
**REGIONAL COMPETITIVENESS. FROM THEORY TO PRACTICE LITERATURE
REVIEW**

Mihai Alexandru Chițea, Scientific Researcher, Institute of Agricultural Economics

Abstract: In the last decades, the competitiveness term has been widely used, though sometimes, in an exaggerated way. In essence, the questions and problems that lie at the basis of the competitiveness concept are those that theoretical economists and decision makers have tried to approach for hundreds of years: a better understanding of the key elements involved in the process of improving economic welfare and wealth distribution. The present paper focuses on regional competitiveness from the perspective of the conceptual framework for defining, understanding and measuring it, but also of the practical models used in the process of analyzing and measuring competitiveness at global level. The initial hypothesis is that the competitiveness concept is a difficult term that often creates confusions, especially the competitiveness asserted at regional level.

Key words: *regional competitiveness, theories, models, competitiveness's indices.*

1. Introducere

Noțiunea de competitivitate regională este la fel de mult dezbătută de către politicieni precum este considerată îndoielnică de către mediul academic. Pentru politicieni și factori de decizie, conceptul este unul destul de difuz care acoperă aspecte ce prezintă importanță pentru companiile și rezidenții unei regiuni. Acesta tinde să se concentreze asupra diferențelor măsurabile dintre regiuni care intră, parțial, sub controlul autorităților publice, fără să utilizeze un cadru conceptual sau politic foarte clar.

Atenția acordată în ultimele decenii noțiunii de competitivitate a condus la apariția unei ipoteze recurente: națiunile, regiunile și orașele nu au altă opțiune decât aceea de a se strădui să fie competitive pentru a putea supraviețui pe noua piață globală și noii competiții, forjate de noua economie bazată pe informație sau cunoștințe. Astfel, competitivitatea a devenit o temă constantă a evaluărilor economice realizate de OECD, dar și o preocupare tot mai intensă a Comisiei Europene și a altor organisme naționale și internaționale.

Deși există numeroase studii realizate în ultimul timp, care încearcă să aducă lumină în acest domeniu, suntem încă departe de un consens larg privind natura și modalitățile de evaluare a competitivității.

Lucrarea de față urmărește tema competitivității regionale din perspectiva cadrului conceptual al definirii, înțelegerii și măsurării acesteia, dar și a modelelor practice utilizate în procesul analizei și evaluării la nivel mondial, încercând să sintetizeze cele mai importante contribuții aduse de-a lungul timpului atât de mediul academic, cât și de cel economic, instituțional și guvernamental.

2. Stadiul cunoașterii problemei

La nivelul micro economic, respectiv al firmelor, există un relativ consens privind noțiunea de competitivitate bazată pe capacitatea firmelor de a concura, de a se dezvolta și de a fi

profitabile. La acest nivel, competitivitatea rezultă din capacitatea firmelor / companiilor de a produce, în mod constant și eficient, bunuri și servicii care ating standardele unei piețe deschise, în ceea ce privește prețul, calitatea etc. Cu cât o firmă este mai competitivă, comparativ cu alți concurenți, cu atât mai mare va fi abilitatea acesteia de a câștiga o cotă de piață mai mare (Martin, 2004).

De cealaltă parte, la nivel macro economic, conceptul de competitivitate este mult mai puțin definit și generează numeroase discuții și dezbateri contradictorii. În ciuda faptului că îmbunătățirea competitivității unei națiuni/ regiuni se regăsește adesea în centrul politicilor economice elaborate, există numeroase discuții legate de ceea ce înseamnă mai precis aceasta și chiar dacă este corectă abordarea acestui subiect la nivelul macro economic. Lipsa unui cadru conceptual larg acceptat pentru definirea, înțelegerea și măsurarea competitivității reprezintă, în sine, sursa opoziției față de noțiunea de competitivitate macro economică. Unii autori din acest domeniu subliniază faptul că abordarea competitivității din perspectiva cotelor de piață ar putea să nu fie un demers foarte fericit. Aceștia susțin că, în timp ce pentru o companie individuală noțiunea ar putea avea o semnificație ridicată, același lucru nu este neapărat valabil și la nivelul unei economii naționale.

Paul Krugman (1996) punctează 3 elemente cheie aflate în opoziție cu noțiunea de competitivitate națională: 1. este înșelătoare și incorectă analogia dintre o națiune și o companie; de exemplu, în timp ce o companie care nu are succes va ajunge, în ultima instanță, la faliment (încetarea activității), un astfel de „prag limită” nu este și în cazul unei națiuni; 2. în timp ce companiile concurează pentru cota de piață și succesul uneia va fi adesea în detrimentul alteia, succesul unei națiuni mai degrabă creează, decât să distrugă, oportunități pentru altele; 3. în al treilea rând, dacă competitivitatea are vreo semnificație, atunci este doar un alt simplu fel de a spune *productivitate*; creșterea standardului de viață la nivelul unei națiuni este determinată, în mod esențial, de rata de creștere a productivității.

Aceste argumente sunt bine cunoscute de susținătorii conceptului de competitivitate macro economică. Există, în cadrul a ceea ce poate fi denumit ca „privire consensuală”, o recunoaștere amplă a faptului că îmbunătățirea performanțelor economice ale unei națiuni nu trebuie să se facă în detrimentul altora și că productivitatea reprezintă un element central al competitivității.

Martin (2004) evidențiază următoarele elemente caracteristice ale competitivității la nivel macro economic: o performanță economică ridicată, judecată, în general, în termenii unor standarde ridicate de viață sau ai veniturilor reale; condițiile pieței libere pentru bunurile și serviciile produse de națiunea în cauză; „competitivitatea” pe termen scurt nu ar trebui să genereze dezechilibre care să conducă la o performanță ridicată nesustenabilă.

În domeniul competitivității regionale există două mari tipuri de abordări: una care o consideră o sumă a competitivității individuale a firmelor și alta drept derivată sau competitivitate macroeconomică.

Prima abordare (agregată) reclamă existența la nivelul regiunii a unor firme capabile să producă, în mod constant și eficient, bunuri și servicii care întrunesc cerințele unei piețe libere în ceea ce privește prețul, calitatea etc. Presupunerea făcută în acest caz este aceea că interesul firmelor și al regiunii în care acestea își desfășoară activitatea sunt întotdeauna paralele. Acest lucru este însă dificil de susținut, pentru că firmele vor urmări întotdeauna

productivitatea și profiturile, în timp ce competitivitatea regională trebuie să includă și gradul de ocupare, așa cum se subliniază în definiția elaborată în cadrul celui de-al Șaselea Raport Periodic al Regiunilor. Mai mult, Comisia Europeană consideră că definiția competitivității regionale ar trebui „să surprindă noțiunea că, în ciuda faptului că există atât companii super competitive cât și companii necompetitive la nivelul fiecărei regiuni, există anumite trăsături comune în fiecare regiune care afectează competitivitatea tuturor companiilor care își desfășoară activitatea.”

În ceea ce privește cea de-a doua abordare (derivată sau competitivitate macroeconomică), există și aici o serie de limite. Anumite legi care reglementează economia comerțului internațional nu operează și la nivel sub-național. Spre deosebire de nivelul național, mișcările ratei de schimb și flexibilitatea raportului prețuri-salarii fie nu funcționează corect sau nu există la nivel regional. Carmagni (2002) afirmă că, dimpotrivă, la acest nivel acționează un mecanism diferit, mult mai eficient și penalizator și anume migrația interregională a factorilor mobili, capitalului și forței de muncă, care poate constitui un pericol real pentru regiuni. În absența unui astfel de mecanism de ajustare macroeconomică, conceptul de competitivitate macroeconomică nu poate fi aplicat în totalitate nici la nivel regional.

Astfel, se pare că noțiunea de competitivitate regională reprezintă un concept „prins la mijloc” între cele două tipuri de abordări. Acest lucru sprijină afirmația lui Cellini și Soci (2002) care susțin ideea conform căreia competitivitatea regională nu are nici caracter macroeconomic (național) și nici microeconomic (companie): regiunile nu reprezintă o agregare simplă de companii, nici acestea nu reprezintă o versiune la scară redusă a unei națiuni.

3. Material și metodă

Lucrarea de față apelează la metoda studiului bibliografic pentru evidențierea principalelor contribuții științifice în domeniul competitivității naționale și regionale (și a subdiviziunilor administrative), a problemelor apărute în procesul elaborării unui cadru conceptual comun pentru definirea, teoretizarea și măsurarea acesteia și a principalelor studii și indicatori pentru evaluarea competitivității naționale și regionale, la nivel internațional și european.

4. Rezultate și discuții

În continuare vom prezenta un sumar al conceptelor și elementelor utile în procesul definirii și înțelegerii competitivității regionale, inclusiv factorii determinanți ai acesteia.

În raportul privind factorii competitivității regionale, elaborat pentru Comisia Europeană în anul 2004, profesorul Ronald Martin și echipa sa de la universitatea din Cambridge considerau că următoarele școli importante de teorie economică influențează, direct sau indirect, noțiune de competitivitate în relația cu națiunile sau, uneori, firmele, având astfel o relevanță directă pentru discuțiile legate de competitivitatea regională: teoria clasică, teoria neoclasică, teoria economică Keynesiană, economia dezvoltării, noua teorie a creșterii economice și noua teorie a comerțului.

A. În cadrul *teoriei clasice*, specializarea sub forma „diviziunii muncii” a lui Adam Smith sprijină economiile de scară și diferențele de productivitate între națiuni. Pentru Smith, investițiile în capital (îmbunătățirea tehnologiilor) și comerț (dezvoltarea pieței) facilitează această specializare și conduc la creșterea productivității și a rezultatelor. El demonstrează câștigurile care pot fi obținute din activitatea comercială odată cu trecerea de la o situație de autarhie la comerțul liber, unde țările dețin un avantaj absolut în producerea diferitelor bunuri și servicii. Dacă o țară poate realiza anumite bunuri utilizând mai puține resurse în procesul de producție, atunci aceasta ar trebui să le exporte și invers, să importe dacă pe piață există bunuri produse de alte țări care utilizează mai puține resurse.

B. Ipoteza centrală a *teoriei neoclasică* (informare perfectă, întoarcerea la scară și divizibilitatea perfectă a factorilor) asigură condițiile necesare pentru o lume neoclasică a competiției perfecte. Abordând problematica comerțului, modelul H-O (Heckscher-Ohlin) construiește pe baza modelului Ricardo, încorporând doi factori de producție: munca și capitalul. Spre deosebire de acesta din urmă, modelul H-O presupune că tehnologiile sunt identice de-a lungul națiunilor și că avantajele comparative sunt determinate de diferențele de la nivelul abundenței relative a factorilor de producție. Altfel spus, țările se vor specializa în producerea acelor bunuri care utilizează mai intensiv factorii de producție aflați din abundență la nivelul acestora.

C. Teoria elaborată de *Keynes* (1936) diferă, din punct de vedere esențial, de cea clasică, în special în ceea ce privește funcționarea piețelor. Contrar predecesorilor săi, Keynes nu considera prețul drept elementul permanent de echilibru al pieței. Un alt punct divergent îl reprezenta modul în care el privea capitalul și munca. Spre deosebire de adepții teoriei clasice, care considerau capitalul și munca ca fiind doi factori independenți, Keynes îi considera complementari. În esență, teoria lui Keynes reprezintă teoria dinamicii pe termen scurt a cererii agregate și ocupării în economie, bazată pe așteptări, deoarece acestea influențează investițiile și comportamentul consumatorului.

D. Cele mai importante subiecte de discuție în cadrul *teoriei economice a dezvoltării* sunt : eficacitatea asistenței, comerțul liber și investițiile străine directe.

Teoria etapelor dezvoltării a lui Rostow (1960) realizează o clasificare a societăților în funcție de 5 etape de dezvoltare: tradițională, tranzițională, avânt, maturitate și consum de masă ridicat. Fiecare etapă de dezvoltare prezintă o serie de caracteristici particulare și cerințe specifice care trebuie îndeplinite pentru ca o economie să atingă o etapă superioară. Altfel spus, bazându-ne strict pe acțiunea forțelor pieței nu vom ajunge la rezultatele dorite.

E. *Noua teorie a creșterii economice*. O lungă perioadă de timp progresul tehnologic a fost considerat un factor exogen. Această abordare contravine, însă, unei înțelegeri intuitive: acumulare de cunoștințe și capital uman reprezintă rezultatul unor acțiuni trecute și nu a unei „intervenții divine”. Integrarea tehnologiei în modelele economice drept o variabilă endogenă reprezintă spațiul acțional al teoriei endogene a creșterii (sau noua teorie a creșterii), care a determinat apariția multor modele de creștere (Martin, Sunley, 1998).

Ipoteza principală a teoriei creșterii endogene este aceea potrivit căreia acumularea de cunoștințe generează câștiguri crescute. Cunoștințele și know-how-ul nu sunt diseminate în mod instant – nici între națiuni, regiuni, sectoare sau companii – ci trebuie dobândite. Companiile tind să păstreze în cadrul intern cunoștințele tehnice dezvoltate în vederea

dobândirii unui avantaj competitiv. În acest context, guvernele trebuie să asigure un echilibru între diseminare cunoștințelor, pe de o parte, și protejarea drepturilor de proprietate intelectuală, pe de altă parte.

F. Pentru a putea explica comerțul dintre țările industrializate, *noua teorie a comerțului* s-a aplecat asupra economiilor de scară, diferențelor dintre produse și competiției imperfecte considerându-le elemente cheie pentru explicarea modelelor de comerț între țările industrializate. Conform prezentei teorii, pot fi identificate o serie de astfel de modele:

- Modele care încorporează economiile de scară de tip Marshall. Deși firmele individuale se presupune că înregistrează întoarceri constante la scară, economiile externe sunt eficiente la nivelul industriei / ramurii astfel încât, cu cât este mai mare industria locală cu atât mai mici vor fi costurile acesteia. Astfel, economiile externe de scară asigură bazele concentrării regionale a industriilor;
- Modele care încorporează *competiția monopolistică*. Krugman (1979) introduce competiția monopolistică într-un cadru în care consumatorii dobândesc utilitatea din varietatea producției, unde producția fiecărei varietăți este subiectul economiilor interne de scară și comerțul reprezintă o modalitate de exploatare a acestor economii, prin extinderea pieței.

Într-o prezentare susținută la Universitatea Clemson din Statele Unite, David Barkley sublinia elementele definitorii ale competitivității regionale, așa cum au fost acestea teoretizate și acceptate într-un cadru mai larg:

Câteva definiții ale competitivității regionale:

“...abilitatea unei economii de a atrage și menține într-o activitate companii cu o cotă de piață stabilă sau în creștere, în condițiile păstrării sau creșterii standardelor de viață ale celor care participă la ea” Storper, 1997;

“...în ultimă instanță, regiunile și orașele reprezintă locuri unde atât companiile cât și persoanele doresc să se stabilească și să investească” Kitson, Martin and Tyler, 2004;

Elemente ale competitivității:

Intrări: resurse umane, financiare, de infrastructură, de inovare, resurse atractive și capital natural;

Ieșiri (Krugman, Porter): rezultate / lucrător, rezultate / unitatea de capital și muncă în sectoarele de export;

Efecte (Kitson și col., Budd și Hirmis): rată ridicată de ocupare a forței de muncă, calitate ridicată și oportunități pentru locuri de muncă bine plătite;

Avantaje ale competitivității:

Sprijină evaluarea/caracterizarea mediului economic local curent; identifică punctele slabe ale economiei locale; încurajează un proces de dezvoltare economică pe termen lung; poate conduce la programe noi de marketing și promovare ale regiunii;

Dezavantaje ale competitivității:

Poate contribui la o competiție risipitoare între regiuni; poate conduce la o realocare a resurselor din cadrul programelor cu o vizibilitate redusă către cele cu vizibilitate ridicată; poate contribui la adâncirea inegalităților sociale; utilizată drept justificare (permanentă) de către factorii decizionali în elaborarea programelor politice proprii.

Indicatori naționali și regionali ai competitivității

Există mai multe studii bine documentate și elaborate care măsoară competitivitatea la nivel național: Indicele Competitivității Globale, elaborat de Forumul Economic Mondial, Anuarul Competitivității Globale editat de Institutul pentru Dezvoltarea Managementului (IMD), Raportul OECD privind Noua Economie, Raportul Guvernamental privind Productivitatea și Indicatorii Competitivității (Marea Britanie). Dintre acestea, cele mai cunoscute și influente sunt Indicele Competitivității Globale și Anuarul Competitivității Globale, bazându-se pe date existente, culese în principal de guverne, dar și din anchete pe scară largă la nivelul managementului de conducere.

Anuarul Competitivității Globale (ACG). Acesta recunoaște următorul fapt: “...competitivitatea trebuie să echilibreze imperatiile economice și nevoile sociale ale unei națiuni așa cum rezultă din istorie, sistemul de valori și tradiție”. Accentul cade, în acest caz, asupra Produsului Intern Brut pe cap de locuitor drept indicator al competitivității generale, dar este recunoscut și rolul de indicator cheie al standardului de viață.

Indicele Competitivității Globale (Forumul Economic Mondial). Complexitatea evaluării și măsurării competitivității la nivel național este susținută și de Indicele Competitivității Globale, care cuprinde două seturi de indicatori: primul, *Indicele Competitivității Curente* (ICC), utilizează indicatori micro economici pentru evaluarea setului de politici economice, instituționale și privind structurile pieței care susțin un nivel ridicat al prosperității; al doilea, *Indicele Competitivității de Creștere* (ICG), se apleacă asupra competitivității agregate, aceasta fiind privită drept setul de politici economice și instituționale care sprijină ratele ridicate de creștere pe termen mediu (următorii 5 ani).

Indicele Competitivității Curente reprezintă o măsură agregată a competitivității micro economice și are două subdiviziuni: una care măsoară sofisticarea/nivelul de dezvoltare al companiilor și alta, care măsoară calitatea mediului de afaceri național. Indicele Competitivității de Creștere se orientează asupra măsurilor legate de tehnologie, instituții publice și mediul macro economic. ICC utilizează analiza factorială pentru realizarea unui tablou compozit al competitivității micro economice relative a fiecărei țări. Având în vedere faptul că multe dintre dimensiunile mediului micro economic evoluează împreună, impactul variabilelor individuale nu poate fi distins din punct de vedere statistic din cauza dimensiunii relativ reduse a eșantionului; astfel, toate variabilele sunt ponderate, iar rezultatele raportului sprijină ipoteza conform căreia condițiile micro economice determină nivelul PIB/cap de locuitor.

În ceea ce privește **competitivitatea la nivel regional**, există două mari tipuri de abordări:

- Studii care analizează/ consideră competitivitatea regională din perspectiva unui efect cumulativ al factorilor;
- Studii care se concentrează asupra unui factor particular determinant al competitivității.

Din prima categorie, cea a studiilor care consideră competitivitatea drept un efect cumulativ al factorilor, menționăm următoarele, mai cunoscute, la nivel european și internațional: Comisia Europeană – Indicele Competitivității Regionale (RCI), Marea Britanie – Indicele Competitivității Regionale (UK DTI), Banca Barclays – PLC/WDA/RDA, Joint Venture (Silicon Valley Network) – Analiza comparativă, ECORYS-NEI - Studiu privind Climatul Investițional Regional.

Tabelul 1
Indicatori ai competitivității regionale -caracteristici principale

Indicele Competitivității Regionale – Comisia Europeană (RCI)	
<p>- A fost publicat prima dată în 2010, de către Centrul Comun pentru Cercetare și Directoratul General pentru Politici Regionale;</p> <p>- Evaluează puncte forte și vulnerabilitățile regiunilor din UE la nivelul NUTS 2 oferind o imagine comprehensivă a acestora;</p> <p>- In mare măsură, RCI are la bază metodologia elaborată de Forumul Economic Global pentru Indicele Competitivității Globale;</p> <p>- RCI include 11 dimensiuni pentru descrierea diverselor aspecte ale competitivității, împărțite în trei grupe:</p> <p>Grupa de bază: 1. Instituții, 2. Stabilitate macroeconomică, 3. Infrastructură, 4. Sănătate, 5. Calitatea sistemului educațional primar și secundar;</p> <p>Grupa eficiență: 6. Educație superioară, pregătire profesională și studii continue, 7. Eficiența pieței forței de muncă și 8. Mărimea pieței;</p> <p>Grupa inovare: 9. Pregătire tehnologică, 10. Experiența afacerii și 11. Inovare</p> <p>- Pe măsură ce regiunile se dezvoltă, se schimbă și condițiile socio-economice ale acestora, iar diferiți determinanți devin și mai importanți pentru nivelul regional al competitivității.</p> <p>- RCI împarte regiunile din UE pe trei niveluri de dezvoltare: mediu, intermediar și ridicat, în funcție de PIB/cap de locuitor, comparativ cu media UE. Pragurile pentru cele trei niveluri sunt:</p> <p>Mediu <75% din media UE; Intermediar 75-100%; Ridicat >100%.</p> <p>- Ponderarea celor 3 grupe de dimensiuni diferă în funcție de nivelul de dezvoltare: grupa eficiență are aceeași pondere (50%) pentru toate nivelurile de dezvoltare; grupa de bază - 40% pt nivelul mediu, 30% pentru cel intermediar și 20% pentru cel ridicat; grupa inovare – 10% pentru mediu, 20% pentru intermediar și 30% pentru nivelul ridicat.</p>	
Indicele Competitivității Regionale – UK DTI	<p>-Este elaborat de Departamentul pentru Comerț și Industrie al Marii Britanii (DTI);</p> <p>-Include in analiză 14 indicatori selectați de DTI – mulți dintre aceștia măsoară efectele competitivității regionale;</p> <p>-Este împărțit în 5 secțiuni: competitivitate generală, piața forței de muncă, educație și instruire profesională, capital, resurse funciare și infrastructură.</p>
Barclays – PLC/WDA/RDA	<p>-Raportul elaborat în 2002, intitulat „Concurând cu lumea” compara 15 regiuni din întreaga lume în vederea identificării factorilor generici ai competitivității; 10 dintre acestea erau din UE;</p> <p>-Raportul sublinia dificultatea identificării unor date consistente și comparabile între regiuni și concluziona că există un număr foarte mic de factori generici de succes, și anume: orientarea internațională puternică, specializarea bazată pe un avantaj competitiv internațional, factori culturali, guvernamentali și locaționali cu vechime, orientarea sectoarelor public și privat asupra unor activități de dezvoltare</p>

	economică care se bazează pe niște puncte forte regionale endogene.
Joint Venture – Silicon Valley Network	-Rețeaua Silicon Valley testează competitivitatea unei regiuni/zone comparativ cu alte 10 centre de tehnologie ridicată din Statele Unite; -Evaluează competitivitatea relativă comparativ cu: inovația (patente, productivitatea RD), spiritul antreprenorial, acces global (export tehnologic, conectivitate internet), capital financiar și intelectual, perspectivele privind costul derulării activităților, calitatea vieții. -Analiza comparativă a identificat o legătură puternică între invenții/patente, cheltuielile instituționale pentru cercetare, disponibilitatea capitalului de risc și prezenta companiilor high tech.
ECORYS-NEI - Studiu privind <i>Climatul Investițional Regional</i>	Metodologie de evaluare/testare/măsurare a calității unui <i>climat investițional regional</i> ; peste 40 de regiuni din nord-vestul Europei sunt testate comparativ cu rezultatele anchetelor desfășurate la nivelul antreprenorilor stabiliți în respectivele regiuni; Variabilele din anchetă – 2 categorii: relații de piață, cu impact direct asupra performanței companiei și factori ai mediului productiv – impact direct asupra performanței. Variabilele <i>relații de piață</i> – 5 categorii: acces la clienți, disponibilitatea furnizorilor, antreprenoriat și inovativitate, nivel al competiției și nivel de cooperare. Variabilele <i>factori ai mediului productiv</i> – 6 categorii: piața forței de muncă, resurse funciare și construcții, infrastructură, infrastructura de cunoștințe, calitatea vieții și guvernare regională. Rezultatele au permis realizarea unei <i>tipologii a regiunilor</i> , în funcție de performanța/vitalitatea economică și densitatea populației – 6 arhetipuri regionale : regiuni întinse, regiuni echilibrate, regiuni tip refugiu, regiuni vitale, regiuni urbane specializate și regiuni urbane liniștite.

Sursa: Adaptare după Ronald L. Martin, 2004 și Lewis Dijkstra și col., 2011

În ceea ce privește studiile care abordează un determinant particular al competitivității, Martin (2004) considera că pot fi selectați 7 factori și anume: clustere, demografie și migrație, mediul antreprenorial și rețele, guvernanta și capacitate instituțională, structură industrială, inovație / sistem regional de inovație și drept de proprietate.

Tabelul 2

Factori particulari ai competitivității regionale -caracteristici principale

Clustere	Porter considera clusterelor geografice drept atribute universale ale peisajului economic și identifica peste 60 de clusterelor orientate spre export la nivelul SUA – productivitatea muncii fiind de două ori mai mare decât cea înregistrată în clusterelor neorientate spre export; există însă și alte studii empirice care subliniază contrariul, în special la nivel european. Acestea susțin că îmbunătățirea performanței industriale poate fi atribuită îmbunătățirii generale a competitivității economiei în relația cu
----------	---

	infrastructura, munca și alte costuri de producție. Există numeroase dovezi statistice privind întreprinderi care sunt competitive pe plan internațional fără a fi însă incluse într-un cluster, lanț autohton al valorii sau aglomerare.
Demografie și migrație	Unele studii realizate în Statele Unite au evidențiat existența unei relații triangulare între creșterea tehnologiei înalte, talent și diversitate. Altfel spus, talentul este atras către acele zone cu niveluri ridicate de oportunitate, bariere mai mici și diversitate ridicată. În schimb, industriile de tehnologii înalte sunt atrase de zonele cu un nivel ridicat de talent. Florida (2000) demonstrează existența unei relații cauzale între creștere, migrația talentelor și modificarea venitului.
Mediul antreprenorial și rețele	Studii realizate la nivel european au evidențiat existența unei relații statistice clare între competitivitate, structurile rețelelor de afaceri și inovare, în zonele urbane și rurale. Analiza statistică a avut la bază indicatori ai inovării și sinergie: pentru inovare – nivel de educație, număr de întreprinderi create / cap de locuitor, nivel local al tehnologiei; pentru sinergie – numărul întreprinderilor cluster, intensitatea cooperării între comunitățile locale și gradul de mișcare. Rezultatul: antreprenorii din cadrul firmelor bazate pe cunoștințe, comparativ cu firmele tradiționale, investesc mai mult timp în dezvoltarea de rețele și crearea unor rețele mult mai focusate.
Guvernanță și capacitate instituțională	Relația dintre buna guvernare și prosperitatea economică a fost formulată, prima dată, acum mai bine de 200 de ani de către Jean-Jacques Rousseau (1762). Moers (2002), bazându-se pe studiile empirice realizate la nivelul țărilor din Europa Centrală și de Est, subliniază că „odată ce a fost atins un anumit nivel de stabilitate macroeconomică, mediul instituțional devine cel mai important determinant al creșterii”. Alte studii internaționale subliniază și ele legătura clară dintre competitivitatea regională, natura dezvoltării economice, guvernanță și capacitate regională.
Structură industrială	Există mai multe referințe privind importanța evaluării structurii industriale în procesul analizei performanței regionale. Comisia Europeană (1999) afirmă: „...o structură sectorială nefavorabilă, împreună cu lipsa capacității inovative, pare a fi printre cei mai importanți factori care subliniază o competitivitate încetinită/decalată”. Productivitatea este factorul cheie în această relație, iar performanțele productive diferite, sunt cele care fac o reală diferență: „...gradul în care activitatea este concentrată în sectoare avansate, cu valoare adăugată ridicată comparativ cu sectoare de bază, cu valoare adăugată scăzută, poate fi cel puțin la fel de important precum diferențele în diviziunea ocupării forței de muncă între sectoarele lărgite”.
Inovație / sistem regional de inovație	Nu există nici un dubiu în privința rolului esențial al inovării și conștințelor în procesul dezvoltării economice. Acest fenomen este și mai vizibil la nivel regional, unde dezagregarea geografică scoate în evidență diferențele privind nivelul de dezvoltare.
Drept de proprietate	Acesta este legat în principal de Investițiile Străine Directe (ISD). Cantwell și Iammarino (2002) au investigat rolul investițiilor interne în sprijinirea

	inovării și îmbunătățirea sistemului regional de inovare. Au dezvoltat un indice al avantajului tehnologic și au identificat faptul că specializarea tehnologică a unor filiale cu capital străin în diferite regiuni europene depinde de poziția regiunii în ierarhia locațională a inovării și tehnologiei. Altfel spus, investițiile interne pot genera competitivitate regională prin importul de inovație și tehnologie.
--	---

Sursa: Adaptare după Ronald L. Martin, 2004

5. Concluzii

În continuare vom încerca să sintetizăm aspectele teoretice descrise anterior, referitoare la noțiunea de competitivitate. În acest context, un lucru este cert: atât cercetările teoretice cât și empirice confirmă ipoteza inițială conform căreia noțiunea de competitivitate este un termen dificil și generează adesea confuzii – în special cea exprimată la nivel regional.

Principala contribuție a teoriei clasice și neo clasice derivă din conceptul de avantaj comparativ. Acesta ilustrează acele activități în care o națiune se poate angaja cu succes, în funcție de înzestrarea acesteia cu factori, tehnologia, nivelul dezvoltării economice și structura cererii locale. Totuși, în cadrul modelului neo clasic, competiția perfectă și un sistem global al comerțului liber determină egalizarea prețului factorilor.

În completarea spațiilor dintre aceste teorii vin alte două, de natură macro economică, referitoare la creșterea economică și comerțul internațional. În acest fel, competitivitatea devine un concept mai clar, utilizând modele care încorporează elemente de natura economiilor de scară, competiției imperfecte și inovației antreprenoriale – teoria creșterii endogene, noua teorie a comerțului (Martin, 2004).. Înlăturând ipoteza competiției perfecte, relațiile dintre structura pieței și competitivitate apar în prim plan, în două ipostaze: concentrare a pieței – competitivitatea privită drept o activitate al cărei scop este obținerea unei rente; structură a pieței - competitivitatea privită în relație cu sectoare și activități cu valoare adăugată ridicată. În acest context, consensul privind competitivitatea pare să condiționeze conceptul de “testul” pieței internaționale, care conține două elemente: capacitatea de a vinde la export produsele și competiția reală din partea concurenților externi. Întrebarea firească aici este legată de modul în care putem evalua competitivitatea unei națiuni care deține un anumit monopol de producție. Mai mult ca sigur, acesta contribuie la competitivitatea macro-economică în sensul creșterii veniturilor, însă nu respectă condiția unei piețe libere și corecte. În încercarea de a echilibra cele două părți ale balanței (micro și macro economic), Reinert (1994) afirma : “competitivitatea națională este limitată la acele activități unde a fi competitiv, în sens micro economic, conduce simultan la creșterea nivelului de trai la nivel național”.

În concluzie, teoriile de natură macro economică nu au reprezentat doar o sursă pentru răspunsurile ridicate de conceptul de competitivitate regională, ci și o bază pentru formularea unor noi întrebări. În încercarea de a explica diferențele regionale la nivelul performanțelor economice, economiștii și geografi au apelat la concepte și elemente din alte domenii complementare, precum sociologia, economia instituțională, economia strategiei afacerilor și economia evolutivă. Rămâne, totuși, problema consistenței acestor teorii, în special atunci când sunt puse împreună.

Martin (2004) consideră că, în ciuda dificultăților de conceptualizare a noțiunii și a întrebărilor fundamentale, literatura de specialitate reține o serie de aspecte care sunt importante pentru înțelegerea competitivității regionale:

- Nu există o perspectivă teoretică unică care să surprindă întreaga complexitate a conceptului de competitivitate regională;
- Dintr-o anumită perspectivă, competitivitatea regională este legată de abilitatea unei regiuni de a genera niveluri suficiente ale exporturilor astfel încât să susțină creșterea veniturilor și a gradului de ocupare a populației sale. În acest caz, așa cum Porter și Krugman subliniază, productivitatea activităților economice orientate local este, de asemenea, esențială;
- La baza conceptului stau atât condiții și factori calitativi (rețele netranzactionate de cunoștințe informale, încredere etc), cât și procese și atribute cuantificabile (comerțul între firme, costul patentelor, oferta de muncă etc), având o influență majoră asupra analizei și măsurării empirice a competitivității regionale;
- Competitivitatea unei regiuni reprezintă atât rezultatul competitivității individuale a firmelor constituente și a interacțiunilor dintre acestea, cât și, în sens mai larg, al atributelor sociale, economice, instituționale și publice proprii;
- Sursa competitivității regionale își poate găsi originea la diferite niveluri geografice, de la local spre regional, național și chiar internațional. În același timp, nu există o unitate regională naturală, predefinită, la care problemele competitivității sunt analizate sau teorizate cel mai bine;
- “cauzele” competitivității sunt deoseori atribuite mai degrabă efectului unui cumul de factori, decât impactului unui factor individual. Drept urmare, posibilitatea izolării unui coeficient de corelație este limitată.

BIBLIOGRAFIE:

1. Barkley D. L., 2004. Evaluations of regional competitiveness: making a case for case studies. Clemson University, USA
2. Budd L., Hirmish A., 2004. Conceptual framework for regional competitiveness. *Regional Studies*, vol. 38.9, Carfax Publishing
3. Carmagni R., 2002. On the concept of territorial competitiveness: sound or misleading?. Paper presented at the ERSA conference, Dortmund
4. Cellini R., Soci A., 2002. Pop competitiveness. Banca Nazionale del Lavoro, *Quarterly Review*, LV, 220, pag 71-101
5. Dijkstra L., Annoni P., Kozovska K., 2011. A new regional competitiveness index: theory, methods and findings. Paper produced for Directorate General for Regional Policy
6. European Commission, 1999. Sixth periodic report on the social and economic situation of regions in the EU. Brussels
7. Gardiner B., Martin R., Tyler P., 2004. Competitiveness, productivity and economic growth across the European regions. *Regional Studies*, Vol 38.9, Carfax Publishing
8. Keynes, J. M., 1936. *The General Theory of Employment, Interest and Money*
9. Kitson M., Martin R., Tyler P., 2004. Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept? *Regional Studies*, Vol 38.9, pag 991-999, Carfax Publishing

10. Krugman P., 1996. Making sense of the competitiveness debate. *Oxford Review of Economic Policy*, vol 12.3, pag 17-25
11. Krugman P., 1998. *Pop internationalism*. MIT Press, Cambridge MA.
12. Martin R.L., 2004. A study of the factors of regional competitiveness. Final draft report the European Commision, Cambridge
13. Porter M. E., 1998. Location, clusters and the new economics of competition. *Business Economics* vol. 33, pag 7-17
14. Porter M. E., 2000. Location, competition and economic development: local clusters in the global economy. *Economic Development Quarterly* 14, pag 15-31
15. Porter M. E., 2001. Cluster of innovation: Regional foundations of US competitiveness. Council of Competitiveness, Washington, D.C.
16. Porter M. E., 2003. The economic performance of regions. *Regional Studies*, vol. 37, pag 549-578
17. Porter M.E, Ketels C.H.M., 2003. UK competitiveness: moving to the next stage. DTI Economics Paper 3, Londra
18. Rowthorn R.E., 1999. *The political economy of full employment in modern Britain*. University of Oxford
19. Storper M., 1997. *The regional world: territorial development in a global economy*. Guilford Press, New York