

НЕГАТИВНИ ЕФЕКТИ СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА -искуства неких земаља-

С. Вујовић¹, С. Стевановић², Драгана Петровић³

Резиме: Сходно теоријама о директним страним улагањима и примерима у пракси, користећи упуства нормативне и историјске методе, у раду се анализира негативни утицај страних директних инвестиција на привреду земаља, посебно апострофирајући пољопривреду.

Подршка Страним директним инвестицијама (СДИ) од стране власти, као једином спасоносном решењу за посусталу привреду, у земљама попут Србије, Хрватске, Албаније, Македоније и сл., има много. Међутим, реално стање привреда (Пољска, Мађарска, Мексико, Египат, Хрватска, Србија, Костарика, Бразил, Боливија, Чиле, Тајланд и др.) где су СДИ дочекиване као једино спасоносно решење, препоручено од стране ММФ и ВБ, под именом «структурно прилагођавање», «макроекономска стабилност и конкурентност», «либерализација трговине», за привреду и владе тих земаља, откривају право лице СДИ-а.

Немилосрдну потрагу за најнижим надницама, најблажим прописима (врло често на граници криминала) и најјевтинијим ресурсима у циљу остваривања екстра профита, често називају «трком до дна», где се «запослени и владе такмиче за посао са осталим радницима и другим земљама, а конкуранција се заснива на следећем: Ко ће радити за мање новца? Ко ће пристати на пола радног времена? Ко ће се одрећи здравственог осигурања и прописа о заштити на раду? Ко ће дозволити да му се отровни отпад баца у двориште?»⁴

Кључне речи: СДИ, негативни ефекти СДИ, привреда.

¹ Доц. др Славољуб Вујовић, научни сарадник, Економски институт, Београд.

² Др Симо Стевановић, ванред. проф., Пољопривредни факултет, Београд.

³ Мр Драгана Петровић, асистент, докторант, Мегатренд Универзитет, Београд.

⁴ Goldsmith E., and Mender J., (1996), *The Case Against the Global Economy: And for a Turn Toward the Local*, Sierra Club Books, San Francisco, see in Frances Moore Lappe, Joseph Collins and Peter Rosset, (1998), *World Hunger*, The Institute for Food and Development Policy

Теорије о страним директним инвестицијама

Чувени Нобеловац Ј. Стиглиц боравећи у Београду, на питање новинара, шта мисли о Страним директним инвестицијама, на националној ТВ Србије, одговорио је: «Стране директне инвестиције нису добро дошле земљи домаћину ни у ком сличају, осим ако су у функцији преношења знања и искуства-привремено, наводећи пример експлоатације нафте у Индонезији».

Данас, сходно привредним кретањима или боље речено карактеристикама проблема који потресају привреде развијених и неразвијених земаља, може се закључити да су велике корпорације генератори истих. Реалну моћ и токове капитала на глобалном нивоу одређују велике корпорације. Политичка моћ, само је пречица (често у спрези са организованим криминалом) до реалне моћи, док је економска, права моћ. „Целокупан се друштвени живот одвија под контролом трију група, политичара: финансијских политичара, корпорацијских политичара и владиних политичара“ (Драгичевић, 1997, 287).

Велике корпорације улазе и потискују све остале где постоје процене да могу доћи до екстра профита. Релизација циљева неби била изводљива без помоћи локалних влада (влада држава где улазе СДИ). Чињеница да само три америчка пензиона фонда имају 500 милијарди долара, потврђује моћ која може да руши или успоставља не само владе већ и државе, издижући економску моћ корпорација изнад држава.

„Њихова тежња за економском и политичком превлашћу у земљи и иностранству нема граница и не бира средства. Осим свих класичних метода сада се примењују и такве мере које нас подсећају на добро познато фашистичко насиље. Оно понегде поприма монструозне облике и достиже размере какве не памти историја цивилизације. И експлоатација властитих суграђана и других народа често осигурава незапамћано фантастична богаћења и појединаца и многих интересних група којима то друштвени положај и утицај омогућава“ (Драгичевић, 1997, 293).

Страна директна улагања (СДУ) су пословни подухвати мултинационалних корпорација у циљу остваривања екстра профита, а тиме и сопственог раста и развоја кога прате токови капитала, технологије и предузетничка искуства према другој земљи у производњи роба за локална и друга тржишта широм света. Овај трансфер инпута као, и касније остварених резултата пословања, остаје под контролом матичне корпорације која инвестира без обзира што се пословне активности обављају у њеној организационој јединици било где у свету. Пракса је да трансфери ових фактора буду комбиновани са увозом инпута од матичне корпорације, од

њених организационих јединица из других земаља који се уграђују у производни процес или извозне садржаје готових производа те организационе јединице. Према томе, теорије СДУ могу бити схваћене у правом смислу речи као теорије међународног пословног ангажовања мултинационалних корпорација.

Предходни теоријски приступ СДИ-а требао би дати одговор на три важна питања:

- зашто корпорације инвестирају у иностранству на овај начин,
- како се “успешно“ надмећу са локалним фирмама и
- зашто корпорације радије улазе на инострана тржишта преко производње, него као извозници или даваоци лиценци.

Посебна објашњења међународне размене путем СДУ дају теорије (монопола предности, међународног портфолио улагања и интернализације) директних старних улагања које се делимично допуњују.

Теорије монопола предности¹, међународног портфолио улагања и интернализације објашњавајући директне иностране инвестиције у циљу давања одговора на горе наведена питања, не успевају у потпуности да објасне зашто се мултинационалне корпорације у процесу улагања капитала разликују у пословној пракси од земље до земље. Практика увек одступа од њене теоријске профилације. Међутим, теорија заснована на парадигми имперфектног тржишта види ове корпорације као дуополисте или олигополисте који извлаче своје специфичне предности по основу власништва над капиталом, посебно специфичним облицима капитала: трговачка марка, издавачка права, знања и искуства (традемарк, цопуригхт, кноу-хов), омогућавајући им истовремено диференцирање од конкуренције.

Уз власништво, као допуна појашњењу предходних теорија, електички модел издваја два важна фактора—интернализацију и специфичне предности локације—тако да комбинацијом елемената претходних теорија покушава да објасни директно инвестирање у иностранству. По творцу ове теорије (*Е. Дамингу*)², предности по основу располагања капиталом иду у прилог корпорацији која улаже, а специфичне предности локације иду у прилог земљи у коју се улаже. Међутим, Деминг заборавља или из неког разлога

¹ Симић, П., (2006), Промене организационе структуре предузећа-утицај нових технологија и иновација на промене организационе структуре-, Универзитет Мегатренд, Београд. (Докторска дисертација).

² Деминг В. Едвардс, (1996), Нова економска наука (намењена привреди, влади и образовању), ПС Грмеч, Београд и Деминг, Е., W., (1986), Оут оф тхе крисис, Фрее пресс, Лондон

запоставља дејство асиметричних информација, институција (законодавно-правна регулатива) и остале екстерналије. У пракси, захваљујући институционалном привредном криминалу првенствено земаља домаћина, сви фактори су под контролом великих корпорација, тако да и екс-пост и екс-анте приступи директним страним улагањима, чувене Стокхолмске школе постају неважни. Према томе, објашњење склоности корпорације да директно инвестира у иностранству укључујући се у међународне производне токове подразумева испуњавање три услова:

- располагање сопственим капиталом (омогућава предности у односу на конкуренте на истом страном тржишту),
- да користи средства своје активе у комбинацији са расположивим факторима који се налазе на иностраним тржиштима што је за корпорацију профитабилније него да даје предност опслуживању тржишта кроз извоз (фактор локације) и
- за корпорацију која има ове предности корисније је да их искористи сама самостално него да их продаје или уступа право коришћења другим иностраним фирмама (процес интернализације) (Вујовић, 2007.).

Приступи поменутих теорија СДИ-а сугеришу да све форме међународне производње у свим земљама треба посматрати у складу са овим аспектима. Принцип интернализације као један од оквира предходних појашњења помаже и у објашњењу зашто овакве корпорације предпостављају директно улагање разним облицима уговорних неправедних аранжмана (нон-екуиту форме) када извоз не може бити реализован.

Код портфолио улагања корпорација обично полази од разлика у каматним стопама, остваривању већег профита у поређењу са локалним фирмама захваљујући нижим трошковима међународног пословања, где већим приходом који оствари у односу на локалне партнере покрива низ трошкова везаних за дистанцу, информациони геп, културне разлике и остале аспекте који имају предност у поседовању супериорнијег знања, пословног и управљачког искуства у односу на локалну конкуренцију.

Монопол предности је у приципу специфичност саме корпорације а не земље где она жели да директно инвестира јер се налазе у њеном поседу-кнов-хов, итд. Међутим, монополске предности корпорација које директно инвестирају у иностранство огледају се првенствено у: **поседовању супериорног знања и могућности економије обима.**

Теорија интернализације појашњавајући карактеристике СДИ, иде даље од теорије монопола предности, јер нуди објашњења зашто директно

инвестирање у иностранству може бити ефективнији начин искоришћавања ресурса и тржишта, у поређењу са извозом или лиценциним аранжманима. Главне перформансе теорије интернализације су:

- сумња да тржишта могу пропустити ефикасно релоцирање коришћења инпута услед дејства екстерних ефеката (екстерналије),
- тржишта и корпорације су алтернативни облици организовања размене фактора потребних за производњу,
- размена се интернализује у оквиру корпорације када су такви трошкови нижи од тржишне размене,
- мултинационална корпорација интернализује размену фактора између држава путем директног страног улагања (међународна производња) (Симић, 2006).

Теорија интернализације сматра да корпорација може заменити екстерна тржишта са интерним токовима у коришћењу инпута када су трошкови такве активности нижи од трошкова организовања тржишта. Значи, корпорација прибегава интернализацији када може обухватити више екстерналија кроз интерне трансфере него путем продаје и куповине на тржишту, с обзиром да мултинационална корпорација инвестира у иностранство у циљу обухватања екстерних ефеката како би их укључила у цену. На тај начин мултинационална корпорација остварује међународне трансфере фактора производње ефикасније него на спољном тржишту (нпр извозом или продајом лиценци). Из перспективе теорије интернализације мултинационалне корпорације су организоване тако да остварају и користе ефекте и интерних и екстерних тржишта.

Искуства неких земаља са СДИ, посебно у пољопривреди

Током осамдесетих и деведесетих година двадесетог века, Међународни монетарни фонд (ММФ) и Светска банка (WB) интензивно су наметали структурне промене привредама Трећег света, разним кредитима условљавајући их њиховом успешношћу у спровођењу програма „структурног прилагођавања“, под изговором да постану „ефикасније“, „конкурентније“ и способне за самостални развој.

Међутим, прави циљ ових аранжмана био је да омогуће улазак инвестиција великих међународних корпорација и то под условима који њима одговарају (великим страним корпорацијама). То је постигнуто наметањем разноврсних мера слободног тржишта, укључујући ту и приватизацију државних предузећа, дерегулацију (уклањање ограничења за стране

инвестиције), смањивање буџета за здравство, образовање и социјалне службе, уклањање увозних баријера итд.¹

Процесом приватизација диктираних од стране представника великих међународних корпорација-првенствено ММФ, WB, локалних експерта и националних влада, корист од приватизације институција и ресурса са целог друштва преношена је на приватне компаније. Концентрација капитала у рукама мањег броја људи доводи до све већег јаза између богатих и сиромашних. Сиромаштво у земљама Трећег света расте, посебно у Лтинској Америци и Африци где су локалне елите ревносније спроводиле „програме структурног прилагођавања“. Нпр., Костарика је после деценије дисциплинованог спровођења програма структурног прилагођавања, трговински дефицит повећала за скоро 100%, са 350 на 532 милиона долара.²

У свету 800 милиона људи свакодневно пати од глади. Годишње 12 милиона деце умире од глади и болести везаних са њом, а од тога 34.000 млађе од 5 година³. Зашто и ко, пласира лажи да нема хране, нема услова за производњу хране итд.? Одговоре треба тражити на страни оних који контролишу-имају власништво над земљом, оних који распоређују јавне ресурсе⁴ и корпорација које управљају светском трговином посебно робама од животног значаја за земље Трећег света. Према подацима Организације за исхрану и пољопривреду Уједињених нација (ФАО), производња хране од 1950. године повећавала се брже од пораста становништва у свим областима

¹ Бело са Канингеном и Рауом, Мрачна победа: Сједињене Америчке државе, структурно прилагођавање и глобално сиромаштво (Дарк Вицтору: Тхе Униетед Статес, Струцтурал Адјустмент анд Глобал Поверту), Плуто Пресс/Фоод Фирст Боокс/Транснационал Институте, Лондон, 1994, 4 и 8 поглавље, у Францес Мооре Лаппе, Јосепх Цоллинс анд Петер Россет, (1998), Ворлд Хунгер, Тхе Институте фор Фоод анд Девелопмент Полицу

² Годишња вредност увезене робе широке потрошње у коју су спадале 32 нијансе кармина „макс фактор“, кућице за Барби лутке и лткице са ликом Аладина, повећала се са 134 на 657 милиона долара. Мерцедеси, поршеи, тојоте и хонде били су међу 76800 аутомобила који су увезени у ту малу земљу за само три године. Јевтино увозно жито довело је локалне земљорднике до просјачког штапа. Број оних који су узгајали кукуруз, пасуљ и пиринач, основну храну локалног становништва опао је са 70.000 на 27.000. То је губитак средстава за живот за око 42.300 људи или за отприлике једног земљорадника на сваких 1,8 увезених аутомобила. Ово су укратко биле предности тржишта за становнике Костарике.

³ Францес Мооре Лаппе, Јосепх Цоллинс анд Петер Россет, (1998), Ворлд Хунгер, Тхе Институте фор Фоод анд Девелопмент Полицу, паге 8

⁴ Моћ је у рукама оних који не полажу народу рачуне, антидемократске владе које полажу рачуне елити коју затрпавају кредитима, субвенцијама и разним облицима помоћи.

сем у Африци. Америчко удружење за унапређење науке је у једном истраживању 1997. године открило да 78% све неухрањене деце испод пет година старости у земљама у развоју живи у земљама где постоје вишкови хране¹. Током истраживања проблема глади у свету Амартја Сен са универзитета Харвард утврдио је да проблем глади у свету није у недостатку хране већ у гажењу права људи на храну². Овде треба истаћи да постоје тврдње³ да статистика ФАО озбиљно потцењује производњу у Африци зато што, између осталог, рачуна само производе који су продати путем званичних тржишних канала, што је довело до смањења удела производње која се продаје тим каналима, због тога што пољопривредници продају своје производе другим каналима као одговор на вештачки ниске цене. Цене су одређиване од стране страних корпорација које су имале интересе за то. Африка располаже огромним неискоришћеним потенцијалом да производи храну, са могућим приносима житарица за 25% до 30% већим од највећих могућих приноса у Европи и Северној Америци. И остале земље познате као земље глади-Сомалија, Етиопија, Судан, нпр., имају много више земљишта неискоришћеног него што обрађују⁴.

Полумен (Т. Полеман⁵) анализирајући вишеструке проблеме од којих пати већина пољопривредних статистика и статистика исхрањености, тврди да и „најгладније земље“ имају довољно хране за своје становништво. Своје откриће темељи на званичним статистикама, мада стручњаци упозоравају да државе које се тек однедавно модернизују без изузетка потцењују своју пољопривредну производњу, алудирајући да се пре једног века бар трећина америчког приноса пшенице није евидентирала⁶.

Процењује се да у **Индији** гладује више од 200 милиона становника без обзира што је у групи земаља Трећег света на самом врху извозника пољопривредних производа. Индија је 1995. године извезла пшенице и брашна у вредности од 625 милиона долара, пиринча у вредности од 1,3

¹ Годишњак производње ФАО, за 1966, 1974, 1984. и 1995.

² А. Сен, Поверту анд Фаминес, Цларендон Пресс, Оксфорд, 1981, у Францес Мооре Лаппе, Јосепх Цоллинс анд Петер Россет, (1998), Ворлд Хунгер, Тхе Институте фор Фод анд Девелопмент Полицу, паге 40

³ Видети, Францес Мооре Лаппе, Јосепх Цоллинс анд Петер Россет, (1998), Ворлд Хунгер, Тхе Институте фор Фод анд Девелопмент Полицу, паге 21

⁴ Г. Хеилиг (1996), Хов Ману Пеопле Цан Бе Фед он Еартх, Тхе Футуре Популатион оф тхе Ворлд: Вхат Цан Ве Ассуме Тодау?

⁵ Т. Полеман, Куантифуинг тхе Нутритион Ситуатион ин Девелопинг Цоунтирес, Фод Ресеарч Институте Студиес 18, но. 1-9.

⁶ Ибидем

милијарде (5 милиона тона), а то су две основне намирнице у индијској исхрани.¹

Као у Индији ситуација је слична у доста земаља. У **Бразилу** 70 милиона Бразилаца гладује, немју довољно хране, док је 1994. године извезао храну у вредности више од 13 милијарди долара (други на листи земаља у развоју). Или **Бангладеш**, симбол глади и њених последица, тврде стручњаци², има услове да обезбеди храну свим становницима да нико не остане гладан али, под условом да их стране директне инвестиције оставе на миру.

У **Пољској** је 2002. године 72% ГДП опадало на приватни сектор, пред почетак преговора о учлањењу у ЕУ. Наравно, највећи залогови у најunosнијим гранама привреде осигурани су страним корпорацијама из Француске, Немачке и САД. О СДИ-а у Пољској најбоље говори пример Аутомобилске индустрије. После планског слома Даевоа, аутомобилска индустрија Пољске стављена је под контролу две стране мултинационалне корпорације Ценарал моторса (Опел) и Фиата (Хофбауер, 2004). Оне су предходно, захваљујући корупцији и криминалу државне управе, осигурале од стране владе Пољске, њима потребне пореске олакшице и све остале погодности.

Пољопривредници на ситним поседима у Пољској, на којима живи између четири и осам милиона људи, (Хофбауер, 2004, 134) плански су уништавани од Брисела у режији великих корпорација (Унилевер, Унитед Бискуитис, Нестле, Данонеи сл.). „Пољски пољопривредници су преживели комунистичку колективизацију али нису Бриселску криминализацију. Ситни пољопривредници у Пољској су уништени што је и био циљ великих страних корпорација. Два милиона сељака је протерано са земље“ (види Хофбауер, 2004, 143).

Некадашња житница Аустроугарске монархије и познати извозник жита, млека, меса и дувана, **Мађарска** је после спроведеног процеса приватизације постала велики увозник свих наведених роба. У пољопривреди Мађарске постоји двојна економска структура. С једне старне, антиколективистичке одредбе с почетка деведесетих година довеле су до разбијања комбината и задруга које су некада биле државно власништво, (у многим случајевима дошло је до комадања великих поседа, као и до борбе најпримитивнијим средствима за опстанак и приступ регионалном тржишту међу наследницима ранијих власника). На другој, страни су велики погони

¹ ФАОСТАТ, Фоод анд Агрикултуре Организатион, 1990-1997.

² Францес Мооре Лаппе, Јосепх Цоллинс анд Петер Россет, (1998), Ворлд Хунгер, Тхе Институте фор Фоод анд Девелопмент Полицу

које су у време социјализма водили тзб. „зелени барони“, а сада продати иностраним компанијама које су међусобно поделиле тржишта. Све, извозно оријентисане и способне за конкуренцију, субјекте воде иностране корпорације али преко такозваних закупаца који су их закупили од државних агенција за приватизацију и холдинг компанија (Хофбауер, 2004, 117). Страни агрогиганти као Унилевер (В. Британија), Нутриција (Холандија), Церол (Француска), Борсоди (Немачка), Нестле (Швајцарска), Дрехер (Јужна Африка), контролишу мађарску пољопривреду и прерађивачку индустрију. Интересантна је чињеница, која посебно потврђује негативне ефекте СДИ-а, да ЕУ легализује против законите уговоре којима 60.000 хектара аустријанци користе као своје власништво у Мађарској, поред закона којим је 1994. године забрањена директна зарада странаца на основу земљишта.

Зашто се велике корпорације у иностранству овако понашају када у својим матичним државама имају бољу технологију, повољну пореску и кредитну политику, неупоредиво већи БДП, једноставно неупоредиво боље услове живљења? Тешко да могу наћи оно што по сваку цену траже. Управо то сто траже ставља им демаклов мач иза сопственог врата. Траже масе потрошача онога што им они (велике стране корпорације) нуде али које ће истовремено радити за несхватљиво мале накнаде. Међутим, следећи непремостиви јаз и велика мука јесте, како наћи образовану и стручну радну снагу, а платити је јако мало.

Велике корпорације су учиниле да данас на светском нивоу 20% популације контролише 85% материјалног богатства. Преосталих 15% материјалног богатства остаје осталој популацији 80% планете Земље.

Стање појединих природних ресурса на Земљи, поред бројних, илуструју и следећи подаци:

- годишње се око 15,2 милиона хектара пошумљеног земљишта у тропским земљама прокрчи и промени намену;
- деградацијом земљишта обухваћено је око 3600 милиона хектара од укупне светске копнене површине која износи 13.041.713.000 хектара;
- више од 16% пољопривредног земљишта је угрожено процесом деградације;
- око 24% (1130) кичмењака и 12% (1183) врста птица се тренутно сматрају угроженим;
- више од две милијарде људи се свакодневно суочава са проблемима везаним за недостатак воде, а процењује се да ће до 2025. године тај број бити око 3,5 милијарде;

- око 75% морских риба је угрожено и то у ситуацији када скоро 1 милијарда становника зависи од рибарства као примарног извора хране, и сл.;
- на прерану смрт или болести које су повезане са ризицима у животној средини отпада око 20% смртности или болести у земљама у развоју;
- у свету више од 34 000 деце умире дневно од глади и разних болести;
- више од 1,5 милијарди људи у свету има мање од 1 долара дневно за живот, док више од 2,5 милијарди има мање од 2 долара дневно (Тодић и Вукасовић, 2002.).

Карактеристике еколошких проблема данас, указују да се ради о проблемима који угрожавају живот становништва у будућности. Но, из угла СДИ то није важно. Важно је да ли велике корпорације власници СДИ-а остварују планирани профит.

Економија олоша¹

Почетком 80-тих година 20. века кинеска влада је настојала да избегне репризу онога што се дешавало у Пољској, где је радницима било дозвољено да формирају независан покрет који је оспоравао монопол партије на власти. Влади није био циљ да заштити пољопривредне комуне и фабрике у њиховом власништву већ су се залагали на прелазак на корпоративно-утемељену привреду. Главни саветник Милтон Фридман је обучио стотине општинских функционера, професора и партијских економиста основама своје слободнотржишне теорије са изговором „колико обичан свет боље живи у капиталистичким него у социјалистичким земљама“. Партија је желела да отвори привреду за приватно власништво и конзументизам, уз истовремено задржавање потпуне власти, план који је обезбеђивао да ће, кад распродаја почне, партијски функционери и њихови рођаци приграбити најбоље послове за себе и тако бити први у реду за највеће профите. У Кини, где је држава користила немилосрдне методе застрашивања, тортуре и убистава, резултат је из тржишне перспективе био потпун успех. Према таквој верзији „транзиције“, исти људи који су контролисали државу у комунизму контролисаће је и у капитализму, с том разликом што ће уживати у приметном побољшању сопственог стандарда.

¹ Наслов узет од ауторке књиге Олош економија-Лоретта Наполеони (2008.), Олош економија-тамна страна новог светског поретка, ХЕСПЕРИАеду, Београд

Талас реформи је пред крај 80-их година претворио Кину у омиљену локацију за уговорне фабрике свих мултинационалних корпорација на планети. Ниједна држава није нудила уносније услове од Кине: мали порези и царине, подмитљиви функционери, изобиље радне снаге спремне да ради за мизерну дневницу, која се из страха од репресалија пуних насиља, годинама није усудила да затражи пристојну зараду или најосновнију заштиту на раду.

За стране инвеститоре и партију је то био обострано повољан аранжман. Према студији из 2006. године 90% кинеских милијардера јесу деца (око 2900) функционера Комунистичке партије који контролишу око 260 милијарди долара.

Током 1997. године земље Југоисточне Азије биле су нарочито подложне теоријама завере и тражењу етничких жртвених јараца, јер финансијска криза, на први поглед није имала никаквог рационалног разлога. Неколико недеља пре него што је све пошло наопако, те земље навођене су као примери економског здравља и виталности (тзв. Азијски тигрови). Берзански брокери су у једном тренутку уверавали своје клијенте да је најбољи начин да увећају своје богатство улагањем у азијско растуће тржиште. Након неколико недеља продавали су њихове валуте – бахт, рингит, рупију стварајући огромне губитке, али унутар привреде Азијских тигрова ништа се није променило. Није их погодила никаква природна катастрофа или рат, није било великих дефицита, а продаја им је ишла одлично. Испоставило се да су ове земље биле жртве најобичније панике, коју су брзина и колебаљивост глобализованих тржишта довеле до пропасти, почевши од Тајланда, Индонезије, Малезије, Филипина, па чак и Јужне Кореје (Клајн, 2009).

У напору да поврате стабилност валута, азијске владе биле су приморане да исцеде своје националне банке и склизнуле су у финансијску пропаст. За само годину дана изгубиле су 600 милијарди долара. Криза је подстакла посезање за очајничким мерама. У Јужној Кореји медији су позивали грађане да донирају свој златни накит, како би се злато претопило и употребило за отплату дугова земље. И поред две тоне сакупљеног драгоценог метала, пад корејске валуте се наставио на светским берзама. Азијска криза била је изазвана класичним врзиним колом страха, а једино што је могло да је заустави је кредит од стране ММФ-а. Већина финансијских стручњака изашла је са поруком да им се не помаже. Чак и Милтон Фридман је рекао да их треба пустити да сами себе доведу у ред.

ММФ је ипак реаговао, али не са брзим стабилизационим кредитом какав изискива финансијска криза, већ са списком захтева. Једино Малезија није прихватила помоћ ММФ-а ради малог спољњег дуга.

ММФ је од влада захтевао да смање сва буџетска трошења, што је довело до масовног отпуштања радника у јавном сектору. (ММФ је поступио попут хирурга који се усред операције на отвореном срцу, одлучио да изведе одређене захвате на плућима и бубрезима). Након што је ММФ одузео Тигровима право да упражњавају старе навике и начине пословања, те земље су биле спремне за препород у чикашком стилу: приватизовање основних служби, независност централних банака, флексибилна радна снага, мала друштвена потрошња и слободна трговина. Тајланд је морао да допусти странцима да поседују велике уделе у њиховим банкама, Индонезија да смањи субвенције за храну, а Кореја да укине законе који су штитили раднике од отпуштања. Међународна организација рада (ИЛО) процењује да је посао у овом периоду изгубило 24 милиона људи, а да је стопа незапослености у Индонезији порасла са 4 на 12%. Тајланд је на врхунцу реформи губио 2.000 радних места дневно. У Јужној Кореји отпуштано је 300.000 радника месечно што је био резултат потпуно непотребних захтева ММФ-а смањењем државног буџета и непримерним порастом камата.

Два месеца после постизања коначног споразума између ММФ-а и влада земаља Југоисточне Азије, америчке фирме крећу у куповину азијских опустошених фирми на челу са Мерил Линч & Ко. (Меррилл Лунч & Ко.) и Морган Стенлијем. Корејски Самсунг распарчан је и продат у деловима, Волво је добио његово одељење тешке идустирије, СЦ Џонсон & син (СЦ Јохнсон & Сон) његов фармацеутски огранак, а Џенерал електрик (Генерал Елецтрик) одељење расвете. Неколико година касније, Даеуово некад моћно одељење за производњу аутомобила, које је компанија проценила на шест милијарди долара продао је Џенерал моторсу за само 400 милиона долара. Међу осталим великим инвеститорима који су се окористили азијском стечајном распродајом били су Сиграмс (Сеаграм'с), Хјулет-Пакард (Хевлетт-Пакард), Нестле, Интербру енд Новартис (Интербру енд Новартис), Карфур (Царрефоур), Теско (Теско) и Ериксон. Нисан је купио једну од највећих корејских аутомобилских компанија, а Џенерал електрик је купио контролни удео у ЛГ-у, корејској компанији за производњу расхладних уређаја.

Стране мултинационалне компаније су за двадесет месеци обавиле 186 интеграција и мерџера фирми у Индонезији, Тајланду, Јужној Кореји, Малезији и на Филипинима. Снаге мултинационалног капитала успеле су да у Азији унесу капитал кроз директне инвестиције. Азијска криза је показала свету да нагли одлив капитала може да баци на колена чак и најуспешније земље.¹

¹ Клајн, Н. 2009, Доктрина шока – процват капитализма катастрофе, Самиздат Б92, Нови Београд, стр.297-314

Феномени „слободна трговина“ и „компаративне предности“

Теоретски компаративне предности омогућавају свакој земљи да производи и извози све оно што може најјевтиније произвести и да увози оно што не може или је прескупо да производи. Међутим, у пракси је потпуно другачије, посебно где су више присутне стране директне инвестиције.

Интересантан је случај **Бразила**. Крајем седамдесетих и током осамдесетих година двадесетог века, Бразил постиже запажене успехе у производњи и извозу пољопривредних производа. Соја која се раније скоро и није гајила, крајем седамдесетих постаје главни извозни артикал који се истовремено у потпуности извози у Европу и Јапан као храна за стоку. С друге стране, број гладног становништва се брзо повећава, са 1/3 становништва шездесетих на 2/3 осамдесетих година. До средине деведесетих Бразил је постао трећи извозник пољопривредних производа у свету (после САД и Кине), а површина под сојем порасла је за 37% између 1980. и 1995. године, достижући 11,6 милиона хектара, уништавајући пред собом шуме и растерујући ситне пољопривреднике. У исто време, производња пиринча по глави становника (пиринач је једна од основних прехранбених намирница Бразилаца) опала је за 18%.¹

Случај **Тајланда** сличан је бразилском. Почетком деведесетих година двадесетог века Тајланд је учествовао са 35% у укупном светском извозу пиринча, двоструко више од САД. У истом периоду, 43% сеоског становништва живело је испод линије сиромаштва. Идентична ситуација је са Чилеом и Боливијом. Тамо где су масе осиромашиле да немогу купити храну која се гаји на њиховој територији, они који имају контролу над производним ресурсима окрећу производњу на нова тржишта, онима који могу да је плате.

Тако, нпр. званична власт у Тајланду перфидно интегрисана у профитне стратегије великих страних корпорација износи у светску јавност податке о перманентној успешности тајландске привреде². Међутим,

¹ Францес Мооре Лаппе, исто.

² БАНГКОК, Током прве половине текуће године вредност тајландског извоза хране достигла је 380 милијарди бата (11,3 милијарде долара), што у односу на првих шест месеци 2007. представља повећање од 28 одсто, објављено је у Бангкоку. Раст се највише приписује повећању цена пољопривредних производа на светском тржишту, нарочито риже, који је у периоду јануар – јун поскупила за више од 100 одсто, преноси агенција ДПА. Директор тајландског Националног института за храну Јутасак Суфасорн предвиђа мање успоравање раста извоза домаћих прехранбених сировина током другог дела 2008. Јутасак прогнозира да ће његова земља у периоду између јула и децембра испоручити на светско тржиште хране за 367 милијарди бата (10,9 милијарди долара). Укупна вредност тајландског извоза пољопривредних сировина, рибе, меса, прехранбених прерађевина и пића требало би ове године да

стварност је сасвим другачија. Делује збуњујуће. Истовремено расте извоз али расте и број сиромашних и гладних у Тајланду.

Могу се навести примери уласка оваквих СДИ-а и у Србију. Тако је Немачка компанија Леони купила фабрику азбестних производа “Фиаз” у Прокупљу за 56 милиона динара (око 600 хиљада евра). Компанија Леони запослила је (или задржала) 350 радника са просечном зарадом од 15000 динара (око 155 евра) месечно, што је само 50% од просечне зараде у Србији. Влада Републике Србије доделила је фабрици Леоне 6,5 милиона евра на име подстицаја СДИ и по 5000 евра за свако “новоотворено” рандно место.

У овом случају “ефекти” СДИ, огледају се у следећем:

- ◇ фабрика Фаз вредила је много више од 600 хиљада евра,
- ◇ за 6,5 милиона евра Влада је могла направити ново предузеће, нпр., за рециклажу стакла или производњу здраве хране или,
- ◇ 5000 евра по наводно новоотвореним радним местима је “екстра мотив”.

Табела 1. Прилив СДИ у свет и Србији 2000. и 2007. године
(у мил. \$)

Година	СДИ у свету	СДИ у Србији	Учешће Србије (%)
2000.	1.392.957	50	0,0036
2007.	1.833.324	2.195	0,1197

Извор: УНЦТАД, Ворлд Инвестмент Репорт 2008, New York and
Генева и Статистички билтен Народне Банке Србије

Примера оваквог модела приватизације у Републици Србији у протеклом двадесетогодишњем периоду има на десетине. Ефекти приватизације на запослене, пре или касније, су се огледали у отпуштању вишка запослених, који су завршавали на социјалном програму Владе Републике Србије или тржишту рада.

У оваквим околностима приватизације, пољопривреда Србије је посебно интересантна страним инвеститорима. У укупном извозу Србије од 8,3 милијарди долара у 2009. години, учешће пољопривреде и прехранбене

достигне 750 милијарди бата (22,3 милијарде долара), или 20 одсто више него у 2007, предвиђа Јутасак. Највећи извозник риже на свету, Тајланд је једна од само неколико азијских земаља нето извозника хране. Осим риже, главни прехранбени извозни производи Тајланда су тапиока, смрзнута пилетина и рачићи.
[хттп://www.цапитал.ба/вриједност-тајландског-извоза-хране-повецана-28-одсто](http://www.цапитал.ба/вриједност-тајландског-извоза-хране-повецана-28-одсто)

индустрије износило је 1,95 милијарди (23,5%). То је и једина привредна област која бележи стални суфицит у спољнотрговинском билансу Републике Србије.

Нажалост, и данас, компаративне предности формулишу страни инвеститори као стратегије развоја других држава. Једноставно, уџбеничке компаративне предности су утопија. Како другачије објаснити појаву у пракси-извоз се повећава, а стање за већину људи се погоршава. Није тачна ни констатација да су ниске наднице компаративна предност неразвијених земаља, јер и ниске цене надница одређују стране корпорације. Једноставно спречавају раднике да склапају колективне уговоре и заобилазе законе о минималцима што потврђује и случај Мексика. Мексико извози парадајз, не зато што има бољу климу од Флориде или Калифорније (осим пар недеља зиме) већ зато што радници на фармама у Мексику зарађују за један дан мање него њихове колеге за сат у Калифорнији¹.

Закључак

Нема дилеме, што потврђују и многи чланци, као и ефекти СДИ, да су оне, а посебно „гринфилд“ инвестиције, значајне за развој привреде, мање развијених земаља. Међутим, искуство је показало да би ефекти на привреду били још већи да оне у целости заврше у привреди земље корисника СДИ.

Нажалост, део тих инвестиција на разне начине се врати индиректно инвеститорима или компанијама из земље одкуда инвестиције долазе. Досадашње СДИ су углавном одлазиле у земље и секторе привреде богате природним ресурсима, при чему је земља корисник инвестиција постајала корисник технологија и опреме, најчешће, земаља инвеститора.

Не можемо бити ни равнодушни према чињеници да стратегије развоја држава корисника СДИ формулишу страни инвеститори, а све под паролом «структурно прилагођавање», «макроекономска стабилност и конкурентност», «либерализација трговине», и сл. Искуство земаља корисника таквих инвестиција је показало да оне врло често имају негативан ефекат на привреду тих земаља.

Литература

1. Драгичевић Адолф у, Лундберг, Ф., Богати и најбогатији, књига 2, Глобус, Загреб, 1977.

¹ Ибидем

2. Францес Мооре Лаппе, Јосепх Цоллинс анд Петер Россет, (1998), Ворлд Хунгер, Тхе Институте фор Фоод анд Девелопмент Полицу
3. Глигоров, В., Србија анд Монтенегро: Транзитион витх Организед Цриме (Цуррент Аналуесес Нр. 19, Јулу 2003) Виен
4. Голдсмитх Е., анд Мендер Ј., (1996), Тхе Цасе Агаинст тхе Глобал Економу: Анд фор а Турн Towард тхе Лоцал, Сиерра Цлуб Бокс, Сан Францисцо
5. Ханес Хофбауер, Проширење ЕУ на Исток, Филип Вишњић, Београд, 2004
6. Клајн, Н. 2009, Доктрина шока – процват капитализма катастрофе, Самиздат Б92, Нови Београд, стр.297-314
7. Клајн, Н. 2009, Доктрина шока – процват капитализма катастрофе, Самиздат Б92, Нови Београд
8. Лоретта Наполеони (2008), Олош економија-тамна страна новог светског поретка, ХЕСПЕРИАеду, Београд
9. Лундберг, Ф., Богати и најбогатији, књига 2, Глобус, Загреб, 1977.
10. Симић, П., (2006), Промене организационе структуре предузећа-утицај нових технологија и иновација на промене организационе структуре- Универзитет Мегатренд, Београд (Докторска дисертација).
11. Т. Полеман, Куантифуинг тхе Нутритион Ситуатион ин Девелопинг Цоунтирес, Фоод Ресеарч Институте Студиес 18
12. Вујовић, С., и сар., (2009), Економска теорија менаџмента-менаџерска економија, Прима, Требиње

Примљено: 28.02.2010.

Одобрено: 25.06.2010.

UDC: 330.322:330.342.22

NEGATIVE CONSEQUENCES OF FOREIGN DIRECT INVESTMENTS - Experiences from different countries-

Slavoljub Vujović, Ph.D., Assistant Professor, Institute of Economy, Belgrade
Simo Stevanović, Ph.D., Associated professor, Faculty of Agriculture, Belgrade
Dragana Petrović, Ms.C., Assistant, Megatrend University, Belgrade

Summary

According to theories on direct foreign investments and examples in practise, and using directions from normative and historic method, in this paper are analysed negative consequences of foreign direct investments on economies of different countries, with emphasis on agriculture.

There are many support to foreign direct investments (FDI) from the government, as the only salutary solution for slacken economy, in countries like Serbia, Croatia, Macedonia, Albania, etc. Real positions of economies (in Poland, Hungary, Mexico, Egypt, Croatia, Serbia, Costa Rica, Brazil, Bolivia, Chile, etc), where FDI were welcomed as the only salutary solution, recommended from IMF and WB, by title “structural adjustment”, “macroeconomic stability and competitiveness” for economy and government of these countries, reveal the true face of FDI.

According to Goldsmith E., Mender J., 1996, ruthless search for lowest wage, softest provisions (often on the edge of the law) and the cheapest resources in the aim of achieving extra profit, are often called “race to the bottom”, where “employees and government race for job with other workers and other countries, and competition is based on following: Who will work for less money? Who will accept half time job? Who will abandon social insurance and provisions regarding protection on working place? Who will allow that toxic waste is thrown in his back yard?”

Key words: FDI, FDI effects, economy.

Author's Address:

Dr Slavoljub Vujović
Ekonomski institut, Beograd
Kralja Milana 16
Srbija