



**Универзитет
„Свети Кирил и Методиј“
- Скопје**
Економски факултет - Скопје



Докторска дисертација

Извозот на капитал во вид на странски директни инвестиции од големите растечки економии кон остатокот од светот – импликации врз глобалниот економски поредок

Кандидат: м-р Анита Блажевска

Ментор: Академик Таки Фити

Февруари, 2020

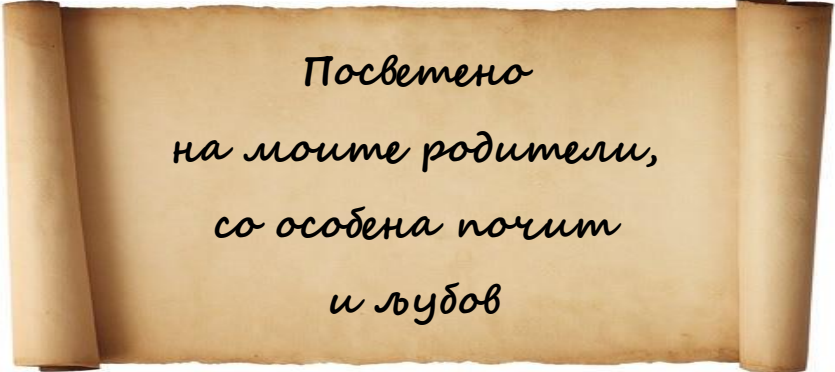


„Извозот на капитал во вид на странски директни инвестиции од големите растечки економии кон остатокот од светот – импликации врз глобалниот економски поредок”



Докторска дисертација

м-р Анита Блажевска



*Посветено
на моите родители,
со особена почит
и љубов*



Содржина:

| | |
|--|-----------|
| КОРИСТЕНИ КРАТЕНКИ: | 6 |
| ЛИСТА НА ТАБЕЛИ: | 8 |
| ЛИСТА НА СЛИКИ: | 9 |
| ЛИСТА НА ГРАФИКОНИ: | 10 |
| ЛИСТА НА РАМКИ: | 13 |
| АПСТРАКТ: | 14 |
| I. ВОВЕД ВО ИСТРАЖУВАЊЕТО | 15 |
| 1. ВОВЕД | 16 |
| 1.1. Актуелност на проблематиката | 16 |
| 1.2. Цели на истражувањето | 18 |
| 1.3. Рамка за спроведување на истражувањето | 18 |
| 2. ТЕОРЕТСКИ ПРИСТАПИ НА МЕЃУНАРОДНОТО ДВИЖЕЊЕ НА КАПИТАЛ ВО ВИД НА СТРАНСКИ ДИРЕКТНИ ИНВЕСТИЦИИ | 23 |
| 2.1. Теоретски пристапи за странските директни инвестиции | 23 |
| 2.1.1. Теории кои подразбираат совршени пазари | 25 |
| 2.1.2. Теории кои подразбираат несовршени пазари | 28 |
| 2.1.3. Останати класификации на теориите за странските директни инвестиции | 38 |
| 2.2. Фактори и детерминанти кои влијаат врз нивото на извозот на капитал во вид на странски директни инвестиции од големите растечки економии | 40 |
| 2.3. Заклучок | 43 |
| 3. МЕТОДОЛОГИЈА НА ИСТРАЖУВАЊЕТО | 45 |
| 3.1. Вовед | 45 |
| 3.2. Образложение на методолошкиот пристап | 46 |
| 3.3. Образложение за текот и процедурата на прибирање на податоците | 48 |
| 3.4. Заклучок | 48 |
| II. ИСТРАЖУВАЊЕ | 50 |
| 4. СТРАНСКИТЕ ДИРЕКТНИ ИНВЕСТИЦИИ ОД ФЕДЕРАТИВНАТА РЕПУБЛИКА БРАЗИЛ КОН ОСТАТОКОТ ОД СВЕТОТ | 51 |
| 4.1. Макроекономските перформанси на Бразил | 52 |
| 4.1.1. Макроекономските индикатори на Бразил | 57 |
| 4.1.1.1. Ценовна стабилност..... | 57 |
| 4.1.1.2. Структура и движење на бруто домашниот производ | 62 |
| 4.1.1.3. Пазар на труд..... | 65 |
| 4.1.1.4. Увозот и извозот на Бразил | 69 |
| 4.1.1.5. Позицијата и структурата на Платниот биланс на Бразил | 73 |
| 4.2. Извозот на капитал во вид на странски директни инвестиции од Бразил кон остатокот од светот | 77 |
| 4.2.1. Секторски пристап | 83 |
| 4.2.2. Географски пристап | 86 |
| 4.3. Политики и мерки на Владата на Бразил за поттикнување на извозот на капитал во вид на странски директни инвестиции | 89 |
| 4.4. Предизвици за креаторите на политиките за зголемување на извозот на капитал во вид на странски директни инвестиции од Бразил | 92 |
| 4.5. Заклучоци | 94 |
| 5. СТРАНСКИТЕ ДИРЕКТНИ ИНВЕСТИЦИИ ОД РУСКАТА ФЕДЕРАЦИЈА КОН ОСТАТОКОТ ОД СВЕТОТ | 95 |
| 5.1. Макроекономските перформанси на Русија | 96 |
| 5.1.1. Макроекономските индикатори на Русија..... | 100 |
| 5.1.1.1. Ценовна стабилност..... | 100 |
| 5.1.1.2. Структура и движење на бруто домашниот производ | 103 |
| 5.1.1.3. Пазар на труд..... | 106 |
| 5.1.1.1. Увозот и извозот на Русија..... | 111 |



| | |
|--|------------|
| 5.1.1.2. Позицијата и структурата на платниот биланс на Русија..... | 115 |
| 5.2. Извозот на капитал во вид на странски директни инвестиции од Русија | 118 |
| 5.2.1. Секторски пристап | 125 |
| 5.2.2. Географски пристап | 128 |
| 5.3. Политики и мерки на владата на Русија за поттикнување на извозот на капитал во вид на странски директни инвестиции | 130 |
| 5.4. Предизвици за креаторите на политиките за зголемување на извозот на капитал во вид на странски директни инвестиции | 133 |
| 5.5. Заклучоци | 135 |
| 6. СТРАНСКАТЕ ДИРЕКТНИ ИНВЕСТИЦИИ ОД РЕПУБЛИКА ИНДИЈА КОН ОСТАТОКОТ ОД СВЕТОТ | 136 |
| 6.1. Макроекономските перформанси на Индија | 137 |
| 6.1.1. Макроекономските индикатори на Индија | 140 |
| 6.1.1.1. Ценовна стабилност..... | 140 |
| 6.1.1.2. Структура и движење на бруто домашниот производ | 142 |
| 6.1.1.3. Пазар на труд..... | 144 |
| 6.1.1.4. Увозот и извозот на Индија | 148 |
| 6.1.1.5. Позицијата и структурата на платниот биланс на Индија | 151 |
| 6.2. Извозот на капитал во вид на странски директни инвестиции од Индија..... | 154 |
| 6.2.1. Секторски пристап | 160 |
| 6.2.2. Географски пристап | 162 |
| 6.3. Политики и мерки на Владата на Индија за поттикнување на извозот на капитал во вид на странски директни инвестиции | 164 |
| 6.4. Предизвици за креаторите на политиките за зголемување на извозот на капитал во вид на странски директни инвестиции | 166 |
| 6.5. Заклучоци | 169 |
| 7. СТРАНСКАТЕ ДИРЕКТНИ ИНВЕСТИЦИИ ОД НАРОДНА РЕПУБЛИКА КИНА КОН ОСТАТОКОТ ОД СВЕТОТ..... | 170 |
| 7.1. Макроекономските перформанси на Кина | 171 |
| 7.1.1. Макроекономските индикатори на Кина..... | 175 |
| 7.1.1.1. Ценовна стабилност..... | 175 |
| 7.1.1.2. Структура и движење на бруто домашниот производ | 178 |
| 7.1.1.3. Пазар на труд..... | 180 |
| 7.1.1.4. Увозот и извозот на Кина..... | 183 |
| 7.1.1.5. Позицијата и структурата на платниот биланс на Кина..... | 187 |
| 7.2. Извозот на капитал во вид на странски директни инвестиции од Кина | 191 |
| 7.2.1. Секторски пристап | 197 |
| 7.3. Политики и мерки на Владата на Кина за поттикнување на извозот на капитал во вид на странски директни инвестиции..... | 203 |
| 7.4. Предизвици за креаторите на политиките за зголемување на извозот на капитал во вид на странски директни инвестиции | 207 |
| 7.5. Заклучоци | 210 |
| 8. ПОЛИТЕКОНОМСКИ АСПЕКТИ НА СТРАНСКАТЕ ДИРЕКТНИ ИНВЕСТИЦИИ ОД РАСТЕЧКИТЕ ЕКОНОМИИ И ИМПЛИКАЦИЈЕТЕ ВРЗ ГЛОБАЛНИОТ ЕКОНОМСКИ ПОРЕДОК | 212 |
| 8.1. Местото на Бразил, Русија, Индија и Кина во светската економија . | 217 |
| 8.1.1. Учеството во бруто домашниот производ на Бразил, Русија, Индија и Кина во светскиот бруто домашен производ | 217 |
| 8.1.2. Учеството на Бразил, Русија, Кина и Кина во светскиот увоз и извоз | 221 |
| 8.1.3. Учеството на странските директни инвестиции на Бразил, Русија, Индија и Кина во однос на нивото на странски директни инвестиции во светот | 229 |
| 8.1.4. Други релевантни индикатори | 232 |



| | |
|--|------------|
| 8.2. Анатомија на моќта на капиталот..... | 237 |
| 8.3. Трансформација на моќта на капиталот | 250 |
| 8.4. Технолошкиот развој и позицијата на растечките економии во светската економија..... | 260 |
| 8.5. Очекувани промени во релативната моќ на растечките економии во светот – посебен осврт врз Бразил, Русија, Индија и Кина..... | 264 |
| 8.6. Меѓузависноста како нов глобален економски поредок..... | 267 |
| 8.7. Заклучоци | 270 |
| III. ЗАКЛУЧНИ СОГЛЕДУВАЊА | 272 |
| 9. ДИСКУСИЈА | 273 |
| 10. ЗАКЛУЧОК | 278 |
| 10.1. Интерес за спроведување на истражувањето | 278 |
| 10.2. Ограничувања во истражувањето | 278 |
| 10.3. Главни заклучоци | 279 |
| 10.4. Препораки за понатамошно истражување | 282 |
| 11. РЕФЕРЕНТНА ЛИТЕРАТУРА:..... | 283 |
| 11.1. Трудови:..... | 283 |
| 11.2. Книги:..... | 292 |
| 11.3. Интернет извори:..... | 298 |
| 11.4. Online извори на податоци | 306 |
| 12. ПРИЛОЗИ:..... | 308 |
| Прилог 1. Позначајни макроекономски индикатори на Бразил (1992 – 2015) | 308 |
| Прилог 2. Позначајни макроекономски индикатори на Руската федерација (1992 – 2015) | 309 |
| Прилог 3. Позначајни макроекономски индикатори на Индија (1992 – 2015) | 310 |
| Прилог 4. Позначајни макроекономски индикатори на Кина (1992 – 2015) | 311 |



Користени кратенки:

- AMBEV** – Companhia de Bebidas das America;
- BNDES** – O Banco Nacional do desenvolvimento (National Bank for Economic and Social Development of Brazil);
- CAITEC** - Chinese Academy of International Trade and Economic Cooperation;
- CVRD** – Vale – Companhia Vale do Rio Doce;
- ECI** – Economic Complexity Rankings;
- HCL Technologies** - Hindustan Computers Limited Technologies;
- HDFC** - Housing Development Finance Corporation Limited;
- HQ** – Headquarters;
- IBEF** - India Brand Equity Foundation;
- MERCOSUR** - Mercado Común del Sur;
- MIGA** - Multilateral Investment Guarantee Agency;
- MIT** – Massachusetts Institute of Technology;
- NAFTA** – North American Free Trade Association;
- NAIRU** - Non-accelerating inflation rate of unemployment;
- OECD** – Organisation for Economic Co-operation and Development;
- OIFM** – Overseas Investment Finance Mechanism;
- OLI** – Ownership, Localization and Internalization;
- ONGC** - Oil and Natural Gas Corporation;
- PETROBRAS** – Petróleo Brasileiro S.A.;
- REC** – Russia Export Centre;
- RIL** - Reliance Industries Limited;
- UNASUL** - Union of South American Nations;
- UNCTAD** - United Nations Conference on Trade and Development;
- UNICEF** – United Nations Children's Fund;
- UNEP** - United Nations Environment Programme;
- WDA** – Welsh Development Agency;
- БДП** – Бруто домашен производ;
- БРИК** - Бразил, Русија, Индија и Кина;
- ЕУ** – Европска Унија;
- МИП** – Меѓународна инвестициска позиција;
- ММФ** – Меѓународен монетарен фонд;
- САД** – Соединети Американски Држави;
- СБА** – Stand – by аранжман;
- СДИ** - Странски директни инвестиции;



„Извозот на капитал во вид на странски директни инвестиции од големите растечки економии кон остатокот од светот – импликации врз глобалниот економски поредок”



Докторска дисертација

м-р Анита Блажевска

СССР – Сојуз на Советските Социјалистички Републики;

ТНК - Транснационални компании;

ЦИА – Централна разузнавачка агенција на Соединетите Американски Држави.



Листа на табели:

| | |
|--|-----|
| Табела бр. 4.1. Инфлациско таргетирање во Бразил (во %) | 61 |
| Табела бр. 4.2. Индикатори на развојот на Бразил и движењето на СДИ | 81 |
| Табела бр. 4.3. Најголеми бразилски транснационални компании согласно рангирањето на престижниот Financial Times, Глобал 500..... | 85 |
| Табела бр. 4.4. Дистрибуција на извоз на СДИ од Бразил (кумулативен износ-сток) – географски пристап (во милијарди долари) | 87 |
| Табела бр. 4.5. Дистрибуција на СДИ - кумулативен износ од Бразил во 2015 година – географски и секторски пристап (во мил. долари)..... | 89 |
| Табела бр. 5.1. Индикатори на развојот на Русија и движењето на СДИ | 123 |
| Табела бр. 5.2. Најголеми ТНК од Русија (индикатори во милијарди долари..... | 126 |
| Табела бр. 5.3. Дистрибуција на СДИ од Русија – географски пристап (во милиони долари)..... | 129 |
| Табела бр. 6.1. Стапка на сиромаштија (1991-2012..... | 146 |
| Табела бр. 6.2. Индикатори на развојот на Индија и движењето на СДИ | 158 |
| Табела бр. 6.3. Најголеми ТНК од Индија (приходи од продажба во милијарди рупии) | 161 |
| Табела бр. 7.1. Индикатори на развојот на Кина и движењето на СДИ..... | 194 |
| Табела бр. 7.2. Дваесет најголеми ТНК од Кина (приходи од продажба во милијарди долари)..... | 199 |
| Табела бр. 7.3. Разлики помеѓу Going global 1.0 и Going global 2.0 | 204 |
| Табела бр. 8.1. Просечна царинска стапка БРИК vs. СТО (во %) | 225 |
| Табела бр. 8.2. Глобален индекс на иновација | 262 |



Листа на слики:

| | |
|--|-----|
| Слика бр. 4.1 Густина на население по републики | 66 |
| Слика бр. 5.1 Густина на население по региони | 107 |
| Слика бр. 5.2. Номинална вредност на БДП на 9те федерални области во Русија и нивни еквивалентни земји во светот | 109 |
| Слика бр. 6.1 Густина на население по републики | 145 |
| Слика бр. 6.2 Номинална вредност на БДП на државите во Индија и нивни еквивалентни земји во светот | 146 |
| Слика бр. 7.1. Густина на население по републики | 181 |
| Слика бр. 7.2 Номинална вредност на БДП на регионите во Кина и нивни еквивалентни земји во светот | 182 |
| Слика бр. 7.3 Патот на свилата – ревидиран | 205 |



Листа на графикони:

| | |
|--|-----|
| Графикон бр. 1.1. Извоз на капитал од групата БРИК (1998 – 2015)..... | 18 |
| Графикон бр. 2.1. СДИ од групата БРИК кон остатокот од светот | 25 |
| Графикон бр. 4.1. Стапка на инфлација (годишна стапка на промена) во време на примена на Стратегија на фиксен девизен курс..... | 58 |
| Графикон бр. 4.2 . Стапка на економски раст (1992-2015)..... | 63 |
| Графикон бр. 4.3. БДП по расходиен метод, по константни цени (% од БДП 1992-2015) 64 | |
| Графикон бр. 4.4. БДП по произведен метод, по константни цени (% од БДП 1992-2015) | 64 |
| Графикон бр. 4.5. Број на вкупно население и процент на население во урбани средини | 66 |
| Графикон бр. 4.6. Стапка на сиромаштија (во%) и дистрибуција на доход GINI (1992-2015) | 67 |
| Графикон бр. 4.7. БДП по глава на жител во 27-те републики во Бразил и нивни еквивалентни земји во светот | 67 |
| Графикон бр. 4.8. Просечна реална минимална плата во реални (1992 – 2015)..... | 68 |
| Графикон бр. 4.9. Годишна стапка на невработеност (1992 – 2015) во % | 68 |
| Графикон бр. 4.10. Увоз и извоз на стоки и услуги на Бразил и биланс на трговската сметка (1992-2015) во милиони долари..... | 70 |
| Графикон бр. 4.11. Структура на вкупен извоз (1992-2015) | 71 |
| Графикон бр. 4.12. Структура на извоз на стоки на Бразил | 71 |
| Графикон бр. 4.13. Структура на извоз на услуги на Бразил..... | 71 |
| Графикон бр. 4.14. Структура на увоз на стоки на Бразил..... | 72 |
| Графикон бр. 4.15. Структура на увоз на услуги на Бразил..... | 72 |
| Графикон бр. 4.16. Структура на тековната сметка | 75 |
| Графикон бр. 4.17. Структура на капитално-финансиската сметка | 75 |
| Графикон бр. 4.18. Девизни резерви..... | 77 |
| Графикон бр. 4.19. СДИ од Бразил - движења..... | 78 |
| Графикон бр. 4.20. СДИ од Бразил – кумулативен износ | 79 |
| Графикон бр. 4.21. Развоен пат на инвестициите на Бразил (1992-2015)..... | 83 |
| Графикон бр. 4.22. СДИ од Бразил по сектори..... | 84 |
| Графикон бр. 4.23. Дистрибуција на СДИ од Бразил во рамки на секторот индустрија 84 | |
| Графикон бр. 4.24. Дистрибуција на СДИ од Бразил во рамки на секторот услуги..... | 85 |
| Графикон бр. 5.1. Стапка на инфлација (годишна стапка на промена) од 1992 до 2001 година | 101 |
| Графикон бр. 5.2. Стапка на инфлација (годишна стапка на промена) во време на примена на управувано флукуирачки девизен курс | 101 |
| Графикон бр. 5.3. Стапка на економски раст (1993-2015)..... | 104 |
| Графикон бр. 5.4. Структура на БДП по расходиен метод, по константни цени (% од БДП, 1992-2015)..... | 106 |
| Графикон бр. 5.5. Структура на БДП по произведен метод, по константни цени (% од БДП, 1992-2015)..... | 106 |
| Графикон бр. 5.6. Број на вкупно население и процент на население во урбани средини | 107 |
| Графикон бр. 5.7. Стапка на сиромаштија (во%) и дистрибуција на доход - GINI (2002 – 2015) | 109 |
| Графикон бр. 5.8. Просечна номинална плата во рубли (1992 – 2015) | 110 |
| Графикон бр. 5.9. Стапка на невработеност | 110 |
| Графикон бр. 5.10. Вработени според видот на сопственоста на деловните субјекти во 1992 година | 110 |



| | |
|---|-----|
| Графикон бр. 5.11. Вработени според видот на сопственоста на деловните субјекти во 2015 година..... | 110 |
| Графикон бр. 5.12. Увоз и извоз на стоки и услуги на Русија и биланс на трговската сметка (1992-2015)..... | 111 |
| Графикон бр. 5.13. Структура на вкупен извоз на Русија (1994-2010)..... | 111 |
| Графикон бр. 5.14. Структура на извоз на стоки..... | 112 |
| Графикон бр. 5.15. Структура на извоз на услуги..... | 112 |
| Графикон бр. 5.16. Структура на увоз на стоки на Русија..... | 113 |
| Графикон бр. 5.17. Структура на увоз на услуги на Русија..... | 113 |
| Графикон бр. 5.18. Цена на нафта во долари, вкупен извоз и БДП на Русија во милиони долари..... | 114 |
| Графикон бр. 5.19. Структура на тековната сметка..... | 115 |
| Графикон бр. 5.20. Структура на капитално-финансиската сметка..... | 115 |
| Графикон бр. 5.21. Девизни резерви..... | 117 |
| Графикон бр. 5.22. СДИ од Русија – движења..... | 118 |
| Графикон бр. 5.23. СДИ од Русија – кумулативен износ..... | 120 |
| Графикон бр. 5.24. Сооднос БДП по глава на жител и нето инвестиции..... | 122 |
| Графикон бр. 6.1. Стапка на инфлација (просечна годишна стапка на промена) од 1991 до 2015 година..... | 141 |
| Графикон бр. 6.2. БДП по глава на жител и стапка на економски раст (1991-2015)..... | 142 |
| Графикон бр. 6.3. Структура на БДП по расходен метод, по константни цени (% од БДП, 1992-2015)..... | 143 |
| Графикон бр. 6.4. Структура на БДП по произведен метод, по константни цени (% од БДП, 1992-2015)..... | 143 |
| Графикон бр. 6.5. Број на вкупно население и процент на население во урбани средини..... | 145 |
| Графикон бр. 6.6. Просечна дневна номинална плата во рупии (1993 – 2012)..... | 147 |
| Графикон бр. 6.7. Стапка на невработеност..... | 147 |
| Графикон бр. 6.8. Увоз и извоз на стоки и услуги на Индија и биланс на трговска сметка (1994-2015)..... | 148 |
| Графикон бр. 6.9. Структура на вкупен извоз на Индија (1994-2015)..... | 148 |
| Графикон бр. 6.10. Структура на извоз на стоки на Индија..... | 149 |
| Графикон бр. 6.11. Структура на извоз на услуги на Индија..... | 149 |
| Графикон бр. 6.12. Структура на увоз на стоки на Индија..... | 150 |
| Графикон бр. 6.13. Структура на увоз на услуги на Индија..... | 150 |
| Графикон бр. 6.14. Структура на тековната сметка..... | 152 |
| Графикон бр. 6.15. Структура на капитално-финансиската сметка..... | 152 |
| Графикон бр. 6.16. Девизни резерви..... | 153 |
| Графикон бр. 6.17. СДИ од Индија – движења..... | 155 |
| Графикон бр. 6.18. СДИ од Индија – сток..... | 155 |
| Графикон бр. 6.19. Сооднос БДП по глава на жител и нето-инвестиции..... | 157 |
| Графикон бр. 6.20. Дистрибуција на СДИ од Индија – географски пристап (во милиони долари)..... | 163 |
| Графикон бр. 7.1. Стапка на инфлација (просечна годишна стапка на промена) и номинален девизен курс од 1991 до 2015 година..... | 176 |
| Графикон бр. 7.2. БДП по глава на жител и стапка на економски раст (1991-2015)..... | 178 |
| Графикон бр. 7.3. Структура на БДП по расходен метод, по константни цени (% од БДП, 1991-2015)..... | 179 |
| Графикон бр. 7.4. Структура на БДП по произведен метод, по константни цени (% од БДП, 1991-2015)..... | 179 |
| Графикон бр. 7.5. Број на вкупно население и население во урбани средини..... | 181 |



| | |
|---|-----|
| Графикон бр. 7.6. Стапка на сиромаштија и GINI коефициент (1991-2015)..... | 182 |
| Графикон бр. 7.7. Просечна месечна плата во долари (1991 – 2015)..... | 183 |
| Графикон бр. 7.8. Стапка на невработеност (%)..... | 183 |
| Графикон бр. 7.9 Увоз и извоз на стоки и услуги на Кина и биланс на трговска сметка (1991-2015)..... | 184 |
| Графикон бр. 7.10 Структура на вкупен извоз на Кина (1991-2015)..... | 185 |
| Графикон бр. 7.11. Структура на извоз на стоки на Кина..... | 186 |
| Графикон бр. 7.12. Структура на извоз на услуги на Кина..... | 186 |
| Графикон бр. 7.13. Структура на увоз на стоки на Кина..... | 187 |
| Графикон бр. 7.14. Структура на увоз на услуги на Кина..... | 187 |
| Графикон бр. 7.15. Девизни резерви..... | 188 |
| Графикон бр. 7.16. Структура на тековната сметка..... | 189 |
| Графикон бр. 7.17. Структура на капитално-финансиската сметка..... | 190 |
| Графикон бр. 7.18. СДИ од Кина – движења..... | 192 |
| Графикон бр. 7.19. Сооднос БДП по глава на жител и нето-инвестиции..... | 194 |
| Графикон бр. 7.20. СДИ од Кина по сектори 2005-2015 година..... | 198 |
| Графикон бр. 7.21. Дистрибуција на СДИ од Кина – географски пристап (во милиони долари)..... | 202 |
| Графикон бр. 8.1 Номинална вредност на БДП на Г7 наспроти БРИК (1992-2015)..... | 219 |
| Графикон бр. 8.2. БДП според расходиен метод (а) БРИК и (б) Г7..... | 220 |
| Графикон бр. 8.3. БДП според произведен метод (а) БРИК и (б) Г7..... | 220 |
| Графикон бр. 8.4. СДИ од БРИК vs. СДИ од Г7..... | 230 |
| Графикон бр. 8.5. СДИ во форма на гринфилд од БРИК vs. СДИ од Г7 (милиони долари)..... | 248 |
| Графикон бр. 8.6. СДИ во форма на преземања и спојувања од БРИК vs. СДИ од Г7 (милиони долари)..... | 248 |
| Графикон бр. 8.7. БРИК во 2007 и 2050 година според Номинална вредност на БДП..... | 265 |
| Графикон бр. 8.8. БДП по глава на жител на развиените земји и растечките економии: 2014 vs. 2050..... | 267 |



Листа на рамки:

| | |
|--|-----|
| Рамка бр. 1.1 Структура на докторската дисертација | 22 |
| Рамка бр. 4.1 Федеративна Република Бразил | 51 |
| Рамка бр. 5.1 Руска Федерација..... | 95 |
| Рамка бр. 6.1 Република Индија | 136 |
| Рамка бр. 7.1 Народна Република Кина | 170 |



Апстракт:

Целта на оваа докторска дисертација е да го утврди местото, значењето и реалната моќ на Бразил, Русија, Индија и Кина (БРИК) во светската економија и притоа да утврди дали постои нарушување на балансот на моќ на силите помеѓу водечките економии под дејство на растот на БРИК, т.е. ќе даде осврт на политекономските аспекти од овој процес врз глобалниот економски поредок. Иако, во последните 20 години се забележува значителен раст на уделот на СДИ од групата БРИК во глобалните текови на капитал, постои недостаток на литература која директно ги анализира СДИ од БРИК, што всушност е и причината зошто акцентот на ова истражување е врз извозот на капитал во вид на СДИ од овие земји. Имајќи ги предвид целите на истражувањето, а тоа е да се образложи значењето и реалната моќ на земјите од групата БРИК во светската економија, развојниот инвестициски пат на Dunning ќе биде клучната теорија врз која ќе го градиме нашето истражување. Користејќи ги нејзините постулати ќе направиме анализа на фазите на развој на секоја земја од групата БРИК поединечно, но и ќе направиме релативна споредба на нивните макроекономски перформанси со најразвиените земји од групата седум најразвиени пред сè. Ваквиот пристап ќе ни овозможи да изведеме здрави заклучоци дали постои нарушување на балансот на силите помеѓу водечките економии во светот под дејство на растот на БРИК. За да може да се оствари целта на истражувањето, неопходно е истата да биде поставена и остварена врз основните методолошки начела кои се иманентни за научниот метод. Во ова истражување ќе биде употребена квалитативната методологија преку специфичниот методолошки дизајн – студија на повеќе случаи за кој веруваме дека ќе ни овозможи да создадеме пореална слика за општествениот феномен (во случајот, растот на БРИК и влијанието врз глобалниот економски поредок).

Клучни зборови: БРИК, извоз на СДИ, нето-инвестициска позиција



„Извозот на капитал во вид на странски директни инвестиции од големите растечки економии кон остатокот од светот – импликации врз глобалниот економски поредок”



Докторска дисертација

м-р Анита Блажевска

I. ВОВЕД ВО ИСТРАЖУВАЊЕТО



1. Вовед

1.1. Актуелност на проблематиката

Како резултат од зголеменото ниво на глобализација, трендовите на движења на странските директни инвестиции (СДИ во понатамошниот текст) и импликациите од истите станаа доминантна област за анализа, како за истражувачите така и за креаторите на економските политики ширум земјите во светот. Прашањата од типот: „зошто компаниите се впуштаат во СДИ?“ или „зошто фирмите се определуваат да инвестираат во една, а не во друга земја?“ (Dunning 1993, стр. 67) продолжуваат и понатаму да ги фасцинираат академските кругови, како и креаторите на економските и развојните политики во современата меѓународна економија. Главната цел на ова истражување е да придонесе кон зголемување на истражувањата и на базата на знаења во оваа област. Во фокусот на истражувањето е природата на извозот на капитал во вид на СДИ, неговиот ефект врз моделот на економски раст кај големите растечки економии, како Бразил, Русија, Индија и Кина (БРИК во понатамошниот текст), како и импликациите врз глобалниот економски поредок.

Новите пазари, растечките економии и економиите во развој традиционално се поврзуваат со привлекувањето капитал во вид на СДИ. Ова е и сосема разбирливо доколку се има предвид фактот дека СДИ имаат големи позитивни ефекти врз економскиот раст и развој на оваа група земји. Во тој контекст, анализите и истражувањата во минатото се фокусираа главно на вложувањата во вид на СДИ кај овие земји, чија природа е анализирана низ призмата на повеќе теоретски пристапи. Во зависност од критериумите и целта на истражувањето, теоретското јадро во литературата за СДИ содржи многубројни класификации на теоретските пристапи. Сепак, оние поврзани со СДИ можат главно да се поделат на две општи категории:

- а) теории кои подразбираат совршено конкурентни пазари (види Aliber, 1971; Hufbauer, 1975; Agarwal, 1980; Cushman 1985; Lizondo, 1993; итн.) и
- б) теории кои подразбираат несовршени пазари (види Vernon, 1966; Knickerbrocker, 1973; Humer, 1976; Buckley and Casson, 1976; Helpman and Krugman, 1985; Dunning, 1977; 1981; 1988; 1993; 1996; итн.)

Со оглед на фактот дека во академската дебата за СДИ со години е доминантна тематиката на вложувањата на капитал во вид на СДИ кај растечките економии,



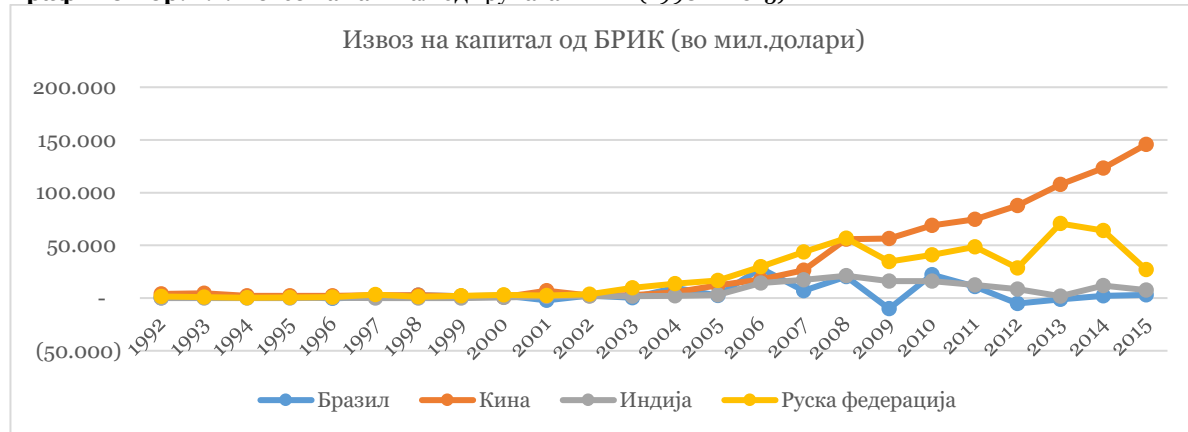
истражувачите и аналитичарите досега одговориле со голем број емпириски наоди и анализи насочени кон идентификација на факторите кои влијаат врз нивото и природата на овие вложувања, како и на ефектите коишто истите ги имаат врз економскиот раст и развој на земјите во светот. Исто така, значајно е да се забележи дека во изминатите, безмалку, триесет години, вложувањата на капитал во вид на СДИ беа анализирани највеќе преку еклектичната парадигма на John Dunning, која и денес е доминантна и релевантна при објаснувањето на детерминантите кои влијаат врз нивото и природата на СДИ во растечките економии и економиите во развој.

Фокусот врз увозот на капитал во вид на СДИ при истражувањата и анализите, значително го запостави извозот на капитал во вид на СДИ од растечките економии и економиите во развој кон остатокот од светот. Со други зборови, бројот на анализи за природата на вложувањата во вид на СДИ од растечките економии е навистина мал и покрај тоа што растот на истите во последните дваесет години е фасцинантен. Имено, како што е наведено во извештајот на УНКТАД од 2008, извозот на капитал во вид на СДИ од растечките економии бележи забрзана стапка на раст од доцните 1990^{ти}, така што во 2007 обемот на вакви инвестиции во светот бил нешто повеќе од 324 милијарди долари. Според тоа, ваквиот значителен раст на СДИ од растечките економии кон остатокот од светот заслужува поголемо внимание и создава простор за преразгледување не само на постоечките теоретски пристапи поврзани со СДИ, туку и на постоечките политики и мерки за поттикнување на економскиот раст и развој кај овие економии. Во тој правец, фокусот на оваа докторска дисертација е врз извозот на капитал во вид на СДИ од растечките економии кон остатокот од светот, како и можноста тој да придонесе за создавање на еден нов глобален економски поредок.

Значителен интерес побудуваат тековите на капитал од растечките економии од групата БРИК кон остатокот од светот. Во основа, ваквиот интерес се должи на големиот удел на СДИ од овие земји во целокупните глобални текови на капитал, како и очекувањата дека истите ќе бележат значителен раст и во следните неколку години. Неодамнешните перформанси на бразилските, руските, индиските и кинеските транснационални компании (ТНК во понатамошниот текст) се индикатор во овој правец (види Графикон бр. 1.1.). Спротивно на ваквите податоци, постои недостаток на литература која директно ги третира тековите на капитал од групата БРИК (на пр., Heinrich, 2003; Kalotay, 2005, 2008; Vahtra и Liuhto, 2006), што всушност е и причината зошто акцентот на ова истражување ќе биде врз извозот на капитал во вид на СДИ од овие земји.



Графикон бр. 1.1. Извоз на капитал од групата БРИК (1998 – 2015)



Извор: UNCTAD, Извештај за движењето на СДИ во светот – 2017

Иако истражувањето ќе се фокусира на извозот на капитал од групата БРИК, рамката за истражување ќе биде градена врз претходно споменатите теории за СДИ. Откако ќе бидат поставени резултатите од истражувањето, ќе следува дискусија за импликациите врз теоријата и практиката, завршувајќи со препораки за понатамошни истражувања во оваа област.

1.2. Цели на истражувањето

Истражувањето за оваа докторска дисертација ќе настојува да се остварат следниве цели:

- да се утврди местото, значењето и реалната моќ на земјите од групата БРИК во светската економија;
- да се анализираат СДИ со потекло од групата БРИК (обем, динамика во периодот 1991-2015, нивната секторска и географска структурата, и да се утврди нивниот импакт врз растот на групата БРИК поединечно по економија, како и за групата БРИК во целина);
- да се утврди нарушувањето на балансот на силите помеѓу водечките економии од светот под дејство на растот на БРИК, т.е. политекономските аспекти од овој процес врз глобалниот економски поредок.

1.3. Рамка за спроведување на истражувањето

Одлуката на еден автор каква методологија ќе примени во истражувањето зависи од целите на истражувањето. За да можат истите да се остварат, неопходно е истражувањето да биде поставено и остварувано врз основните методолошки начела и



принципи што се иманентни на научниот метод. Ова ќе се манифестира низ секој од трите елементи на научниот метод: општиот методолошки пристап, методолошката постапка и техничките методи на средствата на истражувањето.

Определувањето на теоретско-методолошкиот пристап во ова истражување претставува ни малку лесна задача, и тоа од следниве две причини:

- а) заради сложеноста и комплексноста на истражуваната проблематика;
- б) заради сосема малите и речиси недоволни претходни знаења за истражуваната проблематика.

Сепак, и покрај овие пречки при конкретизирањето на општиот методолошки пристап, во ова истражување ќе биде употребен дијалектичко – материјалистичкиот метод, како општ метод чијашто примена, на јасен и недвосмислен начин би можела да придонесе кон длабинска анализа на природата на капиталот во вид на СДИ од групата БРИК кон остатокот од светот.

Методолошката постапка, како втор елемент на секој, па и на методот што ќе биде применет во ова истражување, ќе се остварува преку примената на повеќе методи, и тоа: методите на компарација, анализа и синтеза, индукција и дедукција. Притоа, најприменуван во ова истражување ќе биде методот на анализа и синтеза.

Третиот елемент на научниот метод за истражувањето во докторската дисертација ќе ги опфати различните технички средства преку кои ќе се собираат, систематизираат, обработуваат и класифицираат податоците, како и фактите што се релевантни за основната проблематика на истражувањето. Впрочем, валидноста на определена анализа зависи од изворите на податоци кои се користат во текот на истражувањето. Па така, позицијата која ќе ја заземе ова истражување е интерпретативна, притоа употребувајќи квалитативни методи на истражување.

Во однос на изворите на податоци, во ова истражување ќе се користат како примарни, така и секундарни податоци. Примарните податоци за анализата ќе се состојат од статистички податоци, табели, како и останати релевантни информации за истражувањето. Секундарните податоци за анализата ќе произлезат од академската литература, списанија, електронски ресурси (како, на пример: on-line извештаи од УНКТАД, МИГА итн.), статии објавени во реномирани весници, извештаи на државните институции на земјите од групата БРИК, трудови кои досега се објавени и кои ја



третираат проблематиката на меѓународните економски текови, моделот на економски раст кај групата БРИК итн.

Нашите очекувања се дека деталната анализа која ќе ја изработиме ќе произведе здрави заклучоци кои ќе бидат од голем бенефит, како за академските кругови така и за практиката, и ќе придонесат за продлабочување на академската расправа за извозот на капитал во вид на СДИ како импетус за економскиот раст на растечките економии во светот.

Докторската дисертација е поделена на три главни делови. **Првиот дел се однесува на воведот во истражувањето кој ќе инкорпорира три посебни поглавја.** Првото поглавје ќе ја опфати актуелноста на проблематиката, притоа ставајќи акцент на целите на истражување и на рамката за спроведување на истражувањето. Во второто поглавје ќе биде изградено теоретското стојалиште за меѓународното движење на капитал врз основа на што ќе биде научно предвидена натамошната еволуција на глобалните економски односи. Во третото поглавје детално ќе се образложи методолошкиот пристап за спроведување на истражувањето, притоа ставајќи акцент врз начинот на прибирање податоци.

Вториот дел од докторската дисертација ќе го опфати истражувањето кое ќе инкорпорира пет посебни делови. Овој дел е всушност централниот и носечкиот дел од докторската дисертација. Во четвртото поглавје ќе бидат разработени макроекономските индикатори на Бразил, како и аспектите на СДИ од Бразил. Овде ќе се стави акцент на секторскиот и географскиот пристап на извозот на капитал од Бразил. Понатаму, овој дел детално ќе ги разработи политиките и мерките кои ги применува владата на Бразил за поттикнување на извозот на капитал во вид на СДИ, како и предизвиците за креаторите на политиките за понатамошно зголемување на извозот на капитал. Петтото поглавје, детално ќе ги разработи макроекономските индикатори на Русија, како и аспектите поврзани со СДИ од Русија. Исто како и во четвртиот дел, и овде ќе се стави акцент врз секторскиот и географскиот пристап на извозот на капитал од Русија, и ќе бидат разработени политиките и мерките на владата на Русија за поттикнување на руските ТНК да инвестираат во странство. Во продолжение, шестото поглавје детално ќе ги разработи макроекономските индикатори на Индија, како и аспектите поврзани со СДИ од Индија, со акцент врз секторскиот и географскиот пристап на извозот на капитал, како и политиките на индиската влада за поддршка и поттик на индиските ТНК за инвестирање во странство. Исто така, седмото поглавје ќе ги опфати макроекономските индикатори на Кина, како и аспектите

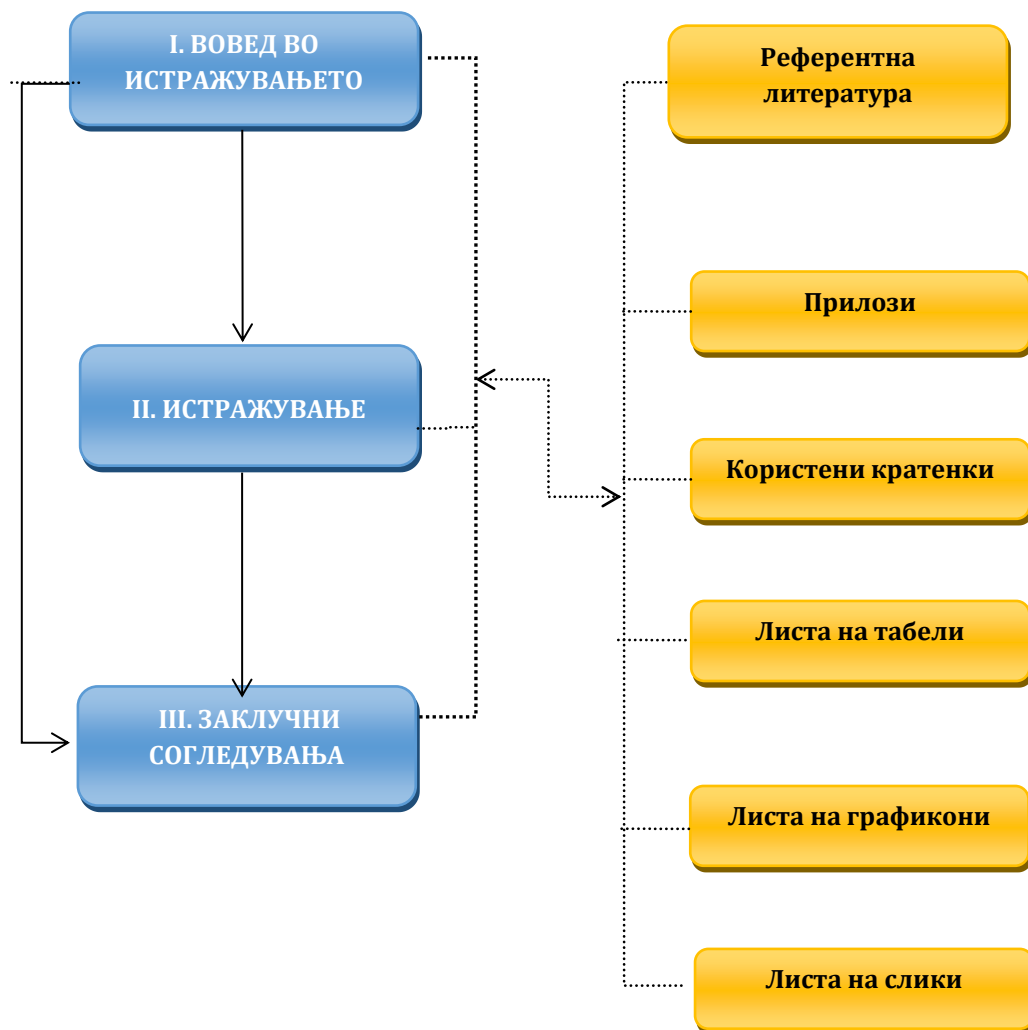


поврзани со СДИ од Кина. Слично како и во претходните делови, и овде акцентот ќе биде ставен врз секторскиот и географскиот пристап на извозот на капитал од Кина, како и на владините мерки и политики за негово поттикнување. Последното поглавје од овој дел детално ќе ги разработи политекономските аспекти на СДИ од растечките економии и импликациите врз глобалниот економски поредок. Притоа, ќе биде направена анализа помеѓу макроекономските перформанси на групата БРИК и местото на групата БРИК во светската економија. Во прилог на тоа, ќе биде направена анализа на меѓународното движење на капитал и неговата трансформација низ времето. Посебен акцент во ова поглавје ќе биде ставен врз технолошкиот развој за позицијата и значењето на секоја земја од групата БРИК во светската економија. Исто така, детално ќе биде разработена меѓузависноста помеѓу развиените и големите растечки економии.

Последниот дел на докторската дисертација се однесува на заклучните согледувања од истражувањето. Во деветтото поглавје ќе биде направена дискусија за резултатите од истражувањето и нивните импликации врз теоријата и практиката. Во десеттото поглавје ќе бидат презентирани заклучните согледувања од направеното истражување, ќе бидат образложени евентуални ограничувања при спроведување на истото и ќе бидат дадени насоки за понатамошно истражување во оваа област, а сè со цел продлабочување и проширување на базата на знаења во областа на меѓународното движење на капиталот. Структурата на докторската дисертација е прикажана на следнава рамка:



Рамка бр. 1.1. Структура на докторската дисертација





2. Теоретски пристапи на меѓународното движење на капитал во вид на странски директни инвестиции

King et al. (1994, стр.13) забележуваат дека „...за емпириски цели, рамката за истражување може да се подели на следниве компоненти: цел на истражување, теоретски пристапи и анализа на прибраните податоци“. Во таа насока, во овој дел е направен осврт кон релевантните теоретски стојалишта поврзани со меѓународното движење на капитал во вид на СДИ, притоа претставувајќи подготовка за централниот дел на оваа докторска дисертација – утврдување на местото, значењето и реалната моќ на земјите од групата БРИК во светската економија и политекономските импликации врз глобалниот економски поредок.

2.1. Теоретски пристапи за странските директни инвестиции

Меѓународното движење на капитал во вид на СДИ претставува значаен импулс на економската наука за теоретско идентификување, елаборирање и дефинирање на појавите и категориите поврзани со овој процес. Така, во 20-от век се диференцирани бројни теоретски стојалишта кои, врз основа на веќе утврдените поставки на економската наука, од една, и конкретните активности на ТНК во поглед на СДИ, од друга страна, се обидуваат теоретски да поткрепат и да дадат нови насоки во процесот на меѓународното движење на капитал. Кикеркова (1998) забележува дека економскиот развој на земјите ги наметнува СДИ како неопходност, додека економската теорија се труди да најде мислење зошто тие им се неопходни на земјите. Наедно, Фити (1983, 1987) забележува дека при извозот на капитал во претприменичка форма ТНК се стремат да ги зголемат производствените и пазарните позиции во странство.

Еволуцијата на меѓународната економија, олицетворена во развојот на комуникациите, научно-технолошкиот напредок, унапредувањето на инфраструктурата, процесот на концентрација и централизација на капиталот, низ годините создадоа реални можности за раст на меѓународното движење на капитал во вид на СДИ. Овој процес е особено изразен кај растечките економии (особено кај групата БРИК) и економиите во развој, кои при неможност да обезбедат доволно домашна акумулација на капитал, ниту кредитни аранжмани за финансирање на сопствениот економски развој, се свртеа кон увоз на капитал преку СДИ и други форми на трансфер на know-how технологија. Несомнено, растот на СДИ кај овие земји низ годините придонесе за економски раст и развој и подобрување на животниот стандард на граѓаните. Во таа насока, емпириските анализи и истражувањата во минатото, главно



се фокусираа на меѓународното движење на капитал во вид на СДИ во растечките економии, чија природа е анализирана низ призмата на повеќе теоретски стојалишта.

Фокусот на теоретските стојалишта во литературата за СДИ, главно е ставен на опсервација на активностите на ТНК од т.н. „тријада“, односно од САД, ЕУ и Јапонија во растечките економии. Така, во теоретските пристапи се среќаваат анализи поврзани со диверзификацијата на ризикот кај ТНК преку одлука за инвестирање во меѓународни рамки (види Lizondo, 1993), мотивите на ТНК да инвестираат во странство (види Vernon, 1966), анализи на причините поврзани со одлуките на ТНК да се впуштаат во СДИ наместо во други форми на трансфер на технологија, како што се меѓународен лизинг, франшизинг, трговија и друго (види Humer, 1976), интернационализацијата на активностите на ТНК со цел намалување на оперативните трошоци (види Buckley и Casson, 1976), како и анализи на модалитетите и природата на СДИ во растечките економии (види Johanson and Vahlne, 1977).

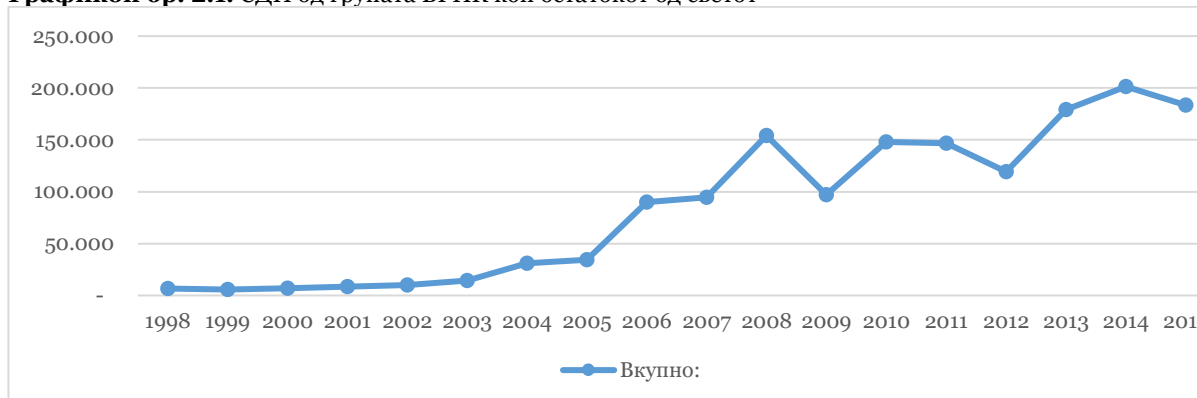
Сепак, во зависност од критериумите и целта на истражувањето, теоретските стојалишта главно може да се поделат на следниве општи категории (види Agarwal, 1980 и Lizondo, 1991):

- а) теории кои подразбираат совршено конкурентни пазари* (види Aliber, 1971; Hufbauer, 1975; Agarwal, 1980; Cushman 1985; Lizondo, 1993; итн.) и
- б) теории кои подразбираат несовршени пазари* (види Vernon, 1966; Knickerbrocker, 1973; Humer, 1976; Buckley and Casson, 1976; Helpman and Krugman, 1985; Dunning, 1977; 1981b; 1988; 1993; 1996; итн.).
- в) други теории* (Caves, 1971; Vernon, 1974; Rugman 1981; Teece, 1985; итн.).

И покрај исклучителниот раст на извозот на капитал (види Графикон бр. 2.1.) во вид на СДИ од групата БРИК кон остатокот од светот (233 милијарди долари во 2010, во споредба со 6,8 милијарди долари во 1998), досега литературата не познава посебни *ad hoc* теоретски стојалишта, различни од горенаведените, кои ги анализираат природата и карактерот на СДИ од оваа група земји кон остатокот од светот (види Lall, 1983; Tolentino, 1993; Wells, 1983). Сепак, во последно време се забележува одреден стимул за потребата од елаборирање на посебни теории за видот и природата на СДИ од големите растечки економии (види Li, 2003) кон остатокот од светот.



Графикон бр. 2.1. СДИ од групата БРИК кон остатокот од светот



Извор: УНКТАД, Извештај за движењето на СДИ во светот – 2017

Со оглед на недостатокот од посебни теории за извозот на капитал во вид на СДИ од растечките економии, во прилог на овој дел од докторската дисертација ќе се елаборираат веќе постоечките теории кои подразбираат совршени пазари и несовршени пазари (со посебен осврт на инвестициониот развоен пат и Еклектичната парадигма на John Dunning), како и некои од неодамнешните анализи за факторите и детерминантите кои влијаат врз нивото на извозот на капитал во вид на СДИ од големите растечки економии. Притоа, имајќи ја предвид целта на ова истражување, детерминантите на СДИ воопшто ќе бидат претставени преку веќе постоечките теории на извоз на капитал во вид на СДИ, додека посебен фокус ќе биде ставен на факторите и детерминантите кои влијаат врз нивото на извозот на капитал во вид на СДИ од големите растечки економии, со интенција преку истражувањето да се провери колку истите соодејствуваат со веќе постоечките теоретски пристапи за СДИ.

2.1.1. Теории кои подразбираат совршени пазари

Во литературата се среќаваат три теоретски пристапи кои подразбираат совршени пазари: теорија на различни стапки на поврат на капитал, теорија на диверзификација на ризикот и теорија на пазарна моќ.

(а) Теорија на различни стапки на поврат на капитал

Несторовски (1993 стр.3), го дефинира капиталот како „фонд на средствата што се ангажираат во производството на добра и услуги“. Според овој автор капиталниот фонд ги вклучува сите материјални, човечки и нематеријални инпути (Несторовски, 2000 и 2003). Теоријата на различни стапки на поврат на капитал претставува еден од првите обиди за детерминирање на мотивите на меѓународното движење на капитал. Согласно призмата на ова теоретско стојалиште, мотивот за



инвестирање на ТНК во странство е остварување на поголема стапка на поврат на капиталот (види Мооса, 2002). Исто така, поддржувачите на оваа теорија (Мооса, 2002) тврдат дека големите фирми се одлучуваат да го вложат својот капитал во странство со цел да ја изедначат маргиналната стапка на поврат на капиталот со маргиналната стапка на трошокот на капиталот. Фити (1989, 1991) забележува дека гледано низ призмата на ТНК, капиталот во форма на СДИ не се инвестира во странство затоа што тој не би можел да се инвестира во матичната економија, туку тој се инвестира во странство единствено затоа што може да донесе повисока профитна стапка. Оваа теорија подразбира неутралност на ризикот, па така маргиналната стапка на поврат на капиталот е единствената варијабла од која зависи одлуката за инвестирање во странство. Неутралноста на ризикот имплицира дека инвеститорот ги смета инвестициите во странство како совршен супститут на инвестициите во домашната економија.

Најголемиот недостаток на овој теоретски пристап произлегува од неконзистентноста при објаснувањето на меѓународното движење на капиталот од развиените земји кон растечките економии и економиите во развој и обратно (види Мооса, 2002). Неконзистентноста најмногу произлегува од фактот дека оваа теорија ја анализира стапката на поврат на капитал од растечките економии и економиите во развој кон развиените земји, но не и обратно. Во прилог на тоа, како недостаток на оваа теорија може да се смета фактот дека ТНК може да се одлучат да инвестираат во странство заради многу други причини, различни од стапката на поврат на капитал. На пример, причини за инвестирање може да бидат максимизирање на приходите од продажба, разместување на производството поблиску до пазарот за кој е наменето или пак надминување на трговските бариери. Општо земено, постојат многу причини зошто ТНК би се одлучиле да инвестираат во странство. Како и да е, СДИ не зависат само од стапката на поврат на капиталот, туку и од стапката на ризик (види Aliber, 1971). Наместо максимизирање на стапката на поврат на капитал *per se*, одлуката за инвестирање во странство може да биде истовремено минимизирање на стапката на ризик и максимизирање на стапката на поврат на капиталот. Исто така, голем недостаток на оваа теорија е дека воопшто не ги анализира мотивите зошто ТНК би се впуштиле во портфолио - инвестиции во странство.

Недостатоците на оваа теорија покажуваат дека истата во голема мера е несоодветна за објаснување на мотивите за инвестирање на фирмите од групата БРИК кон остатокот од светот.



(б) Теорија на диверзификација на ризикот

Според оваа теорија, најголем мотив на ТНК да инвестираат во странство е минимизирањето на ризикот од инвестирање, што може да се постигне преку негова диверзификација (види Tobin, 1958 и Markowitz, 1959). Во академските кругови се смета дека оваа теорија има многу поголема релевантност во споредба со теоријата на различни стапки на поврат на капитал при објаснувањето на меѓународното движење на капитал во вид на СДИ. Ова пред сè, се должи на фактот дека постулатите на теоријата на диверзификација на ризикот во голема мера може да бидат генерализирани, односно диверзификацијата на ризикот може да биде мотив за инвестирање како на ТНК од развиените економии кон растечките економии и економиите во развој, така и обратно (види Prachowny, 1972 и Agarwal 1980).

Сепак, слично како и кај теоријата на различни стапки на поврат на капитал, голем недостаток и на теоријата на диверзификација на ризикот може да се смета фактот дека истата не ги анализира причините зошто големите фирми би се впуштиле во портфолио инвестиции во странство (види Ragazzi, 1973). Овој автор забележува дека ТНК многу повеќе се впуштаат во „гринфилд“, наместо во портфолио инвестиции, заради степенот на контрола. Исто така, Ragazzi (1973) забележува дека ТНК од развиените економии преферираат да го инвестираат својот капитал во вид на „гринфилд“ инвестиции во растечките економии, најмногу заради недоволно развиените финансиски пазари во тие земји, што ги прави портфолио инвестициите помалку атрактивни.

Имајќи го предвид карактерот и целта на ова истражување, оваа теорија може да се смета релевантна, со оглед на фактот дека диверзификацијата на ризикот може да биде мотив за инвестирање и кај ТНК од растечките економии кон остатокот од светот.

(в) Теорија на економија од обем

Според оваа теорија, ТНК може да се одлучат да инвестираат во странство исклучиво заради создавање економија од обем, која може да се измери преку висината на приходите од продажба, или пак преку висината на бруто домашниот производ (БДП) на земјата од интерес за инвестирање. Balassa (1966) забележува дека големината на пазарот придонесува за создавање економија од обем, специјализирање на факторите на производство и, согласно на тоа, минимизирање на трошокот на капитал. Фити (1989) забележува дека ТНК инвестираат во странство пред сè заради поголема ефикасност, односно да остварат економија од обем.



Сепак, последните истражувања за мотивите за инвестирање во странство (види истражување на консултантската куќа А.Т. Kearney од 2001 година, кое вклучува анкета на 135 извршни директори на најголемите ТНК во светот), покажуваат дека минимизирањето на ризикот, максимизирањето на профитот и минимизирањето на трошокот на капитал претставуваат поголем мотив на ТНК за инвестирање во странство, во однос на создавањето на економијата на обем.

Со оглед дека фокусот на ова истражување е врз групата БРИК, оваа теорија може да се смета за релевантна при објаснување на меѓународното движење на капитал од групата БРИК кон остатокот од светот.

2.1.2. Теории кои подразбираат несовршени пазари

Нумер е првиот економист кој во неговата докторска дисертација (1976) забележува дека меѓународното движење на капитал во вид на СДИ може да се објасни преку природата на пазарите и карактеристиките на ТНК. Во прилог, со интенција да го потврди тврдењето на Нумер за значењето на структурата на пазарите (економијата од обем и концентрацијата), Martin (1991) употребува секторска анализа на природата и детерминантите на СДИ.

Постојат повеќе теоретски стојалишта кои спаѓаат во оваа група од кои, како позначајни се вбројуваат: теоријата на компаративни предности на компаниите (види Нумер 1976; Caves, 1982; Dunning, 1988), теоријата на интернализација (види Coase, 1937; Buckley и Casson, 1976; Martin, 1991; Rugman, 1980) теоријата на локациони предности (види Horst 1972b; Wheeler и Mody, 1990), еклектичната теорија или т.н. OLI – парадигма на John Dunning (види Dunning 1977, 1979, 1988), и теоријата на животен циклус на производот (види Vernon 1966, 1971; Petrochilos, 1986).

а) Теорија на компаративни предности на компаниите

Нумер (1976) ги постави начелата на теоријата на компаративни предности на компаниите, а истата беше подоцна проширена од страна на Kindleberger (1969), Caves (1982) и Dunning (1988). Според оваа теорија, секоја фирма која е во фаза на одлучување дали да инвестира во странство, треба да ги земе предвид како предностите, така и слабостите кои ги има во поглед на конкуренцијата со компаниите на пазарот каде што сака да инвестира. Слабостите пред сè произлегуваат од непознавањето на јазикот, различните култури, правниот и политички систем и други специфични разлики помеѓу земјата од интерес за инвестирање и земјата од која потекнува компанијата. На



пример, може да се случи ТНК да бидат приморани да им понудат повисоки плати на вработените со цел да ги мотивираат да работат, бидејќи перцепцијата на локалниот пазар за овие компании би можела да биде дека истите се проследени со високо ниво на ризик од аспект на долгорочноста на инвестицијата. Сепак, доколку ТНК се одлучи да инвестира во странство би требало да поседува и одредени предности, како, на пример: менаџерски способности, висока технологија, сложен процес на производство, добро познат бренд итн. Kindleberger (1969) нагласува дека овие предности мора да бидат предности исклучиво на компанијата, истите да можат да бидат преносливи на други пазари и притоа да бидат доволно силни и препознатливи, со цел да ги компензираат слабостите.

Исто така, според оваа теорија, ТНК може да инвестираат во странство доколку оценат дека е невозможно да ги продадат, или пак да ги дадат под „наем“ нивните специфични предности. На пример, Lall и Strateen (1977) наведуваат дека компанијата *Coca Cola* инвестирала милијарди долари во изградба на фабрики насекаде низ светот за производство на стаклените шишиња во кои се пакува нивниот производ, а сè со цел да ја заштити формулата за производство на пијалакот. Дополнително, Lall и Strateen (1977) го наведуваат примерот дека токму *Coca Cola* била принудена да ја затвори нивната фабрика во Индија во шеесетите години од минатиот век, заради притисок од индиската влада да ја открие формулата за производство на пијалакот. Lall и Strateen (1977) забележуваат дека причината за ваквото однесување на ТНК е дека многу од нивните предности е тешко или речиси невозможно да се вреднуваат, дефинираат или пренесат на друга компанија. Како карактеристики или предности на компанијата, кои не може да бидат пренесени во некаков облик на друга компанија (дури и во случај кога матичната компанија сака да го направи тоа), се сметаат: менаџерските способности, репутацијата на компанијата кај потрошувачите, организационата поставеност, културата на компанијата, искуството, контактите со други фирми и слично (види Lall и Strateen, 1977).

Согласно оваа теорија, токму ваквите предности на компаниите даваат објаснување на прашањето зошто ТНК се впуштаат во инвестирање во странство во форма на СДИ. Сепак, како основен недостаток на оваа теорија се забележува неможноста да објасни зошто компаниите не ги користат истите овие предности за да инвестираат, односно да го прошират своето производство на домашниот пазар (види Kindleberger, 1969). Исто така, како недостаток на оваа теорија се смета фактот дека истата не дава објаснување зошто една компанија би се одлучила да инвестира во некоја земја ,А', наместо во земја ,Б'.



б) Теорија на интернализација

Според ова теоретско стојалиште, ТНК може да се одлучат да инвестираат во странство во вид на СДИ доколку имаат намера да ги заменат пазарните операции од една земја кон друга со цел намалување на трошоците. Основите на оваа теорија се поставени од страна на Coase (1937), кој забележува дека одредени трошоци (како, на пример, за маркетинг и рекламирање), може да се намалат доколку компанијата формира сопствен сектор или, пак, фирма - ќерка која ќе ги извршува маркетинг активностите на фирмата – мајка во земјата од интерес за инвестирање. Согласно оваа теорија, ваквите проблеми на фирмите се појавуваат како резултат на пазарен неуспех, односно неможноста на пазарот да одговори на специфичите барања на фирмите за соодветен човечки капитал, експертиза, маркетинг и слично. Како најголема предност на интернализацијата се смета избегнувањето на дополнителните трошоци при инвестирањето во странство. Според Buckley и Casson (1976), главен мотив на компаниите да инвестираат во странство е присуството на екстерналии на пазарите на добра и услуги.

Оваа теорија дава објаснување зошто во одредени случаи ТНК ги заменуваат извозно–увозните активности со директно инвестирање во странство. Така, заради високите трансакциони трошоци при набавка, маркетинг и продажба, фирмите може да се одлучат да интернализираат некои од овие активности. Исто така, процесот на интернализација може да ги елиминира несигурноста и ризикот дали определен производ или услуга ќе биде доставен на време.

И покрај предностите, оваа теорија е проследена со неколку недостатоци од кои како најголем се истакнува општиот пристап на анализа на природата на СДИ. Rugman (1980) забележува дека пристапот на оваа теорија е толку многу општ, притоа не оставајќи никаков простор за емпириско истражување кое би ја проверило нејзината валидност. Во прилог, Buckley (1988) наведува дека оваа теорија не може да се тестира преку определен статистички модел, со што дополнително се проблематизира нејзината валидност. Сепак, практичните искуства на компаниите покажуваат дека мотивите за СДИ низ светот, во голема мера, се конзистентни со основниот постулат на оваа теорија дека еден од мотивите на компаниите да инвестираат во странство е намалувањето на трансакционите трошоци (види Martin, 1991).



в) Теорија на локациски предности

Како основен мотив за извозот на капитал во вид на СДИ, согласно оваа теорија, се наведуваат специфичните предности, т.е. карактеристиките на одредена земја во однос на друга. Анализирани од аспект на локацијата, како мотив за инвестирање може да се сметаат ниските трошоци на работната рака, ниските трошоци на производство, пристапот до природни ресурси кои се од стратешко значење за компанијата, пристапот до поголем пазар за производите, ниските даночни стапки и слично. Horst (1972b) беше првиот економист кој ги постави начелата на оваа теорија во својот труд објавен во 1972, каде ги наведува мотивите на американските ТНК да инвестираат во Канада.

Според оваа теорија, ниските трошоци на работна рака или, пак, на производство се императив за СДИ од трудо-интензивните ТНК, како, на пример, ТНК чија основна дејност е производство на облека и текстил. Од друга страна, пак, високите трошоци за плата се во позитивна корелација со високиот квалитет на работната рака, па така ниските трошоци на работна рака не претставуваат мотив за инвестирање за ТНК чија основна дејност е производство на комплексни производи, како, на пример, медицинска опрема, финансиите, банкарството и слично (види Wheeler и Mody, 1990).

Од друга страна, Кикеркова (1998, 2003) анализирајќи го Dunning (види 1977, 1979, 1988) забележува дека странските ТНК можат интеракциски да влијаат на постоечките компаративни предности на нацијата – домаќин и да влијаат на нејзината идна конкурентска способност. Тие носат нови технологии, поттикнуваат научноистражувачка работа, придонесуваат за подобрување на организационската култура и менаџментот и слично (*Ibid*).

г) Еклектична парадигма

Основите на еклектичната парадигма, или т.н. OLI¹ – парадигма ги постави John Dunning (види 1977, 1979, 1988). Еклектичната парадигма всушност ги обединува теоретските поставки на теоријата на локациони предности, теоријата на компаративни предности на фирмите и теоријата на интернализација. Според Кикеркова (1998), основната идеја на теоријата на Dunning е дека истата им дава третман на СДИ како алтернатива на извозот на стоки и трансферите на ресурси.

¹ OLI е кратенка од (O)wnership, (L)ocation, (I)nternalization.



Кога станува збор за објаснување на мотивите на СДИ, еклектичната парадигма се стреми да даде одговор на следниве прашања:

- кои се причините заради кои домашна фирма (или, пак, фирма која извезува) не може да ја задоволи побарувачката за определен производ на пазарот?
- доколку определена фирма сака да постигне економија од обем, односно да ги прошири своите операции, зошто тоа не го прави преку други канали (како, на пример, производство во домашниот пазар и извоз на производот во странство, проширување на линиите на производство на домашниот пазар, инвестирање во хартии од вредност или, пак, лиценцирање на техничко - технолошкиот процес на странска компанија?

Dunning (види 1977) го синтетизира одговорот на овие прашања и забележува дека формирање фирма – ќерка, на долг рок е далеку попрофитабилна опција за ТНК, споредено со сите други начини на инвестирање во странство.

Според оваа теорија, мора да бидат исполнети три услови пред ТНК да инвестира во странство во вид на СДИ (види Dunning, 1996). *Прво*, компанијата мора да располага со определена компаративна предност во споредба со компаниите кои се веќе присутни на странскиот пазар. Овие предности, пред сè, се однесуваат на карактеристики кои се својствени на фирмата, како, на пример, менаџерски способности, висока технологија, култура на компанијата, препознатлив бренд итн. *Второ*, придобивките од директното инвестирање во странство мора да бидат многу поголеми во споредба со придобивките од извозот, лиценцирањето и слично. Овде, пред сè, спаѓаат предностите од интернализација кои се однесуваат на избор помеѓу предностите од проширување на производството, во споредба со продажба или, пак, лиценцирање на некои негови делови. *Трето*, придобивките за ТНК мора да бидат многу поголеми кога определена локација обезбедува долгорочен пристап до некои од основните фактори на производство по услови кои се прифатливи за ТНК. Овде, пред сè, се мисли на специфичните локациони предности на земјата од интерес за инвестирање.

Еклектичната парадигма можеме да ја објасниме со следниот пример: да претпоставиме дека постои побарувачка за определен производ на странскиот пазар, а компанијата која го произведува поседува некаква компаративна предност пред своите конкуренти. Така, дали компанијата ќе се одлучи да инвестира преку директна инвестиција зависи од предностите на интернализацијата и локационите предности. Согласно на тоа се јавуваат следниве можности:



- доколку не постојат предности на интернализација, фирмата може да се одлучи за лицензирање на техничко – технолошкиот процес на странска компанија, особено ако земјата од интерес за инвестирање располага со определени локациони предности;
- доколку постојат предности на интернализација, но локационите предности на домашната економија се поголеми во споредба со земјата од интерес за инвестирање, во таков случај компанијата би се одлучила да го прошири производството на домашниот пазар преку воведување нови линии на производство и наедно зголемување на извозот на производот во земјата во која постои интерес за истиот;
- доколку постојат предности на интернализација, како и локациони предности, тогаш е голема веројатноста дека ТНК ќе се одлучи за директна инвестиција преку основање фирма – ќерка во странство.

Dunning (1996) забележува дека компаративните предности на компанијата, предностите на интернализација, како и локационите предности може да се менуваат со текот на времето. Сепак, одлуката за впуштање во СДИ во странство, е директен резултат на влијанието на овие предности. Фити et al. (2007, стр.12) потенцираат дека *„според Dunning на фирмата ѝ се исплатува да отвори странска афилијација во друга земја (да оди на странско директно инвестирање) само доколку истовремено ги поседува сите три групи предности. Во спротивно, фирмата побрзо би се решила за издавање лиценца, франшиза или за класичен извоз.“*

д) Развојниот пат на инвестициите на Dunning

Теоријата за „развојниот пат на инвестициите“ беше воведена од страна на Dunning во 1981 година како динамичен пристап во рамките на OLI парадигмата. Оваа теорија ја образложува асоцијацијата помеѓу нивото на развој на земјата (изразено преку БДП по глава на жител) и нејзината меѓународна инвестициска позиција (нето СДИ). Базичната претпоставка е дека процесот на развој на земјата предизвикува менување на условите за водење бизнис на домашните и на странските компании со што директно се влијае врз тековите на СДИ од и во земјата. Меѓутоа, СДИ во и од земјата влијаат и врз економската структура - постои динамична интеракција помеѓу двете (Buckley и Castro, 1998). OLI парадигмата е една од најсеопфатните теории која ги објаснува причините компаниите да интернационализираат (Dunning 1988, 2001). Ова теорија анализира дали е вредно за компанијата да инвестира во одредена земја за да



го искористи сопствениот конкурентен потенцијал или, пак, е подобро да го пренесе ова специфично средство на локална компанија, преку лиценца или извоз. Сопственоста (Ownership) ги опфаќа специфичните способности на компанијата кои овозможуваат подобро позиционирање на пазарот во споредба со локалните или со други странски компании. Тоа овозможува пристап до одредени средства, економија од обем, патенти, трговски марки, технолошки и менаџерски способности. Неколку фактори се клучни за изборот на локација (Location), како што се трошоците за труд, транспортот, енергијата и материјалите, производството и комуникацијата, владините интервенции на пазарот (тарифни бариери, даночни олеснувања), дистанца од матичната земја, изобилство на природни ресурси, инфраструктура, кредибилни институции, големина на пазарот, присуство на конкурентите и политичката и економската стабилност, меѓу другите. Откако ќе ги оцени предностите на сопственоста и локацијата, компанијата ќе ја разгледа можноста за производство во странство, користејќи ја својата сопствена структура преку подружници или преку друштва.

Моделот на развојниот пат на инвестициите е најприфатеното објаснување за појавата на нови играчи на глобалната сцена и се состои од **пет фази** (Dunning, 1986; Dunning и Narula, 1993; Dunning и Narula, 1996). **Првата фаза** се однесува на оние земји кои немаат или бележат многу мало ниво на увоз на СДИ, што највеќе се должи на неквалификуваната работна сила, ниското ниво на образование на населението, ниско ниво на БДП per capita, додека инфраструктурата во земјата, како телекомуникациската и транспортната мрежа, се сметаат за несоодветни. Нивната предност во најголем дел е изразена во природните ресурси на земјата и увозот на СДИ пред сè е во секторите кои подразбираат екстракција на сировини и минерали. Извозот на СДИ од земјата во оваа фаза е занемарлив или непостоечки. Во земјата најразвиени сектори се трудоинтензивните или, пак, екстракција на природни ресурси, а компаниите од овие земји не располагаат со специфични компаративни предности, како, на пример, менаџерски способности или, пак, препознатлив бренд кој би им овозможил да се впуштат во инвестирање во странство. Во оваа фаза, има и многу ниско ниво на извоз на капитал во вид на СДИ, со исклучок на инвестиции во поглед на искористување на природните ресурси. Ceteris paribus, ТНК преферираат да соработуваат со овие земји преку извоз и увоз, за сметка на директното инвестирање (Dunning и Narula, 1993). Политиките на владите во оваа фаза имаат претежно две цели, или да обезбедат минимум адекватна инфраструктура или да обезбедат надградба на човечкиот капитал преку инвестирање во образованието и обезбедување обуки. Во оваа фаза, прилично место заземаат т.н. интервенционистички политики, како заштита од увоз, субвенционирање на извоз и слично. Во **втората фаза** увозот на СДИ во земјата започнува да расте, додека извозот



на капитал во вид на СДИ останува да биде на многу ниско, занемарливо ниво. Како што земјата се развива, подобрувањето на нејзините локациони предности доведува до раст на увозот на СДИ, но сепак земјата останува нето примател на СДИ. Во втората фаза, како резултат на политиките усвоени од страна на владите, земјите почнуваат да создаваат одредени специфични локациони предности. Ова ќе значи почеток на процес на зголемување на увоз на СДИ, поттикнати од растот на домашниот пазар во однос на големината или куповната моќ. На почеток, увозот на СДИ во земјата ќе биде за сметка на замена на увозот или надминување на одредени трговски бариери за увоз/извоз кои ги наметнуваат локалните влади во оваа фаза. Оваа фаза се карактеризира и со развојот на одредени специфични предности на националните компании, што треба да доведе до тоа некоја таква компанија да иницира процес на интернационализација на активностите преку СДИ, најчесто во земји од пониска фаза на развој, а со цел пристап до нови пазари или, пак, во земји од повисока фаза на развој, но со цел пристап до нови технологии и know-how. Владите во оваа фаза имаат клучна улога да овозможат интернационализација на компаниите преку обезбедување поддршка за замена за увоз или, пак, финансиска поддршка доколку инвестицијата во странство вклучува пристап до технологии. Сепак, во оваа фаза, стапката на раст на увозот на СДИ е многу поголема од стапката на раст на извозот на капитал. Во **третата фаза** почнува да се забележува постепено намалување на растот на увозот на СДИ и зголемување на стапката на раст на извозот на капитал во вид на СДИ. Оваа фаза покажува забрзување на индустријализацијата, производството е насочено кон производи со стандардизиран, супериорен квалитет. Зголемувањето на доходот кај населението ја стимулира побарувачката за производи со висок квалитет, додека СДИ од земјата се претежно во земји кои се во пониска фаза на развојот. Во оваа фаза земјите бележат значително подобрување на локационите предности, каде зголемените плати ќе придонесат кон зголемување на инвестиции во технолошко-интензивни индустрии кои ќе овозможат повисок степен на додадена вредност. Политиките на владите во оваа фаза се насочени кон зголемување на капацитетот за иновации и технолошки развој. Во оваа фаза, неопходни ќе бидат одредени структурни реформи на економијата со оглед дека оваа фаза се карактеризира со намалување на трудо-интензивните индустрии, што се должи на фактот дека ТНК од овие индустрии почнуваат да инвестираат во странство во земјите кои се во пониска фаза на развој со цел намалување на трошоците за плати. Во **четвртата фаза** извозот на СДИ од земјата е еднаков или повисок од увозот на СДИ, а стапката на раст на извозот на СДИ е многу поголема од стапката на раст на увозот на СДИ. Во оваа фаза, домашните компании можат успешно да им конкурираат на странските компании кои се присутни на пазарот и се способни да остварат пенетрација



и на пазарите во странство. Производството кај овие компании ги исполнува највисоките стандарди на квалитет, додека трошоците на капиталот се многу пониски од трошоците на трудот. СДИ од земјата ќе расте, бидејќи во оваа фаза ТНК од овие земји бизнис операциите кои им носат помала конкурентна предност ќе ги селат на оф-шор локации, во земји кои се во пониска фаза на развој. Во поглед на извозот на капитал, во оваа фаза ќе се забележува извоз на капитал во форма на СДИ од оние ТНК од земји кои се со понизок степен на развој, а кои имаат за цел пристап до know-how и технологија. Во оваа фаза, политиките кои ги спроведуваат властите имаат повеќе стратешка отколку оперативна улога на надзор и одобрување на инвестициите и истите се во насока на структурно прилагодување на земјата преку зголемување на технолошкиот развој (phasing in) кај компаниите и намалување на опаѓачките индустрии (phasing out) каде компаниите бележат намалување на конкурентноста во поглед на компании од земји кои се со понизок степен на развој. Во **петтата фаза** просечното ниво на извоз на СДИ од земјата е неутрализирано со просечното ниво на увоз на СДИ. Според повеќето параметри, во петтата фаза се наоѓаат индустриски најразвиените економии. За разлика од претходните фази, основна карактеристика на петтата фаза е тоа што ниту една земја во оваа фаза не располага со апсолутна хегемонија на создавањето средства. Како што се зголемува степенот на интернационализација на фирмите, нивната националност се замаглува. „Како што ТНК ги премостуваат географските и политичките граници и практикуваат политика на транснационална интеграција, тие престануваат да работат имајќи ги предвид интересите на нивната матична земја, бидејќи тие извезуваат и произведуваат на различни локации во светот и притоа ги експлоатираат природните богатства кога и да е тоа во нивен личен, компаниски интерес“ (Dunning и Narula, 1993, стр. 18). Во оваа фаза, предводници на инвестициите во странство се фирмите кои имаат релативно помал степен на интернационализација на активностите и бизнис операциите, за разлика од компаниите кои веќе се присутни на повеќе локации во светот. Ова е пред сè и резултат на намалувањето на растот на домашната економија што произлегува од конвергенцијата, така што овие фирми се приморани да инвестираат повеќе во странство со цел пристап до нови пазари. Во оваа фаза, нето инвестициската позиција е во флуктирачки еквилибриум, односно иако може да се забележат промени во смисла одредена земја да стане или нето-примател на капитал или нето-извозник на капитал, сепак низ времето нето инвестициската позиција се движи околу нулата. Увозот на СДИ доаѓа од земјите со понизок степен на развој при што овие инвестиции се претежно во форма на преземања заради пристап до технологии или пристап до одредени стратешки индустрии важни за развој на



домашната економија. ТНК во оваа фаза се карактеризираат со висок степен на транзиционалност, а степенот на развој на домашната економија ќе зависи значително од способноста на нејзините компании да се натпреваруваат на глобалниот пазар. Во оваа фаза, политиките на државата имаат претежно улога на структурно прилагодување или намалување на трансакциските трошоци помеѓу странските филијали и матичните компании.

ѓ) Теорија на животен циклус на производот

Ова теоретско стојалиште е развиено од Vernon (1966) кој забележува дека производите поминуваат низ определен животен циклус проследен со неколку фази кои, пред сè, опфаќаат: почеток, експоненцијален раст, сатурација и опаѓање (види Vernon, 1971). Petrochilos (1991) укажува на корисноста на оваа теорија бидејќи нуди алтернативно објаснување на мотивите за инвестирање во странство во вид на СДИ, особено кај оние компании кои се карактеризираат со високо ниво во техничко – технолошкиот процес, како и високо ниво на еластичност на понудата.

Според оваа теорија, компаниите се определуваат за СДИ во определена фаза од животниот циклус на производот. Согласно на тоа, следните три фази се идентификувани:

- производот најпрво почнува да се произведува во домашната економија, пред сè заради потребата од ефикасна и ефективна координација помеѓу секторите за истражување и развој на нов производ и за производство на компанијата. Додека трае оваа фаза од животниот циклус, понудата е нееластична, па така компанијата може да се определи за релативно висока цена за производот. Со текот на времето, како резултат на мислењето на потрошувачите на домашниот пазар, компанијата може дополнително да ги подобри карактеристиките на производот.
- во фазата на експоненцијален раст, компанијата започнува да го извезува производот во земјите каде потрошувачите располагаат со приближно високо ниво на доход, како и потрошувачите од домашната економија. Растот на побарувачката за новиот производ на новиот пазар може да биде доволна причина за да се одлучи компанијата да инвестира на тој пазар.
- фазата на сатурација и опаѓање, пак, се карактеризира со комплетна стандардизација на производот, како и на техничко – технолошкиот процес кој



веќе не е во ексклузивна сопственост на компанијата која го создала производот. Во оваа фаза, ценовната конкурентност на другите производители предизвикува компанијата да се одлучи да инвестира во други земји, особено оние кои може да обезбедат намалување на трошоците. Така, производот почнува да се увезува на домашната економија, како од фирмите - ќерки, така и од странски фирми кои се лоцирани во странство.

Vernon (1966) забележува дека ТНК се одлучуваат за СДИ кога трошоците за производство ќе станат премногу високи, што и вообичаено се случува кога производот е во фаза на сатурација и опаѓање. Во таков случај, СДИ стануваат еден вид одбранбен механизам за компаниите со цел да можат да ја одржат конкурентската предност на пазарите. Понатаму, Vernon (1966) забележува дека со текот на времето, како што производот поминува од фаза во фаза, земјата на потекло (односно земјата каде што производот е произведен за прв пат) од земја – извозник станува земја – увозник на производот.

Иако во голема мера релевантна, сепак и оваа теорија е проследена со недостатоци. Solomon (1978) наведува дека поставките на оваа теорија се однесуваат исклучиво на високоиновативните индустрии. Понатаму, Buckley и Casson (1976) укажуваат дека процесот на донесување одлука за инвестирање во странство ни малку не е толку едноставен, како што оваа теорија се обидува тоа да го прикаже. Сепак, потребно е да се забележи дека емпириските истражувања на Vernon се претежно за однесувањето на американските компании во шеесеттите години од минатиот век, па така оваа теорија може да се смета за релевантна во тој поглед.

2.1.3. Останати класификации на теориите за странските директни инвестиции

Покрај теориите кои подразбираат совршени и несовршени пазари, во литературата се среќаваат и голем број други теории кои се користат при објаснувањето на природата и детерминантите на СДИ. Теоретските пристапи за СДИ во литературата произлегуваат, пред сè, од целта на истражувањето и методолошките пристапи на авторите. И покрај мноштвото теоретски стојалишта во литературата на СДИ, се чини дека Santwell (1991) прави доста успешна синтеза на теориите за СДИ во следниве пет групи:



- *Теории на интернализација.* Според општите парадигми на Rugman (1980), Buckley and Casson (1976, 1985), Casson (1987), Caves (1982), Teece (1983), Williamson (1975), Dunning (1981) и Jenkins (1987), помеѓу останатите, СДИ се резултат на целта на фирмата мајка за постигнување поголема ефикасност во работењето преку координација на производството кај фирмите – ќерки на ТНК во меѓународни рамки;
- *Теории за СДИ како резултат на економскиот развој.* Според Vernon (1966), Hirsch (1967), Kojima (1978), Dunning (1983), Cantwell и Tolentino (1990), Aliber (1970), Casson (1987) и Rugman (1979), СДИ произлегуваат од остварување на целта на менаџментот на ТНК за намалување на трошоците, при зголемен обем на производство како резултат на глобалната побарувачка. Според Cantwell (1991), заеднички фактор на СДИ кај оваа група на теоретски пристапи е намалувањето на финансиските трошоци од оперативните активности на ТНК на глобално ниво;
- *OLI парадигмата на Dunning* (види 1977, 1979, 1988). Cantwell (1991) ја издвојува оваа теорија како посебна група, пред сè заради компатибилноста и широките варијации, односно опфат на оваа теорија со други теоретски пристапи на СДИ. Според Cantwell (1991), OLI парадигмата е применлива за анализа но ги опфаќа факторите и детерминантите на СДИ, како на микроекономско, така и на макроекономско ниво;
- *Теории на пазарна моќ.* Caves (1971), Kindleberger (1969), Newfarmer (1985) и Humer (1976) забележуваат дека конкурентноста на фирмата на глобално ниво произлегува од правилно искористување на економиите од обем, предностите на знаење, дистрибутивната мрежа, различен асортиман на производи и културата на менаџментот;
- *Теории на конкурентност на индустриските гранки на меѓународно ниво.* Cantwell (1991) забележува дека оваа група на теоретски пристапи е варијација на теоријата на Vernon за животен циклус на производот (1966). Имено, според оваа група на теоретски пристапи, како што забележуваат Knickerbrocker (1973), Graham (1978), Flowers (1976), Jenkins (1987), и Vernon (1977), ТНК се следат едни со други при освојувањето на нови странски пазари, најмногу заради зачувување, но и зголемување на нивната конкурентност на глобалната сцена.



Cantwell (1991) забележува дека заедничко за групата теории на интернализација е тоа што СДИ произлегуваат од специфичните фактори на производствената гранка во која оперира ТНК, додека заедничко за теориите на СДИ кои се поврзани со економскиот раст и развој на земјите е тврдењето дека СДИ произлегуваат од интенцијата на менаџментот за раст на конкурентноста на фирмата на глобално ниво и дополнителен развој и зголемување на нивото на иновации во производствената гранка на ТНК.

2.2. Фактори и детерминанти кои влијаат врз нивото на извозот на капитал во вид на странски директни инвестиции од големите растечки економии

Во теориите за меѓународно движење на капитал постојат различни погледи на активностите на ТНК, но и различни објаснувања кои, пред сè, зависат од интересот и целите на истражувачите. Прашањата, како, на пример: *„зошто компаниите инвестираат во странство?”, „каде фирмите го лоцираат своето производство?”, и „што ја одредува природата и висината на инвестицијата во странство?”* претставуваат слични, но не и идентични прашања (Dunning, 2002). Повеќето истражувачи во областа на меѓународното движење на капитал, фокусот на своето истражување го ставаат на објаснување на причините за зголемување на производството во други држави, како и влијанието на активностите на ТНК врз економскиот и технолошкиот раст и развој на истите.

Во изминатиов период, направени се голем број емпириски истражувања за природата и детерминантите кои влијаат врз нивото на СДИ од развиените економии кон т.н. група на нови пазари, растечки економии и економии во развој. Се чини дека Dunning (2002) и Porter (1998) прават многу успешна синтеза на факторите и детерминантите на СДИ врз основа на тоа колку пати истите се прикажани како главен фактор за инвестирање во странство во трудови на разни автори, истражувачи и аналитичари. Така, Dunning (2002) ги синтетизира детерминантите за извоз на капитал во вид на СДИ од развиените економии кон остатокот од светот во три категории, и тоа: а) фактори поврзани со маркетинг и поголема промоција на производите на ТНК, б) фактори поврзани со надминување на трговските бариери, како и в) фактори поврзани со трошоците за производство. Според Dunning (2002), во првата категорија спаѓаат големината на пазарот, влезот на нови пазари, зголемување на извозот на производите на матичната компанија, потребата од близок контакт со потрошувачите, потребата од создавање регионална база на производство и извоз, како и зголемување на



конкурентноста на производите. Во втората категорија, пак, Dunning (2002) ги наведува потребата од надминување на трговските бариери, како и преферирањето на домашни производи од страна на локалните потрошувачи. Според Dunning (2002), во третата категорија детерминанти на СДИ спаѓа пристапот до ниски трошоци на работната рака, пристапот до сировини за производство, како и потребата од близина до добавувачите и дистрибутерите. Слично како и Dunning, и Porter (1998) прави еден вид синтеза на факторите кои влијаат врз нивото на СДИ. Според Porter, главен фактор за инвестирање во странство е потребата од зголемување на конкурентноста на производите на ТНК, а истото може да се постигне преку рационализација на производството и намалување на трошоците на производство и преку искористување евтини ресурси со кои располагаат земјите од интерес за инвестирање.

Фокусот врз извозот на капитал во вид на СДИ при истражувањата и анализите, значително придонесе за запоставување на природата и детерминантите на извозот на капитал во вид на СДИ од групата БРИК кон остатокот од светот. Со други зборови, бројот на анализи за природата на вложувањата во вид на СДИ од групата БРИК е навистина мал, и покрај тоа што растот на истите во последните дваесет години е фасцинантен. Новите пазари, растечките економии и економиите во развој традиционално се поврзуваат со привлекувањето капитал во вид на СДИ. Ова е и сосема разбирливо, доколку се имаат предвид емпириските истражувања (види, на пример: Graham и Wada (2001) кои покажуваат дека СДИ имаат огромни позитивни ефекти врз економскиот раст и развој на оваа група на земји.

Boston Consulting Group (2009) забележува дека значителниот раст на СДИ од групата БРИК покренува многу прашања за постулатите на теориите за меѓународниот бизнис, но и за теориите на економија на благосостојба и економски раст и развој. Притоа, географската флексибилност за набавка на сировини, производство, дистрибуција и маркетинг дава една нова димензија на теориите на меѓународно движење на капитал, теориите на индустриските односи и колективното договарање, додека активностите на ТНК од групата БРИК им помагаат на националните влади на овие земји да ги унапредат економските и социјалните цели.

Sai (1999) наведува четири детерминанти кои влијаат врз нивото на СДИ од големите растечки економии, како:

- а) пристап до нови пазари,
- б) пристап до природни ресурси,



- в) стекнување менаџерски вештини,
- г) технолошки развој, и
- д) пристап до капитал.

Исто така, Deng (2004) идентификува две дополнителни детерминанти, како:

- ѓ) воспоставување дистрибутивни мрежи и зголемување на вредноста на брендот на производите и
- е) диверзификација на производството.

Притоа, Deng (2004) забележува дека намалувањето на трошоците за производство не претставува влијателен фактор за нивото на извозот на капитал во вид на СДИ од групата БРИК, затоа што БРИК се карактеристични по ниските трошоци за производство. Исто така, Hong и Sun (2004), Deng (2004 и 2003), Wall (1997), Wong и Chan (2003), Yang (2003), Young, Huang и McDermott (1996), Wu и Chen (2001) и УНКТАД (2003) забележуваат дека пристапот до природни ресурси, техники и технологии на производство, странските системи на дистрибуција, пристапот до нови пазари, како и потребата од диверзификација на производите се основните мотиви кои влијаат врз одлуките на ТНК од групата БРИК да инвестираат во странство. Сепак, Deng (2004) забележува дека овие фактори не се значително различни од факторите кои влијаат на донесувањето одлука за инвестирање кај ТНК од развиените економии или од други земји кои не припаѓаат на групата БРИК.

Според емпириското истражување на САИТЕС и WDA (2005), највлијателните причини за инвестирање во странство, ТНК од групата БРИК ги наоѓаат во: пристапот до нови пазари, имплементација на долгорочните стратегии на ТНК од групата БРИК, пристап до технологии и техничко-технолошки процеси, подобрување на практиките на менаџмент, избегнување на трговските бариери, искористување на поволностите од политиките на привлекување инвестиции кои ги нудат странските влади, намалување на трошоците, пристап до природни ресурси и трансфер на производството во странство. Наедно, Deng (2004) забележува дека дополнителен мотив за ТНК од групата БРИК претставуваат официјалните политики на владите на БРИК преку кои се поттикнува инвестирањето на ТНК во странство, особено на оние кои се насочени кон обезбедување пристап до природни ресурси (особено железна руда, метали, нафта и природен гас), пристап до нова технологија и технолошки процеси кои потоа би можеле да се пренесат во БРИК со цел да се зголеми нивото на технолошки развој, како и да се



зголеми извозната компонента на производите преку што би се зајакнало меѓународното влијание на групата БРИК врз другите држави во светот.

2.3. Заклучок

Целта на овој дел беше утврдување на основите карактеристики на најзначајните теоретски стојалишта за меѓународно движење на капитал во вид на СДИ кои, пак, се основа на истражувањето во оваа докторска дисертација. Во зависност од критериумите и целта на истражувањето, теоретското јадро во литературата за СДИ содржи многубројни класификации на теоретските пристапи. Сепак, оние поврзани со СДИ, главно се поделени на: а) теории кои подразбираат совршено конкурентни пазари, б) теории кои подразбираат несовршени пазари и в) други теории. Со оглед на фактот дека во академската дебата за СДИ со години е доминантна тематиката на вложувањата капитал во вид на СДИ кај растечките економии, истражувачите и аналитичарите досега одговориле со голем број емпириски наоди и анализи насочени кон идентификација на факторите кои влијаат на нивото и природата на овие вложувања, како и на ефектите коишто истите ги имаат врз економскиот раст и развој на земјите во светот. Исто така, значајно е да се забележи дека во изминатите, безмалку триесет години, вложувањата на капитал во вид на СДИ беа анализирани највеќе преку еkleктичната парадигма на Џон Данинг, која и денес е доминантна и релевантна при објаснувањето на детерминантите кои влијаат врз нивото и природата на СДИ во растечките економии и економиите во развој.

Литературата за СДИ е обемна, но имајќи ја предвид целта на истражувањето која пред сè се однесува на утврдување на местото, значењето и реалната моќ на земјите од групата БРИК во светската економија, фокусот во овој дел беше ставен на факторите и детерминантите на извозот на капитал во вид на СДИ воопшто, но со посебен осврт на мотивите за инвестирање во странство на ТНК од големите растечки економии. Иако во последните десет години се забележува значителен раст на уделот на СДИ од групата БРИК во целокупните глобални текови на капитал, постои недостаток на литература која директно ги третира тековите на капитал од групата БРИК, што всушност е и причината зошто акцентот на ова истражување е врз извозот на капитал во вид на СДИ од овие земји.

Имајќи ги предвид целите на истражувањето, а тоа е да се образложи значењето и реалната моќ на земјите од групата БРИК во светската економија, теоријата на развојниот инвестициски пат на Dunning ќе биде клучната теорија врз која ќе го градиме нашето истражување. Користејќи ги нејзините постулати ќе направиме анализа на



фазите на развој на секоја земја од групата БРИК поединечно. Ваквиот пристап ќе ни овозможи да изведеме здрави заклучоци за нарушувањето на балансот на силите помеѓу водечките економии во светот под дејство на растот на БРИК.

За да може да се оствари целта на истражувањето неопходно е истата да биде поставена и остварена врз основните методолошки начела и принципи кои се иманентни за научниот метод. За таа цел, во наредниот дел ќе биде образложен научнометодолошкиот пристап врз основа на кој ќе биде спроведено истражувањето во оваа докторска дисертација.



3. Методологија на истражувањето

3.1. Вовед

Вообичаено, научното истражување во литературата се дефинира како стремеж кон дополнително знаење, односно системско проучување на определен феномен, со цел воспоставување нови факти, обично со помош на научна методологија (види Bergard, 2006). Притоа, главната разлика во истражувањата се состои во тоа каква научна методологија е користена во процесот, квалитативна или, пак, квантитативна методологија. И двете методологии се користат за различни намени. За квалитативната методологија се смета дека ‚совршено‘ се прилагодува на прашања ‚зошто‘ и ‚дали‘, додека пак преку спроведување на квантитативното истражување може да се дојде до одговор на прашањето ‚колку‘, или пак ‚каков е статистичкиот сооднос помеѓу набљудваните феномени‘.

Еден од централните проблеми за коишто расправаат научниците од областа на методологиите на истражување во светот, е кој пристап е најадекватен за истражување на општествените феномени. Се погласни се тврдењата дека примената на експерименталниот, квантитативно-аналитичниот пристап ги осиромашува општествените истражувања и доведува до резултати што се *„банални, тривијални и безначајни токму за оние на кои им се наменети“* (Cohen, Manion, 1994, стр. 25). Според Cohen и Manion (1994), позитивизмот при истражување на општествените појави и настојувањето да се симплифицираат и контролираат варијаблите во општествените истражувања на крајот доведува до нереална слика за стварноста. Затоа, покрај квантитативен пристап што го проучува универзалното, општото, егзактното, потребна е примена на квалитативен, идиографски пристап со кој ќе се испитуваат посебните, специфичните, индивидуалните карактеристики на набљудуваните феномени.

Yin (2011) забележува дека квалитативната методологија, односно емпириско истражување, во својата наједноставна форма, се состои од дефинирање на целта на истражувањето, прибирање податоци поврзани со истражувањето, анализа и интерпретирање на резултатите и, врз основа на тоа, утврдување на заклучоци. Притоа, според Yin (2011), *„прибирањето на податоци“* пред сè се однесува на прибирање податоци од примарни извори, како, на пример: анкета поврзана со темата на истражување, длабински интервјуа со однапред утврдени отворени прашања, анализа на терен на одреден феномен и слично. Од друга страна, секундарните извори (статистички податоци, анализи на набљудуваниот феномен од други автори,



новинарски написи и слично) се користат како поткрепа при анализата на податоците добиени од примарните извори. Во таа насока, заклучните согледувања од истражувањето (Yin, 2011) се еден вид триангулација помеѓу изворите на податоци (како примарни, така и секундарни), теоријата, методолошките прашања (односно целите на истражување) и перцепцијата на истражувачот. Кај емпириските истражувања, постапката на триангулација се употребува со цел да овозможи екстензивна верификација на истражувачките хипотези, адекватно на целите на истражување. Притоа, токму постапката на триангулација ја обезбедува додадената вредност и кредибилитет на едно квалитативно истражување во целокупната база на истражувања за одреден феномен.

Една од главните карактеристики на емпириското истражување е анализа на постојните или новите концепти, со цел да помогне во објаснувањето на однесувањето на одреден социолошки, економски или политички феномен (Yin, 2011). Така, имајќи предвид дека целите на ова истражување се состојат од утврдување на местото, значењето и реалната моќ на земјите од групата БРИК во светската економија, притоа согледувајќи дали растот на групата БРИК предизвикува нарушување на балансот на силите помеѓу водечките економии од светот, во оваа дисертација ќе биде применета квалитативната методологија на прибирање и анализа на податоци.

3.2. Образложение на методолошкиот пристап

Покрај научните експерименти, анкета на јавното мислење, анализа на историски податоци и слично, еден од методолошките пристапи за истражување на однесувањето на одреден општествен феномен претставува и студија на случај (Yin, 2003). Секој од наведените методолошки пристапи се карактеризира со одредени предности и слабости, кои пред сè зависат од целта на истражување, контролата која истражувачот ја има врз однесувањето на општествениот феномен, како и дали опфатот на истражувањето е врз современа или историска појава.

Yin (2003) забележува дека студијата на случај се користи во услови кога истражувачот преку истражувањето се обидува да даде одговор на прашања кои содржат „дали“, „како“ и „зошто“, кога истражувачот нема контрола врз однесувањето на феноменот од интерес на истражувањето и кога фокусот на истражувањето е насочен кон анализа на современ, наспроти историски феномен.

Како научен методолошки пристап, студиите на случај имаат важна улога во истражувања на општествените феномени (Yin, 1993; Yin 1994; и Schramm, 1971). За



Schramm (1971), преку студијата на случај истражувачот се обидува да разбере одредена одлука или збир на одлуки, одосно зошто истите се донесени, како истите се имплементираат и кои се импликациите од нивното спроведување. За Yin (1984, стр.23), *„студијата на случај се применува кога се истражува однесувањето на одреден современ феномен во контекст на сегашноста, а особено кога постојат потешкотии да се направи разграничување помеѓу однесувањето на самиот феномен од интерес за истражувањето и окружувањето во кое тој функционира“*.

Yin (1984) забележува дека за да се смета за успешна една студија на случај, истата треба да претставува логичка рамка која ќе ги инкорпорира целта на истражувањето и податоците добиени од различни извори при неговото спроведување. Притоа, кога се применува студија на случај, податоците за истражувањето може да се добијат преку различни извори, како, на пример, спроведување интервјуа со отворени прашања, директно набљудување, архивски записи, физички артефакти, статистички податоци и други релевантни информации.

При изборот на студија на случај како методолошки пристап во истражувањето, истражувачот треба одлучи дали ќе пристапи кон студија на еден или на повеќе случаи. Одлуката најмногу зависи од целите на истражувањето. Според Yin (1984, стр.47), *„студија на еден случај се смета за соодветен методолошки пристап во неколку околности, како, на пример: кога станува збор за критичен случај за тестирање на постулатите на одреден теоретски пристап, кога се работи за посебен или единствен случај, кога случајот се смета за репрезентативен примерок, кога се работи за лонгитудинална анализа на случајот, како и кога студија на еден случај може да открие нов феномен кој претходно не бил предмет на истражување во науката“*. Иако студијата на еден случај ја карактеризираат одредени предности, сепак пристапот бара внимателно испитување на карактеристиките на случајот со цел минимизирање на можностите за нивна погрешна интерпретација (Yin, 1984).

Имајќи ги предвид целите на истражувањето, ако студија на еден случај не може да произведе задоволителни заклучоци, тогаш треба да бидат испитани повеќе случаи. Ваквиот пристап, методолозите го нарекуваат студија на повеќе случаи. Главна карактеристика на овој методолошки дизајн е т.н. репликација (Hersen и Barlow, 1976). Интенцијата преку реплицирањето на анализата врз повеќе случаи се состои во проверка на валидноста на резултатите од првиот анализиран случај. Секој случај во студијата мора да биде внимателно избран, така што тоа би придонело *„(а) да се добијат слични резултати – т.н. буквална репликација, или (б) да се добијат различни*



резултати, но за предвидливи причини – т.н. теоретска репликација“ (Yin, 1984, стр.53). Најголема слабост на студијата на повеќе случаи е тоа што за нејзиното адекватно спроведување може да се јави недостаток од доволно временски и финансиски ресурси, што може да претстваува големо ограничување за еден независен истражувач при спроведување на истражувањето (Yin, 1984).

3.3. Образложение за текот и процедурата на прибирање на податоците

Согласно погоре наведеното, методолошкиот дизајн кој се користи во оваа докторска дисертација е студија на повеќе случаи, односно анализа на СДИ со потекло од групата БРИК (обем, динамика во последните десет години, нивната секторска и географска структура, како и да се утврди нивниот импакт врз растот на БРИК поединечно по економија, како и за групата БРИК во целина). Притоа, целта на истражувањето е преку спроведувањето на ваквиот дизајн да се утврди местото, значењето и реалната моќ на земјите од групата БРИК во светската економија, како и да се утврдат политекономските аспекти од нарушувањето на балансот на силите помеѓу водечките економии од светот под дејство на растот на групата БРИК. Ова имплицира дека во истражувањето ќе се користат индуктивен и дедуктивен метод со цел обезбедување валидност и релеватност на заклучоците.

Во однос на изворите на податоци, во истражувањето ќе се користат како примарни, така и секундарни извори на податоци. Примарните квалитативни податоци се состојат од статистички податоци од достапните бази на податоци на интернет-страниците на УНКТАД, ММФ, Светска банка, ИЛО и други релевантни и висококредибилни институции и/или организации. Од друга страна, секундарните квалитативни податоци произлегуваат од книги, научни трудови од академски списанија за СДИ, официјални извештаи и публикации на владите на БРИК, новинарски написи во различни списанија, весници, или на Интернет (како, на пример, интернет - статии објавени од страна на Светска банка, ММФ, УНКТАД, OECD итн.).

3.4. Заклучок

Одлуката на еден автор каква методологија ќе примени во истражувањето зависи од целите на истражувањето. Неопходно е истражувањето да биде поставено и остварувано врз основните методолошки начела и принципи што се иманентни на научниот метод. Ова ќе се манифестира низ секој од трите елементи на научниот метод:



општиот методолошки пристап, методолошката постапка и образложение за текот и процедурата на прибирање на податоците.

Определувањето на методолошкиот пристап во ова истражување претставуваше, нималку лесна задача, и тоа од следниве две причини:

- а) заради сложеноста и комплексноста на истражуваната проблематика;
- б) заради сосема малите и речиси недоволни претходни знаења за истражуваната проблематика.

Сепак, и покрај овие пречки при конкретизирањето на општиот методолошки пристап, во ова истражување ќе биде употребена квалитативната методологија, за која се очекува дека на јасен начин би можела да придонесе кон длабинска анализа на природата на капиталот во вид на СДИ од БРИК кон остатокот од светот. Со цел создавање пореална слика за општествениот феномен (во случајов растот на БРИК и хипотезата дали тоа придонесува за создавање на еден нов мултиполарен глобален економски поредок), во ова истражување ќе биде применета студија на повеќе случаи, при што ќе се користат методите на анализа и синтеза, компарација, како индуктивните и дедуктивни методи со кои ќе се испитуваат посебните карактеристики на моделот на раст и доминација во светот на земјите од групата БРИК. Во истражувањето ќе се користат примарни и секундарни извори на податоци. Очекувањата се дека ваквиот пристап ќе овозможи да се произведат здрави заклучоци кои ќе придонесат за продлабочување на академската расправа за одливот на капитал во вид на СДИ како импетус за економскиот раст на растечките економии во светот.



„Извозот на капитал во вид на странски директни инвестиции од големите растечки економии кон остатокот од светот – импликации врз глобалниот економски поредок”



Докторска дисертација

м-р Анита Блажевска

II. ИСТРАЖУВАЊЕ



4. Странските директни инвестиции од Федеративната Република Бразил кон остатокот од светот

Рамка бр. 4.1. Федеративна Република Бразил

Федеративната Република Бразил е 5-та по големина земја во светот со површина 8.358.140 km² и 209 милиони жители согласно пописот на населението од 2010 година. Бразил е наедно и 8-ма најголема економија во светот по паритет на купувна моќ и најголема економија во Латинска Америка со БДП од 2,331 трилиони американски долари во 2015, што претставува 72% од вкупниот БДП на земјите потписнички на регионалниот трговски договор помеѓу Бразил, Аргентина, Уругвај, Парагвај и Венецуела – Меркосур, и 15% од вкупниот БДП на групата БРИК. И покрај тоа што во минатото бразилската економија се карактеризираше со високата стапка на инфлација, прекумерна задолженост и државна интервенција во стопанството, сепак мерките за постигнување макроекономска стабилност, како и пазарно-ориентираните реформи кои беа преземени во 1990-те, придонесоа за подолг период на стабилност и развој и социјални придобивки особено видливи од 2000 година до сега. Главни сектори во креирањето на БДП на Бразил за 2015 се земјоделството (4,9%), индустријата (22,4%) и услужниот сектор (72,6%). Најзастапени извозни добра се автомобилите и авионите, компјутерската опрема, електричните машини, транспортна опрема, нафта и етанол, облека и текстил, чевли, железо и челик, кафе, портокали, соја, месо и месни производи и друго. Согласно последните податоци на УНКТАД за 2015 година, најголеми трговски партнери на Бразил се земјите – членки на ЕУ (22%), Латинска Америка (19%), Кина (16%), земјите-членки на НАФТА (13%), Африка (5%), Јапонија (4%), земјите-членки на АСЕАН (3%), Русија (2%), Индија (2%) и други (16%). Извозот и увозот на капитал во вид на СДИ е во континуиран пораст од 1992 година (со исклучок на кризната 2009 година кога имаше општо намалување на ликвидноста на светска ниво), па така увозот на капитал во вид на СДИ во 2015 изнесува US\$64.291 милиони (US\$2,061 милиони во 1992 година), додека извозот на СДИ во 2015 изнесува US\$3.092 милиони (US\$137 милиони во 1992 година).

Позначајни макроекономски индикатори за 2015:

- БДП (PPP): US\$2.331 трилиони;
- БДП (PPP) per capita: US\$11.322;
- Стапка на раст на БДП: -3,8%;
- Валута: Реал (BRL);
- Девизен курс (просек): US\$1 = BRL3,1;
- Учество во светскиот извоз: 1,3%;
- Дефицит на тековна сметка (% од БДП): -3,3%;
- Извоз на СДИ – кумулативен износ (31,5% од БДП);
- Увоз на СДИ – кумулативен износ (17,9% од БДП);
- Државен долг: 72,5%;
- Буџетски дефицит: 10,3%;
- Стапка на инфлација: 9%;
- Девизни резерви (вклучувајќи и злато): US\$380.290 милиони (обезбедува 18-месечна покриеност на увозот);
- Стапка на невработеност: 8,3%.
- Бруто национално штедење (% од БДП): 14,1%;
- Бруто-инвестиции (% од БДП): 17,4%.



Извор: Светска банка (<https://data.worldbank.org/>, последен пат пристапено 31.10.2019), ММФ, база на податоци на светски економски преглед (<https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/02/weodata/index.aspx>, последен пат пристапено:31.10.2019), и УНКТАД. (<https://unctadstat.unctad.org/EN/> последен пат пристапено: 31.10.2019)



4.1. Макроекономските перформанси на Бразил

Во изминатите безмалку триесет години Бразил стана една од водечките економски сили во светот каде милиони луѓе беа извлечени од сиромаштија, се појави нова средна класа. Неколку децении од 20-от век, Бразил беше една од најбрзорастечките економии во светот (Maddison, 1992). Во периодот 1950 – 1980, годишниот раст на БДП беше понизок од 4% само четири пати, иако во овој период не е забележан апсолутен пад на БДП. Спротивно на тоа, во 1980-те, приходот по глава на жител опаѓаше за 0,5% секоја година, додека во 1990-те се забележува просечен раст од 1,3%. И покрај одредени сличности во макроекономските остварувања во однос на растот на БДП, 1980-тите (во литературата познати како „загубена деценија“ за Бразил) и 1990-те се разликуваат во следново: 1980-те се карактеризираа со високо ниво на инфлација и зголемување на државната интервенција во стопанството, додека 1990-те се карактеризираат со спроведувањето на т.н. *„План – Реал“* (Ministério da Fazenda da República Federativa do Brasil, 1994), амбициозната економска програма на тогашниот министер за финансии (а подоцна и претседател на Бразил), Фернандо Енрике Кардосо, насочена кон стабилизирање на инфлацијата и нејзино доведување до едноцифрено ниво², како и кон спроведување на бројни пазарно ориентирани реформи кои придонесоа за зголемување на нивото на економски раст кон крајот на 1990-те.

Имајќи ги предвид позитивните импликации врз макроекономските перформанси на Бразил, спроведувањето на оваа програма продолжи и во изминатите десет години од страна на наследникот на претседателот Кардосо, Луис Инасио Лула да Силва. Во постоечката литература и анализи на макроекономските перформанси на Бразил, се посочува дека токму имплементацијата на оваа Програма придонела за значително подобрување на макроекономската слика на Бразил³ (види: Gambiagi и Alem, 2001; Waeg и Nazmi, 2000; Mishkin, 1999; Franco, 1999 итн.).

„Планот – Реал“ (или како што беше првично наречен „Итен акциски план“), започна да се имплементира во 1994 година, поточно од 1 јули 1994 година. Планот (Ministério da Fazenda da República Federativa do Brasil, 1994), беше поделен на три дела: 1) фискална консолидација, 2) промена на монетарната политика и 3) спроведување на реформска агенда.

² Стапката на инфлација во 1993 изнесуваше 2.975%, додека во 1995 година, како резултат на спроведувањето на Планот – Реал, истата беше намалена на 66%.

³ Види прилог 1. Позначајни макроекономски индикатори на Бразил 1992 – 2015.



- 1) Основа на Планот беше интенцијата на тогашната влада на Бразил да изврши *фискална консолидација* во висина од 6 милијарди долари (9% од вкупните трошоци на федерално ниво и 2,5% од вкупните трошоци на регионалната и локална власт). Со оглед на процените дека како резултат на сивата економија, во тоа време Бразил губеше од 40-60 милијарди долари годишно, првиот дел од *„Планот – Реал“* предвидуваше и зголемување на наплатата на даноците преку измени на законската регулатива, имплементација на бројни мерки и спроведување кампањи за зголемување на свеста кај даночните обврзници за плаќање на даноците. Наедно, една од карактеристиките на Планот беше донесување соодветна законска регулатива за уредување на финансиските обврски помеѓу централната (федералната) и регионалните и локалните власти. Согласно податоците од Министерството за финансии на Бразил, долгот по разни основи на регионалните и локалните власти кон федералната власт во тоа време изнесувал околу 38 милијарди долари. Со цел намалување на долгот, Акцискиот план предвидуваше укинување на државните гаранции за задолжување на регионалните и локалните влади до подмирувањето на нивните долгови кон централната власт, заради што истите беа и обврзани да одвојуваат околу 9% од вкупните приходи со цел намирување на долговите кон централната власт.

Значаен сегмент од првиот дел на Планот беше и *процесот на приватизација*. Имено, во периодот 1995 – 1998 година беше извршена приватизација на 80 компании во државна сопственост, меѓу кои сите телекомуникациски компании, рудниците, компаниите за производство на железо и челик, компаниите за производство и дистрибуција на нафта, голем број банки и други финансиски институции. Продажбата на овие компании генерираше приходи за централниот буџет во висина од 100 милијарди долари (Fukasaku и Pinheiro, 2000). Имајќи предвид дека приватизацијата придонесе и за зголемено ниво на техничко–технолошкиот развој на земјата, модернизација на финансискиот сектор и подобрување на информациските системи, импактот врз степенот на продуктивност и зголемување на нивото на инвестициите на Бразил беше позитивен (Ibid.). Исто така, првиот дел од Планот опфаќаше и спроведување на фискална децентрализација со која голем дел од надлежностите се пренесоа од федерално на регионално, односно локално ниво.

- 2) Со оглед на фактот дека една од главните цели на Акцискиот план беше намалување на инфлацијата и нејзино доведување до едноцифрени стапки,



вториот дел од Планот предвидуваше *промена на монетарната политика* и воопшто промена на монетарниот систем преку воведување нова валута. Најзначајната активност која ја предвидуваше овој дел од Планот беше воведување нов систем на индексација на цените, кој придонесе за постепено воведување на новата бразилска валута. Индексацијата на цените беше воспоставена преку воведување на т.н. „единица на реална вредност“ (Unidade Real de Valor – URV) во февруари 1994, која беше фиксирана со американскиот долар, односно 1URV беше еднаква на 1 американски долар. Сите даноци, договори, официјални документи, цени и слично беа деноминирани во URV, а владата преку кампањи ги охрабруваше и приватните економски агенти да ги изразуваат цените во URV, со што постепено дојде до зголемување на бројот на производи и услуги чии цени беа изразени во URV, иако официјалните парични трансакции сè уште се вршеа во тогашната бразилска валута, крузеирс реаис (Cruzeiros Reais). Кон средината на 1994, властите одлучија да воведат нова валута, наречена *Реал* чија единица беше еднаква на 1URV, или 1US долар, односно на 2.750 крузеирси. Заедно со воведувањето на новата валута, беше воведена и рестриктивна монетарна политика, односно ограничување на кредитите за извоз, воведување задолжителна резерва од 100% за нови депозити, ограничување на проширувањето на монетарната база чија интенција беше да се намали побарувачката за пари. Наедно, со цел да се изврши контрола врз потрошувачката, како и да се дестимулираат шпекулациите врз новата валута, каматните стапки на кредитите беа зголемени. Како комплементарна мерка, а со цел да се обесхрабрат големи капитални приливи како резултат на високите каматни стапки, властите извршија фиксирање на продажниот курс на Реалот (1 Реал = 1US долар), притоа дозволувајќи куповниот курс да апрецира согласно условите на пазарот.

- 3) Третиот дел од *Планот – Реал* се однесуваше на имплементација на *амбициозна реформска агенда* на владата чија основна цел беше зголемување на конкурентноста на економијата преку дерегулација, односно намалување на голем број административни бариери. Мерките за зголемување на конкуренцијата на земјата беа поделени во три групи, од кои првата група опфаќаше укинување на над 100.000 законски и подзаконски акти кои биле на сила во претходните 100 години, подобрување на надворешнотрговската размена преку укинување на монополот на јавните претпријатија за извоз на кафе и шеќер и увоз на пченица, како и елиминирање на голем број царински дозволи и давачки и укинување на голем број на административни бариери за



странски компании. Наедно, првата група на мерки за дерегулација опфаќаше и елиминирање на голем број административни бариери кои го ограничуваа извозот на капитал во вид на СДИ на годишно ниво. Втората група на мерки беше насочена кон зајакнување на политиките за заштита на потрошувачите и конкуренцијата преку донесување бројни регулативи во оваа област. Третата група на мерки опфаќаше елиминирање на мерките на ценовни контроли и приватизација на јавните претпријатија во делот на енергетиката, рударството, телекомуникациите, производството на челик, сообраќајот, дистрибуција на нафтата и слично, како и елиминирање на мерките кои обезбедуваа преференцијален третман на домашните во однос на странските инвеститори. Имплементацијата на овие мерки придонесе за значително подобрување на конкурентската позиција на Бразил и зголемување на продуктивноста на бразилската економија.

Токму имплементацијата на *„Планот – Реал“* во голема мера придонесе за стабилизација на цените, подобрување на конкурентската позиција на Бразил и подобрување на атрактивноста на земјата за странските инвеститори во периодот 1994-1997. Сепак, бразилската економија не беше имуна на Азиската финансиска криза во 1997, банкротот на Русија во 1998 и економската криза во Аргентина од 2001 година, кои имаа значителни импликации врз макроекономските перформанси на Бразил. Како последица на овие надворешни шокови, финансирањето на високи дефицити на тековната сметка стана проблематично, бидејќи инвеститорите почнаа да одбегнуваат ризик. Така, со цел да се одржи финансирањето на тековната сметка, во 1998 година Бразил мораше да склучи т.н. *стенд-бај* (СБА) аранжман со Меѓународниот монетарен фонд (ММФ) во висина од 41,5 милијарди долари, условен со строги мерки на штедење и спроведување бројни структурни реформи. И покрај СБА аранжманот со ММФ, Бразил се соочи со недостаток од увоз на капитал од странство за да ја финансира тековната сметка и да ги одржи девизните резерви на завидно ниво со цел да ја одржи стабилноста на бразилската валута, заради што во 1999 година Бразилската централна банка објави девалвација на реалот во однос на американскиот долар и промена на стратегијата на фиксен девизен курс во стратегија на таргетирање на инфлацијата. Анализирајќи ги стапките на економски раст, девалвацијата помогна за умерен пад на економската активност во 1999 од 1,2% споредено со 1,4% во 1998 година. Исто така, одржувањето на државниот долг на 48% од БДП придонесе за зголемување на довербата кај инвеститорите дека Бразил води адекватна фискална и монетарна политика, имајќи ги предвид случувањата на пазарот на капитал. Економската активност оствари раст од



4,3% во 2000 година, но екстерните фактори предизвикани од економската криза во Аргентина придонесоа за мал раст од 1,3% за 2001 година.

Во 2002 година, за претседател на Бразил беше избран Луис Инасио Лула да Силва кој продолжи со спроведување сеопфатни економски реформи што придонесоа за зголемување на економскиот раст и продуктивноста и намалување на невработеноста и сиромаштијата во земјата. Во периодот 2000 – 2005, економскиот раст порасна за 3 п.п. споредено со претходните пет години. Во 2006 година, економијата порасна за 3,9% додека во 2007 година стапката на раст изнесуваше 5,7%, а стапките на невработеност и сиромаштија бележеа континуиран пад. Како резултат на светската економска и финансиска криза од 2008/2009 година, БДП забележа пад од 0,6% во 2009 година (по растот од 5,6% во 2008 година), но економските реформи и макроекономски политики, водени пред кризата, создадоа здрави макроекономски основи кои придонесоа бразилската економија да остане релативно отпорна на превирањата на меѓународните пазари на капитал и да оствари реален раст од 7,5% во 2010 година.

Меѓутоа, иако 2010 година земјата оствари висок економски раст, во периодот 2011-2015 економскиот раст или стагнираше или се намали, како што е тоа случај во 2015 година. Имено, ако просечниот раст на БДП во периодот 2005-2010 изнесуваше 4,3%, во периодот 2010-2015 истиот бележи намалување и изнесува 1,3%. Намалувањето на растот на БДП се должи на влошувањето на фискалната позиција на земјата, што особено беше изразено во 2014 година, зголемувањето на инфлацијата, заострувањето на монетарната политика која следуваше како резултат на зголемената инфлација. И покрај импресивниот раст од претходниот период, овој период се смета како пресвртница за Бразил бидејќи до израз дојдоа некои недостатоци на економската политика, особено на страната на понудата (ОЕЦД, 2015). Во 2010 година на власт беше избрана Дилма Русеф и иако во првите години од нејзиниот мандат таа уживаше голема поддршка од повеќето Бразилци, нејзиниот втор мандат, кој започна во 2014, беше проследен со низа корупциски скандали поврзани со државниот нафтен конгломерат Петробрас и доделувањето сомнителни договори за градежни работи за изградба на хидроцентрали во Амазонија што придонесе Бразилскиот сенат на 2 декември 2015 година да ѝ изгласа импичмент. Корупциските скандали го однесоа и Лула да Силва во затвор заедно со уште многу други високи функционери, а тоа значително влијаеше и врз довербата на инвеститорите, на кредибилитетот на државните институции што понатаму придонесе за дополнителна контракција на бразилската економија. Во периодот 2014-2015 Бразил беше соочен со протести кога Бразилците протестираа против зголемувањето на даноците, корупциските скандали и зголемените трошоци за



живот, па така пред Владата на претседателот Жаир Болсонаро, се исправени бројни реформи што тој ќе треба да ги преземе со цел да го врати кредибилитетот на институциите и да ја зголеми довербата на инвеститорите. Според ОЕЦД (2015), новата влада треба да ги спроведе следниве мерки за да ја зајакне економијата на Бразил: стабилизирање на јавниот долг, постепено зголемување на возраста за пензионирање, индексирање на пензиите со инфлацијата наместо со минималната плата, да направи промена во управувањето со централната банка со цел зајакнување на нејзината независност, да го консолидира индиректното оданочување и да го зголеми опфатот на ДДВ, да осигури навремен поврат на ДДВ, да ги намали трговските бариери, да ја зајакне конкуренцијата, да ги подобри процедурите за јавни набавки со цел тие да бидат потранспарентни, да направи реформи во образованието со цел да се одговори на потребите на пазарот на труд. Имплементирањето на сеопфатни реформи во бразилското општество ќе биде многу поважно од претходно со цел понатамошно јакнење на економијата. Но овие реформи треба да бидат проследени со поголема прагматичност со цел да излезат во пресрет на предизвиците од надворешниот сектор и растот на цените.

4.1.1. Макроекономските индикатори на Бразил

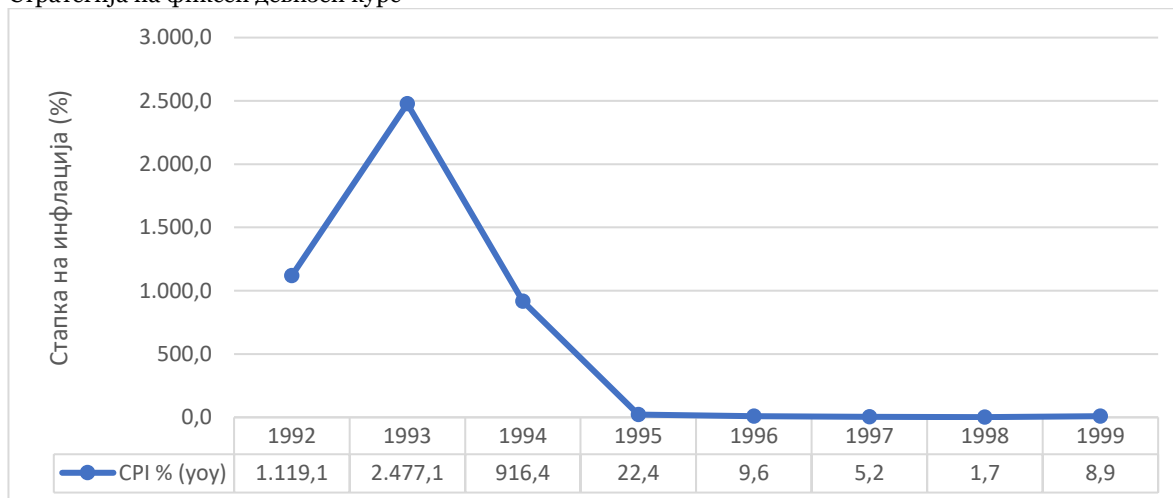
4.1.1.1. Ценовна стабилност

Во однос на ценовната стабилност на Бразил, може да се анализираат два посебни периода помеѓу 1992 и 2010 година, и тоа: а) *периодот од 1992 до 1998 година*, односно периодот пред и по воведувањето на *„Планот – Реал“* кој вклучуваше воведување нова валута и Стратегија на фиксен девизен курс, и б) *периодот од 1999 до 2015 година*, односно периодот по воведувањето на Стратегијата на инфлациско таргетирање во јуни 1999 година.

Како и останатите земји од Латинска Америка (главно Чиле, Мексико и Аргентина), во раните 90-ти години од минатиот век, Бразил се соочуваше со висок трговски дефицит, како и неконсолидирани јавни финансии кои предизвикуваа прекумерно печатење на пари, а со тоа и високи стапки на инфлација. Инфлацијата во Бразил забележуваше растечки тренд од доцните 80-ти години, притоа достигнувајќи рекордно високо ниво од 2.477,1 % на годишна основа во 1993 (Графикон бр. 4.1.).



Графикон бр. 4.1. Стапка на инфлација (годишна стапка на промена) во време на примена на Стратегија на фиксен девизен курс



Извор: ММФ, база на податоци на Светски економски преглед (податоците се преземени од: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/02/weodata/index.aspx>, последен пат пристапено:31.10.2019)

Како што беше елаборирано претходно, после многу неуспешни обиди за намалување и контрола на инфлацијата во периодот од 80-те и почетокот на 90-те години од минатиот век, тогашната влада на претседателот Итамар Франко во јули 1994, го воведо *„Планот – Реал“* во кој една од главните цели беше постигнување ценовна стабилност, преку воведување нов систем на индексација на цените, како и воведување на Стратегија на фиксен девизен курс со која бразилскиот реал(R\$) беше *de facto* фиксиран за американскиот долар.

Анализирајќи ја стапката на инфлација во периодот пред и по воведувањето на *„Планот – Реал“*, може да се заклучи дека програмата ја постигна целта. Во јуни 1994 (еден месец пред воведувањето на Планот), годишната стапка на инфлација го достигна историски највисокото ниво (од 4,922%), додека во јуни 1999 година, истата изнесуваше околу 4,5% (Графикон бр. 4.1.). Според Ffrench - Davis (2003), три фактори го објаснуваат успехот на Планот при намалувањето и контролата на инфлацијата: фиксирањето на девизниот курс, намалувањето на трговските бариери и царинските тарифи, како и имплементацијата на новиот систем на индексација на цените.

По воведувањето на Стратегијата за фиксен девизен курс, а во насока на контрола на инфлацијата, бразилските власти применуваа строга контрола на кредитирањето во земјата преку континуирано зголемување на номиналната и реалната каматна стапка (Barbosa-Filho, 2008). Резултатот од ваквата политика беше ниска инфлација, но и зголемување на краткорочните капитални приливи (пред сè портфолио инвестиции) кои се користеа за финансирање на дефицитот на тековната сметка.



Економската криза во Мексико во периодот 1994 - 1995 година, негативно се одрази врз економијата во Бразил (Calderon и Schmidt – Hebbel, 2003), односно имаше „текила“ ефект (Parente и Edward, 2000; Lederman et.al, 2000). Првичниот резултат на овој екстерен шок беше намалување на увозот на СДИ, како и драстично намалување на девизните резерви, што упатуваше на можна девалвација на бразилската валута. Очекувајќи дека девалвацијата може да предизвика инфлаторен шок, Централната банка не се одлучи за девалвација на реалот, туку за промена во политиката на девизен курс преку воведување метод на прилагодување на девизниот курс или т.н. „ползечко врзување“ на девизниот курс на реалот (Calderon и Schmidt – Hebbel, 2003). Покрај ваквата политика, Централната банка продолжи со зголемување на номиналната каматна стапка⁴, а со цел привлекување на краткорочни приливи на капитал од странство, како би се одржало нивото на девизни резерви. Овие ортодоксни мерки придонесоа за спречување на шпекулативните притисоци врз реалот, како и за зголемување на девизните резерви за околу 61,2% во периодот помеѓу декември 1994 и јуни 1995⁵, со што беше спречена валутна криза во земјата, а со тоа и високи стапки на инфлација. Сепак, колатерален негативен ефект од ваквите мерки беше забавувањето на стапката на економски раст, што влијаеше на зголемувањето на јавниот долг и на буџетскиот дефицит. Исто така, политиката на високи номинални каматни стапки создаваше значителни тешкотии за бразилските компании во обезбедувањето пристап до свеж капитал, кое сериозно ја нарушуваше стабилноста на банкарскиот сектор.

Слично како и економската криза во Мексико, и Источноазиската криза во 1997 година создаде притисоци врз реалот и веројатност за нарушување на ценовната стабилност, што упатуваше на екстремно високата ранливост на бразилската економија од надворешни фактори. Со цел соодветен одговор на овие ефекти, Централната банка продолжи со дополнително зголемување на номиналните каматни стапки, додека тогашната влада на претседателот Фернандо Енрике Кардосо спроведе остри мерки на штедење, односно намалување на буџетската потрошувачка. Во прво време, овие мерки придонесоа за враќање на довербата од страна на економските агенти (Amann и Ваег, 2000).

Последователно на кризите во Мексико и Источноазиските економии, во текот на 1998 година, бразилската економија се соочи и со ефектите од должничката криза во Русија. Поучени од претходните случаи, властите во Бразил продолжија со

⁴ Според податоците на Централната банка на Бразил, во периодот помеѓу декември 1994 и март 1995, номиналната каматна стапка порасна од 56,4% на 65% на годишно ниво.

⁵ Податоците се од Централната банка на Бразил.



дополнителна консолидација на јавните финансии и зголемување на номиналната каматна стапка. Овие мерки не беа доволни да се спречи намалување на девизните резерви, што ја принуди владата на Бразил да склучи стенд бај аранжман со ММФ во висина од 40 милијарди долари, под услов да продолжи со намалување на буџетската потрошувачка и да спроведе либерализација на тековите на капитал и трговијата. Сепак, аранжманот со ММФ не придонесе за враќање на довербата на пазарите на капитал и во јануари 1999, владата на претседателот Кардосо прогласи указ за напуштање на Стратегијата на фиксен девизен курс и воведување на флукуирачки девизен курс и Стратегија на инфлациско таргетирање со очекувања дека истата ќе придонесе за поголема рационалност и транспарентност на монетарната политика (Blanchard, 2004). Во јуни 1999, Централната банка започна со примена на Стратегија на инфлациско таргетирање и го објави првиот Извештај за инфлацијата. Притоа, значајно е да се истакне дека моделот на спроведување на Стратегијата на инфлациско таргетирање во Бразил е базиран на моделот кој го спроведува Централната банка на Велика Британија.

Девалвацијата на валутата (за околу 40%) која следуваше по објавувањето на промената на начинот на водење на монетарната политика имаше релативно незначителен ефект врз стапката на инфлација (Arestis et al, 2008). Во текот на 1999, стапката на инфлација беше релативно стабилна, притоа достигнувајќи ниво од 8,9% (Графикон бр. 4.1). Според Arestis et al (2008), фактот дека девалвацијата на валутата не предизвика инфлаторен шок се должеше најмногу на високата стапка на невработеност, која беше резултат на мерките за штедење кои владата на Бразил мораше да ги спроведе согласно договорот со ММФ од 1998, недостатокот од ликвидност за компаниите заради екстремно високите номинални каматни стапки, како и високите царини и акцизи кои властите ги имплементираа со цел да ги обесхрабрат шпекулативните ефекти врз реалот (Cysne, 2000).

Според Barbosa-Filho (2008), набљудувано од аспект на ценовната стабилност на земјата, 1999 година се смета како година на транзиција. Како што е прикажано во Табела бр.4.1., од 1999 година, Централната банка на Бразил ги утврдува таргетите за стапката на инфлација, притоа воспоставувајќи долен и горен лимит на инфлацијата, како и интервал на толеранција. Во периодот од 1999 до 2002 година, интервалот на толеранција беше 2 п.п. под или над долниот и горниот лимит, додека за периодот од 2003 до 2005 година интервалот беше зголемен на 2,5 п.п., за да биде во периодот од 2005 до 2010 година интервалот на толеранција задржан на 2 п.п.



Табела бр. 4.1. Инфлациско таргетирање во Бразил (во %)

| Година | Таргет | Интервал на толеранција | Долен лимит | Горен лимит | Остварена стапка |
|--------|--------|-------------------------|-------------|-------------|------------------|
| 1999 | 8 | 2 | 6 | 10 | 8,9 |
| 2000 | 6 | 2 | 4 | 8 | 5,9 |
| 2001 | 4 | 2 | 2 | 6 | 7,6 |
| 2002 | 3,5 | 2 | 1,5 | 5,5 | 12,5 |
| 2003 | 4 | 2,5 | 1,5 | 6,5 | 9,3 |
| 2004 | 5,5 | 2,5 | 3 | 8 | 7,6 |
| 2005 | 4,5 | 2,5 | 2,5 | 6,5 | 5,7 |
| 2006 | 4,5 | 2 | 2,5 | 6,5 | 3,1 |
| 2007 | 4,5 | 2 | 2,5 | 6,5 | 4,4 |
| 2008 | 4,5 | 2 | 2,5 | 6,5 | 5,9 |
| 2009 | 4,5 | 2 | 2,5 | 6,5 | 4,3 |
| 2010 | 4,5 | 2 | 2,5 | 6,5 | 5,9 |
| 2011 | 4,5 | 2 | 2,5 | 6,5 | 6,5 |
| 2012 | 4,5 | 2 | 2,5 | 6,5 | 5,8 |
| 2013 | 4,5 | 2 | 2,5 | 6,5 | 5,9 |
| 2014 | 4,5 | 2 | 2,5 | 6,5 | 6,4 |
| 2015 | 4,5 | 2 | 2,5 | 6,5 | 10,6 |

Извор: Централна банка на Бразил (податоците се преземени од: <https://www.bcb.gov.br/en/monetarypolicy/historicalpath>, последен пат пристапено на 06.11.2019) и ММФ, база на податоци на светски економски преглед (податоците се преземени од: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/02/weodata/index.aspx>, последен пат пристапено: 31.10.2019).

Стапката на инфлација беше 4,9% и 7,1% во 1999 и 2000 година соодветно, и остварената стапка соодветствуваше со поставените лимити. Сепак, во 2001 и 2002 година, бразилската економија беше под влијание на неколку значајни надворешни и внатрешни политички и економски фактори⁶, кои значително се одразија и врз стапката на инфлација. Стапката на инфлација во 2001 година достигна ниво од 6,8% што беше за 0,8 п.п. над утврдениот горен лимит, додека во 2002 стапката на инфлација достигна ниво од 8,4% што беше за 2,9 п.п. повеќе од утврдениот горен лимит. Според Libanio (2010), реалот забележа значителна депрецијација за околу 20%, односно 50% во 2001 и 2002 година соодветно. Следствено на тоа, се смета дека отстапувањето на стапката на инфлација во 2001 и 2002 година од утврдените лимити во голема мера се должи на депрецијацијата на бразилската валута. И покрај конзервативните економски политики на новиот претседател да Силва и високите каматни стапки, високата стапка на инфлација од 14,8% забележана во 2003 се смета дека е резултат на продолжените ефекти од 2002 година. Во 2004 година, растот на регулираните цени влијаеше врз

⁶како, на пример, енергетската криза и сушата во земјата во 2001, терористичкиот напад на кулите близначки во Њујорк на 11 септември и дождичката криза во Аргентина во 2001 година, финансиската криза поврзана со преценетите акции на компаниите во информатичко-комуникациската технологија (т.н. dot-com bubble) и сл.



зголемувањето на стапката на инфлација која изнесуваше 6,6%, односно 1,1% над утврдениот таргет. Апрецијацијата на девизниот курс и зголемената понуда на земјоделски производи (пред сè сојата и оризот) придонесоа стапката на инфлација во 2005 и 2006 година да биде во рамките на утврдениот долен или горен лимит. Во 2007 година, стапката на инфлација изнесува 3,6% и истата е најниска во целиот период од воведувањето на Стратегијата на инфлациско таргетирање до 2010 година, за кое се проценува дека е исто така резултат на апрецијацијата на реалот. Како резултат на надворешни фактори, главно прегревањето на светската економија во 2008 година и зголемувањето на цените на храната, стапката на инфлација се зголеми на 5,7% што беше 1,2% над утврдениот лимит, меѓутоа во рамките на утврдениот горен и долен лимит. Слично, и во 2009 и 2015 година стапката на инфлација беше над утврдените лимити, што значително влијаеше врз животниот стандард на населението.

Во периодот 1999 – 2015 година, само во пет од шеснаесет години, е забележано отстапување на остварената стапка на инфлација од утврдените лимити од страна на Комитетот за монетарна политика при Централната банка на Бразил. Отстапувањето е забележано само во годините по 1999 година. Освен тоа, се чини дека инфлацијата беше во рамки на утврдените лимити само кога девизниот курс забележуваше апрецијација и надворешните финансиски фактори го дозволуваа тоа. Ова го наметнува прашањето на одржливост на ваквата политика споредено со другите земји од Латинска Америка, а особено со другите земји кои спроведуваат Стратегија на инфлациско таргетирање (ОЕЦД, 2015).

4.1.1.2. Структура и движење на бруто домашниот производ

Согласно податоците од 2018 година, Бразил е 9-та по големина економија во светот (по паритет на куповна моќ) и исто така 8-ма по големина според БДП по номинални цени. Ова претставува подобрување за 3 позиции споредено со 1992 година, кога Бразил беше 11-та по големина економија во светот според паритет на куповната моќ. Според последните прогнози на РвС (2014), прогнозите се дека до 2050 година Бразил ќе биде една од 5-те најголеми економии во светот според БДП во номинален износ.

Согласно расположливите податоци на ММФ, во 2015 година, БДП по глава на жител во Бразил изнесуваше 8.750 долари споредено со 2.346 долари во 1992 година. Очекувањата се дека ваквиот тренд ќе продолжи и во иднина. Исто така, Бразил беше една од малкуте земји во светот која успеа брзо да се справи со последиците од светската економска криза во 2008-2009 година, притоа забележувајќи стапка на раст од 7,5% во



2010 година, која е исто така највисока стапка забележана во периодот 1992 – 2010 година. Бразил оствари и голем политички успех, имајќи овде предвид дека Светската фудбалска федерација и Меѓународниот олимписки комитет одлучија светското првенство во фудбал во 2014 и летните олимписки игри во 2016 година да се одржат во Бразил.⁷ Меѓутоа, за разлика од другите растечки економии кои брзо закрепнаа по кризата и се вратија на стапките на брз и динамичен раст, Бразил во периодот 2010-2015 бележи надолен тренд на економски раст. Ова највеќе се должи на политичката криза која произлезе по обелоденување на аферата за големиот градежен конгломерат Odebrecht кој во соработка со менаџментот на државната нафтена компанија Petrobras потплатувале високи државни функционери за да добиваат тендери за градежни договори. Ова предизвика големо намалување на довербата кај инвеститорите и кредибилитетот на институциите. ОЕЦД (2015) го смета овој период за пресвртница за Бразил. Иако во блиска иднина се очекува дека економскиот раст ќе стагнира, очекувањата на долг рок се дека преземените реформи ќе придонесат кон враќање на довербата и остварување на високи стапки на економски раст како во годините пред светската економска криза.

Графикон бр. 4.2 . Стапка на економски раст (1992-2015)



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено:31.10.2019);

Сепак, како што може да се забележи на Графикон бр. 4.2., во периодот 1992-2010 година трендот на економскиот раст е прилично волатилен. Волатилноста главно се должи на ефектот од **екстерните шокови врз бразилската економија** (кризите во Мексико во 1994, Источноазиската криза во 1997, должничката криза на Руската Федерација во 1998, финансиската криза поврзана со преценетите акции на компаниите од ИТ секторот во 2000, терористичкиот напад врз кулите-близначки во Њујорк од 2001 година, банкротот на Аргентина во 2002 година, војната во Ирак во 2003 година, светската економска криза во 2008/2009 година), **внатрешните политички фактори** (стравувањата од промената на власта и доаѓањето на левоориентираната

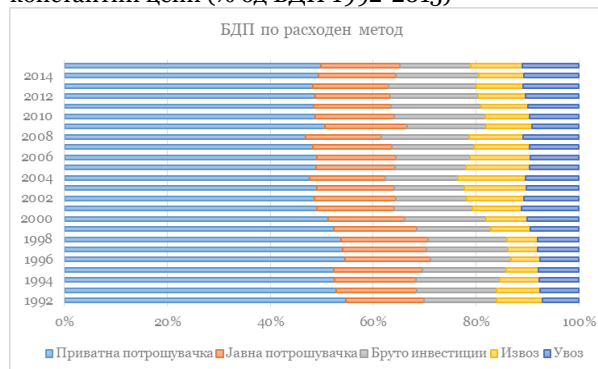
⁷ Бразил за првпат беше домаќин на Светското првенство во фудбал во 1950 година.



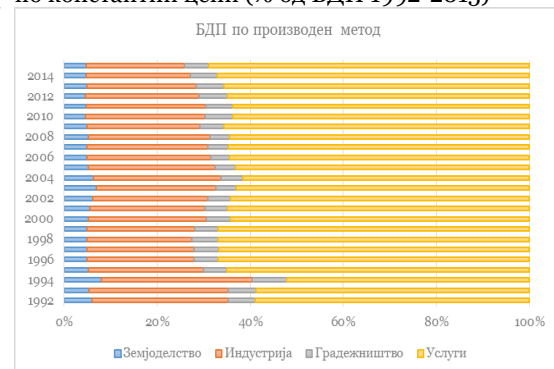
влада на Инасио Лула да Силва во 2002, што во 2003 година предизвика криза на доверба кај инвеститорите), како и **некои економски фактори** (како, на пример, сушата и недостатокот од електрична енергија од 2001 година).

Иако во текот на 1990-те беа спроведени значајни реформи од кои повеќето имаа цел зголемување на економскиот раст и конкурентноста на бразилската економија, сепак анализирајќи го движењето на стапката на раст на БДП, може да се каже дека овие реформи не придонесоа кон значително зголемување и/или одржување на стапката на раст и зголемување на потенцијалот на бразилската економија. Во периодот 1991-2015 година, просечната стапка на економски раст на Бразил изнесува 2,6%, при што во периодот 1991-1999, кога се применуваше Стратегија на фиксен девизен курс, просечната стапка на раст изнесува 2,3%, додека во периодот 1999-2015, кога се применува Стратегијата на инфлациско таргетирање, просечната стапка на раст изнесува 2,7%.

Графикон бр. 4.3. БДП по расходен метод, по константни цени (% од БДП 1992-2015)



Графикон бр. 4.4. БДП по произведен метод, по константни цени (% од БДП 1992-2015)



Извор: УНКТАД, база на податоци (<https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено: 31.10.2019)

Анализирано според **расходната страна на БДП** (Графикон бр. 4.3), во периодот 1992-2010 година, финалната потрошувачка забележа просечна стапка на раст од 0,1% на реална основа. Притоа, просечната стапка на раст на приватната потрошувачка изнесува 0,5%, додека просечната стапка на раст на јавната потрошувачка изнесува 0,5%. Во истиот период, просечната стапка на раст на бруто-инвестициите (инвестиции во основни средства и промена на залихи) изнесува 0,5%. Просечната стапка на извозот и увозот изнесува 1,7%, односно 2,6% соодветно, што значи дека нето извозната побарувачка има негативен придонес кон економскиот раст за периодот 1992-2015 година. Во овој период се забележува постепено намалување на финалната потрошувачка (приватна и јавна), за сметка на постепен раст на учеството на бруто-инвестициите и извозот. Притоа, од 2000 до 2015 година се забележува умерен тренд на раст на увозот што може да се поврзе со растот на бруто-инвестициите. Во 2015



година, согласно последните расположливи податоци, извозот бележи највисока стапки на раст од 17,1%, што е и највисока стапка на раст на извозот остварена во анализираниот период.

Според **производната страна на БДП** (Графикон бр. 4.4), во периодот 1992-2010 година, највисок просечен раст на активноста се забележува во секторот Услуги од 0,8%. Растот на земјоделството е волатилен во текот на целиот период и под значително влијание на движењата на цените на храната, што беше особено изразено во периодот 2005-2015 година, имајќи притоа предвид дека Бразил е најголем извозник на соја, кафе, портокали, месо и месни производи. После пет години континуирано намалување, во 2015 година Индустијата забележува раст од 1,9% што претставува и највисок раст за таа година споредено со другите компоненти од производната страна на БДП. Градежништвото бележи намалување од 7%, но тоа се должи на фискалната консолидација, односно намалувањето на буџетските капитални расходи.

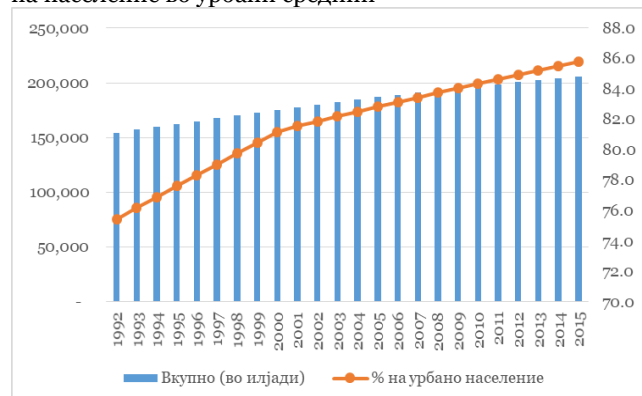
4.1.1.3. Пазар на труд

Во согласност со првите дефинитивни податоци од спроведениот попис во 2010 година, во Бразил живеат околу 191 милион жители, што ја прави земјата 5-та најголема земја во светот според бројноста на населението. Притоа, дистрибуцијата на населението е изразито нерамномерна. Поголемиот дел од Бразилците живеат покрај брегот на Атлантскиот Океан, додека внатрешноста на земјата околу амазонскиот басен е речиси ненаселена. Како што може да се види на Графикон бр. 4.5. подоле, околу 88% од населението живеат во урбаните средини (густо населени области) кои се претежно лоцирани по должина на 300 километарскиот брег на Атлантскиот Океан, додека 12% од населението живее во внатрешноста на земјата.

Следствено, како што може да се забележи и на Слика бр. 4.1., најгусто населени се републиките Сао Пауло (со главен град Сао Пауло), Минас Гераис (со главен град Бело Хоризонте), Рио де Жанеиро (со главен град што го носи истото име) и Бахиа (со главен град Салвадор). Оттаму, републиката Сао Пауло (со околу 41 милион жители) е индустриски и економски најразвиената република во Бразил која во 2010 година според податоците на Бразилскиот институт за географија и статистика опфаќа околу 33,1% процент од вкупниот БДП на Бразил.



Графикон бр. 4.5. Број на вкупно население и процент на население во урбани средини



Слика бр. 4.1. Густина на население по републики



Извор: УНКТАД, база на податоци (<https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено:31.10.2019) и Бразилскиот институт за географија и статистика – IBGE (<https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/en/agencia-press-room/2185-news-agency/releases-en/10523-ibge-releases-state-maps-of-population-density>, последен пат пристапено:31.10.2019).

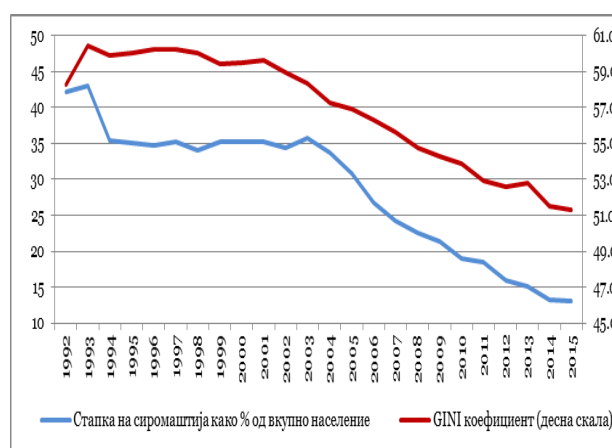
Бразил е земја со една од највисоките стапки на нееднаквост мерено според дистрибуцијата на доходот, при што доходот на населението е највисок во републиките со најмногу население и обратно. Имено, според последните податоци на Светската банка, GINI коефициентот (кој ја мери нееднаквоста на дистрибуција на доходот или нееднаквоста на распределбата на богатството) за Бразил изнесува 49%, што ја става земјата на високото 19 место во светот (при што прворангирана е Лесото со највисок GINI индекс, односно највисока нееднаквост на доходот). Притоа, стапката на сиромаштија изнесува нешто над 20%, што исто така може да се смета за висок процент.

Сепак, значајно е да се истакне дека стапките на сиромаштија и нееднаквост на доходот во периодот 1992 - 2015 бележат континуиран пад (Графикон бр. 4.6.), со што во 2015 нееднаквоста забележа историски минимум од 51,3%, додека најмала стапка на сиромаштија беше забележана во 2014 од 7,4% за да изнесува 8,7% во 2015. Намалувањето е резултат на повеќе фактори. Доведувањето на инфлацијата до едноцифрени бројки придонесе да се намали инфлациониот данок врз доходот на населението (особено на најсиромашните категории) и во одреден степен придонесе за умерено намалување на нееднаквоста на доходот. Наедно, Графикон бр. 4.7. го прикажува БДП по глава на жител во 27-те републики во Бразилската Федерација и нивни еквивалентни земји во светот мерено преку овој индикатор. Може да се забележи дека постои значителна разлика во доходот помеѓу различните републики. Меѓутоа, значајно е да се истакне дека доходот е значително зголемен во последниот период. На пример, БДП по глава на жител во републиките Маранхао и Пиауи во 1950, кога во Бразил се одржа за прв пат Светското првенство во фудбал, беше на исто ниво со БДП по глава на жител во Авганистан и Бенин за 2011 година. Но, БДП по глава на жител во



овие две бразилски републики е зголемен за 7 пати и во 2010 е приближно еднаков на БДП по глава на жител во Кралството Јордан. Исто така, републиката Рио де Жанеиро во 1950 по БДП по глава на жител била на исто ниво со Перу, додека во 2010 година е на нивото на Естонија. Како целина, во 1950-те, Бразил бележеше исто ниво на развој со Египет, додека во 2010 година е на исто ниво со Федерацијата Свети Кристофер и Невис од Британскиот комонвелт на независни нации.

Графикон бр. 4.6. Стапка на сиромаштија (во%) и дистрибуција на доход GINI (1992- 2015)



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено: 31.10.2019) и Бразилскиот институт за географија и статистика – IBGE (<https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/en/agencia-news/2184-news-agency/news/23316-poverty-grows-and-poor-population-in-2017-amounts-to-54-8-million>, последен пат пристапено:31.10.2019).

Графикон бр. 4.7. БДП по глава на жител во 27-те републики во Бразил и нивни еквивалентни земји во светот



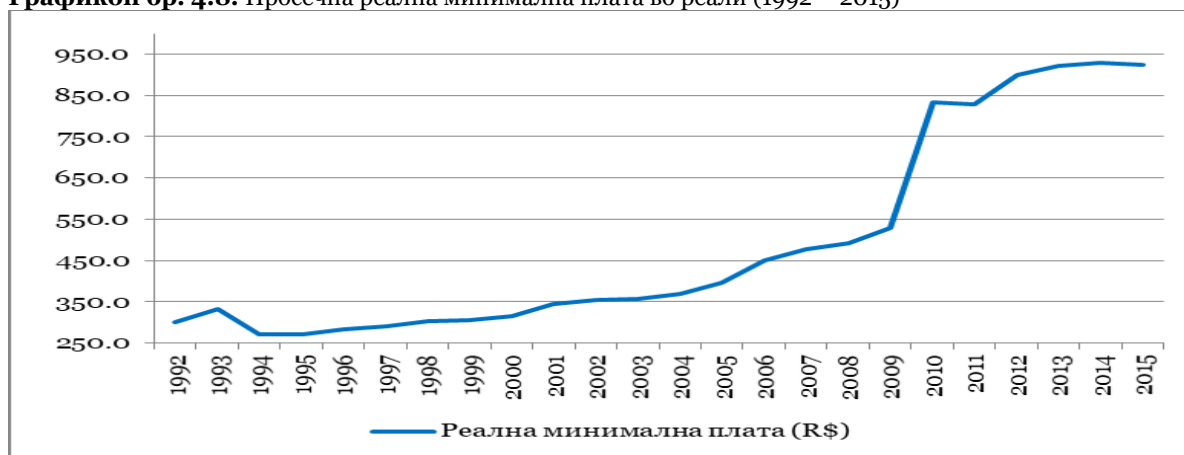
Извор: Economist, 2014 (преземено од: <https://www.economist.com/node/21604202/all-comments?page=1>, последен пат пристапено:31.10.2019)

Во периодот 2000-2015, повеќе од 20% од вкупното население беше извлечено од екстремна сиромаштија. Како што се забележува и на Графикон бр. 4.6 намалувањето на стапките на сиромаштија и нееднаквоста на доходот е поизразено во периодот по 2003 година, кога владата на Лула да Силва ја презеде власта и која се смета за година кога биле направени најмногу реформи за подобрување на состојбата на пазарот на труд. Со доаѓањето на власт во 2003 година, Лула да Силва предложи бројни мерки, како, на пример, двојното зголемување на минималната плата (Графикон бр. 4.8) со цел зголемување на паритетот на куповната моќ, реформи за подобрување на квалитетот на образованието, зголемување на бројот на години поминати во училиште, зголемување на јавните инвестиции во образованието и слично. Наедно, владата на Лула да Силва ја вовеле и мошне популарната мерка „Фамилијарен грант“ („Bolsa Família“) која сè уште го зазема централното место во социјалната политика на бразилската влада. Преку оваа мерка, Владата обезбедува финансиска помош за сиромашните бразилски семејства, која е условена со задолжително образование и вакцинирање за децата. Воведувањето



на оваа мерка беше со цел намалување на сиромаштијата на краток рок преку директни парични трансфери и на долг рок преку условени парични трансфери. Според Afonso et al (2011), со истата се даде дополнителен акцент и врз важноста од образованието и човечкиот капитал преку обезбедување бесплатно образование за децата. Согласно расположливите податоци (види ILO, 2009), мерката „Фамилијарен грант“ е процената на 0,5% од БДП на Бразил и околу 2,5% од вкупните расходи на федералниот буџет. Со истата се опфатени околу 12,7 милиони семејства или околу 25% од вкупното население (Ibid).

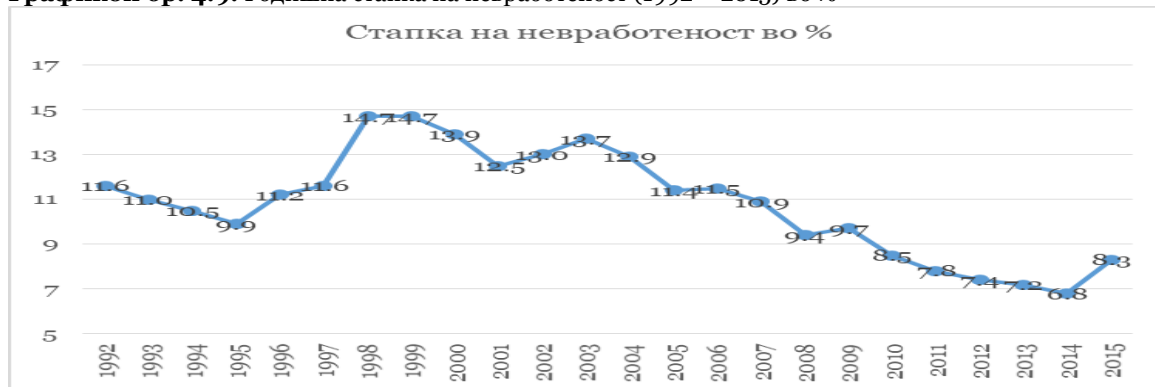
Графикон бр. 4.8. Просечна реална минимална плата во реали (1992 – 2015)



Извор: IPEA - Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

Покрај горенаведените мерки, беа воведени и мерки за намалување на сивата економија која во 2003 беше процената на 21,4% од БДП (Barbosa Filho, 2012) и укинување на голем број ограничувачки мерки (особено на казните за работодавачите за отпуштање на работниците) за кои се смета дека значително придонесуваа кон нефлексибилноста на пазарот на труд.

Графикон бр. 4.9. Годишна стапка на невработеност (1992 – 2015) во %



Извор: ММФ, база на податоци на светски економски преглед (податоците се преземени од: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/02/weodata/index.aspx>, последен пат пристапено: 31.10.2019)



Следствено, како што може да се забележи на Графикон бр. 4.9, во периодот по 2003 година кога беше забележано највисокото ниво од 12,3%, стапката на невработеност бележи континуирано намалување при што, во 2015 истата изнесува 8,3%. Намалувањето на стапката на невработеност е проследено и со намалување и на сивата економија која споредено со процените за 2003 се намали за 4 п.п. и во 2010 изнесува 16,8% (Barbosa Filho, 2012).

Во своето неодамнешно истражување, Barbosa Filho et al (2014) наведуваат дека подобрувањето на макроекономското окружување има клучно влијание врз намалувањето на невработеноста. Согласно истите автори, намалувањето на ризиците во бизнис операциите како резултат на попредвидливо макроекономско окружување ги стимулираше инвестициите и придонесе за зголемување на вработувањето. Исто така, Barbosa Filho et al (2014) наведуваат дека задржувањето на клучните макроекономски политики (ниска инфлација, придржување кон роковите во извршувањето на договорите и намалените политички ризици) придонесе кон зголемување на институционалниот капацитет и економската активност, кои придонесоа за намалување на невработеноста и на стапката на сива економија. Истите автори наведуваат дека намалувањето на невработеноста се должи и на реформите во образованието кои придонесоа процентот на население кое има завршено високо образование да се зголеми од 23,5% во 2002 на 33% во 2009 година. Зголемувањето на високообразованите кадри придонесе и за подобрување на структурата на пазарот на труд имајќи предвид дека бразилската економија има недостаток од образован кадар (Neri, 2010). Наедно, подобрените перформанси на пазарот на труд се должат и на зголемувањето на регистрацијата на неформалните работници како резултат на зголемената побарувачка за формализирање на нивниот труд со цел да можат да подигнат станбен кредит, кое пак зависи од формален доказ за доход и редовно вработување.

4.1.1.4. Увозот и извозот на Бразил

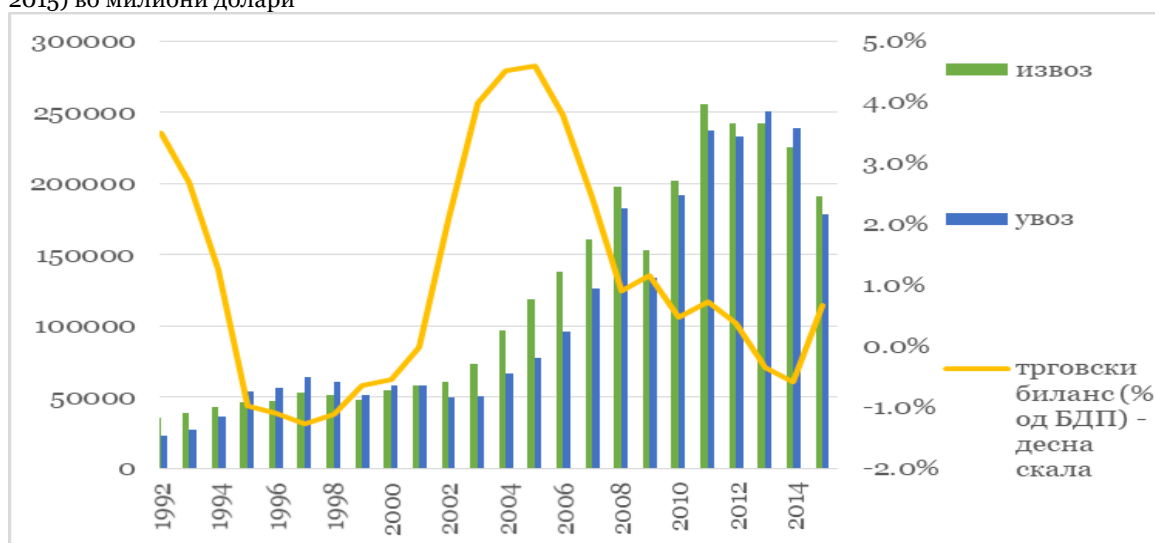
Согласно последните податоци на УНКТАД, во 2015 година **вкупниот извоз** на Бразил достигна ниво од 191 милијарда долари. Имено, во 1992 вкупниот извоз на Бразил изнесуваше само 39 милијарди долари и во последните години е неколкукратно зголемен. Зголемувањето на извозот на Бразил се должи на голем број надворешни и внатрешни фактори, но пред сè би се истакнале зголемувањето на отвореноста на економијата, вклучувањето во голем број трговски блокови (Unasul, Mercosur, Cairns



Group и др.), подобрувањето на деловното окружување и политиките за одржување на макроекономската стабилност.

Бразил е исто така полноправен член на Светската трговска организација и е една од водечките земји во преговорите за развојната агенда од Доха, чиј главен акцент е ставен врз намалување на трговските бариери во светот со цел зголемување на глобалната трговија.

Графикон бр. 4.10. Увоз и извоз на стоки и услуги на Бразил и биланс на трговската сметка (1992-2015) во милиони долари



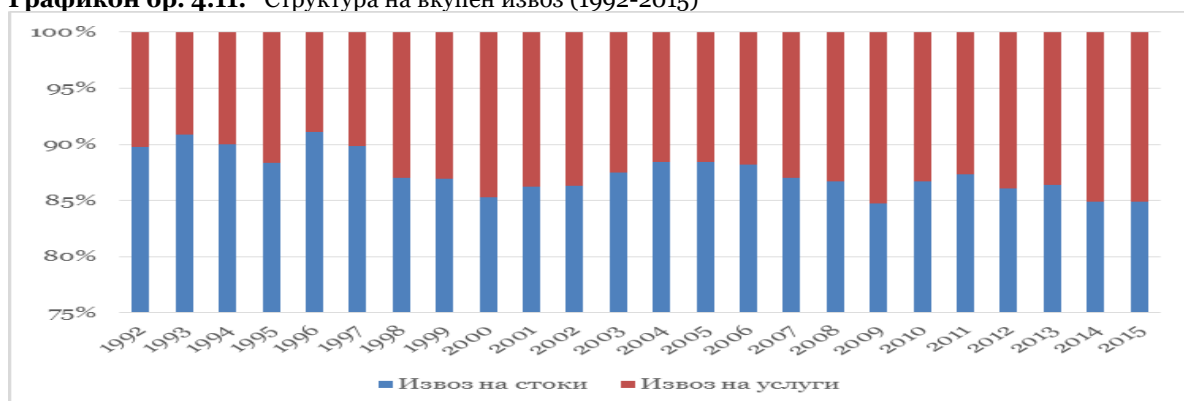
Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено:31.10.2019)

Соодветно, и **вкупниот увоз** бележи континуиран раст, при што во 2015 година истиот достигна ниво од 171 милијарда евра, што исто така претставува повеќекратно зголемување споредено со 1992 кога увозот изнесуваше 27 милијарди долари. Во анализираниот период (Графикон бр. 4.10.) **трговскиот биланс** забележува одредени осцилации, при што во поголемиот период извозот го надминува увозот, односно остварен е позитивен биланс или трговски суфицит.

Во рамки на вкупниот извоз, поголемо учество има извозот на стоки кој во 2010 година изнесуваше 86,5%, додека остатокот од 13,5% се однесува на извозот на услуги. Ваквиот тренд (Графикон бр. 4.11.) е забележлив и за целиот анализиран период, при што просечното учество на извозот изнесува околу 87,8% додека просечното учество на услугите изнесува околу 12,2%.



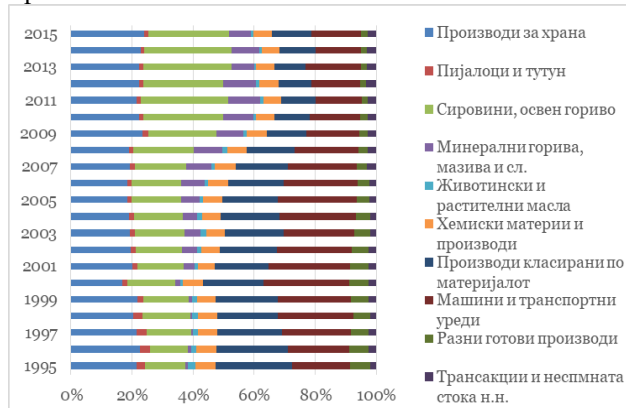
Графикон бр. 4.11. Структура на вкупен извоз (1992-2015)



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено:31.10.2019)

Како што може да се забележи на Графикон бр. 4.12., од аспект на структурата на извозот на стока анализирано по група на стоки, во периодот 1995-2010 најголемо учество има храната, суровините (освен гориво), машините и транспортните уреди, минералните горива, мазивата и друго. Речиси половина од вкупниот извоз на стоки опфаќаат суровините, следено од полупроизводи, производи за широка потрошувачка и капитални добра. Во рамки на поединечните групи на извозни производи, најголемо учество имаат железната руда, нафтените производи, сојата, шеќерот и шеќерната репка и кафето. Во рамки на светскиот извоз, Бразил е исто така најголем извозник на соја, пилешко месо, тутун, овошни сокови, желатин и восок, авиони и делови за авиони и лекови и фармацевтски производи за животни.

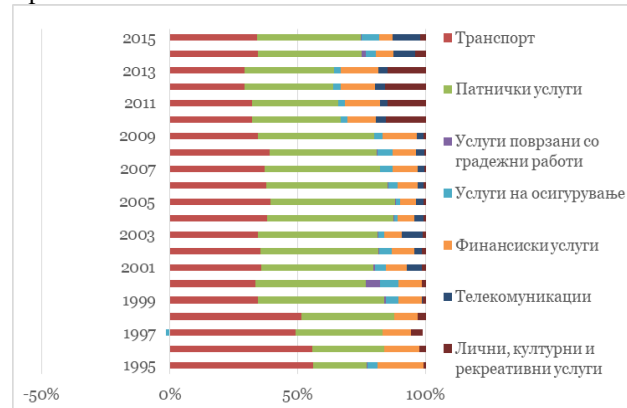
Графикон бр. 4.12. Структура на извоз на стоки на Бразил



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено:31.10.2019);

*нема расположливи податоци за периодот 1992 – 1995.

Графикон бр. 4.13. Структура на извоз на услуги на Бразил



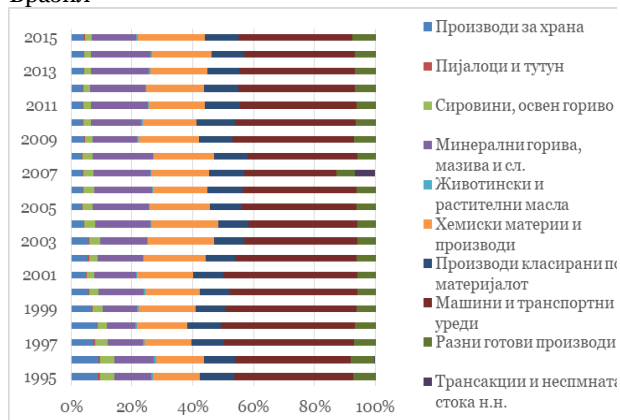
Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено:31.10.2019);

*нема расположливи податоци за периодот 1992 – 1995.



Од аспект на структурата на извозот по група на услуги (Графикон 4.13.), најголемо учество имаат другите бизнис услуги (трговски услуги, професионални и технички услуги, услуги за лизинг и други), патничките услуги и транспортните услуги. Од аспект на структурата на извозот по земји, а според објавените податоци во рамки на статистичката база на податоци на УНКТАД, најголеми извозни дестинации во периодот 1995 – 2015 година се: ЕУ (22%), Кина (16%), НАФТА (13% од кои САД 12%), Латинска Америка (19,3% од кои Аргентина 8,3%), Југоисточна Азија (7,2%) и Африка (4,9%). Остатокот го сочинуваат: Јапонија (3,7%), Русија (2,2%), Индија (1,8%), Саудиска Арабија (1,6%) и други.

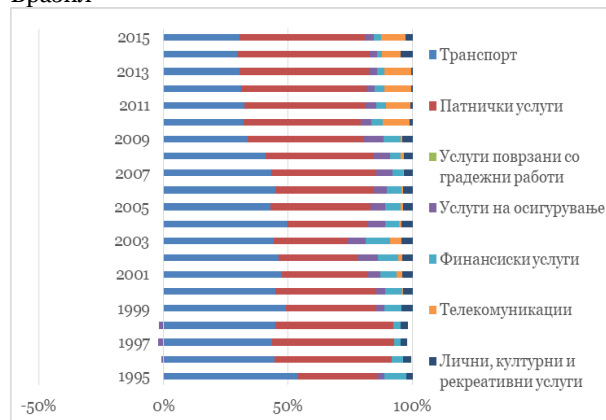
Графикон бр. 4.14. Структура на увоз на стоки на Бразил



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено: 31.10.2019);

*нема расположливи податоци за периодот 1992 – 1995.

Графикон бр. 4.15. Структура на увоз на услуги на Бразил



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено: 31.10.2019);

*нема расположливи податоци за периодот 1992 – 1995.

Од аспект на структурата на увозот на стоки (Графикон бр. 4.14.), анализирано по групи на производи, најголемо учество имаат машините и транспортните уреди, хемиски материи и производи, минерални горива и мазива и разни готови производи. Во рамки на поединечните групи на увозни производи, најголемо учество имаат рафинираната нафта (7,3%), возила (5,3%) и делови за возила (2,8%). Од аспект на структурата на увозот по група на услуги (Графикон бр. 4.15), најголемо учество имаат транспортните и патничките услуги. Од аспект на структурата на увозот по земји, а според објавените податоци во рамки на статистичката база на податоци на УНКТАД, најголеми увозни партнери во периодот 1995 – 2015 година се: ЕУ (23,1% од кои Германија 6,1%), НАФТА (20,4% од кои САД 15%), Латинска Америка (15,6% од кои од Аргентина 7,6%), Кина (15,4%), Југоисточна Азија (11,6% од кои Јужна Кореја 5,4%) и Јапонија (4,2%). Остатокот го сочинуваат Африка (1,2%), Индија (2,6%), Саудиска Арабија (1,2%), Русија (1,2%) и други.



Согласно расположливите податоци во рамки на интернет-базата на статистички податоци на УНКТАД, трговската отвореност (учеството на надворешната трговска размена во БДП) изнесува 29,2% во 2015 и екстерниот сектор има силно влијание врз економскиот развој на земјата. Наедно, учеството на извозот на стоки и услуги од Бразил во вкупниот светски увоз континуирано расте, каде истото во 2015 изнесува 1,2% додека во 1992 изнесуваше 0,84%. Учеството на увозот на стоки и услуги во рамки на светскиот увоз е двократно зголемено и истото во 2010 година изнесува 1,3%.

Според индексот на економска комплексност (ЕЦИ), развиен од страна на Институтот за технологија во Масачусетс (MIT), кој ја мери диверзификацијата и софистицираноста на извозот на една земја, во 2015 година Бразил е рангиран меѓу првите 50 земји во светот, односно на 37 место, со индекс од 0.69 (каде со „0“ се земјите кои имаат најголем индекс на економска комплексност). Со индексот на економска комплексност се мери поврзаноста помеѓу различни сектори во една економија и нивната способност да придонесат кон зголемување на продуктивноста на земјата. Индексот на економска комплексност го означува нивото на познавање на различните алатки за дизајн, маркетинг, финансии, технологија, управување со човечки ресурси, бизнис операции и трговско право од страна на компаниите. Според Hidalgo и Hausman (2010), индексот на економска комплексност е најдобар индикатор за одржливоста на економскиот раст на една земја споредено со низа други индикатори развиени од страна на меѓународните организации.

4.1.1.5. Позицијата и структурата на платниот биланс на Бразил

Од 2001 година, платниот биланс на Бразил се пресметува во согласност со петтото издание на Упатството за платен биланс во издание на ММФ. На Графикон бр. 4.16. е прикажана структурата и движењето на тековната сметка. Исклучувајќи ја 1992 година, кога е забележан суфицит на тековната сметка од 1,4% од БДП, во периодот 1993-2002 тековната сметка бележи дефицит во просек од 2,7% од БДП. Во периодот 2003-2007 е забележан суфицит од 1,1% од БДП во просек, додека во остатокот од анализираниот период е забележан дефицит од просечни 1,8% од БДП. Главен двигател на подобрувањето на тековната сметка во периодот 2003-2007 е подобреното салдо на стоки и услуги (трговскиот биланс) придвижено од (директно или индиректно) девалвацијата на реалот (во 1999 и 2002 година), како и зголемените цени на основните производи на светските берзи и зголемувањето на обемот на светската трговија. Во таа насока, значајно е да се следат овие индикатори кои во основа го неутрализираат ефектот од апрецијацијата на девизниот курс. Највисок дефицит во апсолутен износ

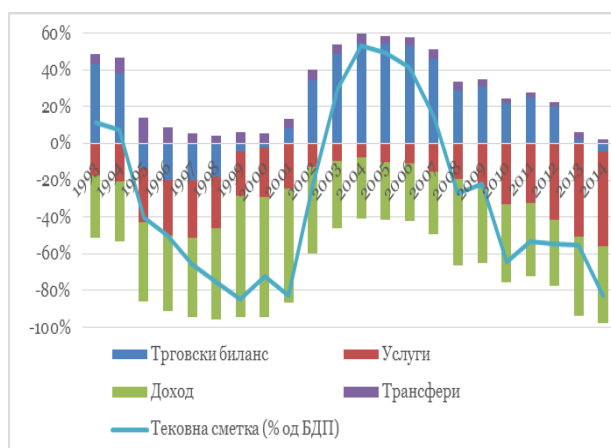


(104,1 милијарди долари) е забележан во 2014 година, додека во релативен износ, највисок дефицит од 4,3% е забележан во 1999 година и 2014 година. Структурата на тековната сметка се карактеризира со видливи осцилации кај сите компоненти, но пред сè кај трговскиот биланс. Притоа, забележлив е тренд на раст на трговијата со стоки и услуги (односно трговскиот биланс), особено во периодот од 2000-2015 година (Графикон бр. 4.16.) кога трендот на раст на извозот е следен од трендот на раст на увозот. Имено, со исклучок на периодот 1997-2000 година (период на фиксен девизен курс), кога е забележан просечен дефицит од 5,9 милијарди долари, и во 2014 година, кога е забележан дефицит од 6,6 милијарди долари на трговската сметка, во остатокот од периодот се забележува суфицит. Притоа, суфицитот е неколкукратно зголемен во периодот 2001 – 2015 година (период на примена на Стратегијата на инфлациско таргетирање) каде во 2001 година забележан е суфицит 1,5 милијарди долари, додека во 2015 истиот изнесува 17 милијарди долари. Трансферите бележат значителни осцилации во периодот 1992-2015, додека размената со услуги и доходот, иако волатилни, бележат континуирано зголемување коешто, меѓудругото, е резултат на зголемувањето на обемот на трговската размена (извоз и увоз), што упатува на зголемување на трошоците за транспорт и осигурување, зголемување на девизните дознаки од профит и дивиденди кои се одраз на зголеменото ниво на извоз на капитал по основ на директни и портфолио инвестиции во земјата, како и зголемувањето на трошоците за камати.

Анализата на структурата на капитално-финансиската сметка, исто така упатува на значителни осцилации кај сите компоненти (Графикон бр. 4.17.). Во периодот 1992-2015 година портфолио инвестициите бележат тренд на раст кој е поизразен во периодот 2007-2014 година кога портфолио инвестициите се зголемени за шест пати. Имено, во 2006 година портфолио инвестициите бележат ниво од 9,1 милијарди евра, додека во 2014 година изнесуваат 41 милијарда евра. Растот на портфолио инвестициите е придвижен од зголемувањето на вредноста на акциите на бразилските компании и зголемената ликвидност на светско ниво, што во основа придонесе за зголемување на бројот на странски инвеститори на пазарот на капитал. Следствено, и нето директните инвестиции (во и од Бразил) бележат тренд на раст, каде во 1992 година истите изнесуваа 1,9 милијарди евра, додека во 2015 нето директните инвестиции изнесуваат 57,2 милијарди евра и со исклучок на 2006 година, кога извозот на СДИ од Бразил е поголем од увозот на СДИ, во сите други години Бразил е нето-примател на СДИ.



Графикон бр. 4.16. Структура на тековната сметка



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено:31.10.2019), Централна банка на Бразил

Графикон бр. 4.17. Структура на капитално-финансиската сметка



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено:31.10.2019), Централна банка на Бразил

Како резултат на зголемувањето на странскиот капитал во земјата, зголемувањето на цената на благородните метали (пред сè на златото) и продолжувањето на политиката на Централната банка на Бразил за продлабочување на диверзификацијата при инвестирањето на девизните резерви, согласно со основните принципи на сигурност, ликвидност и профитабилност при управување со девизните резерви, во 2015 година истите достигнаа вредност од 356 милијарди долари. Ова претставува значително зголемување споредено со нивото од 1992 година кога девизните резерви изнесуваа 23,7 милијарди долари, при што најголема акумулација на девизните резерви е забележана во периодот 2006-2015 година. Анализирани во однос на БДП, девизните резерви во 1992 година изнесуваа 6,3%, додека во 2015 година истите изнесуваат 19,7% што претставува трикратно зголемување. Во рамки на земјите БРИК, Бразил е на четвртото место во однос на нивото на девизни резерви на Кина, Русија и Индија. Во светски рамки, Бразил е на десеттото место во светот, анализирано според нивото и според БДП. Од аспект на структурата на девизните резерви, во 2015 година 84% од резервите биле во хартии од вредност, 11,3% во депозити во домашни и во странски банки во различни валути, 1,5% во специјални права на влечење, 0,7% резервна позиција во ММФ, 0,5% во злато и 1,5%⁸⁸.

Анализирајќи ги податоците за структурата на девизните резерви, забележлива е промена во политиката на Централната банка на Бразил во однос на видовите инструменти во кои ги пласира девизните резерви во смисла на диверзификација. Така,

⁸⁸ Податоците се преземени од интернет-страницата на Централната банка на Бразил: <https://www3.bcb.gov.br/sdds/en/?o> (последен пат пристапено 06.11.2019)

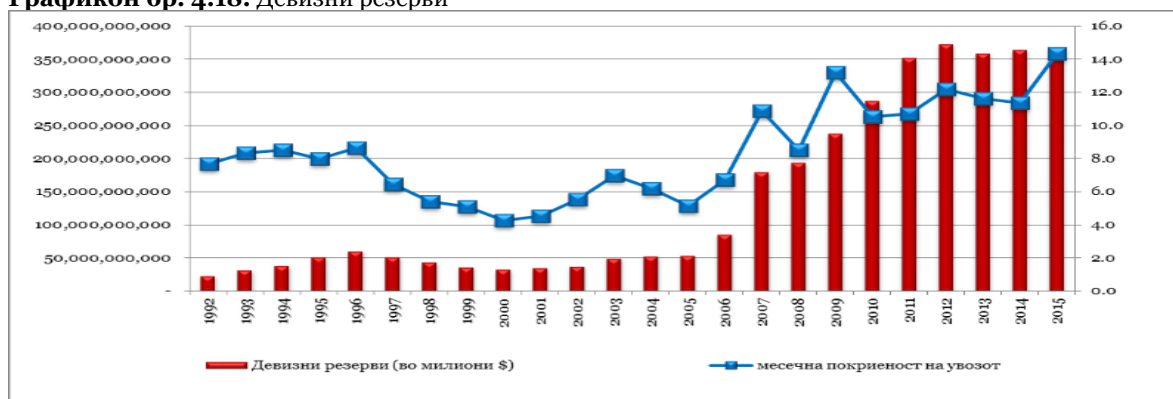


забележителен е тренд на намалување на инвестициите во хратии од вредност на сметка на зголемување на инвестициите во депозити во домашни и во странски банки, додека нивото на останатите компоненти е на релативно исто ниво, со одредени минимални промени. Во однос на структурата на хартиите од вредност кои го зафаќаат најголемиот дел од девизните резерви, најзастапени се државните хартии од вредност, агенциските обврзници, еврообврзниците и инструментите на Банката за меѓународни порамнувања. Во однос, пак, на валутната композиција на девизните резерви, најголемо учество од 83,5% во 2015 година има американскиот долар бидејќи најголем дел од интервенциите на Централната банка на девизниот пазар се во оваа валута. Сепак, се забележува тренд на намалување на учеството на американскиот долар, на сметка на зголемувањето на други валути, како еврото кое во 2015 опфаќа 4,6%, јенот (1,8%), канадскиот (4,3%) и австралискиот долар (2,7%) и други валути, како, на пример, шведските и данските круни, притоа одразувајќи ја политиката на Централната банка за диверзификација на валутната структура и дисперзија на валутниот ризик. Контролирањето на изложеноста на девизните резерви кон валутниот ризик се врши преку усогласување на валутната структура која е детерминирана од валутната структура на обврските на Бразил кон странство и од потребата за интервенции на девизниот пазар. Просечната рочност на доспевање на инвестициите изнесува околу 2,07 години на крајот од 2015 година и ја одразува политиката на Централната банка за рамнотежа помеѓу обезбедување доволна ликвидност и способност за интервенции и плаќање итни потреби и обезбедување поголема флексибилност и сигурност на пласманите. Во согласност со примарното значење на принципот на сигурност при управувањето со девизните резерви, управувањето со кредитниот ризик се заснова на политиката за пасман на девизните резерви во финансиски институции ко поседуваат долгорочна кредитна оцена од најмалку Ааа (што претставува 89% од вкупниот пласман) и Аа (9%) согласно меѓународните кредит рејтинг-агенции Стандард и Пурс и Мудис. Централната банка на месечна основа ги ревидира оцените на сите финансиски институции и држави каде се пласираат девизните резерви. Од аспект на географската структура во 2015 година, најголем дел од пласманот (околу 80,1%) на девизните резерви е во земјите од Северна Америка (САД и Канада) следено од земјите од Европската Унија (13,3%), Австралија и Океанија (2,9%), Азија (2%) и други држави.⁹

⁹ Податоците анализирани во текстот се преземени од интернет-страницата на Централната банка на Бразил: <https://www3.bcb.gov.br/sdds/en/?o> (последен пат пристапено на 06.11.2019)



Графикон бр. 4.18. Девизни резерви



Извор: Светска банка, база на податоци (податоците се преземени од: <https://data.worldbank.org/> последен пат пристапено:31.10.2019)

Месечната покриеност на девизните резерви со увозот на стоки и услуги (f.o.b) во 2015 година изнесува 15 месеци (Графикон бр. 4.18). Забележителен е тренд на зголемување во однос на 1992 година кога месечната покриеност изнесуваше 7,6 месеци. Притоа, во периодот 1992-2005, просечната месечна покриеност на девизните резерви со увозот изнесува 6,4 месеци, додека од 2006-2015 е забележителен тренд на пораст кога просечната покриеност на девизните резерви со увозот изнесува 11 месеци во просек, што е значително над меѓународно прифатено ниво на адекватност од три месеци покриеност на девизните резерви со увозот. Ваквата позиција на овој показател за адекватност на девизните резерви упатува на комфортно ниво на девизните резерви, при што Централната банка располага со девизни резерви доволни за апсорбирање на евентуални поголеми шокови во Платниот биланс.

4.2. Извозот на капитал во вид на странски директни инвестиции од Бразил кон остатокот од светот

| Индикатор/период | 1992-1993 | 1994-1999 | 2000-2003 | 2004-2010 | 2011-2015 |
|------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| СДИ во Бразил | 11.009 | 119.998 | 82.403 | 208.163 | 363.476 |
| СДИ од Бразил | 3.430 | 7.473 | 15.079 | 67.702 | 31.963 |

Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org/>, последен пат пристапено:31.10.2019) *Податоците се во милиони долари

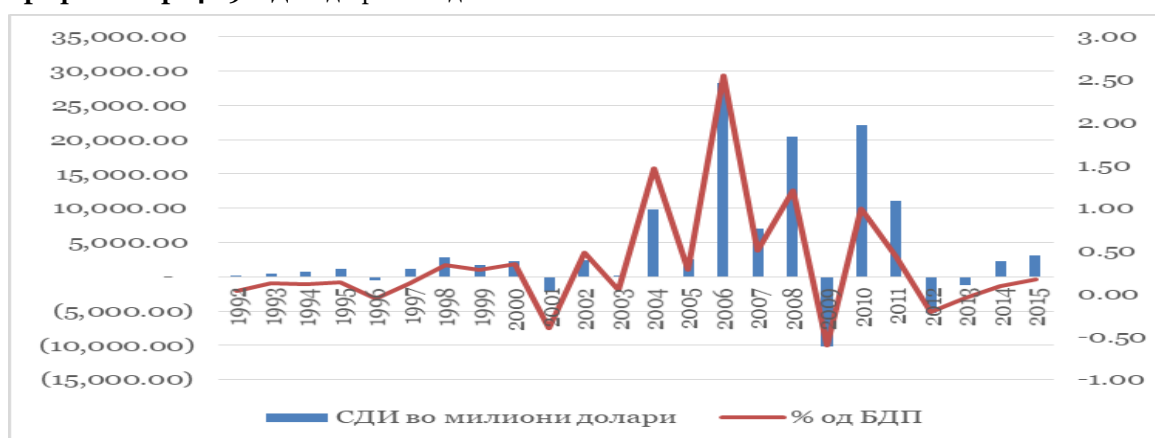
Извозот на капитал во вид на СДИ од земјите во развој и растечките економии побудуваат значителен интерес во академските кругови и кај истражувачите во светот. Во изминатите години, извозот на капитал во вид на СДИ беше анализиран единствено од аспект на фирмите од развиените економии кои инвестираа во странство со цел да обезбедат зголемување на нивната продуктивност или освојување нови пазари. Во рамки на анализираниот период во оваа докторска дисертација, забележливо е дека во



периодот по 2000 година посебно внимание се посветува на анализа на извозот на капитал од брзорастечките економии како Бразил. Ова, пред сè, се должи на повеќекратното зголемување на извозот на капитал во вид на СДИ од Бразил (и другите брзорастечки економии), што е особено забележително во периодот по 1998 година.

Во овој дел од дисертацијата ќе бидат анализирани податоците за извозот на капитал во вид на СДИ од Бразил од секторски и од географски аспект. На Графикон бр. 4.19. се прикажани податоците за движењето на извозот на капитал од Бразил во милиони долари и како процент од БДП. Со исклучок на 1996, 2001¹⁰ и 2009¹¹, 2012 и 2013 година, кога е забележан негативен тренд на извозот на капитал во вид на СДИ, во сите други години во анализираниот период е забележан раст, што е особено изразено во периодот по 2002 година. Анализирани преку показателот на учество на СДИ од Бразил во споредба со вкупниот светски извоз на капитал во вид на СДИ, учеството на СДИ од Бразил изнесува просечни 0,3% во периодот 1992-2015 година. Особено забележлив е растот на учеството на СДИ од Бразил во 2006, 2008 и 2010 година, кога истото изнесува 2%, 1,1% и 1,9% соодветно.

Графикон бр. 4.19. СДИ од Бразил - движења



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено: 31.10.2019)

Во рамки на групата БРИК, Бразил е интересен случај за анализа на промените на моделот на интернационализација на компаниите. Бразил беше водечка земја во однос на извозот на капитал во вид на СДИ во 1980-те и 1990-те (УНКТАД, 2006). Во 2002, приматот го презема Русија која го надмина Бразил во однос на кумулативното ниво на СДИ од земјата, додека во 2008 и Кина го надмина кумулативното ниво на СДИ

¹⁰ ...кога бразилската економија беше под влијание на значајни надворешни (терористичкиот напад на кулите близначки во Њујорк, банкротот на Аргентина) и внатрешни политички (парламентарни избори) и економски фактори (екстремната суша).

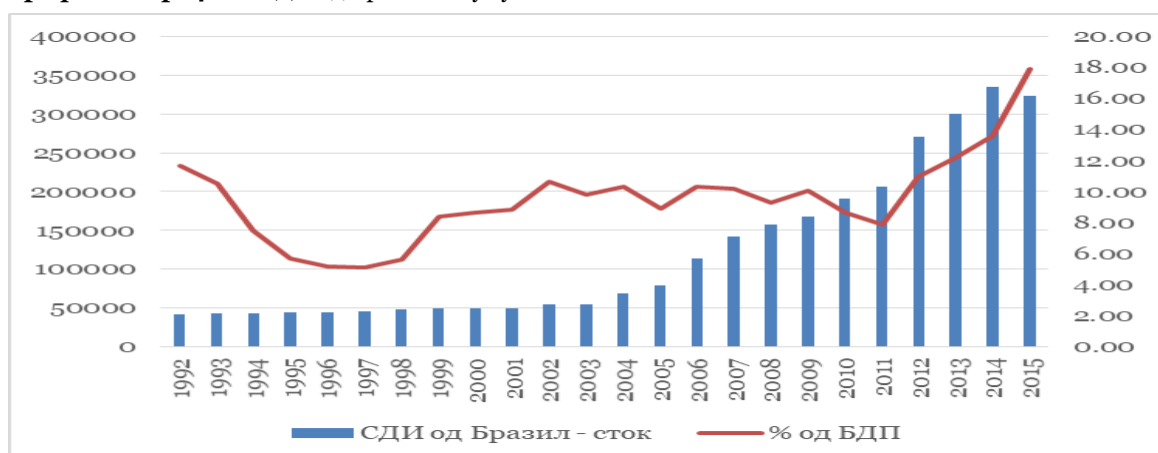
¹¹ ...кога бразилската економија беше под силно влијание на глобалното забавување како резултат на светската економска криза.



од Бразил. Имено, во 1992 година кумулираниот износ на СДИ од Бразил (Графикон бр. 4.20) беше неколкукратно повисок за разлика од другите земји во рамки на БРИК¹², додека во 2015 година, кумулативното ниво на СДИ од Кина е трипати поголемо од кумулативното ниво на СДИ од Бразил. Во рамки на групата, во 2015 Индија и Русија имаат понизок кумулативен износ на СДИ од Бразил.

Погоре, во рамки на овој дел од дисертацијата беа истакнати неколку аспекти од економската историја на Бразил кои го објаснуваат процесот на интернационализација на бразилските фирми во периодот 1992-2015 година. Пред сè, како што беше елаборирано погоре, во текот на 1990-те Бразил се соочуваше со високи стапки на инфлација, економска стагнација и висок јавен долг. Ваквата ситуација влијаеше бразилските фирми да инвестираат во странство како би можеле да надоместат за стагнацијата на побарувачката на своите производи и услуги на домашната економија.

Графикон бр. 4.20. СДИ од Бразил – кумулативен износ



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено: 31.10.2019)

Меѓутоа, со донесувањето на Планот Реал во 1994 година, се имплементираа бројни реформи кои имаа за цел да придонесат за економско реструктуррање на земјата преку дерегулација, приватизација и либерализација на пазарот. Приватизацијата на јавните претпријатија придонесе за зголемување на стапките на инвестиции во земјата кои, пак, донесоа нови технологии и воведоа нови иновативни процеси, што беше поттик за домашните бразилски компании да пристапат кон реорганизација на активностите и воведување нови технологии како би можеле да останат конкурентни на пазарот. Процесот на реорганизација на бразилските компании и прилагодувањето на новите услови на пазарот се проценува како главна причина за забавувањето на СДИ од

¹² Бразил 42,6 милијарди долари, Кина 13,7 милијарди долари, Индија 294 милиони и Русија 2,3 милијарди долари



Бразил кон крајот на 1990-те споредено со другите брзорастечки економии (Chudnovsky и Lopez, 1999).

Во периодот 2000-2010 година се забележува забрзување на стапката на раст на СДИ од Бразил што главно се должи на препознавањето на важноста на освојувањето на нови пазари од страна на бразилските компании и претприемачи заради задржување на нивната конкурентска позиција на пазарот. Како што беше споменато погоре, во рамки на овој период, најголемиот раст на СДИ од Бразил е забележан во 2006 година кога износот на СДИ од Бразил изнесува 28,2 милијарди долари (2,6% од БДП). Најголем придонес (60%) за овој раст има преземањето на канадската фирма за производство на никел „Inco“ од страна на бразилскиот рударски магнат Vale - Companhia Vale do Rio Doce (CVRD) која инвестиција изнесуваше 17 милијари долари.

Последиците од глобалната финансиска криза во 2008 година се чини имаа интересни ефекти врз глобалната дистрибуција на СДИ. Увозот и извозот на капитал во вид на СДИ од развиените земји бележи значително забавување, додека раст се забележува кај инвестициите од брзорастечките економии меѓу кои и Бразил. Во 2008 година, извозот на СДИ од Бразил изнесуваше 20 милијари долари, што претставуваше раст од 189% споредено со претходната година. Најголем придонес за растот имаат побарувањата/обврските од работењето на инвеститорите резиденти (меѓукомпаниски долг) од филијалите во странство, како и новите аквизиции на компании во секторите рударство и искористување други минерали и природни ресурси. Како резултат на ефектите од должничката криза во Европската Унија кои имаа значајни влијание врз глобалниот економски раст, во 2009 се забележува негативна стапка на раст на СДИ од Бразил. Во 2015 година СДИ од Бразил бележат позитивен тренд и изнесуваат 22 милијари евра.

Имајќи го предвид теоретски поставениот развоен пат на инвестициите на Dunning (Dunning и Narula, 1996), елаборирано во Поглавје 2 од дисертацијата, Графикон бр. 4.21. го прикажува развојниот пат на инвестициите на Бразил во периодот 1992-2010 година. Забележлива е силна корелација помеѓу движењето на развојниот пат на инвестициите на Бразил и теоретски поставениот развоен пат на Dunning. Според Dunning и Narula (1996) као што расте и се развива одредена држава, така нејзината нето инвестициска позиција во странство расте, каде нивото на развој на државата се мери според БДП по глава на жител по паритет на куповната моќ, додека нето инвестициската позиција е разлика помеѓу кумулативното ниво на СДИ од земјата и во земјата. Моделот на развојниот пат на Dunning е најприфатеното објаснување за



појавата на нови играчи во хоризонтот на СДИ. Истиот се состои од пет фази, како што објаснивме во Дел 2 од Дисертацијата, каде првата фаза ги опфаќа оние земји кои практично немаат увоз, ниту извоз на капитал, додека во петтата фаза просечните СДИ од земјата се неутрализираани со просечните СДИ во земјата, што е случај со најразвиените економии. Дополнително, за да потврдиме во која фаза од развојниот пат на инвестициите се наоѓа Бразил, во Табела бр. 4.2. се прикажани дополнителни податоци и индикатори кои го објаснуваат движењето на СДИ од Бразил во анализираниот период.

Табела бр. 4.2. Индикатори на развојот на Бразил и движењето на СДИ

| Индикатор/период | 1992-1993 | 1994-1999 | 2000-2003 | 2004-2010 | 2011-2015 |
|---|--|--|--|--|--|
| Политичка и економска ситуација | Рестрикции на движењата на капиталот, хиперинфлација | Либерализација, дерегулација и приватизација | Глобално забавување | Флуктуации на нивото на раст како резултат на пред сè на надворешни фактори | Политичка криза, импичмент на претседателката Дилма Русеф, корупциски скандали, Загуба на довербата на инвеститорите |
| Ниво на раст (просек) | 1,90% | 2,60% | 2,80% | 4,50% | 1,10% |
| Структура на БДП (производен метод) | 1993 Земјоделство: 5,8% Индустија: 31,8% Услуги: 62,5% | 1999 Земјоделство: 5,5% Индустија: 25,9% Услуги: 68,6% | 2003 Земјоделство: 7,4% Индустија: 27,8% Услуги: 64,8% | 2010 Земјоделство: 5,3% Индустија: 28% Услуги: 66,6% | 2015 Земјоделство: 5% Индустија: 22,5% Услуги: 72,4% |
| Нето СДИ кумулативен износ (просек во милијарди) | 8.486 | 26.917 | 62.323 | 189.027 | 402.010 |
| Увоз на СДИ | Ниско ниво | Раст, главно во преработувачката индустрија | Намалување, главно во услужниот сектор | Раст во сите сектори | Тренд на намалување во сите сектори |
| Извоз на СДИ | Незначајно ниво | Мал раст претежно во последните две години од периодот | Низок раст (и негативен во 2001) | Висок раст во производство то и услугите, големи преземања во производство на примарни производи | Значително забавување, тренд на дивестирање во 2012 и 2013 година |

Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено: 31.10.2019), ММФ, база на податоци на светски економски преглед (податоците се преземени од: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/02/weodata/index.aspx>, последен пат пристапено: 31.10.2019)



Периодот 1992-1993 наликува на првата фаза од теоретски поставениот развоен инвестициски пат на Dunning. Согласно теоријата, земјите во оваа фаза не ги искористуваат доволно своите природни ресурси и не се забележува голема побарувачка за производите и услугите. Меѓутоа, ова не е случај со Бразил кој, анализирано по структурата на БДП, се карактеризира со релативно голем инустриски и услужен сектор.

Периодот 1997-1999 наликува на крајниот стадиум од првата/почетен стадиум од втората фаза од теоретски поставениот развоен инвестициски пат. Имено, како резултат на преземените структурни реформи забележан е раст на увозот на СДИ во Бразил, но и на извозот на СДИ од Бразил, иако со помал интензитет од увозот. Ова може да се објасни со фактот дека Бразил е голема земја и една од главните цели на бразилските компании е доминација на домашниот пазар пред да донесат одлука да инвестираат во странство.

Почетокот на 21-от век не се разликува многу од претходниот период, односно продолжува сличен тренд во движењата на инвестициите. Извозот на СДИ од Бразил бележи низок раст, што е во корелација со теоретските постулати на Dunning дека бразилските компании не ги користат или пак не инвестираат во сопствените компаративни предности (менаџерски способности, висока технологија, култура на компанијата, препознатлив бренд итн.) како би можеле да се натпреваруваат на странските пазари.

Во периодот 2003-2010 се забележува висок раст на економијата од просечни 4,5%. Наедно се забележува раст на вредноста на извозот на примарни производи во однос на вредноста на извозот на преработки. Забележлив е раст на извозот на капитал во вид на СДИ на годишно ниво во сите сектори, додека интензивен раст е забележан и кај одливот на капитал во вид на СДИ што, пред сè, се должи на големите преземања на компании во примарното производство, што ќе биде елаборирано во повеќе детали во Точка 4.2.1. подоле.

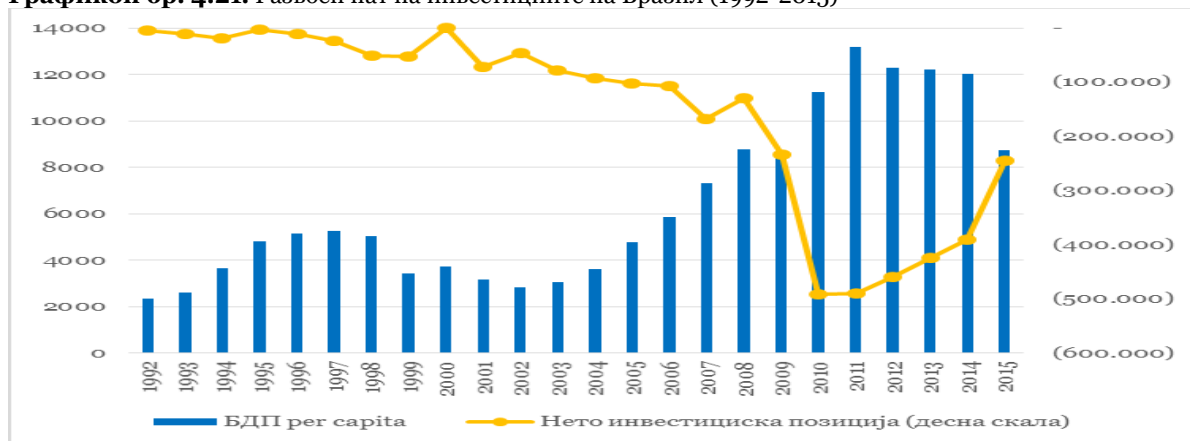
Во периодот 2011-2015, како резултат на политичката нестабилност, видливо е забавување на економијата кога просечниот раст изнесува 1,1%. Забележлив е тренд на забавување кај увозот на СДИ, но и кај извозот на СДИ кога во одредни години е забележлив тренд на дезинвестирање.

Анализирајќи ги податоците од Графикон бр. 4.21 и Табела бр. 4.2., може да се заклучи дека во 2015 година Бразил се наоѓа на крајниот стадиум од втората/ран, почетен стадиум од третата фаза од поставениот развоен инвестициски пат кога, во



согласност со теоријата, се зголемува ефикасноста на домашниот пазар што пред сè придонесува за раст на увозот на СДИ. Странските фирми одлучуваат да инвестираат во земјата преку отворање филијали со цел да ги искористат нивните компаративни предности (технологија, менаџерски вештини и слично) наместо да извезуваат на локалниот пазар. Во оваа фаза, доколку владините политики за воведување нови технологии вродат со плод, тоа ќе придонесе кон зголемување на компаративните предности на домашните компании. Ова ќе претставува поттик за компаниите да се потпираат повеќе на своите компаративни предности и да инвестираат повеќе во странство. Зголемувањето на инвестициите во странство се случува претежно во два правца – кон помалку развиените економии во истиот регион (во случајот Латинска Америка) со цел освојување нови пазари за своите производи и кон развиените економии со цел стекнување нови технологии и пристап до природни ресурси.

Графикон бр. 4.21. Развоен пат на инвестициите на Бразил (1992-2015)



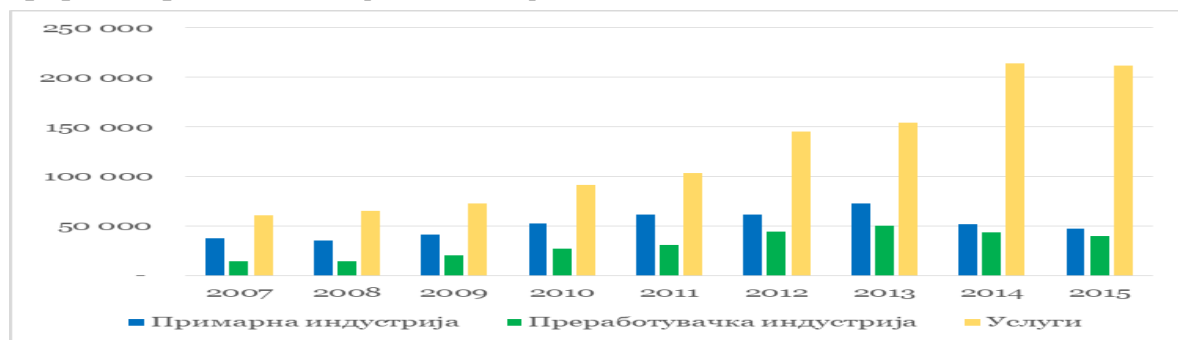
Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено:31.10.2019);

4.2.1. Секторски пристап

Во 2001 година, Централната банка на Бразил за прв пат започнува со објавување податоци за СДИ од Бразил, што може да се смета за незначајно ограничување на дисертацијата имајќи предвид дека СДИ од Бразил во периодот 1992-1999 изнесуваат само 7% од вкупните инвестиции за целиот анализиран период. Анализирајќи ги податоците од Графикон бр. 4.22., забележливо низ годините е зголемувањето на СДИ од Бразил во преработувачката индустрија и земјоделството и рударството. Ова особено е изразено во 2009 и 2010 година кога примарната и преработувачката индустрија бележат раст на сметка на намалувањето на СДИ од Бразил во услужниот сектор.



Графикон бр. 4.22. СДИ од Бразил по сектори



Извор: Централна банка на Бразил (<https://www3.bcb.gov.br/sgspub/localizarseries/localizarSeries.do?method=prepararTelaLocalizarSeries>, последен пат пристапено на 06.11.2019)

Во рамки на секторот индустрија во 2001 најголемо учество имаат инвестициите во градежништвото, следено од хемиската индустрија и производството на неметали, додека во 2015 година, ннајголемо учество заземаат СДИ во металургијата, следено од производството на пијалаци, производство на неметали, производство на храна, текстил и текстилни производи, машини и опрема и друго (Графикон бр. 4.23.).

Графикон бр. 4.23. Дистрибуција на СДИ од Бразил во рамки на секторот индустрија 2001



Извор: Централна банка на Бразил (<https://www3.bcb.gov.br/sgspub/localizarseries/localizarSeries.do?method=prepararTelaLocalizarSeries>, последен пат пристапено на 06.11.2019)

Во рамки на услужниот сектор, низ годините доминантно учество во вкупните СДИ од Бразил имаат финансиските услуги (банкарство и осигурување) кои забележуваат континуиран раст и веќе во 2015 опфаќаат две третини од вкупните СДИ во услуги, следено од менаџерските и консултантските услуги, како и недвижностите (Графикон бр. 4.24.).



Графикон бр. 4.24. Дистрибуција на СДИ од Бразил во рамки на секторот услуги
2001 2007 2015



Извор: Централна банка на Бразил (<https://www3.bcb.gov.br/sgspub/localizarseries/localizarSeries.do?method=prepararTelaLocalizarSeries>, последен пат пристапено на 06.11.2019

Притоа, забележливо е значајно поместување кај услугите за компании (менаџерски, консултантски и други услуги, кои во 2001 заземале 38% од вкупните инвестиции во услугите, додека во 2015 учеството на истите е намалено на 5,3%. Табела бр. 4.3 ги прикажува најголемите бразилски ТНК согласно рангирањето за 200613 и 2014 година на престижниот Financial Times, Глобал 500. Иако во почетокот на 21-от век се забележува силен раст на СДИ од Бразил, сепак бразилските ТНК се скромно присутни на светскиот пазар споредено со другите земји од групата БРИК. Имено, во 2006 година Бразил имаше само 6 компании кои беа рангирани меѓу првите 500, додека само една нафтена компанија во мешана сопственост (Petrobras) беше рангирана меѓу првите 100 ТНК во светот.

Табела бр. 4.3. Најголеми бразилски транснационални компании согласно рангирањето на престижниот Financial Times, Глобал 500

| Ранг 2014 | Компанија | Вид на сопственост | Приходи (милијарди долари) | Сектор | Број на вработени | Ранг 2006 |
|-----------|--|--------------------|----------------------------|--------------------------------------|-------------------|-----------|
| 41 | Companhia de Bebidas das América - Ambev | Приватна | 5,1 | Прехранбена – п-во на пијалаци | 51.299 | 266 |
| 49 | Petrobras | Мешана | 10,3 | Нафта и гас | 85.065 | 48 |
| 65 | Vale - Companhia Vale do Rio Doce (CVRD) | Приватна | 4,8 | Рударство | 85.305 | 117 |
| 77 | Itau Unibanco | Приватна | 6,2 | Финансии | 96.977 | 222 |
| 94 | Banco Bradesco | Приватна | 5,6 | Финансии | 103.385 | 205 |
| 218 | Banco do Brasil | Државна | 6 | Финансии | 114.182 | 362 |
| 319 | Itaysa Investments Itau | Приватна | 2,2 | Финансии | 113.400 | > 500 |
| 323 | Telefonica Brasil | Приватна | 2,2 | Телекомуникации | 84.000 | > 500 |
| 324 | Banco Santander Brasil | Приватна | 2,7 | Финансии | 54.602 | > 500 |
| 433 | Souza Cruz | Приватна | 0,8 | Преработка на тутун и п-во на цигари | 7.000 | > 500 |

Извор: Financial Times, Глобал 500, издание 2014 и 2006 година

¹³ ...кога прв пат е направено рангирање од страна на престижниот дневен весник Financial Times.



Во 2014 година, десет компании се рангирани меѓу првите 500, од кои 5 се меѓу првите 100 што е значајно подобрување споредено со рангирањето во 2006 година. Најдобро рангирана (на 41 место) е компанијата „Companhia de Bebidas das América – Ambev“, која се занимава со производство на пиво и сокови и се смета за најголема компанија од ваков тип во Латинска Америка. Покрај Ambev, меѓу првите 100 се нафтената компанија „Petrobras“ која е скоро на ист ранг споредено со 2006 година, најголемата компанија за производство на руда во Бразил „Vale - Companhia Vale do Rio Doce (CVRD)“ која во 2014 е рангирана на 65 место, што претставува подобрување од 52 места споредено со 2006 година. Подобрувањето на рангирањето кај „Vale“ се должи пред сè на преземањето на канадската фирма за производство на никел „Inco“ која инвестиција изнесуваше 17 милијари долари. Покрај овие три компании, меѓу првите 100 се наоѓаат и банкарските институции „Itau Unibanco“ и „Banco Bradesco“ кои се присутни скоро во сите земји од Средна и Латинска Америка, земји во развој во Африка и Азија и во неколку развиени земји во Европа заради што и бележат импресивно подобрување во позицијата споредено со рангирањето од 2006 година. Во 2014 година, меѓу првите 500 се и бразилскиот конгломерат „Itaysa Investments Itau“ во чија сопственост се неколку компании од финансискиот сектор, здравството, електрониката и пазарот со недвижности, компанијата од областа на телекомуникациите „Telefonica Brasil“, банката „Banco Santander Brasil“ и најголемата компанија во Бразил за производство на тутун и цигари „Souza Cruz“. Последните четири воопшто не беа рангирани меѓу најголемите 500 ТНК во светот во 2006 година. Секторската анализа на СДИ од Бразил дополнително ја потврдува тезата дека Бразил се наоѓа на крајниот стадиум од втората/ран, почетен стадиум од третата фаза од теоретски поставениот развоен инвестициски пат. Како што беше споменато погоре, во оваа фаза ТНК ги насочуваат своите инвестиции претежно во два правца - кон земји во развој и кон економиите во истиот регион (во случајот Латинска Америка), со цел освојување нови пазари за своите производи, и кон развиените економии со цел стекнување нови технологии и поголем пристап до природни ресурси.

4.2.2. Географски пристап

Како што беше споменато погоре, СДИ од Бразил почнаа да бележат раст во втората половина од 1990-те кога беа спроведени бројни структурни реформи во земјата. Покрај ова, формирањето на регионалниот трговски и економски блок „Mercosur“¹⁴ преку потпишувањето на договорот во Асунсион во Парагвај во 1991 (и

¹⁴ Полноправни членки на Меркосур се Аргентина, Бразил, Парагвај, Уругвај и Венецуела. Асоцијативни членки се Чиле, Боливија, Колумбија, Еквадор и Перу, додека земји-обсервери се Нов Зеланд и Мексико.



следствено измената на договорот во Ору Прето во Бразил во 1994 кога беше формирана царинската унија помеѓу земјите членки), имаше клучно влијание врз зголемувањето на СДИ од Бразил. Во тој период, СДИ беа главно ориентирани кон соседните земји од Латинска Америка (УНКТАД, 1999). Во основа, компаративните предности на бразилските ТНК се поврзани со менаџментот и маркетингот на компаниите (квалитет и ефикасно управување со производството). Друга значајна предност на компаниите од Бразил е сличноста во културите со земјите од регионот што им овозможува бргу да се прилагодат на работните услови во економиите слични со локалната економија (УНКТАД, 1999). Сепак, во тој период ТНК од Бразил не успеја да воведат нови, напредни технологии и иновативни процеси што би им овозможило повисока конкурентска позиција во глобални рамки во рамки на индустриите насочени кон развој на нови технологии и висока технолошка интензивност на начин како што тоа го правеа азиските компании. Од оваа причина, повеќето СДИ од Бразил беа насочени кон потрадиционалните сектори (примарно производство, ресурсно-интензивни индустрии, услугите, индустрии со ниска технолошка интензивност). Во светски рамки, ТНК од Бразил се соочуваат и со остра конкуренција со ТНК од другите брзорастечки економии што значи дека за да ја задржат својата конкурентска апозиција тие мора континуирано да ги прошируваат своите активности и да го зголемат нивото на иновативност со цел да ги искористат предностите на економиите од обем. Сепак, според UNCTAD (1999 и 2008), главен недостаток на ТНК од Бразил во споредба со нивните конкуренти од другите брзо-растечки економии се малиот домашен пазар на капитал, неефикасен образовен систем кој не е адаптиран на потребите на бизнис-секторот, како и несоодветната инфраструктура. Табела бр. 4.4. ја прикажува дистрибуцијата на СДИ од Бразил анализирано по локација на инвестирање. Ако во 2001 година, најголем дел од инвестициите беа во земјите од Латинска Америка, во 2015 земјите од ЕУ, како Холандија, Австрија, Шпанија, Велика Британија, се јавуваат на врвот на листата на земји каде инвестираат бразилските ТНК.

Табела бр. 4.4. Дистрибуција на извоз на СДИ од Бразил (кумулативен износ-сток) – географски пристап (во милијарди долари)

| | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Свет | 50 | 54 | 55 | 69 | 79 | 114 | 140 | 156 | 165 | 181 |
| Европа | 6 | 7 | 8 | 18 | 25 | 30 | 31 | 30 | 83 | 87 |
| Данска | 0 | 0 | 0 | 6 | 9 | 10 | 10 | 7 | 12 | 10 |
| Португалија | 0,7 | 1,2 | 1,1 | 1 | 0,9 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 |
| Велика Британија | 0,3 | 0,1 | 0,4 | 0,5 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| Шпанија | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 6 | 7 | 7 | 10 |
| Луксембург | 0,6 | 0,4 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 |
| Холандија | 0,6 | 0,4 | 0,7 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 12 |
| Австрија | 0 | 0,1 | 0,3 | 0,4 | 0,7 | 4 | 2 | 2 | 45,2 | 40 |



| | | | | | | | | | | |
|-----------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| Други | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 6 | 7 |
| САД | 2 | 2 | 2 | 3 | 4 | 4 | 9 | 13 | 12 | 14 |
| Јапонија | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0 |
| Африка | 0,4 | 0,2 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0 | 0,1 | 0,2 | 0,2 | 0,2 |
| Ангола | 0,3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,2 |
| Други економии | 0,2 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Азија и Океанија | 0 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,2 | 0,1 | 0,2 | 0,2 |
| Кина | 0 | 0 | 0 | 0 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,2 | 0,2 |
| Други економии | 0 | 0,1 | 0,1 | 0 | 0 | 0 | 0,1 | 0,1 | 0,2 | 0,2 |
| Латинска Америка и Кариби | 41 | 45 | 44 | 48 | 50 | 79 | 99 | 111 | 69 | 79 |
| Аргентина | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Бахами | 6 | 7 | 7 | 8 | 8 | 9 | 13 | 12 | 13 | 13 |
| Бермудски Острови | 1 | 1,1 | 0,6 | 0,4 | 0,7 | 15 | 0,9 | 0,3 | 2 | 1 |
| Британски Девствени Острови | 8 | 6 | 7 | 7 | 8 | 11 | 16 | 14 | 17 | 16 |
| Кајмански Острови | 19 | 24 | 22 | 26 | 26 | 35 | 56 | 67 | 23 | 32 |
| Холандски Антили | 0,3 | 0,4 | 0,5 | 0,8 | 0,6 | 2 | 2 | 2 | 0 | 1 |
| Панама | 1 | 1 | 0,8 | 0,4 | 0,5 | 0,6 | 2 | 5 | 1 | 2 |
| Уругвај | 4 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Други економии | 1,2 | 1 | 0,8 | 1 | 2 | 3 | 3 | 3 | 5 | 8 |

Извор: Централна банка на Бразил (<https://www3.bcb.gov.br/sgspub/localizarseries/localizarSeries.do?method=prepararTelaLocalizarSeries>, последен пат пристапено на 06.11.2019)

Наедно, забележливо е значајно поместување во поглед на изборот на локација на СДИ од Бразил од 2000 до 2010 година. На пример, во 2002 година, инвестициите во Австрија изнесувале околу 100 милиони долари, додека во 2010 година истите изнесуваат 40 милијарди. Во 2015, се задржува истиот тренд и Австрија е четврта на листата на земји каде бразилските ТНК имаат најголеми инвестиции. Сличен е случајот и со другите европски економии. Наедно, се забележува раст на инвестиции во земји кои се идентификувани како рај за даночните обврзници согласно методологијата на ОЕЦД, каде одредени даноци се со многу ниски стапки или пак воопшто ги нема. Имено, во 2010 година значаен дел заземаат инвестициите во Кајманските, Британските Девствени Острови, Бахамите и Луксембург. Сличен тренд се здржува и во 2015 година, каде Кајманските Острови, Британските Девствени Острови, Бахамите, Луксембург и Панама се помеѓу првите десет земји каде инвестираат ТНК од Бразил. Сепак, и кога ќе ги одземеме овие инвестиции, забележлив е тренд на зголемување на инвестициите во развиените економии, но и во земјите во развој.

Табела бр. 4.5. ја прикажува дистрибуцијата по локација и сектор на инвестирање на СДИ - кумулативен износ од Бразил во 2015 година во милиони долари. Се забележува дека СДИ од Бразил се најмногу сконцентрирани во примарните индустрии (рударство и производство), следено од услугите (пред сè, финансиските услуги). Во примарната индустрија СДИ од Бразил се најмногу присутни во Австрија, во преработувачката индустрија во Австрија, Холандија, Луксембург и Шпанија, додека во



финансиските услуги се најмногу присутни во земјите познати како даночен рај, како и во оние земји (Шпанија, Португалија, Аргентина, САД) каде бразилските финансиски институции имаат свои филијали. Со ова дополнително се потврдува теоријата дека Бразил се наоѓа на крајниот стадиум од втората/ран, почетен стадиум од третата фаза од теоретски поставениот развоен инвестициски пат кога инвестициите се насочени пред сè кон примарното производство, ресурсно-интензивните индустрии, услугите и индустриите со ниска технолошка интензивност.

Табела бр. 4.5. Дистрибуција на СДИ - кумулативен износ од Бразил во 2015 година – географски и секторски пристап (во мил. долари)

| | Кајмански Острови | Австрија | Британски Девствени Острови | Холандија | Бахами | Луксембург | Шпанија | САД | Панама | Аргентина | Други |
|---|----------------------|----------|-----------------------------------|-----------|--------|------------|---------|--------|--------|-----------|--------|
| Вкупно | 60.831 | 38.773 | 38.453 | 36.871 | 26.884 | 17.364 | 13.747 | 12.891 | 11.429 | 4.094 | 33.674 |
| Земјоделство | (с) | - | 168 | 3 | (с) | - | - | 99 | - | 37 | 335 |
| Примарни индустрии | 168 | 22.336 | 53 | (с) | (с) | (с) | - | 2 | (с) | 2 | 0 |
| Производство | 40 | 6.838 | 541 | 1.773 | (с) | 9.828 | 11.114 | 851 | 223 | 1.761 | 4.668 |
| Струја и гас | - | - | - | - | - | - | (с) | (с) | (с) | (с) | - |
| Градежништво | 221 | - | 125 | - | (с) | - | 193 | 42 | 236 | 150 | 3.217 |
| Трговија | 1.689 | 2.163 | 67 | 216 | 98 | (с) | 198 | 423 | 38 | 239 | 1 321 |
| Транспорт | (с) | (с) | 26 | 303 | - | 109 | - | 31 | 19 | 20 | 343 |
| Храна | - | - | - | - | (с) | - | (с) | 48 | (с) | 34 | 10 |
| ИТ сектор | 19 | - | 23 | 29 | 4 | 17 | 42 | 415 | (с) | 12 | 1.718 |
| Финансиски активности. осигурување и други поврзани дејности | 56.523 | 5.165 | 25.509 | 6.577 | 22.441 | 5.832 | 968 | 6.579 | 9.060 | 1.500 | 11.643 |
| Недвижности | 103 | 14 | 953 | 53 | 123 | 7 | 300 | 2.963 | 50 | 138 | 3.395 |
| Професионални. технички и научни услуги | 1.453 | 1.434 | 8.645 | 4.633 | 3.378 | 1.459 | 753 | 865 | 1.381 | 159 | 1.409 |
| Административни услуги | 511 | 10 | 681 | 405 | 261 | 7 | 179 | 345 | 112 | 17 | 358 |
| Уметност, спорт и рекреација | - | - | 4 | - | (с) | - | 0 | 22 | 1 | (с) | - |
| Други сервисни услуги | 94 | (с) | 1.658 | 93 | 512 | 3 | (с) | 203 | 250 | 7 | 259 |
| Друго | 11 | 813 | 1 | 22.786 | 68 | 102 | 0 | 3 | 59 | 19 | 4.997 |

Извор: Централна банка на Бразил (<https://www3.bcb.gov.br/sgspub/localizarseries/localizarSeries.do?method=prepararTelaLocalizarSeries>, последент пат пристапено на 06.11.2019); (с) – доверливи податоци, ТНК на анкетата на Централна банка одбиле да ги објават податоците

4.3. Политики и мерки на владата на Бразил за поттикнување на извозот на капитал во вид на странски директни инвестиции

И покрај импресивиот раст на СДИ од Бразил во периодот 1992-2015 година, институционалната поддршка за бразилските компании кои сакаат да инвестираат во странство е ограничена (Fleury A. и Fleury M., 2011). Бразилската влада не се вклучува во интернационализацијата на компаниите од Бразил, односно нема некоја посебна политика која е исклучиво дизајнирана со цел зголемување на СДИ од Бразил (Andreff,



2015). Иако во анализираниот период, износот на СДИ од Бразил е помал од износот на СДИ во земјата, сепак зголемувањето на СДИ од Бразил кореспондира со зголемувањето на економскиот раст, трговскиот суфицит, монетарната стабилност и апрецијацијата на локалната валута – реалот, кои генерираа зголемени заштеди и индиректно го поттикнаа процесот на интернационализација на бразилските компании. Следствено, се чини дека растот на СДИ од Бразил е одраз на зголемените можности кои ги нудат странските пазари кои се отворени за големите бразилски компании (Ibid.).

Националната бразилска развојна банка (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES) овозможува финансиска поддршка за интернационализација на бразилските компании. Целта на поддршката која ја дава BNDES е да се поттикне вклучувањето на бразилските компании на меѓународните пазари преку стимулирање инвестиции и проекти кои ќе се реализираат во странство, што пак би придонело за зајакнување на конкурентската позија на Бразил. Стимулациите за спојувања и преземања на странски компании од страна на ТНК од Бразил, исто така индиректно помогнаа во процесот на промовирање на интернационализацијата на бразилските компании, особено во периодот 2005-2010 година (Fleury, A. и Fleury M. T., 2011). BNDES наедно има улога и на промотор на бразилските компании во насока на идентификување можности за инвестирање во странство. Банката има развиено посебна кредитна линија наречна „Investimento Direto Externo“ (во превод „Странски директни инвестиции“), со поповолни услови за сервисирање (пониски каматни стапки, подолг грејс период) од пазарните. Притоа, максималниот износ на финансиската поддршка не смее да надмине 60% од инвестицијата.

Согласно објавените информации на интернет-страницата на BNDES, критериумите кои мора да ги исполнат компаниите за да се квалификуваат за поддршка за интернационализација, се следните:

- Седиштето на компанијата мора да биде во Бразил и котролата на подружниците во странство мора да биде од централата во Бразил;
- Странски компании чии акционери се поединци или група поединци кои живеат во Бразил, а кои имаат доминантно учество во акционерскиот капитал и со тоа во управувањето на фирмите; или
- Компании контролирани од страна на владата во Бразил.



Инвестициите кои се прифатливи за поддршка вклучуваат изградба на нови погони, купување, проширување или модернизација на постоечки погони, пристап до нови технологии и други капитални инвестиции, како и обртни средства под услов истите да се поврзани со капитални инвестиции.

Во 2009 година, кога е забележано намалување на СДИ од Бразил кога бразилските компании го повлекуваа капиталот од странските филијали како резултат на ефектите од светската економска и финансиска криза, како контрациклична интервентна мерка, BNDES обезбеди пристап до дополнителни 8 милијарди долари за компаниите кои имаа цел да го прошират бизнисот во странство во земјоделството, градежништвото, енергетските ресурси, менаџмент и консултантските услуги и информатичко-комуникациската технологија.

Во 2008 година беше креиран Бразилскиот национален фонд (Fundo Soberano do Brazil, FCB) чија цел е да го поддржи извозот и СДИ на бразилските компании во странство во форма на преземања и спојувања и гринфилд инвестиции. Фондот функционира во рамки на националниот трезор на Бразил и на денот на неговото основање му беа ставени на располагање 3,5 милијарди долари.

Наедно, две главни економски политики кои индиректно влијаат врз стимулирање на СДИ од Бразил се даночната политика и политиките на приватизацијата на компаниите во државна сопственост. Постојаното намалување на даночните бариери за увоз на добра, особено на капиталните добра и финални производи, ја зголеми трговската отвореност на земјата. Овој процес придонесе за зголемување на продуктивноста и конкурентоста на претпријатијата. Исто така, процесот на приватизација на компаниите во државна сопственост во челичната и хемиската индустрија, телекомуникациите, рударството и енергетскиот сектор, придонесе за стимулирање на СДИ од Бразил во овие индустриски гранки што може да се види и од анализата на СДИ од Бразил по сектори погоре.

И покрај недостатокот на посебна инвестициска политика и даночни олеснувања за СДИ од Бразил, Бразил го зазема приматот на СДИ од Латинска Америка, имајќи предвид дека сè повеќе бразилски компании ги прошируваат своите бизниси во странство.



4.4. Предизвици за креаторите на политиките за зголемување на извозот на капитал во вид на странски директни инвестиции од Бразил

Анализата погоре покажува дека со цел обезбедување на повисок и подинамичен економски раст и развој на Бразил, неопходно е да се имплементираат поконкретни мерки од страна владата на Бразил како би се поттикнал извозот на капитал во вид на СДИ.

Креирањето на политиките во Бразил се одвива во институционална средина во која не постои општо прифатена агенда за креирање посебни мерки и инструменти за поттикнување на СДИ во и од Бразил. Иако бразилската влада има развиено сеопфатна индустриска политика, сепак истата не содржи посебни мерки за поддршка на инвестициите на бразилските компании во странство (Fleury, A. и Fleury M. T., 2011).

Бразилската влада допрва треба да развие посебна инвестициска политика доколку сака да ја зголеми интернационализацијата на бразилските компании. Пример за ова е бројот на инвестициски договори и договори за избегнување на двојното оданочување. Бразил во моментот нема експлицитна агенда за зголемување на бројот на потпишани договори за инвестиции и за избегнување на двојното оданочување како инструмент за зголемување на СДИ во и од Бразил. Заклучно со октомври 2014, Бразил има потпишано 29 договори за избегнување на двојното оданочување и 14 билатерални договори за инвестиции (UNCTAD, Investment Policy Monitor Database) од кои повеќето се со земјите каде што бразилските компании се најмногу присутни. Според УНКТАД (2010), меѓународните договори за инвестиции се дел од инструментите кои може значајно да влијаат врз одлуките на компаниите да инвестираат. Согласно ова, бројот на потпишани договори се смета за премногу мал имајќи го предвид огромниот потенцијал за интернационализација на компаниите и зголемување на нивното присуство во странство. Следствено, бразилската влада треба да направи напори за зголемување на бројот на овие договори како би се стимулирал растот на СДИ од Бразил.

Во мај 2010 година, после долги преговори помеѓу различни владини субјекти, бразилската влада формираше посебна Агенција за поддршка на извозот од Бразил (EXIM Brasil) која ќе функционира како посебен правен, но капитално-поврзан субјект на Бразилската развојна банка. Исто така, бразилската влада формираше Гарантен фонд за трговска размена со странство, кој исто така ќе функционира во рамки на



Бразилската развојна банка и ќе обезбедува гаранција за активностите на Агенцијата за поддршка на извозот од Бразил. Иако очекувањата се дека EXIM Brasil ќе придонесе за зголемување на извозот на бразилските производи и интернационализација на бразилските компании преку зголемување на гринфилд инвестициите и спојувањата и преземањата на странски компании, сепак Агенцијата сè уште не располага со адекватна оперативна структура и административен капацитет за да го помогне овој процес (Fleury, A. и Fleury M. T., 2011). Неколку дополнителни фактори може да влијаат врз зголемувањето на СДИ од Бразил. Растот на економијата и апрецијацијата на реалот се главни макроекономски фактори кои може да придонесат во овој процес. Економскиот раст и подобрувањето на условите за инвестирање во повеќето брзорастечки економии, како и заздравувањето на европските економии од ефектите од светската финансиска криза во 2008 и должничката криза во 2009 и 2010 година, може да дадат дополнителен стимул за бразилските компании особено во градежништвото, електрониката, производството на авиони, информатичко-комуникациската технологија и консултантските и финансиските услуги. Растот на побарувачката и цената на примарните производи (железо, челик, масло, соја, месо и други земјоделски производи), исто така се очекува да придонесе кон зголемување на СДИ од Бразил.

Значаен фактор кој може да придонесе за зголемување на СДИ од Бразил е пристапот до капитал на домашниот пазар кој треба да го компензира стеснувањето и пристапот до кредитите на меѓународните пазари на капитал. Бразилската влада треба да преземе мерки за подобрување на состојбите на домашниот пазар на капитал преку намалување на каматните стапки и инфлаторните притисоци. Наедно, неопходно е зајакнување на улогата на BNDES и EXIM Brasil во поглед на обезбедување сеопфатна финансиска поддршка за сите бразилски компании кои сакаат да инвестираат во странство, а не само за т.н. „национални шампиони“.

Регулаторната рамка во Бразил се смета за неефикасна и несоодветна за да овозможи зголемување на интернационализацијата на ТНК од Бразил. Во оваа насока, согласно последниот извештај на Светска банка за 2015 година за водење бизнис¹⁵, Бразил е рангиран на 120 место од 189 земји. Во рамки на индексот за водење бизнис, Бразил е мошне ниско рангиран кај индикаторите пристап до кредити (89 место), даночен систем (177 место), трговска размена со странство (123 место) и извршување на

¹⁵ Doing Business report, преземено од: <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf> последен пат пристапено на 06.11.2019



договорите (118 место). Наедно, согласно Индексот на економски слободи¹⁶ за 2014 година на реномираната Херитиџ фондација од Вашингтон, Бразил е рангиран на 114 место од 178 земји во светот. Во рамки на регионот на Латинска и Средна Америка, Бразил го зазема 20-то место. Ниското рангирање на Бразил се должи најмногу на регулаторната неефикасност, постоечките бариери во трговската размена, несоодветната инфраструктура и неадекватниот образовен систем.

Имајќи го предвид горенаведеното, неопходно е преземање крупни структурни реформи во економијата од страна на бразилската влада како би се подобрила конкурентноста на бразилските компании и нивната интернационализација на меѓународните пазари. Прв чекор би било преземање големи структурни реформи за подобрување на пристапот до капитал и подобрување на бразилскиот даночен систем, чија неефикасност се смета за најголема пречка за зголемување на операциите на ТНК од Бразил.

4.5. Заклучоци

Во овој дел направивме осврт врз макроекономските перформанси на Бразил, вклучувајќи и детална анализа на извозот на СДИ од Бразил. Анализата ни покажа дека Бразил се наоѓа во наоѓа на крајниот стадиум од втората/ран, почетен стадиум од третата фаза од поставениот развоен инвестициски пат на Dunning, при што Бразил е нето-примател на СДИ. Во оваа фаза се зголемува ефикасноста на домашниот пазар што, пред сè, придонесува за раст на увозот на СДИ. Видовме дека бразилските компании почнуваат да ги интернационализираат своите активности во форма на СДИ најчесто во земји со понизок степен на развој или пак во некои од развиените земји, доколку целта на инвестицијата е пристап до технологија или пак екстракција на суровини. Во рамки на БРИК, Бразил ја зазема втората позиција во 2015 според учеството на извозот на СДИ во вкупниот износ на извоз на СДИ во светот, при што учествува со 1,3%, зад Кина која учествува со 4,8%, а пред Русија која учествува со 1,1% и Индија чие учество во вкупниот кумулативен износ на извоз на СДИ во светот во 2015 година изнесува 0,5%. Но, иако веќе се смета за сериозен инвеститор, особено во поглед на СДИ во примарниот сектор, Бразил се соочува со сериозни структурни проблеми чие надминување би придонело за зајакнување на предностите на компаниите и зголемување на извозот на СДИ од Бразил.

¹⁶ 2014 Index of economic freedom, преземено од: https://www.heritage.org/index/pdf/2014/book/index_2014.pdf последен пат пристапено на 06.11.2019



5. Странските директни инвестиции од Руската Федерација кон остатокот од светот

Рамка бр. 5.1. Руска Федерација

Руската федерација е најголема земја во светот по површина (17.075.400 km²). Согласно пописот на населението од 2010 година, Русија има 142 милиони жители што ја прави земјата 5-та по големина во светот според бројот на население. Русија е наедно и 6-та најголема економија во светот по паритет на купувна моќ со БДП од 1.631 трилиони американски долари. И покрај тоа што во минатото руската економија се карактеризираше со високата стапка на инфлација, прекумерна задолженост и нагласена државна интервенција во стопанството, сепак мерките за постигнување макроекономска стабилност по банкротот на државата во 1998 година, како и пазарноориентираните реформи кои беа преземени кон крајот на 1990-те, придонесоа за подолг период на стабилност, висок економски раст и развој и социјални придобивки особено видливи од 2000 година досега. Главни сектори во креирањето на БДП на Русија се индустријата (32,8%), земјоделството (4,5%) и услужниот сектор (62,6%). Најзастапени извозни добра се нафтата и нафтените производи, природниот гас, метали, дрво и производи од дрво, хемиски производи, производи за потребите на армиите во светот и слично. Согласно последните податоци на УНКТАД за 2015 година, најголеми трговски пратнери на Русија се Германија (8,2%), Холандија (6%), САД (5,6%), Кина (5,4%), Турција (4,6%) и други. Извозот и увозот на капитал во вид на СДИ на годишно ниво е во континуиран пораст од 1992 година (со исклучок на кризната 2009 година кога имаше општо намалување на ликвидноста на светско ниво), па така увозот на капитал во вид на СДИ во 2010 изнесува US\$41.194 милиони (US\$1.161 милиони во 1992 година), додека извозот на СДИ во 2010 изнесува US\$51.697 милиони (US\$1.566 милиони во 1992 година).

Позначајни макроекономски индикатори за 2015:

- БДП (PPP): US\$3.847 трилиони;
- БДП (PPP) per capita: US\$26.736;
- Стапка на раст на БДП: -2,5%;
- Валута: Рубља (RUB);
- Девизен курс (просек): US\$1 = RUB 69.6;
- Учество во светскиот извоз: 1,9%;
- Суфицит на тековна сметка (% од БДП): 4,9%;
- Извоз на СДИ – кумулативен износ (% од БДП): 19,8%;
- Увоз на СДИ – кумулативен износ (% од БДП): 21,3%;
- Државен долг: 16.3%;
- Буџетски дефицит: 3,3%;
- Стапка на инфлација: 15,5%;
- Девизни резерви (вклучувајќи и злато): US\$459.700 милиони (обезбедува 20-месечна покриеност на увозот);
- Стапка на невработеност: 5,5%;
- Бруто национално штедење (% од БДП): 26,8%;
- Бруто-инвестиции (% од БДП): 21,8%.



Извор: Светска банка (<https://data.worldbank.org/>, последен пат пристапено 31.10.2019, ММФ, база на податоци на светски економски преглед (<https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/02/weodata/index.aspx>, последен пат пристапено:31.10.2019), и УНКТАД. (<https://unctadstat.unctad.org/EN/> posleden pat pristapeno 31.10.2019)



5.1. Макроекономските перформанси на Русија

Руската федерација се одвои од Сојузот на Советските Социјалистички Републики (СССР) на 8 декември 1991 година со потпишувањето на Беловешкиот договор (кој следувааше по неуспешниот пуч од страна на тврдокорните струи на Комунистичката партија во август 1991 година) со кој се укина постоењето на Советскиот Сојуз и се воспостави Заедницата на независни држави составена од поранешните земји-членки на Советскиот Сојуз. Целта на овој договор е интеграција и соработка помеѓу земјите поранешни членки на Советскиот Сојуз на полето на економијата, одбраната и надворешната политика. Притоа, Борис Елцин стана првиот демократски избран претседател на Русија.

По осамостојувањето, Руската Федерација помина низ значителни трансформации во сите сегменти од општественото живеење. Откако дојде на власт, Борис Елцин воведо радикални економски реформи. Првата реформска програма на Елцин имаше цел да се постигне макроекономска стабилност (Мау и Starodubrovskaya, 2001). Главно, програмата вклучуваше намалување на буџетските расходи (главно капиталните инвестиции, трошоците за одбрана и субвенции) со цел постепено намалување на буџетскиот дефицит кој во 1991 година изнесуваше 20% од БДП. Беа воведени нови даноци (како, данок на додадена вредност од 28%, прогресивно оданочување на приходите на претпријатијата) и беа направени фундаментални промени во даночниот систем со цел подобрување на приходната страна на буџетот. Исто така, целиот царински систем беше ревидиран, а повеќето ограничувања од доменот на надворешната трговија и на странскиот капитал беа укинати. Програмата исто така вклучуваше укинување на субвенционирањето на кредити за јавните претпријатија од страна на Централната банка на Русија и ограничување на растот на пари со цел намалување на високото ниво на инфлација. Покрај ова, програмата вклучуваше многу реформски мерки кои имаа цел развој на приватниот сектор преку приватизација и развивање на претприемачки дух.

Во јануари 1992 година повеќето цени на производите и услугите беа либерализирани. Цените на одредени производи (како, на пример, храната – леб, шеќер и млечни производи и енергијата) продолжија да бидат контролирани. Редиците пред државните продавници за храна и облека исчезнаа, а различен асортиман на производи повторно се појави во продавниците. Комунистичката диктатура беше заменета во повеќепартиска демократија која ги гарантира човечките права и слободи на сите луѓе, ја прифаќа важноста на улогата на правото и каде функционерите се избираат на



редовни избори, додека централнопланираната економија се преобликуваше во слободна пазарна „laissez-faire“ економија заснована на слободен пазар и приватна сопственост, каде државата применува мала или пак никаква интервенционистичка економска регулација. И покрај првичните успеси, сепак не може да се каже дека програмата за економски реформи беше успешна во целост. На крајот од 1992 буџетскиот дефицит беше околу 20% од БДП, што беше пет пати повисоко од првичното, додека инфлацијата имаше ниво од 2.500%. Неуспехот на програмата главно се должеше на високото ниво на меѓукомпаниски долг (кој во 1992 изнесуваше околу 20 милијарди долари). На крајот од 1992 година, а со цел да го спречи зголемувањето на овие обврски, владата обезбеди поволни кредити за јавните претпријатија и го забрани индиректното кредитирање кое го обезбедуваше Централната банка за меѓукомпаниските обврски.

Во текот на 1993-1994 година беше спроведена т.н. „Антикризна програма или програма за стабилизација“ чија цел беше намалување на инфлацијата и буџетскиот дефицит преку конзистентни монетарни и фискални мерки. Програмата вклучуваше укинување на кредитирањето на јавните претпријатија од страна на владата, намалување на монетизацијата на буџетскиот дефицит, како и зголемување на референтните каматни стапки на Централната банки. Исто така, програмата предвидуваше затворање или приватизација на сите јавни претпријатија кои не беа ликвидни и солвентни. Овие мерки придонесоа во 1993 година инфлацијата да се намали на ниво од 874,6%, додека буџетскиот дефицит беше намален на 3% од БДП, што претставува значително подбрување споредено со нивото од 1991-92 година. Како резултат на овие позитивни показатели, во јули 1993 година, ММФ ја исплати првата транша во вредност од 1,5 милијарди долари од одобриениот аранжман за системска трансформација, кој имаше за цел да ја подобри надворешната позиција на земјата.

Со оглед на масовната приватизација на претпријатијата во државна сопственост што беше спроведена во текот на 1992-93 година, до средината на 1994 година, речиси 70% од руската економија беше во приватна сопственост. Сепак, 1994 година ќе биде запаметена во руската економска историја по 11 октомври или т.н. „Црн вторник“, кога рубљата изгуби 27% од својата вредност и имаше нагло повлекување на депозитите од страна на населението од нивните сметки во банките. Како резултат на кризата, Елцин го отповика тогашниот гувернер Виктор Герашченко кој ја извршуваше оваа функција од 1989 година, а кого подоцна Џефри Сакс ќе го нарече „најлошиот гувернер на некоја централна банка во светот“ (Buyske, 2007 стр.118) и на негово место ја назначи



Татјана Парамонова. Парамонова ја затегна монетарната и кредитна политика и воведо Стратегија на примена на фиксен девизен курс.

Во 1995 година, со помош на аранжман од ММФ, Русија ја стабилизираше националната валута – рубљата. Монетизацијата на буџетскиот дефицит беше укината, а Министерството за финансии почна да издава државни обврзници за финансирање на дефицитот. Сепак, усвојувањето на овие реформи се покажа исклучително тешко. Тогашниот состав на руската државна Дума (Долниот дом на рускиот парламент) го сочинуваа пратеници на сè уште нереструираната и добро организирана Комунистичка партија со дефинирани лични интереси, кои даваа отпор речиси на секоја економска мерка која вклучуваше пазарноориентирана реформа на руската економија. Во пресрет на претседателските избори во 1996 година, на кои се очекуваше победа на лидерот на Комунистичката партија Геннадј Зјуганов, Борис Елцин се обиде да ја прошири својата поддршка и како дел од политичката кампања, а во обид да го намали буџетскиот дефицит, ја воведо т.н. програма „Заеми-за-акции“, која овозможуваше некои од вредните државните претпријатија да им бидат продадени на руски бизнисмени во замена за кредити до владата. Оваа контроверзна програма овозможи забрзано консолидирање на неколку големи финансиски групации, предводени од т.н. „олигарси“ кои имаа големо политичко и економско влијание. За возврат, овие бизнисмени јавно ја изразуваа својата поддршка за Елцин преку специјални програми на телевизиските канали и весниците во нивна сопственост (Агон,2002). И покрај доживеаниот срцев удар, кој, патем, беше скриен од гласачите, Борис Елцин го доби вториот претседателски мандат во 1996 година, со што тој ја оствари својата цел: да се спречи враќањето на Комунистичката партија на власт.

Иако победи на изборите, Борис Елцин немаше голема политичка и јавна поддршка и голем дел од својот втор мандат го посвети на наоѓање политички наследник. Намалената политичка поддршка, пак, го отежни извршувањето на фискалната политика. Зголемувањето на јавниот долг на над 120% од БДП, значителното намалување на цената на нафтата и ефектите од Источноазиската криза во 1997 година, предизвикаа колапс на финансискиот пазар и значителна девалвација на рубљата за 70%, што пак доведе до прогласување банкрот на руската држава на 17 август, 1998 година и мораториум на плаќањата кон странските кредитори. Оваа ситуација доведе до распуштање на целата влада на 23 август 1998 и смена на гувернерската позиција на Централната банка. Од сегашна перспектива, може да се каже дека основната причина за кризата во 1998 година беше макроекономската нерамнотежа која беше резултат на неконзистентните реформски политики,



неодржливиот девизен курс и лабавата (експанзивна) фискална политика. Овие елементи ја направија руската економија исклучително ранлива на надворешни шокови (во случајов ефектите од Источноазиската криза) што предизвика криза на одржливоста на надворешната позиција на земјата. Кризата во Русија беше дел од долгата низа кризи во текот на 1990-те (кризата на Европскиот механизам на девизен курс во 1992/93, кризата во Мексико во 1994, Источноазиската криза во 1997, финансиската криза во Бразил во 1999 година, банкротот на Аргентина во 2002 година) поврзани со неодржливата природа на фиксниот девизен курс во услови на целосно либерализиран пазар на капитал и неконзистентни реформски мерки.

Спротивно на очекувањата на повеќето аналитичари, банкротот беше проследен со брзо економско заздравување. Во текот на 1999 година Централната банка беше насочена кон обезбедување ликвидност на банкарскиот систем и сигурност и ефикасност на националниот платен систем. Во 1999 година Елцин го номинираше Владимир Путин, тогашен премиер, за негов наследник и тој на 1 јануари 2000 година ја презема функцијата претседател на Руската Федерација. Додека стапките на раст за периодот 1993 -1998 беа негативни во континуитет, просечната стапка на раст за периодот 1999-2010 година изнесува 5,4%. Импресивните резултати на руската економија се смета дека се резултат на значителното зголемување на цените на нафтата, депрецијацијата на девизниот курс и зголемувањето на конзистентноста на реформските мерки. Веќе во 2003 година Русија повторно можеше да позајмува од меѓународните пазари на капитал по каматна стапка од околу 7%, што укажуваше на подобрени перцепции кај инвеститорите. Како резултат на светската економска и финансиска криза од 2008/2009 година, должничката криза во земјите од Европската Унија, БДП забележа значителен пад од 7,8% во 2009 година, но економските реформи и макроекономски политики кои беа водени пред кризата создадоа здрави макроекономски основи кои придонесоа руската економија да остане релативно отпорна на превирањата на меѓународните пазари на капитал и да оствари реален раст од 4,5% во 2010 година, согласно податоци во базата на податоци на Светскиот економски преглед на ММФ. Периодот 2011-2015 се смета за период кој се карактеризира со исклучителна волатилност и нестабилност. Меѓународните санкции што следуваа по анексијата на полуостровот Крим од Украина доведе до депрецијација на рубљата, но и бегство на капитал. Овој период се смета за исклучителен за креаторите на економската политика во Русија, земајќи ги предвид и ефектите од Европската должничка криза во тој период врз извозот на руските производи, а со тоа и на економијата во целина.



5.1.1. Макроекономските индикатори на Русија

5.1.1.1. Ценовна стабилност

Имајќи ја предвид институционална поставеност и макроекономската политика која беше водена во 1990-те, податоците за движењето на инфлацијата во периодот 1992 – 2001 година овозможуваат одделување на шест различни периоди:

- **од 1992 до јуни 1995:** инфлацијата беше на многу високо ниво, девизниот курс е флукуирачки, монетарната и фискалната политика беа неконзистентни и лабави;
- **јуни 1995 - август 1998 година:** забележлив е бавен, но надолен тренд на инфлацијата во услови на фиксен девизен курс. Неконсолидираните јавни финансии продолжуваат да бидат сериозен проблем, а јавниот долг забележува силен раст. Монетарната политика беше експанзивна и се користеше за монетизација на буџетските дефицити;
- **август 1998 - февруари 1999 година:** забележлив е краток инфлаторен шок како резултат на финансиската криза од август 1998. Беше воведен флукуирачки девизен курс и рубљата депрецираше за повеќе од 70%, додека Централната банка продолжи со интервенциите на отворен пазар;
- **март 1999 - септември 2000:** девизниот курс беше во голема мера стабилен, се водеше тврда фискална политика со цел консолидирање на јавните финансии, а инфлацијата забележа надолен тренд;
- **септември 2000 - април 2001:** во услови на стабилен номинален девизен курс (потпомогнат од интервенциите на Централната банка), забележлив е благ тренд на пораст на инфлацијата и висок буџетски суфицит.

Како и повеќето постсоцијалистички земји и транзициски економии, во раните 90-ти години од минатиот век, Русија се соочуваше со висок трговски дефицит, како и неконсолидирани јавни финансии кои предизвикуваа прекумерно печатење пари, а со тоа и високи стапки на инфлација. Инфлацијата во Русија забележуваше растечки тренд од доцните 80-ти години, притоа достигнувајќи рекордно високо ниво од 2,520% на годишна основа во 1992 (Графикон бр. 5.1.). Една од главните причини за зголемувањето беше либерализацијата на поголем дел од цените на производите, како и неконзистентните мерки на монетарната и фискалната политика. Имено, само во



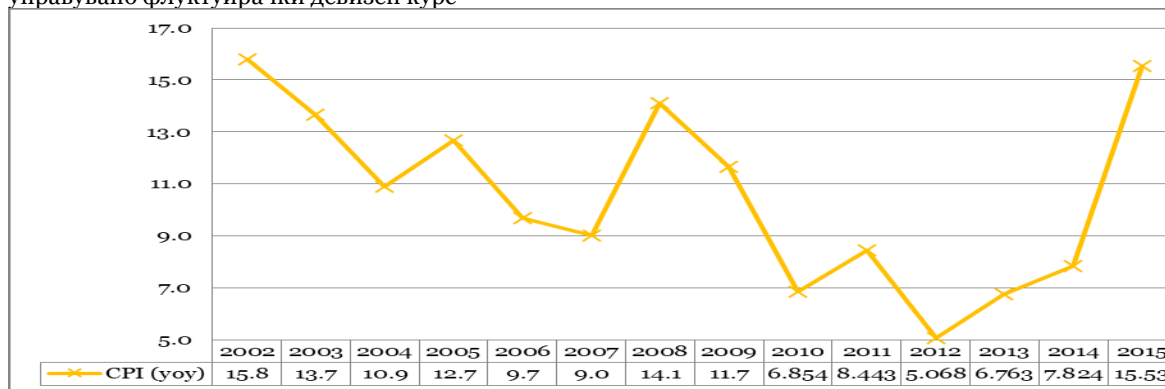
јануари 1992 индексот на трошоци на живот се зголеми за 245%. Во 1993 година, годишната стапка на инфлација опадна на нешто под 875%, додека во 1994 година продолжи надолниот тренд и инфлацијата изнесуваше 307,6%. Надолниот тренд продолжи и во 1995 година кога беше воведен фиксниот девизен курс што се покажа како успешен потег и имаше повољно влијание врз инфлацијата во следните три години. Имено, веќе во 1996 година, инфлацијата беше двоцифрена и изнесуваше нешто под 50% годишно, а во 1997 изнесуваше 14,8% во 1997 година (Графикон бр. 5.1.).

Графикон бр. 5.1. Стапка на инфлација (годишна стапка на промена) од 1992 до 2001 година



Извор: ММФ, база на податоци на Светски економски преглед (податоците се преземени од: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/02/weodata/index.aspx>, последен пат пристапено:31.10.2019)

Графикон бр. 5.2. Стапка на инфлација (годишна стапка на промена) во време на примена на управувано флукутирачки девизен курс



Извор: ММФ, база на податоци на Светски економски преглед (податоците се преземени од: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/02/weodata/index.aspx>, последен пат пристапено:31.10.2019)

Финансиската криза од август 1998 година претставуваше голем инфлаторен удар. Во септември 1998 година, цените се зголемија за 38%, главно како резултат на порастот на цените на увезената храна и луксузните производи, како и очекувањата за понатамошно зголемување на цените. Всушност, цените продолжија да растат и во 1999 кога инфлацијата се искачи на 85,7%, како резултат на последиците од кризата во 1998 година. Промената на монетарната (воведувањето на управувано флексибилен девизен курс) и фискалната политика (период на значителна консолидација на јавните



финансии), како и стекнувањето целосна независност на Централната банка, придонесоа за намалување на инфлацијата и во текот на 2000-2001 година.

Анализирајќи го периодот 2002-2010 година се забележува надолен тренд на инфлацијата, при што за прв пат во историјата на независна Русија, во 2010 година инфлацијата изнесуваше 6,6% (Графикон бр.5.2.). Континуируваниот пад на стапката на инфлација се должи на микс од макроекономски политики кои беа спроведувани од повеќето растечки економии, вклучувајќи ја и Русија, во текот на првата деценија од 20-тиот век. Имено, забележливо е подобрувањето на перцепциите на инвеститорите и јавното мислење што се должи на независноста на централната банка, што пак од друга страна резултирало со зголемување на кредибилитетот и антиинфлаторните макроекономски мерки кои беа преземени од страна на властите во тој период. Имајќи го предвид негативното искуство од периодот 1992-2001 година, целите на фискалната политика беа насочени кон обезбедување на макроекономска стабилност на земјата преку одржување на нивото на цените. Имено, надолниот тренд на инфлацијата беше помогнат и од подобрувањето на фискалната позиција на земјата, што пак беше одраз на растот на цените на нафтата и дериватите на светските пазари. Во овој период, беше забележано континуирано ниво на суфицит во буџетот кој изнесуваше 3,7% во просек. Наедно, јавниот долг бележеше континуирано намалување, при што во 2010 истиот изнесуваше 11%, што претставува значително подобрување споредено со нивото од околу 120% забележано во 1992 година, согласно податоците од Светскиот економски преглед (интернет-база на податоци) на ММФ.

Сепак, треба да се има предвид фактот дека притисокот врз инфлацијата продолжи да се чувствува и во овој период, главно како резултат на трговскиот суфицит во платниот биланс, што првенствено беше одраз на континуираните зголемувања на цените на нафтата и гасот на светските берзи. Во таа насока, како резултат на надворешни фактори, главно прегревањето на светската економија во 2008 година и зголемувањето на цените на храната, стапката на инфлација се зголеми на 14,1% од 9% остварени во претходната година. Во овој контекст, во прашање беше доведена одржливоста на позицијата на монетарната политика, односно настојувањата на Централната банка во исто време да го брани и девизниот курс и да ја зголемува понудата на пари се чинеше невозможна. Така, имајќи ги предвид историските движења на инфлацијата и искуствата во справувањето со истата, креаторите на економската политика треба да ја напуштат политиката на т.н. „двојна цел“ – контрола на реалниот девизен курс и инфлацијата во исто време, како и имплементација на повеќе монетарни инструменти (интервенција на девизниот пазар, менувањето на



стапка на задолжителна резерва, менувањето на каматните стапки и сл.). Искуството од водењето на ваква т.н. посредничка монетарна политика покажува дека истата е неефективна во функција на остварување на основната цел на монетарната политика (т.е. контрола на нивото на цените) и, уште повеќе, ја прави земјата исклучително ранлива на шпекулативни напади врз валутата што може да предизвикаат валутна криза. Во оваа насока, ефектите од светската финансиска криза и должничката криза во Европа во 2008/2009 година, кои првенствено наметнаа раст на инфлацијата и апрецијација на реалниот девизен курс, наметнаа промена на политиката и на 23 јануари 2009 година, Централната банка официјално објави дека ќе се применува флексибилен девизен курс како основа за воведување инфлациско таргетирање во следниот период. Меѓутоа, за да се смета инфлациското таргетирање како успешна стратегија, неколку предуслови мора да бидат исполнети, а пред сè: руските власти мора да продолжат со имплементацијата на реформите во деловното окружување, а посебно во банкарскиот сектор преку реструктурирање на комерцијалните банки како би се избегнала банкарска криза во иднина. Понатаму, неопходно е да се продолжи со отплата на надворешниот долг и водење прудентна фискална политика преку ниски стапки на буџетски дефицит и јавен долг. Во рамки на фискалната политика, една од мерките која може да биде земена предвид е воведување на т.н. државен инвестициски фонд во кој ќе се чува профитот од нафтата далеку од влијанието на економијата на земјата, притоа прогласувајќи го за имот на идните генерации на Русија.

5.1.1.2. Структура и движење на бруто домашниот производ

Согласно податоците од 2010 година, Русија е осма по големина економија во светот според номиналната вредност на БДП. Ова претставува значително подобрување за 27 позиции, споредено со 1992 година кога Русија беше 35-та по големина економија во светот според номиналната вредност на БДП. Согласно последните расположливи податоци на ММФ, во 2010 година БДП по глава на жител во Русија изнесуваше 10.671 долари, споредено со 575,9 долари во 1992 година. Очекувањата се дека ваквиот тренд ќе продолжи и во иднина. Исто така, Русија беше една од малкуте земји во светот која успеа брзо да закрепне од последиците од светската економска криза во 2008-2009 година, притоа забележувајќи стапка на раст од 4,5% во 2010 година. Во рамки на анализираниот период, Русија забележа и голем политички успех, имајќи овде предвид дека Светската фудбалска федерација и Меѓународниот олимписки комитет одлучија Светското првенство во фудбал во 2018 и Зимските олимписки игри во 2014 година да се одржат во Русија. Имено, Русија за прв пат се јавува како организатор на Зимски олимписки игри и прв пат како организатор на Светското првенство во фудбал.



Графикон бр. 5.3. Стапка на економски раст (1993-2015)



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено:31.10.2019);

Анализирајќи го движењето на БДП, во периодот 1992-2015 година може да се одвојат три посебни периоди (Графикон бр. 5.3) и тоа: периодот од 1992 до 1999 година кога руската економија во континуитет (со исклучок на 1997 година) бележеше негативни стапки на раст, периодот од 1999 до 2008 кога беа забележани позитивни стапки на економски раст, и периодот 2009 до 2015 година кога е забележлив надолен тренд и исклучителна волатилност. Во овие три периоди, руската економија беше под влијанија како на надворешни (поволните движења на цените на нафтата и храната, различните кризи од економски и политички карактер во светот), така и на внатрешни фактори (честото менување на политиките и мерките од страна на руската влада и централната банка, посттранзициското прилагодување во текот на 1990-те, валутната криза и банкротот од 1998 година, постепената интеграција на руската во глобалната економија и слично). Треба да се напомене дека остварувањата на БДП (иако со негативен предзнак) во периодот 1992 -1999 година, во литературата (Timmer и Voskoboynnikov, 2014) се сметаат за позитивни имајќи го предвид неопходното прилагодување и процесот на транзиција и реорганизација низ кој требаше да помине руската економија, а кој не може да се смета како краткорочен процес.

Според Entov и Lugovoy (2013), Jorgenson и Vu (2011) и Kuboniwa (2011), остварувањата на БДП во периодот 1999-2010 година главно се должат на зголемувањето на приватната потрошувачката и инвестициите во инфраструктурата, поефикасното користење на постоечките ресурси, зголемувањето на продуктивноста, како и глобалниот бум на цените на енергенсите, суровините и храната забележан во овој период. Во 2009 е забележан силен пад од 7,8% како резултат на ефектите од светската економска криза и силното намалување на надворешната побарувачка, додека во 2010 година стапката на раст беше 4,5% што главно се должеше на значителната буџетска поддршка за домашната економија, особено преку капиталните



инвестиции (како изградбата на нови стадиони и инфраструктура за Зимските олимписки игри и Светското првенство во фудбал) што се одрази врз растот на бруто инвестициите, забрзувањето на домашната економска активност, што особено беше изразено во втората половина од годината, постепеното заздравување на извозната побарувачка, поволните движења на цените на енергенсите и храната, растот на вработеноста, како и очекувањата на економските субјекти во Русија.

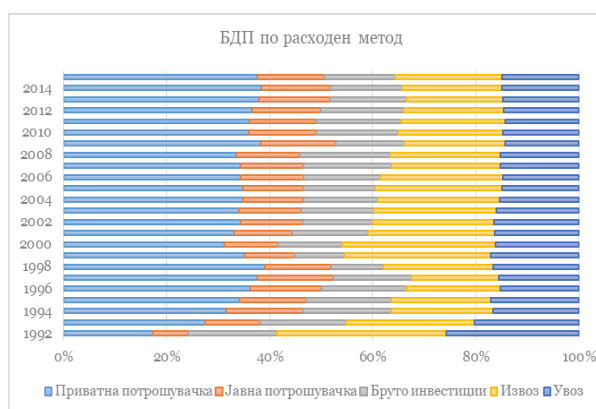
Движењата на БДП во двата различни периода се отсликани и во компонентите на БДП според **расходната страна на БДП**. Имено, во периодот 1992-1999 е забележлив континуиран пад на речиси сите компоненти на БДП, додека во периодот 2000-2010 година се забележува раст на истите, а кој е особено изразен кај финалната потрошувачка. Во целина, во периодот 1992-2010 година финалната потрошувачка забележа просечна стапка на раст од 1,8% на реална основа. Притоа, просечната стапка на раст на приватната потрошувачка изнесува 4,6%, додека просечната стапка на раст на јавната потрошувачка изнесува 0,2%. Во истиот период, просечната стапка на раст на бруто-инвестициите (инвестиции во основни средства и промена на залихи) изнесува 1,1%. Просечната стапка на извозот и увозот изнесува 5,4%, односно 8,7% соодветно, што значи дека нето извозната побарувачка има негативен придонес кон економскиот раст за периодот 1992-2010 година. Од аспект на структурата на на БДП (Графикон бр. 5.4.) според расходната страна, во периодот 1992-2010 се забележува постепено зголемување на финалната потрошувачка (приватна и јавна), за сметка на постепено намалување на учеството на бруто-инвестициите (како резултат на намалувањето на залихите) и нето-извозот.

Слично како кај расходната страна на БДП, анализирано и според **приходната страна на БДП**, евидентни се разликите меѓу трендот на раст на компонентите на БДП по произведен метод во рамки на трите посебни периоди. Во првиот период, забележлив е пад речиси кај сите компоненти, додека во вториот забележлив е раст (со исклучок на 2009 година), во третиот е забележителен надолен тренд. Притоа, највисок просечен пад во периодот 1992-1999 година е забележан кај градежништвото од 9,6%, следено од индустријата и земјоделството, кои бележат просечен пад од 4,4% и услугите кои бележат просечен пад од 0,7%. Спротивно на остварувањата во првиот период, во периодот 2000-2010 година, највисок просечен раст е забележан кај градежништвото од 7,5%, следено од услугите кои бележат раст од 5,4% (со доминантно учество на трговијата која бележи просечен реален раст од 8%), индустријата од 3,9% и земјоделството од 2%. Значителен придонес во растот на активноста во градежништвото има солидната реализација на буџетските капитални расходи кои

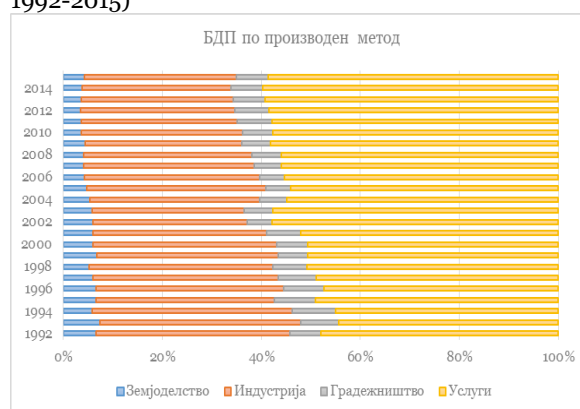


резултираа со започнување со градежни активности на значајни големи инфраструктурни проекти, како Трансибирскиот автопат во должина од 6.855 километри, изградба на брани и хидроелектрани низ целата територија на Русија, од кои најголемата е лоцирана на реката Ангара со капацитет од 3.000 мегавати и должина од 2,5 километри, изградба на мостови, аеродроми, гасоводи, нуклеарни центри, брза железничка пруга која ќе ги поврзе градовите Москва и Санкт Петербург, изградба на спортски и други рекреативни објекти во пресрет на Олимписките игри и Светското првенство во фудбал и слично.

Графикон бр. 5.4. Структура на БДП по расходен метод, по константни цени (% од БДП, 1992-2015)



Графикон бр. 5.5. Структура на БДП по произведен метод, по константни цени (% од БДП, 1992-2015)



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено: 31.10.2019)

Во целина, во периодот 1992-2010 година највисок раст е забележан кај услугите од 3,1% (а особено кај трговијата од 4,9%) следено од секторите - индустрија од 1,4% и градежништво од 1,2%. Од аспект на структурата на БДП (Графикон бр. 5.5.) според расходната страна, во периодот 1992-2010 се забележува постепено зголемување на услугите, за сметка на постепено намалување на учеството на земјоделството и индустријата.

И покрај значителните градежни зафати во периодот 2010-2015 година, кои претходеа на одржувањето на Светското првенство во фудбал во 2018 година и Зимските олимписки игри во 2014, руската економија во тој период се соочуваше со големи предизвици кои во голема мера влијаеја на зголемување на незивесноста и аверзија на ризик кај инвеститорите.

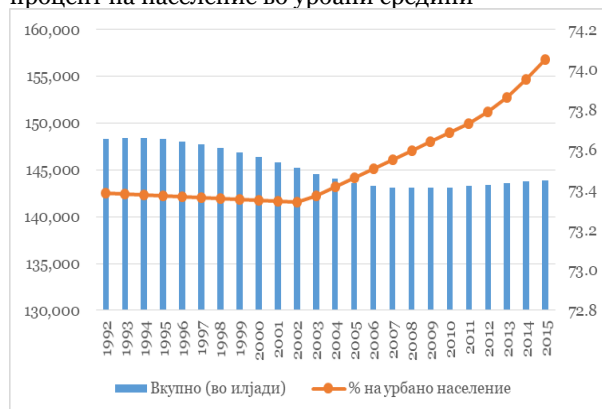
5.1.1.3. Пазар на труд

Согласно спроведениот попис во 2010 година, во Русија живеат околу 142 милиони жители, што ја прави земјата 5-та најголема земја во светот според бројноста на населението. Притоа, дистрибуцијата на населението е изразито нерамномерна.



Поголемиот дел од населението живеат на европскиот континент, додека областите кои се дел од азискиот континент, пред сè сибирската и крајната источна област се речиси ненаселени. Како што може да се види на Графикон бр. 5.6. и Слика бр. 5.1. подоле, околу 70% од населението живеат во урбаните средини (густо населени области) кои се претежно лоцирани на европскиот континент, додека останатите 30% од населението живеат во внатрешноста на земјата. Притоа, како што може да се забележи на графикот, Русија бележи влошување на демографската слика, односно пад на населението од околу 8 милиони жители во рамки на периодот 1992-2010 година. Иако е забележан пад на бројот на населението во апсолутен износ, тоа сепак нема влијание врз процентот на население кое живее во урбаните заедници, кој во рамки на анализираниот период изнесува стабилни 73% во просек. Руската федерација ја сочинуваат 83 федеративни субјекти/области поделени во 9 федерални субјекти од кои, како што може да се забележи и на Слика бр. 5.1., најгусто населени се Московската област (со главен град Москва), областа Краснодарски крај (со главен град Краснодар), Северозападната област (со главен град Санкт Петербург), Свердловската област (со главен град Екатеринбург) и областа Ростов (со главен град што го носи истото име). Московската област (со околу 16 милиони жители) е индустриски и економски најразвиената федеративна област која во 2010 година опфаќа околу 35% проценти од вкупниот БДП на Русија. Спротивно, најмалку населени се Магаданската област (со главен град Магадан), Чукотскиот автономен округ (со главен град Анадир) и Ненецкиот автономен округ (со главен град Нарјан Мар) кој е и најмалиот федеративен субјект во Русија според бројноста на населението. Од аспект на придонесот кон БДП, најмал придонес од околу 1,9% има областа Алтај (со главен град Горно Алтајск) која се наоѓа на крајниот исток од земјата, иако истата е за речиси 5 пати поголема од Ненецкиот автономен округ според бројноста на населението.

Графикон бр. 5.6. Број на вкупно население и процент на население во урбани средини



Слика бр. 5.1. Густина на население по региони



Извор: УНКТАД и Федералниот завод за статистика на Русија.



Русија е земја со една од највисоките стапки на нееднаквост мерено по дистрибуцијата на доходот, при што доходот на населението е највисок во областите со најмногу население и обратно. Според последните податоци на Светска банка за 2010 година, GINI коефициентот (кој ја мери нееднаквоста на дистрибуција на доходот) за Русија изнесува 42% што ја става земјата на 50-то место во светот од анализирани 141 земја. Наедно, стапката на сиромаштија изнесува околу 13%, што исто така може да се смета за релативно висок процент.

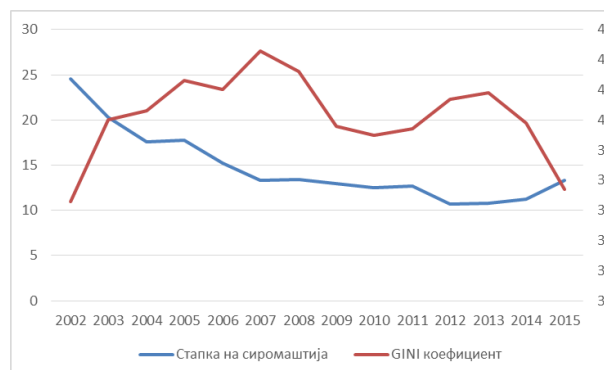
Сепак, значајно е да се истакне дека стапките на сиромаштија и нееднаквост на доходот во периодот 1992 - 2015 бележат континуиран пад (Графикон бр. 5.7). Притоа, GINI коефициентот во 2009 го забележа историскиот минимум од 40%, додека стапката на сиромаштија бележи континуиран пад и во 2010 го забележа историскиот минимум од 13%. Намалувањето е како резултат на повеќе фактори, но пред сè најзначајно влијание имаше намалувањето на инфлацијата, што придонесе за умерено намалување на нееднаквоста на доходот. Значителниот број реформи и големиот број градежни активности, преземени особено во периодот 2000-2010, имаа влијание врз намалување на невработеноста, што пак влијаеше и врз намалување на стапката на сиромаштија.

Во периодот 1992-2010, милиони Руси беа извлечени од екстремна сиромаштија. Впрочем, како што се забележува и на Графикон бр. 5.7 намалувањето на стапките на сиромаштија и нееднаквоста на доходот е изразено во периодот по 2000 година.

Слика бр. 5.2. ја прикажува БДП во номинална вредност во 9-те федерални субјекти во Руската Федерација и нивни еквивалентни земји во светот мерено преку овој индикатор. Може да се забележи дека постои значителна разлика во доходот помеѓу различните федерални области. На пример, Централната федерална област е еднаква на Саудиска Арабија сметано по БДП по номинална вредност, Волговската федерална област е еднаква на Данска, Сибирската е еднаква на Ирак, додека крајната Источна федерална област е еднаква на Бангладеш. Со ова дополнително се потврдува тезата дека поразвиени се регионите на европскиот континент, споредено со регионите на азискиот континент. Сепак, во целина, номиналната вредност на БДП на Русија во 2010 година е еднаква на номиналната вредност на БДП на Италија. Меѓутоа, значајно е да се истакне дека БДП е значително зголемен во последниот период. Имено, согласно податоците на ММФ, номиналната вредност на БДП е неколкукратно зголемена, односно ако во 1992 година Русија била на 37 место, во 2010 се наоѓа на 13 место во светот.



Графикон бр. 5.7. Стапка на сиромаштија (во%) и дистрибуција на доход - GINI (2002 – 2015)



Извор: Федерален завод за статистика на Руска Федерација, податоците се преземени од <https://eng.gks.ru/> (последен пат пристапено на 06.11.2019)

Слика бр. 5.2. Номинална вредност на БДП на 9те федерални области во Русија и нивни еквивалентни земји во светот

Equivalent countries to the Nominal GDP of federal districts in Russia, source: World Bank 2012

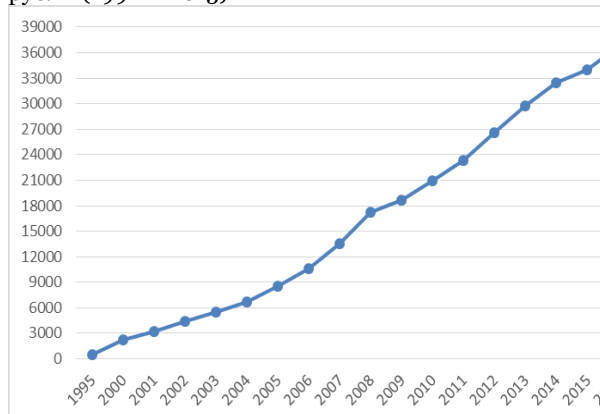


Извор: Светска банка, 2012

Слично како и кај другите макроекономски индикатори, од анализата на движењето на стапката на невработеност може да се издвојат два посебни периода, и тоа: период од 1992 до 1999 година кога се забележува стрмен нагорен тренд на невработеноста и период од 2000-2015 кога невработеноста бележи намалување со незначајни флукуации. Во рамки на објавените трудови во текот на 90-те, се забележува конзенсус во литературата за тоа како рускиот пазар на труд ќе се развива во ситуација на трансформација на економијата и радикални економски промени (World Bank, 2003; World Bank, 2005). Како резултат на транзицијата и намалувањето на производството, се очекуваше отпуштање на работниците и брзо зголемување на невработеноста. Меѓутоа, анализирајќи ги податоците за пазарот на труд и нивната корелација со другите макроекономски индикатори (пред сè БДП), се добива впечаток дека постои многу мала сензитивност помеѓу растот на невработеноста и растот на БДП. Имено, во првите години од независноста на Руската Федерација, БДП се намали за околу 40%, а вработеноста беше намалена за 15%. Ова значи дека за секој процент намалување на БДП, вработеноста се намалувала за околу 0,3%, што не е случај со другите транзициски економии каде намалувањето на вработеноста следеше ист тренд со намалувањето на БДП (World Bank, 2005). Економското закрепнување во периодот 2000-2015 година ја следи истата асиметрија, односно иако номиналната вредност на БДП беше двојно зголемена во 2015 споредено со нивото од 2000 година, вкупната вработеност се зголеми само за околу 6,5%, додека невработеноста достигна ниво од околу 5,6%, што се смета за релативно ниска стапка на невработеност. Ниското ниво на сензитивност помеѓу вработеноста и БДП во теоријата се смета за еден вид заштитен знак на пазарот на труд во Русија (Kapelyushnikov et al., 2011).



Графикон бр. 5.8. Просечна номинална плата во рубли (1992 – 2015)



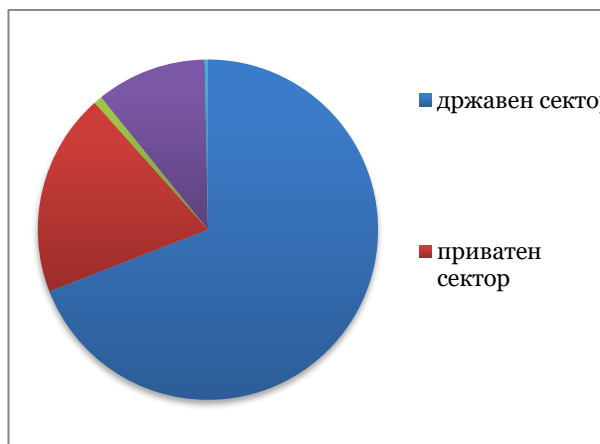
Графикон бр. 5.9. Стапка на невработеност



Извор: Федерален завод за статистика на Руската Федерација, податоците се преземени од <https://eng.gks.ru/> (последен пат пристапено на 06.11.2019)

Зголемувањето на вработеноста, односно намалувањето на невработеноста има влијание и врз зголемувањето на просечната номинална плата која во периодот 1992-2015 е неколкукратно зголемена (Графикон бр. 5.8. и Графикон бр. 5.9.). Трансформацијата на економијата има значителен ефект и врз вработеноста од аспект на сопственоста на деловните субјекти во рамки на анализираниот период.

Графикон бр. 5.10. Вработени според видот на сопственоста на деловните субјекти во 1992 година



Графикон бр. 5.11. Вработени според видот на сопственоста на деловните субјекти во 2015 година



Извор: Федерален завод за статистика на Руската Федерација, податоците се преземени од <https://eng.gks.ru/> (последен пат пристапено на 06.11.2019)

Имено, согласно податоците од Федералниот завод за статистика на Русија (Графикон бр. 5.10. и Графикон бр. 5.11.), во периодот 1992-2015 забележлив е надолен тренд на вработени во јавниот сектор од 69,1% во 1992 на 30,4% во 2015, додека бројот на вработени во приватниот сектор бележи зголемување од 19,3% во 1992 на 58,6% во 2010 година. Вработеноста во претпријатијата со мешана сопственост (приватна и јавна) исто така бележи намалување од 10,7% во 1992 на 5,7% во 2015. Наедно, евидентен е



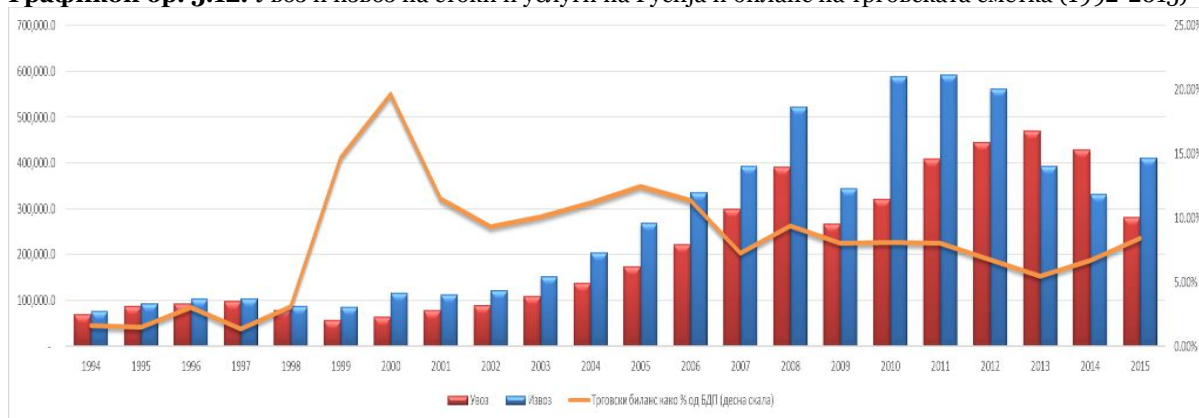
растот на вработени во претпријатија со странски капитал каде бројот на вработени е зголемен речиси за пет пати од 1992 до 2015 година.

5.1.1.1. Увозот и извозот на Русија

Русија е 16-та најголема извозна економија во светот. Во 2016 година, вкупниот извоз на Русија изнесува 393 милијарди долари, додека вкупниот увоз изнесува 281 милијарда долари, што резултираше со позитивен трговски биланс од 112 милијарди долари.

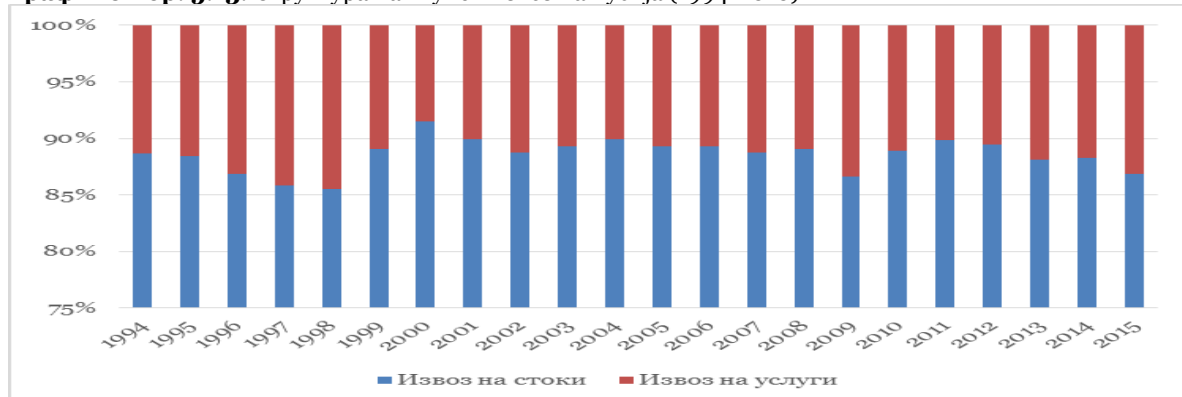
Русија најмногу извезува сурова нафта (US75,7 милијарди), рафинирана нафта (US43,1 милијарди), природен гас (US16 милијарди), јаглен (US10,4 милијарди) и алуминиум (US6,1 милијарди). Други главни извозни производи се дрва, ѓубрива, машини и воена опрема. Странските земји добиваат од Русија повеќе од 300 милиони тони нафта и околу 250 милијарди кубни метри гас.

Графикон бр. 5.12. Увоз и извоз на стоки и услуги на Русија и биланс на трговската сметка (1992-2015)



Извор: ОЕЦД, база на статистички податоци, преземено од: <https://stats.oecd.org/>, последен пат пристапено на 07.11.2019;

Графикон бр. 5.13. Структура на вкупен извоз на Русија (1994-2010)

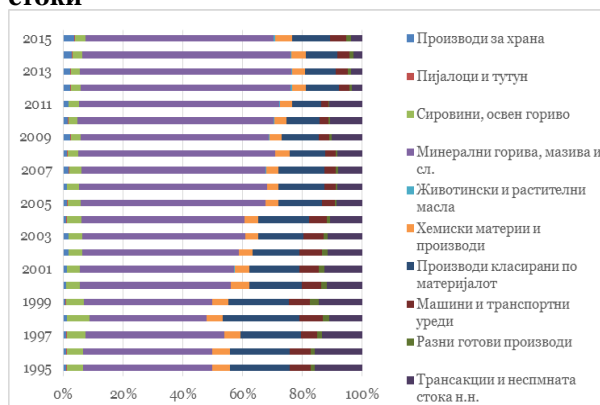


Извор: ОЕЦД, база на статистички податоци, преземено од: <https://stats.oecd.org/>, последен пат пристапено на 07.11.2019;



Во рамки на структурата на вкупниот извоз (Графикон бр. 5.13.), доминира извозот на стоки кој во анализираниот период изнесува околу 89%, наспроти извозот на услуги кој изнесува 11% во просек. Во анализираниот период е забележлив растот на извозот на минерални горива и мазива наспроти сите останати производи (Графикон бр. 5.14.), додека во рамки на структурата на извозот на услуги, забележлив е растот на транспортните услуги и телекомуникациите, наспроти услугите поврзани со градежни работи.

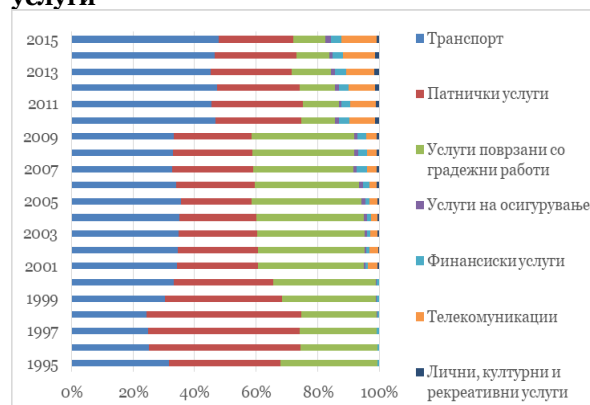
Графикон бр. 5.14. Структура на извоз на стоки



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено:31.10.2019);

*нема расположливи податоци за 1992 – 1995.

Графикон бр. 5.15. Структура на извоз на услуги



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено:31.10.2019);

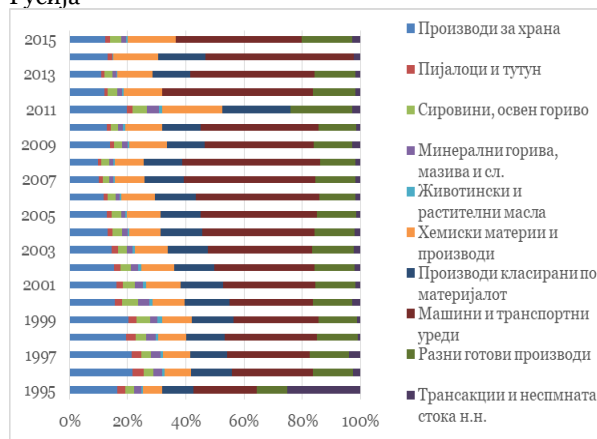
*нема расположливи податоци за 1992 – 1995.

Најголеми извозни дестинации на Русија во 2015 година се Кина (US30,3 милијарди), Холандија (US22,9 милијарди), Германија (US15,9 милијарди), Белорусија (US14,1 милијарди) и САД (US12,3 милијарди). Русија ги обезбедува повеќето од потребите на земјите од Заедницата на независни држави (ЗНД во понатамошниот текст) со нафта и производи од нафта, гас, дрва, машини и опрема. За поголемиот дел од земјите од ЗНД, Русија останува главен трговски партнер.

Од друга страна, Русија е 25-та најголема увозна економија во светот според вкупниот увоз на стоки и услуги. Во 2015 година, Русија најмногу увезува автомобили (US7,21 милијарди), лекови (US7,03 милијарди), делови за возила (US5,64 милијарди), компјутери (US3,98 милијарди) и опрема за радиодифузија (US3,83 милијарди). Други главни увозни производи се стоките за широка потрошувачка, возила, прехранбени производи, хемиски производи и индустриски производи за широка потрошувачка. Структурата на увозот на стоки е приближно иста во анализираниот период, иако со одредени флукуации (Графикон бр. 5.16.). Во рамки на структурата на увозот на услуги, во анализираниот период доминираат патничките услуги, транспортот, услугите поврзани со градежни работи и телекомуникациите.



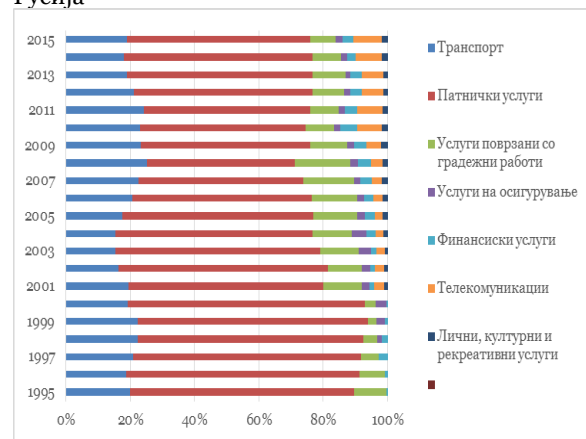
Графикон бр. 5.16. Структура на увоз на стоки на Русија



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено:31.10.2019);

*нема расположливи податоци за периодот 1992 – 1995.

Графикон бр. 5.17. Структура на увоз на услуги на Русија



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено:31.10.2019);

*нема расположливи податоци за периодот 1992 – 1995.

Русија најмногу во 2015 година увезла од Кина (US35,5 милијарди), Германија (US22,7 милијарди), Белорусија (US10,6 милијарди), Италија (US7,46 милијарди) и САД (US6,83 милијарди).

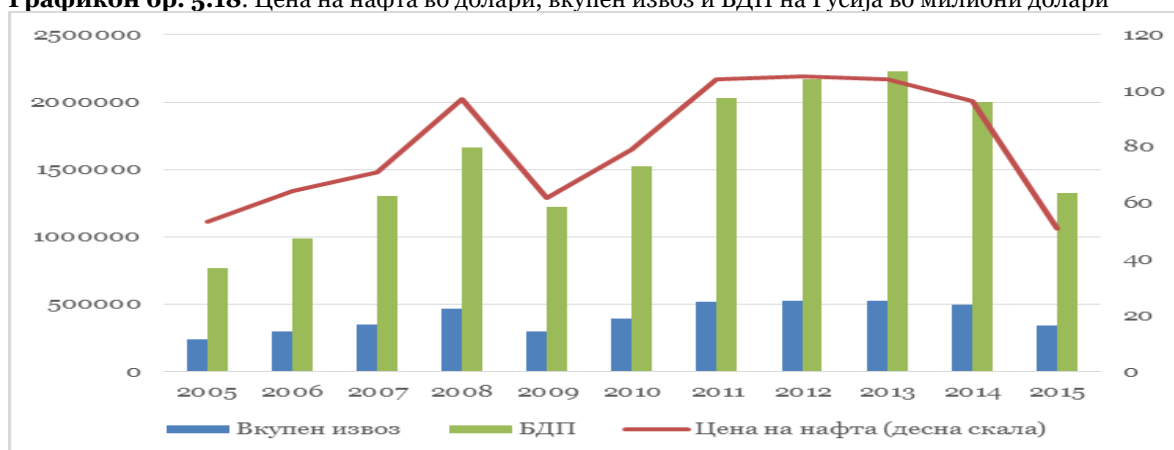
Трговската отвореност (учеството на надворешната трговска размена во БДП) изнесува 31% во периодот 1994-2015 и екстерниот сектор има силно влијание врз економскиот развој на земјата.

Според Индексот на економска комплексност на МИТ кој го мери знаењето и можноста на едно општество за техничко-технолошки развој, Русија во 2015 година се наоѓа на 50-тото место во светот со коефициент од 0.107. Одредена земја се смета за повеќе „комплексна“ доколку извезува само висококомплексни производи, но и голем број различни производи. Колку повисоко е одредна земја на индексот на економска комплексност, толку подобра е нејзината инфраструктура и истата се смета за поотпорна на макроекономски и пазарни промени. Во таа насока, анализирајќи ја структурата на извозот, не може да се каже дека извозот од Русија го карактеризира висока диверзификација бидејќи околу 60% од истиот (и 30% од БДП на земјата) го сочинува суровата и рафинираната нафта, природниот гас и јагленот, што ја прави земјата волатилна на промени на цените на нафтата на светските берзи. На пример, значителното намалување на цената на нафтата во 2014 година резултираше со брз и негативен ефект. Помеѓу јуни и декември 2014 година, руската рубља се намали за 59% во однос на американскиот долар. На почетокот на 2015 година, тоа резултираше со значително намалување на паритетот на куповна моќ што резултираше со намалување



на животниот стандард, бидејќи стоките купени со домашна валута стануваат поскапи отколку што треба. Покрај тоа, економските придобивки од пониските цени на нафтата се незначителни бидејќи помалку од 30% од производството на нафта и гас останува за домашниот пазар, додека остатокот се извезува. Видлива е позитивната корелација помеѓу движењето на цената на нафтата и БДП на Русија (Графикон бр. 5.18.). Имено, во годините кога цената на нафтата бележи раст, расте и БДП и обратно. Според УНКТАД (2015) слично е и со извозот, истиот расте.

Графикон бр. 5.18. Цена на нафта во долари, вкупен извоз и БДП на Русија во милиони долари



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено: 31.10.2019)

Со цел поддршка на извозот на производи од страна на компании кои не се од енергетскиот сектор, а со цел диверзификација на истиот, основана е државна банка за увоз-извоз (Export-Import), Односно, ЕХИМ банка. Капиталот на Банката изнесува изнесува 310 милиони долари. Цел на оваа државна банка е да обезбеди пристап до финансиски ресурси за руските извозни компании и да го поддржи нивниот раст.

Во рамки на Ексимбанк функционира и Руски центар за извоз. Имено, со цел да го намали идниот потенцијален ефект од намалувањето на цената на нафтата и останатите сировини врз руската економија, во јуни 2015 година руската влада го формираше Рускиот центар за извоз (REC)¹⁷ како државен економски институт со основна цел да го поддржи развојот и растот на извозот на сите производи со исклучок на нафтата и природниот гас. Рускиот центар за извоз нуди широк опсег на финансиски и нефинансиски алатки за поддршка на руските извозници да ги истражуваат странските пазари и да изградат капацитети за натпревар во глобалната трговија. Овој центар исто така делува како централна институција за интеракција со релевантните

¹⁷ Рускиот центар за извоз беше основан со Федералниот закон бр. 185 од 29 јуни 2015 година (Federal Law No. 185-FZ dated June 29, 2015)

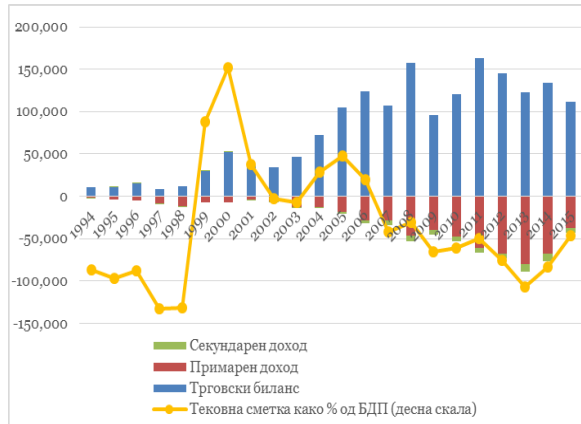


домашни министерства и агенции и соработува со клучните индустрии и бизнис играчи во Русија за да ги подобри условите за извоз во Русија и да помогне да ги заобиколат трговските бариери. Основањето на овој институт е прв ваков конкретен чекор на руската влада да го диверзифицира извозот и останува да се види какви ќе бидат ефектите од истиот.

5.1.1.2. Позицијата и структурата на платниот биланс на Русија

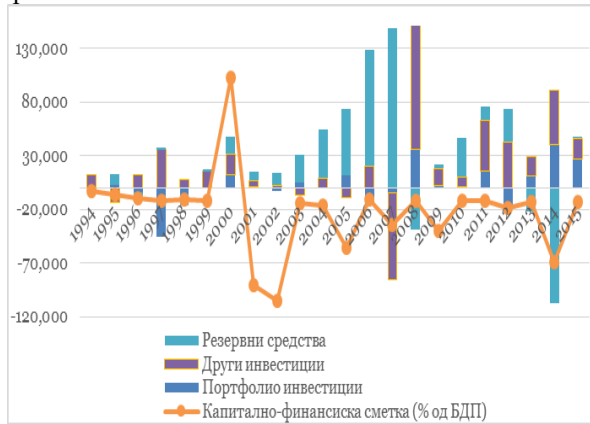
Анализата на движењата во платниот биланс за анализираниот период од оваа докторска дисертација упатува на континуирано остварување на суфицит на тековната сметка од 5,9% од БДП во просек (Графикон бр. 5.19.), во услови на континуирано висок трговски биланс во размената на стоки и услуги, кој заклучно со 2015 година изнесува 9% од БДП во просек. Од аспект на финансиските текови (Графикон бр. 5.20.), во анализираниот период се забележува просечен дефицит на капитално-финансиската сметка од 0,3% од БДП, што се должи највеќе на волатилноста на инвестициите и резервните средства. Во вакви услови, иако низок, дефицитот во капитално-финансиската сметка беше финансиран преку девизните резерви, коишто иако во последните две години од анализираниот период, односно 2014 и 2015, бележат намалување, сепак се одржуваа на соодветно ниво.

Графикон бр. 5.19. Структура на тековната сметка



Извор: ОЕЦД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://data.oecd.org/>, последен пат пристапено:31.10.2019), УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено:31.10.2019)

Графикон бр. 5.20. Структура на капитално-финансиската сметка



Извор: Централна банка на Руската федерација

Анализата на надворешнотрговската размена во анализираниот период укажува на солиден раст на двете составни компоненти, при умерено посилен раст на извозот во споредба со растот на увозот на стоки и услуги. Како што беше елаборирано погоре,



надворешнотрговската размена на Русија е под силно влијание на цените на нафтата и природниот гас, имајќи предвид дека истото учествува со нешто над 50% во вкупниот извоз на руската економија. Имено, во услови на меѓународни санкции заради конфликтот со Украина, како и намалување на цените на нафтата од просечни 45%, и намалување на цената на природниот гас од 29%, на крајот од 2015 година резултираше со намалување на трговскиот биланс за приближно една третина споредено со претходната година (видливо на График 5.19.). Во услови на намалување на цената на нафтата и природниот гас, руските извозници на овие производи вообичаено надоместуваат со зголемување на производството и понудата спрема трговските партнери. Намалувањето на цената на нафтата се одразува и на увозот, имајќи овде предвид дека Русија е нето-увозник на приближно сè, освен нафта и нафтени производи. Така, во услови на депрецијација на девизниот курс на рубљата, намален извоз и зголемен увоз, што предизвика двократно зголемување на инфлацијата, Руската централна банка реагираше со зголемување на каматните стапки на 17% што се смета за рекордно високо ниво од 2002 досега.

Бруто надворешниот долг на крајот на 2015 година изнесува 515,8 милијарди долари и истиот беше намален за 84 милијарди долари (или за 14% споредено со претходната година), главно како резултат на промени на девизниот курс, како и цените. Вреди да се спомене дека бруто надворешниот долг на Русија во периодот од 2019 до 2015 задржува просечно ниво од околу 30% од БДП. Во рамки на бруто надворешниот долг, надворешните обврски на приватниот сектор изнесуваат 474 милијарди долари или нешто над 90% од вкупниот бруто надворешен долг на Русија. Заклучно со 31 декември 2015 година, износот на долгот на руската економија се смета за умерен според меѓународните критериуми: стапката на надворешен долг како % од БДП изнесува 39% (29% на почетокот на 2015 година), додека надворешниот долг на општата влада изнесува 2% од БДП.

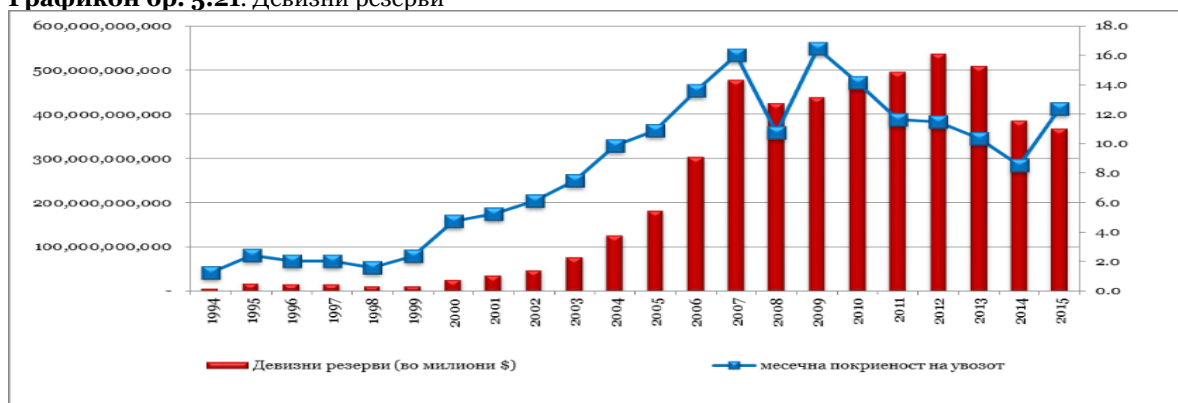
Согласно објавените податоци на Централната банка на Русија, меѓународната инвестициска позиција на Русија (МИП) на крајот на 2015 година беше позитивна и изнесуваше 313,8 милиони долари, или 23% од БДП. Во однос на претходната година, МИП забележа проширување од 3 п.п. од БДП. Остварената годишна промена е одраз на намалувањето на меѓународните средства, но и на намалувањето на меѓународните обврски.

Заклучно со 2015 година, девизните резерви на Русија изнесуваа 368 милијарди долари, што обезбедува 12,4-месечна покриеност на увозот (Графикон бр. 5.21). Иако



заклучно со крајот на 2015 година девизните резерви бележат намалување споредено со претходната година, сепак истите се неколкукратно зголемени споредено со почетокот на анализираниот период, а особено видлив е трендот на раст на девизните резерви во периодот 2004-2007 година. Во однос на земјите од групата БРИК, Русија е на второто место зад Кина според нивото на девизни резерви. Од аспект на структурата на девизните резерви, заклучно со 2015 година, 48,6 милијарди долари се во злато, додека 309 милијарди долари се во хартии од вредност, депозити и различни други инструменти изразени во странски валути, највеќе американски долар, евро, британски фунти, канадски и американски долари. Според објавените податоци од страна на Централната банка на Русија, резервната позиција во ММФ е на ниво од 2,5 милијарди долари, додека специјалните права за влечење се на ниво од 7,8 милијарди долари.

Графикон бр. 5.21. Девизни резерви



Извор: Светска банка, База на статистички податоци (преземено од: <https://data.worldbank.org/>, последен пат пристапено на 07.11.2019)

Во последните години, зголемувањето на меѓународните санкции како резултат од заострувањето на конфликтот со Украина, резултираше во тоа Централната банка да го зголеми учеството на злато во девизните резерви на сметка на останатите средства, а особено на сметка на државните обврзници на американската влада (кои беа намалени за 84% само во периодот 2014-2015 година), како и на еврообврзниците. Државните обврзници на американската влада во рамки на структурата на девизните резерви учествуваат само со 17% на крајот на 2015 година, додека на крајот на 2014 истите учествувале со приближно 40%. Ваквата драстична промена во управувањето со девизните резерви е резултат, пред сè, на стравот на Централната банка на Русија од воспоставување забрана на Банката да ги продаде овие хартии од вредност при евентуална интервенција на девизниот пазар со цел да го заштити девизниот курс. Најавите од страна на Централната банка се дека ќе продолжи со диверзификација на портфолиото преку дополнително купување злато на сметка на намалување на хартиите од вредност, но и од аспект на структурата на странските валути дека ќе продолжи со диверзификација со други „сигурни“ валути, на сметка на американскиот долар кој



Централната банка во своите официјални извештаи веќе го препознава како ризично средство за плаќање.

5.2. Извозот на капитал во вид на странски директни инвестиции од Русија

| Индикатор/период | 1992-1993 | 1994-1999 | 2000-2003 | 2004-2010 | 2011-2015 |
|----------------------|--------------|---------------|---------------|----------------|----------------|
| СДИ во Русија | 5.127 | 16.142 | 43.647 | 227.639 | 161.462 |
| СДИ од Русија | 3.475 | 10.663 | 49.097 | 205.991 | 280.151 |

Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено: 31.10.2019) *Податоците се во милиони долари

Извозот на СДИ од Русија често ги изненадува истражувачите, новинарите и академските кругови со склучувањето значајни договори. Една таква инвестиција беше обидот за купување на 55% од акциите на германската филијала на Opel од General Motors во септември 2009 година од страна на конзорциум помеѓу канадскиот производител на автомобили Магна и руската државна банка Сбербанк која е најголем доверител на рускиот производител на автомобили ГАЗ и може да ги претставува своите комерцијални интереси во оваа инвестиција. Ова инвестиција имаше за цел пристап до понапредна технологија и истата ја претставува моќта на СДИ од Русија во целина, а кои континуирано бележат раст и покрај стравувањата во многу земји дека руските инвестиции се прават со цел руско политичко мешање во земјите каде се инвестира.

Графикон бр. 5.22. СДИ од Русија – движења



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено: 31.10.2019)

На почетокот од 90-те години од минатиот век, по распаѓањето на Советскиот Сојуз и длабокиот пост-транзициски пад во производството и индустријата, се чинеше дека Русија станала економија од второстепено значење. Во таа насока, инвестициите на руските ТНК во странство во периодот по распадот на поранешниот Советски Сојуз често во литературата се толкува како бегство на капитал, ако не и егзодус, кон постабилни и помалку ризични странски земји (Vahta and Liuhto, 2004). Меѓутоа, од



2003 година наваму се забележува импресивен раст на руската економија благодарение на разните поволни меѓународни фактори, како што се постојано високите цени на нејзините главни извозни производи. Еден јасен израз на оваа реалност може да се најде во движењата на директните инвестиции во странство од страна на „црвените ТНК“, како што ги препознаваат голем број автори (види Hamilton, 1986). Имено, во периодот 1992-2003, СДИ од Русија изнесуваат 2,5 милијарди долари во просек, додека во периодот 2004-2015 истиот изнесува 39 милијарди долари во просек што претставува неколкукратно зголемување. Како што е прикажано на Графикон бр. 5.22., во периодот од 2003 до 2008 е забележлив стрмен раст на СДИ од Русија, за да забележат истите пад во 2009 година како резултат на ефектите од светската економска криза од 2008 година. Сепак, инвестициите на Русија (и на БРИК во целина), се покажаа поотпорни на овие шокови за разлика од ТНК од развиените земји, пред сè, од САД и ЕУ. Во остатокот од анализираниот период, пад е забележан во 2012 година како резултат на продолжените ефекти од европската должничка криза и во 2015 како резултат на драстичното намалување на цената на нафтата на светските берзи и ефектите од меѓународните санкции кои следуваа по анексијата на полуостровот Крим од Украина.

Со оглед дека литературата (Kalotay, 2004a) ги препознава ТНК од растечките економии и економиите во транзиција со помалку искуство во инвестирање надвор и натпревар на глобалниот пазар, појавата на Руската Федерација како главен извор на СДИ ги става на тест постојните парадигми за странските инвестиции. Во таа насока, разбирањето на факторите на СДИ од Русија останува релативно нецелосно, а главната причина е недостатокот на доволно дезагрегирани податоци од страна на руските институции (пред сè на Централната банка на Русија и Државниот завод за статистика) со цел да може да се направи формална анализа за факторите кои влијаат на СДИ од Русија, но и заради нетранспарентноста на руските фирми да дадат детални информации за нивните активности во странство. Како резултат на тоа, истражувањата досега се фокусираа на дескриптивна анализа на трендовите на СДИ (Kalotay, 2008a; Liuhto and Vahtra, 2007), заедно со детални студии на случај за специфични индустрии (на пример, Kuznetsov, 2010a; Kuznetsov, 2010b).

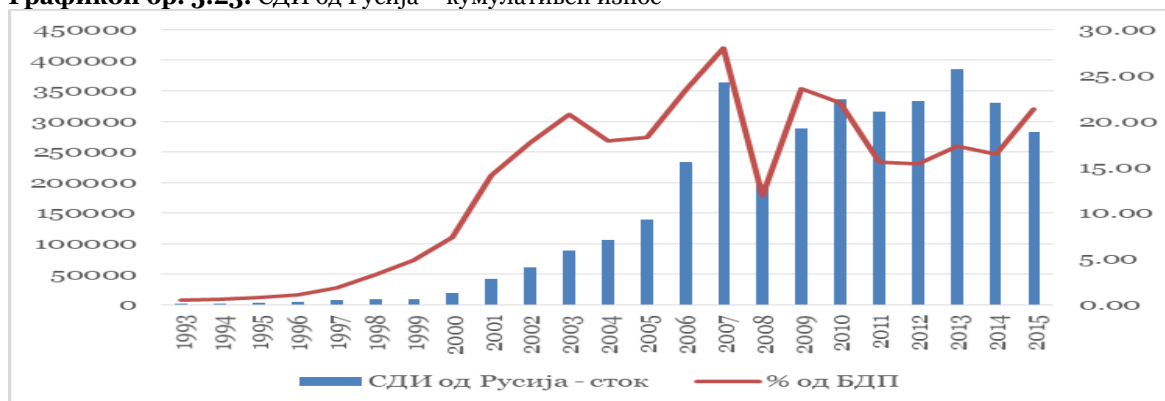
Според Kalotay (2008a), прилично честа стратегија на руските ТНК се преземања и спојувања на компании во земјите каде руските ТНК остваруваат голем процент од својот извоз. Оваа стратегија, пред сè, се однесува на традиционалните пазари за руските енергенси, како што се земјите од ЗНД. Оние руски ТНК кои инвестираат во странство во рударската, нафтената и индустријата на природен гас, го прифаќаат пристапот за изнаоѓање ресурси и се обидуваат да ги преземат најбараните снабдувачи



во странство преку преземања и спојувања. Многу руски ТНК немаат многу искуство со СДИ и заради тоа обично сакаат да купат компании или да основаат нови филијали само под познати услови во поранешните комунистички земји, особено оние со поволен став кон Русија заради културни и јазични врски. Истата стратегија се однесува на неодамнешните руски инвестиции во Африка, иако во овој случај ова е ублажено со мотив за пристап до нови пазари (Liuhto and Vahtra, 2007).

Имајќи ја предвид експанзијата на ТНК од Русија во странство, Русија го зазема второто место во рамки на групата БРИК според кумулативното ниво на СДИ во странство (зад Кина). Сепак, за разлика од останатите земји од БРИК, руските инвестиции се далеку понестабилни, што беше особено видно по светската економска криза кога кумулативното ниво на СДИ од Русија забележа намалување за 17% во 2011 година, а во периодот 2014-2015 за 15%. Сепак, закрепнувањето помеѓу овие години беше најсилно, не само во рамки на БРИК, туку и во светот со највисока стапка на раст (74%) во 2010 година, додека закрепнувањето во 2012-2013 е поумерено (Графикон бр. 5.23.). Волатилноста на руската валута има негативен ефект врз понатамошно зголемување на руските инвестиции, што е особено изразено во периодот 2014-2015 кога рубљата депрецираше за 100% во однос на американскиот долар.

Графикон бр. 5.23. СДИ од Русија – кумулативен износ



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено: 31.10.2019)

ТНК, кои се сметаат за предводници на СДИ од Русија, имаат четири главни карактеристики. Имено, според Kalotay и Sulstarova (2010), тие имаат монополска или олигополска позиција на домашниот пазар и силна конкурентна позиција во нивните сектори. Овие ТНК имаат изградено значителни приходи од извоз кои им овозможуваат финансирање на деловните операции во странство (на пример, Роснефт, Гаспром, Транснефт). Мотив за инвестирање од страна на Гаспром, на пример, е и фактот што нивниот извоз главно се врши преку политички нестабилни земји (Украина, Белорусија, Турција), па вообичаено Гаспром се јавува како предводник на



инвестицијата во гасоводите заедно со транзитните земји и земјите до кои треба да се изгради гасоводот. Во некои случаи, пак, инвестирањето во странство ги намалува транспортните трошоци за готови производи (на пример, преземањето на австриската рафинерија ОВД од страна на Лукоил). Понатаму, сите тие ја препознаваат потребата за градење присуство во странство со цел одржување или зајакнување на нивната позиција на глобалните пазари. Многу од руските компании кои инвестираат во странство се компании во кои руската влада има доминантна улога во сопственоста или пак компании кои имаат големо влијание врз руската политичка сцена (Kalotay и Sulstarova, 2010). Од друга страна, причините за инвестирање во странство на оние ТНК кои се во доминантна приватна сопственост се високите нивоа на корупција и бирократија на домашниот пазар, транспарентни пазари во странство, стекнување економија од обем (Sauvant, 2005). Друг аспект зошто руските ТНК можат да инвестираат во странство е вишокот капитал (Kalotay и Sulstarova, 2010). Овие автори наведуваат дека неодамнешната меѓународна експанзија на руските компании се должи пред сè на намерата за освојување нови пазари, стекнување со различни менаџерски техники и вештини и технолошки развој, но и, во голема мера, на вишокот на капитал. Во таа насока, значајно е да се истакне дека во периодот 2009-2015¹⁸, безмалку 50% во просек, инвестициите на руските компании се во земји познати како „даночен рај“, каде првото место го зазема Кипар кој учествува со 31% во просек во однос на вкупните СДИ од Русија во овој период. Тоа упатува на заклучок дека Руските СДИ во странство ги карактеризира и т.н „карусел“ ефект, односно голем дел од руските СДИ во странство, подоцна се реинвестираат во руската економија. Filiprov (2010) ги истакнува најчестите бизнис мотиви за СДИ од страна на руските компании на следниот начин: мотивот за изнаоѓање ресурси се однесува на инвестициите со цел стекнување на природни ресурси, инвестиции кои имаат за цел влез на нови пазари или одржување на постојните; инвестиции со цел да се зголеми ефикасноста на компанијата преку искористување на економиите на обем и инвестиции со цел стекнување технологија.

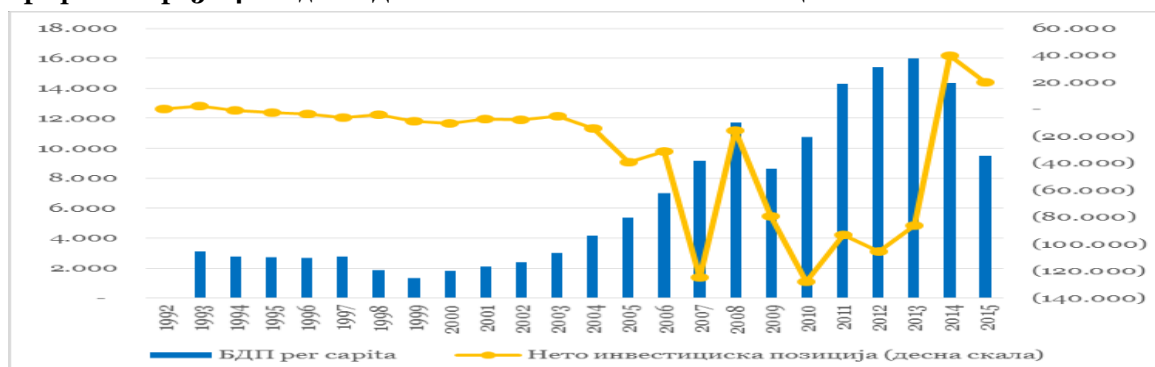
Имајќи го предвид теоретски поставениот развоен пат на инвестициите на Dunning (Dunning и Narula, 1996) елабориран во Поглавје 2 од дисертацијата, Графикон бр. 5.24. ја прикажува корелацијата помеѓу БДП по глава на жител и нето-инвестициите. Табела бр. 5.1. го прикажува развојниот пат на инвестициите на Русија во периодот 1992-2015 година, односно слично како и кај Бразил, и со цел да потврдиме во која фаза од развојниот пат на инвестициите се наоѓа Русија, прикажани се дополнителни

¹⁸ Централната банка на Русија за прв пат објави детални дезагрегирани податоци за СДИ од Русија во 2009 година



индикатори кои го објаснуваат движењето на СДИ од Русија. Податоците од Графикон бр. 5.24. упатуваат на тоа дека постои силна корелација помеѓу БДП по глава на жител и нето-инвестициите на Русија. Имено, значителниот раст на БДП по глава на жител забележан во периодот 2004-2010 особено, резултира со зголемување на извозот на СДИ од Русија правејќи ја земјата нето-извозник на капитал во вид на СДИ.

Графикон бр. 5.24. Сооднос БДП по глава на жител и нето инвестиции



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено: 31.10.2019)

Периодот 1992-1993 наликува на првата фаза од теоретски поставениот развоен инвестициски пат на Dunning. Согласно теоријата, земјите во оваа фаза не ги искористуваат доволно своите природни ресурси и не се забележува голема побарувачка за производите и услугите. Меѓутоа, ова не е случај со Русија која, анализирано по структурата на БДП, се карактеризира со релативно голем индустриски сектор. Ниското ниво на СДИ во и од Русија се должи на ефектите од колапсот на поранешниот Советски Сојуз. СДИ од Русија во тој период беа незначителни според податоците на УНКТАД. Транзицискиот период значеше и рестрикции на капиталот, што предизвика ограничување на бизнис операциите на новите руски ТНК. Овие ограничувања го надминаа нивниот капацитет да ги финансираат своите подружници во странство кои станаа недоволно капитализирани без нови трансфери од матичните компании. Ова предизвика банкрот на некои ТНК, приватизација или распаѓање на неколку помали фирми. Ова предизвика драматично забавување на СДИ од Русија и во овој период руските ТНК речиси и не инвестираа во странство.

Економетриското тестирање (Andreff, 2003) покажа дека СДИ од Русија имаат карактеристики на втората фаза од развојниот пат на инвестициите во периодот 1994-1999, што беше потврдено во понатамошната студија (Kalotay 2004b). Имено, како резултат на економското закрепнување, овој транзициски период придонесе кон зголемување на довербата кон инвеститорите и подобро деловно окружување што резултираше со зголемување на СДИ во земјата, особено по 1998 година. Во 1994 година СДИ од Русија изнесуваа 481 милиони долари, додека во 1999 истите изнесуваа 2,1



милијарди долари. Инвестициите на руските ТНК главно беа насочени кон земјите од поранешниот Советски Сојуз, односно соседните земји на Русија од исто јазично и културно подрачје (Украина, Белорусија, Казахстан, Литванија). Инвестициите во тој период беа претежно мотивирани од освојување нови пазари, а незначителен број од нив беа со цел зголемување на ефикасноста преку намалување на трошоците, имајќи овде предвид дека во тој период цената на работната рака во Русија беше многу ниска што беше одраз на транзицијата.

Периодот 2000-2003 се одликува со значителен раст на СДИ во Русија кои претежно се во секторот на услугите, видливо од структурата на БДП во 1999 и 2003 година во Табела 5.1. Имено, во 2003 секторот услуги учествуваше со нешто над 60% од БДП, споредено со 1999 година кога истите беа околу 54%. Русија забележа силен раст на БДП и покрај глобалното забавување, што највеќе се должеше на поволните цени на суровините на светските берзи.

Табела бр. 5.1. Индикатори на развојот на Русија и движењето на СДИ

| Индикатор/ Период | 1993-1994 | 1995-1999 | 2000-2003 | 2004-2010 | 2011-2015 |
|--|---|---|---|---|--|
| Политичка и економска ситуација | Рестрикции на движењата на капиталот, хиперинфлација | Депрецијација на рублата, руска должничка криза | Глобално забавување, приватизација | Силен раст на БДП (со исклучок на 2009) како резултат пред сè на надворешни фактори (цена на нафта и сл.) | Меѓународни санкции, значителна депрецијација на рублата, намалување на економската активност, намалување на цената на нафтата |
| Ниво на раст (просек) | -10,70% | -1,00% | 6,80% | 4,50% | 1,70% |
| БДП per capita во долари | 2.919 | 2.250 | 2.308 | 8.030 | 13.600 |
| Структура на БДП (произведен метод) | 1993 Земјоделство: 8,7% Индустирија: 43,9% Услуги: 48,1% | 1999 Земјоделство: 7,2% Индустирија: 38,9% Услуги: 53,8% | 2003 Земјоделство: 6,2% Индустирија: 32,5% Услуги: 61,1% | 2010 Земјоделство: 3,8% Индустирија: 34,7% Услуги: 61,4% | 2014 Земјоделство: 4,1% Индустирија: 32,1% Услуги: 63,9% |
| Нето СДИ (во мил. долари) | 299 | 1.488 | -512 | 2.985 | -15.515 |
| Увоз на СДИ | Ниско ниво | Раст, главно во преработувачката индустрија | Удвојување на увоз на СДИ, главно во услужниот сектор | Силен раст, особено во секторот на услуги и телекомуникации | Одредено забавување, но сепак во рамки на просекот за годните по светската финансиска криза |



| | | | | | | |
|------------------|-----------|-----------------|----------|--|--|--|
| Извоз СДИ | на | Незначајно ниво | Мал раст | Удвојување споредено со нивото од 1999 | Континуиран раст; големи преземања во производство на примарни производи | Висок раст споредено со претходниот период |
|------------------|-----------|-----------------|----------|--|--|--|

Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено:31.10.2019) и ММФ, база на податоци на светски економски преглед (податоците се преземени од: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/02/weodata/index.aspx>, последен пат пристапено:31.10.2019)

Периодот 2004-2010 наликува на третата фаза од развојниот пат на инвестициите. Во овој период се забележува значителен раст на извозот на СДИ од Русија споредено со увозот на СДИ во Русија и земјата станува нето-извозник на капитал во форма на СДИ. Во 2004, извозот на СДИ од Русија изнесува 13,6 милијарди долари, додека во 2010 истиот изнесува 41,1 милијарда долари што претставува зголемување за околу трипати. Во овој период, Русија од нето-увозник стана нето-извозник на капитал, додека БДП по глава на жител беше зголемен за повеќе од двапати (4.100 долари во 2004 наспроти 10.600 во 2010 година. ТНК од Русија кои го предводеа овој период беа од металуршкиот сектор, неметали и хемиската индустрија. Како што беше образложено погоре во дисертацијата, при анализата на оваа фаза на развој мора да се земе предвид фактот дека значителен дел (околу 58% вкупно) од инвестициите на руските ТНК во овој период беа во земји т.н. „даночни раеви“ што овозможува враќање на инвестициите подоцна во земјата. Освен во овие земји, руските инвестиции во тој период беа насочени и кон земјите кои се главни увозници на руските производи (Германија, Австрија, Велика Британија) или потекнуваат од истото културно и јазично подрачје или го користат рускиот јазик како втор службен јазик. Друг значаен аспект на оваа фаза е дека во крајниот стадиум од оваа фаза, предводници на инвестициите станаа ТНК од услужниот сектор, како банкарските услуги и телекомуникациите, опрема за телекомуникации, вооружување, аеронаутика, воена опрема и сл. Поголемите руски банки отворија свои филијали во повеќето од соседните земји на Русија, додека преземањата и спојувањата беа во развиените земји и имаа цел да пристапат до нови технологии. Ова придонесе за поголема диверзификација на СДИ од Русија споредено со претходниот период. Значајно е да се истакне дека светската финансиска криза предизвика пад на извозот на СДИ од Русија, што впрочем беше одлика и на извозот на СДИ во светски рамки. Меѓутоа, кумулативното ниво на СДИ од Русија забележа значителен раст во 2009 и 2010 година како резултат на нови инвестиции, но и инвестиции во даночните раеви. Така, иако во четвртата фаза од развојот на инвестициите според Dunning (1986), СДИ од земјата се повисоки од СДИ во земјата, голем дел од инвестициите во овој период се во даночните раеви и ако ги одземеме истите со цел да добиеме пореална слика, земјата останува да биде во третата фаза од



развојниот пат каде потпирајќи се на своите компаративни предности, руските ТНК инвестираат во преземања и спојувања со компании во странство од истата индустрија или пак отвораат свои филијали во соседните земји од исто јазично и културно подрачје на Русија.

Главна карактеристика за СДИ од Русија во периодот 2011-2015 е нивната волатилност. Имено, во 2011 истите забележаа намалување за нешто над 15%, за да забележат раст во 2012 за 14% и 20% во 2013 година. Меѓународните санкции кои следуваа по анексијата на Крим од Украина, што доведе до депрецијација на рубљата, имаа негативно влијание врз СДИ од Русија, иако истото не е со голем интензитет како што се очекуваше. Имајќи предвид дека повеќето ТНК се основани по распадот на СССР и руската финансиска криза во 1998 година, истите се чини дека знаат како умешно да се прилагодат на финансиски кризи и екстерни шокови. Инвестициите и во овој период се претежно кон помалку развиените економии од истото јазично и културно подрачје, со исклучок на Украина, како и кон развиените економии со цел пристап до нови технологии и природни ресурси. Имајќи ги предвид надворешните влијанија, просечното ниво на увозот на СДИ во Русија е приближно исто како во периодот 2004-2010, додека просечното ниво на извозот на СДИ од Русија забележува раст највеќе како резултат на инвестициите во даночните раеви. Ова упатува дека и во овој период, Русија останува да биде во третата фаза од развојниот пат на инвестициите на Dunning (1986).

5.2.1. Секторски пристап

Централната банка на Русија сè уште не објавува дезагрегирани податоци за СДИ од Русија по сектори. Ова може да се смета како значително ограничување на дисертацијата. Сепак, постојат бројни емпириски истражувања кои овозможуваат да се направи секторска анализа на СДИ по сектори.

Од 1997 година до 2007, 60% од сите преземања и спојувања од страна на руските ТНК во странство биле во секторот на примарно производство, додека секторот на преработки учествува со нешто помалку од 25% (Filiprov, 2011). Предводници на СДИ од Русија се големи индустриски конгломерати, особено во примарната индустрија. Согласно листата Global 500, најголеми компании според приходите, која секоја година ја објавува реномираниот американски магазин Fortune, пет компании од Русија се на листата на најголеми глобални компании од аспект на нивните приходи. Три од овие компании (Гаспром, Лукоил и Роснефт) се големи производители на нафта и нафтени деривати, како и природен гас, додека останатите две се од банкарскиот сектор (Сбербанк како најголема банка во Русија во државна сопственост и банката ВТБ, кои



имаат свои филијали речиси во сите земји од поранешниот Советски Сојуз, како и од поранешниот комунистички блок). Гаспром е најголемата ТНК од Русија и најголема компанија во светот за дистрибуција на природни енергенци со околу 12 милијарди долари профит секоја година. Следствено, Гаспром е најголем руски производител на нафтени деривати и природен гас со кој се покриваат околу 30% од потребите на земјите-членки на ЕУ. Видливо е значително поместување на Гаспром на листата Global 500. Имено, ако во 2000 година Гаспром бил на 403 место според остварените приходи, во 2015 се наоѓа на 26 место, што е огромно поместување. Во периодот 2011-2015, инвестициите на Гаспром претежно се во Холандија (преку спојување - мерџер со Royal Dutch Shell) (види во Табела бр. 5.3. подоле), и во периодот 2007-2015 Холандија е трета најголема дестинација според висината на СДИ од Русија, а предводник на овие инвестиции е токму Гаспром. Менаџментот на Гаспром смета дека овој мерџер ќе овозможи пристап на Гаспром до нови пазари, како и посовремена технологија за екстракција на природни ресурси. Гаспром е најголемата руска компанија според приходите и втората најголема ТНК според кумулативното ниво на СДИ во странство (Kalotay и Sulstarova, 2010) после Лукоил.

Табела бр. 5.2. ги прикажува најголемите руски ТНК според листата на најголеми компании од страна на реномираниот американски магазин Forbes. Овие компании се носители на повеќе од 90% од инвестициите на руските компании во странство, што ни овозможува индиректно да направиме секторска анализа на СДИ од Русија. Основни карактеристики на овие компании се дека истите имаат олигополска или монополска позиција на рускиот пазар, голем дел од приходите се од извозот на нивните производи со кои ги финансираат нивните бизнис операции, силна конкурентска позиција во соодветната индустрија глобално, како и желбата да остварат присуство на странски пазари со цел да ја зачуваат нивната позиција (Vahtra, 2005).

Табела бр. 5.2. Најголеми ТНК од Русија (индикатори во милијарди долари)

| Компанија | Приходи од продажба | Профит | Средства | Пазарна вредност | Индустрија | Учество на државата во сопственоста |
|----------------|---------------------|--------|----------|------------------|----------------------|-------------------------------------|
| Гаспром | 112 | 12,2 | 317 | 57,8 | Нафта и природен гас | 51% |
| Сбербанк | 46,3 | 13,4 | 480 | 86,3 | Финансиски услуги | 51% |
| Роснефт | 94,8 | 3,9 | 214 | 69 | Нафта и природен гас | 75% |
| Лукоил | 99,9 | 7,2 | 92 | 60,4 | Нафта и природен гас | / |
| Сургутнефтегас | 19,8 | 3,3 | 74,5 | 17,2 | Нафта и природен гас | 51% |
| VTB Банка | 24,1 | 2 | 226 | 11 | Финансиски услуги | 60,90% |



| | | | | | | |
|-------------------------|------|------|------|------|---|---|
| Новатек | 10,5 | 2,2 | 18,9 | 37,9 | Нафта и природен гас | 9,40% |
| Татнефт | 11,9 | 2,1 | 19,2 | 25,6 | Нафта и природен гас | 34% |
| Норилск никел | 9,2 | 2,1 | 16,6 | 27,5 | Производство на никел, паладиум, бакар и платина | / |
| Транснефт | 15,2 | 3,3 | 50,5 | 4,4 | Нафта и природен гас | 78,60% |
| Росети | 16,3 | 1,8 | 42,2 | 2,7 | Производство и дистрибуција на енергија | 88% |
| Новолипетск стил | 10,7 | 1,6 | 11,2 | 15,3 | Производство на железо | / |
| Северстал | 8,3 | 1,5 | 7,1 | 13,4 | Производство на железо и железна руда | / |
| Магнит | 19,6 | 0,6 | 9,2 | 8,1 | Ланец трговија маркети, | 29,1% (индиректно преку VTB банката) |
| Интер Рао | 15,7 | 0,9 | 10,9 | 6,7 | Производство и дистрибуција на енергија | 100% (поделено помеѓу државни компании) |
| Магнитогорск | 7,9 | 1,2 | 7,9 | 8,3 | Производство на железо и челик | / |
| Алроса | 4,7 | 1,3 | 7,4 | 10,5 | Производство на дијаманти | 33% |
| Система | 12,2 | -1,6 | 19,8 | 1,7 | Телекомуникации, информатичка технологија, биотехнологија | / |
| Полиус | 2,7 | 1,2 | 6,5 | 8,3 | Рударство, ископ на злато | / |

Извор: Forbes 2000, 2018 edition и сопствено истражување

Повеќето од компаниите се од примарниот сектор (производство и екстракција на природен гас, нафта, рударство, производство на железо и челик, ископ на злато и дијаманти), две компании се од финансиските услуги, две компании се производители и дистрибутери на електрична енергија, една компанија е во секторот трговија и една компанија е во секторот на телекомуникации, информатичка опрема и висока технологија. Овие компании ги јакнат нивните конкурентски предности со СДИ во странство. Гаспром и Лукоил се пример за вистински меѓународни играчи од индустријата за производство на нафта и природен гас, кои се присутни во повеќе од 25 земји во светот, додека Новатек, Роснефт, Татнефт имаат пограничени активности во странство. Инвестициите на овие компании во странство се случуваат претежно во два правца – кон помалку развиените економии во истиот регион¹⁹ со цел освојување нови пазари за своите производи и кон развиените економии со цел стекнување нови технологии и пристап до природни ресурси. Предводници на втората група се

¹⁹ ...како пример, според достапните информации на нивните интернет-страници Интер Рао и Росети се најголеми дистрибутери на електрична енергија, не само во Русија туку и во земјите од поранешниот СССР, додека Сбербанк и ВТБ банката имаат филијали во сите овие земји.



компаниите од примарниот сектор преку нивните инвестиции во странство со цел пристап до нови пазари, како и висока технологија. Следствено, секторската анализа исто така прикажува дека Русија се наоѓа во третата фаза од развојниот пат на инвестициите на Dunning (1986).

Сепак, секторската поделба на СДИ од Русија не ја одразува целосно индустриската структура на земјата. Индустриското производство е прилично големо и во многу модерни високотехнолошки компании кои произведуваат значителна додана вредност во разни гранки во земјата, но сè уште не се впуштени во СДИ во странство.

5.2.2. Географски пристап

Почнувајќи од 2007, Централната банка на Русија редовно објавува дезагрегирани податоци за СДИ од Русија по земји. Ова може да се смета за незначително ограничување, имајќи предвид дека во периодот 1992-2006, СДИ од Русија изнесуваа вкупно 88 милијарди долари, додека во 2007-2015 истите изнесуваат 415 милијарди долари вкупно, што претставува неколкукратно зголемување. Така имајќи предвид дека повеќето од инвестициите во странство се во периодот 2007-2015, овие податоци ни даваат добра основа за анализа.

Како што беше елаборирано погоре, во транзицискиот и пост-транзицискиот период, СДИ од Русија главно се насочени кон земјите од поранешниот Советски Сојуз од исто јазично и културно подрачје и ако рускиот јазик се смета за втор официјален јазик. Целта на овие инвестиции се создавање економија од обем и пристап до природни ресурси. Понатаму, Filippov (2011) наведува дека една од главните цели на руските ТНК е преземање на европски и американски компании кои располагаат со висока технологија. Така, од 2005 до 2010, преземањата и спојувањата од страна на руските ТНК беа насочени кон компании кои располагаат со висока технологија, но поврзани со искористување на природни ресурси во САД, Италија, Канада и Швајцарија.

Табела бр. 5.3. ги прикажува податоците за дистрибуција на СДИ од Русија. Во периодот 2007-2015 година, согласно расположливите податоци 30% од вкупните СДИ се во Кипар, 18,2% се во Британските Девствени Острови, 8,2% во Холандија, 4,1% во Швајцарија, 3,4% во САД, 3% во Велика Британија, нешто над 2% поединечно во Германија, Белорусија, Австрија, Турција, Шпанија, Турција, околу 1% поединечно во Украина, Казахстан, Франција, Бугарија, Ирска, Канада, Италија, Финска и Република



Чешка и со 6% во други економии како Србија, Индија, Узбекистан, Грција, Шведска и слично.

Анализата на податоците од географската дистрибуција на СДИ од Русија покажува дека постои т.н „карусел” ефект со оглед дека 48% од вкупните СДИ за периодот 2007-2015 се во Кипар и Британските Девствени Острови познати како даночен рај. Околу 20% од инвестициите се во спојувања и преземања на компании од развиените економии кои располагаат со висока технологија, додека удел имаат и инвестициите во соседните земји, како Казахстан, Украина, Латвија, Узбекистан и слично. Во таа насока, и преку оваа анализа се потврдува дека руските ТНК се во третата фаза на развој од развојниот пат на инвестициите на Dunning (1986), каде доколку ги одземеме инвестициите во даночните раеви, инвестициите на ТНК од Русија се претежно или во соседните земји од исто јазично подрачје со цел пристап до нови пазари, или во развиените земји со цел пристап до висока технологија.

Табела бр. 5.3. Дистрибуција на СДИ од Русија – географски пристап (во милиони долари)

| | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------|
| Кипар | 14.70 0 | 15.52 4 | 15.28 8 | 18.30 9 | 22.93 0 | 20.92 0 | 7.671 | 23.54 6 | 4.249 |
| Британски Девствени Острови | 1.345 | 3.962 | 2.301 | 1.834 | 3.861 | 7.395 | 62.22 3 | 718 | 3.301 |
| Холандија | 11.991 | 4.684 | 3.376 | 7.035 | 9.901 | 2.599 | - 3.022 | 2.132 | 461 |
| Швајцарија | 1.404 | 2.426 | 1.806 | 1.750 | 3.719 | 76 | 1.358 | 6.927 | 203 |
| САД | 973 | 7.264 | 1.634 | 1.060 | 1.625 | 688 | 739 | 1.654 | 819 |
| Велика Британија | 2.454 | 3.886 | 1.997 | 1.232 | 1.474 | 632 | 1.294 | 1.935 | -439 |
| Бермуда | 2.734 | 1.306 | 854 | 1.056 | 1.072 | 1.136 | 571 | 2.997 | -261 |
| Германија | 673 | 1.860 | 1.488 | 1.880 | 971 | 1.118 | 1.334 | 1.016 | 738 |
| Луксембург | 497 | 2.633 | 765 | 2.483 | 2.005 | -504 | 1.314 | 639 | 786 |
| Турција | 183 | 272 | 106 | 143 | 1.685 | 4.105 | 1.447 | 1.183 | 1.475 |
| Австрија | 230 | 253 | 458 | 847 | 512 | 1.035 | 5.265 | 1.135 | 746 |
| Белорусија | 813 | 1.032 | 1.370 | 934 | 2.819 | 470 | 863 | 609 | 736 |
| Шпанија | 258 | 458 | 375 | 490 | 812 | 980 | 1.356 | 1.879 | 152 |
| Гибралтар | 886 | 1.311 | 2.178 | -533 | 1.186 | 93 | 206 | 411 | 0 |
| Украина | 1.667 | 146 | 678 | 485 | 703 | 600 | 496 | -493 | 595 |
| Казахстан | 107 | 326 | 1.029 | -225 | 674 | 845 | 671 | 657 | 643 |
| Франција | 257 | 217 | 386 | 334 | 656 | 1.430 | 449 | 523 | 74 |
| Бахами | -170 | -89 | 333 | 457 | 455 | 443 | 560 | 756 | 1.054 |
| Бугарија | 125 | 441 | 261 | 319 | 522 | 716 | 554 | 308 | 48 |
| Ирска | 230 | 299 | -438 | 1.185 | 527 | 512 | 264 | 91 | 479 |



| | | | | | | | | | |
|--------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|-------|-------|
| Кајмански Острови | 53 | 718 | 296 | 74 | -226 | -13 | 507 | 789 | 934 |
| Сингапур | 1 | 0 | 0 | 18 | 155 | 1.262 | 304 | 817 | 383 |
| Италија | 87 | 295 | 158 | 315 | 387 | 403 | 538 | 587 | 117 |
| Канада | 181 | 123 | 20 | 863 | 279 | 1.105 | 177 | -34 | 41 |
| Финска | 110 | 154 | 186 | 236 | 63 | 271 | 91 | 146 | 1.454 |
| Островите Џерси | 5 | 5 | 86 | -25 | 919 | 388 | -16 | -261 | 1.258 |
| Чешка | 248 | 319 | 142 | 360 | 337 | 265 | 340 | 277 | 24 |
| Латвија | 79 | 166 | 78 | 147 | 328 | 348 | 568 | 513 | -22 |
| Други економии: | 3.120 | 4.739 | 4.814 | 7.550 | 4.019 | -582 | -1.569 | 4.845 | 1.846 |

Извор: Централна банка на Русија

5.3. Политики и мерки на владата на Русија за поттикнување на извозот на капитал во вид на странски директни инвестиции

Податоците од Табела бр. 5.2. погоре покажуваат дека, руската држава има значаен удел во сопственоста на 12 од 19 компании од листата најголеми руски компании на угледниот магазин Forbes. Произлегува дека улогата на државата е клучна во објаснувањето на еволуцијата на СДИ од Руската Федерација во периодот 1992-2015. За време на претседателствувањето на Борис Елцин (1991-1999), руската држава активно придонесе во создавањето на големите монополи кои понатаму прераснаа во ТНК. Меѓутоа, во тоа време немаше никаква посебна политика која активно ги промовираше СДИ од Русија. Ова продолжи и со доаѓањето на власт на Владимир Путин (1999-) иако учеството на државата во некои ТНК (особено Гаспром и Роснефт) беше зголемено, а државата има директен увид во стратегиите за интернационализација на фирмите. Во мај 2008 година, поранешниот претседател на одборот на Гаспром (2000-2001, 2002-2003), Димитриј Медведев стана претседател на Руската Федерација, додека поранешниот претседател на одборот на Роснефт (2004-2008) а сегашен главен извршен директор, Игор Сечин, стана заменик-премиер со надлежност над менаџирањето со природните ресурси. Ова води кон заклучок дека постои силна врска помеѓу државата и ТНК, особено од енергетскиот сектор (Tsygankov, 2005)

На пример, руските ТНК ја следеа официјалната позиција на руската влада и привремено ги намалија нивните економски контакти и инвестиции со Естонија во 2007 година, откако естонската влада на тогашниот премиер Андрус Ансип презеде иницијатива за реалокција на меморијалниот центар и гробиштата на руските војници од Втората светска војна, што предизвика големи и насилни протести на улиците на



Талин. Понатаму, една од главните причини за конфликтот помеѓу Русија и Украина во периодот 2006-2011 беше зголемувањето на цената на гасот од страна на Гаспром спрема Украина од 285 на 385 долари за метар кубен, што беше во согласност со зголемувањето на гасот на светските берзи и неплатените сметки од Украина кон Гаспром за пренос на гас во износ од 1,7 милијарди долари. Иако се чинеше дека спорот помеѓу Гаспром и Украина е комерцијален, а имајќи предвид дека Украина (покрај Белорусија) е најголемиот коридор за гасоводите од Русија кон ЕУ, наметна вклучување на највисоките политички елити од ЕУ, Русија и Украина во решавање на спорот. Во согласност со годишната стратегија на Министерството за надворешни работи, Русија зазема страна да ги заштити комерцијалните интереси на Гаспром во Украина. Неизвесноста околу долгот придонесе кон нестабилност на јавните финансии во Украина за што таа мораше да склучи долгорочен СБА аранжман со ММФ во износ од 4,6 милијарди долари, што придонесе за драстично влошување на односите помеѓу двата соседи. Гаспром се закануваше дека ќе ја прекине доставата на гас до Украина среде зимскиот период, но со интервенција и преговори од страна на европските политичари и Директоратот за енергетска политика при Европската комисија со украинското и руското Министерство за надворешни работи и Министерството за енергија, беше склучен договор помеѓу Гаспром и Украина со што се стабилизираше доставата на гас до Украина и преносот до европските држави.

Руската надворешна политика е во голема мера инволвирана во бизнис операциите и интересите на овие компании во странски земји, што дава една друга перспектива за СДИ од Русија наспроти СДИ од другите земји од БРИК. Со оглед дека рускиот државен буџет добива најголем дел од своите приходи токму од енергетскиот сектор, може да се извлече заклучок дека економските интереси на руската држава се совпаѓаат со деловните интереси на ТНК од енергетскиот сектор да инвестираат во странство. Ова ја прави соработката помеѓу ТНК и руските државни институции релативно интензивна. Оваа соработка е во согласност и со годишната стратегија на Министерството за надворешни работи која секоја година во месец февруари се објавува на интернет-страницата на Министерството по претходно одобрување од страна на претседателот на Руската Федерација. Така, во годишната стратегија за 2013 година е наведено дека со цел постигнување на еднакво присуство и статус на Русија во системот на меѓународни економски односи „...Руската Федерација работи за создавање поволно политичко окружување со цел диверзификација на присуството на Русија на глобалните пазари преку проширување на нејзината извозна номенклатура и на географијата на нејзините надворешни економски и инвестициски односи“. Додека под точка г) е наведено дека „Руската Федерација обезбедува државна поддршка за



руските претпријатија и компании со цел пристап до нови пазари, но и развој на традиционалните пазари, во исто време спротивставувајќи се на дискриминацијата против руските инвеститори и извозници“ (Ministry of Foreign Affairs of Russian Federation, 2013). Ова упатува на заклучок дека мотивите за СДИ во странство од страна на ТНК од енергетскиот сектор се под влијание на државните и компаниските интереси, односно на политичарите и менаџерите. Tsygankov (2005) наведува дека постсоветска Русија во голема мера ги следи аспирациите на СССР иако е променета стратегијата за надворешна политика да користи „мека“ сила или, како што наведува овој автор, „купи компании“ наместо „купи тенкови“. Затоа, може да се претпостави дека со инвестирање во странство, руските ТНК служат кон пошироки национални интереси, вклучувајќи и економски.

Освен „*меката*“ поддршка која Русија ја дава на ТНК преку руското МНР и другите министерства, не постои конкретна државна финансиска или друга каква било поддршка за СДИ од Русија. Главен проблем се чини дека е недостатокот на искуство на институциите, но и компаниите во инвестирањето во странство, како и малиот број ТНК од други сектори различни од енергетскиот сектор. На пример, сè уште не е воспоставена државна агенција за осигурување за извозните кредити и СДИ од Русија, иако Руската државна банка за развој и надворешни економски прашања (EXIM Bank of Russia) ги објави плановите за тоа пред неколку години. Руската федерација, исто така, има склучено многу малку договори за избегнување на двојно оданочување (double taxation treaties) и билатерални договори за инвестиции (БИТ), особено со земји надвор од традиционалниот регион на експанзија на руските фирми каде рускиот јазик е втор официјален јазик. Заклучно со 2013 година, Русија има склучено само 80 вакви договори. Ова упатува на заклучок дека поддршката за СДИ од Русија е фокусирана повеќе кон заштита на постоечките СДИ во странство (од страна, на пример, на Лукоил, Гаспром итн.) од Русија наспроти создавање нови.

Освен финансиската помош за компаниите кои извезуваат во странство преку руската банка за развој, во 2015 руската влада го формираше РЕЦ (Russian export centre) за поддршка на извозните компании од Русија, со исклучок на компаниите од енергетскиот сектор. Причина за формирањето на овој центар беше драстичното намалување на цената на нафтата и природниот гас на светските берзи, што предизвика значителна депрецијација на руската валута. Со формирањето на овој центар руската влада сака да постигне диверзификација на компаниите кои извезуваат со цел да се намали импактот врз руската економија на долг рок од слични шокови од надвор. Ова можеби може да се смета за индиректна поддршка на ТНК, имајќи предвид дека овие



компаниии пред да станат големи компании со можност да инвестираат во странство, голем дел од приходите ги добиваа од извоз. Со растот на вакви извозноориентирани компании и подоцна ТНК, се очекува дополнително зајакнување на конкурентската позиција на Русија на светските пазари.

5.4. Предизвици за креаторите на политиките за зголемување на извозот на капитал во вид на странски директни инвестиции

Во март 2018 година, руските граѓани повторно му доделија доверба на претседателот Владимир Путин со уште еден нов шестгодишен мандат. Според последниот извештај (2018) на Европскиот парламент за економските предизвици, Русија треба да спроведе длабоки структурни реформи, да ги зголеми инвестициите за борба против климатските промени, да се бори против корупцијата, да спроведе сеопфатна дерегулација и приватизација, да ја прекине економската изолација преку поголема соработка и дијалог со западните земји, да овозможи развој на индустриите со висока технологија, и најмногу да инвестира во човечки капитал бидејќи најголемиот предизвик на руската економија на долг рок е драстичното намалување на младата популација, што влече ефект од годините на транзиција по распаѓот на СССР. Овие реформи неколку пати беа наведувани од страна на руската влада како приоритети, а особено внимание за нив е посветено во изборната програма на претседателот Путин во 2012 година. Како што беше објавено во декретот бр. 596 на претседателот, потпишан на 7 мај 2012 година (поточно на првиот ден од неговиот втор претседателски мандат), овие реформи требаше да создадат 25 милиони работни места со висока додадена вредност. Имајќи предвид дека вкупната работна сила во Русија изнесува 72 милиони, ова се чинеше за преамбициозен план. Заклучно со 2015 година, Владата сè уште нема објавено податок колку од најавените вакви работни места со декретот од 2012 се создадоа како резултат на разните политики и мерки.

Како што беше наведено во претседателскиот декрет, овие политики требаше да резултираат со зголемување на бруто-инвестициите од 21% од БДП до 25% од БДП во 2015 година и до 27% од БДП во 2018 година. Во реалноста, бруто-инвестициите се намалија на 19% во 2015 година и 18% во 2016 година, најмногу како резултат на падот на цената на нафтата и гасот на светските берзи што имаше огромен ефект врз БДП. Понатаму, една од целите на овие реформи беше и зголемување на продуктивноста на трудот во Русија за 50% помеѓу 2011 и 2018 година. Ова ветување на претседателот беше еквивалентно на 50% раст на БДП помеѓу 2011 и 2018 година (тоа е околу 6% раст годишно). Во реалноста, кумулативниот раст на БДП во 2011-17 беше само 5% (што е



помалку од 1% годишно), додека прогнозата за раст на руската економија е 2-3% просечно во периодот 2015-2020.

Она што најдобро ја објаснува разликата меѓу ветувањата и реалноста е недостатокот на реформи, кои беа најавени, но не се имплементирани, како и економската изолација, односно санкциите кои ЕУ и САД ги спроведоа кон Русија веднаш по анексијата на полуостровот Крим во март 2014 година. Според последните прогнози на меѓународните финансиски институции (ММФ, Светска банка, ЕБРД), БДП на Русија ќе продолжи да стагнира (расте 1-2% годишно) и да заостанува зад остатокот од светот, особено зад другите растечки економии од БРИК. Директното влијание на економските санкции врз руската економија е мерливо ограничено на околу 0,5-1% од БДП. Сепак, санкциите имаат голем негативен динамичен ефект, притоа поткопувајќи ги стимулациите за домашни и странски инвестиции, за трансфер на современи технологии, како и за учество на руските компании во глобалните вредносни синџири итн. Овој ефект е тешко да се процени. Но, тоа сигурно придонесе за падот на инвестициите во последните години. Тоа, исто така, се рефлектира во ниските оценки на берзите. Голем дел од песимизмот на инвеститорите се должи и на намалувањето на младата популација, што секако влијае врз продуктивноста на трудот. Ова упатува дека Русија треба да ги интензивира реформите со цел да достигне брз раст и развој. Пред сè, Русија треба да ја надмине економската и технолошката изолација и да спроведе суштински реформи кои ќе обезбедат стимулации за домашните и за странските инвестиции во Русија.

Очекувањата се дека СДИ од Русија ќе продолжат да се зголемуваат, иако брзината на експанзијата во странство ќе биде побавна. Пред сè, големите ТНК од енергетскиот сектор никогаш не ја прекинаа нивната експанзија во странство. Компаниите од овој сектор што ги надминаа ефектите од кризата, најавија нови проекти, а многу од нив изгледаат реалистични. На пример, Роснефт најави купување на 50 отсто од акциите на германската Рур Оил за 1,6 милијарди американски долари во октомври 2010 година. Во мај 2011 година, Роснефт стана сопственик на оваа германска компанија за рафинерија. Некои руски фирми од вториот ешалон неодамна започнаа со нивната интернационализација и од нив може да се очекува да инвестираат во странство барем во рамките на ЗНД и некои други соседни земји. Сепак, постојат сериозни прашања за идниот карактер на СДИ од Русија. Многу експерти и политичари сметаат дека меѓународните производствени активности на руските ТНК треба да стимулираат брза модернизација и зголемување на конкурентноста на руската економија. Но, без суштински внатрешни реформи на руската економија, во ситуација



на економски санкции, мал раст на БДП, слаба рубља и занемарлива државна поддршка, доколку ТНК продолжат да инвестираат во странство заради економија од обем или пак пристап до висока технологија и ресурси, може да предизвикаат воведување рестриктивна политика од страна на властите, која ќе има за цел спречување на инвестиции и извоз на капиталот во странство.

5.5. Заклучоци

Во овој дел направивме осврт врз макроекономските перформанси на Руската Федерација, вклучувајќи и детална анализа на извозот на СДИ од Русија. Анализата ни покажа дека Русија се наоѓа во третата фаза од развојниот инвестициски пат на Dunning иако е нето-извозник на капитал. Имено, иако според Dunning (1986), земјите во четвртата фаза стануваат нето-извозници на СДИ, голем дел од инвестициите на Русија се во т.н. даночни раеви. Иако Русија е нето-извозник на капитал, сепак голем дел од СДИ, односно околу 48% од СДИ од Русија во периодот 2007-2015 се во даночните раеви и ако ги одземеме истите, Русија останува да биде во третата фаза каде предводници на инвестициите во странство се ТНК од примарната индустрија. Ако ги одземеме инвестициите во даночните раеви, инвестициите на ТНК од Русија се претежно или во соседните земји од исто јазично подрачје со цел пристап до нови пазари или во развиените земји со цел пристап до технологија, што е својствено за третата фаза од развојниот пат на инвестициите на Dunning. Во рамки на БРИК, во 2015 Русија ја зазема третата позиција според учеството на извозот на СДИ во вкупниот износ на извоз на СДИ во светот. Руските ТНК имаат значајно место во однос на креирањето на руската надворешна политика, односно со инвестирање во странство руските ТНК служат кон пошироки национални интереси, вклучувајќи и економски интереси. Очекувањата се дека државата ќе продолжи да има значително влијание врз одлуките на ТНК од Русија да инвестираат во странство, но сепак извозот на СДИ од Русија ќе продолжи да расте, иако брзината на експанзијата ќе биде значително побавна, имајќи ги притоа предвид економските санкции и занемарливата државна поддршка.



6. Странските директни инвестиции од Република Индија кон остатокот од светот

Рамка бр. 6.1. Република Индија

Република Индија е 7-ма по големина земја во светот со површина 3.287.263 km² и 1.269 милиони жители согласно пописот на населението од 2011 година. Индија е наедно и 4-та најголема економија во светот по паритет на купувна моќ и најголема економија во Јужна Азија со БДП од 1.638 трилиони американски долари. И покрај тоа што во минатото индиската економија се карактеризираше со високата стапка на сиромаштија и невработеност, како и прекумерна затвореност на економијата кон странство, сепак либерализацијата и дерегулацијата, односно преминот кон пазарна економија од почетокот на 1990-те, придонесоа за зголемување на економскиот раст и развој и општествени придобивки особено забележливи од 2000 година до сега. Главни сектори во креирањето на БДП на Индија се услужниот сектор (52,9%), индустријата (29,6%) и земјоделството (17,4%). Најзастапени извозни добра се машини и автомобили, нафта и нафтени производи, хемиски производи и лекови, накит и скапоцени камења, текстил и облека, земјоделски производи, железо, челик и друго. Согласно последните податоци на УНКТАД за 2010 година, најголеми трговски партнери на Индија се земјите – членки на ЕУ (62,2%), Обединети Арапски Емирати (12,2%), Кина (8,1%), САД (12,6%), Сингапур (4,1%), и други. Извозот и увозот на капитал во вид на СДИ на годишно ниво е во пораст од 1992 година досега. СДИ во земјата го достигна нивото од високи US\$44 милијарди во 2015 или 2,1% од БДП (252 милиони долари во 1992 или 0,09% од БДП). Следејќи го трендот на раст на СДИ во земјата, споредено со нивото од 1992 година кога извозот на капитал во вид на СДИ изнесуваше незначителни US\$24 милиони, извозот на капитал во вид на СДИ е зголемен повеќекратно и во 2015 година, истиот изнесува US\$7,5 милијарди.

Позначајни макроекономски индикатори за 2015:

- БДП (PPP): US2.102 трилиони;
- БДП (PPP) per capita: US1.638;
- Стапка на раст на БДП: 8,1%;
- Валута: Рупија (INR);
- Девизен курс (просек): US1 = INR64,1;
- Учество во светскиот извоз: 1,6%;
- Дефицит на тековна сметка (% од БДП): -1%;
- Увоз на СДИ – кумулативен износ(% од БДП): 13,2%;
- Извоз на СДИ – кумулативен износ (% од БДП): 6,5%;
- Државен долг: 69,9%;
- Буџетски дефицит: 2,6%;
- Стапка на инфлација: 4,9%;
- Девизни резерви (вклучувајќи и злато): US393.734 милиони (обезбедува 10-месечна покриеност на увозот);
- Стапка на невработеност: 10,8%;
- Бруто национално штедење (% од БДП):30,7%;
- Бруто-инвестиции (% од БДП): 31,7%.



Извор: Светска банка (<https://data.worldbank.org/>, последен пат пристапено 31.10.2019, ММФ, база на податоци на светски економски преглед (<https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/02/weodata/index.aspx>, последен пат пристапено:31.10.2019), и УНКТАД. (<https://unctadstat.unctad.org/EN/> последен пат пристапено на 31.10.2019)



6.1. Макроекономските перформанси на Индија

Во 1947 година, Индија прогласи независност од Велика Британија по 120 години британско владеење. Прогласувањето на независноста следуваше по поделбата на Индија на две држави, Исламска Република Пакистан и Република Индија, а предводници на движењето за независност беа првиот премиер на Индија Џавахарлал Нехру и Махатма Ганди кој пак се смета за татко на нацијата. Прогласувањето на независноста беше мирно, иако Индија и Пакистан сè уште имаат нерешен спор околу границата помеѓу двете држави и регионот Кашмир на северот од Индија, каде двете страни водат спор за тоа на која држава ѝ припаѓа овој регион.

Во периодот од 1950 година (кога беше изгласан Уставот на Индија) па сè до 1990 година по стекнувањето на независноста, сите влади, почнувајќи од првата на премиерот Џавахарлал Нехру, имплементираа протекционистички политики кои беа водени од социјалистичките стојалишта. Државната интервенција и регулација на економијата беше раширена, додека влезот на странски капитал беше значително ограничен. Петгодишните развојни планови на Индија беа слични со централното планирање во Советскиот Сојуз. До средината на 1950-тите, голем дел од компаниите (осигурителните компании, рудниците, индустријата за производство на челик и слично) беа национализирани. Отворањето на бизнис беше отежнато и подложно на голем број лиценци, дозволи за работа и регулативи. На фирмите исто така им требаа лиценци и државно одобрување да се впуштат во инвестиции и развој. Отворањето на фирма беше условено со добивање на 84 различни дозволи и лиценци од исто толку различни институции. Притоа, при издавањето на лиценцата за работа, владата одлучуваше што ќе се произведува и во кои количини, по која цена ќе се продава и какво финансирање ќе се користи за функционирање на фирмите. Владата, исто така, им забрануваше на фирмите да отпуштаат работници или да ги затвораат фабриките. Наедно, владите во овој период имплементираа политики на високи царини, високи даноци и лиценци за увоз, што практично оневозможуваше каква било надворешнотрговска размена. Во овој период, просечниот раст на БДП беше 1,7%, додека по периодот по напуштањето на оваа стратегија просечниот раст е зголемен на 6,8%, што ја прави Индија денес една од најбрзорастечките економии во светот.

Како и многу од поранешните комунистички и социјалистички земји во светот, во периодот 1990-1991 година, Индија се соочи со најсериозна политичка и економска криза по стекнувањето на независноста од Обединетото Кралство. Властите се соочуваа со акутна криза на платниот биланс, а во исто време и со политичка криза која



резултираше по атентатот на премиерот Раџив Ганди и спроведените избори во 1991 година, кога ниту една од партиите не доби апсолутно мнозинство да формира влада, што наметна формирање малцинска влада по неколкумесечни преговори помеѓу партиите. На почетокот на 1991 година, нивото на девизни резерви беше доволно да покрие само двонеделен увоз. Главната причина за кризата во платниот биланс беше зголемувањето на цената на нафтата во 1990 и 1991 година, како главно увозно добро на Индија, предизвикана од инвазијата на Кувајт од страна на Ирак, како и колапсот на Советскиот Сојуз, што предизвика драстично намалување на извозот со оглед на тоа дека СССР беше главна извозна дестинација на Индија во тоа време. Зголемувањето на трговскиот дефицит заради драстичното зголемување на увозните цени на нафтата, високиот надворешен долг, високиот буџетски дефицит и високата стапка на инфлација предизвикаа намалување на довербата кај странските инвеститори во солвентноста на Индија. Извозот на капитал и повлекувањето на депозити од страна на нерезиденти државјани на Индија кои со своите депозити беа клучен елемент во финансиската сметка, придонесе за акутна криза на платниот биланс.

Со цел да ја надмине економската криза, владата на премиерот Памулапарти Венката Нарасимха Рао и тогашниот министер за финансии, Манмохан Синг (кој во периодот 2004-2014 година беше и премиер на Индија), формирана во јуни 1991 година, започна со глобализација на економијата и економски реформи кои беа дел од аранжманот во износ од 500 милиони долари со ММФ и Светската банка. Освен со економски реформи, за да може да го добие овој аранжман, Индија мораше да префрли и 67 тони злато од своите државни резерви на Банката на Англија и Централната банка на Швајцарија, што служеше како колатерал за земениот заем. Економските реформи започнаа со девалвација на индиската валута – рупија за 20% на почетокот од јули 1991 година. Понатаму, пакетот економски реформи вклучуваше и либерализација на трговијата²⁰, либерализација на капиталната сметка на платниот биланс, приватизација на голем број државни претпријатија, дерегулација на економијата и елиминација на политиката на лиценцирање на индустријата што значеше автоматско одобрување на сите странски инвестиции во земјата во многу сектори.

Економските реформи спроведени во периодот 1990-1991 година, придонесоа Индија веќе на почетокот на 21-от век да стане отворена економија која ја карактеризира зголемување на животниот век, пораст на стапките на писменост и образование помеѓу населението, зголемена финансиска либерализација и значително намалена државна

²⁰ Индија стана полноправна членка на СТО во 1995 година.



контрола над бизнис операциите. Понатаму, овие реформи придонесоа за зголемување на СДИ во земјата, либерализација на трговијата, зајакнување на пазарот на капитал и приватизација на голем дел од компаниите во државна сопственост.

Сите политички партии во Индија кои успеваа да формираат влади во периодот 1991-2015 година, продолжуваа со следење на политиките на глобализација на индиската економија, вклучувајќи ја и сегашната влада на Индиската народна партија и Премиерот Нарендра Моди. Во периодот 1991-2015 беа спроведени и бројни други политики чија цел беше дополнителна либерализација и дерегулација на економијата. Некои од тие мерки вклучуваа целосна приватизација на рудниците за јаглен, имплементација на нова регулатива за стечај и ликвидација на фирми што предвидува завршување на овие процеси за 180 дена, либерализација на пазарот на осигурување, воведување ДДВ кое економистите го препознаваат како најголема даночна реформа од независноста на земјата, демонетизација на банкнотите со големи апоени со цел справување со сивата економија и корупцијата во Индија и слично. Сепак, и покрај исклучителниот напредок, ниту една влада не успеа да направи суштинска реформа на пазарот на труд, како и на земјоделските политики, особено во поглед на условите за добивање субвенции.

Либерализацијата и дерегулацијата имаа бројни ефекти врз економијата. Странските инвестиции (директните и порфолио инвестиции) пораснаа значително, додека економијата бележеше високи стапки на економски раст. Во секторот на услуги каде имаше значителна дерегулација (како, на пример, во секторите на телекомуникации, осигурување, информатичка технологија, банкарство, управување со средства), забележан е импресивен раст на аутпутот, што пак резултираше со значителен раст на извозот на услуги, особено во делот на информатичката технологија. Според А.Т.Кearney (2005), Индија е втората најпосакувана дестинација за странски инвестиции по Кина, што претставува импресивен раст за 15 места споредено со анализите 1991 година, благодарение на економските резултати. Плодовите на либерализација достигнаа врв во 2010 година, кога Индија ја забележа највисоката стапка на раст на БДП во својата историја од 10,8%.

Светската финансиска криза од 2008 година имаше ефект и врз индиската економија, при што во 2008 година е забележан најнизок раст од 3,9% по 2002 година, меѓутоа веќе во 2009 и 2010 година индиската економија оствари просечни 9,8%, што беше импресивен резултат споредено со другите брзорастечки економии. Стапката на раст значително забави во првата половина на 2012 година на 5,5%, за да почне



повторно да расте и во 2015 година е забележан повторно силен раст од 8,2%. Според економскиот извештајот на ОЕЦД за Индија (2007), доколку индиската економија остварува просечна стапка на раст од 7,5% годишно, тоа ќе придонесе кон удвојување на БДП по глава на жител во рок од една деценија, додека со спроведување на повеќе реформи ќе се забрза темпото.

И покрај горенаведените резултати, постојат сериозни предизвици пред кои се исправени властите, а кои би можеле да доведат до забавување на темпото на раст. Имено, Vergeron (2012) забележува дека Индија сè уште се соочува со високо ниво на корупција²¹, висока инфлација, рестриктивна и комплексна регулатива за работни односи, високо ниво на сиромаштија, низок раст на земјоделскиот сектор во кој се вработени половина од индиската популација, сива економија, како и недостаток на политичка волја и консензус за реформите помеѓу политичките партии. Според редовниот економски извештај за Индија на ОЕЦД за 2014 година, раст на вработеноста е забележан само во оние сектори кои не се опфатени со рестриктивните законски одредби и реформата во делот на пазарот на труд е клучна за забрзување на растот и за извлекување на луѓето од сиромаштија. Дополнително, според овој Извештај на ОЕЦД, владата треба да продолжи со програмата за приватизација, да ја подобри ефикасноста на административните услуги, што би придонело за раст на претприемништвото и отворање нови фирми. Исто така, владата треба да продолжи со имплементација на мерки за зголемување на конкурентноста на финансиските пазари, да инвестира во инфраструктурата на земјата, да спроведе понатамошни мерки во даночната сфера, особено кај процедурите за плаќање на индиректните даноци кои треба да бидат поедноставени, а во исто време да ја зголеми даночната база за директните даноци притоа намалувајќи ги нивните стапки. Според Светска банка (2015), клучни за развој на економијата се и континуираните инвестиции во образованието и социјалната сфера.

6.1.1. Макроекономските индикатори на Индија

6.1.1.1. Ценовна стабилност

Република Индија е исклучителна земја во Азија, во смисла дека ја одржува парламентарната демократија врз основа на слободни и фер избори од стекнувањето на независноста од Обединетото Кралство, што не е случај со други економии на азискиот континент. Индиското општество се гордее со описот „најголемата демократија во

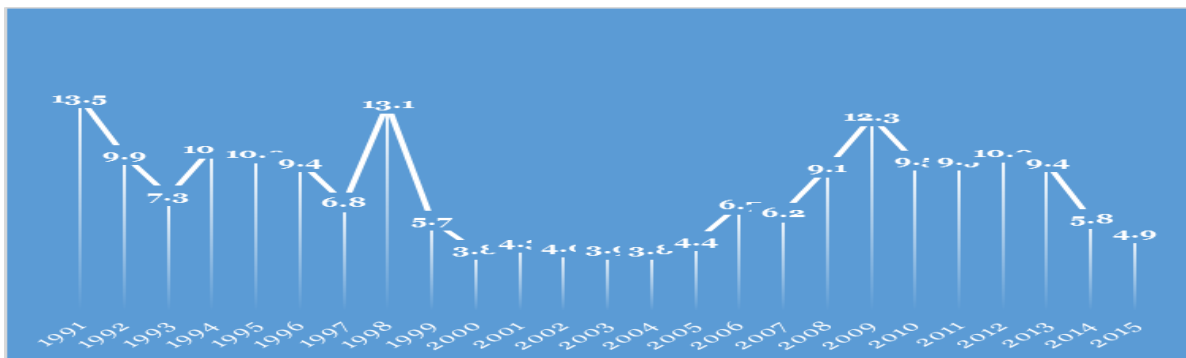
²¹ Според извештајот на Транспаренси, Индија се наоѓа на 81-то место по нивото на корупција во светот за 2018 година.



светот“ за индискиот политички систем. Анализирајќи ги податоците за инфлацијата во Индија, постои едно непишано политичко правило, а тоа е дека актуелната влада ќе биде поразена на следните избори доколку просечната стапка на инфлација е двоцифрена. Имајќи предвид дека Индија сè уште се соочува со висока сиромаштија, особено во руралните делови, Индијците, особено сиромашните, врз кои најмногу влијае падот на нивото на реални приходи заради зголемувањето на цените во храната, се политички чувствителни на инфлацијата. Политичарите не се во состојба да го игнорираат гласот на сиромашните и како резултат на тоа, имплементација на рестриктивни макроекономски политики за умерена инфлација се политички поддржани од сите политички партии.

Графикон бр. 6.1. ја претставува просечната стапка на инфлација во периодот 1991-2015 година. Просечната стапка во анализираниот период изнесува 7,7%. Видливо од Графиконот, двоцифрени стапки на инфлација се остварени единствено во годините кога индиската економија се соочувала со екстерни шокови кои имаат влијание на страната на понудата. На пример, во 1998 година како резултат на Источноазиската криза стапката на инфлација изнесува 13,1%. Понатаму, во 2009 како резултат на светската економска криза и високиот раст на цената на нафтата, стапката на раст беше 12,3%, додека во 2012 како резултат на продолжените ефекти од европската должничка криза стапка на инфлација е 10,7%. Доколку ги исклучиме овие години, може да се каже дека просечната стапка на инфлација е умерена со ниско ниво на волатилност.

Графикон бр. 6.1. Стапка на инфлација (просечна годишна стапка на промена) од 1991 до 2015 година



Извор: ММФ, база на податоци на Светски економски преглед (податоците се преземени од: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/02/weodata/index.aspx>, последен пат пристапено:31.10.2019)

Овие резултати во голема мера се должат на независната монетарна политика која ја спроведува Централната банка на Индија. Имено, во периодите кога индиската економија се соочува со некаков екстерен шок, Централната банка спроведува рестриктивна монетарна политика со ограничување на понудата на пари.



Од аспект на ценовната стабилност, споредено со останатите економии од групата БРИК, долгорочната стапка на инфлација е релативно ниска, со ниско ниво на волатилност, а земјата се нема соочено со хиперинфлација од стекнување на независноста, каков што е случај со останатите брзорастечки економии. Според ОЕЦД (2014), ова се должи најмногу на парламентарната демократија во Индија која се базира на слободни и фер избори, како и социополитичката структура каде најголемиот број луѓе се сензитивни на пораст на цените, особено на храната. Следствено, релативно ниска инфлација е една од клучните карактеристики на индиската економија.

6.1.1.2. Структура и движење на бруто домашниот производ

Како што е наведено погоре, во периодот по спроведувањето на економска либерализација и дерегулација на економијата, Индија бележи импресивни стапки на економски раст. Просечната стапка на раст во периодот 1991-2015 година изнесува 6,6%, со умерено ниво на волатилност. Видливо од Графикон бр. 6.2., растот забавува само во годините кога Индија се соочува со кризи од екстерна природа како источноазиската криза, инвазијата на Ирак и светската економска криза. И покрај растот на популацијата, континуирано високите стапки на економски раст придонесоа за значителен пораст на БДП по глава на жител и истиот во 2015 изнесува 5.873 долари што претставува четирикратно зголемување споредено со нивото во 1991 година кога истиот изнесуваше 1.845 долари.

Графикон бр. 6.2. БДП по глава на жител и стапка на економски раст (1991-2015)



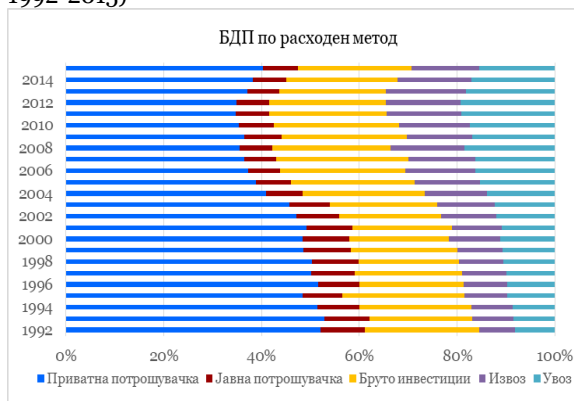
Извор: ММФ, база на податоци на Светски економски преглед (податоците се преземени од: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/02/weodata/index.aspx>, последен пат пристапено:31.10.2019);

Графикон бр. 6.4. ја покажува структурата на БДП по произведен метод во периодот 1992-2015 година. БДП е главно поделен на три главни сектори: земјоделство, индустрија и услуги. Земјоделството вклучува одгледување земјоделски култури, хортикултура, производство на млеко и сточарство, аквакултура, риболов, шумарство и



сродни активности. Индустијата вклучува различни производствени потсектори, додека во рамки на услугите спаѓаат производството на софтвер, информатичка технологија, комуникации, угостителство, инфраструктурни активности, образование, здравствена заштита, банкарство и осигурување и многу други економски активности.

Графикон бр. 6.3. Структура на БДП по расходен метод, по константни цени (% од БДП, 1992-2015)



Графикон бр. 6.4. Структура на БДП по произведен метод, по константни цени (% од БДП, 1992-2015)



Извор: УНКТАД (<https://unctadstat.unctad.org/EN/> последен пат пристапено 31.10.2019)

Видливо од Графиконот, забележливо е намалувањето на секторот земјоделство наспроти растот на услугите. Имено, Индија има еден од најбрзорастечките услужни сектори во светот со годишна стапка на раст над 9% од 2001 до 2015 година, што придонесе за учество од 53% од БДП во 2015 година, наспроти 38,4% во 1992. Индија стана главен извозник на ИТ услуги, услуги за аутсорсинг на бизнис процеси, медицински услуги од далечина и софтверски услуги со приходи од 154 милијарди долари во 2015 година. Ова е најбрзорастечкиот дел од економијата и водечки двигател на растот анализирано по производната страна. ИТ индустријата продолжува да биде еден од најголемите работодавачи во приватниот сектор во Индија. Индија е трет по големина старт ап центар во светот со над 3,100 нови информатичко-технолошки фирми во 2014-15. Наедно, Индија е и еден од најбрзорастечките пазари за е-трговија во светот. Иако Индија е рангирана на второ место во светот во производството на земјоделски производи, а земјоделскиот сектор е најголемиот работодавач во економијата на Индија, неговото учество во БДП се намалува континуирано и во 2015 изнесува 17,5%, наспроти 30,4% во 1992 година. Секторот индустрија има постојано учество во својот економски придонес (24,2% од БДП во просек во периодот 1992-2015). Индиската автомобилска индустрија е една од најголемите во светот со годишно производство од 21,4 милиони возила (најчесто со три тркала) во 2013-14.

Од аспект на расходната страна на БДП, приватната потрошувачка бележи намалување за 6 процентни поени во периодот 1992-2015 година и во 2015 учествува со



58% во БДП, додека бруто инвестициите бележат континуиран раст каде истите го достигнаа врвот од околу 40% учество во периодот 2006-2008, додека во остатокот од периодот истите се движат околу просечниот тренд на раст. Учеството на јавната потрошувачка е стабилно и во просек околу 11% во периодот 1992-2015. Забележлив е растот и кај увозот и кај извозот, кои секој поединечно бележат раст од 10 п.п. во учеството во БДП во анализираниот период. Ова се должи на фактот дека Индија, стана повеќе интегрирана во глобалната економија, и нето-извозот придонесува со околу 40 проценти од БДП во 2015 година, пет пати повеќе од соодносот од 7,6 проценти во 1991 година. Извозот како процент од БДП се зголемил од 7,3 проценти во 1991 година на 23 проценти во 2014 година. Придонесот на нето-извозот кон растот е намален, при што растот на увозот е поголем од растот на извозот во повеќето години.

Долгорочната перспектива за раст на индиската економија е позитивна пред сè заради младата популација, високо ниво на штедење и стапки на инвестиции, како и зголемување на интеграцијата во глобалната економија (ОЕЦД, 2014). Импресивните стапки на раст придонесоа Индија во 2014 година да ја надмине Кина како најбрзорастечка економија во светот. Сепак, и покрај претходните реформи, економскиот раст е сè уште под негативно влијание од бирократијата, лошата инфраструктура и нефлексибилните закони за работни односи (особено неможноста да се отпуштат работниците при затворање на компании).

6.1.1.3. Пазар на труд

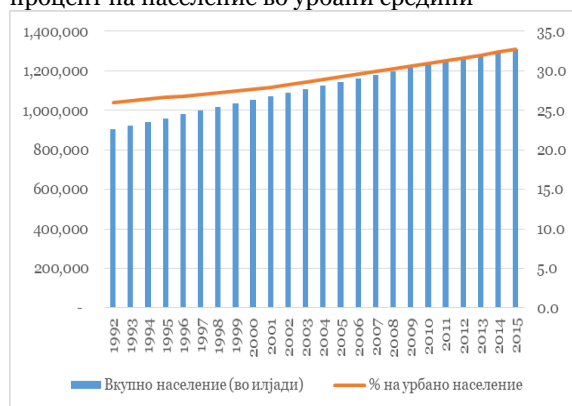
Согласно последниот спроведен попис на населението во 2011 година, во Индија живеат 1.273.986 милиони жители, што ја прави Индија втора најголема земја во светот според бројноста на населението зад Кина. Имајќи предвид дека растот на населението е околу 1,5 п.п. годишно, според очекувањата на Обединетите нации, во 2024 година Индија би можела да ја надмине Кина според бројноста на населението. Повеќе од 50% од населението е под 25-годишна возраст и повеќе од 65% под 35, што ја прави Индија една од најмладите нации анализирано според возраста на населението. Според проекциите на Обединетите нации, просечната возраст на индиските граѓани е 29 години, споредено со 37 за Кина и 48 години за Јапонија. Како што може да се види на Графикон бр. 6.5. подоле, урбаното население учествува со околу 33% во 2015 година, иако истото е во континуиран пораст од 1992 година, што ја прави земјата различна од останатите брзорастечки економии каде процентот на урбано население е над 70%.

Како резултат на постепено зголемување на популацијата во Индија, густината на населението на Индија по квадратен километар исто така бележи раст. Според

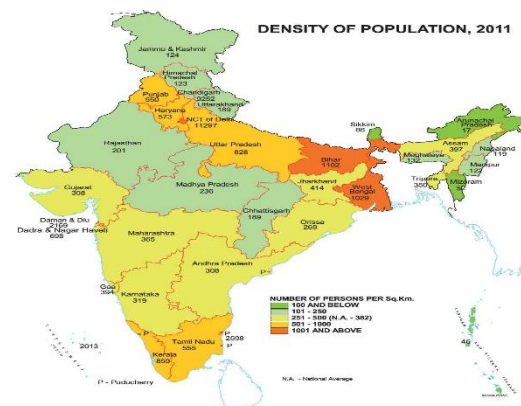


пописот од 2011 година, густината се зголемила од 324 лица во 2001 година на 382 на квадратен километар, што е значително повисоко од просечната густина на населеност во светот во 2011 година, која изнесува 46 лица на квадратен километар. Најгусто населена е областа околу главниот град Делхи со густина на население од 11.297 по квадратен километар, додека најмалку населена е државата Аруначал Прадеш, на источната граница со Кина, каде густината на населението изнесува само 17 жители по квадратен километар (види Слика бр. 6.1.).

Графикон бр. 6.5. Број на вкупно население и процент на население во урбани средини



Слика бр. 6.1. Густина на население по републики



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено: 31.10.2019 и Федералниот завод за статистика на Индија.

Согласно последните објавени податоци на Светска банка, GINI коефициентот кој ја мери нееднаквоста на дистрибуција на доходот, изнесува 35,1 за 2011 година, што ја става земјата на 95-то место (при што прворангирана е Лесото со највисока нееднаквост на доходот). Индија има најнизок GINI коефициент споредено со останатите брзорастечки економии. Притоа, стапката на сиромаштија според последните податоци на ИЛО изнесува 25,7% во руралните делови и 13,7% во урбаните делови од Индија. Иако истата сè уште се смета за многу висока, таа бележи континуирано намалување од 1991 наваму кога стапката на сиромаштија во Индија изнесуваше 50,1% во руралните делови и 13,7% во урбаните делови од Индија (Табела бр. 6.1.).

Слика бр. 6.2. го прикажува БДП по глава на жител во републиките во Индија и нивните еквиваленти во светот. Републиките на југот и северот од Индија се со највисок доход на ниво на некои земји-членки на ЕУ, додека најнисок доход имаат републиките на истокот од земјата кои граничат со Кина и Бангладеш, што укажува дека постои голем диспаритет во однос на растот на БДП по глава на жител по одредени републики. Бихар е најсиромашна држава во Индија, а приходот по жител е низок во соседните држави, Утар Прадеш, Џарканд, Џаму и Кашмир, Асам, Манипур и Нагаланд. Погolem



доход имаат државите Гоа, Делхи, Харајана, Сиким, Телангана, Махараштра, Тамил Наду, Гуџарат, Химачал Прадеш, Пенџаб, Утаранчанд и Керала. Според ILO (2014), со цел намалување на диспаритеот, неопходно е да се намалат бирократските пречки, да се подобри руралното поврзување, да се имплементираат законите во поглед на јавниот ред и мир, да се создаде стабилна платформа за инвестирање во природни ресурси, која ги балансира деловните интереси со социјалните проблеми, и да се обезбедат финансии за потребите на руралните места.

Слика бр. 6.2. Номинална вредност на БДП на државите во Индија и нивни еквивалентни земји во светот



Извор:Светска банка, 2015

Табела бр. 6.1. Стапка на сиромаштија (1991-2012

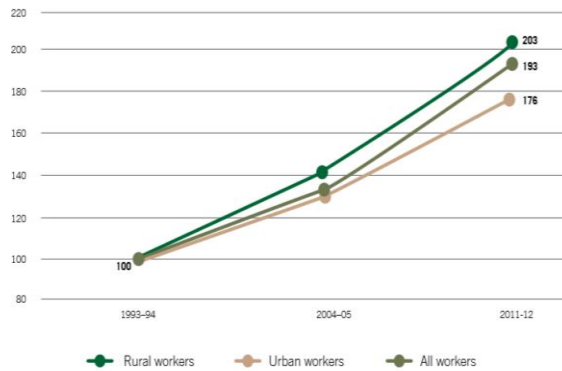
| | Рурални делови | Урбани делови |
|-----------|----------------|---------------|
| 1993-1994 | 50,1 | 31,8 |
| 2004-2005 | 41,8 | 25,7 |
| 2009-2010 | 33,8 | 20,9 |
| 2011-2012 | 25,7 | 13,7 |

Извор: ILO, Извештај за платите во Индија, 2014

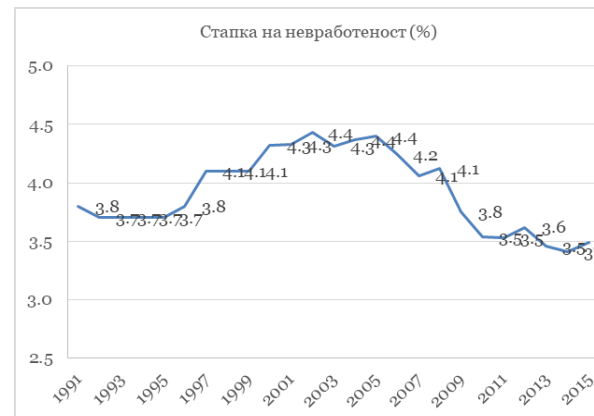
Анализирајќи ги податоците од Графикон бр. 6.7., може да се каже дека стапката на невработеност во периодот 1993-2015 е стабилна и истата се движи околу 4% од вкупната работна сила или во апсолутен износ, околу 19 милиони жители од вкупната популација. Според последниот извештај на Министерството за труд за невработеноста за 2015 година, околу 58% од дипломираните невработени и 62% од невработените постдипломци ја цитираа недостапноста на работни места кои се совпаѓаат со нивното образование и искуство како главна причина за невработеноста. Од друга страна, просечната дневна номинална плата забележува раст за околу двапати во периодот 2011-2012, споредено со нивото од 1993-1994 година (Графикон бр. 6.6.).



Графикон бр. 6.6. Просечна дневна номинална плата во рупии (1993 – 2012)



Графикон бр. 6.7. Стапка на невработеност



Извор: ILO, база на податоци, (презмено од: <https://www.ilo.org/global/statistics-and-databases/lang-en//index.htm> последен пат пристапено на 07.11.2019) и ILO Извештај за платите во Индија (2014)

Согласно Уставот на Индија, одговорноста да обезбеди адекватна работа за работоспособните жители на Индија ѝ припаѓа на државата. Имајќи ја предвид апсолутната бројка на невработено работоспособно население, невработеноста е значителен предизвик за властите. Невработеноста во Индија ја карактеризира хронична скриена невработеност каде официјалните статистички податоци не ја рефлектираат реалната слика за стапката на невработеност. Во периодот 2005-2015, беа спроведени бројни мерки насочени особено кон намалување на невработеноста, како, на пример, имплементација на Националната шема за гаранција за вработување од 2005 година, која гарантира 100-дневно вработување на невработено лице во рок од една година. Особено голем предизвик во однос на невработеноста се реформите во образованието каде, според истражувањето на Министерството за труд на Индија (2018), понудата, односно расположливите вештини не соодветствуваат со побарувачката за работна сила. Според овој Извештај, ова придонесува при вработување на одредено лице, фирмите повеќе да се интересираат за стекнатите вештини отколку за добиената диплома или звање. Реформите во делот на образованието се клучни во Индија и според УНИЦЕФ (2015) каде се наведува дека околу 25% од децата во Индија немаат пристап до образование. Бројот на деца кои се исклучени од училиште е поголем кај девојчињата отколку кај момчињата. Иако жените и мажите се третираат подеднакво според индискиот Устав, жените, особено во пониските социјална касти, се сметаат за инфериорни и се спречувани од страна на нивните татковци, браќа, сопрузи да учествуваат во образовниот процес или да градат кариера. Без соодветно образование, односно вештини, шансата за изнаоѓање работа во Индија е практично безнадежна. Намалувањето на планското вработување као резултат на намалувањето на јавниот сектор по либерализацијата во 1991 година, дополнително ја потенцира потребата од реформи во образованието со цел да се одговори на потребите на пазарот.

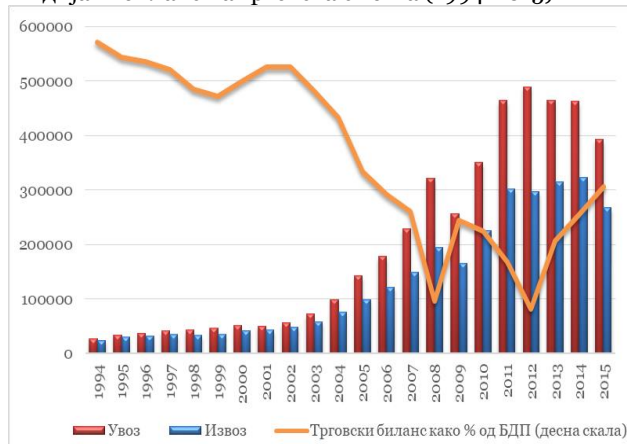


Нееднаквоста помеѓу мажите и жените во однос на посетата на училиште и неадекватноста на образовниот систем кој не соодветствува со побарувачката на работна сила се идентификувани како пречка за зголемени можности за вработување во сите сектори во општеството.

6.1.1.4. Увозот и извозот на Индија

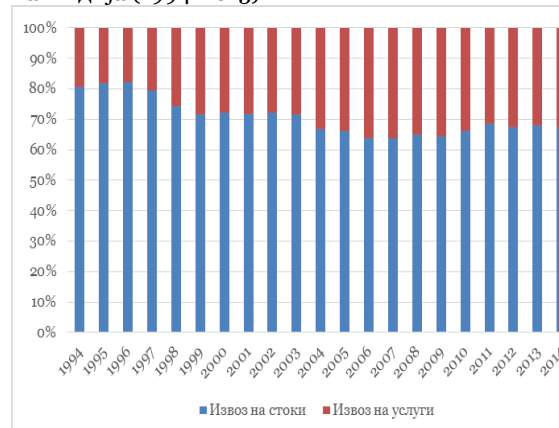
Пред економската либерализација во 1991 година, Индија претежно се сметаше за изолирана држава од светските пазари, највеќе како резултат на стратегијата на властите за самоодржливост, односно развој на индустријата во замена за увоз. Надворешнотрговската размена беше ограничена со царински тарифи за увозни добра, даноци за извоз и квантитативни ограничувања, ограничувања за трансфер на технологија, одлуки од страна на државните власти и слично, што ја правеше надворешната трговија и соработка со Индија исклучително тешка.

Графикон бр. 6.8. Увоз и извоз на стоки и услуги на Индија и биланс на трговска сметка (1994-2015)



Извор: ОЕЦД, Database;

Графикон бр. 6.9. Структура на вкупен извоз на Индија (1994-2015)



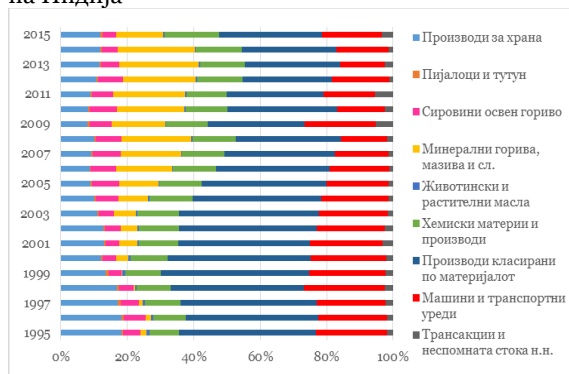
Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено: 31.10.2019)

Од Графикон бр. 6.8. се гледа дека дури и десет години по економската либерализација увозот и извозот се ниски и на стабилно ниво споредени со остатокот од периодот. Имено, по либерализацијата, вредноста на надворешната трговија е повеќекратно зголемена каде просечната надворешнотрговска размена на стоки и услуги во однос на БДП за периодот 1994-2002 изнесува 19%, додека за периодот 2002-2015 истата изнесува 34%. Трговскиот дефицит е зголемен од 0,5% во 1994 на 5,8% во 2018, што е одраз на растењето особено на увозот на нафта и минерални сировини како главно увозно добро во Индија. Извозот на стоки и услуги бележи континуиран раст во годините по либерализацијата каде од аспект на структурата според Графикон бр. 6.9., низ годините расте учеството на извозот на услуги за сметка на извозот на стоки. Имено,



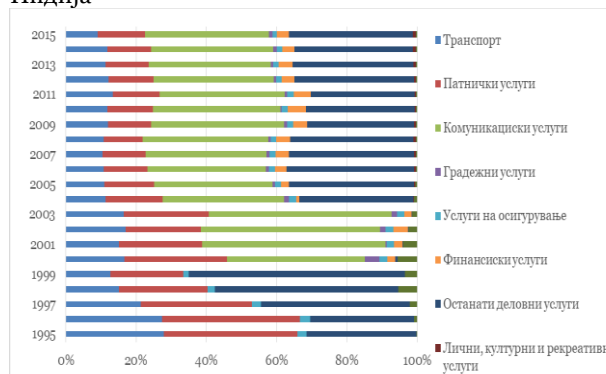
ако извозот на стоки во 1994 изнесуваше 81% а извозот на услуги 19%, во 2015 изнесуваат 64% и 36% респективно. Ова се должи највеќе како резултат на извозот на услуги поврзани со информатичката технологија и компјутерско инженерство. Како што може да се забележи на Графикон бр. 6.10., од аспект на структурата на извозот на стоки анализирано по групи на стоки, во периодот 1995-2015 најголемо просечно учество имаат производите класифицирани по материјалот, минералните горива и мазива, машини и разни транспортни уреди, хемиски производи, производи за храна, и слично. Во рамки на поединечните групи на извозни производи, најголемо учество имаат нафтените производи, бисери, полускапоцени и скапоцени камења, лекови и хемиски препарати, автомобили, железо и челик, производи од железо и челик, злато, памучни производи, делови за автомобили, бродови, деови за авиони, електрични машини, рачно направени ткаенини и слично.

Графикон бр. 6.10. Структура на извоз на стоки на Индија



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено:31.10.2019);
*нема расположливи податоци за периодот 1992 – 1995.

Графикон бр. 6.11. Структура на извоз на услуги на Индија



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено:31.10.2019);
*нема расположливи податоци за периодот 1992 – 1995.

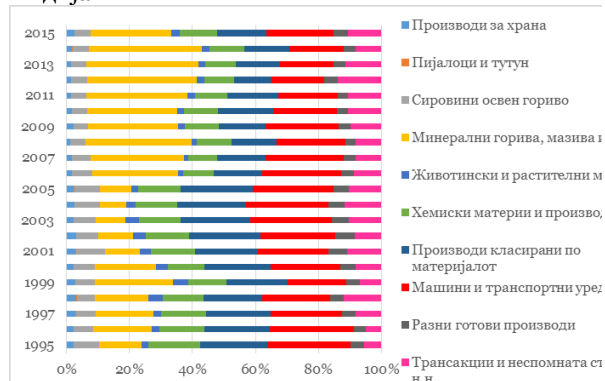
Од аспект на структурата на извоз на услуги (Графикон бр. 6.11.), најголемо учество имаат останатите деловни услуги, следено од комуникациските услуги и патничките услуги. Според последните податоци на Министерството за трговија на Индија, најголеми извозни дестинации на крајот од 2015 година се САД (15,9%), Обединетите Арапски Емирати (9,2%), Кина (5,1%), Хонгконг (3,8%), Сингапур (3,3%), Велика Британија (2,8%), Холандија (2,7%), Бангладеш (2,7%), Германија (2,7%), Непал (2,3%), Малезија (2,1%), Белгија (2,1%) и Виетнам (2,1%).

Од аспект на структурата на увозот на стока (Графикон бр. 6.12.), анализирано по групи на производи, најголемо просечно учество имаат минералните горива и мазива, следено од машините и транспортните уреди, производите класирани по материјалот и хемиските производи. Во рамки на поединечните групи, најголемо



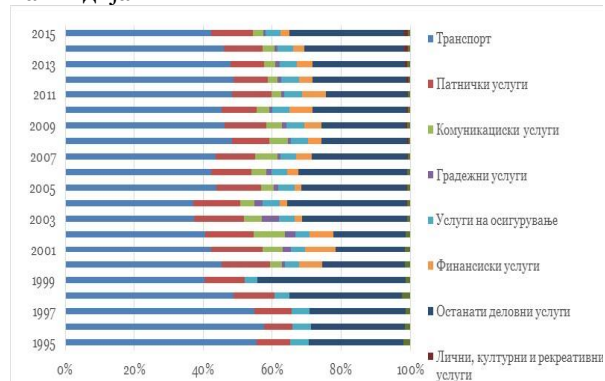
учество има нафтата и нафтените деривати (28%), злато (6,3%), бисери, полускапоценискапоцени камења (5,2%), јаглен (5%), телефонски уреди и инструменти (3,7%) електронски машини и компонети (2,9%), хемиски производи (2,8%) и железо и челик (2,5%).

Графикон бр. 6.12. Структура на увоз на стоки на Индија



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено:31.10.2019);
*нема расположливи податоци за периодот 1992 – 1995.

Графикон бр. 6.13. Структура на увоз на услуги на Индија



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено:31.10.2019);
*нема расположливи податоци за периодот 1992 – 1995.

Според последните податоци на Министерството за трговија, Индија најмногу увезува од Кина која зазема 13,8% од вкупниот увоз, САД (6,8%), Обединетите Арапски Емирати (5,6%), Саудиска Арабија (5,6%), Ирак (4,3%), Швајцарија (3,6%), Хонгконг (3,5%), Јужна Кореја (3,2%), Сингапур (3,1%) и Индонезија (3%).

Трговската отвореност на Индија во периодот 1994-2015 изнесува 28% во просек и екстерниот сектор има особено влијание врз економскиот раст и развој на земјата. Според ЕЦИ на Институтот за технологија во Масачусетс (MIT), Индија е рангирана на 48 место. Овој Индекс ја мери диверзифицираноста и софистицираноста на извозот на една земја, каде првите пет земји според овој Индекс се Јапонија, Швајцарија, Германија, Јужна Кореја и Шведска. Според Hausmann и Hidalgo (2011), земјите кои имаат способност да добијат и да имплементираат know-how и да го диверзифицираат своето извозно портфолио, може да остваруваат повисоки стапки на економски раст. Овие автори гледаат силна корелација помеѓу способноста на една земја да го диверзифицира своето портфолио и способноста да обезбеди know-how за да произведе комплексен софистициран финален производ од различни делови и компоненти. Американската компанија Apple, на пример, ги добива деловите за своите iPhone телефони од различни делови од светот (Кина, Малезија, Канада), но способноста на компанијата да ги спои овие делови и да произведе високо софистицирана технологија



и овозможува висок раст на долг рок. Индија е најбрзорастечката економија во светот денеска. Меѓутоа, нејзиното учество во вкупниот светски извоз на стоки сè уште е на нисоко ниво и во 2015 година изнесува 1,6%, додека во 1994 изнесуваше 0,5%. За споредба, учеството на Јапонија како прворангирана земја на овој Индекс, во светскиот извоз изнесува 3,7%. Сепак, треба да се истакне дека недостаток на овој Индекс е тоа што не го вклучува извозот на услуги што можеби во случајот на Индија ќе придонесеше за значително подобрување на рангот. Но, во изминатите години, иако извозот на Индија значително се диверзифицираше, според истражувањето на Hausmann и Hidalgo (2005), Индија сè уште не го искористува својот потенцијал и треба и понатаму да вложува во стекнување на know – how како би се подобрила на ова рангирање во иднина.

6.1.1.5. Позицијата и структурата на платниот биланс на Индија

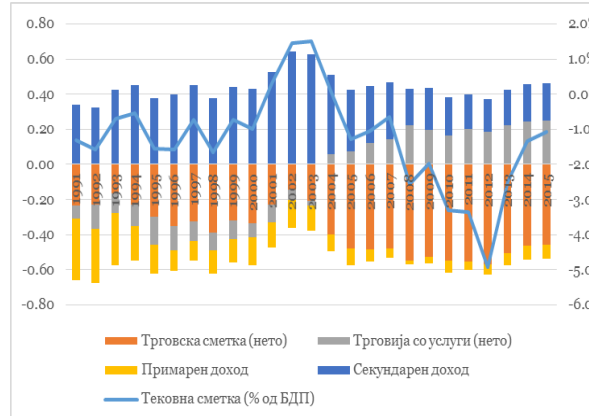
Платниот биланс ги следи меѓународните трансакции во текот на еден период кои се јавуваат главно преку два канала, надворешната трговија и меѓународните финансии. По економската либерализација во 1991 година, основната цел на економската политика на Индија е интеграција на земјата во светската економија со цел зголемување на економскиот раст и развој на земјата. Платниот биланс на Индија добива критички осврт од економистите и креаторите на политиката, уште од почетокот на планирањето во 1951 година. Во стратегиите за економски развој на земјата, секогаш се става акцент на состојбата на платниот биланс, каде уште во првиот петгодишен План за развој на економијата од 1951 година, индиските власти наведуваат дека императив на водењето на економската политика е задржување на дефицитот на тековната сметка од платниот биланс на ниско ниво.

По економската либерализација во 1991 година, трговската размена со Индија континуирано расте. Дефицитот на тековната сметка на платниот биланс во апсолутен износ е зголемен од 3,6 милијарди долари во 1991 на 22 милијарди во 2015 година, меѓутоа во релативен износ со БДП, дефицитот на тековната сметка е всушност намален за 0,2 процентни поени на -1% во 2015 година (Графикон бр. 6.14.). Освен во одредени години, Индија континуирано остварува дефицит на тековната сметка што се смета за проблематично прашање од аспект на одржување рамнотежа во надворешниот сектор во ситуација кога Индија станува сè поинтегрирана во глобалната економија и глобалните финансиски текови. Дефицитот на тековната сметка се должи пред сè на продлабочувањето на дефицитот во трговијата со стоки, особено на зголемувањето на увозот на нафтата и рафинираните производи од нафта, чиј увоз од година во година се зголемува што може да се поврзе и со растот на економијата. На крајот од 2015 година,



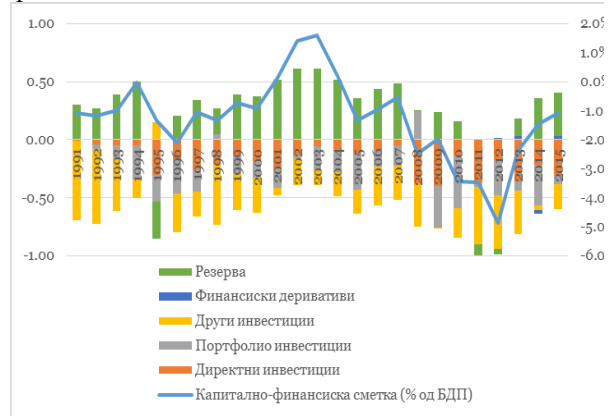
Индија има увезено нафта и рафинирани производи од нафта во вредност од 74 милијарди долари, што претставува околу 65% од вкупниот трговски дефицит на земјата.

Графикон бр. 6.14. Структура на тековната сметка



Извор: ОЕЦД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://data.oecd.org/>, последен пат пристапено:31.10.2019),

Графикон бр. 6.15. Структура на капитално-финансиската сметка



Извор: ОЕЦД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://data.oecd.org/>, последен пат пристапено:31.10.2019),

Трговскиот дефицит на стоки изнесува 136 милијарди долари во 2015 година, а најголем трговски дефицит Индија остварува со Кина од 48 милијарди долари, додека со САД остварува суфицит од 20 милијарди долари согласно последните податоци на Министерството за трговија на Индија. Трговскиот дефицит бележи стрмен раст по 2003 година и највисоко ниво од 201 милијарда американски долари е забележано во 2012 година. Во периодот 1991-2015 година увозот расте просечно за 14,3%, додека растот на извозот расте за 12,8%. Оваа варијација во растот на увозот и извозот ја објаснува статистички причината за проширувањето на дефицитот на стоките. Трговијата со услуги, како и нето секундарниот доход остваруваат суфицит во анализираниот период. Суфицитот во трговијата со услуги е во континуиран пораст по 2003 година. Нето примарниот доход бележи континуиран дефицит иако неговото учество од година во година е сè помало.

Во рамки на капитално-финансиската сметка (Графикон бр. 6.15.), најголемо учество имаат резервните средства, следено од други инвестиции и директни инвестиции. Просечната стапка на капитално-финансиската сметка во однос на БДП изнесува 1,3%. Капитално-финансиската сметка обезбедува поддршка за финансирање на дефицитот на тековната сметка. Странските инвестиции ја имаат клучната улога во генерирање на суфицит на капитално-финансиската сметка. Индија се потпира најмногу на странските инвестиции за генерирање на суфицит во капиталната сметка



со цел покривање на дефицитот во тековната сметка. Нето странските инвестиции забележаа стапка на пораст од 19,5% во периодот 1991-2015 година.

Во целина, анализата на поединечните стапки на платниот биланс на Индија упатуваат на заклучок дека доходот и капитално-финансиската сметка се критични во избегнувањето на платнобилансна криза. Една од целите на либерализацијата и привлекувањето на инвестиции е извозот да расте со поголема стапка од увозот на стоки, но според податоците политиките сè уште не даваат ваков резултат. Со оглед на зголемувањето на увозот, трговскиот дефицит останува предмет на загриженост. Кај инвестициите може да се очекуваат значителни одливи како резултат на одредени внатрешни или надворешни фактори, што може да доведе до евентуална валутна криза. Следствено, индиските власти може да пристапат кон примена на краткорочни контроли на капиталните текови со цел ублажување на евентуална краткорочна нестабилност. На крајот од 2015 година девизните резерви на Индија изнесуваа 353 милијарди долари, што претставува 8-месечна покриеност на увозот (Графикон бр. 6.16.). Од економската либерализација во 1991 година, девизните резерви бележат раст кој е особено видлив во периодот 2004-2015 година. Индија е на деветтото место во светот според нивото на девизни резерви, зад Кина и Русија од БРИК. Од аспект на структурата, а според расположливите податоци на Централната банка на Индија, девизните резерви на Индија се состојат од парични средства (најмногу американски долари), депозити, злато, обврзници и други финансиски средства деноминирани во странска валута (првенствено американски државни и институционални обврзници), специјални права за влечење и резервна позиција во ММФ.

Графикон бр. 6.16. Девизни резерви



Извор: Светска банка, база на податоци (податоците се преземени од: <https://data.worldbank.org/> последен пат пристапено: 31.10.2019)

Иако Индија е најголем потрошувач на злато во светот, учеството на злато во вкупните девизни резерви е многу помало споредено со најразвиените земји. Имено,



уделот на злато во вкупните девизни резерви опадна од 78% пред либерализацијата на индиската економија во 1991 година на околу 5,4% на крајот 2015 година.

Бруто надворешниот долг на крајот на 2015 година изнесува 478 милијарди долари (22,4% од БДП), и истиот континуирано расте од 1991 година. Во рамки на бруто надворешниот долг, надворешните обврски на приватниот сектор изнесуваат 216 милијарди долари или 45% од вкупниот бруто надворешен долг на Индија.

Меѓународната инвестициска позиција на Индија (МИП) е важен индикатор за анализа на одржливоста на надворешниот сектор на земјата. Согласно последните податоци на Централната банка на Индија, на крајот на 2015 година, МИП е негативна и изнесува -362 милијарди долари, или 16% од БДП.

Од аспект на структурата, резервните средства имаат доминантно учество (65,8%) во рамки на меѓународните финансиски инструменти на Индија, по што следуваат директни инвестиции во странство (26,1%). Во рамки на обврските, најголем дел припаѓа на обврските по однос на директните инвестиции (31,6%), портфолио инвестициите (25,1%), кредитите (19,2%) и валутите и депозитите (13,7%).

6.2. Извозот на капитал во вид на странски директни инвестиции од Индија

| Индикатор/период | 1992-1993 | 1994-1999 | 2000-2003 | 2004-2010 | 2011-2015 |
|------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| СДИ во Индија | 3.984 | 14.533 | 28.828 | 155.831 | 167.232 |
| СДИ од Индија | 214 | 994 | 10.627 | 84.666 | 57.924 |

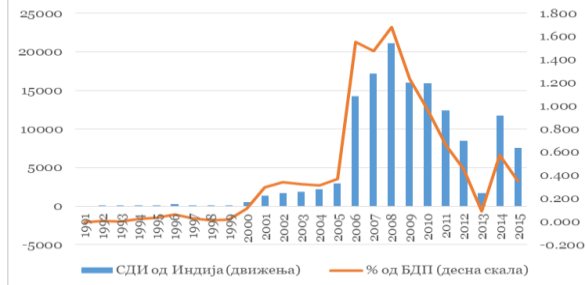
Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено: 31.10.2019) *Податоците се во милиони долари

Имајќи предвид дека глобализацијата е двонасочен процес, интеграцијата на индиската економија е евидентна не само во однос на повисокото ниво на СДИ во земјата, туку и во однос на зголемување на нивото на СДИ од земјата. Инвестициите на индиските компании им овозможуваат подобар пристап до глобалните пазари, како и трансфер на технологија и вештини (Khan, 2012). Со политиките за либерализација и отвореност кои се имплементираат од 1990-те, сè поголем број индиски фирми се впуштаат во инвестирање во странство со цел диверзификација на нивното портфолио и постигнување економија од обем надвор од домашниот пазар. Како резултат на зголемената конкуренција на домашниот пазар и високиот раст на индиската економија, СДИ од Индија бележат рапидна експанзија особено во периодот по 2000 година, што укажува дека интернационализацијата на бизнис операциите на индиските

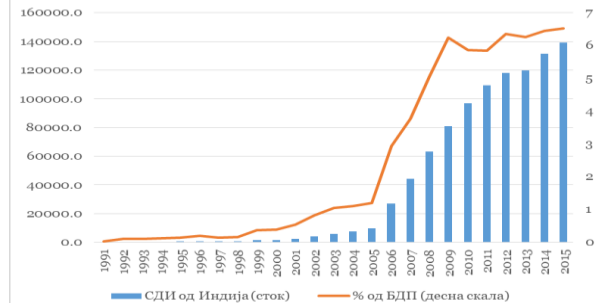


фирми доби клучно значење во стратегиите на компаниите за нивен понатамошен раст и развој во последните години (Iqbal et al. 2018).

Графикон бр. 6.17. СДИ од Индија – движења



Графикон бр. 6.18. СДИ од Индија – сток



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено: 31.10.2019)

Во периодот 1991-2000 година просечното ниво на СДИ од Индија изнесува 120 милиони долари, додека во периодот 2001 – 2015 година, просечното ниво изнесува 9,1 милијарда долари, што претставува неколкукратно зголемување (Графикон бр. 6.17.). На крајот од 2015 година кумулативното ниво на СДИ од Индија изнесува 139 милијарди долари, што претставува импресивен раст споредено со нивото од 1991 година кога кумулативното ниво на СДИ од Индија изнесуваше само 113 милиони долари (Графикон бр. 6.18.). Импресивниот раст на СДИ од Индија се рефлектира и релативно во однос на БДП, каде кумулативното ниво на СДИ во однос на БДП на Индија во 2015 година изнесува 6,5% (0,04% во 1991). Бројот на индиски компании кои инвестираат во странство на крајот од 2015 година изнесува 8.244 споредено со само 60 во почетокот од деведесеттите години од минатиот век (УНКТАД, 2016).

Според УНКТАД (2004), инвестициите од Индија во почетокот од деведесеттите години главно беа од страна на големи индиски конгломерати (главно од трудоинтензивните индустрии) кои претежно инвестираа во земјите во развој со цел освојување нови пазари. Овие инвестиции главно беа во форма на гринфилд. Почнувајќи од 2000 година, индиските компании кои инвестираат во странство почнуваат да се јавуваат од повеќе сектори, но претежно од информатичката технологија, чија главна дестинација се

главно развиените земји. Според Pradhan (2008), мотив на овие компании за инвестирање во странство е да се стекнат со менаџерски способности или пак да ги поддржат нивните базични активности во странство во однос на поголема близина со клучните бизнис-партнери. За разлика од 1990-те, овие инвестиции вклучуваат зголемен број преземања и спојувања, од кои позначајни се преземањето на автомобилските компании Jaguar од Велика Британија и Daewoo од Јужна Кореја од



страна на индиската Tata Motors, преземањето на најголемата компанија за производство на железо и челик Corus од Велика Британија од страна на Tata Steel со што Tata Steel стана 5-та најголема компанија за производство на железо и челик во светот, преземањето на кениската телекомуникациска компанија Zain Africa од страна на најголемата телекомуникациска компанија во Индија Bharti Airtel, преземањето на канадската фирма за производство на алуминиум Novelis од страна на Hindalco Industries, преземањето на кинеската компанија за производство на енергија од обновливи извори Honiton Energy Holdings од страна на Tanti групацијата, гринфилд инвестицијата на индиската Infosys во изградба на центар за иновации во Тексас САД, гринфилд инвестицијата на индиската ИТ компанија Tech Mahindra во Канада со цел развој на современа ИТ технологија и вештачка интелигенција и мерџерот помеѓу Reliance Industries со Jerusalem Innovation Incubator (JII) со цел развој на вештачка интелигенција, развој на податоци и аналитика. Nayan (2007) наведува дека главните фактори за интернационализација на индиските фирми се зголемување на извозот, хоризонтална и вертикална интеграција, поголем пристап до услуги, преземање на веќе познати светски брендови, искористување природни ресурси и суровини, пристап до технологија и глобално лидерство помеѓу другите компании.

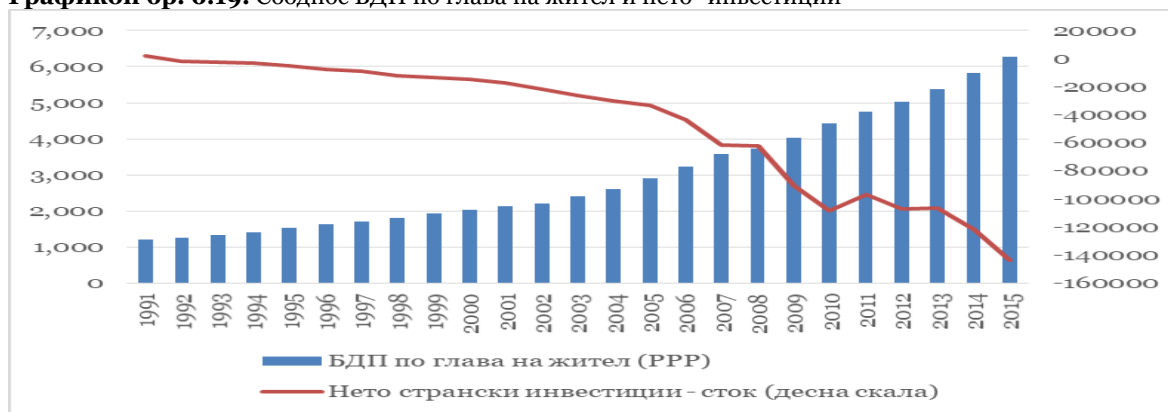
Имајќи го предвид теоретски поставениот развоен пат на инвестициите на (Dunning и Narula, 1996) елабориран во Поглавје 2 од дисертацијата, Графикон бр. 6.19. ја прикажува корелацијата помеѓу БДП по глава на жител и нето-инвестициите. Според Dunning и Narula (1996), како што расте и се развива одредена држава така нејзината нето инвестициска позиција во странство расте, каде нивото на развој се мери според БДП по глава на жител по паритет на куповна моќ, додека нето инвестициската позиција е разлика помеѓу СДИ од земјата и СДИ во земјата. Табела бр. 6.2. го прикажува развојниот пат на инвестициите на Индија во периодот 1991-2015 година. Слично како и кај Бразил и Русија, со цел да потврдиме во која фаза од развој се наоѓа Индија, прикажани се дополнителни индикатори кои го објаснуваат движењето на СДИ од Индија. Соодносот помеѓу БДП по глава на жител по паритет на куповна моќ и нето СДИ ќе ни помогне да анализираме во која фаза од развојот се наоѓа Индија.

Според податоците од Графикон бр. 6.19., Индија е нето-увозник на капитал, односно износот на кумулативното ниво на СДИ во земјата е поголем од износот на СДИ од Индија. Ова упатува на заклучок дека значителниот раст на БДП по глава на жител забележан во периодот 2000-2015, особено кога истиот е зголемен за приближно 4 пати, се должи главно на зголемените инвестиции во земјата. Од друга страна, зголемените СДИ во Индија ја зголемуваат конкуренцијата на домашниот пазар, што претставува



поттик за индиските компании да инвестираат во своите предности како би можеле да останат конкурентни дома, а понатаму и да инвестираат во странство. Анализата на соодносот помеѓу БДП по глава на жител и нето-инвестициите укажува дека Индија се наоѓа во втората фаза од развојниот пат на Dunning. Имено, како што наведовме во Поглавје 2 од дисертацијата, во втората фаза земјите почнуваат да создаваат одредени специфични локациски предности што ќе значи зголемен увоз на СДИ, поттикнати од растот на домашниот пазар во однос на големината или куповната моќ. Оваа фаза се карактеризира и со развој на одредени специфични предности на националните компании, што треба да доведе некоја таква компанија да иницира процес на интернационализација на активностите, најчесто во земји од пониска фаза на развој, а со цел пристап до нови пазари. Од друга страна, за да ги зголемат своите средства и сопствените предности, тие, исто така, се обидуваат да инвестираат во поразвиените земји. Имајќи предвид дека од година во година бројот на индиски компании кои инвестираат во странство (и во развиени и во неразвиени) расте, може да се каже дека Индија бргу ќе навлезе и во третата фаза, каде компаниите почнуваат да инвестираат повеќе во странство, што ќе значи дека СДИ од земјата ќе растат со поголема динамика, но земјата ќе остане нето примател на СДИ. Втората фаза покажува забрзување на индустријализацијата меѓутоа, сè уште не може да се извлече заклучок дека Индија е влезена во третата фаза од развој со оглед дека СДИ во земјата растат со поголема динамика споредено со СДИ од земјата и БДП е сè уште на релативно ниско ниво споредено со другите земји од БРИК, што пак укажува дека побарувачката за производи со супериорен квалитет е сè уште на занемарливо ниво.

Графикон бр. 6.19. Сооднос БДП по глава на жител и нето-инвестиции



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено: 31.10.2019)

Периодот 1991-1995 година наликува на првата фаза од теоретски поставениот развоен пат на Dunning, која се карактеризира со тоа што не се забележува голема побарувачка за производите и услугите. Видливо од Табела бр. 6.2. (но и споредено со



другите земји од БРИК), БДП на Индија се карактеризира со значително учество на секторот земјоделство, додека услугите се на пониско ниво споредено со другите земји од БРИК. Се забележува одреден раст на СДИ во земјата како резултат на преземените реформи во овие години. Претежно, СДИ во земјата во овој период имаат форма на приватизација на големи државни компании или искористување на природни ресурси. СДИ од земјата се на незначајно ниско ниво, каде во 1991 се забележува и дивестирање од страна на индиските компании, додека во 1993 не се забележани никакви активности во поглед на директно инвестирање во странство од страна на индиските компании. Ова укажува дека О(Ownership) предностите на индиските компании не се развиени што би придонело кон раст на СДИ од земјата.

Табела бр. 6.2. Индикатори на развојот на Индија и движењето на СДИ

| Индикатор/ Период | 1991-1995 | 1995-2000 | 2000-2005 | 2005-2010 | 2010-2015 |
|--|---|---|---|---|--|
| Политичка и економска ситуација | Имплементација на политики на дерегулација и либерализација на трговските и финансиските текови. Малцинска влада. | Забележителен раст на економијата со исклучок на 1998 како резултат на надворешни фактори | Забрзување на растот, приватизација на повеќето компании во државна сопственост | Силен раст на БДП (со исклучок на 2008 како резултат на ефектите од светската финансиска криза) како резултат на пред сè на надворешни фактори (цена на нафта и сл.). Во 2010, за прв пат забележан е двоцифрен раст од 10% | Забавена динамика на раст во првите години од периодот, за да стане Индија во 2014 најбрзорастечка економија во светот |
| Ниво на раст (просек) | 6,80% | 5,80% | 7% | 8% | 6,70% |
| БДП per capita во долари по ППП | 1.349 | 1.823 | 2.455 | 3.794 | 5.452 |
| Структура на БДП (производен метод) | 1995 Земјоделство: 27,6% Индустија: 27,3% Услуги: 39,6% | 2000 Земјоделство: 24,1% Индустија: 24,5% Услуги: 44,6% | 2005 Земјоделство: 19,5% Индустија: 24,4% Услуги: 46,9% | 2010 Земјоделство: 18,9% Индустија: 23,2% Услуги: 48,6% | 2015 Земјоделство: 17,4% Индустија: 21,5% Услуги: 52,9% |
| Нето СДИ (просек во мил. долари) | -724 | -2.708 | -3.743 | -14.203 | -25.051 |
| СДИ во земјата | Ниско ниво во просек, иако значителен раст се забележува во 1995 споредено со претходните години | Раст, со исклучок на 1998 година како резултат на Источноазиската криза и должничката криза од Русија | Удвојување на увозот на СДИ, главно во услужниот и индустријата | Силен раст, вкупните СДИ во земјата се зголемени за 5 пати особено во секторот на услуги и телекомуникации | Одредено забавување во 2012 и 2013, но сепак увозот е поголем споредено со претходниот период. |



| | | | | | | |
|---------------|----|----------------------|----------|--|---|---|
| СДИ Индија | од | Незначително ниво | Мал раст | Удвојување споредено со просекот од претходниот период | Зголемување на СДИ од Индија за 5 пати споредено со просекот од претходниот период иако се забележува волатилност во одредени години. | Раст иако со забавена динамика споредено со претходниот период |
|---------------|----|----------------------|----------|--|---|---|

Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено:31.10.2019), ММФ, база на податоци на светски економски преглед (податоците се преземени од: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/02/weodata/index.aspx>, последен пат пристапено:31.10.2019)

Периодот 1996-2000 година сè уште наликува на првата фаза од Dunning, имајќи предвид дека растот на СДИ од Индија е сè уште мал, додека трендот на раст кај СДИ во Индија продолжува и во овој период каде СДИ во земјата и во оваа фаза се претежно во форма на приватизација или искористување природни ресурси.

Во периодот 2001-2005 се забележува значително зголемување на увозот на СДИ споредено со претходниот период. СДИ во Индија се претежно во услужниот сектор, додека СДИ од Индија растат, иако со помал интензитет. Учеството на услугите во БДП расте, додека учеството на земјоделството се намалува. Конкуренцијата на домашниот пазар почнува значително да се зголемува што ги принудува Индиските компании да инвестираат во сопствените компаративни предности како би можеле да останат конкуренти. Инвестициите во странство се претежно заради освојување нови пазари. Следствено, овој период наликува на крајниот стадиум на првата/почеток на втората фаза од развојниот пат на инвестициите.

Во периодот 2000-2005, земјата останува да биде нето-примател на СДИ, иако, СДИ во земјата и СДИ од земјата почнуваат да растат со поголем интензитет. Како резултат на континуираните политики за либерализација и дерегулација на економијата, Индија почнува да создава одредени локациски предности што директно влијае врз зголемување на СДИ во земјата, кои се со мотив пред сè да го освојат индискиот пазар. СДИ во земјата, покрај инвестиции во искористување на природни ресурси, се и во услужниот сектор.

Периодот 2006-2010, се карактеризира со силен раст на БДП, значителен раст како на СДИ во земјата, така и на СДИ од Индија. Имено, во овој период се забележува СДИ од земјата да иницираат процес на интернационализација на активностите, најчесто во земји од пониска фаза на развој, а со цел пристап до нови пазари. Со цел пристап до понапредна технологија, но и менаџерски вештини, одредени компании



инвестираат и во развиените земји. Таков е случајот со преземањето на британски Јагуар од страна на индиската Tata motors во 2008 година. Следствено, оваа фаза наликува на втората фаза од развојниот пат на инвестициите на Dunning. Во периодот 2011-2015, се забележува одредено забавување во динамиката на раст, како кај БДП така и кај СДИ од и во земјата. Меѓутоа, во 2014 година Индија стана најбрзорастечка економија во светот. Инвестициите од Индија растат и се во различни модели, гринфилд, преземања или спојувања. Инвестициите се претежно или за освојување на нови пазари или за стекнување со одредени предности или технологии. Индија останува нето-примател на инвестиции, додека услужниот сектор значително расте на сметка на секторот земјоделство кој бележи пад во рамки на структурата на БДП, што покажува дека се забрзува индустријализацијата и техничко-технолошкиот развој на земјата. Странските компании забрзано почнуваат да отвораат свои филијали во Индија со цел да го освојат локалниот пазар користејќи ги своите конкурентски предности, додека регулативата и инвестициите на државата во развој на технологија, ги мотивира индиските компании повеќе да инвестираат во странство. Следствено, Индија се наоѓа во крајниот стадиум на втората фаза од развојниот пат на инвестиции на Dunning.

6.2.1. Секторски пристап

Централната банка на Индија - ЦБИ (Reserve Bank of India) започна со објавување податоци за СДИ од Индија по сектори во 2002 година. Сепак, ова не може да се смета за значително ограничување на докторската дисертација имајќи предвид дека од вкупните СДИ од земјата во периодот 1991-2015, само 1% од вкупните СДИ (сток) од Индија во периодот 1991-2015 се остварени во периодот 1991-2001 година. Според податоците на ЦБИ, од вкупните инвестиции во анализираниот период 51% се во секторот Услуги, 34,7% се во секторот Производство, додека 14,3% се во секторот Трговија, ресторани и хотели. За разлика од Бразил и Русија, анализирани во претходните делови од дисертацијата, кај секторската анализа на СДИ од Индија се забележува раст на СДИ од Индија во услужниот сектор, наспроти примарното производство. Во рамки на листата „Global 2000“ за 2018 година, на реномираниот магазин Forbes, за најголеми ТНК од Индија од аспект на приходите се наоѓаат 58 компании. Групацијата Reliance Industries Ltd (RIL) се наоѓа на 83 место, притоа задржувајќи го највисокото место како најценета индиска компанија на листата. Капитализацијата на оваа компанија изнесува 93 милијарди долари и истата е зголемена за повеќе од 20 милијарди споредено со претходната година. RIL е индиски конгломерат кој е вклучен во повеќе сектори, како телекомуникации, производство на текстил, нафта и нафтени деривати и слично. HDFC банка, како најголема банка во



земјата, го освои второто место меѓу индиските компании и е рангирана на 202 во 2018 година (што претставува скок од 56 места споредено со 2017 година) со пазарна капитализација од 77,6 милијарди долари. Дваесет и две индиски банки најдоа место на листата и пет компании за нафта и гас, вклучувајќи ги ONGC (ранг 266), Indian Oil Company (ранг 270), Bharat Petroleum (ранг 672), Hindustan Petroleum (ранг 951) го најдоа своето место меѓу 58 индиски компании на листата Global 2000. Од секторот за информатичка технологија, три компании се наоѓаат на листата, вклучувајќи ги и TCS (ранг 404), Infosys (653), Wipro (ранг 909). Од автомобилската индустрија, најголеми компании од автомобилската индустрија се Tata Motors и Mahindra & Mahindra. Надоврзувајќи се на истражувањата на Forbes за најголеми компании од Индија, Raven-deera и Jena (2013) ја прошируваат анализата и преку истражување (прикажано во Табела бр. 6.3.) го анализираат степенот на интернационализација на индиските компании. Во нивното истражување се вклучени 50 компании, од кои ONGC Videsh, Tata Steel, Tata Global Beverages, HCL Technologies и Motherson се на првите 5 места според индексот на транснационализација. Според истражувањето, инвестициите на овие компании во странство се претежно во форма на аквизиции со цел пристап до технологија или нови пазари. Девет компании имаат индекс на транснационализација над 50%, што е слично со остварувањето на ТНК од развиените земји. Како што може да се види од Табела бр. 6.3. голем дел од овие компании се од услужниот сектор, што кореспондира и со податоците за БДП на Индија по сектори. Наедно, токму растот на услугите има голем влијание врз растот на индиската економија што ја прави Индија најбрзорастечка економија во светот. Имајќи предвид дека голем дел од СДИ на овие компании се во форма на аквизиции со цел пристап до технологија или пазари, секторската анализа на СДИ од Индија кореспондира со резултатите од анализата погоре на Табела бр. 6.2. дека Индија се наоѓа во крајниот стадиум на втората фаза на развој според развојниот пат на инвестициите на Dunning.

Табела бр. 6.3. Најголеми ТНК од Индија (приходи од продажба во милијарди рупии)

| Компанија | Приходи од продажба | | Број на вработени | | Индустрија | Индекс на транснационална изација (%) |
|-------------|---------------------|----------------------|-------------------|--------------|----------------------|---------------------------------------|
| | Вкупно | Од странски операции | Вкупно | Во странство | | |
| ONGC Videsh | 227 | 221 | 246 | 83 | Нафта и природен гас | 77 |



| | | | | | | |
|----------------------------------|-------|-------|---------|--------|---------------------------------------|----|
| Tata Steel | 1.329 | 977 | 81.622 | 45.829 | Железо и челик | 63 |
| Tata Global Beverages | 66 | 46 | 2.218 | 732 | Храна и пијалоци | 60 |
| Motherson Sumi Systems | 149 | 105 | 44.208 | 15.359 | Автомобилска индустрија | 60 |
| HCL technologies | 208 | 199 | 84.319 | 15.201 | Информатичка технологија | 57 |
| Tata Communications | 142 | 107 | 7.954 | 2.276 | Телекомуникации | 56 |
| Hindalco Industries | 808 | 618 | 33.600 | 12.000 | Алуминиум и бакар | 55 |
| Suzlon Energy | 211 | 133 | 12.951 | 4.179 | Производство на ветерници | 55 |
| Tata Motors | 1.657 | 1.115 | 59.759 | 18.090 | Автомобилска индустрија | 53 |
| Dr. Reddy Laboratories | 97 | 80 | 15.200 | 3.007 | Производство на лекови и фармација | 49 |
| Jubilant Life Sciences | 43 | 30 | 6.327 | 1.493 | Производство на лекови и фармација | 47 |
| Tata Consultancy Services | 493 | 451 | 238.583 | 17.329 | Информатичка технологија | 44 |
| Infosys | 337 | 330 | 149.994 | 10.350 | Информатичка технологија | 44 |
| Punj Lloyd | 103 | 63 | 33.442 | 5.576 | Градежништво и производство на оружје | 44 |
| Tata Chemicals | 137 | 39 | 4.746 | 1.576 | Хемиска индустрија | 43 |

Извор: Forbes 2000, 2018 edition, Ravendeera и Jena (2013) и сопствено истражување од годишните извештаи на компаниите

6.2.2. Географски пристап

Слично како и кај секторската анализа, на почеток е значајно да се истакне дека Централната банка на Индија започна со објавување на дезагрегирани податоци според дестинација на инвестирање во почетокот од 21-от век. Но, имајќи предвид дека инвестициите од 1991-2000 претставуваат само 1% од вкупниот кумулативен износ од Индија, расположливите податоци сепак претставуваат добра основа за анализа.

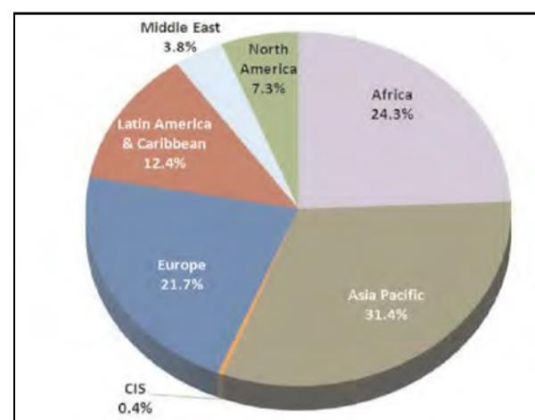
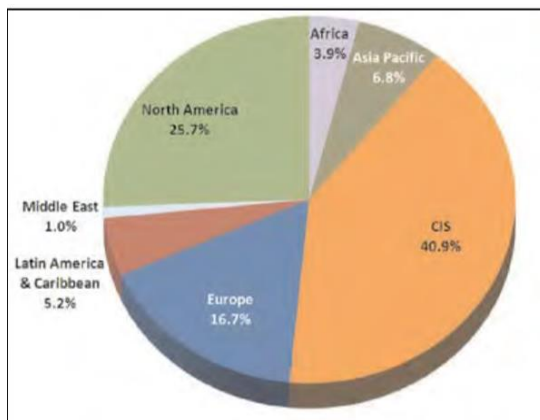
Според Ravendeera и Jena (2013), индиските компании ги прошируваат своите активности на нови локации почнувајќи од 2000 година. До 2000 година, главна дестинација на инвестирање беа земјите во развој со ниско ниво на технолошки развој и ниска конкуренција. Сепак, инвестициските трендови укажуваат на тоа дека во текот на последната деценија инвестициите во странство се движат и кон развиените земји, со цел пристап до понапредна технологија и менаџерски вештини.



СДИ од Индија во првите години од 21-от век беа во голема мера насочени кон традиционалните пазари, меѓутоа кон средината на 2005 земјите од Африка кои се богати со природни ресурси, како, на пример, Судан, почнаа да се јавуваат како некои од главните дестинации. Во годините по светската финансиска криза од 2008 година, земјите кои обезбедуваат даночни бенефиции како Маурициус, Сингапур, Британските Девствени Острови, Луксембург и Кипар, исто така се јавуваат како една од главните дестинации за СДИ од Индија.

Од податоците на Графикон бр. 6.20 се гледа дека за десет години е значително зголемено учеството на азиските и европските држави во географската дистрибуција на СДИ од Индија, како и на Африка. Учеството на европските држави е зголемено за приближно 5 п.п., Латинска Америка за околу 7.п.п., а значително учество имаат и инвестициите во Африка. Видливо од Графиконот, значително е намалено учеството на СДИ од Индија во земјите од поранешниот СССР за сметка на инвестиции во Африка, Северна и Латинска Америка, Карибите и европските држави. Имено, во 2001-2002 учеството на земјите од поранешниот СССР учествуваа со нешто повеќе од 40% од вкупните инвестиции, додека во последните години учеството е сведено на околу 1%, што е значително намалување.

Графикон бр. 6.20. Дистрибуција на СДИ од Индија – географски пристап (во милиони долари)
(а) Дистрибуција на СДИ од Индија 2001-2002 (б) Дистрибуција на СДИ од Индија 2013 - 2014



Извор: Централна банка на Индија и Export – Import банка на Индија

Имајќи предвид дека податоците на Централната банка на Индија само ги регистрираат движењата на СДИ од Индија, но не и крајната дестинација на инвестирање, овие податоци можат да се надополнат со податоци од Фондацијата IBEF. Имено, според IBEF (2019) година, најмногу проекти со индиски капитал се започнати во Велика Британија, САД, Обединетите Арапски Емирати, Кина, Индонезија, Иран, Оман и Нигерија. Следствено, од географската дистрибуција на СДИ од Индија во годините по светската финансиска криза може да се извлече заклучок дека Индија се



наоѓа на крајот од втората фаза од развојот според развојниот пат на инвестициите на Dunning, кога компаниите почнуваат повеќе да инвестираат во развиени пазари во потрага по нови технологии и стекнување менаџерски вештини, како и кон земји во развој во потрага по нови пазари и природни ресурси.

6.3. Политики и мерки на владата на Индија за поттикнување на извозот на капитал во вид на странски директни инвестиции

Странските инвестиции во заеднички вложувања, но и основање подружници во целосна сопственост, за индиските власти се препознаени како важни канали за промовирање на активностите на индиските претприемачи. Широкиот пристап, кој беше применет во поглед на креирањето мерки со цел поддршка на извозот на СДИ, вклучуваше зголемување на финансиската поддршка за нови проекти на компаниите во странство финансирани со индиски капитал, но и поддршка за зголемување на извозот на индиски производи. Зголемувањето на увозот на СДИ во Индија особено забележлив по 2000 година, како што беше елаборирано погоре, ги поттикна властите да пристапат кон постепено олабавување на политиките на контрола на капиталот со што се поедноставија процедурите за инвестирање во странство од страна на индиските компании. Според Khan (2012), од аспект на политиките и мерките на властите во Индија за поттикнување на СДИ од Индија, може да се препознаат три различни фази.

Фаза I (1991-1995): Период на либерализација на индиската економија. Пред 1991 година, мерките за инвестирање во странство беа прилично рестриктивни кога се бараше задолжителна репатријација на дивидендата од добивката од проектите на индиските компании во странство и беа забранети дознаките. Во 1992 година, беше воведена т.н. „автоматска рута“ за странските инвестиции од Индија и за прв пат беа дозволени парични дознаки. Сепак, вкупната вредност на извозот на СДИ од Индија беше ограничена на 2 милиони американски долари, но готовинската компонента да не надминува 0,5 милиони долари во рок од 3 години.

Фаза II (1995-2000 година). Во 1995 година беше изготвена сеопфатна рамка, а надлежноста за одобрување на инвестициите од страна на индиските ТНК беше пренесена од Министерството за трговија на Централната банка на Индија со цел да се обезбеди единствен механизам за одобрување. Оваа рамка вклучуваше кохезивен пристап кој беше доволно флексибилен за да одговори на можните идни трендови. Основните начела на оваа рамка, меѓу другото, беа да се осигури дека извозот на СДИ од Индија е заради остварување комерцијални интереси, но исто така дека се во



согласност со макроекономските трендови во земјата, особено во поглед на големината на капиталните текови. Во однос на политиката за инвестирање во странство, беше зголемен лимитот од 2 на 4 милиони американски долари. Паричните дознаки продолжија да се ограничуваат на 0,5 милиони американски долари. Освен ова ограничување, одобренјата се разгледуваа од страна на специјален комитет, составен од високи претставници на Централната банка на Индија (претседател) и министерствата за финансии, надворешни работи и трговија (членови). Министерството за финансии ги разгледуваше предлозите за инвестиции во износ поголем од 15 милиони американски долари. Во март 1997 година беа донесени серија мерки за поттикнување на софтверската индустрија во Индија со цел проширување на капацитетите, намалување на трошоците, подобрување на квалитетот, што исто така влијаеше на постепено зголемување на инвестициите на индиските компании во странство.

Фаза III (2000 до денес). Износот на извозот на СДИ од Индија, како што беше споменато во неколку наврати погоре во дисертацијата, значително почна да се зголемува по 2000 година. Khan (2012) смета дека ова е директен резултат на донесувањето на новиот Закон за управување со девизно работење (Foreign Exchange Mechanism Act) во јуни 2000 година. Имено, овој закон значително ги намали капиталните контроли и се воведе автоматско одобрување на инвестиции во вредност не поголема од 100 милиони американски долари. Ова ограничување беше дополнително либерализирано кога во март 2003 година им се овозможи на индиските компании да инвестираат до степен од 100 отсто од нето-вредноста на нивниот капитал. Меѓутоа, ова не е применливо за инвестиции направени од девизни сметки, а индиските компании кои се вклучени во секторите за енергија и природни ресурси, како што се нафта, гас, јаглен и минерални сировини, сепак ќе треба да бараат претходно одобрување од страна на Централната банка на Индија. Понатаму, во 2004 година, мерките за надворешно комерцијално задолжување беа модифицирани и СДИ од Индија (во форма на гринфилд или здружување) во странство беа вклучено како дозволена крајна употреба на средствата добиени од задолжување. Во моментот, секоја компанија од Индија може да инвестира во странство во која било активност, освен одредени дејности со недвижности (т.е. купување и продавање на недвижен имот или тргување со преносливи права за развој и банкарско работење кои се посебно забранети). За инвестирање во секторот на финансиски услуги во други држави, сепак, треба да се почитуваат одредени услови утврдени од страна на Централната банка. Пристапот до меѓународните финансиски пазари, исто така, постепено беше либерализиран за индискиот корпоративен сектор и им беше дозволено да ги користат



меѓународните пазари на капитал за финансирање на нивните прекугранични преземања. Дополнително се вклучени разни форми на одигурување и финансиска помош со цел да се охрабрат индиските компании да инвестираат во странство.

Индиската државна банка за за поддршка на извозот (Export Import Bank) има развиено посебен инструмент за поддршка на инвестиции од страна на индиските компании во странство, т.н. Overseas Investment Finance Mechanism (OISM). Преку овој инструмент, Банката обезбедува финансиска помош претежно за малите и средни претпријатија кои сакаат од различни мотиви да инвестираат во странство. Помошта се обезбедува како за основање на филијали во странство и заедничко вложување, така и за континуирано финансирање на проектите во странство. Поконкретно, Банката финансира проекти кои се со следниве цели: обезбедување долгорочни заеми за поддршка на заедничкото вложување или филијалата во странство, капитални трошоци за стекнување средства, стекнување обртен капитал, инвестиции во друга компанија со цел стекнување со брендови, патенти, интелектуални и други права на интелектуална сопственост, преземање на профитабилна компанија заради освојување на пазарите во странство и друго. Финансиската помош вообичаено е во форма на поволни кредити со рок на отплата од 5 до 7 години, повластени каматни стапки, а кредитите можат да се исплаќаат или во домашна или во странска валута. Залогот е вообичаено во форма на залог на акции во сопственост на индиската компанија, корпоративна гаранција, покритее за ризик и слично. Во периодот 2000-2015 година, Exim банката има финансирано вкупно 559 проекти во странство на 530 индиски компании. Покрај финансиска помош, Exim банката обезбедува и консултантска помош и експертиза, обуки, размена на податоци и информации, помош при развојот на бизнис планот и основањето на компаниите во странство и друго, во зависност од потребите на индиските компании.

6.4. Предизвици за креаторите на политиките за зголемување на извозот на капитал во вид на странски директни инвестиции

Влијанието на либерализацијата на политиките за поддршка на извозот на СДИ од Индија се рефлектира во извозот на СДИ од страна на индиските компании кој расте со забрзано темпо. Сепак, според Khan (2012), владата и Централната банка на Индија треба да спроведат уште поактивна политика со цел да поттикнат повеќе индиските компании да станат ТНК преку обезбедување соодветни обуки, обезбедување потребни информации преку амбасадите во странство и Министерството за надворешни работи. Nattari и Rajan (2009) забележуваат дека индиските фирми кои инвестираат во



странство придонесуваат кон генерирање позитивни промени во индиската економија преку користење на индиски фактори на производство (менаџмент, информации, комуникациска технологија и сл.), во исто време стекнувајќи нови технологии, патенти и други права на интелектуална сопственост, извозни пазари и многу повеќе. Слично на тоа, повеќе инвестиции во странство од страна на индиските компании би можеле да поттикнат поголемо ниво на странски инвестиции и во Индија, бидејќи има поголема свест и разбирање на потенцијалот на индискиот пазар. Овие автори наведуваат дека зголемените инвестиции од земјата би можеле потенцијално да го олеснат користењето на т.н. „мека моќ“ преку обликување на надворешната политика на Индија.

Khan (2012) забележува дека инвестициите на индиските компании во странство ќе продолжат да придонесуваат за раст на приходите за индиските компании и да создаваат конкурентски предности на долг рок. Следствено, станува важно да се изготви сеопфатна политика која проактивно ќе промовира директни инвестиции во странство од индискиот приватен сектор. Овој автор како примери ги зема националните политики за промовирање на СДИ од земјата на Сингапур и Кина, што ќе биде презентирани во следниот дел од оваа дисертација.

Со цел зголемување на увозот и извозот на СДИ, индиските власти во следниот период треба да спроведат бројни реформи. Ова се потврдува и преку индексот на конкурентност на Светскиот економски форум каде Индија е рангирана на 60-то место во светот, што значи дека сè уште постои огромен потенцијал за развој на економијата. Според Извештајот, со цел да се зголеми довербата на инвеститорите, приоритетите кои треба да ги преземат индиските власти се поделени во шест области:

- **Образование и вештини.** Индија има 487 милиони работници, но околу две третини од индиските работодавачи наведуваат во Анкетата на Светскиот економски форум дека се соочуваат со проблем да најдат работници со адекватни вештини. Во рамки на Извештајот за човечки капитал на Светскиот економски форум за 2017 (WEF, 2017), Индија е рангирана на 103-то место од 130 анализирани економии. Ова отвора серија прашања за индискиот образовен систем, но и можности за реформи со цел вклучување на што повеќе луѓе во образовните процеси и понатаму пазарот на труд.
- **Развој на урбаните средини и инвестиции во инфраструктурата.** Повеќе од една третина од Индијците живеат во урбаните средини додека проекциите се дека до 2050 околу 50% од населението ќе живее во урбаните средини. Ова подразбира адекватни политики за развој на урбаните средини и инвестиции во инфраструктурата.



- **Здравство.** Според WEF (2017), Индија се соочува со двоен ризик за здравствениот систем, каде високотозаразните болести бележат раст, а незаразните болести (кардиоваскуларни и други) спред процените се причина за 50% од смртните случаи. Незаразните болести претставуваат големо ограничување за економски раст и зголемување на продуктивноста со оглед дека секоја година околу 63 милиони Индијци заболуваат од хронични, кардиоваскуларни и други видови на незаразни болести.
- **Животна средина и чиста вода за пиење.** Многу здравствени предизвици се поврзани со санитарните услови. Чистата и здрава животна средина од аспект на зголемување на продуктивноста на човечкиот капитал е прашање кое треба да се разгледува како инвестиција, а не трошок. Најголемиот дел од изворите на вода се контаминирани со отпадна вода и отпад од земјоделството. Светската банка проценува дека 21% од заразни болести во Индија се поврзани со небезбедна вода, а само дијареа предизвикува повеќе од 1.600 смртни случаи дневно. Индија е постојано на врвот на светските листи од аспект на загаден воздух и загадена животна средина, затоа инвестиции во овој сегмент се неопходни заради спречување на болести и зголемување на продуктивноста на населението.
- **Родова еднаквост.** Во Индија сè уште има високо ниво на родова дискриминација каде жените се потиснуваат во нивниот развој и учество во образовните и економските текови за разлика од мажите. Секое општество кое не ги цени жените исто како и мажите, не го достигнува својот целосен потенцијал.
- **Транспарентност и корупција.** Корупцијата на администрацијата и неефикасноста на системот е дел од објаснувањето зошто Индија е рангирана на 78тото место според Индексот на корупција за 2018 (Transparency International, 2019) од 180 земји. Иако многу од постапките и бирократските процедури за започнување на бизнис се намалени, Индија сè уште се соочува со висока бирократизираност на системот што се смета за една од главните пречки за зголемување на инвестициите.

И покрај импресивниот раст, Индија треба да продолжи со спроведување на сеопфатна реформска агенда што ќе поттикне поголем раст и развој на економијата, повеќе инвестиции во земјата и повеќе инвестиции од страна на индиските компании во странство, што ќе придонесе Индија да влезе во следните фази на развој од развојниот пат на инвестициите на Dunning.



6.5. Заклучоци

Во овој дел направивме осврт врз макроекономските перформанси на Индија, вклучувајќи и детална анализа на извозот на СДИ од Индија. Индија е најбрзорастечка економија во светот со просечен раст на БДП за 2015 година од 8,1%. Анализата ни покажа дека Индија се наоѓа на крајниот стадиум од втората фаза на развојниот инвестициски пат на Dunning. Индија е нето-примател на СДИ, односно износот на увозот на СДИ во Индија е поголем од износот на извозот на СДИ од Индија. Имено, според Dunning (1986), втората фаза од развојниот пат на инвестициите се карактеризира со развој на одредени специфични предности на националните компании што ќе доведе некоја таква компанија да инвестира во странство, најчесто во земјите со понизок степен на развој, а со цел пристап до нови пазари. Меѓутоа, увозот на СДИ во Индија расте со многу поголема динамика од извозот на СДИ, додека номиналната вредност на БДП е сè уште на релативно пониско ниво споредено со другите земји од БРИК, што пак укажува дека побарувачката за производи со поголем квалитет е сè уште на занемарливо ниво. Во рамки на БРИК, Индија ја зазема четвртата позиција во 2015 според учеството на извозот на СДИ во вкупниот износ на извоз на СДИ во светот. Со цел Индија да напредува на развојниот пат на инвестициите на Dunning, властите во Индија, освен промовирањето на СДИ од земјата, треба интензивно да продолжат со реформи на економијата со цел да привлечат уште повеќе СДИ. Пазарот на труд се смета за нефлексибилен каде некои од законите и правилата не се променети од стекнувањето на независноста од Велика Британија, корупцијата е сè уште на високо ниво, инвестициите во животната средина се занемарливи, а неопходни се реформи и во образовниот систем со цел да се одговори повеќе на потребите на СДИ, но и да се овозможи вклучување на жените во образовните процеси. Ова подразбира сеопфатна рамка за развој на Индија што ќе придонесе кон уште поинтензивен раст и развој на економијата во следниот период.



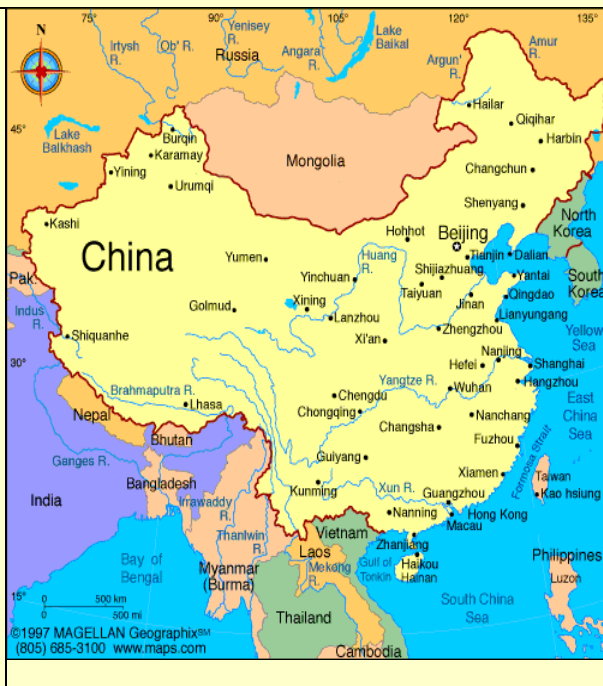
7. Странските директни инвестиции од Народна

Рамка бр. 7.1. Народна Република Кина

Народна Република Кина е 3-та по големина земја во светот со површина 9.640.821 km² и 1.339 милиони жители, согласно пописот на населението од 2010 година. Кина е наедно и 2-ра најголема економија во светот по паритет на купувна моќ со БДП од 11.064 трилиони американски долари. И покрај тоа што во Кина политичкиот систем се базира врз комунистичката идеологија за која е својствена прекумерна државна интервенција во стопанството, од почетокот на 1990-те Кина презеде низа пазарноориентирани мерки кои придонесоа за зголемена интеграција на Кина во глобалната економија, што пак придонесе за високи (во некои години и двоцифрени) стапки на економски раст, како и социјални придобивки, особено видливи од 2000 година досега. Просечната стапка на раст на БДП за периодот 1991-2015 година изнесува 9,9% и сè до 2015 година, Кина беше најбрзорастечка економија во светот кога приматот ѝ го одзеде Индија. Главни сектори во креирањето на БДП на Кина во 2015 година се земјоделството (9,1%), индустријата (34,3%) и службениот сектор (49,7%). Најзастапени извозни добра се електрични и друг вид на машини, опрема за процесирање на податоци, облека и текстил, железо и челик, оптичка и медицинска опрема и друго. Согласно последните податоци на УНКТАД за 2015 година, најголеми трговски пратнери на Кина се САД (14,1%), Јапонија (7,1%), Јужна Кореја (6,9%), Германија (3,9%), Австралија (2,8%), Малезија (2,5%) и Виетнам (2,4%). Овие земји учествуваат со околу 40% од вкупната надворепнотрговска размена на Кина. СДИ во Кина го достигна нивото од високи \$135 милијарди во 2015, што претставува значително зголемување споредено со 1991 кога СДИ во Кина изнесуваа 4,3 милијарди долари. СДИ од Кина за прв пат го надмина нивото на СДИ во Кина и во 2015 истите изнесуваат 145 милијарди долари и се неколкукратно повисоки споредено со нивото од 1991 година кога СДИ од Кина изнесуваа 913 милиони долари.

Позначајни макроекономски индикатори за 2015:

- БДП (PPP): US11.064 трилиони;
- БДП (PPP) per capita: US7.920;
- Стапка на раст на БДП: 6,9%;
- Валута: Јуан (CNY);
- Девизен курс (просек): US1 = CNY6,2;
- Учество во светскиот извоз: 13,7%;
- Суфицит на тековна сметка (% од БДП): 2,7%;
- Увоз на СДИ – кумулативен износ (% од БДП): 10,9%;
- Извоз на СДИ – кумулативен износ (% од БДП): 9,8%;
- Државен долг: 41,1%;
- Буџетски дефицит: 2,7%;
- Стапка на инфлација: 1,4%;
- Девизни резерви (вклучувајќи и злато): US3,053 трилиони (обезбедува 25-месечна покриеност на увозот);
- Стапка на невработеност: 4,1%;
- Бруто национално штедење (% од БДП): 47,4%;
- Брутоинвестиции (% од БДП): 44,7%.



Извор: Светска банка (<https://data.worldbank.org/>, последен пат пристапено 31.10.2019, ММФ, (<https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/02/weodata/index.aspx>, последен пат пристапено: 31.10.2019), и УНКТАД (<https://unctadstat.unctad.org/EN/> последен пат пристапено 31.10.2019)

Република Кина кон остатокот од светот



7.1. Макроекономските перформанси на Кина

Со население од 1,3 милијарди жители и со номинална вредност на БДП од околу 11 трилиони американски долари во 2015 година, Кина сè повеќе игра важна и влијателна улога во развојот на глобалната економија. Кина е втора најголема економија во светот според номиналната вредност на БДП, зад САД кои се на првата позиција, а пред Јапонија и Германија, кои се на третата и четвртата позиција. Споредено со нивото од 1992 година, ова претставува скок за 8 места кога Кина се наоѓаше на десеттата позиција. Просечниот раст на БДП во периодот 1991-2015 година изнесува 9,9%, каде во голем дел од овој анализиран период, Кина остварува и двоцифрени стапки на економски раст, а истиот никогаш не бил под 6,5%. БДП по глава на жител во 1991 изнесуваше 348 американски долари, додека во 2015 година истиот изнесува 7.920, што претставува огромен раст. Во 2009 година, Кина ја надмина Јапонија и стана втора најголема економија во светот според БДП, додека во 2010 ја надмина Германија и стана најголем извозник на стоки во светот. Овие резултати придонесоа, околу 850 милиони Кинези да бидат извлечени од сиромаштија што придонесе кон намалување на сиромаштијата на глобално ниво (World bank, 2019). Токму заради ваквиот импресивен раст на економските параметри, бројни автори ја нарекуваат Кина „азиско економско чудо“ (Maliszewski и Zhang (2013); Tang et al. 2010; Yifu, 2018; Sanderson и Forsythe, 2013; Walter и Howie, 2013; Speter, 2008; Zeng, 2010; и други).

Планирањето е клучна карактеристика за социјалистичките економии и плановите на ваквите земји вообичаено вклучуваат детални мерки за развој на земјата и на нејзините региони. Кина развива вакви планови од 1953 година, а во моментот се спроведува тринаесеттиот план за периодот 2016-2020 година. Со цел адекватно да се одрази транзицијата на економијата на Кина од планска економија кон пазарна економија со социјалистичко политичко уредување, единаесеттиот план за развој на Кина беше преименуван во насока за развој.

Иако во оваа докторска дисертација е ставен акцент на анализа на податоците помеѓу периодот 1991 година²² и 2015 година, економскиот развој на Кина се поврзува со воспоставувањето на новата теорија на економски развој на Кина развиена во 1978 година од страна на Денг Ксиаопинг кој во тоа време беше претседател на Кинеската

²² ...кога независност прогласија голем број земји од поранешниот СССР или други прогласија напуштање на социјалистичко уредување, односно се воспостави еден нов светски економски поредок како резултат на Вашингтонскиот консензус кој промовираше сет мерки за раст и развој на земјите во развој и земјите во транзиција.



комунистичка партија, односно *de facto* претседател на Кина. Ксиаопинг се смета за основоположник на пазарните реформи на кинеската економија преку неговата основна теза „*Kaifang*“ што значи „Отворање на Кина кон остатокот од светот“. Теоријата на Денг Ксиаопинг или Денгизам (види Yifu, 2018; Sanderson и Forsythe, 2013) опфаќа серија на мерки за модернизација на Кина и развој на кинеската економија, иако истата не ги негира основните постулати на комунистичкото учење на Маркс и Ленин или учењето на Мао Це Тунг (кој се смета за основоположник и татко на кинеската нација). Напротив, настојува истите да ги прилагоди на постоечките социо-економски услови во Кина. Всушност, Денгизмот вклучува промовирање на модернизација на Кина притоа задржувајќи го концептот на комунистичко политичко уредување. Оваа теорија стана основен принцип во Статутот на Комунистичката партија, а во 1997 година стана дел и од Уставот на Кина и наедно, задолжително четиво за студентите на кинеските универзитети. Клучните столбови на теоријата на Денг Ксиаопинг во првата фаза или фазата на реструктурирање на економијата, вклучуваа деколективизација на земјоделството, отворање на економијата кон странските инвеститори и дозвола на претприемачите да започнуваат сопствен бизнис, иако голем дел од индустриските капацитети останаа во државна сопственост. Кон крајот на 1980-те, почетокот на 1990-те од минатиот век, беше направена приватизација на голем дел индустриски капацитети, беа отстранети ценовните контроли и голем дел на протекционистички мерки и регулативи иако државата го задржа клучниот удел врз финансискиот сектор и индустријата со нафта и гас. Овој период се смета за втора фаза на развој на Кина или фаза на зголемување на економската моќ. Клучна реформа која беше преземена во оваа фаза беше децентрализацијата на државната контрола од владата на регионите кога на властите на регионите им беше дозволено сами да уредуваат дали ќе приватизираат одредени компании или ќе ги задржат во државна контрола. Наедно, клучен чекор беше повторното отворање на Шангајската берза (Shanghai Stock Exchange) во 1990 година, која беше затворена од страна на Мао Це Тунг во 1949 година, а која денес е четврта најголема берза на светот според пазарната капитализација. Третата фаза на развој го опфаќа периодот 1993-2005 кога беа преземени бројни мерки за понатамошна либерализација на економијата. Имено, и покрај смртта на Денг Ксиаопинг во 1997 година, неговиот наследник Џианг Цемин продолжи со спроведување на реформската агенда на Ксиаопинг. Во овој период, голем дел од државните компании беа приватизирани со исклучок на неколку државни монополи од енергетскиот и финансискиот сектор. Исто така, во овој период беа намалени царинските стапки на голем број производи, беа отстратени голем број нетарифни мерки и регулативи, беше реформиран банкарскиот и финансиски систем, беше намалена инфлацијата, беше



направена дополнителна дерегулација и беа воведени нови даноци. На 11 декември 2001 година Кина стана полноправна членка на Светската трговска организација што придонесе за значително зголемување на трговската размена. Оваа фаза се смета за најзначајна од аспект на забрзување на економскиот раст, раст на извозот на стоки и инвестициите (Flassbeck et al. 2005). Четвратата фаза го опфаќа периодот 2005-2012 година во време на претседателот Ху Џинтао кој спроведуваше поконзервативна политика од неговите претходници. Основната цел на администрацијата на Џинтао и премиерот Вен Џиабао беше намалување на јазот помеѓу БДП во крајбрежните региони и внатрешноста со оглед дека високиот раст на БДП се чинеше дека дава бенефит само за оние кои живеат на крајбрежјето. Така, тие ги зголемија субвенциите за земјоделските производи, ја промовираа, односно ја зголемија социјалната помош за жителите од внатрешноста, ги намалија давачките за производителите на земјоделски производи и ја забавија приватизацијата на претпријатијата од руралните региони. И покрај владините напори да спречат прегревање на економијата особено во периодот пред светската финансиска криза од 2008 година, економијата доживеа голем економски раст, главно заради зголемениот извоз на стоки, еластичната приватна потрошувачка, зголеменото производство и високото ниво на инвестиции. Сепак, глобалната финансиска криза од 2008 година ги принуди кинеските власти да започнат агресивен фискален стимулативен пакет и да спроведуваат лабава монетарна политика, што придонесе ефектите од кризата да бидат минимални врз кинеската економија. Петтата фаза од развојот на Кина се поистоветува со доаѓањето на власт на претседателот Си Џинпинг и премиерот Ли Кегианг во 2012 година. Новата администрација објави амбициозна реформска агенда во обид да ги промени економските основи на земјата и да обезбеди модел за одржлив раст. Во таа насока, Џинпинг и Кегианг изразија подготвеност да ги толерираат пониските стапки на раст како неопходен услов за промовирање на здрави економските реформи. Си Џинпинг го воспостави терминот „Zōngguó Mèng“, односно „Кинески сон“ како свој личен придонес кон водечката економска идеологија на Комунистичката партија на Кина. Кинескиот сон на Џинпинг ја нагласува идејата за силна Кина и во неговата суштина подразбира промена на моделот на раст на кинеската економија од раст базиран на инвестициите врз раст базиран на потрошувачката. Во неговиот втор говор како Генерален секретар на Комунистичката партија на Кина и de facto претседател на Кина во 2012 тој изјавува дека *„Кинескиот сон значи остварување на две цели: Кина да стане умерено просперитетно општество до 100-годишнината од формирањето на*



*Комунистичката партија на Кина во 2021, а развиена модерна економија до 100-годишнината од основање на Републиката во 2049 година.*²³

Џинпинг и Кегианг продолжија со политиката на нивните претходници за укинување на одредени реформски зафати и делиберализација на економијата во надеж дека ќе го намалат јазот во растот помеѓу различните региони. Ова придонесе до забавување на економскиот раст кој во 2015 година ја пропушти целта од 7% раст за 0,1 п.п. Меѓутоа, во литературата постојат многу автори (на пример, Westcott и Lee, 2018) кои сметаат дека делиберализацијата на кинеската економија во овој период не се должи толку на намерата да се постигне што порамномерен развој, туку се должи пред сè на тензиите помеѓу Кина и развиените земји, особено САД, односно трговската војна која започна во 2008 година каде властите се обвинуваат меѓусебно за тарифите на одредени стоки кои се тргуваат помеѓу двете земји, за неовластено користење интелектуална сопственост од страна на кинеските компании, како и според САД, за потценетата кинеска валута.

Како што споменавме погоре, кинеската економија бележи стрмен раст на економијата од спроведувањето на реформскиот план од 1978 година. Просечниот раст на економијата во анализираниот период е 9,9%, иако Perkins et al. (2008) смета дека ова остварување е потценето со оглед дека перформансите на голем број сектори не се вклучени во официјалната статистика. Просечната плата е зголемена за шест пати, додека стапката на сиромаштија во овој период е намалена од 40% пред 1978 година на само 6,7% во 2015 година, според податоците на Светска банка. БДП по глава на жител е зголемено од 2,1% релативно учество во БДП по глава на жител на САД во 1978 година на 13,9% во 2015 година. Од преземањето на реформите, кинескиот приватен сектор порасна рапидно, за да придонесува истиот во 2015 година со над 60% во БДП на Кина и со 50% во вкупните приходи на државниот буџет.

И покрај импресивните економски резултати во изминатите триесетина години, Кина е сè уште земја со средно ниво на доход (нејзиниот приход по глава на жител сè уште е значително помал од оној во развиените земји), а пазарните реформи се сметаат за нецелосни (Светска банка, 2019). Според кинескиот стандард за сиромаштија (нето-приход по глава на жител од 2, 300 јуани, односно 350 долари годишно во базни цени за 2010 година), во 2015 година во руралните средини имало 55 милиони сиромашни. Според Светска банка, брзиот економски раст носи и многу предизвици, вклучувајќи и

²³ Говорот е одржан во рамки на посета на изложба во Пекинг на 29 ноември, 2012 година. Цитатот е преземен од South China Morning Post: <https://www.scmp.com/news/china/article/1143954/just-what-xi-jinpings-chinese-dream-and-chinese-renaissance> (18ти, јули, 2019)



висока нееднаквост, брза урбанизација, предизвици за одржливоста на животната средина и нерамнотежи во платниот биланс. Кина, исто така, се соочува со демографски притисоци поврзани со стареењето на населението и внатрешната миграција на трудот. Потребни се значителни прилагодувања на политиката за да биде одржлив растот на Кина. Според Светска банка, транзицијата на Кина од категоријата земја во развој кон развиена економија може да биде многу потешко отколку транзицијата од неразвиена земја, односно земја со низок доход, кон земја во развој. Последниот, тринаесетти петгодишен план на Кина (2016-2020) става акцент на некои од овие прашања. Истиот опфаќа мерки за решавање на еколошките и социјалните горливи прашања, поставува цели за намалување на загадувањето, особено на воздухот, поставува цел за зголемување на енергетската ефикасност, подобрување на пристапот до образование и здравствена заштита и проширување на социјалната заштита. Според овој план, просечната стапка на раст на економијата во периодот 2016-2020 треба да биде 6,5%, што е одраз дека фокусот е ставен на квалитетот на растот, додека сè уште се одржува целта за постигнување „умерено просперитетно општество“ до 2020 година преку удвојување на износот на номиналната вредност на БДП во 2020 година, споредено со нивото од 2010 година. Според последните податоци за БДП, Кина веќе во 2017 година ја постигна оваа цел, односно износот на БДП во 2017 е двапати поголем од БДП во 2010 година.

7.1.1. Макроекономските индикатори на Кина

7.1.1.1. Ценовна стабилност

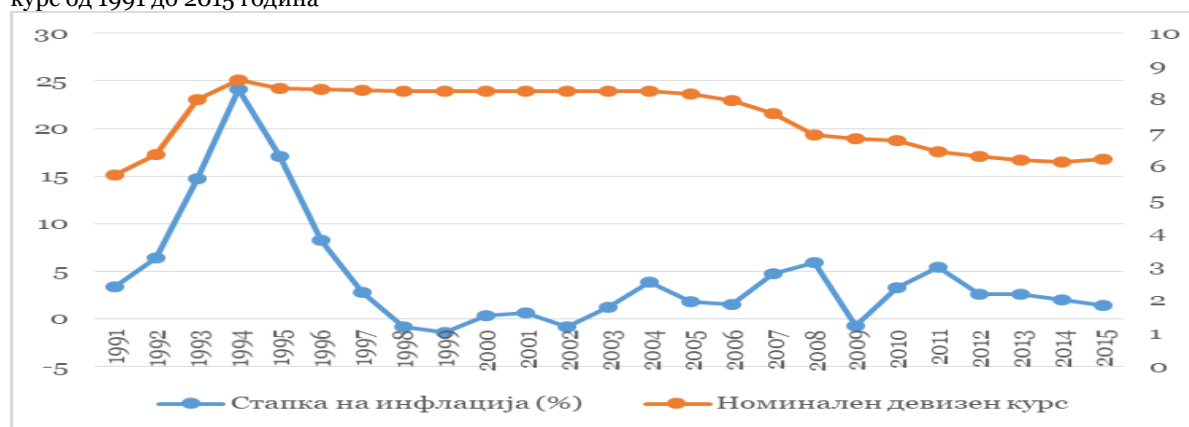
Во периодот 1991 – 2015 година просечната стапка на инфлација изнесува 4,4%, но истата, иако ниска, е со забележлива волатилност во текот на целиот анализиран период. Групи на производи кои особено влијаат на инфлацијата се нафтата и гасот, односно енергенсите, но и месото со оглед дека Кина е најголем потрошувач во светот, особено на свинско месо кое се смета за едно од клучните состојки во кинеската кујна. Волатилноста на стапката на инфлација претставува загриженост за кинеските власти кои во одредени периоди кога е забележлив особен раст на инфлацијата, преземаат чекори на ценовни контроли на енергенсите и на храната, особено на месото. Стапката на инфлација е особено важна за кинеското општество, особено за посиромашните граѓани кои половина од личниот доход го трошат на храна.

Ценовната стабилност во Кина може да се анализира во неколку посебни периоди. Првиот период е 1991-1994 каде, видливо од Графикон бр. 7.1., е со значителна волатилност и во 1994 година стапката на инфлација изнесуваше 24%. Високата стапка



на инфлација во овој период се должи на мерките за либерализација на пазарот, зголемувањето на странските инвестиции, зголемувањето на инвестициите во градежништвото, особено зголемување на платите што предизвика експанзија на потрошувачката, а со тоа и на побарувачката на пари. Во 1994 година, како резултат на високата инфлација, каматната стапка на краткорочните кредити беше негативна. Овој период се карактеризира со неколку фактори: огромен раст на цената на храната, брз раст на инвестициите, брз раст на кредитите, што предизвика банкарските институции да поседуваат многу нефункционални кредити во нивното портфолио, раст на изградбата и продажба на станови и недостиг на основни производи и услуги. Сето ова резултираше во висока стапка на инфлација, девалвација на кинеската валута и придонесе за промена на монетарната политика и воведување политика на таргетирање на стапката на раст на паричната маса. Покрај оваа значајна промена, властите направија значителна промена и на макроекономските политики каде со цел да одржуваат стабилност на цените воведоа разни мерки, како, на пример, контрола на висината на платите што беше направено преку стриктно поврзување со нивото на продуктивност.

Графикон бр. 7.1. Стапка на инфлација (просечна годишна стапка на промена) и номинален девизен курс од 1991 до 2015 година



Извор: ММФ, база на податоци на Светски економски преглед (податоците се преземени од: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/02/weodata/index.aspx>, последен пат пристапено:31.10.2019);

Вториот период е периодот од 1997 до 2005 година кој се карактеризира со *de facto* фиксен девизен курс и стабилна стапка на инфлација, која во одредени години е и со дефлаторен притисок. Имено, како резултат на Азиската економска криза од 1997-1998 година, кинеските власти воведоа *de facto* фиксен девизен курс од 8.28 „renminbi3 (народната валута) деноминирана во јуан (CNY) во однос на американскиот долар (USD). Видливо од Графиконот погоре, во овој период номиналниот девизен курс е стабилен. Одлуката на кинеските власти да воспостават *de facto* фиксен девизен курс по девалвацијата од 1994 година претставуваше обид за стабилизација на економијата,



стабилизација на инфлацијата и спроведување поедноставна монетарна политика (Flassbeck et al. 2005). Според овие автори, девалвацијата на кинеската валута во 1994 година и воспоставувањето на *de facto* фиксен девизен курс во 1997 година, претставуваат основен фактор за импресивните макроекономски резултати на Кина. Стабилноста на девизниот курс овозможи спроведување на поакомодативна монетарна политика со стапки на кредити во распон од 4 до 7 проценти. Ова претставуваше силен стимул за раст од 8 до 10 проценти годишно во овој период во услови на стабилна инфлација.

Третиот период е од 2006 до 2015 година. Како резултат на прегревањето на светската економија, во 2006 година инфлацијата почнува да расте за да забележи раст од 5,9% во 2008 година, што претставува највисока стапка во анализираниот период. Властите применуваа значителни ценовни контроли, но зголемувањето на инфлацијата, пред сè, се должеше на зголемените цени на нафтата и гасот кога рафинериите одбиваа да произведуваат по цените поставени од страна на владата. Наедно, во периодот 2007 – 2008, засилените ценовни контроли на основните производи не беа ефективни за храната и цените во овој период забележаа раст од 18,2%. Во јануари 2008, од страна на владата беше издадено соопштение каде беше наведено дека „Кинеската влада одлучи да спроведе дополнителни мерки за стабилизирање на пазарите цени и наедно ги зголеми казните за сите учесници на пазарот кои нема да ги спроведуваат истите“ (Yardley, 2008). Растот на цената на храната беше воден од растот на свинското месо како главна состојка на кинеската кујна, заради што властите беа приморани да повикаат на зголемување на производството, користење на свинско месо од стоковите резерви како и субвенционирање на цените на свинското месо за студентите и за сиромашното население од урбаните делови на Кина. Лошите временски услови во 2008 година предизвикаа дополнителен недостаток од храна, а со тоа и пораст на цените на истата. Во декември 2007 година, јуанот апрецираше во однос на американскиот долар за околу 10%, кое според Abdul и Feridun (2011) имаше клучно влијание за контрола на инфлацијата. Овој нов девизен курс се применува до крајот на анализираниот период кога во 2015 година, во услови на зајакнат курс на американскиот долар, кинеските власти одлучуваат да го променат режимот на *de facto* фиксен девизен курс и да воведат таргетирање на девизниот курс на јуанот со официјалната стапка на девизен курс при затворањето на светските берзи. Оваа промена, односно напуштањето на *de facto* фиксниот девизен курс и воведување на пазарен „репрезентативен“ девизен курс е услов и од страна на ММФ за да добие јуанот третман на меѓународна валута, дел од специјалните права за влечење што кореспондират и со целта на Кина за интернационализација на кинеската валута. Во

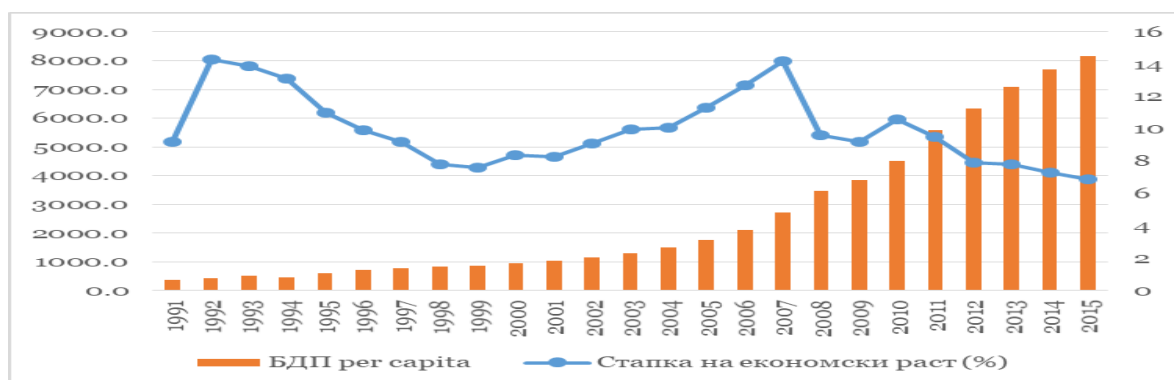


2009 е забележана негативна стапка на инфлација, во 2010 стапка од 3,3%, а со исклучок на 2011 година, кога стапката на инфлација беше 5,4%, повторно како резултат на зголемените цени на храната, во остатокот од периодот стапката на инфлација е стабилна и во просек изнесува 2,1%.

7.1.1.2. Структура и движење на бруто домашниот производ

Согласно последните податоци на УНКТАД за 2015 година, Кина е втората најголема економија во светот според номиналниот износ на БДП од 11,064 трилиони долари зад САД. До 2015 година Кина беше и најбрзорастечката економија во светот со просечна стапка на раст од 9,9% во периодот 1991-2015 година. БДП по глава на жител во 2015 година изнесува 7,920 долари, што ја става земјата на 71-то место во светот според овој индикатор. Кина беше една од малкуте земји кои остварија висок економски раст по светската економска криза од 2008 година иако се забележува негово видливо забавување, особено во периодот 2011-2015 година (Графикон бр. 7.2). Со цел да го поддржи економскиот раст на почетокот на 2014 година, кинеските власти објавија амбициозен план за развој кој највеќе вклучува преземање на значајни инфраструктурни зафати, како изградба на железници, патишта, аеродроми и слично.

Графикон бр. 7.2. БДП по глава на жител и стапка на економски раст (1991-2015)



Извор: ММФ, база на податоци на Светски економски преглед (податоците се преземени од: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/02/weodata/index.aspx>, последен пат пристапено:31.10.2019);

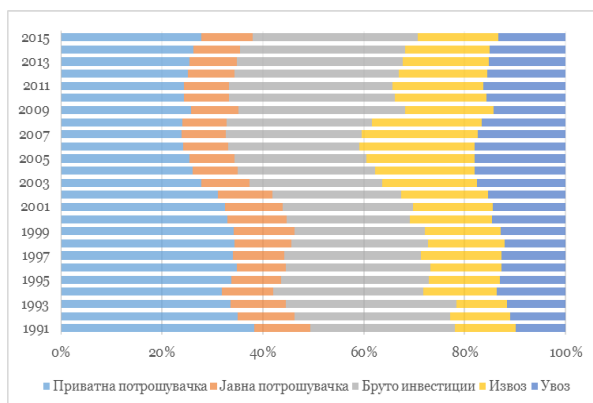
Преобразбата на Кина од заспан рурален земјоделски гигант во гигант во производството и служниот сектор, доведоа до брз развој на инфраструктурата, раст на урбанизацијата, зголемување на приходот по глава на жител и голема промена во структурата на БДП. Економскиот раст и развој забележан во анализираниот период придонесе Кина да оствари и голем политички успех, имајќи предвид дека Меѓународниот олимписки комитет одлучи Летните и Зимските олимписки игри во 2008 и 2022 година респективно да се одржат во главниот град Пекинг. Имено, Кина за



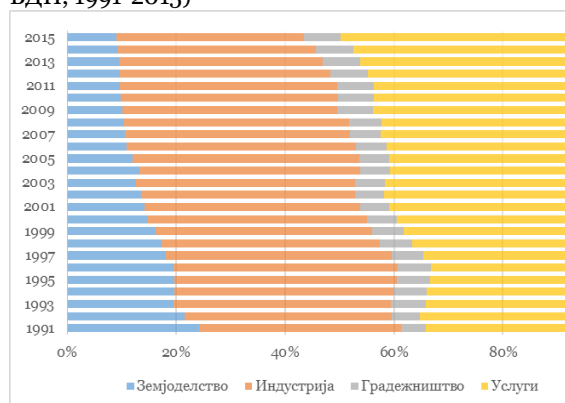
прв пат во 2008 се јави како организатор на Летните олимписки игри и прв пат како организатор на Зимските олимписки игри.

Според расходната страна на БДП (Графикон бр. 7.3), најголемо учество во 2015 година имаат бруто-инвестициите од 45,4% (35,8% во 1991), следено од приватната потрошувачка од 38,6% (47,9% во 1991), извозот со 21,9% (15,1% во 1991), увозот со 18,4% (12,3% во 1991) и јавната потрошувачка која во анализираниот период 1991-2015 година има речиси идентично учество во БДП од 13,9%. Видливо од Графикон бр. 7.3., низ годините најголемо поместување има кај бруто-инвестициите и извозот кои остваруваат највисока стапка на раст од аспект на нивното учество во БДП. Кина е најголемиот извозник на добра и втор најголем увозник на добра во светот. Кина најмногу увезува нафта и нафтени деривати, високософистицирана опрема од САД и Јапонија и електрични и други видови машини, додека најмногу извезува текстил, електрична опрема, земјоделски и хемиски производи и ѓубрива.

Графикон бр. 7.3. Структура на БДП по расходен метод, по константни цени (% од БДП, 1991-2015)



Графикон бр. 7.4. Структура на БДП по производен метод, по константни цени (% од БДП, 1991-2015)



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено: 31.10.2019)

Анализирано според производната страна на БДП (Графикон бр. 7.4) земјоделството придонесува со 9,1%, индустријата со 34,3%, градежништвото со 6,7% и услугите со 49,7%. Како и кај останатите земји од БРИК, забележлива е тенденција на значително намалување на учеството на земјоделството во БДП, кое во 1991 изнесува 24,2% и раст на услугите кои во 1991 изнесуваат 34,1%. Во рамки на секторот земјоделство, Кина е најголем производител на ориз, пченка, компири, пченица, тутун, просо, кикирики, чај, јаболки, памук, свинско месо, јајца, риба и школки. Владината поддршка и ниската цена на работна сила обезбедуваат профитабилност во секторот земјоделство, додека недостатокот на адекватна транспортна мрежа и системи за ладење, претставуваат ограничувачки фактори за дополнителна профитабилност на овој сектор. Учеството на земјоделството е намалено во анализираниот период, но сепак



истото е поголемо од учеството на земјоделството во развиените земји, како САД и Велика Британија. Кина е прва земја во светот со над 3 трилиони долари индустриски аутпут пред САД, Јапонија и Германија. Во рамки на индустрискиот аутпут доминираат рударството и преработка на руди, производство на железо, челик, алуминиум и други метали, јаглен, машинска опрема, вооружување, текстил и облека, нафта, цемент, хемиски производи и ѓубрива, производи за широка потрошувачка (вклучувајќи обувки, играчки и електроника), преработка на храна; транспортна опрема, вклучувајќи автомобили, вагони и локомотиви, бродови, авиони, телекомуникациска опрема, комерцијални вселенски возила и сателити. Секторот на услуги забележува значително зголемување во анализираниот период. Во рамки на услугите, најголемо учество имаат транспортните услуги, складирањето и поштенските услуги (5% од БДП), трговијата на големо и мало (10%), хотелските и угостителските услуги (2%), финансиските услуги (6%), услуги со недвижности (6%) и другите услуги. (18%). И покрај импресивниот раст на секторот услуги, учеството на истиот во БДП е многу понизок од учеството на истиот во БДП на развиените земји, како САД (79% во 2015 година), Јапонија (73%) итн.

Искуството на Кина во постигнување високи стапки на раст и развој може да се смета како модел за земјите во светот. Според Flassbeck et al. (2005) комбинацијата од *de facto* фиксен девизен курс или репрезентативен девизен курс кои се сметаат за висококонтролирани девизни курсеви, спроведувањето на реформи за подигање на конкурентноста, врзување на растот на платите со нивото на продуктивност, овозможува брзо вклучување на Кина во трговските текови, брз раст на извозот и брз раст на инвестициите и акумулација на капиталот. Сето ова резултира со високи стапки на економски раст и, доколку трендот продолжи, аналитичарите сметаат дека Кина би можела веќе во 2030 да ги престигне САД и да стане најголемата економија во светот според номиналната вредност на БДП (Henry, 2018). Според оваа студија, инвестирањето во напредна технологија и софистицирана опрема ќе придонесе за зголемување на продуктивноста, а со самото тоа за уште поголем економски раст.

7.1.1.3. Пазар на труд

Во согласност со првите дефинитивни податоци од спроведениот попис на населението во 2010 година, во Кина живеат 1.337 милиони жители со што Кина е најголема земја во светот според бројноста на населението. Помеѓу 1949 година, кога беше основана модерна Кина, и 1979 населението се зголеми за речиси двапати. Со цел да се намали, односно контролира растот на популацијата, владата на Денг Ксиаопинг во 1979 година ја воведо политиката на едно дете со која се ограничуваше бројот на

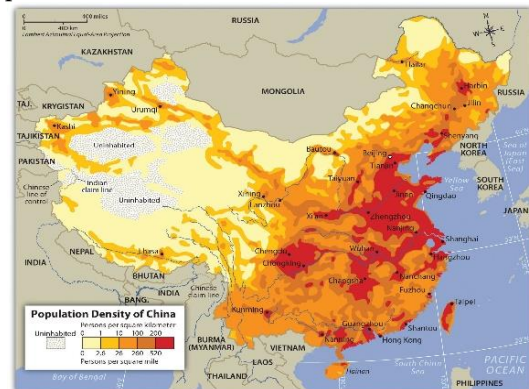


децата по семејство, со исклучок на етничките малцинства. Оваа политика беше напуштена во 2013 година и се смета дека истата придонесе Кина денес да се карактеризира со ниско ниво на млада популација. Дистрибуцијата на населението е изразито нерамномерна, односно 94% од населението во Кина живеат на крајбрежјето додека остатокот од 6% живее во внатрешноста (Слика бр. 7.1). Бројот на урбано население е во постојан раст за да изнесува 55,5% од вкупното население во 2015 година (Графикон бр. 7.5). Кина има 33 административни области, од кои најгусто се населени регионите Макау, Хонгконг, Гуангдонг, Жиангсу, Шандонг, Жецианг, Хенан и Сечуан. Следствено, овие региони придонесуваат со 46% од вкупниот БДП на Кина.

Графикон бр. 7.5. Број на вкупно население и население во урбани средини



Слика бр. 7.1. Густина на население по региони



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено: 31.10.2019) и Статистички годишник на Кина за 2011 година.

Спротивно, најмалку населени области се Жинцианг, Гансу, Хаинан, Нангџиа, Кингхаи и Тибет, кои придонесуваат со нешто помалку од 4% од вкупниот БДП на Кина. Од Слика бр. 7.1. погоре е видно дека износот на БДП на регионите кои најмногу придонесуваат во вкупниот БДП на Кина е еквивалентен на БДП на некои од земјите-членки на Европската Унија, додека БДП на оние кои најмалку придонесуваат во вкупниот износ на БДП е еквивалентен на некои од посиромашните земји во светот, како, на пример, Авганистан. Следствено, Кина е земја со една од највисоките стапки на нееднаквост во светот мерено според дистрибуцијата на доходот, при што доходот на населението е највисок во регионалните области покрај крајбрежјето, односно областите кои придонесуваат најмногу во БДП и обратно.

Според последните податоци на Светската банка, GINI коефициентот, кој ја мери нееднаквоста на дистрибуцијата на доходот, за Кина изнесува 42,2% за 2012 година, што ја става земјата на 29-то место во светот. Во 2011 година беше утврдена новата методологија за мерење на сиромаштијата според која за сиромашно население се смета она кое има приходи под 400 долари месечно. И покрај оваа методолошка промена,



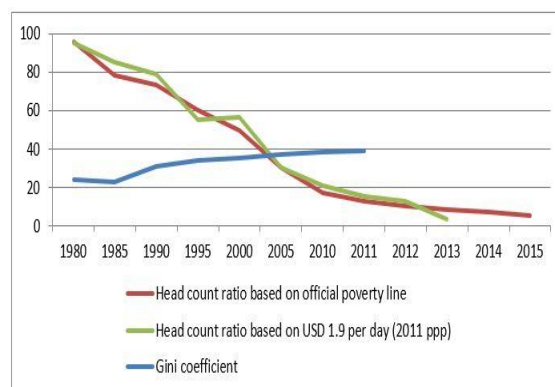
стапките на сиромаштија бележат континуирано намалување за да го достигнат во 2015 година историскиот минимум од 5,7% вкупна стапка на сиромаштија и 0,7% апсолутна стапка на сиромаштија која го мери оној процент на население што живее со помалку од 1,5 долари дневно (Графикон бр. 7.6).

Слика бр. 7.2. Номинална вредност на БДП на регионите во Кина и нивни еквивалентни земји во светот



Извор: Светска банка, 2015

Графикон бр. 7.6. Стапка на сиромаштија и GINI коефициент (1991-2015)



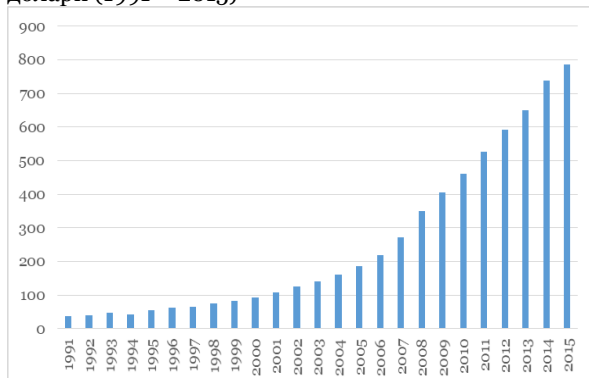
Извор: Светска банка, 2016

Согласно Светската банка, во 80-те години од 20 век, Кина беше една од најсиромашните земји во светот со стапка на сиромаштија од преку 85%. Во периодот 1991-2015 повеќе од 500 милиони Кинези се извлечени од сиромаштија благодарение на крупните структурни реформи кои беа направени, и отворањето на економијата кон светот што придонесе за значителен пораст на платите. Имено, ако во 1991 година месечната нето плата изнесуваше 27 долари според ИЛО, во 2015 година истата изнесува 786 долари, што претставува неколкукратно зголемување (Графикон бр. 7.7). Според аналитичарите (види Rapoza, 2017 за Forbes), платите во Кина ќе продолжат да растат и може да се очекува дека просечната месечна плата веќе во 2019 година ќе ја надмине просечната месечна нето-плата на најновиот член на ЕУ Хрватска (887 долари). Платите во некои од најбогатите региони, како Шангај (1.135 долари), се повисоки од Литванија (956\$) и Латвија (1,005\$), а скоро идентични со платите во Полска, Чешка и Унгарија. Стапката на невработеност во периодот 1991-2015 е реалативно ниска и во 2015 изнесува 4,6% и истата е сè уште над природната стапка на невработеност (NAIRU) од 2,2%, односно стапката на невработеност при која очекуваната и остварената стапка на инфлација се совпаѓаат. Се смета дека релативно ниската невработеност е резултат на сè уште големиот јавен сектор, односно на политиката на „железна чинија со ориз“ (iron rice bowl), односно на политиката која обезбедува гарантирано работно место, како и постојан приход и бенефиции. Се смета дека позициите кои вклучуваат воен персонал (н.з. Кина има најголема армија во

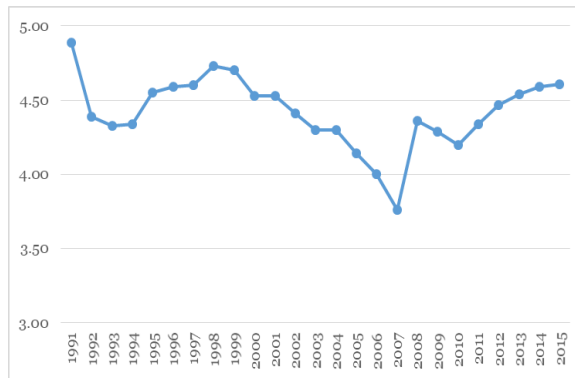


светот), членови на државната служба, вработени во различни државни претпријатија, се корисници на оваа политика.

Графикон бр. 7.7. Просечна месечна плата во долари (1991 – 2015)



Графикон бр. 7.8. Стапка на невработеност (%)



Извор: Светска банка и ILO Извештај за платите во Кина (2016)

Согласно последниот Статистички годишник на Кина за 2015 година, вкупната работна сила во Кина изнесува 806 милиони или околу 60% од вкупното население. Од вкупно вработеното население, 27,7% работи во секторот земјоделство, шумарство и рибарство, 28,8% во индустријата и 43,5% во услугите и во другите сектори. Во 2016 година, просечната месечна плата на работниците во производните капацитети за извоз изнесуваше 424 долари. Со овој износ на плата, заедно со другите трошоци за водење бизнис, Кина го надмина ефектот на евтина работна сила споредено со некои од поразвиените економии во светот.

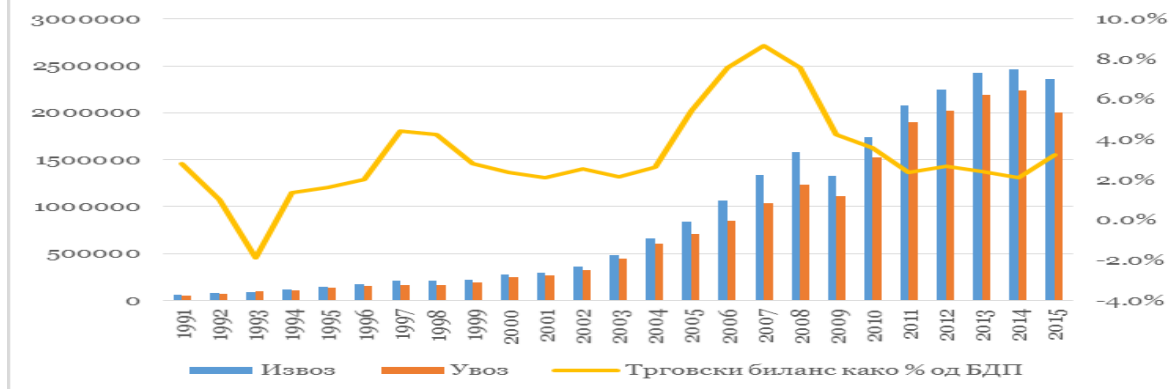
7.1.1.4. Увозот и извозот на Кина

Терминот „Патот на свилата“ е синоним за надворешната трговија на Кина која има голем удел во кинеската економија. Согласно последните податоци на УНКТАД за 2015 година (Графикон бр. 7.9.), вкупната надворешнотрговска размена изнесува 4,4 трилиони американски долари, каде вкупниот извоз на Кина изнесува 2,4 трилиони долари, што претставува огромно зголемување споредено со нивото од 1991 кога вкупниот извоз изнесува 65,8 милијарди. Вкупниот увоз изнесува 2 трилиони во 2015 година, наспроти 54 милијарди долари во 1991 година. Кина бележи суфицит на трговската сметка во целиот анализиран период, каде трговскиот биланс во 2015 година како процент од БДП изнесува 3,2%, што е на ниво на просекот во целиот анализиран период. Од аспект на учеството во БДП, во 2015 година учеството на извозот изнесува 21,9% (15,1% во 1991), додека увозот изнесува 18,4% (12,9% во 1991) и екстерниот сектор силно влијание врз економскиот развој на земјата. Трговската отвореност на земјата во периодот 1991-2015 година изнесува 19,8% во просек. Наедно, учеството на извозот на стоки од Кина во вкупниот светски извоз бележи значителен раст, каде истиот во 2015



година изнесува 13,7%, наспроти 2% во 1991 година. Во рамки на вкупниот светски увоз, Кина учествува со 10% во 2015 година, наспроти 1,7% во 1991 година.

Графикон бр. 7.9 Увоз и извоз на стоки и услуги на Кина и биланс на трговска сметка (1991-2015)



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено: 31.10.2019)

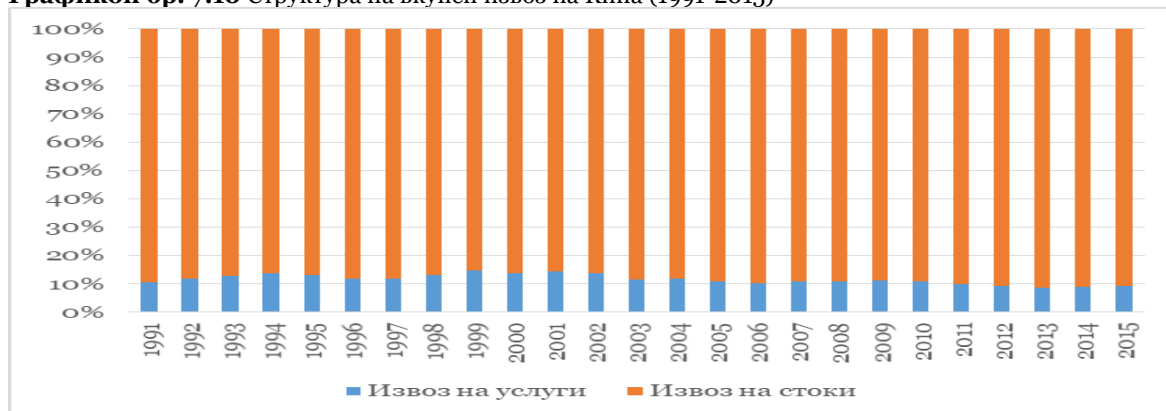
Во анализираниот период, надворешнотрговската размена забележува двоцифрени стапки на раст. Растот на надворешната трговија се смета дека е резултат на реформите на економијата преземени по 1978 година, но и заради вклучувањето на Кина во регионалните трговски договори, кога во ноември 1991 година Кина за прв пат се приклучи кон еден таков трговски договор АРЕС (Азиско-пацифички договор за економска соработка), кој промовира слободна трговија и соработка во сферата на економијата, инвестициите, трговијата и технологијата помеѓу земјите членки. По завршувањето на мултилатералните преговори, во 2001 година Кина стана полноправен член на Светската трговска организација. Според Kim (2011), токму членството на Кина во СТО придонесе за двоцифрен раст на надворешната трговија на Кина, каде во периодот 2001-2005 истата расте за 24% споредено со периодот 1995-1999. Имено, во 2001 година вкупната надворешнотрговска размена изнесуваше 570 милијарди долари, за да се дуплира износот веќе во 2004 на 1,2 трилиони американски долари. Понатаму, според овој автор, растот на надворешната трговија на Кина е резултат на децентрализацијата на комплексниот систем на надворешна трговија што се одвиваше по 1978, каде голем број од надлежностите од државно ниво беа пренесени на ниво на региони, со што беше дозволено високо ниво на автономија во управувањето со надворешнотрговската размена. Со доделувањето на автономијата на регионите, се укинаа бројни комисии кои опфаќаа одредени регулаторни аспекти од надворешната трговија и во 1984 година се формираше ново Министерство за надворешно трговски и економски односи.

Анализирајќи ја структурата на вкупниот извоз (Графикон бр. 7.10.), околу 90% во просек од истиот го сочинуваат извоз на разни видови стоки, додека 10% во просек



изнесува извозот на услуги. Растот на извозот на стоки е значајна компонента која влијае врз растот на кинеската економија. За да се зголеми растот на извозот, кинеските власти имплементираа бројни реформи за либерализација на трговијата, подобрување на бизнис окружувањето и привлекување на СДИ кои би отворале фабрики за производство наменето за извоз. Според Kim (2011) ова ја прави кинеската економија исклучително ранлива на глобалните трговски и економски текови и ја доведува во прашање одржливоста на моделот на раст на Кина. Токму затоа во единаесеттиот петгодишен план за развој на Кина усвоен во 2005 година, се става поголем акцент на развој на економски модел базиран на потрошувачката со цел да се постигне одржливост на стапките на економскиот раст.

Графикон бр. 7.10 Структура на вкупен извоз на Кина (1991-2015)



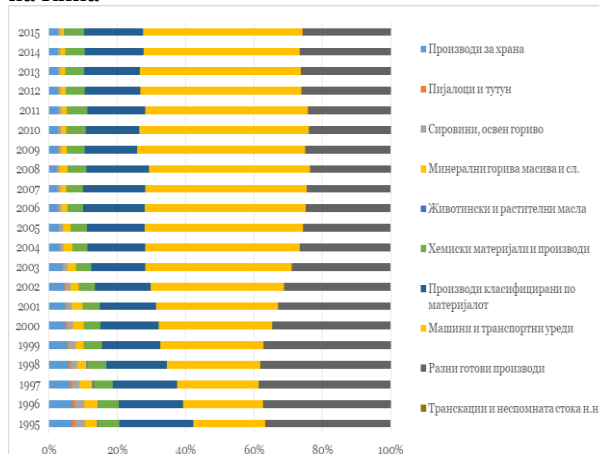
Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено: 31.10.2019)

Анализирано по групи на стоки (Графикон бр. 7.11.), најголемо учество во вкупниот извоз имаат машините и транспортните уреди, разните готови производи и производи класифицирани по материјалот. Најголем раст на учеството во рамки на структурата се забележува кај машините и транспортните уреди, кои во 2015 учествуваат со 48% во вкупниот извоз на стоки (21% во 1991 година), додека просечно за целиот период машините и уредите опфаќаат околу 41% од вкупниот извоз на Кина. Во рамки на оваа група, најголем удел има извозот на опрема за снимање, компјутери, телефони, канцелариска опрема, разни видови бела техника, телевизори, електрични машини и опрема, разни видови електрични мотори, батерии и машински интегрирани кола. Кина е исто така најголем светски извозник на играчки, опрема за осветлување, текстил и текстилни производи, делови за автомобили, разни материјали произведени од хартија (честитки, брошури и слично), бижутерија, гуми и разни други производи од пластика. Од аспект на структурата на извозот по групи на услуги, најголемо учество имаат патничките и транспортните услуги (Графикон бр. 7.12.). Во периодот 1991-2015, најголем процент од извозот (приближно 50%) е извезен кон земјите од азискиот



континент, околу 20% во САД, Канада и Мексико, околу 20% во ЕУ, 4% во Африка, 4% во Латинска Америка и 2% во Австралија и Нов Зеланд. Поеднично, на листата на топ десет најголеми извозни дестинации на Кина се САД (450 милијарди долари во 2015 година), Јапонија, Јужна Кореја, Виетнам, Германија, Индија, Холандија, Велика Британија, Сингапур и Русија.

Графикон бр. 7.11. Структура на извоз на стоки на Кина



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено:31.10.2019);
*нема расположливи податоци за периодот 1992 – 1995.

Графикон бр. 7.12. Структура на извоз на услуги на Кина

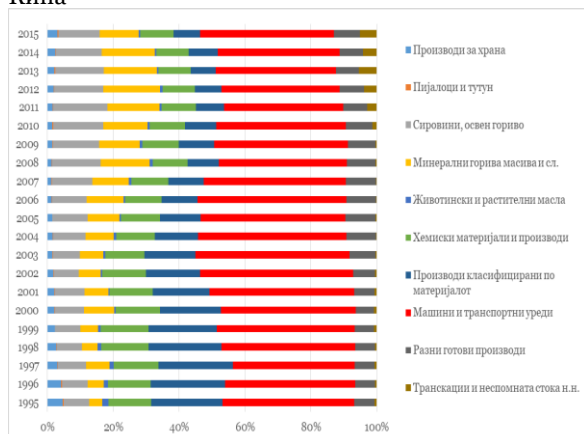


Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено:31.10.2019);
*нема расположливи податоци за периодот 1992 – 1995.

Од аспект на структурата на увозот на стока (Графикон бр. 7.13.) анализирано по групи на производи, најголемо учество имаат машините и транспортните уреди, сировини (освен нафта), минерални горива и мазива и хемиски материјали и производи. Во рамки на поединечните групи на увозни производи, Кина најмногу увезува машински кола (13%), нафта и гас (11%), железна руда (4%), медицинска опрема, автомобили и разни делови за автомобили (околу 7%), злато и други видови руда, волна и памук, етилен, гуми и други хемиски материјали, дрвна маса, соја и други земјоделски производи. Во рамки на структурата на увоз на услуги (Графикон бр. 7.14.), Кина најмногу ги користи патничките и транспортните услуги од странство, следено од компјутерските и информатичките услуги. Кина најмногу увезува од Јужна Кореја (11%), Јапонија (9,8%), САД (9,2%), Германија (5,7%), Австралија (5,6%), Бразил (3,5%), Малезија (3,2%), Виетнам (3%) и други.



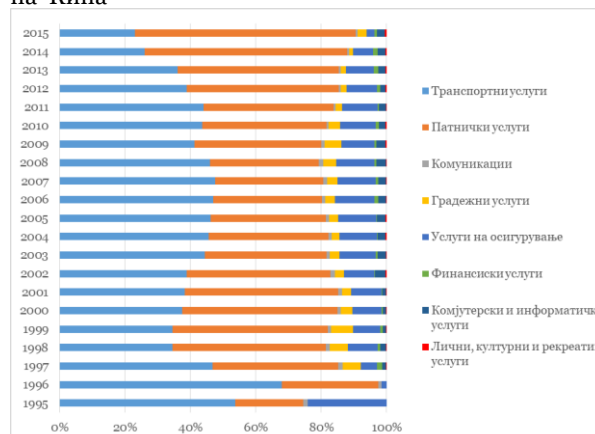
Графикон бр. 7.13. Структура на увоз на стоки на Кина



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено:31.10.2019);

*нема расположливи податоци за периодот 1992 – 1995.

Графикон бр. 7.14. Структура на увоз на услуги на Кина



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено:31.10.2019);

*нема расположливи податоци за периодот 1992 – 1995.

Според Индексот на економска комплексност (Economic Complexity Index) развиен од страна на Институтот за технологија на Масачусетс, кој ја мери диверзификацијата и софистицираноста на извозот на една земја, Кина е рангирана на 33-то место во светот со индекс на комплексност од 0.69. Овој индекс е значаен за анализа на моделот на економски раст бидејќи економската комплексност ја мери продуктивноста, односно како една економија ги генерира и ги редистрибуира приходите (Hartmann et al. 2017). Според овој индекс, Кина извезува 540 производи со значителна компаративна предност (што значи дека нивното учество во светскиот извоз е поголемо од учеството во вкупниот извоз на Кина и од големината на глобалниот пазар за производот). Во однос на категориите и нивната сложеност, најсложените производи се од групата на машини и електрични уреди, хемикалиите и производи од метал. Во рамки на брзорастечките економии, Кина е зад Русија која е на 27-то место според индексот на економска комплексност, а пред Бразил (37-мо место) и Индија (450 место). Првите три места според овој индекс ги држат Јапонија, Швајцарија и Германија, кои извезуваат најмногу комплексни производи, што значи дека имаат високо ниво на извозна конкурентност.

7.1.1.5. Позицијата и структурата на платниот биланс на Кина

Економските односи на секоја земја со остатокот од светот се сумирани во платниот биланс кој е поделен на тековна сметка, која ги евидентира протокот на трговија и приход, и капиталната сметка, која ги евидентира тековите на финансиските средства и обврски. Тековната сметка е најчесто во фокусот на економистите и



аналитичарите кога ги анализираат движењата на тековите во платниот биланс. Обично земјите имаат дефицит на тековната сметка и суфицит на капиталната сметка во платниот биланс, меѓутоа за Кина е невообичаено тоа што во одредени години остварува суфицит и на двете сметки во платниот биланс, што пак го објаснува силниот раст на девизните резерви (Графикон бр. 7.15). Имено, Кина е прва на листата на земји во светот според нивото на девизни резерви кои на крајот од 2015 година изнесуваа 3,3 билиони американски долари, или двапати повеќе од нивото на Јапонија која е втора на листата, и 20 пати повеќе од нивото на девизни резерви на САД.

Графикон бр. 7.15. Девизни резерви



Извор: Светска банка, база на податоци (податоците се преземени од: <https://data.worldbank.org/> последен пат пристапено: 31.10.2019)

Платниот биланс на Кина се администрира преку Народната банка на Кина (People's bank of China – PBC). Банкарскиот систем во Кина е претежно во државна сопственост, односно доминантни се 4 големи банки каде државата е сопственик, од кои најголемата е Банката на Кина (Bank of China). Банката на Кина, игра голема улога во меѓународните плаќања преку своите филијали во Хонгконг, Сингапур и други странски финансиски центри. Народната банка на Кина во целост одржува евиденција за финансиска стабилност, поврзана со политика на строга контрола над меѓународните трансакции. Политиката на строга контрола на капиталот се засноваше на принципот на самоодржливост, се користеа краткорочни комерцијални кредити во одредени периоди, но сè до 1970-те кинеските власти избегнуваа примена на долгорочна задолженост како средство за финансирање на главните развојни цели.

Графикон бр. 7.16. ја прикажува структурата на тековната сметка на платниот биланс на Кина. Имено, во периодот 1991-2015 година Кина остварува суфицит на тековната сметка највеќе како резултат на суфицитот на трговската сметка воден од страна на високиот раст на извозот. Во анализираниот период, извозот на стоки расте побрзо од увозот, односно во просек 20,6%, додека увозот расте со 18,2%. Притоа, трговската сметка има и најголемо учество во рамки на тековната сметка, следено од



примарниот и секундарниот доход. Во апсолутен износ тековната сметка на крајот од 2015 бележи 304 милијарди американски долари суфицит, што претставува 2,7% од БДП. Со исклучок на 1993 година кога е забележан дефицит од 1,8% во сите други години тековната сметка бележи суфицит каде просечната стапка за анализираниот период изнесува 3,1% од БДП.

Графикон бр. 7.16. Структура на тековната сметка



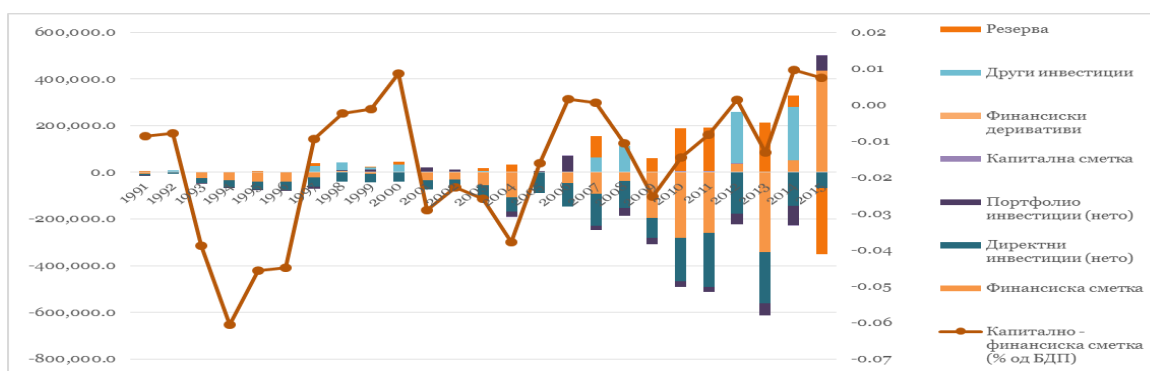
Извор: ММФ, база на податоци на Светски економски преглед (податоците се преземени од: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/02/weodata/index.aspx>, последен пат пристапено:31.10.2019), УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctad-stat.unctad.org>, последен пат пристапено:31.10.2019)

Графикон бр. 7.17. ја прикажува капитално-финансиската сметка, каде најголем удел има финансиската сметка следено од инвестициите. Притоа, нето капитално-финансиската сметка се движи околу нула, односно просечната стапка на капитално-финансиската сметка во однос на БДП изнесува -0.01 во периодот 1991-2015. Повеќето економии во развој го управуваат девизниот курс со интервенирање на девизниот пазар. Управувањето со девизниот курс е една од најважните економски политики и брзите промени можат да имаат дестабилизирачки ефект врз земјите. Секој вишок на понуда на девизи над побарувачката, без разлика дали е од вишокот на тековна сметка или од капиталната сметка, би влијаело на зголемување на вредноста на домашната валута во однос на странските валути. Централната банка го апсорбира вишокот на понудата на девизи преку купување девизи што пак влијае на зголемување на девизните резерви, и Народната банка на Кина ова го прави веќе со години. Токму затоа, како што зборувавме погоре, Кина го зазема првото место во светот според висината на девизните резерви. За разлика од повеќето економии во светот каде управувањето со девизните резерви ѝ припаѓа на централната банка, во Кина управувањето со девизниот пазар и со девизните резерви го врши посебна управа, но во рамките на Централната банка, односно Државната управа за девизни резерви, додека Централната банка функционира како трезор, односно таа ги чува девизните резерви. Оваа управа има свои филијали во големите финансиски центри, како Хонгконг, Сингапур, Лондон и Њујорк. Управата



објавува месечни податоци за висината на државните резерви, додека со посебен акт на владата структурата на девизните резерви се смета за државна тајна во Кина (Bradsher, 2007). Меѓутоа, вкрстувањето на податоците со други централни банки и институции во светот, овозможува да се направи индиректна анализа за структурата на девизните резерви во Кина. Имено, Управата за девизните резерви се јавува како малцински сопственик на поголем број меѓународни компании и групации, од кои најистакнати се британските Рио Тинто, Холандски Шел, Бритиш петролеум, Барклис, Теско, Ројал банк оф Скотланд, како и во најголемите банки во Австралија. Според податоците од Министерството за финансии на САД (US Treasury), државни обврзници на САД во износ од 100 милијарди долари се купени од Управата за девизни резерви, што претставува 22% од вкупниот износ на државни обврзници купени од страна на странски правни лица.

Графикон бр. 7.17. Структура на капитално-финансиската сметка



Извор: ОЕЦД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://data.oecd.org/>, последен пат пристапено:31.10.2019), УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctad-stat.unctad.org>, последен пат пристапено:31.10.2019)

Повеќе од две третини од обврзниците се смета дека се во американски долари, една петина во евра, а остатокот во британски фунти, јапонски јени и швајцарски франци. Многу мал износ од вкупните резерви е во злато, односно на крајот од 2015 година истиот изнесува 33,8 милиони унци и овој износ е непроменет од 2009 година. Покриеноста на девизните резерви (Графикон бр. 7.15.) со увозот изнесува 18 месеци, додека просекот за целиот анализиран период изнесува 14 месеци каде најниските износи се забележани во годините пред Источноазиската криза во 1997 година. Износот на месечната покриеност на девизните резерви со увозот е значително над меѓународно прифатеното ниво за адекватност на покриеноста на девизните резерви. Ваквата позиција на девизните резерви упатува на релативно комфорна позиција, при што кинеските власти располагаат со резерви за да пресретнат поголеми шокови врз платниот биланс.



Бруто надворешниот долг на крајот на 2015 година изнесува 1,3 трилиони долари (12,3% од БДП), и истиот континуирано расте иако е на релативно ниско ниво во однос на БДП. Наедно, краткорочниот бруто надворешен долг опфаќа 35% од вкупните девизни резерви на Кина. Во рамки на бруто надворешниот долг, надворешните обврски на приватниот сектор изнесуваат 616 милијарди долари или 45% од вкупниот бруто надворешниот долг на Кина. Според Државната управа за девизни резерви, која исто така е надлежна за следење на бруто надворешниот долг на земјата, иако во апсолутен износ, бруто надворешниот долг на Кина е висок, сепак истиот е во рамки на меѓународните стандарди и е резултат на растот на економијата, зголемувањето на СДИ во земјата и друг вид на приватен капитал од странство.

Меѓународната инвестициска позиција на Кина (МИП) е важен индикатор за анализа на одржливоста на надворешниот сектор на земјата. Согласно последните податоци на Државната управа за девизни резерви, на крајот на 2015 година, МИП е позитивна и изнесува 1,6 трилиони долари, или 14,9% од БДП. Во однос на претходната година, МИП забележа намалување што се должи на намалувањето на обврските пред сè по основ на директните инвестиции. Од аспект на структурата, во рамки на средствата, резервните средства имаат доминантно учество (55,3%) во рамки на меѓународните финансиски инструменти на Кина, по што следуваат другите инвестиции (22,5%), директни инвестиции во странство (17,8%) и портфолио инвестициите (4,2%). Во рамки на обврските, најголем дел припаѓа на обврските по однос на директните инвестиции (60,1%), портфолио инвестициите (18,2%) и другите инвестиции во Кина (21,5%).

7.2. Извозот на капитал во вид на странски директни инвестиции од Кина

| Индикатор/период | 1991-1995 | 1996-2000 | 2001-2005 | 2006-2010 | 2011-2015 |
|------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| СДИ во Кина | 114.176 | 213.479 | 286.161 | 474.282 | 961.780 |
| СДИ од Кина | 13.313 | 10.000 | 30.933 | 225.388 | 607.900 |

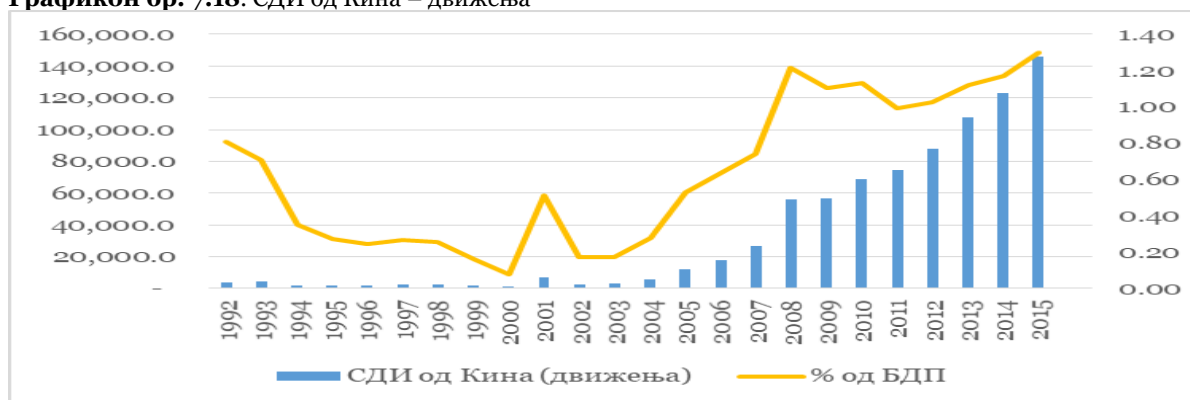
Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено: 31.10.2019) *Податоците се во милиони долари

СДИ од Кина претставуваат релативно нова значајна карактеристика на глобализацијата на земјата каде кинеските компании одлучуваат да инвестираат во странство, како во развиените, така и во земјите во развој (Alon et al, 2008). СДИ од Кина бележат видлив раст, особено по 2005 година кога кинескиот технолошки гигант Lenovo го купи делот од американскиот технолошки гигант IBM за производство на персонализирани компјутери, лаптопи и таблети наречен ThinkPad за 1,3 милијарди



американски долари и 500 милиони долари за долгот кој ThinkPad го имал кон различни доверители. Оваа инвестиција се смета за прва позначајна кинеска инвестиција во странство и на некој начин ја отсликува кинеската политика „Going out“ или „Going global“ донесена од страна на претседателството на Комунистичката партија во 2001 година, која предвидува поттик на кинеските компании да инвестираат и да бидат повеќе присутни надвор. Преку оваа политика, кинеската влада имаше за цел да ги промовира кинеските компании и оваа политика стана еден од главните столбови за развој на кинеското општество која вклучува бројни мерки и политики за поддршка на кинеските компании да инвестираат во странство, како, на пример, користењето на девизните резерви за поддршка на инвестициите на кинеските компании во странство, даночни олеснувања и поддршка од страна на кинеските амбасади насекаде во светот.

Графикон бр. 7.18. СДИ од Кина – движења



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено: 31.10.2019)

На Графикон бр. 7.18., посериозни СДИ од Кина се забележуваат по 2005 година. Имено, ако во периодот 1991-2005 година, кинеските СДИ во странство изнесуваат 41,1 милијарда американски долари, во периодот 2005-2015 година, истите се поголеми за приближно 20 пати и изнесуваат вкупно 776,7 милијарди долари каде највисокиот износ е забележан во 2015 година од 145,6 милијарди долари.

Иако во апсолутен износ, инвестициите бележат огромен раст, во однос на БДП истите се сè уште премногу ниски споредено со некои од развиените земји и на крајот од 2015 изнесуваат 1,3% од БДП, додека просекот за целиот анализиран период изнесува 0,6%. Сепак, во 2014 година износот на увозот на СДИ во Кина беше скоро еднаков со износот на извозот на СДИ од Кина, а веќе во 2015 година, износот на извозот на СДИ од Кина е поголем од увозот на СДИ во Кина, што упатува дека кинеските инвеститори заземаат значајна улога на глобалните пазари (Bernasconi-Osterwalder et al., 2013). Наедно, според анализите на Министерството за трговија на Кина, очекувањата се дека во следниот период, СДИ од Кина ќе бележат раст од околу 10% годишно во следните



пет години. Импресивниот раст на СДИ од Кина придонесе во 2015 година кумулативното ниво на СДИ од Кина да надмине 1 милијарда американски долари, што претставува 9,7% од БДП (Графикон бр. 7.18). Кинеските инвестиции во странство претежно се преземаат од страна на државните компании на Кина (OECD, 2008, Issue 6). Десетте најголеми ТНК од Кина се во сопственост на државата, додека повеќе од половина работат во секторот на искористување на природни ресурси, иако повеќето од инвестициите се во секторот – услуги следено од примарниот сектор. Во последните години, кинеските инвестиции во земјите во развој растат со поголем интензитет од инвестициите од страна на развиените држави во овие земји (ibid). Кинеските инвестиции во Африка особено привлекуваат внимание кај политичарите и владите во развиените земји бидејќи истите се зголемени за повеќе од десет пати во последните години. Инвестициите во Африка се дел од програмата „Belt and Road Initiative“ односно „New Silk Road Initiative“ на Претседателот Си Џинпинг која подразбира инвестиции во странство во развој на инфраструктурата во повеќе од 150 земји во светот од Африка, Европа, Азија, Блискиот Исток и Латинска Америка. Идејата, според кинеските власти, е зголемување на регионалната поврзаност и соработка, додека некои критичари (Wolgar, 2016) гледаат на оваа програма како можност за зголемување на глобалната доминација на Кина.

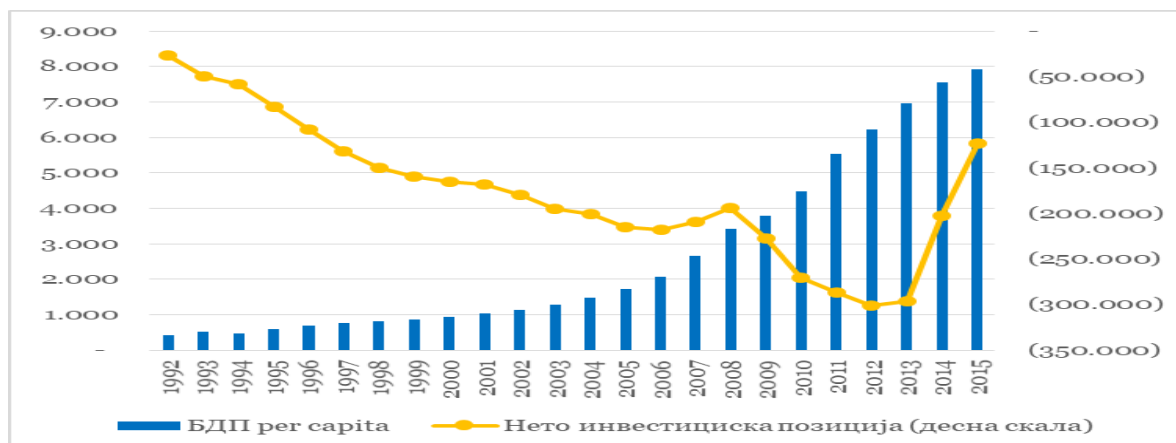
СДИ од Кина се претежно во вид на гринфилд или преземања и спојувања каде преземањата и спојувањата доминираат со преку 60% од вкупните инвестиции. Според анализата на Ernst&Young (2015), доминацијата на преземањата и спојувањата како форма на СДИ од Кина се должат на следниве причини: а) брзината, бидејќи преземањата и спојувањата се најбрзиот начин за проширување на бизнисите, б) кинескиот пазар, бидејќи многу од кинеските компании инвестираат во странство, со цел потоа да ги донесат производите произведени во странство на домашниот пазар (таков е, на пример, случајот со преземањето на голем број рудници за природни богатства во Африка), в) пристап до евтин капитал каде кинеската влада овозможува поволни долгорочни и краткорочни кредити за да го прошират кинеските компании својот бизнис надвор, г) помало ниво на ризик и д) избегнување на трговски бариери каде кинеските компании се соочуваат со ограничувања, трговски квоти и високи царини со што се намалува нивната конкурентност на глобалните пазари.

Графикон бр. 7.19. ја прикажува корелацијата помеѓу БДП по глава на жител и нето-инвестициите. Според Dunning и Narula (1996), како што расте и се развива одредена држава, така нејзината нето инвестициска позиција во странство расте, каде нивото на развој се мери според БДП по глава на жител по паритет на куповна моќ,



додека нето инвестициската позиција е разлика помеѓу кумулативното ниво на СДИ од земјата и СДИ во земјата. Табела бр. 7.1. го прикажува развојниот пат на инвестициите на Кина во периодот 1991-2015 година. Слично како и кај другите земји од БРИК, со цел да потврдиме во која фаза од развој се наоѓа Кина, прикажани се дополнителни индикатори кои го објаснуваат движењето на СДИ од Кина. Според податоците од Графикон бр. 7.19, Кина е нето-увозник на капитал анализирано од аспект на кумулативното ниво на СДИ (сток), односно износот на кумулативното ниво на увозот на СДИ во земјата е поголемо од износот на кумулативното ниво на извоз на СДИ од Кина. Теоријата на Dunning тврди дека земјите поминуваат низ пет фази во однос на нивната нето инвестициска позиција. Податоците од Графикон бр. 7.19. се конзистентни со теоретското стојалиште на Dunning дека БДП на земјата се зголемува како што расте нејзината нето инвестициска позиција.

Графикон бр. 7.19. Сооднос БДП по глава на жител и нето-инвестиции



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено: 31.10.2019)

Анализата на соодносот помеѓу БДП по глава на жител и нето инвестициите укажува дека Кина се наоѓа во крајниот стадиум на третата фаза од развојниот пат на Dunning. Имено, како што наведовме во Поглавје 2 од дисертацијата во третата фаза, земјите почнуваат да инвестираат повеќе во странство, но остануваат нето-приматели на СДИ. Во оваа фаза, побарувачката е ориентирана кон производи со супериорен квалитет. Третата фаза исто така ја карактеризира намалување на стапката на раст на кумулативното ниво на извоз на СДИ во земјата (сток), на сметка на зголемување на стапката на раст на кумулативното ниво на извоз на СДИ од земјата (Kayam и Hisacikilar, 2009; Alon and McIntyre, 2008), што се потврдува за Кина каде кумулативното ниво на извозот на СДИ од земјата во периодот 2010-2015 бележи забрзан раст во просек за 28,4%, додека кумулативното ниво на увозот на СДИ во земјата расте за просечни 17,2%.

Табела бр. 7.1. Индикатори на развојот на Кина и движењето на СДИ



| Индикатор/ Период | 1991-1995 | 1996-2000 | 2001-2005 | 2006-2010 | 2011-2015 |
|--|--|---|--|--|---|
| Политичка и економска ситуација | Имплементација на политики на дерегулација и либерализација на трговските и финансиските текови што придонесе за значителен раст на економијата. | Силен раст на економијата со исклучок на 1998 како резултат на надворешни фактори | Имплементација на политиката „Going out“ за поддршка на кинеските компании да инвестираат во странство. Кина е најбрзорастечка економија во светот | Силен раст на БДП (со исклучок на 2009 како резултат од ефектите од светската финансиска криза) | Забавена динамика на раст, најавана од властите за промена на моделот на раст од раст на извозот кон раст на потрошувачката |
| Ниво на раст (просек) | 12,30% | 8,60% | 9,80% | 11,20% | 7,80% |
| БДП per capita во долари по ППП | 1.473 | 2.481 | 4.058 | 7.618 | 12.399 |
| Структура на БДП (производен метод) | 1995 Земјоделство: 19,7% Индустирија: 46,8% Услуги: 33,3% | 2000 Земјоделство: 14,9% Индустирија: 45,6% Услуги: 39,4% | 2005 Земјоделство: 11,9% Индустирија: 47,1% Услуги: 40,8% | 2010 Земјоделство: 9,8% Индустирија: 46,5% Услуги: 49,7% | 2015 Земјоделство: 9,1% Индустирија: 41,1% Услуги: 49,8% |
| Нето СДИ (просек во мил. долари) | -20.172 | -40.625 | -51.228 | -49.778 | -18.799 |
| СДИ во Кина | Висок просечен раст за периодот од 83,9%, удвојување во првите три години. Во 1995 повисоки за 8,5 пати споредено со 1991 | Стагнација, благ раст од 1,9% во просек како резултат на ефектите од Источноазииската криза | Раст од 12,9% во просек споредено со претходниот период, удвојување во 2005 споредено со нивото од 2000 година | Просечен раст од 10,9%, намалување е забележано само во 2009 година како резултат на светската економска криза | СДИ растат но со значително пониска стапка споредено со претходниот период од 3,4% |
| СДИ од Кина | Незначително ниво, иако во 1995 забележано удвојување споредено со нивото од 1991 | Намалување од просечни 0,7% споредено со претходниот период | Зголемување на вкупниот износ за околу 5 пати иако релативно споредено со СДИ од Кина се уште на занемарливо ниво | Импресивен раст од околу 60%. Инвестициите во 2011 се поголеми за 5 ипол пати споредено со нивото од 2005 година | Раст од 16,8% споредено со претходниот период. Износ на СДИ во 2015 е удвоен споредено со нивото од 2010 и за прв пат поголем од износ на СДИ во Кина |

Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено:31.10.2019), ММФ, база на податоци на светски економски преглед (податоците се преземени од: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/02/weodata/index.aspx>, последен пат пристапено:31.10.2019)

Според овие автори, владите може да промовираат, односно поддржуваат СДИ од земјите на оние компании кои имаат препознатливи трговски марки, производствени техники и технологија и висок поврат на капиталот. Меѓутоа, анализата на движењата на СДИ погоре во дисертацијата покажува дека веќе во 2015 година извозот на СДИ од Кина е повисок од увозот на СДИ во Кина, а кумулативното ниво на извозот на СДИ од Кина е нешто малку пониско од кумулативното ниво на увозот на



СДИ во Кина, што значи дека Кина е веќе на крајниот стадиум од третата фаза од развојниот пат на Dunning. Во четвртата фаза се очекува прво да се забележи пад на инвестициската позиција, што е веќе видливо на Графикон бр. 7.19., за да во петата фаза нето инвестициската позиција флукутира околу нулата. Во четвртата фаза, фирмите стануваат големи мултинационални компании препознатливи во странство, во чии производи и услуги потрошувачите имаат голема доверба глобално, додека во петтата фаза увозот на СДИ во земјата е или заради освојување на пазарот или заради стекнување на некакви менаџерски способности. Понатаму, како што ТНК стануваат сè повеќе глобални, нивната националност станува замаглена при што ТНК од земјата се потпираат целосно на нивните способности за креирање додадена вредност наместо на потребите на државите за експлоатација на природни ресурси. Кинеските компании сè повеќе инвестираат во најразвиените земји, но голем дел од инвестициите се и кон земјите со пониско ниво на развој, како земјите од Африка и Југоисточна Азија.

Периодот 1991-1995 година наликува на првата фаза од теоретски поставениот развоен пат на Dunning, која се карактеризира со тоа што не се забележува голема побарувачка за производите и услугите. Видливо од Табела бр. 7.1 (но и споредено со другите земји од БРИК), БДП на Кина се карактеризира со значително учество на секторот земјоделство. Се забележува висок раст на СДИ во земјата како резултат на преземените реформи во овие години. СДИ од земјата се на незначајно ниско ниво, иако во 1995 година истите се удвоени споредено со нивото од 1991 година.

Периодот 1996-2000 година, сè уште наликува на првата фаза од Dunning, имајќи предвид дека растот на СДИ од Кина сè уште е мал, додека трендот на раст кај СДИ во Кина продолжува и во овој период каде СДИ во земјата се претежно во форма на гринфилд инвестиции и отворање нови фабрики.

Во 2001 година кинеската влада ја иницираше програмата „Going Out“ или „Going Global“ чија цел е промовирање на инвестициите од кинеските компании кон странство. Владата, заедно со Државната комисија за промовирање на меѓународната трговија, вовеле неколку форми на помош на кинеските компании во развој на стратегии и планови за инвестирање во странство. Целите на оваа програма, која сè уште е активна денес и се смета за една од четирите главни столбови на кинеската економска програма, вклучуваат зголемување на СДИ од Кина, диверзификација на производите, подобрување на квалитетот на проектите, промовирање на кинеските трговски марки и слично. Токму воведувањето на оваа програма се смета дека имаше значително влијание врз зголемувањето на инвестициите од Кина кон странство, каде, видливо од



графикот погоре, по 2001 година истите бележат импресивен раст. Имено, во периодот 2001-2005, кинеските СДИ се поголеми за околу 5 пати, БДП расте со стапка од околу 9,8% во просек, додека услугите и индустријата во структурата на БДП растат на сметка на земјоделството.

Во периодот 2005-2010 година, БДП расте со просечна стапка од 11,2%, БДП per capita е речиси удвоен, додека од аспект на структурата на БДП, услугите се зголемуваат за речиси 9 п.п., на сметка на понатамошно намалување на земјоделството. Во овој период е забележана највисоката стапка на раст на СДИ од Кина од просечни 60%, споредено со претходниот период. Во периодот 2010-2015, извозот на СДИ од Кина продолжува да расте, каде нивото на извозот на СДИ од Кина во 2015 е удвоено споредено со нивото од 2010 година, а веќе во 2015 година извозот на СДИ од Кина е за 10 милијарди поголем од увозот на СДИ во Кина. Од аспект на кумулативниот износ, СДИ во Кина ја надмина границата од 1 милијарда американски долари, а веќе во 2015 година и кумулативното ниво на СДИ од Кина беше поголемо од 1 милијарда американски долари, при што извозот на СДИ од Кина забележуваат побрз раст од СДИ во Кина. Стапката на раст на БДП бележи забавување споредено со претходниот период, додека структурата е делумно иста како во периодот 2005-2010 година Ова укажува дека Кина е веќе на крајниот стадиум на третата фаза и ран почеток на четвртата фаза во која најпрво ќе се бележи раст на нето инвестициската позиција, а кинеските компании сè повеќе ќе инвестираат во развиените економии, највеќе заради освојување на пазарите, стекнување конкурентска предност или препознатливост на брендovите.

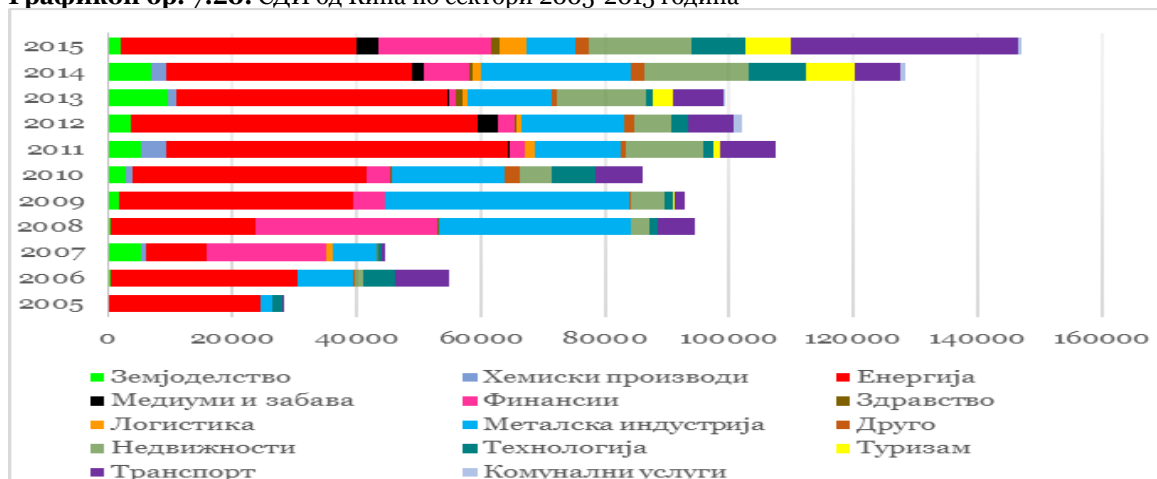
7.2.1. Секторски пристап

Според последните податоци од страна на Министерството за трговија на Кина и на Државното биро за статистика, ако во 2005 година, во фокусот на кинеските инвестиции во странство беше претежно искористувањето на природните ресурси, во 2014 сè повеќе инвестициите од кинеските компании се во секторите технологија, недвижности, финансии, агробизнис и здравствена заштита. Според податоците на MergerMarket (база на податоци која ги следи преземањата и спојувањата на компаниите во светот), преземањата и спојувањата остануваат да бидат доминантна форма на извозот на СДИ од Кина, каде преземањата и спојувањата опфаќаат околу 80%, додека гринфилд инвестициите околу 20%. Меѓутоа, видлива е диверзификацијата, при што ако гринфилд инвестиции во 2005 година беа забележани само во секторите енергија и металската индустрија, во 2015 година гринфилд инвестиции се забележуваат речиси во сите сектори. Од аспект на секторите на



инвестирање, доколку во 2005 година енергијата и рударството, односно инвестициите во искористување на природни ресурси опфаќаа околу 85% од вкупните инвестиции во странство од страна на кинеските компании, во 2015 истите учествуваат со 25% во рамки на структурата на вкупните СДИ. Спротивно на тоа, уделот на инвестициите во технологијата, медиумите и недвижностите е зголемено од 6% во 2010 година на 20% во 2015 година (Графикон бр. 7.20.).

Графикон бр. 7.20. СДИ од Кина по сектори 2005-2015 година



Извор: American Enterprise Institute and Heritage Foundation, 2018

Според Извештајот на Ernst&Young (2015) за СДИ од Кина, две стратегии се особено доминатни во поглед на инвестициите на кинеските компании во странство, и тоа: а) „Made in China“ се заменува со „Made for China“ и б) „Going out, bringing in“. Имено, Made for China зголемување на инвестициите во поглед на потрошувачката каде „Made in China“ се го зема предвид растот на потрошувачката како што расте економијата на Кина, односно кинеските компании преземаат инвестиции во странство со цел да ги вратат потоа производите назад во домашната економија. Од друга страна, „Going out, bringing in“ е повторно заради растот на потрошувачката, каде компаниите инвестираат во странство со цел да ги донесат производите назад во земјата. Пример за таква инвестиција е преземањето на најголемата компанија во светот за производство на свинско месо, американската Smithfield Foods од страна на Shuanghui International за 7,1 милијарда долари во 2013 година. Главна цел на оваа инвестиција е увоз на американски производи од свинско месо со цел да се излезе во пресрет на зголемената побарувачка за свинско месо во Кина. Слично, најголемата кинеска компанија за млеко и млечни производи во државна сопственост Yili Group инвестираше 3 милијарди долари за зголемување на производството на млеко и млечни производи во филијалата во Нов Зеланд со цел Yili да излезе во пресрет на зголемувањето на побарувачката за млечни производи на домашниот пазар. Според листата на најголеми компании во



светот чии акции се тргувани на светските берзи на реномираниот американски магазин Forbes, 291 компанија се од Кина, каде првите две места на листата ги држат кинеските банки Industrial and Commercial Bank of China и China Construction Bank, пред американската JP Morgan Chase. Пазарната вредност на овие две банки е над 550 милијарди американски долари. Инаку Кина е трета на листата според бројноста на ТНК на ова рангирање на Forbes, а пред Кина се САД со 551 ТНК и Европската Унија со 388 компании. Зад Кина е Јапонија со 228 компании и Велика Британија со 94 компании на листата.

Според листата пак за 500 најголеми компании ТНК во светот на магзинот Fortune, Кина е на втората позиција со 120 големи ТНК, зад САД од каде се 126 најголеми ТНК, а пред Јапонија која е на третата позиција, а од каде потекнуваат 52 најголеми ТНК.

Програмата „Belt and Road Initiative“ на претседателот Си Џинпинг, која подразбира инвестиции во странство во развој на инфраструктурата, придонесе неколку од најголемите ТНК од Кина да се од секторот градежништво видливо од Табела бр. 7.2. Според Ernst&Young (2015), кинеските градежни компании имаат големо искуство во изградба на железнички пруги каде возовите можат да се движат со голема брзина, изградба на постројки за производство на нуклеарна енергија, авијација и телекомуникации. Според Ernst&Young (2015), заситениот кинески пазар за овие индустрии има водечка улога во започнувањето на програмата „Belt and Road Initiative“(BRI), која треба да придонесе за трансфер на инвестициите на водечките компании пред сè кон соседните земји на Кина, кои се соочуваат со недостаток на финансиски средства и технологија. Се чини дека оваа Програма зема сè поголем замав имајќи предвид дека во 2015 година уделот на инвестициите кои ја користат BRI е зголемен на 41%, наспроти само 8% во 2013 година.

Табела бр. 7.2. Дваесет најголеми ТНК од Кина (приходи од продажба во милијарди долари)

| Компанија | Приходи од продажба | Профит | Индустрија |
|--|---------------------|--------|-------------------------------|
| Sinopec | 457,2 | 8,9 | Нафта |
| China National Petroleum | 432,1 | 18,5 | Нафта |
| State Grid Corporation | 333,3 | 7,9 | Пренос на електрична енергија |
| Industrial and Commercial Bank of China | 148,8 | 42,7 | Банкарство и финасиски услуги |
| China Constructions Bank | 125,3 | 34,9 | Банкарство и финасиски услуги |
| Agricultural Bank of China | 115,3 | 27,1 | Банкарство и финасиски услуги |



| | | | |
|--|-------|------|--|
| China Stae Construction Engineer- ing | 110,8 | 1,8 | Градежништво |
| China Mobile | 107,6 | 9,1 | Телекомуникации |
| Bank of China | 105,6 | 25,5 | Банкарство и финасиски услуги |
| China National Offshore Oil | 95,9 | 7,7 | Нафта |
| China Railway construction | 95,7 | 0,9 | Градежништво |
| SAIC Motor | 92,1 | 4,1 | Автомобилска индустрија |
| China Railway Engineering | 91,1 | 1,5 | Градежништво |
| China Life insurance | 80,9 | 0,5 | Финансиски услуги и осигурување |
| Sinochem group | 75,9 | 0,7 | Нафта и производство на хемиски производи |
| FAW Group | 75,1 | 3,2 | Автомобилска индустрија |
| Dongfeng Motor Group | 74,1 | 1,4 | Автомобилска индустрија |
| China Southern Power Grid | 72,6 | 1,3 | Пренос на електрична енергија |
| China Development Bank | 71,3 | 12,9 | Банкарство и финасиски услуги |

Извор: Fortune 2000, 2018 edition

Понатаму, кинеските компании за пренос на електрична енергија се најголеми во светот и инвестираат и во развиените и во земјите во развој преку аквизиции на националните компании за пренос на електрична енергија. Имено, со оглед на фактот дека Кина ја трансформира својата економија од економија базирана на раст на извозот кон економија базирана на раст на потрошувачката, кинеските компании се очекува да се придвижат кон синџирот на набавка и нивните потреби за напредни технологии ќе ги поттикнат активно да ги следат можностите за инвестирање на развиените пазари. Според Backaler (2015), десет кинески компании кои се очекува да преземат значителни инвестиции во странство се следниве: Lenovo (во секторот за информатичка технологија), Dalian Wanda (во секторот на недвижности), Fosun (во секторот на недвижности и осигурување), Huawei (во секторот телекомуникации и производство на опрема за телекомуникации), Wanxiang (во секторот на производство на електрични автомобили и производство на енергија од обновливи извори), Alibaba (електронска трговија), Xiaomi (производство на смартфони), Baidu (информатичка технологија), Tencent (on-line игри и развој на апликации), Bright Food (производство на млеко и млечни производи). Токму затоа, според Forbes, очекувањата се дека листата на најголеми ТНК од Кина ќе се менува низ годините како што сè повеќе и повеќе кинески компании ги зголемуваат своите инвестиции во напредните сектори во развиените земји.



Следствено, секторската анализа укажува дека Кина се наоѓа на крајниот стадиум од третата фаза и почеток на четвртата фаза на развојниот пат на инвестиции на Dunning, каде се јавуваат големи ТНК препознатливи во странство, а инвестициите се во поглед на пристап/производство на производи и услуги со супериорен квалитет и напредна технологија.

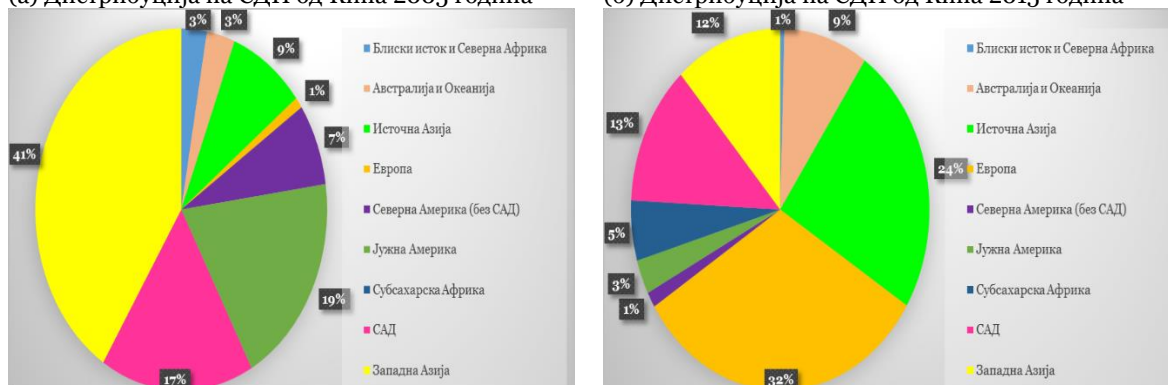
7.2.2. Географски пристап

Инвестициите во странство од страна на кинеските претпријатија, освен што се сметаат за дополнителен поттик за раст на кинеската економија, истите создаваат можност Кина да ја искористи својата економска сила со цел да го зголеми своето влијание во странство (Coffey, 2018). Водејќи се од државната стратегија „Going global“, која има за цел да ги поттикне инвестициите на кинеските претпријатија на странските пазари, кинеските фирми активно го проширија своето инвестициско портфолио во различни сектори, но и во различни дестинации во светот. Според Извештајот на ОН за економската состојба на најмалку развиените земји во светот (United Nations, 2017), Кина се јавува како најголем инвеститор во овие земји во 2015, што е значително поместување од пред петнаесетина години кога развиените држави од ЕУ и САД ја имаа таа улога. Според Ramlin и Baijin (2007), како што се зголемува популацијата и развојот на економијата, Кина може да ја задоволи побарувачката за природни ресурси или со купување на вакви ресурси преку светските берзи/пазари или преку директни инвестиции во форма на аквизиции на оние компании кои ги обезбедуваат тие ресурси.

Како што се менува секторската дистрибуција на СДИ од Кина, за десет години значително е променета и географската дистрибуција на инвестициите. Ако во 2005 инвестициите во Западна и Источна Азија учествуваа со 50% во поглед на вкупните инвестиции, додека инвестициите во Европа учествуваа со само 1%, во 2015 година инвестициите во Европа учествуваат со 32%, додека инвестициите во Западна и Источна Азија учествуваат со 36% (Графикон бр. 7.21). Наедно, зголемени се инвестициите во Австралија и Океанија од 3% во 2005, на 9% во 2015 година. Во поглед на САД, процентот во 2005 година го опфаќа само инвестицијата на Lenovo со купувањето на ThinkPad на IBM. Доколку ја исклучиме оваа инвестиција тогаш, инвестициите во САД во 2005 година се помалку од 1%, што значи дека инвестициите во САД се исто така значително зголемени во дадениот период. Така, доколку во 2005 инвестициите во развиените држави изнесуваа 28%, во 2015 година истите учествуваат со 54%, што претставува огромно поместување.



Графикон бр. 7.21. Дистрибуција на СДИ од Кина – географски пристап (во милиони долари)
(а) Дистрибуција на СДИ од Кина 2005 година (б) Дистрибуција на СДИ од Кина 2015 година



Извор: American Enterprise Institute (AEI) and Heritage Foundation, 2018

Вкрстувањето на податоците од АЕИ помеѓу секторската и географската анализа покажува дека инвестициите во развиените земји се претежно во секторите технологија, недвижности, туризам и слично, додека фокусот кај земјите во развој останува да биде енергијата и искористувањето на природните ресурси. Во таа насока, 56% од вкупните инвестиции во САД и 70% од вкупните инвестиции во земјите од ЕУ во 2015 година се во секторите технологија, автомобилска индустрија, туризам, недвижности и слично. Така, позначајни инвестиции на кинеските компании во ЕУ се од страна на големи кинески конгломерати и претежно во форма на преземања и спојувања. Некои од позначајните кинески инвестиции се во лондонскиот аеродром Хитроу, во најголемото грчко пристаниште во Пиреја, аеродромите во Франкфурт и Тулуз, француската автомобилска компанија Пежо и Цитроен, германската Daimler, која го поседува Мерцедес и каде кинеските компании имаат 10% учество, голем број винарии во Бордо, во нуклеарната централа Hinkley во Велика Британија, како и Syngenta, најголемиот производител на пестициди во Швајцарија. Наедно, кинеските компании беа едни од најголемите инвеститори во земјите од т.н. група PIGS (Португалија, Грција, Италија и Шпанија) каде во емот на европската должничка криза, кинеските компании преземаа некои од најголемите компании во овие земји кои управуваа со пристаништа, хотели, авионски превозници или преносители на електрична енергија, како што е случајот со Energias de Portugal главниот дистрибутер на струја во Португалија. Во сите овие инвестиции, кинеските компании имаат значителен удел во поглед на сопственоста. Кинеските инвестиции се поделени во ЕУ, каде во земјите од Западна Европа инвестициите претежно се преку програмата „Going out“ додека инвестициите во Источна Европа, инвестициите претежно се преку Програмата „Belt and Road Initiative“ и се во форма на големи инфраструктурни проекти со цел инфраструктурно поврзување на сите овие земји.



Од друга насока, 81% од инвестициите во Супсахарска Африка, каде земјите се препознатливи по богатството со природни ресурси, се во нивно искористување, што е само благо поместување споредено со 2005 кога 100% од инвестициите биле во искористување на природните ресурси. Имено, Кина е најголемиот потрошувач во светот на бакар, цинк, никел, ураниум и бројни други суровини. Според податоците на УНКТАД, Кина секоја година увезува минерали во вредност од 100 милијарди долари, што е повеќе од 25% од вкупните светски резерви. Освен минералите, Кина увезува 27% од вкупните резерви на железо и челик и 25% од резервите на алуминиум. Во оваа насока, супсахарска Африка има клучна улога во обезбедувањето на овие минерали, каде Кина исклучиво се потпира на земјите од овој потконтинент за кобалт, бакар, хром, злато и манган. Така, Кина е најголемиот инвеститор во Замбија, Габон, Гана, Конго, Камерун и Мадагаскар. Понатаму, Кина се јавува како еден од главните инвеститори во Танзанија, Мозамбик и Замбија. Од сите овие земји, најголем фокус досега е ставен на инвестициите во Замбија која е исклучително богата со бакар и каде Кина од 2003 до 2015 година има инвестирано преку 500 милиони долари. Најголемите кинески компании кои се занимаваат со рударство и ископ на суровини се сопственици на најголемите рудници во Замбија, каде во 2006 година 27% од вкупниот извоз на манган од Замбија е за Кина, додека 100% од бакарот беше наменет за извоз во Кина. Овие минерали понатаму Кина ги наменува за производство на разни производи кои понатаму ги продава или извезува насекаде во светот.

Следствено, географската анализа на СДИ од Кина укажува дека Кина се наоѓа на крајниот стадиум на третата, ран стадиум на четвртата фаза од инвестицискиот развој, каде инвестициите се насочени во пристап до висока технологија, додека примарното и ресурсно-интензивните индустрии остануваат во фокусот на инвестициите во земјите во развој.

7.3. Политики и мерки на владата на Кина за поттикнување на извозот на капитал во вид на странски директни инвестиции

Од земјите од групата БРИК, се смета дека Кина има развиено најекстензивна политика и мерки за поддршка за компаниите кои сакаат да инвестираат во странство. Веќе погоре во дисертацијата ги спомнавме програмите „Going Out“ и „Belt and Road Initiative“ кои се специфично развиени за поддршка и помош на компаниите да инвестираат во странство. На пример, Wang и Gao (2019) ја потенцира важноста на владината поддршка преку овие две програми како клучен фактор за зголемување на СДИ од Кина. Освен овие специфични програми, Buckley et al. (2009) ја наведуваат



политиката на либерализација од 1992, додека Alon и McIntyre (2010) и Tolentino (2010) ја наведуваат политиката на водење на каматните стапки и девизниот курс од 2004 како значајни фактори кои имаа големо влијание врз зголемувањето на СДИ од Кина.

Многу автори гледаат на „Going out“ политиката на Кина како израз на амбицијата на Кина за зголемување на нејзиното влијание во светот и стратегија која се заканува да го промени тековниот меѓународен поредок Wang и Gao (2019). Како што споменавме погоре, „Going out“ е развиена на почетокот на 21-от век од страна на тогашниот претседател Цианг Цемин и премиерот Ли Пенг. Според нив, целта на оваа стратегија е напуштање на политиката на самоодржливост од ерата на Мао Це Тунг и охрабрување на кинеските компании да ги искористат растечките трендови во трговијата преку инвестиции во глобалните пазари. Според овие автори, „Going out“ ја рефлектира амбицијата на Кина за глобално лидерство и соработка. Од аспект на домашната економија, целта на оваа политика е да осигури премин од модел на економија која обезбедува раст преку инвестиции, во модел управуван од иновации обезбедувајќи притоа легитимитет на Комунистичката партија на Кина како ефективен глобален фактор. За компаниите, „Going global“ обезбеди рамка за насочување на фирмите да наоѓаат ресурси и пазари во странство, како и извоз на бизнис практики кои функционираа во Кина (Wang et al, 2012).

Табела бр. 7.3. Разлики помеѓу Going global 1.0 и Going global 2.0

| Going Global 1.0 – до 2012 | Going Global 2.0 – по 2012 година |
|---|--|
| Обезбедува пристап до ресурси | Осигурува поврат на инвестицијата |
| Купување на целиот ланец на снабдување | Обезбедува стимул за глобалната побарувачка |
| Купување на поголем удел од сопственоста, односно аквизиции | Премин кон портфолио инвестиции |
| Барање на поддршка од локалните власти | Избегнување на поделба и фаворизирање на политичките елити во земјите на инвестирање |
| Проектирање на кинескиот модел „China 2025” | Соработка со домашните оператори и компании |

Извор: China Policy, 2017

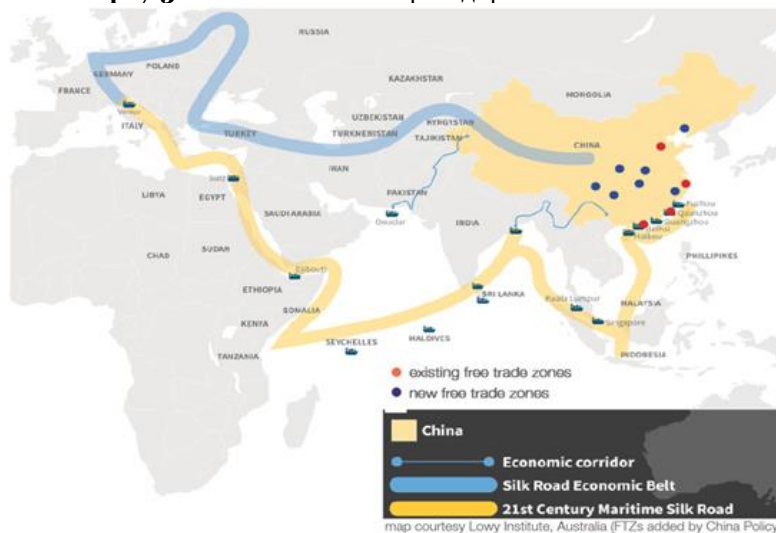
Но, некои од тие бизнис практики инволвираа висок степен на коруптивност, како и нехумано искористување на работната сила што предизвика многу невладини организации, институции и други фактори каде што инвестираа кинеските компании, да бидат остро против кинеските инвестиции, барајќи притоа од владите да применуваат разни мерки за да ги спречат истите. Така, веќе во 2012 година, „Going global“ беше ставена под знак прашање и со цел да одговори на проблемите при имплементација, владата на Кина во 2012 ја промовираше новата верзија на „Going global“, наречена „Going global 2.0“, која вклучуваше посебни елементи за спречување



на корупцијата, поттикнуваше помудри одлуки за инвестирање во странство. Табела бр. 7.3. ги прикажува основните разлики помеѓу „Going global 1.0“ и „Going global 2.0“.

Реформулирањето на „Going global“ во 2012 година ја одразува намерата на претседателот на Кина Си Џинпинг да обезбеди економско реструктурирање преку стимулирање на побарувачката кај земјите кои не се дел од ОЕЦД. Така, сите планови, индустриската политика и други развојни планови во 2012 беа променети за да се изгради нова економија базирана на технолошки развој, иновации, услуги и зголемување на потрошувачката. Генерално, „Going global“ ја става во функција целокупната политичка, финансиска и дипломатска поддршка за кинеските компании во странство преку разни видови пакети, како евтини кредитни линии, намалаување на даноците и слични други стимулативни мерки. Клучна институција за поддршка на стратегијата „Going global“ е Export Import (EXIM) банката на Кина која има 29 канцеларии во земјата и поголеми филијали во Хонгконг, Париз, во Јужна и Источна Африка, Северна и Западна Африка и во Санкт Петербург од каде директно ги поддржува кинеските компании кои инвестирале во земјите од Европа, Африка и Русија. Банката овозможува краткорочни, среднорочни и долгорочни кредити за поддршка на надворешната трговија на кинеските компании, како кредит за извоз, кредит за увоз, заеми за инвестиции во странство, преференцијални кредити за кинеските државни претпријатија кои инвестираат во странство, посебни кредити на барање на владата на Кина и слично.

Слика бр. 7.3. Патот на свилата – ревидиран



Извор: China Policy, 2017

Иницијативата „Belt and Road“ е главен геополитички дел од „Going Global 2.0.“ Оваа иницијатива на Си Џинпинг, има за цел зајакнување на инфраструктурата, трговијата, инвестициите и транспортните коридори низ Евроазија (Слика бр. 7.3.).



Оваа иницијатива се состои од т.н. „Економски појас на патот на свилата“ кој поминува низ Централна Азија и „Поморскиот пат на свилата“ кој се протега преку Индискиот Океан до Блискиот Исток. Иако на прв поглед изгледа дека оваа иницијатива е целосно за зајкнување на геополитичкото влијание на Кина во светот, сепак основата за нејзиното развивање потекнува од желбата на Си Џинпинг да постигне порамномерен развој во земјата со тоа што ќе се инвестира во транспортни коридори и други инвестициски проекти со цел да се спречат сепаратистичките визии во најсиромашните области во западна Кина, како, на пример, Тибет. Понатаму, оваа иницијатива би требало да овозможи полесен проток за ресурсите потребни за дополнителен развој на домашната индустрија, а кои доаѓаат од Африка и Блискиот Исток. Оваа иницијатива опфаќа големи инвестициски зафати во железнички пруги, патишта, брани и други слични проекти финансирани од страна на Кина, односно преку државните банки и институции или преку јавно–приватно партнерство.

Преку „Belt and Road“ иницијативата, кинеските компании станаа мнозински или малцински сопственици на неколку значајни пристаништа во светот, како, на пример, Пиреја во Грција каде во 2016 година, кинеската компанија за трговија по поморски пат (COSCO) стана сопственик на 51% од акциите во вредност од 280 милиони долари, а до 2021 треба да откупи уште 16%. Понатаму, во 2015 година, Си Џинпинг ја најави инвестицијата во вредност од 46 милијарди долари во изградба на економски коридор помеѓу Жинџианг во западна Кина и пристаништето во Гвадар во Пакистан. Од 2013 до 2016 година, согласно податоците кинеските компании имаат инвестирано преку 14 милијарди долари во различни инфраструктурни проекти во земјите кои се на ревидираниот пат на свилата на сликата 7.3. Понатаму, склучени се бројни проекти со 61 земја во вредност од вкупно 126 милијарди долари, кои треба допрва да се реализираат. Финансиската поддршка за овие проекти е главно преку Фондот на Патот на свилата основан во 2014 година и Азиската банка за инвестиции во инфраструктурата како и кинеската Експорт - Импорт банка.

Вреди да се спомене дека со намера да го диверзифицира портфолиото на девизни резерви и да овозможи повисок поврат на инвестициите на девизните резерви, во 2007 година Кина ја основа Кинеската корпорација за инвестиции (China Investment Corporation) која е всушност Државен инвестициски фонд за управување со дел од државните резерви. Овој фонд има значаен удел во поттикнувањето, односно зголемувањето на кинеските инвестиции во странство. На почетокот кога беше основан, фондот располагаше со 200 милијарди долари, додека на крајот од 2015 година, фондот управува со 810 милијарди долари или 25% од вкупните девизни резерви за 2015 година.



Имено, овој фонд инвестира во различни компании во светот од кои позначајни се купување акции на The Blackstone Group, која е една од најголемите приватни инвестициски фондови во САД, како и целосна аквизиција на Logisor од The Blackstone Group, кој е еден од најголемите инвестициски фондови во Европа, инвестиција во една од најголемите инвестициски банки во САД Morgan&Stanley, купување на 45% од сопственоста врз еден од облакодерите во Рокфелер центарот во Њујорк каде се сместени некои од наголемите медиумски куќи во САД, како Fox и News Corporation, Wall street journal, New York Post, DowJones & Company и други, преземање на повеќе профитабилни компании во Русија и Сингапур и слично.

7.4. Предизвици за креаторите на политиките за зголемување на извозот на капитал во вид на странски директни инвестиции

Пред да ги претставиме предизвиците на креаторите на политиките за зголемување на СДИ од Кина, се чини дека треба да ги споменеме и предизвиците за креаторите на економската политика севкупно. Имено, погоре елабориравме дека анализирано според БДП по глава на жител, кинеската економија достигна приближно исто ниво на раст како во денес најразвиените земји (САД, Јапонија) во годините по Втората светска војна. Некои автори (Wang et al. 2012) сметаат дека ова е позитивна споредба и дека со стапка на раст од 6-9% годишно, кинеското економско чудо би можело да трае најмалку уште дваесет до триесет години. Но, наспроти овој оптимистички став, многу автори (на пример, Salidjanova, 2011) сметаат дека растот и развојот на Кина би можел забави од многу фактори, на пример: САД или другите развиени економии од ЕУ може да ги ограничат инвестициите на кинеските компании, трговската војна помеѓу САД и Кина може да се продлабочи што негативно ќе влијае на извозот, цената на енергенсите може да се искачи толку високо што ќе го задуши економскиот раст, влошувањето на животната средина, каде Пекинг е имено еден од најзагадените градови во светот, може да влијае значително на продуктивноста на населението и слично. Меѓутоа, иако сите овие предизвици се важни, се смета дека најважен предизвик е намалувањето на предноста на Кина во поглед на ниските трошоци на работна сила што досега влијаеше Кина низ изминатите триесетина години да стане „фабриката на светот“ со вкупен светски извоз од над 13%. Економиите како Виетнам, Филипини и Индонезија се многу поевтини за инвестирање во таа смисла и би можеле да ја претекнат Кина од аспект на економскиот раст. Понатаму, значителен предизвик е во неовластеното копирање на интелектуалната сопственост, што може да доведе до значително намалување на трансферот на технологија во Кина, но и на ограничување на инвестициите на кинеските компании во високотехнолошките



развиени компании во развиените земји во светот. Следствено, се смета дека со цел одржување на брзиот раст во иднина, кинеската економија мора да помине низ структурна трансформација каде приоритет ќе бидат иновациите, истражувањето и развојот. Во таа смисла, веќе беа направени инвестиции во суперкомјутери, зелени технологии и слично, но најголеми инвестиции треба да се направат во високото образование, имајќи предвид дека дури и најдобрите универзитети во Кина не се ни приближно блиску до водечките универзитети во развиените економии познати по развојот на различни иновативни решенија. Наедно, натамошната трансформација на кинеската економија бара иноватори и претприемачи да ја водат економијата напред, преку нови идеи, решенија и производи, а тоа бара соодветна политичка и финансиска поддршка од страна на државата.

Се чини дека горенаведените предизвици значително ќе влијаат и на одржливоста во поглед на зголемувањето на инвестициите на кинеските компании во странство. Меѓутоа, кинеските компании се соочуваат и со други сериозни предизвици, односно ризици, како политичките ризици, природни, економски и пазарни ризици. Политичките и безбедносните ризици се особено изразени бидејќи „Belt and Road Initiative“ поминува низ голем број земји кои се сметаат за земји со висок степен на корупција, тероризам, политичка нестабилност и голем број конфликти. Ова значи дека кинеските власти се исправени пред предизвикот да преговараат со повеќе чинители во општествата каде инвестираат со цел да ги пресретнат овие ризици. На пример, пакистанската влада одреди 100 илјади војници и полицајци кои имаат задача да ги чуваат кинеските инвестиции во пристаништето во Гвадар. Кина инвестирала преку 3 милијарди долари во најголемиот рудник за производство на бакар Мес Ајнак кој се наоѓа југоисточно од Кабул во Авганистан, но Мес Ајнак е познат и како најголемо археолошко наоѓалиште во Авганистан каде има артефакти од бронзеното доба кои се од исклучителна историска вредност. Затоа, американските војници под команда на НАТО ја чуваат оваа област од напади од Талибанците. Исто така, некои од земјите се сензитивни кон кинеските инвестиции сметајќи дека истите може да ја загрозат националната безбедност. Таков е примерот со инвестицијата од страна на кинеската Fujian Grand Chip Investment Corp во германската компанија за висока технологија за воени цели која е со американски капитал Aixtron, а која инвестиција беше блокирана од страна на администрацијата на претседателот Барак Обама со објаснување дека истата може да има негативно влијание врз националната безбедност на САД. Во 2018, претседателот Доналд Трамп донесе посебен декрет со кој се забранува купувањето и користењето на телефоните и мобилната опрема на Huawei од страна на вработените во сите федерални агенции, како и на нивните подизведувачи, наведувајќи дека опремата



на Huawei овозможува шпионажа, тероризам и владина субверзија со што се нарушува националната безбедност на САД. Сомнеж околу опремата и инвестициите на Huawei во телекомуникацискиот сектор имаат изразено англиската, чешката, канадската, француската и владата на Нов Зеланд. Основачот на Huawei Рен Женгфеи е поранешен инженер во армијата на Кина, па се смета дека користењето на опремата на Huawei во владините институции овозможува неовластен пристап на кинеската армија во безбедносните системи за телекомуникација на земјите во светот. Американската влада оди уште подалеку со тоа што ја анализира можноста да ги блокира сите кинески инвестиции во технолошкиот сектор во земјата.

Кина веќе има изградено имиџ на лидер кај земјите во развој и има дадено заеми на многу земји на кои институциите како Светска банка и ММФ одбиваат да им дадат заеми. Таков е случајот со Венецуела која има добиено преку 60 милијарди долари во кредити и помош од страна на Кина, како и земји во Африка, на пример, Џибути каде кинеските компании инвестираат огромни средства во изградба на пристаниште во градот Ангар. Џибути исто така служи како хаб за кинеската армија која го зголемува своето учество во Африка со цел да осигури безбедност на кинеските инвестиции, за што Кина плаќа 20 милиони долари годишно како надомест. Меѓутоа, фактот дека Кина дава поволни заеми на земји кои се сметаат за конфликтни носи висок ризик за отплата на заемите и затоа при преговорите Кина бара да се направи клаузула каде во случај на неотплаќање на заемот, земјата која го земала заемот ќе ја пренесе сопственоста на клучни стратешки точки на Кина или ќе ѝ даде право на користење за повеќе од 20 години. Таков е случајот со Етиопија, каде во главниот град Адис Абеба се изградени цели населби, метроа, железнички станици, облакодери, институции со кинески средства. Првото метро во Африка е изградено токму во Адис Абеба од страна на China Railway Group Limited, а со истото оперира Shenzhen Metro Group преку јавно приватно партнерство.

Од аспект на имплементацијата на проектите, се смета дека кинеските институции немаат развиено добра координација со цел навремена имплементација на проектите кои се финансираат во рамки на „Going global“ и „Belt and Road initiative“. Исто така, се смета дека немаат доволно искуство за спроведување големи и комплексни проекти. Clover and Hornby (2015) сметаат дека голем ризик за кинеските инвестиции во странство е и избрзувањето на менаџерските одлуки, што резултира да се инвестираат големи средства во одредена инвестиција, но истата подоцна да не донесе поврат на капиталот. Затоа, во 2016 година кинеската влада ги измени правилата и воведо постриктна супервизија врз одлуките на кинеските компании да инвестираат во



странство, притоа охрабрувајќи ги одлуките за инвестирање да бидат кон таргетирани, стратешки инвестиции со повисока стапка на поврат на капиталот.

Слабостите на кинеските компании се поврзани и со немањето доволно образовани кадри со менаџерски способности, со сопственичката структура кај голем дел од компаниите која е сè уште во рацете на државата, што влијае на создавање нееднаквост, конфликт на интереси и непотизам, што се одразува на способноста на кинеските компании да излезат во пресрет на сложената глобална реалност. Според China Policy (2017) постои огромна празнина помеѓу амбицијата и капацитетите и способноста на менаџерскиот тим на кинеските компании.

Имајќи го предвид преплетувањето на сите овие предизвици споменати погоре, се чини дека главен предизвик за кинеските инвестиции на долг рок е нивната одржливост. Економската клима во светот по светската економска криза од 2008, должничката криза од 2012 во ЕУ, мигрантската криза од 2015, конфликтите во Украина и Сирија, Брегзит од 2016 и доаѓањето на Доналд Трамп за претседател на САД, влијаат на значително намалување на довербата во меѓународните институции кои го уредуваат глобалниот економски поредок, што пак креира турбулентно и непредвидливо окружување за инвестициите, не само од Кина туку и воопшто. Сепак, се чини дека е оправдано да се каже дека кинеските инвестиции во странство ќе продолжат да бележат раст и дека основни двигатели на инвестициите ќе бидат недостигот на енергија и суровини за понатамошна поддршка на економскиот раст на земјата. Други мотиви, како што веќе споменавме погоре во дисертацијата, ќе бидат пристап до природните ресурси и технологијата, стекнување со меѓународно признати трговски марки, како и избегнување на трговските бариери.

7.5. Заклучоци

Во овој дел направивме осврт врз макроекономските перформанси на Кина, вклучувајќи и детална анализа на извозот на СДИ од Кина. Кина е прва најголема економија во светот според вредноста на БДП по паритет на куповната моќ и втора најголема економија во светот според номиналната вредност на БДП. Во рамки на БРИК, Кина ја зазема првата позиција во 2015 година според учеството на извозот на СДИ во вкупниот износ на извоз на СДИ во светот. Анализата ни покажа дека Кина се наоѓа на крајниот стадиум од третата фаза, односно ран почеток на четвртата фаза на развојниот инвестициски пат на Dunning, при што најпрво се забележува раст на нето инвестициската позиција и дека кинеските компании сè повеќе инвестираат во странство заради освојување на пазарите, стекнување на конкурентска предност или



препознатливост на трговските марки. Извозот на СДИ од Кина забележува многу побрз раст од увозот на СДИ во Кина, при што во 2015 година извозот за прв пат беше поголем од увозот на СДИ во Кина. Од БРИК се смета дека Кина има развиено најекстензивна политика и мерки за поттикнување на интернационализацијата на кинеските компании. Програмите „Going Global“ и „Belt and Road Initiative“, според многу автори, како, на пример, Wang и Gao (2019), ја рефлектираат амбицијата на Кина за глобално лидерство и соработка. Предводници на СДИ од Кина се компаниите во државна сопственост при што државата има значително влијание врз одлуките за инвестирање во странство. Кина се јавува како значаен инвеститор во земјите кои се во пониска фаза од развојниот пат на инвестициите на Dunning каде претежно инвестициите се во примарниот сектор, но и во развиените економии каде инвестициите најчесто се во форма на преземања и спојувања, а со цел стекнување технологија и know-how. Постојат бројни предизвици за кинеските власти со цел зголемување на извозот на СДИ од земјата, како од внатрешен така и од надворешен карактер. Од аспект на домашната политика, немањето соодветна регулатива и спроведување на законите во поглед на заштитата на интелектуалната сопственост може значително да влијае врз извозот на СДИ од Кина бидејќи некои земји може од оваа причина да го ограничат пристапот на кинеските инвестиции до компании кои имаат напредни технологии. Високиот степен на бирократизација но и корупција исто така може да влијае врз забавувањето на растот на СДИ од Кина. Од аспект на надворешната политика, заострувањето на трговската војна помеѓу Кина и САД може да влијае врз намалување на извозот на СДИ, како и други политички, економски и пазарни ризици, имајќи предвид дека голем дел од извозот на СДИ на Кина е во конфликтни земји.



8. Политекономски аспекти на странските директни инвестиции од растечките економии и импликациите врз глобалниот економски поредок

Единаесет години по светската економска криза од 2008 година, се чини дека глобалната економија сè уште стагнира. Имено, ако просечната стапка на раст на светскиот БДП во периодот 2000-2007 изнесуваше 3,5%, во периодот 2008-2015 истиот изнесува 2,2% со мали изгледи за засилување на растот. Како резултат на тоа, во годините по светската економска криза од 2008 година беше забележано продлабочување на социјалната криза во земјите во светот, која се одразува преку зголемување на невработеноста и нееднаквоста, како и зголемување на степенот на криминал и насилство. Некои автори, како, на пример, Brown (2018), сметаат дека економската криза од 2008 година се претвори во мултидимензионална светска криза каде се преклопуваат и преплетуваат суштински проблеми врзани со опстанокот на светот како загадената животна средина, глобалното затоплување, користењето на чиста енергија, храна од органско потекло и слично.

Сè до кризата од 2008 година, доминантната хегемонија на САД беше неприкосновена во многу сфери, а нејзиното влијание беше имплементирано во земјите во светот директно преку различни иницијативи или преку концептот „Водство во позадина“, односно индиректно преку нејзините блиски партнери или регионални блокови, како, на пример, преку Европската Унија (Кочубко, 2017). Меѓутоа, кризата од 2008 година, односно преголемата акумулација на капитал и разни производи, а премалку потрошувачи кои се способни да ги купат, ја стави на сериозен тест неолибералната економија која беше синоним за американскиот сон по Втората светска војна. Нејзините постулати често беа користени од американската администрација како политики кои треба да се применуваат насекаде во земјите во светот со цел зголемување на економскиот развој и благосостојба. Следствено, кризата од 2008 година ја доведе во прашање кредибилноста на неолобералните политики и неолибералниот капитализам се соочи со сериозна криза. По кризата, која еруптираше во САД со пропаѓањето на една од најголемите банки *Leman Brothers*, меѓународната економска доминација на САД во целиот свет беше сериозно ослабена и длабоко погодена од самата криза. Кризата се прелеа насекаде во светот, меѓународните пазари забележаа пад поголем и од времето на Големата депресија, невработеноста беше зголемена, јавниот долг беше дуплиран како резултат на интервенционизмот во економијата и спасување на финансиски институции и големи компании кои беа и сè уште се синоним за американската економска хегемонија во светот, како *Ford*, *General Motors* и други. Политиките што се преземаа во време на администрацијата на претседателот Барак Обама и кои



подразбираа силен државен интервенционизам, финансиски пакет за спас на финансискиот сектор, ниските каматни стапки од страна на Федералните резерви, сведочат за силната определба на САД за запирање на трендот на опаѓањето на нивната економска доминација и меѓународна хегемонија. Сепак, крајниот исход од овие политики е далеку од очигледен имајќи предвид дека ефектите од кризата од 2008 година доведоа до големи геополитички и економски промени во светот кои и денес сè уште се актуелни. Имено, Европската Унија се соочи со сериозна должничка криза која се закануваше дека ќе доведе до распад на Евроната, додека позитивниот исход од референдумот кој беше спроведен во Велика Британија за нејзин излез од ЕУ им зададе силен удар на неолибералните политики (имајќи предвид дека повеќето Британци сметаа дека со излезот од ЕУ ќе се намали миграцијата) на стариот континент. Западниот свет ѝ наметна санкции на Русија за нејзината улога во кризата во Украина, кои прераснаа во отворен конфликт и ситуација налик на студената војна од минатиот век.

Во емот на сите овие геополитички поместувања, во јуни 2009 година се одржа првиот формален самит на земјите од групата БРИК во Екатеринбург каде беа договорени бројни иницијативи, меѓу кои и формирањето на Новата банка за развој со седиште во Шангај, која ќе функционира врз база на истите принципи како Светската банка основана веднаш по завршувањето на Втората светска војна, и ќе биде нејзин директен конкурент. Според коминикето од Самитот, основната цел на овој прв самит и формирањето на БРИК е воспоставување поеднаков и поправичен мултиполарен светски поредок. Наедно, фокусот на Самитот беше насочен кон подобрување на глобалната економска ситуација и реформирање на меѓународните финансиски институции и начини како би можеле БРИК подобро да соработуваат во иднина. Четирите земји истакнаа дека постои голема потреба од нова глобална резервна валута на самитот. Иако во коминикето нема директна критика за доминацијата на американскиот долар, истиот забележа пад на светските берзи во деновите по објавување на заклучоците од Самитот.

Се чини, вреди да се спомене дека првите зачетоци за БРИК се смета дека се воспоставени многу порано, поточно со потпишувањето на Заедничката декларација помеѓу Кина и Русија во април 1997 година за мултиполарен свет и воспоставување нов меѓународен поредок каде хегемонијата на САД ќе се замени со меѓународна соработка, почит кон различните цивилизации, култури и региони врз база на еднаквост и меѓусебна почит, во насока на похармоничен развој на нациите. Притоа, кованицата „БРИК“ датира од 2001 година, од страна на Џим О’Нил кој бил на функција главен



економист во Goldman Sachs каде во еден свој говор наведува дека потенцијалот на Бразил, Русија, Индија и Кина, односно БРИК, е таков што тие би можеле да станат доминантни економии во светот до 2050 година. Овие земји се сметаат за најбрзорастечки земји во светот со вкупен БДП според паритет на куповна моќ од над 34 трилиони долари во 2015 година. Според Shapiro (2018), од одржувањето на првиот самит во 2009 година, БРИК преземаат различни иницијативи и чекори со цел зголемување на нивното геополитичко влијание како би влијаеле врз позицијата на САД и останатите земји од Г7 во поглед на склучувањето на трговските договори.

Современата глобална политика е обележана со борбата на мултиполарните сили, каде предводници се брзорастечките економии, за воспоставување нова рамнотежа во меѓународните односи, додека постојните униполарни сили (пред сè САД, сè до изборот на Доналд Трамп за претседател) жестоко се бореа да ја задржат својата хегемонија (Korybko, 2018). Како последица на овој дуел се случува агресивна мултиспектрална конкуренција и глобална нестабилност која ја карактеризира денешницава. Оваа глобална нестабилност и дуел помеѓу мултиполарните и униполарните сили се евидентни во војната во Сирија и Украина, во трговската и валутна војна помеѓу САД и Кина, во трговската војна помеѓу САД и ЕУ, но и во несогласувањето помеѓу САД и БРИК околу зголемувањето на улогата на БРИК во менаџирањето со меѓународните институции, како ММФ и Светска банка, но и на ОН каде Бразил и Индија не се постојани членки на Советот на безбедност. Кorybko (2018) нагласува дека администрациите на претседателот Џорџ Буш, но и подоцна на претседателот Барак Обама, правеа потези за неутрализирање на порастот на мултиполарноста и зачувување на униполарниот светски поредок изграден уште од крајот на Студената војна од минатиот век. Се смета дека формалното основање на групата Г20 во 2008 каде членуваат лидерите на земјите од Г7, ЕУ, но и од растечките економии, вклучувајќи ги и БРИК, ја отсликува желбата да се креира форум каде ќе се дискутира за најгорливите глобални прашања по светската финансиска криза од 2008, но наедно основањето на Г20 се должи и на препознавањето дека клучните растечки економии не се адекватно застапени во јадрото на дискусиите за глобалните економски политики. Очекувањата на американската администрација беа дека Г20 ќе го задуши влијанието на формализирањето на БРИК врз светските економски текови.

Според Shapiro (2018), со цел да ги разбереме тековните геополитички и економски промени во поглед на основањето на БРИК, треба истите да ги ставиме во контекст на тековната криза на неолибералниот капитализам чиј предводник е САД. Имено, како што споменавме погоре, неолибералната економска теорија го формираше



нашиот светски поредок од крајот на Втората светска војна. Неолибералниот капитализам беше срцето на процесот на глобализација во светот и на Конзенсусот од Вашингтон од 1989 година, а наедно неолибералната економска теорија, односно нејзините постулати се вградени во економските критериуми за зачленување на нови земји во Европската Унија. Неолибералната економија се соочуваше со економски кризи во САД и Британија кон крајот на 1970-те, Јапонија во 1990, Мексико во 1994, Источноазиската криза во 1997, Русија во 1998 и кризата во Аргентина во 2001 година. Но изразот „криза на неолиберализмот“ во економската теорија денес се поистоветува со големата финансиска криза од 2008 година која ги погоди првенствено САД, Европа и индиректно многу други земји во светот. Благодарение на драматичните политики кои беа спроведени од страна на владите за поддршка на финансиските институции и овозможување голем фискален стимул на економиите, повторувањето на сценарио слично на Големата депресија од 1930-те беше избегнато. Меѓутоа, големите фискални пакети за поддршка на економиите креираа огромни долгови за државите, што предизвика должничка криза која беше еминентна кај земјите од југот на Европа, т.н. PIGS (Португалија, Италија, Грција и Шпанија) чие продлабочување и ултимативно распаѓање на Еврозоната беше избегнато со огромни пакети на финансиска помош од ММФ, Светската банка и ЕУ. Од овие случувања во развиените земји на површина излегоа структурните проблеми врзани пред сè со намалувањето на конкурентноста, но и на процесот на глобализацијата така како што беше воспоставен со Вашингтонскиот консензус во 1989 година. Од 2012та година, ЕУ и светот веќе не се во економска криза, но САД и, уште повеќе, ЕУ бележат ниски стапки на раст - односно „стагнација“ и високи државни долгови. Во услови на стагнантна глобална економија, соочувањето со фактот дека неолибералната економска политика, чиј предводник беа САД, не може да се смета како унифициран лек за економски раст и развој на земјите во светот, го доведува во прашање опстанокот на воспоставениот економски поредок по Втората светска војна. Во ситуација кога економиите стагнираат, тоа значи дека има многу мал поттик за инвестиции во продуктивни сектори на економијата, а неолибералниот капитализам ги искористи сите инструменти за стимулирање на агрегатната побарувачка (Brown, 2018).

Токму оваа стагнација придонесе за глобални поместувања на политички терен од свртувањето на САД од интернационалистичка кон националистичка политика отсликана во Програмата „Make America Great Again“, формално формирање на БРИК, неефикасност на меѓународните институции ММФ, Светска банка, а особено на СТО да одговорат на тековните економски проблеми, на зголемувањето на протекционизмот во светската трговија, на непочитување на нормите на меѓународното право во многу



случаи и слично (Bond, 2017). Сето ова придонесе за зголемување на мултиполаритетот и ривалство помеѓу големите сили.

Споменавме погоре дека администрацијата на претседателот Обама во периодот 2009-2016 жестоко се спротивставуваше на мултиполарните сили сакајќи да се зачува униполаритетот на САД и доминацијата на доларот како резервна валута, но од денешена перспектива многу автори и реномирани списанија, како, на пример, Foreign Policy во својата ретроспектива за надворешната политика на Барак Обама во 2016 година ја карактеризираат истата како неуспешна, пропуштајќи да го согледа новото глобално окружување во меѓународните односи. Можеме да кажеме дека по 2008 година се наоѓаме во една *interregnum* фаза каде тековниот економски поредок, односно поредокот на капиталот поминува низ сериозна трансформација која се манифестира преку исклучително ривалство помеѓу големите сили за сметка на соработка. Кулуминацијата на овој процес се случи во 2016 година со изборот на Доналд Трамп за претседател на САД со неговата националистичка програма „Make America Great Again“, но и со референдумот за излегување на Велика Британија од ЕУ каде мнозинството граѓани гласаа за излез од ЕУ. Претседателот Доналд Трамп води националистичка надворешна политика каде во неговиот мандат ја повлече САД од клучни меѓународни договори, како Договорот за климатски промени од Париз, од Советот за човекови права при ОН, од Рамковниот договор со Иран за нуклеарна енергија, од Транспацифистичкиот трговски договор, направи редефинирање на НАФТА во нов договор наречен УСМЦА (United States–Mexico–Canada Agreement), воведо царини за алуминиум и челик од ЕУ, но и се закани со дополнително воведување царини во вредност од 11 милијарди долари доколку ЕУ не ги укине субвенциите за европскиот производител на авиони Airbus. Трамп најави повлекување од Светската трговска организација и најавува повлекување на САД и од НАТО доколку другите земји-членки на НАТО не ја зголемат значително финансиската поддршка за операциите на НАТО. Ваквата надворешна политика на Трамп, внатрешните проблеми на ЕУ, растечката економска моќ на Кина (но и на БРИК во целина), водат кон креирање на еден сосема нов светски поредок различен од сегашниот, каде суштински дел од империјализмот не претставува меѓузависноста и заемната соработка, туку ривалството помеѓу неколку големи сили во нивниот стремеж за хегемонија во светот. Иако САД беше креатор на светскиот економски и политички поредок од Втората светска војна, токму САД сега во време на претседателствувањето на Доналд Трамп е предводник на една нова стратегија на меѓународните односи, односно САД преминуваат од обезбедување на глобалната безбедност, лидери на отворените пазари, соработка со другите земји, почит на меѓународните институции, пред сè ОН, и глобален старател, во еднострана контрола



во натпреварот и екстремно ривалство со другите големи глобални играчи. Внатрешните проблеми, Брегзит и немањето политичко единство околу клучните реформи кои треба да се спроведат во ЕУ за постигнување на што поголема интеграција помеѓу земјите-членки, не ѝ дозволуваат на ЕУ да го пополни местото на глобален гарант и старател на местото од САД. БРИК се во подем, но нивните политекономски системи се сè уште слаби, како што ќе видиме подоле во дисертацијата, за да обезбедат степен на рамнотежа во поглед на меѓузависноста.

Следствено, светскиот политекономски поредок поминува низ процес на трансформација каде фундаменталните прашања, кои допрва ќе треба да се одговорат, се поврзани со функционирањето и финансирањето на меѓународните институции, дали доларот ќе остане светска резервна валута, дали треба да се рedefинираат глобалните политики како Повелбата на ОН, но и како да се воспостави баланс на моќ во меѓународниот поредок. Наедно, клучно прашање на кое нема одговор во моментот е дали сите овие промени, односно трансформацијата низ којашто поминува нашиот поредок, поредокот базиран врз моќта на капиталот, ќе придонесе кон создавање на еден нов, поправеден глобален економски поредок каде ќе се почитуваат интересите и потребите на сите нации во светот или ќе се задржи status quo ситуацијата каде развиените земји, преку постоечките механизми и инструменти на светскиот поредок, сè поголемата меѓузависност која ја овозможи процесот на глобализација ќе ја претворат во сè поголема зависност на неразвиените земји.

8.1. Местото на Бразил, Русија, Индија и Кина во светската економија

8.1.1. Учеството во бруто домашниот производ на Бразил, Русија, Индија и Кина во светскиот бруто домашен производ

Четириите земји од БРИК се разликуваат од другите растечки економии (Турција, Аргентина, Чиле, Мексико, Индонезија и други) пред сè во нивниот демографски и економски потенцијал според кој тие се меѓу најголемите и највлијателни економии во 21-от век. Според повеќето економски индикатори (БДП, работна сила, извоз, увоз, и сл.) БРИК се помеѓу првите десет земји во светот. Заедно, БРИК покриваат една четвртина од вкупната површина на Земјината топка, во БРИК живеат скоро 3 милијарди луѓе или околу 40% од вкупното население во светот, учествуваат со повеќе од 20% во вкупниот светски БДП, држат над 4 трилиони долари девизни резерви, придонесуваат со повеќе од 50 проценти во растот на светската економија во



изминатите десет години и придонесуваат со повеќе од 18% во светскиот извоз на стоки во 2015 година (наспроти околу 4% во 1992 година). Наедно, пазарната капитализација на Бразил се зголеми од 4% од БДП на 74%, Индија од 12% на 93%, Русија и Кина од речиси нула до 70 и 81%, соодветно. Според светските рангирања на S&P Global Market Intelligence²⁴, банките од овие пет земји се меѓу првите 100 банки во светот, каде топ 4-те банки се со седиште во Кина.

Економскиот потенцијал на БРИК е таков што истите би можеле да станат најголеми економии до 2050 (Goldman Sachs, 2006). Покрај останатите аспекти споменати погоре во дисертацијата, економскиот потенцијал на овие земји произлегува и од фактот дека сите земји од групата БРИК се богати со природни ресурси. Така, на пример, ресурсите на Бразил се состојат од огромни резерви на нафта, но и огромно производство на земјоделски производи каде Бразил е најголем производител на повеќе видови земјоделски производи. Русија исто така располага со огромни резерви на нафта, природен гас и јаглен, додека Индија е најголем производител на железна руда во светот и има огромни резерви на железо, боксит и бакарна руда. Од природни ресурси, Кина располага со јаглен, железна руда, нафта, природен гас, ретки елементи како ураниум, и Кина има најголем потенцијал во светот за производство на електрична енергија од водни ресурси. Кина во моментот е земја со најголемо учество во светскиот извоз, додека Индија е најбрзорастечка економија со најбрзорастечки урбани делови, што значи зголемување на населението во урбаните средини што ќе придонесе кон поголема побарувачка на добра и услуги и следствено уште повисок економски раст.

За време на одржувањето на вториот самит на БРИК во Бразилија во 2010 година, БРИК стана и формално група на земји кои делат исти карактеристики на економски развој, за што беа известени и Обединетите нации. Во коминикето од вториот самит се наведува дека со формализирањето ќе се зголеми политичката соработка помеѓу земјите за различни прашања од глобален интерес, но пред сè ќе се зголеми трговијата помеѓу БРИК. Бројни аналитичари како на пример Varadarajan (2010) го окарактеризираа овој самит, односно формализирањето на БРИК, како контратежа на групата Г7, односно седумте најразвиени земји во светот (САД, Јапонија, Германија, Канада, Италија, Франција и Велика Британија) каде ќе се разговараат различни прашања од глобален интерес.

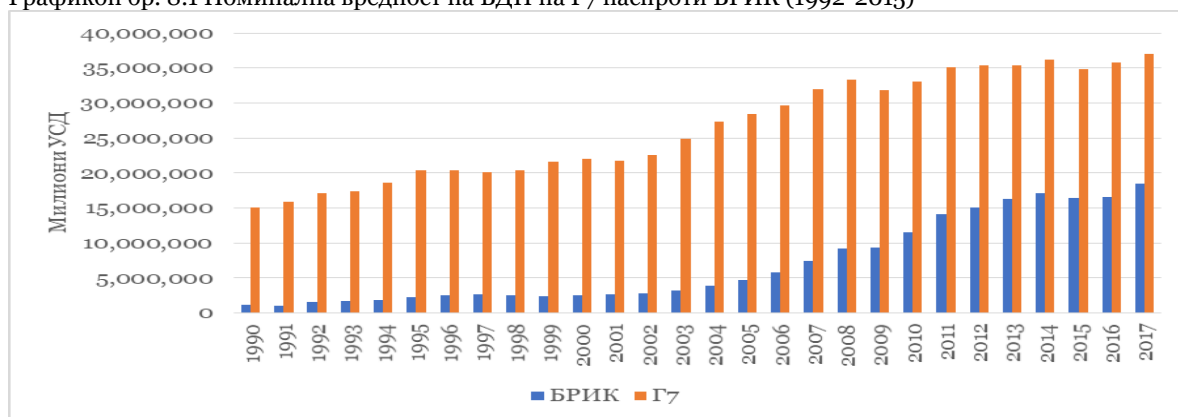
²⁴ Податоците се од: <https://www.spglobal.com/marketintelligence/en/news-insights/latest-news-headlines/50964984> (последен пат пристапено на 18.11.2019)



Според достапните податоци од базата на податоци на УНКТАД, во годината од првиот самит на БРИК, односно во 2009 година, учеството на БДП на групата БРИК во светскиот БДП изнесувало 17,4%, додека веќе во 2015 година истото е зголемено и изнесува 21%. Во рамки на вкупниот БДП на БРИК за 2015 година, Кина има далеку поголемо учество од останатите земји и зазема 67%, следено од Индија со 13,1%, Бразил со 11% и Русија со 8,4%.

Ако во 1992 година, БРИК опфаќаа само 9,5% од вкупниот БДП на Г7 (1,6 трилиони долари наспроти 17,1 трилиони долари), во 2015 БРИК опфаќа приближно половина од вкупниот БДП на Г7 (16,3 трилиони, наспроти 34,8 трилиони долари) што е видливо и од Графикон бр. 8.1.. Според Извештајот на PwC (2017) за светот во 2050 година, се очекува БРИК и натаму да бидат движечка сила на светската економија помеѓу 2014-2050 година. Истражувањето на PwC од 2015 година покажува дека БРИК може да расте годишно со просечна стапка од над 4%, додека Г7 може да расте со просечна стапка околу 2% за истиот временски период.

Графикон бр. 8.1 Номинална вредност на БДП на Г7 наспроти БРИК (1992-2015)



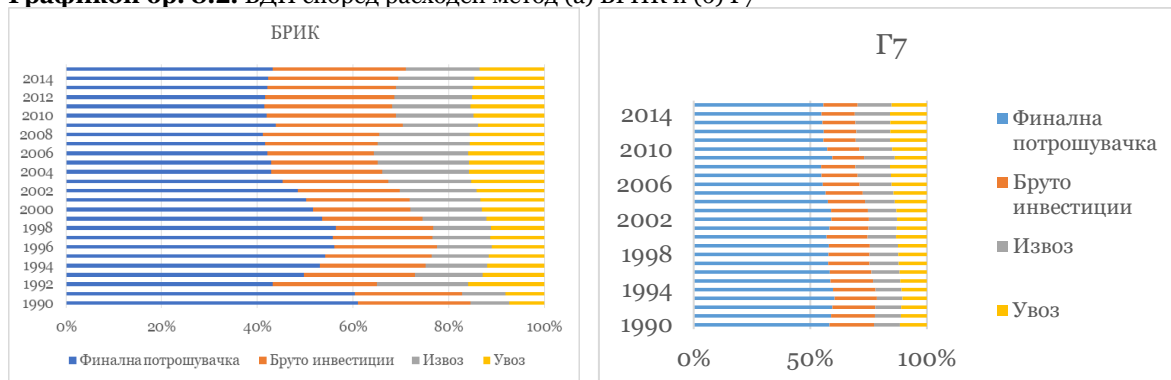
Извор: GlobalSphera.org/BRIC (пристапено на 31.10.2019)

Дека постои голем потенцијал за понатамошен силен раст кај БРИК може да се извлече и од споредбата помеѓу структурата на БДП според расходи и произведен метод помеѓу БРИК и Г7. Од Графикон бр. 8.2. може да се забележи дека значителен удел во растот и развојот на БРИК има зголемувањето на бруто-инвестициите и трговската размена, додека финалната, но пред сè приватната потрошувачка е клучниот фактор за раст на земјите од Г7. Забележливо е исто така дека структурата на БДП кај БРИК флукутира и финалната потрошувачка се намалува за сметка на инвестициите и трговската размена, додека кај Г7, структурата е претежно стабилна каде финалната потрошувачка учествува со околу 60% во целиот анализиран период. И според оваа компаративна анализа може да се утврди дека растот на средната класа во БРИК ќе



обезбеди дополнителен стимул за раст на БДП каде се очекува приватната потрошувачка да расте на сметка на другите компоненти.

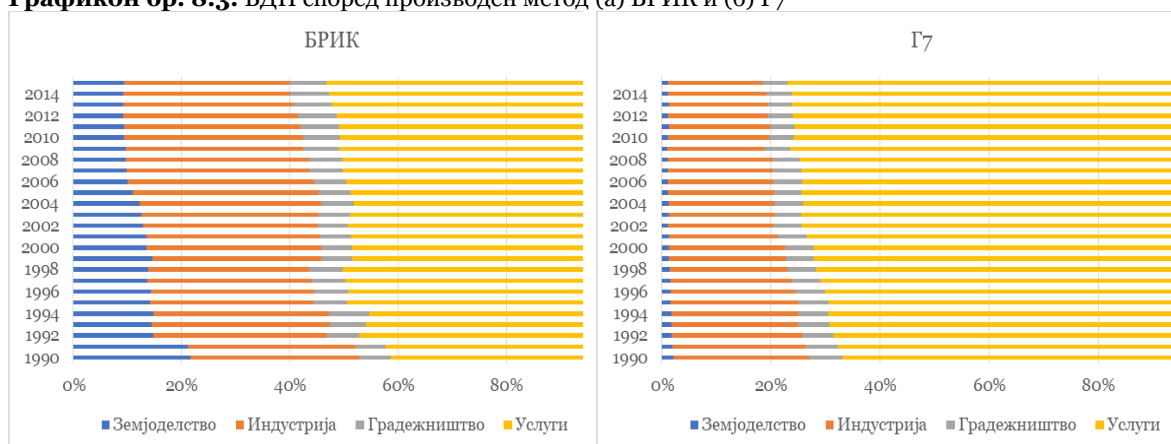
Графикон бр. 8.2. БДП според расходен метод (а) БРИК и (б) Г7



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено:31.10.2019)

Слично како кај БДП според расходниот метод, потенцијалот за понатамошен раст на БДП е видлив и преку споредбата на БДП за БРИК и Г7 според производниот метод (Графикон бр. 8.3). Имено, во текот на целиот анализиран период, најголемо учество од преку 60% имаат услугите, учеството на земјоделството е минимално, додека индустријата се намалува за сметка на растот на услугите. Од друга страна, кај БРИК, иако учеството на земјоделството низ годините се намалува, неговото учество во БДП е сè уште значајно, индустријата претставува значителен дел од структурата додека услугите растат иако не се голем интензитет.

Графикон бр. 8.3. БДП според произведен метод (а) БРИК и (б) Г7



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено:31.10.2019)

За ТНК значително влијае огромниот потенцијал на БРИК и истите ќе продолжат значително да инвестираат во овие земји, правејќи притоа многу поевтини производи кои ќе бидат достапни за потрошувачите во Г7 и во останатите земји во светот. Меѓутоа, ТНК ќе треба да го земат предвид и растот на средната класа во БРИК



при развојот на своите стратегии за инвестирање во овие земји. Тоа значи дека структурата на БДП кај БРИК ќе продолжи да се менува и според производниот, а и според расходниот метод. Со оглед на последните чекори кои ги презема БРИК, а особено Кина во поглед на менување на моделот на економски раст од раст базиран на инвестиции кон раст базиран на потрошувачка, се очекува дека од аспект на расходниот метод, приватната потрошувачка ќе расте на сметка на бруто-инвестициите, додека според производниот метод, се очекува понатамошно намалување на земјоделството и индустријата на сметка на услугите.

Една друга димензија за растот на економиите на БРИК споредено со Г7 дава и БДП според паритет на куповната моќ. Ако во 1992 година, вкупниот износ на БДП по паритет на куповна моќ кај БРИК изнесуваше околу 5 трилиони долари, што претставуваше 36% од вкупниот БДП според паритет на куповна моќ на земјите од Г7 (15 трилиони долари), БДП по паритет на куповната моќ помеѓу БРИК и Г7 се изедначи во 2016 година, а веќе во 2018, БДП според паритет на куповната моќ е поголем за БРИК (43,3 милијарди долари) наспроти Г7 (40,6 милијарди долари). Во рамките на БРИК, Кина учествува со најголем удел во структурата (58,2% од вкупниот БДП на БРИК по паритет на куповна моќ), додека во рамки на Г7 најголем удел има САД со 50,7%. Според овој индикатор, Кина е најголема земја во светот со БДП според паритет на куповна моќ од 27,3 милијарди долари, додека втора е САД со 21,3 милијарди долари. Ова укажува дека БРИК не можат веќе да се сметаат за земји во развој.

8.1.2. Учеството на Бразил, Русија, Кина и Кина во светскиот увоз и извоз

Надворешната трговија е клучен фактор и двигател на економскиот раст и развој на БРИК во изминатите, безмалку, триесет години. Според Извештајот на Goldman Sachs од 2006 година, растот на учеството на надворешната трговија на овие земји во светската трговија се смета за клучен параметар кој ја отсликува важноста на овие земји врз светската економија. Вкупната надворешнотрговска размена на овие земји изнесува околу 6 трилиони долари во 2015 година, што претставува неколкукратно зголемување во однос на 1994 кога истата изнесува околу 500 милијарди долари. Лидер на овој тренд е Кина. Од само 2% удел во вкупниот светски извоз во 1991 година, уделот на Кина е значително зголемен, односно двојно се зголемува на секои десет години од анализираниот период и изнесува 13,7% на крајот од 2015 година. Тековното учество на Кина во вкупниот светски извоз претставува околу 70% од комбинираното учество на БРИК (над 18%) во глобалната трговија. Од друга страна, учеството на Г7 во вкупниот



светски извоз се намалува од 52,2% во 1991 на 31,9% во 2015 година, што укажува дека разликите помеѓу овие две групи земји се стеснуваат. Во поглед на учеството во светскиот увоз, учеството на БРИК исто така е значително зголемено од 2,9% во 1991, на 14,6% во 2015 година. Кај Г7, учеството на увозот во вкупниот светски увоз е намалено од 51,9% во 1991, на 36,2% во 2015 година. Ова укажува и дека БРИК се нето-извозници на стоки, додека Г7 се нето-увозници на стоки.

Надворешната трговија е клучен фактор и двигател на економскиот раст и развој на БРИК во изминатите, безмалку, триесет години. Според Извештајот на Goldman Sachs од 2006 година, растот на учеството на надворешната трговија на овие земји во светската трговија се смета за клучен параметар кој ја отсликува важноста на овие земји за светската економија. Од друга страна, учеството на Г7 во вкупниот светски извоз се намалува од 52,2 отсто во 1991, на 31,9 отсто во 2015 година. Во поглед на учеството во светскиот увоз, учеството на БРИК е исто така значително зголемено - од 2,9 отсто во 1991, на 14,6 отсто во 2015 година. Кај Г7, учеството на увозот во вкупниот светски увоз е намалено од 51,9 отсто во 1991, на 36,2 отсто во 2015 година.

Токму овие поместувања во поглед на светскиот извоз и увоз првично ги покренала прашањата на улогата на овие земји, поединечно и колективно како БРИК, во поглед на управувањето со глобалниот трговски систем како значаен дел од меѓународниот поредок и промената на силите на моќ. Затоа овде би дале краток осврт околу улогата која ја имаат БРИК во мултилатералните трговски преговори кои се водат под покровителство на СТО и се наречени Развојната агенда од Доха. Оваа рунда на мултилатерални трговски преговори започна во 2001 година, но заради различните интереси на земјите во развој и растечките економии (пред сè, Бразил, Индија и Кина), од една страна, и развиените земји (пред сè, ЕУ, САД, Јапонија и Канада), од друга страна, сè уште не е постигнат посерозен напредок, па дури може да се констатира дека мултилатералниот трговски систем се наоѓа во криза. Бразил, Индија и Кина не се спремни да прифатат поголеми обврски за либерализација на нивните надворешнотрговски режими. Развиените земји сметаат дека нивото на националните економии на растечките економии е сериозно подобро од она во времето на Уругвајската рунда и во периодот кога Кина и Русија преговараа за пристапување кон СТО, па затоа треба да прифатат поголеми обврски за либерализација. Овие несогласувања го доведоа сериозно во прашање успехот на преговорите за развојната агенда од Доха.



Трговските прашања се секогаш важен елемент од агендата на состаноците на самитот на БРИК. Откако се институционализираше како посебна група, БРИК редовно објавува коминике од самитите каде го објавува својот став за клучни прашања поврзани со трговијата и инвестициите, истакнувајќи ги клучните точки на консензус за трговските прашања помеѓу земјите, притоа дефинирајќи ги и областите за понатамошна соработка во економската сфера. На првиот самит на БРИК во Екатеринбург во Русија во јуни 2009 година, лидерите на БРИК ја сумираа својата позиција околу трговските прашања на начин каде истата релативно се повторува на сите следни самити на БРИК („BRICS Information Centre 2009, Joint Statement of the BRIC Countries“ Leaders, Paragraph 5): *„Ја препознаваме важната улога што ја има меѓународната трговија и СДИ во заздравувањето на светската економија (по кризата од 2008 н.з.). Ги повикуваме сите страни да работат заедно за да ја подобрат меѓународната трговска и инвестициска клима. Ја повикуваме меѓународната заедница да го одржи мултилатералниот трговски систем стабилен, да го ограничи трговскиот протекционизам и да ги поттикне сеопфатните бенефити од развојната агенда на СТО. БРИК се посветени на подобрување на меѓународното трговско и инвестициско окружување преку мултилатерален, помалку протекционистички, сеопфатен и избалансиран исход од Развојната агенда на СТО.“* На последниот состанок на лидерите на БРИК во 2018 година, во коминикето е наведено дека БРИК даваат целосна поддршка на мултилатералниот трговски систем заснован на правила и застапуван од СТО и повикаа на транспарентна, недискриминаторска, отворена и инклузивна меѓународна трговија. Во емот на заканите од претседателот на САД Доналд Трамп, за воведување царини кон повеќето земји во светот, но, пред сè, кон ЕУ, Кина и Русија, БРИК ги повикува сите земји-членки на СТО да се спротивстават на едностраните и протекционистички мерки. БРИК исто така упатува заложби за подобрување на функционирањето на СТО преку заштита на основните вредности и принципи и се согласува дека СТО треба да ги претставува интересите на сите земји, но, пред сè, на земјите во развој. Тие ја истакнуваат важноста на механизмот за решавање спорови во непреченото функционирање на СТО, повикувајќи на што побрзо отпочнување на процесот на селекција за пополнување на слободните места во Апелационото тело, со цел да се одржи стабилно и валидно функционирањето на системот за решавање на трговски спорови. БРИК, според документот, ветуваат дека ќе ја зајакнат комуникацијата и соработката и ќе соработуваат со другите членки за да обезбедат СТО да го унапреди учеството на разни земји во разговорите за меѓународните трговски прашања и да игра значајна улога во глобалното владеење.



БРИК учествуваат активно во преговорите на Развојната агенда од Доха. Главната причина за досегашниот неуспех на преговорите се смета дека е немањето консензус меѓу БРИК, од една страна, и ЕУ, Јапонија, Канада и САД, од друга страна, околу дополнителна либерализација на надоврешнотрговските режими на БРИК. Но, според Keating (2015), причината за неуспехот на преговорите од Доха во 2008 година е тоа што преговорите се соочија со тектонски промени во глобалната рамнотежа на економската моќ, каде од една страна се наоѓаат Кина, Бразил и Индија, кои бележат исклучителен економски подем, и од друга страна се развиените земји - ЕУ, Канада, САД и Јапонија - кои ја држеа контролата врз преговорите. Се смета дека главен проблем е тоа што земјите од БРИК во СТО се третираани (според многу индикатори) како земји во развој, а тоа не се. Токму затоа, развиените земји се залагаат БРИК земјите, во рамките на Доха развојната агенда, да ја намалат царинската заштита супстантивно, позначајно да го отворат услужниот сектор и да прифатат други правила кои имаат влијание врз тековите на меѓународната трговија, а кои се во мандатот на СТО. Подемот на БРИК влијаеше на преговорите од Доха, но и влијаеше на преговарачката структура и процеси. Според анализа на британскиот угледен магазин Economist од 2011 година, додека двете групи на земји во името на „развојот“ се обидуваа да обезбедат поголем пристап до меѓусебните пазари, причината зошто пропаднаа преговорите се наоѓа всушност во нивните перспективи: *„САД смета дека разговорот од Доха се последна можност за брзорастечките економии како Бразил, Кина и Индија да ги намалат своите царински стапки кои беа намалени во претходната рунда од Уругвај, но сè уште се многу повисоки од оние во развиените земји. САД сакаат паритет барем во некои сектори бидејќи ниските царински стапки ѝ оставаат малку простор за отстапки во преговорите. Но растечките економии инсистираат на тоа дека преговорите од Доха никогаш не се очекуваше да завршат со хармонизација на царинските стапки. Овие позиции се заемно спротивни.“*

БРИК земјите се залагаат за подобрување на сегашниот трговски систем, односно тие преферираат мултилатерален трговски договор кој ги опфаќа сите земји, наместо регионализмот, односно либерализирање на меѓународната трговија преку потпишување билатерални и регионални договори за слободна трговија. Ова се гледа и во бројот на билатерални и регионални трговски договори кои ги имаат овие земји, каде Бразил има само 5, Русија има 16 (но претежно со земји од поранешниот социјалистички блок), Индија има 34 (но владата на Нарендра Моди повика на ревизија на сите договори и анализа на бенефитите бидејќи првичните податоци укажуваат дека потпишаните трговски договори не ѝ носат бенефит на Индија туку на другата страна од договорот), додека Кина има 27 (претежно со земји од југот на Азија или Африка, од



каде ги увезува суровините неопходни за понатамошен раст на индустријата). Некои автори (Sikarwar, 2013; Srivastava, 2011) сметаат дека малиот број трговски договори или ситуацијата status quo им одговара на БРИК. Во таа насока, се смета дека одолжувањето на потпишувањето на договорот помеѓу ЕУ и Меркосур каде преговорите започнаа во 2011 година, а каде Бразил е водечка членка, е токму заради тоа што Бразил ја преферира status quo ситуацијата.

Во поглед на задржувањето на status quo ситуацијата, една од причините за спориот напредок во преговорите во рамките на Развојната агенда од Доха е неподготвеноста на земјите на БРИК да прифатат обврски за дополнителна либерализација, која соодветствува на нивната улога во светската економија и актуелното ниво на развој. Посебно, Индија и Бразил сакаат да ја задржат својата status quo позиција во СТО како земји во развој иако тоа веќе не се според сите економски индикатори. Впрочем, и Светската банка и ММФ ја напуштијата поделбата на развиени, земји во развој и најмалку развиени држави.

Најилустративен за ова се т.н. прифатените плафони (т.н. bound tariff rate) во СТО, со кои се дефинира максималната висина за царинска заштита за одредена тарифна линија. За анализа на разликите во прифатените обврски на развиените земји, од една страна, и БРИК земјите, од друга, врз основа на статистичките податоци на СТО, направена е компилација кој е содржана во табелата бр 8.1. Во неа споредуваме три категории: а) просечните царински стапки за кои овие земји имаат максимално прифатено ниво во СТО (т.н. bound tariff rate), б) просечната царинска стапка која се применува во трговијата што се одвива врз принципот на најпривлегирана нација (НПН царинска стапка), и в) просечната пондерирана стапка царинска стапка за целокупниот увоз (во кој е вклучен и увозот кој е регулиран со спогодбите за слободна трговија).

Табела бр. 8.1. Просечна царинска стапка БРИК vs. СТО (во %)

| | | Максимално прифатено ниво | Применето НПН (2017) | Пондерирана царина (2017) |
|----------|---------------|---------------------------|----------------------|---------------------------|
| САД | Вкупно | 3,4 | 3,4 | 2,4 |
| | Земјоделски | 4,9 | 5,3 | 4 |
| | Неземјоделски | 3,2 | 3,1 | 2,3 |
| ЕУ | Вкупно | 5 | 5,1 | 3,2 |
| | Земјоделски | 11,8 | 10,8 | 8,7 |
| | Неземјоделски | 3,9 | 4,2 | 2,8 |
| Јапонија | Вкупно | 4,5 | 4 | 2,5 |
| | Земјоделски | 18 | 13,3 | 12,9 |
| | Неземјоделски | 2,5 | 2,5 | 1,4 |
| Бразил | Вкупно | 31,4 | 13,4 | 10,3 |
| | Земјоделски | 35,4 | 10,2 | 12,2 |



| | | | | |
|---------------|---------------|-------------|-------------|------------|
| | Неземјоделски | 30,8 | 13,9 | 10,1 |
| Индија | Вкупно | 48,5 | 13,8 | 7,5 |
| | Земјоделски | 113,5 | 32,8 | 34,8 |
| | Неземјоделски | 34,6 | 10,7 | 5,5 |
| Кина | Вкупно | 10 | 9,8 | 5,2 |
| | Земјоделски | 15,7 | 15,6 | 11,8 |
| | Неземјоделски | 9,1 | 8,8 | 4,6 |
| Русија | Вкупно | 7,6 | 6,7 | 5,7 |
| | Земјоделски | 10,9 | 10,2 | 10,7 |
| | Неземјоделски | 7,1 | 6,2 | 4,9 |

Извор: WTO,org (различни документи)

Од податоците во табелата може да се заклучи дека прифатените обврски за максимално ниво на царинската заштита на најразвиените земји (САД, Јапонија и членките на ЕУ) е многу пониско од тоа на БРИК земјите, особено на Индија и Бразил кои се основачи на ГАТТ, а со тоа и СТО. Во времето кога се преговараше во рамките на Уругвајската рунда (1986-1994) и се дефинираа обврските за максималните нивоа, односно плафоните за царинска заштита, Бразил и Индија имаа статус на земји во развој. Кина и Руската Федерација беа во преговори за пристапување кон ГАТТ, а потоа кон СТО, така што нивните обврски за максималното ниво на дозволена царинска заштита се договорија подоцна. Кина влезе во СТО порано (2001 г) а Руската Федерација последна пристапи кон СТО (2012) од БРИК. Ако пристапувањето кон ГАТТ, а потоа кон СТО во почетокот беше полесно, колку времето одминуваше толку се бараа повеќе концесии. Затоа и Руската Федерација има прифатено многу повеќе обврски од Кина, а да не говориме споредено со Индија и Бразил. Така просечната непондерирана царинска стапка на прифатените плафони во СТО (т.н. bound tariff rate) за САД изнесува 3,4%, за Јапонија 4,5%, а за ЕУ 5,0%, Од друга страна т.н. bound tariff rate во СТО за Бразил изнесува 31,4%, за Индија 48,5%, за Кина 10,0% и Руската Федерација 7,6%.

Иако Бразил и Индија унилатерално, односно врз основа на нивни национални одлуки ги имаат намалено значително царинските стапки кои ги применуваат (Бразил од 31,4% на 13,4%, а Индија од 48,5% на 13,8%), сепак нивото на царинска заштита е многу повисоко од она на развиените земји. Понатаму, ова намалување е автономно, односно тие можат да ги зголемат царинските стапки до плафоните (т.н. СТО bound tariff rate) кога сакаат, односно потребна им одлука само на националните парламенти.

Разликите во пристапот на пазарите може да се мерат и со т.н. многу високи царински стапки (tariff picks). Заради подобра анализа ќе направиме прво поделелба на т.н. високи царински стапки за земјоделските производи, и оделено за неземјоделските производи. Многу високите царински стапки за земјоделските ќе ги поделиме во три категории: прва од 25% до 50%, втора од 50 до 100% и над 100%. Во областа на



земјоделството, Индија за 53,2% од тарифните линии имаат плафони за царински стапки меѓу 50-100%, и 35,8 % од тарифните линии имаат плафони за царинската заштита над 100%. Плафоните на царинска заштита на земјоделските производи за Бразил се следните: 74,5% од тарифните линии се меѓу 25 и 50%, а 13,7% од тарифните линии се меѓу 50 и 100%. Од друга страна, во Јапонија, само 6,7% од тарифните линии се во првата група на царини, кои изнесуваат меѓу 25-50%, 1,9% од тарифните линии се меѓу 50-100%, и 3,9% се со царински стапки над 100%. Слично е кај ЕУ, каде 9,5% од тарифните линии се со царински стапки меѓу 25-50%, 2,6% од тарифните линии се со стапки меѓу 50-100% и само 0,6% се со царински стапки над 100%.

Исто така постојат големи разлики кај овие т.н. многу високи царински стапки за неземјоделските производи. Овде анализата ќе биде насочена кон СТО прифатените плафони (т.н. СТО bound tariff rate) во две категории: првата, царински плафони од 15-25%, и втората, царински плафони меѓу 25-50%. Прифатените царински плафони за Бразил во првата категорија (15-25%) се однесува за 23,7% од тарифните линии, а во втората категорија (25-50%) е кај 72,7% од тарифните линии. Значи прифатеното максимално ниво на над 96% е во овие две категории, односно изнесува меѓу 15-50%. Прифатените царински плафони за Индија во првата категорија (15-25%) се однесува за 15,9% од тарифните линии, а во втората категорија (25-50%) е кај 51,1% од тарифните линии. Прифатените плафони на Кина во овие категории се многу помали (само 12% од тарифните линии се со плафон меѓу 15-25%, и 1,4% од тарифните линии се со плафоните меѓу 25-50%). Руската Федерација има занемарливо малку плафони, 0,7% од тарифните линии се во првата категорија на царини меѓу 15-25%. Кај развиените индустриски земји, овие т.н. многу високи царински стапки скоро и да не постојат кај индустриските производи. Така во прифатените плафони во СТО на Јапонија, само 0,7% од тарифните линии за неземјоделски производи се со стапки меѓу 15-50%, кај Европската Унија само 1% од тарифните линии и кај САД само 2,4% од тарифните линии.

Jolevski et al. (2019) ќе напише: „Како резултат на неможноста да се усогласат заеднички позиции по повеќето прашања во рамките на преговорите под покровителство на СТО, развиените земји започнаа со имплементација на друга стратегија (во меѓународните економски односи н.з.). Таа стратегија се состои во склучување на билатерални и регионални договори за слободна трговија, а последнава деценија тие започнаа преговори за создавање мега трговски алијанси“. Застојот на Рундата од Доха и неможноста да се наметнат одредени правила на БРИК, а особено на Бразил и Индија, и да се издејствува дополнителна либерализација преку



СТО, САД, Јапонија и Австралија планираа тоа да го постигнат индиректно преку Договорот за транспацифичко партнерство (Jolevski, 2019). Планот беше, откако ќе се усогласи, потпише и стапи на сила овој договор (по повлекувањето на САД, што настана со доаѓањето на Трамп за претседател, потписнички на овој договор кој стапи на сила на 1.1.2019 се Австралија, Брунеи, Виетнам, Јапонија, Канада, Малезија, Мексико, Нов Зеланд, Перу, Сингапур и Чиле), да се биде отворен за пристапување на Кина и Индија, се разбира доколку ги прифатат договорените правила.

Се чини значајно е да се истакне дека и покрај институционализирањето на БРИК како посебна група земји кои делат слични економски карактеристики, и после десет години од првиот самит БРИК немаат потпишано заеден Договор за слободна трговија помеѓу сите земји-членки на БРИК. Напротив, стратегијата на БРИК се заснова на распределба на јавните средства за развој на инфраструктура или други проекти во БРИК и земјите во развој со цел да се создаде побарувачка за компаниите од овие земји и да се добие поголем пристап до повеќе природни ресурси неопходни за нивните индустрии. На Петтиот самит во 2013 година, оваа соработка беше формализирана во посебна Рамка за соработка и инвестиции каде земјите се обврзуваат да ја унапредат трговијата, инвестициите и економската соработка поттикнувајќи ги трговските и инвестициските врски, споделувајќи практики за политиките за поддршка на трговијата и инвестициите, како и промовирање на иницијативи за поддршка и градење на институциите. Се смета дека ова претставува прв чекор пред склучување на сеопфатен Договор за слободна трговија помеѓу земјите-членки на БРИК кој ќе ја поттикне трговијата помеѓу нив и ќе помогне во намалување на изложеноста на влијанијата во развиените земји како нивни најголеми трговски дестинации.

Да заклучиме, Бразил, Индија, Кина и последно Русија, како земја која последна се приклучи кон СТО во оваа група, станаа значајни играчи во заокружувањето на Преговорите од Доха. Нивниот подем го смени балансот на силите од развиените земји - САД, ЕУ, Австралија и Јапонија и претставува важна противтежа на агендата на развиените земји во глобалните трговски односи, во еден процес каде ги охрабруваат и другите земји во развој да заземат активно учество во преговорите. Но, клучното прашање што го покренува подемот на БРИК во глобалниот трговски систем како едни од главните трговски сили, е каков вид на моќ претставуваат тие? Дали моќта се огледа во позицијата на *status quo* која се обидува да го заштити системот таков како што е тековно, или пак моќ за промени кон градење на нова визија за светската трговска и економска политика? Притоа, повеќе од јасно е, доколку се набљудува текот на разговорите од Доха, дека поединечните земји што го сочинуваат БРИК и БРИК како



група, ја наметнаа реформската агенда во рамките на СТО. Во својот труд од 2012, Браз Баракухи, главниот преговарач на Бразил во Преговорите за Развојната агенда од Доха во периодот 2007-2011, ќе напише (Baracuhi, 2012; стр.12): „Оваа реформска перспектива тешко може да се толкува како обид за ослабување на мултилатералните трговски правила и структури. Но, она што е во основата на ова гледиште е новиот факт на меѓународниот поредок во процесот на реформирање на трговскиот режим - тектонските поместувања во глобалната рамнотежа на економската моќ од биполарниот економски свет од минатото, центриран околу САД и ЕУ, во многу покомплексен мултиполарен економски свет.“ Според Baracuhi (2012), незавршувањето на преговорите од Доха и реформите на СТО е одраз на инерцијата да се согледа новата реалност каде сегашниот трговски режим воспоставен во рамки на Уругвајската рунда на преговори се потпира на инерција на економска конфигурација на моќ што повеќе не постои. До кога ќе се преговара и до кој степен ќе се примени развојната агенда од Доха што ќе ја трансформира СТО во институција ориентирана кон развој, останува да се види.

8.1.3. Учеството на странските директни инвестиции на Бразил, Русија, Индија и Кина во однос на нивото на странски директни инвестиции во светот

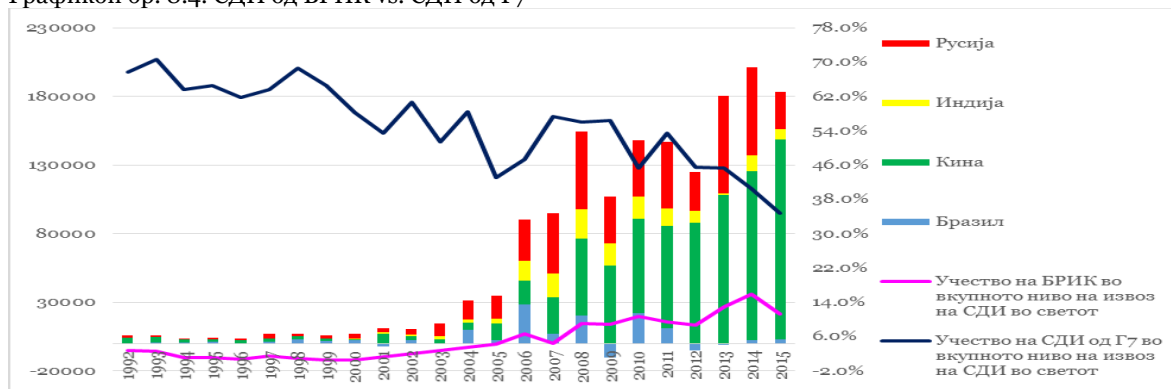
Растот на СДИ од БРИК во изминатите години е навистина фасцинантен. СДИ од БРИК бележат забрзана стапка на раст од доцните 1990-ти години, така што во 2015 обемот на овие инвестиции во светот бил приближно 180 милијарди долари, што е огромен раст споредено со 1991 кога износот на СДИ од овие земји бил само 5,7 милијарди долари. СДИ од БРИК на крајот од 2015 учествуваат со 11,3% во вкупниот износ на извоз на капитал во вид на СДИ во светот, што е речиси четирикратно зголемување споредено со износот од 1992 година кога СДИ од БРИК учествуваа со 2,8% во вкупниот износ на СДИ во светот (Графикон бр. 8.4).

Инвестициите од БРИК беа и релативно отпорни на превирањата по светската финансиска криза од 2008 година и истите забележаа пад од 26% во 2009 година, споредено со 41% на светско ниво. Кина и Русија се предводници на растот, односно истите имаат најголемо учество во структурата на инвестициите од БРИК, следено од Индија и Бразил. Во поглед на дестинациите, а според Coordinated FDI Data Survey (2018) на ММФ, значајно учество во кумулативното ниво на СДИ од БРИК имаат развиените економии (над 40%), особено ЕУ (над 30%). Инвестициите во развиените



земји се претежно во форма на преземања и спојувања. Интрарегионалните СДИ се исто така доминантни за економиите од БРИК, каде нивните соседни земји учествуваат со 70% од кумулативното ниво на СДИ (сток) од Кина и 40% од кумулативното ниво на СДИ (сток) од Бразил. Овие инвестиции претежно се во контекст на зголемување на регионалните синџири на снабдување или регионално интегрирање на производните мрежи. Во рамки на БРИК, СДИ помеѓу земјите од БРИК се релативно ограничени. Кумулативното ниво на СДИ (сток) кон другите земји од БРИК учествува со само 3% од вкупниот кумулативен износ од Индија, 2% од кумулативното ниво

Графикон бр. 8.4. СДИ од БРИК vs. СДИ од Г7



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено: 31.10.2019)

на СДИ од Кина, и помалку од 0,5% од кумулативното ниво на СДИ од Русија и Кина.

Доколку направиме релативна споредба со перформансите на Г7, СДИ од БРИК иако забележуваат фасцинантен раст, истите се сè уште под просекот на СДИ од развиените земји од групата Г7. Имено, во 2015 година Г7 учествуваат со 34,8% во вкупниот износ на извоз на капитал во вид на СДИ во светот, додека БРИК учествува со 11,3%. Просечното учество на СДИ од Г7 изнесува 55,5% во периодот 1992-2015 година, додека просечното учество на СДИ од БРИК во вкупниот износ на извоз на капитал во вид на СДИ изнесува 5,1% што е десет пати помалку. Но, значајно е да се истакне дека просечното учество на СДИ од Г7 во 2015 година изнесува 34,8% и истото е речиси двојно помало од учеството во 1992 година кога изнесувало 67,6%. Од Графикон бр. 8.4. е забележлив тренд на намалување на учеството на СДИ од развиените земји во целиот анализиран период, додека видлив е трендот на раст на учеството на СДИ од БРИК, особено во периодот по 2005 година. Наедно, анализирано според учеството на СДИ од БРИК и Г7, во износот на нивниот БДП се забележува дека соодносот се стеснува каде СДИ од БРИК во 2015 учествуваат во нивниот БДП со 1,1% (0,3% во 1992), додека СДИ од Г7 во 2015 учествуваат со 1,6% во нивниот БДП (0,9% во 1992).



Иако релативно, учеството на СДИ од БРИК споредено со СДИ од Г7 е трипати помало на крајот од 2015 година, сепак трендот на раст на учеството на СДИ од БРИК во вкупниот извоз на СДИ во светот, наспрема трендот на намалување на учеството на СДИ од Г7, очигледно говори дека меѓународната концентрација и централизација на СДИ ја менува глобалната поделба на капиталот. Притоа, ова укажува дека концентрацијата на економската моќ се менува од доминантните Г7 кон амбициозните БРИК. Преместувањето на концентрацијата на капитал од Г7 кон БРИК е резултат на тоа што БРИК бележат сè повисоко ниво на акумулација и развој на производните сили, но и на зголемувањето на нивното учество во технологијата и индустријата која произведува средства за производство. Диверзификацијата на меѓународната трговија како во поглед на стоките, така и по региони, има значителен удел исто така, каде приматот за најголем извозник во светот го има Кина која во 2009 година ја надмина членката на Г7 Германија. Значаен фактор претставува и тоа што ТНК од развиените земји веќе немаат висок степен на контрола над експлоатацијата на суровини во неразвиените земји во светот, пред сè од Африка, каде доминантен инвеститор во последните години таму станаа БРИК предводени од Кина. Наедно, иако развиените земји сè уште ја имаат доминацијата над производството и развојот на технологијата во светот, сепак неприкосновената доминација е разнишана со оглед дека земји како Индија се јавуваат како лидери во развојот на нови иновативни техничко-технолошки решенија. Сепак, ТНК од развиените земји остануваат да бидат неприкосновени во поглед на користењето на супериорни методи на менаџмент и управување, но и поседување и контрола над услужните дејности (финансии, маркетинг, транспорт), каде најголемите финансиски центри се наоѓаат сè уште во Г7. Во таа насока, се смета дека зголемувањето на СДИ од БРИК може да земе уште поголем замав доколку ТНК од овие земји бидат повеќе присутни на меѓународните пазари на капитал.

Ова укажува дека монополизацијата над пазарите и производството во светот, во современи услови е променета со тоа што сè поголема улога врз управувањето со светските пазари земаат и растечките економии, односно Г7 добиваат контратежа во меѓународните економски и трговски односи преку БРИК. Ваквата промена на изворите на капитал во светот, но и на зголемувањето на економската моќ од запад кон исток²⁵, најмногу ги погодува САД кои и најмногу ја чувствуваат заканата за одземање на приматот во светската хегемонија и улогата на глобален лидер и старател, а која улога се должеше токму на нејзината економска моќ изразена преку БДП и преку учеството на СДИ од САД во нивото на СДИ во светот. Имено, доколку во 1992 година, учеството

²⁵ помеѓу 2020 и 2030 се очекува дека Кина ќе стане најголема економија во светот



на СДИ од САД изнесуваше 20,9% во нивото на СДИ во светот, наспроти учеството од 2,8% на БРИК, во 2015 година овој сооднос се стеснува и учеството на САД изнесува 16,1% наспроти 11,3% на БРИК.

8.1.4. Други релевантни индикатори

Покрај економските индикатори (БДП, извоз, увоз, СДИ и слично), неопходно е да направиме осврт и на други релевантни индикатори кои го отсликуваат растот и развојот на БРИК, а посебно неговата одржливост, но и одржливоста на инвестициите. Во таа насока, значаен индикатор е степенот на корупција во БРИК, индексот на економска слобода кој дава осврт врз економскиот и политичкиот, односно правен систем на државите, индексот на развиеност на демократијата, но и индексот на конкурентност кој е општо прифатена алатка за мерење на потенцијалот за раст на една земја.

Светската банка ја препознава **корупцијата** како најголема пречка за развојот на земјите во развој и растечките економии и ја дефинира како злоупотреба на јавните средства и фондови за стекнување придобивки на приватни лица. Корупцијата го ограничува потенцијалот за раст на економиите и го задушува приватниот сектор со тоа што влијае на нивниот капацитет за иновации и ги ограничува инвестициите. Невладината организација Transparency International, почнувајќи од 1995 година, редовно објавува Извештаи за индексот на корупција на земјите во светот. Според овој индекс, во 2015 година Бразил е рангиран на 76-та позиција, Кина е рангирана на 83-та позиција, Индија на 76-та позиција и Русија на 119-та позиција од вкупно 180 анализирани земји во светот. Иако сите овие земји бележат прогрес споредено со 1995 година кога Transparency International за прв пат го објави рангирањето на земјите според степенот на корупција (Кина, на пример, тогаш беше рангирана како 4-та најкорумпирана земја во светот), сепак рангот од 2015 година не е ниту приближно блиску до рангирањето на земјите од Г7 според овој индекс, каде развиените земји континуирано се меѓу првите 20 на листата како земји каде корупцијата е најмалку застапена. Корупцијата сериозно го нарушува потенцијалот за инвестиции во и од растечките економии. Сепак, судејќи според економските перформанси на БРИК, се чини дека корупцијата коегзистира со здравата економија. Така, инвеститорите во потрага по нови пазари се спремни да го игнорираат степенот на корупција во овие земји привлечени од економскиот потенцијал на истите. Најголемите четири консултантски куќи (PwC, Deloitte, Ernst&Young и KPMG) редовно во своите извештаи и анализи им укажуваат на инвеститорите дека БРИК сè уште немаат ефективни законски



и регулаторни структури за борба против распространетоста на институционалната корупција. Но, сепак, инвестициите во овие земји растат како што видовме погоре, бидејќи инвеститорите се привлечени од нивниот исклучителен економски потенцијал.

Во поглед на нашето истражување, степенот на корупција го нарушува угледот на инвеститорите од БРИК и наметнува исклучителен скептицизам кај земјите-приматели на инвестициите. На пример, на кинеските инвестиции во Африка се гледа со особен скептицизам во однос на нивните намери и практики. Така, истражувањето на Институтот за етика од Јужна Африка за перцепцијата на кинеските бизниси во Африка покажува дека 61% од испитаниците одговориле дека кинеските компании вршат поткуп и други нелегални активности во нивните земји. Ова истражување покажува дека испитаниците имаат претежно негативно мислење за кинеските инвестиции заради коруптивните активности, но и заради ниското ниво на општествена, економска и одговорност кон животната средина на овие компании. Иако немањето соодветна регулатива и свест кај африканските земји придонесува за степенот на корупција, ова истражување наведува дека кинеските компании се и повеќе од волни да платат мито особено доколку инвестицијата вклучува екстракција на суровини. Иако Кина има усвоено Закон кој го забранува митото и корупцијата од страна на нејзините компании во странство, се чини дека овој Закон е само на хартија бидејќи ниту една поголема ТНК од Кина не е санкционирана заради коруптивни практики во странство. Ова произлегува и од т.н. „Консензус од Пекинг“ каде Кина се обврзува на неутралност и немешање во внатрешните работи на другите земји во светот (Zhang, 2011). Се чини дека со цел да влијае на подобрување на перцепцијата на инвестициите, Кина мора да преземе порадикални чекори во однос на имплементирање на законите за спречување на корупцијата како што тоа го прават западните земји.

Ништо подобра не е перцепцијата за инвестициите и од останатите земји од БРИК. Според KPMG (2007), коруптивните практики на бразилските компании се едни од главните предизвици за понатамошно зголемување на СДИ од оваа земја. Во периодот 2010-2015 Бразил беше обвинен со коруптивни скандали на највисоки државни службеници. Некогаш популарниот претседател Луис Инасио Лула да Силва е осуден на 12 години затвор за примање мито (стан на плажата Астурија во Гуаруца во Сао Пауло во вредност од 600 илјади долари) во замена за добивање договор за градежни работи со компанијата во државна сопственост Petrobras (која е и една од најголемите бразилски ТНК) вреден 25 милиони долари. За неговата десна рака и наследничка Дилма Русеф беше изгласан импичмент и таа чека судење за коруптивни зделки. Ништо покосо не беше и в.д. наследникот на Дилма Русеф, Мишел Темер кој исто така чека



судење заради поврзаност со коруптивните зделки помеѓу Petrobras и Odebrecht. Имено, во т.н. акција „Миџе на колата“ на правосудните органи на Бразил, иако центарот на коруптивните зделки беше Petrobras, при истрагата за корупција беше опфатен и најголемиот бразилски градежен конгломерат и ТНК Odebrecht (која беше вклучена во изградбата на најголем број од објектите за Светското првенство во фудбал во 2014 и Летните олимписки игри во Рио во 2016) затоа што беше откриено дека Odebrecht има платено милионски суми за мито на политичари и други влијателни лица за добивање градежни договори, не само во Бразил, туку и во Аргентина, Колумбија, Еквадор, Перу и Венецуела. Вкупно 76 менаџери и други вработени во Odebrecht беа уапсени, а некои веќе признаа дека компанијата платила милионски суми за добивање на меѓународни тендери и дека голем дел од донациите кои се плаќани за политичките кампањи на Дилма Русеф и нејзиниот наследник Мишел Темер, биле стекнати нелегално. Odebrecht се соочува со судења и истраги во голем број земји каде оперира, а се преземаат активности да ѝ се забрани на компанијата да се јавува на тендери за градежни работи. Случајот со Odebrecht се смета за најголемиот корупциски скандал во Латинска Америка во поновата историја.

Слично како и кај Кина и Бразил, и индиските компании исто така се препознаваат по коруптивни практики. Така, на пример, Светската банка во првиот Извештај за борба против корупцијата објавен во октомври 2018 објавува црна листа на 76 индиски компании со кои им забранува на вработените да склучуваат договори за проекти финансирани со средства од Светска банка и наведува конкретни коруптивни пракси на овие компании во Непал, Бангладеш и Етиопија. Примери за коруптивни зделки и перење пари ги следат и големите руски ТНК. Во 2018 година, швајцарскиот финансиски регулатор и надзорен орган за спречување перење пари ја казни швајцарската филијала на Gazprombank за прекршување на правилата во поглед на спречување перење пари и ѝ беше забрането на прима нови клиенти. Ова следува по објавувањето на т.н. Документи од Панама (Panama papers) кои открија голем број податоци за финансиското работење и малверзации на голем број компании и поединци. Покрај Gazprombank, швајцарскиот надзорен орган одзеде 1,3 милиони швајцарски франци од швајцарската банка Privatbank од Лугано бидејќи истрагата покажала дека тие се незаконски стекнати профити на големите бразилски ТНК Petrobras и Odebrecht.

Индексот на економска слобода е развиен од реномираниот американски магазин Wall Street Journal и Heritage Foundation и го мери степенот на економската слобода во земјите преку 12 фактори, како што се владеењето на правото, правото на



сопственост, даночната регулатива, слобода на инвестициите, трговска слобода и слично. Според Heritage Foundation (2019): „економската слобода е основно право на секој човек да го контролира сопствениот труд и имот. Во едно економски слободно општество, поединците можат слободно да работат, да произведуваат, да конзумираат и да инвестираат на кој било начин, со тоа што слободата е заштитена од државата и не е ограничена од државата. Во економски слободни општества, владите им овозможуваат на трудот, капиталот и стоките слободно да се движат и да се воздржат од принуда или ограничување на слободата надвор од степенот потребен за заштита и одржување на слободата“. Во рамки на Индексот на економска слобода за 2019 година на Heritage Foundation, од сите четири земји во БРИК, Бразил е рангирана најлошо на 150-то место од 162 земји, Русија е рангирана на 98-то место, Индија е рангирана на 129-то место додека Кина е рангирана на 100-та позиција. Ова значи дека сите овие земји се соочуваат со сериозни недостатоци на нивните економски и правни системи, што пак директно влијае на понатамошно зголемување на инвестициите од овие земји кон остатокот од светот. Најголемиот предизвик на Бразил е степенот на корупција, неефективноста на судскиот систем и интегритетот на владата. Во поглед на трговијата, според податоците на СТО, како што наведува Heritage Foundation во Индексот, Бразил имплементира 634 нецарински мерки и регулативи кои го задушчуваат бизнисот, додека компаниите се соочуваат со бирократски и регулаторни пречки. Она што загрижува во случајот на Бразил е дека земјата со години е речиси на ист ранг според овој индекс, односно покажува сериозен застој во спроведување на реформите. Во случајот на Русија, најголем предизвик е исто така владеењето на правото, а особено ниската заштита на сопственичките права кои со години го задушчуваат економскиот процес. Понатаму, сериозен предизвик е регулаторната ефикасност, но и бројните бирократски процедури каде секоја инвестиција поминува низ посебен скрининг од страна на владата. Наедно, законот за работни односи се смета за ригиден и влијае на ограничување на вработувањето и раст на продуктивноста. Во поглед на Индија, исто така голем предизвик се сопственичките права и корупцијата се смета исто така за голем проблем и постојат мали докази дека законите за спречување на корупција функционираат. За судството, Heritage нагласува дека истото е во голема мера независно, меѓутоа судовите се соочуваат со недостаток на луѓе и технологија како би можел да се намали големиот број нерешени предмети. Според СТО, како што пренесува Heritage, Индија има 369 нетарифни мерки кои се на сила. Индија има огромен државен сектор, и Heritage нагласува дека речиси не постои сектор во државата каде владата не е екстензивно присутна преку големиот број јавни претпријатија. Наедно, оптоварената регулатива е пречка за развој на



претприемништвото и инвестициите. Во Кина, слично како и во другите земји од БРИК, владеењето на правото е сериозен предизвик. Во Кина, целата земја ја поседува државата, додека заштитата на правата на интелектуална сопственост е неадекватна. Судството е под влијание на Комунистичката партија и владините агенции според Heritage Foundation. Корупцијата има ендемски размери и неопходни се фундаментални реформи.

Според последниот Извештај за **глобалната конкурентност** на Светскиот економски форум за 2018 година, Бразил е повторно најлошо рангиран на 72-та позиција од 140 земји, Русија се наоѓа на 43-та позиција, Индија е на 58-та позиција, додека Кина е рангирана најдобро и се наоѓа на 28-та позиција. Овој индекс ги интегрира макроекономските (развиени од Jeffrey Sachs) и микро/бизнис аспектите на конкурентноста (развиени од Michael Porter) во единствен индекс кој ја покажува вкупната конкурентност на една економија.

Анализирано по поединечен дел од вкупниот индекс, ниската конкурентност на Индија се должи на образованието, здравството, инфраструктурата, додека напредок бележи во големината на пазарот, способноста за иновации и финансискиот систем. Кина најлошо стои во поглед на вештините на луѓето, пазарот на труд, здравството и бирократизираноста на институциите. Главните предизвици за Бразил во поглед на зголемување на конкурентноста е макроекономската стабилност, довербата во институциите, квалитетот на инфраструктурата, нефлексибилниот пазар на труд и немањето неопходни вештини кај работната сила. Во поглед на Русија најголеми предизвици се во довербата во институциите, во квалитетот на здравствените услуги, додека финансискиот систем се смета сè уште недоволно развиен.

Индексот за развиеност на демократијата на Economist Intelligence Unit го мери степенот на демократија во едно општество базирано на прашања групирани во неколку сегменти, кои вклучуваат плурализам, односно слободни фер и демократски избори, граѓански права и политичка култура. Според овој Индекс, постојат четири групи на земји, и тоа: целосни демократии, демократии со недостатоци, хибридни режими и авторитарни режими. Бразил и Индија припаѓаат на групата демократии со недостатоци, додека Кина и Русија спаѓаат во групата авторитарни режими. Овој Индекс е важен затоа што демократијата е неопходен елемент за функционирање на слободната пазарна економија.

За споредба, развиените земји од Г7 се помеѓу првите 20 на сите три индекси образложени погоре. Токму заради прашањата за понатамошни реформи и отворена



загриженост во поглед на високиот степен на корупција и одржливост на политекономските системи, се наметнува тезата дека БРИК, за разлика од Г7, сè уште се соочуваат со значително ограничување на капацитетите за понатамошна општествена репродукција, а со тоа и зголемување на економскиот потенцијал за раст и развој и некој кој може да ја замени западната доминација во глобалната политика и економска сфера.

8.2. Анатомија на моќта на капиталот

Темелите на меѓународниот политекономски поредок во кој живееме денес се воспоставени во периодот 1944-1946, кога се формирани четирите негови столба: ООН, ММФ, СТО, како и претходникот на СТО, ГАТТ. Во контекст на овој поредок, светската историја ја препознава исклучителната визија на Франклин Делано Рузвелт, триесет и вториот претседател на САД и еден од најголемите државници и политички лидери од 20-тиот век. Тој беше претседател од 1933 година, па сè до завршување на Втората светска војна 1945 година. Почина само две недели пред започнувањето на Конференцијата во Сан Франциско. Визијата на Рузвелт, која требаше да се постигне на оваа Конференција, се состоеше во воспоставување постојан форум каде најголемите сили САД, Советскиот Сојуз, Кина и Велика Британија би можеле како мирољубиви земји да разговараат за тековните проблеми кои заеднички ги оптоваруваат државите во светот. Овие земји, заедно со уште 46 други кои беа поканети во Сан Франциско, во јуни 1946 година ја потпишаа Повелбата за основање на ООН, јарболот на новиот политекономски поредок *post festum* Втората светска војна. По нејзиното ратификување од 4 држави спонзори и мнозинството од учесничките на Конференцијата, на 24 октомври 1945 година влезе во сила Повелбата на ООН. Рузвелт за прв пат ја истакнува својата визија во говорот пред Споменикот на незнајниот војник на воените гробишта во Арлингтон во 1943 каде го употребува слоганот испишан на една единица американски долар „*novus ordo seclorum*“ и повикува на воспоставување на „*новиот поредок на нашето време*“. Потпишувањето на Повелбата за Обединетите нации следува по воспоставувањето на меѓународниот монетарен и економски систем од Bretton Woods во 1944, кога беа основани ММФ и Светската банка, за што повторно иницијатор и предводник беше токму Рузвелт. Тој сметаше дека воспоставувањето на меѓународни институции каде ќе се дискутира за прашањата за економскиот развој на земјите, надминување на сиромаштијата, ценовната стабилност и за девизните курсеви, ќе придонесе за избегнување на економски и финансиски кризи како Големата депресија од крајот на 1920-тите и 1930-тите, чии последици го втурнаа светот во Втората светска војна. Во својот говор пред учесниците на конференцијата во Bretton Woods, Рузвелт ќе изјави: „*Политиките за кои треба да дискутирате, се разбира,*



претставуваат само една фаза од аранжманите што мора да се направат меѓу нациите за да се осигура праведен, хармоничен свет. Но, тоа е витална фаза, што влијае на обичните мажи и жени насекаде. Вие ја креирате основата врз која тие ќе можат да ги разменуваат природните богатства на земјата и производите од сопствената индустрија и генијалност. Трговијата е крвотокот на слободно општество. Ние мора да се увериме дека артериите што го носат тој крвоток повторно не се затнати, како што беа во минатото, преку вештачки бариери создадени преку бесмислени економски ривалства. Економските болести се многу заразни. Според тоа, економското здравје на секоја земја е соодветно прашање од интерес за сите нејзини соседи. Само преку динамична и силно проширена светска економија, животните стандарди на поединечните нации може да се напредуваат до нивоа кои ќе овозможат целосно остварување на нашите надежи за иднината. Преку овие дискусии Вие ќе го поставите моделот за идните пријателски консултации меѓу нациите во нивниот заеднички интерес.”²⁶ Визијата на Рузвелт живее и денес каде принципите врз кои функционираат новите економски институции се засноваат врз контрола на тековите на шпекулативни финансии и ставање крај на политиката на осиромашување на својот сосед (beggar-thy neighbor policy), која беше присутна во екот на Големата депресија кога голем број земји како одговор, односно решение за излез од кризата, применија протекционистички мерки за заштита на домашното производство или пак ја девалвираа валутата со цел да го направат извозот поконкурентен за сметка на увозот. Но резултатите беа спротивни, наместо излез од кризата, таа се продлабочи, што беше доказ дека протекционизмот не е решение кое обезбедува економски раст. Во времето на одржувањето на самитот од Bretton Woods, САД беа најмоќната економија во светот, што им овозможи да ги наметнат нивната визија за архитектурата на меѓународните финансиска инситуции, чија задача беше да ја регулираат оваа област. Во текот на Втората светска војна, САД ги снабдуваа сојузниците со оружје и муниција, кои им беа плаќани главно со злато, така што тие станаа најголеми сопственици на резерви на злато. Златните резерви на европските трговски сили значително се намалија и тие не можеа да го одржат златниот стандард за нивните валути. За да може меѓународната трговија и другите транскации меѓу државите да се одвиваат непречено, аранжманот, познат како Бретон Вудс договор, утврди дека централните банки ќе одржуваат фиксен девизен курс меѓу нивните валути и доларот. За возврат, САД се обврза да ги откупи американските долари за злато. Со ова овој самит го постави американската доларот како резервна валута во светот. По

²⁶ Преземено од интернет-страницата на Институтот за современа историја при Универзитетот во Луксембург: https://www.cvce.eu/content/publication/2003/12/12/051f8720-94b9-4aee-991b-901dd926a578/publishable_en.pdf



одржувањето на овој самит, светската трговија беше претежно деноминирана во долари и сите меѓудржавни трансакции се одвиваа(т) претежно во долари. Големи економии во светот го користат доларот како примарна резервна валута. Хегемонијата на доларот беше зацементирана и со креирањето на ММФ и Светската банка кои сите меѓународни операции и кредити ги вршеа деноминирани во долари. Статусот доларот како резервна валута значи дека САД никогаш не може да се соочи со платнобилансна криза бидејќи увозот го плаќа со сопствената валута. Токму статусот на доларот како резервна валута ја обезбеди хегемонијата на САД во меѓународните економски односи по Втората светска војна (Cingur et al, 2013). Според Валери Жискап Д’Естен, француски претседател во периодот 1974-1981 година и истакнат европски политичар, доларот ѝ даде огромна привилегија на САД да влијае на меѓународните политекономски односи, што резултираше во еден асиметричен меѓународен финансиски систем каде држави преку меѓународните трансакции деноминирани во долари го поддржуваа животниот стандард на американските граѓани и ги субвенционираа американските ТНК (Eichengreen, 2011). Според официјални податоци на ММФ, учеството на доларот во вкупните официјални државни резерви на земјите во светот учествуваше со 54% во 2001 година и неговото учество и во 2015 година е сè уште на високо ниво.

Формирањето на столбовите на меѓународниот економски поредок се смета за еден од најзначајните настани во економската историја во 20-тиот век. Овие институции обезбедија предвидливи услови за меѓународните финансиски текови, што заедно со либерализацијата на трговијата придонесе за појава на силна меѓузависност на националните економии. По паѓањето на Берлинскиот ѕид и крајот на студената војна дојде до дополнително зајакнување на процесот на глобализација. Токму глобализацијата придонесе за извлекување на милиони луѓе од сиромаштија, придонесе за воспоставување нова категорија т.н. растечки економии наместо поделбата на развиени и земји во развој, и придонесе за зголемување на пристапот до пазари и технологија. Слободниот проток на стоки, услуги, капитал, доби глобални размери. ММФ, Светската банка и СТО го обликуваа процесот на глобализација. Нивната основна цел стана воспоставувањето на новите економски принципи на основите на трговска дерегулација, максимална интеграција на земјите во светскиот пазар, слободна конкуренција и флексибилност на работната сила, како и приватизација и намалување на државниот интервенционизам во економијата. Токму глобализацијата која ги зафати сите пори од светската економија, стана основа за креирање на политиките во националните економии. Политичкиот аналитичар Џозеф Нај, професор по политички науки на Универзитетот Харвард и поранешен помошник-секретар за одбрана задолжен за прашања од областа на меѓународната безбедност во



администрацијата на Бил Клинтон, но и член на одборот за надворешни работи во администрацијата на Барак Обама, како надворешен колумнист на реномираното списание Foreign Policy во почетокот на 1990-те, ја објаснува американската надворешна политика преку терминот „мека моќ“. Тој во 1990 години во Foreign Policy образложува дека меката моќ на САД се состои во тоа што таа е толку развиена, со развиена економија и институции и правен систем, што остатокот од светот сака да биде како САД. Тој забележува дека „ако културата и идеологијата на земјата се атрактивни, другите ќе се охрабрат да следат“ (Nye, 1990). За Нај, меката моќ на САД се состои во промоцијата на либералните политики, слободната пазарна економија и заштитата на човековите права. Овој концепт на Нај е актуелен и денес. Брисел стана centrum mundi во одредувањето на националните политики на земјите-членки на ЕУ и на оние кои сакаат да станат членки, но не помала улога имаше и Вашингтон кој, преку меѓународните институции, меѓународно финансираните проекти во земјите во развој или земјите од поранешниот социјалистички блок, ги условуваше со мерки кои требаше да се преземат обврски за дерегулација, либерализација, приватизација и јанење на конкуренција. На пример, ММФ во 1995 година, во екот на кризата од Мексико одобри стенд-бај аранжман во износ од 17,8 милијарди долари, додека американскиот претседател Бил Клинтон, заобиколувајќи го Конгресот, одобри билатерален заем на Мексико во износ од 20 милијарди долари. Структурните реформи кои требаше Мексико да ги спроведе, поставени како предуслов за одобрување на заемот, се состоеја во приватизација или давање под концесија на голем дел од јавните услуги (аеродроми, железници, радио и телекомуникации и слично), но и понатамошно намалување на царинските стапки со цел дополнително олеснување на трговијата помеѓу САД и Мексико. Според Извештајот на владата на Мексико од 1997 за трговската политика на земјата, бројот на производи кои може да се увезуваат без царини порасна од 414 во 1993 на 1658 во 1997. Елиминацијата на царините претежно се однесуваше на инпути и машинска опрема потребни за земјоделството, хемискиот, електронскиот, текстилниот и медиумскиот сектор. Просечната царинска стапка е намалена од 7,8% во 1993 на 2,9% во 1996 година. Дополнително, во согласност со преземениот стенд-бај аранжман, законот за странски инвестиции беше изменет во 1996 година со цел да овозможи либерализација на капиталот во сектори кои се важни за развојот на Мексико. Во 1995 и 1996 беа потпишани бројни договори за слободна трговија со Шпанија, Холандија, Швајцарија, Аргентина, Велика Британија, Италија и Австрија. Како резултат inter alia на либерализацијата на капиталот по основ на СДИ, во периодот 1994-1996, Мексико беше втората држава во светот според големината на увозот на СДИ на годишно ниво.



Глобалниот економски систем подразбира отстранување на пречките кон слободен проток на стока и капитал. Економската глобализација во својата длабока суштина значи игнорирање на националните граници. Од друга страна, во меѓународниот политички и правен систем се нагласува значењето на границите и суверенитетот на нациите. Ова укажува дека глобалниот економски систем и меѓународниот правен систем не се усогласени еден со друг, односно глобалниот економски систем стана глобален каде само 'sky is the limit', додека политичкиот систем и натаму се потпира на суверенитетот и правата на државите засебно и така е уредено и во меѓународното право. Последица на ваквата спротивставеност се сите економски кризи од 1989-1990 до денес: распаѓот на Советскиот Сојуз, Источноазиската криза од 1997 година, Русија од 1998 година, Латинска Америка 1999-2000, САД во 2001 и во 2008 и Европската Унија по 2010 година, и како последно нередите во Франција предводени од движењето на т.н. „Жолти елечи“ од крајот на 2018 година, за што ќе говориме подоцна. По сите овие кризи, политекономската дискусија генерално се води помеѓу два дијаметрално спротивставени блока, оние земји кои го критикуваа функционирањето на глобалниот економски систем и кои се залагаа за зголемување на суверенитетот и протекционизам и ограничување на слободното движење на капиталот, и оние земји кои успешно се справија со кризата и се способни да го продолжат растот и развојот, односно се залагаат за зачувување на status quo ситуацијата.

Во рамки на така создадениот меѓународен политекономски систем, една од најзначајните улоги ја имаат ТНК. Токму ТНК се всушност главните промотори на процесот на глобализацијата, иако феноменот за постоење на ТНК не е нов, туку своите корени ги има од ерата на империјализмот и колонијализмот кога големи компании од Велика Британија, Холандија, Франција, инвестираа во колониите под нивно владеење. Растот на ТНК е забележлив по Втората светска војна кога големи компании од развиените земји почнаа да инвестираат во различни земји, но пред сè во развиениот свет. Меѓутоа, нивниот подем е особено видлив по интензивирањето на процесот на глобализација во 1990-те, кога повеќе ТНК од развиените земји започнуваат да инвестираат во земјите во развој, водени пред сè од повисока профитна стапка, како резултат на пониските трошоци кои произлегуваат од поевтина работна сила, фискални олеснувања и слично. Но ТНК инвестираат во одредени држави и заради полесно пенетрирање на нивниге големи пазари. Ова е особено важно кај одреден големи земји во развој, кои имаат надворешнотрговски режими кои го ограничуваат пристапот кон нивните пазари (висока царинска заштита, квантитативни ограничувања, претпријатија на кои државата им дава специјални права при увозот и сл.). Така,



најголемиот дел од инвестициите по 1990-та кон Бразил, Индија, Русија и Кина, беа заради големината на пазарот, но не помал удел во вкупните инвестиции на ТНК во светот имаат и источноевропските земји од поранешниот социјалистички блок каде што големи автомобилски компании (Opel, Volkswagen, FIAT), меѓу другите, ги селеа своите фабрики.

Огромниот технолошки напредок, но пред сè појавата на Интернетот, мобилната телефонија и сè поголемата употреба на компјутерите кои овозможуваат намалување на трошоците за транспорт и комуникација, придонесоа за брз и огромен раст на ТНК кои располагаат со капитал кој неретко го надминува националниот доход на многу земји во развој каде тие одлучуваат да инвестираат. На пример, вкупната пазарната капитализација на најголемите десет ТНК во светот (Apple, Facebook, Microsoft, Google, Amazon, Johnson&Johnson и други) е повеќе од 5 трилиони долари, што е повеќе од БДП за 2018 година на некои од најразвиените економии, како Јапонија, Германија, Велика Британија, но и на растечките економии, како Бразил, Русија и Индија. Имајќи предвид дека овие компании се носители на техничко-технолошкиот развој, но и вработуваат огромен број луѓе, во натпреварот за привлекување на овие компании, голем број земји воспоставија нови правила и закони со кои значително се олеснуваше слободното движење на капиталот помеѓу филијалите на ТНК, што влијаеше на формирање на една нова структура кај ТНК која стана глобална. Ова доведе до тоа растот на светскиот пазар на капиталот и финансиските услуги речиси целосно да се отргне од контрола на матичните земји на ТНК. *„Во денешни услови на егзистирање на современиот капитализам, чија значајна карактеристика е интернационализација на капиталот, мошне тешко е да се каже за некои фирми, според потеклото на капиталот, чии се.“* (Јолевски, 2006).

Токму глобализацијата на ТНК и на нивните капитални движења доведе до забрзување на процесите на интеграција на трговските текови, формирање на нови регионални трговски блокови, формирање на слободно движење на стоки, капитал, и технологија, што пак во основа доведе до уште поголема интернационализација на активностите на ТНК. Сите овие процеси придонесоа кон проширување на берзите на капитал, што повторно во својата суштина е во полза на ТНК. Според УНКТАД (2017) во 2016 година, ТНК вработува 4% од вкупниот број вработени во развиените земји и 12% од вкупниот број вработени во земјите во развој. Според истиот извештај, процените се дека бројот на компании кои се квалификуваат како ТНК е околу 60 илјади со 500 илјади филијали низ целиот свет. Според процените на СТО, ТНК контролираат повеќе



од половина од меѓународната трговија. Вкупните приходи од продажба на 100-те најголеми ТНК се еквивалентни на 10% од износот на вкупниот светски БДП.

Влијанието на ТНК (УНКТАД, 2017) не произлегува од глобализацијата *per se*, туку од големата концентрација на капитал (финансиски и технолошки) кој е доминантен во нивниот универзум. За Kordos и Vojtovic (2016), ТНК наликуваат на државни компании со разработена управувачка структура, со огромен број вработени (на пример, General Motors на крајот од 2017 година вработува над 700 илјади работници, Philip Morris International има преку 75 илјади вработени во целиот свет, додека Apple вработува повеќе од 130 илјади). Тие располагаат со огромни ресурси, плаќаат огромни средства на име на данок за државите каде оперираат и следствено ги ставаат во положба на зависност институциите во тие земји. Земјите домаќини на СДИ ги прифаќаат нивните предлози и ги вградуваат во националната регулатива со цел да ги задржат или привлечат преку олеснувањето на нивното работење и движење на капиталот. Најсвеж пример од нашето најблиско окружување е инвестицијата на Philip Morris International во Македонија во форма на стратешко партнерство со Тутунскиот комбинат Прилеп. Со цел Philip Morris International да инвестира во стратешко партнерство со Комбинатот, државата го промени календарот на акцизи на тутунски производи во 2013 година, што резултираше со склучување договор за стратешко партнерство со Тутунскиот комбинат Прилеп во 2014 година. Иако промената на календарот доведе до поголеми приходи за државниот буџет, неговата промена се чини беше пред сè заради привлекување на Philip Morris International да инвестира во државата. Но примери се и сите оние ТНК кои имаат свои филијали во технолошко-индустриските развојни зони и заради чие привлекување беа направени бројни промени и/или отстапки во регулативата.

Моќта на ТНК не се манифестира само преку нивната економска моќ (вредноста на инвестицијата, големината на данокот што го плаќаат, бројот на вработени лица, современата технологија што ја трансферираат и слично). Влијанието на ТНК се огледа во нивната способност да влијаат врз националните политики, да учествуваат во важни комитети и форуми за креирање на националната политика и слично. Наедно, ТНК активно лобираат кај владите на земјите во кои е седиштето на матичната корпорација со цел заштита на нивните интереси во земјите каде инвестираат. Во анализите на светската историја ќе останат декласифицираните документи на Централната разузнавачка агенција на САД (ЦИА) и примерите како тој од 1950-тите години од минатиот век кога американската влада ја спроведе операцијата PBSUCCESS во Гватемала, која беше со цел да се отстрани од власт демократски избраниот претседател



Хуан Хакобо Арабенз Гузман од левичарска провениенција. Гузман беше социјалист и спроведе реформи во општеството што ќе бидат во полза на сиромашните, воведо минимална плата и спроведе реформа на катастарот и сопственичките права, со што на сиромашните кои не располагаа со имот и земјиште им даде неповратно право да располагаат со имот на државата и направи експропријација на земјиштето кое не беше култивирано од големите земјопоседници. Големата американска ТНК United Fruit Company (денес Chiquita Brands International) со седиште во Њу Орлеанс, во сојузната држава Луизијана, беше една од тие големи земјопоседници и во тоа време имаше монопол во поглед на одгледувањето и продажбата на јужно овошје и беше најголем инвеститор и работодавец во Гватемала. United Fruit гледаше во реформите на Гузман директна закана за нејзините високопрофитабилни операции во Гватемала. Заради тоа и директно се ангажираше во лобирање кај американската влада да се тргне Гузман од власт. Schlesinger&Kinzer (1999) забележуваат дека компанијата потрошила преку 500 илјади долари во лобирање, медиумска кампања, подготовка на извештаи за дискредитација на владата на Гузман. Ова влијаеше голем број конгресмени да ја критикуваат владата во Гватемала (Schlesinger&Kinzer, 1999). United Fruit беше толку многу влијателна во внатрешните прашања на Костарика, Гватемала и Хондурас, така што овие држави го добија епитетот „банана републики“. Во 1953, претседателот Двајт Ајзенхауер ја одобри операцијата PBSUCCESS. Тогашниот државен секретар Џон Дал и неговиот брат Ален Дал уживале посебни релации со United Fruit, односно пред назначувањето на Ален Дал за директор на ЦИА и на Џон Дал за државен секретар на САД, истите работеле за адвокатската канцеларија Sullivan&Cromwell која ја застапувала United Fruit (.ibid). Според Schlesinger&Kinzer (1999), ЦИА обезбедувала оружје и вршела обуки на членови на војската во Гватемала и во 1954 г., преку *coup-d'etat*, воениот генерал Карлос Кастиљо Армас ја презеде власта и воведо авторитативен режим. Тој го направи токму тоа што го бараше United Fruit од неговиот претходник, ја повлече реформата за сопственичките права, ги конфискуваше имотите од сиромашните земјоделци и ја врати на користење на големите земјопоседници, во случајот на United Fruit Company. Претседателот на САД Бил Клинтон во 1999 година при посетата на Гватемала, а по објавување на Извештајот на Комисијата за вистината во поглед на воениот удар во 1954 година, во име на САД изрази извинување и жалење за вклученоста на САД и ЦИА во воениот удар од 1954 година (Broder for New York Times, 1999).

Моќта на ТНК, односно меѓународното движење на капиталот ги забрза процесите на интеграција на трговските текови, формирање на слободно движење на



стоки, на глобална зависност од постоењето на ТНК и од капиталот кој тие го носат со себе и креирање на бизнис окружување кое во голема мера ќе им одговара ним.

Покрај влијанието врз националните политики, ТНК активно лобираат во преговорите за одредени меѓународни договори и инструменти со цел да ја заштитат и дополнително ја засилат нивната економска моќ. Иако до Уругвајската рунда се правea напори под покровителство на ГАТТ за вклучување на регулатива за рестриктивните деловни практики на ТНК, тие не беа успешни, пред сè заради влијанието на овие компании врз преговарачките позиции на развиените земји - договорни страни на ГАТТ. И резултатот од овие преговори, според Јолевски (2006 стр 104) беше лимитиран: *„Земјите во развој, предводени од Индија и Бразил, бараа во преговорите да се вклучат проблемите што произлегуваат од трансферните цени и рестриктивните деловни методи и практики на мултинационалните корпорации. Заради неподготвеноста на развиените земји да преговараат за ова прашање, иницијативата беше отфрлена“*. Имено, ТНК успеваат да ги наметнат своите позиции и избгенат донесување меѓународна регулатива која би ги лимитирала, односно би регулирала одредени нивни рестриктивни деловни практики. Заради ова и Спогодбата за инвестициони мерки поврзани со трговијата, што е дел од пакетот на Уругвајската рунда и е администрирана од СТО, има многу ограничено значење, односно ги рефлектира само трговските мерки што земјите членки на оваа организација можат да ги користат а имаат влијание врз функционирањето на ТНК. Понатаму, оваа регулатива има само влијание врз земјите домаќини на СДИ, а не и врз ТНК.

Откога развиените земји увидоа дека за да се договори сеопфатен меѓународен инструмент за регулирање на СДИ, кој им одговара на ТНК, тоа може да се направи само без учество на земјите во развој, во мај 1995 година на Министерската конференција на OECD тие донесоа одлука за започнување преговори за Мултилатерална спогодба за инвестиции (Multilateral Investment Agreement). Според Јолевски (2006 г. стр. 108): *„Лоцирањето на активностите сврзани со преговорите околку новиот инструмент во OECD за земјите во развој ги имаше следните негативни страни:*

- Во Преговорите не беа вклучени поголемиот број држави;
- Со оглед дека членки на оваа организација се развиените индустриски држави, реална беше опасноста во новата Мултилатерална спогодба за инвестиции да не бидат соодветно застапени интересите и потребите на земјите во развој;



- *Земјите што не беа вклучени во преговорите беа соочени со ситуацијата „take it, or leave it“ (прифати или остави) доколку сакаа да пристапат кон спогодбата“.*

Но преговорите и во вакви услови не успеаја, пред сè, заради силното лобирање на ТНК против воведување на каква било меѓународна регулатива која би довела поголема дисциплина во нивните рестриктивни деловни политики.

Како што спомнавме погоре, токму ТНК кои се залагаат за слободен проток на стоки во меѓународната трговија, се предводници и поддржувачи на склучувањето големи трговски договори. За ТНК, дерегулацијата на трговијата преку големи трговски мултилатерални договори ги брише националните граници и го намалува влијанието на националните влади во ова област. Моќта за креирање национални политики на државите е намалена, додека слободата на ТНК е зголемена (Daly and Goodland, 1993). Главните извршни директори на најголемите ТНК се редовно присутни на форуми, како Светскиот економски форум од Давос, на Меѓународниот економски форум во Санкт Петербург или пак на годишната безбедносна конференција од Минхен, каде рамо до рамо учествуваат и го даваат својот придонес во дискусиите за глобалните економски и политички прашања. Според нобеловецот Stiglitz (2019), неолибералните правила кои Вашингтон ги наметна над светската економија и кои постојано ги слушаме на светските политекономски форуми како неизбежни флоскули се викаат „слободна трговија“, но всушност тоа е „управувана трговија“, но со која, како што нагласува Stiglitz во неговата најнова книга, управува корпоративниот и финансискиот интерес. Во таа насока, иако ТНК се колективно најмоќната економска сила во светот, не постои ниту една меѓународна институција која е задолжена за нивно регулирање и воопшто, следење на нивните глобални активности одблизу. Обид за надзор над нивното работење имаше во рамки на Обединетите нации во 1975, кога беше основан Центар за транснационални компании, а визијата за неговото основање беше да се пополни очигледниот јаз во меѓународниот економски систем бидејќи на ниту една од меѓународните институции не ѝ беше даден мандат одблизу да ги следи активностите на ТНК глобално. На Самитот на ОН за животната средина и развој во 1992 во Рио де Жанеиро, познат и како Earth Summit, овој Центар предложи во агендата да вклучи донесување на Кодекс за корпоративна одговорност во поглед на заштитата на животната средина, кој требаше да биде задолжителен. Но заради коалиција помеѓу западните индустријализирани земји и лобирање од страна на компаниите, Кодексот беше тргнат од дневниот ред, а од Самиот произлезе документ со необврзувачки правила во поглед на корпоративната одговорност. Центарот во 1993 беше укинат. Со ова пропаднаа осумнаесетгодишните



переговори за воспоставување кодекс на корпоративна одговорност во поглед на заштитата на животната средина и глобално владеење на ТНК (Richter, 2001). Stiglitz (2019) не ги штеди критиките за функционирањето на Светската банка, ММФ и СТО кои, како што вели тој, пропуштија да воведат нови правила и да ги заштитат оние кои најмногу ќе бидат погодени од глобализацијата и слободното движење на капиталот.

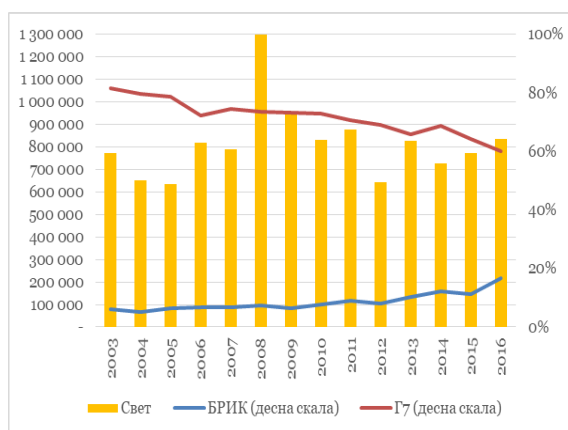
Глобализацијата во својата суштина подразбира брзи, неретко нагли промени, а ТНК кои не се спремни да одговорат на тие брзи промени со иновации или адаптација кон потребите на потрошувачите, одат неминовно кон пропаст (Toshiba, Polaroid, Kodak, Blackberry, Motorola и други, ќе останат како примери по Стратегиски менаџмент во тој поглед). Оние пак кои се спремни за трансформација со цел да ги пресретнат промените, се способни за уште поголемо оплодување на капиталот и со тоа зголемување на нивната релативна моќ (Apple, Microsoft, Amazon). Така, ако најголемиот број ТНК според пазарната капитализација во 1980-те беа од Јапонија и САД, технолошкиот бум и иновациите придонесе во 1990-те, а и денес, најголемите ТНК според пазарната капитализација да бидат од САД и развиените земји од ЕУ, иако ТНК од Јапонија секако остануваат да бидат високо на листата. Но, исклучителниот раст на растечките економии од БРИК во изминатите, безмалку, 30 години придонесе во листите за најголеми ТНК во светот во 2018 година кои располагаат со огромен капитал и пазарна вредност, да се јавуваат и ТНК од овие земји. Според UNCTAD (1999), на листата на најголеми ТНК во светот во 1997 година нема ниту една ТНК од БРИК. Најголемите ТНК во 1997 беа, без исклучок, од најразвиените економии, каде предничи САД, следена од Јапонија, Велика Британија, Франција, Швајцарија и други. Но веќе дваесет години подоцна листата со најголемите 100 ТНК изгледа поинаку и ако во 1997, 27 најголеми ТНК беа од САД, во 2016 овој број е намален на 20 (World Investment report 2018). Ако во 1997 година немаше ниту една компанија од БРИК на листата на најголеми ТНК во светот, во 2017 година 8 компании се од БРИК, од кои 4 се од Кина. Според листата на реномираниот весник Financial Times, во 2004 година во листата на десетте најголеми ТНК според пазарната вредност, нема ниту една компанија од БРИК, а сите најголеми ТНК се од САД, Холандија и Велика Британија. Но веќе од 2005 година, листата почнува да се менува, во десетте најголеми ТНК влегуваат нафтените гиганти Gazprom од Русија и Petrobras од Бразил, а во 2007 година на листата најголеми компании по пазарната вредност влегуваат дури три од Кина (China Mobile, ICBC и PetroChina). Заклучно со третиот квартал од 2019 година, во листата на најголеми десет компании според пазарната вредност во рамки на листата на Financial Times'Global 500', 8 се од САД (Microsoft, Apple, Amazon, Alphabet, Berkshire Hathaway, Facebook, Johnson&Johnson и ExxonMobil) и 2 се од Кина (Alibaba и Tencent, и двете од информатичката технологија).



Alibaba и Tencent беа основани во 1999 и 1998 респективно, а веќе дваесет години подоцна се најдоа на листата на најголеми компании по пазарната вредност. ТНК од Кина и Индија стануваат лидери во цели индустрии, како, на пример, во индустријата за производство на соларни панели или пак играчки, и ако во 2000 година доминацијата на најголеми производители на соларни панели и/или играчки беше главно во развиените земји во ЕУ, сега таа доминација целосно им припаѓа на кинеските и индиските компании.

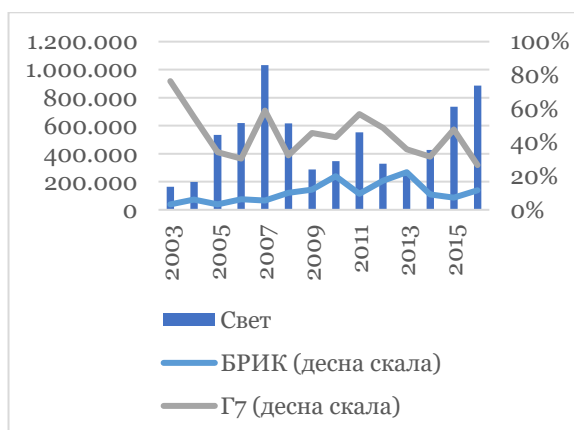
Доколку одиме во подлабока анализа, според податоците на УНКТАД (Графикон бр. 8.5), заклучно со 2016 година, 60% од вкупната вредност на СДИ во форма на гринфилд, кои се најавени во земјите во светот, потекнуваат од ТНК од развиените земји од Г7. Ова претставува намалување за 20 п.п. споредено со 2003 година кога 81% од вредноста на сите најавени гринфилд инвестиции во светот се од ТНК од Г7. Од друга страна, учеството на БРИК се зголемува. Ако во 2003 година само 6% од вредноста на гринфилд инвестициите во светот потекнуваа од БРИК, во 2016 година нивното учество се зголеми за речиси трипати, односно 17% од вредноста на сите гринфилд инвестиции во светот потекнуваат од БРИК. Дополнително, ако 3% од вкупните преземања и спојувања во 2003 година беа од ТНК од БРИК, во 2016 година тие учествуваат со 12%, што е зголемување за четири пати. Од друга страна, ако во 2003 година 77% од вкупните преземања и спојувања во светот беа од ТНК од Г7, во 2016 истите изнесуваа 26% (Графикон бр. 8.6.).

Графикон бр. 8.5. СДИ во форма на гринфилд од БРИК vs. СДИ од Г7 (милиони долари)



Извор: УНКТАД, база на податоци (податоците се преземени од: <https://unctadstat.unctad.org>, последен пат пристапено: 31.10.2019)

Графикон бр. 8.6. СДИ во форма на преземања и спојувања од БРИК vs. СДИ од Г7 (милиони долари)



Овие податоци укажуваат дека моќта на капиталот во форма на СДИ се стеснува помеѓу западниот и источниот свет. Инвестициите од БРИК веќе не се сметаат за исклучок, туку полека но сигурно стануваат норматив. Токму преку менувањето на



изворите на капитал од запад кон исток, се појавуваат и никулците на еден поинаков општествен поредок, на еден поинаков корпоративен капитализам кој носи со себе релативно опаѓање на западната доминација врз глобалните политекономски процеси.

Но, опаѓањето на релативната економска моќ на западот, пред сè на САД, се рефлектира во намалувањето на учеството на доларот во светските трансакции. Како што споменавме погоре, ако во 2001 година доларот учествуваше со 54% во вкупните официјални резерви на земјите во светот, на крајот од 2013 година неговиот удел изнесува 36%. Токму во 2013 година, лидерите на БРИК на четвртиот формален самит донесоа одлука да ја формираат Новата развојна банка која ќе ѝ конкурира на Светската банка и која ќе има инцијален капитал во вредност од 100 милијарди долари и ќе биде изразен во валутите на земјите-основачи. Банката е со седиште во Шангај, и веќе во 2016 ги одобри првите кредити за земјите членки, а во 2017 ја издаде првата зелена обврзница. На шестиот самит во Форталеза во Бразил, претседателот на Кина Си Џинпинг, изјави дека основањето на Новата развојна банка значи *„зголемување на гласот на БРИК во поглед на меѓународните финансии, но и донесе бенефит за сите луѓе од БРИК, но и за сите луѓе од земјите во развој“*. Клучна разлика во функционирањето на Новата развојна банка е намерата кредитите да се издаваат во валутите на земјите членки наместо во долари или во останатите т.н „цврсти валути“. Во 2014 година, нобеловецот Стиглиц во интервју за Demosgasy pow, го окарактеризира формирањето на Новата развојна банка како *“фундаментална промена во глобалната економска и политичка моќ“*. Според Стиглиц, тоа се заснова на фактот што БРИК земјите се многу побогати денес споредено со развиените земји кога се постави Bretton Woods, а, од друга страна, Светската банка и ММФ не се реформираа за да одговорат на новата реалност каде начинот на управување со Светската банка и ММФ упатува на недостаток на демократија и соочување со реалноста. Токму овие случувања, ставаат голем прашалник во поглед на одржливоста на хегемонијата на доларот како резервна валута. Банката привлече нови членки, претежно земјите во развој, но и од развиениот свет, како што се Велика Британија и Австралија. Основањето на Новата развојна банка коинцидира со 70-годишнината од воспоставувањето на Бретенвудскиот меѓународен економски поредок. Со основањето на Новата развојна банка, растечките економии обезбедија контратежа на моќта на капиталот на развиените земји, особено на САД (Halligan for Telegraph, 2014).



8.3. Трансформација на моќта на капиталот

Потребата од промена на меѓународниот поредок само по себе не значи негова замена со целосно нов меѓународен политекономски систем. Меѓународниот економски систем заснован на односот капитал-капитал, и покрај сите критики, предизвици и кризи по неговото воспоставување со Bretton Woods и надграден подоцна преку Конзенсусот од Вашингтон, сè уште овозможува услови за одржлив економски развој на глобално ниво. Со новите правила за светската економија кои ги наметна глобализацијата, трката за профит и вложувањата на компаниите станаа и сè уште се *agens movens* на стопанството. Глобализацијата обезбеди интеграција во светските трговски текови за сиромашните земји и за земјите во развој. Како што споменавме погоре, уделот на БРИК во светската трговија во 1992 година изнесуваше 4%, но во 2015 нивниот удел е зголемен за 4,5 пати и изнесува 18%. Милиони луѓе беа извлечени од сиромаштија, а реалните приходи на растечките економии се зголемени за повеќе од трипати. На пример, стапката на сиромаштија на земји како Кина во 2015 година изнесува 5,7%, наспроти над 80% во 1980-те, што беше директен резултат на глобализацијата и отворањето на економијата кон странство. Таму каде трговијата добива примат, зголемувањето на домашните инвестиции, но и извозот на капитал по основ на СДИ е неминовен следен чекор. Моќта која ја имаше слободното движење на капиталот овозможи економска трансформација на цели општества кои од категоријата *‘земји од третиот свет’*, прераснаа во *‘растечки економии’* каде просечната плата достигнува износи како во некои од најразвиените економии.

Но, ако тоа беше едното лице на медалот на моќта на капиталот, неговата опачина е целосно поинаква. Слободното движење на капиталот ги трансформираше општествата во позитивна смисла, но неговото влијание врз ресурсите е без преседан. Потребата од трансформација на сегашниот меѓународен економски систем се наметнува и од самата суштина на функционирањето на капиталистичкиот начин на производството кое во својата длабока суштина ја претставува парадигмата дека *‘целта (во овој случај оплодувањето на капиталот) ги оправдува средствата’*. Желбата за понатамошно оплодување на капиталот не води сметка за основното економско правило кое се учи на првиот студиски час по Основи на економија дека секој ресурс е ограничен и секое негово искористување носи опортунитетен трошок. Експлоатацијата на ресурсите од страна на капиталот во тековниот меѓународен економски систем се огледа во сè поголемото загадување на животната средина, во растот на заразните болести што беше синоним за некои минати времиња, како и во недостатокот на храна и вода дури и во некои од растечките економии, нешто што беше незамисливо пред само



триесетина години. На пример, капацитетот на резервоарите за вода на вториот по големина град во Јужна Африка Кејптаун (кој наедно е и најголем пристанишен град и еден од главните центри на меѓународната трговија во Африка) во периодот 2015-2018 година беше намален за повеќе од 80%, заради што властите наложија строги правила за искористување на водата од 50 литри на ден по жител за вкупните потреби (Guardian, 2018). За споредба, потрошувачката на вода дневно во Скопје е околу 570 литри по глава на жител според официјални податоци.

Постојат безброј примери од подалечното, но и поблиското минато, каде активностите на ТНК имаат огромни последици за човечкото здравје и животната средина не само на локално ниво, туки и многу пошироко. На пример, експлозијата на нафтената платформа на една од најголемите ТНК British Petroleum (која е 12-та најголема компанија во светот според годишните приходи), случај познат и како Deepwater Horizon oil spill, во 2010 година резултираше со еколошка катастрофа со несразмерни последици. Нафта од околу 4 милиони барели се истури во Мексиканскиот Залив уништувајќи го морскиот свет и нанесувајќи штета врз човековото здравје и здравјето на животните со несогледливи последици врз бреговите на земјите од Средна Америка, но и на Луизијана, Флорида и Тексас од САД. Беа погодени цели индустрии, со огромни последици врз туризмот и производството на морски плодови. Истражувањата на националната агенција на САД за атмосферата и океаните покажаа дека туната од Мексиканскиот Залив дури и 5 години после оваа несреќа во себе содржи токсини кои може да доведат до забрзување на отчукувањето на срцето и кардиоваскуларни болести (Muskal за Los Angeles Times, 2015). Според официјалниот Извештај на Националната комисија која спроведе истрага за еколошката катастрофа, се наведува дека со цел, нагласуваме, **да заштеди средства**, BP и две компании, негови контрактори, ги занемариле протоколите за безбедност заради што и се случи експлозијата (Rascoe за Reuters, 2011). Ова укажува дека во битката за оплодување на капиталот, менаџментот на BP донел многу ризична одлука да ги занемари протоколите за безбедност. Изјавата на главниот извршен директор на BP Тони Хејвард во интервјуто за Guardian (Webb за Guardian, 2010) дека „Мексиканскиот Залив е дел од многу голем океан. Количината на нафта и дисперзант што ја внесовме во него е мала во однос на вкупниот волумен на вода“, беше протолкувано како признание, но и целосна нечувствителност во поглед на последиците од оваа катастрофа. Во 2015 година, British Petroleum се спогоди со американската влада и 5 сојузни држави да плати казна во висина од од 53,8 милијарди долари како компензација за судските процеси кои беа иницирани против компанијата. Понатаму, американската влада донесе



забрана ВР да се јавува на државни тендери, но и донесе одлука во рок од 4 години да врши мониторинг над протоколите за безбедност и етика.

Меѓутоа, иако ВР се соочи со сериозни последици локално во САД во поглед на огромната казна што ја плати на американската влада, но и со негативна кампања во јавноста предизвикана од изјавата погоре на нејзиниот тогашен главен извршен директор што предизвика во 2010 приходите од активностите во САД да опаднат во просек од 25%, ВР сепак не се соочи со некоја посериозна последица врз нејзините операции глобално, во смисла на тоа дека ниту една меѓународна институција не повика на тоа да се истражат глобалните практики на ВР во поглед на заштитата на животната средина или пак да го искористи овој случај да предложи изработка на посериозен кодекс или рамка за однесувањето на ТНК во поглед на заштитата на животната средина. Освен соопштението на UNEP, Агенцијата за животна средина на ОН (United Nations Environment Programme), објавено во август 2010 г., каде само се констатираат факти кои беа веќе објавени од страна на медиумите, оваа Агенција не презема некоја посериозна иницијатива во поглед на глобален одговор во поглед на ова прашање. Во 1994 година беше донесена Конвенција на Обединетите нации за морското право, која се смета за прогресивна во поглед на глобалниот пристап кон случаи како овој на ВР, но според Roach и Smith (2011) на истата ѝ недостасува специфичност за да се смета како меѓународна политика, ѝ недостасува и казнена политика како би можела истата да се смета за одржлив меѓународен договор кој ќе биде применлив од страна на сите земји во светот.

Вакви примери во светот, каде активностите на ТНК изгледаат како да се надвор од контрола, има безброј. Погоре во дисертацијата дадовме примери за негативни практики кои се спроведуваат и од страна на ТНК од БРИК. Скандалот кој деновиве ја тресе Латинска Америка со големиот конгломерат Odebrecht, кој според истрагите платил повеќе од 700 милиони долари мито за добивање на повеќе од 100 градежни проекти во 12 земји од Латинска Америка, заврши со затвор за поранешни претседатели и други високи функционери од Бразил, Аргентина, Перу, Колумбија, Панама, но и истраги во Ангола и Мозамбик. Во Африка, пак, кинеските ТНК се со лоша репутација во поглед на почитувањето на стандардите за безбедност при работа, правата на работниците и грижата за животната средина. Но, сепак, освен локална реакција на властите, не постои некаква посериозна иницијатива од некоја меѓународна институција за контрола над овие практики.



Емисиите на јаглерод диоксид во Кина се зголемени за повеќе од 5 пати во периодот 1990-2017 година и според податоци на Европската комисија изнесуваат 27%, што се врзува директно со зголемениот интензитет на индустријата и економскиот раст. Кина заедно со САД, ЕУ, Индија, Јапонија и Руската Федерација се првите пет на листата на земји во светот во однос на емисиите на CO₂. Тропската прашума во Амазонија, која е од витална важност во светот за намалување на емисиите од карбон моноксид и карбон диоксид, за само 6 години изгубила 150 илјади квадратни километри шума заради изградба на рудници и насади со соја, имајќи предвид дека Бразил стана светскиот лидер во производство на оваа земјоделска култура. Покрај земјоделството врз намалувањето на Амазонија влијаат и разни градежни активности за изграба на хидроцентрали, железници, патишта и слично, а сè со цел олеснување на протоколот на стоки и услуги. Ниту Договорот за климатски промени од Париз од 2015 година не наметна задолжителни обврски за ТНК во поглед на заштитата на животната средина, и нивното учество во реализација на Договорот е на доброволна основа. Франција беше една од земјите предводнички за постигнувањето консензус во поглед на овој меѓународен договор и претседателот на Франција Емануел Макрон во буџетот за 2019 предвидуваше зголемување на данокот на фосилните горива, односно дизел-горивото, што директно имаше за цел да се намали глобалното затоплување во склад со Договорот од Париз. Но токму оваа мерка предизвика невидени протести во Франција од страна на т.н. движење „Жолти елечи“, кои започнаа на 17-ти ноември 2018 година. Учесниците на овие протести се од работничката класа од Франција кои сметаат дека токму оваа мерка, помеѓу останатите, на намалување на буџетскиот дефицит, ќе има големи последици врз нивниот животен стандард. Протестите беа протолкувани од страна на повеќе аналитичари од реномирани списанија, како, на пример, Wall Street Journal или Forbes, како протести против Договорот од Париз, па дури и претседателот на САД Доналд Трамп на својот профил на социјалната мрежа Твитер објави дека Договорот од Париз не функционира најдобро за земјите кои го ратификуваа. Меѓутоа, во коминикето објавено на 23 ноември 2018 година, лидерите на „Жолтите елечи“ го наведуваат следново: *„Листата од 42 барања на Жолтите елечи вклучува предлози да се направи пофер климатска транзиција, а некои од барањата вклучуваат уште поамбициозни климатски мерки. Во суштина, Жолтите елечи не се против зголемување на цените на фосилните горива: тие предлагаат да се воведат даноци за гориво и керозин за бродовите и авионите“* [но и за сите транснационални компании кои го користат истото н.з.] (Atkin за New Republic, 2018). Според оваа авторка, *„луѓето во Франција сакаат да се борат против климатските промени; тие се позагрижени за влијанието на глобалното затоплување од нивните европски*



соседи. Тие едноставно не сакаат луѓето со низок и среден приход да бидат приморани да платат за решавање на проблемот предизвикан од транснационалните компании“.

Токму во овие примери се гледа замката на глобализацијата и на моќта на капиталот. Глобализацијата стана *sic vita est* на нашето живеење, но негативните последици од големата моќ на капиталот и немањето унифицирана глобална политика која ќе ја заузда оваа моќ, доведува до тоа меѓународниот политекономски поредок и неговите четири столба да се соочат со криза на својот легитимитет. Nolan (2009) забележува дека: *„Незаузданата капиталистичка глобализација предизвика длабоки контрадикторности во глобалната политичка економија во однос на животната средина, нееднаквоста, концентрацијата на деловната моќ и финансискиот систем“*. Ова доведе и до значајна промена во поглед на рамнотежата на моќта. Кризата за легитимитетот ја загрозува кохезијата на меѓународниот поредок со што, според Kissinger (2014), се јавува потреба од повторно дефинирање на легитимитетот и значајна промена во поглед на рамнотежата на моќ. Костовска (2016), оди подалеку со тоа што го смета неолиберализмот за надживеан, па ќе напише: *„Потребите на човештвото, на планетата Земја, иднината на целото човештво, се влогот кој не може и не смее повеќе да се превидува во корист на потребите и интересите на корпорациониот капитализам. Неолиберализмот е неспособен да одговори на овие потреби, што недвосмислено се покажа и со последната економско-финансиска криза со оглед на контрадикторните решенија што ги понуди кои потврдија дека е надживеан. И повторно, повеќе од неопходно е да се преиспита улогата на државата и на пазарот во регулирањето на стопанските движења и да се редирајнира економскиот систем ослободен од неолибералната догма.“*

Релевантноста која ја губи СТО преку склучувањето големи трговски алијанси и непродолжувањето на реформите да се зајакне нејзиниот капацитет е пример како еден од клучните столбови на нашиот поредок го губи легитимитетот. А ситуацијата не е ниту одблиску розова и кај останатите. Според Kissinger (2014), поредоците пропаѓаат заради неспособноста да се согледаат последиците и обемот на предизвиците на кои се изложени. Наедно, авторот нагласува дека поредокот може да се урне доколку една од неговите клучни улоги престане да постои, во случајов неспособноста на вака поставениот меѓународен систем да ја приспособи рамнотежата.

Опачината на медалот на моќта на капиталот не треба да нè плаши до степен да се враќаме во првобитна положба пред глобализацијата, во ерата на протекционизмот



и исклучителната економска нееднаквост меѓу нациите кога се организираа Live Aid концерти за подигање на свеста за помош на земји како Етиопија, кои се бореа со глад. Бидејќи токму глобализацијата е *condicio sine qua non*, односно економскиот факт на нашиот поредок. Но имајќи ги предвид лицето и опачината на моќта на капиталот, државите треба да испитаат што треба да сторат кога нивниот пазар е глобален, а просторот за акција локален. Во таа насока, очигледно е дека недостасува сериозна сеопфатна реформа на воспоставениот меѓународен поредок во поглед на поголема контрола на капиталот, на последиците од прекумерна експлоатација на ресурсите од страна на големите ТНК. *Status quo* во тој поглед нема да придонесе во унапредување на општествениот поредок, туку може да резултира во офанзивен раст на трговските војни, враќање на политиката *beggar-ty neighbor* и раст на политичкото ривалство на сметка на соработка за клучните прашања од глобален интерес. Токму *status quo* ситуацијата во поглед на неопходните реформи кои треба да се спроведат во нашиот поредок овозможија раст на популистичкото движење и зголемување на национализмот во разни делови на светот. И токму *status quo* ситуацијата наметнува дискусија во јавноста на кого му е потребна веќе СТО ако таа е дисфункционална и без доволен капацитет да се справи со растот на протекционизмот и со растот на големи трговски алијанси кои се склучуваат надвор од нејзиниот двор.

И логично се поставува прашањето - како понатаму? Како треба да се развива меѓународниот политекономски поредок понатаму, имајќи предвид дека капиталот, како што видовме погоре во дисертацијата, веќе не извира само од западот, туку и од истокот, не само од северот, туку и од југот? Ефектите од дискусиите на глобалните проблеми не можат да дојдат до израз и да се имплементираат целосно доколку во тие дискусии еднакво место не заземат и растечките економии. Kissinger во интервју за *Christian Science Monitor* (Gardels for *Christian Science Monitor*, 2010) на прашањето дали на БРИК гледа како на „новите неврзани“, истакнува дека во никој случај не може да се изедначи оваа асоцијација со движењето на неврзаните од 1970-тите, заради тоа што членките на БРИК во овој момент имаат различни ставови за одделни прашања на меѓународната политичка сцена. Целта на „движењето на неврзаните“ беше да се постават помеѓу доминантните глобални играчи во студената војна, САД и Советскиот Сојуз. Но БРИК, смета тој, не се на средина меѓу глобалните играчи, туку имаат цел да се постават како контратежа на концентрацијата на моќ. Тој смета дека БРИК треба да ги ускладат нивните политички системи со вредностите на западниот свет, односно да ги унапредат демократските процеси и да имаат кохерентни ставови за прашања од меѓународен интерес. Kissinger смета дека е неопходна блиска соработка помеѓу БРИК



и западниот свет, за сметка на конфронтација, бидејќи тие претендираат да станат доминантни играчи во поглед на прашања врзани за глобалната економија.

Но, една земја особено се истакнува овде, а тоа е Кина. По започнувањето со имплементирање на реформската агенда на Денг Ксиаопинг во 1978 година, Кина се интегрира во воспоставениот меѓународен политекономски поредок од Bretton Woods и Вашингтонскиот консензус преку проширување и промовирање на културните вредности и економски врски со сите земји во светот. Таа оствари и сè уште остварува импресивен економски раст и според повеќето економски параметри таа е веќе рамо до рамо со развиените земји. Кина е најголемата економија во светот според БДП по паритет на куповната моќ и најголемиот извозник во добра во светот. Но, наместо да ја препише западната неолиберална формула за раст, таа се развива врз база на сопствена форма на транзиција каде во ниту еден момент не дозволи моќта на капиталот, моќта на приватниот сектор и слободната трговија да се издигнат над државата. Нејзините економски резултати покажуваат дека за разлика од западните економии и економиите кои слепо ја следеа американската неолиберална филозофија, Кина успеа да се издигне од големо сиромашно земјоделско стопанство во втора најголема економија во светот според номиналната вредност на БДП и прва според БДП по паритет на куповна моќ. И тоа го направи на мирољубив начин, без конфликти со своите соседи или со другите земји во светот, градејќи мостови на соработка и пријателство. Токму заради тоа, Кина во своите надворешни политекономски ангажмани промовира идеологија на, според зборовите на Си Џинпинг, „заедница на земји кои делат иста судбина“, спротивно од идеологијата на западот за „заедница на земји кои делат исти вредности“. Во однос на таа соработка, Кина не ги принудува другите земји да ги прифатат нејзините вредности, за разлика од западот за кој прифаќањето на неолибералната филозофија беше императив *sine qua non* за воспоставувањето добри односи. И токму тоа е клучната разлика помеѓу концептот на Џозеф Нај за „меката моќ“ на Западот и „меката моќ“ на Кина со која таа претендира да го освои светот. Belt and Road иницијативата вклучува финансирање на проекти во земјите во развој со цел подобро економско поврзување, но Кина, во споредба со меѓународните институции и западните земји, не им наметнува на државите реформи кои треба да ги имплементираат за да ги финансира тие проекти. Имајќи го предвид, од една страна, растот на кинеската економија, а, од друга страна, нејзиниот еднопартиски политички систем, се чини дека таа во моментов е единствената земја од големите сили која ја пронајде формулата за економски развој и одлично се вклопи во еден систем каде меѓународниот економски систем е глобален, додека меѓународниот политички систем се заснова на суверените права на државите.



И токму ваквата нова филозофија во меѓународните економски и политички односи на Кина, надоврзано со нејзиниот импресивен економски раст, се чини дека го затече Западот. Преземањето и спојувањето на големи европски компании од страна на кинески ТНК е во пораст од година во година, а со цел стекнување нови технологии. Кинеските инвестиции во инфраструктурни проекти во земјите од Западен Балкан исто така се зголемија, така што и еврокомесарот за проширување Јоханес Хан во интервјуто за Financial Times во март 2019 ќе изјави: *„Можеби ние го преценивме влијанието на Русија, а го потценивме влијанието на Кина (врз Западен Балкан н.з.)“* (Hopkins за Financial Times. 2019). Но, наместо да се соочат со новата реалност, метафорички кажано, Западот гледа на Кина како затечен елен со широм отворени очи на кој наидува автомобил со вклучени светла. Во Извештајот на Европската комисија за односите помеѓу ЕУ и Кина од март 2019 година, којшто е прв од таков тип, Европската комисија го користи терминот *„системски ривал“* *„кој промовира алтернативни модели на владеење“* чијашто *„економска моќ и политичко влијание се зголемија со невидени размери и брзина, одразувајќи ги своите амбиции да стане водечка глобална сила“* (Европска комисија, 2019; стр.1). Имајќи предвид дека Италија е единствената земја од Г7 и една од носечките членки на ЕУ која неодамна се зачлени во Иницијативата Belt and Road, Европската комисија во Извештајот (.Ibid, стр.2) им укажува дека *„без целосно единство ниту ЕУ, ниту пак некоја од нејзините земји-членки може да ги оствари целите со Кина“*. Во Извештајот опфатени се бројни прашања каде Европската комисија бара поголеми отстапки од Кина, како, на пример, отворање на кинеските јавни набавки за европските претпријатија, но и прашања кои бараат прилагодување од двете страни во поглед на новата реалност. Имајќи ги предвид тековните преговори помеѓу американската и кинеската администрација за склучување билатерален трговски договор, според Burchard за Politico (2019), *„Извештајот на ЕК за односите со Кина доаѓа во пресрет на потпишувањето на трговски договор меѓу Кина и американскиот претседател Доналд Трамп, кој ќе им даде унилатерален пристап и придобивки на американските компании, додека ЕУ ќе остане на страна.“* Но сепак, Европската комисија нагласува дека е неопходно зголемување на политичката соработка, особено во поглед на прашања кои бараат кохерентен меѓународен одговор, како прашања поврзани со климатските промени, реформата на СТО и слично, а со цел зголемување на меѓусебната доверба.

Следствено, имајќи го предвид импресивниот раст особено на Кина, чии перформанси се веќе рамо до рамо со развиените земји според повеќето економски параметри, во прво време таа заслужува да го пронајде своето место во Г7 како централен форум каде развиените земји од западниот свет ги договараат насоките за



глобално дејствување. Креирање на политики од страна на Западот кои ќе се презентираат како глобални политики, во новата реалност на БРИК веќе не е одржливо. Слично е и во поглед на меѓународните финансиски институции и политички организации. Формирањето на Новата развојна банка et par со Светската банка укажува дека меѓународниот политекономски поредок од Bretton Woods е во криза за својот легитимитет. Институциите од Bretton Woods мора да ја согледаат новата реалност и да се реформираат со што ќе овозможат поголема улога и на растечките економии чијшто капитал само може да придонесе кон зголемување на развојот на земјите на кои меѓународната помош им е највеќе потребна. Доколку во прво време барем Кина, како земја со високи стапки на економски раст и развој, не биде инволвирана во Г7 и во меѓународните институции во поголем степен, тоа ќе придонесе таа да го отфрли системот во кој таа не учествува соодветно, а од друга страна развиените земји без Кина би биле неспособни да воспостават рамнотежа во меѓународниот поредок без да го имаат предвид економскиот раст и растот на инвестициите од Кина, но можеби во блиска иднина и на останатите земји од БРИК, имајќи го предвид нивниот економски потенцијал за раст и развој. Меѓутоа, клучно за Кина, но и за останатите земји од БРИК, доколку навистина сакаат да бидат лидери во глобалниот политекономски поредок и да бидат предводници на реформите на глобалниот политекономски систем таков како што се воспостави со Bretton Woods, тогаш треба да покажат поголема искреност за прашањата од глобален интерес. Имено, на 19-тиот конгрес на Комунистичката партија во Кина, во својот говор Џинпинг ќе изјави: *„Со преземањето на водечкото место во меѓународната соработка за да одговори на климатските промени, Кина стана значаен учесник, соработник и факел во глобалниот напор за еколошка цивилизација“*²⁷. Понатаму, *„секоја штета што ја нанесуваме на природата, на крајот ќе се врати да нè прогонува, ова е реланост со која мора да се соочиме. Треба да развиеме нов модел на модернизација, луѓето да се развиваат во хармонија со природата“*. Наедно, на светскиот економски форум во јануари 2017 во Давос, Си Џинпинг ќе изјави: *„сите потписнички на Договорот [од Париз н.з.] треба да се придржуваат до истиот наместо да се откажуваат“*²⁸. Од друга страна, Институтот за енергетска економија и финансиски анализи, излезе со податок дека заклучно со крајот на 2018 година, Кина одвоила повеќе од 7 милијарди долари за финансирање на термоцентрали кои работат на јаглен во 27 земји, вклучувајќи ги Виетнам, Бангладеш, Јужна Африка, Пакистан и Индонезија. Ова е во дијаметрална спротивност со

²⁷ Пренос од 19иот конгрес на Комунистичката партија во Кина од страна на China Global Television Network: <https://www.youtube.com/watch?v=wEn8AZqAAf4>

²⁸ Пренос од говорот на Си Џинпинг на Светскиот економски форум во Давос во јануари 2017: <https://www.youtube.com/watch?v=Ys6skqxQKMK>



Договорот од Париз, каде земјите потписнички се обврзуваат да ги намалат инвестициите во енергија произведена од јаглен. Така, без да престанат овие инвестиции, потписот на претседателот Си Џинпинг на Договорот за климатските промени од Париз ќе биде безвреден. Иако во говорот од Давос, Џинпинг повикува на „заедничка иднина“, „заеднички раст“ или „заедничка аспирација“ за подобар и поправеден свет, а тоа беше протолкувано од бројни аналитичари (види Huang за Russia in Global affairs, 2018) како настојување на Кина да преземе водечка улога во меѓународните политекономски односи. Но тоа не може да се случи доколку таа не покаже повеќе искреност спрема остатокот од светот и не го откаже финансирањето на вакви проекти. Со други зборови, ако земјите ги прифаќаа повиците на САД во 1990-те за воведувањето на систем на демократија, пазарна економија и човекови права и гледаа на таа политика како искрено барање за подобрување на нивните општества, Кина треба со конкретни активности и со својата политика да покаже дека е искрена во вербата за имплементација на концептот на поправедно општество, соработка во остварувањето на заедничките глобални цели и заедничка иднина и според зборовите на Си Џинпинг од говорот од Давос „...сè додека ја одржуваме целта за градење заедница [на народи] која има заедничка иднина и работиме заедно за да ги исполниме нашите обврски и да ги надминеме тешкотиите, ќе можеме да создадеме подобар живот за нашите народи“.²⁹ Договорот од Париз го наведовме овде како пример, меѓутоа искреноста на Кина ѝ недостига и во други меѓународни прашања, како, на пример, изградбата на вештачки острови во Јужното Кинеско Море што ги користи за да ги прошири вештачки своите граници во Јужното Кинеско Море кое се проценува дека содржи 11 милијарди барели нафта и 10% од вкупните светски резерви на риба и морски плодови и, што е уште поважно, Јужното Кинеско Море е коридор за 30% од вкупната светска трговија. Во своите говори, кинеските власти тврдат дека активностите немаат територијални претензии, но нивните постапки со градење на вештачки острови и зголемување на воените бази покажуваат нешто друго. Кина одби да ја примени пресудата од 12- јули 2016 година на Постојаниот арбитражен суд со седиште во Хаг, која е во корист на Филипините околу овие острови. Во рамки на БРИК, не помалку различна од Кина во поглед на искреноста е и Русија, која е единствена земја во светот која по завршетокот на Втората светска војна успеа да ги зголеми своите граници преку анексија на полуостровот Крим од Украина. Во случајот пак на Индија, несогласувањето помеѓу Индија и САД околу намалувањето на царините кај првата беше клучната причина за пропаѓање на Рундата од Доха на СТО во 2008 година. Во таа насока, Индија нема

²⁹ Пренос од говорот на Си Џинпинг на Светскиот економски форум во Давос во јануари 2017: <https://www.youtube.com/watch?v=Ys6skqxQKMk> (последен пат пристапено на 15.09.2019)



кредибилитет да зборува за поправедна трговија доколку царините за нејзините производи се просечно 3 пати повисоки од оние на САД. Во случајот пак на Бразил, неговата регионална комодија како најголема земја во Латинска Америка му ја овозможува комфорноста во поглед на задржувањето на status quo во поглед на трговските односи, заради што и по повеќе од 8 години трговскиот договор помеѓу Mercosur и ЕУ не е завршен.

Да заклучиме, светот се соочува со големи предизвици во настојувањето да се реформира поставениот политекономски поредок од Bretton Woods, но и да се зголеми надзорот врз слободното движење на капиталот како основен елемент на Вашингтонскиот консензус и да се зголеми одговорноста на ТНК во поглед на последиците од нивните глобални активности. За да се создаде вистински поправеден светски поредок, концепцијата за неговиот изглед треба да биде надвор од перспективите и поединечните ставови на секоја земја засебно, туку во рамки на заедничката одговорност за идниот развој на човечкото општество, а со цел благосостојба на нациите. Во таа смисла, потребна е модернизација на Bretton Woods, но дополнет со современата политекономска реалност. Но, сè додека развиените земји од Г7, не се разбудат од длабок сон, дека живееме во друг свет, свет во кој нивната релативна економска моќ опаѓа, свет во кој очајно се потребни реформи на сите 4 столба од меѓународниот политекономски поредок (ОН, Светска банка, ММФ и СТО) со цел да одговорат на тековните глобални предизвици, а од друга страна, растечките економии од БРИК да бидат повеќе искрени во своите зборови и постапки за да не гледа светот на нив, а претежно развиените земји, како на Тројански коњ кој има нечесни намери, глобалната нестабилност ќе продолжи, каде старото ќе продложи да се бори, да го отфрла и да се конфронтира со новото, а новото ќе нема кредибилитет да биде лидер на промените.

8.4. Технолошкиот развој и позицијата на растечките економии во светската економија

Развојот на технологијата е двигател на нашата доба што доведе до развој на светското општество без преседан. Според Kissinger (2014) секоја доба низ историјата има свој лајтмотив со кој го објаснува универзумот и ги инспирира поединците. Ако во минатото таа улога ја имаа религијата и различните идеологии и култури во светот, лајтмотивот на општеството во кое живееме е техничко-технолошкиот развој кој доведе до унапредување на условите за живот на поединците, но доведе и до унапредување на транспарентноста каде на поединците во нивниот човечки порив за слобода им е дадена



можноста да дојдат до царството на информации, што пак им овозможува да носат информирани одлуки. Располжливите информации на Интернет имаат силен ефект врз потрошувачката глобално, а овој ефект се манифестира како елемент на трансформација, како на економски, така и на политички план. Либерализацијата, дерегулацијата и приватизацијата што ја претставуваат самата суштина на глобализацијата и пазарната економија, толку многу придонесоа во зголемување на техничко-технолошкиот развој, а со тоа и зголемување на ефикасноста и благосостојбата на националните економии, но пред сè на оние од каде што потекнуваат најголемите техничко-технолошки изуми. Ова е видно и во поглед на рангирањето на ТНК според пазарната капитализација, каде од десетте најголеми ТНК во светот според пазарната капитализација, 7 се од сферата на информатичката и компјутерската технологија, една компанија е холдинг, една е од примарната индустрија и една од индустријата на производи за широка потрошувачка. Како што споменавме погоре во дисертацијата, две од најголемите 10 ТНК се од Кина и двете се од сферата на информатичката и компјутерската технологија.

Земјите од БРИК се едни од главните водечки земји во светот во поглед на развојот на науката, технологијата и иновациите. Ако во минатото силата на една држава се мереше според бројот на население, економскиот раст, развој и потенцијал, почитувањето на правото и слично, денес силата и моќта на државите се мери и според техничко-технолошкиот развој и капацитетот за иновации. Според Franco и Oliveira (2016), земјите од БРИК се карактеризираат со фактот дека процесот на нивна индустријализација започна подоцна споредено со развиените земји и затоа нивната индустриска база е сè уште во процес на консолидација. Се смета дека ова е клучниот фактор зошто според глобалните рангирања на за капацитетот за иновации, БРИК се сè уште рангирани на релативно пониска позиција иако бележат подобрување низ годините. Постојат два релевантни индекса кои го мерат капацитетот за иновации на државите во светот, Глобален индекс на иновација и Меѓународен индекс на иновација. Првиот се базира на мета анализа на податоци собрани од 127 земји во светот, вториот се базира на истражување на 1000 менаџери претставници на Националните асоцијации на производители (Стопанските комори) во 127 земји во светот. Глобалниот индекс се смета дека има поголема објективност бидејќи се базира на официјални податоци од земјите кои учествуваат во рангирањето, додека Меѓународниот индекс, со оглед дека се базира на анкета и испитување на мислењето на 1000 претставници на компаниите, повеќе дава можност за предвидување на можностите за иновации.



Табела бр. 8.2. Глобален индекс на иновација

| Rank in 2016 (Rank in 2015) | Country | The Global Innovation Index | The Innovation Input Subindex | | | | | The Innovation Output Subindex | |
|--------------------------------|----------------|-----------------------------|-------------------------------|----------------------------|----------------|-----------------------|-------------------------|----------------------------------|------------------|
| | | | Institutions | Human Capital and Research | Infrastructure | Market Sophistication | Business Sophistication | Knowledge and Technology Outputs | Creative Outputs |
| 1 (1) | Switzerland | 66.3 | 90.3 | 63.3 | 61.0 | 69.8 | 57.6 | 67.0 | 61.4 |
| 2 (3) | Sweden | 63.6 | 88.3 | 64.8 | 66.3 | 66.2 | 56.8 | 63.9 | 53.4 |
| 3 (2) | United Kingdom | 61.9 | 87.6 | 62.6 | 66.4 | 71.6 | 49.2 | 50.2 | 62.5 |
| 25 (29) | China | 50.6 | 55.2 | 48.1 | 52.0 | 56.6 | 53.8 | 53.3 | 42.7 |
| 43 (48) | Russia | 38.5 | 57.9 | 50.4 | 44.5 | 43.1 | 37.5 | 31.9 | 28.7 |
| 54 (60) | South Africa | 35.8 | 69.1 | 33.1 | 37.4 | 58.7 | 32.2 | 24.7 | 26.5 |
| 66 (81) | India | 33.6 | 50.7 | 32.2 | 37.0 | 50.3 | 32.2 | 31.0 | 22.5 |
| 69 (70) | Brazil | 33.2 | 55.3 | 32.5 | 44.9 | 43.9 | 37.0 | 23.7 | 23.6 |

Извор: Sidorova (2018) базирано на податоци од www.globalinnovationindex.org

Бан Ки Мун (поранешен Генерален секретар на ОН) во обраќањето пред Економско-социјалниот совет на ОН во 2013 ќе изјави: „Глобалниот индекс на иновации е уникатна алатка која овозможува редефинирање на политикте за иновации со цел обезбедување точна слика за улогата на иновациите, науката и технологијата во одржливиот развој“.³⁰ Така, според рангирањето за 2018 на Глобалниот индекс на иновација (INSEAD, 2018), кој го издава Светската организација на интелектуална сопственост и бизнис школата INSEAD и кој го мери капацитетот и успехот на земјите во иновациите, најдобро рангирана е Кина, која се наоѓа на 25-та позиција. Следува Русија на 43-та, па Индија и Бразил (Табела бр. 8.2). Овој индекс опфаќа број на патенти од секоја земја поединечно, истражувања и развој, продуктивност, поврат на капиталот, економски раст, квалитетот на образование, како и придобивките и катализаторите, како што се политичките одлуки, владината поддршка и иницијативите за иновации. Според поединечните подиндикатори во рамки на овој Индекс, во рамки на квалитетот на институциите и поддршката на владината политика, најдобро рангирана е Русија, следена од Кина, Бразил и Индија. Ист е рангот и во рамки на подиндикаторт за човечки капитал и истражување, додека во рамки на подиндикаторот за инфраструктура е најдобро рангирана Кина, следена од Русија, Бразил и Индија. Во рамки на подиндикаторите софистицираност на пазарот и бизнисот, најдобро рангирана е Кина, следена од Индија, Русија и Бразил. Во рамки на креативниот аутпут, најдобро повторно е рангирана Кина, следена од Русија, Бразил и

³⁰ Преземено од: „REPORT: The global innovative index 2016: Winning with global innovation“, <https://www.unenvironment.org/resources/report/global-innovative-index-2016-winning-global-innovation> (19ти јули, 2019)



Индија. Првите пет позиции според овој индекс им припаѓаат на Швајцарија, Холандија, Шведска, Велика Британија и Сингапур.

Според рангирањето на Меѓународниот индекс на иновација (BCG, 2019), во издание на Boston Consulting Group во соработка со Националната асоцијација на производители, кој, како што спомнавме, го мери расположението кај бизнис секторот во поглед на преземање иновативни потфати, во рамки на БРИК најдобро рангирана е Кина на 13-та позиција, Индија на 15-та позиција, Русија на 16-та позиција и Бразил на 20-та позиција. Истражувањето на Boston Consulting Group се состои од анкета на 1000 менаџери на компании од различни индустрии, интервјуа со повеќе од 30 менаџери на компании во секоја земја поединечно, и споредба во поглед на бизнис окружувањето на иновации. Овој индекс дава преглед и за политиката за иновации, политиките за образование и интелектуална сопственост, но и што прават компаниите за да ги поттикнат иновациите. Во рамките на овој индекс најдобро рангирани се Германија, САД, Јапонија, Шведска и Холандија.

Иновациите и технолошкиот развој се услов за остварување на зголемени стапки на економски раст и развој, но и зголемување на продуктивноста на една држава. Земјите од БРИК ја препознаваат оваа корелација и во 2011 година во Кина се одржа првиот состанок помеѓу министрите за наука, технологија и иновации на БРИК. Овие состаноци станаа редовни пред одржувањето на самитите на лидерите на БРИК. Според декларацијата од министерскиот состанок од Кејптаун од 2014 година, целта на состанокот беше дискусија и координација на заедничките позиции од заемен интерес и да идентификуваат идни правци на институционализирање на соработката во науката и технологијата и иновациите во рамки на БРИК (BRICS Information Centre, 2014). Во рамки на овој состанок е донесена одлука за потпишување на Меморандум за разбирање помеѓу БРИК за соработка во поглед на науката, истражувањето, иновациите и трансферот на технологија. Овие состаноци на Министрите за наука и технологија се одржуваат редовно пред самитите на БРИК кога се договараат заемните насоки за постигнување на раст, инклузивност и технолошки развој.

Според Sidorova (2018), иако напредокот во поглед на развојот за иновации на БРИК vs G7 е видлив, постојат бројни предизвици во поглед на понатамошен развој на иновации во БРИК, но, пред сè, споредено со G7, овие предизвици се однесуваат на релативно помалото ниво на продуктивност, помалиот број на патенти и научни истражувања, регионалната нееднаквост која е видлива во сите земји од БРИК, зависноста од примарните индустрии за остварување повисоки стапки на економски



раст што е особено изразито кај Русија и Бразил, нискиот квалитет на образованието и квалификациите споредено со Г7. Според оваа авторка, БРИК треба да ги споредат следниве мерки со цел понатамошен развој на капацитетот за иновации и подбрување на рангот на индексите за иновации: а) зголемување на научните истражувања во БРИК, б) зголемување на поддршката за преземање заемни проекти помеѓу истражувачи и институции во БРИК, в) потпишување меморандуми за соработка помеѓу компании, универзитети, и институти за истражување и развој со цел имплементација на заеднички проекти за истражување и развој, г) стимулирање на создавањето и развој на т.н. гроздови за иновации, како и д) основање на Институт за иновации на БРИК по примерот на Европскиот институт за иновација и технологија кој ги интегрира образовните и активностите за истражување и иновации во рамки на ЕУ.

8.5. Очекувани промени во релативната моќ на растечките економии во светот – посебен осврт врз Бразил, Русија, Индија и Кина

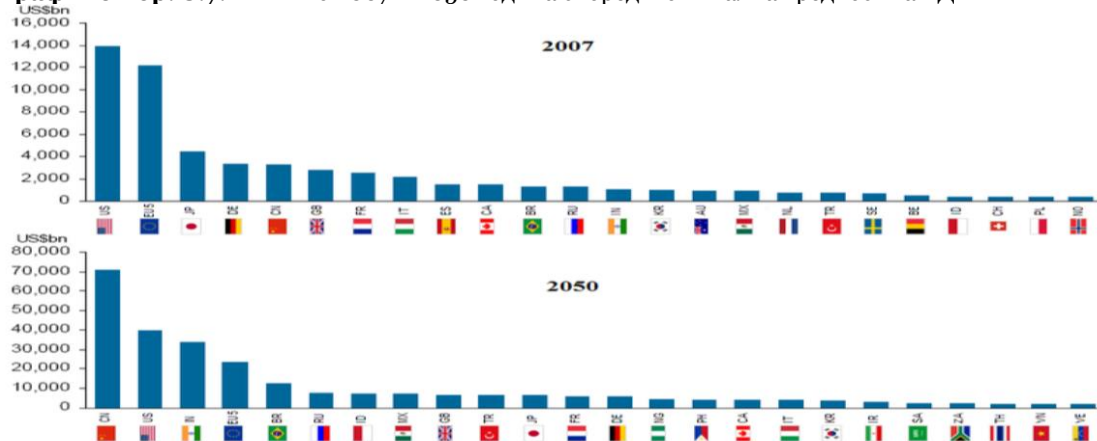
Светската економија забележа драматични промени во изминатите 70 години по воспоставувањето на Бретонвудскиот систем, кои особено добија интензитет по Вашингтонскиот консензус, рушењето на Берлинскиот ѕид и распадот на Советскиот Сојуз. Интензивирањето на глобализацијата придонесе кон тоа економската моќ на Бразил, Русија, Индија и Кина брзо да се зголеми, менувајќи го притоа изгледот на глобалната економија и политика. Ако пред само триесетина години, економската доминација на Г7 беше неприкосновена, новата реалност е дека растот на БРИК овозможи овие земји да добиваат сè поголемо економско и политичко влијание во светот. Ако во 1992 година, БРИК учествуваа со само 6% во светскиот БДП, нивното учество во 2015 е зголемено за повеќе од 3,5 пати. Вкупниот износ на БДП по паритет на куповна моќ на БРИК е еднакво на речиси една четвртина од вкупниот светски БДП по паритет на куповна моќ во 2015 година каде Кина и Индија се меѓу првите пет на листата на земји според овој индикатор, додека Русија и Бразил ја заземаат шестата, односно осмата позиција. Според проекциите на Wilson и Purushotaman (2006), доколку БРИК продолжат со реформите и зајакнувањето на институциите, тие ќе го надминат Г7 според номинална вредност на БДП во реална вредност во 2039 година, но и ќе продолжат да бележат значителен раст. Ваквото поместување беше незамисливо во 1990-те.

Населението и демографијата на БРИК, меѓу останатите фактори директно влијаат врз потенцијалот за економски развој и на нивните капацитети да



функционираат како двигател на глобалниот економски раст и развој (.ibid). Во Извештајот од 2006 година, Goldman Sachs предвидува дека Кина и Индија ќе станат прва и трета најголема економија во светот до 2050 година, додека Бразил и Русија ќе бидат на петтата и шесттата позиција (Графикон бр. 8.7.).

Графикон бр. 8.7. БРИК во 2007 и 2050 година според Номинална вредност на БДП



Извор: GlobalSphera.org/BRIC

Кина веќе ја надмина Германија во 2007 година и стана трета најголема економија во светот според БДП, додека во 2011 година ја надмина Јапонија и стана втора најголема економија во светот зад САД. Јапонија ја држеше втората позиција повеќе од 40 години. Очекувањата на аналитичарите се дека со стапки на раст помеѓу 6-9%, Кина би можела да стане најголемата економија во светот помеѓу 2020 и 2030 година. Другите земји, односно Бразил, Русија и Индија се помеѓу десетте најголеми и низ годините разменуваат позиции со некои од најголемите европски економии, како Франција, Италија и Велика Британија. Goldman Sachs предвидува дека до 2050 година, БРИК ќе станат доминантни извозници на производи и услуги во светот, додека Бразил и Русија ќе станат доминантни во поглед на извоз на сировини.

Истражувањата, односно прогнозите на Goldman Sachs ги потврдува и истражувањето на PwC, каде според прогнозите на PwC (2008), се очекува дека Кина ќе биде водечка економија во следните неколку години, меѓутоа ќе биде надмината од Индија, што и се случи во 2015 година кога Индија стана најбрзорастечката земја во светот. Според истиот Извештај, Бразил се очекува да стане најбрзорастечка економија до 2025 година. Намалувањето на растот на Кина се должи на стареењето на населението како резултат на долгорочната политика на „едно дете“ по семејство, што има влијание врз продуктивноста на кинеската економија. Потенцијалот за раст на Русија е исто така ограничен заради стареењето на населението според PwC.



Табела бр. 8.3. Проекции за релативната големина на економиите во 2007 и 2050

| Country (indices with US = 100) | GDP at market exchange rates in US \$ terms | | GDP in PPP terms | |
|--|--|------|------------------|------|
| | 2007 | 2050 | 2007 | 2050 |
| US | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Japan | 32 | 19 | 28 | 19 |
| China | 23 | 129 | 51 | 129 |
| Germany | 22 | 14 | 20 | 14 |
| UK | 18 | 14 | 15 | 14 |
| France | 17 | 14 | 15 | 14 |
| Italy | 14 | 10 | 13 | 10 |
| Canada | 10 | 9 | 10 | 9 |
| Spain | 9 | 9 | 10 | 9 |
| Brazil | 8 | 26 | 15 | 26 |
| Russia | 8 | 17 | 17 | 17 |
| India | 7 | 88 | 22 | 88 |
| Korea | 7 | 8 | 9 | 8 |
| Mexico | 7 | 17 | 10 | 17 |
| Australia | 6 | 6 | 5 | 6 |
| Turkey | 3 | 10 | 5 | 10 |
| Indonesia | 3 | 17 | 7 | 17 |

Извор: PwC (2008)

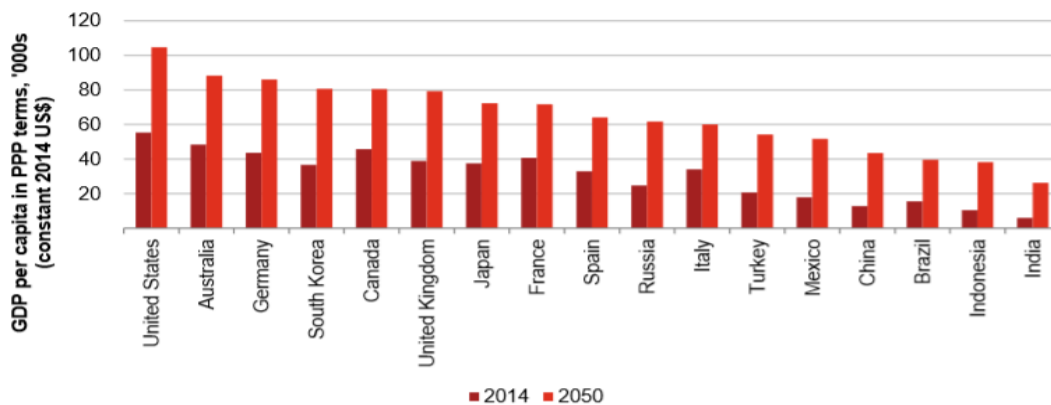
Според PwC (2008), до 2050 година се очекува БДП на растечките економии да биде за 50% поголем од БДП на Г7. Табелата 8.3. претставува резиме на прогнозите на PwC (2008) за релативната големина на економиите споредено со САД во 2050. Податоците покажуваат дека релативната големина на најголемите економии во светот се очекува да се промени значително, каде растечките економии ќе имаат многу поголемо влијание врз глобалната економија. Имено, според PwC, се очекува дека Кина ќе ја надмине САД во 2025 и ќе стане најголема економија во светот, односно нејзината големина ќе биде 129% од американската економија до 2050 година. БДП на Индија се очекува од сегашните 7%, да достигне до 88% од БДП на САД во 2050 година. Бруто домашниот производ на Бразил и Русија ќе бидат 26%, односно 17% во 2050 година од БДП на САД, споредено со 8% во 2007. Според PwC (2008), во периодот 2007-2050 година Кина ќе забележи просечен реален раст на БДП на годишно ниво од 6,8%, Индија од 8,5%, Бразил 5,2%, Русија 4,3%, додека просечниот реален раст на БДП на Г7 ќе изнесува 2%.

Сепак, иако до 2050 се очекува БРИК да бидат меѓу првите пет економии, БДП по глава на жител сè уште ќе биде далеку помал споредено со земјите од групата Г7. што е резултат на големината на населението. Брзиот раст на економиите, особено на Кина и Индија, ќе придонесе за зголемување на средната класа чија потрошувачка ќе придонесе за економски развој и проширувањето на глобалната економија. Токму затоа се очекува дека растот на средната класа во БРИК ќе биде една од движечките сили за зголемување на економската доминација на БРИК до 2050 година.



Според анализата на PwC (2014) за БДП по глава жител, развиените земји од Г7 ќе продолжат да го држат приматот, каде САД според овие прогнози ќе се наоѓаат на врвот и во 2050 година. Сепак, се очекува дека БРИК ќе остварат значителен раст и јазот помеѓу нив и Г7 ќе се намалува, па така Кина ќе има БДП по глава на жител во 2050 на ниво на САД во 2014 година, Индија на ниво од Шпанија, Бразил на ниво на Германија и Русија на ниво поголемо од САД во 2014 година (Графикон бр. 8.8.). Конкретно, БДП по глава на жител на Русија според паритетот на куповната моќ во 2014 година беше 23% од нивото на САД, додека во 2050 се очекува да биде на 42% од нивото на САД. Затоа, и покрај растот на средната класа во БРИК, моќта на потрошувачката сè уште ќе биде значително помала во однос на развиените земји. Огромниот број на население во БРИК придонесува номиналната вредност на БДП во овие земји релативно лесно да го надмине БДП на Г7 до 2050 година. Меѓутоа, нивото на БДП по глава на жител ќе биде под просекот на Г7, повторно заради бројноста на населението (Goldman Sachs, 2006).

Графикон бр. 8.8. БДП по глава на жител на развиените земји и растечките економии: 2014 vs. 2050



Извор: PwC, 2014

8.6. Меѓузависноста како нов глобален економски поредок

Една од најзначајните карактеристики на глобализацијата е зголемувањето на меѓузависноста помеѓу земјите во светот. Степенот на меѓузависност е клучен принцип во меѓународните политекономски односи во однос на постигнување компромис околу остварувањето на интересите на секоја земја во светот. Додека економската и технолошката моќ претставуваат императив во поглед на вкупната моќ на една држава во меѓународните односи, степенот на економска зависност уредува која од државите ќе има поголема моќ да ги наметне своите аргументи во однос на случаите каде двете страни имаат спротивставени интереси. Имено, степенот на зависност има обратнопропорционална поставеност со позицијата на државата во политекономските



односи, односно колку е поголема зависноста толку е помала можноста одредена земја да ги наметне своите интереси и аргументи во преговарачките позиции. Како илустрација за претходно изнесеното може да ни послужи тековниот спор, односно трговската војна помеѓу САД и Кина околу увозот на кинески стоки во САД и извозот на американски стоки во Кина, каде двете страни наметнуваат царини или други трговски бариери на стоките кои се тргуваат помеѓу двете страни. Степенот на зависност е многу поголем на кинеската економија, бидејќи таа во 2015 година на американскиот пазар направила извоз на стоки во вредност од 409 милијарди долари (18% од вкупниот извоз на стоки на Кина во светот), наспроти извозот на американски стоки на кинескиот пазар кои во 2015 година изнесуваат 116 милијарди долари (7,7% од вкупниот американски извоз во светот). Тоа значи дека дополнителните царински стапки и трговски бариери би имале многу поголеми последици за кинеската економија, наспрема затворањето на кинеската економија за увоз на американска стока. Иако во моментот траат преговорите помеѓу кинеските власти и американската администрација кои имаат за цел дополнително отворање на кинескиот пазар за американска стока и избегнување дополнителни заемни царински тарифи, исходот од овие преговори останува неизвесен.

Економската зависност како најважна форма на меѓузависност помеѓу земјите во светот станува сè поголема по интензивирањето на процесот на глобализација од 1990-те наваму. За ова, пред сè зборува зголемувањето на вкупната светска трговија. Извозот на стоки во светот во 2015 година бележи двојно зголемување споредено со нивото од 1995 година. Имајќи ја предвид претходната анализа за улогата на БРИК во светската економија, се поставува прашањето - какви се односите на меѓузависност помеѓу Г7 и БРИК? Според податоците од базата на статистички податоци на УНКТАД, Г7 се најзначајни трговски партнери за БРИК и учествуваат во вкупниот извоз на БРИК со 25,6% во просек во 2015. Ова претставува намалување споредено со 1995 кога учеството на извозот кон Г7 во вкупниот извоз на БРИК беше 37% во просек. Од друга страна, учеството на извозот на Г7 кон БРИК во рамки на нивниот вкупен извоз е зголемен од 1,6% во 1995 година на 10,4% во 2015 година, каде најголемо зголемување се забележува кај Кина која во вкупниот извоз на Г7 учествува со 7,2% во 2015 година наспрема 2% во 1995 година. Гледано од тој агол, степенот на зависност е поголем за БРИК наспрема Г7, со оглед дека Г7 доминираат во вкупниот извоз на БРИК.

Од друга страна, според официјалните податоци на Министерството за финансии на САД, БРИК заедно поседуваат 39% од вкупно издадените државни обврзници на САД, при што предничи Кина која поседува околу 28% од вкупно издадените обврзници. Кина е прва на листата на земји кои поседуваат државни



обврзници на САД, додека трета на листата е Бразил од групата БРИК. Индија поседува околу 140 милијарди долари вредни обврзници, додека Русија заради санкциите наметнати за Крим и за да ја намали зависноста од доларот во последните години, го намалува учеството на државните обврзници на САД во своето портфолио и во 2018 поседува обврзници во вредност од само околу 15 милијарди. Според Amadeo (2019), БРИК поседуваат голем дел од државните обврзници на САД, што им овозможува вредноста на нивните валути да биде послаба во однос на доларот што го прави нивниот извоз поконкурентен. Како резултат на ваквата политика, извозните цени на производите од БРИК се пониски што придонесува за раст на нивните економии. Ова всушност е дел од стратегијата на БРИК за да ја задржат конкурентноста на нивните производи, односно кога доларот ќе ја намали вредноста, БРИК користат долари кои ги имаат на располагање за купување обврзници. Со тоа БРИК ја зголемуваат вредноста на доларот наспрема нивните валути правејќи го извозот од БРИК поконкурентен за сметка на американските производи. Податоците за САД ги дадовме овде како пример, иако БРИК поседуваат државни обврзници издадени и од другите земји од Г7 во значителен износ. Дополнително, погоре во дисертацијата спомнавме дека СДИ од БРИК се значителен извор на капитал во Г7, што исто така влијае на меѓусебните односи.

Иако од аспект на извозот, БРИК не се на листата на најголеми извозни дестинации на Г7, што значи дека степенот на зависност од тој агол е поголем за БРИК наспрема Г7, што овозможува Г7 да има поголемо влијание во меѓусебните односи. Но, поседувањето државни обврзници од страна на БРИК создава значителна контратежа во меѓусебните односи. Имено, ако БРИК ги продадат државните обврзници кои ги поседуваат од Г7, економскиот раст на Г7 ќе забави. Филиповски (2004) забележува дека современата теоретска и емпириска литература потврдува дека финансискиот развој игра значајна и позитивна улога за повисок економски раст. Следствено, ова им дава значаен импулс на БРИК во поглед на заемните односи. Секако дека БРИК не би ги продале одеднаш обврзниците кои ги поседуваат и тоа би го правеле постепено преку географска диверзификација на извозот. Причината за тоа е дека продажбата на државните обврзници одеднаш би довела до големо паѓање на вредноста на доларот, што пак би довело до пад на светските берзи кое, од друга страна, би имало големо влијание и на економиите на БРИК. Паралелно, БРИК земјите би изгубиле и покрај тоа што од обврзниците би добиле средства еквивалентни на апсолутниот износ, но со пониска реална вредност. Но доколку се направи споредба помеѓу податоците од 1995 и 2005, може да се заклучи дека веќе се случува диверзификацијата на извозот од БРИК. Ако во 1995 учеството на Г7 во вкупниот извоз на БРИК учествуваше со 37% во просек,



во 2015 Г7 учествува со 25,6% во просек. БРИК често повикуваат на нова резервна валута како замена на доларот, и тоа секогаш го прават кога ќе се намали вредноста на доларот.

Од сето она што беше досега изнесено, јасно е дека степенот на зависност помеѓу најразвиените и растечките економии се јавува како фундаментален чинител во процесот на промена на светскиот поредок. Поголемата и поразновидна економска меѓузависност даваат еден сосема поинаков поглед врз идниот општествен развој, каде решавањето на глобалните проблеми зависи од голем број глобални интеракции, врски и односи. Тоа значи дека решавањето на проблемите од интерес на светското општество ќе мора да се бара преку поголема соработка и вклучување на растечките економии во глобалните процеси и глобалните институции воспоставени со Bretton Woods. Може да се констатира дека зголемувањето на степенот на меѓузависност наметнува потреба од реформа на светскиот поредок поинаков од сегашниот, каде државите би ја замениле политиката на сила за сметка на соработката за еден подемократски и поправеден светски поредок со цел да се обезбеди поголема предвидливост и посигурна иднина.

8.7. Заклучоци

Овој дел го сметаме за клучен дел од нашето истражување во оваа дисертација. Овој дел претставува сублимат на политекономските аспекти кои ги имаат СДИ од БРИК и импликациите врз глобалниот економски поредок. Економскиот потенцијал е таков што истите би можеле да бидат меѓу првите пет најголеми економии до 2050 година. Веќе во 2016 година, БРИК ја надминаа групата Г7 во поглед на БДП по паритет на куповна моќ, истите во 2015 година придонесуваат со повеќе од 50% во светскиот раст и придонесуваат со повеќе од 18% во светскиот извоз на стоки (наспроти само 4% во 1992 година). Подемот на БРИК стана важна противтежа на агендата на развиените земји во поглед на глобалните трговски односи. Понатаму, истражувањето ни покажа дека моќта на капиталот се стеснува помеѓу источниот и западниот свет. Според податоците на УНКТАД, заклучно со 2016 година 60% од вкупната вредност на СДИ во форма на гринфилд се од Г7, наспроти 80% во 2003 година, додека гринфилд инвестициите од БРИК се зголемени за речиси трипати, односно 17% од вкупните гринфилд инвестиции потекнуваат од БРИК. Сличен тренд е забележан и кај СДИ во форма на преземања и спојувања. Ако на листата на најголеми ТНК во светот во 1997 година немаше ниту една ТНК од БРИК, во 2017 година 8 компании се од БРИК, при што 4 се од Кина. БРИК се залага за воспоставување нова резервна валута за сметка на доларот и воспоставување на мултиполарен светски поредок. БРИК ја основаа Новата развојна банка која е директен конкурент на Светската банка. Со оглед на сите овие поместувања, ефектите



од дискусиите за глобалните проблеми не можат да дојдат до израз доколку во тие дискусии еднакво место не заземат и БРИК, а особено Кина чии економски перформанси се веќе рамо до рамо со развиените земји според повеќето економски индикатори, и во прво време таа заслужува да го пронајде своето место во Г7 како централен форум каде развиениет земји ги договараат насоките за глобално дејствување, но и да добие поголема улога во управувањето со меѓународните институции, како ММФ и Светската банка, кои се носечки институции на Бретонвудскиот светски поредок.



„Извозот на капитал во вид на странски директни инвестиции од големите растечки економии кон остатокот од светот – импликации врз глобалниот економски поредок”

Докторска дисертација

м-р Анита Блажевска



III. ЗАКЛУЧНИ СОГЛЕДУВАЊА



9. Дискусија

По распадот на Советскиот Сојуз во 90-те години од 20-от век, САД стана единствената најголема политичка и економска сила во светот што ѝ даде комотна позиција да управува со светскиот поредок имајќи притоа улога на глобален гарант и старател. Но, брзата трансформација и зголемувањето на реалната економска моќ на БРИК, а пред сè зголемувањето на инвестициите од БРИК кон остатокот од светот, како што покажавме низ истражувањето во дисертацијата, значи дека САД, но и Г7 во целина, треба да се соочат со една поинаква реалност во која треба да се прилагодат да ја делат економската, но и политичката моќ со БРИК. Вкрстувањето на податоците за СДИ од БРИК во развојниот пат на Dunning, ни овозможи анализа на извозот на капитал во форма на СДИ од овие земји и дали нивото на развој на овие земји се приближува кон нивото на развој во Г7, што може да им обезбеди поголема улога во управувањето со светскиот поредок. Истражувањето покажа дека Кина е најнапредна во тој поглед, дека извозот на СДИ од Кина е веќе поголем од увозот на СДИ во Кина и земјата станува сериозен инвеститор во светот. Русија е во третата фаза од развојот каде увозот на СДИ во земјата е сè уште повисок од извозот на СДИ, но оваа фаза подразбира забрзување на индустријализацијата, зголемување на извозот и инвестициите, а со тоа и зголемување и на степенот на меѓузависност со другите економии во светот. Бразил и Индија се наоѓаат во втората фаза од развојниот пат на Dunning, каде се создаваат одредени предности на ТНК што би требало да резултира овие компании повеќе да инвестираат во странство, што ќе значи дека извозот на СДИ од Индија и Бразил ќе растат со поголема динамика.

Според O'Neill (2011), имајќи го предвид импресивниот раст на БРИК и нивниот придонес кон светската економија, неформалната група Г7, но пред сè ММФ и другите меѓународни институции воспоставени со договорот од Bretton Woods, веќе не се соодветни ентитети кои може адекватно да одговорат и да се справат со новите глобални предизвици. Зачетоците на групата Г7 датираат од 1975 година кога на иницијатива на претседателот на САД Џералд Форд во Рамбује, во Франција, се одржа првиот самит помеѓу тогаш шесте најразвиени економии во светот - САД, Велика Британија, Јапонија, Франција, Италија и Западна Германија, а со цел да се дискутираат одредени прашања од глобален интерес. Во 1976, Џералд Форд ја покани и Канада да се придружи во разговорите со што и официјално се формираше Г7. Во таа година, Г7 учествуваа со 56% во вкупниот светски БДП, додека пак Бразил, Индија, Кина во тоа време беа занемарливи глобални играчи чие учество во светскиот БДП се движеше помеѓу 1 и 2%. Но, веќе во 2015 година, учеството на БРИК во вкупниот светски БДП изнесуваше 21%, наспрема 46% на страната на Г7. Според O'Neill (2011), иако земјите од Г7 располагаат



со слично ниво на развој, слично ниво на доход по глава на жител и делат исти демократски вредности, тие не може веќе да се сметаат како единствени релевантни претставници на светската економија така како што се сметаше кога Г7 беше формирана. Како што споменавме, тогаш БРИК беа економски нерелевантни, но денес Кина е втората најголема економија во светот, Индија е поголема од Франција и Велика Британија, додека Бразил е поголем од Канада според номинална вредност на БДП. Берзата од Шангај, Цирих или Сингапур е многу поголема од таа во Торонто, на пример, што од денешен аспект го прави членството на Канада во оваа група нелогично. Како што наведува O'Neill, Г7 сè уште е во истиот состав од 1976 година и лидерите на овие земји не ја гледаат реалноста и се однесуваат како нивните земји сè уште да доминираат со светот. Доколку Г7 би се формирале денес и доколку членството се базира само врз економски критериуми, тогаш барем Кина би морала да биде вклучена, но имајќи го предвид растот и на останатите од БРИК би требало исто така и тие да бидат земени предвид на сметка, на пример, на Канада или Италија. Со оглед на формирањето на Еврозоната во 1999 година, нема логика ниту во фактот што само четири земји од ЕУ се присутни на состаноците, додека Европската комисија е присутна на состаноците како набљудувач, а Европската централна банка воопшто не е вклучена. Во 1998 година Г7 проба да се прилагоди на новата реалност и ја покани Русија да се приклучи на состаноците, но во 2014 беше суспендирана од понатамошно членство заради анексијата на Крим и улогата во конфликтот во Украина. На последниот состанок на Г7 во Канада во 2018 година, претседателот на САД Доналд Трамп повика Русија да се врати во групата заради отворените глобални прашања околу состојбите во Украина, Сирија и Ирак, но лидерите на останатите земји се противат на тоа. Во 2008 година, во екот на глобалната финансиска криза и најавите за формализирање на БРИК како засебна група, тогашниот претседател на САД Џорџ Буш повика на формирање на група од 20 земји каде ќе присуствуваат Г7, но и другите развиени држави, како Шпанија, Австралија, Јужна Кореја, но и растечките економии БРИК, Мексико, Турција, Индонезија и други. Според Truman (2006), Г20 има многу поголем легитимитет од Г7 во поглед на решавањето на глобалните прашања, но тој препознава дека Г20 нема ефективност и дека Г7 сè уште е највлијателната, најефективната и најефикасната група во поглед на решавањето на прашањата од глобален интерес.

Доколку Г7 би се формирала денес и доколку ја отсликува современата економска реалност, бројот на претставници би се намалил и би членувале САД, Јапонија, Кина, и Европската комисија, кои многу поефикасно би менаџирале со глобалните прашања. Но, според O'Neill (2011), колку е тешко да се покани некоја нова



земја да се приклучи кон Г7, уште потешко е одредена земја да се исклучи од дискусиите, особено ако тие земји се присутни во Г7 уште од самото основање, затоа тој нагласува дека би требало некоја меѓународна институција како ММФ да воспостави критериуми за членство во Г7 што би се засновале на големината, БДП и слично. Ваквите критериуми би биле мотив за многу земји да продолжат со реформи како би се приклучиле во овој престижен клуб на начин како што членството во ЕУ беше и е мотив за земјите од поранешниот социјалистички блок кои се зачленија во 2004, 2007 и 2013, но и за земјите кандидати за членство.

Како што елабориравме погоре во дисертацијата, зголемувањето на степенот на меѓузависност помеѓу БРИК и Г7, доведува до зголемување на релевантноста на барањата и мислењето на лидерите на БРИК за глобалните прашања. Но, за разлика од групата Г7, каде земјите имаат голем број на сличности според многу различни економски индикатори, кога се набљудуваат земјите од БРИК индивидуално, истите се многу слични, но и многу различни. Сите земји од БРИК зафаќаат голема географска површина и имаат голем број на население, сите го прифатија Вашингтонскиот консензус и ги отворија економиите преку бројни реформи, но освен овие сличности тие во суштина се многу различни. БДП на Кина е многу поголем од останатите земји, Бразил и Русија од аспект на БДП *per capita* се многу побогати од Кина, додека Индија е далеку посиромашна според овој индикатор. Бразил и Индија имаат демократски политички структури, додека Кина и Русија важат за авторитарни режими. Кина засебно е важна во поглед на односите за сите други од БРИК, но сите други од БРИК заемно не се многу поврзани и слични. И покрај сите различности, БРИК клубот треба да постои, ако ништо друго барем, според зборовите на О’Neill (2011, стр.179), „за да ги потсетува Г7 колку нерационално е ограничувањето на овие земји во добивањето поголема улога во ММФ, Светската банка, СТО и ОН, но и дека не се дел од самата Г7 *per se*“. Овие земји имаат многу поголем придонес кон светскиот економски раст за разлика од Г7 и заслужуваат да добијат поголем удел во дискусиите околу глобалните прашања. Имајќи ја предвид улогата на БРИК во глобалната економија, нема веќе никаква логика претседателот на ММФ или на Светската банка да не биде од некоја од земјите од БРИК. На ваква констатација, некој би поставил прашање дали навистина треба претседател на овие институции да биде некој кој доаѓа од земја со авторитарно уредување како Кина или Русија. Одговорот овде би бил - како што политичкото уредување на земјите не е критериум за нивно членство во овие институции, така тоа не смее да се смета за критериум за тоа кој да биде нивен претседател. За сметка на тоа, треба да се гледаат критериумите (образование, репутација, искуство) дали одредена личност ги исполнува условите да биде претседател на овие институции, а не неговата



националност. Погоре во дисертацијата елабориравме дека нарушениот легитимитетот на СТО ја доведува во прашање нејзината функционалност, но легитимитетот на ММФ и Светската банка исто така е доведени во прашање имајќи предвид дека Кина, како е втора најголема економија во светот, би требало да има поголем удел во управувањето со ММФ. Од друга страна, фасцинантен е податокот дека Бразилската развојна банка (BNDES) располага со многу поголеми финансиски средства за разлика од Светската банка и дека согласно последните финансиски извештаи на Бразилската развојна банка и Светската банка, портфолиото на заеми на BNDES во 2018 година изнесува 195 милијарди долари, наспроти 184 милијарди долари колку што изнесува портфолиото на заеми на Светската банка за истата година. Учеството на портфолиото на заеми на BNDES во земјите од Латинска Америка и Карибите е многу поголемо од портфолиото на заеми кое Светската банка и ММФ заедно го имаат во овие земји. Доколку учеството на Бразил во Светската банка би се зголемило, или пак овие две банки би се здружиле во една, тоа значи дека ќе се обезбедат повеќе средства за најсиромашните земји во светот, што ќе значи поефективно остварување на визијата на Светска банка за свет без сиромаштија. Наедно, ако земеме предвид дека прогнозите се дека Кина ќе стане најголема економија во светот помеѓу 2020 и 2030, Индија би била на третата позиција зад САД, додека до 2050 Бразил и Русија би биле на петтата, односно шестата позиција, што значи дека нивните валути би морало да бидат дел од специјалните права за влечење. Јуанот беше додаден во специјалните права за влечење во 2016 година, но имајќи го предвид растот и на останатите три земји, тогаш би требало реалот, рупијата и рубљата исто така да станат дел од правата за влечење во иднина.

Реформата на Г7 и институциите столбови на меѓународниот економски поредок ќе придонесе кон поголема демократизација на меѓународните односи и кон создавање на поправеден светски поредок што може да придонесе кон адекватно решавање на проблемите и предизвиците кои ги наметнува трансформацијата на капиталот, односно на опачината на глобализацијата и бројните предизвици во поглед на зачувување на животната средина, намалување на сиромаштијата, решавање на сè уште отворените конфликти во Блискиот Исток и слично. На сегашниот поредок му е потребно соочување со реалноста што ќе придонесе да се земе предвид постојната економска реалност каде БРИК се значителни чинители во светската економија. Следствено, имајќи ги предвид перформансите на БРИК и Г7, тие имаат заедничка одговорност за идниот глобален економски развој.

Сепак, пред БРИК остануваат бројни економски и политички предизвици со кои тие треба да се соочат со цел понатамошно зајакнување на нивната позиција во светот.



Намалувањето на корупцијата во сите земји, решавањето на отворени конфликти со соседите, што е случај со Индија, или пак почитување на меѓународното право од страна на Русија или Кина, се секако политички предизвици со кои треба да се соочат. Од аспект на економијата, понатамошни реформи со цел зголемување на продуктивноста, диверзификација на извозот од аспект и на структура, но и на извозни дестинации, зголемување на степенот на иновации и технолошки развој, се активности кои ќе придонесат кон понатамошно јакнење на нивната позиција во глобалната економија. Клучно исто така за сите четири економии е да ја држат инфлацијата под контрола, во исто време чувајќи ја стабилноста на нивните валути.

Една стара кинеска поговорка вели: *„Најголем идеал е создавање на свет што навистина ќе го делат сите“*.³¹ Мирот, еднаквоста, почитувањето на човековите права и слободите се заеднички вредности за сите земји членки на ОН. Во свет на растечка поларизација, исполнувањето на таков идеал е далеку од остварливо. Затоа треба да се градат мостови и партнерства како основа на мултилатерализмот, наместо на унилатерализмот кој доминираше во 20-тиот век. Според зборовите на Си Џинпинг во говорот во Собранието на ОН во 2015 година: *„Треба да усвоиме нова визија и да ги отфрлиме застарениот начин на размислување дека добивка за некоја земја значи губиток за другата. Консултацијата е важна форма на демократија, а исто така треба да стане важен начин за остварување на современото меѓународно управување. Треба да ги разрешуваме споровите и разликите преку дијалог и консултации. Треба да создадеме глобално партнерство на меѓународно и на регионално ниво и да прифатиме нов пристап кон односите помеѓу државите, базиран на дијалог а не на конфронтација, на партнерство а не на сојуз. Големите земји треба да ги следат принципите да не се предизвикуваат конфликти и конфронтации, и да постои заемно почитување и понудената соработка во меѓународните односи.“*³² Тоа значи дека економскиот развој на светската економија може да се смета како значаен за надминување на глобалните економски проблеми само ако е инклузивен и одржлив, а за да се постигне тоа неопходна е соработка помеѓу земјите, особено помеѓу БРИК и Г7, заемна помош и искреност во односите.

³¹ Преземено од: https://gadebate.un.org/sites/default/files/gastatements/70/70_ZH_en.pdf (последен пат пристапено на 15.09.019)

³² Говор на Претседателот на Кина Си Џинпинг на Генералното собрание на ОН во 2015 година (стр.3): https://gadebate.un.org/sites/default/files/gastatements/70/70_ZH_en.pdf (последен пат пристапено на 21ви јули, 2019)



10. Заклучок

10.1. Интерес за спроведување на истражувањето

Импресивните економски перформанси на БРИК во изминатите безмалку триесетина години, а особено зголемувањето на извозот на капитал во форма на СДИ побудува значителен интерес во општествената, но особено во научната дебата. Целта на ова истражување беше да придонесе кон научната мисла во тој поглед, да даде едно ново видување во хоризонтите на науката за местото на БРИК во глобалните економски процеси, да претстави дека нивната улога во светската економија веќе не е маргинална, туку напротив значајна за постигнување на поголем степен на де на светскиот поредок поставен со Bretton Woods и Конференцијата од Сан Франциско во периодот 1944-1946 година.

Зголемувањето на интензитетот на глобализацијата, трендовите на СДИ и импликациите од истите врз економскиот раст и развој на земјите станаа доминатна област за анализа како за економистите, така и за креаторите на политиките ширум светот. Постојат бројни анализи за мотивите за извозот на СДИ од развиените земји кон БРИК, но зголемувањето на СДИ од БРИК кон остатокот од светот секако дека заслужува поголемо внимание и создава основ не само за преразгледување на постоечките теории за СДИ, туку и на постоечките политики и мерки за привлекување на инвестиции и поттикнување на економскиот раст и развој. Растот на БРИК во изминатите триесетина година е навистина фасцинантен, при што овие земји од маргинални земји со занемарливо влијание врз глобалната економија се издигнаа во глобални играчи кои имаат значајно влијание врз идниот раст и развој во светот. Фактот што овие земји релативно брзо се справија со последиците од светската економска криза и продолжија да бележат стапки на раст како пред кризата, беше дополнителен мотив да се направи анализа на нивните макроекономски перформанси и да се даде осврт на СДИ од БРИК и на предизвиците кои стојат пред креаторите на политиките во овие земји.

10.2. Ограничувања во истражувањето

Секое истражување кое е спроведено или ќе биде спроведено во иднина е проследено со ограничувања. Оваа дисертација ни малку не е поразлична во тој поглед. Идентификацијата на ограничувањата е важен дел од процесот на истражување имајќи предвид дека истото треба да им помогне на други истражувачи и научници да направат рамка за понатамошно истражување. Овие ограничувања може да произлезат од користените извори при истражувањето, од големината на примерокот или пак од генерализирањето на констатациите. Имајќи предвид дека истражувањето во оваа



дисертација се базираше на примарни (статистички податоци и други релевантни индикатори) и секундарни податоци (кои произлегоа од книги, научни трудови и слично), најголемо ограничување со кое се соочивме беше во поглед на пристапот до податоци особено за периодот 1991-2000. Но, имајќи предвид дека придонесот на извозот на СДИ од БРИК во овој период во поглед на вкупниот износ на извозот на СДИ од БРИК за периодот 1991-2015 е незначителен, сметаме дека ова ограничување не влијае на заклучоците. Воедно, не секоја Централна банка или друга институција од БРИК обезбедува дезагрегирани податоци за извозот на капитал во вид на СДИ, особено по сектори, но и дестинации. Ова особено беше изразено во случајот на Индија. Но, ова ограничување е надминато со тоа што истражувањето за Индија беше направено индиректно преку користење на други релевантни податоци за сметка на податоците од Централната банка, па затоа сметаме дека не влијае на заклучоците. Понатаму, имајќи предвид дека Јужна Африка беше додадена во групата БРИК во 2013 година откако тезите за оваа докторска дисертација беа веќе одобрени на наставно-научен совет при Економскиот факултет, истата не е опфатена во ова истражување. Но, сметаме дека нејзината улога во БРИК е маргинална затоа нема да влијае на заклучоците од истражувањето (Јужна Африка учествува со 1,9% во вкупниот БДП на БРИК). Понатаму, темата на истражувањето е прилично сложена и комплексна, така што големо ограничување може да се смета немањето можност за спроведување на интервјуа со релевантни државни претставници или пак претставници на големи ТНК од БРИК кои би ги потврдиле анализите од истражувањето од секундарните и примарните податоци. Но, морето од релевантни научни трудови и анализи за темата, расположливите податоци од релевантни меѓународни извори (УНКТАД, ММФ, Светска банка, ОЕЦД, ОН и други) ни дава доверба дека ова истражување успеа да произведе здрави заклучоци кои ќе бидат од бенефит како за академските кругови, така и за практиката и ќе придонесат за продлабочување на академската расправа за извозот на капитал од БРИК како импетус за зголемување на нивната улога во управувањето со светскиот поредок.

10.3. Главни заклучоци

На претходните страници од оваа дисертација, направивме осврт врз макроекономските перформанси на БРИК, ги презентиравме сознанијата и дадовме констатации во однос на потребата од неопходни реформи на сегашниот глобален поредок. Основните заклучоци до кои дојдовме се следните:



- БРИК веќе не се маргинални глобални играчи, туку напротив имаат значајна улога во постигнување на поголем степен на економски развој во светот.
- Компаниите од БРИК се големи инвеститори, како во земјите во развој така и во развиените земји, што укажува на фактот дека БРИК имаат еднаква одговорност во поглед на решавањето на последиците од преголемата моќ на капиталот. Во таа смисла, глобализацијата сè уште создава услови за економски и општествен напредок во светот, таа придонесе за намалување на нееднаквоста и сиромаштијата во светот, но потребни се реформи на глобалниот економски систем со цел поголема контрола над активностите над ТНК и справување со последиците од преголемата моќ на капиталот. БРИК треба да бидат дел од креирањето на тие реформи.
- Неопходни се реформи на сите четири столба на светскиот поредок со цел да се унапреди нивниот легитимитет во пресрет на новата општествена и економска реалност, отсликувајќи го притоа растот на БРИК. Доколку БРИК не добие поголема улога во овие процеси, тогаш светот нема да може да ги ужива во целост бенефитите од нивниот раст.
- Тековниот општествен поредок и натаму ќе се темели врз база на односите меѓу најмоќните држави во светот, но тоа не значи дека тој не треба и не може да се промени. Напротив, меѓузависноста помеѓу силите од Г7 и БРИК е фундаментален чинител врз кој треба да се изгради поправеден светски поредок за разлика од сегашниот.
- Имајќи предвид дека Кина е втора најголема економија во светот, земја која има најголеми девизни резерви, земја која според развојниот пат на Dunning од аспект на инвестициите веќе е на ист ранг како Г7, земја од каде две компании се веќе на листата на Financial times на најголеми 10 ТНК по пазарна капитализација, земја за која прогнозите се дека нејзиниот финансиски пазар ќе има поголема капитализација од американскиот, мора веднаш да стане дел од групата Г7 како најефективна и сè уште највлијателна група во поглед на решавањето на глобалните прашања. Имајќи предвид наедно дека Кина е најголем



извозник во светот, нејзината валута има потенцијал да стане во иднина резервна валута во светот.

- Во рамки на БРИК, Кина доминира во споредба со останатите, но имајќи ги предвид прогнозите за раст на Индија, која во моментот е најбрзорастечка економија, или пак Русија и Бразил, кои располагаат со огромни природни ресурси, сите земји од БРИК треба да добијат поголема улога во решавањето на глобалните прашања.
- Имајќи го предвид големиот степен на меѓузависност во поглед на извозот и инвестициите, треба да се разгледа потребата од напуштање на концептот на резервна валута која доаѓа од една нација во светот. За сметка на тоа, во рамки на ММФ, во специјалните права за влечење, кои се кошничка од неколку валути, треба да бидат опфатени валутите и на БРИК. Се разбира дека ова подразбира дека ММФ да добие огромна моќ во поглед на глобалниот финансиски и монетарен систем, и се чини дека е нереално САД, пред сè, но и останатите земји, дека би се согласиле функцијата на резервна валута на доларот да се замени со специјалните права за влечење. Но, од друга страна, вклучувањето на валутите на БРИК во правата за влечење би требало да биде прв чекор во доделувањето поголема улога на БРИК во управувањето со глобалниот финансиски и монетарен систем.
- Имајќи го предвид степенот на корупција, нееднаквоста, сè уште недоволниот технолошки развој, стареењето на населението во Русија и Кина особено, пред БРИК остануваат бројни реформи кои треба да се преземат со цел да продолжи јакнењето на нивната позиција во светот. Тоа секако не значи дека на нив и понатаму треба да се гледа како на растечки и неразвиени економии, туку на еднакви глобални партнери чиј раст треба да го ужива целото светско општество, со цел постигнување на поголем степен на благосостојба и еднаквост.
- Неопходно е промовирање на отворен, иновативен и инклузивен општествен развој во светот, каде еднаква улога ќе имаат и БРИК и Г7. Бројните примери за последиците од преголемата моќ на капиталот за кој елабориравме во Дел 8 од дисертацијата, но и последиците од глобалната финансиска криза каде последиците од преголемата моќ на капиталот без



адекватна контрола се заканија да го урнат глобалниот економски систем, покажува дека глобалната економија не може да биде градена и понатаму на неодржливи столбови без никаква подлога, односно ограничувања. Затоа, на сметка на неолибералната максима дека „пазарот е најдобар регулатор“, треба да се гради синергија помеѓу пазарните сили и улогата на државата да постигне нивно ефикасно насочување и ефективност во поглед на економскиот развој.

10.4. Препораки за понатамошно истражување

Секое истражување треба да произведе мотив со цел останатите истражувачи да се надоврзат на темата како подобро би се разбрал и анализираше феноменот од интерес на истражувањето. Препораки за понатамошно истражување може да ја вклучат, на пример, соработката помеѓу БРИК во поглед на управувањето со глобалните економски ризици. Во контекст на Македонија, понатамошно истражување може да направи преглед на досегашната соработка (економска и друга) помеѓу Македонија и БРИК и да даде осврт и препораки за унапредување на таквата соработка. Исто така, во понатамошно истражување може да се анализира одржливоста на групата БРИК имајќи ги предвид големите разлики помеѓу земјите кои индивидуално ги елаборираме погоре во дисертацијата. Наедно, посебно истражување може да се направи за влијанието од одлуките на самитите од БРИК во смисла на анализа на ефикасноста од овие самити врз светската економија. Истражувањето исто така може да опфати конкретни стратегии на инвестирање од страна на ТНК од БРИК, како и одржливоста на инвестициите на овие ТНК. Посебно истражување може да се направи за сегашната улога на БРИК во меѓународните институции и да се дадат препораки за тоа како да се зголеми нивната улога. Се разбира, секој истражувач има слобода да ја определи темата на своето истражување, но се надеваме дека ова наше истражување придонесе кон подобро разбирање на феноменот наречен БРИК, дека даде една нова димензија во научната мисла и во тој контекст дополнително ја збогати науката во поглед на пронаоѓањето консензус за развојот и иднината на глобалната економија во 21-от век.



11. Референтна литература

11.1. Трудови

1. Костовска, Љ. (2016), *Кризата на неолибералната идеологија – потреба од нова алтернативна филозофија* во „Годишникот на Економскиот факултет во Скопје”, Економски факултет – Скопје, стр. 155-172;
2. Филиповски, В. (2004), *Финансискиот сектор и економскиот развој во Република Македонија* во „Отворени предизвици на македонската економија: зборник на трудови од научен собир”, организационен одбор: акад. Ксенте Богоев, акад. Таки Фити, проф. д-р Гоце Петрески. МАНУ - Скопје, 2004, стр. 357-379;
3. Afonso, A., Gomes, P., Rother, P. (2011). *Short and Long-run Determinants of Sovereign Debt Credit Ratings*, во „International Journal of Finance and Economics”, Vol.16(1), стр.1-15;
4. Agrawal, J.P (1980), *Determinants of foreign investment: a survey*, Weltwirtschaftliche Archiv, Vol. 116, стр.739-67;
5. Aliber, R.Z. (1970). *A Theory of direct Foreign Investment* in Charles P. Kindleberger (ed.), *The International Corporation: A Symposium*, MIT Press;
6. Aliber, R.Z., (1971), *The multinational Enterprise in a Multiple Currency World*, George Allen&Unwin, London; во „Weltwirtschaftliche Archiv”, Vol. 117, стр. 30-64;
7. Alon, I., Fetscherin M., Sardy M. (2008), *Geely Motors: A Chinese Automaker Enters International Markets*, во „International Journal of Chinese Culture and Management”, Vol.1 (4), стр: 489–498;
8. Amann E. and Baer W., (2000) *The illusion of stability: the Brazilian economy under Cardoso*, во „World Development”, vol. 28, no. 10, стр. 1805-19;
9. Andreff W, (2015) *Outward Foreign Direct Investment from BRIC countries: Comparing strategies of Brazilian, Russian, Indian and Chinese multinational companies*, European Journal of Comparative Economics, Cattaneo University (LIUC), vol. 12(2), стр. 79-131, December;
10. Andreff W. (2003), *The newly emerging TNCs from economies in transition: a comparison with Third World outward FDI* во „Transnational Corporations”, Vol. 12 (2), стр.73-118.
11. Arestis P, de Paula L. and Filho F.F. (2008) *Inflation targeting in Brasil*, во „The Levy Economics Institute Working Paper Collection”;



12. Aron, L. (2002) *Structure and Context in the Study of Post-Soviet Russia: Several Empirical Generalizations in Search of a Theory* Working paper, American Enterprise Institute;
13. Baer, W., & Nazmi, N. (2000), *Privatization and restructuring of banks in Brazil* во 'Quarterly Review of Economics and Finance', vol. 40(1), стр.:3-24;
14. Balassa, B. (1966) *American Direct Investment in the Common Market* во ,Banco Nazionale del lavoro Quarterly Review', стр. 121-146;
15. Baracuhy, B. (2012), *The Geopolitics of Multilateralism: The WTO Doha Round Deadlock, the BRICs, and the Challenges of Institutionalised Power Transitions*, Working paper No.4, Centre for Rising Powers Department of Politics and International Studies, University of Cambridge;
16. Barbosa Filho, F. de H (2012) *An Estimation of the Underground Economy in Brazil*, OECD IBRE-FGV / FGV Projetos;
17. Barbosa Filho, F. de H, & Pessôa, S. de A. (2014), *Pessoal ocupado e jornada de trabalho: uma releitura da evolução da produtividade no Brasil*, во ,Revista Brasileira de Economia' Vol.68(2), стр.149-169;
18. Barbosa-Filho N. (2008), *Inflation targeting in Brazil: 1999–2006* во ,International Review of Applied Economics', Vol. 22, No. 2, March 2008, стр. 187–200;
19. Blanchard O. (2004) *Fiscal Dominance and Inflation Targeting: Lessons from Brazil*, NBER Working Paper No. 10389;
20. Bogdan, R., and Taylor, S.J., (1998) *Introduction to Qualitative Research Methods: a Guidebook and Resource – 3rd ed.* John Wiley&Sons, Inc., стр. 87-117;
21. Buckley, P. & Clegg J., L & Cross, A. & Liu, X. & Voss, H. & Zheng, P. (2009), *The Determinants of Chinese Outward Foreign Direct Investment*, во ,Journal of International Business Studies' Vol.40;
22. Buckley, P., and Castro, F., (1998) *The investment development path: the case of Portugal*, во ,Transnational Corporations', Vol. 7 (April 1998);
23. Buckley, P.J. (1988), *The limit of explanation: testing the internalization theory of the Multinational Enterprise* во ,Journal of International Business Studies', Vol. 19, стр. 181 – 193;
24. Cai, K. G., (1999) *Outward Foreign Direct Investment: A Novel Dimension of China's Integration into the Regional and Global Economy*, за ,The China Quarterly, No. 160 (Dec., 1999), pp. 856-880;



25. Calderón, C., and K. Schmidt-Hebbel, (2003) *Macroeconomic Policies and Performance in Latin America*, во *Journal of International Money and Finance* Vol.22 (7), стр.895-923;
26. Cantwell, J. A., (1991) *The theory of technological competence and its application to international production*, во D. McFetridge (ed.), *Foreign Investment, Technology and Economic Growth*, University of Calgary Press: Calgary;
27. Cantwell, J.A. & Tolentino, P.E. (1990) *Technological accumulation and Third World Multinationals*, во University of Reading Discussion Papers in International Investment and Business Studies, No.139. Reading,UK: University of Reading Economics Department;
28. Caves, R. (1971), *International corporations: the industrial economics of foreign investments*, во *Economica*, Vol. 38, стр.1-27;
China's Transitional Economy, во *Journal of Europe-Asia Studies*, vol. 53, no. 8;
29. Chudnovsky, D. and Lopez P. (1999), *As Multinacionais Latino Americanas*, RBCE, Vol.61, стр. 59-79;
30. Coase, R.H. (1937), *The nature of the Firm* во *Economica* Vol:4, стр: 386-405;
31. Curcuru S.E., Thomas C.P., Warnock F.E. (2013), *On Returns Differentials*, Board of Governors of the Federal Reserve System, International Finance Discussion Papers;
32. Cushman, D.O. (1985), *Real exchange rate risk, expectations and the level of direct investment*, во *Review of Economics and Statistics*, Vol. 67, стр.297-308;
33. Cysne, R. P., (2000), *Aspectos macro e microeconômicos das reformas brasileiras*, Series Históricas 63, Naciones Unidas Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL);
34. Deng P. (2003) *Foreign Investment by Multinationals from Emerging Countries: the Case of China*, во *Journal of Leadership and Organizational Studies*, Vol. 10, бр.2;
35. Deng P. (2004), *Outward Investment by Chinese MNCs: Motivations and Implications* во *Business Horizons*, Vol 47 (3), стр.8-16;
36. Dunning, J. (1983) *Changes in the level and structure of international production* во Casson, M.(Ed.), *The Growth of International Business*, London: Allen & Unwin, стр. 84–139;



37. Dunning, J. and Narula, R. (1993), *Transpacific foreign direct investment and the investment development path: the record assessed*, во ‚Issue 10 of South Carolina essays in international business’, Vol 93 (24);
38. Dunning, J. and Narula, R. (1996), *The Investment Development Path revisited – some emerging issues*, во ‚Foreign Direct Investment and Governments: catalysts for economic change’ (edited by Dunning and Narula). London, Routledge, стр. 1-41;
39. Dunning, J. H. (1998), *Location and the Multinational Enterprise: a Neglected Factor?*, во ‚Journal of International Business Studies’, Vol. 29 (1), стр. 45-66;
40. Dunning, J.H. (1977) *Trade, location and economic activity and the multinational enterprise: a search for an eclectic approach*, во ‚The International Allocation of Economic Activity’ (edited by Ohlin, B., Hesselborn, P. And Wijkman, P.), MacMillan Ltd., London;
41. Dunning, J.H. (1979) *Explaining Changing patterns of International Production: In defence of the Eclectic Theory*, во ‚Oxford Bulletin of Economics and Statistics,’ Vol: 41, стр: 269 – 295;
42. Dunning, J.H. (1979) *The eclectic paradigm of International production: A restatement and some possible extensions*, во ‚Journal of International Business studies,’ Vol: 19, стр: 1 – 31;
43. Dunning, J.H. (1986). *The investment development cycle and third world multinationals*, во ‚Khushi M. Khan, ed., Multinationals of the South’ (London: Frances Pinter), pp. 15-47;
44. Ffrench-Davis, (2003) *Financial crisis and national policy issues: an overview* Series Históricas 7, Naciones Unidas Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL);
45. Filipov S. (2010), *Russian companies: the rise of new multinationals* во ‚International Journal of Emerging Markets’ Vol.5 (3/4), стр.307-332;
46. Filipov S. (2011), *Russia’s emerging multinational companies amidst the global economic crisis*, UNU-MERIT Working Paper Series;
47. Flassbeck H., Dullien S. and Geiger M. (2005), *China’s Spectacular Growth Since The Mid-1990s – Macroeconomic Conditions And Economic Policy Challenges*, во ‚China in a Globalizing World’, United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva;
48. Flowers, E. B., (1976) *Oligopolistic Reactions in European and Canadian Direct Investment in the United States* во ‚Journal of International Business Studies’, Vol. 7, стр. 43-55;



49. Franco, C. & Oliveira, R. (2016), *Inputs and outputs of innovation: analysis of the BRICS*, за *RAI Revista de Administração e Inovação*;
50. Graham, E.M. (1978), *Transatlantic investment by multinational firms: a rivalistic phenomenon?*, во *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 1(1), стр. 82-99.
51. Hartmann, D. & Guevara, M. & Jara F., Cristian & Aristarán, M. & Hidalgo, C.. (2017), *Linking Economic Complexity, Institutions and Income Inequality* во *World Development*, Vol.93;
52. Hattari R. & Rajan R. S., (2009), *Cross-border Mergers and Acquisitions (M&As) in Developing Asia: The Role of Financial Variables*, Working Papers 362009, Hong Kong Institute for Monetary Research;
53. Hausmann R. and Hidalgo C. (2010), *The Building Blocks of Economic Complexity* во *Proceedings of the National Academy of Sciences* Vol.106(26), стр.10570-5;
54. Heinrich, A., (2003) *Internationalisation of Russia's Gazprom*, во *Journal of East European Management Studies*, Vol. 8, (1), стр. 46-66;
55. Horst, T. (1972b) *The industrial Composition of US Export and Subsidiary Sales to the Canadian Market* во *Review of Economics and Statistics*, Vol. 54, стр. 258 - 266;
56. Hufbauer, G. (1975), *The taxation of Export Profits*, во *Tax Journal* Vol.28., стр. 43-59;
57. Iqbal B. A., Turay A., Hasan M. & Yusuf N. (2018), *India's outward foreign direct investment: emerging trends and issues*, во *Transnational Corporations Review*, Vol.10:1, стр.98-107;
58. Jalil, A. and Feridun, M. (2011), *The impact of growth, energy and financial development on the environment in China: a cointegration analysis* во *Energy Economics* Vol.33 (2) стр.284-291;
59. Johanson, J. and Vahlne, J. (1977), *The Internationalization Process of the Firm-A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments*, во *Journal of International Business Studies*, Vol. 8 (1), стр. 23-32;
60. Jolevski, Z., (2019), *Multilateral Trading System on Crossroads*, за *An International Journal of Science and Arts IDEA*, Skopje: 2019;
61. Jorgenson, D. W., and Vu M.K. (2011). *The Rise of Developing Asia and the New Economic Order* во *Journal of Policy Modeling* Vol.33(5), стр.698-716;



62. Kalotay K. & A. Sulstarova (2010), *Modelling Russian outward FDI* во *Journal of International Management* Vol.16, стр.131-142;
63. Kalotay, K. (2004a), „*Outward FDI from Central and Eastern European countries*” во *Economics of Planning* Vol. 37 (2), стр.141-172;
64. Kalotay, K. (2004b), *Will foreign direct investment take off in the Russian Federation?*, во *Journal of World Investment & Trade* Vol.5 (1), стр.119-138;
65. Kalotay, K., (2005), *Outward foreign direct investment from Russia in a global context* во *Journal of East-West Business* Vol. 11, no. 3-4, стр. 9-22;
66. Kalotay, K., (2008a), *Russian transnationals and international investment paradigms* во *Research in International Business and Finance* Vol. 22, стр. 85-107;
67. Kapelyushnikov R., Kuznetsov A. and Kuznetsova O. (2011) *Diversity within capitalism: the Russian labour market model*, во *Employee Relations*, Vol. 33 No. 4, стр. 395-412;
68. Kayam, S. & Hisarciklilar, M. (2009), *Revisiting the investment development path (IDP): A non linear fluctuation approach* во *International Journal of Applied Econometrics and Quantitative Studies*;
69. Khan, H. R. (2012), *Outward Indian FDI—Recent Trends & Emerging Issues*, Address delivered by Harun R. Khan, Deputy Governor, Reserve Bank of India at the Bombay Chamber of Commerce & Industry, Mumbai on 2 March;
70. Kim, H. K. (2011). *China's Entry Into WTO And Its Impact On EU* во *International Business & Economics Research Journal (IBER)*;
71. Kojima, K., (1978), *Giant Multinational Corporations: Merit and Defects* во *Hitotsubashi Journal of Economics*, Vol. 18 (No.2);
72. Kordos M. & Vojtovic S. (2016), *Transnational corporations in the global world economic environment*, Elsevier Ltd., 3rd International Conference on New Challenges in Management and Organization: Organization and Leadership, 2 May 2016, Dubai, UAE;
73. Kuboniwa, M. (2011) *The Russian Growth Path and TFP Changes in Light of Estimation of the Production Function using Quarterly Data* во *Post-Communist Economies* Vol.23(3), стр.311-325;
74. Kuznetsov A.V. (2010a), *Industrial and geographical diversification of Russian foreign direct investments*, Electronic Publications of Pan-European Institute, 7/2010;



75. Kuznetsov A.V. (2010b), *Urgent tasks for research on Russian TNCs*, во *Transnational Corporations*, Vol.19 (3), 8195;
76. Lederman, D., Menéndez A.M., Perry G., and Stiglitz J. (2003) *The Recovery of Mexican Investment after the Tequila Crisis: Basic Economics, Confidence Effects or Market Imperfections?* во *Journal of International Money and Finance* Vol.22, стр. 131–51;
77. Li, P. P. (2003), *Toward a Geocentric Theory of Multinational Evolution: The Implications from the Asian MNEs as Latecomers*, во *Asia Pacific Journal of Management*, Vol. 20, стр. 217–242;
78. Libanio G. (2010), *A note on inflation targeting and economic growth in Brazil* во *Brazilian Journal of Political Economy*, Vol.30 no.1 São Paulo;
79. Liuhto K. & Vahtra P. (2007), *Foreign operations of Russia's largest industrial corporations – building a typology* во *Transnational Corporations* Vol16 (1), стр.117-144;
80. Lizondo, J.S. (1991), *Foreign Direct Investment* во *International Monetary Fund, Determinants and Systematic Consequences of International Capital Flows*, IMF Occasional Papers No.77 (Washington DC): стр. 68-82;
81. Maliszewski W. and Zhang L (2013), *China's Growth: Can Goldilocks Outgrow Bears?*, IMF Working Paper, Asia and Pacific Department;
82. Martin S. (1991), *Direct Foreign Investment in the United States*, во *Journal of Economic Behaviour and Organization*, Vol. 16, стр. 283 – 293;
83. Mishkin, F.S. (1999), *International Experiences with Different Monetary Policy Regimes*, NBER Working Paper no.6965, Cambridge MA;
84. Nayan K. (2007), *Commodity Futures in India*, во *Economic and Political Weekly, Money, Banking and Finance*, Vol. 42, No. 13, стр. 1163-1170;
85. Nye J.S (1990), *Soft power*, во *Foreign policy*, Carnegie Endowment for international Peace, No. 80, стр.153-171;
86. Pelz, D.C., (1981), *Use of Innovating Processes by Local Governments*, Ann Arbor: University of Michigan, CRUSK, Institute for Social Research;
87. Prachowny, M.F.J., (1972) *Direct Investment and the Balance of Payments of the United States: A portfolio Approach* во *International Mobility and Movements of Capital*, New York;
88. Ragazzi, G. (1973), *Theories of the determinants of Foreign Direct Investment*, во IMF staff papers, Vol.20, стр. 471 – 498;



89. Rugman, A.M. (1980) *Internalization as a General Theory of Foreign Direct Investment: A Re-appraisal of the Literature*, во *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 116, стр 365 – 79;
90. Sauvant K.P. (2005), *New sources of FDI: the BRICs. Outward FDI from Brazil, Russia, India and China* во *Journal of World Investment and Trade* Vol. 6 стр.639-709;
91. Schramm, W. (1993) *Notes on Case studies of Instructional Media Projects* (working paper), за *the Academy for Educational Development*, Washington, DC.;
92. Sidorova E. (2018), *The Innovation Development of the BRICS Countries: Pre-conditions and Prospects for Cooperation*, за *Вестник международных организаций*, 2018;
93. Speter M. K. (2008), *China – Miracle Or Mirage*, во *International Business & Economics Research Journal* Vol.7 No.3;
94. Tang, W., Wu, L., Zhang, Z.X. (2010), *Oil price shocks and their short and long-term effects on the Chinese economy* во *Energy Economics* Vol.32, стр. 3–14;
95. Teece, D., (1983) *Technological and organizational factors in the theory of multinational enterprise*, во *Mark Casson ed. Growth of International business*, Allen and Unwin, London, стр., 51-62;
96. Teece, D., (1985) *The Multinational Enterprise: Market Failure and Market Power Considerations*, во *Sloan Management Review*, (Spring), No. 22, стр., 3-17;
97. Timmer, M. P., and Voskoboynikov I. B. (2014). *Is mining fuelling long-run growth in Russia? Industry productivity growth trends since 1995* во *Review of Income and Wealth* August 2014;
98. Tobin, J. (1958), *Liquidity Preference as Behaviour Towards Risk* во *Review of Economic Studies*, Vol. 25, стр. 65-86;
99. Tolentino P. E.E. (1990) *Technological Accumulation and Third World Multinationals* Discussion Paper No. 139, Department of Economics, University of Reading, Series B, III;
100. Tolentino, P. E. (2010), *Emerging multinationals: Outward foreign direct investment from emerging and developing economies* во *Journal of International Management* Vol.16(2), стр.102–120;
101. Truman, E. M. (2006), *Rearranging IMF Chairs and Shares: The Sine Qua Non of IMF Reform*, во *Reforming the IMF for the 21st Century* ed. Edwin M. Truman. Washington: Peterson Institute for International Economics;



102. Tsygankov, A.P. (2005), *Vladimir Putin's Vision of Russia as a Normal Great Power*, во *Post-Soviet Affairs*, Vol.21 (2).
103. Vahtra P. (2005), *Russian investments in the CIS – Scope, motivations and leverage*, *Electronic Publications of Pan-European Institute*, 9/2005.
104. Vahtra, P., Liuhto, K., (2006) *An overview of Russia's largest corporations abroad*, во *Expansion or Exodus – Why do Russian Corporations Invest Abroad?* (уредено од: Liuhto, K.), International Business Press, New York;
105. Vernon, R. (1977) *The Strain on National Objectives: The Developing Countries*, in R. Vernon (ed) *Storm over the Multinationals: The Real Issues*, 139–173 Harvard University Press: Cambridge, MA;
106. Vernon, R., (1966), *International Investment and International Trade in the Product Cycle* во *Quarterly Journal of Economics*, Vol: 80, стр: 190-207;
107. Vernon, R., (1974), *The Location of Economic Activity* во *Economic Analysis and the Multinational Enterprise* (уредено од Dunning, J.), George Allen and Unwin, London;
108. Wall, D. (1997) *Outflows of Capital from China*, Working Paper no. 123, OECD Development Centre;
109. Wang B. and Gao K, (2019), *Forty Years Development of China's Outward Foreign Direct Investment: Retrospect and the Challenges Ahead*, во *China & World Economy*, Vol.27 (3), стр:1-24;
110. Wang, C., Hong, J., Kafouros, M., & Boateng, A. (2012), *What drives outward FDI of Chinese firms?* во *International Business Review*, Vol.21(3), стр:425–438;
111. Wheeler, D. Mody, A. (1990) *Risk and rewards in International Location Tournaments: The case of US firms*, во World Bank Series;
112. Wilson D. and Purushothaman R., (2006), *Dreaming With BRICs: The Path to 2050*, во *Emerging Economies and the Transformation of International Business* (Chapter 1), Edward Elgar Publishing;
113. Wong J., Chan S. (2003) *China's Outward Direct Investment: Expanding Worldwide, China* во *International Journal*, vol.1,(2);
114. Wu, H. L. and Chen, C. H. (2001), *An assessment of outward foreign direct investment from China's transitional economy*, *Europe-Asia Studies*, 53(8): pp. 1235-1254;



115. Yifu L. J. (2018), *China's growth miracle in the context of Asian transformation*, WIDER Working Paper, United Nations University World Institute for Development Economic Research;
116. Young S., Huang C.H., McDermott M. (1996) *Internationalization and Competitive Catch-up Processes: Case Study Evidence on Chinese Multinational Enterprises*, во *Management International Review*, vol. 36, iss. 4;
117. Zeng, D.Z. (2010), *Building Engines for Growth and Competitiveness in China: Experience with Special Economic Zones and Industrial Clusters*, Working paper, Washington, DC: World Bank.

11.2. Книги

118. Јолевски, З. (2006), *Светскиот трговски систем*, Скопје: Мисла, 2006;
119. Кикеркова И. (1998), *Странски директни инвестиции во земји во транзиција (Со посебен осврт на состојбите во Република Македонија)*, Економски факултет, Скопје;
120. Кикеркова И. (2003), *Меѓународна економија*, Економски факултет, Скопје;
121. Несторовски, М. (1993), *Економика на инвестициите – инвестиционен менаџмент*, Економски факултет – Скопје;
122. Несторовски, М. (2000), *Економија на инвестициите*, Економски факултет, Скопје;
123. Несторовски, М. (2003), *Инвестиционен менаџмент*, Економски факултет – Скопје;
124. Фити, Т. (1983), *Меѓународно движење на капиталот и земјите во развој*, Економски факултет, Скопје;
125. Фити, Т. (1987), *Меѓународниот трансфер на технологија и земјите во развој*, (коавтор), Комунист, Скопје;
126. Фити, Т. (1989), *Транснационалните корпорации и извозот на капитал*, Комунист, Скопје;
127. Фити, Т. (1991), *Современиот капитализам*, Економски факултет – Скопје;



128. Фити, Т., Хаџи-Василева Марковска В., и Бејтмен М., (2007), *Претприемништво*, (второ издание), Економски факултет – Скопје;
129. Alon, I. and McIntyre J., eds. (2008), *The Globalization of Chinese Enterprises*, New York: Palgrave Macmillan.
130. Bernard, H.R., (2006) *Research methods in Anthropology - qualitative and quantitative approaches*, 4th Edition, AltaMira Press, New York;
131. Bernard, H.R., (2006) *Research methods in Anthropology - qualitative and quantitative approaches*, 4th Edition, AltaMira Press, New York;
132. Boston Consulting Group, (2009), *The 2009 BCG 100 New Global Challengers (How Companies from Rapidly Developing Economies Are Contending For Global Leadership)*, the Boston Consulting Group, Inc., Boston, MA, USA;
133. Buckley, P., and Casson, M., (1976) *Future of the Multinational Enterprise*, Palgrave Macmillan, London;
134. Buckley, P., and Casson, M., (1985) *The Economic Theory of the Multinational Enterprise: Selected Papers*, London: Macmillan;
135. Buyske G. (2007) *Banking on Small Business: Microfinance in Contemporary Russia*, Cornell University Press Ithaca and London;
136. CAITEC, Chinese Academy of International Trade and Economic Cooperation and WDA, Welsh Development Agency - WDA (2005) *Chinese Enterprises' Expansion Into European and North American Markets*, Beijing;
137. Cantwell, J. A. (1989) *Techological Innovation and Multinational Corporations*, Oxford: Basil Blackwell;
138. Casson M. (1981), *Preface to Alan M. Rugman, Inside the Multinationals*, Croom Helm, London;
139. Casson, M. (1987) *The Firm and the Market: Studies in Multinational Enterprises and the Scope of The Firm*, Cambridge, Mass: MIT Press and Oxford, Blackwell;
140. Caves, R. (1982), *Multinational Enterprise and Economic Analysis*: Cambridge University press;
141. Cohen L, Manion L., (1994) *Research Methods in Education*, 4th Edition, Routledge, London;
142. Cooper, D.R., and Schindler, P.S. (1998), *Business Research Methods*, 6th ed., McGraw-Hill International Editions, New York, NY;



143. Dunning J.H. (2002), *Theories and paradigms of international business activity. The selected essays by John H. Dunning*, Vol. 1, Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA;
144. Dunning, J. H. (1998), *Location and the Multinational Enterprise: a Neglected Factor?*, Journal of International Business Studies Vol 29 (1), pp. 45-66.
145. Dunning, J.H (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy* Addison Wesley Ltd., New York;
146. Dunning, J.H. (1977), *Trade, location and economic activity and the multinational enterprise: a search for an eclectic approach*, in ‚The International Allocation of Economic Activity’ (edited by Ohlin, B., Hesselborn, P. And Wijkman, P.), MacMillan Ltd., London;
147. Dunning, J.H. (1981b) *International Production and the Multinational Enterprise*, George Allen and Unwin Ltd., London;
148. Dunning, J.H. (1988) *Multinationals, Technology and Competitiveness*, London , Unwin Hyman;
149. Dunning, J.H. (1996) *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison- Wesley Publishers Ltd, Harlow;
150. Dunning, J.H., Narula, R., (1998) *Foreign Direct Investment and Governments, Catalysts for Economic Restructuring*, Rutledge, London and New York.
151. Dunning, John H. (1981a) *Explaining the international direct investment position of countries: Toward a dynamic or developmental approach*. Weltwirtschaftliches Archiv, 11, pp. 30-64.
152. Eichengreen B, (2010) *Exorbitant Privilege. The Rise and Fall of the Dollar and the Future of the International Monetary System* Oxford: Oxford University Press, 2010, 224 pages;
153. Fleury, A., & Fleury, M. (2011) *In Brazilian Multinationals: Competences for Internationalization*, Cambridge: Cambridge University Press;
154. Franco G.H.B. (1999), *‚O Desafio Brasileiro: Ensaio sobre Desenvolvimento, Globalização e Moeda* Editora 34, São Paulo;
155. Fukasako K., & Pinheiro A.C., (2000), *A privatização no Brasil: o caso dos serviços de utilidade pública, BNDES Business & Economics*, University of California;



156. Gambiaggi, F. & Alem, A. C. (2001) *Finanças Públicas: teoria e prática no Brasil*. Segunda Edição, Editora Campus;
157. Goodland, R. and Daly H. (1993), *Poverty Alleviation is Essential for Environmental Sustainability*, Divisional Working Paper 1993-42 for the Environmental Economics and Pollution Division of The World Bank: Washington, D. C;
158. Graham E.M., Wada E., (2001) *Foreign direct investment in China: Effects on growth and economic performance*, Washington: Institute for International Economics;
159. Hamilton, G. (1986), ed. *Red Multinationals or Red Herrings?: The Activities of Enterprises From Socialist Countries in the West*, Frances Pinter, London;
160. Helpman E., and P.R. Krugman, (1985), *Market Structure and International Trade*, MIT Press, Cambridge, MA;
161. Hersen, M., & Barlow, D. H. (1976) *Single case experimental designs: Strategies for studying behavior change*. New York: Pergamon Press;
162. Hirsch, S. (1967), *Location of Industry and International Competitiveness*, Oxford: Oxford;
163. Hong E., Sun L. (2004) *Go Overseas via Direct Investment: Internationalization Strategy of Chinese Corporations in a Comparative Prism*, Centre for Financial and Management Studies, SOAS, University of London;
164. Hymer, S.H., (1976), (1960: Doctoral Thesis) *The International Operations of National Firms: A study of the Foreign Direct Investment*, MIT Press., Cambridge;
165. Jenkins, R. (1987), *Transnational Corporations and Uneven Development*, London: Methuen;
166. Johnson, M. J., (2001) *In-Depth Interviewing*, Handbook of Interview Research – Context & Method, (edited by Gubrium F.J. and Holstein J.A.), SAGE Publications Inc. Thousand Oaks, London, New Delhi, pp.103 -121;
167. Keating, W.E., (2015), *The Doha Round and Globalization: A Failure of World Economic Development?*, CUNY Academic Works;
168. Kindleberger, C.P. (1969) *American Business Abroad: Six lectures on Direct Investment*, New Haven, Conn: Yale University Press;



169. Kindleberger, C.P. (1969), *International business abroad*, New Haven, Conn.: Yale University Press;
170. King, G., Keohane R.O., Verba S., (1994), *Designing Social Inquiry: Scientific Inference in Qualitativ Research*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey, p.13;
171. Kissinger H., (2014), *World order*, New York: Penguin press;
172. Knickerbocker, F. T. (1973) *Oligopolistic reaction and multinational enterprise*, Boston, MA: Harvard University Press;
173. Lall, S. (1983), *The New Multinationals: The Spread of Third World Enterprises*, Wiley: Chichester;
174. Lall, S. and Strateen, P. (1977), *Foreign Investment, Transnationals and Developing Countries*, London: Macmillan;
175. Lizondo S., (1993), *Foreign Direct Investment in ,Readings in International Business: A Decision Approach’*, (edited by: Aliber, R.Z., and Click R. W.), Cambridge, Mass. : MIT Press;
176. Markowitz, H.M. (1959) *Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments*, John Wiley, New York;
177. Mau, V. & Starodubrovskaya I. (2001) *The Challenge of Revolution: Contemporary Russia in Historical Perspective*, New York: Oxford University Press, 369 pp., Publication Date: February 2001;
178. Miles, M.B., and Huberman, A.M., (1984), *Analyzing Qualitative Data: A source book for new methods*, SAGE Publications Inc., Beverly Hills, CA;
179. Moosa A. I. (2002), *Foreign direct investment – theory and practice*, Palgrave, New York;
180. Neri M. C. (2010), *A Nova Classe Media: O Lado Brilhante dos Pobres (The Bright side of the Poor)*, Centro de Politicas Sociais, Fundacao, Getulio Vargas;
181. Newfarmer, R. (1985) (ed.) *Profits, Progress and Poverty: Case studies od international industries in Latin America*, Notre Dame, Ind.: Notre Dame University press;
182. Nolan, P. (2009), *Crossroads: The end of wild capitalism and the future of humanity*, London: Marshall Cavendish;
183. O’Neill J. (2011), *The Growth Map: Economic opportunity in the BRICs and beyond*, Penguin, London England;



184. Parente, S. L., & Edward C.P. (2000). *Barriers to Riches*, Cambridge: MIT Press.
185. Perkins, Dwight; et al. (2008), *Forecasting China's growth to 2025*, in Brandt, Loren; Rawski, G. Thomas (eds.), *China's Great Transformation*, Cambridge: Cambridge university press;
186. Petrochilos, G. (1989) *Foreign Direct Investment and the Development process: the case of Greece*, Aldershot: Avebury;
187. Pettis, M. (2013), *The Great Rebalancing: Trade, Conflict, and the Perilous Road Ahead for the World Economy*, Princeton: Princeton University Press;
188. Porter, M. E. (1998) *On Competition*, Harvard Business School Press, Boston;
189. Pradhan, J. P. (2008), *Indian multinationals in the world economy: Implications for development*, New Delhi: Bookwell Publisher;
190. Richter, J. (2001), *Holding Corporations Accountable: Corporate Conduct, International Codes and Citizen Action*, Zed Books, London;
191. Roach, J.A., Smith, R.W., (1994), *United States Responses to Excessive Maritime Claims*, 2nd edition, Martinus Nijhoff Publishers, Cambridge (MA);
192. Rugman, A., (1981) *Inside the Multinationals*, Columbia University Press., New York;
193. Rugman, A.M., (1979) *International Diversification and the Multinational Enterprise*, Lexington Books;
194. Sanderson, H. and Forsythe M. (2013), *China's Superbank: Debt, Oil and Influence - How China Development Bank is Rewriting the Rules of Finance*, New york: Wiley;
195. Schlesinger, S. & Kinzer, S. (1999), *Bitter Fruit: The Story of the American Coup in Guatemala*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press;
196. Solomon, L.D. (1978) *Multinational Corporations and the emerging World Order* : Port Washington, NY Kennikat Press;
197. Tolentino, P.E. (1993), *Technological Innovation and Third World Multinationals*, London: Routledge, University Press;
198. Vahta P. et Liuhto K. (2004), *Expansion or Exodus ? Foreign operations of Russia's largest corporations*, „Electronic Publications of, Pan-European Institute’, 8/2004;



199. Vernon, R., (1971), *Sovereignty at Bay: The multinational Spread of US Entreprises*, London: Pelican;
200. Walter, C. and howie J. T. (2012), *Red Capitalism*, New Jersey: Wiley & Sons;
201. Wells, L.T., (1983) *Third World Multinationals: The Rise of Foreign Investment from Developing Countries*, Cambridge, Massachusetts: The MIT Press;
202. Williamson O.E. (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press, New York;
203. Yang D. (2003) *Foreign Direct Investment from Developing Countries: a Case Study of China's Outward Investment*, Centre for Strategic Economic Studies, Victoria University, Melbourne;
204. Yin K.R., (2003), *Case Study Research: Design and Methods*, 3rd Edition, London: Sage Publications;
205. Yin K.R., (2011) *Qualitative research from start to finish*, The Guilford Press, New York;
206. Yin, R.K. (1984), *Case Study Research – Applied social research methods*; v.5, SAGE Publications Inc., Newbury Park, London, New Delhi;
207. Yin, R.K. (1993), *Applications of case study research - Applied social research methods*; v.34, SAGE Publications Inc., Newbury Park, London, New Delhi;
208. Yin, R.K. (1994), *Case Study Research – design and methods* 2nd edition, SAGE Publications Inc., Thousand Oaks;
209. Zhang, J. Jk (2011), *Seeking the Beijing Consensus in Asia: An Empirical Test of Soft Power* (PDF). Duke University, Working paper;

11.3. Интернет извори

210. A.T. Kearney (2001) *FDI Confidence Index – Global Business Policy Council* преземено од:
http://www.atkearney.de/content/misc/wrapper.php/name/file_fdi_confidence_index_2001_1067975782fb33.pdf (1 октомври 2010);
211. A.T.Kearney (2005) *Global Retail Development Index*
http://www.atkearney.in/documents/10192/578478/GRDI_2005.pdf/6bc59554-b251-4905-b298-25dbd2ac03c0 (16 јули 2019)
212. Amadeo, K. (2019), *China's economic growth, its causes, pros, cons, and future. The Balance*, преземено од: <https://www.thebalance.com/china-s-economic-growth-cause-pros-cons-future-33054478> (February 4, 2019);



213. Atkin E. (2018), *France's Yellow Vest Protesters Want to Fight Climate Change*, за 'New Republic', преземено од: <https://newrepublic.com/article/152585/frances-yellow-vest-protesters-want-fight-climate-change> (16 јули 2019);
214. Backaler J. (2015), *10 Chinese Companies Going Global in 2015*, преземено од: <https://www.forbes.com/sites/joelbackaler/2015/01/14/10-chinese-companies-going-global-in-2015/#59131ab962d8> (16 јули 2019);
215. BCG (2019), *The Most Innovative Companies 2019: The Rise of AI, Platforms, and Ecosystems*, Boston Consulting Group, преземено од: <https://www.bcg.com/publications/collections/most-innovative-companies-2019-artificial-intelligence-platforms-ecosystems.aspx> (16 јули 2019);
216. Bernasconi-Osterwalder, N., Johnson, L., and Zhang, J. (2013), *Chinese Outward Investment: An emerging policy framework A Compilation of primary sources*, Published by the International Institute for Sustainable Development, Manitoba, Canada, преземено од: https://www.iisd.org/pdf/2012/chinese_outward_investment.pdf (16 јули 2019);
217. Bond P. (2017), *BRICS is being battered by global crises: why this might not be a bad thing*, за 'The Conversation UK', преземено од: <http://theconversation.com/brics-is-being-battered-by-global-crises-why-this-might-not-be-a-bad-thing-83115> (16 јули 2019);
218. BRICS Information Centre (2009), *Joint Statement of the BRIC Countries' Leaders*, University of Toronto, преземено од: www.brics.utoronto.ca/docs/090616-leaders.html (16 јули 2019);
219. BRICS Information Centre (2014), *First BRICS Science, Technology and Innovation Ministerial Meeting: Cape Town Declaration* BRICS information Centre, University of Toronto, преземено од: <http://www.brics.utoronto.ca/docs/140210-BRICS-STI.pdf> (16 јули, 2019);
220. Broder, J. M. (1999), *Clinton Offers His Apologies to Guatemala*, за The New York Times', Retrieved: <https://www.nytimes.com/1999/03/11/world/clinton-offers-his-apologies-to-guatemala.html?mtrref=www.google.com&gwh=AA09DDEB78B95F5F023813D28C198F5D&gwt=pay> (16 јули 2019);
221. Brown G. (2018), *The world is sleepwalking into a financial crisis*, Guardian, преземено од: <https://www.theguardian.com/politics/2018/sep/12/we-are-in-danger-of-sleepwalking-into-a-crisis-gordon-brown> (16 јули 2019);



222. Burchard H., (2019), *EU slams China as 'systemic rival' as trade tension rises*, за Politico, преземено од: <https://www.politico.eu/article/eu-slams-china-as-systemic-rival-as-trade-tension-rises/> (16 јули 2019);
223. China Policy (2017), *China Going Global: between ambition and capacity*, преземено од: <https://policyscn.com/wp-content/uploads/2017/05/2017-Chinas-going-global-strategy.pdf> (16 јули 2019);
224. Clover, C. and Hornby, L., (2015), *China's Great Game: Road to a new empire. A modern Silk Road is Beijing's signature foreign policy* at Financial Times, [online] October. available at: <https://www.ft.com/content/6e098274587a-11e5-a28b-50226830d644> (16 јули 2019);
225. Coffey L. (2018), *China Investment Plan Brings Opportunities Along With Risks*, преземено од: <https://www.heritage.org/asia/commentary/china-investment-plan-brings-opportunities-along-risks> (16 јули 2019);
226. *Coordinated FDI Data Survey* (2018), IMF, преземено од: <http://data.imf.org/?sk=40313609-F037-48C1-84B1-E1F1CE54D6D5> (16 јули 2019);
227. Economist (2011), *A deadline for Doha*, Print edition, Finance and economics, преземено од: <https://www.economist.com/finance-and-economics/2011/01/27/a-deadline-for-doha?zid=309&ah=80dcf288b8561b012f603b9fd9577foe> (16 јули 2019);
228. Ernst&Young (2015), *Riding the Silk Road: China sees outbound investment boom Outlook for China's outward foreign direct investment*, China Overseas Investment Network Publications and insights, преземено од: [https://199www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-china-outbound-investment-report-en/\\$FILE/ey-china-outbound-investment-report-en.pdf](https://199www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-china-outbound-investment-report-en/$FILE/ey-china-outbound-investment-report-en.pdf) (16 јули 2019);
229. European commission (2019), *EU-China-A strategic outlook*, European commission and HR/VP contribution to the European council, преземено од: <https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/communication-eu-china-a-strategic-outlook.pdf> (16 јули 2019);
230. European Parliament (2018), *Seven Economic challenges for Russia (Breaking out of stagnation)*, Brussels European Union, преземено од: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2018/625138/EPRS_IDA\(2018\)625138_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2018/625138/EPRS_IDA(2018)625138_EN.pdf) (16 јули 2019);
231. Gardels N. (2010), *Henry Kissinger: US and Russia should share anti-Iran missile defense*, for 'Christian Science Monitor', преземено од: <https://www.csmonitor.com/Commentary/Global->



Viewpoint/2010/0420/Henry-Kissinger-US-and-Russia-should-share-anti-Iran-missile-defense (16 јули 2019);

232. Goldman Sachs (2006), *Dreaming With BRICs: The Path to 2050*, Global Economics Paper, No:99, Goldman Sachs USA, преземено од: <https://www.goldmansachs.com/insights/archive/archive-pdfs/brics-dream.pdf> (16 јули 2019);
233. Halligan L. (2014), *The dollar's 70-year dominance is coming to an end* for ,Telegraph', преземено од: <https://www.telegraph.co.uk/finance/comment/liamhalligan/10978178/The-dollars-70-year-dominance-is-coming-to-an-end.html> (16 јули 2019);
234. Henry J. (2018), *The world in 2030*, Study by HSBC Holdings Plc, 2018, преземено од: <https://www.hsbc.com/news-and-insight/2018/the-world-in-2030> (16 јули 2019);
235. Heritage Foundation (2019), *2019 Index of economic freedom, Country rankings*, преземено од: <https://www.heritage.org/index/ranking> (16 јули 2019);
236. Heritage Foundation (2019), *About the Index*, преземено од: <https://www.heritage.org/index/about> (16 јули 2019);
237. Hopkins V. (2019), Brussels says EU has 'underestimated' China's reach in Balkans, for ,The Financial Times', преземено од: <https://www.ft.com/content/4ba18efa-377b-11e9-b72b-2c7f526ca5d0> (16 јули 2019);
238. Huang J. (2018), *The Rise of China and Its Implications for Global Development and Stability*, for ,Russia for Global Affairs', преземено од: <https://eng.globalaffairs.ru/book/The-Rise-of-China-and-Its-Implications-for-Global-Development-and-Stability-19641> (16 јули 2019);
239. IBEF (2019), *Indian Investment Abroad - Overseas Direct Investment By Indian Companies* преземено од <https://www.ibef.org/economy/indian-investments-abroad> (16 јули 2019);
240. ILO (2009), *Brazil conditional transfers as response to the crisis the Bolsa Família Programme*, преземено од: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/article/wcms_limd3_3_en.pdf (16 јули 2019);
241. ILO (2014), *G20 labour markets: outlook, key challenges and policy responses*, преземено од https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_305421.pdf (16 јули 2019);



242. INSEAD (2018), *Global Innovation Index 2018 – energizing the world with Innovation*, INSEAD, WIPO and Cornell University, преземено од: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2018-report> (16 јули 2019);
243. Investment Policy Monitor, UNCTAD, Investment Policy Hub преземено од: <https://investmentpolicy.unctad.org/investment-policy-monitor> (16 јули 2019);
244. Korybko A. (2017), *21st-Century Geopolitics Of The Multipolar World Order*, преземено од: <https://www.geopolitica.ru/en/article/21st-century-geopolitics-multipolar-world-order> (16 јули 2019);
245. KPMG (2007), *Brazilian Transnational Companies The route of Brazilian investments abroad* преземено од: https://www.kpmg.de/docs/080402_Brazilian_Transnational_Companies_08_ingles_032008.pdf (16 јули 2019);
246. Maddison, A. (1992), *Brazilian Development Experience, 1500 to 1929*, преземено од: <http://www.eco.rug.nl/~Maddison/> (16 јули 2019)
247. Ministério da Fazenda da República Federativa do Brasil (1994), *Plano Real*, <http://www.fazenda.gov.br/portugues/real/planreal.asp> (28 септември 2011)
248. Ministry of Foreign Affairs of Russian Federation (2013), *Russian Foreign Policy Concept*, approved by President of the Russian Federation V. Putin on 12 February 2013, преземено од: http://www.mid.ru/en/foreign_policy/official_documents/-/asset_publisher/CptICkVB6BZ29/content/id/122186 (16 јули 2019);
249. Ministry of Labour, Industrial Relations & Employment (2018), *2011 Annual Report: For the year ending 31st December 2011*, <http://www.parliament.gov.fj/wp-content/uploads/2018/03/Ministry-of-Labour-Industrial-Relations-and-Employment---2011-Annual-Report.pdf> (16 јули 2019);
250. Muscal M. (2015), *Five years after BP spill, new rules for offshore drilling aim to boost safety*, for 'Los Angeles Times', преземено од: <https://www.latimes.com/nation/la-na-gulf-anniversary-20150418-story.html> (16 јули 2019);
251. OECD (2007), *OECD Economic Surveys: India 2007*, OECD Publishing, Paris, https://doi.org/10.1787/eco_surveys-ind-2007-en. (16 јули 2019);
252. OECD (2014), *OECD Economic Surveys: India 2014*, OECD Publishing, Paris, https://doi.org/10.1787/eco_surveys-ind-2014-en. (16 јули 2019);



253. OECD (2015), *OECD Economic Surveys: Brazil 2015*, OECD Publishing, Paris, преземено од: https://doi.org/10.1787/eco_surveys-bra-2015-en. (16 јули 2019);
254. Pamlin, D and Baijin L.. (2007), *Re-think China's Outward Investment Flows* Geneva: World Wildlife Federation, стр 5–12, http://www.panda.org/who_we_are/wwf_offices/china/news/?100400/WWF-Report-Re-Think-Chinese-Outward-Investment-Flows, (16 јули 2019);
255. PwC (2008), *The World in 2050 Will the shift in global economic power continue?*, PWC, преземено од: <https://www.pwc.com/gx/en/issues/the-economy/assets/world-in-2050-february-2015.pdf> (16 јули 2019);
256. PwC (2014), *The world in 2050: Beyond the BRICs – a broader look at emerging market growth prospects* преземено од: https://www.pwc.com/la/en/publications/assets/world_2050_brics.pdf (16 јули 2019);
257. ;PwC (2017), *The Long View How will the global economic order change by 2050?* преземено од: <https://www.pwc.com/gx/en/world-2050/assets/pwc-the-world-in-2050-full-report-feb-2017.pdf> (16 јули 2019);
258. Rapoza K. (2017), *China Wage Levels Equal To Or Surpass Parts Of Europe*, Forbes 2017, преземено од: <https://www.forbes.com/sites/kenrapoza/2017/08/16/china-wage-levels-equal-to-or-surpass-parts-of-europe/#40036db3e7f1> (16 јули 2019);
259. Rascoe A. (2011), *BP workers could have prevented rig accident: report for 'Reuters'*, преземено од: <https://www.reuters.com/article/us-oil-spill-causes/bp-workers-could-have-prevented-rig-accident-report-idUSTRE71G5NN20110217> (16 јули 2019);
260. Ravendeera C. and Jena D. (2013), *Ranking India's Transnational Companies* published on <http://isbinsight.isb.edu/ranking-indias-transnational-companies/> (16 јули 2019);
261. Salidjanova N. (2011), *Going Out: An Overview of China's Outward Foreign Direct Investment*, USCC Staff Research Report, преземено од: <https://www.uscc.gov/sites/default/files/Research/GoingOut.pdf> (16 јули 2019);
262. Shapiro J.L. (2018) *Is a multipolar world emerging*, Geopolitical futures, преземено од: <https://geopoliticalfutures.com/multipolar-world-emerging/> (16 јули 2019);
263. Sikarwar, D. (2013), *Government likely to review bilateral trade pacts, FTAs to reassess gains*, Economic Times, July 16, 2013, преземено од: <http://economictimes.indiatimes.com/news/economy/foreign->



trade/government-likely-to-review-bilateral-trade-pacts-ftas-to-reassess-gains/articleshow/21093684.cms (16 јули 2019);

264. Srivastava, S. (2011), *Commerce Ministry to Study Economic Impact of FTAs*, Indian Express, April 22 2011, <http://www.indianexpress.com/news/commerce-ministry-to-study-economic-impact-of-ftas/779551/> (16 јули, 2019);
265. Stiglitz J.E. (2019), *After neoliberalism* for Project Syndicate, преземено од: <https://www.project-syndicate.org/commentary/after-neoliberalism-progressive-capitalism-by-joseph-e-stiglitz-2019-05> (16 јули, 2019);
266. The Guardian (2018), *How Cape Town was saved from running out of water* <https://www.theguardian.com/world/2018/may/04/back-from-the-brink-how-cape-town-cracked-its-water-crisis> (16 јули 2019);
267. Transparency International (2015), *Corruption Perception Index* преземено од: <https://www.transparency.org/cpi2015> (16 јули 2019);
268. Transparency International (2019), *Corruption Perception Index 2015* преземено од: <https://www.transparency.org/cpi2018> (16 јули 2019);
269. UNCTAD, (1999) *World Investment Report – Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, преземено од: http://www.unctad.org/en/docs/wir1999_en.pdf (17 јули 2019);
270. UNCTAD, (2003) *China: an Emerging FDI Outward Investor*, преземено од: http://www.unctad.org/sections/dite_fdistat/docs/china_ebrief_en.pdf (5 август 2010);
271. UNCTAD, (2004) *World Investment Report – The shift towards services*, преземено од: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2004_en.pdf (16 јули 2019);
272. UNCTAD, (2006) *World Investment Report – FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*, преземено од: https://unctad.org/en/Docs/wir2006_en.pdf (16 јули 2019);
273. UNCTAD, (2008) *World Investment Report – Transnational Corporations and Infrastructural Challenge*, преземено од: http://www.unctad.org/en/docs/wir2008_en.pdf (5 август 2010);
274. UNCTAD, (2009) *World Investment Report – Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*“, преземено од: http://www.unctad.org/en/docs/wir2009_en.pdf (5 август 2010);



275. UNCTAD, (2010) *World Investment Report – Investing in a Low-Carbon Economy*, преземено од: http://www.unctad.org/en/docs/wir2010_en.pdf (17 јули 2019);
276. UNCTAD, (2014) *World Investment Report – Investing in the SDGs: An Action Plan*, преземено од: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf (16 јули 2019);
277. UNCTAD, (2015) *World Investment Report – Reforming International Investment Governance*, преземено од: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf (16 јули 2019);
278. UNCTAD, (2016) *World Investment Report – Investor nationality: Policy challenges*, преземено од: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf (16 јули 2019);
279. UNCTAD, (2017) *World Investment Report – Transnational Corporations, Investment and the digital economy*, преземено од: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf (16 јули 2019);
280. UNICEF (2015), *UNICEF Annual Results Report 2015*, https://www.unicef.org/publicpartnerships/files/2015ARR_Nutrition.pdf (16 јули 2019);
281. United Nations (2017), *The Least Developed Countries (Report 2017)* преземено од: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/lcrr2017_en.pdf (16 јули 2019);
282. Varadarajan S. (2010), *India pitches for greater IBSA, BRIC role*, The Hindu Times, преземено од: <https://www.thehindu.com/opinion/columns/siddharth-varadarajan/India-pitches-for-greater-IBSA-BRIC-role/article16242631.ece> (16 јули 2019);
283. Vergeron K. L. (2012), *Chinese and Indian views of Europe since the crisis: New perspectives from the emerging Asian giants*, Robert Schuman Foundation, Konrad Adenauer Stiftung and the Global Policy Institute <https://www.robert-schuman.eu/en/bookshop/0081-chinese-and-indian-views-of-europe-since-the-crisis-new-perspectives-from-the-emerging-asian-giants> (16 јули 2019);
284. Webb T. (2010), *BP boss admits job on the line over Gulf oil spill* за 'The Guardian', преземено од: <https://www.theguardian.com/business/2010/may/13/bp-boss-admits-mistakes-gulf-oil-spill> (16 јули 2019);
285. WEF (2017), *Global Human Capital Report* преземено од www3.weforum.org/docs/WEF_Global_Human_Capital_Report_2017.pdf (16 јули 2019);



286. Westcott, Ben; Lee, Lily (December 17, 2018). *China sparked an economic miracle — now there's a fight over its legacy*. CNN International Edition. Retrieved from: <https://edition.cnn.com/2018/12/16/asia/deng-xiaoping-xi-jinping-reform-and-opening-china-intl/index.html> (16 јули 2019);
287. World Bank (2003), *The Russian Labor Market: Moving from Crisis to Recovery* преземено од <http://documents.worldbank.org/curated/en/202071468780000115/pdf/290180EnglishoRUoLaboroMarket.pdf> (16 јули 2019);
288. World Bank (2005), *Enhancing Job Opportunities: Eastern Europe and the Former Soviet Union*. преземено од <http://documents.worldbank.org/curated/en/296171468282882769/pdf/347200Enhancin101OFFICIALoUSEoONLY1.pdf> (16 јули 2019);
289. World Bank (2015), *Enterprise surveys: Informality*, Online. <http://www.enterprisesurveys.org/data/exploretopics/informality>, (16 јули 2019);
290. World Bank (2019), *World bank in China*, <https://www.worldbank.org/en/country/china/overview>, (16 јули 2019);
291. World Economic Forum (2019), *The Global Competitiveness Report 2018*, преземено од: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf> (16 јули 2019);
292. Yardley J. (2008), *Fighting Inflation, China Freezes Energy Prices*, New York Times преземено од: <https://www.nytimes.com/2008/01/09/business/worldbusiness/09cnd-yuan.html?mtrref=undefined&gwh=584C15FFFE1FF48481740A50DCAD9358&gwt=pay> (16 јули 2019);

11.4. Online извори на податоци

293. UNCTAD, База на податоци: <https://unctadstat.unctad.org/EN/> (последен пат пристапено на 15.09.2019);
294. ММФ, База на податоци на Светски економски преглед: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/02/weodata/index.aspx> (последен пат пристапено на 15.09.2019);
295. Светска банка, База на податоци: <https://data.worldbank.org/> (последен пат пристапено на 15.09.2019)



296. ИЛО, База на податоци:
https://www.ilo.org/ilostat/faces/wcnav_defaultSelection;ILOSTATCOOKIE=dT-BUFdL1ye9KkTdRXmOwJeaqBhiZgJZNmPYOC2GuOB23XNB2u6M!1166994820?_afzLoop=2996542087648948&_afzWindowMode=o&_afzWindowId=null#!%40%40%3F_afzWindowId%3Dnull%26_afzLoop%3D2996542087648948%26_afzWindowMode%3Do%26_adf.ctrl-state%3D1bwgw3alfq_4;
(последен пат пристапено на 15.09.2019)
297. Transparency International, Corruption Perception Index:
<https://www.transparency.org/country> (последен пат пристапено на 15.09.2019)
298. World Economic Forum, Global Competitiveness Reports:
http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf (последен пат пристапено на 15.09.2019)
299. The Heritage Foundation, Index of Economic Freedom:
<https://www.heritage.org/index/ranking> (последен пат пристапено на 15.09.2019)
300. Economist Intelligence Unit, Democracy Index:
<https://www.eiu.com/topic/democracy-index> (последен пат пристапено на 15.09.2019)
301. OECD, база на податоци: <https://data.oecd.org/> последен пат пристапено на 15.09.2019).

12. Прилози

Прилог 1. Позначајни макроекономски индикатори на Бразил (1992 – 2015)

| | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|--|--------|---------|---------|--------|--------|--------|--------|---------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|----------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| БДП по константни цени (% на раст) | (0,6) | 4,9 | 5,8 | 4,2 | 0,2 | 3,4 | 0,3 | 0,5 | 4,4 | 1,4 | 3,1 | 1,1 | 5,8 | 3,2 | 4,0 | 6,1 | 5,1 | (0,1) | 7,5 | 4,0 | 1,9 | 3,0 | 0,5 | (3,5) |
| БДП (номинална вредност, тековни цени) | 382 | 429 | 547 | 787 | 850 | 884 | 865 | 600 | 655 | 560 | 509 | 558 | 668 | 891 | 1.106 | 1.396 | 1.695 | 1.668 | 2.208 | 2.614 | 2.464 | 2.472 | 2.456 | 1.800 |
| БДП per capita | 2.523 | 2.786 | 3.494 | 4.951 | 5.200 | 5.324 | 5.128 | 3.503 | 3.772 | 3.178 | 2.854 | 3.086 | 3.655 | 4.815 | 5.914 | 7.385 | 8.873 | 8.642 | 11.327 | 13.296 | 12.427 | 12.358 | 12.176 | 8.846 |
| БДП по паритет на куповна моќ (% на учество во светското ниво на БДП PPP) | 3,3 | 3,4 | 3,5 | 3,5 | 3,4 | 3,3 | 3,3 | 3,2 | 3,2 | 3,1 | 3,1 | 3,0 | 3,1 | 3,0 | 3,0 | 3,0 | 3,1 | 3,1 | 3,1 | 3,1 | 3,1 | 3,1 | 3,0 | 2,8 |
| Стапка на инфлација (%) | 952,0 | 1.927,4 | 2.075,8 | 66,0 | 15,8 | 6,9 | 3,2 | 4,9 | 7,0 | 6,8 | 8,5 | 14,7 | 6,6 | 6,9 | 4,2 | 3,6 | 5,7 | 4,9 | 5,0 | 6,6 | 5,4 | 6,2 | 6,3 | 9,0 |
| Стапка на невработеност(%) | 11,6 | 11,0 | 10,5 | 9,9 | 11,2 | 11,6 | 14,7 | 14,7 | 13,9 | 12,5 | 13,0 | 13,7 | 12,9 | 11,4 | 11,5 | 10,9 | 9,4 | 9,7 | 8,5 | 7,8 | 7,4 | 7,2 | 6,8 | 8,3 |
| Буџетски дефицит (% од БДП) | n/a | n/a | n/a | n/a | (5,4) | (5,6) | (7,2) | (5,2) | (3,3) | (3,2) | (4,4) | (5,2) | (2,9) | (3,6) | (3,6) | (2,8) | (1,5) | (3,2) | (2,7) | (2,5) | (2,5) | (3,0) | (5,4) | (10,2) |
| Државен долг (% од БДП) | n/a | n/a | n/a | n/a | n/a | n/a | n/a | n/a | 65,6 | 70,1 | 78,9 | 73,9 | 70,2 | 68,7 | 65,9 | 63,8 | 61,9 | 65,0 | 63,1 | 61,2 | 62,2 | 60,2 | 62,3 | 72,6 |
| Тековна сметка (% од БДП) | 1,6 | (0,1) | (0,3) | (2,4) | (2,8) | (3,5) | (3,9) | (4,3) | (3,8) | (4,2) | (1,6) | 0,7 | 1,7 | 1,5 | 1,2 | 0,0 | (1,8) | (1,6) | (3,6) | (2,9) | (3,4) | (3,2) | (4,1) | (3,0) |
| Прилив на СДИ (милијарди долари) | 2.061 | 1.291 | 2.150 | 4.405 | 10.792 | 18.993 | 28.856 | 28.578 | 32.779 | 22.457 | 16.590 | 10.144 | 18.146 | 15.066 | 18.822 | 34.585 | 45.058 | 25.949 | 83.749 | 96.152 | 76.098 | 53.564 | 73.370 | 64.291 |
| Прилив на СДИ (% од вкупен прилив на СДИ во светот) | 1,3 | 0,6 | 0,8 | 1,3 | 2,8 | 3,9 | 4,2 | 2,7 | 2,4 | 2,9 | 2,8 | 1,8 | 2,6 | 1,6 | 1,3 | 1,8 | 3,0 | 2,2 | 6,1 | 6,1 | 4,8 | 3,8 | 5,5 | 3,3 |
| Прилив на СДИ - состојба (милијарди долари) | 47.262 | 54.594 | 61.826 | 47.887 | 54.846 | 69.721 | 99.505 | 102.331 | n/a | 121.949 | 100.863 | 132.818 | 161.259 | 181.344 | 220.621 | 309.668 | 287.697 | 400.808 | 682.346 | 695.505 | 731.175 | 724.781 | 725.872 | 568.226 |
| Прилив на СДИ - состојба (% од вкупен прилив на СДИ - состојби во светот) | 1,9 | 2,0 | 2,1 | 1,3 | 1,3 | 1,5 | 1,7 | 1,4 | n/a | 1,6 | 1,4 | 1,5 | 1,5 | 1,6 | 1,6 | 1,7 | 1,9 | 2,2 | 3,4 | 3,3 | 3,2 | 2,9 | 2,9 | 2,2 |
| Одлив на СДИ (милијарди долари) | 137 | 492 | 690 | 1.096 | (469) | 1.116 | 2.854 | 1.690 | 2.282 | (2.258) | 2.482 | 249 | 9.807 | 2.517 | 28.202 | 7.067 | 20.457 | (10.084) | 22.060 | 11.062 | (5.301) | (1.180) | 2.230 | 3.092 |
| Одлив на СДИ (% од вкупен прилив на СДИ во светот) | 0,1 | 0,2 | 0,2 | 0,3 | (0,1) | 0,2 | 0,4 | 0,2 | 0,2 | (0,3) | 0,5 | 0,0 | 1,1 | 0,3 | 2,1 | 0,3 | 1,2 | (0,9) | 1,6 | 0,7 | (0,4) | (0,1) | 0,2 | 0,2 |
| Одлив на СДИ - состојба (милијарди долари) | 42.196 | 42.688 | 43.378 | 44.474 | 44.005 | 45.120 | 47.974 | 49.665 | n/a | 49.689 | 54.423 | 54.892 | 69.196 | 79.259 | 113.925 | 141.880 | 157.796 | 167.148 | 191.349 | 206.187 | 270.864 | 300.791 | 334.375 | 323.293 |
| Одлив на СДИ - состојба (% од вкупен прилив на СДИ - состојби во светот) | 1,7 | 1,5 | 1,3 | 1,1 | 1,0 | 0,9 | 0,8 | 0,7 | n/a | 0,7 | 0,7 | 0,6 | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 0,8 | 1,0 | 0,9 | 0,9 | 1,0 | 1,2 | 1,2 | 1,3 | 1,3 |

Извор: Светска банка (<https://data.worldbank.org/>, последен пат пристапено 31.10.2019, ММФ, (<https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/02/weodata/index.aspx>, последен пат пристапено:31.10.2019), и УНКТАД (<https://unctadstat.unctad.org/EN/> последен пат пристапено 31.10.2019)



Прилог 2. Позначајни макроекономски индикатори на Руската федерација (1992 – 2015)

| | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|---|-------|-------|--------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| БДП по константни цени (% на раст) | n/a | (8,7) | (12,7) | (4,1) | (3,6) | 1,4 | (5,3) | 6,4 | 10,0 | 5,1 | 4,7 | 7,3 | 7,2 | 6,4 | 8,2 | 8,5 | 5,2 | (7,8) | 4,5 | 5,1 | 3,7 | 1,8 | 0,7 | (2,5) |
| БДП (номинална вредност, тековни цени во милијарди долари) | 92 | 197 | 296 | 336 | 420 | 434 | 290 | 210 | 278 | 328 | 370 | 461 | 633 | 818 | 1.060 | 1.392 | 1.778 | 1.309 | 1.633 | 2.045 | 2.203 | 2.289 | 2.057 | 1.364 |
| БДП per capita | 618 | 1.326 | 1.998 | 2.264 | 2.833 | 2.934 | 1.969 | 1.428 | 1.899 | 2.251 | 2.548 | 3.187 | 4.393 | 5.694 | 7.396 | 9.722 | 12.429 | 9.149 | 11.406 | 14.272 | 15.358 | 15.942 | 14.306 | 9.478 |
| БДП по паритет на куповна моќ (% на учество во светското ниво на БДП PPP) | 5,2 | 4,6 | 3,9 | 3,6 | 3,4 | 3,3 | 3,0 | 3,1 | 3,3 | 3,4 | 3,4 | 3,5 | 3,6 | 3,6 | 3,7 | 3,8 | 3,9 | 3,6 | 3,6 | 3,6 | 3,7 | 3,6 | 3,5 | 3,3 |
| Стапка на инфлација (%) | n/a | 874,6 | 307,6 | 197,5 | 47,7 | 14,8 | 27,7 | 85,7 | 20,8 | 21,5 | 15,8 | 13,7 | 10,9 | 12,7 | 9,7 | 9,0 | 14,1 | 11,7 | 6,9 | 8,4 | 5,1 | 6,8 | 7,8 | 15,5 |
| Стапка на невработеност (%) | 5,2 | 5,9 | 8,1 | 9,4 | 9,7 | 11,8 | 13,3 | 13,0 | 10,6 | 9,0 | 8,0 | 8,2 | 7,7 | 7,2 | 7,1 | 6,0 | 6,2 | 8,2 | 7,4 | 6,5 | 5,5 | 5,5 | 5,2 | 5,6 |
| Буџетски дефицит (% од БДП) | n/a | n/a | n/a | n/a | n/a | n/a | (7,4) | (3,6) | 3,1 | 3,0 | 0,7 | 1,4 | 4,6 | 7,6 | 7,8 | 5,6 | 4,6 | (5,9) | (3,2) | 1,4 | 0,4 | (1,2) | (1,1) | (3,4) |
| Државен долг (% од БДП) | n/a | n/a | n/a | n/a | n/a | n/a | n/a | 92,4 | 55,9 | 44,5 | 37,6 | 28,4 | 20,8 | 14,9 | 9,8 | 8,0 | 7,5 | 9,9 | 10,9 | 11,2 | 11,9 | 13,1 | 16,1 | 16,4 |
| Тековна сметка (% од БДП) | (1,3) | 1,3 | 2,6 | 2,1 | 2,6 | (0,0) | 0,1 | 12,6 | 16,3 | 9,8 | 7,4 | 7,2 | 9,3 | 10,3 | 8,7 | 5,2 | 5,8 | 3,8 | 4,1 | 4,8 | 3,2 | 1,5 | 2,8 | 5,0 |
| Прилив на СДИ (милиони долари) | 1.161 | 1.211 | 690 | 2.066 | 2.579 | 4.865 | 2.761 | 3.286 | 2.651 | 2.808 | 3.425 | 7.755 | 15.284 | 14.375 | 37.442 | 54.922 | 75.856 | 27.752 | 31.668 | 36.868 | 30.188 | 53.397 | 29.152 | 11.858 |
| Прилив на СДИ (% од вкупен прилив на СДИ во светот) | 0,7 | 0,6 | 0,3 | 0,6 | 0,7 | 1,0 | 0,4 | 0,3 | 0,2 | 0,4 | 0,6 | 1,4 | 2,2 | 1,5 | 2,7 | 2,9 | 5,1 | 2,4 | 2,3 | 2,4 | 1,9 | 3,7 | 2,2 | 0,6 |
| Прилив на СДИ - состојба (милиони долари) | n/a | 183 | 3.280 | 5.601 | 8.145 | 13.612 | 12.912 | 18.303 | 29.738 | 50.544 | 68.847 | 94.511 | 120.201 | 178.635 | 263.903 | 488.280 | 212.887 | 367.379 | 464.228 | 408.942 | 438.194 | 471.475 | 290.039 | 262.748 |
| Прилив на СДИ - состојба (% од вкупен прилив на СДИ - состојби во светот) | n/a | 0,0 | 0,1 | 0,2 | 0,2 | 0,3 | 0,2 | 0,3 | 0,4 | 0,7 | 0,9 | 1,0 | 1,1 | 1,6 | 1,9 | 2,7 | 1,4 | 2,0 | 2,3 | 1,9 | 1,9 | 1,9 | 1,1 | 1,0 |
| Одлив на СДИ (милиони долари) | 1.566 | 1.022 | 281 | 606 | 923 | 3.184 | 1.210 | 2.195 | 3.152 | 2.502 | 3.484 | 9.550 | 13.663 | 16.747 | 29.840 | 43.849 | 56.735 | 34.450 | 41.116 | 48.635 | 28.423 | 70.685 | 64.203 | 27.090 |
| Одлив на СДИ (% од вкупен прилив на СДИ во светот) | 0,8 | 0,4 | 0,1 | 0,2 | 0,2 | 0,7 | 0,2 | 0,2 | 0,3 | 0,4 | 0,7 | 1,8 | 1,5 | 2,0 | 2,2 | 2,0 | 3,3 | 3,1 | 3,0 | 3,1 | 2,1 | 5,1 | 5,1 | 1,7 |
| Одлив на СДИ - состојба (милиони долари) | n/a | 2.301 | 2.588 | 3.346 | 4.390 | 7.633 | 8.866 | 9.553 | 19.211 | 43.254 | 61.248 | 89.522 | 105.773 | 139.241 | 232.881 | 363.481 | 197.273 | 288.289 | 336.355 | 315.742 | 332.834 | 385.322 | 329.817 | 282.651 |
| Одлив на СДИ - состојба (% од вкупен прилив на СДИ - состојби во светот) | n/a | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,3 | 0,6 | 0,8 | 1,0 | 1,0 | 1,2 | 1,6 | 1,9 | 1,2 | 1,5 | 1,6 | 1,5 | 1,5 | 1,5 | 1,3 | 1,1 |

Извор: Светска банка (<https://data.worldbank.org/>, последен пат пристапено 31.10.2019, ММФ, (<https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/02/weodata/index.aspx>, последен пат пристапено:31.10.2019), и УНКТАД (<https://unctadstat.unctad.org/EN/> последен пат пристапено 31.10.2019)



Прилог 3. Позначајни макроекономски индикатори на Индија (1992 – 2015)

| | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| БДП по константни цени (% на раст) | 5,5 | 4,8 | 6,7 | 7,6 | 7,6 | 4,1 | 6,2 | 8,5 | 4,0 | 4,9 | 3,9 | 7,9 | 7,8 | 9,3 | 9,3 | 9,8 | 3,9 | 8,5 | 10,3 | 6,6 | 5,5 | 6,4 | 7,4 | 8,0 |
| БДП (номинална вредност, тековни цени во милијарди долари) | 293 | 284 | 333 | 367 | 400 | 423 | 429 | 467 | 477 | 494 | 524 | 618 | 722 | 834 | 949 | 1.239 | 1.224 | 1.365 | 1.708 | 1.823 | 1.828 | 1.857 | 2.039 | 2.104 |
| БДП per capita | 332 | 315 | 362 | 391 | 419 | 435 | 432 | 462 | 463 | 472 | 492 | 572 | 657 | 747 | 837 | 1.077 | 1.049 | 1.153 | 1.423 | 1.498 | 1.482 | 1.486 | 1.610 | 1.640 |
| БДП по паритет на куповна моќ (% на учество во светското ниво на БДП PPP) | 3,4 | 3,5 | 3,6 | 3,7 | 3,9 | 3,9 | 4,0 | 4,2 | 4,2 | 4,3 | 4,3 | 4,5 | 4,6 | 4,8 | 5,0 | 5,2 | 5,2 | 5,7 | 5,9 | 6,1 | 6,2 | 6,4 | 6,6 | 6,9 |
| Стапка на инфлација (%) | 9,9 | 7,3 | 10,3 | 10,0 | 9,4 | 6,8 | 13,1 | 5,7 | 3,8 | 4,3 | 4,0 | 3,9 | 3,8 | 4,4 | 6,7 | 6,2 | 9,1 | 12,3 | 10,5 | 9,5 | 10,0 | 9,4 | 5,8 | 4,9 |
| Стапка на невработеност (%) | 2,4 | 2,6 | 2,6 | 2,6 | 2,7 | 2,6 | 2,7 | 2,7 | 2,7 | 2,9 | 3,1 | 3,2 | 3,1 | 3,1 | 2,7 | 2,4 | 2,3 | 2,5 | 2,4 | 2,5 | 2,7 | 2,8 | 2,8 | 2,8 |
| Буџетски дефицит (% од БДП) | (7,8) | (8,4) | (7,9) | (6,7) | (6,6) | (8,1) | (9,6) | (8,6) | (8,3) | (10,8) | (10,9) | (11,2) | (9,1) | (7,4) | (6,3) | (4,5) | (9,0) | (9,5) | (8,6) | (8,3) | (7,6) | (7,0) | (7,1) | (7,2) |
| Државен долг (% од БДП) | 77,4 | 77,0 | 73,5 | 69,7 | 66,0 | 67,8 | 68,1 | 70,0 | 73,6 | 78,7 | 82,9 | 84,2 | 83,3 | 80,9 | 77,1 | 74,0 | 74,5 | 72,5 | 67,5 | 69,6 | 69,1 | 68,5 | 67,8 | 69,9 |
| Тековна сметка (% од БДП) | (1,7) | (0,4) | (1,0) | (1,6) | (1,1) | (1,3) | (0,9) | (1,0) | (0,6) | 0,7 | 1,2 | 2,3 | (0,3) | (1,2) | (1,0) | (1,3) | (2,3) | (2,8) | (2,8) | (4,3) | (4,8) | (1,7) | (1,3) | (1,1) |
| Прилив на СДИ (милиони долари) | 252 | 532 | 974 | 2.151 | 2.525 | 3.619 | 2.633 | 2.168 | 3.588 | 5.478 | 5.630 | 4.321 | 5.778 | 7.622 | 20.328 | 25.350 | 47.102 | 35.634 | 27.417 | 36.190 | 24.196 | 28.199 | 34.582 | 44.064 |
| Прилив на СДИ (% од вкупен прилив на СДИ во светот) | 0,2 | 0,2 | 0,4 | 0,6 | 0,6 | 0,8 | 0,4 | 0,2 | 0,3 | 0,7 | 1,0 | 0,8 | 0,8 | 0,8 | 1,4 | 1,3 | 3,2 | 3,0 | 2,0 | 2,3 | 1,5 | 2,0 | 2,6 | 2,3 |
| Прилив на СДИ - состојба (милиони долари) | 1.984 | 2.516 | 3.490 | 5.641 | 8.166 | 9.719 | 13.077 | 15.052 | 16.339 | 19.676 | 25.826 | 32.549 | 38.060 | 43.202 | 70.870 | 105.790 | 125.212 | 171.218 | 205.580 | 206.354 | 224.985 | 226.549 | 253.120 | 282.617 |
| Прилив на СДИ - состојба (% од вкупен прилив на СДИ - состојби во светот) | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,3 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,5 | 0,6 | 0,8 | 0,9 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 0,9 | 1,0 | 1,1 |
| Одлив на СДИ (милиони долари) | 24 | 0 | 82 | 119 | 240 | 113 | 47 | 80 | 514 | 1.397 | 1.678 | 1.876 | 2.175 | 2.985 | 14.285 | 17.234 | 21.142 | 16.058 | 15.947 | 12.456 | 8.486 | 1.679 | 11.783 | 7.572 |
| Одлив на СДИ (% од вкупен прилив на СДИ во светот) | 0,01 | 0,00 | 0,03 | 0,03 | 0,06 | 0,02 | 0,01 | 0,01 | 0,04 | 0,20 | 0,34 | 0,35 | 0,24 | 0,36 | 1,06 | 0,79 | 1,24 | 1,46 | 1,16 | 0,80 | 0,62 | 0,12 | 0,93 | 0,47 |
| Одлив на СДИ - состојба (милиони долари) | 294 | 294 | 376 | 495 | 735 | 617 | 706 | 1.666 | 1.733 | 2.532 | 4.071 | 6.073 | 7.734 | 9.741 | 27.036 | 44.080 | 63.338 | 80.839 | 96.901 | 109.509 | 118.072 | 119.838 | 131.524 | 139.038 |
| Одлив на СДИ - состојба (% од вкупен прилив на СДИ - состојби во светот) | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,02 | 0,01 | 0,01 | 0,02 | 0,02 | 0,03 | 0,06 | 0,07 | 0,07 | 0,08 | 0,18 | 0,24 | 0,39 | 0,42 | 0,46 | 0,51 | 0,52 | 0,48 | 0,52 | 0,54 |

Извор: Светска банка (<https://data.worldbank.org/>, последен пат пристапено 31.10.2019), ММФ, (<https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/02/weodata/index.aspx>, последен пат пристапено:31.10.2019), и УНКТАД (<https://unctadstat.unctad.org/EN/> последен пат пристапено 31.10.2019)



Прилог 4. Позначајни макроекономски индикатори на Кина (1992 – 2015)

| | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | |
|---|--------|--------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------|-----------|-----|
| БДП по константни цени (% на раст) | 14,3 | 13,9 | 13,1 | 11,0 | 9,9 | 9,2 | 7,8 | 7,6 | 8,4 | 8,3 | 9,1 | 10,0 | 10,1 | 11,3 | 12,7 | 14,2 | 9,6 | 9,2 | 10,6 | 9,5 | 7,9 | 7,8 | 7,3 | 6,9 | |
| БДП (номинална вредност, тековни цени во милијарди долари) | 496 | 623 | 566 | 737 | 867 | 965 | 1.033 | 1.097 | 1.215 | 1.344 | 1.478 | 1.671 | 1.966 | 2.309 | 2.774 | 3.571 | 4.604 | 5.122 | 6.066 | 7.522 | 8.570 | 9.635 | 10.535 | 11.226 | |
| БДП per capita | 423 | 526 | 473 | 608 | 709 | 781 | 828 | 872 | 959 | 1.053 | 1.150 | 1.293 | 1.513 | 1.766 | 2.111 | 2.703 | 3.467 | 3.838 | 4.524 | 5.583 | 6.329 | 7.081 | 7.702 | 8.167 | |
| БДП по паритет на куповна моќ (% на учество во светското ниво на БДП PPP) | 4,5 | 5,0 | 5,5 | 5,9 | 6,3 | 6,6 | 6,9 | 7,2 | 7,4 | 7,8 | 8,3 | 8,8 | 9,2 | 9,8 | 10,4 | 11,3 | 12,0 | 13,2 | 13,9 | 14,6 | 15,3 | 15,9 | 16,5 | 17,1 | |
| Стапка на инфлација (%) | 6,4 | 14,7 | 24,1 | 17,1 | 8,3 | 2,8 | (0,8) | (1,4) | 0,4 | 0,7 | (0,8) | 1,2 | 3,9 | 1,8 | 1,5 | 4,8 | 5,9 | (0,7) | 3,3 | 5,4 | 2,6 | 2,6 | 2,0 | 1,4 | |
| Стапка на незаработеност (%) | 2,3 | 2,6 | 2,8 | 2,9 | 3,0 | 3,1 | 3,1 | 3,1 | 3,1 | 3,6 | 4,0 | 4,3 | 4,2 | 4,2 | 4,1 | 4,0 | 4,2 | 4,3 | 4,1 | 4,1 | 4,1 | 4,1 | 4,1 | 4,1 | |
| Буџетски дефицит (% од БДП) | (1,2) | (0,9) | (1,7) | (0,9) | (0,7) | (0,7) | (1,1) | (2,3) | (2,8) | (2,6) | (2,9) | (2,4) | (1,5) | (1,4) | (1,1) | 0,1 | (0,0) | (1,7) | (0,4) | (0,1) | (0,3) | (0,8) | (0,9) | (2,8) | |
| Државен долг (% од БДП) | n/a | n/a | n/a | 21,4 | 21,3 | 20,4 | 20,5 | 21,7 | 22,8 | 24,4 | 25,7 | 26,6 | 26,2 | 26,1 | 25,4 | 29,0 | 27,0 | 34,3 | 33,7 | 33,6 | 34,3 | 37,0 | 39,9 | 41,1 | |
| Тековна сметка (% од БДП) | n/a | n/a | n/a | n/a | n/a | 3,8 | 3,0 | 1,9 | 1,7 | 1,3 | 2,4 | 2,6 | 3,5 | 5,7 | 8,4 | 9,9 | 9,1 | 4,8 | 3,9 | 1,8 | 2,5 | 1,5 | 2,2 | 2,7 | |
| Прилив на СДИ (милијарди долари) | 11.008 | 27.515 | 33.767 | 37.521 | 41.726 | 45.257 | 45.463 | 40.319 | 40.715 | 46.878 | 52.743 | 53.505 | 60.630 | 72.406 | 72.715 | 83.521 | 108.312 | 95.000 | 114.734 | 123.985 | 121.080 | 123.911 | 128.500 | 135.610 | |
| Прилив на СДИ (% од вкупен прилив на СДИ во светот) | 6,8 | 12,5 | 13,2 | 11,0 | 10,7 | 9,4 | 6,6 | 3,7 | 3,0 | 6,1 | 11,0 | 8,9 | 9,7 | 8,8 | 7,6 | 5,2 | 4,4 | 7,3 | 8,1 | 8,4 | 7,9 | 7,7 | 8,7 | 9,6 | 7,1 |
| Прилив на СДИ - состојба (милијарди долари) | 36.064 | 63.579 | 74.151 | 101.098 | 128.069 | 153.995 | 175.156 | 186.189 | 193.348 | 203.142 | 216.503 | 228.371 | 245.467 | 272.094 | 292.559 | 327.087 | 378.083 | 473.083 | 587.817 | 711.802 | 832.882 | 956.793 | 1.085.293 | 1.220.903 | |
| Прилив на СДИ - состојба (% од вкупен прилив на СДИ - состојби во светот) | 1,4 | 2,4 | 2,5 | 2,8 | 3,1 | 3,3 | 3,0 | 2,6 | 2,6 | 2,7 | 3,0 | 2,5 | 2,3 | 2,4 | 2,1 | 1,8 | 2,5 | 2,6 | 2,9 | 3,4 | 3,6 | 3,9 | 4,3 | 4,8 | |
| Одлив на СДИ (милијарди долари) | 4.000 | 4.400 | 2.000 | 2.000 | 2.114 | 2.562 | 2.634 | 1.774 | 916 | 6.885 | 2.518 | 2.855 | 5.498 | 12.261 | 17.634 | 26.506 | 55.907 | 56.529 | 68.811 | 74.654 | 87.804 | 107.844 | 123.120 | 145.667 | |
| Одлив на СДИ (% од вкупен прилив на СДИ во светот) | 2,0 | 1,9 | 0,7 | 0,6 | 0,5 | 0,5 | 0,4 | 0,2 | 0,1 | 1,0 | 0,5 | 0,5 | 0,6 | 1,5 | 1,3 | 1,2 | 3,3 | 5,1 | 5,0 | 4,8 | 6,4 | 7,8 | 9,8 | 9,0 | |
| Одлив на СДИ - состојба (милијарди долари) | 9.368 | 13.768 | 15.768 | 17.768 | 19.882 | 22.444 | 25.078 | 26.853 | 27.768 | 34.654 | 37.172 | 33.222 | 44.777 | 57.206 | 75.026 | 117.911 | 183.971 | 245.755 | 317.211 | 424.781 | 531.941 | 660.478 | 882.642 | 1.097.865 | |
| Одлив на СДИ - состојба (% од вкупен прилив на СДИ - состојби во светот) | 0,4 | 0,5 | 0,5 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,5 | 0,5 | 0,4 | 0,4 | 0,5 | 0,5 | 0,6 | 1,1 | 1,3 | 1,5 | 2,0 | 2,3 | 2,6 | 3,5 | 4,3 | |

Извор: Светска банка (<https://data.worldbank.org/>, последен пат пристапено 31.10.2019), ММФ, (<https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/02/weodata/index.aspx>, последен пат пристапено:31.10.2019), и УНКТАД (<https://unctadstat.unctad.org/EN/> последен пат пристапено 31.10.2019)