



ACADEMIA ROMÂNĂ
Grupul de reflecție
Evaluarea Stării Economiei Naționale

ESEN - 2
INTEGRAREA ROMÂNIEI ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ

IMPACTUL SOCIETĂȚILOR TRANSNAȚIONALE
ASUPRA ECONOMIEI MONDIALE

dr. Maria CARTAS

Secția de Științe Economice, Juridice și Sociologie a Academiei Române

Institutul Național de Cercetări Economice
Centrul de Informare și Documentare Economică



ACADEMIA ROMÂNĂ
Grupul de reflecție
Evaluarea Stării Economiei Naționale

Coordonare generală:
Academician Eugen SIMION
Președintele Academiei Române

Coordonare executivă:
Academician Aurel IANCU

Consiliul de orientare și evaluare științifică:

Secția de Științe Economice, Juridice și Sociologie a Academiei Române

Acad. Tudorel POSTOLACHE, președintele Secției;
Prof. dr. Constantin BĂRBULESCU, m.c.; Acad. Mircea Paul COSMOVICI;
Prof. dr. Daniel DĂIANU, m.c.; Acad. Emilian DOBRESCU;
Prof. dr. Ion DOGARU, m.c.; Acad. Ion FILIPESCU;
Acad. Aurel IANCU, vicepreședinte executiv;
Prof. dr. Constantin IONETE, membru de onoare al Academiei Române;
Prof. dr. Mugur C. ISĂRESCU, m.c.; Acad. Costin KIRIȚESCU;
Prof. dr. Vasile STĂNESCU, membru de onoare al Academiei Române;
Acad. Iulian VĂCĂREL; Prof. dr. Gheorghe ZAMAN, m.c.;
Prof. dr. Cătălin ZAMFIR, m.c.

Institutul Național de Cercetări Economice

Prof. dr. Mircea CIUMARA, director general
Prof. dr. Valeriu IOAN-FRANC, director general adjunct
Prof. dr. Gheorghe DOLGU

Directoratul și secretariatul științific

Prof. dr. Valeriu IOAN-FRANC; Prof. dr. Sorica SAVA;
Mircea FĂȚĂ; Drd. Aida SARCHIZIAN; Dan OLTEANU

*Ediție realizată cu asistență financiară din partea Comunității Europene,
grant B7-030-ZZ00 24.03.08.15.*

Punctele de vedere exprimate în acest studiu aparțin autorilor și, prin urmare, nu pot fi considerate în nici un fel ca exprimând punctul de vedere oficial al Comunității Europene.

CUPRINS

INTRODUCERE	7
Capitolul 1	
SOCIETĂȚILE TRANȘNAȚIONALE ÎN ECONOMIA MONDIALĂ	9
1.1. Definirea conceptului de societate transnațională	9
1.2. Universul transnaționalelor	12
1.2.1. Grupul celor mai mari 100 de societăți transnaționale din lume	13
1.2.2. Grupul celor mai mari 50 societăți transnaționale din țările în dezvoltare	18
1.2.3. Grupul celor mai mari 25 de societăți transnaționale din Europa Centrală și de Est	22
Capitolul 2	
ROLUL SOCIETĂȚILOR TRANȘNAȚIONALE ÎN ECONOMIA MONDIALĂ	24
2.1. Investițiile străine directe	25
2.1.1. Factori de localizare a investițiilor străine directe	27
2.1.2. Dinamica investițiilor străine directe pe plan mondial și la nivelul Uniunii Europene	29
2.1.3. Rolul investițiilor străine directe în economia mondială	39
2.1.4. Rolul fuziunilor și achizițiilor de firme în expansiunea societăților transnaționale pe plan mondial	40
2.2. Producția internațională	45
2.2.1. Dimensiunile producției internaționale	45
2.2.2. Avantaje și limite ale producției internaționale	49
2.3. Tendințe în localizarea investițiilor străine directe și a producției internaționale	52
2.4. Evoluția politicilor în domeniul investițiilor străine directe	54

Capitolul 3**IMPACTUL ACTIVITĂȚILOR SOCIETĂȚILOR TRANȘNAȚIONALE
ÎN NOUL CONTEXT AL ECONOMIEI MONDIALE 56****3.1. Accesul la capital și la surse de finanțare 56****3.2. Accesul la tehnologie 60****3.3. Impulsionarea competitivității exportului 67****3.4. Crearea de locuri de muncă și creșterea bazei de personal
calificat 68****3.5. Protecția mediului 70****Capitolul 4****ROMÂNIA - ȚARĂ-GAZDĂ PENTRU INVESTIȚII STRĂINE DIRECTE 71****4.1. Dimensiuni ale fenomenului 71****4.2. Unele considerațiuni privind impactul investițiilor străine
directe asupra dezvoltării țării-gazdă 72****Bibliografie 76**

CONTENTS

INTRODUCTION	7
Chapter 1	
TRANSNATIONAL COMPANIES IN THE ROMANIAN ECONOMY	9
1.1. Defining the concept of transnational company.....	9
1.2. The world of the transnational companies.....	12
1.2.1. The group of the world's 100 largest transnational companies.....	13
1.2.2. The group of the developing countries' 50 largest transnational companies	18
1.2.3. The group of Central and Eastern Europe's 25 largest transnational companies	22
Chapter 2	
THE ROLE OF THE TRANSNATIONAL COMPANIES IN THE WORLD'S ECONOMY	24
2.1. Direct foreign investments.....	25
2.1.1. Factors of location of the direct foreign investments.....	27
2.1.2. Dynamics of the direct foreign investments in the world and European Union	29
2.1.3. The role of the direct foreign investments in the world's economy	39
2.1.4. The role of company mergers and acquisitions in the expansion of the transnational companies in the world.....	40
2.2. International production	45
2.2.1. The size of international production.....	45
2.2.2. Advantages and limits of the international production	49
2.3. Trends in the location of the direct foreign investments and international production	52
2.4. The evolution of the policies concerning the direct foreign investments	54

Chapter 3**THE IMPACT OF THE ACTIVITY OF THE TRANSNATIONAL COMPANIES
IN THE NEW CONTEXT OF THE WORLD'S ECONOMY 56**

- 3.1. Access to capital and financing sources..... 56**
- 3.2. Access to technology..... 60**
- 3.3. The stimulation of the export competitiveness..... 67**
- 3.4. The creation of new jobs and skilled-labour growth 68**
- 3.5. Environment protection 70**

Chapter 4**ROMANIA - A HOST COUNTRY FOR DIRECT FOREIGN INVESTMENT 71**

- 4.1. Size of the phenomenon 71**
 - 4.2. Some viewpoints on the impact of the direct foreign
investments on the development of the host country 72**
- Bibliography..... 76**

INTRODUCERE

Economia mondială contemporană se caracterizează prin intensificarea procesului de globalizare. Acest fenomen este o realitate a zilelor noastre. El are la bază doi factori importanți: **unul - de natură tehnologică**, constând în progresul tehnico-științific rapid care se înregistrează în domeniul tehnologiilor de vârf, și în primul rând al informaticii, care a făcut posibilă creșterea fără precedent a vitezei și a sferei de circulație a informației, realizarea rapidă a contactului nemijlocit dintre oamenii de afaceri, în primul rând (din sectorul producției, al comerțului, al băncilor și finanțelor), dar și dintre alte tipuri de utilizatori, din orice colț al lumii; **celălalt - de natură economică**, materializat prin dispariția progresivă a barierelor din calea liberei circulații a bunurilor, serviciilor, tehnologiei și capitalului la scară planetară. Ambii factori duc la scăderea continuă a importanței economice a granițelor politice naționale, favorizând o intensificare fără precedent a relațiilor și a interacțiunilor economice dintre state până la un punct în care diferența dintre tranzacțiile efectuate pe piața internă și cele efectuate pe piața internațională devine nesemnificativă sau chiar se estompează.

Principalii actori ai globalizării sunt societățile transnaționale, respectiv marile firme (în majoritate din țările occidentale), care și-au extins activitatea economico-financiară dincolo de granițele țării de origine, devenind principalii agenți economici din economia mondială contemporană. Ele există și acționează în toate sectoarele de activitate: industrie, agricultură, bănci, asigurări, publicitate, turism etc., deținând poziții importante, de control, în sectoarele respective.

Multe dintre societățile transnaționale au ajuns într-un timp relativ scurt să concentreze o forță economică mai mare decât a unor state, având, prin urmare, un cuvânt greu de spus în ceea ce privește direcția, amploarea și gradul de complexitate al dezvoltării relațiilor economice internaționale în ansamblul lor și incidența lor asupra dezvoltării economiilor naționale.

Societățile transnaționale sunt inițiatorii și organizatorii producției internaționale, generatorii investițiilor străine directe, care pot juca un rol important în completarea eforturilor de dezvoltare și progres ale firmelor naționale din țările gazdă, prin pachetul de resurse pe care le asigură (capital, tehnologie, acces la piețe, abilități și cunoștințe tehnice, profesionale și manageriale avansate).

Procesul de globalizare intensifică nevoia de dezvoltare economică, care rămâne o cerință globală cu caracter de urgență. Deși multe țări au realizat creșteri substanțiale ale venitului național, peste un miliard de locuitori ai planetei din peste o sută de țări continuă să trăiască în sărăcie. Inegalitățile economice în interiorul țărilor rămân considerabile și sunt puține speranțe de convergență a nivelurilor veniturilor din diversele țări ale lumii. În realitate, o serie de țări în curs de dezvoltare se confruntă cu riscul crescând al marginalizării.

Globalizarea accentuează importanța economiei internaționale pentru țările în dezvoltare. Fluxurile de capital, informație, tehnică și tehnologie, mărfuri și servicii, ce se desfășoară între țările lumii, se dezvoltă în ritmuri rapide. Investițiile străine directe reprezintă unul dintre cele mai dinamice fluxuri internaționale de resurse de care beneficiază majoritatea țărilor lumii și cu deosebire cele aflate în curs de dezvoltare. Fluxurile de investiții străine directe prezintă o importanță deosebită, întrucât ele constau dintr-un pachet de active tangibile și intangibile și pentru că firmele care le generează - societățile transnaționale - sunt în prezent actori de frunte în economia globală. Societățile transnaționale pot influența dezvoltarea economiei mondiale prin completarea investițiilor efectuate de guvernele statelor și prin activitățile de comerț și transfer de cunoștințe, tehnici și tehnologie. Desigur, societățile transnaționale nu pot substitui efortul intern al statelor: ele pot numai să asigure acces la active tangibile și intangibile și să catalizeze efortul investițional și capacitățile interne de dezvoltare. Într-o lume în care asistăm la intensificarea competiției și la accelerarea schimburilor din domeniul tehnologiei, acest rol de completare și potențare poate fi deosebit de valoros. Întrucât globalizarea prezintă riscurile sale, unul din cele mai importante fiind riscul de marginalizare a țărilor mai puțin pregătite pentru competiția la scară globală, fiecare țară trebuie să fie capabilă să-și valorifice potențialul de dezvoltare, inclusiv prin utilizarea investițiilor străine directe.

Capitolul 1

SOCIETĂȚILE TRANȘNAȚIONALE ÎN ECONOMIA MONDIALĂ

1.1. Definirea conceptului de societate transnațională

Pe plan internațional operează o mare varietate de firme, în rândul cărora societățile transnaționale se impun ca fiind cele mai importante, atât din punct de vedere al dimensiunilor și al volumului de activitate, cât și din punct de vedere al poziției și rolului lor în economia mondială.

În literatura economică există mai multe încercări de definire a societății/corporației transnaționale, care, în general, iau în considerare diverse elemente de ordin cantitativ, cum ar fi:

- numărul de țări în care operează firma respectivă (de exemplu, în concepția specialistului Vernon, acesta trebuie să fie de minimum 6)¹⁾;
- mărimea cifrei de afaceri (de exemplu, peste 100 milioane de dolari);
- ponderea minimă a activelor deținute în străinătate în totalul activelor firmei;
- ponderea forței de muncă ocupate în străinătate în totalul forței de muncă ocupate etc.

Economiștii britanici Neil Hood și Stephen Young consideră, de exemplu, că este necesar și suficient un număr de minimum 5-6 țări și o pondere minimă a activelor deținute în străinătate în total active de 25%.²⁾

Opiniile specialiștilor diferă cu privire la mărimea cotei de participare a firmei-mamă la capitalul noii entități, care să-i permită acesteia exercitarea controlului, și anume mărimea optimă se apreciază a fi cuprinsă între 10% și 25%.

Analiștii OCDE consideră ca suficientă o cotă cuprinsă între 10% în SUA și 20-25% în statele Uniunii Europene.³⁾

O importanță semnificativă o are, pentru tentativa de definire a societății transnaționale, deținerea de active generatoare de valoare adăugată în străinătate

¹⁾ Vernon, R., *Les entreprises multinationales*, Calmann - Levy, Paris, 1973.

²⁾ Hood, N.; Young, S., *The Economics of Multinational Enterprise*, Longman Group Ltd., 1990.

³⁾ Detailed Benchmark Definition of Foreign Trade Direct Investment, Paris, 1992.

și coordonarea acestora în cadrul unei politici și al unei strategii comune, elaborate de firma-mamă.

O definiție în sens restrâns a societății transnaționale arată că aceasta este o firmă care deține și conduce unități economice în două sau mai multe țări, respectiv include entități legate între ele prin relații de proprietate.

În sens mai larg, firmele transnaționale sunt cele care realizează activități de producție internațională, prin intermediul investițiilor străine directe. Dând o definiție mai completă, David W. Pearce prezintă societatea transnațională ca pe “o întreprindere de mari dimensiuni având sediul într-o țară și operând în principal sau parțial prin filialele sale din alte țări. Aceste corporații se extind la scară internațională pentru a valorifica avantajele verticale și orizontale ale economiei de scară”.⁴⁾

Autorii români consideră că “societatea transnațională este o firmă care și-a extins activitatea economico-financiară dincolo de granițele propriei țări. Ea alcătuiește un vast ansamblu la scară internațională, format dintr-o societate principală, firma-mamă, și un număr de filiale, adică firme dependente față de societatea principală, implantate în diferite țări”.⁵⁾

Corporațiile transnaționale sunt, deci, private, în sens larg, ca entități private și publice a căror activitate se realizează prin intermediul filialelor și al sucursalelor amplasate în diferite țări și regiuni ale globului.

Este necesar să precizăm faptul că, potrivit definițiilor date de Comisia Economică a ONU pentru Europa, o companie este filială (*subsidiary company*) dacă și numai dacă îndeplinește una dintre condițiile de mai jos:

- firma-mamă are dreptul de a numi sau de a revoca majoritatea membrilor consiliului de conducere, de administrație sau de supraveghere;
- firma-mamă deține mai mult de jumătate din puterea de vot a deținătorilor de acțiuni sau a membrilor;
- firma în cauză este o filială a oricărei alte companii care, la rândul ei, este o filială a firmei-mamă.

Sucursala (*branch*) este o întreprindere neîncorporată, care:

- fie este o unitate de reprezentare permanentă sau un birou permanent ale unui investitor străin direct;
- fie este o societate neîncorporată sau o societate mixtă (*joint venture*) între un investitor străin direct și o firmă de pe terțe piețe.

În sens restrâns, societățile transnaționale sunt considerate societăți de capitaluri, care își au sediul social într-o țară determinată și care își desfășoară

⁴⁾ Pearce, David W., Dictionary of Modern Economy, Macmillan Press, London, 1994.

⁵⁾ Dumitrescu, Sterian; Bal, Ana, Economie mondială, Editura Economică, București, 1999.

activitatea în exterior prin intermediul filialelor și al sucursalelor pe care le coordonează și controlează, pe baza unor strategii la scară globală.

Generalizând, definiția societății transnaționale trebuie să se refere la:

- calitatea de generator de investiții străine directe, de proprietar al activelor create în străinătate și de organizator de producție internațională;
- investiția străină directă și pachetul de resurse pe care-l presupune ea (resurse financiare, transfer de tehnologie, competență managerială, organizațională și profesională, acces la piețe de desfacere);
- producția internațională, realizată pe baza ansamblului activelor productive din străinătate controlate de firma-mamă.

Caracteristica fundamentală a societăților transnaționale este că acestea desfășoară o intensă activitate de producție și de comercializare simultan pe mai multe piețe, în cadrul unor rețele vaste de sucursale și filiale proprii, realizate pe calea investițiilor externe directe de capital, pe baza unor strategii globale comune, în elaborarea cărora nu se ține seama de granițele naționale dintre state.

Rolul esențial în punerea în practică a strategiei globale îi revine societății-mamă, aceasta fiind cea care decide în probleme majore, cum sunt, de exemplu, investițiile care urmează să fie făcute în străinătate, alocarea piețelor de export, modalitatea de stabilire a prețurilor de tranzacție, desfășurarea activității de producție și de cercetare-dezvoltare de către sucursale și filiale etc.

În ultimele decenii, societățile transnaționale și-au extins rapid activitatea în toate sectoarele economice, în preocuparea de a valorifica posibilitățile de creștere a competitivității pe piețele internaționale prin utilizarea de resurse materiale și forță de muncă mai ieftină și expansiunea pe piețele externe în general și pe piețele emergente în special.

Societățile transnaționale reprezintă adevărate centre de putere economică pe plan mondial. Ele sunt principalii agenți economici în relațiile internaționale, generatorii principalelor fluxuri financiar-monetare internaționale. Potrivit estimărilor UNCTAD, un număr de 500 de societăți transnaționale controlează 70% din comerțul internațional.

Societățile transnaționale joacă un rol deosebit în întregul mers al economiei mondiale. Ele stimulează dezvoltarea și progresul, atât prin performanțele remarcabile proprii, cât și prin efectul de antrenare asupra celorlalți participanți la piața mondială. În același timp, însă, dată fiind puterea economică și decizională impresionantă a societăților transnaționale, activitatea acestora poate avea, nu de puține ori, efecte perturbatoare, chiar destabilizatoare asupra economiilor naționale și a vieții social-politice din numeroase țări în dezvoltare, care sunt mai puțin pregătite să facă față presiunilor exercitate de aceste societăți (ce urmăresc, cum este și firesc, realizarea propriilor interese, de sporire a profiturilor, de poziționare strategică pe piețele internaționale).

1.2. Universul transnaționalelor

Universul societăților transnaționale cuprinde marile corporații - răspândite în principal în țările dezvoltate, dar și în țările în dezvoltare și în țările din Europa Centrală și de Est - dar și firme de talie mijlocie și mică, cele mai importante, ca poziție pe piață și ca influență asupra mersului economiei mondiale fiind, fără îndoială, societățile transnaționale mari.

Numărul total al societăților transnaționale depășea, în anul 2000, cifra de 63.000 de companii-mamă cu peste 820.000 de filiale⁶⁾ răspândite în întreaga lume, multe dintre acestea având la rândul lor relații de colaborare cu un număr semnificativ de firme independente. Circa 55 de țări găzduiesc fiecare mai mult de 1.000 de filiale.

O scurtă privire asupra repartiției pe țări a societăților transnaționale și a filialelor lor din străinătate permite câteva observații.

- Peste 80% din totalul firmelor-mamă sunt concentrate în țările dezvoltate (Europa de Vest - 60%, Uniunea Europeană - 50%, ambele din total mondial), țările în dezvoltare deținând o pondere de circa 17%, iar cele în tranziție doar circa 2% din același total.
- Numai șase țări - Germania, Danemarca, Elveția, Japonia, Suedia și SUA - concentrează circa 56% din totalul firmelor-mamă.
- Filialele înființate de societățile transnaționale în străinătate sunt concentrate în proporție de peste jumătate din total în țările în dezvoltare (Asia de Sud, de Est și de Sud-Est deține 44% din total) și peste un sfert în țările est-central-europene, restul de o cincime fiind situate în țările dezvoltate (din care circa 11% în Uniunea Europeană și circa 4% în SUA).

În ultimii ani, raportul anual întocmit de UNCTAD cu privire la situația investițiilor străine directe pe plan mondial (**World Investment Report**) își concentrează atenția asupra universului celor mai mari societăți transnaționale (exclusiv cele din domeniul financiar⁷⁾) ierarhizate după mărimea activelor deținute în străinătate: cele mai mari 100 de societăți transnaționale din lume, cele mai mari 50 STN din țările în dezvoltare și cele mai mari 25 STN din țările în tranziție din Europa Centrală și de Est.

Cele mai mari 100 STN din lume dețineau, în pragul noului mileniu, următoarele ponderi aproximative în totalurile pe ansamblul societăților transnaționale existente la nivel mondial (de peste 63.000): 12% din activele în străinătate, 16% din volumul vânzărilor și 15% din forța de muncă ocupată.⁸⁾ Cea

⁶⁾ UNCTAD, World Investment Report 2001, p. 9.

⁷⁾ Firmele financiare nu sunt analizate din cauza funcțiilor economice diferite ale activelor lor și din lipsă de date.

⁸⁾ UNCTAD, World Investment Report 2001, p. 89.

mai mare parte a operațiunilor lor în străinătate este controlată de societățile transnaționale din câteva țări.

În același timp, asistăm la o creștere a importanței grupului celor mai mari 50 de societăți transnaționale din țările în dezvoltare: ponderea țărilor în dezvoltare în fluxurile de ieșire de investiții străine directe s-a majorat de la circa 3% la începutul anilor '80 la circa 9% în 2000.

Cel de al treilea grup, al celor mai mari 25 de societăți transnaționale din țările din Europa Centrală și de Est evidențiază unele evoluții interesante din această regiune și anume o serie de companii din aceste țări, aflate în tranziție de la economia planificată centralizat la economia de piață, devin transnaționale și sunt pe punctul de a se transforma ele însele în actori importanți în cadrul rețelelor de producție internațională.

1.2.1. Grupul celor mai mari 100 de societăți transnaționale din lume

În cadrul ierarhiei după mărimea activelor deținute în străinătate, la nivelul anului 1999, potrivit datelor publicate în anul 2001, în fruntea grupului "giganților" transnaționali s-a menținut grupul **General Electric** (electronică; SUA) cu un volum de active în străinătate de 141 de miliarde de dolari (volum total de active: 405 de miliarde de dolari).

Urmează un subgrup de 14 societăți transnaționale, ocupantele locurilor 2-15, cu un volum al activelor deținute în străinătate cuprins între 99,4-30,2 miliarde de dolari, format, în ordine descrescătoare, din următoarele corporații: ExxonMobil Corporation (petrol; SUA); Royal Dutch/Shell Group (petrol; Olanda); General Motors (SUA), Ford Motor Company (SUA), Toyota Motor Company (Japonia), DaimlerChrysler AG (Germania) - toate patru din industria constructoare de autovehicule; TotalFina SA (petrol; Franța); IBM (calculatoare; SUA); BP (petrol; Marea Britanie); Nestlé SA (alimente, băuturi; Elveția); Volkswagen Group (autovehicule; Germania); Nippon Oil Co. Ltd. (petrol; Japonia); Siemens AG (electronică; Germania) și Wal-Mart Stores (comerț cu amănuntul SUA).

Din punct de vedere sectorial, în subgrupul primelor 15 societăți transnaționale se remarcă prezența a 5 corporații din industria petrolului, 5 din industria autovehiculelor și 3 din industria electronică, celelalte două fiind una din industria alimente/băuturi, cealaltă din comerțul cu amănuntul.

Urmează un subgrup de 61 de societăți transnaționale (cele mai multe), ocupantele pozițiilor 16-76 în ierarhia după mărimea activelor în străinătate a topului 100, cu niveluri cuprinse între 29,6-10 miliarde de dolari.

Ultimul subgrup numără 24 de societăți transnaționale, ocupantele pozițiilor 77-100, cu niveluri ale volumului activelor în străinătate cuprinse între 9,6 și 7,0 miliarde de dolari.

Structura pe țări a grupului celor mai mari 100 societăți transnaționale din lume evidențiază preponderența corporațiilor din SUA - 26 din cele 100 - și

Japonia - 18 din 100. Deci un număr de 44 dintre cele mai mari 100 de societăți transnaționale existente pe plan mondial sunt concentrate în numai două țări: SUA și Japonia. Pe locurile următoare, după numărul de societăți transnaționale cu care participă la topul 100, se plasează următoarele țări: Franța cu 13, Germania cu 12, Marea Britanie cu 7, Olanda cu 4, Elveția cu 4, Italia cu 4, Suedia cu 3, Spania cu 2, Canada cu 2, Australia cu 1, Finlanda cu 1. Între primele 100 de societăți transnaționale din lume se numără și trei corporații din țările în dezvoltare: Hutchison Whampoa Ltd. (diversificată; Hong Kong, China), Petróleos de Venezuela SA (petrol; Venezuela) și Cemex SA (materiale de construcție; Mexic).

Structura pe sectoare de activitate a celor mai mari 100 de societăți transnaționale din lume evidențiază prezența predominantă a corporațiilor din: industria electronică - 15, calculatoare - 2 și telecomunicații - 3; industria autovehiculelor (inclusiv componente) - 14; produse chimice și farmaceutice - 14; industria petrolului - 12; alimente, băuturi, tutun - 9.

Alte sectoare reprezentate în top 100 sunt: utilități - 4 corporații; comerț cu amănuntul - 4; comercializare - 3; industria cauciucului și cea a materialelor de construcție - cu câte 2 corporații fiecare; mașini electrice, industria mineritului, hârtiei, oțelului, ambalajului - cu câte o corporație fiecare sector.

Ierarhia primelor societăți transnaționale existente pe plan mondial s-a menținut stabilă în ultimul an, înregistrând totuși unele modificări de poziții între companii, intrarea și ieșirea de pe listă a unor companii.

În anul 1999, de exemplu, așa cum menționam anterior, General Electric a continuat să se mențină pe primul loc. General Motors a cedat însă locul 2, în favoarea societății ExxonMobil, și a trecut pe locul 4, după Royal Dutch Shell, care s-a menținut pe locul 3. O altă modificare înregistrată în ierarhia primelor zece corporații transnaționale o reprezintă ascensiunea societății TotalFina SA (petrol; Franța) pe poziția 8, de pe poziția 32, ceea ce a avut ca efect coborârea societății Nestlé de pe locul 10 pe locul 11.

În același an s-au înregistrat 13 companii nou-venite pe listă, respectiv 13 companii care au părăsit topul. Trei dintre plecări s-au datorat valului de fuziuni și achiziții (Hoechst, Mobil și Rhone-Poulenc). Compania Repsol (Spania) a apărut pentru prima dată în topul 100 ca rezultat al achiziției firmei YPF (Argentina).

Pentru prima dată de când se monitorizează această ierarhie, apar în top trei firme din țările în dezvoltare (pe care le-am menționat mai sus). Petróleos de Venezuela, care s-a clasificat în acest top și în anii anteriori, a urcat șapte trepte, ocupând poziția 84. Începând din 1997, nici o societate transnațională din R.Coreea nu a avut un volum de active în străinătate suficient de mare pentru a putea intra în topul 100.

Activele deținute în străinătate de cele mai mari 100 de societăți transnaționale din lume au continuat să-și sporească volumul, majorându-se cu

10% în 1999, la 2,1 trilioane de dolari (WIR 2001). Cele mai mari creșteri ale activelor deținute în străinătate au fost înregistrate, în anul respectiv, de trei corporații din domeniul industriei petroliere (ExxonMobil, TotalFina și Repsol).

Societățile transnaționale din SUA și-au majorat ponderea în volumul total de active în străinătate ale grupului de giganți transnaționali cu aproape 6%. Ponderea societăților din UE s-a menținut destul de stabilă începând din 1990; totuși, în general, țările mari din UE - Germania, Franța și Spania - și-au sporit considerabil ponderea în cadrul totalului regional în defavoarea țărilor mai mici.

În schimb, Japonia și-a majorat ponderea în totalul activelor din străinătate ale celor 100 cu aproape 28% în ultimul deceniu, tendință relevantă pentru orientarea crescândă către exterior a companiilor japoneze.

Vânzările din străinătate ale celor 100 s-au cifrat la peste 2,1 trilioane de dolari în 1999, înregistrând o creștere anuală de 3%. Societățile transnaționale din sectorul petrolier s-au remarcat și la acest indicator, înregistrând patru din cele mai mari zece creșteri înregistrate de volumul vânzărilor pe companii, cuprinse între 20-50%.

Societățile transnaționale din SUA și-au redus ponderea în totalul vânzărilor din străinătate ale celor 100 cu 5 puncte procentuale pe parcursul deceniului anilor '90, la circa 25% în prezent. În schimb, societățile transnaționale din UE și-au majorat ponderea lor cu aproape 5 puncte procentuale, la aproape 46%. Creșterea ponderii UE s-a datorat în principal majorării cu aproape 7 puncte procentuale, la 18% din total, a ponderii societăților transnaționale din Germania; ponderea societăților din țările mai mici (singura excepție fiind Olanda) a scăzut în cazul vânzărilor din străinătate, ca și în cazul activelor deținute în străinătate. În ceea ce privește societățile transnaționale din Japonia, ponderea lor în totalul vânzărilor din străinătate ale celor 100 a manifestat o tendință ușoară de creștere, la 22%.

Forța de muncă ocupată în străinătate de cele 100 societăți a înregistrat pentru prima dată o scădere, de aproape 8%, în 1999, în condițiile în care societățile respective și-au majorat cu 4% totalul forței de muncă ocupate. Observăm astfel o inversare a tendinței, anterior înregistrându-se un declin al totalului forței de muncă ocupată și o creștere a personalului din străinătate. Totuși, o serie de companii - în frunte cu McDonalds, General Motors și Siemens - au făcut excepție de la tendința menționată, majorându-și sensibil personalul din străinătate.

Deși, în cazul creșterilor înregistrate de volumul activelor și de volumul vânzărilor din străinătate, s-au remarcat câteva companii din sectorul petrolier, în cazul creșterii personalului din străinătate numai o companie din acest sector, TotalFina, se numără între primele zece societăți transnaționale selecționate după mărimea creșterii personalului din străinătate. De asemenea, nici o companie japoneză nu a înregistrat creșterea forței de muncă ocupate în străinătate.

**Principalii parametri ai activității celor mai mari
100 de societăți transnaționale**

	UM	1999	1998	1999/1998
Active în străinătate total	miliarde dolari	2.124 5.092	1.922 4.610	10,5 10,5
Vânzări în străinătate total	miliarde dolari	2.123 4.318	2.063 4.099	3,0 5,3
Număr salariați în străinătate total	mii	6.050 13.279	6.548 12.741	-7,6 4,2
Indicele mediu de transnaționalitate	procente	52,6	53,9	-1,3a)

Notă: a) puncte procentuale.

Sursa: UNCTAD, World Investment Report 2001, p. 94.

Numărul salariaților din străinătate, ca și numărul total al salariaților evoluează oarecum independent de strategia globală de transnaționalizare a companiilor, așa cum ilustrează faptul că cele 10 societăți transnaționale care înregistrează cele mai mari reduceri ale forței de muncă ocupate în străinătate nu sunt aceleași cu cele 10 societăți care înregistrează cele mai mari scăderi ale vânzărilor în străinătate.

Indicele de transnaționalitate reprezintă o valoare medie a trei rapoarte: active în străinătate/total active, vânzări în străinătate/total vânzări și forță de muncă ocupată în străinătate/total forță de muncă. Acest indice măsoară dimensiunea externă a activității globale a unei companii. În perioada 1990-1999, indicele mediu de transnaționalitate al celor mai mari 100 de societăți transnaționale existente în lume a crescut de la 51% în 1990 la 55% în 1997, dar a scăzut la 53% în 1999. Scăderea din ultimii ani s-a datorat intrării în top a marilor companii transnaționale din sectorul utilităților, din cel al comerțului cu amănuntul și din cel al telecomunicațiilor, cu portofoliul lor tradițional mare de active pe plan național și cu un indice mediu de transnaționalitate cu mult sub media grupului celor 100. Dacă am exclude cele trei sectoare, indicele analizat ar fi avut în 1999 valoarea de 56%, înscriindu-se astfel în continuarea tendinței de creștere a gradului de transnaționalizare.

**Primele 10 societăți transnaționale din lume după mărimea
gradului de transnaționalitate**

Locul ocupat în 1999 după:		Corporația	Țara	Industria	ITN
AS	ITN				
57	1	Thomson Corporation	Canada	Media/publicații	95,4
11	2	Nestlé SA	Elveția	Alimente/băuturi	95,2
21	3	ABB	Elveția	Echipeamente electrice	94,1

Locul ocupat în 1999 după:		Corporația	Țara	Industria	ITN
AS	ITN				
80	4	Electrolux AB	Suedia	Echipamente electrice/electronică	93,2
59	5	Holcim (ex Holderbank)	Elveția	Materiale de construcții	91,8
27	6	Roche Group	Elveția	Produse farmaceutice	91,5
35	7	British American Tobacco Plc	Marea Britanie	Alimente/tutun	90,7
24	8	Unilever	Marea Britanie/Olanda	Alimente/băuturi	89,3
23	9	Seagram Company	Canada	Băuturi/media	88,6
75	10	Akzo Novel NV	Olanda	Produse chimice	82,6

Notă: AS - active în străinătate; ITN - indice de transnaționalitate.

Sursa: elaborat după date UNCTAD.

Evoluția acestui indice a fost influențată, în ultimii ani, de societățile transnaționale din țările cu piață internă de volum mic. De exemplu, toate cele patru corporații transnaționale elvețiene care figurează pe lista celor 100 de giganți se numără între primele zece companii din punct de vedere al gradului de transnaționalitate. Și numai două companii provin dintr-o țară cu piață relativ mare, și anume din Marea Britanie, ale cărei societăți transnaționale și-au menținut permanent, din motive istorice (Commonwealth), un grad de transnaționalitate superior mediei. Desigur, societățile transnaționale din țările mai mici trebuie să se extindă în străinătate dacă vor să depășească limitele impuse de mărimea pieței interne și să realizeze economiile de scară necesare pentru a putea utiliza la maximum avantajele pe care le conferă activele pe care le dețin și să rămână competitive.

Evoluția indicelui de transnaționalitate și structura pe industrii a grupului celor 100 în deceniul 1990-1999

Ramura	Număr STN			ITN mediu pe industrie - procente -		
	1990	1995	1999	1990	1995	1999
Mijloace de media	2	2	2	82,6	83,4	86,9
Alimente/băuturi/tutun	9	12	10	59,0	61,0	78,9
Construcții	4	3	2	58,8	67,8	73,2
Produse farmaceutice	6	6	7	66,1	63,1	62,4
Produse chimice	12	11	7	60,1	63,3	58,4
Petrol și mine	13	14	13	47,3	50,3	53,3
Electronică, calculatoare, mașini electrice	14	18	18	47,4	49,3	50,7
Autovehicule și piese	13	14	14	35,8	42,3	48,4

Ramura	Număr STN			ITN mediu pe industrie - procente -		
	1990	1995	1999	1990	1995	1999
Metale	6	2	1	55,1	27,9	43,5
Diversificate	2	2	6	29,7	43,6	38,7
Comerț cu amănuntul	-	-	4	-	-	37,4
Utilități	-	-	5	-	-	32,5
Telecomunicații	2	5	3	46,2	46,3	33,3
Comercializare	7	5	4	32,4	30,5	17,9
Mașini/engineering	3	1	-	54,5	37,9	-
Alte ramuri	7	5	4	47,6	59,4	65,7

Sursa: UNCTAD, World Investment Report 2001, p. 101.

Gradul de transnaționalitate al corporațiilor după ramura de activitate variază în limite foarte largi, așa cum ilustrează tabelul de mai sus. În fruntea clasamentului se plasează industria de media, cu 87%, iar la limita de jos este sectorul de comercializare, cu 18%. Indicele de transnaționalitate al primelor 5 firme din toate sectoarele care au deținut cel puțin cinci poziții pe listele din 1990 și 1999 a crescut substanțial în intervalul respectiv. Firmele din industria alimentară și a băuturilor au înregistrat cele mai mari creșteri (28 de puncte procentuale), iar firmele din industria chimică - cele mai mici (circa 2 puncte procentuale). Primele 5 firme din industria autovehiculelor s-au menținut între firmele cu cel mai redus grad de transnaționalizare pe tot parcursul anilor '90, în timp ce primele 5 firme din industria alimentară și a băuturilor, urmate strâns de cele din industria farmaceutică și electronică și-au sporit gradul de transnaționalizare în deceniul analizat. Numai companiile din industria autovehiculelor și-au menținut indicele de transnaționalitate la sub 50% la finele anilor '90. Firmele din toate celelalte industrii prelucrătoare au înregistrat creșteri substanțiale ale indicelui analizat, dincolo de nivelul de 50%. Analistii subliniază, totuși, faptul că tendința intensă de consolidare la scară globală înregistrată în industria autovehiculelor în ultimii ani impune această ramură pe primul loc din punct de vedere al dinamicii indicelui de transnaționalitate al firmelor de profil, indicele menționat majorându-se cu 35% între 1990-1999.

1.2.2. Grupul celor mai mari 50 de societăți transnaționale din țările în dezvoltare

Lista primelor 50 de societăți transnaționale din țările în dezvoltare vine să sublinieze forța procesului de transnaționalizare. Și mai remarcabil este faptul că trei firme din aceste țări au intrat între primele 100 de societăți transnaționale la nivel mondial.

Între cele 50 de firme, în anul 1999, Hutchison Whampoa Ltd. (Hong Kong, China) s-a plasat pe primul loc, împingând pe locul doi compania Petróleos de Venezuela, urmată de Cemex SA din Mexic. Aceste trei societăți transnaționale, clasificate în ordinea mărimii activelor deținute în străinătate, s-au numărat printre primele 100 de societăți transnaționale ale lumii.

În general, cele 50 de societăți transnaționale, clasificate în topul pentru țările în dezvoltare, sunt de dimensiuni mai mici comparativ cu cele din grupul gigantilor. Volumul mediu al activelor în străinătate pentru acest grup de societăți a crescut ușor, de la 1,5 miliarde de dolari în 1998 la circa 1,6 miliarde de dolari în 1999, continuând să se mențină cu mult sub nivelul de 15,2 miliarde de dolari înregistrat în cazul celor mai mari 100 de societăți transnaționale ale lumii.

Societățile transnaționale din țările în dezvoltare s-au restabilit după declinul din 1998 cauzat de criza financiară din Asia.

În 1999, cele 50 de societăți dețineau în străinătate active în valoare totală de 129 miliarde de dolari și un număr de salariați de 383.107, iar volumul vânzărilor în străinătate se cifra la 122 miliarde de dolari.

Creșterea înregistrată pe totalul activelor în străinătate ale grupului celor 50 s-a datorat în proporție ridicată creșterilor înregistrate de primele zece companii din acest top.

Principali parametri ai activității celor mai mari 50 de societăți transnaționale din țările în dezvoltare

	U.M	1999	1998	1999/1998 - %
Active în străinătate total	miliarde dolari	129 531	109 449	18,3 18,4
Vânzări în străinătate total	miliarde dolari	122 367	109 289	12,0 27,1
Număr salariați în străinătate total	mii	383 1.135	400 1.547	-4,3 -26,6
Indicele mediu de transnaționalitate	procente	38,9	36,6	2,3 ^{a)}

Notă: a) puncte procentuale.

Sursa: UNCTAD, *World Investment Report 2001*, p. 107.

Creșterea globală a indicelui de transnaționalitate pe ansamblul grupului, în 1999 față de anul anterior, confirmă faptul că cele 50 de societăți, în general, au continuat procesul de transnaționalizare chiar și în anii de criză. Specialiștii subliniază însă ideea că această creștere trebuie să fie interpretată cu prudență, ea fiind determinată în mare măsură de creșterea raportului dintre numărul de salariați din străinătate și numărul total de salariați, fenomen care s-a datorat scăderii puternice a numărului de angajați pe piețele naționale în anii 1998 și 1999. Activele și vânzările în străinătate au crescut, ceea ce probează însă expansiunea transnațională a celor mai mari 50 de corporații din țările în dezvoltare. Companii ca South African Breweries și Barlow din Africa de Sud, Cemex din Mexic, San Miguel din Filipine, Pérez Companc din Argentina,

Singapore Telecommunications și LG Electronics din R. Coreea au înregistrat creșteri ale indicelui lor de transnaționalitate de peste 15 puncte procentuale în perioada 1995-1999. Harta expansiunii globale a Cemex SA reprezintă un exemplu sugestiv pentru dinamica susținută a procesului de transnaționalizare a societăților din țările în dezvoltare.

În ultimii ani ai deceniului '90, primele cinci companii din punct de vedere al mărimii indicelui de transnaționalitate sunt cele din Asia: Tan Chong International Ltd. din Singapore (diversificată) - cu ITN 93,3%, Orient Overseas International Ltd. din Hong Kong (transporturi) - 90,7%, Neptune Orient Lines Ltd. din Singapore (transporturi) - 89,3%, WBL Corporation Ltd. (electronică și mașini electrice) din Singapore - 79,7% și Guangdong Investment Ltd. din Hong Kong (diversificată) - 78,8%. Din punct de vedere al mărimii activelor deținute în străinătate, cele 5 firme ocupau, în 1999, următoarele locuri pe lista primelor 50 STN din țările în dezvoltare: 19, 24, 11, 45 și respectiv, 31.

În 1999, în clasamentul primelor 50 de societăți transnaționale din țările în dezvoltare figurau 12 companii nou-venite, număr apreciat ca fiind destul de mare, față de 5-7 în anii anteriori.

Pe ansamblu, componența listei a suferit schimbări nesemnificative în ultimii ani, iar unele dintre modificări au fost rezultatul activității de fuziuni și achiziții (de exemplu, preluarea companiei YPF din Argentina și a companiei Enersis din Chile de către companii spaniole au avut ca rezultat plecarea celor două firme din topul analizat). Pe de altă parte, ca rezultat al fuziunii cu altă companie de pe plan intern, compania Savia din Mexic a pătruns în topul celor 50 de societăți transnaționale principale din țările în dezvoltare.

Structura pe industrii a principalelor 50 de societăți transnaționale din țările în dezvoltare s-a menținut relativ stabilă în ultimii ani. Conglomerate cu interese în numeroase sectoare economice au deținut ponderea majoritară în totalul cumulat al activelor din străinătate și al forței de muncă ocupate în străinătate pe ansamblul grupului. În totalul vânzărilor din străinătate, o pondere ridicată dețin companiile din "alte industrii", care sunt în majoritate companii asiatice din industria electronică. Companiile a căror activitate se concentrează pe un anumit sector industrial (construcții, industria alimentară și a băuturilor, industria petrolului) au înregistrat o diminuare a importanței lor începând din 1993, fenomen ilustrat de ponderile deținute de acestea în totalul activelor, vânzărilor și salariaților din străinătate.

Majoritatea companiilor din ierarhia celor 50 sunt companii diversificate. Ca expresie a includerii de noi firme, în special din R. Coreea, industria de echipamente electrice și electronică reprezintă în prezent cel de al doilea mare grup de companii, urmat de industria alimentară și a băuturilor și de industria petrolului.

Ca element de noutate, pe lista analizată apar două companii de telecomunicații: Singapore Telecommunications Ltd. și Telekom Malaysia Berhad. Liderul clasamentului, Hutchison Whampoa, ca și unele conglomerate diversificate dețin și ele active în acest sector de activitate.

Aceste fapte demonstrează că societățile transnaționale din țările în dezvoltare pot și ele să pătrundă în industrii dinamice și de înaltă competitivitate. Ceea ce este interesant, este că majoritatea companiilor de telecomunicații își extind operațiunile, la fel ca analogii lor din țările dezvoltate, simultan pe piețele țărilor dezvoltate și ale celor în dezvoltare.

Din punct de vedere al gradului de transnaționalizare, între sectoarele reprezentate cel mai frecvent în această ierarhie, pe primul loc se situează industria alimentară și a băuturilor, fiind urmată de companiile diversificate, cele din industria de echipamente electrice și electronică și construcții. Aceasta sugerează că tendința de transnaționalizare include atât companii care investesc în străinătate în principal în scopul găsirii de noi piețe (de exemplu, cele producătoare de alimente și băuturi), cât și companii care investesc cu scopul de a-și spori eficiența (de exemplu, cele din domeniul electronicii și al echipamentelor electrice). Pe de altă parte, indicele de transnaționalitate ceva mai mic înregistrat în cazul companiilor din industria petrolului și a minelor, care figurează pe lista celor 50 de societăți transnaționale din țările în dezvoltare, sugerează că firmele pentru care principalul motiv de a investi în străinătate îl reprezintă aprovizionarea cu resurse naturale găsesc că este mai dificil sau au mai puține stimulente pentru a-și extinde operațiunile în exterior. Totuși, în ultimii ani, se observă o creștere a indicelui de transnaționalitate al companiilor din industria petrolului, din țările în dezvoltare, ceea ce indică existența și în acest sector a unui potențial de continuare a procesului de transnaționalizare.

Făcând abstracție de tendințele menționate mai sus, cele 50 de mari societăți transnaționale din țările în dezvoltare înregistrează un grad de transnaționalizare mai scăzut comparativ cu cele mai mari 100 de societăți transnaționale ale lumii. Gradul de transnaționalizare diferă între limite largi, în funcție de țara gazdă, țările mai mici din Asia (Hong Kong, Singapore și Provincia Taiwan) înregistrând niveluri mai înalte ale indicelui de transnaționalitate comparativ cu țările mai mari, ca India sau China. În America Latină, companiile mexicane înregistrează cele mai ridicate niveluri ale indicelui de transnaționalitate, creșterea rapidă din ultimii ani a acestui indicator sugerând faptul că deschiderea economică a țării (inclusiv prin integrarea ei în NAFTA) a încurajat procesul de transnaționalizare a companiilor locale.

Companiile sud-africane progresează și ele în domeniul transnaționalizării.

Evoluția indicelui de transnaționalitate și structura pe industrii a celor mai mari 50 de societăți transnaționale din țările în dezvoltare în anii '90

Ramura	Număr STN			ITN mediu pe industrie (%)		
	1993	1996	1999	1993	1996	1999
Companii diversificate	12	11	14	25,6	32,3	44,3
Alimente și băuturi	7	8	5	15,6	32,8	45,0
Construcții	4	3	3	28,8	47,4	39,6
Petrol	3	6	5	3,1	19,4	21,6

Ramura	Număr STN			ITN mediu pe industrie (%)		
	1993	1996	1999	1993	1996	1999
Electronică și mașini electrice	7	5	6	28,1	35,6	41,5
Utilități sau servicii de electricitate	1	...	2	2,0	...	25,3
Siderurgie	5	1	3	11,6	37,6	34,2
Comerț	...	4	44,6	...
Transporturi	1	4	3	23,2	54,1	71,2
Produse chimice și farmaceutice	1	1	1	17,0	7,7	9,6
Alte industrii	4	5	...	23,6	38,1	...
Hârtie și celuloză	2	..	1	26,0	...	63,7
Turism, industria hotelieră și imobiliare	3	2	2	33,1	33,2	37,9
Autovehicule	1	...	1	10,9
Mijloace media	1
Mine	2	36,4
Telecomunicații	2	...	59,4	11,7
Total/medie	50	50	50	19,8	36,9	38,9

Sursa: UNCTAD, *World Investment Report 2001*, p. 112.

Componența pe țări a clasamentului celor mai mari 50 de societăți transnaționale din țările în dezvoltare ilustrează creșterea ponderii societăților din Asia. Numărul companiilor asiatice a crescut de la 32 în 1996 și 1997 la 35 în 1999, an în care unele firme din America Latină au părăsit clasamentul în urma preluării lor de către companii din țările dezvoltate. Ponderea companiilor asiatice a crescut și datorită creșterilor relativ mari înregistrate de activele din străinătate ale societăților transnaționale din R. Coreea, Hong Kong, China, Singapore și Malaysia. Pe total, Asia și-a sporit ponderea în totalul activelor deținute în străinătate de primele 50 de societăți de la 66% în 1998 la peste 72% în 1999. În schimb, toate țările din America Latină și-au diminuat ponderile, în timp ce ponderea firmelor africane s-a stabilizat la nivelurile joase din anii precedenți. În Asia, societățile transnaționale din toate țările principale și-au sporit activele din străinătate, în timp ce în America Latină doar societățile din Mexic și Venezuela au reușit să facă acest lucru. Îmbunătățirea poziției firmelor asiatice reflectă redresarea economică a regiunii. În cazul Americii Latine, declinul activelor din străinătate ale firmelor locale poate fi explicat prin structura sectorială a firmelor și prin activitățile de fuziuni și achiziții.

1.2.3. Grupul celor mai mari 25 de societăți transnaționale din Europa Centrală și de Est

Lista celor mai mari 25 de societăți transnaționale din Europa Centrală și de Est, publicată pentru prima dată de *World Investment Report 1999*, identifică un nou grup emergent de investitori. În 1999 și 2000, această listă nu cuprinde societățile din Federația Rusă, întrucât, cu excepția Lukoil Oil Company, firmele respective nu au răspuns la ancheta întreprinsă în scopul identificării companiilor analizate din regiune. Lista pentru anul 2001 include pentru prima dată și

companiile din Federația Rusă (cu excepția Gazprom). Cu un volum anual de vânzări de peste 10 miliarde de dolari în 1999 și cu o rețea internațională extinsă, Gazprom întrunește condițiile pentru a se plasa între cele mai mari societăți transnaționale din regiune. Deocamdată, însă, nu sunt disponibile informații complete privind operațiunile din străinătate ale acestei companii.

Componența listei a suferit unele modificări reflectând acțiunile de preluări de firme sau modificarea indicatorilor de mărime ai firmelor.

Pentru majoritatea firmelor de pe listă, în anul 1999, activitățile din străinătate (active, vânzări, forță de muncă ocupată) au crescut mai rapid comparativ cu activitățile de pe piața internă, evoluție reflectată în creșterea indicelui de transnaționalitate.

Majoritatea firmelor din acest clasament reprezintă următoarele câteva sectoare economice: transporturi - 7 firme, petrol și gaze naturale - 5 firme și produse farmaceutice - 3 firme. Ele sunt localizate în nouă țări: Croația - 5 firme, Slovenia - 5, Ungaria - 4, Federația Rusă - 3, R. Cehă - 2, Polonia - 2, Slovacia - 2, Letonia - 1 și România - 1.

Eforturile de transnaționalizare ale primelor 25 de firme din Europa Centrală și de Est sunt de dată relativ recentă și se concentrează în cea mai mare parte asupra continentului european.

Unele dintre aceste societăți s-au implicat activ în operațiuni de fuziuni și achiziții transfrontaliere. În perioada 1997 - mai 2001, un număr de 6 dintre firmele din regiune au efectuat 21 de tranzacții. Aceste tranzacții nu se limitează la țările vecine. În anul 2000, de exemplu, Lukoil Oil Co. din Federația Rusă a fost prima care a achiziționat o companie petrolieră din SUA (Getty Petroleum).

Capitolul 2

ROLUL SOCIETĂȚILOR TRANSNAȚIONALE ÎN ECONOMIA MONDIALĂ

Societățile transnaționale s-au impus în economia mondială prin forța economică și dinamismul lor remarcabil. Corporațiile transnaționale sunt companii mari, ce dispun de resurse financiare, manageriale și organizatorice imense, precum și de o considerabilă capacitate de expansiune pe piețele externe, impunându-se ca principalii actori ai economiei mondiale: ele sunt inițiatorii producției internaționale, prin realizarea unui transfer complex de resurse (capital, tehnologie, cunoștințe și tehnici profesionale, manageriale, organizaționale avansate), și totodată organizatorii producției internaționale, prin administrarea activelor productive create în țările gazdă; sunt principalii exportatori de investiții străine directe pe plan mondial, constituindu-se astfel în principalul agent de internaționalizare a producției.

Spre finele deceniului anilor '90, cele peste 63.000 de societăți transnaționale cu filialele lor, în număr de aproape 822 de mii, dețineau circa 25% din producția industrială a lumii (din care o treime în țările-gazdă). Filialele din străinătate ale transnaționalelor realizau un volum de vânzări de mărfuri și servicii pe piețele interne și internaționale de 11.000 de miliarde de dolari, depășind cu 66% valoarea exporturilor mondiale, de peste 6.600 de miliarde de dolari (comerțul cu mărfuri 5,3 trilioane de dolari, comerțul cu servicii 1,3 trilioane de dolari).

Producția internațională, activitate care se desfășoară sub egida societăților transnaționale, este prin urmare mai importantă decât comerțul internațional în livrarea de mărfuri și servicii pe piețele externe și ea continuă să crească rapid.

Societățile transnaționale sunt principalii actori în comerțul internațional, schimburile dintre ele și filiale reprezentând circa o treime din comerțul mondial, iar exporturile lor - o altă treime; ele contribuie deci, direct sau indirect, la comerțul mondial, în proporție de circa două treimi.

Poziția și rolul societăților transnaționale în economia mondială sunt determinate în bună măsură de mărimea valorii activelor pe care acestea le controlează în străinătate, de dinamica investițiilor directe de capital, instrumente importante de globalizare a producției, de capacitatea lor tehnică, profesională, organizațională și managerială, care le conferă autoritate și putere de decizie pe piețele internaționale.

În ultimii ani, societățile transnaționale operează tot mai mult în străinătate și prin aranjamente nelegate de capital, cum sunt parteneriatele strategice, parteneriate în domeniul tehnologiei și în special în sectoare dinamice: tehnologia informatică, industria farmaceutică și industria autovehiculelor. Rețelele bazate pe cunoaștere și informație, o dimensiune pe care indicatorii tradiționali ai producției internaționale nu o evidențiază, pot deveni un factor crucial de dominație pe unele piețe. Așa cum subliniază Secretarul General al UNCTAD, dl. Rubens Ricupero, societățile transnaționale globalizează activitatea de cercetare-dezvoltare, aproape întreaga activitate de inovație și modernizare a produselor și proceselor tehnologice efectuată de filialele acestora fiind localizată în țările dezvoltate industrial.

Preocupate să cucerească noi segmente pe piețele internaționale de mărfuri și servicii și să-și consolideze pozițiile deținute pe piața mondială, societățile transnaționale utilizează diverse pârghii. Majoritatea analiștilor care urmăresc activitatea și comportamentul societăților transnaționale consideră că principala pârghie utilizată în strategiile de expansiune ale corporațiilor transnaționale pe piețele internaționale de mărfuri și servicii o reprezintă investiția externă (străină) directă.

2.1. Investițiile străine directe

Dezvoltarea activităților multinaționale ale firmelor are la bază o serie de rațiuni și **motivații** puternice, așa cum atestă experiența actuală a firmelor din Uniunea Europeană.

În opinia specialiștilor, o motivație majoră este considerată, în mod uzual, valorificarea avantajelor specifice de firmă (generate de deținerea de cunoștințe de specialitate avansate sau stăpânirea unor elemente speciale de *know-how* în materie de organizare, de creare de mărci de produs de succes, de reputație a firmei). În plus, limitele pe care le impune în calea creșterii piața internă (principala piață pentru activitatea unei firme) pot, de asemenea, să stimuleze firmele în tentativa de a-și extinde activitățile peste graniță. Decizia de a înființa unități de producție peste graniță și de a se multinaționaliza este, de asemenea, influențată și de existența barierelor tarifare și netarifare, ca și de mărirea costurilor de transport pe care le implică exportul. Concomitent cu sporirea volumelor de schimburi comerciale, activitatea multinațională pare a fi principala forță motrice a procesului de globalizare, cu influențe profunde atât în planul structurii, cât și în planul performanței economiei, la nivel mondial, regional, național.

Așadar, prin decizia de a investi în străinătate se urmărește obținerea de avantaje de proximitate (un acces ușor la piețe de desfacere, furnizarea de servicii suplimentare, sisteme de distribuție mai eficiente, costuri de transport avantajoase, depășirea obstacolelor tarifare și netarifare din calea schimburilor). În același timp, însă, existența economiilor de scară la nivelul firmei producătoare tinde să favorizeze exportul în detrimentul activităților multinaționale.

Deși raportul dintre proximitate și mărirea firmei reprezintă adesea factorul care determină adoptarea deciziei de a opta pentru export sau pentru producție în

străinătate, acesta nu reprezintă, totuși, singura explicație a interesului manifestat de firme pentru extinderea activității lor peste graniță. Multe firme investesc în străinătate din rațiuni strategice. În speță, fuziunile și achizițiile realizate din motive strategice formează în prezent o parte importantă a investițiilor străine directe.

Un alt aspect important al activității multinaționale îl reprezintă specializarea în cadrul organizării firmei. Tot mai frecvent, părți distincte ale procesului de producție sunt transferate în diverse țări ale lumii, în cadrul organizării multinaționale a firmelor producătoare, în funcție de avantajele comparative ale țării de domiciliu și ale țărilor-gazdă. De exemplu, pentru firmele localizate în țări cu niveluri înalte ale salariilor, o astfel de strategie contribuie în măsură importantă la păstrarea competitivității pe piețele internaționale.

Costurile și avantajele activității multinaționale în contextul actual al economiei mondiale depind în mod hotărâtor de motivația care stă la baza acestei activități și de caracteristicile sectorului industrial, precum și de impactul transnaționalizării producției asupra dezvoltării structurale. Pe de o parte, prin suplimentarea schimburilor comerciale, investițiile străine directe pot crea legături mai puternice între economiile naționale. În cazul investițiilor străine directe intra-UE, de exemplu, acestea pot accelera procesul de integrare europeană; mai mult, în măsura în care investițiile străine directe facilitează valorificarea avantajelor comparative, ele pot să contribuie la creșterea gradului de specializare în cadrul Uniunii Europene, ceea ce ar avea ca rezultat puternice efecte structurale în domeniul ocupării forței de muncă, al productivității și al dinamicii sectoarelor industriale. Pe de altă parte, costurile ridicate, suprareglementarea și o dinamică insuficientă în economia europeană ar putea determina investitorii să înființeze unități de producție în amplasamente mai favorabile, utilizând investițiile străine directe pentru substituirea exportului și preferând să aprovizioneze piața europeană prin importuri.

Investițiile străine directe pot lua diverse **forme**, incluzând investiții noi (*greenfield*), ca și fuziuni, achiziții și preluări ale firmelor existente.

Din punct de vedere conceptual este deosebit de importantă distincția dintre investițiile orizontale și investițiile verticale (din păcate, însă, datele existente nu conțin informații cu privire la dimensiunile acestora).

Investițiile orizontale se presupune că sunt determinate de considerente care țin de proximitate și/sau dimensiunile firmei producătoare, dar și de costuri.

Investițiile verticale fie au ca scop să asigure aprovizionarea cu materiale și produse intermediare, fie sunt orientate spre piață, pentru a furniza pe plan local servicii suplimentare.

Investițiile verticale nu duc la o delocalizare de producție, dar pot fi privite ca o măsură necesară pentru sporirea performanței exportului. În schimb, investițiile străine directe orizontale pot duce la relocalizarea producției, și prin aceasta pot reduce oportunitățile pentru ocuparea forței de muncă, depinzând de nivelul

barierelor comerciale (și în linii mai generale, de costul lipsei de proximitate față de piețe), existența economiilor de scară în producție și importanța activelor bazate pe cunoștințe specifice de firmă.

Investițiile străine directe, principalul agent al producției internaționale, înregistrează o distribuție neuniformă pe regiuni și pe țări, caracteristică ce persistă și chiar se accentuează cu timpul în unele cazuri. În ultima vreme apar însă elemente de schimbare.

În ultimele două decenii, investițiile străine directe au manifestat o tendință de creștere, concomitent cu o serie de modificări în distribuția lor geografică, ca expresie a schimbărilor înregistrate în climatul investițional din țările gazdă și a evoluției factorilor economici care antrenează localizarea producției internaționale. Apar localizări noi mai atractive decât cele vechi. Activitățile relocalizate pe plan internațional cu ajutorul investițiilor străine directe se schimbă și ele. În cadrul corporațiilor transnaționale, funcțiile corporatiste specifice asumate de firmele-mamă și de filialele din străinătate (de la marketing la cercetare și dezvoltare) se află, de asemenea, în plină evoluție și transformare ca obiective și ca profunzime. Sursele de investiții străine directe tind să se înmulțească și să se diversifice.

Aceste evoluții au implicații importante pentru țările-gazdă, dar și pentru țările de origine. Activele intangibile pe care le oferă investițiile străine directe - cunoștințe tehnice, tehnologie, calificare profesională, competență managerială și acces la piață - devin tot mai importante pentru creșterea și procesul de dezvoltare economică, completând și potențând resursele interne din țările-gazdă.

În contextul globalizării crescânde a producției, a comerțului, a finanțelor, investițiile străine directe devin tot mai mult un liant esențial între economiile naționale, dar și un catalizator pentru dezvoltarea investițiilor interne și competitivitatea firmelor naționale. Producția internațională și investițiile străine directe generate de transnaționale pot juca un rol semnificativ în completarea și potențarea eforturilor de dezvoltare și progres ale firmelor naționale și ale statelor în general, ale țărilor în dezvoltare, precum și ale țărilor în tranziție în special.

Pe măsură ce factorii care determină localizarea investițiilor străine directe se modifică, se poate schimba însăși capacitatea țărilor-gazdă de a primi investiții străine directe și de a influența rolul acestora în economia națională.

2.1.1. Factori de localizare a investițiilor străine directe

Din perspectiva țărilor în curs de dezvoltare, cel mai important aspect al distribuției geografice a producției internaționale privește intrările de investiții străine directe (fluxurile de intrare).

Intrările de investiții străine directe sunt influențate de mai mulți factori. Cei mai importanți factori sunt stabilitatea politică și economică a țării-gazdă și existența unui mediu favorabil investitorilor străini, firmelor private în general. Alți factori includ existența unor condiții facile pentru intrarea și ieșirea capitalului străin, standarde adecvate pentru tratamentul firmelor și soluționarea disputelor și un cadru de reglementare transparent și previzibil.

În ceea ce privește factorii economici care antrenează investiții străine directe, principalii factori tradiționali în localizarea de investiții sunt: mărimea cererii existente pe piața internă, existența de resurse naturale și prezența forței de muncă (semicalificată sau necalificată) ieftină. Acești factori rămân relevanți, dar importanța lor începe să scadă, în special în sectoarele cele mai dinamice ale producției internaționale.

Ca expresie a trei mari procese transformatoare, care determină o schimbare majoră a contextului global, cu implicații semnificative inclusiv pentru activitatea societăților transnaționale - liberalizarea politicilor în domeniul investițiilor străine directe, progresul tehnic rapid (în special în sectorul transporturilor, al comunicațiilor și al informației) și dezvoltarea de noi tehnici organizaționale și manageriale - au apărut noi criterii care determină decizia de localizare a investițiilor străine în țările gazdă.

De exemplu, liberalizarea politicilor dă o mai mare libertate firmelor investitoare în procesul decizional în ceea ce privește localizarea investițiilor la scară internațională și în alegerea modului de tratare a fiecărei piețe și de satisfacere a nevoilor sale funcționale. Intensificarea competiției obligă firmele să se specializeze pe activitățile de bază și să permită altor firme să preia diferite funcții de-a lungul lanțului valoric al procesului de fabricație (de la inovație și design până la marketing și activitatea de întreținere și reparații post-vânzare). Creșterea rețelei de participanți la lanțul de fabricație asigură un cadru mai bun pentru desfășurarea producției internaționale sub controlul direct al societății transnaționale.

Pe de altă parte, dinamica fără precedent a tehnicii și tehnologiei pe plan mondial afectează distribuția investițiilor străine în multe feluri. De fapt, dinamica producției internaționale reflectă în prezent, în mare măsură, viteza și forța crescândă de penetrare a progresului tehnic. Ritmul rapid al procesului de inovație asigură avantajele care propulsează firmele în producția internațională. Industriile intensive în inovație sunt cele care țin cu precădere să se transnaționalizeze. Pentru a-și menține competitivitatea, societățile transnaționale trebuie să-și intensifice activitatea de inovație. Aceasta contribuie, totodată, la schimbarea structurii producției și comerțului, activitățile bazate pe cercetare-dezvoltare dezvoltându-se mai rapid decât activitățile bazate pe tehnologie joasă.

Un alt factor constă în noile tehnologii din domeniul transporturilor, comunicațiilor și informației, care determină intensificarea competiției dintre firme, permițându-le o distribuție și o realizare mai eficientă a operațiunilor lor în exterior. Costul crescând al activității de cercetare-inovare obligă firmele (între alte opțiuni, inclusiv alianțele strategice) să internalizeze avantajele lor de ordin tehnologic, mai degrabă decât să le vândă, impulsionând astfel rolul investițiilor străine în domeniul transferului de tehnologie. Aceste tendințe se manifestă cu pregnanță în sistemele de producție integrate la scară globală, în cadrul cărora diferite etape, verigi ale procesului de producție, sunt localizate (sub controlul societății transnaționale) în diferite amplasamente de localizare în scopul optimizării

eficienței bazată pe costuri și a elementelor de logistică. În acest fel, activități de înalt nivel tehnologic, altă dată inaccesibile țărilor în dezvoltare, pot fi acum localizate în aceste țări, întrucât procesele de fabricație bazate pe utilizarea intensivă de forță de muncă pot fi separate economic și conduse, dirijate la mare distanță. Multe activități din sistemele de producție integrată sunt intensive în utilizarea de tehnologie și foarte dinamice; localizarea lor în țările în dezvoltare poate contribui la transformarea rapidă a peisajului competițional pe plan local.

Apariția sistemelor de producție integrată de înaltă tehnologie nu este singurul factor care modifică geografia investițiilor străine directe. Forța de penetrare a noutăților tehnice face necesar ca toate activitățile societăților transnaționale să se bazeze efectiv pe noile tehnologii. Mai mult, viteza schimbării obligă societățile transnaționale să-și modernizeze și să-și dezvolte continuu tehnologiile pentru a putea rămâne competitive, iar natura nouă a tehnologiei, bazată pe informatizare, determină nevoia de noi infrastructuri și noi meserii pentru utilizarea noilor tehnologii. Cu alte cuvinte, progresul tehnologic obligă firmele angajate în producție internațională ca, atunci când iau decizia de localizare a diferitelor activități, să facă tot mai mult distincția între “plusuri” și “minusuri” în rândul noilor factori care completează investițiile străine directe.

Între noile criterii care determină opțiunea sau decizia de localizare a investițiilor străine directe (determinanți) se numără componenta managerială și organizațională. Noile tehnici organizaționale (asistate de noile tehnologii) stimulează un management mai eficient al operațiunilor globale, încurajând procesul de relocalizare a funcțiilor procesului de producție. Strategiile de integrare “complexă” a producției internaționale își ating obiectivele numai dacă firmele sunt în stare să adopte noile tehnici cât mai rapid și eficient.

Sintetizând, noua geografie a producției internaționale reflectă interacțiunea dinamică a mai multor factori de ordin economic, organizațional și politic. Mulți dintre acești factori au fost multă vreme foarte importanți. În prezent, modul în care interacționează aceștia reflectă noile cerințe derivate din evoluția contextului global, care influențează deciziile societăților transnaționale privind localizarea investițiilor directe.

2.1.2. Dinamica investițiilor străine directe pe plan mondial și la nivelul Uniunii Europene

Fluxurile de investiții străine directe au înregistrat ritmuri anuale de creștere înalte în ultimele două decenii și cu deosebire în anii '90, când asistăm practic la o dublare a cifrelor și la o intensificare a tendinței de creștere în anii 1998 și 1999.

Fluxurile de intrare au continuat să crească în anul 2000, ajungând la nivelul de 1.271 de miliarde de dolari (comparativ cu 202 miliarde de dolari în 1990 și numai 57 de miliarde de dolari în 1982), deși ritmul anual de creștere s-a încetinit față de 1998 și 1999. În 2001, fluxurile de intrare sunt estimate să scadă.

În anii 1999, 2000, investițiile străine directe au crescut (măsurate prin

volumul activelor, vânzărilor, exportului și mărimii forței de muncă din străinătate) mai rapid comparativ cu alți indicatori macroeconomici cum sunt produsul intern brut, investițiile interne, plățile pentru licențe și comerțul.

Este important să menționăm faptul că activitățile societăților transnaționale au crescut rapid în perioada 1996-1999, când în comerțul mondial s-a înregistrat o tendință de stagnare, ceea ce vine să demonstreze intensificarea rolului investițiilor străine directe de factor principal al integrării economice internaționale.

Raportul dintre vânzările filialelor din străinătate și produsul intern brut global este de aproape 50%, volumul valoric al vânzărilor depășind de peste două ori valoarea exporturilor mondiale de mărfuri și servicii.

Cele peste 63.000 de societăți transnaționale existente pe plan mondial au în prezent un număr de peste 820.000 de filiale în străinătate, iar valoarea stocului de investiții străine directe depășește 6 trilioane de dolari (stocul de intrări - 6.314 miliarde de dolari, iar stocul de investiții ieșite - 5.976 de miliarde de dolari, în anul 2000).

55 de țări găzduiesc fiecare mai mult de 1.000 de filiale ale societăților transnaționale.

În anii 1986-2000, 65 de țări au înregistrat un ritm mediu anual de creștere a investițiilor străine directe de peste 30%, iar alte 29 de țări au înregistrat ritmuri cuprinse între 20% și 29%.

Pe grupe mari de țări, țările dezvoltate continuă să se situeze pe primul loc din punct de vedere al mărimii fluxurilor globale de investiții străine directe atrase. Ponderea acestor țări s-a majorat în ultimii ani, reflectând în mare măsură activitatea intensă de fuziuni și achiziții (care reprezintă o parte substanțială a fluxurilor de investiții directe externe).

Ponderea țărilor în dezvoltare s-a diminuat în ultimii ani: cu 6 puncte procentuale, în 1999, la 21% și cu 2 puncte procentuale, în 2000, la 19%, acesta fiind cel mai scăzut nivel de după 1990 și reprezentând mai puțin de jumătate din recordul de 41% înregistrat în 1994; de asemenea, ponderea analizată a fost inferioară ponderii deținute de țările în dezvoltare în exportul și importul mondial, ca și în totalul investițiilor interne la nivel mondial. Grupul de 49 de țări subdezvoltate continuă să dețină, pe ansamblu, o pondere marginală în volumul de investiții străine directe atrase, dar tendința este de creștere.

Țările din Europa Centrală și de Est dețineau, în 2000, circa 2% din totalul intrărilor de investiții străine directe înregistrate la nivel mondial.

Țările dezvoltate

Țările Triadei - Uniunea Europeană, SUA și Japonia - s-au situat în mod tradițional în fruntea ierarhiei, deținând cea mai mare parte a producției internaționale și fiind principalii furnizori și principalii receptori de investiții străine directe pe plan mondial.

**Evoluția principalilor indicatori privind investițiile străine directe
și producția internațională în perioada 1982-2000**

	Ritm mediu anual de creștere (%)						Valoarea în prețuri curente (miliarde dolari)		
	1986- 1990	1991- 1995	1996- 1999	1998	1999	2000	1982	1990	2000
ISD - fluxuri de intrare	23,0	20,8	40,8	44,9	55,2	18,2	57	202	1271
ISD - fluxuri de ieșire	26,2	16,3	37,0	52,8	41,3	14,3	37	235	1150
Stoc de ISD intrate	16,2	9,3	18,4	19,8	22,3	21,5	719	1889	6314
Stoc de ISD ieșite	20,5	10,8	16,4	20,9	19,5	19,4	568	1717	5976
Fuziuni și achiziții transfrontaliere	26,4	23,3	50,0	74,4	44,1	49,3	...	151	1144
Vânzările filialelor din străinătate	15,6	10,5	10,4	18,2	17,2	18,0	2465	5467	15680
Produsul brut al filialelor din străinătate	16,4	7,2	11,0	3,2	27,2	16,5	565	1420	3167
Total active ale filialelor din străinătate	18,2	13,9	15,9	23,4	14,8	19,8	1888	5744	21102
Exporturile filialelor din străinătate	13,2	14,0	11,0	11,8	16,1	17,9	637	1166	3572
Număr de angajați în străinătate	5,7	5,3	7,8	16,8	5,3	12,7	17454	23721	45587

Sursa: *World Investment Report 2001*, p. 10.

În ultimii ani, țările Triadei găzduiau circa 50.000 de societăți transnaționale și circa 100.000 de filiale.

În anii 1998-2000, țările Triadei dețineau ponderi de circa 75% din fluxurile globale de investiții străine directe atrase și 85% din fluxurile de ieșire și de 59% din stocul de investiții intrate și 78% din stocul de investiții ieșite.

Comparativ cu mijlocul anilor '80, ponderea Triadei în stocul mondial de investiții atrase a crescut, iar ponderea deținută în stocul de investiții ieșite a scăzut.

Uniunea Europeană a înregistrat o creștere a ponderilor deținute în fluxurile și în stocurile de investiții străine directe, atât la intrare, cât și la ieșire, reflectând în mare măsură activitățile de fuziuni și achiziții.

SUA și Japonia au înregistrat tendințe de declin ale ponderilor menționate, ponderile deținute de Japonia menținându-se la niveluri relativ joase.

Structura pe țări a investițiilor străine directe în cadrul Triadei a înregistrat, de asemenea, o schimbare. Reflectând declinul economic prelungit al țării, iar mari târziu și criza financiară din Asia, Japonia și-a sporit într-o oarecare măsură importanța ca destinație pentru investiții străine directe, micșorându-și importanța ca sursă, deși ea rămâne în principal furnizoare și în mai mică măsură receptoare de investiții străine directe. SUA continuă să fie cea mai mare țară-gazdă pentru investiții străine directe, iar în ceea ce privește ieșirile de investiții, această țară a

cedat primul loc, din 1999, în favoarea Marii Britanii și, în 2000, a fost depășită pentru prima dată și de Franța, trecând pe locul 3. Uniunea Europeană ca grupare continuă să dețină poziția dominantă atât în calitate de investitor extern, cât și ca receptor de investiții străine directe. Ca urmare, cea mai mare parte a stocurilor de investiții străine directe ale Triadei sunt constituite din stocurile intra-Triadă. Fluxurile de investiții străine directe între țările Triadei tind să crească: 40% din stocul total de investiții străine directe ieșite erau localizate, în 1999, în interiorul Triadei, comparativ cu circa 33% în 1985.

Numărul țărilor-gazdă, în care investițiile străine directe provenind din Triadă dețin poziții dominante, a crescut pentru Japonia și Uniunea Europeană, dar a scăzut pentru SUA, în intervalul 1985-1999.

În contextul lărgirii Uniunii Europene spre est, o relevanță deosebită capătă analiza principalelor trăsături ale fenomenului investițiilor străine directe la nivelul Uniunii Europene.

Circa 2/3 din volumul total mondial al investițiilor străine directe provin de la corporațiile transnaționale din Uniunea Europeană, care au investit în 1999 circa 510 miliarde de dolari. Marea Britanie deține 39% din totalul investițiilor străine directe realizate pe plan mondial de firmele din țările UE. Se apreciază că adoptarea monedei unice euro a dus la ascutirea concurenței între firme, și implicit la intensificarea eforturilor acestora de a concepe și de a pune în aplicare strategii de dezvoltare menite să le asigure o poziționare strategică pe piețele internaționale. În cadrul acestor strategii se pune accentul pe restructurarea și consolidarea operațiunilor pe piețe globale, inclusiv expansiunea pe piețele emergente din Europa Centrală și de Est și valorificarea avantajelor pe care le oferă acestea.

Uniunea Europeană este, totodată, și principala destinație a fluxurilor mondiale de investiții străine directe, cu un volum de circa 350 de miliarde de dolari în 1999.

Așa cum am menționat anterior, firmele vest-europene au motive puternice să-și extindă activitățile transnaționale. Importanța crescândă a întreprinderilor multinaționale pe piețele individuale ar putea reprezenta, însă, uneori un motiv de îngrijorare în planul politicii de competiție: activele deosebit de specifice care conferă întreprinderilor multinaționale un avantaj inegalabil ar putea afecta competiția atât în rândul beneficiarilor, cât și în cazul furnizorilor noi ce pot intra pe piață. Într-o asemenea situație, avantajele așteptate de pe urma expansiunii pieței europene ar putea fi limitate de ponderile crescânde deținute pe piață de firmele dominante, care au capacitatea să exploateze forța pieței, atât la nivel agregat european, cât și (acolo unde este posibil) pe piețele naționale.

Dimensiunile activității multinaționale, ale gradului de diversificare și concentrare în Uniunea Europeană pot fi apreciate pe baza datelor privind activitatea principalelor firme din industria prelucrătoare din cadrul regiunii, în speță a primelor cinci mari producători din aproape 100 de sectoare dezagregate la nivelul de trei cifre din nomenclatorul de produse. Au fost estimate ponderile

deținute pe piață, în cadrul Uniunii Europene, de toate aceste firme, ca și ponderile lor în totalul producției industriale și în fiecare dintre statele membre, datele respective reprezentând o sursă prețioasă de informații privind structura piețelor individuale și cotele de piață, gradul de transnaționalitate și de diversificare al firmelor individuale. Eșantionul de firme selecționat astfel include circa 300 de firme și un număr de 96 de industrii, iar datele disponibile se referă la anii 1987 și 1993. În anii respectivi, firmele selectate au reprezentat circa o treime din cifra de afaceri totală realizată pe ansamblul industriei prelucrătoare în Uniunea Europeană.

Analiza comparativă indică, pentru principalele state membre, o tendință de creștere a gradului de transnaționalitate în interiorul Uniunii Europene. Între sectoarele care au înregistrat cele mai mari creșteri se numără industriile cele mai sensibile la existența Pieței Unice Europene, ceea ce confirmă că înființarea Pieței Unice Europene a avut ca rezultat nu numai o creștere a volumelor schimburilor comerciale intra-UE, ci și o stimulare a interesului firmelor pentru crearea de societăți de producție în alte state membre ale UE. Principalul motiv care stă la baza creșterii activităților multinaționale în interiorul Uniunii Europene rezidă în strategia corporatistă. Firmele își extind producția în celelalte state membre ale UE din rațiuni strategice, de exemplu, pentru a contracara intrarea potențială a unor noi firme exportatoare. Întreprinderile multinaționale cu baza în afara Uniunii Europene au investit expres pentru a ocoli barierele comerciale și/sau pentru a participa la continuarea procesului de integrare a vastei piețe europene. În acest caz este foarte probabil să aibă loc o substituție de comerț, prin crearea de noi locuri de muncă în Uniunea Europeană.

Analiza comparativă a structurii și a tendințelor fluxurilor de investiții străine directe (de intrare și de ieșire) ale principalelor cinci state membre ale UE în raport cu cele ale SUA și ale Japoniei permite identificarea acelor sectoare în care Europa are forță competitivă și testează determinanții comuni ai comerțului și investițiilor pentru a stabili dacă acestea sunt în primul rând complementare sau substituente.

Capacitatea de a atrage investiții străine directe ajută Uniunea Europeană să creeze noi locuri de muncă și să beneficieze de transferul de cunoștințe și tehnologie și astfel stimulează procesul de dezvoltare structurală a industriei europene. Pe de altă parte, ieșirile de investiții ale firmelor europene pot contribui la îmbunătățirea pozițiilor competitive ale acestora și favorizează lărgirea accesului la piețe de desfacere, inclusiv intrarea pe noi piețe. În măsura în care ieșirile de investiții se bazează pe o strategie de minimizare a costului prin relocalizarea producției în țări cu costuri joase, aceasta ar putea să indice în același timp o lipsă de atractivitate a Europei ca amplasament pentru producție.

Evidențele statistice privind evoluția investițiilor străine directe indică unele tendințe clare ale dezvoltării investițiilor străine directe comparativ cu schimburile comerciale. Analiza are la bază datele pentru cele mai mari cinci țări din Uniunea Europeană (care dețin o majoritate covârșitoare a corporațiilor multinaționale situate în fruntea ierarhiei în cadrul industriei prelucrătoare din UE), Japonia și SUA. Tendințele menționate includ următoarele:

1. În UE5 investițiile străine directe sunt efectuate, în principal, în interiorul UE. Din totalul ieșirilor de investiții străine directe ale UE5, fluxurile orientate către țările membre UE reprezintă peste 55% (acest nivel este chiar mai ridicat dacă facem abstracție de Marea Britanie, țară care investește masiv în SUA). Fluxurile de intrare ale UE5 manifestă o tendință similară, aproape 50% provenind din UE15 (din nou face excepție Marea Britanie, care este strâns legată de SUA).

2. Datele privind relația dintre fluxurile de investiții străine directe de ieșire și produsul intern brut ilustrează faptul că firmele americane au început procesul de multinaționalizare anterior firmelor din UE și Japonia; în acestea din urmă, procesul de multinaționalizare a firmelor s-a accelerat începând din mijlocul anilor '80, în timp ce în SUA s-a înregistrat o dinamică mai slabă și un regres în acest domeniu. În urma recesiunii din 1993, care a afectat sensibil Japonia, și mai puțin UE, în timp ce SUA a înregistrat o tendință fermă de creștere, SUA și UE au ajuns să dețină poziții comparabile.

3. Pe ansamblul industriei prelucrătoare, volumul de investiții străine directe (măsurat prin totalul intrărilor și ieșirilor de investiții străine directe raportate la producție) și în special volumul comerțului (măsurat prin exporturi și importuri raportate la producție) înregistrează niveluri considerabil mai înalte în UE5 comparativ cu Japonia și SUA. Conform datelor Comisiei Europene, volumul de investiții străine directe înregistra în a doua jumătate a deceniului trecut niveluri de 19,0% în UE5, comparativ cu 13,1% în SUA și numai 5,1% în Japonia, iar volumul schimburilor comerciale (inclusiv schimburile între-UE) înregistra niveluri de 73,3% în UE5, 32,4% în SUA și 20,1% în Japonia. Aceste tendințe reflectă în bună parte avantajele de proximitate între țările europene și într-o măsură mai mică diferențele de mărime între țări. În plus, ele subliniază rolul important al investițiilor străine directe în procesul integrării europene. Datele ilustrează că procesul de integrare europeană este însoțit de o creștere a investițiilor străine directe intra-UE, fenomen care nu a atras o creștere semnificativă a barierelor tarifare din partea outsiderilor după vârful din 1992.

4. Volumul schimburilor comerciale raportate la producție au înregistrat creșteri pronunțate în UE5 (8,0% în 1989-1995) și în SUA (7,5%), și mai slabe în Japonia (1,3%), iar volumul investițiilor străine directe raportat la producție a crescut cu 2,4% în Japonia, 2,4% în UE5 și 2,3% în SUA (în toate regiunile, creșterea investițiilor străine directe a provenit, în principal, din creșterea fluxurilor de ieșire).

Pentru UE5 și SUA s-a observat o creștere simultană a soldului balanței investițiilor străine directe (stocul de ieșire raportat la stocul de intrare) și a soldului balanței de comerț exterior (export raportat la import), ceea ce sugerează o relație de complementaritate între comerț și investiții străine directe.

Există mai multe motive care favorizează acest raport de complementaritate. Cel mai puternic îl reprezintă ponderea mare a investițiilor verticale, accesul la piață ca o motivație pentru efectuarea de investiții străine directe și valorificarea activelor bazate pe cunoștințe de specialitate specifice firmei.

În cazul Japoniei, intrările de investiții au mărimi neglijabile (reflectând politicile restrictive aplicate în trecut și obstacolele interne pentru intrarea investițiilor străine directe), ponderea de departe predominantă revenind ieșirilor de investiții străine directe. Soldul balanței de investiții străine directe nu pare să indice, în acest caz, complementaritate.

Analiza pe sectoarele mari ale industriei prelucrătoare evidențiază o structură complexă a schimburilor comerciale și a investițiilor străine directe, ilustrată prin tabelul următor privind situația intersectorială, elaborat de Comisia Europeană pentru țările Triadei (datele sunt pentru anul 1994, anul ilustrat cel mai complet cu date statistice).

Cifrele arată că în UE5 și în SUA ponderile intrărilor și ieșirilor de investiții străine directe în producție tind să fie asemănătoare, sugerând că investițiile străine directe sunt efectuate în principal intrasectorial și între țări similar dotate.

De asemenea, ele indică o corelație pozitivă între schimburile comerciale și investițiile străine directe, atât între volume cât și între solduri. În UE5, ieșirile de investiții sunt mai mari decât intrările de investiții în toate cele șase sectoare ale industriei prelucrătoare, cele mai mari solduri înregistrându-se în cazul sectoarelor de petrol-chimie, produse alimentare, metale și mașini. În cazul SUA, cel mai ridicat sold al balanței investițiilor străine directe se înregistrează în sectorul fabricației de vehicule și alte mijloace de transport, metale și mașini și produse alimentare. Exprimat ca pondere în producție, volumul de investiții în UE5 înregistrează cel mai ridicat nivel în industria textilă și prelucrarea lemnului, birotică, petrol-chimie. În SUA cele mai mari volume de investiții străine directe se înregistrează în petrol-chimie, textile, prelucrarea lemnului și birotică.

În ceea ce privește relația dintre investițiile străine directe și comerț, principalele rezultate ale estimărilor făcute de specialiști indică un grad semnificativ de complementaritate în activitățile din exterior în ceea ce privește intensitatea activității de cercetare-dezvoltare, deschiderea, intensitatea medie a capitalului și mărimea medie a firmei. Există totuși și unele indicii privind o relație de substituție în ceea ce privește costurile salariale unitare. Activitățile din țară indică o relație de substituție în ceea ce privește mărimea medie a firmei și o relație nesemnificativă în ceea ce privește costul salarial unitar.

Nivelul ratelor de acoperire și al volumelor raportate la producție pentru investițiile străine directe și schimburile comerciale, pe principalele sectoare ale industriei prelucrătoare, în țările Triadei

- în procente -

Țara și sectorul	Rata de acoperire		Ponderea volumului în producție			
	ISD	Comerț	ISD	Intrări ISD	Ieșiri ISD	Comerț
UE5 (Franța, Olanda, Germania, Italia, Marea Britanie)						
Produse alimentare	169,1	99,0	20,2	7,5	12,7	42,1
Produse textile, lemn	127,1	63,5	71,3	31,4	39,9	92,7
Produse din metal și mașini	141,6	138,2	10,9	4,5	6,4	73,9
Petrol, chimie, cauciuc, plastice	185,7	129,3	45,9	16,1	29,8	81,9

Țara și sectorul	Rata de acoperire		Ponderea volumului în producție			
	ISD	Comerț	ISD	Intrări ISD	Ieșiri ISD	Comerț
Echipam. informatică și comunicații	108,8	81,5	58,3	27,9	30,4	165,8
Vehicule, echipamente transport	131,2	109,3	11,6	5,0	6,6	78,7
Total industria prelucrătoare	157,8	108,6	18,2	7,1	11,2	69,9
SUA						
Produse alimentare	138,5	131,8	11,5	4,8	6,7	9,5
Produse textile, lemn	85,6	52,9	20,1	10,9	9,3	18,0
Produse din metal și mașini	152,2	95,1	11,3	4,5	6,8	30,6
Petrol, chimie, cauciuc, plastice	108,6	127,3	30,7	14,7	16,0	22,9
Echipam. informatică și comunicații	98,5	72,0	18,4	9,3	9,1	87,6
Vehicule, echipamente transport	560,5	76,1	7,2	1,1	6,1	43,0
Total industria prelucrătoare	117,3	79,1	12,1	5,6	6,5	30,8
JAPONIA						
Produse alimentare	1.311,0	5,0	2,5	0,2	2,4	11,0
Produse din metal și mașini	261,1	295,9	5,9	1,6	4,3	17,4
Total industria prelucrătoare	685,4	194,8	5,1	0,6	4,4	20,1

Notă: ¹ rata de acoperire: raportul dintre stocul de investiții străine directe și stocul intrărilor de investiții străine directe, respectiv între export și import.

² volume: stocul intrărilor și ieșirilor de investiții străine directe raportat la producție, respectiv export plus import raportat la producție.

Sursa: EUROSTAT, OECD, calculații WIFO.

Țările în dezvoltare

Fiecare regiune a lumii în dezvoltare a cunoscut evoluții interesante ale fluxurilor de investiții străine directe.

Africa. Pe ansamblul anilor '90, intrările de investiții străine directe în Africa au manifestat o tendință ascendentă, cu intensitate diferită de la o țară la alta, reflectând eforturile făcute de guvernele multor țări de pe acest continent de a crea un mediu de afaceri mai atractiv pentru investitorii străini. În anul 2000, acestea au scăzut, de la 10,5 miliarde de dolari în 1999 (+2 miliarde față de 1998), la 9,1 miliarde de dolari. Ponderea regiunii în fluxurile mondiale de investiții străine directe atrase, caracterizată deja prin niveluri joase, s-a diminuat și mai mult.

În ceea ce privește ieșirile de investiții din Africa, Republica Sud-Africană reprezintă 40% din totalul de 1,3 miliarde de dolari al regiunii, la nivelul anului 2000, aceasta fiind cea mai importantă sursă de investiții străine directe din regiune.

Asia. Intrările de investiții străine directe în țările în dezvoltare din Asia au atins, în anul 2000, nivelul record de 143 de miliarde de dolari. Creșterea de 44% față de anul precedent s-a datorat în principal boom-ului fără precedent înregistrat de investițiile străine directe în Hong Kong, China. Valul fuziunilor și achizițiilor în țările lovite de criza financiară s-a liniștit, reflectând atât o încetinire a creșterii activelor, cât și o slăbire a presiunii tendinței de continuare a procesului de restructurare a corporațiilor. Fluxurile de investiții străine directe în R.P. Chineză s-

au menținut, în anul 2000, la același nivel, de 41 de miliarde de dolari, ca în 1999. În general, rolul investițiilor străine directe în țările în dezvoltare din Asia, exprimat prin ponderea lor în investițiile totale, diferă în limite largi de la o țară la alta.

Ieșirile de investiții străine directe din țările în dezvoltare din Asia s-au dublat în anul 2000, atingând nivelul record de 85 de miliarde de dolari. Cel mai mare investitor din această zonă continuă să fie Hong Kong, China, cu un volum total de investiții directe în străinătate de 63 de miliarde de dolari în același an. Continuă, de asemenea, să crească investițiile efectuate de R.P. Chineză și India.

America Centrală și de Sud. După ce în a doua jumătate a deceniului anilor '90 au înregistrat practic o triplare, intrările anuale de investiții străine directe din această zonă au scăzut în primul an al noului secol, cu 22% față de anul precedent, la 86 de miliarde de dolari. Această scădere reflectă o ajustare față de fluxurile deosebit de mari din 1999, care au fost determinate de achiziția a trei mari firme latino-americane de către companii din străinătate, și deci nu indică o inversare de tendință. Volumul investițiilor străine directe evoluează diferit de la o țară la alta. Cea mai mare țară gazdă din regiune continuă să fie Brazilia, cea mai mare parte a investițiilor atrase de ea orientându-se către sectorul serviciilor. Deși s-a încetinit, ritmul de privatizare continuă să fie important, determinând până la 22% din intrările totale de investiții străine directe (față de 28% în 1999).

În ceea ce privește ieșirile de investiții străine directe din America Centrală și de Sud, cel mai mare investitor în străinătate este Chile, cu un volum de investiții efectuate în exterior de aproape 5 miliarde de dolari (nivel superior intrărilor de investiții străine directe în această țară). O mare parte din aceste investiții sunt efectuate, însă, de filialele din Chile ale companiilor străine.

Europa Centrală și de Est. Intrările de investiții străine directe în aceste țări au atins un nou nivel record în anul 2000, de 27 de miliarde de dolari. Ca și în anii trecuți, aceste investiții provin în proporție predominantă din țările vest-europene, Uniunea Europeană deținând ponderea majoritară. Repartiția lor pe țări este neuniformă, trei țări - Polonia, R. Cehă și Federația Rusă, în ordine - absorbind două treimi din totalul intrărilor de investiții în această regiune. De asemenea, evoluția pe țări diferă și anume, deși pe ansamblul regiunii intrările de investiții au înregistrat o creștere importantă, în unele țări (Polonia și în mai mică măsură Ungaria) acestea s-au majorat, în timp ce în Federația Rusă și R. Cehă ele au scăzut. Cea mai importantă creștere a intrărilor de investiții străine directe - de șase ori - s-a înregistrat în Slovacia, unde volumul intrărilor de investiții străine directe, cifrat la 2,1 miliarde de dolari în 2000, a fost aproape egal cu volumul cumulat al intrărilor de investiții străine directe din cei 9 ani precedenți, reflectând o serie de tranzacții majore realizate în anul 2000⁹⁾. Pentru prima dată sunt

⁹⁾ *Tranzacțiile de investiții străine directe din anul 2000 au inclus investiția companiei Deutsche Telekom (Germania) în firma Slovak Telecommunications (936 de milioane de dolari), majorarea capitalului pe acțiuni al companiei MOL (Ungaria) în rafinăria Slovnaft (160 de milioane de dolari), investiția companiei Neusiedler (Austria) în firma SCP Ruzomberok, din industria celulozei și hârtiei (80 de milioane de dolari) și investiția companiei US Steel în firma VSZ Kosice (60 de milioane de dolari).*

publicate date statistice privind investițiile străine directe în Iugoslavia (nepublicate în anii anteriori): potrivit datelor respective, intrările de investiții străine directe în această țară se cifrau, în anul 2000, la 29 de milioane de dolari.

Principalul factor de creștere al fluxurilor de investiții străine directe în țările din Europa Centrală și de Est au fost activitățile de privatizare a întreprinderilor de stat existente în aceste țări, cu excepția Ungariei, unde procesul de privatizare a fost în linii mari încheiat, și a Comunității Statelor Independente, unde nu a început încă privatizarea la scară mare care reclamă prezența investitorilor străini. Cea mai mare investiție străină directă din această regiune o reprezintă achiziția pachetului majoritar de acțiuni ale companiei Telekomunikacja Polska (Polonia) de către France Telecom, contra unei sume de 4 miliarde de dolari, în anul 2000.

Ieșirile de investiții străine directe din Europa Centrală și de Est au crescut mai rapid decât intrările, în 2000. Cel mai mare exportator de capital pare să fie Federația Rusă (există, potrivit analiștilor externi, o serie de tranzacții pe care această țară nu le-a dat publicității), urmată de Ungaria. Cea mai mare parte a fluxurilor de ieșire se îndreaptă către țările din regiune.

Cele de mai sus ilustrează faptul că investițiile străine directe - și producția internațională - au crescut mai rapid decât producția și investițiile interne. Tendințele de evoluție ale fluxurilor de investiții străine directe și creșterea producției internaționale diferă însă în funcție de regiune și de țară. Ca urmare, importanța relativă a investițiilor străine directe pentru economia țării gazdă este și ea diferită. Aceasta se măsoară prin indicii de transnaționalitate al țărilor gazdă, care se calculează ca medie a următoarelor patru ponderi:

- ponderea investițiilor străine directe în formarea capitalului fix brut;
- ponderea stocului de investiții străine directe intrate în produsul intern brut;
- ponderea valorii adăugate realizată de filialele străine în produsul intern brut;
- ponderea forței de muncă ocupate de filialele din străinătate în totalul forței de muncă ocupate.

Potrivit estimărilor făcute pentru un număr de 30 de țări în dezvoltare, pentru care s-a calculat acest indice, valoarea lui era cuprinsă, în anul 1998, între 3% și 54%.

Țara-gazdă cu cel mai înalt indice de transnaționalitate era, în 1998, Hong Kong, China (53,9%), care a înlocuit Trinidad și Tobago (47,4%).

În cazul țărilor dezvoltate, pe primul loc s-a situat Noua Zeelandă, la egalitate cu Belgia-Luxemburg (34,3%).

Un număr de 7 țări (2 dezvoltate și 5 în dezvoltare) înregistrează un indice de transnaționalitate a cărui valoare depășește 30%.

În general, gradul de transnaționalizare este mai ridicat în țările în dezvoltare decât în țările dezvoltate.

În Europa Centrală și de Est, indicele de transnaționalitate, calculat pentru prima dată în 1999, depășește în medie 10%, fiind inferior mediilor calculate pentru țările dezvoltate (15%) și țările în dezvoltare (peste 17%). În cazul Ungariei și Estoniei el tinde să se apropie de 25%, în cazul Letoniei și în mai mică măsură al R. Cehe - de 20%, iar în cazul Croației, Lituaniei, Bulgariei și Poloniei (în ordine descrescândă) tinde spre 15%. Urmează, de asemenea în ordine descrescândă, România, R. Moldova, Slovacia și Slovenia - cu niveluri ale indicelui de transnaționalitate cuprinse între 10-5%, Federația Rusă cu 5% și alte țări cu mai puțin de 5%.

2.1.3. Rolul investițiilor străine directe în economia mondială

Rolul investițiilor străine directe în dezvoltarea economiei mondiale a marcat o creștere semnificativă în ultimele decenii:

- investițiile străine directe au devenit în prezent mai importante decât schimburile internaționale de mărfuri și servicii din punct de vedere al furnizării de astfel de bunuri către piețele externe, în condițiile în care vânzările globale ale filialelor corporațiilor transnaționale au depășit de două ori nivelul exporturilor mondiale;
- investițiile străine directe au devenit cea mai importantă sursă de finanțare externă pentru țările în curs de dezvoltare; fiind mai puțin afectate de crizele financiare, ele s-au dovedit a fi cea mai stabilă sursă de finanțare, comparativ cu investițiile de portofoliu sau împrumuturile bancare.

Investițiile străine directe reprezintă o cale importantă de acces la resurse esențiale pentru dezvoltare și anume:

- **capital** - fluxurile de investiții străine directe sunt mai stabile și mai ușor de utilizat comparativ cu datoria comercială sau investițiile de portofoliu (acestea din urmă se materializează în principal în dobândirea de hârtii de valoare: obligațiuni și acțiuni, certificate de depozit, titluri comerciale etc.). Spre deosebire de alte surse de capital, investițiile străine directe se orientează către proiecte pe termen lung, aceasta fiind o trăsătură tipică, distinctivă a investițiilor directe efectuate de societățile transnaționale în străinătate;
- **tehnologie** - o dată cu investițiile directe efectuate în străinătate, investitorii străini pot aduce în țările gazdă tehnologii moderne, unele indisponibile în absența investițiilor străine directe, și pot spori eficiența cu care sunt utilizate tehnologiile existente. De asemenea, ele pot adapta tehnologiile respective la condițiile locale, folosind experiența acumulată în alte țări. În unele cazuri, pot înființa unități de cercetare-

dezvoltare pe plan local. Prin asigurarea de asistență, prin rolul lor de modele și prin intensificarea competiției pe plan local, firmele investitoare pot stimula eficiența tehnică și schimburile din domeniul tehnicii între firmele locale - furnizori, clienți și concurenți;

- **accesul la piețe** - investitorii străini pot asigura acces la piețele de export pentru mărfurile și unele servicii care sunt deja produse în țările gazdă, ajutându-le să se reorienteze dinspre piața internă spre piețele externe, ca și pentru activitățile noi care valorifică avantajele comparative existente în economia țării-gazdă. Creșterea exporturilor însăși oferă avantaje sub aspectul dobândirii de cunoștințe tehnologice, al realizării de economii de scară, al stimulentei pentru competitivitate și al obținerii de informații de piață;
- **tehnici profesionale și manageriale** - societățile transnaționale dispun de forță de muncă bine pregătită și au acces la scară mondială pentru obținerea de personal cu pregătire și cunoștințe profesionale avansate. Ele pot transfera aceste calități și cunoștințe profesionale către filialele lor din străinătate, prin aducerea aici de experți și prin înființarea de unități moderne de calificare a personalului. Accesul la tehnici profesionale și manageriale avansate și la noile practici organizaționale favorizează obținerea de avantaje competitive de către firmele din țările gazdă, contribuind totodată la susținerea ocupării forței de muncă în procesul schimbării mediului tehnologic și economic;
- **protecția resurselor și a mediului natural** - prin dezvoltarea de tehnologii nepoluante și sisteme moderne de management ecologic și utilizarea lor în țările în care efectuează investiții străine directe, investitorii străini pot stimula "dezvoltarea durabilă" în țările-gazdă.

Investițiile străine directe și fluxurile de tehnologie, formare profesională și comerț, asociate cu fluxurile de capital, au devenit în prezent principala cale prin care un număr crescând de țări se integrează tot mai mult în economia mondială.

2.1.4. Rolul fuziunilor și al achizițiilor de firme în expansiunea societăților transnaționale pe plan mondial

În contextul liberalizării și globalizării crescânde a piețelor de mărfuri, asistăm la o schimbare fundamentală a mediului de afaceri internațional. Majoritatea firmelor și în primul rând societățile transnaționale fac eforturi semnificative pentru a-și spori competitivitatea și a-și îmbunătăți pozițiile deținute pe piețele internaționale.

Concomitent cu preocuparea de a valorifica posibilitățile de creștere internă, societățile transnaționale își intensifică strategiile de expansiune în exterior, pe calea fuziunilor și achizițiilor transfrontaliere. În ultimii ani acestea reprezentau circa un sfert din totalul fuziunilor și al achizițiilor de firme realizate pe plan mondial. Fuziunile și achizițiile de firme reprezintă o parte substanțială din investițiile străine directe.

Fuziunile și achizițiile transfrontaliere sunt concentrate, în principal, în țările dezvoltate, dar acest fenomen se extinde tot mai mult către celelalte țări ale lumii, un exemplu semnificativ constituindu-l expansiunea societăților transnaționale în țările în tranziție către economia de piață, din Europa Centrală și de Est.

În anii '90, volumul total al tranzacțiilor de fuziuni și achiziții transfrontaliere a înregistrat o tendință ascendentă aproape continuă, majorându-se de peste 3,4 ori, de la 160 de miliarde de dolari în 1990 la 544 de miliarde de dolari în 1998. În 1998 s-a înregistrat, astfel, un nou nivel record al fuziunilor și achizițiilor transfrontaliere, ca număr și ca volum valoric, la capătul a șase ani consecutivi de creștere.

Fuziunile și achizițiile transfrontaliere vizând obținerea pachetului majoritar de acțiuni s-au înscris, de asemenea, pe o curbă ascendentă cinci ani la rând, culminând cu o majorare de 74% în 1998, al cincilea an consecutiv de creștere. Cu un volum valoric de 411 miliarde de dolari în 1998, acestea au ajuns la 75,5% din totalul fuziunilor și al achizițiilor transfrontaliere, cel mai înalt nivel atins în cadrul anilor '90.

Țările dezvoltate dețin o pondere majoritară în totalul fuziunilor și al achizițiilor transfrontaliere de firme, cu tendință de scădere însă, atât în cazul vânzărilor de firme (de la 83% în 1990 la 69% în 1998), cât și în cazul cumpărărilor (de la 95% în 1990 la 89% în 1998).

Țările în dezvoltare au înregistrat, pe parcursul deceniului, o tendință generală de majorare a ponderii lor în totalul menționat, în special în cazul vânzărilor de firme (de la peste 11% în 1990 la peste 28% în 1998), dar și în cazul cumpărărilor (de la 4,7% în 1990 la peste 12% în 1998).

Țările din Europa Centrală și de Est dețin încă ponderi modeste, estimate la sub 3% în cazul vânzărilor și numai 0,5% în cazul cumpărărilor, la nivelul anului 1997.

Cele mai importante în totalul fuziunilor și al achizițiilor de firme sunt "megatranzacțiile", respectiv fuziunile și achizițiile cu valoare individuală de peste 1 miliard de dolari fiecare. Numărul acestor tranzacții a crescut de la 36 în 1995 la 175 în 2000, iar valoarea lor totală - de la 80 de miliarde de dolari la 866 de miliarde de dolari în același interval. În aceeași perioadă, mărimea medie a megatranzacțiilor a crescut de la 2,2 miliarde de dolari la aproape 5 miliarde. Aceste megatranzacții reprezentau în 2000 trei sferturi din valoarea totală a tranzacțiilor de fuziuni și achiziții (față de 43% în 1995), lor revenindu-le cea mai mare contribuție la creșterea volumului valoric total al fuziunilor și achizițiilor transfrontaliere pe plan mondial.

Megafuziunile și achizițiile transfrontaliere au fost realizate în principal între societățile transnaționale din țările dezvoltate, țările cele mai importante din acest punct de vedere fiind SUA și Marea Britanie, urmate de Germania. Țările în dezvoltare au participat la un număr de 11 din cele 89 de megatranzacții înregistrate în 1998, majoritatea tranzacțiilor menționate fiind legate de procesul de privatizare și constând, deci, din vânzări de firme.

Situația megafuziunilor și a achizițiilor transfrontaliere de firme în perioada 1987-2000 (tranzacții cu valori de peste 1 miliard de dolari)

Anii	Număr de tranzacții	Pondere în număr total (%)	Valoare (miliarde dolari)	Pondere în valoarea totală (%)
1987	14	1,6	30,0	40,3
1988	22	1,5	49,6	42,9
1989	26	1,2	59,5	42,4
1990	33	1,3	60,9	40,4
1991	7	0,2	20,4	25,2
1992	10	0,4	21,3	26,8
1993	14	0,5	23,5	28,3
1994	24	0,7	50,9	40,1
1995	36	0,8	80,4	43,1
1996	43	0,9	94,0	41,4
1997	64	1,3	129,2	42,4
1998	86	1,5	329,7	62,0
1999	114	1,6	522,0	68,1
2000	175	2,2	866,2	75,7

Sursa: elaborat pe baza datelor UNCTAD.

Un aspect foarte important îl reprezintă structura sectorială a fuziunilor și achizițiilor transfrontaliere. În ultimii ani activitatea de fuziuni și achiziții transfrontaliere s-a concentrat pe următoarele industrii: petrol (14% din total), autovehicule, telecomunicații, precum și sectorul bancar, sectoare care se caracterizează prin trăsături cum ar fi: tendința de slăbire a avantajului comparativ în cadrul ramurii; existența de supracapacitate de producție sau nivelul redus al cererii pentru produsele ramurii (industria autovehiculelor, industria de armament); nivelul ridicat al cheltuielilor de cercetare-dezvoltare (industria farmaceutică); modificarea mediului de competiție sub incidența noii orientări tehnologice (industria chimică și a petrolului); industriile care fac obiectul politicilor de liberalizare și dereglementare (industria telecomunicațiilor, serviciile financiare).

Actualul val de fuziuni și achiziții se deosebește substanțial de cel din anii '80. Valul anterior a cuprins în principal firme din industria prelucrătoare și a avut ca motivație preluarea de firme în scopul majorării cotei de piață și al utilizării unor noi instrumente financiare.

Valul de fuziuni și achiziții înregistrat în anii '90 se caracterizează printr-o amploare comparativ mai mare, ca număr de tranzacții și ca valoare unitară a acestora. Factorii care stau la baza noului val sunt diferiți de cei care au acționat în anii '80. Un factor care a facilitat mult acest proces, contribuind la accelerarea lui, îl reprezintă noua modalitate de finanțare a operațiunilor, prin transfer reciproc de acțiuni între firmele participante.

**Cele mai mari fuziuni și achiziții transfrontaliere de firme
din anii 1998 și 1999**

Tranzacția	Valoare (miliarde dolari)
Anul 1998	
British Petroleum Co. PLC (Marea Britanie) - Amoco Corp. (SUA)	55,0
Daimler-Benz AG (Germania) - Chrysler Corp. (SUA)	40,5
Zeneca Group PLC (Marea Britanie) - Astra AB (Suedia)	31,8
Hoechst AG (Germania) - Rhone Poulenc SA (Franța)	21,2
Scottish Power PLC (Marea Britanie) - Pacific Corporation (SUA)	12,6
Total SA (Franța) - Petrofina SA (Belgia)	11,5
Universal Studios Inc (SUA) - PolyGram NV (Olanda)	10,3
Deutsche Bank AG (Germania) - Bankers Trust NY Corp. (SUA)	9,1
Northern Telecom Ltd. (Canada) - Bay Networks Inc. (SUA)	9,0
Texas Utilities (SUA) - Energy Group PLC (Marea Britanie)	8,8
Anul 1999	
Air Touch Communications (SUA) - Vodafone Group PLC (M. Britanie)	65,9
US West Inc. (SUA) - Global Crossing Ltd. (Bermude)	51,1
ARCO (SUA) - BP Amoco PLC (Marea Britanie)	33,7
Hoechst AG (Germania) - Rhone Poulenc SA (Franța)	28,5
YPF SA (Argentina) - Repsol SA (Spania)	17,1
British Aerospace (Marea Britanie) - Marconi Electronics (SUA)	13,0
Frontier Corp (SUA) - Global Crossing Ltd. (Bermude)	12,5
TransAmerica Corp. (SUA) - Aegon NV (Olanda)	10,8
ASDA Group PLC (Marea Britanie) - Wal-Mart Stores Inc. (SUA)	10,7
Case Corp (SUA) - New Holland (Olanda)	8,7

Sursa: elaborat pe baza datelor UNCTAD.

Accelerarea procesului este stimulată, în același timp, de noul context economic global, caracterizat prin creșterea complexității și a mobilității mediului de afaceri internațional ca efect al utilizării noilor tehnologii în domeniul comunicațiilor.

Politicile de liberalizare a schimburilor de mărfuri, a investițiilor și a piețelor de capital, acțiunile de dereglementare (în special în domeniul serviciilor), procesele de privatizare a întreprinderilor aflate în proprietatea statului și relaxarea politicilor de control în domeniul fuziunilor și achizițiilor într-o serie de țări asigură o largă deschidere a piețelor, favorizând sporirea oportunităților pentru fuziuni și achiziții de firme, atât pe plan intern, cât mai ales pe plan internațional.

În același timp, dinamica extraordinară înregistrată în sectoarele tehnologiei de vârf, pe fondul globalizării crescânde a economiei mondiale, determină intensificarea competiției dintre firme pe piețele internaționale, obligându-le să-și perfecționeze strategiile de expansiune peste graniță, în scopul ameliorării accesului la resurse și la piețe de desfacere.

Mărimea firmei devine o caracteristică esențială în noul context global al pieței mondiale, de dimensiunile firmei depinzând puterea financiară și

operațională a acesteia, capacitatea de a face față la presiunea competiției, la noile provocări ale mediului de afaceri internațional. Acesta reprezintă un alt factor care încurajează operațiunile de fuziuni și achiziții.

Concomitent cu creșterea dimensiunilor, firmele pun în prezent un accent sporit pe creșterea intensivă, prin măsuri de raționalizare, restructurare, eficientizare, care să le asigure creșterea gradului de competitivitate la scara rețelelor globale de producție.

Evoluția cadrului tehnologic de producție, care a suferit în ultimul deceniu schimbări fundamentale, prin extinderea utilizării tehnologiei informatice, ca și progresele înregistrate în tehnicile profesionale, manageriale, organizaționale stimulează, de asemenea, operațiunile de fuziuni și achiziții, firmele străduindu-se să-și îmbunătățească, pe această cale, capacitatea de a utiliza tehnologiile și tehnicile avansate și de a se poziționa astfel mai confortabil pe piețele internaționale.

Trebuie să menționăm, însă, că fuziunile și achizițiile nu duc întotdeauna la creșterea performanței, practica oferind exemple în acest sens. Succesul acestor operațiuni depinde în mare măsură de managementul noii companii, de modul în care noua conducere reușește să valorifice avantajele de firmă și să răspundă la provocările pieței. Există studii care au ajuns la concluzia că riscul de eșec crește cu ordinul de mărime a tranzacției de fuziune (s-a constatat, de exemplu, că s-au soldat cu succes numai un sfert din tranzacțiile de fuziuni și achiziții în valoare mai mare de 30% din cifra de afaceri a firmei cumpărătoare).

O importanță crescândă în cadrul strategiilor de expansiune ale societăților transnaționale o au parteneriatele tehnologice, realizate pe bază de acorduri inter-firme privind activitatea de cercetare-dezvoltare, dar și producția și distribuția de bunuri și servicii. Numărul acordurilor și aranjamentelor de cooperare în domeniul tehnologiei a crescut de la sub 300 în medie pe an la începutul anilor '80 la peste 600 la finele anilor '90, însumând per total peste 8.500 de astfel de acorduri încheiate în cele două decenii. Intensificarea acțiunilor de cooperare în domeniul tehnologiei reflectă valoarea crescândă a cunoștințelor științifice încorporate în producție și expansiunea costurilor legate de activitatea de cercetare-dezvoltare, evoluții care determină firmele să-și unească eforturile în acest domeniu.

Cel mai mare număr de acorduri inter-firme se înregistrează în industriile cu un grad înalt de intensitate în cunoștințe științifice. Principalul sector din acest punct de vedere este tehnologia informatică, cu o pondere de 37% din totalul acordurilor menționate, și este urmat de industria produselor farmaceutice și îndeosebi biofarmaceutice, a cărei pondere s-a dublat în decurs de un deceniu și jumătate, ajungând la circa 30% în 1997.

2.2. Producția internațională

2.2.1. Dimensiunile producției internaționale

Producția internațională oferă cei mai sugestivi indicatori cu privire la locul și rolul societăților transnaționale în economia mondială. Ea constă din producția totală de bunuri și servicii realizată în diverse țări ale lumii sub egida firmelor-mamă și se măsoară prin volumul și repartitia pe țări a stocului de investiții străine directe, precum și prin volumul de active deținute de filialele din străinătate, volumul de vânzări, produsul brut și exporturile realizate de aceste firme.

Stocul mondial de investiții străine directe, deținut de cele peste 63.000 de societăți transnaționale, se cifrează în anul 2000 la 6.314 miliarde de dolari, comparativ cu 1.889 de miliarde de dolari în 1990 și 719 miliarde de dolari în 1982. Țările dezvoltate dețin ponderea majoritară în stocul mondial de investiții, atât în cazul investițiilor străine directe făcute în străinătate (circa 90%), cât și în cazul celor primite (peste 2/3 din total). În ultimii ani se observă însă o creștere a ponderii țărilor în dezvoltare, precum și a țărilor în tranziție.

Analiza structurii pe sectoare de activitate a stocurilor de investiții străine directe primite evidențiază faptul că în țările dezvoltate predomină sectorul serviciilor, urmat de industria prelucrătoare, iar în țările în dezvoltare ordinea este inversă.

Activele deținute de filialele din străinătate au înregistrat o tendință aproape continuă de creștere în ultimele două decenii, majorându-se de la 1.869 de miliarde de dolari în 1982 la 5.625 de miliarde de dolari în 1990 (de peste trei ori). Începând cu 1996, au depășit mereu nivelul de 10.000 de miliarde de dolari, apropiindu-se de 15.000 de miliarde de dolari în 1998. În ultimii ani ai deceniului, activele analizate depășesc stocul de investiții străine directe de circa patru ori în cazul țărilor dezvoltate, și cu mult mai puțin, însă, în cazul celorlalte țări ale lumii.

Ele reflectă baza de capital a producției internaționale, indiferent de felul cum este finanțată aceasta (din surse proprii ale societăților transnaționale sau din surse atrase de filiale) și constau din totalitatea bunurilor mobile și imobile, a creanțelor și a disponibilităților bănești pe care le posedă o întreprindere. Mărimea activelor deținute de filialele străine ilustrează, cu alte cuvinte, capacitatea acestora din urmă de a produce mărfuri și servicii, potențialul de producție al filialelor.

Mărimea medie a activelor deținute de filialele străine în ansamblul lor a fost estimată la circa 28 de milioane de dolari în intervalul 1990-1995, cu precizarea că ea depinde de numărul efectiv al filialelor, care este posibil ca în realitate să fie mult mai mare decât cel estimat. Acest indicator variază între limite foarte largi. De exemplu, mărimea medie a activelor filialelor străine ale marilor corporații transnaționale din SUA este de peste cinci ori mai mare ca media menționată și se caracterizează printr-o tendință de creștere (de la 88 de milioane de dolari în

1990, la 132 de milioane de dolari în 1998), în timp ce în cazul filialelor societăților de dimensiuni mai mici, indicatorul analizat înregistrează valori sub medie.

De asemenea, mărimea medie a activelor filialelor străine diferă în funcție de ramura în care activează acestea. De exemplu, potrivit estimărilor Departamentului pentru Comerț din SUA (1997) mărimea medie a activelor filialelor din străinătate ale societăților transnaționale din SUA era de 298 de milioane de dolari în industria autovehiculelor, 93 de milioane de dolari în industria chimică, 37 de milioane de dolari în industria textilă și 24 de milioane de dolari în agricultură.

Un alt factor de diferențiere a filialelor din străinătate din punct de vedere al mărimii medii a activelor îl reprezintă dimensiunile și performanța societății-mamă. Luând de asemenea exemplul SUA, mărimea medie a activelor filialelor din străinătate ale societăților transnaționale care figurează între cele mai mari 100 de societăți din lume se ridică, conform estimărilor "Fujita" (1998), la 180 de miliarde de dolari, în timp ce în cazul corporațiilor transnaționale mici și mijlocii acest indicator avea o mărime de numai 34 de milioane de dolari.

Volumul vânzărilor a înregistrat de asemenea o tendință de creștere, de la 2.440 de miliarde de dolari în 1982 la 5.204 miliarde de dolari în 1990 (de peste două ori) și la 11.427 de miliarde de dolari în 1998 (de peste două ori față de 1990 și de aproape cinci ori față de 1982), depășind nivelul exportului mondial total de bunuri și servicii (6.600 de miliarde de dolari în 1998 și peste 7.036 de miliarde de dolari în 1999), atât ca volum, cât și ca ritm de creștere.

În anul 2000, volumul vânzărilor de mărfuri și servicii ale filialelor din străinătate ale societăților transnaționale s-au situat, potrivit estimărilor UNCTAD, la un nivel de 15.680 de miliarde de dolari.

În ultimii ani asistăm la o creștere continuă a importanței vânzărilor efectuate de filialele din străinătate ale corporațiilor transnaționale în raport cu exporturile mondiale.

Indicatorii producției filialelor din străinătate

- miliarde dolari -

Anul	Active	Vânzări	Produsul brut (val. adăugată)	Exporturile filialelor din străinătate
1982	1.869	2.440	559	...
1983	1.885	2.395	547	569
1984	1.965	2.632	573	680
1985	2.272	2.533	604	698
1986	2.878	2.842	755	694
1987	3.403	3.519	846	740
1988	4.027	4.180	1.017	891
1989	4.520	4.788	1.160	947

Anul	Active	Vânzări	Produsul brut (val. adăugată)	Exporturile filialelor din străinătate
1990	5.625	5.204	1.394	1.149
1991	4.162	5.052	1.422	977
1992	6.300	5.325	1.411	1.241
1993	7.132	5.975	1.371	1.278
1994	8.361	6.624	1.574	1.455
1995	9.957	8.346	1.810	1.961
1996	11.246	9.372	2.026	1.841
1997	12.211	9.728	2.286	2.035
1998	14.620	11.427	2.677	2.338

Sursa: estimări UNCTAD, World Investment Report 1998, p. 5 și 1999, p. 10.

Volumul vânzărilor este un indicator financiar de bază al activității firmelor, cunoscut și sub denumirea de cifră de afaceri. El rezultă din însumarea veniturilor realizate din vânzări de bunuri, executare de lucrări, prestări de servicii și alte venituri din exploatare, exprimate în prețurile plătite de clienți, și măsoară gradul de utilizare a activelor firmelor.

Volumul mediu pe filială al vânzărilor din străinătate, la nivel mondial, este estimat la circa 20 de milioane de dolari; de la o țară la alta, mărimea acestui indicator oscilează între limite apreciabile, cele mai ridicate niveluri înregistrându-se în cazul filialelor companiilor americane și al celor japoneze (cca 100-110 milioane de dolari, conform datelor pentru anul 1998 ale ministerelor de comerț ale celor două țări).

Un indicator care măsoară contribuția firmelor la crearea venitului național este **valoarea adăugată sau produsul brut**. Valoarea acestui indicator se calculează prin deducerea din valoarea vânzărilor de bunuri și servicii (cifra de afaceri) a consumului intermediar, mai precis a valorii bunurilor și serviciilor încorporate în noul produs pe parcursul procesului de producție (materii prime, componente, combustibil, energie, apă, servicii diverse etc.), achiziționate de firma producătoare de la alte firme, furnizoare de astfel de produse.

În perioada analizată, mărimea produsului brut sau a valorii adăugate a manifestat o tendință de creștere aproape continuă și semnificativă ca amplitudine: de la 559 de miliarde de dolari în 1982 la 1.394 de miliarde de dolari în 1990 (de circa 2,3 ori) și la 2.677 de miliarde de dolari în 1998 (de aproape două ori față de 1990 și de circa 4,7 ori față de 1982).

Ponderea filialelor din străinătate în produsul intern brut la nivel mondial s-a majorat și ea, cu câteva puncte procentuale în ultimele două decenii, apropiindu-se de 8-10% în prezent.

Exporturile filialelor din străinătate reprezintă, de asemenea, un indicator important al activității filialelor din străinătate, al gradului de valorificare a activelor. Volumul valoric al exporturilor filialelor din străinătate ale corporațiilor

transnaționale s-a majorat de la circa 550 de miliarde de dolari în 1982 la 1.149 de miliarde de dolari în 1990 și la 2.338 de miliarde de dolari în 1998, apropiindu-se de 3.600 de miliarde de dolari în anul 2000.

Producția internațională, organizată sub egida corporațiilor transnaționale, stimulează comerțul internațional, prin activitățile de comerț ale filialelor din străinătate ale firmelor-mamă. Ea este deci atât creatoare de comerț (prin exporturile efectuate de filialele din străinătate), cât și înlocuitoare de comerț (se substituie comerțului, respectiv vânzările efectuate de filialele din străinătate pe piețele țării gazdă se substituie importului). În acest din urmă caz, un exemplu sugestiv îl reprezintă firmele japoneze producătoare de autoturisme, care și-au redus considerabil expansiunea de autoturisme pe piața SUA, concomitent cu creșterea volumului producției proprii pe această piață. Trebuie să menționăm, legat de aceasta, că opțiunea respectivă a fost determinată de presiunile exercitate de producătorii de autoturisme din SUA în scopul limitării importurilor de autoturisme din Japonia (prin impunerea limitărilor voluntare la export).

Producția internațională este asociată cu fluxuri financiare, respectiv fluxuri de capital având ca destinație finanțarea înființării, achiziției sau expansiunii filialelor din străinătate ale corporațiilor transnaționale. Fondurile respective pot avea ca sursă societatea transnațională, respectiv pot consta din investiții străine directe, dar și alte surse, cum sunt de exemplu fondurile atrase de filialele externe ale societăților transnaționale de pe piața țării gazdă sau de pe piețele internaționale de capital. Deci, volumul cheltuielilor făcute de societățile transnaționale pentru înființarea, achiziționarea sau extinderea filialelor din străinătate este mai mare decât volumul fluxurilor de investiții străine directe.

Producția internațională este asociată cu fluxuri de tehnologie: tehnologia încorporată în mașinile, utilajele și echipamentele exportate de societățile transnaționale către filialele lor din străinătate, tehnologia furnizată prin acorduri comerciale (contractuale) și tehnologia transmisă prin formare profesională.

Volumul fluxurilor de tehnologie generate de societățile transnaționale poate fi măsurat, cu aproximație, prin nivelul încasărilor și plăților de drepturi de autor și taxe de licență. Valoarea acestora a înregistrat o tendință generală de creștere în ultimele decenii. În cadrul acestor plăți și încasări predomină tranzacțiile intra-firmă (52% în cazul Japoniei și 95% în cazul Germaniei, de exemplu).

Cea mai mare parte a creșterii volumului fluxurilor de tehnologie generate de societățile transnaționale s-a înregistrat în țările dezvoltate, unde plățile și încasările de roialități au crescut mai rapid ca fluxurile de investiții străine directe. Aceste țări dețineau la finele deceniului trecut ponderi de circa 88% din plățile și 98% din încasările de roialități și taxe de licență la nivel mondial.

Rezultă, deci, că investițiile străine directe sunt legate în măsură crescândă de activități intensive în tehnologie și că activele tehnologice devin tot mai importante pentru poziția societăților transnaționale în economia mondială.

Analiștii occidentali subliniază importanța crescândă a relației dintre tehnologie, investiții și comerț. Tehnologia este considerată a fi un factor major al globalizării producției, comerțului și fluxurilor financiare internaționale, precum și al schimbărilor structurale ale acestora; investițiile sunt considerate un vector al capacității tehnice în domeniul producției, tehnologiei și comerțului; iar comerțul este considerat a fi, în același timp, o cauză și o consecință a dezvoltării tehnologiei și a expansiunii investițiilor în exterior.

Aceste relații considerate la nivel **macro** au la bază decizii adoptate la nivel **micro**, respectiv, deciziile de zi cu zi ale firmelor, în esență ale societăților transnaționale, în domeniul tehnologiei, investițiilor și comerțului.

2.2.2. Avantaje și limite ale producției internaționale

În contextul unui mediu internațional de afaceri foarte dinamic și implicit tot mai concurențial, creșterea competitivității devine motorul evoluției actuale a întregii economii mondiale.

Conform precizărilor Comisiei Comunităților Europene, prin competitivitatea firmelor individuale se înțelege capacitatea acestora de a satisface în mod continuu cerințele clienților lor în condiții mai bune decât ale concurenților, oferindu-le mărfuri și servicii la prețuri și în condiții de livrare mai atractive decât cele oferite de celelalte firme prezente pe piață.

Din această perspectivă, o relevanță deosebită capătă opțiunile strategice ale firmelor în domeniul creării de avantaje competitive specifice.

Un factor major care generează avantaje competitive îl reprezintă modernizarea tehnologică a producției și obținerea de noi tehnologii, respectiv investițiile în activitatea de cercetare-dezvoltare, precum și în activitatea de marketing.

Activitatea de cercetare-dezvoltare, de inovare reprezintă forța motrice care propulsează firmele în activități de producție internațională. Analiza datelor existente cu privire la corporațiile americane și japoneze evidențiază faptul că cea mai mare parte a cheltuielilor de cercetare-dezvoltare sunt efectuate de firmele-mamă în țara de origine, iar atunci când astfel de cheltuieli se efectuează în străinătate, ele sunt localizate de preferință în țări dezvoltate. De regulă, filialele din străinătate înregistrează niveluri scăzute ale cheltuielilor de cercetare-dezvoltare, dar, cel puțin în principiu, ele au acces la laboratoarele de cercetare-dezvoltare și la toate facilitățile oferite de rețelele corporatiste ale firmelor-mamă.

În opinia specialiștilor, valorificarea acestor avantaje de firmă specifice, generate de deținerea de cunoștințe de specialitate avansate sau stăpânirea unor elemente speciale de know-how în materie de organizare, de mărci de fabricație de succes sau de reputația de care se bucură firma în domeniul său de activitate, este considerată în mod uzual o motivație majoră pentru dezvoltarea activității multinaționale a firmelor.

Alți factori care pot stimula firmele să se extindă peste graniță includ:

- potențialul limitat de creștere pe care îl oferă piața internă, principala piață pentru activitatea unei firme;
- existența barierelor tarifare și netarifare pe piețele externe, bariere pe care firmele le pot ocoli prin înlocuirea exportului pe piețele respective, cu activități de producție implantate pe plan local;
- mărimea costurilor de transport;
- accesul la resursele locale (energie, materii prime, forță de muncă etc.).

Concomitent cu sporirea schimburilor comerciale, activitatea multinațională a firmelor devine principala forță motrice a procesului de globalizare, cu influențe profunde atât în structura producției țării-gazdă, cât și în nivelul de performanță a economiei acesteia.

Deci, prin decizia de a-și extinde activitățile peste graniță, de a investi în străinătate, firmele urmăresc obținerea de avantaje de proximitate: un acces ușor pe piață, furnizarea de servicii suplimentare, accesul la sisteme de distribuție mai eficiente, costuri de transport avantajoase, depășirea obstacolelor tarifare și netarifare din calea schimburilor. În același timp, însă, existența economiilor de scară la nivelul firmelor producătoare tinde să favorizeze exportul în detrimentul activităților multinaționale. Raportul dintre proximitate și mărimea firmei reprezintă adesea factorul care determină adoptarea deciziei de a opta pentru export sau pentru producție în străinătate. Dar acesta nu reprezintă, totuși, singura explicație a interesului manifestat de firme pentru extinderea activității lor peste graniță. Multe firme investesc în străinătate din rațiuni strategice. În speță, fuziunile și achizițiile de firme realizate din motive strategice formează în prezent o parte importantă a investițiilor străine directe.

Un alt aspect important al activității multinaționale a firmelor îl reprezintă specializarea în cadrul organizării firmei. Tot mai frecvent, părți distincte din procesul de producție sunt transferate în diverse țări ale lumii, în funcție de avantajele comparative ale țării de origine și ale țărilor-gazdă, în cadrul strategiilor globale de producție ale corporațiilor transnaționale, acestea din urmă păstrând, însă, controlul asupra întregului lanț de fabricație. O asemenea strategie este importantă pentru păstrarea competitivității pe piețele internaționale în cazul firmelor localizate în țări cu niveluri înalte ale salariilor.

Producția internațională generează oportunități pentru ocuparea forței de muncă, atât în țările de origine, cât mai ales în țările-gazdă. În ultimii ani, numărul de angajați în filialele externe a manifestat o tendință de creștere, în ciuda tendinței de stagnare a numărului total de angajați al societăților transnaționale. Tendința de creștere a numărului de angajați este mai pronunțată în cazul filialelor amplasate în țările în curs de dezvoltare. În general, însă, numărul angajaților din filialele externe reprezintă o pondere mică (estimată la un nivel de până la 2%) în totalul forței de muncă ocupate în țările menționate. Ponderea respectivă

înregistrează un nivel mai mare în sectoarele industriei prelucrătoare, ramură către care se orientează cea mai mare parte din totalul investițiilor străine directe.

Analiza activității multinaționale a firmelor din Uniunea Europeană evidențiază faptul că atât costurile, cât și avantajele pe care le presupune aceasta depind în mod hotărâtor de motivația care o determină, de caracteristicile sectorului industrial în care se desfășoară, precum și de impactul pe care-l are asupra dezvoltării structurale a economiei.

Prin suplimentarea schimburilor comerciale, investițiile străine directe pot crea legături mai puternice între economiile naționale. În cazul investițiilor străine directe intra-UE, de exemplu, acestea pot accelera procesul de integrare europeană. Mai mult, în măsura în care investițiile străine directe facilitează valorificarea avantajelor comparative, ele ar trebui să contribuie la creșterea gradului de specializare în cadrul Uniunii Europene, ceea ce ar avea ca rezultat modificări semnificative în structura ocupării forței de muncă, precum și în domeniul productivității și al dinamicii diverselor sectoare industriale.

Pe de altă parte însă, costurile ridicate, existența unui cadru de reglementare prea restrictiv și o dinamică economică insuficientă în interiorul Uniunii Europene ar putea determina investitorii locali să caute alte amplasamente, mai favorabile, pentru extinderea activității lor în afara granițelor, deci în afara UE, utilizând investițiile străine directe pentru substituirea exportului și preferând să aprovizioneze piața europeană prin importuri.

Importanța crescândă a poziției deținute de companiile transnaționale pe piețele individuale din cadrul Uniunii Europene ar putea reprezenta însă, în multe situații, un motiv de îngrijorare în planul politicii de competiție: activele deosebit de specifice, care conferă acestor societăți un avantaj inegalabil, ar putea afecta competiția atât în rândul beneficiarilor, cât și în rândul furnizorilor noi ce pot intra pe piață. În astfel de situații, avantajele așteptate de pe urma expansiunii pieței europene ar putea fi limitate ca efect al cotei mari de piață deținută de firmele dominante, în virtutea căreia acestea controlează piața, având capacitatea să exploateze potențialul pieței atât la nivel agregat european, cât și la nivelul piețelor naționale, acolo unde acest lucru este posibil.

Capacitatea de a atrage investiții străine directe ajută Uniunea Europeană să creeze noi locuri de muncă și să beneficieze de transferul de tehnologie și cunoștințe tehnice, profesionale, manageriale etc., stimulând astfel procesul de modernizare structurală a industriei europene. Pe de altă parte, ieșirile de investiții ale firmelor europene pot contribui la îmbunătățirea pozițiilor competitive ale acestora și favorizează lărgirea accesului la piețele de desfacere, inclusiv intrarea pe noi piețe. În măsura în care ieșirile de investiții se bazează pe o strategie de minimizare a costului prin relocalizarea producției în țări cu costuri joase, aceasta ar putea să indice însă o lipsă de atractivitate a Europei ca amplasament pentru activități de producție internațională.

2.3. Tendințe în localizarea investițiilor străine directe și a producției internaționale

Fluxurile mondiale de investiții străine directe tind să crească continuu și în ritmuri superioare majorității indicatorilor macroeconomici. Ca rezultat, importanța producției internaționale în economia mondială tinde să crească.

Localizarea activităților și a funcțiilor societăților transnaționale se modifică sub impactul dezvoltării noilor tehnologii și al intensificării competiției pe plan mondial, reflectând totodată caracterul mai liberal al politicilor promovate în domeniul investițiilor străine directe.

În ultimele două decenii, distribuția în plan geografic a producției industriale cunoaște o expansiune evidentă. Totuși, în expresie absolută, aceasta este de parte de a fi distribuită uniform pe tot globul. Țările dezvoltate și în primul rând țările Triadei, continuă să dețină ponderea dominantă, primind peste trei pătrimi din fluxurile globale de investiții străine directe intrate și furnizând peste patru-cincimi din cele ieșite, în anii 1998-2000. Țările în dezvoltare și-au sporit, pe ansamblu, participarea la producția internațională pe parcursul anilor '90.

La nivel mondial, cele mai mari 30 de țări exportatoare de investiții străine directe dețin o pondere de 93% din fluxurile de investiții străine directe intrate și 90% din totalul stocurilor.

Cele mai mari 30 de țări-gazdă dețin o pondere de circa 99% din fluxurile de investiții străine directe ieșite și din stocuri. Aceste țări sunt în principal țări dezvoltate și câteva țări în curs de dezvoltare mari sau recent industrializate și țări în tranziție la economia de piață.

Investițiile străine directe tind să fie destul de concentrate în plan geografic, reacționând la aceiași factori de aglomerare (de atractivitate) ca și firmele locale (proximitatea față de piețe și factori de producție, existența forței de muncă calificate, a capacităților de inovare, a furnizorilor și instituțiilor adecvate).

Concentrarea geografică a producției internaționale reflectă gradul de atractivitate al diverselor zone și ramuri pentru localizarea activităților de producție în străinătate ale societăților transnaționale, care este determinată de mai mulți factori: disponibilitatea de resurse naturale, capacitatea de absorbție a pieței și inputuri de competitivitate complementare pentru activitatea societăților transnaționale.

Gradul de concentrare mai accentuat al fluxurilor de export de investiții străine directe exprimă faptul că numai un număr mic de țări-gazdă au reușit să asigure până acum avantajele de competitivitate necesare pentru ca un număr mare de firme să fie interesate să investească în exterior. Aceste țări, considerate împreună, sunt cele care beneficiază cel mai mult de pe urma producției internaționale și exercită controlul asupra ei.

Concentrarea geografică a investițiilor străine directe reflectă, în cele mai multe cazuri, mărimea și puterea economică a țărilor receptoare. Volume mici, în expresie absolută, de investiții străine directe intrate în țările puțin dezvoltate pot reprezenta ponderi relativ mari în venitul național sau volumul total al investițiilor din aceste țări.

Structura pe ramuri a localizării producției internaționale reflectă structura pe ramuri a fluxurilor de investiții străine directe. În cazul industriei prelucrătoare, concentrarea geografică a producției internaționale este strâns legată de nivelul tehnologic al activității respective: cu cât o tehnologie este mai avansată, cu atât este mai mare gradul de concentrare. În cazul activităților mai puțin intensive în tehnologie și în care contează apropierea de clienți - așa cum sunt multe sectoare de servicii - investițiile străine directe sunt mai dispersate. În unele ramuri, liberalizarea comerțului a permis firmelor să-și reducă numărul amplasamentelor de producție.

Geografia investițiilor străine directe poate fi analizată și la nivelul unor funcții corporatiste, cum sunt managementul financiar și activitatea de cercetare-dezvoltare. Considerentele de eficiență asociate cu progresele tehnologice care permit ușurarea comunicării la distanță și liberalizarea comerțului și a politicilor în domeniul investițiilor străine directe încurajează o mai mare distribuție în plan geografic a tuturor funcțiilor corporatiste.

În unele sectoare, aceasta a dus la dezvoltarea sistemelor integrate de producție internațională, care unesc regiuni (cum este cazul industriei autovehiculelor) sau continente (cazul semiconductorilor). În cadrul acestor sisteme complexe, funcțiile transferate în diverse localizări variază între limite foarte largi. În cazul localizărilor în țări mai puțin industrializate se transferă activități mai simple (de exemplu, activitățile de montaj sau de ambalare), în timp ce în cazul celor din țări avansate din punct de vedere al dezvoltării industriale sunt transferate funcții intensive în tehnologie și calificare profesională mai înaltă.

Producția internațională tinde să se aglomereze în anumite localizări din țara de origine și țara-gazdă, adesea în vecinătatea altor firme și instituții. Principalele motivații pentru acest fenomen rezidă în apropierea de firme dinamice și novatoare, de centre de cercetare, de cunoștințe profesionale și personal calificat, create de aglomerările de producție industrială.

Factorii de localizare ai investițiilor străine directe au implicații majore în domeniul politicilor la nivel regional, național și local. Resursele naturale și forța de muncă slab calificată, și poate chiar mărimea piețelor naționale încep să devină factori de atracție mai puțin importanți. În schimb crește importanța unor factori cum sunt nivelul de calificare, capacitatea tehnologică, rețelele de aprovizionare și de distribuție, logistica și existența de instituții de sprijin solide. Dezvoltarea acestor calități devine esențială pentru atragerea producției internaționale. În tot mai multe cazuri, simpla deschidere a economiei prin liberalizarea politicilor în domeniul intrărilor de investiții străine directe nu mai este suficientă pentru atragerea unor fluxuri de investiții străine directe susținute și de calitate ridicată.

Cunoașterea evoluției fluxurilor de investiții străine directe, a factorilor, direcțiilor și particularităților acestora, precum și a factorilor care determină localizarea producției internaționale în diferite ramuri și în cadrul sistemelor de producție internaționale este deosebit de importantă pentru formularea de strategii și politici eficiente în domeniul investițiilor străine directe.

2.4. Evoluția politicilor în domeniul investițiilor străine directe

În anii '90 s-a înregistrat o tendință crescândă de liberalizare a regimului investițiilor străine directe pe plan mondial. În perioada 1991-2000, s-au înregistrat 1.185 de modificări de reglementare la nivel național a regimului investițiilor străine directe, din care 1.121 vizau crearea unui mediu mai favorabil pentru investitorii străini. În anul 2000, s-au înregistrat 150 de modificări legislative, efectuate de un număr de 69 de țări; din acestea, 147 (98%) au fost în sensul îmbunătățirii mediului de afaceri pentru investitorii străini.

Modificări ale regimului investițiilor străine directe, adoptate la nivel național, în perioada 1991-2000

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Numărul țărilor	35	43	57	49	64	65	76	60	63	69
Numărul modificărilor legislative, din care:	82	79	102	110	112	114	151	145	140	150
- mai favorabile pentru ISD	80	79	101	108	106	98	135	136	131	147

Sursa: elaborat pe baza datelor UNCTAD, 1998-2000.

La nivel internațional, continuă procesul de încheiere de tratate, care completează și consolidează măsurile adoptate la nivel național.

Numărul tratatelor bilaterale privind investițiile străine directe a crescut de cinci ori în anii '90, ajungând la un total de 1.941 la finele anului 2000.

În anul 2000, un număr de 78 de țări au încheiat 84 de tratate bilaterale, din care 36 (43% din total) s-au încheiat între țările în curs de dezvoltare.

De asemenea, a crescut numărul tratatelor bilaterale pentru evitarea dublei impuneri, ajungând la un număr total de 2.118 tratate la finele anului 2000. În anul 2000, au fost încheiate 57 de tratate privind dubla impunere, de către un număr de 59 de țări.

La nivel regional și interregional, continuă să crească numărul instrumentelor de reglementare cu privire la regimul investițiilor străine directe, în special sub forma acordurilor de liberalizare a comerțului și a investițiilor.

În contextul liberalizării crescânde a regimului investițiilor străine directe pe plan internațional și al creșterii interesului statelor pentru fluxurile de investiții, factor integrator mai important decât schimburile comerciale în relațiile economice internaționale contemporane, politicile de promovare a investițiilor străine directe

au cunoscut și o pronunțată evoluție calitativă. Analizii UNCTAD disting trei generații de politici de promovare.

În cadrul politicilor investiționale din prima generație, țările pur și simplu își liberalizează, la nivel național, regimul investițiilor străine directe: reduc barierele din calea intrărilor de investiții străine directe, îmbunătățesc standardele tratamentului acordat investitorilor străini și îmbunătățesc mediul de afaceri, creând condiții favorabile pentru funcționarea pieței. Într-un grad mai mare sau mai mic, practic toate țările au adoptat astfel de măsuri în anii '90. S-a considerat că, o dată cu crearea unui cadru favorabil, fluxurile de investiții străine vor crește automat. Multe țări și în special cele cu instituții slabe în acest domeniu pot atrage investiții în acest mod mult timp, dacă factorii economici determinanți esențiali pentru venirea investitorilor sunt cei corecți.

În cadrul politicilor investiționale din generația a doua, guvernele merg mai departe și se implică activ în atragerea de investiții străine directe prin "marketingul" propriei țări. Această politică își găsește expresia tipică în înființarea de agenții naționale pentru promovarea investițiilor externe. În 2001, existau peste 160 de astfel de agenții naționale, din care peste 100 erau membre ale Asociației Mondiale a Agențiilor de Promovare a Investițiilor. Și în acest caz, succesul eforturilor depinde până la urmă de calitatea determinantilor economici de bază pentru localizarea investițiilor străine directe.

A treia generație de politici investiționale iau crearea cadrului general favorabil investițiilor străine directe (generația I) și implicarea activă pentru atragerea lor (generația II) ca punct de pornire. Apoi procedează la "țintirea" investitorilor străini la nivelul industriilor și al firmelor și în lumina priorităților de dezvoltare ale țării. Obiectivul constă în asigurarea concordanței între avantajele de localizare imobile ale unei țări și avantajele de competitivitate mobile ale firmelor, cu tendința de îmbunătățire a primelor. Cheia succesului acestui tip de strategii de promovare a investițiilor constă în faptul că ele se adresează, de fapt, unuia dintre determinantii economici de bază ai investițiilor străine directe. Se recunoaște, însă, faptul că acest tip de politici sunt mai dificile, mai costisitoare și necesită mai mult timp pentru realizare, reclamând totodată existența unor capacități instituționale destul de sofisticate. De asemenea, este necesară coordonarea politicilor la diverse niveluri administrative din interiorul țării, pentru a se preîntâmpina apariția disfuncțiilor ca rezultat al intrării în competiție a diferitelor regiuni ale țării.

Capitolul 3

IMPACTUL ACTIVITĂȚILOR SOCIETĂȚILOR TRANȘNAȚIONALE ÎN NOUL CONTEXT AL ECONOMIEI MONDIALE

3.1. Accesul la capital și surse de finanțare

Investițiile străine directe reprezintă un factor-cheie pentru dezvoltarea economică, contribuind la sporirea resurselor financiare și de capital ale țărilor.

Practic, toate studiile privind diferențele existente între diversele țări ale lumii sugerează că ritmul înalt de dezvoltare este asociat cu ritmuri înalte ale investițiilor efectuate în țările respective, activitatea de investiții în ansamblul ei continuând să dețină o importanță crucială pentru procesul de dezvoltare al unei țări.

Într-o economie închisă, fără acces la economii externe, investițiile sunt finanțate din economiile realizate de țara respectivă pe plan intern. Chiar și în cazul economiilor deschise, resursele interne de finanțare sunt foarte importante, țările cu rate înalte de investiții având de regulă și rate înalte de economisire pe plan intern, dar se apelează și la resurse atrase de pe piețele externe de capital.

În anii '90, investițiile străine directe și-au sporit importanța în cadrul fluxurilor internaționale de capital.

Din această perspectivă, în cele ce urmează vom analiza pe scurt comportamentul financiar al societăților transnaționale, aspect care are relevanță pentru procesul de dezvoltare.

Societățile transnaționale, ca orice firmă, își finanțează activitățile din surse interne (profitul nedistribuit ca dividende și reinvestit) și din surse externe (prin emiterea de acțiuni sau obligațiuni și prin contractarea de împrumuturi de la bănci). Când își caută sursele de finanțare, ca orice firmă, transnaționalele se călăuzesc după considerente de costuri, riscuri, păstrarea controlului asupra operațiunilor. Dintr-o serie de motive, transnaționalele se confruntă cu costuri, riscuri și oportunități de tranzacție diferite de cele ale firmelor naționale. Și aceste motive includ dispersia geografică a activelor și a răspunderii, care sunt răspândite în mai multe țări, cunoștințele de piață și accesul la piețe de capital din diverse țări cu cursuri de schimb diferite și reglementări diferite, ca și la piețele internaționale de mărfuri, servicii, capitaluri. Prin urmare, comportamentul

financiar și investițional al societăților transnaționale poate fi diferit de cel al firmelor naționale.

Strategiile financiare ale societăților transnaționale reprezintă un subiect complex. Ele reflectă interacțiunea managementului valurilor, alegerii formelor și sursei de finanțare, a finanțării pe termen scurt sau lung și a necesității raportărilor financiare. În capitolul de față ne interesează în primul rând relația dintre firma-mamă și filialele sale din străinătate în ceea ce privește finanțarea și comportamentul financiar al filialelor.

Societățile transnaționale iau propriile decizii în domeniul investițiilor și al finanțării pe baze globale: ele produc mărfuri și servicii la scară globală (sau regională) și se finanțează, de asemenea, la scară globală. Cu alte cuvinte, ele împrumută fonduri din orice colț al lumii unde costurile sunt cele mai joase și le investesc, de asemenea, în orice colț al lumii unde veniturile așteptate sunt cele mai ridicate. De asemenea, ele pot orienta fondurile generate în interior către orice destinație în interiorul sistemului, unde pot maximiza veniturile produse prin utilizarea lor. Aceasta înseamnă că filialele nu sunt autonome în deciziile lor financiare, dar se finanțează în cadrul unor strategii care funcționează pe ansamblul sistemului societăților transnaționale. Funcția de finanțare este una dintre cele mai centralizate funcții din cadrul sistemului corporatist.

Societățile transnaționale au capacitatea de a mobiliza resurse financiare dintr-o gamă largă de surse. Una dintre acestea este propriul lor sistem corporatist. În scopul finanțării unei investiții într-o anumită țară, o societate poate transfera excesul de lichidități din orice parte în orice altă parte a sistemului corporatist. Societățile transnaționale au, totodată, acces la împrumuturi pe piețele financiare internaționale. De asemenea se împrumută pe piețele financiare din țara de origine și țările-gazdă ale filialelor. Se pot împrumuta prin emisiune de obligațiuni sau prin împrumuturi bancare pe termen lung. De asemenea, pot opta pentru emisiunea de acțiuni noi pe o serie de piețe naționale. Așadar opțiunile de finanțare sunt numeroase, în special în cazul societăților transnaționale mari.

Finanțarea globală înseamnă că firmele trebuie să ia în calcul nu numai costurile relative ale împrumuturilor, dar și riscurile legate de fluctuațiile cursului valutar și alți factori derivând din distribuția activităților pe o arie geografică extinsă în afara granițelor țării de origine.

Ponderele surselor din țara-gazdă în fondurile externe ale filialelor din străinătate este mare: în cazul corporațiilor transnaționale ale SUA sau Japoniei această pondere depășește 45%.

Strategiile corporatiste, flexibilitatea mai mare în finanțare, costurile mai reduse ale creditelor conferă transnaționalelor un potențial considerabil de a influența, în diverse moduri, finanțarea investițiilor din țara-gazdă. Aceste societăți pot realiza proiecte pe care investitorii locali nu au posibilitatea să le realizeze, sau proiecte considerate prea riscante pentru țara-gazdă. Ele pot elimina firmele locale pe piețele financiare din țara-gazdă. Substituind veniturile reținute și

fondurile atrase din afara țării-gazdă cu fonduri locale, ele pot ocoli politicile restrictive din țara-gazdă.

Relațiile dintre societatea-mamă și filialele acesteia din străinătate, precum și relațiile dintre filiale se desfășoară în cadrul unei piețe proprii a societății transnaționale, o piață internă pentru corporație, dar o piață internațională în esență.

Obiectul schimburilor reciproce care au loc pe piața menționată constă din produse intermediare, componente ale unor produse finale a căror fabricație se realizează în cadrul specializării impusă de către societatea-mamă. Piața societății transnaționale este, în același timp, o piață de capital, o piață de tehnologie și o piață de forță de muncă.

Prețurile la care se realizează schimburile de bunuri în sistemul corporatist sunt fixate, de obicei, pe baza costurilor. Dar în tranzacțiile interne, societățile transnaționale utilizează curent "prețuri de transfer", prețuri care se abat considerabil de la valoarea internațională și prin care profitul este transferat de la o filială la alta sau este adus în țara de origine, urmărindu-se eludarea controlului schimbului valutar, reducerea cuantumului impozitului datorat țării gazdă, protejarea față de fluctuațiile monetare etc., în esență maximizarea profitului global. Prin tranzacțiile în cadrul corporațiilor, care sunt interne pentru societățile transnaționale și care se efectuează la prețuri de transfer, societățile transnaționale pot alege, într-o oarecare măsură, locul în care să-și declare profiturile, în scopul maximizării acestora.

Impactul investițiilor străine directe asupra investițiilor din țara gazdă depinde de condițiile concrete din țara respectivă. De exemplu, el poate fi diferit în țări cu o rată importantă de economisire și alte forme de capital, față de țările care nu dispun de capital suficient în raport cu nevoile de investiții sau cererea de capital. De asemenea, depinde de comportamentul filialelor străine în domeniul financiar și în alte domenii: modul lor de intrare în economia țării (investiție nouă - *greenfield* - sau prin fuziuni și achiziții), activitățile pe care și le asumă (deja existente sau inexistente în țara-gazdă), sursele lor de finanțare (discutate mai sus), modalitățile de finanțare a investițiilor străine directe (reinvestirea profitului, împrumuturi intracorporatiste, capital pe acțiuni de la compania-mamă) și căile prin care influențează activitățile companiilor naționale.

Intrările de investiții străine directe pot suplimenta resursele financiare interne din țara gazdă, completând, direct sau indirect, resursele disponibile pentru activitatea investițională din această țară.

Ele aduc fonduri în valută care se adaugă la încasările din balanța de plăți a țării-gazdă.

Societățile transnaționale pot realiza proiecte de investiții pe care investitorii locali nu au capacitatea să le realizeze.

Dar activitățile corporatiste în străinătate pot avea și o serie de efecte

negative cum sunt eliminarea din competiție a posibilor investitori locali sau scoaterea de venit din țara-gazdă prin mecanismul prețului de transfer.

Spre deosebire de firmele naționale, societățile transnaționale pot remite profiturile pe care le obțin din proiectele de investiții în țara-gazdă sub forma dividendelor (mai degrabă decât prin reinvestire), măbind astfel cheltuielile din balanța de plăți a țării-gazdă.

Deși majoritatea țărilor în dezvoltare se străduiesc să atragă investiții străine directe în scopul suplimentării resurselor financiare proprii, în majoritatea cazurilor intrările de investiții străine directe nu au, potrivit studiilor efectuate de UNCTAD, o influență majoră asupra volumului total de investiții pe plan local: în realitate, pe ansamblul țărilor în dezvoltare participarea intrărilor de investiții străine directe la formarea capitalului intern brut s-a situat în medie la numai 7% în perioada 1991-1997, deși acesta înregistrează un nivel mai mare în industria prelucrătoare.

Efectele economice produse de investițiile străine directe în țara-gazdă sunt aproape imposibil de măsurat cu exactitate. Societățile transnaționale reprezintă un pachet complex de atribute care diferă de la o țară-gazdă la alta. Acestea sunt foarte greu de separat și cuantificat. Și nu există practic o metodă prin care să se determine efectele unei investiții în cazul în care aceasta se realizează și în cazul în care ea nu s-ar fi efectuat.

Noul context economic internațional exercită o presiune considerabilă asupra țărilor în dezvoltare și a țărilor în tranziție la economia de piață, obligându-le să-și potențeze resursele și capacitățile, dacă vor să atingă performanțe notabile în sectorul creșterii veniturilor, creșterii investițiilor și exporturilor, creării de oportunități mai multe și mai bune pentru ocuparea forței de muncă și să beneficieze de realizările fără precedent ale progresului tehnic actual. Prin politicile de liberalizare, de deschidere a economiei țării, guvernele țărilor în dezvoltare și ale țărilor în tranziție se străduiesc să creeze un cadru instituțional adecvat pentru dezvoltarea firmelor private.

Așa cum am menționat, investițiile străine directe pot juca un rol important în completarea efortului național de dezvoltare. Totuși, trebuie să subliniem faptul că obiectivele urmărite de societățile transnaționale se deosebesc de cele urmărite de țările-gazdă. În timp ce guvernele țărilor sunt preocupate să impulsioneze dezvoltarea economică pe plan național, societățile transnaționale sunt preocupate să-și sporească propria competitivitate în context internațional. Între cele două obiective pot fi multe interese care se suprapun, dar există și un conflict de interese, care în trecut a și alimentat multe suspiciuni cu privire la intrarea capitalului străin în țările în dezvoltare.

În ultimii ani, percepția fenomenului investițiilor străine directe s-a modificat mult, majoritatea țărilor acționând în direcția liberalizării regimurilor naționale ale acestor investiții. S-a modificat și modul în care societățile transnaționale se organizează și operează la scară globală. Ambele fenomene s-au produs ca răspuns la noul context global, caracterizat prin: progresul tehnic rapid, îngustarea

spațiului economic, îmbunătățirea posibilităților de comunicare, intensificarea competiției, noile forme de rivalitate pe piață, mobilitatea sporită a capitalului, expansiunea politicilor de liberalizare și creșterea rolului acționarilor.

3.2. Accesul la tehnologie

Tehnologia a reprezentat dintotdeauna o componentă esențială a dezvoltării economice și a creșterii standardului de viață al populației. Contextul actual, caracterizat printr-un avans formidabil în domeniul dezvoltării tehnologiei, face ca această componentă să capete o importanță crucială pentru dezvoltare. Acest context, pe care unii specialiști îl definesc ca pe o “paradigmă tehnologică”, determină o schimbare rapidă în toate sistemele productive și facilitează globalizarea economiei mondiale. Ritmul evoluției tehnologice și în cadrul acesteia, rolul tehnologiilor bazate pe informatizare au atins niveluri fără precedent în istorie.

Impactul progresului tehnologic nu este uniform. Inovația la nivelul produsului poate stimula volumul consumului și diferențierea cererii, acestea stimulând la rândul lor activitatea de inovare. Inovația la nivelul procesului de producție poate duce la o reducere substanțială a costurilor de producție. Unele tehnologii noi determină apariția unor sectoare de activitate complet noi. Un exemplu semnificativ în acest sens îl reprezintă aplicațiile tehnologiei informatice.

În majoritatea țărilor dezvoltate și a țărilor recent industrializate, activitățile cu potențial de inovație mai mare (și, implicit, producția ramurilor bazate pe tehnologie înaltă, inclusiv sectorul serviciilor) au crescut mai rapid decât celelalte sectoare. Exporturile au crescut mai rapid decât producția totală (o formă de manifestare a globalizării), iar în cadrul exporturilor totale, exporturile de produse de înaltă tehnologie au tins să crească cel mai rapid.

În aceste condiții, o dezvoltare susținută și de durată a economiei țărilor lumii reclamă cu necesitate nu numai aplicarea noilor tehnologii, dar și o modificare de fond în structurile industriale de producție, dinspre activitățile bazate pe tehnologie joasă spre cele bazate pe tehnologie superioară.

Analiza investițiilor străine directe și a dezvoltării tehnologice în țările în dezvoltare trebuie să ia în considerare aceste transformări de esență ale mediului economic actual.

Țările în dezvoltare și țările în tranziție sunt confruntate nu numai cu această transformare rapidă în plan tehnic, dar și cu îngustarea spațiului economic și intensificarea dramatică a competiției pe piața mondială. Parametrii competiției se schimbă și ei, în pas cu natura procesului de inovație și a procesului de organizare a producției.

Liderii progresului tehnologic sunt în cea mai mare parte societățile transnaționale. Ele însele se străduiesc să se adapteze din mers și să țină pasul cu noile evoluții, aplicând noi strategii de activitate. O dată cu accelerarea procesului de

inovație și cu sporirea considerabilă a fondurilor alocate activității de cercetare-dezvoltare, societățile transnaționale își transferă activele tehnologice în diverse țări ale lumii urmărind să valorifice factorii imobiliari din străinătate adecvați utilizării acestor tehnologii, intră în noi alianțe și relații de reorganizare a producției.

Noua competiție ridică noi provocări în fața guvernelor. Noile cerințe diferă de la o țară la alta, în funcție de nivelul de dezvoltare al acestora. În general, țările industrializate se concentrează în direcția atingerii și chiar a trecerii frontierei inovației. Ele caută să-și îmbunătățească "sistemele naționale de inovație". Țările în dezvoltare se concentrează mai degrabă pe adoptarea și adaptarea tehnologiilor existente, străduindu-se să le facă mai eficiente. Cu toate acestea, în rândul inovatorilor se numără și firme din unele țări în dezvoltare, care pătrund în special în sectoarele emergente, ce oferă nișe de oportunitate pentru toate firmele; de exemplu, biotehnologia, tehnologia informatică sau noi sectoare ale industriei serviciilor. Dar în toate cazurile țările trebuie să facă față noii competiții și fluxurilor foarte dinamice și mobile de cunoștințe tehnologice și profesionale și de factori de producție - toate într-un mediu economic cu o mult mai largă deschidere. Această competiție reprezintă primul motiv pentru care analiza investițiilor străine directe și a dezvoltării tehnologice în țările în dezvoltare importatoare de investiții străine directe se deosebește în prezent substanțial de cea posibilă în urmă cu 3-4 decenii.

Un al doilea motiv constă în faptul că însăși accepțiunea și percepția noastră asupra tehnologiei ca factor de dezvoltare au evoluat. Cu ani în urmă se considera că transferul de tehnologie și difuzarea acesteia în țările în dezvoltare sunt relativ ușor de realizat, iar analiza rolului societăților transnaționale se încadra în această percepție. Se considera că principala nevoie era aceea de investiții fizice. Tehnologiile erau transferate "încorporate" în echipamentele noi sau în patente și brevete; utilizarea lor eficientă, dacă era luată în considerare, era acceptată la nivelul la care se obținea. Analistii considerau că țările receptau și utilizau pasiv tehnologiile aduse din străinătate și că între ele nu se înregistrau diferențe din punct de vedere al abilității de utilizare a tehnologiei. În aceste condiții, se manifesta tendința de aplicare a unor strategii uniforme de dezvoltare pentru toate țările în dezvoltare. Atenția analiștilor se îndrepta asupra modalităților transferului de tehnologie și a defectelor acestora. În mare măsură se ignora aspectul esențial, respectiv în ce grad reușeau țările să utilizeze și să beneficieze de tehnologiile pe care le importau. Mai mult, se neglija partea mai delicată a transferului de tehnologie și a capacității de absorbție a țărilor receptoare, respectiv practicile organizaționale și manageriale, know-howul și alte componente de acest gen.

Consecințele ignorării capacității de absorbție a transferului tehnologic sunt evidente și se materializează, în câteva cuvinte, în creșterea decalajelor și a divergenței capacităților tehnice individuale ale țărilor.

Transferul de tehnologie implică transferul de mărfuri fizice (de exemplu, echipamente) asociat cu un transfer de cunoștințe legate de produsele fizice. Acest transfer de elemente "tacite" devine din ce în ce mai important și implică

dobândirea de noi abilități și calificări profesionale, precum și de noi capabilități organizaționale. Pe măsură ce se utilizează tehnologia, sunt necesare noi adaptări tehnice, pentru a se asigura valorificarea maximă a potențialului ei productiv în condițiile concrete din țara-gazdă.

Costurile transferului de tehnologie pot fi foarte mari. Un studiu mai vechi aprecia ordinul de mărime al acestor costuri la un nivel cuprins între 20 și 60% din costul total al proiectului. Costurile transferului de tehnologie cresc în funcție de "distanța tehnologică" sau diferențele înregistrate în domeniul specializării tehnologice, al tradiției corporației, al nivelului de calificare și în alte domenii similare.

Spre deosebire de produsele fizice, "produsul" tehnologie nu este ușor de definit. Piața lui este fragmentată și greu demarcabilă. Un produs poate lua multe forme diferite, în funcție de cantitatea de informații inclusă în el de producătorul vânzător (sau cerută de cumpărător) și de modul în care acesta transmite această informație. Vânzătorul de tehnologie cunoaște întotdeauna mai mult despre produsul pe care îl comercializează decât cumpărătorul; de asemenea, diferă modul de evaluare a tehnologiei, depinzând de pozițiile deținute de cei doi pe piață, de capabilitatea lor tehnologică, de așteptări. Din aceste motive, prețul tehnologiei se negociază. Vânzarea propriu-zisă poate îmbrăca multe forme diferite, fiind însoțită de diverse angajamente privind transferul de cunoștințe și tehnici profesionale pe parcursul utilizării echipamentelor.

Avantajele transferului de tehnologie sunt, de asemenea, greu de măsurat. Pe termen scurt, beneficiarii imediați pot obține o productivitate sporită, produse noi și/sau costuri mai mici. Avantajele pe care le obțin pe termen lung, însă, depind de măsura în care ajung să cunoască această tehnologie și dacă sunt în stare să o adapteze, să o îmbunătățească și să-și sporească propria capacitate tehnologică. Rezultatul de ansamblu, avantajul net obținut de pe urma transferului de tehnologie este dificil de estimat. Este, însă limpede faptul că efectele pe termen scurt și cele pe termen lung diferă, după cum avantajele private diferă de cele sociale. Aceste probleme au o importanță deosebită pentru țările în dezvoltare și țările în tranziție.

Societățile transnaționale transferă tehnologie în două feluri:

- internalizat, către filialele din străinătate aflate în proprietatea și sub controlul lor;
- externalizat, către alte firme.

Transferul de tehnologie internalizat ia forma investițiilor directe și reprezintă, prin definiție, "teritoriul" societății transnaționale.

Este dificil de măsurat și comparat în mod direct volumul de tehnologie transferată pe această cale. Mai mult, pe măsură ce costurile crescând pe care le implică dezvoltarea tehnologică obligă firmele să intre în alianțe bazate tot mai mult pe tehnologie, începe să se estompeze distincția dintre transferurile internalizate și cele externalizate.

Transferul de tehnologie externalizat efectuat de societățile transnaționale îmbracă, de asemenea, mai multe forme: societăți mixte, franchising, vânzări de echipamente, licențe, asistență tehnică, aranjamentele privind producția de echipament original sau în subcontractare.

Desigur, societățile transnaționale nu sunt singura sursă de transfer tehnologic externalizat. Dar ele ocupă locuri de frunte în sectoarele de înaltă tehnologie și în furnizarea de “pachete complete”, respectiv tehnologie asociată cu management, organizare, formare profesională, marketing etc.

Peisajul tehnologic internațional este atât de dinamic încât este dificilă o tentativă de generalizare în ceea ce privește tendințele în acest domeniu. Țările în dezvoltare, care au nevoie în cea mai mare parte de tehnologii pentru sectoare mature, cu activități standardizate, pot obține tehnologii din mai multe surse și în condiții mult mai bune ca altădată. Pe de altă parte, pentru țările recent industrializate care au nevoie de tehnologii avansate, achizițiile externalizate pot fi acum mai dificile pe anumite segmente ale pieței tehnologice. În unele cazuri, însă, intensitatea competiției dintre furnizori, ca și faptul că ciclurile de produs se scurtează, permit accesul la cele mai noi tehnologii pe calea achiziției externe, chiar dacă prețul este ridicat (este, de exemplu, cazul industriei electronice).

Determinanții modului de transfer de tehnologie: internalizat sau externalizat

- | | |
|--|---|
| Natura tehnologiei | <ul style="list-style-type: none"> • complexitatea, viteza de schimbare, gradul de noutate • gradul de centralizare necesar pentru activitatea de cercetare-dezvoltare • tehnologiile de produs sau de proces |
| Strategia vânzătorului | <ul style="list-style-type: none"> • mărimea și strategiile corporației • concentrarea pe tehnologii specifice de produs și dependența de nume de mărci • experiența în domeniul transferului internațional de tehnologie |
| Capabilitatea cumpărătorului | <ul style="list-style-type: none"> • capabilitățile tehnologice și profesionale ale firmei • deținerea de informații și experiență de acțiune pe piețele de factori • instituțiile care sprijină dezvoltarea tehnologică și profesională |
| Politicile aplicate de guvernul țării-gazdă | <ul style="list-style-type: none"> • regimul proprietății intelectuale și al investițiilor străine directe • politicile care sprijină dezvoltarea capabilităților și firmelor locale • capabilitățile de negociere și de orientare a investițiilor străine directe |

Profitabilitatea unei tehnologii pentru o firmă depinde de gradul ei de noutate, de valoarea comercială și de raportul de complementaritate față de

tehnologiile existente, de relevanța față de competența de bază a firmei, de domeniul de activitate și de presiunea imitatorilor.

În general, societățile transnaționale, ca de altfel toate firmele, nu vând către firme străine, din afara sistemului corporatist, tehnologiile cele mai profitabile pe care le dețin, atâta timp cât există alte căi de exploatare a acestora; ele utilizează, însă, tot mai mult, aceste tehnologii în cadrul alianțelor tehnologice, în cazurile în care speră să obțină avantaje mai mari în acest domeniu. Societățile transnaționale sunt interesate să vândă tehnologii mai mature, atâta timp cât firma cumpărătoare nu prezintă pericolul de a deveni concurentă.

Societățile transnaționale manipulează transferurile externalizate de tehnologie în asemenea manieră încât împiedică accesul cumpărătorului la elemente de bază ale tehnologiei, păstrându-și astfel monopolul în domeniu.

Un aspect important îl reprezintă conținutul transferului de tehnologie efectuat de societățile transnaționale. O trăsătură importantă a transferurilor internalizate este aceea că societățile transnaționale pot transfera tehnologie către diferitele sale filiale la niveluri foarte diferite. Alegerea variantei depinde de doi factori: strategia corporației și capacitățile filialei.

Strategia corporației definește rolul atribuit fiecăreia dintre filiale în cadrul sistemului de producție transnațional al firmei-mamă. Acesta reflectă echilibrul între costurile și riscurile de localizare, mărimea pieței și creșterea așteptată și comportamentul concurenților. De asemenea, poate reflecta strategiile proprii ale filialelor.

O importanță deosebită pentru dezvoltare o are al doilea determinant, respectiv capacitatea tehnică a filialei. Când transferă tehnologie către o filială, o societate transnațională poate alege dintr-o mare varietate de tehnologii de complexitate diferită. Abilitatea filialei de a exploata eficient o anumită tehnologie este un factor major în determinarea deciziei de localizare: cu cât capacitatea filialei este mai redusă, cu atât este mai redus și conținutul transferului respectiv. Așa se explică faptul că transferul de tehnologie către filialele din țările în dezvoltare se caracterizează de obicei printr-un conținut tehnologic mai slab comparativ cu cazul țărilor recent industrializate și în special al țărilor avansate. Așa se explică și de ce globalizarea are ca efect adâncirea inegalităților în domeniul transferului de tehnologie efectuat de către societățile transnaționale în diverse țări ale lumii. În condițiile în care fiecare filială este tot mai mult obligată să intre în competiția de pe piața mondială, țările-gazdă cu capacități tehnologice și profesionale reduse pot rămâne, treptat, în urma celor mai dinamice.

Transferurile de tehnologie internalizate prezintă o serie de avantaje. Investițiile străine directe asigură resurse financiare și tehnologie. Chiar dacă acestea pot elimina investitorii locali, ele permit țării-gazdă să-și extindă baza de producție și să utilizeze o gamă mai largă de tehnologii. Mai mult, numeroase tehnologii sunt disponibile numai în cadrul modului de transfer internalizat. Acestea sunt în general tehnologii noi, valoroase, pe care firmele transnaționale

nu sunt dispuse să le vândă firmelor terțe. Dar pot fi și tehnologii mature utilizate în procese de producție integrate la scară internațională (de exemplu asamblarea de semiconductori pentru export).

Chiar în cazul tehnologiilor disponibile în forme externalizate, transferurile internalizate sunt adesea mai ieftine și mai operative.

Avantajul cel mai important al internalizării transferului tehnologic constă, însă, în faptul că el asigură, cel puțin în principiu, accesul la întreaga gamă de active tehnologice, organizaționale și profesionale ale societăților transnaționale, inclusiv la componenta lor mai delicată, cunoștințele “tacite”.

Transferul internalizat poate oferi formare profesională, specializare în marketing, mărci de produs, ca și alte avantaje, care depind de strategia corporației privind rolul filialei, precum și capacitatea acesteia de a se implica activ în valorificarea tehnologiei transferate.

Transferurile internalizate de tehnologie au și dezavantaje. În cazul acestor transferuri, economia-gazdă plătește nu numai pentru tehnologia importată, ci pentru întregul pachet de resurse adus de societatea transnațională o dată cu aceasta, inclusiv pentru numele de marcă, management, finanțare, formare profesională. În cazurile în care firmele locale posedă capacitatea să folosească tehnologiile în mod eficient și nu au nevoie de aceste alte active aduse de societățile furnizoare de tehnologie, internalizarea se poate dovedi chiar mai costisitoare decât externalizarea (în ipoteza că tehnologia respectivă s-ar putea achiziționa din altă parte). Pentru tehnologiile ce pot fi obținute fără probleme pe bază de licență și în cazul țărilor cu capacitate tehnologică și antreprenorială relativ bine dezvoltate, modalitățile externalizate apar ca fiind într-adevăr mai ieftine. În alte cazuri, ele sunt mai costisitoare, ineficiente sau pur și simplu nefezabile.

Din punct de vedere al impactului asupra dezvoltării, cel mai mare inconvenient al transferului internalizat constă în controlul deținut de societatea transnațională asupra “avantajelor de proprietate”. În timp ce piețele lor interne eficiente pentru tehnici și cunoștințe profesionale fac ușoară utilizarea noilor tehnologii în interiorul sistemelor lor corporatiste, acest proces frânează procesele de aprofundare a cunoștințelor și formare profesională și de difuzare a acestora în economia țării-gazdă. În acest caz, se consideră că este mai ușor să se absoarbă, să se adapteze, să se îmbunătățească sau să se modernizeze tehnologia în filiale, comparativ cu situația în care companiile locale cumpără o licență sau un echipament în cadrul modului externalizat al transferurilor de tehnologie și *know-how*.

Pe termen scurt, o filială poate fi mai eficientă în utilizarea unei anumite tehnologii (obține know-how-ul necesar mai rapid). Pe termen lung, însă, ea poate dezvolta capacități mai reduse în domeniul inovației în comparație cu o firmă locală. În procesul de restructurare determinat de liberalizare, filialele pot neglija capacitățile de dezvoltare a activității de cercetare-dezvoltare.

Ceea ce se consideră a fi rațional pentru o societate transnațională poate fi indezirabil pentru dezvoltarea țării-gazdă, dacă interesele private și cele sociale sunt divergente, din cauza proceselor costisitoare și incerte de formare profesională și a deficiențelor de pe piețele factorilor. Societățile transnaționale pot fi mai puțin dornice să îmbunătățească nivelul tehnologic al unei filiale în ritmul pe care guvernul țării-gazdă îl consideră necesar pentru stimularea dezvoltării industriale pe plan local. Dacă firmele locale reușesc să progreseze mai rapid pe scara cunoașterii, pot fi mai atractive transferurile de tehnologie externalizate (cazul este similar celui de protejare a industriilor emergente).

Guvernele pot stimula societățile transnaționale să-și îmbunătățească conținutul transferurilor de tehnologie pe care acestea le efectuează, prin asigurarea unui personal local mai bine pregătit, a unei capacități tehnice interne mai bune, a unei infrastructuri și a unor rețele de furnizori eficiente. Nu este, totuși, clar dacă această abordare conduce la performanțe mai bune în comparație cu o strategie alternativă de promovare directă a firmelor locale, și nici dacă fiecare din aceste abordări ar putea contribui la o mai mare dezvoltare a capacităților locale, și în ce împrejurări anume.

Impactul investițiilor străine asupra dezvoltării tehnologice a firmelor locale este netransparent. Restricționarea intrării societăților transnaționale în economia unei țări poate favoriza creșterea capacităților locale, dar numai în condiții destul de speciale: guvernele țărilor-gazdă trebuie să posede capacitatea să elaboreze și să pună în aplicare politici industriale eficiente; baza de personal calificat trebuie să fie puternică; trebuie să fie asigurată competiția, fie printr-un regim comercial orientat spre export, fie prin punerea în aplicare a unei politici a competiției; instituțiile de sprijin trebuie să fie capabile să satisfacă cererea de finanțare, informare și instruire profesională. În practică, numai câteva țări au reușit să îndeplinească aceste condiții; în multe cazuri, restricțiile impuse asupra investițiilor străine directe au dus la rămânere în urmă din punct de vedere al nivelului dezvoltării tehnologice.

În general, societățile transnaționale transferă relativ puțină activitate de cercetare-dezvoltare în țările în dezvoltare, majoritatea acestor țări nedispunând de condițiile necesare desfășurării eficiente a acestei activități. Cea mai mare parte a activităților de cercetare-dezvoltare transferate în filialele din țările în dezvoltare este orientată către adaptarea tehnologiei sau asistarea tehnică a proceselor de fabricație, ceea ce se cunoaște sub denumirea de "modificări minore".

În acest context se simte nevoia politicilor de intervenție ale guvernelor locale, în scopul modelării și direcționării alocării de resurse și a transferului de tehnologie în consens cu nevoile locale de dezvoltare și progres, concomitent cu promovarea cooperării internaționale, având în vedere faptul că dinamica actuală a dezvoltării tehnologice reclamă eforturi mari, care depășesc posibilitățile multor țări în dezvoltare.

3.3. Impulsionarea competitivității exportului

Societățile transnaționale sunt actori de seamă în comerțul mondial. Potrivit estimărilor UNCTAD (1999), societățile transnaționale ar putea deține o pondere cuprinsă între două treimi și trei pătrimi din exportul mondial și mai mult de jumătate din exportul mondial s-ar desfășura între filialele lor din străinătate. Alte estimări sugerează că filialele din străinătate ale societăților transnaționale dețin împreună o pondere de peste o cincime din exportul mondial și o treime din exportul țărilor în dezvoltare.

Modelele de schimburi comerciale asociate cu diferite strategii ale societăților transnaționale în țările în dezvoltare pot fi foarte complexe, fiind rezultatul motivației lor pentru efectuarea de investiții străine directe (piață de desfacere, resurse, eficiență) și al strategiilor lor organizaționale. În cadrul strategiilor tradiționale, schimburile bilaterale dintre țara de origine și țara-gazdă constau în mare parte din exportul de servicii efectuat de firma-mamă către filială. Când societățile transnaționale adoptă strategii simple de integrare între mamă și filiale, volumul exporturilor din țările gazdă poate fi mare. Utilizarea unor strategii de integrare mai complexe creează pentru țările în dezvoltare o serie de oportunități de export de produse, resurse, informații și servicii, atât în cadrul rețelelor corporatiste, cât și către firme terțe de pe piața mondială. Pe de altă parte, firmele locale pot obține acces la aceste piețe prin conectarea lor la rețelele corporatiste, prin subcontractare sau alte aranjamente. În măsura în care investițiile străine directe ajută la crearea, în țara-gazdă, de capacități orientate spre export și contribuie la restructurarea industrială a acesteia, ele pot spori competitivitatea exportului acestei țări.

Societățile transnaționale reprezintă ele însele piețe mari pentru tranzacții interne (comerț intrafirmă). Prin definiție, aceste piețe sunt deschise numai filialelor și firmelor-mamă. Fiecare sistem-corporație transnațională formează o piață în care au loc trei tipuri de tranzacții: vânzări efectuate de firma-mamă către filialele sale din străinătate; vânzări efectuate de filiale către firmele lor-mamă; și vânzări între filialele din diverse țări ale societății-mamă. Exporturile intrafirmă din prima categorie sunt estimate la un nivel de aproximativ o pătrime din export în cazul Japoniei și SUA (1995). Ele reprezentau peste 40% din exportul companiilor-mamă în 1996, înregistrând o creștere de 10 puncte procentuale începând din 1997. Pentru filialele societăților americane, importurile provenind de la firmele-mamă reprezintă peste 80% din importurile lor totale din SUA. Comerțul intrafirmă asigură filialelor acces la tehnologie și cunoștințe specifice de firmă. Creșterea schimburilor dintre filiale indică structurile industriale în schimbare și tipologia de consum din țara-gazdă. Pe măsură ce țara-gazdă se dezvoltă, piața internă devine mai atractivă: consumul intern crește, iar filialele străine își sporesc vânzările pe piața internă, tinzând să exporte o cotă mai mică din producția obținută pe plan local.

Se constată o relație strânsă între intensitatea comerțului intrafirmă și intensitatea activității de cercetare-dezvoltare într-un anumit domeniu, întrucât dinamica accelerată a progresului tehnic determină valori mai mari ale

tranzacțiilor. De exemplu, industria farmaceutică, în cazul căreia activitatea de cercetare-dezvoltare absoarbe peste 12% din costurile totale de producție, își canalizează aproape 95% din comerțul său internațional spre rețelele intrafirmă.

Societățile transnaționale joacă un rol important și în comerțul cu servicii comerciale. În noul context, a sporit considerabil potențialul de export de servicii, ca expresie a avansului tehnologic rapid înregistrat în sectorul telecomunicațiilor și al tehnologiei informatice, ceea ce face posibilă comercializarea serviciilor intensive în informație.

Societățile transnaționale influențează competitivitatea exportului, pe diverse căi, determinând deopotrivă efecte pozitive și negative, în proporții diferite de la o țară la alta. Cea mai mare contribuție potențială se materializează în domeniul produselor cu grad ridicat de complexitate, intensive în tehnologie și marketing.

Firmele globalizate mari din țările industriale pot promova cel mai bine exporturile de produse complexe sau de marcă, în timp ce societățile transnaționale din țările în dezvoltare sau corporațiile mai mici din țările industriale pot promova cu succes exporturile de produse mai simple sau mai puțin intensive în marketing sau pot spori exporturile regionale.

Societățile transnaționale contribuie la îmbunătățirea competitivității exporturilor de produse manufacturate, resurse agricole, servicii (în special turism) etc. provenind din țările în dezvoltare.

În domeniul produselor manufacturate, de exemplu, sector relevant pentru un grup mare de țări și care are un potențial considerabil de creștere economică, dat fiind nivelul avansat al capacităților necesare în domeniul tehnologiei, al fabricației și al marketingului, puține țări în dezvoltare au exportatori locali importanți pentru a comercializa produse manufacturate sofisticate. Principalele excepții sunt R. Coreea și Provincia Taiwan. Ele au promovat strategii tehnologice relativ autonome și au creat o bază de personal calificat pentru a face posibilă competitivitatea exportului. Dar în această strategie au folosit avantajele oferite de societățile transnaționale: prezența acestora și transferul de tehnologie joacă un rol important pentru dezvoltarea și ameliorarea structurii exportului (prin creșterea gradului de produse cu grad ridicat de prelucrare și valoare unitară ridicată), precum și a orientării lui geografice (prin accesul la piețele societății transnaționale).

Un factor esențial pentru transformarea avantajelor statice în avantaje dinamice este crearea și dezvoltarea propriilor capacități (tehnologie, marketing etc.) în țările-gazdă. Un nivel ridicat al capacităților locale poate atrage investiții externe de calitate mai bună, mai avansate din punct de vedere tehnologic.

3.4. Crearea de locuri de muncă și creșterea bazei de personal calificat

Volumul și calitatea forței de muncă ocupate au o contribuție majoră la eficiența diverselor activități economice desfășurate la nivel național și internațional.

Comportamentul, practicile și rolul societăților transnaționale în domeniul ocupării forței de muncă și al creșterii gradului de calificare al acestora diferă în unele privințe, comparativ cu celelalte firme existente pe plan mondial. Factorii care generează deosebiri sunt: mărimea și nivelul tehnologic sofisticat al multor corporații transnaționale, presiunea cursei pentru competitivitate în care sunt angrenate acestea, capacitatea lor considerabilă de a furniza, prin intermediul investițiilor străine directe, bunuri și (în special) servicii necomerciale. Date fiind dimensiunile lor apreciabile, multe societăți transnaționale sunt angajatorii unor mase de muncitori mult mai mari comparativ cu firmele uni-naționale din cadrul acelorași sectoare. Pe de altă parte, dat fiind faptul că sunt mari utilizatoare de tehnologie și au un comportament competițional, societățile transnaționale generează de obicei mai puține locuri de muncă noi comparativ cu alte firme având un volum egal de producție.

Principala diferență între societățile transnaționale și alte firme constă în faptul că primele își dispersează activitățile de producție și deci și personalul aferent la scară internațională.

Distribuția forței de muncă ocupate, ca volum și calitate, pe diferite localizări depinde de mai mulți factori, cum sunt: motivațiile corporațiilor și strategiile lor în domeniul producției internaționale, determinanții locaționali din diverse țări, condițiile pieței muncii în țara de origine și în țara-gazdă, inclusiv disponibilitatea și costul muncii de diverse calificări și specializări.

Investițiile străine directe generează locuri de muncă în țările-gazdă în mod direct și indirect. Filialele din străinătate ale societăților transnaționale angajează personal pentru desfășurarea propriei lor activități (direct) sau contribuie la crearea de locuri de muncă în unele întreprinderi locale, cu care sunt în relații de subcontractare, furnizare de bunuri și servicii etc., precum și prin producția și veniturile lor, care stimulează noi investiții (indirect).

În același timp, societățile transnaționale pot acționa, însă, și în direcția reducerii numărului de locuri de muncă (de exemplu, în cazul fuziunilor și achizițiilor, al restructurării firmelor achiziționate în țara-gazdă etc.).

În ceea ce privește calitatea forței de muncă, filialele din străinătate ale corporațiilor transnaționale investesc comparativ mai mult în pregătirea profesională a angajaților, acordând o atenție specială gradului de calificare și de specializare al forței de muncă, și totodată oferă o remunerație superioară și condiții de muncă mai bune.

Toate firmele își instruiesc angajații la locul de muncă. Unele investesc în pregătire profesională specială, în cadrul firmei sau în cadrul unor instituții specializate de formare profesională.

Societățile transnaționale conștientizează în mai mare măsură decât alte firme avantajele pregătirii profesionale și au sisteme, practici și materiale de instruire bine puse la punct. Ele utilizează tehnologii avansate și sisteme de management care reclamă niveluri ridicate de pregătire a angajaților.

Ele pot transfera cadre de pregătire profesională în alte țări și pot trimite angajați la specializare în diverse puncte ale sistemului corporatist.

Rolul societăților transnaționale în dezvoltarea bazei de forță de muncă cu nivel ridicat de calificare diferă în funcție de ramură, sector și chiar linie de produs, precum și de la o țară la alta.

Măsura în care societățile transnaționale contribuie la crearea de locuri de muncă și la îmbunătățirea calității forței de muncă în țările gazdă depinde de strategia corporației transnaționale în ramura respectivă și în țara-gazdă respectivă, precum și de baza de sustenabilitate pe care o oferă regimul investițiilor străine promovat de aceasta din urmă.

3.5. Protecția mediului

Societățile transnaționale acordă o atenție deosebită problemelor legate de protecția mediului și aplică strategii globale în acest domeniu, dând o nouă dimensiune managementului ecologic, extins la scara rețelelor corporatiste.

Există mai multe tipuri de strategii:

- strategia descentralizată. Firma-mamă lasă toate problemele de protecția mediului pe seama filialelor din străinătate. Acestea se ocupă de problemele de mediu în conformitate cu cerințele, mai mult sau mai puțin severe, ale legii naționale a țării-gazdă, acționând la rândul ei în mai mare sau mai mică măsură;
- strategia centralizată. Deciziile în problemele de protecția mediului sunt centralizate la nivelul sistemului corporatist (al corporației transnaționale). Obiectivul urmărit este asigurarea aceluiași performanțe în ceea ce privește protecția mediului la nivelul tuturor filialelor din toate țările.

Efectele investițiilor străine directe în planul protecției mediului depind de o combinație de factori, la nivel macro (tipul de industrie cu gradul și formele de poluare pe care le implică) și micro (deciziile specifice ale corporațiilor).

Societățile transnaționale au avantajul că posedă capacitatea de a reacționa și de a se adapta la cerințele în schimbare în acest domeniu. De asemenea, ele au dezvoltat și dezvoltă tehnologii și tehnici nepoluante și acționează continuu în direcția combaterii poluării și a protejării mediului.

Capitolul 4

ROMÂNIA - ȚARĂ-GAZDĂ PENTRU INVESTIȚII STRĂINE DIRECTE

4.1. Dimensiuni ale fenomenului

România reprezintă atât o **piață emergentă vizată** de societățile transnaționale în cadrul strategiilor lor de expansiune către ansamblul piețelor emergente din Europa Centrală și de Est, cât și o **piață interesată** în atragerea investitorilor străini și a investițiilor străine directe, cu întreg pachetul de resurse pe care acestea îl implică (tehnologie, capital, calificare profesională, marketing, management etc.) și de care țara noastră are atâta nevoie pentru procesul de modernizare și de trecere la economia de piață.

Volumul total de investiții străine intrate în România în perioada decembrie 1990 - mai 2001 s-a ridicat, conform datelor Camerei de Comerț și Industrie a României (CCIR), bazate pe rezultatele operațiunilor efectuate în Registrul Național al Comerțului, la 6,8 miliarde de dolari, din care circa 4,7 miliarde de dolari investiții străine directe și circa 2,1 miliarde de dolari investiții în cadrul acordurilor de privatizare încheiate de Fondul Proprietății de Stat în perioada 1993-2001.

În analiza trendului investițiilor străine anuale intrate în România este interesant de menționat faptul că valoarea investițiilor în valută, considerată a fi un veritabil barometru al credibilității unei țări în mediul de afaceri internațional, a cunoscut în 1998 cel mai scăzut nivel de după anul 1990, pe fondul unei involuții generale a economiei românești.

În ciuda avantajelor incontestabile pe care le oferă - o piață internă importantă, o poziție geografică strategică, acces la o gamă variată de resurse naturale, forță de muncă de bună calitate și relativ ieftină în majoritatea sectoarelor de bază ale economiei, o infrastructură în plin proces de modernizare - **România ocupă un loc modest din punct de vedere al fluxului de investiții străine directe atrase.**

Comparativ cu alte țări din Europa Centrală și de Est, conform datelor prezentate de Inițiativa Central-Europeană, România se situează pe locul patru între țările candidate la aderare la Uniunea Europeană, din punct de vedere al volumului investițiilor străine intrate, la mare distanță de ocupantele primelor trei locuri, respectiv Ungaria, Polonia și Cehia.

Analizând **structura sectorială a firmelor românești cu capital străin** în anii '90, remarcăm că industria deține o pondere de circa 44% din total sub raportul mărimii capitalului investit și circa 15% din total sub raportul numărului de firme. În cadrul ramurii se constată preponderența industriei miniere și a construcțiilor de mașini, utilaje și echipamente (2,7% și respectiv 8% din totalul capitalului, respectiv al firmelor), care este urmată de industria alimentară (13% și respectiv 5%) și industria ușoară (circa 4% și respectiv 3%).

Distribuția sectorială a investițiilor străine directe în majoritatea țărilor în tranziție relevă faptul că cel mai mare volum de investiții s-a orientat către sectoarele caracterizate prin volume mari de producție sau vânzări, sectoare în care investitorii străini dețin poziții puternice pe piață. Câteva industrii tradiționale au atras un volum mic de investiții. Între ramurile din industria prelucrătoare, cea mai mare frecvență a investițiilor s-a înregistrat în producția de alimente și băuturi, produse nemetalice, produse chimice, motoare, mașini textile și aparate electrice. Cele mai mari investiții s-au făcut în industriile producătoare de autovehicule, aparate electrice, produse alimentare. Investițiile în telecomunicații și energie au început să apară după privatizarea monopolurilor din sectoarele respective.

În România, sectoarele tradiționale au atras circa 50% din inițiativele de investiții străine directe, comparativ cu 57-100% în Croația, Lituania, Bulgaria, Letonia, Albania.

Investițiile străine directe orientate către sectoarele specializate sau de înaltă tehnologie sunt nesemnificative în cazul României, ele înregistrând niveluri reprezentative doar în R. Cehă, Ungaria și Polonia.

Între societățile transnaționale care au pătruns pe piața României menționăm: grupul franco-britanic Alstom, lider mondial, prezent de mai mulți ani în sectorul energetic și al transportului feroviar din România; grupurile Siemens (Germania), Alcatel (Franța) și Ericsson (Suedia) - în domeniul telecomunicațiilor; Lafarge - în industria cimentului; Timken și Koyo Seiko (Japonia) - în industria rulmenților etc.

4.2. Unele considerațiuni privind impactul investițiilor străine directe asupra dezvoltării țării-gazdă

Piața internațională a investițiilor străine directe, cele care asigură locuri de muncă, re tehnologizarea și modernizarea producției, este o piață cu un net dezechilibru între cerere și ofertă. Ea este o piață a vânzătorului, deci a firmelor investitoare. Prin urmare, decizia de a investi în străinătate este subordonată intereselor și strategiilor de dezvoltare proprii ale firmelor investitoare. În contextul globalizării, investitorii străini, mari companii internaționale, urmăresc - în cadrul strategiilor lor de intensificare a activităților desfășurate peste graniță - să-și întărească propria poziție pe piețe la nivel global sau să-și sporească avantajul competitiv la nivel internațional. În consecință, implicarea capitalului străin în economia țărilor-gazdă este frecvent asociată cu unele aspecte adverse pentru acestea din urmă.

Menționăm, de exemplu, posibilitatea ca, pătrunzând pe anumite piețe, firmele străine să contribuie, prin activitățile lor, la eliminarea firmelor locale sau pur și simplu să fie direct interesate în acest sens. Eliminarea firmelor locale ca urmare a intrărilor de investiții străine directe se poate produce pe două căi: în primul rând - pe piața produselor respective, prin influențele contrare asupra procesului de dezvoltare a firmelor locale, atrase în activități concurențiale; în al doilea rând - pe piețele financiare și cele ale altor resurse, prin îngustarea ofertei de fonduri financiare sau alte resurse, prin ridicarea costurilor în defavoarea firmelor locale sau pe ambele căi.

Riscul eliminării firmelor locale apare și ca rezultat al creării unui câmp de acțiune neuniform pentru firmele locale, determinat de segmentarea piețelor locale de resurse: societățile transnaționale pot avea acces privilegiat la factori cum sunt resursele financiare (care le poate conferi un avantaj special față de firmele locale) și cele de personal calificat, dată fiind mărimea și reputația lor. Ele pot induce, astfel, un nivel ridicat al costurilor de intrare pe piață în defavoarea firmelor locale sau pur și simplu să le priveze pe acestea din urmă de cele mai bune inputuri de factori de producție.

Ambele forme de eliminare a firmelor locale determină nevoia de politici adecvate din partea guvernelor din țările-gazdă.

Pe de altă parte, societățile transnaționale pot determina apariția de firme locale, în cazurile în care generează legături trainice cu furnizori, subcontractanți, instituții locale. Apariția de noi firme poate avea loc în cazurile în care intrarea firmelor străine sporește oportunitățile de afaceri și legăturile locale, generează resurse investibile sau face mai eficiente piețele de resurse. Este mai ales cazul investițiilor care se concentrează în industriile noi sau cele slab dezvoltate în țările-gazdă.

Dacă firmele locale sunt bine dezvoltate, dar întâmpină totuși dificultăți în competiția cu filialele străine, procesul de eliminare a firmelor poate fi păgubitor.

Firmele locale, pot, însă, deveni furnizori ai societăților transnaționale sau pot fi preluate de acestea.

Autoritățile locale trebuie să acționeze astfel încât să sporească oportunitățile pentru firmele interne, după intrarea investițiilor străine.

O alegere corectă între politici care controlează intrările de capital străin într-o țară și cele care permit competiția depinde de context, dar și de capacitatea guvernului de a stabili prioritățile de dezvoltare națională și de a opta. Practica demonstrează că doar un număr restrâns de țări recent industrializate au reușit să creeze o capacitate internă și sisteme inovaționale de clasă mondială în condițiile în care au limitat accesul societăților transnaționale. Câteva alte țări au limitat intrările de capital străin, dar nu au reușit să promoveze întreprinderi locale competitive din sectoare ale industriei prelucrătoare de înaltă tehnologie. Succesul depinde de mulți alți factori, cum ar fi existența de resurse și inputuri complementare, mărimea pieței interne și climatul competitiv în care se

desfășoară procesul de instruire, de învățare și de formare a noilor profesioniști. Pe ansamblu, argumentul că o firmă se află la începutul activității rămâne valabil și poate motiva nevoia de intervenție în scopul promovării potențialului de dezvoltare local, dar măsurile de intervenție trebuie să fie aplicate selectiv și cu multă atenție, să fie monitorizate și, dacă este cazul, să fie modificate și adaptate la noile condiții.

Regimul politicii comerciale și de concurență din țara-gazdă poate reprezenta un factor de stimulare a firmelor, locale și străine, să investească în dezvoltarea capacităților existente în țara respectivă.

În general, cu cât acest regim favorizează competiția și este mai orientat spre exterior, cu atât procesul de modernizare este mai dinamic.

Un regim cu un grad înalt de protecție sau cu restricții severe privind intrările și ieșirile descurajează modernizarea tehnologică și favorizează rămânerea în urmă și chiar izolarea economiei țării respective de tendințele internaționale.

Nu trebuie să se piardă din vedere faptul că modernizarea capacităților locale necesită costuri suplimentare importante. Practica demonstrează că investitorii străini suportă astfel de costuri numai dacă acțiunea este profitabilă și dacă corespunde obiectivelor lor pe termen lung. Pe de altă parte, acceptarea implicării străine de către țara-gazdă este condiționată de obținerea de rezultate pozitive.

În general, societățile transnaționale își modernizează filialele din țările unde acțiunea respectivă este eficientă din punct de vedere al costurilor sau al obiectivelor lor pe termen lung.

Un aspect important este acela că, de regulă, corporațiile transnaționale transferă rezultate ale inovației realizate în țările dezvoltate, și mai puțin procesele de inovare ca atare, ceea ce poate avea ca efect inhibarea dezvoltării tehnologice în țara-gazdă, în special în cazurile în care firmele locale sunt rămase prea mult în urmă.

Efectele investițiilor străine asupra economiei țării-gazdă depind într-o măsură însemnată de regimurile de reglementare și de capacitatea de a elabora politici adecvate în domeniu, ca și de capacitatea de negociere a țării respective.

De obicei, țara-gazdă dispune de o capacitate de negociere mai mult sau mai puțin limitată comparativ cu cea a societăților transnaționale.

Direcționarea investițiilor străine directe către piețele emergente din Europa Centrală și de Est, inclusiv România, se înscrie în strategiile globale de investiții și afaceri ale investitorilor străini, interesați în descoperirea de noi oportunități de afaceri și totodată atrași de avantajele potențiale oferite de piețele respective.

Gradul de implicare pe diversele piețe din cadrul regiunii diferă, însă, în funcție de raportul dintre potențial și situația reală, în contextul viziunii globale de dezvoltare a fiecărei companii investitoare.

Într-un mediu economic bazat pe competiție, supus schimbărilor rapide, investițiile străine directe pot juca un rol semnificativ în confruntarea cu noile provocări pe care le ridică dezvoltarea industriei românești. Practica demonstrează fără echivoc că acestea pot contribui la modernizarea și dezvoltarea bazei tehnologice a ramurilor și a produselor, pot impulsiona competitivitatea exporturilor, pot ameliora nivelul și structura ocupării forței de muncă.

Dar acest rol nu trebuie să fie absolutizat, și aceasta pentru că, nu este un secret pentru nimeni, obiectivele urmărite de societățile transnaționale în expansiunea lor pe plan mondial (creșterea competitivității la scară mondială, poziționarea cât mai strategică și mai trainică în economia mondială) diferă de obiectivele urmărite de guvernele țărilor-gazdă, care, prin atragerea de investiții străine directe, urmăresc să impulsioneze dezvoltarea țărilor lor, ca singura cale de îmbunătățire a accesului popoarelor lor la avantajele inerente pe care le oferă progresul și dezvoltarea.

În același timp, deservind piețe globale, firmele investitoare în străinătate sunt atrase de existența unor piețe interne cu mare capacitate de absorbție, dar și de nivelul de dotare cu factori de producție (o infrastructură de clasă mondială, o forță de muncă bine calificată și productivă, capacitate novatoare, o concentrare de furnizori eficienți, de concurenți și instituții de sprijin și servicii). Un factor suplimentar de atracție îl reprezintă existența și posibilitatea de a achiziționa active aparținând unor firme competitive din țările-gazdă, dar prin achiziționarea acestora de către firmele transnaționale ar putea avea loc procese de restructurare în dezacord cu interesele țării-gazdă.

Pentru a putea beneficia de influențele pozitive pe care le exercită investițiile străine directe în țara-gazdă este necesară crearea unui cadru adecvat de politici menite să faciliteze și să accelereze intrările de capital străin, în contextul unei strategii orientate spre creșterea competitivității, care presupune totodată capacitatea de a opta între diferite obiective ale dezvoltării, aplicarea unor politici eficiente, care să facă distincție între beneficiile pe termen scurt și cele pe termen lung.

Bibliografie

- Bal, Ana, *Economii în tranziție. Europa Centrală și de Est*, Editura Oscar Print, București, 1997
- Bari, I.; Dumitrescu, S., *Șansele unei lumi*, Editura Politică, București, 1988
- Pearce, David W., *Dictionary of Modern Economy*, Macmillan Press, London, 1994
- Dumitrescu, Sterian, *Economie mondială*, Editura Microinformatica, Cluj-Napoca, 1995
- Dumitrescu, Sterian; Bal, Ana, *Economie mondială*, Editura Economică, București, 1999
- Dunning, John, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, 1993
- Epperson, Ralph, *Noua ordine mondială*, Editura Alma, București, 1997
- Hood, Neil; Young, Stephen, *The Economics of Multinational Enterprise*, Longman Group Ltd., 1990
- Blomstrom, Magnus; Ramstetter, Eric, *Internationalized Production and World Output*, 1998
- Moreau-Defarges, Philippe, *La mondialisation: vers la fin des frontieres*, Dunod, Paris, 1994
- Munteanu, Costea; Vâlsan, Călin, *Politica investițiilor străine directe de capital*, București, 1992
- Ruggiero, Renato, *Foreign Direct Investment and the Multilateral Trading System*, Transnational Corporations, vol. 5, No. 1, April 1996
- Sută, Nicolae; Miron, Dumitru; Sută-Selejan, Sultana, *Comerț internațional și politici comerciale contemporane*, Editura Eficient, București, 1997
- Vernon, R., *Les Entreprises Multinationales*, Calmonn-Levy, Paris, 1973
- ARD, *Romanian Investment Review*, 1998-2000
- IEM, *Conjunctura economiei mondiale*, 1995-1999
- Cartas, M. (IEM), *Tendințe recente în investițiile străine pe plan mondial*, Conjunctura economică a regiunilor lumii, seria Mapamond, București, iunie 1996
- Tribuna Economică, 1998-2001

- E.C., *Panorama of European Business 1999*, Eurostat, Theme 4 - Industry, Trade and Services, Luxembourg, 1999
- UNCTAD, *World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth*, UN, NY, 1992
- UNCTAD, *World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production*, UN, NY, 1993
- UNCTAD, *World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*, UN, NY, 1997
- UNCTAD, *World Investment Report 1998: Trends and Determinants*, UN, NY, 1998
- UNCTAD, *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, UN, NY, 1999
- UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, UN, NY, 2001

Volume apărute în cadrul colecției ESEN - 2 în anul 2001

**Probleme ale integrării României în Uniunea Europeană.
Cerințe și evaluări**

**Issues on Romania's integration into the European Union.
Requirements and evaluation**

**Stadiul negocierilor în vederea aderării la UE a statelor candidate
din Europa Centrală și de Est**

**Impactul adoptării acquis-ului comunitar privind
politica comercială comună în perspectiva aderării la UE**

**Implicațiile adoptării acquis-ului comunitar privind
politicile comerciale în domeniul produselor agroalimentare**

**Impactul adoptării politicii agricole comune (PAC)
asupra pieței principalelor produse agroalimentare românești**

Politica industrială în perspectiva aderării la UE

Politica energetică în perspectiva aderării la UE

**Sistemul impozitelor și taxelor
în Uniunea Europeană și în România**

Volume apărute în cadrul colecției ESEN - 2 în anul 2002

Piața unică europeană și impactul politicilor comunitare

Societatea civilă în fața globalizării

Inflație-sustenabilitate-integrare

Revoluția financiară mondială - implicații pentru România

Integrarea statisticii românești în sistemul statistic european

Analiza structurală a sistemului de companii românești din perspectiva integrării României în Uniunea Europeană

Convergențe legislative și instituționale ale sectorului agroalimentar

Restructurarea piețelor principalelor produse agroalimentare

Evoluția sectorului agroalimentar în România - Convergențe multicriteriale cu UE

Condiționalități ale politicilor agricole și alimentare

Prioritățile politicilor rurale românești în condițiile negocierii dosarului agricol al aderării la UE

Impactul politicilor rurale asupra gospodării rurale

Zonele libere și parcurile industriale din perspectiva integrării economice

Cercetare-dezvoltare-inovare și societatea informațională

Dezvoltarea regională și integrarea europeană

Competitivitatea agriculturii și integrarea în UE

(continuare pe coperta IV)



CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
Redactor-șef: Valeriu IOAN-FRANC

Redactor: Anca CODIRLĂ
Prezentare grafică: Mihaela PINTICĂ
Coperta: Nicolae LOGIN
