

## IMPORTANȚA ZONELOR ECONOMICE LIBERE PENTRU ATRAGEREA INVESTIȚIILOR STRĂINE DIRECTE ÎN INDUSTRIA PRELUCRĂTOARE

*M. Ciobanu, drd.*

*Zona Economică Liberă "Bălți"*

### INTRODUCERE

Țara noastră se situează pe ultimul loc în Europa după stocul de ISD pe cap de locuitor, numărul și valoarea proiectelor greenfield atrase. Sectorul real productiv se bucură mult mai puțin de efectele ISD, de unde și competitivitatea joasă a acestuia. După cum este bine cunoscut, pentru investițiile orientate la creșterea competitivității țării, care trebuie să fie ținta prioritară a politicilor de atragere a ISD ale Republicii Moldova, și în special a celor din sectorul industriei prelucrătoare, sunt esențiali 3 factori: climatul investițional intern, activitățile de promovare și stimulentele acordate. Practica stimulentei pentru investiții este prezentă de mai bine de 100 de ani în experiența mondială, însă doar în a doua jumătate a secolului XX guvernele din lumea întreagă au început să acorde subvenții directe, vacanțe fiscale, fonduri pentru instruire, infrastructură gratuită și alte facilități pentru a atrage investitorii. Cea mai intensă competiție și cele mai mari subvenții sunt pentru CTN, care fac și cele mai mari investiții.

Comisia Europeană raporta că în anul 2005, 8,4 miliarde € au fost acordate sub formă de ajutor regional în țările UE. În același timp, ajutorul regional nu este singura formă de subvenții utilizată în UE ca stimulent pentru investiții. În SUA, guvernul central și cele locale au acordat în anul 1996 aproximativ 26.4 miliarde \$ pentru stimulente investiționale. Deja către 2002, această sumă a crescut până la 40 - 50 miliarde \$. Țările dezvoltate nu sunt singurele care utilizează subvenții și stimulente pentru atragerea investițiilor. OMC, într-un raport din 2006 menționa că 21 țări în curs de dezvoltare au cheltuit aproape 250 miliarde \$ în anul 2003 sub formă de subvenții. Cifra totală la nivel mondial se estima la mai mult de 300 miliarde \$ în acel an[1]. Mai mult ca atât, evidențele sugerează că utilizarea stimulentei pentru atragerea investițiilor este în creștere.

Și rapoartele OECD confirmă intensificarea competiției pentru stimulentele oferite investitorilor în toate regiunile, cu excepția Africii și regiunii Pacificului. Din cauză că OMC restricționează folosirea politicilor comerciale în scopul de atragere a investițiilor, utilizarea subvențiilor pentru

stimularea investițiilor este unul din puținele instrumente rămase la dispoziția guvernelor pentru a impulsiona dezvoltarea economiilor țărilor lor. Dintre țările UE, Irlanda este cunoscută de mai mult timp pentru politica sa agresivă de atragere a companiilor străine, utilizând o combinație de rate reduse ale impozitelor și granturi generoase, care puteau atinge până la 75% din valoarea investițiilor până în anul 1998. Între anii 2007-2010 mărimea maximală a granturilor pentru companiile mari a fost de 30%, reducându-se până la 15% în 2011. Franța oferă granturi în regiunile sale de dezvoltare în mărime de până la 15% din costul investițiilor sau 15000 € pentru fiecare loc de muncă creat. Marea Britanie acordă granturi de la 10% până la 30% din valoarea investițiilor, în dependență de regiunea concretă de investiții. Estonia, în contrast, menține un regim de impozitare redus, fără a acorda subvenții directe, care au fost abrogate în 2002. Cota impozitului pe profit în Estonia este de 22%, însă profitul nu este impozitat până când acesta nu este distribuit[2]. Serbia și România, în regiunea în care Republica Moldova concurează direct pentru ISD, acordă subvenții directe marilor companii multinaționale în valoare de 7000 și respectiv 5000 euro pentru fiecare loc de muncă creat. Republica Moldova a renunțat la cota 0% pentru profitul reinvestit de la 1 ianuarie 2012, după o încercare nu prea reușită de a stimula investițiile cu ajutorul acestui instrument pe parcursul a 5 ani.

În același timp, posibilitățile bugetului de a acorda subvenții directe investitorilor străini, după exemplul altor țări din regiune, sunt limitate. În aceste condiții, țara noastră poate face față concurenței acerbe pentru ISD, doar reușind în promovarea ofertei sale „unice”, sub forma forței de muncă calificate și relativ ieftine, găsindu-și locul în cadrul unor nișe specifice, cum ar fi, de exemplu ramurile industriale cu potențial de clusterizare. Chiar în cadrul acestora, țara se poate specializa pe unele nișe mai înguste, cum ar fi, de exemplu, industria produselor și accesoriilor pentru industria constructoare de mașini, care a prins contur în ultimii ani datorită investițiilor majore ale unor CTN: Draexlmaier Automotive și Gebauer&Griller în ZEL Bălți, Lear Corporation în ZEL Ungheni-Business.

Stimulentul major pentru aceste companii, de rând cu atractivitatea forței de muncă locale, a fost existența unor ZEL care să le ofere anumite facilități fiscale, dar și mai relevant, o anumită protecție împotriva birocrăției funcționarilor de stat și condiții mai prielnice de desfășurare a afacerilor, așa cum ZEL beneficiază de un regim fiscal și vamal special. Astfel, ZEL în Moldova au devenit în ultimul timp principalele puncte de atracție pentru marile CTN, datorită investițiilor cărora acestea au devenit adevărate “focare” ale dezvoltării industriale și de export ale R. Moldova.

Tabelul 1 de mai jos demonstrează evoluțiile indicatorilor de bază agregați ai ZEL moldovenești în ultimii 5 ani în comparație cu dinamica indicatorilor respectivi pe întreaga economie. Astfel, în timp ce la nivelul întregii economii numărul populației ocupate în 2013 s-a redus față de 2008 cu 6,3%, numărul de angajați ai ZEL în aceeași perioadă a crescut cu cca. 92%. Volumul investițiilor în ZEL în anul 2013 a fost cu 61,9% mai mare decât volumul investițiilor din 2008, în timp ce la nivelul întregii economii, investițiile în

capital fix în 2013 au crescut față de anul 2008 doar cu aproape 2,3%. Volumul vânzărilor producției industriale în ZEL în aceeași perioadă a crescut cu cca. 133% (în prețuri curente), în timp ce la nivelul întregii economii volumul producției industriale livrate în prețuri curente a crescut doar cu cca. 65%. Ponderea producției industriale livrate de ZEL în totalul producției industriale pe țară a crescut de la 4,1% în 2008, până la 7,5% în 2013. Exporturile ZEL s-au majorat în acești 5 ani cu 202,5%, în timp ce exporturile totale pe țară au crescut doar cu 52,6%, ponderea ZEL în totalul exporturilor țării ajungând până la 8,6% în 2013, față de 5,3% în 2008. În același timp, stocul de investiții în ZEL în aceeași perioadă s-a majorat cu cca. 69%, pe când stocul total al ISD pe țară a crescut doar cu cca. 41%. Corespunzător, s-a majorat și ponderea investițiilor ZEL în stocul total de ISD pe țară de la 4,5% în 2008 până la 5,5% în 2013[3,4,5,6,7]. Aceste cifre demonstrează rolul crescând al ZEL în cadrul economiei moldovenești, în special în sporirea producției industriale și a exporturilor.

**Tabelul 1:** Evoluția unor indicatori ai activității ZEL în comparație cu aceiași indicatori pe economie.

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

**Sursa:** Alcătuit de autor în baza informației Ministerului Economiei și Biroului Național de Statistică [8].

Cu toate acestea, rezultatele respective se bazează, în mare parte, pe performanțele a 2 ZEL: Bălți și Ungheni-Business. Celelalte ZEL-uri au avut până acum doar un impact marginal la crearea locurilor noi de muncă, sporirea volumelor producției industriale și majorarea exporturilor (tabelul 2). În mare parte, situația respectivă se datorează lipsei de la început a strategiilor/programelor de dezvoltare a zonelor economice libere moldovenești cu vectori bine determinați de dezvoltare a acestora. ZEL Ungheni-Business și ZEL Bălți au fost înființate la etape mai târzii, când deja s-a conștientizat necesitatea înființării și dezvoltării zonelor pe baza unor investitori strategici, în special CTN. Acest lucru, practic, a reprezentat primul element de dezvoltare strategică

a ZEL în Moldova, deși s-a produs în lipsa unor documente conceptuale formale în acest sens.

Evoluția proiectelor ZEL de până acum în Moldova, în pofida faptului că 5 dintre ele mai degrabă nu au produs efectele scontate, demonstrează că acestea pot fi eficiente, însă crearea și funcționarea lor nu trebuie să fie un proces arbitrar, bazat pe simpla acordare a facilităților, ci parte a unui program de dezvoltare, implementat în conformitate cu vectorii dezvoltării strategice de atragere a unor CTN din anumite sectoare industriale și susținut de eforturi de promovare. Cu toate că cele 2 ZEL sunt cele mai „tinere”, și încă nu și-au valorificat în totalitate potențialul, acestea au reușit să-și facă deja resimțită contribuția la nivelul întregii economii, în primul

rând la numărul de locuri de muncă noi create și investițiile efectuate, dar și la volumul producției industriale fabricate și a exporturilor. Acestea reprezintă așa-numitele beneficii statice, care pot fi sesizate și măsurate. Însă, nu trebuie trecute cu vederea nici beneficiile dinamice pe care aceste

zone le creează, sub forma transferului de tehnologii, cunoștințe și practici de producere și manageriale, dezvoltare regională și socială. Aceste beneficii sunt poate mai importante și au un efect pe o perioadă mai îndelungată.

Astfel, cele 2 ZEL orientate în principal spre

**Tabelul 2:** Indicatorii individuali ai activității ZEL

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

Sursa: Elaborat de autor în baza rapoartelor Ministerului Economiei

investitori strategici, dețin împreună 80,3% din totalul locurilor de muncă create de ZEL, 48,1% din volumul total al investițiilor, 63,0% din vânzările totale ale producției industriale și 61,1% din volumul total al exporturilor ZEL. În același timp, impactul limitat pe care l-au avut celelalte ZEL sau datorat unor deficiențe de la începutul demarării proiectelor ZEL în R. Moldova. Printre acestea putem menționa:

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

alte investiții, creând adevărate mini-clustere în interiorul zonelor și în regiune. În continuarea acestui articol ne vom referi mai în detaliu asupra unui astfel de exemplu din ZEL Bălți.

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

funcționarea și interacțiunea eficientă dintre diferite instituții ale statului în procesul de atragere a investițiilor în zone, pentru eliminarea barierelor administrative și birocratice, măsurile de promovare a zonelor, etc.;

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

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

- **Instituții administrative slabe în multe din zone.** Performanța slabă a multor zone este determinată de slăbiciunea instituțională a organelor menite să dezvolte și să administreze zonele. Nici organul chemat să asigure reglementarea activității zonelor (Ministerul Economiei) și nici administrația multor zone, responsabilă să le dezvolte și să le opereze, nu au dispus de capacitățile și resursele necesare pentru implementarea unor proiecte atât de ambițioase ca ZEL. În mare parte, acest lucru este determinat și de lipsa procedurilor și practicilor de evaluare a eficienței activității zonelor, precum și a

măsurilor de intervenție în scopuri de corecție în cazul performanțelor neconforme cu obiectivele strategice urmărite, deficiențe la care ne-am referit anterior. În general, în practica mondială, zonele dezvoltate și operate de stat s-au dovedit a fi mai puțin eficiente decât cele private. Acest lucru este determinat de stimulentele mai mici pentru operatorii (administrația) zonelor și, respectiv, implicarea mai slabă a acestora în dezvoltarea zonelor în comparație cu zonele private. Republica Moldova a ales calea gestionării de către stat a ZEL, deși zonele private au devenit din ce în ce mai populare în lume. După cum am menționat ceva mai sus, acest lucru a fost făcut în lipsa unui program general de dezvoltarea a zonelor, a unor mecanisme concrete de funcționare a acestora, a unor indicatori de performanță prestabiliți, programe de promovare și mecanisme de evaluare și intervenție. În aceste condiții, performanțele ZEL sunt sortite să depindă aproape în totalitate, în afara unor factori obiectivi, de nivelul de implicare și dedicare al administrației zonelor, al capacităților manageriale și al spiritului de inițiativă al acestora. În lipsa unor stimulente reale de piață, însă, managementul multor ZEL s-a dovedit a fi unul ineficient.

- **Practici slabe de dezvoltare a zonelor.** Acest lucru se referă în primul rând la promovarea proastă a acestora. În Moldova, de promovarea ZEL se ocupă MIEPO și administrațiile zonelor. Capacitățile și ale MIEPO, și ale administrațiilor de a promova cu succes zonele sunt, însă, foarte limitate. La administrațiile zonelor lipsesc de cele mai multe ori cunoștințele și abilitățile elementare în acest sens. Practic, nici o zonă nu dispune de strategie de marketing, activitățile de promovare nu sunt pro-active, cu excepția unor zone care au confirmat până în prezent. Unele zone nu dispun nici chiar de pagini web, iar paginile altora, chiar dacă există, oferă foarte puțină informație utilă potențialilor investitori, prezentată în principal doar în limbile română și/sau rusă.

## 1. INVESTIȚIILE CORPORAȚIILOR TRANSNAȚIONALE ÎN ZEL BĂLȚI

După cum am vorbit mai sus, o evoluție calitativă în dezvoltarea ZEL în Moldova s-a înregistrat abia după ce acestea au reușit să atragă investitori strategici, și în primul rând mari CTN. În timp ce exemple reușite de investiții ale CTN în Moldova existau și până la înființarea ZEL Ungheni-Business și ZEL Bălți (Lafarge în fabrica de ciment din Rezina sau Sudzucker în câteva fabrici de producere a zahărului din regiunea de Nord,

etc.), exemplele investițiilor CTN din cele 2 ZEL sunt remarcabile prin faptul că acestea reprezintă investiții clasice greenfield, efectul imediat de la care este mult mai benefic decât în cazul achizițiilor unor companii deja existente autohtone, care a reprezentat până nu demult calea predominantă de intrare în economia Moldovei a CTN. Și nu doar atât, aceste investiții au fost făcute în niște industrii relativ noi pentru Republica Moldova. În cele ce urmează, ne vom opri asupra exemplului investițiilor unor CTN în ZEL Bălți, pentru a ilustra modul cum investițiile CTN pot produce o schimbare calitativă în dezvoltarea industriei prelucrătoare și a economiei țării.

Compania multinațională Draexlmaier Automotive a fost inițiatore a creării ZEL Bălți în 2010, până la acel moment aceasta activa în R. Moldova din anul 2007 în regim general. Draexlmaier a construit, pe baza unor clădiri industriale părăsite, o uzină modernă pentru producerea cablajului electric și a sistemelor de bord pentru binecunoscutele mărci automobilistice BMW, Mercedes-Benz, Volkswagen, Audi, Porsche, Jaguar, etc. Scopul principal al inițiativei de creare a zonei libere de către investitorii germani a fost optimizarea proceselor de producere și fluidizarea trecerii vamale a materiei prime importate și a producției livrate de către companie. Pentru o companie care lucrează în regim „just in time” și „just in sequence”, aceasta constituie o condiție esențială pentru organizarea procesului de producție. Nu în ultimul rând, un rol important l-a jucat disponibilitatea forței de muncă relativ ieftină și facilitățile la importul de materie primă în zonă și la exportul producției finite.

Crearea, pe baza întreprinderii Draexlmaier, a unei zone economice libere a permis să fie soluționată nu doar problema perfectării vamale rapide a materiei prime importate și a produselor exportate, ci și cea a îngădirii rezidenților zonei de birocrația și controalele excesive, precum și cea a restituirii TVA din export. În prezent, această problemă nu mai este una la fel de acută, dar la momentul creării ZEL, aceasta crea impedimente majore în activitatea exportatorilor. Și ce este mai important - Draexlmaier a constituit doar prima

verigă în lanțul de investitori în zonă, după care au urmat și alte companii, în primul rând cele din lanțul de aprovizionare al Draexlmaier. Draexlmaier Group reprezintă o companie multinațională cu 57 de locații în 20 de țări de pe 4 continente. Cifra totală de afaceri a grupului în 2013 a fost de cca. 2 miliarde 900 mil. euro, iar numărul total de angajați - aproximativ 55 mii. Compania face parte din primii 100 cei mai mari furnizori de componente automobilistice din lume. Investițiile acestei companii în Moldova, începând cu anul 2007 au constituit cca. 28 mil. \$. La moment, Draexlmaier este principalul investitor în ZEL Bălți, cu cca. 59% din investițiile totale ale zonei și mai mult de 13% din investițiile rezidenților tuturor ZEL din R. Moldova. Având însă în vedere investițiile făcute de către companie începând cu anul 2007, acestea se apropie de 1% din stocul total al ISD din Moldova. De asemenea, Draexlmaier are în vedere construcția celei de-a 3-a uzine pe teritoriul ZEL Bălți cu investiții adiționale de cca. 15-20 mil. euro și majorarea numărului total al angajaților până la 5 mii [9].

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

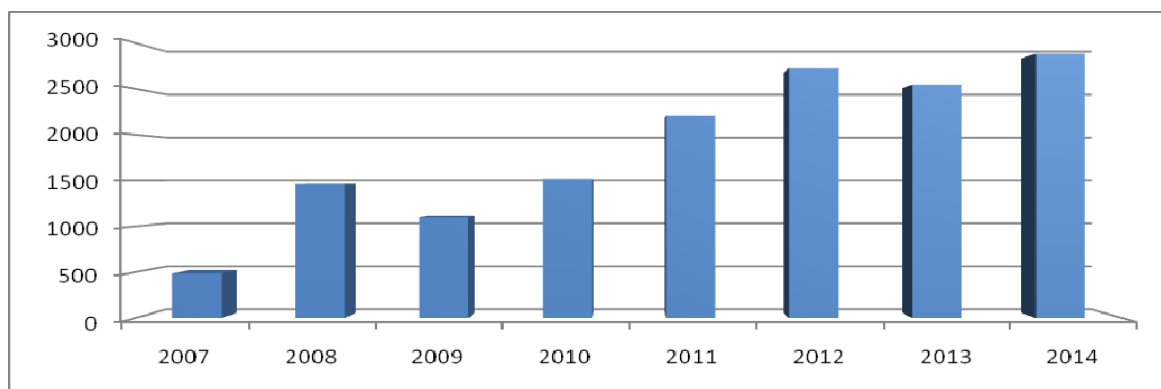
**Tabelul 3:** Investițiile Draexlmaier și Gebauer & Griller în cadrul ZEL Bălți, mil. \$.

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

Sursa: Administrația ZEL Bălți.

Efectul de la investițiile companiei Draexlmaier se măsoară însă nu doar prin investițiile directe făcute de către această companie, ci și prin efectul de „ghem” pe care acestea l-au produs, atrăgând după sine investiții ale altor companii. Alte investiții majore, atrase de investiția primară a Draexlmaier au fost cele realizate de compania de construcții austriacă Klampfer Building Services, în valoare de aproape 4,2 milioane USD, pentru construcția încăperilor administrative și de producție ale Draexlmaier, precum și deja amintite investiții ale companiei austriece Gebauer&Griller Cables&Wires EE. Numărul angajaților companiei Draexlmaier la

sfârșitul anului 2014 constituia 2882 persoane. Aceasta reprezintă cca. 2% din numărul total al personalului ocupat în industria țării. În anul 2010 compania a creat 415 locuri noi de muncă, în anul 2011 – 692, în 2012 – 516, în 2014 – 335, iar 1100 locuri de muncă au fost create în anii 2007-2009. Gebauer&Griller Cables&Wires EE angaja, la sfârșitul anului 2014, 98 persoane, față de 82 la sfârșitul anului 2013 și planifică să majoreze numărul angajaților, odată cu atingerea capacităților maxime de producție, până la 150 persoane. Figura 1 de mai jos prezintă evoluția numărului de angajați ai companiei Draexlmaier la sfârșitul fiecărei perioade de referință.



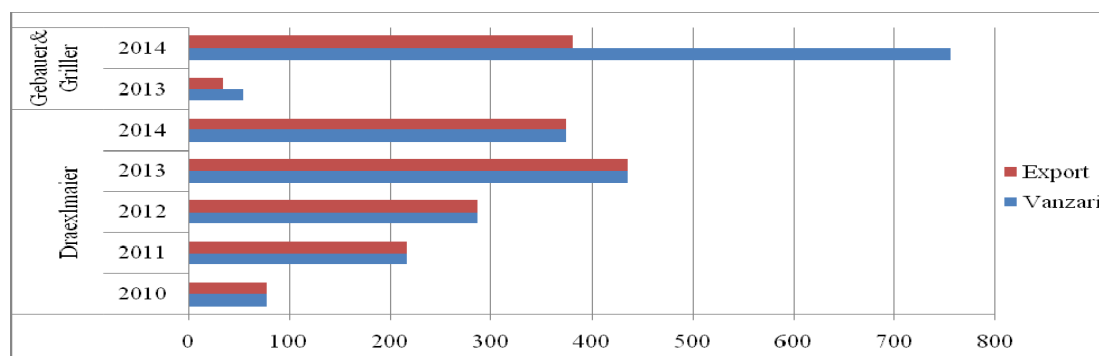
**Figura 1.** Evoluția numărului de angajați Draexlmaier Automotive SRL, persoane.

Toate vânzările producției industriale, totodată și exporturile ZEL Bălți (așa cum întreaga producție fabricată este exportată), de la înființarea zonei în 2010 și până în anul 2012, au fost realizate de către rezidentul principal, Draexlmaier Automotive SRL. Acestea au crescut într-un ritm constant, cu excepția anului 2014, când s-au redus cu 14%, constituind 374,3 mil. lei. În același timp, Gebauer&Griller și-a sporit volumul producției în anul 2014 de aproape 14 ori, până la 755,2 mil. lei. Cca. 50% din valoarea producției companiei Gebauer&Griller este exportată, iar restul este livrată pe teritoriul ZEL Bălți, către Draexlmaier. În total, cele 2 CTN-rezidenți ai ZEL Bălți au produs în anul 2014 aproape 3% din producția totală industrială a țării și mai mult de 2% din exporturile totale ale R. Moldova. Odată cu atingerea de către uzina companiei Gebauer&Griller a capacității maxime de producție, dar și în cazul realizării planurilor investiționale ale Draexlmaier de construcție a celei de-a 3<sup>a</sup> uzine pe teritoriul ZEL Bălți, este de așteptat ca contribuția celor 2 CTN din cadrul ZEL Bălți la crearea producției industriale a țării și a exporturilor să fie și mai mare [10,11,12,13].

Însă nu doar vânzările și angajările directe ale companiei contribuie la îmbunătățirea indicatorilor principali economici ai țării. Venirea unui astfel de

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

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



**Figura 2.** Vânzările și exporturile companiilor Draexlmaier și Gebauer&Griller în cadrul ZEL Bălți în anii 2010-2014, mil. lei.

**Tabelul 4.** Alte efecte directe de la investițiile CTN în ZEL Bălți, mil. lei.

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

Sursa: Administrația ZEL Bălți.

investiții, deoarece implicațiile imediate ale acestora asupra economiei și industriei țării, averse de investiții, sunt mai mari. În cele ce urmează, ne vom referi la câteva exemple ale unor beneficii imediate indirecte de pe urma investițiilor greenfield efectuate în ZEL Bălți de către cele 2 CTN, care se adaugă la exemplele de beneficii directe prezentate mai sus. Investițiile Draexlmaier și Gebauer&Griller au fost însoțite de lucrări de construcție cu achiziționarea unor materiale și servicii de pe piața locală. În afară de Klampfer Building Services, la care ne-am referit ceva mai sus, în perioada anilor 2010-2012 serviciile de construcție pentru Draexlmaier și Gebauer&Griller au fost asigurate de alte două companii de construcție cu capital din Austria, Unger Steel și Strabag, precum și de una locală. Serviciile de închiriere a spațiilor de producție și administrative pentru cele 2 CTN sunt asigurate de către o companie locală și alta afiliată Draexlmaier. În primii 3 ani de activitate a ZEL, companiile care au acordat servicii de construcție celor 2 CTN au angajat de pe piața locală de la 9 până la 75 persoane (în mediu 32 persoane pe an), au achitat salarii de cca. 3,9 mil. lei (în mediu câte 1,306 mil. lei pe an), au achiziționat de la companiile locale bunuri și servicii în valoare de cca. 39,4 mil. lei (câte 13,133 mil. lei pe an) și au achitat sub formă de diferite taxe și impozite cca. 4,1 mil. lei (în mediu câte 1,367 mil. lei anual). Companiile care acordă servicii de închiriere a spațiilor celor 2 CTN din zonă au plătit sub formă de salarii în total, în perioada anilor 2010-2014, cca. 8,0 mil. lei (sau în

mediu cca. 1,6 mil. lei anual), au creat 31 noi locuri de muncă, au achiziționat de pe piața locală bunuri și servicii de cca. 16,0 mil. lei (cca. 3,2 mil. lei anual) și au plătit impozite în valoare de cca. 3,1 milioane lei (în mediu câte 625 mii lei anual). Companiile care acordă servicii de alimentație publică angajaților CTN aveau angajate la sfârșitul anului trecut 17 persoane, au achitat salarii, începând cu anul 2010, de cca. 1,3 mil. lei (în mediu câte 250 mii lei anual), au achiziționat de la alte companii locale bunuri și servicii în valoare de cca. 10,7 mil. lei (câte 2,2 mil. lei anual) și au plătit impozite de aproape 510 mii lei (câte 102 mii lei anual). Companiile de brokeraj aveau angajate 2 persoane, au achitat salarii de cca. 135 mii lei și impozite în valoare de cca. 105 mii lei). În total, în perioada anilor 2010-2014, companiile care acordă servicii celor 2 CTN aveau angajate de la 46 până la 104 persoane pe an, au achitat salarii în valoare de cca. 13,3 mil. lei, au făcut achiziții locale de cca. 66,2 mil. lei și au achitat diferite taxe și impozite în sumă totală de cca. 7,8 mil. lei (tabelul 5).

CTN pot contribui și la atenuarea dezechilibrelor dezvoltării regionale, prin intermediul efectelor benefice pe care le produc. Ca exemplu, în special datorită investițiilor Draexlmaier și Gebauer&Griller, după ritmul de creștere a ISD, mun. Bălți a depășit în ultimii ani Chișinăul. Și mai remarcabil însă, efectele acestor investiții se răspândesc nu doar asupra orașului Bălți, ci și beneficiilor ce reies din angajarea asupra localităților și raioanelor din jurul orașului Bălți, în special prin intermediul personalului din

**Tabelul 5:** Efecte indirecte de la investițiile CTN în ZEL Bălți, mii lei.

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

Sursa: Administrația ZEL Bălți.

localitățile respective. Astfel, din cele peste 2900 de persoane angajate în cadrul ÎCS Draexlmaier Automotive SRL, doar cca. 1200 sunt din or. Bălți, iar altele cca. 1700 sunt din localitățile și raioanele învecinate. În acest scop, Draexlmaier contractează companii de transport locale pentru efectuarea a 45 de curse în scopul transportării lucrătorilor la/și de la serviciu. În total, aceste curse transportă angajații din 64 de localități (din raioanele Sângerei, Florești, Drochia, Glodeni și Fălești) la uzina din Bălți.

## CONCLUZII

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

Evoluția de până acum a proiectelor ZEL în Republica Moldova a demonstrat că acestea pot fi o soluție eficientă în sporirea intrărilor de ISD, impulsivarea producției industriale și a exporturilor. Acest lucru este confirmat și de evoluția de până acum a investițiilor străine directe în ZEL Bălți. Crearea și dezvoltarea ZEL în Republica Moldova trebuie realizate în baza unor obiective strategice corect stabilite, bazate pe atragerea unor investitori strategici din industrii-tintă. Evoluția de până acum a proiectelor ZEL în Republica Moldova a demonstrat că acestea pot fi o soluție eficientă în sporirea intrărilor de ISD, impulsivarea producției industriale și a exporturilor.

Acele ISD care au ajuns în sectorul industrial și în cel al industriei prelucrătoare, în special, au avut un impact benefic asupra acestor ramuri. Întreprinderile cu capital străin din industria prelucrătoare înregistrează cel mai înalt ritm de creștere ca număr de companii înregistrate, număr de personal angajat și volum al producției fabricate. Analizele prezentate în acest sens demonstrează potențialul sectorului industrial de a se relansa cu ajutorul investițiilor străine și de a juca un rol mult mai important în economia țării. Pentru aceasta, însă, este nevoie de mai multe ISD.

## Bibliografie

1. *European Competitiveness Report 2012*, p. 130
2. **Kenneth P.** *Investment Incentives: Growing use, uncertain benefits, uneven controls*, IISD, 2007.
3. *Ministerul Economiei, Raport privind activitatea zonelor economice libere ale Republicii Moldova în anul 2008.*
4. *Rapoartele privind activitatea rezidenților Zonei Economice Libere „Bălți” pentru anul 2010.*
5. *Rapoartele privind activitatea rezidenților Zonei Economice Libere „Bălți” pentru anul 2011.*
6. *Rapoartele privind activitatea rezidenților Zonei Economice Libere „Bălți” pentru anul 2012.*
7. *Rapoartele privind activitatea rezidenților Zonei Economice Libere „Bălți” pentru anul 2013.*
8. *BNS, Anuarul statistic al Republicii Moldova pentru anii 1995-2012.*
9. [www.zelb.md](http://www.zelb.md)
10. *Darea de seamă privind activitatea Zonei Economice Libere „Bălți” pentru anul 2010.*
11. *Darea de seamă privind activitatea Zonei Economice Libere „Bălți” pentru anul 2011.*
12. *Darea de seamă privind activitatea Zonei Economice Libere „Bălți” pentru anul 2012.*
13. *Darea de seamă privind activitatea Zonei Economice Libere „Bălți” pentru anul 2013.*

**Recomandat spre publicare: 18.02.2015.**