

FACTORII DETERMINANȚI AI INVESTIȚIILOR STRĂINE DIRECTE

M. Ciobanu, drd.

Zona Economică Liberă "Bălți"

INTRODUCERE

Rolul stimulator al investițiilor străine directe (ISD) în economia unei țări este pe larg recunoscut în teoria economică și în practică: lanțul de efecte pozitive pe care le generează ISD se răsfrâng atât asupra potențialului productiv al țărilor gazdă, cât și asupra pieței muncii și situației sociale a populației, contribuind la crearea de noi locuri de muncă, la creșterea veniturilor populației și, implicit, la stimularea creșterii economice. Investițiile reprezintă stimulentele de bază ce generează noi activități economice, transferul de tehnologii și practici manageriale moderne și are ca finalitate obținerea de bunuri și servicii competitive pe plan internațional, indispensabile unei economii viabile.

Tematica atragerii ISD pentru R. Moldova este cu atât mai actuală și mai importantă, cu cât posibilitățile interne ale statului și ale agenților economici locali sunt limitate și insuficiente pentru a relansa economia, grav afectată de o perioadă lungă de dezindustrializare. Mai mult, deși în ultima perioadă pe plan mondial și regional se înregistrează o redirectionare a fluxurilor de ISD dinspre țările dezvoltate spre cele în curs de dezvoltare și în tranziție, Republica Moldova nu a beneficiat decât foarte puțin de pe urma acestor evoluții, fiind clasată pe ultimul loc în Europa după volumul de ISD atrase. În aceste condiții, se impune necesitatea unei abordări complete noi cu privire la politicile și strategiile de atragere a ISD.

1. CATEGORIILE FACTORILOR DETERMINANȚI AI INVESTIȚIILOR STRĂINE DIRECTE

Existența unor piețe potențiale mari și dinamice, precum și posibilitatea de reducere a costurilor, care le-ar permite corporațiilor transnaționale (CTN) să urmeze strategiile de expansiune, reprezintă niște condiții necesare, însă nu suficiente în sine, pentru ca acestea să adopte decizia de localizare într-o anumită țară. Pe lângă acești factori de bază, există o serie de factori complementari, care luați împreună, influențează decizia de localizare a CTN. Dacă ne întoarcem la

teoriile cu privire la ISD, vom regăsi acești factori sub diferite forme. De exemplu, potrivit teoriei eclectice a lui Dunning, acești factori sunt incorporați în avantajele locale (L) pe care le oferă țara gazdă. În teoria lui Porter regăsim acești factori atât în grupul „dotarea cu factori”, cât și în „mediul concurențial intern”, dar mai ales în „legăturile dintre ramuri” și „politicile guvernamentale”.

Unii autori clasifică determinanții ISD în 3 mari categorii [1]:

1) *Cadrul general oferit ISD*. Acesta include stabilitatea economică și politică, tratamentul agenților economici străini, funcționarea pieței, tratatele bilaterale sau multilaterale cu privire la ISD, politica de privatizare, cea comercială, fiscală și monetară, politica economică în general. Importanța acestor factori reiese din faptul că cele mai mari fluxuri de investiții sunt atrase de statele cu stabilitate economică și politică. *Politica comercială* se referă în principal la existența unor bariere tarifare sau netarifare. În combinație cu o politică liberală în privința ISD, aceasta poate atrage fluxuri de ISD care să substituie importurile, ca de exemplu, în cazul țărilor Americii Latine. În contrast, țările din Asia au adoptat o altă strategie: liberalizarea fluxurilor de ISD și a comerțului exterior pentru stimularea exporturilor. Practica mondială a dovedit că ISD se îndreaptă preponderent spre țările cu regimuri comerciale liberale, și în special spre cele care fac parte din acorduri de liber schimb. Măsurile de politici comerciale pot fi clasificate astfel [1]:

- măsuri de restricționare a accesului pe piață: barierele tarifare și netarifare, acordurile comerciale sectoriale, acordurile de liber schimb, regulile de origine, reglementările antidumping, standardele naționale, angajamentele comerciale non-monetare;
- măsuri de promovare a accesului pe piață, care fac obiectul unor politici comerciale preferențiale și au în vedere atragerea în țările în curs de dezvoltare a ISD orientate la export, diversificarea producției și dezvoltarea industriei;
- măsuri de promovare a exporturilor: ZEL, finanțarea exporturilor, sistemul de impozitare.

Aceste măsuri se conțin în Acordul OMC. Republica Moldova, ca țară membră a OMC,

trebuie să-și modeleze politicile comerciale în corespundere cu regulile OMC. Având însă în vedere influența acestor măsuri nu numai asupra comerțului, ci și asupra ISD, autoritățile trebuie să ia în considerație la adoptarea politicilor comerciale și impactul lor asupra ISD.

Politica monetară se referă la: rata inflației, soldul balanței de plăți, rata dobânzii, care are implicații asupra costului capitalului, cursul de schimb, cu efecte asupra costurilor activelor, profitului transferat și exporturilor efectuate de CTN. *Politica fiscală* este importantă mai ales din aspectul impozitării veniturilor și a profitului. *Politica de privatizare* afectează decizia de a investi prin angajamentul demonstrat al autorităților față de proprietatea privată, prin vânzarea directă sau indirectă a unor active investitorilor străini. Cât privește *acordurile bi/și multilaterale*, RM oferă investitorilor un cadru favorabil pentru investiții, fiind membră a mai multor acorduri bilaterale și multilaterale de liber schimb în plan regional (zona de comerț cu țările CSI, zona de liber schimb, aprofundat și cuprinzător cu UE, acordul CEFTA), ceea ce înlătură limitările legate de piața internă mică a RM. Direct legată de politica fiscală este și practica administrării fiscale. Instabilitatea normelor politicii fiscale, corelată cu problemele de administrare din partea organelor fiscale au cauzat mai multe conflicte cu investitorii străini în RM, unii dintre aceștia strategici. Astfel, în afara elaborării unor politici fiscale atractive și consecvente, autoritățile trebuie să aibă în vedere în egală măsură practicile bune de implementare și administrare de către organele de stat a acestor politici.

2) *Determinanții economici*. Aceștia se referă la *piețea* (mărimea pieței și venitul pe cap de locuitor, posibilitățile de creștere a pieței, accesul la piețele regionale și globale, structura pieței, preferințele specifice ale țării; *valorificarea resurselor* (materii prime, costul redus al forței de muncă și calificarea ei, infrastructura dezvoltată, activele); *eficiența* (costul resurselor și activelor corelate cu productivitatea forței de muncă, alte costuri – de transport și comunicații, etc.)

3) *Determinanții de afaceri*. Aceștia au în vedere: promovarea investițiilor, stimulentele acordate investitorilor, nivelul de corupție, eficiența administrativă, aspectele sociale (așa ca existența unor școli bilingve, calitatea vieții, calitatea infrastructurii sociale, serviciile post-investiții, etc.). Stimulentele acordate investitorilor pot include:

- stimulente fiscale (impozitul pe profit la cote reduse, amortizarea accelerată, scutirea de plata unor taxe, etc.);

- stimulente financiare (credite subvenționate, subvenționarea unor cheltuieli de investiții în infrastructură, co-investirea alături de partenerul extern, etc.);
- stimulente de piață (acordarea unor drepturi exclusive, protecția față de competiția produselor din import, închiderea pieței pentru noi intrări, contracte de stat preferențiale);
- alte stimulente (alocarea de terenuri, servicii de informare, consultanță, crearea ZEL, etc.).

Mai mulți autori constată că, în pofida existenței unei competiții între țările-gazdă în acordarea unor stimulente investitorilor străini, stimulentele nu constituie factorul determinant în decizia de a investi. În acest sens, cu referire la experiența Republicii Moldova, unii autori autohtoni menționează că: „*Procesul de relaxare fiscală a prins deja contururi și în Republica Moldova, iar aflulul de resurse investiționale nu a urmat. Problema rezidă, deci, în alți factori de atractivitate investițională. Nivelul corupției, deschiderea politică, capacitatea legislativă, calitatea instituțiilor statului, eficacitatea, transparența guvernamentală și stabilitatea politică tind să recepționeze o cotă în creștere printre criteriile de selecție a localizării investițiilor*” [2].

2. FACTORII CARE DETERMINĂ STRATEGIA DE INTRARE A CORPORAȚIILOR TRANȘAȚIONALE

Într-un studiu pentru Banca Mondială, Charles-Albert Michalet plasează factorii legați de potențialul pieței și posibilitățile de reducere a costurilor pe piețele străine în categoria factorilor de bază, care determină strategia de intrare a CTN. Aceștia sunt urmași de alți factori, care vor determina dacă o țară se va afla pe lista „*de bază*” a investitorului, sau cea „*potențială*” [3]. Acești factori sunt:

- *Stabilitatea economică și politică* – reprezintă o parte indispensabilă a analizei premergătoare oricărei decizii de a investi. Factorii respectivi sunt mai ales analizați de către companiile care intenționează să investească în țările cu economii în tranziție, în special în cele din fosta URSS. În ciuda oportunităților enorme pe care aceste piețe le oferă investitorilor străini, există percepții negative cu privire la contextul politic și economic al acestor țări printre investitori, care deseori inhibă decizia acestora de a investi. Multe CTN adoptă în acest sens o strategie de așteptare,

asigurându-se în același timp, că vor fi gata să intre pe aceste piețe când situația se va îmbunătăți. Astfel, acestea preferă să-și facă prezența pe piețele respective inițial prin metode care ar minimiza riscul unor pierderi mari de capital – prin intermediul contractelor de management, întreprinderilor mixte cu parteneri locali, licențierii, sub-contractării, contractelor de distribuție, etc. În cazul în care companiile fac ISD, acestea încearcă să limiteze valoarea lor la minimum, așteptând condiții mai prielnice pentru a se angaja în investiții masive;

- Cadrul legal și climatul de business – acestea trebuie să fie stabile, transparente și să inspire încredere. Acest lucru înseamnă, în primul rând, că regulile de joc sunt cât mai stabile. În acest sens chiar, unele CTN ar prefera să aibă de a face cu țări în care guvernele instituie anumite constrângeri în mod direct, înainte de accesul pe piețele respective, pentru ca apoi să se conformeze gradual acestora, decât cu țări în care regulile inițial erau permissive, pentru ca apoi să se schimbe pe neașteptate. În al doilea rând, sistemul judecătoresc trebuie să fie eficient în aplicarea legilor și în urmărirea îndeplinirii contractelor. Și în al treilea rând, nu mai puțin important este faptul că odată ce decizia de a investi a fost luată și filiala străină a început să opereze, succesul ISD va depinde de existența unui climat de afaceri liber de interferențe birocratice, controale abuzive și decizii arbitrare[3]. Atitudinea autorităților față de investitori reprezintă o dimensiune importantă în evaluarea climatului investițional și de afaceri al unei țări și un motiv major pentru alegerea unei locații în detrimentul altora de către investitori;

- Forța de muncă calificată și legăturile puternice industriale. Pentru CTN care adoptă strategia verticală de intrare pe piață, factorul de cost, și în special costul forței de muncă, joacă rolul determinant în luarea deciziei de a investi. Nici pentru cele care adoptă strategii orizontale acesta nu este un factor de neglijat. Pentru toți investitorii străini, și în special CTN, disponibilitatea forței de muncă locală este o considerație majoră. Multe filiale autonome ale CNT, care adoptă strategii orizontale de intrare pe piețele străine, utilizează aceeași tehnologie sofisticată ca în țara de origine, iar acest lucru necesită personal local calificat bine instruit, în special pentru pozițiile tehnice și manageriale de calificare medie. Salariile mici nu mai reprezintă o atracție suficientă pentru CTN. Capacitatea firmelor locale de a corespunde necesităților filialelor străine ale CTN în termeni de specificație tehnică și calitate a producției de asemenea au legătură cu calificarea locală. CTN

privesc standardele tehnice și eficiența managerială a industriilor locale ca factori determinanți ai atractivității investiționale. Chiar și pentru companiile din industria textilelor și a confecțiilor, care adoptă de regulă strategii verticale, acesta este un factor de o importanță majoră. Astfel, de exemplu, avantajul industriilor textile din Asia de Sud (Pakistan India, China) aspra celor din alte regiuni constă anume în existența unei forțe de muncă eficientă și experimentată. Disponibilitatea unei infrastructuri adecvate reprezintă o considerație majoră în special pentru companiile din industria automobilelor și a componentelor pentru acestea.

- Sistemele de comunicare – eficiența operațională a unei CNT depinde în mare parte de calitatea comunicării dintre filialele sale (atât între ele cât și cu sediul companiei), situate deseori la distanțe mari una de alta. În afara legăturilor telefonice, fax, internet, acestea includ și rețelele de transport în interiorul și în afara țării, precum existența unui suport logistic cât mai bun.

- Programele de privatizare – acestea sunt privite de CTN mai degrabă ca oportunități de a achiziționa cota de piață a întreprinderilor publice în cadrul strategiilor orizontale de extindere, decât de a beneficia de capacitățile productive ale acestora, care deseori necesită investiții enorme, fiind mai degrabă un contra-argument în decizia CTN de a investi. De asemenea, complexitatea procedurilor oficiale, birocrăția excesivă ce le însoțește, problemele de supraevaluare a activelor fac ca această opțiune să nu fie atractivă întotdeauna pentru CTN;

- Stimulentele fiscale – sub formă de vacanțe fiscale sau subvenții, acestea pot influența substanțial decizia CTN de a investi într-o țară. Stimulentele fiscale sunt mai ales importante pentru țările în tranziție și în curs de dezvoltare, însă au un rol mai mic pentru cele dezvoltate[4].

Identificarea poziției unei țări în cadrul acestor factori „tradiționali” este importantă la etapa inițială a identificării punctelor forte și a celor slabe în atractivitatea unei țări, însă are neajunsul de a dispersa eforturile și de a devia atenția de la cel mai important element în tot acest exercițiu – investitorul. Abordarea convențională a determinantilor ISD, bazată pe eforturile de a-i ajusta până la perfecțiune este fără îndoială, un exercițiu necesar, însă foarte complex și deseori irealist, astfel că simpla ajustare a acestor factori la nivelul țărilor-lidere în atragerea ISD nu este suficientă. Într-adevăr, nici o țară din rândul celor care se află pe listele „de bază” ale CTN nu au condiții ideale cu referire la toți factorii enumerați.

Și chiar dacă astfel de condiții „ideale” ar fi posibil de creat imediat, nici acest lucru nu ar garanta succesul. Pentru că în afara acestora, trebuie să se aibă în vedere strategiile concrete ale CTN, care la rândul lor se schimbă în timp, deseori chiar sub influența politicilor de atragere a investițiilor și condițiilor oferite de țările recipiente. Astfel, în literatura de specialitate putem tot mai des găsi așa noțiuni ca: „condiții minime de atractivitate” (Charles-Albert Michalet, 1997) „determinanții noi ai ISD” (Sinjaya Lall, 2002) sau „oferta unică a țării”. În opinia lui Michalet, atractivitatea investițională a unei țări rezultă din intersecția ofertei de avantaje locale unice cu cererea potențialilor investitori pentru acești factori. În opinia sa, pe această strategie se bazează succesul țărilor Asiei de Est și Sud-est în atragerea ISD. Acest lucru nu înseamnă că condițiile din aceste țări sunt ideale, ci că CTN pot găsi în aceste locații ceea ce au nevoie pentru a-și întări poziția globală competitivă și profitabilitatea globală [3]. Conform acestui autor, pentru țările în curs de dezvoltare și în tranziție, setul minim de elemente pe care trebuie să se bazeze politicile de îmbunătățire a atractivității țărilor lor trebuie să includă:

- 1) Edificarea unui cadru politic și economic stabil și facilitator pentru ISD (cu toate elementele de bază la care ne-am referit mai sus);
- 2) Compensarea mărimii mici a pieței interne prin politici de integrare regională;
- 3) Edificarea capacităților umane și tehnice (asigurarea cu forță de muncă calificată și instruită, existența unor capacități tehnologice înalte ale companiilor locale, potențialul universităților, instituțiilor de cercetare, infrastructura serviciilor de business).

Calificarea și nivelul de instruire a forței de muncă nu are în vedere doar sistemul educațional în sine, ci și existența unor programe de pregătire și recalificare pentru managerii de mijloc și personalul tehnic, instruirea vocațională, școli de business și specialități tehnice în universități, instituții de cercetări industriale, etc. Edificarea capacităților tehnice se face și în scopul întăririi capacităților tehnice și tehnologice ale companiilor locale. Astăzi CTN tot mai mult își „externalizează” activitățile, renunțând la activități care anterior erau efectuate de acestea pe interior, în favoarea contractării acestor servicii de la firmele locale (sistemul „keiretsu” implementat pentru prima dată de Toyota și preluat de CTN din America de Nord și Europa). Edificarea unor astfel de capacități este posibilă prin încurajarea creării „clusterelor” industriale, care generează un climat de investiții aparte, datorat în

mare parte externalităților economice ce reies din proximitatea geografică dintre producția de bunuri și servicii specializate.

Și în opinia lui Lall, forța de muncă ieftină este înlocuită cu nevoia de capital uman calificat, capabil să facă față tehnologiilor emergente de nivel înalt. Și conform acestuia, atractivitatea forței de muncă depinde nu doar de nivelul de educație, ci și de calitatea și relevanța educației, existența trainingului vocațional tehnic și a programelor de training specializate, de disponibilitatea, calitatea și capacitatea instituțiilor de training a personalului de a răspunde necesităților industriei. Calitatea resursei umane, într-un sens mai larg depinde și de atitudinea față de muncă și practicile de muncă, de impactul reglementărilor cu privire la angajarea și disponibilizarea personalului[5].

În afara forței de muncă calificate, „noii determinanți” ai atractivității investiționale ai unei țări și ai competitivității acesteia, conform lui Lall, includ:

- Existența unei logistici eficiente – sisteme moderne de transport, telecomunicații, transfer de date, susținute de servicii relevante de consultanță, suport și facilitare;
- Proximitatea de rețelele de furnizori și clustere – furnizori locali și companii capabile să răspundă în mod eficient necesităților de producție just-in-time. De regulă, CTN sunt urmate de furnizorii permanenți și companiile care le acordă servicii, însă țările cu firme dinamice locale beneficiază de avantaj în atragerea ISD;
- Instituții puternice de suport și servicii tehnice, inclusiv servicii de cercetare și infrastructură tehnică (facilități de asigurare a calității și testare, servicii de măsurare și calibrare, cercetare în bază de contract, extensiune tehnică, etc.);
- Existența unor agenții eficiente de promovare a imaginii țării și atragere a investițiilor străine. Țările cu agenții capabile să construiască o imagine internațională pozitivă, să ofere servicii investitorilor, să satisfacă necesităților emergente ale investitorilor, sunt de regulă și țările care atrag cele mai multe ISD;
- Costuri tranzacționale joase pentru investitori, care includ: reguli de creare și lichidare a businessului, reglementări în domeniul comerțului și pieței muncii, export și import, protecției mediului, plății impozitelor eficiente, etc. Costurile de tranzacționare depind nu doar de reglementările existente, ci și de modul cum

acestea sunt implementate. Onestitatea, atitudinea profesională și reacția promptă la nevoile investitorilor din partea funcționarilor influențează costurile tranzacționale și alegerea investitorilor – într-o lume liberalizată chiar și cele mai mici detalii și diferențe de cost sunt capabile să influențeze decizia investitorilor de a-și alege locația pentru investiții;

- Asigurarea condițiilor pentru intrarea și libertatea de mișcare a forței de muncă de peste hotare – CTN angajează des personal tehnic și managerial superior din alte țări, pentru care trebuie să existe reguli de angajare și mobilitate eficiente în țările de destinație: permise de muncă, vize de intrare și ședere acordate în timp util și fără formalități excesive.

Transferul de experiență și pregătire managerială, metode moderne de ridicare a calificării forței de muncă reprezintă un avantaj important pe care ISD îl aduc economiilor țărilor gazdă. În România, spre exemplu, majoritatea CTN au pregătit și au menținut managerii români și au făcut numai completări cu personal din străinătate pentru compartimentele cele mai sensibile (financiar, marketing). Acolo unde managementul este străin, acesta este fie combinat cu manageri români, care preiau treptat anumite funcții, fie este un management străin, restrâns la nivel de decizii strategice combinat cu personal local de execuție [6]. Prin implicarea furnizorilor locali de bunuri și servicii, CTN se integrează în producția locală și contribuie la dezvoltarea industriilor orizontale. Pentru început, CTN tatonează și testează piețele locale și furnizorii locali potențiali, după care urmează majorarea achizițiilor din producția internă a țării gazdă. Conform experienței internaționale, o cotă de 35% a achizițiilor din producția locală reflectă un grad ridicat de integrare a companiei străine în economia locală.

3. STRATEGIILE DE INTRARE ALE CORPORAȚIILOR TRANȘAȚIONALE

Întorcându-ne la strategiile urmate de CNT, la care ne-am referit tangențial în acest articol, unii autori, utilizând instrumente practice, așa ca interviuarea și chestionarea CTN, au stabilit că în cadrul strategiilor lor investiționale, CTN divizează țările în funcție de atractivitatea investițională[3]. Acestea investesc doar în țările care nimeresc pe o

lista „scurtă” (sau „de bază”) a CTN, după care, în funcție de țara selectată, alege strategia de intrare. De regulă, pe lista „scurtă” a CTN se află țări din grupul „triadei” (Japonia, SUA, țările Uniunii Europene), precum și un grup de țări din afara „triadei”, care întrunesc toate condițiile pentru ISD. Acestea sunt urmate de un grup de țări „potențial atractive” (care pot nimeri pe lista „scurtă” în cazul în care reușesc să elimine aspectele negative ce nu le permit la moment să nimerescă pe această listă). A patra grupă de țări este constituită din țările cărora le lipsesc cele mai de bază elemente ale atractivității investiționale. Strategiile concrete de intrare ale CTN sunt alese în funcție de determinanții ISD, la care ne-am referit ceva mai sus. Aceste strategii sunt divizate de teoreticienii ISD după motivația care le determină, în *orizontale* și *verticale*:

1) Strategiile orizontale (Brainard, 1993; Markusen, 1995), sau în căutare de piețe. Acestea mai sunt numite și „multi-domestic” (Porter, 1986). În cadrul acestora, producția filialelor CTN este destinată pieței locale, iar exporturile ocupă o pondere neînsemnată. Produsele acestor filiale diferă puțin de cele fabricate în țara de origine a companiei. Acest tip de strategii este utilizat de regulă pentru țări cu un nivel asemănător al dezvoltării economice, preferințe similare ale consumatorilor, cadru legal și regulator construit pe principii asemănătoare. Tot acest tip de strategii este urmat, de regulă, de companiile care operează pe o piață imperfectă, cu caracteristici oligopoliste sau monopoliste [3]. Avantajele competitive ale companiei în cadrul acestei strategii se bazează pe activele sale intangibile, tehnologiile, patentele, mărcile sale comerciale, etc. Acest tip de strategii conduce la un flux multidirecțional de investiții în cadrul unei industrii;

2) Strategiile verticale, de minimizare a costurilor sau de asigurare cu resurse. În cadrul strategiei verticale, fluxurile de ISD sunt determinate de diferențele în asigurarea cu factori de producție între țări aflate la diferite nivele de dezvoltare. Fluxul de ISD în acest caz este unilateral, de regulă dinspre țările dezvoltate înspre cele mai puțin dezvoltate. Unitățile de producție alocate peste hotare în cadrul acestei strategii sunt de regulă specializate, pentru a beneficia de avantajele factorilor de producție din fiecare țară de locație.

O variantă mai evoluată a strategiilor verticale, la care ne-am referit deja în primul subcapitol (exemplul filialelor Nestlé din Africa de Nord), o reprezintă strategiile globale, descrise cel mai bine de Porter, în cadrul cărora activitățile CTN

(lanțul valoric) sunt divizate între filialele sale integrate, fiecare din ele utilizând cel mai cost-eficient factor de producție din țara în care este amplasată. În rezultat, multitudinea de filiale ale aceleiași CTN este extrem de interdependentă. Acestea dispun de o rețea internalizată prin care circulă componentele, produsele intermediare, dar și unele servicii interne, așa ca cele de cercetare-dezvoltare și tehnologiile, nu doar între compania-mamă și filiale, ci chiar între diferite filiale. Strategia globală reprezintă, în final, un proces de integrare globală care se bazează atât pe accesul la factorii de producție la costuri mai reduse, cât și pe economiile de scară generate de specializarea fiecărei filiale în producerea unor bunuri sau servicii concrete. Fluxurile de investiții în cadrul strategiilor globale sunt preponderent inter-sectoriale, reflectând mai mult logica clasică a avantajelor comparative. Nivelul de competitivitate al companiei depinde în acest caz mai degrabă de minimizarea costurilor, decât de diferențierea pe produs și/sau de accesul pe piațe.

4. CONCLUZII

O țară-gază potențială pentru investiții va fi mai atractivă dacă bunurile rezultate de pe urma investiției vor putea fi exportate pe o piață regională dinamică. O țară ideală pentru investițiile CTN este acea țară, care oferă în același timp o piață suficient de mare locală pentru a justifica investiția industrială, și o punte de lansare pe piața regională. Acest lucru înseamnă că locația ideală pentru investiții trebuie să răspundă atât la nevoile strategiilor orizontale ale CTN, cât și la cele verticale. Acest lucru reduce din necesitatea CTN de a investi în mai multe țări. Astfel se explică de ce Asia este cea mai atractivă regiune printre cele în curs de dezvoltare pentru investițiile CTN. Atractivitatea acestei regiuni se bazează în mare parte pe faptul că acesta formează o mare și dinamică piață regională. Produsele unei filiale amplasate într-o țară pot fi livrate simultan pe piața locală, precum și pe piețele țărilor vecine. Aceasta permite companiilor să beneficieze de economiile de scară, precum și de avantajele ambelor tipuri de strategii.

Bibliografie

1. **Matei M.** *Investiții străine directe. Funcții și evoluții. 1990-2000, București, p. 24...25, 2004.*
2. **Hîncu R., Suhovici A.** *Unele probleme ce țin de investirea în economia autohtonă și căile de soluționare a acestora. Revista Economica nr. 1 (57), p. 63, 2007.*
3. **Michalet C.** *Strategies of Multinationals and Competition for FDI. The IFC and the World Bank , p.16... 30, 1997.*
4. **European Competitiveness Report p. 130, 2012.**
5. **Lall S.** *Foreign Direct Investment and Competitiveness, The World Bank, p. 38, 2002.*
6. **Tudorescu N., Stanciu M.** *Investițiile-factor al dezvoltării durabile. Tribuna economică, nr. 43, p.87, 2008.*

Recomandat spre publicare: 22.10.2014.