

# 开放服务贸易给发展中国家带来的机会和利益

Daria Taglioni, Julia Nielson 著 李静好 译

原载：《经济合作与发展组织观察家》 2003 年 8 月号

## 一、 导言

服务业——从健康和教育到电信和交通——已日渐成为许多国家经济领域中最大的单一部门。服务业不仅给一个国家带来大量的就业机会和国民收入，而且，在诸如金融或电信等许多服务部门中，为其它商品和服务的生产提供至关重要的投入要素。因此，服务部门的效率高对提高整个国家的经济效益是极为重要的。

同样，服务贸易本身也一直在增长。近年来，所有发展中国家在服务贸易总规模上都出现了相当可观的扩展，尽管在很多情况下这种扩展的起点还低。“经济合作和发展组织”最近的一项研究成果表明，许多发展中国家普遍认为：由于他们国内的服务行业效益低、缺乏竞争力，所以如果开放其服务贸易，那是会遭失败的。尽管如此，发展中国家还是能够从更加开放的服务贸易中获得显著收益的。这份政策简报所依据的正是这项研究成果，该研究工作一方面确定发展中国家在诸如音像视听和文化服务、建筑服务、商业性服务、计算机服务、船运和旅游业服务等许多部门中开展服务出口贸易的具体实例，同时又调查了服务贸易自由化给经济带来的广泛收益。

## 二、 哪些部门能为发展中国家带来成功的服务出口？

虽然在整个服务贸易领域发达国家占主导地位是个不争的事实，但是，发展中国家在诸如音像视听服务、港口和装运服务、建筑服务和健康服务等许多部门中的出口贸易都是特别成功的。（见加框附录 1。）

发展中国家在劳动密集型服务业（如建筑部门，数据处理行业）中具有明显的比较优势，这种比较优势甚至包括产业链中技术较高一端的服务贸易领域，而且这个领域还在不断扩大之中。电信和计算机行业的技术进步使发展中国家拥有一支受过良好教育、且聘用成本较低的劳动力来从事面向全球的计算机及相关产业的服务贸易出口工作。印度在过去二十年中的辉煌业绩已成为最引人注目的、有文献佐证例子，当然这方面的例子远不止它一个。（见加框附录 2。）

同时，因特网革命使得范围广泛的服务工作能以电子的方式来提供，这种电子方式就是一种交付手段，它对发展中国家来说是越来越重要了。这种以电子方式提供的服务已经

在从远程呼叫中心到精密软件开发的世界外源服务市场上占据日益扩大的份额。这种交付手段能为公司节省 30%-35% 的成本，而从长期来看，这个幅度将高达 50%。成本相对低廉的高技术劳动力以及电信服务的改善，这二者意味着电子商务肯定是一个未来潜在的经济增长领域。此外，外源服务会影响现有的服务出口，就像在音像视听服务部门中的情况那样：拥有规模庞大的电影业的国家，同时也在不断增加其对其他影片开展后期制作等服务。为了更有效地利用外源服务的机会，发展中国家一方面要建设现代化的、有效的电信设施，另一方要进一步打通进入发达国家服务贸易市场的途径，以提供跨境服务。覆盖了计算机及相关产业、商务、专业性服务和金融服务等部门的外源服务以及（单证、票据处理等方面的）后台办公支撑服务，是（服务贸易）出口收益的关键领域。

### 三、发展中国家的内部贸易面临着什么样的机遇？

在有些部门（比如电信部门）中，贸易主要是在相邻的几个国家之间开展的；而在其他一些部门中，区域市场则很重要，而且起着通向更加全球化运营的铺路石的作用。

在电信行业中，许多发展中国家的公司所从事的大都是区域内部贸易。“美洲移动”（**Ameèrica Mobile**）（[www.americamovil.com](http://www.americamovil.com)）是墨西哥前国家垄断控制的电信公司（**Telèfono de Mèxico**，简称 **Telemex**）所属的一家移动通信公司，它声称：该公司在阿根廷、哥伦比亚、巴西、厄瓜多尔、危地马拉和墨西哥就拥有三千零七十万家客户。南非的 **MTN**（[www.mtn.co.za](http://www.mtn.co.za)）公司则在喀麦隆、卢旺达、斯威士兰、乌干达和尼日利亚等国家开展业务。

一家名为 **Orascom Telecom**（[www.orascomtelecom.com/](http://www.orascomtelecom.com/)）的埃及公司已成为中东、非洲及印度次大陆中最大的 GSM 网络运营公司，已拥有二十一份经营许可证。**Orascom Telecom** 公司经营的 GSM 网络覆盖了中东和非洲的许多国家，其中包括：阿尔及利亚、乍得、刚果共和国、巴林、布基纳法索、布隆迪、中非共和国、科特迪瓦、刚果民主共和国、埃及、加蓬、约旦、尼日尔、巴基斯坦、叙利亚、多哥、突尼斯、乌干达、也门、赞比亚和津巴布韦。**Telecom Malaysia**（[www.telekom.com.my](http://www.telekom.com.my)）的子公司把移动通信服务推向孟加拉、柬埔寨和斯里兰卡，把电信和相关服务推向几内亚共和国，并把电信服务推向马拉维；同时，几家分公司为加纳提供电信及相关服务，为南非提供电信服务，为泰国提供电信和广播服务，为柬埔寨提供移动无线电服务。

在音像视听服务业，埃及一家名为 **Media Production City**（[www.empc.com.eg/](http://www.empc.com.eg/)）的公司为许多阿拉伯语国家提供埃及的电视肥皂剧和广播节目。

在商务服务中也可以发现这种例子。**Consultoria Colombiana SA**（[www.concol.com](http://www.concol.com)）是一家来自波哥达的、拥有 400 位雇员的公司，为能源、交通、环境和公共卫生事业的基础设施建设项目提供商务支持和咨询服务。该公司在与加拿大、法国、荷兰、德国、奥地利及美国的公司建立了一系列国际合资企业的同时，还将高达四分之一的业务提供给危地马拉、洪都拉斯、萨尔瓦多、哥斯达黎加、巴拿马、厄瓜多尔、秘鲁和玻利维亚等国的居民。

达喀尔的 **Performance Management Consulting** 是一家拥有 40 位雇员的咨询公司, 该公司在达喀尔、瓦加杜古和巴黎设有办事处, 还计划在象牙海岸、贝宁和马里设立新的办事处, 公司的客户遍及西非、毛里求斯、卢旺达和法国。Teknosell 是一家来自肯尼亚的小公司, 该公司有高达 20% 的服务业务是出口到乌干达和坦桑尼亚的, 并为美国和德国的跨国公司在当地的分公司提供服务。

#### 四、出口能力的提高靠的是发育良好的国内市场吗?

在很多部门中, 有一个强大的国内市场作为一种平台将对开发出口能力起关键的作用。这种发展模式在电信、音像视听、零售、港口及相关服务、高等教育服务、甚至某些情况下在电子商务的相关部门中, 都得到体现。(国内市场需求可以由以下的例子说明: 一个以电子商务方式开展贸易的出口商曾经提到, 当只能在十分有限的国内市场进行测试时, 他很难使外国客商相信他开发的电子商务手段能够得到有效的运行。)

许多公司都倾向于采取这样一种模式, 即: 先满足国内市场需求, 而一旦国内市场达到临界规模时, 便采取措施开展区域性出口, 并/或出口到那些与该国有较强历史性联系的国家, 如原殖民地宗主国。最后, 公司可能发展成为一个全球性的玩家。这种普遍性也有例外, 比如由信息与通讯技术使然的公司及其相关的服务部门——它们所受的地理限制较不重要; 再比如旅游业——这种行业可能一开始就直接瞄准全球市场。

发展中国家的许多公司目前已成为全球港口及相关服务领域的领头羊。在许多情况下, 比如新加坡和中国香港的一些公司, 其领先优势是建立在国内一些大港口成功运作的基础上的。新加坡的 **PSA Corporation of Singapore** ([www.psa.com](http://www.psa.com)) 公司目前经营着新加坡最大的集装箱转运中心, 并且还参与了遍及从比利时到也门的八个其他国家的 14 项港口项目工程。

在拉丁美洲的电视行业, 大型的国内运营商纷纷与区域内的其他公司建立一系列合资企业、或以其他方式建立合作关系。墨西哥的 **Grupo Televisa** ([www.televisa.com](http://www.televisa.com)) 公司, 凭借其电视、广播和出版等利益集团, 坐上了拉美媒体行业的头把交椅。该公司是墨西哥首屈一指的电视广播公司, 它拥有 4 个广播网络以及超过 225 家的下属电视广播站, 并且拥有有线电视广播合资企业 **Cablevision** 51% 的股权以及 **Innova** 公司 60% 的股权——**Innova** 公司负责运营 SKY 公司的入户 (direct-to-home) 卫星系统。有一家被称作 **Sky Latin America** 的区域卫星电视合资公司把 Televisa 电视广播公司跟 Rupert Murdoch 公司的新闻集团公司、巴西广播公司 (Organizações Globo) 以及位于 Englewood 的 Liberia Media International 公司联网。Televisa 公司拥有 Sky 公司下属的墨西哥股份公司 60% 的股权。

#### 五、地域、文化及历史性关联会影响服务出口贸易吗?

那些刚跨出国内市场的公司, 经常把服务出口贸易开展到与本国具有地域、文化或历史性联系的、或使用同一种语言的国家。民族同源的聚居群体也在从传统医药到音像视听

等很多服务部门中证明是举足轻重的。的确，对于能成功地利用文化和地理上的因素来开展服务营销的领域，有许多可供利用的机会。哥伦比亚的一个农业主题公园就是这方面的一个例子，该公园将许多亚洲国家的传统医疗健康观念、以及生态旅游的创新理念，不但输出到发展中国家去，而且也传播到发达国家去。与某些发展中国家有着历史和殖民关系的发达国家，也能将资金和信贷资源提供给那些发展中国家的出口商。

发展中国家传统的“国内化—区域化—全球化”服务贸易模式出现了一个变化，即：某一特定服务行业的出口能力是靠该服务行业从国外的引进中开发起来的。举例来说，当发展中国家还难得有几家本土金融服务公司经营服务出口时，发达国家的金融机构设在该发展中国家的分支机构就已活跃在出口市场上了，其金融服务既可向其母国出口，也可出口到其他国家——不论是发达国家还是发展中国家。（见加框附录 3。）“经合组织”正在进行的、有关东南欧服务贸易自由化的一项研究发现：影响银行部门业绩的一个因素就是外国的参与水平，因为外国的参与可引进先进的技术和商业运作惯例。

## 六、出口商面临的是什么问题？

尽管发展中国家已经成功地在上述领域开展了服务出口贸易，但是在诸如能源和环境等领域中的服务出口贸易就没那么成功了。这可能是由于（1）进入这些服务领域需要大量固定资金成本投入，（2）现有的一些全球性大型服务公司的存在，或者（3）缺少一个政策和规章准则的框架。即使是在发展中国家已经在经营服务出口的一些领域，他们也面临着许多共同的问题，其中包括：

● **无从寻取出口或商业发展所需的融资途径：**发展中国家的服务出口通常是在资本需求相对较低的领域、或是在能通过国际合作伙伴获取资本的领域开展的。国内市场的低收入水平往往使发展中国家难以在国内建立充分的客户基础，并以此作为出口的平台。

● **在某些领域——尤其是在高技术领域，难以与国际供应商建立诚信关系：**在某些部门中，仍然存在着这样一种观念，即：发展中国家的服务出口商的能力不如发达国家的服务出口商，这种观念在某些情况下甚至渗透到发展中国家的国内市场来。这种现象往往导致一种恶性循环：缺乏信誉就意味着客户数量减少，而客户少则意味着赢得信任的机会少；另一方面，某个部门一旦开始在一个国家赢得信誉，那么该部门的可信程度和认可程度就会得到自我加强，结果便开发出一大批的出口商。比如，这种情况在印度的信息与通讯技术服务业、巴巴多斯的数据处理业和古巴的健康业都已经出现。信任度的问题，在某些情况下，可以通过与国际性公司开展合作来的途径来解决。

● **无从得到可靠而价廉的基础设施：**薄弱的电信服务影响了外源服务或者（单证、票据处理等方面的）后台办公支撑服务的出口潜力，而可靠的能源和运输使得所有服务部门的成本提高。薄弱的基础设施也能影响公司提供可靠服务的能力、从而加剧客户对公司的信任危机。（举例说明，当一个公司的网页链接缓慢或不可靠时，该公司的国外客户就会减少，因为这些客户认为这意味着公司的服务不能按时传送）。

● **无从得到一系列贸易所需的正式或非正式的网络系统和公共机构设施:** 这包括许多方面——从一个健全的、有利于商业发展的国内法律环境, 到与其他出口商、出口组织或更加广泛的商业网络的联系等。具体就服务部门来看, 即使在所有服务部门之间有着紧密的联系, 但是, 如果服务公司在国内市场上得不到配套服务, 问题就来了。在一个发展中国家的某咨询公司报告说, 它所需的重要的配套服务就得依靠海外的公司(通常是竞争对手)来提供。

许多这方面的困难也许能通过有针对性地引进技术援助得以解决。尽管农业和制造业产品目前仍是发展中国家对外贸易的主要商品, 但是许多发展中国家正成功地向发达国家和其他发展中国家开展一系列的服务出口贸易。发展中国家拓展服务出口贸易的潜力——尤其是通过外源服务和供应商的临时流动等方式开展服务出口贸易的潜力——是很明显的。

## 七、服务贸易的特殊性是什么?

关于服务贸易自由化潜在利益的许多讨论背后存在着一种假设, 即: 较自由的服务贸易给国家带来利益的方式与货物贸易自由化带来利益的方式是相似的。但是, 在探讨贸易自由化以及它对发展中国家的影响时, 有必要把服务贸易的如下独有的特点考虑进去:

● **服务供应商的人员流动:** 由于诸如护理一类的服务要求服务提供者和消费者之间有身体间的接触, 因此这类服务的贸易就可能涉及到真正的服务提供者或是真正的消费者的流动, 而这种问题在货物贸易中是不会出现的。比如, 一位菲律宾护士要在日本提供临时服务, 她就必须到日本去; 一位需要接受治疗的法国病人可能就得决定动身到泰国或是古巴去拜访某位专家; 一家肯尼亚的律师事务所则可能要在伦敦开设办事点。确实, 服务贸易自由化带来的一个主要好处就在于促进了人员和资本的流动。

● **服务贸易壁垒和货物贸易壁垒的性质不同:** 许多关于货物自由贸易的讨论只涉及到国外供应商, 并且只集中讨论持续降低进口关税值问题。但是, 能对服务贸易产生影响的措施是可以对国内和国外服务供应商都适用的。(比如, 对药房数量的限制是按人口平均数设定的, 这种限制对国内、国外的药商都适用。) 服务业往往受到各种法规的限制, 其中包括为实现那些公共利益的各种重要目标而制订的规章制度, 而这类限制又并不等同于贸易壁垒。对货物流通所设置的壁垒常常设置在国境上, 撤消对服务供应商市场进入的壁垒(比如在上述例子中, 撤消对药房数量的限制), 就会向当地新的加盟服务业的商人以及国外服务供应商开放服务贸易市场。来自服务贸易自由化的重要利益正是源于国内服务业的竞争性和行业的生产效率的提高。

● **服务贸易计量的基本原理是不同的:** 某些服务部门——包括电信、银行和保险服务部门——的跨境交易额相对来说还很小, 而贸易的主要形式则是商业存在(比如一家泰国保险公司在中国香港开设销售点); 对于这种商业存在, 传统的贸易统计是捕捉不到的。

● **服务贸易自由化与货物贸易自由化在方式上是有区别的:** 在讨论服务贸易自由化及其对发展中国家的影响时, 应该认真挑选服务贸易自由化的具体形式, 而且要比挑选货

物贸易自由化的形式更加认真。

## 八、服务贸易自由化带来了什么样的利益？

挑选出一个具体的数字或确切的范围来代表服务贸易自由化带来的潜在利益, 这似乎是不合适的, 因为量化的结果, 是基于估算的规模、初始贸易壁垒的性质、理论框架、所采用的建模技术及数据集的不同而变化的。不过, 有些研究发现: 服务贸易自由化所带来的利益要超过那些由货物贸易自由化所带来的利益, 超量系数高达五。

对“服务贸易自由化可能带来什么影响”的各种创新性研究认可了服务贸易的特性, 并把它们列入研究者的周密思考、分析中去。不过, 几乎所有的研究都表明: 服务贸易自由化是会给发展中国家带来可观的利益的。

许多研究都明确指出, 那些对服务贸易设立最高的初始壁垒的国家必然会从服务贸易自由化中获得最大的利益。种种研究还表明: 平均而言, 发展中国家比发达国家有着更多的限制性壁垒, 不论这些研究选择的是哪个部门、采取的是何种分析方法。即使发展中国家的通讯、银行、金融部门的成功发展使这几个部门的贸易壁垒有了不太明显的减少, 但在这些部门中, 发展中国家仍然呈现高壁垒特征, 而发达国家则呈现低壁垒特征。

因此, 发展中国家可望从服务贸易自由化中获得相当可观的利益, 其中的大部分利益是来自国内服务市场的自由化, 而不是来自寻找进入国外服务市场的更好途径。然而, 从中短期来看, 这些利益可能会受到壁垒拆除和规则变动所产生的调整成本的负面影响。这些问题可能成为某些发展中国家经济所肩负的特别沉重的负担。

随着贸易自由化而进行的调整, 尽管具有挑战性, 还是可以通过采取合适的政策框架而得以顺利开展的; 而且有证据表明: 服务贸易业的调整成本要低于制造业。在这种情况下, 对自由化的性质、速度和进展程序的关注, 不论是对于经营管理的调整还是对于确保自由化能在健全的规制构架中得以巩固来说, 都是至关重要的。然而, 同样地, 对于许多发展中国家来说, 构建一个合适的自由化规制构架并有能力去实施这些法规, 这就要求培养有实质意义的能力。许多专门将资本的流动性、FDI 和劳动力的临时流动考虑在内、并承认被研究的对象是不完全竞争的经济体的研究表明: 从服务贸易自由化中可能获取的福利(经济)收入要比不把这些因素考虑在内的研究所表明的福利(经济)收入来得高。的确, 当使用这些预测模型时所表明的福利收入的可能增长似乎不一定是来自服务贸易自由化本身, 而是来自假设中的资本和劳动力市场的同步自由化。

把 FDI 明确作为服务供应的一种模式的研究报告表明, 服务贸易自由化从总体上提高了世界的收入, 但有些国家却在国民福利方面遭受了一些小损失。这种福利损失可能来自于以下三种潜在的原因: 首先, 在一个国家撤消对外商投资的限制就会把其他国家的资金吸引过来; 其次, 对市场准入的限制导致了经济租金的产生(比如, 在竞争得到缓和的领域, 价格就得以提高), 在有些情况下使资金持有者得益。由于贸易的自由化, 这些经济租金受到竞争的冲击而大大降低, 因 FDI 的源头国家就可能蒙受损失。最后, 可能存在负面的“贸易条件效应”, 即进口价格高过出口价格, 导致亏损。

把重点放在服务提供者的人员流动上的研究表明：贸易出口国有一种至关重要的服务输出模式。就像分析资本和劳动力市场自由化与 FDI 的研究所表明的那样，这些市场假设的同步自由化似乎就是巨大收益的主要来源。

研究还表明，贸易限制的性质决定了从贸易自由化中得益的多寡。当这些限制导致了经济租金的产生(举例来说，诸如对电信服务提供者数量的限制一类的对竞争的限制，将导致价格的提高)时，就会把价格提高到高于成本的水平，为现有的服务提供者创造经济租金。撤消对经济租金的产生所加的限制，就会导致福利从服务的生产者向服务的使用者的大转移，并导致整体经济纯收益相对变小。相对照而言，当对贸易的限制（比如，禁止向国外服务供应商提供外源商务服务）导致了成本增加时，这种限制就扭曲了市场状况，就该对（因此而导致的）低效益、高成本的生产模式负责。辨明并进而撤消这种使成本提高的限制，将使服务供应商和下游的服务消费者都获利，从而对整个经济带来比较大的利益。撤消那些会导致成本提高的种种限制能带来更加“物有所值”的利益。

### (请参阅下列的 3 个加框附录)

#### 加框附录 1.

#### 发展中国家成功的服务出口部门

在音像视听服务中，国际市场已经成为印度电影行业最主要的收入来源。据统计，印度的电影业出口额已经从 1998 年的（198 部影片）20 亿卢比增长到 2000 年的（412 部影片）45 亿；2001 年，这个数字已经扩大到 52.5 亿。美国和加拿大的音像视听服务出口各自占世界总音像视听服务出口额的 30%，其次是英国，占 25%。泰国也日渐成为世界音像视听服务业的主要出口国，其出口产品主要包括电影、电视节目和动画片。Kantana Film and Commercial Production(www.kantana.com)公司专门为影视制作和后期制作提供服务，该公司已经成功地国际大客户（比如二十世纪福克斯，华纳兄弟以及卢卡斯系列电影）提供制作服务，还和其他国际公司进行联合电影制作，共同生产国际电视广告、音乐电视和纪录片，并且对在泰国拍摄的国际电影提供制作支持。

在港口服务中，不少发展中国家集装箱码头的吞吐量在世界前二十位中占有一席之地，它们的总吞吐量高达世界集装箱总吞吐量的 54.3%，世界集装箱吞吐量前五位的港口中有四个位于发展中国家或地区（新加坡，中国台北，韩国和中国香港）。除此之外，在世界前二十位的发展中国家还有中国、阿联酋、马来西亚、印度尼西亚和菲律宾。菲律宾的国际集装箱港口码头服务公司致力于管理、运营并发展面向世界范围的集装箱港口和码头。除了在菲律宾的几个港口外，该公司还在海外运营六个集装箱码头，其中包括巴西和波兰；不仅如此，该公司正力图开拓亚洲、中东和美洲的市场。

在建筑服务领域，以一个国家在海外市场的建筑服务收益额来衡量，2002 年的数据表明，在世界前 150 席中有 51 个建筑公司来自发展中国家和地区。在这些公司中，有 24 个来自中国，6 个来自土耳其，5 个来自韩国，各有两个公司来自巴西、中国台北和黎巴嫩。而保加利亚，埃及、前南斯拉夫、印度、以色列、南非、阿联酋和中国香港也各有一家公司榜上有名。

健康服务也是一项重要的服务出口项目，同时也是很多发展中国家外汇收入的一个来源。南非已经成为为病人提供整形手术的重要场所。1995 到 1996 年间，超过 25000 人次的外国顾客赴古巴进行治疗，给古巴带来了大约 25,000,000 美元的服务收入。哥斯达黎加的门诊服务业也得到了外国顾客的青睐，其中不少顾客来自于英国、挪威、加拿大和美国。智利的健康服务业部门也接待了不少外国顾客，其中包括来自玻利维亚和秘鲁的中高层收入者和一小部份厄瓜多尔的顾客。

## 加框附录 2.

## 案例研究

## 计算机及相关产业服务贸易

一家名为 Tata Consultancy Services ([www.tcs.com](http://www.tcs.com)) 的印度软件公司成立于 1983 年, 总部设在孟买, 该公司在全世界拥有 600 多家客商, 其中不乏世界五百强企业。2001 至 2002 年该公司的出口额高达 814,000,000 美元, 其主要出口市场包括美国、加拿大、英国、欧洲大陆、日本、西亚、东南亚、南非、马来西亚、新加坡、中国香港和拉丁美洲。该公司还在乌拉圭开设了一个营运机构来开展对智利、阿根廷、巴西、委内瑞拉以及美国部分地区的服务贸易, 该公司的其他营运机构分别开设在布达佩斯、墨尔本、多伦多、东京、菲尼克斯、哥伦比亚、吉尔福德和新泽西。

总部设在菲律宾的三家公司 Equidata, SGV 和 Software Ventures, 都是世界主要的数据处理公司。其他的例子还有 STA 公司, 该公司的客户主要是美国的一些公司以及主攻欧洲市场的欧米迦电脑公司。

来自黎巴嫩的 BML Istisharat ([www.istisharat.com](http://www.istisharat.com)) 公司是一家银行保险和企业资源规划软件产品及服务的供应商, 该公司超过 60% 的利润收入来自对美国、西欧、中东以及世界范围内的 300 多个客商提供的服务贸易出口。

阿根廷、巴西、智利、哥伦比亚、哥斯达黎加、古巴、多米尼加共和国、厄瓜多尔、墨西哥、巴拿马、巴拉圭、秘鲁、乌拉圭和委内瑞拉都是软件产品和服务的供应国。这些国家已经组成了拉美信息技术公司联盟 (ALETI) ([www.cusoft.org.uy](http://www.cusoft.org.uy)), 该联盟致力于发展和促进国家软件行业。目前有 100 多家软件开发公司在哥斯达黎加落户, 这些公司雇佣了 1000 多名专业技术人员, 产品出口到美洲、加勒比海、北美、东南亚、欧洲和非洲的国家和地区。

## 外源提供的服务

印度的 IT 业和商业服务出口已经为印度带来了 100 亿美元的外汇收入, 世界 500 强企业中有 185 家曾经将其部分软件业务承包给印度公司。Indosuez 公司就曾经与印度开展过长达十年的外部承包服务。许多国际公司, 比如惠普, 摩托罗拉, PSI 数据系统, 德州仪器, Verifone, Tata Information Systems 和 Infosys 等公司都在班加罗尔设立了办事处。

墨西哥已经成为美国 IT 业和工程公司外院服务的乐土。而低廉的电信成本和素质较高的劳动力也使哥斯达黎加成为欧美公司开拓西班牙语国家呼叫中心的繁荣市场。巴西 New Work Station Telemarketing 就是一家主要的全球呼叫服务中心。此外, 乌拉圭也向外国公司开展数据处理服务。哥伦比亚和委内瑞拉也建立了良好的服务中心来为全球石油和天然气公司提供服务。

菲律宾、波兰、匈牙利、俄罗斯、牙买加、中国和其他发展中国家和转型经济也进入了这个市场。菲律宾已经发展成为一个重要的金融会计协作服务活动中心。在菲律宾开展外源业务的公司有 Caltex, 宝洁和 Accenture, 而 AIG 公司也把亚太地区的 (单证、票据处理等方面的) 后台办公支撑服务设在菲律宾。

加勒比海地区的国家也是 (单证、票据处理等方面的) 后台办公支撑服务的主要提供国。牙买加的 Jamerican Associates 公司就专门为纽约、多伦多、伦敦等地的客商提供数据处理服务。