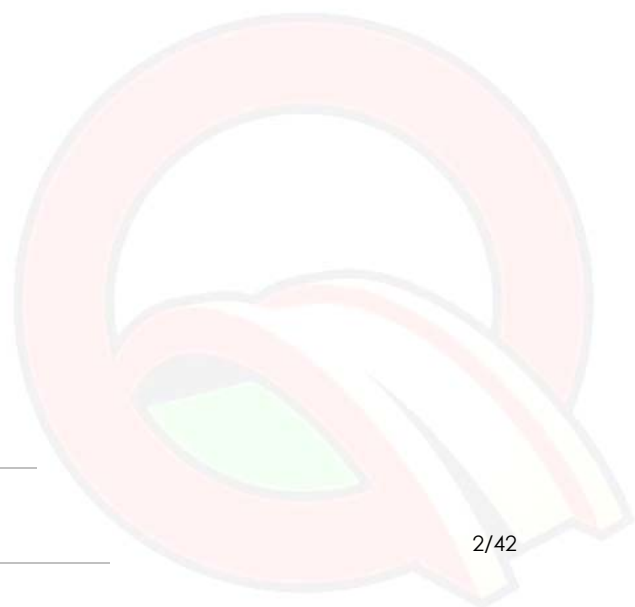


STRATEGIA DE DEZVOLTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

Lista de tabele.....	3
Lista de figuri.....	4
1 CADRUL CONCEPTUAL.....	5
1.1 Fundamentele dezvoltării economice	5
1.1.1 Considerații generale.....	5
1.1.2 Dinamica fenomenului economic - Știință/Tehnologie, Informație, Inovație	6
1.1.2.1 Cauzele diferențelor economice între națiuni.....	8
1.1.2.2 Funcționarea eficientă a economiei de piață.....	8
1.1.2.3 Economii libere se polarizează în jurul principalilor factori de avantaj comparativ	9
1.1.2.4 Factorul „cultural”	9
1.1.3 Rolul investițiilor străine directe în dinamica fenomenului economic	11
1.1.3.1 Beneficiile investițiilor străine directe	12
1.1.3.2 Contribuția investițiilor străine directe la creșterea competitivității	13
1.1.3.3 Atractivitatea pentru ISD - nivelul de încredere a investitorilor.....	15
1.1.4 Alți factori care contribuie la dezvoltarea și menținerea competitivității.....	16
1.1.4.1 Factorii determinanți ai competitivității la nivel național.....	18
1.1.4.2 Competitivitatea la nivel regional si local	19
1.1.5 Cadrul conceptual creat de documentele programatice agrementate de UE - strategii la nivel național si regional	20
1.1.5.1 Surse și destinații ale fondurilor UE.....	21
1.1.6 Concluzii, fundamentare economica	22
1.2 Fundamentele dezvoltării spațiale.....	23
1.2.1 Începuturile gândirii urbanistice	23
1.2.2 Dezvoltarea Marilor Aglomerări Urbane	25
1.2.2.1 Perioade de „contractie”	25
1.2.2.2 Și perioada de dispersare („sprawl” urban).....	25
1.2.2.3 Trecerea de la „sprawl” la policentrism.....	26
1.2.3 O schiță a evoluției spațiului urban.....	29
1.2.4 Telul (dezideratul) „modern” al dezvoltării	32
1.2.5 Concluzii, planificarea dezvoltării spațiale	32
1.3 Interacțiunea dintre dezvoltarea spațială și dezvoltarea economică	33
2 STRATEGIA DE DEZVOLTARE ECONOMICĂ A ZONEI METROPOLITANE CLUJ-NAPOCA	34
2.1 Considerații generale.....	34
2.2 Factori-cheie în dezvoltarea sustenabilă a ZMCN	34
2.2.1 Priorități strategice la nivel regional.....	35
2.2.2 Factor cheie nr. 1 - Dezvoltarea infrastructurii de bază la standarde europene.....	36
2.2.2.1 Planificarea dezvoltării infrastructurii	36
2.2.2.2 Prioritizarea proiectelor în funcție de gradul de importanță pentru municipiu/localități	37
2.2.2.3 Dezvoltarea la nivelul CJ Cluj/ZMCN a unei unități PIU (management de proiect, economie/finante, supervizare).....	37
2.3 Factor cheie nr. 2 - Creșterea competitivității economice	38
2.3.1 Promovarea și susținerea dezvoltării de clustere economice.....	38

2.3.1.1	Turism/recreere	39
2.3.1.2	Producție.....	40
2.3.1.3	Transporturi/logistică	40
2.4	Factor cheie nr. 3 - Dezvoltarea resurselor umane	40
3	CORELAREA CU STRATEGII SI POLITICI REGIONALE.....	42



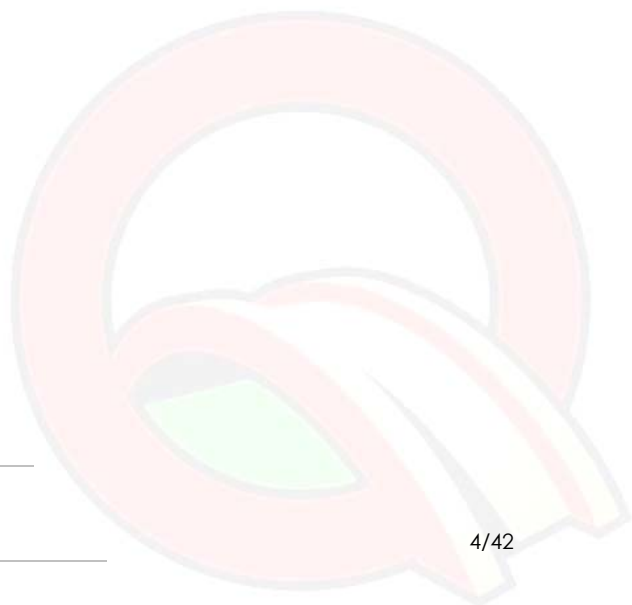
Lista de tabele

Tabelul 1-1 Topul produselor de export (Republica Cehă, Ungaria, Polonia și România)	14
Tabelul 1-2 Indicele global de competitivitate (GCI) pe 2006 și comparație cu 2005	18



Lista de figuri

Figura 1-1 Sprijinirea competitivității.....	10
Figura 1-2 Modelul comportamental.....	11
Figura 1-3 Transferurile de lichidități din țările dezvoltate către țările în curs de dezvoltare.....	12
Figura 1-4 Cheltuielile pentru C&D ca % din PIB în EU-15, Japonia & SUA.....	17
Figura 1-5 Ponderea programelor de finanțare pentru România din fonduri UE, 2007-2013	21



1 CADRUL CONCEPTUAL

1.1 Fundamentele dezvoltării economice

1.1.1 Considerații generale

Economia este procesul de creare de bunuri și servicii, realizat prin alocarea și utilizarea de resurse economice. Consensul curent, cel puțin în țările dezvoltate, sugerează faptul că sistemul cel mai eficient de alocare a resurselor este economia de piață.

Dintotdeauna, în orice sistem socio-economic, economia s-a format în funcție de tehnologie și, la rândul ei, a determinat formele de organizare politice și sociale.

În ultimele decenii, evoluții spectaculoase în tehnologie au dus la apariția unui mecanism economic global, prin care orice participant (țară, regiune, oraș, companie) își poate valorifica avantajele competitive – dar în care competiția este deschisă și, ca atare, mult mai acerbă.

Participarea în economia globală nu este opțională; facem cu toții parte din ea. Opționale sunt nivelul de implicare și măsura în care beneficiem de avantajele acesteia.

De aceea orice plan de dezvoltare economică, oricât de limitat geografic, trebuie să ia în considerare mecanismele economice fundamentale ale globalizării.

În acest context, respectarea fundamentelor economiei de piață și menținerea în același timp a unei fiscalități care să permită un nivel „rezonabil” al serviciilor este principala provocare a oricărui guvern (local sau central) implicat în facilitarea dezvoltării economice.

Cheia, și în acest domeniu, este eficiența: comunitatea de afaceri (și mai ales investitorul strategic) își bazează decizia de investiție pe raportul între costuri și beneficii: combinația de factori locali care îi conferă un avantaj competitiv durabil.

Identificarea, întărirea și promovarea acestor surse de avantaj competitiv sunt factorii-cheie în conceperea și implementarea cu succes a oricărei strategii de dezvoltare economică.

Mai mult de două treimi din totalul valoric al bunurilor și serviciilor generate anual în lume sunt produsul a numai 7 țări; primele 25 de economii ale lumii (ca mărime a PIB) generează 86% din total, iar primele 50 peste 96,5%.

Facând abstracție de China și de India (ceea ce ar duce proporțiile la 82,41% și respectiv 91,5%), țările din primul grup au o populație cumulată care nu depășește 1 miliard, iar din cel de al doilea cca. 1,4 miliarde.

Altfel spus, mai puțin de un sfert din populația globului produce mai mult de 90% din valoarea totală a bunurilor și serviciilor generate.

Cauzele principale ale acestei disparitati tin in primul rand nu atat de conditii istorice sau de factori geografici, ci de faptul ca tarile care au adoptat fundamentele structurale, organizatorice si regulatorii ale economiei de piata au succes. Celelalte, nu.

Economia de piata este un mecanism complex, auto-reglabil, in care nu se poate interveni cu usurinta. Cu atat mai mult in conditiile globalizarii, posibilitatile pe care guvernele centrale si locale le au de a controla mecanismul economic sunt limitate si indirecte. Capitalul financiar si uman este din ce in ce mai fluid; in cazul unor presiuni excesive din partea guvernelor (care pot fi de ordin reglementator, fiscal, etc.), el se stramuta cu usurinta in locuri mai primitive.

In esenta, rolul legitim al guvernului (central si local) in dezvoltarea economica este sa asigure mecanismului pietei conditii propice de functionare si sa-l lase in pace. Intr-un mediu favorabil, antreprenorii se vor indrepta in mod natural asupra acelor sectoare economice cu continut de valoare adaugata ridicat, cu componenta educationala mare si cu factori substantiali de multiplicare.

1.1.2 Dinamica fenomenului economic - Știință/Tehnologie, Informație, Inovație

Activitatea economica a fost, de la cele mai timpurii forme de organizare a primelor comunitati de „homo sapiens”, motorul dezvoltarii grupurilor umane. Nivelul de activitate economica a diferitelor forme de organizare sociala e evoluat, crescand in amplitudine si complexitate, in functie in primul rand de nivelul stiintei si tehnologiei, al accesului la informatie si al nivelului de inovatie (respectiv de aplicatii practice ale stiintei si tehnologiei). Mai mult decat orice alti factori care au influentat dezvoltarea societatilor umane (conditiile de clima, relief, asezare geografica, caile de acces si nivelul de dificultate al accesului la alte zone populate), aceste trei elemente au definit nivelul de prosperitate al unei societati si ratele de crestere a acestuia.

Pe parcursul a aproape intregii istorii cunoscute, evolutia nivelului de dezvoltare economica a oamenilor a constat dintr-o lunga serie de reactii relativ lente ale societatii de adaptare la „salturi” ale cunoasterii stiintifice cum au fost descoperirea focului, a prelucrarii metalelor, inventarea tiparului, etc. Viteza cu care aceste salturi in cunoastere („stiinta”) s-au transformat in inovatii cu aplicatie practica („antreprenoriat”) a fost vreme de milenii limitata de cutuma (controlul rigid asupra informatiei exercitat de catre casele regale si castele preotesti, sistemele osificate de „ucenicii” ale breslelor, etc.) si de tehnologie (mijloacele lente de comunicare, copierea manuala a manuscriselor, s.a.m.d.).

Raritatea „salturilor” tehnologice si ritmul lent in care acestea au fost inglobate in activitatea economica au facut ca nivelul de productivitate in multe sectoare economice sa progreseze foarte putin de-a lungul secolelor. Astfel, vreme de multe veacuri, nivelul de trai a fost aproape neschimbat pentru majoritatea oamenilor: un fermier sau un mestesugar din Europa secolului XVI nu traia in mod radical diferit fata de omologul sau din secolul XI sau de libertul roman din secolul IV IC. Mijloacele de productie in agricultura si mestesuguri au ramas esentialmente similare (un plug de fier prezinta un spor limitat de productivitate fata de unul din lemn si piatra), iar formele de organizare la diferite momente in timp reprezentau variante de alocare a produsului, nu de eficienta a productiei.

Primele manifestari de exponentialitate in evolutia fenomenului economic au aparut in timpul asa-zisei „revolutii industriale”, incepand din a doua jumatate a secolului XVIII (cca. 1750, initial in Anglia). Aparitia „masinilor” a dus la cresteri in productivitate de ordinul a mii de procente fata de orice forma de productie anterioara. Aceasta a schimbat radical spectrul activitatilor (organizarea de tip „manufacturier”, aparitia a sute de noi „meserii”, cresterea in importanta a exploatarilor miniere si petroliere), tipurile de asezari umane (extinderea habitatului urban) si mecanismele politice (preluarea puterii politice de catre detinatorii de manufacturi de la detinatorii de terenuri). In continuarea revolutiei industriale, alte doua evenimente au accelerat vizibil dezvoltarea sistemelor economice: introducerea „masinilor unelte” si standardizarea componentelor mecanice (incepand cu decada premergatoare razboiului civil american (1861 – 1865) si elaborarea metodelor de productie standardizate, incepand cu productia „la banda” implementata pentru prima data pe scara larga de Henry Ford si continuand cu „managementul stiintific” dezvoltat de Frederik Taylor (ambele aparute in SUA, 1900 - 1920).

Cresterea productivitatii in anumite sectoare economice, ca rezultat al imbunatatirilor in tehnologiile de productie si de organizare, a continuat pe intreg parcursul secolului XX, la rate de crestere care au cunoscut accelerari preiodice, dar care au fost si in medie mult mai rapide decat in orice perioada anterioara. In ultimele trei decade ale secolului trecut, odata cu inceperea a ceea ce unii economisti si sociologi numesc „era post-industriala”, aceasta rata de crestere a capatat un caracter exponential.

Motorul evolutiei economiilor post-industriale este acelasi ca si in epocile anterioare, circulatia informatiei despre progresul stiintific rezultand in inovatii cu aplicatie economica. Diferenta este ca in ultimii 25 – 30 de ani toti cei trei factori au cunoscut o rapida accelerare: stiintele si informatica s-au dezvoltat exploziv, capacitatea de procesare (si miniaturizare) a platformelor de calcul evolueaza exponential urmand faimoasa lege a lui Moore (se dubleaza la fiecare 18 luni), evolutia comunicatiilor si a procesarii distribuite si evolutia organizationala si institutionala aparuta pentru a maximiza beneficiile sistemelor informatice (reengineering, integrarea lantului valoric, etc.) au dus la schimbari radicale, la cresteri in eficienta si productivitate a operarii majoritatii sectoarelor economice, de ordinul a mii de procente. In avangarda procesului de globalizare, companiile multinationale coordoneaza practic simultan activitati de finantare, cercetare, productie, distributie si vanzare in toate pietele principale ale lumii, obtinand exponentialitati din economii de scara, de scop, si din integrarea factorilor de productie din economii locale autarhice (izolate), exponentialitati de neatins pentru o firma limitata la o singura piata - sau regiune.

Pietele financiare sunt efectiv globale si mai fluide decat oricand in trecut; in orice moment exista undeva in lume o piata de capital gata sa plaseze resurse financiare (la cifre astronomice) originand de pe tot globul, in oportunitati de afaceri situate oriunde in lume. Informatia este de asemenea mai liber accesibila decat oricand in trecut, permitand decizii investitionale (sau deinvestitionale) foarte rapide. Inovatia, recunoscuta ca una dintre sursele cheie ale avantajului competitiv, face obiectul unor intensive campanii de promovare; unul dintre telurile competitiei intre tari/regiuni/orase este atragerea resurselor umane inalt specializate, „producatori” de stiinta sau de inovatie, fenomen cunoscut si sub denumirea de „brain drain”.

1.1.2.1 Cauzele diferențelor economice între națiuni

Statisticile economice scot în evidență diferențe mari între economiile a diverse țări. De exemplu, SUA produc singure aproape cât toate celelalte națiuni ale lumii (mai puțin 6 economii mari), combinat. Olanda, cu 9 milioane de locuitori, produce (499 miliarde US\$) aproape cât India (533 miliarde US\$), care are peste un miliard de locuitori.

Explicațiile istorice (cum ar fi rolurile diferite din perioada colonială, acumularea în timp de capital) și culturale (în sensul antropologic al cuvântului, cum sunt sistemul de valori, religia și nivelul de educație al populației), în măsura în care sunt cuantificabile, explică doar o mică parte din aceste disparități.

Magnitudinea acestor diferențe este de asemenea de data foarte recentă, nu mai mult de un secol și jumătate. Pe la 1850, nivelul de bunăstare al oamenilor de rând din țările cele mai bogate depășea de cel mult 4-5 ori pe cel al omologilor lor din țările cele mai sărace (Nathan Rosenberg & L.E. Birdzell). Diferențele actuale, de ordinul a sute, chiar mii de procente, sunt de data mult mai recentă – în cea mai bună măsură rezultatul unor evoluții divergente în ultimii 100 de ani.

În esență, multe țări – și o majoritate a populației din unele țări - au rămas la o condiție economică similară cu cea cu 200, sau cu 1000 de ani anterioară, în timp ce alte țări și regiuni s-au dezvoltat punând în valoare întreaga forță a exponențialităților permise de progresul tehnologiilor și al metodelor de producție moderne.

Mai mult decât orice condiție istorică, diferențele actuale sunt rezultatul implementării (sau a lipsei) unor mecanisme fundamentale ale economiei de piață.

1.1.2.2 Funcționarea eficientă a economiei de piață

Comparațiile prezentate mai sus confirmă un truism binecunoscut: cel mai mare succes economic îl au țările care permit și favorizează mecanismele pieței să funcționeze nestingherite. În esență, aceste mecanisme sunt aceleași care au fost enunțate în 1776 de către Adam Smith în cartea sa „Bogatia Națiunilor”: lăsată să acționeze liber, interacțiunea între mecanismele cererii și ale ofertei va face (prin intermediul prețurilor) ca indivizii concentrați pe urmărirea propriului lor interes să ia decizii care sunt de asemenea benefice pentru societate, ducând la cea mai bună posibil alocare a resurselor. Pentru ca aceste mecanisme să funcționeze, sunt necesare un număr de condiții elementare:

- Guvernul trebuie să se abțină de la a favoriza anumite firme; toți participanții în piață trebuie să fie egali în fața legii și a factorului regulator. Aceasta este condiția de „level playing field”.
- Informația trebuie să circule liber.
- La nivelul individului, fie el consumator sau factor de decizie într-o firmă, trebuie de asemenea să fie aplicabile premise elementare ale modelului economic: individul trebuie să fie rațional, să ia în considerare costul oportunității (opportunity cost: costul variantei alternative față de cea care a fost aleasă) și să înțeleagă (să aplice) noțiunea de cost marginal.

Acestea sunt principii fundamentale ale economiei de piață. În prezenta lor, fenomenul pe care Adam Smith l-a numit „mână invizibilă” funcționează maximizând

avantajele întregului grup social. Un număr mare de națiuni ale lumii par să aibă dificultăți în adoptarea acestui set esențial de reguli elementare.

Evident, funcționarea eficientă a unei economii de piață este un fenomen mult mai complex decât se poate descrie în câteva paragrafe; pe lângă respectarea principiilor de bază enunțate mai sus, următoarele caracteristici sunt de asemenea corelate pozitiv cu productivitatea, competitivitatea și, în esență, eficiența economică a unei națiuni:

- un mediu legislativ stabil și previzibil;
- structura economică flexibilă și elastică;
- investiții substanțiale în infrastructură tradițională și tehnologică;
- promovarea economiilor private și a investițiilor domestice;
- dezvoltarea agresivității pe piețele internaționale, ca și atractivitate pentru investiții străine directe;
- axare pe calitate, viteză și transparență în guvernare și administrație;
- păstrarea unei relații echilibrate între nivelurile salariale, productivitate și taxare;
- păstrarea amprentei sociale prin reducerea disipării salariilor și prin întărirea clasei mijlocii;
- investiții puternice în educație, în mod deosebit la nivel secundar, și în instruirea continuă a forței de lucru;
- balansarea economiilor de proximitate și globale pentru a asigura crearea unei bogății substanțiale, prin păstrarea sistemelor valorice pe care le doresc cetățenii.

1.1.2.3 Economii libere se polarizează în jurul principalilor factori de avantaj comparativ

Avantajul comparativ este o aplicare a principiului specializării și al schimbului. Legea avantajului comparativ spune că fiecare individ, firmă, regiune sau națiune are de câștigat dacă se specializează în producerea acelor bunuri sau servicii pentru care are un cost al oportunității scăzut și schimbă ceea ce produce cu bunuri/servicii pentru care are un cost al oportunității ridicat.

Altfel exprimat, dacă fiecare jucător economic se specializează în a produce sau presta acele bunuri și servicii pe care le face cel mai bine și cumpără de la alții acele bunuri și servicii pe care le realizează mai puțin eficient, atunci per ansamblu cantitatea totală produsă de toți jucătorii economici crește, prețurile produselor și serviciilor scad și calitatea crește. Aceasta explică o bună parte din fenomenul de creștere exponențială a cantității totale de bunuri și servicii produse în lume în ultimele decenii.

Avantajul comparativ, un element al teoriei clasice a comerțului internațional (respectiv modelul Ricardo și modelul Heckscher-Ohlin-Samuelson), este prezentat pe scurt în Anexa 1 la prezentul volum - *Avantajul comparativ*.

1.1.2.4 Factorul „cultural”

Majoritatea economistilor consideră că principiile fundamentale ale economiei de piață sunt universale; cei mai mulți ar fi de asemenea de acord cu faptul că aceste

principii se aplica in mod diferit in diverse tari, in functie de cultura locala. Termenul „cultura” este folosit aici in sensul antropologic al cuvintului, insemnand sistemul de valori, obiceiuri, reprezentari etc. comune unei populatii intr-un spatiu dat (national, regional, etc).

Asfel, in functie de sistemul de valori traditionale ale unei culturi, modul de organizare, modul de lucru, retributia si motivatia salariatilor pot fi in mod fundamental diferite, ceea ce influenteaza in premisele esentiale ale modelelor economice prezentate mai sus. Spre exemplu, intr-o cultura cu caracter pronuntat de grup, unde valorile colective au intaietate pentru majoritatea indivizilor, egalizarea costului factorilor de productie poate fi un fenomen mai lent. Spre exemplu, costul mainii de lucru va putea fi mentinut mai mult timp la un nivel mai scazut (prelungirea duratei unui avantaj comparativ major), folosind factori motivatori nemonetari, cum ar fi recunoasterea publica a meritelor, intregeri intre grupe de angajati, recompensari periodice (premiu, prime), etc.

Ca exemplu concret, o parte a „miracolului economic” japonez s-a bazat pe subsidizarea intrarii exporturilor japoneze pe pietele straine prin preturi mari platite de consumatorii interni; companiile japoneze au putut patrunde pe toate pietele semnificative din lume, la preturi apropiate fata de cele de productie, in parte datorita faptului ca obtineau profituri substantiale in tara de origine; chiar in prezent, se poate cumpara o camera foto japoneza in majoritatea tarilor din lume la o fractiune din pretul ei in Japonia. Aceasta nu ar fi fost posibil in nici o alta tara din lume: consumatorul german, francez, etc. pur si simplu si-ar fi cumparat bunurile (cel putin pe cele scumpe si transportabile) din tarile vecine. Numai caracteristicile culturale (traditia japoneza de mandrie nationala, loialitate fata de clan si stoicism) si, intr-o oarecare masura, pozitia geografica insulara a Japoniei a facut posibil acest fenomen.

Graficul alaturat, din Figura 1-1, indica tipul de valori traditionale in culturile coreeana, singaporeza, japoneza, americana si europeana (precum si diferente intre regiunile europene) si raporteaza factorul cultural la nivelul de competitivitate al natiunii respective.

Ceea ce este important de inteles este faptul ca fiecare din aceste natiuni si-a cladirit succesul economic integrand fundamentele necesare unei economii eficiente de piata cu caracteristicile sale culturale. Japonezii sunt eficienti intr-o structura care mimeaza traditia lor feudală (keiretsu), cu un sistem de raspunderi rigide, sisteme de decizie participative (si deci relativ incete) etc. Valorile colective ale grupului asiatic creeaza avantaje competitive din propensitatea de a planifica (si aloca resurse) pe termen lung, din tendinta mainii de lucru de a sacrifica unele beneficii proprii in interesul comunitatii, etc. Pe de alta parte, valorile colective par sa incurajeze conformismul si sa inhibe inovatia.

Figura 1-1 Sprijinirea competitivității

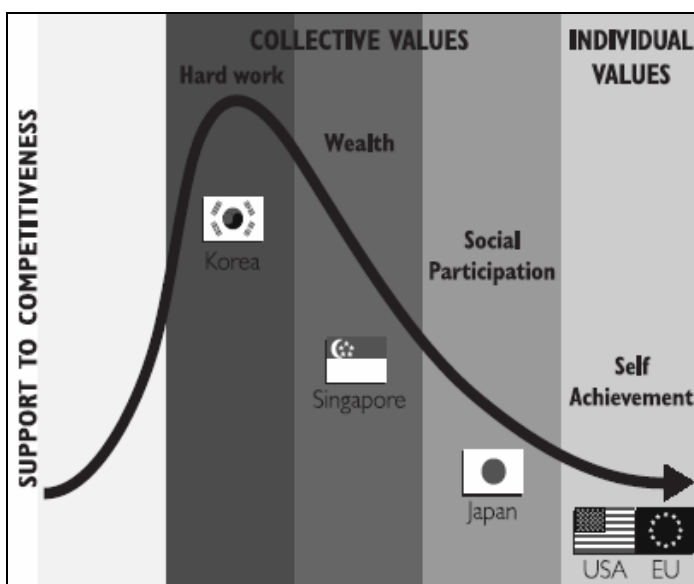
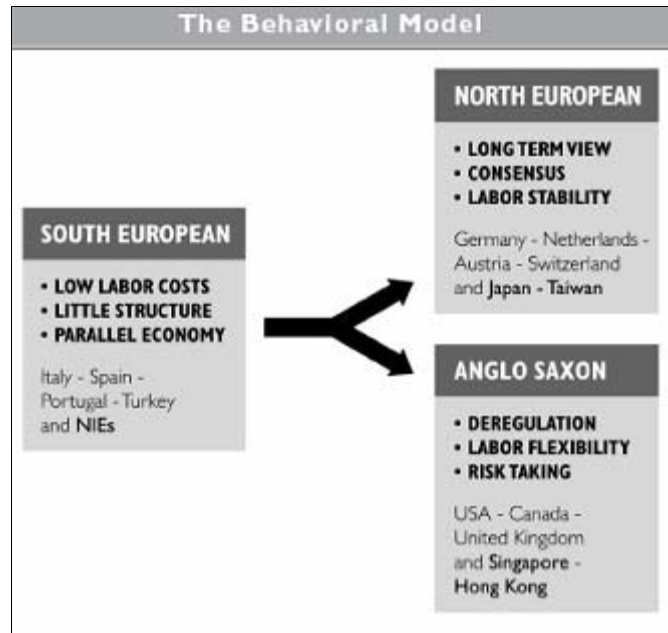


Figura 1-2 Modelul comportamental



La polul opus, valorile individualiste comune în SUA, Marea Britanie și într-o mai mică măsură în Canada, Singapore și Hong Kong duc la crearea de poli de competență într-un mediu competitiv în care penalitatea pentru eșec și răsplata pentru reușită individuală sunt semnificativ mai substanțiale decât în alte zone ale lumii dezvoltate. Aceasta are efecte favorabile asupra productivității întregului grup social (vezi graficul din **Error! Reference source not found.**) și stimulează inovația.

Alte sisteme de valori europene combină o varietate de elemente din cele două modele arătate mai sus – unele cu succes remarcabil, cum ar fi Germania, Franța și Italia (6,6%, 4,9% și 4% din PIB-ul global), care au ajuns la niveluri comparabile de prosperitate adaptând fundamentele economice prezentate mai sus la culturi substanțial diferite.

În concluzie se poate spune că, deși „rețeta” economiei de piață este foarte specifică în unele privințe (în care trebuie urmată întru totul), implementarea ei eficientă presupune și o adaptare la cultura, la stilul și valorile locale.

1.1.3 Rolul investițiilor străine directe în dinamica fenomenului economic

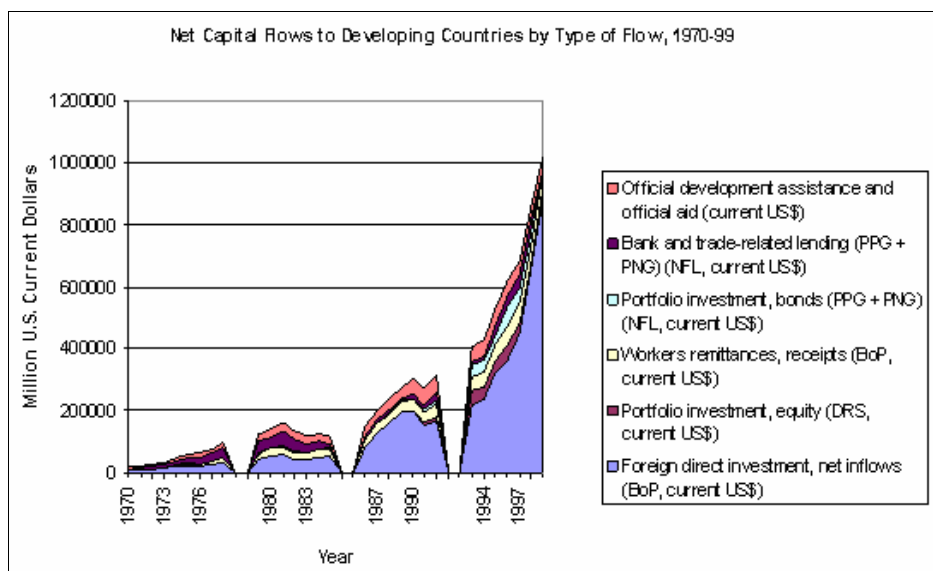
Un rol important în procesul de globalizare (și în ratele ridicate de creștere a unor dintre economiile lumii) îl au transferurile de capital, know-how și tehnologie sub formă de investiție străină directă, care permite unor jucători globali să pună în valoare diferențe de preț (uneori substanțiale) al factorilor de producție dintre piața mondială și piețe locale/regionale. În unele situații aceasta are efectul de a aduce în circuitul comerțului internațional factori de producție din țări/regiuni/zone care nu aveau resursele și cunoștințele necesare pentru a participa în economia globală.

Tehnic, noțiunea de investiție străină directă se referă la implicarea investitorului, ca proprietar, într-o afacere într-o țară străină. Spre deosebire de investițiile de portofoliu unde investitorul cumpără acțiuni ale unor business-uri în a căror operare nu se implică direct, în cazul ISD investitorul cumpără facilități existente (M&A) sau investeste în construcția de facilități noi (greenfield) cu intenția de a le opera ca afacere.

În pofida unei ampleți relativ modeste (698 miliarde US\$ în 2004) raportat la mărimea principalelor economii ale lumii, ISD este un fenomen economic de importanță majoră atât pentru țările sursă de capital ISD cât și pentru cele în care se efectuează investițiile. Aceasta se datorează mai multor factori: în primul rând, ISD are un impact economic mult mai mare decât cifrele nete investite; de asemenea, un volum ridicat de ISD este cea mai apreciată confirmare a stării de „sănătate” a unei economii, reflectând prezența unor factori competitivi și confidența investitorilor în mediul de

afaceri. Evident, in functie de marimea economiei in care are loc ISD, importanta relativa a acesteia este diferita; daca pentru tarile dezvoltate ISD aduce un influx de capital si expertiza care este binevenit, util dar limitat la cateva procente din economia locala, in tarile in curs de dezvoltare ISD este motorul cel mai important al cresterii PIB.

Figura 1-3 Transferurile de lichidități din țările dezvoltate către țările în curs de dezvoltare



(Sursa: FMI, Raport Anual 2000)

ISD a capatat amploare in dinamica economiilor lumii (trend vizibil in Figura 1-3 de mai sus), in urma evolutiei tehnologiei la un nivel la care punerea in valoare a unor avantaje competitive aflate in locatii indepartate a devenit posibila. In acelasi timp, tari care posedau si inainte factori de productie in care aveau un avantaj competitiv substantial, dar ale caror sisteme socio-economice fusesera ostile ISD, au inlaturat vechiul regim (ca de exemplu fostul bloc comunist) sau si-au schimbat optica (China, India) in ce priveste ISD. Astfel, graficul de mai sus indica, cu exceptia perioadelor de recesiune economica, prevalenta investitiilor straine directe ca sursa principala de transferuri de capital catre tarile in curs de dezvoltare. Acest proces a inceput sa creasca in volum in anii 70, pornind din SUA si s-a extins geometric in ultimele doua decade.

Daca la inceputul anilor '80 ajutoarele, imprumaturile si investitiile de portofoliu (cumulate) depaseau volumul de ISD, spre sfarsitul aceleiasi decade volumul ISD ajunsese deja la dublu fata de toate celelalte surse de capital, pentru ca in decada 1990 - 1999 volumul de ISD sa se dubleze din nou, ca urmare a intensificarii procesului de globalizare. In 1999 (ultimul an cuprins in grafic) portiunea graficului care indica ISD (bleu) depaseste 4/1 totalurile cumulate ale ajutoarelor internationale (granturi), imprumaturilor bancare, investitiilor de portofoliu (in obligatiuni si actiuni) si veniturile transferate in tara de origine de catre cetateni ai acelei tari care lucreaza sau rezida in strainatate.

1.1.3.1 Beneficiile investițiilor străine directe

In general, ISD creeaza ceea ce in teoria jocurilor se numeste o situatie „non-suma zero” in toate partile implicate au de castigat.

Din punctul de vedere al investitorului, ISD asigura accesul cvasi-garantat, pe un termen dinainte inteles si avantajos, la resurse locale care ii confera un avantaj competitiv: mana de lucru ieftina la nivelul de calificare necesar, eventual accesul la resurse naturale locale, concesiuni de exploatare, etc.

Din punctul de vedere al tarii, regiunii si/sau orasului unde are loc ISD, in afara de faptul ca genereaza activitate economica, strainii aduc acces la piețe globale, cunoștințe și metode tehnice și de management. Aceștia transferă deseori tehnologie și instruiesc un grup de manageri locali pentru a prelua, odată ce ei vor pleca. Și, desigur, ei aduc capital – cel propriu, sau primit de la bănci și investitori străini, atât privat cât și prin piețele de capital.

Tot din perspectiva locatiei unde vin investitiile straine directe, efectul economic al acestora depaseste - in unele situatii cu mult - influxurile nete de capital ale investitiei propriu-zise. Se spune ca, in cazul investitiilor straine directe, un dolar nu este aproape niciodata ... un dolar.

Astfel, beneficiile cuantificabile ale investitiilor straine directe se estimeaza ca „factor de multiplicare”, respectiv raportul valorii rezultate din atragerea secundara de capital datorata efectuarii investitiei initiale (de regula subcontractorii/furnizorii investitorului) raportat la valoarea investitiei initiale (ISD). Factorul de multiplicare este corelat direct cu complexitatea produsului si cu nivelul de sofisticare tehnica a procesului tehnologic. De exemplu, FM in productia de bauturi racoritoare este de approx. 15%-25%. La cealalta extrema a spectrului, FM pentru microprocesoare poate depasi 600% - 700%. In afara de FM, un beneficiu important pentru comunitatea in care are loc ISD este componenta educationala a investitiei, reflectata in necesitatea efectuarii de catre investitor de traininguri, instruirii si alte masuri de specializare a personalului ce urmeaza a fi angajat ca urmare a investitiei.

Un alt beneficiu important al investitiilor straine directe poate fi, daca e cazul, un continut ridicat de valoare adaugata local. Acesta se reflecta in nivelul salariilor platite, impozitul pe profit, componenta educationala, etc. Ca exemplu, productia in sistem „lohn”, practicata larg in industria confectiilor, a pielariei, etc., si operatiunile de asamblare au componenta cea mai mica de valoare adaugata. Procesele de fabricatie secundara si tertiara au, dimpotriva, un continut ridicat de valoare adaugata. In mod caracteristic, durabilitatea investitiei este corelata pozitiv cu continutul de valoare adaugata local.

1.1.3.2 Contribuția investițiilor străine directe la creșterea competitivității

Este evident faptul ca impactul ISD în economiile locale este pozitiv. Marimea acestui impact depinde inasa de o varietate de factori care in final se rezuma la competitivitatea economiei locale.

In esenta, impactul ISD este cu atat mai mare (mai favorabil) cu cat:

- Continutul de valoare adaugata local al produsului sau serviciului este mai mare
- Componenta educationala este mai mare
- Produsul este integrat la un nivel mai ridicat in lantul valoric:
 - Vertical: comerț interindustrial cu bunuri asemănătoare diferențiate prin calitate

- Orizontal: comerț interindustrial cu bunuri asemănătoare diferențiate prin caracteristicile produsului (80-90% din comerțul interindustrial în UE este de tip vertical).
- In Europa Centrala si de Est, nivelul de integrare (verticala) in lantul valoric este:
 - Ridicat și în creștere în Republica Cehă, Estonia, Ungaria și Slovenia (30-50% din comerțul cu EU). Comparabil cu nivelurile de comerț ale EU cu Canada, Finlanda, Israel, Japonia, și Coreea de Sud; mai mici decât ale Austriei, Spaniei, Elveției și SUA
 - Mediu în Polonia și Republica Slovacă (20-30%): comparabil cu Portugalia, Malaesia, Taiwan și Turcia
 - Scăzut în Letonia și Lituania (15-20%): comparabil cu Grecia și Tunisia.

Pe scurt, o țară beneficiază cu atât mai mult de pe urma ISD cu cât investițiile sunt făcute în industrii care produc bunuri cu valoare adăugată mare, sofisticate tehnologic și care sunt integrate în lanțul valoric al clienților lor, cât mai aproape de varf.

Asfel, o situație comparativă a principalelor exporturi între țările care au atras până în prezent printre cele mai mari volume de ISD și România, este prezentată în Tabelul 1-1 de mai jos.

Tabelul 1-1 Topul produselor de export (Republica Cehă, Ungaria, Polonia și România)

Țară*	Clasele de produse pentru export
[nume]	[denumire sector]
Republica Cehă	Autovehicule
	Părți de autovehicule
	Mașini electrice
	Mobilier
	Produse din metale de bază
	Sisteme electronice de comandă și control
	Produse din plastic
	Mașini non-electrice
	Produse din hârtie
Ungaria	Motoare
	Echipament pentru procesare de date
	Echipament pentru telecomunicații
	Autovehicule
	Birotică
	Mașini electrice
	Distribuție de energie electrică
	Părți de motoare
	Sisteme electronice de comandă și control
	Instrumente de înregistrare audio
	Polonia
Nave și bărci	
Autovehicule	
Motoare	
Părți	
Articole de îmbrăcăminte pentru femei	
Cărbune, lignit și huiță	

	Television receivers
	Produse din hârtie
	Distribuție de energie electrică
România	Textile
	Confecții
	Produse din piele
	Metale de bază (cast)
	Produse primare din industria chimică
<i>* Primele locuri pe sectoare economice, la valoarea medie a dolarului în 2003-2004</i>	

(Sursa: Banca Mondială, 2003)

Această structură a exporturilor releva preponderența, în special în Ungaria și Cehia, a bunurilor de înaltă tehnicitate (fie rezultând în produse de brand proprii, fie încadrate în lanțul valoric al unor producători de brand), din volumul exporturilor.

Trebuie făcută diferența între pondere și impact; spre exemplu, atât în Republica Cehă cât și România, două cincimi din exporturi sunt produse de filiale străine. Conținutul de valoare adăugată din exporturile din Cehia aduce însă beneficii fiscale mult mai substanțiale Cehiei atât direct (prin impozitarea profitului firmelor) cât și indirect, prin impozitarea veniturilor muncitorilor angajați de aceste firme. Este important și factorul Keynesian, asimilabil în acest caz cu efectul pozitiv pentru economie al unui număr mai mare de angajați cheltuind salarii mai bune (în economia locală).

ISD are de asemenea efecte pozitive în transferul de competență (în unele cazuri atitudini „culturale” au fost schimbate (îmbunătățite) radical prin transferul de expertiză care a urmat influxurile de capital. Acesta este vizibil nu numai în sectorul manufacturier (VW-Skoda în Cehia, Peugeot în Slovacia, etc.) dar și în servicii: sectoarele bancare din Bulgaria, Croația, Republica Cehă și Macedonia au crescut substanțial calitatea și diversitatea serviciilor după ce au trecut în mod dominant în posesia unor instituții financiare din exterior.

1.1.3.3 Atractivitatea pentru ISD - nivelul de încredere a investitorilor

În timp ce competitivitatea se referă la caracteristici ale economiei și sistemului socio-economic al unei țări, nivelul de atractivitate (nivelul de încredere al potențialilor investitori) se referă la percepția investitorilor asupra raportului cost-beneficiu între valoarea potențială a unor factori de avantaj comparativ vis-a-vis de dificultățile prezentate de mediul de afaceri din țara/regiunea respectivă.

Probabil cea mai respectată sursă de informații în ce privește atractivitatea pentru ISD/increderea investitorilor este raportul elaborat în fiecare an de către firma de consultanță A.T. Kearny, care interviează pentru acest raport șefii executivi (C.E.O., C.F.O.) ai primelor 1000 de corporații multinationale din lume, ca cifră de afaceri (un grup cunoscut ca „Global Policy Council”). Rezultatul acestor interviuri este compilat și publicat sub denumirea de „FDI Confidence Index”.

Astfel, diferiți investitori vor fi atrași de diferite caracteristici, în funcție de specificul sectorului economic în care activează. Țara cu scorul de atractivitate cel mai ridicat (China continentală), prezintă pentru o diversitate de investitori o combinație de factori de producție (mari rezerve de mână de lucru disponibilă, nivel de calificare și educație a forței de muncă relativ ridicat, resurse naturale locale, energie, etica a muncii, etc.),

la un pret atat de scazut incat mai mult decat compenseaza eventualele dificultati prezentate de mediul de afaceri - existenta acestora este reflectata de faptul ca China continentală se afla pe locul 24 ca nivel de competitivitate. Si in privinta „costurilor” exista variante, dupa cum rezulta din faptul ca o provincie chineza (Zhejiang) se afla pe locul 19 la competitivitate, 5 pozitii inaintea Chinei continentale luata pe de-a intregul.

Pe de alta parte Canada, aflata pe locul trei ca nivel de competitivitate, este abia pe locul 14 in topul indicelui de incredere al investitorilor. Aceasta indica perceptia investitorilor asupra unor „costuri” relativ ridicate ale mediului de afaceri Canadian – relativ la avantajul comparativ care ar putea fi obtinut din utilizarea factorilor de productie locali.

Dintre tarile Est-Europene, Polonia s-a ridicat pe locul 4 (de pe locul 11 in 2002), Rusia pe locul 8 (de pe 17 in 2002), Cehia pe locul 13 (un loc mai sus decat in 2002). Ungaria a coborat un loc in ranking, de la locul 16 in 2002 la 17 in 2003.

Principalele economii ale lumii ca cifra PIB sunt toate prezente pe lista destinatiilor favorite pentru ISD pe plan mondial. Dupa SUA, aflata pe al doilea loc, Germania vine pe locul 5 (un loc mai jos decat in 2002), Marea Britanie pe locul 7 (coborat de pe locul 3 in 2002), Franta pe locul 11 (de pe 5), Italia pe locul 12 si Japonia pe 15. Printre nou-veniti (pe lista) si competitori mai probabili pentru Romania decat tarile industriale avansate, Vietnam pe locul 21 (de la 33), Malaezia pe locul 23 (de la 42 in 2002), Turcia pe locul 24 (de la 29) si Indonezia pe locul 25 (de la 31).

Trebuie subliniat ca aceste rankinguri sunt calculate statistic luand in considerare opiniile tuturor conducatorilor de mari intreprinderi care au participat la sondaj. AT Kearney publica de asemenea un ranking al tarilor din Europa Centrala si de Est, bazat numai pe opiniile conducatorilor de mari companii bazate in Europa.

In acest ranking, prezentat alaturi, Romania apare in 2003 pentru prima data in primii 0, respectiv pe locul 16, inaintea Canadei, a Belgiei, a Coreei de Sud si a Turciei.

Rankingul favorabil acordat Romaniei de catre conducatorii de intreprinderi europeni reflecta, in opinia consultantului, doua elemente de informatie: in primul rand, conducatorii de companii cu sediul in Europa par sa fie mai bine informati decat omologii lor de pe alte continente asupra unor oportunitati existente in Romania. Acestia sunt mai bine informati, pentru ca atat informal, in cercul lor de afaceri, cat si formal, in cadrul sistemelor de culegere si procesare a informatiilor din firmele pe care le conduc, se cunoaste raportul pret/calitate al mainii de lucru din Romania si elementele de liberalizare si stabilizare macro-economica survenite dupa 1997.

Prin contrast, daca conducatorii celor mai mari firme private din lume situate pe continente altele decat Europa nu poseda informatii despre Romania, rezulta ca nu au fost tinta unui efort profesional de promovare a informatiilor cu privire la oportunitatile de afaceri reale existente in mod curent in Romania.

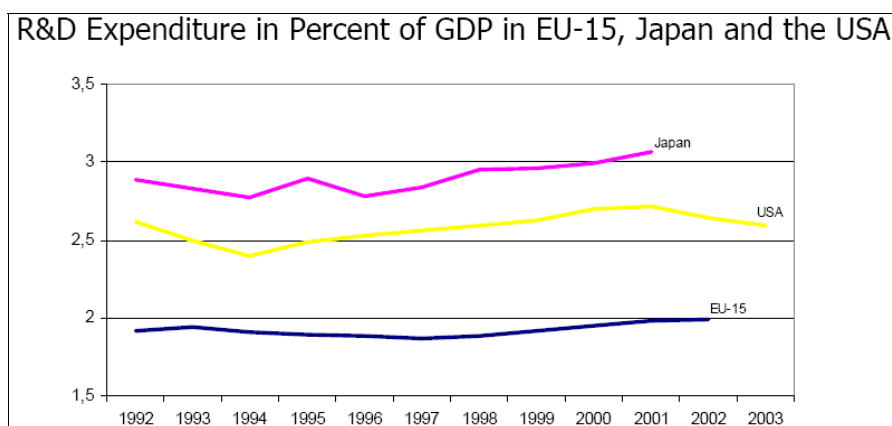
1.1.4 Alți factori care contribuie la dezvoltarea și menținerea competitivității

Nivelul de investitii straine directe este desigur numai un factor care contribuie la nivelul local de competitivitate. Printre ceilalti factori importanti se numara:

- Nivelul tehnologiei; de exemplu, automatizarea flexibila de tip CNC scade importanta mâinii de lucru; materialele moderne (masele sintetice, ceramice, fibra carbon si siliconul) sunt făcute din materii prime ieftine si abundente.
- Nivelul surselor de suport - cercetare-dezvoltare si universitati.
- Resursele de factori de producție - cele mai importante sunt forta de munca educata si infrastructura (autostrăzi, drumuri, telecomunicații, aeroporturi).
- Gradul de participare in procesul de globalizare - determina cat de aproape este industria locala la nivelul de productivitate internațional; are de asemenea influenta asupra ratingului de credit.
- Gradul de utilizare a economiilor de scara si scop, respectiv nivelul de optimizare al mărimii producției si al cheltuielilor de cercetare - dezvoltare.
- Gradul de coeziune al culturii de grup, coerenta valorilor si ideologiei si adaptabilitatea la schimbări in mediul economic.

Competitivitatea la nivelul economiilor nationale este de asemenea corelata cu nivelul cheltuielilor in domeniul cercetarii si cu numarul de inovatii (cea mai relevanta statistica pentru acesta din urma este numarul de patente la un milion de locuitori).

Figura 1-4 Cheltuielile pentru C&D ca % din PIB în EU-15, Japonia & SUA



Dupa cum se observa in graficul din Figura 1-4 de mai sus, dintre tarile industriale avansate, Japonia cheltuiește cel mai mult (3% din PIB) pentru cercetare. In SUA, cercetarea consuma de asemenea peste 2,6% din PIB, iar pe ansamblul EU aceasta ajunge la 2%. Trebuie insa mentionat faptul ca in timp ce cercetarea japoneza este in buna masura axata pe perfectionarea unor concepte/tehnologii deja existente, o buna parte din bugetele de cercetare in SUA sunt axate pe concepte fundamentale cu totul noi. Desi intrucatva stereotipica, aceasta caracterizeaza specificul cultural al celor doua natiuni: SUA inoveaza, Japonia perfectioneaza foarte bine. Ambele mentin un avantaj competitiv major in cercetare/dezvoltare.

Nivelul de competitivitate al natiunilor face obiectul a nenumarate analize, efectuate de firme de consultanta, departamente de dezvoltare din firmele mari, mediul universitar, etc. Agentiile finantatoare internationale (Banca Mondiala, IMF, BERD, BEI, etc.) publica liste ierarhizate (rankinguri) ale competitivitatii principalelor tari ale lumii, pentru a veni in ajutorul investitorilor – si pentru a oferi feed-back guvernelor angajate in crearea si mentinerea unui mediu competitiv. Una dintre cele mai recunoscute rankinguri de competitivitate a natiunilor este cea publicata anual de IMF sub denumirea de „World Competitiveness Index”, aratata in Tabelul 1-2 de mai jos:

Tabelul 1-2 Indicele global de competitivitate (GCI) pe 2006 și comparație cu 2005

Tara/Economia	GCI	GCI	GCI	Evolutia	
	Rang 2006	Scor 2006	Rang 2005	Schimbări 2005-2006	
Elveția	1	5.81	4	↗	3
Finlanda	2	5.76	2	→	0
Suedia	3	5.74	7	↗	4
Danemarca	4	5.70	3	↘	-1
Singapore	5	5.63	5	→	0
SUA	6	5.61	1	↘	-5
Japonia	7	5.60	10	↗	3
Germania	8	5.58	6	↘	-2
Olanda	9	5.56	11	↗	2
Marea Britanie	10	5.54	9	↘	-1
Hong Kong SAR	11	5.46	14	↗	3
Norvegia	12	5.42	17	↗	5
Rusia	62	4.08	53	↘	-9
Azerbaidjan	64	4.06	62	↘	-2
Columbia	65	4.04	58	↘	-7
Brazilia	66	4.03	57	↘	-9
Trinidad & Tobago	67	4.03	66	↘	-1
România	68	4.02	67	↘	-1
Argentina	69	4.01	54	↘	-15
Maroc	70	4.01	76	↗	6

1.1.4.1 Factorii determinanți ai competitivității la nivel național

Demonstrarea relațiilor cauza/efect între competitivitatea și factorii care o determină la nivel național este complexă și subiect de dezbateri aprinse între economiști de ideologii diferite. La un nivel fundamental însă, următoarele caracteristici (preluate din Raportul UNCTAD - Conferința Națiunilor Unite asupra Comerțului și Dezvoltării din 2003) sunt comune economiilor competitive pe plan global:

① Performanța economică:

- Prosperitatea unei țări reflectă performanța economică trecută.
- Competiția guvernată de forțele pieței îmbunătățește performanțele economice ale unei țări.
- Cu cât este mai strânsă competiția în economia domestică, cu atât vor fi mai competitive firmele locale peste hotare.
- Succesul unei economii în comerțul internațional reflectă competitivitatea economiei naționale (cu condiția să nu existe bariere).
- Deschiderea spre activități economice internaționale crește performanțele economice ale unei țări.
- Investițiile internaționale alocă resursele economice mai eficient la nivel mondial.
- Competitivitatea orientată spre export este asociată deseori cu orientarea spre creștere în economia națională.

② Eficiența guvernării

- *Intervenția statului în activitățile economice trebuie minimizată, în afara creării condițiilor competitive pentru întreprinderi.*
- *Guvernarea trebuie totuși să asigure condițiile macro-economice și sociale care sunt previzibile pentru a minimiza riscul extern pentru activitățile economice.*
- *Guvernarea trebuie să fie flexibilă în adaptarea politicilor economice la un mediu internațional schimbător.*
- *Guvernarea trebuie să asigure resurse educaționale de calitate, adecvate și accesibile și să dezvolte o economie bazată pe cunoștințe.*

③ Eficiența afacerilor

- *Eficiența, împreună cu abilitatea de a se adapta la schimbări în mediul competitive, sunt atribute manageriale de o importanță crucială pentru competitivitatea companiilor.*
- *Finanțarea facilitează activitatea care produce valoare adăugată.*
- *Un sector bine dezvoltat, integrat internațional într-o țară, sprijină competitivitatea internațională.*
- *Păstrarea unui standard ridicat de viață necesită integrarea în economia internațională.*
- *Antreprenoriatul este de o importanță crucială pentru activitatea economică aflată la început.*
- *Mâna de lucru calificată crește gradul de competitivitate al unei țări.*
- *Productivitatea reflectă valoarea adăugată.*
- *Atitudinea mâinii de lucru afectează competitivitatea unei țări.*

④ Infrastructură

- *O infrastructură bine dezvoltată care include sisteme de afaceri eficiente sprijină activitatea economică.*
- *O infrastructură bine dezvoltată include de asemenea o tehnologie a informației performantă și protecție eficientă a mediului.*
- *Avantajul competitiv poate fi construit prin aplicarea eficientă și inovatoare a tehnologiilor existente.*
- *Investiția în cercetarea de bază și activitatea inovatoare care creează cunoștințe noi este de importanță crucială pentru o țară într-o etapă mai avansată de dezvoltare economică.*
- *Investițiile pe termen lung în cercetare și dezvoltare vor crește competitivitatea unei întreprinderi.*
- *Calitatea vieții face parte din gradul de atracție al unei țări.*

1.1.4.2 Competitivitatea la nivel regional și local

Măsurile pe care le poate lua guvernului central pentru a îmbunătăți competitivitatea mediului de afaceri și a țării, desi pot fi foarte benefice (cum a fost reducerea fiscalității în 2004), acționează de regulă la un nivel general. Există numeroase măsuri care se pot lua la nivel local, ținând cont de diversitatea de condiții care există în orașele și comunele respective.

De multe ori aceste măsuri se încadrează într-una din două categorii, fie investiții în infrastructură, fie programe specifice pentru a asista anumite grupuri țintă la atingerea unor obiective sociale, educaționale, de afaceri, etc.

Unul din motivele pentru care descentralizarea este o prioritate importantă la nivel european este faptul că în multe situații, măsurile de intervenție la nivel local, mai aproape de oameni și de problemele lor, dau rezultate mai bune, mai rapide și mai eficiente pe dolar cheltuit.

1.1.5 Cadrul conceptual creat de documentele programatice agrementate de UE - strategii la nivel național și regional

Principalele documente programatice de referință pentru prezentul document sunt Planul Național de Dezvoltare (PND), Cadrul Național Strategic de Referință (CNSR), Planurile Operationale Regionale (POR) și Sectoriale (POS) precum și Planul de Dezvoltare Regională 2007-2013 pentru Regiunea Nord-Vest - Transilvania de Nord (PDR NV).

Este necesar ca planul de măsuri la nivelul Municipiului și Zonei Metropolitane Cluj-Napoca (în special pentru proiectele mari) să fie conform cu prioritățile enunțate în PND și, mai ales, cu cele definite în CNSR - POR, deoarece aceasta asigură eligibilitatea măsurilor propuse pentru finanțare din fonduri UE, structurale, de coeziune și fondul de dezvoltare rurală.

În principiu, **PND** este un document programatic cu o acoperire mai largă, care prezintă o viziune strategică a dezvoltării României în perioada 2007-2013. PND identifică 6 priorități naționale de dezvoltare:

- (1) Creșterea competitivității economice și dezvoltarea economiei bazate pe cunoaștere;
- (2) Dezvoltarea și modernizarea infrastructurii de transport;
- (3) Protecția și îmbunătățirea calității mediului;
- (4) Dezvoltarea resurselor umane, promovarea ocupării și incluziunii sociale și întărirea capacității administrative;
- (5) Dezvoltarea economiei rurale și creșterea productivității în sectorul agricol;
- (6) Diminuarea disparităților de dezvoltare între regiunile țării.

Aceste priorități se regăsesc în principalele programe de finanțare ale UE: prioritățile 1-4 și 6 sunt adresate de Fondurile Structurale și de Coeziune și de Fondul Social European. Prioritatea 5 este adresată de Fondul European Agricol pentru Dezvoltare Rurală (EAFRD) și de Fondul European pentru Pescării (EFF).

Reglementările legate de disbursearea Fondurilor Structurale și de Coeziune sunt cuprinse în **CNSR**, care sintetizează principalele strategii ale României cu privire la politicile de coeziune economico-socială și la politicile regionale și face legătura cu politicile Comisiei Europene legate de dezvoltarea economică și de crearea de locuri de muncă, conform Agendei de la Lisabona. Astfel, prioritățile naționale din PND se regăsesc în CNSR după cum urmează:

- Dezvoltarea infrastructurii de bază la standarde europene.
Aceasta include infrastructura de transport (rutieră, feroviară, navală, de transport aerian și optimizarea intermodală), infrastructura de mediu (în special apă, canalizare/epurare și salubritate) și infrastructura sistemului energetic și de termie.
- Creșterea competitivității economice pe termen lung.
Sustinerea dezvoltării clasei întreprinderilor, susținerea creării de noi întreprinderi, susținerea în special a dezvoltării producției și serviciilor cu valoare adăugată ridicată și a turismului, transferul c&d în producție, răspândirea utilizării tehnologiilor IT de vârf și susținerea serviciilor de calitate pentru IMM-uri.

- Dezvoltarea și utilizarea mai eficientă a capitalului uman.
Dezvoltarea și modernizarea de sisteme educaționale care să pregătească forța de muncă pentru economia globală. Accent pe educație continuă, educație vocațională, educarea adulților.
- Dezvoltarea și întărirea capacității administrative.
Îmbunătățirea și fluidizarea procesului de guvernare la nivel central și local, începând cu formularea politicilor, planificarea, implementarea și managementul serviciilor publice și administrației, în vederea susținerii eficiente a activităților economice.
- Diminuarea disparităților de dezvoltare între regiunile țării.
Eliminarea disparităților regionale, stimularea creșterii economice în regiunile mai puțin dezvoltate și reducerea disparităților între mediul rural și mediul urban.

1.1.5.1 Surse și destinații ale fondurilor UE

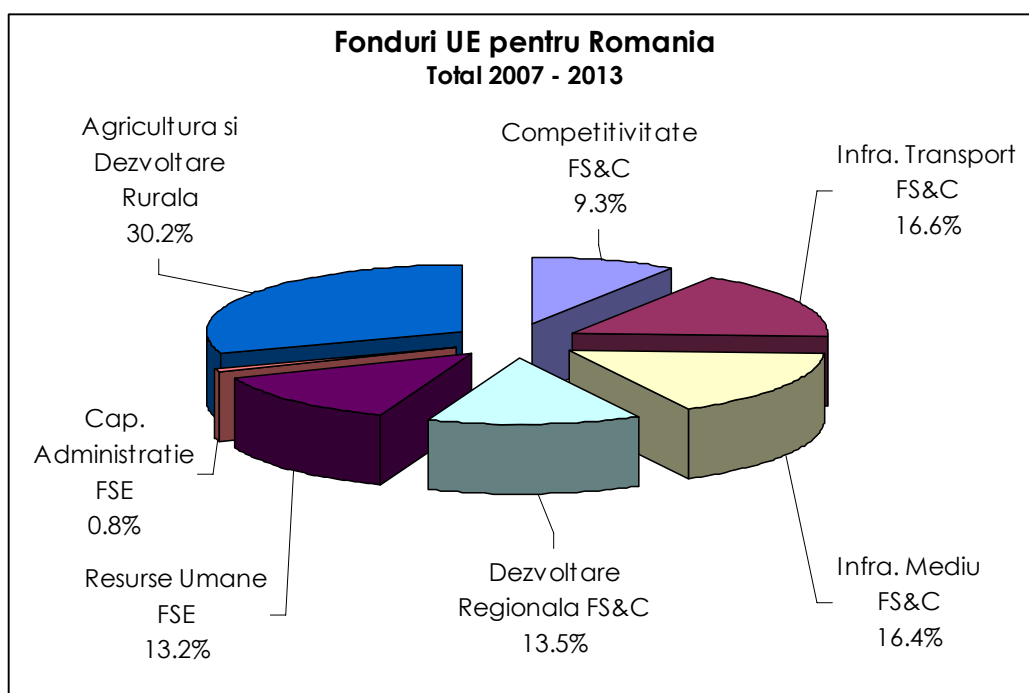
Prioritățile prezentate mai sus se regăsesc în structura și în modul de alocare a fondurilor UE. Astfel, din fondurile structurale și de coeziune, sumele alocate pentru principalele priorități reprezintă:

- Dezvoltarea infrastructurii de bază la standardele UE ~60%
- Îmbunătățirea Competitivității economiei românești, pe termen lung ~15%
- Dezvoltarea și utilizarea mai eficientă a capitalului uman al României ~20%
- Dezvoltarea Capacității și Eficienței Administrațiilor Publice ~ 5%

Totalul de fonduri pe care România este eligibilă să le acceseze în perioada 2007 – 2013 (dacă prezintă suficiente proiecte bancabile) este de cca. 31 miliarde Euro.

Ponderea acestor programe de finanțare din totalul pentru care este eligibilă România în perioada 2007-2013 este prezentată în graficul din Figura 1-5 de mai jos:

Figura 1-5 Ponderea programelor de finanțare pentru România din fonduri UE, 2007-2013



Abrevierile pentru principalele programe de finantare ale UE sunt:

- FS&C: fonduri structurale si de coeziune
- FSE: fondul social european
- ADR&P: Fondul pentru Agricultura si Dezvoltare Rurala & Fondul European pentru Pescarii

Ponderea cea mai mare o au fondurile pentru dezvoltarea infrastructurii, urmate de fondurile pentru agricultura si de fondul social european. Deoarece aceasta impartire are sens in contextul nevoilor de asistenta la nivel national si de vreme ce principalele necesitati in Municipiul si Zona Metropolitana Cluj-Napoca corespund simetric cu cele la nivel national, urmeaza logic ca prioritizarea proiectelor initiate la nivelul Municipiului si/sau al localitatilor apartinatoare sa se faca tinand cont de ponderile/fonduri aratate mai sus.

1.1.6 Concluzii, fundamentare economica

- Nici o economie nu este eficienta in conditii de autosuficienta (autarhie); profitul maxim se obtine prin extrema specializare si schimb pe piata libera.
- Odata cu globalizarea, firmele si investitorii sofisticati au posibilitatea de a cauta sursele cele mai substantiale de avantaj competitiv, la cel mai mic pret, oriunde in lume.
- Acesta e un lucru bun pentru tarile care vor sa isi dezvolte economia; ISD aduce capital, know-how, si deschide tarii respective accesul la noi pietee, noi tehnologii, etc.
- Cu cat o economie este mai competitiva, cu atat are mai multa posibilitatea de a atrage acele tipuri de ISD care au efectul cel mai benefic asupra tarii care atrage investitia, respecti ISD care:
 - Cuprinde un continut ridicat de valoare adaugata local in pretul produsului sau serviciului
 - Implica o componenta educationala mai mare (training si educatie continua pentru angajati)
 - Produce bunuri sau servicii integrate la un nivel mai ridicat in lantul valoric al clientilor sai (altfel spus, beneficiaza de brandurile consacrate ale clientilor sai, la un pret bun).
- Intr-o economie relativ ne-competitiva, investitorul poate fi atras doar de costurile mici ale factorilor economici (teren, mana de lucru). Dar singurele firme care vor fi atrase de acest avantaj vor fi cele al caror produs, sau serviciu, are o componenta ridicata a factorilor primari in structura de cost; acestea sunt in general produse cu valoare adaugata mica (textile, asamblari, materii prime procesate rudimentar). In astfel de sectoare, beneficiul ISD pentru tara gazda este mai mic.
- Una dintre foarte putinele „scurtaturi” din economie este dezvoltarea de clustere economice. Acestea, prin efecte create de proximitate, cresc nivelul de competitivitate al firmelor participante la un cost total substantial mai mic decat daca s-ar incerca obtinerea aceluiasi rezultat in absenta clusterului. Acest efect sinergic justifica interventia administratiilor centrale si locale.
- Din acest motiv, un program bine fundamentat de identificare, dezvoltare si sustinere a clusterelor economice trebuie sa constituie coloana vertebrala a strategiei de dezvoltare economica pe termen mediu si lung.

1.2 Fundamentele dezvoltării spațiale

1.2.1 Începuturile gândirii urbanistice

Notiunea de planificare a dezvoltării spațiale urbane, sau de urbanism, există într-o formă sau alta de multe mii de ani. Conducătorii vechilor orașe din vale Gangelui practicau sistematizarea urbană pe scară largă pe la 2600 î.e.n.; este cunoscut unui oraș cam de 35.000 de locuitori, Mohejo-daro, care avea un spațiu urban sistematizat, cu străzi largi, dispuse în grila, alimentare cu apă și chiar canalizare centralizată. Au urmat în timp numeroase modele de dezvoltare urbană.

Gândirea urbanistică modernă începe cu conceptul de „oraș grădina” dezvoltat la începutul secolului trecut (1898) de către un intelectual britanic, Ebenezer Howard, care prefigurează suburbiile americane dezvoltate 50 – 70 de ani mai târziu: zone rezidențiale construite după un plan unitar, fără mahalale, dotate cu utilități, spații comerciale și de recreere, înconjurate de terenuri agricole și dotate cu drumuri bune de acces.

Howard a convins un grup de investitori ca să construiască un astfel de loc, Letchworth Garden City, la nord de Londra. Acesta a fost o sursă de inspirație pentru generații de urbanisti care l-au urmat.

Pe când Howard a dezvoltat un model de caz ideal, numeroși urbanisti s-au focusat asupra studierii situațiilor reale, emergente, ne-controlate de evoluție a orașelor.

Au fost astfel dezvoltate teorii și modele pentru a explica complexe sisteme teritoriale ale orașelor moderne, și relațiile care determină zona de influență a centrului urban. Zona de influență este compusă din așezări urbane și rurale care se ierarhizează în sisteme proprii, la nivelul superior aflându-se orașul coordonator. Metropola constituie o asemenea localitate. Cel mai intim legat de orașul metropolă este tocmai teritoriul înconjurător. Acesta, cu toată încărcătura sa dendrologică, ecologică, geoeconomică și funcțională compune zona metropolitană.

Figura 1-6 Conceptul lui Howard, numit 3 magneti

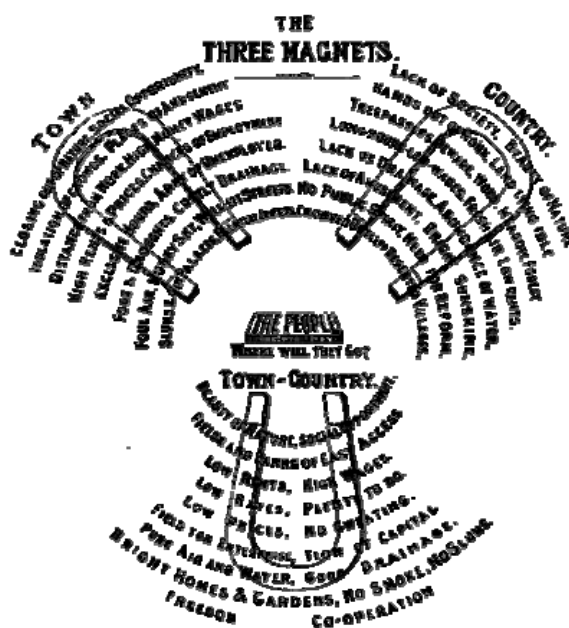


Figura 1-7 Letchworth Garden City



Mărimea zonei de influență depinde de gradul de dezvoltare a țării respective, de talia orașului, de densitatea centrelor urbane în teritoriu, de poziția geografică față de unele elemente naturale majore (munți, fluvii) și față de granițele politice dintre state.

Totodată influența orașului nu presupune o imuabilitate a legăturilor dintre acestea și regiunea înconjurătoare, acestea variind de la o etapă la alta atât sub aspectul intensității, cât și al tipurilor de relații dominante.

Relațiile dintre oraș și teritoriul adiacent se caracterizează și se materializează în relații de natură economică, demografică, socială, culturală, politico-administrativă etc. Cele de natură economică sunt reciproce, orașul având o poziție dublă, prin faptul că valorifică produsele din zona înconjurătoare și influențează, în același timp, prin funcțiile sale, zona respectivă. Fluxurile de mărfuri sunt variate și tot mai intense, orașul atrăgând o parte din produsele obținute în zona sa de influență (pentru a le consuma, transforma sau pregăti pentru a fi expediate în alte localități) și difuzând altele pe care el le produce sau le primește spre a fi distribuite.

Relațiile demografice dintre oraș și zona sa de influență sunt numeroase și de regulă foarte complexe. Cel mai important aspect îl constituie atracția exercitată de oraș asupra forței de muncă din împrejurimi, care se deplasează zilnic sau periodic.

Paralel cu creșterea nivelului de trai al populației și cu asigurarea unor posibilități lesnicioase de transport între oraș și localitățile rurale se intensifică atracția exercitată de unitățile comerciale ale orașului, de alte unități de servicii.

Alături de cele trei tipuri principale de relații un loc aparte îl ocupă fluxurile de informații care condiționează activitatea economică, îndeosebi din zona de influență și care influențează modul de viață și de comportament al celor din mediul rural.

Ușor se poate deduce că zona de influență nu poate fi un tot global, că există influențe care dispar de la o anumită distanță, fiind evidente altele (administrative, culturale etc.). Scăderea treptată a atracției și a influenței, în același timp, a condus la individualizarea în cadrul zonelor de influență, după categoriile de relații dominante, două sau trei subzone.

De exemplu, G. Chabot distingea o zonă suburbană imediată, una apropiată și marea zonă suburbană; P. Schöller un umland, hinterland și, respectiv, zona de influență, iar Dickinson în studiul întocmit asupra orașului Chicago, distingea alături de o zonă apropiată, hinterlandul acesteia (J. Beaujeu-Garnier, G. Chabot, 1971). Vasile Cucu (1976) remarcă existența unei microsferă de influență a orașelor și a unei macrosferă, în funcție de intensitatea relațiilor de intercondiționare. În general, aceste subzone au fost individualizate pe baza celor trei tipuri de relații între oraș și zona înconjurătoare: raporturi fundamentale, ocazionale și excepționale. Evoluția acestei baze teoretice a fost marcată de următoarele teorii:

- Teoria locației centrale (W. Christaller, 1933), în sensul că într-un spațiu oarecare „populat” de orașe se exercită influențe sinergice concomitente. Unul din orașe are prioritate în coordonarea influențelor.
- Teoria atracției gravitaționale sau modelul gravitațional (W. J. Reilly, 1931). Calcule matematice înlesnesc trasări pe hartă a limitelor de atracție, a zonelor metropolitane etc.

- Teoria câmpului înlesnește pe seama câmpurilor convergente sau câmpurilor polarizatoare (ex. câmpul transporturilor, câmpul aprovizionării etc.) să stabilim extinderea și, apoi, delimitarea zonei metropolitane.
- Teoria complementarității în sensul determinării gradului de conlucrare și susținere între periurban și urban.

1.2.2 Dezvoltarea Marilor Aglomerări Urbane

1.2.2.1 Perioade de „contractie”

Dezvoltarea urbana în majoritatea centrelor mari ale lumii a trecut printr-o perioadă (la diferite puncte în timp în diferite locații) de concentrare: creșterea, în mare parte nesistematizată, a unui enorm centru urban. Aceasta a avut loc până pe la 1930 în Statele Unite, și până la mijlocul anilor '60 în Europa. Concentrarea a fost fie mono-polară (un oraș mare) sau pluri-polară (cateva orașe cresc până se contopesc), și a dus la fenomene ne-dorite: aglomerație, trafic, poluare, apariția și / sau creșterea ghettourilor, criminalitate, etc.

1.2.2.2 Și perioada de dispersare („sprawl” urban)

Creșterea populației urbane mondiale a condus la explozia orașelor în regiunile lor înconjurătoare. Dacă ne uităm pe Google pe orice imagine satelitară actuală a unui așezări urbane importante și o comparăm cu o hartă de la începutul anilor 1900 a orașului tradițional central, vom constata o extindere totală, necontrolată a procesului de urbanizare.

Fenomenul s-a manifestat pentru prima dată pe scară largă în SUA după 1930, în timpul și ca urmare a marii crize economice: costul imobilelor și al vieții fiind mult mai mic în spațiul urban, un întreg segment al populației a recurs la reîntoarcerea în masă în zonele rurale. La aceasta a contribuit într-o oarecare măsură și politica guvernamentală, aceasta fiind perioada în care președintele F.D. Roosevelt a promovat platforma „New Deal” pentru ieșirea din criza economică. Aceasta includea, pe lângă proiecte enorme de infrastructură (în special autostrăzi) finanțate de guvern pentru a crea locuri de muncă, și subsidii și garanții guvernamentale pentru achiziția de case ieftine în spațiul rural, pentru a descărca orașele de numărul mare de someri. Fenomenul de descentralizare s-a consolidat după cel de al doilea război mondial, când un număr de condiții au dus la crearea fenomenului de „sprawl” (dispersare, împrăștiere) urban.

Aceste condiții au inclus un boom (înflorire, expansiune) economic prelungit, producția de masă a automobilelor, acestea devenind foarte accesibile, combustibilul ieftin, înrăutățirea condițiilor din marile orașe (criminalitate, conflicte sociale), diferențe de preț substanțiale în sectorul imobiliar (în favoarea mediului rural) și existența unei bune rețele de drumuri și autostrăzi.

Pe acest fundal s-a adăugat teama de un conflict nuclear în timpul războiului rece, ceea ce a dus la răspândirea noțiunii de lansat campania de „dispersie defensivă urbană” ca măsură de apărare. Acest trend de amplasare a populației în suburbii a condus la starea actuală și anume cea din 1995 când 47% din proprietarii de case să fie în suburbii, 23% din proprietarii de case să fie în afara zonelor metropolitane și doar 30% din case să fie în interiorul vechilor orașe. Ca urmare a acestui proces de creștere urbană în prima jumătate a secolului trecut populația urbană s-a dublat în SUA, în timp

ce terenul utilizat pentru această extindere a condus la utilizarea terenului de 4 ori mai mult. Au fost Zone Metropolitane, precum Los Angeles, unde utilizarea terenului a crescut de 7 ori la o dublare a populației.

În Europa fenomenul a apărut mai târziu, pe măsura ce țările continentale au depășit situația în care se aflau după cel de al doilea război mondial și au început să prospere din nou. Abia în perioada 1960-70 a început să se facă simțită o creștere a populației în regiune înconjurătoare și nu în oraș, prin dezvoltarea unor subunități de tip suburbie la distanță față de centrul metropolitan, prin descentralizarea industriei datorită schimbării sistemului de producție și a tehnologiei telecomunicațiilor, prin reamplasarea locuințelor în teritoriul regional, procese care au determinat creșterea deplasărilor de oameni și de produse, respectiv la construirea de autostrăzi.

Aceasta a condus fie la folosirea extensivă a teritoriului prin dispersie în regiune, prin amplasarea serviciilor de a lungul infrastructurii drumurilor de acces în oraș, fie la folosirea intensivă a teritoriului prin concentrarea compactă în anumite locuri a locuirii, a locurilor de muncă și a serviciilor. Ca prim efect vizibil asupra regiunii, aceste schimbări au condus la izolarea, la „insularizarea” spațiilor naturale (a pădurilor, a terenurilor agricole, a râurilor, a lacurilor, a mlaștinilor, etc) și ca atare a mineralizării fostului spațiu natural. Aceste metamorfoze ale spațiului exterior al orașelor tradiționale mari sau medii au condus la slăbirea centrelor istorice a acestora.

Și înainte de 1960 s-a petrecut în Europa o creștere a populației urbane dar aceasta prin mari concentrări ale potențialului economic și de producție doar în centrele marilor orașe. Acest fenomen nu se putea realiza decât prin crearea de densități mari și prin crearea de orașe dormitor, adică prin concentrarea populației în zone funcționale fixe. Aceste concentrări în zone depărtate între ele au condus la deplasări în masă ale populației, la interrelații materiale în teritoriu între oameni și produse între aceste zone funcționale, concomitent cu concentrarea serviciilor de calitate în centrul orașului. Acest tip de dezvoltare urbană a fost dominat de controlul statului asupra dezvoltării regionale policentrice și apoi după 1970 în urma exemplului american a fost părăsit pentru libera acțiune a economiei de piață de la care s-a sperat la o ieșire din criza economică provocată de criza petrolului și de incapacitatea de a se adapta la globalizare.

Asimilarea mentalităților americane de mobilitate și libertate în a alege fără opreliști a limitat acest control al statului și autolimitarea spațială rămasă cutumă de secole, ajungându-se la o dezvoltare descentralizată fără limite, ca operațiuni eficiente ale economiei de piață. Acest model a oferit un standard de viață tot mai ridicat ce îndeplinea visul american al împlinirii triadei casă_curte_comunitate. Acest vis asimilat și de europeni a fost exprimat în procente la sfârșitul anilor 1970 după cum urmează: de 51% din opțiuni pentru o fermă izolată de peste 4 ha, de 30% pentru o casă mare cu peste 4 camere în suburbii, de 10,5 % pentru o casă într-un cartier de lux și doar de 8,5% pentru un apartament în centrul orașului tradițional.

1.2.2.3 Trecerea de la „sprawl” la policentrism

Această descentralizare a locuirii a condus la apariția unui nou model revoluționar de creștere urbană și anume cel fragmentat. Dacă de milenii totul se concentra în orașe pentru a subjuga ruralul, s-a ajuns astfel la urbanizarea teritoriului în orice punct al regiunii. Pentru că automobilul a permis să se ajungă rapid oriunde s-a explodat orașul

în fragmente amplasate pe întregul teritoriu regional. În această perioadă importanța nu mai este centralitatea vechilor orașe ci accesul în orice punct din teritoriu.

S-a ajuns astfel la apariția unei noi ierarhii spațiale europene, la apariția unor noi zone metropolitane cu o populație între 250.000 – 500.000 locuitori și între 500.000 – 1.000.000 locuitori, care s-au adăugat celor care aveau deja peste 1.000.000 locuitori. Prin definitivarea temporară a granițelor europene, Cluj-Napoca poate deveni o astfel de zonă metropolitană din prima categorie.

1.2.2.3.1 Evoluția habitatului rezidențial

Aceste schimbări au condus la construirea unor case tot mai mari a căror suprafețe medii s-au mărit de la 150 mp în 1975 la 210 mp în 2000. Casele au nevoie de tot mai multe spații de depozite pentru a face față nevoilor inventate de epoca consumistă, precum este barbecue, unelte pentru grădinarit, mașina de teren sau caravana pentru concediu, caiacul, bicicletele, etc. S-a forțat necesitatea ca proprietarii să aibe 3 pînă la 4 mașini, din care una de teren, după cum am arătat anterior, pentru a satisface tot ce este de făcut în afara casei lor. Casa are nevoie de piscină indiferent de climă, ce presupune o curte mai mare, fapt care a făcut să scadă densitatea la sub 10 case la hectar, foarte apropiată de ce se întâmplă în Cluj-Napoca în cartierele vechi foste agricole. Se susținea în perioada din înainte de criza energetică din jurul anilor 1970 că se cheltuie dublu dacă se folosesc mijloacele de transport în comun față de mersul cu automobilul pe autostradă

80% din casele construite între 1986 și 1998 în SUA sunt în suburbii În SUA 69% din case sunt individuale. Situația demografică se prezintă astfel încît doar în 49% din case există copii, în doar 7% din proprietăți trăiesc familii care corespund visului american în care tatăl muncește, mama este casnică și există un copil sub 18 ani și în doar 25% din case trăiesc familii de căsătoriți cu un copil. În 25% din case trăiește o persoană celibatară. Aceste date ne ajută să înțelegem ce se va petrece nu peste mult timp și la noi, indiferent de diferențele culturale existente azi. Dacă la mijlocul secolului trecut casa era considerată „o mașină de locuit” astăzi și parcela pe care este construită, adică peisajul este o „mașină”, o trăsătură centrală a unui produs de vînzare.

Prioritatea inovațiilor tehnologice a condus la eficientizarea programată, la minimizarea utilizării de materiale scumpe, la o organizare cu maximum de eficiență pentru satisfacerea funcțiilor care să mulțumească clientul. Organizarea caselor a fost conectată la captarea imaginilor globale, prin legăturile fără fir, televiziune, telefonie, cabluri coaxiale și fibre optice. Casa se schimbă la 30 de ani devenind doar un receptacol neutru pentru obiectele produse de economia de serie, precum mobila, electronicele, hainele, muzica, etc, care se schimbă la 5-6 ani. Spre deosebire de acestea din care unele se schimbă chiar anual, casa trebuie să rămînă la valori trecute, care nu se schimbă.. Casele în Europa și în SUA sunt asemănătoare ca norme estetice și sunt replici a unor case vechi pentru a se asigura siguranța investiției. Pentru a se putea adapta la aceste schimbări rapide din interior locuința trebuie să fie neutră. La noi din cauza creșterii urbane rezultate prin vînzarea de parcele separate și construirea treptată a caselor spre deosebire de lumea europeană dezvoltată în care developerul construiește case în serie identice, această uniformitate estetică cerută în lumea spre care ne îndreptăm nu este atinsă. Supărarea arhitecților pe urîțenia acestor cartiere din jurul Timișoarei ar trebui mai degrabă să se îndrepte în implicarea lor spre schimbarea acestor uzanțe

1.2.2.3.2 Evoluția experienței de a face cumpărături, de la comerț la entertainment

Cea de a doua funcțiune care s-a modificat radical este comerțul. În timp ce populația SUA a crescut cu doar 10% din 1980 pînă astăzi, suprafața spațiilor comerciale a crescut cu 80% și aceasta mai ales în suburbii. Schimbări semnificative au apărut și în dimensiunea acestor spații comerciale. Dacă în 1970 suprafața medie a unui supermarket a fost de 1.000 mp azi ea este de 5.000 mp. Această normă de civilizație occidentală s-a implementat și la noi mult repede decît ne așteptam. Dimensiunea a crescut însă uluitor la malluri. La un astfel de mall din Minnessota suprafața comercială este de 420.000 mp la care se adaugă cca 450.000 mp pentru parcaje ceea ce înseamnă 40.000 locuri pentru parcare a automobilelor. La această construcție monobloc se mai adaugă „ancorele” cu magazine specializate de 10.000 mp fiecare, care astfel mai pot adăuga încă 100.000 mp de spații comerciale la sutele de mii de mp deja existenți. Pentru comparație, viitorul Mall din Cluj-Napoca, Lulus Mall, care pare imens pentru România, va avea doar cca 115.000 mp și cca 2000 locuri de parcare.

Acum se promovează în spațiile comerciale experiența entertainmentului în care se amestecă aventura și extazul plăcerilor, cu calculul păstrării securității personale. A apărut „shoppertainmentul” unde se vinde distracția alături de restaurante, de distracție pentru copii, de displayuri pentru tehnologia digitală, de săli de cinema, de fitness, etc. Toate acestea leagă vînzarea obiectelor cu amuzamentul, cu expozițiile temporale și cu evenimentele artistice. Vechile magazine de pe străzile comerciale vizibile și aliniate în zona centrală au început să decadă. Noile supermagazine care înfloresc sunt depărtate de drumurile principale de acces prin parkinguri imense și prin imense panouri indicatoare și de publicitare în așa fel încît ele aproape că nu se mai văd.

Ultima revoluție este în urma schimbărilor tehnologice comerțul digital care este deja la peste 5% din totalul vînzărilor în țările dezvoltate. De remarcat că vînzarea de carte din cauza acestor invenții tehnologice a scăzut de 3 ori în ultimii 30 de ani în SUA. Aceste noi schimbări vor revoluționa trioul locuire, muncă, distracție.

1.2.2.3.3 Evoluția mediului de muncă

Cel de al treilea domeniu unde schimbările au fost semnificative este cel al spațiilor de muncă. Astfel suprafața medie desfășurată a companiilor a crescut de la 2.000 mp în 1980 la 3.000- 6.000 mp astăzi. Centrele de expoziții și sălile de convenții erau spații sub 100.000 mp înainte de 1970. Astăzi ele sunt de peste 200.000 mp. Ca și în domeniul comerțului, principala lor calitate este de se putea adapta continuu la schimbările pieței. Aceasta se realizează prin o creștere a vitezei de schimbare a interiorului și o descreștere a timpului de folosire a ceea ce este în interior.

Dacă analizăm construcția de birouri în SUA vom constata că 92 % sunt construite în suburbii, începînd din 1980 doar 40% din birouri s-au construit în orașe, în timp ce în orașele care au avut dificultăți economice cca 80% din spațiile lor de birouri s-au mutat în suburbii. Pentru a demonstra că creșterea economică depinde de aceste suburbii putem aminti că 95% din noile locuri de muncă create în SUA după 1980 au fost dezvoltate în aceste tipuri de dezvoltare spațială. Dacă în 1984 din sediile centrale ale companiilor 42% erau în centrul orașelor, în 1990 au rămas doar 29% din cauza reamplasării lor în suburbii.

Revoluția tehnologică în domeniul IT a făcut ca în 1997 11,1 milioane de americani să lucreze acasă la computer, ajungându-se la 32% din companiile care au peste 1.000 salariați să permită ca angajații lor să lucreze 3 zile acasă. Aceste cifre ne arată direcția spre care se va modifica urbanizarea teritoriului și implicit și locuirea.

Mecanismul acestui tip de creștere spațială nu este din păcate autoreglant, așadar nu își poate permite autocorecția. Acest tip de dezvoltare spațială care se prefigurează și la noi a condus la numeroase critici în America dar și în Europa. Mecanismul a fost doar de maximizare a profitului proprietarilor de teren și de încărcare a cheltuielilor publice pentru infrastructură și pentru menținerea unui echilibru ecologic precar care astăzi se dovedește insuficient. Aceste critici se îndreaptă spre trei domenii distincte și anume folosirea irațională a terenului regional și ca consecință directă creșterea deplasărilor, la in justiția socială și la apariția unei culturi noi a vieții care poate produce mari dereglări în viața comunităților.

1.2.3 O schiță a evoluției spațiului urban

Secolul XXI este primul secol urban

- Înainte de 1850, nici o societate nu a fost predominant urbanizată
- Până la 1900, Marea Britanie era singura societate urbanizată
- În 1975, 38% din populația lumii trăia în orașe
- Astăzi, peste jumătate din populația lumii de 6,3 miliarde de locuitori sunt locuitori urbani

Ritmul urbanizării este chiar mai rapid în țările în curs de dezvoltare

- Londrei i-a luat 130 de ani pentru a avea o populație de 8 milioane de locuitori
- Populația din Mexico City a atins această cifră în 30 de ani
- Bombay se extinde chiar mai rapid

'Mileniul urban'

- Pentru prima dată în istorie, la nivel mondial, se înregistrează un număr mai mare de locuitori în zonele urbane față de cele rurale
- 4 din 5 cetățeni europeni trăiesc în zone urbane

Secolul XXI este un secol al rețelelor globalizate

- Revoluția în tehnologia informației a condus la:
- 'compactare timp-spațiu'
- 'spațiu al fluxurilor' dar,
- nu și la 'anularea distanțelor'

Forțele aglomerației

- Populația și creșterea economică tind să graviteze în jurul centrelor urbane majore
- Conduc la o dezvoltare monocentrică

Mega-orașele

- Coasta estică a Americii
- "Evoluția comună a unui lanț de zone metropolitane, fiecare dintre acestea crescând în jurul unui nucleu urban substanțial" (Gottmann, 1957)

Dezvoltarea inegală a UE

- Un miez prosper, bine conectat, care se distinge în mod evident de o periferie subdezvoltată
- Economie
- Piața muncii
- Demografie
- Mediu
- Pericole
- Accesibilitate
- Structură spațială

Descrierea imaginii UE ca miez-periferie

- Megalopolis European (Gottmann, 1976)
- Triunghiul de Aur (Cheshire & Hay, 1989)
- Banana Albastră (Brunet, 1989)
- Pentagonul (ESDP, 1999)

Perspectiva dezvoltării spațiale europene

- Temenul de 'Pentagon' a fost creat de către ESDP în 1999
- Un cadru strategic neobligatoriu dar totuși influent pentru dezvoltarea spațială a UE

Imaginea UE ca miez-periferie

- 'Pentagonul':
- Londra, Paris, Milano, Munchen și Hamburg
 - 20% din suprafață
 - 40% din populație
 - 50% din PIB
 - 75% din Cercetare&Dezvoltare
 - Privit ca singura zonă economică competitivă global din UE

Principalul scop al ESDP

- Crearea unor multiple zone de creștere economică semnificativă la nivel global
- Să aducă UE:
 - O competitivitate mai ridicată din punct de vedere economic
 - O coeziune socială și spațială mai pregnantă

Dezvoltarea policentrică europeană

- Un Ciorchine de struguri
- (Kunzmann & Wegener, 1991)
- O dezvoltare mai echilibrată a teritoriului UE

Regiunea urbană policentrică (RUP)

- Trei sau mai multe orașe
- Separate istoric și politic
- Fără ranguri ierarhice
- Proximitate rezonabilă
- Complementarități funcționale

Exemple de RUP în Europa

Diamantul Flamand, în Flandra, Belgia

- Bruxelles
- Leuven
- Antwerp
- Ghent

Exemple de RUP în Europa

- Zona Padova-Treviso-Veneția în nordul Italiei

Probleme de definire și măsurare

- O RUP constă din 3+ orașe aflate într-o proximitate rezonabilă și cu interconexiuni funcționale
 - Ce este o proximitate rezonabilă?
 - oră (Geddes, 1915)
 - 40 minute (Blumenfeld, 1971)
 - 30 minute (Batten, 1995)
 - 45 minute (ESPON, 2004-6)
 - Cum măsurăm interconexiunile funcționale?
 - Fluxuri ale pieței muncii (criteriu comun)
 - Activități generatoare de călătorii nelucrative (cumpărături, timp liber)
 - Fluxuri de bunuri și informații între firme (dificil de măsurat)

Provocări-cheie la abordarea normativă a policentricității de către ESDP

- Este RUP un panaceu pentru rezolvarea problemelor regionale?
- Este RUP o formă mai sustenabilă pentru administrarea creșterii urbane?
- Ce tip de intervenție tactică poate facilita dezvoltarea unei RUP?

Este RUP un panaceu pentru competitivitate economică?

- Nu există probe convingătoare pentru o corelare între competitivitatea economică și RUP ca structură spațială specifică, dar,
- Conceptul de dezvoltare policentrică a devenit un puternic subiect de discuție politică pentru promovarea echității spațiale și dezvoltării echilibrate
- Este văzut ca manifestarea spațială a agendei de coeziune teritorială a UE

Creșterea monocentrică a Irlandei

- Regiunea orașului Dublin:
- 40% din populația țării
- 48% din GVA național
- 70% din principalele Co. HQs
- 80% din agențiile guvernamentale
- 100% din instituțiile financiare

Dublin: motorul 'Tigrului Celtic' dar,

- Supraîncălzirea economiei sale a creat probleme sociale și de mediu
- Creșterea sa exclusivă a condus la lărgirea discrepanțelor regionale

Factorii 'de tragere'

- În țările aflate în procesul de coeziune, fondurile UE au fost absorbite de către centre urbane majore, în particular orașele capitală, datorită elementelor acestora de:
 - Masă critică
 - Infrastructură
 - Capacitate instituțională
- tendință similară se înregistrează în noile state membre

1.2.4 Telul (dezideratul) „modern” al dezvoltării

Raportul Brundtland, 1987

- “Dezvoltarea care intampina nevoile prezente fara compromiterea abilitatii generatiilor viitoare de a dobandi propriile lor nevoi si aspiratii”
- Forme construite: conservarea energiei, minimalizarea emisiilor
- Maximizarea accesibilitatii, reducerea resurselor utilizand mobilitatea
- Deci, maximizarea mersului cu piciorul, utilizarea bicicletei
- Incurajarea transportului public; descurajarea conducerii de autovehicule
- Dezvoltarea centrelor de activitate in jurul punctelor de transport public

1.2.5 Concluzii, planificarea dezvoltării spațiale

- Totul e economie. Planificarea dezvoltării urbane este în sine un act economic. În esență, planificarea urbanistică (în cazul de față sub forma unui PAT) face două lucruri:

- Planifica modernizarea și construirea de clădiri și spații comunității aparținând comunității (centuri, drumuri, poduri, consolidări de maluri, parcuri etc), din fonduri publice și / sau din fonduri atrase.
 - Trasează linii de ghidaj cu privire la modul în care sectorul privat și populația vor achiziționa și dezvolta clădiri, terenuri, etc.
- Presupunând că țelul urbanistului (roman) este similar sau apropiat cu ... raportul Bruntland, se poate spune că perioada de timp 2007 – 2013 oferă oportunitatea unei intervenții cruciale în dezvoltarea economică locală. Aceasta este data de convergență următorilor factori:
 - Prezintă un mediu relativ „virgin” pentru dezvoltare în proximitatea orașului. Dacă se face totul aproape de la zero, se poate face bine de prima dată.
 - Disponibilitatea de fonduri în disproporție cu capacitatea economică a orașului, regiunii, zonei (fonduri UE).
 - Fereastra de oportunitate este limitată, această disponibilitate va scădea substanțial după 2013.

1.3 Interacțiunea dintre dezvoltarea spațială și dezvoltarea economică

Corect practică, planificarea spațială este unul dintre cele mai puternice instrumente de dezvoltare economică. Motivul este simplu: prin faptul că definește ce se poate construi și unde anume, urbanistul poate dirija cantități de fonduri disproporționat mai mari decât cele de care dispune administrația publică, pentru implementarea în interesul comun a planului de dezvoltare al comunității.

Că fenomen economico-financiar, aceasta se numește „leverage”; urbanistul folosește „pârghia” actului regulator pentru a direcționa valori mari de investiții.

Actul de planificare a dezvoltării urbane este, oriunde în lume, un act de reglaj fin al unui echilibru: reglementări prea rigide alungă investitorii, spre paguba comunității. Reglementări prea permissive lasă să se creeze haos, și aceasta de asemenea cauzează daune comunității.

Deci actul de reglementare urbanistică trebuie să se situeze în zona de maximă eficiență, punând în balanță plusurile (beneficiile pentru comunitate) unei investiții cu disruperea pe care aceasta o va cauza.

2 STRATEGIA DE DEZVOLTARE ECONOMICĂ A ZONEI METROPOLITANE CLUJ-NAPOCA

2.1 Considerații generale

Prezentul document prezintă o strategie de dezvoltare Municipiului și a Zonei Metropolitane Cluj-Napoca; localitățile peri-urbane din Zona Metropolitană au fost incluse din trei motive: necesitatea practică (lipsa relativă de terenuri în municipiu), conformitatea cu practica internațională (zonele metropolitane sunt unitatea standard de planificare a dezvoltării spațiale și economice locale în toate țările dezvoltate) și satisfacerea la nivel superior a criteriilor de eligibilitate și selecție în majoritatea programelor de finanțare UE.

Strategia vizează un orizont de timp mediu și lung, răspunde la necesitățile specifice ale zonei și intră în sfera de competență a Consiliilor Locale respective, încadrându-se în același timp în parametrii strategiilor de dezvoltare la nivel național și regional.

Bazat pe cadrul conceptual al strategiilor agrementate de UE, strategia pune accent în primul rând pe identificarea și prioritizarea elementelor-cheie în dezvoltarea Municipiului și Zonei Metropolitane Cluj, sub forma unui plan de măsuri punctuale, implementabile în perioada 2007-2013, care vor avea un impact pozitiv substanțial cel puțin până în 2025-2030.

Strategia are în vedere concentrarea resurselor financiare, umane și de timp existente asupra acelor elemente care vor avea maximum de impact. Se are în vedere implementarea măsurilor care fac parte din strategie într-o secvență care să permită o marja cât mai mare de opțiuni pe parcursul implementării. Astfel, în domeniul infrastructurii se prevede realizarea a câte unui Master Plan sectorial (pentru apă/canal, drumuri, termie, salubritate etc.) în baza cărui să poată fi dezvoltate un număr de măsuri diferite, în mod coordonat; de exemplu, optimizarea energetică ar putea include o finanțare EU din fonduri structurale, vânzarea unor active de către Municipalitate și un program de investiții private în regim PPP.

Strategia este axată pe identificarea de soluții sectoriale de ansamblu, adresând elementele-cheie de infrastructură într-un mod care combină atragerea și utilizarea eficientă a fondurilor structurale și de coeziune cu o colaborare eficientă cu sectorul privat.

2.2 Factori-cheie în dezvoltarea sustenabilă a ZMCN

Telul primordial al strategiei este dezvoltarea economică la nivelul Municipiului și Zonei Metropolitane Cluj-Napoca într-un ritm accelerat, superior celui mediu la nivel național, ducând la consacrarea Zonei Metropolitane Cluj-Napoca ca fiind în următorii 10 ani una dintre cele patru sau cinci zone metropolitane de importanță europeană din România.

Motorul dezvoltării economice îl constituie investițiile directe, cu precădere investițiile străine directe care incumbă un nivel ridicat de transfer de tehnologie și know-how.

Printre numeroasele elemente necesare pentru a atrage investiții străine directe, două se disting ca esențiale: infrastructura și resursele umane.

Prin urmare principalele obiective ale strategiei sunt:

- Dezvoltarea infrastructurii ZMCN
Se vor elabora master planuri sectoriale care vor sta la baza tuturor masurilor de dezvoltare care se vor implementa in sectorul respectiv: aplicatii de finantare din fonduri UE (structurale si de coeziune), finantari din alte surse, investitii private in regim PPP, etc.
- Dezvoltarea resurselor umane
Se va elabora unui master plan de dezvoltare a resurselor umane, tinand cont de resursele si necesitatile de perspectiva ale dezvoltarii ZMCN si de competentele APL conform legislatiei, in baza caruia se vor elabora de asemenea aplicatii de finantare pentru programe de pregatire a resurselor umane prin fondul social european.

La acestea se adauga un numar de obiective:

- Dezvoltarea capacitatii ZMCN de a implementa proiecte mari cu finantare EU (financiar, tehnic, juridic, informatic, management de proiect, etc. – PIU).
- Managementul informatiei si a procesului de comunicare si de Relatii cu Publicul

2.2.1 Priorități strategice la nivel regional

Sectoarele prioritare, conform Strategiei de Dezvoltare a Judetului Cluj, sunt:

- Cercetare si invatamant superior
- Informatica si activitati conexe
- Industria metalurgica
- Constructii (Materiale de constructii)
- Activitati anexe si auxiliare de transport; activitati ale agentilor de turism
- Industria de prelucrare a lemnului

La acestea ar trebui adaugate urmatoarele sectoare, care dau semne de potential de dezvoltare a unor clustere economice:

- Industria de masini si aparate electrice (OEM)
- Intermedieri financiare si activitati auxiliare
- Informatica si activitati conexe – in special IMM'uri specializate in IT&C;
- Fabricarea produselor chimice
- Industria de masini si echipamente (OEM), in special firme furnizoare pentru industria auto

2.2.2 Factor cheie nr. 1 - Dezvoltarea infrastructurii de bază la standarde europene

2.2.2.1 Planificarea dezvoltării infrastructurii

Principalul pilon al strategiei de dezvoltare a infrastructurii Municipiului și Zonei Metropolitane Cluj îl va constitui elaborarea unui **Plan integrat de dezvoltare a infrastructurii de bază**, care va consta din master planuri sectoriale, schite de proiect/SPF-uri pentru proiecte cheie cu finanțare UE pentru principalele proiecte pe sectoare, precum și prioritizarea acestora și planul financiar continuând esalonarea elementelor de co-finanțare.

Master planurile sectoriale vor fi elaborate la standarde calitative europene, astfel încât diverse module din master planuri să poată fi utilizate pentru a fundamenta aplicații de finanțare la o varietate de niveluri (Municipiul, asocieri de orașe și comune, orașe sau comune).

Principalele sectoare pentru care se vor elabora master planuri sunt:

2.2.2.1.1 Master Plan – Infrastructura de Transport

Master planul pe transporturi va analiza situația existentă și va propune un număr de soluții alternative pentru sistemele de transport esențiale dezvoltării economice. Se va pune accent pe interconectivitatea transportului rutier cu cel feroviar și cel aerian, ținând cont și de eliminarea frontierei cu Ungaria după integrarea României în UE.

Drumuri

Planificarea dezvoltării drumurilor va ține cont de:

- Probabilitatea creșterii în continuare a parcului auto după integrare;
- Necesitatea conectării la viitoarea Autostrada Bors-CLUJ-Zalău-Cluj-Napoca-Turda-Brasov;
- Necesitatea construirii unei soluții de ocolire (centura exterioară) viabilă pe termen mediu și lung;
- Necesitatea separării traficului de tranzit și a fluidizării traficului local;
- Necesitatea dezvoltării de soluții eficiente de parcare.

Proiecte prioritare, conform factorilor cheie de dezvoltare:

Locul	Proiectul	Buget
[nr.]	[denumire]	[milioane Euro]
1	Sistemul de centuri al municipiului Cluj-Napoca	600
	Autostrada Centura Cluj-Napoca Nord	
	Autostrada Centura Cluj-Napoca sud	
2	Dezvoltarea Aeroportului Internațional Cluj-Napoca	50
	Cluj - Extinderea pistei la 2100 m	
	Cluj - Extinderea pistei la 2500 m	
	Cluj - Construcție terminal Cargo	

	Cluj - Constructie cale de rulare suplimentara	
	Cluj - Constructie terminal nou pasageri	
	Cluj - Extinderea platformei de imbarcare-debarcare vest	
	Sistem de artere radiale de dezvoltare a ZMCN	150
	Sistem de penetratii pentru dezvoltarea ZNCM	150
4	Tren suspendat cu monosina in Cluj-Napoca: T1 Manastur – Marasti	250
	Tren suspendat cu monosina in Cluj-Napoca: T1 Manastur – Marasti	

2.2.2.1.2 Master Plan - Apă/canalizare/epurare

Master planul pentru apa/canalizare/epurare trebuie de asemenea sa abordeze o solutie integrata la nivelul ZMCN (municipiu + comune).

2.2.2.1.3 Eficiența energetică (electrică, termică, gaze naturale, alternative)

Subiectul eficientizării serviciului public de distributie a energiei termice va fi cel mai bine reprezentat in cadrul unui master plan care sa abordeze in mod integrat eficientizarea generării si distributiei tuturor formelor de energie in ZMCN. Aceasta include – dar nu se limiteaza la - energia electrica, termica, gaze naturale si la surse alternative de energie. Un master plan pe termen lung in acest domeniu va aborda de asemenea serviciile de constructii si de desfacere a materialelor de constructii, in conjunctie cu propagarea tehnologiilor de eficienta energetica si de izolatii termice, etc.

2.2.2.1.4 Salubritate

Un master plan va fi de asemenea elaborat in domeniul salubritatii, adresand nu numai colectarea si depozitarea deseurilor, ci si previziuni specifice pentru reducerea generarii, colectare selectiva, reciclare/reutilizare, inchiderea haldelor neconforme, precum si orice alt aspect al managementului deseurilor care revine APL ca si obligatie legala in cursul orizontului de planificare.

2.2.2.2 Prioritizarea proiectelor în funcție de gradul de importanță pentru municipiu/localități

Prioritizarea proiectelor se va face dupa criteriile stabilite de factorii de decizie ai consiliilor locale si ai asociatiei ZMCN. Acestia pot include necesitatea si oportunitatea proiectelor (drumurile si utilitatile fiind cele mai importante pentru dezvoltare), dar si disponibilitatea fondurilor de co-finantare, probabilitatea de a obtine finantare nerambursabila de la UE, precum si capacitatea de implementare.

2.2.2.3 Dezvoltarea la nivelul CJ Cluj/ZMCN a unei unități PIU (management de proiect, economie/finante, supervizare)

Dezvoltarea unei structuri de tip matrix (doua linii de raportare, departamentala si pe proiect) in cadrul CJ Cluj/ZMCN prin care specialisti din compartimentele functionale (financiar, tehnic, juridic, informatic, etc.) sa beneficieze de training in management de proiect si alte topici specifice proiectelor mari cu finantare internationala, si sa

functioneze în cadrul echipelor PIU. O atenție deosebită trebuie acordată retenției (contracte cu clauze de non-competiție) și remunerăției mai avantajoase (max. conform legii) a acestor angajați.

2.3 Factor cheie nr. 2 - Creșterea competitivității economice

Aproape 3 miliarde de Euro din totalul de aproape 31 miliarde de Euro alocate României în cadrul fondurilor UE sunt fonduri structurale și de coeziune pentru măsuri de creștere a competitivității economice.

Autoritatea de implementare CJ Cluj/ZMCN va urmări deschiderea de programe de finanțare dedicate și va elabora/înainta aplicații de finanțare pe specific în funcție de oportunități.

Documentul programatic care va sta la baza aplicațiilor respective este strategia de dezvoltare a Municipiului/ZM CLUJ, care va fi actualizată periodic.

Sectoarele prioritare care se disting conform Strategiei de Dezvoltare a Județului Cluj sunt:

- Cercetare și învățământ superior
- Informatică și activități conexe
- Industria metalurgică
- Construcții (Materiale de construcții)
- Activități anexe și auxiliare de transport; activități ale agenților de turism
- Industria de prelucrare a lemnului

Se va urmări dezvoltarea de noi incubatoare de afaceri, centre de excelență și parcuri industriale, și alte activități/proiecte eligibile de specific.

Principalele programe prioritare ce se vor implementa pentru a susține acest obiectiv sunt:

2.3.1 Promovarea și susținerea dezvoltării de clustere economice

Se va urmări implementarea unui program de identificare a clusterelor emergente existente în economia ZMCN, care să cuprindă:

- Analiză competitivă la nivel de firme a economiei zonei metropolitane, pe sectoarele identificate prin prezentul studiu, cu scopul confirmării prezentei unor clustere economice emergente și potențiale conform metodologiei CIPM („cluster initiative project model”). Din analiza sectorială a cărei concluzii sunt prezentate în Secțiunea I 2.4.3. a prezentei lucrări rezultă că sectoarele cu cel mai bun potențial pentru formarea de clustere sunt:
 - Industria de mașini și aparate electrice (OEM)
 - Intermedieri financiare și activități auxiliare
 - Informatică și activități conexe – în special IMM-uri specializate în IT&C;
 - Fabricarea produselor chimice
 - Industria de mașini și echipamente (OEM), în special firme furnizoare pentru industria auto

- Elaborare de strategii de dezvoltare a clusterelor economice la nivelul zonei metropolitane și implementarea a acestora. Conform metodologiei CIPM, acestea trebuie să cuprindă cel puțin:
 - Organizarea și facilitarea de întâlniri în cadrul cărora partile interesate să își însușească strategia de dezvoltare a clusterelor, să stabilească structuri formale și / sau informale de organizare și conducere a clusterului (comitet director, program de lucru, întâlniri), și asistență în desfășurarea programului.
 - Prestarea de servicii de training în ariile funcționale ale operării / dezvoltării de clustere, incluzând cel puțin următoarele arii de activitate:
 - Cercetare și networking
 - Creșterea / dezvoltarea cluster-ului
 - Inovatie și tehnologie
 - Educație și training
 - Cooperare comercială
 - Acțiuni de lobby în domeniul regulator
 - Asistență în dezvoltarea continuă a capacității firmelor de a susține activitatea clusterului.
- Servicii de training pentru personalul de conducere și tehnic al participanților la clustere,, servicii care includă următoarele:
 - Management financiar
 - Informatică managerială
 - Managementul resurselor umane
 - Management general
 - Marketing
 - Comunicare și relații publice
 - Standarde tehnice și de calitate
- Servicii de training pe teme specifice, Cum ar fi:
 - Colaborarea cu instituții de învățământ și cercetare la nivel local, regional, transfrontalier și național
 - Sisteme de clasificări profesionale
- Dezvoltarea, la nivelul administrației publice locale sau a asociației ZMCN, a capacității instituționale de susținere a dezvoltării clusterelor economice.

Activitatea de susținere a formării de clustere, prin natura ei și prin faptul că majoritatea companiilor participante vor fi IMM-uri, susține două alte priorități importante ale strategiei: **SUSTINEREA ACTIVITĂȚII IMM-URILOR și PROMOVAREA UTILIZĂRII TEHNOLOGIILOR IT.**

2.3.1.1 Turism/recreere

Zona metropolitană și într-adevăr regiunea înconjurătoare au o tradiție în turismul termal și balnear, acesta având cea mai mare pondere între toate tipurile de turism practicate în regiune. În profilul teritorial se remarcă două zone de proximitate importante cu stațiuni balneoturistice: Câmpia de Vest și Depresiunea Transilvaniei.

Alte forme de turism care se pretează unor programe de dezvoltare – și sunt eligibile conform POR, POS și Complementele de Programare - sunt turismul de circuit, turismul de agrement și tematic, existând potențial curativ, precum și o varietate largă de vestigii și monumente istorice, obiective religioase și culturale, obiective și manifestări

etnografice, precum și posibilitatea valorificării unei oportunități pe piața cinematografică, dar și de recuperare a unei tradiții (studioul de film de la Cluj) și valorificării potențialului regional în domeniul artelor prin dezvoltarea unei infrastructuri pentru producție cinematografică.

2.3.1.2 Producție

Măsurile de promovare a clusterelor vor avea ca obiectiv trei sectoare de producție, după cum urmează:

- Industria de mașini și aparate electrice (OEM)
- Fabricarea produselor chimice
- Industria de mașini și echipamente (OEM), în special firme furnizoare pentru industria auto

Asistența tehnică acordată pentru formarea de structuri formale pentru cluster în aceste sectoare va include o componentă de marketing / PR / Branding atinsă în principal pe promovarea exporturilor.

2.3.1.3 Transporturi/logistică

Activitățile de promovare / susținere a sectorului transporturi și logistică va fi asociat cu eforturile de dezvoltare a terminalelor intermodale la aeroport și pe viitoarea autostrada de centură.

2.4 Factor cheie nr. 3 - Dezvoltarea resurselor umane

Este necesară realizarea unui studiu – fie la nivel de master plan, fie de studiu de oportunitate – la nivelul ZMCN, având cel puțin următoarele elemente:

- Corelarea optimă între calificări și nevoile pieței muncii și a sistemului de asigurare a calității în formarea profesională a adulților cu modelul european;
- Dezvoltarea educației antreprenoriale în formarea profesională a adulților;
- Dezvoltarea unui număr suficient de companii specializate; formarea de furnizori de formare profesională și de programe profesională oferite.

Obiectivul general al „Strategiei Regionale de Dezvoltare a Resurselor Umane” 2007-2013:

Creșterea gradului de ocupare în Regiune prin modernizarea învățământului profesional și tehnic și dezvoltarea parteneriatului social, prin adaptarea programelor de formare continuă a adulților la cerințele dinamice ale pieței muncii și promovarea incluziunii sociale.

Obiective specifice:

- Modernizarea sistemului TVET pentru creșterea gradului de ocupare, printr-o mai bună corelare între ofertă și cerere pe piața muncii. Integrarea adulților în TVET
- Dezvoltarea parteneriatului social pentru a răspunde schimbărilor de pe piața forței de muncă

- Promovarea formării continue pentru adulți (învățarea pe tot parcursul vieții), cu preponderență în cadrul sistemului TVET, pentru creșterea ratei de ocupare și accelerarea dezvoltării economice
- Pregătirea forței de muncă pentru dezvoltarea economiei bazate pe cunoaștere și promovarea instruirii antreprenoriale (prin investiții în învățământul universitar)
- Promovarea accesului egal și a incluziunii sociale în educație formare profesională și pe piața muncii
- Dezvoltarea capacității de monitorizare și management a resurselor umane la nivel regional
- Susținerea și dezvoltarea infrastructurii sociale, și îmbunătățirea accesului la serviciile medicale în zonele slab populate și rurale

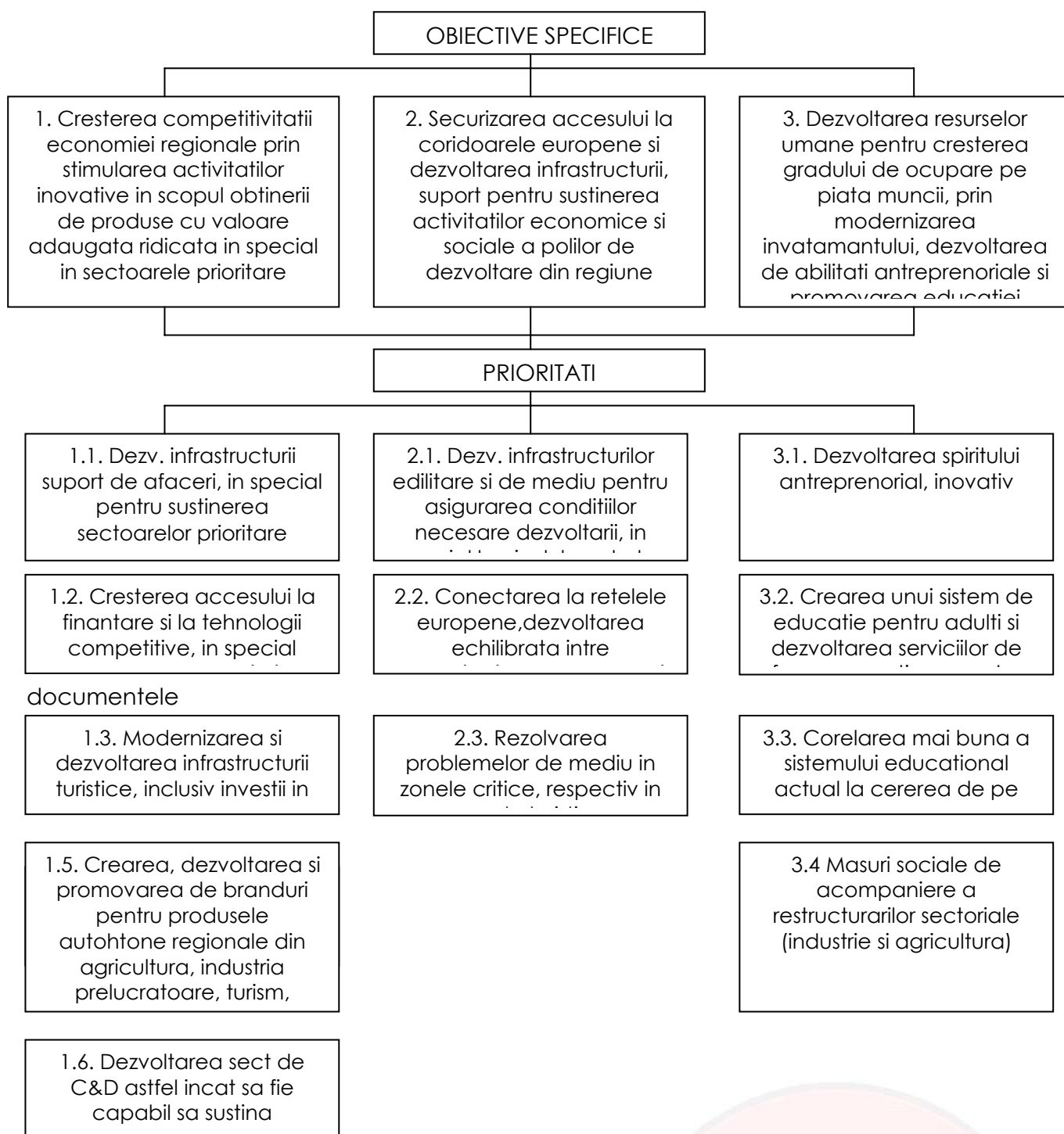
Țintele Strategiei de la Lisabona privind învățământul, până în 2010 (stabilite la Barcelona, în martie 2002), sunt următoarele:

- Reducerea numărului de elevi care abandonează școala cu 50% (până în 2010);
- Cel puțin 85% din persoanele cu vârsta de 22 ani și 80% cu vârsta între 25-64 ani din Uniunea Europeană ar trebui să fie absolvenți ai unor cursuri secundare superioare;
- Nivelul mediu UE de participare la procesul de formare continuă ar trebui să fie de cel puțin 12,5% din populația adultă activă (grupa de vârstă 25-64 ani);
- Reducerea ratei medii UE a abandonurilor școlare sub 10%.

Obiective strategice și domenii de intervenție (tipuri de măsuri):

- Creșterea calității și productivității muncii prin educarea și formarea continuă a forței de muncă, promovarea adaptabilității și antreprenoriatului
 - Creșterea adaptabilității forței de muncă și a întreprinderilor;
 - Promovarea și sprijinirea antreprenoriatului în vederea creării de locuri de muncă mai multe și mai bune;
 - Promovarea dezvoltării capitalului uman și a învățării pe tot parcursul vieții.
- Ocuparea deplină a forței de muncă
 - Combaterea șomajului de lungă durată, în special în rândul tinerilor și integrarea pe piața muncii a persoanelor inactive;
 - Îmbunătățirea accesului la ocupare pentru persoanele aflate în căutarea unui loc de muncă;
 - Promovarea prelungirii vieții active și creșterea participării pe piața muncii a persoanelor cu vârsta peste 55 de ani;
 - Întărirea capacității instituționale și a eficienței instituțiilor de pe piața muncii și promovarea parteneriatului privind ocuparea forței de muncă.

3 CORELAREA CU STRATEGII SI POLITICI REGIONALE



Strategia de dezvoltare a ZMCN este conforma cu documentele programatice la nivel national si regional si corespunde prioritatilei si directiilor de dezvoltare prezentate in planul regional, prezentate mai sus.