

NECESITATEA ÎNCADRĂRII ÎNTREPRINDERILOR AUTOHTONE ÎN LANȚURILE VALORICE REGIONALE

Maia Pisaniuc, dr. conf. univ., ASEM

Abstract. *With the emphasis and expansion of globalization, almost all the countries in the world are involved in the value chains of production, services or distribution. The respective topic was less tackled in economic research, given that the Central and Eastern European Countries have a more recent practice of involvement in these chains and the “global value chain” notion was conceived in the year 2000.*

The main goal of the article is to determine the opportunities and risks related to the economic activity of the countries integrated in the global chains, and to determine the attractiveness of CEE countries for the major global actors. To explain the necessity and traps of this collaboration the article reveals the automotive and clothing industry as well as the IT field.

Introducere

Globalizarea sporită a economiei mondiale și fragmentarea proceselor de producție au modificat mediul economic, căruia trebuie să-i facă față națiunile, industriile și firmele din lumea întreagă. Corporațiile transnaționale sunt agenții-cheie în cadrul acestei transformări, creând rețele internaționale de producție și distribuție ce împânzesc globul interacționând activ între ele. Drept rezultat a crescut comerțul intra-industrial și cel intra-produs în detrimentul comerțului internațional tradițional.

Revoluția informațională și noile tehnologii au făcut posibilă divizarea lanțului valoric al industriei în funcții mai mici, îndeplinite de filialele din străinătate sau de furnizorii independenți în bază de contractare. În timp ce producătorii din țările în curs de dezvoltare și cele în tranziție pot să nu aibă active intangibile sau o infrastructură de servicii dezvoltată la un nivel suficient de înalt pentru a avea un avantaj comparativ în producerea bunurilor finite, mulțumită fragmentării producției, ele pot adera la lanțul valoric prin specializarea funcțională. Fragmentarea producției nu numai că permite firmelor din țările în curs de dezvoltare, ci și celor în tranziție să aibă acces la piețele străine fără mari cheltuieli pentru publicitate și cercetare de piață, dar și poate aduce beneficii suplimentare sub formă de noi cunoștințe.

De multe ori, abilitățile manageriale și tehnologice necesare pentru a concura cu succes pe piața mondială fac imposibilă bazarea pe resursele unei singure țări. În aceste condiții, integrarea în aranjamentele de producere și marketing ale corporațiilor transnaționale a devenit cea mai eficientă cale de a beneficia de pe urma oportunităților oferite de economia mondială. Totuși, fragmentarea producției a fost generată și de faptul că corporațiile transnaționale au devenit mai sensibile la modificarea climatului investițional. Ele își pot relativ ușor relocaliza producerea dintr-o zonă geografică în alta, drept răspuns la modificări ale costului de producție, accesului la piață, condițiilor regulatorii sau riscurilor percepute. În acest context, este esențial de a face diferență între lanțurile valorice ale cumpărătorului și lanțurile valorice ale furnizorului.

Prima noțiune denotă cazul în care cumpărătorii globali creează o bază de aprovizionare pe care sunt construite sistemele de producție și distribuție fără deținere directă a proprietății. Cealaltă noțiune se referă la aranjamentele integrate verticală (adică, o singură corporație deține proprietatea asupra câtorva etape

succesive ale procesului de producție). În timp ce diferența care decurge din drepturile de proprietate este, în realitate, mai puțin clară și evidentă, cele două tipuri de rețele prezintă diferențe în ceea ce privește caracteristicile geografice și temporale.

LANȚURILE VALORICE ALE CUMPĂRĂTORULUI sunt caracteristice pentru industriile în care marii detailiști joacă rolul-cheie în stabilirea, de obicei, în țările în curs de dezvoltare și în tranziție a rețelelor de producție descentralizate. **Astfel de rețele sunt prevalente în sectoarele bazate pe forța de muncă, precum cel de confecționare a vestimentației, încălțămintei și mobilei.** Producția este, în general, îndeplinită de rețele de firme contractate din țările în curs de dezvoltare care exportă bunuri finite în conformitate cu specificațiile cumpărătorilor străini. Multe țări din Europa Centrală, de Est și de Sud-Est s-au încadrat și participă activ la astfel de rețele, în special, în sectoarele de confecționare a vestimentației și mobilei.

ÎN CAZUL LANȚURILOR VALORICE ALE FURNIZORILOR, procesul de producție este coordonat de corporații transnaționale. Astfel de rețele sunt, în principal, prezente în industriile bazate pe capital și forță de muncă calificată, precum cea a **automobilelor, computerelor și semiconductoarelor.** Un exemplu clasic este industria automobilelor care implică **sisteme multinivelate de producție care include mii de firme: companii-mamă, filiale și subproducători.**

Rețelele de producție a automobilelor centrate în jurul corporațiilor transnaționale au jucat un rol însemnat în conturarea comerțului exterior al țărilor din Regiune ce au înregistrat performanțe înalte și anume Cehia, Estonia, Ungaria, Polonia, Slovacia, Slovenia (în continuare PI-6).

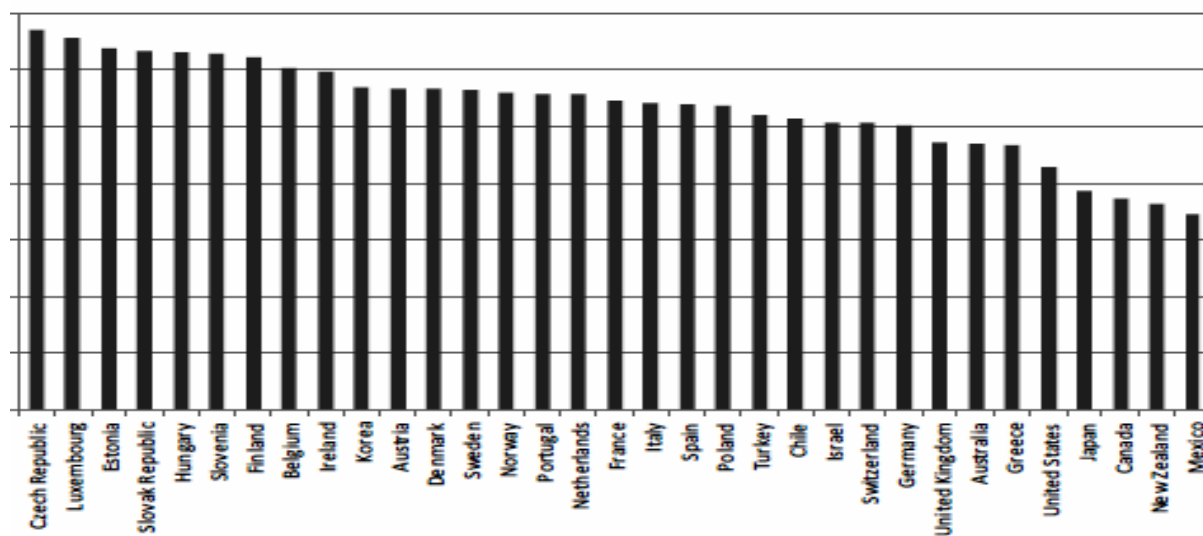


Figura 1. Participarea țărilor OCDE la lanțurile valorice globale, 2010 (LVG_participare, %)

Sursa: 2

Țările în curs de dezvoltare și în tranziție sunt accesate în rețelele cumpărătorilor în calitate de subproducători, implicați doar în operațiuni simple de asamblare, pentru care primesc de la cumpărători toate inputurile necesare. Totuși, peste un timp, unele dintre ele reușesc să avanseze în cadrul lanțului valoric, devenind responsabile de aprovizionarea cu materiale și activități de design. Proximitatea geografică, precum și trecutul istoric, sugerează că Europa de Vest și regiunea analizată reprezintă parteneri comerciali naturali. În perioada de până la extinderea Uniunii Europene din 2004 și 2007, comerțul dintre Vest și Est era compus din produse finite. Aderarea unor țări din regiune la UE a determinat integrarea acestora în rețelele de producție și distribuție regionale și globale. Începând cu anii 1990 și mai cu seamă după extinderile din 2004 și 2007, țările regiunii au intensificat schimburile cu părți componente cu UE, ca urmare a fragmentării internaționale a producției.

Aderarea unor țări din regiune la UE a fost forța motrice, care a transformat aceste economii în importante destinații pentru produsele intermediare din cadrul UE și a dus la îmbunătățirea poziției acestor țări ca exportatori de produse finite. Procesul de integrare a stimulat atât valorificarea avantajelor comparative existente, cât și producerea unor noi bunuri.

Comerțul de rețea a reprezentat forța motrice a integrării pe piețele globale a unor economii din regiune. Cehia, Estonia, Ungaria, Polonia, Slovacia, Slovenia (PI-6) au trecut prin două etape. În prima

etapă, exporturile de rețea au servit drept punte de legătură cu piețele străine. Etapa a doua a presupus participarea în rețelele furnizorilor. Nu toate țările din regiune, totuși, au parcurs aceeași cale. Numai unele țări din cadrul CSI au devenit participante la comerțul de rețea, inclusiv Armenia (diamante), Belarus (mobilă), Kârgâzstan, R. Moldova, Turkmenistan (vestimentație). Țările din regiune, care au devenit membre ale UE în 2004 (în continuare UE-8), au urmat exemplul țărilor PI-6, însă cu diferite viteze. De fapt, legătura dintre ISD-uri și comerțul de rețea pare să fie omniprezentă în cazul rețelelor furnizorului. Penetrarea în aceste rețele este, practic, de neconceput în lipsa ISD-urilor. Două țări din regiune, care constituie recipienții majori de ISD-uri și anume Cehia și Ungaria, înregistrează și cele mai bune performanțe în ceea ce privește exporturile de rețea. Pe de altă parte, cu toate că participarea în lanțurile globale ale vestimentației și mobilei nu necesită obligatoriu investiții străine, aceasta este, deseori, asociată cu ISD-uri. Un bun exemplu îl reprezintă sectorul vestimentar al României, caracterizat printr-o rată de penetrare a capitalului străin destul de înaltă. Un număr mare de mici firme italiene par să domine în sectorul vestimentar și cel al pielii din România.

Evolution of the extensive margin of intermediate goods imported by CEECs from the OECD countries, 1999-2009

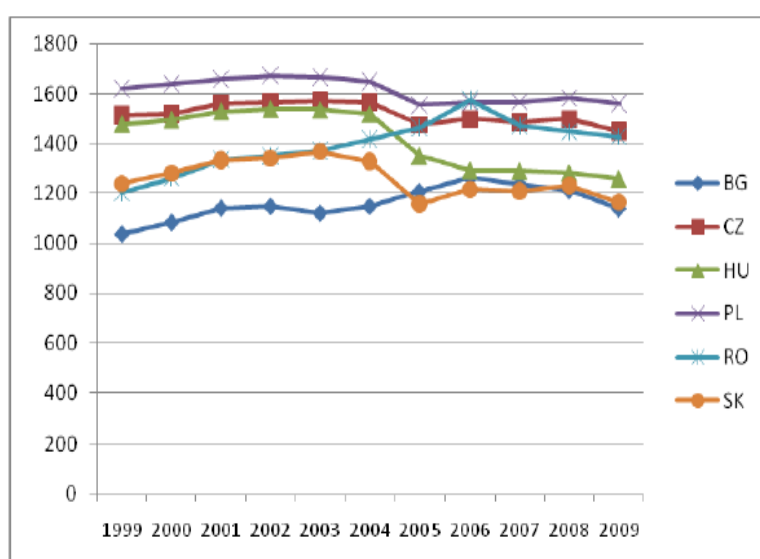


Figura 2. Evoluția varietății de bunuri intermediare importate de țările ECE din OCDE, 1999-2009

Source: authors' calculations based on EUROSTAT data

Figura 2 indică faptul că a fost înregistrată o creștere a numărului de produse intermediare importate de țările din regiune din țările OCDE, în perioada 1999 – 2003, iar, în cazul Bulgariei și României, această tendință a continuat până în 2006. După 2006 și, mai cu seamă, după 2008, varietatea produselor intermediare importate a început să înregistreze o descreștere, parțial drept consecință a recesiunii începute în 2007.

Industria vestimentară și, într-o măsură mai mică, cea a mobilei au reprezentat quintesența creșterii exporturilor țărilor UE-8 în primele etape ale tranziției. Ele au înregistrat ponderi considerabile ale valorii adăugate, au contribuit la reducerea șomajului având impact semnificativ asupra scăderii sărăciei. Majorarea salariilor în cadrul economiilor de un mai mare succes din regiune a dus la transferul operațiunilor de prelucrare spre țările mai puțin avansate în procesul de transformare. Viteza tranziției, fiind corelată cu succesul în atragerea ISD-urilor, a determinat evoluția lanțurilor cumpărătorului. Pentru țările care s-au mișcat rapid în stabilizare și reforme structurale, industria vestimentară a încetat de a fi promotorul creșterii exporturilor pe la mijlocul anilor 1990 (figura 3). Această tendință este caracteristică pentru 5 dintre țările UE-8, inclusiv Cehia, Estonia, Ungaria, Polonia și Slovenia. În Polonia, ponderea vestimentației în exporturile de produse manufacturate a atins apogeul în anul 1993 sau în al patrulea an de tranziție. În Slovacia, care a rămas mai în urmă cu reformele economice structurale și privatizarea, exporturile au atins apogeul în anul 1997.

De fapt, prin intermediul exporturilor de părți componente au reușit să se integreze în rețelele internaționale de producție de mobilă țări, precum Croația, Estonia, Macedonia, Polonia, România și unele țări din cadrul CSI. Polonia a devenit al patrulea mare exportator de mobilă din lume. În 2005, peste 80% din producția de mobilă poloneză era exportată. Există în prezent peste 80 de producători de mobilă cu peste 250 de angajați, precum și peste 7000 de companii mai mici. Tot mai multe companii germane recurg la outsourcingul unor etape ale procesului de producție către Polonia sau țările vecine ca Cehia și Slovacia.

Evolution of the extensive margin of final goods exported by the CEECs to the EU countries, 1999 – 2009

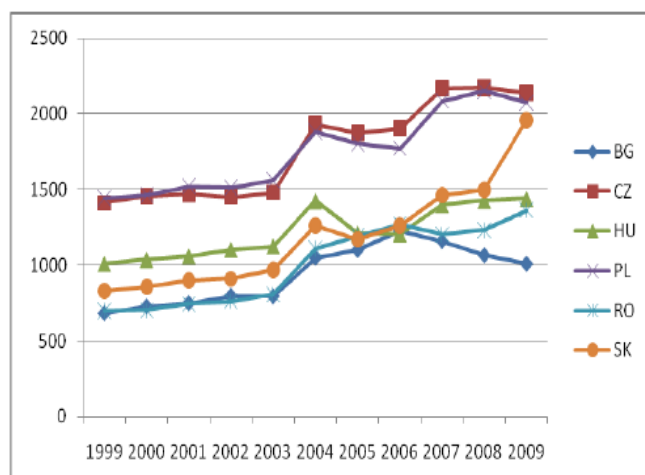


Figura 3. Evoluția varietății de bunuri finite exportate de țările ECE către UE, 1999-2009

Source: authors' calculations based on EUROSTAT data

Figura 3 reflectă faptul că varietatea produselor finite exportate de țările din regiune către UE a înregistrat o creștere în perioada 1999-2004. Acest lucru nu este surprinzător în condițiile pregătirii de aderare la UE. După o scădere nesemnificativă, la nivelul anului 2005, exporturile de produse finite către UE au înregistrat o creștere cel puțin până la recesiunea din 2007.

La nivel global, dezvoltarea tehnologiilor, în combinație cu crearea mediilor de afaceri favorabile, a determinat adâncirea diviziunii internaționale a muncii. Sporirea capacității de procesare și stocare a informației, combinată cu integrarea Internetului, au determinat transformarea atât a sectorului de producere a automobilelor, cât și a celui de tehnologii informaționale. Corporațiile transnaționale, care, în mod tradițional, au coordonat activitățile de producere și comercializare la nivel global, au suferit schimbări dramatice. A sporit dispersarea geografică a procesului de producție.

Odată cu liberalizarea regimurilor comerciale și reducerea barierelor față de ISD-uri, care au urmat colapsului sistemului central planificat, sectoarele IT și auto din regiune puteau să facă față concurenței internaționale numai cu condiția ca firmele locale să fie preluate și restructurate de către investitorii străini.

Tot mai multe companii din Europa de Vest și SUA, dar și din Japonia, Coreea de Sud, Taiwan și Malaezia își amplasează unitățile de producție de produse electrocasnice în regiune.

Sectoarele tehnologiilor informaționale din Estonia și Lituania, pe de o parte, și Letonia, pe de altă parte, oferă două realități demonstrând importanța ISD-urilor. Cele trei țări baltice au moștenit, din perioada sovietică, un sector al tehnologiilor informaționale relativ dezvoltat. Totuși, în timp ce sectorul electronic al Letoniei n-a înregistrat succese, produsele electronice din Estonia și Lituania, unde producătorii locali au reușit să se integreze în rețelele globale au înregistrat performanțe uluitoare în exporturi.

Astfel de companii, precum Nokia, Thomson, Siemens, Philips, IBM, General Electric, și furnizorii acestora au stimulat modernizarea și dezvoltarea sectorului tehnologiilor informaționale în toate țările care au atras ISD-uri esențiale.

Dell și-a relocalizat principalele unități de producere și asamblare din Irlanda în Polonia. Foxconn a investit în regiune de la începutul anilor 1990, mai cu seamă în Cehia. Din anul 2000, Samsung și-a plasat în Polonia un centru de cercetare și dezvoltare.

Ambele rețele prezintă o caracteristică comună: dezvoltarea lor la nivel local necesită capital străin și know-how, deoarece ambele rețele se bazează pe capital și, în special, rețeaua tehnologiilor informaționale este bazată pe cunoștințe. Constituirea de la zero a unor sectoare auto și IT competitive fără participare externă este, practic, imposibilă în prezent.

Corporațiile transnaționale sunt responsabile de restructurarea companiilor și ulterioarele performanțe impresionante în cadrul rețelei auto. În Slovacia, Volkswagen (automobile), Siemens (faruri) și Sachs Trnava (centuri de siguranță), au devenit branduri domestice. Motoarele cu piston pentru automobilele Volkswagen-Audi, asamblate în Ungaria, au croit drumul Ungariei spre intrarea spectaculoasă în rețelele de producere a sectorului auto. Skoda Auto din cadrul Grupului Volkswagen și alți producători de automobile din Cehia au atras firme internaționale specializate în producerea părților componente și detaliilor pentru automobile.

Prin urmare, participarea în rețelele internaționale de producere și distribuție a constituit o importantă cale de a intra pe piețele străine pentru țările din regiune și ISD-urile au stat la baza integrării țărilor din regiune în lanțurile globale de producție. Într-adevăr, datele statistice indică faptul că țările integrate în comerțul de rețea sunt anume acelea care au primit ISD-uri majore.

Diferențele dintre țări în ceea ce privește volumul de ISD-uri primite sunt esențiale.

Un prim factor care determină succesul sau eșecul în atragerea investițiilor este stabilitatea politică. Absența acesteia, practic, întotdeauna, descurajează fluxurile de ISD-uri. După cum arată realitatea, fluxurile publice de capital stimulează reformele, în timp ce fluxurile private de capital sunt, mai degrabă, consecința implementării măsurilor de reformă.

Reformele structurale, precum și o bază macroeconomică stabilă, sunt, de asemenea, condițiile necesare pentru atragerea ISD-urilor.

Însă, stabilitatea macroeconomică nu este suficientă pentru atragerea investitorilor străini. Factorul critic îl reprezintă instituțiile sau mai exact, rapiditatea progresului în stabilirea instituțiilor de suport al pieței, care asigură protecția drepturilor de proprietate. Calitatea instituțiilor explică variațiile în ceea ce privește fluxurile de ISD-uri către economiile în tranziție. În aceeași ordine de idei, factorii care au afectat decizia corporațiilor transnaționale de a stabili prezența în economiile în tranziție, la nivelul anilor 1990, au fost progresul în procesul de reformă, eficiența sporită a sistemului de drept, nivelul scăzut al corupției.

Trei aspecte ale mediului de afaceri sunt critice pentru fluxul de ISD și anume stabilitatea politică, eficiența puterii de stat și calitatea reglementării. Media valorii acestor trei indicatori reprezintă calitatea guvernării.

Industria tehnologiilor informaționale (IT) poate deveni un catalizator de creștere, eficiență și inovație pentru sectoarele economice tradiționale ale Moldovei și pentru întreaga societate. Aplicațiile sectorului IT au un impact semnificativ asupra productivității întreprinderilor. Într-o lume care se dezvoltă vertiginos, nu contează doar corectitudinea acțiunilor, ci și termenul în care acestea sunt întreprinse. Crearea unui sistem informațional de management permite luarea deciziilor în timp util. Sistemele informaționale permit semnalizarea în cazul când o decizie nu este luată la timp sau când decizia luată nu este una corectă.

Costurile de promovare prin Internet (e-mail, pagini WEB, rețele de socializare, twitter etc.) sunt considerabil mai mici decât cele pe suport hardware. În plus, aria de cuprindere a publicității este mult mai mare.

Dat fiind faptul că întreprinderile din Moldova sunt slab cunoscute pe piața internațională, vânzările în nor creează condiții favorabile pentru creșterea exporturilor. E mult mai mic efortul de marketing necesar pentru vânzările în nor decât în cazul vânzărilor separate de produse. Programele create pot fi plasate în nor în calitate de servicii.

Un alt segment, relativ deschis și care necesită investiții mici, îl reprezintă piața de aplicații pentru telefoanele mobile. Se estimează un volum de 35 miliarde USD în 2014. În cazul dat, însă e necesar un efort de marketing înalt. Riscul creării unui program ce nu va avea succes pe piață e relativ înalt.

Conform estimărilor Asociației de Subcontractare în Europa Centrală și de Est, se observă o tendință de creștere a pieței de subcontractare a serviciilor. Piața respectivă presupune proiecte mici pentru companiile mici și medii, reprezentând o oportunitate promițătoare pentru Moldova. Pentru a fi atractivă ca destinație off-shore, Republica Moldova ar trebui să întrunească unele cerințe care țin de domeniile indicate.

Spre deosebire de țările din Asia, Moldova este mai aproape de Europa, atât geografic, cât și cultural. Forța de muncă din Moldova este considerată ca fiind de calitate bună și nu foarte scumpă. Multe companii străine examinează posibilitatea plasării oficiilor în imediata apropiere a Uniunii Europene. Companiile de software din Uniunea Europeană și America de Nord privesc Europa Centrală și de Est ca o opțiune mult

mai convenabilă decât Asia, datorită personalului, care e mult mai cooperant și orientat spre rezultate. Un alt avantaj pentru companiile europene este diferența mică de fus orar, ceea ce face mult mai ușoară comunicarea.

În cele ce urmează, se face referință la factorii competitivi care influențează, în mare măsură, decizia companiilor străine de a folosi Republica Moldova drept destinație off-shore în domeniul serviciilor IT.

Din numărul total de specialiști IT din regiune, 75% sunt concentrați în Ucraina, România, Belarus, Ungaria, Polonia și Bulgaria.

Printre companiile care activează cu succes, în Moldova, pot fi menționate următoarele: Allied Testing, Endava, Pentalog, NetInfo.

E de menționat faptul că exportul de servicii de informatică și informaționale a crescut de peste 13 ori în perioada 2005-2011, ponderea în total export de servicii crescând de la 0,9% la 5,4%.

Cifrele de mai sus reflectă exporturile înregistrate. În sectorul dat, însă, cota activităților nedeclarate este una impresionantă. De obicei, contractarea în asemenea cazuri se face prin Internet, de pe site-uri specializate, iar achitarea se face prin transfer bănesc direct prestatorului. Conform unor surse, piața de servicii subcontractate în Moldova este de două ori mai mare decât relevă cifrele oficiale.

Sectorul TI este prioritar pentru țară, din moment ce este unul productiv și cu valoare adăugată înaltă. Industria IT a demonstrat unul din cele mai rapide ritmuri de creștere, oferind unele dintre cele mai competitive salarii și locuri de muncă atractive pentru tineri. Până acum, industria IT a evoluat de la sine, fără o viziune și susținere clară din partea statului. Ritmul de creștere al industriei, din ultimii ani, poate fi accelerat doar printr-o viziune foarte clară și un plan bine pus la punct.

De o primă necesitate sunt acțiunile clare în determinarea și dezvoltarea unei imagini pozitive pe plan internațional, aceasta în contextul în care țările din vecinătate întreprind eforturi foarte active în vederea promovării domeniilor cu o valoare adăugată înaltă, inclusiv IT. Pentru a realiza o creștere esențială a industriei IT, sunt necesare investiții în crearea unui ecosistem IT dinamic și modern, precum și a unui mediu de afaceri propice pentru IT. Sporirea cantitativă și calitativă a capitalului uman este esențială, deoarece capitalul uman rămâne, în continuare, problema numărul 1 pentru sector. Este primordială ajustarea, menținerea și extinderea regimului fiscal atractiv pentru companii IT.

Concluzii. Pentru țările Europei Centrale și de Est, participarea la lanțurile valorice ale furnizorilor sau cumpărătorilor este o necesitate vitală și o formă modernă de a se integra în economia regională și globală, aceasta oferind oportunități sporite de modernizare a activității, de acces sporit la tehnologiile avansate. Și, în cele din urmă, posibilitatea de a se menține timp îndelungat pe piață. O altă oportunitate este dezvoltarea companiilor pe cale ascensivă, de creare a brandurilor proprii, sau de creare a propriilor rețele capabile să se extindă la nivel global.

Bibliografie:

1. KAPLINKSY, Raphael, READMAN, Jeff, *Integrating SMEs in Global Value Chains. Towards Partnership for Development*. United Nations Industrial Development Organization. 2001.
2. RADOSEVIC, Slavo, *The Electronics industry in Central and Eastern Europe: A New Global Production Location*. "Informacion Commerical Espanola: Revista de Economía". 2004.
3. RONDINELLI, A. Dennis, *Promoting National Competativeness in a Globalizing Economy: The State's Changing Role*. npan1.un.org/intradoc/groups/public/.../un/unpan005782.pdf
4. TIITS, Marek, *Technology-Intensive FDI and Economic Development in a Small Country – The Case of Estonia*. TRAMES 11(61/56), 2007.
5. CIOBANU, I., CIULU, R.: *Strategiile competitive ale firmei*, Ed. Polirom, București, 2005.
6. COLLINS, J., PORRAS, I. J.: *Afaceri clădite să dureze*, Ed. Curtea Veche, București, 2006.
7. CHOMSKY, N.: *Hegemonie sau supraviețuire*, Ed. Antet, București 2003.
8. DAIANU, D.: *Încotro se îndreaptă țările postcomuniste?*, Ed. Polirom, București, 2000.
9. FRIEDMAN, L. Th.: *Pământul este plat*, Ed. Polirom, București, 2007.