



**Unofficial Translation**

## COMUNICAT DE PRESĂ

### EMBARGO

Conținutul acestui comunicat de presă, precum și alte materiale care fac referire la Raport, **nu** pot fi utilizate, menționate sau citate de niciun mijloc de comunicare în masă scris, radio/TV sau electronic înainte de data de

**26 iulie 2011 ora 19:00 / ora Bucureștiului**

UNCTAD/PRESS/PR/2011/033\*

*Original: English*

## MODELELE NON-ISD DE PRODUCȚIE INTERNAȚIONALĂ INFLUENȚEAZĂ LANȚURILE VALORICE GLOBALE, SE AFIRMĂ ÎN RAPORT

*Geneva, 26 iulie 2011* – Modelele transfrontaliere de tip non-equity (MNE) ale producției la nivel mondial au generat vânzări globale de peste 2 000 de miliarde de dolari în 2010 și sunt în creștere, modelând comerțul global și modelele de investiții cu implicații majore pentru dezvoltare, relevă raportul anual al modelelor de investiții globale UNCTAD.

**Raportul Mondial al Investițiilor 2011<sup>1</sup> (RMI'11)**, denumit "**Modele de tip non-equity de producție și dezvoltare internațională**", se lansează astăzi la nivel mondial.

Studiul explică faptul că producția internațională nu este bazată exclusiv pe investiții străine directe (ISD) și comerț. MNE – care includ producție pre-contractată (manufactură), servicii externalizate, producție agricolă pre-contractată, francize, licențe și contracte de management – permit corporațiilor transnaționale să-și coordoneze activitățile în lanțurile valorice globale proprii și să influențeze managementul firmelor din țara gazdă fără a deține active în acele firme. Corporațiile transnaționale își administrează activitatea MNE în lanțurile valorice globale proprii (de exemplu o companie locală într-o țara gazdă care assemblează un produs sau oferă informații cu privire la tehnologie și asistență IT) prin contracte sau prin accesul la tehnologia, modelele de business sau la piețele interne ale corporațiilor transnaționale (CTN). CTN rareori preiau active și/sau acțiuni în firmele partenere MNE, cu toate că firmele partenere sunt legate de rețelele globale ale CTN.

Acvitatea MNE transnațională la nivel global este semnificativă și importantă în special pentru țările în curs de dezvoltare. UNCTAD estimează că producția bazată pe contract și servicii externalizate transfrontalier s-au ridicat la 1 100 – 1 300 de miliarde de dolari, francizele la 330-

\* **Contacts:** UNCTAD Communications and Information Unit, +41 22 917 5828, +41 79 502 43 11, [unctadpress@unctad.org](mailto:unctadpress@unctad.org), <http://www.unctad.org/press>

<sup>1</sup> Raportul Mondial al Investițiilor 2011: Modele de tip non-equity de producție și dezvoltare internațională (RMI '11) (Sales No. E.11.II.D.2, ISBN-13: 978-92-1-112828-4) poate fi obținut de la United Publication Sales and Marketing Office la adresa menționată mai jos sau de la agenții de vânzare ONU din toată lumea. Pretul: \$95 (50% reducere pentru rezidenții țărilor în curs de dezvoltare și 75% reducere pentru rezidenții țărilor cel mai puțin dezvoltate). Pretul reprezintă copia tipărită a Raportului plus un CD. Comparatorii care preferă să cumpere separat Raportul sau CD-ul sau să achiziționeze cantități mari trebuie să consulte birourile de vânzare. Comenzile sau întrebările trebuie trimise la: United Publications Sales and Marketing Office, 300 E 42nd Street, 9th Floor, IN-919J New York, NY 10017, United States. tel.: +1 212 963 8302, fax: +1 212 963 3489, e-mail: [publications@un.org](mailto:publications@un.org) <https://unp.un.org>.

350 miliarde de dolari, licențierile la 340-369 miliarde de dolari și contracte de management la aproape 100 miliarde de dolari în 2010 (vezi tabelul 1 pentru industriile selectate). În cele mai multe cazuri, MNE se extind mai rapid decât industriile în care sunt prezente.

### **În unele industrii, firme importante de tip non-equity - inclusiv din țări în curs de dezvoltare - sunt corporații transnaționale cu drepturi depline**

Natura, originea jucătorilor de MNE, precum și dispersia lor geografică diferă de la industrie la industrie. De exemplu, producătorii contractați din domeniul electronicelor și al serviciilor IT-BPO (tehnologia informațiilor și externalizarea proceselor de business) sunt corporații transnaționale importante cu drepturi depline, cu operațiuni de proporții într-un număr relativ mic de locații din întreaga lume (vezi tabelul 2 pentru principalii jucători). Cei din industrii precum cea de îmbrăcăminte și încălțăminte variază de la jucători mari cu filiale multiple până la mici fabrici amplasate în locații cu costuri reduse, dar cu o bună răspândire geografică.

Firmele din economiile în curs de dezvoltare sunt jucători MNE importanți în unele industrii, cu operațiuni globale semnificative și cu un impact puternic în alte țări în curs de dezvoltare, încurajând astfel legăturile Sud-Sud. În domeniul electronicelor, Foxconn, Quanta, Compal, Winstron (toate din Provincia Chineză Taiwan) și Flextronics (Singapore) sunt printre primii 10 fabricanți pe bază de contract. Unele corporații transnaționale din economiile în curs de dezvoltare, cum ar fi Li & Fung (Hong Kong, China), joacă un rol important de mediator între principalele branduri și producătorii pe bază de contract din lanțurile importante de îmbrăcăminte și încălțăminte. În serviciile externalizate, cum ar fi cele de IT, firme ca Tata Consultancy Services și Wipro – ambele din India – au poziții bine consolidate; iar foarte multe firme din Brazilia, Filipine și China sunt în curs de expansiune. În schimb, în alte industrii cum este cea de piese auto, firmele din țările dezvoltate încă domină piața fabricanților contractați.

### **Modelele de tip non-equity au un potențial major de a genera profit pentru dezvoltare, cu toate că încă mai persistă unele îngrijorări**

MNE pot aduce beneficii semnificative pentru dezvoltare; în unele economii, MNE aduc o valoare adăugată de până la 15% din PIB. MNE creează un număr de aproximativ 18-21 de milioane de locuri de muncă în toată lumea (tabelul 1). În unele industrii, de exemplu electronice, îmbrăcăminte, încălțăminte și jucării, țările în curs de dezvoltare atrag aproape toate locurile de muncă și exporturile atribuite MNE, deși cota acestora în ISD globale era de 30%, iar în comerțul mondial (export) de sub 40% în 2010. MNE în industrii precum serviciile externalizate și cele francizate asigură de asemenea o rată majoră de angajare în țările în curs de dezvoltare, încurajând în același timp antreprenoriatul, dar și alte abilități. Exporturile de MNE au reprezentat aproximativ 70-80% din exporturile globale din diverse industrii (vezi figura 2). Per total, MNE pot susține dezvoltarea industrială pe termen lung, construind capacități de producție, diseminând tehnologia și abilitățile necesare, prin dezvoltarea întreprinderilor din țările de origine, dar și prin ajutarea țărilor în curs de dezvoltare să obțină acces la lanțurile globale de plus valoare.

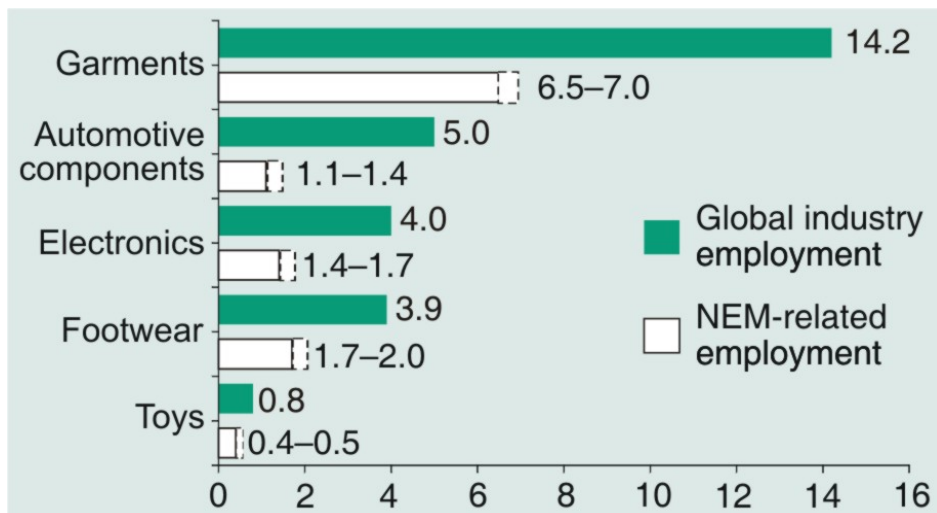
UNCTAD citează, însă și unele îngrijorări cu privire la impactul MNE în economiile emergente în care acestea sunt prezente. De exemplu, condițiile de lucru pot fi indecente, mai ales în cazul fabricanților contractanți din activitățile cu program de lucru intensiv, întrucât firmele partenere MNE sunt sub presiunea competitivă majoră de a-și reduce costurile. În unele cazuri, MNE pot fi folosite pentru a reduce standardele sociale și de mediu. Raportul indică, de asemenea, și consecințele pe termen lung pentru dezvoltarea industrială: țările în curs de dezvoltare trebuie să-și reducă riscul de a depinde doar de activități cu valoare adăugată mică și trebuie să evite să se bazeze prea mult pe tehnologii și resurse străine.

## Probleme de politici

Politicile sunt necesare dacă țările vor să-și sporească beneficiile dezvoltării care pot veni din integrarea firmelor din țările de origine în rețelele MNE ale corporațiilor transnaționale. Politicile bune pot ajuta la reducerea riscurilor aferente. Potrivit raportului, există patru mari provocări:

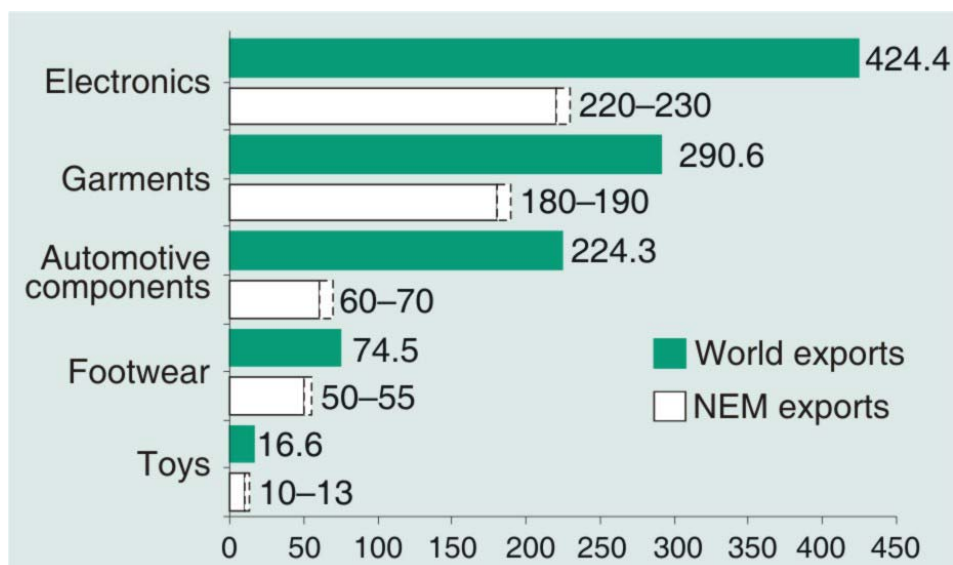
1. *Integrarea politicilor MNE în strategiile generale de dezvoltare.* Integrarea politicilor MNE în strategiile industriale de dezvoltare va asigura ca eforturile de atragere a MNE vizează industriile potrivite, în care țările-gazdă au un avantaj competitiv. Costurile scăzute ale forței de muncă sunt un avantaj, însă pe termen lung strategiile de dezvoltare trebuie să ajute firmele locale pentru a se poziționa spre activități cu valoare adăugată în conformitate cu lanțurile globale de valori ale corporațiilor transnaționale. Pentru a evita situația în care specializarea generează dependența de parteneri străini, se poate opta pentru diversificarea MNE și orientarea lor spre angajarea mai multor firmele naționale în activități diversificate, potrivit raportului.
2. *Constituirea capacității de producție națională.* Succesul politicilor MNE depinde în mod decisiv de existența firmelor naționale atractive care se califică pentru acordurile MNE cu corporațiile transnaționale. Politicile antreprenoriale proactice pot întări competitivitatea partenerilor naționali MNE. Astfel de pași pot varia de la încurajarea start-up-urilor până la promovarea rețelelor de afaceri. Integrarea cunoștințelor de antreprenariat în sistemele formale de educație combinate cu training vocațional și dezvoltarea abilităților specializate în MNE este importantă. Politicile tehnologice pot îmbunătăți capacitățile locale de absorbție, contribui la modernizarea tehnologică și pot forma parteneriate tehnologice. Îmbunătățirea accesului la finanțare este importantă pentru întreprinderile mici și mijlocii care caută să se implice în MNE, mai precizează UNCTAD.
3. *Facilitarea și promovarea MNE.* MNE sunt bazate pe relații contractuale între partenerii de afaceri. Regulile clare, stabile și transparente care guvernează aceste contracte sunt un instrument important de promovare și facilitare a MNE. Adicional, un studiu UNCTAD sugerează faptul că există potențial pentru întărirea rolului agențiilor de promovare a investițiilor în MNE, în particular prin servicii de “matchmaking” și “aftercare”.
4. *Combaterea efectelor negative.* Pentru a combate orice impact negativ al MNE este important să se întărească puterea de negociere a partenerilor MNE locali pentru a asigura o distribuție echitabilă a riscurilor și beneficiilor contractelor. Dezvoltarea modelelor de contracte MNE specializate în industrie sau a ghidurilor de negociere pot contribui la atingerea acestui obiectiv. Dacă CNT angajate în MNE câștigă poziții dominante, ele pot fi capabile să abuzeze de puterea lor pe piață în detrimentul competitorilor naționali și internaționali și a partenerilor proprii de afaceri. Prin urmare, politicile de promovare a MNE trebuie să meargă mână-n mână cu politicile de garantare a competiției. Alte criterii de interes public pot necesita atenție. Acestea includ protecția muncii și a mediului și protecția capacității indigene și a activităților tradiționale care pot fi marginalizate de o creștere rapidă în active a investițiilor MNE de succes.

**Figura 1. Forța de lucru MNE, industriile selectate, 2010**  
(milioane de angajați)



Sursa: Raportul Mondial al Investițiilor 2011, UNCTAD.

**Figura 2 Exporturi NEM, industriile selectate, 2010**  
(miliarde de dolari)



Sursa: Raportul Mondial al Investițiilor 2011, UNCTAD.

**Tabel 1. Cifre cheie pentru MNE transnaționale, industrii selectate, 2010**  
(miliarde de dolari)

	Estimated NEM-related worldwide...			
	Sales	Value added	Employment	Employment in developing economies
<b>Contract manufacturing - selected technology/capital intensive industries</b>				
Electronics	230-240	20-25	1.4-1.7	1.3-1.5
Automotive components	200-220	60-70	1.1-1.4	0.3-0.4
Pharmaceuticals	20-30	5-10	0.1-0.2	0.05-0.1
<b>Contract manufacturing - selected labour intensive industries</b>				
Garments	200-205	40-45	6.5-7.0	6.0-6.5
Footwear	50-55	10-15	1.7-2.0	1.6-1.8
Toys	10-15	2-3	0.4-0.5	0.4-0.5
<b>Services outsourcing</b>				
IT services and business process outsourcing <sup>a</sup>	90-100	50-60	3.0-3.5	2.0-2.5
<b>Franchising</b>				
Retail, hotel, restaurant, and catering, business and other services	330-350	130-150	3.8-4.2	2.3-2.5
<b>Management contracts - selected industry</b>				
Hotels	15-20	5-10	0.3-0.4	0.1-0.15
		Estimated NEM-related worldwide...		
		Fees	Associated sales	Associated value added
<b>Licensing</b>				
Cross-industry		17-18	340-360	90-110

Sursa: Raportul Mondial al Investițiilor 2011, UNCTAD.

**Tabel 2. Jucători importanți în producția contractată și externalizarea serviciilor, 2009**  
(miliarde de dolari și mii de angajați)

Company name	Sales	Employment	Company name	Sales	Employment
<b>Electronics</b>					
Foxconn/Hon Hai (Taiwan Province of China)	59.3	611	Inventec (Taiwan Province of China)	13.5	30
Flextronics (Singapore)	30.9	160	Jabil (United States)	13.4	61
Quanta (Taiwan Province of China)	25.4	65	TPV Technology (Hong Kong, China)	8.0	24
Compal (Taiwan Province of China)	20.4	58	Celestica (Canada)	6.5	35
Wistron (Taiwan Province of China)	13.9	39	Sanmina-SCI (United States)	5.2	32
<b>Automotive components</b>					
Denso (Japan)	32.0	120	LG Chem (Republic of Korea)	13.1	13
Robert Bosch (Germany)	25.6	271	Faurecia (France)	13.0	58
Aisin Seiki (Japan)	22.1	74	Johnson Controls (United States)	12.8	130
Continental (Germany)	18.7	148	Delphi (United States)	11.8	147
Magna International (Canada)	17.4	96	ZF Friedrichshafen (Germany)	11.7	60
<b>Pharmaceuticals</b>					
Catalent Pharma Solutions (United States)	1.6	9	Jubilant Life Sciences (India)	0.7	6
Lonza Group (Switzerland)	1.3	4	NIPRO Corp. (Japan)	0.6	10
Boehringer Ingelheim (Germany)	1.1	6	Patheon (Canada)	0.5	4
Royal DSM (Netherlands)	1.0	4	Fareva (France)	0.4	5
Piramal Healthcare (India)	0.7	7	Haupt Pharma (Germany)	0.4	2
<b>Semiconductors</b>					
TSMC (Taiwan Province of China)	9.2	26	Dongbu HiTek (Republic of Korea)	0.4	3
UMC (Taiwan Province of China)	2.9	13	VIC (Taiwan Province of China)	0.4	3
Chartered Semiconductor (Singapore)	1.5	4	TowerJazz (Israel)	0.3	2
Globalfoundries (United States)	1.1	10	Samsung Electronics (Republic of Korea)	0.3	...
SMIC (China)	1.1	10	IBM Microelectronics (United States)	0.3	...
<b>IT-BPO</b>					
International Business Machines (United States)	38.2	190	NTT Data Corp. (Japan)	8.9	35
Hewlett-Packard (United States)	34.9	140	Computer Sciences Corporation (United States)	6.5	45
Fujitsu (Japan)	27.1	18	Cap Gemini (France)	6.1	109
Xerox (United States)	9.6	46	Dell (United States)	5.6	43
Accenture (Ireland)	9.2	204	Logica (United Kingdom)	5.5	39

Sursa: Raportul Mondial al Investițiilor 2011, UNCTAD.