

Analize

7.

Aglomeracije i njihov
efekat na tokove stranih
direktnih investicija

Miroslav Zdravković

Ključne reči: Aglomeracije, strane direktne investicije, transnacionalne kompanije.

Aglomeracije i njihov efekat na tokove stranih direktnih investicija

Miroslav Zdravković

ekonomija.org

Apstrakt: U radu analiziramo prostorne efekte tokova stranih direktnih investicija , i promene u nivoima koncentracije ekonomskih aktivnosti pod njihovim uticajem. Teorijske pretpostavke i empirijski nalazi ukazuju na to da se strane direktne investicije mnogo više prostorno koncentrišu u odnosu na ukupnu ekonomiju, a tako pojačavaju postojeće prostorne obrasce ili stvaraju nove.

Ključne reči: Aglomeracije, strane direktne investicije, transnacionalne kompanije.

Napomena: Stavovi izneti u ovoj analizi su lični i nisu zvanični stavovi institucija u kojima su autori zaposleni.

The Effect of Agglomerations on the Foreign Direct Investments Inflows

Miroslav Zdravković

ekonomija.org

Abstract: This paper analyzes the flows of foreign direct investments and their contribution to changes in spatial concentration of economic activity. The theoretical and empirical literature suggests that foreign direct investment has much stronger spatial concentration than the overall economic activity, thus strengthening the current spatial patterns or creating new ones.

Key words: Agglomerations, foreign direct investment, multinational corporations.

Remarks: The views expressed in this analysis do not reflect the official views of institutions where authors are employed.

Sadržaj

1. Značaj SDI za promene u stepenu koncentrisanja ekonomske aktivnosti na globalnom nivou	1
2. Ponašanje transnacionalnih kompanija u uslovima industrijskog aglomerisanja	3
3. Empirijski nalazi ponašanja transnacionalnih kompanija u uslovima industrijskog aglomerisanja	4
4. Da li su neke TNC veće od zemalja?	9
Literatura	10

1. Značaj SDI za promene u stepenu koncentrisanja ekonomske aktivnosti na globalnom nivou

Prilikom razmatranja pitanja aglomerisanja ekonomskih aktivnosti i tokova međunarodne trgovine neophodno je uzeti u obzir i strano direktno investiranje. Strane direktne investicije utiču, direktno ili indirektno, na preko dve trećine međunarodne razmene. Stoga, uz liberalizaciju međunarodne razmene, predstavljaju jedan od najjačih faktora promena obrazaca u tokovima međunarodne trgovine i industrijskog koncentrisanja globalne ekonomske aktivnosti.

SDI su dobile poseban značaj u disertaciji jer se prožimaju sa svim faktorima koji se u disertaciji navode, i snažno i direktno utiču na prostornu distribuciju ekonomske aktivnosti i proizilazeće trgovinske tokove. Navešćemo osnovne determinante prilikom lokacionog odlučivanja TNC za SDI: “ekonomska distanca/transportni troškovi; veličina tržišta; aglomeracioni efekti¹; faktorske cene; fiskalne stimulacije; poslovna klima; trgovinske barijere/otvorenost” Lim (2001, str. 14).

Značaj transnacionalnih kompanija (TNC) za prostornu distribuciju ekonomske aktivnosti veoma je veliki. Nova teorija ekonomske geografije bavila se marginalno tokovima SDI objašnjavanju očekivanih rezultata. Uzevši u obzir činjenicu da su najveće TNC po svojim ekonomskim parametrima (ukupne prodaje, izvoz, zapošljavanje) veće od velikog broja zemalja na svetu, njihovo isključivanje iz razmatranja prostorne distribucije ekonomskih aktivnosti i tokova međunarodne trgovine ostavlja mnogo nejasnoća u odstupanjima empirijskih rezultata od teorijskih pretpostavki. Shodno tome, integracija modela SDI sa modelima nove ekonomske geografije dovešće do boljeg razumevanja realnih varijabli: tokova SDI i trgovine i prostorne distribucije ekonomske aktivnosti.

Prema Jovanoviću (2000, str. 13), Transnacionalne korporacije (TNCs) povećavaju mobilnost kapitala, poboljšavaju dostupnost informacija o novim proizvodima, menjaju strukturu konkurencije, povećavaju substituciju rada za kapital i imaju različita lokaciona razmatranja u odnosu na uporedive nacionalne firme uključene u istu vrstu i obim aktivnosti. Postoji tendencija kod striktno nacionalnih firmi da se razvijaju gde se već nalaze, dok se TNC lociraju gde smatraju da mogu profitirati od pristupa najvećem i rastućem tržištu, povoljnim troškovima rada, transporta, poreza ili subvencija. TNC imaju “organizacioni kapital”, kao što su jedinstvena pravila ponašanja, rutine i vrednosti, koje im pomažu da prevaziđu različite barijere poslovanja u različitim geografskim, društvenim, pravnim i drugim okruženjima.

Poseban značaj SDI za aglomerisanje i tokove međunarodne trgovine proističe iz empirijski utvrđene pravilnosti da su SDI prostorno mnogo više klasterisane od drugih formi proizvodnje. Modeli tržišne veličine i faktorskog obilja ukazuju na činjenicu da će sve lokacije imati neku proizvodnju, ali samo neke lokacije će imati i SDI, što znači da se SDI klasterišu. Alternativno, klasterisanje SDI može nastati usled pozitivnih veza između projekata, stvarajući stimulaciju da se lociraju blizu drugih firmi. Nekoliko mehanizama je posebno značajno: (1) širenje znanja kroz istraživanje i razvoj; (2) poverenje, i mogućnost da firme »čuju«; firme su u neizvesnosti da li je određena zemlja dobra lokacija za SDI, i očekuju uspeh neke firme kao signal o osnovnim karakteristikama ekonomije; (3)

¹ U meri u kojoj aglomeracioni efekti čine klasterisanje atraktivnim, oni utiču pozitivno i na vertikalne i na horizontalne SDI. Faktori koji doprinose aglomeracionim efektima su stanje infrastrukture zemlje priliva, stepen industrijalizovanosti, i veličina stoka SDI. Neto uticaj aglomeracionih efekata na SDI je pozitivan.

ponuda i tražnja međufaznih proizvoda; premda je ova činjenica ekstenzivno analizirana, to nije činjeno iz specifične perspektive SDI.

Prema istraživanjima Sharca i Venablesa (2000, str. 1), veliki deo investicija ostaje u blizini matične zemlje, korigovano za veličinu tržišta, i veliki deo investicija ide u pravcu zemalja sa velikim tržištima, korigujući za distancu. SDI su u mnogo većoj meri geografski koncentrisane od izvoza ili proizvodnje u celini. SDI postojeće obrasce ekonomske aktivnosti intenziviraju ili menjaju (stvaraju nova stanja višestruke ravnoteže).

Strane direktne investicije utiču na proces ubrzanja urbanizacije u gradovima i regionima sa najvećim stopama rasta ili najvećim potencijalom za rast. U Tajlandu, Filipinima i Vijetnamu, polarizacija prostorne distribucije na jezgro i periferiju pod snažnim je uticajem priliva SDI u jezgra urbanih regiona (Douglass M. 2000, str 2321).

Proces globalizacije, kao trend povećanog stepena međuzavisnosti investicija i trgovine između zemalja, podrazumeva promene u obrascima koncentrisanja ekonomskih aktivnosti. U poslednjih dvadesetak godina, kao posledica mnoštva faktora², došlo je do brzog porasta tokova SDI. Usled toga, došlo je i do promene relativnog značaja pojedinih ekonomskih centara: relativnog porasta jednih, i relativnog pada drugih.

Relativan porast značaja centara ekonomske aktivnosti može se konstatovati u slučaju SAD, Meksika i Kanade (kod Meksika i Kanade to je posledica lakšeg pristupa tržištu SAD i dislociranju industrija iz SAD u ove zemlje), Evropske Unije i Istočne i Jugo-istočne Azije.

Tabela 1: Učešće glavnih regiona i zemalja u svetskoj proizvodnji, 1967-2001: GDP po kupovnoj moći iz 1980.

Zemlja/region	1967	1973	1980	1989	2001
SAD	25.7	22.8	20.9	20.8	21.4
Zapadna Evropa	25.9	25.3	23.9	22.2	20.0
Japan	5.6	7.0	7.2	7.8	7.3
Južna, Istočna i Jugo-Istočna Azija (uključuju) i Kinu)	11.0	11.8	13.8	19.3	25.5
Latinska Amerika	7.1	7.7	8.8	7.5	8.2
Afrika (bez Južne Afrike)	3.1	3.2	3.4	3.0	3.2
Ostatak sveta	21.7	22.1	22.2	19.4	14.4

Izvor: UNCTAD (1994a) World Investment Report 1994, str. 157. i IMF (2002) World Economic Outlook, October 2002.

Relativno smanjivanje značaja dogodilo se Japanu (usled stagnacije pri brzom ekonomskom rastu Kine i istočno-azijskih tigara) i bivšem Sovjetskom Savezu (duboka ekonomska kriza zemalja bišeg SSSR-a, i trgovinsko-investiciona preorijentacija bivših socijalističkih zemalja Istočne Evrope).

Usled relativno malog priliva SDI u Afriku i veći deo Azije i Latinske Amerike, ovi regioni su ostali daleka periferija aktuelnih događanja u međunarodnoj ekonomiji.

² Među najznačajnijim faktorima su: izbijanje platno-bilansne krize u većini zemalja u razvoju što je uticalo na promenu razvojne strategije iz uvozno-supstitutivne u izvozno-orijentisanu, regionalno ekonomsko integrisanje u Evropi i mnoštvo novih REI, političke promene u bivšim socijalističkim zemljama Istočne Evrope i njihovo integrisanje u međunarodnu podelu rada.

2. Ponašanje transnacionalnih kompanija u uslovima industrijskog aglomerisanja

Aglomerisanje ekonomske aktivnosti može uticati opredeljujuće za investiciono odlučivanje transnacionalnih kompanija. Pri odlučivanju za investiranje TNC polazi se od osnovnih motiva (resursno-, strateško-, troškovno-, izvozno- orijentisano, itd.), a geografsko lociranje investicije mora u dodatne faktore uzeti i sve činioce koji utiču na formiranje obrazaca centar-periferija.

Stoga, ukoliko je investicija usmerena na smanjenje jediničnih troškova proizvodnje, verovatno će se locirati u nekom perifernom regionu sa relativno niskim transportnim troškovima (postojanje pomorske luke i sl.), i nižom cenom radne snage nego u centru. Iz perspektive lokacionog odlučivanja TNC, za vlade nerazvijenih zemalja je veoma važno da razviju lokalnu saobraćajnu infrastrukturu, kako bi se smanjilo prekomerno aglomerisanje u industrijskom jezgru.

Ukoliko se radi o resursno-orijentisanoj investiciji, može se pretpostaviti lokacioni izbor u skladu sa premisama Hecksher-Ohlin-ovog sveta međunarodne trgovine – u krajeve koji su bogati resursima. Ali, ukoliko je bogatstvo resursima geografski razučeno, može se pretpostaviti da će do priliva SDI doći u lokacije gde su već ranije druge TNC investirale³.

Izvozno-orijentisane investicije će prvenstveno tražiti lokacije sa najnižim transportnim i ukupnim trgovinskim troškovima (na primer, zone slobodne trgovine). Stoga je razvoj međunarodne infrastrukture presudan za privlačenje ovog tipa investicija.

Kod strateškog investiranja, usmerenog na održavanje konkurentnosti kompanija koje posluju na tržištima koja karakterišu rastući prinosi i visoke tehnologije, lociranje se vrši u skladu sa klasterizacijom domaćih konkurišućih kompanija. SDI ponavljaju postojeći obrazac klasterizacije razvojno-istraživačkih centara. Stoga se SDI koncentrišu u područjima razvoja visokih tehnologija kako bi iskoristile pozitivne eksternalije postojećih postrojenja. Za zemlje domaćine je veoma bitno da stvore neophodnu naučno-tehnološku i saobraćajnu infrastrukturu, kao i povoljan poslovni ambijent.

Prema Sharcu i Venablesu (2000, str. 2), vodeći spoljni investitori plasiraju najveći deo svojih horizontalnih investicija na velikim tržištima. Za SAD, to znači u Evropu, a posebno u Veliku Britaniju. Za Japan i Evropu, to znači SAD. Vodeći spoljni investitori plasiraju najveći deo svojih vertikalnih investicija blizu svojih granica, SAD u Meksiko, EU u Centralnu i Istočnu Evropu, i Japan u Aziju. U prvom slučaju radi se o efektu ekonomije obima, a u drugom o efektu transportnih troškova na lokaciono odlučivanje.

Nivo razvijenosti zemlja domaćina određuje i vrstu investiranja. Aktivnosti TNC u razvijenim zemljama su većinom "horizontalne", uključene u proizvodnju za prodaju na tržištu zemlje domaćina. U zemljama u razvoju, veći deo aktivnosti je "vertikalna", uključujući proizvodnju međufaznih proizvoda. Stoga se samo 4% proizvodnje američkih filijala u EU prodaje nazad u SAD, dok je za zemlje u razvoju ovaj procenat 18%, povećavajući se na 40% u slučaju Meksika. Slično američkim, japanske filijale iz Evrope plasiraju manje od 10% proizvodnje u Japan, u poređenju sa preko 20% iz filijala u zemljama u razvoju.

³ Primer japanskih SDI u drvnu industriju SAD, koja su se dogodila u državama gde su već postojala ranija ulaganja japanskih TNC, a ne gde već postoji industrijska koncentracija američkih prerađivačkih kompanija. Head, Ries i Swenson (1995, str. 242).

Obrasci evropskih SDI ukazuju i na značaj kulturnih veza i kolonijalnog nasleđa. Na primer, između 1992. i 1994. godine, kumulativni odliv SDI iz Francuske u Maroko iznosio je 287 miliona dolara, dok je u Južnu Afriku iznosio 56 miliona. Suprotno Francuskoj, priliv SDI iz Velike Britanije u Maroko iznosio je samo 90 miliona, dok su u Južnu Afriku uložile 1,3 milijarde.

U skladu sa ranije opisanim karakteristikama različitih vrsta rastućih prinosa, transnacionalne korporacije poseduju eksterne ekonomije obima koje su karakteristične za proces aglomerisanja ekonomskih aktivnosti. Multinacionalne kompanije nisu jednako raspoređene po sektorima ekonomskih aktivnosti, već su visoko koncentrisane u industrijama koje karakterišu visok nivo ulaganja u istraživanje i razvoj, veliki udeo profesionalnih i tehničkih radnika, i proizvodnja tehnološki kompleksnih ili diferenciranih proizvoda. Investirajuće firme često imaju neku vrstu "nevidljive" imovine koju radije žele da zadrže unutar firme, pre nego da je naplate kroz licenciranje. Šta više, investirajuće firme su često najveće firme u svojim industrijama.

Kada se uzmu u obzir koncentracija industrijske proizvodnje i transportni troškovi, dobrim delom se može objasniti zašto se tokovi SDI koncentrišu na mali broj zemalja, kao i određeno koncentrisanje tokova međunarodne trgovine. Na primer, privrednici Kalifornije ističu da je za njihovo poslovanje bitnije područje jugoistočne Azije od područja istočne obale SAD (na šta utiču kako transportni troškovi, tako i intraindustrijska trgovina između industrijskih centara).

Posledica procesa koncentracije, prema Headu (1995, str. 243), je aglomeracioni efekat koji implicira da će koristi od privlačenja jedne investicije biti multiplikovane porastom verovatnoće privlačenja sledećih sličnih investicija. To je i razlog što pri davanju investicionih povlastica, neto efekat može biti i negativan (veći iznos datih povlastica od potencijalnih koristi od konkretnog investicionog ulaganja), ali se pretpostavlja da će prateće SDI i proizilazeći porast domaćih investicionih ulaganja znatno prevazići vrednost date povlastice.

3. Empirijski nalazi ponašanja transnacionalnih kompanija u uslovima industrijskog aglomerisanja

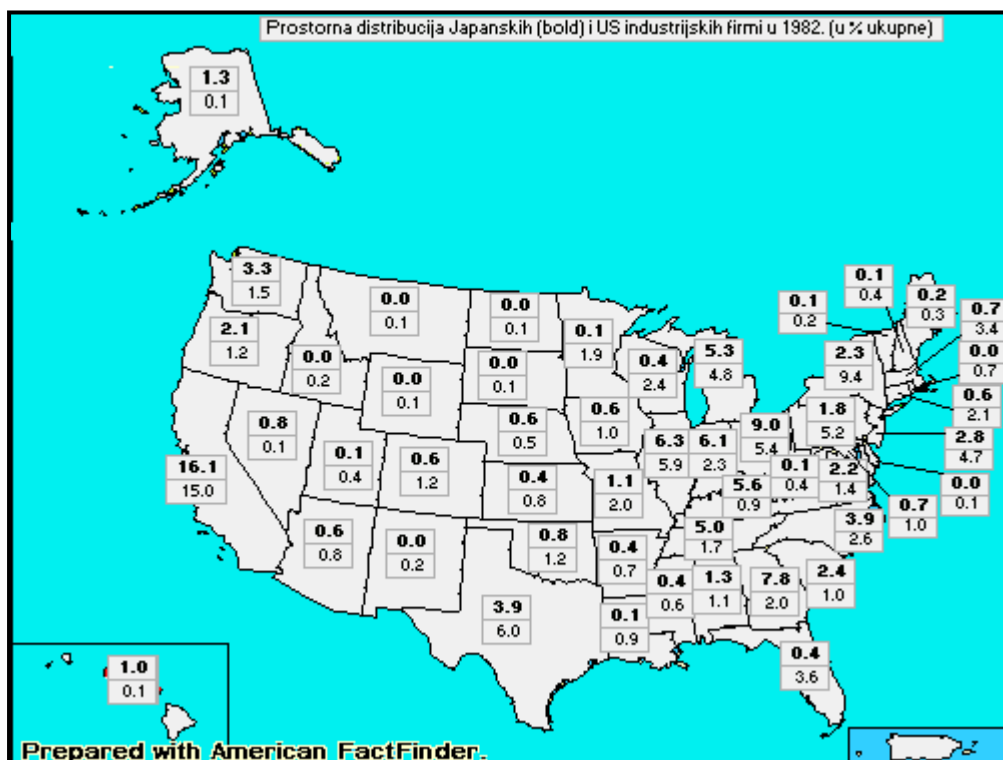
Osnovna karakteristika tokova SDI je da se njihov najveći deo obavlja između razvijenih zemalja (horizontalne investicije). »Ovaj obrazac recipročnog investiranja snažno se potvrđuje na nivou industrijskih grana, tako da se najveći deo ovih tokova može nazvati intra-industrijskim investicijama« Sharca i Venablesa (2000, str. 3).

Obrascu aglomerisanja ekonomskih aktivnosti u zemljama u razvoju pojačavaju tokovi SDI. Naime, preko dve trećine ukupnog priliva SDI koncentrisano je u grupu od samo deset zemalja. Usled pozitivnih efekata na rast usled priliva SDI poslednjih godina je izvršena podela zemalja u razvoju na mali broj rastućih zemalja (emerging markets), i neprimetljivi ostatak, koji čini većinu merenu brojem stanovnika i drugim ne-ekonomskim indikatorima. U skladu sa teorijama aglomerisanja, ove rastuće zemlje se mogu, poput hijerarhije centralnih mesta, smatrati sub-centrima ekonomske aktivnosti.

U stručnoj literaturi nema mnogo empirijskih proučavanja reagovanja TNC na geografske obrasce ekonomske aktivnosti. Jedno od njih (Head, 1995) se bavilo proučavanjem aglomerisanja japanskih SDI u SAD. U ovom istraživanju došlo se do nesumnjivih dokaza o industrijskom aglomerisanju japanskih SDI. Ali, japansko investiranje nije prosto repliciralo geografski obrazac američkih

industrija. Naprotiv, inicijalne japanske investicije uslovile su dolazak novih investicija u istu, prvoizabranu, destinaciju.

Ovaj lokacioni izbor japanskih TNC potvrđuje teoriju industrijske lokalizacije na osnovu aglomeracionih eksternalija, pre nego teoriju baziranu na među-državnim razlikama u obilju prirodnih resursa, radne snage ili infrastrukture. Šta više, studija je potvrdila da se geografski uticaj aglomerisanja ne završava državnim granicama; atraktivnost država se povećava sa nivoom industrijske aktivnosti u susednim državama.



Izvor: Head, C.K., J.C. Ries, and D.L. Swenson (1995). Agglomeration Benefits and Location Choice: Evidence from Japanese Manufacturing Investments in the United States. *Journal of International Economics* 38 (3/4), str. 231.

U slučaju SAD, lokacije SDI su najznačajnije određene geografskom bliskošću i stepenom razvijenosti zemlje investiranja. Ova "gravitaciona" relacija je ekstenzivno korišćena u objašnjavanju trgovinskih tokova, i tipični rezultati su da dve trećine geografskog obrasca trgovine može biti "objašnjeno" ovim varijablama.

Interesantno je pitanje u kom stepenu se razlikuju obrasci geografskog lociranja i vrednosti SDI od obrazaca i vrednosti spoljnotrgovinske razmene SAD? Prethodno treba uzeti u obzir podelu na horizontalne i vertikalne investicije.

Kod horizontalnih investicija, prema Sharcu i Venablesu (2000), udeo prodaja filijala (u ukupnim prodajama SAD) je veći što su veći trgovinski troškovi, i manji je udeo ukoliko je niži prihod po radniku u zemlji investiranja. Wheeler i Mody (1992) su uključili u svoju analizu kapitalnih izdataka multinacionalnih filijala i veličinu tržišta. Premda rezultati ne razmatraju izbor tržišta za plasman, ukazuju na značaj kako efekat veličine tržišta utiče na investiranje TNC. Oni su utvrdili da veličina tržišta ima pozitivnog uticaja na visinu kapitalnih izdataka industrijskih filijala američkih TNC. Druge varijable koje su je pokazale značajnim u povećavanju kapitalnih izdataka ovih filijala uključuju: (1)

kvalitet infrastrukture zemlje; (2) stepen industrijalizacije; (3) tekući nivo stranih ulaganja. Oni su interpretirali ove tri varijable kao mere aglomeracionih efekata.

Kod vertikalnog investiranja studija Wheeler-a i Mody-ja potvrdila je značaj niskih troškova radne snage kao motiva za investiranje u industrije koje proizvode međufazne inpute. Shatz (1999) je analizirao vertikalni izvoz američkih filijala u zemljama u razvoju. Utvrdio je da je nivo prodaja nazad u SAD ovih filijala veći u zemljama sa niskim troškovima rada i poreskim stopama. Niski transportni troškovi do SAD i visok stepen trgovinske otvorenosti su takođe značajne determinante vertikalnih prodaja.

Regionalno ekonomsko integrisanje zemalja sa različitim nivoima dohotka takođe stimuliše vertikalno investiranje i trgovinu. Visoki nivo vertikalnog investiranja SAD u Kanadu i Meksiko može biti objašnjen sa tri faktora: (1) bliskost, omogućavajući proizvođačima da lakše koordiniraju podeljene proizvodne aktivnosti; (2) ekonomska integracija, kreira stabilniju investicionu klimu; (3) Meksički maquiladora program, započet u šesdesetim godinama, koji je omogućio američkim proizvođačima da izgrade fabrike za montažu delova, iskorišćavajući meksičke niske nadnice.

Sličan efekat regionalnog ekonomskog integrisanja na nivo i vrste investiranja utvrđen je i kod japanskih spoljnih investicija. Japanske filijale u Aziji su uglavnom delovi vertikalno integriranih proizvodnih sistema, dok ne-azijske filijale većinom opslužuju strana tržišta horizontalno. Za razliku od trgovinskih tokova, i u slučaju japanskog investiranja postoji izuzetno visoki stepen koncentracije aktivnosti. Na primer, tri zemlje (Singapur, Tajvan i Južna Koreja), su u 1972. godini imale 82% ukupnih investicija mašinske industrije Japana u Aziji.

Irska predstavlja, prema Sharcu i Venablesu (2000), kompletnu case study vertikalnih investicija američkih i evropskih TNC, kao i TNC iz drugih zemalja. Preko 85% proizvodnje filijala u Irskoj se izvozi, i više od 65% međufaznih proizvoda uvozi, potvrđujući da su ove fabrike u vertikalnim lancima proizvodnje TNC. Jedan aspekt uloge Irske kao izvozne platforme je značaj aglomeracionih ekonomija. Barry i Bradley su utvrdili na osnovu anketiranja rukovodilaca u kompjuterskom, farmaceutskom i hemijskom sektoru da je njihova odluka da se lociraju u Irskoj bila pod snažnim uticajem prisustva drugih ključnih firmi iz njihovih industrija.

Među sto najvećih izvoznika Irske dve trećine su predstavljale filijale TNC. Mi ćemo priložiti tabelu 15 najvećih filijala prema vrednosti izvoza.

Iz tabele 2. se vidi da su se kompanije bavile elektronikom (8), farmaceutikom (4), uslugama u vezi kompjutera (2) i medicinskim instrumentima (1). U izboru lokacije, u ovom slučaju Irske, jako je bitan efekat klasterizacije – koncentrisanja istih ili sličnih proizvodnih procesa na relativno malom geografskom području. Među 55 najvećih filijala prema vrednosti izvoza čak 9 je pripadalo proizvodnji medicinskih instrumenata, od kojih je 7 bilo iz SAD i po jedna iz Nemačke i Australije. Dolazak prve filijale iz SAD, i njen poslovni uspeh, uticao je na dolazak drugih kompanija, prvo iz SAD, a zatim i konkurencije iz Evrope (Bayer), kako bi imale koristi od tehnoloških eksternalija. Slično se dogodilo i u farmaceutskoj industriji (12 kompanija – 7 iz SAD, 1 Japan, 4 Zapadna evropa), i elektronicima (22 kompanije – 16 SAD i 6 Japan i Zapadna Evropa).

Kao primer dejstva aglomeracionog efekta prilikom lokacionog odlučivanja za investiranje može poslužiti prostorna distribucija priliva SDI u Rusku Federaciju. U periodu od 1995. do 1999. godine dve metropolitnske oblasti (Moskva i Sent Petersburg) i njihove periferije (Moskovska oblast i Lenjingradska oblast) privukli su ukupno 62% ukupnih SDI, premda učestvuju sa svega 22% u GDP-u, i

13% u stanovništvu Rusije. Ostalih 85 regiona i oblasti privuklo je ostatak SDI. Ako se pri tome isključe Sakhalin Oblast (7,4%) na dalekom istoku, i Krasnodar Krai (4%) na jugu, ni jedan od preostalih (83) regiona nije privukao više od 1% SDI.

Tabela 2: Rang 15 najvećih stranih filijala u Irskoj prema vrednosti izvoza u 1998. godini

Ime matične kompanije	Industrija	Vrednost u mil. USD	% irskog izvoza
Intel	Elektronika	4,804	6.4
Dell Computer	Elektronika	4,313	5.8
Microsoft	Usluge u vezi kompjutera	2,380	3.2
Johnson&Johnson	Farmaceutika	1,337	1.8
Bristol-Mayers Squibb	Farmaceutika	1,026	1.4
Gateway	Elektronika	967	1.3
Apple Computer	Elektronika	892	1.2
EMC	Elektronika	744	1.0
3 Com	Elektronika	684	0.9
Motorola	Elektronika	506	0.7
IBM	Usluge u vezi kompjutera	409	0.5
Ingersoll-Rand	Elektronika	294	0.4
Baxter International	Medicinski instrumenti	265	0.4
Allergan	Farmaceutika	253	0.3
Lilly, Eli and Company	Farmaceutika	245	0.3
Ukupno		19,119	25.6
Ukupno strane filijale (u većinskom vlasništvu TNC)		45,804	61.2
Ukupan izvoz Irske		74,878	100.0

Priliv SDI u Sakhalin izvršen je u eksploataciju nafte i, s obzirom na geografski položaj, direktno će uticati na preusmeravanje spoljnotrgovinskih tokova ove oblasti, i relativno manji značaj trgovine sa ostatkom Rusije⁴.

Nakon finansijske krize u 1998. godini, došlo je do promene u geografskom lociranju SDI i njegovoj sektorskoj distribuciji. SDI su i dalje ostale visoko koncentrisane u mali broj regiona, ali se smanjio relativan značaj Moskve i Lenjingrada kao prirodno očekivanih najvećih primalaca investicija (najveće aglomeracije). Strukturno, investicije su krenule u uvezno-supstituišuće sektore (najviše u prehrambeni sektor), kako bi zadovoljile domaću lokalnu tražnju većih aglomeracija. Osnovni zaključak analiza je da SDI prate stepen razvijenosti regiona, i tokove tehničke pomoći, te da će u ovom procesu internacionalizacije najveći deo Ruske Federacije ostati netaknut, intezivirajući međuregionalne nejednakosti u stepenu razvijenosti⁵.

Prema mišljenju nekih autora (Wheeler i Moddy, 1992), sazrevanjem shvatanja da su međunarodna kretanja kapitala postala slobodna, mnogo zemalja je ušlo u trku za privlačenjem investicija, zvanu "lokaciono takmičenje" – prilagođavanja ekonomskih politika, promocije kampanje, i stimulatívni programi dizajnirani da privuku investicije. Njihova participacija odražava verovanje da je istorija bitna: lokacione prednosti koje se jednom steknu, nastoje da se obnavljaju. Neki lokacioni teoretičari

⁴ Izvor podataka: Broadman H.G., Recanatini F, "Where All The Foreign Investment Gone In Russia?" (2001) World Bank WP 2640.

⁵ Videti u: Bradshaw M.J. "The Changing Geography of Foreign Investment in Russian Federation" (2002) European Commission, str. 33-41.

podržavaju ovo mišljenje naglašavajući značaj aglomeracionih ekonomija. Drugi tvrde da su lokacione odluke pod uticajem klasičnih izvora komparativnih prednosti, kao što su relativne plate, veličina tržišta i transportni troškovi. Neki pak sugerišu da međunarodni investitori mogu diskontovati aglomeracione koristi, preferirajući višestuki lokacioni izbor, kao obezbeđenje od rizika.

Tabela 3: Deset najvećih primalaca SDI u Ruskoj Federaciji u izabranim godinama (u % ukupnog priliva)

1995	%	1998	%	1999	%	2000	%
Prvih 10	81,2	Prvih 10	76,8	Prvih 10	83,6	Prvih 10	83,2
Moscow	50,1	Moscow	23,5	Sakhalin	23,6	Moscow	33,3
Moskow Obl.	10,1	Moskow Obl.	18,6	Moscow	18,2	Krasnodar	21,7
St. Petersburg	7,1	St. Petersburg	7,6	Krasnodar	11,4	Sakhalin	5,6
Tatarstan	3,2	Samara	5,4	Moskow Obl.	9,0	Leningrad Ob.	4,6
Sakhalin	2,4	Novosibirsk	4,7	St. Petersburg	6,3	Moskow Obl.	4,6
Samara	2,2	Krasnodar	4,5	Leningrad Obl.	5,5	Novosibirsk	3,4
Khabarovsk	1,6	Sakhalin	3,9	Novosibirsk	3,0	Tyumen	3,3
Tyumen	1,6	Sverdiovsk	3,5	Tyumen	2,5	St. Petersburg	3,3
Altai Krai	1,4	Tyumen	2,7	Kaluga	2,1	Volgograd	1,7
Saratov	1,4	Leningrad Obl.	2,7	Chelyabinsk	2,1	Kaluga	1,7

Izvor: Bradshaw M.J. "The Changing Geography of Foreign Investment in Russian Federation" (2002) European Commission, str. 38.

Smanjivanje rizika kroz geografsku diversifikaciju može biti važan faktor u međunarodnom lokacionom odlučivanju. Utakmica za privlačenjem investicija može razočarati sve uključene igrače ukoliko u investicionom razmišljanju TNC dominira kao motiv smanjivanje rizika u odnosu na aglomeracione koristi.

Postojanje aglomeracionog efekta je veoma značajno uzeti u obzir i prilikom odmeravanja koristi i troškova od SDI. U slučaju postojanja pozitivnih eksternalija od prve investicije, što će povećati verovatnoću priliva novih, socijalno je opravdano ponuditi stimulacioni paket prvoj investiciji veći od vrednosti očekivanih koristi.

Na primer, u 1985. godini Kentaki je ponudio stimulacioni paket od preko 300 miliona USD kako bi privukao izgradnju fabrike automobila Toyota-e. Mada države ne nude tako velike stimulacije često, značajni naporu su uobičajeni radi privlačenja industrijskih investicija. Aglomeracioni efekti, prema Headu et.al. (1995), impliciraju da će svaka korist proistekla od privlačenja jedne investicije biti uvećana povećanom verovatnoćom privlačenja novih sličnih investicija. Ipak, to neće biti slučaj u regionima koje strani investitori ne smatraju atraktivnim za investiranje. Stoga se pobednici u nadmetanju između država mogu naći u situaciji da cena koju su platili kroz subvencije i novu infrastrukturu može premašiti eventualni dobitak proistekao od privlačenja stranog investitora.

Jedno ekonometrijsko istraživanje (Wheeler i Moddy, 1992) došlo je do važnih rezultata, i posledičnih preporuka, u vezi sa stimulacijama od strane država za investicioni priliv, sa jedne strane, i posledičnog lokacionog odlučivanja TNC sa druge. Prvo, aglomeracione ekonomije imaju dominantan uticaj na investicione kalkulacije. Drugo, kratkoročni stimulansi imaju ograničen uticaj na lokacioni uticaj. Treće, visoki troškovi učinjeni radi privlačenja investicija su nepotrebni za zemlje

sa dobro razvijenom infrastrukturom, specijalizovanim snabdevačima inputa, i rastućim domaćim tržištem.

Wheeler i Mody su utvrdili da američki investitori gotovo u potpunosti daju značaj prilikom lokacionog odlučivanja aglomeracionim koristima i nekim klasičnim faktorima (veličina tržišta, troškovi radne snage...). Među aglomeracionim faktorima, kvalitet infrastrukture dominira u lokacionom odlučivanju kod zemalja u razvoju. Specijalizovane usluge podrške su mnogo značajnije za razvijene zemlje, ukoliko već imaju visoko-kvalitetnu infrastrukturu. Od klasičnih faktora, veličina tržišta dominira u značaju.

Značaj postojećeg obima stranih investicija, kao aproksimacije za aglomeracione faktore, uslovljava značajno pitanje: ukoliko su prethodne strane investicije značajne, kako onda ekonomija uspeva da privuče početne investicije? Rezultati ukazuju da samopodržavajući aspekt stranih investicija počinje da funkcioniše samo ukoliko je određeni stepen razvoja dostignut. U ranijim fazama razvoja, izgleda da investitori preferiraju dobar kvalitet infrastrukture u odnosu na poreske stimulacije. Za zemlje u razvoju, rezultati ukazuju na izuzetan značaj infrastrukturnog razvoja, stabilnih međunarodnih odnosa, rapidnog industrijskog rasta, i rastućeg domaćeg tržišta. Stoga je za zemlje u razvoju koje imaju zadovoljavajuće stanje prethodnih faktora nepotrebno da se takmiče u lokacionom privlačenju investicija. Za ostale zemlje je mala mogućnost da će u ovoj utakmici profitirati. Iznenađujući rezultati pomenutog istraživanja su nizak značaj investicionih rizika, osim za geopolitički. Mali značaj, bez obzira na stepen ekonomske razvijenosti, se pridaje i politici otvorenog tržišta.

Ulazak TNC u zemlje u razvoju ima dva osnovna efekta: povećanje stepena konkurentnosti i stvaranje snabdevačkih veza. Efekti na razvoj zemlje, prema Markusenu i Venablesu (1999), zavise od intenziteta dejstva ovih faktora. Interesantno je iskustvo u razvoju »azijskih tigrova« koji su uspeli da stvore dovoljno snažne snabdevačke veze, a u pojedinim industrijama čak su postale i konkurentnije u finalnim proizvodima od stranih filijala, te su TNC napuštale ove zemlje. Iz gledišta problematike disertacije mogu se izvući korisna zapažanja o uticaju priliva SDI na industrijski razvoj i izvoz. Inicijalni priliv investicije stimuliše nastajanje domaćih firmi koje će ih snabdevati međufaznim proizvodima. Zadovoljavajući kvalitetom potrebe filijale za njihovim proizvodima postaju i izvoznici. Ukoliko postoji povoljan makroekonomski ambijent, kao i faktori koji pogoduju aglomerisanju, dolazi do klasterisanja domaćih firmi oko strane filijale. Tako se stvara domaća industrijska aglomeracija koja počinje snažnu izvoznju ekspanziju (efekat ugledanja, poboljšanje kvaliteta proizvoda...). Ukoliko ne postoji povoljan ambijent za aglomerisanje, zemlja priliva SDI će imati relativno male koristi od rada filijale, i neće razviti klaster sposoban da poboljša poslovanje i utiče na izvoz i privredni razvoj zemlje.

4. Da li su neke TNC veće od zemalja?

Nema sumnje da su TNC rasle u veličini po stopama koje su nadmašivale stope rasta mnogih zemalja. Prodaje 500 najvećih kompanija u svetu su se gotovo utrostručile između 1990. i 2001, dok je svetski GDP uvećan za polovinu, izraženo u stalnim cenama. TNC sa UNCTAD-ove liste 100 najvećih povećale su svoje ukupne prodaje sa 3,2 na 4,8 triliona dolara između 1990. i 2000.

Veličina velikih TNC se ponekad upoređuje sa veličinama ekonomija zemalja, kao indikator uticaja koje one imaju na svetsku ekonomiju. Prema jednom poređenju vrednosti prodaja firmi sa GDP-om zemalja, prodaje 200 najvećih firmi su učestvovala sa 27,5% u svetskom GDP-u. Od 50 najvećih »ekonomija«, 14 su bile TNC a 36 zemlje.

Tabela 4. Koliko su najveće TNC velike u poređenju sa zemljama u 2000? (milijarde dolara)

Rang	Ime TNC/Ekonomije	Dod. vr. ^a	Rang	Ime TNC/Ekonomije	Dod. vr. ^a	Rang	Ime TNC/Ekonomije	Dod. vr. ^a
1	United States	9810	35	Israel	110	69	Wal-Mart Stores	30
2	Japan	4765	36	Portugal	106	70	IBM	27
3	Germany	1866	37	Iran, Islamic Rep. of	105	71	Volkswagen	24
4	United Kingdom	1427	38	Egypt	99	72	Cuba	24
5	France	1294	39	Ireland	95	73	Hitachi	24
6	China	1080	40	Singapore	92	74	TotalFinaElf	23
7	Italy	1074	41	Malaysia	90	75	Verizon Communicat.	23
8	Canada	701	42	Colombia	81	76	Matsushita Electr. Ind	22
9	Brazil	595	43	Philippines	75	77	Mitsui & Company	20
10	Mexico	575	44	Chile	71	78	E. On	20
11	Spain	561	45	ExxonMobil	63	79	Oman	20
12	Korea, Rep. of	457	46	Pakistan	62	80	Sony	20
13	India	457	47	General Motors	56	81	Mitsubishi	20
14	Australia	388	48	Peru	53	82	Uruguay	20
15	Netherlands	370	49	Algeria	53	83	Dominican Republic	20
16	Taiwan Pr. of Ch.	309	50	New Zeland	51	84	Tunisia	19
17	Argentina	285	51	Czech Republic	51	85	Philip Morris	19
18	Russian Feder.	251	52	United Arab Emirats	48	86	Slovakia	19
19	Switzerland	239	53	Bangladesh	47	87	Croatia	19
20	Sweden	229	54	Hungary	46	88	Guatemala	19
21	Belgium	229	55	Ford Motor	44	89	Luxembourg	19
22	Turkey	200	56	DaimlerChrysler	42	90	SBC Communication	19
23	Austria	189	57	Nigeria	41	91	Itochu	18
24	Saudi Arabia	173	58	General Electric	39	92	Kazakhstan	18
25	Denmark	163	59	Toyota Motor	38	93	Slovenia	18
26	Hong Kong, China	163	60	Kuwait	38	94	Honda Motor	18
27	Norway	162	61	Romania	37	95	Eni	18
28	Poland	158	62	Royal Dutch/Shell	36	96	Nissan Motor	18
29	Indonesia	153	63	Marocco	33	97	Toshiba	17
30	South Africa	126	64	Ukraine	32	98	Syrian Arab Republic	17
31	Thailand	122	65	Siemens	32	99	GlaxoSmithKline	17
32	Finland	121	66	Viet Nam	31	100	BT	17
33	Venezuela	120	67	Libian Arab Jamah.	31			
34	Greece	113	68	BP	30			

^a GDP za zemlje, a dodatna vrednost za TNC. Dodatna vrednost je definisana kao zbir plata, profita pre oporezivanja, i amortizacije. Izvor: UNCTAD (2002) *World Investment Report 2002*, str. 90.

Poređenje prodaja firmi sa GDP-om zemalja je konceptualno pogrešno, jer je GDP mera dodatne vrednosti, dok prodaje to nisu. Poređenje zahteva da se prodaje preračunaju u dodatnu vrednost. Za firme, dodatna vrednost može se proceniti kao zbir plata i beneficija, amortizacije, i dobitka pre oporezivanja. Zasnovano na ovoj meri, svetska najveća TNC u 2000. godini bila je ExxonMobil, sa procenjenom dodatnom vrednošću od 63 milijarde dolara; rangirala se na 45. mestu zemalja i nefinansijskih kompanija. Veličina ove kompanije bila je jednaka veličini ekonomija Čilea ili Pakistana. Na kombinovanoj top listi 100 najvećih zemalja-kompanija u 2000. godini, bilo je 29 TNC; polovina od najvećih entiteta dodatne vrednosti rangiranih između 51. i 100. mesta bile su individualne firme.

Literatura

Broadman H.G., Recanatini F (2001) "Where All The Foreign Investment Gone In Russia?" *World Bank WP 2640*.

- Bradshaw M.J. (2002) *The Changing Geography of Foreign Investment in Russian Federation* European Commission.
- Douglass M. (2000) "Mega-urban Regions and World City Formation: Globalization, the Economic Crises and Urban Policy Issues in Pacific Asia" *Urban Studies*, Vol. 37, No. 12.
- Head, C.K., J.C. Ries, and D.L. Swenson (1995). Agglomeration Benefits and Location Choice: Evidence from Japanese Manufacturing Investments in the United States. *Journal of International Economics* 38 (3/4).
- Head K. (1995) "The Geographical distribution of Japanese investments in the U.S.A." *Journal of International Economics* 38.
- Jovanovic M. (2000) *Geography of Production and Economic Integration*. Routledge.
- Lim E-G. (2001) "Determinants of, and Relation Between, Foreign Direct Investment and Growth" *IMF WP* 01/175.
- Markusen J.R., Venables A.J., "Foreign direct investment as a catalyst for industrial development" (1999), *European Economic Review* 43, str. 335-356.
- Sharc H.J, Venables A.J (2000) "The geography of international investment" *World Bank WP* 2338.
- Wheeler D., Mody A. (1992) "International investment location decisions – The case of U.S. firms" *Journal of International Economics* 33.