

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

# 国际服务贸易

 **eBOOK**  
网络资源 中国风

## 前 言

相对于货物贸易和国际投资来说，国际服务贸易是国际商务领域中的新课题。尽管一些从属于货物贸易的国际服务项目有着同货物贸易一样悠久的历史，但使国际服务发展成为相对独立的贸易领域的那些服务项目的产生和发展，则只是从 20 世纪下半叶才开始的。早在六七十年代，由国际服务而产生的国际收入流量在世界贸易总额中所占的比重就显示出不断增长的趋势，但是各国在对外经济政策和经济理论上对国际服务贸易领域形成关注，则应该说起始于 80 年代。

1986 年开始的关税及贸易总协定第 8 轮多边贸易谈判（即乌拉圭回合谈判），决定将服务贸易及其有关问题列入谈判重要议事日程并成立单独的谈判组，国际多边贸易体制的这一发展有力地推动了国际服务贸易概念及其相关知识的形成和传播。在某种意义上可以说，“乌拉圭回合”的服务贸易谈判以及最终达成的《服务贸易总协定》（GATS），标志着“国际服务贸易”开始成为一门新兴的、相对独立的国际商务学科。

我国原是关税及贸易总协定的创始缔约方，由于历史原因中断了在其中的活动。但自 1986 年我国提出恢复在关贸总协定中的缔约国地位的要求后，一直以积极的姿态参加了关贸总协定“乌拉圭回合”各项议题的谈判，并且签署了“最后文件”。在国际服务贸易议题上，中国与其他关贸缔约方一样，是“服务贸易总协定”的起草者和创始方。我国同其他各缔约方谈判了服务贸易减让问题，并且在服务贸易的国内政策和立法上，考虑了《服务贸易总协定》的各项要求和原则。所以说，我国政府和学术界对于国际服务贸易的认识和理解以及相应的学术观点与政策立场的形成，是同我国参加“乌拉圭回合”多边贸易谈判同步的。

从表面上看，国际服务贸易引起世界各国政府和学术界的重视是由于 20 世纪 80 年代关税与贸易总协定的政治推动，但国际服务贸易之所以步入国际经济关系的前沿，其实还有着世界和各国经济发展规律方面的原因：（1）从发展经济学的角度考虑，世界各国的经济现代化过程必然伴随着产业结构调整 and 升级的过程，换句话说，服务业的充分发展是各国实现经济现代化的重要标志，也是发达国家已经经历的历史过程。（2）现代服务业的产业属性是高科技、高管理水平的知识密集型产业，所以世界各国的产业结构升级是同人类历史发展的知识积累和进步相统一的。（3）由于现代服务业属于知识密集型产业，因此服务价值流量在一国国民收入流量中的比重反映该国经济知识化、智能化水平。（4）随着世界经济产业结构的全面升级，国际竞争的比较优势将由物质属性的资源和成本优势转换为教育和知识资源的比较优势，相应地，未来世界经济中实物形态的产品贸易的相对比重将会下降，而非实物形态的服务贸易的相对比重将会增加。（5）服务贸易是国际经贸关系中的新大陆，今后国际经贸斗争的主战场将逐渐由货物贸易和投资转移至服务贸易，各国都会抓住历史的机遇在维护既得利益的同时拓展新的利益领域。

从 20 世纪 80 年代中期开始，我国政府的职能部门和相关学术界由于“复关”和“乌拉圭回合”谈判的需要，着手进行国际服务贸易方面问题的研究，这些年来取得了相当可观的成果，形成了一定数量的著作和论文，填补了我国在这一研究领域的空白。进入 90 年代以后，随着“乌拉圭回合”谈判

的结束，《服务贸易总协定》的正式签署和世界贸易组织（WTO）的成立，国际服务贸易的概念和观点在我国迅速传播，各方面人士对国际商务的这一最新领域都产生出浓厚的兴趣，并十分渴望了解有关的知识内容。考虑到我国现有的有关国际服务贸易著述大都围绕着关贸谈判的政策运用和立场分析进行，并不重视有关知识的说明和介绍，因而难以满足普通读者求知的需要，所以我们编著这本书，试图通俗系统地介绍国际服务贸易的有关知识和现实的发展。

全书共 8 章和 1 个附录。第 1 章介绍国际服务贸易的概念和范围，概括地说明国际服务贸易的历史发展和现状，并简要考察国际服务贸易与我国的服务业发展。第 2 章讨论涉及同国际服务贸易相关的一些经济学理论问题，重点讨论了服务与商品的理论思维两分法问题，认为在价值理论上统一商品和服务是建立国际服务贸易理论的前提。此外，这一章也讨论了所谓“产业空洞化”问题以及比较优势理论的服务贸易适用性问题，这些都是建立完备的国际服务贸易理论所必须先行解决的难题。第 3 章考察国际服务贸易的两种主要分类——操作性的统计分类和理论性的逻辑分类，并对两种分类的分类思想及其优缺点作简单评述。第 4 章对国际服务贸易的政策问题作了详细论述。内容既涉及国际服务贸易的贸易自由化和贸易保护主义以及发展中国家同国际服务贸易的关系等一般性问题，也就海运、旅游、金融、文化娱乐、劳务与承包工程等服务领域的政策作了专门研究，介绍并分析了在这些领域里有代表性的一些政策措施。第 5 章讨论国际服务贸易的国际协议问题。论述了国际服务贸易领域里国际协调的必要性，存在的困难，实施的策略与步骤以及国际服务贸易协议的结构安排等问题。除了几个重要的国际服务领域的国际协议外，特别分析了“乌拉圭回合”谈判所签署的《服务贸易总协定》及其附属的专门协议。第 6 章、第 7 章专门就我国的涉外服务问题进行了深入考察。第 6 章对我国服务进出口的一些主要领域如海运业、旅游业、对外技术贸易、劳务输出和对外承包工程等作了详细论述。内容涉及我国对外服务贸易的状况，目前存在的问题以及发展我国的对外服务贸易的措施等。第 7 章侧重于考察我国国内服务业的对外开放问题，特别是我国服务业的引进外资问题。第 8 章介绍多边贸易体制的新机制——世界贸易组织（WTO）以及在这个新的贸易体制下服务贸易的发展前景及其所需遵守的规则，还简介了我国建立国际服务贸易管理体制问题的研究。最后我们把《服务贸易总协定》作为附录，供有兴趣的读者参考。

由于本书作者学识的局限，同时也由于国际服务贸易作为一门知识体系无论是在国外还是在国内都处在起步和摸索阶段，因此本书难免存在欠妥当或不足之处，衷心欢迎专家同行的批评指正。

## 总 序

80年代初开始,中国人民冲破了长期的自我封闭状态,勇敢地向世界敞开了大门。“走向世界市场”,已成为有战略远见的企业家们的实际行动。随着改革开放的不断深入,我国经济的开放度日益扩大。国际上一般用一国进出口总额占国民生产总值的比重来表示经济开放度,按照这一指标,1995年我国经济开放度已经超过了40%。这就是说,我们不仅消费着约占国民生产总值20%的外国商品,我们还有约占国民生产总值20%以上的产品的实现依赖于世界市场。中国经济已经日益与世界经济融为一体。与此同时,国际贸易、国际融资、引进外资、对外投资等国际商务活动也得到了迅猛发展。

进入90年代以来,国际经济呈现出与80年代初我国改革开放起步阶段时不同的特点。虽然“冷战”结束后的世界并不太平,但是和平和发展已成为当今世界的主题。随着国际分工、国际交换和生产要素国际流动的深入发展,各国的经济日益国际化了。所谓经济国际化实质是市场的自由化和国际化,从一国的角度看,其主要特征:一是市场高度开放,国内市场成为世界市场的一部分,即没有国内市场和国际市场之分,而只有世界市场的国内部分和国外部分之别,国内市场和国际市场实际上合二为一;二是产业的全面开放,无论是第一产业、第二产业还是第三产业,都向世界开放,全面参与国际竞争,关税、配额等保护贸易措施降至最必要的水平,本国产业依靠竞争获得发展、提升的动力;三是投资领域的自由化和国际化,国外资本和国内资本可以在相同的条件下进行投资,外资享受国民待遇,同时本国对外投资增长迅速,引进外资和对外投资渐趋平衡。可见,经济国际化实际上就是本国经济与世界经济体系的高度融合。应该说,随着我国经济开放度的不断扩大,经济国际化发展已是大势所趋。如果说,在80年代我们实施外向型经济发展战略时,议论得最多的是怎样扩大出口、怎样吸引更多的外资,以及怎样保护和发展民族经济的话,那么,在经济国际化更加发展的今天,我们更应注重市场开放、对外投资和跨国经营,迎接经济国际化的挑战。因此,了解并掌握有关国际商务的新理论、新情况和新知识,就显得特别重要。

什么是国际商务?用最通俗的话说,就是跨国界做生意,在全球范围内开展生产经营活动。要走出国门从事国际商务活动,需要多方面的知识。比如,开展国际贸易,就必须熟悉贸易环境、贸易政策,了解商贸惯例;进行跨国投资,就要懂得融资手段,擅长经营管理,善于规避风险;遇到贸易或投资方面的纠纷,还要能够运用法律手段来维护自己的合法权益。国际商务活动是科学和艺术的结合,因此,商务语言的运用、商务谈判的技巧、营销方式的选择,都是成功的国际商务活动所必须具备的知识。

我们主编的这套《现代国际商务丛书》,就是为了使广大读者特别是企业家,系统掌握有关国际商务活动的知识,以适应我国扩大开放,更广泛、更全面地参与国际竞争的需要。这套由南京大学国际商学院中青年教授撰写的丛书,具有以下鲜明特色:(1)重视国际商务环境的分析,即把国际贸易、国际金融、国际投资以及跨国经营等放在整个世界经济的大背景下分析,使读者能从宏观的视角、从整体上把握国际商务活动的规律。因此,本丛书十分重视理论上的分析和论证,有一定的理论深度。(2)重视对国际商务活动中出现的新情况、新问题的分析和新知识的介绍,如对部门内贸易、公司内贸易现象的分析,对最新营销方式的介绍,等等。(3)重视对国际商

务经营实务的介绍，向读者提供实际的操作知识，使本丛书具有较高的实用价值。另外，在行文上力求简明、通俗，深入浅出。当然，本丛书在多大程度上体现了上述特色，只有让专家学者及广大读者来评判了。

洪银兴张二震  
1996年2月于南京

## 国际服务贸易

## 第一章 国际服务贸易概论

1986年9月，世界贸易组织（WTO）的前身关税及贸易总协定（GATT），在乌拉圭的埃斯特角城召开缔约国部长级会议，决定发动第8轮多边贸易谈判，即“乌拉圭回合”多边贸易谈判。同以往历届多边贸易谈判有所不同，这届多边谈判不仅是关贸总协定完成其历史使命的最后一轮谈判，而且在议题上也紧密结合世界贸易和投资发展的新情况和新趋势，增添了新的内容。国际服务贸易、知识产权以及与国际贸易有关的投资措施成为本届多边谈判的三大中心议题，而国际服务贸易实际是联系后两个议题的最主要的谈判议题。经过多年多边的讨价还价和相互妥协，在1994年4月完成的“乌拉圭回合”多边贸易谈判的“最后文本”中，终于在“货物贸易多边协议”之外，专门达成一个《服务贸易总协定》，为今后世界各国的服务贸易发展提供了一项国际准则。

国际服务贸易是什么？为什么会引起世界各国的高度关注？以下我们将结合国际服务贸易的概念、范围和发展概况来讨论这些问题。

### 一、国际服务贸易的概念和范围

20世纪70年代以来，尽管服务贸易在国际贸易总额中所占的比重迅速地扩大，但是在国际贸易的理论和实证研究中它却是相对薄弱的环节。由于缺少明确性，国际服务贸易的概念往往引起分析和交流方面的困难。在许多场合，人们都只是依靠国际收支的统计概念来说明国际服务贸易的内容。包括“乌拉圭回合”多边贸易谈判“最后文本”的国际服务贸易定义，在逻辑上其实也还是这种统计概念的延伸。有关国际服务贸易的定义往往只停留于经验，造成这种现象的原因是深刻的，对此我们将在第2章中加以讨论。这里，我们先从经济的产业结构属性和国际经济往来的角度出发，考察“服务”的概念及其同“国际经贸”的关系。

#### 1. 服务与服务业

人们在日常生活中总是有着这样或那样的需要，那种在数量上不受限制，人们可以自由地得到并且用来满足自己需要的物品，如阳光、自由呼吸的空气等，不是经济上有重要性的物品，被称作非经济物品。只有那些在数量上有限，人们得付出代价或某种努力才能获得的物品，才是经济上有重要性的物品，被称作经济物品。作为能够满足人们生活需要的事物，经济物品有两种基本的存在形态：实物形态和非实物形态。实物形态的经济物品通常被人们称作商品或货物（goods），而非物质实体形态的经济物品则通常被人们称作服务（services）。按照现代世界各国通用的国民经济核算体系——SNA体系（The System of National Accounts），一个国家的国民生产总值或国民收入所计量的就是这个国家在一定时期里（比如说1年）所生产或提供的商品和服务的总增加值。

就像我们对于商品的理解多半来自于生活经验一样，我们对于服务概念的认识也是起源于日常生活的。身体为病痛所困扰时，我们需要医生的服务；路上自行车爆胎了，我们需要修车师傅的服务；孩子到了上学的年龄，家长

开始关注教师和学校提供的服务。显而易见，一个正常发展的社会对于各种类型的服务，在数量上和质量上都有着同对商品的需要完全一样的需求。然而，与商品不同，在经济学中从来都没有存在过一个为学者们普遍接受的“服务”定义。造成这方面困难的主要原因来自于“服务”本身的以下特点：

- (1) 服务的生产和消费通常是同时发生的；
- (2) 服务是难以贮存的；
- (3) 服务是非实物形态的，即服务一般是无形的。

由于服务本身在人们的感觉中有以上这些令人难以把握的特点，因此往往会出现这样的情况，人们用感觉上可以直接确定的“服务业”概念来定义甚至取代“服务”的概念。这种做法一直引起一些观念上的混乱，因为无论是国民生产总值中的服务价值，还是我们将要说明的国际服务贸易中的服务交易额，都指的是各种类型的服务业的“产品”，而不是“服务业”本身。

服务业是生产或提供各种服务的经济部门或企业的集合，就像工业和农业是生产各种工农业产品的经济组织或企业的集合一样。本世纪30年代，在新西兰和澳大利亚工作的英国经济学家费希尔（A. Fisher）和克拉克（C. Clark）提出经济增长阶段论的观点，认为经济中以农业为主的初级产品生产产业是第一产业，以工业为主的初级产品加工产业是第二产业，两者之外的所有其他经济部门都归属于第三产业。根据这种产业划分的观点，费希尔和克拉克等经济学家相信，一国经济的发展水平将反映在该国经济的主导产业上，因为经济产业发展的历史顺序是由第一产业到第二产业，再到第三产业的，当代西方国家的服务业产值在国民经济中的比重越来越大，这在某种意义上证实了经济增长阶段论的观点。不过，对于那种十分流行的将服务业等同于第三产业的想法，这里要做一些说明：

(1) 第三产业的界定采用的是剩余法，凡不属于第一和第二产业的经济部门就都归属于第三产业。显然，以上这种方法界定的第三产业的范围通常是难以确定的，因为学术界关于第一产业和第二产业涵盖的经济部门范围也并没有很统一的意见，比如说建筑业是否应当归属于第二产业就是一个悬而未决的问题。同第三产业的界定方法形成对照，服务业的界定是以其能否提供或生产各种类型的服务为标准的。如前面所指出的，有关服务本身的若干特点是明确的，因此同第三产业概念相比，根据产业产品（服务）来定义的服务业，是比较稳定和明确的。

(2) 三次产业划分思想的出发点是经济体系的供给分类，暗含着高层次的产业发展单向地依赖于低阶产业的产品含义，即第二产业依赖于第一产业提供的原料，而第三产业又依赖于第二产业和第一产业的产品供应。相反，服务业同其他经济产业的区分是以经济系统的需求分类为思想基础的，这种观点重视服务业同其他经济产业的相互依赖关系，而不是单向的依赖关系。换句话说，第三产业的概念隐含着传统经济思想的逻辑，而服务业的概念则是属于现代经济思想的。

(3) 第三产业概念的经济结构涵义主要是相对于国内经济的，而服务业概念的经济结构涵义是面向国内和国际两个市场的。

由于服务业的概念与第三产业的概念在思想方法上存在着以上一些差异，所以在本书的讨论中，生产和提供各种各样服务的服务业是同第三产业的概念有一定区别的。



## 2. 国际经贸关系

有人说我们生活在一个日益变小的地球上，随着科技、交通、运输和通讯的迅速发展，世界各国各地区间在时间和空间上的距离都越来越小了，各国人民在经济生活的所有方面都形成了日益紧密的联系。国际经济关系的概念，通常就是指一国经济同世界上其他经济之间形成的相互往来关系。这种关系可以从两个层次去理解，在宏观层次，国际经济关系表现为国际商贸关系，在微观层次，国际经济关系就是国际商务。前者大都是一国官方所经常考虑的问题，而后者则主要是民间或市场所推动的。然而，不管怎么说，构成国际经济关系的基本经济内容是一致的。

前面我们关于服务与服务业关系的说明已经表明，一国经济从其内部看实际只包含着两个层面的基本经济内容，即产品和产业。一国居民把自己经济的一部分产品拿到国际上去同其他国家的居民进行交换，这就是国际经济关系中的国际贸易；一国居民把自己经济的某些产业发展或转移到国外，而外国居民把他们经济的某些产业发展或转移到该国，则就形成国际经济关系中的国际投资概念。国际贸易和国际投资是国际经济关系的基本内容，以下我们对它们的具体形态做几点分析。

### (1) 国际贸易的基本形态。

经济中的产品交换一般是可以按两种方式进行的，一种是直接的物物交换，一种是间接的货币交换。所谓国际贸易也就是跨越国界的产品交换或者一国居民与外国居民之间的产品交换。国际贸易同样可以按物物交换的方式或者货币交换的方式进行，不过物物交易对于交易双方来说都有着相当大的局限性，因此在现代市场经济为主导的世界经济体系中，国际贸易中的物物交换已经是十分偶然的現象了，绝大部分的世界贸易是以货币支付的方式进行的。

国际贸易中交换的各种产品都是满足各国人民不同需要的经济物品。由于它们有着实物和非实物的两种形态，因此国际贸易根据交易产品的不同形态特点而区分出国际货物（商品）贸易和国际服务贸易。

以国际贸易方式和国际贸易产品的差异为根据，我们可以归纳出国际产品交易的基本类型，概括如下：

- |         |   |            |
|---------|---|------------|
| A. 物物交易 | } | 1) 货物与货物交换 |
|         |   | 2) 货物与服务交换 |
|         |   | 3) 服务与服务交换 |
| B. 货币交易 | } | 1) 货物与货币交换 |
|         |   | 2) 服务与货币交换 |

以货币支付方式进行的国际贸易类型 B 是从物物交易类型的国际贸易 A 发展起来的，是现代国际贸易的主导交易方式。物物交易的国际贸易方式在现代国际贸易实践中只是零星地存在，但是它仍然能够说明交易项目究竟起什么作用。A 类型中的 1) 和 B 类型中的 1) 都是显而易见的国际货物贸易；而 A 类型中的 3) 和 B 类型中的 2) 都是显然的国际服务贸易。只是 A 类型中的 2) 的归属尚存在着一点疑难，但是这个问题对我们现代的国际货物贸易和国际服务贸易的分类并没有大的影响。首先，现代国际贸易的主导形式是货币支付贸易，货物贸易与服务贸易的划分以货币支付贸易为基础。其次，

即使在物物交易方式中，国际贸易中出现的货物与服务的交换也是十分鲜见的。因此，国际货物（商品）贸易与国际服务贸易的差别在现代世界经济中主要由 B 类型的贸易来反映。

## （2）国际投资的基本形态。

把一个国家或一个在经济上自成系统的地区的产业发展或转移到境外，这就形成了境外投资或国际投资。由于各国的产业都存在着生产商品的产业和提供服务的产业的产业划分，因此发展或转移到境外的产业就有可能是生产商品的物质产品产业，也有可能是提供服务的非物质产品产业——服务业。一国或一地区的何种产业最有可能在海外发展，这通常是由其相对于他国他地区的产业比较优势来决定的。

人们当然可以把机器设备、人力、物力乃至工厂和企业直接地转移到境外，从而形成实际资本的国际投资。但是，现代世界经济的国际投资，在一般情况下并不采用这种实际资本转移的方式，而是采用金融资产国际流动的方式来进行。通过在境外购买机器设备、人力、物力乃至工厂或企业，一国的企业或产业可以把它们的产品生产延伸到海外。一般来说，通过金融资产的国际流动来进行国际投资的种类主要有两种：国际直接投资和国际间接投资。

国际直接投资是指投资者通过购买海外企业资产或股权，全部或部分地拥有某一境外企业，并控制其生产和经营。直接投资并不意味着必须对境外企业拥有 100% 的所有权，合资企业同样可以是国际直接投资的企业，关键是看投资者对企业的经营和管理是否有着有效的控制权。从管理的意义上说，控制权并不完全取决于投资者对企业拥有的所有权比例，因为在不同的情况下实行有效控制的股权份额是不同的。如果一个企业的股权很分散，那么无需很大的股权比例就可以保证投资者对该企业的决策拥有较大发言权；相反，在特定条件下，甚至 100% 的股权也不能保证控制。正因为股权份额与管理控制权之间并无一一对应关系，因此各国政府出于统计的需要，往往为直接投资人为地规定某一股权比例。例如，美国政府规定任何在美国企业中拥有 10% 或 10% 以上的产权者便为外国直接投资者，法国规定为 20%，而国际货币基金组织则以至少 25% 的股权份额为外国直接投资的标准。

假如在境外的金融资产投资并不企图获得对境外企业或产业的管理控制权，而只是为了获得投资收益——主要是利息和股息，则这种投资叫做国际间接投资。国际间接投资所引起的金融资产的国际流动主要包括对国外股票、债券和商业票据的购买，也包括不可流通类型的国际间银行信贷、政府信贷等。

从各国市场体系之间的相互关系来看，国际贸易和国际投资就代表了国际间经济关系的基本内容。当然，国家间也还存在着一些不属于贸易和投资范围的相互经济往来，如一国政府向他国政府或人民提供的商品、服务或金钱等单方面的转让；一国居民向他国居民提供的馈赠、捐款以及家庭汇款等。只是对于大多数国家来说，这些非贸易、非投资类的经济往来在它们的国际经济关系中并不属于一个重要的内容。所以，我们关于国际经济关系的理解，重点放在国际货品贸易、服务贸易、商品产业国际投资和服务产业的国际投资方面，放在它们的多种实现方式方面。

## 3. 国际服务贸易的范围

关于国际服务贸易流量所涉及的范围，现在我们有了一个原则的规范，但是却存在着两种不同界定标准的理解。原则规范是由关税及贸易总协定组织（GATT）“乌拉圭回合”多边贸易谈判所达成的《服务贸易总协定》给出的，该协定已作为“乌拉圭回合”谈判的“最后文本”的第17章于1994年4月15日正式签署生效。不过，一些国家及其学术代表以服务业产品（服务）区别于物质产业产品（货物）的产品特性为界定标准，形成国际服务贸易范围的所谓狭义定义；而另外一些贸易和投资观点的拥护者则以国际经济关系中国际收支流量的统计项目为依据，形成国际服务贸易范围的所谓广义定义，以下我们先从原则的规范开始，对这个范围界定的问题作一些讨论。

#### （1）国际服务贸易范围的原则规范。

在关贸总协定的历史上，1986年9月开始的“乌拉圭回合”第1次把服务贸易列入多边贸易谈判的重要议程之中，并设立单独的谈判组与货物贸易谈判分轨进行。1990年底，经历了近4年的艰苦谈判，“乌拉圭回合”的服务贸易谈判组于布鲁塞尔部长级会议上达成《服务贸易总协定》草案。后又经过若干年修正，于1993年底形成正式协定，并作为“乌拉圭回合”谈判“最后文本”的一揽子协议之一，于1994年4月15日在摩洛哥的马拉喀什正式签署生效。《服务贸易总协定》的第1部分第1条对服务贸易的范围和定义的规定是：

- 1) 从一成员方境内向任何其他成员方境内提供服务；
- 2) 在一成员方境内向任何其他成员方的服务消费者提供的服务；
- 3) 一成员方的服务提供者通过在任何其他成员方境内的商业现场提供服务；
- 4) 一成员方的服务提供者，通过在任何其他成员方境内的一成员方自然人的商业现场提供服务。

该定义中的“成员方”指的是《服务贸易总协定》的签约成员国。此外，关于“服务”的概念，《服务贸易总协定》的规定是：

1) 除政府当局为实施职能所需的服务外，本协议所指的“服务”系包括所有部门的一切服务。

2) 所谓“为政府当局实施职能所需的服务”，系指既不是商业性质的，又不与任何一种或多种服务相竞争的各类服务。

显而易见，多边贸易谈判所原则规范的国际服务贸易，重点是突出其相对特殊的贸易形式和国际经济往来的属性。而对“服务”本身所涵盖的内容，则除了将“为政府当局实施职能的服务”排除之外，根本就未做具体说明或定义，因此这种原则规范的实施便可以有不同的解释。

#### （2）狭义的国际服务贸易范围。

由于国际多边谈判的原则规范并不能明确地界定国际服务贸易的范围，因此人们对这个概念的范围就有了自己的理解。狭义的国际服务贸易项目的确定主要根据两点：一是看该项目是否确实属于服务业产品的交易，即交易对象是否具备生产和消费的同时性，不可贮藏，并且是非实体形态的；二是看该项目是否严格符合国际经济往来的贸易概念。属于服务业产品，但并不进入国际经济往来的项目，当然不属于国际服务贸易的范围，如“为政府当局实施职能的服务”等。然而属于服务业产品，也参与国际经济往来，但却不严格符合贸易的定义，如服务项目的国际间单方面转让（由一国无偿地向

他国提供的服务），服务要素的跨国投资等，也必须从国际服务贸易的概念中排除。只有那些符合严格贸易概念的服务产品的国际交易，才被视作为国际服务贸易的内容。根据这样的界定标准，我们可以对国际服务贸易的范围作归纳性的定义：1) 国际运输（海运、空运和陆运）；2) 国际旅游；3) 国际金融服务（包括保险）；4) 国际信息处理和传递软件和资料服务；5) 国际咨询服务（包括会计、律师等）；6) 建筑和工程承包等劳务输出；7) 国际电讯服务；8) 广告、设计、会计管理等项目服务；9) 国际租赁服务；10) 商品的维修、保养、技术指导等售后服务；11) 国际视听服务；12) 教育、卫生、文化艺术的国际交流服务；13) 商业批发与零售服务；14) 知识产权（工业产权和版权）服务；15) 其他官方国际服务等。

在以上这些服务业产品的集合中，除建筑和工程承包服务可能会引起一些定义上的疑义之外，其他都具备服务业产品的基本特点是没有多少疑问的。只是关于这个集合中某些项目的内涵是否完全界定在国际经济关系中的贸易概念之内，我们则还应该根据具体情况作具体的分析。这里我们以国际金融服务和知识产权服务为例，来说明狭义的国际服务贸易范围重视国际贸易与国际投资的概念区别。

国际金融服务实际包含着两个层次的涵义：一是一国的金融业向外国客户提供各种各样的金融业务服务，如换汇、押汇、国际结算、汇款、信用证担保等；二是一国的金融资产相对他国的流进流出，如跨国购买股票、证券以及各种形式的国际信贷等。狭义的国际服务贸易概念把第一个层次的国际金融服务包括在内，而把第二个层次的国际金融服务排斥在外，理由是这种涵义的国际金融服务涉及资本的国际投资，因而不属于贸易的范围。另外，像知识产权服务这样的项目，也有着类似的问题。工业产权的专利、商标、厂商名称、工业品外观设计等，思想产品的各种版权等，如果其所有者是以某种方式将它们出售给国外居民，则这种国际间的交易属于狭义的国际服务贸易范围。如果其所有者只是将其作为跨国投资的一方产权（部分或全部），则这种知识产权服务必须从狭义国际服务贸易范围中剔除。对其他类似的国际服务项目，都应作相同的理解。

### （3）广义的国际服务贸易范围。

广义的国际服务贸易范围的划定是以一国的国际收支流量的统计程序为依据的。按照国际货币基金组织（IMF）的国际收支统计程序，一个国家在一定时期的国际收支流量可以归纳成以下几个主要项目，见表 1—1。

1. 经常项目 (Current Account) :
商品或货物进出口 (有形贸易)
服务进出口 (无形贸易)
单方转让
2. 资本项目 (Capital Account)
长期资本流动 (金融资产的输出和输入)
短期资本流动 (金融资产的输出和输入)
3. 储备总额的变动
4. 错误和遗漏

表中的经常项目和资本项目是国际收支流量的最基本的组成部分。前者代表着一个国家对外经济关系中的非货币的“实际往来”，而后者则代表着

该国对外经济关系中的金融资产往来。显然，根据国际收支流量的统计分类，国际服务贸易流量所涉及的范围是可以按照剩余法来确定的，即商品贸易和无偿转让以外的，所有可以引起国际收支的“实际往来”（经常项目）增减变化的内容，都可以归属到国际服务贸易的范围。

这个广义的国际服务贸易概念所存在的问题是：除了包含了狭义国际服务贸易概念的所有内容之外，国际投资收益流量也被吸收到了国际服务贸易的范围，换句话说，广义国际服务贸易包括资本报酬项下的收入或支出——利息、股息和利润。国际服务贸易范围的这种广义界定究竟可不可以被接受，在服务贸易总协定的多边谈判过程中，不同经济地位的国家持不同的立场，学术界也有着不同的观点，关键的问题是如何看待资本要素的国际流动。如果把资本要素的跨国流动理解为资本要素的跨国服务，则利息、股息及利润就是资本要素服务的报酬，这当然就同劳动力要素跨国服务一样，可以视作国际服务贸易的范畴。如果只把资本要素的跨国流动视作投资，则利息、股息及利润的流量被划入国际服务贸易的流量就完全是统计意义的。不过，目前国际上广泛接受的国际服务贸易概念应当说是属于广义的。所以在本书以后的讨论中，如不特别强调，也是在广义上使用国际服务贸易的概念的。

## 二、国际服务贸易的发展

第二次世界大战以后，世界经济结构的产业升级速度加快，服务产业在许多发达国家的经济结构中的比重迅速扩大。在国际商品贸易和国际投资高速增长带动下，服务业及服务贸易日趋国际化，导致国际服务贸易的迅速发展和在国际经济往来中重要性的日益增强。以下我们准备从国际服务贸易发展的历史结构、特点以及迅速发展的原因这几个方面，简单地说明国际服务贸易发展的概况。

### 1. 国际服务贸易发展的历史结构

国际服务贸易发展的历史结构是同国际服务贸易发展的逻辑结构相统一的。换句话说，国际经济关系发展的历史形态是先有商品贸易，后有跨国投资，再有服务贸易的。而国际商品贸易以及国际投资在逻辑上是国际服务贸易形成的前提。

#### (1) 国际商品（货物）贸易。

国际间成规模的货物贸易是自 15 世纪末欧洲重商主义经济思想形成时期开始的。当时欧洲各国都把拥有贵金属货币（金币和银币）的多寡视作区分富国与穷国的标准，认为除了开采金矿银矿之外，惟一能够增加国内贵金属储备的方法就是发展对外贸易。这样，当时各国在对外贸易中所遵循的原则就是多卖少买，多收入少支出，目的就是形成贸易顺差，从而形成贵金属货币积累。重商主义的观点支配欧洲各国的外贸行为近两个世纪，各国出口商提供到国外市场的货物主要是羊毛、粮食、皮革、香料、锡、铁皮等具有资源优势或成本优势的产品，换回的是黄金和白银。真正具有世界性质的国际货物贸易是伴随着资本主义工业革命开始的。18 世纪中叶至 19 世纪中叶，英国和其他欧洲国家相继发生的工业革命，空前地推动了世界的商品生产发展，国际间的货物贸易额有了迅速的增长。直到 100 多年以后的今天，国际经贸关系的这一领域始终保持着基础的地位。

#### (2) 国际直接投资。

出于对国际市场的争夺和比较利益的推动，在工业革命时期形成了一种新的国际经济关系形式，即跨国投资或国际投资。

现代意义的国际投资分为直接投资和间接投资，直接投资形成对投资企业的管理和控制，而间接投资只考虑投资报酬，不涉及管理和控制。国际间接投资变得引人注目是同国际服务贸易渐成气候差不多同步的，而在较早期就成为国际经贸关系重要形式的国际投资指的是直接投资。

早期的直接投资是所谓的反向垂直投资，即制造业投资于矿业或农业，以保障其原材料的供应。在此之后，产业水平相似的国家之间发觉彼此的产品更容易为市场所接受，因此发达资本主义国家的厂商之间开始了平行投资，即在对方国家投资生产同类产品。直到 20 世纪 30 年代，英国一直是世界上最大的海外投资者。1914 年第一次世界大战爆发时，全世界国际直接投资存量约 143 亿美元，其中英国占 45.5%，美国 18.5%，法国 12.2%，德国 10.5%。从当时国际直接投资的区域分布来看，美国和德国大都局限于在周边国家进行生产经营，而英国则在北美、西欧以及澳大利亚和新西兰等相对发达国家都有投资。第一次世界大战后，英国的对外直接投资开始衰

退。相反，由于汽车、电器、化学工业等大规模生产行业的诞生，使得美国的海外投资有所增长。到 1938 年，全球直接投资存量约有 263.5 亿美元，英国所占份额已下降为 39.8%，而美国增长为 27.7%。第二次世界大战以后，美国倚仗其雄厚的经济和科技实力，迅速向海外扩张。在国际投资领域里占据了支配地位。到 1960 年，全球直接投资存量约 660 亿美元，而美国在其中约占一半。然而自 80 年代以来，欧洲和日本等传统工业化国家，以及一些新兴工业化国家和地区，如亚洲四小龙等，都迅速地加大了对外直接投资的步伐，而美国海外直接投资的速度则有所减缓。所以，从总体上看，美国在世界海外直接投资中的支配地位有所下降。

20 世纪 80 年代是国际直接投资迅速发展的年代，到 90 年代初出现一定程度的降温，但只是暂时的现象，到 1993 年已经开始恢复增长势头。可以肯定，整个 90 年代后期国际直接投资都将继续保持规模不断扩大和增长持续提高的趋势。国际直接投资仍将是带动全球经济发展的主要动力之一。据联合国关于世界投资的报告，1992 年世界对外直接投资存量达 48000 亿美元，而同期的国际贸易额为 45000 亿美元。无论是从相对数看还是从绝对数看，这都显示了国际直接投资在现代国际经济关系中的重要意义。

### （3）国际服务贸易。

在国际经济学的文献中出现“国际服务贸易”的概念只是最近 20 多年的事情。有关“无形贸易项目”的观念也只是到了 20 世纪 60 年代才开始引起人们重视的。所以，国际服务贸易在国际经贸关系中的地位迅速提升应该说就是最近二三十年的事情。到 70 年代末 80 年代初，国际经贸关系中这一迅速崛起的领域才开始真正引起国际工商界和政治家们的高度重视，从而推动学术界对这个新的国际经济领域的问题进行探讨。

作为国际经贸关系的新领域，这里我们准备先就国际服务贸易同国际商品贸易和国际直接投资的关系及其在国际经贸关系中的定位作一些说明。

1) 从历史发展的角度看，国际服务贸易的历史起源是从属于国际货物贸易的。越是古老的国际服务贸易项目就越是同国际货物贸易紧密关联。比如国际运输服务就贯穿了整个国际服务贸易的历史，并且直到现在也仍然是国际服务贸易中最主要的项目之一。其他如进出口商品的国际结算、运输机械的跨国维修和保养等，都是古老的直接由于货物贸易而产生的国际服务贸易项目。在逻辑上，这些原始的直接由于货物贸易而产生的国际服务贸易，是现代各类国际服务贸易的历史起点，它们伴随国际货物贸易额的增长而增长。

2) 相对独立于货物贸易的国际服务贸易项目是近几十年来服务贸易额大幅增长的主要领域。这种发展的主要推动力来源于国际投资。这可以从 3 个方面来考虑：其一，在产业结构的层次上，国际投资带动了各国相关的服务业的发展，从而扩展了国际服务贸易的范围和内容。如由传统的直接投资发展到各种形式的国际间接投资，必然要求各国的金融服务业有较快和较完善的发展。国际投资的发展还要求信息、咨询、租赁、劳务输出与输入等各种相关的服务项目有高效率的发展。其二，跨国投资加强了各国经济间的依存度，相互对对方服务产业的需求也增加了。其三，国际投资（直接投资和间接投资）所形成的净收益本身构成广义服务的一项内容（资本要素服务）。根据 1986 年各国决定推动服务贸易多边谈判时国际货币基金组织的统计，当年该组织成员国的国际服务贸易额达 4049 亿特别提款权，相当于当年世界贸

易总额的 25%，而资本报酬（各种投资的净收益）约占其中的 11.7%。

把国际服务贸易的发展放在货物贸易和国际投资的历史发展背景中来考察，我们能够看到这样一幅清晰的历史发展图卷，即在国际经贸关系发展的历史进程中，最先出现并充分发展的是货物贸易，接着产生和发展起来的是国际直接投资，而国际间接投资和国际服务贸易则是在最近这几十年伴随着新科技革命和世界经济飞跃发展而迅速崛起的，它们代表着世界经贸关系的新趋势。

## 2. 当代国际服务贸易发展的特点

20 世纪 70 年代以前，国际服务贸易在世界经贸关系中还不是一个引人注目的领域。关税及贸易总协定组织的多轮谈判都还没有考虑到要涉及这一议题。只是在这以后，国际服务贸易的发展潜力和重要性才开始为人们所重视。我们这里所说的当代国际服务贸易实际就是指的国际服务贸易于这最近数十年的发展。

（1）服务贸易在国际贸易中的比重加大。

进入 20 世纪 70 年代以来，国际服务贸易有了突飞猛进的发展。1970 年，世界服务贸易总额只有 710 亿美元，而到 1980 年则猛增至 3830 亿美元，10 年间增长 5 倍多。1980 年以后，国际服务贸易依然保持着迅速增长的势头，年平均增长率约 5%，是同期国际货物贸易年平均增长率 2.5% 的两倍。到 1993 年，世界服务贸易额达到 10300 亿美元，在全球贸易总额中的比重超过 1/4。人们预计，随着关贸总协定“乌拉圭回合”协议的实施和世界贸易组织（WTO）的正式运行，各国将进一步开放服务市场，服务贸易也会随之进一步发展，到本世纪末将会占全球贸易总额的 1/3。

（2）国际服务贸易的范围不断扩展。

如果把公认的国际服务贸易项目依据其同商品贸易、直接投资的密切程度作一区分的话，我们大约可以得到 3 种类型的国际服务贸易项目。一类是同国际货物贸易直接相关的古典国际服务贸易项目，如国际运输、国际维修和保养、国际金融服务（主要是贸易结算服务）、商品的批发和零售等。第二类是同国际直接投资密切相关的要素转移性质的国际服务贸易项目，如股票、债券等形式的证券投资收益，经营管理的利润收益，建筑和工程承包等劳务输出以及金融服务业的国际信贷等。最后一类是相对独立于货物贸易和直接投资的新兴产业的国际服务贸易项目，如国际旅游业提供的服务、世界信息网络的服务、视听产品与知识产权服务等。

20 世纪 70 年代以来，古典服务贸易项目的发展主要表现为规模的扩大和数量的增加。例如，从 1970 年到 1980 年，世界运输服务贸易的出口额从 255 亿美元增加到 1309 亿美元，年均增长率达 17.8%，低于同期世界服务贸易总额 19.7% 的年均增长率。这类项目的增长仍然依赖于国际货物贸易的扩大，是当代国际服务贸易中相对稳定增长的部分。要素转移性质的国际服务贸易虽然在最近几十年也有相当的增长，但这种增长多半也属于规模和数量属性的，大体上同世界经济增长率同步。70 年代以来真正构成国际服务贸易迅速发展的是第 3 种类型的服务贸易项目。这些是国际服务贸易的新范围、新的生长点。以美国为例，1991 年其新兴服务贸易项目的出口总额为 736.27 亿美元，占其服务贸易出口总额 1751 亿美元的 42%。



### （3）国际服务贸易在国际间发展不平衡。

工业化国家在国际服务贸易中占有绝对优势。据统计资料显示，1986年工业化国家在世界服务贸易中所占的比例为78.6%，其中运输、投资净收益、旅游收入等均占各项目的75%以上。目前世界前20位服务出口大国中，发达国家占了绝大多数。一般来说，工业化国家是服务贸易的顺差国。将要素服务考虑在内，美国是主要的出口国。但是，就狭义上的服务出口而言，法国、英国和意大利最为成功，而美国的地位则相对次之。日本和德国是明显的例外，两国在货物贸易上大幅度出超，但是在服务业上却有结构性赤字。在服务业中，两国在货物运输方面具有很强的竞争力。不过，工业化国家之间在国际服务市场上的相互竞争也十分激烈。欧盟国家与美国之间为争夺发展中国家的市场份额，相互之间存在着种种矛盾，各自在国际服务贸易上推行的政策也有较大的差异。1995年7月26日关贸总协定在布鲁塞尔通过的金融服务贸易多边协议，美国就拒绝签字，认为其中某些条款未能照顾到自己的市场竞争利益。各工业化国家在国际服务市场上所占份额的变动，反映出它们在国际服务贸易领域的发展不平衡。

就发展中国家而言，除旅游业、劳动汇回款等个别项目（即基于劳务输出之上的项目）之外，它们在服务贸易上全部是逆差。对于绝大多数发展中国家来说，服务并没有为其对外部门做出积极的贡献。那些因劳务输出而获得顺差的项目，通常由于缺少资本和信息，或者由于大型服务性跨国公司的控制（在旅馆业、航空业等领域），而没有能力留住大部分的附加值。另一方面，为在竞争日益激烈的市场上寻找出口商品机会，发展中国家不得不从工业化国家进口服务，以取得进入该国商品市场进行销售的机会。很多这类国家的国际收支赤字，特别是在生产者服务领域的赤字，显示出持续的、不断上升的趋势。

尽管存在着各种各样的不平衡，但是由于“乌拉圭回合”的《服务贸易总协定》的达成和世界贸易组织的成立，不同发展水平的成员国将自愿或不自愿地参与到国际服务贸易的市场竞争中去。20世纪70年代以前，世界服务贸易市场集中在西方工业化国家，70年代，中东的几个主要产油国由于其丰富的石油收入而吸收大量的投资，成为世界上主要的国际服务输入市场。80年代以来，随着亚太地区经济的迅速发展，特别是“四小龙”的崛起，东南亚的国际服务市场十分活跃。目前，世界各地区的国际服务市场都迅速发展，国际服务贸易的多元竞争形势将会更加明显。

### （4）各国对国际服务贸易的重视和研究在加强。

由于国际服务贸易自20世纪70年代以来的迅速发展，国际服务贸易市场的竞争日趋激烈，各国为了自己的利益都加强了对国际服务贸易领域的研究。在传统上，国际服务贸易理论和实证的研究是各国国际经贸关系领域相对被忽视的工作。但自1986年国际服务贸易成为“乌拉圭回合”新议题以来，国际服务贸易和国内服务业的发展开始成为政府、工商界和学术界关注的热点。在发达国家，政府拨款资助学术界和智囊机构对这一领域进行专项的研究，分析国际服务贸易的经济学涵义、现实发展状况、争夺世界市场的策略以及各种可能的政策行为等。而在发展中国家，一方面它们对于开放金融、保险、运输、视听服务及商业销售等市场方面仍持谨慎的保护主义态度，另一方面也开始重视这一领域的研究。有些国家甚至开始组织对本国的服务业状况和外国的服务业状况进行专门的研究和评价机构，力图在这一新的国际

经贸领域中真正做到知彼知己，以便在进入和开放国际服务贸易市场的实践中处于主动的地位。

### 3. 国际服务贸易迅速发展的原因

当代国际服务贸易迅速发展的根本原因在于世界经济结构发生了历史性的变化。20世纪60年代起步的新科技革命加速了这种历史演变的进程，从而导致世界贸易结构和人们社会生活方式的改变。具体来说，当代国际服务贸易的发展主要有以下几个方面的原因。

#### (1) 世界产业结构的重心向服务业偏移。

按照发展经济学的经济增长阶段论的说法，随着国家经济能力的增长，该国的产业结构将依次提升，逐步由农业经济过渡到工业经济，再由工业经济发展到服务经济。本世纪60年代初，主要西方工业化国家都已完成了本国的工业化进程，开始步入后工业化的发展阶段，即国内经济重心向服务业偏移。新科技革命的介入为这种经济结构的转型提供了杠杆，从而加速了这一进程。

根据统计，1960—1985年间，西方主要国家的服务业就业人数占整个就业人口的比重由51.6%上升到60.7%，其中美国从57.2%上升到65.8%，欧共体国家从43.4%上升到56.8%，日本从40.9%上升到54.4%。甚至在西方发达国家之后才发展起来的新兴工业化国家和地区，如亚洲“四小龙”等，也都自本世纪80年代以来不断地提升自己的产业结构，把国内加工制造业等劳动和资本密集型的基础产业转移至发展中国家从事跨国经营，利用这些国家的自然资源和人力资源。另外，从国民生产总值的比例来看，1994年服务业产值占国民生产总值的比例，美国已高达69%，法国为67%，英国为62%，德国59%，日本56%。这些比例清楚表明，西方国家为适应21世纪的发展，已经大幅度地调整自己经济的产业结构，由工业经济转变为服务经济，如美国仅金融业一项就占其国民总产值的25%。

由各国经济能力增长所带动的产业升级使得世界产业结构发生大规模的调整。在这一过程中所形成的新的世界经济结构不平衡，导致了对国际服务的更大规模的需求。与此相适应，全球服务性产业的贸易总额才有了高速增长的潜力。另外，服务产业的发展也越来越专业化，规模也趋于扩大。规模的扩大和专业化程度的提高提升了服务业的生产率，从而刺激向国外输出，增加了国际市场的服务的供给。

#### (2) 商品贸易和国际投资增长的带动。

同国际货物贸易直接关联的传统服务贸易会随着世界商品贸易的增长和自由化而在规模上扩大并在数量上增加，而国际投资的迅速扩大和形式多样化，同样会使得广义服务贸易项目的投资收益（股息、利息、利润）流量加大。

在战后关贸总协定组织的贸易自由化原则的带动下，世界各国通过双边和多边的国际协调和谈判，逐步形成了有序运行的国际商贸体系，为各国的商品贸易和投资提供了良好的国际市场环境，推动了贸易和投资的迅速增长。

战后半个多世纪以来，除了最初的几年各国都处于战后经济恢复状态之外，自50年代起，国际商品贸易流量就开始不断扩大。以世界货物贸易出口

总值为例,1950年总计为611亿美元,1960年为1280亿美元,1970年为3120亿美元,1980年为19946.68亿美元,1990年则达到33949亿美元,40年时间增长了近56倍,远远超过了世界工业生产和国民生产总值的增长速度。在商品贸易高速增长带动下,同货物进出口直接关联的传统服务贸易项目如国际运输服务(海运、陆运和空运)、国际货物保险、国际结算服务等,都相应地在规模上、数量上成倍地增长。

国际投资带动国际服务贸易的迅速增长可以从4个方面说明:1)速度带动。国际直接投资自20世纪70年代开始快速增长,到80年代达到高潮,从1983年到1990年这类投资的增长速度是世界生产总值增长速度的4倍,是全球国际贸易增长速度的3倍。这种增长势头在90年代初因世界性经济衰退而有所减慢,但自1993年起又开始恢复。2)国际直接投资带动国际间接投资和国际贸易(货物和服务)额的增长。因为国际直接投资的主要形式是跨国公司,而世界贸易额的约1/3是跨国公司的内部贸易。3)国际投资收益作为要素服务项目,其迅速扩张本身就构成海外服务贸易流量的扩大。4)国际直接投资的产业向服务业倾斜。1975年到1990年间,西方国家在第一产业和第二产业的国际投资比重都有所下降,而对服务业投资的比重却从31.4%上升到48.4%。由于服务的生产和消费是同时进行的,因此服务业的跨国直接投资必然驱动国际服务贸易的进一步国际渗透。

### (3) 新科技革命的有力推动。

新科技革命,特别是20世纪60年代以来的信息技术革命,有力地推动了国际服务贸易的迅猛发展。首先,高新技术的发展广泛应用到了服务产业,使许多原先“不可贸易”的服务转化成“可贸易”的服务,从而使国际服务贸易的种类增加,范围扩大,例如一些传统的教育服务、健康服务一向被认为是“不可贸易”的服务,现今可被储存在磁盘或软件中进行买卖。信息技术和通讯的发展,促使银行、保险、商品零售等得以在全球范围内开展业务。由于交通条件的改善,工业组织和劳动市场得以改组,为跨国界提供服务带来了机遇。新信息技术使得日益一体化的跨行业公司能够分散其生产基地,刺激服务的专业化生产,并从中享受规模经济效益。其次,科学技术革命加快了劳动力和科技人员的国际流动,因为每一次科技革命必然更进一步推动生产的自动化、机械化,这就促进了专业科技人员和高级管理人才向其他国家流动,为发展中国家所引进,推动国际服务贸易流量扩大。最后,随着科技的进步,发达国家的产业结构逐渐向电子、航天技术及生物工程等高科技产业转移,把劳动密集型产业转移到新兴工业化国家和地区,再转移到我国大陆、马来西亚、印度尼西亚等国,使这些国家和地区能够利用本地区丰富廉价的劳动力资源,赚取外汇服务收入,形成大规模的境内服务输出。所以,科技革命带来了国际服务贸易变革性的发展。

### (4) 社会生活国际化的促进。

由于战后持久的和平和经济的发展,世界各国人民的生活水平和收入水平都有大幅度的提高,冷战后意识形态的对立也有所缓和,加之交通、通讯工具的便利,使得现代人的社会生活越来越国际化了。出国旅游、接受教育以及聘请专门人才,即使对于发展中国家的民众来说也不是可望而不可即的了。在过去的40年间,旅游业成为国际上发展得最快的行业之一,许多发展中国家也通过发展旅游业而赚取大量的外汇收入。当然,社会生活国际化最大的赢家还是西方国家。根据1991年美国的官方统计,当年美国的旅游服务

收入居各服务项目（除海外投资收益）之首，为 487.57 亿美元，向世界各国学生提供教育服务的收入是 57.52 亿美元。随着各国经济的进一步发展，同社会生活国际化相关的服务贸易将会有更长足的发展。

### 三、国际服务贸易与中国的服务业

国际服务贸易在国际经济关系中的地位日益突出，促使各国政府和学术界加强对本国的服务业和产业结构升级的研究。在我国，服务业的较大发展是自改革开放之后开始的，整个 80 年代以年平均 10.9% 的速度增长，90 年代增长速度更趋加快。在发展速度大幅提升的同时，我国服务业的行业结构也不断更新和更趋多样化，如咨询业、房地产业、证券业、保险业、中介服务业等新兴行业迅速崛起，呈现一派繁荣景象。然而，与世界上发达国家相比，或者与世界各国的平均水平相比，我国的服务业无论是在总体发展水平上还是在所占国际贸易比重上，都还存在着相当大的差距，需要我们认真地加以研究。

#### 1. 我国服务业的发展现状

改革开放以来，我国的服务业得到较快的发展。80 年代，服务业每年以 10.9% 的平均速度增长，超过同期国民生产总值年平均 8.9% 的增长速度。90 年代以来，特别是邓小平同志视察南方发表重要谈话和“中共中央、国务院关于加快发展第三产业的决定”颁布以来，我国的服务业有了更加快速增长，目前我国服务业的增加价值已超过国民生产总值比重的 30% 左右，接近发展中国家的平均水平。不过，从总体水平上看，我国服务业产值所占 GNP 的比重仍是相当低的。当今世界上的高收入国家服务业产值占 GNP 的比重和总就业人数的比重一般都在 65% 以上，中等收入的国家也占 50% 左右，而我国仅接近于一般低收入国家的平均水平。

当然，目前我国服务业的统计无论是在范围上，还是在指标体系上，都很不健全，存在着许多漏计的情况，有一部分企业内部服务不能计入统计，因此统计数字可能低于实际情况。但不可否认的是，我国的服务业由于受长期的计划经济体制的抑制，在生产和发育的各个方面都是相当不完善、相当落后的，是一个在社会主义市场经济体制下应当重点发展的产业。

尽管我国服务业的发展起步较晚，但由于最近 10 多年来的加速发展，在行业结构和所有制结构上呈现出了多样性的产业群体。以交通运输、邮电通讯、金融保险等为主的传统行业不断扩大，其产值占服务业总增加值的 65% 左右，就业人数占服务业全部就业人数的 50% 以上，从而构成我国服务业的主体。另一方面，新兴的服务行业如证券业、信息业、咨询业、会计律师服务业等，进入 90 年代以来也蓬勃兴起。中国的两家证券交易所，即上海证券交易所和深圳证券交易所都在 90 年代初设立，带动起一大批同证券业发展相关的服务企业。信息业、咨询业随着经济规模和经济活动的扩大以及科学技术日新月异的发展，也开始步入迅速发展的阶段，90 年代以来，全国专门的咨询和信息处理的服务机构已超过 4000 家，它们在提高经营管理水平，加强产品竞争力，提高科研效率和创新能力方面都发挥了重要的作用。截止 1991 年，全民所有制单位中服务业的就业人员为 45.1%，城镇集体所有制单位中服务就业人数比重为 36%，而城镇个体劳动者中从事服务业的人数竟占就业人数的 82.1%。这说明，服务业的兴起和发展，为各种所有制成分的经济活动开辟了一个广阔的空间。

不过，从总体上看，我国服务业的发展不仅总体水平较低，而且其行业

结构也属于明显的低发展阶段结构，其基本特征是，劳动密集型服务业企业居主导地位，技术和知识密集型服务业企业所占比重十分低，以至于人们习惯于把服务业就业视作解决企业富余人员的渠道，其实这是我国服务业行业水平低给人们造成的误解。尽管如此，我国服务业在某些部门也具有一定的优势，如在航运、卫星发射服务、工程建设服务等部门都有着相当的优势和发展潜力。劳动力便宜且训练有素是我国拓展海外服务市场的最大优势。如何在国际服务贸易这一新兴领域充分利用我国的现有优势，是我国政府和学术界应当认真研究的问题。1993年我国商品出口已居世界第11位，但服务的出口则只占第27位，当年我国商品出口额占世界总量的2%左右，而服务出口仅占世界服务出口总额的0.5%。这说明我国服务业的外向型发展是一个相对落后的领域，应当加强这方面的工作。

## 2. 我国服务业发展落后的原因

我国服务业发展落后于世界平均水平的根本原因在于传统计划经济体制的抑制。服务业的高度发展归根结底依赖于人类经济活动的社会化、专业化和市场体系的高度发达。而传统体制恰恰在这些方面抑制了服务业的发展。改革开放以来的服务业迅速恢复和发展的实践也从另一个侧面证明了这一点。

改革之前，我国实行传统的计划经济体制。在这种体制下，微观经济主体含义的企业和组织消失了，取而代之的是形形色色的生产单位和事业单位，各单位之间相互封闭，不论规模大小，都自成系统。各经济单位由于不可能从社会方面得到服务提供，因此只好眼睛向内，自办服务体系，形成“大而全”或“小而全”的经济单位格局，任何一项国家计划的投资项目，都必须把配套的服务设施投资考虑在内，使传统的全民所有制企业和事业单位背上了沉重的包袱。一方面由于各经济单位得不到高质量的生产和社会服务而影响了产品的进步，另一方面由于企业或事业单位自身背着一个“小社会”而造成机构臃肿，人浮于事，增加了企业的开支和管理上的负担，难以全力发展生产，阻碍了生产效率的提高。

传统计划经济体制的另一重要特征是消费的实物化倾向和福利化倾向。在城市居民生活中，大量的职工生活消费和服务，不是采取市场经济的购买形式，而是采取产品经济的福利形式分配给职工。在生活消费方面，最突出的例子是住宅，它不是作为商品而是作为职工所享受的一种福利待遇。因此，一方面住宅投资被打入企业生产成本，另一方面实际上成了职工的工资收入，抑制了房地产业的生长，此外，城市改革起步以来，企业滥发实物的现象也十分普遍，由于政府机构职工收入偏低所导致的折价供应经济也在某种程度上助长了实物消费的势头，抑制了正常的市场渠道的发展。

还有，居民生活服务消费中的隐蔽性补贴，如教育、医疗、养老等支出都由国家包下来，在交通、邮电、保育、娱乐等方面，国家又给予广泛的补贴，这就大大压缩了职工在非商品消费上面的开支。同时，大量医疗、养老保险和部分教育服务在企业内部进行，实际上也夸大了第二产业的产值，缩小了服务业的产值，使得服务价格低估。在过去相当长的一个时期里，错误地认为劳务活动不是商品，不创造价值。在价格管理中一直把劳务价格称作“非商品收费”。我国服务业中交通运输价格、邮电资费、医疗收费以及饮

食、服务、修理等长期统一定价、统一管理，收费标准几十年不变，价格脱离生产成本，也不反映市场供求关系。改革以来虽然作了一定的调整，但主要还是补偿性的，许多重要的服务行业仍然无力依靠自己的力量求得发展。

除以上这些体制原因之外，我国传统的农业化社会历史条件以及新中国成立后城市发展与农村建设相分离的二元化经济发展策略，也是造成我国服务业发展落后的重要原因。农村劳动力不能向城市流动，只能满足于自给自足的生活环境，像我国这样一个75%的人口在农村的经济体系中，服务业的平均发展水平低下是十分自然的。

### 3. 我国加快发展服务业具有重大战略意义

服务产业加快发展是生产力提高和社会进步的必然结果。在我国经济发展从国内转向国际、从计划经济过渡到市场经济的过程中，为弥补服务产业过去发展的不足，改善国内的产业结构，推动出口导向的外向型经济，加速发展服务业，提高服务业的总体水平有着重要的战略意义。这主要表现在：

(1) 加快发展服务业，可以促进市场充分发育，提高服务的社会化、专业化水平，增强社会保障能力，有利于劳动、工资、价格、企业经营机制和流通体制等一系列改革顺利实施，有利于经济进一步国际化，更多地吸引外资，有利于精简机构，提高效率，逐步改变机关、企业和事业单位办社会的状况，为改革开放在更广阔的领域向纵深发展创造更好的条件。

(2) 我国工业经济效益差，农业市场化率低，流通不畅，财政收支困难，严重地制约了国民经济的进一步发展。产生这些问题的一个重要原因是经济的产业结构不合理。经济结构的不合理主要表现在服务业不适应第一和第二产业发展的需要。服务业投入少。见效快、社会效益好，加快发展服务业，既可以调整三次产业的比例关系、优化国民经济结构，又是缓解经济生活中深层次矛盾和促进经济更快发展的一个有效途径。

(3) 我国每年都将有大批新成长的劳动力和从第一、第二产业转移出来的劳动力需要安置。服务业在吸纳劳动力就业方面具有深厚的潜力：行业多、门类广、劳动密集、技术密集、知识密集的行业并存，能够吸收大量的和不同层次各类人员，特别是可以容纳大量的科技、专业人才。加快发展服务业是缓解我国日益严峻的就业压力的主要途径。

(4) 随着经济的发展和收入的提高，人民群众不仅在衣、食、住、行、通讯、卫生和生活环境等物质生活的各个方面提出了更多、更高的要求，而且在文化娱乐、广播电视、图书出版、体育保健、旅游休闲等精神生活方面也提出了更多、更高的要求。只有加快发展服务业，才能适应人民群众日益增长的物质和文化生活的需要，促进社会主义物质文明和精神文明的建设。

(5) 服务业的全球市场正在迅速发展，而且变得越来越复杂了。除了服务与商品之间的传统区别外，服务业之间的区别也越分越细，尤其在发达国家和地区更是如此。计算机、信息、电报电传和电子邮递等业务同传统电信服务的界线变得日益模糊。服务业的这种向高新技术水平发展的趋势，既给我国服务业的发展带来了挑战，同时也形成了机遇。加入国际贸易组织是我国既定的经济国际化目标，在国际服务贸易总协定的原则下同他国实现平等互利的服务贸易往来是我国的基本国策。我们愿意承担相应的国际义务，同时也应享受协定所赋予的经贸权利。这显然意味着对于我国服务业的发展战

略的设想，应该放在国际产业竞争的总体环境下，进行思考。

#### 4. 我国服务业应积极参加国际服务贸易

20 世纪 90 年代以来，世界经济格局的演变，为我国实行改革开放、利用多边贸易体制来促进我国的经济的发展提供了良好的机遇。从世界各国经济发展的历史经验来看，经济国际化是一个国家或地区步入经济现代化的重要标志，也是一个国家或地区实现经济现代化发展的必经阶段。由于服务贸易成为国际经贸关系中最有发展潜力的新领域，服务业在世界经济和贸易中发挥着越来越重要的作用，因此我国积极参与世界服务贸易对于促进我国经济的国际化有着十分重要的意义。

一般来说，服务性产业有两个重要的特点：（1）市场需求有广泛的世界性，产业发展在满足国内市场需求的同时满足国际市场的需求，换句话说，国内市场和国际市场往往是合而为一的，像旅游业、金融服务业、保险业、咨询服务业等服务产业的市场属性本身就是国际化的；（2）服务性产业的国际竞争比较优势主要是技术、知识和管理，而不是传统意义上的生产成本，这就是说，服务性产业是知识密集型的高新技术产业。这种知识密集型的产业在目前经济国际化的进程中受到的制约少，可以为发达国家和发展中国家同时接受。正是由于服务性产业的这两个特殊的经济属性，世界上经济发展比较高的国家和地区，在把第一、第二产业不断向外转移的背景下，却大力提升自己的服务性产业的经济比重和质量水平，以期在国际产业竞争中保持竞争优势。

由于长期受计划经济思想的影响，我国经济理论界和实际经济部门普遍对服务业存在着一些认识上的偏差，不能认识到服务业的高度发展同经济国际化之间的关系，仅仅满足于抓第一、第二产业的外向型经济，而不能从世界经济结构和贸易结构演变的高度，透视我国服务业高质量、高水平的加速发展，积极参与国际服务贸易竞争对于提高我国经济总体发展水平的重要战略意义。

从总体上看，我国的服务业比较落后，但某些部门在国际上也占有一定的优势，如在航运、卫星发射服务、工程建设和劳务输出等部门就有相当的优势和发展潜力。改革开放以来的对外经贸实践证明，有条件地开放我国的市场，可以为我们提供一个吸收国外技术、资金和管理经验的机会。服务业的对外开放，参与国际竞争，必将对我国经济和人民的生活产生巨大的、具有深远意义的影响。同时，要参与国际服务贸易竞争，享受各种贸易优惠和保障，就必须承担相应的义务。因此，应根据我国的具体情况，选择部分有国际竞争力的服务业市场对外开放。自参加“乌拉圭回合”的《服务贸易总协定》的谈判以来，我国根据现行的政策法规，就航运、专业服务、银行业、广告、旅游、近海石油勘探等 6 个服务部门的逐步开放作出了承诺，目的是引进外部竞争的压力，促进我国服务业的发展和竞争力的提高，以便最终确定我国的服务业在全球服务贸易中的国际地位和份额。



## 第二章 同国际服务贸易相关的理论问题

现代国民经济的价值流量由商品和服务 (goods and services) 所组成。目前西方国家的国内生产总值 (GDP) 中, 服务的比重大都在 60% 以上, 一般发展中国家也普遍达到 40% 左右; 在国际经济领域, 服务贸易流量约占世界贸易总额的 1/4, 且有迅速扩大的趋势。这说明, 随着世界各国的经济和产业结构的演变和发展, 服务作为国民经济的价值流量。将越来越成为经济分析的基本理论对象。然而, 传统理论经济学大都是以货物交易经济为思想基础的, 长期以来, 服务在经济学逻辑上是一种“异在物”, 因此制约了服务经济学理论及国际服务贸易理论的形成和发展。本章将就这些问题作些讨论。

### 一、商品与服务的服务经济学思维两分法

考虑到服务流量在现代国民经济中的实际比重, 那种在经济学理论思维上区别对待商品和服务的“两分法”观念是十分有害的。一方面, 它迫使诸如国民经济核算、国际收支统计、财政税收学这样的应用经济学科摆脱理论经济学的逻辑而经验性地发展 (目前这些学科中的商品和服务在操作性涵义上是统一的); 另一方面, 它构成理论经济学顺应现实经济发展的思想障碍, 因为没有商品和服务在基础经济学概念上的逻辑统一, 单纯货品交易的传统经济分析模型是不可能为一个包括货品和服务两种交易的现代经济分析模型所取代的。

#### 1. 形成商品与服务两分法思维的原因

将商品与服务在经济学思维中彻底两分的观念是一种传统的理论成见。形成这种传统成见的原因当然是多方面的, 基本的分析可以从 3 个方面来考虑: 经济和社会发展方面的历史原因; 服务与实物商品的感性 (经验) 形态差别; 传统经济学对“服务”的价值论歧视。

##### (1) 经济和社会发展方面的历史原因。

根据现代产业分析的观点, 一个产业在国民经济中的地位主要取决于两项指标: 一是该产业所提供的就业量在国民经济总就业量中的比率; 二是该产业所提供的产品或产值在国民经济总产量或总产值中的比重。服务性产业或服务业的这两项指标在经验上为人们所注意只是 20 世纪以来才出现的情况。实际上, 在 20 世纪 30 年代费希尔和克拉克提出经济增长阶段论和三次产业划分的观点之前, 服务业的就业和产值都没有能够成为经济学的理论对象。从经济发展的产业结构和产业升级的角度看, 传统古典经济学形成和发展的历史背景是农业经济社会向工业经济社会过渡的历史时期, 工业及工业产品的经济作用和理论涵义也才刚刚体现出来, 产业或交换意义上的服务提供在经济中的比重基本上不存在, 因此在魁奈、斯密、李嘉图和萨伊等古典经济思想的创立者和发展者的头脑中, 不可能产生“服务”与“商品”的经济理论涵义等同的观念, 他们的经济分析目光只能集中在农产品和工业产品的生产和交换等方面。其实就是到了工业经济已经高度发展的 19 世纪下半叶, 古典经济思想关于经济结构及其产品关系的理解也只是进展到两大部类

的比例和协调的学说。服务和服务业的就业涵义和产值涵义都仍然是微不足道的，是在日常的经济生活和习惯的理论框架中可以忽视的。

从世界经济结构的演变和发展来看，服务业崛起并取代工业成为现代经济发展的主导产业的过程起始于 20 世纪 50 年代。当时美国服务业的就业量占总就业人口比重超过 50%，到 80 年代这个比重提高到 70% 以上，1987 年，美国服务业的产值已占国民生产总值（GNP）的 68.8%。目前，大多数西方国家和新兴工业化国家的服务业就业率和产值率在国民经济中的比重都超过 60%。不言而喻，正是经济结构的现实发展，才迫使我们重新思考商品与服务在经济学理论思维中彼此分裂的问题。

除了经济发展阶段限制的历史原因之外，同商品与服务的“两分法”观念相关的历史演变还有两个方面值得注意。一是服务的提供由家庭、主仆、社团等非交易方式发展成社会化的市场交易方式；二是现代服务业结构的提升改变了服务在国民经济中的地位和作用。在工业化早期的历史中，只有少数的富翁和皇族家庭才能供养起为他们提供各种生活和休闲服务的仆人（包括艺术家、音乐家、文学家及医生等）；20 世纪 30—40 年代以前，以家庭为单位的各种家庭服务则都是由传统家庭主妇来承担的。历史上这些类型的服务由于不属于市场交易的内容，因此习惯上不被作为国民经济的产值来考虑。相反，现代社会的显著特点是服务的社会化和市场化，歌星舞星们的身价属于签约公司而不属于贵族或皇室，过去妇女们在家庭所做的事情现在由各种各样的服务企业集约性地取代了，服务越来越成为国民经济产值的重要成分。同时由于第三次技术革命的有力促进，服务业的产业内结构有了迅速的提升，这大大改变了服务品的内容、性质以及在国民经济中的地位和作用。在传统的观念上，服务的提供在职业等级上是低下的，一般只是包括生活服务和休闲娱乐服务，这些工作的技术要求不高，单调重复，报酬亦十分有限，因此人们倾向于认为它们不是经济中的不可或缺的成分，经济学思维也不会认真地对待它们。然而，随着现代服务业的演化和发展，人们关于服务和服务业的观念彻底改变了，传统的生活服务和休闲服务不再是服务的主体，高科技、高管理水平的企业服务、金融服务以及教育、信息和医疗等专门服务成了服务的主体。由于知识、管理和高科技手段的密集使用，服务和服务业在一个国民经济中的比重往往反映该经济的现代化水平。服务在现代经济中的这种地位和作用使得人们很难在理论思维中继续忽视它。

## （2）服务与商品的感性形态差别。

在许多知识论观点的对立中，理性思维相对于感性经验总是处于弱势的。在商品与服务两分法的经济学思维方式形成过程中，商品与服务在感性形态上的差别究竟产生了多大的影响，我们根本无法确知。然而即使是在今日，那些仅仅根据商品与服务在感性形态上的差别而断定两者在经济学理论上不可能统一的经济学者也还大有人在。具体考察这些感性经验的差别，我们可以概括出以下几点：

第一，商品实体的空间形态是确定的，直接可视的，有形的；而服务实体的空间形态基本上是不固定的，不直接可视的，无形的。商品的生产、供应和消费伴随着它的空间形态而产生、转移和消失，人们通常根据商品的空间形态直接判断它的价值或价格。相反，服务提供者通常无法向顾客介绍空间形态确定的服务样品，而消费者在购买服务之前不能感知服务，而在购买之后也只能觉察到服务的结果而不是服务本身。

第二，商品一旦进入市场体系或流通过程便成为感性上独立的交易对象，生产过程在时间上和空间上同它分割开来。相反，服务或者同其提供来源不可分，或者同其消费者不可分。这种不可分性要求提供服务者或购买服务者不能与服务在时间和空间上分割开来。显然，做手术的医生不可能远离他的病人，购买影剧票的消费者不会不到剧场的。

第三，商品的消费效果和品质通常是均质的，同一品牌的家用电器或服装，消费效果和品质基本上没有差异。而服务的提供，即使是服务人员不变，在不同的时间或地点，向顾客所提供的服务在质量上和效果上也是有差别的，所以服务是异质性的。

把无形性和异质性结合起来，我们还可以看到商品与服务的另一项感性差别，即购买商品所能得到的品质和效果是能够事先预期的，是相对确定的，而购买服务所可能得到的品质和效果则是难以事先预期的。

第四，商品可以在一段时间里处于既非生产、又非消费的库存状态，并且不一定会给商品所有者造成损失，而服务不可能处于库存状态。服务的提供不能长久搁置，如果不使用就不会给购买者带来效用，也不会给提供者带来收益。列车、剧场或教室里的空位不会产生服务收入，顾客不光顾，医院、商店、餐馆和银行等行业就会无所适从，经济上就会蒙受巨大损失。

虽然商品与服务在感性形态上存在着上述显著的差别，但是人们也许应当注意，在现代市场经济体系中，商品与服务之间在感性形态上却有着一项非常基本的一致性，即人们对于商品和服务的需求都是通过货币购买来实现的。考虑到货币资产或金融资产的价值属性，商品与服务同货币资产交换的一致性，也许为我们在经济学思维上统一商品与服务提供了某种感性的经验基础。

### （3）对“服务”的价值论歧视。

虽然商品与服务的两分法观念有着客观的历史原因和感性形态原因，但是致使这种观念在经济学思维中根深蒂固存在的根本原因，应该说是“服务”价值概念的歧视，即认为商品在经济学理论涵义中具有相对独立的价值，而服务则没有这种价值，或者只有派生于商品生产过程的附属价值。

对服务的这种价值论歧视是古典经济学创立时就开始的，它根源于古典经济学对经济学价值概念的规范。在斯密以前，经济思想中的价值概念是十分含混的。重商主义者认为，工商业特别是对外贸易活动形成价值；重农学派则断言，工商业的活动都不形成价值，只有农业劳动才产生价值。斯密在这个古典经济学的基础理论问题上作出了重大贡献，他把价值形成或价值创造的问题从各具体部门中提升了出来，提出一切生产过程都创造价值的观点。这一观点标志着经济学古典范式的产生，为后来古典经济思想的发展以及相应教条的形成奠定了基础。

价值只能由生产过程形成，古典经济学的价值概念规范就相应地明确了。按照古典观念，生产过程由土地、资本和劳动所组成，因此古典经济学的价值实体或者由三要素之一形成，或者由三要素共同形成。总体上来说，古典经济学中居主流的是以斯密、李嘉图和马克思为代表的劳动价值论，而三要素论只是在19世纪末期才变得比较有市场。

有了价值形成于生产过程且价值实体是劳动的观点，斯密认为自己已经把握了使一个社会的财富尽可能快地增长的关键，即在一个社会所可能提供的总劳动量相对固定的情况下，把尽可能多的比例的劳动量投入到生产过程

之中。由此，斯密开始把劳动区分为生产性劳动和非生产性劳动，认为生产性劳动是同生产过程相结合的劳动，而非生产性劳动则不进入生产过程。更具体一点说，斯密认为生产性劳动与非生产性劳动之间有以下几点区别：

第一，生产性劳动创造价值，而非生产性劳动不创造价值，因为生产性劳动是直接同资本交换的劳动，而非生产性劳动只是直接同收入交换的劳动。

第二，生产性劳动生产实物形态的物质产品，而非生产性劳动则不实现特殊物品或可卖的货品上，是非实物形态的。即生产性劳动的产品是有形的、固定的；而非生产性劳动的产品是无形的、随生随灭的。

第三，生产性劳动是进入生产资料和生活资料生产部门的劳动，而非生产性劳动是耗费在商品流通、上层建筑以及生活和消闲服务部门的劳动。

按照这种生产性劳动和非生产性劳动划分的观点，从事流通和服务劳动的人实际上是靠物质生产领域中所创造的财富来维持生活的。因此斯密认为，一个国家“用以维持非生产性人手的部分越大，用以维持生产性人手的部分必愈少，从而次年生产物亦必愈少。反之，用以维持非生产性人手的部分愈小，用以维持生产性人手的部分必愈大，从而次年生产物亦必愈多。”<sup>1</sup> 斯密的这些观点为古典经济学形成对“服务”的价值论歧视提供了逻辑的和经验的根据。

斯密以后的古典经济学家大都因袭了斯密生产性劳动和非生产性劳动划分以及前者形成价值后者不形成价值的观点，只是在具体划分标准和定义上有一些不同意见或修正。如萨伊就认为以能否生产出有形产品为区分生产性劳动和非生产性劳动的标准是不妥当的，他以生产是创造客观效用的观点解释说，医生、音乐家，演员以及仆人的劳动也提供效用，因此也应考虑为生产性的劳动。而马克思也认为斯密不应当画蛇添足地提出有形产品与无形产品的划分标准，只需要坚持生产性劳动创造价值，非生产性劳动不创造价值的理论定义就可以了。他说：“从一般劳动过程的单纯观点出发，实现在产品中的劳动，更切近地说，实现在商品中的劳动，对我们就表现为生产劳动。但从资本主义生产过程出发则要加上更切近的规定：生产劳动是直接增殖资本的劳动或直接生产剩余价值的劳动。”显而易见，马克思只是在更加抽象的理论层次上肯定了斯密的生产性劳动创造价值，非生产性劳动不创造价值的观点；然而在经验层次，我们尚看不出马克思界定两种劳动的具体标准。不过通过马克思的简单再生产的两大部类学说，或许我们可以推断出服务及服务业的劳动在马克思学说中的地位。

古典经济学体系的建立和发展强烈地依赖着劳动（要素）价值学说和交换价值概念。由于生产性劳动同非生产性劳动的界分，商品无可争议地拥有同古典经济学体系逻辑协调的价值基础，而服务则由于通常和非生产性劳动相联系，或者被排斥在古典价值论逻辑之外，或者作为“异物”附着于商品价值运动的逻辑体系，这便是商品与服务的经济学思维两分法的理论根源。

## 2. 在古典框架之下消除“两分法”的努力

---

<sup>1</sup> 亚当·斯密：《国民财富的性质和原因的研究》上卷，商务印书馆 1972 年版，第 30 页。

马克思，《直接生产过程的结果》，人民出版社 1964 年版，第 105 页。

如果说历史的和经验的原因曾经促进过经济学思维中商品与服务两分法观念的形成的话，那么同样的原因在 20 世纪特别是 20 世纪的下半叶，对经济学理论思维的冲击则是相反方向的。服务业的发展越来越趋向于知识密集型、管理密集型和科技密集型，越来越显示出代表先进生产力的特征，并且在世界范围内，各国经济的服务流量产出和贸易占国民经济价值流量的比重日益扩大，那种把服务和服务业排斥在经济学理论体系和价值论逻辑之外的传统观念，已越来越不能面对现代经济发展的现实了。历史发展和感性经验都要求，对服务的价值问题以及服务与商品统一的问题，经济学理论思维必须有新的解释，因为只有理解国民收入统计和价值流量确定的现代原理，政府与民间才能够制定和选择实现最大限度经济增长和发展的策略。

然而，由于在理论思维中消除商品与服务两分法观念的实质是取消对“服务”的价值论歧视，即在价值概念上视服务与商品等同，因此，理论经济学家的努力在逻辑上有两种可能的选择：一是在不改变古典价值规范及其相应的逻辑系统的条件下，通过各种技术性的修正和努力，来使“服务”可以被纳入古典价值概念；二是扬弃古典价值规范，在逻辑空间更加宽阔的现代价值规范之下，用新型的价值概念来统一商品与服务。我们把第 1 种选择称之为在古典框架之下消除“两分法”的努力，而把第 2 种选择理解为现代经济学方法。这里我们暂时只讨论第 1 种思想路线。

#### （1）古典框架的修正。

由于服务和服务业在现代经济中的地位日益凸显，因此对古典经济思想框架做某些技术性的修正，从而使得服务概念能够被纳入传统经济学理论逻辑显然是值得的。不过首先得再次明确几个能够同服务概念产生联系的古典经济思想命题：

1) 价值只能够形成于生产过程，或者更确切地说，价值只能够形成于生产过程之中的劳动过程；

2) 人类在经济和社会生活中支出的劳动可以区分为生产性劳动和非生产性劳动；

3) 只有物质产品的生产才是实在价值物品的生产。

“服务”之所以在古典经济思想中被排除在价值概念之外，其理论逻辑的原因就是这几个古典的假设命题，因此要想通过修正古典经济学思想框架的方法把服务概念纳入古典经济学逻辑，学者们必然要对这些传统的思想命题做技术性的修正。以下我们从第 3 个命题开始向上做回溯性的分析。

首先，关于第 3 个命题，现代学者对于物质产品的重新解释应该说是有一定道理的，只是这种解释不能构成问题的根本解决。按照传统的观念，物质产品等同于实物产品或（可视的）有形产品，而现代学者却能够明确地指出，物质产品并非只是实物产品或有形产品，物质产品也包括非实物形态的无形产品，因为根据现代科学观点，物质的存在形态并非只有感性的实体形态，也有非感性的实体形态如场、能量以及各种相互作用等。因此，如果商品与服务的理论差别仅仅是由于感性形态的差异而造成，那么我们只须对“物质产品”的概念用现代科学观点重新明确，则有形产品和无形产品在物质统一性的基础上都属于具有实在价值的物品。然而，这努力并没有根本地解决问题，这主要反映在两个方面：其一，精神产品的生产显然属于服务业产品（服务）的生产，但修正过的第 3 个命题仍不能使这种产品具有真实价值；其二，“无形”只是服务作为产品的一个现象特征，而不是“服务”的本质

属性，因此有形与无形的物质性统一并没有消除商品与服务的价值概念分离，只是表明两者实现理论统一的感性障碍是可以排除的。

其次，根据古典观点，第2个命题中的生产性劳动创造价值，而非生产性劳动不创造价值，因此同生产性劳动耗费相联系的产品就必然有价值，而同非生产性劳动耗费相关的产品则没有价值。服务在传统上被认作是同非生产性劳动相联系的，因此不产生价值。现在要消除对服务的价值论歧视，对这个古典思想命题的修正便放在重新确定生产性劳动与非生产性劳动的划分上了，目的是使生产性劳动的概念及范围能够包含“服务”。然而这一努力从古到今都没有能在古典框架之内达成共识。前面已经提过，斯密确定生产性劳动的标准主要有两点，一是同资本相交换的劳动，二是生产有形商品的劳动。马克思对第2项标准的意见不明朗，但明确支持斯密的第1项标准，并在抽象的层次上进一步规定：生产劳动是直接增殖资本的劳动或直接生产剩余价值的劳动。然而萨伊曾明确地批评斯密用有形和无形的感性标准来区分生产性劳动和非生产性劳动，认为这个标准涵盖的生产性劳动的范围太窄，把医生、作家、演员等创造效用的劳动排斥在外。

当代很多学者旨在将服务归结为生产性劳动，从而纳入价值理论主流的努力，在逻辑上仍然是围绕着生产性劳动与非生产性劳动的划分标准进行的。主要的观点有：1) 坚持物质与精神相对立的标准，认为只有生产物质资料的劳动才是生产性劳动，不过对于物质资料的感性形态同意按照前述修正拓展到无形产品。2) 根据资本是产生剩余价值的价值的经典定义，并且引申马克思“只有生产资本的雇佣劳动才是生产劳动”的观点派生出形成(创造)价值的劳动即是生产性劳动的论点，否定以往争论的前提，即生产性劳动创造价值。按照这种观点，无论是生产领域还是流通和服务部门的劳动，只要能带来利润，就可以视为生产性的。3) 用经济部门的经验分类来划分生产性劳动和非生产性劳动，认为过去只把第一产业和第二产业考虑为生产性劳动的经济部门是历史发展条件的局限性造成的，现在应把那些能够满足人们的社会和经济发展需要的服务性产业也纳入生产性劳动的范畴。

不言而喻，第3种观点用包含更多经济部门来对应生产性劳动扩展的经验论方法，实际上是取消了生产性劳动与非生产性劳动的区分，从而破坏了古典框架本身。第2种观点以能够形成价值作为界定生产性劳动的标准同样是经不起推敲的，古典经济学形成之前的重商学派就以为只有商业劳动才是生产的，因为，商业特别是对外贸易会产生利润。第1种观点则将把精神产品的生产永远排斥在生产性劳动或有价值的劳动之外。

最后，第1个命题是古典价值形成命题。在这个前提之下，要使现代经济学的“服务”项目纳入古典价值范畴，逻辑上可能的发展只能从两个维度上来考虑：第一，直接修正“劳动”概念，使之具有更加宽泛的逻辑内涵；第二，拓展“生产过程”概念的外延，使之包含非物质产品的生产。然而，古典价值概念的发展在这两个维度上都有着逻辑的限度。

在“劳动”概念的维度上，厦门大学钱伯海教授的研究具有代表性。根据钱先生的观点，同价值形成相关的“劳动”概念应从两个不同的层次去把握。在宏观经济体系或社会系统的层次，“劳动”是不依赖于具体生产过程的“社会劳动”，它包括所有的物质生产和非物质生产劳动，特别是包含着

科技、教育和文化内涵的劳动。而在企业或微观的层次，“劳动”就是指传统意义的劳动力要素在生产过程中的投入和消耗。依据这种对“劳动”概念的分层次理解，钱先生主张只有“社会劳动”才独立地形成价值；而具体生产过程的“劳动”则必须同其他生产要素共同创造价值。用钱先生的观点表达出来就是：从宏观看从社会看的，活劳动创造价值、物化劳动转移价值；从微观看从企业看的，活劳动与物化劳动共同创造价值。

钱先生在使自己的观点同古典“生产要素说”划清界线方面做得相当成功，在扩展“劳动”概念逻辑内涵方面也卓有成效。但问题在于，经济体系的价值由“社会劳动”形成，而“社会劳动”能够漂浮于经济体系的生产过程之外，这在逻辑上就背离了古典价值形成命题。这种背离必然逻辑地反映到劳动价值决定的层次，其结果是价值决定的问题漂浮不定。李嘉图和马克思都坚定地主张价值形成过程同生产过程合二为一，其中一个十分重要的原因就是他们都看到了亚当·斯密在劳动价值决定问题上遇到的困难。钱先生用“社会劳动”来发展劳动价值概念，且不说社会劳动如何划分成生产性劳动和非生产性劳动，其在逻辑上所遇到的障碍同斯密将会是一样的。

坚持“经济体系中的价值惟一地形成于其中的生产过程”，但却试图通过变通“生产过程”的概念来发展古典价值论，这种观点所采用的主要方式是延展“生产过程”概念的外延，使之不仅包括实物产品的生产，而且也包括非实物产品的生产。从表面上看，在“生产过程”维度上的这种发展似乎是直接拓展了古典价值形成命题的逻辑容量。从一个舍弃了对外经济关系的封闭经济体系看，“生产过程”概念的扩展使得生产环节同经济体系中的其他经济环节——分配、交换和消费——的逻辑界限变得含混不清了。分配过程的经济活动可以是生产，交换过程中的经济活动也可以是生产，消费的活动更是存在着生产。这样，通过“生产过程”的逻辑维度来发展劳动价值论，我们实际上将只能得到一个“泛生产过程”的价值论，其结果是经济体系中的任何活动都可以形成价值。于是，生产过程维度的逻辑发展同劳动概念维度的逻辑发展殊途同归，都只能返回到古典经济学价值思想的起点——亚当·斯密的那个公认存在着缺陷的“劳动价值论”。这便是古典框架为“劳动价值论”的发展所规定的逻辑限度。

## （2）服务概念的修正。

为了使服务能够纳入古典价值论的逻辑体系，从而在古典经济思想框架之下填平商品与服务之间的两分法，不少当代学者也注意到对传统的服务概念进行修正，主要反映在3个方面：1）承认服务流量在经济中的自主交易性质，修正服务流量是非交易对象或服务流量只从属于商品交易的传统观念；2）承认服务具有使用价值或客观效用价值，修正了传统上只用交换价值直接解释服务的思想方法；3）承认服务的生产性服务、消费性服务以及政府服务的基本分类，从而修正了所有的服务都只同收入交换而不同资本交换的固定观点。下面我们分别加以说明。

过去人们普遍认为，服务是非交易对象或者只是从属于商品的交易对象，因此服务没有像商品那样的独立的交换价值。形成这种看法的主要原因来自于经济发展史，但也有经济体制方面的原因。直到20世纪20至30年代，各国及世界的经济发展都还没有达到能使服务业任何一个部门相对独立发展的水平。服务的概念停留在生活服务、消费服务、流通服务以及其他私人服务的层次，它们主要由家庭成员、社团组织和工商企业以非市场的方式或附

属于商品流通的方式提供。在另一方面，一些本世纪以来建立起计划经济体制的国家，这些服务的供应一般都采用了福利化的非市场方式，即以福利的形式分配给职工，教育、医疗、养老、保育以及其他生活和消费服务都由国家包下来，因此更强化了服务的非市场化的发展。本世纪下半叶以来，特别是 80 年代以来，西方国家的服务业日益强大，科技与管理水平日益提高，完全改变了传统的服务概念，服务作为自主交易对象的问题成为不言而喻的事实。而在计划经济国家，传统的福利主义被改革的洪流冲垮，各种层次的服务都开始成为市场交易的对象。在这样的背景下，传统的非交易对象的服务概念必然要加以修正。

由于直接运用交换价值的理论概念来讨论服务的价值涵义必然涉及生产性劳动与非生产性劳动、物质生产领域与非物质生产领域等一系列理论争论，因此不少学者开始选择较迂回的理论方法来说明服务概念，即以肯定服务的使用价值或客观效用价值为起点，间接地证明其具有交换价值。这样的思路有以下几种形式：

1) 我国有的学者根据马克思将使用价值分为实物的与非实物的两种形式的原理，分析了服务的使用价值的特点，并指出它的非实物性、不能贮存性以及生产、交换与消费的同时性等。认为服务的这些使用价值特点，决定了服务的交换价值形成与实物产品的交换价值形成具有不同的特点：一是它并不物化在一个物质产品中；二是它的生产、交换与消费是同时进行的过程；三是它具有流动性与凝结性相结合的特点；四是它有时可分为前期和后期两个阶段，前期阶段随着最终产品的复杂程度而延长，因而这一阶段创造的价值也就增大，例如科教文卫等部门的劳动及其创造的价值过程就是如此。

2) 日本学者以运输服务为典型，用运输对象的使用价值增加来说明运输服务形成交换价值，并据此推广到所有服务的价值解说。日本学者的这种观点有两种说明：一是“使用价值完成说”；一是“效用生产说”。这两种观点分别出自于《资本论》第 2 卷的第 1 章（效用生产说）和第 6 章（使用价值完成说）。它们的区别在于，“效用生产说”认为商品运输和人的运输都形成价值，而“使用价值完成说”只承认商品运输形成价值。上述两种规定并不是矛盾的。“效用生产说”反映的是包括商品运输和人的运输在内的运输业的一般规定，而“使用价值完成说”只是反映商品运输的特殊规定。这就是说，场所移动这种效用（无形的使用价值）的生产就是运输劳动的价值的形成，不过在商品运输上，这种效用是被追加到商品之上而已。运输业之所以形成价值，原因在于它提供了场所的移动这种服务。假如上述观点可以成立，那么就可以说：服务部门是形成价值的。

3) 如果说上面两种观点的主要理论依据源自于马克思的话，那么用萨伊的观点来同它们做些对照的话是很有意思的。萨伊不认为有使用价值与交换价值的区分，认为两者是统一的。他说：“所谓生产，不是创造物质，而是创造效用。”而“物品的效用就是物品价值的基础”。他解释说，创造效用是指“或把效用授与本不具有效用的物质，或扩大物质已具有的效用”。根据这样的客观效用价值论，萨伊把“没有永久性、随生随灭”的产品也视作具

---

[日]饭盛信男：《经济政策与第三产业》，经济管理出版社 1988 年版，第 174—175 页。

[法]萨伊：《政治经济学概论》，商务印书馆 1963 年版，第 59、62 页。

[法]萨伊：《政治经济学概论》，商务印书馆 1963 年版，第 59、62 页。



有价值的产品，认为它们同样创造了效用，并因此批评斯密的财富（价值）定义太狭窄，不能包括无形产品（服务）的内容。

最后我们看一下服务概念修正的第3个方面的情况。撇开宏观属性的政府服务不论，把服务项目区分为生产性服务和消费性服务在理论上是有很大意义的。虽然形成这种理论观点的主要原因是服务业在当代的现实发展的实际，但在理论上至少使服务能够像一般商品那样被区分为资本品和消费品。按照斯密的观点，直接同资本交换的劳动便是生产性的；按照马克思的观点，“只有直接生产剩余价值的劳动能力使用者是生产的劳动者，就是说，只有直接在生产过程中为了资本的价值增殖而消费的劳动才是生产劳动。”于是，服务概念中至少是其生产性服务的项目，符合传统的生产性劳动以及相应的古典价值概念。这同传统上把服务只理解为消费和休闲娱乐是十分不同的观念。在理论上，生产性服务促进人们在传统框架中对服务的经济学涵义的思考，在现实中，生产性服务占各国经济的服务流量总额的比重正在日益扩大。

### （3）对以上修正的看法。

为了顺应现代服务、服务业以及服务贸易的发展，经济学家们力图将服务纳入传统经济学的理论逻辑，因此对经济思想框架和服务概念本身都进行修正，但直到目前，我们还不能说这样的努力取得了真正的成功，大多数经济学者仍然相信，把服务真正，纳入标准理论框架是困难的。其原因主要在于：

首先，正如前面所指出的那样，按照传统的价值形成命题，服务究竟能不能最终同商品一样符合标准价值物品的定义将永远是一个学者们互相争论的问题。主张服务没有价值或只有派生的从属价值的观点在今后还是会在理论上居主流地位。

其次，即使以变通的方式将服务纳入传统价值体系，这种纳入也只会是部分的，从而是破碎的，并且在逻辑上也是有潜在矛盾的。比如说把生产性服务作为能同资本交换的服务而纳入古典价值形成逻辑，就必然把其他的服务项目归属于没有价值的范围。此外，即使是生产性服务，其中的知识内涵、科技和管理内涵作为精神产品，也难以符合价值形成逻辑。

再次，就物质产品的生产而言，商品与服务的“有形”与“无形”的感性标准区分虽然不再妨碍服务作为物质形态存在，但古典价值概念同物质性有必然的关系，而服务同物质性没有必然的关系，精神产品同样可以属于服务的范畴。因此肯定某些服务项目的物质性并不能使所有的服务都符合传统的价值概念。

最后，即使用传统价值概念统一了商品与服务，服务的价值决定和价格决定问题在这个传统的经济分析框架中得到说明也是很困难的。服务是无形的，其消费与生产是同时的，不能贮藏的，因此其作为价值实体的凝结或生产要素耗费的凝结，在经验上是无从把握的。传统的价值与价格的关系是价值稳定，价格波动，但现在就服务而言，价值本身的稳定性就成了一种十分飘忽的东西，更何况价格还要围绕着这种飘忽的东西波动。所以，传统理论的关于有形商品的价格形成和价格决定的机制，在解释服务的价格问题时存在着逻辑和经验的困难。国内的许多学者都在这方面作出了艰苦的努力，但

得出的成果多半经不住现实经验的检验。

## 二、建立国际服务贸易理论的困难

在传统上，我们只有同货物贸易相联系的国际贸易理论，并不存在国际服务贸易理论。人们对国际服务贸易产生的理论兴趣只有最近这 10 多年的历史。国际服务贸易观念往往由于缺乏精确性和不具备相关知识而陷于混乱状态。因此，尝试建立国际服务贸易理论的努力总是遇到许多困难，其中最主要的几点分别是：1) 对“服务”的根深蒂固的价值论歧视；2) 由对服务的价值论歧视派生出的对服务业的产业歧视，形成所谓服务业的迅速发展会导致经济体系的“产业空洞化”的忧虑；3) 传统货物贸易的比较优势理论对服务贸易的适用性问题。

由于第 1 个难点是基础理论的问题，因此在前面一节我们对这一问题的有关研究状况进行了讨论。在这里，我们主要考虑“产业空洞化”和“比较优势理论适用性”的问题。

### 1. “产业空洞化”问题

在世界产业结构发生深刻变化，经济比重大幅度向服务业倾斜的当代经济发展背景下，有关“产业空洞化”的言论相当盛行。许多学者痛心疾首地发现，世界经济朝着所谓“腐朽性和寄生性”的方向迅速滑落。各国经济特别是发达国家的经济，越来越呈畸形发展，物质产品在经济中的相对比重很小，而非生产性的服务业比重则日益增大，长此以往，经济体系将成为只开花不结果的树木。

为什么会有这种“产业空洞化”的忧虑？简单地说，这是传统的服务无价值观念支配着学者们的思想方法的结果。按照现代的三次产业的划分理论，传统学者相信生产物质产品的第一和第二产业才是经济体系的价值创造产业，而第三产业或服务业的生产则是不产生价值的，因此这一产业吸收的就业量在经济中的比重越大，该经济从事实际价值产品生产的劳动力就越少。这意味着更少生产实际价值物品的人养活更多不生产实际价值的人，因此服务业就业量的增加和服务收入占经济体系中国民收入流量的比重增加，标志着整个社会的平均生活水平下降。根据这样的逻辑，一个合理的经济社会应该控制服务业的发展，避免经济体系的所谓“产业空洞化”。

然而，现实经济的发展却处处显示出这些学者的忧虑是没有根据的。发达国家的服务业产值在经济中的相对比重增加导致物质产品产值相对比重下降，但物质产品的绝对产值却仍然是持续增长的，并且是有效率的、符合市场需求状况增长的。这种内涵性的、符合边际效用递减规律的有效率增长的原因，恰恰就是服务业产品的投入增加的结果，所以传统上认为服务业只是消费的概念是完全错误的。实际上，对经济的三次产业的划分是一种经济发展阶段属性的历史划分，随着经济体系的越来越现代化，知识和科技密集化，产业结构会发展出第四产业、第五产业等。越远离物质产品的产业在经济中比重越大，越表征该经济体系的先进性。所以，只要突破传统的物质产品与服务产品两分法的价值概念鸿沟，所谓经济发展的“产业空洞化”的忧虑完全是杞人忧天。中国社科院世界经济与政治研究所李琮先生 1995 年 1 月 9 日在人民日报上发表《西方经济向信息经济转变》一文中，阐述了现代经济的发展特点，这里摘引部分内容来说明未来各国经济和世界经济不可能出现

所谓“产业空洞化”的情况。

“值得注意的是，目前西方经济正从传统工业经济转变为新型的信息经济。推动西方经济转变为信息经济的主要力量，是以信息技术为中心的当代科技革命。早在 80 年代，包括集成电路、电脑操作体系和光纤通信在内的信息技术已开始迅速发展，到目前，信息技术居领先地位的美国率先提出发展名为‘信息高速公路’的计划并付诸行动以后，信息技术革命形成热潮。目前，这一浪潮已席卷美国、日本、欧洲联盟国家，并波及东亚新兴工业化国家和地区以及巴西、印度等发展中国家。它们准备投入巨资，进行这种现代信息网络的建设，以便把本国乃至全球各地区以光缆连结起来，通过数字、文字、图像、声音，向成千上万各种用户提供它们所需的各种信息。随着信息技术革命的开展，在西方经济领域中，正在出现种种新的现象。信息经济的特点主要表现为：（1）信息技术产业正在取代传统产业，成为经济的主导部门。预计 1995 年全世界信息产业的销售额将达到 8500 亿美元，1996 年将增至 1 万亿美元，超过汽车工业和钢铁工业，成为最大产业。信息技术还将对传统产业进行改造，从而使其面貌全新。例如 1994 年美国企业对信息技术设备的投资将第一次超过其厂房设备的投资。（2）信息技术将对企业的组织和经营管理带来重大变革。大企业仍然存在，但它们不再一味追求规模扩大，而致力于管理机构的精简和职能的合并。高级经理人员将充分运用所掌握的信息技术手段，直接指挥生产和经营。现代化中小企业将大量涌现。更多的企业，包括中小企业，将成为跨国企业。（3）信息技术装备的使用，新的高技术产品的生产，要求劳动者具有更丰富的科学知识和文化、技术素质。（4）劳动生产率将提高到一个新水平，是一种高效益的经济。1990 年以来，美国劳动生产率年平均以 2.5% 的速度增长，是 1970—1990 年平均增长率的两倍多。（5）单位产值所消耗的原材料和能源将进一步减少，产品的科学技术含量将大大增加。生产领域也将从宏观上扩大到海洋深处和宇宙空间，在微观上深入到生物基因和物质构造的更深层，以获得新的资源和性能独特的新产品。（6）信息经济是全球经济。信息高速公路在全球范围的建设、跨国公司的蓬勃发展，将把各国经济更紧密地联系在一起。各国经济之间的相互依赖关系将进一步加深。

“总之，信息经济将是一种新型的经济。在向信息经济转变的过程中，将出现种种新的矛盾，如信息经济所带来的巨大利益分配问题、大公司对信息技术垄断地位的争夺、结构性失业的增加、代表新旧产业部门的集团之间的摩擦等等。因此，这一转变难免会遇到种种阻力和障碍。但无论如何，这一大转变已是历史的必然，信息经济的发展过程将进行下去”。

西方经济由工业经济向信息经济的转变，将对世界经济格局和国际经济关系产生深刻影响。首先，它将使西方大国经济实力的对比发生新的变化。其次，西方国家经济向信息经济的转变，将使它们的经济水平更加提高，从而使南北差距扩大。这种差距，不仅是数量上的，而且是质量上的。因为绝大多数发展中国家尚处于工业化过程，它们与工业发达的西方国家相比，本来就有发展阶段上的差别，现在这种差别就更显突出。但是，西方国家向信息经济的转变，对发展中国家来说，也提供了有利的机遇，主要是新兴工业国家和地区以及那些有相当工业化水平并快速发展的国家和地区将抓住这个机遇，同时发展传统产业和信息产业，实行“蛙式跳跃”的发展，加速现代化进程，迅速缩小与发达国家的差距。最后，西方发达国家之间以及发达国

家与发展中国家之间，会出现新的发展不平衡。但是，各国经济相互依赖的加强，又使各国必须加强合作和协调，以便解决共同面临的种种困难和问题。国际经济关系中激烈竞争和加强协调与合作的两种趋势将继续并存。

## 2. “比较优势理论的适用性”问题

由于国际服务贸易只是近 10 多年来才真正引起经济学界的重视，因此所有传统的国际贸易理论都是以货物贸易为背景的。要建立符合现实国际经贸关系发展的服务贸易理论，理论界实际上必然面临着两种情况的选择。一种情况是依据国际服务贸易的实践和特点，借鉴相关学科和理论领域的研究成果，发展出相对独立的国际服务贸易理论来。另一种情况是将传统的货物贸易理论扩展到国际服务贸易领域，用相应的逻辑和概念来套说国际服务贸易。后一种观点的典型表现就是将古典国际贸易理论的比较优势学说运用于国际服务贸易实践的解说。然而，这种在西方国家的理论界居主导地位的见解很难在发展中国家获得支持。于是出现了关于传统货物贸易理论的适用性问题的争论。

根据英国经济学家阿比·费希尔的三次产业理论：人类的产业增长是有序的，随着社会生产力的发展，商品生产和交换的日益扩大，人类社会由农业在社会经济体系中占主导地位的第一产业阶段，发展到工业为主导产业的第二产业阶段，现在许多发达国家已进入到以服务业为主导产业的第三产业阶段。以这种产业发展阶段论为背景，发达国家主张，货物贸易中的比较利益理论同样适用服务贸易领域，认为修正的赫克—俄林模式，可以说明涉及要素流动的服务贸易。

依据三次产业理论和比较优势的理论，发达国家由于处于以服务业为主导的第三次产业阶段，因此拥有雄厚的知识、科技以及管理等方面的资源禀赋，具有服务业产出的比较优势，从而最有可能是服务的出口方。然而，这并不表示发展中国家不能够从自由贸易和比较优势的理论中获得有利于自己发展对外贸易的解释。发展中国家处于第一产业和第二产业的主导产业的经济发展阶段，他们在这些产业的产品出口方面具有比较优势，因此发展中国家与发达国家都相互开放自己的市场将对各方的发展都有利。

同货物贸易一样，国际服务贸易的收益来源于专业化所形成的效率提高和国际贸易流量的扩大。进口提供了比国内市场便宜但质量更高的服务，从而促进稀缺资源的更合理的配置。一国的服务在整体上可能处于绝对劣势，但在另外一些产业或经济部门的生产能力上有比较优势，按照出口比较有最大利益的或是最小不利的产品、进口比较有最小利益的或是最大不利的产品的比较利益原则，世界各国通过实行包括服务贸易在内的自由贸易，必然促进经济资源在各国间的合理配置，产生规模效益，从而达到发展中国家经济发展的目标。

但发展中国家对比较利益理论的适用性有不同的看法。首先，认为这种建立在静态分析基础上的理论具有致命的弱点，即缺少对动态历史发展的解释力。况且，其自由贸易的结论在历史上也证明是行不通的，西方的发达国家也并不是由于自由贸易和比较优势才发展起来的。现在一些发达国家一方面极力扩大高科技和服务出口；另一方面，又不断运用保护主义手段保护本国的传统产业，阻止发展中国家传统和非传统产品的出口。其次，发展中国

家不愿意在国际经济的产业结构调整中始终处于从属地位，在国际分工的新结构下依靠发达国家自动出让的市场，成为发达国家经济结构的附属品。再次，发展中国家对用它们本国服务业市场换取进入发达国家工业产品或农业产品市场的提法表示怀疑，认为服务贸易同商品贸易不同，不存在关税壁垒，但却无法排除非关税壁垒。

经济发展和国际贸易发展的历史证明，发达国家并没有做到言行一致。显然，虽然发展中国家的观点是比较客观的，反映了绝大多数发展中国家的利益要求，只是发展中国家也无法提出一个有说服力的系统的国际服务贸易理论来证明自己观点的合理性。

### 第三章 国际服务贸易的分类

根据不同的分类标准，人们对国际服务贸易进行了多种多样的分类。然而直到今天，无论是在实际贸易活动中，还是在学术界的讨论中，人们关于国际服务贸易的分类尚没有形成较为统一的意见。因此，我们根据自己对国际服务贸易的相关内容的理解，分实用性和理论性两个层次介绍有关国际服务贸易的两种主要分类——操作性统计分类和理论性逻辑分类。

#### 一、国际服务贸易的统计分类

国际服务贸易的统计分类是一种操作性的应用分类，其根据是国际货币基金组织（IMF）统一规定和统一使用的各国国际收支帐户形式。这种国际收支帐户的格式和项目构成为世界上的绝大多数国家所采用，是衡量一国经济在一定时期内同世界上其他国家发生经贸往来所共同遵循的标准。国际服务贸易流量在各国的国际收支帐户中占有重要位置，根据该项目所包含的统计内容，我们可以对国际服务贸易做统计性的分类。

国际服务贸易统计分类的要点是将国际收支帐户中的服务贸易流量划分成两种类型：一类是同国际收支帐户中的资本项目相关，即同国际间的资本流动或金融资产流动相关的国际服务贸易流量，称作“要素服务贸易”（Trade in Factor Services）流量；另一类则是只同国际收支帐户中的经常项目相关，而同国际间资本流动或金融资产流动无直接关联的国际服务贸易流量，称作“非要素服务贸易”（Trade in Nonfactor Services）流量。下面我们分别加以说明。

##### 1. 要素服务贸易及其基本形式

要素服务的概念源于传统的生产力三要素理论。这种理论认为经济中所有财富的产生都是劳动、资本和土地（自然资源）提供服务的结果。劳动服务的报酬是工资，资本服务的报酬是利息及利润，而土地服务的报酬是地租。在国际经济和贸易关系的领域，显而易见，土地由于有流动性的限制，传统观点一般认为它不能够提供跨国的要素服务，所以，国际服务贸易一般不考虑土地要素所提供的服务及报酬流量。在另一方面，短期的或长期的劳动跨国服务则是人们司空见惯的，国际工程的承包和建设、向国外提供某些专门知识的教师和专家、在飞机上照顾国际旅客的空中服务人员、在我国南海石油钻探平台上工作的外国技术人员等，这些劳动服务所得到的报酬自然要作为国际服务贸易流量的一个成分反映在国际收支的帐户中。但是，正如刚才我们所指出的那样，统计分类关于“要素服务贸易”和“非要素服务贸易”的区分是以同国际收支帐户的资本项目是否直接相关为标准的。劳动要素的服务及其报酬同国际资本流动或金融资产流动只有间接的关系，没有直接的关系，因此劳动服务所引起的国际收支增减不属于国际服务贸易统计分类的“要素服务贸易”。这样，在国际服务贸易领域“要素服务贸易”的含义就专门指资本服务的收益流量的跨国转移。在现代世界经济体系中，国际资本流动的基本形式是国际金融资产的跨国输出和输入，主要的实现方式有两种：国际投资和国际信贷。

在第1章我们已经说明，国际投资有两种主要的方式直接投资和间接投资。如果本国的公司在外国设厂、开店、建立分支机构或购买现有的生产经营设施，这些本国公司就通过金融资本的国外输出而对这些国外资产拥有了管理控制权。当一国居民（公司、企业或个人）因为某项海外投资而获得对国外资产的管理控制权时，我们就称这种投资为国际直接投资。严格说来，直接投资的收益流量并非单纯的资本要素报酬，对外直接投资其实是经营管理技能同金融资产跨国转移相结合的国际投资方式，因此，国际直接投资的收益流量实际包含两种成分：一是资本要素的报酬流量——利息或股息；另一是经营管理技能的报酬流量——利润。国际直接投资收益流量的这两种成分都作为要素服务收益的内容记入国际收支帐户的服务贸易项目。假如在另一国的一项产权或债权的投资并不获得管理控制权，则这种投资叫做国际间接投资，也叫国际证券投资。间接投资的方式是在国际证券市场上购买外国政府发行的债券或购买外国企业发行的股票或债券。买入证券是资本流出，卖出证券是资本流入。证券投资的主要目的在于获得金融资产的利息或股息收益。因此，直接投资收益是一种较为纯粹意义上的要素服务报酬，理所当然地记入国际收支帐户的服务贸易项目。

同国际间接投资一样，国际信贷的利息收入也是一种较为纯粹的要素服务报酬。国际信贷的方式主要有3类：1) 民间国际信贷。主要有两种类型——商业信贷和银行信贷。商业信贷是企业与企业间的国际信贷往来，主要形式有进出口信贷、租赁信贷和补偿贸易信贷等。银行信贷是商业银行的国际贷款，主要有单一行贷款和银团贷款（Consortium Loan）两种形式。单一行贷款与一般国内贷款的形式没有多少差别，当代国际金融市场上中长期贷款的主要形式是银团贷款。银团贷款是由一家银行牵头，组织若干家银行联合起来向借款国的政府、企业、银行或某项工程项目提供大额外汇贷款。由于大型项目需要的外汇资金量大，一家银行资金有限，满足不了大额资金贷款的需要，因此组织多家银行联合起来发放贷款，一方面可以提供大额资金，另一方面多家银行共同分担贷款风险和汇率风险，风险相对小一些。2) 国际金融机构信贷，包括世界性和区域性的国际金融机构贷款。前者如世界银行、国际货币基金组织对会员国提供的信贷，后者如亚洲开发银行、拉丁美洲开发银行等对本地区国家和地区提供的信贷。3) 政府间贷款，一般由贷款国政府或政府机构，如美国的国际开发署、日本的海外经济协力基金组织以及一些国家的进出口银行等，以优惠利率对外国政府提供。这类贷款由贷款国对贷款的建设项目或专门用途进行严格审查，并由借款国政府或中央银行做担保，以保证投资安全。所有以上这些类型的国际信贷，其收益流量均作为金融资产的要素报酬记入国际收支帐户的服务贸易项目。

总而言之，一切与国际收支的资产项目直接相关的金融资产收益流量，无论其表现形式是利息、股息还是利润，在国际服务贸易操作性统计分类的标准之下，都划归国际服务贸易的要素服务贸易类型。

## 2. 非要素服务贸易及其基本内容

有了一个比较清楚的“要素服务贸易”的概念，根据国际服务贸易操作性统计分类的标准，我们不难界定“非要素服务贸易”的概念和范围。只是由于非要素服务贸易所包含的内容太过庞杂，以致我们很难用一两个正面尺

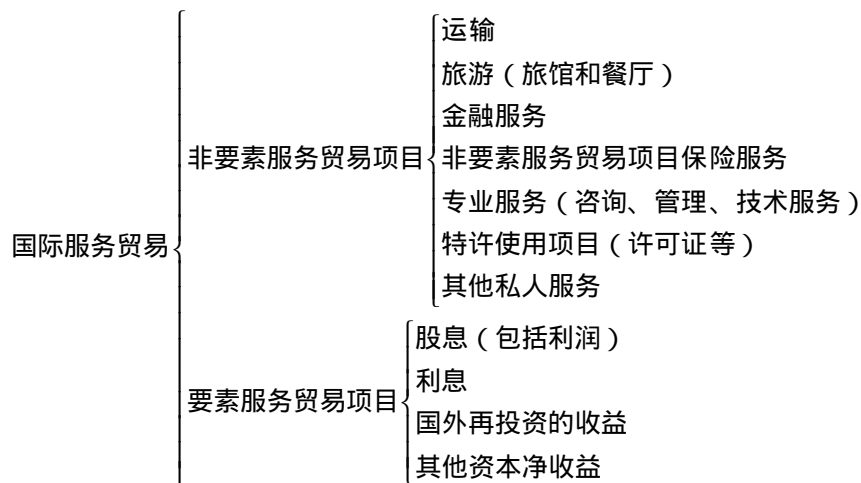


度或标准来把它们贯穿起来，因此在规范定义或统计分类的前提下，采用剩余法或排除法来界定“非要素服务贸易”或许是一种较好的选择。

根据在第1章说明的国际经济关系，我们知道，一个国家的经济在一段时期同其他国家经济的往来可以通过国际收支帐户加以统计。国际收支帐户统计的基本流量有两类：一类是国际经济往来的金融资产方面，称作国际资本流动；另一类是国际经济往来的实际资产方面，包括商品和服务以及它们单方面的转移，称作国际经常项目流动。由于国际资本流动所产生的净值（或增值），即利息、股息、利润等也都在统计上记入国际服务贸易流量，因此，从统计分类的角度看，国际间所谓“非要素服务贸易”的流量就是国际收支统计的经常项目流量的一个剩余，即经常项目流量减去商品贸易（货物进出口）流量，再减去单方转移流量，再减去“要素服务贸易”流量的剩余。我们借助国际收支统计的基本结构来具体显示这个剩余。见表3—1。

表 3—1： 国际收支统计的基本结构（IMF 格式）
1. 经常性项目（Current Account）： 1) 商品（货物）贸易（Visible Trade） 2) 服务贸易（Invisible Trade） 3) 单方转让（Unilateral Transfers）
2. 资本性项目（Capital Account）： 1) 长期资本流动（Long-term Capital） 2) 短期资本流动（Short-term Capital）
3. 平衡或结算项目（Balancing or Settlement Account）： 1) 错误和遗漏（Errors and Omissions） 2) 官方储备变动（Official Reserves）

表3—1的统计结构反映一定时期（通常为1年）一个经济体系同世界上其他经济体系之间的经济流量往来。撇开主要作为补偿性交易的“平衡或结算项目”不论，该表所统计的国际经济流量实际是由两类流量所组成的——经常性项目和资本性项目。显而易见，根据这种统计规范，国际服务贸易的所有内容都作为经常性项目的基本组成部分而加以统计。这样，从统计的角度看，国际服务贸易的项目应该是经常性项目的一个剩余。即：国际服务贸易项目 = 经常性项目 - 商品贸易项目 - 单方转让项目。再从这个作为经常性项目剩余的国际服务贸易项目中减去“要素服务贸易”项目，即减去同国际资本流动相联系的净收益项目，我们便可以得到国际服务贸易的“非要素服务贸易”项目：非要素服务贸易项目 = 国际服务贸易项目 - 要素服务贸易项目。更具体一点看，国际服务贸易的统计分类关系可以概括如下：



按照这种剩余法的统计分类，我们可以更进一步明确第 1 章提出的广义国际服务贸易概念和狭义国际服务贸易概念。广义的国际服务贸易概念其实有两种情况，一种是只把商品贸易从经常项目中排除的广义国际服务贸易，它包含国际间的单方转移项目，另一种是把单方转移项目也排除在外的广义国际服务贸易。狭义的国际服务贸易就是进一步把同资本项目相关的“要素服务”也排除在外，只包括“非要素服务”的国际服务贸易项目。

### 3. 美国服务出口中的要素收入和非要素收入

美国是世界上最大的服务贸易出口国，20 世纪 90 年代以来每年对外服务贸易出口额在 1500—2000 亿美元之间，约占世界服务贸易出口总额的 1/3。自 1972 年出现货物贸易逆差以来，美国的货物贸易逆差都是由服务贸易的顺差来弥补的。服务业在美国的对外贸易关系中有着举足轻重的地位。因此早在 1982 年 11 月份的关税及贸易总协定的部长会议上，美国就率先提出了服务贸易自由化的问题。

同一些国家的服务贸易出口或偏重于非要素服务项目、或偏重于要素服务项目的情况不同，美国不仅在旅游、教育、广播影视、金融保险、咨询和医疗等非要素部门的服务出口方面居世界前列，而且作为老牌的资本密集型经济，美国每年因资本输出而获得的要素服务收益也在服务贸易出口额中占重要比例。1991 年，美国服务贸易出口收入总计 1751 亿美元，其中 557 亿美元由要素服务贸易项目获得，即来源于美国对外投资（直接投资和间接投资）的股息、利息、再投资收益等。

就非要素服务出口而言，美国的主要服务业出口部门有 24 个，根据 1991 年的统计，这些服务部门的服务出口收入为 1194.28 亿美元。

## 二、国际服务贸易的逻辑分类

国际服务贸易操作性统计分类的立足点是现实的国际经贸往来。它的分类指导思想，是尽可能便利地利用作为国际收支流量的一个重要组成部分的无形贸易流量的统计。至于它同国内经济分类的联系以及在经济学逻辑上是否合理的问题，这一分类都未作认真的考虑。所以，操作性的统计分类在原则上是经验性的或者实用性的。与国际服务贸易统计分类不同，国际服务贸易的逻辑分类是一种理论分类，这种分类的思想原则是经济理论的无矛盾性和国内与国际服务贸易分类标准的统一性。

### 1. 服务贸易的产业分类和产品分类

国际服务贸易理论分类的思想出发点是国内经济。对于一个舍弃了对外经济往来和政府经济职能的国内经济来说，在一段时期（比如说1年）之内所形成的经济物品增量就是该经济的国内总产值（GDP）。如果用Y来代表国民总收入，那么依据不同的经济分析背景，我们可以用以下3类经济变量之和来表示其量值和形式：

$$Y = w + R + L + P \quad \dots\dots (1)$$

$$Y = C + I \quad \dots\dots (2)$$

$$Y = G + S \quad \dots\dots (3)$$

式(1)是以经济中各生产要素所有权者的要素服务报酬总和来计量国民总收入的：w是劳动者提供劳动服务的工资报酬，R是资本所有者提供资本服务的利息报酬，L是土地（资源）所有者的土地服务报酬，P是经营阶层提供经营管理服务所得的利润报酬。所有这些要素服务报酬的总和构成这一时期的国民总收入。式(2)是以国民总支出的方式来表明这一时期国民总收入是如何运用的：C表示各个要素或阶层的总消费支出，I表示各个要素或阶层的总投资支出，这一时期的国民总收入是这两种总支出之和。式(3)表示的是这一时期国民收入总价值或者经济体系产品总增量的感性形态：G是有形的可以贮存的商品（货物）总价值，S是无形的难以贮存的服务总价值，一定时期的国民总收入是这两种经济物品形态的价值之和。

把以上价值流量关系与产品形态交易关系结合起来考虑，我们就对一个经济体系中的商品贸易概念和服务贸易概念有了清晰的理解。由于现代经济的根本特征是产品必须要在市场上销售出去，因此一个封闭的经济体系的商品贸易流量与服务贸易流量之和就是该经济一定时期的国民收入流量。由此可见，商品和服务在国民总收入中的不同比重反映一个经济属于商品市场主导型经济还是服务市场主导型经济。

由于一个经济体系总产品是商品（货品）与服务两分的，因此我们自然要分析这个经济生产这些产品的产业分类。布朗宁（Browning）和辛格elman（Singleman）于1975年依据联合国“标准产业分类法”（SIC）的规则，将商品产业与服务产业加以分类，见表3—2：

表3—2：商品产业与服务产业的分类
一、商品生产部门
农业、制造业、建筑业、采矿业、石油与煤气业、公共事业、林业、渔业与捕挾业。

<p>二、服务生产部门</p> <p>1. 消费者服务业 招待与餐饮服务、私人服务、娱乐与消遣服务、杂项服务</p> <p>2. 生产者服务业 企业管理服务、金融服务、保险与房地产</p> <p>3. 分配服务业 运输与贮藏、交通与邮电、批发与零售交易</p>
--

表 3—2 的分类把建筑业和公共事业（主要是电力、供水和煤气）划归商品生产部门，而在相当多的应用性统计分类中都是把它们作为服务生产部门的产业。就商品与服务的产品性质而言，布朗宁和辛格尔曼对这两个产业的处理是合理的，因为它们的产品是实物形态的东西。

考虑到服务与服务业之间的产品与产品生产关系，暂时搁置以上产业分类当中的商品生产部门，我们可以将作为服务业产品的“服务”在经济学的逻辑上加以分类。可以认为一个省略政府职能的经济体系所产出的服务共有 3 类：1) 消费者在消费者服务业市场上购买的服务，我们把它叫做消费性服务。2) 生产者在生产者服务业市场上购买的服务，作为中间投入服务，用于商品和服务的进一步产生，我们称之为生产性服务。3) 消费者和生产者为获得商品或供应商品而必须购买的服务，叫做分配性服务。

按照服务生产部门的产业分类，消费性服务的供给是包罗万象的，覆盖个人生活的各个方面。直到现在，大部分人还都认为消费性服务是经济社会提供的最主要的服务。这种认识是可以理解的，因为人们实际上只是作为这些服务业产出的消费者才同服务业打交道的。在某种意义上，消费性服务在服务业生产活动中的确应占据中心的位置，因为商品和服务的消费依据现代经济学理论，是所有经济活动的起点和终点。

生产性服务是围绕着企业生产进行的，它包括经营管理、计算机应用、会计、广告设计和保卫等，也包括一些相对独立的产业服务，如金融业、保险业、房地产业、法律和咨询业等。生产性服务的特征是被企业用作商品或其他服务的生产过程的投入。生产性服务的重要性来自于它对经济增长效率的影响。在现代经济中，技术和科学对经济发展水平的提高起到了关键的作用，而它们在生产过程中被实际应用大都是通过生产性服务的投入来实现的。生产性服务业拥有了日益增多的专家人才和科技精英，作为知识密集型服务的投入，这个过程推动生产向规模经济和更高的效率发展。

分配性服务是一种连带性服务或追加性服务。这类服务的提供和需求都是因为对商品的直接需要而派生出来的。按分配性服务与有形商品（货物）供给的紧密程度区分，分配性服务可以分为“锁住型”分配服务和“自由型”分配服务。“锁住型”分配服务是指不可能与商品生产的特定阶段相分离，只能作为商品生产过程或其延伸阶段的一部分，从而其价值或者其成本完全附着在有形商品价值之上，不成为市场上独立交易的对象，如企业内商品库存的仓储、搬运、分配等。“自由型”分配服务在性质上同“锁住型”分配服务一样，同有形商品紧密联系，但这种服务可以外在化为独立的市场交易对象，比较典型的例子是运输业、仓储业、交通通讯业等。

除以上 3 种基本类型的服务之外，如果考虑政府的经济职能，则我们还必须加上政府服务的类型。政府服务主要是由国防、社会保障、公共教育和一般行政等构成的，一般行政包括外交、警察保护和司法等。政府服务或公

共服务与民间服务产业的主要区别不是服务形式，而是服务提供的资金来源。比如说教育，如果其经费来源由政府提供，而政府的资金又来自向国民征税和国有企业的收益，这种教育就是政府服务的项目。相反，如果某所学校的经费直接来自民间，则这一类教育被认为是属于市场体系范畴的。

## 2. 服务贸易逻辑分类的国际化

在开放经济条件下，原先局限于国内市场体系的商品（货物）贸易和服务贸易自然会拓展至国际市场，于是形成国际商品（货物）贸易和国际服务贸易。如果依然关注生产产品与生产要素的逻辑区别，关注生产产品与生产产业的逻辑区别，我们就会发现，经济学逻辑的国际服务贸易概念是完全狭义的，逻辑分类的范围只是作为生产要素和生产产业的产品的服务。按照不同的标准，国际服务贸易的理论分类可以有多种方法，不过目前最常见的分类是以服务贸易同货品的国际转移（或者因商品贸易形成，或者因国际投资形成）的关联程度为标准的分类。

### （1）国际核心服务贸易。

国际核心服务贸易是同有形货品的国际投资和国际贸易无直接关联的国际服务贸易，在国际服务贸易市场上，这类服务本身是市场需求和市场供给的核心对象。

国际核心服务供给者与需求者的接触形式有两种——远距离服务和面对面服务。“远距离服务”（long—distanceservice）是指无需提供者和需求者的实际接触而跨越国界交易的服务。由于这种服务可以像有形商品一样进行交易而无需人员的移动，因而被视作比较纯粹的国际服务贸易。显然，远距离服务得以传递，需通过一定的媒介体。这种媒介体主要有国际通讯、电子计算机国际联网等电讯技术。“面对面服务”（facetofaceservice）是需要供给者与需求者实际接触才能实现的服务。这种实际接触方式可以是供给者流向需求者，也可以是需求者流向供给者，也可以是两者之间的双向流动。但无论是哪一种实际接触方式，通常都伴随着人员或生产要素的跨国界流动。

以作为产品的服务的国内分类为依据，国际核心服务贸易可以划分成生产性国际服务贸易和消费性国际服务贸易。其中前者构成国际核心服务贸易的主要部分。

消费性服务进入国际贸易领域，在逻辑上是由于国内消费性服务业的供给（生产）能力的增长和国外对该国消费性服务需求的扩大，而在实践上则是由于随着现代科学技术的发展，世界各国人民的交往越来越频繁。外国人在客居国花钱买食品、登记住宿、旅游、娱乐等为各国人民所熟悉，本国人在外国也以同样的方式享受他国服务业所提供的消费服务。显而易见，世界各国的人们对于外国消费性服务的需求，一方面取决于自己的收入水平，一方面取决于服务供应的相对价格。这同人们对商品的需求是完全一样的。

在科技革命的推动下，富有人力资本、知识资本和技术资本的国家，把经济信息、生产知识、技术诀窍和科学管理作为同他国进行交易的服务项目，涉及市场、交通、能源、金融、投资、通讯、建筑、矿业、农业、经营等同生产有关的一切领域，使得生产性服务成为国际核心贸易的主体。由于生产性服务是作为其他商品和服务进一步生产的中间投入，因此这种服务实际上

是人力资本、知识资本和技术资本进入生产过程的桥梁。生产性服务的国际贸易的扩大必然全面提高世界各国的总生产效率和能力。生产性服务的国际贸易形式主要有金融服务贸易、企业管理知识与技能服务贸易、国际咨询、国际技术贸易和国际人才交流与培训等。

## （2）国际追加服务贸易。

国际追加服务同有形货品的国际贸易和国际投资之间有着不可分离的密切联系。在逻辑上，国际追加服务贸易其实是分配服务的国际化延伸，它本身并不向其需求者提供直接的、独立的服务效用，而是围绕着货品的核心效用而衍生、追加或附加的派生效用。所以，国际追加服务贸易市场的需求和供给都属于派生的需求和供给。不过，在现代科技革命的推动下，在国际货品竞争日益激烈的条件下，追加服务往往在很大程度上影响着消费者对其所需核心效用的选择，对产品的服务的要求已变得比商品的价格更加重要了。与此相适应，各国企业都大力发展这类服务，尤其是知识密集型的追加服务，这类服务正在被广泛地应用于有形商品的各个阶段。

从国际投资涉及的跨国货品流动看，国际追加服务可分为3个阶段：1）上游阶段，要求有先行的追加服务投入，包括可行性研究、风险资本筹集、市场调研、产品构思和设计等服务。2）中游阶段，一方面要求有与有形商品融为一体的追加服务，包括质量控制与检验、设备租赁、后期供给以及设备保养和维修等；另一方面又要求与有形商品生产平行的追加服务投入，包括财务会计、人员聘用和培训、情报和图书资料等软件的收集整理与应用、不动产管理、法律、保险、通讯、卫生安全保障以及职工后勤供应等诸项内容。3）下游阶段，要求的追加服务项目包括广告、运输、商品使用指导、退货索赔保证以及供应替换零件等一系列售后服务。以上这些追加服务很难与某一特定生产阶段脱离，只能与一定比例的生产要素相结合，从而完全附着于有形商品价值体，而并不形成一种独立的市场交易对象。另外一些追加服务虽然与有形商品有关，但可以外在化而成为独立的市场交易对象。随着社会分工的深入发展，追加服务的这两种形式之间的界线已变得很难划分了。

从国际商品贸易涉及的跨国货品流动看，最主要的国际追加服务项目仍然是运输业，包括海运、空运和陆运。随着国际贸易、运输方式的发展，国际货运代理已渗透到国际贸易的每一领域，成为国际贸易中不可缺少的重要组成部分。市场经济的迅速发展，使社会分工更加趋于明显，单一的贸易经营者或者单一的运输经营者都没有足够的力量亲自经营处理每一项具体业务，他们需要委托代理人为其办理一系列商务手续，从而实现各自的目的。国际货运代理的基本特点是受委托人的委托或授权，代办各种国际贸易、运输所需要服务的业务，并收取一定报酬，或作为独立的经营人完成并组织货运、保管等业务，因而被认为是国际运输的组织者，也被誉为国际贸易的桥梁和国际货物运输的设计师。此外，作为国际运输服务体系的基本要素，原属于生产性服务的保险服务、银行服务以及信息服务也越来越深入地渗入到国际货物贸易，成为国际追加服务的一个组成部分。

国际核心服务和国际追加服务的国内经济模型是两部分经济，即政府的职能被排除在分析范围之外。实际上，即使把政府的经济职能作为模型的内在因素，在市场体系主导经济的条件下，政府服务越过国界而形成贸易的范围和流量也是有限的，在国际服务的分类中可以忽略不计。

## （3）国际劳动力流动和国际服务贸易。

在我国，国际服务贸易和国际劳动力流动结合在一起组成了“劳务合作”的概念，有许多人将这个概念混同服务贸易，实际上这两者是有本质区别的。

国际劳动力流动指的是劳动力在国与国之间的迁移，它一般涉及劳动力国籍身份的改变，这种改变可以是永久性的（如移民），也可以是暂时的（称作临时劳动力流动）。因此，国际劳动力流动一定会涉及人员在国与国之间的流动，虽然在我国理论界有不少人主张将外资企业在东道国雇佣的人员以及加工装配业务等也归入国际劳动力流动的范畴，但国际上通常是不将此类业务纳入国际劳动力的流动的。

国际服务贸易仅是“服务”这一无形商品的国际贸易，它不一定涉及人员的国际流动。如某些国际银行服务、信息服务、通讯服务等就是如此。不过，绝大多数的国际服务贸易会涉及人员的国际流动，但这种人员的国际流动与国际劳动力流动引起的人员国际流动有很大的不同。首先，国际劳动力流动引起的人员流动是单向的，即由劳动力流出国流入劳动力的输入国，而国际服务贸易所涉及的人员流动则是双向的，既可以是服务的提供者到服务的接受国提供服务，而服务的接受者在本国享受服务，如歌星的出国演出即是；也可以是服务的提供者在本国提供服务，而服务的接受者出国消费服务，如国际旅游即是。其次，国际服务贸易导致的人员流动不像国际劳动力流动那样涉及流动者雇佣身份的改变，服务提供者是以本国劳动力的身份为外国居民提供服务的，故此时的人员流动具有业务性质，举例来说，一名工程师若被国外一家公司雇佣，出国为该公司工作，此为国际劳动力流动，因为此时该工程师至少是暂时成了外国的劳动力，但是如果该工程师仅是去国外某公司提供一些咨询或技术培训服务，则是国际服务贸易。最后，由于国际服务贸易引起的人员国际流动具有业务性质，因而这种流动持续的时间自然也就大大地短于国际劳动力流动涉及的人员的流动时间。一般认为，只有所涉及的人员流动持续的时间在 6 个月以下的才可以被视为国际服务贸易。实际上国际劳动力流动导致的人员流动时间一般在 1 年以上（这也是国际收支统计中判断“居民”与“非居民”的时间标准），而国际服务贸易所涉及的人员流动时间大多只有几天或数月。

从历史上看，国际劳动力流动的出现要远远早于国际服务贸易。因为人类的地理迁移史几乎与人类历史同样悠久。在二次大战之前，移民也始终是国际劳务合作的主要方式，并曾对世界经济的发展作出过巨大的贡献。然而在战后，尽管国际劳动力流动（不论是移民形式的还是临时劳动力流动形式的）较过去仍有迅速的发展，但相对于国际服务贸易而言，其地位正不断下降，特别是 70 年代以来，由于世界经济衰退，各主要的劳动力输入国（如美国、西欧、中东等）均对外国劳动力采取了种种限制措施，使得国际劳动力流动（特别是普通劳动力流动）很不景气，从目前情况看其前景也十分黯淡。与之相反的是，战后国际服务贸易的发展却一直十分迅速。

### 三、对国际服务贸易分类的评价

国际服务贸易的统计分类和逻辑分类之间的差异反映出现阶段人们关于国际服务贸易的经验认识和理论认识之间存在着差距。在某种意义上，这表明对国际服务贸易的概念、范围、内容及意义的认识，人们还存在着经验上、理论上以及政策取向与界定上的困难和模糊。以下我们通过对国际服务贸易的分类做简单评价，来说明人们对国际服务贸易的经验认识和理论认识的不统一。

#### 1. 对国际服务贸易统计分类的评价

国际服务贸易的操作性统计分类是目前世界各国普遍接受的国际服务贸易分类法。这种分类方法的优点和缺点都是比较明显的。从便于一个国家或经济体系比较准确迅速地掌握其外汇收支状况的角度看，国际服务贸易操作性分类的优点在经验上是显而易见的。作为同有形的单纯商品贸易相区别的国际服务贸易，其具体的国际往来流量很难从实体形式上加以确定，因此作为一种统计规范，最恰当的方式就是通过价值流量的方式来确定服务贸易流量的规模及其在国际经贸往来中的比重。统计分类在这方面是成功的，也是便于各国以及国际组织进行实际应用的。

首先，统计分类依据的国际服务贸易概念所涵盖的内容是全面的。以有形与无形（visible and invisible）的感性标准为界线，国际间所有可能的非实体的价值流量往来，在原则上都不会脱离国际服务贸易的范围。这一点在国际经贸往来日益高科技化、形式多样化以及规模也越来越大的条件下，在统计上是有着特别的重要意义的。

其次，把国际资本流动所形成的各种收益流量（报酬流量）概括到“要素服务贸易”项下，一方面会使得各国国际收支帐户的资本流动项目统计简单化，另一方面也使得国际服务贸易的投资收益统计不被国际投资流量和国际信贷流量的各种形式干扰，成为相对独立的价值统计流量。

再次，“要素服务贸易”和“非要素服务贸易”都是对未来开放的统计分类，只要国际间流动的“要素”的定义明确，未来新的国际价值往来或者可以因其作为要素价值的增值而划归“要素服务贸易”的名目之下，或者可以因其同要素流动无关而归属“非要素服务贸易”的名目之下。所以说，操作性的统计分类在国际服务贸易概念外延上是很具有适应性的。

最后，由于对国际服务贸易的操作性分类存在着“广义”和“狭义”的理解，因此在国际服务贸易的多边谈判中就存在着较大的弹性，谈判各方比较容易在坚持自己原则立场的同时，与对方的观点达成一定程度的妥协，有利于国际服务贸易的国际规则的达成。

然而，统计分析所依据的前提毕竟同经济学理论所遵循的逻辑有所不同，因此在操作性统计核算体系中合理的国际服务贸易分类在经济学逻辑上则被认为是不完备的。

首先，按照经济物品供给的三要素理论，要素服务与非要素服务的划分在经济学理论上是不尽合理的。资本（金融资本或实际资本）只是提供生产服务的要素之一，操作性分类只把国际间资本流动所形成的收益流量（资本服务报酬流量）界定为要素服务贸易流量，而把劳动服务的报酬流量、土地



服务的报酬流量排斥在要素服务贸易流量之外，完全是任意的，人为约定的，不符合经济学的流行观念的。典型的劳动要素跨国服务的项目是国际工程和建筑的承包、劳务输出以及航运维修服务，劳动力要素通过向国外支出劳动而换回劳动服务报酬。这在经济学逻辑上显然是要素服务贸易的项目，但是在操作性的统计分类中，它却被列入非要素服务贸易流量的范围。土地要素由于缺乏流动性，特别是缺乏国际流动性，因此在国际经济分析中一直不被人们十分关注。但是，在世界经济越来越趋向于一体化、国际化的现代社会中，土地要素的流动性也开始增强，表现为土地要素的国际批租、开发区建设、保税区设立以及境外金融市场形成等。作为土地要素服务的报酬，土地租金流量从经济学逻辑上看，自然要划归到要素服务贸易流量的范畴，但是根据现行的国际收支帐户体系和操作性分类标准，这一项目由于同国际资本流动不存在直接的关联，因此不可能进入要素服务贸易的范围。

其次，操作性统计分类模糊了服务业产品（服务）的进出口（贸易）与服务业本身跨国投资以及生产要素的跨国流动（投资）的界线。从理论上说，国际服务贸易同国际商品贸易一样，其严格的界定只能是服务业产品的进出口。但是由于服务产品通常是生产与消费同时的，是无形的，不易保存的，因此其统计规范无法像国际商品贸易那样，严格区别贸易与投资的界线。

由于国际服务贸易操作性统计分类的理论逻辑不充分，具体项目内容复杂，人为划分，因此在国际多边贸易谈判中，各种持不同政策立场的国家都可以从这种分类标准中找出对自己的立场有利的依据。就发达国家与发展中国家的立场差异而言，不同的观点主要表现在两个问题上。其一，“要素服务”的重心是“资本服务”还是“劳动服务”。发达国家认为，既然要素服务的收益流量计入国际服务贸易，因此同这些收益相关的“国际投资”的各个方面也必须包含到“国际服务贸易”的定义中，成为国际服务贸易谈判的一项议题。而发展中国家则认为，就“要素服务”而言，劳动力的跨国流动是最基本的要素流动，国际服务贸易谈判应把这方面的内容作为重点。显然，双方的不同立场是由于发达国家通常是资本输出国而发展中国家通常是劳动力输出国造成的。其二，贸易与投资是否应当结为一体。在当今的国际服务贸易中，相当多的交易不是通过国界进行的，而是通过那些设立在国外的子公司或分公司来进行的。因而发达国家认为，服务贸易谈判不仅要覆盖服务的跨国界的贸易，还应包括为促进这种贸易而进行的投资。但对发展中国家来说，发达国家的提议无疑是以服务业的自身优势，以“服务”投资于东道国市场，取得与东道国企业平等的“国民待遇”，利用东道国的信息服务为跨国公司在服务业领域的发展打开方便之门，这一点是发展中国家最难以接受的。因此，发展中国家坚持要求谈判只限于服务的跨国界贸易。显而易见，国际服务贸易的统计分类实际上给不同国家的谈判立场都提供了一片操作上的含混地带，各国都在服务贸易的多边谈判中充分利用这种含混来讨价还价。

## 2. 对国际服务贸易逻辑分类的评价

国际服务贸易逻辑分类的优点主要表现在以下 4 个方面：

第一，在国际经贸往来领域，明确区分了服务贸易、服务业投资以及一般投资收益往来的概念差别。根据逻辑分类的理论观点，国际服务贸易同国

际商品贸易一样，是各国服务业产品的国际交换，“服务”在一个国家的出口总额中所占的比重大小，取决于该国国内的产业结构和服务业产出的国际竞争比较优势。而服务业的海外投资则是一个国家的服务性产业跨出国门，是产业的国际发展，而不是产品的国际交换，所以逻辑分类对服务贸易和服务业投资的区分是明晰的。认识到服务贸易与服务投资的概念区别，一般海外投资收益（报酬）的国际流动同服务贸易及服务投资的区别就是显而易见的。所以说，服务贸易的逻辑分类的理论观点是符合一般经济学思想的。

第二，以一个封闭经济体系的产业结构模型来作为国际服务贸易产品分类的逻辑起点，符合一般国际经济学理论的分析原则。就一般经济学研究对象而言，无论其现代形式有多么复杂，内容有多么具体，范围有多么广阔，但归根到底，其原始的对象仍然只是一个舍弃了对外经济关系的经济体系。作为现实经济过程的抽象，这个封闭的经济体系代表了一般经济学的基本研究领域，包含着一般理论经济学的基本问题。把国际服务贸易分类的出发点设置在国内经济模型中，而不是设置在感性的对外经贸往来中，这是逻辑分类在经济分析观念上比操作性统计分类的深刻之处。

第三，有一种观点认为，国际经贸往来中所形成的对于“服务”的需求，完全来自于对于商品（货品）的需求，即服务贸易是由货品贸易派生出来的，服务贸易的规模取决于货品贸易的规模。然而，国际服务贸易的逻辑分类实际上否定了这样的观点，因为按照这种分类思想，国际服务贸易可以划分成“国际核心服务贸易”和“国际追加服务贸易”。只有追加服务贸易才同有形商品的贸易规模有正比例的关系，而国际核心服务实现的国际贸易是“服务”本身，而同有形货品的贸易无关。而且从国际服务贸易历史发展的总趋势来看，随着科技发展和知识水平的日益提高，国际核心服务贸易将越来越在比重上取代国际追加服务贸易，成为未来国际服务贸易的主体。

第四，尽管具体的国际服务贸易进出口流量总是表现出综合流量的特点，即几乎不存在某种单一属性的服务贸易流量的进口和出口，但国际服务贸易的逻辑分类把这些流量的源头归结到国内服务业的部门分类上，因此国际服务流量同国内服务贸易流量在逻辑上能够协调一致，即国际分类同国内分类相协调。

不过，同国际服务贸易的操作性统计分类相比较，逻辑分类的实际应用性还是很差的。大部分有关国际服务贸易的研究和讨论，都不以理论性的逻辑分类的概念和定义作为实际分析的工具。造成这种情况的原因是多方面的，其中最重要的有两点：1）作为逻辑分类的出发点，学术界对于一个封闭经济体系之中的“服务”产品，在理论上并没有真正形成统一的认识，关于“服务”的价值与价格问题的不同理解和争论远没有结束，因此同有形商品的情况不一样，“服务”作为一种产业的产品，其供给和需求的规律并没有很完备的理论阐释；2）逻辑分类虽然使国际服务贸易的理论涵义明晰了，但是单纯贸易性质的国际服务贸易的范围显然十分狭窄，因而使其在国际经贸关系中的实际作用降低。关于第1点，我们在第2章已作详细讨论，这里讨论第2点。

逻辑分类的内在原则要求分类标准的明确性，同属一类的事物同另一类事物之间有着十分清楚的界线。依据这一原则，逻辑分类的国际服务贸易概念同国际投资、国际要素流动收益等严格区分，只涉及交易或互换类项目，因此从国际经贸往来总流量看：首先，这种分类的国际服务贸易在其中所占

的比重较之操作性统计分类的国际服务贸易显著降低，其作为国际经济分析对象的重要性也因此降低；其次，这种分类的国际服务贸易不能现实地反映当代国际经贸关系的综合性特点，随着国际生产关系的发展变化和科技革命的推动，国际资本输出和国际贸易的关系日益密切，呈现出相互综合的特点。硬要从逻辑上将贸易与投资加以区分原本在商品（货物）贸易中就已十分困难，更何况国际服务贸易的交易对象是消费与生产同时性的服务，因此在国际服务贸易发展的现阶段，将服务业跨国投资与服务贸易严格区分的实际意义非常有限。

### 3. “经济国际化”与世界产业结构趋向

经济国际化是一个国家或地区步入经济现代化的重要标志，也是一个国家或地区实现经济现代化发展的必经阶段。西方发达国家和地区的经济都经历过这样的历史发展阶段。在现阶段经济发展相对落后的发展中国家，其经济要实现现代化，也同样要经历经济国际化的发展阶段。随着世界经济的国际化发展，操作性的统计分类与理论性的逻辑分类在未来的世界经济体系中会逐渐趋于协调。因为，随着各国经济发展的日益国际化，世界各国的产业结构水平会越来越趋向于一致。发展中国家的产业结构升级会越来越快，而发达国家的产业结构调整在未来相当长的历史时间里不会再有更大的变化。这样，在世界经济结构与各国国内经济结构越来越相似的情况下，国际服务贸易的操作性统计分类作为将国内服务市场与国际服务市场合而为一的应用分类，必然在逻辑上同理论分类相统一。为此，我们这里应该说明一下“经济国际化”的涵义。

由于政治、经济、意识形态和历史条件等原因，二次世界大战后的欠发达国家在追求经济现代化的道路上往往自觉或不自觉地遵循“三阶段”的发展规律，即由自力更生 外向型经济 经济国际化。所以，从根本上说，经济国际化的现代涵义是一个欠发达国家或地区实现经济现代化的一个历史阶段（经济发展阶段）。

第二次世界大战结束后，世界上的欠发达国家大部选择了自力更生的经济发展战略，试图完全依靠自己经济体系内部的资本积累，来建立独立于西方世界的工业化和现代化的经济体系。这种自力更生型经济有两种模式，一种是前苏联式的计划经济模式，一种是巴西、印度式的国有化加自然经济模式。由于完全放弃国际分工和交换所带来的经济利益，并把充沛的劳动力资源长期地同西方资本隔离开来，因而这种封闭的经济发展战略不能够有效地利用自己的劳动力资源比较优势，使经济长期处于低效率运行状态。七、八十年代以来，这种模式的经济发展战略都退出了历史舞台。

同经济国际化概念更紧密联系的经济发展阶段是外向型经济。对于一个发展中的国家或地区来说，外向型经济的实质是资本和技术的积累阶段，是后发展的国家或地区的经济实现国际化起飞的准备和蓄积力量的阶段。外向型经济实现本国或本地区的资本和技术积累的基本措施有 3 条：1) 吸引外资，鼓励外国资本投向劳动密集型产业，在创造大量的就业机会的同时形成庞大的加工出口能力；2) 扩大贸易进出口额，尽可能地扩大贸易顺差，有时不惜采取倾销策略；3) 利用各种方式保护本国的产业和市场。日本和亚洲“四小龙”在发展外向型经济的时期，差不多都采取了这样的经贸策略，积累了

大量的资本和技术，从而带动了本国经济迅速起飞。

外向型经济发展到一定的水平，国内和国际的因素会共同起作用推进经济发展到国际化阶段。经济国际化的实质是一个经济由于本身的特点和优势而变得强有力，从而可以拆除国家或政府对这个经济的产业和市场的保护，使这个经济同世界经济体系融合，成为其中在某些方面或某些产业上具有竞争优势的有机组成部分。

一般来说，经济国际化的标志就是市场的国际化，即国内市场与国际市场合而为一。无论是第一产业、第二产业还是第三产业，其对于市场的占领，都不再依赖关税、进口配额等保护性政策措施，而只依靠自己的区位优势和竞争实力。随着经济国际化水平的提升，国内或地区内的产业或投资领域也趋于国际化，国外资本与国内资本可以在相同条件下进行投资和发展，即国外资本享受国民待遇。这时候，各国经济的产业结构必然会同世界经济的产业结构趋向于一致化。

## 第四章 国际服务贸易的政策

随着国际服务贸易在对外经济交往中占据越来越重要的地位，各国都十分重视本国对外服务贸易政策措施的制定，使得服务贸易政策成了各国对外经济政策的重要组成部分。不过，与国际商品贸易的政策相比，各国政府有关服务贸易的政策措施所涉及的面要广泛得多，也更为错综复杂。

### 一、国际服务贸易政策概说

#### 1. 国际服务贸易的自由贸易政策和保护贸易政策

同商品的国际贸易一样，在国际服务贸易领域也存在着自由主义和保护主义两种不同的观点。而且相对于商品的国际贸易而言，服务贸易领域里这两种观点的争论尤为激烈。

##### (1) 服务贸易自由化的利益。

虽然商品的国际贸易与服务的国际贸易有很大的差异，但赞成商品的国际贸易的理由同样也适用于服务的国际贸易。以亚当·斯密和大卫·李嘉图为代表的西方自由主义经济学家赞扬国际贸易的自由化，其理论基础为著名的比较成本理论。该理论认为，若每个国家都专门从事对自己说来相对成本较低的商品的生产，然后再彼此交换，这对参与贸易的各方都是非常有利的。将该理论推广到服务领域，赞成服务贸易自由化的人们就认为，那些在服务业方面拥有优势的国家应扩大其经济及出口中服务所占的比重，其他国家则应开放本国的服务市场，而发展其他部门的生产与出口以和服务出口国相交换；或当各国在不同的服务行业享有比较优势时，各自集中生产自己所擅长的服务以与别国的其他服务相交换，实行服务业的内部贸易。如同商品的国际贸易一样，上述做法的结果必然会提高世界整体的资源配置效率，从而使有关各方均能获利。

在当今世界，国际服务贸易已占了世界贸易总额的  $1/4$ ，若再加上物化服务（软件、音像制品等）则要占  $1/3$  以上。显而易见，服务贸易的自由化将极大地促进国际贸易的发展，使其在世界经济中占有更高的地位。不仅如此，国际服务贸易的发展对国际经济关系的影响实际上要比其表面数字所体现的意义重大得多。因为，有许多服务如投资服务、技术服务、人员流动等所谓的要素服务，已属于生产要素的国际流动的范围，因而它对世界生产与贸易格局变化的影响要远比商品的国际贸易深远，标志着国际经济联系的不断加强及生产和分工国际化的进一步深化。在没有生产要素的国际流动之前，各国仅是凭借各自的生产要素优势生产自己有比较优势的商品并进行交换，而在有了生产要素的国际流动之后，各国可以直接拿自己占有优势的生产要素与外国交换，并且生产要素贸易和商品贸易二者可以相互替代。

即使是对商品的国际贸易来说，服务贸易的自由化也是十分重要的，因为，有许多服务如国际运输、广告、维修服务、经销服务等都是与商品的国际贸易密切相关的，特别是在非价格竞争日益成为国家竞争主流的今天，这些服务对国际商品贸易的意义就更不容忽视。另有些服务（如金融、保险、技术、交通运输、电力、保管等）则属于商品生产不可缺少的投入，这方面的国际服务贸易的发展会提高这些部门的效率，降低其成本，从而促进国际

商品贸易的发展。

对于服务贸易的自由化，国际上基本上有两种态度：一种是无条件的服务贸易自由化，亦即对所有的外国服务及服务提供者开放本国服务市场；另一种的服务贸易自由化则是采取所谓对等原则，亦即根据每个国家给予本国服务及服务提供者的待遇来决定本国给予该国服务和提供者的待遇。若某个国家对本国的服务及服务提供者采取自由开放的态度，则本国亦对该国的服务及服务提供者开放服务市场。反之，若某个国家对本国服务及服务提供者实行限制政策，则本国亦限制该国服务及服务提供者的进入。很显然，对等原则实际上是从无条件的最惠国待遇原则的退步。但近来在许多国家（特别是发达国家），无条件的自由化原则逐渐为对等原则所代替。例如美国国会 1995 年就拟讨论通过一项《金融服务公平贸易法案》，决定按别国对美国金融业的开放程度决定美国对该国金融业的开放程度。据闻欧共体也在考虑拟定类似的法案。

### （2）服务贸易的保护主义政策及其成因。

虽然服务贸易自由化能够给有关的国家带来上述的好处，然而在现实经济中，服务的国际贸易和商品的国际贸易相比存在着更多的阻碍，服务业也成了各国国内受保护程度最高的行业。这虽然同服务贸易是新兴起的事物有关，其自由化问题过去在国际经济关系中并不受人们重视，但导致这种现象存在的根本原因在于服务业本身的特点及其在经济中的重要地位。

服务贸易保护政策的存在部分是出于经济上的考虑，这和商品贸易保护的动机是相同的。只不过由于许多服务部门在经济中具有十分重要的地位，因而各国政府对服务业有着更强烈的保护愿望。像交通运输业、通讯、电力、金融等服务行业部属于一国经济的关键部门，控制了这些部门，实际上就等于控制了国家的国民经济。倘出现此种局面，本国经济的独立性就会丧失，这自然是各国政府所不愿看到的。

在这里，我们遇到的仍是同商品的国际贸易同样的问题，即专业化的利益和经济独立性问题。专业化和分工固然可以给各国带来一定的利益，但在一国经济中，有些部门是必不可少的，倘缺乏这些部门的自立能力，一国经济的独立性就会受到极大的威胁。而一国的经济如果为外国所控制，则其经济结构的设置将完全取决于外国经济的需要，这就会导致所谓“依附经济”的产生。在这种经济中，一国的经济及对外贸易的发展对其本国人民来说实际利益是十分有限甚至是有损的，从而出现所谓的“贫困化的经济增长”或“没有经济发展的经济增长”。

导致服务贸易保护主义的另一个主要理由是政治上、文化上的考虑。这是服务贸易保护主义不同于商品贸易保护主义的一个很重要的地方。有一些服务部门，如教育、新闻、娱乐、影视、音像制品等，虽然并非国民经济命脉，但却属于意识形态领域。任何国家的政府都希望保持本国在政治、文化上的独立性，反对外国文化的大量进入，因此对这些部门也是不希望为外国所控制的。

### （3）服务贸易自由化的主要障碍。

与国际商品贸易的保护政策相比，国际服务贸易领域的保护有其独特之处。由于国际服务贸易多数是无形的，并具有生产和消费在时间及空间上的统一的特点，因此若想对国际服务贸易实行监控并征税是十分困难的，故国际服务贸易领域的关税壁垒几乎是不存在的。国际服务贸易的贸易保护主义

主要是以政府行为、规章制度、政策措施等非关税壁垒的形式体现出来的。

根据世界银行的分类，对国际服务贸易的限制大致可以分为两类：一类是进入限制，指政府对外国服务的进入设置的障碍；另一类是经营限制，指对外国服务提供者在该国境内从事服务活动的阻碍。具体的表现则有以下几个方面：

1) 政府的采购。同商品的国际贸易一样，政府的采购也是国际服务贸易领域的保护主义的一项重要内容。在当今世界，政府开支已成为一国国内总需求的重要组成部分，而其中有很大一部分为服务开支。政府的服务开支内容十分广泛，包括公务人员的聘请、通讯、金融、交通运输、法律、文化娱乐等诸多方面。政府在采购这些服务的时候，可以对本国的服务优先予以考虑，从而造成对外国服务进入的阻碍。

2) 政府优惠。同政府的采购一样，政府补贴、税收减免、信贷优惠及保证等政府优惠措施在国际商品和服务贸易中均是十分普遍的一种贸易保护主义形式。对本国国内服务业的政府优惠使外国的服务及服务提供者在该国服务业的市场竞争中处于一种十分不利的地位，因为倘若在技术水平、管理能力方面差异不大，获得政府补贴的国内服务企业就能在经营成本上较外国服务企业占优势。出于同样的理由，一国政府对本国服务出口的财政补贴、减免税等鼓励措施，严格说来也是一种贸易保护主义措施。

3) 外国投资问题。贸易和投资是密切相关的，对于国际服务贸易而言，投资的作用就更为重要。因为，如前所述，服务是无形的、不可贮藏和运输的，故其生产和消费在时间和空间上都是统一的。这就要求服务交易时服务提供者和消费者直接见面，而这除了通过人员流动外，只有跨国的直接投资才能做到，一国服务提供者通过在国外设立分支机构直接向外国消费者提供服务。在当今世界，绝大多数的国际服务都是通过国际投资实现的。甚至少数无须提供者和消费者直接见面的服务（如通讯、信息、银行结算等可通过线路传输的服务），有许多亦需在国外设立分支机构才可能发展。因此，要实现服务贸易的自由化，不能不涉及外国投资的自由化问题。

4) 知识产权问题。技术服务、技术软件和影视、音像制品等领域的服务贸易都涉及到知识产权的贸易问题。没有有效的知识产权保护，这些服务领域的服务提供者会损失惨重，正常的国际贸易是无法展开的。不过，与其他国际服务贸易的障碍相比，知识产权问题有其特殊性。因为其他方面的贸易障碍都表现为对外国服务的限制利用，而知识产权的侵犯则是对外国服务的自由使用，故知识产权保护亦需考虑如何使其不阻碍正常的国际服务贸易发展问题。

5) 人员的国际流动问题。如前所述，服务贸易大多要求服务提供者与服务消费者直接见面，这除了可通过国际投资来实现外，还可以通过人员的国际流动来实现。倘人员在国与国之间的流动存在阻碍，国际服务贸易是不可能得到迅速发展的。

6) 职业资格的相互承认。有许多服务，如技术咨询、医疗服务、教育服务、法律服务等，是只有取得一定的职业资格的人（如医生、工程师、律师等）才可以提供的。倘若各国之间相互不承认对方国家授予该国公民的职业资格，则上述类型的服务就不可能在国与国之间大量开展。同样，若各国对外国公民的学历及职业资格不予承认，则劳动力在国外的求职亦会产生阻碍。

## 2. 发展中国家与国际服务贸易

在国际服务贸易方面，发达国家有着绝对优势。据统计，在 1991 年，发达国家的服务贸易总额为 6835 亿美元，占世界服务贸易总额的 76.1%。其中又以美国的对外服务贸易最为突出。1992 年，美国的服务出口额达 1600 亿美元，进口为 1054 亿美元，不论是出口还是进口均占世界第一位。从 1992 年来看，美国有服务贸易顺差 546 亿美元，这一巨额顺差已成为美国弥补其长期存在的商品贸易收支逆差的主要来源，大大减少了其国际收支经常项目逆差。

相比之下，发展中国家在国际服务贸易中所占的比重就要低得多。1991 年，发展中国家仅占了国际服务贸易总额的 23.9%，而且发展中国家多为服务净输入国，表现在国际收支方面，其经常项目的无形收支一栏多为赤字。

发展中国家之所以在国际服务贸易方面处于较低的地位，主要是由服务业的特性所决定的。有些消费型服务，如旅游、娱乐等一般属奢侈商品，有很高的收入弹性，只有在人们的收入水平有很大提高，已不再为基本的吃、穿、住等生活需要发愁的时候，在一国的国内这些服务业才可能有很大的发展。有一些服务行业，如文化、娱乐业的国际服务贸易还和各国的文化影响力有很大关系，而文比的国际影响力也是和经济实力密切相关的。有的服务则是知识或技术密集型的，如金融服务、技术服务等即是如此。发展这方面的服务出口要求出口国有很强的专业技术队伍和管理人员队伍。还有些服务，如运输业、电力、通讯等虽然在技术上并不太复杂，但多数属资本密集型产业，所需投资规模大，而回收期较长。所有这些要求恰恰都是发展中国家的弱点所在，因而发展中国家在这些服务部门处于劣势是很自然的事。

然而，发展中国家在国际服务贸易中的较低地位并不表示在国际服务贸易方面它们是无足轻重的，恰恰相反，在战后有许多发展中国家都十分重视本国对外服务贸易的发展，服务贸易在这些国家的经济发展中起了十分巨大的作用，对世界经济、贸易与政治也都产生了很大的影响。

劳动力的输出（特别是普通劳动力的输出），在发展中国家的对外服务贸易中占有十分重要的地位。据统计，目前世界上的外籍临时劳动力约有 2100 多万，其中有 1200 多万来自发展中国家。像印度、巴基斯坦、埃及、土耳其等国，在外劳动力都达到几十万甚至数百万。这些在外劳动力不仅给其输出国带回了巨额的外汇收入，也提高了在外劳动力本人及其亲属的生活水平，缓解了其国内的就业压力，因而深受这些国家政府的重视。

发展中国家不仅在普通劳动力输出这一较低级的服务领域占有较大优势，近年来随着经济发展水平的提高，一些技术、经济实力较强的发展中国家也开始发展技术层次较高的服务出口。例如，自 20 世纪 80 年代以来，埃及在高级劳务人员输出方面成绩就十分引人注目。1987 年，在海外的埃及人当中有 25.5% 从事管理、技术工作。巴基斯坦所培养的医生等高级专业人才也有一半以上后来到英国求职。印度、韩国、巴西等经济与技术实力雄厚的发展中国家在计算机软件、咨询等技术含量较高的服务贸易方面也取得了很大成绩。如印度凭借其雄厚的科技力量，近来已发展成世界上一个十分重要的计算机软件出口国，甚至连一些国际性的计算机大公司也向印度购买软件，或委托其设计软件。1987 年，印度的软件及其服务出口收入达 8000 万



至 1 亿美元。在咨询服务(如工程咨询等)方面印度也成绩斐然,1982—1983 年印度的咨询业收入达 5 亿多卢比。还有一些国家(如埃及等)利用其丰富的自然及人文旅游资源大力发展国际旅游业,有不少小国旅游业的外汇收入占了其国民收入及外汇收入的很大比重。另有一些发展中国家利用其地理及时差的优势,发展境外金融业务,也取得了可观的效益,像巴哈马群岛、开曼群岛、巴林等都已成为十分重要的国际金融中心。

发展中国家不仅在服务的输出方面取得了很大成就,在服务的输入方面,目前也已占据了非常重要的地位。发展中国家现在是外籍劳动力的重要市场。如中东产油国 70 年代以来已成为同北美、西欧并列的三大劳务市场之一。东南亚的许多国家和地区,如香港、台湾、韩国等由于经济发展迅猛,已出现劳动力(特别是普通劳动力)的短缺,因而在其他主要劳动力市场不景气的同时,这些国家的外籍劳动力却出现迅速增加的势头。

东南亚、拉美的许多国家还由于经济发展前景看好,金融市场获利潜力大而吸引了外国投资者及各类外国金融机构的纷纷涌入。据英国《金融时报》的报道,1988—1994 年,韩国股市扩大了 1 倍多,马来西亚扩大了 7 倍半,泰国扩大了 14 倍。在墨西哥、巴西等拉美国家,由于名义利率因国内高通货膨胀率的影响而大大高于国际平均水平,也吸引了数百亿美元游资的涌入。

然而,尽管战后发展中国家在服务贸易方面占据了越来越重要的地位,在今后的一段时期内,国际服务贸易仍将主要是在发达国家之间相互进行,发展中国家在整体上也仍将主要以服务输入国的身份存在。因此,除了战后初期在争取海运自主权等方面曾有积极的努力外,从总体上看,目前发展中国家对服务贸易自由化是持消极态度的。发展中国家认为服务贸易自由化的获益者主要是发达国家,自己从中获得的利益十分有限。不仅如此,由于服务行业是发展中国家经济中最为薄弱的环节,发展中国家担心一旦实行服务贸易自由化,本国的服务行业根本无力与发达国家的服务业相抗衡,其结果将会导致本国的服务行业完全被冲垮,外国资本将会控制本国的服务业。而由于服务业在发展中国家经济、政治中的重要性,这种状况是发展中国家所不想见到的。

然而,完全的服务贸易保护主义对发展中国家并非是最好的选择,在有效地保护本国服务行业的同时,适当地开放本国服务市场,这对发展中国家也是较为有利的选择。这是由于:

1) 如果发展中国家在服务贸易自由化方面不是主动应战,不提出自己的关于服务贸易自由化的方案,而听任发达国家单方面提出有关服务贸易自由化的建议,发展中国家将会处于十分被动的地位,其自身的利益将得不到有效的保护。因为无论怎么说,服务贸易自由化已是不可逆转的世界历史潮流。

2) 如前所述,现在已有不少发展中国家在服务贸易的一些领域占据了重要的地位,因而在服务贸易自由化方面发展中国家也并非是无利益可得的。

3) 即使是在服务业方面没有任何优势的发展中国家,亦可通过开放本国服务市场来换取发达国家对本国占优势的制造业出口(如纺织品等劳动密集商品)的进一步开放。因为贸易自由化的谈判如同其他领域的谈判一样,都是各方讨价还价的过程,有付出才能有所得,免费午餐是不存在的。服务业和制造业出口的交流可以为扩大发达国家同发展中国家之间的贸易开辟一条新的途径,并有助于减少双方目前在商品贸易领域存在的激烈争吵。

4) 外国服务的引进,还有助于发展中国家服务业的发展。如前所述,服务业对经济发展所起的作用是十分关键的,而恰恰是在服务业方面发展中国家显得十分落后。究其原因,有的是由于技术力量缺乏,有的是因为长期的政府不合理干预(如金融业),或是缺乏发展这些行业所必须的巨额资金(如运输、电力、通讯等基础部门)。外国服务业的适当进入可以提供发展这些行业所必须的资金、技术,并促进发展中国家服务业的市场化,从而为发展中国家的服务业及经济发展做出贡献。

## 二、国际服务贸易的部门政策

与商品的国际贸易相比，国际服务贸易具有更大的多样性，不同的服务部门有着不同的个性，彼此之间差异很大，因而，对不同服务部门的国际贸易就必须实施不同的政策，适用于所有服务部门的具体政策是不存在的。下面仅就一些重要服务部门的国际贸易政策作一简要论述。

### 1. 对国际海运业的政策

国际海运业是一项历史悠久的国际服务贸易。它是随着国际贸易的产生和发展而出现和发展的。虽然随着交通工具的进步，航空运输等新的运输方式发展迅猛，但到目前为止，海运仍然是国际货物运输的最主要的方式，海运运费对进出口商品的价格也有很大的影响，海运运费平均要占商品离岸价的7—10%，占大宗货物离岸价的30—50%，海运运费成了影响国际商品价格及贸易格局的重要因素，在很多领域，海运运费的高昂甚至可以使国与国之间在该领域的贸易变得完全不可能。海运业不仅对商品的国际贸易具有举足轻重的作用，而且它本身就是一项十分重要的服务贸易，在世界上许多国家，海运业是其外汇收入的重要来源。不仅如此，国际海运业对一国对外贸易的自主权也是十分关键的。因为若一国缺乏一支实力雄厚的海运队伍，不能满足本国对外贸易对运输的需要，则不仅本国对外贸易的发展会受到很大阻碍，而且会使本国的对外贸易受制于外国的海运企业，严重威胁本国对外贸易的自主权。

有鉴于此，当今世界各国的政府都十分重视本国海运业的发展，并采取了各种措施加以扶持，这些措施主要包括以下几个方面。

#### (1) 对外国参与的控制。

由于国际海运业在一国对外经济贸易关系中占有举足轻重的地位，故绝大多数国家对外国资本参与本国的海运业持反对态度。例如，美国虽然是世界上对外资开放程度最高的国家之一，但它对其海运业也规定有极为严格的限制。根据美国1952年通过的琼斯法案，美国政府对外资参与本国航运企业作了如下规定：1) 只有悬挂美国国旗的船舶才可以在美从事航运业，美国认为这么做可以加强对本国航运业的控制，并有利于在必要时（如战争需要）征调本国船舶。2) 只有在美国制造的船舶才可以用于在美从事的航运业，但不禁止外国人出资在美建造船只并将其用于在美从事航运业，或是由外国人驾驶本国船只。3) 航运企业必须至少有75%的有投票权股份为本国居民持有，其总经理、董事长必须为美国公民，外国董事在董事会的比例不能使其能控制董事会的决定。

#### (2) 政府的直接参与。

政府直接投资经营海运业，因其直接参与了海运业的日常业务活动，故可使政府更好地了解该行业的需要以及存在的各种问题，政府对该行业的影响也更直接、更大。政府兴办的国有海运企业可以成为海运业的私营企业的指导者，在运费定价、行业发展方向等方面起到表率的作用。若整个行业实现了完全国有，或国有企业占据了绝对优势，则政府对海运业的控制将更为有力。政府的直接参与还使政府更易于对海运业进行扶持和资助，在遭到外国竞争时能提供更多的保护，使本国海运业更具有国际竞争力。在一些国家，

海运业国有化的主要目的就是为消除或对抗外国竞争。

政府对海运业的参与，按其参与的程度可以分为：1) 公私合资 (joint-venture) 或参与 (Partnership)，指政府与私营企业合资兴办海运企业或入股私营的海运业。2) 国有企业，即设立完全国有的海运企业。3) 行业的国有化，即将整个海运业国有化。

在发展中国家的海运业中，国家的参与十分普遍，如利比里亚政府成立了“利比里亚航运公司”(Liberian Shipping Corporation, 简称 LSC)，并通过该公司参股了两家重要的航运公司，其一名为“全额投资航运公司”(Total Investment Shipping Company, 简称 TISC)，由 LSC 拥有 50% 的股份，其余 50% 由意大利和荷兰的投资者拥有，另一家为“远见航运公司”(Provi-dent Shipping Company, 简称 PSC)，由 LSC 和瑞典的一家公司共同拥有。

在发达国家，海运业的国家参与也并不罕见。如在 1977 年 7 月，英国将其 19 家造船企业、5 家海运内燃机制造企业、3 家培训公司国有化，并合并成立了“英国造船公司”(British Ship-builder Corporation, 简称 BSC)。码头也实行了国有化，并成立了一个“英国运输码头局”(British Transport Dock Board)。不过，在 1984 年英国又重新将这些企业私有化了。

应该指出的是，海运业的国有化也存在着弊端，由于体制方面的缺陷，国有的海运企业往往缺少私营海运企业所具有的效率 and 活力，而且由于直接参与了海运业的经营，政府往往会失去看问题的全面性和公正性，无法就海运业作出全局规划。

### (3) 政府的采购。

如前所述，政府采购是贸易保护主义的一项重要措施。目前世界上有许多国家运用此法来发展本国的海运业。政府在履行其政治、军事、经济职责时，以及国有的企业在其经营活动中，往往需要购买一些船舶或海运服务，在采购船舶及海运服务时，通常对本国的造船企业或海运公司给予照顾。例如阿根廷规定：只有阿根廷公民拥有或控股的公司才有权获得政府的船舶采购订单。加拿大政府也规定政府的船舶采购订单只能给予本国的造船公司。

### (4) 进口限制。

许多国家的政府还通过立法限制本国企业购买外国的船舶及海运服务。例如秘鲁在 1972 年曾作出一项规定：秘鲁企业不得再从外国购买本国可以制造的船舶，任何外国船舶的采购都必须经秘鲁国家工业委员会的推荐，确认对本国造船业无害后才可以得到批准。所有悬挂秘鲁国旗的船只均需在秘鲁造船厂制造，其维修也必须在秘鲁船厂进行。除非秘鲁船厂无力完成维修任务，或是在十分紧急的情况下，才可以在国外维修。造船及维修船只所需的原材料、零部件，以及船舶用水、食物、用具等的采购也只能在本国进行。

### (5) 政府的信贷优惠。

为支持本国的海运业，政府还可以对造船业提供资金支持，因为造船业是一国海运业发展的物质基础，它本身又是重要的商品出口项目。政府对造船业的信贷支持可以从两个方面进行，一是对本国的造船厂提供融资，另一方法则是对购买本国船只的外国客户提供融资。前者称为卖方信贷，后者称为买方信贷。买方信贷目前在船舶融资中占了主要地位。例如，希腊为了发展本国的海运业，规定无论是本国海运企业还是外国海运企业，凡购买悬挂外国国旗的船舶，并打算购买后悬挂希腊国旗的，政府授权私人商业银行对

交易提供相当于船舶 50% 的银行担保，以使买主仅需支付 50% 的现款，余下款项在一定期限内分期（可半年或 1 年）支付。但所交易船舶的已使用年数不得超过 12 年，每艘船只的价值也不能超过 100 万美元。对于从事短途海岸运输的货船和客船，银行担保的额度可延长至 80%，但船舶的年龄不能超过 8 年。

## 2. 国际旅游业的政策

在国际服务业中，旅游业的历史也是较为悠久的。旅游 (Tourism) 一词最早出现于 19 世纪初。虽然跨国旅行在此之前早就存在了，不过它多带有功利性质，如为了经商、宗教活动，或是探险，纯粹为了娱乐目的而旅行的人为数寥寥，有组织的此类活动更为罕见。导致这种局面的主要原因是当时的交通运输条件极差，国际旅行既耗费时间，又十分艰苦，并有很大的风险。只有在 19 世纪以后，随着工业革命带来运输工具的进步，现代旅游业才有可能出现。19 世纪中叶英国人托马斯·库克开创的火车包价旅游，被公认为是现代旅游业诞生的标志。

此后，国际旅游业得到了迅猛的发展，成为世界上最为重要也最富有活力的部门之一。据设在布鲁塞尔的世界旅行和旅游委员会 1993 年的一份研究报告统计，1991 年旅行和旅游业的全球总产值共计 2.9 万亿美元，旅行和旅游占了全球消费支出的 11%，全行业的资本投资额达 6130 亿美元，占全世界投资总额的 11.2%，旅行和旅游业的就业人数达到 1.83 亿人，占世界劳动力就业总数的 10.2%。旅游业同计算机、电信业、娱乐业一样成为全球最为重要的行业。

旅游业对各国经济发展的贡献是十分巨大的，它给旅游国带来了巨额的外汇收入，并因此而被人们视为“无烟的出口业”。在许多中小国家，如瑞士、新加坡等，旅游业的外汇收入占了这些国家经常项目收入的很大比重。旅游业对一国的交通、通讯、城市建设等行业也会起到极大的促进作用，大批游客的到来又会给当地的餐饮、旅馆、零售等行业的发展产生有利的影响，旅游国从这些方面赚取的收入甚至可能大大超过直接从旅游服务中所得到的收入。此外，旅游业还有利于提高旅游国的声誉，从而对该国吸引外商、外资产生积极的影响。

然而旅游业的发展也会带来一些负作用，大批游客的拥入会使旅游地人口拥挤，导致公共设施（如交通、通讯、水、电力等）的供应紧张，影响当地人民的生活，不可再生的宝贵自然风景资源及历史文化资源可能受到损害，治安问题会加剧，某些不受欢迎的外国文化会进入等等。

为了发展旅游业，使其更好地为本国的经济发展服务，同时尽力避免国际旅游业所带来的负作用，政府有必要积极干预本国国际旅游业的发展。这就导致了战后政府在旅游业中的作用日渐增大，而且越是旅游业在经济中占有重要地位的国家，政府的干预程度往往也越高。

大致说来，政府对旅游业的管理可以从以下几个方面着手。

### (1) 政府的管理机构。

为了制定和实施政府的旅游业政策，绝大部分国家都设有专门的机构，在旅游业占有重要经济地位的国家，这样的机构甚至可能是部长级的。例如在英国，政府的旅游管理机构分为三层，最高的负责机构为英国旅游管理局，

该局隶属英国贸易部，负责英国全境的旅游业管理，并就旅游业有关的全国政策向贸易部提供咨询，颁布、实施全国性的管理政策。在旅游管理局之下，英国按地区分设英格兰、苏格兰、威尔士3个旅游厅。它们各自受所在地区政府的管理，专门负责处理本地区的旅游事务。在各地方旅游厅之下，各个具体的景点也设有专门的管理机构。

#### (2) 规划与开发政策。

政府旅游管理机构的一个重要职能是对本国旅游业的发展制定整体的规划，如决定开发建设新的旅游景点、线路，优先发展某些旅游景点或限制某些已趋饱和的旅游景点的发展，制定实现这些规划的措施，搞好旅游基础设施的建设，制定刺激旅游业发展的措施等。

政府有关部门在制定旅游发展规划时，应将旅游业的发展同本国经济发展的总体规划很好地结合起来，使二者能够相互促进，而不是相互掣肘。旅游景点的分布应合理，使之同旅游市场需求的变动趋势相一致。这样才能做到各旅游景点、设施既不会出现过度的拥挤，也不至于因供大于求而导致旅游设施的闲置。这就必须做好旅游市场的预测工作。

#### (3) 旅游业的对外推销政策。

政府旅游管理部门的另一重要职能就是代表国家对外推销本国的旅游业，或帮助本国旅游企业向海外推销。如英国旅游管理局就在世界各地设有20余个办事处负责推销英国旅游。该局在伦敦还设有一个中心信息部，该部收藏有种类繁多的有关英国旅游的资料供国内外用户使用，并出版诸如地图、旅游指南、公关资料、期刊及供海外推销用的实物、幻灯片、图片等宣传品。该局还对本国旅游企业在海外的旅游推销活动提供咨询和帮助。

#### (4) 旅游资源的保护与修复。

旅游资源，不论是自然景色，还是历史遗迹，有许多都是不可再生的，因而都有一个妥善保护的问题。例如在旅游城市的建设中，应注意总体协调，避免出现与旅游景点的总体风格不相称的建筑物，减少破坏环境、污染严重的企业或设施。当因旅游人数过多而可能导致某一处旅游资源受到严重损坏时，应减少旅游人数，甚至在必要的时候将该旅游景点关闭。对于已受到严重损坏的旅游景点，应在不改变原有特点的前提下加以修复。

旅游业的开发与环境保护是一对长期困扰人们的矛盾。旅游业的发展固然促进了旅游地区的经济发展，但大量游客的拥入又可能对当地宝贵的、多数是不可再生的旅游资源造成严重损害。一些激烈的环境保护主义者因此对旅游业持强烈的反对态度，甚至一些地方的政府及居民也反对本地发展旅游业。其实只要管理得当，旅游业对环境的破坏可以降至最低的程度，甚至在某些情况下，旅游业的发展还会对当地的环境保护工作起到促进作用。例如在非洲某些地方，当地土著由于生活艰难，不得不捕杀动物以糊口，使珍稀动物因滥捕滥杀而濒临灭绝。为了保护珍稀动物，当地政府设立了一些自然保护区，并大量招揽外国游客来保护区游览观光。旅游业的发展使当地经济水平有了很大提高，这不仅使当地政府获得了保护动物所需的宝贵资金，也使当地居民尝到了旅游业的甜头，从而不仅不再捕杀动物，反过来还自觉地保护野生动物这一给他们带来大量收入的旅游资源。

#### (5) 旅游企业的审批和监督。

旅游企业及其从业人员的素质，不仅关系一国旅游业的盛衰成败，还关系到一国的对外形象。因而各国的旅游业管理部门都对本国旅游企业的建立

严格把关，通常都设有旅游企业特别是涉外旅游企业的审批制度。任何与旅游有关的企业都必须经旅游管理部门批准才允许成立。不仅如此，对已批准设立旅游企业，各国旅游管理部门也定期进行检查，对违反规定的旅游企业给予罚款直至吊销营业执照的处罚。如新加坡就将那些曾对外国人士有“宰客”等不法行径的店家名称登记在册，在每一外国人入境时分发，以此惩罚那些不法企业。

#### (6) 对旅游业的支持。

政府还可以对旅游业提供财政支持，支持的方式可以采取政府投资、减免税待遇、信贷优惠和担保、政府补贴等多种方式。如法国郎盖多克—鲁西永地区的区域发展计划，就是由中央政府提供土地征用和基础设施建设所需资金，并由公营企业和私营企业合作进行开发的。英国政府亦将对旅游业的贷款由英国“出口信贷保证局”负责提供信贷保险。

#### (7) 人力培训计划。

为发展本国的旅游业，必须培养高素质的旅游工作人员队伍，如旅馆饭店的服务人员，导游，厨师，旅行社、旅馆、饭店等旅游机构的经营管理人员等。这些人员的素质高低直接影响一国旅游服务的质量，故各国均对此十分重视。政府主要是通过设立或资助各级旅游专业大学、学院、系或旅游专业人才培养中心的办法，培养高素质的各级旅游人才。例如瑞士中央政府和地方政府，以及瑞士旅馆同业公会联合开办的瑞士洛桑旅馆学校，就是一所世界著名的培养高级旅游人才的学校，欧洲各著名旅馆的高级管理人员有许多都是从该校毕业的。

#### (8) 城市和文明建设。

城市和文明建设也是促进国际旅游业发展的重要因素。漂亮整洁的市容，热情有礼的民众，周到热心的服务，这些都会对外国游客产生极大的吸引力。在这方面，新加坡的旅游业就是一个十分成功的例子。新加坡地域狭小，又无出名的自然景观和历史遗迹，发展国际旅游业的先天条件不是太好。但新加坡采取了着重加强城市建设的旅游发展战略，不仅修建了大批公园、水族馆、博物馆等旅游设施以吸引外国游客，更为重要的是十分重视城市环境建设，使新加坡成为世界上绿化工作做得最好、环境最清洁的地方之一，从而使新加坡成为世界著名的旅游地。

#### (9) 政府的协调功能。

政府还可以出面在本国的公私旅游机构间进行协调，如在本国旅游企业和外国旅游企业之间搭桥牵线，在价格标准等方面加以指导等等。

### 3. 国际金融业的政策

国际金融业在国际服务贸易中占有十分重要的地位，也是服务业中目前对国际经济贸易影响最大的行业之一。对国际金融业的管在战后一直是有关国家的政府及国际社会都十分关心的问题。下面分别从母国和东道国两个方面分析对国际金融业的政策。

#### (1) 母国对本国金融业海外业务的管理。

各国政府对本国金融业从事海外业务大都制定有许多管理措施，这些措施有些是专门针对金融机构的海外业务制定的，有些虽然不是，但其实施在客观上也会影响本国金融机构海外业务的发展。这些措施主要有：

1) 业务的申请。金融机构欲到海外开展业务, 设立分支机构, 通常需要本国有关部门的批准。申请时金融机构须提供数据说明自己有足够的金融和管理实力来开展海外业务。例如根据美国 1933 年的联邦储备法, 美国的联邦注册银行如欲在外设立分支机构, 至少应有 100 万美元以上的资本。

2) 业务范围的限制。各国对各类金融机构在国内可以开展业务的范围也有所规定。但由于管理法规上的差异, 各国对各种金融机构的分类, 以及各类金融机构能够提供的金融业务种类的规定各不相同。例如根据美国的《格拉斯哥—麦克法登法案》, 美国商业银行的业务和投资银行、养老基金会、互助基金会、人寿保险公司之类金融机构的业务是严格分开的, 前者可以吸收存款, 设立支票帐户, 但不能从事公司证券的发行、买卖等投资业务, 而投资银行等金融机构则相反, 不能提供支票帐户, 主要从事证券发行、买卖等投资业务。然而在德国等欧洲大陆国家, 则不存在这样的区别, 商业银行亦可从事公司证券的买卖、发行等投资业务。这种差异的存在就会导致这样一个问题, 即如果某项业务在国内是不允许某类金融机构经营的, 但在海外却为当地政府所允许, 管理当局是否应允许该类金融机构在海外开展此项业务? 一般说来, 为避免本国金融机构在海外与外国金融机构竞争中处于不利的地位, 政府通常允许本国金融机构在海外从事在国内不被允许的业务。例如美国商业银行就被允许在海外开展证券业务。

3) 财务数据的申报与检查。各国政府的有关部门在对本国金融机构的定期检查中, 多要求其提供详细的海外业务资料。这些资料是各国货币当局了解本国各类金融机构海外业务活动情况的重要资料来源。如美国 1983 年的一项法案规定, 美国跨国银行应每季度报告一次国家风险情况, 并首次要求报告由美国政府担保的国际贷款的风险暴露情况, 每周报告一次外汇交易收益情况, 每月报告一次外汇头寸和期限。各国货币当局还定期派出检查人员, 并在主要的国际金融中心设立常驻机构以现场检查本国金融机构海外分支机构的经营情况。到海外检查本国金融机构的分支机构必须取得东道国政府的认可。在《巴塞尔协议》签订后, 东道国政府一般是会给予合作的。但也有少数例外。例如瑞士一般就不允许外国政府代表对在当地的银行机构进行检查(不过近来限制有所放松)。在这些国家, 母国的货币当局就只好主要依靠当地政府提供信息和资料。一般说来这些资料也是完整准确的。

4) 存款准备金要求。存款准备金制度是政府为确保银行业的安全, 保护广大储户的利益而采取的一项措施, 曾被誉为 30 年代大萧条后西方出现的两大制度之一(另一制度为社会保险制度)。对于本国银行海外分支机构所获存款是否也应交纳准备金的问题, 各国的规定不一。有的规定要交, 有的则不要求交, 还有的规定海外分支机构吸收的外币存款不必交, 而本币存款则要求交。在 1969 年以前, 美国银行总行从海外分支机构拆借的资金不须交纳准备金, 因为同业拆放不属存款, 但在 1969 年 8 月之后, 为控制国内银行贷款能力和国内货币供应, 美国货币当局对这类借款也一律要求银行提留 10% 的准备金。在 1980 年 3 月“存款机构放松管制和货币控制法”生效之后, 该比例下降为 3%。

5) 外汇交易管理。外汇交易是一项风险极高的金融业务, 各类金融机构因从事外汇交易不慎而破产的事件时有发生。例如, 曾轰动一时的奥地利赫穆斯塔特(Hermsatt)银行的破产就是由于外汇投机失败所致。自那以后, 为避免本国金融机构因从事不谨慎的外汇交易活动而陷入困境, 各国政府都



大大加强了对各类金融机构外汇交易的管理。管理的方式主要为限制各类金融机构持有的各种外汇的即期头寸和远期头寸，从而减少其暴露程度。此外，一些国家的政府还对金融机构提供外汇业务的客户的信誉及对单一客户的业务占其全部外汇业务的比重作了限制。

## （2）东道国对外国金融机构的管理。

东道国对外国金融机构建立在本国的分支机构开展经营活动，以及外国金融机构对本国居民的金融业务的管理，自 20 世纪 70 年代以后也在不断加强。在这方面各国的态度及做法是有很大差异的。大致说来，对外国金融机构的态度可以分为 4 类：1) 完全禁止外国金融业的进入。2) 对外国金融机构采取所谓“国民待遇”，即与本国金融机构一视同仁。3) 虽然允许外国金融业进入，但对其经营活动存在许多限制。4) 对外国金融业的进入采取鼓励、优惠政策。比较上述 4 种态度，其中的第 1 种态度较为极端，故采取的国家很少，目前世界上仅有伊拉克、利比亚、坦桑尼亚等 15 个国家是完全禁止外国金融机构进入的。后 3 种态度都有不少国家和地区采取。应该说，第 2 种态度即国民待遇原则是较为公平合理的，无论对整个国际社会还是对东道国自身也都是最为有利的，也符合 GATT 的基本原则，目前发达国家对外国金融机构有许多采取这一原则。在采用第 3 种态度的国家里发达国家与发展中国家都有，但发展中国家占多。这是因为发展中国家为发展本国经济，往往对金融业实行严格的政府管制，而且在金融业方面发展中国家实力很弱，几乎无法与发达国家相竞争。也有少数国家对外国金融机构采取第 4 种态度。这主要是为繁荣本国经济，赚取外汇收入。采取此种态度的国家大多希望本国能成为国际金融的中心。这些国家和地区有瑞士、巴哈马群岛、巴林、新加坡、香港等。

东道国对外国金融业的管理主要集中在以下几个方面：

1) 进入管理。绝大多数的国家对外国金融机构进入本国采取某种管理措施。首先是资格的审查。例如在新加坡，外国银行要想在当地设立分支机构，其母行至少应名列世界最大 300 家之中，总行资本价值应在 600 万新加坡元以上。此外，一些国家还规定外国银行在本国开设分支机构必须提交由总行出具的保护声明书，对分支机构的负债提供担保。

2) 报告与检查。如同当地金融机构一样，在当地的外国金融机构也必须定期向东道国有关金融管理机构申报经营数据，并接受有关部门的检查。在 70 年代以后，由于不断发生重大的银行破产事件，几乎所有的发达国家均加强了这方面的要求，申报和检查日趋严格，次数也越来越频繁。例如在德国，德意志银行和联邦银行监察局联手对银行实行定期例行检查，银行须提交信贷报告、月资产负债表、损益书等以供检查。还可对“问题银行”进行非常规的审核，一经发现问题，马上采取纠正措施，甚至吊销营业执照。

3) 财务控制指标。为确保外国金融分支机构的经营安全，避免因这些机构不谨慎的业务活动而造成本国金融市场的不稳定，各国政府均设立了一些明确的财务指标，要外国金融分支机构遵守。这些指标按外国金融机构的不同性质而有所不同。就银行分支机构而言，其指标主要包括：(a) 流动性比率。如香港规定：银行流动资产（指现金和 7 天之内可以变现的其他资产）应达其存款总额的 5%。(b) 单一贷款比例，即银行对单一客户贷款占其总贷款资产的比例。该比例过高会严重影响银行的安全性。如美国政府规定：单一客户的贷款比例不能超过银行自有资本和盈余的 10%。(c) 外汇头寸

指标。为使银行避免承受过大的外汇风险，各国银行管理当局对银行持有的外汇头寸（远期的和即期的）均有限制规定。例如英格兰银行规定，银行持有的一种货币的头寸不能超过其资本的 10%，各种货币的头寸总和不能超过 15%。（d）资本充足比例。指银行资本对总资产的比例，在《巴塞尔协议》通过以后，该指标已成为国际社会管理国际银行业的共同的也是最为重要的指标。

4) 业务范围的限制。为保护本国民族金融业，同时也是为了本国金融市场的安全，各国多对外国金融分支机构可从事的业务范围实行限制。例如在法国，投资业务仅能占外国银行分支机构资本额的 10%，日本、加拿大则完全不允许外国银行分支机构向本国工商业投资。在美国，只有参加了联邦存款保险制度的银行才能接受非银行存款，而外国银行分行往往不能参加存款保险，因而就不能从事零售存款（对非银行客户存款）业务，而只能从事批发存款（银行同业存款）业务。有的国家则明确规定外国银行分支机构不能从事当地非银行存款业务。还有些国家则只允许外国银行分支机构从事外汇业务，不允许从事本币业务。在发展中国家中，业务范围的限制尤为常见，这些国家甚至有时还硬性规定外国银行贷款的部门分配比例。例如 1980 年马来西亚政府就规定：外国银行贷款中用于住宅的应占 10%，农业 5%，小企业 20%。马来西亚还限制外国银行对当地的跨国公司子公司的贷款。如果这种贷款的金额超过 50 万美元时，外国银行的贷款份额不得超过 50%，余下部分应由本地银行提供。

5) 地区范围的限制。即对外国金融机构的地区分布实行控制，如仅允许在某些城市、某些地区设立分支机构，或对某些地区设置的外国金融机构给予更优惠或更严厉的待遇等。

6) 机构形式的限制。对于外资金融机构可以在本国设立的分支机构的种类，东道国也多采取了各种限制措施。例如在加拿大，外国银行只能设立子银行，不能设立分行。新加坡等国则规定外国银行需先设立代表处等机构才可以设立分行和子银行。美国的许多州则规定了所谓对等原则，即只有外国政府允许美国银行在该国设立某种机构，该国银行才能在该州设立此类机构。此外，为防止外国银行控制本国银行业，许多国家对外国银行与当地银行建立合资银行的参股比例也作了限制。例如，加拿大规定外国投资者在合资银行中的股权比例不能超过 25%，单个投资者的比例不能超过 10%。

#### 4. 文化、娱乐业的国际服务贸易政策

像教育、电影、电视、广播、音乐、戏剧、音像制品、新闻等行业，在一般人眼里通常都被认为是非生产性的，但只要这些服务的提供是有偿的，国际上也把它们归入服务贸易之列。

二次大战后，随着各国之间联系的日益紧密，各国之间文化、娱乐领域的交流发展十分迅速，已成为一项不容忽视的国际服务贸易类别。文化、娱乐业的服务贸易可以分为两大类，像音像制品的版权交易、电影放映、歌星的海外演出等可以算是纯粹的服务贸易，与一般的服务贸易没有什么不同。但像磁带、唱片、录橡带等也具有物质形态，因而具备物质商品的许多特征（如可贮藏、可运输、生产与消费在时间和空间上可以分离），然而其所含有的物质消耗成本和其含有的服务消耗成本相比实在是微不足道的，从这点

上看它又和服务很相近，故被称为“物化服务”（Embodied Service），其交易亦归入服务贸易之列。例如，一张 CD 唱片的材料成本不过约 0.1 美元左右，但其售价可达 10 美元以上，其中除了少量的录音器材的消耗外，绝大部分为聘请乐队、歌星、录音师等的报酬。在许多国家，这两类服务的贸易是分别加以统计的。例如在英国，1993 年音乐业的收入总额为 15.58 亿英镑，其中无形收入为 7.99 亿英镑，有形收入（物化服务）为 7.59 亿英镑。

文化、娱乐业的国际服务贸易给其输出国带来的收益是十分巨大的。以美国为例，美国由于其经济、文化及语言上的优势，在影视、音乐等娱乐业方面在全世界占有绝对优势。仅电影业向欧洲的出口年收入 1993 年就达 36 亿美元，且由于它往往具有自然垄断的因素，因而其投入产出比之高也是十分惊人的。在美国等发达国家，走红明星的收入往往数以亿计，一次现场演出就能净收入上百万美元，为其国家赚取的外汇也十分惊人。例如瑞典 80 年代有一支风靡全球的 4 人流行乐队“ABBA”，曾创下瑞典年创汇冠军的奇迹。4 位名星为瑞典所创造的外汇收入甚至超过了整个瑞典汽车行业（以生产“沃尔沃”轿车闻名）为瑞典所创的外汇收入。为表彰 ABBA 乐队对瑞典出口所作出的贡献，瑞典政府还特别发行了印有乐队成员肖像的邮票。瑞典新近在世界上出名的流行乐队如 Ace of Base 等在国外所赚的外汇收入与当年的 ABBA 乐队相比也毫不逊色。

文化、娱乐业的服务贸易往往是由一项商品带动一系列相关商品的出口，从而使其能创造出更大的收益。例如拍摄一部电影，除了赚取放映收入之外，还可以将电影制成影碟、录像带出售或出租以获利，可以出售电影的原声带、按电影情节特别设计的电子游戏节目，转让与电影有关的名称和肖像（例如迪斯尼公司的米老鼠和唐老鸭形象和名称）的使用权，制作与电影有关的物品（如玩具、服装等），这些附属的收入甚至可能大大超过电影的放映收入。

除了经济上的好处外，文化、娱乐业的国际服务贸易在政治上给输出国带来的好处也是显而易见的。例如风行世界的美国电影在宣传美国价值观方面就功绩赫赫，从而赢得了“铁盒大使”的美誉。美国的音乐业、广播业也起了类似的作用。

像美国这样在文化、娱乐业的国际服务贸易方面有着巨额贸易顺差的国家，自然十分注重促进本国文化和娱乐业的出口。美国政府早在 1946 年就成立了“美国电影出口协会”，该协会直接隶属于白宫，在美国经济界是惟一享有与外国政府直接交涉的特权的组织。美国的文化、娱乐界还通过大量的院外活动影响美国的国会和政府，让政府出面对他们认为存在对美国文化、娱乐服务采取“不公正待遇”的国家施加压力。1995 年以来美国和欧洲在影视业方面的争吵和谈判就是一个很好的例证。

与文化、娱乐业的国际服务贸易关系最为密切的是所谓知识产权问题。盗版现象目前是一个世界性的突出问题。即使在发达国家，盗版音像制品也广泛存在，至于发展中国家则情况更为严重，在这些国家里，一半甚至绝大部分的音像制品为盗版。日益泛滥的盗版商品给正常的文化、娱乐业的国际服务贸易造成惨重的损失。例如迪斯尼公司拍摄的动画片《狮子王》，上映后曾轰动一时，在美国取得了年度票房收入亚军的佳绩。然而在英国，影片尚未上映，《狮子王》的盗版录像带即在市面上大量出现，给该公司在英国的放映收入造成极为不利的影晌。有鉴于此，目前许多国家的政府都十分重

视本国版权在海外的保护问题。美国在这方面表现得尤为积极。美国在与其他国家发展贸易关系的时候，对方国家对美国知识产权的保护是否有力是十分关键的因素之一。近年来美国与它的许多贸易伙伴在知识产权方面都发生了摩擦，美国还规定并公布了一份它认为对美国知识产权侵犯最严重国家的“黑名单”，威胁要对这些国家实行严密监视。若在一定期限内这些国家未能显著地减少对美国知识产权的侵犯，美国将对这些国家实行贸易制裁。这种巨大的政治压力确实对美国文化、娱乐服务的出口起了很大的促进作用。

对文化、娱乐服务的输入国来说，虽然外国文化、娱乐服务有助于该国与外国的文化交流，但由于涉及文化、政治因素，它又是一个极为敏感的问题。因此，世界上几乎所有国家和地区都对外国文化与娱乐服务的进入采取严格的限制。即使是一向以自由贸易相标榜的发达资本主义国家，这方面的限制也是广泛存在的。例如，美国虽然对外国资本的流入采取了较为开放的态度，但当 80 年代日本的索尼公司收购了美国著名的好莱坞娱乐企业“哥伦比亚广播公司”（CBS）后，同样引起美国舆论界的深切关注，被认为是同纽约洛克菲勒中心为日本三菱公司收购同样重大并具有象征意义的事件。美国人十分担心日本人掌握了该公司后，会导致日本文化的入侵。而在日本，也同样存在着对外国文化、娱乐业的限制。如日本《放送法》规定：外国人要求设立公众直接接收的无线电台时，不论对方国家如何规定，均不予以批准。且日本的广播电视企业、团体若由外国人担任业务主管，或其有投票权的股份 1/5 以上为外国人所持有，均不发给营业执照。该法还规定，当某广播电视企业、团体的股份 1/5 以上为外国人持有时，该公司可以拒绝外国人的股票登记过户。当外国人占有的股份占了 15% 以上时，该公司应发出公告，以引起其他外国投资者的注意，避免因他们进一步购买该公司股票而产生不必要的纠纷。到 1988 年的 5 年中，仅日本 TBS 电视公司就先后 5 次发布了此类公告。日本的《有线电视放送法》对日本有线电视也作了类似规定。日本还不允许本国公民公开收看外国的卫星电视节目，本国电视中外国影视作品的播放也受到严格限制。在欧洲，由于受到美国好莱坞影视音像制品的严重冲击，使得欧洲许多国家的民族文化、娱乐业很不景气，引起这些国家许多人士的不满。如法国影视界的一些著名制作人、导演、演员就联名上书政府，要求限制美国好莱坞影视、音乐作品在法国影院、电视台、广播电台的播放。结果使法国政府在 1993 年率先反对外国视听产品（包括电影、电视、磁带、录像带、唱片、CD、LD、CD-ROM 等）的自由流入，并得到西班牙、意大利、希腊及德国等欧共体成员国的支持。由于这些成员国的要求，欧共体在 1994 年颁布了一项极为有名的《无边界电视法案》，要求欧共体各成员国的各电视台“在可能的条件下”，至少应将一半的播放时间用于播放成员国自己制作的影视节目。1995 年 11 月，欧共体又重申了上述规定，并打算将该规定在不久的将来由自愿遵守的指导原则变为全体成员国均必须遵守的强制规定。在“乌拉圭回合”关于服务贸易谈判的最终阶段，以法国为首的欧共体国家又突然提出：文化、艺术不是一般的商品，不能同其他服务那样按拟定的服务贸易总协定（GATs）的要求实行自由化，应予以特殊的待遇。从而他们与美国发生了激烈冲突，最终美国不得不作出让步，同意在“乌拉圭回合”的谈判中不就文化、娱乐业的国际服务贸易签订专门的协议，而将其放到以后的贸易谈判中作进一步的讨论。

不过，在国际交流日益便利的今天，要想完全避免外国文化、娱乐业的

竞争也是不可能的。因此，许多国家在对外国的文化、娱乐服务的进入采取限制措施的同时，还由政府出面大力扶持本国的文化、娱乐事业。例如许多国家的政府都对本国的文化、娱乐业提供补贴、拨款，并有专门的机构负责此事。美国负责此事的是人文基金会，在加拿大是艺术理事会，在法国是文化部，在德国是联邦政府。越是文化、娱乐业在国际上缺乏竞争力的国家，政府提供的资金支持越多。如美国政府对本国文化、娱乐业的支持就很少，而欧洲各国对本国文化、娱乐业提供的资金支持则多一些。在 1994 年欧共体的《无边界电视法案》中，欧共体对成员国的影视业提供的资金支持多达 2 亿 ECU（约 2.64 亿美元），到 1995 年 11 月，又决定新提供 10 亿 ECU（约 13.2 亿美元）资金。除了补贴和拨款外，许多国家的政府还对文化、娱乐业提供税务优惠，例如规定本国企业或个人若捐款支持文化事业（一般仅限于高雅艺术和文化），其捐款可从其应纳税收入中扣除。

对于发展中国家来说，就更为关注外国文化、娱乐业的进入了。这是因为，相对于发达国家相互之间的差异，发展中国家与发达国家之间在文化、政治、宗教信仰、伦理道德等方面的差异要大得多；而且发展中国家由于经济水平低，更无力对抗发达国家的文化、娱乐业的影响，使得在许多发展中国家，西方的文化、娱乐、新闻、价值观念等渗透到社会各阶层，严重影响了当地优秀的传统文化、价值观念的继承和发展，甚至有时会危及这些国家的政治稳定。例如发达国家的影视作品、流行音乐等娱乐服务的大举进入，使不少发展中国家的居民（尤其是青少年）因受其影响而盲目追求和模仿西方的生活方式与艺术形式，本国的民族文化艺术倍受冷落，崇尚享乐、高消费的奢侈之风盛行。据联合国一些机构的调查，尽管许多发展中国家贫困人员穷得连基本的营养都无法保证，但在西方影视、广告宣传的引诱下，他们家庭开支的很大一部分仍被用于购买几乎没有什么营养价值的西方瓶装饮料和袋装加工食品，有些家庭住在破陋的棚屋里，但竟买有 20 英寸的彩电。所有这些都大大地减少了这些贫困阶层用于住房、食物、服装、卫生健康、教育等方面的开支。这对减少贫困现象自然是很不利的。至于那些发展中国家少数先富起来的人，则更是追求奢侈。上万元的名酒，价格可以和豪华轿车价格相媲美的高档音响器材，这些在发达国家都缺乏市场的奢侈品在一些发展中国家却销路甚佳。

西方的文化、娱乐服务还经常同发展中国家的传统伦理道德观念发生冲突。这方面的事件屡有发生。如著名西方女歌星玛多娜在拉美某国演出时，竟用该国国旗裹其大腿，引起当地舆论大哗，玛多娜在好莱坞影片《艾维塔》一片中扮演被阿根廷人视为国母的庇隆夫人，阿根廷上至总统、主教，下至平民百姓，均感十分愤怒。著名的西方摇滚乐队“枪炮与玫瑰”(Gun and Rose)，亦遭受当地舆论的广泛批评，连阿根廷总统也表态说，他“是绝不会让自己的孩子去看那样的表演的”。

更为严重的是，西方的新闻、娱乐业还会带来严重的政治问题。西方国家的新闻、娱乐业往往怀有偏见，他们对发展中国家的新闻报道经常是片面的，而且热衷于渲染、夸大发展中国家内部存在的问题和矛盾。这不仅损害了发展中国家的形象，还对这些问题和矛盾起了火上浇油的作用。如 1992 年 12 月，印度有数千名印度教徒捣毁了著名的巴布里清真寺，导致印度教徒和穆斯林教徒的大规模冲突。印度报纸就指出，该冲突固然是长期以来印度教徒和穆斯林教徒之间存在的矛盾的反映，但外国舆论也在其中起了很大的

作用。当冲突发生时，印度新闻媒介的报道还是十分克制的，但西方新闻媒介的报道就更具有刺激性。据说，在香港卫视播放了由英国 BBC 摄制的巴布里清真寺被毁的十分血腥的实况录像后不到半小时，局面就失去了控制。

因此，大多数发展中国家都对外国文化、娱乐业的进入采取了较发达国家更为严格的限制。如许多发展中国家都对近来新兴起的卫星电视实行严格的控制，对外国影视、报刊杂志、音像制品的进入也加以限制，对于一些不利于本国的外国报刊杂志、文艺作品则予以查禁，并在可能范围内对有关当事人予以惩罚。这方面的例子是不胜枚举的。例如 1994 年澳大利亚娱乐业大王默多克收购了香港卫视的大量股份，成为卫视的主要股东时，亚洲的许多国家（如印尼）都立即表示忧虑，害怕卫视的西方色彩将更为浓厚，打算采取相应的措施。在新加坡，某西方著名杂志刊文对新加坡的政治大放厥词，新加坡当局即以肆意诽谤为由禁止该杂志在新加坡的出售。中东阿拉伯国家与西方文化、娱乐界的冲突更为频繁、激烈。早在 70 年代，英国就因播放了一部反映沙特皇室某公主因犯通奸罪而被砍头的真实事件的电视剧《公主之死》，而受到沙特政府的强烈抗议。80 年代，英国著名作家拉什迪由于其诗涉嫌亵渎伊斯兰教，其作品《撒旦诗篇》几乎在所存信伊斯兰教的发展中国家都遭查禁，伊朗甚至作出判处作者死刑的命令，而且竟为此与英国断绝了外交关系。

由于单个发展中国家力量薄弱，很难同占有垄断优势的发达国家的文化、娱乐业相抗衡，因此，发展中国家经常联合起来对抗发达国家的文化、娱乐业。他们为此召开了一系列的国际会议。如 1973 年的阿尔及尔会议，1975 年的基多和利马会议，1976 年的圣何塞、新德里、科伦坡和内罗毕会议，1977 年的佛罗伦萨会议，1978 年的巴黎会议，1979 年的吉隆坡会议，1980 年的贝尔格莱德会议等等。在这些会议上，发展中国家提出了“信息主权”的概念，并将其作为建立“国际经济新秩序”的重要组成部分。发展中国家认为，应改变目前国际新闻业为发达国家新闻媒介所垄断的局面，要加强对发展中国家的正面新闻报导，使发展中国家目前的情况能得到全面真实的反映，不能只津津乐道于报道发展中国家的战争、灾难、饥荒、暴乱、政变和军事阴谋、落后野蛮的风俗习惯、腐败的政治等阴暗面，以迎合西方读者的兴趣。为此，发展中国家还联合成立了一家国际通讯社，称为“不结盟国家通讯社联盟”，有 40 个发展中国家的新闻机构参与。

### 三、国际劳动力流动的政策

与国际服务贸易相关的人员国际流动可以分为两类。一类是因从事跨国的服务贸易（狭义的）而导致的人员国际流动，它是从属于狭义的国际服务贸易的，不涉及劳动力雇佣身份的改变，具有业务性质。另一类是国际劳动力流动，指一国劳动力到其他国家求职，为其他国家的雇主所雇佣，而这往往意味着劳动力国籍身份的改变。这种改变可以是永久性的（如有劳动能力的人的移民），也可以是暂时性的（称为临时劳动力流动），国际劳动力流动是独立于狭义的国际服务贸易的，它本身就是一种服务贸易（广义上的）。又由于它涉及劳动力这一生产要素的国际流动，因而它同国际投资活动、国际技术贸易一样均属于要素性服务的范畴。

这里主要讨论有关国际劳动力流动的政策，但有些内容也是同狭义的服务贸易引起的人员流动有关的。

#### 1. 劳动力输出国鼓励人员输出的措施

在第二次世界大战后，国际劳动力流动发展十分迅猛。据统计，目前国际临时劳动力的人数已达 2100 万人左右，若加上移民和非法劳工，人数就更为可观。劳动力的输出可以为输出国带来巨额的外汇收入，缓解本国的就业压力，也有利于本国人民与外国人民的相互了解和学习。因此，在战后有不少国家（特别是发展中国家）将劳动力输出作为发展对外经济交往的重要内容，其中有许多国家，如埃及、巴基斯坦、孟加拉国、泰国、菲律宾等都成了著名的劳动力输出大国。然而，劳动力输出对于输出国也存在许多不利之处，如导致人才流失，本国劳动力在国外因缺乏政府保护而受到伤害等。因此，不少劳动力输出大国都十分重视对劳动力输出政策的制定和实施。这些措施主要包括以下几个方面。

##### （1）设立专门的劳动力输出管理机构。

为了统一并加强对劳动力输出的管理，不少劳动力输出国建立了全国性的专门机构。如菲律宾成立了专管劳务输出的“海外就业管理局”，成立了部长级的、由内阁总理任首脑的“海外就业开发委员会”；巴基斯坦总统府下设有海外巴侨事务顾问，联邦政府设有劳工、人力和巴侨事务部；孟加拉国则设立了“海外就业和培训局”；印度、韩国在其劳工部下亦设有专门的劳务输出管理机构。一些国家还设有国营的劳务人员输出机构，如巴基斯坦政府就设有“巴基斯坦海外就业公司”。

##### （2）加强对劳动力输出公司和代理人的管理。

在一些劳动力输出大国，往往有许多私营的劳动力输出公司和代理机构办理招募劳动力到国外工作的业务。他们在国外招揽业务时往往彼此竞争，相互杀价，使劳动力输出国蒙受巨大的损失。此外，这些公司素质参差不齐，一些公司甚至招摇撞骗，牟取暴利，严重损害了出国劳务人员的利益。有鉴于此，各劳动力输出国政府都对劳动力输出机构采取严格的管理措施。各国一般规定，只有拥有一定资产并按时交纳担保金的本国公民或公司才有资格申请民营劳务机构的营业许可证。许可证不能转让，并有一定的期限，过期一律作废。劳务输出公司届时若想继续经营须重新申请许可证。在孟加拉国、巴基斯坦、斯里兰卡，此种许可证的有效期限为 1 年，菲律宾、泰国、韩国

则为 2 年，印度为 3 年。获得许可的公司的经营活动应在许可的范围内进行，其办公地点和负责人的更替也必须事先取得有关管理机构的批准。

劳务机构在每次招募出国劳务人员的时候，还必须另外申请招募许可证。申请时一般须将外国雇主的招募计划、就业的条件、外国雇主的身份和资产等情况对政府的有关部门作详细的书面报告。经审核合格后，即可发放招募许可证。整个过程在多数国家仅需一两天就够了。有的国家（如韩国）要烦琐些。

在韩国，需先通过驻外大使馆对外国雇主进行审核。另有一些国家，如印度等国，还受理外国雇主或其招募代理机构的招募申请，允许他们到本国直接招募劳动力。

### （3）健全有关劳动力输出的法律。

为促进本国劳动力的输出，各劳动力输出国大多制定了专门的法律，如菲律宾制定有《海外就业规定和管理条例》，该法规涉及海外就业的目的，战略方针，海外劳务市场的开发与研究，招募机构的管理，劳务输出人员的招募、测试、培训与安置，出国程序的办理，海外工人的保护和遣返，回国的外出劳务人员的再就业措施等。巴基斯坦颁布有《新移民法》，也对劳动力输出作了明确规定。如在待遇方面，规定雇佣的期限不得少于 1 年，每天工作 8 小时，最多不能超过 12 小时，雇主必须提供水电、免费医疗等福利待遇。该法对熟练工人和非熟练工人的最低工资标准也作了规定。制定法律的好处是可以使一国的劳动力输出政策更加明确、公开，并具有稳定性。

除了制定法律外，法律的贯彻实施也十分重要。各国制定的有关劳动力输出的法律多具有很强的操作性，易于实施。各国还设立专门的监督机构负责法律的实施。这些监督机构对各劳动力输出机构（不论是私营的还是国营的）定期进行检查，对检查出来的问题上报有关部门查处，严重的甚至交法院审理。

### （4）实行多渠道的劳动力输出。

一国劳动力输出的方式是多种多样的，既可以由劳动力输出公司牵线独自或有组织地成批派出，也可以由劳动力自行出国谋取工作，还可以由外国雇主直接到劳动力输出国招募劳动力。不少国家对各种渠道的劳动力输出均予以鼓励。除了努力办好国营的劳动力输出机构外，对各种私营的劳动力输出机构也予以大力扶持，并鼓励本国劳动力自行出国谋职。后两种途径的劳动力输出在各劳动力输出大国均占有十分重要的地位，如巴基斯坦通过私人途径出国的劳动力就多达 50 多万。若单靠国营的劳动力输出机构，一国能够输出的劳动力是十分有限的。

### （5）实行便利的出境手续。

一国劳动力出国工作，须办理相应的出国手续。各劳动力输出国为鼓励人们外出工作，多对离境手续加以简化，并放宽限制。在各主要的劳动力输出国，其公民的出入境都十分容易，几乎不存在任何出境限制。倘若一国公民的出入境十分困难，该国的劳动力输出是很难有很大发展的。一些劳动力输出国为了鼓励劳动力输出，甚至放宽原有的对某些种类的劳动力出国求职的限制。例如在 1976 年，韩国的交通部为了保护国内航空工业，曾限制航空技术人员出国就职，到 1984 年，为了推动本国的劳动力输出，韩国交通部即取消了这一限制。

### （6）出国劳动力劳务汇款的管理。



在外劳动力所赚取的外汇在许多劳动力输出大国的国际收支中占有十分重要的地位。如埃及、土耳其等国，在外劳工的汇款要占其经常项目出口收汇的60%以上；巴基斯坦在1982—1983年，在外劳工汇款相当于当年的商品出口收入的50%。因此，为了鼓励出国劳工多创汇、多汇款，各劳动力输出国均采取了许多鼓励措施，如在本国劳动力集中的地方设立银行分支机构，以方便在外劳工存款及向国内汇款；在有外汇管制的国家，往往允许在外劳工留存其所赚外汇，或可按较官方汇率更高的汇率兑换成本国货币，或可减免所得税，等等。

对于在外劳工所赚的外汇还有一个引导的问题，因为外出劳工所赚外汇大多被其本人或其亲属用于消费，而且多用于购买进口商品。这就使得在外劳工汇款对输出国国际收支的积极影响大为削弱，并可能造成通货膨胀压力（当汇款被用于购买本国商品时）。为避免这一不利影响，各劳动力输出国政府采取了种种措施，将在外劳工汇款引向投资。例如巴基斯坦规定，对在外劳工参与的储蓄计划给予利率优惠，并对在外劳工进口生产工具给予免除关税等优待。

#### （7）加强技术培训。

在国际劳动力市场上，目前技术工人和熟练工人的需求旺盛，工资较高，相反，普通的、非熟练的劳动力则需求不振，工资和其他待遇呈下降趋势。因此，提高本国外出劳动力的技术水平，将能扩大本国劳动力输出的规模和获得的利益。故各劳动力输出国均把技术培训作为促进本国劳动力输出的重要措施来抓。如泰国在其劳工厅下建有劳工培训所，巴基斯坦政府也设有培训局主管培训工作，并建立了各种各样的培训中心和短训班，还允许私人成立劳动力培训机构。

#### （8）为劳动力输出提供税务优惠。

为鼓励劳动力输出，各劳动输出国纷纷为劳动力输出提供减免税负的优惠。如韩国对海外建筑承包业免征50%的所得税；巴西政府也对劳动力输出采取减税措施，对巴西公司从劳动力输出中所获收入给予减免所得税的待遇，免税率随公司劳动力输出收入占其纯收入比例的增加而增加。

#### （9）加强信息、情报的收集和分析。

要扩大本国的劳动力输出，加强对国际劳动力市场的信息收集和分析工作是十分重要的，只有这样才能在国际劳动力市场上争取尽可能多的项目。因此，各劳动力输出国均对此项工作十分重视，如泰国在劳工厅下设立了“劳工市场情况中心”和“出国劳工资料中心”，孟加拉国成立了“孟加拉人力计划中心”。这些机构专门负责海外劳动力市场及本国劳动力状况的信息收集、分析。在工程承包方面，韩国的“海外建设协会”主办有《工程情报》杂志，专门登载有关海外承包市场的信息；印度的“工程出口促进委员会”也利用其海外机构广泛收集承包市场情报，经分析后向政府提供咨询，由此使印度获得了大量的承包合同。为了收集劳动力市场和承包市场的信息，许多国家还经常向一些主要的劳动力输入国派遣市场调查团，以实地调查海外劳动力市场的状况。

#### （10）利用外交促进劳动力输出。

为了促进劳动力输出，各劳动力输出国政府利用各种外交渠道为本国争取业务。如派遣或邀请经济代表团，通过政府谈判订立双边或多边的经济合作协议，对劳动力输入国提供经济援助，与当地的本国侨民搞好关系，利用

他们的影响扩展业务等等。例如在两伊战争之后，就有许多国家派遣经济使团至伊朗和伊拉克，希望能够从两国的战后重建工作中获得一些劳动力输出和工程承包的业务，类似情形也出现在海湾战争后的科威特等国。

#### (11) 关心出国劳工的生活。

为使在外劳动力及其在国内亲属的生活变得较为舒适和有保障，使人们能放心愉快地出国工作，提高劳动力出国谋职的积极性，各劳动力输出国都十分重视在外劳动力及其亲属的生活和安全保障问题。例如，泰国设有出国劳务服务中心，专门负责为出国劳工提供各种服务；孟加拉国在达卡设有专门为出国劳工服务的医院；巴基斯坦和孟加拉国还在国外本国劳工主要的聚集地设立劳务专员，负责照顾海外劳工的利益；菲律宾则通过本国驻当地的大使馆为海外劳工提供服务，如为在海外牵涉进官司的本国劳工聘请辩护律师等；巴基斯坦等国还对在外劳工回国所携带的行李和礼品放宽限制，并降低某些商品的进口税。一些国家对海外劳工还给予很高的政治荣誉，把他们视为为国创汇的英雄。如在70年代，菲律宾就在每年年底专门用飞机接海外劳工回国，总统夫人亲自率人至机场隆重迎接。

#### (12) 实行各种对外经济活动的相互配合。

为促进劳动力输出，各国均把它和其他各项经济活动密切结合起来，使它们能相互促进。例如巴西的贸易公司常为本国劳动力输出提供信息，巴西还在劳动力输入国培训工人，以提高本国承包公司的竞争力。一些劳动力输出国还以扩大本国从劳动力输入国的进口为代价，为本国劳动力输出开路。这在当前劳动力市场萎缩，要求以实物支付工资和承包款的现象日益普遍的情况下，意义尤为重大。例如印度在80年代为维持其在伊拉克的劳务市场，就进口了伊拉克的1400万吨石油和10万吨硫磺。一些发达国家则利用其对外援助和出口信贷，支持本国的承包商在海外拓展工程承包业务。

#### (13) 加强对劳动力输出的金融支持。

目前国际劳动力市场上竞争空前激烈，拖欠工资、承包款或要求承包商提供信贷支持的事屡见不鲜。因此，加强对本国劳动力输出的金融支持变得很有必要。具体的措施有：1) 对本国劳动力输出及承包公司提供资金支持。2) 在本国主要的海外劳动力市场设立银行分支机构，便利本国劳动力输出及承包公司进行收支结算，转帐及资金融通。3) 在有外汇管制国家，增加本国劳动力输出企业及承包公司的外汇供应量。4) 直接对劳动力输入国提供信贷。如德国在我国上海中标的地铁项目就获得其主要援助信贷机构复兴信贷银行(KFW)的资助。

#### (14) 加强国际合作。

通过跨国的企业合作，各国的劳动力输出公司就可以相互取长补短，从而共同获益。例如，发达国家一般技术发达，但劳动力价格高，发展中国家就可与其联合承包或从其手中分包。由发达国家的承包公司出技术、资金，发展中国家的公司提供普通劳动力，或是由发达国家的公司负责技术较复杂的工程部分，而由发展中国家的公司负责技术相对简单的部分。这样做就能大大降低工程的成本，提高联合后承包商的综合竞争能力。

#### (15) 实行区域合作。

当前，区域一体化是国际经济发展中的重要趋势之一，其中最为突出的是西欧各国所成立的“欧洲经济共同体”。在欧共体的经济一体化目标中，人员的自由流动是其中重要的一项。在欧共体的“欧洲统一大市场”计划中，

就把人员自由流动作为该计划的四大目标之一。为在欧共体内实现人员自由流动，欧共体成员国作出了巨大努力，采取的措施包括：互相承认职业资格，简化成员国之间的出入境手续，任何成员国对其他成员国的劳动力在本国就业采取不歧视的政策，统一社会福利和社会保险政策，等等。通过这一系列的措施，欧共体基本上做到了劳动力在该区域内的自由流动，大大促进了该地区内部的劳动力流动。

## 2. 各国对外籍人员流入的管理

人员的国际流动对劳动力输入国来说，也是利弊互见的。外籍劳动力的流入能弥补输入国劳动力供给的不足，缓解其工资上涨压力，还能引进人才，促进本国与其他国家在技术、文化、艺术等方面的交流等等。但如果管理不善，亦可能造成本国失业加剧、引发民族或种族冲突、恶化社会治安等不良后果。因此，各国对外籍劳动力的流入都采取十分严格的管理措施。这些措施大致包括以下几个方面。

### (1) 外籍人员的入境签证。

虽然在有些国家，本国居民的出境十分方便，不存在多少阻碍，但对于外籍人员，特别是准备到本国寻找工作的外籍人员，各国都制定有十分严格的入境签证审批手续，并根据外籍人员入境的目的而给予不同的待遇。

以入境人数最多的美国为例，其非移民签证中重要的就有：

B<sub>1</sub>——商务考察签证。持有人为因正当的商业或专业活动入美的外籍人员。

B<sub>2</sub>——旅游、探亲签证。

F<sub>1</sub>——留学签证。

J<sub>1</sub>——访问学者、学生签证。

H<sub>1</sub>H<sub>2</sub>——临时劳务签证。其中 H<sub>1</sub>A 为护士签证，H<sub>1</sub>B 为外籍高级专业人员赴美工作签证。H<sub>2</sub>A 为季节性农业工人签证，H<sub>2</sub>B 为临时非农业工人签证。

H<sub>3</sub>——外国实习生签证。

L<sub>1</sub>——外国企业驻美国公司主管签证。

O<sub>1</sub>——能力超常和成就突出者签证。特别发给在科学、艺术、教育、商务、体育、电影、电视制作（非表演人士）等领域能力突出的外籍人士。

P——运动员及娱乐表演者签证。

### (2) 就业的资格与许可。

在绝大多数国家，入境的外国人士只有经批准后可以谋求工作。在有些国家，就业的资格与许可是通过不同种类的签证来实现的。例如在美国，持有 B<sub>1</sub>、B<sub>2</sub>、F<sub>1</sub> 签证的外籍人士就不能在美国境内求职。日本也将外籍人的居留资格分为 4 类，其中第 1 类仅允许在日本从事居留资格范围内的工作，第 2 类则不允许在日本就业，第 3 类在日本的就业则无任何限制，第 4 类也仅允许从事指定内容的工作。在另一些国家，则实行工作许可证制度。如德国规定，外国公民若打算在德国就业，除了应获得居留许可外，还应取得工作许可。工作许可可分为 3 类：(a) 普通工作许可，发放对象为临时在德国工作的外国公民。(b) 特别工作许可，发给已在德国居住 10 年以上并已在德国连续工作 5 年以上的外籍人士。(c) 永久性工作许可，发给已获得永久居

住权的外籍人士。

### (3) 外籍人士的雇佣。

为了防止外籍人士同本国公民争夺就业岗位，确保本国公民的就业状况不致因外籍劳动力的流入而恶化，许多国家都对本国企业雇佣外籍劳动力加以限制，例如根据德国的《工作促进法》，任何德国雇主在需要招聘人员时，应优先考虑德国及其他欧共体成员国公民的应聘申请，在发布招聘广告后，对某项工作岗位只有在至少有 3 名本国或其他欧共体成员国的应聘者拒绝接受后才可以由外籍人员充当。在中东产油国，由于国内劳动力无论在数量上还是在质量上均不能满足这些国家因石油美元收入的增加而出现的经济建设高潮的需要，故在 20 世纪 70 年代曾对外籍劳动力采取较为宽松的政策。但 80 年代后，由于石油收入锐减，加上各国发展自主的民族经济的需要，中东各产油国大都加强了对外籍劳动力的限制。如沙特规定，凡沙特人能够胜任的工作，就不再允许外籍人士担任。科威特由于海湾战争期间其境内的一些外籍劳动力支持伊拉克的占领，因此在国上收复后对外籍人士也采取了更为严格的限制措施，并鼓励本国公民就业以取代原由外籍劳动力充任的工作。此外，出于政治及其他方面的一些考虑，各国政府也限制外籍人士在某些关键部门就业。例如美国对同国防有关的一些高科技部门的重要岗位，就不许外籍人士（尤其是被其视为不友好国家的人员）充任。日本对一些重要的国家公务职务（如各级政府官员、法院工作人员等）也不允外籍人士担任。

由于上述种种限制，使得外籍劳动力的就业从全世界范围来看呈两极分化的趋势。即其就业的主要岗位，或是那些危险、脏、累、报酬低，当地劳动力不愿担当的职务；或是那些技术水平、知识水平较高，当地劳动力尚无力承担的岗位。总之，外籍劳动力仅仅是对当地劳动力起补充的作用，而不是与之竞争。

### (4) 外籍人员的停留时间。

为了避免外籍人员的流入所带来的种种弊端，各国对外籍人员在本国境内可以停留的时间都有严格的规定。这方面的措施一般也是同签证及工作许可的管理结合起来实施的，即对不

同的签证或工作许可类型规定不同的允许停留期限。如在美国， $B_1$ 、 $B_2$  签证的允许停留期限为 1 年， $J_1$  签证为 3 年， $H_1$  类签证为 5 年，等等。沙特则规定，外籍工人在沙特的的工作是一次性的，当原获工作岗位合同期满之后，必须立即回国，不得再在沙特逗留和另找工作。

### (5) 外籍人员的工作条件。

外籍劳动力不属于输入国的公民，一般不受当地政府的最低工资法及当地工会组织的保护，故其劳动条件和工资标准一般低于当地的同类劳动力。有鉴于此，有不少国家对外国劳动力的工作条件由政府出面制定一些标准。这样做一方面是为了避免本国劳动力的就业机会及工作条件受到外籍劳动力低价竞争的过度冲击，同时也是出于政治及人道上的考虑，避免因外籍劳动力的工作条件过差而造成不好的影响。

有些国家直接对外籍劳动力的主要工作条件规定标准。如沙特的《劳工法》规定：外籍劳动力在沙特受雇，必须与雇主用阿拉伯文签订一份雇佣合同，合同中须对各项劳动条件作明确规定，工作时间每周 48 小时，每星期五为休息日，正常工作时间外的加班，雇主应支付超过正常工资标准 1.5 倍的加班津贴。劳动力工作满 12 个月的，可享受 15 天的全薪休假。在美国等主

张市场经济的西方国家，虽然不由政府出面硬性规定外籍劳动力的工作条件，但大多也规定，本国雇主给予外籍劳动力的工作待遇不能低于本国同类劳动力的待遇。

#### （6）外籍劳动力的资历。

如前所述，在人员的国际自由流动方面，最重要的问题之一就是外籍劳动力的学历、职业资格等资历的认定问题。因为若外籍人员的资历不被输入国的政府及雇主所承认，则外籍劳动力不论是在输入国求职还是独立地在境外提供专业性服务，都是不可能的。然而，由于各国的学历及职业资格分类不尽相同，获得的难易程度也不等，因此若完全不对外籍人员的学历及职业资格采取某些限制措施，则往往会对本国同类劳动力的就业造成冲击。例如80年代日本在讨论是否应承认外国律师的资格并允许其在日本营业时，就出现过激烈的争论。日本律师界认为，日本律师资格的获取难度明显高于美国等国，若日本承认外国律师的资格，会造成日本人到美国等国考取律师资格，然后回日本开业的情况。而且美国的律师人数超过50万，而日本仅为13000多名，允许美国律师在日本营业会严重影响日本律师的就业。后来迫于美国的压力，日本于1986年颁布了《外国法事务辩护士特别措置法》。该法虽然允许外国律师的进入，但添加了许多限制条件。如规定在日本开业的外国律师（包括取得外国律师资格的日本人）仅能从事与其取得律师资格国家法律有关的事务，不能从事与日本法律有关的事务，不能在日本法庭出庭。外国律师也不能雇佣日本的律师，或与日本律师共同设立法律事务所，同样，日本律师也不得雇佣外国律师。在日本的外国律师除了患病等特殊情况下，每年必须在日本停留180天以上。

## 第五章 国际服务贸易的协议

早在 18、19 世纪，就已经出现了关于国际服务贸易的一些专项协议。二次大战后，由于国际服务贸易在世界经济、政治中的地位日益提高，关于国际服务贸易的协议更是层出不穷。及至“乌拉圭回合”关于服务贸易的协定通过后，有关国际服务贸易的国际协议形成了一个系统而又完整的体系。

### 一、国际服务贸易的政策协调

#### 1. 国际服务贸易政策协调的目标与策略

任何国际经济交往活动都有一个国际协调问题，也就都有签订某项国际协议的必要。相对于国际商品贸易而言，政策协调在国际服务贸易中有着更为重要的意义。因为，如前所述，影响国际服务贸易的主要是政策、制度等非关税因素，而不像商品的国际贸易那样会受关税的强烈影响。而且，除了国际商品贸易中也存在的诸如数量限制、政府采购、政府补贴、规章制度等非关税壁垒外，它还受各国关于外国投资、知识产权、人员的自由流动等方面措施的严重影响，甚至各国的基本经济政策与制度也会阻碍国际服务贸易的发展。正是由于服务贸易受政府政策和制度的影响无论是从深度上还是广度上看都要远远大于国际商品贸易，才使得政策协调对于国际服务贸易来说更具重要意义。

协调各国与服务贸易有关的政策，同其他领域的国际政策协调一样，都会涉及各国经济政策主权的部分让出问题。因为经济政策的协调要求各国政府不再单纯按本国的经济情况独自制定本国的经济政策，而是按照国际标准，并考虑他国的要求来制定本国的经济政策。各国的政策制定自主权让出得越多，各国的经济政策协调程度就可能越高；反之，若各国均自行其事，不肯牺牲其政策自主权，则经济政策的国际协调便很难做到。

然而，各国政府往往是极不情愿让出自己经济政策的自主权的。这一方面是由于经济政策的自主权是一个国家经济主权的重要组成部分，丧失了经济政策自主权（哪怕是部分丧失）都会有丧失经济自主权的危险。另一方面，各国政府也不愿意为了国际经济目标而牺牲国内经济目标的实现，一国的国内经济目标同国际经济目标有时并不是和谐统一的。在某些情况下，满足了国际经济目标就有可能无法实现国内经济目标。在这种情况下，一国政府就不得不作出选择，在某段时间、某种程度上放弃一项目标的实现而注重另一项目标的实现。而由于除个别小国外，各国的国内经济规模都远远大于其涉外经济的规模，因此各国政府在面临政策目标选择时多是偏向于追求国内经济目标，而暂时放弃国际经济目标。何况国际经济目标的实现给一国带来的好处往往是间接的和长期的，在很多情况下看起来似乎是对外国经济有利，而对本国经济无利，甚至还有害。

各国政府的此种态度在国际服务贸易的政策协调方面表现得尤为突出。因为许多与服务贸易有关的政策，如金融政策等，乃是一国最基本的政策工具，与同国际商品贸易有关的政府政策相比具有更为重要的意义，各国政府自然更不愿意放弃这类政策的自主权。另有许多服务部门，如通讯、交通运输、娱乐、文化、教育等，尽管政策上的含义并不太大，但由于这些部门对

一国政治、经济生活的重要性，各国政府也是不情愿放弃对这些部门的控制和扶持政策。

因此，国际服务贸易政策的国际协调较之其他领域的国际政策协调难度要大得多，也更有必要在各国经济政策的自主权方面给予某些保留。只有这样，才能吸引更多的国家参与服务贸易政策的国际协调。否则，若某项有关国际服务贸易的协议的参与国为数寥寥，则该项国际协议所能起到的作用就很难得到保证了。

由于国际服务贸易的政策协调难度大，因此国际服务贸易的政策协调还应注意循序渐进。即可以先签订较为低级的国际服务贸易协议，在此基础上各有关国家再继续不断地举行磋商，修改并补充已有的国际协议，或订立新的国际协议，从而使国际服务贸易的政策协调水平能够不断得到提高。

服务贸易政策协调的循序渐进还可以在的地区范围内进行。即在世界各国签订有关国际服务贸易协议的同时，其中的某些国家可以联合起来，达成范围更小但政策协调度更大的区域性协议。任何有关服务贸易的协议也不应阻止它的某一缔约国参与协议以外的一些国家订立的不违反本协议精神而政策协调度更大的国际协议。

## 2. 国际服务贸易协议的结构

国际服务贸易的政策协调，可以在不同的层次上进行，并相应地签订不同层次的协议。具体说来，关于国际服务贸易的政策协调及其协议可以分三个相互关联的层次。

### (1) 关于国际服务贸易的一般协议。

各国在充分协商的基础上，可以制定关于国际服务贸易的一般性协议。这类协议的主要目的是为国际服务贸易规定一些基本的目标、原则等。这不仅能使国际服务贸易在总体上得到某种协调和管理，也有利于各国在该总协议的精神指导下，就国际服务贸易的某一部部门或某一领域订立专项的国际协议。国际服务贸易的一般协议长期以来未受各国政府的重视，只是在近年来的 GATT “乌拉圭回合” 谈判中才就服务贸易达成了一项一般性的国际协议。

### (2) 关于国际服务贸易的部门协议。

各国还可以就共同关心的国际服务贸易的某一部部门或某一领域签订专项协议。

有关国际服务贸易的专项协议，自 19 世纪以来就一直存在，其历史要比国际服务贸易的一般协议的存在历史长得多。“乌拉圭回合” 谈判通过的关于服务贸易的一般协议，对于国际服务贸易部门协议的发展却起到了极大的促进作用。在《服务贸易总协定》(GATS) 的精神指导下，“乌拉圭回合” 谈判已就服务贸易的某些部门和某些问题达成了数项专项协议，各缔约国还就其他一些服务部门的专项协议举行了磋商。

为什么在有关国际服务贸易的一般协议之外还要制定有关服务贸易的部门协议呢？这主要是出于以下几方面的考虑：

1) 如前所述，不同的服务部门之间的差异是很大的。这些差异包括技术层次的差异（如家庭服务与计算机软件服务的不同），对国家经济、政治重要性的差异（如金融部门与饮食等服务的区别），经营特点及组织结构的差异，以及已存在的政府干预程度的差异等等。这些差异使得制定一项详细的、

适用于所有服务部门的国际协议变得不可能，也许还是有害的。正确的选择，应该是在一项笼统的、仅包含一些基本原则的国际服务一般协议基础上，分别根据每一服务部门的特性制定各服务部门的专门协议，使服务贸易的协议变得更加具体化，也更易于实施。

2) 有许多原则，若用于所有的服务部门会遭到某些国家的反对，使之无法实施。但若用于某些服务部门，则可能为多数国家所同意，能够取得成功，此时可以先在某些服务部门实施该原则，条件成熟时再推广至其他服务部门。

3) 有许多新兴的服务行业（如信息、计算机服务等），其目前的状况及其未来的发展趋势，各有关国家的政府了解得都很不够，各国政府自然不愿意在不清楚实施结果的情况下，将关于服务贸易的一般原则用于这些部门，此时也有必要就这些新兴部门订立专门的部门协议。

4) 在制定某项适用于所有服务贸易的一般协议前，先试验性地就一些条件成熟、迫切需要国际协调的服务行业订立部门性的协议，可以取得经验，从而为日后订立一项一般性的国际服务协议打下基础。

### （3）关于服务贸易的跨部门协议。

在一些服务部门之间，国际社会还可以跨部门地订立涵盖数个服务部门的专项协议，或是在就某个服务部门订立专项协议后，再就该部门内的某个重要领域或重要问题订立更详细的专门协议，而该部门协议则也成了同跨部门协议类似的中间协议。

订立跨部门协议或中间性协议的必要性在于：

1) 有些服务部门之间有很大的相似性，因而在就其中的某一部门订立专项的国际协议后，可以很容易地将该协议的精神推广到这些相似的部门。例如，关于银行业的国际协议就可以很容易地扩展至保险等其他金融业。因此在就某服务行业达成国际协议后，可根据该协议精神，再将其他一些相关服务部门包括进来订立跨部门的协议，从而扩大原部门协议的实施效果。

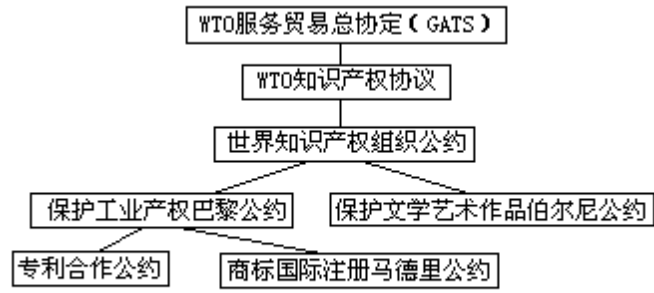
2) 由于有许多服务部门之间有很大的相似性和替代性，因此，有时若仅就某一服务部门订立专项协议是起不到多大效果的，必须将相关的服务部门一并纳入该协议的管辖范围，订立跨部门的协议，只有这样才能堵住漏洞，使协议起到较好效果。

3) 有的时候，在对某服务部门订立了部门协议后，仍需要就该部门的某个领域或协议实施中出现的某一重要问题制定专项协议。这样能使该部门协议变得更具体，更易于实施，也更具有效果。

这样，关于服务贸易的国际协议就可以形成层次分明、又相互联系的庞大体系。这一体系的各个层次实际的出现次序可能是各不相同的：有的部门协议是先于一般协议而出现的，而有的部门协议则是在一般协议订立后才签订的。同样，有的跨部门协议是在一些部门协议的基础上制定的，但也有一些部门协议是在部门间协议出现后，再根据其原则制订的。这一体系目前仍在不断扩大完善之中。

国际服务贸易的协议体系可以有关知识产权的国际协议为例加以说明。





## 二、关于国际服务贸易的部门协议

从 19 世纪以来，世界各国（或其中某些国家）已开始就一些关系重大的国际服务贸易问题举行协商，并陆续签订了一些重要的国际服务的部门协议。第二次世界大战后，有关国际服务贸易的部门协议更是不断产生，一些旧的国际协议被重新修订，另有许多新的国际协议被拟定和公布。正如前文所述，这些有关国际服务贸易的部门协议已成为国际服务协议体系的重要组成部分。

### 1. 关于海运业的国际服务协议

如前所述，海运业是历史悠久、对国际经济往来影响十分重大的服务部门。因此国际社会很早就对海运业进行国际协调并相互签订了许多重要的协议。下面仅就战后签署的两项重要的国际海运协议作一简要论述。

#### （1）联合国“班轮公会行动准则公约”。

所谓班轮，是指定时往来于某一固定航线的船舶。班轮公会则是从事班轮运输的公司联合起来形成的一种卡特尔组织，公会就各班轮的航程时间安排、运价等作统一的规定。班轮航运目前在国际海运中占有十分重要的地位。

二战以来，发展中国家为保持本国对外贸易运输的自主权，改变本国对外贸易主要由发达国家航运公司承担的被动局面，开始积极发展本国的海运事业，并自 60 年代中晚期起，在联合国贸易与发展会议等国际论坛上向发达国家在海运业的垄断地位进行挑战，要求订立新的、符合发展中国家要求的国际海运协议，并终于使国际社会在 1974 年的联合国贸易发展会议（UNCTAD）上通过了“班轮公会行为准则公约”（以下简称“联合国班轮公约”）。

“联合国班轮公约”的拟定与通过，是以发达国家为主体的“传统海运国”（Traditional Maritime Nations，简称 TMNs）和以发展中国家为主体的“发展中海运国”（Developing Maritime Nations，简称 DMNs）相互斗争与妥协的产物。DMNs 出于发展本国海运业的需要，希望制定一项国际协议对国际海运业的竞争加以限制，而 TMNs 由于其在海运业中的垄断地位，因而一般不主张订立任何可能导致对海运业的国际竞争施加限制的国际协议。它们认为，若对海运业施加管制，会影响该行业的竞争效率，使国际运输成本增加，从而不利于国际贸易的发展。TMNs 的货主（Shippers）和船东（Shipowners）订立了一份“行动守则”（称 CENSA / CESCoda）并于 1971 年通过，但不为 DMNs 所接受。DMNs 另外通过 UNCTAD 制定了一项“班轮行动守则”，并于 1974 年通过。

1974 年拟定并通过的“联合国班轮公约”共分为两个部分，共 7 章 54 项条款。内容包括对班轮公会成员的规定，船东与货主关系的规定，有关运费的规定，公约的实施程序，有关争吵的协调解决机制等。公约在许多方面反映了 DMNs 国家努力打破 TMNs 在海运业垄断地位的愿望。其中最为重要的是关于货运份额的规定。协议的第 2 条第 4 款规定：从事贸易的双方国家有均等的权利分享彼此之间贸易的货物运输量，但第三国的海运企业亦有权分享其中 20% 的货运量。此即著名的“40—40—20”原则。

“联合国班轮公约”在联合国贸易发展会议上通过之后，发达国家在如

何看待这一协议的问题上彼此产生了分歧。一些国家，如法国、联邦德国（原西德）以及挪威、瑞典等斯堪的那维亚国家，主张有条件地接受该协议，而英国等 TMNs 国则持反对意见。因为当时英国等国在海运业特别是在为他国贸易充当运输人（称为交叉运输或第三国运输）方面占有重要地位，他们认为“联合国班轮公约”对其海运业打击很大（尤其是该公约的“40—40—20”原则）。后来发达国家经过反复磋商，终于认识到完全拒绝该公约既是不可能的（因已无法阻止该公约的通过），也是不可取的，遂决定在有所保留的条件下接受该公约。

发达国家之所以最终接受“联合国班轮公约”，还因为他们认识到：该公约对他们来说也并非毫无利益可言。因为尽管“联合国班轮公约”中有许多在发达国家看来属于保护主义的条款，但此种经国际协议认可的贸易保护主义总比在没有任何国际协议约束的情况下由各国任意制定保护主义政策要好些，特别是在贸易保护主义日益盛行的今天就更是如此。何况公约对贸易保护主义行为还是有所约束的，如在其著名的“40—40—20”原则中就对第三国运输保留了一定的份额。公约对货主的权益也提供了国际法的保护。而且，由于有国际协议的存在，各国之间在海运业的摩擦会少些，因其行为有一定的准则可循，即使出现争吵，也有一定的途径加以解决。

但要承认该公约，对于欧共体国家来说尚存在程序上的一些障碍。因为该公约同欧共体的成立章程“罗马条约”的原则是有所违背的。根据“罗马条约”第75条，成员国之间应就与其相关的国际运输问题达成一致的原则。这就使得任何欧共体成员国均不能擅自单独加入“联合国班轮公约”签字国的行列。又“罗马条约”第79条规定：成员国之间的运输中不得存在基于运输起始地或运输目的地的任何形式的歧视，这又使得公约中的某些条款（尤其是“40—40—20”原则）不能符合其要求。

为了能够顺利加入“联合国班轮公约”，欧共体各成员国经协商就海运业达成了一项共同法案，称为“布鲁塞尔协议”。该协议决定：在欧共体国家之间以及欧共体国家和不存在对海运业的歧视待遇的国家（如澳大利亚、美国）之间，海运业将不存在任何限制，在此前提下，欧共体允许各成员国自由决定是否加入“联合国班轮公约”。在此议案获得通过之后，英国等欧共体成员国的议会相继通过法案，批准本国加入“联合国班轮公约”，终于使该公约成为包括发达国家在内的有众多签字国的一项重要国际公约。

## （2）关于国旗的公约

在国际海运业中，国旗是一个十分引人注目的问题。某艘船舶所悬挂的国旗不仅表明了该船的国籍，同时也表明了它受什么法律、政策的管辖。在国际法上它也有十分重要的意义。在公海上行驶的一艘远洋货船，实际上可以视为其所挂国旗国家的一个漂浮的小岛，是该国领土的一部分。

二战后国际海洋运输的一项十分引人注目的事件，就是所谓“方便旗”（Flag Of Convenience，简称 FOC）的出现。所谓“方便旗”，是指船主可以按其所好任意向某一国家申请注册，经被申请的国家审核批准后，其船舶即可归入被申请国家的国籍，并悬挂该国的国旗。自60年代以来，悬挂“方便旗”的远洋船舶越来越多。1963年有11%的远洋船舶悬挂的是“方便旗”。1976年，该比例升为26%，同期挂“方便旗”船的登记总吨位增长了10倍。尽管自1981年以来，悬挂“方便旗”的远洋船舶的登记总吨位有所下降，但仍在国际远洋船舶中占了相当比重。

船主将其远洋船舶悬挂“方便旗”的原因很多，例如“方便旗”国的船舶注册要求较本国相对低些，因而更容易获批准注册、经营；或是外国的税负相对较轻，可以避税等。但悬挂“方便旗”却给远洋运输的管理带来了极大的不便。因此自 80 年代以来，国际社会对此现象给予了高度重视，并在一系列有关海事的国际法规中对此作了明确规定。

50 年代以后，联合国多次召开会议所通过的数版《联合国关于海事法公约》（“United Nation Convention on the Law Of Sea”，简称 UNCLOS）中，均对“方便旗”问题有所涉及。

1958 年，联合国在日内瓦召开的首届海事法会议所通过的“联合国海事法公约”（一般称 UNCLOS I）中，就明确规定：任何国家均有权自主地制定船舶注册及悬挂该国国旗的标准，但任何船舶只能悬挂一个国家的国旗，并不得在一次航行过程中更改其悬挂的国旗。该公约规定，若一艘船舶拥有两国或两国以上的国旗，并视需要任意悬挂其中一种，可视其为不属于任何一个国家的船舶。公约还规定，任何船舶均必须接受所挂国旗国家的有关法律管辖。

但该法并不禁止一艘船只在不同的航行中更改其所悬挂的国旗，从而为挂“方便旗”的船舶提供了便利。因为在交通通讯便利的今天，更改注册和国旗是极为便利的事，而且事实上也经常发生。

1962 年和 1982 年，联合国又分别通过了该法的第 2 版（UNCLOS II）和第 3 版（UNCLOS III）。但这两个法案在“方便旗”问题上多是重复了第 1 版的规定，并无多少新意，甚至在某些方面（如在对拥有两国以上国旗的船舶的处理上）还有所退步。

由于上述几部法律均未能令人满意地解决“方便旗”的问题，经过各有关国家的多次集会磋商，终于在 1986 年 2 月 7 日的联合国会议上通过了一项“联合国关于船舶登记公约”（United Nations Convention on Conditions for Registration of Ships），简称“联合国注册公约”。该“注册公约”共列 22 项条款，并有两个附件，内容包括国家海洋管辖权，船主身份的鉴别及其有关资料的掌握，注册国家居民在船舶所有权、经营、人员雇佣等方面的参与，船舶的注册程序，船舶的合资经营，保持劳动力提供国利益的措施，协议的生效与实施等内容。参与该协议的国家地区达 110 多个，另外尚有与此数目相当的政府及非政府组织也加入该条约，从而使条约成为迄今为止参与国家及组织最多的国际海运公约之一。在海运业方面，它也是与前述的“联合国班轮公约”并列的两项最为重要国际公约之“联合国注册公约”在许多方面较此前涉及“方便旗”的国际协议有所发展。最为重要的是改变了以法律标准判定一艘船舶国籍归属的做法，改以经济标准来判别。即确定一艘船只的国籍不是简单地以该船的注册国籍及其悬挂的国旗作为标准，而是从该船的船主情况、经营情况、人员雇佣情况等多重因素来加以判别，这样在某种程度上就可以防止滥挂“方便旗”的现象。

例如在公约第 7 条中，对悬挂本国国旗船舶的投资者（即船主）作了明确规定，要求本国居民应在船舶的投资中持有一定比例。第 9 条中要求，本国的居民在悬挂本国国旗的船舶的各类雇员中应占有一定比例。第 10 条则对船舶的经营管理作了明确规定，要求所有悬挂本国国旗船舶的所属公司均为在本国设立，或其经营业务的中心在本国的船舶公司或其分公司。若该船舶所属公司的经营地址不在本国，则至少有一名本国居民（自然人、法人均可）

在该公司的经营管理中负有主要责任，并且能代表该公司在本国承担相应的法律责任。

但该公约也并不是没有漏洞的，主要是公约的第 5 条规定，缔约国可以在上述的投资人原则和雇佣、管理原则二者之间任选一项作为判明一艘船舶是否有资格在本国注册并悬挂本国国旗的标准。规定这样的原则，主要是考虑到有些缔约国可能缺乏船舶经营所需的合格的管理人员及工作人员，但却拥有船舶投资的资金，而另一些缔约国可能拥有足够的船舶雇员，而缺少购买船舶的资金。不论其初衷如何，该项规定仍给“方便旗”现象留下了生存余地，并且在今后一段时间里，滥挂“方便旗”现象仍不会因该公约的缔结而从根本上被消除。

## 2. 有关知识产权的国际协议

如前所述，服务贸易的许多领域，如技术贸易、文化、娱乐服务以及计算机软件服务等，均涉及到知识产权的保护及贸易问题，因此知识产权问题很早就引起了世界各国的重视，在服务贸易中可以说是最早订有国际协议的领域，也是目前存在国际协议最多的领域。

### (1) 关于工业产权的国际协议。

所谓工业产权 (Industrial Property)，主要由专利 (Patent) 和商标 (Trade Mark) 组成。关于此方面的主要国际协议有：

#### 1) 保护工业产权巴黎公约。

巴黎公约酝酿于 1873 年，当时的奥匈帝国在维也纳举办了一次国际发明展览会。被邀请的许多外国厂商由于其新产品在国外得不到保护而拒绝参加。这一事件促使西方各国感到达成有关工业产权的国际协议的迫切性，最终于 1884 年在巴黎召开会议，会上批准并签署了《保护工业产权巴黎公约》。该公约自颁布后几经修改，目前通行的是 1967 年 7 月 14 日通过的斯德哥尔摩修改本。

巴黎公约可以说是目前最为重要的有关工业产权的国际协议，其基本原则包括以下几个方面：

(a) 国民待遇原则。巴黎公约要求各成员国在保护工业产权方面给予其他成员国国民同其本国公民同等的待遇，亦即外国人如在该国申请专利、商标权，应享受与本国专利、商标权申请人同样的待遇，在取得专利、商标权后，也应获得同样的保护。此外，非缔约国的国民，若在公约的某一缔约国境内拥有住所或从事真实有效的工商业、农业活动的，也应享有同公约缔约国国民同样的待遇。

(b) 优先权原则。公约规定，当某缔约国的国民向任一缔约国政府申请专利或商标后，在特定期限内向其他缔约国政府又提出同样的专利或商标申请时，后来的申请应视为在第 1 次申请的日期提出的。这样即使在后来申请的国家有人也提出类似的专利或商标申请，则只要其申请的时间后于该外国申请人的在国外第 1 次申请时间，也应视该外国申请人为首先申请人。优先权的规定不仅有利于扩大对外国工业产权的保护范围，也鼓励了专利、商标所有人积极迅速地到境外申请专利、商标权。

(c) 专利权独立原则。巴黎公约规定：各缔约国对同一专利申请的审查批准是彼此独立、互不联系的。即一个缔约国就某项技术授予专利权，其他

缔约国不一定也授予。同样，一个缔约国撤销或终止某项专利，并不意味着其他缔约国也必须撤销或终止该项专利。这是因为工业产权的批准属一国国家主权的范围，因而应具有独立性。

(d) 强制许可原则。巴黎公约斯德哥尔摩修订本规定：自专利申请日起满 4 年，或专利批准日起满 3 年，取得专利权的发明创造，如无其他正当理由而没有实施或充分实施的，批准该专利的缔约国专利当局有权根据其他人的申请颁发强制许可证。取得强制许可证者在给予该专利权人合理报酬后即可实施该专利。这种强制许可不是独占性的，专利当局仍可将专利授予其他申请人。若在第 1 次强制许可后两年该专利仍未获实施或充分实施，可撤销该专利。

(e) 临时过境权原则。公约规定，某发明人对某项发明在某缔约国境内享有专利，而另一缔约国的船只、飞机或车辆等运输工具上使用了该专利技术，则只要这些运输工具是临时进入该国领土，而且是必须的，就不应视为是对他人专利的侵犯。

## 2) 国际专利合作条约。

专利合作条约是巴黎公约的部分缔约国就专利保护问题订立的专门协定。协议于 1970 年在美国华盛顿签字通过，1978 年正式生效，只有巴黎公约的签字国才有权参加该条约。

《国际专利合作条约》规定，任何条约缔约国的发明人均可向条约指定的某成员国专利局(称为受理局)提出同时在几个成员国生效的专利申请(称为国际申请)，受理局经审查后如认为符合国际申请的手续和格式要求，就可确认其国际申请日期，并将该申请送交世界知识产权组织国际局(为该条约的执行机构)，由国际局统一办理审查手续。不过国际局自身实际上并无审批权，而是请国际检索机关根据世界各国的专利公报及特定的技术刊物等技术资料进行国际调查，并将调查的结果以国际检索报告书的方式分别通知申请人和国际局，国际局将在该申请的国际申请日起 18 个月内公布这一申请，并向申请书指定的国家专利机构通报该申请和国际检索报告书。各指定国家的专利机构在接到申请人提交的译文本后即可独立办理审批手续。如果该专利被批准，则专利生效日一律从该专利的国际申请日起算。

该专利合作条约大大简化了专利跨国申请的手续，避免了同项专利分别在多国申请而导致的时间和金钱上的浪费。此外，条约还统一了专利申请的手续和文件格式，促进了技术资料的国际交流。

## (2) 关于版权的国际协议。

所谓版权，亦称著作权，其包含的对象极广，而且随着信息技术的发展还在不断扩充，除了传统的书籍、戏剧、音乐、美术作品等，目前还新增添了计算机软件、音像制品等内容。版权方面目前存在的主要国际协议有：

### 1) 保护文学艺术作品伯尔尼公约。

《保护文学艺术作品伯尔尼公约》(简称“伯尔尼公约”)最早于 1886 年 9 月在瑞士的伯尔尼订立。后来屡经修订，目前通行的是该法的 1971 年巴黎修订本。目前它是版权保护方面最为重要的国际协议。

“伯尔尼公约”的主要原则包括以下几个方面：

(a) 自动保护原则。根据伯尔尼公约第 5 条，各缔约国的版权所有人不必履行任何手续，也不论作品在其起源国是否受到保护，均能自动地获得各缔约国政府的版权保护。这与专利和商标只有经申请批准后才获政府的保护

是大不相同的。

(b) 国民待遇原则。根据伯尔尼公约第 3 条、第 5 条，各缔约国应给予下列 3 种外国版权所有人以不低于本国版权所有人目前及将来根据该国法律能够享受的保护：本公约的其他缔约国国民；在公约的任一缔约国有长期住所的人；在公约的任何缔约国发表其作品第 1 版的人，即使他在公约的任何缔约国均无长期住所。

(c) 独立性原则。伯尔尼公约第 2 条规定：除了本公约的条款外，只有被要求保护的国家的法律才可以决定保护范围及保护的办 法，而不受作品在其起源国及其他国家的保护情况的影响。

(d) 互惠原则。与专利和商标相比，各国政府在版权制度方面的差异要大得多，如在保护有效期方面的差异有的就相差达 50 年以上。在存在如此巨大差距的情况下，要求像专利和商标那样实行完全的国民待遇原则是不现实的。因此伯尔尼公约在规 定实行国民待遇原则的同时，允许各缔约国在特殊的情况下可采用互惠原则。即缔约国给予另一缔约国的版权的保护程度视后者给予本国版权的保护程度而定。这些特殊情况包括：

实用美术作品及工业设计和模型。若这些作品在其起源国并未受专利(实用新型类)的保护，则其他缔约国亦仅将其作为艺术品而给予版权保护。

非缔约国作品。若某非缔约国未能充分保护本公约缔约国的版权，则该非缔约国作者在某缔约国首先发表的作品(其作者在该缔约国并无长期住址)，其保护程度可以受到限制。其他缔约国此时也无须给予较首先出版其作品的缔约国更高水平的保护。

保护期限。若作品的起源国给予版权保护期较短，则版权保护期较长的缔约国 有权只给予该作品同其起源国相同的保护期限。

精神权利保护。所谓精神权利，指对作者署名及其作品内容的保护。对于不给予作品的精神权利以永久保护的国家，其他缔约国也只能给予该国作者在 其有生之年或经济权利保护期(版权有效期)内的精神权利保护。

对于不保护版权追续权的国家，其作者在其他缔约国也不能享受此种保护。

由于各缔约国在版权保护方面的规定差异极大，因此伯尔尼公约除了规定上述基本原则外，对版权保护的最低要求也作了具体规定。主要是规定了以下几个方面的标准：

(a) 享受保护的 对象。伯尔尼公约的保护对象，包括文学、科学和艺术领域内的一切作品，不论其具体的表现方式如何。具体包括：书籍、讲课、讲演、讲道、其他类似性质的作品、戏剧作品、乐曲和歌曲、电影及类似电 影的作品、美术及摄影作品、实用美术设计、示意图、地图、设计图纸及立体设计模型。对上述作品的改编、整理、翻译及其他改造品也应获得与原作相等但不损害原作版权的保护。

(b) 版权所有者的经济权利。版权所有者的经济权利是指版权所有人对作品享有的物质报酬权利，又称财产权利。根据伯尔尼公约，版权所有者享有的经济权利至少应包括：

翻译权。即翻译或授权翻译作品的独占权利。他人未经许可，不得擅自发表其作品的翻译版。

复制权。任何人未经版权所有人允许，不得以任何形式复制其作品。

公演权。任何人未经版权所有人允许，不得公开演出或演奏其作品。

广播权。任何未经版权所有人允许，不得以符号、声音或图像的方式向公众传播其作品。

朗诵权。任何人未经版权所有人的授权，亦不得在公开场合朗诵其作品。

改编权。任何人未经版权所有人的授权，不得对其作品进行改编、整理或其他改变。

追续权。版权所有人及其合法的权利继承人在作者第 1 次授与他人版权后还有权分享后者对该作品版权再次的转售所获的收益。

(c) 版权所有人的精神权利。伯尔尼公约 1971 年巴黎修订本还添加了对版权所有人精神权利的保护规定。所谓精神权利，又称人身权利，指对作者署名及其作品内容的保护。根据公约第 6 条第 2 款，版权所有人对其作品享有独立于经济权利之外的精神权利，即在版权转让之后，受让人仍无权擅自更改作品的署名及作品的内容，即使在版权失效之后，虽然作品本身已可以无偿使用（即经济权利已丧失），作者的精神权利依旧存在。

(d) 版权的保护期限的最低标准。伯尔尼公约规定，作品版权的有效期限不能少于作者有生之年加上其死后 50 年。在作者难以确定的情况下，不得少于作品发表之日起 50 年。

(e) 版权的追溯力。伯尔尼公约第 18 条规定，各缔约国对其他缔约国的作品，不论是其加入公约后发表的，还是在其加入公约之前发表的，均应给予保护，而不应仅保护在其加入后发表的作品。

3) 保护表演者、唱片制作者及广播组织罗马公约。

文学艺术作品的表演者、录制者和广播者拥有的权利，如同其作者的权利一样，也应受到保护。这方面的权利由 1961 年签订并于 1964 年生效的《保护表演者、唱片制作者及广播组织罗马公约》（简称“罗马公约”）保护。只有伯尔尼公约或世界版权公约的缔约国才可以成为罗马公约的缔约国。

罗马公约为表演者规定的独占权利包括：准许或禁止他人广播或转播其表演实况；准许他人录制其表演实况；准许他人复制其表演实况的制品。唱片制作者的独占权利为：准许或禁止他人以任何方式复制其录制的唱片。广播组织的独占权利为：准许或禁止他人转播、录制或复制其广播节目；准许或禁止在收费入场的情况下将其制作的节目公开播放。上述独占权利的有效期均为 20 年。

罗马公约由联合国世界知识产权组织、教科文组织、劳工组织共同管理，其日常事务由该公约的政府间委员会及其秘书处负责。

### 3. 国际银行监督的巴塞尔协议

巴塞尔协议是目前国际银行业中最为重要的国际协议。

在过去，对跨国银行的监督和管理都由母国和东道国各自进行的，基本上不存在国与国之间对银行监督政策的协调统一。

由于目前国际金融市场的统一，各国际银行可以很容易地在各主要金融市场之间转移业务和资金，以利用各国管理上的差异逃避管制，使得各国政府对银行业的监督管理漏洞百出，作用大减。

70 年代中期，国际上连续发生了一系列重大的银行破产事件，其中包括美国的著名大银行富兰克林国民银行（Franklin National Bank）和奥地利的赫穆施塔特银行（Hermsatt Bank），整个国际社会为之震动。这使各国认



识到加强银行业的国际监督已刻不容缓。此后，各国就此问题开展了频繁的双边和多边磋商，这些磋商最主要的成果即为巴塞尔协议。

1975年12月，“十国集团”成员国加上瑞士共11个国家的中央银行监督官员在国际清算银行的发起下，在瑞士巴塞尔，组成了“银行管理和监督实施委员会”，简称“巴塞尔委员会”，并签署了《银行国外机构监督条约》，此即第1次巴塞尔协议。

1983年，“巴塞尔委员会”又对该条约作了重大修改，修改后的条约被称为第2次巴塞尔协议。它主要是根据外国银行机构的性质，对跨国银行管理责任在各国间的划分，以及管理监督的主要方面及指标的统一协调等方面，作了较原协议更为明确的规定。其主要内容包括：

(1) 无论是东道国还是母国，都应对跨国银行业务进行监督，即对跨国银行的监督应由母国和东道国共同负责。但由于跨国银行业务的整体性，应基本上由母国对跨国银行的国际业务负主要的管理责任。所有银行在国外开展业务均不能逃避管制。

(2) 流动性、清偿力和外汇头寸是对跨国银行业实行监督的主要方面。巴塞尔协议综合了股权原则和地方市场原则，对母国和东道国在上述3个方面的管理责任进行了划分。其中分行的清偿力主要由母国负责监督，子行的清偿力由东道国和母国共同监督，合资银行清偿力的监督主要由东道国负责，但如果在合资银行中有一外国银行占了多数股权，则应由东道国和该银行的母国共同监督。流动性管理的责任主要由东道国负担。其中分行的流动性由东道国和母国共同负责管理，子银行和合资银行由东道国负主要责任，但要求总行对其提供担保。至于外汇头寸，协议规定由母国统筹管理银行整体的外汇头寸，而由东道国负责管理其境内外国银行分支机构的外汇头寸。

(3) 各国政府之间应加强合作，如加强信息、资料交流，允许母国监查人员到本国检查母国银行在当地分支机构的经营情况等。为防止管理漏洞，1983年修订后的巴塞尔协议增加了“双钥匙原则”(Dualkey)，即由母国和东道国各自对对方进行监督，只要任一方认为对方监管不力或不适当，原则上应允许另一方采取补救措施，扩大自己的监管权力，以弥补漏洞。

1975年及1983年的第1、第2次巴塞尔协议仅笼统地提出了管理跨国银行应注意的几个方面，并未提出衡量跨国银行安全性的具体指标。1987年12月，为弥补这一缺陷，“巴塞尔委员会”通过了一项《关于统一国际银行资本衡量和资本标准的建议》，简称“巴塞尔建议”。这被认为是第3份巴塞尔协议。建议就考察银行安全性的指标作了统一规定，提出以资本充足性(资本资产比)作为考察银行安全性的主要指标，并统一了资本的概念和划分标准。根据巴塞尔建议的规定，各国银行的资本充足率至少应为8%。资本则分为两部分，一部分为核心资本(CoreCapital)，由银行实缴自有股本和公开准备金组成，它至少应占银行资本总额的50%以上；另一部分则为辅助资本(SupplementaryCapital)，包括隐蔽准备金、坏帐准备金、资产重估准备金、附属债券等，它至多不能超过银行资本总额的50%。为真实反映银行的安全性，建议还要求银行在计算资本充足率时必须对银行各项资产作风险调整。例如，银行公开储备金(一级储备)及其在中央银行的存款几乎是无

---

“十国集团”为1961年成立的，由美、英、法、德、荷、意、比、瑞典、日本、加拿大等10个发达国家组成的集团。

任何风险的，故其风险调整系数为零，反之，对私营企业的贷款由于风险很大，故其风险调整系数为 100%。不仅如此，建议还要求将银行表外业务也按不同的风险系数折算成表内资产。只有经过这些调整之后，银行的资本充足率才能正确反映一家银行的安全程度。

巴塞尔协议签订之后，其基本精神正被包括许多发展中国家在内的越来越多的国家所接受，从而有力地促进了对跨国银行监督与管理工作的国际协调，有益于国际银行业的健康发展。然而，该协议也并不是完美无缺的。首先，该协议并未能完全消除各国在跨国银行管理政策方面的差异，仍给跨国银行留下可乘之机。其次，该协议在管理责任的划分方面仍有不够明确之处，多处规定由母国和东道国共同管理，导致管理漏洞依然存在，因为人人都管实际上常意味着人人不管。最后，也是最为严重的问题是，巴塞尔协议并未就“最后贷款人”问题作出任何规定。在各国国内，银行在缺乏资金时可以向本国的中央银行以票据再贴现等方式融通资金。如果银行濒临破产，政府通常会尽力挽救。各国还多设有存款保险制度，当银行破产时各储户可以获得一定限额内的赔偿。然而，外国银行分支机构却通常享受不到不论是东道国政府还是母国政府的类似的待遇，这不仅大大损害了广大储户的利益，而且也严重影响了外国银行分支机构的信用。因为根据货币银行学的原理，银行由于其自身的高资本负债比的经营特点，其信誉是根本经不住“流言蜚语”的袭击的。只要储户因情绪恐慌而出现挤兑风潮，

GATT“乌拉圭回合”关于服务贸易的协议经营业绩再好的银行也会支持不住。因此，为稳定储户的信心，保证国际银行业的经营安全，目前迫切需要解决外国银行分支机构的“最后贷款人”问题。

尽管存在上述问题，在国际社会有关方面的共同努力下，国际银行业务的安全性仍有很大提高。目前跨国银行业务的发展虽然遇到许多挫折，但相对于国内银行业务而言，银行因从事海外业务（特别是贷款业务）而破产的还不多见，这其中巴塞尔协议的作用不容忽视。

### 三、GATT“乌拉圭回合”关于服务贸易的协议

虽然自 19 世纪以来有关服务贸易的某些专门协议就已开始出现,但直至二战后很长一段时期,有关国际服务贸易的一般性协议仍不存在。这种状况同当代国际服务贸易地位的不断提高趋势是很不相称的。直至 90 年代,经过 GATT 各成员国的努力,才在“乌拉圭回合”结束时拟定了有关国际服务贸易的一项多边性一般协议,并相应制定了一些附属的协议和决议。

#### 1. GATT 关于国际服务贸易的谈判历程

早在 1946 年,同盟国在筹组“国际贸易组织”(International Trade Organization, 简称 ITO)时,就有代表提出过服务贸易的问题。在 1947 年通过的该组织“哈瓦那宪章”中,有些条款即涉及了国际服务贸易问题,如宪章的第 5 章(限制性商业做法)第 50 条规定:成员国承认某些服务(如运输、通讯、保险、银行)是国际贸易的重要组成部分,任何这方面的限制性商业做法如同对货物贸易的限制性商业做法一样,都会产生不利影响。宪章草案还指出:一旦某成员国认为出现了条款中所涉及的对外国服务的限制性商业做法,使其利益受到严重损害,该成员国有权向负责服务问题的缔约国大会递交书面申诉,大会有责任给予善意的考虑,并通过协商妥善加以解决。有趣的是,当时坚持将服务贸易写进章程草案的主要是发展中国家,而反对的则主要是发达国家。这是因为当时国际服务贸易主要是旅游、运输等传统的服务,而战后发达国家占有优势的许多国际服务贸易尚未有很大发展。当时刚获得政治独立的许多发展中国家试图通过 ITO 打破发达国家在远洋运输业的垄断,夺回自己对本国进出口商品运输的控制权。

由于美国国会未能通过“哈瓦那宪章”,“国际贸易组织”随即夭折。因为当时美国的经济地位占有绝对优势,任何没有美国参予的国际组织其意义是不大的,也没有多少国家会有兴趣加入。取代 ITO 的是“关税及贸易总协定”(GATT),它成为战后管理国际贸易的主要机构。

在“关税及贸易总协定”中并没有广泛涉及服务贸易,“关税及贸易总协定”自成立以来举行的 7 轮贸易谈判中,也主要是涉及商品的国际贸易自由化问题。不过,协定的某些条款也涉及到会影响商品的国际贸易的一些服务。例如协定的第 5 条(过境自由)对过境(穿越某国国境,非以该国为起点或终点)运输作了明确规定。此外,物化服务由于和普通商品一样具有物质形态,因而也可以像一般商品一样受 GATT 的管理。协定第 4 条还专门对电影放映服务作了规定。

然而,“关税及贸易总协定”基本上仍是为商品的国际贸易

GATT“乌拉圭回合”关于服务贸易的协议制定的。随着服务贸易在国际贸易中所占的地位日益提高,若继续将绝大多数的国际服务贸易置于国际社会的管理之外显然已不合适了。因此在 1982 年 11 月 GATT“东京回合”(第 7 轮)的谈判行将结束,各成员国讨论下一轮谈判议程时,美国代表率先要求将国际服务贸易列入下一轮谈判(第 8 轮)的谈判议题,其他发达国家经过研究一致赞成美国的提案,而绝大多数的发展中国家则反应冷淡。这是不足为奇的。因为如前所述,发达国家在战后迅速发展的国际服务贸易中占了

绝对优势，因而国际服务贸易自由化的主要受益者将是他们。而发展中国家则认为他们在国际服务贸易自由化中得不到多少利益，相反他们害怕国际服务贸易自由化会使对他们来说十分重要的一些服务部门为发达国家企业所控制，或是被发达国家的服务完全冲垮。

虽然如此，国际服务贸易问题最终还是列入了 1986 年 9 月开始的“乌拉圭回合”的贸易谈判。在“乌拉圭回合”谈判中，实际上有 3 个议题（服务贸易、知识产权、同贸易相关的外国投资）与服务贸易密切相关，仅有农产品贸易这个重要议题与服务贸易完全无关，因此可以说服务贸易问题成了“乌拉圭回合”谈判的中心议题。

在讨论如何为服务贸易制定国际规则时，GATT 的各成员国曾有两种方案可供选择：一是将 GATT 的原则经修改和补充后使其适用范围扩展至服务贸易。二是在 GATT 之外，根据其基本精神另订立新的适用于国际服务贸易的国际协议。经过充分的磋商，各成员国决定采用后一种做法，这主要是成员国基于以下考虑所致：

（1）已有的 GATT 协议，主要是为商品的国际贸易而制定的，其条款多数不能适用于服务贸易。因为如前所述，国际服务贸易同国际商品贸易相比有很大的不同，适用于国际商品贸易的规定有许多并不能原封不动地照搬到国际服务贸易中来。有些规定虽然能够推广至服务贸易，但由于服务贸易在各国经济、政治中的特殊意义，多数国家也不愿将其运用于服务贸易。

（2）GATT 本身也存在许多缺陷。如前所述，GATT 是作为国际贸易组织（ITO）的替代物而出现的，但它不像 ITO 那样是一个组织，而是一项协议。因而相对于国际货币基金组织（IMF）和世界银行等战后建立的重要国际经济组织而言，它的组织较为松散，对成员国的约束力较弱，对于成员国违反协议的行为，GATT 缺乏禁止成员国实施违规行为的强制能力，只能是对受到违规行为损害的其他缔约国提供补偿或允许受损害的成员国采取报复措施。在减少保护主义障碍方面，GATT 在减少关税壁垒上取得了骄人的成绩，经过连续 7 轮的谈判，各成员国的关税平均水平已降至相当低的水平。但在非关税壁垒方面，取得的成就并不是十分理想，仅仅是到第 7 轮“东京回合”谈判才开始涉及非关税壁垒的消除问题。GATT 的上述缺陷在涉及服务贸易时表现得尤为明显，因而使其管理国际服务贸易的效能大为削弱。这是因为各国对服务业的保护尤为严格，而且这些保护措施多数是属于非关税的壁垒。

（3）修改已有的 GATT 条款是较为困难的，因为它们大都需要绝大多数（2/3 多数）的成员国同意，个别条款的修改甚至可能需要全体成员国的一致通过。这就使得协议的修改很难达成，或即使实现了，为了使协议的修改获得通过而做的妥协也可能使协议的修改变得毫无意义。相比之下，新的协议的磋商谈判相对容易一些，条款的制定也可以更为灵活。

出于以上原因，在缔约国一致通过的 1986 年 9 月关于“乌拉圭回合”谈判的埃斯特角宣言中，就服务贸易谈判规定的指导原则是：

“这一领域的谈判应旨在制订处理服务贸易的多边原则和规则的框架，包括对各个部门制定可能的规则，以便在透明和逐步自由化的条件下扩大服务贸易，并以此作为促进所有贸易伙伴的经济增长和发展中国家发展的一种手段。这种框架应尊重适用服务业的各国法律和规章的政策目标，并应考虑到有关国际组织的工作”。

从上述宣布的原则来看，“乌拉圭回合”关于服务贸易的谈判所要达到

的目标主要包括以下几个方面：通过谈判既要拟定关于服务贸易的一般规则，也需就一些重要的服务部门制定部门的协议；拟定的服务贸易协议既要促进服务贸易的自由化，又必须适当照顾发展中国家的特殊需要；拟定的服务贸易协议应同现有的有关国际服务贸易的国际协议相协调。

1986年9月“乌拉圭回合”谈判正式开始之后，各成员国就服务贸易问题展开了广泛的讨论。由于服务贸易的特殊性，因而谈判远比前几轮关于国际商品贸易的谈判更为艰难，争论更为激烈，尤其是发展中国家和发达国家之间在服务贸易自由化的许多方面都存在着严重的分歧。这些分歧表现在：

#### （1）服务贸易自由化的程度和领域。

发达国家由于在国际服务贸易中占有绝对优势，因而主张积极扩大服务贸易自由化的程度，尤其是美国，由于在服务贸易方面有巨额的盈余，故态度更为积极。而发展中国家总起来说对服务贸易自由化是持消极态度的，要求充分考虑发展中国家的特殊性，在制定服务贸易协议时给予更优惠的待遇。在自由化的领域方面，发展中国家要求发达国家开放劳工与建筑承包市场，允许其劳工自由进入发达国家的劳动力市场。而发达国家虽然承认发展中国家在劳动力流动方面的要求是合理的，表示愿意在一定程度上开放本国的劳动力市场。但作为回报，发达国家则要求发展中国家开放其金融、通讯等服务部门，而由于这些部门在发展中国家经济中占有举足轻重的地位，而且发展中国家在这些部门又远远无力和发达国家相竞争，故发展中国家不愿意开放这些部门，要求国际社会允许他们给予这些部门以特殊的保护。

#### （2）知识产权问题。

在“乌拉圭回合”谈判中，知识产权的谈判是一项单独的议题。美国等发达国家要求就知识产权保护问题制定一项多边的国际协议，但遭到以印度、巴西为首的发展中成员国的反对。双方在许多问题上的观点均有很大的差异。

首先，发展中国家认为，关于知识产权保护问题目前已存在许多专门的国际协议和像世界知识产权组织这样的国际机构，因而没有必要在GATT之下另外订立新的有关知识产权保护的协议。但发达国家则认为目前已有的有关知识产权的国际协议过于宽松，对自己的知识产权提供的保护是很不够的，因而有必要重新订立较已有的国际协议都更为严厉的保护知识产权的国际协议。作为证明，发达国家列举了由于知识产权的国际保护不力而使自己的服务贸易蒙受巨大损失的事例和数据。而发展中国家则认为发达国家对其蒙受损失程度的估计是大大夸大了。即以CD唱片为例，发达国家的唱片商简单地按发展中国家市场上盗版唱片的销售量来换算其正版唱片损失的销售额，该换算方法的一个潜在假设是，如果不存在盗版唱片，则购买盗版唱片的消费者会全部转为购买正版唱片。然而实际情况却是正版CD唱片的价格在发达国家的许多消费者看来都难以承受，在发展中国家就更少有人问津，盗版唱片对发达国家的正版唱片销售收益的影响实际上极为有限。

其次，发展中国家认为知识产权同“人权”等基本权利有所不同，对其不应不计代价地给予保护，而应综合考虑知识产权所有人和消费者的各自利益，给予适当程度的保护。对知识产权的国际保护不力固然会挫伤人们发明创造的积极性，但保护过度则会损害消费者的利益。因为知识产权所有人会通过含有知识产权的商品制定过高的垄断价格，或对知识产权的受让方索取高昂的特许费而牟取暴利。仍以CD唱片为例，CD唱片的制作成本其实并

不比磁带等高多少，而价格却往往是后者的 10 倍以上，以致此种较磁带更优秀的音像制品自发明后迟迟得不到推广，直到今天人们购买并聆听的主要还是磁带。这一现象甚至在西方国内都引起了广泛的不满。有名英国议员甚至斥之为“CD 丑闻”，并率领一些消费者举行了抗议游行。甚至连一些歌手也嫌唱片公司获利过多，如著名歌星乔治·迈克尔就因此与签约的 Sony 唱片公司翻脸，要求在出 CD 唱片时应获取较出磁带更高的报酬。可以认为，盗版唱片之所以在全世界泛滥，唱片公司的暴利行为本身也是难辞其咎的。

此外，发展中国家还认为，由于知识产权的所有者主要是在西方发达国家，因而加强知识产权保护有利于发达国家，而不利于发展中国家，由此而造成的“劫贫济富”效应是很难令人接受的。发展中国家甚至暗示：发达国家应该通过对发展中国家在知识产权使用方面放宽限制来对发展中国家提供援助。发展中国家认为，通过此种途径提供的援助具有更大的隐蔽性，因而不像优惠信贷等直接的经济援助那样容易受到发达国家选民的反对。

### (3) 外国投资问题。

发达国家认为，由于服务贸易的特殊性，使得它往往要求服务的生产者和消费者的直接接触，而这除了人员的国际流动外，只有通过对外直接投资才可以做到。因此，国际服务贸易同外国直接投资有着密不可分的关系，要实现国际服务贸易的自由化就不能不涉及对外国投资的自由化问题。

有鉴于此，发达国家主张在 GATT 之下根据 GATT 的基本精神制定一项有关国际投资自由化的协议。但发展中国家认为，国际投资本身并不是贸易，因此在主管国际贸易的 GATT 谈判中讨论该问题是不合适的，应仅就影响贸易的投资政策 (Trade Related Investment Measures, 简称 TRIMs) 举行谈判。此一观点终为所有缔约国所接受。

投资政策有狭义和广义之分。狭义的 TRIMs 仅指单单为外国投资而制定的，会影响国际贸易的措施；广义的 TRIMs 还包括那些不是专门为外国投资制定，但其实施却会间接地严重影响外国投资的政府政策。由于一般经济政策与国际贸易的关系更为遥远，而且各缔约国更不愿意将一般经济政策纳入国际协调范围，故“拉圭回合”谈判涉及的所谓 TRIMs 仅仅涉及狭义的投资措施。

几乎所有国家都采取了某些对外国投资的限制措施。采取这些措施的目的种类不一，如部门结构调整，保护消费者或国家的利益，维持经济独立性，保护本国民族经济等。由于上述目标在各国政府眼中具有举足轻重的地位，因而在没有更好的替代方法之前，各国政府是不愿放弃这些政策的。尤其是发展中国家，鉴于殖民时期的惨痛教训，对于维持经济独立、摆脱外国资本控制十分重视，对外国资本往往采取了严格的限制措施，这是为什么发展中国家非常不愿意讨论 TRIMs 的主要原因。

然而，实践表明，对外国投资的限制措施除非设计得十分精确，对东道国和母国来说其代价都可能是十分高昂的。它可能降低实施这些措施的国家对外资的吸引力，从而丧失外资流入对其可能带来的种种利益。它还会导致该国国内市场机制的扭曲，从而导致效率的下降。有不少西方经济学家还指出，实际上有更为有效、害处更少的政策工具可以用来实现外资政策希望达到的政策目标，如货币政策、财政政策等。

近来发展中国家也逐渐认识到了外国直接投资对经济发展的重要性，对外国直接投资的态度已有所改变，开始愿意放宽对外国投资的限制。根据联

联合国发表的《1995 世界投资报告》，1995 年全球直接投资总额达到 2350 亿美元，其中流入发展中国家的达到 900 亿美元，占了 1/3，较 70、80 年代的比例（仅为 1/4 左右）有了很大提高。在 1995 年，约有 300 多个国家和地区改革了其外资政策，其中加强限制的仅有 5 个。不仅如此，发展中国家还越来越成为重要的对外投资国，1995 年发展中国家的对外投资占全球外国直接投资的 15%。发展中国家对外资态度的日益友善及其在外国直接投资中地位的提高，使发展中国家在“乌拉圭回合”关于 TRIMs 谈判中的态度有所缓和，最终使 TRIMs 谈判的成功成为可能。

#### （4）关于多边框架问题。

美国等主张建立一项内容涵盖所有服务行业的关于服务贸易的多边协议。该协议内容应包括最惠国待遇、国民待遇、不歧视、透明度、纪律、协商和争端解决机制等 GATT 的基本原则和内容。在此基础上，再根据此一般协议的精神拟定各服务部门的专门协议。但一些发展中国家与欧洲发达国家则认为，鉴于范围广泛的一般协议的达成十分困难，谈判应先就一些服务部门制定协议，然后再协商签订一般性的服务贸易协议。

#### （5）服务贸易和经济发展。

发展中国家在服务贸易的谈判中提出，应参照 GATT 的做法，对发展中国家采取特殊的和不同的待遇（Special and Different Treatment，简称 S.D 待遇），以照顾发展中国家国内服务业的现状及其发展经济的需要。如前所述，在 GATT 关于“乌拉圭回合”谈判宣言对服务贸易议题的说明中已承认了发展中国家的这一要求。但在如何具体照顾发展中国家的特殊需要方面，发达国家和发展中国家分歧仍很大。发展中国家要求在最惠国待遇、国民待遇、不歧视、政府补贴等多方面豁免其义务，但发达国家则坚持发展中国家也应大幅度地履行服务贸易协议的义务。

由于缔约国之间分歧很大，“乌拉圭回合”成为 GATT 成立以来争论最为激烈、延续时间最长的一次谈判。至 1988 年 12 月召开的蒙特利尔中期评审会议上，缔约国才就服务贸易协议达成初步协议。但由于缔约国在服务贸易的许多方面仍存在严重分歧，加之受发达国家在农产品贸易方面激烈争吵的影响，“乌拉圭回合”谈判最终未能按原定计划在 1991 年结束，直到 1993 年 12 月，各缔约国才通过了服务贸易的一般协议和某些服务部门的协议。但在其他一些服务部门（如娱乐业）方面未能达成协议，在某些服务部门（如金融业）方面仅通过临时的协议或草案。因此，在实现服务贸易的自由化方面，“乌拉圭回合”仅仅是开了一个头，尚有许多艰巨工作需要国际社会去完成。

## 2. 服务贸易总协议（GATS）的主要内容

最终签字的“乌拉圭回合”关于服务贸易的总协议共分为两大部分：协议正文及其附件。协议正文包括 6 个部分，35 项条款。第 1 部分为内容及适用范围，该部分对于服务的定义、协议的管辖范围作了明确规定。第 2 部分为一般责任与纪律，该部分规定的要求是所有缔约成员国都必须遵守的。第 3 部分为具体承诺，该部分的规定并非所有缔约成员国都必须遵守的，而需由缔约国经讨价还价后规定。第 4 部分为逐步自由化，规定了国际服务贸易自由化谈判的进程表。第 5 部分为执行条款，规定了本协议的实施方法。第

6 部分为最后条款，内容包括协议的生效方式，成员国的加入与退出，协议的修订方法等，并另订有补充规定共 4 条，主要是对协议的谈判及实施作了补充规定。协议的 5 项附录为：第 2 条（最惠国待遇）豁免的附录，提供服务的自然人流动附录，以及金融、电讯和航空运输 3 个部门附录。

服务贸易总协定中重要的条款有：

（1）最惠国待遇。

GATS 的第 2 条规定，任何缔约方给予其他国家的服务和提供者待遇，应立即和无条件地给予所有的协议缔约方。此即为著名的最惠国待遇原则（Most Favourable National Treatment Principle）。它本是关税及贸易总协定的基本原则之一，现沿用于服务贸易总协议之中。但与 GATT 不同的是，在 GATT 中该待遇仅给予商品，而不给予商品的提供者。而在 GATS 中最惠国待遇原则不仅适用于服务，而且同样也适用于服务的提供者。另一个重要的不同是，在 GATT 中最惠国待遇为承诺义务，而不像在 GATS 那样为一般义务。

（2）国民待遇原则。

协议的第 17 条第 1 款规定：根据本协定其他有关条款的规定并从一个适当的时间开始，任何缔约方在相同的环境下，给予其他缔约国的服务及服务提供者在所有法律规章、行政管理、决定等方面的待遇应不低于其给予本国服务及服务提供者的待遇。此即所谓的国民待遇原则。该条款要求各缔约国的政府对其他缔约国的服务及服务提供者不采取任何歧视措施，但也不给予任何优惠，而是给予同本国服务和提供者平等的待遇。

国民待遇原则同最惠国待遇原则一样，也是 GATT 的基本原则之一。但 GATS 的国民待遇原则与 GATT 的国民待遇原则也有很大的不同。这些不同之处包括：（a）GATS 中的国民待遇原则是承诺义务，而 GATT 中国民待遇原则为一般义务，这与最惠国待遇原则的情形正好相反。（b）同最惠国待遇原则一样，在 GATS 中国民待遇原则既适用于服务本身，也适用于服务的提供者，而 GATT 的国民待遇原则同样也仅适用于所交易的商品，而不适用于商品的提供者。（c）GATS 的国民待遇原则注重的是政府政策的实际实施效果，因此，若缔约国对外国服务及服务提供者的政策在形式上与对本国服务及服务提供者的政策有所不同，但只要这种差异并不造成事实上的对外国服务和提供者歧视，就不被认为是违反了国民待遇原则。反之，若缔约国政府的某项政策实际上造成了对外国服务和提供者的歧视，那么即使该项政策是平等地实施于本国与外国服务和提供者的，也应视为违反了国民待遇原则。而 GATT 的国民待遇原则就只考虑形式上是否存在对外国商品的歧视。造成这一差异的主要原因是因为相对于商品贸易而言，服务贸易要更为复杂，由于外国服务和提供者同本国服务和提供者相比具有不同的特点，因而同样的服务政策对于二者所造成的影响可能会有很大的不同，从而导致对外国服务和提供者实际上的不公平待遇。例如在金融业中，许多国家都对银行的资本资产比例作了限制规定。这些限制是适用于该国的所有银行的，目的是为了银行业的安全。但是，由于东道国往往将外国银行在本地的分支机构视为独立的银行，而且外国银行分支机构的资本规模一般较小，更多地是依赖其母行的供给，因而这一规定对外国银行分支机构的限制要高于当地银行。同样，外汇管制虽然是平等地实施于一国所有的银行机构的，但由于外国银行分支机构对外部资金的依赖往往较本地银行为重，外汇管制对



前者的不利影响要远远大于后者。

### (3) 透明度。

GATS 的第 3 条规定，除非在紧急情况下，缔约各方必须将影响其国际服务贸易的所有有关法律、法规和行政命令及所有其他的决定、规则以及习惯做法，无论是由中央政府或地方政府作出的，还是由非政府的但有权制定规章的机构作出的，都应最晚在它们生效之前予以公布。任何缔约方也必须公布其签字参加的所有有关的或影响服务贸易的其他国际条约。协议第 5 条(经济一体化)也规定，任何缔约方若参与了某项区域性的但可能影响服务贸易的合作协议，都应立即通知本协议的全体缔约国，并使他们能够了解该地区性协议的内容。并在协议的内容有重大的修改时，也应立即通知全体缔约方。

### (4) 经济一体化。

GATS 的第 5 条规定：本协议不反对部分缔约国之间就服务贸易的更高水平的自由化进行合作并订立区域性协议。只要这种区域合作协议不造成对本协议其他缔约国的服务及服务提供者的新障碍或加深已有障碍。如果其他缔约方认为该区域协议的签订对其根据本协议应享有的权益造成了不利影响，该缔约方可根据有关的程序向“世界贸易组织”提出申诉。

### (5) 发展中国家的特别待遇。

GATS 协议的许多条款都充分考虑了发展中国家的特殊情况，给予了他们更为宽松的待遇。这是 GATS 协议对发展中国家要求的反映。协议的第 5 条规定：应充分考虑一些最不发达国家履行本协议义务的困难，并对这些国家作出某些特殊规定。基于此目的，协议的多项条款都列有对发展中国家的特殊规定。如发展中国家之间可以订立优惠性的区域合作协议(第 5 条第 3 款)。可以为解决国际收支问题面对服务贸易采取某些特别的发达国家不能采取的限制性措施(第 12 条第 1 款)。可以对本国服务业提供更多的政府补贴。在服务贸易自由化的进程安排方面，GATS 对发展中国家也留下更大的余地。如协议的第 19 条第 2 款规定，应允许个别发展中国家少开放一些服务领域，或放宽较少类型的服务贸易，并在服务贸易自由化的时间进程安排方面给予更大的灵活性。同条第 3 款又规定，在今后的国际服务贸易多边谈判中，其所拟谈判协议提纲也应考虑发展中国家在履行协议上的困难。协议的补充规定中也规定，在本协议的谈判过程中，应考虑各缔约方不同的发展水平和经济贸易的不同状况，对个别发展中国家承担的义务给予适当照顾。对某些与发展中国家的利益密切相关的问题应进行磋商。

### (6) 关于影响国际服务贸易的歧视性措施。

GATS 对于一些主要的影响国际服务贸易的政府措施作了具体规定，这些规定主要包括：

1) 支付和转移。协议禁止各缔约国通过外汇管制措施来限制国际服务贸易(第 11 条)，但并不反对缔约国出于平衡国际收支的目的而对服务贸易导致的外汇收支采取临时性限制措施，不过此种限制措施的制定与实施应取得 GATT 和国际货币基金组织的认可和合作(第 12 条)。

2) 政府采购。协议规定，GATS 的最惠国待遇原则和国民待遇原则不适用于各缔约国现有的政府采购法律和规定。但要求各缔约国应努力尽早使 GATS 的规定能适用于政府服务(第 13 条)。

3) 补贴。协议指出，某些情况下政府补贴可能会扭曲国际服务贸易的正常进行。各缔约方对其提供给国内服务业的补贴以及此种补贴直接或间接地

对服务贸易可能带来的影响应及时通知所有其他缔约方。当一缔约方认为另一缔约方提供的补贴损害了自己的利益时，可以要求与另一缔约方进行交涉，另一缔约方对此应予善意的考虑。同时协议还要求各缔约方举行谈判并拟定一份有关补贴的多边协议（第 15 条）。

#### （7）国内规定。

GATS 的第 6 条规定，各缔约国有权根据本国经济政策目标的需要，自行制定有关国内服务业的政策、规定、标准或限定条件，并要求外国服务和提供者遵守，只要这些政策、规定、标准或限定条件并不违反本协议的有关规定，不违背该缔约国在 GATS 的谈判过程中所作的各项具体承诺，也不会导致对外国服务及服务提供者的实际上的歧视。缔约国之间还可以就相互承认对方的关于服务的规定和标准（如职业资格、学历等）签订双边或多边协议。

#### （8）市场准入和逐步自由化。

GATS 规定：任何缔约方均应根据本协议的精神与其他缔约方举行双边谈判，并在此基础上拟定市场准入的具体承诺开价单及其实施的时间计划表。任何缔约方在与其它缔约方的双边谈判结束后，均应按开价单中所列计划时间表按期履行其承诺的义务（第 20 条），并不得在实施后改变原来做法或采用新的做法使其他缔约方不能享受根据承诺开价单的规定可以享受的权利。协议还规定，缔约国应在协议签字后继续就服务贸易自由化问题定期举行新的多边谈判，以进一步减少服务贸易自由化的政策障碍（第 19 条）。

#### （9）争端的解决。

GATS 还明确规定了缔约国之间在因执行本协议而出现争议时的处理方法。协议规定，如果某一缔约方认为另一缔约方的行为损害了其根据本协议而应享有的权益，该缔约方可以向另一缔约方提出书面申诉，要求另一缔约方改变其做法，另一缔约方应给予善意的考虑，并给予适当的机会同该缔约方举行磋商（第 22 条第 1 款）。如果争议的双方经磋商后在一段合理的时间内仍不能达成令双方均满意的协议，可提请全体缔约方裁决，协议专门设立一理事会负责此类事务。理事会可以向争议的有关各方提出一些建议，或对争议作出裁决。若理事会认为情况严重，可批准受损害的缔约方对违反协议的缔约方暂停履行根据本协议应承担的义务。

### 3. 关于知识产权的协议

如前所述，知识产权同服务贸易有着密切的关系，因此它在“乌拉圭回合”谈判中极受重视，并被列为独立的谈判议题之一。然而知识产权也是发达国家和发展中国家之间争论最为激烈的议题之一。经过以印度、巴西为首的发展中国家和以美国为首的发达国家之间的相互讨价还价，1990 年 12 月“乌拉圭回合”知识产权谈判小组起草了一份《知识产权守则草案》，1991 年 12 月又经修改后通过了《关于与贸易相关的知识产权包括冒牌货贸易的协议》（以下简称“知识产权协议”）。

正如其名称所表示的那样，“乌拉圭回合”通过的知识产权协议并非是关于知识产权本身的协议，而是与贸易有关的知识产权问题（Trade Related Intellectual Property, 简称 TRIP）的协议，这显然是考虑了发展中国家意见的结果。不过就协议的内容来看，关于知识产权的绝大多数问题均有所

涉及。协议共分为 7 个部分。第 1 部分为总则和基本原则；第 2 部分为知识产权效力、范围及使用的标准；第 3 部分为知识产权的实施；第 4 部分为知识产权的政治和保持以及相关的程序；第 5 部分为争议的防止及解决；第 6 部分为转让手续；第 7 部分为惯例与最后条款。协议的容量较之服务贸易协议要大得多。

和过去颁布的各项有关知识产权的单项多边协议相比，“乌拉圭回合”通过的知识产权协议是一项内容更为广泛，标准更为严格的协议。这主要表现在：

(1) 保护的更为广泛。协议不仅将知识产权所有的形式均包括在内，甚至还将未申请专利的秘密技术 ( Know—How ) 等不属知识产权的内容也包括在内。协议关于“未泄露信息”的规定对秘密技术提供了几乎同专利同样严格的保护。对于计算机软件等新的知识载体，协议也要求给予同“文学作品”一样的版权保护。此外，医药、化工、食品等也被列入专利的保护范围。这些都是过去的知识产权协议所没有涉及的。

(2) 给予知识产权所有人的保护更为严格。协议在保护的有效期限、权利范围等方面都较已有的有关知识产权保护的国际协议更长、更宽。例如协议规定专利的保护期限不应低于 15 年，药品为 20 年，商标的保护期限不应低于 10 年，无论是在专利方面还是在商标方面协议都鼓励各缔约国采取更长的保护期。协议在知识产权保护的实施方法方面也作了详细规定，如有关知识产权保护的行政、民事、刑事程序等。这些在以前的有关知识产权保护的国际协议中一般视为各国的内部事务而不加规定。

(3) 在解决有关知识产权的国际争端方面，协议也制定了在“世界贸易组织” ( WTO ) 下的协调解决机制。而目前已有的有关知识产权保护的国际协议则缺乏这样一种机制。

从上述内容可以明显地看出，“乌拉圭回合”关于知识产权的协议在很大程度上反映了发达国家在知识产权方面的要求，但发展中国家的利益在协议中也得到了某些照顾。例如协议认为知识产权的保护既要肯定发明创造者所作出的贡献，也要有助于那些因传播知识而受益的人们，有利于技术的交流和革新。各缔约国有权采取它认为适当的措施来防止知识产权的滥用或有害于国际技术交流的行为。协议还规定：在知识产权政策方面，各缔约国有权采取适当措施来维持本国的善良风俗、国家安全、公共保健和营养及对社会和经济发展的至关重要的部门。协议还反对各成员国相互间诉诸或溯及旨在保护知识产权的任何单方面的措施，反对为保护本国知识产权而制造违反 GATT 原则的贸易障碍。此外，在实施本协议的过渡安排方面，也对发展中国家作了优惠的规定。如一般缔约国的过渡期为 1 年，而发展中国家则为 5 年，最不发达国家为 10 年。在食品、药品、化学品等发展中国家过去未予保护的领域，亦可有 10 年的过渡期。

#### 4. “乌拉圭回合”关于服务贸易的部门协议

在“乌拉圭回合”谈判中，缔约国除就服务贸易达成了一般性的协议外，还就一些服务部门达成了专门协议，这方面的工作才仅仅展开，许多服务部门的专门协议有待进一步谈判和制定。现已签订的部门协议主要包括：

(1) 关于金融业的协议。

在“乌拉圭回合”签署的服务的部门协议中，金融业的协议恐怕是最为引人注目的了。它也是缔约国之间争论极为激烈，最后才达成的协议。

1993年12月“乌拉圭回合”谈判结束，缔约国签订了服务贸易总协议（GATS）时，美国突然宣布拒绝签署GATS关于金融业的附录，使得关于金融业的谈判不得不又延长了18个月。1995年6月，在关于金融业的谈判眼看就要达成协议时，美国再次宣布退出谈判。美国之所以在金融业的谈判中屡屡退出，主要原因是它认为发展中国家在金融业的谈判中出价不够，未能使美国感到满意。美国认为，按照金融业谈判中发展中国家所开的具体承诺单，拟议中的金融业协议将无助于美国金融业进入这些国家的金融市场。而东南亚和拉美的金融业发展十分迅猛，获利机会远远超过已趋饱和的发达国家金融业，美国十分希望压东南亚和拉美等地区的发展中国家对美国金融企业进一步开放金融市场。因此，美国决定放弃多边谈判的做法，而改为采取以“对等原则”分别同各成员国举行关于金融业的双边谈判。对于欧共体等金融自由化程度较高的国家，美国也对这些国家金融企业开放本国市场；对于那些金融业的自由化程度较低的国家，则视其对美国金融业的限制程度相应地对这些国家的金融企业进入美国给予不同程度的限制。

美国的退出引起了很大的震动，一些国家也准备收回其已开出的金融业开放具体承诺单，因为他们觉得若协议不能使他们的金融企业更自由地进入美国的金融市场，鉴于美国在世界金融业中的地位，协议将是毫无意义的。一时间关于金融业的协议看来极有可能像当年ITO的哈瓦那协议那样濒临破产。在此种危急情况下，经欧盟首席谈判代表布里坦（Brittan）的斡旋，缔约国决定将金融业协议的签订日期再延长一个月，并将原定的永久性协议改为为期1年的临时协议。协议期满后希望美国能重新加入谈判，以制定一项永久性的协议。美国也允诺在1年后它将重新参与谈判。经过这番努力，世界贸易组织（WTO）的约90个缔约国终于就金融业达成了一项临时协议。

在此次金融服务谈判中，有许多国家在其开出的金融服务具体承诺单中作出了进一步开放本国金融市场的承诺。在发达国家中，欧盟允诺开放对欧共体金融市场的准入；日本同意将日美达成的双边金融服务协议中给予美国的待遇推广及其他成员国，从而开放了其公共和私人养老金市场；加拿大答应将北美自由贸易协议的有关优惠待遇扩大到WTO的所有会员国。发展中国家也在很大程度上作出了开放本国金融市场的承诺。如菲律宾50年来首次允许外国人在该国设立新的银行。泰国同意在1997年后每年允许增加7家外国银行。印度允许每年增加8家外国银行。韩国允许外国银行、保险公司和证券管理机构进入其金融市场，并将外国公司在韩国金融机构中的参股比例最高限从10%升至15%。马来西亚将外国公司持有马来西亚保险公司的股份比例最高限从30%提高到49%。巴西允诺允许外国保险公司进入巴西金融市场，并准许外国银行参与目前该国进行的国有银行私有化进程。南非也允诺向外国企业开放本国的金融市场，允许外国公司购买当地金融机构或在该国设立新的金融分支机构。

总计有近50个WTO成员国承诺维持或推广其先前实施的金融开放措施，23个国家放宽了对外国银行经营的限制，19个国家大幅度开放了保险市场，14个国家同意外国证券公司的进入。虽然没有美国的参加，该协议仍然涵盖了约90%的全球金融市场，影响了约20万亿美元的银行存款，2万亿美元的保险收入，10万亿美元的世界证券市场资本市值和10万亿美元的上市债券

市值。可以预期，尽管“乌拉圭回合”达成的金融服务协议存在许多缺陷，但它仍将对国际金融业的自由化起到极大的促进作用。

## （2）关于航空运输服务的协议。

早在 GATT“东京回合”谈判之时，GATT 的缔约国就十分关心航空运输服务问题，并于 1979 年 4 月“东京回合”谈判结束时达成了一项《民用航空器贸易协议》，但它的目的主要是实现民用航空器、航空产品零部件及其有关的附属设备、物件（如地面飞行模拟器、食品加热装置和氧气面罩等）的国际贸易自由化，至于航空运输服务本身，则由于不属于国际商品贸易而被排除在该协议之外。

为弥补这一不足，在“乌拉圭回合”的服务贸易谈判中，各缔约国就航空运输服务达成了一项协议，并将其作为 GATS 的部门附录之一。该协议共有 6 条规定，涉及了与航空运输服务有关的飞机维护修理、航空运输市场营销以及与计算机储存系统有关的服务措施（如预订座位服务等），但协议并未涉及航空运输权或与航空运输权有关的服务。所谓航空运输权，指允许外国飞机进入本国领空提供客货运输服务的权利，为一国领空权的一部分。航空运输权由 1944 年 12 月 7 日签署的《国际民用航空公约》（“芝加哥公约”）管辖。

## 第六章 我国的对外服务贸易

改革开放以来，我国除了努力发展商品的进出口贸易外，还开始积极发展对外服务贸易。这使我国的对外服务贸易不论是总体规模还是种类方面都有了很大提高，使对外服务贸易在我国的对外经济关系中占据了越来越重要的地位，改变了过去商品进出口贸易一统天下的局面。

### 一、我国对外服务贸易的发展

新中国在成立之初就发展了一些传统的涉外服务项目，如海运业、旅游业等，但在很长一段时间里，我国对外服务贸易的规模一直十分有限，在我国的全部对外经济交往中所处的地位也不甚重要。改革开放以后，我国在重视发展对外商品贸易的同时，也开始积极发展对外服务贸易，使得对外服务贸易无论是总体规模还是在我国对外经济活动中的地位均有很大提高。表 6—1 为我国 1982 和 1993 年的国际服务贸易收支对照表。

表 6—1 国际收支服务项目收支表（单位：百万美元）

项 目	1982 年			1993 年		
	差额	借方	贷方	差额	借方	贷方
经常项目收支	- 5674			- 11901	104139	92238
服务收支	939	2665	3604	- 2420	17709	15289
1. 货运	263	724	987	- 3652	5495	1843
其中 (1) 运费	150	635	785	- 3743	5133	1390
(2) 保险	113	89	202	90	362	452
2. 港口借应与劳务	- 224	612	388	- 100	345	245
3. 旅游收支	777	66	843	1864	2797	4683
其中国际客运	140		140	294		294
4. 投资收支	376	641	1017	- 1283	5673	4390
其中 (1) 利润	19	1	20	- 231	231	0.37
(2) 利息	- 11	16	5	- 1544	2079	535
(3) 银行收支	368	624	992	492	3364	3855
5. 其他	- 253	622	369	729	3398	4127
其中 (1) 邮电收支	21	6	27	385	85	470
(2) 政府收支	- 123	159	36	- 273	473	200
(3) 劳务承包	75		75	25	22	47
(4) 其他	- 226	457	231	591	2818	3409

从上表看，从 1982 年到 1993 年，我国的服务出口（贷方）从 36.04 亿美元升至 152.89 亿美元，11 年里增加了约 4.24 倍。进口（借方）从 26.65 亿美元增加到 177.09 亿美元，上升了约 6.6 倍。服务出口到 1993 年占经常项目收入的比重为 16.6%，服务进口占经常项目总支出的比重为 17%。

改革开放以来，我国的对外服务贸易不仅发展速度快，而且较之过去有了一些新的特点。如在许多服务领域，我国已改变了过去主要是出口或进口的局面，例如在技术贸易领域，我国过去主要是进口，而在改革开放之后，

我国也有了技术出口，且其发展势头十分迅猛。在旅游方面，过去我国主要是出口，即为外国人提供旅游服务，而近来我国居民出国旅游也逐渐发展起来。除了旅游、海运等传统的对外服务领域继续保持迅猛发展势头外，我国还开辟了许多新的对外服务贸易领域，如咨询服务、劳务输出与对外承包工程、文化娱乐服务、计算机软件服务等。其中有许多已跻身我国主要的对外服务贸易形式之列。

不过，尽管我国的对外服务贸易自改革开放以来已取得很大成绩，但总体说来其水平仍是较低的，不仅同像美国这样的服务贸易大国差距甚远，即使同印度这样的同我国条件相若的国家相比也有不足，同我国自改革开放以来在商品贸易领域所取得的成绩相比也有很大差距。据 GATT 的统计，1989 年我国的服务出口在全世界名列第 27 位，进口位居 32 位，在此前后，我国的商品进出口在世界上都是位居前 10 名以内的。

## 二、我国对外服务贸易的主要领域及其发展策略

如前所述，改革开放以来我国的对外服务贸易不仅总体的规模水平有迅速的增加，其种类也日趋多样化。下面仅就我国对外服务贸易中较为重要的几个领域的现状、存在的问题、今后的发展战略等作一简要的分析。

### 1. 我国的涉外海运业

涉外海运业是建国后随着我国对外商品贸易的发展而逐步发展起来的一项传统的服务贸易形式。改革开放以来，随着我国对外贸易的迅猛发展，我国的涉外海运业也有了迅速的发展。

到 1993 年，我国从事国际海运的企业已达 150 多家，拥有各种类型的船舶 1980 多艘，年海运量 2.5 亿多吨，年创汇 50 多亿美元。我国的远洋船队已航行了世界 150 多个国家和地区的近 1100 个港口，并开辟了 63 条班轮航线，每月有 250 个定期航班。目前我国已成为世界十大海运国之一。

在国际海运合作方面，截止 1992 年我国已同 47 个国家签订了双边海运协议，加入了 27 个与海运有关的国际协议，参与了 10 多个与海运有关的政府及非政府组织，并且在这些组织中担当了十分重要的角色。在承担第三国运输（交叉运输）方面，也取得了很大成绩，并拥有不少挂“方便旗”的船舶。

在海运队伍建设方面，我国也取得了很大成绩，现已有海员 30 余万，不仅满足了自己船队的需要，还积极开展了海员劳务输出工作。

海运业的发展不仅为我国创造了大量外汇，更重要的是对我国的对外贸易起到了很大的促进作用，目前我国对外贸易运输 80% 以上是通过海运业完成的。

虽然海运业在我国的对外服务贸易中属于强项，但目前仍存在一些问題。这主要表现在两个方面：一是我国的远洋运输能力以及码头的装卸能力等，虽然发展迅猛，但仍不能满足我国飞速发展的对外贸易的需要，尤其是在集装箱运输方面，能力更是严重不足，不少集装箱货物不得不通过香港等地转运。二是设备严重老化，以我国最大的远洋运输企业中国远洋运输公司为例，该公司为世界上最大的 10 家远洋运输公司之一，但其拥有的运输船只平均船龄达 15 年左右，其中杂货船船龄在 15 年以上的要占 70% 以上，散货船 15 年以上船龄的达 60%，集装箱船龄在 10 年以上的也占了很大比重。船舶的老龄化不仅提高了经营成本，而且装卸货物困难，又极易造成事故，影响船员安全，造成海洋污染，故许多国家的政府不仅自身拒绝老龄船的登记注册，还采取措施限制外国国籍的老龄船进入本国港口。如美国、澳大利亚都实施了港口监控计划，欧共体也已通过决议，要求其所有成员国禁止船龄在 15 年以上的船舶驶入本国港湾，亚太 18 个国家和地区、拉美和加勒比地区、印度洋和东非地区等也正在采取行动减少高龄船只的进入。

为了进一步发展我国的海运业，我国目前主要应在以下几个方面采取有效的措施。

(1) 加强法律建设。改革开放以来，我国虽然在海运业方面颁布了一些法律、法规，参加了一些重要的国际海运公约（如“班轮公约”等），并于 1992 年颁布了《中华人民共和国海商法》，使我国的海运业发展有了法律的



保障，但目前尚有一些配套的规章制度亟待制定。我国还应该加强有关海运业的法规、政策的透明度，应安排一个合适的渠道负责对外公布与我国海运业有关的政策、制度和法规。这是 WTO 的“服务贸易总协定”（GATS）的基本要求之一。虽然这样做不会直接使我国的海运业受益，但可以提高我国在海运业的国际谈判中的地位，从而间接地起到促进我国海运业发展的作用。

（2）加强海运企业的内部协调。目前我国的海运业已形成了中央、地方、外资多方竞争的局面，这对促进我国海运业的繁荣是极为有利的。但目前在鼓励各方积极性的同时，也有必要加强各海运企业之间的协调和联合，例如在配船、航线安排等方面进行合作。这一方面可以加强我国海运业的整体实力，另一方面也可以协调竞争，避免自相残杀，致使“肥水流入外人田”。在过去，海运业的此类协调政策通常由我国的行政主管部门负责，效果较差，今后可通过组建诸如“中国船东协会”之类的民间组织来处理这方面的工作。这样做不仅效果好些，也更符合 WTO 的要求。

（3）利用外资发展我国的海运业。如前所述，目前我国的海运业尚不能满足我国飞速发展的对外贸易的需要，而海运业属于资本密集行业，其发展需要巨额资金。引进外资可以弥补我国对海运业投资的不足，从而促进我国海运业的发展。特别是在码头建设、集装箱运输等领域作用尤为明显。引进资金的渠道可以多种多样，如利用外国政府、国际及地区性经济组织的援助贷款，利用外国商业银行信贷等信贷资金，与外国企业合资兴办码头、海运企业等。

## 2. 我国的涉外旅游业

旅游业在我国也属历史较为悠久的一个服务行业。早在建国之初，以华侨旅行服务为起点，我国的涉外旅游业就有所发展。但在当时由于极“左”思潮的影响，我国的涉外旅游业起伏很大，规模十分有限。以水平较高的 1973 年为例，来华旅游者仅为 27750 人次，创汇 150 万美元。1978 年党的十一届三中全会以后，随着我国改革开放事业的推进，我国的涉外旅游业也取得了十分迅速的发展。来华旅游入境人数从 1978 年的 180.92 万人次增长至 1993 年的 4152.69 万人次，同期全国旅游外汇收入从 2.629 亿美元增长至 46.8313 亿美元。1978 年至 1992 年，我国的旅游外汇收入年平均增长速度达 15%，不仅大

我国对外服务贸易的主要领域及其发展策略大快于同期我国经济的年平均增长速度，也大大高于同期我国服务业及对外服务贸易的年平均增长速度。

在涉外旅游业的基础设施建设方面，我国也取得了很大的成就，目前我国已拥有 674 个对外开放地区，62 座历史文化名城，478 处各级风景名胜区和 500 处国家级文物保护单位，这些都是我国发展涉外旅游业的重要资源。到 1993 年底，全国旅游行业共拥有涉外旅游饭店 2552 家，客房 38.64 万间，已评星级的 1991 年底时已达 931 家，三星以上的 336 家。到 1993 年末，全国共有旅行社 3238 家，直接从事涉外旅游业的从业人数达 87.67 万人。在旅游商品方面，目前已形成 15 个大门类 5 万多个品种，并有不少拳头产品。至 1993 年末，旅游业有定点购物商店 1168 家，其中有不少涉外旅游购物场所已达到了国际水平。

在涉外旅游的推销和市场开拓方面，我国已同 160 个国家和地区的客商建立了联系，并在海外设立了 10 个国家旅游办事机构以及数十个境外旅游企业，现在有近 180 个国家和地区的游客来我国旅游。

涉外旅游业的发展，为我国的经济作出了巨大贡献。首先，它增加了我国的外汇收入，目前涉外旅游业的外汇收入已占我国非贸易外汇收入的 1/3 以上，成为我国的四大外汇收入来源之一。其次，它促进了我国各地经济的发展。旅游业本身就能创造巨额的国民收入，以 1993 年为例，我国旅游业的直接产出为 1134 亿元，占我国国民生产总值的 3.8%。但更为重要的是旅游业对旅游地其他产业（如饮食、零售）的巨大促进作用，尤其是在一些经济水平较低的落后地区的旅游景区，靠旅游业带动搞活经济的例子比比皆是。此外，涉外旅游业还会对我国起到很好的宣传作用，有利于加强我国人民与世界各国人民的相互了解。这对我国的改革开放事业的发展所具有的潜在作用是不可低估的，最好的例证就是近几年来我国许多地区兴起的各种国际文化节（会）等文化旅游活动，“经济搭台，文化唱戏”，对举办地区的对外贸易、引进外资等工作都起到了极大的促进作用。

然而，虽然涉外旅游业在我国的对外服务贸易中属于发展较快的行业，但从目前情况看尚存在许多问题，主要表现在：

（1）客观地说，我国距国际旅游的主要客源较远，从而某种程度上束缚了我国的涉外旅游业的发展，除了港澳、日本、东南亚等地的游客来我国较为便利外，像北美、西欧等经济水平高、公民出外旅游人数多的重要旅游客源地均离我国较远，其来华的交通费用昂贵，耗时长，这些都是我国发展涉外旅游业的不利因素。

（2）我国交通运输业长期以来属于国民经济的“瓶颈产业”，这种状况严重影响了我国的涉外旅游业的发展。以民航运输为例，1992 年我国的民航客运能力约 511.9 万人，而 1992 年仅有组织的入境游客就达 540 万人。在国内运输方面，存在的问题也不少。以铁路运输为例，设备陈旧，列车严重超载，速度极慢，这些都使在我国境内旅游变得很不舒适。

（3）由于涉外旅游及国内旅游业的发展，各种配套设施和措施跟不上，加上近几年社会治安问题日益严重，导致近几年来旅游业涉外安全事故时有发生，如前些年屡屡发生飞机失事、列车相撞的事故以及像“千岛湖事件”等，都严重影响了我国旅游业乃至整个国家的声誉。

（4）旅游服务管理方面存在不足。改革开放以来，我国花了很大力气改善涉外旅游的各类设施，通过国家及地方投资、引进外资等途径，修建了许多达到国际水平的涉外宾馆、饭店、购物设施等。然而在旅游的“软件”建设方面，同发达国家相比尚存在较大差距，主要表现在旅游企业的管理水平低，旅游从业人员服务态度差，许多旅游设施的环境不太好，店面不够整洁、安静等。此外，我国各主要旅游地的夜生活单调，文化娱乐项目缺乏，这也是外国游客经常抱怨的一个问题。

（5）旅游宣传推销工作力度不够。我国由于在文革前将旅游工作视作为政治、外交服务的外事工作的一部分，受其影响，我国的旅游企业往往都不太重视也不擅长向外推销我国的旅游业，而是坐等客户上门，从而丧失了许多客源。

（6）在旅游商品的开发方面，我国长期以来也重视不够。我国甚至在过去还限制外国旅游者在华购物。如 1992 年规定每个外国旅游者在华购物不得

超过 1 万元人民币，1993 年放宽至 5 万元，实在令人费解！其实购物在旅游业的收入中占很大的比重，往往远远超过门票等直接收入。

上述问题有的牵涉面广，不是旅游业自身就能处理的，有些问题则是只要采取适当的措施就能加以解决的。考虑到我国涉外旅游业的现状，应重视采取以下措施：

（1）改善旅游的服务质量，应强化对涉外旅游企业的管理，努力向国外的旅游先进国家学习，提高我涉外旅游企业的业务水平，同时加强涉外旅游人员的培训，以改变我国旅游业在软件方面相对落后的局面。

（2）推动旅游城市国际化，促进我国涉外旅游业的发展。我国的主要旅游城市、景区的主要旅游景点、街道、里程指示牌，重要的旅馆、饭店、购物中心等，均应有中英文对照的说明标志，各主要旅游城市还应设置旅游问讯中心，并在多处设点出售外文旅游地图、介绍资料等，以方便外国游客获取信息。

（3）加强交通、社会治安等方面的管理，以杜绝恶性安全事故的发生。如对过热的旅游景点采取限制发展的措施，对从事旅游的交通车辆、轮船等实行严格的审批制度，对治安状况严重恶化的旅游区实行重点治理等。

（4）简化签证制度。相对于其他一些国家而言，我国的旅游签证制度显得较为繁琐，有必要加以简化，以方便外国游客来华。此外，在外国游客提取外汇汇款、兑换人民币等方面的手续也应进一步加以简化。

（5）努力开发旅游商品，鼓励外国游客在华多购物。为此，应注重那些易受外国游客欢迎的、具有民族特色的旅游商品的开发，并注意提高旅游商品的质量。因为旅游商品同其他商品一样，只有符合顾客需要，并且质量有保证，才能销售出去。

（6）改革外国游客的各项收费制度。长期以来，我国实行的是国内、国外游客分别收费的制度，外国游客的旅费、门票费等标准均远远超过对国内游客的同项收费标准，这种情况不仅引起了外国游客的不满，也违反了“乌拉圭回合”谈判达成的“服务贸易总协定”（GATS）关于“不歧视”原则的要求，对我国申请加入该协定有妨碍。故在今后应逐步加以改变，统一国内外游客的收费标准。深圳在此方面已率先作了尝试。

（7）加强旅游的海外推销工作。如在主要客源地设立常驻旅游代理机构，加强与海外旅游机构的联系，参加国际旅游的博览会、展销会等，并制作大量的有关中国旅游的电影、电视节目、录像带、外文旅游宣传书刊、手册等宣传品。我国在这些方面已取得很大成绩，但仍应不断地参照国外的先进经验加以改进。

（8）丰富旅游的花色品种。改革开放以来，我国的各主要旅游地区都纷纷改变了过去单纯搞观光旅游及会议旅游的做法，积极发展了像度假旅游、疗养旅游、体育旅游、教育旅游、宗教旅游、探险旅游、新婚旅游、民俗旅游、商业旅游、节日旅游等新的旅游形式。这对发展我国的涉外旅游业是十分有利的，但目前有的地方办“节”办“会”过多过滥，效果较差，今后应注意加以调控。

除了发展外国游客的入境旅游外，我国在今后还应重视发展我国居民的出境旅游。改革开放以来，随着我国居民收入水平的提高，出境旅游的人数也在迅速增加，到 1993 年，我国公民出境人数达 374 万人次，比 1992 年增长了 27.7%，其中因私出境的要占 39.2%。然而在过去，我国往往仅将出

出境旅游视为一项有弊无利的消费性外汇支出项目，对其存在许多限制。其实出境旅游对我国目前是有许多好处的。首先，它可以让我国居民到国外开阔眼界，培养国际意识，学习外国好的文化和观念，这对提高我国人民的整体素质是极为有利的。其次，出国旅游可以扩大我国旅游业的开放度，增加我国在对外服务贸易谈判中的筹码。此外，出国旅游还可以减缓我国的通货膨胀及货币升值的压力。我国由于出口增长迅猛，外汇储备的存底激增，给人民币带来了一定的升值压力，而每年因购买外汇国家又需投入大量的人民币，增加了国内通货膨胀的压力，其中居民的私人外汇存款要占我国外汇总额的很大一部分。适当开放居民个人出境旅游可以为居民个人持有的外汇存款开辟一条新的使用渠道，缓解人民币升值及通货膨胀的压力。我国对居民因私旅游出境限制还较多，主要局限于港澳地区、边境国家和新加坡、马来西亚、印尼等东南亚国家以及独联体国家，对发达国家的私人旅游尚少，这可能出于防止“非法移民”等方面的考虑，但因存在此方面的问题而不开辟对这些地区的出境旅游也是不合适的，因为这毕竟是个别现象，今后可在严格把关的前提下适度予以放开。此外，随着今后我国外汇制度的逐步放开，还应逐步允许我国居民以人民币兑换外汇后出境旅游。

### 3. 我国的对外技术贸易

我国同外国的技术交往自建国以来一直不曾间断，但主要是引进外国的技术。开始时是从前苏联、东欧国家引进技术。仅“一五”期间就引进了156个大型项目，为奠定我国工业基础起了巨大作用。70年代后因逐渐和西方国家改善了关系，又开始改从西方国家引进技术。1979年实行改革开放以来，技术引进工作出现了新局面。从1952—1978年，我国平均每年仅引进30.4个项目。而1979—1988年经国家批准的技术引进项目达3530项，金额205.5亿美元。1993年我国经国家审批的技术引进项目达493项，合同总金额61.1亿美元。

我国技术引进工作不仅发展快，其经济效益也大有提高。在过去，我国引进技术主要采取购买成套设备的做法。从1950年到1978年，成套设备引进要占我国技术引进项目总数的约90%。1979年以后，以许可贸易、技术服务、顾问咨询、合作生产等“软件”方式引进的技术日益增多。到1993年，上述4种软件形式的技术引进项目达211项，合同总金额7.3亿美元，分别占合同总数和合同总金额的48.88%和11.95%。而且过去引进项目多为新建项目，现有企业技术改造项目不多，而现在技改项目所占比重日益提高。由于以上变化，致使我国技术引进项目的平均用汇额逐渐减少。1979年以前平均每个项目用汇额约为1775万美元，到1993年，平均每个技术引进项目的用汇额下降为1239万美元，而且合同金额在500万美元以下的有357项，合同金额5.18亿美元，分别占全年技术引进项目总数的72.41%和合同金额的8.48%。单项合同平均用汇额的下降，在某种程度上也表明我国技术引进成本的下降和经济效益的提高。

改革开放以来，我国技术引进工作的迅猛发展为我国的经济的发展做出了巨大的贡献，它使我国的许多行业在很短的时间内迅速缩短了与世界先进水平的差距，不少行业甚至在国际上开始具有了很强的竞争力，使我国出口贸易得以迅速地增长。

从 1979 年开始，我国在积极引进技术的同时，还开始对外出口技术，为我国赚取了大量的外汇。1988 年，我国的技术出口共成交 306 项，合同金额 5 亿美元，而到 1993 年，我国共出口技术 624 项，合同金额 21.74 亿美元，分别比 1988 年增长了 1 倍和 4.3 倍。技术出口的对象已包括世界上的 70 个国家和地区。

改革开放以来，我国的对外技术贸易虽然取得很大成就，但目前仍存在许多不足，主要表现在：

(1) 技术引进的规模仍然有限。以 1993 年为例，技术引进的合同总金额不过 61.1 亿美元，大大低于我国在进口小轿车、化妆品、农副产品、烟酒等消费品方面的外汇支出，上述几个方面的年进口额在数百亿美元以上，这显然是不正常的。因为进口消费品不会对一国的经济技术水平有任何的帮助，而技术引进才是一个后进国家实现现代化的关键。纵观世界上后来居上的国家和地区的历史，无论是早期的美、日、德，还是后来的亚洲“四小龙”，莫不如此。

(2) 重复引进屡禁不绝，改革开放以来，我国各地区、各企业重复引进同一技术、设备、生产线的情况十分普遍，造成外汇的大量浪费，降低了技术引进工作的效益。这其中最为著名的即所谓的“阿利斯顿”现象。80 年代，我国仅从意大利梅洛尼公司引进生产流水线生产“阿利斯顿”冰箱的即有 9 家企业，以致市场上出现多种“××—阿利斯顿”品牌的冰箱，引起社会广泛注目。据统计，80 年代我国引进的彩电、洗衣机等产品生产线每项也都在百条以上，其中多数企业已陷入困境。这一现象虽然已引起国家有关部门的高度重视，并且这些部门三令五申要加以制止，但结果却收效不大。例如 1995 年家电市场盛行一种称为“VCD”的小型数字影碟机，有众多企业上马生产，并纷纷引进作为 VCD 关键部件的“解码卡”生产线，结果使此种在国外并不十分走俏的商品突然生意兴隆起来，并使许多本已濒临倒闭的生产该产品的外国厂家起死回生。由于供应紧张，“解码卡”的进口价格节节上升，这在电子商品（特别是在计算机商品中）是十分反常的。又如我国近年来许多厂家纷纷上马光碟生产线，结果使我国的光碟生产能力大大超过了国内需求水平，不少厂家因而挺而走险，干起了盗版 CD 的不法勾当，严重损害了我国的国际声誉。

(3) 引进外资工作中的技术贸易问题严重。在我国引进的技术中，通过外国直接投资引进的占很大比重，引进外资还会涉及商标权等的引进。恰恰是在这方面我国目前存在的问题较为严重。主要是外方对其技术、设备、商标索价过高，往往远远大于这些技术、设备、商标的正常价格，也有的外商以次充好，用过时的技术、设备甚至我国制造的出口设备欺骗我国的合营者，使我方蒙受巨大损失。但在另一方面，我方投资者入股的机器设备、技术、商标等却估价偏低，有的甚至是无偿为外方使用，或是在合资后被放弃使用。我国许多名牌商标在市场上“失踪”，十分引人注目。

为了使我国的对外技术贸易进一步得到正常发展，避免目前在技术贸易工作中存在的种种弊病，今后应抓紧以下几个方面的工作：

(1) 加强技术贸易的信息收集和咨询工作。技术贸易是一种十分特别的贸易方式，这主要表现在技术价格的确定往往取决于双方的谈判地位，而不是其实际的生产成本。因为技术一经研究成功，其转让的实际代价几乎为零。因此，要提高我国技术转让工作的经济效益，就必须提高我方的谈判地位。

而谈判地位的提高又是和对所交易的技术的了解程度密不可分的。

对技术的了解应包括该技术在国际上的实际水平，可以给受让方带来的经济效益，受保护的程度（如专利的实际有效期等）以及谈判的技巧掌握程度等。对商标而言则主要是商标在市场上的知名度及给其所有者带来的销售的增加额。只有充分掌握上述信息，才能在技术贸易的谈判中做到心中有数，无论是购买技术还是出售技术都不会吃亏。在这方面除了有关企业应予以重视外，重要的是我国的技术情报部门应提供这方面的咨询。

（2）协调技术引进工作，避免重复引进。我国应对技术引进工作实行统一管理，采取切实措施杜绝目前存在的重复引进现象。同一项技术、同一种生产线只应重点扶持一两家企业引进，避免多头引进，致使外人渔利。我国的重复引进现象之所以屡禁不绝，一个重要原因是对企业的投资约束过软，投资者由于承担风险过少，往往在技术引进项目的投资方面轻率从事，因此加强对企业内部机制的改革，硬化企业投资约束，加强对引进项目的可行性研究工作，乃是制止重复引进的根本措施。导致我国重复引进现象的另一个重要原因是地方利益的作用，即当某类技术引进项目获利丰厚时，各地方政府都不肯肥水流入外人田，因而竞相引进，似致出现某种产品生产线几乎全国各省都有引进的局面，如在彩电、冰箱、汽车生产方面就有此种现象。为避免重复引进，同时照顾各地方的利益，我国在录像机生产技术的引进方面采取了一种新的做法，即指定由大连华录电子有限公司引进录像机关键部件生产线，由全国各地的主要电子企业参股。这样既避免了在录像机生产方面出现新的重复引进，又照顾了各地方的利益，这一经验值得在其他重大引进项目上推广。

（3）重视利用外资工作中的技术引进问题。我国在外资以设备、技术、商标等入股的审核及估价方面早已订有明确的规章制度，当前关键是将这些制度切实有效地加以实施，以杜绝外方以过时、陈旧之技术设备入股，或作价过高，同时也要防止我方设备、土地、技术、商标等折价过低的现象。

（4）重视技术引进方式的选择。在引进技术方面，今后我国仍应侧重于“软件”技术的引进，并进一步扩大“软件”技术在我国技术引进总额中所占比重。这是因为，较之其他技术引进方式，“软件”技术的引进成本低，引人方对技术也更易了解掌握，不像有些“硬件”引进那样会“知其然而不知其所以然”。但这也不能一概而论，有时采用其他引进方式可能效果更好，例如成套设备的引进因其代价高昂而广受批评，但它见效快，可迅速收回投资，故在许多情况下仍是十分有用的，何况有时外方可能根本不愿提供技术只愿提供产品。若引进企业的管理能力差，则可采用与外方合资或诸如补偿贸易、加工装配之类的生产合作方式。因为外国直接投资是资金、技术、管理等外国资源的一揽子引进，“三来一补”中也由外方承担部分乃至全部的由引进技术、设备生产的商品的销售，故管理相对简单，易出效果，对我方的风险也小些。在我国相对具有优势的技术领域，则可以采取和外国合作研究的方式，开发较新的技术。

（5）继续发展我国的技术出口。我国的技术出口虽然发展很快，但总的规模仍然十分有限，有必要进一步加以扩展。我国的技术水平总体上虽然落后于发达国家，但在有些方面已具有了世界一流水平，特别是我国的技术往往更适合与我国经济水平相当的发展中国家的需要，价格也要便宜得多，在国际上还是很具竞争力的，我们完全没有理由妄自菲薄。今后，我国在发展

传统的机械设备、生产技术出口的同时，还应拓展一些我国相对具有竞争优势的新的技术贸易领域，如计算机软件和咨询回民务的出口。

### 三、我国的劳务输出与对外承包工程

所谓劳务输出，在我国一般单指向境外派遣劳务人员，而对外承包工程则是指我国的建筑公司在海外从事工程建设。此两项业务是我国自改革开放以来新发展起来的对外服务项目，在我国的对外服务贸易中占有很大的比重。

#### 1. 我国劳务输出与对外承包工程的现状

劳务输出与对外承包工程属于我国起步较晚的一项对外服务贸易业务。在文革时期，我国仅以无偿援助的形式对外派遣人员和从事工程建设，从不搞盈利性的劳务输出与对外承包工程，甚至一些友好国家主动上门要求我国为其提供劳务人员或帮助其营造自筹资金的项目，我国也婉言加以谢绝。我国之所以这么做，主要是由于当时极“左”思潮的影响，认为作为社会主义国家把本国劳动力作为商品对外出卖是不能允许的，也不能像资本主义国家那样，对我国向第三世界国家派出的劳务人员和承担的工程项目索取报酬，而只能是“无私援助”。

粉碎“四人帮”后，我国摆脱了极“左”思潮的束缚，自1977年开始逐步开展劳务输出与对外承包工程业务。起初只是应一些友好的第三世界国家政府的要求，帮助他们建设一些由其自筹资金的项目，以后随着改革开放事业的发展，劳务合作与对外承包工程有了迅速的发展。1978年11月，中国建筑工程公司成立，这是我国第一家从事劳务合作和对外承包工程的专业公司。次年2月和4月，我国又先后成立了中国公路桥梁公司和中国土木工程公司。这样，连同中国成套设备进出口公司，我国共有4家公司率先从事了劳务输出和对外承包工程。

从1979年起，我国的劳务合作与对外承包工程大致可以分为三个阶段：

第一阶段，1979—1984年。这是我国劳务输出与对外承包工程开始起步和发展的阶段。从1979年起，劳务输出和对外承包工程作为赚取外汇的一项重要手段而日益受到我国政府的重视，使我国的劳务输出和对外承包工程有了迅猛的发展。1979年，我国的劳务输出与对外承包工程合同数共36项，合同金额总计222万美元。其中承包工程合同额220万美元，劳务输出合同金额2万美元。到1984年，我国的劳务输出与对外承包工程合同数690项，合同金额16.8434亿美元，其中承包工程合同金额14.85亿美元，劳务输出合同金额1.99亿美元。到1984年，我国从事劳务输出与对外承包工程的公司也从1979年的4家增加到54家，除了部属专业公司外，各省市也以“国际经济技术合作公司”的名义成立了地方公司。在外劳务人员人数则从1979年的2190人上升到近5万人。

第二阶段，1985—1990年。这一阶段由于我国劳务输出与对外承包工程的主要市场——中东市场因石油跌价、战争等原因而出现萎缩使我国的劳务输出和对外承包工程发展速度趋缓。到1990年，我国的劳务输出与对外承包工程合同总额为18.67亿美元，较1984年仅增长了不到4亿美元。在外劳务人数1990年底仅力5.8万人，增长了不到1万人。

第三阶段，1991年以后。进入90年代后，我国根据国际劳务和承包市场的形势变化，改变了我国劳务输出与对外承包工程的发展策略，从而扭转



了局面，使我国的劳务输出与对外承包工程又重新恢复了发展势头。到 1994 年底，我国共新签劳务输出与对外承包合同 17491 份，合同金额 79.875 亿美元。其中劳务输出合同 15789 份，合同金额 19.5997 亿美元，承包合同 1702 份，合同金额 60.2753 亿美元。到 1994 年，我国在外劳务人员达 222578 人，从事劳务输出的企业达到 304 家，一些非专业的公司也开始涉足这一行业。

从地区分布上看，我国的劳务输出与对外承包工程在 1994 年已遍及全球 171 个国家和地区，而且地区重心较 80 年代发生了根本变化，中东地区所占比重急剧缩小，而东亚和南亚则成为我国的最大客户。在我国 1994 年新签合同额超过 1 亿美元的 9 个国家和地区中，东亚和南亚就占了 5 个（香港、澳门、韩国、新加坡、马来西亚），而中东地区则一个也没有，此外，独联体在我国劳务输出和承包工程业务中所占比重也有大幅增加。

## 2. 劳务输出与对外承包工程的效益

改革开放以来，我国的劳务输出与对外承包工程工作对我国的经济的发展起了很大的促进作用。这主要表现在：

（1）赚取了大量外汇。目前劳务输出与对外承包工程已成为我国非贸易外汇收入的一项重要来源，仅 1994 年实际完成营业额就达近 60 亿美元，其中劳务输出近 11 亿美元，占 18.34%，承包工程约 49 亿美元，占 81.66%。

（2）带动了商品出口。在一项承包工程的总造价中，各种设备、原材料的消耗要占一半以上，因而对外承包工程对设备、原材料的出口有很大的促进作用。我国在这方面虽然水平较低，但也取得一些进展。仅 1994 年，各劳务承包公司带动的设备、原材料出口就达 3.27 亿美元，并完成非计划配额商品进出口 12.17 亿美元。

（3）提高了劳务人员的生活水平。我国在世界上仍属于工资水平较低的国家，因而在外劳务人员在国外通常能赚取较其在国内的所得高出数倍甚至十几倍的收入，有相当一部分劳务人员因从事劳务输出而先富了起来。

（4）缓解我国的就业压力。我国人口众多，劳动力就业形势严峻。发展劳务输出可以使部分劳动力到境外就业。这就可以使留在国内的劳动力增加就业的机会，缓解我国的就业压力。

（5）提高我国劳动力的素质。我国劳动力到海外工作，可以同外国劳动力相互交流，学习一些在国内学不到的先进技术和经营管理方法，从而提高我国劳动力的技术水平。

（6）加深我国人民同其他国家人民的相互了解。劳务输出和对外承包工程工作可以增加我国劳务人员与当地人民的相互接触，从而加强彼此的了解和友谊。我国劳务人员良好的作风、高超的技术与管理水平、吃苦耐劳的精神等能大大提高我国在当地人民中的声誉，而且在许多主要国际劳务市场上往往有众多国家的劳务人员在工作，这就更有利于提高我国劳务人员的声誉。

## 3. 我国劳务输出与对外承包工程存在的问题

自改革开放以来，我国的劳务输出与对外承包工程工作虽然取得了很大成就，但是从国际比较来看，其水平仍然是很低的。以承包工程为例，1992

年国际承包工程的总发包额达 1520 亿美元，而我国仅占其中的 4% 左右。在劳务输出方面，我国的规模也较小，据统计，1994 年国际临时劳动力人数约为 2200 万，而我国当年的在外劳务人员仅为 22 万人左右，仅占其中的 1%，这与一个有 12 亿人口的大国是不相称的。像菲律宾、巴基斯坦、孟加拉国等不过上千万人口的小国，其在外劳动力都达到上百万人。

我国的劳务输出与对外承包工程不仅规模有限，层次也比较低。这首先表现为单项合同的平均金额较小，而且还有逐年下降的趋势。1994 年承包工程平均项目合同金额为 354 万美元，比 1993 年下降了 5%。劳务输出平均项目合同金额为 12.41 万美元，比 1993 年下降了 21.64%。我国的劳务输出与对外承包工程的层次较低还表现在我国的对外承包工程带动设备、原材料出口的能力低。如前所述，一项承包工程的造价中设备、原材料的成本要占 50% 以上，而 1994 年我国的对外承包工程带动机械、材料出口的比例平均仅为承包工程完成营业额的 5.5% 左右。

我国的劳务输出与对外承包工程之所以水平还较低，除了有我国开展此项工作起步较晚、经济的整体实力不强等客观原因外，主要是由我国在该项工作中存在的一些问题所致，这些问题包括：

(1) 劳务队伍不精干。我国经营某项劳务或承包工程项目的劳务队伍与其他国家相比，往往显得过于庞大、臃肿。这主要是由于以下因素造成的：1) 长期以来形成的经营作风的影响，从事一项工作往往任何人员都应具备，如医生、司机等等。2) 我国的劳务人员往往技术单一，一专多能者少，于此项工作的往往不会干彼项工作，这就使我国的劳务输出或对外承包工程项目所需配备的人员增加。国外一些公司的职员往往一个人会于多种工作，大大减少了所需的工作人员数目。这主要是我国的教育制度及职工培训机制上的缺陷造成的。3) 由于从事劳务输出和对外承包工程获利颇丰，因而拉关系、走后门等不正之风在该项工作中颇为严重，致使派出的劳务人员过多。

(2) 劳务队伍素质不高。这主要是由于：1) 我国的劳务输出与对外承包工程专业公司有许多并不拥有自己的劳务人员队伍，往往是在揽得业务后，再从其他企业抽调人员派往国外。这种做法不利于培养熟悉海外业务的劳务队伍，而是临时培养一批、派出一批，下次有业务时再另外培养一批派出。2) 由于乡土观念较重，以及存在后顾之忧等客观原因，我国的劳务人员大多不愿长期在国外工作，而是出去一次赚了一笔收入后，下次就不愿再去了。3) 由于“平均主义”，“大锅饭”思想的影响，使我国的劳务人员出国是“干部轮流坐庄”、“工人轮流出国”，而不考虑派出的劳务人员是否真能胜任，从而导致派出的劳务人员素质下降。4) 在劳务输出和对外承包工程工作中存在着严重的拉关系、走后门等不正之风，致使一些不合格的人员出国。

如以干部代替工人，以政工干部代替技术人员，以普通工人代替技术工人，或技术工种不对，导致在外劳务人员素质下降，政治影响也很坏。5) 一些基层单位不愿放自己的技术骨干承担劳务输出工作，怕影响自身的生产和经营效益。6) 长期“大锅饭”思想的影响导致个别劳务人员纪律松弛，怕苦怕累，不能适应海外的艰苦工作，有的甚至有酗酒斗殴、小偷小摸等违法行为，败坏了我国的声誉。

(3) 语言上的障碍。在世界上的许多主要劳务市场上，我国都存在语言不通的障碍。特别是在中东，我国劳务人员与印度、巴基斯坦、孟加拉国、

埃及等国相比就在语言方面处于很不利的地位，因为这些国家受伊斯兰教的影响都很大，其工人中有很多都懂阿拉伯语，因而在语言方面就不存在障碍。反之，我国的劳务人员一般都不懂阿拉伯语，不得不依靠翻译，与当地居民的交流就要困难些。而且由于阿拉伯语在我国外语教学中属于小语种，因而这方面的人才尚不能满足我国劳务输出与对外承包工程工作的需要。

(4) 管理体制上的问题。我国的劳务输出与对外承包公司分为部属专业公司和地方性的国际经济技术合作公司两类。这些公司在经营体制方面均存在一些问题。主要是除了个别兼营劳务输出与对外承包工程的企业外，大多数专业公司都不是自身拥有人员和设备的实体，而是属于“窗口型”的企业，即在国外揽到业务后，再交由国内的企业具体实施。说得不好听一些，就是皮包公司。由此造成了种种弊端：一是增加了工作的层次，导致成本的增加。二是不利于培养一批富于海外工作经验的、稳定的劳务队伍。而在国外，绝大多数搞劳务输出和国际工程承包的公司，其本身就是实体，他们在各自的国家内所从事的业务往往占其全部业务的绝大部分，而国际业务仅为其业务的一小部分。此外，在我国的各劳务与承包公司中，企业缺乏自主权，吃“大锅饭”等通病也在很大程度上存在。

(5) 审批手续上的弊病。在我国，人员出境方面的手续是相当严格和繁琐的，这对于我国开展劳务输出与对外承包工程十分不利。因为劳务与承包项目往往要求在合同签订后不久，输出方人员即能迅速到达工作或施工现场。在我国，一个自身不是实体的劳务与承包公司，若要派遣一批劳务人员出国，一般要经派人单位、所属专业公司和省市专业厅、局、经贸厅、政府办公厅、公安部、海关等逐级层层审批，最后才转到省市外办办理出国护照，有的省市报批程序达 20 多项，完成全部手续少则一个月，若遇上某些部门办事效率低下，则时间会拖得更长。此外，严格的出境手续还使我国个人自发出国工作的规模十分有限，而恰恰是在这一领域，我国较菲律宾、巴基斯坦、孟加拉国等劳务输出大国存在着巨大差距。

(6) 劳务成本的增高。低廉的劳动力成本曾经是我国开展劳务输出与对外承包工程的重要优势，但我国的劳务成本有日见上升的趋势。目前外派一名劳务人员的成本平均已高达每月 300—350 美元。这主要是由于以下原因造成的：1) 出国人员费用标准上涨。近年由于我国经济增长较快，工资水平相应提高，各种福利、补贴、奖金等也增长较快。2) 管理、审批层次过多，而且层层都要索取管理费、牌子费、手续费等，上述中间费用就要占劳务输出净收入的 40%，大大增加了劳务成本，而且使实际从事劳务输出的基层单位获利有限，从事劳务输出的积极性受挫。3) 政府包揽费用过多。我国劳务人员输出沿袭的是过去对援外人员的做法，由国家包揽一切费用，如置装费、旅差费、护照费、往返机票费等。由于包揽费用过多，致使劳务成本上升，而且由于劳务人员实际可支配的收入较少，也影响其工作的积极性。此种状况虽已有所变化，但未从根本上加以改观。

劳务成本的上升大大影响了我国在国际劳务与承包市场上的竞争力，在一些低收入国家的劳务市场上，我国的承包公司甚至改为就地招募当地劳动力或第三国的劳动力。

(7) 信息不灵。我国目前的国际劳务与承包工程的信息来源主要有以下几个：驻外使馆经济参赞处，各劳务与承包公司的驻外机构，出访的临时团组，当地华侨、友好人士的个人信息，报刊杂志等。信息渠道原本不多，而

且各公司、部门之间还互不通风甚至相互封锁。在我国缺乏一个统一的专门机构负责有关劳务和承包工程的国际信息的收集、分析、发布工作。这种状况严重影响了我国劳务输出与对外承包工程业务的开展，使我国的劳务与承包公司难以及时了解各主要劳务与承包市场的动态，从而把握住这些劳务市场上的业务机会。

(8) 资金不足。如前所述，我国从事劳务输出和对外承包工程的公司大多是“窗口型”的，自身的资金实力原本就不足，而我国政府对这些企业的资金支持也十分有限，这就使得我国企业在海外承揽劳务与承包业务的能力大为削弱。由于近来国际劳务与承包市场的竞争空前激烈，延付工程款，甚至要求承包者带资承包或采取“BOT”工程等的情况十分普遍，这就要求承包商有很强的资金能力。正是由于这个原因，世界上许多国家的政府都对本国的劳务及承包公司提供资金支持。例如英、法、德等发达国家就通过外援来扶持本国的对外承包业，即以允诺由政府为承包项目提供援助来加强本国承包商在国际投标中的竞争力。

#### 4. 发展我国劳务输出与对外承包工程的措施

针对我国劳务输出与对外承包业的现状，目前迫切需要在以下几个方面采取措施：

(1) 实现劳务与承包公司的实体化。我国劳务输出与对外承包工程工作中存在的许多问题，都是与许多劳务与承包公司为“窗口型”公司分不开的，此种状况亟待改变。应采取种种措施使劳务与承包工程实体化，主要是添置自有的施工机械、设备和自己的施工队伍。除了从事海外的劳务与承包业务外，还应积极参与国内的劳务与承包业。为了加强我国承包公司的实力，还应在承包公司之间，以及承包公司和其他企业之间实行联合，实现集团化，争取有更多的公司进入国际著名大承包商的行列。

(2) 实行多渠道的劳务输出。在我国，劳务输出的渠道过于单一，主要是通过劳务公司按其与国外企业签订的合同有组织地派出。今后应逐步放宽对我国居民自发出境寻找工作的限制。可以适当地允许一些私营机构、社会团体从事海外就业的咨询、招聘等业务，也应允许海外的公司或其招聘代理机构来华招聘劳务人员。当然，私人劳务输出是一个十分敏感的领域，个人可能借此机会非法移民，也有一些私营招募机构可能会以此诈骗钱财，也不能排除类似“菲律宾女佣”之类的事件在我国发生。然而因噎废食也是不应该的，上述弊病可以通过妥善的发展计划，以及对私营劳务机构加强管理，严格审批手续等措施加以避免。在这方面，印度、孟加拉国、巴基斯坦等私人劳务输出大国的做法对我国有很好的借鉴意义。

(3) 实行便利的出境手续。应进一步简化我国劳务输出和承包公司派遣劳务人员出境的手续，对因劳务输出和对外承包工程而出国的人员在出境审批方面采取一些特殊措施。如把劳务人员的出境审批权下放给公司，对公司的一些主要业务人员可采取一次审批，在一段时间内可多次出境的做法，并允许由劳务与承包公司跨地区统一办理劳务输出队伍的出国手续，等等，对于自行出境就职的个体劳务人员，也应简化手续。

(4) 健全劳务输出与对外承包工程的法律法规。目前许多劳务输出承包工程的大国均制定有专门法律管理此项工作，在这方面我国做得还很不够。

改革开放以来，我国虽然提出了像“平等互利，讲求实效，形式多样，共同发展”和“守约、保质、薄利、重义”之类的有指导性的重要方针和原则，但缺乏一套完整的有关劳务输出和对外承包工程的法规，只有一些临时的规定和措施。目前亟待制定像“劳务输出法”，“承包法”之类的法律，使我国的劳务输出和对外承包工程工作有法可依，并使我国的劳务输出与对外承包工程的政策系统、明确、稳定。

(5) 加强外派劳务人员的技术培训。应逐步改变目前在外派劳务人员方面临时培训一批、派出一批的做法，努力培养一批稳定的、富于海外工作经验的劳务人员队伍，并建立外派人员的后备队伍，以便一旦有必要即能迅速派出。各主要的劳务输出和承包公司应建立自己的培训基地，并鼓励其他企业、科研机构、学校、社会团体等举办有关的培训班。政府应指定专门的政府机构统一管理全国的培训工作，如制定培训发展规则，协调管理各地、各机构的培训工作，并组织编写统一的全国性教材等等。此外，还应重视劳务与承包的经营管理人才的选拔培养，因为我国这方面的人才也是十分缺乏的。

(6) 加强劳务与承包市场信息的收集与分析。应该建立一个(或指定一个)专门的机构负责海外各主要劳务与承包市场的信息情报的收集和分析工作，并将收集、分析的结果及时通知有关各方。该机构还可以对国有企业、私营企业和社会团体以及感兴趣的个人提供有关劳务输出与承包工程业务以及各主要劳务输入国的国情、风俗等方面的咨询，对政府制定有关劳务输出与对外承包工程的政策、法规、战略与规划等提出建议。

还可以由该机构定期出版有权威性的关于劳务输出与承包工程市场信息的刊物。我国应加强各劳务和承包机构之间的信息交流，做到互通有无，打破各部门之间的信息封锁。此外还要拓展劳务与承包信息的来源，除了已有的我国驻外使馆有关部门、各劳务与承包公司在海外设立的办事机构应进一步加强有关信息的收集工作外，其他如外贸公司，在海外的代表机构、海外企业等其他种类在外机构也应积极帮助收集这方面的信息。对于一些重要的劳务与承包市场，应不时派遣一些考察团实地了解当地劳务与承包市场的最新信息。

(7) 关心出国劳务人员的生活。我国出国劳务人员之所以多数不愿意长期在海外工作，与其有很大的“后顾之忧”是分不开的。为此，我国应该积极努力改善出国劳务人员的待遇。如允许长期在外劳务人员的配偶、子女陪同出国，解决在外劳务人员的子女上学、就业问题以及家属的住房问题等等。还应对长期从事海外劳务承包工作的职工采取鼓励、优待政策，如提高其工资福利待遇，提高其购买免税商品的限额等。总之，努力使劳务人员长期在外工作不仅放心，也觉得有利可图，他们的工作积极性就能大为提高。

(8) 改革工资制度。我国目前实行的海外劳务人员工资制度仍然包揽过多，致使在外劳务人员实际可支配工资偏低，这不仅影响在外劳务人员的工作积极性，也引起了外国雇主的不满。此种状况应予改变。一方面要减少国家包揽的费用，另一方面则应提高在外劳务人员的可支配工资的比例。这样既可减少劳务成本，也可以提高在外劳务人员的工作积极性。

(9) 实行各种对外经济活动的协同配合。为促进我国的劳务输出和对外承包工程工作，还可以把该项工作和其他各项对外经贸活动密切配合起来，使之相互促进。如目前劳务与承包市场上以实物支付劳务或工程款的情况十

分普遍。我国若能将劳务输出和对外承包工程工作与进口业务联系起来，对提高我国在国际劳务与承包市场上的竞争力是十分有帮助的。我国还可以帮助当地企业培训工人，这在一些技术水平较低的劳务输入国也是很有意义的。此外，加大外籍劳务人员及外国承包商进入我国国内劳务与承包工程市场的自由度，亦能大大加强我国在开展劳务输出与对外承包工程方面与外国政府谈判的筹码，这在开拓发达国家的劳务与承包市场方面尤为重要。

(10) 加强对劳务与承包业的金融支持。我国的金融业应加强对我国劳务与承包公司的金融支持，改变目前我国劳务与承包公司资金力量薄弱的局面。具体措施可以包括：1) 为本国的劳务与承包公司提供优惠信贷。2) 我国的各主要劳务与承包市场设立专业银行（如中国银行）的分支机构，以便就地为我国的劳务与承包企业提供金融服务。3) 为我国的劳务与承包公司提供担保和保险，以利这些公司从境内外银行借入商业信贷。

在西方发达国家，一般都有国家支持或提供的出口信贷保险，保险的条件较市场条件要优惠得多，劳务输出与对外工程承包亦可享受此种待遇。相比之下，我国就缺乏此种制度，在政府已明令不允许各级政府机构充当担保人的情况下，这一问题就显得更为突出。4) 鉴于我国目前仍存在严格的外汇管制，应比照对外贸企业的待遇在用汇方面给予一定优待。5) 应仿照西方发达国家的做法，以外援促进我国争取大型对外承包工程项目。

6) 为劳务与承包项目提供买方信贷。在西方发达国家，政府通常对购买本国大型资本货物的外国买方提供条件十分优惠的买方信贷，这对这些国家的承包商在海外开展涉及成套设备的工程项目是十分有利的。相比之下，我国在这方面就显得很不足，过去只有对我国出口商提供的大型机电产品卖方信贷，而没有对外国买主提供的买方信贷。我国已注意到了这一问题，新成立的中国进出口银行已开始尝试按国际惯例向国外提供买方信贷。今后该银行在从事买方信贷业务时应注意对我国劳务与承包企业的扶持，以促进我国涉及成套机器设备出口的劳务和承包项目的发展。

(11) 以外交促进我国的劳务输出与对外承包工程。我国可以派遣或邀请经济代表团，参与多边和双边的政府谈判，并订立相应的双边或多边经济协议。这些对保障我国的劳务输出与对外承包工程业务的发展是十分重要的。例如我国关于加入“世界贸易组织”（WTO）的谈判，就对我国的劳务与承包业务有十分重要的意义。特别是该组织的“服务贸易总协定”（GATS），对人员的自由流动及建筑业的自由化都有明确的规定，这有利于减少我国进入外国劳务与承包市场可能遇到的阻碍。我国在与该组织成员国就具体承诺义务进行讨价还价时，还可以开放我国国内服务业为筹码要求其他国家放宽对我国劳务和承包商的限制。

此外，开展民间外交，与我国主要劳务与承包市场的当地居民特别是当地的华侨搞好关系，对我国扩大劳务输出与对外承包工程也是十分重要的。

## 第七章 我国国内服务业的对外开放

国内服务业的对外开放一般包括两层意思：一是外国服务进口的自由化；二是外国服务企业的自由进入。在对我国对外服务贸易的论述中已论及我国的服务进口问题，因此，这里我们主要讨论外国服务企业进入我国国内服务市场的问题。

### 一、我国国内服务业的开放

随着我国改革开放事业的开展，我国的服务业也逐步在对外部世界开放。服务业的对外开放尤为引人注目。

#### 1. 服务业的对外开放对我国的意义和影响

开放我国的服务业，对我国的服务业乃至整个国民经济的发展都将产生十分深远的影响。

首先，它有利于我国国内服务业的发展。如前所述，目前我国的国内服务业在国际上尚属于较低的水平。而外国服务的进入则可以在某种程度上对提高我国服务业水平有所帮助。如外国服务提供者可以带来我国原先所没有的新的服务品种、新的服务交易方式和技术以及新的服务管理方法。据世界银行统计，目前世界上存在的服务品种多达 150 种以上，而我国能够提供的不过数十种，故有必要发展新的服务品种。对于我国还缺乏的新的服务品种，可以先让外国的该种服务进入我国服务市场，以资借鉴。改革开放以来我国的许多新兴服务行业就是这么发展起来的。例如，在我国电视上的第一个广告就是日本的某著名家电企业所做的。对于我国已建立的新、老服务行业，外国的服务提供者也可以带来一些新的观念、管理方法、交易方式、技术等等。这对于我国了解服务业的国际状况，从而尽快赶上国际先进水平也是十分重要的。此外，外国服务及服务企业的存在，本身就能对我国服务业提高服务和管理水平起到很大的促进作用。这一点常为人们所忽视，但它对我国服务业的促进作用，实际上可能比前述的直接引进新服务方式、方法的作用要大得多，虽然它的影响是间接的。在过去，由于我国的服务业有许多部门长期处于卖方市场，或是由某一部门垄断经营，因而养成了“皇帝女儿不愁嫁”的心态，服务态度差，效率低下，官僚习气严重，走后门、索贿、行贿等行业不正之风在服务业的某些部门表现得较国民经济的其他部门尤为突出，引起群众的普遍不满。虽经政府有关主管部门屡次整顿，由于这些弊病的产生根源于这些行业的供给严重不足，因而很难加以根除。外国服务的进入，使我国服务业的国有企业首次面临了竞争压力，我国的消费者也多了选择的机会，这自然会促使我国的服务企业改变经营作风，加强管理，提高效率。其作用不是几条行政命令就能达到的。由于竞争的日益激烈，国内昔日盛气凌人的一些“老大”、“老虎”现在已变得谦恭起来，服务态度、服务质量大有提高。

其次，国内服务业的对外开放，对于我国商品与服务的出口贸易也是十分重要的。正如我们在前面所提及的那样，许多服务业（如运输业、通讯、电力、金融业等）都是出口商品生产与交易中的重要投入，其效率的高低直

接影响出口商品的生产和交易成本。由于外国服务业的进入可以提高我国服务业的水平，因而对降低我国出口商品的成本，提高我国出口商品的竞争力十分有利。此外，开放我国的服务业还可以提高我国在国际贸易谈判中的地位，促使其他国家和地区对我国商品和服务开放市场，从而促进我国商品与服务的出口。关于这一点，前面已有详细论述。

虽然国内服务业的对外开放从整体上看对我国是有利的，但它对我国的服务业以至整个经济、文化、政治会带来一些不利的影响，忽视这些影响，会给我国的经济发展造成严重的后果。概而言之，外国服务的进入对我国经济会造成以下几个方面的重大不利影响：

首先，如前所述，我国服务业的许多部门较之国外先进水平都相对落后，无论是在企业经营机制、硬件设施、人员的专业技术水平、资金力量等方面都与一些服务业大国有很大差距。

开放我国的服务业不可避免地会使我国的某些服务行业受到极大的冲击，一些服务部门的国内企业由于实力较差，可能根本无力与外国服务企业竞争，导致某些服务行业完全为外国服务公司所控制。

其次，由于许多服务行业在经济、政治、文化等方面对我国有十分重要的意义，我国政府很难允许外国企业的参与，更谈不止允许外国企业控制这些部门。例如新闻、影视等涉及文化思想传播的领域，多数国家是很难允许设立外资企业的，对于作为社会主义制度的我国来说更是如此。邮电业由于可能涉及国家机密，我国政府也一直坚持不允许外资企业涉足。金融业等由于其在宏观经济政策中的重要作用，我国虽然允许外资企业的建立，但也不会允许外资控制这些行业。

最后，由于外国服务较之外国商品含有更大的文化政治因素，因而会对我国民族文化传统的保持和发扬造成更大的威胁。外国文化思想的进入虽说有利于我国吸收其他民族文化的长处，但若在此过程中丧失了本民族的优秀传统文化，照搬照抄外国文明（如所谓的“全盘西化”），则对于我国而言则是有害无利的，何况一些外国不好的文化因素也会随着对国外服务的开放而进入我国。

## 2. 我国与 WTO 的“服务贸易总协议”

在 GATT 的“乌拉圭回合”谈判中，各缔约国经过长期的磋商最终达成了一项“服务贸易总协议”（GATS），并根据该协议的精神就一些重要的服务部门和领域订立了专门的协议。“乌拉圭回合”谈判结束后，根据谈判中各缔约国达成的决议，新成立的“世界贸易组织”（World Trade Organization，简称 WTO）取代了 GATT 成为管理国际贸易的主要组织，GATS 及其附属的协议也成为该组织管辖的条约之一。与 GATT 相比，WTO 有着更完善的组织结构和管理能力，特别是不再像 GATT 那样仅是一个条约组织，因而它更有能力管理比商品的国际贸易更为复杂的国际服务贸易。

还在“乌拉圭回合”谈判的时候，我国就积极申请恢复我国的 GATT 初始缔约国地位，并参与了“乌拉圭回合”服务贸易谈判的全过程。为争取能重新加入 GATT，我国在与该组织缔约国的谈判过程中同样作出了开放我国国内服务业的承诺。

1991 年 7 月，我国提出第 1 份服务业自由化初步承诺开价单，就开放



我国的航运、专业服务、广告、银行业、旅游、近海石油勘探等 6 个服务部门作出了具体的承诺。1993 年 4 月和 9 月又两次修改了该具体承诺开价单，并新增了对陆上石油勘探、零售业、建筑业等领域的具体承诺。在此基础上，1993 年 11 月我国又提出服务贸易市场准入减让表草案，1994 年 9 月 13 日，我国提出了正式的服务贸易市场准入减让表。WTO 成立后，我国正继续就加入该组织而与其成员国进行服务贸易方面的谈判。

我国若能加入世界贸易组织，对我国国内服务业及我国的对外服务贸易都将起到极大的促进作用。

首先，加入 WTO 可以加强我国在世界服务贸易中的发言权。目前国际社会虽已就服务贸易达成了一般协议和一些部门协议，但这仅是初步的成果，尚有其他许多重要的服务部门有待拟定专门的协议，已有的协议也有许多不尽如人意之处。事实上，“乌拉圭回合”有关服务贸易的协议墨迹未干，一些发达国家已对其表示了不满，并要求和各成员国就服务贸易另订新的双边协议。因此，关于服务贸易的谈判在今后很长一段时期内仍将持续进行，而 WTO 显然会是此种谈判的最主要场所。我国加入该组织后，就可以参与该组织举办的各次有关国际服务贸易的谈判，在谈判中充分阐明我国的立场，并力图使我国的观点能在达成的国际协议中有所反映，而不再像 GATS 那样仅作为旁观者和被动的接受者。同时，这也可以使我国充分了解有关服务贸易的重要国际协议制定过程中的许多内部情况（如参与各方的争吵与妥协情况），这对我国充分了解国际服务协议的各项条款的真实含义是大有益处的。

其次，加入 WTO 对改善我国对外服务贸易的环境也是大为有利的。加入 WTO 后，我国就可以根据 WTO 所管辖的 GATS 及其附属的有关服务贸易协议要求外国对我国的服务及服务提供者开放其市场。在遇到一些国家对我国的服务及服务提供者采取限制做法时，我国也可以寻求 WTO 的裁决，改变目前我国的服务和服务提供者在海外被某些国家任意施加限制的不利局面。

若我国得以成功地以发展中国家的身份加入 WTO，则我国能够根据 GATS 规定的对发展中国家的特殊待遇，合法地对我国的一些服务部门采取某种保护措施，减轻其他国家要求我国开放国内服务业的压力，从而避免由于国内服务业过快、过度的开放造成的不利影响。

再次，加入 WTO 还可以对我国服务业的体制改革起到促进作用。加入 WTO 要求我国的服务业体制尽快向国际惯例靠拢，例如要加强有关服务业的政策、法规的透明度，加强对知识产权的保护等。此外，加入 WTO 还要求我国减少目前对本国服务业的保护，这对我国的服务行业无疑也会产生很大压力，促使他们为应付日益激烈的与外国服务的竞争而改变经营机制。

然而，我们同时也必须看到，加入 WTO 对我国服务业来说既是重大的机遇，也是严峻的挑战。勿庸讳言，目前我国服务业的开放程度就绝大多数领域而言仍然是不符合 WTO 的要求的，加入 WTO 必然意味着我国服务业在较短时间内的较大程度的开放，其对我国服务业造成的冲击将是十分巨大的。我们应做好充分的准备，努力提高我国对外国服务竞争的应付能力，盲目乐观的情绪将是十分有害的。

### 3. 开放形势下我国服务业的对策

在新的形势下，我国服务业的对外开放已不可逆转。为了应付对外开放

的不断深入给我国服务业带来的机遇和挑战，我国有必要采取相应的对策，以期使服务业给我国带来的利益达到最佳，而使其所造成的损害减少到最低的程度。

首先，应加强对我国服务业的调查研究工作，充分了解我国服务业的现状及其发展的潜力。这样，我国在与其他国家举行开放我国服务业的双边或多边谈判时，就可以做到心中有数，知道哪些部门可以开放，哪些部门不可以开放，哪些部门可以开放得程度大些，哪些部门应开放得程度小些，以及各服务部门开放的适当的时间表等。在这一方面我国还存在很大不足。由于过去对服务业重视不够，服务业的统计工作存在的问题很多，我国直至 1985 年才开始按三次产业划分的国际惯例对服务业进行统计，迄今为止，对我国服务业有关的信息收集得还是很不够的，而且由于经济体制的不同，在统计口径上与国际惯例仍存在较大差异。这种状况对全面掌握我国服务业的现状及其在国际上的地位是很不利的。

其次，应规范我国关于服务业的各项法规，并增强其透明度。到目前为止，我国尚没有一部关于服务业的一般性法律。已有的一些部门法律、法规，又往往是由该部门的主管机关出面制定的，较多反映了行业的利益，不完善处和行业偏见在所难免。而且这些部门法规在许多方面彼此之间及与政府的一般性法规间存在着冲突，使我国的服务业政策显得十分混乱，并引起外国的不满。例如我国政府颁布的外资政策中并未规定旅游业为禁止外国投资的行业，而国家旅游局在过去颁布的政策法规中却明令禁止外国人在我国投资经营旅行社。这一点在我国同其他国家就我国旅游业的对外开放举行谈判时就被提及过。此外，我国关于服务业的政策、法律透明度不够，也常为外国所批评，在这一点上较之商品贸易方面的问题更为严重。为此，我国应加强有关国内服务业的立法工作，尚缺乏的有关服务业的法律应予补齐，与国家政策不符合的、有欠公允的行业法规应予以修改，同时扩大服务业政策的透明度，及时地对外公布我国新颁布的有关服务业及对外服务贸易的法规，并设立指定的专门渠道对外发布信息及提供咨询。

第三，应加速我国服务企业经营管理机制的改革。要使我国的服务业能够经受住外国服务的更为严重的冲击，根本出路在于加强我国服务企业的竞争实力，也只有这样，我国服务业的对外开放才能做到有利而无弊。要加强我国服务企业的竞争实力，除了要在技术、设备等“硬件”方面有大幅度改进以外，更为重要的是改革我国服务企业的经营机制。具体说来，就是要按市场原则重新组建我国服务企业的经营机制，充分给予企业在经营决策、用工、奖惩等方面的自主权，使其成为真正自主经营、自负盈亏的经济实体。这一点虽然很早就为人们所重视，但目前我国做得还很不够。

第四，我国还应对服务业的宏观管理制度实行改革，变行政干预为采用财政政策、货币政策等经济手段进行调控。采用行政干预的做法不仅效果差，还会造成市场信号的扭曲，也不符合 GATs 有关条款的要求，易招致他国的报复。为有利于宏观经济调控，可以按国际惯例逐步建立起民间性质的行业协会组织，以统一协调我国服务业的发展，取代现有的一些行政管理部门的职能。具体来说，可以设立总的服务业协会，也可以在总协会之下设立各服务行业的协会组织。此外，应改变目前我国各服务行业各自力政的局面，由指定的机构（如服务业协会）协调各服务行业的政策和措施。

第五，应采取对等原则开放我国的国内服务市场。目前在国际服务贸易

中无条件的自由化原则已逐步为有条件的对等原则所取代，因为后者更符合每个国家的利益。我国也应采取此种做法，在向国外服务开放本国服务市场的同时，也应要求对方国家对我国的服务业给予相应回报，这样可以以国内服务业的开放带动我国服务出口的发展。不应在未取得他国对我国服务采取相应开放措施的承诺时，就先过度开放我国的服务业市场，否则会减少我国在双边和多边服务贸易谈判中讨价还价的筹码。

最后，我国还应努力争取以发展中国家的身份开放我国的服务业，加入WTO等国际组织，并对我国的某些重要服务部门实行一定程度的保护，避免我国服务业过度、过快的开放可能带来的弊端。

## 二、我国率先开放的一些服务行业

改革开放以来，我国已有不少服务部门在不同程度上实行了对外开放，还有不少新的服务部门在不断地加入到开放的行列。下面仅就几个主要服务部门的对外开放作一简要论述。

### 1. 交通运输业的对外开放

自新中国成立以来，我国交通运输业的发展还是较为迅速的。以铁路为例，截止 1993 年末，我国已有铁路营业里程 53802 公里，扣除旧中国历史最高年份的 21000 公里（实际上其中有许多在解放之初已不能使用），新中国自 1950—1993 年的 44 年里共建成交付的营业里程为 32800 公里，大大超过旧中国 74 年的铁路建设成绩。

新中国成立后，我国的交通运输部门虽取得了很大成绩，但目前我国交通运输业的水平仍是很低的。仍以铁路为例，仅就 1993 年而言，我国铁路的营运里程数仅勉强等于美国 1865 年（56315 公里）和印度 1913 年（55762 公里）的水平。即较美国落后了将近 130 年，比印度落后了 81 年。虽然按铁路营运总里程数来衡量，我国铁路的绝对水平居全世界第 5 位，但若按每平方公里拥有的铁路营运里程数和每万人拥有的铁路营运里程数两项相对指标来衡量，则分别名列第 70 位和第 100 位。若从技术水平等质的因素来看，则我国的差距就更为明显。以行车速度论，目前最快的广深铁路不过 160 公里 / 小时，而日本火车的时速已达 275 公里 / 小时，西欧已超过 300 公里 / 小时。

交通运输的落后使其成了约束我国国民经济发展的主要“瓶颈”之一。其后果即使是一般公众也能深切感到。货运不畅，该运出去的货物因运不出而积压，而另一些货物则因运不进来而出现短缺，严重影响了生产和人民生活。在客运方面，像铁路等交通运输工具的拥挤已到了令人难以忍受的地步，有的铁路客运线路超员达到 15%，乘客因不堪忍受而精神崩溃的事件时有发生。

为增强我国经济发展的后劲，尽快发展我国的交通运输业已是刻不容缓。然而交通运输业属于资本密集型的行业，其发展需要大量投资，而目前我国经济建设的各方面都迫切需要资金，因而难以完全满足交通运输业对资金的迫切要求。以铁路建设为例，“八五”期间的资金缺口即高达 1000 亿元。

因此，为加快发展我国的交通运输业，十分有必要发展交通运输业的引进外资工作。从国际上看，外资在许多国家的交通运输业的发展进程中都起过举足轻重的作用。如美国、澳大利亚、阿根廷等在其铁路发展过程中都广泛利用了外资。我国早期的铁路发展过程中外资也起了很大作用。

在交通运输业，间接投资是利用外资的主要形式，这主要是由于交通运输业的经营管理难度及风险相对于制造业而言都要小些，而且各国多不希望像交通运输业这样的重要部门为外国投资者所控制。间接投资的好处就在于它的代价低而且东道国对投资的控制较好。

吸引进来的外国间接投资主要是用于交通运输业的基础设施建设。从 1979 到 1993 年，我国交通运输业对外借款累计额铁路为 40 亿美元，民航为 58 亿美元，公路和港口为 41 亿美元。

利用外资修建铁路总里程约 1 万公里，开发公路项目 16 个，港口项目 22 个。通过对外借款，一些新的重要项目得以兴建起来，如广州、上海的地铁项目，广深高速公路项目等等。在对外借款中，除了外国商业银行的贷款外，还使用了很多国际经济组织（如世界银行、亚洲开发银行）和一些外国政府（如日本）的援助贷款。这些贷款的条件往往远优于外国商业银行的贷款，这时我国是十分有利的。我国利用这些优惠贷款修建了不少铁路、公路、港口、码头等交通基础设施项目。

除了贷款外，我国还发展了一些新的间接筹资方式。例如通过发行境外证券来为交通运输业筹集资金。如在海外发行债券，发行 B 股、H 股股票并在海外的证券市场上市。我国已发行的 B 股、H 股并在海外上市的股份公司中目前就有不少交通运输企业，如中国东方航空公司、西北航空公司、广深高速铁路公司等。

另一种新的筹资方式也已引起我国的广泛重视，此即为“BOT”方式。所谓“BOT”，是指承包商在自备资金为业主完成某工程项目后（Build），不是立即将项目移交给业主，而是先由其经营（Operate）一段时间，然后再移交（Transfer），工程建筑款即由该段时间内的经营收入来抵偿。“BOT”方式特别适合于由政府兴办的基础设施项目的建设，可缓解政府在基础设施建设方面的资金困难。因而我国对采用“BOT”方式以利用外资发展我国的交通基础设施（如铁路、公路、码头等）十分感兴趣，并在重庆地铁、深圳地铁、北京高速公路项目中试行采用了这种方式，并打算将其加以推广。

在大型航空客机等方面，我国还发展了融资租赁的筹资方式，这是一种融资与融物一体的、战后新发展起来的融资方式。

由于出租人在西方许多国家的税法中有权享受投资免税优惠、折旧免税等免税好处，因而使得融资租赁较之一般的分期付款融资对购买者代价更低。这使得融资租赁在我国的对外贸易融资中地位日益重要。到 1992 年，仅中国民航就通过融资租赁了 125 架大中型客机，占新增进口飞机的 52%，融资金额达到 46 亿美元，大大缓解了中国民航业急剧发展对资金需求的压力。

外国直接投资在交通运输业的地位不如间接投资重要，但其作用也是不容忽视的。我国交通运输业的外资企业主要集中于运输企业。在 1994 年，经交通部批准立项的中外合资（合作）经营企业已达 153 家，其中公路 108 家，水路 45 家。以海运业为例，自 1992 年初“美国总统轮船公司”（APL）独资在华设立了首家分支企业后，先后进入我国的外国海运企业有美国的“海陆公司”（Sea—Land），日本的邮船公司（NYK）、川崎汽船公司（K—Line）、三井船舶（MOL），丹麦的马士基，荷兰的劳埃德等。我国又逐步发展了交通基础设施领域的外国投资企业。如香港新中港公司投资四川成绵高速公路、成都—乐山高速公路、及成都市外环高速公路。香港李嘉诚的香港和记黄埔集团 1992 年与上海港务局也签订了合资经营上海港集装箱码头的协议。

与间接投资不同的是，外国直接投资除了可以为我国的交通运输业带来急需资金外，还可以带来技术和管理方法、经验等。而且外国运输企业的存在本身就可以加强我国运输业的市场竞争，促使我国的运输企业改进经营管理。

就总体水平而言，我国交通运输业的对外开放程度还是相当高的，在某些领域甚至已可算进入世界的先进行列。例如在海运业，目前世界上有许多国家都存在货运份额的限制，即要求本国的海运企业应在本国的对外贸易货

运中至少占据一定的比例，而我国早已完全取消了这方面的限制。在许多国家，对外资进入交通基础设施领域也存在种种限制，而我国已对外资开放了这一领域。1992年4月，我国还统一了对外轮和国轮的港口收费标准，改变了过去存在的对外轮港口收费的歧视待遇。国内交通中对国内旅客和外国旅客的不同收费标准也正在考虑取消，深圳在这方面已率先作了尝试。

随着我国服务业对外开放事业的发展，今后我国的交通运输业还会日渐扩大开放的程度。总体说来，这对我国的交通运输业是利大于弊的。因为我国的交通运输业在多数领域水平并不低，完全有实力与外国的运输企业相竞争，并在竞争中吸收外国运输业的长处，使我国的交通运输业能在尽可能短的时间内赶上世界的先进水平。在某些交通运输领域（如海运业），我国甚至还具有相对的优势。我国交通运输业的对外开放还可以增加这些行业打开外国市场的筹码，促进这些行业对外出口的发展。

## 2. 我国金融业的对外开放

我国金融业的对外开放可以说是自改革开放之初就已开始了。1979年，日本输出入银行在北京设立了我国的第一家外国银行代表处。1981年，南洋商业银行在深圳特区设立了我国第一家外国银行营业性机构。到1984年，外国银行营业性机构又进入上海，最初进入的有汇丰、麦加利、东亚和华侨4家银行。此后，其他种类的金融机构也开始进入我国。1992年，美国美亚国际保险公司经中国人民银行的批准进入我国的保险市场，成为第一家被准许进入我国保险市场的外国保险公司。

截止1995年底，我国累计共批准137家营业性外资金金融机构，其中117家为外资银行分行，5家为中外合资银行，5家为独资银行，合资、独资的外国财务公司有5家，外国保险公司有4家，另有1家中外合资的投资银行。在华外资金金融机构的代表处已达519家。到1995年11月底，外资银行和外资财务公司总资产已达183.3亿美元，贷款余额30亿美元，税后利润1.5亿美元。

我国，对外资银行开放的地区也在不断增多。最初营业性外资金金融机构仅限于特区，1990年扩大至上海，1992年又扩大至大连、天津、青岛、南京、宁波、福州、广州等10余个城市，到1995年又批准了北京、石家庄、武汉、西安、成都、重庆、杭州、合肥、沈阳、昆明和苏州11个内陆城市引进营业性外资金金融机构。

大多数外资金金融机构在进入我国后经营状况都十分良好，一般在进入两年后即可盈利或保持收支平衡，这在国际上都是极为罕见的。

外国金融机构的进入，为我国改革开放事业的发展做出了巨大的贡献。这首先体现在它促进了我国利用外资工作的发展。

外资金金融机构成立之后，有许多都对我国的一些重要的经济建设项目提供了融资。例如在1993年，我国的外资银行存款中有46%来自境外，贷款中则有77%在境内。外资金金融机构在引进外国直接投资方面贡献也是十分突出的，它们在为我国的三资企业提供结算、存款、贷款等金融服务方面起着十分重要的作用。

外资金金融机构在我国的对外贸易方面也扮演了非常重要的角色，并且在这一领域已占据相当大的一部分国内市场。例如在上海，早在1986年，外资

银行承做的出口收汇业务已占了上海出口收汇的 25%。此外，外资银行为我国的金融业培养了大批人才，带来了先进的设备、技术和管理，并加强了我国金融业的竞争程度，这对我国国内金融业提高技术管理水平是大为有利的。

在我国向 WTO 提交的服务业市场准入减让表中，金融业是其中的一项重要内容。可以预见，我国金融业对外开放的步伐今后会进一步加快。

然而，目前我国引进外国金融机构的工作还存在许多缺陷，在今后的工作中有必要加以改进。具体说来，目前尚存在以下几个主要问题亟待加以解决：

(1) 扩大外资金融机构的经营范围问题。目前我国对外资金融机构的经营范围尚存较严格的限制。这包括两个方面：一是地区限制，目前我国允许外资金融机构进入的地区还局限于已批准的 20 余个重要的沿海及内地大中城市。二是业务内容的限制，目前我国只允许外资金融机构经营外币业务，如外汇存款、贷款、外汇兑换、贸易结算、担保、咨询等业务，还不允许其经营人民币业务。上述限制严重影响了外资金融机构在我国的发展，并造成了种种弊端。首先，由于外资金融机构的业务集中于外汇业务，致使有外资金融机构存在的城市的外汇金融业务出现了过度竞争，影响了当地金融市场的正常运营。其次，我国的限制做法不符合“乌拉圭回合”签署的 GATS 金融服务附录的要求，若不取消，将影响我国加入 WTO。第三，外资金融机构由于业务范围有限，能对我国三资企业提供的金融服务的种类也很有限，使其对我国吸引外国直接投资工作的促进作用受到影响。最后，由于外资金融机构的业务范围受限，使其同我国国内金融机构的竞争程度受到影响，这在一定程度上也会减弱引进外国金融机构后对我国金融企业改革的促进作用。

有鉴于此，我国应放宽对外资金融机构的经营限制，目前最为重要的是对外资金融机构开放人民币业务。鉴于这一举措影响深远，而我国金融市场及国内金融机构尚存在许多缺陷，故在具体实施的时候应谨慎从事，有计划、有步骤地进行。参考其他一些国家和地区的做法，我国可以先向外资金融机构开放在华三资企业的人民币业务以及外资金融机构之间的人民币同业拆放业务，尔后再逐步让外资金融机构参与国内的人民币金融业务，包括同我国国内金融机构之间的人民币同业拆放业务、同我国国内企业的人民币业务以及同我国居民的人民币业务。

在 1996 年，我国在金融业对外开放方面将有重大举措，有可能提前实现人民币的自由兑换，若这一目标能够实现，将为我国向外资金融机构开放人民币业务打下基础。

(2) 外资金融机构的监管问题。国际金融市场上有关外国金融机构的重大事件时有发生，如国商银行事件，英国巴林银行新加坡分行事件，日本大和银行纽约分行事件等等。这些金融事件的产生，除了这些金融机构自身经营管理方面的原因外，也和它们所在地政府的监督管理不力密不可分，这些事件也严重影响了当地政府金融管理部门的声誉。我国应引以为戒，加强对日益增加的外国金融机构的管理，以防止发生类似事件。但目前我国对外国金融机构的监管才刚刚起步，对其经营状况的了解还很不够，以致外资金融机构中有的存在一些不健康的因素。如资本充足率过低，联行往来资金比重过大，少缴、迟缴外汇准备金的现象较为普遍。近来严重困扰我国国内银行的呆帐、坏帐问题，也开始在一些外资金融机构中出现。这些问题不解决，

将会严重影响我国金融业对外开放的健康发展。

加强对外资金融机构的监管工作的方法很多，如严格对进入我国的外国金融机构的资格审查，并拟定一套明确的、可操作的审核标准，完善对外资金融机构业务的审查制度，定期要求外资金融机构上报其业务经营情况，并定期、不定期地派人到外资金融机构审核其经营帐目，等等。

在对外资金融机构监管工作中，还应十分重视由其导致的外国资金流动问题。目前我国由于通货膨胀率较高，故银行的名义利率水平高于国际利率的平均水平，而我国的人民币汇率近来却不断上升，这是很不正常的。因为一般说来，坚挺货币的利率一般较低，疲软货币的利率则往往较高。这种异常现象导致在我国套利、套汇十分有利可图，从而导致大量外国短期资本的大量流入。而短期资本流动性很强，一有风吹草动，很可能在极短的时间内就大量流出，给东道国的国际收支和汇率造成极大冲击。1995年初墨西哥因所引入的外国短期资本大量外流而导致金融危机，就是一个十分深刻的教训。虽然我国的外资情况与墨西哥等国有很大不同，多为较为稳定的外国直接投资和中长期的间接投资，而且我国对外国投机资金的进入一向也是严加防范的，但随着我国金融业对外开放的日渐深入，要完全杜绝外国投机资金的流入也是不可能的，因此我们对此问题切不可掉以轻心。而外资金融机构作为此类资金可能的主要渠道，应成为我国监控外国短期资金流动的主要对象。必须对外国短期资金流进流出外资金融机构的情况有准确的掌握，做到心中有数，并采取相应的防范措施。只有这样，才能避免类似墨西哥危机之类的事件发生。

(3) 国有银行的转轨问题。外国金融机构的涌入，会对我国国内银行造成极大冲击，而根据目前我国国内银行的现状，一旦放宽对外国金融机构的经营限制，它们是很难同外国金融机构竞争的。目前我国的金融机构存在的问题很多，拿银行来说，目前我国各专业银行向商业银行的转轨尚未彻底完成，银行还不能完全摆脱政策性业务的束缚，完全按照市场原则从事经营活动。银行的内部经营机制尚未理顺，管理水平和服务态度与国外银行相比都有相当大的差距。在技术、设备等硬件设施方面也大大落后于国外同行及国内的外资银行。银行的国际化程度低，如国外的分支机构、联系行均少于一些大的跨国银行。这使我国银行在从事国际结算等涉外业务方面与外资银行相比尤为不利。由于经营不善、政策性信贷等原因，致使我国各专业银行目前的财务状况十分糟糕。据统计，我国各银行目前的呆帐、死帐数额达4000亿元，而1992年各专业银行的自有资本仅为1820亿元，若严格按商业银行的标准来衡量，我国的各专业银行可以说都有破产之虞。若按资本充足率这一银行安全性的国际标准来衡量，我国各专业银行也是远远不合标准的。如前所述，《巴塞尔协议》规定的资本充足率最低标准为8%，而1994年我国工商银行的资本充足率仅为4.97%，中国银行为4.31%，建设银行为3.3%，农业银行为2.79%，均远远低于这一标准。

为使我国的国有金融机构不致于在日益增加的外资金融机构的强烈冲击下下一蹶不振，加速国有银行的改革已是十分迫切的要求。目前尤为重要的是，尽快实现各专业银行的商业化问题，将政策性业务完全从各专业银行的业务中脱离出来，使其能够单纯以商业的观点从事经营活动。此外，还需尽快摸索出一条清理各专业银行的政策性呆帐、死帐问题的途径，并加强司法力度，强制收回那些实际可以收回的欠帐。只有这样，我国各专业银行才会有能力



同进入我国的外资金融机构进行竞争，并在竞争中得到健康的发展。这也是我国金融业对外开放的目的之所在。

### 3. 我国影视业的对外开放

在 1995 年我国服务业的对外开放进程中，最引人注目的事件莫过于影视业的对外开放。

我国的电影业曾经有过极为辉煌的历史。1979 年，中国电影的观众人数达 293 亿人次，称得上世界电影史上的奇迹。但从那时以后，电影业日趋衰落，到 1992 年，全国 16 家电影制片厂制片业的销售总收入为 1.77 亿元，除去制造成本，净赢利仅 423.16 万元。1992 年的电影票房总收入仅为 19.9 亿元。

电影业的不景气，除了电视、卡拉 OK 等新的大众娱乐形式的冲击外，所放影片的质量低劣、娱乐性差是其最主要的原因。而这其中外国影片的质量越来越差也起了很大作用。改革开放之初，我国曾进口过不少无论艺术质量还是娱乐性均属上乘的优秀外国影片，其中有许多片于至今仍脍炙人口。但后来我国进口的外国影片质量却越来越差，影片多为国外二三流的电影，而且是已过时的老片，这样的电影自然是吸引不了观众的。造成这一现象的原因，主要是我国过去引进外国影片采用的是买断放映权的方式。这需要我国在引进每部影片时均预先垫付大笔外汇，而我国每年可用于引进电影的外汇是极为有限的，因此无力引进最新的世界一流电影。

为了扭转电影业日益不景气的局面，我国有关的主管部门在 1994 年果断地做出一项重大的决定，从 1994 年来开始，每年按分帐发行的方式由中影公司负责引进能代表世界电影先进水平的十部外国影片（俗称“十部大片”）。这一决定一经公布，立即在电影界引起了极大的震动。不少电影界人士对此表示担忧，认为这么做会冲垮本已十分不景气的国内电影业，使以美国好莱坞为代表的外国电影占据中国的市场。全国各大电影制片厂的厂长为此联名上书中央，要求加强对国产电影的保护。甚至一些电影学院的学生出于对今后职业前途的担心，也上书有关部门。但这一切并没有减弱有关部门实施这一计划的决心。

实践证明，这一计划的实施取得了完全成功。1994 年末首部引进大片《亡命天涯》在中国的北京、天津、郑州、重庆等大城市放映，仅 10 天观众人次就达 90 万，票房收入达 500 多万元。之后引进的《红番区》和《真实的谎言》票房收入更是扶摇直上，如《真实的谎言》在北京仅 1 天的票房收入即达 63 万元，创下中国电影票房单日收入的最高纪录。大批的观众又被吸引回久违了的电影院，昔日门可罗雀的电影院又人头攒动，早已消失的电影票“黄牛”的身影又再次在影院门口出现。整个电影市场如同注射了一针“强心剂”一样奇迹般地由萧条走向繁荣。

更为重要的是，我国的国产电影不仅没有被“十部大片”所冲垮，反而以此为契机得到了恢复和发展。1995 年，我国制作并放映了一批广受观众欢迎的影片，如《阳光灿烂的日子》、《红樱桃》等，这些影片上映后所取得的票房成绩丝毫不亚于一些“大片”。由于电影市场的繁荣，电影业再次成为获利丰厚的行业，从而吸引了大批投资。一些原已改作他途的电影院开始重操旧业，已有的电影院也大幅扩大了对硬件的投资，如上海一些高档影院

就开始引进国外最先进的八声道放映设备。电影拍摄所吸引的社会资金也大幅度增加，目前国内各大制片厂的拍摄资金绝大部分来自社会投资，制片厂自身所投入的资金所占比重极小。1995年广受好评的几部国产影片均为社会投资拍摄的，投资上亿元的大制作也有几部正在拍摄之中。

“十部大片”还对我国电影业的经营方式改革起到了促进作用。例如“分帐发行”的方式，较之以前采取的买断版权的方式，其优越性十分明显。它使电影的发行放映单位不必预先投入巨额资金，又避免了一旦票房成绩不佳而造成亏损的风险。对于电影的制作者而言，则可以分享影片放映的收入。同时有些票房前景不太明朗的影片也得以与观众见面，改变了过去我国主要由电影发行公司按其喜好决定哪些电影可看的局面。此外，过去我国电影院每场放映的时候有许多人情票、点头票，而实行分帐发行制要求严格票房收入统计，电影制作商及发行单位还会派人到各放映点实地监督票房统计，这就意味着人人均得买票才能入场。刚开始的时候有许多人认为这在我国是不可能的，但实践证明只要真下决心，这种制度是完全能够实施的。

1995年影视界另一个引起人们广泛关注的事件，就是我国对外国音像制品知识产权的保护。我国由于长期以来对外国影视引入较少，也不够及时，从而给盗版的音像制品提供了很大市场。自改革开放以来，盗版现象就一直屡禁不绝。盗版者先是翻录港台、欧美的流行音乐磁带，接着又翻录录像带、CD、LD、VCD等。盗版手段也从最初的简易手提收录机到极为先进的光盘压制生产线。这些盗录品不仅广泛流行于我国市场，有的甚至流向海外，严重损害了我国声誉，并成为近几年我国与美国贸易摩擦的重要起因之一，对我国的对外贸易关系影响很大。有鉴于此，我国加强了对盗版音像制品的打击工作，使得昔日显得肆无忌惮的盗版行为已经有所收敛。在1996年初，我国更作出重大决策，明令禁止营业性放映激光视盘故事片，纠正了这一明显违反知识产权规定的行为。

尽管盗版现象在我国已大为减少，但仍未杜绝。今后，我国仍应进一步加大打击盗版现象的力度，同时，逐步加快外国影视服务的开放步伐，增加对外国电影、音像制品的引进，使人们能从正常的渠道满足对外国影视的需求，这才是杜绝盗版现象的治本之道。

在扩大对外国影视文化服务引进的同时，还应注意外国文化的影响及我国传统民族文化的保护问题。随着外国影视、娱乐服务的逐渐进入，外国文化对我国的影响也越来越大，已经开始对我国传统的民族文化及道德观念造成很大冲击。青少年所受影响尤为明显。他们当中有许多人对外国的明星、动画主角、名牌商品等十分熟悉，却缺乏起码的传统文化知识。例如一提起“巨无霸”这个词，许多青少年只知道它是美国麦当劳的一种食品，而不知它原指中国民间神话中的一个十分有名的神将。这一问题已日益引起社会有识之士的重视。目前我国思想界对“外国文化入侵”的广泛讨论就是这一忧虑的反映。然而，从国内外的实践来看，要应付外国文化的冲击，提高本国娱乐、文化服务业的水平才是惟一有效的途径，阻止外国文化的进入并不能使一国的传统文化得到继承和发展，而且在国与国之间联系日益密切、交流越来越多的今天，也是根本做不到的。我国电影业在1995年对外开放的实践就表明，即使是像我国这样的在文化、娱乐服务方面处于劣势的国家，只要振作精神，不畏困难，也是完全能够和外国服务一争高下的，对外国文化、娱乐服务的开放并不可怕。

## 第八章 多边贸易新体制之下的国际服务贸易

1994年12月8日,关贸总协定123个缔约国在日内瓦国际会议中心召开执行委员会会议,会议确认关贸总协定“乌拉圭回合”谈判马拉喀什协议关于成立一个新的国际贸易组织的条款将得到执行。这样,总部设在日内瓦的“世界贸易组织”于1995年1月1日正式成立运行。虽说二战后形成的关贸总协定仍与世界贸易组织共存一年,但从监督、协调和管理今后多边贸易与法律的角度看,世界贸易组织已取代关贸总协定成为国际多边贸易体制运行的基础和法律载体。世界贸易组织的成立表明,关贸总协定作为国际贸易的监督机构已完成了它的历史使命。从关贸总协定到世界贸易组织的转化,标志着1944年“布雷顿森林会议”设想的由“世界银行”、“国际货币基金组织”与“世界贸易组织”构成世界经济秩序三大支柱的理想在50年之后终于成为现实。

由于世界贸易组织的组织结构、主要内容以及基本原则直接继承了关贸总协定及其以往多轮谈判的结果,因此作为“乌拉圭回合”谈判的新议题的国际服务贸易,也自然而然地成为新的多边贸易体制的基本协定之一,从属于世界多边贸易新体制的管理和监督。

### 一、多边贸易体制的新机制

“世界贸易组织”(WTO)的成立标志着国际贸易进入了世界经济合作的新纪元。关贸总协定秘书处1994年发表的评估报告认为,世界贸易组织成立以后,国际贸易的总收入将有大幅度增长。正因为如此,各国对新的多边贸易体制(WTO体制)普遍寄予极大的希望。

#### 1. WTO 体制的特点

同以往的关贸总协定(GATT)体制相比较,WTO体制主要有三个方面的特点:第一是法律制度的正式性,第二是协定内容的广泛性,第三是WTO体制的统一性。下面我们分别予以说明。

就法律制度的正式性而言,关贸总协定是缔约国之间的契约性文件,尽管事实上是作为国际贸易组织存在的,但它非常松散,一直是根据1947年的“临时适用议定书”进行活动的,因此缺乏牢固的法律基础和组织基础。关贸总协定的这种“临时适用”的性质,虽基本上不妨碍关贸规则的适用和GATT体制的运转,但从法律制度上看,特别是同国际经济体系中的世界银行和国际货币基金相比,关贸体制显然是先天不足的。相反,WTO体制不仅将关贸总协定的临时适用性质在法律上转变成正式适用性质,而且还以WTO协定为基础,建立起一整套的组织机构,包括WTO本身、下设权力机构、各行政执行机构、“司法”机构和政策监督机构。作为正式的国际组织,WTO是国际法主体,享有特权和豁免权,其职员及其成员的代表,均享有联合国大会1947年通过的《联合国专门机构之特权与豁免公约》所规定的特权和豁免。因此,WTO及其职员和成员的代表享有与联合国专门机构同样的待遇。然而,同国际货币基金组织、世界银行等联合国专门机构不同,WTO不是联合国的专门机构,也不隶属于联合国。有人称其为政治联合国之外的经济联合国。

WTO 协定在整体上比 GATT 协定的内容更丰富，适用范围更大。GATT 体制以关税减让为起点，逐步建立起了一套调整货物贸易的关税与非关税措施的国际贸易规则。WTO 体制则不仅包括原有的及“乌拉圭回合”修订和补充的货物贸易方面的规则，而且还包括在“乌拉圭回合”中新制定的议题规则，如服务贸易协定、关于知识产权的协定以及与贸易相关的投资措施的规则等。WTO 体制还首次设立定期审议其成员贸易政策的机制，以保证对各成员贸易体制的多边监督。此外，WTO 体制还建立了一个较完整的、适用于所有协议的争端解决机制，以保证多边贸易规则的遵守和执行。

WTO 体制的统一性体现在各成员国加入世贸组织的同时一并加入 WTO 所有协定及其附属协定，这种加入方式称作为“一揽子加入方式”（Singleundertaking）。GATT 体制基本上是以关贸总协定文本为主协议，以“东京回合”中谈成的非关税方面的 9 个守则以及多边纺织品协议为附属协定的两层结构。由于附属协定允许缔约方和非缔约方选择签署参加，因而导致各国可以按照自己的评价标准有选择地加入 GATT。这种“点菜式”的参加方式使得 GATT 体制不够严谨，特别是在主协议的条款同附属协定条款的条文方面，时常出现交叉、重叠乃至冲突的现象。WTO 体制则要求各成员国“一揽子加入”所有的 WTO 协议，不再容许“点菜式”的选择参加，从而有利于建立一个完整的多边贸易体制。

WTO 体制虽然在体制职能和规范竞争规则上较之 GATT 体制有了许多改进和完善，但作为一种新的全球贸易制度安排，仍然存在着一些内在的缺陷。由于不同成员国之间的矛盾和分歧，WTO 的许多规则很不明确，有的规则可行性差，甚至有些规则具有明显的偏袒性。WTO 体制的这些缺陷往往会被体制内的部分成员国加以利用，成为对他国实行歧视和保护主义的借口。比如说，WTO 的反倾销规则的内在缺陷就很容易被少数发达国家利用来对发展中国家造成损害。由于发展中国家在劳动密集型和资源密集型产品上具有明显的低成本优势，加之发展中国家往往缺乏严格规范的成本管理和簿记制度，因此最容易成为反倾销这一貌似公平的 WTO 条款的受害者。此外，发达国家一直主张把诸如环境保护和劳工保护的内容纳入 WTO 体制，其用意在于用苛刻的环境保护和劳工保护标准来抵消发展中国家的资源和劳动力成本优势。环境保护已纳入 WTO 体制之中，但有关规定非常模糊；劳工保护的内容仍将是 WTO 成员国的重要谈判议题。

总之，WTO 体制今后需要继续谈判的问题还很多，诸如文本与附件的协调统一问题，灰色区域问题，保障措施以及农产品、纺织品补贴等问题，都将是 WTO 体制运行中的棘手问题。特别值得注意的是服务贸易问题，它是“乌拉圭回合”制定的最主要的新协议，涉及部门广，其条款应如何具体实施和修订都缺少历史经验，因此将会成为 WTO 体制中最有研究价值的课题之一。

## 2. WTO 体制的内容和组织机构

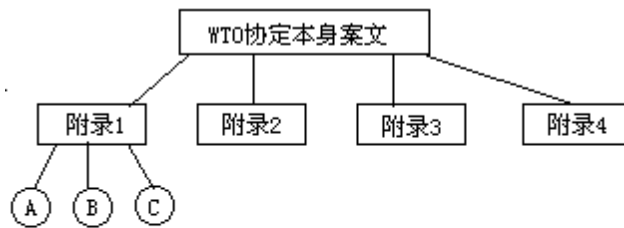
WTO 协定构成了 WTO 体制的基本内容。在 WTO 协定的基础上，关贸总协定的各缔约国建立起了世界贸易组织的组织机构（WTO）。因此我们这里先介绍 WTO 协定。

WTO 协定由其本身案文 16 项条款和 4 个附件所组成。案文本身并未涉及规范和管理多边贸易关系的实质性原则，只是就世贸组织的结构、决策过程、

成员资格、接受加入和生效等程序性问题作了原则规定。实际上有关协调多边贸易关系和解决贸易争端以及规范国际贸易竞争规则的实质性规定均体现在 4 个附件中。这 4 个附件包括 13 个多边货物贸易协议、服务贸易总协定及其各附录、与贸易有关的知识产权保护协议（这 3 项构成附件 1）；争端解决规则和程序谅解（附件 2）；贸易政策审议机制（附件 3）以及 4 个单项贸易协议（附件 4）。另外从广义上讲，WTO 协定还包括 1994 年 4 月 15 日在马拉喀什部长级会议上所形成的一系列部长决议、宣言和谅解。

WTO 协定与附属协定的关系如下图所示：

附录的具体内容见下：



#### 附录 1

##### 附录 1A 关于多边货物贸易协定

- 关于 1994 年关税与贸易总协定
- 关于农产品协议
- 关于卫生与植物检疫措施申请协议
- 关于纺织品与服装协议
- 关于贸易技术壁垒协议
- 关于与贸易有关的投资措施协议
- 关于 1994 年关税与贸易总协定第六条执行协议
- 关于 1994 年关税与贸易总协定第七条执行协议
- 关于装运前检验协议
- 关于原产地规则协议
- 关于进口许可证程序协议
- 关于补贴与反补贴措施协议
- 关于保护措施协议

##### 附录 1B 服务贸易总协定及其各附录

##### 附录 1C 与贸易有关的知识产权协议

#### 附录 2

对争端处理管理规则和程序谅解

#### 附录 3

贸易政策评审机构

#### 附录 4

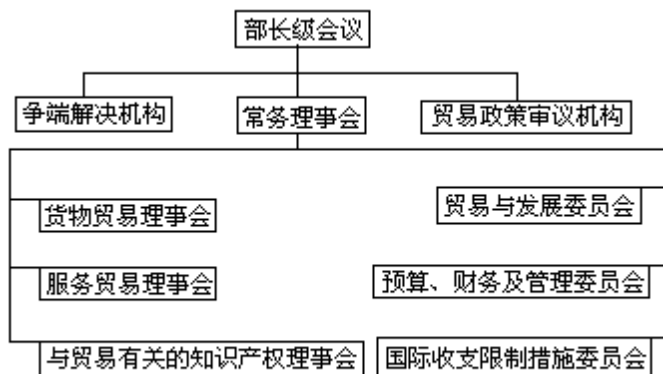
- 若干单项贸易协议
- 民用航空器贸易协议
- 国际牛乳协议
- 政府采购协议

## 关于牛肉协议

资料来源：《乌拉圭回合多边贸易谈判成果》汪尧田总编审

WTO 协定将所附的 21 个协议分成两大类：第 1 类：经“乌拉圭回合”谈判修订、制定的各协议，这些协议共有 17 个，为多边贸易新体制的实体和程序规则，WTO 协定称这些协议为“多边贸易协议”（Multilateral Trade Agreements）；第 2 类：未经“乌拉圭回合”谈判的 GATT 体制中的 4 个“东京回合”守则，WTO 协定称之为“次多边贸易协议”（Plurilateral Trade Agreements）。按 WTO 协定的规定，多边贸易协议是 WTO 协定的不可分割的整体，各成员国只能一揽子签署参加，不允许选择参加，体现了 WTO 体制相对于 GATT 体制的统一性。而次多边贸易协议，则因未参加“乌拉圭回合”谈判的修订，所以仍保持 GATT 体制之下的分化性，由各成员国或非成员国选择参加，所以在前面的图示中附录 4 用虚线框出。

WTO 的组织机构是依据 WTO 协定成立的，是一个 4 层结构，依次为：（1）由 WTO 成员国的代表组成的部长级会议，每两年召开一次会议，是 WTO 组织的最高决策权力机构；（2）在部长大会间歇期间，各成员国的代表组成常务理事会，行使部长会议的职权和 WTO 协定规定的其他职权，常务理事会适时开会，履行争端解决机构和贸易政策审议机构的职责；（3）由各成员国代表组成一个货物贸易理事会、一个服务贸易理事会和一个与贸易有关的知识产权理事会，这 3 个专门理事会在常务理事会的指导下进行工作，常务理事会还设立由各成员国代表组成的贸易和发展委员会，预算、财务和行政管理委员会以及国际收支限制措施委员会；（4）货物贸易理事会、服务贸易理事会和与贸易有关的知识产权理事会，可根据需要建立各自的工作小组。WTO 的组织机构如下图所示：



另外，WTO 还设立一个由总干事领导下的秘书处，总干事由部长级会议任命并确定其权力和责任、服务条件和任期。总干事任命秘书处的职员，并根据部长级会议的规定确定他们的责任和服务条件。

总干事和秘书处的职责完全是国际性质的，在履行其任务方面，总干事和秘书处的职员不寻求或接受除 WTO 以外来自任何政府或其他当局的指示，他们被要求制止任何可能影响其作为国际官员地位的行为。

### 3. WTO 的决策机制和成员方资格

WTO 按照与过去 GATT 相一致的惯例继续制定决策，即当某一提议提交会议作出决定时，若无成员方正式反对所提出的决定，则有关机构认为决定一致通过。除另有规定外，当某一决定不能达到一致意见时，该议题应由投票来决定。在部长级会议和常务理事会会议上，WTO 的每一成员方都只有一票的投票权，部长级会议和常务理事会的决定，只须 1/2 以上简单多数票通过。

同投票权相关的一个特殊情况是欧共体（现为欧洲联盟）及其成员国的投票问题。在关贸总协定时期，欧共体委员会代表其 12 个成员国一个声音说话，但遇有投票时，欧共体则由于本身不是缔约方而无权投票，只是其成员国拥有 12 票。然而，欧盟作为一个国际组织，是国际法主体，其成员国也是国际法主体，这种欧盟与其成员国在国际关系中双重主体的性质，被一些学者称为“国际法上的幽灵”。目前，欧盟与其成员国都是 WTO 成员方，欧盟是否应当拥有一票一直是有争议的问题。这次在 WTO 协定中规定，当欧洲共同体（欧盟）投票时，其票数与欧共体参加 WTO 成员方票数相等，从而使得依国际法可能多出一票的难题暂时化解。

部长级会议和常务理事会对于 WTO 协定及其多边贸易协议具有绝对的解释权。对附录 1 中的多边货物贸易协定、服务贸易总协定以及与贸易有关的知识产权协议的解释，部长级会议根据常务理事会有关监督协定的功能介绍行使其权力。对一项协议的解释应由成国方 3/4 多数通过来决定。

在例外情况下，部长级会议可以决定豁免某一协定成员方或任何若干单项贸易协议成员方的责任。但除非这一条款另有规定，这种决定必须获得成员方 3/4 多数的批准。

当部长级会议决定给予某项责任豁免时，应当陈述这一决定所根据的条件和情况，豁免期限的合理性及其特殊环境，任何责任豁免期限超过 1 年者必须在给予责任豁免不足 1 年的期限内，经部长级会议评审，并且在责任豁免期限届满之前，每年进行一次评审。对于每次评审，部长级会议应当检查所称的特殊环境是否足以使责任豁免继续存在，所提出的责任豁免的条件和情况是否合理。部长级会议在每年评审的基础上可以决定延长。修改和终止这项责任豁免。此外，若干单项贸易协议的决定，包括对决定的解释和豁免，按照该协议的规定办理。

此外，WTO 体制通过建立新的争端解决机制，较为有效地克服了 GATT 的不足。GATT 尽管也有一整套自己的争端解决机制，但很不健全。其缺陷主要表现为：1) 专家小组权力有限，无力有效地发挥作用；2) 争端解决机制缺乏约束力，如果被制裁的国家或者任何一个缔约方不同意，制裁就无效；3) 争端解决的时间拖得过长，作为被告的国家往往设置障碍，拖延时间，使问题不了了之；4) 监督后续行动不力，争端解决后的结论往往流于形式。这些缺陷使得违反规则者往往得不到惩罚。WTO 的争端解决机制强化了专家小组和其他监督机制的权力，严格了争端解决的程序和时间限制，明确了具体的补偿措施，尤其是规定了某次制裁只有全体成员方一致反对才无效的制度，可以比较迅速地解决成员方之间的贸易争端。同时，WTO 争端解决机制赋予了发展中国家更大的权力，以便同发达国家抗衡。

WTO 成员资格有两种：一是 WTO 创始成员，二是后加入 WTO 成员。成为创始成员必须同时满足三个条件：首先，WTO 协定生效时为关贸总协定缔约

方；其次，签署参加 WTO 协定和多边贸易协议；最后，应在“乌拉圭回合”中做出关税与非关税减让和服务贸易方面的减让，并使这些减让成为“乌拉圭回合”减让表和服务贸易总协定减让表的一部分。后加入 WTO 的成员，系指 WTO 协定生效后，一个国家或一个在贸易上拥有自治的单独关税地区，与 WTO 谈判加入条件而成为 WTO 的成员。WTO 对新成员加入的决定，须在部长级会议上由 2 / 3 多数投票表决通过。

需要指出的是，在加入 WTO 的问题上，WTO 把单独关税地区与国家同等看待。在关贸总协定中，从规则和实践上看，单独关税地区要成为缔约方，无不需一有关主权政府的介入，单独关税地区本身无权自行其事。而 WTO 则允许单独关税地区同国家一样，自行申请加入 WTO，从而使单独关税地区可以摆脱主权政府的介入，模糊了该地区在国际法上的地位。这种允许非主权性质的单独关税地区签署 WTO 协定这一国际条约，从而加入 WTO 这一国际组织的规定，在某种意义上是一个伏笔，今后难免引起政治和主权问题之争。

通过扩大多边纪律，WTO 将大大拓宽其协调管理世界贸易的范围，增强和延长其调控多边贸易关系的领域。通过进一步规范国际竞争规则，势必有效地抑制新老贸易保护主义的抬头，加速世界贸易自由化发展的进程。通过大幅度削减关税和非关税措施以及严格多边贸易规则，将在很大程度上降低和削弱区域贸易集团化所形成的歧视性、排他性效应，从而使区域贸易集团协定的许多内容“多边化”。通过重振多边主义，强化统一的争端解决机制，将进一步遏制单边主义和双边幕后解决做法的盛行，提高和维护中小贸易国家参与多边贸易体制的能力和贸易权益。但这些目标和规定目前仅落实在字面上，尚处于纸上谈兵阶段，对新生的世贸组织来说，能否通过有效地实施各协议，严格约束有悖多边贸易体制精神的贸易保护主义行为，促进贸易自由化的发展并妥善处理面临的种种挑战，以实现上述目标，还需要国际贸易发展的实践来证明。



## 二、WTO 体制与国际服务贸易发展

迄今为止，关税与贸易总协定总计完成了 8 轮多边贸易谈判。前 6 轮谈判的主题是围绕着各国货物贸易的关税减让进行的，第 7 轮“东京回合”的谈判重心转移到各国货物贸易的非关税壁垒问题上，只是到了第 8 轮的“乌拉圭回合”谈判，服务贸易才开始成为各国利益较量的主题。这种谈判议题历史变化的过程，一方面说明世界贸易的动态发展，另一方面也衬托出继承了以往关贸总协定多个回合谈判成果的 WTO 体制形成的现实背景。它表明 WTO 体制的未来运行同 GATT 体制一个明显的不同就是其运行规则和法律效应平行地对待货物贸易和服务贸易。在多边贸易协定方面，对应多边货物贸易协定，“乌拉圭回合”形成服务贸易总协定；在组织机构上，世贸组织成立了与货物贸易理事会相对应的服务贸易理事会。这种规范的形成和组织措施的处理都表明，WTO 体制将对国际服务贸易的未来发展产生深刻的影响。

### 1. 国际服务贸易有了各成员共同遵守的国际规则

WTO 体制关于国际服务贸易的国际规则主要反映在《服务贸易总协定》中。该协定为国际服务贸易的发展创立了各成员方必须共同遵守的国际准则。早在 1986 年关贸总协定决定发动第 8 轮多边贸易谈判并将服务贸易列为谈判议题时，《乌拉圭回合部长宣言》就对服务贸易谈判的宗旨做了这样的描述：“这一领域的谈判应旨在处理服务贸易多边原则和规则的框架，包括对各部门制订可能的规则，以便在透明和逐步自由化的条件下扩大服务贸易，并以此做为促进所有贸易伙伴的经济增长和发展中国家发展的一种手段。这种框架应尊重服务业的国家法律和规章的政策目标，并应考虑到有关国际组织的工作。”《宣言》还提出：“关贸总协定的程序和惯例应适用于这些谈判。”这说明，关贸总协定把它 40 多年来在货物贸易谈判中取得的经验都引伸到服务贸易中去，从而使得服务贸易谈判起步虽晚，但规则的建立却不滞后。WTO 体制生效后，关贸体制有关服务贸易的内容和条款以及组织机构都被完整地继承了下来。

长期以来，尽管国际服务贸易发展迅速，但并没有一套参与国际服务贸易的国家或地区共同遵守的国际规则，缺乏针对性的约束机制。以往各国服务贸易政策和规则的协调主要体现出两个特点：（1）服务贸易政策的协调以双边和区域协调为主要形式，许多国家订立双边贸易协定，在服务贸易上相互给予互惠待遇。（2）服务贸易政策的国际协调以行业为主。因此，以往服务贸易规则的谈判都是在国际电讯协会、国际民航组织、国际清算银行、国际海事咨询组织等国际性行业组织主持下进行的。显而易见，这些双边性质和行业性质的政策和规则的协调方式不能够适应国际服务贸易发展的现实，妨碍了国际服务贸易的全面自由化并减缓了服务贸易流量的增长。

WTO 体制完整地继承了“乌拉圭回合”多边谈判产生的国际服务贸易总协定，并在组织机构上加以保证，终于使 WTO 成员方有了一个共同的认可和可供遵循的国际规则。由于国际贸易本身是由国际货物贸易和国际服务贸易两部分所组成的，因此，有关服务贸易国际规则的建立，一方面会成为促进各国服务贸易发展的一种重要手段，另一方面也标志着 WTO 体制较以往的国际贸易体制更为完善。

## 2. 推动国际服务贸易自由化

服务贸易自由化是体现在《服务贸易总协定》中的基本精神。所谓服务贸易自由化就是指服务业在各国或地区间没有障碍地自由流动。货物贸易可以通过减少以至最终消除关税壁垒来达到自由化的目的。服务贸易不存在关税问题，但却存在着同货物贸易相似的非关税壁垒。在 WTO 体制下，服务贸易的自由化主要是从以下几个方面来推动的。

(1) 最惠国待遇。服务贸易中的最惠国待遇是指，任何成员方给予另一成员方的服务或服务提供者的待遇，应无条件地以相同待遇和相同交换方式给予其他 WTO 成员。无条件最惠国待遇是关贸总协定的基本原则，WTO 体制继承这一基本原则，并将其完整地移植到服务贸易协定中。

(2) 透明度。《服务贸易总协定》规定，除非在紧急情况下，每一成员方应该迅速将涉及或影响其国内市场服务贸易的所有相关法律、法规和行政命令以及所有其他决定、规则和习惯做法，无论是由中央或是地方政府做出的，最迟在它们生效以前予以公布。如果它是涉及或影响服务贸易的国际协定签字国，则该项国际协定也必须予以公布。这一有关服务贸易的“透明度”条款，显示出 WTO 体制更加严格的政策监督特点。

(3) 市场准入和国民待遇。《服务贸易总协定》的任何参加方都应向提供服务的另一签约方开放其本国市场。一国向另一国开放服务市场时，应给予对方相应的待遇，创造一定的条件，并允许对方在可能范围内选择他最满意的一种提供服务方式，即各 WTO 成员的服务市场都不能封闭，而必须是开放竞争的。国民待遇规定要求一方给予另一方的服务业及服务提供者在所有法律、规章、行政管理等方面的待遇应不低于给予国内的服务业及服务提供者的待遇。

(4) 发展中国家更多参与。各国都同意，发展中国家的服务业比较落后，其服务贸易在世界上所占的比重较小，应通过各种手段加强和发展服务业的效率和竞争力，扩大出口能力，开放市场。但考虑到一些国家的困难和实际情况，应做出某些具体规定，实行一些临时的例外和保护措施。

(5) 逐步自由化。服务贸易自由化需要有一个过程，不可能一下全部放开，对发展中国家尤其如此。服务贸易总协定规定，各国应就逐步扩大服务贸易自由化问题进行定期谈判，逐步降低或消除实现服务贸易自由化的障碍。同时也指出，对个别发展中国家在开放领域及开放进度等方面要“给予适当的灵活性”。

通过以上这些方面我们可以了解，服务贸易总协定及其附件作为 WTO 体制的组成部分，将构成未来国际服务贸易体制的原则、规则和系统的行为准则，因此必然会有力地推动全球国际服务贸易自由化的进程，从而对世界经济和国际服务贸易的发展产生深远的影响。

## 3. 促进国际服务贸易和商品贸易发展

由于国际服务贸易同世界产业结构的发展紧密联系，并且有着多样性和复杂性的特点，因此 WTO 体制中的《服务贸易总协定》正式生效运行，不仅对服务贸易本身产生直接影响，而且还会对国际货物贸易和国际经济关系产

生连带的影响。

对国际服务贸易和服务业的发展，WTO 体制主要会起到这样几个方面的推动作用：（1）促进服务贸易的全面增长。总协定的宗旨是推动全球“公平、自由”的服务贸易，削减服务贸易壁垒。因此服务贸易总协定的生效运行，必然促进传统服务项目和高新服务项目的贸易额的较大幅度增长。（2）对不同类型的服务贸易产生不同的推动，从而导致不同类型服务贸易发展的差异。一般来说，WTO 体制对高新科技类的服务贸易产生较大的推动，因此像通讯、视听服务、金融服务以及其他信息服务等会有较大的发展，而对一些传统的服务项目，其推动作用相对较小，这种差距会加剧不同经济发展水平的国家之间的服务贸易的不平衡。（3）刺激各国国内服务业的发展，改进技术，改善经营管理。发展对外服务贸易，提高经济实力和国际竞争力，最终促进本国经济的振兴。（4）推动世界服务业国际分工的进一步深化。在国际分工格局中，服务业发展的分工形式已渐趋明显，WTO 体制的服务贸易规则将更加促进服务业国际分工的深化。

与此同时，新的国际服务贸易体制将对国际货物贸易产生这样几个方面的影响：

（1）促进与有关服务密切相关的货物贸易

易的发展，特别是资本、技术密集型服务的贸易，往往伴随着相应的硬件设备的货物贸易，如通讯服务贸易的发展将促使通讯类的各种硬件设备如传真机、电报电话、电缆和微波设备的发展。银行金融服务贸易在得以发展的同时，必将使银行系统的传真通讯及资金调拨网络的硬件贸易增长。（2）由于具有服务贸易项目的比较优势，发达国家有可能在货物贸易方面向发展中国家作出更多的让步，从而促进货物贸易的增长。（3）新的国际服务贸易体制对外国直接投资的发展有促进作用，因此会推动国际贸易向更深层次发展。服务贸易总协定在服务贸易的范围和定义中规定“一成员方的服务提供者通过在任何其他成员方境内的商业现场”提供服务属于国际服务贸易的范围，这将推动各国服务业对外投资的开发，促使国际贸易在形式和内容上发生巨大的变化。

最后，WTO 的新服务贸易体制对发达国家和发展中国家会产生不同的影响。就发达国家而言，发达国家占优势的高新技术服务行业可以利用 WTO 体制的服务贸易自由化原则，加速其服务业对世界市场的占领。可以预料，发达国家的服务业将会成为其国民经济增长的主要动力。在传统产业结构的条件下，一个国家的货物出口通常是该国经济增长的“发动机”，在现在世界经济结构的背景下，货物贸易和服务贸易则将成为一国或一个地区经济增长的平行的双发动机。而对发展中国家来说，新的国际服务贸易体制对本国或本地区的经济发展有正反两个方面作用：（1）总协定的运行会促进世界经济一体化程度加深，这有利于发展中国家遵循总协定的有关原则开发自己的服务业，并且有利于发展中国家的劳务输出以及其他劳动和资源密集型的服务项目的出口，这显然会推动发展中国家的经济发展。（2）服务贸易总协定的体制也可能会给某些发展中国家的某些服务部门的发展带来损失，发展中国家对此应有充分的估计。首先，有可能加剧世界经济发展的不平衡现象。发达国家的服务业和跨国企业的强大竞争力会冲击发展中国家的服务业，高新技术的服务业的海外扩展甚至会危及发展中国家的主权和安全。其次，有可能形成发展中国家对发达国家的服务业和提供服务的依赖，从而形成不合理

的国内产业结构和国际分工结构。大量进口服务势必引起相关商品进口的增加，这又将引起国内产品的需求下降，致使国际收支恶化。

#### 4. 新体制下的国际服务贸易问题

《服务贸易总协定》是人类历史上第一个促进服务贸易自由化的国际多边协定，也是自由贸易和贸易保护主义长期斗争的结果。总协定在总体上明确了今后国际服务贸易的发展方向和必须遵循的共同准则，但它并没有解决服务贸易的所有问题，实际上，在WTO的服务贸易总协定体制下，国际服务贸易的现实发展还面临着以下几个方面亟待解决的问题。

第一，国际服务贸易理论落后。不像商品的生产和交换，经济学中关于服务的生产和交换的理论和著述很少。已有的国际贸易理论可以说只是货物贸易理论。国际服务贸易引起广泛注意，时间还不长，各国经济学家特别是西方经济学家，对服务贸易的成本、价格、交易方式以及比较优势等方面的探索和研究虽然取得了一些成果，但尚没有形成系统的各国普遍接受的国际服务贸易理论体系，不能适应国际服务贸易迅速发展的现实并导致发展中国家和发达国家的意见分歧。

发达国家主张，货物贸易中的比较成本优势理论同样适用于服务贸易，甚至认为修正的赫克歇尔—俄林模式可以说明涉及要素流动的服务贸易。他们相信，发达国家具有知识、技术、科学和管理的优势，在高新服务领域具有出口优势，但发展中国家也具有劳动力和资源的优势，因此也可以从自由贸易中获得利益。同货物贸易一样，国际服务贸易的收益来源于国际分工所导致的效率提高和服务贸易流量扩大，进口提供了比国内市场更便宜、更高质量的服务，因此促进了稀缺资源在国际间更合理的配置。一国的服务在整体上可能处于绝对劣势，但在某些部门会具有比较优势，根据“出口比较有最大利益的或是最小不利的产品，进口比较有最小利益的或是最大不利的产品”这一原则，实行自由贸易必然促进资源在各国间合理配置，形成规模效益，从而达到发达国家和发展中国家都通过服务贸易自由化而共同获益的理想。发展中国家不同意自由贸易理论的这种引伸，他们认为自由贸易理论在实践中并非灵丹妙药，发达国家的贸易发展历史也不是依靠自由贸易发展起来的。因此，在经济发展相对落后的阶段，适当的保护主义是有利于发展中国家的经济发展的，特别是在服务贸易这样的新领域，理论的形成和应用必须符合经济发展的实际。然而，他们的观点也往往由于缺乏精确性和不了解基本情况而陷于混乱状态。

第二，服务贸易统计数据匮乏。“国际服务贸易”的定义应该如何理解的问题是复杂的，最大的困难在于服务的生产和消费所固有的同时性。这种同时性常常需要双方行为是发生在同一地点以及至少是通过服务的生产者和消费者的某种直接的接触。这样，消费者或者生产要素——资本、劳动、信息或知识的国际移动都可以算作国际服务贸易的基本内容，因此统计的数据很难全面准确地获得。然而，准确完整的服务贸易统计数据对于国际服务贸易理论的形成、国际服务贸易利益的谈判极其重要。相当多国家的国民帐户和国际收支统计中有关服务业的信息不具备或不完善，因此无论是在国内贸易还是在国际贸易中，辨认、测量和比较各种服务活动都很困难。这方面的问题有：现行统计一般不包括用于农业、采矿业尤其是制造业的服务性投入；

一般没有与商品相联系的服务出口记录；不具备各项服务业的分类数据；不具备国际服务业的分类数据等。目前国际服务贸易统计数据主要来自国际货币基金组织的国际收支统计，但这些数据无法进行细目分析，而且各国的收支统计信息往往依各国的定义不同而变化。

第三，WTO 协定的条文解释和法律效力问题。服务贸易总协定是 WTO 协定的附录之一，其本身也有相当多的附文，因此各条文解释的统一性问题以及相互之间的法律效力问题都还是有待未来服务贸易实践来检验的问题，这方面并没有很多历史经验可资借鉴。比如说，世贸组织协定特别是其附件协议继承了 GATT 协定“原则当中有例外，例外之中有原则”灵活应用的特点。几乎每一个协议在涉及某项贸易规则时均列出了例外规定。这除了照顾发展中国家特殊的贸易、经济发展和金融需要之外，还有满足主要贸易大国的利益要求的原因。如此多的例外规定和免责条款将严重影响新多边贸易体制及其服务贸易规则的有效运转。这在一定程度上姑息了各种新老贸易保护主义措施的滋长蔓延。此外，由于对货物、服务贸易和知识产权实行统一的争端解决机制，这意味着三者之间可以实行跨部门的“交叉报复”，即如果某一成员对知识产权保护不当，另一因该成员保护不当而蒙受损失的成员政府可以对该成员产品出口加以限制。“交叉报复”是发达国家在“乌拉圭回合”争端解决机制谈判中所追求的重要目标，这无疑对那些服务业欠发达和知识产权保护水平较低的广大发展中国家的贸易权益构成了一个很大的威胁。

### 三、中国加入 WTO 和建立国际服务贸易管理体制

积极参与世界经济贸易体系，按国际通行的规则和惯例开展我国的对外经贸活动，是我国改革开放国策的重要内容。随着 WTO 的成立和 WTO 体制的建立，我国在国际服务贸易领域的政策和实践目标主要有两个：一是继续努力争取参加 WTO 和 WTO 体制的有关服务贸易的规则和组织；二是在同国际规则和惯例接轨的前提下，建立自己的国际服务贸易管理体制。以下对这两个目标的有关问题做一些讨论。

#### 1. 中国的“复关”与加入 WTO

如果按严格的法律规定和过渡性安排，在世贸组织生效（1995 年 1 月 1 日）后，不存在任何国家或地区先申请加入关贸总协定，然后再成为世贸组织创始成员的问题，而只是要求直接加入 WTO 的问题。考虑到中国“复关”的特殊性，作为个案处理，中国在世贸组织生效后，仍可坚持先“复关”，然后通过世贸组织常务理事会作出政治声明的方式，认可中国为世贸组织（WTO）的创始成员国。这是因为中国原是关贸总协定的创始缔约方，并且早在 1986 年就要求恢复在总协定中的缔约国，而不是重新加入，中国全面参加了关贸总协定“乌拉圭回合”各项议题的谈判，并且签署了“最后文件”。在纺织品议题上，中国是主谈方之一；在服务贸易议题上，中国与其他关贸缔约方一样，是“服务贸易总协定”（GATS）的起草者和创始方。中国已与其他各方谈判了服务贸易减让，在服务贸易的政策立法上，也已考虑了服务贸易总协定的要求与规则。在投资和知识产权议题上，中国不仅积极参与谈判，而且在这些议题上注意协调自己的国内立法。

中国由于实行了改革开放的基本国策，经济贸易体制已发生了重大的变化，日益朝向成熟的市场经济体系发展，已基本符合多边贸易体制的要求，中国履行关贸总协定和世贸组织协定的义务的能力大大增强。1995 年 11 月 19 日，中国领导人在亚太经合组织（APEC）大阪会议上宣布，自 1996 年起，中国将单方面自愿采取五项促进贸易和投资自由化的重要措施：一是大幅度降低我国进口关税税率总水平，至少将 4000 种以上的商品的进口关税降低 30%；二是部分取消进口配额许可证和进口控制，涉及 170 多个税号下的商品；三是在上海及其他一些城市试办中外合资经营的外贸企业；四是继续扩大试办中外合资商业零售企业；五是将外商投资企业外汇买卖统一纳入银行结售汇体系。同一天，外经贸部部长助理在荷兰‘95 环球论坛上发表“中国与世贸组织”专题演讲时说，根据中国政府一贯主张在开展区域合作时应实行开放的区域主义的立场，我们在亚太经合组织所做的承诺，原则上也适用于中国加入世贸组织的谈判。这说明中国早日“复关”和加入 WTO 的愿望是真诚的，完成中国“复关”和加入世贸组织谈判的主客观条件已经成熟。然而，由于某些害怕中国经济发展和强大的国家，无视中国国内为“复关”而超前进行的一系列重大改革和中国代表团在过去 10 年所作出的种种努力，脱离中国经济发展的实际水平，漫天要价，蓄意阻挠，致使以往多次中国工作组会议未能就结束中国“复关”实质性谈判作出决定。

中国与关贸总协定和世贸组织是相互需要的，把中国这样一个正在崛起的世界贸易大国和最大的现实与潜在市场排斥在世界贸易组织之外，不仅使

中国丧失了履行其多边减让义务的法律基础，而且也势必损及新多边贸易体制的普遍性和有效运转。所以说，及早完成中国“复关”和加入世贸组织谈判，不仅有助于推动中国改革开放事业的发展，促进中国在多边贸易体制内同各成员方建立起持续稳定的经贸关系，而且也有利于其他成员方的贸易增长及对华贸易和投资的扩大。

## 2. 我国现行的服务贸易管理

服务业的全球市场正在迅速发展，而且变得越来越复杂了。随着中国经济改革和对外开放的深入发展以及最终将加入 WTO 及 GATS 体制，中国的服务业将面临着越来越全面的对外开放形势。由于我国服务业发展水平与发达国家相比差距很大，仍处于发育、成长阶段，难以同外国竞争，我国的经济体制也正从计划经济体制向社会主义市场经济体制过渡，服务业的发展存在着许多亟待解决的问题，因此对外开放服务业市场无疑面临巨大的挑战。我们必须具体分析我国服务业和整体国民经济实际发展情况的基础上，制定服务业和服务贸易的发展战略，有选择、有步骤、有条件、有限度地逐步对外开放，实现服务贸易自由化的最终目标。

目前我国服务业和服务贸易发展的最大障碍是法制和管理工作不完善，有些服务行业和贸易基本上还是无法可依，存在着多头管理或统得过死以及地方性的法规和管理互相矛盾的现象，应迅速建立和健全服务贸易的有关法规和管理体制，从而提高我国服务贸易各项规定的透明度和权威性。

到目前为止，我国对外服务贸易的管理和综合协调主要由对外经济贸易合作部负责，这主要表现为参加服务贸易的国际多边谈判，归口管理我国引进外资、对外工程承包和劳务合作业务以及审批我国部分服务业在境外投资业务等。这种管理对于改革开放以来我国对外服务贸易的发展曾发挥了积极的促进作用。但是就我国服务贸易的总体发展来讲，我国的这种管理体制是不全面的，不能适应 GATS 体制下我国服务贸易发展的需要。这种国际服务贸易管理滞后主要表现在：（1）管理体制不顺，中央和地方在服务业对外贸易中政策和规章不协调。全国缺乏统一的促进服务贸易发展的协调管理部门。（2）缺乏能够规范我国对外服务贸易中各行各业行为准则的法规或法律，没有这样的法规，我国政府关于国际服务贸易发展的政策就缺乏透明度，不利于服务业进出口的健康发展。（3）对国外服务贸易发展的有关态势没有系统分析和研究，既不了解外国人的做法，也不掌握各国的需求，这对发展我国对外服务贸易是极其不利的。（4）统计不规范。由于历史原因，我国产业划分同市场经济国家不同，服务业的定义、统计范围以及划分标准与国际惯例不一致。这不仅会影响对外交流和政府决策，更不利于我国服务贸易与国际市场接轨。（5）服务业各有关职能部门在对外贸易管理上责任不明确。主要表现在管理上多头、交叉和条块分割，各部门难以行使行业管理职能。例如，我国境外投资企业的审批由外经贸部主管，但我国金融企业的在境外投资则例外地可不经外经贸部审批。虽然外经贸部承担了我国国际服务贸易的某些管理和协调职责，但这种协调的局限性很大，国务院的其他部委似乎也有这种协调职能，责任范围不清。（6）服务业各部门内只局限于管理直属系统，有些部门对直属系统实行保护主义，造成行业垄断，不利于该行业的市场培育和发展，更不利于该行业企业提高国际竞争力，参与国际竞争。（7）外经

贸部内的管理多头、交叉且力量分散。虽然外经贸部承担了我国服务贸易的一些管理职能，但业务分散于6个有关司局，不能更加有效地集中力量，发挥协调和管理优势。随着服务贸易的快速发展，这种分散的管理状况将暴露出更多的弊端。

从我国外贸正与国际市场全面接轨的角度出发，发展我国服务贸易和开放国内服务市场势在必行，而目前我们在这方面的准备工作还很不充分。国家应及早将服务贸易的发展与管理列入议事日程，组织专门班子进行研究，拟定有关战略和政策措施，同时着手建立统一的协调管理全国服务贸易的职能机构。可以说，迅速建立我国对外服务贸易的管理机制，加强对服务贸易的宏观管理和协调不仅有必要性，而且具有紧迫性。

### 3. 建立我国国际服务贸易管理体制

解决当前我国国际服务贸易管理中存在的问题，对我国国际服务贸易实施有效的宏观管理。统一政策，协调一致对外，保证我国服务贸易事业顺利发展，关键是要迅速建立科学的管理体制，确定服务业进出口政策的归口管理和综合协调部门、管理范畴和管理机构与组织。

#### (1) 明确国家统一的国际服务贸易管理部门。

根据外贸法的规定，外经贸部作为全国对外经济贸易的综合管理职能部门，对我国服务贸易的发展理应发挥相应的作用。改革开放以来，外经贸部直接管理着外国来华投资、劳务输出、对外工程承包、货物储运和到境外投资等业务，并一直作为我国政府“复关”谈判的主要代表牵头参加了服务贸易多边谈判，在推动我国服务业走向国际市场和扩大对外开放过程中已经发挥了重要的管理者和组织者的作用。“复关”并加入WTO后，我国国际服务贸易发展的进程不仅取决于我国国内服务业部门的发展水平，而更重要的将取决于我国服务业对外开放的程度和我国能够获得的国际市场份额。对此，外经贸部将根据我国产业发展状况和服务贸易总协定的规则，统筹规划并及时修正我国服务贸易的发展战略，统一服务业进出口政策，通过谈判协调与总协定各成员方的关系，适度开放市场并争取应有的国际市场份额，使外经贸部成为实施服务贸易政策的归口管理和协调的职能部门。

#### (2) 确定国际服务贸易管理范畴。

服务贸易总协定为国际服务贸易的发展制定了多边法律框架和贸易规则，是关贸总协定成立以来在推动世界贸易自由化发展问题上的重大突破，标志着关贸总协定领导下的世界贸易体制已从货物贸易向服务贸易领域延伸。我国外经贸部作为服务业对外贸易政策的归口协调管理部门，面对众多行业、门类繁多的领域，其宏观管理将主要表现为规划进出口发展战略，制定或参与制定贸易法律法规，对外协调与其他国家的关系并落实服务贸易总协定的有关条款。在管理上可分几个层次：

第一，继续管理目前直接管理的行业，即国际工程承包、国际劳务输出、外国投资等部门的业务。

第二，管理拟在进出口政策上实施归口管理的行业，即国际运输、国际旅游、国际电讯服务、国际视听服务、国际金融和保险、国际信息处理、传递、电脑资料服务、广告设计服务等。

我国服务业对外贸易的发展尚处于初始阶段，在此期间将会出现许许多多



不规范的贸易行为或不合理竞争现象，因此，外经贸部的宏观管理还需要包括对服务业有关部门的经营协调，在国外市场准入方面尤其如此。随着服务贸易的不断发展和我国政府机关职能的进一步转变，经营过程中的有关协调将由服务业进出口商会这样的民间组织承担。

### （3）建立国际服务贸易管理的组织机构和协调机制。

鉴于国际服务贸易的政策协调和宏观管理，事关国家主权和国家经济安全，并涉及多个部门，建议在现有的国务院中国“复关”谈判委员会下属协调小组的基础上，组建由现有的各有关部委参加的中国国际服务贸易协调小组，扩大协调小组的职能，队负责服务贸易谈判转为国务院常设的机构，负责我国服务贸易发展规划、立法、谈判和政策协调等重大事宜，以促进这项事业的发展。

服务业各有关行业部门主要侧重于：统计和掌握国内服务贸易量的基本数据和服务贸易的市场状况；按照我国有关法律、法规和达成的国际协议，对开放的服务贸易市场进行监督管理；提出关税减让和关税保护的行业方案，促进国内相关产业的发展，推动优势产业走向国际市场等。

外经贸部应设立专门机构管理我国国际服务贸易，主要侧重于全国服务业进出口政策的协调和管理，具体包括：制订我国服务贸易的发展战略和规划；组织拓展国际服务贸易市场；制定促进我国服务贸易输出的方针、政策；协调对外谈判的立场并牵头组织对外谈判；监督检查有关国际双边和多边服务贸易协议的实施；审批在未建交国家和敏感地区开展服务贸易业务；协调对外服务贸易业务重大事宜等工作。

服务贸易涉及诸多部门，因此，我国应抓紧有关服务业的立法工作，如《国际服务贸易条例》、《劳务输出法》、《开放行业法》、《商业组织法》以及《来华服务人员法》等，外经贸部应积极参加各专业法规的制定工作。

为发挥我国服务贸易方面的资源优势，提高我国服务输出的档次，我国应该组建中国国际服务贸易促进会（或对外服务贸易总商会）。促进会或商会由从事国际服务贸易的企业和有关单位参加，做好服务贸易经营的协调工作，维护服务贸易市场秩序。

综上所述，建立我国国际服务贸易管理体制是一项十分紧迫的任务，只有在做好货物贸易管理的同时，努力促进服务贸易的发展，才能使我国的对外贸易均衡有序地快速发展。

## 附 录

## 服务贸易总协定

全体成员方，

认识到服务贸易对世界经济的增长和发展日趋重要；

希望建立一项包括服务贸易的各项原则和规则的多边贸易框架，藉以在有透明度和逐步自由化的条件下扩大服务贸易，作为促进所有贸易伙伴和发展中国家经济的增长和发展的一种手段；

希望在适当考虑国内政策目标的同时，通过连续不断的多边谈判，促使各成员方在互利的基础上获益，并保障权利和义务的全面平衡，使服务贸易自由化推向更高阶层从而早日取得成功；

认识到所有成员方为了符合国内政策的目标，有权对其境内所提供的服务制定和施行新的规定，并考虑到在制定服务贸易法规时，不同国家存在着不同的发展程度，发展中国家可根据其特殊需要实施该项权利；

希望有助于发展中国家在国际服务贸易中更多的参与和扩大服务贸易的出口，特别是通过提高它们国内服务的能力、效率和竞争力；

鉴于最不发达国家特殊的经济状况以及它们在发展贸易和财政上的需要，对它们的严重困难应予以特殊考虑。

达成的协议如下：

## 一、范围和定义

### 第一条 范围和定义

1. 本协议适用于成员方为影响服务贸易所采取的各项措施；

2. 就本协议而言，服务贸易的定义系指提供服务：

(a) 从一成员方境内向任何其他成员方境内提供；

(b) 在一成员方境内向任何其他成员方的服务消费者提供；

(c) 一成员方的服务提供者通过在任何其他成员方境内的商业现场；

(d) 一成员方的服务提供者，通过在任何其他成员方境内的一成员方自然人的商业现场。

3. 就本协议而言：

(a) 成员方所采取的措施指的是由：

(i) 中央、地区或地方政府和当局；和

(ii) 由中央、地区或地方政府或当局授权而行施权力的非政府性团体；

为了履行本协议项下的责任和义务，每一成员方应尽可能采用适当的措施以确保其境内的地区和地方政府及当局和非政府性团体履行其职责。

(b) 除政府当局为实施职能所需的服务外，本协议所指的“服务”，系包括所有部门的一切服务。

(c) 所谓“为政府当局实施职能的服务”，系指既不是商业性质的，又不与任何一种或多种服务相竞争的各类服务。

## 二、一般责任和纪律

### 第二条 最惠国待遇

1. 有关本协议的任何措施，每一成员方给予任何成员方的服务或服务提供者的待遇，应立即无条件地以不低于前述待遇给予其他任何成员方相同的服务或服务提供者。

2. 一成员方得保持与本条第1款不一致的措施，但该项措施必须是列入并符合附录第二条有关免责条款所规定的条件。

3. 本协议的规定不得解释为可以阻碍任何成员方与其毗邻国家，仅限于为了方便彼此边境毗邻地区而交换当地生产和消费的服务所提供或赋予的利益。

### 第三条 透明度

1. 除非在紧急情况下，每一成员方应迅速将涉及或影响本协议实施的所有有关适用的措施，最迟在它们生效以前予以公布。如果它是涉及或影响服务贸易的国际协定签字国，则该项国际协定也必须予以公布。

2. 如属于不能按本条第1款要求公告的规定，也应将此情况加以公布。

3. 每一成员方对现行法律、法规或行政规定，如有新的规定或有所改变，以致严重影响本协议项下有关服务贸易的特定义务时，应立即或至少每年向服务贸易理事会提出报告。

4. 每一成员方对其他任何成员方要求提供本条第 1 款中提到的有关任何一般通用的措施或国际协定的特殊资料时，应迅即予以答复。每一成员方都应设立一个或更多的咨询机构，以便根据其他成员方的请求，向其提供有关这类问题的特殊资料以及根据本条第 3 款中规定的通知要求。上述这些咨询机构应在成立世界贸易组织协定（系指本协议中的“世界贸易组织协定”）生效后的两年内建立。对个别发展中国家成员方建立这种机构的时间限制，经同意可以给予适当的灵活性。这类咨询机构不必是法律和法规的图书馆。

5. 任何成员方可将它认为其他成员方所采取影响本协议实施的措施通知服务贸易理事会。

### 第三条 副则机密资料的泄露

本协议并未要求任何成员方提供那些一旦泄露会阻碍法律的实施或有害于公众利益，或损害包括国营或私营企业合法商业利益的机密资料。

### 第四条 发展中国家更多的参与

1. 根据本协定第三、四部分有关规定，不同成员方通过对承担特定义务的协商，促使发展中国家成员方在世界贸易中更多的参与：

(a) 通过发展中国家国内服务业力量的加强及其效率和竞争力的提高，特别是在通过引进商业性技术方面；

(b) 在促进销售渠道和信息网络的改善方面；

(c) 对各部门市场准入的自由化以及对发展中国家有利提供服务出口的方式方面。

2. 发达国家成员方及其他有可能的成员方，应在世界贸易组织协定生效后两年内建立联系点，以便发展中国家成员方服务提供者获取有关市场进入的资料。包括：

(a) 有关提供商业和技术方面的服务；

(b) 有关登记、认可和获得服务业专业资格方面；和

(c) 获得服务技术的可能性。

3. 对上述第 1、2 两款的实施，应特别优先考虑最不发达国家成员方。

鉴于它们的特别经济状况以及它们在发展经济、贸易和财政上的需要，对它们在接受已协定的特定义务方面存在严重困难，因而应给予特殊的考虑。

### 第五条 经济一体化

1. 本协议不应阻止任何成员方成为双边或多边服务贸易自由化协议的成员或参与该类协议，假如上项协议：

(a) 包括众多的服务部门；和

(b) 按照本协议第十七条的涵义来说，在两个或多个成员方之间对本款(a)项所述各部门的实质性消除或取消所有的歧视，应通过：

(i) 取消现有的歧视性措施，和 / 或

(ii) 禁止新的或更多的歧视性措施。

---

这个条件应理解为有众多部门、有影响的贸易量和供应方式方面。为符合这一条件，这类协议不应事先规定有任何例外的供应方式。

在该协议生效时或在一个合理的时间框架基础上，除非根据本协议第十一条、十二条、十四条及十四条副则规定所允许采取的措施。

2. 在评估是否符合本条第1款(b)所规定的条件时，应考虑到有关国家间更广泛的经济一体化进程或贸易自由化与协议的关系。

3. (a) 如果发展中国家属于本条第1款所述的这类协议的参加方，则对本条第1款，特别是涉及第1款(b)项，应有灵活性的规定，以符合这些国家所有的和个别的服务部门及分支部门的发展水平。

(b) 尽管下面第6款有规定，如果涉及第1款这种类型的一项协议仅有发展中国家参与，则对这项协议成员方自然人所拥有或控制的法人应给予较多的优惠待遇。

4. 本条第1款所述及的任何协议应有利于该协议参加方之间的服务贸易，对该协议外的任何成员方，不应提高在各个服务部门或分部门中在该协议之前已适用的服务贸易的壁垒水平。

5. 总之，在对本条第1款所述任何协议的内容如有所补充或作重大修改时，有关成员方在准备退出，或对其原义务承担表中所列条件作出不相一致的修改，应在90天前将上述修改或退出发生通知，并按本协议第二十一条第2、3及4款所规定的程序进行。

6. 任何成员方的服务提供者，根据本条第1款所述的一协议参加方的法律被确定为法人时，倘若它在该协议参加方境内从事实质性的经营，则有权享受该协议项下所给予的待遇。

7. (a) 成员方如系本条第1款所述的任何协议的参加方，应立即将该类协议以及对该协议的任何补充或重大修改通知服务贸易理事会。上述有关资料如被要求提供时，也应有效地向理事会提出。理事会应设立一工作组，以审查此类协议或其补充和修改，并将其与本条规定是否一致问题向理事会报告。

(b) 成员方如系本条第1款所述的任何协议的参加方，而协议的实施是以时间进程为基础，则对其服务贸易的实施情况应定期向服务贸易理事会报告。理事会如认为需要，得设立一工作组以审查此类报告。

(c) 根据本款(a)、(b)两项所指的工作组的报告，理事会认为合适时得向各成员方作介绍。

8. 本条第1款所述及的参加任何协议的一成员方，对其他成员方从此项协议中可能增获的贸易利益不得谋求补偿。

#### 第五条副则 劳动力市场一体化协议

本协议不应成为阻止任何成员方参加由双方或多个参加方为建立劳动力市场完全一体化的协议，倘若这项协议：

(a) 免除协议参加方的公民对有关居留权和工作许可的要求；

(b) 通知服务贸易理事会。

#### 第六条 国内规定

1. 凡承担特定义务的部门，每一成员方对影响服务贸易普遍适用的措施，应确保其在合理、客观和公正情况下予以实施。

2. (a) 在受影响的服务提供者的请求下，每一成员方应尽快地继续使

---

此类有关参加方的公民具有自由进入各参加方就业市场的权利，并包括有关工资情况及就业和社会福利等条件的统一性规定，是具有代表性的。

用或制定切实可行的司法、仲裁、行政手段或程序，以便对影响服务贸易的行政决定迅速作出审查，并给予公正的决定和适当的补偿。如果该项程序并非独立于授予作出有关行政决定的机构时，成员方应确保该程序能在客观和公正审查的情况下进行。

(b) 上述(a)分项的规定不能解释为要求一成员方制定与其宪法结构或法律制度的性质不一致的制裁手段或程序。

3. 对一项已经承担特定义务的服务提供项目要求批准时，一成员方的主管当局在申请者根据国内的法律和规定提出一项认为已经完整的申请后，应在合理的时期内将有关该项申请的决定通知申请者。在申请者的请求下，该成员方主管当局还应毫不延迟地向其提供有关申请方面的资料。

4. 为了确保有关资格条件和程序、技术标准和许可证要求的规定，不至于成为多余的服务贸易的壁垒，服务贸易理事会应通过建立适当的机构以制定必要的纪律。这些纪律应旨在确保这些要求，特别是。

(a) 诸如在提供服务的资格和能力方面，要有客观的和清楚明白的标准；

(b) 为确保服务质量，不要使之背上过重的负担；

(c) 为许可程序方面，不要对提供服务形成一种限制。

5. (a) 一成员方对服务部门已承担的特定义务，按照本条第4款在这些部门所制定的纪律当天生效前，该成员方不可在下列情况下使用取消或损害这些承担特定义务的许可和资格条件及技术标准：

(i) 与本条第4款(a)、(b)或(c)各项所列的标准不符；

(ii) 在那些部门承担特定义务时，该成员方不可能料想到会有上述情况发生。

(b) 在决定一成员方是否符合上述第5款(a)项所规定的责任时，对成员方所适用的有关的国际组织的国际标准应加以考虑。

6. 对服务部门所承担的有关专业性服务的特定义务，每一成员方应提供适当的程序以验证任何其他成员方提供专业性服务的能力。

#### 第七条 承认

1. 为全部或部分地实施对服务提供者有关核准、许可或证明所规定的标准或准则的需要，并依照下列第3款的要求，一成员方可承认各别国家的教育程度、经历、符合资格条件以及所颁发的许可证和证明。这种通过协调或其他办法取得的承认，应建立在与有关国家签订协议或协定的基础上，也可自动给予承认。

2. 一成员方如系第1款中述及的无论是已存在的，或以后订立的这类协议或协定中的一参加方，应对其他有关的成员方提供适当的机会，以商谈它们参与这类或类似的协议或协定。当一成员方采取自动承认方式，则它应给予任何其他成员方适当的机会以表明在其他成员方境内的教育程度、经历、取得的许可证或证明，以及资格条件的要求等都得到承认。

3. 在服务提供者获取核准、许可或证明而提出申请时，一成员方在其标准或准则的认可上，不应使它成为构成国家间歧视的一种手段，或对服务贸易构成隐蔽的限制。

---

“有关的国际组织”一词系指它的会员资格是对有关团体，至少是对世界贸易组织所有成员方开放的国际组织。

4. 每一成员方应：

(a) 在世界贸易组织协定生效之日起的 12 个月内，将其现行的有关承认的措施通知服务贸易理事会，并说明这些措施是否建立在本条第 1 款述及的这类协议或协定的基础上；

(b) 在本条第 1 款述及的协议或协定开始谈判前，尽可能迅速地将这情况通知服务贸易理事会，以便使其他成员方在谈判进入实质性阶段之前有足够的机会，来表达其参加谈判的意愿；

(c) 当采取新的承认措施或对现有的措施已作重大修改时，应迅即通知服务贸易理事会，并说明这些措施是否基于本条第 1 款述及的这类协议或协定的基础上。

5. 无论在何处，承认必须建立在多边同意的准则基础上。

在合适的情况下，成员方应与有关的政府间或非政府机构，就建立和采用有关承认的共同国际标准和准则，以及有关服务贸易和同业实施的共同国际标准进行合作。

#### 第八条 垄断及专营服务提供者

1. 各成员方应确保在其境内的任何垄断服务提供者，在相关的市场上提供垄断服务方面，不得采取与本协定第二条有关该成员方的责任，及其承担的特定义务规定不相一致的行动。

2. 当一成员方的垄断服务提供者，根据该成员方承担的特定义务，不论是直接或通过其分支机构，在其垄断权范围之外参与提供服务的竞争时，该成员方应确保其服务提供者在境内不滥用其垄断地位，不进行与其承担义务不相一致的行动。

3. 当一成员方有理由确信，另一成员方的垄断服务提供者采用了与本条第 1、2 两款不相一致的行动，因而向服务贸易理事会提出时，理事会可要求建立、维护或批准上述服务提供者的成员方，提交有关运营的具体资料。

4. 在世界贸易组织协定生效后，如果一成员方在本协议项下所承担的特定义务的范围授予有关提供服务的垄断权时，在所拟垄断权付诸实施前，该成员方应在三个月内通知服务贸易理事会，并适用本协议第二十一条第 2、3、4 三款的规定。

5. 本条规定也同样适用于专营服务提供者。一成员方，不论是正式的或实际上的，(a) 批准或建立少量的服务提供者；和 (b) 实质上阻止那些服务提供者在其境内进行竞争。

#### 第九条 商业惯例

1. 成员方确认服务提供者的不属于本协议第八条界定范围内的某些商业惯例，会抑制竞争，从而限制服务贸易的开展。

2. 每一成员方在任何另一成员方的请求下，应就取消本条第 1 款所述的商业惯例与其进行磋商。被要求的成员方对此类请求应给予充分的和同情的考虑，并通过提供与此事有关的、公开的、非机密性的资料予以合作。被要求的成员方也应将不违背国内法规以及保障机密范围内问题与请求方达成满意的协议，并向请求方提供合适的资料。

#### 第十条 紧急保障措施

1. 基于无歧视原则的紧急保障措施问题需以多边谈判方式进行。上项谈判结果应在世界贸易组织协定生效后不迟于三年内付诸实施。

2. 本条第 1 款述及的谈判结果在开始生效前的一段时期，尽管本协议第

第二十一条第 1 款作了规定，但任何成员方在其承担的义务生效一年后，如欲修改或撤销其承担的特定义务时，应通知服务贸易理事会；在这种情况下，该成员方应将不能根据上述第二十一条第 1 款规定，须等待三年后才能修改或撤销的原因向理事会说明。

3. 本条第 2 款的规定，应在世界贸易组织协定生效三年后停止施行。

#### 第十一条 支付和转让

1. 除本协议第十二条所假设的环境外，任何成员方对本协议承担特定义务项下的日常交易，在国际转让和支付方面不应实行限制。

2. 国际货币基金组织成员在该基金组织协议中规定的权利和义务不受本协议的影响，包括使用符合该协议条款所规定的货币交换行为；在这条件下，成员方对任何资本交易，除本协议第十二条规定，或国际货币基金组织所要求的以外，不能采取与本协议对这类交易和其承担的特定义务不一致的限制。

#### 第十二条 对保障收支平衡的限制

1. 如果发生国际收支严重失调和对外财政困难或因此受到威胁的情况时，一成员方可在其已承担特定义务的服务贸易，其中包括有关交易的支付与转让，得采取或维持各种限制的办法。一成员方在经济发展或经济过渡的过程中，如因国际收支平衡上受到特殊压力，则确认它有必要使用限制，以确保特别是为了保持一个适当的财政储备水平，以便实施其经济发展或经济过渡的计划。

2. 本条第 1 款述及的限制：

(a) 不应在所有成员方之间造成歧视；

(b) 应与国际货币基金组织协议的条款保持一致；

(c) 应避免对任何其他成员方的贸易、经济和财政方面的利益造成不必要的损害；

(d) 不超出为应付本条第 1 款所叙述的需要给予的情况；

(e) 应根据本条第 1 款所述情况的一种临时性或逐步趋向取消的措施。

3. 在决定此类限制的影响时，成员方应对它们的经济或发展计划较为重要的服务提供给予优先考虑。然而，这些限制不应是为了维持和保护某一特定服务部门。

4. 根据本条第 1 款规定所采用或维持的任何限制，或对这些限制的任何变更，都应迅即通知服务贸易理事会。

5. (a) 适用本条规定的成员方，应就本条有关限制规定，迅即与国际收支平衡限制委员会进行磋商；

(b) 部长会议应建立定期协商的程序，其目的是使其将认为是把适当的建议提供给有关的成员方。

(c) 上述协商对有关成员方的国际收支状况及对本条项下所采用或维持的限制情况实行评估，特别要重视下列因素：

(i) 有关国际收支和对外财政困难的性质和程度；

(ii) 参与协商的成员方的对外经济和贸易环境；

(iii) 有效的可替代的正确措施。

(d) 磋商应致力于符合本条第 2 款所述的限制要求，特别是按照第 2

---

显而易见，本子第 5 款所指程序与 GATT1994 中所指的程序相同。

款(e)项规定,逐步地取消限制。

(e) 在这类磋商中,参与磋商的成员方应接受国际货币基金组织所提供的有关外汇、货币储备和国际收支平衡方面的统计资料和其他事实的调查结果,并应以国际货币基金组织对参加磋商成员方的国际收支平衡和它的对外财务状况为依据的评估作为结论。

6. 如果本协议的成员方不是国际货币基金组织的成员,但愿意适用本条的规定,则部长会议应建立必要的审查和其他程序。

#### 第十三条 政府采购

1. 本协议第二、十六、十七条的规定,不适用于作为政治目的为政府服务机构采购用的法律、法规或规程,且购买该项服务不是为了商业转销或提供服务用作商业销售的目的。

2. 在世界贸易组织协议生效后两年内,应就本协议项下的政府采购服务问题进行多边协商。

#### 第十四条 一般例外

在实施这类措施上不应在情况相同的国家间,构成武断的、或不公正的歧视、或对服务贸易隐含着限制性。本协定的规定不得解释为阻止任何成员方采用或实施以下措施:

- (a) 为保护公共道德或维护公共秩序的需要;
- (b) 为保护人类、动物或植物的生命或健康的需要;
- (c) 为服从与本协议规定不相抵触的法律和规定的需要,包括与下述有关的:
  - (i) 防止诈欺和欺骗的习惯做法或处理服务合同的违约情事;
  - (ii) 保护个人隐私和有关个人资料的处理与扩散,以及保护个人记录和帐户的秘密;
  - (iii) 安全问题。
- (d) 对其他成员方的服务或服务提供者,只要是旨在为确保公正、有效地征收或收取直接税而实施差别待遇,则不作为违反本协议第十七条规定。
- (e) 一成员方因避免双重征税或因参加任何避免双重征税的国际协议或协定而实施差别待遇,则不能认为是违反本协议第二条规定。

#### 第十四条副则 安全例外

1. 本协议不得解释为:

---

只有当某一社会基本利益受到真正和极其严重的威胁时,才可行使公共秩序例外行动。

旨在为确保公正、有效地征纳或收取直接税的各项法规,包括一成员方根据它的税收制度而采用的那些法规:(i) 基于对既成事实的认可,此条适用于非居民服务提供者,由于非居民的纳税义务是取决于纳税科目的来源或原设置在成员方境内;或(ii) 适用于非居民以确保在成员方境内征纳或收取税款;或(iii) 适用于非居民或居民以防止回避或偷漏税款,包括通过合法措施;或(iv) 适用于由另一成员方境内直接或间接提供服务的消费者,以确保该消费者所征纳或收取的税款是从成员方境内所得;或(v) 把支付世界普遍采用的征税项目的服务提供者与其他服务提供者区分开来,以识别它们之间在税收起点性质上的差别;或(vi) 决定、分派或分配居民或机构、或有关几个私人间或同一个人的各分支机构间收入的利润、所得、损失、扣款或结余,以维护成员方的课税依据。根据成员方所实施的国内法,在本协议第十四条(d)款所述的税收名词和概念及其脚注,系根据说收定义和概念或是相同或相似的定义和概念决定的。

本脚注内容已移至第二十八条(o)项规定中。



(a) 要求任何成员方提供公开后会使其基本安全利益遭受不利的任何资料；

(b) 制止任何成员方为保护其基本安全利益，对下列事项采取任何行动，认为是必需的；

(i) 有关直接或间接地为军事设施供应所需而提供的服务；

(ii) 有关裂变或聚变材料或提炼这些材料的原料；

(iii) 在战时或国际关系处于其他紧急情况期间。

(c) 制止任何成员方根据联合国宪章执行为维护国际和平安全的职责而采取的行动。

2. 根据本条副则第 1 款 (b) (c) 两项规定所采取的措施及其终止，应尽可能直接地通知服务贸易理事会。

### 第十五条 补 贴

1. 成员方认识到，在某种情况下补贴对服务贸易可能会引出不正常的结果。鉴于要制定一项必要的多边纪律以避免这类曲解服务贸易的影响，成员方应举行多边谈判。这类谈判也应提出适当的反补贴程序。谈判应认识到补贴对发展中国家发展计划的作用，并重视成员方、特别是发展中国家成员方在这一领域中所需要的灵活性。谈判的目的，所有成员方应交换由其提供给本国服务提供者有关服务补贴的所有资料。

2. 任何成员方如认为另一成员方的补贴使其受到损害时，可就此事要求与该成员方进行磋商，这种要求应给予同情并考虑。

## 三、承担特定义务

### 第十六条 市场准入

1. 在有关通过本协议第一条所认定的服务提供方式的市场准入方面，每一成员方给予其他成员方的服务和提供者的待遇，应不低于根据其承担义务计划中所同意和规定的期限、限制和条件。

2. 在对市场准入承担义务的服务部门里，一成员方除了在其承担义务安排表中已确定者外，不应以某一地区分部门为基础或以整个国境为基础来维持或采用下列规定的措施：

(a) 或是采用数量配额、垄断和专营服务提供者的方式，或要求测定经济需求的方式，以限制服务提供者的数量；

(b) 采用数量配额或要求测定经济需求的方式，以限制服务交易或资产的总金额；

(c) 采用配额或要求测定经济需求的方式，以限制服务交易的总数或以数量单位表示的服务提供的总产出量；

(d) 采用数量配额或要求测定经济需求的方式，以限制某一服务部门或

---

一项未来的工作计划将决定如何与何时来磋商制定这方面的多边纪律。

如果一成员方对服务提供的市场准入承担的义务，接受通过本协议第一条第 2 款 (a) 项所述的提供方式，又如果跨越国境的资本流动是该项服务的重要部分，则该成员方因而有义务允许进行这类资本流动。如果一成员方对服务提供的市场准入承担的义务，接受通过本协议第一条第 2 款 (c) 所述的提供方式，则该成员方得允许有关的资本转移至其境内。

本条第 2 款 (c) 项的规定，并不包括一成员方为限制服务提供投入量的措施。

服务提供者是为提供某一特定服务而需要雇用自然人的总数；

(e) 规定服务提供者需要通过特定的法人实体或合营企业才可提供服务，以进行限制或要求的措施；及(f) 对参加的外国资本限定其最高股权比例或对个人的或累计的外国资本投资额予以限制。

#### 第十七条 国民待遇

1. 每一成员方应在其承担义务计划表所列的部门中，和依照表内所述的各种条件和资格，给予其他成员方的服务和提供者以待遇，就影响服务提供的所有规定来说，不应低于给予其本国相同的服务和提供者。

2. 一成员方可通过给予其他任一成员方的服务或服务提供者，予以与给予己方相同服务或服务提供者形式上相同或不同的待遇，来达到本条第1款的要求。

3. 如果一成员方修改其服务和贸易提供者的竞争条件，以有利于它自己的服务和提供者，则形式上相同的待遇或形式上不同的待遇应被认为对其他成员方的同类服务或服务提供者不利。

#### 第十八条 附加承担义务

成员方商议承担的义务，系依据有关的服务贸易法规，而不是按照本协议第十六条或第十七条的安排，包括有关资格、标准或许可等事宜，这类承担的义务应列入一成员方的义务计划表中。

### 四、逐步自由化

#### 第十九条 承担特定义务的谈判

1. 为实现本协议的目标，从世界贸易组织协定生效之日起不迟于五年内，所有成员方应就旨在使服务贸易自由化逐步达到较高水平问题进行连续的多轮谈判，并在以后定期举行。这些谈判应引向为减少或取消对服务贸易各项措施在有效进入市场方面的不利影响。上述程序应在互利的基础上，本着为促进所有成员方的利益，并谋求达到权利和义务的全面平衡。

2. 自由化的进程应取决于各成员方相应的国家政策目标以及各成员方包括它的整体和个别服务部门的发展水平，对各个发展中国家成员方在少开放一些部门、放宽较少类型的交易和逐步扩大市场准入等方面，应根据它们的发展情况给予适当的灵活性，并当其有可能向外国服务提供者给予市场准入时，把重点放在这种准入条件方面，旨在达到本协议第四条所述的目标上。

3. 在每一回合谈判前，应先确立谈判的提纲和程序。为确定这些提纲的需要，服务贸易理事会应根据本协议的目标，包括本协议第四条第1款的规定，对服务贸易的全部条件和部分根据进行一次评估。谈判提纲应建立在各成员方在先前谈判中自主承担的自由化待遇，以及在本协议第四条第3款项下为最不发达国家成员方规定的特殊待遇的方式上。

4. 旨在为提高本协议项下所有成员方所承担的特定义务的整体水平，通过每一回合的双边或多边谈判，应使服务贸易逐步自由化的进程有所推进。

#### 第二十条 承担特定义务的计划表

1. 每一成员方应根据本协议第三部分的规定制定一项承担其特定义务的

---

本条项下所谓承担特定义务不应解释为要求任何成员方对外国相关的服务或服务提供者，因其本身的特性而形成内在的竞争劣势进行补偿。

计划表。关于各部门实施的这类义务，其每一义务计划表中应详细说明：

- (a) 有关市场准人的条件、限制和情况；
- (b) 有关国民待遇的条件和资格；
- (c) 承担有关的附加义务；
- (d) 有关实施这类义务的适当时间框架；
- (e) 承担上述义务的生效日期。

2. 与本协议第十六条和第十七条规定不符的措施，应在第十六条的有关栏目中说明。在这种情况下，这项说明也可作为第十七条有关条件和资格的规定。

3. 承担特定义务的计划表应附录于本协议之后，并应作为本协议的整体组成部分。

#### 第二十一条 计划表的修改

1. (a) 根据本条规定，在一项承担义务开始实施之日的三年以后，一成员方（本条以下称“修改成员方”）得在任何时候修改或撤销计划表中所承担的任何义务。

(b) “修改成员方”对有关本条项下所承担的义务准备实施、修改或撤销时，应在三个月前通知服务贸易理事会。

2. (a) 根据本条第1款(b)项所述拟进行修改或撤销的通知，使任何一成员方（以下称“受影响方”）在本协议项下的利益受到影响时，受影响方得请求修改成员方进行磋商，旨在达成一项必要的补偿调整的协议。在这类磋商和协议中，所有有关的成员方应努力使承担的义务维持在互利的水平上，使服务贸易的优惠不低于在上述谈判前的承担义务计划表中的规定。

(b) 上述补偿调整应在最惠国待遇的基础上进行。

3. (a) 如果在规定的谈判期结束前，“修改成员方”和任何“受影响成员方”未能达成协议，则该“受影响成员方”可将此事提交仲裁。任何希望实施这项赔偿权利的“受影响成员方”必须参加仲裁。

(b) 如果没有“受影响成员方”提出要求仲裁，则“修改成员方”得自由实施其拟议中的修改或撤销。

4. (a) “修改成员方”在未按仲裁的裁决进行补偿调整前，则不得修改或撤销其承担的义务。

(b) 如果“修改成员方”不按照仲裁的裁决而实施其拟议中的修改或撤销，则参加仲裁的任何“受影响成员方”可进行修改或撤销，以使其实质上得到的利益与裁决相一致。尽管有第二条的规定，但这种修改和撤销的实施只能限于对“修改成员方”。

5. 服务贸易理事会对承担义务计划表的调整和修改应建立一套程序。任何成员方根据本条规定对计划表上的任务作了修改或撤销，则应根据上述程序修改其计划表。

### 五、制度条款

#### 第二十二条 磋商

1. 当另一成员方就影响本协议执行的任何事项向一成员方提出请求时，该成员方应给予同情的考虑并给予适当的机会进行磋商。争端解决谅解(DSU)应适用于这类磋商。

2. 若根据本条第 1 款规定进行的磋商, 仍未能取得圆满解决, 在一成员方的请求下, 服务贸易理事会或争端解决机构应与另一成员方或几个成员方进行磋商。

3. 不论根据本条或第二十三条规定, 属于两国间有关避免双重征税的国际协定范围内的问题, 一成员方对另一成员方采用的措施, 不能援用本协议第十七条规定。如果双方对这一措施, 是否应属于这一国际协定的范围内看法不一致, 则应予公开可由任何一方将此事提交服务贸易理事会, 由理事会将此事提交仲裁。仲裁员的裁决应是终局的, 并对双方具有约束力。

成员方应是最终的和具有约束力的。

#### 第二十三条 争端解决和实施

1. 任何成员方如果认为另一成员方未能实现其对本协议项下所承担的责任和特定义务, 为了旨在使此事能达到双方都满意的解决, 该成员方可诉诸于争端解决谅解。

2. 如果争端解决组织机构认为情况严重到确已应采取行动时, 则它应批准一成员方或几个成员方根据争端解决谅解第 22 款的规定, 可对任何其他成员方所承担的责任和特定任务暂停实施。

3. 任何成员方如果认为根据本协议第三部分规定, 由另一成员方所承担的特定义务项下可预期得到的任何合理利益, 由于采用了与本协议条款并不抵触的措施, 结果导致该利益消失或受到损害时, 可诉诸争端解决谅解。如果这项措施被“争端解决机构”认定为确已消除或损害了上项利益, 受损害的成员方有权根据本协议第二十一条第 2 款要求作出双方满意的调整, 包括修改或撤销该措施。如果双方未能就此事达成协议, 则可适用争端解决谅解第 22 款。

#### 第二十四条 服务贸易理事会

1. 为便于实施本协议和促进实现它的目标, 授权服务贸易理事会履行这项职责。由于考虑到使理事会更有效地履行其职责, 它可设立附属机构。

2. 除非理事会另有规定外, 理事会与其附属机构应对本协议所有成员方的代表开放。

3. 理事会主席应由成员方全体选举产生。

#### 第二十五条 技术合作

1. 成员方的服务提供者在技术合作上需要帮助的, 应与本协议第四条第 2 款述及的服务联系点接触。

2. 对发展中国家提供技术援助, 应由世界贸易组织 (WTO) 秘书处根据服务贸易理事会的决定在多边水平上提供。

#### 第二十六条 与其他国际组织的关系

理事会应作出适当的安排, 以便与联合国和它的专门机构以及其他政府间有关服务的组织进行磋商和合作。

## 六、最后条款

#### 第二十七条 利益的否定

---

关于在世界贸易组织协定生效后施行避免双重征税协议问题, 只有在双方同意这一协议的情况下才可此类事情提交服务贸易理事会。

成员方在下列情况下可对本协定的利益予以否定：

(a) 如果这项服务系由非本协议成员方境内所提供；或者虽在成员方的境内提供，但拒绝接受的成员方对其可不适用世界贸易组织协定；

(b) 至于海运服务，如这项服务的提供：

(i) 来自按非成员方法律注册的船只；或虽按成员方法律注册的船只，但拒绝接受的成员方对其可不适用世界贸易组织协定；

(ii) 来自非成员方的全部或部分由个人运营和/或使用的船只；或虽来自成员方的船只，但否定利益的成员方对其可不适用世界贸易组织协定；

(c) 对一具有法人资格的服务提供者，如果不是另一成员方的服务提供者；或虽是一成员方的服务提供者但否定利益的成员方对其可不适用世界贸易组织协定。

## 第二十八条 定义

就本协议而言：

(a) “措施”系指由一成员方，不论是以法律、法规、规则、程序、决定、行政行为或任何其他形式所采取的任何措施；

(b) “服务的提供”系包括生产、分配、营销、销售和交付一项服务；

(c) “成员方采取的影响服务贸易的措施”系包括下列内容有关的措施：

(i) 购买、支付或使用一项服务；

(ii) 与服务提供有关的准入和使用，为那些成员方所需供社会普遍使用的服务；

(iii) 一成员方的人们在另一成员方境内现场提供服务，包括在商业现场；

(d) “商业现场”系指建立在一成员方的境内的任何形式的业务或专业，包括：

(i) 组建、购入或维持一个法人单位，或

(ii) 建立或维持一个分支机构或代表机构，目的是为了提供服务；

(e) 一个服务“部门”系指：

(i) 关于所承担的特定义务，已在成员方的计划表中说明，是该项服务的一个或更多、或全部或分支部门；

(ii) 另外，该项服务部门的全部，系指包括它的所有分支部门；

(f) “另一成员方的服务”系指一项服务由哪一个提供：

(i) 来自或在另一成员方境内，或以海洋运输而言，由按照另一成员方的法律注册的船只，或由另一成员方的人通过对一船只的全部或部分的运营和/或利用所提供的服务；或

(ii) 由另一成员方的服务提供者，通过商业现场或通过自然人的到场而提供的一项服务；

(g) “服务提供者”系指提供一项服务的任何人；

(h) “提供服务垄断者”系指在一成员方境内有关市场上的国营或私营的任何人士，被该成员方正式授予或委派或事实上认为是该项服务的唯一提供者；

---

当一项服务不是直接地由一法人所提供，而是通过诸如分公司或代表机构的商业现场的其他形式所提供；然而，通过上述形式的到场，服务提供者（法人）应与本协议项下对服务提供者所规定的待遇相一致。这类待遇应延伸到通过现场的服务提供，但不需延伸到服务提供者位在境外任何其他地区的服务提供。

(i) “服务消费者”系指接受或使用一项服务的任何人；  
(j) “人”系指自然人或法人；  
(k) “另一成员方的自然人”系指居住在另一成员方或任何其他成员方境内并受制于该另一成员方法律的自然人；

(i) 是该另一成员方的国民，或  
(ii) 具有该另一成员方的永久居留权，倘若一成员方  
(1) 如没有国民，或

(2) 在有关服务贸易的措施上，按照本协议在接受或同意时的通知，对永久居民如同对本国国民一样给予实质上的同等待遇。在这种条件下，一成员方没有义务需给上述居民要比另一成员方给予的条件更为优惠。上述通知，对那些永久居民按照它们的法律和规定，应保证他们和其他成员方对它的国民承担同样的责任。

(1) “法人”系指在适用的法律下所适当设立或组成的任何合法实体，不论它是为了盈利或别的目的，也不论是私有或政府拥有，包括任何公司、托拉斯、合伙企业、合营公司、独资所有或联合组成的形式。

(m) “另一成员方的法人”系指下述的法人：

(i) 受制于另一成员方所设立或组成的，并在该成员方或任何另一成员方境内从事实质性的商业活动；或

(ii) 就月贸贸易而言，它是通过商

(1) 该成员方的自然人，或

(2) 根据本款(i)项所认定的另一成员方的法人；

(n) 一个法人应是：

(i) 为一成员方的人士所拥有，而其利润中的 50% 以上的股权利润归该成员方的人士所占有；

(ii) 被一成员方的人士所控制，而这些人士有权任命大部分的董事，或能以其他法定途径指挥其行动的；

(iii) “从属”于另外的人士，当其控制他人或被他人所控制，或当其与其他人士均被同一人士所控制。

(o) “直接税”系包括全部所得税、全部资本税、所得税或资本税的组成部分，包括从财产转让所得的税款、财产、继承和馈赠税、企业支付的全部工资或薪金税以及资本的增值税。

## 第二十九条 附录

本协议的附录均系本协议的整体组成部分。

### 关于免除第二条义务的附录

#### 范围

1. 本附录详细说明一成员方在本协议生效时，免除第二条第 1 款项下规定义务的条件。

2. 在世界贸易组织协定生效后，如实施任何新的免除义务，应按该协议第九条第 3 款处理。

#### 审查

3. 服务贸易理事会应对所有准许 5 年以上的免除义务加以审查。首次审查应在世界贸易组织协定生效后 5 年内进行。

4. 服务贸易理事会审查时应：

- (a) 审查产生需要免除义务的条件是否仍然存在；并
- (b) 确定需作任何进一步审查的日期。

终止

5. 一成员方按本协议第二条第 1 款义务规定所采取的特别措施，自免除生效之日起中止实行。

6. 原则上，上项免除的期限应不超过 10 年，无论如何，它们应根据下一个回合的贸易自由化谈判情况而定。

7. 一成员方在引用与本协议第二条第 1 款规定不一致的措施时，应通知服务贸易理事会有关免除的终止期限。

免除第二条义务的目录

[根据第二条第 2 款已同意免除义务的目录，此处将作为世界贸易组织协定条约副本的附件。]

### 根据本协议自然人提供服务活动的附录

1. 本附录适用于一成员方的服务提供者作为自然人和一成员方的自然人被另一成员方的服务提供者所雇佣方面的有关措施。

2. 本协议不适用于对有关自然人谋求进入一成员方的就业市场所采取的措施，也不适用于对有关国籍、居留或永久性就业所采取的措施。

3. 按照本协议的第三和第四部分，各成员方可根据本协议规定，对提供服务的各类流动的自然人应协商各自承担的特定义务，凡在上述义务范围内的自然人应被允许按其承担义务的条件提供服务。

4. 本协议不应阻止一成员方对控制自然人进入或暂时居留其境内，包括那些必需保护其边界的完整，与保证自然人有秩序地通过其边界所采取的措施。上项措施是以不适用于取消或损害任何承担义务的成员方的利益为前提的。

### 空中运输服务的附录

1. 本附录适用于不论已列入或未列入减让表的有关空中运输服务贸易和辅助性服务贸易的规定，并确定根据本协议已承担的任何特定义务或已承担的责任，在世界贸易组织协议实际生效后，不论签订双边或多边协定，均不应减少或影响成员方的责任。

2. 本协议的规定，包括争端解决程序，不适用于下列有关措施：

- (a) 不论以何种方式给予的交通权；或
- (b) 直接有关行使交通权的服务。

3. 本协议适用于下列有关措施：

- (a) 飞机的修理和保养服务；
- (b) 空中运输服务的出售和营销；
- (c) 计算机储存系统的服务。

---

解释性说明：对于某些成员方的自然人要求签证，而对其他成员方自然人无此要求，这一单独情况，不应被视为取消或损害承担特定义务的利益。

4. 本协议规定的争端解决程序，只有在有关的成员方已承担了它们的责任和特定义务，以及在双边和其他多边的争端解决程序的协议或协定已试尽的情况下才可援用。

5. 服务贸易理事会应定期，或至少每 5 年一次，审查空中运输业的发展和对本附录的运行情况，旨在考虑本协议在这一领域中可能进一步采用的适用性。

#### 6. 定义

(a) “飞机修理和保养服务”，系指当飞机离开服务运行时对整架飞机或某一部分进行这类的维修活动，但不包括所谓服役期保养。

(b) “空中运输服务的出售和营销”，系指有关的航空公司在出售和自由营销它的空中运输服务的机会，包括诸如市场调研、广告和市场分布等营销的所有方面；但这类活动不包括空中运输服务的定价和能适用的条件。

(c) “电脑储存系统服务”系指由计算机系统提供的服务，包括空运工具计划表、适用性、票价和票价规则等的信息，和通过这一系统的订购座位或发送机票。

(d) “交通权”系指一成员方以定期或不定期的航班，用支付报酬或租金的方式，从事运送旅客、货物和邮件的前往、返回，或仅在成员方境内往返或越境外运的权利，包括定点的服务、航线的操作计划、运载工具的种类、可提供的运载量、收费标准及其条件，以及选用运载机型的标准，包括飞机的数量、所有权和控制等标准。

## 金融服务的附录

### 1. 范围和定义

(a) 本附录适用于影响提供金融服务的措施，本附录内金融服务的提供应理解为按照本协议第一条第 2 款对服务提供的解释。

(b) 就本协议第一条第 3 款 (b) 项而言，“政府职能方面的服务提供”含意如下：

(i) 中央银行或货币权力机构，或任何其他从事货币或汇率政策有关的公共机构所进行的活动；

(ii) 构成社会安全和公共退休计划的法律体系方面的各项活动；

(iii) 由公共机构为财务、担保或使用政府财政资金所进行的其他活动。

(c) 就本协议第一条第 3 款 (b) 项而言，如果一成员方允许它的金融服务提供者，实施与上述 (b) (ii) 或 (b) (iii) 两项规定有关的任何活动与公共机构或金融服务提供者进行竞争，则这些活动都应包括在“服务”范围内。

(d) 本协议第一条第 3 (c) 款不适用本附录所包括的服务业。

### 2. 国内法规

(a) 尽管有本协议的其他条款，但不能制止一成员方基于慎重的原因，如包括对投资者、存款者、投保者或为金融服务提供者的信托义务拥有人所作的保护，或为保证金融体系的完整和稳定而采取的各项措施。如这些措施与本协议的条款规定有所不符，亦不能视作成员方为逃避按本协议所规定应承担的义务或责任的借口。



(b) 本协议内容不得解释为要求一成员方公开有关消费者个人的事务和帐务方面的资料，或公共机构掌握的任何机密或财产方面的资料。

### 3. 确认

(a) 一成员方得确认任何其他国家在决定成员方有关金融服务措施如何适用方面的慎重措施，这种确认可通过协调或其他办法而取得，并应建立在与有关国家达成协议或协定的基础上，或自动地认可。

(b) 一成员方如是有关上述(a)项中述及的协议或协定中的一方，不管是未来或现在，应对其他有关系的成员方就商谈加入这样的协议或协定，或达成类似的文件，提供足够的机会。在这种情况下，应分享相等的规则、监督，这些规则的实施，如果合适，还应有这些协议或协定的各参加方间有关分享信息的程序。当一成员方自动给予认可时，它亦应给其他成员方提供适当的机会，以表示这种情况的存在。

(c) 当一成员方意欲对其他任何国家的谨慎措施给予承认时，第七条第4款(b)项规定应不予适用。

### 4. 争端解决

处理问题慎重和其他金融事务争端方面的专家小组，应具有处理有关具体金融服务争端的必要的专门技能。

### 5. 定义

就本附录而言：

(a) 金融服务是由一成员方的金融服务提供者所提供的任何有关在金融方面的服务。金融服务包括所有保险和保险有关的服务以及所有银行和其他金融服务(保险除外)。金融服务包括下列活动：

保险及与保险有关服务：

(i) 直接保险(包括合作保险)：

(A) 人寿；

(B) 非人寿。

(ii) 再保险和再再保险；

(iii) 保险中介，如中间人业务和代理；

(iv) 辅助性保险服务，如咨询、保险统计、风险评估和索赔清算服务；  
银行和其他金融服务(保险除外)；

(v) 接受公众储蓄和其他应偿付的资金；

(vi) 各类借贷、包括消费信贷、抵押贷款、信用贷款、代理和商业交易的资金融通；

(vii) 融资性租赁；

(viii) 所有的支付和货币交换服务，包括信贷、应付项目和借方信用卡、旅行支票和银行汇票；

(ix) 担保和委托业务；

(x) 自有帐户和消费者帐户的交易，不论是兑换、证券经纪人，市场交易或其他方式：

(A) 货币市场证券(包括支票、汇票、储蓄单)；

(B) 外汇；

(C) 派生业务，包括，但不局限于期货交易与期权交易；

(D) 汇率和利率凭证，包括互换交易、远期汇率协议；

(E) 可转让证券；

(F) 其他可转让票据和金融资产（包括金银）。

(xi) 参与各类证券的发行，包括认购和代理职务（不管公开的或私下的）和有关发行服务的提供；

(xii) 货币代理；

(xiii) 资产管理，为现金或有价证券的管理，各种形式的集体投资的管理，年金管理，监督，保管和信托服务；

(xiv) 金融资产的处理和清算服务，包括证券，派生业务和其他可转让票据；

(xv) 金融信息的提供和转让，金融数据处理和其他有关金融服务提供者的软件；

(xvi) 顾问、中介和在(v)至(xv)项列明的其他辅助性金融服务的所有活动，包括信用贷款业务的参考和分析，投资和有价证券的研究和建议，开拓性业务和对社团改组和战略的建议。

(b) 金融服务提供者是指一成员方希望提供或正在提供金融服务的任何自然人或法人，但“金融服务提供者”一词，不包括公共机构。

(c) “公共机构”系指：

(i) 一成员方的政府、中央银行或货币机构，或由一成员方所拥有或控制的，主要为实施政府职能或为政府的意向而活动的机构，但不包括主要从事商业性金融服务供应活动的机构；或

(ii) 一私营机构，它履行着通常是由中央银行或货币机构执行的职能。

## 金融服务的附录二

1. 尽管有本协议第二条和关于免除第二条义务的附录第1和第2款的规定，一成员方在世界贸易组织协定生效四个月后的60天内，应将有关金融服务与本协议第二条第1款不一致的措施列入附录。

2. 尽管有本协议第二十一条的规定，一成员方在世界贸易组织协定生效四个月后的60天内，应将有关改进、修改、全部或部分撤销金融服务所承担的特定义务列入它的计划表中。

3. 服务贸易理事会应为实施本附录第1和第2款的规定制定任何必要的程序。

## 海运服务谈判的附录

1. 本协议第二条和关于免除第二条义务的附录规定，包括一成员方应予维持，而与最惠国待遇不相一致的任何措施，需列入附录的要求，对国际运输、辅助服务及进入和使用港口设施，只有在下列日期始能生效：

(a) 海运服务谈判的部长决议依照第4款决定的实施日期；或

(b) 如果谈判失败，在海运服务谈判组为这一决定提供最后报告的日期。

2. 上述第1款不适用于列入一成员方计划表中有关海运服务的任何特定义务。

3. 从第1款述及的谈判结束，至实施日之前，尽管有第二十一条的规定，一成员方在这一领域中得全部或部分改进、修改或撤销它的特定义务，而不

需提供补偿。

## 电讯服务的附录

### 1. 目标

认识到电讯服务部门的特殊性，特别是它具有经济活动的独特行业，和其他经济活动的基本传递手段的双重职能，成员方已同意按照有关进入和使用公共电讯传送网及其服务的措施而形成的协议条款及具有详细目标的下列附录。因此，本附录对协议提供注释和补充条款。

### 2. 范围

(a) 本附录应适用于一成员方有关进入和使用公共电讯传送网及其服务范围的一切措施。

(b) 本附录应不适用于有关无线电或电视节目的有线或广播分布的措施。

(c) 本附录不得解释为：

(i) 要求一成员方批准其他成员方的服务提供者，在它规定的承担义务计划表外，设立、建设、获取、租赁、经营或提供电讯传送网或服务；或

(ii) 要求一成员方(或要求一成员方在它的管辖权内答应服务提供者)设立、建设、获取、租赁、经营或提供电讯传送网或不普遍地向公众提供的各项服务。

### 3. 定义

就本附录而言：

(a) “电讯”系指通过电磁方法以传送和接收信号。

(b) “公共电讯传送服务”系指一成员方明确而有效地向广大公众提供的任何电讯传递服务。上项服务应包括，特别是电报、电话、电传和涉及到两处或多处用户提供信息的现时传递，由用户提供的信息，不论在形式上或内容上两终端不需变换的数据传递。

(c) “公共电讯传送网”系指在两个或多个确定的网络终端地之间，允许通讯的公共电讯设施。

(d) “企业内部通讯”系指一公司的内部或与它的子公司、分公司，或这些公司之间的，和按照一成员方国内法律和规定成立的分支机构间的通讯。为此，此处指的“子公司”、“分公司”和“分支机构”，应由每一参加方确定。本附录中的“企业内部通讯”，不包括提供公司的用户或潜在用户而与子公司、分公司、分支机构无关的商业性或非商业性服务。

(e) 本附录所涉及的段落或分段落，包括由此而分成的所有细节部分。

### 4. 透明度

在适用本协议第三条中，每一成员方应确保与涉及进入和使用公共电讯传送网，及其服务情况有关的信息尽可能公开，包括：关税和其他条款及服务条件；此项通讯网及服务技术相互联系的说明；负责机构对有关这种进入和使用标准的准备与采用的信息；适用终端设备附件与其他装备的情况；以及通知、注册或许可证要求，如出现有这方面的要求。

---

本款应理解为每一成员方应保证通过必要的各项措施，使公共电讯传送网及其服务的提供者适合本附录所规定的义务。

## 5. 公共电讯传送网及其服务的进入和使用

(a) 每一成员方应确保按合理的和非歧视性原则和条件，给予其他成员方的服务提供者进入和使用公共电讯传送网及其服务，所提供的服务包括在它的承担义务计划表中。该项义务特别应通过下述的(b)款和(f)款予以实施。

(b) 每一成员方应确保其他成员方的服务提供者在该成员方境内，或越境进入和使用任何公共电讯传送网及其服务，包括私人租用线路。下述(e)款和(f)款可以确保这一目标的实现，提供者被允许：

(i) 购置或租借与电讯传送网相连的附加终端或其他设备，与提供给服务提供者所必需的各种设备；

(ii) 对私人租用的或自有的线路和公共电讯传送网及其服务，或与另一服务提供者所租用或拥有的线路互相联结；和

(iii) 除需要确保电讯传送网及其服务对公众的普遍可用性外，在提供的服务中，使用供服务提供者选择的经营议定书。

(c) 每一成员方应确保其他成员方的服务提供者可以使用公共电讯传送网及其服务，作为在其境内和越境来进行信息交流，包括该服务提供者的企业内部通讯，以及在任何成员方境内的数据库储存或以另外的机器可读的形式储存信息的进入。一成员方的任何新的或补充措施如严重影响这样的使用，应通知并按照本协议的有关规定进行磋商。

(d) 尽管有前款规定，一成员方得采取必要的措施以确保信息的安全和机器，但上述措施不应适用于，会在服务贸易中构成垄断的或不公平歧视性的或隐含着限制性的一种手段。

(e) 每一成员方应保证无条件地给予进入和使用公共电讯传送网及其服务，除了因需要：

(i) 为了维护公共电讯传送网及其服务提供者的公共服务职责，特别是使它们的电讯网或服务对公众普遍使用的能力；

(ii) 为了保护公共电讯传送网及其服务的技术完整性；或

(iii) 为了确保其他成员方的服务提供者按照一成员方的承担义务计划表中已被准许者。

(f) 如果它们满足于上述(e)款所订的标准，那么进入和使用公共电讯传送网及其服务的条件可包括：

(i) 再售或分享该项服务使用的限制；

(ii) 要求使用特殊技术的相互联系方法，包括与这类电讯传送网和服务相关的联系方法议定书；

(iii) 必要时，要求该项服务相互之间具有可适应性，并鼓励达到第7(a)款所制定的目标；

(iv) 终端或与电讯传送网相连的其他设备的类型认可，和传送网中这类装备的附件的技术要求；

(v) 对私人租用的，或自有的线路与这类电讯传送网 .....308 或服务，或与另一服务提供者租用的或自有的线路间相互联结的限制；或

---

“非歧视性”一词应理解为指本协议中所述及的最惠国待遇和国民待遇的解释。也表示了这一词的行业特有习惯用法，即指“在同等情况下，其条件不能低于那些已给予其他任何公共电讯传送网，或其服务使用者所享有的优惠”。

(vi) 通知、注册与许可。

(g) 尽管有前述这些款项的规定，一发展中国家的成员方根据其发展水平，在进入和使用公共电讯传送网及服务需要方面，应给予合理的条件以加强其国内通讯设施和服务能力，并增强其参加国际电讯服务贸易的能力。这些条件应在成员方的承担义务表中详细说明。

#### 6. 技术合作

(a) 成员方认识到在所有国家中，特别是发展中国家，有效的和先进的电讯设施对扩大它们的服务贸易是至关重要的。为此目的，成员方赞同并鼓励发达国家和发展中国家，以及它们的公共电讯传送网及其服务的提供者，和其他的国际和地区组织的发展计划机构，包括国际电讯联盟、联合国发展计划署，和世界银行等尽可能达到最大程度的参与。

(b) 成员方应鼓励和支持发展中国家之间在国际上、地区中及分地区的各个水平上的通讯合作。

(c) 在与有关的国际组织合作中，成员方应使发展中国家有效地利用并适用有关国际电讯服务和电讯发展和信息技术，以帮助它们增强国内电讯服务业。

(d) 成员方对最不发达国家应给予特别的关切，以鼓励外国电讯服务提供者在技术转让、培训和其他活动方面予以支持，帮助它们发展电讯设施并扩大它们的电讯服务贸易。

#### 7. 有关国际组织和协议

(a) 成员方认识到电讯服务网及其服务的全球通用性和相互可操作性的国际标准的重要性，并通过包括国际电讯联盟和国际标准化组织在内的有关国际组织的作用，以承担和推动这项标准化工作。

(b) 成员方认识到各国政府间和非政府组织及各种协议，特别是国际电讯联盟，对确保国内和国际通讯服务的有效运行所起的作用。成员方在实施本附录时所引起的问题，应作出适当的安排以便与这些有关组织进行磋商。

### 基础电讯谈判的附录

1. 本协议第二条和关于免除第二条义务的附录规定，包括对一成员方应予维持而与最惠国待遇不相一致的任何措施需列入附录的要求，对基础电讯只有在下述日期始能生效：

(a) “基础电讯谈判的部长决议”依照第5款决定的实施日期；或

(b) 如果谈判失败，在基础电讯谈判组为这一决定提供最后报告的日期。

2. 上述第1款不适用于列入一成员方计划表中有关基础电讯承担的任何特定义务。

## 主要参考书目

1. [加]赫伯特·G·格鲁伯、迈克尔·A·沃克：《服务业的增长——原因和影响》，陈彪如译，上海三联书店 1993 年版。
2. 冷毅、凌寒：《改革开放中的第三产业》，经济科学出版社 1993 年版。
3. 天津社会科学院经济研究所：《振兴第三产业》1985 年 1 月。
4. 《关贸总协定概要及规范释义》，张培田、杨永清、曾永光编著，中国政法大学出版社 1993 年版。
5. 《乌拉圭回合多边贸易谈判成果》，汪尧田总编审，复旦大学出版社 1995 年版。
6. 《关税和贸易总协议实用业务全书》，张彦宁、佟志广主编，企业管理出版社 1993 年版。
7. [日]饭盛信男：《经济政策与第三产业》经济管理出版社 1988 年版。
8. [英]J. 克里斯托弗·霍洛韦：《旅游业》，向萍、杜江、张伯山译，漓江出版社 1987 年版。
9. “论建立中国国际服务贸易管理体制”，《国际经济合作》1995 年第 12 月号。
10. Ademuni-Odeke：“Shipment in International Trade Relations”，Gower Publishing Company, 1988.
11. Nigel Crimwade：“International Trade, New Patterns of Trade, Production and Investment”，Youtledge Press, 1989.
12. R. M. Stern：“The Multinational Trade system”，The University of Michigan Press, 1993.

