

Decizia de a investi și creșterea economică. Cazul României*

Raluca Andreea POPA

Academia de Studii Economice, București
raluca.popa@economie.ase.ro

Matei CRĂCIUN

Academia de Studii Economice, București
mateibc@yahoo.de

Rezumat. *De-a lungul timpului a existat o evoluție diversă și continuă a modalităților de dezvoltare a afacerilor dincolo de granițele țării de origine, de la cele tradiționale având ca centru exportul la cele mai complexe, ajungându-se azi la noțiunea de investiție internațională. Nivelul cunoscut azi de dezvoltare al omenirii rezultă dintr-un proces continuu de investire, sub diferite forme. Diversele moduri de a investi, cât și măsurarea eficienței investițiilor au constituit subiectul discuțiilor încă de la începutul științei economice, ajungându-se azi ca acestea să dețină o importanță foarte mare datorită amplificării dinamismului dezvoltării și creșterii economice, ca și a marilor inegalități, date de asimetria informației, în ceea ce privește stările actuale. În lucrarea de față ne-am propus să analizăm în prima parte factorii determinanți ce duc la fundamentarea deciziei investiționale, în cea de-a doua parte vom analiza competitivitatea mediului economic în ceea ce privește România, cât și implicațiile acestuia asupra deciziei investiționale și a creșterii economice.*

Cuvinte-cheie: decizie investițională; competitivitate; creștere economică.

Coduri JEL: 8B, 8E, 10H.

Coduri REL: E21, O11.

* Ideile acestui articol au fost prezentate la Simpozionul „Criza globală și reconstrucția științei economice?”, 5-6 noiembrie 2010, Facultatea de Economie, Academia de Studii Economice, București.

Introducere

Investitorii de azi trebuie să facă față unui mediu investițional în continuă schimbare, aceștia fiind obligați de contextele actuale create să se adapteze tot mai repede la cerere, să reacționeze foarte repede și mai ales să acționeze, să dețină calitatea proceselor productive mobilizând toate competențele lor umane. Toate aceste acțiuni și decizii luate la nivelul unei firme ce acționează internațional au efecte asupra creșterii economice. Lucrarea noastră dorește să surprindă aspecte ce țin de decizia investițională, competitivitate la nivel național și creștere economică. În prima parte a lucrării este prezentat cadrul conceptual și stadiul actual al cunoașterii, în cea de-a doua parte este analizată decizia investițională la nivelul firmelor ce acționează internațional, iar în ultima parte este realizată o analiză a competitivității mediului economic românesc și implicațiile acesteia asupra creșterii economice și a investițiilor străine.

Cadrul conceptual și stadiul actual al cunoașterii

De-a lungul timpului a existat o evoluție diversă și continuă a modalităților de dezvoltare a afacerilor dincolo de granițele țării de origine, de la cele tradiționale având ca centru exportul la cele mai complexe, ajungându-se azi la noțiunea de investiție internațională. Conform Fondului Monetar Internațional și a OECD, investiția străină directă este acea investiție care presupune existența a unui agent economic emitent și a unui agent economic receptor, situați în spații naționale diferite. Referitor la investițiile străine, vom utiliza accepțiunea OECD, conform căreia investiția străină face parte din investiția internațională și se referă la interesul deținut de o entitate rezidentă emitentă ce dorește să obțină beneficii de lungă durată de pe urma unei entități rezidente dintr-o altă economie denumită unitate receptoare. Acest tip de investiție implică un grad de influență semnificativ al investitorului asupra firmei receptoare. O astfel de relație are loc dacă investitorul străin deține mai mult de 10% din numărul de voturi al entității receptoare.

Decizia de a investi se reflectă în nivelul investițiilor străine directe ce au loc la nivelul unei țări și în riscurile asumate de către aceștia. Aceste investiții influențează nivelul de dezvoltare și creștere economică a țării respective. Multe studii abordează relevanța investițiilor străine directe asupra creșterii economice. O parte din autori susțin aspectele pozitive ale impactului FDI, în timp ce alții aspectele negative ale acestuia.

De exemplu, Solow, în modelul neoclastic de creștere de tip standard, sugerează că investițiile străine directe cresc stocul de capital și, astfel, o creștere economică la nivelul țării gazdă prin formarea de capital de finanțare

(Brems, 1970). Modelele de creștere endogenă implică faptul că ISD poate promova creșterea pe termen lung prin creșterea stocului existent de cunoștințe în economia gazdă prin formarea forței de muncă și dobândirea de competențe, pe de o parte, și prin introducerea unor practici de management alternative și modalitățile de organizare, pe de altă parte.

Din punct de vedere teoretic există câteva modalități prin care investițiile străine pot avea efecte asupra creșterii economice. Investițiile străine pot juca un rol important în ceea ce privește creșterea economică. Agosin și Mayer (2000) consideră că ISD, sub forma fuziunilor și achizițiilor, nu duc neapărat la creșterea stocului de capital în țările unde există un deficit din acest punct de vedere. Görg și Greenaway (2004) fac o revizuire critică a studiilor în ceea ce privește productivitatea la nivelul firmelor în țările în curs de dezvoltare, dezvoltate și în tranziție. Aceștia concluzionează că doar 25 din studii folosesc date și tehnici de estimare adecvate conducând la concluzia că există o legătură pozitivă a diferențelor dintre o firmă cu capital străin și una cu capital național, niciuna dintre acestea nu se afla în țările în curs de dezvoltare. Din aceste 25 de studii, Aitken și Harrison (1999), în cazul Venezuelei, găsesc efecte negative ale prezenței investitorilor străini într-o țară. În ciuda acestor efecte negative potențiale, analiza empirică arată că ISD au un impact pozitiv asupra creșterii economice dând aici exemplu cercetători ca Lim (2001) și Hansen și Rand (2006). Existența și mărimea impactului ISD asupra creșterii economice depinde în cele din urmă de condițiile economice și politice ale țării gazdă, precum PIB pe cap de locuitor, capital uman, gradul de deschidere, gradul de dezvoltare al pieței financiare, stabilitate politică.

Decizia investițională

Într-un mediu macroeconomic turbulent decizia de a investi devine tot mai anevoioasă, discuțiile despre investiții și orientarea strategică a acestora la nivel mondial devin din ce în ce mai aprinse. Astfel că investitorii actuali, cât și managerii companiilor din toată lumea sunt puși în fața unor schimbări zilnice la nivel financiar, comercial, tehnologic și politic, ceea ce face tot mai dificilă decizia de a investi. Astfel, indiferent de natura investiției, decizia de a investi înseamnă întotdeauna asumarea unor riscuri în speranța obținerii de câștig.

Teoria arată că pentru a putea concura la nivel internațional, un investitor (firmă) trebuie să dețină câteva active specifice de genul cunoștințe, tehnologie, strategii de organizare, management sau abilități de marketing. O firmă „binecuvântată” cu astfel de active are câteva căi alternative (exceptând aici exportul) pentru a obține venituri suplimentare prin crearea de noi filiale, societăți mixte, licențiere, francizare, contracte de management, contracte de

marketing. Toate acestea, producția la nivel de filială și societățile mixte implică diverse grade ale prezenței străine și forțează firma să decidă unde să își localizeze activitatea în străinătate.

Toate firmele ce investesc internațional se decid să investească numai după o riguroasă analiză *cost-beneficiu*. Nu există un mod unic care să descrie felul în care companiile își folosesc propriile metode de decizie sau informațiile publice disponibile, mai ales cele care se referă la evoluția anumitor factori din țara gazdă pentru a ajunge la luarea unei decizii privind locația, controlul, managementul riscului noii investiții. În timp ce unii investitori iau în considerare criterii de referință ca obstacolele tarifare, primele de risc și „filosofia” companiei, alții utilizează strategii pentru a ajunge la decizia de a investi. În același timp alții consideră că locația investiției este de obicei bazată pe o combinație dintre încercare și eroare, experimentare și din însușirea experiențelor trecute.

Cel mai întâlnit mod de pătrundere pe piață este cel al fuziunilor și achizițiilor. Am putea spune că investitorii decid să investească în anumite locații datorită efectului de clusterizare ce arată existența unor legături pozitive între firmele deja existente; astfel apare incitația de a se situa în apropierea acestora. Un alt motiv pentru care firmele se orientează către zone unde există clustere ar fi, conform lui Howard J. Shatz și Anthonz J. Venable (2000), că acestea se bazează pe experiențele firmelor deja existente, ceea ce le dă un grad sporit de încredere.

Într-un studiu al *Fondului Monetar Internațional (2003)* se face o analiză a *tipurilor de decizii investiționale*. Majoritatea investitorilor iau deciziile având la bază un comportament strategic. Unele firme, mai ales băncile și cele din domeniul extractiv, folosesc un mod de luare a deciziei *de la vârf spre bază*, unde departamentele de management și executiv analizează cadrul general al investiției nebazându-se pe o decizie luată prin consultarea filialelor, realizându-se centre de decizie. Se realizează un studiu geografic și demografic al locației de amplasare a noii investiții incluzând aici mărimea pieței, disponibilitatea factorilor de producție, distribuția veniturilor etc. În cele din urmă se iau în calcul indicatorii cadrului de reglementări și politici ale diferitelor locații posibile pentru investiții. În acest context, investitorii punctează pe lângă propria lor capacitate de strângere a informațiilor și informațiile existente și oferite de diverse instituții publice. Investitorii străini susțin că dacă se adoptă o astfel de strategie, investiția se va realiza la cel mai înalt nivel posibil, incluzând controlul și managementul riscului.

Alți investitori punctează că în luarea deciziei de a investi importantă este autonomia, afirmând că decizia de a investi trebuie să aparțină departamentului executiv al fiecărei filiale a companiei. Astfel fiecare flux de afaceri va opera ca

o parte autonomă. Firma mamă poate acorda consultanță și reperi de ghidare a acestei decizii dacă i se solicită. Alți investitori, mai ales cei din sectorul de producție, identifică o formă hibridă de luare a deciziilor, astfel că, ținând cont de aprobarea firmei mamă, fiecare filială poate dezvolta propriile planuri de investiții. Fiecare filială poate avea un scop strategic diferit. În acest mod, decizia de a investi rămâne centralizată în timp ce ideile, finanțarea, managementul investiției sunt descentralizate.

Numeroși economiști au studiat diverse aspecte ale deciziei de a investi. David Wheeler și Ashoka Mody (1992) în studiul lor analizează decizia investitorilor internaționali din punctul de vedere al unei serii largi de indicatori. Astfel cei doi împart indicatorii pe cinci clase (variabile clasice, beneficiile aglomerării economice, riscul geopolitic, indicatori ai riscului local și ai variabilelor politice, indicatori ai deschiderii țării gazdă față de investitorii străini). În urma analizei acestor indicatori, autorii au găsit relevant că investitorii străini dau cea mai mare importanță în decizia lor beneficiilor asigurate de aglomerările economice, pe de-o parte, și, de asemenea, acordă importanță unei combinații dintre factorii ce indică riscul și cei clasici. Decizia de a investi depinde de o balansare între acești indicatori. Investitorii par să prefere o infrastructură de calitate decât stimulente date de taxare. Relațiile cu vecinii au un impact modest asupra deciziei de a investi, un impact ceva mai mare având relația cu Vestul, însă eliminarea acestor doi indicatori nu afectează modelul în sine.

În studiul lor Yuko Kinoshita și Nauro F. Campos (2003) realizează un model care explică decizia de a investi din punct de vedere al locației. Aceștia analizează 13 indicatori pe care firmele îi iau în considerare atunci când decid să investească într-o altă locație demonstrând că instituțiile, resursele naturale și aglomerările economice sunt cei mai importanți determinanți. Concluziile studiului arată că o deschidere mai mare a economiei respective contribuie la un număr mai mare de influxuri ale ISD. Mărimea pieței și costul forței de muncă sunt factori determinanți în decizia de a investi. O creștere de 1% a PIB duce la o creștere de 0,1% a nivelului ISD pe locuitor, aceasta deoarece investitorii sunt atrași de o mărime mai mare a pieței locale. Abundența resurselor este de asemenea un factor determinant în decizia de a investi.

Putem spune că cu cât o țară deține un nivel al resurselor mai ridicat cu atât este mai atrăgătoare pentru investitorii ce caută resurse. Analiza variabilelor instituționale din model arată că o țară cu un mediu instituțional puternic reușește să atragă mai multe investiții străine. Un sistem legal bine definit este un semnal pozitiv cum că drepturile investitorilor străini vor fi respectate. Variabile precum nivelul educației și infrastructura au fost găsite ne semnificative. Însă nu pentru toți autorii de modele aceste variabile sunt

nesemnificative depinzând de cât de avansate tehnologic vor fi investițiile și dacă acestea au nevoie de forța de muncă superior calificată.

Considerăm că investitorii se decid să investească doar dacă în țara gazdă există fundamente economice puternice. Cele mai importante dintre acestea sunt mărimea pieței și nivelul venitului real, unde există forța de muncă calificată, infrastructură, dotarea cu factori de producție, și alte componente ce pot facilita activitatea de producție.

Decizia investițională, competitivitatea țării gazdă și creșterea economică. Cazul României

În ceea ce privește fundamentele economice puternice din țara gazdă, un rol important și cu un grad înalt de impact asupra deciziei de a investi îl are gradul de competitivitate al economiei țării gazdă. În cele ce urmează ne-am propus să realizăm o analiză a nivelului de competitivitate al economiei românești cât și a relației dintre competitivitate, nivelul investițiilor străine directe și creștere economică pentru România.

Există la nivel mondial o serie de metode și proceduri de determinare a acestui nivel printre ce se regăsesc lucrări precum The World Competitiveness Yearbook, realizat de către International Institute for Management Development din Lausanne (IMD), și The Global Competitiveness Report, realizat de către World Economic Forum din Geneva (WEF).

World Economic Forum analizează competitivitatea pe baza a 12 piloni, iar acești 12 piloni sunt împărțiți în trei etape de dezvoltare: *factor-driven*, *efficiency-driven*, *innovation-driven*. În cel mai recent raport (The Global Competitiveness Report 2009-2010), WEF situează România ca fiind în tranziție de la etapa a doua (investment – driven stage) la etapa a treia (innovation driven stage), alături de alte țări din Europa Centrală și de Est cum ar fi: Polonia, Ungaria, Letonia, Lituania, Rusia etc.

România se află pe locul 64 în clasamentul competitivității globale, având un scor mediu de 4,11 (scorul competitivității globale poate lua valori între 1 și 7), și este format ca medie dintre: *Basic requirements*, România având un scor mediu de 4,10 locul 86 (ultima poziție în clasament 133); *Efficiency enhancers*, cu un scor mediu de 4,25, locul 49 (ultima poziție în clasament 133); *Innovation factors*, cu un scor mediu de 3,44, locul 75 (ultima poziție în clasament 119). În urma analizei acestui clasament, România a înregistrat o evoluție pozitivă după aderarea la Uniunea Europeană reușindu-se depășirea ultimei poziții, valoarea înregistrată înainte de aderare, ultimele locuri fiind ocupate în prezent de Letonia, Grecia și Bulgaria.

În cele ce urmează vom analiza nivelul competitivității economiei românești în raport cu UE-25. Obiectivul central al calculului indicelui de competitivitate este acela de a compara situația mediului investițional românesc cu cel al UE - 25. Pentru a realiza această analiză am folosit Matricea „Hard”, realizată de către Grupul de Economie Aplicată. Matricea „Hard” pornește de la indicatorii structurali ce se regăsesc în Agenda Lisabona, grupați de către Eurostat în următoarele categorii: mediu economic general, ocuparea forței de muncă, inovare și cercetare, reformă economică, coeziune socială, mediu. Ținând cont de aceste elemente Grupul de Economie Aplicată a grupat indicatorii structurali ai Agendei Lisabona astfel:

- Indicatori economici (mediu economic general și reformă economică);
- Indicatori sociali (ocuparea forței de muncă și coeziunea socială);
- Indicatori tehnologici (inovare și cercetare).

În urma ponderării acestora trei indicatori se ajunge la formula de calcul al indicelui de competitivitate (I_C) (suma ponderilor utilizate are ca sumă valoarea 100). Fiecare dintre acești indicatori sunt calculați ca medie ponderată a variabilelor selectate din cadrul fiecărei grupe.

În cele ce urmează vom prezenta ponderile folosite pentru realizarea acestor trei indicatori:

- **Indicatorul economic (I_E):**

E1 – PIB/locuitor	10
E2 – Rata de creștere a PIB	10
E3 – Productivitatea muncii	30
E4 – Exporturi nete	10
E5 – Formarea brută de capital fix	20
E6 – Venit net pe cap de locuitor	20

- **Indicatorul social (I_S):**

S1 – Dispersia ratelor regionale de ocupare	30
S2 – Ocuparea forței de muncă (total)	40
S3 – Ocuparea forței de muncă – femei	10
S4 – Indicele speranței medii de viață	20

- **Indicatorul tehnologic (I_T):**

T1 – Cheltuieli cu cercetarea-dezvoltarea ca % în PIB	40
T2 – Populația ocupată în sectoare de înaltă tehnologie	30
T3 – Educația terțiară cu specializare avansată în tehnologie	30

Astfel se ajunge la următorul model de calcul pentru cei trei indicatori:

$$I_E = \frac{10 E_1 + 10 E_2 + 30 E_3 + 10 E_4 + 20 E_5 + 20 E_6}{100}$$

$$I_S = \frac{30 S_1 + 40 S_2 + 10 S_3 + 20 S_4}{100}$$

$$I_T = \frac{40 T_1 + 30 T_2 + 30 T_3}{100}$$

Indicele de competitivitate, I_C , este dat de media ponderată a celor trei după cum urmează:

$$I_C = \frac{40 I_E + 30 I_S + 30 I_T}{100}$$

Valoarea indicatorilor calculați prin metoda mai sus prezentată este următoarea:

Tabelul 1

Indicele competitivității (2005-2009)

	România					UE - 25				
	2005	2006	2007	2008	2009	2005	2006	2007	2008	2009
Indicele Economic	-86.51	-239.63	-161.1	-275.62	6.85	103.75	104.78	105.73	111.44	103.28
Indicele Social	79.18	77.58	80.33	80.29	80.3	95.51	97.04	97.47	97.28	97.36
Indicele tehnologic	25.85	25.39	27.67	29.02	28.4	103.74	102.38	103.02	105.17	106.27
Indicele Competitivității	-3.09	-64.96	-32.04	-77.45	35.35	101.28	101.74	102.44	105.31	102.4

Sursa: Eurostat.

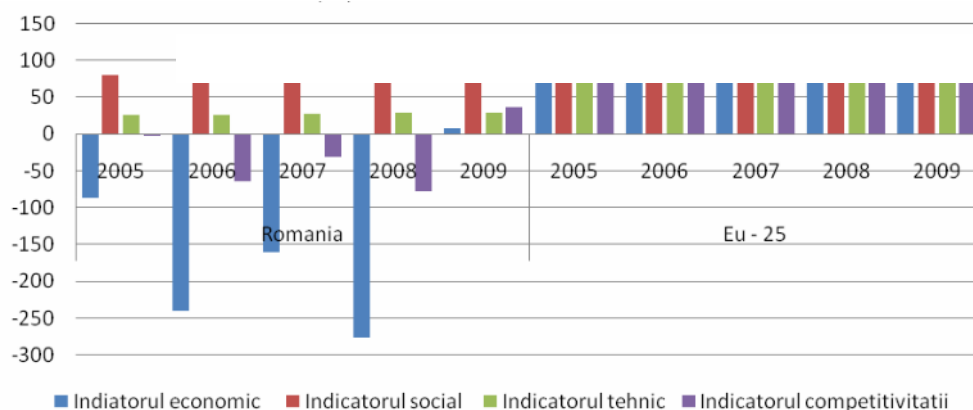


Figura 1. Evoluția I_E , I_S , I_T și I_C pentru România și UE (2005-2009)

După cum se observă în figura 1, indicele de competitivitate al României este negativ în raport cu cel al UE-25. Având în vedere structura modelului după care a fost calculat indicele de competitivitate, principalul motiv pentru care valorile au înregistrat o evoluție negativă se datorează indicelui economic, exceptând anul 2009, când acesta a înregistrat o valoare pozitivă și se observă că, implicit, și indicele competitivității a înregistrat pentru acest an o valoare pozitivă însă semnificativ mai mică decât valoarea înregistrată la nivelul UE.

În continuare vom analiza evoluția indicatorilor ce fac parte din model, pentru a ne putea face o imagine mai amplă asupra nivelului de competitivitate a economiei românești.

Tabelul 2

Evoluția indicatorilor din componența indicelui competitivității

Indicatorul Economic	România					UE-25				
	2005	2006	2007	2008	2009	2005	2006	2007	2008	2009
PIB/locuitor	35	38,4	41,6	43,5	41,2	104,1	103,9	103,07	103,4	102,5
Rata de creștere a PIB	210	246,87	217	1042,8	169,04	95	96	100	85,71	100
Productivitatea muncii	36	39,6	43,3	50,2	48,2	104	103,9	103,7	103,3	103
Exporturi nete	-1457,1	-3050	-2316,6	-4333,3	-590	114,28	125	133,33	200	110
Formarea brută de CF	118,5	123,67	141,78	151,18	134,03	100	99,51	99,53	99,05	100
Venit Net pe cap de locuitor	1,02	1,15	16,81	18,91	17,82	106,06	106,11	105,39	108,64	105,65
Indicatorul social	2005	2006	2007	2008	2009	2005	2006	2007	2008	2009
Dispersia ratelor regionale de ocupare	37,81	31,57	41,44	42,85	44,95	86,54	89,47	90,99	91,07	92,66
Ocuparea forței de muncă	98,05	98,67	98,07	97,7	97,07	98,64	100,27	100,19	100,03	99,67
Ocuparea forței de muncă – Femei	102,42	102,69	101,68	100,36	98,97	99,81	99,79	99,85	99,92	100
Indicele speranței medii de viață	91,89	91,85	92,49	91,61	90,46	100,57	100,56	100,54	99,78	98,47
Indicatorul tehnologic	2005	2006	2007	2008	2009	2005	2006	2007	2008	2009
CD % în PIB	22,52	24,32	28,1	30,52	30,52	100,54	100,54	100,54	100,52	102,62
Pop ocupată în sect. de înaltă tehnologie	36,6	25	25	25	21,21	120	115,62	118,75	121,87	118,18
Educația cu specializare avansată în cercetare	19,54	27,19	29,78	31,04	32,75	91,75	91,58	90,6	94,68	99,24

Produsul intern brut pe cap de locuitor este unul dintre cei mai semnificativi indicatori al competitivității unei economii naționale în care se reflectă și creșterea economică. Se poate observa diferența semnificativă dintre PIB pe cap de locuitor din România și UE-25. În anul 2008 PIB-ul pe cap de locuitor a cunoscut o îmbunătățire ajungând la 43,5% din media Uniunii Europene (PIB-ul este exprimat la paritatea puterii de cumpărare), dar în 2009 acesta a scăzut, ajungând la 41,2% din media Uniunii Europene pe fondul crizei economice. *Rata de creștere a PIB* oferă o imagine dinamică asupra evoluției unei economii naționale. Valorile ridicate ale ratei de creștere a PIB-ului sunt asociate cu performanțe bune ale economiei naționale. Încă din 2004 economia României a cunoscut un ritm de creștere a economiei peste media țărilor din Uniunea Europeană. Acest lucru s-a datorat în principal creșterii nivelului consumului, conducând România spre o creștere economică „pe datorie”, acest lucru făcându-și simțită prezența în anul 2009, când România a avut una dintre cele mai puternice scăderi economice din Uniune Europeană. În perioada 2005-2008 investițiile străine directe au reprezentat un alt motor de creștere a economiei românești, determinând o creștere a transferului de tehnologie conducând la o creștere a competitivității a firmelor românești pe plan internațional.

Productivitatea muncii măsoară eficiența utilizării capitalului uman în obținerea PIB-ului. Cu ajutorul productivității muncii putem, într-o oarecare măsură, vedea nivelul de competitivitate al unei economii în raport cu altă economie. Maximul atins de România a fost de 50,2% în anul 2008, apoi în 2009 înregistrându-se un declin de 2% față de perioada precedentă. Există mai multe motive prin care se justifică nivelul scăzut de productivitate al economiei Românești, dar principala cauză o reprezintă lipsa investițiilor în tehnologii noi, o mare parte dintre acestea au durată de viață expirată.

Valoare absolută a *exporturilor nete* are puțină relevanță când se folosește în analize comparative, de aceea, de regulă, este exprimat ca procent din PIB. Pe lângă indicatorul PIB/locuitor, exporturile nete reprezintă un indicator relevant atunci când dorim să vedem cât de competitivă este o economie națională. Competitivitatea unei economii este dată de gradul în care bunurile și serviciile produse în acea țară satisfac testul piețelor internaționale. România are un deficit ridicat al balanței comerciale, lucru ce reprezintă și principalul motiv pentru care indicele de competitivitate ia valori negative, cu excepția anului 2009, când s-a înregistrat o scădere a acestuia datorată scăderii cererii interne de bunuri provenite din extern și nu datorită unei creșteri de competitivitate.

Formarea brută de capital fix la nivelul unei economii naționale reprezintă valoarea bunurilor achiziționate de unitățile producătoare rezidente

cu scopul de a fi utilizate timp de cel puțin un an în procesul de producție, precum și valoarea serviciilor încorporate în corpurile de capital fix. Pentru analiza comparativă între economii, cu cât mai mare este raportul dintre formarea brută de capital fix și PIB cu atât mai atractivă este acea economie pentru investiții. Valoare ridicată este perfect justificată, deoarece România este o economie emergentă, având un potențial de dezvoltare ridicat, drept urmare este atractivă pentru investitorii străini. Trebuie menționat faptul că va mai dura ceva timp până când aceste investiții se vor regăsi în creșterea PIB.

Ocuparea forței de muncă se calculează ca pondere din totalul populației. Acest indicator are o importanță deosebită în ceea ce privește competitivitatea unei economii, deoarece analizat împreună cu PIB putem trage o concluzie referitoare la nivelul productivității muncii, adică al eficienței utilizării capitalului uman. De asemenea acest indicator mai este util atunci când dorim să vedem cât de susținută este activitatea economică dintr-o anumită țară. România se află la un nivel apropiat față de media Uniunii Europene în ceea ce privește ocuparea forței de muncă, diferența fiind de mai puțin de un procent (România – 43,00%, iar UE-25 43,73%, în anul 2009). De asemenea, se poate observa că recesiunea economică din 2009 a avut un efect negativ asupra ocupării, scăzând cu o medie de un procent față de anul precedent. *Indicele speranței medii de viață* este un indicator al calității vieții. Influențele asupra acestui indicator sunt multiple, acestea pot pleca de la nivelul PIB pe cap de locuitor, de la calitatea sistemului medical și ajunge până la nivelul criminalității. De asemenea, nu se poate realiza un nivel ridicat de competitivitate cu o populație care trăiește la limita subzistenței. În România, indicele speranței medii de viață este de 73,5 ani, iar media zonei euro este de 80,89 ani, în anul 2009.

Conform noii strategii a Uniunii Europene, *cheltuielile cu cercetarea dezvoltarea*, alături de ceilalți factori ce intră în componența productivității totale a factorilor, sunt considerate ca fiind principalele motoare de creștere economică sustenabilă. Investiția în cercetare dezvoltare și în educație reprezintă un pilon necesar în ceea ce privește convergența reală cu țările din Uniunea Europeană, deoarece aceste investiții accelerează procesul de *catching-up*. Cheltuielile cu cercetarea dezvoltarea în România sunt la un sfert față de media cheltuielilor efectuate de către țările din Uniunea Europeană. Chiar dacă angajamentul asumat de România prin tratatul de aderare era să cheltuiască din bugetul public 1% cu cercetarea-dezvoltarea și să faciliteze cheltuielile private cu cercetarea-dezvoltare de 2% din PIB, acest lucru este departe de a fi realizat. Nivelul mediu al cheltuielilor cu cercetarea dezvoltarea raportat la PIB a fost în ultimi trei ani de 0,5% din PIB. Acest indicator arată cât de „preocupată” este o economie cu activitatea de cercetare dezvoltare. De asemenea, cu cât procentul

dintre populația ocupată în sectoarele de înaltă tehnologie și totalul populației ocupate este mai ridicat cu atât economia înregistrează un nivel mai ridicat de competitivitate. Dezamăgitor este faptul că în România numărul persoanelor care lucrează în sectoare intensive în înaltă tehnologie este foarte redus în comparație cu media țărilor din Uniunea Europeană. În România numai 0,07% din totalul populației ocupate lucrează în sectoare intensive în tehnologie. Dacă la nivelul zonei euro numărul persoanelor ocupate în sectoare de înaltă tehnologie a rămas constat în anul 2009 (primul an de recesiune economică), în România numărul persoanelor ocupate în sectoare de înaltă a scăzut de la 0,08% în 2008 la 0,07% în 2009.

Indicatorul educația terțiară cu specializare avansată în cercetare se referă la numărul de studenți cu studii avansate în cercetare din numărul total al studenților. De asemenea, are o importanță deosebită pentru orizonturi de timp mai lungi, deoarece investiția în educație va conduce la sporirea calității generațiilor viitoare ale unei națiuni. La nivelul României, numai 1,7% din numărul total de studenți au studii avansate în cercetare, pe când în zona euro peste 5% din studenți au studii avansate în cercetare.

Mergând mai departe cu analiza se observă din figura 2 că există un sincron al evoluției nivelului investițiilor străine directe, gradului de competitivitate și creșterii economice în cazul României. Dunning a arătat că *ISD interacționează cu avantajul competitiv existent al țării gazdă și în același timp influențează avantajul competitiv viitor*. John Dunning a realizat o adaptare a diamantului lui Michel Porter (diamantul avantajului competitiv), demonstrând influența ISD asupra celor patru fațete ale diamantului, precum și asupra acțiunilor guvernului și mentalității întreprinzătorilor din țara gazdă. Concluzia lui Porter este că succesul sau eșecul internațional al unei companii într-un anumit domeniu este rezultatul acțiunii combinate a tuturor factorilor la care ne-am referit pe parcurs. Cele patru elemente creează mediul în care firmele naționale apar și concurează. Prin politica economică adoptată de guverne acestea pot influența în mod pozitiv sau negativ fiecare din componentele mediului de afaceri. Aceste influențe se manifestă prin intermediul subvențiilor, politicii fiscale, politicii antitrust, politici educaționale etc.

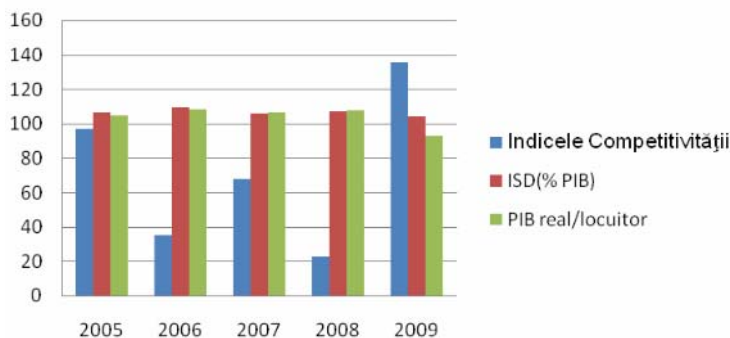


Figura 2. Evoluția ISD, creșterii economice și a competitivității (2005-2009)

Concluzii

Contribuția investițiilor străine directe la dezvoltarea unei țări este directă: firma transnațională stabilește sucursale și filiale care cresc direct nivelul investirii în țara gazdă și sporesc capacitatea productivă și scad nivelul șomajului. ISD pot de asemenea să aducă beneficii suplimentare sub forma transferului tehnologic, strategiilor manageriale și de marketing. ISD pot mări accesul la piețele străine deoarece firmele ce investesc internațional sunt canale de distribuție a bunurilor dintr-o țară către alte piețe. În cazul țărilor în curs de dezvoltare, contribuția investițiilor străine la dezvoltare este consolidată de transferul de cunoștințe tehnice, de organizare și de management. Joseph E. Stiglitz (2008) afirmă că principala cauză a tuturor efectelor negative ale investițiilor străine și implicit a firmelor ce acționează internațional este că acestea funcționează pentru a obține profit, nu fac acte de caritate; de aici rezultă atât forța, cât și slăbiciunea lor.

Banii reprezintă o motivație puternică, iar dorința de a-i câștiga poate aduce societății avantaje. Atunci când lucrurile merg bine, acestea pot mobiliza extrem de multe resurse, pot răspândi tehnologiile cele mai avansate și pot contribui la dezvoltarea în mod exponențial a piețelor disponibile. Recunoașterea acestor avantaje de către țările gazdă, cu mențiunea că nu întotdeauna investitorii străini aduc beneficii, ci și aspecte negative despre care am discutat anterior, le-a determinat pe acestea să-și consolideze cadrul juridic, instituțional, cât și diversele avantaje ce pot atrage investiții străine. Însă fluxurile de investiții străine spre țara gazdă depind de deciziile investiționale luate de firmele ce investesc internațional care sunt determinate de o serie de factori. Managementul cunoștințelor joacă un rol cheie ca factor de decizie în contextul economiei globale. Fluxul informației, tehnologia informație, procesul de învățare, prelucrarea cunoștințelor și împărțirea acestora sunt componente integrate atât la nivel economic al unei țări (vezi „Strategia de la Lisabona”), cât și la nivel de întreprindere.

Mulțumiri

Research Financed by UEFISCSU, Project No. 180, 2009, IDEI.

Bibliografie

- Agosin, M.R., Mayer, R. (2000). „Foreign direct investment in developing countries”, *UNCTAD Discussion Paper*, p. 146
- Aitken, B.J., Harrison, A.E., „Do domestic firms benefit from direct foreign investment? Evidence from Venezuela”, *American Economic Review*, 1999
- Alfaro et al. (2004). „Who, using a linear interaction model, find that the development of local financial markets is an important pre-condition for a positive impact of FDI on growth”
- Alfaro, L., Chanda, A., Kalemli-Ozcan, S., Sayek, S., „FDI and economic growth: the role of local financial markets”, *Journal of International Economics*, 64, 2004, pp. 89-112
- Brems, H., „A growth model of international direct investment”, *American Economic Review*, 60, 1970, pp. 320-331
- De Mello, Jr., L.R., „Foreign direct investment in developing countries and growth: A selective survey”, *The Journal of Development Studies*, 34, 1997
- Dunning, J.H. (1993). *Multinational Enterprise and the Global Economy*, Edison-Wesley Publishing Co., Wokingham, England, p. 287
- Eurostat - http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database
- Gorg, H., Greenaway, D., „Much ado about nothing? Do domestic firms really benefit from foreign direct investment?”, *World Bank research Observer*, 19, 2004, pp. 171-197
- Hansen, H., Rand, J., „On the causal links between FDI and growth in developing countries”, *The World Economy*, 29, 2006, pp. 21-41
- Howard, J.S., Anthony, J.V. „The Geography of International Investment”, *The World Bank Development Research Group*, 2000
- Iacovoiu, V., „Motivațiile companiilor multinaționale de a investi în economiile în tranziție”, *Buletinul U.P.G. Ploiesti*, LVI (3), 2004, ISSN 1221-9371
- IMF, „Balance of Payments Manual”, pp. 86-p.101
- Institute for Management Development – „World Competitiveness Yearbook”, <http://www.weforum.org/en/index.htm>
- Lim, E.-G., „Determinants of, and the relation between, foreign direct investment and growth: a summary of the recent literature.”, *IMF Working papers*, 2001
- OECD, „Benchmark definition of Foreign direct investment”, Ediția a treia
- Porter, M.E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*, The MacMillan Press Ltd., London
- Stiglitz, J.E. (2008). *Mecanismele globalizării*, Ed. Polirom, București
- Wheeler, D., Mody, A., „International investment location decisions”, *Journal of International Economics*, nr. 33, 1991
- World Economic Forum – The Global Competitiveness Report <http://www.weforum.org/en/media/publications/CompetitivenessReports/index.htm>
- Yuko, K., Nauro, F.C., „Why does FDI go where it goes? New evidence from the transition economies”, *William Davidson Institute Working Paper*, nr. 573, 2003