



POLITICĂ INDUSTRIALĂ

Către o politică industrială bazată pe aglomerări economice competitive – clustere

Dragoș PÎSLARU

ASE București, Facultatea de Relații Economice Internaționale
Grupul de Economie Aplicată (GEA)

Oana ARISTIDE

Banca Națională a României, Direcția Politici Monetare

Abstract

Successful economic development is a process of successive upgrading. As nations develop, they progress in terms of their characteristic competitive advantage and modes of competing. We accept that the best way to increase Romania's economic competitiveness is to enhance innovative activities, while reducing the dependency on factor prices. While we can be relatively certain that the factor-driven model of economic growth will eventually be upgraded, the process is a lengthy one, involving numerous stages and adjustments of the workings of the national economy.

Key words: cluster, competitiveness, development, economic strategy

JEL Classification: L1, O1, O3, D8

O dezvoltare economică reușită presupune un proces continuu de modernizări consecutive. Pe măsură ce economiile se dezvoltă, ele progresează din punct de vedere al avantajului competitiv și al concurenței. Admitem că cea mai bună cale de a spori competitivitatea României este ameliorarea activităților inovatoare concomitent cu reducerea dependenței față de prețurile factorilor de producție. Deși putem fi aproape siguri că modelul de creștere economică bazată pe exploatarea factorilor de producție va fi la un moment dat modernizat, acest proces este unul de lungă durată, implicând numeroa-

se etape și adaptări ale mecanismelor economiei naționale. Totodată, indiferent de capacitatea noastră de a crea o economie bazată pe inovare, pierderea competitivității economiei factorilor de producție nu este o noutate: pe măsura creșterii salariilor reale, costul forței de muncă în România devine din ce în ce mai neatractiv în comparație cu



alte țări. În consecință, putem argumenta că prin stimularea dezvoltării *clusterelor* – tipuri de organizări spontane, general recunoscute ca motor al creșterii economice bazate pe inovare – România ar putea să “ardă etape” în drum spre un profil competitiv mai viabil. Pe de altă parte, considerăm că reușita acestor *cluster* este rezultatul unui *push and pull process* în cadrul căruia atât întreprinzătorii cât și statul trebuie să-și modifice mentalitatea. Analizăm diferitele îngrădiri publice și private la care sunt supuse *cluster*ele în România, utilizând exemplele de *cluster* ca studii de caz. Lucrarea de față încearcă să ofere câteva îndrumări care ar putea facilita pe viitor implementarea modelului bazat pe *cluster*.

Introducere

Urmărind modelul lui Porter (Porter, 2003), identificăm trei stadii ale avantajului competitiv: economia factorilor de producție, economia bazată pe investiții și economia bazată pe inovare. Recunoaștem că, în mare parte economia românească este una bazată pe exploatarea factorilor de producție. Admitem că cea mai bună cale de a spori competitivitatea României este ameliorarea activităților inovatoare concomitent cu reducerea dependenței față de prețurile factorilor de producție. Deși putem fi aproape siguri că modelul de creștere economică bazat pe exploatarea factorilor de producție va fi la un moment dat modernizat, acest proces este unul de lungă durată, implicând numeroase etape și adaptări ale mecanismelor economiei naționale. Totodată, indiferent de capacitatea noastră de a crea o economie bazată pe inovare, pierderea competitivității economiei factorilor de

producție nu este o noutate: pe măsura creșterii salariilor reale, costul forței de muncă în România devine din ce în ce mai neatractiv în comparație cu alte țări. În consecință, putem argumenta că prin stimularea dezvoltării *clusterelor* – tipuri de organizări spontane, general recunoscute ca motor al creșterii economice bazate pe inovare – România ar putea să “ardă etape” în drum spre un profil competitiv mai viabil.

Lucrarea de față¹ este structurată după cum urmează: *Secțiunea I* oferă o scurtă trecere în revistă a biografiei (foarte sărace) pe tema *clusterelor* în România și de asemenea identifică *cluster*ele naturale sau publice deja existente; *Secțiunea II* constă în analiza trăsăturilor *clusterelor* românești și a condițiilor în care operează acestea; *Secțiunea III* încearcă să ofere o idee generală asupra instrumentelor de politică publică utilizate până în prezent în scopul încurajării aglomerărilor economice; în final, în *Secțiunea IV*, ca urmare a constatărilor precedente, vom propune un set de recomandări și vom examina posibilele evoluții ale *clusterelor* deja identificate în absența unei strategii guvernamentale coerente.

1. Studii și cercetări referitoare la *cluster*ele în România

În lucrarea de față vom folosi definiția (revizuită) a *clusterelor* așa cum a fost dată de Michael Porter: “*Cluster*ele sunt concentrații geografice de instituții și companii interconectate, dintr-un anumit

¹ Se bazează pe studiul *To cluster, or not to cluster? The potential for competitive economic growth through cluster development in Romania*, Pîslaru D., Aristide O., 2004.

domeniu. *Clusterelor* cuprind un grup de industrii înrudite și alte entități importante din punct de vedere al concurenței. Acestea includ, spre exemplu, furnizori de input-uri specializate, cum ar fi componente, mașini și servicii, sau furnizori de infrastructură specializată. De multe ori, *clusterelor* se extind în aval către diverse canale de distribuție și clienți și lateral către producători de produse complementare și către industrii înrudite prin calificări, tehnologii sau input-uri comune. În sfârșit, unele *clusterelor* includ instituții guvernamentale și de alte tipuri – precum universități, agenții de standardizare, think tank-uri, furnizori de instruire profesională și patronate – ce asigură instruire specializată, educație, informație, cercetare și suport tehnic” (Porter, 1998). Un aspect cheie al acestei definiții este dat de accentul pus pe interconexiunile dintre actori și externalitățile pozitive rezultate (de ex., forță de muncă calificată, disponibilă pe plan local, costuri reduse de transport, economii externe de scala, transfer de *know-how* etc.).

În timp ce puțini ar nega beneficiile economiei bazată pe inovare, este posibil ca implementarea unei “politici de *clusterelor*” să fie văzută ca deosebit de ambițioasă pentru o țară ce încă are nevoie să adauge piesele lipsă pentru a completa imaginea unei economii funcționale de piață. Decidenții politici și analiștii economici, de cele mai multe ori, cad pradă capriciilor politicii internaționale, importând, în mod greșit, povești de succes din afară, incompatibile cu realitățile de pe piața internă. Vom argumenta că nu este cazul în lucrarea de față. Structura economiei României este principalul lucru de care ținem cont atunci când argumentăm împotriva politicii actuale industriale/sectoriale (ajutoare de stat perpetue,

care împiedică concurența și eșuează în a încuraja productivitatea) și în favoarea unei politici ce încearcă să sprijine (în principal, prin stimularea cooperării și prin eliminarea constrângerilor regulatorii inutile) ceea ce forțele pieței au creat deja.

În România, pe lângă caracterizarea cea mai fidelă a *clusterului* ca fiind “o aglomerare spațială” de companii (din cauza nivelului scăzut de cooperare între firme și între sectoarele public și privat), trebuie, de asemenea, să facem distincția între *clusterelor* naturale și *clusterelor* “publice”.

În afara intervenției sectoriale neproductive, statul român a încercat să promoveze aglomerarea de firme prin politici publice. Aceste politici au dat naștere la ceea ce vom numi *clusterelor* “publice”, care, prin lege, au statut de parcuri industriale, parcuri științifice și tehnologice, etc.. Aceste inițiative vor fi analizate pe larg în altă secțiune a acestei lucrări.

Pe de altă parte, *clusterelor* naturale pot fi identificate cu ajutorul mijloacelor statistice și a analizelor cantitative. În diverse studii și proiecte de cercetare, au fost identificate mai multe *clusterelor* potențiale în România.

Primul studiu referitor la aglomerările economice competitive de tip *cluster* din România a fost, cel mai probabil, cel coordonat de Centrul Internațional pentru Studii Antreprenoriale (CISA), din București, în anul 1998. Cercetarea (CISA, 1998) a fost comandată de Institutul pentru Dezvoltare Economică al Băncii Mondiale și s-a concentrat pe competitivitatea sectorului antreprenorial din România. Metodologia studiului a fost bazată pe teoria diamantului competitivității a lui Porter, ce se concentrează pe următoarele caracteristici ale unui *cluster*:

- densitatea geografică a industriilor înrudite și a industriilor de sprijin (orizontal și vertical);
- flexibilitatea întreprinderilor mici și mijlocii;
- capacitatea de a furniza și de a se aproviziona cu resurse;
- gradul de competitivitate regională.

Cercetarea a folosit un panel de întreprinderi de toate mărimile (IMM, dar și întreprinderi mari) și s-a concentrat pe datele de la nivelul celor opt regiuni de dezvoltare din România (NUTS nivelul II). Studiul a identificat existența a trei forme “incipiente” de *cluster* în producția de *software*, în industria navală și în industria lemnului.

O a doua referință importantă în cercetarea în domeniul *clusterelor* din România este studiul publicat în 1999 de către Marco Riccardo Ferrari, asistent-cercetător la Departamentul de Economie al Universității Bocconi din Milano (Ferrari, 1999). Studiul a avut la bază metodologia italiană de identificare a districtelor industriale și s-a concentrat în principal pe următoarele aspecte:

- identificarea sectoarelor industriale tradiționale (textile/confecții și industria prelucrării lemnului);
- calcularea densității întreprinderilor într-un anumit spațiu geografic;
- identificarea unui “district industrial”, în conformitate cu experiența italiană existentă².

Studiul realizat de Riccardo Ferrari pune accentul în special pe întreprinderile mici și, în ceea ce privește analiza datelor regionale, pornește de la nivelul județelor. Studiul identifică și trei așa-numite

“proto-districte”³, dar, de data această, în industria lemnului, industria textilă și industria ceramicii.

A treia cercetare relevantă pe *cluster* o constituie studiul realizat de Valentin Ionescu (Ionescu, 1999), care și-a bazat documentația pe studiile anterioare și a testat ipotezele și rezultatele lor. În cercetarea sa, Valentin Ionescu notează diferența dintre criteriile metodologice aplicate de celelalte studii și subliniază neclaritatea definirii *clusterelor*. Autorul este de acord că în România nu există *cluster* funcționale, indiferent de definiția folosită. De asemenea, Valentin Ionescu argumentează existența *proto-clusterelor* sau a *clusterelor emergente* și reformulează opinia sa prin explicarea diferitelor niveluri de dezvoltare și cunoștere din aglomerațiile industriale identificate. Pentru a-și susține rezultatele, autorul folosește o metodologie combinată, prin utilizarea chestionarelor și a interviurilor față-în-față. Chestionarele au fost structurate pe patru caracteristici distincte ale *clusterelor* (Pitelis, 1999; Cowling și Sugden, 1999):

- identitatea, locația și granițele *clusterului*;
- strategiile, dinamica și performanța individuale ale firmelor din *cluster*;
- strategiile, dinamica și performanța *clusterului*, ca întreg;
- rolul instituțiilor locale/regionale în funcționarea *clusterului*.

Chestionarul a fost aplicat doar în două posibile *cluster*, unul în industria ceramicii (județul Alba) și celălalt în producția de *software* (zona București), așa cum fuseseră identificate în studiile precedente. De aici și limitele acestui studiu,

² Așa cum este definită, de exemplu, în Becattini și Pike (1979, 1990).

³ Termen instituit de Marco Riccardo Ferrari.

pentru că nu acoperă și celelalte *cluster*e identificate. Oricum, concluzia cercetării confirmă prezența a două *proto-cluster*e în industriile ceramicii și de *software*. Studiul subliniază faptul că în domeniul *software* “există un potențial enorm pentru ca un cluster să apară pe orizontală, bazat pe cooperarea inter-companii și pe sentimentul de incluziune socială și civică. Existența unui cluster pe orizontală incipient este motivată și de percepția companiilor în ceea ce privește caracteristicile sistemului de producție locală: o rețea a oamenilor de afaceri bazată pe relații personale, un potențial al furnizorilor și clienților, sursele locale de forță de muncă specializată și calificată” (Ionescu, 1999, p.54). În plus, evaluarea sa sugerează că industria ceramicii are un potențial mai redus de a forma *cluster*e, deși există semne clare de evoluție către formarea structurilor de tip rețea.

A patra sursă de date pentru *cluster*ele din România o constituie Proiectul VICLI (Virtual Clustering Identification and Dissemination of Strategic Territorial Planning Best Practices for Certain Countries of Danubian and Southern Europe), dezvoltat în cadrul programului European INTERREG II C – CADSES (Central Adriatic Danubian South Eastern European Space). Proiectul a început în 1999 și a durat până în 2001, și a încercat să identifice și să sprijine dezvoltarea de *cluster*e, printr-un schimb regional de know-how. România a fost țară parteneră în proiect și Grupul Transnațional de Experți a identificat județul Harghita ca fiind o zonă pilot potrivită pentru implementarea metodologiei proiectului. Metodologia folosită s-a bazat pe următoarele criterii (<http://www.informest.it/vicli/>):

– dezvoltarea antreprenorială endogenă,

bazată pe producția tradițională specific locală;

- restructurarea și/sau privatizarea marilor întreprinderi, *spin-off antreprenorial*;
- analiza ISD care au dus la dezvoltarea IMM cu caracteristici de cooperare inter-firme și de relații de sub-contractare într-o anumită zonă;
- specializarea productivă a zonelor țintă alese în județe partenere, pentru o posibilă cooperare transnațională viitoare.

În afara acestor criterii generale, au fost luate în considerare și criterii statistice specifice pentru dezvoltarea potențială de *cluster*e, cum ar fi:

- cifra de afaceri sectorială din zonă în comparație cu cifra de afaceri din sector la nivel regional/național;
- rata forței de muncă ocupate din sector din zona dată;
- creșterea mai mare decât media din sector (date anuale, comparație sectorială);
- identificarea unui număr mai mare de IMM nou înființate în zonă/sector;
- concentrarea unui grup important de organisme/instituții cu competență în dezvoltarea infrastructurii economice și/sau care furnizează servicii/training companiilor locale, ce operează în zonă.

Raportul final VICLI pe România identifică patru potențiale *cluster*e apărute în județul Harghita (Regiunea Centru) în prelucrarea lemnului, olărit, tipografie și industria de aparataj. Apariția acestor sectoare este în mod clar legată de resursele naturale ale zonei. De asemenea, Harghita este unul dintre puținele județe în care analiza input/output a relevat inter-conexiuni industriale importante (între prelucrarea lemnului, producția de

celuloză și tipografie).

A cincea cercetare de referință pentru studierea *clusterelor* din România este proiectul INCLUDE (Industrial Cluster Development) finanțat în cadrul programului Interreg III B CADSES, Inițiativa Europeană pentru Fondul European de Dezvoltare Regională, pentru perioada 2000-2006. Proiectul, desfășurat între 2003 și 2004, a avut ca scop analiza potențialelor *cluster*e existente în țările partenere din Europa Centrală și de Est și apoi să asiste aceste țări în dezvoltarea de astfel de *cluster*e, folosind experiența și *know-how*-ul din Italia și Austria.

Pentru România, în cadrul proiectului INCLUD⁴, a fost adoptată și folosită o metodologie comprehensivă pentru identificarea *clusterelor*. Folosind experiența Italiei în identificarea districtelor industriale (DI), echipa de cercetare a adunat un număr impresionant de date macroeconomice referitoare la structura industrială a țării, folosind rapoarte internaționale și naționale⁵. Cu ajutorul acestei componente a analizei macroeconomice s-a încercat să se identifice specializarea producției țării, zonele cu concentrare industrială și indicatori de dezvoltare și competitivitate. Apoi, cercetarea s-a concentrat la nivel de județ, încercând să observe rata de industrializare (numărul total de muncitori în industria manufacturieră din totalul populației rezidente, cu nivel peste media regională/națională) și rata de specializare (densitatea forței de

muncă – pentru fiecare sector din industria manufacturieră din fiecare județ – pe locuitor, cu nivel mai mare decât media zonei). Ca urmare, metodologia de identificare a fost bazată pe următoarele input-uri:

- rapoarte internaționale și naționale;
- colectarea de date la nivel național și regional – analiza Input/Output, folosită pentru identificarea legăturilor inter-industriale, calculând indici de specializare la nivel regional, măsurând robustețea sectorului definit în termeni de grad de deschidere actuală (din date) sau potențială (din descriere), abordarea similarității (calculând indici regionali);
- colectarea de date la nivel local – specializarea la nivel de județ (indice de specializare pe județe, industria județului, indice de specializare sectorială a industriei din județ, firmele din industria din județ), abordarea principalelor componente (mărimea medie a firmelor per sector și per județ);
- focus-grupuri cu paneluri locale și interviuri amănunțite în *cluster*ele selectate.

Câteva *cluster*e potențiale au fost astfel identificate în textile (Regiunea Nord-Est, în special, județul Bacău și Regiunea Vest, în special județul Timiș), *software* (Timiș, Cluj și București), prelucrarea lemnului, componente din oțel și produse metalice (Regiunea Centru⁶). Mai mult, județul Brașov pare să adune aglomerații tip *cluster* de firme în domeniul industriei chimice, a produselor din metal structural, mașini de uz general și motoare. *Cluster*e locale ar putea fi localizate și

⁶ În Regiunea Centru, pentru procesarea lemnului cel mai dezvoltat *cluster* potențial este în Mureș.

⁴ Vezi și site-ul oficial al proiectului INCLUD – <http://www.includ.net>.

⁵ Rapoarte internaționale: UE, OECD, Banca Mondială, rapoarte naționale: Planul Național de Dezvoltare, Strategia de Politică Industrială, Programul Economic de Pre-aderare etc.

în domenii precum industria de pielărie și încălțăminte, industria de echipament electric și mașini și industria de echipamente TV, radio și de comunicații.

În cadrul proiectului INCLUD, două *cluster*e au fost selectate pentru o analiză aprofundată și pentru a li se oferi sprijin, bazându-se pe interesul partenerilor externi (din cadrul UE): textile, în județul Bacău și prelucrarea lemnului în județul Mureș. Pentru fiecare din cele două *cluster*e a fost pregătită o analiză SWOT, cu ajutorul datelor locale. Mai mult, *cluster*ul din Mureș a fost ales ca Proiect Pilot pentru elaborarea unui studiu de fezabilitate cu scopul de a stabili oportunitatea înființării unui Centru de Servicii al *Clusterului* (CSC), ca un prim pas în instituționalizarea *cluster*elor în România. Proiectul a primit sprijinul Consiliului Județean Mureș, care este dispus să ofere spațiu de birouri și echipament tehnic pentru CSC. Din păcate, înființarea CSC este în continuare împiedicată de doi factori majori. În primul rând, identificarea resurselor financiare pentru remunerarea personalului ce ar urma să fie angajat în cadrul CSC (3-4 persoane). Consiliul Județean Mureș este restricționat prin lege (Legea nr.215, 2001) să finanțeze personal adițional, iar întreprinderile din *cluster* sunt încă reticente față de ideea de a înființa un fond comun pentru CSC. În al doilea rând, un alt obstacol este absența unei companii-leader, capabilă să mobilizeze restul întreprinderilor din *cluster*. Firmele din zona *cluster*ului au încă un comportament pasiv, așteptând ca altcineva să facă primul pas. Ca urmare, este foarte probabil că, fără sprijinul unui alt proiect specific care să urmărească implementarea CSC și bine finanțat pentru a acoperi costurile inițiale, aglomerarea economică din Mureș nu va atinge statu-

tul de *cluster* funcțional.

O altă referință pentru cercetarea din România este proiectul WEID – West-East Industrial Districts (Procesul de de-localizare a Districtelor Industriale, finanțat de Comisia Europeană prin Programul Cadru 5 – FP5). Proiectul WEID investighează prin studii de caz relațiile dintre *cluster*e la nivel european. Durata proiectului este de trei ani, din septembrie 2001 până în sfârșitul anului 2004. Proiectul adună parteneri din 7 țări, trei din Europa de Vest (Germania, Italia și Marea Britanie) și patru din Europa Centrală și de Est (Republica Cehă, Polonia, Slovenia și România). Din totalul de 15 studii de caz, două sunt pe România, cercetând existența *cluster*elor potențiale în două zone – Banat-Crișana și Arad-Timișoara, în industria de echipament sportiv și, respectiv, în industria de încălțăminte.

Metodologia de identificare folosită pentru a selecta studiile de caz relevante s-a bazat pe trei mari componente, verificate simultan⁷:

- proximitatea fizică (concentrarea geografică);
- dominanța IMM – nivel ridicat de concentrare a companiilor mici (numărul de IMM mai mare decât numărul companiilor mari);
- rețele inter-firme în câteva dintre industriile interconectate.

Câteva dintre cercetările sus-menționate relevă faptul că există o aglomerare spațială mai intensă pentru firmele din vestul și nord-vestul țării. Această zonă, reprezentată spre exemplu de județul Timiș, este posibil să găzduiască în viitor mai mult de un *cluster*, în domenii ca

⁷ Vezi site-ul oficial al proiectului <http://www.west-east-id.net>;

textilele, încălțăminte, *software*. Este demn de menționat că specificitatea județului Timiș este dată și de nivelul ridicat al investițiilor italiene în zonă, ce au adus principiul de “district industrial”, modelul italian de *cluster*⁸. Concentrarea de IMM italiene în partea de nord-vest a României a făcut subiectul unei lucrări realizate de Antonio Majocchi (Majocchi, 2000), în care autorul discută procesul de delocalizare a *clusterelor* din Italia în România. Lucrarea subliniază concentrarea spațială a investițiilor italiene în județele Timiș și Arad și arată impactul pozitiv asupra dezvoltării economice locale. Concluzia lui Majocchi este că internaționalizarea firmelor italiene s-a bazat pe difuziunea de cunoștințe în rețeaua care a fost inițial creată în districtele originare din Italia.

Experiența internațională a primilor veniți în România și avantajele pe care le-au obținut în urma investițiilor lor au trecut apoi la întreaga constelație de firme din districtele originare. Ca urmare, în noile aglomerări economice din România, rețeaua de relații deja există, creând o premisă excelentă pentru dezvoltarea de tip *cluster*.

Ultima referință, dar nu cea din urmă, pentru analiza dezvoltării potențiale de *cluster* în România este programul CURAS (Clustering and Upgrading Romanian Automotive Suppliers) ce a fost înființat în cadrul Acordului de Cooperare dintre Guvernul Român și cel Flamand.

Programul a fost implementat în perioada 2003-2004 de către Agenția Națională pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii și Cooperatie și de CKZ Limburg (ALLANTA) – promotorul flamand care conduce Centrul de Management și Sprijin pentru Sectorul Componentelor Auto, din Genk, Belgia. Proiectul are ca scop îmbunătățirea nivelului calității și utilizarea eficientă a resurselor IMM în sectorul componentelor auto. Rezultatul proiectului constă în realizarea de către furnizorilor locali din domeniu de *cluster* pentru a consolida poziția lor vis-à-vis de producătorii de mașini sau de principalul producător de cauciucuri și apoi de a reuși să devină furnizori și subcontractori internaționali⁹. Rezultatul concret al programului va fi implementarea unui Centru pentru lanțul de furnizori, sub forma unui ONG privat, ca prim pas către instituționalizarea unui *cluster* funcțional în sectorul de automotoare, localizat în vecinătatea fabricii Dacia-Renault, lângă Pitești, județul Argeș. Acest *cluster* potențial poate să se extindă în zona Sibiu-Brașov, unde este localizat un număr important de furnizori de componente de automotoare. Este demn de menționat faptul că programul CURAS este singura inițiativă pentru dezvoltarea *clusterelor* naturale sprijinită de guvern.

Având în vedere cele descrise, în Figura 1 se poate vedea o hartă a *clusterelor* emergente în România.

⁸ Mai mult despre districtul industrial italian în Becattini, Pyke și Sengenberger, 1990.

⁹ Vezi detalii în raportul-cuestionar din 2004 pentru implementarea cartei Europene pentru Întreprinderile Mici, completat de ANIMMC.

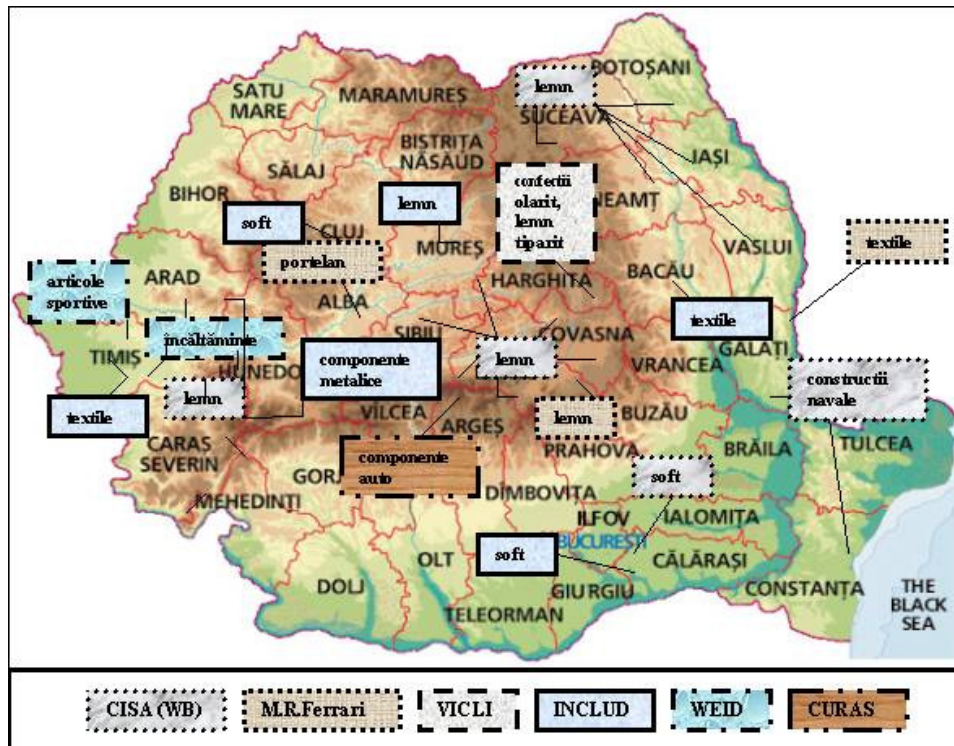


Figura 1: Clusterelor emergente din România

2. Trăsături ale clusterelor din România

Luând în considerare că tentativele de identificare a clusterelor din România menționate în secțiunea precedentă se bazează pe ponderea relativă a specializării regionale și interconexiunile sectoriale comparate cu media națională, trebuie să fim precauți atunci când ne referim la “clusterelor” românești. Există pe de o parte aglomerări spațiale de firme cum este cazul celor din România, iar pe de altă parte există ceea ce Comisia Europeană a identificat ca “rețele de inovare regionale” (European Commission, 2002), cea mai avansată formă de cluster

care implică legături instituționale și informale solide între companii, universități, școli profesionale și centre de cercetare și instituții publice. Această rețea de inovare regională este cea mai în măsură să ofere acele externalități pozitive prin care un cluster produce mai multă valoare decât ar produce părțile sale componente luate individual. Pentru exemplificare, doar câteva cooperări de acest fel:

- prin interacțiunea cu alte companii sau instituții, acest tip de cluster beneficiază de pe urma a *sticky knowledge* (informații care sunt greu de transmis) disponibilă pe plan local;
- prin intermediul aceluiași interacțiuni, întreprinderile sunt la curent cu condi-

țiile cererii și din această cauză sunt mult mai flexibile;

- companiile investesc în universități și în școlile profesionale locale;
- IMM sunt mai înclinate să-și unească forțele și să coopereze atunci când dimensiunea lor redusă este o piedică în obținerea/ducerea la bun sfârșit a unei comenzi, participări la târguri etc

Literatura de specialitate se referă la entitățile descrise mai sus cu termenul de “*overachieving clusters*” pe când acele companii și instituții care coexistă fără să exploateze beneficiile proximității lor sunt denumite “*underachieving clusters*”.

În lucrările și proiectele citate, o parte semnificativă a analizei a fost desfășurată sub forma unor expertize la fața locului și interviuri cu părțile implicate. Acest tip de abordare a fost combinat cu analiza datelor pentru a oferi o evaluare cât mai cuprinzătoare a *clusterelor* (potențiale) din România. Aceeași importanță acordată identificării și evidențierii structurilor organizaționale incipiente și a caracteristicilor fiecărei aglomerării de firme a fost acordată și presupuselor puncte slabe, problemelor întâlnite de întreprinzători și devierile generale de la ce înseamnă un mecanism funcțional al *clusterului* districtului industrial.

Clusterelor care au evoluat natural intră în categoria de “*clusterelor* tradiționale” fiind compuse în principal din întreprinderi mici și mijlocii în industria prelucrătoare și manufacturieră care au o rată mare a exporturilor (în comparație cu restul țării) și în sectoarele tradiționale cum ar fi: industria textilă și de îmbrăcăminte, prelucrarea lemnului și mobilei, industria alimentară etc. *Clusterul* tipografiei din Harghita este unul dintre puținele care aprovizionează în principal piața internă. Cel mai important factor care a dus la

dezvoltarea entităților menționate anterior a fost costul scăzut al forței de muncă. Chiar și după identificarea productivității scăzute în comparație cu media UE (în industria textilă, productivitatea muncii – conform Eurostat – a fost în 2000 de 2200 euro pe angajat, în timp ce în UE media este de 30000 euro) și a impozitării mai accentuate a forței de muncă (în special contribuțiile la asigurările sociale), costurile cu forța de muncă sunt încă foarte atractive (salariul brut mediu este de 203 euro pe lună). Astfel se explică expansiunea industriei ușoare și mai exact a industriei textile cât și orientarea acestora spre export.

S-a observat că în industria românească a avut loc o ajustare structurală: s-a înregistrat o diminuare considerabilă a forței de muncă ocupate în industria manufacturieră de la 40% la 31%, în condițiile în care valoarea adăugată a acestora a crescut semnificativ (Institutul Național de Statistică, Raportul Anual 2001). Pe de altă parte, exporturile românești tradiționale în cadrul COMECON (echipamente industriale și mașini etc) nu au reușit să facă față schimbărilor datorită, printre altele, și unei forțe de muncă în exces, ineficienței consumului de energie și investițiilor scăzute. În general, România se bazează masiv pe sectoarele cu valoare adăugată scăzută (acestea reprezintă 34% din exporturi; vezi: <http://www.eu-employment-observatory.net>). Confruntate cu condițiile generale ale unei cereri scăzute și cu lipsa capitalului intern, *clusterelor* identificate se bazează în principal pe exporturi. Poate merită menționat că la începutul perioadei de tranziție, România beneficia de un factor relativ abundent: forța de muncă educată, (din care o mare parte, specializată în științele exacte) care se pare că nu a avut un impact semnifica-

tiv asupra formării de *cluster*e (unii ar lansa mai degrabă ideea de *cluster*e absente în aceste domenii).

Se poate susține că, dată fiind diversitatea *cluster*elor în România, ar fi foarte dificil de identificat problemele comune. *Cluster*ele “incipiente” care s-au dezvoltat în matca tradițiilor locale ale olăritului, constituite practic 100% din întreprinderi familiale, se raportează la diversele condiții în mod cu totul diferit față de entitățile apărute în industria textilă și în producția finală de bunuri care s-au dezvoltat în vecinătatea unor companii italiene (de exemplu, Incom S.A. în Județul Vaslui). Totuși, una dintre cele mai frecvente critici exprimate atât de întreprinzători cât și de observatori poate oferi explicații de ce unele *cluster*e prezintă creșteri pozitive pe când altele par să stagneze deși întrunesc toate premisele necesare unei bune dezvoltări (este cazul *cluster*ului olăritului, așa cum a fost descris de echipa VICLI). Printre explicațiile cel mai des invocate se numără lipsa de cooperare și lipsa de încredere (de obicei prima fiind consecința directă a celei din urmă); acestea sunt motivele principale pentru care companiile nu exploatează avantajele potențiale ale unei colaborări și întâmpină cu foarte puțin entuziasm inițiativele publice locale. Într-una din primele lucrări despre *cluster*ele și proto-*cluster*ele românești (studiul elaborat de CISA) se evidențiază că în doar două din cazurile supuse atenției (industria porțelanului și de *software*) companiile par să fie conștiente că fac parte dintr-o aglomerare de tip *cluster*. În județul Harghita (pe care s-a concentrat Raportul VICLI) peste 90% dintre întreprinzători nu fac parte din organizații profesionale iar majoritatea celor intervievați în cadrul evaluării nu apelează niciodată

la servicii de consultanță. Echipa VICLI a identificat și o trăsătură simptomatică: enorme dificultăți în procesul de colectare a datelor, în organizarea expertizei etc. Lipsa încrederii și a vreunui beneficiu aparent determină potențialii participanți să ignore total aceste eforturi. Încercând o explicație în această direcție riscăm o lungă digresiune asupra naturii “spiritului civic” în România și asupra debilității instituționale, de aceea ajunge dacă spunem că în cazurile în care (i) investitorii străini au adus în România *know-how* organizațional și experiență în privința *cluster*elor din țara de origine; și (ii) există capital uman de calitate (diplome universitare) și alte trăsături, cum ar fi, de exemplu, locația în capitală sau într-unul din orașele mari ale României – de exemplu, *cluster*ele de *software* – reticența în cooperarea cu alți întreprinzători dar și cu autoritățile locale poate fi depășită. Pe de altă parte, în studiul lui V. Ionescu, deși lipsa de cooperare este citată ca principal impediment în calea dezvoltării *cluster*elor, neîncrederea nu este enumerată printre cauzele esențiale; provocările majore luate în calcul sunt: lipsa capitalului (bariere în obținerea de capital) și lipsa informațiilor publice. Echipa INCLUD care a organizat un studiu de fezabilitate pentru un Centru de Servicii al *Cluster*ului în Județul Mureș a afirmat că și în cazul în care managerii sunt în general receptivi la ideea unei cooperări de tip *cluster* și sunt interesați de potențialele servicii care ar putea fi oferite prin intermediul acestor aranjamente, nu sunt deloc interesați în a iniția acest proces – ceea ce sugerează mai degrabă o atitudine reactivă decât proactivă. Problema atragerii fondurilor pentru finanțarea eforturilor cooperative este de obicei elementul care atenuază entuziasmul întreprinzătorilor.

Raportul VICLI, a cărui atenție este concentrată asupra patru *cluster*e potențiale în județul Harghita (prelucrarea lemnului, olărit, tipografie și industria de aparataj) plasează pe locul doi ca importanță în lista obstacolelor în calea dezvoltării *cluster*elor (după lipsa cooperării profesionale) rata înaltă de mobilitate a forței de muncă, mai precis faptul că mulți angajați potențiali dintre care unii înalt calificați decid să părăsească România. În opinia persoanelor chestionate acest fenomen este posibil datorită Codului Muncii care permite angajaților care au beneficiat de instruire profesională să părăsească în orice moment firma care i-a instruit. În consecință, companiile înregistrează o rată înaltă de pierdere a investițiilor în resursele umane și susțin că nu există nici un stimulent pentru acest gen de activitate. Altă problemă pentru care întreprinzătorii reclamă o nevoie acută de rezolvare o reprezintă dificultatea pe care o întâmpină atunci când încearcă să concedieze angajați. Această rigiditate în decizia de angajare/concediere stânjenește buna funcționare a mecanismelor pieței.

Pe lângă absența generalizată a cooperării, mai intervine și faptul că majoritatea companiilor produc bunuri finale, diminuându-se astfel șansele unei cooperări între firmele unui *cluster*, a unei adânciri a specializării și a legăturilor intersectoriale. Critici mai generale sunt aduse și lipsei unei susțineri instituționale – întreprinzătorii au menționat ca cele mai necesare ameliorări în acest domeniu: crearea de incubatoare de afaceri care să ofere acces la informație și la servicii de consultanță, pregătire managerială și asistență în problemele legate de planificarea financiară. De asemenea, a fost subliniată o altă prioritate pentru zona Harghitei:

extinderea instruirii profesionale și a programului educațional, aceasta fiind cea mai frecventă critică exprimată de întreprinzătorii aparținând *cluster*elor.

Majoritatea *cluster*elor românești sunt *low-tech*. Există însă câteva excepții remarcabile, cum ar fi industria de *software* din București (1000 de companii software și 5000 de companii în domeniul serviciilor *hardware* și telecomunicațiilor, cu un nivel înalt al productivității, chiar și comparat cu cel din țările UE). La actuala specializare au contribuit cu siguranță politicile naționale în domeniul cercetare-dezvoltare (sau mai bine zis lipsa acestora), investițiile din ce în ce mai scăzute în educație după căderea comunismului, punctele slabe ale legislației privind copyrightul și protecția drepturilor intelectuale, ca de asemenea nivelul ridicat al investițiilor inițiale necesare (în industriile *high-tech* și în alte ramuri care necesită cunoștințe specializate) în condiții de incertitudine relativă.

În cazul *cluster*elor *software*, un domeniu în care România are un avantaj comparativ datorat sistemului educației publice de înaltă calitate și accentului plasat pe cunoștințe teoretice în științele exacte (din școala generală până la nivelul absolvenților de studii superioare), dată fiind înalta calificarea a inginerilor *software* români chiar și după standarde internaționale, salariile mult mai atractive din străinătate produc un exod de resurse umane valoroase. Analiza amănunțită asupra *cluster*elor *software* derulată de V.Ionescu a descoperit că datorită unei culturi de cooperare izvorată din relațiile personale între profesioniștii din acest domeniu, șansele apariției unui *cluster* orizontal sunt foarte mari. Întreprinzătorii consideră că cel mai deficitar capitol în domeniul asistenței este finanțarea. Tot-

odată, având în vedere numărul mare de companii care au menționat existența unei largi palete de furnizori și clienți potențiali, autorul consideră că apariția unei aglomerări clasice, intergrată vertical are o șansa sigură.

Multe dintre dificultățile menționate mai sus fie au incidență asupra *clusterelor* fie le afectează direct, totuși, economia românească se confruntă cu un set de probleme care pot fi abordate mai ușor în afara cadrului "*cluster*", dar a căror soluționare ar avea un impact pozitiv remarcabil asupra mecanismelor de funcționare a *clusterelor* (potențiale). În timp ce instabilitatea macroeconomică nu mai este o problemă, lista succintă de mai jos detaliază preocupările majore ale comunității de afaceri.

1. *Sistemul juridic și instabilitatea juridică*

Tribunalele sunt inefficiente iar executarea obligațiilor contractuale este îndelungată. Modificările frecvente ale cadrului legislativ implică ineficiența planificării pe termen lung.

2. *Infrastructura*

În timp ce infrastructura urbană și intra-urbană s-a îmbunătățit, există încă o mare diferență între urban și rural în ceea ce privește drumurile adecvate și accesul la serviciile publice.

3. *Absența informației legată de mediu și standardele de calitate*

Există teama că viitoarea implementare a *aquis*-ului comunitar va majora considerabil costurile companiilor.

4. *Birocrația*

Întreprinzătorii se plâng de incidența birocrăției și a costurilor corespunzătoare (atât financiare cât și timpul pierdut de către manageri).

5. *Nivelul excesiv al impozitării*

Deși este oarecum normal ca întreprinzătorii să critice întotdeauna taxele, se pare totuși că povara impozitării generale și în special a celei de asigurări sociale a constituit un obstacol.

3. Instrumente de politică economică pentru încurajarea clusterelor în România

După 1989, statul român a încercat să încurajeze concentrările economice teritoriale prin politici publice. Mai multe instrumente au fost folosite ca parte a politicii regionale și industriale pentru a crea sau a facilita ceea ce am numit în această lucrare "*cluster* publice". Printre aceste instrumente am putea menționa următoarele:

6. parcurile industriale – "P";
7. parcurile științifice și tehnologice – "S";
8. zonele libere – "L";
9. zonele defavorizate – "D";
10. zone de restructurare industrială cu potențial de creștere economică – "R";
11. zone asistate – "A";
12. incubatoare de afaceri – "I".

Dezvoltarea parcurilor industriale ("P") a început din 2001, când Guvernul, printr-un act legislativ (Legea nr. 490, 2002), a acordat o serie de facilități pentru investitorii doritori să se concentreze în anumite locații cu o infrastructură adecvată pentru activitate industrială.

La mijlocul anului 2004 existau 48 de proiecte de parcuri industriale în toată țara, în diferite stadii de implementare, de la faza de proiect până la faza de proiectare, și de construcție, din care numai 16 erau operaționale. Fondurile UE Phare au fost folosite pentru sprijinirea a 9 astfel de parcuri. Mărimea parcurilor variază semnificativ, de la 10 la 70 hectare. Din numărul total de parcuri industriale,

Tabelul 1: Parcurile industriale din România

Regiune	Parc Industrial
Nord-Est	8
Sud-Est	4
Sud	8
Sud-Vest	1
Vest	9
Nord-Vest	6
Centru	5
București	7
<i>Total</i>	<i>48</i>

Sursa: ANIMMC, 2004a.

autoritățile locale (Consiliile Locale și Județene) au inițiat 35 de proiecte, în timp ce 13 au fost cerute și pregătite de sectorul privat (Guvernul României, 2003). Rezultatele investițiilor în parcurile industriale sunt dezamăgitoare, pentru că nu s-a remarcat nici un efect de sinergie sau de rețea. Mai mult, într-un recent raport de evaluare¹⁰, din cadrul unui program de asistență tehnică, au fost subliniate deficiențele structurale importante ale parcurilor industriale, cum ar fi locațiile, designul și structura inadecvate¹¹, dezvoltarea ce nu este bazată pe cererea pieței ci pe fondurile investite, lipsa experienței manageriale, legislația neclară etc. Raportul recomandă o realocare a fondurilor, concentrându-se pe acele parcuri cu

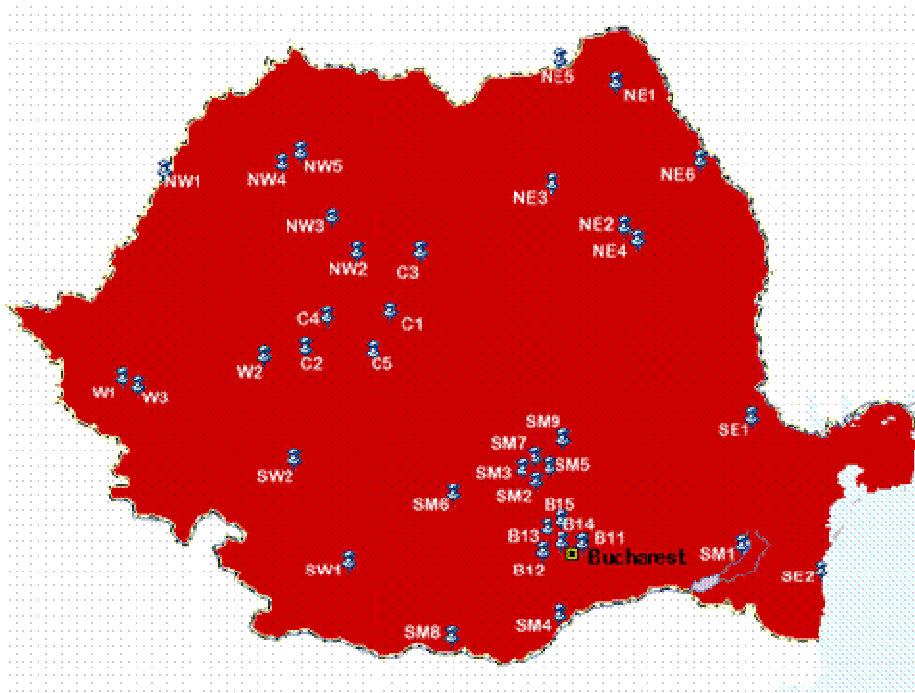
șanse de supraviețuire.

În ceea ce privește parcurile științifice și tehnologice (“S”), datele disponibile sunt și mai puțin coerente pentru o evaluare corectă. Din punct de vedere legislativ, acest proiect a fost inițiat în 2003 (Legea nr 50, 2003) și a acordat facilități pentru activitățile de cercetare-dezvoltare-inovare (CDI) în cadrul parcurilor. Parcurile științifice și tehnologice trebuie să încurajeze cooperare dintre universități și companiile inovatoare, îndeplinind astfel câteva dintre premisele unui veritabil *cluster*. În prezent există numai cinci parcuri tehnologice funcționale în Slobozia, Brașov, Galați, Brăila și București-Băneasa. Toate cele cinci parcuri se concentrează pe *software* și telecomunicații. Informațiile disponibile sugerează că cel mai de succes parc științific este cel care funcționează în Galați, în partea estică a României, care se concentrează în special pe sector de IT (*software*). Oricum, proporția acestor parcuri este foarte mică și este prea devreme să se spună despre parcurile științifice că pot sau nu pot fi piatra de temelie pentru potențiale *cluster*e.

¹⁰ Programul Phare de Asistență Tehnică (RO 0007.01) pentru “Suport Operațional pentru Proiecte de Infrastructură Economică” – 2001-2001.

¹¹ În mai multe cazuri, parcurile industriale au fost localizate pe foste platforme industriale sau în tabere militare dezafectate, fără nici o considerație economică, cum ar fi cererea, calitatea infrastructurii etc.

Error!



Notă: În această hartă sunt incluse numai 44 din cele 48 de parcuri industriale raportate de autoritățile de stat. Celelalte 4 parcuri sunt încă în faza de planificare/fezabilitate.

Sursa: *Romania Factbook 2004*, Investor Services (www.factbook.net).

Figura 2: Harta parcurilor industriale existente în România

Un alt instrument al politicii industriale folosit în România în ultimii 15 ani a constat în înființarea zonelor libere (“L”). În concordanță cu reglementările existente (Legea nr.84, 1992), zonele libere pot fi înființate în zonele maritime și fluviale, de-a lungul canalului Dunăre – Marea Neagră sau pe alte canale navigabile în apropierea punctelor de frontieră; scopul acestui regim este de a dezvolta schimburile internaționale, de a atrage investițiile străine și noile tehnologii, precum și de a stabili moduri de folosire a surselor naționale ale economiei românești. În aceste zone, companiile sunt exceptate de la plata impozitelor și a taxe-

lor vamale pentru o serie de activități comerciale desfășurate în perimetrul zonei libere. De exemplu, investitorii din zonele libere care au avut o investiție inițială de 1 milion USD, înainte de 1 iulie 2002, în industria producătoare beneficiază de exceptare de la plata impozitului pe profit până la 30 iunie 2007. În prezent, există șase zone libere în România¹².

Una dintre schemele controversate

¹² Cele șase zone libere sunt: Sulina (înființată 1993), Constanța Sud – Basarabi (1993/1997), Galați (1994), Giurgiu (1996), Brăila (1994) și Curtici – Arad (1999).

inițiate cu scopul de a dezvolta activitatea economică a fost promovată în 1998 și se referă la zonele defavorizate (zonele D), stabilite prin OUG nr 24 din 1998¹³. Potrivit acestei reglementări, zonele D sunt zone strict delimitate geografic, în care nivelul de șomaj local este de cel puțin trei ori mai mare decât media națională, în regiuni izolate, fără mijloace de comunicare și infrastructură adecvată. Companiile private, precum și întreprinzătorii privați și asociațiile familiale care au sediul și își desfășoară activitatea în zonele D, beneficiază de o paletă largă de facilități în legătură cu investițiile, cum ar fi diverse exceptări de la plata impozitelor și alte facilități financiare. Până în momentul de față, 35 de zone au fost declarate dezavantajate¹⁴, majoritatea dintre ele în fostele zone miniere, unde au avut loc disponibilizări masive. Statutul controversat al acestui instrument de politică este dat de neconcordanța cu reglementările în domeniul ajutoarelor de stat, reglementări armonizate cu *acquis*-ul comunitar. În timpul negocierilor de aderare pe capitolul de concurență, Guvernul României a obținut o perioadă de tranziție pentru menținerea exceptărilor de la plata impozitelor în zonele D, până cel mai târziu în 2010. În plus, în 2004 a fost adoptată o nouă reglementare (Legea 239, 2004), stabilindu-se volumul total al ajutorului de stat pe care poate să îl primească un investitor în zona D.

În 2001, Guvernul României a intro-

¹³ Amendată ulterior prin Legea nr.20, 1999 și prin OUG 75, 2000.

¹⁴ Printre județele cu zone D se numără: Alba, Hunedoara, Harghita, Gorj, Bihor, Caraș-Severin, Sălaj, Maramureș, Bistrița-Năsăud, Prahova, Bacău, Suceava, Covasna și Tulcea.

dus – prin Hotărârea de Guvern nr. 399 – o altă schemă pentru sprijinirea politicii industriale prin selectarea a 11 zone aflate în restructurare, dar cu potențial de creștere economică. Zonele “R” au fost identificate în regiunile cu concentrări de întreprinderi aflate în dificultate, cu șomaj ridicat, probleme de mediu și potențial de creștere. Cele 11 zone includ aproape un sfert din populația României. Ca parte a acestei scheme, cele 11 zone au avut prioritate în distribuirea atât a fondurilor Phare, cât și a celor de la bugetul de stat. Merită menționat faptul că zonele în restructurare nu coincid întotdeauna cu granițele regiunilor de dezvoltare; în schimb, există cazuri de poziționare trans-regională. Nu există nici o evaluare comprehensivă a efectelor măsurilor de susținere a zonelor aflate în restructurare, dar până acum, rezultatele par a fi departe de optim.

În ultimul rând, dar nu cel din urmă, un alt instrument menit să promoveze competitivitatea economică prin aducerea mai multor întreprinderi într-o singură locație a fost înființarea de incubatoare tehnologice și de afaceri. La nivel național, Agenția Națională pentru IMM și Cooperatie (ANIMMC) a inițiat un program pentru înființarea și dezvoltarea de incubatoare tehnologice și de afaceri. Principalul scop al programului este de a stimula dezvoltarea afacerilor și inițiativele inovatoare, dezvoltarea IMM și crearea de noi locuri de muncă.

Deși nu există reglementări specifice care să acopere crearea și existența incubatoarelor, la sfârșitul anului 2003, în România au fost înregistrate 19 incubatoare. Potrivit Strategiei Guvernamentale pentru Dezvoltarea IMM pentru perioada 2005-2008, pentru perioada următoare este planificată înființarea a încă 20 de

incubatoare de afaceri. Trei dintre acestea vor fi create în cadrul Programului Național
Tabelul 2: Indicatori ai incubatoarelor de afaceri, pe regiuni

Regiune	Număr de incubatoare funcționale	Număr de firme incubate	Număr de angajați	Număr de noi incubatoare
Nord Est	3	118	270	1
Sud Est	2	65	603	0
Sud Muntenia	2	37	80	2
Sud Vest Oltenia	5	56	266	1
Vest	0	-	-	8
Nord Vest	1	64	200	5
Centru	4	19	255	3
București	2	41	228	0

Sursa: ANIMMC, 2004b.

nal Multianual pentru Înființarea și Dezvoltarea Incubatoarelor Tehnologice și de Afaceri, program derulat de ANIMMC împreună cu Programul Națiunilor Unite pentru Dezvoltare (PNUD).

În ansamblu, o evaluare a *clusterelor* publice (parcurile industriale, parcurile științifice și tehnologice etc.) tinde să sugereze că structurile sunt artificiale, deși susținute de reglementări specifice și numai câteva dintre ele sunt operative în mod real. Nu există nici o dovadă de legătură sau de sinergie între întreprinderile ce acționează în aceste structuri. Unele dintre instrumente își vor pierde relevanța și se va renunța la ele la scurt timp după aderarea României la Piața Unică Europeană, cum ar fi schemele “L” sau “D”.

În concluzie, noi anticipăm și sugerăm ca în condițiile în care competitivitatea este obiectivul principal atât al politicii industriale¹⁵, cât și al politicii regionale¹⁶

¹⁵ Vezi strategia actuală de politică industrială.

autoritățile publice să ia în considerare alternativa (re)alocării fondurilor către *clusterelor* naturale, decât să persevereze în cheltuirea banilor pe parcuri publice, de cele mai multe ori din motive sociale și nu economice. Înființarea parcurilor industriale sau științifice rămâne un instrument de politică industrială și pentru dezvoltarea locală cu efecte sociale pozitive, dar este o încercare costisitoare, care încă nu și-a dovedit eficacitatea în termeni de creștere a competitivității economice.

4. Recomandări privind o strategie de încurajare a clusterelor în România

După cum s-a observat și în capitolele anterioare, instituțiile publice pot fi de mare folos în mobilizarea resurselor des-

¹⁶ Vezi PND 2004-2006, dar și documentul intermediar pentru PND 2007-2011 elaborat la sfârșitul anului 2004.

ținute concentrărilor economice. Statul poate opta pentru crearea artificială de noi structuri sau pentru “stimularea” *clusterelor* emergente deja existente. În cazul României este totuși necesară o schimbare majoră de atitudine în ceea ce privește rolul statului în economie și dispariția apelării automate la subvențiile de stat. S-a înrădăcinat viziunea conform căreia o strategie de creștere economică implică o politică industrială în sensul de ajutoare structurale pentru sectoarele rămase în urmă dar care oferă însă un număr mare de locuri de muncă. Aceasta viziune este simptomatică, atât pentru modul tradițional de percepție a economiei cât și pentru dezinteresul politic. Aceasta strategie de “alegere-a-câștigătorilor” după criteriul îndoielnic al dimensiunii ușurează sau cel puțin nu adaugă presiune suplimentară asupra unei probleme actuale (șomajul), dar nici nu poate ajuta economia românească să prindă din urmă statele UE. O politică bazată pe *cluster* înseamnă a lua în considerare imaginea globală, prin adoptarea de măsuri destinate consumatorilor, furnizorilor în general, furnizorilor de servicii și altor instituții specializate, fiind total opusă politicii tradiționale care pune accentul pe produsul final. Integrarea industriilor adiacente printr-o politică cadru colectivă face uz de avantajele tehnologiilor comune, calificări, informații, clienți și canale de distribuție. În plus, s-a demonstrat că aglomerarea spațială de clienți și furnizori fortifică mecanismul reputațional, transformându-se într-un impuls suplimentar pentru furnizarea de servicii și produse de calitate. Aceasta ar contribui la rezolvarea unei probleme spinoase în România, unde impunerea cadrului reglementar este lipsită de vlagă iar legile comerciale sunt denaturate în

favoarea debitorilor (Dăianu, Pîslaru, Voinea, 2004).

Nu afirmăm că aceste *cluster* vor oferi factorii necesari unei creșteri economice susținute însă, este clar faptul că asistența guvernamentală poate contribui în eficientizarea zonelor deja identificate ca și *cluster* în România.

De exemplu, existența *clusterelor* de genul celor manufacturiere italiene din zona Timiș (Regiunea de dezvoltare Vest), unde pe lângă numeroasele companii italiene există și o implicare intensă a Camerei Italiene de Comerț și a unor agenții de dezvoltare, demonstrează rolul important jucat de comunicarea și cooperarea între actorii din piață și chiar între concurenți. Dacă privim doar din perspectiva costurilor și ignorăm aspectul legat de naționalitate, riscăm să pierdem din vedere efectul fortifiant al unei comunicări superioare în cadrul *clusterului*. În Timiș (vezi secțiunea 1) au fost identificate, de asemenea, și alte *cluster* potențiale (în domeniul *software* și industriei textile). Nu poate fi o simplă întâmplare faptul că regiunea Timiș este renumită, pentru că atât populația cât și autoritățile publice manifestă un sentiment regionalist puternic care motivează cooperarea și susținerea reciprocă. În general, în România posibilitățile de facilitare a cooperării inter-companii și între companii și autoritățile publice sunt probabil foarte numeroase.

Considerăm, în consecință, că *cluster*ele nu pot fi decât rezultatul unui proces “*push and pull*” în care atât întreprinzătorii cât și statul trebuie să-și schimbe mentalitatea.

Recomandări de strategie

Făra pretenția de a fi exhaustivi, am struc-

turat posibilele direcții strategice în șase categorii care se întrepătrund pe alocuri.

Cooperare – măsuri de incurajare

Aproape toate măsurile propuse pot fi cuprinse în această categorie (au ca efect secundar pozitiv cooperarea), însă unele dintre acestea sunt adresate direct promovării dialogului inter-companii și între companii și autoritățile publice și alte instituții. În domeniul cooperării inter-companii, de exemplu, guvernul poate oferi infrastructura instituțională necesară stimulării comunicării și cooperării. Atât pe verticală cât și pe orizontală, organizarea de întâlniri între companii, clienți și furnizori, mese rotunde, seminarii și crearea de grupuri de lucru poate duce la rezultate favorabile în ceea ce privește cooperarea. Modernizarea și pregătirea specialiștilor în *networking* (de exemplu *in-/outsourcing* etc) ca și construcția de sisteme informaționale (pe domenii ca marketing, tehnologie, rezultatele cercetării etc) sunt alte măsuri menite să stimuleze potențialele *cluster*. Printre instrumentele utile în acest scop menționăm portalele de internet *Institution-to-Business (I2B)* și *Business-to-Business (B2B)*.

Măsuri de stimulare a implicării și dezvoltării IMM

Există cu siguranță o nevoie acută de intensificare a interacțiunilor între instituțiile publice și private, cum ar fi universități, școli profesionale, centre de cercetare și întreprinderi. Crearea de laboratoare tehnologice de care să beneficieze companiile (și universitățile) care nu ar fi avut resursele necesare pentru crearea și testarea unor produse noi poate să aducă un sprijin binevenit inovării tehnologice și să promoveze cooperarea între companii și centrele de cercetare.

Autoritatea publică mai poate stimula

cooperarea prin eliminarea barierelor din calea IMM în ceea ce privește achizițiile publice și să le permită să participe în comun la ofertele publice prin formarea de asociații sau chiar să ia o poziție clară în promovarea alianțelor, de exemplu să condiționeze ofertele publice de formare a unui consorțiu. De asemenea, poate fi de un real ajutor asistența de marketing și subvenționarea participării IMM la târguri deoarece, de cele mai multe ori, IMM nu dispun de resursele necesare pentru plata taxelor de participare (firmele mici pot deschide standuri comune).

Îmbunătățirea mediului de afaceri

Pentru toate companiile, calitatea mediului de afaceri este direct și puternic corelată cu înclinația lor spre inovare și organizarea de *cluster*. Climatul de afaceri din România s-a îmbunătățit mult în ultimii ani, dar mai sunt încă multe de făcut pentru crearea aceluși mediu prietenos de derulare a afacerilor. Câteva studii (OECD, 2003; WB; EC) au dezvăluit că în România majoritatea întreprinzătorilor sunt nemulțumiți de procedurile de intrare și ieșire de pe piață, pe care le percep ca adevărate obstacole, instabilitatea legislativă, birocrăția excesivă, corupția, impozitarea și legislația în domeniul muncii. Toate aceste bariere administrative și de reglementare stânjenesc crearea și dezvoltarea afacerilor, reducând astfel numărul și puterea economică a inovațiilor și *clusterelor* potențiale (vezi și secțiunea 2).

Guvernul ar trebui să continue îmbunătățirea climatului de afaceri, în special prin garantarea implementării corecte și eficiente a reformelor existente. De exemplu, legea transparenței pune bazele unei dezbateri publice a reglementărilor inclusiv a legilor referitoare la afaceri,

înaintea legiferării acestora; în practică, însă, asemenea consultări ex-ante sunt deseori inexistente. În mod similar, regula “aprobării tacite” trebuie clarificată mai în profunzime și pusă în aplicare întrucât istoricul implementării acesteia este încă modest. Pe deasupra, chiar dacă barierele la intrarea pe piață au fost reduse oficial la o procedură de trei zile, în practică, o întreprindere poate deveni funcțională de-abia după câteva săptămâni¹⁷ (ex. SRL). În consecință, sunt necesare reforme suplimentare care să continue ameliorarea mediului de afaceri.

Politica de cercetare-dezvoltare

În ciuda faptului că dispune de forță de muncă calificată, România se zbate printre ultimele țări europene în ceea ce privește inovarea bazată pe cercetare-dezvoltare și difuziunea inovației¹⁸. Eșecul în diseminarea cunoștințelor, datorat parțial lipsei de viziune în sistemul de cercetare (în majoritate de stat), se reflectă în situația în care România este una

¹⁷ Pe lista obstacolelor “ascunse” în calea intrării pe piață putem menționa perioada de așteptare pentru facturare și chitanțiere, perioada de procesare a contractelor de muncă, procedurile complicate de autorizare la diferitele registraturi.

¹⁸ Conform Raportului de Competitivitate Globală 2004/2005, România apare ca lider între statele candidate în ceea ce privește Accesibilitatea Oamenilor de Știință și a Inginerilor; dar se află fie pe ultimul loc fie pe o poziție codașă printre statele europene la următorii indicatori: Calitatea Institutelor de Cercetare, Accesibilitatea Locală a Serviciilor Științifice și de Pregătire, Colaborarea Științifică Universități-Industrii. Această evoluție este conformă și cu datele din “Innovation Scoreboard 2004” emisă de Comisia Europeană.

din puținele țări care produc mai multă inovare bazată pe cercetare-dezvoltare decât este capabilă să disemineze. Acesta este o poziție neașteptată și costisitoare pentru o țară din grupul celor care au încă mult de recuperat, grup din care mai fac parte țări recunoscute pentru industriile lor *high-tech* și pentru nișele corespunzătoare pe piața mondială. România își datorează aceasta poziție *neupgradării* orizontale (segment redus de *high-tech*, adaptare scăzută a TCI, slabe transferuri tehnologice) care imprimă însușiri nefaste activității antreprenoriale.

Așadar, măsurile de susținere a activităților RDI ar trebui să implice mai multe eforturi pentru *conștientizarea nevoii și utilității inovării*. Promovarea RDI ar trebui să încurajeze *tehnicile de inovare a managementului bazate pe intagibile*, deosebit de importante în zilele noastre grație a numeroși factori: “dematerializarea” manufacturilor și industrializarea serviciilor, recunoașterea cunoștințelor ca principală sursă a avantajului competitiv și înțelegerea rolului jucat de forța de muncă calificată și organizarea participativă a afacerilor. Dată fiind relația între RDI și TCI, sectorul public ar trebui să încurajeze de asemenea *practicile de comerț electronic și însușirea TCI*.

Asistență în marketing și dezvoltarea produsului

O măsură care și-a dovedit viabilitatea este crearea de instituții¹⁹ (sau delegarea acestei funcții asociațiilor comerciale deja existente) care să monitorizeze evoluțiile cererii, de exemplu menținerea unui contact strâns cu vânzătorii cu amănuntul și

¹⁹ Cum ar fi CITER din Terza Italia, având ca scop susținerea firmelor din domeniul tricotajelor.

înregistrarea vânzărilor, depistând la timp noile tendințe. Aceste centre informaționale pot oferi și consiliere managerială de calitate și pot juca rolul de intermediari între clienți și furnizori (facilitând executarea comenzilor foarte mari sau care presupun clauze mai dificile, prin centralizarea informațiilor relevante despre furnizorii locali). De asemenea, acestea ar putea furniza informații în legătură cu standardele tehnice și asistență în obținerea de atestate.

Infrastructura

Infrastructura fizică

Infrastructura fizică este de obicei menționată printre cele mai neatractive trăsături ale economiei românești. Reprezentantii sectorului privat sunt interesați în formarea de asociații regionale/locale care să se implice în co-finanțarea investițiilor necesare atâta timp cât beneficiile s-ar concentra în zona în care activează respectivele companii. Stimulentele pentru un asemenea demers sunt evidente: poziția companiilor locale față de competitorii internaționali s-ar îmbunătăți, aceasta cu costuri reduse. Această modalitate de atragere a investițiilor ar fi mult mai constructivă decât tradiționala “întrecere fiscală” (*race to the bottom*).

Infrastructura financiară

În România, intermedierea financiară este încă mult sub media UE (16% din PIB – conform Bancii Naționale a României). Accesul la credite este limitat de către deja amintita legislație care în cadrul unei relații comerciale favorizează debitorul. Astfel, lipsa surselor de finanțare este una dintre barierele în calea funcționării la întreaga capacitate a economiei românești. În această direcție, o alternativă la creditele bancare ar putea-o constitui recentul sistem care reglemen-

tează instituțiile de microcredit (strategie susținută și de Pinto, 2004). Companiile aparținând unui *cluster* ar cotiza funcție de dimensiunea lor și ar putea să utilizeze aceste resurse în momentul în care apare nevoia finanțării unei investiții sau a unei strategii de marketing. Ar trebui conturate detaliile exacte ale managementului acestui fond și ale procedurilor de alocare, dar nu există nici un motiv aparent pentru care un asemenea plan să nu optimizeze posibilitățile de finanțare a companiilor dintr-un *cluster*. De asemenea, se pot întocmi și proceduri alternative care să ofere aceeași șansă și companiilor nou înființate (acordarea de garanții parțiale guvernamentale pentru acele companii nou înființate selectate de către conducerea fondului ar trebui să ofere siguranța necesară, dar să elimine totodată hazardul moral al implicării statului).

Implementarea strategiei

Setul de recomandări prezintă în totalitate exemple de măsuri care nu ar afecta mecanismele pieței și care nu ar împovăra bugetul de stat. Dacă aceste caracteristici sunt valabile pentru orice economie, în România mai trebuie rezolvată și problema implementării. O problemă majoră o reprezintă neîncrederea companiilor, mai ales a IMM, în autoritatea statului. Cercetările la fața locului sugerează că IMM ar prefera să fie lăsate în pace decât să fie “ajutate” prin proceduri greoaie și birocratice (OECD, 2004). Experiența negativă în labirintul birocrăției determină investitorul privat obișnuit să-și dorească să aibă cât mai puțin contact cu autoritățile publice. De asemenea dezvoltarea unei rețele de încredere între companiile private este oarecum în contradicție cu condițiile sociale românești de până acum.

Din acest punct de vedere, va fi ex-

trem de greu să convingem întreprinderile să participe la planurile de cooperare organizate de către stat; cel mai probabil acestea ar trebui stimulate pentru a obține nivelul de cooperare dorit (de exemplu, derularea unor studii de fezabilitate care să atragă atenția asupra rezultatelor pozitive ale unui astfel de program).

În literatura de specialitate dedicată *clusterelor* se pune accent pe intervenția guvernamentală. Din motive legate de mai buna cunoaștere și adaptabilitatea la condițiile locale (nu există o rețetă de strategie aplicabilă tuturor clusterelor), considerăm extrem de importantă coordonarea acestor eforturi la nivel regional. Acesta este un aspect esențial într-o țară cu un sector public fragil ca România. Dacă abordarea de tip *cluster* poate fi hotărâtă la nivel guvernamental, măsurile ar trebui dezvoltate în concordanță cu caracteristicile diferitelor regiuni, iar oficialii acestor regiuni ar trebui împuterniciți cu autoritatea necesară pentru a putea trata cu reprezentanții companiilor și instituțiilor care fac parte din *cluster*. În România gradul de colaborare inter-companii este diferit de la județ la județ și depinde în mare parte de activitatea Camerelor de Comerț și Industrie (CCI).

Acolo unde CCI este o instituție dinamică și unde companiile locale au avut inițiativă, promovându-se ca entitate (promovând regiunea, organizând târguri, investind în educația și cercetarea locale etc), nu există nevoia unei dublări a funcțiilor, dimpotrivă, statul se poate baza pe aceste organizații pentru implementarea de proiecte menite îmbunătățirii cooperării și pentru centralizarea resurselor locale în scopul cuprinderii unui public cât mai larg (strategii de marketing și cercetare, cooperare internațională etc). Această strategie nu este fezabilă în toate zonele,

adesea autoritățile locale vor trebui să ofere anumite stimulente pentru a pune bazele unei rețele de cooperare inter-companii. Cele opt Agenții de Dezvoltare Regională din România s-ar putea dovedi cele mai adecvate instituții de implementare a măsurilor adresate alcătuirii de strategii comune de marketing pentru piețele regionale și internaționale.

Cluster pentru viitor

Nu este sigur că aglomerările de companii descrise anterior vor evolua în *cluster* desavârșite, inovatoare și dinamice. Ipoteza că acestea vor rezista competiției și vor rămâne la nivelul de dezvoltare actual este o alternativă la fel de incertă. O parte din *cluster* operează în principal în regim de *lohn*, acesta fiind o soluție pe termen extrem de scurt pentru obținerea nivelului necesar de exporturi²⁰. Piețele scapă complet de sub “controlul” companiilor românești (lipsa recunoașterii mărcilor naționale, a contactului direct cu clienții finali), iar firmele locale sunt dependente de comenzile externe. Pe lângă aceste condiții nefavorabile ale cererii, întotdeauna va plana alternativa migrației acestor fabrici în zone mai atractive din punct de vedere al costurilor. Crearea de conexiuni între industrii, cum ar fi prelucrarea lemnului și producția de mobilier, ar trebui să îmbunătățească de asemenea eficiența acestor sectoare (în România există informații incerte în legătură cu următorul fenomen: exportul de lemn neprelucrat urmat de importul de mobilă). Astfel, în cazul în care companiile nu reușesc să atragă investitorii prin asigurarea de condiții operaționale tipice

²⁰ În plus, Acordul Multi-fibre expiră în 2005 iar accesul României pe piața UE va fi periclitat de alți producători ieftini cum ar fi țările asiatice.

clusterelor funcționale și nu izbutesc să profite de pe urma resurelor locale de *know-how*, există șansa să fim puși în fața

situației în care am pierdut o ocazie imensă de modernizare a economiei²¹.

Bibliografie

ANIMMC – Agenția Națională pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii și Cooperatie din România, *Chestionar pentru implementarea Cartei Europene a Întreprinderilor Mici*, București, 2004a.

ANIMMC – Agenția Națională pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii și Cooperatie, *Strategia Guvernamentală de dezvoltare a IMM pentru perioada 2005-2008*, București, 2004b.

Becattini, G.; Pyke, F.; Sengenberger, W. (ed.), 'Industrial Districts and Inter-Firm Cooperation in Italy', International Institute for Labour Studies, Geneva, 1990.

Becattini, G.; Pike, F., 'Dal settore industriale al distretto industriale', 1979.

Centrul Internațional pentru Studii Antreprenoriale (CISA), *Avantajul Competitiv al Regiunilor: Evaluare a Competitivității de Țară*, București, 1998.

CITER, www.citer.it.

Cowling, Keith; Sugden, Roger, *The Wealth of Localities, Regions and Nations, Developing Multinational Economies*, May, 1999.

Dăianu, Daniel; Pîslaru, Dragoș; Voinea, Liviu, *Features of bankruptcy in the Romanian economy – Comparative perspective and Analysis*, Institutul European din România, București, 2004.

Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH, <http://www.gtz.de/eu-clusters/english/>.

Enright, M.J., *The Globalisation of Com-*

petition and the Localisation of Competition: Policies Toward Regional Clustering, Hood, N. și Young, S. (ed), 'The Globalisation of Multinational Enterprise Activity and Economic Development', London, 2000.

European Commission, *Project West-East ID – WEID (Industrial Districts' Re-location Process, the under the 5th Framework Programme (FP5)*, <http://www.west-east-id.net>.

European Commission, *Regional Clusters in Europe*, Observatory of European SMEs – Enterprise Publications, nr.3., 2002.

European Commission, *European Innovation Scoreboard*, Brussels, 2003.

Ferrari, Marco Riccardo, *Small Enterprise Clusters for Local Development in Transition Context: the Case of Romania*, Bocconi University, Milan, March, 1999.

Guvernul României, *Planul Național de*

²¹ În cazul *clusterului* software, au fost deja investite resurse guvernamentale în educarea de specialiști IT, deci prin "exodul de creiere" pierderea este dublă. În acest domeniu intervențiile guvernamentale (crearea sau cofinanțarea de incubatoare de afaceri) pot fi de un real folos atâta vreme cât costurile inițiale ale investiției sunt scăzute iar companiile nu au nevoie de sume considerabile pentru a începe afacerea. Alte măsuri cum ar fi îmbunătățirea legii copyright-ului și legea proprietății intelectuale (sau mai bine spus a implementării acestora) ar încuraja investițiile în dezvoltarea locală a software-ului și ar contribui la creșterea salariilor pentru programatori.

- Dezvoltare 2002-2005*, București, 2001.
- Guvernul României, *Planul Național de Dezvoltare 2004-2006*, București, 2003.
- Ionescu, Valentin, *Supply-Side Strategy for Productivity, Competitiveness and Convergence between the CEECs and (in) the EU – Romania Case Study*, Bucharest, 1999.
- Institutul Național de Statistică, *Raportul annual*, 2001.
- Investor Services, *Romania Factbook 2004* (www.factbook.net);
- Majocchi, Antonio, *Are industrial clusters going international? the case of Italian SMEs in Romania*, Insubria University, Faculty of Economics, Working Paper, nr.12, 2000.
- Majocchi, Antonio, *Dezvoltarea unui mediu de afaceri favorabil: din experienta firmelor italiene din regiunea Timisoara, Romania*, OECD Conference: “Rețele de firme și internaționalizarea IMM – Studiu de caz Regiunea Timișoara, România”, Timișoara, May, 2004.
- Nemenyi, I.N., *Dezvoltare regională, regionalism și regionalizare în contextul integrării europene*, ‘Romanian Competition Policy Magazine’, Issue 3, no. 2, 2004.
- Nolan, A., *Public Policy on Enterprise Clusters and Networks, in Small Enterprise Development in South-East Europe: Policies for Sustainable Growth*, Bartlett, W.; Bateman, M.; Vehovec, M. (ed.), Kluwer Academic Publishers, 2002.
- OECD – Investment Compact, *Enterprise Policy Performance Assessment (EPPA) – Romania*, Paris, 2003.
- Open Society Foundation, *Public Opinion Barometer*, Bucharest Fall, 2003.
- Pinto, Ricardo, *Accesul la finanțare al întreprinderilor micro, mici și mijlocii. Dezvoltarea în zona Timișoara, România*, OECD Conference: “Rețele de firme și internaționalizarea IMM – Studiu de caz Regiunea Timișoara, România”, Timișoara, May, 2004.
- Pitelis, C.N., *A Competition Policy for the Wealth of Nations*, 1999.
- Pîslaru, D., *Suportul juridic și administrativ al mediului de afaceri din România*, SNSPA, București, 2004.
- Porter, Michael, *Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Microeconomic Competitiveness Index*, ‘Global Competitiveness Report 2004-2005’, World Economic Forum, Geneva, 2004.
- Porter, Michael E., *Clusters and the new economics of competition*, Boston, ‘Harvard Business Review’, Nov/Dec, 1998.
- World Economic Forum, *Global Competitiveness Report 2001/2002*, Geneva, 2002.
- *** Co-operation Agreement between Romanian and Flemish Governments “Clustering and Upgrading Romanian Automotive Suppliers (CURAS) Programme”;
- *** Programul European Interreg II C CADSES, *Proiectul VICLI (Virtual Clustering Identification and Dissemination of Strategic Territorial Planning Best Practices for Certain Countries of Danubian and Southern Europe)*, <http://www.informest.it/vicli/>
- *** Programul Interreg III B CADSES (Inițiativa Europeană pentru Fondul European de Dezvoltare Regională), *Proiectul INCLUD (Industrial Cluster Development), for the period 2000-2006*.

*** Legea nr. 50 din 2003 privind aprobarea Ordonanței Guvernului 14/2002 referitoare la constituirea și funcționarea parcurilor științifice și tehnologice.

*** Legea nr. 490 din 2002 privind aprobarea Ordonanței Guvernului 63/2001 referitoare la constituirea și funcționarea parcurilor industriale.

*** Legea nr. 215 din 2001 a Adminis-

trației Publice Locale, inclusiv amendamentele corespunzătoare.

*** Legea nr. 239 din 2004 de amendare a Ordonanței de Urgență 24/1998 privind zonele defavorizate.

*** Legea nr. 84 din 1992 a Zonelor Libere și Legea nr. 44 din 2004 cu modificările și completările la Legea nr. 84 din 1992 privind Regimul Zonelor Libere.

