

**TRANSNACIONALNE KOMPANIJE KAO NOSIOCI SVJETSKE
TRGOVINE I INVESTIRANJA**

**TRANSNATIONAL COMPANIES AS CARRIERS OF WORLD TRADE
AND INVESTMENT**

Pregledni znanstveni članak

*Šarganović Haris**

Sažetak

Cilj rada je analizirati odnos transnacionalnih kompanija i svjetske trgovine te investicija, sa aspekta njihovih prednosti i nedostataka. Pri tome korištenjem metode deskripcije se pored ostalog detaljno opisuju transnacionalne kompanije te njihov uticaj na svjetsku trgovinu i investicije. Neizostavan i sastavni dio svjetske trgovine predstavljaju transnacionalne ili multinacionalne kompanije. Mnogi ekonomisti imaju jedinstvena stajališta kada je u pitanju stavljanje znaka jednakosti između pojma "transnacionalna" i "multinacionalna". Oni naime izjednačuju ta dva pojma i u literaturi se uglavnom nalazi pojam "multinacionalna". Uticaj transnacionalnih kompanija na svjetsku trgovinu i dalje se širi i nezaustavljiva, te poprima sve veći značaj. Bez svjetske trgovine nacionalna domaća tržišta bi bila ograničena na proizvode i usluge domaće proizvodnje. Multinacionalne kompanije su generatori stranih direktnih investicija i u većini slučajeva svaka strana direktna investicija ima svoje i prednosti i nedostatke, što prije svega zavisi od uslova u kojima se nalazi zemlja primalac investicija. Deduktivnom metodom se od opće prihvaćenih činjenica i stavova kada su u pitanju transnacionalne kompanije i njihov uticaj na svjetsku trgovinu i investicije, pored ostalog može vidjeti da je svakodnevni život vezan za transnacionalne kompanije i da su one duboko inkorporirane u svjetsku trgovinu direktno kroz investicije.

Ključne riječi: Transnacionalne kompanije, svjetska trgovina, strane direktne investicije, greenfield investicije, brownfield investicije.

* Visoka škola "CEPS – Centar za poslovne studije" u Kiseljaku, e-mail: haris.sarganovic@gmail.com

Abstract

The aim of this paper is to analyze the relationship between transnational companies and world trade as well as investment, in terms of their advantages and disadvantages. Using the description method, transnational companies and their impact on world trade and investment are described in detail. Indispensable and integral part of world trade are transnational or multinational companies. Many economists have a common view when it comes to equating the terms "transnational" and "multinational." Namely, they equate these two terms and in the literature there is mostly the term "multinational". The influence of transnational companies on world trade continues to expand and does not stop, and is becoming more important. Without world trade, national domestic markets would be limited to domestic products and services. Multinational companies are generators of foreign direct investment and in most cases each foreign direct investment has its advantages and disadvantages, which primarily depends on the conditions in which the recipient country finds itself. When it comes to transnational companies and their impact on world trade and investment, by using the deductive method, it can be seen from the generally accepted facts and attitudes as well as other things, that everyday life is related to transnational companies and that they are deeply incorporated into world trade directly through investments.

Keywords: Transnational companies, world trade, foreign direct investment, greenfield investment, brownfield investment.

1. TEORIJSKE OSNOVE TRANSNACIONALNIH KOMPANIJA

Globalizacija kao posljedica neoliberalnog kapitalizma omogućila je i potrošačima i proizvođačima mogućnost pristupa svjetskom tržištu i mogućnost pristupa robama proizvedenim širom svijeta. Tako na primjer uzme li se u obzir činjenica da zahvaljujući industrijskoj revoluciji tzv. digitalnoj revoluciji danas iz jedne nerazvijene zemlje u Africi putem interneta možemo naručiti neku robu iz Amazon.com američke MNK sa sjedištem u Seattleu, vidi se do sada neviđena moć i uticaj na svjetsku trgovinu. Države koje su bile primatelji MNK i direktnih stranih investicija

su bilježile kako pozitivna isto tako i negativna iskustva. Neke od pozitivnih iskustava država primatelja MNK bio je pozitivan uticaj na nacionalni privredni razvoj kao i na rast stope zaposlenosti. S druge strane, neke države koje su dozvolile ulazak MNK na svoja tržišta susretali su se sa negativnim posljedicama njihovog prisustva u vidu negativnog uticaja na nacionalnu trgovinsku politiku kao i monopolističku konkurenciju. Time se slažu i Bilas i Franc (Bilas, Franc, 2006) koji kažu da se protivnici direktnih stranih investicija kroz MNK boje negativnog uticaja MNK na ekonomsku politiku i stabilnost zemlje, te postizanja monopolističkih odnosa između MNK i zemlje primatelja MNK. Prisustvo MNK daje mogućnost domaćim nacionalnim potrošačima pristup brojnim proizvodima i uslugama po znatno nižim cijenama.

1.1. Pojam i karakteristike transnacionalnih kompanija

Pojam multinacionalne kompanije (MNK) obuhvata različite nazive: transnacionalna, multinacionalna, internacionalna i supranacionalna, ali preovlađuje termin "multinacionalna kompanija". Ne postoji opšte usvojena definicija multinacionalne (transnacionalne) kompanije (Bodiroža, Acin, 2005). Jedna od definicija koju su postavili Grgić i Bilas i u kojoj izjednačuju pojam "multinacionalna" i "transnacionalna" glasi da su multinacionalne kompanije ili transnacionalne kompanije preduzeća koja obavljaju različite poslovne operacije u dvije ili više zemalja i imaju važnu ulogu u svjetskoj trgovini i investicijama, jer su nositelji globalizacije i internacionalizacije proizvodnje i trgovine. Prema njima, multinacionalna kompanija je kompanija koja u više od jedne zemlje posjeduje ili kontroliše proizvodne ili uslužne poslovne i njene aktivnosti. Multinacionalna kompanija se nalazi u svojoj zemlji porijekla i upravlja iz nje, ali proizvodi robu i pruža usluge u nezavisnim poslovnicaama kako bi zadovoljila zahtjeve lokalnih tržišta (Grgić, Bilas, 2008).

Autori članka "*Multinational Corporation Development*" Afrim Loku i Nadire Shehu Loku (Loku, Loku, 2016) daju detaljnije pojašnjenje pojmova "multinacionalna" i "transnacionalna", gdje izjednačuju značenje oba pojma i kažu da pojam multinacionalne kompanije obuhvata različita tumačenja i prema određenim studijima ukoliko kompanija sljedi svoju strategiju i svoje aktivnosti integrira preko državnih granica treba da se zove transnacionalna

kompanija. Međutim, kada se kontrola kompanije i vlasništvo kompanije pošteno dijele, ravnomjerno između više različitih država, treba da se zove multinacionalna kompanija. Oni smatraju da temeljna razlika nebi trebala da bude struktura kompanije nego strategija poslovanja kompanije, međutim literatura izjednačava ta dva pojma i predstavlja ih isto.

Multinacionalna kompanija je preduzeće koje preko svojih poslovnica koje su smještene u više različitih država ostvaruje proizvodnju i druge aktivnosti u inostranstvu, koje preko svojih poslovnica koje su smještene u više različitih država ostvaruje direktnu kontrolu nad poslovanjem svojih podružnica u inostranstvu i koje nastoji da realizira takvu politiku kojom će nadilaziti granice između zemalja i doprinositi realizaciji geocentrične orijentacije kompanije (Root, 1990).

Multinacionalne kompanije podrazumjevaju kompanije koje djeluju u više zemalja sa ciljem jeftinije proizvodnje. Transnacionalne kompanije podrazumjevaju multinacionalne kompanije i one djeluju na više kontinenata razvojem svojih poslovnica i svojih aktivnosti (Lovrinović, 2015). Multinacionalna kompanija je poslovna kompanija koja legalno boravi u više od jedne zemlje i čije su privredne i trgovačke aktivnosti dovoljno velikog obima da značajno utiču na privredu zemlje iz koje dolaze kao i na privredu zemlje u kojoj legalno borave njene poslovnice (Donnel, 1987).

Osnovne zajedničke karakteristike multinacionalnih kompanija su (Kovačević, 2003):

1. Veličina kompanije,
2. Velika ekonomska moć,
3. Zasnovanost na naučnim načelima proizvodnje, tehnologije, upravljanja i organizacije rada u kompaniji,
4. Obavljanje svoje osnovne djelatnosti u drugim zemljama preko svojih poslovnica u tim zemljama.

1.2. Geneza transnacionalnih kompanija

Najznačajniji razvoj multinacionalne kompanije su ostvarile u Velikoj Britaniji i u Sjedinjenim Američkim Državama, odakle su vršile ekspanziju na ostatak svijeta. Krucijalnu ulogu za razvoj multinacionalnih kompanija je imala industrijska revolucija koja je upravo krenula iz Velike Britanije vršeći ekspanziju na ostale evropske zemlje kao što su Njemačka, Belgija, Švedska,

Danska, Holandija i dalje na ostatak svijeta, u prvom redu Sjedinjene Američke Države, čime se smanjivala moć Velike Britanije kao lidera u svjetskoj trgovini (Lovrinović, 2015). Razvoj ekonomskih i političkih odnosa u svijetu nakon Drugog svjetskog rata veže se za pojavu multinacionalnih kompanija, termin kojeg je 1960. godine prvi put koristio David Lilienthal, direktor Tennessee Valley Authority (Barau, Sweezy, 1978). Približno istih stajališta su i autori Doddoli i Maradei koji smatraju da su prve multinacionalne kompanije nastale u Sjedinjenim Američkim Državama i Velikoj Britaniji između dva svjetska rata kao velika preduzeća s međunarodnim kapitalom i da se ubrzano razvijaju i šire nakon Drugog svjetskog rata (Doddoli, Maradei, 2005). Međutim, napredak u nauci i tehnologiji u periodu između 50-ih i 80-ih godina XX vijeka predstavlja jedan od značajnih perioda u razvoju MNK (Andrijanić, Pavlović, 2012). Važno je istaknuti da današnje moderne i savremene MNK vuku korijene iz dalje prošlosti ranijeg perioda današnjih razvijenih država, u vrijeme centralizacije i koncentracije kapitala. Tadašnja kapitalistička preduzeća su početkom XVIII vijeka započele svjetsku trgovinu. Konkretno, Istočno-indijsko društvo je 1702.godine krenulo aktivno sa svjetskom trgovinom i imalo primat u ekonomskom pogledu nad indijskim potkontinentom koje broji preko 250 miliona stanovnika. Istočno-indijsko društvo je tada obavljalo trgovinu koja se odvijala izvan nacionalnih granica ali ta trgovina nije imala nikakve dublje proizvodne i funkcionalno međusobno povezane karakteristike, što danas karakterizira moderne i savremene MNK (Bodiroža, Acin, 2005).

Andrijanić i Pavlović smatraju da preduzeće ukoliko želi da postane multinacionalno mora da prođe kroz određene faze. Prvu fazu predstavlja opskrbljivanje domaćeg tržišta i drugu fazu predstavlja ulazak na nova, strana tržišta što se na početku može realizirati pomoću stranih posrednika a na kraju vlastitom proizvodnjom na inostranom tržištu (Andrijanić, Pavlović, 2016).

R. Luostarinen je proširio faze internacionalizacije preduzeća sa aspekta broja i vrsta poslovnica u inostranstvu (Luostarinen, 1979):

1. Prva faza je početna faza internacionalizacije koja ne uključuje osnivanje poslovnica u inostranstvu,
2. Druga faza je razvojna faza internacionalizacije koja ne uključuje uspostavljanje proizvodnih pogona u inostranstvu,

3. Treća faza je faza rasta internacionalizacije koja podrazumijeva formiranje proizvodnih pogona u manje od šest zemalja u inostranstvu,
4. Posljednja četvrta faza je faza multinacionalnog preduzeća koje ima osnovane proizvodne pogone u šest ili više zemalja.

Pored svjetske ekonomske scene MNK igraju značajnu ulogu i na svjetskoj političkoj sceni, i gdje se odluke MNK prihvataju ozbiljnije nego odluke pojedinih vlada država u svijetu. MNK svoju proizvodnju baziraju na primjeni visoke tehnologije i jeftinoj ljudskoj radnoj snazi. Za proizvodnju finalnih roba MNK odabiru države sa najpovoljnijom lokacijom. Podatak da su 80-ih godina XX vijeka MNK proizvodile 25% svjetskih industrijskih proizvoda a da danas MNK proizvode 42% svjetskih industrijskih proizvoda, dokazuje tvrdnju da danas MNK igraju važnu ulogu u svjetskom gospodarstvu (Dicken, 2015).

2. POLOŽAJ TRANSNACIONALNIH KOMPANIJA U SVJETSKOJ TRGOVINI

Donald Lecraw i Allen Morrison (Lecraw, Morrison, 1993) su došli do saznanja da su transnacionalne kompanije ključni nosioci stranih direktnih investicija (engl. Foreign Direct Investment – FDI) i ključni učesnici u svjetskoj trgovini. Odnos transnacionalnih kompanija i svjetske trgovine je došao na taj nivo da se mora razlučiti dali su transnacionalne kompanije dopuna ili zamjena svjetskoj trgovini. Glavni učesnici u ukupnoj svjetskoj trgovini i u ukupnoj svjetskoj privredi su transnacionalne kompanije, što potvrđuje činjenica da se njihovo učešće može porediti sa učešćem pojedinih zemalja koje su time postali drugorazredni akteri na svjetskom tržištu. Transnacionalne kompanije ostvaruju rast koji prelazi stopu rasta pojedinih zemalja, čime nacionalne granice zemalja u trgovinskoj razmjeni gube na značaju. Posredstvom transnacionalnih kompanija realiziraju se najveći i najvažniji međunarodni i svjetski trgovinski tokovi. Upravo transnacionalne kompanije određuju način, strukturu i pravac djelovanja svjetske trgovine. Transnacionalne kompanije ostvaruju 1/2 svjetskog društvenog proizvoda i taj udio multinacionalnih kompanija u svjetskoj proizvodnji ostvaruje

permanentan rast. 2/3 svjetske trgovine realiziraju transnacionalne kompanije i od toga 1/3 se realizira preko intrafirmjskih trgovina.*

2.1. Pozitivni učinci transnacionalnih kompanija na svjetsku trgovinu

Temeljna konstatacija je da danas najveće transnacionalne kompanije u svijetu ostvaruju približno 4/5 svjetskog industrijskog outputa, dok istovremeno zapošljavaju 2/3 njihove radne snage. Činjenica da direktne strane investicije se permanentno uvećavaju i bilježe rast kontinuirano sa početkom 21 vijeka, dokazuje tvrdnju da su strane direktne investicije postale globalna determinanta trgovinskih modela. U istom vremenskom periodu mjesto, uloga i značaj multinacionalnih kompanija dobijaju na sve većoj važnosti i radikalno mijenjaju strukturu i funkcionisanje globalne svjetske privrede. Multinacionalne kompanije i njihova globalna strategija postaju glavne determinante svjetske trgovine i lokacijskih usmjerenosti, te ključni ekonomski kreator u svijetu. S tim u vezi, multinacionalne kompanije kao nosioci i kreatori međunarodnih ekonomskih odnosa postaju krucijalni razlog da je najveći dio stranih direktnih investicija usmjereno u kapital uglavnom u tehnološko intenzivnim sektorima. Može se reći da su multinacionalne kompanije glavni faktor širenja savremene tehnologije u visoko industrijaliziranim privredama te privredama sa rapidnim ekonomskim razvojem i zahvaljujući svojoj ekonomskoj i političkoj dominaciji igraju glavnu ulogu u određivanju ekonomskog, političkog i socijalnog svjetskog blagostanja. Multinacionalne kompanije imaju višestruki značaj i korisne su većini svjetskog stanovništva jer predstavljaju glavni izvor kapitala, internacionalizaciju proizvodnje roba, usluga i najsavremenije tehnologije, što je uslov za privredni razvoj. Isto tako multinacionalne kompanije sa svojim direktnim investicijama predstavljaju nezaobilazan faktor u savremenim međunarodnim ekonomskim tokovima. Veći broj ekonomskih teoretičara kada je u pitanju uloga multinacionalnih kompanija u svjetskoj privredi i njihov odnos prema domaćim privredama, vjeruju da povećan broj multinacionalnih kompanija u ukupnoj organizaciji proizvodnje i njena centralna uloga u svjetskoj privredi, predstavlja pobjedu

* *Intrafirmjska trgovina – međunarodne transakcije koje se odvijaju unutar samih multinacionalnih kompanija.*

tržišnih snaga i ekonomske racionalnosti u odnosu na anarhičnu državu i političku fragmentaciju međunarodne privrede. Tome u prilog idu i brojni dokazi koji neosporivo dokazuju uticaj na prirodu i organizaciju međunarodne privrede (Bodiroža, Acin, 2005).

2.2. Negativni učinci transnacionalnih kompanija na svjetsku trgovinu

Neki od negativnih učinaka koji mogu nastati iz poslovanja multinacionalnih kompanija na svjetskoj trgovinskoj sceni jeste upuštanje u protukonkurentne prakse, neadekvatno obučavanje lokalnih radnika i menadžera, uvoz ključnih komponenti za daljnju proizvodnju umjesto da se iste nabavljaju na lokalnom tržištu, neuvažavanje prava radnika, ekološka i društvena neodgovornost, itd. Pored toga što poslovnice multinacionalnih kompanije na lokalnim tržištima podlježu lokalnim zakonima i propisima, kritičari multinacionalnih kompanija tvrde da lokalne vlasti nisu se u stanju suprotstaviti lobiranju od strane multinacionalnih kompanija i da multinacionalne kompanije u odnosu na lokalna domaća preduzeća mogu zaprijetiti napuštanjem mjesta ukoliko im se ne udovolji ono što traže. Isto tako oni smatraju da ukoliko multinacionalne kompanije svoje inostrane operacije financiraju na lokalnim tržištima kapitala i pri tome ne koriste kapital direktnih stranih investicija, kritičari tvrde da na taj način multinacionalne kompanije ne doprinose ukupnom rast investicija već samo izbacuju lokalna preduzeća sa lokalnog tržišta kapitala (Grgić, Bilas, 2008). Činjenice ukazuju na to da su najmanje razvijene zemlje u Africi i drugim sličnim regionima primilo manji procenat stranih direktnih investicija u odnosu na najrazvijenije zemlje, daje se zaključiti da takva kretanja stranih direktnih investicija i njihova neravnomjerna distribucija ne daju adekvatan imidž globalizaciji. Multinacionalne kompanije su šireći svoje prisustvo na svjetskoj privredi značajno se udaljavale od svoje domaće privrede, umanjujući svoj nacionalni identitet i pored toga što se veći dio njihove proizvodnje zadržavao u domaćoj privredi (Bodiroža, Acin, 2005).

3. UTICAJ TRANSNACIONALNIH KOMPANIJA NA INVESTICIJE

Direktne strane investicije podrazumjevaju sve vrste investicija od strane pravnih ili fizičkih lica u privredne djelatnosti neke zemlje. Direktne strane investicije (engl. Foreign Direct Investment – FDI) prema empirijskim i teorijskim istraživanjima ekonomista, počinju se intenzivnije pojavljivati nakon II svjetskog rata. Kontinuiran proces globalizacije je stvorio uvjerenje mnogih zemalja o važnosti multinacionalnih kompanija i direktnih stranih investicija. Također, zemlje u razvoju nemaju više skeptičan odnos prema multinacionalnim kompanijama, čak naprotiv u svojim privredama nastoje stvoriti preduslove za povoljno poslovno okruženje koje će biti interesantno za strane investicije, što je rezultiralo time da jedan od ključnih zadataka svake privrede i državne vlade bude adekvatan izbor efikasne nacionalne strategije kojima će privući multinacionalne kompanije odnosno direktne strane investicije (Bilas, Franc, 2006).

Jedna od strateških aktivnosti multinacionalnih kompanija jeste investiranje sopstvenog kapitala u druge države gdje se takva ulaganja zovu strane direktne investicije (engl. Foreign Direct Investment – FDI). Jedan od razloga multinacionalnih kompanija za takva investiranja je preuzimanje vlasničke kontrole nad preduzećem u koje su uložili svoj lični kapital a koje se nalazi u stranim državama. Multinacionalne kompanije to realizuju na način da uspostave dogovoreno povezivanje partnerskih odnosa sa partnerom države u koju će investirati sopstveni kapital, da osiguraju i utvrde obostrane zajedničke interese i sprovedu kontrolu od strane kompanije iz jedne države nad preduzećem koje je rezident neke druge države.

Takvim stajalištem se slažu i autori Loku i Loku (Loku, Loku, 2016) koji kažu da su multinacionalne kompanije proizvod direktnih stranih investicija koje strani vlasnici definiraju kao učinkovitu kontrolu poslovanja u zemlji. Još jedan od strateških ciljeva koji se nastoje postići direktnim stranim investicijama preko multinacionalnih kompanija jeste prodor na strana tržišta do kojih se lakše može doći preko zemalja primatelja koja posjeduju ugovore o slobodnoj trgovini s drugim susjednim zemljama.

Takva investiranja predstavljaju tržišno orijentirane direktne investicije koje omogućuju direktan pristup sirovinama, tehnologiji, jeftinijoj radnoj snazi ili drugim proizvodnim faktorima (Bilas, Franc, 2006). U prvim

fazama razvoja multinacionalnih kompanija njihov fokus je prvenstveno bio usmjeren na područje ekstraktivne industrije i infrastrukture. Nakon Drugog svjetskog rata strane direktne investicije koje su dolazile od multinacionalnih kompanija uglavnom su bile usmjerene na područje industrije. Najznačajnije zemlje investitori u sektor industrije preko multinacionalnih kompanija su: Sjedinjene Američke Države, Velika Britanija, Kanada, Japan i Njemačka. Sektorska struktura investiranja tih zemalja bila je sljedeća: 47% odlazilo na sektor industrije, 28% odlazilo na sektor ekstraktivne djelatnosti (nafta i rudarstvo) i preostalih 25% odlazilo na sektor usluga.

Ono što je bitno za naglasiti da je takav raspored sektorske strukture investicija od strane multinacionalnih kompanija iz tih navedenih pet zemalja bio isti i u razvijenim i u nerazvijenim zemljama. Fokus multinacionalnih kompanija kada je u pitanju ekstraktivna industrija bio je usmjeren prvenstveno na naftu, bakar, kalaj, cink, boksit i na poljoprivredu, što je podrazumjevalo između ostalog i banane, ananas, šećer, kafu, čaj. Fokus multinacionalnih kompanija kada je u pitanju prerađivačka industrija bio je usmjeren prvenstveno na sektore koji su imali progresivan rast i razvoj i odnosio se na farmaceutsku industriju, računarsku industriju, industriju elektronskim instrumentima, industriju sintetičkih vlakana, industriju masovne potrošne robe i u tehnološki srednje intenzivnoj proizvodnji kao što je proizvodnja automobila, guma, TV aparata, zamrzivača i ostale potrošne robe prije svega brendirane robe sa zaštitnim znacima, kao što je obuća, odjeća, alkoholna i bezalkoholna pića, cigarete, kozmetički preparati, itd. U tom periodu poslje Drugog svjetskog rata za razvoj navedenih sektora bila su potrebna velika financijska sredstva, razvijena tehnologija i mogućnost pristupa većim tržištima a sa svim tim su raspolagale multinacionalne kompanije u odnosu na domaće kompanije (Bodiroža, Acin, 2005).

Sa aspekta multinacionalnih kompanija, direktne strane investicije se dijele na (Babić, Pufnik, Stručka, 2001):

1. Greenfield investicije – investicije koje stvaraju novu proizvodnu imovinu, nazivaju se još i "investicije u ledinu",
2. Brownfield investicije – investicije koje podrazumjevaju kupovinu postojećih postrojenja i preduzeća i preuzimanje kontrole nad njima kako bi novi vlasnik tog preduzeća efikasnije upravljao tim preduzećem od starog vlasnika. Takve investicije nazivaju se "mergers / acquisition (M&A) investicije" ili "Take – over investicije"

3.1. Pozitivni i negativni učinci transnacionalnih kompanija na investicije

Uticaj multinacionalnih kompanija i direktnih stranih investicija na zemlje primateljke investicija su mnogobrojni. Naime, multinacionalne kompanije u svom vlasništvu imaju različite resurse koji pomažu ekonomskom rastu i razvoju određenih država. Ti resursi podrazumjevaju: visoko razvijenu tehnologiju, educiran menadžment, know – how, kvalificiranu radnu snagu, međunarodne proizvodne mreže, pristup brojnim tržištima i brojnim brendovima. Isto tako multinacionalne kompanije unaprijeđuju razvoj i sa tradicionalnog gledišta na način da akumuliraju nivo investicija i zalihe kapitala u zemlji primatelju (Bilas, Franc, 2006). Tome ide u prilog i izjava američkog ekonomiste i dobitnika Nobelove nagrade Josepha Stiglitz da "Korporacije predstavljaju posrednike u prijenosu tehnologije, znanja i inovacija iz naprednih industrijskih zemalja u zemlje u razvoju, pomažući pritom u prevladavanju jaza znanja između njih dvije, a tome u prilog ide i podatak kako je gotovo 200 milijardi \$ koje svake godine usmjere u direktne strane investicije u zemlje, smanjilo jaz među resursima" (Stiglitz, 2006). Međutim, direktne strane investicije investirane od strane multinacionalnih kompanija mogu imati i negativne posljedice na ekonomski razvoj države primatelja tih investicija. Naime, ulazak velikih multinacionalnih kompanija sa efikasnim internim tržištima i značajnom tržišnom moći može otežati ekonomski razvoj država u tranziciji (Bilas, Franc, 2006).

Uticaj stranih direktnih investicija na zaposlenost u državi primatelju može imati svoje prednosti i nedostatke.

Naime, uticaj SDI na zaposlenost ovisi od toga dali prevladava komplementarnost SDI i domaćeg izvoza ili supstitivnost SDI i domaćeg izvoza, ili pak s druge strane prevladava li komplementarnost SDI i domaćeg uvoza ili supstitivnost SDI i domaćeg uvoza. U situaciji da prevladava komplementarnost SDI i domaći izvoz, tada će se zbog SDI povećati izvoz, što će u konačnici povećati i domaću zaposlenost. U suprotnoj situaciji ukoliko bi prevladavala supstitivnost SDI i domaćeg izvoza nastala bi obrnuta situacija, zaposlenost u izvoznom sektoru ustupila bi mjesto zaposlenosti u sektoru SDI. U situaciji da prevladavala supstitivnost SDI i domaćeg uvoza došlo bi do povećanja zaposlenosti jer preduzeće koje bi

nastalo iz SDI opskrbljivalo bi domaće tržište i domaću potražnju sa robama koje je do sada država uvozila. U situaciji da prevladava komplementarnost SDI i domaći uvoz došlo bi do smanjenja zaposlenosti jer preduzeće koje bi nastalo iz SDI bi uvezilo sirovine ili proizvode (Babić, Pufnik, Stručka, 2001).

SDI ne podrazumjevaju samo obične međunarodne transfere financijskog kapitala nego i transfer moderne tehnologije i drugih neopipljivih oblika imovine. Na taj način SDI značajno utiču na rast produktivnosti i dugoročni privredni rast zemalja primatelja SDI. Upravo zbog toga, SDI MNK se smatraju jednim od glavnih izvora kojim zemlje u razvoju dobijaju pristup modernim tehnologijama čije širenje ima značajnu ulogu u privrednom rastu. Ono što najviše privlači SDI su prije svega vlastiti interes, zatim veliko domaće tržište ili niži troškovi proizvodnje i poslovanja koji u konačnici pružaju konkurentsku prednost i stvaraju predispozicije za izvozno orijentiranu proizvodnju. S tog aspekta, konkurentska prednost treba da bude prvi zadatak i cilj kojeg nacionalne vlade moraju osigurati da bi privukle SDI. Još jedan od vrlo bitnih uslova za SDI i MNK je slobodno i otvoreno tržište ali ono kao takvo nije dovoljno. Jeftina radna snaga je interesantna za privlačenje SDI i MNK jer jednim dijelom osigurava konkurentsku prednost ali samo ona nije dovoljna kako bi se održao stabilan gospodarski rast i nije jedini preduslov interesantan za privlačenje SDI i MNK. Isto vrijedi i za prirodna bogatstva ukoliko je samo ona jedini potencijal. Kao što je već konstatovano, države stvaraju posebne pogodnosti kojima nastoje stvoriti što bolje, primamljivije i interesantnije uslove za privlačenje SDI budući da su svijesni značaja SDI i MNK za privredni razvoj kao i činjenice da postoji velika zainteresiranost a time i velika konkurencija od strane drugih država. U svemu tome, neke države su manje ili više uspješne u privlačenju SDI i MNK u odnosu na svoje direktne konkurente, no i manje i više uspješne države moraju stvoriti preduslove bez kojih nema SDI i MNK (Bilas, Franc, 2006).

3.2. Greenfield i Brownfield investicije

Greenfield investicije (engl. Green field – zeleno polje) predstavljaju oblik direktnih stranih investicija u kojima kompanija sve svoje poslovne aktivnosti započinje od samog početka, od "nule", od izgradnje poslovnih

objekata na zelenim poljima. Greenfield investicije su direktne investicije zato što omogućavaju potpunu kontrolu od strane kompanije koja je investirala nad investicijom u koju je uložen kapital. Ukoliko je to neko proizvodno preduzeće imaju potpunu kontrolu nad tim preduzećem, ukoliko je to trgovačko preduzeće imaju potpunu kontrolu nad tim trgovačkim preduzećem.

Greenfield investicije osiguravaju najveći stepen kontrole u odnosu na druge oblike direktnih stranih investicija kao što je akvizicija preduzeća ili kupovina određenog dijela preduzeća. Direktne strane investicije razlikuju se od indirektnih stranih investicija kao što je kupovina hartija od vrijednosti nekog preduzeća po osnovu čega oni mogu imati malo ili nimalo nadzora poslovanja tih preduzeća, odnosno njihove proizvodnje, prodaje, kontrole, itd. Kod greenfield investicija izgradnja postrojenja vrši se prema vlastitim specifikacijama i projektima multinacionalnih kompanija kao direktnih investitora. Budući zaposlenici u tim postrojenjima će se obučavati samo po standardima tih multinacionalnih kompanija i kontrola proizvodnje ili prodaje ili poslova za koje su postrojenja namjenjena će biti u potpunosti kontrolisana od strane investitora, multinacionalnih kompanija.

Pored greenfield investicija, multinacionalne kompanije imaju mogućnost Brownfield investicija. Brownfield investicije (engl. Brown field – smeđe polje) predstavljaju oblik direktnih stranih investicija u kojima kompanija kupuje ili iznajmljuje već postojeće izgrađene poslovne objekte za proizvodnju, prodaju ili drugu poslovnu aktivnost. Investicije u smeđa polja podrazumjeva ulaganje kapitala za kupovinu ili iznajmljivanje već gotovih izgrađenih objekata. Brownfield investicije budu nekad poželjne jer za započinjanje poslovnih aktivnosti je dovoljno postojanje gotovih već izgrađenih objekata i na samom početku se smanjuju investicioni troškovi i izbjegava administrativna procedura kada su u pitanju građevinske dozvole, komunalne dozvole i ostala prateća dokumentacija.

Prednosti greenfield investicija su:

1. Povećanje sredstava za investicije i privredni rast zemlje,
2. Osiguranje deviznog priljeva (svježi kapital),
3. Uravnoteženje platne bilance zemlje,
4. Prijenos, nove, savremene tehnologije i znanja,
5. Osposobljavanje domaće radne snage,
6. Smanjenje zavisnosti od uvoza,

Nedostaci greenfield investicija:

1. Povećanje dohotka odnosno kupovne moći stanovništva koje je nastalo boljim zapošljavanjem u tim novo investiranim preduzećima, što dovodi do porasta potražnje za stranim uvoznim proizvodima,
2. Kako bi se prilagodilo novom ponuđaču na domaćem tržištu, domaći proizvođači moraju mjenjati strukturu svojih cijena i može doći do povećanja domaćih cijena,
3. Neograničeno iskorištavanje neobnovljivih prirodnih resursa,
4. Zagađivanje okoliša,
5. Odljev mozgova, prelazak domaće kvalificirane radne snage u investitorske poslovne objekte zbog primamljivijih beneficija i većih plata....

Prednosti brownfield investicija:

1. Brži privredni rast uz mogućnost realizacije dugoročnih ciljeva u kratkom roku,
2. Postojanje infrastrukture,
3. Manji poslovni rizik, zbog toga što se preuzima već uhodano preduzeće na poznatom tržištu,
4. Mogućnost diverzifikacije, podijele rizika,
5. Ostvarenje trenutnih novčanih prihoda koje je preduzeće već ostvarilo svojim poslovanjem,

Nedostaci brownfield investicija:

1. Problemi vezani za stratešku sigurnost države,
2. Mogućnost otpuštanja radnika ili smanjivanja poslovnih aktivnost pripojenog ili preuzetog preduzeća,
3. Brownfield investicije ne utiču na povećanje proizvodnih kapaciteta države domaćina (Babić, Pufnik, Stručka, 2001).

4. ZAKLJUČAK

Uloga TNK u XXI vijeku kao nosioca svjetske trgovine i SDI je od velikog značaja, posebno kada se uzme u obzir s aspekta spajanja, regulacije i organizacije svjetskog tržišta. Osim toga, nemjerljiv doprinos TNK imaju pri stvaranju održivog privrednog rasta i razvoja, alokacije resursa i čvršće

ekonomske suradnje sa zemljama iz kojih dolaze TNK. Činjenice ukazuju na to da danas živimo u vremenu kada su proizvodi i usluge TNK dostupne na svim stranama svijeta, što daje za zaključiti da su TNK danas inkorporirane u svjetsku trgovinu. Supremaciju koju danas uživaju TNK su ostvarile na osnovu razvoja svjetske trgovine i kooperacije svjetskih tržišta. Postoji obostrani interes kada je u pitanju saradnja između zemalja kao primaoca SDI od strane TNK i samih TNK kao investitora. Naime, TNK određene zemlje su interesantne s aspekta ulaska na nova tržišta, zatim niži troškovi proizvodnje što TNK otvara mogućnost konkurentske prednosti što je preduslov TNK za proizvodnju koja će biti izvozno orijentirana. Jeftina radna snaga je također interesantan faktor TNK što također jednim dijelom utiče na niže troškove proizvodnje, konkurentsku prednost i izvozno orijentiranu proizvodnju. Sirovine i neiskorišteni resursi su isto tako jedan od razloga za ulazak TNK na strana tržišta. S druge strane, zemlje kako bi privukle strani kapital uveliko olakšavaju uslove za ulazak na svoja domaća tržišta TNK i na taj način se tim zemljama pored ostalog omogućava pristup savremenoj tehnologiji, priljev SDI, novih znanja, novih vještina, rast stope zaposlenosti što su samo jedni od preduslova za održiv privredni rast i razvoj tih zemalja. Iz prethodno navedenih obostranih koristi vidljive su prednosti odnosno nedostaci TNK kao nosioca SDI. Kada je u pitanju rast stope zaposlenosti, istraživanja potvrđuju da su greenfield investicije u odnosu na brownfield investicije puno efikasnije. Međutim, treba istaknuti da to nije jedinstveno pravilo za održiv privredni rast i razvoj zemalja i da će zemlja nužno imati pozitivne efekte na svoj održivi privredni rast i razvoj. Evidentno je da svake investicije imaju svoje i prednosti i nedostatke i u tom slučaju zemlja primalac SDI bi morala evaluirati rizik tih investicija i same prednosti koje prvenstveno ovise o internom i eksternom okruženju zemlje primaoca SDI. Prednosti i nedostaci SDI od strane TNK za zemlju primaoca kada je u pitanju zaposlenost također ovisi i o tome dali su SDI komplementarne ili supstitutivne sa domaćim izvozom, odnosno dali su SDI komplementarne ili supstitutivne sa domaćim uvozom. Oprečna su stajališta mnogih ekonomista kada su u pitanju prednosti i nedostaci investicija od strane TNK, ono što se može zaključiti da su prednosti i nedostaci individualni i ovise o samoj zemlji primaocu SDI i samoj vrsti i cilju investicija. Odnosno, može se također zaključiti da se prednosti i nedostaci SDI od strane TNK, nalaze u jednoj korelativnoj vezi, međusobno zavisnoj i

da se ne može ostvariti takva investicija koja će imati pozitivne efekte bez prisustva i određenih negativnih efekata i obratno da se javljaju investicije koje bi se mogle samo negativno odraziti bez nekih pozitivnih efekata. Drugim riječima može se reći da u okviru SDI prednosti i nedostaci idu jedno uz drugo, odnosno prate jedno drugo. Može se zaključiti da je uticaj TNK na svjetsku trgovinu pozitivan i od velikog značaja.

LITERATURA

1. Andrijanić, I., Pavlović, D., 2012. Menadžment međunarodne trgovine, Zagreb: Libertas Visoka poslovna škola.
2. Babić, A., Pufnik, A., Stručka, T., 2001. Teorija i stvarnost inozemnih izravnih ulaganja u svijetu i u tranzicijskim zemljama s posebnim osvrtom na Hrvatsku, Zagreb: Poslovna knjiga. <https://www.hnb.hr/documents/20182/121897/p-009.pdf/3f1c8c9e-8483-4dd1-9b03-74ad98e3785b>
3. Barau, P., Sweezy, P., 1978. Monopolski kapital, II izdanje, Zagreb: Stvarnost.
4. Bilas, V., Franc, S., 2006. Uloga inozemnih izravnih ulaganja i način poticanja, serija članaka u nastajanju članak 06 – 13, Zagreb: Ekonomski fakultet u Zagrebu. <http://web.efzg.hr/repec/pdf/clanak%2006-13.pdf>
5. Bodiroža, M., Acin, Đ., 2005. Međunarodna ekonomija, Brčko: Univerzitet u Istočnom Sarajevu, Ekonomski fakultet u Brčkom.
6. Dicken, P., 2015. Global Shift, Transforming the World Economy, New York: The Guilford Publications.
7. Doddoli, L., Maradei, M., 2005. Svijet poslije drugog svjetskog rata, Split: Marjan tisak.
8. Donnelly, G., 1987. International Economics, London: Longman.
9. Grgić, M., Bilas, V., 2008. Međunarodna ekonomija, Zagreb: Lares plus.
10. Kovačević, B., 2003. Gospodarstvo svijeta, Zagreb: Mikrorad d.o.o..
11. Loku, A., Loku, N.S., 2016. Multinational Corporation Development, International Journal of Engineering Research and Applications, ISSN: 2248-9622, Vol. 6, Issue 3, (Part -4). https://www.ijera.com/papers/Vol6_issue3/Part%20-%204/M06030407483.pdf
12. Lovrinović, I., 2015. Globalne financije, Zagreb: Accent.
13. Stiglitz, J., 2006. Making Globalization Work, New York: W W Northon & Company.