

THE IMPROVEMENT OF THE CAPABILITY TO ATTRACT CAPITAL TO THE NEW EU MEMBER STATES, FROM THE PERSPECTIVE OF THE INSTITUTIONAL BACKGROUND OF THE FOREIGN DIRECT INVESTMENTS

Láng Eszter

*University of Debrecen H-4028 Debrecen, Kassai út 26. E-mail: eszter.lang@econ.unideb.hu
Tel.: +36 52 41 65 80 Intern: 77045*

The political-economic transformation in the economy of the post-communist countries hasn't resulted automatically in a modern mixed economy, additionally institutional vacuum has been arisen. The paper shortly surveys the deficiencies which have to be solved soon. The author establishes according to previous researches that determinants of the destination of the foreign direct investments are the infrastructural and institutional circumstances, so the foreign direct investments rather extend than diminish regional disparities. In consequence the development of the infrastructure and the human capital is extremely important, moreover the author enhances the importance of the economic regulation to be part of a comprehensive, long-term, growth-orientated economic and social policy.

Keywords: FDI, transformation, institutions, EU, new member states

JEL Classification Code: F01

Dans les économies des anciens pays socialistes, nous assistons à un immense changement fondé depuis deux décennies sur une profonde reconstruction politique-économique. Mais les mouvements de la transition n'ont pas mené automatiquement à une société moderne d'économie mixte. De plus, ils ont entraîné un vide institutionnel (institutional vacuum) (Grogan – Moers (2001)). Pour surmonter celui-ci et établir une nouvelle architecture institutionnelle il fallait introduire une masse de modifications et mettre en oeuvre les bases d'une économie moderne (établir les institutions de l'économie de marché comme la mise en place d'un système bancaire à deux niveaux en remplacement de l'ancien système, instaurer le marché de capitaux et la Bourse, les institutions modernes d'État qui servent à réguler la vie économique – p.ex. les différents établissements pour la surveillance du marché, la régulation de la concurrence, les institutions de la politique monétaire ou du travail etc. Donc, nous assistons à des développements positifs. Pourtant, de sérieux problèmes persistent.

Intégrer les nouveaux Etats-membres est un véritable défi pour l'Union européenne : les niveaux de vie, les habitudes politiques, les comportements économiques ont si longtemps différé que l'adaptation complète au fonctionnement européen doit prendre du temps. Et cette intégration est non plus un véritable défi pour les nouveaux membres. Si l'on prend en considération tout ce que devait être changé, l'un des devoirs les plus urgents était l'introduction des réformes aux niveaux micro- et macroéconomique qui ont mis sur pied les institutions soutenant l'économie de marché, et qui ont rendu possible le développement du secteur privé par la privatisation et/ou la fondation de nouvelles entreprises. En même temps, ces pays – indépendamment de leurs niveaux de développement, leurs passés historiques et situations géographiques – ont dû ouvrir leurs marchés devant les capitaux étrangers pour pouvoir soutenir et augmenter leur compétitivité sur le marché mondial et pour pouvoir mieux s'y intégrer. Enfin, pour rejoindre l'UE, ils devaient remplir les critères de base²¹⁸, c'est-à-dire les conditions prescrites par le Conseil européen de Copenhague en juin 1993 pour les États candidats désireux d'adhérer à l'Union européenne.

218 des institutions stables garantissant la démocratie, la primauté du droit, les droits de l'homme et le respect des minorités, une économie de marché viable et la reprise de l'acquis communautaire (droit communautaire).

Le capital étranger, surtout les investissements directs étrangers ont contribué à la modernisation des économies des anciens pays socialistes: les entrées d'IDE sont de nature à procurer des atouts dynamiques du transfert de technologies et de connaissances et de la création et augmentation des compétences. Au cours des années 90, les stratégies de développement ont laissé place à une libéralisation progressive des conditions d'investissement.. Selon *Hymer (1960)* les firmes investissent à l'étranger pour tirer profit de leurs avantages spécifiques tels que la possession des technologies avancées, d'une main-d'œuvre qualifiée ou d'une bonne connaissance des marchés internationaux. *Dunning (1981)*, à travers le paradigme « O.L.I. » synthétise un grand nombre d'arguments relatifs à la multinationalisation des entreprises, affirmant que les FMN investissent à l'étranger dans le but d'exploiter simultanément trois types d'avantages : les avantages spécifiques de la firme (*ownership specific advantages*), les avantages de la localisation du pays d'accueil (*location advantages*) et les avantages liés à l'internalisation des coûts de production (*internalisation advantages*).

Le développement économique à long terme exige plus qu'une simple stimulation de l'investissement et de l'esprit d'entreprise. Dans la dernière décennie, le rôle des institutions dans le développement et la croissance économique se mettait au premier plan, s'évoquant de plus en plus comme élément clé pour la croissance²¹⁹. De bonnes institutions engendrent la croissance (*Acemoglu 2001*) économique et celle du commerce (*Anderson – Marcouiller 1999*), et, inversement, la croissance génère de meilleures institutions (*Rodrik – Subramanian 2003*).

Le rôle fondamental des institutions pour engendrer la croissance est mis en évidence par *Rodrik, Subramanian et Trebbi (2002)*. Dans le cadre des avantages de la localisation c'est le système institutionnel à qui, on accorde une importance particulière, distinguant des „institutions, à savoir celles qui protègent les droits de propriété et qui garantissent l'exécution des contrats, soutiennent la dynamique de croissance, renforcent la capacité de résistance aux chocs et facilitent la répartition des charges socialement acceptable en cas de chocs et crises. Il faut donc mettre en place quatre types d'institutions: les institutions nommées créatrices de marché qui servent à protéger les droits de propriété et garantir l'exécution des contrats. En leur absence, les marchés n'existent pas ou fonctionnent mal. Les institutions de réglementation des marchés s'occupent des effets externes, des économies d'échelle et des informations imparfaites²²⁰. Aussi, il faut mettre en place des institutions de stabilisation des marchés, qui agissent pour garantir une inflation faible, réduire au minimum l'instabilité macroéconomique et éviter les crises financières²²¹. Un quatrième type d'institutions correspond à celles qui légitiment les marchés, donc, qui fournissent une protection et une assurance sociales, organisent la redistribution et gèrent les conflits²²².

L'entrée des flux d'investissements directs étrangers suppose un système d'institutions cohérent, efficace et de confiance. Un pays marqué du niveau insatisfaisant de l'infrastructure et du manque de la base institutionnelle n'est pas attirant pour les investissements étrangers. En ce qui concerne les pays en transition d'Europe Centrale et de l'Est, il y a de nombreuses études qui s'occupent du rapport de leur système institutionnel avec leur capacité à attirer l'IDE. *Wiesniewski (2005)* prend l'exemple de la Pologne pour prouver le fait que les investissements directs entrés au pays ne tendent pas à diminuer les écarts entre les régions, ils les augmentent encore. Le cas de la Pologne démontre que les régions qui ont continué à se développer et se renforcer étaient celles qui possédaient une infrastructure et un capital humain suffisants. Cela est caractéristique à long

219 notamment, sous les aspects: protection des droits de propriété, structures de réglementation, qualité et l'indépendance de l'institution judiciaire et compétence bureaucratique.

220 Ce sont, par exemple, les organismes de réglementation des télécommunications, des transports et des services financiers.

221 Ce sont, par exemple, les banques centrales, les régimes de change et les règles budgétaires.

222 Ce sont, par exemple, les systèmes de retraite, les dispositifs d'assurance chômage et autres fonds sociaux.

terme. L'étude de Wiesniewski renforce les résultats de mes recherches (*Láng 1983*) d'autrefois sur la France, où j'ai abouti à une même conclusion.

Nathalie Fabry et Sylvain Zeghni (2006) examinent la situation de onze pays en transition. En composant cinq variables indépendants (indices statistiques composites) ils dirigent leurs attentions sur le montant d'influx de capitaux directs étrangers et sa dépendance de ces variables. L'indice ER (Enterprise Reform) créé par EBRD évalue l'efficacité des réformes portées sur les entreprises. Cet indice quantifie des critères comme l'importance du soutien d'État aux entreprises (en cas positif il s'agit d'une diminution), le développement du système d'imposition, le taux d'emploi dans l'industrie par rapport à la population active ou la croissance de la productivité.

L'indice C (Competition policy) montre l'efficacité de la politique de la concurrence, qui contient le succès du mouvement de privatisation du point de vue quantitatif et qualitatif (donc, il mesure le taux des entreprises privées et l'effectivité des firmes privatisées).

Le CPI (Corruption Perception Index) créé par Transparency International en 1993 exprime la perception de la corruption (IPC). Cet indice est construit à partir de plusieurs sondages d'opinion d'experts se prononçant sur leur perception du niveau de corruption dans les secteurs publics d'une centaine de pays. Par cet indice, on peut classer les pays sur une échelle de 0 à 10; 0 indique un degré de perception de la corruption élevé et 10 indique un degré de corruption perçu comme étant très faible.

L'indice EHE (Expenditure on Health and Education) montre le taux des dépenses d'éducation et de santé par rapport à PIB.

Le CIV (Civil liberties) est un indice évaluant la prépondérance des droits de l'homme.

Les résultats de l'examen confirme l'hypothèse selon laquelle les réformes institutionnelles et la capacité d'un pays à attirer les capitaux étrangers se lient. Parmi les variables examinées, l'indice ER joue un rôle prépondérant. Dans l'Union européenne, en dehors du PIB par tête c'est à cet indicateur que nous attribuons une signification majeure dans la capacité d'une nation à attirer l'IDE. On trouve deux autres variables, les indices C et CP qui contribuent significativement à la capacité d'absorber des flux considérables d'IDE.

Le fait que les circonstances institutionnelles pèsent d'un grand poids pour les pays qui ont récemment adhéré à l'UE ne doit pas nous étonner, car ces États ont dû adapter l'acquis communautaire avant leur adhésion, ainsi, les facteurs spécifiques deviennent plus importants, par exemple l'environnement de l'entreprise (ER), pour les investisseurs.

Les pays postcommunistes font la base de la recherche de *Bevan, Estrin et Meyer (2004)*, qui soulignent eux aussi, que le développement institutionnel permet de recevoir plus d'IDE au pays d'Europe Centrale et de l'Est.

Un article sur les pays baltes (*Heiskanen 2006*) présente leur rôle croissant dans le mouvement d'internationalisation des petites et moyennes entreprises finlandaises. Les États baltes ont une forte capacité pour attirer les investissements dont la cause se trouve dans la large gamme de services locaux pour soutenir les entreprises. Ici il n'y a qu'un seul élément d'institution qui est souligné comme facteur de motivation.

Dans une recherche faite en Hongrie (*Az üzleti...2006*) les sondés²²³ ont trouvé que la préparation générale du pays concernant le cadre juridique et le système de réglementation de bon niveau par rapport aux autres était la meilleure. Par contre, l'opinion concernant l'harmonisation de l'administration publique, l'établissement du cadre institutionnel et la sécurité sociale, a été beaucoup moins favorable. L'environnement économique ne peut pas encore assurer le fonctionnement transparent et calculable du marché. Le manque de stabilité favorise la corruption. Selon la prise de position (*Position...2009*) de la Chambre de commerce hongro-américaine, publiée le 2 mars 2009, l'une des causes les plus importantes de la crise actuelle,

223 512 interviews.

particulièrement vigoureuse pour la Hongrie tire son origine de la corruption exerçant une influence nuisible sur les décisions commerciales et politique économique. La transparence est un facteur crucial pour un bon climat économique. Les politiques économiques transparentes influent positivement le comportement des investisseurs qui cherchent la clarté et la prévision, ce qui permet de minimiser les risques de mauvaises et coûteuses surprises. Donc, il faut mettre les décisions de la vie économique plus transparentes et calculables, surtout à l'égard de décisions publiques (concernant les circonstances d'autorisations et de procédures, les bénéfices, la régulation de prix, les charges publiques, de même, dans le cas des entreprises à influence d'État ou de gouvernement local (selon propriété, gestion, régulation de prix).

Par conséquent, les pays en transformation ont encore de nombreux devoirs à accomplir dans le domaine du développement du système institutionnel. L'adaptation des institutions est assez lente par rapport à l'évolution des facteurs conjoncturels, et difficile à mettre en œuvre: il est donc important de ne pas négliger l'adaptation pendant la phase où les facteurs conjoncturels sont favorables, pour assurer le long terme. Les programmes économiques doivent s'appuyer sur un large consensus social et le renforcement du système d'institutions servant à développer l'économie. Pour cela, à mon avis, la régulation économique doit devenir partie intégrante d'une politique économique d'ensemble et à long terme orientée vers la croissance. De nos jours, dans les nouveaux États de l'Union Européenne, existe une conception d'équilibre d'approche fiscau-monnaire à un horizon à trop court terme. Pourquoi? Nous en connaissons les causes et de plus, nos problèmes liés à la crise actuelle nous y obligent également. Ce qui est certain, c'est que les institutions peuvent changer et qu'elles exercent un effet durable sur le développement. Dans telles circonstances, il y a même une certaine marge de manœuvre. Les agences gouvernementales pour le développement d'entreprises par exemple peuvent former activement la stratégie d'industrie de l'État en appuyant les entreprises et en les dirigeant vers les objectifs généraux de développement et contribuer encore plus directement à la réussite de la stratégie industrielle et à la compétitivité économique. Par conséquent, le système d'institutions servant au développement économique peut être renforcé dans ce domaine.

Références:

1. Acemoglu, D. – Johnson, S. – J. Robinson, 2001, "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation", *American Economic Review*, Vol. 91 (December), p. 1369–1401.
2. Anderson, J. E. – Marcouiller, D.: Trade, Insecurity, and Home Bias: An Empirical Investigation. March 1999. NBER Working Paper No. W7000. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=154710>
3. Az Üzleti döntéshozók várakozásai és a hazai vállalati szféra felkészültsége az EU kapujában, Tanulmány, BellResearch, 2004. április 6, <http://www.bellresearch.hu/content.php?content=141>, letöltve: 2006. november 13.
4. Bevan, A. – Estrin, S. – Meyer, K. (2004): Foreign investment location and institutional development in transition economies, Volume 13, Issue 1, February 2004:43-64.
5. Dunning, J. H. (1981): *International Production and the Multinational Enterprise*, London, George Allen & Unwin (Publishers) Ltd.
6. Fabry, N. – Zeghni, S. (2006): How former communist countries of Europe may attract inward foreign direct investment? A matter of institutions. *Communist and Post-Communist Studies*, Volume 39, Issue 2, June 2006, Pages 201-219.
7. Grogan, L. – Moers, L. (2001): Growth empirics with institutional measures for transition countries, *Economic System*, vol. 25:323-344.
8. Heiskanen, K. (2006): Baltic Sea region's new EU member states increasingly important in the internationalisation of Finnish small and medium-sized companies, *Baltic Rim Economies*, Expert Article 55 (2006.08.31.)

9. Hymer, S. H. (1960): The International Operations of National Firms : A Study od Direct Investment, PdH Thesis, MIT : MIT Press.
10. Láng Eszter (1983): A külföldi közvetlen tőkebefektetések szerepe a francia gazdaságban. Kandidátusi értekezés, MTA Budapest, 1983, 210 p.
11. Position on the Proposals of „Reformszövetség”, AmCham., PDF document <http://www.amcham.hu/news/ShowNews.aspx?NewsID=5cc80b34-adf8-4c30-ad6f-2b784c9b43c5>
12. Rodrik, D. – A. Subramanian (2003): La primauté des institutions (ce que cela veut dire et ce que cela ne veut pas dire), Finances & Développement Juin 2003, Volume 40, Numéro 2, Juin: pp. 31-34.
13. Rodrik D. – Subramanian, A. – Trebbi, F.: Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development, NBER Working Paper 9305, October 2002 (Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research).
14. Wisniewski, A. (2005): The Impact of Foreign Direct Investment on Regional Development in Poland, Working Papers N. 162. September 2005