

FACTORS DETERMINING THE FOREIGN DIRECT INVESTMENTS – THEORETICAL APPROACHES

Scientific Researcher Silvia-Elena ISACHI, Ph.D.

”Victor Slăvescu” Financial and Monetary Research Center, Romanian Academy, Romania
Email: silvia.isachi@gmail.com

Abstract: *The central objective of this paper is to analyse the determinants of investments, as they have been described by the economic theory specific to the field of foreign direct investments. We consider that the matter of foreign direct investments and of their determinants as one of great importance both for the Romanian economy, and for the economy of other countries. It requires elaborate and multilateral approaches, not just on the side of the investors, but also on the side of the public entities that aim to stimulate these flows. The evolution of the foreign direct investments differs from one period to another due to several factors resulting from the evolution of the economic and social systems. The multinational companies have different aptitudes in the matter of making foreign direct investments, even in countries that are equivalent in terms of attractiveness for foreign direct investments. Besides to the traditional factors pertaining to the level of the market, population size and incomes, general economic performance of the economy, there also are other factors that may influence, under specific circumstances, the size of the foreign direct investments.*

Key words: *foreign direct investment, determinants, firms, the investment value.*

JEL Classification: *F2.*

1. Introduction

Concerns for the study of the foreign direct investments (FDI) existed as far back as in the periods when the first works of international economy were produced. The main contributions to this field emerged, however, lately, in relation with the expansion of the multinational companies. Each time, the authors of the studies noticed that the existing theory couldn't answer completely the various issues regarding the determinants of the foreign direct investments. They tried to complete the theoretical analytical framework so that the results of the analytical models produce results that are much feasible as possible. The general theories thus turned into specific theories or integrating theories those apply to these processes from several points of view. On the other hand, specific studies have been undertaken, which to explain the investment behaviour in specific regions or countries.

2. Theoretical bases regarding the foreign direct investments

The theoreticians of the foreign direct investments tried to justify the behaviour of the companies with international activity and to find those models that answer best the realities, starting from the theoretical postulates accepted by each current of thought. The trend was to identify a theoretical model able to answer the exigencies of each single case, whether there are investments in developed or developing countries, equipment or enterprises of various types.

Undertakes to classify and order the theories have been attempted by several authors. A widely accepted approach divides them in five basic directions: *approach of the political economists; approach of the macroeconomic organisation; approach of the industrial organisation; approach of the national companies; approach of the business analysts.*

By this classification, the theoreticians tried to explain why the companies display, at a certain point and under certain circumstances, the trend of expanding their business abroad. Factors are highlighted which, by their informational value for the decision-making process within the companies, determine the expansion of sales on foreign markets

or, even more, the development of production capacities abroad.

The approach of the political economists is at one end of the analytical currents of the foreign direct investments. These studies consider the internalization of companies as a natural process of expansion and development of the companies within the context of the capitalist system, with the purpose of enhancing the monopolist power through investments in various countries. On the other hand, there are important contributions to the theory of the transnational capital which explain the fact that the companies, through strategic decisions, shift their activity outside the limits of the efficient markets on which they acted until that moment.

The macroeconomic school reflects an intermediary approach, derived from the *theory of the international trade*. The modern theory of the international trade starts with the Ricardian model which, by the theory of the comparative advantage, proves that by the export of goods for which such advantages exist, each country involved in such transaction achieves positive effects. The Ricardian theory relies particularly on the work factor and on the differences of productivity. However, besides this factor, the economists determined other resources too, with a strong impact on the international trade. The countries abounding in particular resources, will develop production processes using those resources mainly. The scale economy generates large incomes with minimal consumption. The comparative advantage may result from this very manner of developing the activity. By scale economy, the companies from different countries are stimulated to specialise even in the absence of the differences of technologies or resources between countries. These theories address particularly the international trade of goods and services, but they are not very different from the international trade with production factors, such as the transfer of capital or foreign direct investments. The followers of these theories take into consideration the variables specific to the localization to explain why the companies from particular countries have different tendencies to develop foreign trade or foreign production activities.

The approach of the national companies refers to the individual behaviour of the companies and it relies on the theory of the national companies to explain the necessity and evolution of multinational companies and of the foreign direct investments. The followers of this school see the multinational company (MNC) as an organisational structure that internationalizes the markets in order to import or export the intermediary products.

The industrial organisation. The followers of this theory aim to explain why the companies from a particular country are successful in penetrating specific markets and gain advantages compared to the local, national companies. The conclusion is that the companies, by their process of natural development, gain a portfolio of advantages which they can thereafter valorise at the national or international level.

In order to hold and control the capacities that generate added value abroad, the companies must have a particular level of innovation that allows them having cost, financial or marketing advantages. These advantages, specific to own business, must be sufficient to overcome the competition with the local companies from the country where it works. Nevertheless, the existence of such advantages would not be possible without some market imperfections. The monopolist or resource allocation advantages allow the companies to benefit of temporary economic revenue. Therefore, the organisation of the economic activities, improving product quality or developing innovations may rather allow achieving stronger monopolist power, than cutting the costs. Given these advantages acquired from innovations, the holding companies are reluctant to sell the patents or to sell the specific advantages.

On the other hand, there is the approach of industrial organisation based on the model of oligopolistic competition. Thus, the advantages that allow the companies to

achieve large size on the national market, allow the establishment and expansion of branches abroad. When the companies reach a particular rate of growth, they tend to maintain their evolution in the field of sales and incomes. Some industrial companies will have higher rates of growth than the average of growth. Implicitly, the companies which have growth rates below the average rate of growth will have to leave the branch. As some companies leave the branch, the surviving companies achieve higher rates of growth because they overtake partially or entirely the market share of the companies which left the sector. Thus, the competition becomes oligopolistic, being difficult to maintain the rate of growth by drawing market shares from the other competitors, because the structure of the cost is rather similar. As long as the companies aim to maintain the rates of growth, they can enter foreign markets with their traditional products, or they may enter the national or international market with new products. These actions generate foreign direct investments, the companies aiming to maintain their rates of growth, being driven to open new production capacities abroad.

An approach with empirical concerns is represented by the *school of the business analysts and organisation theoreticians*. The purpose of these studies is to determine the characteristics of the process of foreign direct investments by identifying the main factors influencing the activity of investments. The particularity of the multinational companies relies in their ability of manage assets that are dispersed geographically, with values expressed in different currencies, gaining advantages from the transactional or structural imperfections from the international markets of capital and on the foreign currency markets.

3. Theoretical approaches of the determinants of foreign direct investments

Over time, the quality of factors determining the foreign direct investments was acquired by a lot of economic and non-economic, quantitative and qualitative, directly or indirectly observable variables.

The foreign direct investments have an outstanding particularity, by the fact that they combine the advantages and disadvantages of the domestic and foreign markets with the purpose to identify the most profitable ways of capitalizing on its factors, on the conditions from the country of origin and on the opportunities from the host country where the funds and resources are to be placed. All these elements are factors determining the foreign direct investments, factors which the empiric theory and analysis surveyed and made available to the world of science and business with the view of enlarging the sphere of economically rational and justified decisions.

Below is a synthesized picture of the factors determining the foreign direct investments (Table no.1). This picture includes both internal factors, which the companies can control, both external factors, influenced and sized by entities other than the investing company.

Table no. 1. Determinants of foreign direct investment

The type of factors	Group	The determinant factors
Economic conditions	Market	Size, income levels, urbanization, stability and growth prospects, access to regional markets, demand and distribution models
	Resources	Natural resources, location
	Competitiveness	Workforce availability, labour costs, the competencies, continuing education, management skills, offer basic physical infrastructure, technological support
Policies of the host country	Macroeconomic policies	The possibility remittances facile, openness to foreign trade
	Private sector	Promoting private property, clear and stable policies, financial and effective markets, entry-exit policies facile
	Commerce and Industry	Commercial strategy, regional integration and access to markets, control of property, competition policy, support for SMEs
	Policies to promote FDI	Facilities input, ownership, incentives, access to inputs, stable and transparent policies
The strategies of multinational companies	Risk perception	The perception of country risk based on political factors macroeconomic management, labour market, political stability
	The location, origin, transfer integration	The company's strategy location, source inputs, integration of subsidiaries, strategic alliances, training, technology

Source: Sanjaya Lall, *Attracting Foreign Investment: New Trends, Sources and Policies*, 1997

While the factors specific to the companies are generally included within the sectoral variables or in those pertaining to the analysed countries, as fixed effects, the external factors, with a major influence on the determination of the foreign direct investments, are included as independent variables within the analytical models. Among these factors, the most used are the exchange rates, the taxes, the institutional systems, the instruments and policies of commercial protection and commercial effects.

3.1. Effect of the exchange rates on the foreign direct investments

Theoretically, it is known that the exchange rates have an important impact, within the international businesses, on all operations and activities undertaken by the multinational companies. In fact, this influence generates a specific level of risk for the companies, quantified in terms of economic, transaction and translation exposure to the exchange rate variation.

If the market is imperfect, then the cost of the internal capital will be lower than the foreign lending. Thus, if the currency of the country appreciates, the companies which had the lowest costs of capital will invest more in the countries whose currency depreciates.

The depreciation of a country's currency may allow sales for lower prices of such assets that are transferable towards foreign companies operating on the international markets, compared to the national companies which may not have such assets. If the exchange rate has sudden, short-term movements, then the foreign direct investments will intensify. The exchange rate effect is different, function of the way of making and

financing the investment. The appreciation of the local currency determines the increase of the foreign direct investments, while the current exchange rate doesn't have a strong impact.

3.2. Effect of the taxation on the foreign direct investments

High taxation rates deter the foreign direct investments. It was noticed that the effect of taxation on the foreign direct investments differs with the type of taxes, with the manner of evaluating the activity of foreign direct investments and with the fiscal treatment in the country of origin and in the host country.

The multinational companies are levied both in the country of origin and in the host country. The revenues obtained by the multinational companies are taxed both in the country of origin and in the host country, irrespective whether they are immediately repatriated or invested in the country where the branch works. There is no way of avoiding the taxation of these revenues abroad.

On the other hand, the new investments rely on new transfers of capital from the mother company to its branches, capital which originates from the host country and which was not submitted to foreign taxation. This has several implications: the companies will want to finance new foreign direct investments by retaining the revenues as much as possible, before making use of new money inflows from the mother company; the foreign direct investments materialized by retaining the taxes must be submitted only to the taxation from the host country; the foreign direct investments materialized by transfer of capital are submitted to taxation both in the country of origin and in the host country.

The double taxation policies have an important impact on capital relocation. Distinction is made, however, between the countries which don't levy the incomes obtained and taxed abroad, and the countries which levy all incomes, but which use corrections to avoid double taxation.

3.3. Institutional quality and its impact on the foreign direct investments

This factor is extremely important in determining the foreign direct investments. The existence, functioning and quality of the institutions guarantees the ownership, existence of markets, infrastructure, and costs of financing and operation of the enterprises. An interesting aspect, analysed at the institutional level, is the corruption. The decisions of the multinational companies are strongly affected by corruption. Corruption is usually seen as bearing an adverse impact in the foreign direct investments because it forces the companies to waste resources and to run risks related to corruption and to paying the bribes. Therefore, the acts of corruption actually are barriers to the entry of multinational companies on particular markets. Nevertheless, many multinational companies continue to operate in environments perceived to be, more or less, corrupt.

3.4. Effect of the trade on the foreign direct investments

Under the conditions in which, in some regions or states, there are trade protection policies, the multinational companies tend to avoid these barriers by establishing branches in those areas in order to avoid paying fees.

The development of the international trade has an adverse effect on the foreign direct investments because of the lower cost of purchasing information on particular markets, therefore the shrinking competition advantage of the multinational companies over the companies from the local national markets. Therefore, the easiness of the exchange of information doesn't support the foreign investors to develop their projects.

Because the economic and social situation is changing permanently, the validity of the various studies cannot be confirmed each time, which presumes the attentive evaluation of the determining factors, each time they are used within the models.

Besides these factors, which come from the macroeconomic area, the theory and practice of investments also analyses several other categories that may influence the

process, depending on the economic traits of the involved countries or of the investment. Among them are:

a. *Value of the investment* which expresses the total initial efforts to be undertaken by the companies in order to implement the projects. They have different values depending on the production costs in the host country, and tend to be lower in a branch where the production costs of the host country are lower than those from the country of origin; if they are lower, and then the costs of investment also tend to be lower. When analysing the value of an investment, one must take into consideration its quality since, generally, lower costs presume lower quality. Many times, the investors prefer to bring in equipment, raw materials for the investment and trained workforce from the country of origin, even though this will increase the cost of the investment, if there is a risk that, otherwise, the investment objectives may not meet the desired performance.

b. *Market size* is what the investors are interested in. To express the capacity of a market to absorb the products or services of the investor, the foreign companies usually refer to GDP expressed in various forms: absolute value, value transformed in the indicators of the purchasing power, per capital value, or rate of GDP growth.

c. *Economy of scale* in the branch where the companies aim to invest. If in that particular sector there are large companies taking advantage of the benefits of the economy of scale, it is possible that the new companies may have serious problems trying to enter those markets. The fact that these markets are increasingly restrictive makes a lot of investors have second thoughts about entering those markets, which lowers the competition and may be an advantage for the companies that manage to survive. Therefore, the investors are confronted with decisions that involve the capacity of their companies to operate in markets where the barriers generated by the economy of scale are, at least at the beginning, deterring.

d. *Workforce training level*. If the investors target high tech sectors, then the workforce must be specialised and adapted to their requirements. Therefore, if this is the selection criterion of the countries where to make investments, the foreign decision-makers will seek those regions where they can find specialised and experienced staff, however, with lower payment expectations than in other countries. There also is the possibility of training specialists or bringing them, but all these possibilities increase the investment efforts.

e. *Level of economic activity concentration*. The foreign companies are strongly attracted by the regions with intense economic activity. The option for these particular regions is encouraged by the fact that the companies can easily find here business partners, there is economic potential for growth, there are various types of infrastructures, etc.

f. *The level of infrastructure development* has a very strong impact on the investors because of the easiness to run activities and for the lower costs that are involved (transportation, communication, access, connecting to utilities), which may be important disadvantages on the foreign markets.

g. *The level of implementing innovation in different countries* influences the foreign direct investments for which, a low level of innovation and research in a particular country may be a disadvantage in making use of own technologies and know how.

h. *The intensity of the advertising* necessary on some markets also influences the decision to invest on those markets. There are situations when, either the cost of advertising is low, or there is no much need for advertising (known brands, markets where those products lack), and the multinational companies are encouraged to invest because of the competition and high cost of the marketing in their country of origin.

i. *The size of the markets from the local markets* can have a two-way influence on the disposition to invest. If those companies are large, then there is a higher economic

potential of the business partners. On the other hand, the stronger competition can yield significant access barriers.

j. *The minimal level of capital* concerns those branches where large initial investments are required, which may deter the foreign investors to develop business in those areas: construction of highways passing through areas with archaeological sites, or the activities which presume the transfer of property. There also are some other factors that may bear an effect on the foreign direct investments, such as: geographical proximity, common borders, and differences in the cost of labour, cultural and historical ties, consumer behaviour.

The impact of the national and local policies which stimulate the investments can often be determining for the foreign investors. In practice, they perceive in a different manner the effect of the determining factors for the investments, and they prefer actual studies, particularized on specific areas or sectors of activity.

4. Conclusions

Given that the natural environment is becoming increasingly restrictive exhaustible natural resource consuming or polluting, they should be included in the environmental economy issue-specific analysis of foreign direct investment and thus reconsidering their decisions on performance. In addition, it observes that sustainable development principles are not sufficiently addressed by economic practice, and given that any emerging from these principles should be applied to economic, social and environmental, foreign investments should be judged on other bases or criteria. Secondly, we deduce that the activity is localized multinational companies internationally against the potential benefits they can get from various markets. Considering that infrastructure has been lately developments impressive space or distance is no longer a restriction defining business so that traditional destinations may be abandoned in favor of others even if it means a relocation or mobilization of resources in areas of the globe extremely diverse and distant. We are thus witnessing a polycentric development trend of investment in relation to the competitive advantages that can be used in these locations but with less formal aspects related treaties, political affinity or development strategies of multinational companies. Such factors and others, who apparently do not compensate traditional economic conditions impact on FDI, fail to detour the inflows of FDI by economic world less predictable.

An important aspect is the cultural diversity of the nation and its impact on FDI. The cultural factor can play an important role in the FDI. Attitude to power in society and for the future or long or short-term approaches of life of individuals may represent major barriers or incentives in decision making in various development companies.

The attitude towards society and power of the future or long or short-term approaches of life of individuals may represent major barriers or incentives in decision making in various development companies. Thus, destinations for business decision-makers of a particular country does not present any attractiveness to others coming from other regions, they are sought and adjudged as some outstanding achievements in the business companies. To go beyond strictly economic considerations analysis is the key to informed decisions, and social and psychological approach of a nation provides powerful tools for the analysis of foreign direct investment.

References

1. Blonigen, B.A., 1997. Firm-Specific Assets and the Link Between Exchange Rates and Foreign Direct Investment. *American Economic Review*, 87(3), pp. 447-65.
2. Bodea, D., 2012. *România. Un viitor previzibil?* Bucure ti: Editura Result.
3. Caves, R., 1996. *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Second ed.

Cambridge: Cambridge University Press.

4. Coase, R.H., 1952. The Nature of the Firm. *Economica*, Nov. 1937, 4, pp.386-405. In: G.J. Stigler and K. Boulding, eds. *Readings in Price Theory*, Homewood 1952, pp.331-51.
5. Dunning, J.H., 1993. *Multinational Enterprises and Global Economy*. Wokingham: Addison-Wesley.
6. Faeth, I., 2009. Determinants of foreign direct investment – a tale of nine theoretical models. *Journal of Economic Surveys*, 23(1), pp.165–196.
7. Hoffmann, A.N. and Markusen, J.R., 2008. Investment liberalization and the geography of firm location. In: S. Brakman & H. Garretsen (Eds.), *Foreign direct investment and the multinational enterprise*. Cambridge, MA: MIT Press, pp.39–67.
8. Ignat, I., 2009. Globalization and Regionalization Effects on Business Location. In: *Globalization and Higher Education in Economics and Business Administration*, Ia i.
9. Kojima, K., 1973. A Macroeconomic Approach to Foreign Direct Investment. *Kitotsubashi Journal of Economics*, 12, pp.1-21.
10. Kojima, K., 1975. International Trade and Foreign Direct investment: Substitutes or Complements. *Kitotsubashi Journal of Economics*, 16, pp.1-12.
11. Sanjaya, L., 1997. Attracting Foreign Investment: New Trends, Sources and Policies. *Economic Paper 31* (Commonwealth Secretariat).
12. erbu, S.G., 2007. *Investi iile str ine directe. Determinan i, efecte, i politici de promovare*. Cluj-Napoca: Casa C r ii de tiin .

FACTORII DETERMINANȚII INVESTIȚIILOR STRĂINE DIRECTE - ABORDĂRI TEORETICE

Dr. Silvia-Elena ISACHI, Cercetător științific

Centrul de Cercetări Financiare și Monetare „Victor Slăvescu”, Academia Română

Email: silvia.isachi@gmail.com

Abstract: *Obiectivul central al prezentei lucrări este acela de a analiza determinanții investițiilor, a a cum au fost ei delimitați de teoria economică specifică domeniului investițiilor străine directe. Considerăm problema investițiilor străine directe și a determinanților lor ca fiind una de mare importanță atât la nivelul economiei românești, cât și al altor țări, ceea ce impune abordări profunde și multilaterale nu doar din partea investitorilor ci și a entităților publice care își propun stimularea acestor fluxuri. Evoluția investițiilor străine directe este diferită de la o perioadă la alta, datorită unor factori care rezultă din evoluția sistemelor economice și sociale. Companiile multinaționale au atitudini diferite în ceea ce privește efectuarea investițiilor străine directe chiar în țări care sunt echivalente din punctul de vedere al atractivității investițiilor străine directe. Alături de factorii tradiționali legați de nivelul pieței de desfacere, veniturile și numărul populației, performanțele economice generale ale economiilor există și alți factori care pot influența, în anumite condiții rezultatele obținute în ceea ce privește nivelul fluxurilor de investiții străine directe.*

Cuvinte cheie: investiții străine directe, factori determinanți, firma, valoarea investiției.

Clasificare JEL: F20.

1. Introducere

Preocupările pentru studiul investițiilor străine directe (ISD) au existat încă din perioadele în care s-au realizat primele lucrări de economie internațională. Totuși, în ultima perioadă au fost aduse principalele contribuții în domeniu, profitându-se de expansiunea mare a firmelor multinaționale. De fiecare dată, autorii studiilor au sesizat că teoria existentă nu are capacitatea de a da un răspuns complet la problematica determinanților investițiilor străine directe. Ei au încercat să completeze cadrul teoretic de analiză pentru ca rezultatele unor modele de analiză să furnizeze rezultate cât mai fezabile. Se ajunge astfel de la teorii generale aplicabile în investițiile străine directe la teorii specifice sau teorii integratoare care privesc aceste procese din mai multe puncte de vedere. Pe de altă parte, au fost realizate și studii specifice care și-au propus să explice comportamentul investițional în anumite zone sau țări.

2. Fundamente teoretice privind investițiile străine directe

Teoria economică a evoluat de-a lungul timpului, incluzând diferite abordări specifice diferitelor curente de gândire din sânul căror au izvorât. Teoreticienii investițiilor străine directe, având formații și experiențe diferite, au încercat să justifice comportamentul firmelor cu activitate internațională și să găsească acele modele care să descrie cel mai bine realitatea, pornindu-se de la postulatele teoretice acceptate în cadrul fiecărui curent de gândire. Tendința a fost aceea de a identifica un model teoretic capabil să descrie exigențele fiecărui caz în parte, indiferent dacă vorbim de investiții în emisfera nordică sau sudică, în țări dezvoltate sau în curs de dezvoltare, în echipamente sau întreprinderi de un tip sau altul.

Încercările de clasificare și ordonare ale teoriilor au fost realizate de diferiți autori. O abordare larg acceptată realizează o împărțire a acestora în cinci direcții fundamentale: *abordarea economiilor politice; abordarea organizării macroeconomice; abordarea organizării industriale; abordarea firmelor naționale; abordarea analizei afacerilor.*

Prin această clasificare, teoreticienii au căutat să explice de ce companiile au

tendin a, la un moment dat i în anumite condi ii, s î i extind activitatea în str in tate. Se pune, astfel, accent pe factorii care intervin, prin valoarea lor informa ional , în luarea deciziilor la nivelul companiilor i care determin extinderea vânz rilor pe pie ele externe sau, chiar mai mult, crearea de noi capacit i de produc ie în str in tate.

Abordarea economi tilor politici se afl la una din extremele curentelor de analiz a investi iilor str ine directe. Studii ale unor autori adept i ai acestui curent consider interna ionalizarea firmelor ca fiind un proces normal de extindere i dezvoltare a acestora în contextul sistemului capitalist, având scopul cre terii puterii de monopol prin investi ii în diverse ri. Pe de alt parte, exist contribu ii importante la teoria capitalului transna ional, explicând faptul c firmele, prin decizii strategice, î i deplaseaz activitatea în afara limitelor pie elor eficiente pe care au func ionat pân în acel moment.

coala macroeconomic reflect o abordare intermediar , derivat din *teoria comer ului interna ional*. Teoria modern a comer ului interna ional începe cu modelul Ricardian care, prin teoria avantajului comparativ, demonstreaz c , prin exportul produselor pentru care exist asemenea avantaje, fiecare ar implica într-o asemenea tranzac ie înregistreaz efecte pozitive. Teoria Ricardian se bazeaz , în special, pe factorul munc i pe diferen ele de productivitate. Îns , pe lâng acest factor, economi tii au sesizat c exist i alte resurse care au un puternic impact asupra comer ului interna ional. Se apreciaz c rile care dispun din abunden de anumite resurse vor dezvolta procese de produc ie care utilizeaz , în principal, acele resurse. Nu doar resursele sunt cele care au impact asupra comer ului i interna ionaliz rii activit ii firmelor. Economia de scar este generatoare de venituri mai mari, cu consumuri minime. Avantajul comparativ poate rezulta chiar din acest mod de dezvoltare a activit ii. Prin economia de scar , firmele din diferite ri sunt stimulate s se specializeze, chiar în absen a diferen elor de tehnologie sau resurse dintre ri. Aceste teorii se adreseaz , în special, comer ului interna ional cu bunuri i servicii, îns ele nu difer mult de comer ul interna ional cu factori de produc ie, cum ar fi transferul de capital sau investi ii str ine directe. Esen a macroeconomic a acestor teorii este legat de angajarea rilor în realizarea investi iilor str ine directe. Adept ii acestor teorii iau în considerare variabilele specifice localiz rii pentru a explica de ce firmele din anumite ri au înclina ii diferite în a dezvolta comer sau activit i de produc ie extern .

Abordarea firmelor na ionale se refer la comportamentul individual al întreprinderilor i se bazeaz pe teoria firmelor na ionale în explicarea necesit ii i evolu iei întreprinderilor multina ionale i a investi iilor str ine directe. Adept ii acestei coli v d compania multina ional (CMN) ca pe o structur organiza ional care interna ionalizeaz pie ele pentru a realiza exportul sau importul produselor intermediare.

Organizarea industrial . Adept ii acestei teorii i-au propus s explice de ce firmele dintr-o anumit ar reu esc s penetreze anumite pie e i s ob in avantaje în raport cu firmele na ionale de pe acestea. Concluzia la care se ajunge este c firmele, în procesul lor de dezvoltare natural , ajung s aib un portofoliu de avantaje pe care mai apoi le pot valorifica la nivel na ional sau interna ional.

Pentru a de ine i controla capacit ile generatoare de valoare ad ugat din str in tate, firmele trebuie s dispun de un anumit nivel de inova ie care s îi confere un avantaj de cost, financiar sau de marketing. Aceste avantaje, specifice propriei afaceri, trebuie s fie suficiente pentru a dep i barierele pe care trebuie s le înfrunte în cadrul competi iei cu firmele originare din ara în care se desf oar activitatea. Totu i, existen a unor asemenea avantaje nu ar fi posibil f r un anumit nivel de imperfec iuni ale pie ei. Avantajele de natur monopolist sau de alocare a resurselor vor permite firmelor s beneficieze de o rent economic temporar . A adar, organizarea activit ii economice, îmbun t ind calitatea produselor sau prin dezvoltarea inova iilor, poate conferi, în special,

o putere monopolistă mai mare și mai puține în o reducere a costurilor. Date fiind aceste avantaje date de inovații, firmele de obicei sunt refractare în a-și ceda licențele sau vinde avantajele specifice.

Pe de altă parte, există și abordarea organizării industriale în analiza investițiilor străine directe bazându-se pe modelul concurenței oligopoliste. Astfel, avantajele care permit firmelor atingerea unei dimensiuni mari pe piața națională dau posibilitatea creștii și expansiunii filialelor în străinătate. Atunci când firmele ating o anumită rată de creștere, ele au tendința de a-și menține evoluția în domeniul vânzătorilor și al câștigurilor. La nivelul ramurilor industriale vor rezista acele firme care înregistrează ritmuri superioare de creștere în raport cu rata medie de creștere. Implicit, firmele care inevitabil au creșteri inferioare mediei sunt determinate să părăsească ramura. Pe măsură ce unele firme ies, firmele supraviețuitoare realizează o rată mai mare de creștere decât cea a ramurii deoarece ele preiau o parte sau în totalitate cota de piață a firmelor ce au părăsit sectorul. În acest fel concurența de pe piața specifică devine una oligopolistă, unde este dificilă a-și menține rata de creștere prin atragerea cotelor de piață de la concurenții străini, dat fiind că structura costurilor lor este asemănătoare. Atât timp cât firmele doresc să-și mențină ratele de creștere ele pot intra pe piețele externe cu produsele lor tradiționale sau pe piața națională sau externă cu produse noi. Aceste acțiuni sunt generatoare de investiții străine directe, firmele ce doresc să-și mențină ritmurile de creștere anterioare fiind determinate să-și deschid noi capacități de producție în străinătate.

O abordare cu preocupări, în special, empirice este reprezentată de *coala analiștilor afacerilor și teoreticienilor organizațiilor*. Scopul acestor studii este acela de a determina caracteristicile procesului investițiilor străine directe prin identificarea principalilor factori care influențează activitatea de investiții.

Particularitatea întreprinderilor multinaționale constă în abilitatea acestora de a gestiona active dispersate geografic cu valori exprimate în diferite valute, obținând astfel avantaje din imperfecțiunile tranzacționale sau structurale de pe piețele internaționale de capital și de pe piețele valutare externe.

3. Abordări teoretice privind determinanții investițiilor străine directe

În decursul timpului, calitatea de factori determinanți ai investițiilor străine directe a fost dobândită de o multitudine de variabile economice și noneconomice, cantitative și calitative, observabile direct sau indirect.

Investițiile străine directe au o particularitate marcantă, și anume, aceea că împletesc avantajele și dezavantajele piețelor interne și a celor externe în vederea identificării celor mai avantajoase condiții de valorificare a factorilor proprii firmelor, a condițiilor din țara de origine și a oportunităților din țara de destinație, țara gazdă a plasamentului de fonduri și resurse. Între toate aceste elemente se întrevăd factorii determinanți ai investițiilor străine directe, factori pe care teoria și analiza empirică și-au analizat și pus la dispoziția lumii științifice și de afaceri în scopul lămuririi sferei deciziilor raționale și justificate din punct de vedere economic.

În continuare prezentăm, într-o formă sintetizată, un tablou al factorilor determinanți ai investițiilor străine (Tabel nr. 1). Acest tablou al determinanților investițiilor străine directe include atât factori interni, controlabili ai firmelor cât și factori externi, influența și dimensiunile de alte entități decât compania ce investește.

Tabelul nr. 1: Factorii determinanți ai investițiilor străine directe

Tipul de factori	Grupa	Factorii Determinanți
Condiții economice	Pia a	Dimensiune, nivelul veniturilor, urbanizarea, stabilitatea și perspectivele de creștere, accesul la piețele regionale, modele de cerere și distribuție
	Resurse	Resurse naturale, localia
	Competitivitate	Disponibilitatea forței de muncă, costurile muncii, competențele, formarea continuă, competențe manageriale, oferta de bază, infrastructura fizică, suportul tehnologic
Politici ale țării gazd	Politici macroeconomice	Posibilitatea remiterilor facile, deschiderea către comerțul exterior
	Sectorul privat	Promovarea proprietății private, politici clare și stabile, piețe financiare și eficiente, politici de intrare-ieșire facilă
	Comerț și industrie	Strategie comercială, intrare regională și acces la piețe, controlul proprietății, politici concurențiale, suport pentru IMM
	Politici de promovare a ISD	Facilități de intrare, proprietatea, stimulentele, accesul la factorii de producție, politici transparente și stabile
Strategiile companiilor multinaționale	Percepția riscului	Percepția riscului de țară bazată pe factori politici, managementul macroeconomic, piața unci, stabilitatea politică
	Localizarea, proveniența, transferul integrării	Strategia companiilor de localizare, proveniența inputurilor, integrarea filialelor, alianțe strategice, training, tehnologii

Sursa: Sanjaya Lall, *Attracting Foreign Investment: New Trends, Sources and Policies*, Economic Paper 31 (Commonwealth Secretariat, 1997)

În analizele efectuate, factorii interni ai firmelor, constituiți din aceste active necorporale, sunt greu observabili sau cuantificabili, fapt pentru care s-a încercat găsirea unor variabile instrumentale (cum ar fi cheltuielile de cercetare-dezvoltare sau cheltuielile de publicitate).

Dacă factorii specifici firmelor sunt incluși, în general, în variabilele sectoriale sau în cele aferente țărilor analizate, ca efecte fixe ale acestora, factorii externi, cu importanță majoră în ceea ce privește determinarea investițiilor străine directe sunt incluși ca variabile de sine stătătoare în modelele de analiză. Între acești factori, cei mai utilizați sunt: ratele de schimb, impozitele, sistemele instituționale, instrumentele și politicile de protecție comercială și efectele comerciale.

3.1. Efectele ratelor de schimb asupra investițiilor străine directe

Din punct de vedere teoretic, dar și practic, este cunoscut și apreciat faptul că în afacerile internaționale cursurile de schimb au un impact important asupra tuturor operațiunilor și activităților desfășurate de companiile multinaționale. În fapt, această influență generează un anumit nivel de risc pentru companii, cuantificate sub forma expunerii economice, de tranzacționare și de transfer la variația cursurilor de schimb.

Dacă piața este imperfectă atunci costul capitalului intern va fi mai mic în raport cu

cel al împrumuturilor din exterior. Astfel, în condițiile în care valuta rii se apreciază, firmele care aveau costul capitalului cel mai mic vor investi mai mult în rile în care valuta se depreciază.

Deprecierea valutei unei ri poate foarte bine să permită o vânzare la preț redus a unor asemenea active transferabile către firme străine care operează pe piețele mondiale în comparație cu firmele naționale care nu pot avea asemenea active. Dacă rata de schimb are modificări bruște pe termen scurt atunci vom asista la o creștere a investițiilor străine directe. Efectul cursului de schimb este diferit în funcție de modul de realizare și finanțare a investiției. O apreciere a monedei locale determină o creștere a ISD, în timp ce nivelul curent al cursului de schimb nu are un impact puternic.

3.2. Efectele impozitelor asupra investițiilor străine directe

Impozitele mari descurajează investițiile străine directe. S-a observat faptul că efectul impozitelor asupra ISD este diferit în funcție de tipul impozitelor, de modul de evaluare a activității de ISD și de tratamentul fiscal în rile gazd și de origine.

Firmele multinaționale sunt supuse impozitării atât față de sistemul fiscal din țara de origine cât și față de cel din țara gazd. Anumite tipuri de investiții nu sunt foarte sensibile la impozite. Veniturile obținute de CMN sunt în final subiectul impozitării atât în țara de origine cât și în țara gazd, indiferent dacă acestea sunt repatriate imediat sau sunt reinvestite în țara în care funcționează filiala. Se apreciază că nu există nici o cale de evitare a impozitării străine a acestor venituri.

Pe de altă parte, noile investiții au la bază transferuri de capitaluri noi de la compania mamă la filiale, capital care nu își are originea în țara gazd și care nu a suferit nici o taxare străină. Acest lucru are o serie de implicații: firmele vor dori să finanțeze noi ISD prin reținerea veniturilor cât mai mult posibil, înainte de a recurge la noi infuzii de la compania mamă; ISD realizate prin reținerea impozitelor trebuie să fie supuse doar impozitării aferente țării gazd; ISD realizate prin transfer de capital sunt supuse însuși atât fiscalității din țara de origine cât și celei din țara de destinație.

Politicile în domeniul dublei impozitări au un impact important asupra poziționării capitalurilor. Se face distincție însă între rile care nu impozitează veniturile provenite și impozitate în străinătate și rile care supun impozitării toate veniturile, aplicând însă o serie de corecții în vederea evitării dublei impuneri.

3.3. Calitatea instituțională și impactul asupra investițiilor străine directe

Acest factor este extrem de important în determinarea ISD. Existența, funcționarea și calitatea instituțiilor garantează proprietatea, existența piețelor, infrastructura, costurile de înființare și funcționare ale întreprinderilor. Un aspect interesant ce a fost analizat la nivelul instituțiilor îl reprezintă corupția. Deciziile companiilor multinaționale sunt puternic afectate de corupție. Corupția este vădită, de obicei, ca având un impact negativ asupra ISD-urilor deoarece forțază firmele să se angajeze în risipirea resurselor, existând în continuare riscuri suplimentare care decurg din natura corupției și costuri privind valoarea mitelor plătite. Prin urmare, actele de corupție pun într-adevăr o barieră în calea intrării corporațiilor multinaționale pe piață. Cu toate acestea, multe companii multinaționale continuă să opereze în medii percepute a fi mai mult sau mai puțin corupte.

3.4. Efectele comerțului asupra investițiilor străine directe

În condițiile în care, pentru unele regiuni sau state, există politici de protecție comercială, CMN au tendința de a evita aceste bariere prin înființarea de filiale în acele zone în vederea evitării plății unor tarife.

Dezvoltarea comerțului internațional are un efect negativ asupra investițiilor străine directe din cauza diminuării costurilor de achiziționare a informațiilor pe anumite piețe, deci, prin diminuarea poziției avantajoase a companiilor multinaționale asupra firmelor de pe piețele interne. Deci, facilitarea schimbului de informații nu susține investitorii externi

în dezvoltarea proiectelor lor.

Deoarece conjunctura economico-social se află într-o permanentă transformare, valabilitatea diferitelor studii nu poate fi confirmată de fiecare dată, ceea ce impune o evaluare atentă a factorilor determinanți, de fiecare dată când sunt utilizați în cadrul modelelor.

Pe lângă acești factori, care provin din sfera macroeconomică, teoria și practica investițională analizează și alte categorii ce pot influența procesul în funcție de trăsăturile economice ale țărilor implicate sau de cele ale investitorilor, astfel între acestea amintim:

a. *Valoarea investiției*, care exprimă eforturile totale inițiale ce vor fi făcute de companii în vederea implementării proiectelor. Acestea au valori diferite, în funcție de costurile de producție ale țării gazdă și tind să fie mai mici într-o ramură unde costurile de producție ale țării gazdă sunt inferioare celor din țara de origine; dacă acestea sunt mai mici, atunci și costurile investiționale tind să fie mai reduse. În analiza valorii investiției trebuie avut în vedere și calitatea acesteia, dat fiind că, în general, costuri mai mici presupun și calitate mai redusă. De multe ori, investitorii prefer să aduc echipamentele, materia primă pentru investiție și forța de muncă calificată din țara de origine, în pofda faptului că valoarea investiției va fi mai mare, dacă există riscul ca obiectivele de investiție realizate altfel să nu aibă performanțele dorite.

b. *Dimensiunea pieei* este cea care interesează foarte mult investitorii. Pentru a exprima capacitatea pieei de a absorbi și produsele sau serviciile investitorului, companiile străine fac de multe ori referire la indicatorul PIB, exprimat în diferite forme: valoare absolută, valoare transformată prin indicii parității puterii de cumpărare, valoarea pe cap de locuitor sau rata de creștere a PIB.

c. *Economia de scară* din ramura în care companiile își propun să investească. Dacă în sector există firme mari care beneficiază de avantajele economiei de scară este posibil ca noile companii să aibă probleme importante legate de intrarea pe acele piee. Totodată, faptul că aceste piee sunt mai restrictive face ca mulți investitori să evite intrarea în cadrul lor ceea ce reduce concurența și poate constitui un avantaj pentru firmele ce reușesc să supraviețuiască. Prin urmare, investitorii sunt puși în fața unei decizii ce ține de capacitatea companiilor lor de a face față pe diferite piee în care barierele generate de economia de scară sunt, cel puțin la început, descurajante.

d. *Nivelul pregătirii forței de muncă*. Dacă investitorii efectuează investiții în sectoare de înaltă tehnologie, atunci și forța de muncă trebuie să fie specializată și adaptată nevoilor. Prin urmare, dacă acesta va fi criteriul de alegere al țărilor în care se va investi, decidenții străini vor căuta acele regiuni în care să găsească personal specializat și experimentat, dar totodată, cu pretenții salariale mai mici decât în alte țări. Există și variantele pregătirii proprii sau aducerii specialiștilor, însă toate aceste acțiuni înresc eforturile investiționale.

e. *Nivelul concentrării activității economice*. Firmele străine sunt puternic atrase de zonele cu o intensă activitate economică. Opțiunea pentru aceste zone este încurajată de faptul că aici firmele își pot găsi ușor parteneri de afaceri, există potențial economic de dezvoltare, se dezvoltă diferite tipuri de infrastructuri etc.

f. *Gradul de dezvoltare al infrastructurii* ce are un impact foarte mare asupra investitorilor datorită ușurării desfășurării activității dar și reducerii unor costuri (de transport, de comunicare, de acces, de racordare la utilități) ce pot constitui dezavantaje importante pe piețele externe.

g. *Gradul de implementare al inovării în diferite țări* influențează investițiile străine directe pentru care, un nivel redus de inovare și cercetare dintr-o anumită țară poate constitui un avantaj în valorificarea tehnologiilor și know-how-ului propriu.

h. *Nivelul de intensitate al publicității* necesar pe anumite piețe influențează de

asemenea decizia de a investi în cadrul acestora. Există situații în care fie deoarece costurile de publicitate sunt reduse, fie pentru că nu este necesar foarte mult publicitate (marci cunoscute, piețe pe care lipsesc produse), firmele multinaționale sunt încurajate să investească având în vedere concurența și cheltuielile mari de marketing din sursele de proveniență.

i. *Mărimea firmelor de pe piețele locale* care poate influența într-un dublu sens înclinarea spre investiții. Dacă aceste firme au dimensiuni mari există o mare potențialitate economică a partenerilor de afaceri. Pe de altă parte și concurența are aceleași dimensiuni mari, ceea ce poate genera importante bariere de intrare.

j. *Nivelurile minime de capital*. Privesc acele ramuri în care sunt necesare investiții inițiale mari ceea ce poate descuraja investitorii străini în dezvoltarea afacerii în aceste zone: construcția unor autostrăzi în zone în care sunt situri arheologice sau realizarea unor activități pentru care trebuie să se realizeze transferuri de proprietate.

Există alți factori care ar putea avea efect asupra investițiilor străine directe, cum ar fi: apropierea geografică, existența granițelor comune, diferența dintre costul forței de muncă, legături culturale și istorice, comportamentul consumatorilor.

Există impactul politicilor naționale și locale de stimulare a investițiilor care poate, adesea, să fie definitiv pentru investitorii străini. În practică, acest lucru se percepă în mod diferit factorii determinanți ai investițiilor și se orientează către studii concrete, particularizate pe anumite zone sau sectoare de activitate.

4. Concluzii

În condițiile în care mediul natural devine din ce în ce mai restrictiv pentru activitățile consumatoare de resurse naturale epuizabile sau poluatoare, se impune includerea în analizele specifice economiei mediului a problematicii investițiilor străine directe și, deci, reconsiderarea deciziilor privind efectuarea acestora. În plus, se observă că principiile dezvoltării durabile nu sunt încă suficient abordate de către practica economică, iar, în condițiile în care măsurile care derivă din aceste principii ar fi aplicate la nivel economic, social și de mediu, investițiile străine ar trebui judecate pe alte baze sau criterii. În al doilea rând, deducem faptul că activitatea companiilor multinaționale se localizează la nivel internațional în raport cu potențialele avantaje pe care acestea le pot obține de pe diverse piețe. În condițiile în care infrastructura a înregistrat în ultima perioadă evoluții impresionante, spațiul sau distanța nu mai reprezintă o restricție definitivă pentru afaceri, astfel că destinații tradiționale pot fi părăsite în favoarea altora chiar dacă asta presupune o delocalizare sau o mobilizare de resurse în zone ale globului extrem de diverse și îndepărtate. Asistăm, astfel, la o tendință de dezvoltare policentrică a investițiilor în raport cu avantajele concurențiale ce pot fi valorificate în aceste locații dar și cu aspecte mai puțin formale legate de tratate, afinități politice sau strategii de dezvoltare ale companiilor multinaționale. Asemenea factori, dar și alții care aparent nu compensează condițiile economice tradiționale de impact asupra investițiilor străine directe, reușesc să deterneze fluxuri importante de investiții străine directe fiind când lumea economică mai puțin predictibilă.

Un aspect important îl reprezintă diversitatea culturală dintre națiuni și impactul acesteia asupra investițiilor străine directe. Factorul cultural poate juca un rol important la nivelul investițiilor străine directe. Atitudinea față de puterea din cadrul societății și față de viitor sau abordările pe termen lung sau scurt ale vieții indivizilor pot reprezenta bariere sau stimulente majore în luarea deciziei la nivelul diferitelor companii privind dezvoltarea. Astfel, destinații care pentru decidenții mediului de afaceri ai unei anumite țări nu prezintă nici un fel de atractivitate, pentru alții, ce provin din alte regiuni, ele sunt cunoscute și adjuocate ca pe niște realizări marcante la nivelul afacerilor companiilor. Depășirea granițelor analizelor strict economice reprezintă cheia unor decizii bine fundamentate, iar abordarea pe plan social și psihologic a unei națiuni oferă instrumente

solide de analiză în domeniul investițiilor străine directe.

Bibliografie

1. Blonigen, B.A., 1997. Firm-Specific Assets and the Link Between Exchange Rates and Foreign Direct Investment. *American Economic Review*, 87(3), pp. 447-65.
2. Bodea, D., 2012. *România. Un viitor previzibil?* București: Editura Result.
3. Caves, R., 1996. *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Second ed. Cambridge: Cambridge University Press.
4. Coase, R.H., 1952. The Nature of the Firm. *Economica*, Nov. 1937, 4, pp.386-405. In: G.J. Stigler and K. Boulding, eds. *Readings in Price Theory*, Homewood 1952, pp.331-51.
5. Dunning, J.H., 1993. *Multinational Enterprises and Global Economy*. Wokingham: Addison-Wesley.
6. Faeth, I., 2009. Determinants of foreign direct investment – a tale of nine theoretical models. *Journal of Economic Surveys*, 23(1), pp.165–196.
7. Hoffmann, A.N. and Markusen, J.R., 2008. Investment liberalization and the geography of firm location. In: S. Brakman & H. Garretsen (Eds.), *Foreign direct investment and the multinational enterprise*. Cambridge, MA: MIT Press, pp.39–67.
8. Ignat, I., 2009. Globalization and Regionalization Effects on Business Location. In: *Globalization and Higher Education in Economics and Business Administration*, Iași.
9. Kojima, K., 1973. A Macroeconomic Approach to Foreign Direct Investment. *Kitotsubashi Journal of Economics*, 12, pp.1-21.
10. Kojima, K., 1975. International Trade and Foreign Direct Investment: Substitutes or Complements. *Kitotsubashi Journal of Economics*, 16, pp.1-12.
11. Sanjaya, L., 1997. Attracting Foreign Investment: New Trends, Sources and Policies. *Economic Paper 31* (Commonwealth Secretariat).
12. Terbu, S.G., 2007. *Investițiile străine directe. Determinanți, efecte, și politici de promovare*. Cluj-Napoca: Casa Cărții de Știință.