



联合国贸易和发展会议

Distr.
GENERAL

TD/B/CN.4/23
27 August 1993
CHINESE
Original: ENGLISH

贸易和发展理事会
发展服务部门--促进发展中国家有
竞争力的服务部门常设委员会
第二届会议
1993年10月11日,日内瓦
临时议程项目5

促进有竞争力的服务部门

发展中国家服务部门的比较分析
(工作方案项目3(a))

贸发会议秘书处编写

目 录

	<u>段 次</u>
导 言.....	1 - 3
第一部分：发达及发展中国家服务状况的比较分析.....	4 - 32
一、服务在发达及发展中国家中的战略作用.....	5 - 19
A. 服务的传统作用.....	5 - 7
B. 发达国家与“服务革命”.....	8 - 15
C. 新服务经济与发展中国家.....	16 - 19
二、发展中国家的生产者服务.....	20 - 32
A. 对生产者服务的需求.....	26 - 28
B. 生产者服务供应者的主要特点.....	29 - 32
第二部分：加强发展中国家服务的政策的构成部分.....	33 - 84
一、国内战略.....	33 - 59
A. 背景.....	33 - 46
B. 一般框架.....	47 - 51
C. 特定战略.....	52 - 59
二、发展具有国际竞争力之服务部门的对外战略.....	60 - 84
A. 如何渗透世界市场：改善进入国际市场的条件.....	60 - 72
B. 增进发展中国家对国际市场的参与程度：战略 的某些要素.....	73 - 84
结束语.....	85

案文中的方框

方 框 1 按生产职能划分的生产者服务

方 框 2 生产者服务中心：一个实例

导 言

1. 工作方案项目3(a)指示常设委员会“对发展中国家的服务部门进行比较分析, 此类分析将: (一) 审查服务部门在促进增长与可持久的发展方面发挥的作用, 包括生产者服务部门在推进商品生产部门和整个经济的竞争能力方面的贡献; (二) 评估弱点与能力; (三) 确定协助发展中国家开发和加强有竞争力的服务部门、包括与服务有关的基础设施的政策。”

2. 为便利于委员会从事这方面的工作, 秘书处编写了本背景说明。本文初步综述了贸发会议工作的研究结果。说明是按《卡塔赫纳承诺》的指导编写的。《卡塔赫纳承诺》明确地认识到发展中国家必须奉行为发展其本国服务部门创造适当条件的政策, 并鼓励国际社会支持各国政府为增强其服务部门的生产和出口能力所做的努力。本说明的目的是为在本分项目下开展今后工作以及在常设委员会工作方案的其它项目下编写各类研究报告, 提供一个出发点。按照上述(三)项所述, 可望通过这一编写过程, 确认各项政策。

3. 本说明在很大程度上借鉴了贸发会议原先在国家、区域和部门方面开展的一系列关于服务的研究工作。虽然未对发展中国家的服务部门形成一项系统性的调查, 但在各项具体项目目标和资金幅度的限制下, 却构成了具体针对个别国家和地区不同需求的研究措施。这一点在本说明中已有反映。这里提出的只是一些必要的初步建议, 主要目标在于协助委员会确定今后在分析和政策选择工作方面的方向。

第一部分

发达及发展中国家服务状况的比较分析

4. 就生产者服务为促进各国的增长和可持续的发展所作的贡献,以及为增进商品部门,乃至整体经济的竞争力所作的贡献而言,在各国经济为争取在世界经济中的竞争地位而开展的调整中,服务业发挥了中心职能的作用。这就赋予了服务业新的战略作用,使之成为创造经济的增值和创立竞争性优势的的决定性因素。本章比较了发达及发展中国家的服务业状况;并认明了一些主要的特点,指出了发展中国家在此所存在的实力和弱点。

一、服务在发达及发展中经济中的战略作用

A. 服务的传统作用

5. 提供物质环境的基础结构服务,诸如电信、运输和基本的公共事业服务,与诸如保健、住房和教育之类的社会基础结构同时并举,以及提供金融服务,历来构成国家发展战略的一个整体部分。有关这些部门的政策受到下列一些考虑因素的重大影响:国家安全、实现具体的战略目标、保障在最广泛的程度上使人民得到基本的服务,以及提供必要的基础结构,促进各类经济活动。这些考虑因素致使各国政府承担起了提供服务以及管理服务的主要职能。兼顾这套复杂的目标与经济效益的需求使服务部门处于两难的境地。

6. 由于追求经济效益和国际竞争力的考虑已占有主导地位,致使这种左右为难的困境显得愈发突出。人们越来越意识到,效益低的原因在于未能向使用这些服务的公司提供势必影响到其竞争力的任何基础服务。在就使人们对政府的作用和各优先重点提出了疑问,并且须制订出新型的管制条例。在关注保障服务质量,制订合理价格和适当的服务覆盖面的同时,又得作出调整使之适应于技术上的发展,使得服务供应商感受到压力,必须改善管理和经营效益。许多国家由于其垄断企业无法应付这一挑战,对国营垄断企业实行了私有化的政策,并增加了外国所有者和管理人员的参与程度。

7. 许多国家需要针对这些问题制订有关政策。在这方面,如同工作方案项目3(b)和3(c)¹以及私有化问题特设小组的工作所预见的,他们若能向已经实施撤消管制和私有化政策的国家学习,便能够分享其经验而得到重大的助益。

B. 发达国家与“服务革命”

8. 在1970年代,经济学家们已开始探讨发达国家服务业中就业增长率相对较高而所创造的国民生产总值增长率(虽没有就业率增长率那么高)(与制造业和农业相比)也较高的现象。

9. 除服务的高增长率外,出口商品中的增值增加了,货物中每一工人的人力资本(教育和培训)也有所增长。中间服务贸易和中间物质货物的贸易这两种类型的中间投入都是生产过程必不可少的,而且往往是制造业出口竞争优势的主要来源。此外,所有工业都得利用中间服务投入,而且其发展与以其它生产因素为基础的现有竞争优势是密切相关的。²服务的高度增长率在一定程度上可以说是由于对服务需求——主要是对消费服务(娱乐、保健、旅游,等)的需求的收入弹性所致,以及服务部门雇用的劳力生产率较低缘故。³这种类型的分析引起了人们的关注,担心服务部门的扩展对经济生产率、经济增长和实际收入持续增加的前景带来不利的影响(即人们通常所称的“非工业化”进程)。

10. 但是,服务部门在各国现代经济中的第二个更有活力的方面是对生产进程、公司战略和劳力市场的重大结构调整。生产进程之演变表现在“生产者服务”部门已成为工业化国家经济的一个增长部门。专业性商业服务已于1970年代末和1980年代实现了极高的增长率。这一点在美利坚合众国表现得十分突出,较大比例的新就业机会是为受过高等教育者开创的,薪酬也高。主要原因在于整个经济采用了信息技术。变革主要是由一些小型专业公司发起的,这种现象在美国比较普遍。这是美国在这一期间实现高度增长率的原因。例如,1980年到1991年期间,法律服务增长了106%,而商业服务增长了67%。⁴

11. 这是技术进步与专业化之间相互反馈的过程所形成的结果。对更具有竞争性环境的要求(这也是国际化和取消管制促成的)提供了促进技术进步的必要刺激因素,致使技术创造力集中于发展“知识密集”程度更高和更适合于生产和分销程序要求的新型最佳服务。这些通常伴随着新信息技术的更佳的新型服务,不但提高了货物和其他服务的生产率,而且还促进了新管理技术的应用,致使产品和服务的设计、生产和经销等各阶段之间的关系更为顺畅,允许形成按客户要求提供的服务,有

助于创建更大的规模经济并促进实现生产和分销职能的有效全球化。在越来越大的程度上依赖于技术之获取和调整的竞争,已使得对生产者服务的需求日益增长。在生产单位的经营和管理实行精简的同时,技术进步为实现高度专业化铺平了道路。生产者服务部门处于基础设施与生产者之间。生产者服务的作用是协助生产者利用基础设施并使技术优势适应具体的需求。对工业化国家服务部门就业情况的分析显示它具有双重的结构,一方面是以低工资和低技能的非全日工作,而另一方面则是主要表现在知识密集型的服务部门的、与制造部门的需求密切相关而需要高度技能和创造力的工作。

12. 这种现象主要表现在包罗广泛的一系列服务项目“外部化”,这些服务是对生产和商品分销的必要投入。在此之前,这些投入一直是由生产单位内部提供的。外部化分两个层级实施。第一,内部产生的服务在越来越大的程度上由“外部来源”取代(即雇用其他公司提供的专业服务)。第二,企业内部的服务经营出售给了外来的客户,从而建立下属企业,而后由它们向母公司企业和开放市场出售其服务,(在公司积累的知识和经验助长了“衍生”效应)。这一趋势是由如下各因素促成的:(a) 外部公司通过实现专业化实现更高的效率;(b) 减员和外部生产使企业减少国家的经营开支,包括为采用新技术培训人员的开支;(c) 公司用获取许可证或购买技术的方式节省研究和发展方面的开支。⁵ 信息技术有助于小型和更趋于专业化的生产单位和公司开展业务。

13. 在大部分发达国家内,技术进步和更强大的竞争力历来是形成撤消管制和/或精简程序和更新改造管理机制之趋势的原因,也是它的结果,使得服务以更为灵活和更能适应的方式融入生产职能。此外,随着服务活动日益复杂化,政府作为基本服务提供者的作用则日趋缩减;它们逐渐被各私营机构取而代之。在此种新的情况下,各国政府为自己保留了管制者的重要职能,⁶ 以确保市场的健全和对消费者的保护⁷。这一发展变革了供应商与使用者之间的关系。第一,这种关系有助于产生直到近期为止在市场上相当少见的一系列新型服务(因为此类服务原本只在内部提供);其次,这种关系产生了对这类如今已外部化的服务的新需求。这是服务外部化的一个基本特点,它发展了各类专业化的公司,能够以更可接受的价格提供质量水平和可靠程度都更高的有效和新颖的服务。提供此类服务的新公司又能够通过规模经济及它们不同的组织形式的范围实现最大的利润收益。⁸

14. 新型的信息技术使得许多服务便于进行交易。“知识密集型服务”可通过电信网络实现交易。越来越多的人跨过国际边界提供或接受服务。国际信息网络(“联网”)的改善,使得各服务公司便于开设分公司和下属公司或通过专营特许和

其他管理契约提供服务。通常的国际贸易统计数字中并未对此有所载示。许多交易未留下任何记录,尽管这些交易是企业或私人总收入的一个重要的组成部分。国际网络的建立已导致相当大的规模及范围经济;创造了更大的增值;消除了迄今为止必须由用户与供应商直接进行人际接触所形成的种种限制。⁹

15. 上述发展大大增强了服务的两个新层面:第一,对现代有效生产者服务的适当融合及利用,已成为各公司,乃至整个经济竞争能力的关键因素;第二,生产者服务即使未成为增值的主要来源,也是它的重要来源。这一事实已经有一部分体现在一些国家,特别是发达国家的国民核算中,其生产者服务在国民总产值中的份额日益增长。这两个因素已成为所谓“服务革命”的核心。¹⁰

C. 新服务经济与发展中国家

16. 根据国际收支结果,各国可按服务在对外贸易部门的作用分为三类。第一类由许多原料出口国组成,他们通常在货物贸易上显示顺差,但在服务贸易方面却是逆差。第二类国家在货物和大部分“其他服务”贸易上出现赤字,但在“工人汇回款项”和“旅游”等依赖人员国际流动的条目下却有赢余。第三类国家为数较少,其中包括经济迅速增长的几个亚洲国家。这些国家原先靠服务顺差来抵消其货物逆差,但近几年来,由于制成品出口迅速增长,已形成了两类出口流量相辅相成的情况,即服务出口辅助了货物出口,而货物出口又支持了服务出口。¹¹

17. 综上所述可得出一个大体的结论:许多发展中国家的服务并未对外贸部门产生积极的贡献,但有些国家从活跃的国际人员流动中得到利益,有的通过本国国民提供的服务创造收益(“工人的汇回款项”),有的国家则凭其(旅游)服务从来自其他国家的消费者赚取收入。此外,一些制造业出口增长比较迅猛的国家则显示出它们在服务贸易上的传统实力。发展中国家国际服务贸易的特点显露出了他们货物和服务部门的内在弱点。由于电信设施和其他基础设施不足以及缺乏训练有素的人员,妨碍了新技术的推广,延误了有关结构的建立,未能尽快传授知识和“技术诀窍”以及创造和发展适应具体企业需要的客户专项服务。这种局面耽搁了许多生产者服务在本国的发展,妨碍了在拿得出外汇的情况下依赖于“进口”服务的程度(往往通过跨国公司下设的分公司和附属公司进口)。

18. 问题的另一方面是许多生产者服务“外部化”进程缓慢,国产“知识密集型”服务又显著缺乏。由于公司业务经营过度集中或由于存在封闭型的公司内部渠道,无法形成对此类服务的强劲有力需求。此外,这种现象还使得某些服务的知识和

获取这些服务的机会被控制在各大公司内部。由于存在这种“锁闭”所积累之知识的状况,其他经济部门也就无法以积极的外部化形式对它们进行有效的利用,等于是对资源的浪费。“外部化进程”缓慢使得上述功能同市场信号隔绝。供求力量被忽略,削减了生产者服务的潜力,在公司和国家的级别上都无法实现更高的生产率、更强的竞争力和更多的增值。

19. 与发达国家已出现的情况相反,许多发展中国家仍未设法加入“服务革命”的进程。因此,为了增强发展中国家服务业竞争力,应当克服资金短缺、市场机制利用不足、人力资源的素质不够以及缺乏获取新技术的充分机会等问题。

二、发展中国家中的生产者服务

20. 以放宽贸易为基础加剧竞争,再加上技术进步,便能够创造对有效基础设施服务(如上所述)和生产者服务的需求。发达国家的各公司本身在竞争驱动的需求和技术推动的供应基础上开展的业务,使得生产者服务部门自发地不断演进。因此,需求引起了适应国内市场并利用出口机会的必要性。提供生产者服务的是一些有能力引进技术并利用基础设施的专业人员。在较大程度上,制造和农业加工部门通过外部化进程,逐步形成为发达国家的服务供应来源。

21. 发展中国家被引入竞争更加剧烈之国际环境的速度很可能影响生产者服务对这些国家货物生产部门以及整个国民经济之竞争力所产生的促进作用。实行结构调整方案,包括放宽其贸易和投资管理制度发展中国家,多半是在短期内和外界压力之下实行这些方案的。这种情况使得发展中国家更难以针对生产者服务的新需求调整本国的供应,而且本国公司也更难于有机会生产这些服务。发达国家中情况与此相反,他们几十年来自行实施的调整,已使得知识密集型的生产者服务不断演进并产生上述的“衍生”。同样,各公司也可在按照更激烈之竞争环境的要求进行技术变革和对生产的组织及管理进行改革的同时,逐步和独立自主地把生产者服务并入他们的业务经营。

22. 发展中国家经济据以不断演变的日益激烈的竞争环境,其作用基本上是刺激对生产者服务的需求。由于缺乏充分的熟练人员、管理层对外部化所持的偏见态度、基础设施的不足、获取技术的机会不充分以及(正确或错误地)认为由于种种原因本国服务供应者不够,此类服务的国内供应始终未能自然地演进发展,以满足不断增长的需求。这就迫使各企业利用进口的服务。其结果是减少了保持生产者服务所创造之增值的可能性,尤其不利于可交易的服务部门,因为注入有效和有竞争力的服

务是这些部门能否生存的关键。

23. 贸发会议支持了一系列有关发展中国家生产者服务现状的国家和区域性研究。其中有些研究集中探讨对某一国家有具体利益的某类生产活动对生产者服务形成的“需求”，¹²而另一些则研究了生产者服务“供应”方面的问题。¹³还有一些研究采用了从供应和需求两个角度进行考察的作法。¹⁴但是，所有这些研究仅仅只构成一个起点，可由此开始审查在各种具体条件下的生产者服务情况。通过研究方法的制订、统计上的提高和实施具体的研究项目，可进行更为彻底的探讨研究。

24. 正在进行的各项研究工作审查了一些最不发达国家以下述一系列困难为特点的具体情况：电信、人力资源、物质环境基础设施方面的问题，甚至某些国家不利的地理位置。这些研究可用于在今后编写出更为全面的报告。¹⁵

25. 就各不同生产部门对生产者服务供应及需求的质量和数量方面进行的审查，提供了如下各方面的情况：服务国际化和外部化的程度；服务的市场结构；竞争水平；国内市场的供应者和消费者面临的内部和外部障碍。这些研究采用的方法很不一致，使得比较分析成为一项困难的工作。在如下一些因素方面存在着相当大的差别，诸如取样率、公司的分类、部门、特点以及所得到的答复程度。

A. 对生产者服务的需求

26. 生产者服务在相当大程度上是基本依照需求来提供的，即由经济的其他部门，包括服务部门提出的需要而形成的。只有在足够强劲有力的竞争环境下，需要运用此类服务的经营业务才会对生产者服务提出需求。认真阅读贸发会议编写的研究报告，可发现发展中国家存在着生产者服务的双重发展情况。在大部分发展中国家内，若干依赖于技术变革，通常在国际市场上竞争的现代经济活动，与其他技术上落后而属传统性管理和等级结构的活动并存。后者历来受到保护，从未经受过为在国际市场上竞争所必需的生产变革。

27. 研究发现许多企业——服务的潜在需求者，抵制变革并维持高度的服务内部化。这有各种原因，包括：这些企业经营的竞争水平较低；公司认为本企业的职工比外来的提供者更了解公司的需求；企业家未认识到“外部化”的经济优势；吸收新技术的能力较低；对保密性的关注；对外来供应者缺乏信任；现有生产者服务费用高昂和/或质量不佳，以及未制订出鼓励企业家对某些服务实行外部化的政策。即便如此，许多公司仍表示希望对某些服务实现外部化，特别是以下诸项：研究和活动、市场研究、法律服务、修理、维护和租用设备、品质管制、数据、工程设计和

咨询服务、运输、金融服务和培训。¹⁶

28. 所研究的各发展中国家的生产者,对生产者服务采取了不同的态度。极端的态度是:(a) 维持许多服务职能的内部化(这主要可能是一些大公司),和(b) 采取被动的立场,让外国公司提供所有的生产者服务,最终失去主观能动性、增值,也得不到学习技术或技术转让的利益。面临国际竞争的公司高度依赖于从外国服务提供者获取高质量的服务。这些公司通过国际一体化的连锁系统、公司内部的安排,各跨国公司的分公司,甚至其本公司分转承包的客户,获取此类服务。某些纺织和柑果类以及菠萝加工企业呈现极端依赖于进口服务的现象,这些行业的生产者基本采取被动的态度,往往全靠其产品的购买者提供服务。¹⁷ 从此类单一购买者获得的服务,包括设计、品质管制、国际经销和管理咨询。

方 框 1

按生产职能划分的生产者服务

在包括簿记、审计、法律服务和规划的“行政”职能方面,内部化进程随着企业规模增长。在主要涉及大型企业的许多情况下,有人说这是为了战略和机密的原因。小型企业也趋于实现此类服务内部化,但是较少出于节省费用的原因;这些服务通常由某一个人经手。大型(及一些中型)企业各自设有专门的部门。

“技术服务的职能”包括工程设计、研究与发展、品质管制、维修和储存等服务。不论企业规模大小,这些职能都是至为重要的,但许多中小型企业却缺乏这些服务。有时尽管也履行此类服务,却是由企业工人自行实施的服务。具备完善的生产者服务结构的大型企业则属另外的情况。许多部门根本不存在研究和发展活动以及质量控制,或者因缺乏熟练的专业人员,此类服务的质量甚差。有些工业报导,这种状况影响了他们对其产品的供应作出调整的能力,无法满足本国和外国市场的需求条件。凡有外国合作伙伴的部门,虽然这些服务仍属内部化的,但却是按外国公司的指导提供的。一个明显的实例是,海外加工活动的分转承包。这类活动形成了某种“被动”的企业家,因为许多职能几乎全是由分转承包者承担的。这与工程服务的销售情况相同,属于由出售设备和机械的企业负责提供的“售后服务”。

“与在市场上的存在相关的服务职能”，除其他之外包括经销、出口服务和运输。除运输构成例外的形式外；其余各类服务均实行高度的内部化，以本国市场为目标的生产更是如此。出口服务却恰恰相反。一些大中型企业却是在国家机构的支持下，在本企业内部展开推销工作；在诸如分转承包和与外国伙伴合营的企业等其他情况下，销售被列入了贸易伙伴的推销环节。根据中小企业的报导，要打入外国市场所面临的主要困难在于缺乏商业信息和未能培训工作人员，使他们具备收集外国市场商业信息的能力。某些国家的贸易公司弥补了这方面的差距。

资料来源：“突尼斯：关于服务的国别研究”（油印本）。

B. 生产者服务供应者的主要特点

29. 发展中国家对生产者服务的需求多半由外国服务提供者解决，这是因为所研究的一些发展中国家无力提供本国的生产者服务所致。适用于生产的综合服务系统尚未形成；通常看不出服务与其他部门之间的关系。¹⁸ 某些生产者服务类型的中小型企业的能力颇弱，往往表现在以下几个方面：¹⁹ (a) 对市场需求作出反应，提供比其他竞争者低廉但更有效的服务，以抓住市场需求；(b) 以高度的效率和生产率设计、调整和建立其经营业务；(c) 招聘和培训高度熟练的工作人员；(d) 吸取、改造和运用新技术，从而使之实现更高的效率、生产率和竞争力；(e) 查明可出口的服务和外国市场；(f) 创造或获取资金和周转资金；(g) 迎接来自外国供应者或来自国营或半国营垄断机构的强大竞争。此外，这些企业有时还得在不健全的管理制度和不利经济环境下经营。由于上述种种原因，这些企业往往靠保住国内市场的“二等”客户维持经营，根本无力在国际市场上从事竞争。

30. 一半以上接受调查的企业开设以来尚不足五年，一般说来，其效率和生产率均较低，它们不得不与享有较大市场份额而且通常拥有外国资本的几家大型公司进行竞争。这些大公司能以较低成本发展出优质服务。这些系指会计和审计服务、广告、提供增值信息的服务、专业化的咨询和金融服务以及安装并经营信息网络服务。许多大型企业都是在特许权、利用注册商标、专利等各类协议下展开业务的外国企业分公司或本国企业。

31. 从某些加工工业和与开采自然资源有关的其他工业中可观察到大规模提供服务方面的极为令人感兴趣的特点。在这些情况下，主要生产者创造了自己的服务企业，除了向各主要公司以及本国市场的其他公司提供服务以外，还开始出口服务。²⁰

32. 生产者服务部门可为熟练人员，特别是那些掌握新信息技术的人员提供就业。

第二部分

加强发展中国家服务的政策的构成部分

一、国内战略

A. 背景

33. 关于促进发展中国家中具有竞争力的服务部门和关于这些部门在国际服务贸易中取得更大份额的政策选择将必须面临以下问题：(a) 财政资源、(b) 市场机制的利用、(c) 人力资源、(d) 取得新技术的机会和(e) 外国提供者的参与。以下几段讨论这些问题。

(a) 财政资源

34. 一般来说,发展中国家政府和企业缺乏使服务现代化所需要的财政资源,而通常又没有与需求相称的外部筹资办法。这些问题在严重负债的发展中国家中进一步加剧,因为在这些国家里,调整方案进一步减少了用于扩展和更新基本基础设施的本来已经匮乏的资源,而且各企业难以在外国市场上筹集资金。发展中国家财政资源长期短缺的状况严重影响到它的投资能力,无法发展与高效率的现代经济之要求相适应的服务。在经历了先进技术之变革的那些部门里,这种状况进一步恶化,因为这些部门需要昂贵的投资来更新其业务和管理,包括必要的基础设施的现代化。例如:在海运部门,集装箱化导致货物装卸工厂的现代化;²¹ 在银行和金融服务部门,全球性交易取决于在信息技术方面的投资,而客户服务的扩展需要尖端的电子设备;²² 在通讯部门,增值服务的发展带来了基本网络的扩展和光纤电缆的运用;空运和旅游业由于以下方面的发展而受到推动:计算机化定票系统网络的建立、适合多式联运的设施的发展和便利乘客运送和货物装卸的机场的基础设施的扩展和改进。²³ 这一问题的另一方面涉及到许多公共和私营服务部门的金融管理。企业如果无法在其现有业务中保持盈利水平,就无法产生其自身的资源;重债国的企业无法挖掘能满足其投资及周转资金需求的国内资源。对于公共企业,许多政府正在采取私营化政策,目的是改进管理,同时减轻对财政资源的金融压力。²⁴ 新型服务企业,特别是知识密集型企业,通常缺乏作为银行贷款附属担保品的足够的有形资

产。这种企业通常将它们的人力资源作为其主要资本。²⁵

(b) 市场机制的利用

35. 在调拨资金、定价和对市场的“清算”适当地利用供求力量等方面更好地利用市场机制有助于发展有效和有竞争力的服务。这有助于增进许多服务活动之财政状况的健全程度。在许多国家里,对于几种服务活动来说,这些机制的利用仍然受到限制。市场标准很少得到应用的原因是多样和复杂的。在一定程度上,这反映了有些政府致力于复杂和宏伟的整体发展的目标。因此它们在许多服务的私营收益和社会收益之间促成了一道鸿沟。许多发达国家通过对许多基本服务广泛使用交叉补贴的办法来缩小这种差别。发展中国家并不能总是利用这种工具。

36. 在其他情况下,不善利用市场机制的情况反映在将需求集中于少数大型而通常是独家经营的用户。在另一些情况下,大型企业通过其业务的纵向一体化成为自给自足的单位。不完善的市场结构并不一定是对特定服务的国家拥有或对这些服务的需求的独家经营的性质所造成的。私营部门提供的许多服务以明确的事例说明市场集中于供应方面,而这并不始终有助于服务同生产过程更好和更有效地结合。以下专业服务就是如此:广告;会计和审计;²⁶与计算机有关的服务和软件;²⁷以及保险和银行。²⁸

37. 市场机制可以通过改变影响到市场进入、企业行为和垄断企业的建立的规章框架来得到较好的利用。规章机制因国和因部门而异。关于市场进入的规章包括制定关于专业资格的标准,通过发放许可证限制经营者的进入(例如空运)或建立公共或私营垄断企业(例如电讯和公共服务)。影响到企业行为的规章可以包括:公用事业(电和水)的定价惯例、限制所提供服务(银行和保险)的范围或限定服务(道路和城市运输、银行)提供者的地理范围。²⁹

(c) 人力资源

38. 许多发展中国家缺少合格的人力资源,这对于发展和加强具有竞争力的服务部门构成了一个严重的障碍。在高等技术教育等领域,为了满足许多服务经历技术变革以后的人力需求,合适的教育设施是必不可少的。各种研究强调迫切需要增加教育投资,以便根据生产部门的要求改进课程并提高教育系统的设备和设施的质量。³⁰

39. 尽管许多发展中国家的识字率较高,而且在许多情况下拥有大量的具有高度技能的专业人员,³¹ 但能胜任一些生产性服务的人员仍然短缺。这种情况表现在:旅馆和乘客运送服务、广告、审计、保险、银行和其他金融服务与计算机服务。³² 在许多服务活动中,“在职”训练几乎是唯一的手段。这意味着,训练必须分散,以便使训练适合当地市场条件,便于向该行业传播知识和技能,同时实现目前没有得到适当利用的技能的出口潜力。

40. 鉴于这些考虑,有些发展中国家利用跨国公司的存在,将训练当地劳力的义务纳入它们同这些公司缔结的协定。合资企业、管理合同等确是促进旅游业、³³ 计算机服务、³⁴ 建筑业和其他行业的“在职训练”的一个有效手段。此外,少数国家已经成为这些活动的成功的出口者,通过提出有助于提高本国人力技能的绩效要求来充分利用它们同外国企业的联系。我们将注意到,合资企业在鼓励发展中国家发展服务部门和促进服务贸易及其取得技术的机会方面的作用将在常设委员会工作方案项目3(e)下得到审查。³⁵

41. 很少研究报告分析跨国服务公司在人力资源开发方面所作的贡献;因此显然需要对这一专题进行彻底的案例研究。³⁶ 发展中国家在人力资源方面产生的其他传统性问题与人才外流有关。在许多情况下,这一问题让发展中国家的经济付出了高昂的代价。为了解决这一问题,一方面可以制定鼓励措施来制止教育程度高的人才流失,另一方面可以创造够好的条件来吸引有技能的外国专业人员,以此改进本国人力资本的才能。³⁷

(d) 取得新技术的机会

42. 在技术上取得进展便能建立新的竞争优势。例如在海运方面,特别是在集装箱化方面,新的技术使确定全面竞争力的功能得以发展,例如利用电脑控制业务和运用新的组织和行政技术,所有这些只有在能够随时取得现代电讯技术的情况下才能实现。海运经营人的竞争力和效率基本上是由它们经营所在的环境中是否提供这种技术所确定的。尽管发展中国家是集装箱化的大用户,但它们作为这些服务的供应者的份额是非常有限的。³⁸ 就视听服务而言,取得为电影和电视加说明字幕中采用的新技术、电影拷贝技术和利用纤维光学的信号传输系统、电缆电视、高解象度电视和其他技术对于竞争来说是必不可少的。³⁹ 在审计服务方面,取得新的审计和会计技术对于企业的竞争力是至关重要的。⁴⁰ 发展中国家的许多小型企业无法取

得这些技术,因此处于无力竞争的地位。有些国家为了避开这一困难而将它们的工作人员调派国外,在其他国家中利用它们的服务的用户所拥有的设备执行方案。⁴¹在保险方面,越来越明显的是,竞争力的基础是设计高度尖端的产品、开发评估工业危险的技术,改进制定再保险办法的能力和改进分配和数据处理系统。所有这些功能都高度依赖于新技术。这一方面的缺陷妨碍了几个发展中国家中的保险公司的发展。⁴²

43. 少数发展中国家通过与在其领土上经营的跨国公司缔结的特殊协定设法取得了一些新技术。如果所在国具有吸收、适应和普及的能力,只要在合资企业的安排中采用适当的条款就可以促进取得新技术的机会。然而在许多情况下,高度的市场分隔削弱了这种条款的实行,因为大型服务跨国公司是其他跨国公司的专门供应者。许多专业和商业服务以及银行、保险、运输和其他行业都有这种情况。

(e) 外国供应者的参与

44. 外国服务供应者更多的参与有助于减轻财政限制、提高国内市场的竞争力、训练和改进人力资源,推动服务领域的技术转让并促进利用国际信息网和分配系统的机会。与此相反,有时外国参与被视为是同实现政府的宏观和社会目标及其对特定服务部门的政策相冲突的。发展中国家表示希望防止外国企业在当地市场上取得不相称的支配地位,进而防止其扼杀国内企业的发展,特别是在新的知识密集型服务方面依靠不公正的贸易惯例和对国际支付引起不良的影响(产生于利润汇返国内、企业间交易、在外国购买投入和/或利用其各分支机构和附属机构之间的内部调拨定价)。例如可能有必要限制将国内市场上取得的保险费用于国外再投资,⁴³或抵消外国视听服务的文化影响,⁴⁴特别是当这些服务的存在涉及到卡特尔化和反竞争的惯例时,更是如此。需要采取特殊的政策来处理跨国公司的目标和所在国的目标之间可能产生的冲突。

45. 以上意见表明,有必要彻底研究进一步放宽国际服务市场所能产生的积极作用。应该努力确保它们的参与不是限于垄断国内市场中盈利最高的部门,从而妨碍有效的国内服务的发展,与此相反,应该确保它们成为促进发展中国家服务市场变革和现代化的一种媒介。

46. 《关于服务贸易的乌拉圭回合总协定》提出了一种框架,确保外国服务供应者凭借《承诺表》中所载列的、具有拘束力的议定承诺,可以取得稳固的市场准入和国内待遇的机会。这种框架还允许发展中国家将这种减让限于外国供应者认为

适合于发展方案的那些部门,并得到享受这种机会的供应者的具体承诺及其贸易伙伴的对等减让。

B. 一般框架

47. 各国政府可以利用一套手段鼓励发展具有竞争力的服务部门。其中一些手段,例如汇率、贸易、财政和贷款政策,属于宏观经济政策的范围。其他手段可能需要体制性和规章制度框架的变革,而为了实现更具体的目标,可能需要制定旨在使国内企业立足于国际市场上的特别战略。

48. 汇率管理是激发经济活动竞争力的重要工具。无形贸易更容易受到计划不周的汇率政策的损害,因此可能受到持续的估价过高或估价不足的汇率的严重影响。在许多情况下,这种现象只是助长了外币黑市、严重抑制活动、损害当地提供之服务的竞争力并助长这种服务的跨界提供或输往国外。极为多变的汇率反过来提出大量风险因素,因而阻碍在当地市场上展开这种活动。旅游业是对汇率不稳定特别敏感的一种活动。⁴⁵

49. 为了协助达到持续发展的目标而接受“进口”服务,无论是通过保护环境,⁴⁶ 促进利用新的技术、信息网和销售渠道的机会,还是通过改进训练的能力和产生国内技巧,也可能是发展政策的一个重要构成部分。这就是有些发展中国家对发展建筑业所做的合资企业的安排的经验,这些经验既促进了人力的临时流动,又便于以有利的条件进行技术转让。⁴⁷ 在这种情况下,目标是在外国投资者和所在国之间形成一种相互有利的联合,具体规定部分或全部外国拥有的企业的财政、信贷和业务处理的参数。货物贸易方面的政策也对服务的演变和发展产生了显著的影响。用于活动设备和投入的进口,特别是高技术产品和支持电讯基础设施的那些产品的进口需要一个充分宽松的体制,以便不至于阻碍依靠这些投入的服务的发展。⁴⁸

50. 发展中国家的许多服务活动的规章并不总是充分合适。有些服务活动得到有力的发展,恰恰是因为对这些活动制定了标准和规章。例如审计和簿记等服务受益于国家为收税或其他目的对企业规定的会计标准。国家或部门本身的特定产品出口者同业公会规定的证书标准的应用往往鼓励采用品质管制服务。对于保护知识产权规定一种合适的法律框架是可以支持国内所产生服务的发展和利用的另一种规范性考虑。⁴⁹ 旨在保护环境的规章也正在发展中国家中产生对基本上算是生产者服务的新需求。⁵⁰ 规章的问题将在以后阶段中在委员会工作方案项目3(b)下得到详细的研究。

51. 在有些服务中,特别是具有知识密集特点因而依靠技术因素的那些服务中,最成功的经验⁵¹表明,各国政府在为国内和国际市场发展这些活动方面发挥了重要的作用。⁵² 各国政府为了这些目的利用直接补贴、政府采购、税收鼓励和其他机制。对于克服缺乏有形资产来支持其贷款申请的某些企业所面临的问题,财政或信贷支持可能是必不可少的。

C. 特定战略

52. 为了增强服务,必须拟订和实施特定战略,以克服发展中国家的基本基础设施和生产者服务的软弱无能的特性。

(a) 电讯基础设施的现代化

53. 多数发展中国家正在执行各项政策,使基本基础设施(例如电讯、港口、机场、高速公路、灌溉网、电力基础设施等)现代化和得到更新,发展废水净化或减少陆运和空运污染等环境保护服务,⁵³ 并通过更新教育制度来改善本国的人力资源。各国必须拥有一个现代化和有效的电讯基础设施,能够以低成本支持银行、运输和直接使用这些网络的其他服务等各种服务的国内和国际发展。⁵⁴ 如果缺乏这种基础设施,就没有可能增加一国在对国外市场的出口和取得先进的进口服务方面的世界服务贸易中所占的份额。有些国家为了增加在电讯基础设施方面的投资(资金、设备和知识)而执行的战略是应用建造、投产、转让系统,⁵⁵ 在这一系统下,建立和经营这种网络的责任移交给国内或外国私营企业。

54. 有些国家采用创新的办法,利用外国资本使电讯服务私营化。⁵⁶ 据报道这种办法产生了新的管理技术、改进了技术、降低了成本和扩大了有关服务的范围。⁵⁷

55. 各国集中关注的一个问题是发展中国家和发达国家通讯之间现有差别可能会扩大。尽管前者仍然在努力赶上电讯数字化所带来的巨大的技术飞跃,但发达国家已经建立了新的纤维光学网络,能够以光脉冲传递更多的信息和更复杂的信息。无论是图象、声音或文字,包括高速计算机上的信息,几乎每一种数字化信息都可以以此种方式传递。仅仅由于电讯基本基础设施之间的差别,发达国家和发展中国家的信息服务将以不同的步伐和强度向前发展。

(b) 生产者服务

56. 由于生产者服务的国内供应脆弱以及无法表达对生产者服务的需求,国内经济活动适应强有力和日益全球化经济中效率和竞争力要求的机会受到了限制。生产者服务是增值链锁中的一个决定性环节。⁵⁶ 鉴于这一点,各企业正在制定“特制”竞争性战略。拟订这些战略的根据是这些企业经营所在的行业的竞争性结构、其在该行业中的地位及其竞争优势特定来源的明确确定等因素。它们必须抓住新技术、其客户的新的和正在变化的要求、行业中新的部门或优异地位的涌现、投入的成本或供应的改变以及政府规章的变化所产生的机会来探讨创造优势的可能性。此外,这种战略的目标应该是及时地取得一种地位来利用结构性变革,接着设想和创新并不时保持优势。

57. 发展中国家推行了结构调整方案,目的是创造一种更有利于提高其企业竞争力和效率的环境;然而,许多这种调整方案没有充分地注意到生产者服务和制造与农业部门的调整之间的联系。生产者服务的作用恰恰是协助企业取得必要的灵活性,以适应竞争性更强和不稳定的情况。

58. 因此增强本地生产者服务的发展和竞争力的结构性战略应包括同时鼓励对这种服务的供应和需求的特定措施。由于这种需求产生于其他部门的要求,因此这些其他部门在规章和竞争性方面面临的境况将决定对服务需求的强度,特别是面临国际竞争的那些部门的需求。此外,由于环境保护的压力而正在影响到经济活动的结构性变革并不是仅仅在改变这种活动的技术格局,而且还正在扩大对有关服务的需求,例如销售、环境管理、审计、技术和风险评估、环境监督和产品测试等其他附属性服务。⁵⁷ 外国供应者正在基本上满足这种正在扩大的需求。因此巨大的挑战主要在于鼓励由本国人提供的服务供应以满足这些需求。

59. 经验表明,为了鼓励国内服务的供应,各国政府采用了各种手段。这些手段包括直接财政支持(例如弥补风险资本的短缺);⁵⁸ 财政和贷款鼓励(例如免除设备进口税、免除特许权税、加速折旧办法或补贴贷款);⁵⁹ 修改规章制度以减少或消除各种服务之间的界限(例如电话、计算机服务和有线电视的一体化,以便通过纤维光学网提供多种媒介服务);⁶⁰ 以及旨在避免外国供应商的“毁灭性竞争”或“市场掠夺”的具体措施。⁶¹ 旨在促进此类服务的供应的这种战略的其他构成部分包括鼓励锁定知识的“外部化”,⁶² 并建立旨在教授国内工作人员提供生产者服务的服务中心或训练中心。在有些国家里,这些中心正在变成培养新的生产者服务企业的真正摇篮。

方框 2

生产者服务中心：一个实例

为了支持纺织业和服装工业而在意大利中北部地区发展起来的生产者服务中心是有效说明供需要求的一个令人感兴趣的试验。在许多情况下,这些服务中心是在地方政府当局和利用服务之企业的同业公会联合支持下发展起来的。有这些服务中心存在才有可能保持这些行业的传统生产结构(通常建立在家庭单元的基础上),同时提高这些行业所生产产品的竞争力。

资料来源: Flavia Martinelli, “意大利纺织和服装地区的生产性组织和服务需求: 案例研究”, 贸发会议《服务和发展潜力: 印度的环境》(UNCTAD/ITP/22), 第275-322页。

二、发展具有国际竞争力之服务部门的对外战略

A. 如何渗透世界市场: 改善进入国际市场的条件

60. 为对世界市场实行渗透,发展中国家必须克服所面临的一系列问题,才能扩大其世界服务贸易的份额。因此,有时须制订出与其它各国政府展开多边、区域或双边背景下⁶⁵的谈判,以及在另一些情况下与跨国公司进行谈判的适当战略。主要障碍产生于下列各方面。

(a) 市场集中和跨国公司

61. 跨国公司比重的日益增强通常造成了少数几家公司支配许多服务市场的局面。例如,41%的再保险市场仅仅依赖于发达国家的8家公司提供。⁶⁶在工程和设计服务方面,70%的需求集中在发展中国家,但此类服务的90%由发达国家供应。⁶⁷航空运输领域的20家主要企业名单上只有6家发展中国家的公司。而世界10大广告集团全属于发达国家。此外,还有20家最大的管理咨询企业,15家最大的会计和审计公

司以及15家最大的软件生产商也属发达国家所有。世界20家最大的旅馆连锁集团,只有一家属于某一发展中国家。视听服务业也呈现出类似的集中情况,其中资助和发行娱乐产品的企业多半设在美国。⁶⁸ 在1000家首席银行中,63%的国籍为美国、日本、德国、法国、意大利、联合王国、加拿大和瑞士,占银行资产总额的78%(1988年)。就世界旅游业的收入而言,80%以上集中在西欧和美国。此外,旅馆连锁经营和旅游经营商的业务均掌握在几家发达国家的企业手中。⁶⁹ 广告业务主要由美国、联合王国和日本的几家企业把持,而会计和审计业务则由“六大公司”经营。就视听服务业而论,仅美国就占世界屏幕时间的50%以上。七家美国最大的公司控制了85%的票房营业收入额,和66%的录象带销售和出租业务。这些企业组成了人称为“美国电影协会”的卡特尔。业务比重仅次于美利坚合众国的是法国和意大利,他们所占的份额为世界市场总额的13%。⁷⁰ 这样高的集中程度,其原因往往在于必需具备大量的资本资金和复杂的相互依存的组织网络,以便在维持技术优势的同时,开发若干“产品”。因此,对于广告、审计和管理咨询之类的服务业来说,已经在世界范围的规模上建立了公司—客户关系,使得来自发展中国家的企业难于介入世界市场。

62. 使发达国家的服务业占有这一主导地位的决定性因素是,这些发达国家跨国公司所起的作用。这些市场的竞争结构显露出了类同于寡头垄断的特征,不但实行极无透明度的贸易惯例,而且还普遍存在着错综复杂的公司内部关系和遏制进入市场机会的高度壁垒。具体就美国来看,他具备较大和较为雷同的国内市场,可成功地进行开发创新,原因在于回收利润较快,而且可能取得较大利润。在广大的国内市场中可实现规模经济。公司可以较快和较大量地从创新的产品和经营方式实现利润。而欧洲共同体的市场却因各种语言、习俗、鉴赏口味和法律形成了市场的分片割裂,致使适应当地的变型产品开发起来既昂贵又缓慢。然而发展中国家的问题则更大。有利可图的大公司一旦在国际上有了举足轻重的分量,则其规模经济几乎是无懈可击的了。这显然是促成跨国公司主导地位的决定因素,并形成了有效力的循环,使得以后进入市场的企业,特别是以发展中国家为基地的企业难于与之竞争。例如,美国的一些主要的制造和金融服务跨国公司,要求那些在国内与之有业务关系的同一公司或类同的公司,向其驻海外的公司业务提供高水平的服务,不论这些公司是开设在诸如欧洲经济共同体之类的发达市场,还是发展中国家。随着由新技术和技巧开创的服务产品实行迅速的变革,各大型供应公司可在本公司系统内对这些服务产品实行配套,比客户从各家小公司逐一购买再进行合并容易进行。

63. 在许多情况下,发达国家的公司得益于本国政府为其提供的金融支助。例如,建筑服务的贸易流量便明显地受到一些扭曲性因素的影响,例如政府对出口企业的大量补贴、附加条件的援助、外部筹资一揽子计划以及政治和其它压力等。

(b) 反竞争惯例

64. 服务市场普遍的高度集中形成了各公司本身奉行反竞争贸易惯例的可能性。这些惯例不但阻碍了市场的职能,而且还加剧了新公司,特别是发展中国家的公司进入世界市场的难度。这既有碍于竞争的健康发展,又削弱了竞争的好处。这尤其不利于服务的使用者,并使得潜在的竞争者无法分享市场份额。此外,某些跨国公司采用的反竞争惯例,阻碍了税务和汇率政策的正确实施,并在价格方面奉行歧视性的做法,这样做会抑制公司所在国的发展目标。

65. 人们最为熟知的是海空运输的情况。《班轮公会行动守则》已列明了某些限制性的商业惯例,虽然结构性的缺陷仍顽固地阻碍着发展中国家获得散装货物运输业务的更大份额。跨国公司以对公司经营业务采取纵向合并的作法,或规定契约一律按离岸价格编制的作法,也实行了高度的控制。⁷¹ 在航空运输领域,一些旅行社和航空公司滥用支配地位,并采用掠夺性运费率,排挤掉竞争对手。已经查实的许多滥用地位的做法,与使用计算机化的订座系统有关,使欧洲共同体不得不制定订座系统使用条例,明确划清进入信息网络的规定与采用不公平竞争惯例之间的界线。美国也采取了类似的行动;而且国际民航组织也制订了一份有关这一问题的《行动守则》。⁷²

66. 旨在于固定保险费和维持市场的卡特尔类型的安排在保险领域实属常见。某些向企业提供保险业务的跨国公司,限定所提供的保险业务不得逾越其某一分公司的客户范围,以避免同该跨国公司驻其他国家的另一家分公司争夺客户,造成利益冲突。⁷³

67. 虽然《服务贸易总协定》已就市场集中和使用限制性商业惯例的两个问题作出了处理,但显然很不充分。经验已表明,这种惯例可有损于多边贸易安排的基本信誉。因此,必须不遗余力地解决这一问题,为此建立切实有效的损害赔偿和争端解决机制。

(c) 进入信息网络和获取分销渠道的机会

68. 人们早已重视在许多服务领域确立电信网络和销售渠道的重要性。对发展金融服务业竞争力所具有的重大意义在于信息网络的确立,能够引进新的金融措施和便于采用新的管理技术并能与驻海外的公司建立联系。以视听服务业为例,能否打通分销渠道,是实现在国内电影和电视节目演播网中展示其他国家产品的关键。⁷⁴ 与旅游有关之服务业的发展在极大程度上依赖于,各航空公司、旅行社和旅馆连锁经营部门能否掌握信息网络和分销渠道,然而由于旅游业经营商对市场的瓜分,使得许多发展中国家的服务供应者倍受阻拦,难于进入信息网络和经营渠道。⁷⁵

69. 随时进入信息网络的机会,是发展诸如,银行业、某些专业性行业、航空运输和计算机服务业等部门的关键。⁷⁶ 打入分销渠道是一更为复杂的问题,因为分销的连锁系统已开始实行国际化,各自形成从产品设计或服务,直至任何一位终端客户的一体化经营网络。这样的经销网络形成了极其巨大的竞争优势。此外,打通这些渠道的重重困难,使人难以进入视听服务、软件、专业性服务、银行业、保险等其它行业的市场。促进发展中国家的服务企业加入信息网络和分销渠道,是任何致力于改善这些国家世界服务贸易份额的努力必不可缺的组成部分。《服务贸易总协定》的第四条和第十九:2条已列明,各发展中国家向外国供应者提出进入网络要求的可能性,以之作为获得进入市场机会和享有国别待遇承诺的条件。关于进入网络的问题,将在常设委员会工作方案项目3(e)下审议。

(d) 进入市场的机会和对国际性人员流动的限制

70. 《乌拉圭回合》就缓解阻碍进入服务市场的各类政府管制条例的承诺展开了谈判,这些承诺也已载入许多区域性贸易协定中。在该回合的谈判范围内,各发展中国家极其注重争取对允许自然人作为服务提供者流动的承诺。

71. 与货物贸易一样,发展中国家这些具有出口潜力的服务均是高度劳力密集型部门。利用这一优势的形式之一是,通过服务提供者的临时性流动实现服务出口。由工人们汇回的款项形成的外来资金,在许多发展中国家的出口总额中占有相当高的比重。⁷⁷ 这涉及到包括管理、专业和技术等各类人员的不同技能水平。对不在国外居住的人员(如,软件顾问等)流动实行限制,也会影响发展中国家的服务出口。对许多发展中国家来说,通过人员流动提供国际性服务是分享国际贸易“唯一可

能的途径”。因此,必须消除限制障碍,便利发展中国家提供出口服务人员的临时性流动。⁷⁸

72. 就专业性服务而言,有关对专业资格的承认问题,也可成为服务出口的障碍。⁷⁹ 常设委员会工作方案项目3(h)为分析和确认发展中国家如何更佳地利用这一潜力。⁸⁰

B. 增进发展中国家对国际市场的参与程度: 战略的某些要素

(a) 框 架

73. 《乌拉规回合》就《服务贸易总协定》进行的多边级谈判考虑制定如下内容的条款:打入发展中国家市场的外国服务供应商应接受有关技术转让、培训和容许进入其信息网络和分销渠道的条件。⁸¹ 在这一框架范围内,发展中国家力求谈判削减有碍其服务出口的管制性壁垒。

74. 服务已经列入了发展中国家间各种区域性一体化方案。现行的互相补充能力和文化上的共同特点,可增强服务的贸易和竞争力。为此,可以采取协作方式促进对区域外的出口。而协调一致的方针也可有助于增进各成员国的谈判实力;资源汇集可改善条件,有利于进入信息网络,打通分销渠道和获得更新基础设施的必要设备。

(b) 战略选择

75. 发展中国家认识到,必须促进其服务出口,这是增加外汇收入的手段,也是促进就业、提高人力资源技能和在总体上加强本国服务部门的途径。因此,由于服务与货物贸易的关系,某些货物的出口一般总会支持服务的出口,而反过来,某些服务的出口也会有助于更多的货物出口。

76. 因此,扩大服务出口的战略必须致力于发展国内具有竞争力的服务企业,同时尽可能降低进入世界市场的壁垒。增强有竞争力服务部门的战略,不妨着眼于:(a) 促进被视为存在着某些相对优势的服务;(b) 运用某些具体的政策措施增强服务的竞争实力,和(c) 就限制出口机会的障碍,与各国政府和跨国公司进行多边、区域和双边谈判,以求改善进入外国市场的条件。

77. 这些战略应能促使发展中国家拥有或能够“创造”相对优势的服务部门增加服务出口。形成服务方面的相对优势的因素,并不一定与“自然”要素相关;实际上,其中许多是以原来发展的水平和素质为条件的。为进行发展和研究而指拨之资源的数量和质量;人力资源的培训;技术和工业发展的程度;有关生产的知识积累;国内市场规模的大小;以及管理制度的性质和程度;所有这些因素都影响到许多服务行业能否实现国内外的竞争实力。这对发展中国家形成了一个考验,即:面对工业化国家由其本身的历史在此类活动方面形成的较强实力,如何就发展具有竞争力的服务行业作出决策。

(1) 促进具有或可创造竞争优势的服务

78. 服务方面的相对竞争优势与货物优势无大区别。价格、质量和即时可靠的交货是关系到服务和货物竞争力的共同因素。与货物贸易相同,各国可开发他们(因当地特点或天赋资源而)固有的相对优势;此外,他们也可采取特定战略,实现其竞争性的地位。

79. 发展中国家一般由于下述某一或某些因素而享有服务部门的相对优势:(a) 由于地理、历史或文化因素,在服务行业拥有某些固有的相对优势,即诸如旅游、某些运输服务、翻译服务、教育服务,甚至医务服务等活动也在很大程度上取决于此类要素,(b) 发展中国家熟练和非熟练人力成本相对较低也构成了内在竞争优势的根源,因此,为使用这些生产要素的服务部门,即建筑业、国内服务业、农业季节劳工、饭馆和许多劳力密集性业务和专业开拓了前景。⁸² 若干国家制订了具体的劳力服务出口政策。⁸³ 此外,他们规定了提高劳力出口技能水平的额外措施、加强了人员培训、建立了信息网络并发展了新型劳务出口,⁸⁴ 同时向新市场渗透。⁸⁵ 认明具体服务行业加入竞争的某些适当的切实地位,其重要性也不亚于信息来源,可有助于发展诸如影片译制和编辑译文字幕、资料数据化、印刷服务、某些专业性服务等出口服务。

(2) 发展竞争力

80. 服务供应者所占的服务贸易份额与他们建立竞争实力的能力密切相关。确定竞争力的一些决定性的因素是:(a) 资金实力;(b) 有效利用通信和信息技术的力量;(c) 所积累的知识、技能和声誉;(d) “形成网络”的能力;(e) 买卖双方之

间的关系；(f) 在各主要市场中的存在；(g) 提供配套服务的能力；(h) 国内市场的规模；(i) 政府的适当奖励措施。⁸⁸

81. 若要使其中许多优势转化为出口，则必须采取特别措施，使各企业能够：实现其业务多样化，建立起自己的分销网络，打入外国市场；⁸⁹ 获取所需的技术，以便进行有效的竞争；实行风险保险；并通过购买技术上先进(但往往颇为昂贵)的设备实行投资和现代化。

82. 制造业及农业或开采业部门的知识积累可形成相对的竞争优势。此类知识若以便于渗透外国市场的方式予以外部化并组织起来，从而形成充分的信息和分销系统，亦能转化为可出口的活动。⁹⁰ 另一支持创造竞争优势的方式是，在海外贸易安排下，由特定的地理位置或由远传港，或自由区提供配套服务的出口。这能使那些电讯基础设施不足的国家，在不必为实行全国电讯网络现代化投资的情况下，克服这一局限性。此外，许多熟练和非熟练劳务可通过边界贸易实现出口，从而避免了诸如人员临时性流动等其它提供形式所面临的限制。高度熟练的技术人员队伍，再加上良好电讯设备的辅助，可吸引资源发展硅谷类型的知识密集性服务。⁹¹ 有些国家已开始逐渐以服务出口来取代货物出口，促进发展各项活动，以达到国际市场优异地位的要求。⁹² 另一些国家促进含有最大本国服务成分的货物出口并制订出各项战略，从而使服务成为增加货物出口的媒介。⁹³

83. 创造竞争优势的一个重要来源是，改善获得新技术的机会。传统性的服务(金融服务和运输)，以及新的计算机服务，采用新技术的密集程度都日趋加深。虽然有时须为此作出重大的投资，培训专业人员，或购置特殊的设备，但从总体上来讲，这些都是增强许多服务行业竞争力的强大源泉。

84. 另一个与创造竞争力有关的因素是，提高人力资源的素质。调动本国人才，投入新型和传统性生产服务的关键，在于劳力队伍的素质。⁹⁴ 在职培训是各国通常采用的办法之一，可使本国人员从跨国公司获取转让的知识。针对这一类的活动可采取一些鼓励性的措施，运用财政刺激或把跨国公司的贡献与进入该国市场的条件挂勾的手段，提高国内人力资源的熟练程度。⁹⁵

结 束 语

85. 在(根据工作方案项目录(a)的任务授权)本着协助发展中国家确定政策，发展和增强其具有竞争力服务部门的目标，对这些国家的服务部门进行比较研究时，常设委员会能在相当大程度上借鉴本说明综述的贸发会议原先开展的工作，以及在工

作方案项目(3)b至(3)k下从事的具体研究。为在本项目下以更有系统的方式安排工作,常设委员会不妨考虑把本项目下的今后工作与工作方案其它项目下已落实的工作挂勾,并且确认本工作方案内的首要问题。

- 常设委员会不妨根据发达及发展中国家各自提交的资料,审查各国奉行的战略和政策。
- 参照工作方案项目3(a)至3(k)所列的各分析层面,常设委员会不妨根据秘书处的研究报告并参考各成员国以及各私营部门实体和非政府组织提供的资料,考虑审查发展中国家具体服务部门的实力和弱点。在从事这项工作时,必须把优先地位赋予被认为在发展进程中具有重大作用的部门,以及发展中国家可能拥有相对优势和出口潜力的部门。
- 常设委员会在把本项目下使今后工作与工作方案其它项目挂勾时,不妨特别注意评估逐步放宽服务进口对发展具有竞争力的服务部门形成的影响,并审查发展中国家所面临的、阻碍他们按项目3(g)所列任务授权增进对世界贸易之参与的困难。

注

¹ 见贸发会议“世界经济中的服务”,UNCTAD/TDR/8(已印发)1989年。

² H.G.Grubel, “Direct and Embodied Trade in Services”, The Fraser Institute, Service project discussion paper 86-1, Vancouver, Canada, 1986.

³ 《技术、贸易政策和乌拉圭回合》, 1989年4月22日至24日于希腊德尔斐举行的圆桌会议论文和会议记录(UNCTAD/ITP/23), 圆桌会议报告第二部分。

⁴ T. Elfring “服务部门就业情况的比较”; 联合国欧洲经济委员会, 讨论文件, 第2卷, 第1号, 日内瓦, 1992年。

⁵ “世界经济中的服务”, (UNCTAD/TDR/8), 同上。

⁶ G. Russell Pipe, “电讯服务: 乌拉圭回合谈判中对发展中国家的几点考虑”, 《服务贸易: 部门问题》(UNCTAD/ITP/26)第49-111页。

⁷ 第八届贸发大会: 贸发会议秘书处提交大会的分析报告(TD/358), 第四章。

⁸ 谢李美玲, “Producer Services Development and Trade: Malaysia and ASEAN in the Uruguay Round. July 1991.

⁹ Albert Bressand 的“进入网络的机会和服务贸易: 乌拉圭回合及前景”载

于《服务贸易：部门问题》(UNCTAD/ITP/26)第215-247页。

¹⁰ 向生产的各阶段提供的生产者服务，可从诸如可行性研究、市场调查和产品设计之类的上游服务，至诸如质量控制、设备租赁、帐目核算和人员管理之类的投产经营和平行生产阶段的服务；从产后阶段服务直至诸如经销、分销、运输、宣传、售后服务等其他各类下游服务。

¹¹ UNCTAD/TDR/8(已印发)第二章。

¹² 已为安第斯集团、墨西哥、巴西、智利、阿根廷、多米尼加共和国、突尼斯、中华人民共和国、佛得角和马来西亚进行了研究。为开展这些研究调查了6,000多家公司。

¹³ 谢美玲，同上，和对坦桑尼亚和佛得角的研究。

¹⁴ 对墨西哥、多米尼加共和国和中国的研究。

¹⁵ 在西南大西洋区域渔业咨询委员会项目下，正对贝宁、布隆迪、佛得角、坦桑尼亚和乌干达进行研究。

¹⁶ 贸发会议“生产者服务：中国的轻工业”(论文草稿，1993年3月)。

¹⁷ 对多米尼加和墨西哥的加工作坊工业的研究报告列举了这类情况。

¹⁸ Yu Wei-Chiang, He Mao-Chun, Zhou Lin, Yang Yulong and Lin Xiaomao “中国的第三产业：问题与前景”(贸发会议论文草稿，1993年3月)。

¹⁹ 在马来西亚、墨西哥和突尼斯生产者服务的研究报告中均主要确认了这些特点。

²⁰ 在国家服务项目下，编写了多米尼加、墨西哥和突尼斯的生产者服务报告。

²¹ L. M. S. Rajiwar, “航运服务贸易：印度、马来西亚和泰国”，《亚洲及太平洋的服务》(UNCTAD/IP/51)，第二卷，第117-210页。

²² 第八届贸发大会：《贸发会议秘书处提交大会的分析报告》(TD/358)，第四章。

²³ Christopher Findlay 和 Peter Forsyth “乌拉圭回合中东盟对空运服务的兴趣”，《亚洲及太平洋的服务》(UNCTAD/ITP/51)，第一卷，第321-362页；另见《墨西哥：服务经济》(UNCTAD/ITP/58)。

²⁴ 根据开发计划署的资料，80个国家正在展开私营化方案，在过去12年中涉及到大约8,500个公共企业的私营化，其中多数企业是东欧国家和前苏联的企业。据各种资料来源的报道，1992年私营化涉及的所有交易的总额达530亿美元。

²⁵ 见谢李美玲，“生产者服务的发展和贸易...”，前引书。

²⁶ 见谢李美玲,“东盟的专业商业服务和乌拉圭回合贸易谈判”,《亚洲及太平洋的服务》(UNCTAD/ITP/51),第一卷,第35-76页。

²⁷ 《墨西哥:服务经济》(UNCTAD/ITP/58)。

²⁸ Un Hoe Park,“韩国的保险贸易”,《亚洲及太平洋的服务》(UNCTAD/ITP/51),第一卷,第177-211页。

²⁹ 这使得它们能够以遥远地区的用户可以接受的费率提供通讯、水、电、甚至运输和银行等服务,而并不损害企业的财政效果。

³⁰ Dorothy Riddle,“促进发展中国家新型服务出口的增长”,《亚洲及太平洋的服务》(UNCTAD/ITP/51),第二卷,第292-340页以及 Thierry Noyelle,“计算机软件...”,前引书。

³¹ 许多事例表明,发展中国家的律师的其他专业人员被迫通过驾驶出租车或从事类似的工作来谋生。

³² Chow Kit Boey,“东盟地区的国际旅游业”,《亚洲及太平洋的服务》(UNCTAD/ITP/51),第一卷,第363-395页。

³³ Chow Kit Boey,前引书。

³⁴ Thierry Noyelle,“商业服务和关于服务贸易的乌拉圭回合谈判”,《服务贸易:部门问题》(UNCTAD/ITP/26),前引书,第309-363页。

³⁵ Yehia Soubra,“建筑和工程设计服务:与服务贸易多边谈判有关的问题”,《服务贸易:部门问题》(UNCTAD/ITP/26),第185-214页。

³⁶ 贸发会议,《世界发展趋势和前景中的跨国公司》(ST/CTC/89)。

³⁷ Paul Chan Tuck Hoong,“马来西亚的服务贸易:建筑、工程和医疗服务”,《亚洲及太平洋的服务》(UNCTAD/ITP/51),第二卷,第127-176页。

³⁸ L.M.S.Rajwar,“航运服务贸易:印度、马来西亚和泰国”,《亚洲及太平洋的服务》(UNCTAD/ITP/51),第二卷,第177-210页。

³⁹ Malati Tambay Vaidya,“传播服务贸易:亚洲及太平洋地区”,《亚洲及太平洋的服务》(UNCTAD/ITP/51),第一卷,第269-320页。

⁴⁰ Thierry Noyelle,前引书,第309-363页。

⁴¹ Thierry Noyelle,前引书。

⁴² J.F. Outreville,“保险服务贸易”,《服务贸易:部门问题》(UNCTAD/ITP/26),第153-184页。Un Hoe,前引书和《墨西哥:服务经济》,前引书。

⁴³ K.Sauvant 和 Z.Zimny, “服务行业的外国直接投资: 国际服务谈判中忽略的方面”, 《服务和发展潜力: 印度的背景》(UNCTAD/ITP/22), 第71-112页。

⁴⁴ S. Christopherson 和 S.Ball, “传播服务: 关于多边贸易谈判的考虑”, 《服务贸易: 部门问题》(UNCTAD/ITP/26)。

⁴⁵ Francoise Vellas, “国际旅游部门的办法”(顾问的报告), 贸发会议, 1993年4月。

⁴⁶ Paolo Bifani, “服务和环境保护”(文件草案), 贸发会议, 1993年5月。

⁴⁷ Yehia Soubra, “建筑和工程设计服务: 与服务贸易多边谈判有关的问题”, 《服务贸易: 部门问题》(UNCTAD/ITP/26), 第185-214页。

⁴⁸ Thierry Noyelle, 前引书, 第309-363页。

⁴⁹ Arturo Borja T., Antonio González Vargas, Lourdes Hernández and Alvaro García Oramas, “Servicios de Software y Computación”, México: una economía de Servicios(UNCTAD/ITP/58)。

⁵⁰ Bifani, 前引书。

⁵¹ 例如, 大韩民国的工程和建筑服务、印度的计算机程序编制和软件开发。

⁵² 大韩民国, 1975年《海外营造条例》。

⁵³ Paolo Bifani, 前引书。

⁵⁴ 发展中国家占世界人口的70%和世界国内生产总值的20%, 使用的电话只是世界电话总数的7%。东京市的电话就比整个非洲大陆的电话还多。

⁵⁵ BOT: “建造、投产、转让”。

⁵⁶ Robert Devlin, “El proceso de privatización y el bienestar social”(mimeo, March 1993).ECLAC, Santiago, Chile.

⁵⁷ 同上。

⁵⁸ 谢李美玲“生产者服务: 发展与贸易...”, 前引书。

⁵⁹ Paolo Bifani, “服务和环境保护”, 文件草案, 贸发会议, 1993年5月。

⁶⁰ 哥伦比亚政府制定了《瓦列霍计划》, 其中包括通过提供用于购买设备的软资金、国际推广和取得技术发展服务企业的构成部分。

⁶¹ 1986年2月, 新加坡贸易和工业部, 委员会的报告: 《新加坡的经济: 新的方向》。新加坡政府制定了一个旨在支持以下各生产者服务部门的方案: 计算机服务、质量控制服务、专业服务和旅馆管理。

⁶² “展望未来”，《新闻周刊》，1993年5月31日。

⁶³ Flavia Martinelli, “服务、贸易和发展”，《亚洲及太平洋的服务》(UNCTAD/ITP/51)，第二卷。

⁶⁴ 为了利用在磷酸盐和化肥采矿工程方面积累的知识而建立的突尼斯工业工程和建筑协会的情况就是如此。

⁶⁵ 若干经济一体化方案，诸如欧洲经济共同体、南锥体共同市场和安蒂斯集团以及包括如北大西洋自由贸易区和东南亚联盟放宽服务贸易安排之类的自由贸易协议。

⁶⁶ Reactions, March 1988。

⁶⁷ Engineering News Record, vol.223, no.6, 10 August 1989。

⁶⁸ 第八届贸发大会：分析报告，同上。

⁶⁹ Francisca Carner, “America Latina y el Caribe: El Ecomercio de Servicios en Turismo y las Negociaciones de la Randa Uruguay” (油印本)。

⁷⁰ Francisca Carner, “El Comerio de Servicios Audiovisuales de America Latina ” (油印本)。

⁷¹ Peter Faust, “航运业务”，载于《服务贸易：部门性问题》(UNCTAD/ITP/26)第113-151页。

⁷² Philippe Brusick, Murray Gibbs 和 Mina Mashayekhi, “服务部门的反竞争惯例”，载于《乌拉圭回合：关于若干问题的深入探讨论文》(UNCTAD/ITP/42)，第122-156页。

⁷³ Thierry Noyelle, 同上。

⁷⁴ Susan Christopherson 和 Stephen Ball, “宣传媒介服务：关于多边贸易谈判的考虑”载于《服务贸易：部门性问题》(UNCTAD/ITP/26)，第249-308页。

⁷⁵ 墨西哥：服务部门的经济(UNCTAD/ITP/58)。

⁷⁶ F.Vellas, 同上。

⁷⁷ 见TD/B/CN.4/24。

⁷⁸ Pang Eng Fong “劳力调动、服务贸易和乌拉圭回合：东盟国家的前景”，载于《亚太服务业》，(UNCTAD/ITP/51)第1卷，第141-175页。

⁷⁹ Paul Chan Tuck Hoong, 同上。

⁸⁰ 见TD/CN.4/27

⁸¹ 第八届贸发大会,同上。

⁸² 加勒比国家可列为较好地利用这些优势的实例。除利用了较低的人力成本之外,还具备了语言--英语--和地理位置接近于具体感兴趣的市场的优势。

⁸³ 印度、巴基斯坦和菲律宾通过立法,制订出了此类征订合同和鼓励个人劳务出口的政策,其中包括招聘标准、就业期限、福利、奖惩、许可证颁发以及其它必要的规则。

⁸⁴ 加勒比国家数据处理人员的所得薪金只是美利坚合众国同等工作人员所得的十分之一至五分之一。(德国)汉萨航空公司的成本核算软件是印度编制的。

⁸⁵ Zhang Nixiang, Chu Changyou 和 Xu Dansong 合著的“中国的劳务输出:当前现状和未来的潜力”(油印品)对外经济贸易关系部,国际经济合作研究所,北京,1992年11月发表。

⁸⁶ M.Gibbs 和 M.Hayashi “部门问题和服务贸易的多边框架”载于《服务贸易:部门性问题》UNCTAD/ITP/26,第1-48页。

⁸⁷ 例如,中国的劳务出口是由该国国际经济和技术合作公司输出的。

⁸⁸ 委内瑞拉石油公司实行经营权的下放,促进了油井工程设计、钻井和维修保养等终端服务,以及道路基本设施建造服务的出口。智利的一家采矿企业,Codeico 促使了各企业,从事先进铜开采工程的专业化,而铜也是出口产品。

⁸⁹ 埃及的金字塔谷地在此基础上发挥职能,其目标在于成为最大的区域计算机服务供应商。

⁹⁰ 侧重于下列专业服务:举办交易会和展销会、咨询和管理服务、设计和成套诀窍、家具、电子产品、为增强各国技术基础的启钥项目。《新加坡经济》,同上。

⁹¹ 如同巴西 Mendes Junior 公司在拉格斯的电话项目下实施的情况一样,工程技术服务出口一般总会辅助资本货物的出口。

⁹² 见《新加坡经济》,同上。

⁹³ 据调查,人们记住他们所见的10%,所闻的20%,所见所闻的50%,和所见所闻及所做的80%。《新闻周刊》,1993年5月31日。