



Fenomenul relocalizării serviciilor și impactul său asupra economiei românești

Agnes GHIBUȚIU

Institutul de Economie Mondială, Academia Română

Abstract

Drawing on recent literature on the issue of services offshoring, this essay aims to give an overall picture on the dynamics, scale and effects of this phenomenon in Romania. It attempts to assess the extent to which the image arising from official statistics is consistent with growing anecdotal evidence on Romania's increasing attractiveness as location for offshoring decisions by companies from the EU and other parts of the world. The findings of the empirical investigation show that the remarkable export growth in some individual services categories in the last years, as well as the positive changes under way in the patterns of services trade are largely due to enhanced offshoring activities hosted by the Romanian economy.

Keywords: *trade in services, FDI, services offshoring.*

JEL classification: F14, F21, F23, L80.

Introducere

Constituie o realitate că, în ultima perioadă de timp, România a atras într-o măsură crescândă atenția pe plan internațional din cauza potențialului său ca țară de destinație pentru serviciile relocalizate în plan european și global. În special contingentul său de forță de muncă calificată și sectorul său dinamic de software și servicii informatice sunt considerate a face din România un jucător important pe piața serviciilor relocalizate. Mai mult, unii analiști vorbesc chiar de perspectiva

României de a deveni "India Europei". Desigur, orice încercare de raportare a României – sau a oricărei alte țări din Europa Centrală și de Est – la modelul indian este exagerată. O asemenea comparație nu este sustenabilă din foarte multe motive, inclusiv datorită faptului că aceste țări joacă un rol relativ modest pe piața globală a serviciilor relocalizate. Astfel, România a deținut – împreună cu Republica Cehă, Ungaria, Polonia, Rusia și Ucraina – doar o fracțiune de 0,9 miliarde USD din această piață estimată la o valoare de 30 miliarde USD în 2003, în

timp ce Indiei i-a revenit, în același an, un segment de piață în valoare de 12,2 miliarde USD [McKinsey&Company, 2006].

Totuși, se ridică în mod justificat întrebarea: Ce s-a întâmplat în ultimii ani în România astfel încât să dea naștere unor asemenea mari așteptări?

Investigarea faptelor care se află în spatele acestor așteptări este cu atât mai justificată cu cât, până de curând, România nu a figurat printre destinațiile cele mai atractive pentru serviciile relocalizate în plan global. Mai mult, implicarea sa în proiecte investiționale globale asociate cu relocalizarea serviciilor a fost mai curând modestă, chiar și în raport cu celelalte noi state membre ale UE.

Pe de altă parte, o asemenea investigație este oportună și datorită faptului că, în ultimii ani, fenomenul relocalizării serviciilor s-a numărat printre cele mai controversate subiecte în contextul relațiilor economice internaționale și continuă să domine dezbaterile pe plan internațional în jurul competitivității. Or, acest lucru nu este de mirare, dacă avem în vedere că fenomenul, ca expresie a globalizării activităților economice, ridică provocări majore pentru poziționarea, în termeni de competitivitate, a firmelor, sectoarelor economice, a statelor naționale și a regiunilor geografice.

Prin lucrarea de față autorul își propune să găsească răspuns la întrebarea de mai sus, pornind de la analiza procesului de relocalizare a serviciilor din perspectiva economiei românești. Scopul său este acela de a construi o imagine de ansamblu asupra dinamicii, dimensiunii și impactului acestui proces, în baza datelor statistice disponibile, precum și a datelor provenind din alte surse.

Lucrarea este structurată în jurul a 5 capitole. Primul capitol oferă o privire de

ansamblu asupra procesului de relocalizare a serviciilor în plan global și schițează cadrul general al analizei. Capitolul 2 evidențiază o serie de trăsături ale comerțului cu servicii al României, care sunt relevante pentru susținerea ipotezei că relocalizarea serviciilor s-a intensificat în ultimii ani în economia românească. Pentru a se susține tendințele observate în domeniul comerțului cu servicii al României, în Capitolul 3 se utilizează date privind ISD, pentru a aduce argumente adiționale în favoarea ipotezei de lucru a studiului. Capitolul 4 investighează potențialul României ca țară gazdă pentru servicii relocalizate în plan european și global, punând în lumină punctele sale tari, dar și cele vulnerabile. În Capitolul 5 se formulează concluziile desprinse în urma demersul analitic din capitolele precedente și se avansează, totodată, unele sugestii în termeni de politici economice.

1. Procesul de relocalizare a serviciilor: fațetă a globalizării economiei mondiale

1.1. Definirea procesului

Fenomenul relocalizării serviciilor constituie o fațetă a globalizării economiei mondiale. Potrivit observației pertinente a unui eminent analist al acestui fenomen, “există puține subiecte în relațiile economice internaționale care să se fi impus în topul agendelor politice în anii recenți cu atâta repeziciune precum relocalizarea serviciilor, și care să fie, totodată, atât de puțin înțelese și cuantificate” [Kirkegaard, 2007, p.2].

Într-adevăr, în pofida locului prioritar pe care-l ocupă în cadrul agendelor poli-

tice, ca și în mass-media din numeroase țări din întreaga lume, cunoștințele despre problematica complexă a relocalizării serviciilor sunt precare. Cercetările în domeniu continuă să fie împiedicate nu numai de inexistența unor date oficiale și, respectiv, instrumente statistice adecvate pentru cuantificarea dimensiunii reale și a impactului acestui fenomen, ci de însăși absența unui consens internațional cu privire la definirea acestuia. Lipsa de progrese pe plan internațional în ceea ce privește armonizarea definițiilor, a sistemelor statistice de clasificare și a sistemului însuși de colectare a datelor statistice restricționează sever posibilitatea comparării diferitelor studii efectuate pe plan internațional cu privire la dimensiunea și efectele fenomenului, afectând, pe cale de consecință, formularea unor recomandări consistente în termeni de politici economice [Welsum și Reif, 2006].

Totuși, numărul crescând de contribuții teoretice și empirice din ultimii ani a fost de natură să proiecteze mai multă lumină asupra fenomenului relocalizării serviciilor, contribuind la o mai bună înțelegere a naturii sale multidimensionale, a forțelor motrice care îl propulsează, ca și a implicațiilor sale. În același timp, rezultatele acestor cercetări au meritul de a fi canalizat dezbaterile inițiale deosebit de înfierbântate pe piste cu o încărcătură emoțională mai ponderată, plasând, implicit, speranțele și temerile asociate cu acest fenomen într-o perspectivă mai echilibrată.

În absența unei definiții universal acceptate, atât în literatura economică internațională cât și în cadrul dezbaterilor publice, fenomenul a fost descris ca reamplasarea activităților/funcțiilor de servicii către destinații cu costuri mai reduse, situate în afara granițelor naționale. Prin

asumarea perspectivei țărilor generatoare a fenomenului, o asemenea descriere a contribuit la prezentarea relocalizării serviciilor ca un proces *unidirecțional*, desfășurat de regulă dinspre țările dezvoltate înspre țările cu costuri salariale scăzute, mai ales din Asia și Europa de Est. Implicit, această descriere a indus percepția că țările de origine – în majoritate țări dezvoltate – ar fi puternic afectate de acest proces, în special din cauza pierderii locurilor de muncă de înaltă calificare și, respectiv, a migrării acestora spre țările în curs de dezvoltare și în tranziție.

În literatura economică internațională se manifestă o adevărată inflație de termeni utilizați în mod curent pentru descrierea procesului de relocalizare a serviciilor¹. Dar, la o cercetare mai atentă vom observa că multiplele variante/combinatii pot fi reduse, de fapt, la două concepte de bază, și anume, “externalizare” (*outsourcing*) și “relocalizare” (*offshoring*), care necesită însă o delimitare foarte precisă. Astfel, deciziile de “externalizare” reprezintă opțiuni la nivel de firmă privind *modul* de desfășurare a activităților (internalizat sau externalizat), în timp ce deciziile de “relocalizare” constituie opți-

¹ În literatura economică anglo-saxonă, lista celor mai folosiți termeni pentru conceptualizarea fenomenului de relocalizare a serviciilor include: *offshoring*, *outsourcing*, *offshore outsourcing*, *international outsourcing*, *cross-border outsourcing*, *insourcing*, *inshoring*, *nearshoring*, *externalisation*, *relocation*, *international sourcing*, *production fragmentation*, *production relocation*, *global sourcing*, *global supply chain management* ș.a. Trăsăturile intrinseci ale limbii engleze permit o mare varietate de combinații realizate doar cu ajutorul prefixelor atașate la rădăcina a două cuvinte – “source” și “shore” –, posibilitate de care nu dispune limba română [Ghibuțiu ș.a., 2007].

uni vizând *localizarea* (destinația) activităților [Markusen, 2005].

În lucrarea de față am optat pentru termenul generic “relocalizare”, întrucât corespondentul său în limba engleză (*offshoring*) s-a impus în literatura economică internațională ca cel mai popular termen pentru conceptualizarea procesului de relocalizare. Totodată, precizăm că înțelegem prin “relocalizare” decizia unei firme de a procura un serviciu de la un furnizor specializat situat în afara granițelor naționale, în timp ce prin “externalizare” înțelegem decizia unei firme de a procura un serviciu de la un furnizor specializat situat în interiorul granițelor naționale. Altfel spus, ceea ce distinge “relocalizarea” de “externalizare” este traversarea granițelor naționale. Iar într-o asemenea abordare – similară celei adoptate de OMC –, relocalizarea poate fi considerată drept o subcategorie a externalizării [WTO, 2005].

1.2. Forțe motrice și anvergură

Forțe motrice. Ca fațetă a procesului de globalizare a economiei mondiale, fenomenul relocalizării serviciilor este alimentat de un complex de factori de natură tehnologică, economică, instituțională și organizațională. În cadrul acestui complex de factori, un rol important revine noilor tehnologii din domeniul informației și comunicațiilor (TIC), ca și eforturilor de liberalizare a fluxurilor comerciale și investiționale în sfera serviciilor, în plan autonom, regional și multilateral.

Mai precis, datorită digitalizării și standardizării înlesnite de noile TIC, multe categorii de servicii au devenit comercializabile și se pot constitui, prin urmare, în obiect al comerțului internațio-

nal. Cu alte cuvinte, producția și distribuția lor se pot desfășura oriunde și oricând, fără a fi dependente de proximitatea fizică dintre furnizor și consumator. Aceste servicii pot fi produse într-un loc și consumate (sau utilizate ca inputuri în producție) într-un alt loc, fie simultan (de exemplu, informațiile furnizate prin centrele de contact), fie la intervale diferite de timp (de exemplu, intrările de date, dezvoltarea de software).

Pentru numeroase firme, din toate sectoarele economice, aceasta înseamnă că furnizarea diferitelor categorii de servicii înlesnite prin noile TIC poate fi “externalizată” și, respectiv, “relocalizată”, adică poate fi încredințată unor companii specializate din interiorul granițelor naționale și, respectiv, din străinătate. Iar dacă furnizarea unui serviciu poate fi externalizată, atunci ea poate fi în general și relocalizată, adică cedată unor companii situate în afara granițelor naționale [Kirkegaard, 2005]. Mai mult decât atât, prin fragmentarea producției de servicii în diferite amplasamente din afara granițelor țării de origine a companiilor – în conformitate cu avantajele comparative ale acestor amplasamente –, acestea își pot reduce costurile și pot dobândi economii de scară prin consolidarea și standardizarea activităților economice la nivel global. Rezultatul este sporirea competitivității lor.

Iar dacă evoluțiile în domeniul noilor TIC au făcut relocalizarea serviciilor *posibilă sub aspect tehnic*, accesul liber la o forță de muncă calificată, abundentă și disponibilă la costuri salariale reduse în numeroase țări în curs de dezvoltare și în tranziție a făcut ca relocalizarea să devină și *profitabilă* [Ghibuțiu ș.a., 2007].

În esență, relocalizarea activităților economice de către companii *nu este un*

fenomen întru totul nou. Firmele din industria prelucrătoare au recurs la achiziționarea de componente din alte țări cu multe decenii în urmă, iar externalizarea activităților economice în interiorul unei țări există într-o formă sau alta de secole [UNCTAD, 2004; Kirkegaard, 2005]. Nou este mai curând actualul context global caracterizat printr-o concurență acerbă, și, pe cale de consecință, noi sunt forțele care propulsează procesul de relocalizare, formele pe care le îmbracă și sfera sa de impact. Dacă în anii 1980 a fost asociat mai ales cu reamplasarea serviciilor informatice (îndeosebi software) dinspre SUA către India, începând cu anii '2000 acest proces s-a accelerat vizibil și s-a extins dinspre serviciile informatice și asupra altor activități de servicii, precum: serviciile profesionale (de exemplu, serviciile de contabilitate, proiectare, cercetare-dezvoltare), serviciile financiare, serviciile medicale, serviciile de educație și de pregătire profesională, serviciile audiovizuale și culturale.

Dinamică și dimensiune. Întrucât nu există o definiție unanim acceptată privind fenomenul relocalizării serviciilor și nici date oficiale nemijlocite și valide în baza cărora să poată fi cuantificat acest fenomen, majoritatea informațiilor privind dinamica și dimensiunea sa provin din surse private și statistici neoficiale, mai ales din anchetele și studiile de piață efectuate de firmele de consultanță internaționale. În timp ce sunt utile pentru captarea unor aspecte ale relocalizării la nivel microeconomic, rezultatele acestor anchete/studii variază semnificativ în funcție de sursă, de metodologiile utilizate, precum și de obiectivele urmărite, motiv pentru care nu pot fi integrate într-o imagine de ansamblu care să poată fi raportată la întreaga economie națională

sau la economia globală. Prin urmare, toate estimările privind dimensiunea activităților de servicii relocalizate în plan global trebuie privite cu multă precauție. Cu titlu de exemplu, arătăm că, potrivit celui mai recent studiu al firmei de consultanță internațională McKinsey&Company [2006], piața globală a serviciilor relocalizate a fost estimată la circa 30 miliarde USD în anul 2003, această valoare incluzând toate formele de relocalizare și toate categoriile de servicii relocalizabile.

Chiar dacă estimările curente privind dimensiunea reală a activităților de relocalizare sunt contradictorii, analiștii sunt unanimi în a aprecia că fenomenul se află abia într-o fază incipientă și că se va extinde notabil în viitor. Se estimează că ritmurile sale anuale de creștere vor depăși 30% în următorii ani. Mai mult, fenomenul este așteptat să se accelereze pe măsură ce beneficiile sale vor deveni tot mai evidente, iar tehnologiile care îl susțin se vor îmbunătăți, și un număr crescând de companii și țări vor urma exemplul primilor sosiți pe piață [UNCTAD, 2004].

1.3. Fenomen multidimensional

În abordarea fenomenului relocalizării serviciilor trebuie să ținem cont de natura sa multidimensională și, ca atare, este important să facem distincția între aspectele sale micro, macro și mondoeconomice.

Astfel, dintr-o perspectivă *microeconomică*, procesul de relocalizare a serviciilor se impune ca un model de afaceri atractiv, la care companiile recurg tot mai frecvent ca reacție de răspuns la globalizarea crescândă a economiei mondiale și la ascuțirea concurenței. Întrucât servi-

ilor le revine o pondere crescândă în costurile totale de producție, companiile sunt obligate să găsească soluții pentru minimizarea costului aprovizionării cu o serie de servicii de afaceri necesare proceselor de producție. Relocalizarea reprezintă o asemenea soluție la nivel de firmă, de a face față presiunilor crescânde exercitate de costuri, dar și penuriei de competențe profesionale din domeniul TIC, care s-a manifestat mai ales începând din anii 1990. Concentrându-se asupra activității lor de bază și optând pentru externalizarea altor activități/funcții, firmele pot să-și consolideze sau să-și sporească competitivitatea prin specializare, printr-o mai eficientă organizare, prin reducerea costurilor, prin realizarea economiilor de scară și prin distribuția riscurilor [OECD, 2004].

Abordată din perspectiva *economiei mondiale*, relocalizarea serviciilor reflectă o mutație în structura producției și a comerțului în sfera serviciilor, cu consecințe ample pentru diviziunea internațională a muncii. Privită din acest unghi, relocalizarea serviciilor reprezintă o evoluție relativ recentă în peisajul economic global, putând fi echivalată cu o nouă formă de globalizare. Ea poate fi considerată drept o nouă formă de comerț și, respectiv, de investiții străine directe – ISD.

Ca formă specifică a comerțului internațional, relocalizarea se identifică în general cu tranzacțiile comerciale cu acele categorii de servicii care au devenit recent comercializabile sub impactul noilor TIC (și care sunt, deci, “relocalizabile”), și anume:

- 1) *serviciile legate de computere și serviciile informatice*, inclusiv software (sau serviciile asociate cu TI); și
- 2) *serviciile de afaceri înlesnite prin TIC*

(precum serviciile furnizate de centrele de suport și centrele de contact, sau serviciile profesionale). Aceste servicii mai sunt cunoscute și sub denumirea de “servicii BPO” (*business process outsourcing*), întrucât furnizează inputuri intermediare pentru întregul lanț al procesului de producție, deopotrivă pentru bunuri și servicii.

Tabloul sinoptic ilustrează tipurile de servicii cele mai uzuale din interiorul fiecăreia dintre categoriile de servicii care se pot constitui în obiect al externalizării/relocalizării.

Ca formă particulară a ISD, relocalizarea este identificată în literatura economică internațională cu investițiile care caută eficiență (sau integrate vertical), spre deosebire de ISD care sunt în căutare de piețe de desfacere (sau integrate orizontal). În primul caz este vorba de filiale orientate către export înființate într-o țară gazdă de către CTN integrate pe verticală în scopul reducerii costurilor de producție sau al identificării/diversificării resurselor. În cel de-al doilea caz este vorba de ISD orientate către piața locală efectuate de CTN integrate pe orizontală în scopul pătrunderii pe piață, al creșterii ponderii cotei de piață, al diversificării vânzărilor și al minimizării riscurilor asociate cu concurența [Hunya și Sass, 2005].

Tocmai pentru că este asociată deopotrivă cu fluxurile de comerț și de ISD, relocalizarea se manifestă sub două forme, și anume:

- 1) “*externalizarea pe plan internațional*” (sau “*externalizarea internațională*”), atunci când CTN/alte companii recurg la externalizarea în străinătate a anumitor activități de servicii ale corporației/companiei, cedând furnizarea acestora unor firme locale specializate,

- în bază contractuală (această formă de relocalizare dă naștere comerțului propriu-zis cu servicii); și
- 2) “relocalizarea captivă”, atunci când CTN își înființează filiale în străinătate în scopul de a prelua furnizarea

anumitor tipuri de servicii necesare susținerii activităților din rețeaua corporativă (această formă de relocalizare generează fluxuri de ISD și, respectiv, comerț intra-firmă).

Tablou sinoptic al serviciilor relocalizabile

1. Servicii asociate cu TI (servicii legate de computere și servicii informatice)	
Servicii de dezvoltare și implementare de software, servicii de prelucrare a datelor și asociate cu bazele de date, servicii de suport TI, dezvoltarea și întreținerea aplicațiilor, management de conținut, achiziții electronice și piețe virtuale B-B, securitatea întreprinderilor, integrarea sistemelor, servicii de web (pregătirea de conținut Internet etc.), găzduire de web și furnizori de servicii de aplicații etc.	
2. Servicii de afaceri înlesnite prin TIC (servicii BPO) ¹	
2.1. Servicii de interacțiune cu clienții (Centre de contact) ²	Servicii de susținere a vânzărilor, servicii post-vânzare, gestionarea portofoliului de clienți, gestionarea reclamațiilor, rezervări de bilete pentru linii aeriene și locuri la hoteluri, servicii de consultanță pentru clienți, gestionarea creditelor și a facturilor, servicii de telemarketing etc.
2.2. Servicii de susținere a activității firmelor din rețeaua corporativă (Centre de suport)	Intrări de date și gestionarea acestora, servicii de procesare de date și servicii asociate cu bazele de date, gestionarea evidențelor medicale, gestionarea plăților, procesarea datelor financiare, gestionarea resurselor umane, gestionarea statelor de plată, servicii de depozitare, de logistică, de inventariere a stocurilor, de management al lanțului de aprovizionare, gestionarea polițelor de asigurare etc.
2.3. Servicii profesionale și de afaceri relativ mai independente	Servicii de gestionare a resurselor umane (recrutări, state de plată etc.), servicii financiare și de contabilitate (audit, administrarea impozitelor etc.), publicitate, marketing, cercetare-dezvoltare, servicii de arhitectură, inginerie etc.

Note: ¹ Serviciile BPO sunt furnizate de regulă în bază contractuală în scopul de a gestiona livrarea și operarea unor procese/funcții de afaceri (îndeobște intensive în TI). Granițele dintre serviciile BPO și serviciile asociate cu TI sunt dificil de trasat din cauza suprapunerii/combinării tipurilor individuale de servicii;

² Centrele de contact furnizează servicii de interacțiune cu clienții prin intermediul diverselor canale de comunicație (telefon, fax sau Internet).

Sursa: Adaptare după Mattoo și Wunsch [2004] și UNCTAD [2004].

1.4. Impact economic

Procesul de relocalizare a serviciilor exercită efecte asupra producției, forței de muncă și comerțului, deopotrivă în țările de origine și în cele gazdă.

În timp ce la nivel *microeconomic*, câștigurile de pe urma procesului sunt de necontestat – și anume, creșterea competitivității firmelor ca urmare a reducerii costurilor, creșterii productivității și a calității serviciilor –, impactul său dintr-o perspectivă *macroeconomică* este mai puțin clarificat. Din această cauză, implicațiile procesului într-un sens economic mai larg, ca și beneficiile sale reale continuă să fie subiecte controversate.

În special efectele potențial negative ale relocalizării serviciilor asupra pieței muncii din țările dezvoltate continuă să alimenteze temerile în rândul decidenților politici și al publicului larg din acest țări. Dar, numeroase investigații empirice recente privind impactul relocalizării serviciilor asupra pieței muncii în țările cu venituri ridicate converg spre concluzia că riscul reducerii dramatice a locurilor de muncă în aceste țări a fost mult exagerat de către rapoartele apărute în mass-media internațională (mai ales de cele publicate într-o fază timpurie, la începutul anilor 2000), ca și la nivelul percepțiilor opiniei publice. Rezultatele acestor investigații relevă că doar o fracțiune mică din totalul locurilor de muncă din sectorul de servicii al UE sau al SUA, de exemplu – estimată la circa 1-2% – se află în pericolul de a fi pierdută în perspectiva anului 2015 [Amiti și Wei, 2004; UNCTAD, 2004; WTO, 2005; van Welsun și Reif, 2005, 2006; Hunya și Sass, 2005; Kirkegaard, 2005, 2007]. De asemenea, numeroase studii elaborate în ultimii ani pe plan internațional, bazate pe noi informații sta-

tistice, au pus în evidență dimensiunea relativ modestă a procesului de relocalizare dintr-o perspectivă macroeconomică. Chiar dacă ritmurile anuale de creștere a acestui fenomen în sine – estimate la peste 30% – sunt spectaculoase, atunci când sunt raportate la totalul comerțului internațional (sau la totalul fluctuațiilor curente pe piețele naționale ale forței de muncă), cifrele avansate de diferitele surse private (firme de consultanță) sunt mai puțin impresionante [WTO, 2005]².

În prezent, în rândul economiștilor prevalează opinia că noua diviziune internațională a muncii în curs de cristalizare sub forma relocalizării serviciilor este, în principiu, un joc cu sumă pozitivă. Cu alte cuvinte, există un larg consens că de pe urma câștigurilor economice care rezultă din adâncirea specializării în baza avantajului comparativ beneficiază participanții situați la ambele extreme ale procesului³. Țările gazdă, ca receptoare de

² De exemplu, în perspectiva sporirii într-un ritm mediu anual de 30% a volumului valoric al exporturilor de servicii relocalizate până în 2008, aceste servicii ar urma să-și majoreze ponderea în totalul comerțului cu servicii de la 3% în prezent la 10% în 2008 [McKinsey & Company, 2005].

³ Potrivit teoriei economice convenționale, țările participante la procesul de relocalizare ar urma să câștige, pe ansamblu și pe termen lung, de pe urma acestei noi forme de globalizare și a specializării crescânde pe care o induce, cu condiția ca economiile lor să dispună de capacitatea de a se ajusta și de a face față costurilor de ajustare implicate pe termen scurt. Chiar dacă inițial în economiile de origine ar putea fi pierdute unele locuri de muncă, schimbările structurale ulterioare ar urma să stimuleze creșterea economică și sporirea productivității, generând noi oportunități pentru ocuparea forței de muncă. În ultimă instanță, câștigurile în materie de eficiență și productivitate obținute prin interme-

servicii relocalizate, dobândesc noi locuri de muncă, competențe profesionale, influxuri de capital sub formă de ISD, acces la noi canale pentru transferul de tehnologie și, nu în ultimul rând, beneficiază de expansiunea fluxurilor comerciale. Țările de origine beneficiază de pe urma creșterii competitivității companiilor lor, a accesului sporit la servicii ieftine și de calitate și de oportunitatea de a avansa pe scara competențelor profesionale și, respectiv, tehnologică.

În același timp, este larg recunoscut și faptul că schimbările rapide în planul specializării la nivel internațional pot da naștere la tensiuni (în special datorită dislocării forței de muncă) și pot implica costuri de ajustare, care trebuie suportate de guverne, întreprinderi și indivizi. Dar, ca în cazul tuturor formelor de comerț – fie în sfera bunurilor, fie a serviciilor –, relocalizarea generează atât câștigători,

diul relocalizării ar conduce, pe ansamblu, la sporirea oportunităților de creștere economică și de ocupare a forței de muncă atât în economiile de origine, cât și în economiile gazdă. Pe de altă parte, unii economiști au exprimat îndoieli în legătură cu efectele benefice ale relocalizării serviciilor, mai ales din perspectiva țărilor dezvoltate. Scepticii argumentează că acest proces riscă să altereze modelul tradițional de specializare, în virtutea căruia aceste țări dețin în mod tradițional un avantaj comparativ în sfera bunurilor și serviciilor intensive în cunoaștere și în competențe profesionale. Or, constituie o realitate că, din cauza unei oferte abundente de forță de muncă calificată și relativ ieftină (a cărei producție poate fi comercializată acum în plan global cu ajutorul noilor TIC), companiile din țările dezvoltate au început să fie confruntate cu o concurență crescândă din partea țărilor în curs de dezvoltare și în tranziție tocmai în acele domenii unde avantajele lor competitive păreau de nezdruccinat [Welsum și Reif, 2005].

cât și perdanți, aceștia din urmă putând fi regăsiți la nivelul indivizilor, firmelor și al țărilor. De aceea, problema cheie pentru factorii de decizie politică din țările implicate constă în elaborarea unor politici economice adecvate și consistente pentru a asigura ca perdanții să fie compensați de către câștigători.

1.5. Cadrul metodologic pentru analiza procesului de relocalizare în contextul economiei românești

Pornind de la imaginea de ansamblu asupra procesului de relocalizare a serviciilor schițată mai sus, se ridică întrebarea: Cum se poziționează România în cadrul acestui proces și care sunt tendințele și particularitățile care dau conținut acestui proces în România, ca țară gazdă? Dar, înainte de a trece la analiza propriu-zisă, este necesară precizarea cadrului metodologic pe care urmează să fie fundamentată această analiză.

Este larg recunoscut faptul că statisticile oficiale nu sunt adecvate pentru comensurarea dimensiunii procesului de relocalizare a serviciilor. Pe de o parte, aceste date nu au capacitatea de a ține pasul cu evoluțiile deosebit de dinamice asociate cu relocalizarea serviciilor, care reprezintă un fenomen la nivel de firmă. Pe de altă parte, sistemul statistic însuși face ca orice încercare de evaluare a fenomenului să fie un demers foarte dificil. Deficiențele majore care caracterizează sistemele statistice curente rezidă, printre altele, în: absența unei definiții universal acceptate privind relocalizarea, multitudinea formelor pe care le poate îmbrăca aceasta și lipsa de concordanță între definițiile vehiculate în mod curent și con-

ceptele și instrumentele statistice existente (inclusiv sistemele de clasificare privind activitățile economice și datele colectate în mod oficial)⁴.

În condițiile în care nu există date oficiale adecvate și, pe cale de consecință, nici indicatori statistici pentru cuantificarea dimensiunii procesului de relocalizare, singura soluție disponibilă este recurgerea la *măsuri indirecte*, cum ar fi datele de comerț, datele privind ISD sau datele vizând forța de muncă. Lucrarea de față își propune să evalueze dinamica și anvergura procesului de relocalizare a serviciilor în România prin adoptarea unei *abordări bazate pe trei piloni*.

- În primul rând, pornind de la datele statistice ale balanței de plăți și de la date oficiale derivate (“indicatori de aproximație”), vor fi identificate acele tendințe în curs de cristalizare în evoluția și structura comerțului cu servicii al României, care ar putea fi puse pe seama amplificării procesului de relocalizare a serviciilor.
- În al doilea rând, în baza datelor oficiale disponibile privind ISD – respectiv, statistici ale balanței de plăți, date provenind de la Registrul Național al Comerțului și Agenția Română pentru Investiții Străine –, vor fi identificate aspectele care prezintă relevanță pentru intensificarea relocalizării în România. Această investigație este menită a completa informațiile obținute în baza statisticilor de comerț, în condițiile în care relocalizarea serviciilor

este estimată a avea loc în mod preponderent prin intermediul relocalizării captive (deci, prin intermediul ISD).

- În al treilea rând, rezultatele analizei obținute în baza statisticilor oficiale vor fi completate cu date obținute din diferite surse private (neoficiale/semi-oficiale), care sunt utile pentru captarea acelor evoluții emergente pe care statisticile oficiale nu sunt încă în măsură să le reflecte, sau pe care le raportează cu mare întârziere. Asemenea surse adiționale includ: diferite informații apărute în mass-media, anchete și studii de piață elaborate de asociații profesionale, estimări ale experților și consultanților din domeniile de resort, inclusiv ale companiilor internaționale de consultanță. Chiar dacă informațiile furnizate de sursele private prezintă un grad mai scăzut de credibilitate și au deseori un caracter contradictoriu, aceste informații însumate sunt de natură să contribuie la formarea unei imagini mai complete asupra dinamicii și dimensiunii procesului de relocalizare a serviciilor în România.

2. Amplificarea procesului de relocalizare în economia românească: fapte furnizate de datele de comerț

Analiza noastră pornește de la ipoteza că o consecință tipică a unei decizii luate la nivelul unei companii din străinătate de a relocaliza activități/funcții de servicii în România este aceea a unei creșteri subsecvente a exporturilor românești de servicii, dat fiind faptul că România devine noul amplasament de unde compania respectivă își va procura serviciile în viitor. Prin urmare, vom încerca să răspundem la

⁴ Deficiențele sistemelor statistice curente și dificultățile pe care le ridică pentru evaluarea cantitativă a activităților de relocalizare sunt larg abordate în literatura economică. Vezi, printre altele: OECD [2004]; Amiti și Wei [2004]; WTO [2005]; Welsum și Reif [2005; 2006]; Kirkegaard [2005; 2007] etc.

următoarele întrebări: Poate fi identificată o creștere a activităților de relocalizare în România în ultimii ani în baza datelor de comerț? În ce măsură susțin aceste date aserțiunea că România se impune tot mai mult ca o țară receptoare de servicii relocalizate?

Analiza evoluției comerțului cu servicii al României în perioada 1995-2007 în baza statisticilor balanței de plăți ne va ajuta să găsim răspunsurile la aceste întrebări.

2.1. Tendințele recente în comerțul cu servicii

România și-a început procesul de tranziție către economia de piață în condițiile în care sectorul său de servicii a fost cel mai puțin dezvoltat față de cel din fostele țări comuniste din regiune. În plus, datorită circumstanțelor specifice ale procesului de tranziție a țării noastre către economia de piață, mutația structurală în direcția unei economii moderne, în care să prevaleze activitățile de servicii a fost mult întârziată comparativ cu celelalte noi state membre ale UE (NSM).

Perspectiva aderării României la UE și adoptarea subsecventă a *acquis-ului comunitar*, ca și integrarea treptată în piața internă europeană au condus la o creștere a presiunilor în direcția modernizării ofertei românești de servicii și a apropiării acesteia de nivelul vechilor state membre ale UE, față de care România continuă să manifeste un important decalaj. În paralel, au sporit presiunile în direcția atragerii de ISD în segmente de servicii cu valoare adăugată superioară, inclusiv servicii orientate către export, în condițiile în care, în virtutea naturii lor intrinseci (intangibilitate, imposibilitatea de a fi depozitate etc.), numeroase cate-

gorii de servicii nu pot fi prestate decât cu condiția prezenței pe piața locală a furnizorilor străini, îndeobște sub formă de ISD.

Cu toate acestea, imaginea care se desprinde în baza datelor curente ale balanței de plăți a României continuă să fie aceea a unei implicări încă destul de modeste a sectorului național de servicii în circuitul internațional.

Tabelul 1 ilustrează principalele caracteristici ale comerțului românesc cu servicii. Cifrele pun în lumină, înainte de toate, capacitatea redusă a României de a genera fluxuri internaționale de servicii (deopotrivă exporturi și importuri), ceea ce contrastează puternic nu numai cu dimensiunea și potențialul țării noastre, dar și cu performanțele unor NSM. Ca volum valoric, exporturile de servicii au totalizat 7.533 milioane euro în 2007, iar importurile de servicii 7.268 milioane euro. Cu o pondere de numai 0,2% în volumul valoric al exporturilor/importurilor globale de servicii (în 2006), România deține o poziție marginală în schimburile internaționale cu servicii.

Decalajul dintre România și statele membre ale UE-15 este uriaș sub aspectul participării la schimburile internaționale cu servicii, mai ales în termeni de performanță. Dar, sub aspectul dimensiunii comerțului cu servicii, țara noastră se plasează și în urma unor NSM. Astfel, Polonia a exportat de peste trei ori mai multe servicii în anul 2006 decât România, iar volumul exporturilor de servicii efectuate în același an de Ungaria sau Republica Cehă a fost de peste două ori mai mare decât cel al României [Ghibuțiu, 2007]. În schimb, dacă urmărim evoluția fluxurilor internaționale de servicii ale României în termeni de dinamică, structură și performanță, vom ajunge la unele concluzii cât se poate de interesante.

Tabelul 1: Evoluția comerțului cu bunuri și servicii al României, în 1995-2007

	(în milioane euro și %)								
	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 ¹	2007 ²
Comerțul cu bunuri materiale ³ (milioane euro)									
Credit	6.117	11.269	12.712	14.676	15.614	18.935	22.255	25.850	29.380
Debit	7.336	13.099	16.028	17.437	19.569	24.258	30.061	37.609	46.966
Net	-1.219	-1.830	-3.316	-2.761	-3.955	-5.323	-7.806	-11.759	-17.586
Comerțul cu servicii (milioane euro)									
Credit	1.155	1.899	2.270	2.482	2.671	2.903	4.104	5.587	7.533
Debit	1.407	2.167	2.398	2.473	2.609	3.116	4.448	5.583	7.268
Net	-252	-268	-128	9	62	-213	-344	4	265
Structura comerțului cu servicii (%)									
Credit,	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
din care:									
Transporturi	31,5	36,2	40,7	41,1	39,8	43,1	29,0	26,8	24,2
Turism	39,5	20,5	17,8	14,3	14,8	14,0	20,8	18,5	14,2
Alte servicii	29,0	43,3	41,5	44,7	45,4	42,9	50,2	54,7	61,6
Debit,	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
din care:									
Transporturi	33,2	31,5	34,1	35,7	38,2	38,7	35,6	34,3	32,6
Turism	38,3	21,3	20,9	16,9	16,2	13,9	16,9	18,5	15,1
Alte servicii	28,5	47,2	45,0	47,4	45,6	47,4	47,6	47,1	52,3

Note: ¹ Date revizuite;
² Date provizorii;
³ Export FOB – Import FOB (importuri FOB calculate pe baza coeficientului CIF/FOB=1,0834 determinat de Institutul Național de Statistică).

Sursa: Calcule bazate pe statistici ale balanței de plăți, Banca Națională a României [1995-2007].

În primul rând, în decursul anilor 2004-2007, exporturile de servicii au sporit spectaculos, ritmul lor de creștere fiind de peste două ori mai mare decât cel al exporturilor de bunuri (37% și, respectiv, 16%). În același interval, importurile de servicii au crescut mai rapid decât importurile de bunuri (33% și, respectiv, 25%), dar dinamica lor s-a menținut sub cea a exporturilor de servicii (Tabelul 2).

În al doilea rând, expansiunea rapidă a exporturilor românești de servicii a fost susținută, în principal, de componenta “Alte servicii” a comerțului cu servicii.

Serviciile de afaceri subsumate acestei componente și-au sporit ponderea în totalul exporturilor de servicii de la 29% în 1995, la 62% în 2007, ceea ce echivalează cu o mutație calitativă notabilă în structura comerțului cu servicii al României (Tabelul 1). Aceasta reflectă un proces de ajustare structurală foarte dinamic, în condițiile în care până de curând fluxurile de servicii ale României purtau amprenta moștenirii trecutului, structura lor fiind dominată de serviciile tradiționale – transporturile și serviciile conexe, turismul –, în detrimentul serviciilor conside-

Tabelul 2: Dinamica¹ schimburilor comerciale cu bunuri și servicii ale României, în 1995-2007

	(%)			
	1995-2007	1995-2000	2000-2007	2004-2007
Bunuri materiale				
Exporturi	14,0	13,0	14,7	15,8
Importuri	16,7	12,3	20,0	24,6
Servicii				
Exporturi	16,9	10,5	21,8	37,4
Importuri	14,7	9,0	18,9	32,6
Servicii relocalizabile²				
Exporturi	33,7	40,2	29,2	52,8
Importuri	15,6	18,1	13,8	19,9

Note: ¹ Ritmuri medii anuale (ponderate) de creștere, în termeni nominali (în euro);

² Suma categoriilor: (1) “servicii legate de computere și servicii informatice” și (2) “servicii de afaceri înlesnite prin TIC” (vezi subcapitolul 2.2).

Sursa: Calcule bazate pe statistici ale balanței de plăți, Banca Națională a României [1995-2007].

rate avansate incluse în componenta “Alte servicii” (precum serviciile de comunicații, serviciile financiare, serviciile informatice, juridice, de consultanță, de publicitate, de marketing, de cercetare-dezvoltare etc.).

În al treilea rând, performanțele remarcabile ale exporturilor de servicii în 2004-2007, coroborate cu expansiunea relativ mai lentă a importurilor au introdus noi elemente în configurația balanței serviciilor a României. Trebuie subliniat faptul că, spre deosebire de toate celelalte NSM, unde soldurile pozitive ale balanței serviciilor au contribuit la îmbunătățirea poziției lor financiare pe plan extern pe parcursul întregii perioade de tranziție, România a fost singura țară în care balanța serviciilor a înregistrat în mod sistematic deficite după 1990 (cu excepția excedentelor modice din anii 2002 și 2003). Implicit, aceste deficite s-au constituit într-un factor agravant al dezechilibrului contului curent, alături de deficitele uriașe ale balanței comerciale (Ta-

belul 1). În schimb, anul 2006 apare ca un punct de inflexiune, întrucât modestul excedent – în valoare de 4 milioane euro – a fost urmat în 2007 de unul mult mai consistent, în valoare de 265 milioane euro. Este un aspect remarcabil, mai ales în condițiile în care deficitul comercial al României în sfera bunurilor a atins noi niveluri record în anii 2006-2007.

Iar dacă urmărim contribuția la soldul balanței serviciilor a celor trei componente majore ale comerțului cu servicii (Tabelul 3), vom constata că tendințele pozitive manifestate începând din 2006 se datoresc fluxurilor de servicii înglobate în componenta “Alte servicii”. Dacă aceste fluxuri au contribuit, alături de transporturi și turism, la deficitele structurale ale balanței serviciilor după 1990 (cu excepția anului 2003), prin exporturile nete pe care le-au generat – în valoare de 423 milioane euro în 2006 și de 845 milioane euro în 2007 –, ele au compensat deficitele înregistrate de celelalte două componente, și în special cele semnificative din transporturi.

Tabelul 3: Evoluția balanței serviciilor a României, pe principale componente, în 2004–2007

		(în milioane euro)			
Anii		Total servicii, din care:	Transporturi	Turism	Alte servicii*
2004	Credit	2.903	1.252	406	1.245
	Debit	3.116	1.206	434	1.476
	Net	-213	46	-28	-231
2005	Credit	4.104	1.189	852	2.062
	Debit	4.448	1.583	750	2.116
	Net	-344	-394	102	-54
2006	Credit	5.587	1.498	1.034	3.055
	Debit	5.583	1.916	1.035	2.632
	Net	4	-418	-1	423
2007	Credit	7.533	1.822	1.068	4.643
	Debit	7.268	2.369	1.101	3.798
	Net	265	-547	-33	845

Notă: * Alături de serviciile relocalizabile (încadrate la pozițiile “Servicii informatice” și “Alte servicii de afaceri”), această componentă mai include: servicii de comunicații, construcții, servicii financiare, asigurări, servicii personale, culturale și de recreație, servicii audiovizuale și servicii guvernamentale neincluse în altă parte.

Sursa: Calcule bazate pe statistici ale balanței de plăți, Banca Națională a României [2004-2007].

2.2. Cauza creșterii accelerate a exporturilor de servicii: intensificarea activităților de relocalizare

Din analiza de mai sus rezultă că în perioada 2004-2007 dinamica schimburilor cu servicii ale României s-a accelerat semnificativ. Mai mult, expansiunea susținută a acestor schimburi a fost însoțită de mutații structurale favorabile care trebuie puse pe seama ritmurilor spectaculoase înregistrate de exporturile de servicii din cadrul componentei “Alte servicii”. Iar explicația pentru aceste ritmuri spectaculoase trebuie căutată în intensificarea procesului de relocalizare a activităților de servicii și, respectiv, creșterea relevanței economiei românești ca gazdă pentru serviciile relocalizate în plan european și global. Argumentele care susțin o

asemenea afirmație sunt oferite de analiza evoluției și structurii componentei “Alte servicii” a comerțului cu servicii al României, care include acele categorii de servicii care sunt “relocalizabile”.

În condițiile în care – așa cum am arătat – nu există date oficiale și indicatori statistici adecvați, singura soluție pentru evaluarea mărimii, dinamicii și a efectelor procesului de relocalizare a serviciilor este utilizarea unor măsuri indirecte și, respectiv, construirea unor indicatori de aproximație. Recurgând la o metodologie încetățenită în literatura economică internațională [OECD, 2004; Amiti și Wei, 2004; WTO, 2005; van Welsun și Reif, 2005, 2006; Stare și Rubalcaba, 2005], putem aproxima impactul potențial al relocalizării asupra economiei românești în baza datelor de comerț derivate din statisticile balanței de

plăți privitoare la cele două categorii mari de servicii relocalizabile (vezi și Tabloul sinoptic), și anume:

- “serviciile legate de computere și serviciile informatice” (serviciile asociate cu TI); și
- “serviciile de afaceri înlesnite prin TIC” (serviciile BPO).

Suma acestor două categorii de servicii din balanța de plăți a României poate fi presupusă a acoperi marea varietate a serviciilor afectate în mod potențial de procesul de relocalizare⁵. Totodată, această construcție agregată este presupusă a conține informații privind ambele forme de relocalizare, respectiv: externalizarea internațională (reflectată în comerțul propriu-zis) și relocalizarea captivă (reflectată în comerțul filialelor CTN). Datele statistice curente ale balanței de plăți a României nu permit, însă, efectuarea distincției între cele două forme de relocalizare⁶. În schimb, aceste date înles-

nesc evidențierea dinamicii și a dimensiunii relative a categoriilor de servicii relocalizabile în cadrul comerțului total cu servicii al României, precum și calcularea exporturilor nete.

Ce arată, așadar, datele statistice ale balanței de plăți privind comerțul cu servicii relocalizabile?

În termeni valorici, exporturile cumulate de servicii relocalizabile (“servicii informatice” + “alte servicii de afaceri”) s-au cifrat la 2.251 milioane euro în 2007, în timp ce importurile respective au totalizat 1.418 milioane euro (Tabelul 4). În cadrul exporturilor agregate, fluxurile de “alte servicii de afaceri” au reprezentat 1.822 milioane euro, în timp ce fluxurile de “servicii informatice” au fost sensibil inferioare, de 429 milioane euro. În cazul importurilor, 1.095 milioane euro au revenit categoriei “alte servicii de afaceri”, iar 323 milioane euro categoriei “servicii informatice”. Volumul valoric al acestor fluxuri este modest comparativ cu statele membre ale UE-15, și chiar cu unele NSM, în schimb dinamica lor este impresionantă.

Ritmul mediu anual de creștere a exporturilor de servicii relocalizabile (“servicii informatice” + “alte servicii de afaceri”) în întreaga perioadă 1995-2007 a fost sensibil superior (34%) dinamicii înregistrate în aceeași perioadă de exporturile totale de servicii (17%) sau de exporturile totale de bunuri (14%) (Tabelul 2). Mai mult, expansiunea exporturilor de servicii relocalizabile s-a accelerat notabil în ultimii ani, astfel încât ritmul lor mediu anual a atins 53% în intervalul 2004-

⁵ La actualul nivel de agregare a datelor statistice din balanța de plăți a României, cele două categorii de servicii se regăsesc la două poziții, respectiv: “*Servicii informatice*” (incluzând servicii legate de computere și servicii informatice) și “*Alte servicii de afaceri*”, incluzând: merchanting și alte servicii înrudite; servicii de leasing operațional; și alte servicii (servicii juridice, consultanță contabilă și managerială; servicii de publicitate, marketing și sondaje publice; servicii de cercetare și dezvoltare; servicii de arhitectură, inginerie și alte servicii tehnice; servicii în domeniul agriculturii, mineritului etc.; altele, incluzând servicii furnizate între întreprinderi).

⁶ Statisticile curente ale balanței de plăți nu permit, deocamdată, ca în cadrul tranzacțiilor transfrontaliere să fie departajate cele două forme de relocalizare. România nu a implementat încă noul sistem statistic – cunoscut sub denumirea de FATS (*Foreign Affiliates Trade in Services Statistics*) –, care să facă

posibilă evidențierea comerțului desfășurat de filialele CTN implantate în România. (Doar puține țări, între care SUA, UE și Japonia, au asemenea statistici).

Tabelul 4: Evoluția comerțului cu servicii relocalizabile al României, în 1995-2007

	(în milioane euro și %)								
	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Comerțul cu servicii relocalizabile* (milioane euro)									
Exporturi	69	374	458	624	688	631	1.123	1.690	2.251
Importuri	250	575	606	709	704	822	1.134	1.375	1.418
Net	-181	-201	-148	-85	-16	-191	-11	315	833
Ponderea în totalul comerțului cu servicii (%)									
Exporturi	6,0	19,7	20,2	25,1	25,8	21,7	27,4	30,2	29,9
Importuri	17,8	26,5	25,3	28,7	27,0	26,4	25,5	24,6	19,5

Notă: * Suma categoriilor: (1) “servicii legate de computere și servicii informatice” și (2) “servicii de afaceri înlesnite prin TIC”.

Sursa: Calcule bazate pe statistici ale balanței de plăți, Banca Națională a României [1995-2007].

2007, comparativ cu 37% în cazul exporturilor totale de servicii și 16% al exporturilor totale de bunuri. Importurile de servicii relocalizabile au sporit de asemenea rapid în perioada analizată, dar ritmul lor de creștere a fost mai puțin spectaculos decât cel al exporturilor, respectiv, de 16% pentru întreaga perioadă 1995-2007 și 20% în anii 2004-2007.

O comparație internațională recentă bazată pe datele balanțelor de plăți confirmă faptul că, în ultimul deceniu, România s-a numărat printre țările cu cele mai înalte creșteri ale exporturilor/importurilor de servicii relocalizabile din lume, ceea ce susține ipoteza că s-a impus ca o destinație atractivă pentru serviciile relocalizate în plan global. Astfel, prin prisma ritmului mediu anual (ponderat) de creștere a exporturilor de servicii relocalizabile de peste 30% în 1995-2004, România a ocupat locul 6 pe plan mondial, fiind depășită doar de Letonia, Croația, Irlanda, Argentina și Estonia. În privința ritmului de creștere a importurilor respective (15%), România s-a situat pe locul 17 [Welsum și Reif, 2006]. În interpretarea acestor performanțe deosebite în ultimul deceniu, tre-

buie însă ținut cont de faptul că în țara noastră – ca de altfel și în numeroase alte țări din lume care înregistrează creșteri deosebit de rapide ale acestor exporturi /importuri și care sunt frecvent menționate ca amplasamente cu costuri scăzute pentru serviciile relocalizate (precum India, China, Brazilia sau unele țări din Europa Centrală și de Est) –, aceste categorii de servicii cresc de la un nivel inițial foarte scăzut, iar creșterea rapidă se explică în parte prin procesul de dezvoltare economică a acestor țări [Welsum și Reif, 2005].

Datorită performanțelor extraordinare în termeni de dinamică, ponderea cumulată a celor două categorii de servicii relocalizabile în totalul exporturilor de servicii ale României a crescut de la 6% în 1995 la 30% în 2007 (Tabelul 4). Mai precis, ponderea “serviciilor informatice” a sporit de la 0,2% la aproape 6%, în timp ce ponderea categoriei “alte servicii de afaceri” s-a majorat de la 6% la 24%. Cu titlu de comparație notăm faptul că ponderile celor două categorii în totalul exporturilor de servicii la nivel mondial au reprezentat 4% și, respectiv, 24% în 2003 [WTO, 2005].

Dar și mai edificatoare sunt schimbările apărute în ceea ce privește contribuția celor două categorii de servicii relocalizabile la performanțele comerciale ale României. După cum rezultă din Tabelul 4, serviciile relocalizabile au alimentat în mod constant deficitele structurale în comerțul cu servicii al României în ultimul deceniu, contribuind la deteriorarea contului curent⁷. Or, în 2006, aceste servicii au generat în premieră absolută un excedent de 315 milioane euro, care s-a mărit la 833 milioane euro în 2007, contribuind astfel nu numai la compensarea deficitelor înregistrate de celelalte două componente majore ale comerțului cu servicii (transport și turism), ci și la încheierea balanței serviciilor cu solduri pozitive în 2006-2007 (Tabelul 3). Acest aspect capătă și mai multă relevanță în condițiile în care deficitul în sfera comerțului cu bunuri a continuat să crească în acești ani, cu consecințe grave pentru situația contului curent. Iar dacă avem în vedere că excedentul componentei “Alte servicii” a balanței de plăți (care include serviciile relocalizabile), în valoare de 423 milioane euro în 2006, s-a dublat la 845 milioane euro în anul 2007, putem aprecia că: (1) înscrierea pe făgașul unui trend pozitiv a balanței serviciilor țării noastre se datorește într-o măsură covârșitoare exporturilor nete generate de categoriile de servicii relocalizabile; și (2) această inversare de trend pare a fi susține-

nabilă pentru prima oară după 1990.

Prin urmare, noile tendințe pozitive care au început să se contureze în structura și performanța fluxurilor de servicii ale României sunt susținute în principal de expansiunea dinamică a categoriilor de servicii relocalizabile subsumate poziției “Alte servicii” a balanței de plăți.

Dar, deși datele de mai sus vin în sprijinul ipotezei noastre că activitățile de relocalizare găzduite de economia românească au generat fluxuri sporite de servicii, trebuie subliniat faptul că sporul care a rezultat în termeni de fluxuri nu poate fi pus în totalitate pe seama activităților de relocalizare, și nu există nici posibilitatea de a stabili cu precizie ce parte din aceste fluxuri este asociată cu aceste activități. Fluxurile comerciale rezultante pot fi, însă, considerate o limită (teoretică) maximă pentru valoarea estimată a serviciilor relocalizate [WTO, 2005].

2.3. Servicii relocalizabile versus servicii relocalizate în mod real

În timp ce datele balanței de plăți ca atare nu ne permit să stabilim *cât anume* din exporturile de servicii relocalizabile ale României a fost generat în mod real de fenomenul relocalizării, statisticile la nivel de firmă elaborate de Eurostat [2007a] ne pot oferi unele repere în acest sens. Aceste date – care rezultă dintr-o anchetă efectuată în 2005 (an de referință 2004) în rândul firmelor exportatoare de servicii de afaceri dintr-un grup de țări membre ale UE – sugerează că 52% din totalul firmelor exportatoare de servicii de afaceri din România declară ca motivație a exporturilor lor “cererea indusă de relocalizare” (respectiv, externalizare internațională), iar 10% își motivează ex-

⁷ Contribuția la nivel agregat ascunde, însă, diferențe notabile între cele două categorii: în timp ce fluxurile de “servicii informatice” au generat exporturi nete pe parcursul întregii perioade 1995-2007 (cu excepția anului 2005), fluxurile de “alte servicii de afaceri” au înregistrat deficite cronice până în 2005, când volumul valoric al exporturilor a depășit pentru prima oară volumul importurilor.

porturile prin afilierea la CTN (respectiv, relocalizare captivă).

Corelând aceste date cu cele oferite de balanța de plăți, putem aprecia că deja în anul 2004 peste jumătate din exporturile realizate de întreprinderile românești din sectorul serviciilor de afaceri a fost asociată cu procesul de relocalizare. Presupunând că și în 2007, cel puțin 52% din totalul firmelor românești exportatoare de servicii de afaceri au avut ca motivație cererea “indusă de relocalizare”, un calcul simplu relevă că, din totalul exporturilor de servicii *relocalizabile* ale României din anul 2007 – în valoare de 2.251 milioane euro –, 1.171 milioane euro au reprezentat servicii *relocalizate* în mod real (din care, 223 milioane euro au revenit exporturilor de software și de servicii informatice, iar 948 milioane euro exporturilor de servicii de afaceri).

Relocalizarea serviciilor sub forma externalizării internaționale, care presupune colaborarea cu firmele străine pe bază contractuală, are o lungă tradiție în România, implicând un mare număr de firme locale, mari și mici, specializate în dezvoltarea de aplicații personalizate, ca și în implementarea/personalizarea de soluții pentru clienții străini. Deși nu există posibilitatea evaluării anvergurii reale a activităților de servicii relocalizate pe care le găzduiește România, numeroase informații la nivel de firmă confirmă intensificarea sensibilă, față de începutul anilor 2000, a relocalizărilor sub forma externalizării internaționale. Potrivit acestor informații, creșterea dinamică în ultimii ani a activității firmelor românești furnizoare de software și de alte servicii asociate cu TI a fost susținută într-o măsură apreciabilă de expansiunea exporturilor lor de servicii realizate în baza operațiunilor de relocalizare. Astfel, de

exemplu, grupul de firme SoftNet a înregistrat în 2006 o cifră de afaceri de 4,8 milioane euro, în creștere cu aproximativ 33-35% față de 2005, în special datorită contractelor de export bazate pe relocalizare. Există, însă, numeroase alte exemple de firme românești care manifestă o dinamică susținută a activității lor ca urmare a intensificării relocalizării prin externalizare. Este relevant în acest sens studiul elaborat recent de *International Data Corporation* [IDC, 2007], care prezintă profilul principalelor companii locale angrenate în procesul de relocalizare, inclusiv ponderea în totalul veniturilor lor a încasărilor din exporturile de servicii derulate în baza contractelor de relocalizare (Caseta 1).

Dar lista furnizorilor români de servicii relocalizate nu se rezumă la companiile prezentate în *Caseta 1*, ci include și o puzderie de firme mici și persoane fizice. Este vorba de miile de furnizori individuali, care nu își raportează veniturile autorităților fiscale și nu sunt înregistrați nici sub aspect statistic. Or, firmele mici și persoanele fizice din domeniul TI sunt jucători foarte activi pe piața globală a serviciilor relocalizate, după cum rezultă din datele disponibile privitoare la participarea lor pe piețele virtuale (*online*) – precum *Rent a Coder*, *Elance Online* sau *eWork* – care intermediază proiecte de relocalizare a serviciilor asociate cu TI. Astfel, de exemplu, pe piața virtuală *Rent A Coder* concurează pentru proiecte TI relocalizate un număr de circa 130.000 de mici firme și persoane fizice (înregistrate) din peste 130 țări din lume. Această piață virtuală mijlocește lunar peste 12.000 de proiecte TI, cu peste o duzină de ofertanți pe proiect. Or, cea mai mare parte a acestor proiecte nu este adjudecată de informaticienii din India sau din SUA, cum

Caseta 1: Profilul principalilor jucători români
pe piața serviciilor relocalizate

AROBS: data înființării: 1998; peste 100 angajați.

Total venituri: 2,3 mil. euro în 2006 (4,6 mil. euro anticipat pentru 2007), din care 65% din relocalizare.

Business Information Systems – BIS SRL: data înființării: 1998; 49 angajați.

Total venituri: 1,57 mil. euro, din care 14% din relocalizare.

BitDefender: data înființării: 1990; 300 angajați.

Total venituri: 2006 a fost cel de-al 11-lea an consecutiv de creștere susținută.

iQuest: data înființării: 1997; peste 200 angajați.

Total venituri: peste 7 mil. euro în 2007, din care 98% din relocalizare.

IT Six Global Services: data înființării: 2005; peste 100 angajați

Total venituri: 0,8 mil. USD în 2006 (peste 2 mil. USD anticipat în 2007), din care 80% din relocalizare.

SIVCO România: data înființării: 1992; 650 angajați.

Total venituri: 42 mil. USD în 2006, din care 35% din relocalizare.

The Red Point: data înființării: 2001; peste 86 angajați.

Total venituri: 2,3 mil. USD în 2006.

TotalSoft: data înființării: 1994; 280 angajați.

Total venituri: 9 mil. euro în 2006, din care 40% din relocalizare.

Sursa: Întocmit după IDC [2007].

s-ar crede, ci de cei din România. În ultimii ani, furnizorii români s-au situat în topul celor mai active națiuni participante la această piață: de exemplu, în noiembrie 2005, acestora le-a revenit locul trei ca pondere (18%) în volumul total al tranzacțiilor efectuate pe piață electronică *Rent A Coder*, fiind urmați de indieni (17%) și de americani (16%) [Radkevitch, 2006].

Pe de altă parte, există numeroase semnale că în România procesul de relocalizare a generat exporturi sporite de servicii nu numai datorită intensificării relocalizărilor sub forma externalizării

internaționale, ci și ca urmare a accelerării notabile a relocalizării captive, adică prin intermediul ISD.

3. Relocalizarea serviciilor prin intermediul ISD

ISD joacă un rol important în procesul de relocalizare a serviciilor, deși acest rol este dificil de cuantificat din cauza lipsei de date adecvate. Estimările arată că peste 2/3 din totalul activităților de relocalizare la scară globală se desfășoară sub forma relocalizării captive [McKinsey&Company,

2005], de unde rezultă rolul important pe care îl joacă CTN în acest proces.

ISD afectează procesul de relocalizare a serviciilor pe două căi: (1) prin relocalizare captivă (atunci când furnizarea serviciilor este cedată de către o companie mamă filialelor sale din străinătate); și (2) atunci când furnizorii specializați de servicii înființează filiale în străinătate pentru a deservi clienți străini [UNCTAD, 2004]. După cum s-a arătat, relocalizarea – ca formă particulară a ISD – poate fi identificată cu investițiile care caută eficiență, spre deosebire de ISD care caută piețe. Este vorba de înființarea pe teritoriul unei țări gazdă – în cazul nostru România – de filiale orientate către export ale marilor CTN integrate vertical, în scopul reducerii costurilor de producție sau al asigurării/diversificării resurselor. Pe măsură ce sectorul național de servicii se deschide și devine mai apt pentru găzduirea de ISD care sunt în căutare de eficiență, serviciile intensive în informații pot deveni obiect al diviziunii internaționale a muncii și, ca atare, al producției internaționale integrate.

În România, fluxurile de ISD asociate cu activitățile de servicii au urmat în linii generale tendințele de creștere a serviciilor manifestate în plan mondial și regional, dar cu o întârziere apreciabilă comparativ cu cele mai avansate NSM, determinată de un complex de factori specifici țării noastre. În timp ce în principalele țări receptoare – Polonia, Ungaria și Republica Cehă – activitățile de servicii au devenit predominante în structura ISD deja spre sfârșitul anilor 1990, în România această mutație structurală a fost mult mai lentă. De aceea, industriei prelucrătoare i-a revenit o pondere mult mai mare în fluxurile de ISD atrase de România în ultimul deceniu, al căror volum a fost,

totodată, mult inferior în raport cu cele trei țări.

Ca atare, în sfera serviciilor și în special a serviciilor de afaceri, ISD au jucat un rol relativ limitat până de curând, iar implicarea țării noastre în proiecte de ISD asociate cu relocalizarea serviciilor și orientate către export a fost marginală. Unele indicii privind gradul scăzut de atractivitate a țării noastre în perioada 2002-2003 ca țară de destinație pentru servicii relocalizate în plan global ne oferă rezultatele examinării proiectelor de ISD inițiate de CTN în plan global în perioada respectivă și având ca obiectiv exportul de servicii. Potrivit acestei evaluări cantitative efectuate de specialiștii UNCTAD [2004], în perioada 2002-2003, proiectele marilor CTN legate de relocalizarea serviciilor în regiunea Europei Centrale și de Est s-au concentrat în trei țări – Ungaria (26 proiecte), Republica Cehă (20 proiecte) și Polonia (15 proiecte) –, în timp ce către România s-au îndreptat doar 7 proiecte. Din acest total, 4 proiecte au vizat *servicii asociate cu sediile regionale* ale CTN, 2 proiecte erau legate de *servicii asociate cu TI*, iar 1 proiect s-a referit la înființarea unui centru de contact (de interacțiune cu clienții). Este interesant de notat că, în anii 2002-2003, România nu a obținut niciun proiect vizând crearea de *centre de suport*, destinate susținerii activității firmelor din rețeaua corporativă.

În condițiile în care nu sunt disponibile date comparabile vizând proiectele globale de relocalizare ale CTN pentru anii 2004-2007, când exporturile de servicii relocalizabile ale României au crescut semnificativ, putem obține unele informații relevante privind dinamica și dimensiunea fenomenului de relocalizare captivă în economia românească prin combinarea surselor oficiale (date statis-

tice vizând ISD) cu informații provenind din surse private (informații din mass-media, rapoarte de firmă etc.).

3.1. Datele statistice oficiale: indicii ale intensificării relocalizării captive

Chiar și o succintă trecere în revistă a datelor statistice recente vizând evoluția ISD în economia românească dovedește atractivitatea țării noastre pentru aceste fluxuri. Astfel, fluxurile de ISD receptate de țara noastră în anii 2004-2007 reflectă o intensificare fără precedent a activității

investiționale externe, care contrastează puternic cu tendințele din anii anteriori (Tabelul 5). Dacă raportăm media anuală a fluxurilor de ISD din anii 2004-2007 la media celor receptate în perioada 2000-2003, vom constata o creștere de 4,7 ori a volumului acestora. Începând cu anul 2004, fluxurile de ISD receptate de țara noastră s-au intensificat notabil. După nivelul record de 9.082 milioane euro înregistrat în 2006, acestea au sporit semnificativ și în 2007, totalizând 7.069 milioane euro (conform datelor balanței de plăți). Drept urmare, stocul de ISD atras de România a sporit la aproape 38 miliarde euro la sfârșitul anului 2007.

Tabelul 5: ISD receptate de România comparativ cu unele noi state membre ale UE, în 2000-2006

Țara	Fluxuri de ISD (în milioane euro)							2006	
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Stoc ISD (milioane euro)	Stoc ISD /locuitor (euro)
Cehia	5404	6296	9012	1863	4007	9374	4752	58813	5738
Ungaria	2998	4391	3185	1888	3633	6099	4874	62096	6088
Polonia	10334	6372	4371	4067	10292	7703	11093	90000	2330
Slovacia	2089	1768	4397	1914	2441	1694	3324	18000	3315
Slovenia	149	412	1722	271	665	445	303	6300	3264
Bulgaria	1103	903	980	1851	2736	3103	4104	15723	2088
<i>România</i>	<i>1147</i>	<i>1294</i>	<i>1212</i>	<i>1946</i>	<i>5183</i>	<i>5213</i>	<i>9082</i>	<i>30891</i>	<i>1387</i>

Sursa: Statistici ale balanțelor de plăți, BNR; WIIW [2007, p.476-479]; calcule ale autorului.

Sub aspectul mărimii stocului de ISD, sau al stocului de ISD pe locuitor, decalajul dintre România și cele mai performante NSM continuă să fie încă foarte pronunțat, după cum ilustrează Tabelul 5. Dar dinamica deosebit de susținută a fluxurilor de ISD în perioada 2004-2007 in-

dică în mod cert o creștere notabilă a atractivității României ca țară de destinație pentru deciziile marilor CTN de localizare a ISD. De aceea, se poate presupune că, măcar în parte, creșterea volumului de fluxuri de ISD atrase de România se datorește intensificării activităților

de relocare – inclusiv în sfera serviciilor –, având ca promotori marile companii originare din spațiul UE-15, dar și din alte regiuni. Faptul că stocul de ISD al României este deținut în proporție de circa 75% de investitori din UE-15 dovedește un grad înalt de integrare la nivel corporativ și, totodată, o intensitate ridicată a activităților de relocare derulate între statele membre ale UE și România.

În timp ce datele din balanța de plăți nu ne oferă indicii cu privire la nivelul curent al fluxurilor de ISD îndreptate către sectorul de servicii, informațiile de la Oficiul Național al Registrului Comerțului vizând distribuția sectorială a stocului de ISD al României sugerează o intensificare a fluxurilor de ISD asociate cu serviciile. Dacă industria prelucrătoare a deținut încă un loc privilegiat în stocul de ISD existent la sfârșitul anului 2006, cu o pondere de 51%, ponderea sa a scăzut la 48% în noiembrie 2007. În același timp, datele disponibile indică o expansiune a CTN în sfera activităților de servicii, ponderea sectorului serviciilor de afaceri (incluzând, serviciile financiare, de asigurări, serviciile profesionale și alte servicii de afaceri) sporind de la 26% în 2006 la 28% în 2007 [ONRC, 2006, 2007].

Deși în baza datelor statistice curente privind ISD nu există posibilitatea de a identifica acea proporție din ISD care este direct legată de relocarea serviciilor, unele informații adiționale provenind de la Agenția Română pentru Investiții Străine (ARIS) susțin ipoteza creșterii notabile în ultimii ani a fenomenului de relocare captivă, în termeni de dinamică, amploare și impact. Astfel, din totalul celor 24 proiecte de succes, asistate și monitorizate de ARIS în anul 2006 (cu o valoare totală a ISD de 469,7 milioane euro și un total de 6.060 noi locuri de

muncă create), 5 proiecte au vizat centre de servicii relocate, înființate în București de Hewlett Packard (SUA) Microsoft (SUA), General Electric (SUA), Infineon (Germania) și Wipro (India) [ARIS, 2007]. Aceste proiecte au reprezentat 21% din numărul total al proiectelor de succes monitorizate de ARIS în 2006. Ponderea lor în valoarea totală a proiectelor de ISD monitorizate a fost de 32%, iar în numărul total al noilor locuri de muncă create de 45%, ceea ce demonstrează importanța crescândă a proiectelor de ISD asociate cu relocarea serviciilor deopotrivă sub aspectul aportului de capital și al contribuției la ocuparea forței de muncă. Aceste noi evoluții sunt cu atât mai relevante cu cât din totalul celor 12 proiecte de ISD monitorizate de ARIS în anul 2004 (cu o valoare de 286 milioane euro/9.380 noi locuri de muncă create), precum și din totalul celor 9 proiecte monitorizate în anul 2005 (185 milioane euro/2.275 noi locuri de muncă) nici unul nu a reprezentat un proiect asociat cu relocarea serviciilor.

3.2. Ritmul alert al relocărilor captive: date din surse adiționale

Argumente mult mai numeroase și mai substanțiale în sprijinul aserțiunii că relocarea captivă a cunoscut o amplificare notabilă în țara noastră în ultimii ani vin din surse suplimentare de informații (studii/rapoarte ale asociațiilor profesionale din țară și ale firmelor de consultanță străine, informații din mass-media românească etc.), care rămân și în cazul României principala sursă pentru estimarea tendințelor curente privind dinamica și dimensiunea activităților de relocare.

Deși informațiile obținute pe aceste căi au un grad mai scăzut de credibilitate și sunt frecvent contradictorii, ele au în schimb avantajul de a fi racordate la fenomenele și procesele reale la nivel micro și mezzoeconomic și de a fi cu mulți pași înaintea datelor statistice.

Aceste informații relevă, înainte de toate, ritmul deosebit de alert pe care l-a dobândit recent procesul de relocalizare a activităților/funțiilor de servicii în forma sa captivă și, implicit, creșterea interesului marilor corporații față de țara noastră ca amplasament pentru centre furnizoare de servicii destinate exportului. Astfel, doar în cursul unui singur an – 2006 – au fost înființate, în București, 6 centre de servicii BPO [IDC, 2007]. Este vorba de centre specializate în furnizarea de servicii destinate susținerii proceselor de afaceri derulate în cadrul rețelelor globale corporative (de exemplu, servicii de gestionare a comenzilor, de administrare a contractelor partenerilor și clienților, servicii de contabilitate și de gestionare a proceselor financiare și de creditare etc.). Or, acest aspect este cu atât mai remarcabil, cu cât din totalul proiectelor globale ale CTN asociate cu relocalizarea serviciilor în anii 2002-2003, România nu a obținut niciun proiect vizând înființarea unor asemenea centre de suport, în timp ce Ungaria și-a adjudecat 7 asemenea proiecte, Republica Cehă 6, iar Polonia 5 [UNCTAD, 2004].

În același timp, o creștere deosebit de rapidă cunosc și centrele de contact, care furnizează servicii de interacțiune cu clienții. Surse din cercurile de afaceri apreciază că în România funcționează în prezent peste 250 asemenea centre, iar ritmul lor de creștere este de circa 20-30 unități pe an. Potrivit unor estimări, piața centrelor de contact s-a cifrat la 73,9 milioa-

ne euro la sfârșitul anului 2006 [Ziarul Financiar, 9 august 2007].

Informațiile din sfera microeconomicului mai arată că cei mai mari jucători de pe piața globală a serviciilor relocalizate – inclusiv primii 10 aflați în top, precum Hewlett Packard, Microsoft, Oracle, Accenture și Genpact – sunt deja prezenți pe piața românească. Unele din aceste CTN au intrat recent pe piață, în timp ce altele s-au lansat încă din anii 1990 prin investiții aflate în căutare de piețe, pentru a se extinde ulterior prin ISD care caută eficiență, inclusiv orientate către export.

Proiectele de ISD asociate cu înființarea de centre de servicii relocalizate contribuie nu numai la crearea de servicii cu valoare adăugată ridicată, dar și la generarea unor noi locuri de muncă, foarte bine plătite. Companiile furnizoare de servicii asociate cu TI și servicii de afaceri înlesnite prin TIC se numără printre cei mai activi angajatori în cadrul economiei românești, ritmul recrutărilor lor pe piața locală a forței de muncă fiind mai rapid decât în orice domeniu tradițional de activitate economică. Marii jucători prezenți pe piața românească au angajat deja câteva mii de specialiști în cursul anilor 2006-2007, anunțând noi angajări de ordinul a câtorva mii în următorii ani (Caseta 2). De altfel, surse din interiorul industriei românești de software și servicii TI confirmă creșterea considerabilă în ultimii ani a interesului față de România ca amplasament pentru servicii relocalizate, materializată printr-o avalanșă de ISD în extinderea și deschiderea de noi unități de producție hardware și electronică, centre de servicii și de suport, precum și centre de dezvoltare atât în software, cât și hardware. Potrivit acestor surse, noile centre au acumulat, până la sfârșitul anului 2006, circa 4.500-5.000 de anga-

jați și se așteaptă ca aceste centre să contribuie în următorii ani cu câteva sute de milioane de dolari la exporturile industriei românești de TIC [ITC, 2006].

Pe de altă parte, ritmul rapid de dezvoltare a centrelor de servicii relocalizate a contribuit la accentuarea crizei de resurse umane în acest segment, mai ales în cazul managerilor de top. De fapt, noile centre de servicii au provocat o adevărată explozie a cererii de manageri pentru domeniul TI, iar disproporția dintre cerere și ofertă a dus la creșteri spectaculoase

ale salariilor.

Așadar, în timp ce dezvoltarea susținută a noilor centre de servicii creează numeroase noi locuri de muncă bine plătite, angajările masive efectuate și, respectiv, anunțate de CTN contribuie la destabilizarea pieței forței de muncă și a companiilor mai mici de pe piață, punând totodată în lumină potențialul tot mai restrâns de specialiști TI de care dispune țara noastră. Potrivit unui studiu al Institutului pentru Tehnică de Calcul, personalul din domeniul software și servicii a

Caseta 2: Furnizori globali de servicii prezenți pe piața românească

Genpact (firma indiană de BPO desprinsă din grupul General Electric), este prima companie care a deschis operațiuni de BPO în România în septembrie 2005, având deja în iunie 2006 un număr de 700 de angajați. Numărul acestora este prevăzut a spori la 2.000 până la sfârșitul anului 2009.

Accenture Romania, compania americană de consultanță în management, soluții tehnologice și externalizare (considerat principalul competitor al Genpact) și-a început activitatea în România în luna iulie 2006, când a deschis un centru de BPO la București. Centrul număra peste 200 de angajați în 2007, compania anunțând, în august 2007, planuri de angajare a încă 1.800 de persoane pe termen mediu.

Corporația americană *Hewlett Packard* și-a început operațiunile pe piața românească în anul 2005, cu un număr de 100 de angajați. În martie 2006, și-a inaugurat noul centru BPO de la București, a cărui dezvoltare presupune investiții în valoare de circa 200 milioane USD în următorii cinci ani și crearea a circa 1.200 de noi locuri de muncă până în 2008. Până la sfârșitul anului 2006, numărul angajaților a sporit la 800. Compania a anunțat că până la sfârșitul anului 2007 ar putea angaja peste 1.200 de persoane, numărul angajaților din centrul său de BPO din București urmând să depășească, astfel, 2.000.

Corporația americană *Microsoft* și-a deschis filiala din România încă în 1996, având la acea dată 5 angajați și reprezentând, practic, o investiție orizontală, aflată în căutare de piață de desfacere. În luna mai 2007 și-a inaugurat la București noul său centru BPO. Pentru primul an de activitate a fost prevăzută recrutarea a 100 de specialiști TI, cu perspectiva creșterii numărului angajaților la 200 până la sfârșitul anului 2007 și la 750 în următorii ani.

Corporația americană *Oracle* a intrat pe piața românească încă în 1995, fiind prima mare companie multinațională de software care și-a deschis o reprezentanță la București. În mai 2006, Oracle și-a localizat la București un centru BPO. În august 2007, numărul total al angajaților se ridica la peste 1.000 (față de 500 în 2006), numărul lor fiind prevăzut a spori la peste 1.500 până în mai 2008.

Sursa: Informații din mass-media românească din anii 2006-2007.

ajuns la 47.000 în 2006, fiind singurul sector din industria TIC românească care înregistrează constant creșteri masive de personal. Anul 2006 a reprezentat cel de-al patrulea an consecutiv în care numărul angajaților s-a mărit cu peste 7.000, adică la limita numărului de absolvenți furnizați de învățământul superior, care a început să facă față tot mai greu cererii din partea industriei [ITC, 2006]. Acesta este motivul pentru care analiștii apreciază că penuria tot mai vizibilă de specialiști în sectorul de software și de servicii informatice riscă să afecteze competitivitatea industriei TI în ansamblul ei și, implicit, să antreneze o diminuare a interesului investitorilor străini pentru România.

Cu toate acestea, reprezentanții cercurilor de afaceri – deopotrivă români și străini – apreciază că tot mai multe companii străine se vor orienta spre piața locală, industria românească de BPO urmând să se dezvolte consistent până în 2008. Potrivit surselor oficiale românești, ISD asociate cu relocalizarea serviciilor vor atinge 200-250 milioane euro până în anul 2010⁸. Judecând însă după dinamica evoluțiilor reale pe piața românească a serviciilor relocalizate, estimările privind volumul investițiilor asociate cu relocalizarea (ca de altfel și cele privind numărul noilor locuri de muncă create) par a fi deja devansate.

Mai mult, toate estimările, inclusiv cele în context regional, converg spre anticiparea unei creșteri susținute a fluxurilor de ISD destinate României și în perspectivă, chiar dacă acestea nu vor mai atinge nivelul istoric din 2006. Conform

studiului de atractivitate investițională elaborat de firma de consultanță Ernst & Young [2007], România este cotate drept lider în topul regional, fiind percepută de investitorii internaționali ca cea mai atractivă țară din Europa de Sud-Est. Aceste estimări optimiste sunt împărtășite și de specialiștii WIIW, care consideră că ISD orientate către piețele locale și-au atins limitele în NMS și că vor putea crește doar pe măsura expansiunii cererii locale. În schimb, potențialul acestor țări pentru găzduirea de ISD care caută eficiență – cum sunt cele asociate cu relocalizarea serviciilor – este apreciat a fi foarte mare, putând spori atât în termeni cantitativi, cât și prin intermediul modernizărilor [Hunya și Sass, 2005]. Or, această apreciere este cu atât mai relevantă, cu cât sub aspectul anvergurii fenomenului investițional extern România manifestă un decalaj notabil în raport cu NSM mai avansate, ceea ce sugerează existența unor perspective favorabile pentru atragerea de ISD asociate cu relocalizarea serviciilor.

4. Evaluarea potențialului României ca țară de destinație

Analizele de mai sus, bazate pe date statistice disponibile, dar și pe o mare diversitate de surse alternative de informații cu caracter neoficial, sugerează fără nici un dubiu că România se impune ca un amplasament tot mai atractiv pentru deciziile marilor CTN cu privire la organizarea producției internaționale integrate (global sau regional).

În acest context, se ridică următoarele două întrebări: 1) Care sunt principalii factori care stau la baza creșterii atracti-

⁸ Potrivit declarației ministrului economiei și finanțelor, Varujan Vosganian, făcute cu prilejul Primei Conferințe de BPO din București, 13 iunie, 2007 [Pahoncia, 2007].

vității României ca țară de destinație pentru serviciile relocalizate în context european și global? și 2) Care sunt punctele tari și, respectiv, vulnerabilitățile țării noastre în termeni de competitivitate, în condițiile în care piața internațională a serviciilor relocalizate este extrem de dinamică și se particularizează printr-o concurență acerbă?

Răspunsurile la aceste întrebări trebuie căutate, înainte de toate, în evoluțiile deosebit de dinamice și performanțele remarcabile ale sectorului românesc de software și servicii informatice, la care se adaugă, desigur, complexul de factori specifici care concură la construirea unei imagini favorabile a României ca țară de destinație prin prisma procesului de relocalizare a serviciilor.

4.1. Sectorul românesc de software și servicii informatice

Deși deține o pondere relativ mică în ansamblul industriei românești de TIC, sectorul de software și de servicii informatice (CAEN 72) reprezintă cel mai dinamic segment al industriei TIC, cu creșteri ale veniturilor, producției și valorii adăugate de peste 40% în întreaga perioadă de după 2000. Cifra de afaceri totală a depășit în anul 2005 nivelul de 1,5 miliarde USD (1,2 miliarde euro), cu o creștere de 46%, pentru anul 2006 fiind anticipată depășirea nivelului de 2 miliarde USD, cu o creștere de cel puțin 35% și o valoare de 9 ori mai mare decât în 2000 [ITC, 2006].

România înregistrează o perioadă de avânt în ceea ce privește cheltuielile destinate domeniului TI datorită creșterii economice rapide, nivelurilor înalte ale fluxurilor de ISD orientate către econo-

mie și modernizării infrastructurii sale în scopul alinierii sectorului public la nivelul standardelor și normelor din UE. Ca atare, crește cererea pentru produsele și serviciile acelor furnizori care sunt capabili să implementeze, să personalizeze și să întrețină pachete complete de aplicații TI, în special în sectoarele public, financiar și al utilităților publice. Întrucât CTN furnizoare de servicii TI au avut până de curând o prezență relativ limitată pe piața românească, companiile locale au fost cele care au satisfăcut această cerere, prin dezvoltarea capabilităților de a oferi pachete de soluții personalizate care să răspundă nevoilor clienților pe plan local, dar și extern.

În ultimii ani, sectorul românesc de software și de servicii informatice s-a impus atenției pe plan internațional din mai multe motive. În primul rând, un număr de produse software românești s-a bucurat de un succes răsunător pe piața globală, generând un volum substanțial de venituri, sau câștigând importante distincții pe plan internațional, incluzând produsul antivirus și de securitate TI “BitDefender” dezvoltat de Softwin, platforma electronică de învățare Ael. eLearning a companiei SIVCO, suita Intuitext e-learning aparținând firmei Softwin, precum și soluțiile ERP și de automatizare a vânzărilor elaborate de Transart. În al doilea rând, a crescut notabil interesul marilor CTN față de industria românească de TI, ceea ce se manifestă într-un val de fuziuni/achiziții și, respectiv, investiții în produsele și companiile românești. Sunt relevante câteva exemple: achiziționarea de către Microsoft a dreptului de proprietate intelectuală asupra produsului antivirus RAV (Reliable Anti Virus) dezvoltat de GeCad (în 2003); investiția făcută de Intel Capital în

SIVCO România (2005); achiziționarea de către Ness Technologies a furnizorului de servicii TI Radix (2005); achiziționarea de către TechTeam Global a firmei Akela Informatique specializată în dezvoltarea de software relocalizat (2005) și achiziționarea de către Adobe a firmei InterAKT (2006) [IDC, 2007]. Se estimează că volumul achizițiilor efectuate de companiile străine în domeniul TI a atins 250 milioane USD în 2005 [Radkevitch, 2006].

Sectorul de software și de servicii informatice al României atrage clienții străini datorită faptului că este bine dezvoltat, dispune de un vast contingent de forță de muncă de muncă specializată (în mare măsură neexploatat încă de companiile străine care relocalizează servicii), precum și datorită nivelului înalt al competențelor tehnice și lingvistice ale specialiștilor TI. Analistii apreciază că în domeniul exportului de software și de servicii informatice, România s-a dovedit deosebit de competitivă în trei domenii: cercetare-dezvoltare desfășurată în bază de contracte de relocalizare, dezvoltarea de soluții de securitate și de software personalizat, precum și în inginerie mecanică relocalizată.

Deși ca dimensiune este încă relativ mică și fragmentată, industria românească de TI este extrem de dinamică, devansând toate celelalte domenii ale economiei românești. Mai mult, România este considerată a avea una din piețele TI cu cel mai ridicat ritm de creștere din Europa de Est [EIU, 2006]. Iar în condițiile în care a început să atragă masiv investitori străini și să cunoască un val de achiziții ale companiilor locale de către investitorii străini, analiștii se așteaptă ca în următorii ani evoluția industriei românești de TI să înregistreze importante transformări, inclu-

zând creșteri în continuare, numeroase achiziții, precum și o reducere a gradului său de fragmentare.

Perspectivile deosebit de favorabile anticipate pentru sectorul românesc de software și de servicii informatice constituie o premisă importantă pentru menținerea și, respectiv, consolidarea potențialului României ca țară de destinație pentru serviciile relocalizate în plan european și global.

4.2. Complexul de factori care determină potențialul României ca destinație

Experiența pe plan internațional arată că forța motrice a procesului de relocalizare a serviciilor este menținerea/sporirea competitivității la nivel de firmă. Iar în contextul deciziilor firmelor de a muta furnizarea serviciilor în afara granițelor naționale, printre factorii care determină noul amplasament se numără: costurile forței de muncă, competențele profesionale (în special aptitudinile vizând operarea computerelor și cunoașterea limbilor străine), costul tranzacțiilor comerciale, calitatea infrastructurii și a instituțiilor, regimul fiscal și cel investițional. Care sunt, așadar, factorii care fac din România o țintă atractivă pentru relocalizarea serviciilor?

Costul forței de muncă, resursele umane și competențele profesionale

Diferențele în materie de *costuri ale forței de muncă* existente între diferitele amplasamente din lume, inclusiv la nivel european, joacă un rol decisiv în cadrul complexului de factori care determină relocalizarea serviciilor.

Sub aspectul nivelului salariilor și al

politicilor conexe, în cadrul UE au existat dintotdeauna decalaje semnificative între țările membre mai dezvoltate, cu salarii mai ridicate, și țările membre mai puțin dezvoltate, cu salarii mai scăzute. Prin aderarea celor 10 noi state din Europa Centrală în mai 2004, urmate de România și Bulgaria în ianuarie 2007, discrepanțele tradiționale în interiorul UE s-au accentuat și mai mult.

Diferențele notabile care se mențin în termeni de costuri ale forței de muncă între vechile state membre ale UE și grupul NSM, ca și în interiorul acestuia din urmă, sunt ilustrate de datele din Tabelul 6. În anul 2005 (ultimul disponibil), costul orei de muncă în media UE-25 a fost de 11,5 ori mai mare decât în România, dacă se ia în calcul doar sectorul de servicii (și, respectiv, de 11 ori mai mare dacă se au în vedere toate sectoarele economi-

ce). România înregistrează cel mai scăzut nivel al costurilor forței de muncă din grupul NSM, comparabil doar cu Bulgaria.

Un alt avantaj major al României în atragerea de servicii relocalizate vizează disponibilul de resurse umane cu un nivel ridicat de educație și *competențe profesionale*. Fiind al doilea stat ca mărime dintre cele 12 NSM, România dispune de cele mai vaste resurse de forță de muncă din grupul NSM, după Polonia. În timp ce prin prisma nivelului educațional România este comparabilă cu oricare dintre NSM și, respectiv, cu media UE, există deosebiri importante, în favoarea României, în ceea ce privește potențialul de forță de muncă înalt calificată, mai ales în acele domenii care sunt relevante pentru relocalizarea serviciilor: inginerie, producția de echipamente electronice și dezvoltarea de programe software.

Tabelul 6: Costul forței de muncă¹ în sectorul de servicii², în UE și unele NSM

	(euro)					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
UE-25	19,16	19,66	20,28	20,10	20,50	20,53
UE-15	21,70	21,94	22,62	23,11	23,64	...
Bulgaria	1,12	1,20	1,24	1,31	1,39	1,52
Cehia	4,10	4,94	5,66	5,74	6,21	7,25
Ungaria	...	...	...	5,27	5,75	6,30
Polonia	4,72	5,57	5,55	4,94	4,94	5,76
România	1,42	1,57	1,72	1,67	1,80	2,37
Slovenia	10,07	10,84	10,82	11,83	11,25	11,64
Slovacia	3,12	3,44	3,79	4,05	4,44	5,04

Notă: ¹ Costul orei de muncă, date anuale estimate în baza anchetelor acoperind întreprinderi cu 10 sau mai mulți angajați;

² Servicii (exclusiv administrația publică) (NACE: G-K).

Sursa: Eurostat [2007b].

Potrivit unei evaluări recente făcute de *Economist Intelligence Unit*, România este lider în Europa și ocupă locul cinci la nivel mondial în ceea ce privește numărul specialiștilor TI certificați. Cu aproximativ 64.000 de specialiști TI, România are un procent de specialiști TI la 1.000 de locuitori mai mare decât SUA sau Rusia. În plus, aproximativ 5.000 din cei 30.000 de ingineri care termină anual cursurile facultăților tehnice din România au o pregătire în domeniul TIC [EIU, 2006].

Ultimul raport anual al companiei

Brainbench [2006], care ține evidența certificărilor în materie de competențe tehnice în plan mondial, arată că România a ocupat locul 5 în topul celor 10 țări din lume ca număr total de certificate obținute în 2006 (Tabelul 7). După cum se poate constata din clasamentul pe 2006, cu excepția Marii Britanii și a Bulgariei, nicio altă țară membră a UE nu figurează în topul celor 10 țări, ceea ce subliniază avantajul substanțial pe care îl are România atât în raport cu vechile state membre ale UE, cât și cu NSM.

Tabelul 7: Topul celor 10 țări din lume, în funcție de numărul certificatelor obținute

Poziția în 2006	Poziția în 2005	Modificări 2006/2005 (%)
1. SUA	1	- 18
2. India	2	+ 47
3. Rusia	3	- 21
4. Ucraina	5	+ 14
5. <i>România</i>	4	- 18
6. Marea Britanie	7	- 7
7. Canada	6	- 27
8. Belarus	11	+ 49
9. Filipine	9	- 4
10. Bulgaria	8	- 30

Sursa: Brainbench [2006].

Fiscalitatea și subvențiile

Un avantaj adițional pentru România derivă din combinația dintre nivelul relativ scăzut al salariilor, al impozitului pe profit și utilizarea subvențiilor.

Diferențele care există în ceea ce pri-

vește *nivelul fiscalității* între vechile state membre ale UE și NSM sunt de natură să confere unele avantaje competitive acestora din urmă, mai ales că înainte de aderarea lor la UE, dar și ulterior, în majoritatea NSM au fost operate reduceri ale

nivelului de impozitare⁹.

Începând din 2005, România aplică o cotă unică de 16%, atât pentru impozitul pe profit, cât și pentru impozitul pe venit, având cea mai generoasă fiscalitate pentru companii (după Serbia) în Europa Centrală și de Est. Astfel, România ocupă locul doi în regiune în funcție de nivelul impozitării profitului, fiind devansată doar de Serbia, cu 4%. (Estonia aplică o cotă de 26%, Lituania de 29%, Letonia 25%, Rusia 24%, Ucraina 25% și Slovacia 19%, iar Republica Cehă intenționează să introducă până în 2010 o cotă de 16%). În schimb, în ceea ce privește impozitul pe venit, cota unică de 16% a României se situează peste nivelul celor aplicate în mod curent de alte țări din Europa Centrală și de Est, precum Ucraina și Rusia (13%), Serbia (14%) și Republica Cehă (15%) [Ștefan, 2007]. Desigur, o simplă comparație a nivelurilor impozitelor pe profit nu este suficientă pentru evaluarea poverii fiscale relative, întrucât ar trebui luate în considerare și profiturile, respectiv, baza de impozitare la care se aplică respectivele cote de impozitare. Totuși, se poate aprecia că fiscalitatea relativ scăzută din România sporește

atractivitatea țării atât în context european, cât și global.

În cadrul *fondurilor structurale ale UE* (în contextul obiectivelor definite prin politica regională a UE), România urmează să beneficieze de fonduri totale în valoare de 29,2 miliarde euro în perioada 2007-2013 din bugetul comunitar, din care 17,2 miliarde euro reprezintă fonduri structurale și de coeziune (restul fiind legat de PAC). Deși fondurile structurale ale UE nu ținesc în mod special ISD (fiind destinate, printre altele, dezvoltării infrastructurii, dezvoltării resurselor umane, stimulării competitivității și dezvoltării întreprinderilor ș.a.), este de așteptat ca aceste fonduri să exercite un efect indirect asupra fluxurilor de ISD, contribuind la îmbunătățirea climatului investițional și, astfel, la sporirea atractivității României prin prisma ISD.

Infrastructura

O infrastructură TIC modernă și competitivă reprezintă o precondiție pentru atragerea de servicii relocalizate și, implicit, pentru producția de servicii destinată exportului. Fără un sistem de telecomunicații eficient și de înaltă calitate, nicio țară nu poate spera să ajungă o destinație predilectă pentru deciziile investiționale ale marilor companii care recurg la relocalizarea serviciilor. Din cauza cerințelor specifice în termeni de calitate în cazul transmisiunilor de voce, accesul la conexiuni în bandă largă și transferul instantaneu al informațiilor sunt decisivi atunci când țările doresc să atragă ISD în centre de contact, spre exemplu. În același timp, sistemul de telecomunicații trebuie să fie nu doar fiabil, ci și competitiv. În cazul centrelor de contact, de exemplu, costurile aferente telecomunicațiilor pot să ajungă până la 40% din totalul costu-

⁹ Conform rezultatelor unei analize a nivelului impozitelor pe profit în plan mondial, elaborată de firma de consultanță KPMG, nici unul din NSM nu a figurat, în ianuarie 2004, în topul celor 11 țări din lume cu cele mai înalte niveluri ale impozitului pe profit, în timp ce șase dintre NSM se aflau printre cele 11 țări cu cele mai joase niveluri ale acestui impozit. În schimb, în topul celor 11 țări din lume cu cele mai ridicate niveluri ale impozitelor pe profit au figurat trei state membre ale UE-15, respectiv, Germania (38,3%), Italia (37,3%) și Spania (35,0%); printre cele 11 țări cu cele mai joase niveluri ale impozitului pe profit s-a numărat doar Irlanda (12,5%) dintre vechile state membre ale UE [UNCTAD, 2004].

rilor în amplasamentele considerate îndobște ca având costuri scăzute [UNCTAD, 2004].

Tocmai din aceste considerente, calitatea și costurile aferente infrastructurii TIC atârână greu în setul de indicatori în baza căruia sunt evaluate pe plan internațional potențialul și atractivitatea țărilor ca amplasamente pentru servicii relocalizate și, respectiv, sunt întocmite clasamentele curente.

Creșterile accelerate care au avut loc, în ultimii ani, în toate domeniile TIC (telefonie fixă și mobilă, acces în bandă largă, Internet și TI) reprezintă premise importante pentru încurajarea și susținerea activităților de relocalizare îndreptate către România. Dar, în pofida progreselor incontestabile, România nu a reușit încă să recupereze decalajele în termeni de TIC care o despart atât de vechile state membre ale UE, cât și de NSM. Această concluzie este confirmată, de altfel, și de diferitele clasamente realizate la nivel global, fie pe baza evaluării țărilor lumii în funcție de gradul de dezvoltare a rețelelor de telecomunicații, fie din unghiul mai larg al nivelului de pregătire a acestora pentru societatea informațională. Potrivit unui clasament realizat pentru anul 2005 de organizația elvețiană *World Economic Forum* (Geneva), România se plasează pe locul 58 din 115 țări în funcție de gradul de dezvoltare a rețelelor de telecomunicații, fiind la egalitate cu Croația, înaintea Bulgariei (situată pe poziția 64), dar cu mult în urma Estoniei (locul 23), Cehiei (32), Sloveniei (35), Ungariei (38) și Poloniei (53). Conform unei evaluări realizate de *Economist Intelligence Unit*, România continuă să se situeze în urma celorlalte țări membre ale UE sub aspectul indicatorilor vizând gradul de pregătire pentru societatea informaționa-

lă, ocupând locul 10 în Europa de Est (după Bulgaria) și doar locul 49 într-un grup de 68 de țări analizate [EIU, 2006].

Alți factori specifici

Dincolo de factorii menționați mai sus care stau la baza opțiunilor vizând locul de amplasare în străinătate a serviciilor relocalizate, există și numeroase alte elemente care influențează deciziile CTN de a prefera țările din Europa Centrală și de Est și, respectiv, România ca destinație. Astfel, proximitatea geografică față de piețele vechilor state membre ale UE, abilitățile și tradițiile lingvistice, legăturile istorice și afinitățile culturale – sunt tot atâtea elemente care contează atunci când companiile europene cântăresc avantajele României în raport cu alte destinații consacrate din Asia sau din alte regiuni ale lumii. Și, nu în ultimul rând, printre motivațiile companiilor din UE-15 de a prefera România în detrimentul altor destinații cu costuri scăzute din lume se numără și coordonarea mai ușoară a procedurilor implicate de procesul de relocalizare, datorită aceluiași fus orar, reglementărilor și standardelor armonizate etc. În fine, nu trebuie omis nici faptul că efectele de aglomerare și de demonstrație generate de ISD deja prezente pe piață acționează, la rândul lor, ca avantaje în termeni de amplasare.

În timp ce în ultimii ani Europa Centrală și de Est s-a impus ca o destinație de primă mână pentru servicii relocalizate, între țările din regiune se manifestă și unele diferențe semnificative în ceea ce privește costurile, disponibilul de resurse umane și profilul competențelor profesionale. La acestea se adaugă și unele deosebiri determinate de particularitățile specifice ale conlucrării dintre firmele străine și cele locale. Analizând avantajele și

provocările asociate cu colaborarea cu firmele românești din perspectiva clienților acestora (români și străini), o anchetă întreprinsă recent de *International Data Corporation* identifică următoarele elemente care particularizează firmele românești în raport cu competitorii lor [IDC, 2007]:

- România nu este destinația cu cele mai scăzute costuri pentru relocalizarea serviciilor, dar dacă se ține cont de performanță, ea poate fi foarte competitivă; cu alte cuvinte, oferă un raport preț/performanță foarte atractiv;
- forța de muncă este tânără, motivată și flexibilă și cunoscătoare de limbi străine; în plus, există o strânsă afinitate culturală și de mentalitate în raport cu Europa Occidentală/SUA;
- furnizorii de servicii români combină frecvent niveluri înalte ale expertizei tehnice în domeniul tehnologiilor de vârf cu “aptitudini soft” (cum ar fi capacitatea de comunicare, cunoașterea limbilor străine și flexibilitatea), care în multe cazuri se dovedesc a fi superioare celor găsite în alte destinații;
- companiile românești furnizoare de software și de servicii informatice dovedesc un înalt nivel de angajare față de proiectele asumate, ca și în raporturile generale cu clienții.

4.3. Provocările cu care se confruntă România

Noile provocări

În timp ce factorii asociați cu costurile, ca și factori de altă natură, concură la avantajele competitive intrinseci ale României, dând conținut potențialului său ca țară de destinație tot mai atractivă prin prisma relocalizării activităților de servi-

cii, nu încapă nicio îndoială în legătură cu faptul că atractivitatea sa crescândă în plan european și global este strâns asociată cu procesul de aderare la UE.

Privite strict din unghiul procesului de relocalizare, implicațiile aderării României la UE sunt contradictorii. Pe de o parte, adoptarea întregului corp de legislație al UE a contribuit la îmbunătățirea semnificativă a mediului de afaceri și la creșterea atractivității țării noastre, prin asigurarea unui climat politic stabil și previzibil, de natură să garanteze o securitate sporită investițiilor externe. Pe de altă parte, însă, aplicarea *acquis*-ului comunitar este de natură să conducă la creșterea costurilor tranzacțiilor economice și, implicit, la erodarea avantajelor competitive ale țării noastre în materie de costuri, determinând companiile occidentale să se reorienteze spre regiuni situate și mai spre Est, spre Rusia, Ucraina și alte țări ex-sovietice.

Iar o dovadă că aceste tendințe au început să se contureze deja cu deosebită claritate ne oferă ultimul studiu elaborat de firma de consultanță internațională A.T.Kearney [2007a], din care rezultă diminuarea relativă a competitivității României pe piața globală a serviciilor relocalizate. Această realitate se reflectă în regresul României de pe poziția 24 ocupată în 2005, la poziția 33 în 2007 în clasamentul realizat de această firmă în baza “Indicelui de localizare a serviciilor în plan global (ILSG)”, care evaluează atractivitatea țărilor ca amplasamente pentru serviciile relocalizate în plan global¹⁰.

¹⁰ ILSG din 2007 evaluează 50 de țări din lume prin prisma potențialului lor ca destinație pentru serviciile relocalizate în plan global. Poziția fiecărei țări în cadrul indicelui rezultă din însumarea rezultatelor parțiale ale evalua-

Creșterea costurilor salariale și constrângerile vizând disponibilul de resurse umane reprezintă cauzele principale ale acestui declin. Or, dacă până nu de mult stabilitatea economică constituia principalul dezavantaj al României în raport cu alte țări, și în special cu NSM, acum resursele umane au început să creeze probleme, în condițiile în care devin limitate. La aceste probleme se adaugă tendința clar descrescătoare a atractivității României în termeni de costuri, din cauza creșterii accelerate a salariilor. Rezultatele acestei evaluări arată, totodată, că România se află cu mult în urma celorlalte NSM în termeni de competitivitate pe piața europeană și globală a serviciilor relocalizate, deși dispune de o populație mult mai numeroasă comparativ cu aceste țări (cu excepția Poloniei).

Noile tendințe care au început să se manifeste pe piața muncii alimentează temerile că pe măsură ce economia româ-

nească este mai dinamică, vor spori presiunile asupra salariilor până în punctul în care vor declanșa riscul diminuării avantajelor competitive curente ale României derivând din costurile scăzute ale forței de muncă. Că aceste temeri sunt cât se poate de întemeiate, ne demonstrează datele publicate de Eurostat, potrivit cărora România se situează în avangarda creșterii costurilor salariale în cadrul UE¹¹. Surse din interiorul sectorului românesc de software și de servicii informatice confirmă creșterea susținută a salariilor în acest sector al industriei TIC. Astfel, salariul brut mediu anual pe ansamblul industriei TIC s-a ridicat în 2005 la 7.358 USD (5.920 euro), pentru 2006 fiind estimat la 8.800 USD (7.040 euro), cu diferențe destul de mari între sectoare (mai ridicat în servicii și mai scăzut în hardware TI). Cu un nivel de circa 3 ori mai mare decât media pe economie, sectorul de software și de servicii informatice a înregistrat cele mai mari creșteri ale salariilor, cu 31% în 2005 (în USD sau euro) și 35% în 2006, evoluția fiind strâns legată de accentuarea dezechilibrelor de

rilor în baza unui set de 40 de indicatori, grupați în trei mari categorii: (1) *atractivitatea financiară* (costuri salariale și alte costuri); (2) *resursele umane și competențele profesionale* (dimensiunea sectorului TI, disponibilul de forță de muncă, educație, limbi străine) și (3) *mediul de afaceri* (climatul politic și economic, infrastructură, reglementare). În 2007, România a ocupat locul 19 prin prisma *atractivității financiare*, fiind devansată doar de Bulgaria dintre țările central și est-europene. Sub aspectul *disponibilului de resurse umane și competențe profesionale* s-a plasat pe locul 45 (în pofida scorurilor ridicate în materie de educație și competențe lingvistice, România are un sector IT relativ mic și un disponibil limitat de forță de muncă). Prin prisma *mediului de afaceri*, s-a clasat pe poziția 30, adică ultimul loc în cadrul țărilor central și est-europene (datorită scorurilor relativ scăzute obținute pentru mediul economic și politic, infrastructură și protecția proprietății intelectuale) [A.T.Kearney, 2007b].

¹¹ Astfel, dacă în UE-27 costul total al orei de muncă (salarii și alte costuri asociate) a crescut într-un ritm anual de 3,7% (în termeni nominali) în primul trimestru al anului 2007, comparativ cu același trimestru al anului 2006, România a înregistrat o creștere record de 25,0%, fiind depășită doar de Letonia (32,6%) dintre țările membre ale UE, și fiind urmată la mare distanță de Ungaria (9,0%), Republica Cehă (8,4%) și Slovacia (5,9%). Se remarcă, de asemenea, faptul că după creșterile relativ constante ale costului forței de muncă (de circa 17%, pe o bază anuală) pe parcursul primelor trei trimestre ale anului 2006, România s-a înscris pe un trend puternic ascendent începând cu ultimul trimestru al anului 2006, devansând (cu o creștere de 29,9%) toate celelalte NSM [Eurostat, 2007c].

pe piața forței de muncă specializate [ITC, 2006].

Perspective

În pofida noilor provocări cu care a început să fie confruntată România sub aspectul potențialului său ca țară de destinație pentru serviciile relocalizate în context european și global, se poate aprecia că perspectivele de viitor sunt încurajatoare. Mai multe argumente pot fi invocate în susținerea acestei aserțiuni.

- În primul rând, România are unul din cele mai dinamice sectoare de software și de servicii informatice din Europa, care a generat un număr de companii și produse care s-au făcut cunoscute deja pe plan internațional. Deși este relativ mic ca dimensiune, sectorul dispune de o forță de muncă de înaltă calificare, cu abilități lingvistice, și se află într-un proces dinamic de consolidare sub impactul influxului de ISD, al fuziunilor și achizițiilor. Evoluțiile favorabile anticipate pentru acest sector constituie o premisă majoră pentru menținerea și, respectiv, consolidarea potențialului României ca țară gazdă pentru servicii relocalizate în plan global și european.
- În al doilea rând, există semnale că firmele din Europa Occidentală au început să recurgă mult mai intens la relocalizarea activităților de servicii comparativ cu anii precedenți. Astfel, compania de consultanță McKinsey & Company [2006] estimează că activitățile de relocalizare din partea companiilor vest-europene au sporit cu 50% în intervalul 2004-2006, ceea ce echivalează cu o schimbare radicală față de anii precedenți, când aceste companii au manifestat o înclinație mult mai scăzută de a relocaliza activități

de servicii în raport cu firmele din SUA, de exemplu. Potrivit aceleiași surse, Europa Centrală și de Est se prefigurează ca o destinație favorită pentru companiile europene, iar regiunea este estimată a rămâne competitivă cel puțin în perspectiva următorilor 15 ani. Această estimare este în concordanță cu evaluarea recentă elaborată de A.T.Kearney [2007b], conform căreia aceste țări vor continua să fie atractive în viitorul previzibil, chiar dacă salariile au început să crească.

- În al treilea rând, chiar dacă țările din Europa Centrală s-au impus deja ca destinații consacrate pentru serviciile relocalizate în regiune, creșterea costurilor asociate cu derularea afacerilor în Ungaria, Republica Cehă și Polonia va determina firmele din Europa Occidentală să își mute operațiunile înspre regiunile mai de sud sau de est. Or, România este foarte bine plasată pentru a atrage o porțiune substanțială a noilor activități de relocalizare având ca destinație Europa Centrală și de Est, întrucât dispune de cele mai vaste resurse de forță de muncă din NSM (după Polonia), nivelul educației rivalizează cu oricare dintre țările din regiune, iar salariile, deși în creștere rapidă, rămân totuși sub nivelul celor din Europa Centrală. Deși constrângerile pe piața forței de muncă din domeniul TI determină ca România să nu fie potrivită pentru înființarea unor centre de servicii de dimensiuni foarte mari, țara noastră este totuși un loc ideal pentru reamplasarea de către CTN a unor activități de cercetare-dezvoltare, precum și a altor activități cu valoare adăugată ridicată [IDC, 2007].
- În fine, dar nu în ultimul rând, în România există un vast potențial nevalorizat

rificat prin prisma relocalizării serviciilor, care nu ar trebui trecut cu vederea. În timp ce procesul de relocalizare s-a concentrat până acum cu precădere în București, există numeroase alte orașe în țară care pot deveni potențiali candidați pentru găzduirea de centre de servicii relocalizate. Orașe de dimensiuni mijlocii (Iași, Cluj, Timișoara, Craiova etc.) s-ar putea transforma în adevărate centre pentru relocalizarea serviciilor informatice și a serviciilor BPO, datorită mediului lor cultural (universități), resurselor de talente tinere, dar și avantajelor pe care le oferă în materie de costuri salariale, mai ales în condițiile în care salariile cresc mult mai rapid în București, în special pentru specialiștii cu experiență. Transpunerea acestui potențial regional în realitate va depinde, însă, de elaborarea și punerea în aplicare a unor măsuri de politică economică corespunzătoare.

5. Concluzii și sugestii în termeni de politici economice

Concluzii

În pofida dificultăților de ordin conceptual, metodologic și statistic care se ridică, în general, în calea investigării fenomenului relocalizării serviciilor, rezultatele cercetării noastre confirmă, fără niciun echivoc, *intensificarea notabilă* a procesului de relocalizare în România în ultimii ani și, implicit, impunerea țării noastre ca un amplasament tot mai atractiv pentru deciziile marilor CTN cu privire la organizarea producției internaționale integrate, global sau regional. Deși evaluarea cu precizie a dimensiunii activităților de relocalizare pe care le găzduiește Ro-

mânia nu este posibilă, există unele evidențe certe cu privire la *dinamica susținută* a acestor activități, ca și la unele *efecte* deja vizibile ale acestora.

Dacă până spre mijlocul anilor 2000, relocalizarea serviciilor în contextul economiei românești s-a manifestat cu precădere sub forma *externalizării internaționale*, în anii mai recentți, în paralel cu această formă, s-a accelerat considerabil și *relocalizarea captivă*, adică cea asociată cu ISD care urmăresc eficiența. Este vorba de înființarea pe teritoriul României de filiale ale CTN orientate către export, în scopul reducerii costurilor de producție. În economia românească sunt deja prezenți *marii jucători globali*, precum Microsoft, Hewlett Packard, Oracle, Accenture sau Genpact, iar piața locală a relocalizărilor este anticipată a crește consistent în următorii ani.

Totodată, datele disponibile sugerează o amplificare a relocalizării în *toate categoriile de servicii relocalizabile*, incluzând deopotrivă serviciile informatice și gama largă de servicii de afaceri înlesnite prin TIC. Se dezvoltă în ritm alert centrele furnizoare de servicii informatice, centrele de suport și centrele de contact, ceea ce conduce la concluzia că țara noastră se impune drept un candidat redutabil pentru toate tipurile de servicii relocalizate.

În timp ce țara noastră pare a fi o destinație preferată pentru deciziile de relocalizare a serviciilor din partea companiilor europene, activitățile de relocalizare sunt susținute într-o largă măsură și de companii din alte regiuni ale lumii, mai ales din SUA.

Atractivitatea crescândă a României ca țară de destinație se datorește *procesului de aderare la UE*, adoptarea *acquisului comunitar* contribuind în mod hotăr-

rător la îmbunătățirea mediului de afaceri. Pe de o parte, procesul de lărgire a UE către Est a oferit o oportunitate unică pentru companiile din UE-15 de a-și menține/spori nivelul competitivității fără a fi nevoite să se deplaseze substanțial din spațiul cultural și economic care le este familiar. Ele au putut să valorifice condițiile oferite de costurile de producție (mai ales salariale) mai avantajoase din România, prin recurgerea la fragmentarea proceselor lor de producție și relocalizarea anumitor părți ale acestora în țara noastră, fie prin înființarea de filiale pe teritoriul țării noastre (relocalizare captivă), fie prin achiziționarea de inputuri de servicii de la producătorii locali (externalizare internațională). Pe de altă parte, României i s-a oferit oportunitatea de a se integra în rețelele de producție internațională gestionate de CTN, beneficiind de un stimulent adițional pentru creșterea sa economică.

Noua calitate a României de membru deplin al UE va conduce, însă, la creșterea costurilor tranzacțiilor economice și, pe cale de consecință, la *erodarea avantajelor sale în termeni de costuri*. Există numeroase dovezi că acest proces s-a declanșat deja. Mai mult decât atât, tendințelor de creștere a costurilor salariale li s-au alăturat mai recent și constrângerile apărute în ceea ce privește disponibilul de resurse umane și, respectiv, penuria tot mai evidentă de specialiști din domeniul TI.

Prin prisma economiei românești, *beneficiile* rezultând din relocalizarea serviciilor trebuie asociate, înainte de toate, cu câștigurile care derivă din ISD pentru țările gazdă, și anume: amplificarea activităților economice datorită operațiunilor filialelor CTN, creșterea exporturilor de servicii, crearea de noi locuri de muncă, transferul de tehnologie soft (sub formă de cunoaștere și modernizare a compe-

tențelor profesionale), accentuarea concurenței și creșterea calității serviciilor. Pe de altă parte, intensificarea procesului de relocalizare este posibil să conducă, în special pe termen lung, la creșterea importurilor de servicii și a transferurilor CTN către țările lor de origine, ceea ar putea agrava și mai mult deficitele de cont curent. Dar, pe ansamblu, beneficiile care derivă din relocalizare par a compensa – cel puțin în momentul de față – pierderile implicate.

Deși relocalizarea este un fenomen relativ nou pentru țara noastră, mai ales sub forma sa captivă, *efectele* sale au început să se manifeste cu deosebită claritate, înainte de toate, sub forma extinderii capacității țării noastre de a genera exporturi de servicii, în sectoare noi și cu o valoare adăugată ridicată. Totodată, creșterea deosebit de dinamică a exporturilor de servicii relocalizate în anii recentii a declanșat modificări favorabile în structura comerțului cu servicii, în sensul creșterii ponderii serviciilor de afaceri, considerate avansate, în detrimentul serviciilor tradiționale. În același timp, devansarea sensibilă a dinamicii importurilor de către exporturile de servicii a determinat o inversare a tendinței istorice a balanței serviciilor României de a înregistra deficite cronice, ceea ce pare a fi sustenabilă pentru prima oară după 1990.

În fine, dar nu în ultimul rând, proiectele de ISD asociate cu înființarea de centre de servicii relocalizate au adus nu numai o contribuție importantă sub formă de capital, dar au creat și numeroase noi locuri de muncă. Recrutările efectuate de marii jucători străini pe piața locală a forței de muncă au depășit ca ritm oricare alt domeniu de activitate. Este, însă, la fel de adevărat că ritmul alert de dezvoltare a centrelor de servicii relocalizate, precum

și angajările masive efectuate de aceste companii au contribuit la accentuarea crizei de resurse umane din industria de software și de servicii informatice. Iar potențialul tot mai restrâns de specialiști de care dispune România reprezintă – în opinia noastră – cea mai mare provocare căreia va trebui să-i facă față în perspectivă, dacă dorește să beneficieze de pe urma procesului de relocalizare, ca nouă formă a globalizării economiei mondiale.

Sugestii în termeni de politici economice

În timp ce din numeroase motive se poate aprecia că, în viitorul previzibil, procesul de relocalizare a serviciilor va crește și se va extinde în România, există și o serie de provocări cărora va trebui să le facă față. Iar succesul în abordarea acestor provocări va depinde de conștientizarea la nivelul factorilor de decizie politică a importanței relocalizării serviciilor pentru economia românească, precum și de capacitatea acestora de a elabora politici și mecanisme adecvate în scopul exploatării beneficiilor pe care le poate antrena pe termen lung acest proces.

Pentru ca România să beneficieze de avantajele asociate cu relocalizarea, ca parte a tendinței de globalizare crescândă a activităților de servicii, este necesară, înainte de toate, asigurarea unui *cadru adecvat sub aspect tehnologic, economic și instituțional*, care să încurajeze comerțul cu servicii și fluxurile de ISD în sfera serviciilor. Iar în acest context, Guvernul ar trebui să își asume un rol mai activ. Acest lucru este cu atât mai important, cu cât concurența pe piața globală a serviciilor relocalizate crește continuu, iar pentru atragerea și reținerea serviciilor relocalizate nu mai este suficientă doar menținerea actualelor avantaje competi-

ve. Așa cum o dovedesc schimbările rapide care se petrec în pozițiile țărilor în cadrul clasamentelor realizate pe plan mondial, nici chiar exportatorii de succes nu pot sta liniștiți: ei trebuie să investească continuu în noi competențe profesionale pentru a urca pe scara valorii, pe măsura creșterii salariilor, dar și a apariției unor noi competitori, cu oferte și mai avantajoase.

Pentru a face față riscului deja vizibil al erodării avantajelor sale competitive asociate cu costurile relativ scăzute ale forței de muncă, pe termen mediu și lung, România va trebui să se preocupe în mod continuu de ridicarea nivelului de pregătire a forței de muncă prin *sporirea investițiilor destinate educației* (mai ales educației superioare), în scopul de a crea contingentul de talente reclamat de procesul de relocalizare. Aceasta este o cerință cu atât mai stringentă cu cât sporesc în mod îngrijorător semnalele că principalul handicap al sectorului național de software și de servicii informatice este acela că nu are o masă critică de specialiști. Există, de asemenea, indicii clare că învățământul românesc a început să facă față tot mai greu cererii din partea industriei TI. Or, așa cum apreciază specialiștii, în absența unor contingente de reale talente tinere în număr mare, pe piața românească se va încinge o luptă crâncenă care va genera o reducere a competitivității industriei românești de TI în ansamblul ei și, în cele din urmă, o scădere a interesului investitorilor străini.

Realizarea de progrese în modernizarea în continuare a *infrastructurii TIC* constituie, la rândul său, o premisă majoră pentru menținerea avantajelor competitive de care dispune la ora actuală România. Deși în ultimii ani România a reușit să înregistreze progrese incontestabile

pe calea modernizării acestei infrastructuri, atât în termeni cantitativi cât și calitativi, aceste progrese nu s-au dovedit suficiente pentru a depăși decalajele importante care continuă să se manifeste în raport cu vechile state membre ale UE, dar și cu NSM. Drept urmare, România continuă să se plaseze pe ultimele locuri în cadrul UE-27 în privința majorității indicatorilor relevanți pentru infrastructura TIC. Or, o asemenea poziționare este de natură să restrângă avantajele sale competitive pe piața serviciilor relocalizate, mai ales în condițiile în care NSM constituie principalii săi rivali în ceea ce privește atragerea de proiecte de ISD destinate exportului de servicii, indiferent dacă se are în vedere o perspectivă strict europeană sau una globală.

Întrucât relocalizarea serviciilor implică, de asemenea, o importantă *dimensiune regională*, este necesar să se evite riscul concentrării acestor activități exclusiv în capitală. Ca atare, s-ar impune inițiative adecvate la nivel regional din partea Guvernului pentru a încuraja extinderea activităților de relocalizare în diferitele regiuni ale țării, prin transformarea mai multor orașe de mărime mijlocie în centre de servicii relocalizate. Printre prioritățile măsurilor de politică economică ar trebui să figureze, printre altele: ridicarea ratei de înființare a întreprinderilor, formarea unor parteneriate puternice între universitățile și cercurile de afaceri

în plan regional, dezvoltarea competențelor profesionale necesare la nivel regional și îmbunătățirea infrastructurii locale.

În fine, se ridică în mod firesc întrebarea dacă România ar trebui să-și construiască o forță competitivă în comerțul cu servicii informatice și servicii de afaceri înlesnite prin TIC. Răspunsul la această întrebare este unul categoric afirmativ. Trebuie însă subliniat faptul că exportul de servicii nu constituie un scop în sine. Aceste exporturi contribuie la dezvoltarea economică într-un sens mai larg, în măsura în care generează nu numai comerț internațional, fluxuri de ISD și noi locuri de muncă, dar susțin și competitivitatea economiei în ansamblu. Din cauza creșterii intensității în servicii a tuturor activităților economice, competitivitatea firmelor în economiile deschise este determinată într-o măsură tot mai importantă de accesul la servicii de afaceri ieftine și de calitate ridicată. Întrucât serviciile de afaceri reprezintă inputuri cheie pentru toate activitățile economice și constituie, în același timp, agenți importanți ai difuziunii noilor TIC și a noilor competențe profesionale în întreaga economie românească, aceste servicii sunt decisive pentru modernizarea tuturor activităților productive. Și, nu în ultimul rând, exporturile de servicii de afaceri pot contribui la îmbunătățirea imaginii României pe plan extern și să susțină, implicit, exporturile românești din sfera bunurilor materiale.

Bibliografie

- Amiti, M. și Wei, S.-J., *Fear of Service Outsourcing: Is It Justified?*, National Bureau of Economic Research, 'NBER Working Paper Series', Cambridge, 2004. Disponibil la: <http://www.nber.org/papers/w10808>.
- ARIS, Agenția Română pentru Investiții Străine (ARIS), *Proiecte de ISD monitorizate în 2004-2006*, 2007. Disponibil la: www.arisinvest.ro
- A.T.Kearney, *Offshoring for Long-Term Advantage*, The A.T. Kearney's Global Services Location Index, Chicago, 2007a. Disponibil la: http://www.atkearney.com/shared_res/pdf/GSLI_2007.pdf.
- A.T. Kearney, Global Services Location Index (GSLI), *Romania in the Global and Regional Context*, prezentare la Prima Conferință BPO (First Romanian BPO Conference), 13 iunie 2007, București, 2007b.
- Banca Națională a României, *Statistici ale balanțelor de plăți*, 1990-2007.
- Brainbench, Inc., Global Skills Report – 2006, *Talent in the 21st Century*, 2006. Disponibil la: http://brainbench.com/static/pdf/global_skills/Brainbench_GlobalSkillsReport_2006.pdf.
- Economist Intelligence Unit, 2006, citat de: <http://www.bizcity.ro/it-c/romania-pe-locul-49-in-topul-eui-23376.html>.
- Ernst&Young, Studiu de atractivitate investițională, *Atractivitatea investițională a Europei de Sud-Est. Noua frontieră a Europei?*, 2007.
- Eurostat, *Statistics in Focus*, Industry, Trade and Services, Exports of Business Services, nr.74, 2007a. Disponibil la: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-07-074/EN/KS-SF-07-074-EN.PDF.
- Eurostat, *Online Database*, February, 2007b. Disponibil la: http://www.eds-destatis.de/en/tm/downloads/2007_02/labourcosts_annualdata.xls.
- Eurostat, *Euro-Indicators*, News Release, nr.83, 14 June 2007c.
- Ghibuțiu, A., *România începe să profite de relocalizarea serviciilor*, 'Tribuna Economică', nr.19, 9 mai, p. 89-93, București, 2007.
- Ghibuțiu, A. (coord.); Boureanu, M.; Pencea, S. ș.a., *Potențialul României ca țară de destinație pentru servicii relocalizate în plan european și global*, studiu IEM/INCE, Academia Română, noiembrie, București, 2007.
- Hunya, G. și Sass, M., *Coming and Going: Gains and Losses from Relocations Affecting Hungary*, 'WIIW Research Reports', nr. 323, Forschungsberichte Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche, November, Viena, 2005.
- IDC, International Data Corporation, White Paper, *Romania as an Off-shore/Nearshore Outsourcing Location*, London, September, United Kingdom, 2007.
- ITC, Institutul pentru Tehnică de Calcul, *Industria românească TI&C în 2005-2006*, decembrie, București, 2006.
- Kirkegaard, J.F., *Outsourcing and Offshoring: Pushing the European Model Over the Hill, Rather Than Off the Cliff?*, Institute for International Economics, 'Working Paper Series', nr.1, martie, Washington, D.C., 2005.
- Kirkegaard, J.F., *Offshoring, Outsourcing, and Production Relocation – Labour-Market Effects in the OECD*

- Countries and Developing Asia*, Peterson Institute for International Economics, 'Working Paper Series', nr.2, aprilie, Washington, 2007.
- Markusen, J., *Modelling the Offshoring of White-Collar Services: From Comparative Advantage to the New Theories of Trade and FDI*, National Bureau of Economic Research, 'Working Paper Series', nr.11827, Cambridge, 2005. Disponibil la: <http://www.nber.org/papers/w11827.pdf>.
- Mattoo, A. și Wunsch, S., *Pre-Emptying Protectionism in Services. The WTO and Outsourcing*, The World Bank, 'Policy Research Working Paper', nr.3237, martie, Washington, D.C., 2004.
- McKinsey&Company, *The Emerging Global Labor Market*, McKinsey Global Institute, June, San Francisco, 2005.
- McKinsey&Company; Hoch, D.; Kwiecinski, M.; Peters, P., *The Overlooked Potential for Outsourcing in Eastern Europe*, 'McKinsey on IT', Winter, San Francisco, 2006.
- ONRC, Oficiul Național al Registrului Comerțului, *Societăți comerciale cu participare străină la capital*, 'Sinteză statistică', nr.104, București, 2006.
- ONRC, Oficiul Național al Registrului Comerțului, *Societăți comerciale cu participare străină la capital*, 'Sinteză statistică', nr.115, București, 2007.
- OECD, *OECD Information Technology Outlook 2004*, Paris, 2004.
- Pahoncia, A., *Vosganian: Investițiile în outsourcing ar putea ajunge până la 250 milioane euro până în 2010*, 'Ziarul Financiar', nr.2157, 14 iunie 2007.
- Radkevitch, U., *The Romanian IT Outsourcing Industry*, 'Outsourcing Journal', iunie, 2006. Disponibil la: <http://goaleurope.com/main.php?=58&more=1&c=1>.
- Stare, M. și Rubalcaba-Bermejo, L., *Outsourcing of Services from CEEC – Current Potentials and New Challenges*, 'Growth, Employment and Location of Services: New Trends in a Global World', Volume 1: Proceedings of RESER 2005, Granada, Spain, 2005.
- Ștefan, A., *Locul 3 în regiune după cota unică*, 'România Liberă', 1 august, București, 2007.
- UNCTAD, World Investment Report – 2004, *The Shift Towards Services*, United Nations, New York and Geneva, 2004.
- Welsum, D. van și Reif, X., *The Share of Employment Potentially Affected by Offshoring – An Empirical Investigation*, 'DSTI Information Economy Working Paper', DSTI/ICCP/IE(2005)8/FINAL, OECD, Paris, 2005.
- Welsum, D. van și Reif, X., *Potential Impacts of International Sourcing on Different Occupations*, Working Party on the Information Economy, DSTI/ICCP/IE(2006)1/FINAL, OECD, Paris, 2006.
- WIIW, *Handbook of Statistics – 2007, Central, East and South-East Europe*, The Vienna Institute for International Economic Studies, Vienna, 2007.
- WTO, World Trade Report 2005, *Exploring the Links Between Trade, Standards and the WTO*, Geneva, 2005.
- *** Ziarul Financiar, Colecția pe anii 2006-2007.