

# DEZVOLTARE ECONOMICĂ LOCALĂ

Textul de față pornește de la definirea și conceptualizarea dezvoltării economice locale, prezentarea unor modele care vin să operaționalizeze conceptul, dincolo de definiții, identifică principalele teorii, și prin acestea factorii, care stau la baza evoluției economiilor locale, ajungând în final la măsurarea performanței economiei locale prin intermediul diferitelor metode, tehnici, instrumente și indicatori.

## 1.1. Aspecte teoretice privind dezvoltarea economică locală

Contextul, dar și conceptul dezvoltării economice locale s-au schimbat radical de-a lungul anilor, în special datorită implicării instituțiilor internaționale, precum Banca Mondială, în proiecte de dezvoltare regională în multe state cu un nivel de dezvoltare redus. Situația dezvoltării comunităților era modelată în principal de autoritățile centrale, în condițiile în care marile unități industriale erau mai degrabă integrate pe verticală – lucru valabil atât în sistemele totalitare, dar și în statele capitaliste. În acest context, dezvoltarea economică a comunităților locale era într-o strânsă dependență de intervențiile autorităților centrale care, de multe ori, prin utilizarea unor criterii generale și nu specifice, discreționare în alocarea finanțărilor contribuiau în fapt la subdezvoltarea anumitor localități.

Există multe definiții ale dezvoltării economice, literatura de specialitate în acest domeniu este vastă și este interesant de observat că autorii au diferite puncte de vedere cu privire la definirea conceptului. În aceeași linie, Matei și Matei (2007, p.11) remarcă faptul că evoluția conceptuală referitoare la dezvoltarea economică și socială cunoaște abordări tot mai profunde în ultimele decenii, iar abordările referitoare la dezvoltarea economică locală în special.

Dezvoltarea economică locală trebuie plasată într-un context puțin mai larg; în acest sens, Parlăgi (2000, p. 54 *apud* Matei, 2007), definește dezvoltarea locală ca un concept al științei administrative prin care se definește procesul de dezvoltare, cea economică în principal, într-o regiune sau unitate administrativ-teritorială și care are ca rezultat creșterea calității vieții la nivel local. În aceeași notă, Matei și Matei (2007, pp. 11-12) consideră că dezvoltarea locală implică aspecte economice, sociale, tehnologice având ca obiectiv creșterea bunăstării și calității vieții, aceasta referindu-se la evoluția capacității unei economii locale sau regionale în stimularea unei creșteri economice și stabile, cu scopul de a crea noi locuri de muncă și condiții

pentru valorificarea oportunităților și schimbărilor. Autorii susțin că dezvoltarea locală este un proces complex ce are componente economice, sociale și administrative.

Potrivit Băncii Mondiale, dezvoltarea economică locală "este procesul prin care sectorul public, de afaceri și non-guvernamental lucrează împreună ca parteneri pentru a crea condiții mai bune pentru dezvoltarea economică și generarea de locuri de muncă" (World Bank Urban Development Unit, 2003, p.4).

Stimson, Stough și Roberts (2006, p. 4) merg mai departe cu definiția lor în sensul în care ei conceptualizează dezvoltarea economică locală (sau regională), atât în termeni de „produs”, cât și în termeni de proces. Numărul de locuri de muncă, nivelul de bunăstare, investițiile, standardul de viață, condițiile de muncă reprezintă produsul dezvoltării economice, în timp ce sprijinirea industriei, dezvoltarea infrastructurii, forței de muncă și a pieței reprezintă procesul.

Dezvoltarea economică locală (LED – Local economic development) se exprimă, potrivit lui Blakely și Green (2010, p. 81), prin intermediul următoarei funcții:

$$\mathbf{LED = C * R,}$$

unde „C” reprezintă capacitatea unei zone - economică, socială, tehnologică și politică iar „R” reprezintă resursele sale (resursele naturale, locație, forța de muncă, investițiile de capital, climatul antreprenorial, transport, comunicare, structura industrială, tehnologia, dimensiunea, piața de export, situația economică internațională, precum și cheltuielile guvernamentale de la nivel național). Astfel, putem observa faptul că deși pot exista locații cu un nivel ridicat al resurselor, lipsa capacității de a le utiliza poate duce la un nivel scăzut de dezvoltare economică locală. Pe de altă parte, o capacitate ridicată poate multiplica un nivel redus de resurse pe care le-ar deține o comunitate.

În același context al utilizării resurselor, Matei (2004, p. 105) consideră că dezvoltarea economică și socială a unei comunități are la bază resursele endogene, inițiativa și activitatea antreprenorială la nivel local.

Lyons și Hamlin (2001, p. 1) observă faptul că dezvoltarea economică s-a remarcat drept o activitate de o importanță ridicată a autorităților locale, ceea ce a făcut ca dezvoltarea economică locală să reprezinte un domeniu provocator și complex. Deși devine un proces tot mai sofisticat, autorii consideră că inițial focusarea comunităților era mai degrabă către un singur lucru: crearea locurilor de muncă. În aceeași notă precum Stimson, Stough și Roberts (2006), Lyons și Hamlin văd crearea locurilor de muncă drept rezultat al unei abordări comprehensive și raționale, în speță al unui proces de dezvoltare economică.

Toți termenii mai sus menționați, și nu numai, ce conturează o imagine asupra a ceea ce ar putea reprezenta dezvoltarea economică locală.

Suntem partizanii opiniilor conform cărora *dezvoltarea economică locală este un proces complex ce presupune obținerea unor rezultate concrete legate de creșterea bunăstării unei comunități, bunăstare ce se traduce prin locuri de muncă bine plătite și o calitate a vieții ridicată.*

## **1.2. Modele ale dezvoltării economice locale**

Pentru a reuși o mai bună explicare a conceptului de dezvoltare economică locală este foarte posibil ca definițiile să nu fie suficiente. Din acest motiv, am considerat necesară prezentarea a două modele - "noul model cadru de dezvoltare economică regională" al lui Stimson, Stough, Salazar, Roberts și Robson și "modelul de tip stea" al lui Shaffer, Deller și Marcouiller, care vin să clarifice dimensiunile și accepțiunile conceptului.

### **1.2.1. Un model cadru pentru dezvoltare economică regională**

Într-o serie recentă de lucrări, Stimson și Stough, împreună cu Robson, Salazar și Roberts (2003, 2005, 2006) au dezvoltat un model-cadru al dezvoltării economice comunitare, model care încorporează în mod explicit leadershipul, antreprenoriatul și factorii instituționali ca variabile intervenționale care, ipotetic, sunt considerate a avea un impact catalitic asupra procesului de creștere și dezvoltare regională.

Autorii pornesc în crearea modelului de la așa-numitul cerc virtuos<sup>1</sup> al dezvoltării durabile.

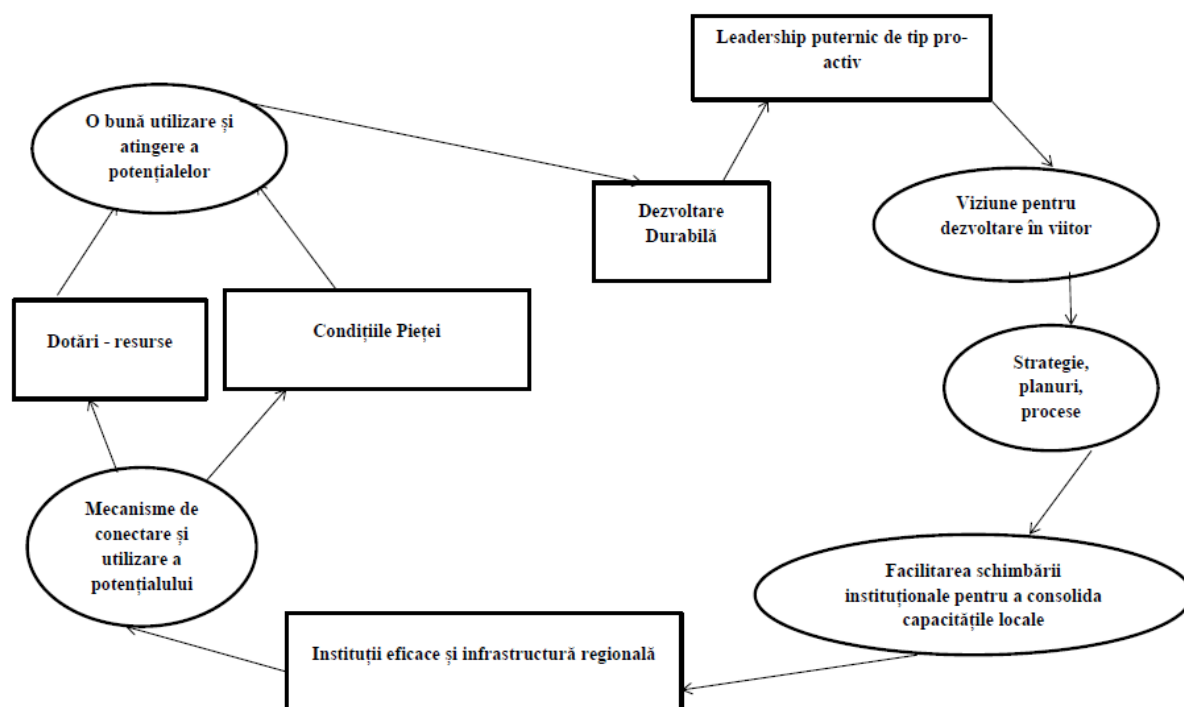
#### *Cercul virtuos al dezvoltării durabile*

Stimson, Stough și Roberts (2006) consideră că, atunci când se încearcă a se realiza o dezvoltare durabilă, o regiune poate trece printr-un lanț sau ciclu de etape, așa cum se arată în figura de mai jos.

---

<sup>1</sup> Cercul virtuos este opusul cercului vicios, presupunând o ciclicitate generatoare de rezultate pozitive și progrese

Figură 1 - Cercul virtuos al dezvoltării regionale durabile



Sursa: Stimson, Stough și Roberts, 2006.

Cercul virtuos este utilizat pentru a schimba și ajusta instituții în scopul adaptării structurii, proceselor și infrastructurii unei economii regionale. Menținerea acestui cerc se face prin ceea ce autorii numesc "un leadership puternic". Adaptarea structurilor, proceselor și infrastructurii este adecvată și necesară în așa fel încât comunitatea să anticipeze și să sesizeze eventuale modificări de status-quo-uri, situații diferite, dar și pentru a facilita utilizarea optimă a resurselor și pentru a ajuta industria locală să-și valorifice la maxim potențialul de piață.

Noțiunea de "Leadership puternic" presupune existența mai multor condiții pe care o comunitate ar trebui să le îndeplinească. Prima dintre ele este că o comunitate ar trebui să fie pro-activă în inițierea strategiei de dezvoltare economică. Această strategie are un rol principal în monitorizarea performanței locale. O comunitate în măsură să stabilească o viziune pentru dezvoltarea sa viitoare este a doua condiție este. Cea de a treia este legată de implementare; o comunitate trebuie să fie în măsură să pună în aplicare acele procese și planuri, care, în cele din urmă, vor facilita și provoca schimbări instituționale.

Rezultatul schimbării instituționale este că aceasta va îmbunătăți capacitatea și capabilitatea regiunii de a se regla pozitiv la circumstanțele în schimbare, de a atinge o compatibilitate bună cu condițiile pieței și de a-și valorifica mai eficient resursele pentru a

menține și îmbunătățește performanța și pentru a realiza o dezvoltare durabilă, ca o comunitate care învață și caută să fie competitivă.

Stimson, Robson, Stough și Salazar (2003, 2005) pornesc de la ipoteza că leadershipul este crucial în furnizarea de politici corecte și în crearea și facilitarea mediului corect (instituții) în acele zone care funcționează bine sau au fost „re-proiectate” și transformate din unele cu performanță slabă, în unele cu performanță mai bună.

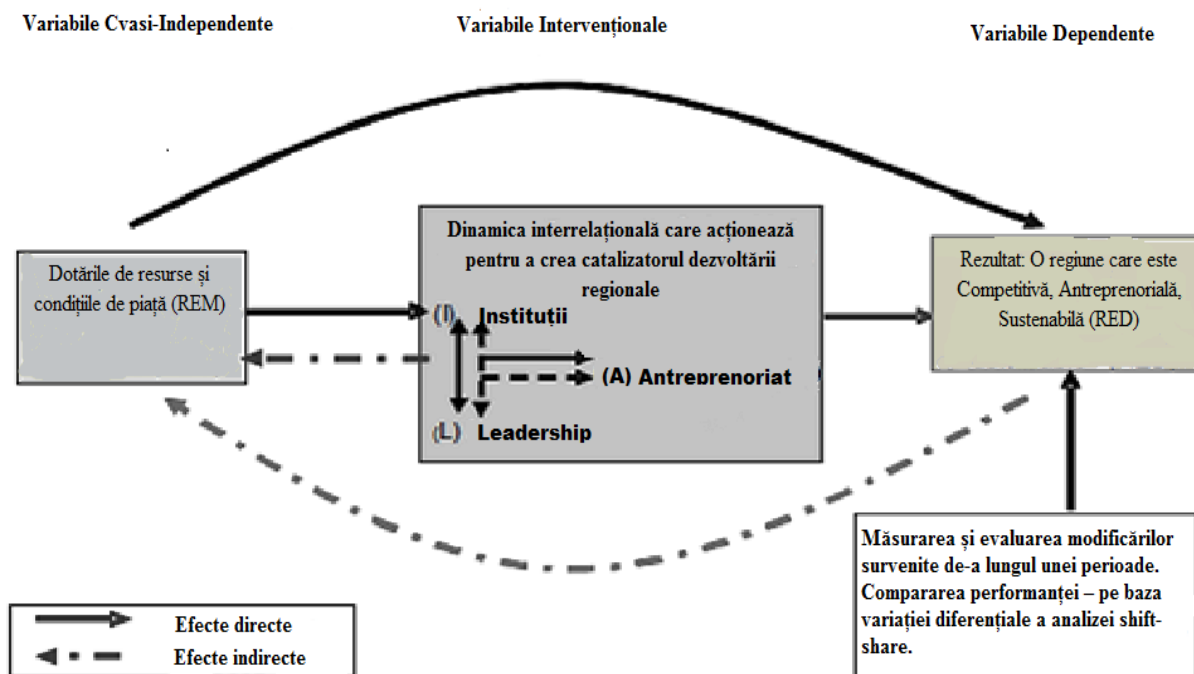
Ca și în modelul de tip ”stea” deja prezentat aici, autorii subliniază rolul și importanța instituțiilor, leadershipul sub forma unei variabile instituționale, diversitatea resurselor naturale și relația dintre leadership și modul de utilizare a resurselor.

### Modelul

Modelul descris de Stimson, Stough și Roberts (2006) ia în considerare faptul că și comunitățile sunt influențate de factorii discutați mai sus, factori care interacționează și evoluează în timp.

Modelul este reprezentat grafic prin două figuri, una a fluxurilor și relațiilor dintre variabile și o a doua ce reprezintă cubul competitivității și performanței locale/regionale.

Figură 2 - Un nou model de cadru pentru procesul de dezvoltare economică regională



Sursa: Stimson, Stough și Roberts 2006, p. 332.

Autorii susțin că dezvoltarea economică regională/locală realizată de-a lungul timpului, cât și situația rezultatelor factorilor și proceselor care afectează dezvoltarea economică locală pot fi măsurate prin intermediul unor indicatori de performanță care să identifice:

- performanța competitivă a unui oraș/regiuni comparativ cu a altor locații similare;
- gradul de activitate antreprenorială;
- gradul în care s-a atins nivelul de dezvoltare sustenabilă în termeni de „cele trei aspecte esențiale” creștere și performanță economică, echitate socială și indicatori de calitate a mediului.

Modelul procesului de dezvoltare economică este reprezentat ca următoarea *funcție*:

$$RED = f [RE, M \dots \text{mediată de } \dots (L, I, E)]$$

Unde:

RED = Dezvoltare Economică Regională/Locală,

RE = Resursele naturale (mărimea regiunii, climă, industrie, populație, venituri),

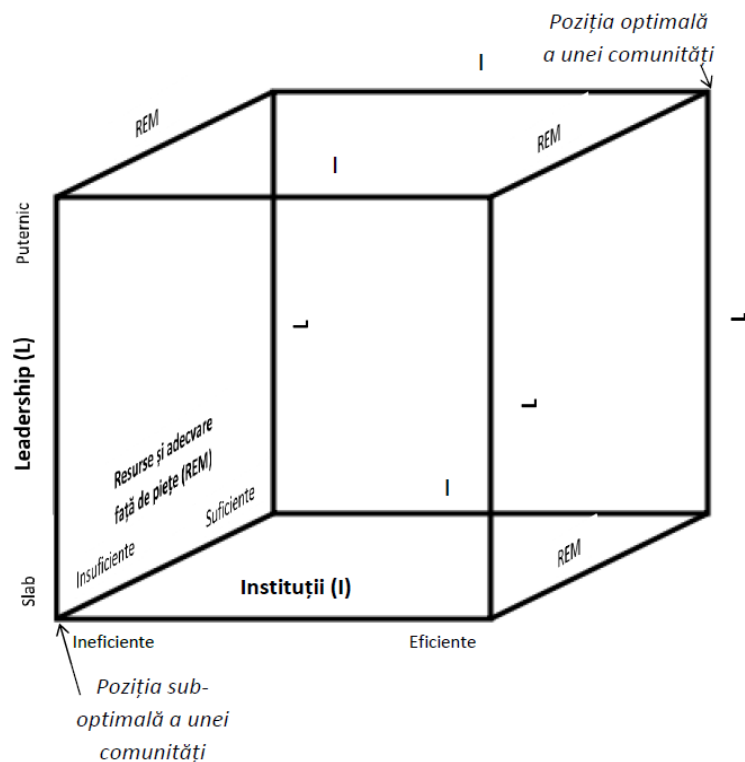
M = Piața (Market) (activitate economică de bază, legătură cu alte regiuni, exporturile),

L = Leadership,

I = Instituții (Instituții publice, mari societăți),

E = Antreprenoriat (Entrepreneurship).

*Figură 3 - Cubul competitivității și performanței locale/regionale*



Sursa: Stimson, Stough și Roberts 2006, p. 333.

În modelul autorilor resursele cu care este înzestrată comunitatea și condițiile de piață sunt considerate a fi "variabile cvasi-independente". Relația dintre variabilele dependente și independente este mediată de "variabilele intervenționale" identificate ca și Leadership, Instituții și Antreprenoriat, relațiile și interacțiunile lor incluzând efecte directe și indirecte. Modelul prezintă rezultatul procesului de dezvoltare economică regională - variabila dependentă, în modelul nostru – o comunitate competitivă, antreprenorială și sustenabilă.

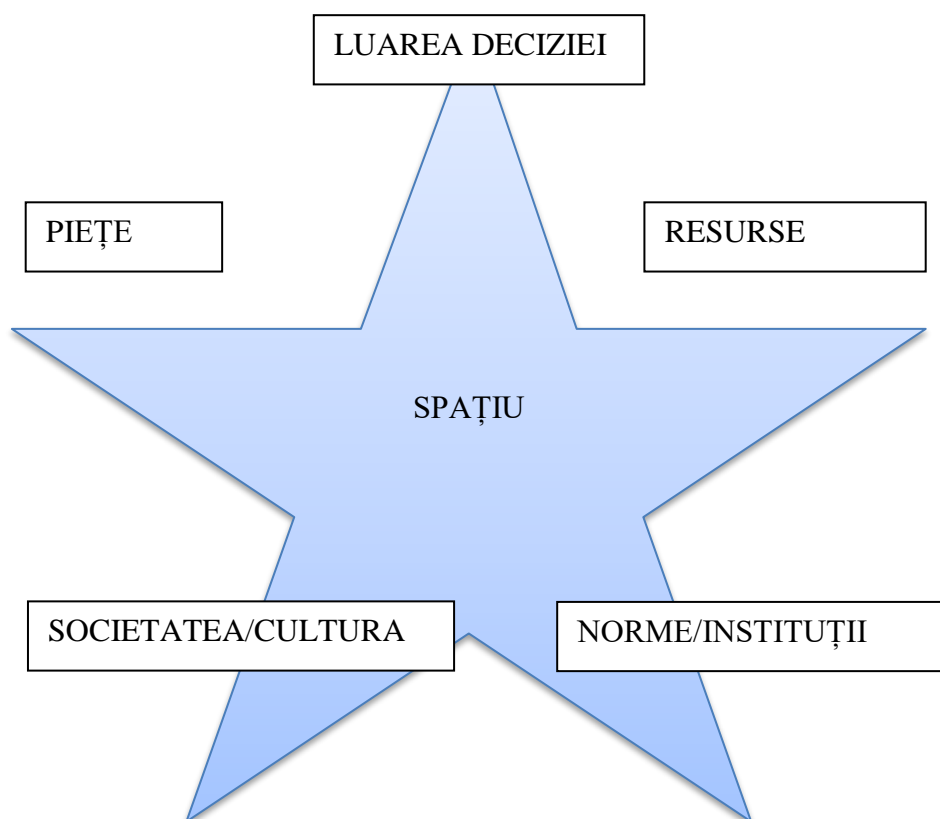
Rezultatul procesului dezvoltării economice trebuie măsurat și evaluat de la o perioadă la alta și comparat cu rezultatele obținute de alte comunități prin benchmarkingul performanței.

Economia comunităților se va localiza, în orice moment în interiorul cubului competitivității și performanței. Mixul de resurse și capacități locale vor determina localizarea exactă în interiorul cubului. Modificările dese ale condițiilor de piață vor face ca localizarea în interior să fie rareori în partea stânga-jos, în special determinată de modificarea diferitelor circumstanțe - factori endogeni și exogeni. Un leadership puternic, instituții puternice și resurse suficiente sunt acele elemente care determină poziționarea comunității către zona dezirabilă a cubului.

### **1.2.2. Modelul de tip "Stea"**

Shaffer, Deller și Marcouiller consideră că abordările cu privire la dezvoltare economică locală sunt foarte dificil de operaționalizat dintr-o perspectivă teoretică și practică, astfel încât, cu scopul de a aborda punctele de vedere asupra dezvoltării economice a comunității, aceștia au decis să ofere o paradigmă încorporată într-o diagramă tip „stea” (Shaffer, Deller și Marcouiller, 2006, pp. 63-69).

Figură 4 - Modelul "STEA" de Dezvoltare Economică a Comunității



Sursa –Shaffer, Deller și Marcouiller (2006, p.62).

În jurul nodurilor stelei autorii au plasat trei elemente care sunt de obicei asociate cu domeniul economic: resurse, piețe, spațiu, dar și alte trei elemente suplimentare, asociate cu o definiție mai largă a dezvoltării economice a comunității: societatea / cultura, norme / instituții și procesul de luare a deciziei.

### **Spațiu**

În opinia autorilor, comunitățile sunt în general definite într-o anumită conotație spațială, precum și ca o formă de rețea de comunicare. Comunitățile interacționează pe o distanță fizică delimitată, în cadrul căreia acestea transferă bunuri, servicii și resurse. În societatea modernă, noțiunea de spațiu al unei comunități devine din ce în ce mai complexă - oamenii sunt, în multe cazuri, membri mai activi în mai multe comunități unice, dacă ne referim la definiția în sens spațial a acestora. În viața de zi cu zi, putem observa multiple cazuri în care oamenii obișnuiesc să trăiască într-o comunitate, să facă naveta pentru a lucra într-o a doua și să meargă la cumpărături în o a treia (a se vedea cazul marilor aglomerări urbane din jurul Bucureștiului, Clujului, Timișoarei etc.). Definiția dată comunității de Shaffer, Deller și Marcouiller include



atât dimensiunile spațiale, cât și non-spațiale și se bazează pe capacitatea de a promova și de a pune în aplicare decizii.

De asemenea persoanele și gospodăriile se confruntă cu importante decizii spațiale – unde să trăiască, unde să lucreze, de unde să achiziționeze bunuri de primă necesitate și altele. Aceste decizii sunt influențate de mai mulți factori - resurse, infrastructura de transport, piața muncii, contacte personale și familiaritate. Fiecare dintre factorii menționați vor influența decizia într-o măsură mai mare sau mai mică.

Dacă indivizii și gospodăriile se confruntă cu decizii importante și numeroase cu privire la locație, întreprinderile se confruntă cu și mai multe. Exemple de astfel de decizii pot include:

- care este cea mai bună locație pentru a începe o afacere;
- care este cea mai bună locație pentru extindere în momentele de creștere;
- unde să subcontracteze eventualele extinderi ale producției;
- care este cea mai bună locație pentru a obține noi capitaluri sau pentru a pătrunde pe noi piețe;
- care sunt sursele de aprovizionare;
- care este cea mai potrivită locație pentru a cumpăra input-uri;
- care este locația potrivită pentru comercializarea producției.

Deoarece fiecare dintre aceste decizii economice, menționate mai sus, presupun o importantă dimensiune spațială, fiecare reprezintă o decizie de locație pentru firme. Astfel, afirmația că "decizia locațională" înseamnă că orice tranzacție economică are o dimensiune spațială, nu doar decizia tradițională de locare/relocare, este una corectă. Dimensiunea locațională este una dintre cele mai importante pentru agenții economici; vom reveni asupra conceptului de comunitate ca locație în unul din subcapitolele următoare.

## **Resurse**

Resursele reprezintă factori primari de producție, incluzând aici pământul și resursele sale, forța de muncă, și capitalul. Tehnologia pe care comunitatea o folosește pentru a produce output-uri poate fi văzută ca și capital, sau ca un factor de producție distinct. Acești factori de producție au fost în centrul politicilor tradiționale de dezvoltare economică. În prezent, literatura de specialitate este completată prin adăugarea de factori "moderni" de producție cum ar fi informația, inovația, facilități, dar și bunuri și servicii publice.

Teoreticienii ai dezvoltării economice, în special cei clasici și neoclasici, s-au concentrat pe factorii tradiționali de producție, precum și asupra modului în care aceștia sunt alocați în deciziile de producție, atât din punct de vedere teoretic, cât și din perspectiva politicilor publice. Teoriile cu privire la dezvoltarea economică erau inițial bazate pe atragere către comunitate de

resurse, precum forța de muncă și capitalul, având totodată tendința de a se concentra strict asupra factorilor tradiționali de producție și a modului în care aceștia sunt cel mai bine alocați în termeni de spațiu.

Shaffer, Deller și Marcouiller (2006, p.64) susțin că dezvoltarea economică a comunității trebuie să fie mai cuprinzătoare decât simplul recurs la factorii primari de producție - pământ, muncă și capital. Dimensiunea lor mai largă include facilități, capital public, tehnologie și inovare, societate și cultură, instituții, precum și capacitatea de luare a deciziilor de către comunități. Aici pot fi adăugate și viziunile lui Blakely și Bradshaw (2002) și Blakely și Green (2010) referitoare la modul în care resursele trebuie să fie dublate de capacitatea comunității, prin decidenții săi, de a le utiliza eficient și eficace.

Din perspectiva mai largă sus-amintită, inovarea este văzută ca abilitatea de a valorifica noi idei, noi produse și noi modalități de a face lucrurile. În mod obișnuit unii economiști cred că prețurile sunt un semnal de piață care va duce în cele din urmă la echilibru (Frois, 1998, Samuelson și Nordhaus, 2000) asta în condițiile în care realitatea practică ne arată că schimbările în tehnologie și inovațiile sunt forțe perturbatoare constante.

Capitalul (ne referim aici la cel public) se referă la elemente de infrastructură precum drumuri, școli, parcuri, rampe de gunoi etc.. Facilitățile de acest tip s-au dovedit a fi din ce în ce mai importante în funcționarea economiilor locale. Facilitățile pot implica și resurse culturale, istorice, naturale, sau chiar și generarea unui mediu care să contribuie tot mai mult la noțiunea actuală de calitate a vieții. Bunurile publice sunt un exemplu clasic de răspuns la situația de eșec al pieței (Zai et. al, 2013, p.84). Din cauza unor disfuncționalități ale pieței ce cuprinde facilități și bunuri publice, deciziile de alocare au devenit o problemă de alegere publică. Capacitatea comunității de a face alegeri publice eficiente este fundamentală pentru dezvoltarea economică a comunității.

Prin extinderea modului de gândire cu privire la resursele aflate la dispoziția comunității, opțiunile de politică de dezvoltare economică pot fi diversificate în mod semnificativ.

## **Piețe**

Piețele sunt definite ca fiind locul în care consumatorii și producătorii se întâlnesc pentru a comercializa bunuri și servicii. Piețele pot fi văzute în forma cererii și ofertei de bunuri și servicii, precum și ca factor de intrări pentru cerere și ofertă (Mankiw, 2008, p.137).

Transpunând acestea la nivelul unei comunități, putem spune că piața locală este formată din întreprinderi care achiziționează și vând bunuri și servicii către alte întreprinderi locale și gospodării (modelul prezentat de noi subliniază faptul că piața locală este compusă din

două părți distincte - gospodării și întreprinderi). Piața non-locală se referă la acele bunuri și servicii pe care comunitatea le produce la nivel local și le vinde gospodăriilor și întreprinderilor non-locale și reprezintă o sursă externă de tranzacții și venituri. Furnizarea de bunuri și servicii de către piețele locale afectează pozitiv bunăstarea locuitorilor comunității și ar trebui să fie un punct de interes al politicilor de dezvoltare economică.

### **Reguli și instituții**

Regulile și instituțiile sunt deosebit de importante pentru dezvoltarea economică a comunității. Regulile sunt importante deoarece ele stabilesc un cadru care reglementează modul în care pot fi folosite elementele descrise anterior: spațiul și factorii de producție, precum și piețele. Regulile ar trebui să se concentreze pe drepturile de proprietate și responsabilitățile ce țin de acest drept, dar și asupra aplicării acestor drepturi. Ele sunt necesare pentru agregarea preferințelor individuale și a eforturilor într-un set de idei și preferințe pentru comunitate. Instituțiile sunt baza interacțiunilor sociale ale membrilor comunității. Importanța lor nu este, de obicei, recunoscută/percepută, cu excepția cazului în care apar modificări ale structurilor sau atunci când acestea performează nesatisfăcător.

Chiar dacă, în general, instituțiile sunt privite ca fiind definite într-un mod oficial și ușor de identificat (de exemplu: autoritățile locale), Shaffer, Deller și Marcouiller (2006, p.65) consideră că instituțiile pot include bisericile locale, organizațiile civice și de afaceri, precum și organizațiile sociale. În opinia lor, toate aceste instituții, atât formale, cât și informale, ajută la stabilirea regulilor și normelor pe baza cărora funcționează comunitatea. O parte din aceste instituții, în plus față de stabilirea de norme, sunt responsabile pentru punerea lor în aplicare, altele susțin comunitatea prin furnizarea anumitor bunuri și servicii.

Capacitatea instituțiilor publice de a lucra împreună, cooperarea sectoarelor public și privat, flexibilitatea normelor (formale și informale), atunci când oportunități economice apar sunt cele mai importante condiții pentru o comunitate de succes.

### **Societatea și cultura**

Structura socială și culturală a unei comunități este văzută de mulți practicieni ca fiind foarte importantă pentru climatul de afaceri al comunității. Studii realizate asupra mediului de afaceri clujean în procesul de planificare strategică relevă scoruri importante pentru atitudinile sociale al urbei ca factor important în luarea deciziei de a localiza afacerea în zonă. Regulile și instituțiile, piețele, spațiile și resursele, sunt doar o parte a ceea ce poate face o comunitate de succes în privința dezvoltării sa economice. Climatul de afaceri în comunitate este influențat nu numai de către instituțiile și reglementările sale (în ceea ce privește impozitarea și altele), dar de asemenea, de atitudinea comunității față de antreprenariat, schimbare, inovație și

comunicare. Atât regulile formale, cât și cele informale influențează în multe feluri climatul de afaceri. Regulile informale, sau cultura unei comunități, pot reprezenta o barieră cu privire la activitatea antreprenorială, sau chiar un avantaj în competiția cu ceilalți.

Atitudinile cu privire la utilizarea resurselor sunt în zona de intersecție între cultură și reguli. Multe discuții sunt luate la un alt nivel, mult peste limitele comunității - a se vedea cazul unui anumit sit de exploatare a aurului din Munții Apuseni. În multe dintre aceste tipuri de cazuri, ceea ce lipsește este un clar, ferm, bine informat, proces de luare a deciziilor.

### **Luarea deciziilor**

Shaffer, Deller și Marcouiller (2006, p.66) văd luarea deciziilor drept un proces care se traduce în modul în care comunitatea stabilește și pune în aplicare politici și strategii. Luarea deciziilor presupune un proces de identificare a problemelor și implementarea de soluții, de aceea este absolut necesar să se stabilească valorile și prioritățile comunitare în acest proces.

Fiecare comunitate se confruntă, la un moment dat, cu o serie de probleme; luarea de decizii eficiente impune comunității nu numai să identifice acele probleme, dar presupune și ierarhizarea lor în termeni de prioritate - un drum lung în a determina care dintre ele vor fi abordate sau nu. Valorile comunității sunt cele care indică ce este identificat sau definit ca reprezentând o problemă. Prioritizarea poate presupune utilizarea unui set de metode binecunoscute. Mai mulți autori propun utilizarea unor instrumente precum analiza multicriterială, analiza cost-beneficiu, analiza cost-eficacitate în procesul de luare a deciziilor ce implică dezvoltarea economică a comunităților (Moldovan, Lazăr și Pavel, 2013; Blakely și Bradshaw, 2002; Lyons și Hamlin, 2001; Levin, 1983).

Desigur, procesul de luare a deciziilor nu are nici o valoare dacă nu este însoțit de acțiune. Lipsa de acțiune poate reprezenta, la un anumit moment, chiar un curs de acțiune - în cazul în care această acțiune este ceea ce se urmărește. De multe ori, lipsa de acțiune arată ezitări în asumarea de riscuri și ar putea fi esențială pentru o dezvoltarea economică eficace a comunității.

Succesul modelului de dezvoltare bazat pe comunitate, în opinia autorilor, este rezultatul antreprenorilor politici, care sunt calificați în crearea unui mediu politic în care comunitățile pot avea succes. Dezvoltarea comunitară este definită ca fiind capacitatea de a mobiliza capital economic (investiții) și capital social (consolidarea capacităților) pe o perioadă lungă de timp într-o abordare antreprenorială.

### 1.3. Teorii ale Dezvoltării Economice Locale

Definirea conceptului și prezentarea unor modele nu este completă fără a lua în considerare și bazele dezvoltării economice locale, adică teoriile care încearcă să explice cum se ajunge la dezvoltare, și de ce unele comunități cunosc un ajung mai ușor sau mai greu la un nivel de bunăstare al cetățenilor lor. Această secțiune a capitolului are ca scop prezentarea celor mai importante teorii cunoscute cu privire la Dezvoltarea Economică Locală și evoluția în timp a diferitelor abordări cu privire la aceasta.

#### Teoria neoclasică

Teoria economică neoclasică nu este neapărat o teorie specifică dezvoltării economice locale, dar este una utilă pentru a putea înțelege unele dintre conceptele și afirmațiile principale în ceea ce privește dezvoltarea economică în general.

Stimson, Stough și Roberts (2006, p. 5) folosesc teoria economică neoclasică mai mult ca o introducere a conceptului de dezvoltare economică locală/regională. Potrivit autorilor teoriile și politicile de dezvoltare regională s-au concentrat mai ales pe funcția de producție a capitalului și a forței de muncă și asupra acțiunilor întreprinse de către state prin diferitele tipuri de politici economice și non-economice. În opinia lor, modelul exprimat prin productivitatea economiei unei regiuni poate fi măsurat printr-o metoda simplă - producția (Q) este o funcție de două intrări de capital (K) și muncă (L):

$$Q = f(K, L)$$

Acest model poate fi extins (Stimson & Stough, 2008, p. 4) pentru a include alte funcții sau factori, cum ar fi tehnologia (T) sau alte variabile inclusiv stocul de cunoștințe, informația, antreprenoriatul și altele (am adăuga de asemenea informația ca un factor important de producție în zilele noastre) astfel funcția devine  $Q = f(K, L, \dots, e)$

Stimson și Stough (Stimson & Stough, 2008, p. 5) consideră că modelele tradiționale neoclasică cu privire la teoria creșterii economice generează câteva asumții. Aceste ipoteze ale modelului sunt următoarele: factorii de producție sunt omogeni, acumularea de capital (ca produs net) este accentuată, iar mecanismul de creare a prețului este văzut ca mecanismul cel mai important.

Blakely și Green Leigh (2009, p 81) ajută la consolidarea punctului de vedere menționat mai sus, considerând că teoria neoclasică oferă două concepte majore pentru dezvoltarea regională și locală: echilibrul sistemelor economice și mobilitatea capitalului.

Ideea ce stă la baza acestor afirmații este că toate sistemele economice vor atinge, în cele din urmă, un echilibru natural, fapt care este posibil numai în cazul fluxului de capital fără restricții.

Fluxul liber de capital este fundamentul economiei de piață libere, alături de proprietatea privată. Potrivit autorilor, modelul neoclasic presupune că, pe termen lung, fluxul de capital va curge de la zonele cu costuri salariale mari către zonele cu costurile salariale mici, deoarece zonele subdezvoltate vor oferi întreprinderilor șanse mai mari de recuperare a investițiilor.

Elementele de mai sus sunt menite a conduce spre dezvoltare și ulterior convergență, prin aceasta diferențele inter-regionale sunt eliminate pe termen lung.

Teoreticienii neoclasiци se opun intervenției guvernului în economie, în opinia acestora reglementările sunt considerate ca având o influență negativă asupra afacerilor. Mișcarea firmelor/agenților economici dintr-o zonă sau chiar țară în alta nu trebuie să fie limitată în nici un fel, iar firmele necompetitive nu ar trebui să fie asistate, chiar dacă va exista un impact negativ asupra angajaților. De asemenea, forța de muncă trebuie să se deplaseze liber pentru noi locuri de muncă - un stimul pentru dezvoltarea diferitelor zone.

Criticii acestui model simplu (Malecki, 1997, p. 111) opinează că modelul neoclasic nu merge mai departe în a explica comportamentul factorilor care generează dezvoltare economică locală și nu explică modul în care productivitatea, performanța și alte valori legate de implicarea/utilizarea factorilor de producție (capital, muncă și tehnologii) asigură dezvoltarea economică.

Principalul argument critic al acestui model ar fi că, în cele din urmă, distribuția bunăstării între diferite regiuni nu este una egală și prin aceasta ipoteza principală, că fluxul de capital între regiuni va aduce echilibru în dezvoltare, este greșită.

În concluzie, modelul neoclasic nu este foarte util în explicarea diferențelor de dezvoltare între comunități și nici nu "disecă" procesele de dezvoltare economică cu scopul de a explica mai bine diferențele de dezvoltare și de competitivitate. În schimb, acesta oferă comunităților o bază utilă pentru a înțelege că dețin un capital sau resurse care ar trebui să fie utilizate pentru a atrage mai mult capital și subliniază faptul că forța de muncă și fluxurile de capital au o implicație majoră asupra performanței economice.

## **Teoria bazei economice**

Una dintre cele mai importante teorii ale dezvoltării economice locale este teoria bazei economice, cunoscută în literatura de specialitate și ca teoria bazei de export. Conceptele teoriei

bazei economice își au originea în necesitatea de a prezice efectele apariției unei noi activități economice în orașe și regiuni.

Contextul istoric al teoriei este strict legat de noțiunea de bază de export, în care politicile sunt axate pe favorizarea producției de bunuri care urmează să fie exportate din comunitate, cei mai influenți reprezentanți ai teoriei fiind Douglas North și Charles Tiebout. Sintetic, această teorie presupune că economiile locale sunt compuse din două părți principale:

- o componentă de bază,
- o componentă non-bază.

Componenta de bază a economiei locale, numită și bază de export, este definită ca o componentă care produce bunuri și servicii pentru export – în acest caz văzut drept consum în afara granițelor comunității.

Componenta non-bază este acea parte care există doar pentru a servi nevoile rezidenților comunității locale - servește consumului local.

Teoria bazei economice presupune că dezvoltarea economică a unei comunități este direct legată de cererea pentru bunurile și serviciile pe care le produce, cerere care vine din afara granițelor economiei locale. Astfel, creșterea sectoarelor industriale în care se utilizează resursele locale în scopul de a produce bunuri și servicii ce vor fi exportate ar trebui să genereze, în cele din urmă, bunăstare la nivel local și să creeze mai multe locuri de muncă (Blakely și Green, 2009, p. 83).

Stimson, Stough și Roberts (2006, p. 20), au explicat contextul dezvoltării economice pornind de la un model de creștere bazat pe exporturi. În opinia lor, din punct de vedere al teoriei, dezvoltarea apare prin extinderea bazei economice a comunității, deoarece o astfel de dezvoltare are un efect de multiplicare.

Creșterea bazei de export a unei comunități va însemna în cele din urmă că fluxul de fonduri va curge în economia locală din vânzarea de bunuri și servicii produse la nivel local pentru consumatorii din afara regiunii. Prin intermediul acestor fonduri generate pe plan extern este generat un nou flux de consum local. Aceste noi cheltuieli cresc veniturile realizate din afaceri locale de către furnizorii firmelor exportatoare. Furnizorii apoi cheltuiesc o parte din aceste noi venituri pe consumul local suplimentar. Procesul de rulare și reciclare a veniturilor obținute din plan extern continuă până când veniturile din activitățile economice de bază menționate mai sus ajung să se "scurgă" în afara economiei locale. Rundele inițiale și ulterioare de fluxuri ale cheltuielilor, așa-numitele efecte economice indirecte și induse, multiplică efectul creșterii inițiale în baza economică, creând astfel dezvoltarea economică. În concluzie, creșterea

locurilor de muncă, veniturilor, producției și a valorii adăugate este creată de efectul de multiplicare.

Miloslavsky și Shatz,(2002, p. 5), în discuția cu privire la baza economică, consideră că este important să se clarifice anumite aspecte cu privire la exporturi. În primul rând, exporturile, în contextul dezvoltării locale, sunt considerate ca fiind bunuri sau servicii vândute în afara regiunii sau comunității, nu neapărat la nivel internațional. În al doilea rând, exporturile se pot referi atât la mărfuri, cât și la servicii.

În multe cazuri, activitatea de dezvoltare economică s-a concentrat în special pe extinderea exporturilor de bunuri inter-regionale, iar activitatea de servicii a fost văzută drept un efect rezidual al activității de export de mărfuri. De fapt, rolul exporturilor privește uneori în mod explicit doar exporturile de servicii, atât interregionale cât și internaționale, iar exporturile internaționale privesc atât bunurile, cât și serviciile.

Teoria, așa cum este cunoscută astăzi, a luat naștere dintr-o dezbatere între cei doi economiști importanți menționați mai sus, North (1955, 1956) și Tiebout (1956) (a se vedea Miloslavsky și Shatz, 2002, pp. 5-6). În opinia lui North, baza de export a unei regiuni este alcătuită din industriile care vând bunuri sau servicii în afara regiunii. Prin aceasta, baza de export ajunge să joace un rol esențial în determinarea venitului regional și a venitului pe cap de locuitor. Succesul industriilor de bază depinde de avantajul comparativ al comunității, dar și de factorii legați de lanțul de aprovizionare - costurile relative ale factorilor de producție și de transfer al acestora.

North (a se vedea Dawkins, 2003, p. 138) susține că dezvoltarea locală / creșterea este în mare măsură determinată de răspunsul actorilor economici locali la cererea exogenă. Acest răspuns produce o creștere atât în baza economică, sau sectorul de export, cât și în cazul componentei rezidențiale sau sectorul non-bază, a cărei existență este menită a servi sectorul de bază. Este de menționat faptul că North pune accent pe faptul că scopul existenței sectorului non-bază este unul de servire a celui de bază. În plus, North subliniază că nu este absolut necesar pentru comunități și regiuni ca să se industrializeze pentru a realiza creștere economică. Motivul ar fi legat de faptul că exporturile unei regiuni pot consta în bunuri fabricate, produse bazate pe servicii, sau produse agricole. Odată cu creșterea, economia lor devine mai diversificată, iar prin această creștere a producției locale cresc și veniturile locale pe cap de locuitor, iar noi industrii/afaceri care deservește piețe de export se pot dezvolta.

Pe termen lung, datorită diversității crescânde a bazelor de export locale și a mobilității factorilor de producție, producția va fi nevoită, în cele din urmă, să se disperseze în toate regiunile, iar veniturile pe cap de locuitor vor tinde spre o convergență la nivel interregional.



Tiebout, în schimb, a sugerat că o comunitate sau regiune ar trebui să fie văzută în termeni de ceea ce el a numit un "echilibru general" și că industriile non-bază, non-export, ar putea fi la fel de, sau chiar mai importante în determinarea creșterii economice regionale (a se vedea Miloslavsky și Shatz, 2002, pp. 5-6). Mai departe Tiebout susține că modelul de North ignoră importanța multor factori ai ofertei, lucru ce afectează în cele din urmă capacitatea unei regiuni de a sprijini o bază de export în curs de dezvoltare. El și-a bazat criticile arătând că exporturile nu sunt singurii factori determinanți ai creșterii economice regionale. Tiebout dă ca exemplu, comunitățile / regiunile cu populații suficient de mari pentru a afecta cererea pentru exporturi, unde creșterile regionale ale veniturilor pe cap de locuitor ar putea fi afectate de o creștere a cererii la export și ar putea afecta cererea mondială de export - o cauzalitate bidirecțională, care implică faptul că există efecte semnificative de feedback între creșterea regională a venitului pe cap de locuitor și cererea de export de pe piață (Tiebout, 1956 apud Dawkins, 2003, p. 138).

Valoarea acestei teorii pentru domeniul dezvoltării economice locale este rezumată de către Blakely și Leigh (2009, p. 82), care susțin că strategii locale de dezvoltare economică, bazate pe această teorie, tratează ca prioritară susținerea și recrutarea de întreprinderi / afaceri care furnizează bunuri și servicii către piață națională sau internațională, în defavoarea susținerii firmelor ce furnizează bunuri și servicii locale (firmele non-exportatoare). Autorii oferă de asemenea instrumente pe care comunitățile le-ar putea folosi pentru a reduce barierele pentru constituirea unor firme bazate pe export. Astfel de instrumente ar fi scutirea de impozite, subvenții și facilități de transport, stabilirea unor zone de liber schimb. Efectul mai mare de multiplicare a industriilor de bază este principalul motiv al unor astfel de strategii.

Criticile aduse teoriei susțin că modelul economic de bază se concentrează pe partea economiei legată de cerere și ignoră latura ofertei sau natura productivă dată de investiții și sunt, prin urmare, considerate a fi abordări pe termen scurt (Schaffer, 1999). O altă slăbiciune a modelului este aceea că se bazează pe satisfacerea cererii externe mai degrabă decât a celei interne și ignoră oportunitățile de substituire a importurilor - care pot genera locuri de muncă și venituri. Suntem de acord cu unele dintre criticile modelului, considerând că determinanții creșterii economice locale nu pot fi exclusiv factorii exportului de bunuri și servicii. Bunurile și serviciile produse pentru consum înafara regiunii sunt, însă, cel mai bun predictor pentru dezvoltarea economică a unei comunități dezvoltare ce trebuie completată cu creșterea nivelului de bunăstare a locuitorilor.

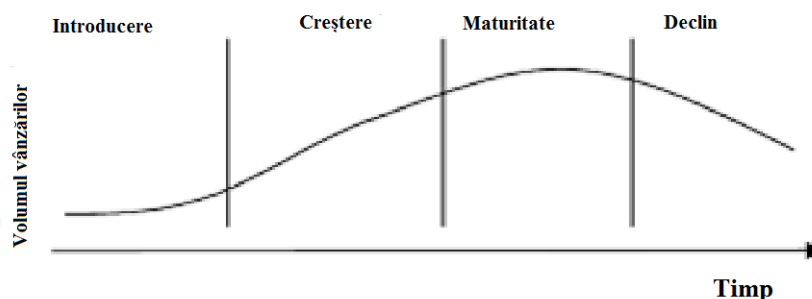
## Teoria ciclului de producție

Teoria ciclului de producție face parte din familia mai mare a teoriilor bazei economice, în literatură fiind totodată cunoscută ca teoria ciclului de viață a produsului. Teoria susține că țările dezvoltate sunt competitive la nivel internațional în dezvoltarea de produse iar țările mai puțin dezvoltate sunt competitive la nivel internațional în furnizarea de produse mature. (Mullor-Sebastian, 1983, p. 95).

Teoria a fost dezvoltată de către Joseph Schumpeter (1939) și Raymond Vernon în 1966. Potrivit acestora, un nou produs este dezvoltat și exportat, ceea ce conduce la creșterea veniturilor regionale. Bunul în cauză este produs în alte regiuni unde este suficientă cerere locală. La final, regiunea inovatoare poate eventual să importe chiar produsul pe care l-a dezvoltat. Vernon a susținut că țările industrializate cheltuiesc mai mult pe dezvoltarea produsului decât țările mai puțin dezvoltate. De aceea țările industrializate au tendința de a dezvolta produse ce aduc venituri ridicate ori reușesc să utilizeze eficient forța de muncă. (Mullor-Sebastian, 1983, p. 95). Teoria ciclului de producție, alături de cea a economiei inovării sunt cele care au stat la baza termenului de „distructive creation”(creare distructivă) dezvoltat de Schumpeter care presupune că odată cu apariția unui nou produs sau a unei noi industrii în cazul de față, apare un proces de transformare industrială care revoluționează structura economică prin distrugerea celei vechi și crearea uneia noi.

Nadeau și Casselman (2008, p. 402) consideră că teoria urmărește ideea potrivit căreia evoluția prezenței pe piață a unui produs este similară cu viața organică. Ciclul de viață al unui produs conține patru etape cheie, produsul trecând prin acestea de la naștere până la moarte. Patternul vânzărilor în timp este reprezentat de o linie de creștere a vânzărilor urmat de o fază constantă și apoi descreștere.

*Figură 5 - Ciclul de viață al produsului*



*Sursa: Levitt (1965, apud Nadeau și Casselmann, 2008, p. 403).*

Fiecare dintre cele patru etape (introducere, creștere, maturitate și declin) sunt distincte, deoarece produsele din acest stadiu împărtășesc mai multe caracteristici de piață cu alte produse din același stadiu decât cu el însuși într-o etapă anterioară sau ulterioară.

#### *Prima etapă: Introducere*

În acest stadiu, produse noi sunt lansate în scopul de a satisface nevoile naționale sau locale. Dacă se solicită, aceste noi produse sunt exportate în țări similare, țări cu nevoi, preferințe și venituri similare. Dacă ar fi să considerăm un model evolutiv similar pentru toate țările, atunci produsele ar urma să fie introduse în cele mai avansate națiuni. De exemplu, calculatoarele personale au fost produse pentru prima dată în Statele Unite și după aceea s-au răspândit rapid în toate țările industrializate.

#### *A doua etapă: Creștere*

După faza de introducere, în cazul în care produsul este de succes, faza inițială lasă locul etapei de dezvoltare, în care curba vânzărilor crește, odată ce pătrunderea pe piață se accelerează și produsul este acceptat unei categorii mai largi de consumatori. Produsul este introdus pe o scară mai largă în țara de origine (și în altă parte) pentru a capta o creștere pe piața inițială. Această dezvoltare face ca producția să înceapă și în altă parte, în speță producția este mutată în alte țări. Decizia de a muta producția este luată de obicei pe baza unui cost mai mic de producție.

#### *A treia etapă: Maturitate*

În etapa de maturitate industria se contractează și concentrează. De-a lungul timpului, saturația pieței face ca piața produsului să intre în faza de maturitate, în această etapă curba vânzărilor se aplatizează, iar veniturile sunt generate mai ales de vânzările către clienții existenți, mai degrabă decât de alți clienți. În acest stadiu, scăderea cu cât mai mult posibil a costului de producție este strategia câștigătoare. Atunci când un produs devine matur, gradul său de standardizare crește și elasticitatea cererii în funcție de preț crește de asemenea. Având în vedere că cel mai important factor este costul, producția în acest caz este de cele mai multe ori mutată în țări mai puțin dezvoltate care exportă produse aflate în etapele de creștere către țările și mai puțin dezvoltate și exportă produse mature către țările industrializate.

#### *A patra etapă: Declinul*

În cadrul etapei de declin, apar produse superioare tehnologic, produse care pot fi considerate ca înlocuitori. Acest lucru va determina în cele din urmă curba de vânzări să urmeze o pantă descendentă. În acest stadiu, doar țările mai puțin dezvoltate reprezintă piețe importante pentru produs. Prin urmare, aproape toate produsele aflate în declin sunt produse exclusiv pe acele piețe. Un bun exemplu de astfel de industrie, în acest caz, ar putea fi cel al textilelor.

Efectele asupra produselor, consumatorilor și asupra calității produsului cauzate de ciclul de viață al acestuia sunt prezentate de Yoo (2010) atunci când vorbește despre istoria vânzărilor de televizoare alb-negru pe piața americană. În timpul etapei de introducere, spune acesta, televizoarele aveau ecrane mici și probleme tehnice semnificative. Primii utilizatori au fost relativ toleranți cu performanțele slabe ale televizoarelor. Însă pe măsură ce piața de televizoare a intrat în faza de creștere, vânzările au crescut foarte mult, până în punctul în care comercianții cu amănuntul luptau pentru a păstra seturi în stoc. Numărul de producători a explodat, numărând mai mult de șaiszeci în termen de doi ani și crescând până la o sută în termen de patru ani de la introducerea produsului. Producătorii erau angajați într-o cursă de piață, atât în ceea ce privește captarea canalelor de distribuție, cât și în ceea ce privește numărul consumatorilor. Puterea cererii de pe piață a asigurat ca marjele de profit să rămână foarte ridicate. Creșterea pretențiilor din partea clienților a determinat o cerere mai exigentă, totodată nivelul de toleranță față de problemele de performanță ajungând să fie din ce în ce mai scăzut.

Pe măsură ce piața s-a transformat în faza de maturitate, încetinirea ritmului de creștere a vânzărilor a provocat ca și natura concurenței să se schimbe. Concurența de preț s-a intensificat, numărul de producători a scăzut la 35. Firmele au devenit din ce în ce mai conștiente de trenduri și în loc să încerce să captureze noi clienți, acestea au început să ofere produse de calitate superioară, precum televizoare portabile și altele, care au fost orientate spre nișe din cadrul unei piețe mai mari.

Lărgind aria acestui exemplu, putem vedea că produse electronice, cum ar fi televizoarele au fost, timp de mai mulți ani, un export proeminent al Statelor Unite. După aceea, Europa și mai ales Japonia au apărut în calitate de concurenți, provocând ponderea de piață a SUA la o scădere dramatică. Mai recent, Japonia, care a avut cea mai mare pondere a exporturilor în această industrie în ultimii ani, este amenințată de China, Coreea de Sud și alți producători din Asia.

Valoarea acestei teorii pentru dezvoltarea economică locală este dată de faptul că locul de producție depinde de stadiul ciclului în care se află produsul. Vernon a arătat cum dezvoltarea de produse trebuie să aibă loc în zone mai dezvoltate și care dețin capital pentru a investi în procesul de inventare și dezvoltare de noi produse susținute de piețe locale care pot plăti prețuri mai mari pentru produsele care nu au devenit încă standardizate. În cazul în care produsul devine standardizat, popular și bine-cunoscut, prețul scade, iar producția nu mai este necesar să fie făcută de către forță de muncă extrem de specializată. În acest stadiu nu mai sunt create locuri de muncă suplimentare, astfel încât nu poate genera efecte suplimentare asupra dezvoltării economice. Producția se mută în alte zone creând dezvoltare economică. O ipoteză

importantă pentru zonele mai puțin dezvoltate este oferită de această teorie - atunci când o anumită piață este suficient de mare pentru a sprijini producția locală, atunci este momentul în care vor apărea investițiile străine directe, ceea ce va genera dezvoltare economică la nivelul comunităților unde acestea se localizează.

### **Teoria locației**

Una dintre cele mai importante teorii de dezvoltare economică locală este teoria locației. Aceasta se bazează pe presupunerea că firmele se vor localiza în așa fel încât să reducă la minimum costurile și să caute locuri care maximizează posibilitățile lor de a ajunge la piețe și prin aceasta a-și maximiza profiturile. Această teorie s-a concentrat mai ales asupra costurilor de producție - costurile de transport, costurile forței de muncă, scala de operare și aglomerări economice (Stimson, Stough și Roberts, 2006, p. 21).

Precum multe dintre teoriile de dezvoltare economică regională și aceasta poate fi descrisă ca sumă de critici și răspunsuri la teoriile neoclasice și implicit teoriile de convergență, rezumate în următoarea idee - pe termen lung, capitalul va curge dinspre zonele cu costuri ridicate ale forței de muncă spre zonele cu costuri salariale mici, pentru că zonele subdezvoltate vor oferi întreprinderilor o rată mai mare de recuperare a investițiilor și profitabilitate.

Dawkins (2003, p. 136) a remarcat că teoria a fost dezvoltată ca un răspuns rapid la ignorarea importanței locației în analizele economice tradiționale. Dawkins face un scurt rezumat al celor mai importanți contributori la evoluția teoriei: Alfred Weber (1929) a fost cel care inițial a dezvoltat teoria, care a fost ulterior extinsă de Edgar Hoover (1937), Melvin Greenhut (1956) și Walter Isard (1956). În cazul acestor teoreticieni, teoria locației s-a concentrat în primul rând pe dezvoltarea de modele matematice formale ale locației optime a industriei, pe baza costurilor generate de transportul materiilor prime și produselor finite.

Așa cum menționam mai devreme, Alfred Weber a stabilit bazele teoriilor moderne cu privire la localizare. Una dintre principalele sale asumptii este aceea că o firmă își va alege locația în scopul minimizării costurilor. Acest lucru implică un set de ipoteze simple, și anume că:

- localizarea are loc într-o regiune izolată, în care nu există influențe externe;
- regiunea este compusă dintr-o piață unică;
- locația nu cauzează variații ale costurilor de transport, cu excepția unei simple funcții de distanță;
- piețele sunt situate într-un anumit număr de centre;

- pe piață există concurență perfectă, ceea ce înseamnă un număr mare de firme și clienți, firme de dimensiuni mici și o cunoaștere perfectă a condițiilor de piață atât de către cumpărători, cât și furnizori - deci nimeni nu are puterea de a influența prețul într-un fel sau altul; unele resurse naturale, precum cele de apă sunt disponibile tuturor;
- mai mulți factori de producție sau inputuri, cum ar fi forța de muncă, resursele naturale sunt disponibile în locații specifice.

Potrivit lui Weber, locația industrială presupune o examinare optimă a trei factori principali care au o influență puternică asupra sa:

- costurile de transport,
- costurile forței de muncă, și
- aglomerările economice.

Agglomerările economice sunt relaționate cu reducerea costurilor care apare în cazul proximității spațiale a firmelor. O economie regională generează economii ale costurilor de producție atunci când firmele sunt situate în apropiere unele de altele, economii de costuri care nu ar fi posibile în cazul în care firma ar fi fost situată într-o zonă mai puțin dezvoltată. Economii de costuri se datorează accesului la furnizori, proximității față de informații despre concurență, accesului la noile tehnologii, la piețe mai mari și așa mai departe.

În studiile sale privitoare la locația firmelor, Weber susține că activitățile cu un nivel ridicat de utilizare a materiilor prime specifice au tendința de a se localiza în apropierea surselor de aprovizionare (el dă ca exemplu fabricile de aluminiu, care se localizează în apropierea surselor de energie sau a porturilor). De asemenea, autorul a constatat că activitățile care utilizează materii prime omniprezente (apă sau alte astfel de materii prime) au tendința de a se localiza aproape de piețele de desfacere.

Potrivit lui Blair și Premus (1993, p. 6), modelul locațional simplu implică faptul că firmele, pentru a fi mai profitabile, vor găsi o locație fie în apropierea input-urilor acestora (materii prime) fie în apropierea piețelor de desfacere. Costurile de transport vor fi reduse la minimum prin transportarea fie a input-urilor către firmă, fie a produsului către piețe, în funcție de care dintre cele două are greutatea inferioară. O locație situată undeva la punctul de mijloc dintre piețe și sursa de input-uri ar fi potrivită doar în cazul în care greutatea input-urilor și output-urilor ar fi egale. În general firmele au tendința de a evita locațiile "punctului de mijloc", dar o importantă excepție de la această tendință apare atunci când există întreruperi neutre din grila de transport - porturile de apă și căi ferate - mai mulți producători le-au considerat a fi locații conveniente pentru facilitățile lor de producție din perspectiva costurilor mici.

Încercând explicarea mai în detaliu a deciziei firmei privind alegerea unei locații sau a alteia, într-o altă opinie (Dawkins, 2003, p. 136) se menționează că aceasta este explicată de faptul că firmele vor avea tendința de a se localiza în apropierea piețelor în cazul în care greutatea monetară a produsului final (costurile de transport pe kilometru înmulțite cu greutatea fizică a elementului expedit) depășește greutatea monetară a intrărilor necesare pentru a produce acel produs. Invers, atunci când greutatea monetară de materii prime este relativ mare în raport cu greutatea produsului final, firmele vor tinde să se amplaseze în apropierea surselor de intrare primare. Firmele pot cântări, de asemenea, economiile relative de costuri de producție în anumite locații cu creșterea costurilor de transport pentru a minimiza costurile totale de producție și de transport.

Evoluțiile ulterioare în fabricație, reducerea costurilor de transport și apariția unor noi sectoare economice, cum ar fi cele de înaltă tehnologie, au schimbat viziunea tradițională a comportamentului de localizare în mod substanțial și principiile lui Weber nu mai sunt luate în considerare în aceeași măsură.

Blair și Premus (1993, p. 3) au observat că studiile anterioare anilor 1960 au indicat că factori de bază ai costurilor cum ar fi transportul, accesul la piețe, accesul la materiale de producție, precum și disponibilitatea și costul forței de muncă, au fost factorii dominanți și determinanți ai locației industriale, dar în timp ce economia și tehnologia au devenit mai complexe, lista de factori de localizare semnificativi a fost prelungită.

Stimson et. al. (2006, p. 21) și Blair și Premus (1993, p 3) au remarcat că evoluția tehnologiilor de transport și de telecomunicații a făcut ca distanța să fie un impediment mai mic - timpul și costurile legate de distanță nu sunt văzute ca o barieră în prezent, fapt care a permis activităților economice să aibă un grad de mobilitate mai ridicat. Noi modalități de organizare a producției accentuează importanța rețelelor de afaceri, alianțelor strategice și a sistemelor de livrare în timp real.

Odată cu progresul teoriei, variațiile spațiale ale dimensiunii pieței, diferențele între costuri de producție, facilitățile și climatul de afaceri sunt văzute ca având cel puțin aceeași importanță ca factorii determinanți în luarea deciziei de către firme cu privire la locație. În plus față de factorii de bază ai costurilor, competența tehnică a forței de muncă, impozitele naționale și locale, climatul regional de afaceri, factori ai calității vieții, precum și alte diferențe regionale, au fost dovedite ca exercitând influență asupra deciziilor de localizare a afacerilor. Astfel, în timp ce factorii tradiționali de bază ai costurilor continuă să fie cele mai importante criterii de localizare în multe industrii, aceștia au scăzut în importanță relativă în timp ce și ceilalți factori de localizare au devenit mult mai importanți.

### ***Factori locaționali***

Blair și Premus (1993, pp. 10-12) fac o descriere cuprinzătoare a factorilor locaționali, cei care determină în fapt alegerile făcute de firme. Printre cei mai importanți factori descriși se regăsesc: factori ai forței de muncă, taxele și climatul afacerilor, facilitățile și calitatea vieții, și guvernul.

#### *Factori ai forței de muncă*

Accesul la forța de muncă și costul acesteia au fost întotdeauna factori importanți ai locației, autorii concentrând-se asupra unor elemente precum: salariile predominante, productivitatea, sindicalizarea și filtrarea industrială.

#### *Salariile predominante*

Cel mai des întâlnit indicator al costurilor cu forța de muncă este salariul predominant sau mediu al zonei în care firmele consideră să se amplaseze. Cu toate acestea, firmele care iau în considerare doar salariul mediu, pot ignora oportunitatea de a angaja muncitori cu salarii reduse – cel mai probabil, în cazul în care o anumită zonă există un nivel ridicat al șomajului. În aceste zone șomerii ar fi dispuși să lucreze pentru o sumă considerabil mai mică decât salariul mediu sau ar fi dispuși să accepte un salariu mai mic decât cel oferit de locul de muncă deținut anterior. Metodele manageriale moderne iau în considerare amenințările, estimând viitoarele probleme cu privire la forța de muncă și presiunea de a mări salariile.

#### *Productivitatea*

Productivitatea reflectă rezultatul obținut în medie de fiecare muncitor și poate fi un factor ce ponderează costurile ridicate cu forța de muncă. O forță de muncă bine pregătită poate fi îndeajuns de productivă încât să aibă un cost scăzut per unitatea de muncă, chiar dacă media salariilor în acea locație este mai mare decât în alte părți.

#### *Sindicalizarea*

Sindicalizarea poate să influențeze locația firmelor prin efectul ei asupra salariilor, curente sau viitoare. Un alt factor influențat de către unionizare este productivitatea. Bartik (1984 *apud* Blair și Premus, 1993) a descoperit că ”o creștere de 10% a procentului de sindicalizare a forței de muncă a unui stat cauzează o scădere de 30-45% în numărul noilor filiale ale unor firme”. Un nivel ridicat de sindicalizare poate cauza o lipsă de interes pentru anumite firme, acestea deseori evitând o astfel de locație – se știe că firmele mari de obicei evită conflictele legate de muncă deoarece ar putea afecta în mod serios producția.

#### *Filtrarea industrială*



Acest factor se referă la tendința firmelor nou formate de a se stabili în zone metropolitane, unde forța de muncă mai bine pregătită și mai costisitoare asociată cu astfel de locații are o importanță relativ mare. În special, în faza inițială a dezvoltării unei firme, aceasta depinde de marketingul extern și de specialiști, experți, cercetători, iar dacă sunt necesare unele schimbări în ceea ce privește produsul, altfel de experți pot fi ușor de găsit în regiunile metropolitane.

#### *Taxele, impozitele și climatul afacerilor*

Taxele și impozitele erau pentru o vreme considerate ca fiind factori locaționali importanți, până când mulți autori au sugerat contrariul, deoarece, pentru multe dintre companii, taxele reprezintă doar o mică parte din costurile necesare afacerii. Totuși, există dovadă empirică (Wasilenko, 1984 *apud* Blair și Premus 1993) ce arată că ratele ridicate ale impozitelor pe venitul individual au un efect negativ asupra deciderii locației, în mod special pentru că venitul net al managerilor ar fi redus și nu pentru că profitul corporației ar scădea.

#### *Facilități și calitatea vieții*

Calitatea vieții s-a dovedit a avea o contribuție importantă în succesul dezvoltării economice și este un factor pe care îl au în vedere cei care iau deciziile în mediul afacerilor, atunci când aleg o locație pentru compania lor.

Facilitățile ar putea contribui la dezvoltarea economică într-un alt mod – unii muncitori ar fi de acord să dea la schimb un salariu mare pentru un mediu bogat în facilități, de aceea unele firme aleg să se stabilească în zone bogate în facilități și unde forța de muncă are costuri mai mici.

#### *Instituțiile publice*

Rolul jucat de instituțiile publice trece mai departe de cel legat de politicile de impozitare; acesta este legat și de locația instituțiilor guvernamentale majore cum ar fi: laboratoare de cercetare, instituții de știință, birouri administrative, armată. Deciziile guvernamentale în legătură cu locația creează deseori un mediu economic care atrage la sine activități adiționale din sectorul privat într-o zonă sau alta.

Teoriile locaționale încearcă să explice cum firmele aleg locul în care se stabilesc și cum economia locală se dezvoltă, ca un efect direct al acestei alegeri. Postulatul teoriei locaționale este important, în deosebi în înțelegerea avantajelor și dezavantajelor locaționale ale unei comunități pentru anumite tipuri de industrii și diferite dimensiuni de companii, luând în considerare resursele acestora, condițiile de proximitate, condițiile de muncă, condițiile pieței pentru vânzările vizate, planificarea infrastructurii și evaluarea factorilor intangibili ai atracției industriale și retenției afacerilor. Teoria locațională furnizează o explicație logică pentru concentrarea și dispersia industriilor, eficiența din perspectiva dimensiunii firmelor, impactul

noilor tehnologii asupra: costurilor de transport, costurile forței de muncă dar și impactul externalităților (Stimson, Stough și Roberts 2006, p. 21).

### **Teoria polilor de creștere**

Francois Perroux, economist francez, a fost cel care a vorbit pentru prima dată despre conceptul polului de creștere, în anul 1858. Acest concept a crescut în popularitate odată cu trecerea anilor în domeniul planificării urbane dar și al științelor sociale.

Strategia polului de creștere implică o concentrare a investițiilor asupra unui număr limitat de așezări. De obicei, acest tip de strategie face parte dintr-un efort intenționat care are scopul de a modifica structura spațială regională pentru a încuraja activitatea economică și astfel nivelul general al bunăstării unei regiuni să crească. Când investițiile sunt focusate, concentrând investiția pentru infrastructură și investiția comercială într-o singură așezare care dispune de potențial de creștere, dezvoltarea industrială se va răspândi într-un final și peste vecinătăți (Barr, 1999).

Teoria polilor de creștere susține că dezvoltarea economică este stimulată de industriile inovative, firme sau alți actori economici care sunt dominanți în domeniul lor. Această teorie poate fi privită și din perspectiva unei reacții la modelul neoclasic în care creșterea ajunge în cele din urmă și la zonele mai puțin dezvoltate, cu niveluri reduse ale veniturilor (Blakely și Bradshaw, 2002, p.63).

Perroux a folosit conceptul polului de creștere în contextul instabilității sau dezechilibrului unui sistem economic și ca parte caracteristică a noțiunii generale a dominanței economice. (Barr, 1973, p. 180) Autorul a mai afirmat de asemenea că, folosind politicile potrivite, centrele urbane ar putea deveni poli de creștere într-un context multi-regional. De exemplu, astfel de centre în statele în curs de dezvoltare sunt deseori ținta eforturilor de a descentraliza economiile ce în trecut aveau un sistem excesiv de centralizat (Stimson et al.,2006, p. 20).

În formularea originală a lui Perroux, un pol de creștere se referă la un set de legături între firme și industrii. "Firmele propulsive" sunt acele firme care au o dimensiune importantă comparativ cu alte companii și generează o creștere inductivă prin legături inter-industriale, pe măsură ce industria își mărește dimensiunea și diversifică producția. (Dawkins, 2003, p. 131)

Această teorie a polilor de creștere a fost criticată de-a lungul timpului din mai multe motive. Diferențele observate între beneficiile generate din implementarea cu succes a strategiilor de acest tip este o critică ce a contribuit mult la conflictul creșterii "echilibrate vs. neechilibrate" din literatura economică. Din acest punct de vedere, în cazul acestor strategii,

beneficiile apar inițial la polul de creștere (Stimson, 2006, p. 20). Inegalitatea beneficiilor care apare odată cu polii de creștere este cauzată de faptul că, în mod normal, polii de creștere dezvoltă legături cu alți poli de creștere și nu neapărat cu zonele periferiale ale acestor noduri de dezvoltare, prin urmare, nu toate comunitățile beneficiază de creșterea economică din apropierea lor.

### **Teoria cauzalității cumulative**

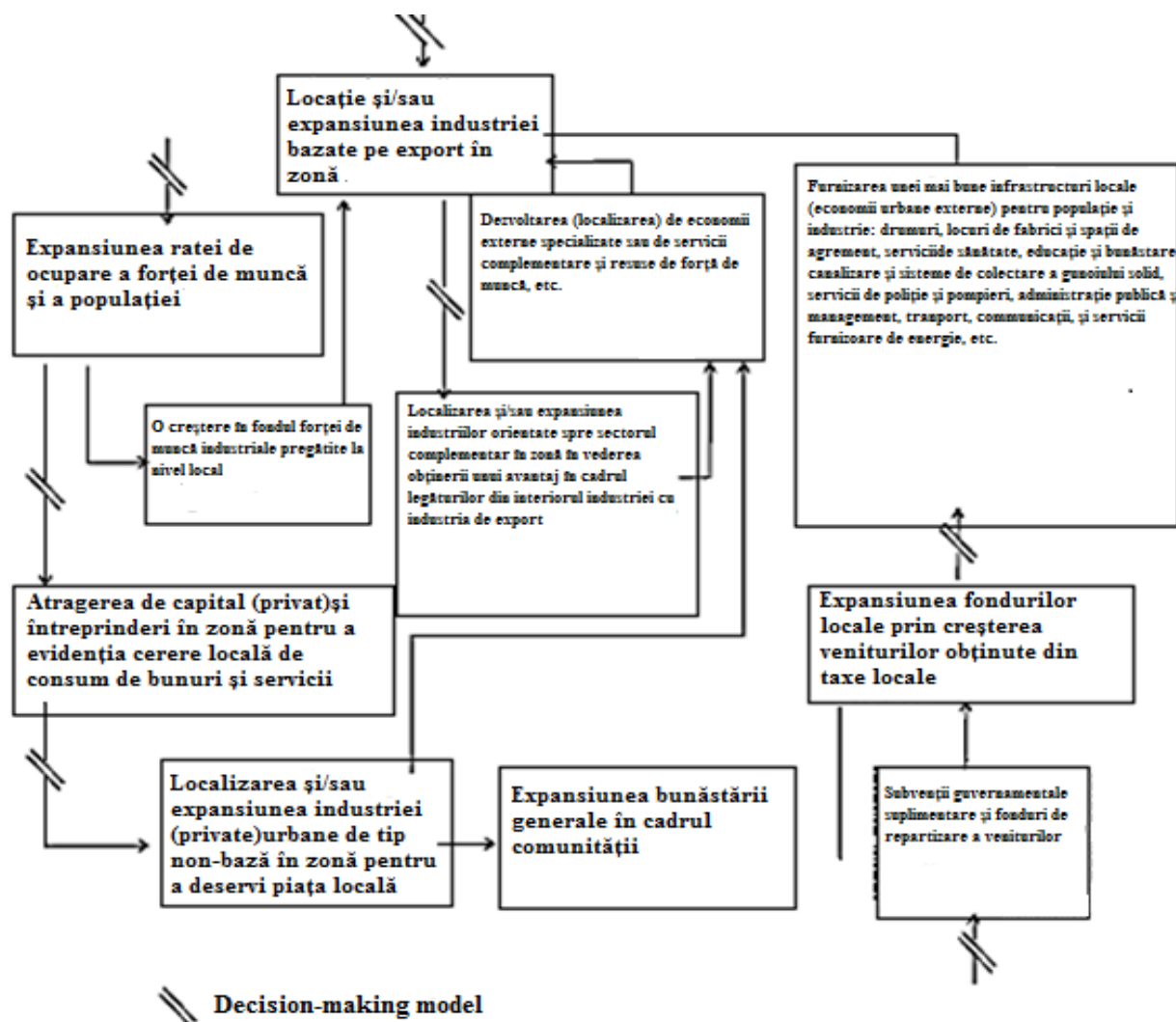
Gunnar Myrdal a introdus acest concept de cauzalitate cumulativă în cartea sa, *Economic Theory and Underdeveloped Regions* (1957).

Această teorie evidențiază felul în care unele locuri (numite noduri de dezvoltare) atrag spre sine capital, pregătire și experiență pentru a cumula avantajul de competitivitate față de alte locații. Această concentrare de capital și forță de muncă din nodurile de dezvoltare are efecte negative asupra altor locații sau regiuni, prevenind dezvoltarea capacității lor interne de a prospera și de a concura.

Cum ne amintim din exemplul cu polul de creștere, beneficiile apar inițial la nivelul polului de creștere și presupunerea este că, prin dezvoltarea acestuia, vor fi influențate pozitiv și zonele din vecinătate. Teoria lui Myrdal încearcă să explice de ce în realitate unele zone sunt avantajate în mod constant iar altele sunt dezavantajate în mod disproporționat.

Stimson, Stough și Roberts (2006, p. 21) subliniază elementele și legăturile acestei teorii în modelul de luare a deciziilor:

Figură 6 - Modelul de luare a deciziilor



Sursă: *Stimson, Stough și Roberts (2006, p. 21) adaptat din Myrdal 1957.*

Gunnar Myrdal susține că profiturile la scară în creștere produc de obicei o aglomerare sau clusterizare a activității economice în acele regiuni care sunt industrializate primele. Ba mai mult, procesul de creștere se hrănește din sine însuși prin ceea ce numește a fi procesul cauzalității cumulative. Bineînțeles că regiunile subdezvoltate ar oferi avantajul forței de muncă la un cost redus, dar aceste avantaje tind să fie ignorate datorită multiplelor beneficii ale economiilor aglomerate din zonele puternic industrializate (Myrdal *apud* Dawkins, 2003, p. 140).

Regiunile subdezvoltate, teoretic, ar trebui să beneficieze de creșterea economică a regiunilor dezvoltate prin efectul de expansiune rezultat din difuzia de inovație și din creșterea piețelor de export a produselor din propria regiune.

Totuși, toate aceste beneficii vor fi ignorate din cauza a ceea ce numim „efectul de decalaj” (backwash effect). Acest efect rezultă din fluxul de capital și forță de muncă din zona subdezvoltată către cea dezvoltată. Mișcarea capitalului și forței de muncă nu va face altceva decât să întărească procesul de cauzalitate cumulativă prin catalizarea continuă a creșterii în zonele dezvoltate, lăsând astfel în urmă alte regiuni.

### **Teoria locului central**

O versiune diferită a teoriei locației, numită teoria locului central, a fost susținută de către trei oameni de știință germani - Johann Heinrich von Thunen (1826), Walter Christaller (1933) și August Losch (1940).

Walter Christaller este autorul acestei teorii („Theory of Central Places”), o teorie care propune un sistem de comunități urbane și care a fost un concept de importanță majoră aplicat în sistemul german de planificare regională.

După cum notează Mulligan, Partridge și Carruthers (2012, p. 407), Christaller folosea conceptele de prag și de distanță sau limită pentru a explica apariția sistemului locurilor centrale. Aceste concepte se referă în mod special la pragul de populație și distanța geografică, putând fi interpretate spațial – pragul de populație reprezentând limita internă, iar distanța geografică fiind limita externă – două atribute care servesc ca și semnătură geografică pentru fiecare bun furnizat în cadrul sistemului.

Limita internă (populația) cuprinde suficienți clienți pentru o afacere obișnuită, în așa fel încât afacerea să-și poată acoperi costurile, iar limita externă cuprinde pe toți clienții care călătoresc pentru a-și cumpăra bunul oferit de producătorul în cauză.

Potrivit autorilor menționați mai sus, cheia sistemului ar fi aceea ca locația centrală din întreg sistemul să furnizeze toate bunurile și serviciile. Mergând mai departe prin acest continuu funcțional, unele locații sunt destul de bine poziționate încât să furnizeze câteva dintre, dar nu toate, bunurile care sunt furnizate de zonele cele mai apropiate de centru. Aceste locații, care atrag prin ele însele clienți din apropiere, se numesc zone centrale. Toate locațiile centrale sunt clasificate drept unități de anumite ranguri, reflectând nivelurile ierarhice ale sistemului. Aceste relații descriu aranjamente spațial-funcționale create în formă hexagonală, care identifică o anumită zonă de piață.

Dawkins (2003, p. 137) observă că Losch extinde ideile inițiale ale lui Christaller și le plasează într-un context economic. Losch a introdus ideea un con de cerere într-o zonă de piață hexagonală. Ideea de bază din cercetarea lui Losch este că mărimea relativă a zonei de piață a

unei firme (definită ca fiind teritoriul pe care își vinde produsul), este determinată de combinația dintre influența economiei la scară și costurile de transport.

Economiile la scară apar atunci când pot fi produse la o scară mai mare mai multe unități dintr-un bun sau un serviciu. Aceasta înseamnă că pe măsură ce compania se dezvoltă și producția crește, aceasta are o șansă mai bună de a-și reduce din costuri – prin dispersarea costurilor fixe se acoperă mai multe bunuri produse. Teoretic, creșterea economică poate fi realizată atunci când economiile de scară iau naștere.

Pornind de la această idee, apar două posibilități. Prima, dacă economiile de scară sunt importante în relație cu costurile de transport, atunci toată producția se va desfășura într-un singur loc. A doua posibilitate este ca aceste costuri de transport să fie mari comparativ cu economiile de scară; în acest caz, firmele vor fi împrăștiate prin toată regiunea (Dawkins, 2003, p. 137).

Blakely și Green (2009, p. 88) consideră că teoria locului central se aplică cel mai bine în cazul comerțului cu amănuntul. În descrierea lor, teoria are la bază faptul că fiecare centru urban este susținut de un lanț de locații inferioare ca rang care furnizează resursele necesare pentru locul central – materie primă, diferite produse, industrii. Locul central este mult mai specializat și productiv față de locațiile inferioare și beneficiază de existența magazinelor specializate de produse, de care în final, dispune toată regiunea. Autorii au dat câteva exemple simple dar inteligente – bancheri, avocați, chirurghi specializați – aceștia pot fi găsiți doar în locul central, iar dacă cineva are nevoie de serviciile lor trebuie să se deplaseze acolo. Locațiile inferioare ca rang pot dispune de produse mai puțin specializate, cum ar fi magazine alimentare sau ateliere de reparare a mașinilor, acestea putând fi la rândul lor înconjurate de locuri și mai mici care ar putea avea nevoie de serviciile acestea.

Valoarea teoriei lui Christaller și Losch este aceea că au pus la dispoziție o noțiune timpurie a ceea ce înseamnă o regiune (Dawkins, 2003, p. 133). În teoria locului central, regiunile sunt prezentate ca un sistem ierarhic de locuri centrale sau orașe – de ordin superior sau inferior. Fiecare regiune are un număr mic de orașe mari de ordin superior și un număr mare de orașe mici de ordin inferior. Ordinul unui oraș este determinat de diversitatea de bunuri oferite, care la rândul ei este determinată de mărimea relativă a pieței pentru diferite bunuri. Se presupune că un oraș importă bunuri dintr-un oraș de ordin superior și exportă într-un oraș de ordin inferior. Este interesant faptul că, potrivit acestei teorii, orașele de același ordin nu interacționează.

După cum au observat și Blakely și Green (2009, p. 88), modelele de dezvoltare regională americane, în mod special cele din zona rurală, s-au bazat pe teoria locurilor centrale

pentru a repartiza resursele. Direcționarea resurselor spre dezvoltarea unui loc central va îmbunătăți bunăstarea întregii regiuni. Autorii au mai observat că, din ce în ce mai mult, comunitățile rurale profită de anumite specializări care în trecut erau accesibile exclusiv în zone urbane, în ziua de azi zonele rurale intrând în competiție cu zonele urbane mari pentru anumite servicii profesionale, cum ar fi manufacturarea avansată și alte activități asemănătoare.

Teoria locului central a fost baza tradițională pentru înțelegerea relațiilor urbane. Totuși, relațiile ierarhice între locurile urbane dezvoltate prin acest model reprezintă o înțelegere parțială a relațiilor dintre comunități. Analiza relațiilor verticale descrise, este necesar a fi completată cu o analiză a relațiilor orizontale care definesc rețelele dintre zonele urbane.

### **Teoria atracției industriei**

Teoriile atracției sunt parte a familiei mai mari a teoriilor locaționale și s-au dovedit a fi cele mai răspândite teorii ale dezvoltării economice folosite de comunitățile americane și nu numai.

Peste tot în lume, dar mai ales în Statele Unite, comunitățile au adoptat politici, strategii și programe cu scopul de a-și face teritoriul cât mai atractiv posibil pentru potențiali investitori, firme și antreprenori, forță de muncă bine pregătită, astfel încât să câștige avantaj competitiv față de alte zone cu resurse și dotări similare.

Blakely și Bradshaw (2002, p. 65) susțin că baza unui model de atracție este faptul că o comunitate poate să-și îmbunătățească poziția pe piață față de investitori oferind diverse stimulente și subvenții. Principala ipoteză a teoriei, din perspectiva autorităților locale este că noua activitate va genera taxe și impozite și economia va prospera. Acești bani obținuți de comunitate au scopul de a înlocui subvențiile publice oferite, prin creșterea veniturilor din taxelor, iar rezultatele economice suplimentare (bunuri și servicii) ar putea chiar depăși costurile anterioare efectuate cu stimulente și subvenții.

Alte teorii, cum ar fi teoria bazei economice, a polilor de creștere și cauzalitatea cumulativă au fost folosite în dezvoltarea economică ca și justificare pentru un efort explicit de a crea strategii și a utiliza mecanisme cu scopul de a atrage industria și comerțul spre anumite regiuni (Stimson, Stough și Roberts, 2006, p. 24). Unul dintre cele mai importante mecanisme a fost acela de a crea o infrastructură specifică cu scopul de a crește nivelul de atractivitate pentru diverse afaceri. Investițiile în infrastructură și în întreținerea acesteia sunt esențiale pentru durabilitatea și competitivitatea sistemelor economice regionale.

Modelul a fost îmbunătățit trecând prin diferite etape de-a lungul timpului, plecând de la atracția industriei la substituirea importurilor, după cum urmează (Stimson et. al, 2006):

- eforturile de a atrage activitate comercială se întind de la așa numita ”urmărire a coșului industrial de fum” până la eforturi de recrutare a unor activități economice înalt specializate, eforturi care sunt legate de strategii specifice de dezvoltare. scopul acestor eforturi este de a crește baza economică.
- eforturile de retenție a activităților economice – regiunile s-au luptat să păstreze baza economică constituită din mamuți industriali în fața schimbărilor economice globale spre o economie bazată mai mult pe servicii și inovație. astfel de eforturi caută să mențină baza economică și potențialul de creștere relaționat.
- importanța creării de activități comerciale a crescut odată cu ascensiunea economiei bazată pe cunoaștere sau intensiv-informațională. scopul acestui mod de abordare este de a extinde baza economică a regiunii prin crearea de întreprinderi noi care să le înlocuiască pe cele care ”mor”, propulsând astfel economia.
- substituirea importurilor adaugă o altă dimensiune metodei creării de noi întreprinderi. această strategie are ca scop extinderea producției locale a unui bun sau a unui serviciu care în prezent este importat; această metodă este des adoptată ca strategie de unele regiuni care sunt bine dezvoltate în ceea ce privește nucleului de bază a componentelor de export.

În cazul teoriilor atracției, comunitățile sunt privite drept produse care trebuie să fie „împachetate” și apoi expuse în mod potrivit (Blakely, Bradshaw, 2002, pp. 65-66). Această ”împachetare” putea fi cel mai bine observată în reviste și în reclamele din ziare, unde comunitățile locale își prezentau avantajele posibililor investitori. Suntem de acord cu faptul că există o anumită nevoie de marketing teritorial, deși modalitățile și rațiunea pentru care se realizează sunt la fel de importante precum rezultatele urmărite în abordarea acestei metode de planificare a dezvoltării.

Teoria a evoluat deoarece în timp a avut loc o schimbare în sensul în care accentul care inițial cădea pe atragerea marilor producători industriali, acum se mută pe atragerea și „generarea” populației antreprenoriale, a competențelor, dar și pe îmbunătățirea și promovarea facilităților și a altor atribute ale calității vieții comunității.

Guvernele centrale și locale au creat nenumărate programe și pachete stimulative, încercând să atragă întreprinderi în zona lor. Principala critică a eforturilor de dezvoltare locală de acest tip este aceea că orașele concurează, fără să crească numărul total de locuri de muncă la nivel statal. Este posibil să apară așa-numitul ”joc cu sumă nulă” (joc în care câștigul unei părți compensează exact pierderea altuia) atunci când comunitățile aceleași zone metropolitane concurează pentru locuri de muncă.



Îngrijorarea privitoare la jocul cu sumă nulă al stimulentei locale a fost exprimată în Raportul Național al Președintelui Statelor Unite despre Politica Urbană ("US President's National Urban Policy Report"): „politicile de dezvoltare economică specifice unui anumit loc, nu fac altceva decât să taxeze un loc pentru a îmbunătăți condițiile din alt loc. Bunăstarea ambelor părți nu crește ci poate fi de fapt mai mică decât la început.” (U.S. Department of Housing and Urban Development, 1988, p. II-2)

Pe lângă posibilitatea unui rezultat de sumă nulă, folosirea stimulentei locale a fost criticată ca fiind inefficientă, deoarece valoarea unei subvenții pentru firma destinată este de multe ori mai mică decât costul pentru contribuabili.

### **Teoria "Going local"**

Ideea de bază a abordării „going local” este aceea că singura modalitate prin care comunitățile pot să-și asigure bunăstarea economică este de a se renunța la urmări atragerea de mari companii multinaționale, care nu au loialitate față de comunități și să înceapă să investească în corporații locale. Shuman, care este părintele acestei mișcări direcționate spre localități, spune că prosperitatea vine doar atunci când dreptul de proprietate, producția și consumul devin strâns legate de locație.

„Da, avem nevoie de educație mai bună, avem nevoie de control asupra infraționalității, avem nevoie de familii mai sănătoase și avem nevoie de o etică a muncii mai puternică. Dar fără o economie prosperă, nu vom putea atinge niciuna din aceste ținte. Fără o structură de taxe puternică, comunitatea nu poate să angajeze profesori buni, funcționari publici decenti sau polițiști. Fără venituri decente, chiar și familiile care sunt devotate educației parentale trebuie să se lupte și să muncească peste program pentru a plăti facturile. Fără oportunitatea unei slujbe bine plătite, chiar și cei mai motivați muncitori, care câștigă salariu minim, pot ajunge nevoiași” (Shuman, 1998, p. 34).

Michael Shuman încercă să prezinte, în cartea sa, scheletul unei noi economii și o nouă filosofie antreprenorială, bazată pe conservarea comunităților, structură transpusă în trei imperative:

- „opriți-vă din a distruge calitatea vieții locale, căutând comoditatea corporațiilor mobile, și începeți să vă îngrijiți de afacerile ce izvorăsc din comunitate, care se dedică unor intenții de creștere a calității vieții din localitate;
- opriți-vă din a încerca să extindeți activitatea economică prin exporturi, în schimb eliminați dependențele periculoase prin crearea de noi afaceri ce înlocuiesc importurile, afaceri care sunt adecvate nevoilor de bază ale membrilor comunității;

- opriți-vă din a face lobby pentru alte „hălci din porcul federal” și insistați asupra puterii legale și politice pentru a crea un sol bogat pentru afaceri locale” (Shuman, 1998, p. 27).

Viziunea lui Shuman încurajează comunitățile să se bazeze mai mult pe resursele, forța de muncă și capitalul local, rămânând conștiente totodată că nu trebuie și nu pot să se deconecteze total de economia globală. El este de părere că, chiar dacă afacerile comunitare converg, în cele mai multe cazuri, cu nevoile comunității, este de așteptat ca și firmele multinaționale să funcționeze pe lângă acestea pentru un timp îndelungat și chiar deși comunitatea ar putea face multe lucruri ca să-și preia destinul economic în propriile mâini, totuși, acești actori vor avea multe de spus în legătură cu structura, regulile și operațiunile care au loc într-o economie internațională. Pentru a avea succes într-o lume în care loialitățile sunt schimbătoare, o comunitate care își încearcă norocul la nivel local, trebuie în același timp, să mențină și o perspectivă globală (Shuman, 1998, p. 27).

Păstrarea acestei perspective globale și a legăturii cu ”restul lumii” economice trebuie făcută în asemenea fel încât controlul asupra acestor relații să fie păstrat. Shuman spune că acest nivel poate fi atins prin 3 tipuri de strategii (Shuman, 1998, p. 50):

- creșterea afacerilor care reduc importul pentru nevoile bază – o economie locală de calitate pune la dispoziția oamenilor tot ce au nevoie pentru un trai decent și tranzacționează surplusurile pentru bunuri și servicii mai puțin esențiale.
- păstrarea proprietății afacerilor locale, astfel încât o plecare bruscă a uneia dintre firmele pe care comunitatea se bazează să fie, teoretic, imposibil de realizat.
- direcționarea economiilor și investițiilor locale de capital (fonduri de pensii etc.) spre construirea economiei locale.

Totuși, Shuman acceptă faptul că independența comunităților s-ar putea să nu fie consistentă cu scopurile economiștilor tradiționali – eficiența și, spune el, scopul criticilor economiștilor – echitatea. El este de părere că, pentru a ajunge independență, comunitatea poate să decidă să accepte niște bunuri și servicii puțin mai scumpe, cu scopul de a avea o calitate a vieții mai bună.

Privind înapoi la cele trei tipuri de strategie privind înlocuirea sau diminuarea importurilor, ideea de bază care susține teza autorului este că dependența de produse care provin din afară ar putea afecta comunitatea - o comunitate dependentă își pierde beneficiul economic de a produce aceste bunuri pentru ea însăși, prin aceasta pierzând venituri și oportunități de locuri de muncă ce se nasc din aceste activități și efectul lor multiplicator. Substituția importului va diversifica economia locală și va permite acumularea de capital, competențe și experiență.

Toate acestea sunt posibile atunci când facem ”decizii inteligente” de cumpărare, investiții și angajare locală (Shuman, 1998, pp. 53-54).

Dreptul de proprietate asupra afacerilor locale se referă strict la factorii legați de firmele care activează în interiorul comunității. O corporație prietenoasă comunității trebuie să ofere oamenilor ceva mai mult decât o slujbă decentă. Shuman (1998, p. 89) spune că singurele două structuri corporative care sunt în mod natural legate de nevoile comunității sunt companiile non-profit sau cele publice. Toate tipurile de corporații trebuie să folosească metode de producție responsabile (cu privire la impactul asupra mediului), trebuie să fie responsabile din punct de vedere social și să-și trateze corect angajații. Cu privire la eficiența companiilor locale, odată ce o afacere servește nevoile locale și folosește metode de producție responsabile, ar trebui să profite de orice oportunitate de a face mai mult la un cost redus.

Direcționarea economiilor locale și investiția capitalului spre a construi o economie locală pot fi realizate cel mai bine prin Instituțiile Financiare pentru Dezvoltare Comunitară (CDFI– Community-development Financial Institutions) – instituții financiare, bănci, fonduri de garantare, fonduri de pensii, fonduri de capital, instituții create cu misiunea de a investi local. Aceste instituții pot finanța întreprinderi locale prin împrumuturi neconvenționale și alte mecanisme financiare, având ca acționari membrii comunității, cu scopul de a crea proprietate locală în companii.

Tabel 1 - rezumatul teoriilor LED

Teorii ale dezvoltării economice locale		
Teorie	Descriere	Critici
Teoria neoclasică	<ul style="list-style-type: none"> <li>- majoritatea politicilor economice de după război s-au bazat pe acest model;</li> <li>- axată în special pe funcția de producție capital-forță de muncă;</li> <li>- capitalul va curge de la zonele cu salarii /costuri mari la zonele cu salarii/costuri mici, deoarece zonele subdezvoltate vor oferi întreprinderilor un rezultat mai bun în urma investițiilor;</li> <li>- sistemele economice vor ajunge, în cele din urmă, la un echilibru natural, doar în cazul în care fluxul de capital este fără restricții;</li> <li>- teoreticienii se opun intervenției guvernului în economie;</li> <li>- regulamentele sunt considerate ca având o influență negativă asupra întreprinderilor.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- nu detaliază comportamentul factorilor care determină dezvoltarea economică locală;</li> <li>- nu explică în ce fel productivitatea și performanța asigură dezvoltarea economică;</li> <li>- distribuirea averii între anumite regiuni ar fi inegală.</li> </ul>
Teoria bazei economice	<ul style="list-style-type: none"> <li>- axată pe producția de bunuri care apoi urmează să fie exportate din regiune;</li> <li>- economiile locale sunt compuse din două părți principale, o componentă de bază (baza de export - produce bunuri și servicii pentru consum în afara granițelor comunității) și o componentă non-bază, (care există pentru a servi nevoile rezidenților comunității locale);</li> <li>- creșterea economică a unei comunități este direct legată de cererea pentru bunurile și serviciile pe care le produce, care vine din afară;</li> <li>- reciclarea veniturilor obținute pe plan extern continuă până când toate încasările din baza economică menționată mai sus, ies din economia regională locală.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- modelele bazei economice se concentrează pe partea de cerere a economiei și ignoră partea cu privire la ofertă, sau natura productivă a investițiilor și sunt, prin urmare, abordări doar pe termen scurt;</li> <li>- modelul se bazează mai degrabă pe satisfacerea cererii externe decât a celei interne și ignoră oportunitățile de substituire a importului - care ar putea genera locuri de muncă și venit.</li> </ul>
Teoria ciclului de producție	<ul style="list-style-type: none"> <li>- un nou produs este creat și exportat, rezultând în creșterea veniturilor regionale</li> <li>- există patru etape din ciclul de viață al unui produs: introducere, creștere, maturitate și declin</li> <li>- locația producției depinde de stadiul ciclului</li> <li>- elaborarea produsului trebuie să aibă loc în zonele mai bogate și cu un capital mai mare, pentru a se putea investi în procesul de invenție și creare de noi produse</li> <li>- când produsul devine standardizat, popular și bine-cunoscut, prețul scade, iar producția nu mai trebuie făcută neapărat de către persoanele specializate, ci, producția se mută în alte zone și creează acolo o nouă dezvoltare economică</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- are o putere de expunere extinsă și este considerată a fi un instrument de bază pentru construirea de strategii.</li> </ul>

Teoria locațională	<ul style="list-style-type: none"> <li>- firmele își aleg locația astfel încât să-și diminueze costurile și caută locuri care maximizează posibilitățile lor de a ajunge la piețe și prin urmare maximizează profiturile;</li> <li>- factorii de cost de bază, cum ar fi transportul, accesul la piețe, accesul la materiale de producție, precum și disponibilitatea și costul forței de muncă, au fost factorii dominanți determinanți pentru alegerea locației industriale;</li> <li>- facilitățile și climatul de afaceri au cel puțin aceeași importanță ca factori determinanți în luarea deciziilor cu privire la alegerea locației pentru firme;</li> <li>- teoria locației este importantă, în special în ceea ce privește înțelegerea avantajului sau dezavantajului locației unei comunități pentru anumite tipuri de industrii și diferite dimensiuni de firme.</li> </ul>	
Teoria polilor de creștere	<ul style="list-style-type: none"> <li>- strategia polului de creștere presupune concentrarea investiției asupra unui număr limitat de locații;</li> <li>- o strategie a polului de creștere are scopul de a încuraja activitatea economică și astfel, creșterea nivelului general de bunăstare într-o anumită regiune;</li> <li>- prin concentrarea investițiilor, infrastructurii și activităților comerciale într-o anumită locație cu potențial de creștere, creșterea industrială se va răspândi în cele din urmă și în alte zone din apropiere.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- neuniformitatea dintre beneficiile care provin din eforturile reușite de a pune în aplicare strategiile aferente;</li> <li>- de obicei, polii de creștere dezvoltă legături cu alți poli de creștere și nu neapărat cu zonele periferice ale nodurilor de creștere, prin urmare, nu fiecare comunitate aflată în apropierea unei astfel de zone cu dezvoltare rapidă, va beneficia de creșterea economică.</li> </ul>
Teoria cauzalității cumulative	<ul style="list-style-type: none"> <li>- evidențiază modul în care unele locuri atrag capital, competențe și expertiză pentru a acumula avantaj competitiv față de alte locații</li> <li>- explică modul în care concentrația capitalului și resurselor umane în nodul de dezvoltare are efecte negative asupra altor locații sau regiuni, împiedicându-le de la dezvoltarea capacității interne de a prospera și de a concura</li> <li>- aglomerarea de activități economice în acele regiuni care sunt industrializate primele</li> <li>- procesul de creștere tinde să se hrănească din propriile resurse - proces care se numește cauzalitate cumulativă</li> </ul>	
Teoria locului central	<ul style="list-style-type: none"> <li>- a propus un sistem de localități urbane;</li> <li>- teoria locului central se aplică cel mai bine în activitatea de vânzare cu amănuntul;</li> <li>- fiecare centru urban este susținut de o serie de locuri mai mici, care furnizează resurse pentru locul central; locul central este mult mai specializat și mai productiv decât locurile mai mici și beneficiază de existența unor magazine specializate de vânzare cu amănuntul, care servesc în cele din urmă întregii regiuni;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- relațiile ierarhice dintre zonele urbane dezvoltate prin acest model reprezintă o înțelegere parțială a relațiilor între comunități;</li> <li>- este necesar să se analizeze, de asemenea, relațiile orizontale care definesc rețelele orașului.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- locurile mai mici pot fi sursa multor produse "mai puțin specializate"; locurile acestea mici sunt înconjurate de locuri și mai mici, care ar putea avea nevoie de serviciile lor, la un moment dat;</li> <li>- teoria oferă o abordare timpurie pentru definirea unei regiuni;</li> <li>- direcționarea resurselor spre dezvoltarea unui loc central va crește bunăstarea întregii regiuni.</li> </ul>	
Teoria atracției industriei	<ul style="list-style-type: none"> <li>- comunitățile au adoptat politici, strategii și programe care au avut ca scop transformarea zonei lor într-una mai atractivă pentru a atrage posibili investitori;</li> <li>- oferirea de stimulente și subvenții sau punerea la dispoziție a unei infrastructuri specifice pentru a contribui la creșterea gradului de atractivitate;</li> <li>- comunitățile sunt considerate ca fiind produse, iar acestea trebuie să fie "ambalate" și afișate în mod corespunzător;</li> <li>- schimbarea de accent - de la atragerea de mari unități industriale, la atragerea și generarea de populații și competențe antreprenoriale și îmbunătățirea și promovarea facilităților și a altor atribute de calitate a vieții a comunităților.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- jocul sumei nule este probabil să apară atunci când comunitățile din cadrul aceleiași zonei metropolitane concurează pentru locuri de muncă fără să crească numărul total angajați ai statului;</li> <li>- utilizarea stimulentei locale a fost criticată ca fiind ineficientă, deoarece valoarea unei subvenții pentru firma beneficiară este de multe ori mai mică decât costul pentru contribuabili.</li> </ul>
Going local	<ul style="list-style-type: none"> <li>- singura modalitate prin care comunitățile își pot asigura bunăstarea economică este de a se opri din a urmări firmele multinaționale, fără loialitate față de comunități, și să înceapă să investească în corporații locale;</li> <li>- comunitățile ar trebui să-și crească încrederea în sine cu privire la resursele locale, muncitori și capital;</li> <li>- trei tipuri de strategii: încurajarea întreprinderilor care reduc importurile pentru nevoi de bază, păstrarea dreptului de proprietate asupra afacerilor locale, direcționarea economiilor locale și a capitalului de investiții în construirea economiei locale</li> </ul>	

*Sursa: prelucrare proprie.*

#### 1.4. Măsurarea performanțelor economiei locale. Instrumente și tehnici de evaluare

Evaluarea potențialului economiei locale este un proces ce presupune în primul rând observarea situației economice a comunității. Orice încercare de a creiona profilul economic al unei comunități trebuie să realizeze și un asemenea tip de evaluare.

Comunitățile au de obicei propriul lor set de atribute locale care pot adăuga valențe pozitive sau pot afecta negativ dezvoltarea lor economică. Aceste atribute pot include structura economică a comunității în termeni de activități, domenii și sectoare de activitate în care se grupează resursele umane deținute de comunitate, resurse care sunt valoroase pentru dezvoltare. Un alt atribut important ar putea fi, de asemenea, climatul de investiții creat de autoritățile locale, unul esențial pentru activitatea economică.

O evaluare a economiei locale trebuie să fie în măsură a identifica punctele tari și punctele slabe ale comunității și ca un rezultat, avantajul comparativ și competitiv al comunității. De asemenea, este importantă identificarea amenințărilor cu care se confruntă economia locală și oportunitățile care trebuie speculate în interesul comunității.

Măsurarea potențialului economiei locale are ca primă etapă o activitate minuțioasă de colectare și analiză de date. De obicei, o evaluare a economiei locale presupune următoarele etape:

- evaluarea caracteristicilor economiei și identificarea legăturii dintre diferite sectoare;
- utilizarea datelor cantitative și calitative pentru a înțelege tendințele activității economice (de exemplu tendințele demografice, producția industrială, ocuparea forței de muncă etc);
- înțelegerea problemelor cu care se confruntă sectorul privat.

Evaluarea economiei locale trebuie să utilizeze ambele tipuri de date, atât cantitative cât și calitative, date care ar trebui să ofere informații cu privire la infrastructura locală existentă, activitățile economice, resursele umane, precum și la capacitatea de dezvoltare viitoare.

Blakely și Green (2009, p. 118) susțin că fără date exacte și imparțiale, proiectele de dezvoltare concepute se vor afla în imposibilitatea de a maximiza utilizarea resurselor comunitare și că, în multe cazuri, colectarea datelor presupune un proces complex, care necesită sondaje și analize, pe când altele pur și simplu implică colectarea de date privind industria, locurile de muncă, forța de muncă și structurile instituționale.

O economie locală dezvoltată presupune și o administrație publică responsabilă și implicată. În această idee am conceput și studiul nostru, care încearcă să urmărească legătura între

performanța administrației și dezvoltarea economică a unei comunități. Astfel, o administrație locală ar trebui să depună toate eforturile posibile pentru a avea o relație bună cu mediul de afaceri. Diferitele aspecte ale contactelor și interacțiunilor instituționale ale mediului de afaceri trebuie simplificate. În multe cazuri, mai ales în țara noastră, procedurile sunt complicate, costisitoare, consumatoare de timp și implică apelarea la un număr ridicat de instituții pentru a rezolva o problemă - de obicei aceasta facilitează corupția, descurajează dezvoltarea afacerilor și încurajează antreprenorii să apeleze la ilegalități – ceea ce va avea un efect nefast asupra activității economice și implicit asupra potențialului economic local.

Cea mai potrivită metodă de măsurare a dezvoltării economice se bazează pe indicatori. Cum dezvoltarea economică locală este un concept cuprinzător, identificarea unor indicatori ai acesteia este un proces relativ facil datorită numărului ridicat de indicatori socio-demografici și economici disponibili, dar, totodată un proces complicat, datorită faptului că trebuie selectați indicatorii cei mai relevanți, dar și aceia a căror calculare este posibilă ținând cont de disponibilitatea datelor.

Lindblad (1996) utilizează 2 tipuri de indicatori - ai eficacității și eficienței, văzuți din 2 perspective des utilizate în cercetările din științele sociale – perspectiva structuralistă și cea agenției.

Perspectiva structuralistă susține că nevoile fiscale și limitările geografice ale localităților determină politicile și activitățile ce țin de dezvoltarea economică. Hammer și Green (1996, p.333) susțin această afirmație, admitând că forțe aflate deasupra controlului autorităților locale determină comportamentul acestora. Condițiile demografice și socioeconomice sunt, deci, factori structurali.

Perspectiva agenției presupune că actorii locali influențează politicile de dezvoltare, iar în cazul formulării acestora aranjamentele instituționale și politice dar și activismul grupurilor de interes sunt cele care modelează inițiativele de dezvoltare economică.

Wong dezvoltă un cadru conceptual bazat pe 29 de indicatori, reuniți în cadrul unui număr de 11 factori percepuți a fi determinanții majori ai dezvoltării economice locale:

- factori locaționali – sunt legați de atributele externe ale unei arii, precum avantajul accesibilității, avantaj obținut de pe urma apropierii locației de partenerii săi în ceea ce privește producția și consumul – piețe, furnizori, centre majore de afaceri;
- factori fizici – disponibilitatea și costul terenurilor și clădirilor, dar și a altor resurse de același tip destinate dezvoltării;



- factori ai infrastructurii – factorii de producție de genul activelor fixe cu durată lungă de viață ce aparțin zonei – bunuri publice și bunuri de capital care facilitează dezvoltarea altor activități;
- resursa umană – acești factori includ disponibilitatea, nivelul de participare, calitatea, atitudinile, costuri sau alte caracteristici ale forței de muncă;
- capital financiar – resurse financiare disponibile (lichidități sau surse de creditare) investițiilor în afaceri locale sau altor scopuri subsumate dezvoltării economice;
- știință și tehnologie – activități de cercetare – dezvoltare și inovare tehnologică;
- structura industrială – mixul de sectoare al economiei, gradul de concentrare a unui număr redus de sectoare industriale poate afecta potențialul de creștere sau genera vulnerabilitate la schimbările economice;
- calitatea vieții – dezirabilitatea unei zone în termeni de bunuri publice care includ calitatea mediului înconjurător, servicii publice și costul vieții;
- cultura de afaceri – antreprenariat și dinamica activităților de business locale precum adaptabilitatea și capacitatea de inovare a start-up-urilor;
- identitatea comunitară – gradul de cooperare și responsabilitatea socială a rezidenților, atitudinile față de inițiativele de afaceri și modul în care această imagine a comunității este percepută de cei din afară;
- capacitate instituțională – coerența politicilor locale și cooperarea între actorii locali pentru a oferi suport și asistență inițiativelor de dezvoltare economică (Wong, 2002, p. 1836).

Matei și Anghelescu (2010) propun un model bazat pe ecuații simultane prin care descriu evoluția dezvoltării locale a unui municipiu. Modelul lor utilizează 36 de variabile / indicatori (20 exogene și 16 endogene) atât de ordin economic (număr de societăți comerciale, Produs Intern Brut, PIB/locuitor ) financiar (cheltuieli curente ale bugetului, cheltuieli de capital, venituri proprii) dar și socio-demografice (populație activă, totală, densitatea populației, numărul deceselor, rata nașterilor, plecări cu domiciliul, durata medie de viață) indicatori ai utilizării serviciilor publice (număr de paturi de spital, numărul de călătorii cu autobuzul, tramvaiul, volum de gaze distribuite, număr de autobuze și troleibuze). Autorii formează 17 ecuații de regresie care urmăresc a cuantifica influența unor factori de determinare a unor indicatori economici, sociali, demografici și spațial-urbanistici la nivelul municipiului Brăila.

Având în vedere tipologia indicatorilor prezentați anterior, este de înțeles că obținerea datelor necesare indicatorilor presupune un proces de colectare coerent, care ar trebui să implice un set comprehensiv de informații, precum cele prezentate în tabelul de mai jos:

*Tabel 2 - Tipul de informații necesare pentru profilul economic al comunității*

Informații privind dezvoltarea economică locală	
Demografie	<ul style="list-style-type: none"> <li>- populația în funcție de mărime, vârstă, rată de creștere, rată de creștere preconizată, mărimea gospodăriilor etc.;</li> <li>- angajații în tipuri de activitatea industrială (local și național, precum și evoluții în timp);</li> <li>- șomaj și structura ocupării;</li> <li>- câștigurile lunare medii în funcție de sector, gen și locuri de muncă full sau part-time;</li> <li>- informații despre activitățile economice informale - persoane implicate;</li> <li>- numere și tipuri de școli, cadre didactice și mărimi ale claselor de elevi;</li> <li>- instituții de învățământ superior în funcție de tip și numărul studenților;</li> <li>- nivelul de educație al membrilor comunității comparat cu nivelul național;</li> <li>- grupele de vârstă ale persoanelor pe tipuri de calificări tehnice;</li> <li>- număr de persoane participante la activități de formare profesională, pe tipuri și grupe de vârstă, evaluare de competențe, deficit sau supraofertă de tipuri de competențe.</li> </ul>
Economie	<ul style="list-style-type: none"> <li>- numărul și mărimea firmelor pe sectoare; număr de angajați cu normă întreagă;</li> <li>- numărul și tipul falimentelor recente în funcție de mărime și sector;</li> <li>- numărul de investiții străine, naționale, în funcție de mărime, angajați, sector și perioadă;</li> <li>- numărul afacerilor nou-create, în funcție de dimensiune, sector, activitate, export, dimensiunea companiei;</li> <li>- costurile de închiriere, de achiziție a unităților vacante din sectorul industrial și al serviciilor, în funcție de dimensiune;</li> <li>- rata de vacantare a spațiului industrial și comercial, în funcție de mărime și localizare;</li> <li>- statistici referitoare la porturi, aeroport, transport feroviar, călători;</li> <li>- informații despre activitățile economice informale - cifra de afaceri.</li> </ul>
Mediul de afaceri	<ul style="list-style-type: none"> <li>- gradul de burocrație ușurința realizării procedurilor de înființare și raportare;</li> <li>- existența rețelelor de susținere a afacerilor, cum ar fi Camerele de Comerț, asociații ale mediului de afaceri etc.;</li> <li>- sprijinul pentru dezvoltare economică oferit de autoritățile locale – tipuri de servicii oferite sau subvenționate;</li> <li>- capacitatea administrației locale de a susține dezvoltarea economică;</li> <li>- acces la finanțare;</li> </ul>
Infrastructura	<ul style="list-style-type: none"> <li>- situația utilităților - apă, energie electrică și furnizarea apei uzate în domeniile de activitate economică;</li> <li>- evaluarea disponibilității de terenuri, bunuri imobiliare, spații de birouri pentru activități economice;</li> <li>- disponibilitatea și calitatea drumurilor și alte mijloace de transport care duc spre cele mai apropiate piețe importante.</li> </ul>
Regional și național	<ul style="list-style-type: none"> <li>- identificarea concurenților - comunități învecinate sau care împart aceleași piețe;</li> <li>- inițiativele orașelor învecinate în ceea ce privește dezvoltarea economică locală;</li> <li>- modul în care comunitățile colaborează sau ar putea să colaboreze;</li> <li>- prioritățile sau trendurile la nivel național;</li> <li>- oportunitățile disponibile prin intermediul guvernului central;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- principalele tendințe internaționale / globale care ar putea avea un impact asupra zonei locale;</li> <li>- oportunități și amenințări prezentate de autoritățile sau nivelul regional.</li> </ul>
--	---

*Sursa: prelucrare după Swinburn, Goga și Murphy, 2006, p. 23.*

Informațiile prezentate mai sus nu sunt exhaustive și ar trebui să poată reprezenta baza pentru o evaluare a situației economice a unei comunității. Pe baza acestor date o serie de instrumente și tehnici pot fi folosite pentru a trage concluzii și a face afirmații coerente cu privire la starea economiei dar și privitor la avantajele sale comparative și competitive.

### **Instrumente și tehnici de evaluare a potențialului comunităților locale**

Măsurarea bazei economice a comunității și implicit a performanței acesteia este de mult timp una din principalele preocupări ale specialiștilor în planificarea dezvoltării economice locale.

Baza economică este unul dintre cel mai des folosiți indicatori ai performanței economice și avantajului competitiv al unei comunități.

Teoria bazei economice susține că economiile locale sunt compuse din cele două părți principale, una de bază/elementară și cea non-bază/ neelementară. Componenta elementară a economiei locale este baza de export (componenta care produce bunuri și servicii pentru consum în afara granițelor comunității - pentru consumul de export), iar componenta neelementară există doar pentru a servi nevoile locuitorilor comunității locale - consumul local. Această teorie susține afirmația că creșterea economică a unei comunități este direct legată de cererea pentru produsele și serviciile pe care le produce, cerere care vine din afara granițelor sale economice locale.

Creșterea industriilor care utilizează resursele locale, în scopul de a produce bunuri și servicii exportabile, ar trebui, în cele din urmă să genereze venit la nivel local și să creeze mai multe locuri de muncă și prin creșterea bazei de export a unei comunități, fondurile vor curge în cele din urmă în economia locală din vânzarea de produse și servicii produse local către consumatorii din afara regiunii.

Instrumentele și tehnicile descrise sunt concepute pentru a evalua forma sectoarelor economice ale comunităților, identificând baza lor de export și a observa variațiile de-a lungul timpului a evoluției indicatorilor economici cum ar fi ocuparea forței de muncă sau a altor indicatori. Toți acești indicatori ar trebui să ne conducă, în cele din urmă, spre avantajele comparative și competitive pe care o comunitate le are față de rivalii săi.

Crearea avantajelor economice trebuie să fie obiectivul asupra căruia să se focuseze orice comunitate.

Dintr-o perspectivă istorică, politicile de dezvoltare locală, de după cel de-al doilea război mondial și până la mijlocul anilor 1970 se concentrau asupra avantajului comparativ al comunităților în principiu asupra unor elemente de diferențiere a costurilor - reducerea costurilor de producție ale agenților economici în comparație cu cele ale competitorilor acestora din alte comunități.

Anii 80 au însemnat translația focusării politicilor locale către obținerea de avantaje competitive, prin punerea accentului asupra unor factori valorici, precum eficiență, performanță, calitatea vieții. Translatarea focusului către avantaje care să diferențieze comunitățile nu a înlocuit total abordările subsumate avantajului comparativ ci a venit să completeze măsurile de obținere a acestuia.

Stimson, Stough și Roberts (2006, p. 12) propun un al treilea tip de avantaj – avantajul colaborativ – care presupune ca agenții economici, dar și comunitățile, sunt încurajați să colaboreze în cadrul competiției pentru obținerea avantajelor strategice, în principal prin parteneriate și alianțe.

Cele mai utilizate instrumente specifice măsurării bazei economice, cum ar fi tehnica de prezumție, coeficienții locaționali, analiza shift-share, analiza de tip cluster sunt obiectul acestei părți a tezei.

### ***Tehnica prezumției***

Tehnica prezumției este considerată cea mai simplă tehnică a analizei bazei economice. Prin această tehnică fiecare sector este considerat a fi sector de bază (elementar) sau non-bazic (neelementar), analiștii fiind nevoiși să asume în mod rezonabil că anumite industrii furnizează locuri de muncă din sectorul de bază și alte locuri de muncă din sectorul non-bazic.

O practică obișnuită a acestei metode este presupunerea că toată ocuparea forței de muncă dintr-o industrie este fie de bază, fie de non-bază. Această tehnică (necostisitoare) se bazează pur și simplu pe atribuirea arbitrară a activităților pe categorii de bază sau non-bază. Din aceste motive, șansa de a obține erori este mare chiar și pentru analiști foarte pricepuți.

Următorul pas al acestei tehnici este utilizarea datelor pentru calcularea a ceea ce se numește "multiplicatorul de bază", un multiplicator de locuri de muncă prin care sunt estimate efectele de bază și prin care se poate realiza o proiecție de creare de locuri noi de muncă în sectorul

de non-bază, având în vedere creșterea numărului locurilor de muncă din sectorul de bază. Se calculează ca un raport între numărul de locuri de muncă totale pe o anumită perioadă și numărul de locuri de muncă de bază din aceeași perioadă.

*Multiplicatorul de bază = Număr total de angajați în perioada x / Număr de angajați în sectoare de bază în perioada x.*

Prin folosirea factorului de multiplicare rezultat din acest calcul simplu se poate estima faptul că, fiecare loc de muncă de bază creat generează un număr anume de locuri de muncă în sectorul de non-bază. Mai simplu, în cazul unui multiplicator cu valoarea 1,8 pentru fiecare 10 locuri de muncă de bază create, sunt create 8 locuri de muncă non-bază, de obicei în domeniul serviciilor, în sectoarele financiare sau sectoare de producție, care sunt furnizoarele sectorului de bază.

Concluzionând teoria cu privire la această tehnică, Klosterman (1990, p. 128) consideră că "deși inadecvată ca procedura generală de estimare a sectorului de bază, tehnica presupunerii este adecvată pentru segmentele economiei care servesc în mod clar piețele locale și non-locale".

Date corespunzătoare și mai detaliate ar putea valida această tehnică - o analiză mai detaliată a sectoarelor ar putea prezenta o situație clară cu privire la locurile de muncă de bază sau non-bază dintr-o economie locală.

### ***Coeficientul Locațional (Location Quotient)***

Coeficientul de localizare/locațional permite identificarea ramurilor concentrate ale economiei locale, adică acelea care produc mai mult decât se consumă la nivel local și deci au, teoretic, capacitate de a atrage resurse în comunitate.

Din punctul de vedere al unei analize a nivelului de dezvoltare economică, coeficientul locațional poate indica natura, diversitatea și concentrarea activității economice dintr-o anumită arie.

Prin intermediul acestei tehnici putem identifica, la nivelul economiei locale, sectoarele cu potențial - a căror producție de bunuri sau servicii este probabil să fie "exportată", nu neapărat în sensul comun al termenului - ne referim aici la probabilitatea ca bunurile sau serviciile să fie utilizate de către rezidenții altor zone - exterioare județului.

Acest coeficient ne permite să determinăm în ce măsură un anumit sector al economiei locale are o situație generală mai bună sau mai proastă față de zona de referință cu care este comparat ceea ce arată un grad ridicat de specializare.

Acolo unde diversificarea este unul dintre obiectivele dezvoltării economice locale, coeficientul locațional poate indica în care sectoare ale economiei locale pot fi realizate eforturi pentru expansiunea acestora - există posibilitatea ca unele sectoare economice să fie subreprezentate, ori să existe o supra specializare într-o anumită industrie - pericole la adresa economiei locale.

Compararea valorilor coeficienților locaționali (de specializare) obținute în diferite perioade poate arăta dacă zona devine mai mult sau mai puțin specializată de-a lungul timpului, în acest fel putându-se evalua impactul politicilor economice implementate asupra competitivității, ori se poate prezice impactul potențial al acestora asupra forței de muncă din anumite sectoare.

Coeficientul locațional se calculează după următoarea formulă:

$$\text{Coeficient locațional (LQ)} = \frac{\frac{\text{Număr angajați în sectorul local X}}{\text{Număr total de angajați local}}}{\frac{\text{Număr angajați în sectorul național X}}{\text{Număr total de angajați național}}}$$

### *Interpretarea rezultatelor*

Coeficientul poate avea valori mai mici, mai mari sau egale cu 1. Un coeficient sub 1 arată că domeniul respectiv nu produce suficient la nivel local încât să acopere cererea, indicând că în aceste zone au loc importuri pentru a acoperi nevoile locale. De obicei, o valoare subunitară a coeficientului arată că sectorul respectiv este subreprezentat comparativ cu nivelul de referință (în cazul nostru economia națională). În acest caz se poate spune că sectorul respectiv servește cel mult cererea locală pentru producerea acelor bunuri și servicii (în cazul în care coeficientul este apropiat de o valoare unitară).

O valoare unitară a coeficientului (sau foarte apropiată de valoarea 1) ne poate sugera faptul că cererea locală pentru bunurile și serviciile produse/oferte de acel segment/sector este satisfăcută luând în considerare standardul constituit de nivelul de referință. Se poate considera totuși că sectorul respectiv nu este unul ale cărui bunuri și servicii să fie distribuite către alte zone din afara economiei locale.

O valoare supraunitară a coeficientului arată că activitățile sectorului sunt concentrate la nivel local, acest lucru însemnând că sectorul respectiv produce și pentru alte zone, cel puțin pentru

cele cu care s-a efectuat comparația. Acest coeficient arată că procentul angajaților (al cifrei de afaceri) de la nivel local este mai mare decât cel al zonei de referință, în acest caz existând o foarte mare probabilitate ca bunurile și serviciile produse de aceste sectoare să fie exportate - ceea ce poate însemna valoare adăugată ridicată, ce servește intereselor comunității.

O valoare a coeficientului locațional care arată că un sector se situează în categoria celor de bază, nu înseamnă automat că toți angajații sectorului respectiv sunt implicați în activități care exportă. Pentru a identifica numărul de locuri de muncă de asemenea tip se pot aplica două formule:

$$\text{Angajați implicați în activități de bază} = \frac{\frac{\text{Număr angajați în sectorul local } X}{\text{Număr angajați în sectorul național } X}}{\frac{\text{Număr total de angajați local}}{\text{Număr total de angajați național}}}$$

, sau

$$\text{Număr angajați "bază" în sectorul } X = (1 - 1/LQ_x) * E_x, \text{ dacă } LQ_x > 1,$$

unde:

$LQ_x$  = coeficient locațional sectorul x

$E_x$  = număr de angajați sectorul x (Schaffer, 1999)

Coeficientul locațional este, cel mai probabil, principalul responsabil pentru popularitatea evaluărilor bazei economice a comunităților prin prisma faptului că reprezintă o metodă atractivă și captivantă (Schaffer, 1999, p.9).

*Metoda Cerințelor Minime (Minimum requirements method)*

Unii analiști consideră că această metodă oferă o perspectivă mai precisă pentru calcularea sectoarelor de bază și non-bază decât metoda coeficientului de localizare. Chiar dacă cele două metode sunt similare din perspectiva ecuațiilor care sunt folosite pentru realizarea calculelor, metoda coeficientului de localizare folosește întreaga economie ca și regiune de referință pentru realizarea comparației, în timp ce metoda cerințelor minime folosește regiuni asemănătoare ca și bază pentru stabilirea numărului de angajați care sunt auto-suficienți.

De exemplu, să presupunem că vrem să calculăm numărul de angajați legați de activitățile de export pentru un oraș care are o populație de aproximativ 300.000 de locuitori. Metoda cerințelor minime presupune analizarea altor orașe de mărime asemănătoare (pot fi 10, 15 sau 20

de orașe asemănătoare, dacă pot fi găsite atât de multe orașe). Orașele pot fi selectate pe baza altor caracteristici comune, precum locația acestora sau venitul pe cap de locuitor (Blair și Carrol, 2008). Orașul care are coeficientul de localizare cel mai mic pentru o industrie se presupune că reprezintă cerința minimă necesară pentru un oraș să satisfacă nevoile de bunuri și servicii ale locuitorilor săi, adică reprezintă nivelul de auto-suficiență. Conform lui Blair și Carrol (2008), o altă variantă a metodei cerințelor minime, care poate fi folosită pentru calcularea cerinței minime pentru nivelul de auto-suficiență este al cincilea cel mai mic factor de localizare.

Metoda cerințelor minime estimează numărul de angajați dintr-un sector de activitate care este de bază prin folosirea următoarei ecuații:

$$b_i^t = \left( \frac{e_i^t}{e_T^t} - \frac{e_{im}^t}{e_m^t} \right) \times e_T^t$$

Unde:

$b_i^t$  = numărul de angajați dintr-un sector de activitate de bază

$e_m^t$  = numărul total de angajați din comunitatea m care are cota minimă în anul t

$e_{im}^t$  = numărul de angajați din industria i din comunitatea m care are cota minimă în anul t

$e_i^t$  = numărul de angajați din industria i din comunitatea pe care vrem să o comparăm în anul t

$e_T^t$  = numărul total de angajați din comunitatea pe care vrem să o comparăm în anul t

Metoda cerințelor minime oferă estimări mai mari ale numărului de angajați atribuiți sectorului de bază decât metoda coeficientului de localizare pentru că fiecare comunitate similară are cote de angajați mai mari decât cea care este folosită de referință (și are cota minimă) și prin urmare se presupune că exportă produse în industria i.

### ***Analiza shift share***

Conform lui Blakely și Bradshaw (2002), analiza shift-share reprezintă o combinație a trei factori – crește economică, variație proporțională și variație diferențială. Toți cei trei factori sunt în fapt indicatori ai dinamicii evoluției sectoarelor, din moment ce se iau în considerare datele din 2 perioade diferite.

Creșterea economică este un factor care arată impactul pe care îl pot avea evoluțiile de-a lungul timpului din aria de referință asupra economiei locale.

Variația proporțională arată modificările relative ale unui sector relațional la totalul sectoarelor și măsoară avantajul sau dezavantajul relativ al unui sector în comparație cu creșterea



economică din toate sectoarele. Acest indicator ne ușurează identificarea acelor sectoare care contribuie la declinul sau creșterea economiei locale.

Variația diferențială (VD) a numărului de angajați (sau a cifrei de afaceri) reprezintă diferența între ratele de creștere sau declin ale unui sector local comparativ cu creșterea sau declinul aceluiași sector din zona de referință – de cele mai multe ori nivelul național.

Acest indicator ne permite să observăm sectoarele economiei locale care au evoluat/performat mai bine decât la nivelul unității de referință (în acest caz, nivel național) pe parcursul unei anumite perioade de timp.

Principala menire a variației diferențiale este identificarea sectoarelor care pot deține un avantaj competitiv față de aria de referință. Variația diferențială arată dacă evoluția economiei locale (prin sectoarele ei) are loc la o rată mai scăzută ori mai crescută decât cea așteptată.

Analiza shift-share utilizează o formulă care însumează cei trei indicatori pentru a identifica modificările survenite la nivelul forței de muncă:

*Modificări în forța de muncă* = Creșterea economică + Variația proporțională + Variația diferențială

*Creștere economică* = (Număr total de angajați național an 2000 / Număr total de angajați național an 1990 – 1)

*Variația proporțională* = (Număr de angajați sector X Local anul 2000 / Număr de angajați sector X Local anul 1990 – Număr total de angajați național an 2000 / Număr total de angajați național an 1990)

*Variația diferențială* = (Număr de angajați sector X Local anul 2000 / Număr de angajați sector X Local anul 1990 – Număr de angajați sector X național anul 2000 / Număr de angajați sector X național anul 1990)<sup>2</sup>

*Interpretarea datelor*

Valorile mai mari decât 0 ale coeficientului ne arată că domeniul poate prezenta un avantaj competitiv (ce poate fi explicată prin proximitate ridicată față de factorii de producție importanți, piețe de desfacere etc) și se dezvoltă mult mai repede decât referința. Acest scor indică faptul că, în pofida trendului de la nivel național și la nivelul ramurii respective, există la nivel local factori latenți care avantajează ramura respectivă în raport cu referința.

---

<sup>2</sup> Menționăm că am utilizat anii 1990 și 2000 pentru a exemplifica modul de calcul al indicatorilor

Modul de calcul al indicatorului permite controlul impactului economiei naționale, dar și al evoluției ramurii, și izolarea eventualului avantaj competitiv de la nivel local.

### ***Tabloul celor patru cadrane – instrument al analizei de tip cluster***

Analiza de tip cluster este o altă metodă cu un impact semnificativ în analiza economiei locale. Teoria clusterelor are un susținător fervent în Michael Porter, cea mai ascultată voce în domeniul avantajului competitiv. Acesta definește clusterul drept „un grup de companii și instituții interconectate și asociate într-un domeniu anume, situate într-o proximitate geografică și legate de complementarități și atribute comune” (Porter, 2000, p.16). Caracteristicile acestea sunt împărtășite și de Blakely și Bradshaw (2002) și Stimson, Stough și Roberts (2006)

Motivația realizării unei analize de cluster rezidă din faptul că, datorită caracteristicilor clusterelor menționate de Porter, externalități pozitive pot apărea în comunități, astfel resursele acestora și capitalul uman de care dispun pot conduce la dezvoltare economică.

Stimson et al. (2006, p. 107) au adus o perspectivă interesantă pentru specialiștii care analizează economia locală, dar și pentru cei implicați în procesul de planificare a dezvoltării – atât specialiști cit și alte tipuri de stakeholderi. Se consideră că, având ca bază evaluarea potențialului economiei, măsurile din etapa de planificare presupun luarea unor decizii cu privire la trei tipuri de sectoare industriale: cele care sunt în creștere rapidă, acelea aflate într-o perioadă de restructurare și sectoarele subdezvoltate. S-a încercat, de asemenea, definirea caracteristicilor acestor sectoare. Sectoarele cu creștere rapidă sunt cele relativ mari, care au expus o creștere rapidă, recent. Sectoarele în restructurare sunt relativ mari, dar au avut parte de creștere puțină sau chiar de scădere în ultimii ani. Aceste tipuri de sectoare (în creștere și de restructurare) sunt importante, deoarece, în cele mai multe cazuri, acestea reprezintă o proporție relativ mare din baza de ocupare a forței de muncă a unei regiuni, și este vital să știm dacă există o modalitate de a le modifica sau de a le accelera. Sectoarele subdezvoltate au un nivel relativ scăzut de activitate, dar, în timp și cu atenția cuvenită, ar putea crește, în ceea ce privește ocuparea forței de muncă, generarea de venituri sau nivelul de producție.

Într-o abordare relativ asemănătoare, Blakely și Bradshaw (2002) propun ca analiza de tip cluster să pornească de la utilizarea coeficientului locațional și a variației diferențiale (parte a analizei shift-share), iar sectoarele analizate să fie grupate într-un tabel cu patru cadrane:

Tabel 3 - Tabelul celor 4 cadrane

<i>Necompetitiv</i>	<i>Competitiv</i>	
<b>Sectoare în transformare</b> Coeficient locațional > 1 Variație diferențială < 0	<b>Sectoare dezvoltate</b> Coeficient locațional > 1 Variație diferențială > 0	<i>Concentrare ridicată</i>
<b>Sectoare în declin</b> Coeficient locațional < 1 Variație diferențială < 0	<b>Sectoare emergente</b> Coeficient locațional < 1 Variație diferențială > 0	<i>Concentrare scăzută</i>

Sursa: Blakely și Bradshaw (2002).

### Interpretarea datelor

*Sectoare în transformare* - sunt acele sectoare cu un grad de concentrare ridicat (coeficient de localizare >1) și evoluție negativă de-a lungul perioadei analizate (variație diferențială <0). Acestea sunt sectoarele cu un grad de importanță ridicat, în care sunt implicați o mare parte a numărului de angajați de la nivel local, sectoare care au fost afectate de perioada de criză. Cu atenția necesară, ele pot deveni competitive.

*Sectoare emergente* - sunt acele sectoare cu un grad de concentrare scăzut (coeficient de localizare <1) și evoluție pozitivă de-a lungul perioadei analizate (variație diferențială > 0). Aceste sectoare, deși nu au o concentrare ridicată (din diferite motive – nu există tradiție la nivelul comunității, ori este vorba de industrii restructurate în trecut), au o evoluție pozitivă de-a lungul perioadei analizate. Interpretarea datelor în acest caz trebuie făcută cu atenție – există posibilitatea ca variația diferențială să fie pozitivă datorită faptului că sectorul a scăzut într-un ritm mai puțin alert decât al zonei de referință – astfel că trebuie analizată situația fiecărui sector în parte pentru a putea identifica dacă acesta este de perspectivă sau nu.

*Sectoare în declin* - sunt acele sectoare cu un grad de concentrare scăzut (coeficient de localizare <1) și evoluție negativă de-a lungul perioadei analizate (variație diferențială <0). Aceste sectoare sunt problematice, mai ales în cazul în care implică un număr ridicat de angajați. O analiză atentă a sectoarelor din această categorie ne poate dezvălui probleme structurale ale economiei.

*Sectoarele în dezvoltare* – sunt acele sectoare cu un grad de concentrare ridicat (coeficient de localizare >1) și evoluție pozitivă de-a lungul perioadei analizate (variație diferențială >0). Acestea sunt sectoarele în care pot fi identificate avantaje competitive și comparative, iar pe termen

mediu sunt cele pe care comunitatea trebuie să pună accent pentru a se diferenția de competitorii săi

Activitățile, domeniile sau sectoarele plasate în cadranul din dreapta-sus sunt cele mai potrivite pentru a forma baza clusterului. Motivația este aceea că acele industrii trebuie să dețină avantaj competitiv. Nu este neapărat necesar însă ca toate organizațiile componente ale clusterului să fie localizate în acel cadran, deoarece inter-relaționarea cu companiile parte a clusterului, plasate în sectoare în dezvoltare, va duce la transfer de tehnologii și know-how ce va permite dezvoltarea lor.

Analiza de tip cluster poate fi completată cu alte metodele precum analiza input-output, analiza multi-sector, care presupun tehnici complexe și costisitoare.

## **Concluzii**

În textul de mai sus pornim de la conceptualizarea dezvoltării economice locale realizată de Blakely și Green, 2010, în termeni de resurse (naturale, locație, forța de muncă, investițiile de capital, climatul antreprenorial, transport, comunicare, structura industrială, tehnologia, dimensiunea, piața de export, situația economică internațională, precum și cheltuielile guvernamentale de la nivel național) și mai ales de capacitate a comunității (economică, socială,

Analiza literaturii ne-a condus către aceeași asumție – dezvoltarea economică a unei comunități este strâns legată de modul în care comunitatea, prin liderii săi (incluzând aici și oficialii aleși, managerii instituțiilor publice locale) reușesc să pună în valoare sau nu atuurile sau resursele pe care le deține. Un nivel ridicat de resurse care nu este dublat de capacitate (administrativă), va face ca acea comunitate să nu-și atingă potențialul maxim.

Tipologia resurselor este, de asemenea, diferită; nu este neapărat ca acestea să însemne resurse ale solului și subsolului - Matei (2004, p. 105) vede drept resurse ale unei comunități resursele endogene, inițiativa și activitatea antreprenorială. Resursa umană este cel mai important factor în dezvoltarea unei comunități; aceasta este și cea care generează capacitate.

Astfel, putem observa faptul că deși pot exista locații cu un nivel ridicat al resurselor, lipsa capacității de a le utiliza poate duce la un nivel scăzut de dezvoltare economică locală. Pe de altă parte, o capacitate ridicată poate multiplica un nivel redus de resurse pe care le-ar deține o comunitate. De aceea este importantă acțiunea autorităților administrației locale în ghidarea

comunității către bunăstare. Efectele acestui proces trebuie să fie măsurate, iar măsurarea are ca obiect identificarea nivelului la care, atât comunitatea cât și instituțiile sale, performează.

Aplecarea asupra unora dintre componentele acestui capitol al tezei are justificări coerente, prin care ne-am răspuns la întrebările „ce?” „de ce?” și „cum?”.

Am ales să observăm definiții modele ale dezvoltării economice locale pentru a putea operaționaliza mai bine conceptul, pentru a ști mai bine ce trebuie măsurat.

Am prezentat teoriile dezvoltării economice pentru a ne putea face o idee ancorată în cadrul teoretic, legată de cauzele diferențelor de dezvoltare între comunități (de ce) dar și de factorii care ar putea genera dezvoltarea economică locală. Pe lângă acest lucru, analiza teoriilor ne-a permis o mai bună înțelegere a funcționalităților diferite ale unui set de comunități grupate într-un spațiu geografic și ne-a făcut să înțelegem determinanții deciziilor luate de agenții economici.

Partea destinată analizei instrumentelor de măsurare a performanței economiei locale ne arată cum să procedăm mai departe în efortul nostru de cercetare a nivelului de dezvoltare economică locală, ce indicatori să folosim și ce metode de a-i agrega și interpreta.

Realizând această analiză, am înțeles că o comunitate locală trebuie evaluată în termeni de populație și caracteristici ale acesteia, forță de muncă și nivel de pregătire al acesteia, produs brut, productivitate, venituri, standard de viață, capacitate antreprenorială, diversificare sau concentrare a activităților economice, stoc de capital, avantaje comparative și competitive.

## Bibliografie

### Cărți:

1. Blair, J. P., Carroll, M. C., *Local economic development: Analysis, practices, and globalization*. Sage, 2008.
2. Blakely, E. J., Bradshaw, T.K., *Planning Local Economic Development: Theory and Practice*, 3<sup>rd</sup> edition, Sage, 2002.
3. Blakely, E. J., Green Leigh, N., *Planning Local Economic Development: Theory and Practice*, 4<sup>th</sup> edition, Sage, 2009.
4. Frois, A.G., *Economia politică*, București: Editura Humanitas, 1998.
5. Klosterman, R. E., *Community and Analysis Planning Techniques*, Savage, Maryland: Rowmand and Littlefield Publishers, Inc. 1990.
6. Levin, H., *Cost effectiveness a primer. New perspectives in evaluation*, Volume 4, London: Sage Publications, 1993.
7. Lyons, T. S., & Hamlin, R. E., *Creating an economic development action plan: A guide for development professionals*. Greenwood Publishing Group, 2001.
8. Malecki, E., *Technology and economic development: The dynamics of local, regional and national competitiveness*, Longman Pub Group, 2nd edition, 1997.
9. Matei, L., *Strategii de dezvoltare economică locală. Abordare managerială*, București: Editura Politeia-SNSPA, 2004.
10. Moldovan, B.A., Lazăr, D.T. și Pavel, A. 2013; *Local Economic Development*, București : Tritonic, 2013.
11. Samuelson P., Nordhaus W.D., *Economie politică*, București: Editura Teora, 2000.
12. Schaffer, W.A. *Regional impact models*, West Virginia University:Regional research Institute, 1999.
13. Shuman, M., *Going Local: Creating Self-Reliant Communities in a Global Age*, New York: Routledge, 1998.
14. Stimson, R. J., Stough, R. R., Roberts, B. H., *Regional Economic Development: Analysis and Planning Strategy*, Revised Edition., Berlin: Springer, 2006.
15. Zai, P. V., Lazăr, D.T., Inceu A. M., și Moldovan, B. A., *Economics and Public Finance*, București : Tritonic, 2013.

### Articole:

16. Dawkins, C. J., `Regional development theory: conceptual foundations, classic works, and recent developments`, 2003, *Journal of Planning Literature*, 18(2), pp. 131-172.
17. Hammer, R. B., Green, G. P., `Local growth promotion: Policy adoption versus effort`, 1996, *Economic Development Quarterly*, 10(4), pp. 331-341.
18. Lindblad, M. R., `Performance measurement in local economic development`, 2006, *Urban Affairs Review*, 41(5), pp. 646-672.
19. Matei, A., & Matei, L., `Systemic Models of Local Development`, 2007, *Theoretical and Applied Economics*, 1(1 (506)), pp. 11-24.
20. Matei, L., Anghelescu, S., `Fundamentarea keynesiană a politicilor de marketing în dezvoltarea locală`, 2010, *Economie teoretică și aplicată*, Volumul XVII , No. 6(547), pp. 29-46.
21. Miloslavsky, E., Shatz, H. J. `Services Exports and the States: Measuring the Potential`, 2006, *Economic Development Quarterly*, vol. 20, 1, pp. 3-21.

22. Mulligan, G. F., Partridge, M. D., & Carruthers, J. I., 'Central place theory and its reemergence in regional science', 2012, *The Annals of Regional Science*, 48(2), pp. 405-431.
23. Mullor-Sebastian, A., 'The product life cycle theory: Empirical evidence', 1983, *Journal of International Business Studie*, 1983, Vol. 14, No. 3, pp. 95-105.
24. Nadeau, J.R., Casselman M., 'Competitive Advantage with New Product Development: Implications for Life Cycle Theory', 2008, *Journal of Strategic Marketing*, 16:5, pp. 401-411.
25. Porter, M. E., 'Location, competition, and economic development: Local clusters in a global economy', 2000, *Economic development quarterly*, 14(1), pp. 15-34.
26. Shaffer, R., Deller, S., & Marcouiller, D., 'Rethinking community economic development', 2006, *Economic Development Quarterly*, 20(1), pp. 59-74.
27. Stimson, R. J. and Stough, R. R., 'Changing Approaches to Regional Economic Development: Focusing on Endogenous Factors, Financial Development and Regional Economies', *Regional Science Association International (RSAI) and Banco Central de la Republic conference, 13-14 March, Buenos Aires, Argentina, 2008*, disponibil la <http://www.bcra.gov.ar/pdfs/investigaciones/Paper%20STIMSON.pdf>, accesat la data de 9 decembrie 2013
28. Stimson, R. J., Stough, R. R., Salazar M., 'Leadership and Institutional Factors in Endogenous Regional Economic Development', 2003, *North American Regional Science Association, 50th Annual Meeting*, Philadelphia.
29. Stimson, R. J., Stough, R. R., Salazar, M., 'Leadership, and institutional factors in endogenous regional economic development, 2005, *Investigaciones Regionales*, 7, pp. 23-52.
30. Wong, C., 'Developing indicators to inform local economic development in England', 2002, *Urban Studies*, 39(10), pp. 1833-1863.
31. Yoo, C. S., 'Product life cycle theory and the maturation of the internet', 2010, *Northwestern University Law Review*, 104. 2, pp. 641-670.

**Contribuții în cadrul unor volume colective:**

32. Blair, J. P., Premus, R. 'Location theory', în Bingham, R.D., Mier, R. (eds). *Theories of local economic development: Perspectives from across the disciplines*, 1993, pp. 3-27.

**Documente ale unor organizații naționale și internaționale:**

33. Raportul Național al Președintelui Statelor Unite despre Politica Urbană, 'US President's National Urban Policy Report', U.S. Department of Housing and Urban Development, 1988, p. II-2
34. Swinburn G., Goga S., Murphy F." Local Economic Development: a primer developing and implementing local economic development strategies and action plans", World Bank, 2006.