

SAPIENZA - UNIVERSITÀ DI ROMA

ANNALI DEL DIPARTIMENTO DI METODI  
E MODELLI PER L'ECONOMIA,  
IL TERRITORIO E LA FINANZA

2012 - 2013

PÀTRON EDITORE  
Bologna 2014

**Direttore Responsabile - Director**

Alessandra De Rose

**Direttore Scientifico - Editor in Chief**

Roberta Gemmiti

**Comitato Scientifico - Co-editors**

Maria Giuseppina Bruno, Francesca Gargiulo, Roberta Gemmiti, Cristina Giudici, Ersilia Incelli, Antonella Leoncini Bartoli, Isabella Santini, Rosa Vaccaro.

**Comitato di Redazione - Editorial Staff**

Elena Ambrosetti, Maria Caterina Bramati, Filippo Celata, Augusto Frascatani, Maria Rita Sebastiani, Marco Teodori, Judith Turnbull, Mauro Rota.

**Consulenti Scientifici - Advisory Board**

Catherine Wihtol de Wenden (CERI-Sciences Po-CNRS Paris), Raimondo Cagiano de Azevedo (Sapienza - Università di Roma), Maria Antonietta Clerici (Politecnico di Milano), Marina Fuschi (Università di Chieti-Pescara), Alessandra Faggian (The Ohio State University), Alison Brown (Cardiff University), Luciano Pieraccini (Università degli Studi Roma Tre), Silvia Terzi (Università degli Studi Roma Tre), Gennaro Olivieri (Luiss Guido Carli), Giulio Fenicia (Università degli Studi di Bari), Angelo Moioli (Università Cattolica del Sacro Cuore), Filomena Racioppi (Sapienza - Università di Roma); Pablo Koch-Medina (Centro di Finanza e Assicurazioni, Università di Zurigo).

**External Reviewers - Blind review**

Copyright © 2014 by Pàtron editore - Quarto Inferiore - Bologna

I diritti di traduzione e di adattamento, totale o parziale, con qualsiasi mezzo sono riservati per tutti i Paesi. È vietata la riproduzione parziale, compresa la fotocopia, anche ad uso interno o didattico, non autorizzata.

PÀTRON Editore - Via Badini, 12  
Quarto Inferiore, 40057 Granarolo dell'Emilia (BO)  
Tel. 051.767003  
Fax 051.768252  
E-mail: [info@patroneditore.com](mailto:info@patroneditore.com)  
<http://www.patroneditore.com>

Il catalogo generale è visibile nel sito web. Sono possibili ricerche per autore, titolo, materia e collana. Per ogni volume è presente il sommario, per le novità la copertina dell'opera e una breve descrizione del contenuto.

Stampa: Rabbi s.r.l., Bologna per conto di Pàtron editore.

ISBN: 978-88-555-3290-7

ISSN: 2385-0825

**Andrea Ascani\*, Riccardo Crescenzi\*,  
Simona Iammarino\***

# **LA GEOGRAFIA DEGLI INVESTIMENTI DELLE IMPRESE MULTINAZIONALI NEL VICINATO DELL'UNIONE EUROPEA\*\***

*Riassunto:* Questo articolo studia le determinanti degli investimenti delle imprese multinazionali in un gruppo di paesi legati all'Unione Europea dei 15 da diversi gradi di integrazione economica e politica: Nuovi Stati Membri dell'UE, Paesi Candidati o in via di Accesso, Paesi della Politica Europea di Vicinato, e Federazione Russa. Capire i fattori che guidano gli investimenti esteri in queste aree è fortemente rilevante in considerazione della crescente integrazione nei mercati globali che tali paesi hanno esperito negli ultimi anni, e del ruolo di primo piano che l'UE ha giocato in tale processo. Utilizzando dati su singoli progetti di investimento effettuati nel periodo 2003-2008, l'analisi mira a valutare l'impatto di diversi fattori sulle scelte di investimento delle multinazionali in tali paesi, differenziando gli investimenti diretti esteri (IDE) per settore, funzione e nazionalità. I risultati dell'analisi empirica suggeriscono che gli IDE nell'area tendono a seguire strategie legate alla penetrazione di nuovi mercati (*market-seeking*) e alla riduzione dei costi (*efficiency-seeking*). Inoltre, dall'analisi emerge che gli investimenti delle multinazionali seguono logiche di concentrazione e *path-dependency* che potrebbero rinforzare eventuali meccanismi cumulativi nelle traiettorie di sviluppo nazionale all'interno del vicinato dell'UE.

*Parole chiave:* imprese multinazionali, investimenti diretti esteri, integrazione economica europea, Politica Europea di Vicinato.

## **1. Introduzione**

Negli ultimi decenni l'economia mondiale è stata caratterizzata da un intenso processo di internazionalizzazione dell'attività eco-

---

\* Department of Geography and Environment, London School of Economics. Per contattare gli autori: r.crescenzi@lse.ac.uk.

\*\* Una versione preliminare di questo paper è stata presentata in occasione del IV Congresso EUGEO - Roma, 5-7 settembre 2013.

nomica, col coinvolgimento di un crescente numero di paesi. Secondo l'UNCTAD, lo stock mondiale di Investimenti Diretti Esteri (IDE) nel 2010 ha raggiunto ventimila miliardi di dollari, mentre nel 1980 era inferiore a mille miliardi<sup>1</sup>. Tale straordinaria espansione rappresenta una delle principali caratteristiche dei processi di globalizzazione, all'interno dei quali tanto le economie in transizione quanto quelle in via di sviluppo rivestono un ruolo sempre più rilevante (Moran, 1999; Asiedu, 2002; Iammarino, McCann, 2013).

Questo articolo si propone di studiare la configurazione geografica degli IDE in un insieme specifico di economie in transizione e in via di sviluppo, accomunate dall'essere legate al 'centro' dell'Unione Europea (UE-15) da diversi gradi di integrazione funzionale, economica e politica. Tale insieme di paesi sarà collettivamente indicato come "Vicinato UE" nel prosieguo del testo. L'area geografica così denominata abbraccia i Nuovi Stati Membri della UE (NSM) che sono entrati nell'Unione nel 2004 e nel 2007 (caratterizzati perciò dal più forte grado di integrazione con l'UE-15), paesi in via di Accesso e Candidati (AC), Paesi afferenti alla Politica Europea di Vicinato (PEV), e Russia (che rappresenta il grado minore di integrazione con l'UE-15, ma allo stesso tempo è di importanza cruciale per gli investimenti nell'area di riferimento). A causa della prossimità geografica con l'Unione-15 e delle connessioni politiche ed economiche con il suo "centro", tale gruppo di paesi costituisce un caso estremamente rilevante in termini di configurazione degli IDE e di strategie di localizzazione delle imprese multinazionali. Inoltre, studiare il grado di attrazione del Vicinato UE verso i flussi globali di capitale è di particolare interesse considerato che l'accesso relativamente recente di tali economie nei mercati globali è spesso associato alle (o mediato dalle) strette relazioni con l'UE-15. Ciò fa del caso del Vicinato UE un caso di studi unico per l'analisi delle interazioni tra globalizzazione e processi di regionalizzazione.

L'analisi offerta da questo articolo si basa su dati relativi ai nuovi investimenti (*greenfield*) effettuati nel Vicinato UE nel periodo 2003-2008. Tre principali aspetti della relazione tra capitale globale e paesi di destinazione saranno investigati. In primo luogo, l'analisi avrà l'obiettivo di isolare le caratteristiche delle economie

---

<sup>1</sup> <http://unctadstat.unctad.org>.

nazionali che sono cruciali per l'attrazione di IDE nel Vicinato UE. In secondo luogo, l'articolo esaminerà il ruolo giocato da differenti elementi di attrazione degli IDE attraverso un'analisi settoriale e di funzione del business (*business function*). In tal modo, sarà possibile studiare l'effetto eterogeneo che diverse caratteristiche delle economie nazionali hanno su IDE di differente natura. In ultimo, l'analisi sarà mirata a capire se gli IDE originati in aree diverse del mondo reagiscono in modo differente rispetto alle caratteristiche delle economie nazionali del Vicinato UE.

L'articolo è strutturato in sei sezioni. La sezione che segue offre una breve disamina dei lavori empirici sulle determinanti degli IDE nei paesi del Vicinato UE. La sezione tre provvede a descrivere nel dettaglio la configurazione degli IDE nell'area di interesse. La sezione quattro spiega la metodologia adottata e introduce le caratteristiche delle economie nazionali considerate nell'analisi dell'attrazione degli IDE. La sezione cinque presenta i risultati e ne fornisce una dettagliata discussione. Infine, la sezione sei riassume e offre le osservazioni conclusive.

## **2. Le determinanti degli IDE nel Vicinato UE nella letteratura**

In anni recenti, le relazioni politiche ed economiche tra l'UE-15 e i paesi del vicinato si sono fortemente intensificate. In questo quadro, tuttavia, i rapporti esterni dell'UE con i vicini sono stati tutt'altro che omogenei, in virtù del fatto che notevoli differenze esistono tra i paesi di tale area geografica. Mentre infatti i paesi ex-socialisti dell'Europa Centrale e Orientale sono progressivamente entrati a pieno diritto nell'Unione, altri restano candidati all'accesso, mentre esiste un vasto ed eterogeneo gruppo di paesi geograficamente prossimi all'UE che è entrato a far parte della cosiddetta Politica Europea di Vicinato, ovvero un programma di larga portata volto a generare relazioni pacifiche e collaborative tra l'UE e i paesi confinanti (COM373 final, 2004).

Nonostante la varietà di paesi coinvolti – a vari gradi – nelle relazioni esterne dell'UE, l'attenzione della maggior parte degli studi esistenti sugli elementi determinanti degli IDE si è concentrata sui paesi dell'Europa Centrale ed Orientale, entrati nell'UE nel 2004 e nel 2007 e qui indicati come Nuovi Stati Membri<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> La Croazia è divenuta stato-membro nel luglio del 2013 e, per tale ragione, viene considerate nel presente studio come un Paese candidato all'UE.

Gran parte degli studi esistenti ha guardato ai flussi di IDE verso i NSM al fine di comprendere se, e con quale intensità, una crescente integrazione economica potesse influenzare tali flussi. L'attenzione dedicata allo studio di tale gruppo di paesi da parte della letteratura accademica ha triplice natura. In primo luogo, gli allargamenti dell'UE hanno costituito un contesto senza precedenti per lo studio degli IDE, avendo rafforzato l'integrazione dei NSM con i vecchi membri dell'Unione. In secondo luogo, tali studi sono emersi come reazione al timore relativo al crescente processo di delocalizzazione (con annessa riduzione del numero di posti di lavoro) delle imprese dei "vecchi" membri dell'UE a favore dei NSM (Boeri, Brücker, 2001). Una terza motivazione è legata alla disponibilità di dati statistici: infatti, non soltanto i NSM hanno ricevuto una quota superiore di IDE rispetto agli altri paesi del vicinato dell'UE, ma l'analisi empirica è stata possibile anche grazie a informazioni statistiche più dettagliate e certe per tali paesi.

Ciò che emerge dalla letteratura sulle determinanti degli IDE nei NSM è essenzialmente che i fattori "classici", come la domanda interna, il mercato potenziale e il costo del lavoro rappresentano aspetti cruciali per le imprese straniere che decidono di investire nell'area (Resmini, 2000; Carstensen, Toubal, 2004; Janicki et al., 2004; Bellak et al., 2008). Altri elementi rilevanti sono poi la vicinanza geografica all'Unione (Bevan, Estrin, 2004), una maggiore integrazione economica (Brenton et al., 1999), migliori istituzioni (Bevan et al., 2004) e regimi fiscali più favorevoli (Bellak, Leibrecht, 2009). Rilevante per i fini del presente articolo è il contributo di Resmini (2000), che sviluppa un modello empirico in cui sono prese in considerazione le differenze settoriali nell'attrarre gli IDE. Da tale studio emerge che il ruolo di differenti elementi di attrazione degli IDE varia in maniera sostanziale a seconda del settore considerato. Questo risultato è corroborato da Pusterla e Resmini (2007), che spiegano come siano i fattori operanti a livello settoriale a influenzare le scelte di investimento delle imprese straniere nei NSM. Il presente studio offre una prospettiva simile focalizzandosi su tutti i paesi vicini dell'Unione. L'analisi è ulteriormente approfondita in modo tale da considerare anche diverse funzioni industriali, seguendo Crescenzi et al. (2013) e Ascani et al. (2014).

In netto contrasto con l'abbondanza di studi sui NSM, i flussi di IDE nel resto del vicinato dell'UE sono stati molto poco indaga-

ti. I pochi studi esistenti su altri paesi del vicinato suggeriscono che le determinanti classiche degli IDE sono molto rilevanti. Per esempio, alcune analisi relative alla Turchia mostrano come la domanda locale e le forze di agglomerazione rappresentino elementi essenziali per l'attrazione di flussi di capitale estero (Deichman et al., 2003). Per quanto riguarda l'area balcanica, gli IDE sono invece fortemente incoraggiati dal basso costo del lavoro (Louri et al., 2000) e dalle riforme politiche ed economiche (Sergi, 2004). Pochi sono i contributi che si sono focalizzati sul Medio-Oriente e il Nord-Africa. In tale contesto, le prospettive di crescita dei mercati nazionali rappresentano gli elementi più rilevanti per gli investimenti internazionali (Moosa, 2009). Inoltre, le opportunità commerciali, il ruolo delle istituzioni e la disponibilità di risorse naturali sono spesso indicati come aspetti importanti per l'attrattività dell'area (Hisarciklilar et al., 2006; Mohamed e Sidiropoulos, 2010). Passando ai vicini orientali, un recente studio di Zvirgzde et al. (2013) sull'Ucraina mostra come gli IDE nella regione della capitale Kiev siano fondamentalmente orientati allo sfruttamento del mercato locale, oltre che motivati dalla migliore situazione del contesto istituzionale, mentre gli IDE nelle regioni più periferiche occidentali siano attratti dalla maggiore vicinanza all'Unione. Il ruolo del mercato locale è stato anche evidenziato nel caso degli IDE in Russia (Fabry, Zeghni, 2002; Ledayeva, 2009), per cui la motivazione ad investire è anche data dalla enorme disponibilità di risorse naturali e infrastrutture, soprattutto portuali (Ledayeva, 2009).

In generale, sebbene la letteratura sulle determinanti degli IDE abbia dedicato poca attenzione al vicinato dell'UE, almeno rispetto ad altri paesi emergenti come Cina, India o America Latina, gli studi disponibili suggeriscono che la gran parte degli investimenti nella regione seguono motivazioni legate al mercato interno o al miglioramento dell'efficienza produttiva.

### **3. Un quadro descrittivo degli IDE nel Vicinato UE**

La fonte dei dati utilizzati in questo studio è *FDi Markets-Financial Times Business*, sempre più spesso adottata nella letteratura sulle determinanti degli IDE e sulle scelte di localizzazione delle multinazionali (Crescenzi et al., 2013). L'analisi empirica fa uso



delle informazioni sui nuovi investimenti (greenfield) dalle multinazionali di tutto il mondo verso il vicinato dell'UE, con l'obiettivo di valutare la relativa importanza di diverse caratteristiche nazionali per l'attrazione degli IDE.

Come detto, il vicinato dell'UE, per come è definito in questo studio, si configura come una regione estremamente eterogenea. I NSM sono entrati nell'UE in due consecutivi passaggi di allargamento nel 2004 e nel 2007; altri paesi sono candidati all'accesso o potenziali candidati (AC), mentre un vasto gruppo è coinvolto nella Politica Europea di Vicinato (PEV), ad eccezione della Russia. Tali diversi gradi di integrazione con l'Unione segnalano la forte varietà nelle caratteristiche economiche e politiche che caratterizza la regione, così come la differente forza di attrazione dei vari paesi nei confronti del capitale estero.

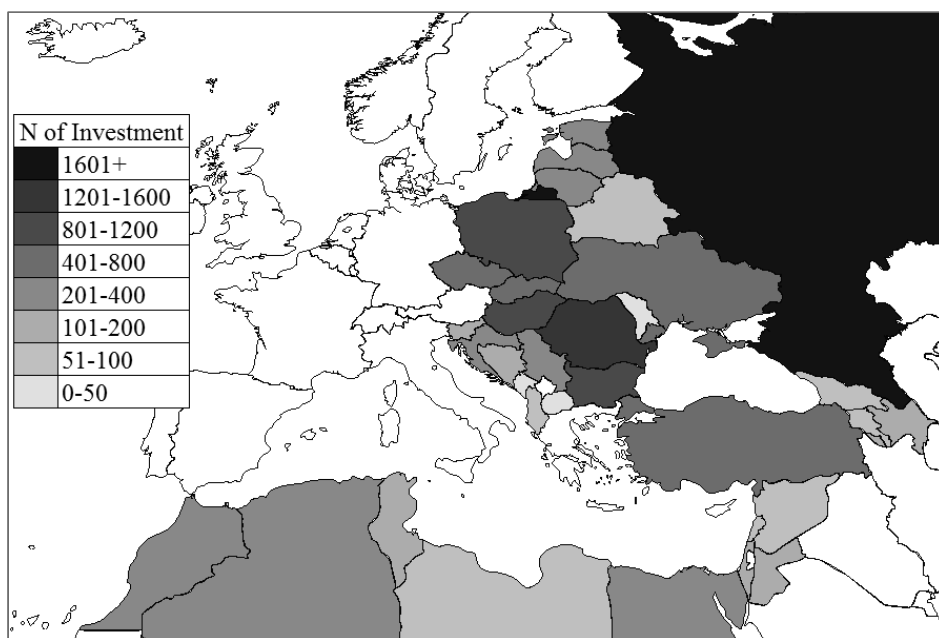
La Tabella A.1 in Appendice riporta i dati sui nuovi investimenti esteri avvenuti nel vicinato dell'UE nel periodo 2003-2008. Oltre la metà del totale degli IDE nell'area è diretto verso i NSM (51,34%), mentre gli AC, i PEV-Sud e PEV-Est ricevono quote simili: 10,21%, 11,78% e 7,76%, rispettivamente. Una parte rilevante dei flussi di IDE è diretta in Russia (che riceve il 18,92% del totale). Se si considerano i paesi individualmente, la Russia rimane ovviamente la destinazione preferita per molti IDE, seguita da Romania (11,21%), Polonia (8,77%) e Ungheria (7,58%). Nel gruppo degli AC, Turchia e Serbia sono le destinazioni preferite, con il 3,89% e il 2,63% del totale.

Tra i PEV-Sud, il Marocco e l'Egitto guidano il gruppo con il 2,38% e il 2,27% del totale degli IDE, mentre tra i PEV-Est l'Ucraina attrae la gran parte dei flussi con il 4,57%. Nella Figura 1 è rappresentata graficamente la distribuzione geografica degli IDE nel vicinato dell'UE nel periodo in considerazione.

Vi sono diversi motivi legati alle decisioni di investimento, tutti fortemente connessi alle funzioni e ai settori nei quali le multinazionali operano le proprie attività estere. Sebbene la banca dati utilizzata riporti varie e dettagliate tipologie di funzioni e un grande numero di settori, a causa del basso numero di osservazioni in alcuni di essi l'analisi è svolta aggregando i dati in tre gruppi di funzioni e in quattro settori economici. Per quanto riguarda le prime, la Tabella A.2 presenta alcune informazioni descrittive sugli IDE nelle seguenti categorie di funzioni: (1) Quartiergenerali e attività innovative (QI), (2) Vendite, marketing, logistica e distri-

buzione (VMLD) e (3) Attività produttive. La Tabella A.3 descrive gli IDE per i seguenti settori aggregati: (1) Industrie a medio-alta tecnologia (MATEC), (2) Industrie a medio-bassa tecnologia (MBTEC), (3) Servizi Knowledge-Intensive (SKI) e (4) Servizi Less-Knowledge-Intensive (SLKI).

*Fig. 1. Distribuzione geografica degli IDE nel Vicinato UE, 2003-2008.*



*Fonte: Elaborazione degli autori su FDi-Markets.*

Come evidenziato nella Tabella A.2 in Appendice, i NSM attraggono la maggior parte degli IDE in tutte le funzioni; tuttavia, la Russia rimane il Paese individualmente più rilevante in ciascuna delle funzioni elencate. Sorprendentemente, i PEV-Sud ricevono una quota relativamente ampia di IDE in QI (16,7%), dovuto in parte al ruolo svolto da Israele (3,6%). Tra i NSM, la Romania attrae la quota maggiore di IDE in tutte le funzioni, mentre Turchia e Serbia guidano il gruppo degli AC; nei PEV-Est, l'Ucraina svolge un ruolo preponderante. Ciò che emerge da tale evidenza

descrittiva è fondamentale che gli IDE tendono a concentrarsi in modo sistematico in alcune aree piuttosto che in altre, e che esistono delle variazioni nelle preferenze degli investitori esteri rispetto a differenti funzioni. Per esempio, la Polonia è una delle destinazioni principali per gli IDE globali nell'area, ma solo il 5,8% di tali investimenti avviene in QI, mentre la quota quasi raddoppia se si considerano gli IDE in attività produttive.

La Tabella A.3 in Appendice descrive la distribuzione degli IDE relativamente ai quattro settori, per i quali si riscontrano notevoli differenze tra paesi. Gli IDE in Medio-alta tecnologia si concentrano essenzialmente nei NSM (57,4%), mentre la capacità di attrarre tale tipo di investimenti nei PEV-Est e AC è relativamente debole (5,3% e 8%, rispettivamente). Gli IDE in Medio-bassa tecnologia sono particolarmente concentrati in Russia (22,8%), e molto meno presenti in aree come PEV-Sud e PEV-Est (6,9% e 6,2%). In generale, i dati mostrano che i PEV-Est sono particolarmente attrattivi verso IDE in Servizi knowledge intensive, mentre, gli AC ricevono una quota relativamente maggiore di investimenti esteri in Medio-bassa tecnologia e Servizi con minore contenuto innovativo SLKI.

Infine, la Tabella A.4 in Appendice fornisce un quadro degli IDE nel vicinato dell'Unione per le seguenti aree di origine dei flussi di capitale: UE-15, Resto del Mondo (RdM) e Stati Uniti. Non sorprende che gli IDE dall'UE-15 tendano a concentrarsi in aree che sono pienamente integrate nel mercato unico. Non a caso, infatti, tali Investimenti Diretti Esteri sono in larga misura diretti verso i NSM (58,7%), seguiti da Russia (18%), AC (9,7%), PEV-Sud (8,4%) e PEV-Est (5,2%). Relativamente agli IDE provenienti dal resto del Mondo, il peso relativo dei Nuovi Stati Membri è del 41,9%, mentre Russia e PEV-Sud vedono aumentare notevolmente la propria presenza (22,4% e 21,2%, rispettivamente). Per quanto riguarda gli investimenti provenienti dagli Stati Uniti, la gran parte dei flussi è diretta nei NSM (46,4%), seguiti dalla Russia (22,4%) e dai PEV-Sud (15,2%).

#### **4. Analisi empirica delle determinanti degli IDE nel Vicinato UE**

In linea con la letteratura sulle scelte di localizzazione delle multinazionali, si è proceduto ad adottare un modello Poisson per

spiegare l'entità di IDE in funzione delle caratteristiche nazionali dei paesi di destinazione<sup>3</sup>. Come detto, i dati a disposizione coprono il periodo 2003-2008 e includono un totale di 12,833 nuovi IDE. In linea con gli studi esistenti, alcune delle variabili indipendenti sono incluse nel modello con un ritardo temporale di un anno, come specificato nella descrizione sottostante.

Il seguente modello empirico viene stimato:

$$IDE_{it} = f(\text{domanda}_{it-1}, \text{istituzioni}_{it-1}, \text{lavoro}_{it}, \text{agglomerazione}_{it}, \text{colocalizzazione}_{it}, P_{ij})$$

Dove:

1.  $IDE_{it}$  è il numero degli investimenti esteri nel Paese di destinazione  $i$  nell'anno  $t$ ;

2.  $Domanda_{it-1}$  rappresenta l'ampiezza del mercato interno e del mercato esterno potenziale del Paese  $i$  nell'anno  $t-1$ ; entrambe le variabili sono considerate in logaritmi. L'ampiezza del mercato del paese di destinazione è spesso considerato un elemento fondamentale per spiegare i flussi di IDE (Wheeler, Mody, 1992; Billington, 1999). Infatti, maggiore è la dimensione del mercato, maggiore è la domanda locale di beni e servizi e, conseguentemente, le opportunità per gli investitori. Questo aspetto è considerato empiricamente includendo il PIL nazionale a prezzi costanti (Dollari USA 2005) dei paesi di destinazione, con un anno di ritardo (la fonte dei dati è World Development Indicators [WDI] della Banca Mondiale). Gli IDE possono ragionevolmente anche essere finalizzati allo sfruttamento del mercato potenziale esterno al paese di destinazione (Head, Mayer, 2004; Carstensen, Toubal, 2004): in altre parole, alcuni paesi possono svolgere il ruolo di piattaforme per l'esportazione verso altre destinazioni geograficamente vicine. Considerare empiricamente tale aspetto richiede la costruzione di una misura relativa alla domanda esterna di ogni paese. Sulla

---

<sup>3</sup> Alternativamente, altri modelli di scelta discreti come i logit possono essere adottati, come d'uso in molti studi. Tuttavia, la sostanziale equivalenza tra i coefficienti prodotti dalle due classi di modelli è riconosciuta nella letteratura (Guimaraes et al., 2003). Il modello Poisson permette inoltre di controllare in maniera più efficace ogni potenziale violazione dell'assunzione dell'Indipendenza delle Alternative Irrilevanti nelle scelte di localizzazione (Guimaraes et al., 2004).

base della letteratura (Harris, 1954), il seguente indicatore viene adottato:

$$MP_{it-1} = \sum_{c \neq i} (GDP_c / d_{ic})$$

dove il mercato potenziale (MP) del paese  $i$  è pari alla sommatoria della domanda interna dei paesi vicini  $c$  pesata sulla distanza geografica bilaterale tra  $i$  e  $c$ . Anche questo indicatore è incluso con un anno di ritardo;

3. *Istituzioni* <sub>$it-1$</sub>  rappresenta il grado di controllo della corruzione e dello stato di diritto nel paese  $i$  nell'anno  $t-1$ . Questa parte del modello è volta a testare la sensitività degli IDE alle differenze istituzionali tra paesi, molto accentuate nel Vicinato UE. Le istituzioni sono misurate tenendo conto di due aspetti fondamentali a livello nazionale, volti a catturarne aspetti diversi ma complementari: il controllo della corruzione e lo stato di diritto (gli indici sono forniti dalla Banca Mondiale all'interno dei *World Governance Indicators* [WGI]). Come le variabili precedenti, anche le istituzioni sono inserite con un anno di ritardo. Come suggerito dalla letteratura, in linea teorica i paesi con più elevata qualità istituzionale hanno maggiore probabilità di ricevere investimenti, dal momento che le istituzioni forti garantiscono un certo grado di stabilità, prevedibilità e certezza ai mercati (Altomonte, 2000; Wei, 2000; Bénassy Quéré et al., 2007; Ascani et al., 2013);

4. *Lavoro* <sub>$it$</sub>  include misure del livello di educazione e il salario medio nel Paese  $i$  nell'anno  $t$ . Questa parte del modello considera le caratteristiche della forza-lavoro e del mercato del lavoro. In primo luogo, si include un indicatore del livello medio di educazione della popolazione nel paese di destinazione, misurato come il rapporto tra la popolazione in età scolare (secondaria) secondaria e quella totale (i dati sono forniti dall'UNESCO): si tratta dell'unica misura concernente il livello educativo disponibile per tutti i paesi qui considerati. Come nei numerosi studi sugli effetti benefici del capitale umano nell'attrarre IDE (Noorbakhsh et al., 2001), anche questo modello empirico prevede che tale indicatore sia positivamente associato all'influsso di investimenti esteri. In secondo luogo, una misura di PIL pro capite è inclusa come approssimazione per il salario medio, con dati su PIL e popolazione provenienti dalla WDI (Alsan et al., 2006). Nonostante non si tratti della misura ideale per indicare il salario, è necessario eviden-

ziare che i dati salariali per molti paesi non sono disponibili o non sono comparabili. L'ipotesi riguardante l'effetto di questa variabile è che un maggiore livello salariale possa scoraggiare gli IDE, dal momento che risparmiare sul costo del lavoro ha rappresentato un fattore di notevole rilevanza per le decisioni di investimento estero, specialmente nei paesi in via di sviluppo e in transizione (Resmini, 2000);

5. *Agglomerazione<sub>it</sub>* misura la percentuale di popolazione urbana nel paese  $i$  nell'anno  $t$ . Tale indicatore, fornito da WDI, è volto a testare l'importanza delle aree urbane nel generare esternalità positive e, conseguentemente, attrarre IDE (Head, Ries e Swenson, 1995): in altre parole, la letteratura suggerisce che aree urbane più dense possano offrire condizioni più favorevoli per gli investitori esteri (Guimaraes et al., 2000);

6. *Colocalizzazione<sub>it</sub>* include diverse variabili di stock di IDE nel paese  $i$  nell'anno  $t$  secondo il paese di origine, il settore e la funzione. Tali variabili sono espresse in logaritmi, e sono volte a catturare la tendenza degli IDE ad imitare flussi precedenti (Defever, 2006). La variabile *FDi Markets* permette di costruire misure di stock di IDE sulla base della nazionalità dell'investitore, del settore economico e della funzione. In tal modo, l'analisi empirica è in grado di capire se i nuovi IDE siano determinati da investimenti precedentemente avvenuti nello stesso paese di destinazione dallo stesso paese di origine, nello stesso settore o nella stessa funzione, svelando potenziali schemi ricorrenti di flussi di capitali che si autoalimentano e rinforzano. Inoltre, due addizionali misure di stock sono generate e testate incrociando simultaneamente le informazioni sulla nazionalità dell'investitore e il settore o la funzione. Ciò permette di studiare come investimenti precedenti in un settore o funzione che siano originati dallo stesso paese determinino nuovi IDE con simili caratteristiche;

7.  $p_{ij}$  contiene una serie di variabili per coppie di paesi: destinazione  $i$  e origine  $j$ . Tali variabili includono la distanza geografica, la contiguità e gli elementi culturali come precedenti rapporti coloniali e lingue in comune (le variabili sono estratte dai dati CEPPII).

Tutte le regressioni includono dummies di paese in modo da tenere in considerazione eventuali fattori non esplicitamente inseriti nel modello che possono avere un'influenza sui flussi di IDE e sulla capacità di attrazione dei singoli paesi.

Una lista completa delle variabili utilizzate è riportata nella Tabella B in Appendice.

## 5. Risultati

Come già anticipato, l'obiettivo primario di questo esercizio empirico è quello di analizzare la rilevanza di diverse determinanti degli investimenti diretti esteri del Vicinato dell'UE. Per tale ragione è stato stimato un modello Poisson con 12.833 Investimenti Esteri Diretti verso 34 paesi di destinazione nel periodo 2003-2008. I risultati di questa prima stima sono riportati nella Tabella 1. I coefficienti sono fondamentalmente in linea con le ipotesi che emergono dalla letteratura di riferimento, e sono anche coerenti nelle diverse specificazioni. I fattori tradizionalmente ritenuti essenziali per le scelte di investimento, come il volume della domanda interna di un paese o il suo mercato potenziale, sono positivamente e fortemente correlati con le strategie delle multinazionali: ciò conferma che il flusso di capitale internazionale verso il Vicinato UE ha una natura prettamente volta allo sfruttamento della domanda (*market-seeking*). Per quanto riguarda il contesto istituzionale, tanto il livello di controllo sulla corruzione quanto la qualità dello stato di diritto si rivelano come elementi importanti per l'attrattività, in linea con altri studi esistenti (Du et al., 2008; Ascani et al., 2013).

Per quanto concerne le caratteristiche della forza lavoro, l'analisi non evidenzia nessuna relazione rilevante tra gli IDE e il livello di educazione della popolazione: presumibilmente, dunque, le multinazionali estere non sono interessate a specifiche competenze locali. Diversamente, la variabile del salario medio mostra un coefficiente che suggerisce come i flussi preferiscano aree con più basso costo del lavoro.

Relativamente alle forze di agglomerazione, il modello non mostra nessuna significativa relazione con gli IDE, mentre le variabili di stock evidenziano che i nuovi IDE sono influenzati da quelli precedenti. Inoltre, come riportato nella colonna 2, la colocalizzazione per settori e funzioni resta significativa anche quando include la nazionalità di origine degli IDE. Ciò suggerisce che le multinazionali provenienti dagli stessi paesi tendono a selezionare le stesse destinazioni per attività negli stessi settori e funzioni.

Gli IDE potrebbero anche essere motivati da diversi fattori nazionali, in dipendenza del settore o della funzione dell'investimento: l'analisi è dunque estesa ai tre tipi di funzioni (Tabella 2) e ai quattro settori di attività (Tabella 3).

Tab. 1 - Determinanti degli IDE nel Vicinato UE.

Var. dipendente: numero di IDE	(1)	(2)
Mercato interno	2,21*** (0,164)	2,26*** (0,165)
Mercato esterno potenziale	0,40** (0,186)	0,45** (0,190)
Controllo della corruzione	0,45*** (0,027)	0,48*** (0,027)
Stato di diritto	0,25*** (0,041)	0,24*** (0,043)
Livello di educazione	-0,08 (0,103)	0,01 (0,103)
Salario medio	-1,79*** (0,132)	-1,57*** (0,133)
Agglomerazione	0,002 (0,008)	0,009 (0,008)
Colocalizzazione nazionale	0,01*** (0,002)	
Colocalizzazione settoriale	0,03*** (0,003)	
Colocalizzazione di funzione	0,01*** (0,002)	
Colocalizzazione settoriale per nazionalità		0,01*** (0,002)
Colocalizzazione di funzione per nazionalità		0,003* (0,0018)
Costante	-45,75*** (2,142)	-49,74*** (2,115)
Osservazioni	12.883	12.883
<i>Dummies</i> nazionali	Y	Y
Controlli geografici	Y	Y
<i>Dummies</i> culturali	Y	Y
Verosimiglianza	-91480	-92602
pseudo R-quadro	0,89	0,89

In parentesi standard errors robusti  
 \*\*\* p<0,01, \*\* p<0,05, \* p<0,1



Tab. 2 - Determinanti degli IDE nel Vicinato UE per funzione.

Var. dip.: Numero di IDE	(1) Qi	(2) VMLD	(3) Produzione
Mercato interno	2,90*** (0,408)	1,55*** (0,231)	2,93*** (0,293)
Mercato esterno potenziale	1,02** (0,478)	0,80*** (0,273)	-0,47 (0,319)
Controllo della corruzione	0,64*** (0,073)	0,41*** (0,041)	0,46*** (0,045)
Stato di diritto	0,41*** (0,112)	0,16** (0,0654)	0,28*** (0,0625)
Livello di educazione	-0,08 (0,261)	0,18 (0,144)	-0,55*** (0,189)
Salario medio	-2,63*** (0,341)	-1,33*** (0,193)	-2,24*** (0,225)
Agglomerazione	-0,04* (0,023)	-0,005 (0,013)	0,01 (0,012)
Colocalizzazione nazionale	0,008* (0,004)	0,012*** (0,002)	0,013*** (0,002)
Colocalizzazione settoriale	0,017** (0,009)	0,025*** (0,004)	0,042*** (0,004)
Colocalizzazione di funzione	0,002 (0,006)	0,020*** (0,004)	0,013*** (0,003)
Costante	-66,30*** (5,154)	-39,79*** (3,497)	-43,97*** (3,286)
Osservazioni	2.018	5.340	5.525
Dummies nazionali	Y	Y	Y
Controlli geografici	Y	Y	Y
Dummies culturali	Y	Y	Y
Verosimiglianza	-13641	-37679	-39232
pseudo R-quadro	0,90	0,89	0,89

In parentesi standard errors robusti

\*\*\* p<0,01, \*\* p<0,05, \* p<0,1

Come mostrato nella Tabella 2, la domanda interna rimane un fattore di localizzazione degli IDE in ogni funzione, rafforzando ulteriormente l'impressione che le multinazionali estere investano nel Vicinato UE con l'obiettivo di sfruttarne i mercati. La variabile corrispondente al mercato esterno potenziale sembra essere rilevante per il settore dei quartieri generali e delle variabili innovative (QI) e per il gruppo vendite, marketing, logistica e distribuzione (VMLD), ma meno per le attività produttive. Questo potrebbe suggerire che gli IDE in quest'ultima categoria tendano ad essere più sensibili a variabili legate all'efficienza, come il costo del lavoro.

Le variabili istituzionali sono entrambe positive e statisticamente significative per tutte le funzioni: come atteso, un contesto istituzionale solido è essenziale per ogni tipo di IDE.

Con riferimento alle variabili legate al lavoro, l'evidenza è meno omogenea. Il livello di educazione non è statisticamente diverso da zero nei casi di QI e VMLD. Questo risultato è particolarmente sorprendente nel caso di QI, considerando che tali attività sono fondamentalmente basate sul capitale umano. Tuttavia, la natura della misura dell'educazione usata nell'analisi riguardo un livello che potrebbe non essere abbastanza elevato per il tipo di attività svolte in QI, così spiegando l'effetto nullo di tale variabile. Nella colonna 3, la stessa variabile diviene significativa e negativamente associata agli IDE nelle attività produttive. Questo sembra ragionevole considerando che tali attività nei paesi del Vicinato UE potrebbero impiegare in larga misura lavoratori non qualificati. Per quanto riguarda segno e coefficiente relativi alla variabile del salario medio, i risultati sono omogenei per tutte le funzioni, suggerendo che generalmente gli IDE mirano a sfruttare lavoro a basso costo, in linea con precedenti studi sugli IDE nei paesi dell'Europa Centrale e Orientale (Resmini, 2000).

Contro le aspettative, la variabile dell'agglomerazione non sembra essere rilevante e, nel caso di QI, addirittura esibisce un coefficiente negativo, anche se debolmente significativo. Tale risultato sembrerebbe sorprendente se si pensa che le attività innovative tendenzialmente beneficiano delle esternalità tecnologiche derivanti dalle aree urbane più dense (e.g. Jaffe et al., 1993). Ciò potrebbe tuttavia essere legato a distorsioni nella misurazione della variabile della popolazione urbana impiegata nell'analisi, la quale non rifletterebbe esattamente la nozione di forze di agglomerazio-

Tab. 3. Determinanti degli IDE per settori.

Var. dip.: Numero di IDE	(1) MATEC	(2) MBTEC	(3) SKI	(4) SLKI
Mercato interno	2,39*** (0,378)	1,19*** (0,290)	2,36*** (0,333)	2,44*** (0,368)
Mercato esterno potenziale	0,038 (0,418)	0,67** (0,323)	1,49*** (0,398)	-0,22 (0,440)
Controllo della corruzione	0,52*** (0,058)	0,22*** (0,046)	0,56*** (0,060)	0,55*** (0,066)
Stato di diritto	0,26*** (0,088)	0,46*** (0,069)	0,37*** (0,092)	-0,11 (0,095)
Livello di educazione	-0,40 (0,246)	-0,12 (0,175)	0,33 (0,212)	-0,22 (0,248)
Salario medio	-1,87*** (0,303)	-1,24*** (0,231)	-2,21*** (0,274)	-2,40*** (0,308)
Agglomerazione	-0,02 (0,017)	0,04*** (0,014)	-0,02 (0,020)	-0,05*** (0,020)
Colocalizzazione nazionale	0,015*** (0,003)	0,020*** (0,003)	0,007** (0,003)	0,009** (0,004)
Colocalizzazione settoriale	0,028*** (0,005)	0,038*** (0,005)	0,019*** (0,006)	0,045*** (0,007)
Colocalizzazione di funzione	0,006 (0,004)	0,032*** (0,005)	0,006 (0,004)	0,112*** (0,012)
Costante	-41,28*** (4,799)	-32,67*** (4,098)	-66,50*** (4,485)	-31,18*** (5,192)
Osservazioni	2.904	4.041	2.872	2.436
Dummies nazionali	Y	Y	Y	Y
Controlli geografici	Y	Y	Y	Y
Dummies culturali	Y	Y	Y	Y
Verosimiglianza	-20991	-28366	-19335	-16720
pseudo R-quadro	0,87	0,89	0,90	0,89

In parentesi standard errors robusti

\*\*\* p<0,01, \*\* p<0,05, \* p<0,1

ne. Inoltre, tale risultato potrebbe essere spiegato da ulteriori elementi non osservati, e fuori dalla portata del modello, e connessi sia con la misura della popolazione urbana che con gli IDE.

Relativamente alle misure di colocalizzazione, tutte le variabili sono rilevanti nel caso di VMLD e attività produttive: gli IDE seguono particolari schemi ripetuti secondo la nazionalità di origine, il settore e la funzione. Nel caso di QI, i coefficienti sono positivi e significativi, ma la rilevanza della relazione è debole nel caso della colocalizzazione nazionale e non significativa nel caso delle funzioni.

La Tabella 3 presenta i risultati del modello per macrosettori di attività economica. Come in precedenza, la domanda interna è essenziale in tutti i settori, mentre il mercato potenziale determina gli investimenti solo nel caso di Industrie a medio-bassa tecnologia (MBTEC) e Servizi ad alto contenuto di conoscenza (SKI), suggerendo che gli IDE in tali settori sono orientati anche verso la domanda esterna. I coefficienti relativi alle variabili istituzionali sono sempre positivi e significativi, e tale aspetto conferma nuovamente che le multinazionali preferiscono contesti stabili e certi per le loro operazioni. L'unica eccezione è rappresentata dagli investimenti nel gruppo dei servizi a basso contenuto di conoscenza (SLKI), per i quali la variabile per lo stato di diritto rimane non significativa.

Il livello educativo della popolazione non sembra importante, e questo non è sorprendente nel caso degli IDE in MBTEC e SLKI, i quali sono probabilmente più orientati verso lavoratori meno qualificati. Al contrario, nei casi di IDE in Industrie a medio-alta tecnologia (MATEC) e SKI tale risultato è meno lineare, e potrebbe essere attribuito, come nel caso precedente di QI, alla natura della variabile utilizzata nell'analisi. In linea con le aspettative e con i precedenti risultati, un salario medio meno elevato rappresenta una forte determinante degli IDE in tutti i settori.

Gli effetti di agglomerazione sono rilevanti per gli investimenti in MBTEC, presumibilmente per le esternalità favorevoli legate alla maggiore domanda di lavoro non qualificato (Krugman, 1991). Diversamente, la presenza di aree urbane non sembra avere effetti sugli IDE in SLKI, verosimilmente perché localizzare tali attività nelle aree più dense implica costi maggiori in termini di capitale, terra e lavoro a fronte di scarsi benefici derivanti dall'agglomerazione.

Tab. 4. Determinanti degli IDE nel Vicinato UE per origine.

Var. dipendente: Numero di IDE	(1) UE-15	(2) RDM	(3) USA
Mercato interno	2,08*** (0,226)	3,23*** (0,338)	2,17*** (0,660)
Mercato esterno potenziale	-0,07 (0,265)	0,37 (0,339)	-1,04* (0,571)
Controllo della corruzione	0,60*** (0,038)	0,26*** (0,048)	0,28*** (0,087)
Stato di diritto	0,15*** (0,055)	0,30*** (0,080)	0,50*** (0,076)
Livello di educazione	-0,46*** (0,154)	-0,13 (0,179)	-2,94*** (0,532)
Salario medio	-1,65*** (0,178)	-2,81*** (0,268)	-5,66*** (0,597)
Agglomerazione	-0,016 (0,011)	0,001 (0,016)	-0,07*** (0,024)
Colocalizzazione nazionale	0,030*** (0,003)	0,007*** (0,003)	0,607*** (0,049)
Colocalizzazione settoriale	0,032*** (0,003)	0,029*** (0,005)	0,008 (0,006)
Colocalizzazione di funzione	0,013*** (0,003)	0,005* (0,003)	0,001 (0,003)
Costante	-33,36*** (3,007)	-63,05*** (3,748)	-27,24* (14,38)
Osservazioni	7,299	3,604	1,628
Dummies nazionali	Y	Y	Y
Controlli geografici	Y	Y	Y
Dummies culturali	Y	Y	Y
Verosimiglianza	-53151	-24136	-9805
pseudo R-quadro	0,87	0,91	0,91

In parentesi standard errors robusti

\*\*\* p<0,01, \*\* p<0,05, \* p<0,1

Per quanto concerne le variabili di colocalizzazione, la Tabella 3 suggerisce che i nuovi IDE sono influenzati da precedenti operazioni di multinazionali di uguale nazionalità o operanti nello stesso settore, mentre la colocalizzazione delle funzioni avviene solo con riferimento ad attività di medio-bassa tecnologia e servizi a basso contenuto di conoscenza.

Infine, la Tabella 4 illustra le determinanti degli IDE per diverse origini del capitale, in maniera da fornire evidenza empirica sull'eterogeneità delle strategie delle multinazionali che investono nel Vicinato UE. Un risultato ormai chiaro è quello relativo al ruolo essenziale giocato dalla domanda interna, e confermato indipendentemente dall'origine degli IDE.

Per quanto riguarda il mercato esterno potenziale, tale aspetto non sembra influenzare le scelte di localizzazione delle multinazionali provenienti da Unione Europea (a 15) e Resto del Mondo, mentre emerge una debole relazione negativa tra tale variabile e gli IDE dagli Stati Uniti. Tale circostanza potrebbe essere determinata dall'interazione tra la costruzione della variabile che tiene in considerazione la distanza geografica, la lontananza tra origine e destinazione in questo caso specifico e la particolare conformazione geografica del Vicinato UE.

Mentre le variabili istituzionali confermano una relazione positiva con gli IDE, il risultato relativo al livello di educazione dei paesi destinatari è più complesso. I coefficienti per UE-15 e Stati Uniti sono fortemente negativi e significativi, mentre la relazione non è rilevante nel caso degli IDE provenienti dal resto del mondo. Una plausibile interpretazione potrebbe essere che le multinazionali provenienti da paesi ad economia avanzata investano nel Vicinato UE in cerca di forza-lavoro a basso costo, delocalizzando essenzialmente attività ad alta intensità di lavoro con competenze basilari, incentivate perciò da un'ampia offerta di lavoratori non qualificati. Indipendentemente dalla qualità del lavoro, tutti gli IDE tendono a concentrarsi in paesi dove il costo dei salari è minore, ancora una volta suggerendo che la gran parte degli investimenti nel Vicinato UE sono motivati dall'esigenza di incrementare l'efficienza. In particolare, gli IDE dagli Stati Uniti potrebbero essere particolarmente sensibili a questo aspetto, vista la grandezza del coefficiente.

Le forze di agglomerazione non rappresentano un aspetto determinante per gli IDE provenienti da UE-15 e resto del mondo. Al

contrario, gli investimenti statunitensi sembrano scoraggiati dalla presenza di aree urbane. Questo potrebbe essere spiegato dalla particolare composizione degli IDE dagli Stati Uniti, in termini settoriali e di funzioni.

In ultimo, la colocalizzazione è una caratteristica rilevante per gli IDE da UE-15 e resto del mondo, i quali tendono a replicare precedenti strategie di investimento di multinazionali dalla stessa origine, operanti nello stesso settore e per le stesse funzioni. Nel caso degli IDE statunitensi, questo sembra verificarsi unicamente in riferimento all'aspetto nazionale: le multinazionali tendono a localizzarsi dove altre imprese statunitensi hanno investito in precedenza.

## **6. Conclusioni**

Questa ricerca ha fornito una prima investigazione delle determinanti degli investimenti diretti esteri in una vasta area geografica definita come Vicinato UE. Tale regione rappresenta un caso particolarmente interessante per lo studio delle scelte di localizzazione delle imprese multinazionali tanto per la vicinanza all'Unione quanto per le forti relazioni politiche ed economiche con i paesi dell'UE-15. Inoltre, i vari gradi di integrazione con l'Unione che caratterizzano i paesi sotto osservazione, e il recente accesso di molti di essi sui mercati globali, riflettono l'ampia eterogeneità economica, politica e sociale che caratterizza il Vicinato UE. Questo aspetto è anche intimamente collegato alla grande variazione tra paesi per quanto riguarda la loro capacità di attrarre gli IDE.

Grazie all'utilizzo di dati sui nuovi investimenti avvenuti nel Vicinato UE nel periodo 2003-2008, lo studio ha proposto un'analisi empirica volta a valutare la rilevanza di diverse determinanti nazionali nelle scelte di localizzazione degli IDE. Tale analisi ha beneficiato inoltre di informazioni su settori, funzioni e origine degli investimenti. Ciò che emerge è fondamentalmente l'efficienza per cui le strategie delle multinazionali globali nel Vicinato UE si basano sulla ricerca di mercati (*market-seeking*) e di efficienza (*efficiency-seeking*), volte quindi a sfruttare la domanda locale e il basso costo dei fattori produttivi, e in particolare del lavoro. Inoltre, la qualità del contesto istituzionale rappresenta un fattore cruciale per le strategie delle multinazionali.

Un aspetto particolarmente interessante è relativo alla sistematica colocalizzazione degli IDE secondo diversi criteri, ivi inclusi la nazionalità di origine dell'investitore, il settore di attività e la funzione. Ciò supporta la visione di causazione cumulativa come meccanismo che influenza ondate di investimento successive, e questo è un aspetto rilevante in considerazione di potenziali cicli virtuosi (o viziosi) derivanti dall'impatto della globalizzazione sui diversi paesi del Vicinato.

I risultati sono essenzialmente in linea con l'evidenza empirica esistente, la quale sottolinea anche la prevalenza di IDE verso l'area dei nuovi Stati Membri rispetto ad altri paesi nel Vicinato. Infatti, i NSM sono caratterizzati da una domanda interna piuttosto ampia e crescente, un ambiente istituzionale stabile, e un'offerta di lavoro a costo relativamente basso. Ancora più rilevante è forse il fatto che essi beneficiano del fatto di fare parte dell'UE. Ad ogni modo, la gran parte degli IDE rimane concentrata in Russia, il paese che individualmente attrae più di ogni altro, sia nell'industria che nei servizi: questo è spiegabile in virtù della vastità del suo mercato interno.

Combinando i risultati dell'analisi empirica con l'evidenza descrittiva, appare chiaro come il resto del Vicinato UE assuma un ruolo piuttosto periferico nelle strategie di localizzazione delle multinazionali, con poche eccezioni rappresentate da paesi come la Turchia e l'Ucraina, e in misura minore, l'Egitto e il Marocco. Tali economie sono molto meno integrate, tanto economicamente che politicamente, con il "centro" dell'UE, ma restano attori regionali di una certa rilevanza nel proprio contesto. È possibile che gli IDE finalizzati allo sfruttamento di nuovi mercati e dal basso costo del lavoro guardino con crescente interesse a tali paesi in futuro.

Infine, gli investimenti operati da multinazionali provenienti da economie avanzate come quelle dell'UE-15 e dagli Stati Uniti, sembrano maggiormente sensibili alle determinanti "classiche" di investimento rispetto a quelli provenienti dal resto del mondo. In particolare, la relazione negativa tra IDE e capitale umano indica che le multinazionali europee ed americane potrebbero tendere a concentrare nel Vicinato UE una classe di attività caratterizzata da competenze basilari per cui si richiede lavoro scarsamente qualificato. A tale proposito, la posizione del Vicinato UE nelle strategie globali delle imprese multinazionali dei paesi avanzati



potrebbe essere limitata ai gradi inferiori della catena del valore, con un margine molto ristretto per potenziali trasferimenti tecnologici e un impatto minimo sulle traiettorie di sviluppo delle economie nazionali e locali.

### **Riferimenti bibliografici**

- ALSAN M., BLOOM D. E., CANNING D. (2006), The effect of population health on foreign direct investment inflows to low and middle-income countries, *World Development*, 34, pp. 613-630.
- ALDOMONTE C. (2000), Economic determinants and institutional framework: FDI in economies in transition, *Transnational Corporations*, 9, pp. 75-106.
- ASCANI A., CRESCENZI R., IAMMARINO S. (2014), MNEs location decisions in EU neighboring countries and economic institutions, *SEARCH Working Paper 2.12*.
- ASIEDU E. (2002), On the determinants of foreign direct investment to developing countries: is Africa different?, *World Development*, 30, pp. 107-119.
- BELLAK C., LEIBRECHT M. (2009), Do low corporate income tax rates attract FDI? Evidence from Central and East European countries, *Applied Economics*, 41, pp. 2691-2703.
- BELLAK C., LEIBRECHT M., RIEDL A. (2008), Labour cost and FDI flows into Central and Eastern European Countries: a survey of the literature and empirical evidence, *Structural change and Economic Dynamics*, 19, pp. 17-37.
- BÉNASSY QUÉRÉ A., COUPET M., MAYER T. (2007), Institutional determinants of foreign direct investment. *The World Economy*, 30, pp. 764-782.
- BEVAN A., ESTRIN S. (2004), The determinants of foreign direct investment into European transition economies, *Journal of Comparative Economics*, 32, pp. 775-787.
- BEVAN A., ESTRIN S., MEYER K. (2004), Foreign investment location and institutional development in transition economies, *International Business Review*, 13, pp. 43-64.
- BILLINGTON N. (1999), The location of foreign direct investment: An empirical analysis, *Applied Economics*, 31, pp. 65-76.
- BOERI T., BRÜCKER H. (1999), Eastern enlargement and EU-labour markets: perceptions, challenges and opportunities, *IZA Discussion Paper No. 256*.
- BRENTON P., DI MAURO F., LÜCKE M. (1999), Economic integration and FDI: an empirical analysis of foreign investment in the EU and in central and eastern europe, *Empirica*, 26, pp. 95-121.

- CARSTENSEN K., TOUBAL F. (2004), Foreign direct investment in Central and Eastern European countries: a dynamic panel analysis, *Journal of Comparative Economics*, 32, pp. 3-22.
- COM 373 final, 2004. European neighbourhood policy strategy paper, *Commission of the European Communities*.
- CRESCENZI R., PIETROBELLI C., RABELLOTTI R. (2013), Innovation drivers, value chains and the geography of multinational corporations in Europe, *Journal of Economic Geography*, Advance Access, doi: 10.1093/jeg/lbt018.
- DEFEVER F. (2006), Functional fragmentation and the location of multinational firms in the enlarged Europe, *Regional Science and Urban Economics*, 36, pp. 658-677.
- DEICHMAN J., KARIDIS S., SAYEK S. (2003), Foreign direct investment in Turkey: regional determinants, *Applied Economics*, 35, pp. 1767-1778.
- DU J., LU Y., TAO Z. (2008), Economic institutions and FDI location choice: evidence from US multinationals in China, *Journal of Comparative Economics*, 36, pp. 412-429.
- FABRY N., ZEGHNI S. (2002), Foreign direct investment in Russia: how the investment climate matters, *Communist and Post-Communist Studies*, 35, pp. 289-303.
- GUIMARÃES P., FIGUEIREDO O., WOODWARD D. (2000), Agglomeration and the location of foreign direct investment in Portugal, *Journal of Urban Economics*, 47, pp. 115-135.
- GUIMARÃES P., FIGUEIREDO O., WOODWARD D. (2003), A tractable approach to the firm location decision problem, *The Review of Economics and Statistics*, 85, pp. 201-204.
- GUIMARÃES P., FIGUEIREDO O., WOODWARD D. (2004), Industrial location modeling: extending the random utility framework, *Journal of Regional Science*, 44, pp. 1-20.
- HEAD K., RIES J., SWENSON D. (1995), Agglomeration benefits and location choice: evidence from Japanese manufacturing plants, *Journal of International Economics*, 38, pp. 223-247.
- HEAD K., MAYER T. (2004), Market potential and the location of Japanese investment in the European Union, *Review of Economics and Statistics*, 86, pp. 959-972.
- HISARCIKLILAR M., KAYAM S., KAYALICA O. (2006), Locational drivers of FDI in MENA countries: a spatial attempt, *MPRA Working Paper No. 2085*.
- IAMMARINO S., McCANN P. (2013), *Multinationals and economic geography: location, technology and innovation*, Edward Elgar.
- JAFFE A. B., TRAJTENBERG M., HENDERSON R. (1993), Geographic localization of knowledge spillovers as evidenced by patent citations, *The Quarterly Journal of Economics*, 108, pp. 577-598.

- JANICKI H., WUNNAVA P. (2004), Determinants of foreign direct investment: empirical evidence from EU accession countries candidates, *Applied Economics*, 36, pp. 505-509.
- KRUGMAN P. (1991), *Geography and Trade*, The MIT Press.
- LEDAYEVA S. (2009), Spatial econometric analysis of foreign direct investment determinants in Russian regions, *The World Economy*, 32, pp. 643-666.
- LOURI H., PAPANASTASSIOU M., LANOUTIRS J. (2000), FDI in the EU periphery: a multinomial logit analysis of Greek firm strategies, *Regional Studies*, 34, pp. 419-427.
- MOHAMED S. E., SIDIROPOULOS M. G. (2010), Another look at the determinants of foreign direct investment in MENA countries: an empirical investigation, *Journal of Economic Development*, 35, pp. 75-95.
- MOOSA I. A. (2009), The determinants of foreign direct investment in MENA countries: an extreme bound analysis, *Applied Economic Letters*, 16, pp. 1559-1563.
- MORAN T. (1999), Foreign direct investment and development: a reassessment of the evidence and policy implications, *OECD Conference on the Role of International Investment in Development, Corporate Responsibilities and the OECD Guidelines for Multinational Enterprises*, Paris, 20-21 September.
- NOORBAKHS F., PALONI A., YOUSSED A. (2001), Human capital and FDI inflows to developing countries: new empirical evidence, *World Development*, 29, pp. 1593-1610.
- PUSTERLA F., RESMINI L. (2007), Where do foreign firms locate in transition countries? An empirical investigation, *The Annals of Regional Science*, 41, pp. 835-856.
- RESMINI L. (2000), The determinants of Foreign Direct Investment in the CEECs: new evidence from sectoral patterns, *Economics of Transition*, 8, pp. 665-689.
- SERGI B. S. (2004), Understanding the 'EU factor': The Balkans regions as recipient of FDI and industries, *South-East Europe Review for Labour and Social Affairs*, 4, pp. 7-20.
- WEI S. (2000), How taxing is corruption on international investors? *Review of Economics and Statistics*, 82, pp. 1-11.
- WHEELER D., MODY A. (1992), International investment location decisions: the case of US firms, *Journal of International Economics*, 33, pp. 57-76.
- ZVIRGZDE D., SCHILLER D., REVILLA-DIEZ J. (2013), Location choice of multinational companies in Ukraine, *SEARCH Working Paper 2.14*.

*Summary:* This paper aims at investigating the drivers of Multinational Enterprises' investments in countries linked to the 'core' of the European Union (EU-15) by very different degrees of functional, economic and political integration: the EU 'New' Member states, Accession and Candidate countries, European Neighbourhood Policy countries, as well as Russia. Understanding the drivers of Foreign Investment in these countries is highly relevant in consideration of their increasing integration into the global market and the strong influence exerted by the EU on this process. By employing data on individual greenfield investment projects for the period 2003 to 2008, this paper aims to disentangle the drivers of FDI in these countries for different industrial sectors, business functions and investment origins. The empirical results suggest that FDI in the area tend to follow market-seeking and efficiency-oriented strategies, and show path dependency and concentration patterns that may reinforce cumulative mechanisms in the development trajectories within the EU neighbourhood.

*Résumé:* L'apport présent se propose d'analyser les facteurs déterminants des investissements des Entreprises Multinationales dans les pays liés au 'centre' de l'Union Européenne avec très différents degrés de intégration économique et politique: Nouveaux Pays Membre de l'UE, Pays en Accession et Candidats, Pays de la Politique Européenne de Voisinage, et la Russie. La compréhension des déterminantes des investissements étrangers dans ce groupe des pays est une question de recherche importante en considération de leur croissante intégration économique dans les marchés globaux et de la forte influence que l'UE exerce sur ce processus. Cette étude va utiliser des données statistiques sur les nouveaux investissements étrangers dans la période 2003-2008 afin d'évaluer les éléments d'attraction des multinationales en différents secteurs industriels, fonctions et nationalités. Les résultats empiriques suggèrent que les investissements étrangers dans la région suivent des motivations liées à l'exploitation des marchés locaux et à accroître l'efficacité des opérations. De plus, ils montrent que les opérations des multinationales se concentrent géographiquement et s'inscrivent dans des mécanismes de causalité cumulative qui peuvent influencer les trajectoires de développement des pays dans le voisinage de l'UE.

## Appendice

Tab. A.1 - IDE nel Vicinato UE, 2003-08.

paese	IDE	%
<i>Nuovi Stati Membri</i>		
Bulgaria	824	6,40
Repubblica Ceca	765	5,94
Estonia	231	1,79
Ungheria	977	7,58
Lettonia	334	2,59
Lituania	271	2,10
Malta	8	0,06
Polonia	1.130	8,77
Romania	1.444	11,21
Slovacchia	496	3,85
Slovenia	134	1,04
Sub-totale	6.614	51,34
<i>paesi in Accesso o Candidati</i>		
Albania	56	0,43
Bosnia-Erzegovina	124	0,96
Croazia	228	1,77
Macedonia	48	0,37
Montenegro	19	0,15
Serbia	339	2,63
Turchia	501	3,89
Sub-totale	1.315	10,21
<i>PEV-Sud e PEV-Est</i>		
Algeria	229	1,78
Egitto	292	2,27
Israele	136	1,06
Giordania	127	0,99
Libano	86	0,67
Libia	92	0,71
Marocco	306	2,38
Siria	96	0,75
Tunisia	153	1,19
Sub-totale	1.517	11,78
Armenia	59	0,46
Azerbaijan	134	1,04
Bielorussia	95	0,74
Georgia	73	0,57
Moldavia	50	0,39
Ucraina	589	4,57
Sub-totale	1.000	7,76
Russia	2.437	18,92
Totale	12.883	100

Fonte: Elaborazioni degli autori su FDi-Markets.

Tab. A.2 - IDE nel Vicinato UE per funzione, 2003-08.

Paese	QI		VMLD		Produzione	
	IDE	%	IDE	%	IDE	%
<i>NSM</i>						
Bulgaria	91	4,5	358	6,7	375	6,8
Repubblica Ceca	111	5,5	315	5,9	339	6,1
Estonia	39	1,9	113	2,1	79	1,4
Ungheria	140	6,9	412	7,7	425	7,7
Lettonia	27	1,3	215	4,0	92	1,7
Lituania	32	1,6	166	3,1	73	1,3
Malta	1	0,0	3	0,1	4	0,1
Polonia	117	5,8	428	8,0	585	10,6
Romania	245	12,1	595	11,1	604	10,9
Slovacchia	55	2,7	173	3,2	268	4,8
Slovenia	16	0,8	83	1,6	35	0,6
Sub-totale	874	43,3	2.861	53,5	2879	52,1
<i>Paesi in Accesso o Candidati</i>						
Albania	11	0,5	20	0,4	25	0,5
Bosnia-Erzeg.	24	1,2	39	0,7	61	1,1
Croazia	21	1,0	115	2,2	92	1,7
Macedonia	4	0,2	10	0,2	34	0,6
Montenegro	1	0,0	8	0,1	10	0,2
Serbia	60	3,0	133	2,5	146	2,6
Turchia	97	4,8	194	3,6	210	3,8
Sub-totale	218	10,8	519	9,7	578	10,5
<i>PEV-Sud e PEV-EST</i>						
Algeria	52	2,6	81	1,5	96	1,7
Egitto	52	2,6	95	1,8	145	2,6
Israele	73	3,6	37	0,7	26	0,5
Giordania	26	1,3	48	0,9	53	1,0
Libano	19	0,9	40	0,7	27	0,5
Libia	18	0,9	18	0,3	56	1,0
Marocco	42	2,1	119	2,2	145	2,6
Siria	22	1,1	20	0,4	54	1,0
Tunisia	34	1,7	36	0,7	83	1,5
Sub-totale	338	16,7	494	9,2	685	12,4
Armenia	24	1,2	16	0,3	19	0,3
Azerbaijan	33	1,6	57	1,1	44	0,8
Bielorussia	21	1,0	47	0,9	27	0,5
Georgia	17	0,8	34	0,6	22	0,4
Ucraina	132	6,5	261	4,9	196	3,5
Moldavia	4	0,2	27	0,5	19	0,3
Sub-totale	231	11,4	442	8,3	327	5,9
Russia	357	17,7	1.024	19,2	1.056	19,1
Totale	2.019	100	5.344	100	5.527	100

Fonte: Elaborazioni degli autori su FDI-Markets.

Tab. A.3 - IDE nel Vicinato UE per settori, 2003-2008.

Paese	MATEC		MBTEC		SKI		SLKI	
	IDE	%	IDE	%	IDE	%	IDE	%
<i>NSM</i>								
Bulgaria	143	4,9	260	6,4	152	5,3	206	8,5
Repub. Ceca	280	9,6	198	4,9	156	5,4	106	4,4
Estonia	45	1,5	80	2,0	57	2,0	44	1,8
Ungheria	250	8,6	335	8,3	188	6,5	156	6,4
Lettonia	54	1,9	145	3,6	62	2,2	65	2,7
Lituania	45	1,5	102	2,5	64	2,2	49	2,0
Malta	2	0,1	4	0,1	1	0,0	1	0,0
Polonia	330	11,4	330	8,2	186	6,5	256	10,5
Romania	302	10,4	503	12,4	312	10,9	284	11,7
Slovacchia	190	6,5	158	3,9	76	2,6	59	2,4
Slovenia	25	0,9	51	1,3	24	0,8	24	1,0
Sub-totale	1.666	57,4	2.166	53,6	1.278	44,5	1.250	51,3
<i>Paesi in Accesso o Candidati</i>								
Albania	4	0,1	16	0,4	14	0,5	12	0,5
Bosnia-Erzeg,	13	0,4	45	1,1	32	1,1	20	0,8
Croazia	32	1,1	88	2,2	33	1,1	68	2,8
Macedonia	10	0,3	7	0,2	4	0,1	21	0,9
Montenegro	0	0,0	3	0,1	1	0,0	11	0,5
Serbia	80	2,8	108	2,7	77	2,7	64	2,6
Turchia	94	3,2	155	3,8	118	4,1	105	4,3
Sub-totale	233	8,0	422	10,4	279	9,7	301	12,4
<i>PEV-Sud e PEV-Sud</i>								
Algeria	61	2,1	36	0,9	75	2,6	33	1,4
Egitto	65	2,2	55	1,4	82	2,9	60	2,5
Israele	35	1,2	21	0,5	70	2,4	3	0,1
Giordania	25	0,9	27	0,7	31	1,1	42	1,7
Libano	9	0,3	14	0,3	31	1,1	31	1,3
Libia	10	0,3	11	0,3	23	0,8	16	0,7
Marocco	68	2,3	62	1,5	76	2,6	90	3,7
Siria	11	0,4	17	0,4	26	0,9	25	1,0
Tunisia	34	1,2	37	0,9	47	1,6	21	0,9
Sub-totale	318	11,0	280	6,9	461	16,1	321	13,2
Armenia	9	0,3	11	0,3	28	1,0	4	0,2
Azerbaijan	25	0,9	19	0,5	54	1,9	18	0,7
Bielorussia	16	0,6	20	0,5	41	1,4	15	0,6
Georgia	8	0,3	12	0,3	27	0,9	13	0,5
Moldavia	6	0,2	17	0,4	11	0,4	10	0,4
Ucraina	91	3,1	172	4,3	193	6,7	107	4,4
Sub-totale	155	5,3	251	6,2	354	12,3	167	6,86
Russia	532	18,3	922	22,8	500	17,4	397	16,3
Totale	2.904	100	4.041	100	2.872	100	2.436	100

Fonte: Elaborazioni degli autori su FDi-Markets.

Tab. A.4 - IDE nel Vicinato UE per origine, 2003-08.

Paese	UE-15		RDM		Stati Uniti	
	IDE	%	IDE	%	IDE	%
<i>N<sub>SM</sub></i>						
Bulgaria	551	7,5	118	3,3	63	3,9
Repubblica Ceca	443	6,1	270	7,5	132	8,1
Estonia	142	1,9	38	1,1	19	1,2
Ungheria	674	9,2	251	7,0	126	7,7
Lettonia	152	2,1	48	1,3	24	1,5
Lituania	139	1,9	54	1,5	25	1,5
Malta	6	0,1	2	0,1	0	0,0
Polonia	748	10,2	338	9,4	181	11,1
Romania	1.012	13,9	236	6,5	126	7,7
Slovacchia	319	4,4	129	3,6	55	3,4
Slovenia	100	1,4	26	0,7	5	0,3
Sub-totale	4.286	58,7	1.510	41,9	756	46,4
<i>Paesi in Accesso o Candidati</i>						
Albania	38	0,5	9	0,2	7	0,4
Bosnia-Erzegovina	51	0,7	12	0,3	8	0,5
Croazia	139	1,9	32	0,9	20	1,2
Macedonia	10	0,1	5	0,1	3	0,2
Montenegro	5	0,1	7	0,2	4	0,2
Serbia	169	2,3	55	1,5	31	1,9
Turchia	298	4,1	179	5,0	76	4,7
Sub-totale	710	9,7	299	8,3	149	9,15
<i>PEV-Sud e PEV-Est</i>						
Algeria	105	1,4	85	2,4	22	1,4
Egitto	84	1,2	179	5,0	37	2,3
Israele	37	0,5	95	2,6	72	4,4
Giordania	23	0,3	95	2,6	23	1,4
Libano	21	0,3	64	1,8	20	1,2
Libia	25	0,3	44	1,2	8	0,5
Marocco	203	2,8	95	2,6	44	2,7
Siria	11	0,2	59	1,6	4	0,2
Tunisia	103	1,4	49	1,4	17	1,0
Sub-totale	612	8,4	765	21,2	247	15,2
Armenia	13	0,2	26	0,7	15	0,9
Azerbaijan	37	0,5	43	1,2	19	1,2
Bielorussia	23	0,3	16	0,4	4	0,2
Georgia	20	0,3	22	0,6	7	0,4
Moldova	20	0,3	7	0,2	6	0,4
Ucraina	263	3,6	108	3,0	60	3,7
Sub-totale	376	5,2	222	6,16	111	6,82
Russia	1,315	18,0	808	22,4	365	22,4
Totale	7,299	100	3,604	100	1,628	100

Fonte: Elaborazioni degli autori su FDi-Markets.



Tab. B. - Lista delle variabili.

<i>Variabile</i>	<i>Descrizione</i>	<i>Fonte</i>
$IDE_{it}$	Numero di IDE nel Paese <i>i</i> nell'anno <i>t</i>	FDi Mark.
<i>Domanda</i>		
Mercato interno <sub><math>it-1</math></sub>	PIL del Paese <i>i</i> nell'anno <i>t-1</i> ,	WDI
Mercato esterno potenziale <sub><math>it-1</math></sub>	Somma del rapporto tra il PIL dei Paesi vicini <i>c</i> e la distanza tra <i>c</i> e il Paese <i>i</i> nell'anno <i>t-1</i> .	WDI / CEPII
<i>Istituzioni</i>		
Controllo della corruzione <sub><math>it-1</math></sub>	Indice che varia tra -2,5 to 2,5. A valori maggiori corrisponde un controllo più sistematico della corruzione nel Paese <i>i</i> nell'anno <i>t-1</i> .	WGI
Stato di diritto <sub><math>it-1</math></sub>	Indice che varia tra -2,5 to 2,5. A valori maggiori corrisponde uno stato di diritto più funzionante e certo nel Paese <i>i</i> nell'anno <i>t-1</i> .	WGI
<i>Lavoro</i>		
Livello di educazione <sub><math>it</math></sub>	Rapporto tra la popolazione in età da scuola secondaria e il totale della popolazione nel Paese <i>i</i> nell'anno <i>t</i> .	UNESCO
Salario medio <sub><math>it</math></sub>	PIL pro capite nel Paese <i>i</i> nell'anno <i>t</i> .	WDI
<i>Agglomerazione</i>		
Agglomerazione urbana <sub><math>it</math></sub>	Percentuale di popolazione urbana nel Paese <i>i</i> nell'anno <i>t</i> .	WDI
<i>Colocalizzazione</i>		
Colocalizzazione nazionale <sub><math>it</math></sub>	Stock di IDE nel Paese <i>i</i> provenienti dallo stesso Paese di origine.	FDi Markets
Colocalizzazione settoriale <sub><math>it</math></sub>	Stock di IDE nel Paese <i>i</i> nello stesso settore.	FDi Markets
Colocalizzazione di funzione <sub><math>it</math></sub>	Stock di IDE nel Paese <i>i</i> nella stessa funzione.	FDi Markets
<i>Geografia e cultura</i>		
Distanza	Distanza in km tra origine e destinazione.	CEPII
Contiguità	Dummy uguale a 1 se il Paese di origine e di destinazione sono contigui.	CEPII
Lingua ufficiale	Dummy uguale a 1 se il Paese di origine e destinazione hanno la stessa lingua ufficiale.	CEPII
Lingua non ufficiale	Dummy uguale a 1 se il Paese di origine e destinazione hanno la stessa lingua non ufficiale.	CEPII
Stesso colonizzatore dopo il 1945	Dummy uguale a 1 se il Paese di origine e destinazione sono stati colonizzati dallo stesso Paese dopo il 1945.	CEPII
Relazioni coloniali dopo il 1945	Dummy uguale a 1 se il Paese di origine e destinazione hanno avuto una relazione coloniale dopo il 1945.	CEPII
Stesso Paese in passato	Dummy uguale a 1 se il Paese di origine e destinazione hanno fatto parte dello stesso Paese.	CEPII