

**UNIVERSITATEA TEHNICĂ A MOLDOVEI**

**Cu titlu de manuscris  
C.Z.U.: 330.322:338.45**

**CIOBANU MARIN**

**DEZVOLTAREA INDUSTRIEI PRELUCRĂTOARE PRIN  
PRISMA INVESTIȚIILOR**

**SPECIALITATEA 521.03 - ECONOMIE SI MANAGEMENT  
ÎN DOMENIU DE ACTIVITATE**

**Teză de doctor în științe economice**

**Conducător științific:**

**Mamaliga Vasile**

**doctor în economie,  
conferențiar universitar**

**Autor:**

**Ciobanu Marin**

**Chișinău, 2016**

**© CIOBANU MARIN, 2016**

## CUPRINS

<b>ADNOTARE</b> (în română, rusă, engleză).....	5
<b>LISTA ABREVIERILOR</b> .....	8
<b>INTRODUCERE</b> .....	9
<b>Capitolul I. ABORDĂRI TEORETICE ALE CONCEPTULUI DE INVESTIȚII ȘI A ROLULUI LOR ÎN DEZVOLTAREA ȘI CREȘTEREA ECONOMICĂ</b> .....	15
1.1. Conceptul de investiții, tipologii și teorii cu privire la investiții .....	15
1.2. Rolul politicilor industriale și a investițiilor străine directe în contextul dezvoltării economice durabile .....	29
1.3. Corporațiile transnaționale – element principal al fluxurilor investițiilor străine directe moderne .....	40
1.4. Concluzii la capitolul 1 .....	56
<b>Capitolul II. ANALIZA PROCESULUI INVESTIȚIONAL ÎN INDUSTRIA PRELUCRĂTOARE DIN REPUBLICA MOLDOVA</b> .....	58
2.1. Evoluția investițiilor străine directe în economia Republicii Moldova .....	58
2.2. Investițiile străine directe și competitivitatea industriei prelucrătoare din Republica Moldova .....	68
2.3. Climatul investițional în Republica Moldova .....	77
2.4. Concluzii la capitolul 2 .....	87
<b>Capitolul III. STRATEGII ȘI POLITICI DE ATRAGERE A INVESTIȚIILOR STRĂINE DIRECTE ÎN INDUSTRIA PRELUCRĂTOARE A REPUBLICII MOLDOVA</b> .....	89
3.1. Politici și inițiative pentru crearea unui mediu investițional favorabil .....	89
3.2. Măsuri de atragere a investițiilor străine directe în industria prelucrătoare a RM.....	110
3.3. Rolul determinant al politicilor pro-active de atragere a investițiilor străine directe .....	129
3.4. Zonele economice libere ca mecanism al atragerii investițiilor străine directe și corporațiilor transnaționale în industria prelucrătoare din Republica Moldova .....	144
3.5. Concluzii la capitolul 3 .....	155
<b>CONCLUZII GENERALE ȘI RECOMANDĂRI</b> .....	158
<b>BIBLIOGRAFIE</b> .....	161
<b>ANEXE</b> .....	170
Anexa 1. Cele mai atractive țări pentru investițiile corporațiilor transnaționale în perioada 2012-2014 .....	170
Anexa 2. Specializarea după industrii a celor mai mari corporații transnaționale anii 1993, 1998 și 2003 .....	171
Anexa 3. Indicatorii internaționali de evaluare a climatului investițional .....	172
Anexa 4. Hotărârea de Guvern cu privire la înființarea Colegiului de Inginerie .....	173

Anexa 5. Sinteza procesului de instruire în centrul de instruire tehnică activă al zonei economice libere ”Bălți” .....	174
Anexa 6. Descrierea ciclului tehnologic al activității centrului de instruire tehnică activă în cadrul zonei economice libere ”Bălți” .....	175
Anexa 7. Structura centrului de instruire tehnică activă al zonei economice libere ”Bălți” ....	176
Anexa 8. Implementarea rezultatelor științifice.....	177
<b>DECLARAȚIA PRIVIND ASUMAREA RĂSPUNDERII .....</b>	<b>182</b>
<b>CV-ul AUTORULUI .....</b>	<b>183</b>

## ADNOTARE

la teza pentru obținerea gradului de doctor în științe economice  
«Dezvoltarea industriei prelucrătoare prin prisma investițiilor»  
CIOBANU Marin, Chișinău, 2016

Specialitatea: 521.03 - Economie și management în domeniul de activitate

**Structura tezei:** adnotarea, introducerea, trei capitole, concluzii și recomandări, bibliografia (190 de titluri), 160 pagini text de bază, 31 tabele, 20 figuri și 8 anexe. Rezultatele cercetării sunt publicate în 9 lucrări științifice.

**Cuvinte-cheie.** Investiții străine directe, companii transnaționale, climat investițional, competitivitate, politici de atragere a investițiilor, politici industriale, calificarea forței de muncă, promovarea investițiilor.

**Domeniul de studiu:** investițiile străine directe, importanța acestora în dezvoltarea economică a țării și modalitățile de sporire a atractivității acesteia pentru dezvoltarea durabilă a industriei prelucrătoare, ca element de bază de asigurare a creșterii economice și a competitivității țării.

**Scopul și obiectivele cercetării.** Scopul principal al lucrării constă în dezvoltarea aspectelor teoretico-practice privind rolul ISD în dezvoltarea economică a țării și elaborarea recomandărilor cu privire la politicile și strategiile ce urmează a fi aplicate pentru accelerarea ritmului de modernizare a economiei și dezvoltare durabilă a industriei prelucrătoare. Obiective de bază constau în: analiza conceptelor și teoriilor cu privire la ISD și rolul lor în dezvoltarea economică; înțelegerea rolului și a strategiilor utilizate de CTN, ca purtători de bază ai ISD și promotori ai procesului de globalizare; urmărirea evoluțiilor și a structurii ISD în economia R. Moldova și în industria prelucrătoare, pentru identificarea deficiențelor și a potențialului existent; analiza climatului investițional al R. Moldova, ca element central al atractivității investiționale a țării și identificarea căilor de ameliorare a acestuia; examinarea experienței și a practicii internaționale în crearea unor factori atractivi pentru atragerea ISD și în promovarea activă a oportunităților investiționale ale țării; formularea unor soluții concrete pentru sporirea atractivității investiționale a R. Moldova; reliefa rolului ZEL în atragerea investitorilor strategici în industria prelucrătoare din R. Moldova.

**Noutatea și originalitatea științifică a rezultatelor obținute:** a fost efectuată sistematizarea și sintetizarea conceptelor și teoriilor cu privire la ISD și rolul lor în dezvoltarea economică; au fost sistematizate și evidențiate tendințele moderne pe plan mondial în privința politicilor industriale pentru sporirea atragerii ISD; au fost identificate noile tendințe în evoluția investițiilor străine directe pe plan mondial și regional; fost generalizate și sintetizate noile abordări cu privire la politicile și strategiile de atragere a ISD utilizate pe plan mondial; au fost identificate și propuse măsuri pentru îmbunătățirea climatului investițional al țării, inclusiv prin, crearea APIP și elaborarea PNDR a RM; au fost propuse, pe baza analizei și sintetizării experienței mondiale, soluții de sporire a atractivității investiționale a R. Moldova.

**Problema științifică importantă soluționată** în domeniul cercetat cuprinde evaluarea impactului politicilor și strategiilor utilizate la nivel internațional pentru promovarea atractivității investiționale a țărilor pentru atragerea ISD. Cercetarea a demonstrat influența benefică a ISD asupra dezvoltării industriei prelucrătoare și a reliefat potențialul de creștere economică a R. Moldova, din perspectiva îmbunătățirii climatului investițional al țării.

**Semnificația teoretică și valoarea aplicativă a lucrării** este dată în primul rând de faptul că pe baza acesteia pot fi elaborate politici publice pentru sporirea atractivității investiționale a Republicii Moldova, inclusiv concepte și abordări moderne utilizate în practica mondială de către țările care au realizat succese în atragerea ISD și a CTN, ca elemente principale generatoare de ISD pe plan mondial. Lucrarea de față vine cu propuneri concrete referitoare la soluțiile și politicile pe care țara noastră ar trebui să le adopte, pentru a reduce decalajul de dezvoltare și competitivitate față de alte țări din regiune cu ajutorul investițiilor străine directe. La nivel macroeconomic, valoarea aplicativă a tezei rezidă în recomandările concrete formulate pentru ameliorarea climatului investițional și la elaborarea politicilor și strategiilor în domeniul atragerii ISD. Rezultatele cercetărilor pot fi utilizate pentru perfecționarea politicii investiționale în Republica Moldova și a Strategiei de atragere a ISD.

## ANNOTATION

to the thesis for obtaining the PhD degree in economic sciences

**“Development of manufacturing industry from the perspective of investments”**

**CIOBANU Marin, Chisinau, 2016**

Specialty: 521.03 – Economics and management (in branch)

**Thesis structure:** annotation, introduction, three chapters, conclusions and recommendations, bibliography (190 titles), 160 basic text pages, 31 tables, 20 figures and 8 annexes. Research results are published in 9 scientific papers.

**Key words.** Foreign direct investments, transnational corporations, investment climate, competitiveness, investment attraction policies, industrial policies, workforce qualification, investment promotion.

**Area of research:** foreign direct investments, their importance for the economic development of the country and ways to increase its attractiveness for the sustainable development of the manufacturing industry, as a basic element to ensure economic growth and competitiveness of the country.

**Aim of the research and objectives.** The aim of the research is to explore theoretical and practical aspects of the role of FDI in economic development of the country and to elaborate recommendations on policies and strategies to be used for the speeding-up of the modernisation of the economy and sustainable development of manufacturing industry. Main objectives are: analysis of concepts and theories on FDI and their role in economic development; revealing of the role and strategies used by transnational corporations, as main FDI drivers and catalysts of globalization; tracking evolution and structure of FDI in the economy of the Republic of Moldova and its manufacturing industry, in order to identify deficiencies and existing potential; analysis of investment climate of Moldova, as a central element of investment attractiveness of the country and identification of ways to improve it; examination of international experience and practice in building up attractive factors for FDI attraction and active promotion of investment opportunities of the country; formulation of concrete solutions for increasing investment attractiveness of the Republic of Moldova; emphasizing the role of FEZ in attracting strategic investors in the manufacturing industry of Moldova.

**Scientific novelty and originality:** systematization and synthesizing of concepts and theories on FDI and their role in economic development; systematization and emphasizing of new worldwide tendencies in industrial policies for increasing FDI inflows; identification of modern tendencies in the evolution of foreign direct investments globally and regionally; highlighting the position of Moldova in the frame of regional competition for FDI; generalizing and synthesizing the new approaches in global policies and strategies for attracting FDI; identification and proposal of measures for improving the investment climate of the country, including through the creation of the association of employers from the manufacturing industry of Moldova and elaboration of the national programme for the economic development through reindustrialization; proposal, based on analysis and synthesis of worldwide experience, of solutions for increasing the investment attractiveness of the Republic of Moldova.

**The importance of the scientific problem** in the researched area relates to the evaluation of impact of policies and strategies used internationally for the promotion of investment attractiveness of countries for more FDI inflows. The research demonstrated the benefic influence of FDI for the development of the manufacturing industry and revealed the potential for economic growth of Moldova, from the perspective of improving the investment climate of the country.

**Theoretical significance and applicative value of the thesis** is given primarily by the fact that it could serve as basis for the elaboration of public policies for increasing the investment attractiveness of the Republic of Moldova, including of concepts and modern approaches used in international practice by countries that succeeded in attracting FDI and transnational corporations, as main elements generating FDI worldwide. The thesis comes with concrete recommendations for the solutions and policies to be adopted by our country, to reduce the development and competitiveness gap towards other countries in the region with the help of FDI. At the macroeconomic level, the applied value of the thesis reside in concrete recommendations formulated for the improving of the investment climate and elaboration of policies and strategies for FDI attraction. The results of the research can be used for the refining of investment policies in Moldova and of the Strategy for foreign investment attraction.

## АННОТАЦИЯ

к диссертационной работе на соискание ученой степени доктора экономических наук

### «Развитие перерабатывающей промышленности с точки зрения инвестиций» ЧОБАНУ Марин, Кишинэу, 2016

Специальность: 521.03 – Экономика и менеджмент по видам деятельности

**Структура диссертации:** введение, три главы, выводы и рекомендации, библиография (190 источников). Содержание изложено на 160 страницах основного текста; содержит 31 таблиц (без учета приложений), 20 рисунков, 8 приложений. Результаты исследования опубликованы в 9 научных работах.

**Ключевые слова:** Прямые иностранные инвестиции, транснациональные компании, инвестиционный климат, конкурентоспособность, политики для привлечения инвестиций, промышленные политики, трудовые ресурсы, продвижение инвестиций.

**Область исследования:** Прямые иностранные инвестиции, их значение в экономическом развитии страны и пути повышения ее привлекательности для устойчивого развития перерабатывающей промышленности в качестве основного элемента обеспечения экономического роста и конкурентоспособности страны.

**Цель исследования:** Основной целью данной работы является разработка теоретических и практических аспектов о роли ПИИ в в экономическом развитии страны и выработки рекомендаций по вопросам политики и стратегий, которые должны применяться для ускорения темпов модернизации экономики и устойчивого развития перерабатывающей промышленности.

**Задачи:** анализ концепций и теорий о ПИИ и их роль в экономическом развитии; понимание роли и стратегии, используемые ТНК в качестве основных носителей ПИИ и промоутеры глобализации; отслеживания тенденций и структуры ПИИ в экономике и перерабатывающей промышленности Молдовы, выявить недостатки и имеющийся потенциал; анализ инвестиционного климата Молдовы в качестве центрального элемента инвестиционной привлекательности страны и наметить пути ее улучшения; изучение международной практики и опыта в области создания привлекательных факторов для привлечения ПИИ и активно содействовать повышению инвестиционных возможностей в стране; формулирование конкретных решений для повышения инвестиционной привлекательности Молдовы; роль СЭЗ в привлечении стратегических инвесторов в секторе перерабатывающей промышленности в Молдове.

**Научная новизна и оригинальность работы:** была выполнена систематизация и обобщение концепций и теорий о ПИИ, и их роль в экономическом развитии; были систематизированы и выделены современные тенденции во всем мире промышленной политики по увеличению ПИИ; были выявлены новые тенденции в эволюции ПИИ на глобальном и региональном уровнях; были обобщены и синтезированы новые подходы по вопросам политики и стратегии привлечения ПИИ используемые во всем мире; были определены и предложены меры по улучшению инвестиционного климата страны, в том числе создание АРПП и разработка НПЭРР; были предложены на основе анализа и объединения международного опыта решения для повышения инвестиционной привлекательности Молдовы.

**Важность научной проблемы решенной** в области научный исследование, включает в себя оценку влияния политики и стратегий, используемых на международном уровне в целях содействия инвестиционной привлекательности страны для привлечения ПИИ. Исследование показала благотворное влияние ПИИ на развитие перерабатывающей промышленности и подчеркнула потенциал экономического роста Р.М. с точки зрения улучшения инвестиционного климата в стране.

**Теоретическая значимость и практическая ценность** работы дается в первую очередь на том основании, что на ее основе может быть разработана государственная политика для повышения инвестиционной привлекательности Молдовы, в том числе современные концепции и подходы, используемые в мировой практике стран, которые добились успеха в привлечении ПИИ и ТНК в качестве ключевых элементов, порождающих ПИИ во всем мире. Данная работа приходит с конкретными предложениями по решениям и политике, что наша страна должна предпринять, чтобы сократить отставание в развитии и конкурентоспособности по сравнению с другими странами региона с помощью ПИИ. На макроэкономическом уровне, значение диссертации заключается в конкретных рекомендациях, для улучшения инвестиционного климата и развитие политики и стратегий по привлечению ПИИ.

## **LISTA ABREVIERILOR**

- API – Agenție de Promovare a Investițiilor
- APIP – Asociația Patronală din Industria Prelucrătoare
- BNM – Banca Națională a Moldovei
- BNS – Biroul Național de Statistică
- CEFTA- Acordul de Liber Schimb Central- European
- CI – Colegiul de Inginerie
- CTN – Companii transnaționale
- FMI – Fondul Monetar Internațional
- GATT – General Agreement on Tariffs and Trade (Acordul General pentru Tarife și Comerț)
- GIZ- Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (Societatea germană de Colaborare Internațională)
- IMM – Întreprinderi mici și mijlocii
- IPOL- Institut für Produktionsorganisation und Logistik GmbH Ilmenau (Institutul pentru organizarea procesului de producție și logistică SRL Ilmenau)
- ISD – Investiți străine directe
- OECD – Organization for Economic Cooperation and Development (Organizația pentru Cooperare Economică și Dezvoltare)
- OMC – Organizația Mondială a Comerțului
- PNDER- Planul Național de Dezvoltare Economică și Reindustrializare
- RM –Republica Moldova
- SFS- Serviciul Fiscal de Stat
- TRIPS – Trade Related Intellectual Property Rights (Înțelegerea despre aspectele comerciale ale drepturilor de proprietate intelectuală)
- UE – Uniunea Europeană
- UNCTAD – Conferința Națiunilor Unite pentru Comerț și Dezvoltare
- UTM - Universitatea Tehnică a Moldovei
- USD – Dolari SUA
- ZEL – Zonă Economică Liberă



## INTRODUCERE

**Actualitatea și importanța problemei abordate.** Rolul stimulator al investițiilor străine directe în economia unei țări este pe larg recunoscut în teoria economică și în practică: lanțul de efecte pozitive pe care le generează ISD se răsfrâng atât asupra potențialului productiv al țărilor gazdă, cât și asupra pieței muncii și situației sociale a populației, contribuind la crearea de noi locuri de muncă, la creșterea veniturilor populației și, implicit, la stimularea creșterii economice. Investițiile reprezintă stimulentele de bază ce generează noi activități economice, transferul de tehnologii și practici manageriale moderne și are ca finalitate obținerea de bunuri și servicii competitive pe plan internațional, indispensabile unei economii viabile. Mobilizarea resurselor investiționale, în special a celor străine, este unul din elementele de bază în economie care favorizează atingerea obiectivelor strategice de dezvoltare a oricărei țări. În perioada actuală a globalizării, intensificării rolului CTN ca promotori principali ai ISD în țările în tranziție și în curs de dezvoltare, sunt extrem de utile studiile care ajută la înțelegerea aspectelor și problematicii pe care le implică procesul de atragere a ISD. În lucrarea dată ne-am propus sarcina să investigăm fenomenul de atragere a ISD ca un factor hotărâtor al relansării și dezvoltării economice a Republicii Moldova și, în special, a ramurilor industriei prelucrătoare, ca sectoarele cu potențial cel mai mare de creare a valorii adăugate, majorare a exporturilor și în consecință, de sporire a competitivității economiei țării. Investigațiile în domeniul dat s-au bazat pe o bogată literatură economică, care demonstrează că ISD au potențialul de a aduce beneficii considerabile pentru țările beneficiare. Problema atragerii ISD pentru R. Moldova este cu atât mai actuală și mai importantă, cu cât posibilitățile interne ale statului și ale agenților economici locali sunt limitate și insuficiente pentru a relansa economia, grav afectată de o perioadă lungă de dezindustrializare. Mai mult ca atât, în ultima perioadă pe plan mondial și regional se înregistrează o redirectionare a fluxurilor de ISD din țările dezvoltate spre cele în curs de dezvoltare și în tranziție, Republica Moldova nu a beneficiat decât foarte puțin de pe urma acestor evoluții, fiind clasată pe ultimul loc în Europa după volumul de ISD atrase. În aceste condiții, se impune necesitatea unei abordări complet noi cu privire la politicile și strategiile de atragere a ISD.

Concluziile și recomandările acestei lucrări se bazează pe o vastă analiză a practicii internaționale în domeniul atragerii ISD, a experienței naționale de până acum în acest domeniu și a unor exemple de succes de aplicare a soluțiilor reușite de atragere a ISD și a unor investitori străini strategici. Cele expuse mai sus confirmă actualitatea temei de cercetare și necesitatea aplicării experienței mondiale în scopul creării condițiilor necesare pentru atragerea ISD în Republica Moldova. Dat fiind faptul că la nivelul RM nu există suficiente studii și cercetări care

să abordeze în mod complex această problemă, din punct de vedere teoretic și practic, investigația științifică propusă încearcă să completeze cumva acest gol.

**Suportul metodologic și teoretico-științific.** În lucrare au fost utilizate următoarele metode folosite în știința economică: analiza cantitativă și calitativă, sinteza, abstracția științifică, inducția, deducția, metoda istorică și logică și alte metode inerente disciplinelor economice (observație, comparare, grupare etc.). Aceasta abordează atât metode teoretice, cât și aplicative, vizând deopotrivă nivelul macroeconomic, cât și microeconomic. Se urmărește, în același timp, ca noțiunile prezentate să se integreze pe deplin și în mod complementar cu noțiunile tratate de alte domenii, așa ca: management, economie de ramură, finanțe și credit, marketing internațional.

Odată cu sporirea rolului ISD în dezvoltarea țărilor pe plan mondial și conștientizarea tot mai mare a acestui rol, atât în literatura străină, cât și în cea autohtonă, problematicii atragerii investițiilor străine directe se acordă o atenție tot mai mare. Există un număr important de lucrări teoretice în care sunt examinate problematica ISD. Aceste lucrări și cercetări au stat la baza suportului metodologic și baza teoretico-științific prezentei lucrări. Astfel, în calitate de suport teoretico-științific au servit rezultatele studiilor și investigațiilor economiștilor: M. Porter, J. Dunning, J. Keynes, S. Lall, M. Luthria, C.-A. Michalet, J. Morisset, K. Andrews-Johnson, Torfinn Harding, L. T. Wells Jr. și A. G. Wint, H. Gorg și D. Greenaway, T. Farole, etc. Aceste lucrări abordează conceptul de ISD, importanța lor pentru țările-gazdă, politicile de atragere a ISD, inclusiv cele industriale, măsurile de promovare a ISD, etc. Totodată, lucrările autorilor nominalizați au fost utilizate la generalizarea și sintetizarea experienței mondiale în atragerea ISD. Au fost analizate și cercetările autorilor români: M. Matei, A. Mazilu, F. Bonciu, M. Negrițoiu, V. Iacovoiu, I. Anghel, F. Buhociu și G. Negoescu, R. Zaharia, A. Albu, S. Dumitrescu, G. Zaman, I. Denuță, I. Bari, M. Caracota și D. Caracota, M. Cartas, V. Câmpeanu, etc. În principal, lucrările autorilor români au servit la fundamentarea conceptului de ISD, abordărilor teoretice cu privire la ISD, rolului acestora pentru dezvoltarea durabilă a țărilor beneficiare, reliefaarea determinanților ISD, etc. De asemenea, o importanță deosebită pentru prezenta lucrare au avut-o publicațiile economiștilor autohtoni: D. Moldovanu, B. Chistruga, G. Belostecinic, R. Hîncu, N. Băncilă, L. Bugaian, I. Galaju, T. Pășkina, L. Tverdun, C. Doltu, L. Cinic, D. Clichici, E. Benea-Popușoi, M. Bunu, G. Ulian, M. Cebotari, A. Suhovici, etc. Aceste publicații au servit mai ales la urmărirea experienței și a politicilor și strategiilor utilizate de R. Moldova în atragerea ISD și a CTN, cercetarea procesului investițional în industria prelucrătoare, analiza climatului investițional, etc.

În calitate de bază informațională pentru cercetare au servit publicațiile și rapoartele instituțiilor financiare internaționale (Banca Mondială, Fondul Monetar Internațional, Banca Internațională pentru Reconstrucție și Dezvoltare, Conferința Organizației Națiunilor Unite

pentru Comerț și Dezvoltare - UNCTAD), datele statistice publicate de Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, Banca Națională a Moldovei, Ministerul Economiei al Republicii Moldova, etc. În calitate de bază metodologică și de informare au servit de asemenea legile și hotărârile emise de Parlamentul și Guvernul Republicii Moldova, actele normative ale Băncii Naționale a Republicii Moldova, precum și alte publicații care vizează subiectele cercetate.

**Scopul și obiectivele tezei.** Scopul principal al lucrării constă în dezvoltarea aspectelor teoretico-practice privind rolul investițiilor străine directe în dezvoltarea economică a țării și elaborarea recomandărilor cu privire la politicile și strategiile ce urmează a fi aplicate pentru accelerarea ritmului de modernizare a economiei și dezvoltare durabilă a industriei prelucrătoare, ca componentă de bază a economiei Republicii Moldova. Sub noțiunea de dezvoltare durabilă ne vom referi doar la o singură componentă a acesteia, și anume la dimensiunea sa economică, fără a aborda aspectele legate de echitate și coeziune socială, precum și cele de protecție a mediului, caracteristice noțiunii mai largi de dezvoltare durabilă. Pentru realizarea scopului menționat, au fost trasate următoarele obiective de bază:

- 1) Analiza conceptelor și teoriilor cu privire la ISD și rolul lor în dezvoltarea economică;
- 2) Identificarea tendințelor și a abordărilor moderne ale politicilor industriale pe plan mondial utilizate pentru atragerea ISD;
- 3) Studiarea evoluției și a structurii ISD pe plan global și la nivel regional, pentru înțelegerea tendințelor ce se conturează și cum Moldova se poate integra mai bine conform acestor tendințe;
- 4) Înțelegerea rolului și a strategiilor utilizate de CTN, ca purtători de bază ai ISD și promotori ai procesului de globalizare;
- 5) Urmărirea evoluțiilor și a structurii ISD în economia R. Moldova și în industria prelucrătoare, pentru identificarea deficiențelor și a potențialului existent;
- 6) Analiza climatului investițional al R. Moldova, ca element central al atractivității investiționale a țării și identificarea căilor de ameliorare a acestuia;
- 7) Generalizarea abordărilor moderne cu privire la politicile și strategiile de atragere a ISD pe plan mondial, pentru reconsiderarea politicilor și strategiilor naționale din domeniu;
- 8) Examinarea experienței și a practicii internaționale în crearea unor factori atractivi pentru atragerea ISD și în promovarea activă a oportunităților investiționale ale țării;
- 9) Formularea unor soluții concrete pentru sporirea atractivității investiționale a R. Moldova;
- 10) Reliefarea rolului zonelor economice libere în atragerea investitorilor strategici în industria prelucrătoare din R. Moldova și formularea unor recomandări cu privire la utilizarea acestui instrument pentru sporirea atractivității investiționale a țării.

**Obiectul cercetării** îl constituie investițiile străine directe, importanța acestora în dezvoltarea economică a țării și modalitățile de sporire a atractivității acesteia pentru dezvoltarea durabilă a industriei prelucrătoare, ca element de bază de asigurare a creșterii economice și a competitivității țării.

**Noutatea științifică.** Cele mai importante rezultate teoretice și practice, ce caracterizează noutatea cercetării și vizează aportul personal al autorului, sunt următoarele:

- a fost efectuată sistematizarea și sintetizarea conceptelor și teoriilor cu privire la ISD și rolul lor în dezvoltarea economică;
- au fost sistematizate și evidențiate tendințele moderne pe plan mondial în privința politicilor industriale pentru sporirea atragerii ISD;
- au fost identificate noile tendințe în evoluția investițiilor străine directe pe plan mondial și regional;
- a fost reliefat locul R. Moldova în cadrul competiției regionale pentru ISD;
- au fost generalizate și sintetizate noile abordări cu privire la politicile și strategiile de atragere a ISD utilizate pe plan mondial;
- au fost identificate și propuse măsuri pentru îmbunătățirea climatului investițional al țării, inclusiv prin, crearea Asociației Patronale din Industria Prelucrătoare și elaborarea Planului Național de Dezvoltare Economică și Reindustrializare a RM;
- au fost propuse, pe baza analizei și sintetizării experienței mondiale, soluții de sporire a atractivității investiționale a R. Moldova, prin crearea Centrului de Instruire Tehnică Activă, Colegiului de Inginerie și a Agenției de Promovare a Investițiilor din Moldova.

**Problema științifică importantă soluționată.** Cercetarea a demonstrat că, implementarea politicilor și strategiilor utilizate la nivel internațional pentru promovarea atractivității investiționale și îmbunătățirii climatului investițional a țărilor, sporesc esențial atragerea de CTN, ca purtători de bază ai ISD, care la rândul lor influențează benefic asupra dezvoltării industriei prelucrătoare și a potențialului de creștere economică a țărilor recipiente.

**Semnificația teoretică și valoarea aplicativă a lucrării** este dată în primul rând de faptul că pe baza acesteia pot fi elaborate politici publice pentru sporirea atractivității investiționale a Republicii Moldova, inclusiv concepte și abordări moderne utilizate în practica mondială de către țările care au realizat succese în atragerea ISD și a CTN, ca elemente principale generatoare de ISD pe plan mondial. Urmând să ofere celor interesați informații utile referitoare la importanța investițiilor străine directe pentru dezvoltarea durabilă a economiei, și a industriei prelucrătoare, o analiza a stării de fapt a atragerii ISD în economia R. Moldova și în ramurile industriei prelucrătoare, lucrarea de față vine totodată și cu propuneri concrete referitoare la soluțiile și politicile pe care țara noastră ar trebui să le adopte, pentru a reduce decalajul de

dezvoltare și competitivitate față de alte țări din regiune cu ajutorul investițiilor străine directe. Această lucrare poate servi în același timp și ca material didactic util pentru studenți, cercetători sau practicieni referitor la importanța ISD, strategiile de atragere a ISD și sporire a atractivității investiționale a țării. Rezultatele cercetării pot fi folosite, de asemenea, în predarea unor cursuri universitare, ca „Teoria economică” și „Economia relațiilor externe”. La nivel macroeconomic, valoarea aplicativă a tezei rezidă în recomandările concrete formulate pentru ameliorarea climatului investițional și la elaborarea politicilor și strategiilor în domeniul atragerii ISD. La nivel microeconomic, autorul demonstrează cum, pe baza experienței mondiale și a celei naționale de succes, este posibilă implementarea unor soluții practice pentru sporirea atractivității investiționale a țării și atragerea investitorilor strategici în industria prelucrătoare a R. Moldova. Rezultatele cercetărilor pot fi utilizate pentru perfecționarea politicii investiționale în Republica Moldova și a Strategiei de atragere a investițiilor străine. Lucrarea de față poate facilita, de asemenea, atragerea CTN în economia Republicii Moldova.

#### **Rezultatele științifice principale înaintate spre susținere:**

1. Sistematizarea problemelor activității investiționale specifice în Republica Moldova;
2. Recomandări de sporire atractivității investiționale a economiei autohtone;
3. Structura de bază ale PNDRE;
4. Conceptul de funcționare, structură a APIM;
5. Identificarea și calculul sectoarelor cu cel mai mare potențial de formare a clusterelor;
6. Deficiențele de funcționare a ZEL și prezentarea recomandărilor de îmbunătățire activității acestora;
7. Sistematizarea problemelor ce țin de corelația dintre forța de muncă disponibilă și necesitățile reale ale economiei;
8. Conceptul de funcționare a CI.

**Structura lucrării.** Tematica generală a acestei lucrări este similară cu cea predată în universitățile din țările cu economie de piață. Sub acest aspect, s-a împărtășit punctul de vedere al unor autori privind rolul investițiilor asupra creșterii economice, dezvoltării durabile a economiei și competitivității internaționale a unei țări (Mirela Matei, Florin Bonciu, Mișu Negrițoiu, Viorelia Iacovoiu), și împărțirea problematicii lucrării în 3 mari grupe: 1) Aspecte teoretice privind investițiile străine directe și rolul acestora asupra dezvoltării durabile a economiei și a industriei, în mod special; 2) Tratarea pe larg a procesului de atragere a investițiilor străine directe în economia autohtonă, rolului ISD în dezvoltarea industriei prelucrătoare a țării, importanța climatului investițional pentru atragerea ISD; 3) Căile de sporire a atractivității investiționale a economiei autohtone. Teza constă din adnotare, introducere, trei capitole, concluzii și recomandări, bibliografie (190 de titluri). Lucrarea cuprinde, de asemenea,

160 pagini text de bază, 31 tabele, 20 figuri și 8 anexe. Rezultatele cercetării au fost publicate în 9 lucrări științifice.

*Primul capitol* vizează abordările cu privire la conceptul de ISD, tipologia și teoriile cu privire la acestea, rolul ISD și a politicilor industriale în dezvoltarea durabilă și competitivitatea economiei, evoluțiile în dinamica și structura fluxurilor de ISD pe plan mondial și regional, rolul companiilor transnaționale ca elemente de bază în acest proces, tendințele în strategiile de expansiune peste hotare ale CTN.

*Capitolul doi* analizează evoluțiile intrărilor de ISD în economia Republicii Moldova, comparația acestora cu alte țări din regiune, distribuția pe sectoare ale economiei a stocului de ISD, evoluțiile ISD în industria prelucrătoare și rolul pe care ISD l-au avut la dezvoltarea acestui sector. Tot în acest capitol se face o analiză a calității climatului investițional și a poziției Moldovei în clasamentele internaționale care reflectă calitatea climatului investițional și de afaceri.

*Capitolul trei* debutează cu o sintetizare a abordărilor moderne pe plan mondial cu privire la politicile și strategiile de atragere a ISD. Acestea sunt urmate de o analiză a experienței mondiale în privința creării unor factori de atractivitate investițională a țării, cu propuneri privind instituirea unui Centru de Instruire Tehnică Activă, unui Colegiul de Inginerie și a unei Agenții de Promovare a Investițiilor în Moldova, cu funcții și structură corespunzătoare celor mai bune practici mondiale. Consolidarea capacității Asociației Patronale din Industria Prelucrătoare, recent create, care va servi un instrument de mobilizare internă a eforturilor companiilor membre pentru promovarea unor priorități comune, dar și o încercare de aplicare în practică și de testare a eficienței instrumentelor publice și transparente de advocacy pentru promovarea intereselor membrilor asociației. Este trecută în revistă experiența atragerii unor investitori strategici în ZEL Bălți și susținută necesitatea dezvoltării ZEL ca centre de atractivitate pentru CTN, dezvoltarea clusterială, precum și elaborarea Planului Național de Dezvoltare Economică și Reindustrializare a Republicii Moldova, propuneri care au scopul impulsării atragerii ISD și dezvoltării industriei prelucrătoare a Republicii Moldova.

Fiecare capitol al lucrării se încheie cu expunerea concluziilor de bază și specificarea principalelor rezultatelor obținute. Teza se finalizează cu prezentarea concluziilor generale și recomandărilor.

În „*Concluzii generale și recomandări*” sunt expuse principalele concluzii referitoare la cercetările efectuate și sunt formulate recomandări, care pot contribui la sporirea atractivității investiționale a țării și a intrărilor de ISD, ca factori decisivi ai propulsării dezvoltării economice și competitivității internaționale a țării.

# **Capitolul I. ABORDĂRI TEORETICE ALE CONCEPTULUI DE INVESTIȚII ȘI A ROLULUI LOR ÎN DEZVOLTAREA ȘI CREȘTEREA ECONOMICĂ**

## ***1.1. Conceptul de investiții, tipologii și teorii cu privire la investiții***

Influența majoră pe care o exercită investițiile asupra economiilor țărilor lumii a atras atenția sporită asupra acestui fenomen din partea cercetătorilor la diferite etape ale evoluției gândirii economice, perioade de timp specifice sau forme și metode predominante în economie. De aici și multitudinea de interpretări a acestui fenomen.

Având ca scop dezvoltarea aspectelor teoretico-practice privind rolul investițiilor străine directe în dezvoltarea economică a țării și elaborarea recomandărilor cu privire la politicile și strategiile ce urmează a fi aplicate pentru accelerarea ritmului de modernizare a economiei și dezvoltare durabilă a industriei prelucrătoare, ca componentă de bază a economiei Republicii Moldova, pentru realizarea scopului menționat, în acest capitol vom aborda următoarele obiective de bază și anume: analiza conceptelor și teoriilor cu privire la ISD și rolul lor în dezvoltarea economică; identificarea tendințelor și a abordărilor moderne ale politicilor industriale pe plan mondial utilizate pentru atragerea ISD; studierea evoluției și a structurii ISD pe plan global și la nivel regional, pentru înțelegerea tendințelor ce se conturează și cum Moldova se poate integra mai bine conform acestor tendințe; înțelegerea rolului și a strategiilor utilizate de CTN, ca purtători de bază ai ISD și promotori ai procesului de globalizare.

Analiza literaturii de specialitate evidențiază clar lipsa unei opinii unice referitoare la definirea investiției. Conform lui Keynes, investiția reprezintă actul economic fundamental ce provoacă o creștere a venitului, de unde decurge o nouă creștere a consumului și a economiilor, un nou imbold de a injecta în economie noi factori de producție. În concepția sa, nu există egalitate dintre investițiile nete și economii:  $I \neq S$ . Pierre Masse definește investiția ca pe un schimb între satisfacția imediată și sigură la care se renunță, și speranțele viitoare bazate pe noul bun capital [1]. Peumans, autorul „teoriei și practicii calculelor de investiții“, denumesc investiția ca o cheltuială făcută în vederea obținerii unei încasări viitoare, care va fi superioară cheltuielii. Contribuții majore la definirea noțiunii de investiții în literatura economică și-au adus Jacques Rueff, Florin Aftalion, Harrod, Donar. Legătura investițiilor cu obținerea ulterioară a veniturilor, ca scop final al investitorului, pare să fie trăsătura comună a definiției de „investiție“, dată de majoritatea acestor autori. Și în tratatele mai recente de teorie economică și referitoare la investiții, aceasta este trăsătura dominantă a definiției de investiții. Astfel, Florin Buhociu și Gheorghe Negoescu definesc investițiile ca ansamblul resurselor (materiale, financiare, tehnice și umane) destinate creșterii capacității de producție a societății, a vieții sociale sub toate aspectele sale, pentru asigurarea obținerii în viitor a efectelor scontate [2]. Ei evidențiază 2

elemente definatorii ale investițiilor:

- conținutul concret, real, în care se includ resursele materiale, umane și financiare
- scopul final – obținerea profitului

În același timp, unii autori consideră că o astfel de definiție a investițiilor este una îngustă, și insistă ca această noțiune să încorporeze și elementul de durabilitate în timp [3]. Conform uneia dintre astfel de definiții, investițiile constituie un plasament pe termen lung pentru care se prezumă efecte favorabile; o alocare de resurse, de capitaluri economisite, în activități profitabile, în speranța recuperării lor pe seama veniturilor viitoare, superioare; o modificare a patrimoniului generată de realizarea unor imobilizări corporale, necorporale și financiare; un proces economic complex, generator al altor procese (de exploatare, de producție, etc.) [4]. Considerăm că această definiție reflectă mai complet și mai exact esența noțiunii de investiție.

Diversitatea mare a definițiilor este dată, posibil și de tipologia largă a acestora. Spre exemplu, Joel Dean diferențiază 250 tipuri de investiții diferite [1, p.9]. Conform autorului Anghel E. Ion, cele mai importante criterii de grupare a investițiilor sunt [5, p.6]:

- Din punct de vedere al modului de folosire a bunurilor de capital:
  - *investiții de înlocuire*, care au rolul de a substitui bunurile de capital scoase din funcționare ca urmare a uzurii fizice, acestea având ca sursă amortizarea;
  - *investiții de expansiune*, destinate a face față creșterii cererii și care privesc fie lansarea de produse noi, fie sporirea capacității de producție sau de vânzare a produselor existente. Acestea au ca sursă veniturile;
  - *investiții fastuoase* sau de lux, care au drept justificare susținerea prestigiului mărcii;
  - *investiții strategice*, care au ca scop de a reduce riscurile datorate progresului tehnic și concurenței. La rândul lor, investițiile strategice pot fi ofensive (cu caracter de cercetare și dezvoltare pentru introducerea progresului tehnic), defensive (de protecție contra riscurilor generate de încetarea aprovizionărilor din cauza prețurilor excesive sau a calității necorespunzătoare a materiei prime) și de ordin social (de îmbunătățire a condițiilor de muncă)[6, p.6].
- Din punct de vedere al proprietății, investițiile pot fi:
  - *investiții private*, realizate de către sectorul privat;
  - *investiții publice*, efectuate de către guvern.
- După originea teritorială există:
  - *investiții interne*, care se realizează în interiorul granițelor naționale ale unei țări;
  - *investiții externe (străine)*, care se efectuează în alte state sau de către alte țări.

După destinația cheltuielilor, investițiile pot fi *directe* sau *de portofoliu* (cele directe presupun controlul investiției, iar cele de portofoliu permit participarea la procesul de luare a



deciziilor, dar nu permit exercitarea controlului) [7]. În această lucrare, ne vom referi doar la investițiile directe, și în special, la cele străine directe. Spre deosebire de investițiile străine de portofoliu, cele străine directe implică nu doar elementele de timp, risc și profit, care reprezintă scopul final al oricărei investiții, ci include și elementele de control asupra investiției. Nici în privința ISD nu există o definiție unanim acceptată pe plan internațional, aceasta cunoscând o varietate de forme. La fel, nu există o practică uniformă nici în ceea ce privește conținutul ISD, în unele țări în acestea incluzându-se profitul reinvestit și împrumuturile intra-companie, iar în altele - nu (Luxemburg). Definițiile interne și internaționale stabilesc și anumite cote minime din capitalul unei firme, care trebuie deținute de investitorul străin, pentru ca investiția să cadă în categoria de ISD. În general, acestea variază de la 10 la 25%, însă pot devia de la aceste valori, în funcție de țară.

În general, ISD este definită ca ansamblul fluxurilor financiare, materiale, tehnologice și manageriale pe care o persoană fizică sau juridică le desfășoară într-o altă economie decât cea în care este rezidentă, pentru realizarea unei activități productive de durată, prin deținerea controlului asupra acesteia [8]. Autorul român Florin Bonciu utilizează definiția FMI, considerând-o cea mai importantă din punct de vedere practic, deoarece este folosită de toate țările membre FMI în raportările pe care acestea le fac pentru balanța de plăți, și care ulterior sunt folosite în comparațiile internaționale. Conform acestei definiții, ISD este o categorie a investițiilor internaționale care reflectă scopul unei entități rezidente într-o țară (investitorul direct) de a obține un interes de durată într-o companie rezidentă într-o altă țară (investiția directă) [9]. Deoarece în continuarea acestei lucrări vom utiliza datele statistice referitoare la ISD de la BNM, este util să vedem care este definiția dată de BNM investițiilor străine directe. Astfel, conform BNM, investitor străin direct într-o întreprindere se consideră acel investitor străin care deține cel puțin 10% din capitalul social sau din voturi într-o întreprindere situată în afara propriei țări de rezidență. În continuare, relația „investiție directă” se extinde asupra întreprinderilor în care s-au investit bunuri materiale și/sau bani și asupra întreprinderilor asociate cu ele, adică se referă la investițiile între întreprinderile asociate, filialele și centralele lor. Ca părți componente ale ISD, BNM evidențiază: (i) capitalul social; (ii) venitul reinvestit; (iii) alt capital (creditele intragrup)[10].

Organizația specializată internațională, datele căreia le vom utiliza, în principal, pentru comparațiile internaționale și analiza fluxurilor mondiale și regionale de ISD, Conferința Națiunilor Unite pentru Comerț și Dezvoltare (UNCTAD), definește ISD ca o investiție care presupune un angajament pe termen lung și reflectă un interes și control de durată din partea unei entități rezidente dintr-o economie (investitor străin direct, sau întreprindere-mamă) într-o întreprindere rezidentă dintr-o altă economie decât cea a investitorului străin direct (numită întreprindere beneficiară de ISD, întreprindere afiliată, sau filială străină)[11]. Astfel de investiții

implică atât tranzacția inițială dintre cele două entități, cât și toate tranzacțiile ulterioare dintre acestea, precum și cele directe între afiliații străini, atât tranzacțiile materiale, cât și cele nemateriale. Conform acestei definiții, ISD pot fi făcute atât de către persoane fizice, cât și de către entități juridice (companii). Și conform UNCTAD, ISD constau din trei componente de bază: investițiile în capitalul statutar, câștigurile (profitul) reinvestit și împrumuturile intragrup:

- Investițiile în capitalul statutar reprezintă achizițiile de cote dintr-o întreprindere de către un investitor străin direct într-o altă țară decât țara de origine a investitorului;
- Câștigurile (profitul) reinvestit reprezintă cota investitorului străin direct (proporțională participării sale directe în capitalul statutar) din câștigurile (profitul) nedistribuite sub formă de dividende de către întreprinderile afiliate, sau câștigurile ne-remise către investitorul direct. Astfel de câștiguri sunt reinvestite de către companiile afiliate;
- Împrumuturile intragrup sau tranzacțiile cu datorii se referă la împrumuturile de fonduri acordate sau primite pe termen scurt sau lung între investitorii direcți (întreprinderea-mamă și întreprinderile afiliate).

În legislația națională, definiția noțiunii de investiție este dată în Legea nr. 81 din 18.03.2004 cu privire la investițiile în activitatea de întreprinzător. Conform acesteia, investiția reprezintă totalitatea de bunuri (active) depuse în activitatea de întreprinzător pe teritoriul Republicii Moldova, inclusiv pe baza contractului de leasing financiar, precum și în cadrul parteneriatului public-privat, pentru a se obține venit. Conform abordării Băncii Mondiale, ISD se clasifică în patru tipuri distincte: ISD de valorificare a resurselor, ISD de valorificare a piețelor, ISD de valorificare a activelor strategice și ISD de eficiență:

Tabelul 1.1. Tipologia ISD în funcție de criteriul de motivație a investitorilor

Tipuri de ISD	Motivații primare
<b>ISD de valorificare a resurselor</b>	- accesul la resurse naturale (resurse minerale, materii prime, produse agricole); - accesul la resursele umane ieftine sau specializate.
<b>ISD de valorificare a piețelor</b>	- ISD făcute pe piețe, deservite anterior de exporturi, sau pe piețe protejate de taxe înalte de import, ori alte bariere; - ISD făcute de către companiile furnizoare, care-și urmează clienții peste hotare; - ISD care caută sa-și adapteze produsele la necesitățile și preferințele locale și să utilizeze resurse locale.
<b>ISD de valorificare a activelor strategice</b>	- achiziții și alianțe care urmăresc atingerea obiectivelor corporative pe termen lung.
<b>ISD de eficiență</b>	- Raționalizarea sau integrarea operațiunilor (în aspect regional/global) care să conducă la specializarea transfrontalieră sau pe produs.

Sursa: Stefan Detscher „Direktinvestitionen in Mittel- und Osteuropa: Determinanten und Konsequenzen für den Transformationsprozess”, Saarbrücken, VDM Verlag Dr. Müller, 2006, p.18-19 și Daniel Lukas „Ausländische Direktinvestitionen und Arbeitsmarkt: Eine theoretische Analyse” ,Saarbrücken, VDM Verlag Dr. Müller, 2007, p.1-2

*Investițiile străine directe de valorificare a resurselor țării gazdă* reprezintă cea mai mare parte a ISD din economiile țărilor în curs de dezvoltare. Acestea au ca scop valorificarea avantajelor comparative ale țărilor-gazdă. De exemplu, țările bogate în materie primă, așa ca petrol sau resurse minerale, vor atrage, în principal, companii care să valorifice aceste resurse. Costul redus al forței de muncă și specializarea acesteia pe anumite domenii, reprezintă alți doi factori care atrag ISD de valorificare a resurselor. De regulă, ISD de valorificare a resurselor sunt utilizate pentru producerea bunurilor de export [7, p. 18].

În contrast, *investițiile străine directe de valorificare a piețelor* sunt îndreptate spre piețele locale sau regionale, incluzând deseori țările vecine. Companiile care fac aceste tipuri de investiții, de obicei produc o varietate largă de mărfuri de consum sau alte tipuri de bunuri industriale ca răspuns la cererea curentă sau viitoare de astfel de produse. Acest tip de investiții au cunoscut o dezvoltare accentuată odată cu extinderea puternică a CTN originare din SUA, fiind îndreptate, inițial, către țările puternic industrializate din Europa. În prezent, investițiile respective reprezintă cea mai importantă formă a investițiilor străine directe [3, p.25, 47-48]. Acestea au în vedere mărimea și posibilitățile de creștere a piețelor naționale, avantajele pe care le implică apropierea de clienți, eliminarea costurilor de transport (care apar în cazul exporturilor), evitarea barierelor tarifare și netarifare.

*Investițiile străine directe de valorificare a activelor strategice ale țării gazdă* reprezintă investiții în străinătate ale companiilor cu scopul de a obține active ale altor firme pentru a-și promova obiectivele strategice pe termen lung, în special cele pentru asigurarea competitivității pe plan mondial. Acest tip de investiții urmăresc: (i) adăugarea de noi active celor deja existente, pentru a-și întări poziția pe diferite piețe; (ii) sporirea profiturilor prin cucerirea de noi piețe și centre de cercetare-dezvoltare, diminuarea costurilor tranzacțiilor, creșterea flexibilității și împărțirea riscurilor [5, p.13]. De regulă, astfel de investiții sunt caracteristice țărilor industrializate. Deseori, o serie de activități de cercetare-dezvoltare sau alte activități cu valoare adăugată mare sunt relocalate către filialele din străinătate. Pentru firmele originare din țările în curs de dezvoltare acest tip de ISD este utilizat cel mai des în scopul internaționalizării producției pentru a obține active strategice (tehnologii, mărci, rețele de distribuție, facilități de cercetare-dezvoltare și competente manageriale)[12]. Această nouă strategie a firmelor străine se datorează, în cea mai mare parte, impactului pe care globalizarea l-a avut asupra competitivității și dezvoltării tehnologice. Într-o economie mondială caracterizată de un nivel înalt al competitivității și o dezvoltare tehnologică rapidă, orice avantaj propriu deținut se poate eroda foarte rapid, ceea ce impune necesitatea obținerii de avantaje noi prin deținerea de noi active strategice.

*Investițiile străine directe de eficiență* sunt o categorie de investiții efectuate cu scopul optimizării structurii rețelelor de filiale înființate fie pentru exploatarea de resurse din țara gazdă, fie pentru menținerea și consolidarea piețelor. Eficiența acestei categorii de investiții rezultă din:

economiile de scară, partajarea riscurilor între mai multe categorii de activități și diferite regiuni, diferențele de preț, de mărime a costurilor sau a cursurilor valutare. În cadrul acestei categorii se disting 2 motivații principale pentru investitorii: (i) exploatarea avantajelor ce reies din diferențele dintre state în privința înzestrării cu factori de producție și (ii) beneficierea de avantajul economiilor de scară, ce reiese din investirea în țări similare din punct de vedere al structurii economice și al nivelului veniturilor.

ISD pot fi efectuate în diferite moduri: ca *investiții pe orizontală*, sau *investiții pe verticală*. Cele pe orizontală sunt investițiile directe efectuate de către companiile transnaționale în alte țări, în care se fabrică aceleași produse ca și în țara de origine, adaptate cerințelor și gusturilor consumatorilor locali. Ele reprezintă o diversificare geografică a activității CTN. O CTN poate face o serie de investiții de valorificare a resurselor sau de valorificare a piețelor, iar peste un anumit timp, poate decide să consolideze aceste operațiuni pe bază de produs sau proces (investiții de eficiență). Companiile vor fi în stare însă, să facă acest lucru, numai dacă piețele sunt deschise și suficient de dezvoltate. În consecință, această formă de ISD este răspândită în special pe piețele integrate regional, cel mai des în Europa și Asia.

ISD pe verticală se realizează în cazul investițiilor în alte țări în scopul creării unor noi capacități de producție pentru fabricarea unor produse intermediare, necesare producției de bază în țara de origine, sau pentru fabricarea aceluiasi produs ca în țara de origine, dar într-un stadiu mai evoluat. CTN pot de asemenea efectua raționalizarea produselor la scară mică în țările vecine. Acest tip de investiții este ilustrat cel mai bine de filialele Nestlé în Africa de Nord și Asia Mijlocie. Fiecare filială se specializează pe un anumit produs pentru piața regională. Fiecare filială, de asemenea, importă celelalte produse de la filialele-surori din țările vecine. Per total, regiunea are acces la un spectru larg de produse, însă fiecare filială este responsabilă pentru producerea unui segment îngust de produse.

O clasificare pe care o vom utiliza des în această lucrare este cea după modalitatea de penetrare de către investiții a piețelor străine. Conform acestui criteriu, deosebim investiții făcute „*de la zero*” (sau *greenfield*) și *fuziuni și achiziții (mergers&acquisitions)*. O investiție greenfield reprezintă investiția în anumite facilități de producție, oficii, etc., începută de la zero, pe un loc în care anterior nu existau asemenea facilități. Fuziunile și achizițiile reprezintă preluările de companii locale de către investitorii străini prin intermediul achizițiilor acestora sau fuziunilor cu acestea.

Odată cu evoluțiile în noțiunea de ISD, au evoluat și teoriile cu privire la ISD. După originea acestora, teoriile cu privire la ISD pot fi grupate în 2 categorii [13, p.28]:

- 1) Cele avându-i ca autori pe teoreticienii din Canada (Hymer, Gordon, Shapiro, Safarian, Caves, Calvet, Fowler, Kierans; McMonis);
- 2) Grupul originar din Anglia (Dunning, Cantwell, Buckleg, Casson).

După aria de cuprindere, teoriile cu privire la ISD pot fi grupate în: *teorii ale dezvoltării macroeconomice*, *teorii ale întreprinderii* și *teoria eclectică* (tabelul 1.2). Aceste teorii au apărut și s-au dezvoltat odată cu evoluțiile fluxurilor de investiții străine directe și cu modificările intervenite în motivațiile companiilor multinaționale de a investi în străinătate.

Tabelul 1.2. Teorii privind investițiile străine directe - clasificare

CATEGORIE	TEORIE	REPREZENTANȚI
<i>Teorii ale dezvoltării macroeconomice</i>	Teoria valorificării imperfecțiunilor pieței	Hymer (1960), Kindleberger (1969)
	Teoria ciclului de viață al produsului	Vernon (1966,1979)
	Teoria concurenței de oligopol	Caves (1971), Graham (1978), Knickerbocker (1973)
	Paradigma „Gâștelor zburătoare”	Kojima (1978), Ozawa (1995)
	Avantajul competitiv al națiunilor	Porter (1990)
	Dezvoltarea investițională a țării	Dunning (1981), Narula (1994)
<i>Teorii ale întreprinderii</i>	Teoria avantajului de monopol	Hymer (1976)
	Teoria internalizării producției	Buckley și Casson (1976), Rugman (1980), Williamson (1985)
Teoria eclectică	Teoria eclectică	John Dunning (1977)

Sursa: Adaptat după Iacovoiu V. Investițiile străine directe între teorie și practică economică. Analize comparative, București, editura ASE, 2009, p. 25 și Мисакян М.Н. и Кокушкина И.В. Экономическая глобализация, Проблемы современной экономики, № 4 (24), 2007.

**Teoria valorificării imperfecțiunilor pieței**, elaborată de Hymer (1960) și dezvoltată de Kindleberger (1969), are ca principală teză faptul că motivația investitorilor străini constă în exploatarea imperfecțiunilor pieții, așa cum operarea pe o piață străină necesită riscuri și cheltuieli mai mari, decât cele de pe piața națională. Acest lucru presupune existența unei concurențe imperfecte, în care investitorii străini dețin anumite avantaje, până la cele de monopol, pe piețele străine. Principalele cauze care determină fluxurile de investiții străine directe, conform acestei teorii, sunt:

- diferențierea ratei profitului între piețe, generată de dezechilibrele de pe piața factorilor (costul forței de muncă, dotarea cu capital, ritmul inovațiilor tehnologice) sau de pe piața financiar-valutară;
- distorsiunile cauzate de intervenția statului în economie (prin intermediul impozitelor, barierele tarifare și netarifare, reglementărilor anti-monopol, etc.);
- imperfecțiunile în structura pieței în legătură cu finanțarea unor noi companii;
- imperfecțiunile generate de eșecurile pieței (economii de scară, bunurile publice).

Hymer consideră că o companie străină poate valorifica mult mai bine imperfecțiunile pieței datorită unei experiențe superioare și unor cunoștințe mai bune, prin efectuarea unor

investiții directe, decât prin intermediul exportului sau cesionării licențelor[13, p.28]. Acesta diferențiază două feluri de imperfecțiuni ale pieței:

(i) *imperfecțiuni structurale*, în care investitorii urmăresc să controleze o întreprindere străină, prin fuziune sau achiziționare, pentru a aplica înțelegeri de cartel între ei. Această explicație este adevărată însă, numai dacă investitorul străin achiziționează o întreprindere pe orizontală, care folosește o tehnologie comparabilă;

(ii) *costul tranzacției și imperfecțiuni informaționale* datorate distribuției inegale a „avantajelor” între întreprinderi. Astfel, o companie multinațională care își asumă riscuri și costuri suplimentare, trebuie să compenseze aceste costuri prin câștiguri mai mari decât ale întreprinderilor naționale, câștiguri obținute ca urmare a utilizării unor tehnologii superioare, experienței manageriale și structurii organizaționale la nivel mondial. Prin urmare, pentru ca o întreprindere să efectueze o investiție în străinătate, trebuie să dispună de „avantaje” (cunoștințe și tehnologii superioare) mai mari decât „dezavantajele” (riscurile datorate cunoașterii insuficiente a pieței străine).

Deși nu oferă o explicație corespunzătoare pentru investițiile străine pe verticală, Hymer are o contribuție importantă la dezvoltarea teoriilor cu privire la investițiile străine directe, întrucât demonstrează, pentru prima dată, că ISD reprezintă nu numai un flux de capital, ci și un flux de „cunoștințe”, diferențiind, astfel, investițiile străine directe de cele de portofoliu. La fel ca și Hymer, Kindleberger (1969) consideră că investițiile străine directe sunt determinate de imperfecțiunile pieței. În opinia sa, fluxurile de ISD se datorează fie existenței unor imperfecțiuni pe piața bunurilor sau factorilor, fie intervențiilor administrative sau comportamentului monopolist al companiilor. Kindleberger evidențiază trei tipuri de imperfecțiuni ale pieței: imperfecțiuni pe piața bunurilor, imperfecțiuni pe piața factorilor și economia de scară sau producția de masă [3, p.27].

(i) *Imperfecțiunile pe piața bunurilor* sunt generate de diferențierea produselor și tehnicile de marketing. În opinia lui Kindleberger, marile întreprinderi investesc una în țara celeilalte pentru a avea posibilitatea să se supravegheze reciproc (în vederea obținerii unui avantaj față de cealaltă), ceea ce explică concentrarea investițiilor străine directe în câteva sectoare industriale (teoria avantajului de oligopol).

(ii) *Imperfecțiunile pe piața factorilor* se datorează proprietății tehnologiilor, accesului diferit pe piața de capital și expertizei manageriale diferite. Astfel, valorificarea acestor „avantaje” prin investiții străine directe este de preferat „înstrăinării” lor (ca de exemplu prin licențiere), datorită obținerii unor câștiguri mai mari.

(iii) *Producția de masă*, ce permite creșterea eficienței. În opinia lui Kindleberger, aceasta este diferită de integrarea pe orizontală realizată prin fuziuni și achiziții cu scopul aplicării unor înțelegeri de cartel (imperfecțiunile structurale definite de Hymer). Arătând că întreprinderile

organizează mai repede producția decât înfruntă concurența, Kindleberger evidențiază avantajele integrării pe verticală (asigurarea aprovizionării cu materiale și componente pentru producție concomitent cu evitarea riscurilor datorate schimbării tehnologiilor sau rețelei de desfacere).

**Teoria avantajului de monopol**, dezvoltată plecând de la teoria imperfecțiunilor pieței de către Hymer (1976), susține că companiile investitoare dețin avantaje de monopol datorate unor cunoștințe superioare sau producției de masă (economiei de scară), rețelelor de distribuție, diferențierii produselor, care le permit să amplaseze filiale în străinătate mai profitabile decât întreprinderile naționale (nu în toată literatura aceasta este evidențiată ca teorie aparte, ci ca o evoluție a teoriei imperfecțiunii pieței). Totodată, Hymer face distincția între *investiții străine pe orizontală* și *investiții străine pe verticală*. El arată că investițiile pe orizontală sunt legate de cunoștințe superioare și de ciclul de viață al produselor. În cazul investițiilor pe verticală, motivațiile sunt legate de avantajul economiei de scară. Avantajele CTN se bazează pe imperfecțiunile piețelor, imperfecțiuni valorificate prin intermediul ISD, atunci când costul marginal al accesului la piețe cu ajutorul ISD este mai mic decât venitul marginal de la acestea, și când producția internațională este mai profitabilă comparativ cu alte activități, așa ca exportul, licențierea, etc. Hymer a remarcat și procesul de internalizare pe care îl realizează CTN prin înlocuirea pieței, fiind astfel și un promotor al teoriei internalizării [13, p.30].

Principala critică adusă lui Hymer este faptul că nu a făcut distincția între avantajele date de imperfecțiunile structurale ale pieței (de tip Bain, după numele economistului care în 1956 a abordat problematica obstacolelor în calea concurenței pe piața internă) și avantajele date de costurile de tranzacție sau cognitive (de tip Williamson). Avantajele determinate de imperfecțiunile pieței sunt considerate ca obstacole în calea firmelor nou venite, CTN sporindu-și puterea de monopol prin închiderea pieței cu ajutorul ISD. Avantajele de tip Williamson au un caracter extern, fiind determinate de limitele naturii umane, a capacității de cunoaștere și de comportamentul moral. Firmele atenuază aceste imperfecțiuni fie prin organizarea unei piețe interne care compensează inexistența unei piețe externe reglementate, fie prin adoptarea unor modalități de tranzacționare mai eficiente [8, p. 30].

Alți cercetători, cum ar fi David T. Teece, consideră că integrarea pe verticală prin investiții străine nu poate fi utilizată ca un instrument de obținere a unei rente de monopol și, în consecință, teoria lui Hymer nu poate explica acest tip de ISD. Același cercetător este de părere că nici toate ISD pe orizontală nu pot fi explicate în întregime prin această teorie. ISD pe orizontală presupun existența simultană a două condiții: un avantaj specific firmei, care permite dezvoltarea unor capacități productive în străinătate și tranzacțiile realizate prin piață să fie mai puțin eficiente decât ISD [3, p.28]. Această teorie, la fel ca și teoria imperfecțiunilor pieței, nu explică în totalitate fluxurile de investiții străine directe, dar reprezintă un pas înainte, întrucât

face distincția între investițiile străine pe orizontală și cele pe verticală și evidențiază distribuția inegală a „avantajelor” pe plan mondial.

*Teoria concurenței de oligopol* a fost dezvoltată de Caves (1971), Graham (1978) și Knickerbocker plecând de la ipoteze diferite. Edward M. Graham susține că ISD sunt motivate de necesitatea de a urma liderul de oligopol. Marile întreprinderi investesc una în țara celeilalte ca acțiune de autoapărare în cadrul concurenței oligopoliste. Teoria sa explică de ce întreprinderile europene investesc în SUA exact în aceleași sectoare industriale în care companiile americane investesc în Europa. În sprijinul ipotezei sale, Graham arată că, în mai multe domenii industriale, investitorii europeni în SUA i-au urmat pe cei americani în Europa cam la aceleași intervale de timp. El nu explică însă, de ce este generată investiția inițială, la care se răspunde cu o „contra-investiție”.

O teorie asemănătoare a fost lansată de Knickerbocker (1973) pentru industriile concentrate, unde mișcările unei firme conduc la reacții din partea companiilor concurente. Acest fenomen a fost numit „reacție oligopolistică”. Raționamentul acestui comportament ar fi: dacă o firmă poate domina un sector industrial dintr-o țară străină, aceasta diminuează cota de piață a concurenților locali. Astfel, prin amplasarea de sucursale în străinătate, firmele încearcă să mențină dominația în sectorul industrial.

În opinia lui Caves, deținerea de către o întreprindere a unui singur „bun”, numit „avantajul lui Hymer”, este motivul inițial al unor investiții pe orizontală. Caves arată că acest bun trebuie să aibă caracterul unui „bun public” (cost zero sau foarte mic în comparație cu profitul) pentru a putea genera o investiție directă în străinătate, iar profitul să depindă de producția de pe piața externă. De cele mai multe ori, „cunoștințele” pot avea caracter de „bun public”. Avantajul exclusiv pe care îl dețin CTN și valorificat prin ISD nu numai că trebuie să compenseze dezavantajul și costul determinat de operarea într-un mediu străin, dar investițiile străine directe trebuie să fie modalitatea cea mai rentabilă de accesare a piețelor străine. Practica a demonstrat că, deseori, firmele testează piețele externe prin exporturi, după care realizează investiții străine directe pentru dezvoltarea unor capacități productive locale, în vederea unei mai bune adaptări a produselor la cerințele pieței. Investițiile străine directe pe verticală sunt explicate de Caves prin necesitatea eliminării incertitudinii generate de structura de oligopol și prin încercarea de a întări barierele de intrare pentru nou veniți. Teoriile acestea nu explică, însă, motivul care a stat la baza deciziei liderului de a investi în străinătate, ci doar motivează fluxurile complementare de ISD [8, p.36].

*Teoria ciclului de viață al produsului* susținută și dezvoltată de Vernon (1966) demonstrează că localizarea activității productive a unei întreprinderi multinaționale evoluează pe parcursul ciclului de viață al produsului, determinând deplasarea companiilor transnaționale de la export către investiții străine directe. Inițial, producția are loc în țara de origine, această



localizare fiind determinată de criterii ca: flexibilitatea în schimbarea materialelor pentru un produs încă nestandardizat sau nevoia crescândă de a comunica cu clienții, furnizorii și concurenții. Odată cu standardizarea produsului, investiția se deplasează în străinătate, beneficiind de costul mai redus al factorilor de producție, și pentru a nu pierde piața respectivă în favoarea concurenților. Atunci când produsul intră în faza de declin, se produce o nouă deplasare a investiției în țări care oferă condiții mai avantajoase din punct de vedere al costurilor – țările mai puțin dezvoltate. Pe măsura standardizării produsului, firma producătoare nu mai înregistrează avantaje de competitivitate, generate de unicitatea produsului, din această cauză se urmărește reducerea costurilor de producție și comercializare [13, p.32].

Este de remarcat faptul că teoria lui Vernon se bazează pe inovație și dezvoltarea produsului, dar nu poate fi aplicată decât produselor care pot fi standardizate. Într-o lucrare ulterioară, publicată în anul 1979, Vernon revine asupra teoriei sale și aduce noi precizări, ținând cont de modificările survenite în cadrul internațional. El pune accentul pe două trăsături și anume [3, p.30]: 1) creșterea puterii companiilor naționale, care și-au dezvoltat semnificativ rețeaua și și-au întărit capacitatea de a înființa noi filiale, linii de producție sau produse noi în zone netradiționale; 2) existența și a altor țări ce au atins niveluri ale veniturilor și ale costurilor forței de muncă apropiate celor din S.U.A. Deși Vernon oferă o explicație pertinentă pentru intrarea inițială pe piețele străine a întreprinderilor multinaționale, această teorie se adevărește numai în cazul produselor intensive în muncă, care au o cerere elastică în funcție de preț.

**Teoria internalizării producției** a fost dezvoltată inițial de Buckley și Casson (1976) și preluată de Rugman (1980) și Williamson (1985). Potrivit acestei teorii, întreprinderile înlocuiesc piețele externe cu fluxuri interne de factori, bunuri și servicii atunci când costurile implicate sunt mai reduse decât costurile de organizare a piețelor. Companiile își pot extinde activitatea în străinătate atunci când dispun de o structură internă integrală. Organizarea internațională a activității, resursele manageriale și de marketing, managementul financiar etc. permit companiilor să devină lideri și să se extindă pe alte piețe. Restricțiile care există în unele țări beneficiare de ISD forțează companiile să-și internalizeze activitățile. Exporturile devin mai puțin rentabile decât investițiile, mai ales în cazul în care piețele alese au importanță strategică. Structura internă a companiei poate servi în calitate de piață alternativă, în care cheltuielile și transferurile pot fi reduse din contul economiilor de scară.

Potrivit lui Buckley și Casson, există cinci tipuri de imperfecțiuni ale piețelor de bunuri intermediare, care pot fi înlocuite prin internalizare: 1) inexistența unor piețe pentru activități interdependente, ca de exemplu cercetare-dezvoltare; 2) imposibilitatea de a exploata eficient (prin practicarea unor prețuri diferențiate) poziția deținută pe piață, datorată „cunoștințelor” cu caracter de monopol; 3) monopolul bilateral; 4) asimetria informațională între vânzător și

cumpărător cu privire la calitatea și valoarea produsului; 5) limitarea intervenției guvernamentale (impozite pe profit și/sau taxe) pentru bunurile care nu au o piață externă [3, p.31].

Avantajele pe care le dețin companiile (în domeniul producției, comercializării) stau la baza deciziei de a investi, dacă transferurile intra-firmă implică costuri mai reduse decât tranzacțiile pe piață. Acest avantaj specific firmei nu este un bun dat, el trebuie dobândit și nu este un singur patent sau o singură invenție, ci reprezintă “transferul capacității de a inventa”[14].

Williamson (1985) arată că organizarea întreprinderilor multinaționale pe mai multe diviziuni (asemănător diversificării producției în interiorul țării de origine) este una din cauzele diversificării geografice internaționale a acestora. El dezvoltă această idee, afirmând că ISD și forma lor de organizare ca întreprinderi multinaționale au fost necesare pentru a asigura un transfer mai eficient de cunoștințe în străinătate și nu pentru a întări o poziție de monopol sau oligopol. Pe de altă parte, Rugman (1980) este de părere că teoriile existente despre ISD sunt „variante ale teoriei generale a internalizării”, motivând această afirmație prin faptul că internalizarea constituie un răspuns la orice tip de externalitate, pe piața bunurilor sau a factorilor (de exemplu, bariere tarifare sau netarifare, etc.). El dă ca exemplu organizarea, de către întreprinderile multinaționale, unei pieței interne de informații de care are nevoie producția și distribuția de bunuri și servicii intensive în informații. La rândul ei, această piață internă devine instrumentul prin care rezultatele cercetării-dezvoltării se transformă în avere pentru întreprindere. Principala contribuție a acestor teoreticieni este aceea că au remarcat componenta de internalizare a ISD, respectiv înlocuirea piețelor externe imperfecte cu piețe interne.

**Teoria eclectică**, dezvoltată de Dunning (1977), assemblează teoriile comerțului internațional și localizării investițiilor, împreună cu teoriile avantajelor de monopol și internalizării producției. Astfel, Dunning susține că fluxurile de investiții nu sunt determinate de o singură cauză, ci de o combinație de motivații, și anume: avantajele țării gazdă; avantaje specifice întreprinderii investitoare; capacitatea proprietarului întreprinderii investitoare de a internaliza aceste avantaje. Internalizarea producției se produce atunci când firma dispune de 3 elemente obiective: avantaje de proprietate (de competitivitate), specifice firmei; avantaje de localizare, specifice pieței locale ale țării gazdă; și avantaje ce reies din gradul maximal de internalizare a companiei (OLI, respectiv: ownership - proprietate; location – locație; internalization – internalizare). Potrivit lui Dunning, anumite forme de comerț se explică prin avantaje specifice țării exportatoare, iar altele (produse intensive în cunoștințe) se explică prin avantaje specifice firmei exportatoare. Exportul de produse are loc atunci când avantajele specifice firmei sunt mai bine combinate cu avantajele specifice țării exportatoare. În caz contrar se produc ISD. Astfel, conform lui Dunning, ISD au loc ca urmare a combinării avantajelor specifice firmei și avantajelor specifice dotării cu resurse ale țării gazdă.

Avantajele de proprietate (O) pot include: capitalul, forța de muncă, informația, tehnologia, cunoștințele manageriale, organizaționale, credibilitatea și bonitatea firmei, contactele politice, etc. În același timp, avantajele de localizare (L) includ dotarea cu resurse (naturale sau economice) pregătirea și productivitatea forței de muncă, costurile de transport și comunicații, barierele și facilitățile pentru comerț sau investiții, situația politică sau economică, diferențele sociale, culturale dintre țări. Acest tip de avantaje se bazează pe abilitatea piețelor naționale și a guvernelor de a asigura un set unic de active imobilizate necesare firmelor investitoare pentru optimizarea utilizării activelor lor mobile. Avantajele de internalizare (I) sunt obținute prin internalizarea piețelor în cadrul structurilor ierarhice ale firmelor, din cauza imperfecțiunilor pieței, care pot fi din cauza: riscului și nesiguranței tranzacțiilor internaționale; prețului ce nu cuprinde întotdeauna costurile și beneficiile exterioare unei tranzacții; dimensiunii cererii ce nu permite obținerea efectelor pozitive ale economiilor de scară [13, p.34].

Spre deosebire de celelalte teorii prezentate, teoria eclectică oferă o explicație complexă a fluxurilor de investiții străine directe, evidențiind și motivațiile companiilor multinaționale de a investi în străinătate. Ca urmare, aceasta este, în același timp, și o teorie a producției internaționale, ce răspunde unor realități economice ale momentului. Prin această teorie Dunning încearcă să ofere un răspuns pertinent nu numai la întrebarea „de ce se fac investiții străine directe?”, ci și „unde se fac?”, respectiv „cine le face?”.

**Paradigma „gâștelor zburătoare”**, dezvoltată de Kojima (1978) și Ozava (1995) evidențiază trei faze ale dezvoltării unei ramuri:

- 1) Producția ajunge în țară prin intermediul importurilor;
- 2) Cererea în creștere din interiorul țării duce la deschiderea unor producții în interiorul țării;
- 3) Surplusurile de producție se exportă.

Această teorie explică evoluțiile din țările în curs de dezvoltare, în care multe sectoare cu capitalizare intensivă s-au dezvoltat cu ajutorul ISD, prin intermediul transferurilor de know-how și tehnologii provocate de acestea. Teoria respectivă este confirmată de succesul unor țări în curs de dezvoltare, în special din Asia, care au ajuns în dezvoltarea lor lideri mondiali. Aceasta demonstrează că integrarea economică internațională permite economiilor în curs de dezvoltare să ajungă din urmă și chiar să întrecă țările mai avansate, cu condiția deschiderii maxime spre exterior.

**Teoria avantajului competitiv al națiunilor**, dezvoltată de Michael Porter (1990) și la care ne vom referi mai pe larg în subcapitolul următor, demonstrează legătura dinamică dintre strategiile CTN și avantajele competitive ale țărilor-beneficiare de ISD. Acesta evidențiază patru factori determinanți ai avantajelor competitive ale unei țări, și doi complementari, denumiți și „diamantul lui Porter”:

- 1) Starea factorilor (forța de muncă, capitalul fizic, infrastructura, etc.)

- 2) Cererea internă (volumul, ritmul creșterii, consumatorii, capacitatea de cumpărare, etc.)
- 3) Strategia corporativă, structura și concurența (managementul și abilitățile de a fi lider, scopurile, organizarea noilor domenii ale businessului, etc.)
- 4) Existența unor industrii complementare, pe orizontală
- 5) Șansa sau evenimentele întâmplătoare (schimbările bruște în conjunctura piețelor mondiale, modificarea cererii, factorii politici, etc.)
- 6) Intervenția guvernamentală (dominată de politici liberale sau restrictive).

***Teoria ciclului sau căii dezvoltării investiționale a unei națiuni***, susținută de Dunning (1981) și Narula (1994) dezvoltă ideea că fluxurile de intrare și ieșire ale unei țări depind în mod direct de nivelul dezvoltării economice a acesteia (măsurat ca nivelul PIB/locuitor), comparativ cu alte țări. Astfel, țările pot fi beneficiare de investiții, sau din contra, investitori externi, în funcție de poziția lor în clasamentul care determină în ce stadiu de dezvoltare investițională se află acestea (poziția investițională a țării este determinată în funcție de mărimea stocului net de ISD). Pe măsura dezvoltării economice, țările își modifică și poziția investițională. Teoria respectivă presupune că țările parcurg 5 etape de dezvoltare investițională. Companiile efectuează ISD pe acele piețe, în care nivelul de dezvoltare (respectiv, PIB pe locuitor) este mai mic decât în țara de origine a investitorului. Acest proces durează până când țările ating cel de-al cincilea nivel de dezvoltare investițională, cel mai înalt.

Tot pe măsura dezvoltării economiei, are loc și o modificare a condițiilor oferite firmelor locale și străine, cu implicații directe asupra fluxului de ISD. La rândul lor, ISD influențează structura economică și dezvoltarea unei țări. Guvernele pot influența condițiile unei țări prin crearea unor bunuri publice (Buckley și Casson), precum și avantajele de proprietate ale firmelor locale și străine (Dunning, 1977). Calea dezvoltării variază de la o țară la alta în funcție de structura economică (dimensiunile pieței, accesibilitatea resurselor naturale, tipul ISD și politica guvernamentală).

Teoriile cu privire la ISD mai degrabă sunt complementare, decât se contrazic. Astfel, evoluțiile și modelul urmat de o țară în atragerea ISD pot fi explicate simultan prin prisma mai multor teorii. Cu referire la Republica Moldova, evoluțiile de până acum în dinamica intrărilor de ISD, impactul acestora asupra dezvoltării industriale a țării, strategiile urmate de investitorii străini indică ca cele mai apropiate teoria avantajelor competitive a lui Porter și cea eclectică a lui Dunning. În principal, elementele și concepțiile de bază ale acestor teorii vor fi utilizate în continuare pentru argumentarea teoretică a tezelor principale ale acestei lucrări, și pe baza lor vor fi formulate concluziile și recomandările de politici și strategii necesare de urmat pentru ca RM să poată concura cu succes și atrage fluxuri mai mari de ISD, în scopul modernizării sale industriale și a creșterii economice durabile.

## **1.2. Rolul politicilor industriale și a investițiilor străine directe în contextul dezvoltării economice durabile**

Industria rămâne forța motrice a dezvoltării economice, în pofida înaintării omenirii spre economia post-industrială. Chiar dacă în economiile dezvoltate serviciile câștigă tot mai mult teren și vor constitui în viitor principalele surse ale creșterii, industria de prelucrare, în special prin ramurile sale de vârf, va continua să joace un rol major, constituind de cele mai multe ori sursa, destinația și scheletul pe care se sprijină majoritatea activităților imateriale. Rolul său va fi și mai important pentru economiile în curs de dezvoltare, unde industria de prelucrare rămâne principalul element al transformărilor structurale [15]. Dezvoltarea durabilă a unei societăți moderne, bazată pe servicii, nu este, de regulă, posibilă dacă nu este precedată de o fază de dezvoltare industrială intensă. Atingerea acestui obiectiv presupune ca direcția în care evoluează structura industrială a economiei naționale să dea prioritate ramurilor cu productivitate înaltă, creatoare de valoare adăugată. Acest lucru însă nu poate fi atins exclusiv prin intermediul forțelor pieței, fiind necesare politici industriale. Politicile industriale au fost și rămân necesare tocmai pentru a servi la identificarea și remedierea eșecurilor de piață, care obstrucționează dezvoltarea economică. Astfel, politicile industriale moderne sunt o componentă esențială a strategiilor de dezvoltare durabilă, asociind obiectivele lor vizând competitivitatea și creșterea economică cu toate celelalte scopuri legate de dezvoltarea durabilă a unei țări. În cele ce urmează, vom aborda elementele definitorii ale unei politici industriale care să conducă la dezvoltarea durabilă a acestui sector și implicit a întregii economii prin prisma tendințelor actuale pe plan mondial, a rolului investițiilor străine directe și a teoriilor care justifică importanța implicării ISD în acest proces.

Orice politică industrială astăzi nu poate fi abordată separat de procesul de globalizare, care o influențează și o configurează. Globalizarea creează în acest sens 3 avantaje distincte:

- 1) cererea pentru produsele oricărei țări nu mai este limitată la dimensiunile pieței sale interne;
- 2) investițiile dintr-o economie nu mai sunt limitate de nivelul național al economisirii;
- 3) producătorii unei țări pot avea acces la cele mai avansate tehnologii [16, p.8].

În același timp, ISD pot juca un rol important în procesul de dezvoltare al industriei și economiilor țării gazdă. În afară de punerea la dispoziție a unor fluxuri de capital, ISD pot fi mijlocul prin care în țară să intre tehnologia, cunoștințele, deprinderile manageriale și alte input-uri importante; puntea de integrare în rețeaua internațională de marketing, distribuție și producție; soluția pentru îmbunătățirea competitivității internaționale a companiilor locale și performanței economice a țărilor. Cu toate acestea, nici fluxurile de ISD, și nici beneficiile de pe urma acestora nu vin în mod automat. Odată cu realizarea tot mai mare de către țări a importanței

ISD, acestea acordă o atenție tot mai mare politicilor care pot spori beneficiile unor astfel de investiții asupra dezvoltării țărilor [17, p.13].

Creșterea economică din țările dezvoltate în perioada anilor '50-'70 ai secolului trecut a fost bazată în mare parte pe teoriile clasice ale avantajelor comparative și dotarea cu factori (resurse), stimulate prin intervenții pe principiile keynesiste, concomitent cu o liberalizare a comerțului internațional. Teoria avantajelor comparative, bazată pe dotarea cu factori, a evoluat în timp, începând cu Adam Smith și David Ricardo, a cunoscut o serie de modificări și evoluții, odată cu apariția noilor factori de producție. Variantele cele mai sofisticate ale acestei teorii sunt cele ale lui Hackscher-Ohlin, precum și teoria modernă ricardiană, dezvoltată de Ohlin, Hackscher și Samuelson. Concluzia principală a teoriei avantajelor comparative este că o țară trebuie să se specializeze în industriile, care se bazează pe utilizarea factorilor de producție, de care dispune țara respectivă [14, p.20].

Însă procesul de globalizare a diminuat din importanța factorilor de producție în dezvoltarea unei țări. Astăzi, pentru competitivitatea economiilor unor țări este mult mai important unde și cum sunt utilizați factorii de producție, decât factorii înșiși. Avantajul unei țări cu un cost redus al forței de muncă este unul nesigur, iar avantajul costului mai mic al altor resurse poate fi anihilat prin utilizarea tehnologiilor. În anul 1989, Michael Porter a propus un model care să explice rolul țărilor în identificare și menținerea avantajelor competitive ale întreprinderilor pe piețele internaționale. Acest model este cunoscut sub numele de teoria avantajelor competitive. Elementul de competitivitate în cadrul discuțiilor despre ISD și contribuția acestora la dezvoltarea durabilă a țărilor-gazdă este important, deoarece factorii care determină atractivitatea unei țări pentru ISD sunt similari factorilor care determină gradul de competitivitate al țării respective [18, p. 11-12]. Această teorie se bazează pe câteva ipoteze:

- o țară poate să influențeze avantajele competitive într-un anumit sector industrial, în care concurează mai multe întreprinderi;
- chiar pentru companiile multinaționale, o țară poate să ofere avantaje competitive diferite, fie în calitate de țară de origine, sau țară gazdă;
- competitivitatea are un caracter dinamic. Inovațiile sunt determinante pentru competitivitatea întreprinderilor.

Plecând de la aceste premise, Porter a elaborat un sistem de condiții, care determină avantajele competitive ale unei țări, denumit și „diamantul lui Porter”.

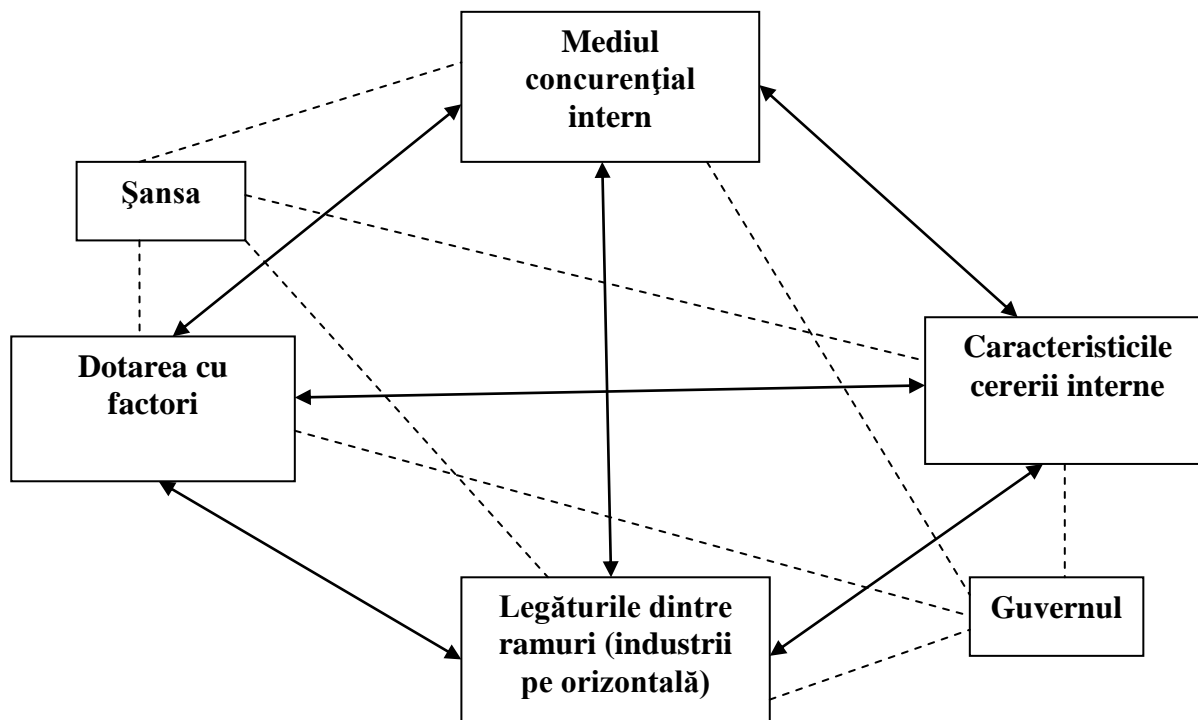


Figura 1.1. „Diamantul lui Porter”

Sursa: Anghel E. Investițiile străine directe în România. București, 2002, p. 32

1) În cadrul modelului prezentat, *dotarea cu factori* include:

- Resursele umane (cantitatea, nivelul de pregătire, costul forței de muncă, programul de muncă, atitudinea față de muncă, disciplina de muncă);
- Resursele naturale (pământul, apa, resursele minerale, etc.). Tot aici mai pot fi incluse clima și așezarea geografică;
- Resursele de cunoștințe (stocul de cunoștințe științifice, tehnice și de marketing). Acestea se regăsesc în sistemul universitar, instituțiile de cercetare, sistemul informațional;
- Resursele de capital (mărimea și costul capitalului disponibil pentru producție, determinat de rata economisirii și structura pieței financiare dintr-o țară);
- Infrastructura (rețelele de transport, telecomunicații, sistemul de plăți și transferul de bani, infrastructura pieței de capital, infrastructura socială, etc.).

Potrivit aceluiași model, factorii de producție se clasifică în:

- Factorii de bază (resursele naturale, clima, așezarea geografică, forța de muncă necalificată sau semi-calificată, sistemul bancar, etc.). Aceștia se întâlnesc în toate țările, se moștenesc sau au nevoie de investiții mici pentru menținere și dezvoltare. Companiile naționale și multinaționale au acces direct la acești factori prin intermediul schimburilor comerciale sau ISD. Acești factori oferă avantaje pe termen scurt și sunt mai puțin importanți pentru competitivitatea unei țări;
- Factorii de vârf (infrastructura modernă, personal înalt calificat, centre de cercetare, universități, educație performantă). Acești factori sunt mai rari decât cei de bază și fac

diferența între condițiile diferitor țări. Pentru crearea lor, este important efortul național, deși aceștia se pot crea și prin investiții din exterior.

O altă clasificare [14, p.23] a factorilor face diferența între:

- Factorii generalizați (sistemul de transport și telecomunicații, cel bancar, de învățământ liceal, etc.), care sunt larg accesibili și disponibili în multe țări;
- Factorii specializați (personal înalt calificat, infrastructură specială și cunoștințe adaptate anumitor domenii), localizați într-un număr limitat de sectoare ale economiei. Acești factori sunt esențiali pentru crearea și menținerea avantajelor competitive.

O țară care își dezvoltă factorii de vârf și factorii specifici în anumite sectoare, își creează și consolidează avantajele competitive. De regulă, menținerea și dezvoltarea factorilor de bază și generalizați este de competența instituțiilor statului, iar crearea factorilor de vârf și specializați este mai degrabă proprie întreprinderilor și organizațiilor private. De obicei, factorii mai avansați sunt obiectul colaborării între instituțiile publice și private.

2) *Caracteristicile cererii interne, sau piața internă*, au în vedere structura și exigența pieței interne, nivelul de sofisticare, dimensiunile acesteia. Pentru o economie în tranziție, fără tradiție în funcționarea pieței interne, o contribuție esențială o pot aduce ISD care transferă tehnologii și procese deja consacrate în economiile dezvoltate.

3) *Legăturile dintre ramuri, sau industriile orizontale*, care furnizează materiale și componente pentru un produs de bază contribuie la creșterea competitivității dacă sunt situate în aceeași țară, ușurând accesul la materialele componente. Concentrarea pe câțiva furnizori competitivi într-o țară generează apariția unor noi sectoare industriale competitive pe plan internațional. Întreprinderile din aceste sectoare pot forma alianțe pentru un acces mai rapid la materiale. O țară devine cu atât mai competitivă, cu cât are o industrie orizontală mai concentrată și mai specializată, care poate crea inovații.

4) *Mediul concurențial intern* determină competitivitatea internațională a unei țări prin modul în care întreprinderile sunt organizate și conduse, ce strategii aplică, cât sunt de disponibile pentru a concura într-un anumit sector, etc. Diferențele între țări se manifestă la nivelul pregătirii, obiectivelor, stilului de lucru și abordărilor conducătorilor de întreprinderi. Competența managerială a acestora se poate forma prin pregătire generală și specifică. Conform lui Porter, în cazul ISD investitorii urmăresc scopuri pe termen lung, ceea ce facilitează consolidarea poziției pe piață a întreprinderilor respective (datorită inovațiilor de care beneficiază odată cu ISD, investițiilor în cercetare, pregătire a personalului, care însoțesc ISD). Aceste obiective sunt susținute de sistemul de stimulente, valori sociale (atitudinea față de muncă), dar și de integrarea salariaților în structura întreprinderilor, sistemul propriu de pregătire și perfecționare a cunoștințelor, etc.



Crearea și menținerea unor avantaje competitive sunt legate, după Porter, de existența unei concurențe puternice, capabile să creeze inovații pe piață și să deschidă noi piețe de export. Cu cât un stat încurajează și facilitează apariția de întreprinderi noi, cu atât promovează întărirea avantajelor competitive [14, p.27]. La cei 4 factori determinanți ai competitivității, se adaugă șansa și politicile guvernului, care influențează toate celelalte categorii de factori și, implicit, procesul de punere în valoare a avantajelor competitive. Toți acești factori acționează în interacțiune, explicând fiecare împreună cu ceilalți avantajele competitive în comerțul internațional, care sunt în același timp generatoare de ISD [23, p.33].

Conform lui Porter, țările cu economie în tranziție se află în primul stadiu de dezvoltare a avantajelor competitive, cel în care acestea decurg în special din dotarea cu factori și din prețurile mai scăzute ale acestora [8, p.206]. Completând analiza lui Porter, Ferenc Vissi, președintele Oficiului Concurenței din Ungaria; plasează într-un sistem de axe, pe orizontală stadiile dezvoltării bazate pe factori (resurse), investiții, inovare și bunăstare, iar pe cea verticală nivelurile de expunere la competiția națională, internațională, multinațională și globală, identificând 3 trasee principale ale dezvoltării:

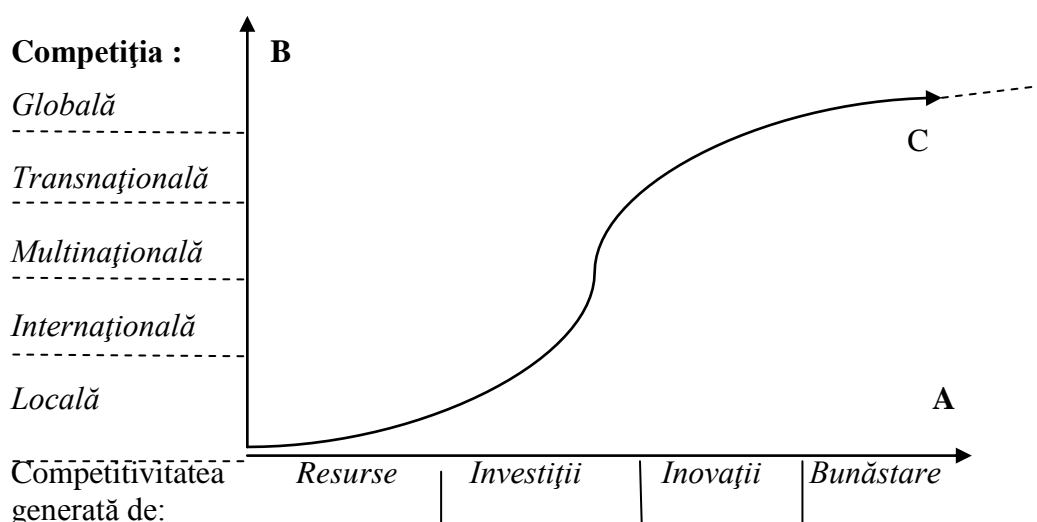


Figura 1.2. Evoluția nivelului de competitivitate al unei țări în funcție de stadiul său de dezvoltare

Sursa: Mazilu A. Transnaționalele și competitivitate. București, 1999, p. 206

Curba C prezintă o evoluție în care avansarea spre stadiile superioare ale dezvoltării avantajelor competitive este însoțită de implicarea crescândă a unei economii în competiția internațională. Vissi apreciază că Ungaria către sfârșitul anilor '90 (și considerăm că această apreciere este valabilă țărilor cu economie în tranziție de astăzi, inclusiv Republica Moldova), aflată în stadiul în care majoritatea avantajelor sale concurențiale decurgeau din dotarea cu factori (resurse), s-a văzut implicată, odată cu derularea proceselor de reformă, direct în competiția globală (vectorul B al dezvoltării). Nu a avut, astfel, timpul de a avansa spre etapele de dezvoltare bazate pe investiții și pe inovare, fapt ce i-ar fi permis o expunere cu riscuri mai

mici. Comentariul analistului amintit include ideea împărtășită și de alți economiști, conform căreia țările în tranziție ar putea continua să se situeze pe această linie de dezvoltare în cadrul anumitor limite. Una din restricții ar fi aceea ca cel puțin unele sectoare economice să localizeze avantaje concurențiale decurgând din investiții și inovare. Vissi apreciază că Ungaria a avansat spre stadiul pe investiții, existând și elemente minore ale competitivității axate pe inovare. În opinia sa, țara poate intra în acest al treilea stadiu în măsura în care firmele ungare vor reuși să se integreze în rețelele multinaționale și globale ale CTN, rețele care joacă un rol cheie în determinarea factorilor și condițiilor competitivității [8, p. 207]. Considerăm că această concluzie este perfect valabilă și în cazul companiilor moldovenești, aceste neputând deveni competitive la nivel internațional și global fără să beneficieze de investiții și transfer tehnologic, care astăzi în marea lor majoritate sunt asociate cu CTN.

Același punct de vedere este susținut și de autorul român Valentin Cojanu (1996) care observând că așezarea României pe avantajele oferite de resurse nu facilitează legături strânse și de extindere pe orizontală sau verticală, oferă exemple ale unor lanțuri de activități competitive din industria românească, care prezintă verigi lipsă din punct de vedere al performanței, și care pot fi suplinite cu ajutorul ISD. Dacă pentru România, unde există, fie și cu disfuncționalități, lanțuri deja stabilite în industrie, afirmațiile lui Cojanu sunt valabile, considerăm că pentru RM este mai adevărată opinia lui Daniel Dăianu (1996), conform căreia consolidarea sau identificarea unor nuclee de activități performante prin intermediul ISD și stimularea dezvoltării ulterioare a ramurilor pe verticală sau orizontală poate să constituie un exemplu de modalitate de utilizare a ISD ca un instrument de transformare economică structurală. Aceasta ar permite crearea premiselor pentru schimbarea accentelor modelului actual de creștere economică bazat pe consum și agricultură, către activitățile competitive productive din industrie.

Jeffrey Sachs, unul dintre adepții măsurilor radicale în conceperea transformării sistemice a fostelor economii centralizate, includea deschiderea față de investitorii străini între cele 6 reforme esențiale pe care trebuiau să le înfăptuiască țările date, la începutul anilor 1990, existând chiar ideea că ISD ar putea să joace rolul unui nou plan Marshall pentru țările Europei Centrale și de Est. Ambasadorul SUA în Ungaria chiar anticipa un astfel de rol: „Am fost adesea întrebă de ce nu există un plan Marshall pentru a ajuta Europa Centrală și de Est. Ei bine, este aici și se numește investiția străină privată” [8, p.209].

Din perspectiva țărilor preocupate de modernizarea industrială, printre care, în conformitate cu Strategia de dezvoltare a industriei pentru anii 2006-2015 și alte documente de politici, se numără și R. Moldova, ameliorarea competitivității și atingerea parametrilor de dezvoltare durabilă prin implementarea unor măsuri de politică industrială, aspectele cele mai relevante, care trebuie avute în vedere, sunt cele legate de procesele care au loc la nivel mondial:

- Globalizarea fluxurilor informaționale, progresele din comunicații și transport reduc distanțele economice, anulând avantajele factorilor de producție determinate de amplasarea geografică. Pe acest fundal, liberalizarea comercială determină globalizarea concurenței, transformând complet cadrul general în care se pun în practică strategiile de creștere a competitivității industriale [15, p. 165].

- Răspândirea know-how-ului tehnologic este tot mai rapidă, în pofida costurilor sale înalte. Însă majoritatea tehnologiilor noi cheie (în domeniile noilor materiale, informației, electronicii, sistemelor integrate de prelucrare, etc.) se află sub controlul unui număr mic de jucători majori pe piața internațională, care limitează accesul la ele. De aceea, piețele internaționale rămân, în pofida liberalizării, în mare parte sub controlul unor structuri oligopoliste, care mențin încă importante bariere la intrarea unor noi competitori.

- Schimbările tehnologice rapide forțează întreprinderile industriale să facă eforturi constante pentru a rămâne viabile, eforturi materializate prin încercări de a prelua noile tehnologii, dar și noi metode organizatorice și manageriale, noi lanțuri de aprovizionare, noi tipuri de relații inter-firme, etc. *Toate aceste schimbări cer noi abilități, noi structuri productive, noi infrastructuri și instituții* [19, p.3]. Capacitatea de a genera locuri de muncă, de a dezvolta industria în mod sustenabil ajunge să depindă de abilitatea de a găsi rapid acces și de a asimila noile tehnologii. Toate acestea sunt condiționate, la rândul lor, de *calitatea educației și a pregătirii profesionale a forței de muncă locale*, de ușurința cu care aceasta parcurge procesele de învățare, de flexibilitatea, capacitatea de adaptare și creativitatea acesteia.

- În condițiile de concurență intensă, fiecare țară, indiferent de nivelul său de dezvoltare, este obligată să facă un efort tehnologic constant, fie în materie de inovație tehnologică, fie pentru absorbirea și adaptarea tehnologiilor create de alții. Aceste procese permit specializarea tot mai îngustă a țărilor pe procese productive sau chiar pe funcții, și pe această bază, integrarea lor în cadrul sistemelor de producție globale.

- Schimbările tehnologice afectează toate activitățile, deși sunt mai benefice pentru unele activități și mai puțin favorabile altora. Tendința generală este ca activitățile industriale intensive în resurse primare să piardă din cota de piață, pe când cele intensive în inovații și tehnologii noi să câștige cote de piață pe seama celorlalte activități. *Se produce, astfel, o deplasare în structura industrială de producție în favoarea activităților mai complexe, intensive în tehnologii înalte, forță de muncă calificată, tehnici sofisticate de aprovizionare și distribuție (cunoaștere)*. Această deplasare de accente nu este specifică doar industriilor de vârf, ci se manifestă chiar în cazul producției unor bunuri de consum, precum încălțăminte, confecțiile, produsele alimentare, etc. și are loc sub presiunea intensificării competitivității industriale.

- În cadrul actual al globalizării, creșterea exporturilor și avantajele competitive la nivel global sunt determinate de 2 forțe: inovația și relocalizarea activităților, proceselor, sau funcțiilor către zone cu costuri mai mici. Ambele forțe sunt prezente în majoritatea industriilor, însă importanța lor relativă este diferită de la o industrie la alta. Astfel, în unele industrii bazate pe tehnologii de vârf, exporturile și nivelul de competitivitate cresc aproape exclusiv datorită inovării, nefiind necesare relocalizări în căutare de costuri scăzute sau forță de muncă ieftină (industria farmaceutică). În altele (industria electronică) exporturile și competitivitatea beneficiază atât de inovare, cât și de relocalizarea unor activități în țările cu forță de muncă ieftină, mediu calificată. În cazul altor industrii (industria automobilelor), se face uz de relocalizări, dar complexitatea tehnologică și cerințele eficienței impun ca distanțele dintre furnizori și uzina în care se face asamblarea finală, să fie relativ mici. În alte industrii, ca de exemplu, în cele bazate pe tehnologii simple, competitivitatea se menține aproape exclusiv din contul relocalizării continue a producției (industria textilă și a confecțiilor).

- Atât inovația, cât și relocalizarea, sunt controlate de CTN. Rolul acestora în economia mondială a crescut, devenind determinant. Datorită noilor tehnologii și noilor tehnici organizatorice și manageriale, aceste companii pot să-și extindă activitatea la distanțe tot mai mari. În plus, ele își consolidează pozițiile pe piața globală datorită omogenizării cererii pentru unele produse și servicii. Însă extinderea globală a CTN nu se realizează la întâmplare, ci urmează strategii globale de localizare a producției bazate pe compararea sistemică a condițiilor oferite de diferite amplasamente potențiale (vezi subcapitolul următor).

- CTN, ca cei mai mari producători, cumpărători și proprietari de tehnologii moderne la nivel global, tind tot mai mult să-și internalizeze tehnologiile cele mai valoroase (teză susținută și de teoria internalizării, prezentată ceva mai sus) și sunt tot mai reticente în a lăsa noile tehnologii să se difuzeze. Această tendință este susținută și de noile reguli ale OMC - TRIPS, care întăresc protecția drepturilor de proprietate intelectuală. Astfel, accesul la tehnologii devine tot mai dificil, fiind la discreția firmelor care le dețin (CTN). Practic, pentru multe tehnologii, transferul este posibil doar prin intermediul internalizării. Acest fapt sporește rolul ISD și al CTN ca principalii purtători de tehnologii pentru țările care vor să avanseze din punct de vedere tehnologic.

- În aceste condiții, dezvoltarea durabilă și modernizarea industrială devin dependente de prezența și tipul de activități transferate în economiile gazdă de către CTN, iar strategiile adoptate de guverne privind atragerea ISD prin măsuri de politică industrială, ajung să capete o importanță vitală. *Aceste măsuri trebuie să fie orientate spre crearea unei oferte locale de factori imobili suficient de atractivi pentru factorii mobili (inclusiv tehnologii), transferați de CTN.*

- Resursele mobile la nivel global solicită tot mai mult *anumite resurse imobile la nivelul economiilor gazdă, anumiți factori locali, care depășesc cu mult simpla ofertă de resurse primare sau de forță de muncă ieftină*. Noile surse ale avantajelor competitive sunt astăzi reprezentate de: *competența tehnologică, abilitățile profesionale, disciplina în muncă și ușurința cu care poate fi educată forța de muncă, prezența aglomerațiilor de sub-furnizori performanți (clustere), a unor instituții puternice de suport și a unor infrastructuri de bună calitate, precum și de existența unor bune abilități, competențe și mecanisme funcționale în sfera administrației. Acestea vor fi atât resursele locale imobile de interes pentru investitorii străini, aflați în căutarea unor noi amplasamente industriale, cât și țintele politicii industriale moderne ale guvernelor*. Țările care vor reuși să își dezvolte aceste resurse imobile vor fi mai bine plasate pentru atragerea resurselor mobile de pe piața internațională, și să asigure, pe această cale, creșterea economică. În plus, avantajul unei țări de a fi printre primele care ies cu o ofertă adecvată de resurse imobile este foarte important, întrucât aceasta poate beneficia de efectul „de ghem” de pe urma ISD, care atrag după sine ale investiții, datorită creării de noi factori locali imobili, și care, la rândul lor, creează terenul prielnic atragerii de noi investiții și tot așa, teoretic acest proces fiind nelimitat. Odată cu deschidere de noi „drumuri”, globalizarea însă poate să îi lase pe cei care nu s-au adaptat la cerințele progresului și tendințelor moderne, prin înzestrarea cu factori locali, în afara acestui proces.

- CTN au un rol decisiv în procesul de implantare al producției, prin care lanțurile de producție industrială sunt descompuse în activități, procese și funcții pentru a fi plasate în arii geografice diferite, în scopul de a valorifica diferențele de costuri, inovative sau de piață. După cum am menționat deja, aceste procese nu se realizează la întâmplare, ci conform unor strategii globale de localizare a producției, pe baza comparării sistemice a condițiilor oferite de diferite locații. În acest sens, înzestrarea cu factori locali devine tot mai importantă, în scopul influențării deciziilor de localizare ale CTN. Tot așa, o importanță majoră o capătă strategiile pro-active de atragere țintită a investitorilor prin crearea factorilor locali și promovarea oportunităților locale pentru investiții.

- Lanțurile valorii sunt divizate pe activități, procese, funcții care sunt localizate în zone geografice diferite, pentru a valorifica diferențele de costuri, logistică, potențialul de inovare sau piață. Fenomenul fragmentării producției permite țărilor să se specializeze îngust și să dezvolte activități competitive pe nișe de piață, participând la schimburile internaționale în modalități inexistente cu puțini ani în urmă (ca exemplu, investițiile Draexlmaier au permis RM să fie parte a comerțului internațional cu componente ale industriei autoturismelor, sector inexistent până atunci). Dacă factorii locali imobili sunt suficient de atractivi pentru CTN, acestea vor aduce factorii mobili lipsă (tehnologii, capital, abilități), transferând activități industriale noi. Odată cu

asimilarea noilor tehnologii la nivel local, CTN participă la îmbunătățirea capabilităților locale și prin aceasta la creșterea atractivității zonei pentru noi investiții.

- Pentru efecte durabile asupra economiei, este importantă categoria de activități transferate și tipul de resurse locale, iar acestea depind, la rândul lor, de structura ofertei inițiale de factori. Astfel, atunci când e vorba de activități ce necesită calificări joase, legăturile CTN cu locația gazdă nu sunt durabile, acestea putându-și să mute producția în funcție de conjunctura globală sau regională. Însă în cazul când se obține integrarea CTN în activități tehnologic avansate, pentru care sunt necesare calificări înalte, CTN capătă „aderență” la amplasament și nu migrează cu ușurință odată cu creșterea salariilor. Acest fapt relevă o dată în plus importanța pe care o au crearea timpurie a unor condiții atractive pentru transferul activităților tehnologic avansate.

- Capabilitățile locale devin tot mai importante în influențarea deciziei de localizare a CTN, de aceea capătă o importanță sporită strategiile pro-active de atragere țintită a investitorilor specializați în activități de interes, prin crearea capabilităților locale în care aceștia sunt interesați. Răspândirea largă a sistemelor integrate de producție face să fie mult mai ușoară atragerea anumitor segmente din activitatea CTN și dezvoltarea industrială ulterioară pe această bază, decât construirea autonomă a unor industrii care să concureze cu firmele deja consacrate, așa cum au procedat în trecut Japonia, Coreea de Sud sau Taiwan. Această cale a devenit mai puțin practicabilă și din cauza reticenței deja amintite a CTN de a permite altor firme accesul la tehnologiile pe care le dețin, precum și din cauza noilor reguli OMC-TRIPS, adoptate sub presiunea CTN, în special a celor americane [16, p.5].

- Noile reguli pe piața internațională, conținute în acordurile, procedurile și normele privind schimburile comerciale, investițiile și accesul la tehnologii, în special cele ale GATT-OMC, dau prioritate acțiunii forțelor pieței și supun economiile unei concurențe sporite. Acestea reduc semnificativ capacitatea guvernelor de a aborda strategii independente de dezvoltare industrială și de a interveni asupra fluxurilor comerciale și investiționale influențând, astfel, decisiv politicile pe care guvernele le mai pot promova. Multe dintre măsurile intervenționiste, pe care s-a bazat creșterea industrială și economică a țărilor dezvoltate și industrializate sunt astăzi inacceptabile (guvernele nu mai pot folosi astăzi așa măsuri de politici industriale din trecut ca: protecția industriilor embrionare, selectivitatea față de ISD, impunerea unor parametri de performanță și reguli privind conținutul local, subvențiile la export, subvențiile pentru tehnologie, copierea produselor străine și ingineria inversată, creditele direcționate, etc.). Țările însă, în special cele mai puțin dezvoltate, au nevoie de sprijin pentru integrarea economică globală, iar dezvoltarea activităților industriale le poate asigura o poziție mai bună. Politica industrială are astfel de jucat un rol important în acest proces, prin sporirea competitivității, ce urmează a fi atinsă prin intervenții de factură nouă [15, p. 171].

Și unii autori autohtoni evidențiază rolul CTN în dezvoltarea durabilă industrială a țărilor. Vorbind despre perspectivele procesului de post-industrializare, Boris Chistruga evidențiază mai mulți factori, care îl vor influența în viitor [20, p. 109]: (i) accelerarea progresului tehnico-științific și tehnologic; (ii) transformările globale în domeniul protecției mediului ambiant, determinate de epuizarea bazei ecologice, necesare menținerii producției în continuă dezvoltare; (iii) creșterea și deplasarea continuă a populației, din cauza stării ecologice deplorabile, a situației economice și politice precare; (iv) creșterea decalajului dintre țările bogate și cele sărace; (v) creșterea interdependenței economice a țărilor, care va duce inevitabil la unificarea normelor de drept, valorilor culturale, modului de viață, stilului de comportament, etc.; (vi) creșterea rolului organizațiilor economice internaționale; (vii) creșterea rolului formațiunilor nestatale (ONG, CTN) în soluționarea problemelor internaționale, inclusiv celor economice.

În cazul țărilor mici, cu capacități locale limitate (cum este cazul RM), orice proces de industrializare este sortit să fie mult mai dependent de ISD, decât în cazul altor țări [21, p.25]. Acest lucru, însă, este greu de realizat fără dezvoltarea capacităților locale, deoarece:

- ISD tind să se concentreze în activități tehnologice și de marketing intensive, în care companiile pot să-și dezvolte active cu drept de proprietate. Astfel de investiții nu merg de regulă spre sectoare largi de producție care necesită calificări, reputație comercială și necesități tehnologice modeste – nucleul pe care se bazează creșterea industrială în țările mai puțin avansate din punct de vedere industrial. În țările cu sectoare industriale dezvoltate și politici liberale cu privire la ISD, filialele străine creează de la 1/3 până la jumătate din valoarea adăugată în aceste sectoare. Restul este creat de companiile locale. Dacă acestea nu sunt în stare să asigure o astfel de contribuție, sectorul industrial nu poate susține pe termen lung o creștere neuniformă bazată doar pe contribuția filialelor străine;

- Atragerea ISD în activități industriale complexe (în afara activităților simple de extragere a resurselor și a celor intensive în forță de muncă) necesită capacități locale puternice, fără de care CTN nu se pot angaja în operațiuni eficiente. În așa mod, capacitățile locale și cele străine se completează reciproc;

- Menținerea unei baze industriale cu o prezență străină puternică necesită capacități locale în creștere rapidă, odată cu creșterea salariilor și schimbările în cererea de forță de muncă; ISD sunt atrase tot mai mult de aglomerațiile sau clusterelor eficiente în activități industriale, care la rândul lor, necesită capacități locale puternice;

- Natura cumulativă a capacităților semnifică faptul că odată ce ISD „se înrădăcinează” într-o locație particulară și sistemele globale de aprovizionare se stabilesc, devine din ce în ce mai dificil pentru cei nou veniți să pătrundă pe aceste piețe, în special în activitățile și funcțiile cele mai complexe. Avantajul primilor veniți pe aceste piețe semnifică că cei care intră mai

târziu suportă costuri de intrare mai mari - fără capacități locale puternice acestora le va fi dificil să facă față unor astfel de costuri, iar țărilor – să atragă noi investitori străini.

Republica Moldova trebuie să ia în calcul aceste tendințe și factori la formularea politicilor și strategiilor sale industriale, și ce e mai important, să întreprindă pași concreți pentru ralierea practică la acestea, pentru a nu rămâne în urma „curentului” mondial, ceea ce ar însemna perpetuarea stării actuale sau chiar majorarea decalajului enorm de dezvoltare față de țările industrializate.

### **1.3. Corporațiile transnaționale – element principal al fluxurilor ISD moderne**

#### ***Noțiunea de CTN și dimensiunea lor internațională***

După cum am văzut în subcapitolele de mai sus, ISD au un rol din ce în ce mai mare în economia mondială. Importanța acestora este de cele mai multe ori critică în exportul competitivității, în special pentru produsele diferențiate cu nume de brand global și pentru produsele complexe care necesită tehnologii scumpe, rapid schimbătoare, sau dificil de achiziționat. Semnificația ISD este, însă, mai largă decât atât. Marile CTN domină din ce în ce mai mult inovațiile – crearea de noi tehnologii și metode organizaționale – elementele care se află la baza competitivității în aproape toate activitățile. Accesul la tehnologii implică accesul la cunoștințele și deprinderile liderilor tehnologici, care sunt din ce în ce mai reticenti în a-și împărtăși tehnologiile fără a obține o cotă substanțială și controlul în companiile în care investesc. Astfel, ISD devin cel mai important, și deseori, unicul mod de a obține acces la tehnologiile de vârf. Iar CTN au devenit principalul operator pe piața internațională a fluxurilor de ISD. Acestea domină și comerțul internațional, deținând 2/3 din comerțul de bunuri, și această cotă este în creștere. Rolul lor este în special important în producția cu o semnificativă economie de scară, marketing și inovații [22, p. 31].

În continuare vom aborda aspectele legate de conceptul de CTN, evoluția fluxurilor generate de acestea pe plan mondial, tendințele în strategiile de expansiune ale CTN, pentru a vedea în ce măsură RM se poate ralia la aceste evoluții și tendințe, precum și pentru a fundamenta politicile și strategiile (capitolul 3) ce sunt necesare a fi adoptate la nivel național, pentru ca RM să poată beneficia mai mult de fluxurile de ISD și de efectul lor multiplicator.

O definiție simplă a CTN, sau companiilor multinaționale (CMN) arată că acestea sunt firme care dețin și conduc unități economice în două sau mai multe țări [23, p.46]. Cel mai des, o investiție a CTN reprezintă investiția directă din partea unei corporații și posesiunea de unități economice în diverse țări. O asemenea investiție directă înseamnă extinderea controlului managerial peste hotarele naționale [24, p.128].



Paul Hirst și Grahame Thompson [25, p. 127] evidențiază 4 forme de organizații de afaceri globale:

- 1) Companii multinaționale – companiile care se clădesc pe o puternică bază locală, dovedindu-se sensibile la diferențele naționale;
- 2) Companii internaționale – acelea care exploatează cunoștințele și abilitățile companiei - mamă, prin extindere și adaptare mondială;
- 3) Companii globale – companiile care dau naștere unor avantaje de cost prin operațiuni centralizate la scară globală;
- 4) Companii transnaționale – care își răspândesc activitatea în unități relativ independente și specializate, urmărind să fie competitive pe plan global, printr-o flexibilitate multinațională și prin dezvoltarea cunoașterii și a abilităților de învățare pe plan mondial.

Cu toate că în literatura de specialitate există diferențieri între termenii utilizați cu referire la aceste companii, cel mai des acești termeni se utilizează ca sinonime: „Fie că sunt numite companii transnaționale, companii multinaționale sau firme internaționale, în sens larg acestea definesc acele companii, care își desfășoară activitatea în afara granițelor unei țări, considerată țară de origine, prin unități de producție controlate de compania-mamă”[26, p. 145].

Unii autori români prezintă CTN ca pe „o firmă care și-a extins activitatea economico-financiară dincolo de granițele țării de origine. Ea alcătuiește un vast ansamblu la scară internațională, format dintr-o societate principală – firma mamă, și un număr de filiale, adică de firme dependente față de societatea principală, implantate în diferite țări”[27, p. 31]. O altă definiție prezintă CTN ca pe un grup de întreprinderi care își desfășoară activitatea de producție frecvent și de distribuție și comercializare în mai multe țări, sub jurisdicția mai multor guverne, în condițiile unei diversități de piețe, de regimuri concurențiale, de sisteme financiare, de limbă și cultură, fiind concepute, organizate și conduse pe baza unei strategii comune, elaborate la scară internațională, regională, interregională sau mondială [28]. Cea mai cunoscută definiție dată acestor companii este cea a lui John Dunning, considerat de mulți drept „părintele transnaționalelor“. Acesta consideră CTN „o firmă care se angajează în ISD și care deține și controlează activități creatoare de valoare în mai mult de o țară”[26, p. 148].

În scopul acestei lucrări, ne vom conduce de definiția UNCTAD, care furnizează și majoritatea informației statistice cu referire la CTN, informație pe care o vom utiliza în continuare. Astfel, conform acestei definiții, CTN reprezintă întreprinderi corporative sau necorporative, compuse din întreprinderile-mamă și întreprinderile afiliate (filialele) străine. O întreprindere-mamă reprezintă o întreprindere care controlează activele unor alte companii din țări, altele decât țara sa de origine, de obicei prin intermediul deținerii unei cote din capitalul social. Cota de capital de 10% sau mai mult din acțiunile ordinare sau dreptul de vot într-o întreprindere, se consideră de obicei pragul de control al activelor [11, p. 245]. Întreprinderea

afiliată (filiala) străină reprezintă o întreprindere corporativă sau necorporativă, în care un investitor, care este rezident într-o altă țară, deține o cotă ce îi permite să exercite un control asupra managementului acelei companii. CTN influențează diviziunea internațională a muncii prin:

- Deplasarea unor activități de producție dintr-o țară în alta în căutarea avantajelor comparative și competitive;
- Extinderea progresivă a activității unor întreprinderi, grupuri financiare, prin crearea de filiale sau sucursale în exterior în baza strategiilor gândite la scară mondială.

### *Evoluția investițiilor străine directe în context mondial și regional*

Fluxurile de ISD s-au intensificat odată cu inițierea de către firmele cu mare putere economică a programelor de penetrare a economiilor străine în scopul deschiderii de filiale, ce a condus la apariția primelor CTN. Pe măsură ce locul resurselor ca element de costuri de bază al profitului, l-au luat alte componente, cum ar fi cea tehnologică sau organizatorică, fluxurile de ISD au fost reorientate dinspre statele mai puțin dezvoltate, deținătoare de resurse materiale, spre statele deținătoare de tehnologii. Așa se explică faptul că, în timp ce țările în curs de dezvoltare absorbau cca. 62,8% din totalurile ISD în anul 1914, ponderea lor s-a redus către anul 1991 până la cca. 20%, iar ponderea corespunzătoare a țărilor dezvoltate a crescut de la 37,2% la 80,1% [29, p. 116]. În aprecierea specialiștilor, investițiile străine directe în țările în dezvoltare au trecut de la căutarea de piețe și căutarea de resurse, la căutarea de eficiență. Cu toate acestea, pentru multe corporații, costurile reduse, accesul la resurse naturale și accesul la piețe regionale rămân elemente de atractivitate sporită [26, p. 140].

Estimările indică existența a circa 77000 de CTN cu cca. 770000 de filiale în întreaga lume [20, p. 88], în care își desfășurau activitatea în anul 2013 cca. 70.7 milioane de angajați, față de 20,6 milioane în anul 1990 (tabelul 1.3), sau cu 5% mai mult față de anul 2012. Această cifră este cu atât mai remarcabilă cu cât numărul total al locurilor de muncă la nivel mondial în același an a crescut cu doar 1.4% [30, p.93]. Tot în anul 2013, vânzările CTN reprezentau 34,5 trilioane dolari SUA, de 1,5 ori mai mult decât nivelul exporturilor de bunuri și servicii pe plan mondial în același an. În perioada 1990-2013, stocul ISD a crescut de la 2,1 trilioane \$, la cca. 25,5 trilioane \$, sau de cca. 12 ori, în timp ce intrările anuale de ISD s-au majorat de la 208 miliarde \$ în 1990 la 1,5 trilioane \$ în 2013, sau de 7,0 ori. Filialele străine ale CTN generează 1/3 din exporturile mondiale și 10% din PIB-ul mondial, iar fluxul de intrare al ISD constituie cca. 8% din formarea brută de capital fix la nivel mondial. Cu toate că pe parcursul anilor fluxul intrărilor de ISD în general a crescut, crizele din anii 2008-2009 și 2012 au dus la diminuarea acestora, astfel că în anul 2013 intrările de ISD erau cu 3% mai mici decât media anilor 2005-2007 și cu

15% mai mici decât cele din anul 2011, ca rezultat al presiunilor fragilității macroeconomice din majoritatea regiunilor și a incertitudinii crescute pentru investitori, legată de crizele mondiale [31].

Tabelul 1.3. Unii indicatori ai ISD și ai producției mondiale (1990-2013), miliarde \$

Indicatorii	1990	Media anilor 2005-2007	2011	2012	2013
Intrările de ISD	208	1493	1700	1330	1452
Ieșirile de ISD	241	1532	1712	1347	1411
Stocul de ISD (intrări)	2078	14790	21117	23304	25464
Stocul de ISD (ieșiri)	2088	15884	21913	23916	26313
Vânzări*	4723	21469	28516	31532	34508
Valoarea adăugată (producția)*	881	4878	6262	7089	7492
Active totale*	3893	42179	83754	89568	96625
Exportul*	1498	5012	7463	7532	7721
Locuri de muncă* (mii)	20625	53306	63416	67155	70726
<b>Pentru comparație, indicatori ai producției pe plan mondial</b>					
PIB mondial	22327	51288	71314	72807	74284
Formarea bruta de capital fix la nivel mondial	5072	11801	16498	17171	17673
Exportul de bunuri și servicii la nivel mondial	4107	15034	22386	22593	23160

\* - a filialelor străine ale CTN

Sursa: Weltinvestitionsbericht 2014, p. xviii

O evoluție remarcabilă în fluxurile ISD la nivel mondial a constituit-o faptul că în anul 2012 pentru prima dată țările în curs de dezvoltare (fără cele în tranziție) au atras mai multe ISD (54, 8%) decât țările dezvoltate (38,9%), restul de 6,3% având ca destinație țările în tranziție din Europa de Sud-est și țările CSI (tabelul 1.4). Această tendință, de creștere a ponderii țărilor în curs de dezvoltare în fluxul total de ISD s-a intensificat după anul 2007, când majoritatea țărilor dezvoltate s-au confruntat cu instabilități la nivel macroeconomic, legate de criza din zona euro și a deficitului fiscal din SUA. Acest moment poate reprezenta o oportunitate și pentru țările în tranziție, inclusiv Republica Moldova, de a atrage mai multe ISD. Campioni în atragerea ISD sunt țările din Asia de Est și Sud-est, care dețin o pondere de cca. 24% din fluxul mondial de intrare al ISD. Acestea sunt urmate de țările din America Latină și Zona Caraibelor (cca. 20%). Ponderea acestor două zone practic s-a dublat în ultimii 5-6 ani. Cota țărilor în tranziție în fluxul mondial al ISD de intrare s-a majorat de la 4,6% în 2007, până la 7,4% în 2013, inclusiv cea a țărilor CSI - de la 3,9% la 7,1%. Majoritatea fluxurilor de ISD în țările CSI (cca. 83%) sunt atrase de Rusia, Kazahstan și Ucraina. Cu o abordare corectă și politici bine gândite de atragere a ISD și celelalte țări pot beneficia de pe urma conjuncturii actuale favorabile pe piața fluxurilor mondiale de ISD.

Tabelul 1.4. Intrările de ISD la nivel mondial după destinația geografică, pentru anii 2007-2013

Regiunea	Fluxul ISD de intrare, miliarde \$						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Total</b>	<b>1976</b>	<b>1819</b>	<b>1222</b>	<b>1422</b>	<b>1700</b>	<b>1330</b>	<b>1452</b>
<b>Țările dezvoltate</b>	<b>1310</b>	<b>1032</b>	<b>619</b>	<b>703</b>	<b>880</b>	<b>517</b>	<b>566</b>
<b>Țările în curs de dezvoltare</b>	<b>574</b>	<b>669</b>	<b>533</b>	<b>648</b>	<b>725</b>	<b>729</b>	<b>778</b>
<b>Economiile în tranziție</b>	<b>91</b>	<b>117</b>	<b>70</b>	<b>70</b>	<b>95</b>	<b>84</b>	<b>108</b>
Europa de sud-est	14	7	5	4	6	3	4
Tările CSI	77	109	65	66	88	81	103
<b>Ca % din fluxul ISD de intrare la nivel mondial</b>							
<b>Țările dezvoltate</b>	<b>66,3</b>	<b>56,7</b>	<b>50,6</b>	<b>47,3</b>	<b>51,8</b>	<b>38,9</b>	<b>39,0</b>
<b>Țările în curs de dezvoltare</b>	<b>29,1</b>	<b>36,8</b>	<b>43,3</b>	<b>47,1</b>	<b>42,6</b>	<b>54,8</b>	<b>53,6</b>
Africa	2,6	3,2	4,4	3,3	2,8	4,1	3,9
Asia de est și sud-est	12,0	13,5	17,2	22,5	19,6	25,1	23,9
Asia de sud	1,8	3,1	3,5	2,4	2,6	2,4	2,4
Asia de vest	4,0	5,1	5,5	4,4	3,1	3,6	3,0
America Latină și Zona Caraibelor	8,7	11,6	12,5	14,3	14,3	19,2	20,1
<b>Economiile în tranziție</b>	<b>4,6</b>	<b>6,4</b>	<b>6,0</b>	<b>5,6</b>	<b>5,6</b>	<b>6,3</b>	<b>7,4</b>
Europa de sud-est	0,7	0,4	0,4	0,3	0,4	0,2	0,3
Tările CSI	3,9	6,0	5,3	4,6	5,2	6,1	7,1

Sursa: Weltinvestitionsbericht 2012 și 2014, Global Investment Trends Monitor, no. 11, 2013, UNCTAD

După modalitatea de penetrare a piețelor străine, cele mai răspândite sunt investițiile greenfield. În anul 2013 acestea au constituit cca. 672 miliarde \$ față de cca. 349 miliarde \$ sub formă de fuziuni și achiziții (figura 1.3). Investițiile greenfield și fuziunile și achizițiile diferă în ceea ce privește impactul asupra economiilor gazdă, mai ales la etapele inițiale ale investiției. Pe termen scurt, fuziunile și achizițiile nu aduc aceleași beneficii sub aspect de dezvoltare, materializate sub forma capacităților noi de producție, valoare adăugată și locuri de muncă nou create. În unele cazuri, efectul fuziunilor și achizițiilor asupra nivelului de angajare în țara gazdă poate fi chiar negativ, dacă acest proces este însoțit de restructurarea companiei cu scopul obținerii sinergiei [32, p.6].

Există diferențe majore și în ceea ce privește tipul de ISD în funcție de nivelul de dezvoltare al țărilor. Astfel, dacă în țările dezvoltate predomină fuziunile și achizițiile (în ultimii 6 ani acestea au depășit în total cu mai mult de 1/3 investițiile greenfield), în țările în curs de dezvoltare și în tranziție din contra, predomină cele greenfield. În ultimii 6 ani, acestea au depășit de mai mult de 6 ori investițiile făcute prin fuziuni și achiziții. La fel și în economiile în tranziție, investițiile greenfield au depășit în ultimii 6 ani per total fuziunile și achizițiile, de aproape 4 ori.

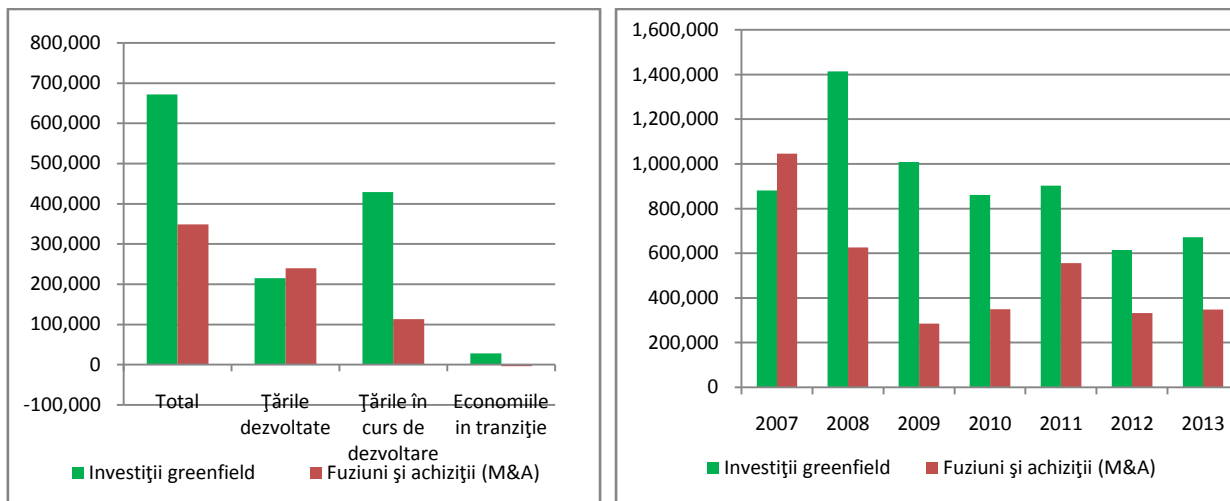


Figura 1.3. ISD după modalitatea de intrare, grupuri de țări și ani, miliarde \$

Sursa: Weltinvestitionsbericht 2014, UNCTAD

În funcție de sector, predomină investițiile în sectoarele serviciilor. Acestea au constituit în medie 55% din investițiile greenfield în anii 2012-2013 și 47% din fuziuni și achiziții. Industria prelucrătoare a atras în anii 2012-2013 în medie 41% din investițiile greenfield pe plan mondial și 35% din investițiile sub formă de fuziuni și achiziții (tabelul 1.5). Cu toate acestea, atât investițiile în industria prelucrătoare, cât și cele în sectoarele serviciilor rămân deocamdată mai mici cu aproape jumătate decât nivelul de vârf înregistrat în anii de pre-criză 2007-2008. Totuși, aceste cifre demonstrează în același timp potențialul încă destul de mare al industriei prelucrătoare de a atrage în continuare investiții, odată cu depășirea efectelor distorsiunilor induse de crizele economice mondiale, dar și în pofida avansului rapid al serviciilor.

Tabelul 1.5. Distribuția ISD pe sectoare ale economiei, pentru anii 2012-2013

Anul	Investiții greenfield, miliarde \$			Total	Fuziuni și achiziții (M&A), miliarde \$			Total
	Sectorul primar	Industria prelucrătoare	Serviciile		Sectorul primar	Industria prelucrătoare	Serviciile	
2012	25	268	321	<b>614</b>	52	113	167	<b>332</b>
2013	29	258	385	<b>672</b>	68	126	155	<b>349</b>
<b>ca % din investițiile respective</b>								
2012	4%	44%	52%	<b>100%</b>	16%	34%	50%	<b>100%</b>
2013	4%	38%	57%	<b>100%</b>	19%	36%	44%	<b>100%</b>
Media 2012-2013	4%	41%	55%	<b>100%</b>	18%	35%	47%	<b>100%</b>

Sursa: Weltinvestitionsbericht 2014, UNCTAD, p. 9

În ceea ce privește distribuția ISD pe ramuri în cadrul sectoarelor, predomină serviciile de business, cu 15% din total, urmate de sectorul de electricitate, gaz și apă, cu 10%, serviciile de transport, depozitare și comunicații (9%) și industria extractivă, minieră și petrolieră (9%) (tabelul 1.6). Ponderea mare a investițiilor în industria extractivă, minieră și petrolieră confirmă concluzia menționată ceva mai devreme, precum că în ciuda evoluției ISD de la căutarea de resurse, spre o motivație mai mare legată de eficiență, accesul la resurse naturale rămâne în continuare un determinant important al ISD. În cadrul industriei prelucrătoare, predomină

industria alimentară, a băuturilor și tutunului, cu 7% din totalul ISD în 2013, cu o creștere de 76% față de anul 2012 și 38% față de perioada de pre-criză 2007-2008. Și aceasta, ca în cazul industriei primare, este legată în mare parte de prelucrări de materie primă. Alte industrii care au avut creșteri importante față de perioada de pre-criză includ industria de producere a echipamentului electric și electronic (+62%), cea textilă, a îmbrăcăminte și obiectelor din piele (+19%), în timp ce investițiile în celelalte sectoare majore ale industriei prelucrătoare (industria chimică și a produselor chimice, de producere a automobilelor și a echipamentului pentru transport) rămân cu aproape 40% mai mici decât în perioada anilor 2007-2008. Cifrele respective sunt foarte utile pentru determinarea țintelor spre care trebuie să se îndrepte eforturile politicilor și acțiunilor de atragere a ISD în scopul relansării și dezvoltării anumitor sectoare ale economiei naționale. De asemenea, încrederea CTN și intenția lor de a investi, conform unui sondaj UNCTAD pentru perioada 2012-2014, sunt mai mari pentru ramurile industriei prelucrătoare, decât pentru cele ale sectoarelor primare și serviciilor [32, p. 19].

Tabelul 1.6. Structura după ramuri a ISD și ratele de creștere în 2013

Sectorul/Industria	Investiții greenfield și M/A total, mil. \$	Ponderea, %	Rata de creștere, %	
			Față de 2012	Față de 2007-2008
<b>Total</b>	<b>1.020.864</b>	<b>100%</b>	<b>8%</b>	<b>-49%</b>
<b>Primar</b>	<b>96.734</b>	<b>9%</b>	<b>26%</b>	<b>-49%</b>
Agricultură, vânătoare, silvicultură și pescuitul	9.588	1%	26%	59%
Sectorul extractiv, minier și petrolier	87.146	9%	26%	-53%
<b>Industria prelucrătoare</b>	<b>384.155</b>	<b>38%</b>	<b>1%</b>	<b>-48%</b>
Industria alimentară, de producere a băuturilor și tutunului	70.978	7%	76%	38%
Industria chimică și a produselor chimice	62.746	6%	17%	-39%
Producerea automobilelor și a echipamentelor pentru transport	57.165	6%	-18%	-37%
Producerea echipamentului electric și electronic	34.784	3%	30%	62%
Industria textilă, a îmbrăcăminte și obiectelor din piele	28.414	3%	104%	19%
<b>Servicii</b>	<b>539.975</b>	<b>53%</b>	<b>11%</b>	<b>-49%</b>
Servicii de business	153.630	15%	51%	-22%
Electricitate, gaz și apă	103.498	10%	39%	-49%
Transport, depozitare și comunicații	96.112	9%	1%	-25%

Sursa: <http://unctad.org>

Conform aceluiași sondaj, cele mai de perspectivă țări pentru investiții sunt China, SUA, India, Indonezia, Brazilia (anexa 1). Importanța crescândă pentru CTN a țărilor în curs de dezvoltare ca destinații pentru ISD este evidentă și din aceste date. Astfel, dintre primele 5 țări preferate de CTN pentru investițiilor lor, 4 sunt țări în curs de dezvoltare.

Creșterea rapidă a ISD pe plan mondial a fost însoțită și de schimbări în compoziția sectorială a investițiilor CTN. Astfel, dacă în anul 1993 investițiile în trei industrii (electronică și calculatoare, producția automobilelor, precum și cea extractivă și a petrolului) constituiau aproape 50% din investițiile celor mai mari 100 de CTN, deja către anul 2003 tendințele s-au schimbat radical. Investițiile în aceleași trei industrii constituiau doar 30% din investițiile totale

ale celor mai mari 100 de CTN, urmate de sectorul telecomunicațiilor, industria farmaceutică și cea a utilităților (anexa 2).

Originea investitorului este de asemenea importantă pentru strategiile și politicile țărilor-gazdă de atragere a ISD, așa cum aspectele de transport, logistică sau unitate de limbă/cultură, pe lângă alți determinanți, la care ne vom referi în continuare, joacă un rol important în decizia CTN de a-și amplasa producția peste hotare. Astfel, în anul 2013 cele mai multe investiții au fost făcute de CTN din SUA (338 miliarde \$), urmate de cele din Japonia (135 mlrd. \$), China (101 mlrd. \$), Rusia (95 mlrd. \$) și Hong Kong (92 mlrd. \$) (tabelul 1.7).

Tabelul 1.7. Originea celor mai importante investiții ale CTN în anul 2013

Originea CTN	Investiții, miliarde \$	Originea CTN	Investiții, miliarde \$	Originea CTN	Investiții, miliarde \$	Originea CTN	Investiții, miliarde \$
1.SUA	338	6.Insulele Virgine Britanice	69	11.Suedia	33	16.Irlanda	24
2.Japonia	135	7.Elveția	60	12.Italia	32	17.Luxemburg	22
3.China	101	8.Germania	58	13.Korea	31	18.Marea Britanie	19
4.Rusia	95	9.Canada	43	14.Singapore	27	19.Norvegia	18
5.Hong Kong, China	92	10.Olanda	37	15.Spania	26	20.Taiwan, China	14

Sursa: Global Investment Trends Monitor, nr. 16, 2014, UNCTAD

Analiza evoluțiilor fluxurilor mondiale de ISD demonstrează că odată cu intensificarea procesului de globalizare, dar și ca urmare a crizelor structurale din zona UE și SUA, au crescut șansele țărilor în curs de dezvoltare și a celor în tranziție să beneficieze de intrări mai mari de ISD. Cu toate acestea, evidențele arată că în majoritatea lor, CTN sunt interesate să investească doar într-un număr limitat din rândul acestor țări. Acestea sunt țările care întrunesc cele mai bune condiții pentru ISD (vezi factorii determinanți ai ISD în continuarea acestui subcapitol). Acestea sunt și țările între care există o competiție reală pentru ISD, în sensul că un proiect realizat în una din aceste țări înseamnă un proiect pierdut pentru celelalte țări, care ar fi putut beneficia de același proiect (lucru în special valabil pentru țările din aceiași regiune). Însă, cu puține excepții, țările din afara acestui „grup de bază” nu concurează cu acestea pentru ISD. O investiție care merge către o țară din „grupul de bază” nu este o investiție care ar fi putut merge către orice altă țară dintre cele în curs de dezvoltare și în tranziție. Cea mai mare parte a ISD care merge către țările din afara „grupului de bază” sunt investiții de „nișă”, atrase de anumite caracteristici specifice ale țării de destinație și, în mod normal, nu ar fi mers în oricare altă țară. Implicația acestor evidențe pentru țările din afara „grupului de bază”, inclusiv pentru Republica Moldova, care doresc să dezvolte politici atractive pentru ISD, este să evite competiția pe termen scurt, cu utilizarea vacanțelor fiscale sau altor stimulente, în schimb să se concentreze pe dezvoltarea condițiilor pe care le întrunesc țările „grupului de bază”: stabilitate politică și economică, cadru legal, regulator și de proceduri administrative stimulator, un mediu facilitator

pentru exporturi, care să compenseze dimensiunile reduse ale pieței locale, o forță de muncă mai bine instruită și furnizori locali de servicii de infrastructură, de business și input-uri materiale pentru CTN mai puternici și mai eficienți [33, p.3].

În figura ce urmează, vom prezenta schematic zona de concurență a RM în cadrul fluxurilor mondiale de ISD, conform evoluțiilor din ultimii 5 ani. Deoarece aceasta este o schemă generală și nu una definită pentru o investiție concretă, vom face abstracție de existența unor țări „în lista de bază”, considerând ca concurenți direcți toate țările din regiune.

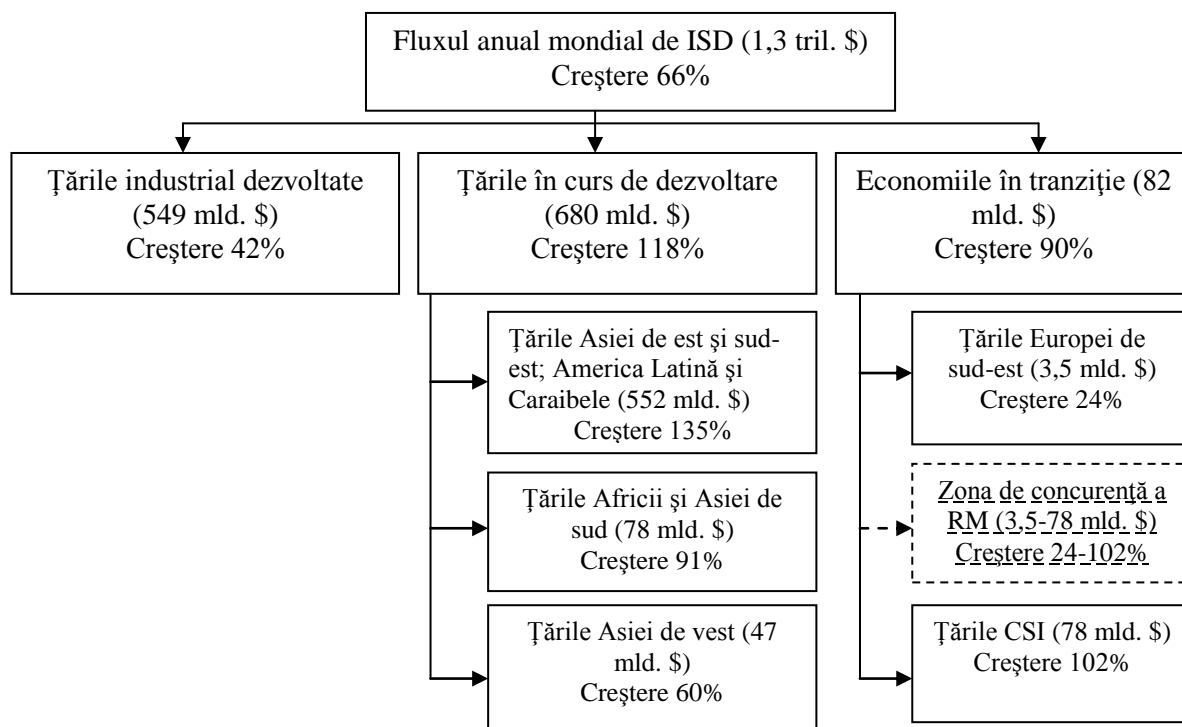


Figura 1.4. Zona de concurență a RM în cadrul fluxurilor mondiale de ISD

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor WIR 2012 și Global Investment Trends Monitor, no. 11, 2013, UNCTAD

### ***Factorii determinanți ai investițiilor străine directe și strategii de expansiune în străinătate ale corporațiilor transnaționale***

Existența unor piețe potențiale mari și dinamice, precum și posibilitatea de reducere a costurilor, care le-ar permite CTN să urmeze strategiile de expansiune, reprezintă niște condiții necesare, însă nu suficiente în sine, pentru ca acestea să adopte decizia de localizare într-o anumită țară. Pe lângă acești factori de bază, există o serie de factori complementari, care luați împreună, influențează decizia de localizare a CTN. Dacă ne întoarcem la teoriile cu privire la ISD, vom regăsi acești factori sub diferite forme. De exemplu, potrivit teoriei eclecticice a lui Dunning, acești factori sunt încorporați în avantajele locale (L) pe care le oferă țara gazdă. În teoria lui Porter regăsim acești factori atât în grupul „dotarea cu factori”, cât și în „mediul



concrențial intern”, „dar mai ales în „legăturile dintre ramuri” și „politicile guvernamentale”. Unii autori clasifică determinanții ISD în 3 mari categorii [13, p.24]:

1) *Cadrul general oferit ISD*. Acesta include stabilitatea economică și politică, tratamentul agenților economici străini, funcționarea pieței, tratatele bilaterale sau multilaterale cu privire la ISD, politica de privatizare, cea comercială, fiscală și monetară, politica economică în general. Importanța acestor factori reiese din faptul că cele mai mari fluxuri de investiții sunt atrase de statele cu stabilitate economică și politică. *Politica comercială* se referă în principal la existența unor bariere tarifare sau netarifare. În combinație cu o politică liberală în privința ISD, aceasta poate atrage fluxuri de ISD care să substituie importurile, ca de exemplu, în cazul țărilor Americii Latine. În contrast, țările din Asia au adoptat o altă strategie: liberalizarea fluxurilor de ISD și a comerțului exterior pentru stimularea exporturilor. Practica mondială a dovedit că ISD se îndreaptă preponderent spre țările cu regimuri comerciale liberale, și în special spre cele care fac parte din acorduri de liber schimb. Măsurile de politici comerciale pot fi clasificate astfel [13, p. 25]:

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

Aceste măsuri se conțin în Acordul OMC. Republica Moldova, ca țară membră a OMC, trebuie să-și modeleze politicile comerciale în corespundere cu regulile OMC. Având însă în vedere influența acestor măsuri nu numai asupra comerțului, ci și asupra ISD, autoritățile trebuie să ia în considerație la adoptarea politicilor comerciale și impactul lor asupra ISD.

*Politica monetară* se referă la: rata inflației, soldul balanței de plăți, rata dobânzii, care are implicații asupra costului capitalului, cursul de schimb, cu efecte asupra costurilor activelor, profitului transferat și exporturilor efectuate de CTN. *Politica fiscală* este importantă mai ales din aspectul impozitării veniturilor și a profitului. *Politica de privatizare* afectează decizia de a investi prin angajamentul demonstrat al autorităților față de proprietatea privată, prin vânzarea directă sau indirectă a unor active investitorilor străini. Cât privește *acordurile bi/și multilaterale*, RM oferă investitorilor un cadru favorabil pentru investiții, fiind membră a mai multor acorduri bilaterale și multilaterale de liber schimb în plan regional (zona de comerț cu țările CSI, zona de liber schimb, aprofundat și cuprinzător cu UE, acordul CEFTA), ceea ce înlătură limitările legate de piața internă mică a RM. Direct legată de politica fiscală este și practica administrării fiscale. Instabilitatea normelor politicii fiscale, corelată cu problemele de

administrare din partea organelor fiscale au cauzat mai multe conflicte cu investitorii străini în RM, unii dintre aceștia strategici. Astfel, în afara elaborării unor politici fiscale atractive și consecvente, autoritățile trebuie să aibă în vedere în egală măsură practicile bune de implementare și administrare de către organele de stat a acestor politici.

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

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

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

Mai mulți autori constată că, în pofida existenței unei competiții între țările-gazdă în acordarea unor stimulente investitorilor străini, stimulentele nu constituie factorul determinant în decizia de a investi. În acest sens, cu referire la experiența Republicii Moldova, unii autori autohtoni menționează că: „Procesul de relaxare fiscală a prins deja contururi și în Republica Moldova, iar afluxul de resurse investiționale nu a urmat. Problema rezidă, deci, în alți factori de atractivitate investițională. Nivelul corupției, deschiderea politică, capacitatea legislativă, calitatea instituțiilor statului, eficacitatea, transparența guvernamentală și stabilitatea politică tind să recepționeze o cotă în creștere printre criteriile de selecție a localizării investițiilor”[34, p. 63].

Într-un studiu pentru Banca Mondială, Charles-Albert Michalet plasează factorii legați de potențialul pieței și posibilitățile de reducere a costurilor pe piețele străine în categoria factorilor de bază, care determină strategia de intrare a CTN. Aceștia sunt urmași de alți factori, care vor determina dacă o țară se va afla pe lista „de bază” a investitorului, sau cea „potențială”[33, p. 20]. Acești factori sunt:

- *Stabilitatea economică și politică* – reprezintă o parte indispensabilă a analizei premergătoare oricărei decizii de a investi. Factorii respectivi sunt mai ales analizați de către companiile care intenționează să investească în țările cu economii în tranziție, în special în cele

din fosta URSS. În ciuda oportunităților enorme pe care aceste piețe le oferă investitorilor străini, există percepții negative cu privire la contextul politic și economic al acestor țări printre investitori, care deseori inhibă decizia acestora de a investi. Multe CTN adoptă în acest sens o strategie de așteptare, asigurându-se în același timp, că vor fi gata să intre pe aceste piețe când situația se va îmbunătăți. Astfel, acestea preferă să-și facă prezența pe piețele respective inițial prin metode care ar minimiza riscul unor pierderi mari de capital – prin intermediul contractelor de management, întreprinderilor mixte cu parteneri locali, licențierii, sub-contractării, contractelor de distribuție, etc. În cazul în care companiile fac ISD, acestea încearcă să limiteze valoarea lor la minimum, așteptând condiții mai prielnice pentru a se angaja în investiții masive;

- Cadrul legal și climatul de business – acestea trebuie să fie stabile, transparente și să inspire încredere. Acest lucru înseamnă, în primul rând, că regulile de joc sunt cât mai stabile. În acest sens chiar, unele CTN ar prefera să aibă de a face cu țări în care guvernele instituie anumite constrângeri în mod direct, înainte de accesul pe piețele respective, pentru ca apoi să se conformeze gradual acestora, decât cu țări în care regulile inițial erau permissive, pentru ca apoi să se schimbe pe neașteptate. În al doilea rând, sistemul judecătoresc trebuie să fie eficient în aplicarea legilor și în urmărirea îndeplinirii contractelor. Și în al treilea rând, nu mai puțin important este faptul că odată ce decizia de a investi a fost luată și filiala străină a început să opereze, succesul ISD va depinde de existența unui climat de afaceri liber de interferențe birocratice, controale abuzive și decizii arbitrare [33, p.21]. Atitudinea autorităților față de investitori reprezintă o dimensiune importantă în evaluarea climatului investițional și de afaceri al unei țări și un motiv major pentru alegerea unei locații în detrimentul altora de către investitori;

- Forța de muncă calificată și legăturile puternice industriale. Pentru CTN care adoptă strategia verticală de intrare pe piață, factorul de cost, și în special costul forței de muncă, joacă rolul determinant în luarea deciziei de a investi. Nici pentru cele care adoptă strategii orizontale acesta nu este un factor de neglijat. Pentru toți investitorii străini, și în special CTN, disponibilitatea forței de muncă locală este o considerație majoră. Multe filiale autonome ale CNT, care adoptă strategii orizontale de intrare pe piețele străine, utilizează aceiași tehnologie sofisticată ca în țara de origine, iar acest lucru necesită personal local calificat bine instruit, în special pentru pozițiile tehnice și manageriale de calificare medie. Salariile mici nu mai reprezintă o atracție suficientă pentru CTN. Capacitatea firmelor locale de a corespunde necesităților filialelor străine ale CTN în termeni de specificație tehnică și calitate a producției de asemenea au legătură cu calificarea locală. CTN privesc standardele tehnice și eficiența managerială a industriilor locale ca factori determinanți ai atractivității investiționale [143]. Chiar și pentru companiile din industria textilelor și a confecțiilor, care adoptă de regulă strategii

verticale, acesta este un factor de o importanță majoră. Astfel, de exemplu, avantajul industriilor textile din Asia de Sud (Pakistan India, China) aspra celor din alte regiuni constă anume în existența unei forțe de muncă eficientă și experimentată. Disponibilitatea unei infrastructuri adecvate reprezintă o considerație majoră în special pentru companiile din industria automobilelor și a componentelor pentru acestea.

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

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

- Stimulentele fiscale – sub formă de vacanțe fiscale sau subvenții, acestea pot influența substanțial decizia CTN de a investi într-o țară. Stimulentele fiscale sunt mai ales importante pentru țările în tranziție și în curs de dezvoltare, însă au un rol mai mic pentru cele dezvoltate [35, p. 130].

Identificarea poziției unei țări în cadrul acestor factori „tradiționali” este importantă la etapa inițială a identificării punctelor forte și a celor slabe în atractivitatea unei țări, însă are neajunsul de a dispersa eforturile și de a devia atenția de la cel mai important element în tot acest exercițiu – investitorul. Abordarea convențională a determinanților ISD, bazată pe eforturile de a-i ajusta până la perfecțiune este fără îndoială, un exercițiu necesar, însă foarte complex și deseori irealist, astfel că simpla ajustare a acestor factori la nivelul țărilor-lidere în atragerea ISD nu este suficientă. Într-adevăr, nici o țară din rândul celor care se află pe listele „de bază” ale CTN nu au condiții ideale cu referire la toți factorii enumerați. Și chiar dacă astfel de condiții „ideale” ar fi posibil de creat imediat, nici acest lucru nu ar garanta succesul. Pentru că în afara acestora, trebuie să se aibă în vedere strategiile concrete ale CTN, care la rândul lor se schimbă în timp, deseori chiar sub influența politicilor de atragere a investițiilor și condițiilor oferite de țările recipiente. Atractivitatea investițională a unei țări rezultă din intersecția ofertei de avantaje locale unice cu cererea potențialilor investitori pentru acești factori. În opinia sa, pe această strategie se bazează succesul țărilor Asiei de Est și Sud-est în atragerea ISD. Acest lucru nu înseamnă că condițiile din aceste țări sunt ideale, ci că CTN pot găsi în aceste locații ceea ce de ce au nevoie pentru a-și întări poziția globală competitivă și profitabilitatea globală [33, p. 30].

Conform acestui autor, pentru țările în curs de dezvoltare și în tranziție, setul minim de elemente pe care trebuie să se bazeze politicile de îmbunătățire a atractivității țărilor lor trebuie să includă:

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

Calificarea și nivelul de instruire a forței de muncă nu are în vedere doar sistemul educațional în sine, ci și existența unor programe de pregătire și recalificare pentru managerii de mijloc și personalul tehnic, instruirea vocațională, școli de business și specialități tehnice în universități, instituții de cercetări industriale, etc. Edificarea capacităților tehnice se face și în scopul întăririi capacităților tehnice și tehnologice ale companiilor locale. Astăzi CTN tot mai mult își „externalizează” activitățile, renunțând la activități care anterior erau efectuate de acestea pe interior, în favoarea contractării acestor servicii de la firmele locale (sistemul „keiretsu” implementat pentru prima dată de Toyota și preluat de CTN din America de Nord și Europa). Edificarea unor astfel de capacități este posibilă prin încurajarea creării „clusterelor” industriale, care generează un climat de investiții aparte, datorat în mare parte externalităților economice ce reies din proximitatea geografică dintre producția de bunuri și servicii specializate. Și în opinia lui Lall, forța de muncă ieftină este înlocuită cu nevoia de capital uman calificat, capabil să facă față tehnologiilor emergente de nivel înalt. Și conform acestuia, atractivitatea forței de muncă depinde nu doar de nivelul de educație, ci și de calitatea și relevanța educației, existența trainingului vocațional tehnic și a programelor de training specializate, de disponibilitatea, calitatea și capacitatea instituțiilor de training a personalului de a răspunde necesităților industriei. Calitatea resursei umane, într-un sens mai larg depinde și de atitudinea față de muncă și practicile de muncă, de impactul reglementărilor cu privire la angajarea și disponibilizarea personalului [22, p.38].

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

- Existența unei logistici eficiente – sisteme moderne de transport, telecomunicații, transfer de date, susținute de servicii relevante de consultanță, suport și facilitare;
- Proximitatea de rețelele de furnizori și clustere – furnizori locali și companii capabile să răspundă în mod eficient necesităților de producție just-in-time. De regulă, CTN sunt urmate de furnizorii permanenți și companiile care le acordă servicii, însă țările cu firme dinamice locale beneficiază de avantaj în atragerea ISD;

- Instituții puternice de suport și servicii tehnice, inclusiv servicii de cercetare și infrastructură tehnică (facilități de asigurare a calității și testare, servicii de măsurare și calibrare, cercetare în bază de contract, extensiune tehnică, etc.);
- Existența unor agenții eficiente de promovare a imaginii țării și atragere a investițiilor străine. Țările cu agenții capabile să construiască o imagine internațională pozitivă, să ofere servicii investitorilor, să satisfacă necesităților emergente ale investitorilor, sunt de regulă și țările care atrag cele mai multe ISD;
- Costuri tranzacționale joase pentru investitori, care includ: reguli de creare și lichidare a businessului, reglementări în domeniul comerțului și pieței muncii, export și import, protecției mediului, etc. De asemenea un rol important îl au și onestitatea, atitudinea profesională și reacția promptă la nevoile investitorilor din partea funcționarilor influențează costurile tranzacționale și alegerea investitorilor – într-o lume liberalizată chiar și cele mai mici detalii și diferențe de cost sunt capabile să influențeze decizia investitorilor de a-și alege locația pentru investiții;
- Asigurarea condițiilor pentru intrarea și libertatea de mișcare a forței de muncă de peste hotare – CTN angajează des personal tehnic și managerial superior din alte țări, pentru care trebuie să existe reguli de angajare și mobilitate eficiente în țările de destinație: permise de muncă, vize de intrare și ședere acordate în timp util și fără formalități excesive.

Transferul de experiență și pregătire managerială, metode moderne de ridicare a calificării forței de muncă reprezintă un avantaj important pe care ISD îl aduc economiilor țărilor gazdă. În România, spre exemplu, majoritatea CTN au pregătit și au menținut managerii români și au făcut numai completări cu personal din străinătate pentru compartimentele cele mai sensibile (financiar, marketing). Acolo unde managementul este străin, acesta este fie combinat cu manageri români, care preiau treptat anumite funcții, fie este un management străin, restrâns la nivel de decizii strategice combinat cu personal local de execuție [36, p. 87]. Prin implicarea furnizorilor locali de bunuri și servicii, CTN se integrează în producția locală și contribuie la dezvoltarea industriilor orizontale. Pentru început, CTN tatonează și testează piețele locale și furnizorii locali potențiali, după care urmează majorarea achizițiilor din producția internă a țării gazdă. Conform experienței internaționale, o cotă de 35% a achizițiilor din producția locală reflectă un grad ridicat de integrare a companiei străine în economia locală.

Întorcându-ne la strategiile urmate de CNT, la care ne-am referit deja tangențial în acest subcapitol, unii autori, utilizând instrumente practice, așa ca interviuarea și chestionarea CTN, au stabilit că în cadrul strategiilor lor investiționale, CTN divizează țările în funcție de atractivitatea investițională [33, p.16]. Acestea investesc doar în țările care nimeresc pe o lista „scurtă” (sau „de bază”) a CTN, după care, în funcție de țara selectată, aleg strategia de intrare.

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

1) Strategiile orizontale sau în căutare de piețe. Acestea mai sunt numite și „multi-domestice”. În cadrul acestora, producția filialelor CTN este destinată pieței locale, iar exporturile ocupă o pondere neînsemnată. Produsele acestor filiale diferă puțin de cele fabricate în țara de origine a companiei. Acest tip de strategii este utilizat de regulă pentru țări cu un nivel asemănător al dezvoltării economice, preferințe similare ale consumatorilor, cadru legal și regulator construit pe principii asemănătoare. Tot acest tip de strategii este urmat, de regulă, de companiile care operează pe o piață imperfectă, cu caracteristici oligopoliste sau monopoliste [33, p.17] Avantajele competitive ale companiei în cadrul acestei strategii se bazează pe activele sale intangibile, tehnologiile, patentele, mărcile sale comerciale, etc. Acest tip de strategii conduce la un flux multidirecțional de investiții în cadrul unei industrii;

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

O variantă mai evoluată a strategiilor verticale, la care ne-am referit deja în primul subcapitol (exemplul filialelor Nestlé din Africa de Nord), o reprezintă strategiile globale, descrise cel mai bine de Porter, în cadrul cărora activitățile CTN (lanțul valoric) sunt divizate între filialele sale integrate, fiecare din ele utilizând cel mai eficient factor de producție din țara în care este amplasată. În rezultat, multitudinea de filiale ale aceleiași CTN este extrem de interdependentă. Acestea dispun de o rețea internalizată prin care circulă componentele, produsele intermediare, dar și unele servicii interne, așa ca cele de cercetare-dezvoltare și tehnologiile, nu doar între compania-mamă și filiale, ci chiar între diferite filiale. Strategia globală reprezintă, în final, un proces de integrare globală care se bazează atât pe accesul la factorii de producție la costuri mai reduse, cât și pe economiile de scară generate de specializarea fiecărei filiale în producerea unor bunuri sau servicii concrete. Fluxurile de investiții în cadrul strategiilor globale sunt preponderent inter-sectoriale, reflectând mai mult logica clasică a

avantajelor comparative. Nivelul de competitivitate al companiei depinde în acest caz mai degrabă de minimizarea costurilor, decât de diferențierea pe produs și/sau de accesul pe piețe.

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

În conformitate cu scopul cercetării, în următoarele capitole vom analiza: evoluția și structura ISD în economia R. Moldova și în industria prelucrătoare, pentru identificarea deficiențelor și a potențialului existent; climatul investițional al R. Moldova, ca element central al atractivității investiționale a țării și identificarea căilor de ameliorare a acestuia; abordările moderne cu privire la politicile și strategiile de atragere a ISD pe plan mondial, pentru reconsiderarea politicilor și strategiilor naționale din domeniu; examina experiența și practica internațională în crearea unor factori atractivi pentru atragerea ISD și în promovarea activă a oportunităților investiționale ale țării.

De asemenea, ne propunem ca obiective, formularea unor soluții concrete pentru sporirea atractivității investiționale a R. Moldova, precum și reliefarea rolului zonelor economice libere în atragerea investitorilor strategici în industria prelucrătoare din R. Moldova și formularea unor recomandări cu privire la utilizarea acestui instrument pentru sporirea atractivității investiționale a țării.

#### **1.4. Concluzii la capitolul 1**

Industria rămâne forța motrice a dezvoltării economice, în pofida înaintării omenirii spre economia post-industrială. Industria prelucrătoare, în special prin ramurile sale de vârf, va continua să joace un rol major în acest proces, constituind sursa, destinația și scheletul pe care se sprijină majoritatea activităților imateriale, precum și principalul element al transformărilor structurale.

Pentru asigurarea competitivității, guvernele se bazează tot mai mult în politicile lor pe avantajele competitive ale țărilor lor, decât pe cele comparative, care reies din abundența factorilor de producție. Competitivitatea unei țări este mult mai importantă unde și cum sunt utilizați factorii de producție, decât factorii înșiși. Elementul de competitivitate, legat de ISD și



de contribuția acestora la dezvoltarea durabilă a țărilor-gazdă este important, deoarece factorii care determină atractivitatea unei țări pentru ISD sunt similari factorilor care determină competitivitatea țării respective.

Ameliorarea competitivității și atingerea parametrilor de dezvoltare durabilă prin implementarea măsurilor de politică industrială sunt dependente tot mai mult de procesul de globalizare, care impune anumite restricții și cerințe:

- În primul rând, acestea trebuie să fie orientate spre crearea unei oferte locale de factori imobili (forță de muncă calificată și relativ ieftină, infrastructură, instituții eficiente, legături de producție, etc.), suficient de atractivi pentru factorii mobili (capitalul, tehnologiile, cunoștințele, etc.), transferați de CTN.

- Noile surse ale avantajelor competitive trebuie să fie reprezentate de: prezența aglomerațiilor de sub-furnizori performanți (clustere), a unor instituții puternice de suport și a unor infrastructuri de bună calitate, a unor bune politici, abilități, competențe și mecanisme funcționale la nivelul decidenților politici.

- Mobilitatea tehnologilor depinde de CTN, ca principalii deținători ai acestora. CTN, ca cei mai mari producători, cumpărători și proprietari de tehnologii moderne la nivel global, tind tot mai mult să-și internalizeze tehnologiile cele mai valoroase și sunt tot mai reticente în a lăsa noile tehnologii să se difuzeze. Astfel sporește rolul ISD și al CTN ca principali purtători de tehnologii pentru țările care vor să avanseze în modernizarea și dezvoltarea industriilor lor.

- Intrările de ISD, mai ales prin intermediul CTN, ca principali actori ai pieței internaționale de ISD și purtători de tehnologii, cunoștințe și practici manageriale moderne, pot contribui substanțial la crearea și consolidarea condițiilor de bază pentru creșterea competitivității unei economii și dezvoltarea sa durabilă.

- Sub presiunea intensificării competitivității industriale, se produce o deplasare în structura industrială în favoarea activităților mai complexe, intensive în tehnologii înalte, forță de muncă calificată, tehnici sofisticate de aprovizionare și distribuție.

- Răspândirea largă a sistemelor integrate de producție, precum și noile reguli OMC fac să fie mult mai ușoară atragerea anumitor segmente din activitatea CTN și dezvoltarea industrială ulterioară pe această bază, decât construirea autonomă a unor industrii care să concureze cu firmele deja consacrate, așa cum au procedat în trecut unele țări.

- În cazul țărilor mici, cu capabilități locale limitate, cum este cazul R. Moldova, orice proces de industrializare este sortit să fie mult mai dependent de ISD, decât în cazul altor țări. Acest lucru, însă, nu este posibil de realizat fără dezvoltarea capabilităților locale, sub forma forței de muncă calificate, aglomerațiilor de clustere, politicilor eficiente în domeniul stimulării atragerii ISD.

## **Capitolul II. ANALIZA PROCESULUI INVESTIȚIONAL ÎN INDUSTRIA PRELUCRĂTOARE DIN REPUBLICA MOLDOVA**

### ***2.1. Evoluția investițiilor străine directe în economia Republicii Moldova***

După cum s-a menționat, capitalul străin este perceput ca un element important și esențial pentru dezvoltarea economică a țărilor. Acest lucru este perfect valabil și pentru Republica Moldova. Influența ISD asupra economiei naționale este dublă. Pe de o parte, este vorba de fluxuri de investiții prin care capitalul străin poate completa resursele financiare naționale insuficiente pentru asigurarea unui nivel de competitivitate economică adecvat proceselor la nivel mondial, iar pe de altă parte, acestea joacă un rol fundamental în restructurarea economiei și realizarea procesului de dezvoltare. ISD reprezintă mai mult decât un simplu flux de resurse externe, fiind, de fapt, un suport în efectuarea unor inevitabile ajustări structurale în economia națională. Acestea au reprezentat pentru toate țările din Europa Centrală și de Est, un catalizator al trecerii la economia de piață și al dezvoltării economice. Ceea ce este foarte important pentru țările cu economie în tranziție, în special pentru Republica Moldova, ISD servesc drept sursă de renovare a potențialului de producție al țării; drept mijloc eficient pentru sporirea competitivității economiei și a sectoarelor ei [37, p. 89].

Aderând treptat la un complex economic unic, creat de mișcările internaționale de capital și procesul de globalizare, reglementat de aceleași reguli de joc, economiile naționale obțin un șir de posibilități noi de modernizare și creștere economică. Fără ISD este imposibilă depășirea rămânerii în urmă a țărilor în curs de dezvoltare și a celor în tranziție față de țările dezvoltate. Imediat după căderea blocului comunist, țările în tranziție din Europa de Sud-est și ale fostei URSS s-au angajat într-un proces de transformări economice, având ca scop edificarea unor economii viabile pe principii de piață. Realizând importanța ISD în acest proces, acestea au încurajat atragerea fluxurilor de investiții din afară, însă succesul a fost unul diferențiat, la baza sa fiind determinanții la care ne-am referit mai sus, precum și politicile promovate de fiecare țară în parte. Din păcate, Republica Moldova nu se numără printre marii beneficiari ai fluxurilor de ISD. Pornind în anul 1992 practic de la același nivel cu celelalte țări în tranziție (ba chiar cu un avantaj față de acestea – RM având 4 \$ per capita stoc de ISD față de doar 1 \$ media țărilor în tranziție), către anul 2013 Moldova înregistrează un rezultat modest față de țările dezvoltate și a țărilor în tranziție în atragerea ISD. Astfel, în anul 2013 stocul de ISD per capita în Moldova era de doar 1052 \$ - de 2,9 ori mai puțin decât media țărilor în tranziție, de 3,4 ori mai puțin decât media mondială și de 14,6 ori mai puțin decât media țărilor dezvoltate.

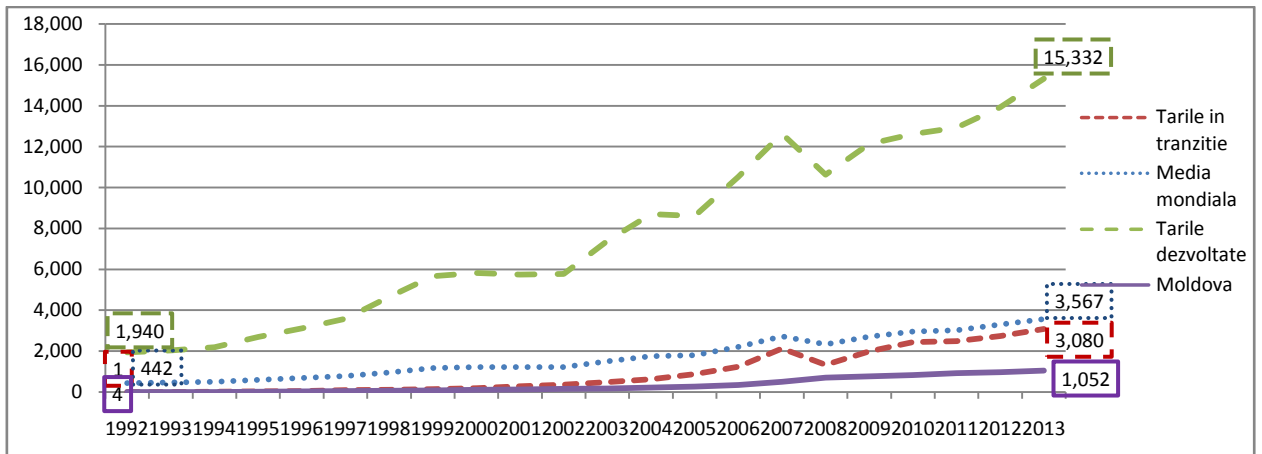


Figura 2.1. Evoluția stocului de ISD per capita în perioada anilor 1992-2013, dolari SUA

Sursa: Weltinvestitionsbericht 2014, UNCTAD

Chiar și pe timp de recesiune și fluxuri globale în scădere (vezi capitolul I, tabelul 1.4), unele regiuni și țări au reușit să obțină creșteri substanțiale ale fluxurilor de ISD atrase. După cum notează un raport UNCTAD: “Fluxul de ISD către țările în curs de dezvoltare și în tranziție a crescut în anul 2011 cu 12%, atingând un nivel record de 777 miliarde \$, în special datorită creșterii continue a investițiilor în proiecte greenfield” [32, p.2]. Iarși, cu regret, Moldova nu se numără printre beneficiarele majore ale acestei creșteri. RM are cel mai mic nivel al fluxurilor de intrare și al stocului de ISD, precum și număr de proiecte greenfield printre toate țările din Europa, depășind la acest capitol doar unele țări în tranziție din Asia Mijlocie (Kîrgîzstan și Tadjikistan). Atât în comparație cu țările în tranziție din regiune, cât și cu cele vecine și cu trecut istoric comun, care acum sunt membre ale UE, Moldova a înregistrat în ultimii ani rezultate mai slabe, nemaivorbind de țările dezvoltate din Europa, apropiate după suprafață teritoriului și numărul populației, spre performanțele cărora ar trebui să tindă. Astfel, Moldova are cel mai mic nivel al stocului de ISD (3668 mil. \$), de peste 3 ori mai puțin decât Georgia, de 1,5 ori mai puțin decât Macedonia, Muntenegru sau Armenia, și de 1,7 ori mai puțin decât Albania. Menționăm, că țările respective sunt cele mai slabe „performere” în atragerea ISD printre toate țările europene. În comparație cu țările apropiate ca număr al populației și mărime a teritoriului, cu trecut istoric comun, care au devenit relativ recent membre ale UE (Estonia, Letonia, Slovacia), rezultatele comparației cresc de la 4 până la 16 ori. Situația respectivă se datorează fluxurilor reduse de ISD pe care Moldova reușește să le atragă în fiecare an, în ciuda conjuncturii mondiale și regionale favorabile de după criza din 2009. Astfel, în anul 2011 fluxul ISD de intrare în RM a fost de 3,8 ori mai mic decât cel din Albania, de 3,6 ori mai mic decât intrările de ISD din Georgia, de 2 ori mai mic decât cele din Armenia sau Muntenegru și de 1,5 ori mai mic decât cele din Macedonia. Al doilea val de criză din 2012 și recuperarea economică lentă la nivel mondial din 2013 a făcut ca fluxul de ISD în R. Moldova să scadă și mai mult, iar decalajul față de țările din regiune să crească. Astfel, în 2013 intrările de ISD în Moldova erau de 4,4 ori mai

mici decât cele din Georgia și de 5,3 ori mai mici decât cele din Albania (tabelul 2.1). Având în vedere că principala cale de intrare a ISD în țările în tranziție sunt prin intermediul proiectelor greenfield, Moldova ar trebui să depună eforturi sporite pentru atragerea acestora, în scopul reducerii decalajului față de alte țări.

Tabelul 2.1. Performanțele RM în atragerea ISD în comparație cu alte țări, pentru anii 2011-2013

Țara	Fluxul ISD de intrare în 2011, mil. \$	Fluxul ISD de intrare în 2012, mil. \$	Fluxul ISD de intrare în 2013, mil. \$	Stocul de ISD în 2013, mil. \$	Valoarea proiectelor greenfield în 2011, mil. \$	Valoarea proiectelor greenfield în 2012, mil. \$	Valoarea proiectelor greenfield în 2013, mil. \$
<b>Moldova</b>	<b>274</b>	<b>175</b>	<b>231</b>	<b>3668</b>	<b>320</b>	<b>118</b>	<b>285</b>
Georgia	975	911	1010	11676	1991	424	1261
Macedonia	422	93	334	5534	956	1179	579
Albania	1031	855	1225	6104	488	288	57
Muntenegro	558	620	447	5384	436	355	613
Armenia	525	489	370	5448	805	434	773
Slovacia	2143	2826	591	58832	5676	1420	1758
Estonia	257	1517	950	21451	883	997	788
Letonia	1562	1109	808	15654	717	1042	656

Sursa: Weltinvestitionsbericht 2014, UNCTAD

Investițiile semnificative de tip „greenfield” au apărut în Republica Moldova începând cu anul 2007 în capitala dar și în regiunea de nord a țării în orașe precum Bălți, Edineț. Avantajele investițiilor „greenfield” se referă la posibilitatea de dezvoltare a unor entități de la zero, găsirea unei locații după necesitățile investitorilor, definirea și dezvoltarea unei structuri de producție „ideale”. Un alt avantaj important este și cel legat de costuri, astfel de cele mai multe ori, este mai ieftin să construiești o afacere din temelie decât să achiziționezi una existentă și să o adoptezi propriilor cerințe. Unul din cele mai mari dezavantaje investițiilor „greenfield”, ține de timpul și povara de implementare, iar aici se includ factori care țin în general de accesul la resurse precum găsirea locației potrivite, recrutarea și instruirea forței de muncă, asigurarea structurilor de conducere ale companiei, dar și dezvoltarea relației cu furnizorii. Un alt dezavantaj este legat de timpul și munca necesară construirii afacerii. Printre riscurile majore legate de realizarea unei investiții „greenfield” este cel legat de infrastructură, în cazul în care aceasta lipsește, se întârzie mult peste estimările investitorilor pentru a o face disponibilă.

Indiferent dacă este vorba despre investiții greenfield sau investiții braunfield, avantajul competitiv oferit de factori precum costul și calitatea forței de muncă și sprijinul administrațiilor locale pentru dezvoltarea infrastructurii locale sunt esențiale pentru decizia unui investitor în ceea ce privește selecția unei anumite locații.

Din cauza insuficienței și costului ridicat al capitalului intern, un nivel atât de scăzut al ISD nu face decât să submineze competitivitatea și dezvoltarea durabilă a țării. În medie, Republica Moldova atrage anual doar 65 USD pe cap de locuitor de investiții „greenfield” (Tabelul 2.2), în timp ce în țările de comparație, această valoare este de peste 350 USD.

Tabelul 2.2. Valoarea medie anuală a proiectelor de ISD „greenfield” pe cap de locuitor (2010-2014)

Țara	Valoarea totală a proiectelor de ISD 2010-2014 (mil US\$)	Valoarea anuală medie a proiectelor de ISD (mil US\$)	Numărul locuitorilor*	Valoarea medie anuală a proiectelor de ISD pe cap de locuitor (US\$)
<b>Moldova</b>	<b>1169</b>	<b>233,8</b>	<b>3 566 400</b>	<b>65,6</b>
Bulgaria	14 233	2 845	7 226 291	393,6
FRI Macedonia	3 966	793,2	2 108 434	376,2
Croația	7 446	1 489	4 236 400	351,5
Albania	772	154,4	2 894 475	53,3
Munte negru	2 901	580,2	621 800	933,1
Ucraina	15 751	3 150	45 362 900	69,4
Serbia	19 538	3 908	7 129 428	548,1
România	42 519	8 504	19 910 995	427,1
<b>Media</b>				<b>357,6</b>

Sursa: Raportul de investiții mondiale 2015 (UNCTAD), \* Indicatorul de dezvoltare mondială 2014 (Banca Mondială), calculele CzechINVENT

Republica Moldova a fost capabilă să atragă ISD doar după relansarea credibilă a creșterii economice și atingerea unei relative stabilități economice și politice în țară. Dar până în anul 2004 fluxurile de ISD nu au urmat un trend bine definit, iar creșterile mai semnificative se datorează intrării episodice pe piața moldovenească a unor companii mari, de ex. Lukoil (Rusia) în 1995, Union Fenosa (Spania) în 2000. O creștere mai consistentă a ISD în economia Republicii Moldova a început abia în 2004, însă numai în anul 2007 fluxurile de ISD au înregistrat o creștere semnificativă, ce a depășit media regională și a atins 12% din PIB (figura 2.2). Fluxul neînsemnat al ISD până în 2007 în Republica Moldova se datorează gradului scăzut de competitivitate a țării, între acești doi indicatori existând o corelație directă [38, p. 12]. Climatul de afaceri și cel investițional mai puțin favorabil a avut, se pare, un anumit impact asupra deciziilor investitorilor străini, care au preferat alte țări mai stabile din punct de vedere economic și politic.

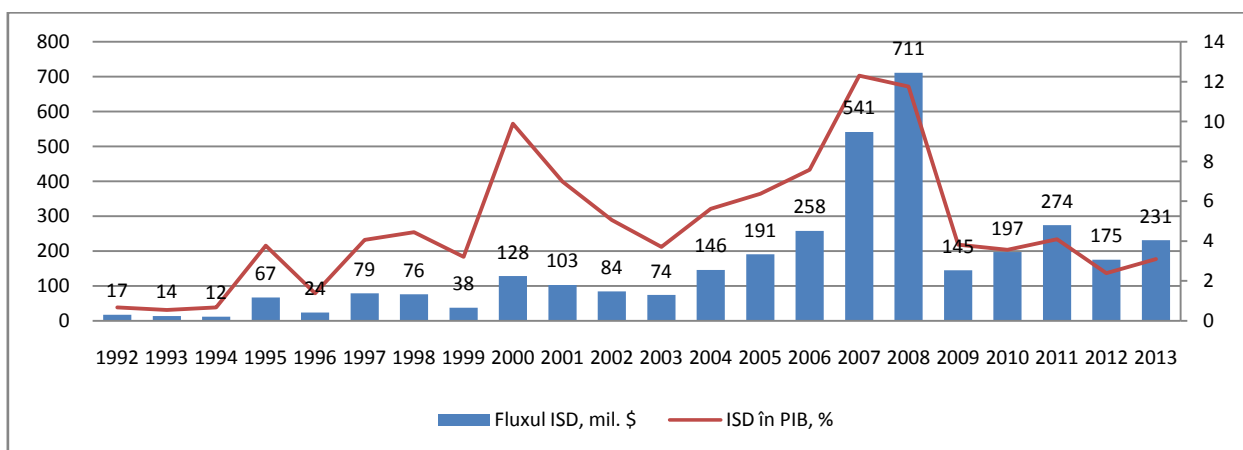


Figura 2.2: Evoluția fluxului de ISD și a ponderii acestuia în PIB-ul Moldovei, 1992-2013  
Sursa: Weltinvestitionsbericht 2014, UNCTAD

Un rol important în atragerea ISD în Moldova pare să-l fi avut aderarea în 2007 a României la UE, urmată de relocarea unor afaceri europene din România în Moldova, unde condițiile fiscale și costurile muncii erau văzute ca fiind mai atractive. ISD au crescut cu un ritm rapid în 2007, care a continuat și în 2008, în contextul introducerii cotei zero la impozitul pentru venitul reinvestit și a creșterii economice în ritmuri susținute. Totuși, cota zero la impozitul reinvestit nu este unicul factor care a atras investitorii străini și nici nu pare să fi fost cel mai important. Astfel, în 2008 ISD au continuat să crească, dar cel mai puternic s-au majorat investițiile în capital social, și nu venitul reinvestit al companiilor, care din contra s-a redus față de anul 2007 (tabelul 2.2).

Tabelul 2.3. Evoluția fluxului ISD în economia Moldovei pe tipuri de capital investit, mil. \$

Indicatorul	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Intrările nete de ISD</b>	<b>84,05</b>	<b>73,75</b>	<b>146,20</b>	<b>190,70</b>	<b>258,47</b>	<b>541,26</b>	<b>711,46</b>	<b>208,33</b>	<b>207,90</b>	<b>288,21</b>	<b>195,07</b>	<b>236,30</b>	<b>144,00</b>
Capital social	60,13	39,66	114,12	79,63	119,02	227,38	441,70	161,56	156,98	143,90	144,55	160,32	117,90
Venit reinvestit	-27,43	15,34	38,07	27,35	41,59	112,81	98,70	-11,56	14,55	86,72	-11,01	19,20	66,64
Împrumuturi intragrup	51,35	18,75	-5,99	83,72	97,86	201,07	171,06	58,33	36,37	57,59	61,53	56,78	-40,47

Sursa: Alcătuit de autor în baza datelor BNM

În acest context, este evident că nivelul impozitului pe venit (destul de scăzut, în comparație regională) nu constituie singura barieră care influențează negativ deciziile investiționale ale investitorilor străini. Climatul general de afaceri, cadrul economic general și politic, precum și alți factori care determină competitivitatea unei țări, la care ne-am referit în capitolul anterior, sunt factori la fel de importanți, dacă nu chiar mai importanți. Însă se pare că introducerea cotei zero a avut o oarecare influență asupra deciziilor companiilor cu capital străin de a investi în Republica Moldova, și singurul lucru care a deturnat planurile investitorilor a fost criza financiară globală. Începând cu anul 2009, în contextul crizei economice mondiale, dar și a instabilității politice din R. Moldova, intrările de ISD s-au diminuat esențial, de la mai mult de 3,4 ori (2009) până la 4,9 ori (2014) față de perioada de dinainte de criză. Aceasta este una dintre cele mai puternice rate de descreștere a ISD în Europa Centrală și de Est. Față de perioada de dinainte de criză (2008) s-au diminuat toate componentele ISD: investițiile în capitalul social de 3,7 ori, venitul reinvestit de 1,5 ori, în timp ce împrumuturile intragrup au înregistrat valori negative în anul 2014, denotând, în ultimă instanță, un proces de dezinvestire. Însă și din intrările de ISD, conform datelor BNM, o mare parte o constituie procurări de imobile de către persoane fizice și juridice nerezidente [39, p16], și nu investiții productive. Stocul de ISD, acumulat către sfârșitul anului 2013, conform datelor BNM, a constituit 3614.5 mil. \$ (figura 2.3), din care: participațiile la capital social și venitul reinvestit – 2639.5 mil. \$, împrumuturile intragrup – 975.0 mil. \$.

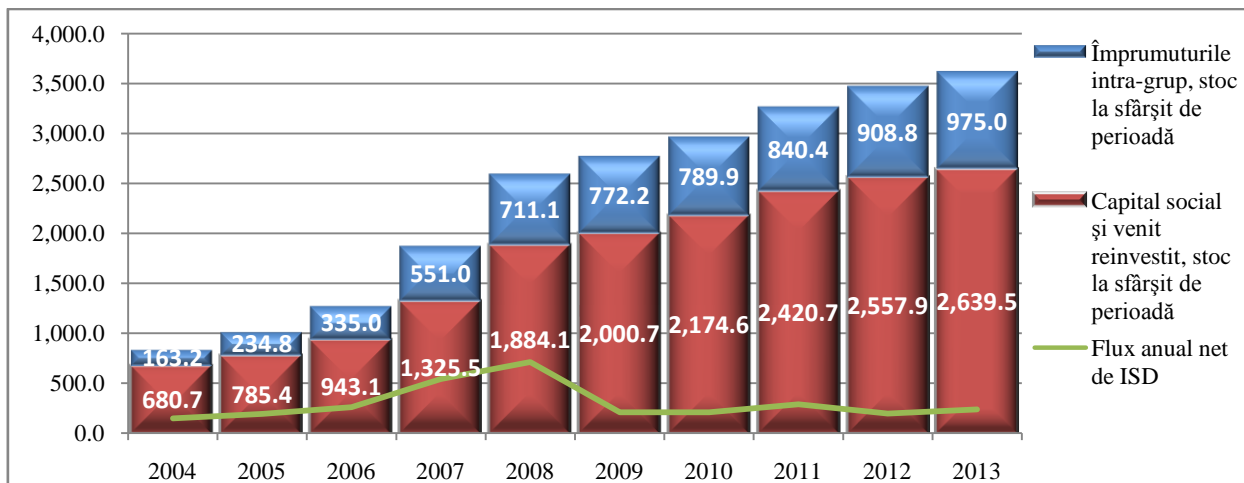


Figura 2.3. Structura stocului de ISD în dinamică, mil. \$

Sursa: BNM

Ponderea cea mai mare în stocul investițiilor străine directe acumulate în capitalul social la sfârșitul anului 2013 (52.0%) le-a revenit investitorilor din țările Uniunii Europene. Conform datelor BNM, circa un sfert din investițiile UE în Republica Moldova provin din Olanda și Cipru, companiile investitoare din aceste țări fiind în majoritate de tip SPE (Special Purpose Entity – entitate cu destinație specială), utilizate ca intermediari de către proprietarii adevărați. Proveniența investițiilor în proporție de peste 25% din Olanda și Cipru denaturează într-o anumită măsură analiza investițiilor pe țări de origine, deoarece în spatele capitalului din Olanda și Cipru de multe ori se află investitori din Rusia, Republica Moldova sau alte țări. Investitorilor din CSI le-au revenit 11.6% din stocul investițiilor străine directe în capitalul social, iar investitorilor din alte țări – 36.4% [40, p. 53]. Pe țări individuale, cei mai mari investitori în Moldova sunt companiile din Rusia, cu peste 200 mil. USD, dar investițiile reale provenind de la investitorii ruși ar putea fi mai înalte din contul investițiilor care figurează ca fiind din Olanda sau Cipru. Acestea sunt urmate de cele din Olanda cu ceva mai mult de 165 mil. USD, SUA – cca. 150 mil. USD, Cipru și Italia, cu cca. 145 mil. USD și 142 mil. USD respectiv. Evoluția ISD după țările de origine a urmat modele diferite. Dacă unele state sunt prezente în Moldova prin intermediul unor investiții mai mult sau mai puțin stabile pe parcursul mai multor ani (de ex. Italia, Rusia, SUA, Germania, România), atunci investitorii din alte state au făcut investiții mari doar episodice (de exemplu, Elveția) sau chiar într-un singur an (Spania), ponderea acestora diminuându-se între timp. Spania la un moment dat chiar era în fruntea top-ului investitorilor în RM, iar acum nu se mai regăsește nici măcar printre primele 10 cele mai mari țări investitoare în economia Moldovei.

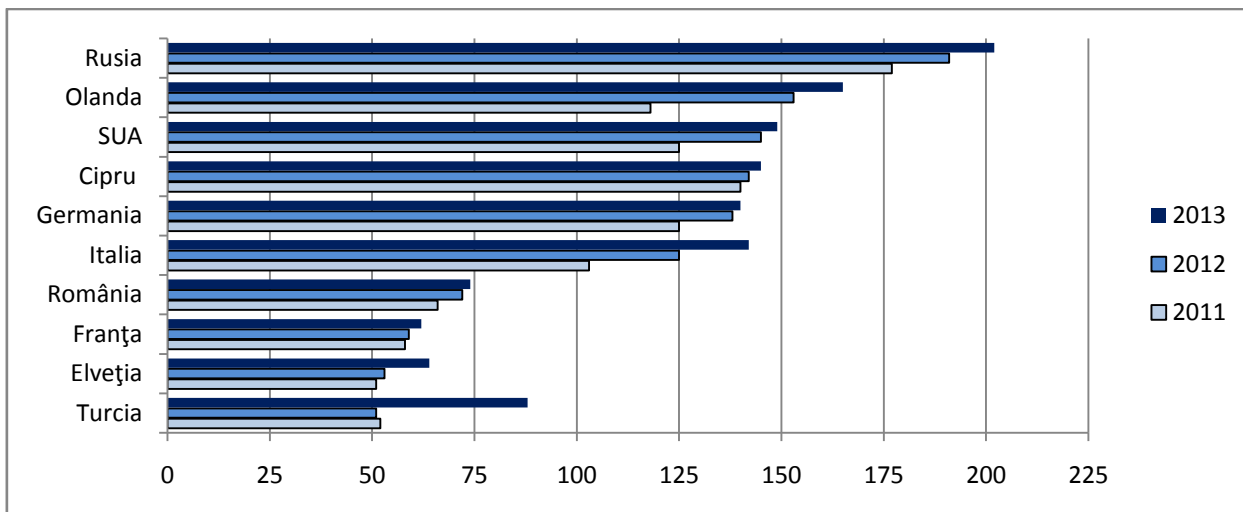


Figura 2.4: Distribuția stocului de capital social în alte sectoare decât cel bancar, după principalele țări investitoare, mil. USD

Sursa: BNM

Cele mai multe din ISD sunt concentrate în industria prelucrătoare, ponderea acesteia în stocul ISD crescând în ultimii 5 ani de la 19,1% până la 25,4%. Printre cei mai mari investitori în acest sector se numără Lafarge (producerea cimentului), Knauf (materiale de construcție, Sudzucker (producerea zahărului), Draexlmaier și Lear Corporation (industria componentelor și accesoriilor automobilistice), Lactalis Group și Efes (industria alimentară și a băuturilor), etc. Se pare că motivația principală a investițiilor în acest sector este exploatarea costurilor locale reduse (în special forța de muncă), precum și a resurselor locale (în industria materialelor de construcție și prelucrarea materiei prime agricole), dar și piața locală (industria alimentară și a băuturilor). Următorul sector ca interes pentru investitorii străini sunt activitățile de intermediere financiară, în special în bănci. Ca și în cazul industriei prelucrătoare, se atestă o creștere a ponderii acestui sector în structura ISD. Astfel, dacă în anul 2008 acesta deținea 19,8% din totalul stocului de ISD, către sfârșitul anului 2013 ponderea sa a crescut până la 24,9%, sau aproape ¼ din toate ISD în RM. Acest lucru dovedește că piața financiară din Moldova este dominată de investițiile de valorificare a piețelor aparținând unor grupuri financiare cu rețele extinse în mai multe țări (Groupe Société Generale, Gruppo Veneto Banca, Erste Bank, Pro Credit, Raiffeisen, etc.). Ponderea comerțului cu ridicata și amănuntul în totalul stocului de ISD s-a redus de la 23,3% în 2008 până la 15,6% în 2013. Principalii investitori în acest sector sunt Metro, Lukoil, Mabanaf, Petrom, Rompetrol, etc. Acești investitori sunt interesați în primul rând de piața locală, însă criza economică și epuizarea “boom”-ului consumului din anii 2007-2008 a mai temperat ritmul investițiilor în acest sector. Astfel, se observă o predilecție a investitorilor străini (până la cca. 75% din stocul total de ISD) pentru sectoarele de bunuri ne-comercializabile (non-tradable), cu rate înalte ale recuperării investițiilor, însă fără un impact major asupra competitivității economiei RM. Sectorul real productiv se bucură mai puțin de efectele ISD, de unde și



competitivitatea joasă a acestor sectoare și ritmurilor de creștere net superioare ale importurilor comparativ cu exporturile. Conform lui D. Moldovanu, “Investițiile străine din R. Moldova au exploatat până în prezent niște situații de monopol, care le-a permis să obțină profituri înalte datorită prețurilor și tarifelor ridicate la serviciile prestate. Aceasta se referă la asemenea investitori importanți din economia țării, cum sunt „Gazprom” (pachetul de control în Moldova-Gaz), Gas Natural Fenosa, Orange, Moldcell, Lafarge, supermarket-urile din comerțul angro, etc [41, p.7].

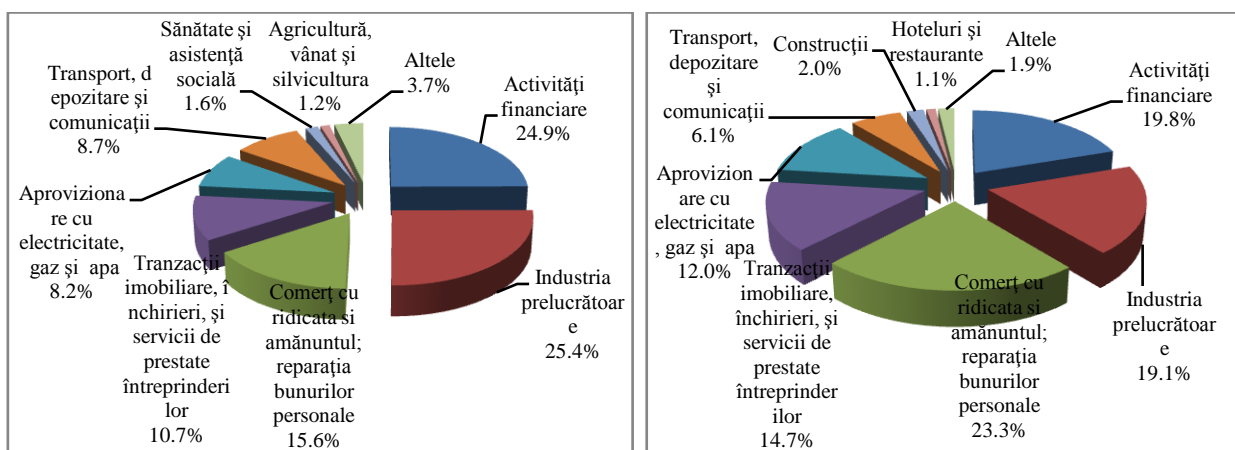


Figura 2.5. Structura stocului de ISD pe sectoare, anul 2013 (diagrama din stânga) vs. anul 2008 (diagrama din dreapta)

Sursa: Alcătuit de autor în baza datelor BNM și BNS

Analizând activitatea investițională a investitorilor străini din ultimii 5 ani, putem observa că cele mai mari stocuri de ISD s-au acumulat în sectoarele care asigură o recuperare rapidă a investițiilor: activități financiare (cca. 25% din stoc), comerț cu ridicata și amănuntul (cca. 16%), distribuția energiei electrice și gazului (cca. 8%), tranzacții imobiliare, închirieri și servicii prestate întreprinderilor (11%). Astfel, după cum am constatat deja ceva mai sus, sectoarelor neproductive le revin cca. 70-73% din stocul total de ISD. În general, acestea sunt sectoare cu o pondere scăzută în PIB și în exporturi. În același timp, sectoarele cu o pondere ridicată în valoarea adăugată, PIB și exporturi (industria prelucrătoare, agricultura) dețin de la 25% până la 27% din stocul de ISD. La structura ISD în cadrul industriei prelucrătoare ne vom referi ceva mai târziu. Distribuția ISD după sectoarele economiei demonstrează, însă, necesitatea stimulării investițiilor în sectoarele productive, în primul rând în ramurile industriei prelucrătoare, cu potențial sporit de creare a valorii adăugate și majorare a exporturilor, singurele care pot contribui la creșterea competitivității internaționale a R. Moldova.

Dezvoltarea procesului investițional în RM începând cu anul 2004 și fluxul crescând de ISD au condus la creșterea numărului întreprinderilor mixte și a celor cu capital străin, acestea, la rândul lor, contribuind la creșterea numărului angajaților și a vânzărilor, fapt ce poate fi relevat din tabelul 2.3, care reflectă modificarea numărului de întreprinderi mixte și a celor cu capital

străin, a numărului de angajați ai acestora, precum și a veniturilor din vânzări. După cum se poate vedea cu ușurință, numărul companiilor cu capital străin înregistrate s-a majorat în 2013 față de 2006 în ritmul cel mai înalt – cu 96%, în timp ce numărul companiilor autohtone a crescut doar cu 43%, iar celor mixte (cu capital străin și autohton) – cu 30%. La fel, companiile cu capital străin au avut în această perioadă cea mai dinamică creștere a numărului de angajați – cu 74%, în timp ce companiile locale și-au redus numărul de angajați cu 13%, iar cele mixte au sporit numărul acestora cu 3%. La fel, companiile străine au înregistrat cea mai mare creștere a veniturilor din vânzări – cu 184% în 2013 față de 2006, în timp ce firmele locale și-au sporit veniturile doar cu 95%, iar cele mixte – cu 62%. Cifrele respective demonstrează că în general, companiile cu capital străin demonstrează o dinamică a creșterii mult mai înaltă decât companiile locale. Cu toate acestea, în comparație cu alte țări, numărul unor astfel de companii este încă destul de mic. Astfel, dacă în Ungaria 35% din numărul companiilor au în componența capitalului lor capital străin [42, p. 78], apoi în Moldova companiile străine alcătuiau în 2013 doar 4,6% din total, iar cele mixte – 3,9%.

Tabelul 2.4. Evoluția numărului de companii, a numărului de angajați și a venitului din vânzări pe forme de proprietate în economie, anii 2006-2013

Companiile după forma de proprietate	Numărul de întreprinderi			Creștere a față de 2006 %	Numărul mediu de salariați			Creșterea față de 2006 %	Venituri din vânzări, milioane lei			Creștere a față de 2006 %
	2006	2008	2013		2006	2008	2013		2006	2008	2013	
Total pe forme de proprietate	36.158	42.121	52.246	44	574.933	572.129	525.198	-9	117.372	175.058	232.936	98
Proprietatea Republicii Moldova	33.371	38.613	47.815	43	517.314	502.612	449.652	-13	84.312	126.655	164.663	95
Proprietatea străină	1.216	1.662	2.385	96	23.068	33.570	40.096	74	12.021	20.537	34.153	184
Proprietatea întreprinderilor mixte	1.571	1.846	2.046	30	34.551	35.947	35.450	3	21.040	27.867	34.121	62

Sursa: Biroul Național de Statistică

Conform unor studii [38, p.14], 32% din capitalul străin prezent în Republica Moldova aparține companiilor care în proporție de 100% sunt deținute de investitori străini, iar restul de 68%, aparține companiilor cu capital mixt. Atât ca valoare totală a capitalului (cca. 76% din totalul companiilor), cât și ca număr (59%), companiile cu capital străin sunt concentrate pe segmentul de companii în care capitalul străin are o pondere mai mare (75-100%). Pe locul doi se plasează companiile în care ponderea capitalului străin variază între 26 și 50%. Cel mai mic număr de companii cu capital străin sunt înregistrate în rândul celor cu până la 25% capital străin. Această structură a proprietății denotă faptul că investitorii străini preferă să aibă o prezență mai mult decât formală în companiile în care investesc sau le creează în Moldova, tinzând să controleze cât mai mult posibil sau chiar integral managementul companiilor în care au investit în Moldova.

Republica Moldova nu este foarte atractivă pentru investitori, în special din cauza infrastructurii fizice și sociale slab dezvoltate. Totuși, forța de muncă mai ieftină în raioane reprezintă un avantaj competitiv al acestora și a determinat amplasarea unor companii străine în afara mun. Chișinău. Aceasta se referă la sectoarele intensive în forța de muncă (cum ar fi industria confecțiilor și a îmbrăcăminte, producerea echipamentelor electrice și electronice), sectoarele în care proximitatea față de materia primă este importantă (fabricarea băuturilor, prelucrarea și conservarea fructelor și legumelor, a produselor lactate, producerea materialelor de construcție) și sectoare orientate spre deservirea agenților economici amplasați prioritar în alte zone decât capitala (de exemplu, servicii de închiriere și servicii prestate altor întreprinderi).

Tabelul 2.5. Distribuția ISD pe ramurile industriei prelucrătoare cu pondere mai mare de 1% din stocul total de ISD din acest sector și investițiile în perioada 2010- 2013

Denumirea activității prelucrătoare	2010	2011	2012	2013	Investiții nete în ultimii 3 ani, mil. \$
Fabricarea cimentului	16,3%	12,5%	12,2%	11,8%	9,8
Fabricarea zaharului	11,7%	8,7%	12,8%	10,8%	22,9
Fabricarea vinului	14,6%	11,7%	9,4%	10,2%	6,3
Fabricarea berii	8,5%	7,4%	7,7%	7,0%	11,0
Fabricarea ipsosului			6,4%	5,9%	39,7
Fabricarea uleiurilor si grăsimilor rafinate		3,5%	5,2%	5,0%	33,8
Fabricarea băuturilor alcoolice distilate	6,7%	7,0%	6,6%	4,5%	1,6
Fabricarea ambalajelor din sticla	4,4%	2,4%	2,3%	3,5%	4,8
Producția de fire si cabluri izolate	1,2%	1,3%	1,7%	3,5%	18,4
Prelucrarea si conservarea fructelor si legumelor neincluse in alte categorii (exclusiv a cartofului)	0,8%	4,5%	3,6%	3,4%	20,0
Fabricarea de articole de îmbrăcăminte	2,3%	2,0%	2,2%	3,4%	13,0
Fabricarea încălțăminte	3,7%	3,3%	3,4%	3,3%	6,3
Fabricarea cărămizilor si țiglelor din lut ars	0,0%	2,9%	2,9%	2,6%	17,7
Fabricarea de articole confecționate din textile, cu excepția îmbrăcăminte	0,0%	0,0%	0,7%	2,4%	16,5
Fabricarea de cacao, ciocolata si produse zaharoase de cofetărie	0,3%	2,3%	2,2%	2,3%	14,0
Prelucrarea laptelui si fabricarea produselor lactate	1,0%	0,8%	2,2%	2,0%	9,5
Fabricarea alcoolului etilic din materiale fermentate	0,4%	0,4%	0,4%	1,8%	10,1
Fabricarea altor articole din material plastic	0,3%	0,2%	0,4%	1,0%	5,8
Alte activități de editare	0,3%	0,3%	0,4%	1,0%	5,8
Fabricarea articolelor de ambalaj din material plastic	2,2%	1,8%	2,0%	1,0%	-2,7
Fabricarea produselor de tutun	0,2%	1,8%	1,0%	1,0%	5,8

Sursa: BNM

Observăm că ponderea cea mai mare în structura stocului ISD din ramurile industriei prelucrătoare cu pondere mai mare de 1% din total o dețin ramurile care exploatează abundența de resurse naturale locale (industria materialelor de construcție – cca. 24%, industria alimentară, a băuturilor și produselor din tutun – cca. 48%), precum și cele care lucrează în mare parte pe baza materiei prime importate, însă exploatează forța de muncă relativ ieftină (industria textilă, a articolelor de îmbrăcăminte și încălțăminte – cca. 9%, fabricarea articolelor și ambalajelor din

plastic – 2%, alte ramuri cu pondere mai mică de 1% din stocul de ISD – cca. 9%). Astfel, putem constata că competitivitatea industriei prelucrătoare se bazează în cea mai mare parte (în proporție de cca. 92%) pe exploatarea factorilor de producție. Ponderea industriilor scientointensive și cu aplicarea tehnologiilor avansate deține o pondere de doar cca. 8% (producția de fire și cabluri izolate – 3,5%, fabricarea altor mașini-unelte mecanice – 1,4%, activități de editare – 1%, alte activități cu pondere mai mică de 1% din stoc – 2,3%). În ultimii 3 ani, în primele 22 de ramuri ale industriei prelucrătoare (cu pondere mai mare de 1% din stocul de ISD în acest sector) au fost făcute investiții nete de cca. 279 mil. \$. Din acestea cca. 135 mil. \$ (48%) au mers în ramurile industriei alimentare și produselor din tutun, cca. 72 mil. \$ (26%) în industriile producătoare de materiale de construcție, cca. 39 mil. \$ (14%) în industria textilă, a articolelor de îmbrăcăminte și încălțăminte, precum și în cea de producere a articolelor și ambalajului din plastic. Doar cca. 33,5 mil. \$ (12%) au ajuns în ramuri scientointensive și cu utilizarea tehnologiilor avansate, dintre care cea mai mare parte a investițiilor (cca. 18 mil. \$) au fost făcute de compania multinațională Draexlmaier în producerea cablajului electric. Datele respective vin să confirme tezele pe care le-am expus deja în lucrarea de față precum că, pentru ca R. Moldova să poată atinge un nivel de competitivitate internațională, este nevoie de investiții în sectoarele industriale bazate de exploatarea tehnologiilor înalte, iar acestea pot veni, în principal, doar prin intermediul ISD și a CTN.

## **2.2. ISD și competitivitatea industriei prelucrătoare din Republica Moldova**

Referindu-se la problemele structurale și de competitivitate ale economiei moldovenești, Dumitru Moldovanu menționează că cele mai mari trei probleme cu care se confruntă în prezent economia Republicii Moldova sunt:

1. Exodul masiv al populației peste hotare. În pofida faptului că PIB-ul și nivelul salariilor au crescut an de an, numărul locurilor de muncă pe economie a continuat să scadă.
2. Creșterea, începând cu anul 1994, a deficitului balanței comerciale.
3. Nivelul insuficient al investițiilor, inclusiv al ISD, în sectorul real al economiei.

Epicentrul acestor probleme, conform autorului, este nivelul rudimentar al specializării economiei moldovenești, dezindustrializarea acesteia, care imprimă dezvoltării economice un caracter instabil, fluctuant și generează venituri foarte mici [41, p 5.]. Potrivit acestui autor, economia națională se află la un nivel inferior al specializării internaționale, nivel ce corespunde primelor două trepte de specializare internațională - respectiv, specializarea industrie-agricultură și specializarea intersectorială. Acest lucru reiese mai ales din structura exporturilor moldovenești. Astfel, ponderea produselor industriale în structura exporturilor este neînsemnată, de circa 34%, iar aproximativ 66% sunt produse alimentare, o bună parte din care sunt comercializate sub formă de materie primă, alte bunuri primare și produse minerale. În același

timp, pe plan mondial produsele industriale constituie deja mai bine de  $\frac{3}{4}$  din volumul total al comerțului internațional, iar materia primă și produsele alimentare alcătuiesc, respectiv, 4% și 6% din acest volum. Situația respectivă denotă faptul că economia moldovenească rămâne a fi preponderent agrară și exploatează, în temei, avantajele comparative generate de condițiile naturale. În acest sens, este util să facem o retrospectivă scurtă a evoluției industriei autohtone. În general, industria moldovenească a parcurs 3 etape:

1) Industrializarea (anii '60-'80). Cursul spre industrializarea Moldovei, realizat în anii '60-'80 s-a manifestat prin creșterea ponderii industriei în produsul social, dinamizarea ritmului dezvoltării ei. Ponderea industriei în structura produsului social în anul 1989 a atins 60%, în venitul național - 47%, în exportul de produse - cca. 90% și în veniturile bugetului – 53% [43, p. 329]. Conform statisticii internaționale, către începutul anilor '90 RM era clasificată drept țară industrial-agrară.

2) De-industrializarea (anii '90). Odată cu destrămarea URSS, are loc procesul de de-industrializare a țării, proces însoțit de reducerea numărului angajaților (în perioada 1990-1997 numărul angajaților din industrie s-a redus de la 456 mii până la 160 mii, volumul producției industriale s-a redus până la doar 20% din volumul anului 1989, ponderea industriei în PIB s-a diminuat până la cca. 15% [44, p.95], contribuția la formarea veniturilor bugetului a ajuns în 1999 până la 31%. Putem conchide că la începutul anilor '90, în urma de-industrializării, RM s-a transformat dintr-o țară industrial-agrară în una agrar-industrială. Către anul 1994 declinul cererii cauzat de destrămarea URSS și criza ulterioară din fostele republici unionale a dus la încetarea activității a 70% din întreprinderile industriale ale RM [45, p.59].

3) Perioada de tranziție (din anul 1992 până în prezent).

În pofida agravării și/sau stopării unor procese economice odată cu declanșarea tranziției, industria și-a păstrat totuși rolul unuia din cele mai importante sectoare ale economiei, reprezentând baza dezvoltării durabile a R. Moldova. La sfârșitul anului 2013, industria asigura 14,3% din PIB și încadra în câmpul muncii 12,1% din populația ocupată în economie. În industrie activau 5089 de întreprinderi, dintre care doar 8% în proprietate publică, 3% în proprietate străină și 4% în proprietate mixtă (la structura pe forme de proprietate în industrie ne vom referi ceva mai jos). În timp ce ponderea industriei prelucrătoare în totalul industriei a rămas aproape aceeași ca acum 18 ani, semnificând faptul că în interiorul industriei în această perioadă nu au avut loc schimbări structurale semnificative, reducerea ponderii industriei în PIB de cca. 1,7 ori vorbește despre modificările structurale esențiale care au avut loc în structura economiei moldovenești în această perioadă, și anume despre procesul de de-industrializare, la care ne-am referit mai sus. În același timp, menținerea la același nivel, sau chiar creșterea ponderii populației ocupate în industrie în această perioadă, în ciuda reducerii semnificative a numărului absolut al celor angajați în industrie, precum și creșterea numărului de întreprinderi ce

activează în acest sector vorbesc în favoarea perspectivelor de viitor al acestui sector și al importanței crescânde pe care acesta îl poate avea în structura economiei. Iar acest lucru va fi foarte greu de realizat, sau chiar imposibil, fără implicarea capitalului străin. În același timp, rolul cel mai important în cadrul industriei îl ocupă industria prelucrătoare. Acest fapt este demonstrat și de indicatorii prezentați în tabelul 2.5:

Tabelul 2.6. Dinamica dezvoltării industriei, inclusiv a celei prelucrătoare, anii 1995 - 2013

<b>Indicatorii</b>	<b>1995</b>	<b>2000</b>	<b>2005</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2011</b>	<b>2013</b>
Volumul producției industriale, mil. lei	4265	8168	20770	29988	22644	34194	39024
inclusiv industria prelucrătoare	3565	6479	17627	24046	18080	28245	32790
<i>ponderea în total industrie, %</i>	83,4	79,3	87,5	84,3	79,8	82,6	84,0
Ponderea industriei în crearea PIB, %	25,0	16,3	15,8	13,9	13,3	14,0	14,3
<i>inclusiv industria prelucrătoare, %</i>	22,8	14,2	13,3	11,3	10,6	11,4	11,7
Numărul de întreprinderi industriale	428	1897	2714	4677	4922	4985	5089
inclusiv industria prelucrătoare	412	1686	2462	3999	4354	4506	4572
<i>ponderea în total industrie, %</i>	96,3	88,9	90,7	85,5	88,5	90,4	89,8
Populația ocupată în industrie, mii pers.	195	161	159	163	155	153	142
<i>ponderea în total pe economie, %</i>	11,7	10,6	12,1	13,0	13,1	13,0	12,1
inclusiv în industria prelucrătoare	169	136	132	136	128	128	111
<i>ponderea în total industrie, %</i>	86,7	84,5	83,0	83,4	82,6	83,7	82,3

Sursa: Elaborat de autor în baza Anuarelor Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova

Actualmente, industria prelucrătoare produce circa 84,0% din volumul total de producție industrială și asigură crearea a 11,7% din PIB, angajând 10,0% din populația ocupată pe economie, față de 10,2% în anul 1995, însă cu 52 mii sau 31% mai puțin în valoare absolută. Contribuția acestui sector la formarea PIB s-a redus de 2 ori în comparație cu anul 1995, însă se poate vorbi deja despre oprirea procesului de de-industrializare începând cu anul 2008, când ponderea industriei în PIB s-a stabilizat în jurul valorii de 13-14%, iar cea a industriei prelucrătoare – în jurul ponderii de 11% din PIB. În cadrul acestei industrii activează aproximativ 90% din totalul întreprinderilor industriale, sunt ocupați aproximativ 82% din numărul total al angajaților din industrie.

În figura 2.6. este prezentată structura industriei prelucrătoare alcătuită în baza volumului de producție pentru anul 2013. Grupul industriei alimentare și a băuturilor și cel al industriei nealimentare dețin ponderi aproximativ egale - 41,6% și respectiv 42,4%. În componența primului, industria de prelucrare a cărnii și a produselor lactate deține o pondere de 11,2%, în timp ce fabricarea băuturilor și-a redus ponderea până la doar 10,5%, de la cca. 25-26% înainte

de 2006, urmată de fabricarea zahărului, ciocolatei și a produselor de cofetărie – 5,1%, producerea pâinii, a produselor de panificație și morărit – 4,6%, prelucrarea fructelor și legumelor – 4,5%. În componența grupului industriei nealimentare, produsele din minerale nemetalifere (în special din sticlă, beton, ipsos și ciment) dețin o pondere de 9,3%, urmate de industria textilă, a îmbrăcămintei și articolelor din piele – 8,0%, producția de articole din cauciuc și material plastic cu 3,7%, industria articolelor din lemn, hârtiei, edituri și poligrafie – 3%, etc.

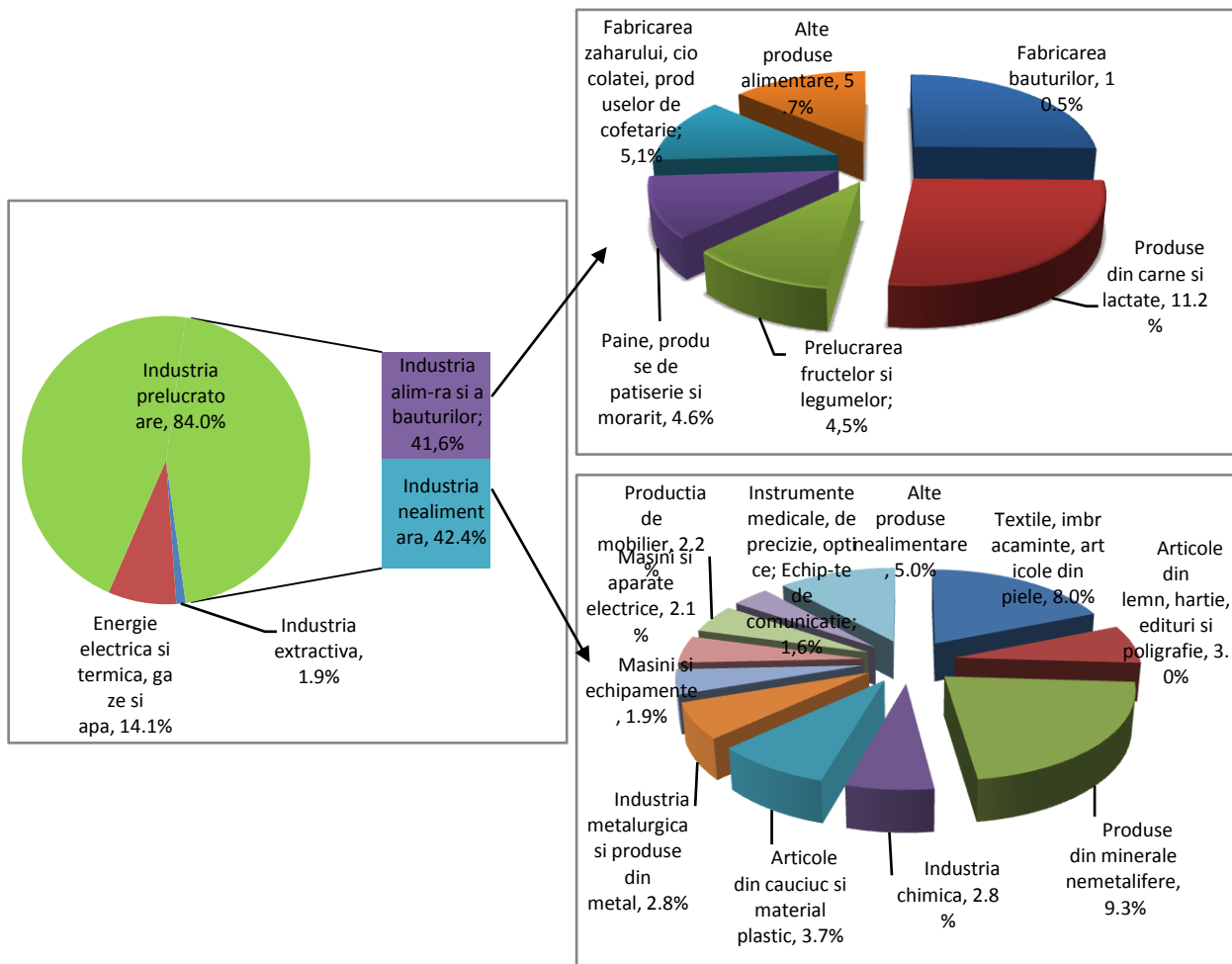


Figura 2.6. Structura industriei după volumul producției în anul 2013

Sursa: Alcătuit de autor în baza datelor BNS

Capitalul străin a avut o contribuție importantă la creșterea economiei moldovenești după declinul dramatic din anii '90. Numărul companiilor cu participație străină, după cum vom arăta în continuare, a crescut într-un ritm mai rapid decât numărul total al companiilor înregistrate, numărul angajaților în astfel de companii s-a majorat, în timp ce personalul total din industrie și cel din industria prelucrătoare s-a redus considerabil. Efectele unei astfel de contribuții sunt reflectate cel mai bine în creșterea ponderii companiilor cu participație străină la crearea produsului intern brut. Astfel, conform datelor BNS, contribuția companiilor cu participație străină la crearea PIB s-a majorat de la 1,0% în anul 1995, până la 19,8% în 2013 (Figura 2.7).

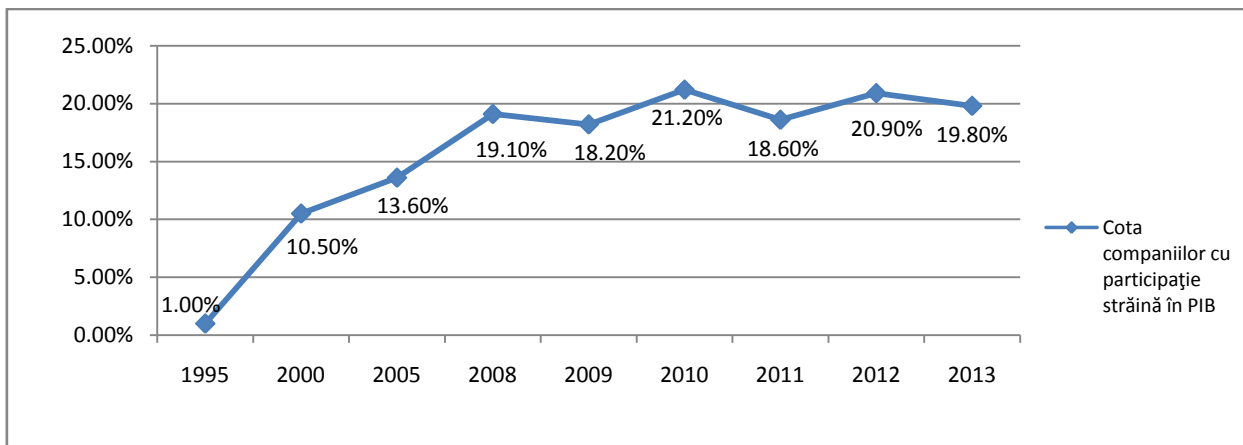


Figura 2.7: Contribuția companiilor cu participație străină la crearea PIB

Sursa: Alcătuit de autor în baza Anuarelor Statistice BNS

Creșterea ponderii întreprinderilor cu participație străină la crearea PIB a avut loc pe fundalul majorării prezenței unor astfel de companii în economia Moldovei. Dacă e să ne referim strict la industrie, numărul companiilor cu capital străin din această ramură s-a majorat de la 66 (1,4% din numărul total al întreprinderilor industriale) în 2007 până la 134 (2,6% din întreprinderile industriale totale) în 2013 (tabelul 2.6.). În același timp, numărul întreprinderilor cu capital mixt străin și autohton a rămas neschimbat în aceeași perioadă - 210, deși în interiorul perioadei (în 2012) numărul acestora a fost și de 231, ceea ce poate semnala faptul că interesul investitorilor străini se deplasează tot mai mult spre controlul total al entităților în care investesc. Astfel, întreprinderile cu capital străin au înregistrat cea mai mare evoluție: acestea au crescut ca număr de peste 2 ori, în timp ce numărul total al companiilor industriale s-a majorat în perioada analizată cu doar 7%. În industria prelucrătoare, numărul întreprinderilor cu capital străin s-a majorat în aceeași perioadă de la 62 (1,3% din total) până la 132 (2,6%), practic toate întreprinderile cu capital străin din industrie (cu excepția doar a 2 din ele) fiind în industria prelucrătoare.

Tabelul 2.7. Evoluția numărului de întreprinderi din industrie și industria prelucrătoare pe forme de proprietate, 2007-2013

Indicatorii	2007		2008		2011		2012		2013	
	Nr.	%	Nr.	%	Nr.	%	Nr.	%	Nr.	%
Nr. total al întreprinderilor industriale, inclusiv:	4749	100,0%	4677	100,0%	4985	100,0%	4994	100,0%	5089	100,0%
cu capital străin	66	1,4%	72	1,5%	132	2,6%	139	2,8%	134	2,6%
cu capital mixt	210	4,4%	202	4,3%	207	4,2%	231	4,6%	210	4,1%
Nr. întreprinderilor din industria prelucrătoare, inclusiv:	4021	84,7%	3999	85,5%	4506	90,4%	4509	90,3%	4572	89,8%
cu capital străin	62	1,3%	70	1,5%	130	2,6%	137	2,7%	132	2,6%
cu capital mixt	200	4,2%	194	4,1%	201	4,0%	224	4,5%	203	4,0%

Sursa: Alcătuit de autor în baza datelor Anuarelor Statistice BNS



Numărul întreprinderilor mixte din industria prelucrătoare s-a majorat în aceeași perioadă nesemnificativ, de la 200 în 2007 până la 203 în 2013, iar ca pondere în numărul total al întreprinderilor industriale, s-a redus de la 4,2% la 4,0%, confirmând tendința, la care ne-am referit mai sus. Astfel, numărul întreprinderilor cu capital străin s-a majorat din 2007 până în 2013 de mai mult de 2 ori (cu 113%), în timp ce numărul total al întreprinderilor din industria prelucrătoare în aceeași perioadă s-a majorat doar cu 14%, iar al celor mixte - cu 2%.

De regulă, efectul de la transferul de capital, tehnologii, practici manageriale și de gestiune odată cu investițiile străine, se traduce în sporirea eficienței companiilor beneficiare. În calitate de astfel de indicator vom considera volumul producției industriale fabricate. Deoarece acesta este exprimat în prețuri curente, vom utiliza pentru comparație doar indicatori relativi. Astfel, în timp ce volumul total al producției industriale fabricate în perioada 2000-2013 a crescut de 4,8 ori, întreprinderile industriale cu capital străin și-au sporit volumul producției de 13,1 ori, iar cele cu capital mixt – de 5,9 ori (tabelul 2.7.). În anul 2000 întreprinderile industriale cu capital străin dețineau o pondere de 5,1% în totalul producției industriale, iar către anul 2013 această cotă s-a majorat până la 14,0%. Cea mai mare creștere a volumului producției au înregistrat-o însă companiile cu capital străin din industria prelucrătoare – acestea au înregistrat o creștere de cca. 78 ori, majorându-și contribuția la fabricarea producției industriale totale de la 0,8% în 2000 până la 12,5% în 2013. În același timp, companiile cu capital mixt străin și autohton din industria prelucrătoare și-au sporit volumul producției de 6,3 ori, majorându-și cota în producția industrială totală de la 14,4% în anul 2000 până la 19,1% în anul 2013. În aceeași perioadă, volumul total al producției industriei prelucrătoare a sporit doar de 5,1 ori.

Tabelul 2.8. Evoluția volumului și a structurii producției industriale totale și a producției industriei prelucrătoare pe forme de proprietate, anii 2000-2013, mil. lei

Indicatorii	2000	2005	2008	2011	2012	2013
Volumul total al producției industriale	8167,7	20770,2	29988,4	34194,4	36362,2	39024,3
Volumul producției industriale în întreprinderile cu capital străin	417,0	1501,6	2230,5	3852,2	4712,9	5452,5
<i>Ponderea în totalul producției industriale, %</i>	<i>5,1%</i>	<i>7,2%</i>	<i>7,4%</i>	<i>11,3%</i>	<i>13,0%</i>	<i>14,0%</i>
Volumul producției industriale în într.cu capital mixt	1256,4	3880,3	5175,4	5426,6	7569,6	7461,0
<i>Ponderea în totalul producției industriale, %</i>	<i>15,4%</i>	<i>18,7%</i>	<i>17,3%</i>	<i>15,9%</i>	<i>20,8%</i>	<i>19,1%</i>
Volumul producției în industria prelucrătoare	6478,5	17627,1	24045,5	28245,1	30147,7	32789,7
<i>Ponderea în totalul producției industriale, %</i>	<i>79,3%</i>	<i>84,9%</i>	<i>80,2%</i>	<i>82,6%</i>	<i>82,9%</i>	<i>84,0%</i>
Volumul producției în întreprinderile industriei prelucrătoare cu capital străin	62,8	959,6	1748,8	3311,1	4159,5	4892,3
<i>Ponderea în totalul producției industriale, %</i>	<i>0,8%</i>	<i>4,6%</i>	<i>5,8%</i>	<i>9,7%</i>	<i>11,4%</i>	<i>12,5%</i>
Volumul producției în întreprinderile industriei prelucrătoare cu capital mixt	1177,3	3879,2	5157,7	5416,7	7556,7	7447,3
<i>Ponderea în totalul producției industriale, %</i>	<i>14,4%</i>	<i>18,7%</i>	<i>17,2%</i>	<i>15,8%</i>	<i>20,8%</i>	<i>19,1%</i>

Sursa: Alcătuit de autor în baza Anualelor Statistice BNS

După cum vedem, întreprinderile cu capital străin au avut o contribuție esențială la creșterea producției industriale în ultimul deceniu și acestea au crescut în ritmul cel mai înalt. Fără exagerare, cifrele de mai sus ne demonstrează că capitalul străin poate fi cea bază, pe care să se sprijine creșterea industrială și economică a R: Moldova, cu condiția că aceasta va reuși să devină o locație mai atractivă pentru investitorii străini. Conform unor autori autohtoni, RM dispune de toate cele 3 componente necesare unui model de dezvoltare durabilă: resurse umane; resurse naturale, în principal de proveniență agricolă; potențial al dezvoltării industriale tradiționale și al tehnologiilor de vârf caracteristice societății postindustriale. Însă, deocamdată, toate aceste componente se manifestă doar ca premise [20, p.381]. Un astfel de model a fost urmat de țările Est europene, în special de statele baltice, care au reușit să schimbe accentul în comerțul exterior, anterior bazat pe produse de calitate joasă și la prețuri reduse, distribuite preponderent țărilor din fosta URSS, înlocuindu-le cu produse de calitate înaltă, orientate spre țările europene. Un motiv esențial, ce a influențat performanțele respective ale acestor țări a fost faptul că ele s-au angajat ferm să treacă la un model bazat pe utilizarea investițiilor străine și pe un comerț deschis. Necesitatea dezvoltării economiilor competitive în baza creșterii investițiilor presupune anumite dificultăți, dar reprezintă unica modalitate, conform autorului, pentru o țară cu resurse limitate, de atingere a standardelor post-industrializării. Conform acestuia, *antrenarea businessului local în competiția internațională, asigurarea avantajului competitiv, dețin un loc esențial în această strategie, însă capitalizarea economiei țării și edificarea unei industrii avansate pot fi realizate prin implicarea întreprinderilor care deja beneficiază de această capacitate*. Considerațiile respective duc, inevitabil, la un program de parteneriat cu firme de peste hotare prin atragerea ISD [20, p. 382]. Aceasta reprezintă calea intensivă de dezvoltare și ea este esențială, dacă o țară tinde să-și perfecționeze tehnologiile și aptitudinile profesionale – elemente necesare în atingerea performanțelor de nivel mondial.

Aceleași teze le găsim și la alți autori autohtoni, preocupați de competitivitatea economiei și a industriei autohtone. Conform acestora, procesul de dezindustrializare din anii '90 a blocat pe mult timp creșterea competitivității economiei autohtone. Evoluția negativă a industriei prelucrătoare, ca componentă principală a industriei, în această perioadă, a diminuat capacitatea Republicii Moldova de a atinge un nivel adecvat de competitivitate, care i-ar fi permis să se impună pe piața de desfacere europeană și mondială, exporturile autohtone fiind realizate în mare parte pe baza produselor industriei prelucrătoare (industria alimentară și a băuturilor, a produselor din tutun, industria textilă și a articolelor de îmbrăcăminte, etc.). Creșterile pozitive înregistrate la întreprinderile cu capital străin și cel mixt s-au datorat, în primul rând orientării producției acestora spre export, în al doilea rând, nivelului de vulnerabilitate mult mai mic al acestor categorii de agenți economici la influența factorilor externi. Gradul de vulnerabilitate

depinde însă de piața de desfacere, respectiv acele companii care exportă preponderent în alte țări decât Federația Rusă, au suferit mai puțin de pe urma aplicării embargo-ului din anii 2006-2007, acestea fiind în majoritate companii cu capital străin și mixt din țările UE [46, p. 282].

Industria nu reprezintă doar un sector al economiei care fructifică efectele benefice ale investițiilor în ramurile sale. Aceasta, la rândul său, are un rol important în creșterea eficienței economice a investițiilor, participând la realizarea investițiilor prin, cel puțin, 3 direcții:

- Ca producător de instalații complexe de producție
- Ca producător de materiale de construcții
- Ca producător de utilaje pentru celelalte ramuri ale economiei naționale.

Competitivitatea redusă a industriei autohtone și, respectiv, necesitatea de investiții în aceasta, pentru reducerea decalajului față de alte țări, sunt determinate de structura industriei, care s-a format ca rezultat al proceselor despre care am vorbit la început, precum și ca urmare a investițiilor insuficiente în această ramură. Astfel, în structura industriei R. Moldova, peste 50% din volumul total al producției industriale este deținut de sectoarele bazate preponderent pe materie primă locală și destinate, cu excepția industriei alimentare, pentru piața internă. Ponderea sectoarelor cu valoare adăugată înaltă și care au posibilitate să fabrice produse scientointensive și avansate din punct de vedere tehnologic, solicitate pe piețele mondiale, este de doar 0,2% din volumul total al producției industriale, în timp ce în țările UE acest indicator este de cca. 20% [47, pct. 25-26].

În aceste condiții, crește rolul politicilor de stat, în special a celor industriale, la care ne-am referit deja în capitolul I, pentru promovarea unor transformări calitative, care să exploateze întreg potențialul acestei ramuri. La nivelul Republicii Moldova, două documente esențiale - „Strategia de dezvoltare a industriei pe perioada până în anul 2015” și „Strategia națională de dezvoltare durabilă a complexului agroindustrial al Republicii Moldova pentru anii 2008-2015” au avut menirea să concretizeze scopurile și prioritățile de bază a industriei în general și, în particular, cele ale sectorului agroalimentar al țării, fiind chemate să dezvolte măsurile de atingere a obiectivelor de creștere a acestor sectoare. Actualmente, este necesar de elaborat un cadru de politici publice, cu obiective strategice în domeniul industrial, fundamentat în aceste documente pe tehnologii performante, capacități științifice eficiente și competitivitatea orientată la standardele internaționale [146].

Conform politicii industriale a Republicii Moldova, conținută în aceste documente, la baza selectării ramurilor prioritare pentru economia națională au stat factori economici obiectivi, așa ca: mărimea valorii adăugate obținute în procesul de producție; volumul necesității pieței interne în producția ramurii; potențialul de export al ramurii; nivelul eficienței utilizării resurselor de muncă, energetice, materiale și financiare; disponibilitatea ramurii să absoarbă în termene restrânse realizările noi ale științei și experienței înaintate în domeniul tehnologiilor de

producție; existența potențialului de cadre și posibilitatea de completare rapidă a acestuia; nivelul de influență asupra mediului ambiant [47, pct. 70]. În conformitate cu Strategia de dezvoltare a industriei până în anul 2015, criteriilor de mai sus corespund următoarele ramuri, care pot servi ca bază pentru formarea unei structuri mai eficiente a industriei: 1) Industria alimentară și a băuturilor (industria vinicolă; fabricarea sucurilor și conservelor din legume și fructe; fabricarea zahărului; fabricarea pâinii și a produselor de panificație; fabricarea berii și a băuturilor răcoritoare; fabricarea produselor de cofetărie); 2) Industria produselor nemetalifere (fabricarea materialelor de construcții și a compozițiilor pentru construcții; fabricarea ambalajului de sticlă și carton); 3) Industria ușoară (fabricarea produselor textile, inclusiv covoare și preșuri; fabricarea confecțiilor, articolelor tricotate; fabricarea pieilor, a articolelor din piele, a încălțămintei); 4) Industria tehnologiilor informaționale (producția aparatelor, ansamblurilor și subansamblurilor radio-electronice de menire industrială și de uz casnic; producția articolelor cu destinație tehnico-militară, fabricată în baza comenzilor de peste hotarele țării; fabricarea utilajului tehnologic de conservare a energiei, inclusiv pentru surse renovabile de energie; tehnică și aparate medicale); 5) Industria de mașini și echipamente (fabricarea mașinilor agricole; producerea agregatelor, accesoriilor și pieselor de schimb etc.); 6) Industria chimică (fabricarea substanțelor chimice și a produselor chimice; fabricarea medicamentelor, a preparatelor farmaceutice chimice și vegetale).

Stabilirea de priorități în politica industrială nu trebuie să fie legată, însă, de selecția unor „campioni naționali”, ci să se concentreze asupra creșterii potențialului factorilor care stimulează și determină avantajele competitive: atractivitatea locațiilor pentru investiții și amplasarea producției; abilitatea de a inova procese și produse; know-how-ul tehnologic, disponibilitatea forței de muncă calificate; flexibilitatea piețelor, capacitatea acestora de ajustare la schimbările structurale [46, p. 283]. La acestea am adăuga tendințele ce se conturează pe plan mondial, determinați de procesul globalizării, și care influențează politicile industriale ale țărilor, tendințe la care ne-am referit în capitolul I. Investițiile sunt recunoscute ca unul din elementele de bază ale atingerii obiectivelor Strategiei, menite să asigure reînnoirea mijloacelor de producție și să determine dezvoltarea de mai departe a industriei. Aceasta, însă, acordă rolul prioritar în procesul respectiv, creării fondurilor de risc (venture), dezvoltării institutului de investiții colective (fondurilor de pensii, fondurilor de investiții de tip clasic, asociațiilor de creditare, structurilor specializate de creditare ipotecară, cooperativelor (societăților) de creditare și asigurare reciprocă) [47, pct. 94], în timp ce ISD nici nu au fost menționate măcar. Această deficiență se conține și în Strategia națională de dezvoltare durabilă a complexului agroindustrial al Republicii Moldova pentru anii 2008-2015, care prevedea elaborarea actelor legislative privind crearea climatului favorabil de atragere a investitorilor autohtoni și străini, crearea mecanismelor economice eficiente de atragere a investițiilor în producția inovativă și

promovarea transferului tehnologic în sectorul agroindustrial, prin formarea unei piețe funcționale a valorilor mobiliare, fondurilor de risc, de asigurări etc., în vederea ridicării productivității [48, pct. 2.6]. Este greu de închipuit, cum obiectivele acestor strategii ar fi putut fi realizate cu ajutorul unor structuri investiționale care nici măcar nu există, sau care timp de 20 de ani și-au dovedit ineficiența în finanțarea durabilă a economiei, în timp ce motorul dezvoltării industriale pe plan mondial, ISD, nici nu au fost abordate în documentele respective strategice ca o sursă potențială de susținere a realizării politicii industriale pe termen lung a țării. În mare parte, după părerea noastră, lipsa unor obiective stabilite corect și realist, precum și a instrumentelor de realizare a acestora a și determinat performanța slabă a Moldovei în atragerea ISD. În aceste condiții, considerăm că autoritățile R. Moldova ar trebui să reconsidere aceste Strategii, la fel ca și Strategia de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015, punând accentele corect și concentrând eforturile mai mult pe atragerea ISD, ca sursă principală a relansării industriei și creșterii economice a țării. La modul concret de abordare a politicilor de stat pentru sporirea atractivității țării ca locație pentru ISD ne vom referi, însă, la începutul capitolului III, după o analiză a climatului investițional al țării, ca precondiție esențială pentru abordarea unor politici eficiente în domeniul atragerii ISD.

### ***2.3. Climatul investițional în Republica Moldova***

După cum am văzut în capitolul I, fluxurile de ISD joacă un rol din ce în ce mai important în economia contemporană. Acestea, alături de capitalul autohton, participă direct la procesul de dezvoltare a economiilor naționale și contribuie considerabil la sporirea competitivității acestor economii. În capitolul II am arătat că ISD este unul din factorii de bază, care contribuie la creșterea nivelului producției industriale, și a celei prelucrătoare în particular, însă performanțele țării până acum în atragerea unor fluxuri cât de cât importante de ISD au fost mai mult decât modeste. Existența unui impact pozitiv al investițiilor străine directe asupra dezvoltării industriale și creșterii competitivității țărilor receptoare este pe deplin recunoscută.

Accesul la piața occidentală, cu exigențele sale înalte, constituie o motivație serioasă în atragerea de investiții, în special străine. Produsele obținute în cadrul unor participări străine au acces mai facil pe piețele externe, mai ales dacă acestea se alătură propriilor realizări ale investitorului străin în țara de origine. În multe cazuri, rezultatele unor astfel de investiții se pot bucura chiar de anumite facilități la intrarea pe piețele altor state, facilități ce pot viza diferite forme de autorizări, omologări, asimilări etc., precum și facilități de ordin vamal, fiscal sau de altă natură [49, p.73].

Datorită avantajelor incontestabile pe care le posedă ISD, în ultimele decenii toate țările lumii, dar în special cele mai puțin dezvoltate, s-au văzut nevoite să recurgă la o nouă formă de concurență între ele, și anume să se întrecă în crearea celor mai favorabile condiții pentru

atragera capitalului străin, sau a unui climat investițional cât mai atractiv. Climatul investițional este definit, în general, ca un sistem de factori și premise economice, politice, instituționale și de drept, capabile să intervină în procesul de realizare investițională, modificând comportamentul investițional spre stimulare sau de-stimulare și reflectând nivelul de atractivitate a unei țări (ramuri, zone, regiuni) pentru alocarea investițiilor, având tangență cu toate domeniile economiei [50, p.101]. Experții menționează că, începând cu a doua jumătate a anilor '90, ISD la nivel mondial au crescut mai rapid decât alți indicatori macroeconomici, cum ar fi PIB mondial, exporturile sau investițiile interne [51]. În mare parte, acest fapt se datorează competiției intense pentru ISD și creării de către multe țări a unor condiții atractive pentru ISD. Începând cu anul 1992 și Republica Moldova s-a angajat în acest proces, realizând, cel puțin la nivel declarat de politici, importanța investițiilor străine și angajându-se să creeze condiții favorabile pentru acestea. Printre schimbările pozitive în climatul investițional al RM de la obținerea independenței, putem menționa:

- Existența unei politici de stat în domeniul investițional, documentele principale fiind:
  - Strategia națională de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2016-2020;
  - Legea RM cu privire la investițiile în activitatea de întreprinzător nr. 81-XV din 18.03.2004, care garantează un nivel identic de protejare a investițiilor autohtone și, respectiv, străine. În Moldova nu există restricții la amortizarea investițiilor (în afară de cele generale, stabilite în legislația fiscală) și repatrierea profitului, cu toate că conform opiniei unor investitori străini deja prezenți în RM, restricția stipulată în această lege pentru investitorii străini de a cumpăra terenuri cu destinație agricolă reprezintă o barieră în calea investițiilor străine [52, p. 28];
  - Strategia Națională de Dezvoltare a Republicii Moldova 2012-2020 „Moldova 2020”, care stipulează necesitatea renunțării la modelul de creștere bazat pe consumul alimentat de remitențe în favoarea unui model bazat pe atragerea investițiilor străine și locale, precum și dezvoltarea industriilor exportatoare de bunuri și servicii [53, pct. 5]
- Îmbunătățirea sistemului legal, inclusiv extinderea și eficientizarea legislației comerciale (adoptarea unui nou cod fiscal, vamal, civil, penal, al muncii, apropiate de standardele europene). Politica fiscală a fost liberalizată, investitorii străini se bucură de aceleași drepturi ca și agenții economici naționali; presiunea fiscală este una dintre cele mai reduse din Europa; valuta națională este liber convertibilă; cetățenii și companiile străine pot participa la procesul de privatizare; statul garantează investitorilor străini dreptul la repatrierea profitului și cel de proprietate asupra investițiilor; a fost simplificată procedura de înregistrare, licențiere, autorizare

și certificare. Cadrul legal care reglementează activitatea economică în RM poate fi considerat ca unul liberal, favorabil și încurajator pentru ISD.

- Stabilitatea macroeconomică (stabilitatea relativă a valutei naționale și rata relativ redusă a inflației, deficitul bugetar și ponderea datoriilor de stat în PIB în limitele valorilor moderate, creșterea economică înregistrată în ultimul deceniu).
- Amplasarea geografică strategică a țării, solul, clima favorabilă, existența tradițiilor în industria prelucrătoare, în special în cea a produselor agro-alimentare.
- Forța de muncă relativ ieftină și calificată.
- Existența unor acorduri de comerț și de liber schimb la nivel regional, ceea ce face ca limitările legate mărimea restrânsă a pieței interne să fie în mare parte eliminate.

Cu toate acestea, climatul investițional al RM rămâne a fi destul de neatractiv. Despre aceasta vorbesc atât poziția Moldovei în rating-urile internaționale, cât și comparația directă a performanțelor privind atragerea ISD dintre țări. După cum am văzut în capitolul precedent, Moldova se poziționează pe ultimul loc în Europa la indicatorii de atragere a ISD. În timp ce parametrii legați de mărimea pieței sunt aceiași ca în multe țări de comparație la care ne-am referit, iar factorul uman, în pofida deteriorării din ultimul timp a calității acestuia, rămâne totuși mai degrabă un atu, diferența, în opinia noastră, este dată de factorii legați de cadrul politic și economic, precum și de cei specifici pe care țara poate să-i pună la dispoziția investitorilor (vezi capitolul I). Astfel, reticența investitorilor străini de a investi în economia RM este explicată și de alți autori prin instabilitatea politică și lipsa condițiilor favorabile pentru realizarea activității de business [54]. Alții indică asupra problemelor concrete care afectează climatul investițional al RM, referindu-se în special la factorii legați de cadrul politic și economic [55, p.17]:

- Implementarea practică inadecvată și aplicarea ineficientă a legislației, în pofida cadrului legal relativ bun și propice pentru atragerea ISD;
- Intervențiile guvernamentale active, influența mare a politicii asupra sferei economice, acțiunile cu caracter represiv ale organelor statului, inclusiv asupra unor investitori străini;
- Instabilitatea politicilor economice;
- Derularea lentă a procesului de privatizare;
- Imaginea nefavorabilă a RM, de țară puțin cunoscută, săracă și imprevizibilă. Conflictul din Transnistria înrăutățește și mai mult această imagine, prin percepția de instabilitate și insecuritate pe care o creează.
- Emigrarea masivă a forței de muncă care, având și un aspect pozitiv, în cazul RM a atins proporții ce afectează securitatea economică a statului;

- Intervențiile administrative frecvente în activitatea agenților economici, inclusiv sub forme de controale și inspecții;
- Birocrația generală, protecționismul și corupția.

La acești factori se mai adaugă factorii de natură obiectivă, așa ca economia de dimensiuni mici, puterea de cumpărare scăzută a populației, lipsa resurselor naturale, lipsa infrastructurii dezvoltate pentru afaceri, etc. Același autor mai menționează că potențialii investitori nu dețin informații suficiente despre oportunitățile de investiții în Moldova. Chiar dacă sunt puține la număr, cazurile de succes ale investitorilor străini nu sunt promovate în exterior, iar statul investește puțin în dezvoltarea infrastructurii fizice, în educație, condiții absolut necesare pentru dezvoltarea unor afaceri pe termen lung [55, p.19]. După cum am menționat deja în această lucrare, performanța slabă a RM în atragerea ISD, în comparație cu țările similare ca mărime a teritoriului și număr al populației, precum și instabilitatea accentuată în dinamica investițiilor începând cu anul 1992, se datorează, mai ales, climatului investițional insuficient de atractiv, determinat de imprevizibilitatea și incertitudinea situației economice și politice a țării, dar și riscului de țară, asociat acestei situații. Conform Cărții Albe a Asociației investitorilor străini din Republica Moldova, principalele priorități pentru îmbunătățirea climatului investițional al RM, în afara celei menționate deja referitoare la restricția de a achiziționa terenuri agricole de către investitorii străini, se referă la [52, p. 8-9]:

- Întărirea condițiilor statului de drept, prin asigurarea independenței funcționării și a responsabilității instanțelor judecătorești față de deciziile emise;
- Dezvoltarea infrastructurii, prin atragerea sectorului privat în (re)construcția și gestionarea drumurilor naționale;
- Îmbunătățirea legislației fiscale și a administrării fiscale;
- Armonizarea legislației referitoare la gestionarea corporativă și concurență, la standardele și normele UE;
- Revizuirea unor aspecte ale legislației referitoare la relațiile de muncă, care sunt împovărătoare pentru angajator;
- Perfecționarea procesului educațional și a asigurării cu forță de muncă calificată prin acordarea dreptului companiilor să instruiască și să elibereze certificate de competență profesională sub un anumit grad de supraveghere din partea statului;
- Diminuarea poverii administrative, prin reducerea numărului de rapoarte și optimizarea procesului de raportare; revizuirea funcțiilor organelor de inspecție; eliminarea dublării controalelor și documentelor solicitate de la agenții economici;



- Facilitarea comerțului prin eliminarea barierelor administrative și a practicilor de monopol în derularea operațiunilor de import-export și recunoașterea certificatelor eliberate de țările membre ale UE pe teritoriul RM;
- Întărirea securității energetice a Republicii Moldova.

Concluzii indirecte referitoare la atractivitatea climatului investițional pentru investitorii străini putem face și pe baza analizei unor indicatori relativi, cum ar fi ponderea investițiilor în capitalul fix, făcute de companiile cu capital străin și cele cu capital mixt, în totalul investițiilor în capitalul fix pe economie [139]. Astfel, dacă în perioada 2000-2010 companiile cu participație străină au realizat de la cca. 1/4 până la cca. 1/3 din totalul investițiilor în capital fix, în anii 2011, 2012 și 2013 această pondere s-a redus până la respectiv 23%, 20% și 17%, ceea ce poate reprezenta un semnal referitor la înrăutățirea climatului investițional. Desigur, acest lucru poate fi pus și pe seama altor fenomene, așa ca criza economică regională și mondială, însă în timp ce în perioadele 2009-2011 și 2012-2013 fluxul net de ISD a crescut, observăm că o parte din ce în ce mai mică din acesta a ajuns să fie investit în active materiale pe termen lung, ceea ce poate reprezenta o dovadă a diminuării încrederii investitorilor străini mediul investițional din RM.

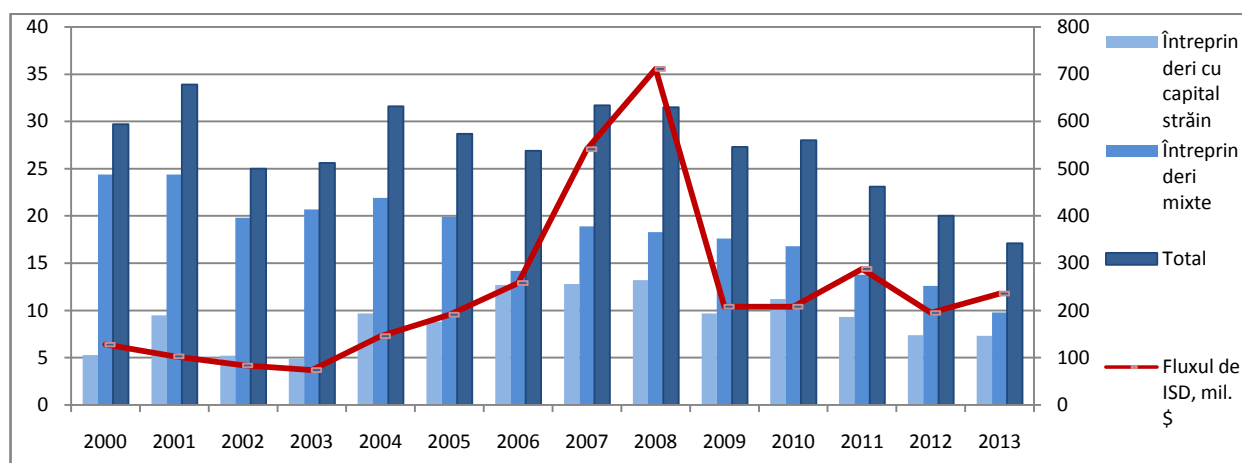


Figura 2.8. Pondere investițiilor companiilor cu participație străină în totalul investițiilor în capital fix (axa din stânga, %) vs. fluxul net de ISD (axa din dreapta, mil. \$)

Sursa: Alcătuit de autor în baza anuarelor statistice, BNS

În același timp, creșterea investițiilor în capitalul fix este importantă pentru soluționarea problemelor de restructurare a sectorului real, modificare a accentelor în cadrul modelului de creștere economică și competitivitate a economiei, precum și în impunerea unei dezvoltări sustenabile a economiei pe termen lung. Evoluția relativă atât a investițiilor în capitalul fix, cât și a ISD este prezentată în tabelul 2.8. Analizând datele din tabelul respectiv, se poate observa că creșterea ISD, practic, nu alimentează majorarea investițiilor în capitalul fix, ceea ce înseamnă că investițiile în capitalul fix se realizează în cea mai mare parte din surse locale. Cauzele acestui fenomen se regăsesc în mare parte, după părerea noastră, în climatul investițional insuficient de atractiv, care nu oferă siguranță pe termen lung investitorilor străini. Astfel, se poate constata,

după cum am văzut și în analiza repartiției pe sectoare a stocului de ISD, că o parte importantă a ISD este orientată spre sectoarele neproductive ale economiei naționale, care nu necesită investiții mari în capital fix și au perioade mai mici de recuperare a investițiilor. În acest context, nu putem să nu fim de acord cu unii autori autohtoni, care cu referire la climatul investițional al RM concluzionează: „RM are nevoie de investiții. În primul rând de ISD, care să-i asigure dezvoltarea economică și creșterea competitivității prin deschiderea de noi locuri de muncă, micșorarea ratei șomajului, realizarea unui transfer de cunoștințe și tehnologii performante, ridicarea gradului de integrare în sistemul economic european și cel mondial. Pentru aceasta este necesară reformarea climatului investițional” [55, p.17].

Tabelul 2.9. Evoluția comparativă a ratei de creștere a investițiilor în capital fix și ISD, 2004-2013

Indicatorii	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Creșterea investițiilor în capital fix, %	8,0	21,0	24,0	39,3	18,8	-39,0	24,1	19,2	4,3	8,6
Creșterea ISD nete, %	97,3	30,8	35,1	109,7	31,4	-70,7	0,0	38,5	-32,3	21,0

Sursa: Sursa: Alcătuit de autor în baza anuarelor statistice, BNS

Cifrele prezentate în lucrarea de față confirmă unul din multiplele efecte benefice ale ISD, și anume faptul că acestea vin să completeze necesarul de resurse interne și să dezvolte factorii competitivi de producție. Acest lucru poate fi asigurat, însă, numai în cadrul unui climat investițional adecvat, bazat pe politici transparente, coerente și competitive de atragere a capitalului străin. Identificarea avantajelor și oportunităților investiționale, valorificarea acestora, va acorda șanse reale de redresare a activității industriale. Valorificarea oportunităților oferite de ISD necesită, în primul rând, dezvoltarea potențialului investițional al țării, ameliorarea mediului de afaceri, o politică investițională coerentă și țintită [56].

După cum am observat în acest capitolul, Moldova se poziționează pe ultimul loc în Europa după nivelul de atragere al ISD, concluzionând că o cauză a acestei situații este climatul investițional puțin atractiv, deoarece țările cu trăsături similare din punct de vedere al dotării cu factori și caracteristici ale pieței interne au reușit să atragă mult mai multe ISD. Aceiași teză o găsim și la alți autori: „Dacă investițiile nu vin în țara noastră, înseamnă că în aceste țări climatul investițional este mai favorabil decât în Republica Moldova. Deci soluția ar fi ameliorarea climatului investițional, precum și crearea și confirmarea imaginii pozitive a țării” [57, p.1056]. Un indice important, ce caracterizează potențialul de atragere a ISD al unei țări în comparație cu alte țări, este indicele potențialului ISD, care încorporează o serie de indicatori așa ca: PIB per capita; rata de creștere a PIB-ului; ponderea exporturilor în PIB; infrastructura de telecomunicații (media liniilor telefonice la 1000 de locuitori și numărul telefoanelor mobile la 1000 de locuitori); consumul de energie pe cap de locuitor; ponderea cheltuielilor de cercetare-dezvoltare în PIB; ponderea studenților în totalul populației; riscul de țară; ponderea exporturilor de resurse naturale în totalul mondial; ponderea importurilor de componente electronice și auto în totalul

mondial; ponderea exportului de servicii în totalul mondial; ponderea stocului intern de ISD în totalul mondial [58]. Conform acestui indice, calculat de UNCTAD [59], Moldova se situează în anul 2011 pe locul 122 din cele 177 de țări incluse în clasament. Aceasta stă mai bine în comparație cu multe țări europene ca potențial de atragere a ISD (Armenia, Macedonia, Albania, Cipru). În același timp, după cum am văzut anterior (tabelul 2.8), reușitele Moldovei în atragerea ISD, calculate ca stocul de ISD pe cap de locuitor, în comparație cu aceleași state, sunt net inferioare (în 2013 stocul de ISD per capita în Moldova era de 1,7 ori mai mic ca în cel din Armenia, de 2,5 ori mai mic ca cel din Macedonia, de 1,8 ori mai mic ca cel din Albania). În opinia noastră, aceasta reprezintă o confirmare a concluziilor expuse mai sus, precum că cauza situației respective rezidă în calitatea mai proastă a climatului investițional din Moldova.

Tabelul 2.10. Poziția Moldovei în clasamentul potențialului de atragere a ISD în comparație cu alte țări, 2013

Economia	Grupurile de determinanți economici				
	Atractivitatea pieței	Disponibilitatea forței de muncă ieftine și calificate	Existența infrastructurii	Prezența resurselor naturale	Locul în clasamentul total
Albania	133	78	96	114	123
Armenia	118	88	92	128	136
Belarus	34	7	52	56	27
Cipru	113	92	38	140	129
Estonia	29	86	63	97	75
Georgia	74	80	83	127	104
Letonia	55	73	77	100	80
<b>Moldova</b>	<b>109</b>	<b>79</b>	<b>90</b>	<b>132</b>	<b>122</b>
Slovenia	97	85	21	102	81
Macedonia	114	87	84	130	130

Sursa: Web table 32a: Country rankings by Inward FDI Potential Index, 2013, UNCTAD

Conform ultimului Sondaj al Întreprinderilor, efectuat de Banca Mondială (Enterprise Surveys 2013), cele mai mari 3 obstacole în mediul de afaceri din Moldova sunt corupția, instabilitatea politică și calificarea joasă a forței de muncă [60]. Un alt indice important, ce măsoară atractivitatea economiei unei țări pentru investitori este indicele libertății economice, calculat de către Heritage Foundation. Potrivit acestuia, în anul 2014 Moldova se situează pe poziția 110 din 186 de țări, fiind plasată în categoria țărilor „preponderent nelibere”. În același clasament Macedonia se situează pe poziția 43, Armenia – pe locul 41, iar Albania – pe locul 54. În ceea ce privește libertatea investițională, Moldova împărțea locurile 109-124 împreună cu alte 16 state (50 puncte), Macedonia - pe locurile 80-95 (60 puncte), în timp ce Armenia pe locurile 46-67 (70), Albania – 35-45 (75), Georgia – 23-34 (80), Letonia - 13-22 (85), iar Estonia pe locurile 2-12 (90 puncte) [61]. În alt clasament internațional, Doing Business 2015, elaborat de Banca Mondială, Moldova s-a clasat pe locul 63 din 189 de țări după ușurința derulării afacerilor, inclusiv pe locul 56 la protecția investitorilor. Țările, pe care le-am utilizat pentru comparație, au

avut o poziționare mai bună: Georgia locul 15 (43 la protecția investitorilor); Macedonia locul 30 (21 la protecția investitorilor); Armenia locul 45 (49 la protecția investitorilor); Albania locul 68 (7 la protecția investitorilor). În pofida unui anumit grad de subiectivitate al acestor rating-uri, investitorii de obicei țin cont de ele în procesul de sectare a locațiilor pentru investiții. Ca rezultat, țările cu o plasare mai bună în aceste clasamente (și, de regulă, cu un climat investițional și de afaceri mai bun), au și o performanță mai bună în atragerea ISD, în pofida faptului că după potențialul teoretic de atragere a ISD au o poziție mai proastă (Armenia, Macedonia, Albania). Tabelul de mai jos demonstrează acest lucru. Per total, Moldova ocupă cea mai proastă clasare în rating-urile prezentate printre țările de comparație, respectiv și performanțele acesteia măsurate ca stocul de ISD per capita sunt cele mai slabe, urmată de Belarus, Armenia, Albania, Macedonia și Georgia. De aceea, îmbunătățirea performanței Republicii Moldova în cadrul acestor clasamente ar trebui să facă parte din eforturile politicii de atragere a ISD. Iar acest lucru nu este posibil fără îmbunătățirea reală a climatului investițional și de afaceri.

Tabelul 2.11. Performanța țărilor în atragerea ISD în comparație cu locul deținut în rating-urile internaționale\*

Economia	Indicatorii				
	Potențialul de atragere a ISD (locul) conform UNCTAD	Poziția în Doing Business 2015 după ușurința derulării afacerilor	Poziția în Doing Business 2015 după protecția investitorilor	Poziția conform indicelui libertății economice 2014	Stocul ISD per capita în 2013, \$
Albania	123	68	7	54	1923
Armenia	136	45	49	41	1830
Belarus	27	57	94	150	1788
Cipru	129	64	14	46	24420
Estonia	75	17	56	11	16664
Georgia	104	15	43	22	2690
Letonia	80	23	49	42	7635
<b>Moldova</b>	<b>122</b>	<b>63</b>	<b>56</b>	<b>110</b>	<b>1052</b>
Slovenia	81	51	14	74	7353
Macedonia	130	30	21	43	2626

Sursa: Alcătuit de autor în baza indicelui potențialului de atragere a ISD al UNCTAD, indicatorilor Doing Business, indicilor libertății economice și investiționale Heritage Foundation, statisticii UNCTAD cu privire la ISD

\* - Pentru mai mulți indicatori și evaluări ai calității climatului de afaceri, vedeți anexa 3

Importanța climatului de afaceri pentru succesul unei țări în atragerea ISD este menționată și de numeroasele organizații specializate, care elaborează analize comparative ale condițiilor de atragere a ISD din diferite țări. Astfel, Serviciul de Consultanță pentru Climatul Investițional din cadrul Băncii Mondiale (Investment Climate Advisory Services) în cuvântul de introducere al raportului său pentru anul 2010 menționează că factorii care influențează deciziile de investiții ale CTN se schimbă. În căutarea unor oportunități de afaceri, acestea sunt acum mult mai îngrijorate de riscurile financiare și politice, dând prioritate mediilor de afaceri stabile și previzibile. Ca răspuns, guvernele de pretutindeni recunosc că șansele lor de a atrage mai multe investiții străine depind de reușita lor în crearea unui climat investițional mai competitiv [62].

Îngrijorări cu privire la pericolul involuției climatului de afaceri și investițional autohton găsim la unii autori autohtoni, care încă cu mulți ani în urmă atenționau că îmbunătățirea teriversată a cadrului economic existent nu va avea nici un efect, deoarece alte țări își vor materializa accesul la capitalul străin și la tehnologii, fapt ce va determina progresul lor mai rapid [20, p. 383]. Conform aceluiași autor, pentru asigurarea unui avantaj competitiv al RM, 3 grupe de indicatori necesită o atenție sporită și îmbunătățiri:

- Mediul de afaceri, deoarece acesta determină stabilitatea macroeconomică, competiția, perceperea afacerilor în interiorul țării și calitatea vieții, nivelul de atragere al ISD;
- Resursele, sub forma capitalului uman și fizic, finanțării, tehnologiei, cercetării și dezvoltării;
- Procesul de inovare, care condiționează exploatarea comercială a științei și tehnologiei, spiritul întreprinzător, difuzarea cunoștințelor pe plan internațional și între firme.

În opinia lui Boris Chistruga, mediul de afaceri, în special cel politic și economic, în care operează afacerile, este factorul determinant pentru întreaga performanță a țării. Acesta evidențiază 5 aspecte esențiale ale mediului de afaceri, pentru atractivitatea țării:

- Stabilitatea macroeconomică. Aceasta, începând cu anul 1992, a fost limitată, în comparație cu multe alte economii în tranziție, din cauza, mai ales, a politicilor macroeconomice inconsecvente, instabilității politice și lipsei consensului cu privire la modul de realizare al reformelor economice;
- Competiția eficientă într-o economie deschisă, care să încurajeze dezvoltarea noilor produse. Aceasta este atât un determinant, cât și o consecință a unui mediu atractiv de afaceri, pentru că un mediu atractiv determină o activitate mai intensă de afaceri și, respectiv, o competiție mai eficientă. Și conform Strategiei de dezvoltare a industriei până în anul 2015, nivelul de dezvoltare al concurenței reprezintă indicatorul caracteristic principal al climatului investițional [47, pct.88]. Atât din cauza condițiilor puțin atractive pentru afaceri, cât și a legislației imperfecte și a instituțiilor slabe de stat, chemate să asigure reguli concurențiale eficiente, mediul concurențial în RM până acum nu a devenit un factor stimulator pentru investiții;
- Piața muncii flexibilă și eficientă, pentru a răspunde conjuncturilor schimbătoare și a profita la maximum de noile oportunități. Cu toate că, după cum am văzut și din clasamentele internaționale, RM stă cel mai bine la capitolul „forța de muncă”, printre factorii de atractivitate a investițiilor, calitatea acestui factor se află într-o continuă deteriorare, din cauza emigrației masive a populației în căutarea locurilor de muncă peste hotare, precum și a lipsei unor condiții adecvate de instruire continuă și ridicare a

calificării, dar și a legislației muncii insuficient de atractive, după cum am văzut din prioritățile Asociației Investitorilor Străini din RM;

- Mediul instituțional și politic – încrederea oamenilor de afaceri și posibilitatea de a investi sunt afectate de cadrul instituțional și legal, de eficiența sistemului de reglementare. Cu toate că pe parcursul anilor s-au făcut mai multe modificări substanțiale ale legislației și încercări de a întări instituțiile statului, mediul de afaceri s-a confruntat cu probleme considerabile la nivelul reglementării și aplicării acesteia. Exemple în acest sens sunt corupția permanentă, birocrăția restrictivă în privința procedurilor administrative (avizele de construcție, procedurile vamale greoaie și obstacolele birocratice în obținerea aprobărilor pentru tipuri speciale de investiții, etc.) [20, p.383];
- Calitatea vieții – este un factor determinant al performanței într-o economie globalizată, unde atragerea personalului cu calificare înaltă duce la creșterea competitivității.

Rolul hotărâtor al unui mediu de afaceri favorabil pentru activitatea investițională, stimularea intrărilor de investiții în țară și creșterea potențialului de export, pe baza experienței unor țări Est europene (țările baltice, Cehia, Slovenia) este menționată și în Strategia națională de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2016-2020, care recunoaște nivelul insuficient al investițiilor, în special al celor străine directe, în sectorul real al economiei. De asemenea, se recunoaște că activitatea investițională limitată a agenților economici se datorează nu numai resurselor financiare limitate, ci și diferitelor impedimente de ordin administrativ la faza de aplicare a legislației, care au impact negativ asupra lansării și dezvoltării activităților respective [112]. Îmbunătățirea mediului de afaceri, conform Strategiei, trebuie să servească drept bază pentru sporirea investițiilor private, în special a celor străine directe. Iar în acest scop, Guvernul își propune să continue implementarea reformelor privind îmbunătățirea mediului investițional prin intermediul reformei regulatorii, în special simplificării procedurilor de înregistrare, licențiere, autorizare, control și raportare a întreprinderilor în procesul lansării și dezvoltării afacerilor, revizuirii actelor legislative ce reglementează activitatea de întreprinzător; limitării implicării organelor de control în activitatea de întreprinzător, în special a organelor ce au atribuții de control financiar; îmbunătățirii mediului concurențial (prin întărirea capacităților autorității independente de protejare a concurenței - Agenția Națională pentru Protecția Concurenței) și a celui fiscal, prin acordarea facilităților fiscale investitorilor, perfecționarea sistemului de administrare fiscală; prevenirii și combaterii corupției; simplificării procedurilor vamale și administrative în scopul reducerii complexității și timpului necesar pentru efectuarea operațiunilor de export; perfecționării sistemului judiciar existent prin transformarea acestuia în unul independent, integru și calificat [112]. De asemenea, se stipulează că în politicile de atragere a investițiilor, Guvernul va acorda o atenție majoră atragerii ISD, în special celor

strategice, care vor asigura transferul de tehnologii noi, know-how și management eficient, precum și accesul pe piețele de desfacere externe. Guvernul RM își propune o viziune nouă în atragerea ISD bazată pe aspectele sectoriale și teritoriale ale dezvoltării durabile, precum și pe un mediu de afaceri liberal și prietenos, regim comercial "pro-activ", regim fiscal stimulator, infrastructură economică și tehnică dezvoltată uniform pe tot teritoriul țării, stabilitate macroeconomică și politică, dezvoltarea zonelor economice libere și a parcurilor industriale.

Un alt document important, chemat să asigure crearea unui climat investițional atractiv, este Legea nr. 81 din 18.03.2004 cu privire la investițiile în activitatea de întreprinzător. Conform acesteia, investitorii străini beneficiază de aceleași drepturi cu investitorii autohtoni, cu excepția dreptului de a dobândi, cu titlu de proprietate, terenuri cu destinație agricolă și terenuri din fondul silvic, pentru a desfășura activitate de întreprinzător, la care ne-am referit și noi ceva mai sus. De asemenea, prin această lege investitorilor străini li se asigură protecția investițiilor și dreptul de repatriere a veniturilor din investiții rămase după onorarea obligațiilor fiscal. Cu toate acestea, legea respectivă nu întotdeauna corespunde cerințelor mediului investițional modern, mai ales în comparație cu legislația statelor UE. Astfel, în timp ce legea stabilește un șir de obligațiuni pentru investitori, aceasta nu face referire la obligațiunile organelor de stat, mai ales în privința neamestecului acestora în activitatea investițională și de afaceri ale investitorilor (vezi barierele identificate de către Cartea Albă a Asociației Investitorilor Străini din RM, precum și alte constrângeri în mediul de afaceri, menționate de numeroși autori autohtoni, mai sus). În afara acestei legi, ca și în cazul Strategiei de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor, a rămas elaborarea și realizarea politicii regionale investiționale, obligațiunile și responsabilitățile autorităților publice locale în acest proces. După cum am văzut, însă, anume regiunile au cea mai mare nevoie de investiții. În același timp, rolul autorităților publice locale în atragerea ISD în țările care au reușit să atragă investiții străine importante, este unul major. În rezultat, nici această lege nu a putut crea un sistem eficient de stimulare a atragerii investițiilor și ca în cazul Strategiei de atragere a investițiilor, necesită o nouă abordare, în baza unor politici la care ne vom referi în capitolul următor.

#### **2.4. Concluzii la capitolul 2**

În ciuda faptului că pe plan regional țările în tranziție beneficiază de un flux mai mare de ISD, R. Moldova nu se află printre marii câștigători ai acestui fenomen. Țara noastră se situează pe ultimul loc în Europa după stocul de ISD pe cap de locuitor, numărul și valoarea proiectelor greenfield atrase. Chiar și așa, cu puține excepții, stocul de ISD în Moldova este concentrat în sectoarele de bunuri ne-comercializabile, cu rate înalte ale recuperării investițiilor, însă fără un impact major asupra competitivității economiei. Cu toate acestea, acele ISD care au ajuns în

sectorul industrial și în cel al industriei prelucrătoare, în special, au avut un impact benefic asupra acestor ramuri.

Republica Moldova, ca de altfel toate statele din Centrul și Estul Europei, are o serie de motivații obiective și subiective ce stau la baza interesului față de investiții, în special față de cele străine directe.

- Potențialul sectorului industrial poate fi relansat cu ajutorul investițiilor străine și de a juca un rol mult mai important în economia țării.

- Nevoia de capital în vederea re tehnologizării, a refacerii economice, în urma restructurării impuse de tranziția la un alt sistem economic, cel al economiei de piață. Fără o rapidă aliniere la cerințele moderne ale economiei mondiale, economia autohtonă riscă să intre într-un periculos regres, sau să rămână substanțial în urma celorlalte țări.

- Transferul de tehnologie și de know-how este, de asemenea, una din marile motivații ale interesului față de ISD. Progresul tehnic atins de statele dezvoltate trebuie atras și implementat în economiilor în tranziție, cum este și cazul economiei R. Moldova, pentru a reduce decalajul de dezvoltare față de țările amintite. O cale de realizare a acestui deziderat poate consta tocmai în asocierea cu parteneri străini din țările dezvoltate și prin atragerea de ISD să se faciliteze accesul la aceste tehnologii.

- Preluarea și aplicarea noilor metode de management și gestionare corporativă constituie o componentă a restructurărilor necesare reușitei tranziției. Printre factorii de sinergie, cu efecte determinante în creșterea și dezvoltarea economică, managementul inovativ este considerat deosebit de important.

Cercetarea a demonstrat în mod convingător că deficitul de investiții din ultimii cinci ani a constituit o constrângere semnificativă pentru creștere, iar ISD sunt direct determinate de climatul investițional și de afaceri a țării. În aceste condiții, crește rolul abordărilor cu privire la politicile de stat în domeniul sporirii atractivității investiționale a țării. Astfel:

- documentele de politici cu privire la atragerea ISD, trebuie elaborate în așa mod, pentru a servi ca o „foaie de parcurs”, întru sporirea intrărilor de ISD;
- politicile trebuie să corespundă principiilor general recunoscute pe plan mondial, care se referă la: orientarea lor către dezvoltarea durabilă; coerența multitudinii de politici ale statului; dinamismul lor; echilibrul dintre drepturi și obligațiuni; deschiderea către investiții; protecția și tratarea corectă a investitorilor; promovarea și facilitarea investițiilor;
- climatul investițional îmbunătățit și accesul la finanțe trebuie să constituie elementele critice ale oricărei politici de ameliorare a competitivității țării.



## Capitolul III. STRATEGII ȘI POLITICI DE ATRAGERE A ISD ÎN INDUSTRIA PRELUCRĂTOARE A REPUBLICII MOLDOVA

### 3.1. Politici și inițiative pentru crearea unui mediu investițional favorabil

Rolul politicilor în influențarea nivelului și componenței ISD a fost cercetat pe larg în literatură. Aceasta evidențiază câteva elemente cheie ale politicilor în domeniul atragerii ISD, printre care factorilor disponibilității forței de muncă calificate și capacității tehnologice a țării gazdă, sub forma clusterelor industriale, li se acordă locul central [64]. Alte evidențe sugerează că:

- Politicile comerciale ale țării-gazdă sunt relevante. În general, economiile cu regimuri comerciale deschise au atras mai multe ISD și au beneficiat mai bine de pe urma acestora, decât țările cu regimuri protecționiste;

- Stimulentele pentru investiții pot influența semnificativ decizia de selectare a locațiilor de către CTN. Semnificația acestora pare să fie mult mai mare pentru țările mai puțin dezvoltate, în timp ce pentru țările industrializate acestea joacă un rol mai puțin important;

- Înțelegerile referitoare la aspectele comerciale ale investițiilor (TRIMS), așa ca cerințele cu privire la utilizarea input-urilor locale și cele minime față de componenta de export sunt utilizate de către unele țări cu scopul de a spori beneficiile de pe urma investițiilor CTN. Cu toate că aceste măsuri pot avea efecte benefice asupra economiilor țărilor-gazdă, evidențele nu indică asupra unor efecte majore ale acestora asupra investițiilor interne;

- Calitatea infrastructurii locale este vitală, în special cea a rețelelor de comunicații și transport, atât în atragerea investițiilor inițiale, cât și în susținerea și dezvoltarea clusterelor;

- Disponibilitatea forței de muncă calificate este un magnet important pentru ISD, cât și impulsul de bază pentru aglomerații (cluster). De asemenea, s-a demonstrat că economiile țărilor-gazdă pot beneficia mai mult de pe urma efectelor ISD dacă dispun de o ofertă bogată de forță de muncă calificată și dacă firmele autohtone dispun de capacități tehnologice înalte [145].

În general, după cum am argumentat și noi în capitolele I și II, vorbind despre determinanții ISD și climatul investițional, intervențiile autorităților la nivel de politici trebuie să fie îndreptate primordial spre asigurarea unui mediu economic favorabil. *În mod special, aceasta se referă la educație și politicile de instruire îndreptate spre ridicarea calificării generale, politicile tehnologice îndreptate spre dezvoltarea clusterelor și politicile publice cu privire la investiții, menite să dezvolte rețele eficiente și sigure de transport și comunicații* [64, p.188].

Consiliul Național al Competitivității din Irlanda (CNC) utilizează un cadru model pentru a defini competitivitatea națională (figura 3.1). Input-urile de politici în acest model (rândul de jos al piramidei) competitivității reprezintă pietrele de temelie ale economiei, care sunt determinanții primari ai competitivității. Conform CNC, anume în aceste domenii decidenții

politici pot obține cel mai mare impact asupra competitivității. În acest scop, este foarte important de a măsura competitivitatea unei țări la nivelul de input-uri de politici, comparându-le cu cele ale țărilor similare. Acest exercițiu permite decidenților politici să identifice neajunsurile și oportunitățile, iar prin aceasta – să elaboreze politici specifice pentru a spori competitivitatea țării. Al doilea nivel al piramidei competitivității este cel al „condițiilor esențiale”. Dacă inputurile de politici corespund celor mai bune practici, acest lucru se va reflecta în calitatea condițiilor esențiale pentru dezvoltarea durabilă a țării. Câștigurile de competitivitate la nivelele inferioare ale piramidei permit maximizarea potențialului de creștere la vârful piramidei, asigurând condiții propice pentru dezvoltarea durabilă.

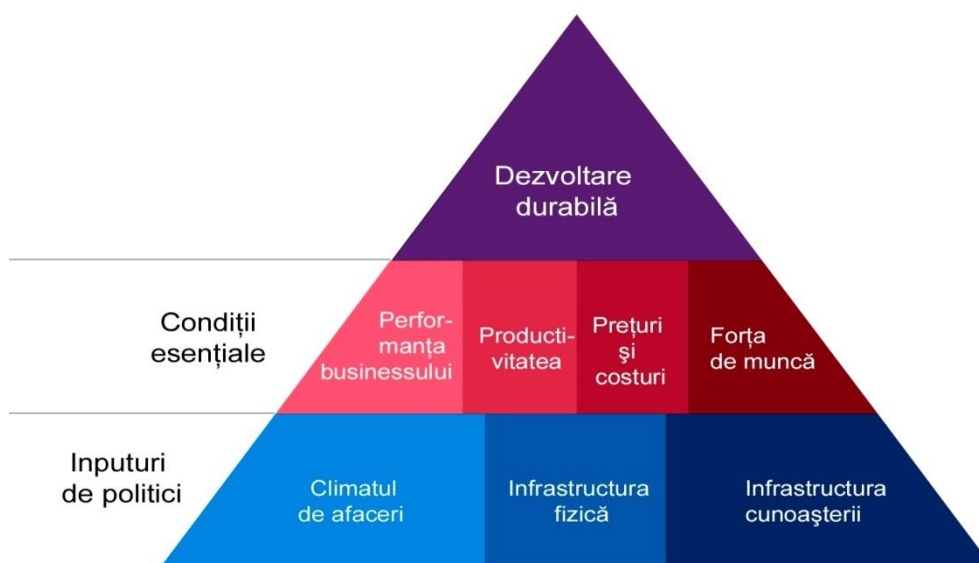


Figura 3.1. Cadrul model al competitivității definit de CNC din Irlanda

Sursa: <http://www.competitiveness.ie/aboutus/ourwork/#Framework>, vizitat pe data de 02.07.2013

Și conform lui Lall, în țările emergente, politicile cele mai potrivite pentru a avea succes în atragerea ISD sunt acelea însoțite de stimulente și eforturi pentru perfecționarea și/sau crearea calificării forței de muncă locale, capacităților tehnologice și instituțiilor. Acesta grupează astfel de politici în 3 categorii: politici pentru transferul de tehnologii; politici de răspândire a tehnologiilor și politici de generare de tehnologii [22, p. 45].

1. POLITICILE DE TRANSFER DE TEHNOLOGII. Cei mai importanți determinanți ai transferului de tehnologii sunt nivelul calificării angajaților și capacitățile de care dispune filiala străină a CTN pe piața locală, competitorii săi și rețeaua de furnizori, mediul concurențial. Cu cât mai înalte sunt capacitățile locale și cu cât mai competitiv este mediul, cu atât este mai bună calitatea transferului inițial de tehnologie și mai rapid procesul de perfecționare a acesteia. CTN investesc în perfecționarea calificării și a cunoștințelor tehnice locale atât cât este necesar ca să atingă un nivel eficient de producție, însă nu pentru a ridica capacitățile locale la un nou nivel de tehnologie. Pentru a obține acest lucru, țările-gazdă au nevoie de politici care să:

- Modifice mediul concurențial și stimulentele pentru a promova utilizarea tehnologiilor de vârf și metodele înaintate de management. Două dintre motivele de bază, care au stat la baza succesului țărilor din America Latină în atragerea unor fluxuri mai mari de ISD și transferului de tehnologii prin intermediul CTN, după cum am menționat și în capitolul I, au fost liberalizarea regimurilor comerciale și acordarea unor stimulente specifice anumitor industrii în scopul promovării exportului;

- Îmbunătățească sistemul de calificare și instruire a angajaților. Politicile trebuie să fie îndreptate spre ridicarea calității (calificării) forței de muncă în afara firmelor (educația generală) și să încurajeze instruirea angajaților în interiorul firmelor. Această ultimă formă, instruirea în interiorul corporațiilor deseori suferă din cauză că companiile sunt reticente în a transfera deprinderi și calificări avansate către angajații care pot migra din companie. Pentru a depăși această problemă, guvernul poate oferi stimulente pentru instruirea în cadrul companiilor, sau poate încuraja firmele să contribuie la sistemul general de instruire care aduce beneficii tuturor angajatorilor. De asemenea, este important ca companiile să fie implicate în deciziile cu privire la politicile în vederea ridicării calificării, precum și cu privire la setul de calificări necesar;

- Ofere stimulente investitorilor deja prezenți în țară pentru a-i încuraja să treacă la tehnologii mai complexe și la utilizarea unor funcții tehnologice mai sofisticate, achiziționate pe piața locală. Stimulentele trebuie să se refere la perfecționarea tuturor factorilor de producție utilizate de către CTN (infrastructură, calificări, informații, etc.) și la lansarea de noi funcții. Natura și mărimea stimulentele pot fi modelate în funcție de obiectivele tehnologice și stabilite în urma consultațiilor cu CTN și în corespundere cu experiențele reușite internaționale (după modelul Irlandei și Singapore, de exemplu);

- Îmbunătățească accesul tehnologic pentru companiile locale, prin punerea la dispoziție a informației despre sursele de tehnologie locale și străine.

2. POLITICILE DE RĂSPÂNDIRE A TEHNOLOGIILOR. Răspândirea tehnologiilor de către CTN spre alte companii prin legăturile pe verticală și pe orizontală depinde în mare măsură de capacitățile de recepție ale acelor companii și de mediul concurențial. În afară de măsurile de ordin general, descrise mai sus, alte măsuri specifice pot întări legăturile dintre CTN și furnizorii locali, în particular, IMM. Astfel de măsuri includ:

- Îmbunătățirea serviciilor de extensiune și instruire în scopul întăririi capacităților întreprinderilor mici și mijlocii;

- Concentrarea eforturilor pe domeniile, clusterelor de întreprinderi sau activități particulare, în care efectele de la CTN sunt îndeosebi importante;

- Oferirea de stimulente CTN pentru ca acestea să dezvolte legături de aprovizionare cu companiile locale. De exemplu, în cadrul Programului de Modernizare a Industriilor Locale, guvernul din Singapore încurajează CTN să contracteze cu grupuri de firme locale și să le

transfere tehnologii și deprinderi. Acesta plătește un expert în achiziții, angajat să lucreze cu astfel de grupuri de firme;

- Încurajarea contractelor de cercetare-dezvoltare cu instituțiile locale de cercetare și universitățile, prin intermediul reformării acestor instituții cu scopul de a le face mai orientate spre industrie, întăririi capacităților lor de cercetare și asumării unei părți din cheltuielile contractelor de cercetare;

- Înființarea unor noi instituții de cercetare pe domenii de interes pentru CTN. Același Singapore, între anii 1985 și 1995 a înființat nouă centre de cercetare specializate în tehnologii informaționale, biotehnologii, electronică, oferirea de training specializat, dezvoltarea tehnologiilor pre-competitive și acordarea de servicii către companii.

- Încurajarea alianțelor tehnologice dintre firmele locale și CTN prin oferirea facilităților fiscale în mărirea costului cercetării sau a cheltuielilor de exploatare a rezultatelor cercetării.

### 3. POLITICILE DE GENERARE A TEHNOLOGIILOR (CERCETARE-DEZVOLTARE)

Suplimentar la politicile de încurajare a transferului de tehnologii și răspândire a tehnologiilor, sunt necesare și politici de încurajare a cercetării-dezvoltării locale. Acestea includ:

- Oferirea unor facilități fiscale sau granturi filialelor străine ale CTN care gestionează în întregime un produs pentru compania-mamă, de la etapa de design până la marketing. Astfel de stimulente pot fi eficiente, însă, doar dacă există și alte capacități de dezvoltare a tehnologiilor în țara-gază;

- Oferirea stimulentei pentru cercetarea-dezvoltarea locală, sau, mai exact, corelarea mărimii stimulentei cu natura tehnologiilor și a cercetării inițiate. Cercetărilor avansate în domenii strategice, așa ca tehnologiile informaționale sau electronică, de exemplu, li se pot acorda stimulente mai mari, ca altor domenii;

- Perfecționarea parcurilor industriale. Dezvoltarea tehnologiilor necesită o infrastructură bună, rețele performante de comunicații la costuri mici și aglomerații de companii, care pot fi asigurate mai ușor în parcurile industriale;

- Dezvoltarea laboratoarelor universitare de cercetare și a instituțiilor de cercetare, conectarea acestora la CTN și companiile din alte țări care contractează astfel de servicii. De exemplu, India a utilizat cu succes o astfel de strategie;

- Acordarea de facilități fiscale pentru cercetare-dezvoltare, importul fără taxe și posibilitatea amortizării accelerate a echipamentului pentru cercetare-dezvoltare;

- Dinamizarea creării de tehnologii, prin întărirea drepturilor de proprietate intelectuală, așa ca patentele și mărcile comerciale. Protecția proprietății intelectuale va încuraja crearea de tehnologii nu doar de către CTN, ci și de către companiile autohtone;

- Încurajarea investițiilor din partea universităților străine, în scopul accelerării transferului de tehnologii, diseminării și creării acestora, perfecționării calificării și a nivelului de instruire a forței de muncă locale. O astfel de strategie a fost urmată cu succes de către Malaiezia.

Dacă e să ne întoarcem la teoria lui Porter, despre care am vorbit în capitolul I, factorii decisivi pentru crearea și susținerea avantajelor competitive ale unei țări sunt eficiența intrărilor, inclusiv dotarea cu factori de producție, eficiența pieței de bunuri, care stabilește condițiile cererii interne, infrastructura, care determină legăturile dintre sectoarele economice, instituțiile, care creează cadrul legislativ, și mediul macroeconomic, care determină climatul investițional intern. Din cauza accesului limitat la unii factori de producție, competitivitatea întreprinderilor autohtone este joasă, iar productivitatea în sectorul real este cel puțin de 20 de ori mai mică decât în UE [65]. Cauza, conform autorului citat, rezidă în insuficiența investițiilor în infrastructură și tehnologii. Ca urmare, creșterea economică în RM este generată, în majoritate, de consum. Investițiile și productivitatea muncii au o contribuție nesemnificativă la creșterea economică. Pentru a schimba situația, politica economică în privința acestora trebuie schimbată radical.

Unele din multiplele acțiuni ce urmează a fi întreprinse, după părerea noastră, ar fi concentrarea pe factorul cel mai important de avantaj competitiv al RM și anume *îmbunătățirea pregătirii profesionale și tehnice a forței de muncă*, precum și pe *încurajarea creării și dezvoltării clusterelor, modificarea radicală a abordărilor organizației pentru atragerea investițiilor și promovarea exporturilor (MIEPO) în atragerea ISD, sau înființarea unei alte agenții pe principii radical noi, creșterea rolului ZEL în calitate de stimulentele cel mai important pe care R. Moldova îl poate pune la dispoziție pentru atragerea investitorilor strategici, în primul rând CTN*. Necesitatea elaborării unor politici de stat pe termen lung care să favorizeze investițiile, în primul rând ISD, este susținută și de alți autori. Conform unuia dintre aceștia, pe scara competitivității lui M. Porter, Moldova se află la cel de-al 2-lea stadiu (economie bazată pe investiții), cu elemente din stadiile 1 și 3 (economie bazată pe factori și inovații). Specificul acestei etape este dat de următoarele caracteristici [66, p.22]:

- Sursa dominantă a avantajului competitiv este dată de eficiența în producerea bunurilor standardizate;
- Produsele devin mai sofisticate, dar tehnologiile provin în continuare, în mare măsură, din exterior. Economia se concentrează în zona industriilor prelucrătoare;
- Economia este vulnerabilă în fața crizelor financiare și a altor perturbări și șocuri externe.

Pentru a face față acestor provocări, este nevoie de politici de stat care să le abordeze corect. În acest context, este util să facem o analiză a tendințelor pe plan mondial în elaborarea politicilor cu privire la atragerea ISD. În publicația sa recentă „Investment Policy Framework for Sustainable Development”, UNCTAD sintetizează politicile investiționale ale țărilor, identificând tendințele generale pe plan mondial, provocările de bază ale acestora, și pe baza lor

propune decidenților de politici un set de principii de bază pentru elaborarea politicilor cu privire la investiții, în contextul dezvoltării durabile, precum și recomandări cu privire la elaborarea politicilor cu privire la investiții la nivel național. Menționând că la nivel global, numărul politicilor și reglementărilor cu privire la investiții este în creștere (în mediu, fiecare țară adoptă câte 150 astfel de politici anual, fără a lua în calcul numeroasele modificări ale mediului general de afaceri, care influențează investitorii), aceasta publicație identifică tendințele generale ce se conturează în domeniul politicilor investiționale:

1) Guvernele joacă un rol din ce în ce mai activ în economie și influențează din ce în ce mai mult politicile investiționale. Astfel, tot mai multe guverne se îndepărtează de politicile liberale cu privire la creșterea economică și dezvoltare, care predominau anterior. De asemenea, guvernele devin mai active în eforturile lor de a integra companiile locale în lanțul valoric mondial. *Astfel de eforturi de integrare sunt realizate prin creșterea capacităților locale, modernizarea tehnologică și a activității de promovare a investițiilor, așa ca contactul direct cu investitorii, sau înființarea unor zone economice speciale.* Eforturile de promovare sunt îndreptate nu doar spre atragerea unor cantități mai mari de investiții, ci au în vedere și calitatea acestora [67, p. 4];

2) Se conturează „o nouă generație de politici investiționale. În sens mai larg, „noua generație de politici investiționale” este caracterizată de 3 elemente: (i) recunoașterea rolului investițiilor ca motorul de bază al creșterii economice și dezvoltării, și ca consecință, realizarea faptului că politicile investiționale reprezintă elementul central al strategiilor de dezvoltare; (ii) dorința de a realiza dezvoltarea durabilă prin intermediul investirii responsabile, care plasează obiectivele sociale și de mediu pe același cântar cu creșterea economică și obiectivele de dezvoltare; (iii) impulsivitatea eforturilor de a rezolva, într-o manieră complexă, problemele și dificultățile politicilor investiționale, diminuarea incertitudinilor și riscurilor pentru investitori. Aceste 3 elemente ale „noii generații” de politici investiționale creează mai multe provocări pentru politicile naționale, grupate, la rândul lor, în 3 categorii:

Tabelul 3.1. Provocările de bază ale politicii investiționale la nivel național

<p><b>Integrarea politicii investiționale în strategia de dezvoltare</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Canalizarea investițiilor în domeniile cheie pentru edificarea capacităților de producție și a competitivității internaționale</li> <li>• Asigurarea coerenței cu alte politici îndreptate spre atingerea obiectivelor generale de dezvoltare</li> </ul>
<p><b>Incorporarea obiectivelor de dezvoltare durabilă în politica investițională</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maximizarea impactului pozitiv al investițiilor și minimizarea celui negativ</li> <li>• Încurajarea comportamentului responsabil al investitorilor</li> </ul>
<p><b>Asigurarea relevanței și eficiența politicii investiționale</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Edificarea unor instituții puternice pentru implementarea politicilor investiționale</li> <li>• Evaluarea impactului investițiilor asupra dezvoltării durabile</li> </ul>

Sursa: Investment Policy Framework for Sustainable Development“, UNCTAD, 2012, p. 6

Pentru a face față acestor provocări, UNCTAD propune decidenților un set de principii de bază, care să ghideze elaborarea politicilor investiționale. Vom prezenta în continuare aceste principii, deoarece acestea au la bază o vastă experiență internațională de elaborare a politicilor cu privire la investiții, în special la cele străine directe. Totodată, acestea sunt relevante mai ales pentru țări ca Republica Moldova, care încearcă să utilizeze ISD pentru impulsivarea creșterii economice, dezvoltarea durabilă și reducerea decalajului față de alte țări în dezvoltare.

Tabelul 3.2. Principiile de bază de elaborare a politicilor investiționale pentru atingerea obiectivelor de dezvoltare durabilă

<b>Domeniul</b>	<b>Principiile de bază</b>
<b>Investiții pentru dezvoltarea durabilă</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Obiectivul universal al elaborării politicilor investiționale este de a promova investițiile pentru a asigura dezvoltarea durabilă și incluzivă.</li> </ul>
<b>Coerența politicilor</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Politicile investiționale trebuie să fie incorporate în strategia generală de dezvoltare a țării. Toate politicile cu impact asupra investițiilor trebuie să fie coerente și coordonate, atât la nivel național, cât și internațional.</li> </ul>
<b>Administrația și instituțiile publice</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Politicile investiționale trebuie să fie elaborate cu implicarea tuturor părților interesate și incorporate într-un cadru instituțional bazat pe respectarea legilor cu privire la administrația publică, care corespund unor standarde înalte și care asigură proceduri previzibile, eficiente și transparente pentru investitori.</li> </ul>
<b>Dinamismul procesului de elaborare a politicilor</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Politicile investiționale trebuie să fie revizuite regulat pentru asigurarea eficienței și relevanței lor, precum și adaptate la dinamica procesului de dezvoltare.</li> </ul>
<b>Echilibrul dintre drepturi și obligațiuni</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Politicile investiționale trebuie să fie echilibrate și să stipuleze drepturile și obligațiunile statului și ale investitorilor, în scopul satisfacerii interesului de dezvoltare a tuturor părților.</li> </ul>
<b>Dreptul de a reglementa</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fiecare țară are dreptul suveran să stabilească condiții de intrare și activitate pentru investitorii străini, în corespundere cu obligațiunile asumate în tratatele internaționale, în scopul satisfacerii interesului public și în scopul minimizării efectelor negative potențiale.</li> </ul>
<b>Deschiderea către investiții</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• În corespundere cu strategia de dezvoltare a fiecărei țări, politica investițională trebuie să stabilească condiții deschise, stabile și previzibile de intrare și activitate pentru investitori.</li> </ul>
<b>Protecția și tratarea investițiilor</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Politicile investiționale trebuie să asigure o protecție adecvată pentru investitori. Reglementările cu privire la investiții trebuie să fie nediscriminatorii.</li> </ul>
<b>Promovarea și facilitarea investițiilor</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Politicile cu privire la promovarea și facilitarea investițiilor trebuie să fie armonizate cu obiectivele de dezvoltare durabilă și configurate în așa mod, încât să minimizeze riscul competiției neloiale pentru investiții.</li> </ul>
<b>Administrația și responsabilitatea corporativă</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Politicile investiționale trebuie să promoveze și să faciliteze adoptarea și corespunderea cu cele mai bune practici internaționale ale responsabilității corporative sociale și de administrare corporativă.</li> </ul>
<b>Cooperarea internațională</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comunitatea internațională trebuie să coopereze pentru a face față provocărilor comune ale politicilor investiționale în scopul dezvoltării, mai ales în țările mai puțin dezvoltate. De asemenea, sunt necesare eforturi colective pentru a evita protecționismul investițional.</li> </ul>

Sursa: Investment Policy Framework for Sustainable Development<sup>4</sup>, UNCTAD, 2012, p. 11

La nivelul acțiunilor concrete de politici, aceste principii se traduc în 3 categorii de măsuri:

1) Măsuri la nivel strategic, prin care politicile investiționale să fie încorporate într-un cadru mai larg și mai concret al politicilor cu privire la creșterea economică și dezvoltarea durabilă, așa ca cele stipulate în strategiile de dezvoltare economică sau industrială a țării. Deoarece investițiile reprezintă motorul principal al creșterii economice, precum și premisa de bază pentru edificarea capacităților productive, propulsorul principal al dezvoltării și modernizării industriale, politica investițională trebuie să fie o parte integrantă a unor politici și strategii mai largi de dezvoltare. Măsurile concrete de politici investiționale la acest nivel trebuie să:

- Definitiveze rolul investițiilor publice, private și străine directe. Aceste politici trebuie să stipuleze spre ce sectoare/direcții vor fi îndreptate/atrase primordial fiecare tip de investiție (de exemplu, dezvoltarea infrastructurii; ridicarea calificării și educație; industrii specifice de importanță primordială pentru economia țării și creșterea competitivității internaționale, etc.). Asta, deoarece chiar în cadrul fiecărei categorii de investiții, impactul poate fi diferit. De exemplu, în cadrul ISD, investițiile greenfield au un impact imediat mai mare asupra capacității productive a țării și asupra creării locurilor noi de muncă, în timp ce achizițiile și fuziunile pot aduce beneficii imediate mai mari în modernizarea tehnologiilor și accesul unor piețe internaționale, însă pot avea și efecte negative, așa ca reducerea numărului locurilor de muncă, în cazul unor restructurări făcute de investitorii străini. În mod similar, investițiile în căutare de eficiență au un impact diferit față de cele în căutare de piețe, ambele cu posibile efecte pozitive și negative. De asemenea, investițiile străine se pot manifesta din punct de vedere financiar în diferite forme: ISD nu întotdeauna înseamnă un flux fizic de capital (de exemplu, profitul reinvestit), și nu întotdeauna se traduc în cheltuieli de capital pentru creșterea capacităților productive (aceiași profit reinvestit), comportându-se uneori ca investițiile de portofoliu. Mai mult, rolul investitorilor străini și al CTN într-o economie nu se limitează doar la ISD. Aceștia pot contribui la dezvoltarea economică prin modalități internaționale de producție non-capital, așa ca sub-contractarea, licențierea, franchising-ul, outsourcing-ul serviciilor, etc. Aceste forme de investiții necesită antreprenori locali suficient de calificați pentru astfel de roluri, astfel, solicitând din partea autorităților țării-gază politici coordonate la nivel de investiții, dezvoltare a întreprinderilor și dezvoltare a resurselor umane. Considerăm că în cazul Republicii Moldova, politicile investiționale trebuie să fie îndreptate primordial spre atragerea investițiilor greenfield, datorită efectelor lor benefice imediate, precum și spre crearea unor capacități locale (sub formă de clustere/grupuri de companii suficient de pregătite pentru a putea intra în relații de parteneriat/afaceri atât cu investitorii direcți, cât și cu cei care intră prin intermediul altor forme de investiții, precum și sub forma creării unei oferte atractive de forță de muncă calificată).



- Utilizeze la maximum investițiile pentru creșterea capacităților de producție și ridicarea competitivității internaționale a economiei țării. La rândul său, aspectele cruciale ale creșterii capacităților de producție includ *dezvoltarea resurselor umane și ridicarea calificării forței de muncă, dezvoltarea tehnologiilor, transferul de know-how, dezvoltarea infrastructurii și a sectorului întreprinderilor locale*. Disponibilitatea forței de muncă calificate, ușor de instruit și productive la costuri competitive reprezintă un „magnet” important pentru investitorii străini în căutare de eficiență, care reprezintă astăzi o mare parte din totalul ISD la nivel global. De aceea, *politicile referitoare la educație și dezvoltarea resurselor umane trebuie privite de decidenții politici ca elemente de bază a politicilor investiționale*. În cadrul acestor politici, o atenție deosebită trebuie acordată dezvoltării deprinderilor și calificărilor căutate de către investitori, în cadrul unor programe de training tehnic și vocațional. ISD, la fel ca și investițiile non-capital, sunt deosebit de sensibile la disponibilitatea forței de muncă locale calificate, care deseori reprezintă factorul hotărâtor în decizia investitorilor de selectare a locației pentru investiții. Din punctul nostru de vedere, forța de muncă reprezintă principalul avantaj competitiv al Republicii Moldova în politica sa de atragere a ISD, sau „oferta sa unică” care să cântărească cel mai mult în efortul de convingere a investitorilor străini să investească în Moldova. Acest lucru este confirmat și de clasamentele internaționale referitoare la potențialul investițional al țărilor, la care ne-am referit deja. În cadrul acestora, Moldova a obținut un clasament bun în raport cu țările europene și anume la capitolul disponibilității forței de muncă calificate la costuri relativ reduse. De aceea, politicilor educaționale, inclusiv celor referitoare la trainingul tehnic, profesional și vocațional trebuie să li se acorde importanță prioritară în cadrul politicilor investiționale, atâta timp cât acest avantaj competitiv al R. Moldova mai persistă încă. Totodată, după cum arată practica internațională, acolo unde forța de muncă locală este insuficientă, politicile naționale trebuie să încurajeze angajarea de specialiști calificați străini de către companiile locale și străine, pentru a acoperi „golurile” locale. Această practică a avut un efect benefic asupra țărilor care au adoptat astfel de politici, atât la nivel de atragere a investițiilor, cât și de răspândire a unor efecte benefice sub formă de cunoștințe și deprinderi asupra angajaților locali [67, p.17].

O altă direcție importantă a politicii investiționale a țării trebuie să fie încurajarea dezvoltării/transferului de tehnologii și know-how, în special prin promovarea clusterelor în anumite industrii, facilitarea legăturilor dintre companiile producătoare, furnizori și centrele de cercetare, diseminarea și facilitarea achizițiilor de tehnologii și protecția eficientă a drepturilor de proprietate intelectuală. De asemenea, deosebit de importante sunt politicile îndreptate spre dezvoltarea infrastructurii (de producție, transport, comunicații, servicii). Infrastructura este punctul slab al atractivității investiționale a multor țări în tranziție și în curs de dezvoltare, inclusiv Republica Moldova, din cauza investițiilor foarte mari pe care nici statul, și nici companiile locale nu le pot efectua. Multe țări au reușit să-și modernizeze infrastructura și să o

facă atractivă pentru investitorii străini, permițând intrarea investițiilor private și străine, precum și stimulând competiția în sectoare care de obicei erau considerate domenii de interes public, sau monopoluri (telecomunicații, producerea și distribuția energiei electrice, construcția și gestionarea drumurilor). Considerăm că aceasta este calea de urmat și pentru autoritățile Republicii Moldova, care menținând echilibrul între interesul public și aspirațiile spre profit ale investitorilor, trebuie să deschidă și să încurajeze concurența în anumite sectoare sau subsectoare, prin intermediul investițiilor private și celor străine, sau parteneriatului public-privat (construcția și gestionarea unor rețele de transport - drumuri, cale ferată, transport aerian, producerea și distribuția energiei electrice, apei, altor servicii comunale, telefonie fixă, etc.)

Politicile îndreptate la dezvoltarea sectorului întreprinderilor locale sunt tot atât de importante, deoarece acestea creează capacitățile locale necesare pentru absorbirea și adaptarea tehnologiilor și know-how-ului, cooperarea cu CTN și competiția internațională. Un alt aspect al politicilor investiționale trebuie să fie promovarea legăturilor și a răspândirii efectelor benefice de la investițiile străine asupra companiilor locale. Acest lucru necesită coordonarea politicilor statului pentru ca eforturile de promovare și facilitare a investițiilor să fie îndreptate spre industriile în care impactul de pe urma acestora să fie cel mai mare - sub formă de creare a legăturilor pe orizontală și verticală în cadrul economiei, contribuție directă și indirectă la crearea locurilor de muncă. Pe termen lung, potențialul întreprinderilor este esențial pentru economiile țărilor în cadrul competiției internaționale. De aceea, eforturile politicilor investiționale nu trebuie să fie limitate la activități ce creează valoare adăugată joasă în cadrul unor lanțuri valorice internaționale, ci să caute să promoveze gradual activitățile care se situează pe segmente mai înalte ale lanțurilor valorice. Acest lucru este crucial pentru țări ca Republica Moldova, a căror competitivitate se bazează preponderent pe factori de producție, deoarece acest avantaj se epuizează în timp.

- Asigure coerența dintre politicile investiționale și alte domenii de politici îndreptate spre atingerea obiectivelor de dezvoltare. Acest lucru necesită de la autoritățile guvernamentale coordonarea activităților începând cu etapele inițiale de elaborare a politicilor, implicarea tuturor părților interesate, inclusiv a mediului de afaceri, investitorilor străini și societății civile în procesul de elaborare al politicilor. Din nou, acesta nu este un factor bine exploatat de către decidenții politici de la noi, care au transformat consultarea cu mediul de afaceri și societatea civilă, în cadrul procesului decizional, într-o simplă formalitate [68]. După cum arată însă experiența internațională, implicarea investitorilor și a mediului de afaceri la elaborarea politicilor a reprezentat unul din factorii de succes ai țărilor care au reușit să urce pe treapta competitivității internaționale cu ajutorul unor politici reușite de atragere a ISD (vezi exemplul statului Singapore în subcapitolul următor).

2) Măsuri la nivelul cadrului normativ și de reglementare, prin intermediul stabilirii unor reguli și norme în domeniul investițiilor și în alte domenii de politici publice, prin care guvernul poate promova și reglementa investițiile direcționate spre atingerea obiectivelor de dezvoltare durabilă. Obținerea unor efecte benefice de la ISD, la care ne-am referit în această lucrare, depinde nu doar de existența unui cadru de politici adecvat cu privire la investiții, ci și a unui cadru de reglementare propice pentru minimizarea riscurilor asociate investițiilor. Astfel de reglementări trebuie să cuprindă un spectru larg de domenii de politici, în afara politicilor investiționale ca atare, așa ca: comerțul, impozitarea, proprietatea intelectuală, reglementarea pieței muncii, politicile de mediu și accesul la pământ, responsabilitatea și administrarea corporativă. Un asemenea spectru larg de domenii de reglementare ce au tangență cu politicile investiționale sugerează faptul că guvernul trebuie să asigure consistența și coerența acestora în cadrul procesului de elaborare a politicilor. Încurajarea dezvoltării durabile și a creșterii incluzive cu ajutorul investițiilor necesită un echilibru între măsurile de promovare și cele de reglementare, iar avantajele pe termen scurt trebuie cântărite cu efectele pe termen lung.

3) Măsuri la nivel administrativ, prin intermediul implementării corecte și a mecanismelor instituționale, care să asigure relevanța și eficiența politicilor investiționale. Atât politicile investiționale, cât și reglementările și normele trebuie să fie puse în aplicare în mod imparțial, competent și eficient de către instituțiile publice. Modul de punere în aplicare a politicilor este tot atât de important pentru eficiența politicilor investiționale, ca și cel de elaborare a politicilor. Politicile care se referă la aspectele de implementare trebuie să fie parte integrantă a strategiei investiționale și să tindă să asigure integritatea la nivelul guvernului și a instituțiilor de reglementare, precum și orientarea lor la deservirea investitorilor. Ca niște principii ale bunelor practici pe larg acceptate în lume, agențiile de reglementare trebuie să fie în afara presiunilor politice și să aibă o independență largă. Respectarea acestor principii are o însemnătate mai mare pentru investitori în domeniile justiției, vamii, administrării fiscale, eliberării licențelor și autorizațiilor, reglementărilor sectoriale (transport, energetică, sectorul bancar, telecomunicațiile, etc.), agenției de promovare a investițiilor. Implementarea politicilor este însă o verigă slabă a climatului investițional și de afaceri a Republicii Moldova. Acest lucru este reflectat și de indicatorii clasamentelor internaționale, care captează atât elementele de politici, cât și pe cele de implementare. După cum am văzut în capitolul anterior, Moldova stă destul de jos în aceste clasamente, ceea ce reflectă inclusiv deficiențe la nivelul modului de punere în aplicare a politicilor și reglementărilor cu tangență asupra investițiilor.

La fel, deoarece gestionarea politicii investiționale este un proces dinamic, pentru eficiența acesteia este fundamental important ca politicile investiționale să fie revizuite și adaptate în funcție de modificările în strategia de dezvoltare a țării, factorii externi sau circumstanțele și etapele specifice prin care trece economia țării. Astfel, procesul de elaborare a politicilor

investiționale și de implementare a acestora este unul continuu de „calibrare” și adaptare la necesitățile și circumstanțele schimbătoare. În afară de aceasta, politica investițională are nevoie de ajustare atunci când măsurile individuale, domeniile de politici sau întregul regim de politici cu privire la investiții nu-și ating obiectivele. Iar pentru aceasta sunt necesare evaluări și măsurări ale performanței politicilor investiționale, care să stabilească cât de eficiente sunt politicile investiționale, cauzele eșecurilor acestor politici și domeniile de intervenție în cadrul măsurilor de politici.

Un alt document care intenționează să servească ca îndrumar pentru politicile la nivel național cu privire la investiții, este Cadrul de Politici cu privire la Investiții, elaborat de OECD pe baza experienței țărilor membre ale acestei organizații, precum și a bunelor practici ale altor țări [69]. Acesta oferă îndrumări în 10 domenii de politici, identificate în anul 2002 de către Consensul Națiunilor Unite de la Monterey privind Finanțarea pentru Dezvoltare, ca fiind domeniile de importanță critică pentru îmbunătățirea calității climatului investițional al unei țări. Aceste domenii sunt: politica investițională; promovarea și facilitarea investițiilor; politicile comerciale; politicile cu privire la concurență; politicile fiscale; guvernanta corporativă; politicile pentru promovarea comportamentului responsabil de afaceri; dezvoltarea resurselor umane; dezvoltarea infrastructurii și a sectorului financiar; administrația publică. Acest document, de asemenea, identifică 3 principii care stau la baza politicilor cu influență asupra climatului investițional, pe care le-am întâlnit deja și în cadrul de politici investiționale pentru dezvoltarea durabilă definite de UNCTAD. Primul este cel al coerenței politicilor, la care ne-am referit ceva mai sus. Al doilea principiu constă în importanța abordării transparente la formularea și implementarea politicilor, responsabilitatea agențiilor guvernamentale pentru acțiunile lor. Transparența reduce incertitudinea și riscul pentru investitori, precum și costurile tranzacțiilor asociate în procesul de efectuare a investițiilor, facilitează dialogul public-privat. Principiul responsabilității asigură investitorii că agențiile guvernamentale își exercită autoritatea într-un mod responsabil. Transparența în formularea și implementarea politicilor, precum și responsabilitatea autorităților în exercitarea acestor funcții în fiecare domeniu specific de politici publice, încurajează formarea unui mediu ce favorizează investițiile. Al treilea principiu se referă la evaluarea regulată a impactului politicilor existente și a celor propuse, asupra climatului investițional [69, p. 11-12].

În contextul acestor trei categorii de măsuri descrise mai sus, propunem de realizat câteva acțiuni concrete, care pe de o parte ar cuprinde o abordare sistemică complexă la nivel național privind dezvoltare economică și reindustrializarea țării, iar pe de altă parte ar îmbunătăți climatului investițional, prin reducerea barierelor și impedimentelor birocratice la implementarea proiectelor investiționale.

## *Planul Național de Dezvoltare Economică și Reindustrializare al Republicii Moldova*

După cum a fost menționat în capitolul 2, către începutul anilor '90, RM era clasificată drept țară industrial-agrară. Odată cu destrămarea URSS are loc procesul de de-industrializare a țării, proces însoțit de reducerea numărului angajaților, scăderea volumului producției industriale, iar ponderea industriei în PIB s-a diminuat până la cca. 14%. Astfel, odată cu căpătarea independenței în 1991, Republica Moldova a suferit cele mai mari pierderi de capacitate de producție în comparație cu economiile țărilor în tranziție. Criza a dus la înrăutățirea dramatică a condițiilor de viață și a stimulat exodul populației apte de muncă. Moldova a intrat pe calea creșterii economice abia numai după anul 2000, iar în perioada anilor 2000-2014, PIB-ul său a crescut în medie anual cu 5,0%. Creșterea economică a țării este puternic dependentă de aflusul de remitențe și consumul generat de acestea. Constrânsă în capacități de producție interne limitate și a mediului de afaceri nefavorabil (în 2014 Moldova se plasa pe locul 82 în Raportul Global al Competitivității și 63 în Doing Business), cererea internă a fost îndeplinită în principal din importurile de bunuri și servicii. Economia țării este relativ mică și deschisă, cu importuri de bunuri și servicii, peste exporturi, la un raport de 2: 1. Acest dezechilibru în creștere economică, bazându-se pe consum și remitențe, expune economia la o serie de vulnerabilități, ceea ce o face nesustenabilă în termen mediu și lung. La sfârșitul anului 2013, industria asigura 14,3% din PIB și încadra în câmpul muncii 12,1% din populația ocupată în economie. Astfel RM, în urma de-industrializării s-a transformat dintr-o țară industrial-agrară în una agrar-industrială.

Strategia guvernamentală pentru dezvoltarea industriei în perioada 2006-2015 a fost în cea mai mare parte una declarativă și nu a reușit să ajungă la obiectivele trasate. Nivelul de realizare a Strategiei trebuia să fie evaluată după următoarele criterii:

- ritmul anual de creștere a producției industriale. Sarcina - asigurarea ritmului anual de creștere a producției industriale de 8-10% (de fapt, rata reală medie de creștere industriei în perioada 2006-2014, a fost de numai 0,25%);
- ponderea industriei în PIB. Sarcina - creșterea către 2015 a ponderii industriei în PIB până la 20-22% (de fapt ponderea industriei în PIB a scăzut de la 14,7% în 2006 la 14,1% în 2014);
- ponderea producției ramurilor scientointensive și tehnologic avansate. Sarcina - atingerea în 2015 a indicatorului dat de până la 2% din volumul total al producției industriale (de fapt acest indicator nu depășește 0,2%);
- ponderea angajaților ocupați în întreprinderile sectorului industrial. Sarcina - creșterea indicatorului respectiv către 2015 până la 20% din numărul total al angajaților în

economia republicii (de fapt ocuparea forței de muncă în sectorul industrial a scăzut de la 12,8 % în 2006 la 12,3% în 2014).

Dacă nu vor exista politici puse în aplicare, industria moldovenească va continua să rămână în declin. Producerea de bunuri neintensive, bazate pe agricultură, cu o valoare adăugată mică, care nu au potențialul de a impulsiona exporturile sau substitui creșterea importurilor, va fi în creștere. În același timp, vom continua să pierdem din forța de muncă, care a migrat în mod activ în străinătate în ultimii 20 de ani. Iar în lipsa unui concept și plan bine integrat la nivel național, mai multe dintre zonele economice libere create nu vor atinge scopurile lor prevăzute, în timp ce parcurile industriale vor lupta să se afirme, dat fiind faptul că au fost create nechebzuț, fără a lua în calcul utilitățile necesare de funcționare și au fost create pentru a servi anumite interese de grup mai degrabă, decât să reprezinte platforme industriale solide.

Acordul de Asociere (AA) dintre UE și Republica Moldova semnat în 2014, precum și acordul pentru instituirea zonei de liber schimb aprofundată și cuprinzătoare (DCFTA), ca parte a AA, oferă favorabil motive pentru a declanșa dezvoltarea industrială în Moldova, prin liberalizarea comerțului cu mărfuri cu UE, armonizarea standardelor și reglementărilor tehnice cu cele ale UE și crearea unor condiții mai bune pentru atragerea ISD. Prin analogie cu noile state membre ale UE, integrarea mai strânsă cu UE poate impulsiona investițiile din țările UE, o mare parte din ele ar putea merge în sectoarele industriale. Fără un document de ghidare clar definit, o mare parte din potențialul de investiții din UE în sectorul industrial ar putea pierde drumul în labirintul birocratic imprevizibil al organelor de stat, sau se pot confrunta cu constrângeri suplimentare cauzate de interpretări ale legislației, sau interes la diferite niveluri de stat, ceea ce de multe ori până acum s-a întâmplat.

Astfel, din numele APIP, asociație patronală pe care subsemnatul are onoarea s-o conducă, s-a înaintat un demers în adresa Ministerului Economiei întru susținerea elaborării Planului Național de Dezvoltare Economică și Reindustrializare a țării. Acest plan va lua în considerare literatura științifică generală și cele mai bune practici internaționale pentru dezvoltarea industrială. Bazându-se pe cunoștințele existente, și în strânsă cooperare cu APIP, instituțiile guvernamentale și alte organizații relevante și de altă natură, obiectivele acestei misiuni sunt elaborarea unui plan detaliat și cuprinzător pentru a stimula dezvoltarea industriei, astfel încât acestea să-i revină în timpul apropiat rolul pe care la avut înainte de procesul de de-industrializare. Ministerul economiei s-a arătat interesat de această propunere, mai mult decât atât, în cazul că documentul va întruni susținerea guvernului, să fie aprobat prin hotărâre de guvern. În acest sens, subsemnatul a identificat și sursa de finanțare necesară pentru elaborarea PNDER, din care urmează să fie remunerați experții locali și internaționali antrenați în elaborarea acestui plan și anume din partea GIZ-ului (Societatea germană de Colaborare Internațională).

Pentru elaborarea Planului Național de Dezvoltare Economică și Reindustrializare țării, se propun a fi întreprinse următoarele activități:

- Elaborarea metodologiei pentru dezvoltarea PNDER și planului de lucru detaliat, inclusiv vizite în teren, interviuri cu părțile interesate și relevante.
- Prezentarea imaginii de ansamblu asupra status-ului quo actual al industriei Republicii Moldova și a potențialului industrial la nivel național și regional, care ar include: principalii factori de competitivitate ai industriei; situația IMM-urilor din industrie; cercetarea științifică, dezvoltarea tehnologică și inovarea în industrie; nivelul disparităților regionale.
- Prezentarea celor mai bune practici internaționale pentru dezvoltarea industrială, accentul fiind pus pe țările din regiune.
- Prezentarea analizei cu privire la starea și calitatea infrastructurii sectoriale și regionale.
- Investigarea disparităților regionale din punct de vedere al dezvoltării industriale: disparitățile în dezvoltarea antreprenorială industrială, rata ocupării forței de muncă, și a infrastructurii industriale.
- Identificarea potențialilor poli sau centre de dezvoltare industrială în Moldova, oportunităților pentru crearea unor platforme industriale și de amplasarea acestora.
- Identificarea oportunităților formării clusterelor sectoriale și amplasării lor geografice, care ar urma să fie susținute și încurajate de politicile de stat.
- Analiza și evaluarea ofertei sistemului educațional din punct de vedere cantitativ/calitativ a forței de muncă și relevanța acesteia pentru așteptările de la întreprinderile industriale.
- Prezentarea informației / analizei privind barierele care împiedică punerea în aplicare a politicilor industriale eficiente la nivel național și regional, precum și informațiilor cu privire la părțile interesate, zonele lor de interes și responsabilitate.
- Prezentarea soluțiilor la constrângerile identificate pentru dezvoltarea industriei, în conformitate cu cele mai bune practici internaționale și recomandări pentru toate părțile interesate și relevante.
- Prezentarea recomandărilor detaliate în ceea ce privește: dezvoltarea și utilizarea potențialului industrial al țării și diminuarea disparităților regionale; creșterea ofertei educaționale pentru dezvoltarea / centrelor / platformelor industriale; sprijinirea și încurajarea formării clusterelor sectoriale și regionale.
- Prezentarea unei foi de parcurs care ar indica etapele de punere în aplicare a planului.
- Elaborarea unei evaluări a schimbărilor structurale propuse și estimarea alocării financiare pentru implementarea acestor reforme.

- Asigurarea vizibilității și participării publicului larg la elaborarea acestui plan, prin organizarea discuțiilor publice, campaniilor de informare și ca rezultat includerea propunerilor în acest Plan.

De asemenea, documentul urmează să prezinte o serie de programe sectoriale de dezvoltare, furnizarea informațiilor necesare sectorului privat și va implica reprezentanții acestuia în planificarea dezvoltării economice, precum și va fundamenta solicitările de finanțare pentru proiectele prioritare. Obiectivele PNDR vor fi în concordanță cu prioritățile de dezvoltare regională și națională. Din punct de vedere al contextului european, planul va fi orientat spre politicile de convergență, cooperare și competitivitate, stabilite la nivel comunitar. Proiectarea opțiunilor strategice a documentului, din perspectiva calității Republicii Moldova de membru asociat al Uniunii Europene, va sprijini strategiile naționale sectoriale de dezvoltare și strategia națională de dezvoltare regională. PNDR va contribui la procesul practic de implementare a Strategiei Naționale de Dezvoltare a Republicii Moldova 2012-2020, fiind astfel un element de complementare.

#### *Asociația Patronală din Industria Prelucrătoare*

Asociația Patronală din Industria Prelucrătoare (APIP) a fost creată la începutul anului 2014, la inițiativa subsemnatului, și este o organizație necomercială, neguvernamentală, independentă și apolitică, constituită din întreprinderi a căror activitate este legată, în principal, de sectorul industriei prelucrătoare al Republicii Moldova și de prestarea serviciilor conexe acestui sector. APIP este o asociație tânără, ce întrunește actualmente 21 membri, reunite în cadrul asociației pentru apărarea mai eficientă a intereselor companiilor-membre și utilizarea sinergiei asociației pentru promovarea valorilor și priorităților comune, printre care se regăsesc asemenea nume cunoscute în industria națională ca: Zorile, Moldagrotehnica, Introsop, Răut, precum și companii și investitori cu renume la nivel internațional, așa ca Draexlmaier Automotive, GG Cables & Wires EE, Lear Corporation, La Travineta Cavi Development, ce întrunesc împreună un potențial de peste ca. 14% din angajații din industria Republicii Moldova.

Asociația este membru al:

- Consiliului pentru Competitivitate, în scopul executării Strategiei naționale de dezvoltare “Moldova 2020”, aprobată prin Legea nr.166 din 11 iulie 2012 (Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2012, nr.245-247, art.791), precum și obiectivelor Programului de activitate al Guvernului “Integrarea Europeană: Libertate, Democrație, Bunăstare”;
- Consiliului Consultativ de pe lângă Ministerul Economiei;
- Consiliului de Coordonare a Activității MIEPO.



În ședințele Consiliului Consultativ de pe lângă ministerul economiei, reprezentantul APIP a expus poziția asociației cu privire la subiectele cheie puse în discuție, legate de:

- Elaborarea regulamentului pentru acordarea vacanței fiscale de 180 de zile pentru importul de materie primă, destinată producției pentru export;
- Elaborarea regulamentului pentru scutirea de impozite a aportului material al fondatorilor la capitalul social al întreprinderilor;
- Avizul la proiectul Regulamentului cu privire la cuantumul și criteriile de determinare a cheltuielilor suportate și determinate de angajator pentru transportul, hrană și studiile profesionale ale angajatului.

La 04 aprilie 2014, reprezentantul APIP a luat parte la ședința Consiliului de Coordonare a activității Organizației de Atragere a Investițiilor și Promovare a Exportului din Moldova (MIEPO), prezidată de Dl Valeriu LAZĂR, Viceprim-ministru, Ministrul Economiei. Printre chestiunile discutate au fost cea referitoare la direcțiile prioritare de activitate a MIEPO pentru anul 2014, inclusiv implementarea Planului de acțiuni al Programului „Promovarea Exportului” și susținerea investitorilor în vederea pregătirii și instruirii personalului (cadrelor) în legătură cu crearea de noi locuri de muncă.

La 7 aprilie 2014, APIP a adresat o scrisoare Dlui Prim-ministru Iurie Leancă și Dlui Viceprim-ministru, Ministru al Economiei, Valeriu Lazăr, prin care se solicită redirectionarea a 10 mln. din cele 100 mln. acordate de către Guvernul Poloniei, în calitate de credit preferențial pe termen lung, pentru susținerea inițiativelor și proiectelor de dezvoltare a infrastructurii industriei naționale.

În consecință prin Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 718 din 03.09.2014 (publicată în Monitorul Oficial la 05.09.2014) cu privire la implementarea Legii nr. 134 din 11.07.2014 pentru ratificarea Acordului dintre Guvernul Republicii Moldova și Guvernul Republicii Polone privind acordarea unui credit de asistență, s-a hotărât:

- Pentru domeniul industriei și infrastructurii aferente acesteia, reprezentând o cotă de pînă la 10% din creditul de asistență acordat de către Guvernul Republicii Polone, se desemnează Instituția publică “Unitatea de implementare a grantului acordat de Guvernul Japoniei” în calitate de instituție implementatoare.

La 22 iulie 2014, APIP a expediat un aviz Ministerului Economiei, în contextul inițierii de către acesta a proiectului de Lege pentru modificarea și completarea articolului 22 din Legea cu privire la antreprenoriat și întreprinderi nr. 845-XII din 03 ianuarie 1992, precum și a proiectului Hotărârii de Guvern cu privire la modificarea și completarea Strategiei inovaționale a Republicii Moldova pentru perioada 2013-2020 “Inovații pentru competitivitate”. Modificările respective vin să legisfeze noțiunea de cluster, precum și să încurajeze exploatarea mai bună a

potențialului politicilor de inovații și dezvoltare tehnologică prin includerea clusterelor în astfel de politici.

Actualmente APIP a lansat un studiu extins, cu scopul de a identifica prioritățile asociației pentru următorii 2 ani. Cercetarea dată urmărește să evalueze calitatea condițiilor de desfășurare și dezvoltare a afacerilor pentru companiile industriale din R. Moldova, cu scopul de a:

- identifica și a răspunde provocărilor majore cu care se confruntă companiile din industria Republicii Moldova;
- fi mai bine pregătite pentru o participare eficientă la dialogul public-privat cu autoritățile de stat;
- identifica constrângerile în sectoarele specifice;
- adopta o atitudine pro-activă în procesul de advocacy pentru îmbunătățirea condițiilor de desfășurare a afacerilor și dezvoltare a întreprinderilor industriale din Moldova.

Chestionarul se axează pe 10 domenii: 1. Stabilitatea politică; 2. Buna guvernare; 3. Cultura (mediul) antreprenorial; 4. Comerțul exterior; 5. Cadrul legal și de reglementare; 6. Supremația legii și protecția drepturilor de proprietate; 7. Competiția; 8. Accesul la servicii financiare; 9. Infrastructura fizică; 10. Instruire și educație continuă.

Fiind abia la început de cale, asociația nu-și propune imediat o agendă ambițioasă de priorități. Mai degrabă, această ediție va servi ca un instrument de mobilizare internă a eforturilor companiilor membre pentru promovarea unor priorități comune, dar și o încercare de aplicare în practică și de testare a eficienței instrumentelor publice și transparente de advocacy pentru promovarea intereselor membrilor asociației. Privită ca atare, nu ne propunem o ediție ambițioasă sau un anumit grafic de lansare a unor astfel de inițiative, sub forma listelor periodice de priorități. Prezenta listă va fi actualizată pe bază continuă, pe măsura aderării la inițiativă a tuturor membrilor interesați de o astfel de modalitate de soluționare a constrângerilor de ordin legislativ/regulator și de promovare a priorităților proprii.

Lista actuală a priorităților APIP:

## I. STABILITATEA POLITICĂ

Probleme: Instabilitatea politică internă nu garantează securitatea investițiilor, de asemenea prezintă un risc major pentru logistica mărfurilor.

Soluții: Micșorarea influenței politicului prin stabilirea priorităților dezvoltării industriale a țării, inclusiv prin adoptarea unei legi de dezvoltare industrială. Transparența sporită a organelor de stat cu funcții de reglementare a afacerilor. Reforma justiției, aplicarea corectă și consecventă a legislației.

## II. BUNA GUVERNANȚĂ, CADRUL LEGAL ȘI REGULATOR

Probleme: Neuniformitatea interpretării actelor normativ-regulatorii din domeniul de reglementare a afacerilor, ceea ce conduce la costuri sporite de gestionare a afacerilor și nu

încurajează investițiile în economie, în special în sectorul industrial. Dialogul public-privat este deficient.

Soluții: Optimizarea întregului cadru normativ-regulator pornind de la obiectivul general național de dezvoltare industrială. Implementarea legilor și strategiilor în mod eficient și consecvent, consultarea reală, dar nu doar formală a mediului de afaceri la elaborarea politicilor de reglementare a afacerilor.

Probleme: Legislația și normele fiscale și vamale sunt în permanență obiectul interpretării de către organele cu funcții de reglementare în domeniile respective, iar aplicarea acestora în practică este neuniformă și impredictibilă. Lipsa consecvenței în modul de apreciere a încălcărilor fiscale și stabilire a amenzilor și sancțiunilor, în calculul și modul de achitare a impozitelor. Aceasta, la rândul său, conduce la costurile fiscale incerte.

Soluții: Mediul fiscal și de reglementare trebuie să fie mai predictibil. Efectuarea analizei interpretărilor de către organele fiscale a litigiilor care au existat până în prezent la acest capitol și modificarea corespunzătoare a legislației, care ar conduce la construirea unui cadru legislativ și normativ clar. Stabilirea mecanismelor adecvate, prin intermediul cărora Serviciul Fiscal de Stat ar putea emite aviz prealabil, decizii cu caracter obligatoriu. Plasarea accentului pe rolul organelor fiscale de consultare și asistență în respectarea de către business a legislației fiscale. SFS trebuie să ajute întreprinderile să respecte legislația și nu doar să sancționeze încălcările, sancțiuni care nu sunt tot timpul justificate. Cu referire la legislația și procedurile vamale, acestea trebuie să faciliteze la maxim procedurile de export și import.

### III. CULTURA ȘI MEDIUL ANTREPRENORIAL

Probleme: Instituțiile de resort își îndeplinesc doar formal funcțiile, lipsește în totalitate efortul acestora de îmbunătățire continuă, motivare și suport pentru beneficiarii serviciilor. Companiile se confruntă cu necesitatea de a obține aprobări de la mai multe agenții pentru licențe, permise și autorizații. Există o lipsă generală de criterii și cerințe clare, principii și proceduri transparente, ceea ce conduce la costuri mari de reglementare.

Soluții: Schimbarea atitudinii organelor publice în raport cu serviciile prestate. Serviciul public trebuie să fie un serviciu prestat calitativ, nu privit ca o favoare acordată. Pentru aceasta este nevoie de o schimbare radicală în managementul instituțiilor ce prestează servicii publice, inclusiv de o certificare a calității managementului acestora.

### IV. SUPREMAȚIA LEGII ȘI PROTECȚIA DREPTURILOR DE PROPRIETATE

Probleme: Corupția, management defectuos în administrarea sistemului judiciar, în aplicarea legilor și rezolvarea disputelor comerciale.

Soluții: Reforma justiției.

### V. INFRASTRUCTURA FIZICĂ

Probleme: Lipsește infrastructura transportului adecvată activității industriale (companiile industriale trebuie să asigure transportul angajaților în cazul lucrului în mai multe schimburi).

Soluții: Adaptarea transportului public la cerințele industriei.

## VI. ACCESUL LA SERVICIILE FINANCIARE

Probleme: Costurile ridicate ale împrumuturilor. Concurența redusă pe partea de ofertă în rândul instituțiilor financiare. Lipsa tehnicilor de evaluare a riscurilor diversificate de credite. Taxele suplimentare percepute de instituțiile financiare.

Soluții: Încurajarea creării fondurilor cu capital de risc. Abordarea schemelor de garantare a creditelor și împrumuturilor cu dobândă mică pentru start-up-uri. Demonopolizarea și deschiderea sectorului bancar.

## VII. ACTIVITATEA ZONELOR ECONOMICE LIBERE

Probleme: Conform prevederilor art.6 alin.(10) al Legii nr.440-XV din 27.07.2001 cu privire la zonele economice libere, unul din genurile de activitate ce poate fi desfășurat în zona liberă este activitatea comercială externă. În sensul legii menționate, activitatea comercială externă se definește ca fiind comercializarea angro a mărfurilor importate în zona liberă din afara teritoriului vamal al Republicii Moldova și livrate la export; comerț electronic cu mărfurile străine pe piețele externe, precum și acordare a diverselor servicii pe aceste piețe. Unii rezidenți sunt interesați să livreze mărfurile autohtone la export sau mărfurile din afara țării către alți rezidenți ai zonei libere, însă legea actuală nu permite acest lucru.

Soluții: Întru facilitarea și impulsivarea activității zonelor economice libere, considerăm necesar redefinirea noțiunii de activitate comercială externă, pentru a da posibilitate rezidenților zonei libere să livreze mărfurile autohtone la export sau mărfurile din afara țării către alți rezidenți ai zonei libere.

În acest context, propunem următoarea formulare a activității comerciale externe a rezidenților ZEL: „*Activitate comercială externă* – comercializare angro a mărfurilor importate în zona liberă de pe teritoriul Republicii Moldova sau din afara teritoriului vamal al Republicii Moldova și livrate la export sau import; comerț electronic cu mărfurile străine pe piețele externe, precum și acordare a diverselor servicii pe aceste piețe”.

## VIII. CODUL MUNCII

Probleme: Multe dintre prevederile actuale ale Codului Muncii creează bariere suplimentare în activitatea companiilor industriale și nu le permit acestora să-și optimizeze și să-și eficientizeze cheltuielile în legătură cu personalul. Legislația ce reglementează raporturile în domeniul muncii este îndreptată primordial spre protecția angajaților și nu prevede mecanisme funcționale de stimulare a eficienței muncii acestora, de încurajare a angajării tinerilor specialiști, precum și de concediere a personalului ineficient ori de calificare necorespunzătoare. În atare model

angajatorii nu pot crea o echipă funcțională fără să suporte cheltuieli financiare neproportionale și pierderi de timp, reducând astfel esențial competitivitatea pe plan național și internațional.

Soluții: Este necesar ca Codul Muncii să fie revizuit în direcția asigurării unui echilibru optimal între drepturile angajatorilor și cele ale angajaților. Principalele măsuri, care ar elimina prevederile împovărătoare ale Codului Muncii (CM), în opinia noastră, trebuie să vizeze următoarele aspecte:

- CM prevede, că angajatorul poate schimba temporar, nu mai mult de 1 lună, fără acordul salariatului, locul și specificul muncii doar în cazul prevăzut de art.104 (2), adică în cazuri excepționale (avarii, ș.a.). Este necesar de exclus limitările art. 104 (2), astfel ca în cazuri de necesitate în producție angajatorul să fie în drept să transfere salariatul, fără acordul acestuia, la alt lucru (art. 73);

- Conform prevederilor actuale ale CM, angajatorul poate anunța șomaj tehnic pe o perioadă nu mai mare de trei luni în decursul unui an calendaristic cu achitarea a 75% din salariu de bază, ceea ce pune presiuni salariale suplimentare asupra angajatorului. O soluție de optimizare a intereselor angajatorului și angajatului ar fi să nu se achite salariul pentru primele 2 săptămâni (art. 80);

- CM prevede încetarea contractului de muncă în cazuri de deces, expirarea termenului contractului, încheierea sezonului, forță majoră, atingerea vârstei de 65 ani a conducătorilor unităților de stat ș.a. Este necesar de completat cazurile de încetare a contractului cu atingerea vârstei de pensionare. În continuare, angajatorul poate să propună încheierea unui contract la termen (art. 82);

- Pentru cazurile de demisie și concediere, propunem reformularea art.85 și art.86, în scopul asigurării echității părților. Astfel, angajatul trebuie să aibă dreptul la demisie în 14 zile, iar angajatorul să aibă dreptul să concedieze angajatul anunțându-l prin cerere scrisă cu 14 zile înainte (art. 85, 86);

- CM prevede desfacerea contractului individual de muncă din inițiativa angajatorului în cazul reducerii, încălcării disciplinei muncii, necorespunderii funcției, ș.a. pentru membrii sindicatului, doar cu acordul acestuia. Pentru cei ce nu sunt membri ai sindicatului, la fel se cere consultarea prealabilă a sindicatului, care poate fi primită în 10 zile de la adresare. Este necesar de exclus limitările respective în cazul angajaților, care nu sunt membri ai sindicatului (art. 87);

- CM prevede, de regulă, repartizarea uniformă a timpului de muncă în decursul săptămânii – 5 zile/8 ore, ce se stabilește în regulamentul intern, graficul anual, aprobat de conducător, coordonat cu sindicatele. Este necesar de completat prevederea respectivă cu condiția că angajatorul este în drept, în cazul necesității în producere, să modifice durata săptămânii de lucru cu recuperare ulterioară: a zilelor de lucru, dacă săptămâna a avut mai multe zile de odihnă, și a zilelor de odihnă, dacă a avut mai multe zile de lucru, decât au fost stipulate în grafic (art. 98);

- CM prevede achitarea salariului mediu pentru zilele de sărbătoare salariaților în acord și pe unitate de timp. Este necesar de exclus oricare plată pentru zilele de sărbătoare (art. 111);
- CM prevede restricții la reținerile din salariul angajatului. Este necesar ca CM să fie completat, astfel ca în cazul concedierii, demisiei salariatului, angajatorul să poată reține toate datoriile, pe care angajatul le are față de întreprindere (art. 148);
- CM prevede acordarea concediilor suplimentare plătite în modul stabilit de Guvern. Hotărârea Guvernului prevede achitarea a 75% din salariul mediu pentru concediul suplimentar de 30 zile anual. Este necesară eliminarea oricăror garanții și compensații acordate salariaților care îmbină munca cu studiile în instituțiile de învățământ superior și mediu de specialitate, cu excepția cazurilor când angajatul este trimis la studii de către angajator (art. 178, 179, 180, 181, 182);
- CM prevede, în cazul reducerii de personal, achitarea salariului mediu pe o săptămână pentru fiecare an lucrat. Este necesar ca prevederea respectivă să fie înlocuită cu achitarea salariului pentru maximum 2 luni, iar dacă după 2 luni persoana nu s-a încadrat în serviciu – încă pentru maximum o lună (art. 186).

### **3.2. Măsuri de atragere a ISD în industria prelucrătoare a RM**

#### *Importanța clusterelor pentru atragerea ISD și dezvoltarea industriei prelucrătoare*

După cum am susținut deja în capitolele precedente, avantajele competitive ale unei țări se dezvoltă nu atât în baza dotării cu resurse, cât mai ales în baza elementelor „create” de sistemul economic al țării: parametrii cererii, strategia și concurența firmelor, legăturile pe orizontală între industrii, politicile statului, etc. În acest context, M. Porter constată că procesul de creare și dezvoltare a avantajelor competitive este unul foarte localizat. Diferențele în valorile naționale, factorii istorici, culturali, de structură economică și cei instituționali specifici unei națiuni contează [70, p. 73]. Cu adevărat „gândește global – acționează local”. Ce presupune, însă, acest „gândește global – acționează local”? În concepția lui François Perroux, de exemplu, procesul de creștere economică este în esență neuniform. În fiecare țară se formează, de regulă, poli de dezvoltare care, la rândul lor, constituie axe ale dezvoltării economiei naționale. Perroux afirma că sarcina principală a politicii economice a statului constă în stimularea creării polilor de creștere economică și gestionarea procesului de distribuire a efectelor pozitive ale acestor poli asupra întregii economii. Noi considerăm că o astfel de politică trebuie abordată de către autoritățile R. Moldova în privința dezvoltării regionale a țării, prin crearea unor poli de dezvoltare economică cu ajutorul ISD, cum se conturează deja a fi Bălți și, într-o măsură mai mică, Ungheni [147]. În opinia economiștilor de la Institutul de Strategie și Competitivitate de pe lângă Harvard Business School, competitivitatea unei națiuni se definește în mod obligatoriu prin sporirea productivității și, în acest sens, cadrul macroeconomic, politic, legislativ, social

crează doar premise sau teren pentru competitivitate, ceea ce nu este suficient. Mai importantă este capacitatea întreprinderilor de a se folosi de premisele create. La nivel microeconomic contează nivelul de sofisticare al companiilor și concurenței locale, despre care vorbește M. Porter. Or, acestea se regăsesc în noțiunea de cluster industrial (economic). Conform definiției lui M. Porter, „clusterelor sunt grupuri de firme și instituții conexe, mai mult sau mai puțin concentrate geografic și care sunt legate între ele prin anumite trăsături comune și complementare”. Important este efectul sinergic al clusterelor: forța clusterului este semnificativ mai mare decât suma forțelor fiecărei componente a clusterului [71, p. 41]. În opinia noastră, abordarea clusterială a dezvoltării economiei, și în primul rând a industriei, precum și crearea unui potențial înalt al ofertei de forță de muncă calificate reprezintă acele elemente sau avantaje competitive, despre care vorbește M. Porter și alți teoreticieni, pe care Republica Moldova trebuie să le dezvolte prin politici naționale pentru a-și spori competitivitatea. Clusterelor influențează competitivitatea pe mai multe căi:

- Sporesc productivitatea firmelor constituente, inclusiv în baza accesului mai larg la furnizori, angajați, informație etc.;
- Sporesc capacitatea de inovare;
- Facilitează comercializarea și extinderea, atât sub aspectul lărgirii gamei de produse, cât și al intrării sau creării noilor firme;
- Facilitează atragerea ISD, mai ales a CTN, care pot beneficia de economii de scară semnificative de pe urma unor astfel de aglomerații.

Evident, sectoarele în care există asemenea aglomerații, sau un potențial mare de formare al acestora, sunt și sectoarele cu cel mai mare potențial de atragere a ISD. Se constată oare existența clusterelor în Republica Moldova? Conform unor autori autohtoni, „până în anul 1990, R. Moldova a parcurs anumite trepte ale „scării structurale“ și s-a apropiat de stadiul impulsivat de inovații. Până în anii '90, în RM s-a dezvoltat intensiv industria de construcție a mașinilor, care constituia baza orientării industrial-agrară a economiei naționale. Dar după declinul ciclic prelungit din anii 1991-2000, țara s-a pomenit aruncată într-un stadiu mult mai jos, cel factorial, ceea ce s-a răsfrânt în micșorarea potențialului de producție, deformarea structurii economiei legată de dezindustrializare și schimbarea statutului din țară industrial-agrară, în țară agrar-industrială. Însă „mecanismul memoriei genetice“, ce se referă la mișcarea de la stadiul factorial la cel investițional, și apoi la cel inovațional, s-a păstrat. S-au păstrat și anumite avantaje competitive pentru dezvoltarea acestei ramuri, care însă dispar treptat: forța de muncă calificată și ieftină, precum și unele elemente ale bazei material-industriale. În prezent sunt necesare anumite eforturi pentru renovarea clusterului ramurilor înalt-tehnologice“ [72, p.72]. După părerea noastră, acest lucru poate fi obținut prin atragerea în această ramură, precum și în alte

industrii, a CTN, care difuzează elemente ale competitivității mondiale în economiile naționale în care investesc, indiferent de treapta dezvoltării structurale în care acestea se găsesc. Pentru a identifica care sunt industriile cu potențial cel mai mare de clusterizare, vom analiza ramurile industriale, care au cea mai mare pondere în crearea valorii adăugate brute (VAB), precum și cele cu ponderea cea mai mare în exporturi, acordând sectoarelor cu cea mai mare pondere câte 1 punct pentru fiecare categorie (VAB/exporturi). În urma unei astfel de analize putem conchiziiona că sectoarele cu cel mai mare potențial de formare a clusterelor sunt industria de mașini și aparate electrice, industria băuturilor, fabricarea îmbrăcăminte/prepararea și vopsirea blănurilor. De asemenea, un potențial relativ înalt există în așa sectoare ca: fabricarea nutrețurilor gata pentru animale și altor produse alimentare (mai mult pentru piața internă), fabricarea produselor textile (preponderent pentru piața externă), producția altor produse din minerale nemetalifere, producția de mobilier și alte activități industriale (în special pentru export), prelucrarea și conservarea fructelor și legumelor (preponderent pentru export). Identificarea sectoarelor cu potențial mare de atragere a ISD este importantă și prin prisma aspectelor pe care le vom discuta în subcapitolul următor, referitoare la promovarea țintită a ISD.

Tabelul 3.3. Sectoarele industriale cu potențialul cel mai mare de formare a clusterelor (conform datelor anului 2013)

Ramurile industriei prelucrătoare	Ponderea în valoarea adăugată pe economic	Ponderea în exporturi	Punctaj 1	Punctaj 2	Punctaj total
Producția de mașini și aparate electrice	1,9%	10,1%	1	1	2
Fabricarea băuturilor	1,4%	10,4%	1	1	2
Fabricarea de articole de îmbrăcăminte; prepararea și vopsirea blănurilor	1,1%	11,0%	1	1	2
Fabricarea nutrețurilor gata pentru animale și altor produse alimentare	1,7%	0,4%	1	0	1
Producția altor produse din minerale nemetalifere	1,3%	2,4%	1	0	1
Fabricarea produselor textile	0,6%	2,6%	0	1	1
Producția de mobilier și alte activități industriale	0,5%	4,5%	0	1	1
Prelucrarea și conservarea fructelor și legumelor	0,5%	3,1%	0	1	1

Sursa: Alcătuit de autor în baza datelor BNS

Unii autori autohtoni consideră că din cauza pieței interne mici, pentru identificarea potențialelor clustere, trebuie luate în calcul doar sectoarele cu ponderea cea mai mare în exporturi. În acest scop, ei utilizează 2 indicatori de specializare: indicele Balassa, folosit pentru prima dată în anul 1965, și indicele Lafay (1992). Acesta din urmă se identifică din relația  $L_{ij}=100*[(X_{ij}-M_{ij})/(X_{ij}+M_{ij})-\sum t(X_{it}-M_{it})/\sum t(X_{it}+M_{it})]*(X_{ij}+M_{ij})/\sum t(X_{it}+M_{it})$ , unde  $X_{ij}$  și  $M_{ij}$  reprezintă exporturile, respectiv importurile țării în produsul j,  $X_{it}$  și  $M_{it}$  – exporturile și, respectiv, importurile totale ale țării [73, p.45].



Tabelul 3.4. Calculul potențialului de clusterizare a ramurilor industriale, după indicatorul de specializare Lafay

<b>Exportul pe categorii de bunuri, anul 2013</b>	<b>Indicatorul Lafay</b>
<b>I. Grăsimiuleiuri de origine animală sau vegetală; grăsimi alimentare prelucrate</b>	<b>0,5</b>
Grăsimi și uleiuri de origine animală sau vegetală; grăsimi alimentare prelucrate	0,5
<b>II. Produse alimentare; băuturi alcoolice, fără alcool, oțet; tutun</b>	<b>4,4</b>
Preparate din legume, fructe sau din alte părți de plante	1,1
Băuturi alcoolice, fără alcool și oțet	3,8
<b>III. Materiale textile și articole din aceste materiale</b>	<b>2,8</b>
Covoare și alte acoperitoare de podea din materiale textile	0,5
Îmbrăcăminte și accesorii de îmbrăcăminte tricotate sau croșetate	1,5
Articole și accesorii de îmbrăcăminte, altele decât tricotate sau croșetate	2,2
<b>IV. Articole din piatra, ipsos, ciment, azbest sau din materiale similare; produse ceramice; sticla și articole din sticla</b>	<b>-0,1</b>
Sticla și articole din sticla	0,6
<b>V. Mașini și aparate, echipamente electrice și părți ale acestora; aparate de înregistrat sau de reprodus sunetul și imaginile</b>	<b>-1,0</b>
Mașini, aparate și echipamente electrice și părți ale acestora; aparate de înregistrat sau de reprodus sunetul și imagini de televiziune	0,9
<b>VI. Mărfuri și produse diverse</b>	<b>1,1</b>
Mobila; mobilier medico-chirurgical; aparate de iluminat și articole similare; construcții prefabricate	1,2

Sursa: Calculele autorului în baza datelor BNS

În mare parte, cu excepția fabricării grăsimilor și uleiurilor de origine animală sau vegetală, ramurile industriale cu potențial de conglomerare, identificate cu ajutorul indicatorului Lafay, coincid cu cele identificate pe baza ponderii în VAB și export. Sectorul „Produse alimentare; băuturi alcoolice, fără alcool, oțet; tutun” se bazează în primul rând pe dotarea cu factori (resurse naturale locale) și pe cererea internă și cea externă. În cadrul acestui sector, se poate presupune existența a 2 cluster principale: clusterul preparatelor din legume, fructe sau din alte părți de plante (industria conservelor pe bază de fructe și legume, a sucurilor, industria ambalajelor din plastic și carton, industria recipientelor din sticlă, a etichetelor, industria zahărului, etc.); și clusterul băuturilor alcoolice, fără alcool și oțet (industria vinicolă, a divinurilor, apei minerale, zahărului, ambalajelor din sticlă, etichete, carton, etc.). Elementele slabe ale clusterelor din industria alimentară și a băuturilor sunt ramurile conexe, structurile respective fiind moștenite încă din perioada sovietică, precum și strategia concurențială a firmelor, care nu manifestă o orientare clară către cucerirea și menținerea piețelor de desfacere externe. În acest context, sunt necesare politici industriale ale statului, care să stimuleze concurența la nivel local și să faciliteze pătrunderea acestora pe piețele externe [73, p.55]. Industria preparatelor pe bază de legume și fructe, care constituie nucleul primului cluster include cca. 35 de întreprinderi mici și mijlocii. În această industrie sunt necesare în primul rând investiții care să promoveze mărcile comerciale autohtone peste hotare. Industria vinicolă și a divinurilor, care este baza clusterului băuturilor alcoolice și fără alcool, constă din peste 100 de întreprinderi, multe dintre care cu capital străin. Acestea încă se mai află în căutarea piețelor de

desfacere, după ce au fost nevoite să se reorienteze, în mare parte, de pe piața Federației Ruse, după embargoul din anii 2006-2007, dar și după cel impus în anii 2013-2014.

Sectorul „Materiale textile și articole din acestea” activează în mare parte pe baza materiei prime importate. Clusterelor în această ramură se află la o etapă incipientă de dezvoltare, deoarece:

- Elementul care promovează specializarea în această industrie sunt parametrii cererii, care vine din afară;
- Dotarea cu resurse se face din exterior;
- O mare parte din ramurile conexe nu sunt prezente local;
- Concurența este limitată (strategia concurențială a firmelor locale este determinată de companiile străine în baza comenzilor lohn);

În prezent în sector activează cca. 50 întreprinderi de produse textile și confecții, inclusiv 18 întreprinderi mari și medii, de regulă cu participarea capitalului străin [73, p.61]. În această industrie se poate presupune existența clusterelor „Articole și accesorii de îmbrăcăminte, altele decât tricotate sau croșetate”, „Îmbrăcăminte și accesorii de îmbrăcăminte tricotate sau croșetate” și „Covoare și alte acoperitoare de podea din materiale textile”.

Importanța dezvoltării clusterelor pentru revitalizarea sectorului industrial al țării este recunoscută și de numeroase documente de politici, printre care Strategia de dezvoltare a industriei pe perioada până în anul 2015, Programul de dezvoltare a industriei ușoare până în anul 2015 și Strategia de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici și mijlocii pentru anii 2012-2020. În anul 2012 Ministerul Economiei a elaborat chiar un proiect al Concepției dezvoltării clusteriale a sectorului industrial al R. Moldova. În calitate de cauze principale ale dezvoltării insuficiente a sectorului industrial, acest proiect de document identifică:

- Nivelul scăzut de asociere a întreprinderilor atât mari, cât și a celor din sectorul IMM, precum și lipsa liderului, care ar promova interesele grupului de întreprinderi;
- Lipsa cooperării dintre întreprinderi și instituțiile de cercetări și inovare, ceea ce face insuficientă implementarea inovațiilor și transferului tehnologic;
- Absența cooperării dintre întreprinderile și instituțiile academice și educaționale, asigurarea insuficientă a întreprinderilor industriale cu forță de muncă de calificare necesară;
- Accesul deschis limitat la informația de afaceri, ca rezultat al lipsei încrederii dintre partenerii atât autohtoni, cât și străini;
- Lipsa relațiilor de parteneriat dintre mediul de afaceri și autoritățile publice locale din cauza nivelului înalt de birocrație și lipsei susținerii financiare a proiectelor investiționale;

- Insuficiența resurselor financiare proprii ale întreprinderilor și lipsa de finanțare din buget pentru realizarea proiectelor de infrastructură moderne.

După o analiză a premiselor pentru dezvoltarea clusterială a ramurilor industriale, acest document concluzionează că în economia țării există premise necesare pentru dezvoltarea clusterială a sectorului industrial. Cu referire la sectoarele cu potențial cel mai mare de clusterizare, concluzia proiectului Concepției este că acestea se regăsesc în subramurile industriei prelucrătoare: fabricarea băuturilor; industria ușoară, inclusiv fabricarea produselor textile, fabricarea articolelor de îmbrăcăminte, prepararea și vopsirea blănurilor, producția de piei, de articole din piele și fabricarea încălțămintei; industria produselor nemetalifere. Conform aceluiași proiect, industria de mașini și echipamente, industria chimică și industria electronică trebuie să fie incluse la etapa următoare a procesului de dezvoltare a clusterelor industriale, prin sporirea competitivității lor pe baza dezvoltării inovative a acestor subramuri.

Pentru dezvoltarea clusterelor în Republica Moldova, este nevoie de politici de promovare a clusterelor și de susținere a IMM, așa cum majoritatea întreprinderilor constituate sunt de talie medie și mică. Acest lucru este recunoscut și de proiectul Concepției, care prevede 2 etape de susținere a dezvoltării clusteriale a industriei [74]:

1) La prima etapă prin (i) elaborarea documentelor de politici, introducerea noțiunii de cluster în actele legislative și regulatorii, elaborarea și implementarea mecanismului susținerii de către stat a dezvoltării clusterelor industriale; (ii) promovarea lor în societate și în mediul de afaceri; (iii) elaborarea Hărții Clusterelor; (iv) elaborarea materialelor metodice; (v) selectarea și instruirea facilitatorilor (instructorilor) clusterelor; (vi) identificarea întreprinderilor, cointeresate în cooperarea în format clusterial; (vii) instruirea managerilor clusterelor.

2) La a doua etapă prin politici de susținere a activității clusterelor, care vor înregistra rezultate pozitive în dezvoltare.

În opinia noastră, politicile de stat de susținere a creării și dezvoltării clusterelor în R. Moldova trebuie să fie îndreptate primordial spre: (i) crearea și menținerea unui mediu concurențial sănătos; (ii) atragerea ISD, în special a CTN, pentru încadrarea întreprinderilor autohtone în rețelele internaționale de producție și apariția unor „lideri”, absența cărora este recunoscută chiar de către autorități ca o barieră de bază în calea creării clusterelor; (iii) dezvoltarea infrastructurii acestor clustere; (iv) politici sectoriale industriale țintite, susținute de politici comerciale adecvate, după modelul francez, bazat pe concepția lui François Perroux, care se referă la crearea unor poli de creștere economică, care începe să prindă contur deja în Moldova, în jurul unor orașe, care au reușit să atragă investitori străini, în primul rând mari CTN (Chișinău, Bălți și Ungheni).

*Importanța ridicării calificării și a instruirii forței de muncă*

Prezența unei forțe de muncă calificate permite companiilor care investesc să reacționeze în mod flexibil la schimbările rapide de ordin economic și tehnologic, să producă bunuri de calitate înaltă, să adopte și să perfecționeze în continuare noile procese de producție și tehnologiile, să dezvolte noi calificări și deprinderi de muncă odată cu evoluția structurii statelor de personal. Pentru factorii de decizie, provocarea majoră constă în a dezvolta capacitățile potențialului productiv uman, utilizând în mod eficient resursele educaționale ale sectoarelor public și privat, precum și cu ajutorul stimulentei pentru instruire acordate firmelor și angajaților. Pentru început, universitățile și instituțiile tehnice și vocaționale trebuie să-și alinieze programele la cererea și oferta pieței forței de muncă calificate. O astfel de coordonare a sectorului public/educațional cu cel industrial privat poate avea loc prin intermediul asumării de către stat a anumitor costuri pentru unele programe strategice educaționale și prin formalizarea programelor de

**Boxa 1:** Unul dintre cele mai bune exemple de succes în cooperarea diferitor autorități pentru crearea unor programe de instruire este Centrul de ridicare a calificării din Penang, Malaiezia, considerat unul din factorii-cheie în succesul transformării economice a Malaieziei din ultimul deceniu. Acesta a fost înființat în 1989, ca răspuns la necesitatea urgentă de ridicare a calificării forței de muncă, care să poată ține pasul cu schimbările tehnologice, pentru ca țara să poată atrage în continuare ISD. Inițiativa, terenul și o parte a suportului financiar au venit din partea statului, însă companiile private malaieziene și cele străine au avut rolul principal în crearea centrului. Acestea au asigurat echipamentul inițial necesar, instructorii și au elaborat programele de training care să le satisfacă necesitățile. Centrul are acum 140 de membri și operează ca o organizație non-profit. Scopul acesteia este să canalizeze resursele de la ZEL și întreprinderile industriale din regiunea Penang pentru asigurarea instruirii moderne și programelor educaționale care să corespundă necesităților operaționale ale acestora, să țină pasul cu schimbările tehnologice de ultimă oră. Centrul operează pe bază de plată – companiile plătesc pentru a putea trimite angajații la training. Pentru a se asigura că programele de instruire corespund necesităților industriei, acestea sunt perfecționate continuu și adaptate la nevoile în evoluție față de calificarea forței de muncă. Cu timpul modelul respectiv a fost replicat în 11 din cele 13 state ale Malaieziei.

*Sursa: Thomas Farole „Special Economic Zones in Africa: Comparing*

practică și schimb de personal. În efortul lor de a încuraja companiile să instruiască personalul, Malaiezia, Pakistan și Filipine au utilizat stimulente fiscale pentru subvenționarea instruirii angajaților. Chile, Mexic și alte țări asigură instruirea subvenționată prin intermediul centrelor de suport pentru IMM. Brazilia, Singapore și Tunisia utilizează voucher-ele pentru instruire, care permit firmelor să beneficieze de instruire subvenționată de la o listă de furnizori de servicii de training. În Malaiezia și Maroc, voucher-ele pot fi utilizate la centrele de training gestionate de sectorul industrial privat [75, p. 101].

Un exemplu de succes în experiența mondială referitor la rolul pe care îl poate avea ridicarea calificării forței de muncă asupra nivelului de atragere al ISD și a competitivității țării, este cel al statului Singapore. La începuturile independenței sale (anul 1965), Singapore era un

stat în curs de dezvoltare sărac, cu o abundență relativă a forței de muncă prost calificate și a resurselor naturale, ritmuri joase de creștere economică și rate înalte ale sărăciei. La scurt timp după obținerea independenței, guvernul din Singapore a adoptat o strategie de industrializare a țării, care prevedea deschiderea țării către investițiile străine în majoritatea sectoarelor. În cadrul acesteia, guvernul a promovat activ atragerea investițiilor străine și a eliminat majoritatea barierelor în calea comerțului. În plus, acesta a întreprins măsuri pentru facilitarea comerțului și investițiilor, precum și ridicarea calificării forței de muncă. Până la sfârșitul în anilor '70, CTN erau atrase de abundența forței de muncă cu calificare joasă și salariile mici. Către începutul anilor '80, economia statului Singapore creștea în ritmuri rapide, iar salariile s-au majorat semnificativ, ceea ce a făcut ca CTN cu utilizarea intensivă a forței de muncă să caute alte locații. Ca răspuns, guvernul din Singapore a elaborat strategii de atragere a investițiilor străine în producția de bunuri pe baza tehnologiilor înalte, prin concentrarea eforturilor pe dezvoltarea calificării forței de muncă. Între anii 1984 și 2003, Singapore a lichidat rămânerea în urmă față de majoritatea țărilor industrializate, prin intermediul instruirii și a extinderii educației. Ponderea angajaților calificați a crescut de la 16 % din totalul forței de muncă în 1982 până la 33 % în 2003. Autorii analizelor succesului acestui stat în atragerea ISD remarcă că strategia utilizată de guvern s-a bazat pe transformarea țării într-o locație atractivă pentru CTN străine. Această politică, cunoscută în literatura de specialitate ca "strategie complementară", se bazează în cea mai mare parte pe investițiile în dezvoltarea calificării forței de muncă. Aceiași autori menționează ca la baza succesului Singapore au stat două elemente strategice: 1) dezvoltarea unor nișe înalt specializate și 2) ridicarea productivității muncii prin atragerea ISD și creșterea calificării angajaților. Guvernul din Singapore a adoptat strategia de cluster pentru dezvoltarea unor industrii cheie în domeniile electronicii, farmaceutică, telecomunicații [76, p. 2-3].

Importanța creșterii calificării forței de muncă și a politicilor îndreptate spre atragerea ISD, după exemplul statului Singapore, este argumentată și de alți autori, Astfel, Lall [22, p.41] pune succesul creșterii economice a acestei țări pe seama politicii agresive de atragere a ISD și mobilizării resurselor interne. El susține că această țară a ales să-și aprofundeze structura industrială și cea a exportului, utilizând intervenții selective, cu scopul de a schimba accentul de la activități intensive în muncă, la activități intensive în capital, calificare și tehnologii. Această strategie a permis țării să se specializeze în etape specifice ale producției în cadrul sistemului mondial de producție, contând pe fluxul de inovații generat de companiile globale și investind relativ puțin în eforturi inovative proprii. Singapore a dezvoltat un sistem foarte eficient de atragere țintită a CTN. Aceasta a constituit, de asemenea, o structură a învățământului tehnic superior, orientată spre industrie, împreună cu unul dintre cele mai bune sisteme din lume de instruire pentru lucrătorii specializați. Unele dintre cele mai performante centre de instruire au fost create împreună cu corporațiile multinaționale. Politicile țării referitoare la ISD erau bazate

pe condiții liberale de intrare și cu privire la dreptul de proprietate, acces ușor la calificare din exterior și stimulente generoase pentru anumite activități pe care încerca să le promoveze. Singapore a înființat Consiliul Economic de Dezvoltare (CED) în anul 1961, cu scopul de a coordona politicile, oferi stimulente pentru a direcționa investițiile străine în activitățile pe care vroia să le dezvolte, achiziționa și crea spații industriale pentru a atrage corporațiile multinaționale și, în general, pentru a gestiona politica industrială. Lall susține că creșterea salariilor de la începutul anilor `80, menționată și de autorii la care am făcut referință ceva mai sus, s-a datorat acțiunilor deliberate ale CED, care a decis să crească salariile pentru a accelera modernizarea tehnologică, cu toate că ulterior, pe la mijlocul anilor `80, acesta a fost nevoit să-și reconsidere politica, pentru a restabili competitivitatea țării. Cu timpul, CTN au fost atrase în procesul de elaborare a politicilor industriale, iar CED a devenit cunoscută ca una dintre cele mai de succes agenții de atragere a investițiilor din lume.

Sectorul public din Singapore a avut un rol important în lansarea și promovarea activităților țintite de către guvern pentru dezvoltare, acționând ca un catalizator pentru investițiile private, sau lansând afaceri în sectoarele care erau considerate prea riscante pentru sectorul privat. De asemenea, guvernul a încurajat legăturile între CTN și întreprinderile locale, promovând sub-contractarea și îmbunătățind serviciile de extensiune. Guvernul a înființat centre de cercetare-dezvoltare pentru a crea capacități noi în economie, care să atragă, ulterior, și corporațiile multinaționale în aceste activități.

Deciziile corporațiilor multinaționale referitoare la ce tehnologii să aducă în Singapore, erau influențate puternic de sistemul de stimulente creat, de punerea la dispoziție a infrastructurii de calitate înaltă și de susținerea oferită de către guvernul din Singapore. Deseori, viteza de reacție, eficiența și flexibilitatea din partea guvernului ca răspuns la solicitările investitorilor străini au fost factorii care au oferit statului Singapore avantaj față de statele competitori. Și asta în condițiile boom-ului investițiilor făcute de CTN în producția de peste hotarele țărilor de origine ale lor în sectorul industriei electronice din anii `70 și începutul anilor `80. Guvernul din Singapore s-a „agățat” de această oportunitate, punând la dispoziția investitorilor industria de suport necesară, infrastructura de transport și comunicații, precum și programe de dezvoltare a abilităților și calificărilor necesare pentru atragerea acestor industrii. O astfel de concentrare a resurselor și eforturilor a ajutat Singapore să creeze aglomerații (clustere) importante și să obțină avantajul primului intrat în industrii afiliate, așa ca activități de suport pentru asamblare și ingineria de precizie. Astfel de industrii de suport erau activ promovate de către guvern. Odată cu creșterea salariilor și a prețului pentru pământ, guvernul a încurajat CTN să-și reconfigureze operațiunile. A fost lansat un program special pentru a face din Singapore o locație atractivă pentru sediile regionale ale CTN, precum și pentru centrele de marketing, distribuție și cele de cercetare-dezvoltare pentru sprijinirea operațiunilor de producție și vânzări în regiune.

Existența unor programe eficiente de training și a unor piețe de muncă locale active reprezintă, de asemenea, factori critici pentru facilitarea transferului de cunoștințe rezultate din ISD. În afară de legăturile de aprovizionare cu input-uri, un alt canal major de transfer al cunoștințelor, practicilor și tehnologiilor rezultate din ISD îl reprezintă migrația forței de muncă între companiile cu investiții străine și cele autohtone. Calificarea joasă a forței de muncă, training-ul profesional limitat și piața rigidă a forței de muncă reprezintă barierele principale pentru atragerea ISD în multe țări. Trainingul și perfecționarea abilităților muncitorilor reprezintă un instrument critic pentru ridicarea calificării forței de muncă și plasarea acesteia în situația de a scoate avantaje din posibilitățile de absorbire a tehnologiilor și cunoștințelor noi. Deoarece companiile private sunt de obicei reticente în a investi în calificarea forței de muncă, așa cum riscul de migrație a acesteia către alte companii este înalt, acest rol ar trebui asumat în primul rând de către stat. În multe țări, guvernul împreună cu autoritatea zonelor economice libere și companiile private cooperează pentru identificarea necesităților de instruire, crearea programelor de instruire pentru satisfacerea acestor necesități și identificarea fondurilor pentru finanțarea unor astfel de programe.

### *Crearea și dezvoltarea Centrului de Instruire Tehnică Activă în cadrul ZEL Bălți*

După cum am menționat și anterior, capitalul uman este printre puținele resurse care oferă un avantaj competitiv Republicii Moldova. Însă, dacă forța de muncă nu este specializată în domeniile solicitate de potențiali investitori – ofertanți ai locurilor de muncă – capitalul uman rămâne a fi o resursă nevalorificată. Și în viziunea lui M. Porter, teoria căruia am luat-o ca bază pentru argumentarea tezelor din această lucrare, sistemul de determinanți ai avantajelor naționale competitive vizează investițiile și inovațiile. Iar acest fapt reclamă investiții în domenii precum cercetarea-dezvoltarea, învățarea, facilități moderne și programe de instruire sofisticate [66, p.23]. În ianuarie 2013, Guvernul a aprobat Strategia de dezvoltare a învățământului vocațional-tehnic pentru anii 2013-2020. Proiectul vizează reformarea școlilor profesionale și de meserii, având ca finalitate pregătirea cadrelor de muncitori, tehnicieni, maiștri și manageri în conformitate cu cerințele pieței forței de muncă, standardele agenților economici și ale altor organizații din Republica Moldova, sporirea locurilor de muncă bine plătite. Conform Ministerului Educației, dar și conform argumentelor aduse de noi în această lucrare, din perspectiva forței de muncă, cele mai stringente reforme din învățământ sunt necesare anume în cel profesional și mediu de specialitate. Anual, 800 milioane de lei sunt investiți în învățământul profesional și mediu de specialitate. Totuși, rezultatele sunt modeste atât pentru angajatori, cât și pentru absolvenți. Potrivit sondajelor, 66% din companii consideră lipsa forței de muncă calificate drept o constrângere în dezvoltarea afacerii, 85% menționează că se confruntă cu

problema lipsei forței de muncă calificate, iar ponderea absolvenților angajați, în conformitate cu specialitățile obținute, nu depășește 50%.

Conform datelor BNS, în anul de studii 2012-2013, în cele 66 de instituții de învățământ secundar profesional și-au făcut studiile aproape 20 de mii de persoane. Doar jumătate dintre absolvenți reușesc să se angajeze în câmpul muncii conform specialității, iar rata șomajului în rândurile tinerilor cu vârsta cuprinsă între 18 – 29 ani, constituie 16,5%, de 1,8 ori mai înaltă decât rata șomajului la nivel de țară (9,1%). Asta în timp ce cheltuielile pentru educație în Republica Moldova au atins în 2009 recordul de 9,5% din PIB, media europeană fiind de 5,5%, fără ca să producă un impact economic și social semnificativ. Alocările financiare anuale per elev în învățământul secundar profesional au crescut de la 5692 lei în 2006 până la 16735 lei în 2013, ceea ce este cu circa 17% mai mult decât în învățământul mediu de specialitate (14319 lei/elev/an).

Tabelul 3.5. Costurile anuale totale pentru instruirea unui elev/student

<b>Costurile totale pentru instruirea unui elev/student la fiecare nivel educațional profesional pentru un an de studii (lei)</b>								
<b>Tipul învățământului</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Învățământul secundar profesional	5692	7873	8773	10559	11982	13409	14560	16735
Învățământul mediu de specialitate	7648	7466	8885	9461	11311	12182	13412	14319

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor privind cheltuielile publice din BOOST și numărului de elevi de la BNS

Prin urmare, în pofida cheltuielilor bugetare în creștere, eficiența asimilării acestor fonduri și eficacitatea procesului de instruire în învățământul secundar profesional, în raport cu costurile suportate, sunt încă departe de a fi cel puțin satisfăcătoare, atât pentru absolvenții acestor instituții, cât și pentru angajatori. Nu e de mirare că în aceste condiții, dar și în contextul expansiunii învățământului universitar și al declinului demografic, învățământul secundar profesional și mediu de specialitate a devenit mai puțin popular pe parcursul ultimelor două decenii. Instituțiile de învățământ la această treaptă sunt în continuare neatractive, pentru că nu oferă cunoștințe și abilități suficiente și/sau solicitate pe piață.

Și cu referință la specialitățile oferite de către acest sistem, este clar că nu există o viziune strategică și o previziune clară a tendințelor evoluțiilor economice în contextul numeroaselor strategii de dezvoltare la nivel național, sectorial sau de atragere a investițiilor străine, ci doar o analiză îngustă și de moment. În ultimii zece ani, s-a creat impresia că întreprinderile (mediul de afaceri) și societatea (forța de muncă) co-există în lumi paralele fără a ține cont de cerințele și necesitățile fiecărei părți. Un șir de probleme specifice s-au amplificat într-atât de mult, încât la ziua de azi nu există o siguranță că absolvenții vor găsi un loc de muncă conform specialității obținute iar angajatorul va găsi un muncitor de o calificare necesară, sau cel puțin cu o specialitate apropiată de necesitățile afacerii lui.



Problemele ce țin de corelația dintre forța de muncă disponibilă și necesitățile reale ale economiei (ale angajatorilor) în Republica Moldova pot fi grupate în trei categorii:

- Probleme enunțate de către angajatori
- Probleme ale forței de muncă
- Problemele ce țin de sistemul de învățământ și instruire profesională.

### **Probleme enunțate de către angajatori**

Principalele probleme legate de forța de muncă, care le enunță angajatorii sunt:

1) Lipsa muncitorilor cu un bagaj de cunoștințe teoretice și abilități practice suficiente și adaptate la necesitățile mediului de afaceri și piața forței de muncă.

2) Ponderea forței de muncă, ce posedă studii în domeniul de activitate a companiilor industriale, este redusă, datorită dezechilibrului accentuat atestat în ultimii ani în sistemul de învățământ în favoarea specialităților din domeniul juridic, economic, social, și mai puțin al celui ingineresc.

3) Lipsa muncitorilor experimentați, deoarece pe perioada aflării acestora în căutarea unui loc de muncă sau în șomaj, își pierd calificarea obținută în timpul activității.

4) Lipsa unei baze de date naționale, grupate după specialități, experiența în muncă, regiuni, ce ar reprezenta obiectiv și relevant cantitatea și calitatea forței de muncă în Republica Moldova și evoluția acesteia în ultimii zece ani.

5) Lipsa centrelor de pregătire/instruire a forței de muncă și perfecționare a angajaților existenți, ce ar reduce din costurile și riscurile legate de găsirea noilor angajați.

6) Fluctuația personalului, în special a muncitorilor calificați, datorită migrației sezoniere a forței de muncă ce duce la pierderi legate de costurile de încadrare și instruire ce nu mai pot fi recuperate.

### **Probleme ale forței de muncă**

Principalele probleme legate de găsirea unui loc de muncă, care le enunță absolvenții neangajați și șomerii sunt:

1) Lipsa locurilor de muncă disponibile conform specialității obținute.

2) Lipsa unui ghid practic de orientare profesională.

3) Lipsa centrelor de pregătire/instruire/perfecționare a forței de muncă ce ar asigura obținerea în termeni restrânși a unui bagaj de cunoștințe teoretice și abilități practice suficiente și adaptate la necesitățile mediului de afaceri și ale pieței forței de muncă.

4) Pierderea calificării obținută în timpul activității, în perioada aflării acestora în căutarea unui loc de muncă sau în șomaj.

5) Salarii și condiții sociale sub nivelul așteptărilor.

6) Lipsa unei baze de date naționale a locurilor de muncă disponibile, structurată pe specialități, regiuni, nivel de salarizare, cerințe față de experiența în muncă, ce ar reprezenta obiectiv și relevant cantitatea locurilor de muncă în Republica Moldova, ar facilita găsirea unui loc de muncă potrivit și, nu în ultimul rând, ar permite o analiză a evoluției pieței locurilor de muncă în timp.

7) Lipsa studiilor și cercetărilor cu privire la perspectiva de evoluție a locurilor de muncă și domeniile-cheie în următorii 5 – 10 ani.

8) Nivelul de stres și disconfort psihologic la locul de muncă, amplificat de nemulțumirile angajaților de condițiile de muncă și cerințele față de ei, cărora nu le pot face față.

### **Probleme ce țin de sistemul de învățământ și instruire profesională**

Principalele probleme cu care se confruntă învățământul secundar profesional și mediu de specialitate sunt:

1) Curriculumul, dar în special, conținutul cursurilor din învățământul secundar profesional, nu este ajustat la cerințele în continuă schimbare ale pieței forței de muncă.

2) Ineficiența/inexistența mecanismelor de interacțiune a instituțiilor de învățământ vocațional/tehnic cu mediul de afaceri și piața muncii.

3) Utilizarea inefficientă a infrastructurii, a bazei tehnico-materiale disponibile, care în multe cazuri este moral și fizic depășită.

4) Insuficiența dotării și accesul redus la tehnologiile informaționale și comunicaționale.

5) Managementul deficient de alocare/administrare a mijloacelor financiare în învățământul vocațional/tehnic și mediu de specialitate.

6) Lipsa mecanismului de ajustare a Nomenclatorului de meserii și specialități la necesitățile pieței muncii.

7) Lipsa Cadrului Național al Calificărilor pentru meseriile din învățământul secundar profesional și specialitățile din învățământul mediu de specialitate.

Calitatea nesatisfăcătoare a forței de muncă, productivitatea joasă a muncii și calitatea redusă a produselor/serviciilor se încadrează într-un cerc vicios, care la rândul său determină salarizarea modestă. Din perspectiva pieței forței de muncă, a necesităților mediului de afaceri, precum și a sporirii atragerii de ISD, ca catalizator al creșterii competitivității și dezvoltării economice a țării, sunt necesare intervenții urgente în învățământul profesional secundar și mediu de specialitate, precum și implementarea unor noi proiecte inovatoare cu impact vizibil asupra situației existente.

În această ordine de idei, propunem spre implementare un proiect-pilot de creare și dezvoltare a Centrului de Instruire Tehnică Activă în cadrul ZEL "BĂLȚI" (CITA ZEL

”BĂLȚI”) în baza unui parteneriat eficient între sistemul de învățământ profesional și mediul privat.

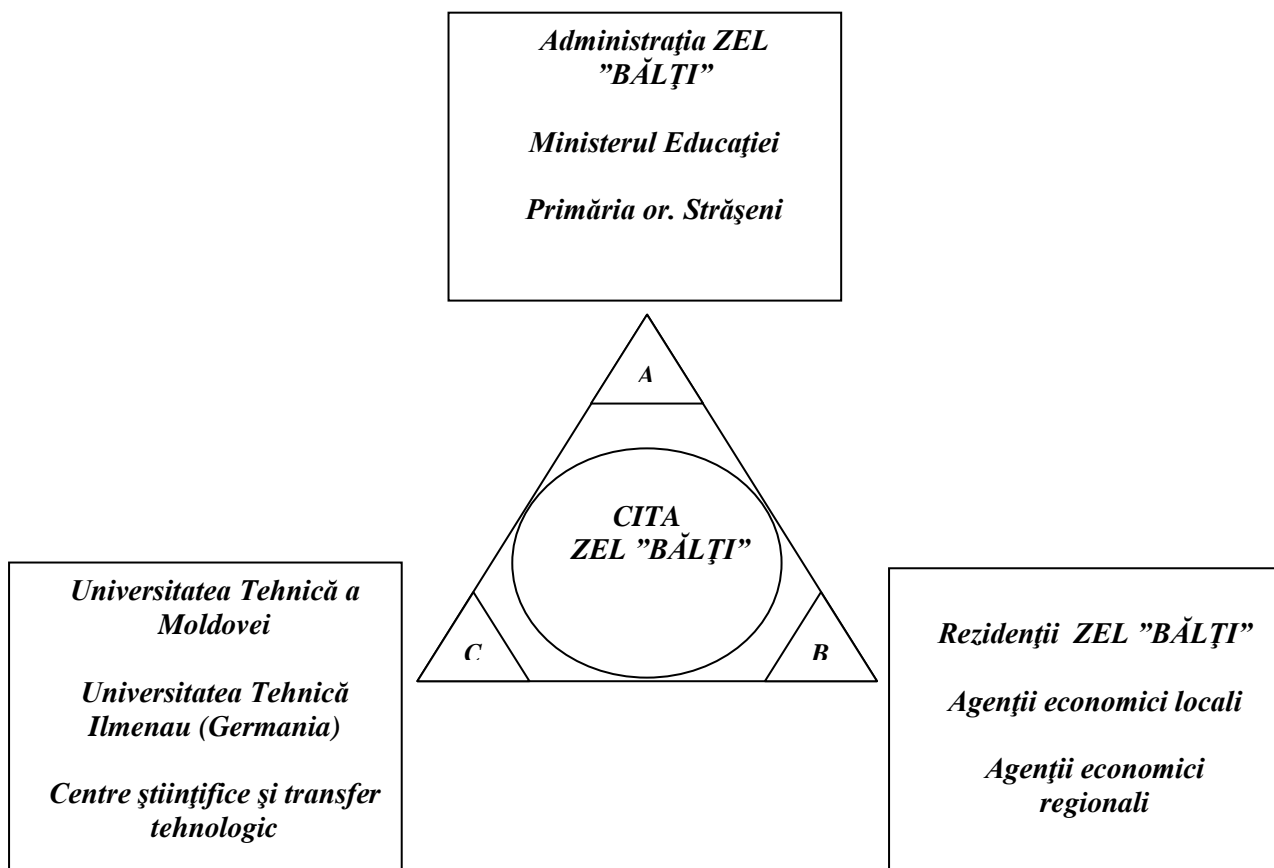


Figura 3.2. Interacțiunea CITA ZEL "BĂLȚI" cu mediul de afaceri, administrativ și științific

Sursa: Elaborat de autor

Crearea și dezvoltarea CITA ZEL „BĂLȚI” va fi bazată pe o abordare sistemică a reformei învățământului vocațional/tehnic, corelată cu vectorul dezvoltării social-economice și de integrare europeană a Republicii Moldova, care presupune:

- 1) Racordarea învățământului vocațional/tehnic la necesitățile și cerințele economiei naționale.
- 2) Formarea unui sistem educațional flexibil și receptiv la tendințele și necesitățile în continuă schimbare ale economiei naționale prin crearea sistemelor de interacțiune permanentă cu mediul de afaceri.
- 3) Formarea forței de muncă cu abilități profesionale specifice meseriei/specialității și aptitudini de cultură generală (abilități antreprenoriale, cunoașterea TIC, limbilor străine) pentru sporirea gradului de angajare în câmpul muncii.

4) Deschiderea învățământului vocațional/tehnic către valorile personale, naționale și europene, **scopul principal** fiind racordarea sistemului educațional la cerințele pieței, întru sporirea productivității forței de muncă și majorării ratei de ocupare în economie.

Astfel, în cadrul CITA ZEL ”Bălți” vor fi pregătiți specialiști și muncitori pentru companiile rezidente în particular și pentru ramurile economiei naționale în general, utilizând metodele **sistemului de instruire duală**.

Principalii beneficiari ai Proiectului vor fi:

- Companiile rezidente în ZEL ”Bălți”, dar și alte companii, care vor fi beneficia direct de rezultatele acestui proiect, fiind asigurate cu forță de muncă pregătită conform necesităților întreprinderii.
- Comunitatea locală, care va beneficia de la crearea locurilor de muncă și dezvoltarea infrastructurii locale.
- Administrația publică locală, care va beneficia în urma încasărilor substanțiale la buget din activitatea companiilor rezidente ale ZEL ”Bălți”, și vor reduce presiunea asupra bugetului local în urma creării de noi locuri de muncă.
- Întreprinderile din regiune, care vor presta servicii companiilor rezidente în ZEL ”Bălți”, atrase în rezultatul oferirii facilităților.
- Universitatea Tehnică a Moldovei, în rezultatul fluxului de studenți ce vor trece prin procesul de instruire al CITA ZEL ”Bălți” și care vor dori să-și continue studiile, UTM va beneficia de un contingent de studenți mai bine pregătiți. Totodată și profesorii universității vor avea parte de o pregătire și experiență mai bună prin stagiile asigurate de colaborarea cu companiile private și Universitatea Tehnică Ilmenau, Germania.
- Ministerul Educației, care prin intermediul CITA va realiza obiectivele stabilite în Strategie, și anume ”racordarea învățământului vocațional–tehnic la necesitățile și cerințele economiei naționale”.
- Agenția Națională de Ocupare a Forței de Muncă și unitățile sale teritoriale.

**Grupurile – țintă:**

- Tineri specialiști, absolvenți ai școlilor medii de cultură generală, școlilor de meserii și celor profesionale. Actualmente, în raza de 30 km a orașului Strășeni sunt localizate 15 licee și școli profesionale, dintre care 2 licee profesionale în mun. Chișinău.
- Persoane aflate în căutarea unui loc de muncă (șomeri), atât prin Agențiile de Ocupare a Forței de Muncă, cât și în mod individual.
- Absolvenți ai liceelor și gimnaziilor din regiune, aflați în căutarea unei instituții de învățământ profesional sau mediu de specialitate.

## **Modalitatea de funcționare CITA ZEL „BĂLȚI”**

Centrul va funcționa în baza statutului de Asociație Obștească (ONG), activitatea sa fiind asigurată de un Consiliu de Administrație, fondat de către ZEL ”Bălți” și partenerii Proiectului. Obiectivele CITA ZEL ”Bălți” vor fi realizate pe principiul autofinanțării, funcționarea centrului fiind asigurată de contribuțiile părților participante și interesate de dezvoltarea și implementarea cu succes a proiectului, și anume:

- Administrația ZEL ”Bălți – inițiator și coordonator al proiectului
- Companiile rezidente în ZEL ”Bălți” – părți interesate și beneficiarii proiectului
- Companiile locale și regionale – beneficiare ale serviciilor CITA
- Agenția pentru Ocuparea Forței de Muncă – va beneficia de serviciile CITA pentru organizarea și desfășurarea cursurilor de pregătire profesională a persoanelor neangajate în câmpul muncii.
- Finanțări exterioare ale partenerilor și donatorilor externi (Universitatea Tehnică din Ilmenau, fonduri internaționale pentru proiecte de dezvoltare a învățământului profesional și tehnic: *programul PHARE, Fondul Social European (FSE), USAID, GIZ, Ministerul Federal German pentru Dezvoltare Economică și Cooperare, Guvernul Landu-lui Bayern (Germania).*

Baza tehnico-materială a CITA ZEL ”BĂLȚI” va fi asigurată de către Administrația ZEL ”BĂLȚI”, în colaborare cu rezidenții acesteia, UTM, Primăria or. Strășeni și Ministerul Educației, din surse financiare proprii și atrase de la bugetul național, fonduri internaționale și granturi din partea partenerilor externi.

## **Procesul de instruire și perfecționare în cadrul CITA ZEL „BĂLȚI”**

CITA ZEL ”BĂLȚI” va constitui o parte integrantă a sistemului educațional național, orientat spre formarea și dezvoltarea unor abilități, competențe și aptitudini profesionale specifice instruirii cadrelor de muncitori calificați pentru ramurile economiei naționale ale Republicii Moldova, în special pentru industria prelucrătoare. Admiterea la studii în cadrul CITA ZEL ”BĂLȚI” va fi organizată:

- 1) Pe principii generale, în baza diplomelor și a unei evaluări inițiale.
- 2) În baza recomandărilor și a delegărilor din partea rezidenților ZEL ”BĂLȚI”, în cazul personalului care necesită perfecționare și/ sau ridicarea calificării.

Evaluarea și certificarea absolvenților CITA ZEL ”BĂLȚI” va fi realizată de o comisie mixtă din care vor face parte lectori de la catedrele de profil ale UTM, reprezentanți ai administrației companiilor rezidente în ZEL ”BĂLȚI”, Ministerul Educației. Examenul de evaluare finală, care va fi și un examen de absolvire, chiar dacă va comporta un caracter intern,

va stimula studentul la performanțe mai mari, după rezultatele acestuia fiind decisă și angajarea sa în cadrul companiilor rezidente în ZEL ”BĂLȚI”. În consecință, rata de angajare va fi de cca. 80-85% din numărul total al absolvenților. Procesul de instruire va fi organizat prin trei nivele educaționale, numite rute de pregătire profesională:

- I. Ruta directă de profesionalizare** – pregătirea muncitorilor calificați cu o durată de până la 3-6 luni.
- II. Ruta progresivă de profesionalizare, ciclul inferior** - pregătirea managerilor operaționali, cu o durată de 12 -24 luni (admiterea la această rută se va realiza în baza atestatelor școlilor medii de cultură generală).
- III. Ruta progresivă de profesionalizare, ciclul superior** - pregătirea managerilor de top (perioadă de 3-4 ani pentru deținătorii diplomelor de bacalaureat).

Fiecare etapă sau treaptă reprezintă în același timp o pasarelă către următorul nivel de calificare și relaționează cu nivelurile de calificare ale Clasificării Internaționale Standard a Educației UNESCO (ISCED-1997). Astfel, *ruta de pregătire profesională* rezultă în pregătirea muncitorilor calificați într-un anumit domeniu îngust pentru anumite procese tehnologice ce cuprind activități simple operaționale. La această etapă, persoanele vor trece procesul de școlarizare conform procedurilor și regulamentelor interne ale companiilor rezidente în ZEL ”BĂLȚI”, cu atestarea ulterioară și angajarea în cadrul acestora conform rezultatelor atestării, după modelul planului –cadru de pregătire preluat din practica companiilor germane. O parte din aceste persoane vor putea trece la treapta a doua de instruire – ruta progresivă de profesionalizare, ciclul inferior.

*Ruta progresivă de profesionalizare, ciclul inferior* este etapa de pregătire a *managerilor operaționali* (șef de echipă, maistru, supraveghetor, conducător operativ sau de subunitate) într-un anumit domeniu, pentru a executa supravegherea și coordonare activității lucrătorilor operativi. Durata de instruire va fi de până la 24 luni, acesta fiind un termen rezonabil pentru obținerea cunoștințelor teoretice elementare și abilităților practice conforme cu cerințele și experiența companiilor internaționale, rezidenți ai ZEL „BĂLȚI”. La această etapă, persoanele vor trece procesul de școlarizare practică în cadrul companiilor rezidente în ZEL ”BĂLȚI”, dar și o pregătire teoretică de bază în domeniul managementului, tehnologiilor în construcția de mașini, mecanicii, electronicii.

*Ruta progresivă de profesionalizare ciclul superior*, etapă de pregătire a *managerilor funcționali* va fi asigurată de Colegiul de Inginerie, creat ca entitate independentă pe lângă CITA și UTM. Colegiul va oferi instruirea duală, studii bazate pe succesiune între instruirea teoretică și practică. Absolvenților CI li se va oferi titlu licențiat sub-inginer, după finisarea a trei ani de studii. Managerii funcționali sunt angajați, în special, în calitate de specialiști și cadre de conducere de nivelul mediu și jos. Ei sunt responsabili de supravegherea și conducerea activității

managerilor operaționali, efectuând legătura între nivelul top și cel operațional. Datorită efectuării instruirii practice la întreprindere, ei pot activa în mod direct la aceste întreprinderi. În acest capitol mai jos vom prezenta o descriere mai desfășurată a proiectului privind Colegiul de Inginerie.

UTM va reprezenta etapa de instruire a managerilor superiori, care de regulă reprezintă un grup relativ mic de persoane în cadrul companiei, care controlează gestiunea organizației și sunt implicate în procesul de luare a deciziilor de management. Această formare implică o pregătire teoretică consistentă în domeniul managementului, proceselor tehnologice, managementului calității și a resurselor umane și vor studia obligator o limbă străină la alegere (engleza sau germana). Procesul de instruire teoretică va fi asigurat de către UTM, iar practica va avea loc atât în cadrul companiilor rezidente în ZEL ”BĂLȚI”, cât și la alte întreprinderi industriale, precum și stagii de calificare peste hotarele țării. Durata de instruire și planul de instruire se va alinia cu planul de învățământ al UTM și nu va depăși termenii stabiliți pentru acest nivel al sistemului de învățământ.

Trebuie de menționat faptul deja s-au pus bazele parteneriatului dintre Universitatea Tehnică din Ilmenau (Germania), Universitatea Tehnică a Moldovei și Administrația ZEL ”Bălți”. Și anume, Administrația ZEL ”Bălți” a pus la dispoziție un profesor de limbă germană, care predă în cadrul UTM și achită burse studenților UTM, care actualmente învață un semestru la UT Ilmenau și în continuare își vor petrece practica la una din întreprinderile germane.

### *Conceptul de instituire al Colegiului de Inginerie a Moldovei*

În domeniul instruirii profesionale în Germania s-a impus sistemul dual de instruire, care reprezintă o îmbinare între instruirea profesională practică și pregătirea teoretică solidă, drept una dintre temelile unei economii prospere. Făcînd referință la condițiile sociale din Republica Moldova pare a fi util de a suplini lacunele create în sistemul de învățământ prin Colegiul de Inginerie (CI), creat în data de 10 decembrie 2014 prin HG 1071, publicat în MO la data de 12 decembrie 2014, Nr. 366-371 (a se veada anexa 4), cu perioada de instruire de 3 ani, care va activa în baza acestui sistem dual, la absolvirea căreia studenții vor obține calificarea de licențiat (Bachelor of Arts) sau licențiat în inginerie (Bachelor of Engineering). Elevilor care au absolvit o școală generală sau o școală profesională li se va oferi posibilitatea de a face studii îmbinînd pregătirea teoretico-științifică cu cea practică, ca alternativă atractivă studiilor superioare la universitate.

Proiectul-pilot, care se înscrie armonios în strategia și planurile de reformare inițiate de Ministerul Educației din Moldova, se va realiza în cadrul ZEL Strășeni, cu susținerea Guvernului Republicii Moldova, și în special de Ministeriul Educației, Ministrul Muncii și cel al Economiei.

Din partea statului german, proiectul va fi susținut, în ceea ce privește conținutul, de Universitatea Tehnică Ilmenau și Academia de Meserii din Eisenach, iar în ceea ce privește organizarea, de Institut für Produktionsorganisation und Logistik GmbH Ilmenau (Institutul pentru organizarea procesului de producție și logistică SRL Ilmenau), precum și promovat în cadrul programului alianță strategică de către Agenția de Cooperare Internațională a Germaniei (GIZ). Colegiul de Inginerie va avea sediul în orașul Strășeni, iar după realizarea etapei inițiale și de testare se va institui și în alte localități.

Studiile la CI se înscriu în sistemul dual de învățământ. Aceasta înseamnă că CI și instituțiile partenere vor prelua în comun pregătirea studenților. Toate deciziile cu privire la organizarea studiilor vor fi luate în comun de către parteneri. Această cooperare oferă garanția actualității și a formării abilităților practice. Studiile vor dura trei ani, sau respectiv șase semestre. În fiecare semestru studiile teoretice la CI se vor alterna cu studiile practice la unul dintre centrele de instruire practică, cu durata de circa douăsprezece săptămâni. Colegiul de Inginerie va fi o instituție a sectorului de învățământ terțiar, de rînd cu instituțiile de învățământ superior. Fiecare semestru are un compartiment teoretic și un compartiment practic integrat în planul de studiu, care cuprind, de regulă, douăsprezece săptămâni. Compartimentele de studiu sînt ajustate reciproc atît din punct de vedere al conținutului cît și al procesului organizațional. Conform necesităților actuale ale pieții, cele două specialități ar putea fi inițial: inginerie mecanică sau mecatronică și inginerie economică industrială.

#### **Motive forte pentru a face studiile la Colegiul de Inginerie**

- Legătura strînsă între instruirea teoretică și cea practic-aplicativă,
- Studii compacte cu durata de trei ani,
- Remunerare lunară, pe parcursul întregii perioade de studii, din partea întreprinderii la care se face instruirea,
- Prelegeri ținute în grupuri de seminar, însărcinări practice și de laborator efectuate în grupe cu număr redus de participanți,
- Șanse de angajare reale după absolvirea studiilor.

#### **Motive temeinice pentru a deveni partenerul CI în realizarea procesului de instruire**

- orientare practică a procesului de instruire,
- participarea activă la întocmirea planurilor de studii,
- absolvenți care cunosc partea practică a profesiei și au abilitățile necesare pentru implementarea practică a cunoștințelor teoretice acumulate,
- perioada scurtă de stagiere,
- absolvenți motivați, capabili să lucreze în echipă, cu competențe sociale dezvoltate și grad înalt de independență și flexibilitate.



Astfel, instruirea în cadrul CITA ZEL ”BĂLȚI” va asigura pregătirea cadrelor de specialitate cu caracter aplicativ în diferite domenii (electronică și automatizare, electric, energetic, mecanică, electromecanică) pentru economia națională. Tot aici, în baza unui program separat, va avea loc procesul de instruire continuă a muncitorilor companiilor rezidente în ZEL ”BĂLȚI”, cu scopul pregătirii profesionale continue. Baza pregătirii teoretice va fi asigurată de către Universitatea Tehnică a Moldovei în colaborare cu Universitatea Tehnică din Ilmenau, Germania, care va delega cadre didactice de la catedrele de profil, iar baza pregătirii practice va fi asigurată de către companiile rezidente în ZEL ”BĂLȚI”, care vor delega maiștri și muncitori de calificare înaltă și vor asigura accesul persoanelor instruite în secțiile de producție, laboratoarele de încercări și testări și vor furniza materiale didactice ce reflectă procesele tehnologice specifice domeniului de activitate al fiecărei companii.

Schema procesului de instruire în CITA ZEL ”BĂLȚI” este prezentată în anexa 5, iar descrierea ciclului tehnologic al activității CITA ZEL ”BĂLȚI” – în anexa 6, urmate de structura (subdiviziunile) CITA ZEL „BĂLȚI” în anexa 7.

### **3.3. Rolul determinant al politicilor pro-active de atragere a ISD**

Odată cu liberalizarea politicilor și schimbările tehnologice, deschiderea piețelor creează noi oportunități și provocări pentru CTN, însă le oferă și un spectru mai larg de alternative cu privire la modelele de intrare pe piață și le face mai selective față de potențialele locații pentru investiții. Abilitatea țărilor de a oferi avantaje competitive – infrastructură performantă, forță de muncă calificată și productivă, aglomerații (clustere) de furnizori, mediu concurențial eficient, instituții de suport și prestare a serviciilor, a devenit astfel un element critic al strategiilor de atragere a ISD și ridicare a competitivității pentru țările în dezvoltare [22, p.49]. O altă componentă importantă a strategiilor de creștere a competitivității țărilor constă în reducerea distorsiunilor și a costurilor tranzacțiilor (aprobări, permisiuni, durata procedurilor, angajarea și disponibilizarea personalului, interacțiunea cu birocrăția de stat, alte elemente, care de obicei stau la baza unor astfel de clasamente internaționale ca Doing Business, etc.). În aceste condiții, atragerea CTN în orice țară necesită o analiză comparativă a costurilor tranzacțiilor față de alte țări competitive, precum și acțiuni de promovare a avantajelor competitive a țării și facilitare a investitorilor.

O analiză a circa 30000 de proiecte de ISD de valoare înaltă a arătat că informațiile și asistența oferită investitorilor influențează semnificativ decizia acestora de a plasa investițiile într-o țară sau alta. Un studiu recent al Universității Oxford a arătat că 1 dolar cheltuit pentru promovarea investițiilor poate aduce 189 dolari sub formă de ISD, iar 78 dolari cheltuiți pentru activități promoționale creează un loc suplimentar de muncă de către companiile străine [77].

Realizând importanța promovării investițiilor, țările din întreaga lume s-au angajat activ, mai ales după anii '90 în astfel de activități. Actualmente, mai mult de 250 de agenții de promovare a investițiilor (API) la nivel național și regional sunt angajate în competiția pentru atragerea ISD. Numărul acestora este în continuă creștere, pe măsură ce guvernele din întreaga lume precum și autoritățile regionale ale multor țări se află în căutarea investițiilor pentru crearea locurilor de muncă și a stimulentei de creștere economică. Provocarea majoră pentru toate țările și regiunile în condițiile fluxurilor de ISD în scădere, determinate de criza economică mondială și regională, în combinație cu competiția crescândă pentru aceste fluxuri, este ca aceste țări să construiască și să promoveze într-un mod pro-activ avantajele competitive ale locațiilor lor. Crearea sau eficientizarea activităților API naționale, în combinație cu alte măsuri de politici pentru sporirea atractivității investiționale a țării, la care ne-am referit în sub-capitolele anterioare, reprezintă un exemplu de politică pro-activă pe care guvernele țărilor îl pot urma pentru a spori intrările de ISD și a face față concurenței crescânde pentru aceste fluxuri. De asemenea, este important ca guvernul să elaboreze un mesaj unic atractiv pentru investitori, în special în privința avantajelor competitive majore ale țării – elemente cheie de interes pentru majoritatea investitorilor – și să se angajeze plenar în lupta pentru noi investiții și beneficiile rezultate din urma acestor investiții. După cum arată studiile efectuate cu referire la eficiența API în atragerea ISD, competiția între țări pentru atragerea ISD are loc doar în interiorul aceluiași regiuni geografice, și nu între țările cu același nivel de dezvoltare, dar situate în diferite regiuni geografice [78, p. 3]. Aceleași studii indică în acest context că investitorii străini mai întâi selectează regiunea-țintă pentru investiții, iar mai apoi țara în interiorul acestei regiuni [78, p. 6].

O CTN angajată în selectarea locației pentru investiții de obicei începe prin a alcătui o listă lungă de potențiale țări. Această listă este alcătuită de către conducerea executivă a CTN sau de către o firmă de consultanță angajată să selecteze locația. Lista respectivă include de obicei de la 8 până la 20 țări, ce pot fi divizate în 3 grupe: (i) cele mai populare destinații pentru ISD la nivel mondial; (ii) țările cele mai apropiate de locațiile unde investitorul deja operează, și (iii) destinațiile noi ale ISD. Această a 3-ia categorie prezintă oportunitățile cele mai mari pentru agențiile de promovare a investițiilor (API) din țări ca R. Moldova, care nu se regăsesc în prima categorie și, deseori, nici în a doua. Investitorul potențial sau firma de consultanță ce activează din numele acestuia, pot include în această a treia categorie țări, ale căror publicitate au văzut-o recent în mass-media internațională, țări, a căror API i-au contactat recent, sau țări, cu reprezentanții cărora au discutat în cadrul conferințelor sau expozițiilor internaționale. În funcție de analiza cost-beneficiu, rezultată din comparația climatelor investiționale și de afaceri din țările respective, lista lungă este în continuare redusă până la cca. 5 țări-gază potențiale. Această analiză este de obicei făcută fără a vizita țările respective, de aceea accesibilitatea informațiilor despre condițiile desfășurării afacerilor în interiorul țării este de o importanță crucială. API care

furnizează informații detaliate, exacte și actualizate pe paginile lor web, care sunt gata să investească timp și eforturi în pregătirea răspunsurilor detaliate la solicitările potențialilor investitori și să acomodeze aceste răspunsuri la necesitățile investitorilor individuali, pot mări esențial șansele ca țările lor să fie incluse pe “listele scurte” ale potențialilor investitori.

Următorul pas în procesul de luare a deciziilor cuprinde vizitarea țărilor incluse pe listele scurte. O astfel de vizită include interacțiunea cu API din țara respectivă. În cadrul acestora, API au posibilitatea să accentueze avantajele locațiilor din țara lor, să răspundă la întrebările investitorilor, să le arate mai multe locații potențiale pentru investiții sau să le facă legătură cu potențialii parteneri locali de afaceri. La etapa finală, investitorul străin face alegerea locației în funcție de existența unei locații potrivite, costurile implicate, calitatea generală a mediului de afaceri și disponibilitatea unor facilități (stimulente). API poate furniza de asemenea investitorului informația referitoare la stimulentele oferite, precum și oferi ajutorul în procesul de înregistrare a afacerii [78, p. 8].

În capitolul 1 (figura 1.4), pe baza fluxurilor de ISD am concluzionat că fluxul potențial teoretic de ISD pentru care poate concura RM este între 3,5 și 78 miliarde USD, iar principalele țări concurente sunt cele din Europa de Sud-est și CSI. Poziția competitivă a Moldovei în această competiție în comparație cu țările din regiune, similare ca mărime a teritoriului și populației a fost analizată în capitolul II și nu este una prea bună. Proiectele investiționale atrase până în prezent sunt prea puține în comparație cu țările din regiune. Organizațiile de promovare a investițiilor în Moldova, la care ne vom referi ceva mai jos, după părerea noastră, nu au reușit să facă față unei astfel de competiții și să determine atragerea unui volum suficient de ISD care să facă resimțită transformarea la nivelul întregii economii, pe care o aduc cu sine ISD și companiile multinaționale, deoarece nici ca structură, nici ca funcții pe care le îndeplinesc, și nici ca buget alocat nu corespund criteriilor unor agenții eficiente de promovare a investițiilor.

Wells și Wint definesc promovarea investițiilor ca activități prin intermediul cărora guvernele din întreaga lume încearcă să atragă fluxurile de ISD [79, p.7]. Conform lor, astfel de activități includ: publicitatea, organizarea seminarelor și misiunilor pentru investitori, participarea la expoziții și târguri de afaceri, distribuția literaturii, marketingul direct, facilitarea vizitelor potențialilor investitori, organizarea contactelor directe dintre investitorii potențiali și partenerii locali, asistența în obținerea permisiunilor și aprobărilor, pregătirea propunerilor de proiecte, efectuarea de studii de fezabilitate și deservirea investitorilor, a căror proiecte au devenit deja operaționale. Această definiție exclude oferirea de stimulente investitorilor străini, examinarea/selectarea proiectelor investiționale potențiale și negocierea cu investitorii străini, deși unele API îndeplinesc și aceste funcții. Aceiași autori grupează activitățile de promovare a investițiilor în 4 categorii: (i) crearea imaginii țării, (ii) generarea investițiilor, (iii) deservirea investitorilor, și (iv) advocacy în domeniul politicilor. Activitățile de creare a imaginii au scopul

de a construi o percepție a țării ca locație atractivă pentru ISD. Generarea investițiilor implică identificarea potențialilor investitori, care pot fi interesați de a investi în țară, elaborarea strategiei de contactare a potențialilor investitori și purtarea dialogului cu aceștia, cu scopul de a-i convinge să investească. Deservirea investitorilor se referă la acordarea asistenței investitorilor care au decis deja să investească în țară, la analiza oportunităților de afaceri, înregistrarea afacerii și în derularea acesteia. Activitatea de advocacy în domeniul politicilor include elaborarea inițiativelor îndreptate spre îmbunătățirea climatului investițional și identificarea viziunii sectorului privat în aceste aspecte. Jacques Morisset și Kelly Andrews-Johnson (2004) [80, p.33] definesc următoarele funcții în cadrul activităților API:

### **Crearea imaginii**

- Publicitatea în mass-media cu profil financiar
- Participarea la expozițiile investiționale
- Publicitatea în mass-media cu profil industrial sau specializată în anumite sectoare
- Organizarea misiunilor cu caracter general pentru investitorii din alte țări în țara-gazdă, sau a celor din țara-gazdă în alte țări

### **Generarea investițiilor**

- Contactarea directă a potențialilor investitori prin intermediul poștei, poștei electronice sau a convorbirilor telefonice (telemarketing-ul)
- Organizarea misiunilor cu specific industrial sau sectorial pentru investitorii din alte țări în țara-gazdă, sau a celor din țara-gazdă în alte țări
- Organizarea seminarelor de informare cu specific industrial sau sectorial
- Angajarea în cercetări specifice la nivel de companii, urmate de prezentări

### **Deservirea investitorilor**

- Oferirea de servicii de consultanță pentru investitori
- Asistența în obținerea permisiunilor și autorizațiilor
- Oferirea de servicii post-investiții

### **Advocacy în domeniul politicilor**

- Participarea în comisiile pentru elaborarea politicilor
- Elaborarea proiectelor de legi sau a recomandărilor de politici
- Monitorizarea și raportarea referitor la percepția investitorilor

Urmând tendința de creștere a importanței API în atragerea ISD, și în literatura de specialitate au crescut numărul analizelor și cercetărilor chemate să identifice și să explice cât de utile sunt API în atragerea ISD, de ce depinde eficiența API, care sunt funcțiile pe care acestea trebuie să le îndeplinească și cum structura unor astfel de organizații influențează reușita lor. În continuare vom încerca să fundamentăm necesitatea reformării acestor organizații în RM, pe baza experienței internaționale, astfel încât acestea să poată răspunde necesităților investitorilor

și provocărilor competiției la nivel mondial și regional pentru atragerea ISD. Rezumând rezultatele mai multor cercetări ale Serviciului Consultativ al Băncii Mondiale pentru Investițiile Străine (FIAS) în privința eficienței API în atragerea ISD, Jacques Morisset și Kelly Andrews-Johnson trag următoarele concluzii [80, p.4]:

- Eforturile mai mari de promovare sunt asociate cu un flux de intrare mai mare de ISD, de rând cu așa determinanți ai ISD ca mărimea pieței și calitatea climatului investițional. Concluzia respectivă este susținută inclusiv de numeroase studii empirice. Aceiași autori, de exemplu, pe baza studierii a 58 de API din diferite țări au calculat că, în mediu, o creștere cu 10 % a cheltuielilor de promovare a investițiilor provoacă o creștere cu 2.5% a fluxului de intrare a ISD. Sau, în termeni absoluți, aceasta înseamnă că pentru o țară tipică studiată (mediana în exemplul respectiv), o cheltuială adițională de 60000 \$ pentru activități de promovare duce la o creștere cu cca. 5 milioane \$ a intrărilor de ISD [80]. Într-o altă cercetare, Jacques Morisset concluzionează că promovarea investițiilor este corelată pozitiv cu variația fluxurilor de ISD între țări Pentru un buget de promovare cuprins între 2 milioane și 11 milioane \$, această elasticitate este de 3 ori mai mare decât în exemplul anterior, semnificând că o creștere cu 10% a unui asemenea buget duce la creșterea fluxului de intrare a ISD cu 7,5%. Însă la mărimea bugetului de promovare ne vom referi ceva mai târziu. Același studiu prezintă evidențe că, pentru multe țări, 1\$ cheltuit pentru activități de promovare aduce beneficii mai mari decât 1 \$ acordat sub formă de subvenții sau sub formă de scutire fiscală. Concluzia pe care o face autorul respectiv din investigația sa este că API sunt o soluție eficientă în influențarea deciziilor investitorilor de a investi într-o anumită țară. Însă rolul acestora nu poate fi privit separat de influența unor așa factori determinanți ca calitatea climatului investițional și dimensiunile pieței [81, p. 14-16]. Un alt studiu mai vechi, dar mai fundamental al lui Wells și Wint, bazat pe studii de caz și analize econometrice, de asemenea a identificat o corelație pozitivă dintre activitățile de promovare a investițiilor și nivelul ISD per capita. Aceștia concluzionează că un program de promovare eficient poate atrage anumiți investitori în țară cu cheltuieli semnificativ mai mici decât valoarea beneficiilor obținute de respectivele țări de pe urma acestor investiții. Comparând costurile unui program eficient de promovare a investițiilor cu costurile suportate de mai multe guverne pentru acordarea unor facilități sub forma vacanțelor fiscale, autorii au ajuns la concluzia că primul este mai puțin costisitor. Aceasta nu înseamnă, însă, că stimulentele fiscale nu joacă nici un rol, însă pentru majoritatea țărilor studiate, resursele alocate pentru promovare au fost identificate ca având un potențial mai mare de a genera beneficii, decât aceleași resurse sacrificate sub forma unor vacanțe fiscale [79, p.89]. O altă concluzie importantă a lui Wells și Wint este că activitățile de promovare sunt mai eficiente în cazul când sunt orientate către companiile care produc pentru export. Pentru companiile orientate spre piața internă a țării, singură piața este o

atracție, deoarece investiția pentru intrarea pe această piață nu poate fi echivalată cu o investiție într-o altă locație. Companiile orientate la export, însă, pot alege dintr-un spectru larg de diferite locații. Anume către aceste companii trebuie să fie orientate în primul rând activitățile de promovare și programele de stimulente. Pentru guvernele care vor să atragă investiții pentru piața internă, preocuparea de bază trebuie să fie, în schimb, climatul investițional intern și atractivitatea pieței. Pentru atragerea unor astfel de investitori există o necesitate mai mică în alocarea resurselor în activități promoționale și stimulente. Pentru investițiile orientate la export, însă, pot fi esențiali toți cei 3 factori : *climatul investițional intern, activitățile de promovare și stimulentele acordate.*

Teza cu privire la utilitatea API în atragerea ISD este susținută și de Torfinn Harding și Beata S. Javorcik, care au utilizat rezultatele unui sondaj cuprinzând 109 API din diferite țări în curs de dezvoltare și 31 de țări, ce nu dispun de API. Concluzia lor este că activitățile de promovare a investițiilor au condus la intrări mai mari de ISD, iar țările care dispun de API au atras de 2,5 ori mai multe ISD decât cele care nu dispun de API [78, p.23]. Aceiași autori susțin că majoritatea API ținesc investitorii străini din sectoare concrete, în eforturile lor de atragere a ISD, și mai puțin investitorii străini, în general. Promovarea țintită a investitorilor din anumite sectoare este considerată a face parte din bunele practice de promovare a ISD, conform aceluiași autori. Aceștia au identificat că sectoarele vizate de astfel de activități primesc de 2 ori mai multe investiții decât sectoarele nevizate [78, p.4]. Promovarea țintită înseamnă angajarea în activități de promovare standarde, așa ca crearea imaginii, generarea investițiilor, deservirea investitorilor și advocacy, însă doar în privința unor industrii aparte, în contrast cu angajarea în astfel de activități în privința tuturor investitorilor străini. Ideea principală a acestei strategii de promovare este că, un mesaj mai focusat, ajustat și furnizat unui auditoriu mai îngust este mai eficient decât activitățile generale de promovare a investițiilor [78, p.18].

- Bugetul API trebuie să fie peste un anumit nivel minim necesar, care să asigure exploatarea eficientă a beneficiilor asociate cu activitățile promoționale. După cum arată studiile efectuate, eficiența API este afectată de mărimea bugetelor acestora, care variază considerabil de la țară la țară. Conform unuia dintre acestea, la care am făcut deja referință, impactul activităților promoționale ale API cu un buget mai mic de 64000 \$ asupra atragerii ISD este nul (sau chiar negativ). Cu un buget cuprins între 64000 \$ și 2 milioane \$, API sunt eficiente [81, p.14]. Iar eficiența API cu bugete de peste 11 milioane \$ este în scădere. În timp ce aceste date trebuie interpretate cu atenție, fiind doar niște medii matematice, ele sugerează că agențiile mici nu sunt destul de eficiente în atragerea ISD. Existența unui prag minim al bugetului API pentru ca aceasta să fie utilă reflectă existența unor costuri fixe asociate cu un șir de activități, așa ca cele promoționale și de creare a imaginii. Teza precum că agențiile cu bugete mici nu sunt capabile să atragă atenția unei mari părți din investitori este dezvoltată și studiată în continuare. Atunci când

o API cheltuiește mai puțin de 64000 \$, este puțin probabil ca această să-și poată permite mai mult decât să plătească câțiva angajați și să desfășoare activități restrânse și discrete [80, p.55]. În același timp, bugetul mediu pentru promovarea ISD este de cca. 2.6 milioane \$ pe an, iar un buget tipic nu depășește 650000 \$. Pentru țările în curs de dezvoltare aceste cifre sunt de cca. 1 milion \$ și, respectiv, 430500 \$. Numărul de angajați ai API diferă mult în funcție de nivelul de venit al țării. Astfel, o API dintr-o țară în curs de dezvoltare tipică are cca. 10 angajați permanenți, însă unele au câteva zeci de angajați. În contrast, numărul mediu de angajați al API din țările dezvoltate este de 30. Concluzia care se impune din aceste date este că, pentru a fi eficientă, o API necesită un nivel minim de angajament financiar din partea țării-gazdă. Pentru cele mai multe din API, cea mai mare parte a acestui angajament financiar (cca. 75%) vine din partea guvernului [80, p.16].

- Eficiența unei API este puternic dependentă de calitatea mediului de afaceri al țării. Aceasta, de asemenea, este direct dependentă de calitatea climatului investițional și nivelul de dezvoltare al țării. Datele studiilor empirice efectuate în acest context sugerează că eforturile de promovare a investițiilor sunt mai eficiente în țările cu climat de afaceri favorabil. Aceleași evidențe menționează că țările cu ritmuri mai înalte de creștere a PIB tind să atragă mai multe ISD, la fel ca și țările cu un cadru de reglementare mai bun, control eficient al corupției și responsabilitate înaltă a guvernării, în timp ce riscurile politice înalte reduc magnitudinea fluxurilor de intrare a ISD [78, p. 5, 24, 28]. Investițiile sunt sensibile față de climatul investițional, deoarece CTN pot, în general, alege între mai multe locații pentru investiții, în timp ce investițiile în căutare de piețe sunt atrase mai ușor de piețele mari. Dependența directă dintre calitatea climatului investițional, măsurat conform valorii indicatorului Fundației Heritage, nivelul de dezvoltare a țării și eficiența sau performanța API a fost demonstrată empiric [81, p.15]. Acest fapt poate fi relevat și din figura 3.3. Rezultatele respective sugerează că promovarea investițiilor trebuie privită mai degrabă ca o măsură complementară creării unui climat investițional atractiv, decât ca un substituent pentru acesta. Promovarea aparte, fără un climat favorabil pentru investiții poate fi chiar contraproductivă. Argumentul în spatele acestor concluzii este că îmbunătățirea climatului investițional va contribui nu doar în mod direct la atragerea unor intrări mai mari de ISD; acesta va majora și impactul acțiunilor de promovare, care în consecință, va rezulta în investiții adiționale mai mari [80, p.55]. Prin activitățile sale, API poate contribui la eforturile guvernamentale de îmbunătățire a climatului investițional. În continuare vom demonstra că una din cele mai importante funcții ale unei API constă în susținerea eforturilor de reformă îndreptate spre dezvoltarea sectorului privat – așa-numita funcție de advocacy pentru îmbunătățirea politicilor. API pot îndeplini această funcție datorită poziționării lor instituționale ca intermediari între sectorul privat și cel public, și a contactelor atât cu investitorii, cât și cu decidenții politici.

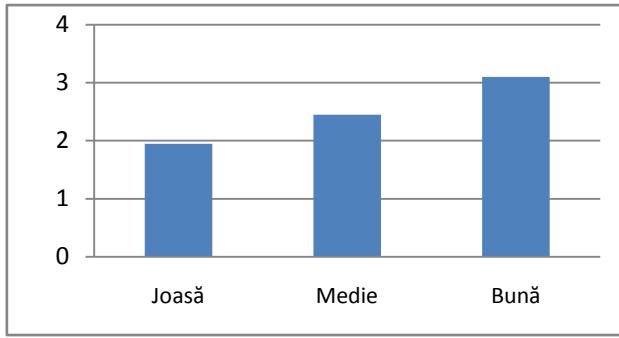


Figura 3.3. % de creștere al ISD (axa verticală) în funcție de calitatea climatului investițional (axa orizontală)



Figura 3.4. % de creștere al ISD (axa verticală) în funcție de nivelul venitului per capita (axa orizontală)

Sursa: Jacques Morisset and Kelly Andrews-Johnson „The Effectiveness of Promotion Agencies at Attracting Foreign Direct Investment“, FIAS, the World Bank, 2004, p. 26

- Funcția de advocacy în domeniul politicilor publice este considerată a fi cea mai eficientă funcție a unei API, asociată cu generarea fluxului cel mai mare de intrare a ISD, urmată de activitatea de creare a imaginii și facilitarea/deservirea investitorilor (la eficiența funcțiilor API ne vom referi ceva mai jos). Activitățile de generare a investițiilor, conform studiilor empirice efectuate, par să aibă cel mai mic impact asupra fluxurilor de ISD, cu toate că acestea absorb o mare parte din bugetele API. Astfel, API din țările în curs de dezvoltare alocă cea mai mare parte a bugetelor lor pentru activități de creare a imaginii (38%), urmate de cele de generare a investițiilor (29%), deservirea investitorilor (25%) și advocacy în domeniul politicilor (8%) [80, p.5]. Concluzia referitoare la faptul că activitățile de advocacy în domeniul politicilor sunt cea mai eficientă funcție a API este consistentă cu concluzia precedentă, precum că eficiența API depinde în mod direct de calitatea climatului investițional al țării. Astfel de activități contribuie la îmbunătățirea climatului investițional - care la rândul său contribuie la ridicarea eficienței activităților de promovare a API. Majoritatea API, după cum am menționat deja, pot îndeplini această funcție datorită poziției strategice pe care o dețin – cea de interfață între sectorul public și cel privat. Activitățile de advocacy sunt conduse în majoritatea API de către managementul superior al acestora, care sunt cele mai potrivite persoane pentru astfel de activități. În alte țări, în asemenea activități sunt implicați membrii Consiliului de Administrație sau de Conducere ai API. În contrast, impactul mai redus al funcției de generare a investițiilor poate fi explicat prin costul ridicat al acestor activități (în special pentru călătorii peste hotare) și nivelul înalt de expertiză necesar pentru a realiza cu succes programe de atragere țintită a investitorilor. Astfel, API au nevoie de experți calificați specializați pe sectoare și tipuri concrete de întreprinderi, de mult timp și atenție acordată pentru a convinge investitorii să investească în anumite locații din țările lor, ceea ce la fel necesită resurse destul de mari. Cheltuielile pentru astfel de activități de promovare au cea mai mică rată de recuperare, mai ales în țările cu climat investițional neatractiv [80, p.16]. Cu toate acestea, atât țările în curs de dezvoltare, dar mai ales cele industrializate, pun un accent mare pe măsurile pro-active de atragere a investitorilor (contact direct cu



investitorii). Acest lucru s-ar explica prin faptul că țările industrializate alocă bugete mai mari pentru promovare, iar funcția de advocacy pentru acestea nu este atât de relevantă, întrucât aceste țări au un climat investițional atractiv. Și mai important, însă, agențiile își schimbă accentul în activitatea lor odată cu stadiul de evoluție al țării. Astfel, API pun un accent mai mare pe generarea investițiilor și trec la tehnici mai personale de abordare a investitorilor, odată ce consideră că o imagine bună a țării a fost deja creată. Schimbarea accentelor între diferite funcții odată cu evoluția țării și a API este considerată a fi cea mai bună strategie pe care acestea ar trebui să o adopte. Astfel, dacă țara are deja o imagine bună printre investitori, nu este nevoie ca aceasta să cheltuiască resurse pentru activități de creare a imaginii. În schimb, dacă o țară are o reputație proastă din cauza procedurilor birocratice împovărătoare, de exemplu, aceasta trebuie să atragă mai multă atenție funcției de deservire a investitorilor, înainte de a se angaja în activități majore de creare a imaginii, altfel eforturile de creare a imaginii nu vor duce la rezultatele dorite, deoarece lipsește “produsul” ce se “comercializează” investitorilor, sub forma climatului investițional atractiv sau altor avantaje competitive majore. Această abordare a activităților de promovare dictează, de asemenea, necesitatea stabilirii unei prezențe peste hotare a agenției, pentru a fi fizic mai aproape de potențialii investitori. Dimensiunile și scopul acestei prezențe depind de mărimea țării și nivelul său de dezvoltare. Țările mici, în tranziție sau în curs de dezvoltare, pot stabili doar câteva, sau chiar un singur oficiu peste hotare. Cercetările în acest aspect sugerează că activitățile de generare a investițiilor au mai mult succes atunci când implică abordarea directă a companiilor specifice și când cei care sunt implicați în astfel de activități sunt buni specialiști în activități de marketing și promovare, angajați pe bază permanentă [79, p. 43]. Contrar acestor recomandări, multe API, inclusiv cele de la noi, contează în astfel de activități peste hotare pe angajați ai corpului diplomatic, care nu au cunoștințe suficiente și experiență în marketing.

Tabelul 3.6. Numărul mediu al investitorilor contactați pe an de către o API

Tipul țărilor	Total contacte pro-active	Din care față în față	Prin telefon	Prin poștă sau telemarketing	Misiuni speciale
Toate țările	1872	382	374	959	12
Țările în curs de dezvoltare	1395	309	256	667	11
Țările industrializate	3955	750	904	2289	17

Sursa: Jacques Morisset and Kelly Andrews-Johnson „The Effectiveness of Promotion Agencies at Attracting Foreign Direct Investment“, FIAS, the World Bank, 2004, p. 43

Următoarea funcție pe scara eficienței API sunt activitățile de creare a imaginii țării, care absorb și cele mai multe fonduri ale bugetelor API din țările în curs de dezvoltare. Cu cât o țară este mai puțin dezvoltată (dar și mai mică), cu atât mai important este ca aceasta să înceapă eforturile promoționale prin abordarea unor sectoare, industrie sau companii aparte, în contrast cu țările industrializate, care se concentrează preponderent pe activități mai generale de promovare.

Aceasta din cauza că țările mai puțin dezvoltate (precum și cele mici) vor fi “luate în serios” doar de anumite grupuri de potențiali investitori, interesați de investiții specifice de nișă. Respectiv, pentru acestea nu este rezonabil să se angajeze în programe generale de creare a imaginii [79, p. 91]. În afară de aceasta, API trebuie să aibă programe clare de evaluare a eficienței eforturilor lor de creare a imaginii, pentru a determina când poate trece la alte etape de promovare și să se concentreze pe activități care pot aduce beneficii mai mari la etapa concretă de dezvoltare la care se află țara. Dintre activitățile de creare a imaginii, literatura de specialitate evidențiază ca fiind cele mai eficiente cele de elaborare a materialelor promoționale și de relații cu publicul, în timp ce cheltuielile pentru publicitate sunt considerate a avea cel mai mic impact asupra fluxului de intrare al ISD. Concluzia unor astfel de studii este că API, în general, nu trebuie să se angajeze în campanii agresive și scumpe de publicitate, ci să se concentreze mai degrabă pe elaborarea și distribuirea materialelor promoționale, precum și pe activități de relații cu publicul, în mod special în cazul când agenția caută să stabilească relații inițiale. Ca urmare, capacitatea de a stabili legături (networking-ul) este considerată o calitate esențială a unei API eficiente [80, p. 38].

Însă elementul de bază al multor eforturi de promovare a investițiilor sunt activitățile de deservire a investitorilor. Și în termeni de buget alocat, acestei funcții i se acordă o importanță majoră. Este considerată a fi o activitate destul de eficientă, deoarece motivează investitorii care au făcut deja investiții să reinvestească profiturile în aceeași țară. Iar conform estimărilor, peste 50% din ISD pe plan mondial provin anume din reinvestiții. Studiile existente în domeniul promovării investițiilor relatează că cele mai multe API din țările în curs de dezvoltare se concentrează pe următoarele activități: 63% din ele derulează programe care vizează atragerea țintită a investitorilor din țări concrete; 55% urmăresc companii și sectoare specifice; circa 50% se concentrează pe expansiunea investitorilor deja prezenți în țară; 45% promovează întreprinderile mixte cu participarea companiilor locale [80, p. 42].

Tabelul 3.7. Elasticitatea fluxurilor ISD de intrare la variația cheltuielilor API după funcții

<b>Funcția</b>	<b>Coefficientul de elasticitate</b>
Advocacy în domeniul politicilor	0,30
Crearea imaginii	0,25
Deservirea investitorilor, facilitarea	0,24
Generarea investițiilor	0,18

Sursa: Jacques Morisset and Kelly Andrews-Johnson „The Effectiveness of Promotion Agencies at Attracting Foreign Direct Investment“, FIAS, the World Bank, 2004, p. 35

- Mecanismele de raportare la cel mai înalt nivel politic, precum și participarea sectorului privat contribuie la creșterea vizibilității și credibilității API, iar acestea, la rândul lor, ridică eficiența în atragerea ISD. Evidențele studiilor de caz efectuate sugerează că agențiile quasi-guvernamentale cu un statut autonom sunt mai eficiente în promovarea ISD, decât cele sub formă de unități în cadrul ministerelor (Wells și Wint, 2000). În mod similar, agențiile care

raportează către entități externe, sunt mai eficiente decât cele care sunt responsabile în fața consiliilor lor [78, p. 5]. Această teză este susținută de mai mulți autori. În studiul său empiric, Jacques Morisset susține că, în primul rând, fluxurile de ISD sunt semnificativ mai mici în țările în care API sunt parte a ministerelor, în contrast cu țările în care API sunt organisme autonome sau instituții public-private. În al doilea rând, eficiența API este mai înaltă când aceasta raportează către un organ de supraveghere ce include reprezentanți ai sectorului privat – cu cât numărul reprezentanților sectorului privat este mai mare, cu atât mai înaltă este eficiența API. În sfârșit, eficiența API este mai mare atunci când aceasta raportează direct președintelui sau prim-ministrului țării [81, p. 17]. Participarea sectorului privat permite API să construiască relații cu companiile private, cea ce le poate ajuta să identifice problemele reale cu care investitorii străini se confruntă în țară. Fără participarea sectorului privat, API pot aborda aceste probleme doar de la distanță, deoarece nu au posibilitatea să descrie problemele în termeni destul de specifici, pentru ca autoritățile guvernamentale să ia măsuri pentru rezolvarea lor. Cu participarea guvernului, însă, API pot rezolva obstacolele identificate de către sectorul privat. În mod similar, participarea guvernului oferă API potențialul accesului mai facil la parlament, ministere și agenții de stat, capabile să înlăture barierele în calea investitorilor [80, p. 36]. Aceste concluzii confirmă că cele mai eficiente API beneficiază de pe urma unei vizibilități mai mari și de pe urma participării sectorului privat prin intermediul consiliilor lor sau al relațiilor instituționale. Astfel de legături întăresc angajamentul guvernului și ridică credibilitatea agenției în ochii comunității de business. Și studiul lui Jacques Morisset și Kelly Andrews-Johnson concluzionează că:

- Fluxurile de ISD sunt semnificativ mai mici în țările în care API sunt parte a unui minister, în contrast cu țările în care acestea sunt organisme autonome sau instituții public-private.
- Eficiența API este mai mare în cazul în care aceasta raportează către un consiliu de supraveghere care include reprezentanți ai sectorului privat. Cu cât numărul acestora este mai mare, cu atât eficiența API este mai ridicată.
- Atunci când agenția își dă darea de seamă în fața președintelui sau a prim-ministrului țării, activitatea acesteia este asociată cu un flux de intrare mai mare de ISD [80, p. 49].

Necesitatea unei promovări active a oportunităților de investiții în Republica Moldova reiese atât din importanța acestei activități, realizată de către toate țările care s-au angajat în competiția acerbă pentru ISD, cât și din absența unei astfel de organizații la noi în țară, care ar corespunde standardelor internaționale cu privire la competențele și practicile aplicate. Deși la nivel național în RM există 2 organizații care au atribuțiile unei API, niciuna din ele nu corespunde rigorilor și practicilor internaționale. În tabelul de mai jos vom prezenta o scurtă analiză a punctelor forte și slabe ale acestor instituții, urmând să venim cu propuneri privind

funcțiile/structura optimă a unei astfel de organizații, în baza celor identificate, precum și a trecerii în revistă, mai sus, a celor mai bune practici și experiențe la nivel mondial.

Tabelul 3.8. Punctele forte și slabe ale organizațiilor abilitate cu funcții de promovare a ISD în Republica Moldova

Structurile, abilitate cu atragerea ISD în RM	PUNCTE FORTE	PUNCTE SLABE
MIEPO	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ca structură în cadrul Ministerului Economiei (ME), poate beneficia de suportul acestuia, precum și de posibilitatea de a utiliza resursele ME (cunoștințe, informații, autoritate, legături, etc.);</li> <li>- A beneficiat la început de suport sub forma de transfer de cunoștințe și capacități din partea structurilor europene ;</li> <li>- Activează de mai mult de 13 ani și este cunoscută pe parcursul majorității acestor ani ca unica agenție de promovare a ISD în Moldova.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nu are un statut independent sau autonom, este subordonată ME. După cum am văzut din analiza experienței internaționale, acest tip de organizare este mai puțin eficient decât structurile cu statut autonom;</li> <li>- Atragerea ISD nu este singura prioritate; este nevoită să disperseze resursele și capacitățile limitate și la promovarea exporturilor;</li> <li>- Dispune de capacități limitate (număr mic de angajați și buget mic);</li> <li>- Este angajată mai mult în activități de creare a imaginii țării; celelalte funcții sunt practic absente din arsenalul său;</li> <li>- Nu este destul de pro-activă în atragerea ISD (impact neglijabil la nivel de atragere a ISD până în prezent) ;</li> <li>- Nu este prezentă la nivel regional;</li> <li>- Conexiunea slabă cu sectorul privat;</li> <li>- Buget mic alocat.</li> </ul>
Echipa de Atragere a Investițiilor Străine de pe lângă Cancelaria de Stat (IAT)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Direct subordonată Primului-ministru, ceea ce facilitează rezolvarea problemelor și oferă un grad sporit de încredere investitorilor străini. Și conform practicii internaționale, aceasta este o formă optimă de organizare a API;</li> <li>- Dispune de o echipă tânără, are o atitudine pro-activă în atragerea ISD (axată în primul rând pe funcția de marketing direct/generare a investițiilor);</li> <li>- Beneficiază de contacte și legături directe cu potențialii investitori, stabilite în cadrul misiunilor și delegațiilor Primului-ministru peste hotare, sau a misiunilor/delegațiilor străine în RM.</li> <li>- Beneficiază de suport și finanțare din partea organizațiilor internaționale.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- A fost concepută și este percepută ca o organizație constituită mai degrabă pe criterii politice, iar ca atare este expusă riscurilor de a pierde suportul autorităților de stat, în cazul modificării conjuncturii politice;</li> <li>- Este o structură nouă, puțin cunoscută de către potențialii investitori și reprezentanții mediului de afaceri;</li> <li>- Ca și în cazul MIEPO, nu este prezentă la nivel regional;</li> <li>- Deși încearcă să acopere toate cele 4 funcții majore ale unei API, din cauza capacităților limitate, este prezentă mai mult doar în una din ele (cea de generare a investițiilor);</li> <li>- Experiență limitată în atragerea ISD, la fel ca în cazul MIEPO, nu putem vorbi despre vreun impact sesizabil la nivelul întregii economii;</li> <li>- Conexiunea slabă cu sectorul privat;</li> <li>- Număr relativ mic de angajați (5-6 persoane)</li> </ul>

Sursa: Alcătuit de autor

Cele mai bune practici internaționale în promovarea investițiilor și în activitatea unei API naționale sunt bazate pe experiențele de succes, adică pe acele strategii, structuri și practici operaționale care au generat rezultate cuantificabile. Concluziile trasate mai sus, bazate pe aceste experiențe, formează doar un cadru general de abordări cu privire la aceste activități, neexistând în practica mondială un model unic și sigur de succes. Astfel de modele trebuie construite la nivelul fiecărei țări, luând în considerație experiența de succes internațională, dar și particularitățile mediului de afaceri, culturii, necesitățile și prioritățile fiecărei țări în parte. Figura de mai jos prezintă un model al unei astfel de API propus de noi pentru Moldova (APIM):



Figura 3.5. Funcțiile strategice ale APIM

Scopul strategic al APIM – în baza celor mai bune practici internaționale – trebuie să îl constituie contribuția la creșterea intrărilor de ISD, prin realizarea eficientă a funcțiilor indicate. Descifrarea obiectivelor specifice, activităților și rolurilor pentru fiecare funcție este critică pentru succesul acestei agenții. Aceasta reprezintă, însă un proces continuu și permanent de dezvoltare – schema de mai sus reprezintă doar un cadru strategic și un proces general. După cum am văzut în capitolul precedent, investitorii străini preferă să investească în principal în Republica Moldova doar în municipiile Chișinău și Bălți. În afara unor motivații obiective (infrastructura mai dezvoltată, prezența masivă a forței de muncă), acest fapt poate fi și rezultatul lipsei de informații referitoare la oportunitățile de a investi în alte regiuni ale țării, precum și a comunicării insuficiente a acestor oportunități și atractivității investiționale către investitorii potențiali. Pentru a soluționa acest aspect, este necesar ca APIM să-și construiască o prezență regională activă, în cel puțin 3 regiuni ale țării, corespunzătoare celor 3 regiuni de dezvoltare funcționale în prezent: Nord, Centru și Sud, în corespundere cu practica internațională. Astfel, în țările mai mari, există structuri regionale de atragere a investițiilor, care utilizează întreg spectrul

de funcții și practici de atragere a ISD ale unei API (de ex. Autoritatea Portuară din New York, API din California). Aceste structuri însă sunt mai puțin relevante pentru Moldova. În țările mai mici, așa ca Irlanda sau Croația, strategia și structura tipică a unei API constau dintr-o agenție la nivel național, care promovează atragerea ISD la nivel internațional, și officii sau reprezentanțe regionale, care deservesc și facilitează investițiile noi sau cele deja existente și acordă un spectru larg de servicii post-investiții, odată ce un proiect investițional a fost deja realizat și este operațional [142]. Scopul general al responsabilităților regionale și activitățile structurilor teritoriale ale APIM, în conformitate cu practica internațională, ar putea fi după cum urmează:



Figura 3.6. Activitățile de facilitare a investițiilor ale structurilor regionale APIM

Un studiu al Băncii Mondiale a reliefat importanța facilitării investițiilor în cadrul general al activităților de atragere a ISD astfel [82]: “Doar dacă API a pus la punct un program de facilitare profesională a investițiilor, este credibil pentru aceasta să se angajeze în alte activități de promovare a investițiilor”... “Facilitarea investițiilor este de departe cea mai puțin costisitoare și cea mai eficientă dintre toate activitățile de promovare a investițiilor”... “API care permit aspectelor birocratice și procedurale să împiedice furnizarea serviciilor către investitori, pot influența negativ imaginea țării lor ca destinație pentru investiții”. Această realitate de bază nu este însă pe deplin înțeleasă de multe API din lume, inclusiv de către cele 2 organizații de atragere a ISD în Moldova, care nu îndeplinesc această funcție, fie din lipsă de capacități, fie din cauza înțelegerii insuficiente a problemei. La fel, nici autoritățile publice locale, și nici alte instituții, conform Legii cu privire la investițiile în activitatea de întreprinzător, sau Strategiei de atragere a investițiilor și altor acte legislative și normative, la care ne-am referit deja în capitolul II, nu au atribuții în domeniul facilitării atragerii investițiilor. Acest aspect, însă nu trebuie subestimat, așa cum, după cum am menționat anterior, 50% din investițiile noi pe plan mondial provin din proiectele de expansiune a investițiilor deja existente, așa ca atragerea unor companii afiliate pentru îndeplinirea unor astfel de funcții ca cercetarea-dezvoltarea sau marketingul, atragerea unor companii furnizoare și prestatoare de servicii (construcții, logistică, suport tehnic, sisteme software, etc.). Funcțiile din figura de mai sus nu exclud ca officiile regionale ale APIM să stabilească contacte directe cu potențiali noi investitori. Însă, după cum am relevat și din

analiza practicilor mondiale ale API, activitățile de generare a investițiilor (marketing direct) sunt mari consumatoare de timp, fonduri și necesită competențe și experiență înaltă (cunoștințe specifice de sector, abilități și tehnici de abordare a investitorilor, cunoștințe în vânzări și prestarea serviciilor, vizite regulate peste hotare pentru întâlniri cu investitorii). În țări mai mici, astfel de activități sunt îndeplinite, de regulă, de către API la nivel național. Considerăm că pentru R. Moldova optimală ar fi calea fuzionării celor 2 organizații existente la moment, combinând astfel capacitățile limitate și experiența acestora (cea a MIEPO preponderent de creare a imaginii și cea a IAT de marketing direct) într-o organizație mai puternică, capabilă să îndeplinească mult mai eficient aceste funcții, precum și cele de deservire/facilitare a investitorilor (funcție actualmente în afara ariei de activități ale celor 2 organizații) și advocacy în domeniul politicilor (îndeplinită actualmente doar de către 1 angajat simplu din cadrul IAT, în contrast cu practica internațională, care recomandă ca această funcție să fie îndeplinită de către managementul de vârf al API, sau chiar de către membrii Consiliului de Administrație sau Conducere). Alte recomandări cu privire la statutul, structura și funcțiile APIM se referă la:

- Statutul autonom al acesteia, condus de un Consiliu de Administrație format din reprezentanți ai autorităților de stat și mediului privat, care să raporteze Primului-ministru sau Președintelui țării pentru a realiza conexiunea eficientă APIM atât cu sectorul privat, cât și cu cel public;
- Orientarea țintită a eforturilor promoționale ale APIM – acestea trebuie să se îndrepte prioritar către companiile din sectoarele cu valoare adăugată înaltă și orientate către export. Având în vedere analiza sectoarelor cu potențial cel mai înalt de clusterizare, efectuată în subcapitolul precedent, aceste sectoare ar putea fi: producția de mașini și aparate electrice; industria alimentară și a băuturilor; fabricarea articolelor de îmbrăcăminte și încălțăminte, prelucrarea pieilor; fabricarea produselor textile; producția altor produse din minerale nemetalifere; producția de mobilier;
- Alocarea unui buget suficient pentru îndeplinirea eficientă a celor 4 funcții de bază ale unei API. În cazul fuzionării celor 2 organizații de promovare a investițiilor existente la moment, s-ar obține un câștig important din comasarea bugetelor lor: actualmente o bună parte din activități nu poate fi îndeplinită eficient nici de către una din cele 2 organizații, inclusiv din cauza constrângerilor bugetare. După cum arată practica internațională, bugetele minime optime ale unei astfel de organizații sunt cuprinse între 430 și 650 mii dolari SUA. În cazul fuziunii lor, bugetul ar crește, ceea ce ar elimina o parte din aceste constrângeri. Același lucru se referă și la numărul de angajați: în principal din cauza constrângerilor de buget, personalul fiecărei dintre aceste organizații este prea mic pentru o

activitate eficientă. În cazul fuziunii lor, numărul angajaților ar crește, permițând o îndeplinire mai eficientă a fiecărei din funcțiile APIM;

- Concentrarea eforturilor și resurselor APIM preponderent pe funcția de advocacy în domeniul politicilor și pe ce de deservire/facilitare a investitorilor – funcțiile cele mai puțin abordate în prezent de către cele 2 organizații de promovare a investițiilor. Aceasta pentru că, după cum arată clasamentele internaționale, Moldova este percepută ca având un climat de afaceri și investițional insuficient de atractiv. Odată cu schimbarea pozitivă a percepției investitorilor referitor la calitatea climatului investițional, accentele se vor deplasa mai mult spre crearea imaginii țării și activitățile de marketing direct (generare a investițiilor);
- Deschiderea cel puțin a unei reprezentanțe APIM peste hotarele țării, în unul din centrele de afaceri europene (investitorii din EU având cea mai mare probabilitate de a investi în RM, după cum arată practica de până acum a ISD în Moldova), cu angajați cu experiență în marketing și stabilirea de contacte, pentru promovarea țării ca locație potrivită pentru investiții, precum și a cel puțin 3 reprezentanțe regionale interne, corespunzătoare celor 3 regiuni de dezvoltare – Nord, Centru și Sud;
- Implementarea unui sistem de măsurare a performanțelor APIM: aceasta trebuie să aibă stabilite obiective cuantificabile de performanță și un sistem regulat de monitorizare și evaluare a acestor performanțe, astfel încât să existe o înțelegere corectă a rezultatelor obținute și a eșecurilor, pentru a putea fi adoptate măsuri de corectare și pentru a determina exact momentul când APIM poate schimba accentele prioritare pe diferite funcții/activități.

### **3.4. Zonele economice libere ca mecanism al atragerii ISD și CTN în industria prelucrătoare din Republica Moldova**

#### *Importanța ZEL pentru atragerea ISD în industria prelucrătoare a Republicii Moldova*

După cum am menționat deja în subcapitolul precedent, pentru investițiile orientate la creșterea competitivității țării, care trebuie să fie ținta prioritară a politicilor de atragere a ISD ale Republicii Moldova, și în special a celor din sectorul industriei prelucrătoare, sunt esențiali 3 factori: climatul investițional intern, activitățile de promovare și stimulentele acordate. La climatul investițional al Moldovei și activitățile de promovare a ISD ne-am referit deja mai sus în lucrarea de față. Practica stimulentei pentru investiții este prezentă de mai bine de 100 de ani în experiența mondială, însă doar în a doua jumătate a secolului XX guvernele din lumea întreagă au început să acorde subvenții directe, vacanțe fiscale, fonduri pentru instruire, infrastructură gratuită și alte facilități pentru a atrage investitorii [148]. Cea mai intensă competiție și cele mai mari subvenții sunt pentru CTN, care fac și cele mai mari investiții. Comisia Europeană raporta că în anul 2005, 8,4 miliarde € au fost acordate sub formă de ajutor regional în țările UE. În



același timp, ajutorul regional nu este singura formă de subvenții utilizată în UE ca stimulent pentru investiții. În SUA, guvernul central și cele locale au acordat în anul 1996 aproximativ 26.4 miliarde \$ pentru stimulente investiționale. Deja către 2002, această sumă a crescut până la 40 - 50 miliarde \$. Țările dezvoltate nu sunt singurele care utilizează subvenții și stimulente pentru atragerea investițiilor. OMC, într-un raport din 2006 menționa că 21 țări în curs de dezvoltare au cheltuit aproape 250 miliarde \$ în anul 2003 sub formă de subvenții. Cifra totală la nivel mondial se estima la mai mult de 300 miliarde \$ în acel an. Mai mult ca atât, evidențele sugerează că utilizarea stimulentele pentru atragerea investițiilor este în creștere.

Și rapoartele OECD confirmă intensificarea competiției pentru stimulentele oferite investitorilor în toate regiunile, cu excepția Africii și regiunii Pacificului. Din cauză că OMC restricționează folosirea politicilor comerciale în scopul de atragere a investițiilor, utilizarea subvențiilor pentru stimularea investițiilor este unul din puținele instrumente rămase la dispoziția guvernelor pentru a impulsiona dezvoltarea economiilor țărilor lor. Dintre țările UE, Irlanda este cunoscută de mai mult timp pentru politica sa agresivă de atragere a companiilor străine, utilizând o combinație de rate reduse ale impozitelor și granturi generoase, care puteau atinge până la 75% din valoarea investițiilor până în anul 1998. Între anii 2007-2010 mărimea maximală a granturilor pentru companiile mari a fost de 30%, reducându-se până la 15% în 2011. Franța oferă granturi în regiunile sale de dezvoltare în mărime de până la 15% din costul investițiilor sau 15000 € pentru fiecare loc de muncă creat. Marea Britanie acordă granturi de la 10% până la 30% din valoarea investițiilor, în dependență de regiunea concretă de investiții. Estonia, în contrast, menține un regim de impozitare redus, fără a acorda subvenții directe, care au fost abrogate în 2002. Cota impozitului pe profit în Estonia este de 22%, însă profitul nu este impozitat până când acesta nu este distribuit [83]. Serbia și România, în regiunea în care Republica Moldova concurează direct pentru ISD, acordă subvenții directe marilor companii multinaționale în valoare de 7000 și respectiv 5000 euro pentru fiecare loc de muncă creat. Republica Moldova a renunțat la cota 0% pentru profitul reinvestit de la 1 ianuarie 2012, după o încercare nu prea reușită de a stimula investițiile cu ajutorul acestui instrument pe parcursul a 5 ani. În același timp, posibilitățile bugetului de a acorda subvenții directe investitorilor străini, după exemplul altor țări din regiune, sunt limitate. În aceste condiții, țara noastră poate face față concurenței acerbe pentru ISD, doar reușind în promovarea ofertei sale „unice”, sub forma forței de muncă calificate și relativ ieftine, găsindu-și locul în cadrul unor nișe specifice, cum ar fi, de exemplu ramurile industriale cu potențial de clusterizare, la care ne-am referit mai sus. Chiar în cadrul acestora, țara se poate specializa pe unele nișe mai înguste, cum ar fi, de exemplu, industria produselor și accesoriilor pentru industria constructoare de mașini, care a prins contur în ultimii ani datorită investițiilor majore ale unor CTN: Draexlmaier Automotive, GG Cables & Wires EE și La Trivinetta Cavi Development în ZEL Bălți, Lear Corporation în ZEL Ungheni-

Business. Stimulentul major pentru aceste companii, de rând cu atractivitatea forței de muncă locale, a fost existența unor ZEL care să le ofere anumite facilități fiscale, dar și mai relevant, o anumită protecție împotriva birocrăției funcționarilor de stat și condiții mai prielnice de desfășurare a afacerilor, așa cum ZEL beneficiază de un regim fiscal și vamal special [149]. Astfel, ZEL în Moldova au devenit în ultimul timp principalele puncte de atracție pentru marile CTN, datorită investițiilor cărora acestea au devenit adevărate “focare” ale dezvoltării industriale și de export ale R. Moldova. Tabelul 3.9 de mai jos demonstrează evoluțiile indicatorilor de bază agregați ai ZEL moldovenești în ultimii 5 ani în comparație cu dinamica indicatorilor respectivi pe întreaga economie. Astfel, în timp ce la nivelul întregii economii numărul populației ocupate în 2013 s-a redus față de 2008 cu 6,3%, numărul de angajați ai ZEL în aceeași perioadă a crescut cu cca. 92%. Volumul investițiilor în ZEL în anul 2013 a fost cu 61,9% mai mare decât volumul investițiilor din 2008, în timp ce la nivelul întregii economii, investițiile în capital fix în 2013 au crescut față de anul 2008 doar cu aproape 2,3%. Volumul vânzărilor producției industriale în ZEL în aceeași perioadă a crescut cu cca. 133% (în prețuri curente), în timp ce la nivelul întregii economii volumul producției industriale livrate în prețuri curente a crescut doar cu cca. 65%. Ponderea producției industriale livrate de ZEL în totalul producției industriale pe țară a crescut de la 4,1% în 2008, până la 7,5% în 2013. Exporturile ZEL s-au majorat în acești 5 ani cu 202,5%, în timp ce exporturile totale pe țară au crescut doar cu 52,6%, ponderea ZEL în totalul exporturilor țării ajungând până la 8,6% în 2013, față de 5,3% în 2008. În același timp, stocul de investiții în ZEL în aceeași perioadă s-a majorat cu cca. 69%, pe când stocul total al ISD pe țară a crescut doar cu cca. 41%. Corespunzător, s-a majorat și ponderea investițiilor ZEL în stocul total de ISD pe țară de la 4,5% în 2008 până la 5,5% în 2013. Aceste cifre demonstrează rolul crescând al ZEL în cadrul economiei moldovenești, în special în sporirea producției industriale și a exporturilor.

Tabelul 3.9. Evoluția unor indicatori ai activității ZEL în comparație cu aceiași indicatori pe economie

Indicatorii	2013	Ca % din indicatorul respectiv pe economie	2008	Ca % din indicatorul respectiv pe economie	Creșterea față de 2008		Creșterea pe economie, %
					+	%	
Nr. de angajați, persoane	6896	0,59%	3586	0,30%	3310	92,3%	-6,3%
Volumul investițiilor anuale, mil. \$	28,5	1,93%	17,6	1,00%	10,9	61,9%	2,3%
Vânzările nete ale producției industriale, mil. lei	2859,4	7,50%	1226,5	4,10%	1632,9	133,1%	64,7%
Volumul total al exporturilor, mil. lei	2641,5	8,70%	873,1	5,30%	1768,4	202,5%	52,6%
Stocul total al investițiilor, mil. \$	197,9	5,48%	116,8	4,50%	81,1	69,4%	41,3%

Sursa: Alcătuit de autor în baza informației Ministerului Economiei și Biroului Național de Statistică

Cu toate acestea, rezultatele respective se bazează, în mare parte, pe performanțele a 2 ZEL: Bălți și Ungheni-Business. Celelalte ZEL-uri au avut până acum doar un impact marginal

la crearea locurilor noi de muncă, sporirea volumelor producției industriale și majorarea exporturilor (tabelul 3.10). În mare parte, situația respectivă se datorează lipsei de la început a strategiilor/programele de dezvoltare a zonelor economice libere moldovenești cu vectori bine determinați de dezvoltare a acestora.

ZEL Ungheni-Business și ZEL Bălți au fost înființate la etape mai târzii, când deja s-a conștientizat necesitatea înființării și dezvoltării zonelor pe baza unor investitori strategici, în special CTN. Acest lucru, practic, a reprezentat primul element de dezvoltare strategică a ZEL în Moldova, deși s-a produs în lipsa unor documente conceptuale formale în acest sens. Evoluția proiectelor ZEL de până acum în Moldova, în pofida faptului că 5 dintre ele mai degrabă nu au produs efectele scontate, demonstrează că acestea pot fi eficiente, însă crearea și funcționarea lor nu trebuie să fie un proces arbitrar, bazat pe simpla acordare a facilităților, ci parte a unui program de dezvoltare, implementat în conformitate cu vectorii dezvoltării strategice de atragere a unor CTN din anumite sectoare industriale și susținut de eforturi de promovare. Cu toate că cele 2 ZEL sunt cele mai „tinere”, și încă nu și-au valorificat în totalitate potențialul, acestea au reușit să-și facă deja resimțită contribuția la nivelul întregii economii, în primul rând la numărul de locuri de muncă noi create și investițiile efectuate, dar și la volumul producției industriale fabricate și a exporturilor. Acestea reprezintă așa-numitele beneficii statice, care pot fi sesizate și măsurate. Însă, nu trebuie trecute cu vederea nici beneficiile dinamice pe care aceste zone le creează, sub forma transferului de tehnologii, cunoștințe și practici de producere și manageriale, dezvoltare regională și socială. Aceste beneficii sunt poate mai importante și au un efect pe o perioadă mai îndelungată.

Tabelul 3.10. Indicatorii individuali ai activității ZEL

Zonelor libere	Nr. angajaților		Volumul investițiilor, mil. \$		Vânzările producției industriale, mil. lei		Exporturile producției industriale, mil. lei		Perioada de operare
	2013	Pondere %	2013	Pondere %	2013	Pondere %	2013	Pondere %	
ZAL Expo-Business-Chișinău	576	8,35%	53,9	27,24%	263,1	9,20%	202,61	7,67%	1995-2025
ZEL Ungheni-Business	2530	36,69%	55,8	28,20%	1309,6	45,80%	1157,2	43,81%	2002-2044
ZAL PP Taraclia	14	0,20%	15,0	7,58%	0,0	0,00%	120,4	4,56%	1998-2023
ZAL Tvardița	289	4,19%	15,5	7,83%	529,0	18,50%	392,7	14,87%	1995-2025
ZAL PP Valkaneș	403	5,84%	15,0	7,58%	265,9	9,30%	307,9	11,66%	1998-2023
ZAL PP Otaci-Business	79	1,15%	3,4	1,72%	0,0	0,00%	3,3	0,12%	1999-2024
ZEL Bălți	3005	43,58%	39,3	19,86%	491,8	17,20%	457,3	17,31%	2010-2035
<b>În ansamblu pe zone libere</b>	<b>6896</b>	<b>100%</b>	<b>197,9</b>	<b>100%</b>	<b>2859,4</b>	<b>100%</b>	<b>2641,5</b>	<b>100%</b>	<b>x</b>

Sursa: Elaborat de autor în baza informației Ministerului Economiei

Astfel, cele 2 ZEL orientate în principal spre investitori strategici, dețin împreună 80,3% din totalul locurilor de muncă create de ZEL, 48,1% din volumul total al investițiilor, 63,0% din vânzările totale ale producției industriale și 61,1% din volumul total al exporturilor ZEL. În

același timp, impactul limitat pe care l-au avut celelalte ZEL sau datorat unor deficiențe de la începutul demarării proiectelor ZEL în R. Moldova. Printre acestea putem menționa:

- **Lipsa de la început a unui program complex (strategie)** referitor la crearea și dezvoltarea ZEL în Moldova, care să stipuleze scopul și obiectivele strategice urmărite prin crearea lor, vectorul de dezvoltare a acestora - în primul rând atragerea unor investitori strategici, care să impulsioneze apariția/dezvoltarea anumitor industrii cu pondere mare în crearea valorii adăugate și a exporturilor, sectoarele și întreprinderile țintă care urmează a fi atrase și dezvoltate în zone, etc. După cum arată practica de până acum a funcționării ZEL în Moldova, cele mai de succes ZEL s-au dovedit acelea care au reușit să atragă investitori strategici (în primul rând mari CTN), care la rândul lor au asigurat volume importante de investiții, au creat un număr mare de locuri de muncă și au atras după sine alte investiții, creând adevărate mini-clustere în interiorul zonelor și în regiune. În continuarea acestui subcapitol ne vom referi mai în detaliu asupra unui astfel de exemplu din ZEL Bălți.

- **Absența mecanismelor concrete de funcționare a fiecărei ZEL**, fără de care este imposibilă atingerea scopurilor strategice pentru care zonele respective au fost create. Procesul de creare și dezvoltare a ZEL în Moldova, în afara lipsei unui program complex în acest sens, a fost dominat de ideea greșită că pentru atragerea investițiilor în zone, care să contribuie la dezvoltarea regiunilor în care acestea sunt amplasate și a economiei țării în general, este suficientă acordarea unor facilități fiscale și vamale. În același timp, facilitățile reprezintă doar un element, deseori chiar nu cel mai important, pentru atragerea investițiilor în ZEL. Mecanismele concrete de funcționare a fiecărei ZEL create ar fi trebuit să conțină, pe lângă pachetul de facilități oferite, măsuri de creare și dezvoltare a altor elemente importante în egală măsură pentru succesul fiecărei ZEL în parte (infrastructură internă și externă, asigurare cu forță de muncă calificată sau alte elemente critice pentru fiecare zonă concretă), funcționarea și interacțiunea eficientă dintre diferite instituții ale statului în procesul de atragere a investițiilor în zone, pentru eliminarea barierelor administrative și birocratice, măsurile de promovare a zonelor, etc.;

- **Lipsa unor metodologii/proceduri și practici de evaluare și intervenție în dezvoltarea zonelor.** Acestea ar fi trebuit să măsoare eficiența creării și funcționării fiecărei ZEL, în dependență de indicatorii concreți de performanță ai zonei, stabiliți în conformitate cu scopurile strategice de dezvoltare, precum și să prevadă instrumentele/măsurile de intervenție în cazul ineficienței activității acesteia;

- **Infrastructura slabă a multor zone și localități** în care acestea sunt amplasate, sau amplasarea nepotrivită a lor. Iarăși, aceasta este o consecință a conceptului greșit de la care s-a pornit la crearea zonelor, că statul contribuie doar cu alocarea terenului și acordarea unor

facilități, iar dezvoltarea infrastructurii este lăsată pe seama rezidenților și a administrației zonei. În lipsa unor investitori mari, strategici, acest lucru a fost însă, imposibil în multe din zone. Prin crearea zonelor în localitățile și regiunile înapoiate, statul a contat pe atragerea investițiilor pentru dezvoltarea acestora. După cum arată însă practica mondială, aceasta s-a dovedit a fi o abordare greșită în majoritatea țărilor, cu excepția unor țări care au putut compensa această deficiență cu alte avantaje (mărimea pieței și abundența forței de muncă la costuri foarte mici, accesul la porturi și noduri majore de transport – în China; condiții de trai relativ înalte și infrastructură dezvoltată chiar și în zonele „înapoiate” și facilitățile masive acordate de stat investitorilor – în SUA, Irlanda, Coreea de Sud). Pentru a obține performanțe în zonele amplasate în localități mai slab dezvoltate, este nevoie și de o mai mare implicare a statului pentru dezvoltarea infrastructurii din afara zonelor (drumuri, comunicații, condiții de trai și infrastructură socială decente, investiții în pregătirea forței de muncă din regiune, etc.);

- **Instituții administrative slabe în multe din zone.** Performanța slabă a multor zone este determinată de slăbiciunea instituțională a organelor menite să dezvolte și să administreze zonele. Nici organul chemat să asigure reglementarea activității zonelor (Ministerul Economiei) și nici administrația multor zone, responsabilă să le dezvolte și să le opereze, nu au dispus de capacitățile și resursele necesare pentru implementarea unor proiecte atât de ambițioase ca ZEL. În mare parte, acest lucru este determinat și de lipsa procedurilor și practicilor de evaluare a eficienței activității zonelor, precum și a măsurilor de intervenție în scopuri de corecție în cazul performanțelor neconforme cu obiectivele strategice urmărite, deficiențe la care ne-am referit anterior. În general, în practica mondială, zonele dezvoltate și operate de stat s-au dovedit a fi mai puțin eficiente decât cele private. Acest lucru este determinat de stimulentele mai mici pentru operatorii (administrația) zonelor și, respectiv, implicarea mai slabă a acestora în dezvoltarea zonelor în comparație cu zonele private. Republica Moldova a ales calea gestionării de către stat a ZEL, deși zonele private au devenit din ce în ce mai populare în lume. După cum am menționat ceva mai sus, acest lucru a fost făcut în lipsa unui program general de dezvoltare a zonelor, a unor mecanisme concrete de funcționare a acestora, a unor indicatori de performanță prestabiliți, programe de promovare și mecanisme de evaluare și intervenție. În aceste condiții, performanțele ZEL sunt sortite să depindă aproape în totalitate, în afara unor factori obiectivi, de nivelul de implicare și dedicare al administrației zonelor, al capacităților manageriale și al spiritului de inițiativă al acestora. În lipsa unor stimulente reale de piață, însă, managementul multor ZEL s-a dovedit a fi unul ineficient [144].

- **Practici slabe de dezvoltare a zonelor.** Acest lucru se referă în primul rând la promovarea proastă a acestora. În Moldova, de promovarea ZEL se ocupă MIEPO și administrațiile zonelor. Capacitățile și ale MIEPO, și ale administrațiilor de a promova cu succes

zonele sunt, însă, foarte limitate. La deficiențele MIEPO în promovarea atractivității investiționale a țării ne-am referit deja ceva mai sus, în timp ce administrațiilor zonelor le lipsesc de cele mai multe ori cunoștințele și abilitățile elementare în acest sens. Practic, nici o zonă nu dispune de strategie de marketing, activitățile de promovare nu sunt pro-active, cu excepția unor zone care au confirmat până în prezent. Unele zone nu dispun nici chiar de pagini web, iar paginile altora, chiar dacă există, oferă foarte puțină informație utilă potențialilor investitori, prezentată în principal doar în limbile română și/sau rusă.

### *Investițiile CTN în ZEL Bălți*

După cum am vorbit mai sus, o evoluție calitativă în dezvoltarea ZEL în Moldova s-a înregistrat abia după ce acestea au reușit să atragă investitori strategici, și în primul rând mari CTN. În timp ce exemple reușite de investiții ale CTN în Moldova existau și până la înființarea ZEL Ungheni-Business și ZEL Bălți (Lafarge în fabrica de ciment din Rezina sau Sudzucker în câteva fabrici de producere a zahărului din regiunea de Nord, etc.), exemplele investițiilor CTN din cele 2 ZEL sunt remarcabile prin faptul că acestea reprezintă investiții clasice greenfield, efectul imediat de la care este mult mai benefic decât în cazul achizițiilor unor companii deja existente autohtone, care a reprezentat până nu demult calea predominantă de intrare în economia Moldovei a CTN. Și nu doar atât, aceste investiții au fost făcute în niște industrii relativ noi pentru Republica Moldova. În cele ce urmează, ne vom opri asupra exemplului investițiilor unor CTN în ZEL Bălți, pentru a ilustra modul cum investițiile CTN pot produce o schimbare calitativă în dezvoltarea industriei prelucrătoare și a economiei țării.

Compania multinațională Draexlmaier Automotive a fost inițiatore a creării ZEL Bălți în 2010, iar subsemnatul a lucrat 6 luni la această companie, fiind responsabil de elaborare a tuturor actelor necesare pentru constituirea zonei libere. Draexlmaier a construit, pe baza unor clădiri industriale părăsite, la prima etapă, o uzină modernă pentru producerea cablajului electric și a sistemelor de bord pentru binecunoscutele mărci automobilistice BMW, Mercedes-Benz, Volkswagen, Audi, Porsche, Jaguar, etc. La etapa a doua compania germană în anul 2010 a mai construit o fabrică modernă pe teren greenfield, investind peste 12 mil. de euro și creînd peste 2 mii noi locuri de muncă. Scopul principal al inițiativei de creare a zonei libere de către investitorii germani a fost optimizarea proceselor de producere și fluidizarea trecerii vamale a materiei prime importate și a producției livrate de către companie. Pentru o companie care lucrează în regim „just in time” și „just in sequence”, aceasta constituie o condiție esențială pentru organizarea procesului de producție. Nu în ultimul rând, un rol important l-a jucat disponibilitatea forței de muncă relativ ieftină și facilitățile la importul de materie primă în zonă și la exportul producției finite. Crearea, pe baza întreprinderii Draexlmaier, a unei zone economice libere a permis să fie soluționată nu doar problema perfectării vamale rapide a

materiei prime importate și a produselor exportate, ci și cea a îngrădirii rezidenților zonei de birocrația și controalele excesive, precum și cea a restituirii TVA din export. În prezent, această problemă nu mai este una la fel de acută, dar la momentul creării ZEL, aceasta crea impedimente majore în activitatea exportatorilor. Și ce este mai important - Draexlmaier a constituit doar prima verigă în lanțul de investitori în zonă, după care au urmat și alte companii, în primul rând cele din lanțul de aprovizionare al Draexlmaier. Draexlmaier Group reprezintă o companie multinațională cu 62 de locații în 20 de țări de pe 4 continente. Cifra totală de afaceri a grupului în 2013 a fost de cca. 2 miliarde 900 mil. euro, iar numărul total de angajați - aproximativ 55 mii. Compania face parte din primii 100 cei mai mari furnizori de componente automobilice din lume. Investițiile acestei companii în Moldova, începând cu anul 2007 au constituit cca. 28 mil. \$. La moment, Draexlmaier este principalul investitor în ZEL Bălți, cu cca. 59% din investițiile totale ale zonei și mai mult de 13% din investițiile rezidenților tuturor ZEL din R. Moldova. Având însă în vedere investițiile făcute de către companie începând cu anul 2007, acestea se apropie de 1% din stocul total al ISD din Moldova. De asemenea, Draexlmaier are în vedere construcția celei de-a 3-a uzine pe teritoriul ZEL Bălți cu investiții adiționale de cca. 15-20 mil. euro și majorarea numărului total al angajaților până la 5 mii.

GG Cables&Wires EE este un alt producător major de cabluri electrice izolate care face parte din rețeaua de furnizori ai Draexlmaier și care și-a urmat partenerul de business în Moldova, construind o a doua uzină de producere a cablurilor electrice în ZEL Bălți. GG Cables&Wires EE este un producător de cabluri și fire din cupru, aluminiu și oțel pentru industria automobilică, trenurile electrice de viteză înaltă (TGV) și ascensoarele de capacitate sportivă, cu peste 2,6 mii de angajați în 9 locații din 8 țări și o cifră de afaceri de peste 390 mil. euro. Aceasta și-a lansat producția în Moldova în luna septembrie 2013, și reprezintă, de fapt, al doilea element important din cadrul cluster-ului industriei de producere a cablajului electric, care s-a configurat în ZEL Bălți. Investițiile totale de până acum ale companiei GG Cables&Wires EE în ZEL Bălți au constituit peste 17,3 milioane USD. Compania a atins cifra de afacere planifică de 50 mil. euro până la sfârșitul anului 2015. Mai jos sunt prezentate investițiile companiilor Draexlmaier, începând cu anul 2010, și GG Cables & Wires EE, începând cu anul 2012, de la obținerea statutului acesora de rezidenți ai ZEL Bălți:

Tabelul 3.11. Investițiile Draexlmaier și GG Cables & Wires EE în cadrul ZEL Bălți, mil. \$

Compania	2010	2011	2012	2013	2014	Total
Draexlmaier	6,7	8,5	5,5	3,3	3,9	27,9
GG Cables & Wires EE	-	-	1,6	13,3	2,4	17,3
<b>Total</b>	<b>6,7</b>	<b>8,5</b>	<b>7,1</b>	<b>16,6</b>	<b>6,3</b>	<b>45,2</b>

Sursa: Administrația ZEL Bălți

Efectul de la investițiile companiei Draexlmaier se măsoară însă nu doar prin investițiile directe făcute de către această companie, ci și prin efectul de „ghem” pe care acestea l-au produs, atrăgând după sine investiții ale altor companii. Alte investiții majore, atrase de investiția primară a Draexlmaier au fost cele realizate de compania de construcții austriacă Klampfer Building Services, în valoare de aproape 4,2 milioane USD, pentru construcția încăperilor administrative și de producție ale Draexlmaier, precum și deja amintitele investiții ale companiei austriece GG Cables & Wires EE. Numărul angajaților companiei Draexlmaier la sfârșitul anului 2014 constituia 2882 persoane. GG Cables & Wires EE angaja, la sfârșitul anului 2014, 98 persoane, față de 82 la sfârșitul anului 2013 și planifică să majoreze numărul angajaților, odată cu atingerea capacităților maxime de producție, până la 150 persoane. Figura 3.7 de mai jos prezintă evoluția numărului de angajați ai companiei Draexlmaier Automotive la sfârșitul fiecărei perioade de referință.

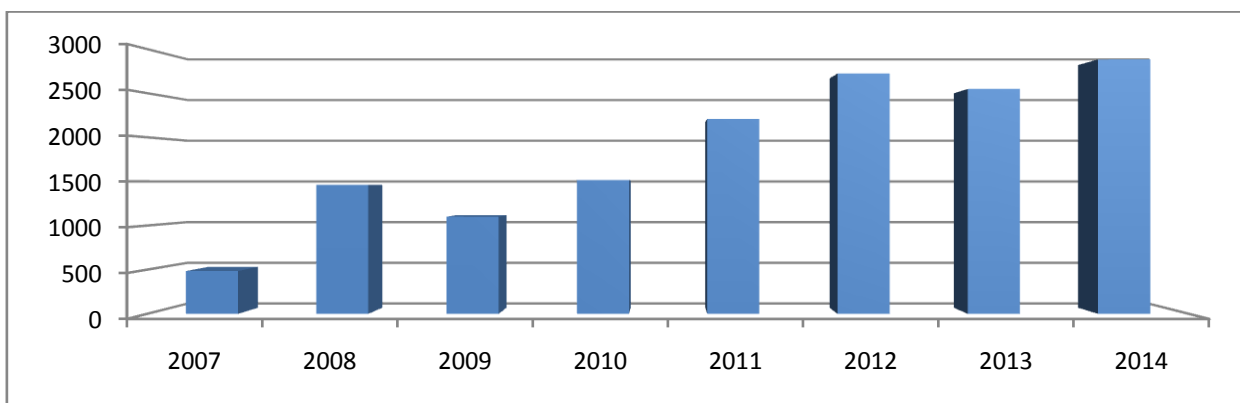


Figura 3.7. Evoluția numărului de angajați Draexlmaier Automotive SRL, persoane

Sursa: Administrația ZEL Bălți

Toate vânzările producției industriale, totodată și exporturile ZEL Bălți (așa cum întreaga producție fabricată este exportată), de la înființarea zonei în 2010 și până în anul 2012, au fost realizate de către rezidentul principal, Draexlmaier Automotive SRL. Acestea au crescut într-un ritm constant, cu excepția anului 2014, când s-au redus cu 14%, constituind 374,3 mil. lei. În același timp, GG Cables&Wires EE și-a sporit volumul producției în anul 2014 de aproape 14 ori, până la 755,2 mil. lei. Cca. 50% din valoarea producției companiei Gebauer&Griller este exportată, iar restul este livrată pe teritoriul ZEL Bălți, către Draexlmaier. În total, cele 2 CTN-rezidenți ai ZEL Bălți au produs în anul 2014 aproape 3% din producția totală industrială a țării și mai mult de 2% din exporturile totale ale R. Moldova. Odată cu atingerea de către uzina companiei Gebauer&Griller a capacității maxime de producție, dar și în cazul realizării planurilor investiționale ale Draexlmaier de construcție a celei de-a 3-a uzine pe teritoriul ZEL Bălți, este de așteptat ca contribuția celor 2 CTN din cadrul ZEL Bălți la crearea producției industriale a țării și a exporturilor să fie și mai mare.



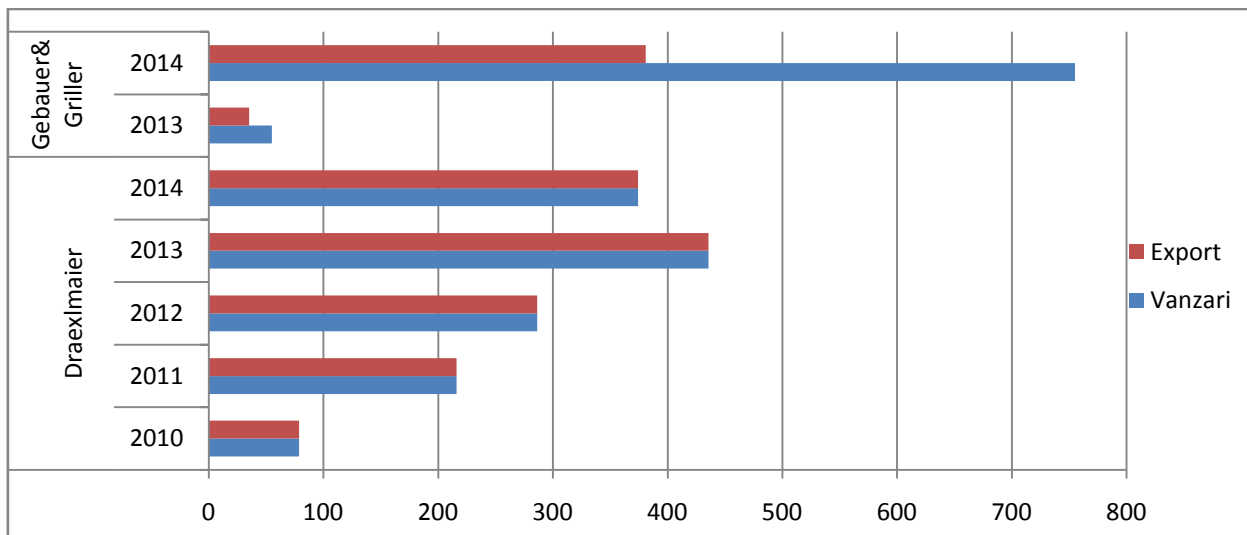


Figura 3.8. Vânzările și exporturile companiilor Draexlmaier și GG Cables & Wires EE în cadrul ZEL Bălți în anii 2010-2014, mil. lei

Sursa: Administrația ZEL Bălți

Însă nu doar vânzările și angajările directe ale companiei contribuie la îmbunătățirea indicatorilor principali economici ai țării. Venirea unui astfel de investitor major a dus la crearea unor legături multiple de afaceri și de achiziții de la companiile locale, precum și la sporirea volumului taxelor și impozitelor achitate în diferite bugete de nivel local și central. Astfel, doar în anii 2013-2014 companiile Draexlmaier și GG Cables & Wires EE au contractat în total mărfuri și servicii în valoare de cca. 228 mil. lei de la companii locale (servicii de transport, brokeraj, reparații și achiziții de automobile, servicii de închirieri, alimentație publică, pază, servicii de construcție, de asigurări, de telefonie mobilă și internet, achiziții de piese pentru echipamentul tehnologic, rechizite de birou, alimentări cu apă, electricitate, gaz, etc.). Valoarea impozitelor totale achitate de către cele 2 CTN în anul 2014 s-a ridicat la circa 77,9 milioane lei, 66,2 milioane lei în anul 2013, 52,3 mil. lei în 2012 și 42,3 mil. lei în 2011. Valoarea plăților totale ale Draexlmaier Automotive SRL și GG Cables & Wires EE pentru remunerarea muncii a fost în creștere continuă în ultimii 4 ani s-a cifrat în total la cca. 645,4 milioane lei.

Tabelul 3.12. Alte efecte directe de la investițiile CTN în ZEL Bălți, mil. lei

Compania	Retribuția muncii				Achiziții locale				Impozite achitate			
	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014
Draexlmaier	113,6	149,8	164,7	180,3	6,5	7,7	56,1	58,6	42,3	51,9	61,5	68,9
Cables & Wires	-	0,9	13,4	22,7	-	0,1	90,5	23,3	-	0,4	4,7	9,0
<b>Total</b>	<b>113,6</b>	<b>150,7</b>	<b>178,1</b>	<b>203,0</b>	<b>6,5</b>	<b>7,8</b>	<b>146,6</b>	<b>81,9</b>	<b>42,3</b>	<b>52,3</b>	<b>66,2</b>	<b>77,9</b>

Sursa: Administrația ZEL Bălți

După cum am susținut și anterior, investițiile greenfield sunt preferabile achizițiilor și fuziunilor, deoarece beneficiile imediate de la acestea pentru economia gazdă sunt mai mari. La fel, am susținut că Moldova trebuie să depună eforturi mai mari pentru atragerea a unor

astfel de investiții, deoarece implicațiile imediate ale acestora asupra economiei și industriei țării, averse de investiții, sunt mai mari. În cele ce urmează, ne vom referi la câteva exemple ale unor beneficii imediate indirecte de pe urma investițiilor greenfield efectuate în ZEL Bălți de către cele 2 CTN, care se adaugă la exemplele de beneficii directe prezentate mai sus. Investițiile Draexlmaier și Gebauer&Griller au fost însoțite de lucrări de construcție cu achiziționarea unor materiale și servicii de pe piața locală. În afară de Klampfer Building Services, la care ne-am referit ceva mai sus, în perioada anilor 2010-2012 serviciile de construcții pentru Draexlmaier și Gebauer&Griller au fost asigurate de alte două companii de construcții cu capital din Austria, Unger Steel și Strabag, precum și de una locală. Serviciile de închiriere a spațiilor de producție și administrative pentru cele 2 CTN sunt asigurate de către o companie locală și alta afiliată Draexlmaier. În primii 3 ani de activitate a ZEL, companiile care au acordat servicii de construcție celor 2 CTN au angajat de pe piața locală de la 9 până la 75 persoane (în mediu 32 persoane pe an), au achitat salarii de cca. 3,9 mil. lei (în mediu câte 1,306 mil. lei pe an), au achiziționat de la companiile locale bunuri și servicii în valoare de cca. 39,4 mil. lei (câte 13,133 mil. lei pe an) și au achitat sub formă de diferite taxe și impozite cca. 4,1 mil. lei (în mediu câte 1,367 mil. lei anual). Companiile care acordă servicii de închiriere a spațiilor celor 2 CTN din zonă au plătit sub formă de salarii în total, în perioada anilor 2010-2014, cca. 8,0 mil. lei (sau în mediu cca. 1,6 mil. lei anual), au creat 31 noi locuri de muncă, au achiziționat de pe piața locală bunuri și servicii de cca. 16,0 mil. lei (cca. 3,2 mil. lei anual) și au plătit impozite în valoare de cca. 3,1 milioane lei (în mediu câte 625 mii lei anual). Companiile care acordă servicii de alimentație publică angajaților CTN aveau angajate la sfârșitul anului trecut 17 persoane, au achitat salarii, începând cu anul 2010, de cca. 1,3 mil. lei (în mediu câte 250 mii lei anual), au achiziționat de la alte companii locale bunuri și servicii în valoare de cca. 10,7 mil. lei (câte 2,2 mil. lei anual) și au plătit impozite de aproape 510 mii lei (câte 102 mii lei anual). Companiile de brokeraj aveau angajate 2 persoane, au achitat salarii de cca. 135 mii lei și impozite în valoare de cca. 105 mii lei). În total, în perioada anilor 2010-2014, companiile care acordă servicii celor 2 CTN aveau angajate de la 46 până la 104 persoane pe an, au achitat salarii în valoare de cca. 13,3 mil. lei, au făcut achiziții locale de cca. 66,2 mil. lei și au achitat diferite taxe și impozite în sumă totală de cca. 7,8 mil. lei (tabelul 3.13).

Tabelul 3.13. Efecte indirecte de la investițiile CTN în ZEL Bălți, mii lei

Domeniul	2010-2012 (mediu pe an)				2013				2014			
	Retribut ia muncii	Achizitii locale	Angaj ati	Impozite achitate	Retribut ia muncii	Achizitii locale	Angaj ati	Impozite achitate	Retribut ia muncii	Achizitii locale	Angaj ati	Impozite achitate
Servicii de constructii	1.306,3	13.132,8	32	1.367,1								
Servicii de arenda	1.317,7	3.413,8	28	533,0	2.154,0	4.169,6	31	738,9	1.927,1	1.625,0	31	787,1
Servicii de catering	170,0	2.371,8	12	71,9	255,4	1.758,4	13	95,8	485,8	1.870,8	15	198,1
Servicii de brokeraj	22,2	0,0	1	25,5	30,6	0,0	2	16,9	37,4	0,0	2	11,3
<b>Total</b>	<b>2.816,2</b>	<b>18.918,4</b>	<b>73</b>	<b>1.997,5</b>	<b>2.440,0</b>	<b>5.928,0</b>	<b>46</b>	<b>851,5</b>	<b>2.450,3</b>	<b>3.495,8</b>	<b>48</b>	<b>996,5</b>

Sursa: Administrația ZEL Bălți

CTN pot contribui și la atenuarea dezechilibrelor dezvoltării regionale, prin intermediul efectelor benefice pe care le produc. După cum am văzut din analiza repartizării teritoriale a ISD din capitolul II, acestea sunt concentrate în proporție de peste 85% în Chișinău. Însă, în special datorită investițiilor Draexlmaier Automotive și GG Cables & Wires EE, după ritmul de creștere a ISD, mun. Bălți a depășit în ultimii ani Chișinăul. Și mai remarcabil însă, efectele acestor investiții se răspândesc nu doar asupra orașului Bălți, ci și asupra localităților și raioanelor din jurul orașului Bălți, în special prin intermediul beneficiilor ce reies din angajarea personalului din localitățile respective. Astfel, din cele peste 2900 de persoane angajate în cadrul ÎCS Draexlmaier Automotive SRL, doar cca. 1200 sunt din or. Bălți, iar altele cca. 1700 sunt din localitățile și raioanele învecinate. În acest scop, Draexlmaier contractează companii de transport locale pentru efectuarea a 45 de curse în scopul transportării lucrătorilor la/și de la serviciu. În total, aceste curse transportă angajații din 64 de localități (din raioanele Sîngerei, Florești, Drochia, Glodeni și Fălești, Rîșcani) la uzina din Bălți.

### 3.5. Concluzii la capitolul 3

Statul trebuie să se orienteze primordial pe avantajele competitive ale țării, care pentru R. Moldova sunt reprezentate de disponibilitatea forței de muncă relativ calificate și ieftine. Astfel, politicile de stat în domeniul investițiilor trebuie să aibă în vedere în primul rând *îmbunătățirea pregătirii profesionale și tehnice a forței de muncă, susținute de încurajarea creării și dezvoltării clusterelor, modificarea radicală a abordărilor organizațiilor pentru promovarea investițiilor în atragerea ISD, sau înființarea unei agenții pe principii radical noi, bazate pe cele mai bune practici mondiale, eventual prin fuzionarea și combinarea capacităților celor 2 organizații deja existente, creșterea rolului ZEL în calitate de stimulentul cel mai important pe care țara noastră îl poate pune la dispoziție pentru atragerea investitorilor strategici, în primul rând CTN.*

- Valorificarea avantajelor competitive ale țării și eforturile de sporire a atractivității investiționale a țării trebuie să fie însoțite și de măsuri pro-active de promovare a atragerii ISD.

- Crearea unei Agenții de Promovare a Investițiilor din Moldova (APIM), ca o organizație nouă, constituită pe baza celor mai bune practici și experiențe internaționale de succes a unor astfel de organizații, sau prin fuzionarea celor 2 organizații de atragere a investițiilor deja existente, combinând capacitățile și experiența acestora într-o organizație mai puternică, capabilă să își îndeplinească mult mai eficient funcțiile. APIM ar trebui să fie constituită pe baza următoarelor principii:

- ✓ Statutul autonom al acesteia, condus de un Consiliu de Administrație format din reprezentanți ai autorităților de stat și mediului privat, subordonat Primului-ministru sau Președintelui țării.
- ✓ Elaborarea unui mesaj unic atractiv pentru investitorii străini (sau a ofertei unice a țării) – în cazul R. Moldova aceasta ar putea fi promovarea imaginii țării ca o locație cu forță de muncă calificată la costuri relativ reduse.
- ✓ Orientarea țintită a eforturilor promoționale ale APIM prioritar către companiile ( investitori strategici și CTN) din anumite sectoare ce se urmăresc a fi dezvoltate (în primul rând din sectoarele cu potențial cel mai mare de clusterizare), în contrast cu promovarea generală a investițiilor în țară.
- ✓ Alocarea unui buget suficient și a unui personal destul de numeros și pregătit din punct de vedere al calificării și experienței să îndeplinească eficient toate cele 4 funcții de bază ale unei API.
- ✓ Concentrarea eforturilor și resurselor APIM preponderent pe funcția de advocacy în domeniul politicilor și de deservire/facilitare a investitorilor – funcțiile cele mai puțin abordate în prezent de către cele 2 organizații de promovare a investițiilor.
- ✓ Deschiderea cel puțin a unei reprezentanțe APIM peste hotarele țării, în unul din centrele de afaceri europene, cu angajați cu experiență în marketing și stabilirea de contacte, precum și a cel puțin 3 reprezentanțe regionale interne, corespunzătoare celor 3 regiuni de dezvoltare – Nord, Centru și Sud.
- ✓ Implementarea unui sistem de măsurare a performanțelor APIM cu obiective cuantificabile și indicatori de performanță stabiliți, un sistem regulat de monitorizare și evaluare a performanțelor.

- Statul trebuie să adopte o nouă Strategie cu privire la atragerea investițiilor, care să înlocuiască Strategia de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015, cu un caracter mai mult declarativ și care nu a contribuit la atingerea obiectivelor de sporire a atragerii investițiilor în economie, în special a celor străine directe, și de îmbunătățire a climatului investițional.

- Noua strategie trebuie să aibă în vedere canalizarea investițiilor în domeniile cheie pentru edificarea capacităților de producție și a competitivității internaționale a țării, asigurarea coerenței cu alte politici îndreptate spre atingerea obiectivelor generale de dezvoltare și constituirea unor instituții puternice pentru implementarea politicilor investiționale, în conformitate cu principiile de bază internațional recunoscute de elaborare a politicilor investiționale pentru atingerea obiectivelor de dezvoltare durabilă.

- Elaborarea Planului Național de Dezvoltare Economică și Reindustrializare, document elaborat pe principiul de complementaritate a Strategiei de atragere a investițiilor pentru promovarea exporturilor pentru perioada 2016-2020, ce va contribui la procesul de implementare politicilor statului în domeniul dezvoltării sectorului real, bazată pe noua paradigmă a dezvoltării economiei – industrializarea. PNDER-ul va fi elaborat pe principiul de complementaritate, ca instrument principal care va încerca să recupereze cât mai rapid disparitățile de dezvoltare socio-economică între regiuni.

Evoluția de până acum a proiectelor ZEL în Republica Moldova a demonstrat că acestea pot fi o soluție eficientă în sporirea intrărilor de ISD, impulsionează producția industriale și a exporturilor. Însă pentru aceasta:

- ✓ dezvoltarea ZEL trebuie să se bazeze pe niște vectori strategici bine stabiliți;
- ✓ atragerea unor investitori strategici (CTN) din sectoare industriale cu potențial de sporire a valorii adăugate și a exporturilor, transfer de tehnologii, cunoștințe și practici manageriale;
- ✓ crearea condițiilor pentru interacțiunea largă a acestor CTN cu companiile locale (formarea de clustere având ca lideri aceste CTN);
- ✓ punerea la dispoziție a factorilor imobiliari pentru atragerea unor astfel de investitori strategici (forță de muncă calificată, infrastructură, servicii de business, proceduri administrative simplificate, etc.);
- ✓ abordarea pro-activă din partea autorităților statului și a administrației zonelor în dezvoltarea și promovarea ZEL ca locații atractive pentru ISD.

## CONCLUZII GENERALE ȘI RECOMANDĂRI

În baza cercetărilor efectuate a rolului pe care îl au investițiile în asigurarea dezvoltării durabile a industriei prelucrătoare formulăm următoarele **concluzii generale**:

- Analiza evoluțiilor fluxurilor mondiale de ISD demonstrează că odată cu intensificarea procesului de globalizare, dar și ca urmare a crizelor structurale din zona UE și SUA, au crescut șansele țărilor în curs de dezvoltare și a celor în tranziție, inclusiv R. Moldova să beneficieze de intrări mai mari de ISD.

- Republica Moldova trebuie să se concentreze pe dezvoltarea condițiilor pe care le întrunesc țările „grupului de bază”: *stabilitate politică și economică, cadru legal, regulator și de proceduri administrative stimulator, un mediu facilitator pentru exporturi care să compenseze dimensiunile reduse ale pieței locale, o forță de muncă mai bine educată și calificată, furnizori locali de servicii de infrastructură, de business și input-uri materiale pentru CTN mai puternici și mai eficienți (cluster).*

- Țările cu agenții capabile să construiască o imagine internațională pozitivă, să ofere servicii investitorilor, să satisfacă necesităților emergente ale acestora, sunt de regulă și țările care atrag cele mai multe ISD.

- Strategiile și politicile de atragere a ISD în Republica Moldova trebuie să se axeze cu prioritate pe îmbunătățirea capacităților umane, a legăturilor dintre întreprinderi (stimularea formării clusterelor), a climatului de afaceri și investițional, însoțite de promovarea activă a oportunităților investiționale ale țării și de punerea la dispoziția investitorilor a unor stimulente sub forma ZEL, singurele opțiuni viabile în vederea majorării intrărilor de ISD în țară.

- Pregătirea resursei umane este și o precondiție în perspectiva dezvoltării durabile a economiei țării. Sistemul de educație trebuie să pregătească forța de muncă care să servească ca un element de atracție pentru investitorii străini, cu ajutorul cărora Moldova poate avansa pe scara competitivității internaționale și reduce decalajul în dezvoltare față de statele industrializate și cele mai avansate din regiune.

În baza noutăților științifice expuse în teză și în contextul concluziilor enunțate în capitolele anterioare autorul a elaborat următoarele **recomandări**:

- Crearea, instituționalizarea învățământului vocațional tehnic și cel de specialitate conform modelului german de instruire duală, similar celor inițiate de subsemnat la Bălți (specialitatea electrician - electronist auto în cadrul Școlii Profesionale Nr.5 și specialitatea: „Inginerie și Management în transport auto” în cadrul universității de stat Alecu Russo) și Strășeni (Colegiul de Inginerie), în caz de succes pentru a fi multiplicat în toată țara.

- Odată cu îmbunătățirea calității principalului factor al avantajului competitiv al Republicii Moldova – forța de muncă – Guvernul trebuie să depună eforturi pentru ameliorarea imaginii și a climatului investițional al țării, care astăzi constituie una din cauzele principale ale intrărilor modeste de ISD în țară.

- Studierea și utilizarea practicii și a experienței țărilor care au reușit în atragerea ISD (exemplul statului Singapore prezentat în această lucrare poate constitui o bună referință), prin reducerea birocrăției și crearea unui cadru administrativ eficient, îmbunătățirea dialogului public privat și conectarea sectorului privat (reprezentat de asociațiile investitorilor și de business, asociațiilor patronale de ramură sau sectoriale precum APIP) la procesul de elaborare al politicilor publice cu impact asupra climatului investițional și de afaceri.

- Crearea unei Agenții de Promovare a Investițiilor din Moldova (APIM), ca o organizație nouă, constituită pe baza celor mai bune practici și experiențe internaționale de succes a unor astfel de organizații, sau prin fuzionarea celor 2 organizații de atragere a investițiilor deja existente, combinând capacitățile și experiența acestora într-o organizație mai puternică, capabilă să își îndeplinească mult mai eficient funcțiile.

- Implicarea mai activă a agențiilor de dezvoltare regionale și a agenției pentru atragerea investițiilor și promovarea exportului în promovarea regiunilor țării ca zone investiționale prin identificarea și abordarea potențialilor investitori străini. În acest context, este necesară și revizuirea Legii nr. 81 din 18.03.2004 cu privire la investițiile în activitatea de întreprinzător, care să prevadă obligațiunile și responsabilitățile autorităților publice locale în acest proces, implicarea mai activă a acestora în procesul de atragere a ISD.

- Elaborarea Planului Național de Dezvoltare Economică și Reindustrializare, document elaborat pe principiul de complementaritate a Strategiei de atragere a investițiilor pentru promovarea exporturilor pentru perioada 2016-2020, ce va contribui la procesul de implementare politicilor statului în domeniul dezvoltării sectorului real, bazată pe noua paradigmă a dezvoltării economiei – industrializarea.

- Stimularea formării clusterelor bazate pe activități înrudite. În acest sens, politicile de stimulare a formării clusterelor trebuie să aibă în vedere atât sprijinirea dezvoltării sectorului IMM, cât și atragerea ISD în economia țării, și în special din partea CTN, care să devină acei lideri în jurul cărora să se formeze clusterele.

- Într-o încurajarea creării clusterelor, guvernul trebuie să aloce mijloace în proporții mult mai mari și să stimuleze investițiile private sau cele public-private pentru dezvoltarea infrastructurii fizice și a celei de suport pentru business.

- *”Crearea zonelor libere este o măsură fundamentală și necesară”*, dat fiind faptul că statul nu este în stare să asigure accelerarea dezvoltării social-economice a unor teritorii aparte și

să garanteze majorității investitorilor condiții acceptabile pentru desfășurarea activității antreprenoriale pe întreg teritoriul țării;

- Elaborarea unei strategii pe termen lung de dezvoltare a ZEL, care să includă direcțiile prioritare de creare și dezvoltare, măsurile de sporire a eficienței activității lor;
- Crearea și dezvoltarea ZEL în Republica Moldova trebuie realizate în baza unor obiective strategice corect stabilite, bazate pe atragerea unor investitori strategici (CTN) din industrii-țintă, însoțite de eforturi de creare a unei oferte atractive de forță de muncă calificată, corespunzătoare necesităților investitorilor respectivi, îmbunătățire a mediului investițional și de afaceri, și promovare adecvată la nivel național.



## BIBLIOGRAFIE

1. Caracota M., Caracota D. Evaluarea investițiilor de capital. București, 2004. 5 p.
2. Buhociu F., Negoescu G. Investițiile în economia de tranziție. Brăila, 1998. 11 p.
3. Iacovoiu V. B. Investițiile străine directe între teorie și practică economică: Analize comparative. București, editura ASE, 2009. 20, 25, 27-28, 30-31, 47-48 p.
4. Milena R. Z. Economia Mondială. București, editura ASE, 2004. 140 p.
5. Anghel E. Investiții străine directe, modernizarea și înzestrarea cu factori. Centrul de Informare și Documentare Economică. București, 2002. 6, 13 p.
6. Bilas M. Gestiunea investițiilor. Universitatea „Petre Andrei“, Iași, 2008. 6 p.
7. Detscher S. Direktinvestitionen in Mittel-und Osteuropa: Determinanten und Konsequenzen für den Transformationsprozess. Saarbrücken, VDM Verlag Dr. Müller, 2006. 15 p.
8. Mazilu A. Transnaționalele și competitivitatea. București, 1999. 17, 30, 36, 206-207, 209 p.
9. Bonciu F. Investițiile străine directe. București, 2003. 21 p.
10. Balanța de plăți și poziția investițională internațională a Republicii Moldova. Anuar statistic al Republicii Moldova. Chișinău 2011. 5 p.
11. UNCTAD. Weltinvestitionsbericht 2007. 245 p.
12. UNCTAD. Weltinvestitionsbericht 2006. 142 p.
13. Matei M. Investiții străine directe. Funcții și evoluții. 1990-2000. București, 2004. 24-25, 28, 30, 32, 34, p.
14. Negrițoiu M. Salt înainte: dezvoltarea și investițiile străine directe. București, 1996. 20, 23, 27, 67 p.
15. Câmpeanu V. Dimensiunea globală a dezvoltării durabile. Institutul de Cercetări Economice. București, 2006. 165, 166, 171p.
16. Stiglitz J. Development Policies in a World of Globalization, paper presented at the seminar „New International Trends for Economic Development“. Rio de Janeiro, 2002. 5, 8 p.
17. UNCTAD. Die ausländischen Direktinvestitionen und Leistungsanforderungen: neue Erkenntnisse aus ausgewählten Ländern, 2003. 13 p.
18. Lorleberg W., Hensche H.-U., Standortsicherung durch Clustermanagement und Netzwerkentwicklung - Eine Perspektive für die Agrarwirtschaft in NRW. Forschungsberichte des Fachbereichs Agrarwirtschaft Soest Nr. 26, Fachhochschule Südwestfalen, 2010. 11-12 p.
19. Lall S. Industrial Success and Failure in a Globalizing World. Working Paper No. 102, University of Oxford, Queen Elizabeth House, February 2003. 3 p.
20. Chistruga B. Integrarea postindustrială a țărilor Europei centrale și de est: realități și perspective. Editura ASEM, Chișinău, 2007. 88, 107, 109, 381-384 p.
21. Lall S. Reinventing Industrial Strategy: The Role of Government Policy in Building Industrial Competitiveness. G-24 Discussion Paper Series, No. 28. UNCTAD, 2004. 25 p.
22. Lall S. Foreign Direct Investment and Competitiveness. The World Bank, 2002. 31, 38, 41, 45, 49, p.

23. Anghel E. Investițiile străine directe în România. București, 2002. 32, 33, 46, 48, 53 p.
24. Gilpin R. Economia mondială în secolul XXI. Provocarea capitalismului global. Ed. Polirom, București, 2004. 128 p.
25. Hirst P, Thompson G. Globalizarea sub semnul întrebării: economia internațională și posibilități de guvernare. Editura Trei. București, 2002. 127 p.
26. Milena R. Economia Mondială. București, editura ASE, 2004. 140, 145, 148 p.
27. Dumitrescu S., Bal A. Economie mondială. Editura Economică, București, 1999. 31 p.
28. Ignat I, Pralea S. Economie mondială. Editura Symposion, Iași, 1994. 188 p.
29. Denuță I. Investițiile străine directe. Editura Economică, București, 1998. 93, 116 p.
30. Trend der weltweit Beschäftigung, 2014. 93 p.
31. UNCTAD. Global investment trends monitor. No. 11, 2013.
32. UNCTAD. Weltinvestitionsbericht 2012. 2, 6, 9 p.
33. Michalet C.-A. Strategies of Multinationals and Competition for FDI. The IFC and the World Bank, 1997. 3, 17, 16, 20-21, 30 p.
34. Hîncu R., Suhovici A. Unele probleme ce țin de investirea în economia autohtonă și căile de soluționare a acestora. Revista Economica nr. 1 (57), 2007. 63 p.
35. Europäischer Bericht über die Wettbewerbsfähigkeit, 2012. 130 p.
36. Tudorescu N., Stanciu M. Investițiile-factor al dezvoltării durabile. Tribuna economică, nr. 43, 2008. 87 p.
37. Doltu C. Societățile transnaționale ca promotori ai investițiilor străine directe. Revista Economica, nr. 4 (56), 2006. 89- 92 p.
38. Expert-Grup. Impactul investițiilor străine directe asupra economiei Republicii Moldova. Chișinău, 2010. 12, 14, p.
39. BNM. Balanța de plăți a Republicii Moldova pentru anul 2012. Martie 2013. 16, 19 p.
40. BNM. Conturile internaționale ale Republicii Moldova, anuar statistic 2013“, 2014, 53 p.
41. Moldovanu D. Investițiile străine directe și comerțul exterior – principalele instrumente ale respecializării internaționale a economiei moldovenești. Economica, nr. 4 (60) 2007. 5-10 p.
42. Doltu C. Investițiile străine directe și influența lor asupra modernizării economiei în tranziție. Teză de doctor în economie. ASEM, Chișinău, 2007. 78 p.
43. Ștefiriță N. Ce politică industrială trebuie să promoveze RM pentru aderarea la UE?. Simpozionul Internațional Integrarea Europeană și Competitivitatea Economică, 23-24 septembrie 2004, vol. I. Chișinău, 2004. 329 p.
44. Moldovanu D. Economia relațiilor externe. Ed. ARC, Chișinău, 1999. 59, 95 p.
45. Tverdun L. Rolul investițiilor străine în restructurarea economiei Republicii Moldova. Revista Finanțe și Economie, nr. 4 (35), 2000. 59 p.
46. Clichici D. Determinarea posibilității de atragere a investițiilor străine directe în cadrul industriei în condițiile vecinătății imediate cu Uniunea Europeană. Analele Academiei de Studii Economice, ediția VI-a. Ed. ASEM, Chișinău, 2008. 282, 283 p.
47. Strategia de dezvoltare a industriei pe perioada până în anul 2015, capit, III, 25-26, 70, 88, 94 pct.

48. Strategia națională de dezvoltare durabilă a complexului agroindustrial al Republicii Moldova pentru anii 2008-2015, capit. II, pct. 2.6.
49. Hîncu R., Jelimalai D., Ofrim G. Investițiile străine directe – componentă importantă a fluxurilor economice internaționale. *Revista Economica*, nr. 1 (71), 2010. 73 p.
50. Foșnea I. Impactul crizei financiare mondiale asupra climatului investițional din Republica Moldova. *Revista Economica* nr. 2 (66) 2009. 101 p.
51. Bonciu F. Investițiile străine directe. Ed. Lumina Lex, București, 2003. 21, 26 p.
52. Cartea Albă: Propuneri pentru îmbunătățirea climatului investițional în Moldova“, Asociația Investitorilor Străini din RM (FIA), 2009. 8-9, 28, p.
53. Strategia Națională de Dezvoltare a Republicii Moldova 2012-2020 „Moldova-2020”, pct. 5
54. Ulian G. Atragerea investițiilor străine directe în domeniul businessului mic. *Economie și Finanțe*, nr. 5, 2001. 47 p.
55. Belostecinic G. Competitivitatea economică și promovarea investițiilor străine orientate spre export – o provocare pentru economia Republicii Moldova. *Revista Intellectus*, nr. 3, 2006. 17-19 p.
56. Băncilă N. Investițiile străine – factor relevant al creșterii economice. Conferința științifică internațională: Rolul investițiilor în dezvoltarea durabilă a economiei naționale în contextul integrării europene. 29-30 octombrie 2010. 60 p.
57. Pîrțachi I. Climatul investițional – sursă de creștere și reducere a sărăciei în Republica Moldova. România și Republica Moldova. Potențialul competitiv al economiilor naționale: Posibilități de valorificare pe piața internă, europeană și mondială. Academia Română, București, 2004. 1056 p.
58. Sulstarova A. FDI performance and potential rankings. Division on Investment and Enterprise. UNCTAD. 6 p.
59. UNCTAD. Web table 32a: Country rankings by Inward FDI Potential Index, 2011
60. Enterprise Surveys data for Moldova.  
<http://www.enterprisesurveys.org/data/exploreeconomies/2013/moldova> (vizitat la 18.08.2013).
61. Indicele libertății economice, calculat de către Heritage Foundation  
<http://www.heritage.org/index/> (vizitat la 31.03.2015)
62. The World Bank. Investing Across Borders 2010. Investment Climate Advisory Services. 2010. 1-5 p.
63. Strategia de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015. 22, 50 pct.
64. Gorg H, Greenaway D. Much Ado about Nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from Foreign Direct Investment? *The World Bank Research Observer*, vol. 19, no. 2. 187, 188 p.
65. Cibotaru M. Efectele investițiilor asupra competitivității economiei naționale. Conferința științifică internațională: Rolul investițiilor în dezvoltarea durabilă a economiei naționale în contextul integrării europene. Ed. ASEM, 29-30 octombrie 2010. Chișinău, 2010.
66. Hâncu R. Către o dezvoltare economică durabilă prin dezvoltarea umană durabilă”, Conferința științifică internațională „Rolul investițiilor în dezvoltarea durabilă a economiei naționale în contextul integrării europene“, 29-30 octombrie 2010, Ed. ASEM, Chișinău, 2010, p. 22

67. UNCTAD. Investment Policy Framework for Sustainable Development, 2012. 4, 6, 11, 17 p.
68. Rapoartele de evaluare ale Programului de activitate a Guvernului elaborate de către Consiliul Național pentru Participare pe [www.cnp.md](http://www.cnp.md), raportul de implementare și monitorizare a Agendei Naționale de Business pe [www.business.viitorul.org](http://www.business.viitorul.org).
69. OECD. Policy Framework for Investment, 2006. 11-12 p.
70. Porter M. The Competitive Advantage of Nations. Harvard Business Review, 1990. 73 p.
71. Benea-Popușoi E. Sisteme naționale de inovare și competitivitate: Republica Moldova între Friedrich List și Michael Porter. Revista Economica, ASEM, nr. 4(64) 2008. 41p.
72. Pîșchina T. Prioritățile structurale de ramură – unul dintre indicatorii globalizării. Economica, nr. 1 (61) 2008. 70, 72, 74 p.
73. Moldovanu D. Integrarea economică a Republicii Moldova: premise, avantaje și oportunități pierdute. Ed. Știința, Chișinău, 2009. 45, 55, 61, 94, 96 p.
74. Proiectul Concepției dezvoltării clusteriale a sectorului industrial al Republicii Moldova. elaborat de Ministerul Economiei RM în anul 2012.
75. Luthria M. Supporting Technology Generation and Diffusion at the Firm Level. Directions in Development: Building competitive Firms, Incentives and Capabilities. The World Bank, 2002. 101 p.
76. Chellaraj G., Markus K., Mataroo A. Labor Skills and Foreign Investment in a Dynamic Economy. Estimating the Knowledge-Capital Model for Singapore. The World Bank, 2009. 2-3 p.
77. The World Bank Group. Global Investment Promotion Best Practices 2012”. 2012.
78. Torfinn Harding, Beata Smarzynska Javorcik „Developing Economies and International Investors: Do Investment Promotion Agencies Bring Them Together?”, the World Bank Development Research Group Trade Team, August 2007. 5, 6, 8, 18, 23-24, 28, p.
79. Wells Jr., Wint A. Marketing a Country: Promotion as a Tool for Attracting Foreign Investment. The IFC, MIGA and World Bank, 2000. 7, 89, 91-92 p.
80. Morisset J., Andrews-Johnson K. The Effectiveness of Promotion Agencies at Attracting Foreign Direct Investment. FIAS, the World Bank, 2004. ix, 4-5, 16, 26, 33, 35-36, 38, 42-43, 49, 55 p.
81. Morisset J. Does a country need a promotion agency to attract FDI?. World Bank Policy Research Working Paper 3028. April 2003. 14-16 p.
82. Global Investment Promotion Benchmark Report 2009. The World Bank, 2009.
83. Kenneth P. Investment Incentives: Growing use, uncertain benefits, uneven controls, IISD, 2007
84. Lukas D. Ausländische Direktinvestitionen und Arbeitsmarkt: Eine theoretische Analyse. VDM Verlag Dr. Müller, 2007. 1-2 p.
85. Anghel E. Investiții străine directe în România. București, 2002. 32 p.
86. Bari I. Globalizarea economiei. Editura Economică. București, 2005. 189, 191p.
87. Bari I. Tratat de economie politică globală. Editura Economică, București, 2010. 242-243 p.
88. Bilas M. Gestiunea investițiilor. Suport de curs. Universitatea „Petre Andre. Iași, 208. 6p.

89. Bugaian L. Managementul strategic al costurilor (în baza materialelor industriei prelucrătoare din Republica Moldova)”, teza pentru conferirea titlului de doctor habilitat în economie. UTM. Chișinău, 2007. 69 p.
90. Ciornâi N. Tranziția la economia de piață și investițiile străine în Republica Moldova. Editura Prut International, Chișinău, 2002.
91. Ciornâi N. Investițiile străine și impactul lor asupra performanței economice a Republicii Moldova. Autoreferat al tezei de doctor. Chișinău, 2001.
92. Farole T. Special Economic Zones in Africa: Comparing Performance and Learning from Global Experience. The World Bank, 2011. 230-231 p.
93. Galaju I. Economia mondială: Transnaționalizarea vieții economice contemporane. Note de curs, Chișinău, 1998. 14 p.
94. Galaju I., Rojco V. Economia mondială. Chișinău, 1999
95. Huges D. Ireland’s experience with Measuring and Benchmarking Competitiveness“, presentation, 31 March 2010
96. Huru D. Investițiile: capital & dezvoltare. Editura Economică. București, 2007. 24 p.
97. Mazilu A. Transnaționalele și competitivitatea. București, 1999. 206 p.
98. Moldovanu D. Curs de teorie economică. Ed. ARC, Chișinău, 2006. 393 p.
99. Moldovanu D. Tranziția: interdependența transformărilor sistemice și a integrării în economia mondială. Ed. ASEM. Chișinău, 1997
100. Negoescu G. Investițiile în economia de tranziție. Brăila, 1998. 11p.
101. Osadci V. Societățile (corporațiile) transnaționale. Chișinău, 1999.
102. Pearce R. The MIT Dictionary of Modern Economic. 4th ed., 1992. 292 p.
103. Stoica M. Investițiile și dezvoltarea durabilă. Ed. Universitară. București, 2005. 90 p.
104. Simpozionul internațional „Investițiile și relansarea economică“, 24-26 mai 2001. ASE. București, 2001.
105. Sudacevschi G. Relațiile economice ale Republicii Moldova cu țările din comunitatea statelor independente. Ed. Economică. București, 2004. 16-24 p.
106. UNCTAD. Global Investment Trends Monitor, nr. 16, 2014.
107. Weltinvestitionsbericht 2014, p. xviii
108. Zaman G. Transferul tehnologic și investițiile – priorități ale dezvoltării durabile. Academia Română. București, 2006. 28 p.
109. Авдокушин Е. Международные экономические отношения. Москва, 1999. 99 p.
110. Родионова И. Мировая экономика. Индустриальный сектор. Питер, Санкт-Петербург, 2005.
111. Зубченко А. Иностранные инвестиции. Учебное пособие. Книгодел. Москва, 2006. 10 p.
112. Strategia națională de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2016-2020

### **Studii, rapoarte**

113. Albu D. Cooperarea economică internațională. Editura Expert. București, 1995. 207, 215 p.

114. Analiza procesului investițional din Republica Moldova prin prisma realizării obiectivelor Strategiei de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor. BIS 2008. 8 p.
115. Anuarul statistic al Republicii Moldova” pentru anii 1995-2012, BNS
116. Arvidsson N. Globas strategies of multinational corporations (MCNs). National Institute of Working Life. Stockholm, 2006.
117. Atragerea investițiilor străine în Moldova. Ghid practic pentru atașații comerciali. Chișinău, 2008
118. Blomstrom M., Kokko A. The Impact of Foreign Investment on Host Countries: A Review of the Empirical Evidence. Stockholm School of Economics, December 1996.
119. Chistruga B. și alții, Integrarea și cooperarea economică regională. Chișinău, 2010
120. Darea de seamă privind activitatea Zonei Economice Libere „Bălți” de la 01 ianuarie până la 31 decembrie 2010
121. Darea de seamă privind activitatea Zonei Economice Libere „Bălți” de la 01 ianuarie până la 31 decembrie 2011
122. Darea de seamă privind activitatea Zonei Economice Libere „Bălți” de la 01 ianuarie până la 31 decembrie 2012
123. Development: Building competitive Firms, Incentives and Capabilities, The World Bank, 2002. 31, 45 p.
124. Fernandez A., Paunov C. FDI in Services and Manufacturing Productivity Growth. Evidence from Chile. World Bank Policy Research Working Paper, 2008.
125. Foreign Direct Investment, No. 5 Lessons of Experience, the IFC/the World Bank, 1997.
126. Global Investment Promotion Benchmark Report 2009. The World Bank, 2009.
127. Popa A. Investițiile străine directe în economia Republicii Moldova și perspectivele creșterii acestora în contextual vecinătății cu UE. Expert-Grup, 2007. 11 p.
128. Rapoartele privind activitatea rezidenților Zonei Economice Libere „Bălți” de la 17 mai până la 31 decembrie 2010
129. Rapoartele privind activitatea rezidenților Zonei Economice Libere „Bălți” de la 1 ianuarie până la 31 decembrie 2011
130. Rapoartele privind activitatea rezidenților Zonei Economice Libere „Bălți” de la 1 ianuarie până la 31 decembrie 2012
131. Raport privind activitatea zonelor economice libere ale Republicii Moldova în anul 2012, Ministerul Economiei
132. Raport privind activitatea zonelor economice libere ale Republicii Moldova în anul 2008, Ministerul Economiei
133. Raportul de implementare și monitorizare a Agendei Naționale de Business 2012-2013
134. Russu C. Determinări și implicații ale modificărilor structurale în industria prelucrătoare. Centrul de Informare și Documentare Economică. București, 2003. Shatz H., Antony J. The geography of international investment. The Oxford Handbook of Economic Geography
135. Investment Generation Toolkit. The World Bank/MIGA, 2011.
136. The Universe of the Largest Transnational Corporations, UNCTAD, 2007. 18 p.
137. World Development Report 2005: A better investment climate for everyone. The World Bank

## Articole și publicații (reviste, culegeri)

138. Belostecinic G. Competitivitatea economică – obiectiv strategic al Republicii Moldova. *Economica*, nr. 1 (57) 2007. 5-6 p.
139. Bugaian L., Ciobanu M., Mamaliga V. Climatul investițional în Republica Moldova. *Revista „Economica”*, nr. 4 (94), 2015, p. 103-116.
140. Bunu M. Reflecții privind problemele atragerii investițiilor străine în economia Republicii Moldova. *Economica*, nr. 1 (57) 2007. 70-73 p.
141. Calderon C., Loayza N., Serven L. Greenfield FDI and M&A: Feedback and macroeconomic effects. World Bank Policy Research Working Paper 3192, 2004.
142. Ciobanu M. Decisive role of proactive foreign direct investment promotion policies. FDI promotion agencies. The 10th International Conference of the Regional Science Association: Regional Development and "EUROPE 2020", Suceava, 8-9 mai 2015. *The USV Annals of Economics and Public Administration*, volume 15, ISSUE. 2 (22), 2015, p.91-102.
143. Ciobanu M. Factorii determinanți ai investițiilor străine directe. *Revista „Meridian Ingineresc”*, nr. 1 (56)/ 2015, p. 69-74.
144. Ciobanu Marin. Importanța zonelor economice libere prin atragerea investițiilor străine directe în industria prelucrătoare a Republicii Moldova. *Revista „ Meridian Ingineresc”*, nr. 1 (56)/ 2015, p. 129-136.
145. Ciobanu M. Politici și inițiative pentru crearea unui mediu investițional favorabil. *Revista „ Meridian Ingineresc”*, nr. 3 (58)/ 2015, p. 99- 107.
146. Ciobanu M. Investițiile străine directe și competitivitatea industriei prelucrătoare din Republica Moldova. *Revista „ Meridian Ingineresc”*, nr. 4 (59)/ 2015, p. 50-57.
147. Ciobanu M. Măsuri de atragere a investițiilor străine directe în industria prelucrătoare din Republica Moldova. Conferința Științifică Internațională: Relevanța și calitatea formării universitare: Competențe pentru prezent și viitor. USARB, Bălți, 8 octombrie 2015, în publicare, certificat din Nr. 13-14/14 din 18.02.2016.
148. Ciobanu M. Zonele Economice Libere - Concept, Istorie și Clasificare. Conferința Științifică Internațională: "Transport: economie, inginerie și management", 29-30 octombrie, Chișinău 2010, p. 69-70.
149. Ciobanu M. Zonele Economice Libere din Republica Moldova. Conferința Științifică Internațională: "Transport: economie, inginerie și management", 29-30 octombrie, Chișinău 2010, p. 66-68.
150. Deseatnicov I. Abordări teoretice referitoare la determinanții ISD și specificul investițiilor japoneze. *Revista Economica*, nr. 5 (69) 2009. 81-90 p.
151. Doltu C. Tendințe noi în evoluția investițiilor străine directe pe plan mondial. *Economica*, nr. 2 (58) 2007, p. 95-97
152. Handjiski B. Investment Matters: The Role and Patterns of Investment in Southeast Europe. World Bank Working Paper No. 159, January 2008.
153. Rusu G., Șevciuc V. Particularitățile strategiei atragerii investițiilor străine. *Economica*, nr. 1 (57) 2007. 65-67 p
154. Ion Botescu, Liliana Nicodim „Evoluția fluxurilor de investiții străine directe la nivel global”, *Economica*, nr. 2 (58) 2007, p. 47-51
155. Luchian I, Cinic L. Cu privire la elaborarea modelului investițional al Republicii Moldova. *Economica*, nr. 1 (57) 2007. 68-70 p.

156. Tverdun L. Corelarea politicii investiționale de stat și a activității societăților transnaționale. Culegere de articole științifice. Republica Moldova în cadrul procesului contemporan de globalizare. Editura ASEM. Chișinău 2003. 66-69 p.
157. Joldîbaeva M. Investițiile străine directe – eficiența și impactul lor asupra dezvoltării întreprinderii. Revista Fin Consultant, nr. 6, 2011. 42 p.
158. Vicențiu M, Iacovoiu V. Rolul ISD în contextul obligativității îndeplinirii criteriilor de convergență. Studii Financiare nr. 4, 2008. 89-90 p.
159. Roșca P., Galben I. Investițiile străine directe în dezvoltarea economică durabilă și promovarea comerțului exterior. Conferința științifică internațională „Rolul investițiilor în dezvoltarea durabilă a economiei naționale în contextul integrării europene”, 29-30 octombrie 2010. 55 p.
160. Pîșchina T. Prioritățile structurale și problema supraviețuirii economiei naționale în condițiile globalizării. Revista Economica, nr. 3 (59), 2007. 12-15 p.
161. Kaminski B., Riboud M. Foreign Investment and Restructuring. Evidence from Hungary. World Bank technical paper no. 453, March 2000.
162. Smarzynska K. Does FDI Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers through Backward Linkages. World Bank Policy Research Working Paper 2923, October 2002.
163. Хынку Р., Сухович А. К вопросу об инвестиционной конкурентоспособности Республики Молдова. Analele Academiei de Studii Economice, ediția VI-a. Ed. ASEM. Chișinău, 2008. 279-283 p.
164. Коняхина Н. Ю. Теории и концепции прямых иностранных инвестиций: ретроспективный взгляд на аналитический инструментарий международного перелива капитала. Вестник ТГУ, выпуск 1 (69), 2008
165. Мисакян М.Н. и Кокушкина И.В. „Экономическая глобализация”, Проблемы современной экономики, № 4 (24), 2007
166. Прямые иностранные инвестиции и их влияние на национальные экономики. Revista Business Class, august 2011.
167. Пышкина Т. Вектор мирового структурного развития как индикатор направленности процессов глобализации», Analele Academiei de Studii Economice, ediția VI-a. Ed. ASEM. Chișinău, 2008. 169-174 p.
168. Иностранные инвестиции. Мировые тенденции. Revista Business Class, august 2011.

### **Legi, hotărâri**

169. Programul de dezvoltare a industriei ușoare până în anul 2015, aprobată prin Hotărârea Guvernului nr.223 din 19.03.2009
170. Programul de activitate al Guvernului Republicii Moldova „Integrarea Europeana – Libertate, Democrație, Bunăstare”, 2011-2014
171. Strategia de dezvoltare a învățământului vocațional/tehnic pe anii 2013-2020, aprobată prin Hotărârea Guvernului nr. 97 din 1 februarie 2013
172. Strategia de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici și mijlocii pentru anii 2012-2020, aprobată prin Hotărârea Guvernului nr.685 din 13.09.2012
173. Legea nr. 440 din 27.07.2001 cu privire la zonele economice libere
174. Legea nr. 81 din 18.03.2004 cu privire la investițiile în activitatea de întreprinzător



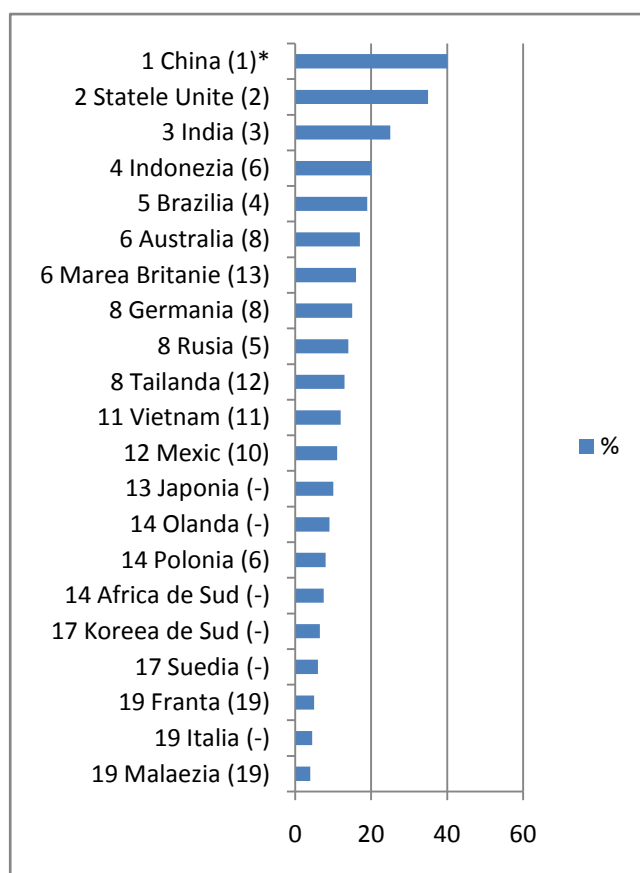
175. Legea nr. 161 din 22.07.2011 privind implementarea ghișeului unic în desfășurarea activității de întreprinzător
176. Legea nr. 161/22.07.2011 privind implementarea ghișeului unic în desfășurarea activității de întreprinzător

### **Pagini web**

177. <http://www.competitiveness.ie/aboutus/ourwork/#Framework> (vizitat pe data de 02.07.2013).
178. <http://www.enterprisesurveys.org/Data/ExploreEconomies/2009/moldova> (vizitat pe data de 31.05.2013).
179. <http://www.enterprisesurveys.org/data/exploreconomies/2013/moldova> (vizitat pe data de 31.05.2013).
180. <http://www.heritage.org/index/ranking> (vizitat pe data de 31.05.2013)
181. <http://www.mf.gov.md/actdoc/BOOST> (vizitat pe data de 4.09.2015)
182. <https://www.wbginvestmentclimate.org> (vizitat pe data de 4.09.2015)
183. [https://www.wbginvestmentclimate.org/toolkits/investment-generation-toolkit/Investment Generation Toolkit](https://www.wbginvestmentclimate.org/toolkits/investment-generation-toolkit/Investment%20Generation%20Toolkit) (vizitat pe data de 31.05.2013).
184. [www.bnm.md](http://www.bnm.md) (vizitat pe data de 4.09.2015).
185. [www.business.viitorul.org](http://www.business.viitorul.org) (vizitat pe data de 4.09.2015).
186. [www.cnp.md](http://www.cnp.md) (vizitat pe data de 4.09.2015).
187. [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org) (vizitat pe data de 31.05.2013).
188. [www.mec.gov.md](http://www.mec.gov.md) (vizitat pe data de 31.05.2013).
189. [www.statistica.md](http://www.statistica.md) (vizitat pe data de 4.09.2015).
190. [www.unctad.org](http://www.unctad.org) (vizitat pe data de 4.09.2015).

## ANEXE

### Anexa 1. Cele mai atractive țări pentru investițiile CTN în perioada 2012-2014



\*()-poziția deținută în 2011

Sursa: Weltinvestitionsbericht 2012, UNCTAD, p. 22

## Anexa 2. Specializarea după industrii a celor mai mari CTN anii 1993, 1998 și 2003

Sectorul/Industria	Nr. de intrări			ITN mediu, %		
	1993	1998	2003	1993	1998	2003
Explorări petroliere/rafinare/distribuție și industria miniera	12	11	13	50,8	52,7	58,4
Electronica/utilaj electric/computere	21	17	11	44,4	52,6	50,8
Producția automobilelor și a părților componente pentru	13	14	11	37,6	49,0	50,0
Telecomunicații	2	6	9	41,4	40,4	49,1
Industria farmaceutica	3	8	8	63,4	64,3	57,2
Utilități	-	3	8	-	26,0	49,9
Retail	-	3	5	-	52,0	50,9
Alimentara/băuturi/Tutun	11	10	4	53,4	74,3	65,8
Comerț en-gros	7	4	4	29,3	24,6	36,8
Industria chimica	7	8	3	43,6	58,5	52,2
Industria metalurgica	7	2	3	41,8	45,5	58,6
Media	1	2	3	91,3	86,7	83,6
Mașini/inginerie	1	-	1	44,2	-	51,9
Construcție, materiale de construcție	3	1	1	71,9	90,5	95,2
Diversificate	2	6	5	33,6	38,0	65,2
Altele	10	5	11	49,0	69,9	55,0
Total	100	100	100	47,0	54,0	58,7

Sursa: The Universe of the Largest Transnational Corporations, UNCTAD, 2007, p. 18

### **Anexa 3. Indicatorii internaționali de evaluare a climatului investițional**

Country Commercial Guides (<http://www.buyusainfo.net>)

Country Risk Reports (<http://www.ihsglobalinsight.com>)

Doing Business (<http://www.doingbusiness.org>)

Economic Freedom of the World (<http://www.freetheworld.com/reports.html>)

Economist Intelligence Unit assessments and other products (<http://www.eiu.com>)

Enterprise Surveys (<http://www.enterprisesurveys.org>)

Euromonitor International (<http://www.euromonitor.com>)

FDI Confidence Index (<http://www.atkearney.com>)

FDI Profiles (<http://www.vcc.columbia.edu>)

FDi Intelligence (<http://www.fdiintelligence.com>)

Fitch Ratings (<http://www.fitchratings.com>)

Global Competitiveness Report (<http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp>)

Global Location Trends (<http://www.ibm.com/bcs/pli>)

Global Production Location Scoreboard (<http://www.global-production.com/scoreboard>)

Index of Economic Freedom (<http://www.heritage.org/index>)

International Country Risk Guide (<http://www.prsgroup.com/icrg.aspx>)

Investment Policy Reviews (<http://www.unctad.org/ipr>)

Market Potential Index for Emerging Markets (<http://gloaledge.msu.edu/resourcedesk/mpi>)

Measures of Restrictions on Inward Foreign Direct Investment in Developing Countries paper (<http://www.swarthmore.edu/SocSci/sgolub1>)

Moody's Investor Service (<http://www.moodys.com>)

OCO Insight ([http://www.ocoglobal.com/index.cfm?page\\_name=insight](http://www.ocoglobal.com/index.cfm?page_name=insight))

Policy Framework for Investment (<http://www.oecd.org/daf/investment/pfi>)

Standard and Poor's (<http://www.standardandpoors.com>)

World Competitiveness Yearbook (<http://www.imd.ch/research/publications/wcy/index.cfm>)

World Investment Report (<http://www.unctad.org/wir>)

## Anexa 4. Hotărîrea de Guvern cu privire la înființarea Colegiului de Inginerie

12 decembrie 2014

Nr. 366 - 371 (5005 - 5010)

**MONITORUL**  
**OFICIAL** AL REPUBLICII  
MOLDOVA

### **1071 HOTĂRÎRE** **cu privire la înființarea Colegiului de Inginerie**

În scopul dezvoltării sistemului de învățămînt profesional tehnic, asigurării economiei naționale cu cadre calificate și în temeiul art. 59 și 63 din Codul educației al Republicii Moldova nr.152 din 17 iulie 2014 (Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2014, nr. 319-324, art. 634), Guvernul **HOTĂRĂȘTE:**

1. Se acceptă propunerea Ministerului Educației privind înființarea Colegiului de Inginerie cu statut de instituție publică de învățămînt profesional tehnic postsecundar conțertiar în domeniul ingineriei, începînd de la 1 iulie 2015, cu sediul în or. Strășeni, str. V. Crășescu, nr. 1.

2. Finanțarea Colegiului de Inginerie se va efectua din contul și în baza contractelor încheiate cu agenții economici interesați de pregătirea cadrelor în domeniul respectiv.

3. În planul anual de admitere în instituțiile de învățămînt de stat, aprobat de Guvern, pot fi incluse locuri pentru pregătirea cadrelor în Colegiul de Inginerie, cu finanțare din alocațiile bugetare prevăzute Ministerului Educației.

4. Ministerul Educației, în termen de o lună, va elabora și va aproba statutul Colegiului de Inginerie.

5. Controlul asupra executării prezentei hotărîri se pune în sarcina Ministerului Educației și Ministerului Economiei.

**PRIM-MINISTRU**

**Contrasemnează:**  
**Viceprim-ministru,**  
**ministrul economiei**  
**Ministrul finanțelor**

Nr. 989. Chișinău, 10 decembrie 2014.

**Iurie LEANCĂ**

**Andrian Candu**  
**Anatol Arapu**

## Anexa 5. Sinteza procesului de instruire în CITA ZEL "BĂLȚI"

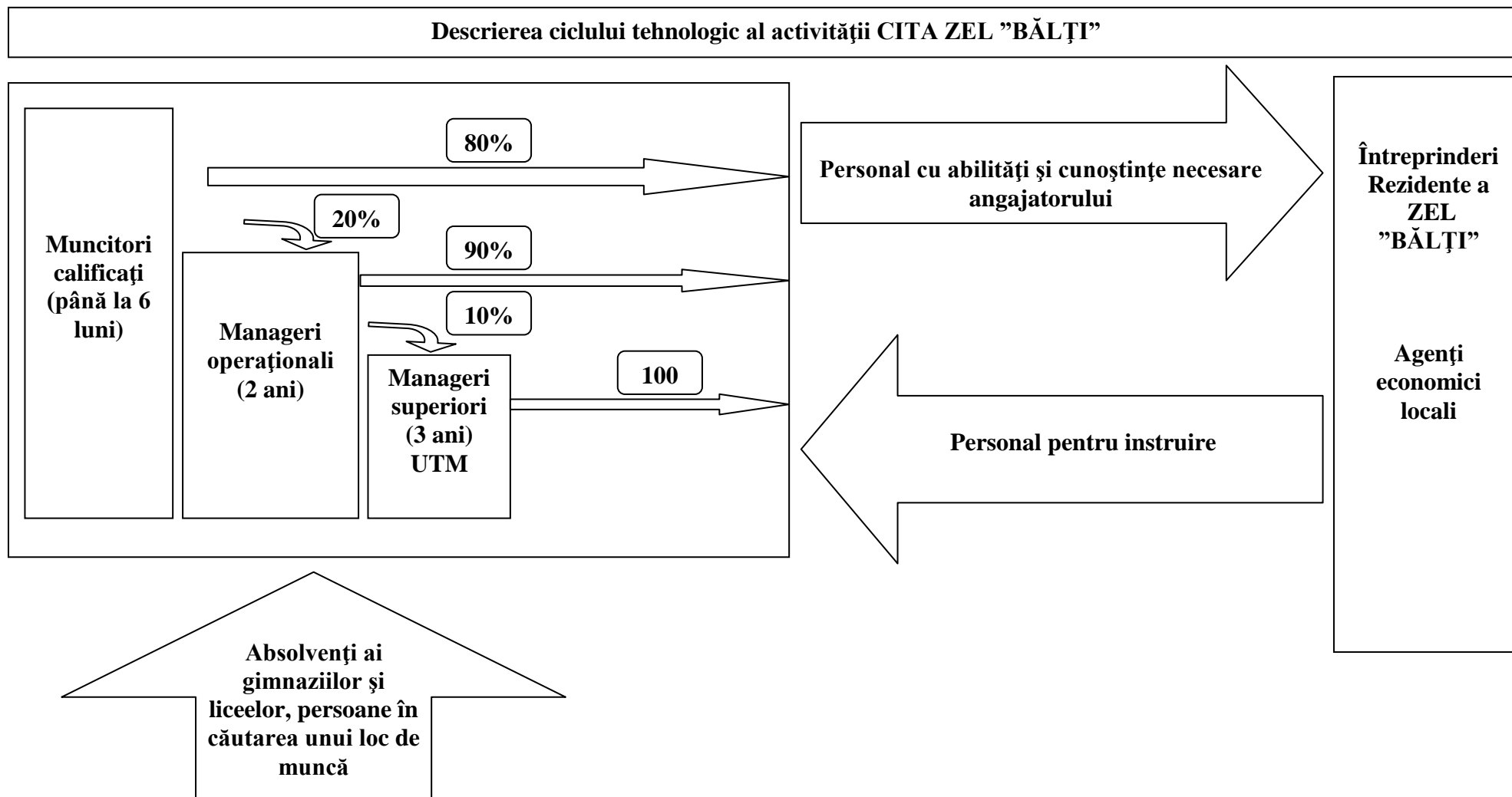
<b>Sinteza procesului de instruire în CITA ZEL "BĂLȚI"</b>
--

<b>Treapta asociată de învățământ</b>	<b>Învățământul secundar profesional și mediu de specialitate</b>		<b>Învățământul universitar superior</b>
<b>Subdiviziunea (Secția)</b>	<b>Ruta de pregătire a muncitorilor calificați</b>	<b>Ruta de pregătire a managerilor operaționali</b>	<b>Ruta de pregătire a managerilor funcționali și de nivel superior (CI+UTM)</b>
<b>Perioada de instruire</b>	<b>3-6 luni</b>	<b>12 – 24 luni*</b>	<b>3-4 ani**</b>
<b>Specializări</b>	<b>Operatori, montatori, asamblori și alți executanți în etape simple ale procesului tehnologic</b>	<b>Supraveghetori ai activității lucrătorilor operativi, supraveghetori ai activității managerilor de la nivelul inferior</b>	<b>Manageri cu putere de decizie asupra obiectivelor organizației și politicilor operaționale, cu un grad înalt de responsabilitate și implicare</b>

\* 12-24 luni – în baza diplomelor școlilor profesionale și școlilor medii generale

\*\* 3-4 ani – în baza diplomei de bacalaureat

**Anexa 6. Descrierea ciclului tehnologic al activității CITA ZEL "BĂLȚI"**



## Anexa 7. Structura CITA al ZEL "BĂLȚI"

### *Structura (subdiviziunile) CITA al ZEL "BĂLȚI"*

*Administrația CITA ZEL al "BĂLȚI"  
(fondată de către ZEL "BĂLȚI" și parteneri)*

<b>Componenta academică</b>			<b>Componenta socială</b>		<b>Centrul medical și de sănătate</b>
<p style="text-align: center;"><b>Centrul de studii</b></p> <p><i>Teoretice :</i> săli de curs, sală de conferință;</p> <p><i>Practice :</i> ateliere, laboratoare.</p>	<p style="text-align: center;"><b>Biblioteca dotată cu mediacentru și acces la internet</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>Centrul de studiere aplicată a limbilor străine (engleza, germana, franceza sau italiana)</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>Căminul</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>Cantina</b></p>	



## Anexa 8. Implementarea rezultatelor științifice

00042062

MINISTERUL ECONOMIEI  
AL REPUBLICII MOLDOVA



МИНИСТЕРСТВО ЭКОНОМИКИ  
РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА

MD-2033, Chișinău, Piața Marii Adunări Naționale, 1  
tel. +373-22-25-01-07, fax +373-22-23-40-64  
E-mail: [mineconcom@mec.gov.md](mailto:mineconcom@mec.gov.md)  
Pagina web: [www.mec.gov.md](http://www.mec.gov.md)

MD-2033, Кишинэу, Пляца Марий Адунэрь Национале, 1  
тел. +373-22-25-01-07, факс +373-22-23-40-64  
E-mail: [mineconcom@mec.gov.md](mailto:mineconcom@mec.gov.md)  
Веб страница: [www.mec.gov.md](http://www.mec.gov.md)

17.12 2015 nr. 04/4-6784

La nr. \_\_\_\_\_ din \_\_\_\_\_ 20\_\_

Consiliul Național pentru  
Acreditare și Atestare

### ACT de implementare

a conceptului privind elaborarea "Planului Național de Dezvoltare Economică prin Industrializare" și instituționalizarea Colegiului de Inginerie în cadrul zonei economice libere "Bălți", măsuri propuse în teza de doctor în economie la specialitatea 521.03 - Economie și Management (în industrie) a d-lui. Marin Ciobanu cu tema "Rolul investițiilor în asigurarea dezvoltării durabile a industriei prelucrătoare"

#### A. Planul Național de Dezvoltare Economică prin Industrializare"

Acordul de Asociere (AA) dintre UE și Republica Moldova semnat în 2014, precum și acordul pentru instituirea zonei de liber schimb aprofundată și cuprinzătoare (DCFTA), ca parte a AA, oferă noi oportunități pentru a declanșa dezvoltarea industrială în Moldova, prin liberalizarea comerțului cu mărfuri cu UE, armonizarea standardelor și reglementărilor tehnice cu cele ale UE și crearea unor condiții mai bune pentru atragerea ISD. Toate aceste elemente reprezintă factori cheie pentru restructurarea și modernizarea economică a Moldovei. Prin analogie cu noile state membre ale UE, integrarea mai strânsă a RM cu UE poate impulsiona investițiile din țările UE, o mare parte din ele ar putea merge în sectoarele industriale. Mai mult decât atât, UE și alți parteneri internaționali s-au angajat să susțină Moldova în promovarea celor mai costisitoare reforme pe care le implică DCFTA, prin asistență financiară și tehnică.

În aceasta ordine de idei, inițiativa privind elaborarea "Planului Național de Dezvoltare Economică prin Industrializare" (PNDER), document elaborat pe principiul de complementaritate a Strategiei de atragere a investițiilor pentru promovarea exporturilor pentru perioada 2016-2020, este binevenită și corespunde politicilor statului în domeniul dezvoltării sectorului real, bazată pe o nouă paradigmă a dezvoltării economiei - industrializarea. PNDER-ul va servi ca instrument de politică cu menirea de a reduce cât mai rapid disparitățile de dezvoltare socio-economică între regiuni.

Trebuie de scos în evidență faptul că, prin elementele de bază care se propun spre abordare în PNDER sunt în concordanță cu prioritățile de dezvoltare regională și națională:

- prezentarea celor mai bune practici internaționale pentru dezvoltarea industrială, accentul fiind pus pe țările din regiune,

- prezentarea analizei cu privire la starea și calitatea infrastructurii sectoriale și regionale,
- investigarea disparităților regionale din punct de vedere al dezvoltării industriale: disparitățile în dezvoltarea antreprenorială industrială, rata ocupării forței de muncă, și a infrastructurii industriale,
- identificarea potențialilor poli sau centre de dezvoltare industrială în Moldova, oportunităților pentru crearea unor platforme industriale și de amplasarea acestora,
- identificarea oportunităților formării clusterelor sectoriale și amplasării lor geografice, care ar urma să fie susținute și încurajate de politicile de stat,
- analiza și evaluarea ofertei sistemului educațional din punct de vedere cantitativ / calitativ a forței de muncă și relevanța acesteia pentru așteptările de la întreprinderile industriale,
- prezentarea recomandărilor detaliate în ceea ce privește: dezvoltarea și utilizarea potențialului industrial al țării și diminuarea disparităților regionale; creșterea ofertei educaționale pentru dezvoltarea / centrelor / platformelor industriale; sprijinirea și încurajarea formării clusterelor sectoriale și regionale,
- prezentarea unei foi de parcurs care ar indica etapele de punere în aplicare a planului,

Din punct de vedere al contextului european, planul este orientat spre politicile de convergență, cooperare și competitivitate, stabilite la nivel comunitar. Proiectarea opțiunilor strategice a documentului, din perspectiva asocierii RM cu UE, va sprijini strategiile naționale sectoriale de dezvoltare și strategia națională de dezvoltare regională. PNDR va contribui la procesul practic de implementare a Strategiei Naționale de Dezvoltare a Republicii Moldova 2012-2020, fiind astfel un element de complementare.

#### ***B. Colegiul de Inginerie în cadrul zonei economice libere "Bălți"***

Este bine știut faptul că, calificarea joasă a forței de muncă, training-ul profesional limitat și piața rigidă a forței de muncă reprezintă barierele principale pentru atragerea ISD în multe țări. Pregătirea resursei umane este o precondiție în perspectiva dezvoltării durabile a economiei țării, iar capitalul uman este printre puținele resurse care oferă un avantaj competitiv Republicii Moldova. Disponibilitatea lucrătorilor calificați atât pentru investitorii străini, cât și pentru dezvoltarea competitivă a întreprinderilor autohtone reprezintă o provocare existențială pentru economia Republicii Moldova.

În multe țări, guvernul împreună cu autoritatea zonelor economice libere și companiile private cooperează pentru identificarea necesităților de instruire, crearea programelor de instruire pentru satisfacerea acestor necesități și identificarea fondurilor pentru finanțarea unor astfel de programe. În domeniul instruirii profesionale în Germania și Austria s-a impus sistemul dual de instruire, care reprezintă o îmbinare între instruirea profesională practică și pregătirea teoretică solidă, drept una dintre temeliiile unei economii prospere.

Ministerul Economiei a susținut din start propunerea administrației ZEL "Bălți" privind crearea Colegiului de Inginerie (CI) în Strășeni, în componența ZEL "Bălți", concept de instruire, care se înscrie în sistemul dual de învățământ și se racordează armonios în strategia și planurile de reformare inițiate de Ministerul Educației din Moldova, cu susținerea Guvernului Republicii Moldova. Astfel, în data de 10 decembrie 2014 prin HG 1071, a fost creat CI, care va activa în baza modelului dual de instruire a cadrelor, fiind o instituție a sectorului de învățământ terțiar, de rând cu instituțiile de învățământ superior.

Proiectul-pilot vine să suplinească unele lacune create în sistemul de învățământ, din perspectiva pieței forței de muncă, a necesităților mediului de afaceri, precum și a sporirii

atragerii de ISD, ca catalizator al creșterii competitivității și dezvoltării economice a țării. În caz de realizare cu succes acestui proiect, vor fi inițiate și multiplicare proiecte de intervenții în învățământul profesional secundar și mediu de specialitate în mai multe zone cu poli de creștere economică, care vor avea cu siguranță un impact vizibil asupra situației existente la scară națională.

Totodată ținem să remarcăm faptul că, atât propunerea privind elaborarea PNDER, cât și intenția de creare a CI, au fost înaintate Ministerului Economiei de către dl. Ciobanu, proiecte care se realizează sub supravegherea dânsului.

Cu respect,

Viceprim-ministru,  
Ministru



Stéphane Christophe BRIDE



17.12.15 nr. 851-09/02

### ACT de implementare

privind funcționarea "Asociației Patronale din Industria Prelucrătoare"  
și propunerea de eficientizare activității MIEPO  
521.03 - Economie și Management (în industrie) a d-lui. Marin Ciobanu  
cu tema "Rolul investițiilor în asigurarea dezvoltării durabile a industriei prelucrătoare"

Prin prezenta, se remarcă contribuția d-lui Marin Ciobanu la crearea și dezvoltarea platformei sectoriale industriale: Asociația Patronală din Industria Prelucrătoare (APIP), precum și importanța acesteia la îmbunătățirea climatului investițional al țării. Asociația a fost creată la începutul anului 2014, pe când subsemnatul ocupa funcția de Viceprim-ministru, ministru al economiei. De remarcat faptul că, prin inițiativele înaintate din partea mediului de afaceri prin APIP, asociația a devenit din start o platformă solidă de comunicare interinstituțională. Astfel, în scurt timp Asociația a devenit membru al:

- Consiliului Consultativ de pe lângă Ministerul Economiei;
- Consiliului de Coordonare a Activității MIEPO;
- Consiliului pentru Competitivitate, în scopul executării Strategiei naționale de dezvoltare "Moldova 2020", precum și obiectivelor Programului de activitate al Guvernului "Integrarea Europeană: Libertate, Democrație, Bunăstare".

Reprezentanții APIP au participat activ la elaborarea documentelor regulatorii cu impact național, precum:

- regulamentul pentru acordarea vacanței fiscale de 180 de zile pentru importul de materie primă, destinată producției pentru export;
- regulamentul pentru scutirea de impozite a aportului material al fondatorilor la capitalul social al întreprinderilor;
- regulamentul cu privire la cuantumul și criteriile de determinare a cheltuielilor suportate și determinate de angajator pentru transportul, hrana și studiile profesionale ale angajatului;
- regulamentul cu privire la cuantumul și criteriile de determinare a cheltuielilor suportate și determinate de angajator pentru transportul, hrana și studiile profesionale ale angajatului.

De asemenea, Președintele APIP dl. Marin Ciobanu prin multitudinea de demersuri în adresa Guvernului, Parlamentului, s-a implicat direct la redirecționarea a 10 mln. din cele 100 mln. euro acordate de către Guvernul Poloniei, în calitate de credit preferențial pe termen lung, pentru susținerea inițiativelor și proiectelor de dezvoltare a infrastructurii industriei naționale.

Pentru noi toți este cu certitudine clar că o industrie competitivă orientată la export este motorul pentru inovații, creștere economică, crearea locurilor de muncă, ea este până la urmă garantul pentru bunăstare și siguranța socială și nu în ultimul rând încasările la bugetul de stat.

Într-o industrie competitivă orientată la export la rândul ei, poate fi atinsă prin atragerea capitalului străin ca urmare a îmbunătățirii climatului investițional și de afaceri al țării. În acest sens, expertiza și experiența corporațiilor transnaționale precum Lear Corporation, Draexlmaier, Gebauer and Griller, La Traveneta Cavi Development, dar și a companiilor autohtone Introsop, Moldagrotehnica, Zorile, reprezentate în această Asociație, obiectivele cărora urmăresc asigurarea unei viziuni integrate asupra problemelor de ordin economic și de îmbunătățire a legislației, vor contribui cu siguranță la îmbunătățirea climatului investițional al țării, cu toate beneficiile ce reies din acest fapt.

### **Eficientizarea activității Organizației de Atragere a Investițiilor și de Promovare a Exporturilor**

Cu referire la propunerile propuse în teză întru eficientizarea activității MIEPO, putem constata faptul că sunt propuse un șir de măsuri benefice pentru îmbunătățirea și sporirea capacității de funcționare a acesteia. În teză au fost abordate desfășurat problematicile cu care se confruntă MIEPO, de la lipsa resurselor financiare pentru a-și consolida competențele tehnologice și de expertiză concomitent pentru toate sectoarele economice, până la cele de funcționalitate. Din cauza constrângerilor financiare și organizatorice cu care se confruntă MIEPO, aceasta nu este în măsură să-și îndeplinească, de exemplu, funcția de post-deservire, una de bază pentru promovarea investițiilor.

Autorul expune exhaustiv propuneri importante prin prisma experienței altor state, de revigorare a funcției de mobilizare a investițiilor, în domeniile prioritare de activitate ale MIEPO, dar și de introducere a serviciilor de post-deservire și de sprijin pentru reinvestire.

Astfel, rezultatele cercetării efectuate și reflectate prin propuneri concrete și recomandări, vin să ofere soluții și mecanisme de îmbunătățire a procesului de atragere a investițiilor, care în combinație cu alte măsuri de politici pentru sporirea atractivității investiționale a țării, descrise foarte desfășurat în teză, ar putea reprezenta un exemplu de politică pro-activă, pe care Guvernul îl poate urma pentru a spori intrările de ISD și să facă față concurenței crescânde pentru fluxurile de investiții din regiune.

**Președintele Camerei  
de Comerț și Industrie**



**LAZĂR Valeriu**

## **DECLARAȚIA PRIVIND ASUMAREA RĂSPUNDERII**

Subsemnatul, CIOBANU Marin, declar pe răspunderea personală că materialele prezentate în teza de doctorat sunt rezultatul propriilor cercetări și realizări științifice. Conștientizez că, în caz contrar, urmează să suport consecințele în conformitate cu legislația în vigoare.

CIOBANU Marin

Semnătura

Data

## CV-ul AUTORULUI



### DATE PERSONALE

---

Data nașterii	28.08.1979
Locul nașterii	Căușeni, Moldova
Cetățenia	Republica Moldova
Starea civila	căsătorit
E-Mail / Telefon	ciobanu.marin@gmx.de      Mob. : 068101818

### CALIFICĂRI

---

Noiembrie 2008	Diplomă- Magistru în dezvoltare economică (postun.) Nota medie 2,5 Universitatea- Friedrich- Alexander, Erlangen-Nürnberg
Septembrie 2003	Diplomă- Magistru în inginerie și management în transporturi (postun.), Nota medie 9,45 Universitatea Tehnică a Moldovei, Chișinău
Iunie 2002	Diplomă- Inginer- manager licențiat Nota medie 9,1 Universitatea Tehnică a Moldovei, Chișinău

### STUDII

---

Octombrie 2008- Noiembrie 2011	Doctorand, Facultatea Inginerie Economică și Business Specialitatea, Economie și management în ramură Universitatea Tehnică a Moldovei, Chișinău
Martie 2008- Iulie 2008	Cursuri de macroeconomie Universitatea Humboldt, Berlin
Octombrie 2005- Februarie 2008	Dezvoltare economică și dezvoltare politică internațională Universitatea- Friedrich- Alexander, Erlangen-Nürnberg
Octombrie 2002- Septembrie 2003	Studii de magistru în inginerie și management în transporturi Universitatea Tehnică a Moldovei, Chișinău
Septembrie 1997- Mai 2002	Inginerie și management în transporturi Universitatea Tehnică a Moldovei, Chișinău
Septembrie 1987- Iunie 1997	Școala medie de cultura generala Nr. 2, or. Căușeni

### EXPERIENȚĂ PROFESIONALĂ

---

Martie 2010- Aprilie 2016	Administrator principal al Zonei Economice Libere “BALȚI“
Septembrie 2009- Martie 2010	ÎCS “Draexlmaier Automotive” SRL Director de proiect: “Crearea ZEL “Bălți”” Elaborat- studiul de fezabilitate privind oportunitatea

	creării ZEL, executat integral- documentația tehnică ZEL
Septembrie 2008- Iulie 2009	Universitatea Tehnică a Moldovei, Chișinău Catedra “Inginerie și Management în Transport” Lector universitar, disciplina “Management în Transport”
Martie 2008- Iulie 2008	Bursă Parlamentară Internațională, Berlin Stagiu în biroul Manfred Grund CDU/CSU, deputat în Bundestag-ul german, referent pentru Republica Moldova
Noiembrie 2002- Februarie 2005	Întreprindere de transport internațional “Transroute Europa” SRL, Chișinău Cooperare economică cu Franța Inginer expediții și transport
Septembrie 2002- Octombrie 2003	Universitatea Tehnică a Moldovei, Chișinău Catedra “Inginerie și Management în Transport” Lector asociat, disciplina “Teoria sistemelor transport”

---

#### **ALTĂ EXPERIENȚĂ PROFESIONALĂ**

Aprilie 2015- prezent	Președinte al Consiliului pentru Dezvoltare Strategică și Instituțională, Universitatea de Stat ”A. Russo” din Bălți
August 2014- prezent	Membri al Consiliului pentru Competitivitate, în scopul executării Strategiei naționale de dezvoltare “Moldova 2020”, aprobată prin Legea nr.166 din 11 iulie 2012 (Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2012, nr.245- 247, art.791), precum și obiectivelor Programului de activitate al Guvernului “Integrarea Europeană: Libertate, Democrație, Bunăstare”
Ianuarie 2014- prezent	Fondator, Președinte al Consiliului de Administrare Asociația Patronală din Industria Prelucrătoare
Mai 2013- Martie 2014	Membri al Consiliului de Administrare Parc Industrial SA "Răut"
Aprilie 2010- prezent	Fondator, membru al Consiliului de Administrare ”Forumul moldo- german”

---

#### **SEMINARE / STAGIERI INTERNAZIONALE**

Septembrie 2012	Colegiul Carl Friedrich Goerdeler pentru Buna Guvernare în colaborare cu Societatea Germană de Politică Externă (DGAP), Berlin
Martie 2008	Fundația-Hans-Seidel, Bruxelles Informarea și Lobbyismul-ul în Bruxelles: Securitate prin prisma parteneriatului: Noile provocari pentru NATO într-o transformare a lumii
Martie 2008	Fundația-Konrad-Adenauer, Wesseling Elementele economiei de piață și noile provocări
Aprilie 2008	Fundația-Friedrich-Naumann, Gummersbach Liberalism și partide politice liberale



Iunie 2008

Fundația-Heinrich-Böll, Dresden  
Noile drepturi și strategia lor ideologică

Iulie 2008

Fundația-Friedrich-Ebert, Berlin  
Istoria democrației sociale și actualele probleme ale SPD

---

**CUNOȘTINȚE PRACTICE**

**LIMBI VORBITE**

Româna-	limbă maternă
Rusa-	fluent
Germana-	fluent
Franceza-	bine