



联合国
贸易和发展会议

Distr.
GENERAL

TD/B/CN.4/42
28 July 1995
CHINESE
Original: ENGLISH

贸易和发展理事会
发展服务部门--促进发展中国家
具有竞争力的服务部门常设
委员会
第三届会议
1995年9月25日,日内瓦
临时议程项目 3

如何提高信息网络和销售渠道的进入机会和利用程度

贸发会议秘书处的报告

目 录

	<u>段 次</u>
一、 导言	1 - 5
二、 进入机会和销售	6 - 11
三、 进入网络和销售渠道对具体服务部门的重要性	12 - 40
四、 机会与准入障碍	41 - 55
五、 制定准入战略	56 - 74
六、 结论和意见	75 - 82

一、导 言

1. 工作方案项目3(e)请常设委员会探讨在发展中国家发展竞争性服务部门和提高发展中国家对世界服务贸易的参与方面提高信息网络和销售渠道的进入机会和利用程度的办法和途径。

2. 有些服务的销售通过较为传统的渠道,如货物或人员的流动,但越来越多种类的服务可通过信息网络提供,因为信息网络不仅提供有关服务供应的信息,而且构成销售服务本身的渠道。由于认识到全球信息网络和销售渠道的进入机会成了发展中国家提高对国际服务贸易参与的关键因素,因此发展中国家在1988年蒙特利尔部长级审查会议要求承认需要将与此类进入机会有关的问题列入乌拉圭回合。贸发会议处理了“联网中”和“已联网的经济”的现象,已查明了阻碍进入网络和销售渠道的一系列问题。¹ 卡塔赫纳承诺同意各国政府应支持实现发展中国家进入销售渠道和信息网络。²

3. 《服务贸易总协定》第四条规定了下列可能性,即便利发展中国家通过经谈判取得的关于改善销售渠道和信息网络的进入机会的具体承诺增加对世界服务贸易的参与。第十九条允许发展中国家在向外国供应商提供进入机会时附加旨在实现第四条目标的条件,如获得进入信息网络和销售渠道的机会。关于通讯的附件也规定电讯服务出口可以使用公共电讯传送网络为条件。然而,要使发展中国家从这些规定中获得有效好处它们就必须确定什么需要谈判、与谁谈判和在这种谈判中它们如何才能加强其谈判地位。

4. 根据这一背景,贸发会议秘书长决定成立一专家组,负责协助常设委员会增进对在提高信息网络和销售渠道的进入机会和利用程度方面所涉问题的理解。在促进信息自动化基金会³的支持下于1995年2月1日至3日在马德里召开了进入和使用信息网络会议。专家组审查了与销售渠道和信息网络的进入有关的问题,侧重企业服务、专业服务、视听服务和旅游等方面的贸易。专家组具体处理了与查明下列因素有关的问题:(1) 在利用和进入信息网络和销售渠道对增加服务出口至关重要的部门阻碍这种利用和进入的障碍;(2) 减少或消除这种障碍可采取的行动,包括通过(a) 《服务贸易总协定》第四条和第十九条预计的政府间谈判或政府--私人部门谈判,(b) 国家一级的自动行动和(c) 国际社会的支持行动。

5. 本报告吸取了专家组会议上的内容并分发给常设委员会成员作评论。报告不打算处理进入和利用信息网络和销售渠道所涉及的一系列问题,而是侧重与提高发展中国家对国际服务贸易的参与这一目标特别有关的问题。

二、进入机会与销售

6. 销售是一关于用户和消费者对产品的获得的问题。信息网络可提供有关被提供的服务的信息,而服务本身可以由生产者分别提供。由于各种原因信息网络在日益扩大的程度上成为各种服务的销售渠道。此外,销售渠道也可以充当服务生产本身的媒介。这在某些情况下适用于信息网络,特别是与计算机和软件服务有关的网络,通过这些服务信息网络也可充当一种媒介,通过它储存和传送“成品”(软件或数据)。销售渠道和信息网络日益分享一共同特点,即对电讯的依赖。

(1) 以活动为基础的销售渠道

7. 销售渠道最传统的形式之一是人与人之间通过已经建立的社会和经济网络进行。当今完全依赖口头建议的企业为数很少,但“人的关系”的渠道仍很重要。下文将要讨论的信息网络,如互连网络使人与人之间不经过人员移动而进行接触成为可能,实际上互连网络的商业应用在发达国家正日益增长。贸易组织是人对人的销售网络制度化了的形式,它们通过商品展销会、使团、代表团和展览等活动发挥作用。贸易协会是巩固基于人之间的联系的相互作用的体制手段。“参与”网络是关键方面。早先时候的贸发会议文件⁴强调了市场下游服务与“上游服务”如产品的设计之间的联系,这方面信息网络是销售渠道。这种反馈可以很快,帮助服务供应者使其产品适应市场。

(2) 多单元销售渠道

8. 另一类型的传统销售渠道可被描述为典型的较为发达工业的多单元销售网络。其中许多具有部门特点,如银行、餐馆、洗衣店、理发店等。在其他情况下,销售渠道可能是多功能或多部门的,例如旅馆连锁是许许多多不同类型的旅游和与旅行有关的服务的销售渠道。一个部门内销售渠道的个别单位可能联网或可能不联网。在专门和连锁店的情形中,它们几乎肯定联网,但也可能有其他形式较为松散的联网,如通过特许权、合作协定或贸易协会。

(3) 公共媒介销售渠道

9. 公共媒介是重要的沟通媒介。无论所载内容是商业性的,如新闻和广告,还是非广告性的,如文学或艺术,现在的全球媒介提供了一个重要的网络,通过它信息传递到世界的大部分角落。印刷媒介,如报纸、杂志和贸易期刊,与电子媒介,电视和广播因各种原因受到管制。媒介行业是提供电影、广播节目、文学、新闻报导等服务的销售渠道。

(4) 以计算机为基础的信息网络

10. 正如下文所述,多数服务部门现在广泛使用以计算机为基础的网络,尤其是用于维持跨国公司的全球经营活动。可被归类为“公司网络”的是最通俗类型的网络。它们可被分类为“公司内”、“跨公司”和“公司间”网络。公司内网络的目的是为了协调日常活动,使同一公司内的终端用户能够分享信息和处理能力,而跨公司网络采取一公司与其关系密切的供应商和伙伴之间的联系的形式。公司间网络实行公司结盟,使各公司分享战略信息、技术专门知识、在合资企业中合作,目的旨在影响一组公司在其中经营的环境,特别是有关共同信息标准的制定和执行⁵。许多公司网络是属于专营性质的,如航空公司电脑预定系统、电子财务服务网络和私人企业情报网络。网络常常是日益相互联系的一系列工业的一部分。例如电脑预定系统除了电脑网络服务外,与航空公司、旅行和旅馆和会议行业紧密相连,除了作为信息来源外,这些网络也常常是服务成交的途径。因此,电脑预定系统不仅提供关于航空公司的信息,而且同时预定机票。同样,银行电子网络不仅透露银行细节,而且也进行银行交易。

11. 电脑信息网络给外国服务供应商带来的影响不尽相同,取决于这种网络如何发展。如果每一服务提供商对自己的专营电子经销网络的发展和经营负责,这种情况会使外国出口商--特别是发展中国家的出口商--处于明显的不利地位,因为这种网络是充分市场参与的先决条件,因此是进入的潜在障碍。相反,另外的情况则是小规模 and 偏僻的供应商能够不相称地受益于公共或私人提供的电子销售网络,这些网络将使所有供应商大体处于平等基础上⁶。由贸促组织管理的贸易资料网络是另一类型的电子网络。有些网络专营性质不很强,因此,对用户较为开放,这些网络也不太可能为专门部门服务或让企业通过网络进行交易。“信息高速公路”正出现为信息储存和交换的媒介⁷。这实际上是独立电脑数据库通过电信联结的松散网络,

其中最著名的是互连网络,它是一种相互联网的计算机网络系统,几乎可以成为任何信息的储存或销售媒介。全世界网络是另一种系统,它允许信息储存在互连网络的一端,通过另一端获取。

框 1

互连网络和贸易

在未来年岁里预计为贸易活动而对互连网络的使用会急剧上升。估计到2000年全世界将通过互连网络采购6000亿美元的货物和服务,占这一年购买的总货物和服务的8%。美国和欧洲的主要通讯公司正针对互连网络扩大其服务。例如,微波通讯公司和英国电信公司正为互连网络商业交易研制保密软件(一种使用全世界网络提供在线商业服务的平台)以及高速和低速互连网络进入、传输和咨询服务^a。微波通讯公司几年来为美国的互连网络提供了基础服务,正发起市场MCI,“一种电子购物街”,通过它中小型公司可设立租金每个月仅2,000至3,000美元的电子铺面。^b由于其成本优势,互连网络有可能被日益用来将广告图象传送给潜在的客户,因为多用途互连网络邮件扩张能使互连网络信息集传真、声音和图象于一身。互连网络的虚拟空间可为发展中国家的公司展示其产品,这有可能在未来几十年里作为在国际市场做广告和销售的重要手段。^c

互连网络的其他商业用途包括与客户和供应商之间的通讯以及获得具体的在线服务。商业用户也可加入邮寄名单,以便通过与技术转让和针对具体国家或工业的研究有联系的邮寄名单或利用在线服务如 USENET News^d 或 Internet Relay Chat^e 来随时了解与其工业有关的一般问题。

然而,若干外来因素似乎影响到通过互连网络用作增加贸易的机制。标准问题日益重要,特别是有关与互连网络信息处理系统一致的问题、电子数据相互交换各种标准之间的相互操作能力和为安全信息码(加密)和用户进入认可通过一套全世界标准。此外,政府禁止出口加密算法,这会严重影响软件开发商在创造能够与互连网络加密软件产品现有基础设施互相作用的网络大量应用程序方面的潜力。最后,需要提供发展中国家立即感兴趣的专门网络的信息,因为这种信息对方便发展中国家参加互连网络至关重要。^f

处理这些问题可能需要从多层面作出努力,如国际标准的使用、对加密软件出口限制构成的问题的多种解决办法。为发展中国家提供关于专门网络的信息的国际安排也许值得认真考虑。

- ^a Kenneth Hart, “ Internet Envy: Carriers Seek A Piece in the Action ”, Communications Week International, issue 136, 12 december 1994。
- ^b Telecommunications Reports, 28 November 1994。
- ^c Jose Diaz, “ Factors Influencing the Use of the Internet for Electronic Commerce in Developing Countries: The Case of the Dominican Republic ”, 在进入信息网络和销售渠道专家组会议上提出的文件。
- ^d USENET News是世界上最大、最综合的“新闻”系统之一。新闻团体的成员根据其具体的业务分类获得信息和新闻文章。
- ^e Internet Relay Chat 是一种交互式的、实时对话系统。
- ^f 见Jose Diaz, 同前引。

三、进入网络和销售渠道对具体服务部门的重要性

(1) 商业服务

12. 在商业服务部门,除了下文将要讨论的与电脑有关的服务外,现有网络和销售渠道多数属于公司内的或者充其量是跨公司之间的(即公司与其客户/供应商之间)网络。在所有商业服务中,管理咨询也许包含了最广泛的专门学科,涵盖其客户交易的战略、经营、技术和组织的各个方面。作为知识密集服务,信息网络在管理咨询活动中发挥重大作用^a。最大的广告和销售通讯集团正积极探索更好利用新信息技术的途径,试图通过引进最新硬件和软件技术组成自己的电子高速公路来改善其各种经营之间的联系,以便保证其在不同地点和具有不同职能的人员之间有效地传送知识和经验。已经发起在信息技术方面进行大量投资的方案,目的旨在为广告商创造更好结果和以更有效和及时的方式与内部办公室和客户联系。市场研究和公

共意见测验服务在过去十年里的特点是集中率迅速上升。主要参与者如A.C. Nielsen、GFK集团、IRI和Sofres是现在电脑和电讯设施的广泛使用者,若干公司具有广泛的专门网络。这些网络让客户通过台式计算机直接获得其市场研究信息,从而使它们能及时与外部和内部数据结合。⁹

- 与电脑有关的服务

13. 信息网络、特别是电信网络是提供软件服务的一种模式。网络的使用可成为增加对软件服务国际贸易的参与的工具,因为它提高了公司改变产品和交货程序的能力、加速服务的提供和使产品和服务国际化。软件与电信一样是一种中间服务,因为它常常是对生产和提供其他服务的投入。电信和软件服务之间存在相互依存和相互加强的关系,而电信网络的状况可以成为软件服务贸易的关键决定因素,后者提供了使电信服务发挥作用的主要投入,如电话交换和可视图文。因此,一个部门的困难会给另一个部门带来影响。例如,发展中国家的一些公司举例说,电信线路质量不可靠和长途电信费用高阻碍了它们更好地利用信息网络提供的远地数据和软件服务的可能性。¹⁰

14. 日益多地利用信息网络提供服务使发展中国家软件和数据处理部门的服务供应商得到新的市场机会。远地数据输入、数据处理和软件开发是产生新机会的领域。一些发达国家的航空公司使用通过卫星传送的数据将会计和其他“后勤部门”服务转送到在发展中国家的目的地¹¹。财务服务公司针对后勤部门业务,如信用卡转帐处理服务和邮购销售公司针对订货处理服务正探索类似机会¹²。在这些情况下,将工作转移到海外正是利用了不同时区和低劳动成本,但是必须努力,走在技术进步的前面,因为技术进步正使得基本的数据输入功能失去其必要性。

15. 软件服务可通过电子信息网络提供--为跨界贸易提供便利,这是一种重要的交付模式。但是,即使在做软件包、远地数据输入或远地编程的情况下,跨界贸易的程度仍有限。其原因如下:

- (a) 进入销售商地方网络的重要性: 世界上的多数软件仍由制造商或基本上由独立的软件公司经销。他们常常优先销售自己的产品或卖得快的软件包。当一小公司努力研制出一种成功的软件时,较大的公司常常试图完全将其立即买下而不是努力与之竞争。规模大的软件经销商以及设备销售商的歧视给希望进入外国软件市场的发展中国家公司带来严重困难。所有这一切使得软件公司必须在其市场建立一些商业存

在,这样才能发挥有效职能。

- (b) 客户/生产者相互关系的重要性:在为用户专门设计的软件和综合系统中,跨界贸易常常不是作为贸易其他模式的替代而是补充。大量生产取决于客户/生产者之间的直接相互作用,有时候生产者可能甚至需要直接在客户电脑上操作。国外开发常常要求提供现场服务,如功能要求具体说明、开发计划以及接受计划、试验和培训方面的结束指令。对于软件服务出口商来说,人员临时流动至关重要,发达国家的某些目标市场的签证和工作许可被认为严重阻碍了一些发展中国家服务供应商的软件服务贸易¹²。然而,增加对信息网络的依赖来提供软件服务可成为这种问题的解决办法之一。以象印度这样的发展中国家的情况来看,产生软件部门的出口收入的主要来源正从通过人员临时流动提供咨询服务转向国外发展工作,印度允许国内软件公司使用专门的卫星联系向海外客户提供软件小组,小组可以作为它自己业务的延伸,使用它的计算机设备,而不必在印度建立业务。¹³

16. 许多发展中国家正利用与外国公司的关系作为提高地方软件能力的手段。若干亚太国家具有这方面的例子。大韩民国依靠全球和地方公司之间的合资企业,而印度则利用分包合同和人员派遣,也称作为“人体购物”和外国公司专门为提高地方技能的专门面向出口的分公司以及服务出口。

17. 消费国现有的条例有时给国外供应商向客户提供服务构成困难。例如,发展中国家公司在向金融服务公司提供国外信息服务如保管业务方面受到客户国高最低限度净值要求的阻碍。鉴于这一要求与其资产得到服务的投资商的义务有关,采用保险要求而不是最低限度净值要求可作为一种可供选择的解决办法。规定在国内处理数据的条例也阻碍了非现场数据处理服务的提供。也许需要根据技术和提供模式方面的变化重新考虑专业责任的整个问题。发展中国家也将需要通过有关一般数据网络的使用¹⁴和网络犯罪¹⁵的适当条例,条例中的对称不会构成阻碍贸易的借口。

框 2

发展信息服务:印度案例

过去几年里印度软件服务的大幅度增长导致若干信息行业的发展,例如航空公司收入会计服务、金融服务后室业务、邮购处理和海外出版。此外,1991年印度发起的经济改革进程使印度日益成为人们感兴趣的投资场所,这一改革进程为印度企业家以电子形式作为电子信息内容提供关于印度的信息创造了机会。两个相对成功的事例是:(1) JURIS--一法院判决法律数据库;和(2) CAPITALINE--公司财务在线服务。发展海外电子信息服务的主要限制之一是数据--通信联系费用高。这种联系的总费用每年常常达到12万美元。通讯高收费也被援引为在印度发展信息服务的限制因素之一。

信息服务的发展提出了立法方面的一些问题如:随着一般数据网络的建成,网络提供者的责任是什么?使用该网络的服务供应商是否应该负利润损失责任?谁对用户收到的不正确信息负责?如果发生诸如网络破坏者偷窃进入暗号或信用卡号码等对网络恶意使用的情况将怎么办?如果没有管理数据网络的一项法律,即责任和权利,这些问题会在未来年代的诉讼中出现并随着每一法庭案件的裁决经过痛苦和缓慢的演变过程。人们指出既需要制定立法,也需要在察觉网络犯罪方面进行培训和建立给予惩罚的机制和对犯罪和欺诈行为受害者赔偿。

虽然本框所载信息来自印度的经验,但多数国家没有充分解决责任和权利问题以及适当的惩罚或对受害者赔偿的问题。经合发组织国家审查了这方面的立法,但是它是一个不断演变的进程。信息行业的发展在发展中国家正取得进步,因此迫切需要提高关于信息网络方面的立法工作。

资料来源:Prakash Hebalkar,同前引。

(2) 专业服务

18. 专业服务通常涉及到对生产者、消费者或两者的需要作出反应的知识 and 技能,并且通常限于特许专业人员,如会计、审计员、律师等。大的会计事务所在

大的国际范围提供服务的工程咨询公司是信息网络的主要用户。但是,看来法律事务所对这种网络的运用有限,几个大的国际法律事务所除外。为公用数字、电子图书馆、电影会议和电子邮件使用电子计算机信息网络是扩大商业的一种办法,将国内和国外的伙伴和客户联在一起。精心设计的公司内网络有助于他们实现协调并将专业人员之间的学习效果传播到全世界。例如,网络可以使他们检查类似问题是否已经在公司的其他地方得到处理,和它们是如何解决的。公司可以在各个领域从国家和国际机构,如国会图书馆、世界银行等的数据库获取信息。国家信息网络的发展是使专业人员服务公司有效利用网络文化的重要步骤。政府也许必须提出建立具有适当的足够数量的国家数据库的项目或提供尽量扩大利润的法律环境,让私人部门为发展这种国家数据库进行竞争。

19. 在通过进入和使用信息网络和分送渠道来进一步参与专业服务领域的世界贸易方面,发展中国家面临的主要困难在于缺少技术、资金和人力资源。对若干专业服务领域来说,如会计、法律咨询等,¹⁷ 转让技术和打入市场仍然主要依赖与跨国公司建立关系。尽管审计和会计主要是本地性事务,故要求详尽地了解当地的规章制度,但跨国公司似乎仍然掌握着对当地公司的相当大的竞争优势。造成这一现象的部分原因是跨国公司掌握较高水平的专业技能,如在咨询服务方面;并有能力购买和采用信息技术。然而,在这方面起主要作用的似乎是名声--牌子。¹⁸ 与这种公司合作或许是发展中国家打入这些领域的分送渠道的一种途径。这对会计服务业尤为适用,因为会计业中的国际大公司在提供服务时常是把自己的名号附在当地产品上及当地的服务公司头上,以此来提供服务,大部分的收益则归当地的合作伙伴,形成一种多单元分送网络。由于要搞这种合作就要雇用当地人员,常常就导致技术和技能的转让,并由于“跳槽”而最终使这种技术和技能得以传播。

20. 电信基础设施或许会变得具有甚至更强的相关性。这是因为越来越多的从事专业服务的跨国公司需要拥有同设在发展中国家市场的子公司或分公司联系的公司内部通信系统,如卫星通信系统,以弥补公共通信系统的不足。希望扩大服务业出口的发展中国家需要建立起自己基本的、具有增值能力的电话基础设施,以继续成为全球市场的一部分。在电信基础设施建设方面动手晚的国家既有有优势的地方,也有不利之处。一方面,可搞比敷设陆线更快、更便宜的移动电话,并采用容量更高但成本与铜缆相同的光纤电缆;另一方面,与新的电信服务--如电子数字图象和电子邮件--进行信息联网的起步阶段会时间长、耗费大。¹⁹

(3) 音像服务业

21. 电影工业尤其有赖进入分送渠道。制作影片的第一个拷贝就是花去几乎全部的生产费用,日后能否有收益几乎全取决于影片如何和何时发行。目前全世界约有65个电影生产国,每年的总产量为4,000至4,500部影片,²⁰其中一半以上为亚太国家所产。香港是亚太地区主要的电影出口来源,尤其面向新加坡、马来西亚、台湾省和韩国。影片的发行涉及到多方面,如制片公司、发行公司、放映公司,要做国际性买卖时还有进口/出口公司。但就世界上出口电影的总量而言,美国是主要影片出口国²¹。有能力控制影片上映的时机和上映期长短的是发行公司,因此它们在电影工业中占有强有力的地位。

22. 发展中国家制片公司进入世界电影市场的最大的实际障碍或许在于,西方国家的大众传媒业业已形成的超前并高度一体化的状态,制作和发行之间横向和纵向的一体化似乎是后来者--尤其是来自发展中国家的公司--将其大众传媒服务类的产品打入发达国家市场并加以发行的最严重障碍。掌握了传媒产品发行市场的美国公司基本上只青睐其国内产品,这是因为美国的电影市场相对大而风险较低,而且它们常常自己出产产品。此外,美国的电影放映市场以预付金和保证金为中心,没有版税,因此如果没有额外奖励和津贴,它们不会去试风险更高的外国产品。²²

框 3

电影制作和发行的一体化

当今电影工作的特点是制作和发行的一体化(即一个公司既制作影片又发行其产品)。据美国全国影院业主协会的资料反映,全美的10大放映公司在80年代末曾拥有65%的放映屏幕,而且大部分都地处毛利高的市区,总利润就更高。发行公司也与不属于它们的放映公司订有非正式协议,以此保留少量影院网线,将由此获得的大量现金储备付给发行公司,作为数目不低的预付金。在香港,一个制片公司可以通过5个当地的发行公司将成品就地发行,正是这种发行公司控制了香港影院网的大部分。另一种做法是通过影展或影节让影片向全世界的买主亮相。电影的国际经销商通常都是与海外制片商或发行商订有长期合同的公司,有的时候制片商、发行商和经销商甚至同属一个集团,集团掌握自己的国际网络,如香港的金穗影业公司。由于在院影上映的片子毕竟有限,制片公司为使自己的片子上映不得不相互竞争。香港的影院网的上映能力约为每年300部片子。

23. 在进入工业化国家特别是作为最大的市场的美国困难重重的同时,国际市场在迅速扩大,对传媒产品的需求有所增加。能否进入这一正在发展的国际市场在于规模,而不是国籍。为了开拓进入新兴市场的机会,有必要发展能向小型制片公司提供资金和准入的中介实体,发展中国家的制片公司应考虑联手创办这种中介实体。

24. 在电视节目制作方面,目前的大趋势也是发行公司自产产品,因为电视节目通常由各个发行公司来购买和使用。发行公司如果搞出自己的电视节目,就可以在自己的整个网络内发行,并卖给其它公司,既不多花钱又增加收入。但如果购进别人的节目,每次放映影片或节目都要增加费用。因此尽管在买进节目来填补节目空白时段方面有潜在的市场,制作和发行的一体化似乎与上述方向并不一致。²³ 不过,增设新频道趋势是以较宽的市场面为对象,例如,可能会为在美国讲西班牙语或汉语的人设置一些新节目。外国市场上观众类别的划分以及对专业节目的需求增加了国际市场容纳发展中国家产品的潜力。此外通信数字化的实现也为向观众放送影片开辟了新的途径,如通过普通电话线开展的“电视节目点播”服务。

25. 可将数码信号直接送到观众家里的卫星直播已经成为向发展中国家播放节目的最重要策略,因为其“足迹”能覆盖的地域面很广,可进行电视节目的国际传送。卫星系统还可与有线系统交互作业,向有线系统提供一种将数千个不同有线系统联网的低成本途径。在亚洲正在出现的一种趋势是通过卫星向家庭、公司和旅店播送全亚洲各地的电视节目。在亚洲有规模很大的按语言划分的社区,这使得电视公司不得不制作专门面向特定社团的节目,而这就有可能增加向该地区的国家出口电视节目的机会。在拉丁美洲,地区内外交流电视节目的作法已进行多年,交流越来越多。

26. 卫星播送是一个发展神速的市场,而且今后可能要满足市场上不同类别的观众的需求以及对专门节目的需求。这就意味着卫星节目制作公司将有机会争取过去靠传统的放电影难以争取到的观众。要抓住这个新起的机会,就要下力气建立一些本国制片公司,来开发分类市场。

27. 许多人认为光纤电缆是未来的信息和传媒产品传送的基础系统,主要是因为巨大的利润潜力(订户费、广告费、付费节目),同时也因为在潜在的交互功能。电信基础设施由此再次被证明对发展电视业至关重要。发展中国家在这方面面临的关键问题是:

- 鼓励和管理传媒产品发行公司的投资,实现最大利润,以用于建设基础

设施,包括地区差别待遇的措施;

- 发展多用途基础设施,用来处理各种服务业交易,包括金融服务方面的交易。

28. 生产音像产品的能力需要跟上飞速增长的发行能力。在这方面,发展中国家有必要考虑如何开发足够的生产能力,以适应国际发行公司的能力。

(4) 旅游

29. 旅游业是各种服务业的综合。旅游服务业要搞得成功,就需明了顾客要些什么,进而提供准确的综合服务,有效地消除供应者和消费者之间的距离。消除这种距离的途径是采用信息技术,而这种技术的形式就是电脑化全球分送系统,可显示国际范围的旅游产品供应、预订和出票情况。²⁴ 对于旅游服务的生产者来说,通过进入这种分送系统来有效地打入各部类的旅游市场,已是日渐重要的一项任务。随着全球分送系统的发展及相互竞争,其提供的服务种类成倍增加。这些系统多是以订机票开始,随后扩大到订旅店、提供渡船服务、经营旅游线及其它服务,并经常向旅行代理商提供后台会计和管理服务。

30. 有一些提供信息和网络服务的公司也向各种与旅游有关的活动部门的顾客提供服务,例如经营世界上最大的国际数据网络之一的国际观光旅游协会(SITA),向各种各样的顾客提供范围广泛的电信和信息服务,客户包括国际航空公司、主要的预订系统、大型连锁酒店、旅游公司、机场、运输公司、跨国组织、及租车公司。服务方面包括各种各样的电信产品、移动空地通信及机场服务。

31. 电脑预订系统(CRSs)向旅行代理商提供联机便利,进行订票和出票。该综合系统由几家国际航空公司共同拥有。其中第一套系统是1978年开放航空业市场后在美国投入使用的。电脑预订系统相当于一个复杂的分送渠道,提供一个信息网来增强行业的竞争力。其采用使旅游业务发生了一次革命,使各种活动质量改进、速度加快,包括订机票、租车、观光、酒店及其它有关的旅游服务。预订系统与旅行社网的结合使顾客获得了更多的选择、更好的服务和更高的效率。对于旅行/旅游业来说,电脑预订系统的业绩是不容置疑的:这是一种积极的进步,既增加了顾客,又扩大了市场份额、提高了收入,还改进了行业下各部分的工作。通过该系统,新产品和新服务正被源源不断地开发。²⁵

32. 然而,在使用电脑预订系统的早年,也存在过一些反竞争的做法,包括明显的有利于手中拥有系统的航空公司的偏向。尽管从法律上讲航空公司和预订系统常

常是分开的实体,但实际上系统为大的航空公司和酒店网所控制。对电脑预订系统的歧视性行为可能导致的阻碍贸易的因素,国际民航组织曾列举如下:

- 优先显示某些航空公司的资料;
- 滥用共用代码办法;
- 对显示某些旅行代理人的产品附加合同上的不合理条件;
- 在技术上和商业上存在限制某些国家的资料的障碍。²⁶

33. 美国在1992年,欧洲共同体在1993年分别制定法律,规定在显示电脑预订系统的资料时要保证资料的中立。但后来的研究指出,尽管资料的显示是中立的,但预订系统可造成一种有利于拥有系统的航空公司的“光环”效果,具体地说就是可创造大量的额外生意,并采用有利于某家航空公司预订的培训方法。²⁷

34. 如美国运通这样的大型公司有分布广泛的业务分支,这对在使用预订系统方面会带来更强的讨价还价实力,这些公司可提供更好的收费条件,及在预订系统屏幕上的优先位置。对小公司来说就不是这回事了,而对发展中国家的小公司来说问题就更大,因为这些国家缺乏资金和技术,无法购买电脑预订系统的服务并予以有效利用。

35. 无法进入国际分送网络的地方服务公司在竞争中处于极为不利的地位,一个突出的例子就是小酒店无力在旅行代理商数据库中登记入库。旅行代理商靠电脑数据库帮助顾客进行查询,并收取使用数据库的手续费。没有入库的公司不会给代理商带来手续费收入,自然就不值得去查找和了解。

框 4

关于用于航空运输服务的电脑预订系统的 第3652/93号规定(欧洲委员会)

第3652/93号规定(欧洲共同体)旨在确保在航空运输母公司、参与公司及系统销售公司中,在涉及到关于电脑预订系统的入网、资料调取、资料装存、收费、参与条件及终止参与方面,消除任何歧视现象。此外,本规定将确保在一个垄断的市场上存在不同系统之间的竞争;订户只需一经通知即可从一个系统转到另一个系统,而不受惩罚。本规定的核心方面包括:(一)给予任何航空运输公司在平等和非歧视的基础上参与的机会;(二)禁止在与航空公司签订的任何合同中附加不合理条件;(三)允许航空公司经通知终止与系统销售公司签订的合同;(四)确保系统提取显示的资料清楚并不带歧视;(五)要求系统销售公司在非歧视的基础上向任何订户提供系统的任何分送设施;(六)禁止一系统销售商为了达到瓜分市场的目的或效果与别的系统销售商签订任何协议。

本规定自1994年1月1日生效,将于1998年6月30日终止。

36. 小型旅游产品供应公司--特别是发展中国家的这些公司--在全球性分送系统的准入和使用方面面临一系列的困难,第一,发展中国家的公司作为这一市场的后来者,实际上没有可能创建一个新的全球分送系统,因为要搞一个新系统要求必须有一定的临界数量,足以利用规模经济。而且要建立一个系统,在预订、掌握技术和采用金融手段方面的经验可谓极其重要。第二,尽管有规定要求电脑预订系统显示资料时要做到中立,系统的运作仍常常有利于拥有较多飞行航班的规模较大的航空公司。发展中国家的航空公司以及基本上所有的小型航空公司能上系统屏幕的次数相对较少。不光如此,对于小型航空公司和旅游公司来说,电脑预订系统的预订收费相当高,因为它们没有能力靠增加订数来享受折价。在这方面,一些提供便利的机构--指中介公司或小型用户协会--可发挥重要作用,它们可同预订系统建立关系,代表自己的订户公司向预订系统预订,以便享受因订数增加而得到的预订费折扣。政府可设定适当的法律框架来扶持同业协会的发展,或给予这些机构的某些业务以必要的补贴。这些同业协会可联手举办地区性展销会,以与由大公司左右的工业化国家的国内展销会一试高下。

37. 旅游产品供应公司越来越多地使用与全球性分送系统联网的国家分送网络。这种做法费用较低,旅行代理商可利用多服务终端获得所需资料。这种多服务终端可让用户通过同一终端获取不同来源的资料,在德国和西班牙的萨比亚已经开始采用。发展国家分送渠道对于许多发展中国家来说可成为就有效进入这一领域的国际信息网络进行谈判的重要步骤。

38. 在若干发展中国家,旅游产品的最终销售目前主要由国际性旅游公司来负责,这些公司在旅游旺季开始前就同国内的酒店和度假地的业主签好预订房间的合同。酒店业主没有投资做国际广告宣传的资金,因此要靠旅游公司在国际市场上帮它们推销客房,这就使旅游公司在同酒店业主的谈判中处于有利地位,价格和条件基本上由公司来定。信息网络可使发展中国家有机会向国际性观众展示并推销其产品。目前,最终用户开始越来越多地通过高度相互交互的媒体接口直接与服务供应公司打交道,在这种情况下中介机构的作用开始下降。互连网络上的模拟旅游应用可使潜在的顾客通过联机网络服务协调其各种旅行需要,这也可使发展中国家的小酒店业主与“互连网络”的顾客建立直接的联系。但要有效地利用这种新的生意机会,就需要改变对联网的态度,并转向采用大力积极促销的政策。在这方面,以中介公司或贸易协会的形式出现的提供便利的机构也同样可以发挥有益的作用。

39. 要通过信息网络和分送渠道有效地进入国际旅游市场,发展中国家或许需要考虑下列非做不可的事情:

- 通过全球性分送系统,包括通过改造必要的基础设施和加强人力资源,改进可分送系统推销的旅游产品;
- 通过地方伙伴--如对地方市场情况及企业很熟悉的地方航空公司--发展全球分送系统的商业性协定;
- 谋求在国际一级解决预订费方面的问题(一种可能的解决办法也许是由旅行代理商支付预订费,旅游服务公司再通过一套手续费制度自行决定偿付代理商);
- 在有提供便利的机构的情况下,谋求通过“直联销售”来同航空公司建立直接的联系;
- 扶持充当中介机构的公司或协会,以帮助小型旅游公司参与全球分送系统。²⁸

40. 也许需要采取多边努力的一个领域是分销旅游服务的电子手段的标准化。对各种接口和系统进行标准化的需要是显而易见的,这将能减少与全球分送系统连接的费用。另外也有必要对各系统提供的分送的质量进行标准化。倘若要实现分送系统真正的全球化,就需要作出多边努力来解决如何使购买力较弱的国家获得这种系统的服务的问题。

四、机会与准入障碍

(1) 机会

41. 生产的全球化为发展中国家通过信息网络扩大参与世界服务贸易创造了新的机会。全球化是指服务业生产的“外部化”现象正在全球范围内出现,这种现象在前些时候从事的贸发会议研究中曾探讨过。²⁹许多发展中国家可从这种情形中获得机会,参与多种“后台”服务业的供应,它们在这一方面的相对优势有能力供应前些时候贸发会议文件所称的“低成本的高技术”,³⁰并能够不断地提高自己的技能并改进基础设施,因为技术的进步已经使较简单的数据输入工作变得过时。值得注意的是欧洲委员会曾经预言过,在今后10年里出现的大部分的新工作很可能是服务于信息基础设施的服务业部门创造的。³¹技能为改进和技术转让是有效地进入和参与网络的前提条件和最终结果。随着跨国公司扩大其世界业务网络,以此打入并控制发展中国家的市场,发展中国家也必须制定措施用以打入它们的业务网络,以利用这些网络提供自己的服务,只有这样才能将全球化的潜在惠益转化成实实在

在的经济利益。与此同时，“互连网络”和“信息高速公路”也可向发展中国家提供机会向专营网络外出口自己的服务。

42. 通过网络以越界方式提供服务可使发展中国家既出口劳动密集型服务，又无须遇到劳务在国与国的边界之间流动所带来的困难。但如前所述，人员的流动常常是提供网络服务的极重要补充，而这种方式的逐步放开对于发展中国家有效地获取全球化进程的惠益可谓至关重要。³²

43. 许多企业--甚至美国企业--似乎未能迅速调整其管理风格以有效利用联网带来的各种机会，并通过象“互连网络”这样的开放性网络来提供其服务，而不仅仅限于提供关于它们的服务的信息。³³ 能敏捷地跟上这一形势的发展中国家的公司也许就有能力利用新的市场机会。

(2) 障碍

44. 发展中国家在进入许多服务业部门的世界市场方面面临的一个大问题是跨国公司的支配性地位和一体化性质，可以这样说，由于生产商、中间商和分销点的日渐一体化，进入工业化国家的音像服务业和电脑服务业的分送渠道的障碍似乎在增多，这给这些次部门中的发展中国家公司造成了严重问题，原因是它们没有资金在这些国家里建立自己的分送渠道。

45. 当分送渠道为产品或正在推销的一项服务的生产者所控制时，各种有可能发生的反竞争行为从来都是竞争政策和反托拉斯当局头痛的问题。³⁴ 当信息网络变成了分送渠道时，新的挑战就出现了。如前所述，这种现象最早出现在电脑预订综合系统的经营中，各国政府采取的法律行动旨在确保在综合系统的各分系统中存在公平竞争，并让系统的参与者获得平等的机会。³⁵ 鉴于采取了保护公平竞争的法律行动，并由于航空电信协会发展了大型国际数据网，现在发展中国家进入和使用电脑预订系统的机会似乎增加了。然而类似的问题却似乎开始在其它的部门出现，如在电脑服务部门，做法是可以将入网的权利包括在购买软件的交易中。³⁶

46. 发展中国家有限的通信能力造成了有效地利用信息网络方面的主要困难。这方面的主要障碍是通讯的质量不可靠，且长途通信费用昂贵。这种情况妨碍了发展中国家的公司更好地利用使用信息网络所能提供的远地数据和软件服务所带来的机会。同时，资金的匮乏使发展中国家常常面临两难的选择：是改进技术基础设施以更好地利用信息技术带来的新的贸易机会呢，抑或扩大基础通信服务以覆盖更多的人口？而这两者对于发展中国家有效地受惠于前述的“信息高速公路”所带来的

机会是不可缺少的。与此同时金融部门的薄弱状态也妨碍了技术的进一步发展,这对通信基础设施的建设尤为关键。

47. 电信和信息服务部门的规章可能会引起一些问题,例如在国内外的服务供方对基本电信技术设施的准入方面实行歧视性做法,使国外的服务供方在使用设备、租赁设备的用户费用方面受到不公平的限制,更为严格的许可证规定引起的标准不公平,对与国内网络的联网进行限制。对跨界信息流设置障碍,例如以保护数据为理由的限制、对软件贸易的限制、要求符合过于繁锁的准入议定书的规定。这些规章有着保护本国安全并确保电信和信息服务平等的目标,这是合情合理的。但是,这些规章同时也成为对信息网络供方和用户构成的限制。

48. 据指出,缺乏对知识产权的充分保护构成了一种限制,因为在电子网络中流动的信息往往具有很高的商业价值。在政策或实践当中缺乏对知识产权的保护限制了信息网络的使用及其国际延伸,包括向发展中国家的延伸。包括发达国家和发展中国家在内的许多国家,现有的版权法被认为在新的数据技术方面提供的保护不足。

49. 可以通过技术性的密码方法(加密)保护资料安全,通过这种办法,除了原始发送人和指定读者之外,任何人都无法调用发往或存入“信息高速公路”的报文和文件内容。³⁷ 但是,这种保护办法可能会对贸易产生影响。³⁸

50. 资金方面的考虑在有效利用信息网络方面是另一个重要因素。对于小规模使用者来说价格通常很高。例如,小规模航空公司和旅行社往往面临着让人不敢问津的登记费。金融部门的主要信息网络收取的加入费很高。另外,在向金融服务公司提供海外信息服务方面,客户国最低净值要求过高也会使发展中国家的公司受到阻碍。由于多数发展中国家的用户是小规模用户,这种类型的资金限制构成了发展中国家公司有效参与信息网络进而进入国际市场所面临的障碍。

51. 发展中国家面临着另一个障碍是,缺乏利用新兴的开放型信息网络及这类网络提供的信息的技能和必要设备。例如,开发“互连网络”所提供的机会只有在具备适足的信息技术领域培训设施的情况下,才有可能有效地加以利用。

52. 透明度不足是一个限制因素,这并不一定指规章框架方面的透明度不足,而是关于分送和信息业的资料可得性及关于这些产业的准入的资料可得性缺乏透明度。从实际看来,得不到信息往往是跨界服务供方面临的第一个障碍。在掌握有关标准的信息方面,以及由于不同的国家或区域采用的标准各不相同,发展中国家面临着实际困难。如上所述,这尤其涉及到在信息加密方面使用的算法和编码规则。

53. 据认为,外国对计算机设备和软件,包括被看作是具有军事或安全意义的

加密技术实行的出口控制对于掌握有关标准的信息来说是一种严重的限制。在发展“国际增值网络”方面,缺乏国际合作和管理经验。

54. 对于许多服务提供者来说,语言障碍显然是一种十分实际的限制。例如,缺乏中文软件被认为是一些公司不用电子邮件与设在中国的分公司进行联系的原因之一。³⁹

55. 如前所述,通过网络提供服务并不能取消人员流动的需要,特别是有高度技能的专家。对贸易协会的代表人员为培训而进行的临时性流动进行限制会不良影响发展中国家的服务出口者。

五、制定准入战略

56. 商品的分销是一个有形活动与安排的问题,但服务的分销与此不同,涉及到分送网络的使用,也就是要得到信息网络的准入。分送渠道不仅意味着克服入网障碍,而且还要能够有效地利用这一系统。这个问题特别关系到发展中国家,因为在前一节中所认明的各种障碍不仅包括信息网络和分送渠道的“准入”障碍,而且还有“使用”障碍。

57. 通过信息网络和分送渠道的准入和使用鼓励发展中国家,而出口服务的问题有三个方面:

- 分送渠道和信息网络的有效准入;
- 在电信、信息和分送业的市场力量和管理下的发展之间取得平衡;
- 一种“市场”和“商业机会”的眼界,不应采取狭窄的部门性眼光。

58. 这些方面将是制定一项准入战略以便利发展中国家服务贸易的基础。这项战略有两个方面,即:

- 在有关发展中国家之内由该国政府或私有部门或通过两者之间的伙伴关系自动实施的解决办法;
- 通过与其他方面进行谈判加以解决,包括国际和多边贸易谈判,并同时得到私营部门和公有部门的参与。

59. 据此,这样一项战略将处理下列主要领域的问题:

- (一) 电信基础设施的发展,
- (二) 加强本国能力;
- (三) 通过服务贸易总协定的多边谈判或各种区域性协定实现分送渠道和信息网络的更有效准入;

(四) 谋求国际合作解决具体问题。

方框5

网络便利服务

随着服务业贸易越来越多地利用信息网络,已经出现了一系列的新服务,帮助终端用户有效利用这些网络。这种网络便利服务的发展对于提高发展中国家网络能力,并使它们能更充分地得到利用信息网络发送服务所提供的新市场机会带来的好处极为重要。

多数国家的本地电信网络和电话网络还在提供网络准入方面发挥着便利作用。法国电信公司开发了一种高级公共电信网络,便利能够搭载国家提供的网络的私营企业入网。在哥斯达黎加,国家电信公司建立了一个子公司,即 *Radiografica Costarricense S.A.* 以求开发市场并使包括网络服务在内的增值服务商业化。该公司为学术界和商业界以及政府进入“互连网络”提供优惠费率,并以一种简化了准入和导向的软件为进入“互连网络”提供便利。乌拉圭的一家公司 *URUNET* 利用公共网络基础设施开发了乌拉圭和智利之间的联机贸易信息服务。不同部门的出口商和生产商利用 *Urunet* 的联机服务支持其销售决策。该公司还与乌拉圭政府达成了一项“双向协定”,按照这项协定,政府向该公司提供关于影响贸易的规章以及关于外贸统计数据公共资料的公共资料,在短时间内,这种资料经过处理并通过计算机提供给用户。该公司还经营着一个中介机构,处理和更新不同的公共数据库和贸易新闻服务提供的资料。

旅游部门也有若干网络便利服务的例子。*Sabre*、*Galileo*、*Appolo* 和 *Abacus* 这些计算机化的预定系统通过传送电子信息为销售旅游产品提供便利。同时,一些中介服务的提供者,如法国的 *Estrel* 和西班牙的 *Sapia* 提供多功能的终端,使用户能够利用同一终端进入多个网络。有些公司向全球性的分送系统提供网络服务。例如,*SITA* 公司经营着世界上最大的数据网之一,向包括国际航空公司、主要预订系统、大型连锁旅店、旅行社、机场、运输公司、多国组织和租车公司在内的大量客户提供广泛的电信和信息服务。对于发展中国家来说,发展网络便利服务或许是服务供方便利信息网络和分送渠道的准入和使用的一个关键性政策工具。这可以采用两种形式:

由政府或贸易协会提供的网络服务，各个公司可以用这种服务检索与贸易有关的资料，如进入提供关于贸易相关问题和潜在市场和客户的联机信息的数据库；和

· 中介公司提供的服务，为其他公司提供信息网络和分送渠道的商业化准入，并使它们能够与客户联系或向客户发送服务。例如，就服务供方来说登记费很高的计算机预订系统而言，中介公司或贸易协会可发挥便利者的作用，使小公司获益于由此产生的较大登记业务量。

- Alvarado Hugo, “El Fenomeno Internet en Costa Rica, Antecedentes y Situacion Actual”。RACSA与所有中美洲国家和巴拿马签署了合作协定，允许利用 RACSA 基础设施的联网能力发展增值服务，并提供专门化的联机数据一揽子服务，如 MAYAPAQ 与危地马拉的 GUATEL，在尼加拉瓜的 NICAPAC 等项目。

A. 电信基础设施

60. 电信本身作为一种服务以及作为提供其他服务包括提供增值电信服务的基础设施所具有的双重特性使得很难把改进分送渠道和信息网络的准入与开发电信基础设施问题割裂开来。对许多发展中国家来说，应当允许外国资本在电信发展中占多大比重是一个难以解决的政策问题。发展中国家在电信方面的主要政策考虑看来是要在以下各项之间取得平衡：

- 通过向外国资本提供一定好处，如入股，将外国资本吸引入国内的电信业；
- 保持对国内电信业的控制；
- 鼓励技术转让；
- 确保由此而建成的电信基础设施对用户不加歧视，并对外国和本国用户的准入和使用提供平等机会。⁴⁰

61. 服务贸易总协定电信附件对发展中国家的电信开发有重大意义。这一附件确认该部门的双重作用。它认为电信是一种供应方式，适用于一个成员影响到公共电信运输网络和服务的准入和使用的所有措施。这一附件的目的是确保任何服务

提供者以合理和无歧视条件以及附录当中所列的提供服务条件得到公共电信输送网络和服务的准入和使用。该附件力求兼顾用户关于公平准入的需要和管理人及公共电信经营人维护系统正常运转并实现公共政策目标的需要。其中还规定,发展中国家成员可根据其发展水平对公共电信输送网络和服务的准入和使用规定必要的合理条件,以增强其国内的电信基础设施和服务能力,提高对电信服务国际贸易的参与程度。这种条件当中还可以包括加强有关发展中国家国内电信基础设施和服务能力并增加其电信服务国际贸易的必要条件。应在附录当中具体列明此类条件。

62. 对于多数发展中国家来说,普遍性电信服务具有高度优先地位。在这方面,产品和设备标准问题是一个重要问题。国际议定的标准优于国家和地方标准,因为后者对于实现有效准入大为不利。

63. 政策制定者应当准备处理一系列的法律和规章问题,这些问题可能出现在国家、区域和国际各级,会影响到重整电信业的方式,另外还应该对其他一些动态有所准备,如软件版权、数据保护、电脑犯罪、电子转帐和增值服务。

64. 应当为技术转让和相互交流经验加强国际合作。应当更多地利用区域和多边论坛鼓励在电信基础设施和人力资源开发的规划、建设、及经营方面交流经验。⁴¹

B. 发展本国能力

65. 为发展中国家发展利用信息网络和分送渠道的能力有两大主要考虑:

- (1) 技术最终要服从市场需要,市场将决定应当发展哪些设施来实现国际电子联网。这方面的问题是,这一进程是否应当并在多大程度上能够通过政府的参与和管理加快。尽管由私有部门发展和管理信息网络有不少好处,但由于这种网络本身是一种服务业,其“基础设施”性质意味着还可能有一定理由让公有部门积极参与这种信息系统的建立和管理。⁴²
- (2) 在服务业贸易方面,必须利用适当的外国资本投资和技术建立信息网络和分送渠道,这就要加强本国公司与国外供应商进行谈判的地位。

66. 有效准入的概念本身就意味着要解决有效准入的问题,也就是说,要便利准入,而不是建立新的准入渠道。举例而言,旅游业的一些小公司经常发现“花钱进入”全球性计算机预定网络昂贵,而一旦进入这种网络,也很难加以利用。解决这个问题的一种办法是由某个机构作为代表,代表小规模公司集体谈判,争取较好的准入

条件并为用户进入和利用网络建立培训服务。

67. 发展中国家的政府和服务生产者应当注重开发多重分送网络,保护本地知识和在服务方面的优势,并使本地产品与国际网络相结合。

68. 发展中国家的政府和音像服务业生产者尤其需要关注开发商业生产能力以配合正在迅速扩大的电缆和卫星传输全球分送网,并确保利用这种分送网分送它们自己的媒介产品。

69. 经过加强的各种贸易协会可以通过与增值信息网络提供方谈判使用付款协定,并安排替代性的资金机制处理发展中国家面临的一些资金问题,例如建立某种保险机制,取代客户国内的起码网络费要求。在准入和利用网络方面有困难的发展中国家的公司可加采用的另一种办法是,扶持中介服务公司为这些公司在全球信息网络和分送渠道的准入方面提供便利。在这方面可以采取的形式是,把政府或贸易协会提供的各种服务连接成网,或以中介公司为形式,向其他公司提供信息网络和分送渠道的商业化准入。在发达国家,这类网络便利服务公司越来越多,⁴³在发展中国家也正在出现,但往往需要政府的支持。⁴⁴

70. 由此而论,通过改进教育和培训设施并通过技术转让增强人力资本特别重要。国家政府需要继续努力重视高等教育,并加强大学内与计算机有关的基础设施。要求政府和私营部门的公司利用通过与先进的外国服务公司相联系获取技能和技术的机会。在私营部门一级,贸易协会可探讨多种方法,加强为小规模商业公司提供培训的职能,并为其进入和利用信息网络提供便利。可以刺激此前提到的私营和公营“便利公司”的发展,使其作为一种关键性的“生产者服务”协助企业有效利用信息网络,不仅是得到信息,而且以此作为出口服务的一种方式。

C. 通过谈判得到准入

71. 服务贸易总协定方面的谈判是在有效准入受到政府规章阻碍时谋求这种准入的适当讲坛。例如,在关于自然人流动的谈判当中,可以处理发展中国家人员为出口软件提供支助性服务而入境的困难。⁴⁵对于为了在信息网络和分送渠道方面得到培训的人临时入境,也应当留有余地,改进移民和签证限制。拟订此类请求可能需要进一步努力阐明有关措施。在这方面,贸发会议的MAST数据库可以提供协助。

72. 在考虑有效利用服务贸易总协定第4条、第19条和关于电信的附件以改善发展中国家对信息网络和分送渠道的准入和利用时,根本的概念是,关于具体义务的谈判应当使发展中国家有能力发展自己在电信、信息和分送业的本国能力,把便利

这些国家对网络和分送系统的准入作为进入其市场的一个条件。可以适用多种此类条件,尤其是对以上提到的各个部门加以适用。例如,外国的软件和音像服务供应商可承担义务在其世界范围的网络中分送本国产品,可要求连锁旅店为国内的旅店提供预订服务,等等。问题不在于制订这些条件,而在于把这些条件付诸实施,因为多数发展中国家在与外国投资者打交道时处于薄弱的谈判地位,尤其是投资者的所属国在服务贸易总协定方面可能会对此类条件提出反对。

73. 服务贸易总协定第4条第1款(b)项的缺陷之一是,没有规定发达国家提供此类准入的义务,而只是有义务就具体承诺进行谈判。发达国家的政府可能会说,它们不能硬要私有公司提供对其专属网络的准入,但这些政府可以同意承认任何发展中国家有权要求得到这种准入,以此作为市场准入的条件而无论在承诺附件中以文字形式落实的是什么,“并鼓励“它们的”公司进行合作。另一种办法是,由发展中国家在其附录中列明,准入与联合经营挂钩,使国内的参加者得到国外伙伴网络的准入。

74. 各种障碍往往以发达国家公司的商业惯例为形式而出现。在有些情况下,此类惯例不符合竞争法或反托拉斯法,需要“预先防止”“新一代的”与网络相关的反竞争做法。但是,另一些做法可能不属于这一类别,必须通过加强国内服务出口方的地位的措施来处理。计算机化的预订系统就是一个例子,发展中国家的经营者可通过贸易协会这类中介机构进行谈判,由这些机构代表中小型企业的集体利益。可请发达国家的政府确保“良好和公正的做法”,而私有部门可采取的办法是,制订关于计算机化预订系统买进安排的自我规约性行为守则。

六、结论和意见

75. 通过增强信息网络的服务可贸易性为发展中国家带来了以跨界方式提供服务的一个重大机会。发展中国家可以发挥在劳力密集型服务业中的比较优势,同时避免在自然人流动方面面临的困难。这还使发展中国家有可能利用它们提供给外国供应商的准入,利用外国供方自己的网络作为出口服务的手段。但是,发展中国家在改善信息网络和分送渠道的准入方面面临的问题是复杂的,涉及到国内外规章问题、产权问题、以及技术和资金方面的问题。

76. 发展电信和计算机相关的技术设施仍然是一个优先事项。各国政府需要继续贯彻“适足基础设施”的构想,其中包括吸引外资,对国内电信保持适足的控制,并鼓励技术转让。对于“适足规章环境”的概念也应加以研究。政策制订者应

当准备处理国家、区域和国际各级可能出现的一系列法律和规章问题,这类问题将会影响到整顿电信业的方式,并应准备应付其他一些有关动态,如软件版权、数据保护、利用电脑进行犯罪以及电子转帐。

77. 看来,通过政府间谈判增强对网络和分送渠道的准入余地可能不是很大。服务贸易总协定主要是要确保,所规定的条件应当能够保证有效执行第4条、第19条和关于电信的附件,并加强政府和本国公司对外国公司进行谈判的地位。发展中国家政府的主要作用是采取措施加强其公司的谈判地位,包括建立本国或次区域服务供应者网络,作为一个整体与外国公司开展谈判。在任何情况下都可以把有效利用“信息高速公路”提供服务作为绕过专属网络的一种办法。

78. 另一方面,有些问题可以通过认真执行服务贸易总协定加以解决,特别是在第6条(国内规定)、和第4条:2(建立联系点)方面。在通过信息网络分送计算机服务方面,有可能正在形成整整新一代的反竞争做法和限制性商业惯例。如果没有更有条理的国际合作,或许是在第9条框架下的合作,那就难以看出怎样才能有效地克服此类问题。

79. 在谈判贸易服务总协定中多种服务部门的承诺是,应当始终注意下列目标:(一)发展中国家需要发展“便利者”机构;(二)优先发展电信和计算机技术方面的教育和培训;(三)以教育和技术转让为形式作出对等安排的可能性;(四)利用租赁和建设--经营--转让安排;(五)定出关于本国待遇的承诺以利国内中小型企业;(六)提供联系点,其中应当包括关于分送渠道和信息网络准入的资料。

80. 为了改善发展中国家对信息网络和分送渠道的准入和利用,在以下方面需要得到国际社会的支助:

- (1) 制订发展有效参与信息网络的本国能力的战略,包括通过培训方案进行参与;
- (2) 探讨扶持中介服务公司便利发展中国家的公司进入全球信息网络和分送渠道的战略;
- (3) 进一步研究发展中国家在进入和利用信息网络和分送渠道方面面临的资金困难,并探讨减轻资金负担的可能性;
- (4) 援助发展中国家参与制订与先进信息网络和电子数据交换相关的全球性标准,并援助这些国家遵守此类标准;
- (5) 研究“互连网络”这类先进信息网络的使用具有的越来越多的商业用途对发展中国家产生的影响;
- (6) 订立一套原则,从确认发展中国家较为脆弱的谈判地位出发,为实现服

务贸易总协定第4条、第19条和关于电信的附件的发展目标提供便利。

81. 国际社会应当为发展中国家提供机会交流发展“适足”电信和计算机相关的基础设施,包括其规章环境方面的资料和经验。

82. 常设委员会改进发展中国家进入和利用信息网络和分送渠道的未来工作需要把重点放在以上提及的各个方面。考虑到问题的复杂性,常设委员会可考虑作出指示,就这一问题的特定方面开展进一步分析。

注

¹ 贸发会议《1988年贸易和发展报告》,第二部分:世界经济中的劳务,UNCTAD/TDR8(V. II)第55-56页,贸发会议《1988年贸易和发展报告》指出:“信息技术也在不同程度上影响到进入市场的壁垒。凡是利用此一基础结构销售或分销劳务,尤其是所有用户均能使用同一网络并分摊费用时,就可以降低进入市场的壁垒。这种网络的使用资格不仅可以成为劳务贸易的一种决定因素,而且可以成为提供货物贸易所必需的劳务的决定因素。”

² TD/364/Rev.1,第29页。

³ 促进信息自动化基金会是西班牙非政府组织,其宗旨是开展活动,促进电子信息服务在西班牙的提供,铭记1992年建成的欧洲单一市场带来的机会和与拉丁美洲国家的合作。基金会于1994年7月19日与贸发会议签署了合作协定。

⁴ UNCTAD/TDR,同前引。

⁵ “秘书处关于执行常设委员会工作方案的进度报告”,TD/B/CN.4/25,1993年9月1日。

⁶ Albert Bressand,“Access to Networks”,in UNCTAD,Trade in Services: Sectoral Issues,联合国出版物,UNCTAD/ITP/26。

⁷ 见贸发会议多式联运通讯,第7期,1995年5月第5-7页。

⁸ “专业和商业服务”,Paul Luyten,在贸发会议与促进自动化信息基金会1995年2月1日至3日在马德里联合召开的进入信息网络和销售渠道专家组会议上提出的文件。

⁹ 同前引。

¹⁰ Prakash Hebalkar,“Access to and Use of Information Networks and

Distribution Channels: Current Experiences, Future Concerns”, 贸发会议和促进自动化信息基金会1995年2月1日至3日在马德里举行的进入信息网络和销售渠道专家组会议上提出的文件。

¹¹ 《1993年世界投资报告》，第122页。贸发会议，ST/CTC/156。

¹² 同前引。

¹³ 见为议程项目4编写的说明，TD/B/CN.4/43。

¹⁴ S K “Juggy” Pandit, “Wired to the Rest of the World”, 《金融时代》，1995年2月。

¹⁵ 国际商会立场文件(文号373-30/450)内容题要讨论了这种条例的特点。

¹⁶ 见《美国科学杂志》，1995年2-3月号。

¹⁷ 见《1994年世界投资报告》，UNCTAD/DTC/10。

¹⁸ Paul Luyten, 出处同前。

¹⁹ 出处同上。

²⁰ Malati Tambay Vaidya, “传媒服务业贸易: 亚洲和太平洋地区”, 载于《亚洲和太平洋地区服务业论文选集(卷一)》联合国, 纽约, 1990年。

²¹ “传媒服务业: 与多边贸易谈判有关的考虑”, Susan Christopherson 和 Stephen Bell, 载于《服务贸易: 部门问题》, UNCTAD/ITP/26, 1990年1月, 及TD/14/Supplement。

²² 这是导致乌拉圭回合谈判中在最后一刻出现音像服务业问题的危机的因素之一, 见TDR/14/Supplement。

²³ Susan Christopherson, “音像服务业的发展现状及贸易问题”, 向关于进入信息网络和分送渠道专家小组会议提交的论文, UNCTAD/FUINCA, 马德里, 1995年2月1日至3日。

²⁴ Les GDS dans l'industrie touristique”, etude realisee pour OMT par Olivier Vialle, 1994年。

²⁵ See Frank Go, “The Role of Computerized Reservation Systems in the Hospitality Industry”, in Tourism Management, March 1992, and Patricia Lindsay, “New Hospitality and Tourism Products: CRS supply and Demand”, Tourism Management, March, 1992。

²⁶ 国际民航组织《关于电脑预订系统的管理和运营的行为守则》, 国际民航组织理事会, 17/12/91, cited in Francois Vellas, “Les systems d'informations

et de distribution informatises dans le secteur du tourisme et du transport aerien et les pays en developpement”,向关于进入信息网络和分送渠道专家小组会议提交的论文,UNCTAD/FUINCA,马德里,1995年2月1日至3日。

²⁷ United States Department of Transport, cited in “Les GFDS dans l'industrie touristique”, 出处同前。

²⁸ 出处同上。

²⁹ 见TDR/8。

³⁰ 出处同上。

³¹ See B. Gallagher, “The” Information Highway; Racerack or Ring Road?”, APT Journal, Vol.7 No.1, Bangkok, January 1995.

³² 见TD/B/CN.4/24号文件。

³³ See Business Week, 26 June 1995, pp. 46-49, also Box 2 above.

³⁴ 见 P. Brusick, M. Gibbs, M. Mashayekhi, 在乌拉圭回合中的“……服务业部门的反竞争行为”：关于有选择的问题的进一步论文, UNCTAD/ITP/42 Geneva 1990。

³⁵ U.S. Department of Transportation Rule under 14 CFR Part 255, September 1992; Commission Regulation (EC) No, 3089/93, 29 October 1993, No, 3652/93, 22 December 1993; Code of Conduct for regulation and operation of computer reservation systems (CRS), Council of ICAO, 17 December 1991.

³⁶ See “Oh Microsoft, poor Microsoft” Business Week 26 June 1995. Also “Court Revives Microsoft Antitrust Settlement,” the Wall Street Journal Europe, 19 June 1995.

³⁷ 见加拿大政府1994年3月16日“新闻公报”, Background on Canadian Information Highway Policy”。

³⁸ 同上。“克利贝尔”是一种技术标准,把硅芯片上的一种秘密算法直接安装在网络的数据和音频终端设备上。例如,据认为,如果普遍使用“克利贝尔”标准,美国的软件和设备生产商就可以得到不公正的好处。

³⁹ 香港大学1994年由亚洲研究中心电信研究项目进行的一次未公开考察的结果,调查名为“*How small and medium enterprises use telecommunications equipment in Hong Kong*””。

⁴⁰ 最近的国际经验和部门研究表明,如果没有规章方面的帮助,新的服务供应者不可能从现有的经营者手中得到合理的入网条件。APT Yearbook 1995, “Privatization and Deregulation”, P.116。

⁴¹ 如亚太经济合作会议通过其电信工作组“人力资源开发”小组正在发展的公司。

⁴² 国际商会立场文件。同前引书。

⁴³ 见《商业周刊》1995年6月26日。

⁴⁴ 见框6。

⁴⁵ 见TD/B/CN.4/24号文件同前引书。

⁴⁶ 由于服务贸易总协定作为第一次在一项多边文书中确认了所在国有权在多边解决争端机制中维护在外国设立的“它们的”企业(即由其拥有或控制的企业)的利益,看来有可能由这些公司所属国要求此类企业行为适当。

XX XX XX XX XX