

ZAJEDNIČKO ULAGANJE (*JOINT VENTURE*) KAO FAKTOR UNAPREĐENJA EFIKASNOSTI POSLOVANJA

Olgica Milošević¹, Maja Kovačević², Svetlana Marković³

Sažetak

Svako privredno društvo, osnovano sa ciljem sticanja dobiti, teži da se što bolje pozicionira na relevantnom tržištu. Konkurentnost predstavlja ključ uspeha, a i samog opstanka svakog preduzeća. U skladu sa tim, svako preduzeće bira taktiku koju smatra efikasnom. Jedan od načina predstavlja povezivanje privrednih društava međusobno, od čega ćemo u ovom radu analizirati institut zajedničkog ulaganja (engl. joint venture).

Cilj ovog istraživanja je da utvrdi da li povezivanje privrednih društava kroz formu zajedničkog ulaganja predstavlja faktor unapređenja efikasnosti poslovanja. Hipoteze su formirane na osnovu analize poslovanja određenih privrednih društava koja su članovi zajedničkog ulaganja, kako na domaćem, tako na međunarodnom nivou. Korišćenjem komparativnog, istorijskog i aksiološkog metoda u istraživanju, dobijeni su rezultati koji su potvrdili glavnu hipotezu, tj. da zajedničko ulaganje predstavlja snažan faktor efikasnosti poslovanja preduzeća u uslovima tržišne privrede. U skladu sa navedenim, autori predlažu određene reforme zakonodavstva Republike Srbije u cilju implementacije pravnog instituta zajedničkog ulaganja u nacionalno zakonodavstvo, što bi za posledicu omogućilo domaćim privrednim društvima mnogo bolje pozicioniranje na globalnom tržištu, a reflektovalo se na stanje u srpskoj privredi, putem većeg priliva direktnih stranih investicija, novih tehnologija, smanjenja nezaposlenosti i slično.

Ključne reči: *zajedničko ulaganje, povezivanje privrednih društava, sloboda ugovaranja, efikasnost poslovanja, konkurentnost preduzeća.*

¹ Olgica Milošević, master pravnik, Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu, Fakultet za primenjeni menadžment, ekonomiju i finansije, Jevrejska br. 24, Beograd, tel: 064 /1100492, e-mail: olgica78@gmail.com.

² doc. dr Maja Kovačević, Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu, Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment u Novom Sadu, Cvečarska br. 2, Novi Sad, tel: 064/2411177, e-mail: majaskovacevic5@gmail.com.

³ Svetlana Marković, diplomirani pravnik, Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu, Fakultet za primenjeni menadžment, ekonomiju i finansije, Jevrejska br. 24, Beograd, tel: 064/1836814, e-mail: smarkovicw@gmail.com.

Uvod

U svom poslovanju, pravna lica se svakodnevno susreću sa mnogim izazovima. Jedan od njih, odnosi se na konkurentnost preduzeća na globalnom tržištu. Postoji više elemenata koji bitno utiču na pozicioniranje preduzeća na tržištu, među kojima treba istaći udruživanje snaga sa drugim pravnim licem. Kao i sva rešenja i ovo ima određene prednosti i mane. Svako preduzeće zauzima određenu strategiju koja mora biti usklađena sa misijom i vizijom, birajući jedan od dva moguća puta – samostalan nastup na tržištu ili zajedničko ulaganje sa drugim pravnim licem, koje predstavlja zajednički nastup, zajedničko osvajanje novih tržišta. Pri izboru načina prevazilaženja navedenog problema, ekonomija može dati matematički precizan odgovor i tehničko rešenje analizom troškova i potencijalnih koristi, koji ne znači da predstavlja “pravi put” za određeno preduzeće, barem dok se ne sagledaju i stvarne situacije i činjenice na samom tržištu (Bevanda, Sokić i Rutović, 2015, p. 545).

Postoji više mogućih oblika povezivanja preduzeća, pri čemu možemo razlikovati povezivanje po osnovu učešća u osnovnom kapitalu i bez učešća u njemu – na osnovu ugovora.

Mogući oblik povezivanja pravnih lica, koji po svojoj prirodi predstavlja organizaciju, ne proizvodi nikakva statusna pravna dejstva po status samih privrednih subjekata koji učestvuju u povezivanju. Organizacija koja nastaje povezivanjem nema status pravnog lica i ne proizvodi pravna dejstva za njene učesnike. Važno je napomenuti da pravni poredak priznaje postajanje ovakvih organizacija, kao i nastanak prava i obaveza za pravna lica koja su je formirala i to obligacionopravne prirode. Određeni oblici ovih organizacija vremenom su postale i deo pravnog poretka, uređenjem i imenovanjem od strane pozitivnog zakonodavstva, propisivanjem pravnog dejstva njihovog formiranja. Neke od ovih organizacija pravni poredak proglašava nedozvoljenim organizacijama, usled ciljeva njihovog formiranja, a u svrhu njihovog identifikovanja u praksi i sankcionisanja njihovog formiranja (Stefanović, 2009, p. 301), kao što su konzorcijum, kartel i *joint venture*. Za potrebe ovog rada analiziraćemo ugovorno povezivanje preduzeća u obliku zajedničkog ulaganja.

Osnove zajedničkog ulaganja

Zajedničko ulaganje (*eng. joint venture*) predstavlja ugovorno povezivanje više samostalnih pravnih lica radi osvarivanja svojih ciljeva i interesa putem zajedničkog ulaganja u određenu poslovnu aktivnost. Ovakav

specifičan oblik povezivanja pravnih lica, udruživanjem kapitala vezuje se za određeni projekat, odnosno poduhvat i traje do kraja realizacije istog, što znači da se osniva na određeno vreme. Povezivanje se odnosi na udruživanje svoje imovine i/ili rada, a po realizaciji poduhvata njegovi članovi dele dobit i snose gubitakproporcionalno svom udelu koji su uneli u ovaj oblik privrednog udruživanja, tj. u skladu sa ugovorom o osnivanju zajedničkog poduhvata.

Sam izraz *joint venture* nastao je u američkom pravnom sistemu određujući pravni institut povezivanja pravnih lica koje je najbližnje ortakluku građanskog prava, s obzirom da predstavlja formiranje organizacije bez statusa pravnog lica, u cilju ostvarivanja određenih ekonomskih efekata, u vidu postizanja zajedničke dobiti. Po svom obimu, predstavlja sveobuhvatnije povezivanje od ugovornih aranžmana, jer uključuje stvaranje nove poslovne firme, a ne samo ugovorno pregovaranje između ugovornih strana (Brodley, 1982, p. 1527).

Takođe, pravna lica u zajedničkom poduhvatu snose određeni stepen zajedničkog rizika, zajedničkog upravljanja i zajedničke kontrole. Samim tim, što zajedničkim ulaganjem ne nastaje novo pravno lice, postižu se određena pravna dejstva – ulozi koje članovi ulažu u ovako nastalu zajednicu, ne postaju imovina te zajednice, jer imaoći prava i dužnosti u zajednici, su sami članovi koji zajednički zaključuju ugovore sa trećim licima. Ova pravna tvorevina takođe, nema pravnu sposobnost, tako da ne može biti stranka u postupku, a ne može ostvarivati ni druga prava koja proizilaze iz pravne sposobnosti (npr. ne može biti imalac prava intelektualne svojine i dr.).

Zajednička ulaganja jedan su od najčešćih oblika međuorganizacijskog povezivanja pravnih lica. Ona imaju oblik kratkoročnog partnerstva, radi zajedničkog učešća u određenom projektu, u kojem pravna lica zajednički preduzimaju transakciju za uzajamnu dobit, pri čemu pravna lica doprinose imovini i dele rizike.

Zajednički poduhvat može biti horizontalni i vertikalni, s obzirom na to na kom novou se zaključuje. Takođe, postoje i mišljenja da postoji i treća vrsta – konglomeratni sporazumi (Kapural, 2008, p. 64).

Horizontalni sporazumi se zaključuju između pravnih lica istog nivoa lanca proizvodnje ili distribucije, međusobnim konkurentima. Predstavljaju potencijalni problem, jer koordinišu ponašanje privrednih subjekata na tržištu, pružaju veću

mogućnost dogovora o cenama, kao i ograničenja tržišne konkurencije što predstavlja povredu prava konkurencije i čini ih nedozvoljenim.

Vertikalni sporazumi se zaključuju između pravnih lica različitog nivoa, koji ne obavljaju istu vrstu privredne delatnosti, ali su delatnosti povezane, na taj način što se delatnosti članova međusobno "prate", npr. jedan od članova proizvodi poluproizvode koje drugi član koristi u svojoj proizvodnji ili trguje njima (Vukmir, 1994, p. 31).

Konglomeratne sporazume zaključuju pravni subjekti koji se bave privrednim delatnostim, koje nisu povezane.

Zakonom o zaštiti konkurencije (2009) zabranjeni su restriktivni sporazumi između učesnika na tržištu, koji imaju za cilj ili posledicu značajno ograničavanje, narušavanje ili sprečavanje konkurencije na teritoriji Republike Srbije. To mogu biti ugovori, pojedine odredbe ugovora, izričiti ili prećutni dogovori, usaglašene prakse, kao i odluke oblika udruživanja učesnika na tržištu, a kojima se utvrđuju kupovne ili prodajne cene ili drugi uslovi trgovine; ograničava i kontroliše proizvodnja, tržište, tehnički razvoj ili investicije; primenjuju nejednaki uslovi poslovanja, na iste poslove u odnosu na različite učesnike na tržištu, čime se učesnici na tržištu dovode u nepovoljniji položaj u odnosu na konkurente; uslovljava zaključivanje ugovora ili sporazuma prihvatanjem dodatnih obaveza koje, s obzirom na svoju prirodu i trgovačke običaje i praksu, nisu u vezi sa predmetom sporazuma; dele tržišta ili izvori nabavki. Restriktivni sporazumi su zabranjeni i ništavi, osim u slučajevima izuzeća od zabrane, u skladu sa navedenim zakonom. Takođe, zakon propisuje dozvoljenost sporazuma manjeg značaja, pri čemu taksativno navodi uslove koje je potrebno ispuniti, da bi se sporazum svrstao u kategoriju sporazuma manjeg značaja. izuzimajući iz kategorije dozvoljenih horizontalne sporazume čiji je cilj određivanje cena ili ograničavanje proizvodnje ili prodaje, odnosno podela tržišta snabdevanja, kao i u slučaju vertikalnog sporazuma određivanje cene, odnosno podele tržišta.

Prednosti i mane zajedničkog ulaganja

U poslednjih 20-ak godina primetan je drastični rast broja međunarodnih zajedničkih ulaganja usled brojnih prednosti za oba privredna društva. Inostrano privredno društvo ulazi na tržište zemlje privrednog društva domaćina zajedničkim poduhvatom što značajno može smanjiti neizvesnost u poslovanju, pogotovo u slučajevima kada inostrano privredno društvo donosi tehnologiju, a privredno društvo domaćina stručnost u vezi sa

lokalnim okruženjem. Takođe, upliv na drugo tržište je mnogo brže i efikasnije, u odnosu na situaciju u kojoj bi inostrano privredno društvo osnivalo svoj ogranak, u stranoj državi. Za privredno društvo u državi domaćinu, mogućnost budućeg prilagođavanja akcija u zajedničkom entitetu dodatno povećava podsticaj bržeg privlačenja stranih investicija (De Hek, Mukherjee, 2011, p.155). Česti su i slučajevi zajedničkog ulaganja u okviru iste države, pogotovo u situacijama kada se jedno od privrednih društava bavi proizvodnom delatnošću, a drugo pružanjem usluga, ili kada privredno društvo zajedničkim ulaganjem sa drugim društvom teži da pruži veći broj usluga svojim klijentima nego što bi bilo u mogućnosti samo da obezbedi. Svedoci smo mnogobrojnih primera zajedničkog ulaganja privrednih društava iz razvijenih zemalja sa privrednim društvom iz Kine. Preovladavajući cilj kineske kompanije je da zaposli što veći broj ljudi, a kompanije iz razvijene zemlje je da obezbedi visokokvalitetan i jeftin izvor snabdevanja (Austin, 2003, p. 907).

Savremeni strateški savezi mogu predstavljati odgovor na teškoće koje se mogu svrstati u pet kategorija: geografski pristup, minimiziranje poslovnog rizika, pristup strateškim resursima i problemima globalizacije, zajednički razvoj proizvoda i marketing i sinergijski test (Fraidin, Lelutiu, 2003, p. 868).

Jedna od najvećih mana zajedničkog ulaganja je njegova nestabilnost. Većina ovako povezanih društva doživi svoj krah (Killing, 1983) i to u periodu od 3,5 godine od svog nastanka (Harrigan, 1988). Nestabilnost ovakvo nastalog entiteta ogleda se i u:

- 1) neizvesnosti potražnje,
- 2) čestih primera likvidacije jednog od učesnika zajedničkog ulaganja,
- 3) otkupa jednog privrednog društva od strane njegovog partnera,
- 4) izmene kontrolnih prava jednog privrednog društva reflektuju se na njegovog partnera u zajedničkom poduhvatu;
- 5) teško uslađivanje delovanja na tržištu, usled nejednakih troškova privrednih društava.

Zajedničko ulaganje često uključuje ne samo saradnju između konkurenata, već i složene i istovremene kombinacije koncentrativne i kooperativne interakcije. Saradnja između stvarnih ili potencijalnih konkurenata instinktivno je suprotna cilju regulisanja tržišta radi očuvanja ekonomskog pejzaža nezavisnih, konkurentnih firmi (Tyson, 2007, p. 408).

Pojedini autori upoređuju institut zajedničkog ulaganja sa pričom o Pepeljugi (Gattai, Natale, 2015), sa aspekta posmatranja režima zajedničke kontrole

novonastalog entiteta, koji nikada nije optimalan, tj. predstavlja “nužno zlo” za sve njegove učesnike. I pored svih mana ovog oblika povezivanja privrednih subjekata, priča ima srećan kraj – zajedničko ulaganje predstavlja efikasan odgovor na mnoge probleme u tržišnom pozicioniranju sa kojima se preduzeća srećui snažan faktor unapređenja poslovanja.

Ključ uspeha zajedničkog ulaganja čine brojni faktori, koji u suštini predstavljaju blagovremeno rešavanje određenih problema, tačnije samu prevenciju pre njihovog nastanka (Toten, Knecht, 2017, p. 42), od kojih ćemo navesti samo najbitnije:

- 1) obavezati se na zajedničko rešavanje/prevazilaženje problema i zajedničko odlučivanje;
- 2) obezbediti da partneri dele zajedničku kulturu, misiju, viziju i vrednosti;
- 3) postupanje sa pažnjom dobrog privrednika u svim poslovima;
- 4) unapred definisanje problema koji se ne mogu ili se mogu teško prevazići;
- 5) obezbediti vreme za saradnju sa partnerom, koje često može biti nesrazmerno duže u odnosu kada se ista aktivnost obavlja samostalno;
- 6) redovna komunikacija među partnerima koja se obavlja u skladu sa utvrđenim rasporedom;
- 7) imenovanje određenih lica/organa koji neposredno međusobno saraduju;
- 8) jasno definisanje uloga i izveštavanje osoblja partnera;
- 9) ustanoviti zajednički metrički sistem merenja performansi poslovanja;
- 10) jasno definisati uslove “izlaska” iz zajedničkog poduhvata i obaveze ugovornih strana u slučajevima kršenja sporazuma o zajedničkom ulaganju.

Ugovor *Joint ventureu* pravu Republike Srbije

Ugovor *joint venture* je ugovor kojim se dva ili više privrednih subjekata obavezuju da formiraju organizaciju kojoj pravni poredak priznaje status pravnog lica ili bez statusa pravnog lica, radi izvršenja jednog ili više poslova ili za obavljanje jedne ili više delatnosti sa obavezom zajedničkog snošenja rizika i pravom na dobit koja bude ostvarena (Stefanović, 2007, p. 319). Ovakav tip ugovora nije uređen u pozitivnom pravu Republike Srbije, tako da se svrstava pod kategoriju neimenovanih ugovora.

U skladu sa načelom kompletnost svih formi privrednih društava, naš pravni sistem je prihvatio sistem pozitivne enumeracije privrednih društava (Milošević, 2017, p. 85). Zakon o privrednim društvima uređuje

4 (četiri) forme privrednih društava, ne ostavljajući mogućnost osnivanja privrednog društva u formi koja nije regulisana ovim zakonom (Milošević, Kovačević, 2017, p. 208). Ovim zakonom uređuje se pravni položaj privrednih društava, a naročito njihovo osnivanje, upravljanje, statusne promene, promene pravne forme, prestanak i druga pitanja od značaja za njihov položaj, kao i pravni položaj preduzetnika.

Načelo slobode ugovaranja pruža mogućnost ugovaračima da sami odluče da li će i kim će zaključiti ugovor, kao i slobodu u pogledu određivanja ugovora, iz čega proizilazi da su propisi koji uređuju materiju o zaključivanju ugovora, po pravilu dispozitivne prirode (Carić, Vitez, Raičević, Veselinović, 2011, p.169). Uzimajući u obzir da naše zakonodavstvo poštuje slobodu ugovaranja u privrednoj sferi, u koje potpada i sloboda ugovaranja, privredni subjekti mogu kreirati i novu vrstu ugovora koja nije propisana pozitivnim pravom (neimenovani ugovori), samo u slučaju da nova tvorevina nije protivna opštim principima prava – imperativnim normama, javnom poretku i dobrim poslovnim običajima.

S obzirom na prethodnonavedeno, jasno je da se ugovor o zajedničkom ulaganju, iako nije izričito zabranjen u Republici Srbiji, ne može “uklopiti” u postojeći pravni sistem, korišćenjem instituta slobode ugovaranja, već je potrebno izvršiti određenu reformu pozitivnog zakonodavstva u oblasti privrede, unošenjem instituta zajedničkog ulaganja među dozvoljene oblike privrednog organizovanja, uz puno poštovanja propisa iz oblasti zaštite konkurencije.

Zaključak

Zajedničko ulaganje postalo je poželjno sredstvo za ostvarivanje poslovnih prilika, putem kojih privredna društva nastoje da poboljšaju svoju poziciju na globalnom tržištu. Sporazumi o zajedničkom ulaganju, služe kao sredstvo, kojim privredna društva u zajedničkom poduhvatu pokušavaju da iskoriste sinergijske faktore, radi ostvarivanja profita. Ulaskom u strateške saveze, članovi u suštini prave prognoze o budućnosti i pribegavaju zajedničkom ulaganju da bi podelili potencijalne rizike. Važno je napomenuti da ova distribucija rizika skoro nikada nije jednaka – čest je slučaj da jedan od ulagača poseduje kapital, a drugi ulagač, kao jedinu imovinu, poseduje plan istraživanja ili određeni know-how. Domaća zajednička ulaganja mogu biti motivisana efikasnošću troškova, usled spajanja ili pristupom viška kapitala, dok se međunarodnauglavnom formiraju radi olakšanog

pristupa novim tržištima, novim tehnologijama, inostranom kapitalu i savremenom menadžmentu.

Ocenjujući učinak zajedničkog ulaganja na „tržišnu utakmicu“ koja se odvija na relevantnom tržištu, važno je da se utvrdi o kom je obliku zajedničkog ulaganja je reč, radi ocene legalnosti novonastalog entiteta sa stanovišta prava zaštite konkurencije, kao i ocene zakonitosti samog ugovora. Ovo je od posebnog značaja iz više razloga, pre svega zbog pravnesigurnosti, kao i podsticanja osnivanja zajedničkog ulaganja kao oblika udruživanja privrednih subjekata, naročito za mala i srednja preduzeća, jer daje pozitivan učinak u tržišnoj utakmici. Takođe, ovo razlikovanje bitno je zbog odgovarajuće ocene mogućih pozitivnih ili negativnih učinaka na zaštitu konkurencije.

Zajedničko ulaganje predstavlja snažan faktor unapređenja efikasnosti poslovanja njegovih učesnika, čiji se pozitivni efekti ispoljavaju i u domaćim, kao i međunarodnim okvirima. S obzirom na tendenciju daljeg rasta efikasnosti poslovanja njegovih članova, predlaže se reforma zakonodavstva Republike Srbije u cilju implementacije navedenog pravnog instituta u nacionalno zakonodavstvo, što bi za posledicu imalo bolje pozicioniranje srpskih privrednih društava na relevantnom tržištu, naravno, uz puno poštovanje propisa o zaštiti konkurencije.

Literatura

1. Austin, D. (2003). Comment: A Businessperson's Perspective Concerning Joint Ventures, *Case Western Reserve Law Review*, 53, 905-907.
2. Bevanda, V., Sokić, M., Rutović, D. (2015). *Povezivanje preduzeća kao factor unapređenja efikasnosti poslovanja*, Regionalna naučnostručna konferencija "Održivi ekonomski razvoj – savremeni i multidisciplinarni pristupi – ERAZ 2015", pp. 545-553, Beograd, Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment, Novi Sad.
3. Brodley, J. (1982). Joint ventures and antitrust policy. *Harvard Law Review*, 97(5), 1521-1590.
4. Carić, S., Vitez, M., Raičević, V., Veselinović, J. (2011). *Privredno pravo*, Univerzitet Privredna akademija, Novi Sad, Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment, Novi Sad.

5. De Hek, P. A., Mukherjee, A. (2011). Joint Venture Buy-Outs Under Uncertainty. *The Journal of Industrial Economics*, 59(1), 155-176. doi:10.1111/j.1467-6451.2011.00449.x
6. Fraidin, S., Lelutiu, R. (2003). Strategic Alliances and Corporate Control, *Case Western Reserve Law Review*, 53(4), 865-895.
7. Gattai, V., Natale, P. (2015). A New Cinderella Story: Joint Ventures and the Property Rights Theory of the Firm. *Journal of Economic Surveys*, 31(1), 282-302. doi:10.1111.joes.12135.
8. Harrigan, K.R.(1988). Strategic Alliances and Partner Symmetries. In: F.J. Contractor and P. Lorange, (Eds.), *Cooperative Strategies in International Business* Lexington, Massachusetts: Lexington Books.
9. Kapural, M. (2008). Razgraničenje zajedničkog pothvata (engl. Joint venture) kao koncentracije i kao sporazuma u pravu tržišnog natjecanja EU, *Pravo i porezi, RRF*, 7, 64-75.
10. Killing, J.P. (1983). *Strategies for Joint Venture Success*, Praeger Publishers, New York.
11. Milošević, O. (2017). Critical Review of SME Regulation Optimization in Serbia: A Reflection on Harmonization with the EU Acquis. In: M. Vemić (Ed.), *Optimal Management Strategies in Small and Medium Enterprises*, (p. 79-101). Hershey, PA: IGI Global. DOI: 10.4018/978-1-5225-1949-2.ch005.
12. Milošević, O., Kovačević, M. (2017) *Razmatranje uticaja nekih bitnih načela Zakona o privrednim društvima na rast i razvoj MSP*, Međunarodna naučno-stručna konferencija „Inovacijama do održivog razvoja“, pp. 206-214, Beograd, Fakultet za primenjeni menadžment, ekonomiju i finansije, Beograd.
13. Stefanović, Z. (2009). *Kompanijsko pravo*, Pravni fakultet Univerziteta Union i Službeni glasnik, Beograd.
14. Stefanović, Z. (2007). *Privredno ugovorno pravo*, Pravni fakultet Univerziteta Union i Službeni glasnik, Beograd.

15. Totten, M., Knecht, P. (2017). Improved Joint Venture Performance through Enhanced Governance. *Trustee Magazine*. November / December, 39-42.
16. Tyson, N. (2007). Joint Venture Regulation under European Competition Laws, An Update, *European Law Journal*, 13(3), 408-423.
17. Vukmir, B. (1994). *Ugovori o zajedničkim ulaganjima*, Informator, Zagreb.
18. Zakon o zaštiti konkurencije ("Sl. glasnik RS", br. 51/2009 i 95/2013).

JOINT VENTURE AS A FACTOR OF BUSINESS EFFICIENCY ADVANCEMENT

Abstract

Every for-profit corporation strives to position itself on the market in the best way possible. The ability to keep up with the competition is a key feature of success and sustainability for all corporations. Keeping that in mind, every corporation chooses its own tactics that are deemed efficient.

One of the possible tactics could be joining forces with another corporation. In this paper we will focus on the legal concept of joint venture. The purpose of this paper is to explore whether connection of corporations through joint venture can be considered as a positive factor affecting business efficiency. The hypotheses were formed based on the analysis of the operations of certain companies which partake in the joint venture, both at domestic and international level. Using the comparative, historical and axiological method in this research, results were obtained that confirm the main hypothesis, that joint venture is a powerful factor in the efficiency of the company's operations in the conditions of a market economy. In accordance with the above mentioned, the authors propose certain reforms of the legislation of the Republic of Serbia in order to implement a legal institute of joint venture in national legislation, which would enable domestic companies to better position themselves in the global market, and that would be reflected on the situation of the Serbian economy, through a larger inflow of direct foreign investments, new technologies, unemployment reduction, etc.

Key words: *joint venture, connection of corporations, freedom of contract, business efficiency, competitiveness of companies*