

UDK 339.727.22
334.726

TRANSNACIONALNE KOMPANIJE KAO NOSIOCI STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA

Mr Boban Dašić

Visoka ekonomska škola strukovnih studija Peć u Leposaviću

Rezime: Cilj ovog rada je da se ukaže na značaj TNK koje putem SDI podstiču proces transnacionalizacije kao najizraženiji proces u svetskoj privredi i svetskim zbivanjima. Imajući u vidu činjenicu da je privreda Srbije suočena sa simboličnim nivoom domaće štednje, visokom zaduženošću domaće privrede i sa nedostatkom kapitala kao najvažnijim problemom ekonomskog razvoja, bez kog se ne mogu rešiti ključni razvojni problemi, jedini oblik međunarodnog kretanja kapitala koji može otkloniti navedene nedostatke i pokrenuti posrnulu domaću privredu jesu SDI koje sprovode TNK. Problematika stvaranja što povoljnijeg poslovnog okruženja, atraktivnijeg investicionog ambijenta tj. povoljne investicione klime, treba da bude jedna od najvažnijih preokupacija svih subjektivnih snaga svake zemlje.

UVOD

U ekonomskoj literaturi još ne postoji jedinstvena definicija pojma „transnacionalne kompanije“, mada su u upotrebi i nazivi „multinacionalne ili transnacionalne korporacije“ i „multinacionalna ili transnacionalna preduzeća“. U svim navedenim slučajevima se radi o pravnom subjektu koji se sastoji od matičnog preduzeća i njegovih podružnica („filijala“ - novo preduzeće formirano od temelja u inostranstvu od strane TNK i „afilijacija“ - preduzeće koje je već postojalo i koje je kasnije pripojeno TNK).

1. Pojam i poslovanje transnacionalnih kompanija

S obzirom da postoje brojne definicije za TNK koje su dali razni autori i organizacije napomenućemo neke od njih:

Prema UN (*United Nations*), TNK predstavljaju grupu ekonomskih jedinki koje nezavisno od pravnog oblika ili sektora poslovanja deluju u dve ili više zemalja i to u sistemu odlučivanja koji pruža mogućnost da se uz pomoć jednog ili više centara odlučivanja vodi konkretna politika i ostvaruje zajednička strategija, tj. „preduzeće koje poseduje ili kontroliše proizvodne ili uslužne objekte van zemlje u kojoj je osnovano.¹

Prema OECD (*Organization for Economic Co-operation and Development*), TNK su one kompanije koje su osnovane u različitim zemljama i povezane na takav način da jedna (ili više njih) može uticati na aktivnost drugih, pre svega u pogledu raspodele znanja i resursa.²

John Dinning kaže da je TNK, preduzeće koje preduzima SDI i poseduje ili kontroliše aktivnosti dodate vrednosti u više od jedne zemlje.³

¹ UNCTAD, World investment report 2001: Promoting Linkages, Geneva, UNCTAD, prema: Johnson, Debra and Colin, Turner, International Business: Themes and Issues in the Modern Global Economy, Routledge, London, 2003, str. 102.

² OECD Guidelines for Multinational Enterprises, OECD, Doc, DCB 48/28/76, prema : Svetličić, Marjan, Zlatne niti transnacionalnih preduzeća, Ekonomika, Beograd, 1986, str. 182.

³ Dunning, John H., Multinational Enterprises and the Global Economy, Addison - Wesley Publishing Company Inc., Workingham, England, 1993, str. 3.

Peter Dicken za TNK kaže da je to firma koja ima moć da kordinira i kontroliše poslove u više od jedne zemlje, čak ako ih i ne poseduje.⁴

TNK kao glavne snage u međunarodnom poslovanju posluju kroz tri glavne oblasti⁵ i to:

1) Međunarodnu trgovinu, koja se odvija preko:

- direktnog uvoza (firme nabavljaju proizvode i usluge proizvedene u drugim zemljama radi prodaje u svojim sopstvenim zemljama),
- indirektnog uvoza (firme se oslanjaju na posrednike koji obavljaju poslove uvoza),
- direktnog izvoza (domaće firme prodaju direktno svoje proizvode stranim potrošačima) i
- indirektnog izvoza (domaća firma prodaje proizvode koje proizvodi stranim kupcima putem posrednika).

2) Strane direktne investicije, koje se realizuju:

- osnivanjem nove kompanije (*greenfield* investicija - izgradnja nove filijale ili proizvodnog kapaciteta, tako reći od nule tj. od temelja, na stranoj teritoriji),
- putem merdžera (spajanje dve slične kompanije koje žele da se udruže) i akvizicija (kupovinom većinskog ili manjinskog paketa akcija bez želje jednog učesnika, najčešće kompanije koja se preuzima) i

⁴ Dicken, Peter, *Global Shift: Transforming the World Economy*, Paul Chapman Publishing Ltd, London, 1999, str.177.

⁵ Harrison, Andrew, Ertugrul, Dalkiran and Ena, Elsey, *International Business: Global Competition from a European Perspective*, University Press, Oxford, 2000, str. 11.

- putem zajedničkih ulaganja (dve firme ili partneri iz različitih zemalja se angažuju na osnovu zajedničkog ulaganja sredstava, zajedničkog preduzetništva, snošenja rizika i podele dobiti u zavisnosti od ostvarenog rezultata) i

3) Ugovorne forme saradnje, kao što su:

- Licence (način ulaska na tržište pri čemu jedna firma – davalac licence prodaje korisniku licence pravo na upotrebu intelektualne svojine davaoca licence a koju čine nematerijalna imovina firme kao što su patenti, autorska prava, zaštitni znak i marka proizvoda, brendove, tehničku pomoć, iskustvo, stručna veština i znanja i sl., u precizno određenom vremenskom periodu i za određen dogovoreni iznos).
- Franšizing (oblik licencnog ugovora u kome vlasnik intelektualne svojine – franšizer dozvoljava drugoj firmi – franšizantu da koristi intelektualnu svojinu franšizera kao što su zaštitni znak, brend, proizvodni ili distributivni postupak, specijalna oprema i slučajno da bi obavljala poslovnu aktivnost na način koji je odredio franšizer a zašta za uzvrat dobija nadoknadu – franšizu).
- Ugovorno rukovođenje (*menagement contracting* je vrsta licencnog ugovora između dve firme u kome jedna firma stavlja drugoj na raspolaganje svoje upravljačko stručno znanje i jedan deo svog upravljačkog osoblja radi obuke njihovih menadžera za efikasniji rad na nekom projektu, a za uzvrat dobija unapred dogovorenu nadoknadu) i
- Ugovori „ključ u ruke“ (*turnkey projects* je ugovor ili sporazum u kome jedna firma preuzima obavezu da izgradi, opremi, dizajnira i obuči kadar da posluje celim objektom pre nego što ga preda njegovom vlasniku tj. drugoj firmi).

Oblik ulaska TNK na određeno strano tržište je baziran prvenstveno na ekonomskim kalkulacijama, poslovnoj strategiji TNK, kao i na analizi neizvesnosti ukupnog okruženja tj. mnogobrojnih faktora koji utiču na njegovu odluku. "Generalizaciju je teško izvesti s obzirom da je svaki slučaj duboko uslovljen specifičnostima zemlje, industrijske grane, firme i tipa investicionog poduhvata koji se podrazumeva."⁶

2. Vrste transnacionalnih kompanija

S obzirom da imamo tri osnovna tipa SDI i to:

- horizontalne, nastaju osnivanjem novih pogona (filijala) u inostranstvu;
- vertikalne, nastaju kada preduzeće organizuje proizvodnju nekog složenijeg proizvoda u više zemalja i
- konglomeratske, nastaju kada matično preduzeće osvoji kontrolu ili se integriše sa preduzećem u inostranstvu koje proizvodi nesrodne proizvode⁷,

razlikujemo takođe i horizontalne, vertikalne i konglomeratske TNK kao njihove nosioce.

Horizontalne TNK su kompanije koje raspoređuju proizvodnju istih ili sličnih proizvoda u svojim filijalama u različitim zemljama a koje nastaju na jedan od prethodno opisanih načina (greenfield investicija – osnivanje nove kompanije od nule tj. temelja, merdžer – spajanjem sa stranom firmom i aquisition -

⁶ Vidas-Bubanja Marija: *Uloga i metodi stranih direktnih investicija u savremenim međunarodnim ekonomskim odnosima*, Ekonomski fakultet, Beograd, 1996, str. 253.

⁷ Cvetanović, Slobodan: *Finansiranje privrednog razvoja*, Ekonomski fakultet, Niš, 2000, str. 127.

Mr Boban Dašić

kupovinom kontrolnog paketa akcija strane firme koja proizvodi isti proizvod).

Vertikalne TNK su kompanije koje pojedine delove proizvodnog procesa, kao i distribucije, lociraju po filijalama na različitim mestima u stranim zemljama a u zavisnosti od prednosti koje svako od njih ima i takođe nastaju na jedan od prethodno tri opisana načina.

„**Izmešane (konglomeratske) TNK** su one koje proizvode različite proizvode u svojim afilijacijama u različitim zemljama“.⁸ Za razliku od prethodne dve vrste TNK, retki su slučajevi da one nastaju osnivanjem novih kompanija. Najčešće nastaju kada matična TNK kupuje većinski paket akcija inostrane kompanije ili spajanjem sa stranom kompanijom drugačijeg tipa proizvodnje.

Prednost horizontalnih TNK se ogledaju u ovladavanju celinom tehnološkog procesa i u tome što njihovim prisustvom na međunarodnom tržištu konkurenti ostaju bez dovoljno prostora za bilo kakvo ozbiljnije nadmetanje, s obzirom da su filijale, povezane sa centrom, prisutne na svakom od njegovih segmenata.⁹ Obezbeđenjem lokalne proizvodnje snižavaju se transportni i svi drugi troškovi koji su uslovljeni postojanjem razlike između mesta proizvodnje i mesta potrošnje, stiče se uvid u ukuse lokalnih potrošača i u iznalaženju najefikasnijih načina prilagođavanja lokalnim proizvodnim standardima kao i u praćenje ponašanja konkurenata.

⁸ Pelević, Branislav i Vučković, Vladimir, *Međunarodna ekonomija*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2007, str. 392.

⁹ Pelević, Branislav, *Uvod u međunarodnu ekonomiju*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2002, str. 233.

Prednosti vertikalnih TNK se ogledaju u tome da se takvom podelom poslovnih aktivnosti obezbeđuje uredno racionalno i stabilno snabdevanje osnovnim imputima sa jedne strane i korišćenje veoma sofisticiranih znanja sa druge strane kao i da se značajno umanjuju negativni efekti koje izazivaju poremećaji na lokalnom tržištu (oscilacija cena, poremećeni odnosi ponude i tražnje i dr.) imajući u vidu činjenicu da položaj filijala više zavisi od matične kompanije i njene poslovne politike, nego od lokalnog tržišta. Nedostaci vertikalnih TNK se odnosi na pitanje upravljačke i menadžerske koordinacije aktivnosti različitih faza proizvodnje lociranih u različitim zemljama, kao i na pitanje optimalne uposlenosti proizvodnih kapaciteta u ranijim fazama proizvodnje u pojedinim filijalama.

Prednost konglomeratskih TNK je da se diverzifikacijom poslova obezbedi minimiziranje rizika tj. ukoliko jedna vrsta posla donese gubitke druga će to nadomestiti sa dobitcima ili će gubici u jednom periodu biti pokriveni dobitcima u drugom periodu.

3. Strane direktne investicije kao ključni razvojni faktor

Da bi se što lakše shvatile SDI, koje predstavljaju ključni razvojni faktor bilo svetske privrede, privrede pojedinih regiona ili privrede određene zemlje, nabrojaćemo neke od mnogobrojnih definicija, kako pojedinih autora tako i pojedinih organizacija, kao i vrste SDI.

SDI predstavljaju ulaganje kapitala od strane kompanije jedne zemlje u neku proizvodnu ili ekonomsku aktivnost u drugoj zemlji (u vidu stvaranja nove kompanije, ulaganja u postojeću

Mr Boban Dašić

kompaniju ili učešće u zajedničkom projektu), pri čemu ta kompanija zadržava vlasništvo nad uloženim kapitalom.¹⁰

Strane direktne investicije postoje kada investitor iz jedne zemlje uloži sredstva u drugu zemlju sa namerom da upravlja tom imovinom.¹¹

Strano direktno investiranje se definiše i kao investiranje koje uključuje kontrolu i upravljanje u rezidentnoj jedinici jedne ekonomije od strane kompanije rezidenta neke druge ekonomije. SDI predstavljaju takav oblik ulaganja kapitala koji obezbeđuje stranom investitoru sticanje prava svojine, kontrole i upravljanja po osnovu uloženog kapitala.¹²

Direktnu investiciju u inostranstvu predstavlja svaki oblik ulaganja u određeno preduzeće, kojim se stiče vlasnička kontrola nad njim.¹³

SDI (pored zajmovnog kapitala i portfolio investicija) predstavlja jedan od tri vida međunarodnog kretanja privatnog kapitala koji se po pravilu najčešće usmerava na finansiranje određenih investicionih projekata i koji je rukovođen isključivo ekonomskim motivima. Ono što razdvaja strane direktne investicije od

¹⁰ *Balance of Payments Year Book*, International Monetary Fund, New York, 1969, str. 10.

¹¹ *WTO Report*, UNCTAD, Geneve, 1996, str. 3.

¹² *“Leksikon prava međunarodnih privrednih odnosa”*, Savremena administracija, Beograd, 1982, str. 82.

¹³ Kovač, Oskar, *Platni bilans i međunarodne finansije*, Centar za ekonomske studije CES MECO, Beograd, 1994, str. 280.

Transnacionalne kompanije kao nosioci
stranih direktnih investicija

portfolio investicija u hartije od vrednosti stranih kompanija (obveznice, akcije i drugo), jeste upravo dimenzija upravljanja, što znači da investitor ne samo da investira sredstva već i njima upravlja. Transnacionalne kompanije, koje se smatraju nosiocima SDI, preferiraju strane investicije zbog mogućnosti velikog profita od proizvodnje roba i usluga, dok je portfolio stranih investitora više zainteresovan za kratkotrajne finansijske povraćaje.

Kao što je napred navedeno imamo tri osnovna tipa stranih direktnih investicija:

- horizonatalne, nastaju osnivanjem novih pogona (filijala) u inostranstvu;
- vertikalne, nastaju kada preduzeće organizuje proizvodnju nekog složenijeg proizvoda u više zemalja i
- konglomeratske, nastaju kada matično preduzeće osvoji kontrolu ili se integriše sa preduzećem u inostranstvu koje proizvodi nesrodne proizvode.¹⁴

Sa aspekta investitora postoje tri glavne kategorije SDI:

- akcionarski kapital,
- reinvestirani kapital i
- intrakompanijski zajmovi ili intrakompanijski dugovi.¹⁵

Akcionarski kapital predstavlja vrednost investicija u akcijama kompanija u stranoj zemlji, što se prvenstveno odnosi na transnacionalne kompanije. Reinvestirani kapital obuhvata deo zarade direktnog investitora (u skladu sa proporcijom učešća

¹⁴ Cvetanović Slobodan: *Finansiranje privrednog razvoja*, Ekonomski fakultet, Niš, 2000, str. 127.

¹⁵ *1995 Foreign Investment Trends od U.S. Multinationals and U.S. Manufacturing Research*, Deloitte and Touche International Consulting Group, Boston, 1996, str. 4.

njegovih akcija u akcionarskom kapitalu) koje se ne distribuiraju kao dividende stranih filijala. Ova sredstva predstavljaju i do 60% izvora sredstava za SDI. Intrakompanijski zajmovi ili intrakompanijski dugovi predstavljaju kratkoročna ili dugoročna pozajmljivanja i davanja u zajam fondova između direktnog investitora (matične kompanije) i filijala.

SDI se dele i na resursno orjentisane, kao i tržišno orjentisane investicije.¹⁶ Resursno orjentisane investicije su investicije koje podrazumevaju potražnju za inputima, pri čemu se output prodaje na drugo tržište, što znači da je cilj ovih SDI, iskorišćavanje prednosti prirodnih faktora zemlje domaćina. Tržišno orjentisane investicije su investicije koje preduzima investitor u zemlji domaćina sa ciljem da se snabde to tržište. Razlika između resursno i tržišno orjentisanih investicija postaje sve više zanemarljiva.

Privrede pojedinih zemalja pored internih izvora finansiranja koriste i eksterne izvore finansiranja privrednog razvoja, kao sastavni deo politike dugoročnog razvoja. Angažovanje strane štednje za finansiranje razvoja moguće je podeliti prema različitim kriterijumima. U zavisnosti od ekonomske funkcije razlikujemo kompenzatorno (direktno angažovanje državnih organa u cilju korišćenja strane štednje za finansiranje privrednog razvoja) i nekompenzatorno ili autonomno (banke, preduzeća, pa i pojedinci u skladu sa vlastitim preferencijama i procenama deluju na oblike i tokove angažovanja strane štednje) kretanje stranog kapitala. Prema izvorima pravimo razliku između privatnog (motivisano je ekonomskim interesima kao što je maksimizacija profita, osvajanje tržišta i slično) i javnog kapitala (kapital koji stoji na raspolaganju međunarodnim

¹⁶ Zurawicki Leon: *Foreign Direkt Investment*, University of Boston, Boston, 1996, str. 3.

Transnacionalne kompanije kao nosioci
stranih direktnih investicija

finansijskim organizacija – Međunarodni monetarni fond – International Monetary Fund, Međunarodna Banka za obnovu i razvoj – International Bank for Reconstruction and Development i drugo). Strane direktne investicije su mehanizam koji je svoju punu ekspanziju doživeo nakon drugog svetskog rata, a naročito kroz delovanje transnacionalnih korporacija. U savremenim uslovima globalizacije i uspostavljanja novog svetskog poretka, opšteprihvaćen je stav da SDI dobijaju ulogu ključne poluge ekonomskog razvoja.

Strane direktne investicije u savremenoj razvojnoj etapi preuzimaju funkciju ključnog razvojnog faktora svetske privrede pri čemu je osnovni motiv poslovanja TNK, posebno putem SDI, maksimizacija profita. Sa rastom SDI, međunarodna proizvodnja TNK neprestano raste, dominira nad međunarodnom trgovinom. Putem SDI, TNK su izmenile strukturu i izvršile rekompoziciju odvijanja međunarodne trgovine. Međunarodna proizvodnja preko SDI predstavlja dominantan način trgovanja robom i uslugama.

4. Motivi poslovanja TNK u inostranstvu

Imajući u vidu činjenicu da TNK imaju veliki broj motiva za poslovanjem u inostranstvu, tako i zemlja domaćin poseduje svoje razloge i motive za uvoz stranog kapitala putem SDI a posredstvom TNK.

Najvažniji motiv TNK da preduzima SDI i obavlja međunarodnu proizvodnju jeste maksimizacija profita. Da bi došlo do investicionog angažovanja u inostranstvo potrebno je da profitna stopa bude veće od one koja postoji u zemlji porekla kapitala. U ekonomskoj literaturi, motivi investiranja u inostranstvu se dele uglavnom na: strateške, subjektivne i ekonomske.

Prema Dunningu postoje četiri tipa međunarodne proizvodnje pa prema tome i četiri motiva TNK da investiraju u inostranstvu:

- proizvodnja u cilju obezbeđenja resursa,-
- proizvodnja u cilju obezbeđenja tržišta
- proizvodnja u cilju ostvarenja veće efikasnosti i
- proizvodnja u cilju sticanja strateških resursa - prednosti.¹⁷

Oskar Kovač pored ova četiri tipa motiva navodi kao peti motiv obezbeđenje političke stabilnosti za poslovanje.¹⁸

Obezbeđenje resursa (*resource seeking*) predstavlja jedan od najstarijih i prvih motiva preduzimanja SDI. TNK investira u inostranstvu radi obezbeđenja resursa kojih nema u matičnoj zemlji ili ih ima ali po nižim cenama u odnosu na cene u matičnoj zemlji. Razlikuju se tri vrste resursa koje kompanija nastoji da obezbedi u inostranstvu:

- *Fizički resursi* (sirovine, prirodni minerali, poljoprivredni proizvodi i sl.). Ove investicije su veoma značajne za TNK iako u inicijalnoj fazi predpostavljaju značajne izdatke TNK, koji kasnije bivaju kompenzirani masovnim korišćenjem jeftinih proizvodnih činioca.
- *Jeftina (nekvalifikovana ili polukvalifikovana) radna snaga* koja je takođe značajna za stranu kompaniju zato što se uvećanje prihoda može postići i smanjenjem troškova proizvodnje, u ovom slučaju radna snaga se plaća daleko manje nego da je angažovana u matičnoj zemlji.

¹⁷ Dunning, John H., *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison- Wesley Publishing Company, 1992, str. 57-58.

¹⁸ Kovač, Oskar, *Platni bilans i međunarodne finansije*, Centar za ekonomske studije CES MECON, Beograd, 1994, str.283.

Transnacionalne kompanije kao nosioci
stranih direktnih investicija

Niža cena radne snage u našoj zemlji je faktor koji može imati veliki uticaj na privlačenje stranog kapitala.

- *Tehnološka, menadžerska, marketing i organizaciona znanja* predstavljaju resurs koji sve više dobija na značaju u odnosu na resurse i jeftinu radnu snagu.

Obezbeđenje tržišta (*market seeking*) tj. zadržavanje postojećih i osvajanje novih tržišta predstavlja jedan od strateških motiva preduzimanja SDI i uglavnom je usmeren u zemlje u koje je ranije bio usmeren izvoz, i to od tada kada je zemlja domaćin uvela carinske barijere tj. trgovinska ograničenja. TNK investira u jednu određenu zemlju ili region da bi opsluživala tržište te zemlje ili regiona kao i ostala susedna tržišta tj. tržišta susednih zemalja. TNK je prenošenjem proizvodnje određenog proizvoda u inostranstvu uspela da izbegne oporezivanje istog jer on tada ima tretman domaćeg proizvoda. Postoji više razloga zašto su TNK došle na nova tržišta:

- antimonopolski zakoni su doprineli razmeštanju proizvodnje u inostranstvu,
- transportni troškovi u strukturi ukupnih troškova su do te mere značajni da je bolje preneti jedan deo proizvodnje u filijalu i iz nje snabdevati lokalna i ostala susedna tržišta,
- da bi ostvarile svoje fizičko prisustvo na tržištima na kojima su prisutni i njihovi konkurenti,
- da bi se prilagodile lokalnim ukusima i potrebama a što se može ostvariti samo neposrednim kontaktom sa lokalnim tržištem, kulturom i običajima, navikama i dr.

Povećanje efikasnosti (*efficiency seeking*) kao strateški motiv poslovanja TNK znači da je u pitanju potreba za racionalizacijom strukture već postojećih filijala na takav način da TNK može ostvariti prednosti zajedničkog upravljanja geografski razdvojenih kapaciteta. Da bi se ostvarila veća efikasnost, TNK

primenjuje dva načina. Prvi način ima za cilj da iskoristi prednosti na bazi razlika koje postoje u raspoloživosti i troškovima faktora proizvodnje koji postoje između različitih zemalja (kapitalno, informaciono, tehnološki intenzivna proizvodnja se locira u razvijenim zemljama a radno i prirodnim resursima intenzivnu proizvodnju lociraju u manje razvijenim zemljama). Drugi način predstavlja lociranje filijala u zemljama sličnog nivoa razvijenosti i dohotka, gde se glavni motiv investiranja sastoji u korišćenju prednosti ekonomije obima, ekonomije raznovrsnosti, diverzifikacije proizvoda kao i razlike u potrošačkim ukusima i kapacitetima za snabdevanje.

Ostvarivanje strateških prednosti kao strateški motiv poslovanja TNK se ostvaruje najčešće posredstvom kupovine aktive postojeće kompanije, i to najčešće konkurentne. Motiv ovakvih investicija je realizacija dugoročnog strateškog cilja a to je povećanje međunarodne konkurentnosti, slabljenje konkurentne pozicije konkurenata i/ili eliminacija konkurenata. Ovakvom kupovinom se omogućuje otvaranje novih tržišta, povećanje ekonomije obima, jačanje sopstvenog položaja na tržištu, racionalizacija administrativnih aktivnosti, podelu rizika, smanjenje transakcionih i drugih troškova, ostvarenje sinergije istraživačko-razvojnih kapaciteta ili proizvodnih kapaciteta i sl.

Obezbeđenje političke stabilnosti za poslovanje je takođe strateški motiv poslovanja TNK u inostranstvu pri čemu TNK lociraju svoje filijale u zemljama u kojima funkcioniše pravna država.

Postoje četiri tipa **subjektivnih motiva** investiranja TNK u inostranstvu i to:

Transnacionalne kompanije kao nosioci
stranih direktnih investicija

- poziv iz inostranstva koji je upućen sa uglednog mesta može predstavljati motiv za donošenje odluke o investiranju u inostranstvu,
- strah zbog gubitka tržišta može biti motiv za poslovni angažman u inostranstvu,
- jak pritisak inostrane konkurencije može biti motiv za inostrano investiranje i ugrožavanje konkurencije na tržištu konkurenata i
- slediti druge i ići u područja koja su trenutno atraktivna i privlačna.

U **ekonomske motive** koji su delom objašnjeni u okviru strateških i subjektivnih motiva, ubrajaju se motivi vezani za ostvarivanje nekih od sledećih ekonomskih prednosti koje proističu iz:

- ekonomije obima,
- marketing i menadžment iskustva,
- nadmoćne tehnologije zasnovane na ulaganje u istraživanje i razvoj,
- finansijske snage i
- diferenciranih proizvoda.¹⁹

Pored napred navedenih motiva navešćemo i sledeće motive koje svrstavamo u kategoriju ostalih motive TNK za preduzeimanje SDI i to:

- *Pasivne investicije (passive investment)* čiji je primarni motiv kupovina nepokretne imovine sa ciljem njihove preprodaje radi ostvarivanja dobiti od porasta njihove cene,

¹⁹ Kovač, Oskar, *Platni bilans i međunarodne finansije*, Centar za ekonomske studije CES MECON, Beograd, 1994, str.283.

Mr Boban Dašić

- *Bežeće investicije (escape investment)* su one investicije kod kojih je osnovni motiv njihovog preduzimanja zaobilazanje prepreka koje postoje u matičnoj zemlji i
- *Podržavajuće investicije (support investment)*, su investicije koje se preduzimaju radi podržavanja aktivnosti korporativnog sistema, čiji su deo, bez obzira na njihove troškove.

Motiv uvoza stranog kapitala je pre svega u premošćavanju tzv. “investicionog gema”, koji postoji kod zemalja gde je nivo domaće štednje nedovoljan da bi se ostvario potreban nivo investicija i pokrenuo proces razvoja privrede. Transferom moderne tehnologije i znanja u zemlju domaćina ostvaruje se njeno tehnološko približavanje razvijenim zemljama, a samim tim i smanjivanje razlika u nivou njihovog ekonomskog razvoja. Direktnim investiranjem se obezbeđuje i uvoz nove i efikasne organizacije proizvodnje, novih metoda upravljanja, kao i sticanje savremenih menadžment i marketing znanja. Sa novim modernim organizacionim, proizvodnim, tehničkim i komercijalnim iskustvima, kvalitetno se poboljšava kvalifikaciona struktura radne snage.

Iz napred navedenih razloga, a koji se odnose na prednosti koje donose TNK putem SDI, sve zemlje nastoje da privuku što veći obim SDI. Međutim u uslovima sve veće liberalizacije investicionih politika koje sprovode mnoge zemlje sveta, ostvarivanje tog zadatka nije ni malo lak i jednostavan posao.

ZAKLJUČAK

TNK predstavljaju dominantne učesnike u međunarodnoj trgovini i međunarodnoj proizvodnji, a time i u spoljnoj trgovini mnogih zemalja, pa se tako na svetskoj ekonomskoj sceni umesto Smith-ove „nevidljive ruke tržišta“ javlja „vidljiva ruka“ TNK. One su ključni nosioci SDI i njihovog rasta. Osnovni oblik prodiranja TNK na strana tržišta krajem XX. i početkom XXI. veka predstavljaju SDI.

Dinamičan rast svetske privrede i svetske trgovine, razvoj međunarodnih tržišta, liberalizacija međunarodne trgovine, liberalizacija propisa u sferi SDI, proces privatizacije, proces poboljšanja poslovnog okruženja i investicionog ambijenta, stabilizacija privreda i dr. predstavljaju neke od mnogobrojnih faktora koji su doprineli širenju TNK.

Glavni izvori SDI u svetu su bile i ostale razvijene zemlje (matične zemlje TNK), dok zemlje u ravoju i zemlje Centralne i Istočne Evrope postepeno povećavaju svoju ulogu u tokovima SDI (najčešće su one zemlje domaćini TNK). Efekti delovanja TNK na privredu matičnih zemalja i zemalja domaćina mogu biti pozitivni i negativni i najčešće su međusobno isprepletani, karakteriše ih njihova brojnost, kompleksnost i neizvesnost.

TNK preferiraju SDI (koje doživljavaju izuzetnu ekspanziju) kao najrizičniji oblik međunarodnog kretanja kapitala, jer uz veći rizik ide i mogućnost mnogo veće zarade.

Ne trebamo sebi postavljati pitanje da li smo za ili protiv ulaska TNK u privredu naše zemlje, već kako i na koji način povezati našu privredu sa svetom i njenim glavnim akterima tj. TNK, uz

maksimalno minimiziranje negativnih i maksimiziranje pozitivnih efekata od istih.

REFERENCE

1. *Balance of Payments Year Book*, International Monetary Fund, New York, 1969.
2. Cvetanović, Slobodan: *Finansiranje privrednog razvoja*, Ekonomski fakultet, Niš, 2000.
3. Dicken, Peter, *Global Shift: Transforming the World Economy*, Paul Chapman Publishing Ltd, London, 1999.
4. Dunning, John H., *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison- Wesley Publishing Company, 1992.
5. Dunning, John H., *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison- Wesley Publishing Company Inc., Workingham, England, 1993.
6. Harrison, Andrew, Ertugrul, Dalkiran and Ena, Elsey, *International Business: Global Competition from a European Perspective*, University Press, Oxford, 2000.
7. Johnson, Debra and Colin, Turner, *International Business: Themes and Issues in the Modern Global Economy*, Routledge, London, 2003.
8. Kovač, Oskar, *Platni bilans i međunarodne finansije*, Centar za ekonomske studije CES MECON, Beograd, 1994.
9. *“Leksikon prava međunarodnih privrednih odnosa”*, Savremena administracija, Beograd, 1982.
10. *OECD Guidelines for Multinational Enterprises*, OECD, Doc, DCB 48/28/76, prema: Svetličić, Marjan, *Zlatne niti transnacionalnih preduzeća*, Ekonomika, Beograd, 1986.

11. Pelević, Branislav, *Uvod u međunarodnu ekonomiju*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2002.
12. Pelević, Branislav i Vučković, Vladimir, *Međunarodna ekonomija*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2007.
13. Vidas-Bubanja Marija: *Uloga i metodi stranih direktnih investicija u savremenim međunarodnim ekonomskim odnosima*, Ekonomski fakultet, Beograd, 1996.
14. *WTO Report*, UNCTAD, Geneve, 1996.
15. Zurawicki Leon: *Foreign Direkt Investment*, University of Boston, Boston, 1996.
16. *1995 Foreign Investment Trends od U.S. Multinationals and U.S. Manufacturing Research*, Deloitte and Touche International Consulting Group, Boston, 1996.