

Conferinta Natiunilor Unite pentru Comert si Dezvoltare

Raportul Mondial al Investitiilor 2002

**Corporatiile transnationale si
Competitivitatea exporturilor**

Privire de ansamblu



**Organizatia Natiunilor Unite
Bucuresti, 2002**

RAPORTUL MONDIAL AL INVESTITIILOR
CORPORATII TRANSNATIONALE SI COMPETITIVITATEA LA EXPORT

IMAGINE DE ANSAMBLU

TENDINTE ÎN PRODUCTIA INTERNATIONALA

Rolul Companiilor Transnationale în economia mondiala în globalizare este în creștere ...

Productia internationala continua sa creasca deoarece corporatiile transnationale (CTN) își extind rolul în economia în globalizare. Estimările recente sugerează faptul ca astăzi există aproximativ 65.000 de corporatii transnationale, cu aproximativ 850.000 de afiliati stăini pe întreg globul. Impactul lor economic poate fi măsurat în diverse moduri. În anul 2001, afiliatii straini însumau 54 milioane de angajati, în comparație cu cele 24 de milioane din 1990; vânzarile lor de aproximativ 19 000 miliarde dolari SUA au fost de două ori mai mari decât exporturile lumii în anul 2001, în comparație cu anul 1990 când vânzarile și exporturile au fost aproximativ egale; stocul pentru investitiile straine directe a crescut de la 1 700 miliarde dolari SUA la 6 600 miliarde dolari SUA în aceeași perioadă. Afiliatii straini reprezintă acum a zecea parte din PIB mondial și a treia parte din exporturile mondiale. Mai mult decât atât, dacă s-ar lua în considerare valoarea activitatilor corporatiilor transnationale din întreaga lume asociate cu relatiile non-capital propriu (de exemplu subcontractari internationale, licente, producatori pe baza de contract), atunci corporatiile transnationale ar detine o parte și mai mare în aceste agregate mondiale.

Cele mai mari corporatii transnationale ale lumii domina această imagine. De exemplu, în anul 2000, primele 100 corporatii transnationale ne-financiare (cu grupul Vodafone, General Electric și Corporatia ExxonMobil în frunte) au reprezentat mai mult de jumătate din vânzarile totale și din locurile de munca pentru afiliati (*vezi tabelul 2 pentru primele 25 dintre aceste firme*). Ca rezultat în primul rând al fuziunilor și achizițiilor majore (M&As) din anul 2000, activele straine ale primelor 100 corporatii transnationale au crescut cu 20% în anul 2000, locurile lor de munca au crescut cu 19%, iar vânzarile lor au crescut cu 15%. Fuziunile și achizițiile au afectat, de asemenea, compoziția industrială, având ca rezultat o creștere a numărului de companii de telecomunicatii și media înregistrate la bursa. Toate acestea, bineînțeles, reprezintă doar o fotografie la minut a situației chiar înainte de încetinirea economică globală. Euforia legată de

firmele de tehnologii noi si de piata bursiera în general s-a evaporat, nascându-se problema auditarii neregulilor dintr-un numar de corporatii transnationale.

Pentru prima data de când UNCTAD a început colectarea de date în legatura cu cel mai mari corporatii transnationale, cinci firme record cu sediul în cadrul economiilor în curs de dezvoltare – Hutchinson Whampoa (Hong Kong, China); Petronas (Malaezia); Cemex (Mexic); Petroleos de Venezuela (Venezuela); si LG Electronics (Republica Coreea) – si-au facut intrarea în topul celor 100 de companii înregistrate la bursa în anul 2000. Acestea sunt, de asemenea, companii care au condus continua transnationalizare a primelor 50 de companii din tarile în curs de dezvoltare (*vezi tabelul 3 pentru primele 25 dintre aceste firme*). Aceste 50 de companii din top au fost mai putin afectate de înviorarile pietei bursiere si de valul de fuziuni si achizitii. În consecinta, activele, vânzarile si angajarile lor în strainatate s-au extins mai modest, dupa cum reiese din daca s-ar exclude primele cinci companii de pe lista.

Datele referitoare la primele 25 de companii transnationale din Europa Centrala si de Est (ECE) confirma faptul ca companiile transnationale rusesti sunt mai mari si mai raspândite decât alte companii transnationale din regiune (*vezi tabelul 4 pentru primele 15 dintre aceste firme*). Lukoil, de exemplu, cu active în strainatate de peste 4 miliarde dolari SUA, se afla la paritate cu unele dintre cele mai mari companii transnationale din tarile în curs de dezvoltare. În anul 2000, mare parte dintre primele 25 de companii transnationale au continuat sa creasca, iar expansiunea lor în strainatate a depasit activitatea interna. Cu toate acestea, nu toate companiile transnationale din topul regiunii se afla pe traseul cresterii. Unele firme cehesti, slovace si poloneze trec prin restructurari majore, care adesea implica retragerea din activitatile din strainatate.

Expansiunea productiei internationale este dirijata de o combinatie de factori care se manifesta diferit pentru industrii diferite în tari diferite. Principalele pârgii sunt trei. Prima se refera la liberalizarea politicilor: deschiderea pietelor nationale si permiterea tuturor tipurilor de investitii directe staine si aranjamente non-capital. În anul 2001, s-au produs 208 schimbari în legile investitiilor directe straine în 71 de tari (*tabelul 5*). Peste 90% din ele vizau realizarea unui climat investitional mai favorabil pentru investitiile straine directe. În plus, anul trecut, 97 de tari au fost angajate în semnarea a 158 de tratate de investitii bilaterale, iar la finalul anului 2001 totalul unor astfel de tratate s-a ridicat la 2.099. În mod similar, s-au încheiat 67 de noi tratate de dubla taxare. Mai mult chiar, problema investitiilor a reprezentat elementul proeminent al celei de-a patra Conferinta a Organizatiei Mondiale a Comertului (WTO) care a avut loc la Doha, Qatar, în noiembrie 2001. Parte a activitatii urmatoare implica un efort substantial pentru a sprijini tarile în

curs de dezvoltare sa evalueze mai bine implicatiile unei cooperari multilaterale mai strânse în domeniul investitiilor pentru procesul lor de dezvoltare.

Cea de-a doua pârgie este schimbarea tehnologica rapida, cu costuri si riscuri în crestere, ceea ce reprezinta o solicitare imperativa pentru firme de a patrunde pe noi piete si de a împarti costurile si riscurile. Schimbarea tehnologica, în special costurile în scadere la transporturi si comunicatii – “decesul” distantei – a condus la integrari mai eficiente ale operatiunilor la distanta si la transporturi de produse si componente pe întreg globul în cautarea eficientei. Aceasta contribuie, în special, la investitii straine directe în cautare de eficienta cu implicatii importante pentru competitivitatea exporturilor tarilor.

Cea de-a treia pârgie, un rezultat al celorlalte doua, este competitia în crestere. Competitia tot mai acerba obliga firmele sa exploreze noi modalitati de crestere a propriei eficiente, inclusiv prin extinderea posibilitatii lor de a atinge noi piete în faze incipiente ale acestora si de a permuta anumite activitati de productie pentru reducerea costurilor.

... desi fluxul investitiilor straine directe a avut un declin acut în anul 2001, ca rezultat al încetinirii economice ...

Aceste forte motrice actioneaza pe termen lung. Comportamentul investitional al firmelor este de asemenea puternic influentat de schimbarile pe termen scurt ale ciclurilor de afaceri, lucru dovedit de recente tendinte ale investitiilor straine directe. Dupa nivelurile înalte record ale anului 2000, fluxurile globale au scazut puternic în anul 2001 – pentru prima data într-un deceniu. Acesta a fost rezultatul declinului economiei globale, mai ales în cele mai mari trei economii ale lumii, care au intrat toate în recesiune, urmata de o scadere a valorii fuziunilor si achizitiilor transfrontaliere. Valoarea totala a acestor fuziuni si achizitii transfrontaliere încheiate în anul 2001 (594 miliarde dolari SUA) a fost numai la jumatatea celor din anul 2000. Numarul fuziunilor si achizitiilor transfrontaliere a scazut de la peste 7.800 în anul 2000 la aproximativ 6.000 în anul 2001. Numarul tranzactiilor transfrontaliere în valoare de 1 miliard de dolari SUA a scazut de la 175 la 113, valoarea lor totala scazând de la 866 miliarde dolari la 378 miliarde dolari SUA.

Ca rezultat, declinul investițiilor străine directe (ISD) a fost concentrat mai ales în economiile dezvoltate, în care influxurile de ISD s-au redus cu 59%, în comparație cu 14% în economiile în curs de dezvoltare. Influxurile către Europa Centrală și de Est au rămas în general stabile. Influxurile mondiale de investiții străine directe s-au ridicat la 735 de miliarde dolari SUA, din care 503 miliarde dolari SUA s-au îndreptat spre economiile dezvoltate, 205 miliarde dolari SUA către economiile în curs de dezvoltare, iar restul de 27 miliarde dolari SUA către economiile în tranziție din Europa Centrală și de Est. Partile destinate țărilor în curs de dezvoltare și celor din Europa Centrală și de Est din influxurile globale de ISD au ajuns la 28% și respectiv 4% în anul 2001, în comparație cu o medie de 18% și respectiv 2% în cei doi ani anteriori. Cele 49 de țări cel mai puțin dezvoltate (LDC) rămân recipienți marginali, cu numai 2% din investițiile străine directe către țările în curs de dezvoltare sau numai 0,5% din totalul global.

Încetinirea economică a intensificat presiunile competitive, accentuând nevoile de cautare de locații la costuri mai scăzute. Aceasta poate avea ca rezultat investiții străine sporite în activități care beneficiază de realocări către, sau expansiune în, economii cu salarii scăzute. Fluxurile către exterior pot apărea și din țări în care pietele interne creșteau mai lent decât pietele externe. Există semnale că ambii factori au contribuit la recente creșteri de investiții străine directe ale Japoniei către China și la creșterile de fluxuri către Europa Centrală și de Est.

Între timp, fluxurile către lumea în curs de dezvoltare și către Europa Centrală și de Est rămân distribuite în mod inegal. În anul 2001, cei mai mari cinci primitori au atras 62% din totalul influxurilor către țările în curs de dezvoltare, în vreme ce cifra corespunzătoare pentru Europa Centrală și de Est a fost de 74%. Printre primele 10 țări câștigătoare în termeni de creșteri absolute, opt au fost țări în curs de dezvoltare, în frunte cu Mexic, China și Africa de Sud. În mod contrar, dintre cele 10 țări care au experimentat cele mai abrupte declinuri ale influxurilor de investiții străine directe, opt au fost țări dezvoltate; Belgia și Luxemburg, Statele Unite și Germania au raportat cele mai acute declinuri.

S-ar putea argumenta că anul 2001 a fost martorul unei reveniri la niveluri "normale" ale investițiilor străine directe (ISD) după activitatea febrilă de fuziuni și achiziții din cei doi ani precedenți. În țările în curs de dezvoltare și în economiile în tranziție, ISD s-au dovedit destul de flexibile, în ciuda declinului economic global și a tragicilor evenimente din 11 septembrie. Această flexibilitate este mai pronunțată în comparație cu influxurile de investiții de portofoliu și de împrumuturi bancare. Apelând la o bază netă (influxuri minus fluxuri externe), fluxurile de ISD au reprezentat singura componentă pozitivă a fluxului de capital privat către țările în curs de

dezvoltare si catre economiile în tranzitie în perioada 2000 – 2001. Fluxul total net de capital privat a fost proiectat pentru un minim de 31 miliarde dolari SUA în anul 2001.

În ciuda impactului descurajant al cererii slabe din economiile cele mai mari, perspectivele pe termen lung ale ISD ramân promitatoare. Un numar de analize asupra planurilor de investitii sugereaza faptul ca marile companii transnationale vor continua expansiunea lor internationala. Mai specific, acestea sugereaza ca cele mai preferate destinatii vor include marile piete ale tarilor dezvoltate (ca cele ale Statelor Unite, ale Germaniei, Regatului Unit si Frantei), precum si un numar de destinatii cheie în tarile în curs de dezvoltare (în special China, Brazilia, Mexic si Africa de Sud) si în Europa Centrala si de Est. Este interesant de remarcat faptul ca aceste tari în curs de dezvoltare si economii în tranzitie au avut succes în special în atragerea de ISD orientate spre export.

... cu diferente regionale majore ...

Recentele dezvoltari ale investitiilor straine directe variaza semnificativ de la o regiune la alta. Asa cum s-a mentionat anterior, încetinirea activitatii de ISD din anul 2001 s-a datorat mai ales la tarilor dezvoltate. Atât influxurile cât si fluxurile externe de ISD au scazut dramatic în aceste tari, cu mai mult de jumatate, la 581 miliarde dolari SUA si respectiv 503 miliarde dolari SUA, dupa ce au atins un vârf în anul 2000. În ciuda încetirii economice si a evenimentelor din 11 septembrie, Statele Unite si-au pastrat pozitia de cel mai mare primitor de ISD, dar influxurile au scazut mai mult de jumatate, pâna la 124 miliarde dolari SUA. Tara si-a recâstigat pozitia de cel mai mare investitor al lumii, desi fluxurile externe de 114 miliarde dolari SUA au reflectat o scadere cu 30%. Partenerii majori pentru ISD interne si externe au fost si de aceasta data tarile Uniunii Europene (UE); cu toate acestea, a crescut importanta partenerilor Acordului Nord American de Liber Schimb (NAFTA) ca destinatie pentru ISD ale Statelor Unite, partial datorita achizitionarii Banamex (Mexic) de catre Citygroup. În ceea ce priveste ISD interne, acestea au continuat sa intre pe piata primordial prin fuziuni si achizitii, recordul fiind detinut de achizitionarea corporatiei VoiceStream Wireless de catre Deutsche Telekom pentru 29,4 miliarde dolari SUA, aceasta fiind cea mai mare tranzactie transfrontaliera din întreaga lume în anul 2001.

Influxurile catre si iesirile din Uniunea Europeana în anul 2001 au scazut cu aproximativ 60% pâna la 323 si respectiv 365 miliarde dolari SUA. Aceasta s-a datorat mai ales declinului în ceea

ce privește fuziunile și achizițiile în legătură cu ISD. Influxurile către Regatul Unit (principalul receptor din Europa Occidentală) și Germania au scăzut cel mai mult, în vreme ce acelea către Franța, Grecia și Italia au crescut. Declinul ISD către exterior au fost și mai mare, singurele excepții fiind Irlanda, Italia și Portugalia. Ca și în anii precedenți, ieșirile au constat mai ales în fuziuni și achiziții transfrontaliere. Franța a devenit cel mai mare investitor extern din regiune, urmată de Belgia și Luxemburg. Fluxurile intra-regionale au reprezentat o parte mai mare a investițiilor străine directe din UE.

Alte țări din Europa Occidentală au experimentat evoluții similare, Elveția deținând 75% din ISD către aceste țări. În ceea ce privește alte țări dezvoltate, ieșirile de fluxuri din Japonia au crescut în anul 2001, în vreme ce investițiile interne precum și investițiile străine directe au scăzut, mai ales din cauza recesiunii economice. Ieșirile de fluxuri dinpre Australia s-au dublat; deoarece această țară are legături economice mai strânse cu regiunea Asia-Pacific, ea a fost mai puțin afectată decât Canada (unde influxurile au scăzut cu 60%) de evoluțiile ce au avut loc în Statele Unite.

Influxurile de investiții străine directe (ISD) către țările în curs de dezvoltare au scăzut, de asemenea, de la 239 miliarde dolari SUA în 2000 la 205 miliarde dolari SUA în anul 2001. Cu toate acestea, volumul acestui declin s-a limitat la un număr relativ mic de țări gazdă. În special trei economii – Argentina, Brazilia și Hong Kong (China) – au cunoscut declinul în ceea ce privește influxurile de ISD care s-au ridicat până la 57 miliarde dolari SUA. Africa rămâne un receptor marginal de ISD, deși acestea au crescut de la 9 miliarde dolari SUA în anul 2000 la mai mult de 17 miliarde în 2001. La prima vedere, această creștere pare impresionantă, dar ea maschează faptul că pentru majoritatea țărilor africane fluxurile de ISD au rămas mai mult sau mai puțin la același nivel ca în anul 2000. Creșterea cu 8 miliarde dolari s-a datorat în mare măsură câtorva proiecte de investiții străine mari, mai ales în Africa de Sud și Maroc, și modului în care acestea sunt reflectate în statisticile investițiilor străine. Totuși, deși continentul a primit numai 2 procente din influxurile de ISD globale, în comparație cu mărimea sa economică, cantitatea de ISD către Africa nu a fost mult diferită de cea direcționată către alte regiuni în curs de dezvoltare. De asemenea, modelul general ascunde unele evoluții dinamice la nivel de țară, inclusiv la nivelul țărilor cel mai puțin dezvoltate, ca de exemplu Uganda. Mai mult, există indicații că anumite inițiative de politici, și în special Legea Creșterii și Oportunității Africane (AGOA), din Statele Unite, au contribuit la creșterea ISD în unele țări care beneficiază de accesul îmbunătățit la piață.

Cifrele recente arata, de asemenea, ca se schimba aspectul sectorial al influxurilor de ISD catre continentul african. În vreme ce mai mult de jumătate din fluxurile de investitii straine directe s-au îndreptat catre sectorul primar, în mod special cel al petrolului si titeiului, fluxurile de ISD catre industriile serviciilor (ca de exemplu banci si finante si transporturi) au devenit aproape la fel de importante în ultimii doi ani. Aceasta sugereaza o largire gradata a oportunitatilor de investitii în timp, în ciuda ritmului încet.

Influxurile de ISD catre tarile în curs de dezvoltare din regiunea Asia si Pacific au scazut de la 134 miliarde dolari SUA în anul 2000 la 102 miliarde în anul 2001. Mare parte a declinului s-a datorat unei scaderi cu peste 60% în fluxurile catre Hong Kong (China) de la un nivel record de 62 miliarde dolari SUA în anul 2000. Astfel, daca am exclude Hong Kong (China), influxurile anului 2001 au atins acelasi nivel ca si în anii de vârf ai deceniului 1990. În timp ce influxurile au stagnat în Asia Nord-Estica si Sud-Estica, acestea au crescut semnificativ în Asia Centrala si de Sud (cu 32% si respectiv 88%). Partea ce a revenit regiunii Asia-Pacific din influxurile mondiale a crescut de la 9% la în anul 2000 la aproximativ 14% în anul 2001. În cadrul acestor tendinte generale, economiile au evoluat inegal. China si-a recâstigat pozitia – pierduta în favoarea Hong Kong, China în anul 2000 – de cel mai mare recipient din regiune precum si din lumea în curs de dezvoltare în general. India, Kazakhstan, Singapore si Turcia erau recipienti semnificativi în subregiunile lor. Asociatia Natiunilor Asiei de Sud-Est (ASEAN) a experimentat scaderea nivelurilor investitiilor straine directe în ultimii ani, provocând o serie de temeri în rândul statelor membre: în perioada 2000 – 2001, influxurile de investitii straine în aceasta regiune au fost de numai 12 miliarde dolari SUA anual, ceea ce corespunde numai unei treimi a apogeului perioadei 1996 – 1997. Iesirile de ISD din Asia în curs de dezvoltare, de aproximativ 32 miliarde dolari SUA, au atins cel mai scazut nivel de la mijlocul anilor `90, în special din cauza scaderilor iesirilor de fluxuri ale celui mai mare investitor traditional Hong Kong, China. Companiile transnationale chuneze devin tot mai vizibile pe pietele mondiale.

Investitiile straine directe catre America Latina si Caraibe au cunoscut declinul doi ani la rând, în special datorita unei scaderi a ISD în Brazilia, unde procesul de privatizare al ultimilor câtiva ani aproape ca s-a oprit si datorita Argentinei, unde criza economica si financiara a descurajat orice noua investitie. Între timp, Mexic a devenit cel mai mare recipient regional prin achizitia bancii Banamex de catre Citicorp (Statele Unite) pentru suma de 12,5 miliarde dolari SUA. Iesirile de fluxuri din economiile Americii Latine au ramas modeste si directionate în special spre alte companii din regiune.

ISD din cele 49 de tari mai putin dezvoltate (LDC) au fost mici în termeni absoluti, dar au continuat sa aiba o contributie la formarea capitalului local, asa cum este sustinut de rata ridicata a ISD în formarea de capital intern brut într-o serie din acele tari. Ca procent al investitiilor totale acestea s-au ridicat la 7% pentru tarile mai putin dezvoltate ca grup în perioada 1998 – 2000, în comparatie cu cele 13% pentru toate tarile în curs de dezvoltare. Cu toate acestea, fluxurile de ISD sunt puternic concentrate, desi partea primilor cinci recipienti este mai mica decât a fost aceasta la finalul deceniului 1980. Peste 90% din aceste fluxuri s-au realizat mai degraba prin investitii greenfield decât prin fuziuni si achizitii. În anul 2001, în ciuda încetirii economice generale, ISD din tarile mai putin dezvoltate s-au ridicat la 3,8 miliarde dolari SUA, în special ca rezultat al fluxurilor tot mai mari catre Angola. Asistenta oficiala pentru dezvoltare (ODA) ramâne componenta cea mai mare a fluxurilor financiare extreme catre tarile mai putin dezvoltate, chiar daca a scazut în termeni relativi si absoluti între 1995 si 2000. Tarile mai putin dezvoltate au primit în mare 12,5 miliarde dolari SUA în asistenta oficiala pentru dezvoltare bilaterala si multilaterala în termeni neti în anul 2000, fata de 16,8 miliarde dolari SUA în anul 1990. Pentru asistenta oficiala pentru dezvoltare, sumele au scazut de la 9,9 miliarde dolari SUA la 7,7 miliarde dolari SUA în aceasta perioada. Investitiile straine directe, pe de alta, parte au devenit proeminente: 28 de tari mai putin dezvoltate au experimentat cresteri simultane în ISD si scaderi în ODA în deceniul 1990. Dar influxurile de ISD au depasit ODA numai în sapte tari mai putin dezvoltate (Angola, Guinea Ecuatoriala, Gambia, Lesotho, Myanmar, Sudan si Togo) în anul 2000, iar trei dintre acestea sunt exportatori majori de petrol. Deoarece cea mai mare parte a tarilor mai putin dezvoltate se bazeaza pe asistenta oficiala pentru dezvoltare ca sursa majora pentru finantare si deoarece investitiile straine directe si asistenta oficiala pentru dezvoltare nu se substituie una alteia, prezentul declin al asistentei oficiale pentru dezvoltare este îngrijorator.

Tarile mai putin dezvoltate însele au început sa se auto-promoveze mai activ fata de investitorii staini. S-au înfiintat agentii pentru promovarea investitiilor în 38 de tari mai putin dezvoltate, iar dintre acestea 28 s-au alaturat Asociatiei Mondiale de Promovare a Investitiilor. Mai mult decât atât, la finalul anului 2001, 41 de tari mai putin dezvoltate au încheiat un total de 292 tratate bilaterale de investitii si 138 de tratate de dubla impozitare. În cele din urma, un numar tot mai mare de tari mai putin dezvoltate sunt acum semnatare ale unor tratate multilaterale relevante. De exemplu, din iunie 2002, 20 tari mai putin dezvoltate au avut acces la Conventia referitoare la Recunoasterea si Punerea în Vigoare a Foreign Arbitral Awards; 37 de tari mai putin dezvoltate au ratificat sau semnat Conventia referitoare la Rezolvarea Disputelor Investitionale între State si între Companii Nationale si alte state; 34 de state mai putin dezvoltate au fost (iar

alte sase sunt pe cale de a deveni) membre ale Agentiei de Garantare a Investitiilor Multilaterale; si 30 de tari mai putin dezvoltate au fost membre ale Organizarii Mondiale a Comertului.

Influxurile catre (27 miliarde dolari SUA) si iesirile de fluxuri dinspre (4 miliarde dolari SUA) Europa Centrala si de Est au ramas la niveluri comparabile celor din anul 2000. Influxurile de ISD au crescut în 14 tari din cele 19 tari ale regiunii, iar partea regiunii din influxurile mondiale a crescut de la 2% în 2000 la 3,7% în 2001. Cinci tari (Polonia, Republica Ceha, Federatia Rusa, Ungaria si Slovacia) au reprezentat mai mult de trei sferturi din influxurile regiunii în anul 2001. Iesirile de ISD dinspre Europa Centrala si de Est au scazut oarecum în anul 2001, datorita încetinirii ritmului din Federatia Rusa, care reprezenta trei sferturi din iesirile de ISD din regiune.

... precum si cu diferente nationale, asa dupa cum este dovedit de doi indicatori UNCTAD realizati pentru a marca performantele si potentialul intrarilor de ISD.

În vreme ce rolul activitatii companiilor transnationale este în crestere în cea mai mare parte a lumii, exista diferente notabile pe tari. Marcarea performantelor si potentialului economiilor individuale în atragerea de investitii straine directe, asa cum au fost ele masurate de Indicele UNCTAD de Performanta a Investitiilor Straine Intrate si respectiv de Indicele UNCTAD al Potentialului Investitiilor Straine Intrate poate asigura date folositoare pentru creatorii de politici si pentru analisti în ceea ce priveste performantele relative ale tarilor.

Conform Indicelui de Performanta a Investitiilor Straine Intrate, care compara partea detinuta de o tara in fluxurile de investitii straine directe globale cu partea sa în PIB-ul global, valoarea indicelui unei tari implica faptul ca partea detinuta de o tara in fluxurile de ISD globale este egala cu partea sa in PIB-ul mondial. Tarile cu o valoare a indicelui supraunitara (> 1) atrag investitii straine directe peste asteptari pe baza marimii relative a PIB-ului lor. Pe baza acestei masuratori, în perioada 1998 – 2000, lumea dezvoltata a fost mai putin echilibrata în termeni ISD primite, desi UE a raportat cel mai mare scor (1,7), iar Japonia cel mai scazut (0,1). În termenii schimbarilor petrecute în ultimul deceniu, Africa a experimentat o scadere a scorului sau (de la 0,8 în perioada 1988 – 1990 la 0,5 în perioada 1998 - 2000), în vreme ce scorul Americii Latine s-a îmbunatatit în mod semnificativ (de la 0,9 la 1,4). Asia Estica si Sud-Estica a avut un scor peste 1 (1,7 în perioada 1988 – 1990 si 1,2 în perioada 1998 – 2000), în vreme ce,

dimpotriva, Asia Vestica si Sudica a raportat scoruri mici în ultimul deceniu (0,1 – 0,2). Scorul Europei Centrale si de Est a fost aproape de 1.

Clasamentul tarilor în ceea ce priveste performantele ISD a condus la concluzii interesante. Primele 20 de tari au inclus cinci mici tari dezvoltate, 12 economii în curs de dezvoltare si trei din Europa Centrala si de Est. Cele 20 de tari cu scorurile cele mai scazute au fost tari în curs de dezvoltare si câteva dintre tarile mai putin dezvoltate (Japonia si Grecia). Cele mai mari cresteri ale Indicelui de Performanta din ultimul deceniu au fost cele din Angola, Panama, Nicaragua si Armenia, în timp ce cele mai mari declinuri au fost înregistrate în Oman, Grecia, Botswana si Sierra Leone.

Indicele UNCTAD al Potentialului Investitiilor Straine Intrate clasifica tarile în conformitate cu potentialul lor de a atrage investitii straine directe. Acest indice se bazeaza pe factori structurali care au tendinta de a se schimba foarte încet. Ca rezultat, valoarea indicelui este relativ stabila în timp. Primele 20 de economii din perioada 1998 – 2000 clasificate conform acestei masurari au fost tari dezvoltate sau economii în curs de dezvoltare cu venituri ridicate, în vreme ce ultimele 20 de locuri din clasificare au fost detinute de tari în curs de dezvoltare.

Clasificarea tarilor în functie atât de Indicele de Performanta cât si de Indicele de Potential conduce spre urmatoarea matrice:

- ?? tari cu performante ridicate în ceea ce priveste investitiile straine directe (adica peste punctul de mijloc al clasificarii performantelor tuturor tarilor) si cu potential ridicat (adica peste punctul de mijloc al clasificarii referitoare la potential tuturor tarilor): “înaintasii”;
- ?? tari cu performante ridicate în ceea ce priveste investitiile straine directe (adica peste punctul de mijloc al clasificarii performantelor tuturor tarilor) si un potential scazut (adica sub punctul de mijloc al clasificarii referitoare la potential tuturor tarilor): “economii peste potential”;
- ?? tari cu performante scazute în ceea ce priveste investitiile straine directe (adica sub punctul de mijloc al clasificarii performantelor tuturor tarilor) si un potential ridicat (adica peste punctul de mijloc al clasificarii referitoare la potential tuturor tarilor): “economii sub potential”;
- si
- ?? tari cu performante scazute în ceea ce priveste investitiile straine directe (adica sub punctul de mijloc al clasificarii performantelor tuturor tarilor) si un potential scazut (adica sub punctul de mijloc al clasificarii referitoare la potential tuturor tarilor): “economii subperformante”;

În perioada 1998 – 2000 au fost 42 de înaintasi, adica tari care au combinat un potential puternic cu performante puternice. Acest grup include tarile industrializate ca Franta, Germania, Suedia, Elvetia si Regatul Unit; tigrii asiatici, inclusiv cei mai tineri, ca Hong Kong (China), Malaezia, Singapore si Thailanda; si un numar de tari din America latina ca Argentina si Chile. Grupul mai includea si puternicii intrati pe scena investitiilor straine directe ca de exemplu Costa Rica, Ungaria, Irlanda si Polonia.

Economiile peste potential sunt mai ales acelea fara capabilitati puternice, dar care reusesc sa atraga investitii straine directe; majoritatea lor sunt tari relativ sarace si nu au o baza industrială. Brazilia si China sunt niste exceptii notabile, care au facut parte din acest grup. Economiile sub potential au inclus mai multe economii bogate si relativ industrializate care au avut investitii straine slabe datorita preferintelor politice si a traditiei slabe în ceea ce priveste investitiile straine directe (Italia, Japonia, Republica Coreea si Provincia Taiwan a Chinei, mai ales în perioada anterioara), factori politici si sociali defavorabili sau o competitivitate scazuta (necaptata în variabilele utilizate în prezentul raport). Statele Unite au fost clasificate în aceasta categorie, alaturi de unele tari în curs de dezvoltare care au o relativa abundenta de capital (de exemplu Arabia Saudita) si în care fluxurile de ISD nu reflecta adecvat masura participarii companiilor transnationale datorita formelor non-capital propriu sau datorita faptului ca se bazeaza pe finantare locala. Cele 42 de economii subperformante au fost în general tari sarace care, din motive economice sau de alt fel, nu si-au atras partea prognozata de ISD.

Ce implicatii si politici se nasc din aceasta analiza? Pentru înaintasii care doresc sa ramâna recipienti importanti de investitii straine directe, problema este una de pastrare a marjei de competitivitate în termenii atragerii de ISD. Subperformantii vor trebui sa îmbunatateasca diverse aspecte ale mediului investitional pentru a-si îmbunatati pozitia în Indicele de Potential. Tarile care oscileaza între subperformanta si economii peste medie vor trebui sa se straduiasca sa-si construiasca rapid un potential competitiv, care sa atraga investitorii. În mod similar, pentru tarile care retin un potential ridicat, dar aluneca în ceea ce priveste atragerea de ISD, va fi probabil nevoie de abordarea perceptiilor investitorului si de depunerea de eforturi mai atente pentru promovarea avantajelor care exista la nivel local.

COMPANIILE TRANSNATIONALE SI COMPETITIVITATEA EXPORTORILOR

Îmbunatatirea competitivitatii la export ajuta tarile sa se dezvolte ...

O consideratie importanta pentru cei ce creaza politici atunci când promoveaza dezvoltarea este aceea de a îmbunătăți “competitivitatea la export”. Deși competitivitatea începe cu creșterea controlului internațional asupra pieței, aceasta înseamnă mai mult decât atât. Implică diversificarea cosului la export, rate mai mari durabile în ceea ce privește creșterea exportului în timp, actualizarea conținutului tehnologic și al deprinderilor în activitatea de export și extinderea bazei de firme interne capabile să concureze internațional, astfel încât competitivitatea să devină durabilă și să fie însoțită de venituri în creștere. Exporturile competitive permit țărilor să câștige mai multă valută și, astfel să importe produsele, serviciile și tehnologiile pe care le doresc pentru creșterea productivității și a nivelului de trai. O competitivitate sporită permite țărilor să se desprindă de dependența de câteva exporturi de marfuri primare și să urce pe scara deprinderilor și a tehnologiei, element esențial pentru creșterea valorii adăugate locale și a salariilor. Aceasta permite realizarea unor economii de tinută prin oferirea unor piețe mai diverse. Exportul se bazează pe capacitățile care subliniază competitivitatea: el expune întreprinderile la standarde mai ridicate, le asigură oportunități pentru accesul mai ușor la informații, supunându-le la presiuni mai mari de competitivitate, încurajând astfel întreprinderile naționale să facă eforturi mai mari pentru a achiziționa noi deprinderi și capacități. În mod ideal, atingerea unui control mai mare asupra pieței ar trebui să fie acompaniata de toate aceste beneficii pentru maximizarea impactului dezvoltării.

Cu toate acestea, acest impact al dezvoltării competitivității nu poate fi garantat. De exemplu, dacă toate economiile tind să exporte același produs în același timp, majoritatea acestora o vor duce mai greu. În mod similar, în absența unor politici naționale adecvate întăririi capacităților naționale și creșterii valorii adăugate locale, o expansiune a cotei de piață nu poate produce beneficiile așteptate.

Corporațiile transnaționale pot ajuta la creșterea competitivității în țările în curs de dezvoltare și în economiile în tranziție, dar mărirea potențialului lor nu este ușoară. Atragerea de activități ale corporațiilor transnaționale orientate spre export este ea însăși o activitate intens competitivă – și chiar și țările de succes o pot considera dificil de susținut atunci când salariile cresc și condițiile de piață se schimbă. Sprijinul de politici coerent și consistent este esențial în atragerea activităților orientate către export din partea corporațiilor transnaționale și este esențial ca

acesta sa fie inclus într-o strategie nationala de dezvoltare. Competitivitatea la export este importanta si provocatoare, dar necesita sa fie vazuta ca un mijloc care tinteste spre un obiectiv – dezvoltarea.

... iar sistemele internationale de productie în schimbare ale companiilor transnationale pot juca un rol cheie, ...

Prin legaturi de capital si din afara capitalului, companiile transnationale detin o cota substantiala a exporturilor într-un numar impresionant de tari în curs de dezvoltare, iar rolul lor acopera toate sectoarele. În sectorul primar, în afara mineralelor si petrolului, companiile transnationale pot contribui la dezvoltarea exporturilor în sectoare ca procesarea alimentelor si horticultura. În prelucrare, companiile transnationale au tendinta de a fi lideri în productia orientata catre export si marketing, în special pentru produsele cele mai dinamice, pentru care legatura cu retelele de marketing si distributie sunt cruciale. Sistemele lor de productie internationala pot lua diferite forme si, pornind de la orientarea spre productie, sistemele bazate pe investitii straine directe implicând tranzactii intra-firma între afiliati, pâna la retele mai laxe fara a fi bazate pe capital, orientate spre cumpararea din partea furnizorilor independenti (similar subcontractarilor internationale si productiei pe baza de contract). Tranzactionarea tot mai mare a serviciilor ofera noi posibilitati pentru exporturi, industria indiana de software fiind pâna în prezent cel mai bine cunoscut exemplu. Oportunitatile se extind pâna la servicii de tipul sediilor internationale, centre de procurare, servicii în colaborare si activitati de cercetare si dezvoltare. Odata cu raspândirea lanturilor de valori globale în multe activitati cu nivel tehnologic mediu si scazut, corporatiile transnationale sunt acum angajate într-un spectru larg de exporturi de produse. În unele segmente cu nivel tehnologic scazut sunt activi si alti actori, iar corporatiile transnationale își asuma, în plus fata de implicarea propriilor lor afiliati, rolul de coordonator al producatorilor locali. În multe activitati cu tehnologie complexa, corporatiile transnationale sunt deosebit de importante deoarece o mare parte a tranzactiilor sunt interne sistemului lor de productie internationala. Comertul cu piese si componente, în special pentru industriile dinamice, si-a asumat o importanta mai mare, indicând o tendinta crescânda spre specializarea comertului asociata cu sistemele de productie internationala. Cele mai dinamice produse în comertul mondial se gasesc în industriile producatoare care nu necesita resurse, în mod special în industria electronica, de automobile si de confectii. Corporatiile transnationale au jucat un rol important în expansiunea exporturilor la aceste produse, chiar daca în modalitati diferite. Ele pot juca un rol similar si la alte produse sau pentru alte industrii, utilizând strategii similare.

Cresterea sistemelor internationale de productie reflecta raspunsul corporatiilor transnationale la schimbarile dramatice din mediul economic global: schimbarile tehnologice, liberalizarea politicilor si cresterea competitiei. Caderea barierelor din fata tranzactiilor internationale permit corporatiilor transnationale sa localizeze diverse parti ale proceselor lor de productie, inclusiv diversele functii de service în întreaga lume, pentru a profita de avantajul unor diferente fine de costuri, resurse, logistica si piete. Corporatiile sunt într-o cautare nelimitata de avantaje vadit competitive prin configuratia geografica optima a activitatilor lor. Ceea ce deosebeste avântul sistemului de productie internationala de operatiunile anterioare ale companiilor transnationale este, în primul rând, intensitatea integrarii atât la scara regionala, cât si la scara globala si, în al doilea rând, accentul pe eficienta al sistemului în general. De aceea, pietele globale implica tot mai mult competitia între toate sistemele de productie, mai degraba decât între fabrici sau firme, orchestrata de companiile transnationale,.

Exista trei elemente esentiale ale sistemelor de productie internationala care sunt critice în acest context: guvernarea, lanturile de valoare globala si configuratia geografica. Buna guvernare se preocupa de structura controlului care determina distributia geografica si functionala a activitatilor de afaceri si asigura coordonarea lor. În sistemele de productie internationala buna guvernare are diverse forme. Acestea variaza de la legaturi de proprietate (sau capital propriu) care asigura supravegherea manageriala directa, pâna la diverse tipuri de legaturi non-capital în care intermediarii independenti anterior – furnizori, producatori si comercianti – sunt legati printr-o varietate de relatii ca de exemplu franciza, licenta, subcontractarea, contractele de marketing, standardele tehnice comune sau stabile, relatii de afaceri bazate pe încredere. Sistemele de buna guvernare bazate pe capitalul propriu internalizeaza controlul si permit o mai mare protectie a avantajelor specifice firmei. Atunci când aceste avantaje se afla în numele marcii si marketingului, formele de control mai externalizate pot fi suficiente.

Cel de-al doilea element al unui sistem de productie international îl reprezinta activitatile de organizare si distributie a productiei si alte forme, ceea ce este cunoscut sub denumirea de lantul valorii globale. El se extinde de la dezvoltarea tehnologica, trecând prin productie, pâna la distributie si marketing. Lanturile de valori devin fragmentate deoarece functiile afacerilor sunt diferite în activitati tot mai specializate. În multe industrii, companiile transnationale au început sa aiba tendinta de a se concentra mai mult pe functiile de cunoastere profunda, mai putin pe functiile lantului de valori ca de exemplu definirea produsului, Cercetare si Dezvoltare si marketing si management de marca.

Cel de-al treilea element al sistemelor de productie internationala, care prezinta un interes deosebit pentru tarile în curs de dezvoltare, este configuratia lor geografica. Ultimii 15 ani au fost martorii unor mari schimbari în ceea ce priveste locatiile optime ale activitatilor companiilor transnationale, si astfel în distributiei geografice a tehnologiei, productiei si a activitatilor de marketing în cadrul sistemelor de productie internationala. Productia a fost dispersata timp de decenii din punct de vedere international, dar tendinta de integrare la o scara geografica din ce în ce mai mare este relativ noua. Lanturile ofertelor au fost extinse la noi regiuni ale globului si au integrat activitati de productie regionala distincte. Cu toate acestea, desi s-ar putea ca distanta sa nu mai conteze mult pentru multe tranzactii (datorita îmbunatatirii tehnologiei informatiilor si comunicatiilor), apropierea de principalele piete ramâne importanta pentru anumite produse.

În vreme ce cresterea sistemelor de productie internationala este recunoscuta, ea nu este cunoscuta de firme si chiar de companiile transnationale. Tendinta de specializare este mai restrânsa si contractarea tot mai multor forme independente este la raspândita la nivel international pentru a profita de avantajele diferentelor la costuri si logistica. Unele companii se retrag în totalitate din productie, lasând-o pe mâna producatorilor cu contract, în timp ce ei se concentreaza pe inovare si marketing. Principalii furnizori si producatori pe baza de contract sunt, adesea, ei însisi mari companii transnationale, cu "amprente" globale care se potrivesc capitalului lor si propriilor subcontractanti si furnizori. Cu toate acestea, companiile transnationale folosesc tot mai multi furnizori si contractanti nationali din economiile gazda. Specializarea nu se opreste aici: companiile transnationale intra în aranjamente mixte de inovatii – competitori, furnizori sau cumparatori – si cu laboratoare de cercetare si universitati. Astfel, sistemul global de productie în formare este tot mai deschis din punct de vedere al proprietatii, dar cu o coordonare mai dura din partea actorilor de marca în fiecare dintre sistemele internationale de productie.

... oferind oportunitati, dar si probleme, pentru tarile în curs de dezvoltare si pentru economiile în tranzitie ...

Schimbarea strategiilor si a sistemelor de productie corporate deschide noi posibilitati pentru tarile în curs de dezvoltare si pentru economiile în tranzitie pentru ca acestea sa intre în activitatile intensiv tehnologice si orientate catre export, pe care altfel nu le-ar putea aborda, si nu ar putea deveni parte a sistemelor de productie internationala. În acelasi timp, cererea crescândă ce împovareaza furnizorii cheie ridica bariere în ceea ce priveste intrarea pe piata

pentru furnizorii mai mici si mai noi din tarile în curs de dezvoltare si din economiile în tranzitie, care nu au avantajul capabilitatilor si al competitivitatii pe care sistemul modern de productie îl solicita.

Îmbunatatirea competitivitatii la export are consecinte semnificative. În termenii cotei de piata, numai 20 de economii reprezinta împreuna trei sferturi din valoarea comertului lumii (figura 4). Tarile dezvoltate, în special Germania, Japonia si Statele Unite sunt principalii comercianti. Cu toate acestea, mai ales economiile în curs de dezvoltare, ca de exemplu China, Mexic, Republica Coreea, Singapore, Provincia Taiwan a Chinei si Thailanda, precum si economiile în tranzitie, ca de exemplu Republica Ceha, Ungaria si Polonia, sunt cele care au câstigat cel mai mult în ceea ce priveste cota de piata în perioada 1985 – 2000 (figura 5). De fapt, cu cotele de piata pe care si le-au câstigat recent, sapte dintre aceste economii apartin acum celor mai mari 20 de exportatori ai lumii. Cu alte cuvinte, au loc schimbari dramatice în aspectul comertului mondial si un numar de tari în curs de dezvoltare si de economii în tranzitie se afla printre principalii beneficiari.

Cresterea exporturilor din aceste tari câstigatoare este direct legata de expansiunea sistemelor de productie internationala, mai ales în domeniul industriei electronice si a automobilelor. De exemplu, afiliatii straini detin acum aproximativ jumatate sau mai mult din exporturile producatorilor în câteva din aceste tari. Cu toate acestea, astfel de sisteme au tendinta de a se concentra pe tari, regiuni si activitati. Este posibil ca dinamismul exportului pe care îl experimenteaza "câstigatorii" sa se raspândeasca si în alte tari în curs de dezvoltare si economii în tranzitie, deoarece productia internationala tine ritmul si se dezvolta. Dar pâna la momentul de fata, marea parte a activitatii de export relationata cu companiile transnationale – mai ales în cele mai dinamice sectoare ale afacerilor lumii – este concentrata în câteva tari numai, mai ales în Asia de Est si Sud-Est si în regiuni care au atingere cu America de Nord si Uniunea Europeana. Cu toate acestea, companiile transnationale sunt de asemenea actori semnificativi în multe tari care nu sunt exportatori globali majori.

Fiecare dintre cele sase tari selectate pentru o analiza în WIR02 – China, Costa Rica, Ungaria, Irlanda, Mexic si Republica Coreea – au experimentat nu doar o crestere mare a cotei de piata, ci si o schimbare a repertoriului lor de export: de la produse non-dinamice la cele dinamice, de la activitati cu un nivel tehnologic scazut la cele cu un nivel ridicat de tehnologie. Tarile asiatice câstigatoare si-au crescut cota de participare pe toate pietele principale (japoneza, europeana si nord-americana), în vreme ce cele din alte regiuni au avansat mai ales în context regional. Tarile

Europei Occidentale si de Est au câștigat mai ales pietele europene, iar tarile Americii Latine au câștigat mai ales pietele Americii de Nord.

În fiecare din acestea, companiile transnationale au jucat un rol important în creșterea exporturilor, fie prin relatii de capital sau de non-capital. Dar indiferent de cât de mare este cota activitatilor companiilor transnationale în exporturile acestor tari, ea variaza considerabil. Dintre exportatorii de succes, Republica Coreea este un exemplu de câștigător cu o prezenta relativ mica în ceea ce priveste intrarile de fluxuri de investitii straine directe, desi legaturile non-capital au jucat un rol important în creșterea competitivitatii unor mari companii nationale, care sunt sufletul economiei coreeene. Ceilalti câștigatori, în special cei din industriile care nu necesita resurse – cele mai dinamice în tranzactiile mondiale – s-au bazat pe companiile transnationale pentru a-si mari exporturile. China, Costa Rica, Ungaria, Irlanda si Mexic au devenit câștigatori la exporturi mai ales bazându-se pe investitiile straine directe pentru a-si genera exporturi mai dinamice. Dincolo de aceasta, fiecare tara a avut avantajele sale specifice care l-au permis sa fie legata de sistemele de productie internationale. Avantajul Chinei este marimea economiei sale care îi permite economii la orice scara si o ajuta sa-si extinda exporturile. În cazul Ungariei, Irlandei si Mexicului este vorba de accesul lor preferential la pietele majore. În Costa Rica si Irlanda, un factor important l-au reprezentat politicile lor nationale sub forma abordarilor pro-active de atragere a investitiilor straine directe cu un nivel de tehnologie ridicat si cu legaturi cu rețelele internationale de furnizori.

... dar câștigurile de evolutie generate de expansiunea exporturilor nu pot fi garantate ...

Îmbunatatirea competitivitatii la export este importanta si provocatoare, dar nu reprezinta un obiectiv în sine. Ea reprezinta un mijloc ce conduce la un obiectiv: promovarea dezvoltarii. Aceasta ridica întrebări asupra beneficiilor ce rezulta din tranzactiile asociate cu companiile transnationale, începând cu îmbunatatirea balantei comerciale si terminând cu modernizarea operatiunilor de export si sustinerea lor în timp. Desi ISD ajuta la creșterea exporturilor, afiliatii straini apeleaza si la importuri. În unele cazuri, câștigurile nete generate de schimburile valutare pot fi mici, iar valorile exporturilor pot coexista cu niveluri scazute de valoare adaugata. În fiecare caz, problema este aceea a modului în care tarile gazda pot beneficia cel mai mult din activele la îndemâna companiilor transnationale. Totul depinde de strategiile urmate de companiile transnationale, pe de-o parte, si de capabilitatile si politicile tarilor gazda, pe de alta parte.

Supra-dependenta de companiile transnationale în ceea ce privește competitivitatea are propriile sale dezavantaje. Dacă aceasta poate rezolva unele probleme pe termen scurt relatează cu aspecte de eficiență, înseamnă că un număr de beneficii pe termen lung care pot fi asociate cu filiale străine orientate spre export nu se vor mai materializa în țara gazdă. Avantajele comparative dinamice în special nu pot fi dezvoltate, iar filialele nu pot fi ei înșiși incluși în economia locală prin realizarea legăturilor cu comunitatea antreprenorială, prin dezvoltarea în continuare a deprinderilor de muncă sau prin introducerea unor tehnologii complexe.

Modernizarea exporturilor implică atât îmbunătățirea eficienței producției, cât și restructurarea avantajului restructurării dinspre static spre dinamic. Punctul de început este acela că specializarea în diverse segmente ale sistemului de producție internațională poate implica diferite beneficii și previziuni competitive. De aceea există un motiv de preocupare asupra faptului că specializarea în segmentele bazate intensiv pe muncă, chiar și în cazul exporturilor de înaltă tehnologie, poate în unele cazuri să nu fie de dorit; ea poate asigura puține beneficii în pregătire sau în tehnologie și insuficiente beneficii pentru economia locală. În afara de aceasta, limitele competitive ale preturilor scăzute ale muncii pot dispărea pe măsura ce salariile vor crește. Pe de altă parte, exporturile care necesită multă muncă sunt benefice din punct de vedere economic atâta vreme cât valoarea adăugată este pozitivă la prețurile mondiale, chiar dacă nu are o creștere în același ritm cu exporturile. De fapt, acolo unde supra-munca nu este utilizată în activități bine remunerate sau mai economice, este în interesul țărilor să o utilizeze în activități orientate spre export. Orice teorie a avantajelor comparative ar sugera faptul că aceste țări ar trebui să se specializeze într-un proces de muncă intensivă la începutul activităților lor de export; întrebarea care se ridică este dacă își pot moderniza și susține exporturile în continuare.

Companiile transnationale pot contribui la modernizarea competitivității unei țări fie prin investiții cu valoare adăugată mai mare în industrii în care nu au mai investit anterior, fie prin trecerea, în cadrul unei industrii, de la activități de productivitate redusă, cu niveluri de tehnologie scăzută, și cu multă muncă la activități de înaltă productivitate, de înaltă tehnologie și bazate pe inteligență. Aceasta subliniază importanța asigurării durabilității filialelor străine orientate spre export. Dacă acești filiale străine vor fi incluși în economiile țărilor gazdă, ei vor trebui să evolueze la fel de progresiv pe cât de puternic vor stabili legături cu întreprinderile naționale. Acolo unde se creează astfel de legături, exporturile care au loc nu numai că vor fi mai durabile și mai benefice pentru țara gazdă, dar vor aduce și o valoare adăugată națională mai mare și vor contribui la întărirea competitivității sectorului întreprinderilor naționale – principiu de bază al dezvoltării economice.

Succesul strategiilor de industrializare nationala a unui numar de tari (în special asiatice) care au combinat eforturile pentru a atrage activitati orientate spre exportul companiilor transnationale cu dezvoltarea capabilitatilor nationale, reprezinta un model.

Pe scurt, se pare ca activitatile de export ale companiilor transnationale pot fi exploatare în continuare. Tehnologiile se schimba. Procesele si functiile sunt tot mai divizibile, iar hotarele dintre intern si extern pentru firme sunt în miscare. Scaderea costurilor transporturilor permite extinderea distantelor ce pot fi parcurse. Noi activitati se vor alatura galopului globalizarii, incluzând multe dintre tarile în curs de dezvoltare si dintre economiile în tranzitie. Provocarea pentru tarile care ar dori sa-si îmbunatateasca competitivitatea exportului în asociere cu companiile transnationale este, în primul rând, crearea de legaturi cu sistemele de productie ale acestor firme, iar apoi, beneficiul de pe urma acestora. Aici intervin politicile – si nevoia de spatiu pentru politici.

PROMOVAREA INVESTITIILOR STRAINE DIRECTE ORIENTATE SPRE EXPORT

Politicile care promoveaza investitiile straine directe (ISD) orientate spre export evolueaza ...

O prioritate a tarilor – fie ele bogate sau sarace – este modernizarea si durabilitatea exporturilor, astfel ca tarile sa contribuie mai mult la dezvoltare. Asa cum firmele sunt fortate sa-si faca sistemele de productie mai competitive, tot asa tarile trebuie sa-si creioneze miscarile în orice industrie spre activitati cu valoare adaugata mai mare. Exista multe modalitati în care companiile transnationale pot ajuta la sporirea competitivitatii exporturilor unei tari. Provocarea consta în a activa companiile transnationale pentru acest obiectiv. Pentru atragerea de investitii straine directe orientate spre export si pentru a avea siguranta ca aceste investitii se traduc în câstiguri în domeniul dezvoltarii, tarile vor trebui sa gaseasca cele mai eficiente modalitati pentru ca pozitile lor geografice sa conduca la tipul de export pe care doresc sa îl abordeze. Chiar si cei care traditional au primit ISD semnificative, orientate spre export, vor trebui sa se modernizeze pentru a sustine marirea salariilor si pentru a pastra competitivitatea ca o baza de export.

Pe lina schimbarilor dinamice în cadrul strategiilor corporatiste care afecteaza industriile exportatoare, a competitiei tot mai mari dintre tari si entitati sub-nationale pentru ISD orientate spre export, a mediului de reglementari în schimbare si a obiectivelor schimbatoare în ceea ce priveste chiar dezvoltarea tarilor evolueaza formularea si implementarea politicilor. Desi se recunoaste faptul ca stabilitatea macroeconomica, precum si factorii structurali de tipul capacitatii tehnologice si al resurselor umane reprezinta cheia pentru ca pozitia geografica sa fie competitiva, aici accentul se pune pe politici relationate cu ISD orientate spre export: cum se pot atrage si îmbunatati ISD si cum se poate beneficia de pe urma acestora. Cercetarea politicilor necesare pentru îmbunatatirea resurselor umane si a tehnologiei în sine depaseste obiectivul RMI02. Prezentul volum se concentreaza mai degraba pe lectiile importante ce pot fi învatate din experienta tarilor în curs de dezvoltare si a economiilor în tranzitie care au avut destule avantaje de pe urma ISD interne pentru îmbunatatirea competitivitatii activitatilor lor de export. Este nevoie însa de atentie în ceea ce priveste aplicarea acestor lectii: eficienta în orice politica data depinde contextul specific economic, istoric, geografic, cultural si politic.

Este nevoie de acces la pietele cheie, dar aceasta nu ajunge pentru atragerea activitatilor orientate spre export. Desi liberalizarea comertului multilateral a reprezentat un factor de facilitare dincolo de nasterea unor sisteme de productie internationala si dincolo se realizarea unor activitati orientate spre export în strainatate prin intermediul companiilor transnationale, vor

trebuie îmbunătățite în continuare accesul la piețele țărilor dezvoltate, în special pentru produsele de interes la export pentru țările în curs de dezvoltare. În particular trebuie abordate tarifele de varf, evoluția rapidă a tarifelor și barierele netarifare din agricultura, textile și îmbrăcăminte. Între timp, creșterea protecționismului ar putea pune în pericol perspectivele țărilor sărace în ceea ce privește exploatarea totală a avantajelor lor comparative. Utilizarea tot mai mare a măsurilor comerciale, ca de exemplu anti-dumping-ul și salvagardările, precum și utilizarea subvențiilor cu tinta din țările în curs de dezvoltare preocupă pe toată lumea în contextul actual.

În ciuda eroziunii marjelor preferențiale rămân încă importante multe aranjamente regionale și internaționale pentru localizarea producției de export (de exemplu în contextul Uniunii Europene și al acordurilor sale de asociere, NAFTA, Inițiativei Bazinului Statelor Unite Caraibiene și al AGOA), așa cum se întâmplă cu multe scheme de producție offshore. Creatorii de politici din țările gazda trebuie să constientizeze oportunitățile ce rezultă din astfel de aranjamente, dar trebuie să-și înțeleagă și limitele. De exemplu, schemele de producție offshore descurajează în general utilizarea componentelor locale și pot restricționa modernizarea operațiunilor locale. Preferințele comerciale nu pot să asigure în sine o bază suficientă și durabilă pentru dezvoltarea competitivă a industriilor exportatoare (cu sau fără investiții străine directe). Același lucru este valabil și pentru țările care au atras ISD orientate spre export datorită cotelor neutilizate de exporturile către țările care au restricționat accesul produselor textile și de îmbrăcăminte conform Acordului Multifibre. Deoarece cotele nu vor mai exista până în anul 2005, există riscul realocării investițiilor existente țărilor care oferă condiții mai competitive. Preferințele comerciale trebuie privite ca o fereastră temporară de oportunități care asigură timpul necesar țărilor pentru întărirea avantajelor lor de așezare.

Guvernele țărilor gazda vor trebui să aibă în vedere o serie de măsuri care să îmbunătățească atractivitatea țărilor pe termen lung ca bază a producției orientate spre export. Deși accentul prezentei lucrări se pune pe măsurile direct relate cu ISD, trebuie să subliniem din nou faptul că acestea trebuie înțelese ca parte a eforturilor mai mari de promovare a dezvoltării.

Un domeniu de politici cheie îl reprezintă îmbunătățirea accesului la produsele importate prin măsuri care să faciliteze comerțul. Astfel de eforturi sunt importante, deoarece competitivitatea activităților orientate spre export (mai ales a industriilor care nu necesită resurse) depinde, în mare măsură, de produsele importate. Diverse țări au încercat să inducă mai multe exporturi din partea afiliatilor lor străini prin solicitări de performanțe la export. Cu toate acestea, pentru a nu deteriora investițiile străine directe, acestea au fost legate de un anumit tip de avantaje oferite

de investitori. Într-un mediu tot mai competitiv și în spiritul reglementarilor Organizației Mondiale a Comerțului, cerințele de performanțe de export mandatar devin tot mai dificil de utilizat.

Pentru diminuarea costurilor de producție și a riscurilor, multe țări au oferit stimulente care să inducă ISD orientate spre export. Utilizarea stimulentele trebuie de asemenea să evolueze în timp. Țările dezvoltate utilizează în mod frecvent stimulente financiare (ca de exemplu granturi directe), în vreme ce în țările în curs de dezvoltare (care nu își pot permite linii directe de la bugetul statului) măsurile fiscale sunt mai comune. Stimulentele au fost un element important în dezvoltarea strategiei multor țări, mai ales pentru cele care au avut succes în atragerea ISD spre export. Unele dintre aceste țări au inițiat o abordare tot mai orientată pentru atragerea ISD.

Provocarea pentru țările în curs de dezvoltare care utilizează stimulente în eforturile lor de a promova ISD orientate către export este aceea de a măsura beneficiile și costurile implicate. Acolo unde sunt implementate efectiv, stimulentele au complementat în mod tipic o serie de alte măsuri care să vizeze intensificarea aspectelor de genul nivelului deprinderilor, al tehnologiei și al infrastructurii. Compensarea deficiențelor majore prin acordarea de stimulente s-ar putea să nu fie întotdeauna o strategie înțeleaptă, deoarece crește riscul ca fondurile publice să fie cheltuite pentru proiecte care nu oferă lichiditățile necesare garantării stimulentele. Fără eforturi de îmbunătățire a mediului de afaceri în vederea atragerii investițiilor, modernizarea producției și cooptarea ISD în economia locală, există riscul ca investitorii să plece de îndată ce stimulentele expira. Astfel subvențiile nu ar trebui să fie utilizate ca măsuri izolate, ci mai degrabă ca parte a unui pachet mai larg de politici.

Stabilirea zonelor de procesare a exportului (EPZs) în vederea asigurării unei infrastructuri eficiente și a îndepărtării birocratiei într-o regiune reprezintă, de asemenea, un instrument larg utilizat în contextul promovării ISD orientate către export. De fapt, majoritatea câștigătorilor identificați în figura 4 au stabilit zonele de procesare a exporturilor (sau alte scheme care împartășesc o parte din caracteristicile lor) și o parte dintre ele reprezintă o cota mare de exporturi de produse care nu necesită resurse. Cu toate acestea, performanțele zonelor de procesare a exportului depind foarte mult de alte politici, în special cele care vizează utilizarea resurselor umane și crearea infrastructurii necesare pentru atragerea și modernizarea ISD. Zone pline de succes pot fi localizate în China, Costa Rica, Republica Dominicană, Filipine și Singapore. Pe de altă parte există multe zone de procesare a exportului care au eșuat în atragerea investiții substanțiale și în care cheltuielile au depășit cu mult beneficiile sociale.

Ca și în cazul altor tipuri de politici, natura și utilizarea zonelor de procesare a exportului sunt în evoluție. Așa cum s-a remarcat anterior, necesitatea de a exporta a fost relaxată în multe țări în ultimii ani, ceea ce a permis vânzări semnificative la intern. Mai multe companii naționale sunt acum înființate în respectivele zone, iar Guvernele fac eforturi pentru a încuraja mai mult legăturile între filialele străine și firmele interne, precum și pregătirea angajaților locali și dezvoltarea infrastructurii tehnice și tehnologice. Aspectul industrial al producției din zonele de procesare a exportului și din alte zone este, de asemenea, în schimbare. Deși au fost dominate de tehnologii de un nivel scăzut, de activități de producție care necesitau mult efort pentru puține stimulente, o parte dintre ele se îndreaptă acum spre domenii ca asamblarea de produse electronice, proiectare electronică, testări și cercetare și dezvoltare, fără a mai menționa sedii regionale și centre globale de logistică. În țările în curs de dezvoltare, astfel de tendințe pot fi accelerate de disciplina Organizației Mondiale a Comerțului în domeniul subvențiilor pentru export.

... în spiritul reglementărilor Organizației Mondiale a Comerțului referitoare la subvențiile pentru export ...

Atunci când au în vedere utilizarea de stimulente în afara zonelor de procesare a exportului, țările în curs de dezvoltare trebuie atât să identifice cele mai efective zone, cât și să se asigure că ele sunt în conformitate cu cadrul internațional de reglementări, în special cu cele ale Organizației Mondiale a Comerțului. În acest context, atenția trebuie îndreptată mai ales către rolul subvențiilor pentru export. În afara de membrii Acordului OMC referitor la Subvenții și Măsuri de Contrabalansare (și anume țările mai puțin dezvoltate și membrii enumerați în Anexa VII până în momentul în care PIB-ul lor pe cap de locuitor ajunge la 1.000 dolari SUA), alte țări membre în curs de dezvoltare vor trebui să elimine subvențiile pentru export până în ianuarie 2003, fiind exceptate acele țări care își vor extinde perioada de tranziție. Chiar și aceste țări vor trebui să evalueze ce vor face după tranziție. Orice subvenție "specifică" ce cauzează efecte adverse intereselor altor țări membre ale OMC poate fi acționată în justiție și supusă unor potențiale acțiuni de remediere. Mai mult chiar, importurile subvenționate de o țară membră a OMC pot fi supuse măsurilor unei alte țări dacă importurile produc sau amenință să producă daune materiale unei industrii întemeiate care asigură un produs similar în țara importatoare. Prevederea referitoare la subvenții "specifice" devine deci riscantă.

Zonele de procesare a exportului continua sa joace un rol important în strategia generala a tarilor care promoveaza ISD orientate spre export. Ele pot continua sa scuteasca exporturile companiilor din aceste zone de plata unor impozite indirecte (ca de exemplu impozitele pe vânzari), de taxele de frontiera (de exemplu taxele consulare) si de obligatiile pentru importuri. Sistemele de rambursare si de scutire de plata a taxelor vamale sunt de aceea permissive. În vreme ce schemele de rambursare a taxelor vamale pot sa nu includa bunuri de capital utilizate pentru a produce bunuri exportate, multe tari mici membre ale OMC ar putea sa aiba o productie interna mica sau chiar inexistentă de astfel de bunuri de capital si, astfel ar putea sa aiba în vedere micșorarea sau eliminarea taxelor la import pentru asemenea bunuri. Mai mult chiar, discutabil, cele mai structurale avantaje în forma unei infrastructuri functionale si a unor proceduri administrative accelerate ramân neafectate. Partial, în lumina acestora, un numar de tari, inclusiv unele tari dezvoltate, încep sa-si transforme zonele de procesare a exportului în parcuri industriale sau în parcuri stiintifice care pot juca rolul de catalizatori pentru dezvoltarea companiilor conglomerate.

Exista riscul ca o competitie intensa pentru ISD orientate catre export sa se transforme într-o cursa spre dezastru (în standarde sociale si de mediu înconjurator) sau într-o cursa catre vârș (din punctul de vedere al stimulentei). Astfel de preocupari au fost rostite mai ales în contextul zonelor de procesare a exporturilor. Zonele de procesare a exporturilor pline de succes nu ar trebui sa fie evaluate numai din punctul de vedere al capacitatii lor de a atrage ISD sau de a crește exporturile si câștigurile din diferentele de curs valutar. Ele ar trebui sa fie evaluate si în conformitate cu masura în care contribuie la îndeplinirea obiectivelor sociale si economice largi. Tarile care aplica politici mai integrate pentru atragerea de ISD orientate catre export – de exemplu prin implicarea reprezentarii tri-partite în comitetele zonelor de procesare a exportului, garantând drepturile muncitorilor (inclusiv libertatea de asociere si de negociere colectiva) la îmbunatatirea deprinderilor si la conditii de munca – au avut intentia de a atrage ISD de o calitate înalta. Singapore si Irlanda sunt doua exemple de tari care au aplicat politici mai integrate în acest domeniu. În ambele tari s-au facut eforturi pentru promovarea pregatirii, pentru facilitarea dialogului între muncitori si management si pentru asigurarea infrastructurii de prima clasa pentru investitori. Relatiile bune de munca si îmbunatatirea deprinderilor implica productivitate si competitivitate.

În ceea ce priveste riscul stimulentei cursei catre vârș, în vreme ce Acordul referitor la Subventii si Masuri de Contrabalansare interzice utilizare subventiilor pentru export, alte stimulente pentru promovarea ISD orientate catre export, în special referitoare la asezarea

geografica, sunt încă utilizate pe scară largă atât în țările dezvoltate, cât și în cele în curs de dezvoltare. Deoarece competiția pentru ISD orientate către export crește, riscul stimulentei crescând referitoare la competiția așezării geografice necesită o cooperare internațională continuă. Diferențele de resurse disponibile pentru sprijinirea publicului către investiții particulare sugerează de asemenea faptul că țările în curs de dezvoltare au un oarecare dezavantaj în ceea ce privește competiția pentru stimulente. O reducere a utilizării stimulentei de așezare geografică din partea țărilor dezvoltate și a celor în curs de dezvoltare ar trebui să ajute guvernele să atragă resurse mai multe pentru dezvoltarea deprinderilor, a infrastructurii și a altor domenii relevante pentru atragerea activităților orientate spre export. În același timp, s-ar putea face caz de diversele subvenții orientate spre dezvoltare către afiliații care nu pot fi acționați în justiție conform reglementărilor OMC. Un exemplu este utilizarea acestora pentru asigurarea de tehnologie, de asistență tehnică și de pregătire pentru furnizori și personalul lor.

... în timp ce promovarea este îndreptată mai la țintă ...

Alegerea instrumentelor de politici referitoare la ISD orientate spre export trebuie să fie în consens cu strategia generală de dezvoltare a unei țări. Este larg recunoscut faptul că politicile sunt mai eficiente dacă sunt aplicate într-o manieră orientată și coerentă. Este nevoie de o abordare mai concentrată a promovării investițiilor deoarece companiile transnaționale au în vedere în mod tipic un număr de locații pentru investițiile străine orientate spre export. O abordare țintită poate să coste mai puțin în relația cu rezultatele obținute decât una în care o țară intenționează să atragă ISD orientate spre export într-o manieră ad hoc. Dar, înainte de toate, principala motivație este aceea de a crește șansele de a atrage investiții care să continue dezvoltarea specifică a obiectivelor unei țări. Aceasta necesită, printre altele, ca guvernele să determine care tipuri de ISD vor avea potențialul cel mai mare în raport cu investițiile interne.

Un punct de pornire pentru stabilirea cu succes a țintelor îl reprezintă o bună înțelegere a competitivității relative a țării gazdă (sau a unei regiuni din aceasta) pentru activități specifice. Evaluarea punctelor tari și a punctelor slabe a unei localizări poate fi abordată la diverse niveluri de sofisticare și de detaliu. Amanuntenle utile pot fi obținute și de la o regulă empirică, deloc costisitoare, care implică o analiză a modelelor de comerț și industrie, a consultărilor cu investitorii existenți (interni și străini), a locațiilor în competiție care exportă și care au atras ISD orientate către export și prin identificarea altor factori care ar putea atrage ISD orientate spre export, inclusiv membrii zonelor de comerț liber, scheme preferențiale de export, conglomerate

de activitati economice si parcuri industriale. O astfel de evaluare poate forma baza pentru o segmentare mai redusa a pietei, de exemplu pe baza criteriilor economice, geografice, demografice si de alt gen.

Un alt element important al tintelor este cel al unei analize dure a strategiilor corporatiste care afecteaza alegerea locatiei. Ca raspuns la specializarea geografica si functionala tot mai mare în multe industrii, tarile pot considera utila identificarea niselor de productie prin care sa faca legatura cu sistemele de productie internationala. Cu cât este mai concentrata abordarea, cu atât mai usor va fi sa se diversifice activitatile agentilor de promovare a investitiilor (API) pentru satisfacerea nevoile investitorilor. Locul în care pot fi cautati potentialii investitori are legatura cu afiliatii straini care s-au stabilit deja în tara. Ei sunt o "dovada vie" a existentei oportunitatilor de investitii, iar prezenta lor poate indica unde sa se caute investitii aditionale. Competitorii, la rândul lor, pot fi tinte primordiale mai ales daca afiliatii existenti au legaturi cu companiile transnationale. Companiile care sunt parte a lanturilor de valori interne, precum si ale afiliatilor straini din tara gazda (ca de exemplu cumparatorii sau furnizorii) reprezinta si ele potentiale tinte. Cultivarea contactelor strânse cu firmele existente pot genera detalii utile pentru strategiile de investitii si pentru modalitatea în care aceste firme "relationate" își iau deciziile de investitii.

Tinta nu trebuie sa fie o initiativa singulara, ci un proces continuu de învatare în care cultivarea relatiilor joaca un rol cheie. Guvernele au nevoie sa recunoasca importanta dinamismului în identificarea niselor de piata, sa constientizeze nevoia de revizuire a strategiilor în timp, pe masura ce conditiile competitive si strategiile corporative evolueaza. Avantajele accesului preferential la pieta, de exemplu, sunt valoroase, dar trebuie sa își gaseasca locul într-un plan clar, pentru a crea avantaje durabile pentru viitor. Agentiile de promovare a investitiilor pot contribui la astfel de planuri, dar conceptualizarea si implementarea lor implica de asemenea alte agentii guvernamentale si un parteneriat sector public – sector privat.

Exista totusi riscuri în ceea ce priveste dezvoltarea unei strategii mai tintite si mai concentrate. Resursele se pot concentra pe atragerea investitiilor care pot sa nu se materializeze sau pe eforturi considerabile si pe resurse care pot fi destinate unor tipuri nepotrivite de firme, sau unor firme care ar fi investit în orice domeniu. Îmbunatatirea mediului general de politici pentru investitii – indiferent daca indigene sau straine – nu ar trebui sacrificata pentru o concentrare selectiva de atragere doar a anumitor firme. O întelegere realista a punctelor forte si a punctelor slabe ca baza pentru productia orientata spre export asigura o baza mai puternica pentru tinte. Exista evident un risc al dorintei neexprimate de a câstiga companiile transnationale

cu “statut înalt” dacă o țară nu are condițiile de bază pentru a atrage acest tip de investitori (ca de exemplu o forță de muncă educată și cu deprinderi înalte și o infrastructură excelentă cu costuri reduse). Competiția pentru proiecte de investiție cu un profil înalt poate fi intensă și, pentru fiecare câștigător există întotdeauna mai mulți care pierd și care, în final, vor fi utilizate resurse considerabile într-o încercare eșuată de a atrage un proiect. De aceea, pentru cele mai multe țări în curs de dezvoltare, investitorii vizati nu vor fi probabil primele 100 de companii transnationale, ci firme mai mici din industria sau activitatea potrivită.

Deși este clar faptul că adoptarea unei strategii care să vizeze investitorii poate fi eficientă în atragerea de investiții străine directe, aceeași strategie poate fi o provocare pentru guverne. Vizarea eficientă necesită agenții de promovare a investițiilor orientate spre afaceri, cu legături bine dezvoltate cu sectorul privat, precum și cu alte ramuri ale guvernului. Vizarea investitorului ar trebui să fie bine integrată în strategia generală de dezvoltare a unei țări, iar agențiile de promovare a investițiilor vor trebui să conlucreze strâns cu alte părți ale guvernului pentru a identifica și, într-adevăr, a crea avantaje comparative care să fie durabile, nu efemere.

... și integrată într-o abordare mai cuprinzătoare pentru satisfacerea competitivității și promovarea dezvoltării

Repetăm faptul că extinderea exportului reprezintă un mijloc, nu un obiectiv și anume promovarea dezvoltării. Pentru a duce la maximum beneficiile intervențiilor guvernului, promovarea investițiilor directe străine orientate către export ar trebui să fie parte integrantă a strategiei generale de dezvoltare a unei țări. Demarcarea constă în gradul de succes pe care îl are o țară gazdă în atragerea și modernizarea investițiilor străine directe orientate către export, cât și în beneficiile de dezvoltare din astfel de investiții, care se bazează pe abilitatea țării de a-și dezvolta capacitățile interne. Într-adevăr, unele dintre țările pline de succes în competitivitatea exportului și în atragerea de investiții străine directe orientate către export au practicat abordări duble bazate pe dezvoltarea capacităților interne, ținând în același timp resurse și active străine. Elementele importante ale unei astfel de abordări includ:

?? asigurarea ca ceea ce se vizează prin promovarea investiției se află pe aceeași direcție cu strategiile de dezvoltare și industriale de angajare ale țării;

- ?? asigurarea unui pachet de stimulente într-o manieră concentrată pentru a încuraja companiile transnationale să investească în activități strategice (ținând cont de reglementările Organizației Mondiale a Comerțului referitoare la subvențiile pentru export);
- ?? implicarea afiliaților străini în dezvoltarea și actualizarea resurselor umane;
- ?? dezvoltarea infrastructurii de înaltă calitate, ca de exemplu zonele de procesare a exporturilor și parcurile științifice; și
- ?? asigurarea sprijinului țintit pentru dezvoltarea întreprinderilor locale, a furnizorilor și a conglomeratelor.

Ultimul punct se referă la un element deosebit de important. Pentru a beneficia pe deplin de investițiile străine directe orientate către export, pentru facilitarea actualizării activităților orientate către export și pentru a le face durabile, țările gazda trebuie să încurajeze legăturile dintre afiliații străini și furnizorii locali. Afiliații străini orientați către export – în special dacă aceștia operează în enclavă – importa de cele mai multe ori toate sau majoritatea nevoilor de producție, a componentelor sau a materiilor prime, assemblează produsele într-o țară gazdă și apoi exportă produse semi-finite sau finite. Legăturile cu afiliații străini reprezintă un canal cheie pentru răspândirea către firmele interne a deprinderilor, a cunoștințelor și a tehnologiei. Așa cum s-a discutat în amănunt în Raportul Mondial al Investițiilor 2001, politicile cheie includ prevederi de informare și de asocieri; încurajarea afiliaților străini să participe la programe care vizează actualizarea capacităților tehnologice ale furnizorilor interni; promovarea înființării asociațiilor sau cluburilor furnizorilor; pregătire comună; și diverse scheme care să permită furnizorilor accesul la finanțare. Între timp, ca și în alte tipuri de politici, strategiile de promovare trebuie să se adapteze la natura schimbătoare a strategiilor corporatiste. De exemplu, unele țări (Irlanda) abandonează ideea promovării legăturilor numai între firme locale și afiliați străini și, în schimb, promovează participarea firmelor interne la lanțurile de furnizori ale companiilor transnationale de oriunde în lume.

Legăturile dintre furnizorii interni și afiliații străini cumpărători pot avea loc mai frecvent dacă și cumpărătorii și furnizorii operează în același domeniu industrial. Într-adevăr, natura tot mai interdependentă a politicilor în ceea ce privește dezvoltarea investițiilor, comerțului, tehnologiei și a întreprinderilor necesită o abordare mai integrată pentru adoptarea investițiilor străine directe orientate către export și dezvoltarea economică. Deoarece dezvoltarea infrastructurii, a serviciilor de afaceri și a deprinderilor specializate implică adesea niveluri semnificative de investiții, multe țări au încurajat formarea unor conglomerate industriale locale. Astfel de eforturi

încearca sa creeze conditiile care vor promova interactiunea dinamica, învatarea, actualizarea si competitia între toti actorii relevanti. Un numar de tari care au experimentat îmbunatatiri în competitivitatea lor la export în ultimele doua decenii au gazduit aglomerari de producatori în proprietate mai ales straina. Exemplele cele mai proeminente include Irlanda, Malaezia (Peneg), Mexic, Singapore si câteva tari ale Europei Centrale si de Est. Cu toate acestea, nu toate proiectele orientate spre export reprezinta candidati buni pentru a deveni noduri de conglomerate industriale dinamice. Sansele de productie concentrate într-un numar limitat de localizari cresc atunci când este vorba de economii la nivel de uzina, de costuri relativ scazute per unitatea de produs, bariere scazute pentru comert si prezenta unor externalitati si a posibilitatilor de raspândire.

În timp ce formarea conglomeratelor industriale poate fi spontana, rezultând dintr-o aglomerare de firme angajate în activitati similare sau relationate, interventia strategica tot mai mare a guvernului poate facilita formarea lor. Au fost identificate trei tipuri de eforturi esentiale pentru dezvoltarea conglomeratelor care implica intrari de fluxuri de investitii straine directe. Primul este investitia si promovarea afacerii într-o maniera precisa, orientata. Asa cum creatorii de politici trebuie sa înțeleaga nevoile competitive ale diverselor industrii pentru a evita directionari gresite ale investitiilor catre conglomeratele nepotrivite, tot asa diagnosticarea unui conglomerat este fundamentala. Exista si nevoia cooperarii strânse între agentiile de promovare a investitiilor si institutiile guvernamentale.

Cel de-al doilea tip de efort este crearea de institutii, care este de fapt un proces complex. Tendintele de aglomerare pot fi încurajate si de stabilirea zonelor de procesare a exportului, a parcurilor industriale si a altor facilitati, adesea specializate într-o industrie. Institutiile implicate în metrologie, standarde, testari si asigurarea calitatii asigura infrastructura activitatlor industriale moderne. Importanta lor pentru competitivitate este în crestere ca rezultat al calitatii mereu stringente, preciziei, tolerantei si altor standarde de pe pietele internationale. Alte institutii relevante sunt cele responsabile de initierea cercetarii, asigurând acces la resursele financiare si creând retele si asociatii profesionale.

Cel de-al treilea element se concentreaza pe pregatirea si actualizarea resurselor umane. Pentru activitatile bazate pe cunostinte, în mod special, pregatirea si actualizarea resurselor umane reprezinta elemente cheie. Astfel de eforturi pot implica stabilirea unor centre de pregatire specializate, posibil cu implicarea unor afiliati straini. O alta abordare este aceea de a atrage deprinderi internationale mobile pentru completarea bazei de deprinderi locale. În

general, cu cât activitatea este mai intens bazată pe cunoștințe, cu atât este mai important pentru conglomerate să atragă deprinderi.

În concluzie, nevoia continuă ca țările să se îndrepte spre o scală a valorii adăugate și să îmbunătățească atractivitatea avantajelor așezării lor reprezintă o sarcină provocatoare pentru creatorii de politici din țările în curs de dezvoltare. Este nevoie de abordări de politici mai sofisticate și mai cuprinzătoare care să aibă în vedere schimbările produse în strategiile corporate și în activitatea de reglementare. Mai mult decât atât, punctul esențial al ordinii de zi ar trebui să fie dezvoltarea capacităților interne, deoarece aceasta nu contribuie doar la atragerea investițiilor străine directe de calitate, ci și la facilitarea competitivității pentru promovarea dezvoltării, a nevoii țărilor în curs de dezvoltare de a păstra un spațiu suficient de politici pentru a-și urma obiectivele lor de dezvoltare. În cele din urmă, măsura în care țările în curs de dezvoltare profita de pe urma acestor oportunități create de apariția sistemelor de producție internaționale depinde de propriile lor acțiuni. Țările dezvoltate pot de asemenea să ajute în multe feluri: pot asigura asistența pentru dezvoltarea capacității instituționale, pot disemina informații despre oportunitățile orientate spre export și pot înlătura barierele ce stau în calea exportului țărilor în curs de dezvoltare.