

«برون‌سپاری فرامرزی» و شیوه‌های تجارت خدمات در گاتس

شکوه نامدار¹

استادیار دانشگاه آزاد اسلامی، واحد (تفت) یزد

تاریخ پذیرش 1396/3/6

تاریخ دریافت 1394/10/15

چکیده

موضوع محوری مورد مطالعه در مقاله حاضر، تبیین شیوه خاص و ترکیبی عرضه خدمات در فرایند اقتصادی - تجاری «برون‌سپاری فرامرزی» مشاغل خدماتی است. از این رو در بدو امر دو رکن اصلی تحقیق، به عنوان مقدمه بحث با دقت علمی لازم مورد بررسی قرار گرفته است. ابتدا تاریخچه، اهمیت و شیوه‌های عرضه و «تجارت خدمت» با توجه به مقررات و مفاد «موافقت‌نامه عمومی تجارت خدمات» یا گاتس مورد مطالعه قرار گرفته و سپس «برون‌سپاری فرامرزی» یا به عبارت اصیل آن «آفشورینگ» که از رویکردهای اقتصادی سده اخیر بوده و با وجود عمر نسبتاً کوتاه خود، اقتصاد و تجارت جهانی را کاملاً در بخش تولید و عرضه خدمات متحول نموده است، با توجه به پیشینه و اهمیت آن تبیین گردیده است. هدف پژوهش حاضر این است که به شیوه توصیفی - تحلیلی، ضرورت توجه به شیوه پیچیده و منحصر به فرد عرضه خدمات در فرایند «برون‌سپاری فرامرزی» در بخش خدمات را مورد تأکید قرار داده و به چالش کشد. یافته‌های پژوهش حاکی از آن است که شیوه تجارت خدمات در فرایند «برون‌سپاری فرامرزی» مشاغل خدماتی، شیوه‌ای خاص و منحصر به فرد است و صرفاً با اتکا به شیوه‌های چندگانه و تلفیقی از چهار شیوه موجود تجارت خدمت در مقررات گاتس قابل تحلیل نخواهد بود. بررسی‌های محقق همچنین نشان می‌دهد که تطبیق دقیق آفشور فرست با شیوه حضور تجاری غیرمستقیم تولیدکننده در کشور مصرف‌کننده، که در مقاله پیشنهاد گردیده نیز میسر نبوده و تمایز فاحش در هدف، این دو رویکرد اقتصادی را کاملاً از یکدیگر

1 - Namdarsh@yahoo.com

DOI: 10.22067/le.v24i11.52778

متمایز نموده و به هر یک ماهیتی خاص و منحصر به خود داده است. جهت گردآوری داده‌ها با توجه به فقد قوانین منسجم و کارآمد در حوزه تجارت خدمات و نبود رویه قضایی مستقر در این زمینه، صرفاً از روش کتابخانه‌ای استفاده شده است.

کلیدواژه‌ها: برون‌سپاری فرامرزی، تجارت خدمات، موافقت‌نامه عمومی تجارت خدمات (گاتس).

1) مقدمه

بخش سوم¹ اقتصاد که با عناوین «بخش خدمات»² و یا «صنعت خدمات»³ نیز در حقوق اقتصادی شناخته می‌شود، یکی از سه بخش اصلی اقتصاد است. این بخش در حقیقت از جهت سابقه ظهور و ترتیب رواج نیز سومین بخش اقتصاد و شاخه‌ای نوین از روابط تجاری و اقتصادی محسوب می‌شود. بخش‌های سنتی اقتصاد عبارتند از:

الف) بخش نخست اقتصاد⁴ شامل فعالیت‌هایی نظیر کشاورزی، ماهیگیری و صنعت و معدن
ب) دومین بخش اقتصاد⁵ تقریباً با بخش تولید مترادف است و کلیه فعالیت‌های تولیدی را شامل می‌گردد.

ج) بخش خدمات، در حقیقت بخش نرم‌افزاری اقتصاد است و به عبارتی فعالیت‌هایی را در بر می‌گیرد که افراد در آن‌ها وقت و اطلاعات خود را به‌منظور بهبود تولید، اجرا، امکانات بالقوه و تقویت و حمایت از شاخه‌های دیگر اقتصاد در اختیار دیگران قرار می‌دهند. در این بخش به جای ارائه محصولات و کالاهای نهایی، خدمات زمینه‌ای و عملیاتی لازم برای توفیق سایر شاخه‌های اقتصادی تولید و ارائه می‌گردند به همین اعتبار نیز «خدمات» را به عنوان «کالاهای غیر ملموس»⁶ می‌شناسند که مشاوره، تبادل نظر، فناوری و تجربه راجع به شاخه‌های دیگر اجتماعی و اقتصادی حیات انسان را در بر می‌گیرد.

-
- 1- Tertiary Sector of The economy
 - 2- Service Sector of The economy
 - 3- Service industry
 - 4- Primary sector of the economy
 - 5- Secondary Sector of the economy
 - 6- Intangible goods

د) در سال‌های اخیر، فرآیند تولید اطلاعات¹ نیز که تاکنون عموماً در زمره یک نوع از خدمات، در گروه سوم موضوعات اقتصادی قرار می‌گرفته است، توسط گروهی از اقتصاددانان به عنوان شاخه‌ای جدید از اقتصاد تلقی گردیده و چهارمین بخش اقتصاد را شکل داده است و لذا دور از ذهن نخواهد بود که در بعضی از متون از آن به عنوان چهارمین بخش اقتصاد² یاد شود.

تحولات فناوری و رشد و توسعه فراگیر شبکه‌های ارتباطی و اطلاعاتی از یکسو و کاهش موانع تجارت بین‌المللی از طریق اتخاذ سیاست‌های تجارت آزاد از سوی دیگر، موجب گستردگی و افزایش روزافزون تجارت و درعین حال تشدید رقابت در بازارهای بین‌المللی طی دهه‌های اخیر شده و تولیدکنندگان و بازرگانان کشورهای توسعه یافته را بر آن داشته تا در جهت ارتقای سطح تجارت خدمات خود تلاش بیشتری نمایند (Stigler, 1956: 10). این امر از یکسو، تحول بخش خدمات در کشورهای توسعه یافته، افزایش رقابت در این حوزه و اهمیت یافتن فعالیت‌های خدماتی در زنجیره‌های عرضه تجاری - اقتصادی دنیا را زمینه‌سازی نموده و از سوی دیگر منشأ کمک به کشورهای در حال توسعه و اقتصادهای در حال گذار، جهت رشد و توسعه تجارت خدمات در آن‌ها و برخورداری آن‌ها از مزایای نظام تجارت چندجانبه گردیده است (Inman and Fishman, 1985; Pattanaik, 2010: ۲-۳). فعالیت‌های خدماتی به خصوص خدمات مربوط به حمل‌ونقل، گردشگری و خدمات مالی بین‌المللی از دیرباز بخش مهمی از فعالیت‌های تجاری را تشکیل می‌داده‌اند، اما سیاست‌گذاران تجاری در گذشته عمدتاً بر این تصور بودند که جریان تجارت خدمات از اهمیت چندانی برخوردار نیست و تمرکز بر آزادسازی «تجارت کالا» به طور خودکار به گسترش «تجارت خدمات» نیز منجر خواهد شد، لذا شرکت‌های خدماتی نیز مجبور بودند برای توسعه در سطح بین‌المللی، خود را با وضعیت موجود تطبیق داده و علی‌رغم وجود شرایط غیر قابل پیش‌بینی و کاملاً تبعیض‌آمیز به فعالیت خود ادامه دهند.

اما در حال حاضر تجارت خدمات نه تنها گستره جهانی یافته و حجم قابل توجهی از مبادلات را در اقتصاد جهانی رقم می‌زند به‌منظور کاهش هزینه‌ها در بسیاری از شاخه‌های خود به شرکت‌ها یا مؤسسات خدماتی خارجی، برون‌سپاری می‌شود. در پیشینه ظهور برون‌سپاری، یک شرکت یا

1- The production of information

2- The Quaternary sector of economy

مؤسسه ضمن قرارداد با شرکت یا مؤسسه داخلی دیگر وظایف عملیاتی خود را به آن واگذار می‌نمود اما امروزه نوع فرامرزی این واگذاری نیز بسیار رواج یافته که در ضمن آن، این تفویض وظایف و خدمات اجرایی به شرکتی در خارج از کشور مزبور صورت می‌گیرد و همین فرآیند بود که در ابتدای ظهور خود به «برون‌سپاری فرامرزی» معروف شد. این پدیده اقتصادی امروزه به فرآیند اجیر نمودن یک سازمان خارجی به منظور انجام پاره‌ای وظایف تجاری در کشوری به غیر از کشوری که این تولیدات یا خدمات سابقاً در آن تولید یا اجرا می‌شدند، تلقی می‌گردد. رواج «برون‌سپاری فرامرزی» خدمات، بررسی شیوه عرضه خدمات را در این فرایند اقتصادی ناگزیر ساخته و اهمیت موضوعی این مقاله را برجسته می‌نماید. سؤالات اصلی تحقیق حاضر عبارتند از:

(1) تبیین مفهوم و اهمیت تجارت خدمات

(2) معرفی فرایند «برون‌سپاری فرامرزی»

(3) و درنهایت تحلیل روش عرضه خدمات در «برون‌سپاری فرامرزی»

در این مقاله با توجه به فقد قوانین منسجم و کارآمد در حوزه تجارت خدمات و نبود رویه قضایی مستقر در این زمینه، صرفاً از روش کتابخانه‌ای استفاده شده است.

(2) ابعاد حقوقی و اقتصادی تجارت خدمات

یکی از مهم‌ترین دلایل نوپا بودن پذیرش «تجارت خدمات» روشن نبودن چگونگی تجارت خدمات تا چندین دهه پیش است. تعریف سنتی «تجارت خارجی» در شکل اصلی آن یعنی مبادله اقتصادی میان افراد مقیم و غیرمقیم یا به بیان ساده‌تر به دست آوردن و از دست دادن ارزش، برای «تجارت کالا» نسبتاً مشخص و قابل تفسیر است، چرا که تولیدکنندگان کالا در یک کشور قرار دارند و کالاهای تولیدی آن‌ها از مرز عبور می‌کنند و به کشور دیگری می‌روند، اما در مورد خدمات وضعیت پیچیده‌تر است زیرا در بسیاری از موارد عرضه‌کننده خدمات و مشتری باید در یک مکان باشند و تصور مفهوم تجارت در خدمت گاه بسیار دشوار است، تا جایی که سابقاً چنین تصور می‌شد که خدمات اصولاً قابل تجارت نیستند. در بسیاری از موارد، صادرکنندگان خدمات نمی‌دانند که در حال صادر کردن خدمت خود هستند زیرا در این موارد برخلاف مفهوم «سنتی تجارت بین‌الملل» خدمات ظاهراً از مرزها عبور نمی‌کنند. از این رو لزوم انعقاد یک موافقت‌نامه

تجاری در حوزه خدمات برای مدت‌زمان طولانی مورد تردید قرار می‌گرفت (Zare, 2010: 87).

2-1) تاریخچه جهانی

به گواه متون علمی و مباحث کارشناسی، اقتصادهای مطرح جهان همواره تمایل داشته‌اند که در زمینه توسعه قلمرو و گستره حوزه‌های اقتصاد به پیشرفتی دست یابند که آن‌ها را از اتکای شدید به بخش‌های سنتی اقتصاد از قبیل کشاورزی و استخراج معادن رهایی بخشیده و به توسعه بخش‌های دیگر اقتصاد از قبیل تولید و خدمات منجر شود. نخستین اقتصادی که در جهان مدرن این راه را دنبال نمود، کشور انگلستان بود.

پس از آن به تدریج، انتقال اقتصاد جهانی به اقتصاد مبتنی بر خدمات¹ یا به عبارتی اقتصاد پسا صنعتی² به مرور زمان سرعت گرفت. امروزه نیز به علت برخی روندهای جهانی و تحولات فناوری، از جمله افزایش سرعت انتقال افراد در سطح جهان با هزینه بسیار کمتر و تسهیل ارتباطات و بهبود امکان اتکا به بخش خدمات در تجارت، به‌رغم بارقه‌های باقیمانده از سیستم حمایت از خدمات داخلی³، تجارت خدمات یکی از رقابتی‌ترین بخش‌های تجارت بین‌المللی را تشکیل می‌دهد. در همین راستا نیز بسیاری از کشورهای توسعه یافته طی دهه 1980 شروع به انجام اصلاحاتی در جهت رقابتی‌تر نمودن بازار خدمات کشور خود نمودند. جالب اینجاست که در بسیاری از کشورها، اصلاحات بخش خدمات، تحت فشار صاحبان منافع در بخش صنعت و کشاورزی صورت گرفت، چرا که این بخش‌ها برای بهره‌مندی از منافع ناشی از فرآیند جهانی شدن نیازمند دسترسی به نهادهای کارآمد در بخش خدمات بودند. در آمریکا گروه‌های ذینفع، شامل فعالان تجارت بین‌الملل و مصرف‌کنندگان، طی دهه‌های هفتاد و هشتاد میلادی دولت را ترغیب می‌نمودند که خدمات را در دستور کار مذاکرات تجارت بین‌الملل قرار دهد. اولین تلاش جدی برای گنجاندن خدمات در دستور کار موافقت‌نامه عمومی تعرفه و تجارت⁴ در نشست در سال

1- Service – based economies

2- Post – industrial economies

3- Residual Protectionism

4- GATT (General Agreement on Trade and Tariff)

1982 صورت گرفت که با مقاومت جدی برخی کشورهای متعاهد مواجه شد و آمریکا نتوانست اجماع اعضا را برای این منظور به دست آورد، اما توانست کشورها را قانع کند که در چهارچوب برنامه کاری گات به بررسی داخلی بخش‌های خدماتی خود متعهد گردند و آثار اجرای مقررات مشابه گات را در تجارت خدمات نیز، در کشورهای خود بررسی نمایند (Rasti, 2007:8).

بسیاری از کشورهای در حال توسعه به شدت با آزادسازی در بخش تجارت خدمات مخالف بودند. عمده‌ترین نگرانی این کشورها از آزادسازی تجارت در بخش خدمات عبارت بود از تهدید فرهنگ ملی، سوءاستفاده از اطلاعات، ایجاد مشکل در تراز پرداخت‌ها، افزایش قدرت شرکت‌های چندملیتی، و تسری اصل رفتار ملی⁵ به بخش خدمات.

می‌توان گفت که پیدایش موافقت‌نامه عمومی تجارت خدمات (گاتس⁶ - 1995) پس از موافقت‌نامه عمومی تعرفه و تجارت (گات - 1948) مهم‌ترین دستاورد نظام چند جانبه تجاری است، چراکه برای نخستین بار، قواعد و تعهدات توافق شده بین‌المللی نظیر گات را با صراحت به حوزه عظیم در حال رشدی از تجارت بین‌الملل یعنی تجارت خدمات گسترش داده است. با وجود شباهت‌های زیاد بین این دو موافقت‌نامه، در دامنه محتوای آن‌ها تفاوت‌های ویژه‌ای وجود دارد. یکی از مهم‌ترین این تفاوت‌ها این است که تعریف تجارت خدمات نه تنها شامل عرضه خدمات از طریق عبور از مرز می‌شود بلکه سه شکل دیگر معاملات خدماتی را نیز شامل می‌شود.⁷

به هر حال امروزه اهمیت تجارت در بخش خدمات بر هیچ کس پوشیده نیست. بر اساس آمار منتشره بانک جهانی⁸ در سال 2008، صادرات خدمات در جهان از 388 میلیارد دلار در سال 1980 به 3337 میلیارد دلار در سال 2007 افزایش یافته است و در سال 2007 سهم بخش خدمات در تولید ناخالص داخلی جهانی برابر 69 درصد بوده است، در حالی که در همان سال، بخش صنعت تنها 28 درصد و بخش کشاورزی تنها 3 درصد تولید ناخالص داخلی جهان را تشکیل می‌داده است (Rasti, 2007:8). این آمارها نشان می‌دهد که در 30 سال گذشته در کشورهای صنعتی

5- National Treatment (NT)

6- GATS

7- Modes of Supply

8- (WDI 2008)

تغییر بنیادی از سمت بخش‌های اول و دوم اقتصاد به سوی بخش سوم اقتصاد صورت گرفته تا حدی که به این فرآیند «سومین سازی»⁹ یا به عبارتی گرایش به سومین بخش اقتصاد گفته شده است و در حال حاضر نیز این شاخه اقتصاد در کشورهای صنعتی، بزرگ‌ترین و پیشروترین بخش اقتصاد را تشکیل می‌دهد.

از سوی دیگر بر اساس بررسی‌های علمی و تجارب عملی مسلم، ثابت شده که تجارت خدمات در تغییر بسیاری از ساختارهای اقتصادی - تجاری جهان در سال‌های اخیر نقش کلیدی داشته و اصولاً بین توسعه اقتصادی کشورها و توسعه تجارت آن‌ها در بخش خدمات ارتباط تنگاتنگی وجود دارد (Trade and Development Board Standing Committee on Developing services, 1995: 1-2 and 18). خدمات یک عامل تولید مهم در بیشتر فعالیت‌های تجاری و یک مؤلفه اصلی در کیفیت سطح زندگی شهروندان است. با عنایت به اهمیت روزافزون این بخش از اقتصاد، در فصول آتی به تعریف دقیق‌تر مفهوم «خدمات» و خصائص آن به عنوان یکی از موضوعات تجارت بین‌الملل خواهیم پرداخت.

2-2) تعریف «خدمات» و شیوه‌های تجارت آن

2-2-1) تعریف خدمات

تاکنون تعریف دقیقی از مفهوم خدمات ارائه نشده است. لغت‌نامه استاندارد وبستر دانشگاهی (Webster's Collegiate Dictionary, 1946:12)، در مفهوم پانزدهم ارائه شده از واژه خدمت، از بین کل بیست معنای ارائه شده، خدمت را اینگونه تعریف می‌کند: «هر نتیجه و محصولی از یک کار مفید که کالای ملموسی را تولید نمی‌کند؛ مانند خدمات راه‌آهن، شرکت‌های تلفنی، خشکشویی‌ها و خدمات پزشکی» (Griliches, et al, 1992: 2-3). بیشترین تلاش برای تعریف خدمات و تجارت آن در خلال مذاکرات دور اروگوئه انجام شد، زمانی که کشورها به دنبال آزادسازی بخش خدمات و تجارت آن بودند. در این مذاکرات «خدمات به هرگونه فعالیت تولیدی که حاصل آن قابل تفکیک از روند تولید و همچنین فرد دریافت‌کننده خدمات نیست اما

وضعیت او را به طور محسوسی تغییر می‌دهد» تعبیر شد. از گذشته چندین خصیصه برای «خدمات» در مقابل «کالا» ذکر می‌شد که اکثر سیستم‌های اقتصادی در مورد آن‌ها توافق داشتند. این خصائص عبارت بودند از غیر قابل رؤیت بودن، غیر قابل لمس بودن، غیر قابل ذخیره بودن، و غیر قابل حمل بودن.

در واقع ویژگی منحصر به فرد خدمت که به تعریف و شناخت آن کمک می‌کرد این بود که اغلب تولید و مصرف آن همزمان انجام می‌شد و مستلزم ارتباط بین تولیدکننده و مصرف‌کننده بود (Rashedi Ashrafi, ۲۰۰۵: ۶)، اما به مرور زمان و با پیشرفت فناوری، این فاصله و تمایز بین «خدمات» و «کالا» برداشته شد و خدماتی ظهور کردند که واجد هر یک از ویژگی‌های فوق یا حداقل بعضی از آن‌ها بودند. به عنوان مثال نرم‌افزارهای کامپیوتری و یا فیلم‌ها و موسیقی‌های ضبط شده بر روی لوح فشرده، قابل ذخیره سازی و نیز قابل حمل هستند و یا برنامه‌های تلویزیونی از طریق تلویزیون قابل رؤیت هستند. خدمات آموزشی نیز که زمانی لزوماً به صورت چهره به چهره انجام می‌شد، امروزه به ویژه در سطوح دانشگاهی از طریق تجهیزات ارتباطات راه دور قابل اجراست و اصولاً این نوع از خدمات به عنوان موضوعات قابل برون‌سپاری فرامرزی نیز قابل بحث‌اند. یعنی آن نوع از خدماتی که ضرورتاً نمی‌باید به صورت رودررو به مشتریان عرضه شوند و امکان ارائه آن‌ها با بهره‌مندی از ارتباطات الکترونیکی و پیشرفت‌های فناوری وجود دارد و موضوع خاص مقاله حاضر را تشکیل می‌دهند. به خاطر این خصائص خدمت، تجارت خدمات تا حد زیادی غیر قابل مشاهده است و بنابراین معمولاً کمتر از میزان واقعی آن برآورد می‌شود (Griliches, et al, ۱۹۹۲: ۲-۳). با وجود این، در سطح جهان به طور متوسط دست کم 20 درصد درآمد ارزی کشورها که در موارد خاصی به بیش از 90 درصد نیز می‌رسد توسط بنگاه‌های خدماتی حاصل می‌شود. به علاوه به نظر می‌رسد به مرور زمان محتوای خدماتی تجارت کالا شامل خدمات مالی، بیمه، حمل و نقل یا تدارکات به میزان قابل توجهی افزایش یافته است (Zare, 2010: 87).

موافقت‌نامه عمومی راجع به خدمات نیز علی‌رغم تلاش‌های عمیق صورت گرفته در دور اروگوئه به دلیل مبهم بودن، عدم جامعیت و ناکارآمدی تعاریف ارائه شده، در متن خود تعریفی از ماهیت خدمات ارائه نداده است، بلکه از طریق معرفی چهار شیوه مختلف عرضه خدمات، به طور غیر مستقیم خدمات را تبیین نموده است.

2-2-2) شیوه‌های عرضه خدمات در گاتس

بدیهی است که خصوصیات متفاوت کالا و خدمت، شیوه‌های انجام معاملات بین‌المللی را در هر یک از آن‌ها تحت تأثیر قرار می‌دهد. به عنوان مثال در حالی که تجارت بین‌المللی کالا، متضمن جابجایی فیزیکی کالاها از یک کشور به کشور دیگر است، تنها اندکی از معاملات خدمات مستلزم عبور مستقل خدمات از مرزاند.

این موافقت‌نامه، در تعریف تجارت خدمات، چهار شیوه عرضه خدمات شامل «عبور از مرزها»¹، «مصرف در خارج»²، «حضور تجاری»³ و «جابجایی اشخاص حقیقی»⁴ را مطرح می‌کند.

روش‌های عرضه خدمات ذیل گاتس بستگی به چگونگی حضور عرضه‌کننده و مصرف‌کننده خدمات در زمان معامله در یک قلمرو مشخص دارد.

بر اساس شیوه‌های فوق، گستره تجارت خدمات ذیل گاتس به میزان قابل توجهی وسیع‌تر از تجارت خدمات بر مبنای تراز پرداختهاست. بر مبنای تراز پرداختها معیار اقامت به جای ملیت برای محاسبه میزان تجارت خدمات در نظر گرفته می‌شود. بنابراین زمانی صادرات خدمات اتفاق می‌افتد که بین شهروندان مقیم یک کشور و افراد مقیم در خارج از کشور مبادله‌ای صورت گیرد. این در حالی است که برخی از انواع مبادلات خدماتی ذیل گاتس، به خصوص در شیوه سوم عرضه خدمات، از لحاظ اقامت صرفاً در بر گیرنده افراد مقیم در کشور وارد کننده خدمات می‌شود و لزوماً مبادله‌ای بین افراد مقیم و غیر مقیم کشور وارد کننده صورت نمی‌گیرد (Zare, 2010: 87). شیوه‌های عرضه خدمات در گاتس عبارتند از:

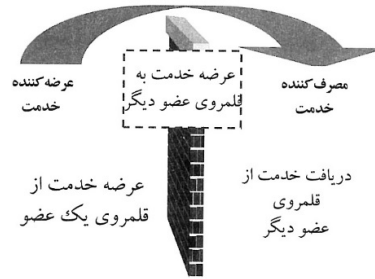
الف) شیوه گذر از مرز (مرزگذر)

- 1- Cross-border
- 2- Consumption abroad
- 3- Commercial presence
- 4- Movement of natural persons

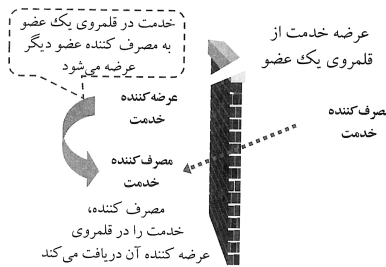
در این شیوه، خدمات، مستقل از عرضه کننده یا مصرف کننده از مرز عبور می کنند. خدمات عرضه شده از طریق شبکه های مخابراتی یا پستی مانند مشاوره، تحقیقات بازارهای مالی، درمان از راه دور و آموزش از راه دور مثال هایی از خدمات اند که مستقلاً و بدون آنکه نیازی به جابجایی تولید کننده یا عرضه کننده خدمات باشد، قابلیت انتقال دارند. در این روش تجارت خدمت، عرضه کننده خدمت در قلمرو کشور متبوع خود، خدمت را تولید می کند و خدمت تولید شده را برای ارائه به مشتری یا مصرف کننده به قلمرو کشور متبوع مشتری انتقال می دهد. بنابراین عرضه خدمت اصولاً از قلمرو تولید کننده خدمت و دریافت خدمت در قلمروی عضو مصرف کننده است.

ب) شیوه مصرف در قلمرو کشور تولیدکننده

در این شیوه، مصرف کننده ضمن عبور از مرز کشور خویش و ورود به کشوری که خدمت در آن عرضه می شود، خدمات تولیدی را در کشور محل تولید دریافت می دارد. برای تکمیل مصادیق این شیوه بهتر است آن را اینگونه تعریف کنیم که عبارت است از جابجایی خود مصرف کننده و یا اموال و دارایی های او به قلمرو داخلی تولید کننده خدمات، برای مصرف و بهره مندی از خدمات تولید شده. این تغییر از این رو اعمال شد که علاوه بر عبور خود مصرف کننده از مرز و ورود به قلمرو کشور تولید خدمت، جابجایی اموال مصرف کنندگان، از قبیل ارسال تجهیزات و دستگاه ها برای تعمیر در خارج نیز تحت پوشش این شیوه قرار می گیرد. مانند خدمات رستوران داری و هتلداری برای اشخاص غیر مقیم، برنامه های آموزشی برای دانشجویان خارجی و خدمات درمانی برای اشخاص غیر مقیم. در این شیوه مصرف کننده، خدمت را در قلمروی عرضه کننده آن دریافت می کند.



شکل 1



شکل 2

ج) شیوه حضور تجاری غیر مستقیم تولیدکننده در کشور مصرف‌کننده

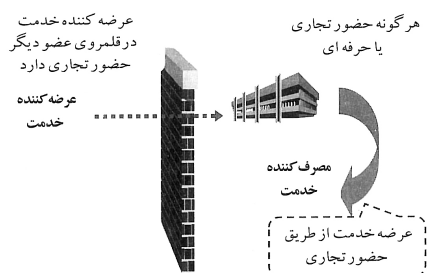
در این شیوه عرضه خدمات در قالب تأسیس شعبه یا دفتر نمایندگی در داخل کشور صورت می‌گیرد و عرضه‌کننده خارجی قادر است کارکنان داخلی استخدام کند و تحت ضوابط و مقررات داخلی به عرضه خدمات بپردازد، اما همواره بخش قابل توجهی از نیروی کار و پرسنل تجاری و اداری را از کشور خود تأمین می‌نماید. در این حالت با آنکه خدمات به وسیله شرکت مقیم ارائه می‌شود، منشأ سرمایه‌گذاری خارجی است. به عبارتی این مورد با سرمایه‌گذاری خارجی در بخش تولید کالا قابل قیاس است و لذا می‌توان دریافت که در تولید خدمات نیز می‌توان از شیوه سرمایه‌گذاری خارجی استفاده نمود.

مثال آن دفاتر محلی شرکت‌های خدماتی چند ملیتی و دفاتر پروژه‌های تأسیسات زیربنایی از جمله در زمینه اکتشاف و استخراج معدن و یا شعب بانک‌های خارجی در داخل کشور است. لذا در این شیوه بر عکس شیوه دوم که مصرف‌کننده از مرز می‌گذشت و با ورود به قلمرو داخلی کشور عرضه‌کننده، خدمات را مصرف می‌نمود، تولیدکننده از مرز می‌گذرد و از طریق

سرمایه‌گذاری و تأسیس شعبه و دفاتر تجاری، در قلمرو مصرف‌کننده حضور غیرمستقیم دارد اما بسته به اینکه هدف (سرمایه‌گذاری خارجی یا برون‌سپاری خارجی)، نحوه انتقال سرمایه، فناوری و نیروی انسانی متفاوت خواهد بود.

د) شیوه جابجایی اشخاص حقیقی

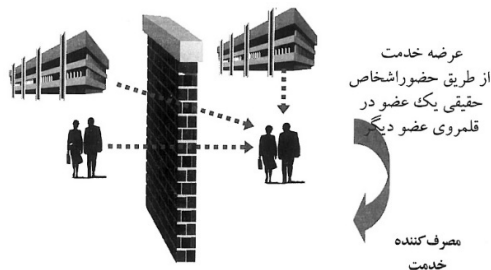
در این شیوه نیز عرضه‌کننده یا به عبارت دقیق‌تر تولیدکننده خدمات، به طور موقتی و بدون آنکه قصد اقامت داشته باشد، برای ارائه خدمات خود شخصاً در کشور مصرف‌کننده خدمات حضور می‌یابد. با وجود آنکه در متن موافقت‌نامه گاتس، به قید حضور موقت و غیرمقیم بودن عرضه‌کننده خدمات در کشور خارجی اشاره نشده است، اما این موضوع در ضمیمه مربوط به «انتقال اشخاص حقیقی عرضه‌کننده خدمات تحت پوشش موافقت‌نامه»¹ تصریح گردیده و مقرر شده که شیوه مورد بحث تنها ناظر به اقامت موقت اشخاص حقیقی بوده و افرادی را که در جستجوی استخدام دائم هستند، شامل نمی‌شود. همچنین در جدول تعهدات کشورها برای الحاق به سازمان جهانی تجارت، در مورد این شیوه عرضه خدمات، از قید «موقت»² استفاده شده است.



شکل 3

1- Annex on Movement of Natural Persons Supplying services under the Agreement.

2- Temporary



شکل 4

3) مفهوم برون‌سپاری فرامرزی و امکان‌سنجی آن در تجارت خدمات

فرایند اقتصادی بسیار فراگیر و روبه رشد آفشورینگ¹ که در این مقاله با استناد به کتب و روزنامه‌های اقتصادی داخلی ایران با عنوان «تجارت مشاغل» (Fahimifar, 2010:25) معادل‌سازی گردیده و با تمسک به ترجمه لفظ به لفظ می‌توان آن را با عبارت «برون‌سپاری فرامرزی مشاغل»² نیز معادل‌سازی نمود، از چندین دهه پیش تاکنون از اهمیت اقتصادی و حقوقی والایی برخوردار بوده، تا جایی که در مناظرات و رقابت‌های اخیر ریاست جمهوری کشورهای پیشرفته صنعتی از جمله آمریکا به یکی از چالش‌ها و نقاط عطف رقابت‌های انتخاباتی بدل گشته و دیدگاه هر یک از نامزدها راجع به این مقوله در انتخاب آن‌ها توسط مردم نقش به‌سزایی ایفا کرده است. (Swagel&Mankiw, 2006:2-4) در انتخابات اخیر ریاست جمهوری آمریکا نیز یکی از مهم‌ترین و کلیدی‌ترین چالش‌های اقتصادی همچنان، مقوله برون‌سپاری فرامرزی تولید کالا و خدمات و به عبارتی مشاغل آمریکایی به خارج از مرزهاست. رسانه‌های خبری دنیا، رییس‌جمهور جدید آمریکا را نواختگر ناقوس عزای 5 تجارت مشاغل به خارج از آمریکا و یکی از منتقدین جدی این نهاد اقتصادی و پیامدهای منفی آن از جمله بیکاری⁶ درون آمریکا می‌دانند. (Overby, 2016:1) اما در ادبیات حقوق اقتصادی ایران این اصطلاح به جز در سطح مجلات و

1- Offshoring

2- Offshore outsourcing

روزنامه‌های اقتصادی بسیار جدید، به هیچ وجه مورد مطالعه و پژوهش علمی قرار نگرفته است. از این رو در ابتدا لازم است تعریفی درخور از مفهوم این فرایند ارائه گردد.

3-1) تعریف برون‌سپاری فرامرزی

«آفشورینگ» عبارت است از جایگزینی فرآیندها و اقدامات تجاری شرکت تبعه یک کشور با فرآیندها و اقدامات تجاری شرکت دیگری در کشوری دیگر. این جایگزینی نوعاً در اقدامات و فرآیندهای اجرایی و عملیاتی از قبیل تولید محصول یا فرآیندهای پشتیبانی از قبیل حسابداری و ارتباطات است.

آفشورینگ یکی از انواع و مشتقات «اوت - سورسینگ»¹ یا به عبارت فارسی آن «برون‌سپاری» از شرکت یا سازمان است که به تدریج در عرصه اقتصاد جهانی شیوع یافته و آن را گاه با عبارت ترکیبی «برون‌سپاری برون مرزی»² یا «برون‌سپاری خارجی»³ در مقابل برون‌سپاری داخلی می‌شناسند و با مفاهیم و عبارات چندی در دنیای تجارت و اقتصاد بیان گردیده است. برون‌سپاری در اقتصاد جهانی اغلب به معنای انعقاد قرارداد با شخص ثالث و واگذاری قسمتی از فرآیندها و وظایف خود به آن است، به همین دلیل گاه با عبارت خدمات رسانی فرعی⁴ نیز مورد اشاره قرار می‌گیرد و البته این عبارت نیز درصدد انتقال این مفهوم است که در جریان این فرآیند، یک شرکت یا مؤسسه اقتصادی بخشی از فعالیت‌ها و خدمات عملیاتی خود را به شرکت یا مؤسسه دیگری واگذار می‌نماید.

در بعضی از نوشته‌های تخصصی (Wilkinson et al, 2003:4) به منظور معرفی نهادین و ابتدایی برون‌سپاری فرامرزی از مقایسه فرایند مهاجرت کارگران⁵ یا مهاجرت مشاغل⁶ بهره می‌گیرند. در این دیدگاه، برون‌سپاری فرامرزی مشاغل از مفهوم دقیق خود که عبارت از

-
- 1- Outsourcing
 - 2- Offshore-outsourcing
 - 3- Foreign outsourcing
 - 4- Sub-Servicing
 - 5- Immigrant labour
 - 6- Emigrant jobs

جایگزینی کارگران و کارمندان دفتری و اداری¹ داخلی با کارگران و کارمندان ارزان قیمت‌تر خارجی است فراتر تبیین می‌شود و حتی از دست رفتن مشاغل داخلی به دلیل واردات کالاها و خدمات خارجی نیز نوعی مهاجرت شغل تلقی می‌شود. اما به هر حال در همین تعابیر نیز مفهوم نخست به عنوان معنای خاص و دقیق برون‌سپاری فرامرزی مشاغل بیشتر مورد تمرکز بوده است. از مجموع تعاریف فوق می‌توان چنین نتیجه گرفت که برون‌سپاری عبارت است از عمل انتقال بعضی از فعالیت‌های داخلی یک سازمان و واگذاری حق تصمیم‌گیری به عرضه‌کننده بیرون از سازمان بر اساس قرارداد. در واقع در عمل برون‌سپاری نه تنها فعالیت‌ها منتقل می‌شوند، بلکه عوامل تولید و حق تصمیم‌گیری نیز در اغلب موارد واگذار می‌گردد (Greaver, 1999:24). برون‌سپاری فرامرزی یا همان تولید کالا و خدمت در مکان‌هایی غیر از مکان فروش، یک استراتژی تثبیت شده در شرکت‌های چند ملیتی در طی چند دهه گذشته است، اگرچه به نحو ناگزیر و فرعی کالا و خدمت تولید و ارائه شده، در کشور محل تولید نیز، مصرف می‌شود و خود این کشور به صورت یک بازار بالقوه محصولات صنایع آفشور شده عمل می‌کند. (Tallman, 2011:14)

روش‌های نوین تجارت، رونق اقتصادی چشمگیری را برای کشورهای دنیا در پی داشته است. در این میان برون‌سپاری فرامرزی یکی از پرجاذبه‌ترین این استراتژی‌های نوین اقتصادی-تجاری است. به تعبیر یکی از نویسندگان، "شرکت‌ها آموخته‌اند که بخشی از تجارت خود را که سودآوری کمتری دارد به دیگران واگذارند و گویا آن‌ها شیفته این استراتژی شده‌اند. این رویه تجاری برای دهه‌ها با کمترین انتقاد و مقابله انجام می‌شد تا اینکه بین‌المللی شد. برون‌سپاری فرامرزی حتی از همه این روش‌ها برای تجار جذاب‌تر بود، اگرچه گروه معدودی به‌ویژه آن‌ها که نیروی کار داخلی را تشکیل می‌دادند از آن عصبانی بودند. این شیوه تجاری، شرکت‌های کشورهای آفشور فرست را قادر می‌سازد که از تفاوت‌های بین‌المللی در زمینه جبران هزینه‌ها و خسارات²، مقتضیات حقوقی³، مزایای استخدامی⁴ و به‌طور کلی مدیریت و اعمال بهینه هزینه‌ها¹

1- White color labors

2 - International difference in compensation

3- legal requirement

4 - employee benefits

در جهت بهره‌وری بیشتر، (Ding,2014:1-3) همچنین افزایش سرعت تولید و ارائه خدمت و تمرکز نیروی کار بر فعالیت‌های استراتژیک تر بهره‌برند. (kaytston et al,2010:21) Oliveria) در کنار مزایای متعدد پیش گفته، برون‌سپاری فرامرزی شرکت‌ها از کشورهای پیشرفته، افزون بر کاهش هزینه‌ها از طریق معافیت یا تخفیف مالیاتی، کاهش هزینه‌ها و تضمین‌های استخدامی کارگران و کارمندان، کاهش هزینه‌های توزیع به دلیل ارائه خدمات در کشور آفشورپذیر به عنوان یک بازار بالقوه و غیره، نقش مؤثری در فرار شرکت‌های مادر از بار مسئولیت‌ها و دعاوی حقوقی دامنه‌دار و بسیار گران در کشورهای پیشرفته ایفا نموده است. اما در طرف مقابل به نظر می‌رسد که این پدیده باعث از دست رفتن مشاغل² و تضعیف اقتصادی کشور³، آفشور فرست می‌شود. (Ding,2014:1-3) علاوه بر این، به ادعای بسیاری از اقتصاددانان، یکی از مهم‌ترین معایب برون‌سپاری فرامرزی مشاغل خدماتی، پایین آمدن کیفیت خدمات آفشور شده است. (Simon,2010:11) در عین حال، تحصیل اکثر این مزایا، اصولاً با زیان برای کشورهای آفشور فرست ملازمه ندارد، زیرا کشور آفشور فرست به راحتی می‌تواند با وضع قوانین مناسب و بستر سازی حقوقی، پرداخت مالیات و حقوق و مزایای کارگری را کنترل کند به نحوی که از هزینه شرکت‌های داخلی در این موارد کمتر نباشد. این در حالیست که بخش صنعت و تجارت این کشورها به تدریج مزیت بسیار ارزشمند آموزش نیروی کار مجرب و متخصص و دسترسی به فناوریهای روز در جریان تولید و ارائه خدمات را یافته و بدینسان به نحو تصاعدی رشد یافته است. تجربه اقتصادی کشور چین، هند و برخی کشورهای فقیر اروپایی که میزبان‌های اصلی پدیده برون‌سپاری فرامرزی بوده‌اند، خود شاهد این مدعاست. به نظر نگارنده، مزیت جذب دانش فنی جهت تولید و ارائه خدمت، برگ برنده کشورهای آفشورپذیر و موهبتی است که کشورهای پیشرفته ناخواسته یا به ناگزیر به اقتصاد این کشورها ارزانی داشته‌اند و در حال حاضر با مشاهده پیامدهای غیر قابل پیش بینی آن، به شدت شوکه شده‌اند و به شدت با این چالش مواجه‌اند که آیا کاهش هزینه‌های تولید کالا و خدمت، با وجود چنین تهدیدهایی همچنان توجیه اقتصادی دارد؟

1 - operating cost

2 - leaves some workers unemployed

3- undermine the domestic economy

(12:2004less spending by money Losing) قابل توجه است که مطابق آمارهای موجود، کشور آمریکا بزرگ‌ترین آفشور فرست¹ و کشور چین بزرگ‌ترین آفشور پذیر² می‌باشند (Ding,2014:1) و متأسفانه کشور ایران از موج برون‌سپاری فرامرزی چند دهه اخیر کمترین بهره‌ای نبرده است.

3-2) تاریخچه و اهمیت برون‌سپاری فرامرزی

در ایالات متحده به عنوان اصلی‌ترین کشور خاستگاه تجارت مشاغل، در مورد ماهیت تجارت مشاغل از لحاظ علمی دو دیدگاه کاملاً متفاوت وجود داشته و مواجهه این دو دیدگاه به وضوح در متون علمی این حوزه مشهود است.

گروهی از اقتصاددانان در این کشور بر این باورند که «برون‌سپاری فرامرزی» صرفاً بسط و توسعه طبیعی تجارت بین‌المللی و آخرین تجلی و تجسم دستاوردهای تجاری است که اقتصاددانان حداقل از زمان آدام اسمیت در مورد آن صحبت می‌کرده‌اند (Blinder and Mankiw, 2006:5).

اقتصاددانان زیادی نیز مانند این دولتمردان معتقد بوده و هستند که متأسفانه هم در مورد اهمیت تجارت مشاغل و هم در مورد تأثیر مخرب آن بر کشورهای ثروتمند بی‌توجهی شده است (Mckingsey Global Institue, 2003:9). این گروه معتقدند که ما فقط نوک قله کوه یخی تجارت مشاغل را دیده‌ایم و عمق ناپیدای آن و ابعاد اتفاقی و احتمالی آن کاملاً گیج‌کننده و بسیار فراتر از حد تصور ما خواهد بود.

کشورهای در حال توسعه زیادی به دنبال حداکثر بهره‌وری از شرایط کشورهای نظیر آمریکا در سیاست کاهش هزینه تولید هستند. در ایران نیز برون‌سپاری به تازگی مطرح شده و کارهایی در این زمینه صورت گرفته اما این برون‌سپاری‌ها داخلی بوده و ما جذب از خارج برای تأمین به مفهوم واقعی نداشته‌ایم (Faraji et al,2011:91).

با عنایت به اختلاف نظرهای موجود در باب تجارت برون‌مرزی مشاغل، حداقل می‌توان به این

1- Outsourcing provider

2- Outsourcing receiver

نتیجه‌گیری رسید که وجود و اهمیت این پدیده در عرصه کنونی تجارت جهانی کاملاً مسلم و کتمان‌ناپذیر است و همین امر هر دو طیف کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه را به چالشی جدی و همه‌جانبه کشیده (The Economist, 2003; Business week, 2003:8; Associated Press, 2003) و لذا ضروری به نظر می‌رسد که حقوق‌دانان و اقتصاددانان کشور ما نیز با مطالعه عمیق و همه‌جانبه این پدیده و تأثیر قابل توجه آن در تحولات کنونی اقتصادی جهان، به درکی صحیح از این فرایند رسیده و مقدمات حقوقی، اقتصادی و اجتماعی بهره‌مند شدن از آن را برای کشور عزیزمان فراهم آورند.

2-3) مفاهیم مرتبط و مشتبه با برون‌سپاری فرامرزی

«تجارت مشاغل»¹ به انتقال فرآیندهای عملیاتی، تجاری یک شرکت به همان شرکت یا شرکت دیگری در کشوری دیگر تعریف شده است. این فرآیند تجاری - اقتصادی همانگونه که در مباحث پیشین بیان شد یکی از شاخه‌ها و انواع برون‌سپاری است با این تفسیر که آنچه در جریان این پدیده به برون مرزها فرستاده می‌شود مشاغل قابل تجارت و قابل دادوستد و نقل و انتقال است. به همین دلیل نیز اصطلاح خاص «تجارت مشاغل» (Bulter, 2003:1-2) با اصطلاح عام‌تر «برون‌سپاری» در تقابل و قیاس قرار می‌گیرد و گاه این دو واژه کاملاً مترادف تلقی شده و به جای هم استفاده می‌شوند، در حالی که هر یک از این دو فرآیند مفهومی خاص و متمایز دارند. معیار شناخت «برون‌سپاری» در حقیقت انتقال تمام یا پاره‌ای از فرآیندهای عملیاتی داخلی یک شرکت به شرکتی دیگر به عنوان ثالث است، در حالی که معیار اصلی و وجه ممیزه «تجارت مشاغل» در انتقال فرآیندهای عملیاتی تجاری داخلی یک کشور به برون از مرزهای کشور متبوع شرکت است، اعم از اینکه این انتقال و واگذاری وظایف به شعبات و نمایندگی‌های همان شرکت صورت گرفته باشد یا اینکه به شرکت ثالثی واگذار گردیده باشد. با این اوصاف با تمسک به ترجمه لفظ به لفظ، هر برون‌سپاری لزوماً جنبه برون مرزی ندارد و بالعکس هر برون مرزی نمودنی جنبه واگذاری به ثالث را ندارد. به عنوان مثال در سرمایه‌گذاری خارجی نیز پاره‌ای از تجهیزات و افراد به برون مرزها ارسال می‌شوند اما ضرورتاً آفشورینگ صورت نمی‌گیرد. حال چنانچه

1- Outsourcing

واگذاری وظایف و اقدامات تجاری به شرکتی دیگر در کشوری دیگر صورت گیرد یعنی هر دو مشخصه انتقال به ثالث و انتقال به برون مرزها در یک قرارداد واگذاری وجود داشته باشد با عبارت تلفیقی و رایج «برون‌سپاری مشاغل» یا «برون‌سپاری فرامرزی»¹ مواجه خواهیم بود که منظور از واژه مصطلح «تجارت مشاغل» نیز اصولاً همین فرایند است (Bulter, 2003:1-2).

3-3) امکان‌سنجی برون‌سپاری مشاغل خدماتی

برون‌سپاری بر حسب عوامل مختلفی از قبیل سطح تصمیم‌گیری، حجم، میزان ادغام، روابط ویژه، سطح کنترل اداری، نوع مالکیت و موضوع، به انواع مختلفی تقسیم‌بندی می‌شود. راس و همکاران او (2005) بر این مبنا، برون‌سپاری را به انواع ذیل تقسیم نموده‌اند:

جدول 1- انواع برون‌سپاری (Faraji and Alidadi Talkhestani, 2011).

نوع برون‌سپاری	معیار طبقه‌بندی
برون‌سپاری راهبردی، برون‌سپاری تاکتیکی یا سنتی	سطح تصمیم‌گیری
برون‌سپاری کلی، برون‌سپاری انتخابی یا بخشی	حجم برون‌سپاری
برون‌سپاری کامل، نیمه برون‌سپاری	میزان ادغام
برون‌سپاری گروهی یا داخلی، برون‌سپاری غیر گروهی یا خارجی	روابط ویژه
برون‌سپاری عملکرد، برون‌سپاری منابع	سطح کنترل اداری
برون‌سپاری بخش خصوصی، برون‌سپاری بخش دولتی	نوع مالکیت

یکی دیگر از معیارهای تقسیم برون‌سپاری که در شیوه تقسیم‌بندی فوق مورد توجه قرار نگرفته اما در این مقاله از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است، تقسیم بر مبنای موضوع برون‌سپاری است. برون‌سپاری از این جهت به دو شاخه اصلی تقسیم‌بندی می‌شود: برون‌سپاری مشاغل تولیدی² و برون‌سپاری مشاغل خدماتی³.

از آنجا که محور اصلی مطالعه در مقاله حاضر، برون‌سپاری خارجی یا فرامرزی مشاغل خدماتی است، برون‌سپاری داخلی و برون‌سپاری مشاغل تولیدی از حوزه شمول آن خارج

1- Offshore-outsourcing

2- Production Offshoring

3- Service Offshoring

گردیده‌اند.

آفشور نمودن مشاغل خدماتی آمریکا به هندوستان در حدی توسعه یافت که در آمریکای شمالی برای بیان بیکار شدن کارکنان آمریکایی در نتیجه انتقال شغل آن‌ها به خارج از مرزهای آمریکا، از اصطلاح «بنگلوری شدن»¹ در بین عوام مردم استفاده می‌شد و این واژه جدید در ادبیات اقتصادی آمریکا نیز کاملاً شناخته شده و رواج یافته بود. شایع‌ترین خدماتی که انتقال آن‌ها به خارج از مرزهای کشورهای توسعه یافته تاکنون آزمایش شده و با توفیق انجام یافته‌اند عبارتند از:

- برون‌سپاری خدمات مربوط به فن‌آوری اطلاعات²
 - برون‌سپاری مشاغل خدماتی مربوط به فرآیندهای عملیاتی تجاری³ از قبیل مراکز تلفن و درخواست‌های مربوط به بیمه
 - تحقیقات و توسعه در بخش نرم‌افزارهای کامپیوتری⁴
 - برون‌سپاری فرآیندهای علمی و تخصصی مشاغل⁵ که اموری را که به علم و مهارت بیشتری نیاز دارند در بر می‌گیرد از قبیل ارزیابی عکس‌های گرفته شده با اشعه ایکس در علم پزشکی، انجام تحقیقات راجع به امکان سرمایه‌گذاری بر سهام و اوراق بهادار، پروژه‌های مهندسی و ... که خصیصه مشترک همه آن‌ها این است که ارائه همگی آن‌ها از راه دور و از طریق ارتباطات الکترونیکی امکان‌پذیر می‌باشد.
- حال که امکان «برون‌سپاری فرامرزی» در بسیاری از شاخه‌های تجارت خدمات مسجّل گردید، برآنیم تا شیوه عرضه و تجارت خدمات را در «برون‌سپاری فرامرزی مشاغل خدماتی» مورد تحلیل قرار دهیم.

4) تحلیل شیوه عرضه، در برون‌سپاری فرامرزی خدمات

1- Bangalored

2- ITO (Information Technology Outsourcing)

3- BPO (Business Process Outsourcing)

4- Software R&D

5- KPO (Knowledge Process Outsourcing)

همانگونه که در مباحث ابتدایی مقاله حاضر تبیین گردید، موافقت‌نامه عمومی تجارت خدمات، چهار شیوه مختلف را که بیشترین رواج و گستردگی را در تجارت جهانی خدمات داشته‌اند، ارائه و معرفی نموده است. «برون‌سپاری فرامرزی» در بخش «مشاغل خدماتی» قاعده‌تاً نمی‌تواند بر معیارهای سنتی تجارت بین‌الملل در بخش خدمات مبتنی باشد زیرا برای تحقق آن پیشرفت‌ها و ابداعات عمیقی در فناوری ارتباطات ضرورت داشته که پس از ظهور این تحولات علمی و فنی امکان بروز یافته است. فرامرزی نمودن خدمات قابل برون‌سپاری از قبیل خدمات مالی (Sinha et al, 2005:10) که در حوزه حقوق اقتصادی اغلب تحت عنوان برون‌سپاری فرامرزی شاغلین یقه سفید¹ و یا به عبارتی برون‌سپاری فعالیت‌های کارمندان اداری، دفتری از آن یاد می‌شود، خصائصی دارد که در فرامرزی نمودن سنتی کالاها ضرورت نداشته‌اند. پاره‌ای از این خصائص عبارتند از:

الف) این فعالیت‌ها می‌توانند بخشی از یک فرایند تولیدی را شامل شوند از قبیل طراحی‌ها و شاکله علمی و فنی قبل از تولید کالا و یا خدمات پس از تولید از قبیل خدمات پس از فروش کالاهای تولیدی.

ب) این نوع خدمات، اغلب تخصصی و مورد نیاز شرکت‌ها و مؤسسات خاصی هستند² و قابل فروش و ارائه در بازارهای مبتنی بر قوانین و ضوابط بازار آزاد³ نیستند.

ج) این نوع از خدمات به عنوان مکمل‌های ضروری⁴ بین ارکان و عناصر زنجیره تولید، عمل می‌کنند؛ از قبیل برقراری ارتباط بین کارمندان فنی و ماهر، با تجهیزات و زیرساخت‌های ارتباطی مدرن.

حال می‌خواهیم این سؤال مهم را پاسخ دهیم که آیا «فرایند برون‌سپاری فرامرزی مشاغل خدماتی» با توجه به ویژگی‌های تجارت خدمت در مقابل تجارت کالا از یکسو و بهره‌گیری از امکانات ارتباطی و فناوری‌های مدرن و تداخل فعالیت‌های تجاری کشورهای مختلف در گیر این

1- Offshoring of white collar services

2- Firm-specific

3- Arm's length markets

4- Crucial complementarities

فرایند از سوی دیگر، ارائه شیوه‌ای خاص را در این روش مدرن تجارت خدمات می‌طلبد یا صرف ترکیب چهار شیوه موجود تجارت خدمات، این فرایند اقتصادی نوین را به نحوی شایسته و کارآمد تحلیل خواهد نمود.

1-4) پیچیدگی روش عرضه خدمات در برون‌سپاری فرامرزی

در ادبیات برون‌سپاری، بخشی به مشاغل قابل برون‌سپاری اختصاص داده می‌شود. بعضی از مشاغل، ماهیتاً قابلیت اعمال فرایند برون‌سپاری فرامرزی را دارند. در بخش تجارت کالا که امکان انتقال کارخانجات و مشاغل تولیدی به کشورهای دیگر اصولاً با مانعی مواجه نیست، پدیده برون‌سپاری فرامرزی مشاغل تولیدی بلامانع است، اما در بخش تجارت خدمات و مشاغل خدماتی، قاعدتاً با توجه به مفهوم ارائه شده از تجارت مشاغل آندسته از مشاغل خدماتی قابل برون‌سپاری فرامرزی‌اند، که همچون خدمات موردنظر در شیوه مرزگذر، وجود و ماهیتی مستقل از تولیدکنندگان و عرضه‌کنندگان خود داشته باشند و قابل انتقال از طریق سیم و شیوه‌های الکترونیکی باشند اما سایر خدمات که مستلزم ارتباط مستقیم عرضه‌کننده و مصرف‌کننده خدمت و تعامل چهره به چهره‌اند از قبیل خدمات درمانی و هتلداری قاعدتاً از قابلیت برون‌سپاری فرامرزی بی‌بهره می‌باشند.

توجه عمیق و مقایسه مطالب ارائه شده در این مباحث، بیانگر نکته‌ای خاص و نوین در ارائه خدمات در عرصه «برون‌سپاری فرامرزی مشاغل خدماتی» است. در فرایند مزبور بالعکس حالت-های سنتی تجارت بین‌المللی، که تولید کالا در کشورهای صنعتی بوده و تولید مازاد، با گذر از مرز این کشورها به قلمرو کشورهای متبوع مصرف‌کنندگان وارد شده و در آنجا مورد استفاده و دریافت قرار می‌گرفتند، اصولاً تولید خدمات از جانب کشورهای صنعتی پیشرفته ضمن قراردادهای مناسباتی به کشورهای ثالثی واگذار می‌شود. بخش عمده این خدمات پس از تولید در کشورهای مزبور که عموماً فقیر و درحال توسعه‌اند، برای مصرف داخلی خود کشور سرمایه‌گذار از مرزهای کشورهای محل فیزیکی تولید عبور کرده و در قلمروی کشور صنعتی که همان سرمایه‌گذار است دریافت و مصرف می‌شوند. البته بنا به مناسبات تجاری و قرار داشتن خود این کشورهای محل تولید در طیف کشورهای مصرف‌کننده این خدمات، احتمالاً بخشی از خدمات تولیدی نیز در خود کشور محل تولید، مصرف شده و یا از همانجا مستقیماً به کشورهای ثالث

واگذار می‌شود. در حقیقت در پدیده «تجارت مشاغل خدماتی» در شیوه مرزگذر یک تحول یا فعالیت اضافه صورت می‌گیرد یا به عبارتی یک جابجایی نقش صورت می‌گیرد که عبارت است از انتقال فعالیت‌ها و اقدامات تولید خدمت از کشور سرمایه‌گذار به کشوری ثالث و لذا به تبع آن سه نوع رابطه مستقل قابل استخراج و تحلیل علمی است:

1-1-4) مصرف خدمات در کشور نایب تولید یا کشور محل انجام عملیات فیزیکی تولید

در این مورد نیز تجارت خدمات اگرچه به شیوه‌ای نامعمول و نوین و بدون رعایت ظواهر و شکل مرسوم واردات سنتی است اما به هر حال تحقق می‌یابد و می‌توان آن را از این جهت با شیوه سوم تجارت خدمات مقایسه نمود. به طور کلی باید دانست که در شیوه دوم و سوم تجارت خدمات به دلیل همجواری تولیدکننده و مصرف‌کننده و تعامل تجاری آن دو در داخل مرزهای یک کشور (کشور تولیدکننده در شیوه دوم و کشور مصرف‌کننده در شیوه سوم) صادرات و واردات به مفهوم سنتی آن که با عامل عبور از مرزها ملازمه دارد صورت نمی‌گیرد. در حقیقت در شیوه دوم از آنجا که مصرف‌کننده به کشور تولیدکننده وارد شده و خدمات را در آنجا دریافت می‌نماید یا در شق فرعی آن کالای خود را به کشور تولیدکننده (عموماً صنعتی) می‌فرستد تا خدمات لازم بر روی آن صورت گیرد صادرات به نحو نامحسوس تحقق می‌یابد و خود صادرکننده نیز در اغلب موارد متوجه اقدام به فرایند صادرات نیست. بالعکس در شیوه سوم، تولیدکننده با حضور در کشور مصرف‌کننده به ارائه خدمات می‌پردازد و بنابراین بازهم عامل عبور خدمات وارداتی از مرزها محسوس نیست و واردات به شکلی نامرئی تحقق می‌یابد.

در حالیکه کشور محل فیزیکی تولید، خود مصرف‌کننده خدمات است ظاهراً هیچ تبادل تجاری در حال انجام نیست اما از آنجا که این خدمات با سرمایه، تسهیلات مالی و دانش فنی یا به عبارتی اموال معنوی کشور تولید می‌شوند، طبیعتاً همچون شیوه سوم تجارت خدمات ما با نوعی واردات نامحسوس روبرو هستیم نمودار زیر موضوع را به نحو ساده‌تر تبیین خواهد نمود:

(واردات سرمایه مادی + اموال معنوی کشور صنعتی) + فعالیت و خدمت فیزیکی کشور

در حال توسعه (تولید خدمات مورد نظر)

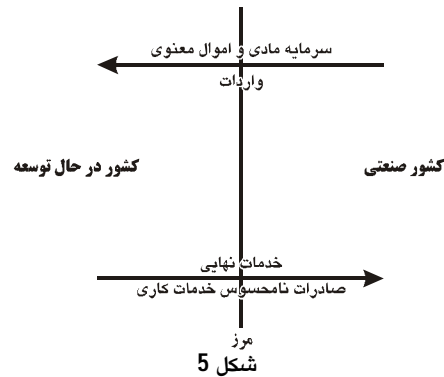
تمایز مهم این نوع رابطه معاملاتی با شیوه حضور تجاری تولیدکننده در این است که در آن ما صرفاً با حضور سرمایه مادی و دارایی‌های فکری و معنوی سرمایه‌گذار مواجهیم و حضور فیزیکی

سرمایه‌گذار و اتباع آن در این رابطه تقریباً منفی است. برای تطبیق بهتر پدیده تجارت مشاغل خدماتی در این مورد با یکی از شیوه‌های تجارت خدمات که در موافقت‌نامه عمومی تبیین شده است بهتر است ضمن تشبیه آن به مورد سوم و سرمایه‌گذاری خارجی که تولیدکننده در کشور مصرف‌کننده حضور تجاری دارد، بگوییم که شیوه سوم در حالت اصلی خود عبارتست از جابجایی نیروی انسانی و سرمایه‌ها و تسهیلات از کشور تولیدکننده به مصرف‌کننده و یا شق فرعی آن یعنی صرف انتقال تسهیلات، امکانات و سرمایه مادی و معنوی و فنی به کشور مصرف‌کننده بدون انتقال نیروی انسانی. تمهید این شق فرعی می‌تواند تجارت خدماتی را که به تبع فرایند «برون‌سپاری فرامرزی خدمات» در کشور محل فیزیکی تولید، مصرف می‌شود به خوبی توجیه کند.

2-1-4) مصرف خدمات تولید شده در کشور اصیل تولید (کشور مالک سرمایه‌های مادی و معنوی تولید)

در این رابطه معاملاتی، که فرایند اصیل برون‌سپاری فرامرزی خدمات را معرفی می‌کند، خدمات تولید شده در کشور مقصد تجارت مشاغل خدماتی، برای مصرف داخلی کشور سرمایه‌گذار، از مرزها عبور کرده و به این کشور منتقل می‌شوند.

در ظاهر امر ممکن است چنین قضاوت شود که در این فرایند اصولاً در مورد خدمات تولیدی معامله‌ای صورت نگرفته و صادرات، محقق نشده زیرا علی‌رغم گذر خدمات تولید شده از مرز کشور در حال توسعه و ورود آن به کشور توسعه یافته، کشور اخیر تولیدکننده اصلی و تأمین‌کننده سرمایه مادی و معنوی خدمات تولید شده است و در حقیقت خدمات متعلق به خود را که با تفویض نمایندگی تولید شده، مصرف می‌کند.



همانگونه که پیش از این اشاره شد، نکته علمی حائز اهمیت در فرایند «برون‌سپاری فرامرزی مشاغل خدماتی» این است که بر خلاف روند عادی تجارت بین‌المللی که در آن عموماً کالا یا خدمات نهایی تولید شده از کشورهای صنعتی به کشورهای فقیر یا در حال توسعه فرستاده می‌شود، در این فرایند کالاها و خدمات نهایی از کشورهای فقیر یا در حال توسعه به کشورهای صنعتی صادر می‌گردد و در ظاهر، صادرات از کشور در حال توسعه به سوی کشور صنعتی پیشرفته است. در این وضعیت نیز همانند حالت پیشین ظاهراً تولیدکننده و مصرف‌کننده خدمات یکی است و تجارت خارجی با چهارچوب‌ها و تعاریف خاص آن محقق نشده است. با این وصف تحلیل شیوه عرضه خدمت در این رابطه معاملاتی و فرایند اقتصادی نیازمند دقت نظر قابل توجهی است که در بند 2-4 مقاله به تفصیل مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

3-1-4) مصرف خدمات در کشور ثالث

در این فرایند لزوماً تجارت خارجی و صادرات تحقق می‌یابد؛ این تفاوت که کشور سرمایه‌گذار در حقیقت با وجود آنکه در فرایند فیزیکی تولید نقش مستقیم نداشته است اما به هر حال به عنوان تولیدکننده اصیل گویی نقش سفارش خدمات مزبور را داشته و به طریق غیر مستقیم آن‌ها را صادر می‌کند.

از طرف دیگر کشور صنعتی سفارش دهنده این خدمات نیز برای رفع نیاز مصرفی خود به این رابطه تجاری اقدام کرده است. آنچه که به دشواری تحلیل روابط معاملاتی در فرایند تجارت مشاغل خدماتی می‌انجامد، تشخیص تولیدکننده و مصرف‌کننده است. به همین دلیل نیز توصیه

نگارنده این است که با توجه به موارد بسیار مشتبه تجارت خدمات در اقتصاد و تجارت جهانی، برای تمیز تولید کننده از مصرف کننده و تحلیل نوع معامله و فرایند اقتصادی در حال انجام، سرمنشأ سرمایه و تسهیلات مورد نیاز را جستجو کرده و دارنده سرمایه و تسهیلات و اموال معنوی و فکری را تولید کننده اصلی تلقی نماییم. با این وصف، تمهید و ارائه شیوه خاصی برای عرضه خدمات در برون سپاری فرامرزی مشاغل خدماتی نه تنها مفید بلکه ناگزیر می نماید.

2-4) بررسی ضرورت تمهید شیوه‌ای خاص در «برون سپاری فرامرزی خدمات»

ممکن است بین چهار شیوه عرضه خدمات ارتباط وجود داشته باشد. به عنوان نمونه یک بنگاه که ذیل شیوه سوم عرضه خدمات در کشور A تأسیس شده ممکن است از افراد کشور B در بنگاه خود استخدام کند (شیوه چهارم عرضه خدمات) و به کشورهای C, E و غیره با شیوه عبور از مرز صادر کند. به طریق مشابه، بازدید کنندگان تجاری در داخل کشور A (شیوه چهارم عرضه خدمات) ممکن است نیاز داشته باشند با واردات خدمات از طریق عبور از مرز (شیوه اول عرضه خدمات) به کشور A، زمینه عرضه خدمات خود را در این کشور فراهم کنند یا به تجهیز ظرفیت‌ها و امکانات نمایندگی‌های خود در کشور A (شیوه سوم عرضه خدمات) پردازند.

تردید نیست که شیوه عرضه در برون سپاری فرامرزی خدمات نیز یکی از این شیوه‌های ترکیبی است که از ارتباط و تقابل چند شیوه مختلف عرضه شکل می گیرد ولی به نظر می رسد ماهیت مختلط آن و فراگیری فرایند برون سپاری فرامرزی خدمات به ویژه خدمات مربوط به فناوری اطلاعات و ارتباطات¹ تمهید شیوه عرضه مستقلی را در کنار شیوه‌های معرفی شده در موافقت نامه گاتس برای این فرایند تجاری - اقتصادی می طلبد.

به عنوان نخستین گام در درک شیوه عرضه خدمات در فرایند برون سپاری فرامرزی، ضرورت دارد که برای متمایز نمودن مفاهیم تولید کننده و مصرف کننده به منشأ سرمایه گذاری تولید خدمات توجه کنیم و فرایند فیزیکی تولید خدمت را از محوریت خارج نماییم زیرا در غیر اینصورت با توجه به آنکه در این فرایند تأمین سرمایه تولید، فناوری، تسهیلات و پشتوانه فکری و

1- ICT (Information and Communication Technology)

معنوی آن از جانب یک کشور و انجام اقدامات و فعالیت‌های فیزیکی تولید از جانب کشوری دیگر است، در تمیز تولیدکننده دچار ابهام خواهیم شد و تحلیل شیوه‌ها برایمان دشوار خواهد بود. لذا به منظور آسان‌تر شدن بحث ما در اینجا کشور تأمین‌کننده سرمایه‌های مادی و فناوری تولید را «تولیدکننده اصیل» یا «تولیدکننده نرم‌افزاری» و کشور محل انجام فعالیت‌های فیزیکی تولید را کشور «نایب در تولید» یا «تولیدکننده سخت‌افزاری» نامگذاری می‌کنیم.

در تحلیل شیوه عرضه خدمت در رابطه تجاری اصیل فرایند برون‌سپاری فرامرزی خدمات، که عبارت است از انتقال فناوری و سرمایه فکری به اضافه سرمایه مادی از کشورهای صنعتی به کشورهای در حال توسعه جهت دریافت خدمات انسانی واسطه‌ای ارزان در تولید کالاها و نهاده‌های خدماتی نهایی مورد نیاز کشور صنعتی می‌توان از دو منظر مختلف به مسأله نگریست و طبعاً به دو راه حل مختلف رسید:

1- با تلقی کشور صنعتی آفشور فرست یا به عبارتی کشور مبدأ آفشورینگ به عنوان مصرف‌کننده، شق فرعی دومی را به شیوه دوم تجارت خدمات در موافقت‌نامه گاتس بیافزاییم. بدین تعبیر که در این فرایند کشور مصرف‌کننده بالعکس شق فرعی نخست شیوه دوم، انتقال فناوری و سرمایه فکری تولید کالا و خدمات، از نیروی کار و خدمات انسانی ارزان قیمت کشور مقصد آفشورینگ در تولید کالاها و خدمات مورد نیاز خود بهره می‌گیرد یا؛

2- با تلقی کشور صنعتی آفشور فرست به عنوان تولیدکننده اصیل به نحوی که در متن مقاله آمد، به تمهید شیوه‌ای خاص برای فرایند برون‌سپاری فرامرزی مشاغل خدماتی، از کشورهای صنعتی به کشورهای در حال توسعه پردازیم که ناگزیر تلفیقی از شیوه‌های مختلف عرضه خدمت به ترتیب ذیل خواهد بود.

اما چنانچه به خاطر داشته باشیم که در فرایند «برون‌سپاری فرامرزی خدمات» کشور اصیل تولید خدمت یعنی کشور صنعتی مبدأ برون‌سپاری خود، مصرف‌کننده اصلی خدمات نهایی است و عنوان تولیدکننده و مصرف‌کننده همچون تجارت داخلی در یک شخصیت جمع است، این فرایند اقتصادی با شق فرعی شیوه دوم تجارت خدمات نیز تشابهات و تمایزاتی داشته و قابل مقایسه خواهد بود.

شبهت در این است که در این شیوه نیز همانند شق فرعی شیوه دوم تجارت خدمات،

مصرف کننده و طالب اصلی خدمات انسانی و فیزیکی، پاره‌ای از این خدمات واسطه‌ای را از داخل این کشور طرف رابطه تجاری دریافت می‌کند و هدف اصلی او از دست یازیدن به چنین اقداماتی اساساً رفع نیازهای خود و بهره‌مندی از مزیت نسبی بالاتر در اقتصاد خودش می‌باشد. در شق فرعی شیوه دوم نیز که به عنوان مثال کالایی برای تعمیر به کشور دیگر فرستاده می‌شود دقیقاً همین اهداف اقتصادی چنین اقدامی را مقرون به صرفه می‌کند. بنابراین چنانچه بپذیریم که کشور ظاهری محل تولید نهایی خدمات (کشور در حال توسعه) تولید کننده خدمات محسوب می‌شود، با اضافه نمودن شق فرعی سوم به شیوه دوم تجارت خدمات نیز می‌توانستیم ماهیت و نوع رابطه معاملاتی را در برون‌سپاری فرامرزی مشاغل خدماتی تحلیل نماییم.

حالت‌های مختلف متصور در شیوه دوم تجارت خدمات بدین قرارند:

- 1- حضور مصرف کننده در کشور تولید کننده و مصرف خدمات
- 2- ارسال کالای متعلق به مصرف کننده به کشور تولید کننده برای دریافت خدمات علمی و فنی (عموماً از کشور در حال توسعه به کشور صنعتی پیشرفته)
- 3- ارسال و صادرات اموال و سرمایه‌های فکری و علمی و فناوری از کشور مصرف کننده نهایی به کشور تولید کننده ظاهری (فیزیکی) برای دریافت خدمات فیزیکی و یدی (عموماً از کشورهای توسعه یافته و صنعتی به کشورهای در حال توسعه)

کاملاً واضح است که با توجه به نوع خدمت دریافتی شقوق فرعی دوم و سوم شیوه دوم کاملاً عکس یکدیگر هستند زیرا طبیعتاً منشأ سرمایه‌های فکری و فناوریها کشورهای صنعتی پیشرفته هستند. اما همچنان تأکید می‌کنیم که چنانچه با توجه به نظریه‌های نمایندگی و سفارش تولید کالا به دیگری که در تولید خدمات نیز قابل اجراست در بین کشورهای دو طرف رابطه که هر دو بخشی از فرایند تولید خدمت را پشتیبانی می‌کنند طبعاً آنکه سرمایه مادی و فکری تولید خدمات را تأمین می‌کند، تولید کننده اصلی تلقی شود فرایند «برون‌سپاری فرامرزی خدمات» با شیوه دوم نیز قابل تطبیق نخواهد بود، بلکه تمهید شیوه خاص خود را به ترتیب ذیل می‌طلبند:

شق فرعی دوم: انتقال کالاهای آسیب دیده از کشور در حال توسعه به کشور صنعتی پیشرفته جهت دریافت فناوری و سرمایه فکری مورد نیاز؛ و شق فرعی سوم: انتقال فناوری و سرمایه فکری از کشور صنعتی پیشرفته به کشور در حال توسعه برای دریافت خدمت نیروی انسانی ارزان در تولید کالای نهایی.

بدیهی است در این حالت از آنجا که تولید، تجارت و انتقال این تولیدات و خدمات، تحت نظارت و با تسهیلات و ضوابط کشور سرمایه‌گذار صورت می‌گیرد، آن را نمی‌توان همچون موارد سنتی صرف‌گذاختن خدمات از مرز تولیدکننده و ورود به کشور مصرف‌کننده تعبیر نمود. در حقیقت با توجه به نیابت یا نمایندگی اعطایی از سوی سرمایه‌گذار به کشور محل تولید، خدمات تولیدی متعلق به منوب‌عنه (کشور سرمایه‌گذار) است و لذا معامله در حقیقت بین کشور سرمایه‌گذار و کشورهای دیگر صورت می‌گیرد و کشور محل انجام عملیات اجرایی و فیزیکی تولید نقش مستقیمی در تجارت ایفا نمی‌کند و صرفاً نماینده کشور صنعتی در تولید کالا است. آنچه در این رابطه اتفاق می‌افتد را می‌توان به شکل ذیل به تصویر کشید. در شیوه دوم، سوم و چهارم تولید (عرضه) و مصرف خدمات در قلمرو یک کشور صورت می‌گیرد که در مورد دوم کشور متبوع تولیدکننده است و در مورد سوم و چهارم کشور متبوع مصرف‌کننده.

نتیجه‌گیری

در حال حاضر بر خلاف چند دهه گذشته، تجارت خدمات بخش قابل توجهی از تجارت بین‌الملل را به خود اختصاص می‌دهد و رقابت روزافزون کشورها در سومین بخش اقتصاد یعنی خدمات، به ظهور فرایند «سومین سازی» انجامیده است. «آفشورینگ» یا به عبارتی «برون‌سپاری فرامرزی» نیز امروزه یکی از فراگیرترین فعالیت‌های تجاری - اقتصادی را در عرصه تجارت جهانی تشکیل می‌دهد.

پدیده تجارت مشاغل اساساً به منظور کاهش هزینه‌های تولیدی و خدماتی برای کشورهای توسعه یافته صنعتی، پا به منصفه ظهور کرده و آنان پیش از آنکه به بعد تجارت بین‌الملل این خدمات اندیشیده باشند به تأمین مصارف داخلی خود با حداقل هزینه نظر داشته‌اند و لذا نمی‌توان آن را کاملاً با یکی از شیوه‌های چهارگانه تجارت معرفی شده در موافقت‌نامه عمومی سازمان تجارت جهانی یا گاتس منطبق دانست، زیرا دخالت رابطه قراردادی و تفویض و واگذاری فرایند عملی تولید به ثالث، طبیعتی چندگانه و مختلط به آن بخشیده و تحلیل روابط آن را دشوارتر نموده است. به نحوی که ظاهر ساده شیوه نخست تجارت خدمات یعنی شیوه مرزگذر را در عرضه خدمات تولیدی ارائه می‌کند اما باطن پیچیده آن در بعد مصرف خدمات نهایی در کشور محل تولید فیزیکی نهاده‌های خدماتی بدو نوع خاصی از شیوه سوم تجارت خدمات را به ذهن متبادر

می‌کند که تولیدکننده با انتقال سرمایه مادی و البته فناوری تولید به کشور دیگر، فرایند فیزیکی تولید را به آن کشور وا می‌گذارد. اما تفاوت بسیار مهمی که این روند را با شیوه سوم تجارت خدمات متمایز می‌کند این است که هدف اصلی این حضور تأمین نیاز کشور محل سرمایه‌گذاری نیست بلکه نیاز خود را در راستای کاهش هزینه‌ها در کشور دیگر تولید می‌کند. در حقیقت کشور مبدأ آفشورینگ، برای تأمین نیازهای مصرفی خود با انتقال سرمایه مادی و مهارتها، فناوری و تجارب عملی خود به یک کشور در حال توسعه، از نیروی انسانی و مهارت‌های فردی ارزان قیمت آن کشور بهره می‌گیرد. مضاف بر این به نظر نگارنده، با وجود اینکه در بعضی از متون تخصصی، آفشورینگ از یک جهت به دو دسته آفشور خدمات و آفشور صنایع تولیدی تقسیم بندی شده اما از آنجا که مهم‌ترین عامل انتقال صنایع تولیدی به خارج از کشورهای پیشرفته صنعتی، کاهش هزینه‌ها از طریق دسترسی به نیروی خدماتی بسیار ارزان‌تر و با حقوق ناچیزتر است، لذا حداقل از دیدگاه نقاط عطف این تحقیق، تمایز قائل شدن بین این دو نوع آفشورینگ از منظر اقتصادی و تجاری تبعیت نمی‌کند و از این رو، روش عرضه خدمات و تجارت در آفشورینگ تولیدی نیز در این مقاله در حوزه خدمات مورد بحث قرار گرفته است.

بنابراین با توجه به تلقی پیشین ما از آفشور فرست به عنوان تولیدکننده اصیل خدمات، تطبیق دقیق این فرایند اقتصادی با شیوه سوم فرعی که در مقاله پیشنهاد گردیده نیز میسر نبوده و تمایز فاحش در هدف، این دو رویکرد اقتصادی را کاملاً از یکدیگر متمایز نموده به هر یک ماهیتی خاص و منحصر به خود داده است.

References

- [1] Aaditya, M., Stern, R. M. and Zanini, G. (2008). A Handbook of International Trade in Services. Oxford Scholarship on line. available at: <http://www.oxfordscholarship.com/view/10.1093>
- [2] Arkell, J., Johnson, M. and Tohamy, S. (2000). Study on Trade in services. Islamic Development Bank and The Nations, *Conference on Trade and Development*.
- [3] Associated Press. (2003). *Tech Jobs leaves U.S. for India, Russia. Who's to Blame?*, July 2003, 7.
- [4] Blinder, A. S. and Mankiw, G. (2006). *Offshoring: The next industrial revolution?*. US Council on foreign relation. 5.
- [5] Bradford, J. J. (2011). *Global Trade in Services: Fear, Facts, and offshoring*.
- [6] Bulter, A. (2003). *Onshore versus offshore outsourcing: significant Differences*

- Require Unique Approach. 1-2
- [7] Business week. (2003). American Legislators Are Accusing India of Stealing jobs, June 2003, 8.
- [8] Cattaneo, O., Engman, M., Saez, S. and Stern, R. (2010). International Trade in Services. The world Bank publishing. available at: <http://www.openknowledge.worldbank.org>
- [9] Craypo, C. and Wilkinson, F. (2003). The low road competitive failure: immigrant labour and emigrant jobs in the US. Edward Elgar publishing limited.
- [10] Drucker, P. F. (1994). The Theory of the Business. Harvard Business Review. Available at: <http://www.secondroad.net/foundation/conversation6>
- [11] Drucker, P. F. (2004). *Drucker on outsourcing, India and china. Good news india*, available at: <http://www.secondroad.net/foundation/conversation6>
- [12] Drucker, P. F. and Wartzman, R. (2010). The Drucker Lectures: Essential Lessons on Management, Society and Economy. available at: <http://www.nguyendinhhuynhstrategybl.gspot.com>
- [13] Faraji, M., and Alidadi Talkhestani. (2011) Gravity of Iran in acquiring global resources from outsourcing. Quarterly Journal of Business Economics and Commerce. Institute for Publishing and Business Studies. 91. (In Persian)
- [14] Fahimifar, c. (Translator). (2010). The causes and factors of trade between countries. Institute of Commerce Studies. (In Persian)
- [15] Greaver, M. F. (1999). *Strategic outsourcing*. available at <http://www.outsource2india.com>
- [16] Griliches, Z., Berndt, E. R., and Bresnahan, T. F., and Manser, M. (1992). *Output Measurement in the service sectors*. University of Chicago press. 2-3
- [17] Inman, R.P. and Davidson, F. (1985). *Managing the service economy, prospects and problems*. Cambridge University press. 2-3.
- [18] Kamali Ardakani, M., and Nasiri, M. (2004). Trade business in the World Trade Organization. Institute for Publishing and Business Studies. (In Persian)
- [19] Lotfi, Mohammad (translator)(2000) Successful export of services. International Trade Center, UNCTAD, World Trade Organization. Commercial Publishing Institute. (In Persian)
- [20] Mckingsy Global Institue,. (2003). *Offshoring: Is it a win-win Game?* Mckingsy & Complany, Inc.9.
- [21] Pattanaik, F. (2010). Employment Intensity of service sector in India: Trade and Determinants, page 63, available at: <http://www.ipedr.com/vol/1-14pdf>
- [22] Rasti, M. (2007). Reviewing the status of financial development and financial services business in D8 member countries. Institute for Publishing and Business Studies. (In Persian)
- [23] Rashedi Ashrafi, AS. (2005). Collection of information required in foreign trade. Publication of law. 6. (In Persian)
- [24] Reinsdorf, M. (2009). International Trade in Services and Intangibles in the Era of Globalization. National Bureau of Economic research Studies in Income and

- wealth. Sinha, J., Rice, C., Thogmartin, S., Goyal D. and Tripathi, S. (2005). The Golden Rules of Successful offshoring. The Boston Consulting Group. Inc.
- [25] South Centre. (2006). The Development Dimension of the GATS Domestic Regulation Negotiations, Trade for Development Program.
- [26] Stigler, G. J. (1956). *Trend in Employment in the service Industries*, Princeton, N. J. 10.
- [27] Takatoshi, I. T. O. and Krueger, A. O. (2003). *Trade in services in the Asia-pacific Region*. Available at: <http://www.jstor.org/stable/3590079>
- [28] Tamirisa, N., Sorsa, P., Bannister, G., McDonald, B. and Jayoslaw, W. (2000). Trade policy in Financial Services. available at: <http://www.papers.ssrn.com>
- [29] The Economist. (2003). *America's pain, India's gain*, January 2003, 3.
- [30] Trade and Development Board Standing Committee on Developing services. (1995). *Fostering Competitive Services Sectors in Developing Countries*. Third session. Geneva, 25-29 September 1995, 1-2 and 18.
- [31] Webster's Collegiate Dictionary (1946). Oxford University Press.
- [32] World Trade Organization., (1997). *Opening Markets in Financial Services And the Role of the GATS*. WTO publications.
- [33] Zare, M. H. (Translator). (2010) *Income on the General Agreement on Trade in Services of the World Trade Organization*. Institute for Publishing and Business Studies. (In Persian)