

ULOGA TRANSNACIONALNIH KORPORACIJA U PROCESU EKONOMSKIH INTEGRACIJA

Damir Mržljak

Univerzitet u Bihaću Ekonomski fakultet Bihać, Ulica Kulina Bana br. 2
77000 Bihać, damimrzljak@hotmail.com

Ključne riječi: korporacijski kapitalizam, globalizacija, međunarodna trgovina, ekonomske integracije

SAŽETAK:

Članak razmatra pitanje uloge transnacionalnih korporacija u integracijskim procesima. Naglašava se odnos transnacionalnih korporacija sa nacionalnim zemljama kao i mogućnosti koje potiču njihov ulazak i upravljanje van granica matične zemlje. Nacionalne države su posmatrane u smislu prostornih, kulturnih te regulatornih dimenzija.. Razlike u regulatornim režimima između različitih zemalja stvaraju prostor za prednosti i strateško ponašanje TNK. Naglašava se uloga transnacionalnih kompanija u integracijama: od regionalnih do transatlanskih i svjetskih. Pri tome neophodnost promjene postojećeg društveno ekonomskog poretka svijeta.

1. UVOD

Većina transnacionalnih kompanija jeste organizovana kao dioničarsko društvo – korporacije zato što je to najpogodniji način da se sakupi potreban iznos kapitala za poslovanje. Riječ „trans“ je latinskog porijekla i prevodi se kao „preko“, a s obzirom da izabranim atributom treba da se označi poslovna aktivnost preduzeća koja izlaze van države u kojima je to preduzeće osnovano i ima domicil, iz tog razloga je primjereno da se za ova preduzeća koristi naziv transnacionalna preduzeća odnosno transnacionalne kompanije. Broj ovih kompanija se znatno povećava usljed procesa globalizacije svjetske privrede, ogromnog broja fuzija preduzeća kao decentralizacije odlučivanja. Svojim razvojem kod preduzeća se javljaju veće potrebe za kapitalom što predstavlja prvi pravac razvoja te zahtjeva veće tržište tj. drugi pravac razvoja. Geografski tj. prostorno preduzeće prvo posluje na lokalnom, zatim na nacionalnom i na kraju na globalnom tržištu, iz razloga što nacionalno tržište postaje premalo za poslovanje što je rezultat nedovoljna ponuda sirovina ili da tržište jednostavno nije u mogućnosti da apsorbuje povećanu proizvodnju preduzeća. Najadekvatnija definicija je ona koja kaže da je transnacionalna kompanija ona kompanija koja kontroliše proizvodne te uslužne pogone izvan svoje zemlje. Transnacionalnu kompaniju definišemo kao matičnu kompaniju koja vrši proizvodnju i sve druge aktivnosti u vlastitim filijalama smještenim u različitim zemljama te imaju direktnu kontrolu nad poslovnim politikama svojih filijala, donosi i vrši primjenu poslovnih strategija u samoj proizvodnji, finansijama, marketingu kao i drugim funkcijama koje idu van državnih okvira te na taj način postaju globalne. Filijala u inostranstvu predstavlja preduzeće u kome investitor, koji je rezident druge zemlje, u vlasništvu ima udjel koji mu obezbeđuje trajni interes u upravljanju preduzećem.

2. MEĐUNARODNA TRGOVINA I TRANSNACIONALNE KOMPANIJE

Transnacionalni poslovi su postojali još prije mnogo stoljeća čak i prije postojanja nacionalnih država. Npr. the Medici banka u 15 stoljeću u Firenci može se smatrati kompanijom sa takvim poslovnim aktivnostima[1]. Transnacionalne kompanije čine ključne nosioce stranih direktnih investicija i ključne učesnike u međunarodnoj trgovini. Sam odnos između transnacionalnih kompanija i međunarodne trgovine je došao do nivoa gdje se mora razgraničiti da li su transnacionalne kompanije supstitut ili dopuna međunarodnoj trgovini. Transnacionalne kompanije su glavni učesnici u svjetskoj trgovini i ukupnoj svjetskoj privredi. Učešće transnacionalnih kompanija u svjetskoj trgovini se može porediti sa učešćem pojedinih zemalja. One ostvaruju rast po stopama koje premašuju stope rasta mnogih zemalja. Zbog njihovog djelovanja nacionalni okviri su izgubili značaj a države kao što je ranije pomenuto postale drugorazredni privredni subjekti. Najvažniji međunarodni trgovinski tokovi se odvijaju posredstvom transnacionalnih kompanija. One opredeljuju način, strukturu i pravce odvijanja međunarodne trgovine. Polovinu svjetskog društvenog proizvoda ostvaruju transnacionalne kompanije te se njihovo učešće u formiranju svjetskog društvenog proizvoda kontinuirano povećava. Na njih otpada 2/3 svjetske trgovine, a polovinu ovog učešća, tj. 1/3 ukupne trgovine, čini intrafirska trgovina tj. međunarodne transakcije koje se odvijaju unutar samih transnacionalnih kompanija[2]. Proizvodnja u inostranstvu, ostvarena u filijalama koje transnacionalne kompanije putem stranih direktnih investicija, osnivaju u inostranstvu, potiskuju klasične oblike izvoza i uvoza roba i usluga.

3. SNAGA TRANSNACIONALNIH KORPORACIJA

Kombinirajući imovinu TNK u matičnoj zemlji i zemlji domaćinu dobija se bolji pokazatelj dometa internacionalne proizvodnje. Prema nekim procjenama, oko jedne trećine svjetskog outputa je pod direktnim upravljanjem TNK. Po svojoj prirodi, transnacionalne korporacije integrišu proizvodnju na internacionalnom nivou i stoga imaju centralnu ulogu u ekonomskom rastu. Transnacionalne korporacije su preduzeća koja posjeduju ili kontroliraju dodatnu vrijednost u jednoj ili više zemalja[3]. Činjenica je da u svojoj poslovnoj strategiji transnacionalne korporacije vide svijet kao ekonomsku cjelinu a tu leži njihova snaga. Njene komparativne prednosti leže u činjenici da su TNK supranacionalne i mogu da organizuju ciklus proizvodnje na način da minimiziraju inpute a značajno uvećaju outpute. Ovo su postigli baveći se aktivnostima kao što su prodaja proizvoda i usluga, servisiranje proizvoda, pravni poslovi, odnosi sa štampom na strateški određenom i ciljanom nacionalnom tržištu. Sve ostalo uključujući proizvodnju, distribuciju, marketing, poslovne finansije, funkcije planiranja razvoja, politiku cijena, upravljanje i internacionalno planiranje poreza za cijelu TNK je centralizovano, sa jednog mjesta.

Tabela 1. Pregled broja kompanija i njihove zemlje domaćini iz "Fortune Global 500" u 2008.

R. br.	Zemlja	Broj kompanija	Ukupno učešće u %	Ukupni prihodi u mil. dolara	Ukupni prihodi (%)
1	USA	153	30,6	7.738,91	32,77
2	Japan	64	12,8	2.596,70	10,99
3	Francuska	39	7,8	2.110,28	8,93
4	Njemačka	37	7,4	2.084,79	8,83
5	Velika Britanija	34	6,8	1.748,91	7,40
6	Kina	29	5,8	1.144,33	4,85

D. Mržljak – Uloga transnacionalnih kompanija u procesu ekonomskih integracija

7	Južna Koreja	15	3	621,09	2,63
8	Kanada	14	2,8	343,21	1,45
9	Švicarska	14	2,8	628,71	2,66
10	Nizozemska	13	2,6	923,52	3,91
11	Španija	11	2,2	451,27	1,91
12	Italija	10	2	604,30	2,56
13	Australija	8	1,6	225,44	0,95
14	India	7	1,4	221,07	0,94
15	Švedska	6	1,2	153,03	0,65
16	Tajvan	6	1,2	171,45	0,73
17	Belgija	5	1	246,56	1,04
18	Meksiko	5	1	192,77	0,82
19	Brazil	5	1	213,67	0,90
20	Rusija	5	1	246,12	1,04
21	Austrija	2	0,4	46,27	0,20
22	Danska	2	0,4	84,36	0,36
23	Irska	2	0,4	46,17	0,20
24	Norveška	2	0,4	106,92	0,45
25	Finska	2	0,4	90,61	0,38
26	Belgija/Holandija	1	0,2	164,88	0,70
27	Velika Britanija / Nizozemska	1	0,2	55,01	0,23
28	Luxemburg	1	0,2	105,22	0,45
29	Malezija	1	0,2	66,22	0,28
30	Poljska	1	0,2	17,57	0,07
31	Portugal	1	0,2	17,33	0,07
32	Saudijska Arabija	1	0,2	33,68	0,14
33	Singapur	1	0,2	27,56	0,12
34	Tajland	1	0,2	51,19	0,22
35	Turska	1	0,2	39,39	0,17
36	UKUPNO:	500	100	23,618,497	100,00
37	Europa	197	39,4	10,196,648	43,17
38	NAFTA	172	34,4	8,274,886	35,04
39	APEC	307	61,4	13,638,659	57,75
40	BRICI	46	9,2	1,825,196	7,73

Izvor: <http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2008/countries/...html>

U kategoriji 25 najprofitabilnijih TNK, kao i u kategoriji 50 najvećih, niti jedna TNK ne potječe izvan Europe, Sjeverne Amerike ili Dalekog Istoka.

4. EKONOMSKE INTEGRACIJE I TRANSNACIONALIZACIJA KAO KOMPONENTA EKONOMSKE GLOBALIZACIJE

Pod ekonomskom integracijom podrazumjevamo proces povezivanja preduzeća, tehnologija, zemalja u cilju postizanja što većih ekonomskih učinaka u odnosu na one koji bi se postizali bez primjene integracije. Kombinacija ekonomskih i političkih faktora je u preko 50 godina proizvela bezprimjeran period svjetske ekonomske integracije[4]. Transnacionalne korporacije su stvorile vlastiti svijet, privremena partnerstva i alijanse, koji su umreženi intrafirmskom razmjenom, neimovinskim i imovinskim odnosima, i posjedovanjem svih multifunkcionalnih, mobilnih, i fleksibilnih faktora proizvodnje u kompleksu. Pod najvažnijim karakteristikama transnacionalizacije podrazumjevamo denacionalizovanu proizvodnju i transnacionalni tok znanja, tehnologija, roba, usluga i faktora proizvodnje na globalnom ekonomskom prostoru i svjetskim tržištima. Koristi koje proizilaze od globalne strategije transnacionalnih kompanija su poboljšanje kvaliteta i asortimana proizvoda, smanjenje troškova, povećanje konkurentskih prednosti i širenje preferencija potrošača. Međutim globalna strategija ima i svoje negativne strane, koji se ogledaju u povećanim troškovima menadžmenta za dodatnu koordinaciju, standardizovani proizvod rijetko zadovoljava potrebe svih zemalja, globalna motivacija može narušiti lokalnu motivaciju, globalna strategija može značiti žrtvovanje profita ili konkurentске pozicije u pojedinim zemljama, uniformni marketing smanjuje prilagodljivost lokalnim potrošačima itd. Sada ćemo nabrojati nekoliko glavni oblika strategijskog partnerstva koje se zasniva na sinergističkim vezama, i to:

- pristup novim tehnologijama i know-how;
- finansijske alijanse s učešćem kapitala, kao najmoćnije, koje pretpostavljaju tijesnu komercijalnu i tehničku saradnju na nivou istraživanja i razrada proizvodnih programa, formiranja zajedničkih marketing i prodajnih strategija i sl.;
- podrška novih proizvođača u nerazvijenim zemljama s ciljem formiranja prodajnog tržišta tehnologije, tehnološke opreme i dijelova;
- dogovori krupnih proizvođača o kooperaciji radi ovladavanja određenim segmentima privlačnih tržišta s visokim nivoom konkurencije;
- smanjivanja troškova proizvodnje malih obima i sl.;
- kooperacija vodećih proizvođača radi zajedničkog nastupa na složenim tržištima trećih zemalja;
- fuzija krupnih kompanija direktnih konkurenata radi razrade dugoročnih i skupih razvojnih naučno-tehničkih programa, posebno onih koji se podržavaju iz državnog budžeta (zaštita prirodne sredine, razvoj infrastrukture i sl.).
- specijalni dogovori radi obezbjeđenja rentabilnosti zajedničke proizvodnje skupih serija (npr. teretnjaci i specijalni automobili, autofurgoni, mini autobusi i sl.);

Samo jedna četvrtina svjetskog tržišta funkcioniše u uslovima „slobodnog“ tržišta, dok su ostale tri četvrtine obuhvaćene planskim sistemom transnacionalnih korporacija. Navedeno dovodi do zaključka da naglobalnom nivou egzistira svojevrсни redukovani i konvergentni ekonomski sistem pod kojim podrazumjevamo strategijsku kombinaciju planskih i tržišnih regulatora.

4.1. Budući razvoj i uloga transnacionalnih korporacija u međunarodnim ekonomskim odnosima

Novi međunarodni ekonomski poredak svojim principima predstavlja okvir kojim bi se eliminacijom odnosa eksploatacije i dominacije mogao otvoriti proces transformacije internacionalizacije kapitala prema internacionalizaciji proizvodnje kao i uslovima reprodukcije uopšte. Ovako bi se stvorili uslovi za uklapanje zemalja u sistem odnosa u svijetu koji bi omogućavao integraciju čovječanstva te slobodnu društvenu i ekonomsku afirmaciju svih zemalja kao jednakih subjekata. Element koji omogućuje stvaranje uslova za minimiziranje negativnih efekata djelovanja transnacionalnih preduzeća jeste društveno – ekonomski karakter procesa internacionalizacije.

Sam razvoj je uslovljen mjerom pretvaranja mogućih efekata u mehanizam unapređivanja razvoja društva kao cjeline temeljen na ravnopravnoj raspodjeli dohotka svakog njenog sastavnog dijela. Postupak transformacije transnacionalizacije u simetričnu internacionalizaciju proizvodnje uslovljen je ne samo promjenama sistema međunarodnih ekonomskih odnosa već i promjenama kako u razvijenim tako i zemljama u razvoju. Jedan od glavnih problema čovječanstva danas nije siromaštvo već su to odnosi i sve vrste zavisnosti koje proizvode ovo siromaštvo. Jednostavno nije moguće samo uspostavljanjem međunarodne regulative djelovanja transnacionalnih preduzeća u kombinaciji sa regionalnom te nacionalnom regulativom, strukturno promijeniti ponašanje te logiku djelovanja transnacionalnih preduzeća. Najsavremeniji propisi takođe neće u potpunosti promijeniti postojeće odnose ako nisu praćeni ekonomskim i drugim društvenim mjerama i unutrašnjim prilagođavanjem u samim zemljama u razvoju.

5. ZAKLJUČAK

Svojim djelovanjem transnacionalne kompanije negativno utiču na zemlju domaćina uvozeći prljavu tehnologiju, ekološki opasne industrijske otpadne materijale te ekonomske posljedice kao što su zaduživanje i vraćanje kredita i prodaja zastarjelih tehnologija. Iako imaju negativna djelovanja, ipak, razvoj civilizacije u velikoj mjeri zavisi od transnacionalnih kompanija. Razvoj razvijenih zemalja zavisio je od njihove međunarodne ekonomske aktivnosti. Maksimizacija profita uvijek će biti pokretačka snaga razvoja transnacionalnih preduzeća. U današnje vrijeme brže se šire aktivnosti transnacionalnih preduzeća koje reprodukuju neravnomjeran razvoj u svijetu i imaju karakteristike eksploatacije i hijerarhizacije i nacionalne zemlje svojim djelovanjem i zakonima moraju smanjiti broj takvih preduzeća. Na ovaj način stvorili bi se uslovi za uklapanje zemalja u sistem odnosa u svijetu koji bi omogućavao integraciju čovječanstva kao i slobodnu društvenu ekonomsku afirmaciju svih zemalja kao jednakih subjekata.

Osnovni zadatak treba da bude stvaranje društveno materijalnih i institucionalnih pretpostavki koje bi omogućavale jačanje progresivnih komponenti procesa internacionalizacije a sve u korist globalnog razvoja i napretka proizvodnih snaga temeljeno na sporazumjevanju i ravnopravnoj saradnji u realizaciji interesa svih a ne samo onih koji su snažniji. Navedeno bi omogućilo otvaranje procesa transformacije saradnje sa transnacionalnim preduzećima u instrument razvoja a ne dosadašnjeg zaostajanja zemalja u razvoju. Razvoj transnacionalnih kompanija mora se zasnivati na ravnopravnom suverenitetu svih nacija i jedino na taj način mogu biti subjekat napretka rasta proizvodnih snaga. U pitanju je novi društveno ekonomski poredak svijeta.

6. LITERATURA

- [1] Grazia Letto Gillies: *Transnational Corporations and International Production*, Cheltenham UK, 2012
- [2] Donald J. Lecraw, Allen J. Morrison: *Transnational Corporations and Business Strategy*, Routledge for the United Nations, *Transnational Corporations and Management Division, Department of Economic and Social Development*, 1993
- [3] John H. Dunning: *The nature of transnational corporations and their activities*, BritishLibrary Cataloguing in Publication Data London, 1993
- [4] Jonathan Michie and John Grieve Smith: *Managing the Global Economy*, Richard Kozul – Wright, *Transnational Corporations and the Nation State*, Oxford University press , 1995