



**FACTORII DETERMINANȚI AI
INVESTIȚIILOR STRĂINE DIRECTE
ÎN ROMÂNIA ȘI POLONIA
1990 - 2000**

DIANA SPÎNU

**EDITURA FREE
2017**

**FACTORII DETERMINANȚI AI
INVESTIȚIILOR STRĂINE DIRECTE
ÎN ROMÂNIA ȘI POLONIA
1990 - 2000**

Diana - Florentina SPÎNU

ISBN: 978-606-94468-2-9

© 2017 Editura FREE

Editura FREE

Web: free.literati.ro

Email: free@literati.ro

Republicii 202, Comarnic, 105700, ROMANIA

-

Universitatea din Bucuresti, Facultatea de Istorie

Bd. Regina Elisabeta Nr. 4-12, Sala 209

030018, Sector 1, Bucuresti, ROMANIA



Cuprins

Introducere	6
Problematika lucrării	6
Motivația alegerii temei și relevanța cercetării	7
Stadiul cercetării.....	8
Scopul și obiectivele cercetării.....	10
Metodologia cercetării.....	11
Limitele cercetării.....	12
Structura lucrării.....	13
I. Cadrul teoretic.....	14
I.1 Definitii	14
I.2 Teorii ale ISD.....	18
I.2.1 Istoric.....	18
I.2.2 Paradigma eclectică - OLI	23
I.3. Determinanți ai ISD	26
I.3.1 Motivații ale companiilor	26
I.3.2 Determinanți rezultați din caracteristicile specifice ale țării gazdă	28
II. Precondițiile și cadrul ISD în România și Polonia 1989-1999.....	32
II.1. Rolul ISD în economia mondială	32
II.2. Contextul atragerii ISD în Europa de Est	34
II.3. Contextul politico-economic din România și Polonia 1990-1999	36
II.3.1 Cazul României	36
II.3.2. Cazul Poloniei	38
II.6. Legislația relevantă și condițiile fiscale	40
II.6.1 Legislația relevantă și condițiile fiscale pentru ISD în România	41
II.6.2. Legislația relevantă și condițiile fiscale pentru ISD în Polonia	44
II.6.3. Analiza comparativă	46
II.6.4. Naționalismul economic și problema proprietății private	49
III. Caracteristici ale ISD în România și Polonia	53
III.1. Analiza fluxurilor de ISD	53
III.1.1. Dimensiunea investiției	54
III.1.1. Împărțirea pe regiuni și țări de origine	57
III.1.2. ISD în funcție de sectoarele de activitate	58
III.2. Impactul indicatorilor economici asupra fluxurilor ISD	63

III.2.1. Dimensiunea pieței	63
III.2.2. Forța de muncă	65
III.2.3. Restructurarea companiilor deținute de stat și privatizarea	67
III.2.4. Infrastructura	71
III.3. Impactul indicatorilor politici asupra ISD	73
III.3.1. ISD și Corupția	73
III.3.2. Indicatorii - Worldwide governance	75
III.3.3. ISD și gradul de democratizare	77
Concluzii	81
Anexe	85
Bibliografie	92

Abrevieri uzuale

BERD – Banca Europeană de Reconstrucție și Dezvoltare

BNR – Banca Națională a României

CAER - Consiliul de Ajutor Economic Reciproc

CE – Comunitățile Europene

CMN – Corporații multinaționale

CPI- Corruption perception index

FMI – Fondul Monetar Internațional

ISD – Investiții străine directe

OECD - Organisation for Economic Co-operation and Development

ONG – Organizații Non-Guvernamentale

ONRC – Oficiul Național al Registrului Comerțului

PIB – Produsul intern brut

UE – Uniunea Europeană

UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development

UNCTC - United Nations Centre on Transnational Corporations

WGI – Woelwide Governance Indicators

Introducere

Unul dintre principalii indicatori ai performanței economice și ai integrării în piețele financiare globale este reprezentat de investițiile străine directe. În timpul tranziției economice de la economia planificată la piața liberă, pentru țările din Europa Centrală și de Est, investițiile străine deveneau o necesitate în condițiile în care capitalul autohton adeseori lipsea sau era foarte limitat.

Dacă inițial a existat o reticență generalizată la nivelul opiniei publice privind investițiile străine, într-o perioadă relativ scurtă, atenția s-a mutat asupra modului în care se poate atrage capitalul străin, importanța acestuia devenind din ce în ce mai clară. Deși potențialul economic al statelor din Europa Centrală și de Est era unul ridicat, ISD au fost mai degrabă modeste prin comparație cu alte zone, iar în cazurile în care acestea au pătruns în regiune, s-au orientat către un grup restrâns de state. Anii petrecuți sub comunism au fost în principal cauza existenței unui nivel de risc al investiției destul de ridicat, lucru care a îndepărtat potențiali investitori. Cu toate acestea, reformele adoptate de guverne și angajamentul acestora privind liberalizarea economiei au reprezentat stimulii necesari pentru sporirea investițiilor străine în regiune.

În ciuda eforturilor realizate de guverne, performanțele în atragerea ISD au fost diferite, state precum Polonia sau Cehia reușind să atragă un volum mare de capital străin, în timp ce în state precum România, nivelul ISD s-a plasat mult sub potențialul economic și nevoia de modernizare. În acest context, identificarea factorilor care au dus la o dezvoltare asimetrică a ISD în România și Polonia devine necesară în vederea înțelegerii performanței economice generale a celor două state.

Problematika lucrării

Lucrarea de față se concentrează pe analiza factorilor ce au determinat performanțele diferite în domeniul atragerii investițiilor străine directe de către România și Polonia în perioada 1990-2000. Astfel, vor fi identificate și analizate probleme structurale ale contextului politico-economic din țările gazdă, care determină o influență majoră asupra deciziei companiilor multinaționale de a investi în economiile acestora. Totodată va fi analizat și modul în care aceste dificultăți politico-economice au afectat intrările de ISD, dar și impactul acestora din urmă asupra dezvoltării unei economii de piață funcționale.

Motivația alegerii temei și relevanța cercetării

Cazul economiilor în tranziție este unul foarte interesant pentru testarea teoriilor privind ISD și, mai ales, util pentru verificarea validității și consistenței diferitelor abordări teoretice aplicate transformării ce a avut loc în Europa Centrală și de Est în anii 1990. În vederea realizării unei analize, este necesară clarificarea definiției economiilor în tranziție. Simplificată în termeni absoluți, tranziția economică implică transformarea economiei de la un punct de plecare A la un punct de sosire B. Tranziția de la economia planificată la piața liberă era percepută ca perioada de timp în care reformele specifice introduse de către guverne duc la crearea unui model economic perfect¹. La 27 de ani de la demararea procesului de tranziție, această definiție nu mai este acceptabilă și corectă din punct de vedere metodologic, deoarece dovezile empirice arată că nu există puncte de plecare și puncte de sosire într-un sistem economic². Astfel, nu se poate vorbi despre o “tranziție perfectă” către un “model perfect” deoarece aspectele economice nu reprezintă altceva decât niște reprezentări ale unor structuri socio-politice care sunt în constantă interacțiune cu factorul uman³.

Urmând această linie de argumentare, putem deduce faptul că studierea izolată a fenomenelor economice nu poate explica performanța și procesul de creștere economică dintr-un anumit stat. Astfel, considerăm că agenții individuali și instituțiile, ca produs al comportamentului uman influențat de valorile existente într-o societate, sunt cele care determină parcursul de dezvoltare⁴.

Așadar, în contextul în care literatura de specialitate tinde să trateze mai mult aspectele strict economice și probabilitățile statistice în ceea ce privește ISD în România și Polonia, considerăm că identificarea factorilor politici, economici și sociali care au afectat modul în care cele două economii au fost percepute de investitorii străini este necesară în completarea cercetării și înțelegerii, atât a performanțelor asimetrice în vederea atragerii ISD cât și în ceea ce privește explicarea dezvoltării economice generale a celor două țări.

În ceea ce privește alegerea statelor pentru realizarea comparației, aceasta se justifică prin faptul că tendința lucrărilor de specialitate ce tratează determinanții ISD din țările Europei Centrale și de Est este de a se concentra pe comparația exclusivă între statele din grupul Visegrad, în timp ce state precum România sau Bulgaria sunt considerate atipice și, deci, nu

¹ Jeffrey Sachs *Accelerating Privatisation in Eastern Europe: The Case of Poland*, în “World Bank Economic Review”, 1991, Nr. 6, p. 15.

² Mario Nuti, *Economic Crisis in Eastern Europe: Prospects and Repercussions*, în „EUI Working Paper”, 1984, nr. 26, p. 5.

³ Pasquale Tridico, *Institutions, Human Development and Economic Growth in Transition Economies*, New York, Palgrave Macmillan, 2011, p. 144.

⁴ *Ibidem*, p. 145.

ajung să reprezinte obiectul comparațiilor. Astfel, comparația între state diferite din punctul de vedere al dezvoltării politico-economice, dar, în același timp, similare în ceea ce privește situația macroeconomică de la începutul tranziției, permite validarea sau respingerea teoriilor generale privind ISD.

În al doilea rând, studiile comparative ce tratează problematica ISD în țările Europei Centrale și de Est și care includ România, tind să generalizeze și asimileze problemele acesteia în problemele statelor vecine și să nu aibă în vedere particularități specifice, aparent insignifiante, dar care pot avea un impact major asupra atractivității acesteia. Așadar, fără a exclude diferențele structurale dintre cele două state, considerăm că analizarea performanței României în domeniul ISD prin compararea acesteia cu Polonia oferă o imagine mai clară asupra problemelor structurale care au determinat o dezvoltare diferită. Din acest punct de vedere, studiul se va concentra pe compararea strategiilor diferite de atragere a ISD în perioada 1990-2000, fiind analizate aspecte ce țin de legislație, politici publice, date macroeconomice generale și percepții ale investitorilor.

Stadiul cercetării

În ceea ce privește stadiul actual al cunoașterii, vom trece în revistă evoluțiile și schimbările majore de perspectivă reprezentative pentru cele două direcții de cercetare studiate adeseori separat, dar care în lucrarea de față vor fi interconectate, anume evoluțiile în dezvoltarea teoriilor privind investițiile străine directe și determinanții ISD în țările Europei Centrale și de Est, cu precădere România și Polonia.

Literatura referitoare la factorii care determină ISD în statele aflate în tranziție include un număr foarte mare de sondaje, studii de caz⁵ și studii econometrice⁶. În general, concluzia acestora este că principalii factori care au condus la dezvoltarea ISD în statele aflate în tranziție au fost: (a) necesitatea de a securiza accesul pe piață, (b) oportunitățile prezentate de procesul de privatizare și (c) gradul de stabilitate politico-economică. Astfel, majoritatea cercetătorilor în domeniu acceptă teoria paradigmei OLI, care identifică trei seturi de factori determinanți ce

⁵ Vezi Hans-Peter Lankes Anthony Venables, *Foreign direct investment in economic transition: the changing pattern of investments* în „Economics of Transition”, 1996, Vol. 4., Nr.2, pp. 331-347.

1996, Juliana Bosros-Torstila *The Determinants of Foreign Direct Investment Operations of Finnish MNCs in Transition Economies, 1990-1995*, Helsinki, ETLA, 1999; Laura, Resmini, *The determinants of Foreign direct investment in the CEECs. New evidence from sectoral patterns* în “Economics of Transition”, 2000, Vol. 8 Nr. 3, pp. 665-689.

⁶ Melanie Lansbury, Nigel Pain, Katerina Smidkova, *Foreign Direct Investment in Central Europe since 1990: an Econometric Study*, în “National Institute Economic Review”, 1996, Nr. 106, pp.104-14.

trebuie să existe simultan în vederea atragerii ISD: avantajele de proprietate, stimulii de internalizare și avantajele de locație. Mai recent, s-a demonstrat că există cazuri în care ISD pot fi identificate și atunci când avantajelele specifice ale firmei în țara gazdă sunt limitate sau nu există, atâta timp cât avantajele de locație sunt suficient de atractive pentru investitor⁷.

În ceea ce privește ISD în statele Europei Centrale și de Est, în special în Polonia și România, interesul pentru această temă a fost unul crescut în special în perioada anilor 90. Astfel, încă din primii ani ai tranziției s-au realizat studii asupra determinanților ISD. Cele mai importante concluzii sintetizate ale lucrărilor existente sunt următoarele:

- Cei mai importanți factori economici care influențează atragerea ISD sunt⁸: dimensiunea pieței, costul muncii și nivelul de specializare al forței de muncă existente.
- Strategia de privatizare a avut un rol foarte important în atragerea de ISD în cazul Poloniei⁹. Din acest punct de vedere se remarcă și faptul că atunci când privatizarea a fost afectată de factorul corupție potențialii investitori străini au fost îndepărtați¹⁰.
- Semnarea acordului de asociere cu UE a sporit nivelul ISD în statele din Europa Centrală și de Est¹¹.

Bineînțeles, acestea nu sunt decât câteva dintre concluziile generaliste ale cercetărilor detaliate despre ISD în Europa Centrală și de Est. În ceea ce privește limitările acestora, în primul rând este vorba despre faptul că o parte a studiilor, tocmai prin caracterul lor generalist, realizează analize econometrice fie pe anumite state aparținând fostului bloc comunist (în general grupul Visegrad), fie pe totalitatea statelor din regiune. Consecința este că, din rațiuni ce țin de dimensiunea studiului, acestea nu reușesc să surprindă decât niște linii generale de dezvoltare, care sunt utile în principal pentru testarea aplicabilității unor teorii, dar care, din punctul de vedere al înțelegerii aspectelor care au condus la o anumită evoluție a ISD (precum

⁷ Jürgen Stehn, *Ausländische Direktinvestitionen in Industrieländern: theoretische Erklärungsansätze und empirische Evidenz* în "Kieler Studien", 1992, nr.245.

⁸ Vezi Line Tondel, *Foreign Direct Investment During Transition. Determinants and patterns in Central and Eastern Europe and the former Soviet Union*, în "CMI Working Papers", Nr. 9, 2001.

⁹ Vezi Elzibeta Woknicka, *Foreign Direct Investment in the Privatisation of the Polish Economy*, în "Intereconomics", Noiembrie 2001, pp. 305-314; Gabor Hunya, *Large privatization, restructuring and foreign direct investment*, în Salvatore Zechhini (ed.), *Lessons from the Economic Transition. Central and Eastern Europe in the 1990s*, New York, Springer-Science+Business Media, LLC, 1997.

¹⁰ Vezi Daniel Kaufmann, Paul Siegelbaum, *Privatization and Corruption in the Transition*, în "Journal of Economic Policy Reform", 2010, Vol 13, nr. 3, pp. 277-284.

¹¹ Vezi Dorothee Bohle, Bela Greskovits, *Capitalist Diversity on Europe's Periphery*, Londra, Cornell University Press, 2012; Pasquale Tridico, *Institutions, Human Development and Economic Growth in Transition Economies*, New York, Palgrave Macmillan, 2011; Saul Estrin, Milica Uvalic, *Foreign direct investment into transition economies: Are the Balkans different?*, în "LEQS Paper", Nr. 64, 2013.

evoluțiile pre-1989, situația politico-economică de la începutul tranziției, modelele economice de dezvoltare adoptate), nu reușesc să ofere potențiale răspunsuri.

O altă problemă întâmpinată în studierea cercetărilor existente a fost aceea că studiile analitice și explicative asupra evoluției ISD în România în perioada anilor 1990 sunt încă foarte reduse ca număr. În general studiile privind ISD în România tratează fie aspecte ale contextului legal în care se desfășoară acestea¹², fie aspecte exclusiv economice, cu un accent asupra impactului ISD asupra unor indicatori economici pre-stabiliți¹³, ori o combinație dintre cele două.

În ceea ce privește comparația între determinanții ISD din România și Polonia, nu au fost identificate lucrări care să trateze strict acest subiect.

Scopul și obiectivele cercetării

Scopul cercetării de față este reprezentat de examinarea factorilor determinanți ai ISD care au condus la o dezvoltare asimetrică între România și Polonia în ceea ce privește atragerea investițiilor străine directe în perioada 1990-2000. Astfel, studiul este elaborat dintr-o perspectivă macroeconomică, iar analiza se concentrează pe contextul politico-economic specific al celor două state.

Obiectivele cercetării sunt următoarele:

1. Identificarea factorilor care influențează decizia unei companii de a investi în regiunea Europei Centrale și de Est.
2. Identificarea și analizarea factorilor legislativi, politici și economici care au afectat nivelul de atractivitate a României și Poloniei în vederea atragerii ISD.
3. Analizarea evoluției ISD în România și Polonia în perioada 1990-2000
4. Explicarea efectelor diferitelor strategii de atragere a ISD adoptate de cele două state.
5. Identificarea problemelor structurale ale României în atragerea ISD.

¹² Vezi Paula Nistor, *ISD și cadrul legislativ în România*, în „Studia Universitatis Petru Maior”, 2014, *Seria OECONOMICA*, Fasciculus 1, anul VII, pp. 88-104.

¹³ Vezi Gabriela Prelipcean, *Analiza Fluxului de Investiții Străine Directe în România, în Perioada 1990-2004 și implicațiile asupra creșterii economice*, în *Experiențe Istorice de Integrare Economică Europeană*, Maria Mureșan (coord.), București, Editura Ase, 2006, pp. 211-235; Maria Bîrsan, Simona-Gabriela Mașca, *Investițiile străine directe. De la paradigma eclectică (OLI) la paradigma evoluției investițiilor (IDP)*, Iași, Editura Universității “Alexandru Ioan Cuza”, 2012; Ion E. Anghel, *Investițiile străine directe în România*, București, Editura Expert, 2002.

În vederea îndeplinirii scopului și obiectivelor cercetării, sunt propuse următoarele ipoteze de lucru:

I.1. Lipsa coerenței în adoptarea legislației în domeniul ISD a făcut ca România să fie mai puțin atractivă decât Polonia ca țară-gazdă a ISD.

I.2. Tulburările socio-politice de la începutul anilor 1990 au crescut riscul de țară al României, îndepărtând potențialii investitori străini.

I.3. Dimensiunea pieței, costul și productivitatea muncii au influențat pozitiv intrările de ISD în România și Polonia.

I.4. Strategia de privatizare a Poloniei a fost favorabilă ISD în timp ce în cazul României, întârzierea procesului de privatizare a dus la atragerea unui volum redus al ISD.

Metodologia cercetării

Lucrarea este bazată pe trei elemente cheie: (a) studierea și analizarea diferitelor teorii ale ISD; (b) analizarea contextului politico-economic din România și Polonia în perioada 1990-2000, (c) analiza specifică a factorilor care au influențat ISD în cele două țări.

În ceea ce privește primul element, pe parcursul ultimelor decenii, având la bază teoriile dezvoltate de Hymer, Vernon și ulterior Dunning, s-au făcut numeroase cercetări empirice în domeniul ISD. Majoritatea acestor studii au folosit paradigma eclectică OLI, deoarece aceasta reușește să cuprindă o multitudine de categorii de factori care determină companiile să investească în străinătate. Cu toate acestea, paradigma OLI prezintă o serie de limitări în raport cu tema lucrării de față, deoarece aceasta oferă doar niște condiții generale care întrunite permit existența ISD, fără a oferi anumite direcții clare. Astfel, datorită versatilității acestei teorii, lucrarea de față pleacă de la identificarea aspectelor ce țin de cele trei categorii de factori: de proprietate, locație și internalizare și validarea acestora în cazul specific al României și Poloniei. Însă, paradigma OLI va fi folosită mai mult ca un cadru de identificare a factorilor importanți pentru atragerea ISD în cazul României și al Poloniei și nu ca un model de evoluție în sine.

Pentru analizarea situației politico-economice din România și Polonia în perioada 1990-2000, se va realiza în primul rând un studiu al rapoartelor anuale realizate de organizații internaționale precum Banca Mondială, OECD, FMI, UE, BERD, dar și rapoarte ale instituțiilor guvernamentale, precum BNR, INS, NBP și PAIZ, în vederea identificării unor

indicatori politico-economici comparabili și calculați după metodologii cel puțin similare. Totodată, fiind realizată și o analiză a modului în care cele două economii erau percepute la nivel internațional, vor fi utilizați indicatorii Worldwide Governance realizați de Banca Mondială, indicatorul percepției de corupție realizat de către Transparency International și indicatorul libertății economice realizat de Freedom House. În continuare, în vederea analizării legislației privind ISD se vor folosi atât documentele legislative oficiale din cele două state cât și studii specifice de interpretare a acestora. Astfel, analiza calitativă a indicatorilor mai sus enunțați va avea ca scop înțelegerea condițiilor în care se desfășurau ISD în cele două state.

În ultima parte a lucrării va fi realizată o analiză statistică a intrărilor de ISD în România și Polonia, fiind stabilită și corelația cu alte variabile economice precum PIB/locuitor, costul muncii sau productivitatea muncii. Pentru acest obiectiv se va realiza o prelucrare a datelor statistice provenite de la Banca Mondială, UNCTAD și Eurostat. În ceea ce privește datele privind structura ISD pe domenii de activitate vor fi folosite informații provenite de la Registrul Comerțului în cazul României și Agenția de promovare a ISD în cazul Poloniei. De asemenea, acestea vor fi corelate și cu date existente în surse secundare pentru a fi approximate și date pentru perioade sau domenii ce nu au putut fi identificate în surse primare. În final, pentru determinarea corelației dintre privatizare și ISD, vor se va realiza o analiză calitativă asupra datelor preluate din rapoartele investiționale ale UNCTAD.

Limitele cercetării

Lucrarea va fi realizată sub forma unei comparații între determinanții ISD din România și Polonia, cu un accent pus pe politici publice și consecințele acestora. Procedura aleasă este aceea de a investiga problemele structurale ale climatului investițional din România prin comparația cu cel în Polonia. Astfel, analiza problemelor în atragerea ISD nu va fi concentrată pe cazul Poloniei, ci pe cel al României din considerente ce țin de interesul personal privind subiectul cercetării, dar și de accesul la surse primare. Astfel, există posibilitatea ca anumite aspecte care au determinat un flux mai mare al ISD în Polonia să nu fie analizate în extenso.

O altă limită a cercetării de față este că nu oferă o analiză a semnificației statistice a tuturor variabilelor economice care pot influența ISD, deoarece studiile cantitative de acest fel sunt deja disponibile și ușor accesibile. Mai mult decât atât, analiza nu se va concentra pe impactul ISD asupra indicatorilor economici din aceleași considerente.

Fiind o comparație realizată din perspectivă macroeconomică cu un accent pus pe climatul investițional specific fiecărei țări, nu va fi realizată o analiză empirică detaliată asupra

datelor dezagregate privind industriile și nivelul specific pe tipuri de companii străine care decid să investească în cele două state.

Structura lucrării

Lucrarea este structurată în trei capitole. Primul capitol este dedicat delimitărilor conceptuale privind ISD, prezentării evoluției istorice a abordărilor din domeniul ISD și analizei teoriilor privind factorii determinanți ai ISD, așa cum rezultă ei din strategia de extindere a companiilor multinaționale și din climatul investițional al țării-gazdă. Accentul va fi pus pe paradigma eclectică OLI și cu precădere pe factorul locație, acesta fiind considerat unul principal în analizarea specificului ISD în statele Europei Centrale și de Est.

Capitolul al doilea va prezenta condițiile și cadrul ISD în România și Polonia în perioada 1990-2000. Analiza va începe prin identificarea caracteristicilor cheie ale ISD în regiunea Europei Centrale și de Est după 1989 și a modului în care acestea au afectat dezvoltarea economică a regiunii. Accentul va fi ulterior plasat asupra contextului politico-economic din România și Polonia în perioada anilor 90 și a modului în care acesta a afectat percepția mediului de afaceri internațional asupra celor două state. În continuare va fi analizată legislația privind ISD în cele două state, evoluția acesteia pe parcursul anilor 90 și modul în care aceasta a influențat intrările de ISD.

Ultimul capitol va fi dedicat analizei fluxurilor de ISD, prin raportarea acestora la diverși indicatori economici, fiind explicată structura acestora și răspândirea pe sectoare de activitate. În continuare va fi discutat impactul unor indicatori economici (dimensiunea pieței, costul muncii, politica de privatizare, infrastructură) asupra evoluției asimetrice a intrărilor de ISD în cele două țări. Tot în cadrul acestui capitol va fi analizat impactul contextului socio-politic din România și Polonia asupra ISD, fiind selectați ca indicatori ai performanței gradul de democratizare, indicatorii Worldwide Governance și gradul de corupție. La finalul capitolului vor fi expuse și concluziile lucrării.

I. Cadrul teoretic

I.1 Definitii

UNCTAD, OECD¹⁴ și Fondul Monetar Internațional¹⁵ definesc ISD astfel:

“Investițiile străine directe (ISD) se definesc ca fiind investiții ce implică o relație de durată și care reflectă un interes și o dorință de implicare pe termen lung din partea unei entități rezidente într-o anumită țară (investitor strain direct sau companie-mamă) într-o întreprindere aparținând economiei unei altei țări (întreprindere ISD sau întreprindere afiliată). ISD implică faptul că investitorul exercită un grad semnificativ de influență asupra conducerii companiei rezidente în economia străină. O astfel de investiție implică atât tranzacția inițială dintre cele două entități și toate celelalte tranzacții ulterioare dintre ei și alte părți externe, atât cu sau fără personalitate juridică. ISD pot fi întreprinse atât de indivizi cât și de entități de afaceri¹⁶”

Conform UNCTAD, fluxurile de ISD cuprind capitalul oferit (atât direct cât și prin alte companii conectate) prin intermediul unui investitor străin direct către o întreprindere, sau capitalul primit de la o întreprindere investitoare de către un investitor străin direct. ISD cuprind trei componente esențiale: capitalul propriu, re-investirea câștigurilor și împrumuturile intra-companii¹⁷.

1. Capitalul propriu sau contribuția investitorului la capitalul social reprezintă cumpărarea acțiunilor unei întreprinderi într-o țară diferită celei de proveniență de către un investitor direct.
2. Profitul reinvestit în țara beneficiară și nerepatriat către țara de origine.
3. Împrumuturile și datoriile intra-companie reprezintă împrumuturile, pe termen scurt, mediu sau lung între investitori străini direcți și întreprinderile afiliate acestora.

Proporția acestor trei componente se modifică în timp, în funcție de evoluțiile economice atât ale entității investitoare cât și ale întreprinderii beneficiare. Totodată, trebuie luate în considerare evoluțiile mediului economic din țara gazdă. Dacă costurile de finanțare sunt substanțiale, atunci entitatea investitoare va apela la împrumuturi din alte țări prin

¹⁴ Organisation for Economic Co-operation and Development, *Detailed Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, Ediția a 3-a, f.l., f.e., 1996, p. 7.

¹⁵ International Monetary Fund, *Balance of Payments Manual*, Ediția a 5-a, f.l., f.e., 1993, p. 86.

¹⁶ UNCTAD, *World Investment Report: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, 2007, p. 245, [trad. a.]: http://unctad.org/en/Docs/wir2007p4_en.pdf (9 decembrie 2016).

¹⁷ *Ibidem*.

intermediul filialelor, iar dacă compania dorește să se extindă în țara gazdă, atunci va investi marea parte a profiturilor sau dimpotrivă, îl va repatria¹⁸.

În ceea ce privește influența pe care un investitor străin direct trebuie să o aibă asupra întreprinderii în care investește, există o serie de factori ce trebuie luați în considerare. În primul rând vorbim de necesitatea stabilirii unei relații de lungă durată între investitor și întreprinderea beneficiară¹⁹. Pentru necesitatea consistenței și a comparației statisticilor ISD, OECD propune o aplicare strictă a unui ghid numeric pentru definirea investiției directe. Astfel, investiția străină directă este considerată evidentă atunci când investitorul direct deține, direct sau indirect, cel puțin 10% din capitalul social subscris/drepturile de vot ale întreprinderii în care investește. Altfel spus, pragul de 10% reprezintă un criteriu necesar în a determina dacă un investitor are sau nu influență asupra conducerii unei întreprinderi și deci, dacă baza pentru o relație de ISD există sau nu²⁰. În conformitate cu această mențiune rezultă că, în cazul în care tranzacția inițială nu reprezintă minimum 10% din capitalul întreprinderii în care se investește, aceasta nu va înregistrată în calculul bilanței de plăți ca ISD ci ca investiție de portofoliu²¹.

Investitorul străin direct - Un investitor străin direct reprezintă o entitate instituțională rezidentă a unei economii, care a obținut, direct sau indirect, cel puțin 10% din capitalul social subscris sau drepturile de vot ale unei companii/întreprinderi cu sau fără personalitate juridică, rezidentă într-o economie distinctă. Un investitor direct poate fi reprezentat de²²:

- un individ;
- un grup de indivizi;
- o întreprindere corporativă sau necorporativă;
- o întreprinde publică sau privată;
- un grup de întreprinderi;
- o instituție guvernamentală;
- o agenție, societate de investiții, agenți imobiliari sau alte organizații sociale²³;
- orice combinație a entitatilor enumerate mai sus.

¹⁸ Maria Bîrsan, Simona-Gabriela Mașca, *Investițiile străine directe. De la paradigma eclectică (OLI) la paradigma evoluției investițiilor (IDP)*, Iași, Editura Universității “Alexandru Ioan Cuza”, 2012, p. 60.

¹⁹ Organisation for Economic Co-operation and Development, *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, Ediția a IV-a, f.l.,f.e., 2008, p. 48.

²⁰ *Ibidem.*, p. 25.

²¹ Maria Bîrsan, Simona-Gabriela Mașca, *op. cit.*, p. 59.

²² OECD, *op. cit.*, p.49.

²³ Maria Bîrsan, Simona-Gabriela Mașca, *op. cit.*, p. 59.

Întreprinderea beneficiară a ISD - O întreprindere corporativă sau necorporativă, rezidentă a unei economii, în care un investitor rezident al altei economii deține, direct sau indirect, minim 10% din capitalul social sau puterea de votare din cadrul acesteia²⁴.

Atât OECD cât și FMI consideră că statisticile privind ISD trebuie să conțină atât entitățile deținute în mod direct, cât și date asupra celor deținute indirect²⁵, prin calcularea tranzacțiilor de capital din cadrul unui grup de întreprinderi conexe²⁶. Conform ghidului OECD aceste beneficiare ale ISD se cataloghează în²⁷:

- Filiala (*subsidiary*);
- Societate mixtă (*joint-venture*);
- Sucursala (*branch*).

Statisticile referitoare la ISD cuprind, patru tipuri de operațiuni:

- i) Vânzarea/cumpărarea capitalului existent sub forma **fuziunilor sau achizițiilor**²⁸ - aceasta poate fi dezvoltată pentru firme deja existente și aflate în proprietate privată. În mod excepțional, s-a întâlnit și sub forma “societăților mixte” (*joint venture*) între firme private și companii de stat²⁹. Strategia de fuzionare sau achiziție este specifică statelor dezvoltate în care există unități de producție în marea parte a domeniilor de activitate, obiectivul fiind acela de a spori dimensiunea afacerii, obține o poziție mai bună e piață sau a reduce costurile³⁰.
- ii) **Investițiile complet noi- *greenfield investments*** se referă la formele de ISD în care o companie mamă își construiește operațiunile într-o țară gazdă pornind de la zero. Adicional construcției de noi facilități de producție, aceste proiecte pot include

²⁴ OECD, *op. cit.*, p.49.

²⁵ Exemplu: compania A investește în compania B, care la rândul ei investește în compania C. În mod indirect, compania A deține control indirect asupra companiei C, iar orice tranzacții între compania A și C trebuie luate în considerare în calculul ISD. Exemplul 2: Compania A investește atât în compania B, cât și în compania C. Tranzacțiile dintre B și C trebuie luate în considerare chiar dacă nu există niciun fel de control asupra capitalului social subscris al companiei B asupra companiei C sau invers. B și C sunt considerate “fellow enterprises”. Vezi OECD, *op. cit.*, pp. 51-52.

²⁶ Maria Bîrsan, Simona-Gabriela Mașca, *op. cit.*, p. 60.

²⁷ OECD, *op. cit.*, pp. 50-54.

²⁸ *Ibidem*, p. 87.

²⁹ Maria Bîrsan, Simona-Gabriela Mașca, *op. cit.*, p. 35.

³⁰ Aiwei Wang, *The Choice of Market Entry Mode: Cross-Border M&A or Greenfield Investment*, în “International Journal of Business and Management”, 2009, Vol. 4, Nr. 5, p. 240.

construirea unor noi linii de distribuție, sedii, etc.³¹ Acest tip de ISD sunt întâlnite în cazurile în care o ramură de activitate nu există în țara gazdă sau în zona aleasă, ori în cazul în care activitatea există dar nu acoperă cererea, fiind identificate oportunități de dezvoltare și extindere a unei ramuri de activitate. Investiția se face cu capital străin sau mixt pornind de la zero, compania fiind încurajată prin diversi stimuli, precum diferite facilități de acces de piață. Investițiile de tip greenfield sunt cel mai des întâlnite în țări în curs de dezvoltare unde sunt necesare investiții “de la zero” în schimbul unor facilități cum ar fi scutiile de taxe sau subvențiile. Compania investitoare are control deplin asupra investiției realizate³². Riscurile investițiilor greenfield sunt în principal legate de relația cu țara gazdă, deoarece orice circumstanțe sau evenimente care rezultă în retragerea proiectelor companiei poate fi devastatoare financiar pentru țara gazdă. Riscurile minore includ probleme birocratice, dificultăți în accesarea resurselor și probleme privind forța de muncă locală³³.

- iii) **Brownfield investments** - se referă la cumpărarea în totalitate sau în parte a unor facilități de producție deja existente. Deși există necesitatea restructurării facilităților, această metodă poate fi mai eficientă din punct de vedere financiar decât construirea integrală a unei facilități de producție. După achiziția unităților existente, compania investitoare reorganizează activitatea și restructurează personalul³⁴. Privatizările realizate după căderea comunismului au reprezentat o ocazie bună de a accesa noi piețe pentru diverși investitori naționali sau străini.
- iv) **Dezvoltarea și extinderea firmelor deja existente** - indiferent de modul în care o companie a intrat pe piață, aceasta poate alege să se extindă, prin reinvestirea profitului net în activități economice desfășurate în țara gazdă.

În ceea ce privește câștigurile țării gazdă, unii specialiști sunt de acord cu faptul că investițiile complet noi (greenfield) produc mai multe efecte de natură pozitivă, indiferent de capitalul uman existent în țara gazdă.

³¹ Investopedia - Green Field Investment: <http://www.investopedia.com/terms/g/greenfield.asp> (14 decembrie 2016).

³² *Ibidem.*

³³ *Ibidem.*

³⁴ După căderea comunismului, consecința imediată a fost reducerea numărului de angajați din fostele companii deținute de stat, din pricina faptului că numărul mare de angajați era mai mare decât cel necesar, însă oamenii erau menținuți pentru a ascunde șomajul. Maria Bîrsan, Simona-Gabriela Mașca, *op. cit.*, p. 35.

I.2 Teorii ale ISD

I.2.1 Istoric

Deoarece conceptul de investiții străine directe își are rădăcinile în teoriile comerțului internațional, înainte de a enumera teoriile privind ISD este necesar un scurt istoric.

Mercantilismul a reprezentat prima teorie a comerțului internațional, care argumenta necesitatea existenței unor state și guverne puternice, prosperitatea țării fiind dependentă de acumulările de aur și argint și de o balanță de schimb pozitivă realizată prin restrângerea importurilor și încurajarea exporturilor³⁵.

Mercantilismul a fost criticat masiv de Adam Smith (1776), pionier al dezvoltării primei teorii cuprinzătoare a comerțului internațional³⁶. Potrivit conceptului de avantaj absolut, comerțul internațional se bazează pe diferența absolută de preț și de avantaje naturale. Astfel spus, statul se poate specializa pe producerea bunurilor pentru care are un avantaj, devenind mai eficient, exportând surplusul de producție și importând bunurile pentru care nu deține avantaj. În continuare David Ricardo (1817) a dezvoltat teoria avantajului comparativ³⁷, care bazează comerțul internațional pe eficiența relativă a țărilor în producerea de bunuri. Cu alte cuvinte, statele ar trebui să se specializeze în producerea și vânzarea acelor bunuri la a căror producție sunt relativ mai eficienți. Surplusul ar trebui ulterior comercializat între țări, acest schimb fiind deci benefic pentru toate părțile implicate³⁸. Conceptul avantajului comparativ a fost ulterior extins prin teoria Heckscher - Olin, unde transferurile de ISD sunt văzute ca parte a mișcării internaționale a capitalului. Teoria leagă comerțul internațional și avantajele țărilor asupra factorilor de producție deținuți de acestea. Astfel, țările vor produce și vor vinde bunurile care angrenează utilizarea resurselor/factorilor ce abundă în acea țară, importând bunurile care necesită pentru a fi create factori ce nu există sau care sunt limitați în țara respectivă³⁹. Problema acestei teorii este că pleacă de la premisa existenței unor piețe perfecte.

³⁵ Timothy D. Warlow, Sarah T. Pitts, Rob H. Kamery, *Mid-18th century economic changes: the rise of Adam Smith and the decline of the Mercantilists and Physiocrats*, în "Journal of Economics and Economic Education Research", 2007, vol. 8, nr. 3, pp. 67-68.

³⁶ Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Ed. R.H. Campbell, W. B. Todd Volumul 2, Indianapolis, Liberty Classics, 1981.

³⁷ David Ricardo, *On the Principles of Political Economy, and Taxation*, Ediția 1, Londra, John Murray, 1817.

³⁸ Steven Pressman, *David Ricardo (1772-1823)*, în *Fifty Major Economists*, Steven Pressman (coord.), New York, Routledge, 1999, pp. 35-40.

³⁹ Robert E. Morgan, Constantine S. Katsikeas, *Theories of international trade, foreign direct investment and firm internationalization: a critique*, în "Management Decision", 1997, vol. 35, nr. 1, pp. 68-78.

Începuturile teoretizării fenomenului ISD pot fi identificate în a doua decadă a anilor 50 și începutul anilor 60, odată cu creșterea importanței corporațiilor multinaționale și a fluxurilor de investiții provenind din SUA către statele Europene. Abandonând teza ratei dobânzii, populară în perioada Primului Război Mondial, teoreticienii ISD au început să expună alți factori ce guvernează transferurile internaționale de capital. Unele teorii au considerat imperfecțiunile pieței⁴⁰ ca motiv pentru ISD în timp ce altele au explicat importanța avantajelor oligopolistice și monopolistice sau chiar legătura dintre ISD și comerțul internațional.

Una dintre primele teorii din categoria celor ce propun un model al piețelor imperfecte a fost dezvoltată de Hymer în 1976⁴¹. Conform acesteia, pentru a putea investi într-o țară străină și concura cu o firmă locală, o corporație multinațională va dori să dețină anumite avantaje și beneficii ce o vor ajuta să-și maximizeze profiturile⁴². În ciuda faptului că o astfel de corporație multinațională este poziționată dezavantajos într-o țară gazdă, neavând cunoștințe de limbă, cultură, sistem legal și preferințe ale consumatorilor, ea se bucură de anumite avantaje. Avantajele specifice ale corporațiilor multinaționale sunt în principal cele tehnologice, deoarece acestea ajută la crearea unui produs diferit de cel existent. Acest lucru este legat, de fapt, de existența cunoștințelor care ajută la dezvoltarea unor abilități speciale de marketing, a unui aranjament organizațional și de management îmbunătățit⁴³. Aceste avantaje sunt importante deoarece ele se transmit într-un mod mult mai eficient indiferent de distanța geografică. Deoarece vorbim de o piață imperfectă, firmele rivale nu pot să profite de exact același avantaj tehnologic, acest lucru făcând ca firma investitoare să se bucure de profituri foarte mari. Graham și Krugman (1989) demonstrează empiric că avantajele tehnologice deținute de firmele europene le-au făcut pe acestea să investească în SUA începând cu jumătatea anilor 70⁴⁴. Caves consideră că avantajele specifice sunt transmise mai eficient atunci când firmele participă efectiv în producția din țările gazdă decât prin alte modalități cum ar fi exportul sau licențele⁴⁵.

⁴⁰ Aceste imperfecțiuni pot apărea în multiple cazuri din pricina diferențelor de produse, abilităților de marketing, tehnologiei existente, competențelor manageriale, accesului mai bun la capital, distorsiunilor impuse prin lege etc. Astfel de avantaje oferă companiilor multinaționale un avantaj față de competitorii din locații externe, ajutând la compensarea costurilor adiționale generate de operarea într-un mediu nefamiliar.

⁴¹ Stephen Hymer, *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, Cambridge, MIT Press, 1976.

⁴² Peter J. Buckley, *Stephen Hymer: Three phases, one approach?* în "International Business Review", 2006, Vol. 15, Nr. 2, pp. 140-147.

⁴³ *Ibidem*.

⁴⁴ Edward M. Graham, Paul R. Krugman, *Foreign Direct Investments in the United States*, Editia a 3-a, Washington D.C., Peterson Institute for International Economics, 1995.

⁴⁵ Vyuptakesh Sharan, *International Financial Management*, Ediția a 6-a, New Dehli, PHI Learning Private Limited, 2012, p. 220.

În 1966 Vernon propune teoria ciclului de viață a produsului prin care va încerca să explice când are loc ISD, bazându-se pe date obținute din activitățile corporațiilor americane⁴⁶. Vernon consideră că multe produse urmează un ciclu de viață care poate fi divizat în trei stagii.

1. Primul stagiul este cunoscut ca “stagiul de inovare”. Pentru a concura cu alte firme și pentru a avea un avantaj, firmele inovează prin cercetare și dezvoltare. Produsul este manufacturat în țara trimitătoare în primul rând pentru a satisface cererea internă, dar o parte a acestuia este exportat către alte state dezvoltate. Calitatea produsului și nu neapărat prețul, formează baza cererii deoarece cererea este inelastică față de preț la acest moment⁴⁷.
2. A doua etapă este cunoscută ca “maturizarea produsului”. Astfel, cererea pentru noul produs în statele dezvoltate crește considerabil, devenind elastică față de preț. Firmele rivale din țara gazdă încep și ele să apară pentru a oferi produse similare la un preț mai mic datorită costului mai mic de distribuție, luând în considerare faptul că produsul inovatorului implică costuri de transport și taxe care pot fi impuse de guvern pentru importuri. Așadar, pentru a concura cu firmele rivale, firma inovatoare decide să realizeze o linie de producție în țara gazdă pentru a elimina costurile enumerate mai sus. Acest lucru duce la internaționalizarea producției. Impunerea tarifelor în țara gazdă încurajează deci ISD. Totuși, la acest punct, teoria eșuează în a explica și problema descurajării investitorilor străini prin intermediul impunerii barierelor tarifare.
3. A treia etapă este legată de standardizarea producției, tehnicile de producție nemaifiind în posesia exclusivă a firmelor inovatoare. Firmele rivale din statul de proveniență sau alte firme din state dezvoltate reprezintă o competiție acerbă. Potrivit lui Knickerbocker⁴⁸ acest lucru nu este ieșit din comun deoarece teoria *follow-the-leader* sugerează că există o tendință a companiilor de a profita de beneficiile producției internaționale ale inovatorului. În această etapă competitivitatea prețului devine și mai importantă, iar inovatorul se va muta într-o locație mai puțin costisitoare, preferabil într-o țară în curs de dezvoltare unde prețul muncii este scăzut. Produsul manufacturat în locația ieftină este exportat către țara de proveniență sau către alte piețe de desfacere.

⁴⁶ Raymond Vernon, *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, în “The Quarterly Journal of Economics”, 1966, Vol. 80, Nr. 2, pp. 190-207.

⁴⁷ *Ibidem*.

⁴⁸ Frederick T. Knickerbocker, *Oligopolistic reaction and multinational enterprise*, Boston, Harvard University Press, 1973, p. 221.

Acest proces este numit dematurizare, deoarece dezvoltarea tehnologiei sau preferințele consumatorilor rup standardizarea producției⁴⁹.

Knickerbocker a formulat în 1974 o altă teorie bazată pe imperfecțiunile pieței⁵⁰. În literatura economică s-au consemnat două motive principale pentru alegerea unei țări ca locație:

- Firmele caută un nivel de accesibilitate ridicat în țara gazdă
- Firmele vor să se folosească de resursele locale existente în acea țară

Knickerbocker adaugă un al treilea motiv: firmele vor investi într-o țară pentru a contracara o mișcare similară făcută de un rival pentru a nu pierde avantajul competitiv. Într-o situație de piață oligopolistă, firmele dintr-o industrie tind să imite decizia rivalului. Autorul folosește un număr mare al corporațiilor multinaționale din SUA pentru a demonstra un model de dezvoltare. Rezultatele sugerează că reacția oligopolistică crește odată cu nivelul de concentrare și scade cu diversitatea produselor⁵¹. Teoria pare a fi valabilă pentru unele industrii mari ca cea a automobilelor, produselor chimice și electronice. Totuși, teoria nu explică ce a motivat inițial prima firmă să investească⁵².

Toate aceste teorii joacă un rol important în dezvoltarea literaturii teoretice privind ISD, însă au câteva problematice. În primul rând, așa cum concluzionează Dunning⁵³, accentul acestor teorii este pus pe explicarea caracteristicilor care fac o anumită companie mai înclinată către a investi în afară și nu oferă explicații asupra modului și locației către care acestea se vor îndrepta. Mai mult decât atât, aceste teorii presupun că o companie deține avantajul în comparație cu celelalte, însă nu explică cum reușește o companie să își construiască un astfel de avantaj și în final, cum este transferat avantajul într-o țară străină și care sunt potențialele probleme ce decurg din acest transfer.

Una dintre puținele teorii apărute înainte de 1980 care vorbesc despre factorii de localizare a ISD le aparține lui Hood și Young⁵⁴. Ei argumentează că, de vreme ce costurile salariale din diferite state variază, companii cu tehnologie low-cost se mută către țări în care salariile sunt mici. În anumite state însă, sunt create bariere tarifare pentru restricționarea importurilor. Corporațiile multinaționale investesc în astfel de țări pentru a produce bunurile

⁴⁹ *Ibidem*, p. 222.

⁵⁰ Frederick T. Knickerbocker, *op. cit.*

⁵¹ *Ibidem*.

⁵² Dinakar Nayak, Rahul N. Choudhury, *op. cit.* p. 11.

⁵³ John H. Dunning, *Explaining International Production*, Londra, Unwin Hyman, 1988, p. 34.

⁵⁴ Neil Hood, Stephen Young, *The Economics of Multinational Enterprise*, Londra, Longman, 1979.

acolo, evitând deci barierele tarifare. Câteodată disponibilitatea unor materiale neprelucrate ieftine și numeroase încurajează ISD⁵⁵. Un impact major asupra teoriei ISD l-a avut și adăugarea factorului de internalizare de către Buckley și Casson. Aceștia au oferit o altă explicație a ISD insistând pe tehnologie și input intermediar⁵⁶. Ei au sugerat că accentul nu trebuie pus pe specificitatea țării ci pe nivelul industriei și determinanții la nivelul firmelor⁵⁷. Buckley și Casson analizează corporațiile multinaționale în framework-ul dezvoltat de Coase⁵⁸. Teoria lor este cunoscută ca teoria internalizării, fiind bazată pe trei postulați:

- a. Firmele își maximizează profiturile într-o piață imperfectă;
- b. Dacă piețele pentru produse intermediare sunt imperfecte, apare tendința de a crea piețe interne pentru a evita piețele pentru produse intermediare;
- c. Internalizarea piețelor mondiale duce la crearea corporațiilor multinaționale⁵⁹.

Internalizarea este un principiu general care explică limitele organizațiilor. Prin acest concept se încearcă explicarea problematicilor ce țin de modul în care se modifică limitele organizațiilor în anumite circumstanțe. Cele mai multe companii cumpără servicii intermediare de la alți operatori, iar în anumite condiții, poate deveni mai profitabil ca ele să internalizeze și aceste proceduri. De exemplu, o companie poate internaliza proceduri ce țin de retail în comerțul internațional. Exemplul clasic pentru internalizare este *“do it yourself”* care arată importanța deciziilor de internalizare nu doar pentru companii ci și pentru utilizatorii individuali. Teoria internalizării presupune alegerea rațională realizată în urma unei analize cost-beneficiu. Confrunțați cu această situație, profitul unei subsidiare poate fi utilizat ca venit pentru crearea unei noi, sau tehnologia dezvoltată într-o subsidiară poate fi utilizată în alta⁶⁰. Când internalizarea implică operațiuni în state diferite atunci înseamnă intrinsec ISD, chiar dacă acțiunea nu înseamnă neapărat tranzacții comerciale internaționale și tranzacții în interiorul unei companii.

Buckley și Casson identifică cinci tipuri de imperfecțiuni ale piețelor⁶¹:

⁵⁵ Vyuptakesh Sharan, *op. cit.*, p. 220.

⁵⁶ Vezi Peter J. Buckley, Mark C. Casson, *The Future of the Multinational Enterprises*, Londra, Macmillan, 1976.

⁵⁷ Witold J. Henisz, *The power of the Buckley and Casson thesis: The ability to manage institutional idiosyncrasies*, în *“Journal of International Business Studies”*, 2003, vol. 34, No. 2, pp. 173-184.

⁵⁸ Coase oferă o explicație economică a motivelor pentru care indivizii decid să formeze parteneriate, companii și alte tipuri de afaceri în loc de a face comerț bilateral prin contracte. El notează că există un număr de costuri de tranzacție pentru a utiliza piața și astfel, o firmă va trece la producția internă pentru a evita astfel de costuri.

⁵⁹ Dinakar Nayak, Rahul N. Choudhury, *op. cit.* p. 5-6.

⁶⁰ Peter J. Buckley, Mark C. Casson, *The internalisation theory of the multinational enterprise: A review of the progress of a research agenda after 30 years* în *“Journal of International Business Studies”*, 2009, nr. 40, p. 1566.

⁶¹ *Ibidem*.

- a. Coordonarea resurselor necesită timp;
- b. Exploatarea eficientă a puterii pieței presupune prețuri discriminatoare;
- c. Un monopol bilateral produce situații de negociere instabile;
- d. Un cumpărător nu poate estima corect prețul bunurilor de pe piață;
- e. Intervențiile guvernamentale în piețele internaționale oferă stimuli pentru transferul costurilor.

Anii 80 au fost martorii a două modificări majore în ceea ce privește ISD. Prima este aceea că SUA a devenit nu doar un creditor major, ci și o destinație importantă a ISD, iar a doua este emergența Japoniei ca investitor major în piața americană și cea europeană, din motive ce țin în principal de reducerea costului muncii. Intensificarea ISD în anii 1980 se datorează globalizării afacerilor și a emergenței comerțului internațional controlat⁶². Mai mult decât atât, să fie teoretizate beneficiile mutuale ale ISD, atât pentru CMN cât și pentru țara gazdă. Un alt motiv al intensificării volumului de ISD este determinat de deprecierea dolarului American în a doua parte a anilor 80. Fluxurile totale de ISD din țări industriale au crescut de patru ori între 1984 și 1990.

În perioada 1990-1992, fluxurile ISD au scăzut din pricina încetinirii și ulterior a stagnării creșterii economice în țările cu o pondere mare a industriei în economie, dar această etapă a fost depășită rapid din pricina a trei motive principale: a) creșterea numărului mic de companii care devin multinaționale; b) extinderea diversificării sectoriale a ISD, în special în zona serviciilor; c) creșterea numărului de țări care devin investitori externi sau țări gazdă⁶³.

Dacă dezbaterile privind ISD din perioada de după cel de-al Doilea Război Mondial a fost marcată de critica neocolonismului, înțeles ca intenția unei companii de a controla mijloacele de producție și de a influența politica internă a unui stat, în 1991 dezbaterile s-a conturat în jurul fostului bloc sovietic și a moștenirii ideologiei marxiste care considera ISD un instrument capitalist opresiv⁶⁴.

I.2.2 Paradigma eclectică - OLI

În materie de teorii ale ISD, sfârșitul anilor 70 și începutul anilor 80 fac din ce în ce mai vizibilă, paradigma eclectică - cea mai extinsă teorie în domeniul internaționalizării firmelor.

⁶² Joshua Aizenman, *Foreign Direct Investment as a Commitment Mechanism in the Presence of Managed Trade* în "NBER Working Paper", nr. 4102, 1992.

⁶³ Imad A. Moosa, *Foreign direct investment. Theory, evidence and practice*, New York, Palgrave, 2002, p. 18.

⁶⁴ *Ibidem*, p. 17.

Aceasta a fost elaborată perfecționată pe parcursul a 50 de ani de cercetare de către John D. Dunning. Teoria are la bază modelul OLI, ce face referire la concepte dezvoltate anterior pe care le combină constituind un sistem de abordare unitar. Teoria îmbină atât teorii micro cât și macro economice ale ISD, dar și teoria comerțului internațional cu cea a localizării investițiilor, avantajele de monopol și teoria internalizării.

Paradigma eclectică oferă un sistem de referință holistic pe baza căruia se poate investiga semnificația factorilor ce influențează atât expansiunea inițială a CMN cât și creșterea volumului activităților acestora⁶⁵. Acest mod de abordare facilitează comparația dintre diversele teorii prin stabilirea unei baze comune între diferitele abordări și prin clarificarea unor întrebări teoretice și nivele de analiză. Din pricina nivelului de generalitate, OLI are doar o capacitate limitată în a explica diferitele tipologii de producție sau comportamentul anumitor companii, în afara cazului în care teoria este aplicată pe un context stabilit inițial⁶⁶. Astfel, teoria OLI este dependentă de context iar configurația acesteia poate varia în funcție de companii, regiuni, industrii sau activități. Mai mult decât atât, aplicabilitatea sa depinde în cele mai multe cazuri de determinanții ISD. Așadar, în lucrarea de față vom plasa contextul studiului în atractivitatea României și Poloniei ca țări gazdă pentru ISD în perioada 1990-1999.

Dunning adaugă trei factori la teoria internalizării ce fusese bazată exclusiv pe costurile de tranzacție⁶⁷:

- **Ownership Specific Advantages (O)** - Avantajul comparativ legat de proprietate se referă la elementele care îi oferă unei companii un avantaj specific prin comparație cu cele ale companiilor naționale sau de alte origini care operează în țara gazdă. Aceste capacități pot conține atât valori tangibile cum ar fi tehnologia superioară, sisteme de producție și promovare superioare, know-how sau resurse financiare și valori intangibile precum reputația, fondul comercial sau brand-ul. Astfel de avantaje pot fi rezultatul accesului exclusiv al companiei pe piață cât și al protecției guvernamentale. Totodată, compania se poate bucura de beneficii din poziția monopolistică, având astfel avantaj față de alte firme din pricina existenței barierelor tarifare.

⁶⁵ Carmen Stoian, Frakiskos Filippaios, *Dunning's eclectic paradigm: A holistic yet context specific framework for analyzing the determinants of outward FDI: Evidence from international Greek investments* în "International Business Review", 2007, Vol. 17, nr. 3, p.4.

⁶⁶ John H. Dunning, *Explaining International Production*, George Allen and Unwin, Londra, 1988, p. 1.

⁶⁷ John H. Dunning, *Explaining changing patterns of international production: in defence of the eclectic theory*, în "Bulletin of Economics & Statistics", 1979, vol. 41, nr. 4, pp. 269-295.

- **Location Advantages (L)** - avantaje care fac țara gazdă o locație mult mai atractivă pentru ISD. Altfel spus, devine mai profitabil pentru companie să își folosească avantajul de proprietate într-o țară străină sub forma ISD decât prin exporturi sau transferarea unei francize⁶⁸. Tot aici sunt incluși factori precum disponibilitatea resurselor naturale, dimensiunea pieței, costurile de transport, similaritățile culturale, reglementările guvernamentale privind capitalul străin și politica economică a țării gazdă⁶⁹. Avantajele legate de locație sunt influențate și de efectele corupției din țara gazdă.
- **Internalization Advantages (I)**- concluzionează teoria lui Buckley și Casson, raționamentul fiind că în general companiei îi este mai avantajos să se folosească de avantajele de proprietate inerne decât să le vândă către parteneri locali prin acorduri contracturale⁷⁰. Accentul este deci pus pe avantajele legate de producția proprie, mai degrabă decât pe producția prin intermediul unui acord de parteneriat, cum ar fi acordarea de licențe sau formarea în comun a unei societăți comerciale.

Conform teoriei eclectice OLI se disting două tipuri de ISD:

- Investiții de piață
- Investiții în resurse

Contribuția majora a lui Dunning și paradigmei OLI a fost să combine mai multe teorii complementare și să identifice un set de factori care influențează activitățile corporațiilor multinaționale. Autorul a testat empiric teoria și a obținut rezultate satisfăcătoare. Una dintre criticile teoriei eclectice este că include atât de multe variabile încât își pierde practicalitatea operațională⁷¹. Potrivit lui Kojima, varianta inițială a paradigmei eclectice eșua în explicarea ISD dintr-o perspectivă macroeconomică, accentuând setul de avantaje ale companiei pentru care este mai profitabil să investească și nu pe cele ale țării gazdă⁷². Dunning va argumenta ulterior că factorii descriși în paradigma eclectic derivă din alte teorii ale ISD. Astfel, OLI poate

⁶⁸ John Dunning, *The theory of international production*, în "The International Trade Journal", 1988, vol 3, nr. 1, pp. 21-66.

⁶⁹ *Ibidem*.

⁷⁰ John H. Dunning, *Toward an eclectic theory of international production: some empirical tests*, în "Journal of International Business Studies", 1980, vol. 3, nr. 1, pp. 9-31.

⁷¹ Alan A. Bevan, Saul Esterin, *The determinants of foreign direct investment into European transition economies*, în "Journal of Comparative Economics", 2004, vol. 32, p. 775-787.

⁷² Kiyoshi Kojima, *Macroeconomic versus international business approach to direct foreign investment*, în "Hitosubashi Journal of Economics", 1982 vol. 23, pp. 1-19.

fi tratată ca o metodologie din care se pot extrage anumite seturi de variabile, în funcție de studiul de caz.

Deoarece lucrarea de față se bazează pe explicarea factorului de locație și pentru că cele trei categorii de factori sunt interdependente, cercetarea va fi fundamentată pe baza paradigmei eclectice. Un alt motiv pentru alegerea acesteia este acela că variabilele alese ca determinanți ai ISD, discutate în continuare se înadcrează la nivel teoretic în cele trei categorii de factori propuși de Dunning.

I.3. Determinanți ai ISD

Decizia unui agent extern de a investi este influențată de o combinație de factori tradiționali și non-tradiționali. Alegerea locației și a tipului de investiții depinde de un calcul rațional al investitorului. Literatura investițiilor străine directe oferă o mulțime de clasificări a motivațiilor ce stau în spatele ISD. În acest subcapitol vom discuta determinanții ISD divizându-i în două categorii: factori interni - rezultând din motivațiile companiei și externi. legați de climatul țării gazdă.

I.3.1 Motivații ale companiilor

Conform paradigmei eclectice, Dunning consideră că există patru categorii de motivări ale investitorilor străini⁷³:

- **Obținerea unor resurse** - investițiile apar atunci când o companie dorește acces la anumite resurse precum materii prime, minerale sau forță de muncă ieftină. Astfel de investiții au loc atunci când anumite resurse nu există pe piața locală sau când costul obținerii lor este semnificativ mai mare.
- **Acces pe piață** - ISD au loc atunci când o companie dorește acces la piața internă a țării gazdă - o piață de dimensiuni mari sau una cu un potențial de creștere va însemna deci, un stimul pentru o companie externă. Stabilirea operațiunilor într-o țară gazdă este desori legată de dorința companiei de a obține acces către întreaga regiune. Un scenariu des-întâlnit este acela al deschiderii unei facilități de producție în străinătate cu scopul stabilirii unei baze de export către țările vecine. Totodată accesul pe o anumită piață poate reprezenta o reacție la politicile protecționiste ale statului sau regiunii respective.

⁷³ John H. Dunning, *An evolving paradigm of the economic determinants of international business activity*, în "Advances in International Management", 2004, vol. 15, pp. 3-27.

- **Eficientizare** - ISD pot fi realizate și ca urmare a creșterii eficienței companiei prin scăderea costurilor de bază sau extinderea operațiunilor. Acest lucru îi poate oferi un avantaj competitiv companiei în cauză.
- **Dezvoltare strategică** - companiile investesc în străinătate pentru a obține acces la anumite active strategice dintr-un anumit domeniu (ex. *know-how*)

Deși Dunning scoate în evidență cele patru motivații principale, există și alte tipologii care descriu factori importanți ce trebuie luați în considerare în analiza ISD. Determinanții interni ai companiilor pot fi grupați în trei categorii: de piață, cost și eficiență.

Deoarece lucrarea de față se concentrează pe cel de-al doilea factor al paradigmei OLI, ne vom concentra pe determinanții ce țin de alegerea unei țări gazdă. Așadar, în ceea ce privește alegerea realizată de o CMN considerațiile legate de piață joacă deci un rol vital în luarea deciziei investiției și a alegerii țării gazdă⁷⁴. Cel mai important factor din prima categoria este reprezentat de dimensiunea și capacitatea de absorbție a pieței. Dimensiunea pieței este definită de populație, iar capacitatea de absorbție este măsurată raportat la veniturile populației, fiind reflectat de obicei de PIB/capita⁷⁵. Dimensiunea pieței este importantă atunci când investițiile au obiectivul de a profita de cererea de pe piață, jucând un rol diminuat atunci când țara gazdă este aleasă doar pentru funcții de producție, obiectivul fiind exportul⁷⁶.

Alt factor determinant poate fi perspectiva de creștere a pieței. Estimările economice reprezintă un indicator important care afectează decizia unui investitor străin de a începe o activitate într-o anumită locație sau nu. La fel de important poate fi și accesul la piața regională - astfel, calitatea de membru a țării gazdă într-o organizație economică reduce barierele vamale și deci, crește accesibilitatea atrăgând potențiali investitori⁷⁷.

Al doilea grup de factori interni ce influențează ISD este reprezentat de costuri. Companiile multinaționale își vor localiza investițiile în piețele care le dau oportunitatea de a câștiga un avantaj comparativ față de concurență. Acestea sunt posibile doar în state în care costul de producție este relativ scăzut comparat cu țara de proveniență sau alte state.

⁷⁴ Laura Resmini, *The Determinants of foreign direct investment in the CEECs. New evidence from sectoral patterns* în "Economics of Transition", 2000, vol. 8, nr. 3, pp. 665-689.

⁷⁵ *Ibidem*.

⁷⁶ Ana Maria Wieclawik Sinnathamby, Joanna Dominika Czernicka, *Foreign Direct Investment in Poland: Key determinants and the impact of Poland's accession to European Union*, în "Master thesis. Aarhus School of Business", 2009 p. 30.

⁷⁷ Massimo Motta, George Norman, "Does economic integration cause foreign direct investment?", *International Economic Review*, vol 37, no. 4, 1996, pp. 757-783.

În acest grup o atenție deosebită trebuie oferită investitorilor în resurse (*resource seeking investment*). În acest caz, compania va folosi ISD pentru a utiliza resursele ieftine din țara gazdă sau pentru a reduce costurile de producție. Acest lucru va duce la emergența unor multinaționale integrate vertical. Astfel de firme își divizează procesul de producție în diferite stagii și apoi localizează activități particulare în diverse state în funcție de diferențele de preț⁷⁸. Acest grup se poate diviza în trei categorii. Prima se referă la investițiile localizate în țările bogate în resurse naturale necesare companiei, care la rândul lor sunt ieftine. A doua categorie este orientată către obținerea de forță de muncă ieftină și fără pregătire, tip de investiții la care apelează marii producători și multinaționalele din state în care forța de muncă este relativ costisitoare. Al treilea grup se referă la investiții în resurse intangibile precum forță de muncă pregătită, know-how, informație.

Pe lângă cele trei categorii, obiectivele legate de cost pot fi motivate și de factori precum: existența infrastructurii bune, taxe scăzute, acces la credite ieftine sau preferențiale, costuri mici de deschidere a unei afaceri.

Determinanții legați de eficiență sunt, de facto, o combinație între factorii de piață și cei legați de cost. CMN care doresc să obțină eficiență își vor concentra activitatea în piețele cele mai atractive, luând în considerare factori precum costul de producție, politicile economice și caracteristicile pieței. În general, astfel de investiții se bazează pe obținerea atât a unor avantaje comparative cât și a unora legate de contextul intern din țara gazdă, aici fiind incluse variabilele legate de condițiile fiscale și legislația cu privire la ISD.

I.3.2 Determinanți rezultați din caracteristicile specifice ale țării gazdă

În ceea ce privește Europe Centrală și de Est, unul dintre cei mai importanți factori ce determină decizia unei CMN de a investi în regiune este reprezentat de climatul investițional din țările gazdă. Alcătuind factorul L (locație) a paradigmei eclectice, acesta se constituie dintr-un grup de variabile ce determină condițiile investiției într-o anumită țară și nivelul de atractivitate al țării față de un investitor străin. Contextul intern cuprinde trei categorii de factori: condiții în care activează investitorul intern, stimuli pentru investitori și factori de risc⁷⁹.

⁷⁸ Elhatan Helpman, "A simple theory of international trade with multinational corporations", *Journal of Political Economy*, col. 92, nr. 31, 1984, pp. 451-471.

⁷⁹ Ana Maria Wieclawik Sinnathamby, Joanna Dominika Czernicka, *op. cit.*, p. 33.

Contextul politic și macroeconomic reprezintă unul dintre cei mai importanți factori care determină condițiile în care investitorii străini își desfășoară activitatea în țara gazdă⁸⁰. În general, factorii economici joacă un rol foarte important în cazul statelor dezvoltate, iar factorii politici devin cruciali în cazul statelor în curs de dezvoltare. Factorii politici pot fi divizați în factori interni și internaționali. Cei din urmă joacă un rol important în cazul statelor dezvoltate deoarece ele tind a fi mai stabile politic. Pentru statele în curs de dezvoltare ambii factori sunt importanți în a determina situația politică a țării. Stabilitatea politică generală este în general determinată de stabilitatea guvernului, gradul de implementare a reformelor, puterea partidelor de opoziție și dimensiunea conflictelor politice, sociale sau etnice. Mai mult decât atât, stabilitatea politică este influențată masiv și de apartenența la organizații de integrare regională (ex: Uniunea Europeană) sau organizații internaționale (ex: Fondul Monetar Internațional)⁸¹. Literatura din domeniu oferă dovezi ale faptului că democrația este văzută ca cel mai favorabil regim de către investitori⁸².

Factorii economici influențează decizia investitorilor în ceea ce privește ISD deoarece determină eficiența și profitabilitatea unei investiții. Fiind măsurabili, factorii economici pot oferi o perspectivă mai sigură asupra situației macroeconomice. Distingem trei grupuri de factori: primul grup se referă la indicatori ai nivelului de creștere economică precum: PIB/capita, șomaj, comerț extern, nivelul de taxare și costul muncii. Al doilea grup de factori caracterizează relațiile financiare cu țările străine (includem deficitul bugetar și datoria externă). Ultimul grup se referă la politica monetară a statului, având indicatori ca rata de schimb valutar sau rata inflației⁸³.

Stabilitatea politico-economică influențează nu doar cantitatea de investiții străine, dar și tipul investițiilor. Condițiile instabile pot atrage investitori speculativi interesați de tranzacții pe termen scurt, și nu investitori pe termen lung a căror activitate contribuie la dezvoltarea economiei țării gazdă⁸⁴.

⁸⁰ Vezi David Wheeler, Ashoka Mody, *International investment location decisions. The case of U.S firms*, în "Journal of International Economics", 1992, vol. 33, pp. 57-67. Robert Grosse, Len J. Trevino, *New institutional economics and FDI Location in Central and Eastern Europe*, în "Management International Review", 2005, vol. 45, nr. 2, pp. 123-145.

⁸¹ Ana Maria Wieclawik Sinnathamby, Joanna Dominika Czernicka, *op. cit.*, p. 34.

⁸² Romita Biswas, *Determinants of foreign direct investment*, în "Review of development economics", 2002 vol. 6, nr. 3, pp. 462-504.

⁸³ Andres Aslund, *Lessons from Reforms in Central and Eastern Europe in the Wake of the Global Financial Crisis*, în "Peterson Institute for International Economics", 2002, Working Paper 12-7, p. 8.

⁸⁴ Ana Maria Wieclawik Sinnathamby, Joanna Dominika Czernicka, *op. cit.*, p. 35.

Pe lângă factorii economici, atractivitatea țării este influențată și de condiții naturale cum ar fi localizarea geografică, climatul și resursele naturale.

Pe măsură ce ISD s-au intensificat la nivel global, iar legislația națională s-a dezvoltat și în sensul cuprinderii reglementărilor privind condițiile în care pot activa investitorii străini, a apărut necesitatea de a normaliza ISD la nivel internațional. Astfel, există numeroase reglementări internaționale formate sub forma unor acorduri internaționale, regionale sau bilaterale de investiții.

Stimuli pentru investitorii străini - Atractivitatea țării gazdă este sporită prin diferite acțiuni de facilitare a investițiilor realizate cu scopul încurajării și ușurării activității investitorului într-o anumită țară. Cele mai utilizate metode sunt stimulii de investiții, ce au scopul nu doar de a atrage ISD, ci și de a le direcționa în anumite sectoare, regiuni ori industrii.

Stimulii investiționali pot fi divizați în:

- Fiscali - cu scopul reducerii taxelor pentru investitorii străini
- Financieri - când guvernul oferă reurse investitorului străin
- Indirecți - cu scopul sporirii profitabilității

Subvențiile și scăderile de taxe sunt printre cele mai utilizate metode de către guverne.

Rolul acestora a crescut considerabil, rezultatul fiind competiția dintre state pentru a atrage ISD prin oferirea unor stimulii mai avantajoși. Acești stimuli financieri sunt, de obicei, corelați cu o serie de obligații ce trebuie respectate de compania investitoare. Cu toate acestea, se poate întâmpla ca stimulii să nu fie suficienți pentru a atrage investitori din pricina altor impedimente de natură birocratică sau instituțională⁸⁵.

Pe lângă stimulii financieri, statele pot urmări și alte activități de îmbunătățire a climatului de afaceri pentru investitorii străini. O parte importantă a mediului de afaceri e reprezentată de accesibilitatea transporturilor și a infrastructurii de telecomunicații, deoarece afectează sistemul logistic al companiei⁸⁶. Decizia de a investi este influențată și de nivelul de dezvoltare a băncilor locale și a pieței de capital.

Îmbunătățirea condițiilor în care operează investitorii într-o țară este afectată și de promovarea țării ca locație potențială a ISD. Promovarea activităților cu scopul de a atrage investitori este de obicei realizată prin intermediul unor agenții guvernamentale care oferă

⁸⁵ *Ibidem*, p. 37.

⁸⁶ David Wheeler, Ashoka Mody, *op. cit.*, pp. 57-67.

investitorilor un ajutor direct în timpul desfășurării activităților din țara gazdă precum și colectarea și prezentarea informațiilor privind condițiile și posibilitățile de ISD.

Așadar, în vederea îndeplinirii scopului lucrării, analiza va fi realizată într-o perspectivă macroeconomică, fiind utilizată paradigma OLI pentru oferirea unui cadru general de încadrare a motivațiilor companiilor de a investi în România și Polonia. Astfel, accentul va fi pus pe avantajele de proprietate și mai ales factorul locație, acesta fiind considerat a fi cel mai important în ceea ce privește înțelegerea specificului ISD în Europa Centrală și de Est.

II. Precondițiile și cadrul ISD în România și Polonia 1989-1999

II.1. Rolul ISD în economia mondială

Economia mondială a perioadei 1970-1980 a fost fără îndoială marcată de consecințele celor două crize petroliere din 1973-74, respectiv 1979-89 caracterizate prin fenomenul stagflației⁸⁷. În mod inerent, evoluția ISD a fost afectată masiv, abia în 1986 fiind depășit vârful de \$57 miliarde atins în 1979. Cu toate acestea, începând cu 1983 și redresarea economică la nivel mondial, rata de creștere anuală a ISD atingea un nivel fără precedent, de 29%, de trei ori mai rapid decât rata de creștere a exporturilor și de patru ori mai mare decât rata de creștere a producției la nivel mondial⁸⁸.

Tab. 1. Creșterea fluxurilor de ISD, exporturi și PIB mondial, 1983-1989

Indicator	Rata creștere anuală 1983-1989 (%)
Fluxuri ISD la nivel global	28.9
Exporturi la nivel global	9.4
PIB mondial	7.8

Sursa: UNCTC, "World Investment Directory", New York, 1991, p. 4

După 1985, PIB real al statelor dezvoltate creștea cu o rată anuală medie de 3,5%, iar în statele în curs de dezvoltare cu 3,4%. Performanțele economice îmbunătățite ale statelor în curs de dezvoltare în a doua jumătate a anilor '80, în special a celor ce acumulasera datorii externe masive se datorează inversării unor procese ce au dus la inhibarea fluxurilor de ISD din prima jumătate a decadei și anume, abilitatea investitorilor de a-și repatria profiturile⁸⁹. Alt factor ce stă în spatele creșterii volumului de ISD este reprezentat de creșterea numărului de țări ce devin investitori externi, erodând poziția Statelor Unite ale Americii și Regatului Unit al Marii Britanii și Irlandei de Nord ca investitori. Cel mai important nou investitor pe piețele mondiale era reprezentat de Japonia, numărului de companii transnaționale japoneze crescând cu 62% din 1985 până în 1989⁹⁰.

Totodată, creșterea ISD s-a datorat și numărului mare de fuziuni și achiziții transnaționale, conduse de forțe tehnologice și competitive. În 1992, programul de integrare a

⁸⁷ Maria Bîrsan, Simona-Gabriela Mașca, *op. cit.*, p.84.

⁸⁸ UNCTC, *World Investment Report 1991. The Triad in foreign direct investment*, New York, f.e., 1991, p. 3: http://unctad.org/en/Docs/wir1991overview_en.pdf (12 ianuarie 2017).

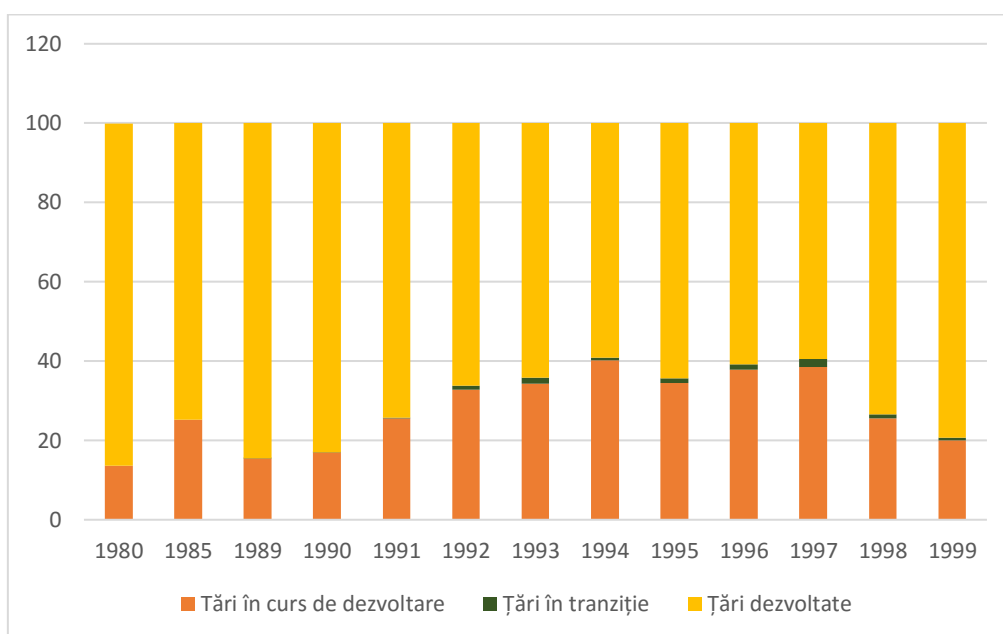
⁸⁹ *Ibidem*.

⁹⁰ Creșterea ISD provenind din Japonia se datorează în mare parte aprecierii yen-ului la monedele occidentale, fapt ce a făcut achiziția de active străine mult mai profitabilă față de piața internă, lucru cuplat cu surplusuri bugetare și politicile protecționiste din piețele exterioare. Un lucru similar s-a întâmplat și în noile economii în curs de industrializare precum Singapore, Hong Kong, Taiwan..

Pieței Interne a UE a condus nu doar la creșterea ISD, ci și la o creștere a investițiilor între statele membre⁹¹. În final, creșterea sectorului de servicii în economia mondială, cuplat cu liberalizarea reglementărilor asupra mișcărilor de capital în acest sector a rezultat în creșterea activității investiționale a corporațiilor transnaționale în domeniul serviciilor.

UE a devenit ulterior nu doar un primitor masiv de ISD ci și un principal investitor. În perioada precedentă anului 1990, ISD provenind din state europene aveau ca destinație țări africane, unele fiind foste colonii ale membrilor CE, remarcându-se și un interes crescut către Europa Centrală și de Est.

Fig. 1. Ponderea grupurilor de țări în stocurile totale de ISD (state beneficiare)



Sursa: UNCTADstat <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>

După cum arată graficul, se poate observa că țările dezvoltate reprezintă cel mai important actor în domeniul ISD, cu o pondere ușor în scădere în anii 90. Pe locul al doilea se află grupul numeros al statelor în curs de dezvoltare, care a beneficiat în această perioadă de intrări masive de ISD, în special în zona Asiatică. Țările slab dezvoltate din Africa nu au

⁹¹ UNCTC, *op.cit*, p. 5.

beneficiat de creșteri semnificative ale ISD⁹². Începând cu 1992, se poate observa dezvoltarea modestă a economiilor în tranziție, ca receptor în domeniul ISD.

II.2. Contextul atragerii ISD în Europa de Est

Literatura din domeniul ISD s-a concentrat pe numeroase aspecte, pornind de la noțiunea de ISD și până la impactul complex al acestora asupra țărilor gazdă, în funcție de considerente ce variază de la specificul acestora, originea, domeniul de aplicare, contextul macroeconomic și bineînțeles situația politico-economică locală. Astfel, anumite state aflate în curs de dezvoltare au insistat pe efectul concurențial potențial negativ al companiilor multinaționale asupra firmelor locale, iar prin contrast, statele dezvoltate au privit ISD în contextul mai larg al globalizării, liberalizării externe și eficientizării proceselor economice⁹³.

Legăturile comerciale dintre țările din Europa Centrală și de Est și statele occidentale nu au început însă după 1989. Spre exemplu, încă din perioada anilor 60 și 70, producătorii de automobile din Franța și Italia semnau acorduri cu guvernele URSS, Poloniei și chiar României. Astfel, în anii 60 România a început să producă automobile Renault, iar în 1976 se semna contractul Citroen-Olcit⁹⁴. În perioada pre-1989 țările din Europa Centrală și de Est avuseseră deci tentative de a se conecta la comerțul global. Încă din anii 70, Poloniei și Ungariei li s-a acordat de către SUA clauza națiunii cele mai favorizate. La acest lucru s-au adăugat reformele economice ale acestor state prin care se încerca o îndepărtare a controlului complet al statului în economie⁹⁵. Acest lucru s-a tradus într-o creștere a investițiilor de 18.4% pe an între 1971-1975. Ulterior, strategia de dezvoltare a fost urmată de alte state din regiune, care doreau ridicarea standardului de viață la un nivel asemănător celui din Occident, dar fără introducerea democrației sau a privatizării⁹⁶. Cu toate acestea, sistemul adoptat reprezenta o recunoaștere a faptului că prin comerț, capitalul străin va putea ajuta la dezvoltarea economiilor acestor țări. Perioada respectivă a marcat și începuturile împrumuturilor semnificative ale organizațiilor internaționale, statelor și băncilor occidentale către aceste state. Stagnarea de la finalul anilor 70 și începutul anilor 80 a reprezentat însă un semnal al eșecului încercărilor de reformare fără

⁹² Maria Bîrsan, Simona-Gabriela Mașca, op. cit., p. 87.

⁹³ Maria Bîrsan, Simona-Gabriela Mașca, op. cit., p. 161.

⁹⁴ Luminița Gatejel, *A Socialist-Capitalist joint-venture: Citroen in Romania during the 1980s*, în "The Journal of Transport History", 2017, Vol. 38, nr. 1, pp. 4-6.

⁹⁵ Elizabeth De Boer-Ashworth, *The Global Political Economy and Post-1989 Change. The Place of the Central European Transition*, Londra, Macmillan Press Ltd, 2000, p. 41.

⁹⁶ *Ibidem*.

reforme politice. În 1989 datoria externă Poloniei atingea 43 miliarde dolari⁹⁷. Observăm în tabelul de mai jos că, cu excepția Cehiei care a reușit să își țină sub control datoria externă și a României, a cărui lider, Nicolae Ceaușescu a realizat rambursarea datoriei în anii 80, cu prețul scăderii consumului⁹⁸ intern și forțării exporturilor, celelalte state din regiune începeau tranziția cu un nivel al datoriei externe foarte ridicat.

Tab. 2. Datoria externă a statelor din fostul bloc socialist în 1989 și 1994

<i>Stat</i>	<i>Datoria externă total (mld. \$)</i>		<i>Datoria externă totală (% din PIN)</i>	
	1989	1994	1989	1994
<i>Bulgaria</i>	10.13	10.468	18	104.8
<i>Cehia</i>	6.1	10.694	18	29.7
<i>Ungaria</i>	20.4	28.016	73	70.1
<i>Polonia</i>	43.1	42.16	55	46.2
<i>România</i>	1.09	5.492	3	18.3
<i>Slovacia</i>	1.82	4.067	11	33.2
<i>Slovenia</i>	n/a	2.29	n/a	16.4

Sursa: Subidey Togan, Vudayagi Balasubramanyan, *Turkey and Central and Eastern European Countries in Transition. Towards Membership of the EU*, Londra, Palgrave Macmillan, 2001, p. 73

Așadar, apariția economilor în tranziție a adus în dezbatere noi probleme, precum cea a necesității transformării unor industrii masive, dezvoltate în contextul unei economii centralizate, nesupuse regulilor pieței libere și prin urmare atipice⁹⁹. Așadar, statele din blocul estic aveau misiunea de a modifica structura de proprietate în scopul modernizării unui sistem ineficient și rigid¹⁰⁰. Efectele politicilor de modernizare au declanșat crize mai mult sau mai puțin puternice în tot Estul Europei, iar succesul acestora a depins în mare măsură de aspecte precum ideologia partidelor politice aflate la putere sau în opoziție și aplicarea unor reforme solide în economie, moștenirii economice mai mult sau mai puțin favorabilă schimbărilor, contextului internațional, dar și capacității de atragere a ISD¹⁰¹.

⁹⁷ *Ibidem.*

⁹⁸ Bogdan Murgescu, *România și Europa. Acumularea decalajelor economice (1500-2010)*, București, Polirom, 2010, p. 371.

⁹⁹ *Ibidem*, p. 162.

¹⁰⁰ *Ibidem.*

¹⁰¹ *Ibidem.*

În acest context, efectele ISD în Europa de Est au fost mai complexe, deoarece acestea puteau avea un rol major în privatizările întreprinderilor de stat, integrarea în economia internațională, fiind deseori răspunzătoare pentru distrugerea ori crearea unor locuri de muncă și a unei culturi organizaționale bazate pe eficiență și productivitate.

II.3. Contextul politico-economic din România și Polonia 1990-1999

II.3.1 Cazul României

Anul 1989 a marcat ceea ce avea să însemne victoria politică, economică, ideologică și culturală a capitalismului, mai exact a Occidentului, fiind urmată de reorientarea noilor societăți din lagărul socialist către un nou model de dezvoltare și regândire a propriei civilizații¹⁰². Răsturnarea regimului politic comunist a reprezentat un consens în rândul societăților din toate statele Europei Centrale și de Est, deși modul în care aceasta urma să se petreacă rămânea o incertitudine. Tranziția politico-economică din România s-a făcut într-o manieră stângace și incoerentă. Bogdan Murgescu și Daniel Dăianu împart perioada anilor 90 din punct de vedere economic în mai multe etape¹⁰³:

- “1990-1992 – prăbușirea producției și dezintegrarea parțială a structurilor economiei centralizate: primele elemente ale transformării (liberalizarea comerțului exterior și a prețurilor, destrămarea cooperativelor agricole), perturbate de o scădere drastică a PIB-ului);

- 1993-1996 – recuperare parțială în cadrul unui set de reforme graduale și precaute, însoțite de o anumită renaștere a structurilor economice centralizate; reforma impozitării (introducerea TVA-ului); investiții străine limitate; privatizare în favoarea actorilor locali (privatizare prin voucher, metoda MEBO) și evitând restructurările majore; subvenționare a unor întreprinderi prin credite acordate de către băncile deținute de stat;

- 1997-1999 – o a doua mare recesiune în contextul deciziilor politice de a liberaliza în continuare economia, de a restructura mari segmente ale ei și de a închide companiile producătoare de deficit; o scădere drastică a producției (producția industrială a scăzut cu peste 20%), care, în combinație cu influențele nefavorabile ale crizei

¹⁰² Vladimir Pasti, *Noul capitalism românesc*, Iași, Polirom, 2006, p. 3.

¹⁰³ Dainel Dăianu, Bogdan Murgescu, *Încotro se îndreaptă capitalismul românesc. O pledoarie pentru reforme, instituții incluzive și o Uniune Europeană mai funcțională*, în „International Policy Analysis”, 2013, pp. 5-6.

financiare asiatice și rusești din 1997-1998, a agravat această recesiune; privatizarea mai multor companii mari prin investiții străine directe strategice.”

Național-comunismul a lăsat o moștenire dezastruoasă noului regim politic inițiat în decembrie 1989 și prin urmare România s-a dovedit a fi foarte slab pregătită pentru provocările unui sistem democratic și liberalizat. Poate singurul avantaj al acesteia a fost lipsa unei datorii externe (România avea un surplus bugetar de 7.5% din PIB în 1989¹⁰⁴), ca urmare a politicilor adoptate în anii 80, dar care s-au realizat însă prin suprimarea consumului, reducerea importurilor tehnologice și deci, izolarea unor părți mari ale economiei de exterior¹⁰⁵. Un alt handicap lăsat în urmă de național-comunism era existența unei industrii supradimensionate și a unui sector de servicii slab dezvoltat¹⁰⁶. Situația de facto arăta incapacitatea companiilor românești de a concura pe piețele străine, ca urmare în principal a lipsei productivității și eficienței¹⁰⁷. Totodată, este de notat absența unei clase a întreprinzătorilor¹⁰⁸, urmare a procesului de „dezalfabetizare economică”¹⁰⁹, care nu a permis formarea unei elite economice competente.

Toate aceste aspecte erau exacerbate de optimismul post-revoluționar și așteptările nerealiste ale populației care spera la o rezolvare rapidă a tuturor problemelor¹¹⁰. În realitate, entuziasmul populist și reacțiile liderilor politici la diversele propuneri sugerate de grupurile de interese au condus la adoptarea unor politici pro-consum, la care se adaugă privatizările rapide și deci, destabilizarea economiei naționale¹¹¹.

O altă consecință a prăbușirii producției a fost scăderea exporturilor de la echivalentul a aprox. 10 miliarde de dolari în 1989 la mai puțin de 5,8 miliarde de dolari în 1990 și chiar mai puțin în 1991¹¹². În ceea ce privește importurile, acestea au crescut modest, însă acest lucru a fost realizat prin scăderea importurilor necesare funcționării întreprinderilor și creșterea nevoilor de consum ale populației¹¹³. La toate acestea se adaugă prăbușirea CAER care s-a

¹⁰⁴ United Nations Economic Commission for Europe, „Economic Survey of Europe in 1990-1991”, 1991, New York, p. 58 apud. Andres Aslund, *How Capitalism Was Built. The Transformation of Central and Eastern Europe, Russia and Central Asia*, Washington D.C, Cambridge University Press, 2007, p. 19.

¹⁰⁵ Dănel Dăianu, Bogdan Murgescu, *op. cit.*, p. 10.

¹⁰⁶ *Ibidem.*

¹⁰⁷ *Ibidem.*

¹⁰⁸ Daniel Dăianu, *Transformarea ca proces real: de la comandă la piață*, București, I.R.LI., 1999, p. 102 apud. Bogdan Murgescu, *op. cit.*, p. 465.

¹⁰⁹ Bogdan Murgescu, *op. cit.*, p. 465.

¹¹⁰ *Ibidem.*

¹¹¹ *Ibidem.*, p. 466.

¹¹² *Ibidem.*

¹¹³ *Ibidem.*

tradus prin-un șoc extern extrem de puternic. Odată cu prăbușirea diviziunii internaționale a muncii, companiile și-au pierdut subit materiile prime, intermediarii de pe piețele externe și piețele de desfacere¹¹⁴. Desfășurându-se simultan cu încercările de reformare a economiilor naționale, colapsul CAER s-a tradus într-o prăbușire a economiilor naționale.

Lucian Cernat sugerează că una dintre principalele greșeli realizate în timpul reformelor de la începutul anilor 1990 este reprezentată de neintroducerea unor mecanisme de coordonare reale între stat și societate¹¹⁵. Transferul de capital către privați s-a realizat într-un mod haotic, iar lipsa coordonării și existența unei incertitudini generalizate a rezultatelor a exacerbât stimulii tuturor actorilor, de la interesele privaților și până la politicieni ori birocrați de a se angaja în “activități de captură statală”¹¹⁶. Poate cel mai elocvent exemplu este raportul Departamentului de Control al Guvernului din anul 2000 care arata că 75 de parlamentari erau membri ai 51 comitete directoare, de administrație sau audit în cadrul unor companii “privatizate” în ciuda incompatibilității legale evidente¹¹⁷. Efectele situației au arătat că, luând parte în comitete de conducere, politicieni de top au conservat o situație similară sistemului comunist anterior, unde partidul conducător era omniprezent în cadrul factorilor decizionali, interferând grav cu activitatea economică a țării în interes personal¹¹⁸. Pe de altă parte, această practică a dus la crearea unei relații între companii și stat, care a definit (și continuă să definească) sistemul capitalist românesc.

II.3.2. Cazul Poloniei

Prin contrast față de reformele graduale adoptate de România, Polonia a fost adeptă „terapii de șoc” în ceea ce privește regândirea sistemului economic. Înainte de 1989 economia poloneză a trecut printr-o decadă de probleme politice și economice cronice, în principal ca efect al politicilor planificării centralizate ale Partidului Comunist. Planificarea devenise un proces de negociere care a degenerat în culturi de personalitate și abuzuri ale nomenclaturii, iar ineficiențele economice deveniseră din ce în ce mai evidente¹¹⁹.

¹¹⁴ Ha-Joon Chang, Peter Nolan, *The Transformation of the Communist Economies. Against the Mainstream*, Londra, St. Martin Press, 1995, p. 28.

¹¹⁵ Lucian Cernat, *Europeanization, varieties of capitalism, and economic performance in Central and Eastern Europe*, New York, Palgrave MacMillan, 2006, p. 68.

¹¹⁶ *Ibidem*.

¹¹⁷ Departamentul de Control al Guvernului, Raport asupra activității Fondului Proprietății de Stat, București, 2000 apud. Lucian Cernat, *op. cit.*, p. 70.

¹¹⁸ Lucian Cernat, *op. cit.*, pp. 70-71.

¹¹⁹ Michael Du Pont, *Foreign Direct Investment in Transitional Economies. A Case Studies of China and Poland*, London, Macmillan Press Ltd, 2000, p. 63

Deceniile de alocare birocratică au creat distorsiuni serioase, unele sectoare fiind supra-dezvoltate, precum industria grea, în timp ce altele (mai ales zona serviciilor) erau reprimare. Poate singurul avantaj al economiei poloneze era existența unui tip de proprietate privată ce precede anul 1989, deoarece fermierii polonezi își păstrasera 77% din terenul arabil după al Doilea Război Mondial¹²⁰. În rest, similar sistemului din celelalte țări socialiste, prețurile nu funcționau după regula cererii și a ofertei ci după decizii luate la nivel înalt, astfel încât electricitatea, locuința și transportul public erau masiv subvenționate în timp ce bunurile de consum păreau a reprezenta produse de lux.

Anii 1980 sunt marcați de creșterea prețurilor la alimente urmate de greve inspirate de Solidaritate. Mai mult decât atât, incapabilă să plătească ceea ce avea să fie una dintre cele mai masive datorii externe pentru mai mult de un deceniu, Polonia se afla în situația de a nu se mai putea împrumuta pentru a face față crizei¹²¹. La finalul anilor 1980, datoria Poloniei reprezenta două treimi din PIB¹²², iar inflația atingea 250% în 1989¹²³. În continuare criza s-a acutizat, economia stagnând complet și îndreptându-se cu pași repezi spre hiperinflație și colaps.

Căderea comunismului lăsa în spate o Polonie democrată, dar care trebuia să rezolve problemele moștenirii comuniste. Răspunsul dezbaterilor cu privire la forma transformării a fost articulat în Planul Balcerowicz, o terapie de șoc menită să reformeze rapid structura economică a Poloniei și să pună bazele economiei de piață¹²⁴. Proiectul, criticat masiv, propunea un set de reforme radicale, ce erau văzute ca singura soluție pentru creștere economică și liberalizare. Având ca arhitect pe Ministrul de Finanțe Leszek Balcerowicz, planul era bazat pe 6 măsuri menite să liberalizeze prețurile:

1. Eliminarea prețurilor fixate de stat – 90% din prețurile fixe au fost abolite;
2. Măsuri de austeritate – Reducerea masivă a cheltuielilor guvernamentale și a deficitului bugetar;
3. Reducerea inflației;
4. Introducerea unor rate ale dobânzii ridicate ;

¹²⁰ David Lipton, Jeffrey Sachs, Stanley Fischer, Janos Kornai, *Creating a market economy in Eastern Europe: The case of Poland*, în “Brookings papers on economic activity”, 1990, Vol. 1, p. 80.

¹²¹ Michael Du Pont, *op. cit.*

¹²² Joe Jackson, Jacek Klich, Krystyna Poznanska, *The political economy of Poland's transition: new firms and reform governments*, New York, Cambridge University Press, 2005, p. 21.

¹²³ ECONSTATS. Disponibil la <http://www.econstats.com/weo/CPOL.htm> .

¹²⁴ Taylor Marvin, *Shock therapy: what we can learn from Poland*, în “Journal of International Affairs at UCSD”, 2010: <http://prospectjournal.org/2010/11/11/shock-therapy-what-we-can-learn-from-poland/> (1 mai 2017).

5. Reducerea rolului industriilor deținute de stat pentru a permite creșterea sectorului privat;

6. Convertibilitatea monedei naționale și devalorizarea acesteia.

Planul lui Balcerowicz a fost unul curajos, ale cărui consecințe nu au întârziat să apară. Prima dintre ele a fost o masivă recesiune, urmată de creșterea șomajului de la 6.5% în 1990 la 12.2% în 1991¹²⁵. Criza anului 1991 a avut în spate mai multe încercări de reformare. Una dintre ele era liberalizarea economiei ce a scos la iveală ineficiențele companiilor de stat, acestea pierzând 3 milioane de locuri de muncă. Pe de altă parte, companii private au pierdut jumătate din forța de muncă. Acest peisaj aparent sumbru contrasta însă cu creșterea rapidă a noului sector privat. Până în 1997, 90.000 noi firme au fost create, angajând 2.3 milioane de oameni¹²⁶. Aceste rezultate sugerează că terapia de șoc a reprezentat un instrument de înlocuire a vechii economii, mai degrabă decât de transformare a acesteia.

Jeffrey Sachs considera la 5 ani după demararea tranziției că Polonia reprezenta cea mai dramatică ilustrare a succesului reformelor economice radicale. Polonia s-a întors la creștere economică în 1992, ajungând prima ca procent și viteză a dezvoltării în 1993 și 1994, în timp ce țările ce au adoptat o transformare graduală, printre care și România, erau considerate a fi dezamăgiri în materie de performanțe economice¹²⁷.

II.6. Legislația relevantă și condițiile fiscale

Un aspect crucial în atragerea ISD este reprezentat de cadrul juridic al țării gazdă, legislația reflectând situația economică locală, atitudinile manifestate față de intrările de capital străin, dar și măsurile de încurajare a acestora¹²⁸. Literatura de specialitate include o vastă pleiadă de studii de caz, studii econometrice și sondaje privind determinanții ISD în țările gazdă. Majoritatea concluzionează faptul că motivele care au dus la apariția ISD în țările în curs de tranziție au fost securizarea accesului pe piață, oportunitatea de a participa la procesul de privatizare în masă și gradul de stabilitate politică economică¹²⁹. Cu toate acestea, pentru a

¹²⁵ Date preluate din ECONSTATS .

¹²⁶ *Ibidem*.

¹²⁷ Jeffrey Sachs, *Shock Therapy in Poland: Perspectives of Five Years*, în "University of Utah", 1994, p. 275: http://tannerlectures.utah.edu/_documents/a-to-z/s/sachs95.pdf (2 mai 2017).

¹²⁸ Paula Nistor, *ISD și cadrul legislativ în România*, în „Studia Universitatis Petru Maior”, 2014, *Seria OECONOMICA*, Fasciculus 1, anul VII, pp. 89-90.

¹²⁹ Andrzej Baniak, Jacek Cukrowski, Jan Herczynski, *On Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies*, 12 decembrie 2002, p. 4: <https://ssrn.com/abstract=2808532> (6 martie 2017)

atrage investitorii străini, statele recurg la un anumit tip de promovare internațională a climatului investițional, activitate realizată de obicei de instituții specializate.

Într-una dintre cele mai cunoscute lucrări ale lui Wells și Wint, promovarea investițiilor este definită în termenii ”tehnicilor de promovare” care cuprind ”punerea la dispoziția investitorilor a informațiilor privind investițiile, crearea unei imagini atractive a țării gazdă și oferirea de servicii potențialilor investitori.¹³⁰ De obicei, aceste atribuții aparțin unei agenții de promovare a ISD, însă anumite tehnici de promovare pot fi desfășurate și prin intermediul altor instituții, precum ministerele sau ambasaderele. Morisset și Andrews-Johnson descriu cele patru funcții ale agențiilor de promovare a investițiilor, anume¹³¹:

1. Facilitarea accesului la informații pentru investitor – asistarea investitorului în analizarea deciziei, deschiderea unei afaceri și asigurarea continuității acesteia;
2. Crearea de imagine – crearea percepției de atractivitate a țării gazdă;
3. *Investment generation* - alegerea anumitor sectoare și companii specific cu scopul de a aduce investitori;
4. Advocacy – sprijinirea inițiativelor de îmbunătățire a climatului investițional și identificarea problemelor din sectorul privat;

În cazul României, se vorbește despre o insuficientă promovare a climatului investițional și al potențialului economic. Acest fenomen s-a acutizat în 1997, când practic nu s-au mai alocat fonduri pentru această activitate, iar prin desființarea instituției de profil la sfârșitul anului 1997 România s-a auto-eliminat de la finanțarea acordată de UE exact pentru atragerea de ISD, fondurile fiind direcționate către celelalte state din zonă¹³². În 1998 România a devenit singura țară din Europa și printre foarte puținele din lume care nu mai dispunea de o instituție specializată în atragerea ISD¹³³

II.6.1 Legislația relevantă și condițiile fiscale pentru ISD în România

În România legislația cu privire la ISD a apărut imediat după schimbarea de regim, prin “Decretul-lege nr. 96/1990 privind unele măsuri pentru atragerea investiției de capital străin în România”, act normativ ce stipula: „constituirea de societati comerciale cu participare straina

¹³⁰ Louis T. Wells, Alvin G. Wint, *Marketing a Country: Promotion as a Tool for Attracting Foreign Investment*, Washington D.C, IFC MIGA și Banca Mondială, 2000, p.1.

¹³¹ Jacques Morisset, Kelly Andrews Johnson, *The effectiveness of Promotion Agencies at Attracting Foreign Direct Investment*, Washington D.C., IBRD/WorldBank, 2000, p.7.

¹³² Gabriela Prelipcean, *op.cit.*, pp. 230-235

¹³³ *Ibidem*.

se face fie în asociere cu persoane juridice sau persoane fizice de cetățenie română, fie cu capital integral strain”¹³⁴ În continuare, domeniile în care se puteau efectua ISD erau: “domeniile industriei, agriculturii, construcțiilor, turismului, cercetării științifice și tehnologice, schimburilor economice cu străinătatea, serviciilor bancare, asigurărilor și în alte domenii de interes pentru economia națională”¹³⁵. De asemenea, decretul propunea ca avantaj scutirea de la plata impozitului pe profit în primii 2 ani, la care se adăuga posibilitatea reducerii acestuia la 50% în următorii 3 ani, după aprobarea Ministerului Finanțelor¹³⁶ dar și scutirea de la plata taxelor vamale al aportului în natură a ISD¹³⁷.

Decretul a fost înlocuit prin Legea nr. 35/1991 privind regimul ISD care venea cu completări și precizări mai clare în special în ceea ce privește garanțiile, dintre care importantă era precizarea referitoare la faptul că ISD nu pot fi “naționalizate, expropriate, rechiziționate sau supuse altor măsuri cu efecte similare, decât în cazuri de interes public, cu respectarea procedurii prevăzute de lege și cu plata unei despăgubiri corespunzătoare valorii investiției, care trebuie să fie promptă, adecvată și eficientă”¹³⁸. Mai mult decât atât, erau introduse facilități fiscale precum scutirea de la plata taxelor vamale pentru importul dotărilor necesare investiției, scutiri de la plata impozitului pe profit în funcție de domeniul de activitate (industrie, agricultură, construcții - 5 ani, exploatarea și explorarea resurselor naturale, comunicații și transporturi – 3 ani, comerț, turism, servicii bancare și asigurări – 2 ani) dar și alte scutiri în funcție de condiții specifice¹³⁹. Important este și faptul că în baza legislației din 1991, capitalul extern putea atinge și 100%, iar companiile străine primeau același regim juridic ca cele locale. Deși legea era în mod evident mai cuprinzătoare, investitorii străini au continuat a se lovi de problematica articolului 41 (2) al Constituției României care nega dreptul cetățenilor străini și al apatrizilor de a deține proprietăți sub forma terenurilor.

Schimbările economice ale perioadei 1991-1996 au necesitat modificarea cadrului legislativ al ISD cu scopul stabilirii reglementărilor asupra mediului concurențial și a subvențiilor oferite de stat. Astfel prin OUG 31/1997 s-a abrogat Legea 35/1991, fiind constituit

¹³⁴Decret-Lege Nr. 96 din 14 martie 1990 privind unele măsuri pentru atragerea investiției de capital strain în România art. 2. Adoptat de Consiliul Provizoriu de Uniune Națională: <http://www.lex.ro/Decretul-lege-96-1990-1208.aspx> (3 mai 2017).

¹³⁵ *Ibidem*, Art. 1.

¹³⁶ *Ibidem*, Art. 13.

¹³⁷ Paula Nistor, *op. cit.* p. 91.

¹³⁸ Lege nr.35 din 3 aprilie 1991 privind regimul investițiilor străine, Publicat în Monitorul Oficial Nr. 73 din 10 aprilie 1991, cap. 2, art. 5: <http://www.lex.ro/Legea-35-1991-1952.aspx> (3 mai 2017).

¹³⁹ *Ibidem*.

un cadru mai larg al funcționării ISD, prin extinderea scutirii de la plata taxelor vamale pentru aportul în natură la capitalul social¹⁴⁰. La capitolul facilități fiscale, OUG stipula acordarea diferențială în funcție de mărimea investiției și alte criterii legate de domeniu, promovarea exportului, investiții în parcuri tehnologice, dezvoltarea infrastructurii, turismului etc. Totodată, scutirea de la plata impozitului pe profit și a taxelor vamale se făcea pe o perioadă mai lungă pentru ISD mai mari. În continuare erau preluate garanțiile referitoare la naționalizare, expropriere, rechiziționare etc. Următoarele modificări au fost înscrise în OUG 92/1997 și includeau noi dispoziții cu privire la scutirea de la plata taxelor vamale pentru importul echipamentelor tehnologice, deducerea din profitul impozabil a cheltuielilor pentru publicitate și deductibilitatea în cazul utilizării amortizării accelerate¹⁴¹. Poate cea mai importantă dispoziție era reprezentată de articolul 4 (1), care făcea referire la caracterul nediscriminatoriu și egalitatea de tratament pentru investitori străini și autohtoni: „Efectuarea unei investiții în România, precum și posesia, folosința sau dispoziția asupra unei proprietăți sunt garantate și nu pot fi supuse vreunei măsuri discriminatorii”¹⁴².

Observăm că perioada anilor 90 poate fi împărțită în două etape, în ceea ce privește legislația privind ISD. Astfel, în perioada 1990-1996 a existat un cadru legislativ stabil, care oferea multe facilități fiscale atractive pentru ISD. Cu toate acestea, așa deoarece climatul socio-politic nu era unul favorabil și oferta de privatizare era foarte limitată, legislația permisivă nu a fost suficientă pentru atragerea unor investitori mari. Aici intervine și problema lipsei investițiilor greenfield substanțiale care însă poate fi legată de problematica existenței unei legi ce nu permitea achiziționarea de terenuri de către investitorii străini.

Din 1996-1997, cadrul legislativ și instituțional devine mai instabil. Din 1999 sunt chiar eliminate mare parte a facilităților fiscale, un lucru similar petrecându-se în mai multe state din Europa Centrală și de Est, printre care și Polonia sau Ungaria.

¹⁴⁰ OUG Nr. 31 din 16 iunie 1997 privind regimul investițiilor străine în România, emis de Guvernul României, publicat în Monitorul Oficial nr. 125 din 19 iunie 1997: <http://www.legex.ro/OUG-31-1997-11406.aspx> (10 mai 2017).

¹⁴¹ Paula Nistor, *op. cit.* p. 93.

¹⁴² OUG Nr. 92 din 30 decembrie 1997 privind stimularea investițiilor directe, emis de Guvernul României, publicat în Monitorul Oficial nr. 286 din 30 decembrie 1997. Disponibil la <http://www.legex.ro/OUG-92-1997-11817.aspx> (10 mai 2017).

II.6.2. Legislația relevantă și condițiile fiscale pentru ISD în Polonia

Încă de la începutul tranziției, liderii polonezi au intuit importanța atragerii ISD, adoptând o serie de acte legislative menite să ofere stimulii necesari companiilor multinaționale pentru a-și direcționa activitățile către Polonia.

În ceea ce privește experiența poloneză cu ISD trebuie menționat că aceasta începe în anii 1970 când guvernul comunist a creat oportunități de afaceri limitate pentru emigranții polonezi ce doreau să investească în străinătate. O liberalizare mai pronunțată a urmat în 1986 când legislația privind ISD a deschis mai multe sectoare ale economiei investitorilor străini, permițând repatrierea profiturilor în totalitate și oferind investitorilor mai mult control asupra companiilor¹⁴³. Kubiela vorbește despre două modele ale ISD în Polonia: modelul de enclave specific perioadei 1989-1991 și modelul tratamentului național specific perioadei de după 1992¹⁴⁴.

Înainte de 1989 participarea cu capital străin era permisă doar sub forma parteneriatelor străine limitate la producția pe scară mică sau la companii cu capital mixt. Autorizarea acestui tip de investiții era greoaie fiind restricționată mai ales în ceea ce privește repatrierea profiturilor care impunea revânzarea valutei naționale către banca națională a Poloniei. Pentru că nu erau oferite compensații în caz de expropriere astfel de parteneriate se orientau către anumite nișe ale pieței cu profitabilitate de export mare. Investitorii erau de obicei oameni cu origini poloneze sau polonezi ce locuiau în țări vecine.¹⁴⁵

Legea privind întreprinderile cu capital de stat și capital extern a fost amendată în 1988, fiind ulterior modificată în decembrie 1989 în conexiunea cu liberalizarea legii privind convertibilitatea monedei și încă o dată în iulie 1990 odată cu noua lege privind privatizarea. Întregul pachet legislativ a reprezentat un pas mare către adoptarea unui tratament coerent și reglementat privind ISD¹⁴⁶.

Pasul final spre reglementarea ISD în contextual liberalizării economiei a fost realizat prin adoptarea “Actului privind operațiunile entităților economice deținătoare de capital străin”¹⁴⁷. Pachetul legislativ a contribuit semnificativ la stabilirea unui cadru legislativ privind

¹⁴³ Michael du Pont, *op. cit.*, p. 92.

¹⁴⁴ Stanislaw Kubiela, *Technology Transfer and the Restructuring of New Market Economies: The Case of Poland*, în „STEEP Working Paper”, 1996, nr. 32, p. 15.

¹⁴⁵ Michael du Pont, *op. cit.*, p. 93.

¹⁴⁶ Stanislaw Kubiela, *op. cit.*

¹⁴⁷ Sejm, Actul privind operațiunile entităților economice deținătoare de capital străin, 14 iunie 1991: <http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19910600253> (10 mai 2017)

tratamentul aplicat companiilor străine ce activau în Polonia. Legea se aplica investițiilor realizate de persoane nerezidente, incluzând cetățenii polonezi. Așadar, aceștia puteau participa doar în companii înființate în Polonia și puteau deține chiar și 100% din acțiunile acestora. Legea nu permitea încă și stabilirea de filiale ale firmelor internaționale¹⁴⁸. Cele mai importante prevederi erau¹⁴⁹:

- Excluderea restricțiilor asupra transferului profiturilor și a capitalului inițial - reducea masiv nivelul minim al investiției de 50.000\$, la 1000\$ pentru o societate cu responsabilitate limitată și 26000\$ pentru companii cu capital mixt;
- Posibilitatea achiziției de terenuri cu acordul Ministerului de Interne;
- Renunțarea la privilegiul automat al neplătirii impozitului pe profit în primii trei ani
- Garanții de compensație în caz de expropriere;
- Entitățile străine puteau opera doar sub două forme: companii cu răspundere limitată, companii cu capital mixt (parteneriate);
- Câteva restricții privind activarea în domenii strategice precum serviciile de telecomunicații unde ponderea maximă deținută de un investitor străin putea fi de 59%, pentru comunicații 33% - radio și televiziune 33% . .

Legea a fost amendată în martie 1996 când au fost abolite cerințele administrative speciale pentru înființarea unei companii cu capital străin, fiind aplicat același tratament atât întreprinderilor locale cât și celor realizate de străini. În iulie 1996 Polonia devenea membră a OECD, ceea ce ușurează procesul ISD, noile legi trebuind să devină compatibile cu legislația UE¹⁵⁰.

În ceea ce privește facilitățile fiscale, Consiliul de Miniștri a propus anumite scutiri de taxe în 1994, pentru companii cu răspundere limitată, companii cu capital mixt, companii de stat, cooperative și alte afaceri. Legea permitea anumite deduceri în situații specifice ce țineau de investiția inițială, profituri sau domenii de activitate¹⁵¹.

¹⁴⁸ Cheryl W. Gray, Rebecca J. Hanson, Michael A. Heller, Peter Ianachkov, Daniel T. Ostas, Youssel Djehane, *The Legal Framework for Private Sector. Development in a Transitional Economy. The Case of Poland*, în "The World Bank WP", 1991, pp. 16-17.

¹⁴⁹ Marian Goryniam, Radoslaw Wolniak, *Foreign Direct Investment and Competition Strategies of Domestic Firms in Foreign Direct Investment in a Transition Economy. The Polish Case*, ed. Marzenna A. Weresa, Londra, School of Slavonic and East European Studies, University College London, 2000 pp. 87-97.

¹⁵⁰ Michael du Pont, *op. cit.*, p. 94.

¹⁵¹ *Ibidem*.

II.6.3. Analiza comparativă

Așadar, procesul de constituire a unei legislații coerente în ceea ce privește atragerea și promovarea ISD a fost unul mai lent și mai rigid în cazul românesc. Dereglementarea completă a proprietății străine asupra terenurilor sau măcar reducerea restricțiilor s-a lovit de considerații de ordin politic nu doar în România ci și în alte state ale blocului estic. În general argumentele variau de la necesitatea protejării securității naționale, prevenirea speculațiilor străine cu terenuri, prevenirea dominației externe și păstrarea structurii sociale a națiunii¹⁵². Totuși, așa cum vedem în cazul polonez, majoritatea problemelor enumerate nu erau fără soluții. Polonia, spre exemplu, lăsa decizia de achiziționare a terenurilor de către străini pentru a fi analizată de autoritatea locală în baza scopului proprietății și a angajamentelor luate de investitor¹⁵³. Totuși, așa cum am amintit mai sus, existența unui cadru clar care să definească proprietatea reprezintă un aspect de importanță strategică pentru decizia unui investitor străin de a începe activitatea într-un stat. Acest lucru devine cu atât mai important când vorbim despre o economie în tranziție, a cărei direcție politico-economică nu este clar definită și care nu are capacitatea să ofere garanții reale investitorilor străini cu privire la deținerea efectivă a activelor.

În ceea ce privește Polonia, observăm că un avantaj competitiv a fost dat de existența unor politici care să permită apariția ISD, chiar dacă într-un mod foarte controlat și restricționat, înainte de 1989. Totuși, la acest lucru se adaugă setul de reforme de liberalizare adoptate într-un mod coerent încă din 1990. Unul dintre factorii care au determinat o dezvoltare asimetrică în cele două state nu pare a fi exclusiv legislația privind ISD, ci politicile economice în ansamblul lor. Dacă în Polonia măsurile de convertibilitate a monedei și liberalizare a comerțului au fost adoptate aproape concomitent cu procesul de privatizare și restructurare a companiilor de stat, în România privatizarea a preluat un model de dezvoltare etatist, prin care aproape jumătate din economie a fost, prin decizie politică, sustrasă acesteia¹⁵⁴.

Deoarece la nivelul legislației propriu-zise nu pot fi indicate probleme concise legate de legislația propriu-zisă, considerăm necesară analiza modului în care reglementările au fost aplicate și opinia CMN față de mediul în care trebuie să activeze în cele două economii. Potrivit

¹⁵² Elena Popa Tudoran, Ștefan Răgălie, Gheorghe Hurduzeu, *Impactul dreptului de proprietate a nerezidenților și apatrizilor în bugetul național*, "Proiect Phare RO 9907-02-01", Studiul Ad-Hoc Nr. B-6, București, 2002, p. 21.

¹⁵³ *Ibidem*, p. 22.

¹⁵⁴ Vladimir Pasti, *op. cit.*, p. 209.

raportului BERD privind tranziția statelor ex-comuniste , regulile general acceptate asupra investițiilor străine includeau¹⁵⁵:

- Domnia legii – legile privind investițiile devin credibile într-un sistem în care aplicabilitatea legilor are un grad ridicat de predictibilitate și consistentă și unde executarea acestora este supravegheată de entități independente. O altă funcție importantă a domniei legii este reprezentată de un stat cu puteri limitate, recunoscute și acceptate de către populație.
- Drepturile economice ca drepturi ale omului – acordurile internaționale privind drepturile omului și în special Declarația Univesală a Drepturilor Omului afirmă dreptul la proprietate și prin extensie permite libertatea de asociere
- Respectarea unui cod de valori etice și morale în conformitate cu lucrările diferiților juriști, a tratatelor bilaterale și a instrumentelor multilaterale (UNCTC – Cod de Etică asupra Corporațiilor Multinaționale și Ghidul pentru Companiile multilaterale al OECD)

Raportul BERD oferă și o clasificare a statelor în funcție de reglementările legale, ținând cont de trei variabile:

1. Aplicabilitatea reglementărilor privind investițiile¹⁵⁶ – gradul în care reglementările asupra investițiilor acoperă reglementări recunoscute și acceptate internațional;
2. Eficiența reglementărilor privind investițiile¹⁵⁷ – gradul în care reglementările afectând investițiile sunt accesibile și sprijinite administrativ și judiciar;

¹⁵⁵ European Bank for Reconstruction and Development, *Transition Report. 1995. Investment and enterprise development*, Londra, f.e., 1995, p. 102

¹⁵⁶ 4* reglementările aproximează standardele general acceptate la nivel internațional și impun restricții minore. Legile privind investițiile indirecte sunt bine dezvoltate

4 – reglementările nu discriminează între investitorii străini și domestici și impun limite nesemnificative. Investițiile indirecte sunt reglementate

3 – reglementările impun obstacole majore asupra creării de mijloace investiționale și de securitate sau privind repatrierea profiturilor. Totuși, sunt necesare îmbunătățiri considerabile

2-reglementările sunt limitate în scop și impun obstacole semnificative

1 - reglementările sunt foarte limitate în scop și impun obstacole majore. Investițiile indirecte nu sunt reglementate specific

¹⁵⁷ 1 – reglementările sunt neclare și deseori contradictorii iar disponibilitatea consilierii independente este limitată. Administrarea legii este ineficientă.

2 – reglementările legale sunt deseori neclare și câteodată contradictorii. Consilierea juridică este deseori greu de obținut. Administrarea și sprijinul juridic al legii este rudimentar

3 – În timp ce reglementările legale sunt rezonabil de clare și constatabile prin consiliere legală, sprijinul administrativ sau juridic este deseori inadecvat (e.g. discreție în administrație)

4 – legea este de obicei clară oar consilierea legală este disponibilă. Legile privind investițiile sunt bine administrate și sprijinite juridic

3. Scorul total¹⁵⁸.

Tab. 3. Scor BERD – reglementări legale

Țara	Aplicabilitate	Eficiență	Scor total
Polonia	4*	3	4
România	3	2	2

Sursa: BERD, Transition Report, 1995

În ceea ce privește chestionarul aplicat și descris de BERD, nu se remarcă diferențe semnificative în aplicarea legislației privind investițiile, accesul la acestea și sprijinul entităților private ce activează în mediul juridic. Totuși, la întrebarea ”Cât de mult este sprijinită juridic legea privind investițiile?”, în cazul Poloniei se observă că entitățile private consideră în general că tribunalele și curțile vor recunoaște și impune dreptul legal chiar și în cazuri de opoziție cu statul, pe când în România răspunsul este diametral opus, fiind stipulat faptul că în general curțile nu vor lua decizii de protejare a drepturilor investitorilor într-un caz contra statului. De asemenea, dacă în cazul Poloniei se consideră că personalul calificat din sistemul judiciar este unul specializat, în România rezultatele arată că juridicului îi lipsește forța de muncă necesară, dar și abilitățile practice de a rezolva dispute complexe legate de investiții¹⁵⁹. Observăm deci că problema nu este neapărat una legată de problemele legislației în vigoare ci de curențe ce apar la nivel instituțional, birocratic și juridic. Astfel, corelând aceste aspecte cu rezultatele înscrise raportul Nations in Transit¹⁶⁰ observăm că una dintre problemele majore privind legislația nu era atât lipsa ei de coerență, ci percepția mai mult sau mai puțin justificată a CMN și a ONG asupra politizării juridicului și deciziilor lipsite de transparență și imparțialitate luate de către instanțele de judecată.

“Subject only to the rule of law, the courts should be free of political control and influence. But the Constitutional Court can have its decisions overturned by parliament, which introduces a degree of political influence into the legal system. This politicization undermines the independence of the courts and possibly the rule of law.”¹⁶¹

4*-legile sunt clare și concrete. Consiliere legală sofisticată este disponibilă. Legile de investiții sunt sprijinite administrativ și juridic, în special în ceea ce privește eficiența funcționării curților.

¹⁵⁸ Scorul cuprinde o medie a celor 2 variabile la care se adaugă răspunsurile la chestionarul aplicat.

¹⁵⁹ European bank for Reconstruction and Development, *Transition Report. 1995. Investment and enterprise development*, Londra, f.e., 1995, p. 115

¹⁶⁰ Raportul ”Nations in Transit”, *op. cit.*, p. 517.

¹⁶¹ *Ibidem*.

II.6.4. Naționalismul economic și problema proprietății private

În lucrările de specialitate este general acceptat că ISD au loc atunci când se întâlnesc cei trei factori cheie sumarizați de Dunning – OLI. În conformitate cu Perjovich, cele trei instituții de bază ale capitalismului sunt: (a) dreptul de proprietate, (b) libertatea de asociere și (c) existența unui guvern constituțional (limitat). Aceste trei instituții diferențiază capitalismul de alte sisteme sociale generând stimuli cu efecte specifice și previzibile asupra comportamentului factorilor decizionali, alocării resurselor și mijloacelor de inovare¹⁶². În ceea ce privește România și Polonia, criteriul legat de *ownership specific advantages* a creat disparități.

La începutul tranziției, țările din Europa Centrală și de Est treceau printr-o perioadă de criză, în principal din pricina faptului că în ultimele două decade fuseseră contractate împrumuturi majore de la marile instituții de creditare internaționale, chestiuni la care se adăugau efectele crizelor petroliere care ridicaseră mari dificultăți în privința rambursării împrumuturilor¹⁶³. Astfel, existau motive numeroase pentru atragerea investițiilor străine directe ca parte a programului de restructurare economică. Din punct de vedere structural, strategia neoliberală din regiune presupunea integrarea acesteia în capitalismul global, oferind astfel avantaje strategice ale adoptării legislației pro-ISD. Oamenii politici vestici și consilierii acestora vedeau ISD ca un “Marshall Plan for Eastern Europe”.¹⁶⁴ De exemplu, finanțatorii USAID își luaseră angajamentul de a intermedia vânzarea companiilor de stat către investitori străini. Din acest motiv, au avut acces direct la factorii decizionali din Europa de Est și au consiliat procesul de privatizare în mai multe state europene¹⁶⁵. Cu toate acestea, în anumite țări strategia de tranziție nu a fost atât de deschisă investitorilor străini pe cât era de așteptat. Mai mult decât atât, paradoxul ne arată o tendință clară de a promova acumularea domestică de capital în detrimentul ISD.

Există trei surse majore ale sprijinului pentru proiectul de liberalizare orientat către piața domestică: tipul de regim politic, proeminența naționalismului (economic) și a temerii de dominație străină și considerații ce țin de birocrăția de stat.

¹⁶² Svetozar Pejovich, *The Economics of Property Rights: Towards a Theory of Comparative Systems*, Kluwer Academic Publishers, Olanda, 1990, p. 27

¹⁶³ *Ibidem*, p. 99.

¹⁶⁴ Jan Drahokupil, *Globalization and the State in Central and Eastern Europe: The politics of Foreign Direct Investment*, Londra, Routledge, 2008, p. 87.

¹⁶⁵ USAID, “20 Years of USAID Economic Growth Assistance in Europe and Eurasia, 2013, p. 23: https://www.usaid.gov/sites/default/files/documents/1863/EE_20_Year_Review.pdf (18 februarie 2017)

În ceea ce privește regimul politic, putem observa faptul că democrațiile *iliberales* și regimurile autoritate definite printr-o slabă aplicare a domniei legii, acces slab la informație și o abilitate de asociere restrictivă sunt predispuse la privatizări care vor aduce beneficii oamenilor din sistem și apropriațiilor acestora¹⁶⁶. Așadar, elitele politice își vor folosi controlul asupra instituțiilor de stat pentru a transforma pozițiile lor în avantaje materiale și vor contesta instituțiile politice liberale care vor bloca aceste eforturi, utilizând argumente de tip naționalist¹⁶⁷.

Fără îndoială că țările gazdă din Europa de Est aveau nevoie de tehnologie nouă, experiența organizațională vestică și de serviciile intermediare pe care companiile străine le puteau aduce. Cu toate acestea, intrarea investitorilor străini a fost privită cu neîncredere din mai multe considerente¹⁶⁸. În primul rând este vorba de existența unor „răni” istorice care au făcut ca opinia publică să asimileze ideea de dominație în conceptul de străin. Astfel, “Nu ne vindem țara!” a fost poate cel mai cunoscut slogan al campaniei electorale din 1990. Denunțată de opoziție, retorica a fost ulterior respinsă de următoarele guvernări, însă a rămas imprimată în mentalul colectiv¹⁶⁹.

În ceea ce privește temerea de dominație străină, una dintre primele probleme apărute se referă la sprijinul populației față de ideea ca investorii străini să poată deține proprietăți fizice în țara gazdă. Adepții politicii în cauză considerau că permiterea acestui lucru va avea un impact pozitiv economic și politic asupra țării gazdă¹⁷⁰. Deținerea de capital de către străini era așteptată a crește nivelul ISD și a îmbunătăți sistemul economic, având în același timp un rol semnificativ în a rupe legăturile dintre producătorii domestici și fosta administrație comunistă în vederea stimulării guvernelor pentru a produce legislație care ar proteja într-un mod credibil drepturile de proprietate¹⁷¹. Pe de altă parte, imposibilitatea deținerii efective a unor active reprezenta un aspect generator de nesiguranță și risc în rândul CMN, mai ales în condițiile unei potențiale investiții într-o țară în care cu câțiva ani în urmă nu exista proprietate privată.

¹⁶⁶ Steven M. Fish, *The determinants of economic reform in the post-communist world*, în „East European politics and Societies”, 1998, Vol. 12, nr. 1, p. 51-78.

¹⁶⁷ Jan Drahočupil, *op. cit.*, p. 96.

¹⁶⁸ Kenneth A. Froot, *Foreign Direct Investment in Eastern Europe: Some economic considerations*. în *The Transition in Eastern Europe*, Olivier Jean Blanchard, Kenneth A. Froot, Jeffrey D. Sachs (ed.), Chicago, The University of Chicago Press, 1994, p. 293.

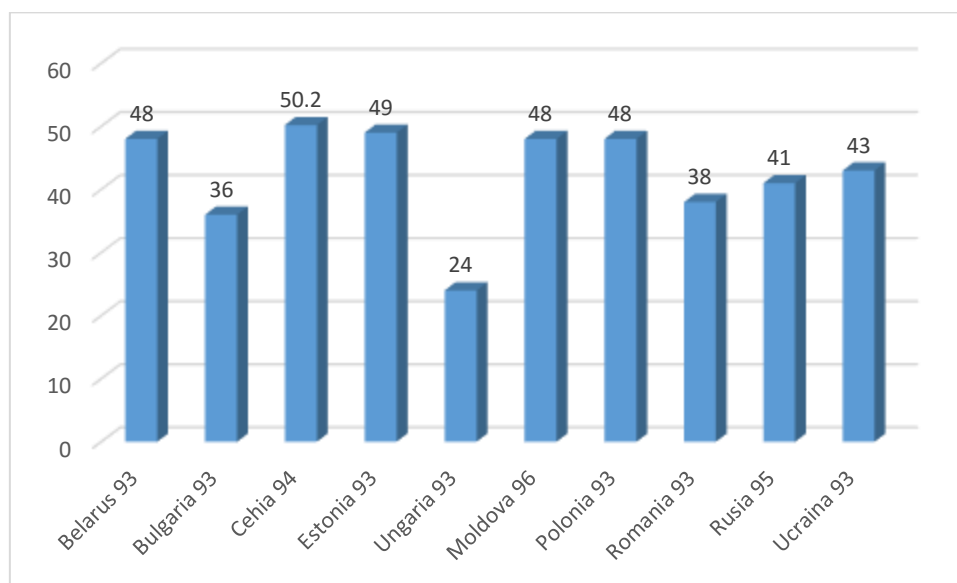
¹⁶⁹ Bogdan Chirițoiu, *The Strategy towards Foreign Direct Investment. Comparative study on Romania and Hungary*, în “Research Support Scheme”, f.a., p. 3.

¹⁷⁰ Robert Roshersneider, Stephen Whitefeld, *Support for foreign ownership and integration in Eastern Europe. Economic Interests, Ideological Commitments, and Democratic Context*, în “Comparative Political Studies”, 2004, Vol. 37, Nr. 3, p.315.

¹⁷¹ *Ibidem*.

Însă, simultan cu dezvoltarea economiei de piață și cu integrarea pieței într-un sistem internațional, opinia publică trebuie să evolueze de la respingerea generală a conducerii comuniste către a analiza importanța capitalului străin pentru reformele economice. În acest sens, conform unui studiu realizat la începutul tranziției, se poate remarca un trend similar al respingerii ideii de “foreign ownership” în rândul opiniei publice din diferite țări aparținând Europei Centrale și de Est.

Fig. 2. Sprijinul opiniei publice față de dreptul străinilor de a deține pământ în țările-gazdă în Europa Centrală și de Est (procentul celor care sprijină ideea)



Sursa: Robert Roshrschneider, Stephen Whitefeld, Support for foreign ownership and integration in Eastern Europe. Economic Interests, Ideological Commitments, and Democratic Context, în “*Comparative Political Studies*”, 2004, Vol. 37, Nr. 3, p.316.

Un alt studiu realizat în septembrie 1992 arăta că 50% dintre polonezi se opuneau vânzării companiilor de stat către străini, în special în funcție de naționalitatea acestora¹⁷². Cu toate acestea, succesul primelor povești legate de ISD împreună cu dezamăgirea față de unele soluții interne a modificat treptat atitudinile generale față de ISD, deși reticențe au continuat să existe mai ales cu privire la permiterea băncilor străine de a intra în sectorul bancar comercial și de investiții din Polonia¹⁷³. Un studiu realizat în 1995 indica atitudini pozitive asupra ISD atât în rândul reprezentanților guvernamentali cât și a populației¹⁷⁴. Procente foarte mari sugerează rezultate similare și în cazul celorlalte state din Europa Centrală și de Est, cu excepția

¹⁷² *Polityka*, 7 Noiembrie 1992, p. 20 apud. Mitchell A. Orenstein, *Out of the red: Building capitalism and democracy in postcommunist Europe*, Michigan, University of Michigan Press, 2001, p. 120.

¹⁷³ Jan Winiecki, *Introduction. Seven Years Experience în Institutional Barriers to Polands Economic Development. The Incomplete Transition*, Jan Winiecki (ed.), Londra, Routledge, 1997, p. 5.

¹⁷⁴ Jan Drahokupil, *op. cit.*, p. 97.

evidență a Ungariei. În România, procentul ridicat al indivizilor care nu erau de acord cu deținerea terenurilor de către străini poate fi analizat ca efect al politicilor economice de tip naționalist, promovate de elitele aflate la conducere.

Un alt considerent care a dus la scăderea nivelului de încredere în ISD a fost reprezentat de cazurile în care investitorii străini au cumpărat acțiuni la prețuri foarte mici, profitând de existența unor guverne fără experiență și de corupția din birocrăția de stat. Mai mult decât atât, deoarece de multe ori au existat negocieri frecvente între investitoti și vechile cadre, unii autori vorbesc de existența unei impresii de complicitate existentă în cadrul opiniei publice. Argumentul mai degrabă emoțional, însă nejustificat, cu privire la ISD este acela că investitorii străini nu vor fi la fel de preocupați ca cei locali de bunăstarea economico-socială generală, în sensul în care șomajul și problemele sociale nu îi vor afecta la fel de mult.¹⁷⁵

O altă problemă care se încadrează tot în ideea de naționalism economic se justifică prin faptul că o parte a literaturii din domeniul ISD sugerează că în statele aflate în curs de dezvoltare corporațiile multinaționale tind să repatrize profiturile generate local ca parte a strategiei lor globale. Prin contrast, capitalului local îi lipsește capacitatea de a urmări strategii de internaționalizare fiind mai predispus de a investi local¹⁷⁶. Statele având un interes evident în acumularea domestică de vreme ce resursele sunt luate din economia locală, vor promova capitalul local ca parte a strategiei de creștere economică. Totuși, această argument se bazează pe o eroare de logică și anume ideea că investitorii străini își vor repatria profiturile (deși realitatea arată doar că vor găsi jurisdicția cea mai favorabilă pentru exportarea acestora) și că investitorii locali nu vor avea această tendință.

În concluzie, în ceea ce privește legislația relevantă și atitudinea cu privire la ISD se poate observa că în ambele state exista o reticență în rândul opiniei publice cu privire la oferirea de drepturi similare pentru investitori indiferent de naționalitate. Cu toate acestea, dacă în Polonia atitudinile anti-ISD au fost atenuate în general prin proiecte de promovare ale acestora, în România reticența cu privire la ISD s-a instituționalizat. Astfel, conform unui studiu realizat de Michael du Pont, în 1999 Polonia ocupa locul 1 în clasamentul statelor din Estul și Centrul Europei în funcție de atractivitatea percepută de investitori, iar România locul 12¹⁷⁷ (Anexa 2).

¹⁷⁵ Kenneth A. Froot, *op. cit.*, p. 294.

¹⁷⁶ *Ibidem.*, p. 95.

¹⁷⁷ Michael Du Pont, *op. cit.*, p. 216.

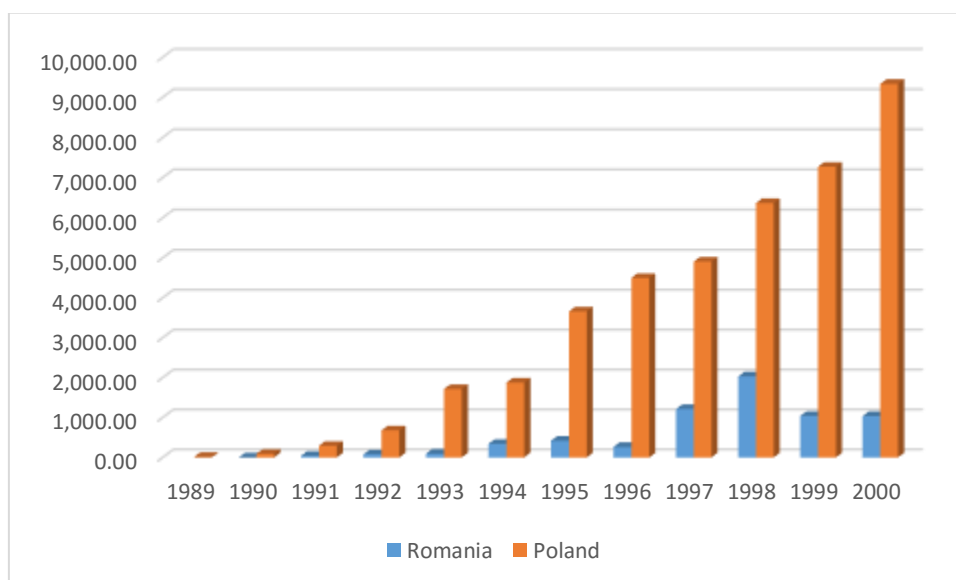
III. Caracteristici ale ISD în România și Polonia

III.1. Analiza fluxurilor de ISD

Plecând de la un nivel similar al ponderii ISD în PIB în 1989, evoluția ISD în perioada 1989-2000 poate fi caracterizată printr-un trend relativ ascendent în ceea ce privește Polonia și de o dezvoltare asimetrică în cazul României. Astfel, în timp ce ISD în Polonia au au tendință de creștere atât în valoare nominală cât și ca pondere din PIB, plecând de la un nivel de 11 milioane în 1989 și ajungând la cca. 9 miliarde USD în 2000, în cazul României tendința este aceea de fluctuare de la an la an, variind de la minimumul de 0,1 mil. USD și cumulând cca. 1 miliard USD în 2000.

În 1989 și 1990 nu s-au înregistrat intrări de ISD în România, volumul începând să crească din 1991, însă foarte lent. Raportul BNR din 1994 menționa că nivelul de 1,2% din PIB al ISD (1,07% potrivit UNCTAD) reflecta decalajul “între bunele intenții ale autorităților române și modul în care acestea sunt percepute în lume”¹⁷⁸. Analizând întreaga decadă a anilor 1990 putem observa că volumul ISD a rămas unul modest, sub necesarul pentru demararea procesului de modernizare a economiei și de asemenea, sub capacitatea de absorbție a acesteia¹⁷⁹.

Fig. 1. Intrările de ISD din România și Polonia 1989-2000(mil. \$)



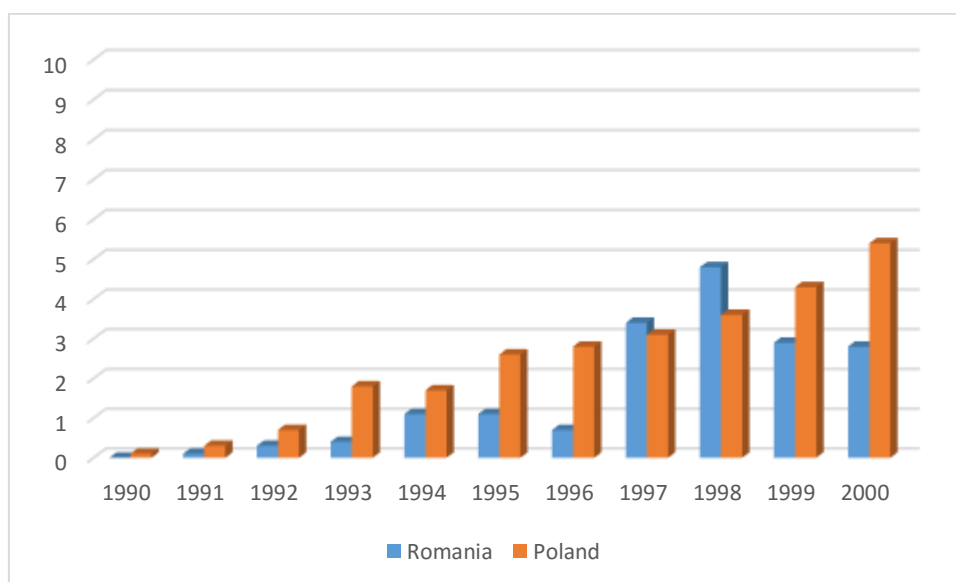
Sursa: Banca Mondială

¹⁷⁸ Banca Națională a României, “Raport anual”, 1994.

¹⁷⁹ Maria Bîrsan, Simona-Gabriela Mașcă, *op. cit.*, p. 163.

Cauzele acestor fluctuații sunt greu de identificat. O primă explicație ține de strategia de extindere a CMN în Europa de Est, care nu a inclus la începutul anilor 90 și România¹⁸⁰. Totuși, această explicație trebuie văzută din două perspective. În primul rând poate fi vorba de faptul că din considerente de proximitate, sau de similaritate culturală, Polonia să fi reprezentat cea mai potrivită gazdă pentru CMN. În al doilea rând poate fi vorba de faptul că situația politico-economică mai stabilă a Poloniei să fi atras ISD în detrimentul unor alte țări, precum România, cu un grad de risc mai ridicat. Din acest punct de vedere, instabilitatea politică și evenimentele violente din perioada 1989-1990 au făcut România o destinație neatractivă și riscantă pentru investitorii străini care își construiau strategia de extindere exact în perioada respectivă.

Fig. 2. Intrări ISD în România și Polonia 1990-2000 (% din PIB)



Sursa: Banca Mondială

III.1.1. Dimensiunea investiției

România

Unul dintre criteriile de bază în abordarea structurală a ISD este dimensiunea investiției. Din acest punct de vedere, în România se remarcă faptul că investițiile de peste 50.000 USD reprezintă aprox. 80% din totalul ISD. De asemenea este de remarcat și polarizarea în ceea ce privește deținerea de capital deoarece 1% din numărul societăților comerciale cu participare străină deține peste 80% din totalul capitalului străin investit iar cca. 95% din numărul acestora deține 12% din acesta. Acest lucru se reflectă și în structura pe tipul de investitori,

¹⁸⁰ Bogdan Chirițoiu, *op. cit.*, p. 50.

pentru că 7,7% dintre investitorii străini sunt persoane juridice, iar 92,3% persoane fizice¹⁸¹. Polarizarea în societăți foarte mici, având ca investitori străini de multe ori persoane fizice sau, foarte mari, reprezentate prin personae juridice, este explicabilă în contextul unei economii de piață în tranziție, în care mecanismele de piață nu sunt încă bine puse la punct¹⁸².

Tab. 1. Numărul societăților comerciale din România și valoarea capitalului social subscris

<i>Anul</i>	<i>Numărul de societăți comerciale</i>		<i>Valoare capital social subscris</i>	
	Număr	%	mii USD	%
1991	5.499	5,1%	1.058.260,8	7,8%
1992	11.765	11%	573.258,5	4,2%
1993	10.583	9,9%	417.758,2	3,1%
1994	11.052	10,3%	881.652,8	6,5%
1995	3.4	3,2	237.709,5	1,8%
1996	3.63	3,4%	573.594,2	4,2%
1997	5.25	4,9%	359.547,6	2,6%
1998	8.802	8,2%	755.378,7	5,6%
1999	7.382	6,9%	944.038,8	7%
2000	8.566	8	839.119,1	6,2%

Sursa: ONRC, "Societăți Comerciale cu participare străină la capital", Sinteza Decembrie 2004

Dacă în cazul Poloniei, volumul intrărilor de ISD se păstrează la un nivel stabil, ocaracteristică a ISD în România în perioada 1990-2000 este că un singur acord poate avea o influență majoră asupra performanței anuale. Astfel, în 1995 nivelul ISD crește în principal datorită venirii în România a concernului corean Daewoo, singurul mare investor străin din România la acea vreme, care a achiziționat fabrica de automobile Craiova Olcit. În continuare, Daewoo și-a diversificat activitățile în România achiziționând șantierul naval din Mangalia, creând banca Daewoo deschisă în 1997 și deținând active imobiliare. De asemenea creșterea volumului ISD în 1998 a provenit din privatizarea a 35% din Compania Națională Romtelecom. Abstracție făcând de încasările din privatizare, ISD s-au menținut ca și în anul anterior la aprox. 100 milioane dolari pe lună, nivel destul de modest în raport cu nevoia de capital și re tehnologizare¹⁸³.

¹⁸¹ Ion E. Anghel, *op. cit.*, pp. 85-87.

¹⁸² *Ibidem.*

¹⁸³ Banca Națională a României, *Raport Annual 1998*, p. 274.

Polonia

Până în 1989 ISD în Polonia aveau o valoare neglijabilă. Cele mai multe proiecte existente erau parteneriatele externe semnate în anii 1980, prin care se creau 688 de entități străine ce activau în Polonia și 53 companii cu capital mixt apărute în deja din 1989. În 1990, un nou val de companii cu capital mixt au fost înființate, crescând numărul total al acestora la 3000. Al doilea val de companii cu capital mixt a avut loc în 1992, crescând numărul entităților de acest tip la 10.000. Numărul va crește la 16.000 până la sfârșitul lui 1993 și la 20.000 până în decembrie 1994.

Apariția primelor valuri de investitori străini se justifică prin liberalizarea comerțului și a altor servicii. Astfel, în anii 1991-1992 observăm o creștere în principal a investițiilor în industrii ce necesitau muncă manuală intensivă, în principal în confecționarea de articole de îmbrăcăminte. Investițiile nu depășeau minimul legal, iar structura investițională tindea să urmeze trendul comerțului extern în UE, în special cu Germania¹⁸⁴.

După 1993 se putea observa o schimbare de abordare a ISD, nu doar fluxurile înregistrând creșteri semnificative de la an la an, ci și nivelul de capitalizare a firmelor mari. Astfel, cei mai mari 20 investitori străini acumulau 55.8% din volumul total al investițiilor¹⁸⁵. Cea mai semnificativă dezvoltare se înregistrează însă în ceea ce privește numărul de acțiuni deținute de investitorii străini, care crește de la 24% în 1989 la 87% în 1995. Acest trend sugerează o schimbare de strategie a investitorilor. Astfel, opțiunea tipică de investiție se modifică de la compania cu capital mixt la deținerea de subsidiare cu o majoritate a acțiunilor deținute de investitorul străin. În același timp, volumul ISD/companie a crescut de la limita legală de 50.000 USD în 1989 la 280.000 USD în 1996. Acest lucru semnala o implicare pe termen lung, mai puțin afectată de avantajele pe termen scurt ale scutirilor de taxe.

Tab. 2. Structura companiilor cu capital extern în Polonia 1989-1996

	<i>1989</i>	<i>1990</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>
<i>Participare străină %</i>	24.03	40.7	36.6	57.7	72.8	78.4	80.3	82.6
<i>Media ISD/companie (mii USD)</i>	50	94	146	245	387	420	586	820

¹⁸⁴ Michael Du Pont, *op. cit.*, p. 67.

¹⁸⁵ Walter W. Jermakowicz, *Privatization and Foreign Investment in Poland 1990-1993. Methods and Result*, în *Foreign investment in Eastern and Central Europe*, Iliana Zloch-Christy (ed.) New York, Praeger, 1994, pp. 18-24.

Sursa: Michael Du Pont, *op. cit.*, p. 132.

Potrivit datelor PAIZ, nivelul ISD în Polonia la finalul lui decembrie 1996 era de 12.027 mil. USD (incluzând acțiuni și împrumuturi. Peste două treimi din totalul investițiilor venea de la marii investitori. Până la finalul lui 1995 erau 362 investitori a căror valoare a investiției era de peste 1 milion USD.

III.1.1. Împărțirea pe regiuni și țări de origine

Promisiunea aderării la UE a reprezentat o garanție oferită antreprenorilor străini dispuși să își mute capitalurile și să deschidă afaceri în țările din Centrul și Estul Europei, întâi în Polonia împreună cu Ungaria și Cehia, iar ulterior și în România¹⁸⁶. Dacă în prima parte a anilor 90 Ungaria era considerată cea mai sigură destinație a ISD, în a doua jumătate, când situația economică și social a Poloniei s-a stabilizat, aceasta a atras cel mai mare volum de ISD¹⁸⁷. Așadar, sursele principale ale ISD în Polonia și România erau statele member UE, cu precădere Germania, Franța și Olanda.

Tab. 3. Sursele geografice ale fluxurilor ISD în România și Polonia în 1999 (%)

	Polonia	Romania
Europa Centrală și de Est	3.8	5.4
State dezvoltate	83.7	70.1
UE	63.8	56.8
Franta	11	7.2
Germania	17.3	10.2
Italia	9.1	7.6
Olanda	9.2	11.6
Alte state din Europa de vest	3.2	3.4
Alte state dezvoltate	16.7	10
SUA	14.7	7.7
State în curs de dezvoltare	5.1	24.8
Africa	0.1	0.4
America Latina si Caraibe	0	1.7
Asia	5.1	22.5
Altele	7.4	0.3
	100	100.6

Sursa: UNCTAD World Investment Report, Anexa A.II.1, p. 226

¹⁸⁶ Pasquale Tridico, *op. cit.*, pp. 98-99.

¹⁸⁷ *Ibidem.*

III.1.2. ISD în funcție de sectoarele de activitate

În general, preferința CMN pentru statele din grupul Visegrad este argumentată prin profilul de producție moștenit și restructurat al acestora, instituțiile rămase și reformate, și pachetele de subvenții. Un prim argument menționat de Bohle și Greskovits este acela că statele din grupul Vișegrad, specializate în industria auto, tehnică și electronică în ultimii ani ai comunismului deveneau automat o țară gazdă mai atractivă pentru ISD în industrii specifice decât statele în care astfel de industrii erau inexistente¹⁸⁸. Totuși, acest lucru nu justifică diferențierea dintre atractivitatea României pentru ISD și cea a Poloniei, amândouă moștenind un volum considerabil al industriei în economie. Mai mult decât atât, așa cum ulterior argumentează și cei doi autori, distribuția ISD pe sectoare de activitate arată că nici măcar în Polonia, ISD nu au fost îndreptate spre industrii specifice, echipamente sau infrastructură¹⁸⁹. Toate aceste componente necesită modernizări semnificative, care prezentau un risc destul de mare pentru investitori. Mai degrabă, avantajele de locație au fost date de industriile manufacturiere.

Polonia

Astfel, conform tabelului de mai jos observăm că mai mult de jumătate din capitalul investit (62%) s-a dus către industrie, fiind urmată de finanțe, comerț și telecomunicații. În mod curios, ISD în agricultură au fost modeste, însă acest lucru poate fi explicat prin faptul că produsele agricole deveneau parte a produsului final cumpărat și eventual exportat de CMN. Acest lucru se justifică prin faptul că industria alimentară a atras, de fapt, cele mai multe investiții în sectorul manufacturier, ponderea crescând de la 9.4% în 1989 la 21% în 1996 (Tab. 4.).

<i>Sector</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>
<i>Industrie</i>	63,3	62,2
<i>Construcții</i>	7,3	5,0
<i>Agricultură</i>	0,1	0,1
<i>Transport</i>	0,4	0,4
<i>Telecomunicații</i>	4,2	4,9
<i>Comerț</i>	5,3	5,9
<i>Economie municipală</i>	0,3	0,2
<i>Finanțe</i>	18,7	21,0

¹⁸⁸ Dorothee Bohle, Bela Greskovits, *Capitalist Diversity on Europe's Periphery*, Londra, Cornell University Press, 2012, p. 26, p. 89.

¹⁸⁹ *Ibidem*, p. 89.

Tab.	4.	<i>Asigurări</i>	0,2	0,2	Distribuția ISD pe activitate în Polonia
sectoare	de	Total	100,0	100	
1995-1996 (%)					

Sursa: Analiza proprie a datelor oferite de PAIZ, Michael Du Pont, *op. cit.* p 141; UNCTAD, “FDI in bried” http://unctad.org/sections/dite_fdistat/docs/wid_ib_pl_en.pdf (02.06.2017).

Tab. 5. Distribuția ISD în sectorul manufacturier (%)

<i>Sector</i>	<i>1989</i>	<i>1996</i>
<i>Alimentar</i>	9,4	21
<i>Textil</i>	5,9	2,5
<i>Lemn și hârtie</i>	7,2	5
<i>Produse chimice și din plastic</i>	8,4	5,1
<i>Metale</i>	4,8	1,2
<i>Electro-mașini</i>	6,8	17
<i>Instrumente precizie</i>	0,8	2,6
<i>Echipament de transport</i>	4	6,9

Sursa: Michael Du Pont, *op. cit.*, p. 142.

Următoarea poziție este ocupată în 1996 de sectorul electro-mașinilor care crește de la 6,8% în 1989 la 17% în 1996, fiind urmată de echipamentul motor și de transport care crește de la 4% în 1989 la 6,9% în 1996. Ponderea acestor trei sectoare împreună reprezintă aproape 50% din totalul stocului de ISD din sectorul secundar. Așadar, observăm că produsele electrice și electronice au un avantaj comparativ ridicat și primesc un volum mai mare de ISD.

ISD în sectoarele tradiționale (articole îmbrăcăminte, textile etc) par a fi în declin, ceea ce sugerează că forța de muncă ieftină nu reprezintă un avantaj suficient de puternic pentru

investitorii străini. Mai mult decât atât, datele arată că industriile cu necesar ridicat de capital uman au fost primele țintite de investitorii străini, și nu sectoarele tradiționale bazate pe muncă manual intensivă. Acest lucru sugerează că muncitorul necalificat polonez este mai degrabă costisitor prin comparație cu alte potențiale state gazdă, având în vedere productivitatea relativă a muncii.

România

În general investițiile în sectoarele producției și ale serviciilor sunt cele care determină relansarea și restructurarea economică. Dacă realizăm însă o analiză a structurii pe domenii de activitate a ISD vom observa că acestea reflectă caracteristicile economiei românești din ultima decadă a secolului XX și anume, o economie în tranziție cu o populație de aprox. 23 milioane de locuitori, a doua ca mărime în zonă (după Polonia) care dispune de un potențial industrial ridicat în anumite ramuri, de resurse naturale și forță de muncă, dar de o putere de cumpărare foarte redusă¹⁹⁰.

Tab. 6. Structura pe domenii de activitate a societăților comerciale comerciale cu participare străină la capitalul social din România 1991-2000

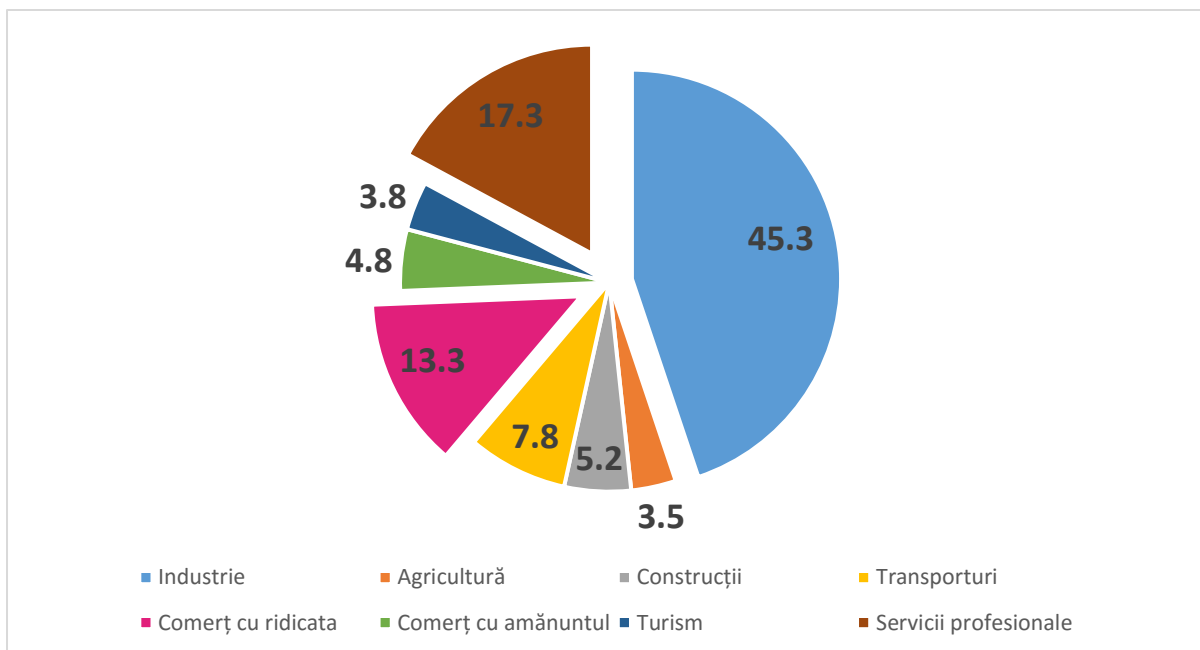
Domeniul de activitate

<i>Domeniul de activitate</i>	Nr. societăți comerciale cu participare străină la capital
<i>Industrie</i>	18,9
<i>Agricultură</i>	4,4
<i>Construcții</i>	2,5
<i>Transporturi</i>	2,9
<i>Comerț cu ridicata</i>	29,8
<i>Comerț cu amănuntul</i>	20,2
<i>Turism</i>	3,4
<i>Servicii profesionale</i>	7,9
<i>Altele</i>	10
<i>Total</i>	100,00

Sursa: Societăți comerciale cu participare străină la capital. "Sinteză Statistică", nr. 36, Camera de Comerț și Industrie a României și Municipiului București, 2001

Fig. 3. Structura pe domenii de activitate a societăților comerciale comerciale cu participare străină la capitalul social în funcție de capitalul social subscris 1991-2000

¹⁹⁰ Ion E. Anghel, *op. cit.*, p. 85.

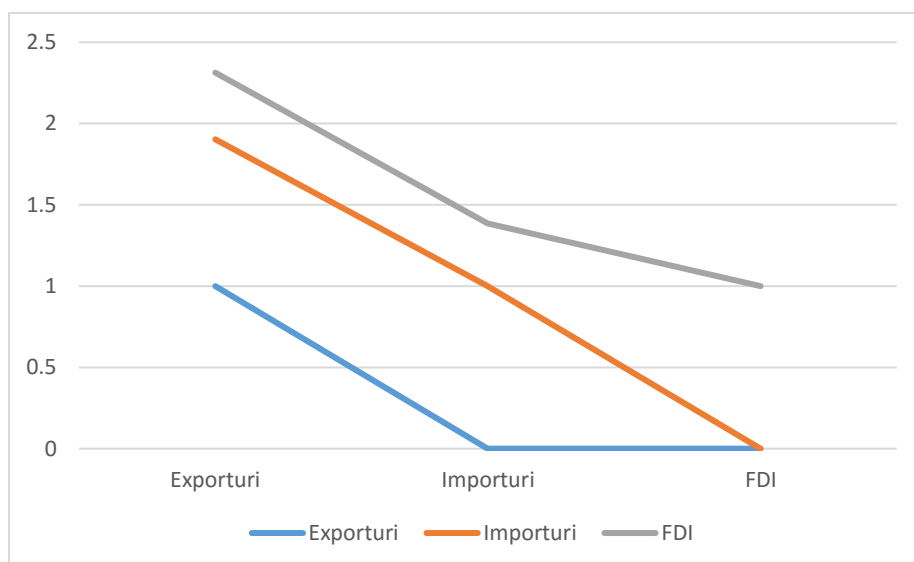


Sursa: Societăți comerciale cu participare străină la capital. ”Sinteză Statistică”, nr. 36, Camera de Comerț și Industrie a României și Municipiului București, 2001

Din analiza distribuției sectoriale a capitalului social subscris al societăților comerciale cu participare străină reiese că industria rămânea principal țintă a investitorilor străini, cu o pondere de 45%, fiind urmată de serviciile profesionale (17%) și comerțul cu ridicata (13%).

În continuare, dacă ne uităm la corelația dintre exporturi, importuri și ISD, observăm că avem o corelație pozitivă între volumul de ISD și exporturi, lucru ce sugerează că o parte semnificativă a activităților ce atrăgeau ISD erau, de fapt, dedicate exportului. Astfel, considerăm că un volum ridicat de ISD nu s-au îndreptat către industrii productive pe termen lung, avantajul oferit de România fiind de fapt forța de muncă ieftină și nu neapărat specializată, lucru valabil în special în perioada 1990-1995.

Fig. 4. Corelația dintre exporturi, importuri și ISD în România 1990-2000



Sursa: Prelucrare proprie a datelor statistice oferite de Banca Mondială, FMI, OECD.

Tab. 7. Ponderea grupurilor de bunuri în exporturile manufacturiere către țările din UE 1990, 1994

	<i>Polonia</i>		<i>România</i>	
	1990	1994	1990	1994
<i>Produse alimentare și băuturi</i>	16	7	1	2
<i>Textile, îmbrăcăminte, piele, încălțăminte, lemn, hârtie</i>	29	38	60	58
<i>Produse chimice, materiale construcție, metale</i>	39	34	28	29
<i>Mașini, echipament de transport</i>	16	21	11	11
<i>Volum total (ECU mld.)</i>	4,4	7,9	1,2	2,3
<i>Creștere %</i>	200		200	

Sursa: Eurostat, importuri EU-15 din țările Europei Centrale și de Est

Astfel, tabelul de mai sus arată că în cazul României, exportul de textile, îmbrăcăminte, piele, încălțăminte etc. adică în special domenii intensive din punct de vedere al muncii manuale, reprezenta cea mai mare pondere a exporturilor României către țările UE, atât în 1990 cât și în 1994. Pe de altă parte, observăm că în cazul Poloniei, exporturile din acest domeniu sunt mult mai scăzute, în timp ce exporturile de produse chimice, materiale construcții metale

dar și mașini și echipamente au o pondere mult mai ridicată. Aceste valori urmează structura ISD.

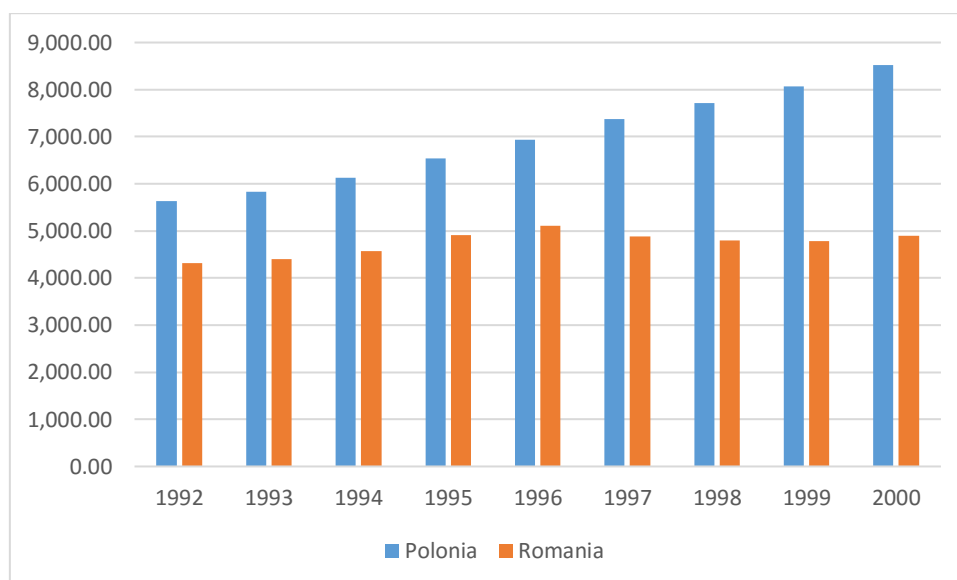
III.2. Impactul indicatorilor economici asupra fluxurilor ISD

Pentru a explica însă asimetria dintre Polonia și România în ceea ce privește volumul ISD, considerăm importantă și analizarea altor factori considerați a având un impact crescut asupra volumului de ISD. Unii autori consideră că îndreptarea CMN către statele din grupul Visegrad, cu precădere Polonia se explică printr-o gândire de tipul “follow the leader”, prin care companiile își urmează concurența, însă această teorie, așa cum am argumentat și în primul capitol, eșuează în a explica motivația din spatele investiției inițiale a companiei¹⁹¹.

III.2.1. Dimensiunea pieței

Potențialul pieței joacă un rol important în alegerea țării gazdă de către CMN. Potențialul pieței este de obicei măsurat prin dimensiunea și rata de creștere a PIB al țării. Cu toate acestea, cel mai relevant mod de a analiza potențialul pieței este prin măsurarea schimbărilor PIB/capita din România și Polonia ca țări gazdă. Astfel, plecăm de la premisa că cu cât PIB/capita este mai mare cu atât potențialul pieței este crescut și implicit, atractivitatea pieței pentru investitorii străini. Ca rezultat, anticipăm că o creștere în PIB/capita va fi acompaniată de o creștere a intrărilor ISD în anii respectivi.

Fig. 5. Evoluția PIB/locuitor în România și Polonia 1992-2000



Sursa: Prelucrare date oferite de Banca Mondială

¹⁹¹ Dorothee Bohle, Bela Greskovits, *op. cit.*, pp. 90-91.

Tab. 8. PIB/locuitor și creșterea anuală a PIB în Polonia 1992-2000

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<i>PIB/locuitor</i>	5,631.9	5,827.6	6,123.1	6,539.9	6,930.7	7,373.6	7,711.1	8,069.7	8,526.3
<i>(USD)</i>	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<i>Creștere anuală PIB (%)</i>	2.2	3.5	5.1	6.8	6	6.4	4.6	4.7	5.7

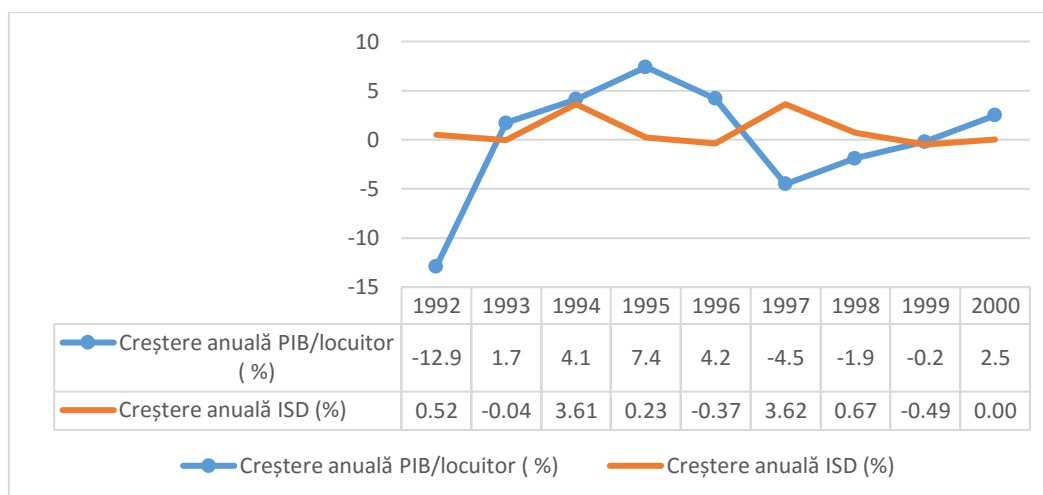
Sursa: Banca Mondială

Tab. 9. PIB/locuitor și creșterea anuală a PIB în Polonia 1992-2000

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<i>PIB/locuitor</i>	4,323.1	4,395.1	4,574.6	4,911.1	5,115.8	4,883.5	4,791.5	4,779.7	4,900.5
<i>(USD)</i>	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<i>Creștere anuală PIB (%)</i>	-7.9	1.7	4.1	7.4	4.2	-4.5	-1.9	-0.2	2.5

Sursa: Banca Mondială

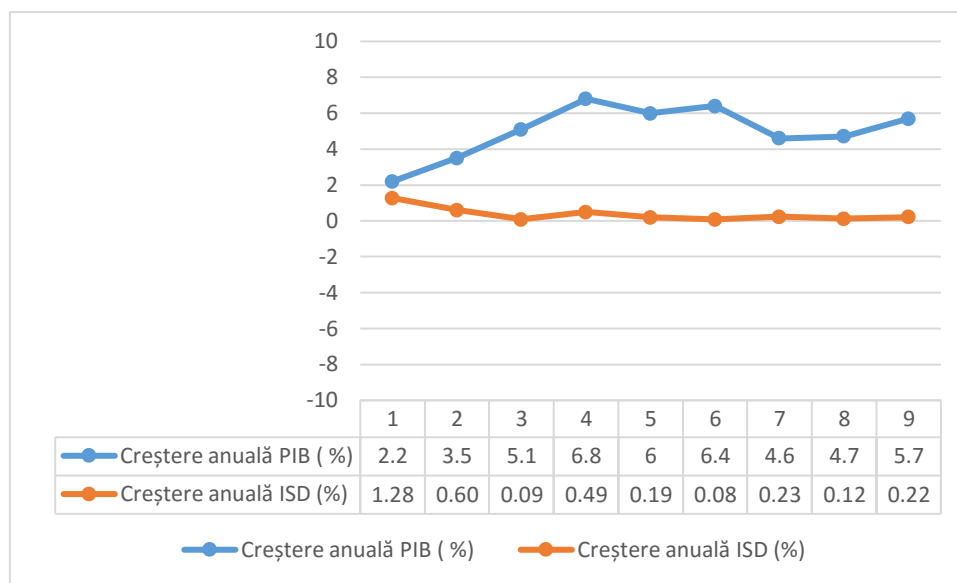
Graficul și tabelele arată schimbările anuale ale PIB/locuitor în România și Polonia în perioada 1991-2000. În Polonia PIB/locuitor a crescut constant în perioada 1992-2000 cu o medie de 5% pe an. În cazul României se poate observa o evoluție asimetrică, cea mai mare creștere față de anul anterior înregistrându-se în 1995 (7,4%).

Fig. 6. Evoluția intrărilor ISD și a PIB/capita în România 1992-2000

Sursa: Analiza proprie utilizând baza de date a Bancii Mondiale

Observăm că cele două variabile, ISD și PIB/locuitor nu demonstrează o tendință similară, astfel că în 1993 și 1996 creșterea PIB/locuitor nu s-a tradus și într-o creștere a volumului ISD. În mod similar, în perioada 1997-1998 deși s-a înregistrat o scădere a valorii PIB/locuitor, aceasta nu a determinat și scăderea ISD.

Fig. 7. Evoluția intrărilor ISD și a PIB/capita în Polonia 1992-2000



Sursa: Analiza proprie utilizând baza de date a Bancii Mondiale

În cazul Poloniei observăm o corelație pozitivă între creșterea anuală a ISD și cea a PIB/locuitor, însă nu putem vorbi despre o tendință de creștere similară. Așadar, deși este considerată a fi una dintre principalele variabile care afectează intrările de ISD, dimensiunea pieței nu oferă informații concrete despre alegerea țării gazdă în cazul de față. Astfel, deși există corelație, cauzalitatea nu poate fi dedusă, deoarece ISD pot afecta mai degrabă creșterea PIB/locuitor și nu neapărat invers.

III.2.2. Forța de muncă

Costul muncii reprezintă un factor important ce influențează decizia unei CMN sau a unui investitor străin de a-și muta capitalul într-o țară străină. Astfel, literatura de specialitate tinde să considere costul scăzut al muncii din statele aflate în tranziție ca fiind unul dintre principalii factori ce determină atractivitatea regiunii.

Tab. 10. Costul muncii în industrie și servicii (Euro/oră)

	1999	2000
--	------	------

Media UE	19.3	24.76
Polonia	4.05	4.48
România	1.2	1.41

Sursa: Eurostat

Obsevăm că prin comparație cu media UE, costul pe oră al muncii este de aproape 5 ori mai mic în Polonia pentru anul 1999 și de 16 ori mai mic în cazul României, iar situația este similară în 2000.

Tab. 11. Costul lunar al muncii în industrie și servicii în Euro

	1996	1997	1998	1999	2000
<i>Polonia</i>	447.1	511.1	562.8	611.1	672.4
<i>România</i>	157.8	155.2	192	179.2	218.1

Sursa: Eurostat

Obsevăm că prin comparație cu media UE, costul pe oră al muncii este de aproape 5 ori mai mic în Polonia pentru anul 1999 și de 16 ori mai mic în cazul României, iar situația este similară în 2000.

Deși intuitiv am putea considera că valorile scăzute sunt un indicator al atractivității celor două țări pentru ISD, studiile statistice privind cazul Poloniei arată că o creștere a costului muncii nu a însemnat și o scădere a volumului ISD¹⁹², ceea ce poate sugera că cele două nu sunt nepărat corelate. Așa cum am arătat anterior, în Polonia pe parcursul anilor 90 se observa o scădere a ISD în industriile cu un necesar mare de forță de muncă necalificată. În România însă, sectorul textilelor și îmbrăcăminții, care în general angajează forța demuncă necalificată, plătită cu un salariu sub medie, a rămas destinația preponderentă a ISD.

Apare deci o altă problematică, anume aceea că ISD în România nu au fost direcționate către sectoare de activitate care aduc modernizare, tehnologizare și care cresc nivelul educației, ci către industrii destinate în mare parte exporturilor. Desigur că și acestea ajută la scăderea șomajului și creșterea PIB însă într-o măsură mai redusă.

¹⁹² Anna Maria Sinnathamby, Joanna Dominika Czernicka, *op. cit.* p. 83.

III.2.3. Restructurarea companiilor deținute de stat și privatizarea

În timpul tranziției, privatizarea companiilor de stat reprezenta unul dintre cele mai importante aspect necesare modernizării, deoarece structura companiilor de stat și modul de funcționare al acestora nu mai era viabil în condițiile unei economii de piață. În companiile de stat restructurarea a fost mai degrabă pasivă, deoarece s-a realizat prin reducerea costurilor și prin scăderea calității produselor sau serviciilor, ori prin eliminarea unor subvenții¹⁹³.

Vom folosi productivitatea muncii ca indicator al restructurării. Tabelul de mai jos oferă informații privind viteza creșterii productivității muncii, a intrărilor de ISD și a dimensiunii sectorului privat în manufactură. Astfel, se poate observa că în ceea ce privește productivitatea muncii, România prezintă o performanță mult mai scăzută decât Polonia.

Tab. 12. Schimbări în productivitatea muncii, stoc ISD/capita și ponderea sectorului privat în outputul din industrie, 1995

<i>Stat</i>	<i>Productivitatea muncii (1989=100)</i>	<i>ISD/capita (US\$)</i>	<i>Dimensiunea sectorului privat (%)</i>
<i>Polonia</i>	118	109	45
<i>România</i>	86	28	16

Sursa: Gabor Hunya, *Large privatization, restructuring and foreign direct investment*, în Salvatore Zechhini (Ed.), *Lessons from the Economic Transition. Central and Eastern Europe in the 1990s*, New York, Springer-Science+Business Media, LLC, 1997, p. 278

Restructurarea reprezintă unul din elementele care au fost influențate de privatizarea prin ISD. Astfel, observăm că retragerea statului din afacerile marilor companii s-a tradus în cazul Poloniei într-o autonomie decizională a managementului și o schimbare a stimulilor. Astfel, conform graficului de mai jos, în Polonia, s-au produs modificări substanțiale în productivitatea muncii, prin comparație cu România, unde nivelul a fost unul relativ scăzut. Hunya vorbește despre importanța ISD la începutul tranziției, atunci când exista o elită de

¹⁹³ *Large privatization, restructuring and foreign direct investment*, în *Lessons from the Economic Transition. Central and Eastern Europe in the 1990s*, Salvatore Zechhini (ed.), New York, Springer-Science+Business Media, LLC, 1997, p. 278.

conducere a companiilor de stat care, cu ajutorul transferului de abilități de marketing, ar fi putut relua creșterea economică¹⁹⁴.

Tab. 13. Productivitatea muncii (modificare procentuală față de anul precedent)

	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>
<i>România</i>	6.7	-5.7	0.9	0.9	3.2
<i>Polonia</i>	5.0	5.6	3.8	8.8	5.9

Sursa: Eurostat

Pentru că restructurarea strategică necesita investiții, iar în bugetul de stat acestea lipseau, privatizarea a devenit astfel unul dintre motoarele procesului de atragere a ISD. Potrivit lui Hunya, este importantă distincția între privatizarea primară (distribuția prin vouchere spre exemplu) și privatizarea finală, care se referă la momentul în care deținătorii privați ai unei foste companii de stat își asumă drepturile complete de proprietate asupra acesteia și impun un mod de guvernare de tip corporatist asupra managementului¹⁹⁵.

Privatizarea în România s-a realizat prin programul de privatizare în masă. În pregătirea privatizării, companiile de stat au fost divizate între companii comerciale care urmau a fi privatizate și regii autonome, care rămâneau în administrarea statului și care includeau căi ferate, poșta, industria de apărare, drumuri, facilități de porturi și telecomunicații. Programul viza distribuirea gratuită către populație a unei treimi din stocul companiilor ce urmau a fi privatizate, prin intermediul unor certificate alocate tuturor cetățenilor cu vârsta de peste 18 ani. Legea a fost trecută în 1991, dar guvernul rezultat din alegerile din Septembrie 1992 a decis să revizuiască planul de privatizare, problema semnalată fiind aceea că oamenii preferau să vândă certificatele în loc să aștepte să investească în ele, un număr mic de oameni acumulând astfel foarte multe dintre acestea¹⁹⁶. Astfel, în 1995, după un an de negocieri parlamentare, a fost trecută Legea pentru Accelerarea Privatizării (55/1995) care schimba certificatele cu niște cupoane ne-transferabile de privatizare. Problemele rezultate din acest program au fost multiple, însă nu fac obiectul analizei de față.

O altă metodă de privatizare, folosită și de investitorii străini era obținerea pachetelor de acțiuni prin negocierea directă cu Fondul Proprietății de Stat. Cea mai de succes metodă de

¹⁹⁴ Gabor Hunya, *op. cit.*, p. 277.

¹⁹⁵ Gabor Hunya, *op. cit.*, p. 275-277.

¹⁹⁶ Bogdan Chirițoiu, *op. cit.* p.26.

privatizare a fost însă MEBO, introdusă în 1991-1992 de guvernul Stolojan și standardizată în legea 77/1994¹⁹⁷. Rezultatul a fost privatizarea unui număr mare de companii mici și medii către angajați. Succesul metodei a fost că favorizând interesele oamenilor din interior evita obstacolul pus de potențialele negocieri cu managementul sau sindicatele, fiind în același timp și popular în jurul electoratului pentru crearea unui sentiment de justiție socială, deoarece oamenii care au clădit fabrica și care au lucrat în ea aveau să o și dețină¹⁹⁸.

După schimbarea de guvern din 1996, procesul de privatizare s-a accelerat, Fondurile Proprietății de Stat având posibilitatea de a vinde direct companii de dimensiuni mici și medii.

În Polonia, privatizarea s-a realizat în principal prin trei metode: transformarea companiilor de stat în companii cu capital mixt și vânzarea acțiunilor în interiorul acestora; privatizarea prin lichidare, activele devenind resurse pentru noi companii și lichidarea completă, în cazul companiilor de stat aflate în dificultăți financiare. Privatizarea a avansat mai ales datorită faptului că un număr mare de companii mici au fost privatizate prin lichidare; 1021 companii de stat au fost transformate în companii cu capital mixt, dintre care 146 au fost vândute, 26 prin licitații publice, iar restul către investitori strategici, inclusiv străini. Cele 875 companii cu capital mixt rămase erau deținute de trezorerie, dar 514 dintre acestea au fost incluse în programul de Privatizare în Masă demarat în 1995¹⁹⁹. Din acest punct de vedere și Polonia poate fi inclusă în rândul țărilor care au întârziat procesul de privatizare, însă, după un model diferit de cel din România²⁰⁰.

În Polonia investitorii străini au fost implicați mai ales în cumpărarea companiilor cu capital mixt deținute de trezorerie, dar de multe ori privatizarea a început abia după apariția unui investitor strategic. Investitorii străini au cumpărat acțiuni și în companii care erau deja private, iar în unele cazuri au cumpărat acțiunile pe care trezoreria le păstrase după privatizare²⁰¹.

¹⁹⁷ Legea Nr. 77 din 1 august 1994 privind asociațiile salariaților și membrilor conducerii societăților comerciale care se privatizează <http://www.legex.ro/Legea-77-1994-5032.aspx> (14.06.2017).

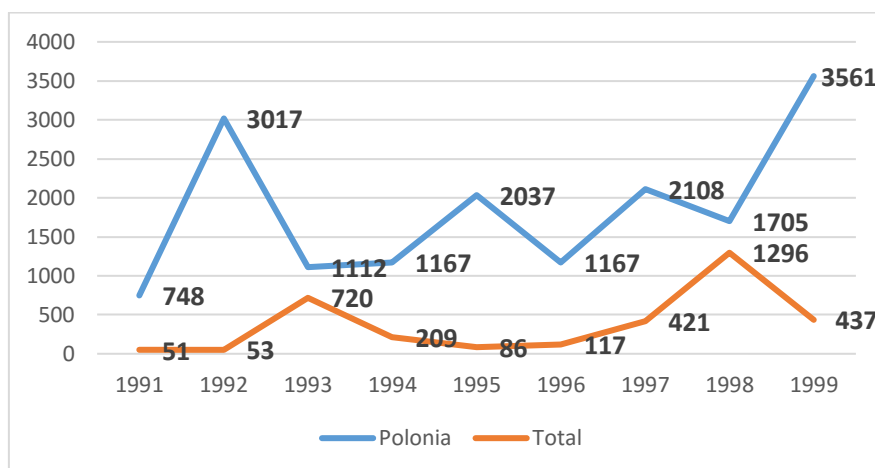
¹⁹⁸ *Ibidem*, p. 28.

¹⁹⁹ Gabor Hunya, *op. cit.*, p. 283.

²⁰⁰ *Ibidem*.

²⁰¹ *Ibidem*.

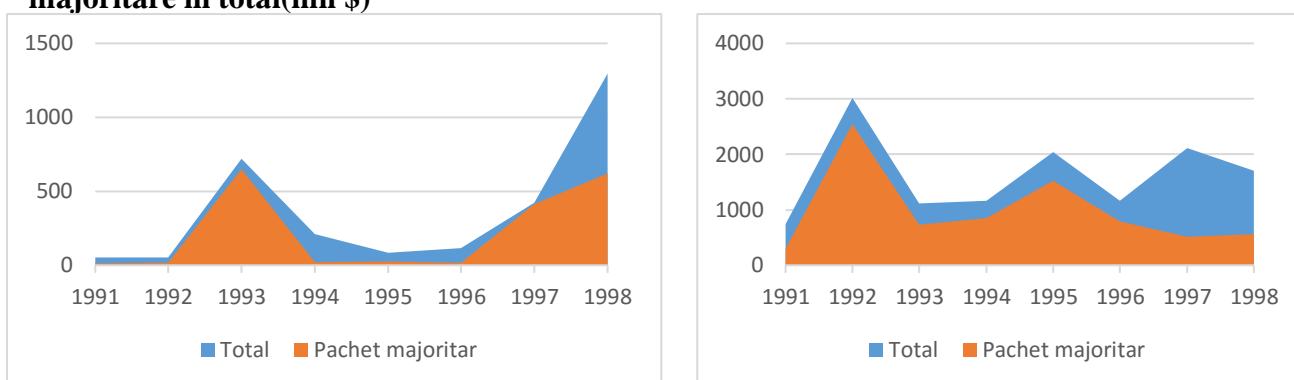
Fig. 8. Vânzări în fuziuni și achiziții transfrontaliere (1991-1999) mil USD



Sursa: UNCTAD, *World Investment Report*, anexa B.7. 1999, p. 529.

Conform graficului de mai sus observăm că valoarea tranzacțiilor în ceea ce privește fuziunile și achizițiile transfrontaliere a companiilor românești este semnificativ mai scăzută decât în cazul companiilor din Polonia, singurul an în care valoarea tranzacțiilor se apropie de media din Polonia fiind 1998, însă acest lucru se datorează în mare parte privatizării Romtelecom.

Fig. 9. Vânzări în fuziuni și achiziții transfrontaliere 1991-1999 - Ponderea pachetelor majoritare în total(mil \$)



Sursa: Analiza proprie UNCTAD, *World Investment Report*, anexa B.7. 1999, p. 529.

Mai mult decât atât, observăm că în cazul României pachetele majoritare achiziționate de investitori străini aveau o valoare foarte scăzută, cu excepția vârfurilor din 1993 și 1997-1998.

Așadar, dacă în cazul Poloniei, aproximativ 20% din valoarea ISD pe parcursul întregii decade a anilor 90 era reprezentată de privatizarea companiilor de stat și a băncilor²⁰², în ceea ce privește oferta României de privatizare, aceasta a fost mai puțin atrăgătoare, iar extinderea ofertei după 1997 a fost tardivă și a venit într-un moment de instabilitate atât internațională, cât și internă, mai ales în domeniul legislativ și instituțional²⁰³.

O altă caracteristică legată de privatizare, identificabilă atât în cazul României cât și al Poloniei este că ISD au fost centrate în jurul privatizării, investițiile greenfield rămânând modeste pe toată perioada anilor 90. Acest lucru se explică prin faptul că o companie privatizată este puțin costisitoare și deci, în anumite domenii, devine mai productiv pentru investitori să achiziționeze niște resurse deja existente decât să investească în construirea de la 0 a unei facilități²⁰⁴. În plus, guvernele ofereau tratamente speciale și facilități cu scopul de a transfera o companie neproductivă de stat către privat, mai ales atunci când costurile politice și sociale nu permiteau închiderea acesteia (ex. Tratatul favorabil acordat Daewoo la achiziționarea Craiova Olcit)²⁰⁵.

III.2.4. Infrastructura

Alegerea locației privind ISD este influențată masiv și de infrastructura existentă în țara gazdă. Folosind date la nivel statal, Coughlin et al.²⁰⁶ au identificat o corelație statistică semnificativă între ISD în SUA și infrastructură, iar Kumar²⁰⁷ a demonstrat că existența infrastructurii contribuie la atractivitatea relativă a unei țări ca locație gazdă a ISD. Așadar, infrastructura devine un element important de alegere a țării gazdă de către o CMN deoarece aceasta reprezintă un factor ce poate crește ori reduce costurile activității comerciale.

²⁰² Ekzbieta Wojnicka, *Foreign Direct Investment in the Privatisation of the Polish Economy*, în "INTERECONOMICS", decembrie 2001, p. 314.

²⁰³ Ion E. Anghel, *op. cit.*, p. 91.

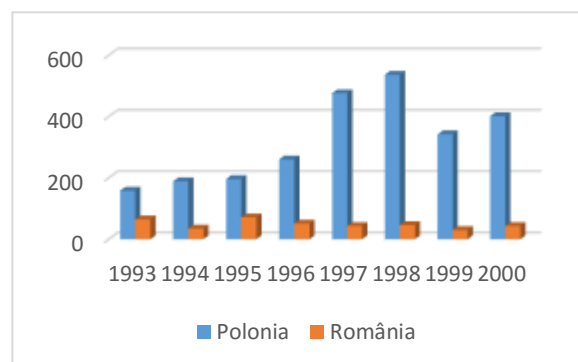
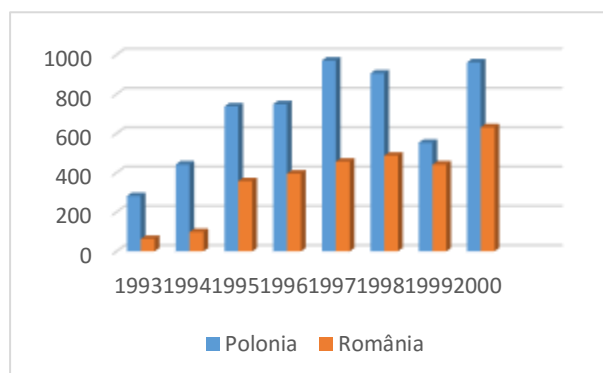
²⁰⁴ Bogdan Chirițoiu, *op. cit.*, p. 53.

²⁰⁵ *Ibidem*.

²⁰⁶ Cletus Coughlin, *Spatial Distribution of Foreign-owned Firms in the USA: Current State of Knowledge* în James Backer (ed.) *Selected International Investment Portofolio*, Oxford, 1998.

²⁰⁷ Nirmalya Kumar, *Infrastructure Availability, Foreign Direct Investment Flows and their Exportorientation: A Cross-Country Exploration*. Lucrare prezentată la conferința "Research and Information System for Developing Countries, New Dehli, Noiembrie 2001.

Fig. 10. Valoarea investițiilor în drumuri (Mil. \$) **Fig. 11. Valoarea investițiilor în căi ferate**



Sursa OECD, Infrastructure investment (indicator)

În perioada 1990-2000 infrastructura României este mult mai slab dezvoltată decât cea din Polonia, Cehia sau Ungaria. Starea necorespunzătoare a drumurilor și a telecomunicațiilor, gradul scăzut de informatizare la nivelul instituțiilor birocratice au constituit motive de descurajare pentru investitori străini²⁰⁸. Observăm că în România investițiile în infrastructura (drumuri și căi ferate) sunt mult mai scăzute decât în Polonia. Un sondaj realizat de Gheorghe Zaman și George Vâlceanu în 1996 și 1997 arată că majoritatea companiilor străine din România considerau infrastructura a fi o problemă majoră (Anexa 4).

²⁰⁸ Filip Răzvan Ghițescu, *Frâne în calea investițiilor străine directe în România*, în "Tribuna Economică", nr. 15, București, 1998

III.3. Impactul indicatorilor politici asupra ISD

Performanțele economice nu sunt însă singurele răspunzătoare pentru evoluția diferită a ISD în România și Polonia. Pe lângă aspectele economice, climatul investițional este afectat și de o serie de factori politici. Acest tip de factori se pot include tot în categoria L- locație a paradigmei OLI. În continuare vom analiza ca factori interni: stabilitatea guvernului, a reformelor, eficiența guvernului, calitatea reglementărilor, implicarea cetățenilor, corupția, gradul de democratizare și libertate.

III.3.1. ISD și Corupția

În ceea ce privește evoluția României post-decembriste, o problemă cheie era reprezentată de paradoxul dintre o forță de muncă vocală și un stat prea slab pentru a refuza cererile muncitorilor dar și pentru a consolida un parteneriat social și alte concesii. Mai mult decât atât, în cazul românesc teoriile dependenței de traiectoriei și a moștenirii ideologice comuniste induc ideea că noua elită de afaceri nu dispunea de competențele necesare pentru a administra o companie după regulile pieței, demonstrând totodată o aversiune la schimbare și o dependență ridicată față de stat²⁰⁹. Mulți dintre administratorii companiilor de stat au fost, de fapt, incapabili să-și transforme beneficiile pe termen scurt obținute în avantaje pe termen-lung. În 1997, odată cu schimbarea coaliției de la putere, agențiile de privatizare au început să taie din subvenții și să inițieze proceduri de falimentare împotriva acestora. Managerii întreprinderilor de stat erau principalii oponenți ai privatizării prin licitații directe către români sau companii străine, atât pentru că riscau să își piardă locul de muncă dar și pentru că întârzierea privatizărilor le permitea dezvoltarea firmelor căpușă²¹⁰. Astfel, demararea procesului de privatizare în 1997 a însemnat că privilegiile tehnocrației industriale, cum o numește Vladimir Pasti, aveau să dispară²¹¹. Cu toate acestea, întârzierea privatizării și implicarea politicului în economic și juridic, a făcut ca multe CMN să semnaleze corupția ca una dintre problemele principale cu care se confrunta mediul de afaceri românesc.

Fiind definită ca ”abuzul puterii încredințate pentru câștigul personal”²¹² corupția este frecvent considerată ca reprezentând un factor descurajator pentru ISD atât în ceea ce privește

²⁰⁹ *Ibidem*, p. 12.

²¹⁰ Lavinia, Stan, *Notes on Corrupt Post-Communist Privatization*, în “Sfera Politicii”, nr. 112: <http://www.sferapoliticii.ro/sfera/112/art7-notes.html> (04.05.2017)

²¹¹ Vladimir Pasti, *Noul capitalism românesc*, Iași, Polirom, 2006., p. 128.

²¹² “the abuse of entrusted power for private gain”. *Transparency International*: <http://www.transparency.org/what-is-corruption/#define> (25 martie 2017).

nivelul ei cât și predictibilitatea acesteia²¹³. Potrivit lui Kaufmann, corupția forțează companiile să dedice resurse către administrarea relațiilor economice informale cu autoritățile, în loc ca aceste resurse să fie utilizate în mod productiv pentru alte activități²¹⁴. Mai mult decât atât, corupția înseamnă existența unui mediu nesigur, în care nerespectarea unor obligații ce derivă din mită, ca acțiune ilegală, nu poate fi soluționată de către justiție, din lipsa existenței unui contract²¹⁵.

Cel mai des utilizat indicator de măsurare a gradului corupției, folosit și de Kaufmann în analiza impactului acesteia asupra ISD, este cel calculat de Transparency International²¹⁶. Rezultatul calculat în anul 1997, prin agregarea datelor din anii anteriori sugerează o diferență semnificativă între România și Polonia. Astfel, dacă Polonia se situează pe poziția 29 la nivel mondial, România ocupă locul 37 în 1997, respectiv 44 și 63 în 1999. Deși conform datelor, în 1999 situația s-a înrăutățit, trebuie ținut cont de câteva probleme metodologice legate de indicator. În primul rând TI nu recomandă comparația datelor din ani diferiți deoarece aceasta poate fi problematică, din pricina schimbărilor de metodologie și calcul și nu neapărat a modificării semnificative a percepției publice. Un alt factor care explică diferențele este că indicatorul din 1997 măsoară gradul de percepție al corupției în 55 de state, în timp ce în 1999 acesta includea 99 de state. Mai mult decât atât, dacă în cazul României deviația standard nu este semnificativă, în cazul Poloniei o deviație standard ridicată, de 2,13 pentru anul 1997 face ca scorul final să nu fie atât de solid. Așadar, vom folosi datele sub rezerva considerațiilor de mai sus și nu vom insista pe diferențele de poziție și scor dintre ani 1997 și 1999, ci doar pe comparația între România și Polonia.

Tab. 14. Indicele de percepție a gradului de corupție 1997 și 1999²¹⁷

Țara	1997	1999
Polonia	5.08	4.2
România	3.44	3.3

Sursa: Transparency International CPI https://www.transparency.org/files/content/tool/1997_CPI_EN.pdf

²¹³ Edgardo Campos, Donald Lien, Sanjay Pradhan, *Corruption and Its Implications for Investment*, în “*World Development*”, 1999, pp. 1059-1067.

²¹⁴ Daniel Kaufmann, *Corruption: The Facts*, în “*Foreign Policy*”, 1997, nr. 107, pp. 114–131.

²¹⁵ Alvaro Cuervo-Cazurra, *Better the Devil You Don't Know: Types of Corruption and FDI in Transition Economies*, în “*International Business and Institutional Development in Central and Eastern Europe*”, 2008, Vol. 14, nr. 1, pp. 12–27.

²¹⁶ Indicele clasează statele în funcție de gradul la care corupția este percepută ca existând de către oficialii publici.

²¹⁷ 10.00 – țară fără corupție, 0 – țară cât mai coruptă.

https://www.transparency.org/research/cpi/cpi_1999/0/

Pentru a putea măsura mai exact gradul de corupție din cele două state, vom analiza rezultatul prin comparația cu un alt indicator. Indicele controlului corupției CoC (Tab. 14.) este parte a WGI (Worldwide Governance Indicators) realizat de Daniel Kaufmann și Aart Kraay împreună cu Banca Mondială²¹⁸ și a apărut ca o critică la adresa CPI, fiind alcătuit din mai mulți sub-indicatori precum riscul comercial al companiilor și organizațiilor non-guvernamentale, propunându-și să măsoare “percepțiile privind măsura în care puterea politică este exercitată pentru câștigul personal, incluzând atât formele minore cât și cele majore de corupție”²¹⁹

Deși cei doi indicatori ce măsoară gradul de corupție au în vedere o metodologie diferită, putem observa că rezultatele acestora sunt similare, diferența dintre gradul de percepție și de control al corupției fiind mai ridicat în cazul României. Motivele pentru acest rezultat sunt multiple, însă în linii generale unul dintre aspectele fundamentale ce caracterizează societatea românească în perioada anilor 1990 este fundamentarea legăturii dintre sistemul de piață și cel administrativ în coruperea funcționarilor din multe instituții birocratice ale statului²²⁰. Deși este dificil de analizat în ce fel corupția afecta decizia de a investi în piața românească, un studiu realizat de Zaman și Vâlceanu²²¹ arată că 30% dintre directorii de companie străină considerau în 1996 corupția ca fiind o problemă majoră, această cifră scăzând în 1997 la 22%.

Așadar, deși putem concluziona faptul că gradul de corupție era mai mare în cazul României decât în cazul Poloniei și că acest lucru a afectat ISD, nu putem însă determina gradul de corelație între cele două în principal din rațiuni ce țin de lipsa datelor pentru perioada anilor 90, problemă valabilă pentru toate statele aparținând fostului bloc socialist.

III.3.2. Indicatorii - Worldwide governance

Indicatorii WGI cuprind și următorii indicatori relevanți pentru lucrarea de față:

- Implicarea cetățenilor și responsabilitatea autorităților – măsoară gradul în care cetățenii pot participa în alegerea propriului guvern, libertatea de expresie, libertatea de asociere și libertatea presei;

²¹⁸ ”Control of Corruption” – WGI Indicators.

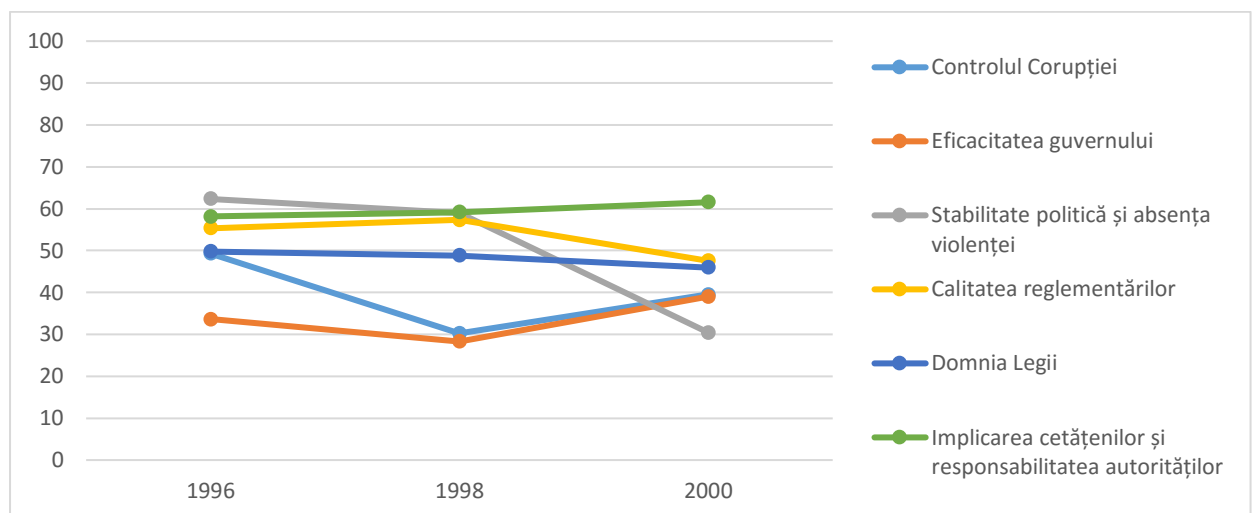
²¹⁹ Daniel Kaufmann, Aart Kraay, Massimo Mastruzzi, *The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues*, în “World Bank Policy Research Working Paper” 2010, Nr 5430, p. 4.

²²⁰ Vladimir Pasti, *op. cit.*, p. 187.

²²¹ Gheorghe Zaman, George Vâlceanu, *Investițiile în economia românească*, în “Probleme economice”, 1998, nr. 25. *apud.* Ion. E. Anghel p. 104.

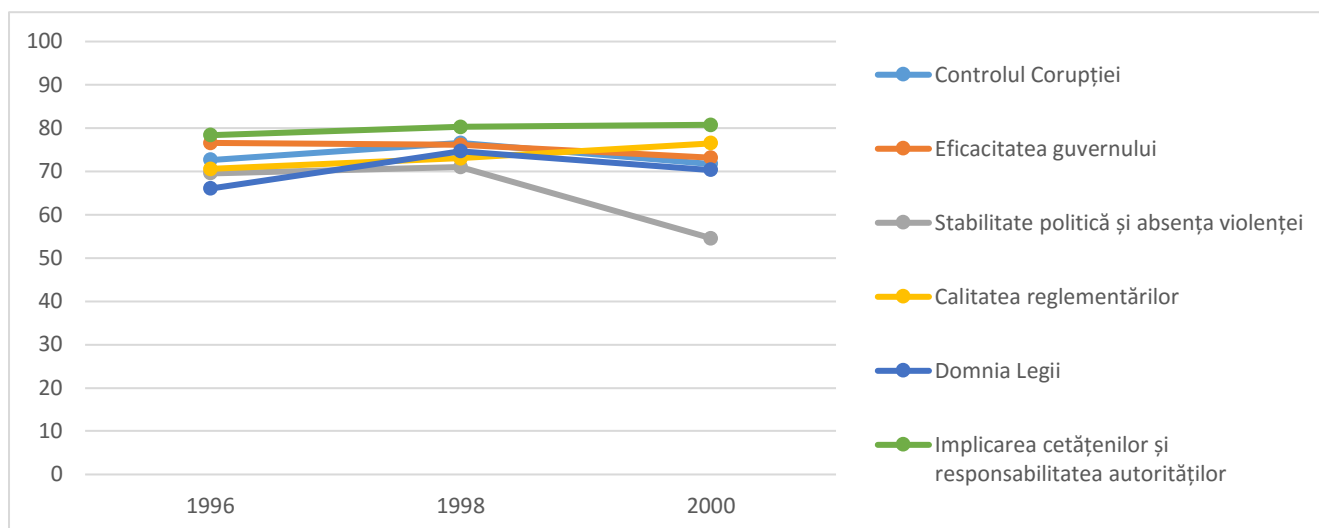
- Stabilitate politică și absența violenței/activităților teroriste – posibilitatea ca guvernul să fie destabilizat sau înlocuit prin mijloace neconstituționale și violente, incluzând terorismul motivat politic;
- Eficacitatea guvernului – determină percepțiile referitoare la calitatea serviciilor publice, calitatea serviciilor civile și gradul de independență față de presiunile politice, calitatea formulării și implementării politicilor publice și credibilitatea angajamentului guvernului față de aceste politici;
- Calitatea reglementării – măsoară percepțiile referitoare la abilitatea guvernului de a formula și implementa politici și legislații care permit și promovează dezvoltarea sectorului privat;
- Domnia legii – măsoară gradul de încredere a indivizilor în legi, aplicarea contractelor, drepturi de proprietate, poliție, sistem judiciar și rata crimei și a violenței.

Fig. 12. – Indicatori WGI România 1996-2000



Sursa: Daniel Kaufmann, Aart Kraay, Massimo Mastruzzi, The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues, în “World Bank Policy Research Working Paper” 2010, Nr 5430 (conform cu Banca Mondială: <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>)

Fig. 13. – Indicatori WGI Polonia 1996-2000



Sursa: Daniel Kaufmann, Aart Kraay, Massimo Mastruzzi, The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues, în “World Bank Policy Research Working Paper” 2010, Nr 5430 (conform cu Banca Mondială: <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>)

Dacă analizăm diferențele rezultate din analiza indicatorilor WGI în România și Polonia observăm diferențe majore în ceea ce privește cele 6 variabile luate în calcul. În cazul României observăm o modificare semnificativă a indicatorilor în anul 1998 care se poate explica prin schimbarea de guvern, deoarece observăm că în anul 2000 indicatorii se întorc la valoarea din 1996, cu excepția celui privind stabilitatea politică. În ceea ce privește Polonia se pot observa modificări ușoare ale valorilor pentru anul 1998, acestea fiind cel mai probabil conectateu reformele economico-sociale adoptate în acel an. Cele mai diferențe rezultate apar în cazul variabilei legate de eficacitatea guvernului: pentru anul 1996 are o valoare de 33 procente, iar în 1998 de 28 procente, urmând să crească la 39 în 2000. Deși probleme majore pot fi observate și în cazul domniei legii sau a calității reglementărilor, corupția rămânea o problemă majoră chiar și la finalul anilor 1990.

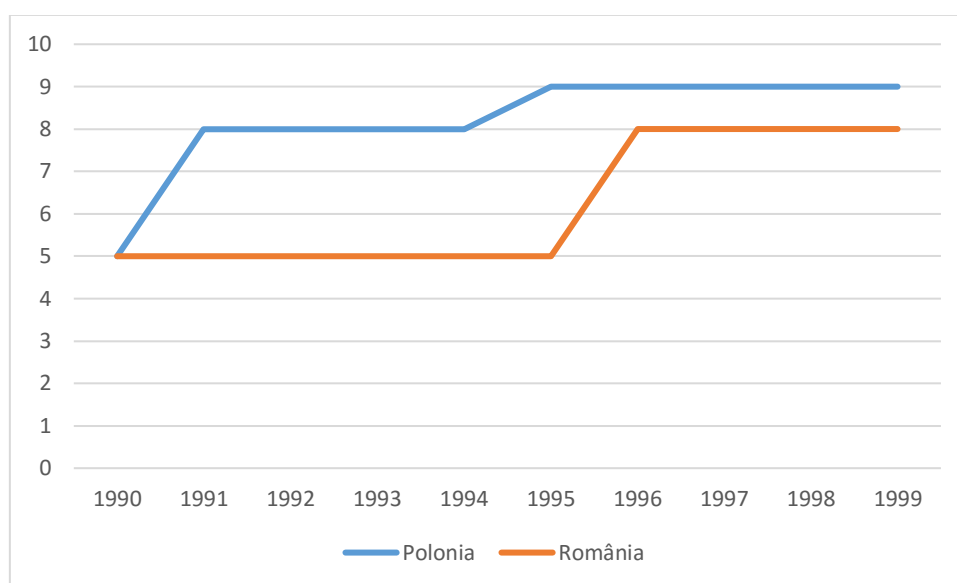
III.3.3. ISD și gradul de democratizare

Mulți specialiști au confirmat faptul că instituțiile și regimurile democratice cresc atractivitatea țării gazdă față de ISD deoarece crează un context previzibil și stabil, propunând totodată politici publice eficiente și de încurajare a sectorului privat, acestea fiind un factor

determinant al performanței politice a partidului ori coaliției aflate la guvernare în momentul respectiv²²².

Unul dintre indicatorii ce măsoară nivelul de democratizare al unei țări este Polity IV²²³. Indicatorul include măsurători ale libertăților civile și instituțiilor politice. Conform indicatorului, ambele țări aveau un nivel 0 al democrației înainte de 1989. După cum putem observa în următorul grafic, desi există diferențe de clasificare între cele două țări, acestea sunt mai degrabă valabile pentru perioada 1990-1995, care coincide oarecum cu perioada de instabilitate politico-economică a României.

Fig. 14. Gradul de democratizare în Polonia și România potrivit Polity IV



Sursa: Center for Systemic Peace, Polity IV Project, Political Regime Characteristics and Transitions, 1800-2015: <http://www.systemicpeace.org/inscrdata.html> (15.05.2017)

Presiunea pentru definirea calității democrației se datorează mai degrabă unor necesități practice. Astfel, în ultimele decenii s-a încercat constituirea unui clasament, având în vedere diverse variabile, însă așa cum afirmă Alina Mungiu-Pippidi, ONG-uri precum Transparency International sau Center for Systemic Peace au creat un set de criterii pentru evaluarea corupției și democrației, însă indicatorii acestora sunt mai degrabă subiectivi decât obiectivi²²⁴. Cu toate acestea, indicațiile și analizele oferite de astfel de ONG au un impact ridicat asupra deciziei

²²² Nathan Jensen, *Democratic Governance and Multinational Corporations: Political Regimes and Inflows of Foreign Direct Investment*, în "International Organisation", 2003, Vol. 57, nr. 3, pp. 587-616.

²²³ Măsoară pe o scală de la -10 (regim complet autocratic) la +10 (regim democrat).

²²⁴ Alina Mungiu Pippidi, *The Unbearable Lightness of Democracy*, Romanian Academic Society, p.2: https://cddrl.fsi.stanford.edu/sites/default/files/Alina_Pippidi.pdf (12.06.2017)

CMN de a investi într-o țară străină, cu atât mai mult într-una localizată în Centrul și Estul Europei.

Folosind tot variabile precum libertățile civile și drepturile politice, începând cu 1972, Freedom House publică anual analize privind libertatea în diferite state. Indicele se calculează prin media variabilei reprezentate de drepturi politice și a celei calculând libertățile civile. Un rezultat agregat de 1.0 -2.5 reprezintă în general state libere, 3.0 – 5.5 – parțial libere și 5.5 – 7 deloc libere.

După cum arată datele din Anexa I, în timp ce Polonia este considerată ca fiind liberă din perioada 1990-1991, România primește acest statut abia în 1996-1997. În tabelul de mai jos se poate observa însă că deși cele două state sunt considerate libere, observăm că diferențele sunt surprinzător de mari. O explicație a scorului scăzut în cazul României este dată în special de evenimentele violente de la începutul anilor 90, care erau încă proaspete în mentalul colectiv la nivel internațional. Prin comparație, în Polonia tranziția a fost una pașnică, nivelul de violență stradală fiind destul de scăzut²²⁵.

Tab. 15. Diferențe calitative între Polonia și România conform Freedom House

<i>An</i>	<i>Stat</i>	<i>Politic</i>	<i>Media</i>	<i>Guvernanță</i>	<i>Corupție</i>	<i>Justiție</i>
1997	POL	1.5	1.5	1.75		1.5
	ROM	3.25	4.25	4.25		4.25
1998	POL	1.25	1.5	1.75		1.5
	ROM	3.25	4	4		4.25
1999-2000	POL	1.25	1.5	1.75	2.25	1.5
	ROM	3.25	3.5	3.5	4.25	4.25
2001	POL	1.25	1.5	1.75	2.25	1.5
	ROM	3.25	3.5	3.75	4.5	4.25

Sursa: *Freedom House Nations in Transit 2001*, apud. Alina Mungiu Pippidi, *The Unbearable Lightness of Democracy*, Romanian Academic Society, p. 6:

https://cddrl.fsi.stanford.edu/sites/default/files/Alina_Pippidi.pdf (12.06.2017).

Se poate observa însă că diferențele cele mai mari de scor apar în ceea ce privește justiția. Mungiu-Pippidi vorbește despre o prejudecată a celor ce au creat indicatorul, deoarece un raport comparativ al Consiliului Europei din 1998 oferea aprecieri sistemului de numire a judecătorilor din Bulgaria și Polonia, având rezerve față de cel polonez²²⁶. Scorul se poate

²²⁵ *Ibidem*, p. 9.

²²⁶ *Ibidem*.

datora însă misiunii diferite pe care au avut-o curțile de justiție în cele două state. Dacă în Polonia principală activitate a acestora era îmbunătățirea graduală și înlocuirea practicilor legislative comuniste, în România juridicul era ocupat cu peste un milion de procese privind retrocedările²²⁷. O altă problemă despre care se vorbește în raportul Nations in Transit despre politizarea juridicului și despre influența unor oameni politici asupra deciziilor judecătorești²²⁸.

Ceea ce ne spun, de fapt, toți acești indicatori este că percepția devine uneori mai importantă decât situația de facto, iar acest lucru se datorează și dezinteresului față de promovarea României pe plan internațional. Deși există diferențe de grad semnificative între cele două, chiar și în cazurile în care acestea nu sunt neapărat categorice, clasamentele agențiilor internaționale plasează România pe un loc inferior Poloniei.

²²⁷ *Ibidem*, p. 10.

²²⁸ Adrian Karatnycky, Alexander Motyl, Aili Piano (eds), *Nations in Transit 1999-2000*, f.l., Freedom House, p. 517.

Concluzii

I.1. Lipsa coerenței în adoptarea legislației în domeniul ISD a făcut ca România să fie mai puțin atractivă decât Polonia ca țară-gazdă a ISD.

În ceea ce privește legislația au putut fi identificate mai multe aspecte care au generat asimetrii în volumul ISD între cele două țări. În ansamblu se poate concluziona că legislația a fost permisivă și destul de coerentă în ambele state, cel puțin în perioada 1990-1995, excepția fiind poate doar neclaritatea cu privire la cumpărarea de terenuri de către străini. Pentru perioada 1997-2000, în România, o dificultate specifică a fost reprezentată de instabilitatea legislativă și instituțională ridicată care a împiedicat investitorii străini să facă evaluări pe termen mediu și lung asupra profitabilității investițiilor²²⁹. Cu toate acestea, ipoteza s-a dovedit a fi parțial falsă, deoarece legislația în sine nu poate explica diferențele de performanță.

I.2. Tulburările socio-politice de la începutul anilor 1990 au crescut riscul de țară al României, îndepărtând potențialii investitori străini.

Evenimentele ce au marcat primii ani ai tranziției în România, au reprezentat cu siguranță un element de descurajare a ISD, riscul de țară fiind unul prea ridicat pentru CMN. Scorurile mici acordate României de organizațiile internaționale precum Transparency International și Freedom House în a doua jumătate a anilor 90 au fost la rândul lor influențate de instabilitatea socio-politică, lucru ce a dus la crearea unei percepții negative a României pe plan internațional și implicit a investitorilor străini. Din acest punct de vedere, stabilitatea politică din Polonia a ajutat la crearea unei imagini mai atractive a acesteia în mediul de afaceri internațional. Ipoteza este deci parțial adevărată, sub reținerea faptului că este dificil de cuantificat importanța contextului politico-economic în atragerea de ISD, din pricina factorului de subiectivitate.

I.3. Dimensiunea pieței, costul și productivitatea muncii au influențat pozitiv intrările de ISD în România și Polonia.

Analiza realizată arată că ipoteza trebuie tratată pe mai multe paliere. În primul rând, a fost identificată o oarecare corelație între dimensiunea pieței și volumul ISD însă nu neapărat și cauzalitate. În cazul Poloniei, studiile din domeniu tind să accentueze importanța acestei variabile în atragerea ISD. Costul și productivitatea muncii au influențat într-adevăr ISD, însă acest lucru este valabil mai mult pentru prima perioadă a anilor 90, în Polonia, deoarece

²²⁹ Gabriela Prelipcean, *op. cit.*, pp. 230-235.

ulterior, desi costul muncii a crescut, nu a fost identificată o scădere a ISD, ceea ce poate arăta că în cazul acesteia a fost mai important factorul educație în forța de muncă și nu neapărat costul scăzut. În cazul României, impactul a fost că au fost atrase investiții în sectoare care necesitau un nivel de specializare minimal, produsele realizate fiind mai degrabă destinate exporturilor.

I.4. Strategia de privatizare a Poloniei a fost favorabilă ISD în timp ce în cazul României, întârzierea procesului de privatizare a dus la atragerea unui volum redus al ISD.

În cazul românesc, întârzierea programului de privatizare a reprezentat un aspect negativ, făcând ca, în ciuda existenței unor facilități fiscale semnificative, România să nu devină atractivă pentru ISD. Ulterior, desi procesul de privatizare a fost demarat, acesta a fost tardiv și incoerent, fiind marcat și de evoluțiile economice pe plan international. Astfel, prin comparație Polonia a atras ISD semnificative în privatizări pe perioada anilor 90, iar acest lucru se datorează existenței unui cadru legislativ în acest domeniu, încă de la începutul anilor 90. Așadar, ipoteza se confirmă.

Pe lângă analiza ipotezelor discutate mai sus, lucrarea de față pune în discuție și alte considerente. În primul rând, unul dintre lucrurile ce trebuie avute în vedere este legat de natura limitată a capacității statelor de a influența în ceea ce privește ISD. Pe de-o parte, limitările decurg din faptul că factorii de locație reprezintă doar unul dintre cele trei grupuri de variabile care explică decizia unei CMN de a investi într-o anumită țară. Astfel, trebuie întotdeauna ținut cont și de strategia de extindere a companiilor, care este influențată deseori și de decizii interne, care nu au neapărat legătură cu situația din potențiale țări gazdă. Cu toate acestea, statele pot influența într-o anumită măsură volumul de ISD tocmai prin crearea unui mediu legislative și macro-economic stabil. Mai mult decât atât, rezultatele analizei arată că un factor important este modul în care statele reușesc să proiecteze imaginea lor în străinătate, iar acest lucru este de obicei realizat prin intermediul unor agenții de promovare a ISD, dar care, cel puțin în cazul României, nu au avut o strategie suficient de bine pusă la punct pentru a-și atinge obiectivele. Așa cum argumentam anterior, eliminarea agenției responsabile cu ISD a fost probabil o decizie greșită a statului român.

O altă problemă analizată a fost aceea a corupției, factor propus de literatura de specialitate ca fiind determinant al ISD. Rezultatele analizei de față asupra corupției au arătat că aceasta era mai mult o problemă de percepție a organizațiilor internaționale care alcătuiesc metodologia de măsurare a acestor indicatori. Cu toate acestea, studiile realizate arată că

factorul corupție, în care se asimilează deseori și birocrăția (anexa IV) sau lipsa transparenței, este într-adevăr o problemă, iar acest lucru este confirmat de sondajele de opinie aplicate CMN din România. Acest lucru nu ne spune însă foarte multe despre cât de mult afectează corupția decizia inițială a unei CMN de a investi într-o altă țară, din pricina dificultății legate de cuantificarea acestui lucru.

În concluzie, putem spune că strategiile diferite de atragere a ISD în România și Polonia au fost influențate mai mult de o combinație de factori politici, economici și juridici care au determinat performanțe asimetrice în atragerea de ISD. Cu toate acestea, pentru a identifica totalitatea aspectelor ce au afectat performanțele celor două, trebuie întotdeauna să se plece de la o analiză mai îndepărtată, deoarece, așa cum am văzut, pre-condițiile de dezvoltare au fost de fapt anterioare anului 1989. Astfel, deschiderea Poloniei către ISD se poate explica și prin micile încercări de reformare și orientare către atragerea ISD precedente tranziției, lucru ce a dus la crearea unui cadru legal mai pregătit pentru o liberalizare decât s-a întâmplat în cazul României, unde construirea capitalismului a fost un process început de la un nivel mult mai scăzut. Anii petrecuți sub comunism au fost în principal cauza existenței unui nivel de risc al investiției destul de ridicat, lucru care a îndepărtat potențiali investitori.

	Similarități	Diferențe
Intrări ISD	<ul style="list-style-type: none"> • Rolul în creștere al ISD în anii 90 • Număr scăzut de ISD greenfield • Pondere ISD în PIB rămâne scăzută 	<ul style="list-style-type: none"> • Modele diferite de dezvoltare a ISD • Polonia primește un volum mult mai ridicat de ISD
Scor în clasamentele internaționale	<ul style="list-style-type: none"> • Îmbunătățiri semnificative față de începutul anilor 90 	<ul style="list-style-type: none"> • Polonia are performanțe mai bune în toate clasamentele internaționale • Scorul României este influențat de elemente subiective

ISD în funcție de proveniență	<ul style="list-style-type: none"> • UE este principala sursă a ISD în principal din cauza proximității și perspectivelor de aderare la UE 	<ul style="list-style-type: none"> • Investițiile SUA în Polonia sunt de două ori mai mari decât în România
ISD în funcție de industrie	<ul style="list-style-type: none"> • Intrări marginale de ISD în sectorul primar și secundar • Volum relativ mare de ISD în sectorul manufacturier 	<ul style="list-style-type: none"> • Investiții semnificative în sectorul terțiar în Polonia • Investiții mai mari în infrastructură • România rămâne destinată ISD în sectorul facturier

Anexe

Anexa 1. Freedom House Index România și Polonia 1990-1999

		Polonia	Romania
1989	DP	4	7
	LC	3	7
	S	PL	NL
1990	DP	2	6
	LC	2	5
	S	L	NL
1991	DP	2	5
	LC	2	5
	S	L	PL
1992	DP	2	4
	LC	2	4
	S	L	PL
1993	DP	2	4
	LC	2	4
	S	L	PL
1994	DP	2	4
	LC	2	3
	S	L	PL
1995	DP	1	4
	LC	2	3
	S	L	PL
1996	DP	1	2
	LC	2	3
	S	L	L
1997	DP	1	2
	LC	2	2
	S	L	L
1998	DP	1	2
	LC	2	2
	S	L	L
1999	DP	1	2
	LC	2	2
	S	L	L

Sursa: Freedom House Index

DP – drepturi politice; LC – libertăți civile; S – status; L- liber; PL – parțial liber; NL – non-liber.

Anexa 2. Atractivitatea statelor percepută de investitori 1999

<i>Loc</i>	<i>Stat</i>	<i>%</i>
1	Polonia	68.6
2	Ungaria	58.6
3	Cehia și Slovacia	52
4	Rusia	18.7
5	Ukraina	13.1
6	Slovenia	12.2
7	Estonia	11.6
8	Lituania	10.4
9	Belarus	8.1
10	Letonia	7.7
11	Bulgaria	6
12	România	3.4
13	Albania	2.4
14	Moldova	1.9
15	Mongolia	1.6
16	Georgia	1.4
17	Croatia	0.12
18	Armenia	0.8

Sursa: Michael Du Pont, *op. cit.*, p. 216

Anexa 3. Indicatori economici în România și Polonia în perioada 1990-1995

<i>Criteria</i>	<i>Polonia</i>	<i>România</i>
<i>Sector privat</i>	Ponderea sectorului privat din PIB a crescut de la 31% în 1990, la 56% în 1995. Numărul companiilor private a atins 2.2 milioane la finalul anului 1995, crescând cu 300.000 de la finalul lui 1993.	Sectorul privat a crescut de la 32% din PIB în 1993 la 35% în 1994, angajând 51% din totalul forței de muncă angajate. În prima jumătate a anului 1995 estimările arată că sectorul privat cuprinde 12% din industrie, 50% din construcții, 46% servicii, 69% din comerțul intern.
<i>Privatizări</i>	Legea Privatizării din 1990 a introdus mai multe metode de privatizare. Astfel, companiile pot fi lichidate și activele vândute, închiriate sau transferate către o nouă companie sau pot fi comercializate. Până la sfârșitul lui 1993, 25% din cele 8842 companii de stat au fost privatizate și 6% transformate în joint-stock companies. În 1994 alte 321 companii au fost privatizate și 244 comercializate. În 1995 programul de privatizare prin vouchere a fost demarat, fiind transferate 413 companii. În ceea ce privește micile privatizări, reformele inițiale ale lui Balcerowicz au dus la privatizarea a 20.000 de companii din retail și construcții.	În 1992 AVAS a lansat o schemă mai complexă de privatizare a companiilor de dimensiuni medii și largi, înființând 5 fonduri de deținere private și unul de stat. Cel din urmă deținea 70% din acțiuni în 6,280 de companii comerciale, în timp ce restul fiind deținute de fondurile private, care sunt la rândul lor companii cu capital mixt. Legea Privatizării din 1995 prevedea cumpărarea certificatelor de deținere de către cetățeni. În ceea ce privește micile firme, 7000 dintre acestea au fost puse pe piață dintre care 3000 privatizate, implicând 13.500 angajați. Numărul companiilor înregistrate cu capital privat a crescut cu 50% din 1993 ajungând la 457.703 în iunie 1995.
<i>Restructurarea companiilor</i>	Reformele de la începutul anilor 90, în special politicile monetare și fiscale au împins restructurarea companiilor. Subvențiile guvernamentale asupra producătorilor au scăzut de la 4,5% din PIB în 1989 la 0,8% în 1992.	Înainte de 1997 au avut loc foarte puține restructurări din pricina costurilor ridicate. Se dorea restructurarea după privatizare.

Liberalizarea prețurilor

Cele mai multe prețuri au fost liberalizate în 1990-91. Rămân administrate central prețurile pentru încălzire, electricitate, gaz, medicamente de bază, chirii în locuințele autorităților locale și băuturi alcoolice. Prețul cărbunelui rămâne distorsionat de operațiunile pe pierdere ale minelor. Agenția pentru Piața Agricolă intervine extensiv în economie prin suvenționarea prețurilor, subsidii pe exporturi, garanții de credit și administrarea rezervelor de produse.

România a liberalizat jumătate din prețurile bunurilor de consum în noiembrie 1990. În 1993 suvențiile pentru consumatori au fost eliminate, iar numărul de bunuri de consum aflate sub controlul central al prețurilor a scăzut la 5. Prețurile pentru petrol și produse energetice rămân controlate.

Politica de competitivitate

Legea asupra practicii monopoliste din 1990 își propune să prevină comportamentul anti-competitiv, să întărească competiția și să protejeze drepturile consumatorilor. În 1990 a fost fondat și Biroul Anti-Monopol. Prin acest departament au fost monitorizate companiile cu active de piață de peste 80% și împățite 20 companii regionale deținute de stat.

Nu prezintă nicio lege anti-trust

Liberalizarea comerțului

În 1990 cele mai multe bariere tarifare și non-tarifare au fost suspendate sau reduse, iar monopolul statului asupra comerțului extern a fost eliminat. Media taxelor vamale a scăzut de la 18,3% în 1989 la 5,5%. După o deteriorare a balanței comerciale, anumite taxe asupra importurilor au fost reimpuse în 1991, media acestora crescând la 18,4% în 1992, urmând ca în 1993 să se adauge o taxă de 6%.

Cele mai multe bariere pentru importuri și exporturi au fost eliminate în mai 1992 lăsând câteva restricții asupra importurilor unor produse legate de domeniul securității naționale și de cel al sănătății.

Acorduri multilaterale

1992-1993 cu UE, EFTA și CEFTA. La 1 iulie 1995 devine membru OMC. În iulie 1996 devine membru OECD.

Varianta completă a acordului de Asociere cu UE a intrat în vigoare pe 1 februarie 1995. România devine membru OMC în ianuarie 1995.

Convertibilitate și rata de schimb valutar

Convertibilitatea zlotului a fost introdusă în Ianuarie 1990. Legea asupra ISD din 1991 oferă investitorilor străini dreptul de a cumpăra monede străine cu zlotul pentru

Leul este complet convertibil cu scopul tranzacțiilor externe și pentru repatrierea capitalului și profiturilor

	<p>transferul profiturilor și pentru repatrierea capitalului fără necesitatea unui permis special, cu condiția ca investiția inițială să fi fost realizată în zloți cumprați la rata oficială de schimb valutar. Urmând introducerea unei rate de schimb fixe în ianuarie 1990, s-a introdus ancorarea graduală a monedei raportată la un set de alte monete din octombrie 1991. Rata de ajustare a fost fixată la 1.8% pe luna. În August 1993 a existat o depreciere de 7.4% a monedei față de celelalte valute, fiind ulterior restabilit cursul anterior. În decembrie 1994 o nouă Lege a Schimbului Valutar a fost trecută, permițând convertibilitatea contului curent complet a zlotului, iar în iunie 1995 Polonia a acceptat obligațiile Articolului VIII al acordului cu IMF. Rata de ajustare a fost încetinită la 1.2% în Februarie 1995. În mai 1995 rata de schimb a fost modificată permițând zlotul să fluctueze cu 7% în jurul ratei centrale.</p>	<p>investitorilor străini. În Aprilie 1994 rata de schimb interbancară s-a ajustat față de cea a BNR. Diferența dintre cele două a fluctuat în perioada 1993-1995 până la 15% scăzând apoi la 5%. În August 1994 România a lansat o piață interbancară pentru schimbul valutar. Din iulie 1995 băncile străine cu sucursale locale au putut desfășura operațiuni pe piață.</p>
Liberalizarea ratei dobânzii	<p>În ianuarie 1990 li s-a permis băncilor să își stabilească singure ratele dobânzilor.</p>	<p>Băncile comerciale sunt libere să își stabilească rata dobânzii</p>
Instituții financiare	<p>Reforma Bancară din 1989 și Actul NBP au divizat sistemul bancar. Între 1989 și 1991 operațiunile bancare comerciale din cele 9 departamente regionale ale NBP au fost transformate în bănci comerciale independente. Două dintre marile bănci deținute de stat au fost privatizate la finalul lui 1993, respectiv 1994. Au fost oferite licențe de funcționare multor noi bănci după intrarea în vigoare a legii din 1991 (o bancă de economii, o bancă a comerțului extern, bancă agricolă). În 1996 existau 25 de formate cu capital străin</p>	<p>Un sistem cu două categorii de sisteme bancare a fost creat în decembrie 1990, fiind inaugurată Banca Comercială Română prin care se realiza separarea operațiunilor comerciale de la BNR. În 1996 existau 13 de formate cu capital străin.</p>
Instituții financiare non-bancare	<p>Legea privind Comerțul cu titluri de valoare și Fonduri de Investiții permitea stabilirea acestora pe teritoriul Poloniei. Legea asigurărilor din 1990 stabilea principiile pentru autorizarea companiilor de asigurări, capitalul minim și criteriile de solvență și regulile pentru stabilirea unui fond de garanție. În 1990 existau 9 companii de asigurări în Polonia, dintre care primele 2 deținute de stat dominau piața.</p>	<p>În 1995 piața de asigurări a României are 37 de companii dintre care cele mai multe sunt private. Sectorul asigurărilor este dominat de 3 companii deținute de stat. Numărul de companii listate la bursă era de 9 în 1995, crescând la 76 în 1997.</p>

În mai 1995 comisia titlurilor de valoare a autorizat înființarea a 3 noi fonduri de investiții . La acea vreme existau și 40 de companii de asigurări dintre care 11 aveau majoritar capital străin.

Bursa de valori din Varșovia a fost redeschisă în 1991, iar legea înființării acesteia (1991) oferea ansamblul de reglementări pentru tranzacționarea acțiunilor. Numărul companiilor listate pe bursă a crescut de la 9 în 1991 la 44 în 1994, iar capitalizarea a crescut de la 0,2% din PIB în 1991 la 3.5% din PIB în 1994, iar valoarea acțiunilor a crescut de la 0.04% din PIB în 1991 la 11.1% din PIB în 1994.

Taxare

În 1989 a fost introdusă o taxă de 40% pe profituri; schema de asigurare de șomaj era finanțată printr-o taxă de 2% începând cu 1990: taxa pe venituri avea 3 rate marginale 20%, 30% și 40%, fiind impusă în 1992 și crescută în 1994 la 21%, 22% și 45%; În 1993 TVA conținea 3 rate distincte (22, 7, 0).Taxa pentru servicii sociale a fost crescută la 45% în 1992 (de la 38%) și cu încă 3% în 1994. În 1994, TVA și taxa pe venituri acumulau 70% din veniturile bugetare.

Taxa pe venituri este progresivă) în 1994 de la 5% la 60%). TVA fix de 18%, fiind redus pe 1 ianuarie 1995 la 9% pentru anumite produse alimentare și medicamente. În 1995 taxa pe profit de 38% înlocuiește taxa duală și TVA revine la rata fixă de 18%. Taxa pentru securitate socială - 32.5% +1% din 1994.

Sursa: BERD, *Transition Report*, 1991, 1993, 1995, Bursa de Valori București, Raportul anual BNR 1999.

Anexa 4. Greutățile întreprinzătorilor privind activitatea desfășurată

	<i>Legislatie</i>	<i>Fiscalitate</i>	<i>Birocrație excesivă</i>	<i>Favorizarea firmelor de stat</i>	<i>Dobanzile</i>	<i>Monopolul asupra spațiilor</i>
<i>Foarte mare mare</i>	11	20	7	20	10	19
<i>Acceptabil</i>	10	10	20	10	12	9
<i>Mic</i>	0	0	2	0	1	1
<i>Foarte Mic</i>	0	0	6	7	12	1
<i>Total Răspunsuri</i>	31	31	37	39	25	31

Sursa: Gheorghe Zaman, George Vâlceanu, *Investițiile în economia românească*, în “Probleme economice”, 1998, nr. 25. *apud.* Ion. E. Anghel p. 104.

Bibliografie

I. Surse primare

Rapoarte oficiale:

- European Bank for Reconstruction and Development, *Transition Report. 1995. Investment and enterprise development*, Londra, f.e., 1995
- International Monetary Fund, *Balance of Payments Manual*, Ediția a 5-a, f.l., f.e., 1993.
- Karatnycky, Adrian, Motyl, Alexander, Piano, Aili (eds), *Nations in Transit 1999-2000*, f.l., Freedom House
- Organisation for Economic Co-operation and Development, *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, Ediția a IV-a, f.l.,f.e., 2008.
- Organisation for Economic Co-operation and Development, *Detailed Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, Ediția a 3-a, f.l.,f.e., 1996.
- Societăți comerciale cu participare străină la capital. ”Sinteză Statistică”, nr. 36, Camera de Comerț și Industrie a României și Municipiului București, 2001
- UNCTAD, *World Investment Report*, 1999.
- UNCTAD, *World Investment Report: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, 2007.
- UNCTC, *World Investment Report 1991. The Triad in foreign direct investment*, New York, f.e., 1991.
- USAID, ”20 Years of USAID Economic Growth Assistance in Europe and Eurasia, 2013, p. 23:
https://www.usaid.gov/sites/default/files/documents/1863/EE_20_Year__Review.pdf

Date statistice

- BERD, Transition Reports
- Camera de Comerț și Industrie a României și Municipiului București
- Center for Systemic Peace, Polity IV Project, Political Regime Characteristics and Transitions, 1800-2015
- ECONSTATS
- Eurostat
- OECD
- Transparency International
- UNCTADstat
- UNCTC, “World Investment Directory”, New York, 1991
- United Nations Economic Commission for Europe, „Economic Survey of Europe in 1990-1991”, 1991, New York

- WGI Indicators

Legislație

- Sejm, Actul privind operațiunile entităților economice deținătoare de capital străin, 14 iunie 1991: <http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19910600253>
- Decret-Lege Nr. 96 din 14 martie 1990 privind unele masuri pentru atragerea investitiei de capital strain in Romania art. 2. Adoptat de Consiliul Provizoriu de Uniune Națională: <http://www.legex.ro/Decretul-lege-96-1990-1208.aspx>
- Lege nr.35 din 3 aprilie 1991 privind regimul investițiilor străine, Publicat în Monitorul Oficial Nr. 73 din 10 aprilie 1991, cap. 2, art. 5: <http://www.legex.ro/Legea-35-1991-1952.aspx>
- Legea Nr. 77 din 1 august 1994 privind asociatiile salariatilor si membrilor conducerii societatilor comerciale care se privatizeaza <http://www.legex.ro/Legea-77-1994-5032.aspx> (14.06.2017)
- OUG Nr. 31 din 16 iunie 1997 privind regimul investițiilor străine în România, emis de Guvernul României, publicat în Monitorul Oficial nr. 125 din 19 iunie 1997: <http://www.legex.ro/OUG-31-1997-11406.aspx>
- OUG Nr. 92 din 30 decembrie 1997 privind stimularea investițiilor directe, emis de Guvernul României, publicat în Monitorul Oficial nr. 286 din 30 decembrie 1997. Disponibil la <http://www.legex.ro/OUG-92-1997-11817.aspx>

II. Literatura de specialitate

Cărți

- Anghel, Ion E., *Investițiile străine directe în România*, București, Editura Expert, 2002.
- Bohle, Dorothee, Greskovits, Bela, *Capitalist Diversity on Europe's Periphery*, Londra, Cornell University Press, 2012
- Buckley, Peter J., Casson, Mark C., *The Future of the Multinational Enterprises*, Londra, Macmillan, 1976.
- Coughlin, Cletus, *Spatial Distribution of Foreign-owned Firms in the USA: Current State of Knowledge* în James Backer (ed.) *Selected International Investment Portofolio*, Oxford, 1998.
- Drahokupil, Jan, *Globalization and the State in Central and Eastern Europe: The politics of Foreign Direct Investment*, Londra, Routledge, 2008.
- Du Pont, Michael, *Foreign Direct Investment in Transitional Economies. A Case Studies of China and Poland*, London, Macmillan Press Ltd, 2000.
- Dunning, John H., *Explaining International Production*, George Allen and Unwin, Londra, 1988.
- Froot, Kenneth A., *Foreign Direct Investment in Eastern Europe: Some economic considerations.* în *The Transition in Eastern Europe*, Olivier Jean Blanchard, Kenneth A. Froot, Jeffrey D. Sachs (ed.), Chicago, The University of Chicago Press, 1994.

- Goryniam, Marian, Wolniak, Radoslaw, *Foreign Direct Investment and Competition Strategies of Domestic Firms in Foreign Direct Investment in a Transition Economy. The Polish Case*, ed. Marzenna A. Weresa, Londra, School of Slavonic and East European Studies, University College London, 2000
- Hood, Neil, Young, Stephen, *The Economics of Multinational Enterprise*, Londra, Longman, 1979.
- Maria Bîrsan, Simona-Gabriela Mașca, *Investițiile străine directe. De la paradigma eclectică (OLI) la paradigma evoluției investițiilor (IDP)*, Iași, Editura Universității “Alexandru Ioan Cuza”, 2012
- Moosa, Imad A., *Foreign direct investment. Theory, evidence and practice*, New York, Palgrave, 2002.
- Walter W. Jermakowicz, *Privatization and Foreign Investment in Poland 1990-1993. Methods and Result*, în *Foreign investment in Eastern and Central Europe*, Iliana Zloch-Christy (ed.) New York, Praeger, 1994, pp. 18-24.
- Wella, Louis T., Wint, Alvin G., *Marketing a Country: Promotion as a Tool for Attracting Foreign Investment*, Washington D.C, IFC MIGA și Banca Mondială, 2000.
- Winiecki, Jan, *Introduction. Seven Years Experience în Institutional Barriers to Poland's Economic Development. The Incomplete Transition*, Jan Winiecki (ed.), Londra, Routledge, 1997.

Publicații periodice

- Bevan, Alan A., Esterin, Saul, *The determinants of foreign direct investment into European transition economies*, în “Journal of Comparative Economics”, 2004, vol. 32, p. 775-787.
- Biswas, Romita, *Determinants of foreign direct investment*, în “Review of development economics”, 2002 vol. 6, nr. 3, pp. 462-504
- Buckley, Peter J., Casson, Mark C., *The internalisation theory of the multinational enterprise: A review of the progress of a research agenda after 30 years* în “Journal of International Business Studies”, 2009, Nr. 40, pp. 1563-1558.
- Buckley, Peter J., *Stephen Hymer: Three phases, one approach?* în “International Business Review”, 2006, Vol. 15, Nr. 2, pp. 140-147.
- Campos, Edgardo, Lien, Donald, Pradhan, Sanjay, *Corruption and Its Implications for Investment*, în “World Development”, 1999, pp. 1059-1067.
- Cuervo-Cazurra, Alvaro, *Better the Devil You Don't Know: Types of Corruption and FDI in Transition Economies*, în “International Business and Institutional Development in Central and Eastern Europe”, 2008, Vol. 14, nr. 1, pp. 12-27.
- Dăianu, Dainel, Murgescu, Bogdan, *Încotro se îndreaptă capitalismul românesc. O pledoarie pentru reforme, instituții incluzive și o Uniune Europeană mai funcțională*, în „International Policy Analysis”, 2013.
- Dunning, John H., *An evolving paradigm of the economic determinants of international business activity*, în “Advances in International Management”, 2004, vol. 15, pp. 3-27.
- Dunning, John H., *Explaining changing patterns of international production: in defence of the eclectic theory*, în “Bulletin of Economics & Statistics”, 1979, vol. 41, nr. 4, pp. 269-295
- Dunning, John H., *Toward an eclectic theory of international production: some empirical tests*, în “Journal of International Business Studies”, 1980, vol. 3, nr. 1, pp. 9-31.

- Ghițescu, Filip R., *Frâne în calea investițiilor străine directe în România*, în “Tribuna Economică”, nr. 15, București, 1998
- Gray, Cheryl W., Hanson, Rebecca J., Heller, Michael A., Ianachkov, Peter, Ostas, Daniel T., Djehane, Youssel, *The Legal Framework for Private Sector. Development in a Transitional Economy. The Case of Poland*, în “The World Bank WP”, 1991.
- Helpman, Elhatan, “A simple theory of international trade with multinational corporations”, *Journal of Political Economy*, col. 92, nr. 31, 1984, pp. 451-471.
- Henisz, Witold J., *The power of the Buckley and Casson thesis: The ability to manage institutional idiosyncrasies*, în “Journal of International Business Studies”, 2003, vol. 34, No. 2, pp. 173-184.
- Hunya, Gabor, *Large privatization, restructuring and foreign direct investment*, în Salvatore Zechhini (Ed.), *Lessons from the Economic Transition. Central and Eastern Europe in the 1990s*, New York, Springer-Science+Business Media, LLC, 1997
- Jensen, Nathan, *Democratic Governance and Multinational Corporations: Political Regimes and Inflows of Foreign Direct Investment*, în “International Organisation”, 2003, Vol. 57, nr. 3, pp. 587-616.
- John Dunning, *The theory of international production*, în “The International Trade Journal”, 1988, vol 3, nr. 1, pp. 21-66.
- Kaufmann, Daniel, *Corruption: The Facts*, în “Foreign Policy”, 1997, nr. 107, pp. 114–131.
- Kaufmann, Daniel, Kraay, Aart, Mastruzzi, Massimo, *The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues*, în “World Bank Policy Research Working Paper” 2010, Nr 5430.
- Kaufmann, Daniel, Paul Siegelbaum, *Privatization and Corruption in the Transition*, în “Journal of Economic Policy Reform”, 2010, Vol 13, nr. 3, pp. 277-284
- Kojima, Kiyoshi, *Macroeconomic versus international business approach to direct foreign investment*, în “Hitosubashi Journal of Economics”, 1982 vol. 23, pp. 1-19.
- Kubiela Stanislaw, *Technology Transfer and the Restructuring of Nre Market Economies: The Case of Poland*, în „STEEP Working Paper”, 1996, nr. 32.
- Lipton, David, Sachs, Jeffrey, Fischer, Stanley, Kornai, Janos, *Creating a market economy in Eastern Europe: The case of Poland*, în “Brookings papers on economic activity”, 1990, Vol. 1, pp. 75-147.
- Morisset, Jacques, Johnson, Kelly A., *The effectiveness of Promotion Agencies at Attracting Foreign Direct Investment*, Washkington D.C., IBRD/WorldBank, 2000.
- Motta, Massimo, Norman, George, “Does economic integration cause foreign direct investment?”, *International Economic Review*, vol 37, no. 4, 1996, pp. 757-783.
- Nirmalya Kumar, *Infrastructure Availability, Foreign Direct Investment Flows and their Exportorientation: A Cross-Country Exploration*. Lucrare prezentată la conferința ”Research and Information System for Developing Countries, New Dehli, Noiembrie 2001.
- Nistor, Paula, *ISD și cadrul legislativ în România*, în „Studia Universitatis Petru Maior”, 2014, Seria OECONOMICA, Fasciculus 1, anul VII, pp. 88-104
- Prelipcean ,Gabriela, *Analiza Fluxului de Investiții Străine Directe în România, în Perioada 1990-2004 și implicațiile asupra creșterii economice*, în *Experiențe Istorice de Integrare Economică Europeană*, Maria Mureșan (coord.), București, Editura Ase, 2006, pp. 211-235.
- Resmini, Laura *The Determinants of foreign direct investment in the CEECs. New evidence from sectoral patterns* în “Economics of Transition”, 2000, vol. 8, nr. 3, pp. 665-689.

- Roshrschneider, Robert, Whitefield, Stephen, *Support for foreign ownership and integration in Eastern Europe. Economic Interests, Ideological Commitments, and Democratic Context*, în “Comparative Political Studies”, 2004, Vol. 37, Nr. 3, pp. 313 – 339.
- Sachs, Jeffrey, *Accelerating Privatisation in Eastern Europe: The Case of Poland*, în “World Bank Economic Review”, 1991, nr. 5, pp. 15-30.
- Sachs, Jeffrey, *Shock Therapy in Poland: Perspectives of Five Years*, în “University of Utah”, 1994, pp. 267-290.
- Stan, Lavinia, *Notes on Corrupt Post-Communist Privatization*, în “Sfera Politicii”, nr. 112.
- Stehn, Jürgen, *Ausländische Direktinvestitionen in Industrieländern: theoretische Erklärungsansätze und empirische Evidenz* în “Kieler Studien”, 1992, nr. 245
- Stoian, Carmen, Filippaios, Frakiskos, *Dunning’s eclectic paradigm: A holistic yet context specific framework for analyzing the determinants of outward FDI: Evidence from international Greek investments* în “International Business Review”, 2007, Vol. 17, nr. 3, pp. 349-367.
- Tondel, Line, *Foreign Direct Investment During Transition. Determinants and patterns in Central and Eastern Europe and the former Soviet Union*, în ”CMI Working Papers”, Nr. 9, 2001
- Tudoran, Popa, Răgălie, Elena, , Hurduzeu Ștefan, *Impactul dreptului de proprietate a nerezidenților și apatrizilor în bugetul national*, ”Proiect Phare RO 9907-02-01”, Studiul Ad-Hoc Nr. B-6, București, 2002.
- Vernon, Raymond, *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, în “The Quarterly Journal of Economics”, 1966, Vol. 80, Nr. 2, pp. 190-207.
- Wheeler, David, Mody, Ashoka, *International investment location decisions. The case of U.S firms*, în “Journal of International Economics”, 1992, vol. 33, pp. 57-67. Robert Grosse, Len J. Trevino, *New institutional economics and FDI Location in Central and Eastern Europe*, în “Management International Review”, 2005, vol. 45, nr. 2, pp. 123-145.
- Wieclawik, Ana-Maria, Czernicka, Joanna D., *Foreign Direct Investment in Poland: Key determinants and the impact of Poland's accession to European Union*, în “Master thesis. Aarhus School of Business”, 2009.
- Wojnicka, Elzbieta, *Foreign Direct Investment in the Privatisation of the Polish Economy*, în ”Intereconomics”, Noiembrie 2001, pp. 305-314.
- Zaman, Gheorghe, Vâlceanu, George, *Investițiile în economia românească*, în “Probleme economice”, 1998, nr. 25.

Lucrări generale

- Aizenman, Joshua, *Foreign Direct Investment as a Commitment Mechanism in the Presence of Managed Trade* în “NBER Working Paper”, nr. 4102, 1992.
- Aslund, Andres, *How Capitalism Was Built. The Transformation of Central and Eastern Europe, Russia and Central Asia*, Washington D.C, Cambridge University Press, 2007.
- Aslund, Andres, *Lessons from Reforms in Central and Eastern Europe in the Wake of the Global Financial Crisis*, în “Peterson Institute for International Economics”, 2002, Working Paper 12-7.
- Cernat, Lucian, *Europeanization, varieties of capitalism, and economic performance in Central and Eastern Europe*, New York, Palgrave MacMillan, 2006.

- Chang, Ha-Joon, Nolan, Peter, *The Transformation of the Communist Economies. Against the Mainstream*, Londra, St. Martin Press, 1995.
- Dăianu, Daniel, *Transformarea ca proces real: de la comandă la piață*, București, I.R.L.I., 1999.
- De Boer-Ashworth, Elizabeth *The Global Political Economy and Post-1989 Change. The Place of the Central European Transition*, Londra, Macmillan Press Ltd, 2000.
- Fish, Steven M., *The determinants of economic reform in the post-communist world*, în „East European politics and Societies”, 1998, Vol. 12, nr. 1, p. 51-78.
- Gatejel, Luminița, *A Socialist-Capitalist joint-venture: Citroen in Romania during the 1980s*, în ”The Journal of Transport History”, 2017, Vol. 38, nr. 1, pp. 70-87.
- Graham, Edward M., Krugman, Paul R., *Foreign Direct Investments in the United States*, Editia a 3-a, Washington D.C., Peterson Institute for International Economics, 1995
- Hymer, Stephen, *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, Cambridge, MIT Press, 1976.
- Jackson, Joe, Klich, Jacek, Poznanska, Krystyna, *The political economy of Poland's transition: new firms and reform governments*, New York, Cambridge University Press, 2005.
- Lankes, Hans-Peter, Venables Anthony, *Foreign direct investment in economic transition: the changing pattern of investments* în „Economics of Transition”, 1996, Vol. 4., Nr.2, pp. 331.347.
- Morgan, Robert E., Constantine S. Katsikeas, *Theories of international trade, foreign direct investment and firm internationalization: a critique*, în “Management Decision”, 1997, vol. 35, nr. 1, pp.68-78.
- Murgescu, Bogdan, *România și Europa. Acumularea decalajelor economice (1500-2010)*, București, Polirom, 2010.
- Nuti, Mario, *Economic Crisis in Eastern Europe: Prospects and Repercussions*, în „EUI Working Paper”, 1984, nr. 26.
- Orenstein, Mitchell A., *Out of the red: Building capitalism and democracy in postcommunist Europe*, Michigan, University of Michigan Press, 2001.
- Pasti, Vladimir, *Noul capitalism românesc*, Iași, Polirom, 2006.
- Pejovich, Svetozar, *The Economics of Property Rights: Towards a Theory of Comparative Systems*, Kluwer Academic Publishers, Olanda, 1990.
- Pressman, Steven, *David Ricardo (1772-1823)*, în *Fifty Major Economists*, Steven Pressman (coord.), New York, Routledge, 1999.
- Ricardo, David, *On the Principles of Political Economy, and Taxation*, Ediția 1, Londra, John Murray, 1817.
- Sharan, Vyuptakesh, *International Financial Management*, Ediția a 6-a, New Dehli, PHI Learning Private Limited, 2012.
- Smith, Adam, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Ed. R.H. Campbell, W. B. Todd Volumul 2, Indianapolis, Liberty Classics, 1981.
- Togan, Subidey, Balasubramanyan, Vudayagi, *Turkey and Central and Eastern European Countries in Transition. Towards Membership of the EU*, Londra, Palgrave Macmillan, 2001.
- Tridico, Pasquale, *Institutions, Human Development and Economic Growth in Transition Economies*, New York, Palgrave Macmillan, 2011.
- Wang, Aiwei, *The Choice of Market Entry Mode: Cross-Border M&A or Greenfield Investment*, în “International Journal of Business and Management”, 2009, Vol. 4, Nr. 5, pp.239-245.

- Warlow, Timoth D., Pitts, Sarah T., Kamery, Rob H., *Mid-18th century economic changes: the rise of Adam Smith and the decline of the Mercantilists and Physiocrats*, în “Journal of Economics and Economic Education Research”, 2007, vol. 8, nr. 3, pp.67-82.
- Zechhini, Salvatore (ed.), *Lessons from the Economic Transition. Central and Eastern Europe in the 1990s*, New York, Springer-Science+Business Media, LLC, 1997.

III. Surse web

- Alina Mungiu Pippidi, *The Unbearable Lightness of Democracy*, Romanian Academic Society, p.2: https://cddrl.fsi.stanford.edu/sites/default/files/Alina_Pippidi.pdf
- Baniak, Andrzej, Cukrowski, Jacek, Herczynski, Jan, *On Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies*, 12 decembrie 2002: <https://ssrn.com/abstract=2808532>
- Investopedia - Green Field Investment: <http://www.investopedia.com/terms/g/greenfield.asp>
- Taylor Marvin, *Shock therapy: what we can learn from Poland*, în “Journal of International Affairs at UCSD”, 2010: <http://prospectjournal.org/2010/11/11/shock-therapy-what-we-can-learn-from-poland/>