亚太地区国家
技术咨询服务出口手册

HANDBOOK

ON EXPORTING TECHNICAL CONSULTANCY SERVICES FROM COUNTRIES IN THE ASIAN AND PACIFIC REGION

ITC

INTERNATIONAL TRADE CENTRE UNCTAD/GATT

中国对外经济贸易出版社

需要全本请访问 www.ertongbook.com

亚太地区国家
技术咨询服务出口手册

ITC UNCTAD/GATT 编

中国对外经济贸易出版社

(京)新登字 062 号

亚太地区国家技术咨询服务出口手册

ITC UNCTAD/GATT 编

*

中国对外经济贸易出版社出版

(北京安定门外大街东后巷 28 号)

邮政编码 100710

新华书店北京发行所发行

1201 工厂印刷

*

850×1168 毫米　大 32 开本　5.875 印张　150 千字

1993 年 9 月第 1 版　1993 年 9 月第 1 次印刷

印数 8000 册

ISBN 7－80004－360－6/F・238

定价:7.00 元

本书中所用名称及资料的介绍并不意味着国际贸易中心(ITC)对任何国家领土、城市或地区或其当局的法律地位,或对其边界的划分表示意见。

本手册的编写与出版承蒙联合国开发计划署资助。

日内瓦　1991 年

目　录

前言…… (1)

第一章　具有出口潜力的技术咨询服务的营销…… (1)

第一节　导言…… (1)

第二节　信息技术与计算机软件…… (2)

第三节　工程咨询…… (6)

第四节　承包服务 …… (10)

第二章　强化出口观念 …… (14)

第一节　评估一个公司的出口能力 …… (14)

第二节　出口技术服务所得的利益 …… (16)

第三节　出口清单 …… (17)

第三章　出口服务所需的市场研究 …… (20)

第一节　开发新市场所需的基本研究 …… (20)

第二节　市场信息的来源 …… (21)

第三节　为适当的市场确定适当的服务 …… (22)

第四节　市场代理和技术支持的方法 …… (23)

第四章　出口市场的开发 …… (31)

第一节　进入海外市场 …… (31)

第二节　保持业务联系 …… (33)

第三节　官方渠道、贸易代表和贸易促进组织的使用 …… (34)

第四节　官方贸易促进和贸易交易会 …… (37)

第五节　宣传和贸易促进材料 …… (39)

需要全本请访问 www.ertongbook.com

第五章　国际机构出资项目中咨询公司的使用 …… (40)
第一节　概述 …… (40)
第二节　世界银行出资项目的商业机会 …… (41)
第三节　亚洲开发银行技术援助项目咨询人员的选择程序 …… (54)
第四节　如何参与欧共体出资的在亚太地区的项目 …… (63)
第六章　国际招标与合同条件 …… (69)
第一节　市场评估与机会选择 …… (69)
第二节　资格预审的要求 …… (72)
第三节　获得标书的程序 …… (74)
第四节　编标和投标 …… (80)
第五节　*谈判与合同的授予* …… (87)
第七章　贸易与工程信息的获得 …… (89)
第一节　技术咨询人员对贸易和工程信息的需求 …… (89)
第二节　贸易或工程信息的来源 …… (90)
第三节　联机信息检索 …… (100)
第八章　项目融资 …… (103)
第一节　亚太地区项目资金的来源 …… (103)
第二节　私有化项目，亚太地区项目开发的“建造——拥有——运营——转让”方法 …… (113)
第九章　开发公益基础设施以扶持出口服务 …… (122)
第一节　贸易促进机构在扶持技术服务出口中的作用 …… (122)

第二节　贸易促进组织(TPO)的技术援助 …… (123)
第三节　支持服务部门的贸促组织
的结构…… (124)
第十章　通过与国际公司合作开
发人力资源和获得技术…… (129)
第一节　开发和组建合营企业…… (129)
第二节　合营企业服务的营销…… (135)
第三节　管理技能的开发…… (136)
第四节　技术的获得…… (141)
第五节　关于合营企业合伙人
或可用技术的信息来源…… (143)
附录一　常用地址…… (146)
附录二　部分常用书目和实用
的出版物…… (160)

前　言

本手册是由联合国贸发会议(UNCTAD)和关贸总协定(GATT)合设的国际贸易中心(ITC)的研究成果会萃。它是在亚太地区10个发展中国家有关贸易开发和技术咨询服务合作的地区性项目内完成的。这10个发展中国家是孟加拉国、中华人民共和国、印度、印度尼西亚、马来西亚、巴基斯坦、菲律宾、新加坡、斯里兰卡及泰国。此项目开始于1989年11月，第一阶段安排了三年计划。此项目宗旨是为了帮助参加国通过扩大技术咨询服务出口，以赚取外汇。该项目由联合国开发计划署(UNDP)资助。

开发此项目的第一阶段是准备协助阶段，包括对每一个有输出能力参加国可提供的服务的审查和识别这些服务的最佳市场以及出口这些服务的各参加国所遇到的限制条件。本阶段在1990年5月于吉隆坡(马来西亚)举行的专题讨论会上结束。此会议的主要目的之一是对亚太地区技术咨询服务出口技术手册编写准则定稿。

国际贸易中心自1983年以来一直在技术咨询服务输出方面提供技术协助，并于1986年编写出版了名为《发展中国家技术咨询服务出口营销》手册，(并且出版了法文和西班牙文译本)为发展中国家的技术咨询工程师提供技术指导以克服他们面临的一些主要障碍：

这些被认定的障碍是：

——缺乏及时而准确的贸易和项目信息；

——缺乏发展业务所需的国家资助；

——缺乏国际营销与贸易促进活动经验；

——促进咨询服务出口的公共机构的基础设施薄弱；

——在获得国内合同方面缺乏政府的支持，在国内市场缺乏经验，常常妨碍公司通过承担国外类似项目的资格预审；

——缺乏国际基金机构的认可；

——权衡市场开发的高额费用与有限的成功机会，许多合格的国有咨询公司缺少争取海外工程的兴趣。

国际贸易中心在此领域的活动仅涉及技术咨询与提供服务方面的对外贸易开发，包括工程管理与咨询、运行与维护、施工服务、培训、交钥匙工厂和信息技术（后者包括计算机软件与数据存储服务），不包含服务中的其它方面的贸易，如无形的服务（即银行事务、保险、再保险和运输），这些均不在国际贸易中心职责范围内。

基于国际贸易中心在1986年至1991年期间为中国、印度、印度尼西亚制定的偏重成果出口的支助策略计划的经验，本手册推荐某些以商务为重点的策略与计划，期望对各参与国在克服它们面临的一些障碍方面有些帮助，在为改进和发展它们的技术咨询服务出口，提交审查方面有所俾益。

第一部分：目　　标

本手册的主要目标是概述合理稳妥的促销策略，以有助于亚太地区技术咨询公司的商务经理、贸易促进组织的职员、咨询服务贸易所涉及的政府机构，以及促进和发展技术咨询服务出口管理培训机构的职员。作为一个起步，本手册将对怎样组织和开发技术咨询服务的对外贸易提供合理的建议。

第二部分：方　　法

本手册在收集、分析1983年至1991年间以各种形式发布的大量信息以及1991年1月至7月间开展的历时5个半月的工作的基础上编写的。

为了对10个参与国的需求进行评估，联合国开发计划署批准了一个事先准备的援助计划，指导10个参与国提交审查材料，以

便测定在项目资金筹措、贸易信息和获得国际金融机构如世界银行提供资金的项目方面所遇到的主要约束以及一般的出口市场开发。提交的审查材料表明，尽管大量的企业有技术能力在工业化国家与发展中国家中经营主要的技术转让，但常常缺乏为他们的咨询服务打开国外市场所必要的经验。因此，本手册的第一部分指出了面向参与国公司开放的各类市场机会，以及咨询人员为确定他们进入这些市场的可能性而必须采取的步骤，其中包括从筛选潜在机会所必需的案头资料分析到进入一个被选定的市场发展和维护自己的阵地。手册中特别强调企业需要积极思考并培养一种“出口意识”。手册的第二部分，列举了工业化国家中国际咨询公司常利用的各种基础服务知识，这些知识加强了它们的力量。这些基础服务包括：项目融资、促成国际金融机构提供资金的项目、招标程序、贸易与项目信息、培训、技术与技巧的转让、联营以及从专门的国家贸易促进机构得到金融与技术帮助。

读者将发现手册各章节内容有少许的重复，这些重复是必要的，因为每一章节在编写时是独立的，并且可用作每一专门内容的基本培训教材。

第 一 章
具有出口潜力的技术咨询服务营销

第一节 导 言

世界技术咨询服务市场的每年贸易额高达几千亿美元，在亚太地区也有很大的前景，它虽然完全被一些工业化国家的公司所控制，但随着该地区发展中国家的公司不断提高技术水平，发展他们的销售能力和改进他们的服务，他们所占市场的比重也逐年上升。本章讨论国际贸易中心计划中提倡的那些技术咨询服务，即工程咨询、工程建设及计算机软件销售。

我们注意到最成功的技术咨询人员通常也是销售专家，他们只选择市场中他们认为较有成功把握的专门性行业。正因为市场销售费用相当可观，所以对初始开发海外商务的发展中国家的咨询人员来讲，为了尽可能具有成本效益，在他们的市场交易上就必须有所选择，否则，在开发的早期阶段，当他们投入大量的资金之后而没有成功，就会因此而失去信心。正因为如此，本手册前几章专门讨论市场评估的技术，目的是为了使这些公司能够鉴别并选择那些最具潜力的市场以及所选市场中最具有潜力的技术服务。

为了开发出口市场，公司必须以所能提供的各类海外服务为基础，准备一份海外业务发展规划。该规划的基础将是市场评估，它能提供足够的信息，让决策者去选择最有利的商业机会。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

第二节　信息技术与计算机软件

信息技术(包括计算机软件与服务)市场完全是全球性的,并且是所有工业中增长率最高者之一。世界市场的软件销售额1988年为1100亿美元。1989年为1280亿美元,预测1993年将达2250亿美元。近几年以每年20%的增长率上升的全球软件与咨询服务市场预计在今后4年的增长率将降至每年约15%。该市场一直被美国所控制;其市场份额在70年代至80年代初已超过市场总量的70%,但1988年降至56%,估计到1993年将降至50%以下。欧洲与日本的市场正以比美国市场快得多的增长率增长。

亚太地区国家(不包括日本、澳大利亚)的信息技术市场销售额1990年约达30亿美元。对5个亚洲国家和地区(印度、新加坡、菲律宾、香港、韩国)的计算机软件与服务市场的最新研究,根据1990年联合国于纽约出版的《亚太地区咨询服务论文选》第一卷,估计这5个国家和地区的市场1989年总额约为22亿美元,据称,这些市场为75000～90000人提供了就业机会。

亚洲市场被各类公司所占领,既有独立的软件公司与服务机构,也有兼营软件的硬件制造商与销售商,销售的软件有的是这些公司开发的,也有的是由分包商为其开发的。日本市场在不久的将来,地区性公司所占份额将明显增加,1989年销售额估计已达143亿美元,成为继美国之后的世界第二大市场。整个西欧所占市场的销售额从1988年的380亿美元上升到1989年的445亿美元,预计到1992年将达675亿美元。

必须指出的是有关软件与咨询服务销售的系统资料,仅存在于美国与西欧,就是这些资料也是不大可靠的。但其数据用以表示某种趋势以及确定促销的市场领域还是有用的。

一、提供出口潜力的市场领域

主要的软件市场可分成如下部分:

1. 软件包

软件包是全球软件市场中非常重要的部分，1989 年总销售收入达 367 亿美元，1990 年为 430 亿美元，1994 年预计达 800 亿美元（根据国际数据公司 1990 年的估算）。随着应用软件成为成套产品市场中最大的一部分，该领域将是市场中增长最快的部门之一。

出口市场的软件包开发是一个高风险的领域。由于它是资金密集的行业且需要强有力的海外技术支援，因此几乎没有发展中国家在该领域取得成功。发展中国家在这部分市场中主要是起分包商的作用，但该领域中一些简单的应用程序，如宾馆管理、保健、工资单、库存管理、计算机辅助设计等已从印度、菲律宾、新加坡、韩国出口。这一个适宜的应用领域，首先必须审慎选好那些有好销路的适宜的产品，其次才是通过能提供技术支援的市场所在地的代理商销售这些产品。

开发好的应用软件的主要要求是有一个好的国内市场，使得软件包能得到完善，而后作为经过确认与验证的产品提供给出口市场。

2. 系统一体化

系统一体化服务（包括项目管理、系统开发与操纵、系统管理）也是快速增长的另一市场领域，估计今后 3 年的年增长率将超过 20%。在这部分市场上，潜在的用户正寻找一个能解决全部问题的捷径且将与选定的卖主签约以研制一个完整的解决办法，其中包括购买必要的硬件或采用定制的软件。系统一体化是真正的“交钥匙软件”开发，能给本地区公司许多业务机会，可以向大的系统一体化承包商提供分包服务。本地区一个主要的市场领域将是地理信息系统（GIS）或地图绘制计算机化。在此种项目中，一个主要的系统一体化公司可能将整个项目的 75%分包出去。局部地区网络（LAN）是系统一体化的一个领域，它将在亚太地区显示出快速增长的势头，因此可为那些软件开发落后国家的公司向本地区较发达的国家提供服务的良机，这些发达国家开列的单价已显著上升，

并缺乏受过培训的人员。目前，日本紧缺高级程序员(缺少 100 万人以上)，预测 5 年内缺员将上升到 200 万人。

3. 定制软件与咨询机构

若现成的软件包不能满足用户的需求，他就会寻找一个独立的开发者去定做一个软件包。以前所有的定制软件都是从基础方法去开发的，目前的趋势是用标准程序块组合或修改标准软件包。尽管如此，许多软件包还是以第一种方式编制的。该领域为作为分包商的地区性公司提供了许多潜在的机会。用户可以将他对外部的信赖局限在系统咨询机构，讨论怎样最好地改编自己现有的系统，或怎样修改一个成套的系统以适应他的要求。

4. 合同程序编制

亚洲国家出口市场的很大一部分是合同程序编制，在这种情况下，可派程序编制人员在确定的时期到委托人的海外办事处工作。

这个步骤对于一个公司打进出口市场，并证明它们的软件开发能力常常是必要的。海外委托人常为管理远处的软件开发而焦虑，如果他们有程序编制人员，例如，就在他们的办事处，他们就会觉得轻松多了。然而，这仅是一种短期的办法。为了合同程序编制的输出，必须寻找两类委托人：即一类是需要合同编制人员来补充他们自己的职员或自己的终端用户的独立软件机构，一类是他们虽具备内部能力但需补充合同编制人员的机构。

在亚洲国家，如新加坡或韩国，有许多发展此类服务的业务机会，在上述国家，公司不能找到足够的职员从事主要的项目，他们不得不从孟加拉国或斯里兰卡寻找合同人员或从菲律宾寻找分包合同的程序编制人员。

5. 培训与提供文件服务

本地区仍然紧缺经过良好培训的软件人员，因此，整个地区存在提供培训服务的良好机会。这方面通常的做法是与国际机构的一些团体协作并取得国际公司的协助。

提供已有系统的文件，也为许多当地公司提供了一个良好的分包机会。服务包括操作指南、开发用户指南或编写培训材料。

6. 数据输入与数据处理服务

由于众多的国际公司在寻求使他们的数据处理产业取得更大效益的途径，这就使得一些亚洲国家在80年代能够开发数据输入与数据处理这一重要的出口市场。该市场对价格极为敏感。80年代初期，韩国控制了该市场，后来由于要价太高而失去了销路，菲律宾取而代之。数据输入也是中国的一个重要的出口项目。当前亚洲出口总额每年不超过一亿美元。该部分增长潜力有限，甚至会随着技术的发展，数据输入实现机械化而下降，需求的减少必将迫使此项业务转向出口分包。

二、促进信息技术与软件的出口

政府有许多支持软件和信息技术出口的方式，此类支持包括保护软件的贸易政策，资金支持，出口开发的支持，甚至做出购买当地需要的所有软件的决定。

一个国家要具备充分的潜力，就必须有一个坚实的国内基础以使其能投资于研究与开发并发展自己的软件包。在亚洲地区，新加坡政府投入大量资金进行软件开发，并使它成为该地区软件开发的集中地。

为了出口软件包，对于每个特定市场需要相当大的开发动力，去确定市场的供销渠道、开发合适的产品、检验和鉴定程序、准备程序文件和包装等等。这些都需要一笔可观的经费开支。因此生产软件的公司必须首先在国内市场上打开销路，由于公共部门的需要量占大部分国内市场的50%以上，所以需要政府对购买国内软件产品作出承诺。

有些国家如新加坡，有国家软件计划，政府投入基金发展本国软件产业。国家计算机委员会(NCB)购买土地建造科学园，按优惠的费率将办公场所出租给软件公司。事实上，NCB的职员超过700人，现在已是新加坡最大的软件公司。

财政鼓励对出口商是非常重要的。印度出口商的成功至少部分是因为印度进出口银行提供了广泛的财政支持。

新加坡不仅对研究和开发提供税收鼓励，并且对全部培训费用以税率折扣进行补偿。这个政策有助于吸引外国公司使用新加坡作为进行研究和开发的场所。印度在出口特区也有类似的计划。而菲律宾在投资委员会组织下 提供优惠的一揽子计划以吸引外国公司。

对计算机软件产业的长期发展来讲，采用高技术是极其关键的，因此这类高技术转让就显得非常重要。通过与国际公司合作或由国际公司自己进行投资可取得这种转让。在印度的班加罗尔(Bangalore)有这样的例子，近几年一些软件公司在那里建立了地区性中心。

各国政府正采用一些发展出口的策略以开发软件出口，与一些出口推销机构并与诸如国际贸易中心等国际代理机构，或与诸如瑞典的 IMPOD、荷兰的 CBI、德国的 GII 等双边进口代理机构一起组织出口开发代表团，这些机构也在组织培训班或在他们所在国开展软件市场的分析方面提供协助。对于亚太地区公司的出口开发，也有一个非常发达的地区性贸易协会，亚洲——大洋洲计算工业组织(ASOCIO)，它代表该地区许多国家的一些计算机信息技术与软件产业协会。ASOCIO 有每年聚会几次的一系列专门小组并组织了许多次展销会。由于这些会能提供出口开发机会，对发展中国家是很有帮助的。

第三节　工 程 咨 询

亚太地区诸国开发工程咨询出口市场的机会大体上每年都在增加。一个主要的原因是东南亚国家联盟(以下简称东盟——译者注)诸国呈现最高的经济增长率从而使该地区的交易量持续增长；另一个原因是随着许多工程正在被当地公司完全控制，当地的与

地区性的公司在联营体中得到了更多份额的工作。亚太地区(包括澳大利亚)工程服务的营销额1989年已超过20亿美元,世界市场总额超过100亿美元。预计1991—1992年期间,营销额将明显增加,尤其是在为许多工业,特别是为石油与天然气工业的发展提供资金的东盟各国。

一、提供出口潜力的市场领域

亚太地区国家已设立工程咨询职业以支持该地区的基础设施开发。过去的30年间,开发的主要方面是建造道路、铁路、电力、电信及供水管网等基础设施。许多当地公司最初是作为国际公司的海外办事处或联营公司设立起来的。基于后者的性质,他们不是以普通的咨询公司,而是以特殊领域的专业公司出现的。通常当地公司倾向成为多面手,提供广泛的工程与建筑服务。而该地区大多数公司被协调参与基础服务方面的工作。另一方面,该地区许多国家中的主要竞争对手不是国际公司本身而是各部门所属机构或半国营企业的工程技术人员。地区性公司要扩大国际市场必需加强国内外的营销努力。公司必需参与国内公共部门的项目建设,这样不仅提供了从事海外项目所必备的委托资格,也提供了发展海外工作的流动资金。目前,地区性公司最好的机会是作为分包商或与国际公司合资经营。咨询工程存在潜力的两个主要领域是基础设施开发项目与工业开发项目。

1. 基础设施开发项目

亚太地区在可预见的未来将继续投资数十亿美元用于基础设施开发。主要的投资领域是电力、运输、电信与供水。据1990年所做的能源工业发展预测,随着私营开发公司参与投资的增加,今后10年间13个亚洲国家中的50多个项目,预期开支总额约达1430亿美元。还预计今后10年间在开发可持续供水方面将有大规模的开支。发生在遍及整个亚洲的电信改革,其结果是此领域也需要大量的开支,因此,在亚洲咨询人员能力提高的同时,国外咨询人员的费用也不断上升,而维持该地区原有市场交易的费用就正在变

需要全本请访问 www.ertongbook.com