

EKONOMIJA I FINANSIJE

ATRAKTIVNOST SRBIJE ZA STRANE DIREKTNE INVESTICIJE

U SVETLU 'NEARSHORING' AKTIVNOSTI
EVROPSKIH KOMPANIJA

Predrag Bjelić
Novembar 2022



Srbija je srednje razvijena zemlja i najveća privreda na Zapadnom Balkanu. Najznačajniji spoljnotrgovinski i investicioni partner Srbije je Evropska unija. Sa EU Srbija ima veoma povoljan spoljnotrgovinski režim i teži integraciji u ovu regionalnu integraciju.



'Nearshoring' podrazumeva strategiju stranog direktnog ulaganja kada se privatni kapital ulaže u inostranstvu u zemlje koje su geografski bliske matičnoj zemlji preduzeća ulagača. Razlozi zbog kojih se primenjuje ova strategija su skraćenje lanaca snabdevanja i isporuke, korišćenje povoljnijih spoljnotrgovinskih režima sa zemljama susedima i kulturološka i jezička bliskost.



Za preduzeća iz EU Srbija je idealna 'nearshoring' destinacija za ulaganje, jer ne samo da je geografski bliska sa EU već ima povlašćen tretman u spoljnoj trgovini i liberalizovan režim pravila porekla, što je omogućilo značajnu integraciju srpske privrede u evropske lance vrednosti.

Sadržaj

	Uvod	4
1.	STRANE DIREKTNE INVESTICIJE I SRBIJA	6
2.	'NEARSHORING' AKTIVNOSTI EVROPSKIH KOMPANIJA I SRBIJA	8
	ZAKLJUČAK	11

Uvod

Na početku 21. veka privredna aktivnost u svetu se odvija u okvirima novih oblika privredne saradnje, koji su se razvili usled procesa liberalizacije globalnog trgovinskog režima i deregulacije u mnogim zemljama sveta. Međunarodna trgovina je doživela određeni stepen integracije, dok je proizvodnja dezintegrirana kroz oblike međunarodne proizvodnje i organizovana u obliku globalnih lanaca vrednosti (eng. Global Value Chains – GVC)¹. Ovo se često označava kao period globalizacije svetske privrede, koji je nastupio posle 1990. godine, ali nije i prvi ovakav period u ljudskoj istoriji. To je omogućilo optimizaciju korišćenja resursa na globalnom nivou i prenošenje mnogih zadataka (eng. Tasks) od strane globalnih kompanija van svojih matičnih zemalja (eng. Outsourcing). Pod zadacima se ovde podrazumeva obavljanje pojedinih faza proizvodnog procesa.

Ali poslednjih godina videli smo porast spoljnotrgovinskih barijera, uključujući i rast carina, što neki autori nazivaju procesom deglobalizacije (eng. Deglobalisation) ili, kako je neki nazivaju, usporavanjem globalizacije (eng. Slowbalisation)². Osim porasta carinskih stopa koji se beleži od pre pet godina, beleži se i rast primene necarinskih barijera, koje su već nekoliko decenija supstitucija za carine kao instrument restriktivnosti spoljnotrgovinskih režima mnogih zemalja. Ali od 2017. godine Komisija UN za trgovinu i razvoj (UNCTAD) beleži i veću restriktivnost zemalja u politikama koje regulišu strane direktne investicije (SDI), u većini zemalja u svetu. Na slici 1 vidimo da od 2017. godine pada broj mera koje zemlje uvode da olakšaju priliv SDI i deluju u korist investitora, a istovremeno raste broj mera koje otežavaju priliv SDI u zemljama. Još uvek je veći broj olakšavajućih mera u svetu (58) u odnosu na otežavajuće mere 2021. godine (42), ali ovi podaci govore ipak o rastu restriktivnosti u nacionalnim investicionim politikama zemalja.

Slika 1

Broj novouvedenih mera za SDI u nacionalnim investicionim politikama u periodu 2005. do 2021. godine



Napomena: prva linija (plava) pokazuje broj mera koje deluju olakšavajuće na priliv SDI u zemlju, a druga linija (zeleno) pokazuje broj mera koje deluju otežavajuće na priliv SDI u posmatranu zemlju. Izvor: UNCTAD, World Investment Report 2022: International Tax Reforms and Sustainable Investment, Geneva, 2022, Figure II.2, p. 57.

U prilog našoj tvrdnji za procesom deglobalizacije u poslednjoj deceniji, osim restriktivnijeg spoljnotrgovinskog i investicionog režima u većini zemalja sveta, a posebno u najmoćnijim svetskim privredama, svedočimo i procesu razbijanja globalnih lanaca vrednosti i jačanju regionalnih lanaca vrednosti (eng. Regional Value Chains – RVC). Jačanje RVC je uslovljeno zaustavljanjem procesa multilateralne trgovinske liberalizacije, pod okriljem Svetske trgovinske organizacije (World Trade Organization – WTO), a porastom broja regionalnih trgovinskih sporazuma, koji osim liberalizacije carinskog i necarinskog režima zemalja potpisnica predviđaju čak i mogućnost regionalnog i dijagonalnog kumuliranja porekla proizvoda, što povećava broj proizvoda koji se mogu izvoziti po preferencijalnim carinama i što naročito pogoduje proizvodnji u okviru regionalnih lanaca vrednosti.³

Ovo zatvaranje u regionalne trgovinske blokove uslovljeno je i geoekonomskim promenama u svetu, i podržano i političkim odlukama, kao što je Izvršna naredba američkog predsednika Bajdena, koja traži da se američke kompanije više oslanjaju na sirovine iz regionalnih, američkih izvora, a što manje iz kineskih izvora.⁴ Iako Kina zastupa tezu da je globalizacija svetske privrede dobra, i traži veću ulogu u svetskoj privredi, i ona se kroz jačanje regionalnih trgovinskih spora-

1 Globalni lanci vrednosti (GVC) širi su pojam od globalnih proizvodnih lanaca (GPC) jer uključuju nastanak proizvoda ali i usluga. Više o GVC pogledati na internetu: sajt Svetske banke, <https://www.worldbank.org/en/topic/global-value-chains> i sajt Svetske trgovinske organizacije, https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/miwi_e.htm.

2 Steven Brakman and Charles van Marrewijk, Tasks, occupations and slowbalisation: on the limits of fragmentation, Cambridge Journal of Regions, Economy and Society 2022, 15, 407–436, <https://doi.org/10.1093/cjres/rsac014>.

3 Više u: Predrag Bjelić, Pravila o poreklu robe kao nova granica spoljnotrgovinske liberalizacije, *Revija Kopaoničke škole prirodnog prava*, No. 1/2019, str. 295–307.

4 Izvor: President of the USA, Executive Order on America's Supply Chains, February 24, 2021, White House, Internet, <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/presidential-actions/2021/02/24/executive-order-on-americas-supply-chains/>.

zuma i ekonomske saradnje u Aziji nameće kao dominantna ekonomska sila u regionu Istočne Azije. Mnogi smatraju da je povlačenje SAD iz pregovora o Transpacifičkom trgovinskom i investicionom partnerstvu (eng. Trans-Pacific Partnership Agreement), pod predsednikom Trampom 2017. godine, otvorilo prostor za značajniju ulogu Kine u ovom regionu.⁵

Sva ova dešavanja imaju za posledicu ograničenje globalnih lanaca vrednosti (eng. Global Value Chains – GVC), pa čak i njihovo kidanje, zatvaranje u okviru regionalne / blokvske trgovine, porast cena globalnog transporta usled manjeg obima prevoza, što je uslovilo premeštanje poslovnih aktivnosti bliže matičnoj zemlji, zbog kraćih transportnih ruta, povoljnijeg režima trgovine i skraćenja lanaca snabdevanja i isporuke. Kada preduzeća poslovne aktivnosti izmeštaju izvan samog preduzeća (eng. Outsourcing), pod uslovima globalizacije dolazilo je do prakse da se te poslovne aktivnosti, kao na primer međunarodna proizvodnja i slično, obavljaju u preduzećima u drugim zemljama (eng. Offshoring). I dok su uslovi za razvoj globalnih lanaca vrednosti bili povoljni,

sprovođena je politika «offshoringa», u kojoj nije bila bitna udaljenost zemlje u koju su poslovne operacije izmeštane, odnosno posmatrane su zemlje u kojima su sirovine bile najpovoljnije pa makar to bile i veoma udaljene zemlje (eng. Farshoring). Za EU i SAD takva lokacija je bila, na primer, Istočna Azija. Ali u sadašnjim uslovima rasta cena transporta, poremećaja u snabdevanju zbog dugih lanaca nabavke i promejenih geoekonomskih okolnosti, preduzeća iz razvijenih zemalja gledaju da svoje poslovne operacije premeste u zemlje koje su teritorijalno bliže (eng. Nearshoring), povezanije infrastrukturno i sa kojima je još povoljan spoljnotrgovinski režim. Za preduzeća iz EU takva lokacija su, na primer, zemlje jugoistočne Evrope. Znači, «nearshoring» predstavlja seljenje poslovnih operacija u druge zemlje, putem SDI, koje su bliže zemlji matici posmatranih kompanija.

Pre nego što opišemo značaj ove prakse za Srbiju i preporuke za njeno prilagođavanje interesima naše zemlje, osvrnućemo se na osnovne podatke o prilivu SDI u Srbiju i značaju stranih kompanija u našoj privredi.

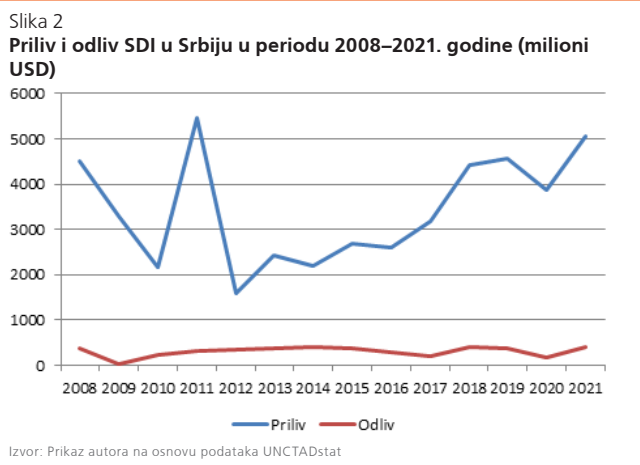
5 Izvor: China looms behind regional trade agreements, East Asia Forum, Internet, 24 December 2021, <https://www.eastasiaforum.org/2021/12/24/china-looms-behind-regional-trade-agreements/>.

1

STRANE DIREKTNE INVESTICIJE I SRBIJA

Srbija je zemlja koja ima veoma liberalnu spoljnotrgovinsku i investicionu politiku prema stranim investicijama. U dužem periodu Srbija je koristila i politiku stimulanja priliva SDI, kroz direktna finansijska plaćanja investitorima po broju novootvorenih radnih mesta. Brojni sporazumi o slobodnoj trgovini čine Srbiju još privlačnijom investicionom destinacijom, kao i regionalno povezivanje Srbije sa EU i u okviru regiona jugoistočne Evrope.

Srbija je ostvarila maksimum u prilivu SDI 2011. godine, kada je zabeleženo skoro 5,5 milijardi USD od priliva investicija iz inostranstva, prema podacima UNCTAD-a. Pre te godine kao i posle zabeležen je veliki pad u prilivu SDI, zbog privrednih kriza u svetu i političke nestabilnosti. Ali već od 2012. godine beleži se rastući trend u prilivu SDI u Srbiju, tako da je 2021. godine premašen nivo od 5 milijardi USD u toj godini. Manji pad je zabeležen tokom 2020. godine zbog problema povezanih sa globalnom pandemijom bolesti COVID-19.



Odlivi SDI nisu prešli 500 miliona dolara ni u jednoj posmatranoj godini, i vidimo da je linija njihovog trenda stabilna u posmatranom periodu od 2008. do 2021. godine.

Najznačajniji spoljnotrgovinski partneri Srbije su: Evropska unija (EU), potpisnice sporazuma CEFTA 2006⁶ i Ruska Federacija. EU je dominantan spoljnotrgovinski partner Srbije jer

preko 60% i izvoza i uvoza Srbije ide ka tom tržištu.⁷ Sličan je i raspored najznačajnijih privreda investitora u privredu Srbije, jer zemlje EU dominiraju u investiranju u srpsku privredu, o čemu svedoče i podaci Narodne banke Srbije o SDI u Srbiju u 2021. godini u narednoj tabeli (nazive zemalja EU smo označili kurzivom), a posebno ako se posmatra period poslednjih deset godina.⁸

Slika 3
Neto priliv u Srbiju 2021. godine po zemlji porekla (milioni EUR)

R.b.	Privreda	Priliv u 2021. u mil. EUR
1.	Holandija	683,4
2.	Švajcarska	654,2
3.	Kina, N. R.	569,4
4.	Nemačka	419,9
5.	Velika Britanija	334,8
6.	Hong Kong, SAR Kine	204,6
7.	Austrija	153,7
8.	Kipar	147,2
9.	Mađarska	144,5
10.	SAD	121,1
11.	Japan	108,6
12.	Slovenija	105,5
13.	Turska	50,3
14.	Hrvatska	47,3
15.	Bosna i Hercegovina	42,9
16.	Francuska	39,7
17.	Bugarska	32,0
18.	Belgija	28,3
19.	Italija	26,6
20.	Ruska Federacija	-162,2

Izvor: Podaci Narodne banke Srbije.

Iako je najznačajnija zemlja investitor Holandija, prva od zemalja EU, moramo biti oprezni sa tumačenjem porekla inve-

6 Privrede našeg regiona jugoistočne Evrope.

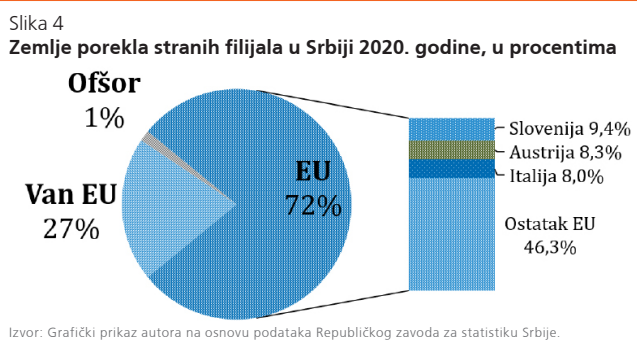
7 Više u: Predrag Bjelić, Međunarodna trgovina, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd, 2018, str. 518.

8 Podaci o prilivu SDI po zemljama porekla nisu posebno pouzdani pre 2011. godine zbog metodologije koja je korišćena u njihovom prikupljanju.

sticija iz ove zemlje jer se ona zbog svojih poreskih propisa smatra vrstom poreskog raja, pa tu kompanije osnivaju investitori iz različitih država. Od zemalja članica EU tradicionalno kao najznačajniji investitori prednjače Nemačka i Austrija. Kipar isto ima specifičnu poresku politiku, pa i on nije pouzdan kao mera porekla kapitala. Zanimljivo je to da je Mađarska 2021. godine pretekla Sloveniju i Hrvatsku kao važna zemlja investitor. Od zemalja van EU po investicijama u Srbiju ističe se Švajcarska, koja takođe ima posebne uslove za prijem stranog kapitala. U 2021. godini Kina je izbila na značajno mesto investitora u Srbiji, a i Velika Britanija, dok je Ruska Federacija pala na dvadeseto mesto i posmatrane godine beleži negativan neto priliv SDI u Srbiju (više se novca odlilo nego što je uneseno u Srbiju).

O značaju kompanija osnovanih u Srbiji stranim kapitalom govori statistika trgovine stranih filijala (eng. Foreign Affiliates Trade Statistics – FATS), koja se u Srbiji prati od 2011. godine. Ova statistika je razvijena da bi dopunila klasičnu statistiku spoljne trgovine koja ne uzima u obzir prodaje i izvoz stranih filijala u zemljama domaćinima.⁹ U Srbiji ovu statistiku prikupljaju Republički zavod za statistiku Srbije (RZS) i Narodna banka Srbije (NBS), a podaci su dostupni na internet stranici RZS.¹⁰

Ova statistika za Srbiju nam pokazuje da, prema poslednjim dostupnim podacima za 2020. godinu, strane filijale učestvuju sa 3% u ukupnom broju preduzeća u Srbiji u posmatranoj godini, ali učestvuju sa čak 25% u ukupnom broju zaposlenih lica u Srbiji i preko 35% u ukupnoj vrednosti proizvodnje (ukupnoj novododatoj vrednosti). Ako posmatramo period od kada podaci postoje, 2011. godine, možemo zapaziti da je broj filijala rastao sa 2478 te godine na ukupno 2789 koliko je zabeleženo 2018. godine, a onda počinje blagi pad broja stranih filijala, tako da on za 2020. godinu iznosi 2744.¹¹



Slično kao i u platnobilansnoj statistici priliva stranih direktnih investicija, naš najznačajniji partner je i ovde EU jer iz nje potiče najveći broj stranih filijala, čak 72% u 2020. godini. Iz zemalja van EU potiče 27% stranih filijala u Srbiji 2020. godine, dok iz zemalja koje se smatraju slobodnim poslovnim zo-

nama (eng. Offshore zones) potiče samo 1% osnovanih stranih filijala. Na narednoj slici vidimo i koje su to najznačajnije zemlje iz EU iz kojih potiču strane filijale osnovane u Srbiji.

U posmatranoj 2020. godini u Srbiji je postojalo najviše stranih filijala poreklom iz Slovenije (9,4% od ukupnog broja filijala), od zemalja EU. Iza Slovenije su Austrija (8,3% od ukupnog broja filijala), Italija (8,0% od ukupnog broja filijala) i Nemačka, četvrta, sa takođe 8,0% od ukupnog broja stranih filijala registrovanih u Republici Srbiji 2020. godine.

Kao što smo videli, strane filijale imaju značajno učešće u broju zaposlenih i u stvaranju novododate vrednosti u Srbiji. Po najvećem broju filijala i najvećoj stvorenoj novododatoj vrednosti u 2020. godini u Srbiji se izdvajaju filijale poreklom iz zemalja prikazanim na sledećoj slici.



Strane filijale u Srbiji osnovane kapitalom poreklom iz Nemačke, prema podacima za 2020. godinu, generisale su najveću novododatu vrednost od svih posmatranih filijala, čak blizu 14%, iako u ukupnom broju filijala one učestvuju sa oko 8%. Strane filijale u Srbiji osnovane italijanskim i austrijskim kapitalom, iako imaju veće učešće u broju filijala ukupno od nemačkih filijala, imaju značajno manje učešće u kreiranoj novododatoj vrednosti u Srbiji, ispod 6% odnosno 7%, respektivno. Filijale osnovane austrijskim kapitalom su na trećem mestu po učešću u novostvorenoj vrednosti u Srbiji 2020. godine, dok su na drugom mestu kompanije osnovane kapitalom poreklom iz SAD.

9 Više u: Predrag Bjelić, New Approach in International Trade Analysis Due to International Factor Movements, Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Istočnom Sarajevu, No. 7/2013, pp. 17–29.

10 RZS, Internet, <https://www.stat.gov.rs/sr-latn/oblasti/strukturalne-poslovne-statistike/strane-podruznice-u-srbiji/>, pristupljeno 02/09/2022.

11 Podaci RZS u periodu 2011–2020 dostupni su u prilogu ove studije.

2

'NEARSHORING' AKTIVNOSTI EVROPSKIH KOMPANIJA I SRBIJA

Evropske kompanije, kao i sve kompanije iz razvijenih zemalja sveta, od poslednje decenije 20. veka posmatrale su svet kao jedinstveno tržište i obavljale proizvodnju tamo gde je za njih najpovoljnije, gde su sirovine i radna snaga imale najnižu cenu. Ovo poslovanje je stvorilo globalne lance vrednosti, proizvodnja je razbijena na nekoliko faza proizvodnog procesa, a neke od faza su preseljene u inostranstvo (međunarodna proizvodnja). Zbog toga je u međunarodnoj trgovini porasla trgovina poluproizvodima u odnosu na gotove proizvode koji su dominirali do devedesetih godina 20. veka. Neki autori ovaj vid trgovine nazivaju trgovinom zadacima (eng. Trade in Tasks) i mnogi smatraju da je ovo imalo za rezultat smanjenje proizvodnih radnih mesta u razvijenim zemljama i seljenje tamo gde je ova radna snaga bila znatno jeftinija.

Seljenje delova proizvodnog procesa u preduzećima podrazumeva primenu strategije «outsorcinga». U početnom periodu je ta strategija primenjivana širom sveta, jer su strane direktne investicije išle tamo gde su sirovine i radna snaga bile najjeftinije, jer dužina lanaca snabdevanja i troškovi transporta nisu bili značajni, zbog niske cene energenata, ekonomije obima u transportu i slično. Ali u poslednjoj deceniji, zbog procesa deglobalizacije koji su nastupili, počinje se sa primenom podstrategije «nearshoringa», što podrazumeva plasiranje investicija i premeštanje delova proizvodnog procesa u geografski bliske zemlje. Na sledećoj slici vidimo koliko je rastao «outsourcing» usluga, sve do 2014. godine kada premašuje iznos od 100 milijardi USD, a zatim taj obim počinje da pada.



Kersan-Skabić u studiji¹² koja je posmatrala zemlje EU, podeljene u stare članice i nove članice, i ispitala koji faktori doprinose uključenju u GVC, utvrdila je da su najznačajniji faktori: rast bruto domaćeg proizvoda, strane direktne investicije, razvijenost finansijskog sektora, udeo usluga u bruto domaćem proizvodu, udeo visoko tehnološki intenzivnih proizvoda u izvoz i nivo nadnica. Ovi faktori su značajni za obe grupe posmatranih zemalja, ali se značaj pojedinačnih faktora razlikuje u okviru grupa starih i novih članica EU.

Važan faktor integrisanosti zemlje u GVC je i spoljnotrgovinski režim koji zemlja ima sa zemljom maticom tog lanca. Sporazumi o slobodnoj trgovini su veoma značajni jer se njima pospešuje razmena između tih zemalja, a kod primene ovih sporazuma ograničavajući faktor može biti primena pravila o poreklu (eng. Rules of Origin – ROO). Da bi se iskoristila preferencijalna carina, predviđena sporazumom, najčešće se zahteva da strana koja izvozi dokaže da je minimalno 50% supstance izvoznog proizvoda nastalo u zemlji izvoznici. Na taj način se izvoz po preferencijalnim uslovima ograničava samo na domaće (autohtone) proizvode, većinski nastale u zemlji izvoznici. U uslovima narasle međunarodne trgovine poluproizvoda, koja je uslovljena postojanjem globalnih lanaca vrednosti, obezbeđivanje domaćeg porekla ovih poluproizvoda je veoma izazovno, posebno kada se zna da se sirovine prerađuju tamo gde su obilate i najjeftinije i od njih kreiraju poluproizvodi koji se razmenjuju. Zbog toga su sada mnoge zemlje pristupile i liberalizaciji režima pravila o poreklu. Najznačajniji primer takvog sporazuma je onaj koji pokriva Evropu i njeno okruženje, Regionalna konvencija o pan-evro-mediteranskim preferencijalnim pravilima o poreklu (PEM konvencija),¹³ koja omogućava objedinjavanje porekla strana potpisnica, kroz regionalnu i dijagonalnu kumulaciju porekla. Na taj način se omogućava da se poreklo sirovina iz više zemalja objedinjuje u jedno regionalno poreklo na koje se primenjuje odredba o zahtevu za 50% i više domaće supstance proizvoda. Zbog toga su sve zemlje potpisnice ove konvencije značajno integrisane u evropske lance vrednosti. I Srbija i

12 Ines Kersan-Skabić, The Drivers of Global Value Chain (GVC) Participation in EU Member States, Economic Research-Ekonomska istraživanja, 2019, Vol. 32, No. 1, pp. 1204–1218, <https://doi.org/10.1080/1331677X.2019.1629978>.

13 Zakon o potvrđivanju regionalne konvencije o pan-evro-mediteranskim preferencijalnim pravilima o poreklu, Internet, <https://www.paragraf.rs/propisi/zakon-o-pan-evro-mediteranskim-preferencijalnim-pravilima.html>.

ostale zemlje Zapadnog Balkana su potpisnice ove konvencije.¹⁴

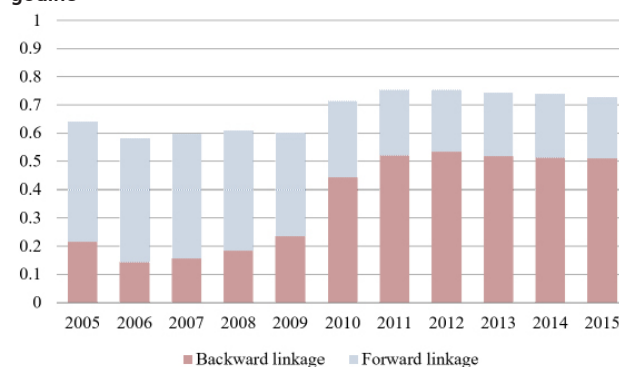
U jednom istraživanju¹⁵ koje je tim sa Ekonomskog fakulteta u Beogradu radio na projektu značaja GVC u Centralnoj i Istočnoj Evropi, pod rukovodstvom Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Ljubljani, istraživali smo detaljno položaj Srbije u međunarodnoj trgovini vezanoj za GVC za posmatrani period od 2005. do 2015. godine. Srbija je dugo bila izolovana iz tokova svetske privrede, ali od 2000. godine raste njena integrisanost u svetske privredne tokove, kako kroz međunarodnu trgovinu tako i kroz priliv stranih direktnih investicija. Prava mera učešća u globalnim lancima vrednosti je učešće domaćeg sadržaja u izvozu, kao jedan od indikatora u novom konceptu spoljne trgovine po novododatoj vrednosti (eng. Trade in Value Added – TiVA), razvijen na bazi input–output modela kao dopuna klasičnoj statistici spoljne trgovine. Metodologiju koja se koristi za analizu GVC trgovine definisao je Koopman sa saradnicima,¹⁶ a glavni pokazatelj su indeks učešća u GVC (eng. Participation Index) i njegove komponente:

- napredna povezanost (eng. Forward Linkage) i
- nazadna povezanost (eng. Backward Linkage).

Indeks učeća u GVC trgovini meri koliko je posmatrana zemlja involvirana u ovaj vid međunarodne trgovine, dok njegove komponente govore o učešću domaće i strane novododate vrednosti u izvozu, respektivno. U našoj studiji koristili smo dostupne podatke o spoljnoj trgovini po novododatoj vrednosti koja se nalazi u UNCTAD bazi podataka EORA.

Naše istraživanje je pokazalo da je indeks učešća za Srbiju značajno porastao u posmatranom periodu, ali kako raste učešće u GVC trgovini (u periodu od 2006. do 2012. godine Srbija je skoro učtverostručila obim ovih veza), tako raste i značaj nazadne povezanost kao njegove komponente, što pokazuje sve veći značaj strane novododate vrednosti u izvozu Srbije. Ovo se jasno vidi na narednom grafikonu, koji pokazuje i rast indeksa učešća u GVC trgovini do 2011. godine, a posle sledi stagnacija, kao i promena u strukturi komponenti ovog indeksa.

Slika 7
Učešće Srbije u globalnim lancima vrednosti u periodu 2005–2015. godine



Izvor: Predrag Bjelić, Ivana Popović Petrović, Aleksandra Đorđević Zorić and Radovan Kastratović, *The Involvement of Serbia in Global Value Chains*, in: Dr Chen Xin (editor) "CEE Countries in Europe: Towards Center or Periphery" China-CEE Institute, Budapest, October 2020, pp. 96–128. Fig. 2.6, p. 108.

Suprotno svojoj izvoznoj strategiji, Srbija se kretala uzvodno u globalnim lancima vrednosti i menjala sastav svog izvoza, snažno povećavajući važnost primarnih proizvoda i aktivnosti proizvoda s nižom dodatnom vrednošću.¹⁷ Drugim rečima, strana novododata vrednost uključena u srpski izvoz dobila je dosta relativnog značaja u posmatranom periodu, što je u skladu s prethodno prikazanom analizom. Posmatrajući geografsku strukturu stranih izvora novododate vrednosti u srpskom izvozu, vidimo da većina strane novododate vrednosti u srpskom izvozu u 2015. dolazi iz evropskih zemalja (32,6%), posebno iz zemalja članica Evropske unije. Drugi veliki izvor inputa za izvozno orijentisanu proizvodnju Srbije su azijske zemlje (posebno Kina i Japan, koje su doprinele 4,71% i 2,89% stranoj novododatoj vrednosti u Srbiji u 2015. godini). Struktura indirektnog izvoza novododate vrednosti prema destinacijama u čitavom posmatranom periodu pokazuje da su države članice Evropske unije apsorbivale najveći deo indirektnog izvoza novododate vrednosti Srbije. Njihovo učešće blago se smanjilo tokom vremena, sa 32,11% u 2005. na 28,65% u 2015. godini. Još jedna važna destinacija za izvoz novododate vrednosti Srbije su zemlje članice bivšeg Sovjetskog Saveza. Njihov udeo u indirektnom izvozu novododate vrednosti u Srbiji je u porastu u 2015. godini, dostigao je 25,76%. Njihovo značenje, koje je nedavno postalo uporedivo sa članicama Evropske unije, donekle je iznenađujuće, jer tradicionalna statistika spoljne trgovine pokazuje da je Evropska unija daleko najvažniji spoljnotrgovinski partner Srbije. To bi moglo da ukaže na činjenicu da je, uprkos velikoj vrednosti bruto izvoza Srbije u Evropsku uniju, novododata vrednost u ovom izvozu mnogo manja, a zemlje članice Evropske unije ne koriste srpski izvoz u sopstvenu izvozno orijentisanu proizvodnju.¹⁸

Posmatrajući sektorsku strukturu učešća Srbije u globalnim lancima vrednosti, korišćena je metodologija koju su razvili

14 Više u: Predrag Bjelić, Pravila o poreklu robe kao nova granica spoljnotrgovinske liberalizacije, Revija Kopaoničke škole prirodnog prava, No. 1/2019, str. 295–307.

15 Predrag Bjelić, Ivana Popović Petrović, Aleksandra Đorđević Zorić and Radovan Kastratović, *The Involvement of Serbia in Global Value Chains*, in: Dr Chen Xin (editor) "CEE Countries in Europe: Towards Center or Periphery" China-CEE Institute, Budapest, October 2020, pp. 96–128.

16 Koopman, R., Wang, Z., Wei, S.-J. *Tracing Value-Added and Double Counting in Gross Exports*. American Economic Review, 2014, 104(2), 459–494.

17 Jelena Kozomara, *Osnove međunarodnog poslovanja: složeni oblici međunarodnog poslovanja*. Beograd: Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, 2013.

18 Predrag Bjelić, Ivana Popović Petrović, Aleksandra Đorđević Zorić and Radovan Kastratović, *The Involvement of Serbia in Global Value Chains*, in: Dr Chen Xin (editor) "CEE Countries in Europe: Towards Center or Periphery" China-CEE Institute, Budapest, October 2020, pp. 96–128.

Aslam i ostali,¹⁹ a koja ukupan izvoz razlaže na dve komponente:

- domaća novododata vrednost u izvozu (eng. Domestic Value Added Components of Export – DVA) i
- strana novododata vrednost u izvozu (eng. Foreign Value Added Components of Export – FVA).

U posmatranom periodu od 2005. do 2015. godine naša analiza pokazuje da postoji trend rasta strane novododate vrednosti u izvozu, jer se udeo ove komponente u ukupnom sektorskom izvozu povećao sa 3,3% u 2005. na 26,5% u 2015. Domaća novododata vrednost u stranom izvozu se smatra važnim indikatorom uključenosti zemlje u globalne proizvodne lance. Do kraja 2008. godine, ova komponenta je porasla u svim sektorima privrede, nakon čega je došlo do pada vrednosti u 2009. godini, što se može pripisati posledicama globalne ekonomske krize, nakon čega je usledio oporavak u svim sektorima privrede. Svi sektori beleže pad domaće novododate vrednosti u stranom izvozu u 2012. godini, nakon čega sledi dvogodišnji rast, kako bi se ponovo smanjila njegova vrednost u 2015. godini. Trend opadanja domaće novododate vrednosti u stranom izvozu u periodu od 2005. do 2015. godine u svim sektorima srpske privrede ukazuje na pad značaja domaće novododate vrednosti u izvozu drugih zemalja, odnosno indikuje smanjenje konkurentnosti srpskog izvoza.

Naša analiza je pokazala da je Srbija, ali i druge zemlje Zapadnog Balkana, integrisana isključivo u evropske lance vrednosti. Ali neke druge analize²⁰ pokazuju da su zemlje Zapadnog Balkana nedovoljno integrisane u evropske lance vrednosti, iako su sve zemlje iz istočne Evrope koje su se priključile EU značajno povećale uključenost u te lance. Zemlje Zapadnog Balkana treba da poprave stanje infrastrukture, stručnost radne snage, usvoje adekvatne spoljnotrgovinske politike i pojačaju zaštitu investitora, kako bi više bile uključene u GVC i kako bi to uticalo na povećanje privrednog razvoja u ovim zemljama.

Neke novije studije koje su se baš bavile istraživanjem potencijala za «nearshoring» evropskih kompanija na Zapadni Balkan utvrdile su da za to postoji velika šansa u situaciji posle pandemije bolesti COVID-19. Jedna od studija²¹ tvrdi da čak i manji priliv stranih investicija može imati veliki značaj za ovaj region. Ekonometrijska analiza priliva stranih direktnih investicija na Zapadni Balkan pokazala je da su najznačajniji faktori privlačenja investicija u ovaj region dobra vladavina, kvalitet infrastrukture i fiskalna stabilnost. Ali zemlje Zapadnog Balkana više neće moći graditi svoju konkurentnost samo na niskim troškovima radne snage već će morati i same zemlje više da ulažu u kvalifikovanost radne snage, poboljšaju obrazovanje i stručne obuke i modernizuju svoj obrazovni sistem. U sklopu studije urađeno je i anketiranje nemačkih kompanija o mogućnosti njihovih ulaganja na Zapadnom Balkanu u budućnosti, i ovaj deo istraživanja je pokazao da su geografska bliskost ovog regiona EU, niske nadnice, ali kulturna bliskost i reputacija radnika u ovom regionu kao vrednih, odlučujući faktori zbog kojih te kompanije žele da ulažu u region Zapadnog Balkana u budućnosti. Zapadni Balkan je važna destinacija za «nearshoring» evropskih kompanija, a najbliža konkurencija su druge zemlje centralne i istočne Evrope.

Druga novija studija²² o potencijalima za «nearshoring» evropskih kompanija na Zapadni Balkan pokazuje da zbog svih promena u svetu koje se dešavaju dolazi do restrukturiranja globalnih lanaca vrednosti i regionalizacije u prilivima stranih direktnih investicija. Ovo je značajan potencijal za zemlje Zapadnog Balkana jer će investicije iz Zapadne Evrope verovatnije odlaziti u okvire evropskog kontinenta, a ne na tradicionalne globalne destinacije za priliv investicija, kao što su Kina i Indija. Zabeležen je značajan priliv stranih direktnih investicija na Zapadni Balkan u poslednjoj godini, ali se ne može sasvim tvrditi da je uzrok tome restrukturiranje evropskih lanaca vrednosti. Po značajnom prilivu ističu se sektori poslovnih usluga i logistike, ali zemlje Zapadnog Balkana moraju povećati svoje promotivne aktivnosti za privlačenje investicija i obezbediti bolju infrastrukturu, obrazovni sistem i povećati svoje institucionalne kapacitete.

19 Aslam, A., Novta, N., & Rodrigues-Bastos, F. (2017). Calculating Trade in Value Added: International Monetary Fund.

20 Nadeem Ilahi, Armine Khachatryan, William Lindquist, Nhu Nguyen, Faezeh Raei, and Jesmin Rahman, Lifting Growth in the Western Balkans The Role of Global Value Chains and Services Exports, International Monetary Fund European Department, No. 19/13., November 2019.

21 Branimir Jovanović, Mahdi Ghodsi, Olga van Zijverden, Sophia Kluge, Martin Gaber, Ravik Mima, Belma Hasić, Ognjenka Lalović, Muela Ibrahim, Antoaneta Manova Stavreska, Sanja Nikolova, Balša Čulafić, Jelena Vasić and Marko Mandić, Getting Stronger After COVID-19: Nearshoring Potential in the Western Balkans, The Vienna Institute for International Economic Studies, *Research Report 453*, May 2021.

22 Zuzana Zavorská, Global Value Chains in the Post-pandemic World: How can the Western Balkans Foster the Potential of Nearshoring? The Vienna Institute for International Economic Studies, *Policy Notes and Reports 58*, March 2022.

ZAKLJUČAK

Srbija je postala značajna destinacija za priliv stranih direktnih investicija poreklom iz razvijenih zemalja, ali sve više i iz Kine i drugih zemalja sa privedama u usponu. Posle dostignutog vrhunca u prilivu investicija 2011. godine, taj nivo je ostvaren ponovo tek posle deset godina. EU je najznačajniji spoljnotrgovinski i investicioni partner Srbije. Sa ovim regionalnim tržištem Srbija ima povoljan spoljnotrgovinski režim, koji se ogleda kako u preferencijalnim carinama i uklonjenim necarinskim barijerama, tako i u liberalizovanim pravilima o poreklu.

U današnjem svetu kada se spoljnotrgovinske barijere ponovo podižu, i ulazimo u proces deglobalizacije, dolazi do restrukturiranja globalnih lanaca vrednosti i oni sve više postaju regionalni. Utvrdili smo da je Srbija integrisana u evropske lance vrednosti, ali možda nedovoljno. Kako raste značaj ovih lanaca u spoljnoj trgovini Srbije tako opada i udeo domaće novostvorene vrednosti u izvozu Srbije. Jedan od razloga je

taj što je politika privlačenja investicija u Srbiji više od decenije direktnu finansijsku podršku investitorima vezivala isključivo za broj radnih mesta koje će oni potencijalno otvoriti, jer je važan cilj bio smanjenje nezaposlenosti. U budućnosti Srbija svoje eventualne subvencije u sklopu investicione politike treba da vezuje za novostvorenu vrednost u pogonima investitora i za njeno ugrađivanje u izvozni proizvod.

U sadašnjem trenutku, kako se globalni lanci vrednosti skraćuju i regionalizuju, vidimo da Srbija, ali i ostale zemlje Zapadnog Balkana, imaju velike šanse da privuku više stranih direktnih investicija iz razvijene Evrope, u okviru aktivnosti «nearshoringa» evropskih kompanija. Glavna prednost Srbije je blizina EU tržištu, ali mora dosta uraditi na poboljšanju infrastrukture, obrazovnog sistema i vladavine prava u poslovnim odnosima.

Prilog 1

Statistika aktivnosti stranih filijala u Srbiji (FATS) 2011–2020. godine

	Broj stranih filijala	Broj zaposlenih u filijalima	Promet	Vrednost proizvodnje	Novododata vrednost	Troškovi rada
2011	2478	174 605	2178829	1 384 486	397 445	195 312
2012	2708	181 953	2523346	1 547 017	479 329	214 637
2013	2642	189 414	2725001	1 789 085	504 724	233 905
2014	2624	198 797	2813511	1 855 490	520 461	250 675
2015	2615	198 732	2875772	1 908 835	530 611	262 597
2016	2713	223 125	3163174	2 076 645	597 734	294 229
2017	2740	245 573	3498493	2 355 815	668 147	337 993
2018	2789	275511	3862673	2633489	757065	391981
2019	2785	292483	4101038	2784425	824844	441045
2020	2744	312055	4006635	2833998	901575	493806

Izvor: Podaci Republičkog zavoda za statistiku Srbije/Maece

LITERATURA

Aslam, A., Novta, N., & Rodrigues-Bastos, F. (2017). Calculating Trade in Value Added: International Monetary Fund.

Brakman, Steven and Charles van Marrewijk, Tasks, occupations and slowbalisation: on the limits of fragmentation, *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society* 2022, 15, 407–436, <https://doi.org/10.1093/cjres/rsac014>

Bjelić, Predrag, New Approach in International Trade Analysis due to International Factor Movements, *Proceedings of the Faculty of Economics in East Sarajevo* (Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Istočnom Sarajevu), Issue: 7/2013, pp. 17–29.

Bjelić, Predrag, *Međunarodna trgovina*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd, 2018.

Bjelić, Predrag, Pravila o poreklu robe kao nova granica spoljnotrgovinske liberalizacije, *Revija Kopaoničke škole prirodnog prava*, No. 1/2019, str. 295–307.

Bjelić, Predrag, Ivana Popović Petrović, Aleksandra Đorđević Zorić and Radovan Kastratović, *The Involvement of Serbia in Global Value Chains*, in: Dr Chen Xin (editor) "CEE Countries in Europe: Towards Center or Periphery" China-CEE Institute, Budapest, October 2020, pp. 96–128.

China looms behind regional trade agreements, East Asia Forum, Internet, 24 December 2021, <https://www.easiaforum.org/2021/12/24/china-looms-behind-regional-trade-agreements/>.

Ilahi, Nadeem, Armine Khachatryan, William Lindquist, Nhu Nguyen, Faezeh Raei, and Jesmin Rahman, Lifting Growth in the Western Balkans The Role of Global Value Chains and Services Exports, International Monetary Fund European Department, No. 19/13.

Jovanović, Branimir Mahdi Ghodsi, Olga van Zijverden, Sophia Kluge, Martin Gaber, Ravik Mima, Belma Hasić, Ognjenka Lalović, Muela Ibrahim, Antoaneta Manova Stavreska, Sanja Nikolova, Balša Čulafić, Jelena Vasić and Marko Mandić, Getting Stronger After COVID-19: Nearshoring Potential in the Western Balkans, The Vienna Institute for International Economic Studies, *Research Report 453*, May 2021.

Kersan-Skabić, Ines, The Drivers of Global Value Chain (GVC) Participation in EU Member States, *Economic Research-Ekonomska istraživanja*, 2019, Vol. 32, No. 1, pp. 1204–1218, <https://doi.org/10.1080/1331677X.2019.1629978>.

Koopman, R., Wang, Z., Wei, S.-J. *Tracing Value-Added and Double Counting in Gross Exports*. *American Economic Review*, 2014, 104(2), 459–494.

Kozomara, Jelena, *Osnove međunarodnog poslovanja: složeni oblici međunarodnog poslovanja*. Beograd: Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, 2013.

UNCTAD, World Investment Report 2022: International Tax Reforms and Sustainable Investment, Geneva, 2022.

President of the USA, Executive Order on America's Supply Chains, February 24, 2021, White House, Internet, <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/presidential-actions/2021/02/24/executive-order-on-americas-supply-chains/>.

Republički zavod za statistiku Srbije, Strane podružnice u Republici Srbiji u 2020. godini, Doc. G202219001, Internet, <https://publikacije.stat.gov.rs/G2022/Doc/G202219001.docx>.

Zavarská, Zuzana, Global Value Chains in the Post-pandemic World: How can the Western Balkans Foster the Potential of Nearshoring? The Vienna Institute for International Economic Studies, *Policy Notes and Reports* 58, March 2022.

AUTOR

Predrag Bjelić je redovni profesor međunarodne trgovine na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Beogradu. Doktor je ekonomskih nauka, a magistar kako ekonomskih nauka tako i političkih nauka (međunarodni odnosi). Usavršavao se na prestižnim inostranim univerzitetima – Londonska škola ekonomije, London, UK (London School of Economics, London, UK); Harvardski univerzitet, Kembridž, USA (Harvard University, Cambridge, USA) i Ekonomski fakultet Univerziteta u Oslu, Norveška (Faculty of Economics University of Oslo, Norway). Držao je predavanja na mnogim međunarodnim institucijama, a posebno na fakultetima širom regiona Jugoistočne Evrope. Oblast njegovog naučnog interesovanja je međunarodna trgovina, a posebno međunarodna trgovinska politika – Svetska trgovinska organizacija, nekarinske barijere, trgovinska integracija EU i elektronska trgovina. Predrag Bjelić je radio kao ekspert Svetske trgovinske organizacije, za koju drži predavanja na seminarima o međunarodnoj trgovinskoj politici, ali i ekspert Konferencije UN o trgovini i razvoju (UNCTAD), za koju takođe drži predavanja na seminarima i obavljao je funkciju akademskog koordinatora seminara o međunarodnoj trgovinskoj politici za zemlje u tranziciji. Angažovan je na brojnim međunarodnim i domaćim naučnim projektima, a radio je i kao konsultant na studijama za privredu.

IMPRESSUM

Fondacija Fridrih Ebert | Kancelarija Beograd
Dositejeva /51/1 | 11000 Beograd | Srbija

Odgovorna osoba:
Kirsten Schönefeld | Direktorka
Regionalna kancelarija za Srbiju i Crnu Goru

Tel.: +381 11 3283 285

<https://serbia.fes.de>

Svaka dalja komercijalna upotreba sadržaja zabranjena je bez prethodne pismene saglasnosti fondacije Fridrih Ebert.

ATRAKTIVNOST SRBIJE ZA STRANE DIREKTNE INVESTICIJE

U svetlu 'nearshoring' aktivnosti evropskih kompanija



Srbija je srednje razvijena zemlja i najveća privreda na Zapadnom Balkanu. Najznačajniji spoljnotrgovinski i investicioni partner Srbije je Evropska unija. Sa EU Srbija ima veoma povoljan spoljnotrgovinski režim i teži integraciji u ovu regionalnu integraciju.



'Nearshoring' podrazumeva strategiju stranog direktnog ulaganja kada se privatni kapital ulaže u inostranstvu u zemlje koje su geografski bliske matičnoj zemlji preduzeća ulagača. Razlozi zbog kojih se primenjuje ova strategija su skraćenje lanaca snabdevanja i isporuke, korišćenje povoljnijih spoljnotrgovinskih režima sa zemljama susedima i kulturološka i jezička bliskost.



Za preduzeća iz EU Srbija je idealna 'nearshoring' destinacija za ulaganje, jer ne samo da je geografski bliska sa EU već ima povlašćen tretman u spoljnoj trgovini i liberalizovan režim pravila porekla, što je omogućilo značajnu integraciju srpske privrede u evropske lance vrednosti.

Više informacija o ovoj temi:
<https://serbia.fes.de>