

## SUA

### Americanii întrevăd noi oportunități de investiții în România

**Domeniile cele mai atractive** în România pentru oamenii de afaceri americani sunt energia și eficiența energetică, tehnologiile de mediu (îndeosebi tratarea și epurarea apei), dar și serviciile medicale, după cum ne-a declarat Keith Kirkham, consilier comercial în cadrul Ambasadei SUA în România.

IT-ul este, de asemenea, un domeniu care oferă foarte bune oportunități pentru realizarea unor parteneriate între companiile americane și cele românești. În paralel, sunt atractive și domeniile care cresc productivitatea economică, de exemplu activități de procesare și ambalare a alimentelor.

Pentru infrastructură va exista întotdeauna interes deoarece este mult de construit în România, iar SUA are o vastă expertiză în domeniu. Însă oamenii de afaceri americani vor asigura că vor fi plătiți pentru lucrările prestate și că licitațiile sunt derulate într-o manieră profesionistă.

#### **România ar putea deveni un exportator de energie**

Având în vedere creșterea capacităților de producție a energiei din surse regenerabile eoliene și solare și acordarea de stimulente pentru acest gen de activități, în ultima perioadă au intrat pe piața din România tot mai multe companii americane producătoare de tehnologii pentru sisteme solare. Principala provocare pe acest palier rezidă în necesitatea de a realiza o rețea inteligentă pentru distribuția energiei electrice, care să poată prelua fluxul generat din surse regenerabile, să funcționeze eficient și să fie mai stabilă. Astfel, s-ar putea concretiza potențialul României ca exportator de energie, este de părere domnul Kirkham.

În paralel, companiile americane sunt deopotrivă interesate de marile proiecte hidroenergetice și nucleare-energetice.

Cele mai importante aspecte în atragerea de investitori pentru oricare din aceste domenii au în vedere ca

proiectele în cauză să fie licitate și derulate într-o manieră transparentă și predictibilă, așa cum sunt obișnuiți investitorii internaționali, subliniază consilierul comercial al Ambasadei SUA.

Legea Parteneriatului Public-Privat are o importanță majoră în atragerea de investitori, însă cadrul legal trebuie să fie competitiv raportat la sistemele practicate în alte țări, stabil și predictibil în sensul modalităților prin care investitorii pot să intre și să iasă din astfel de proiecte.

„Nu este rezonabil să crezi că investitorii vor aștepta o eternitate un simplu document administrativ. Trebuie să se vadă bunăvoință din partea autorităților pentru gestionarea procesului într-o manieră eficientă. Dacă vorbim de energie, autoritățile trebuie să se gândească în ce fel vor să își dezvolte România resursele de energie și care sunt prioritățile. Strategia este importantă pentru a da oamenilor semnalul că România se mișcă într-o direcție”, atrage atenția Keith Kirkham.

#### **Companiile de servicii energetice ar putea veni și în România**

Un sistem adesea aplicat în SUA pentru investiții în creșterea eficienței energetice se bazează pe experiența companiilor de servicii energetice (ESCO). O astfel de companie are expertiză în identificarea și implementarea tehnologiilor de economisire a energiei. De exemplu, un ESCO poate aborda spitale, școli, clădiri comerciale. În urma unui audit, va determina cu cât poate să diminueze consumul de energie al clientului respectiv prin anumite îmbunătățiri aduse infrastructurii clădirii. Într-una din variante, acest ESCO poate suporta integral investițiile de modernizare, urmând să își recupereze într-un anumit timp banii din economia de energie realizată, deci preluând astfel întregul risc al proiectului. Beneficiarul nu plătește nimic suplimentar și în final rămâne cu o clădire eficientă energetic.



Keith Kirkham, consilier comercial în cadrul Ambasadei SUA în România

Dacă există un cadru legal corect, astfel de tranzacții pot avea loc în mod firesc între cele două părți.

#### **România trebuie să fie competitivă pentru a atrage investiții străine**

Potrivit domnului Kirkham, este greu de spus în prezent care este tendința în privința evoluției investițiilor americane în România. Deși este unanim acceptat că vârful investițiilor străine și, implicit, cele americane a fost în anul 2008, acest lucru nu exclude apariția unor noi investiții semnificative.

Pe de altă parte, statistica investițiilor nu este foarte relevantă, având în vedere că multe companii americane investesc în România prin intermediul unor subsidiare europene și atunci investițiile sunt atribuite respectivelor state. În plus, comunitatea de afaceri este mai curând interesată de calitatea și tipul investițiilor, dacă sunt pe termen lung, decât de volumul în sine al investițiilor.

„Suntem într-un dialog permanent cu investitorii care au în vizor România, însă ei evaluează țara în paralel cu alte piețe competitive. Unele dintre ele sunt cunoscute, de exemplu Turcia și

Polonia. În IT este o competiție globală, cu Asia și restul Europei. Unele companii și-au exprimat intenția să se extindă, dar trebuie să vadă un angajament din partea guvernului că le va fi asigurat un cadru optim în care să își desfășoare activitatea”, relatează oficialul Ambasadei SUA.

Serviciul Comercial de la București prezintă antreprenorilor români oportunitățile de afaceri, de import, pentru stabilirea unor parteneriate de tip joint venture cu companii americane sau alte modalități de colaborare. „Mai este mult loc de competiție pe această piață și sunt sigur că numărul companiilor americane în România va crește”, afirmă domnul Kirkham.

Consilierul american încurajează antreprenorii români să aibă cât mai multe contacte cu firme americane dacă vor să înțeleagă modul american de a gândi o afacere. În general, companiile americane nu sunt foarte diferite de ceilalți investitori, dar operează într-un anumit cadru legal, care nu le permite să deruleze activități neetice în afara țării de origine (așa cum este stipulat, de exemplu în Foreign Corrupt Practices Act – FCPA).

