



联合国 贸易和发展会议

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.1/21
27 July 1998
CHINESE
Original: ENGLISH

贸易和发展理事会

商品和服务贸易及初级商品委员会

第三届会议

1998年9月28日，日内瓦

临时议程项目 4

通过所有服贸总协定供应模式扩大发展中国家
特定服务部门出口的可能，同时考虑到其相互
关系、信息技术的作用和新的商业作法

贸发会议秘书处的说明

执行摘要

全球化、自由化和新信息技术正为服务贸易带来新的机会。然而，只有当发展中国家有效地处置了其所面临的各种限制因素，建立起了国内服务能力并增强了其服务出口竞争力，机会才可成为现实。这就需要采取较系统性的作法，创建一个扶持性的环境，以提供高质量而且具有成本竞争力的服务出口产品。发展中国家必须采取一项支持贸易和投资的制度，以尽可能多地得益于增强的服务可交易性。亦如《服贸总协定》第四条所述，扩大发展中国家服务贸易出口的关键是，达到国际质量标准并赢得对其专业人员资格的承认，以及消除对其利益攸关的出口部门具有影响的一些壁垒，和实现自然人的流动。提高质量需要增强劳动力市场的竞争性，并改善教育制度和促进培训，尤其是计算机技能和现代管理技术的培训。分区域协议可成为发展中国家公司迎接加剧竞争的平台，从而可促成各公司间的区域性关系、合并及加深专业化程度。鉴于服务市场的准入受各条例的调节，在制订扩大服务出口的战略时，适用《服贸总协定》有关国内条例的纪律，并根据第六条(国内规定)和第七条(承认)，研订出进一步的纪律亦尤为重要。

目 录

	<u>段 次</u>
导 言.....	1 - 4
一、扩大特定部门的贸易和各类供应模式的作用.....	5 - 55
A. 各类供应模式及其相互依存关系.....	12 - 30
B. 部门之间的关系.....	31 - 32
C. 部门实例.....	33 - 55
二、信息技术和新商业作法在扩大发展中国家 服务出口方面的作用.....	56 - 72
A. 信息技术.....	56 - 69
B. 新商业作法.....	70 - 72
三、扩大服务出口的战略.....	73
A. 采取国家一级行动增强能力和提高竞争力.....	74 - 82
B. 多边一级的行动.....	83 - 93
四、政策建议.....	94 - 97

导 言

1. 正如贸发九大所确认的，发展中国家成功地融入全球贸易体制的能力，就服务业而论，不但将取决于它们能否增强其能力，推出具有国际竞争力的服务，而且还将取决于在对它们出口利益攸关的服务部门实现自由化的程度。

2. 委员会第二届会议收到了“加强发展中国家医疗服务部门能力和扩大有关出口的专家会议”提出的建议(TD/B/COM.1/7)，建议出口战略应特别利用所有供应模式并充分利用信息技术和新商业技术所提供的可能性。委员会决定将有关此专题的项目列入其第三届会议的临时议程。根据贸发九大举行的专家会议对卫生和旅游服务(和为“加强发展中国家开发环境服务部门能力的专家会议”所编撰的文件)(TD/B/COM.1/EM.7/2)进行的审查揭示：发展中的经济在增强其供应能力和扩大这些部门的贸易方面面临若干挑战与机会。本报告力求确定在其它一些服务部门中是否也可能存在着某些此类的挑战与机会。另一个问题是，信息技术日新月异，大幅度地刺激了服务贸易，由此，可否为发展中国家带来出口机会。

3. 鉴于电信和信息技术突飞猛进，再加上在《服务贸易总协定》下，以及区域和分区域协议环境下，对贸易和投资制度实行进一步自由化的可能性，服务业在全球化的下一阶段领先。《服贸总协定》的结构、其开具出承诺市场准入和国民待遇等顺应时势清单的方式，并以协定第四和第十九条促使发展中国家从原则上逐步放宽它们的服务部门，并寻求对那些它们所感兴趣部门的对等减让性准入。

4. 根据《服贸总协定》，2000年将展开新一轮服务问题谈判。《服贸总协定》第十九条规定，谈判前将先进行一次“全面评估”，以确定拟谈判的问题。发展中国家将需要辨明潜在的出口部门或其它商业兴趣，以及准备推行自由化的部门。对此进程必须慎重其事，因为服务贸易政策将确定拟使哪类——知识密集型，还是劳动密集性——服务部门发展成为全国性部门。这可在很大程度上确定该国未来的投资结构，由此确定其长期的经济增长道路。

一、扩大特定部门的贸易和各类供应模式的作用

5. 对于发展中国家，服务的国际化开创了扩大新增的出口机会，特别是通过远距离服务输出模式的出口、和吸引外国直接投资的机会。由于若干具体的全球趋势，扩大了服务贸易的机会：(a)信息技术加上电信，使更多的服务可开展跨界性贸

易；(b)信息技术还支持了生产与消费的分类交易，可使更专业化的生产者进行服务投入；(c)从事商品和服务生产的各个组织正在推行外部化，即从外部来源购入一些非核心性生产者服务投入，以增强自身的竞争能力，开创了新生产者服务的机会。

6. 发展中国家的服务公司大多为中小型企业，面临着资金实力雄厚、拥有最新技术、全球性网络和尖端技术基础设施的大型多国服务公司的竞争。客户们的需求正在促成通过各类战略性联营形式，组建起辅助性的服务。此外，客户对质量保证和可预测性的要求，也导致各类形式全球一体化供销网络的递增(例如，设立起可经营的保健护理、计算机预订系统、全球经销系统等领域的特许专销连锁店、多点开设的经营公司)。

7. 发展中国家长期以来的出口利益一直是旅游、运输和劳动力的流动。然而，发展中国家的私营部门服务公司，尤其当计入向设在本国内的外国公司提供服务时，则更可体现出其一系列的广泛出口活动。南南服务贸易的迅速扩展也是颇为重要的。¹ 发展中国家服务部门不那么引起重视的原因之一是，许多商业性服务是由国营部门提供的。让私营部门参与商业服务并使之外部化，将有助于建立起服务出口的竞争能力。

8. 有关服务的区域性贸易协议形成的影响，很可能推进今后为改善服务市场准入所作的多边努力。在发展中国家间的分区域协议中有效地列入服务，将是他们取得成功的关键。发展中国家间的这类协议，还可通过放宽区域内的市场准入和国民待遇，并创立规模经济和大范围经济、建立竞争力、更新技能和鼓励发展中国家各服务公司间的联营，支持出口服务的增长。

9. 虽然在上述传统性部门内也存在着扩展的范围，但商业性服务最具活力的组成部分是“其它一些商业性服务”，诸如金融、建筑、计算机和信息与通信服务(见统计附件表2)。以特定空档市场的机会为例，包括提供如下一些服务：低成本的专业性服务(例如：建筑业、咨询工程、法律调研、市场调研等)；与一些新需求相关的专业性服务(例如：可持续性设计、法医核算)；为其它发展中经济国家提供与常用、低中级技术生产工序方面经验相关的技术援助(例如，工业工程、工业设计、研究与发展等)；增值率高于基本数据输入的后台办公业务(例如，软件编程、数据收检和修复、索赔裁定、电子医疗档案管理)；和运用文化或语言实力的服务(例如，提供多语种沿海传呼中心的服务)。然而，特定空档市场机会变化甚快，部分原因是受到技术变革的驱使。这就需要具备及时和迅速顺应新市场情势的能力。例如，曾

经一度迅猛增长的投递服务需求，正在被廉价的电子文稿传输所取代(而今，在电子签字正得到法律承认之际，情况更是如此)。

10. 为了进一步利用贸易自由化的机会，并力争在全球服务竞争日趋激烈的环境下发展壮大，发展中国家的服务公司必须得到机会持续不断更新技能和跟上技术与专业进步的潮流(如它们具备进入互联网的薄费高效手段，则更容易得多)，而且须达到、甚至超过国际服务的质量标准，并在其服务提供中融入信息技术。扩大发展中国家的服务出口，不仅得取决于国力，而且还得依赖于既有电信基础设施的质量，和新呈现的市场机会。要取得成功，就必须具备世界级电信基础设施和有能力的实现自然人的临时性流动，包括前往外国市场不受签证限制的商务旅行、一连串先进的融资支助，并能招聘到掌握适用的技能人员。

11. 提供国的整体形象(安全性、教育水平、居民态度)，以及出口服务的质量和安全性(可靠的服务、有效安全的航空公司、充实的旅游设施)均是一国家出口能力的关键组成部分。各国政府和私营部门采取主动行动，散发有关发展中国家服务的资料，以及发展中国家的文化价值观念和消费形态及生活方式，均有助于消费者形成对其产品的偏好。这就需要扩大发展中国家视听服务的能力。

A. 各类供应模式及其相互依存关系

12. 《服贸总协定》的基础是服务贸易的“四种供应模式”：跨界、海外消费、商业现场和自然人的流动(见统计附件表 4 关于按每一部门和模式分列的承诺类型)。国际收支统计所界定的世界商业性服务贸易，实际上是按第 1 和第 2 种供应模式从事的贸易。1996 年这一数额达 12,600 亿美元，占世界贸易五分之一。服务贸易的这种定义不仅考虑到了向出口市场提供服务的具体现实，而且还体现出与每个不同政策领域，即通信、投资、移民等各套立法相应的供应模式。由于国内立法通常列有抑制外商进入的壁垒性条款，包括数量和质量方面的措施，因此，若要改善市场准入的条件，往往就得实行立法改革。服务部门受管制，是出于对如下所涉方面的关注：普遍性的服务提供、消费者保护、需审慎考虑的事务和经济范畴的外部因素。由于许多服务部门的敏感特性，各国政府对服务供应的控制宁可未雨绸缪，而不作亡羊补牢之举。这就形成扩大出口和推行贸易自由化的复杂性。

13. 因而,《服贸总协定》下的自由化进程即成为各国政府在上述不同政策领域自愿作出多边承诺的一项职能,形成按供应模式无定规和有选择实行自由化的局面,同时也限制了服务出口商对服务配置及其提供的选择。某种市场准入的承诺类型(例如,基于建立公司的模式、乃至基于自然人作为服务提供者进行流动的变通办法)可产生不同影响,但得取决于以何种占支配性地位的方式向外国市场的某一具体部门提供服务。

14. 迄今为止,《服贸总协定》改善市场准入的主要重点立足于建立起商业现场。凭借《服贸总协定》均予准许的适度限制和绩效要求(就业要求、当地含量要求、出口绩效要求、技术转让、培训等),考虑到商业现场可促进建立国内能力并扩大服务出口,发展中国家一直偏向于采取这种供应模式,以鼓励外国直接投资。同时,这也有利于更好的宏观经济管理,以及监督性和管制性控制。大部分发展中国家没有依据第十九.2条的规定,并未利用对外国服务和服务提供商规定准入条件(如绩效要求)的可能性。发展中国家在批准对其市场的进一步准入时,必须充分利用这些创建能力的条件,以保证扩大服务的出口。

15. 在有关扩大服务出口的这四种供应模式之间存在相互联系。例如,另一些经济体的合同项目(模式4)往往被利用来进行国内能力的建设,其作法是鼓励专业人员在技能专业化程度较高、并可受到在职培训的一些经济国家中承担各项短期性工作。然后,这些在技能上得到提高的回国专业人员,可成功地推动跨界出口,或满足外国来访者对服务的期望。商务旅行(模式4)也用于补充跨界性提供(模式1),以满足客户对与人员接触的需要。同样,也往往利用模式3推动软件技术转让,以建立模式2、甚至模式1的能力。此外,通过有目标地吸引对诸如特定客户软件、或卫生设施管理等领域的外国直接投资,可为发展中国家树立起一项质量声誉,从而转化为跨界性的服务提供。

16. 界定服务贸易的基本概念提供了一种框架,据此,发展中国家推行投资和跨界流动(主要属目前所称“电子商业”类别)服务提供方面的自由化,换取到其它供应模式(例如,自然人流动)方面的好处,乃至在《服贸总协定》下其它方面的一些好处,甚至获得对商品贸易市场的准入。一些为按各供应模式(如《投资多边协议》(商业现场)、《有关(跨界供应)电子商业的部长级宣言》)分别制订出单项协议的主动行动,应在谋求《服贸总协定》下各项权利和义务平衡的范畴内加以考虑。

17. 跨界供应(模式 1)。由于电信网络的发展,信息技术的进步和互联网/电子商业的兴起,跨界贸易始终日益不断地增长。各类新技术可望进一步推进此类服务贸易,甚至还促进在乌拉圭回合谈判时认为技术上不可行的领域内的贸易。只有半数、甚至不到半数的承诺愿在跨界贸易方面推行完全开放的市场准入;这有时与技术上的不可行性相关。

18. 信息技术支持着各类模式间的相互替代;通过电子方式提供跨界服务的潜力,可削减对商业现场(模式 3)、或自然人流动(模式 4)的依赖程度。任何可转为数字化的信息都可实现远距操作,而实时互联网技术可装配起网上联机交谈设施和举行费用不贵的视象会议。服务出口商越来越多地利用模式 1 提供公司内的服务,以及与客户、战略性伙伴,或(在设有商业现场的情况下)与总部进行电子通信,而不须考虑最终采用何种服务提供模式。批准在这种模式下的市场准入,将需要具备与提供与此类服务相关的资本流入和流出,例如金融服务。

19. 然而,应指出的是:跨界服务也涉及运输服务,而运输服务则仍然受到较大程度的限制。空运部门的通航权被拒于《服贸总协定》的部门之外,(虽然明年将对《空中运输服务的附录》进行审议),并由于一些主要国家的问题,乌拉圭回合后的海上运输谈判亦告失败。与此同时,陆运自由化、甚至一些区域协议范围内的自由化也步履艰难。²

20. 海外消费(模式 2)。总体而言,消费者在选择购买海外服务的市场准入方面是最自由的(虽然存在着一些有关支付和转让方面的限制)。这是各类服务,特别是医药、旅游、运输和教育服务输出的一个重要方式。贸易虽未直接受限制,但也不见得完全无阻拦:对其它服务部门中的一些规定,如医疗保险的不可转移性等规定,可限制有关部门的贸易。

21. 个人消费以旅游身份前往出口市场仍是这类供应模式的首要分支方式,继而是在海外受训的学生或行政主管。然而,近来对实时互联网交互作用的完善性微调,正日益导致以跨界远程培训取代传统培训法。向开设在发展中国家市场内(只要是股东以外籍人为多数)的外国公司推销服务,也属模式 2 的出口方式,且往往也是服务供应商获取出口经验和各经济体制增进地方服务提供能力的一条绝佳的低成本途径。

22. 商业现场(模式 3)。如上所述,商业现场往往是《服贸总协定》中最常见的供应模式,反映出各国期望吸引外资、以促进包括管理专门知识在内的技术转让,

创造就业和削减对进口服务的外汇支付。许多国家提供了有条件的准入，即对商业现场进入其本国市场和享有国民待遇的承诺列明限制，特别是制定出第十六条所界定的一些措施。各国往往列举该条的规定，制订出某种类型的法律形式，规约参与外资的开设及对外资的限制。此外，还提出对经济需求的测定，但仅数量有限的几个国家提出了此点要求。

23. 根据《服贸总协定》，外国公司向各东道国内客户和生产商进行的推销和采购均构成服务“贸易”。1996年，服务占外国直接投资流量(3,500亿美元)的五分之三，并占全球各类外国直接投资综合总额(3.2万亿美元)的一半。从1995年——各跨国公司下属约280,000家外国子公司生产的商品和服务价值——估算出的7万亿美元全球销售量来看，国际生产比重超出出口量，成为外国商品和服务市场的占支配地位的服务模式。³

24. 一种观念始终认为，许多发展中国家在商业现场的市场准入机会方面，并不具备可从中获得利益的地位，因为设立商业现场耗资巨大；然而，却已存在在发展中国家在诸如旅馆业、零售业以及工程和建筑业等部门开设多国服务公司的实例。此外，当初作出实行模式3自由化的承诺时，互联网通信和电子商业的发展才刚刚起步。由于互联网便利了电子跨界贸易(模式1)，对商业现场的需求即可削减。这可能导致一些外国公司提出“非设立”权的要求，从而影响到(例如按纳夫塔规定)通过商业现场实现专门知识转让的好处。

25. 自然人的流动(模式4)。大体来说，这一模式的自由化仅限于与商业现场有关的管理人员和专家临时流动的横向性承诺。极少几个国家也作出了具体部门和类别人员流动的承诺，但对这些承诺附有相当大的限制性(例如：这些流动严格限于每12个月内3个月的逗留期，并受到对经济需求测定、以及对资格承认和特许批准规定的管制)。各类部门和职业类别无具体界定，是阻碍对市场准入预测的主要限制因素。

26. 《服贸总协定》所依赖的是，资本流动(模式3)与劳动力流动(模式4)两项义务间平衡的概念。⁴ 鉴于发展中国家拥有劳动密集性服务的相对优势，模式4是这些国家服务供应的一个重要模式。全球款项回汇率水平估计为300亿美元，但即使这一数额也未如实反映发展中国家人员流动的规模。针对此模式的各种壁垒，特别是严格和捉摸不定实施的签证规定、特许批准的规定和对经济需求的测定等，均阻碍发展中国家技术人员和商人参与渗透世界服务市场的各类关键性活动。

27. 如上所述,对这一模式准入的主要限制是对经济需求的测定。这一测定意味着有关政府机构,往往是联邦下属各级机构,将依据其对居民的经济需要,或居民需求、或居民提供此类服务的能力作出的评估,来批准对市场的准入。这些是在参照当地市场条件和现有服务提供商、人口特点、或任何其它标准的情况下,可能确定的质量和数量上的有关条件,但往往并不在承诺表中具体列明。由于其自由酌处的性质(特别是在未具体明确规定标准的情况下),需求测定成为服务贸易的主要壁垒,致使对市场准入的承诺幅度陷于相当程度的不确定性。依据经济需求测定作出的承诺,毫无准入的保障;其经济和法律价值微乎其微。需求测定挤掉了《服贸总协定》可为促进与全球化进程相关的人员流动作出的潜在贡献。鉴于各国已在许多服务部门、并针对商业现场供应模式援用需求测定制订出适用这些需求测定的标准、乃至最终予以废除的具体计划,特别是列出可明白无误辨明职业或行业类别的规定,这将是今后致力于推行服务贸易自由化的核心。

28. 大部分国家允许高技能人员入境,这是作为解决劳力短缺的一项手段,以保证经济增长不因高技能人员短缺而受阻;或是作为一项手段,以求改善争取世界智囊资源和知识的途径。目前已形成技能人员的全球性市场。正如《服贸总协定》有关公司内人员(如管理人员、行政主管、或具备高级专业水平的专家)调动的承诺所显示,人员流动与资本流动密切相关。⁵ 关于投资的多边协议草案(投资多边协议)也列出投资者和一些关键人员(如一位行政主管、管理人员或对某一企业至为关键的专家)的临时入境、短期居住和工作的规定。不得以与劳力市场、其它经济需求的测定或国家法律和条例在数量上的限制等原因,拒绝批准暂时入境和短期居住。

29. 然而,在期望吸引或允许技能人员入境、与期望保护当地人职业间则存在着矛盾,由此未能就所有各类自然人的临时流动问题展开建设性对话。对自然人提供模式的具体承诺表明,极少国家将现行移民法和条例与此挂钩;因此,对以此提供模式实现的市场准入,可有相当大的改善余地,而且不必对有关条例作出修订。⁶

30. 得不到对专业资格的承认和特许批准的规定,也影响到人员在出口市场中提供服务的能力。根据《服贸总协定》第六.4条(国内规定)就下述有关纪律展开的谈判即将完成,以确保有关资格规定和程序、技术标准和特许批准规定以及核算程序的措施不致成为无必要的服务贸易壁垒。这些规定必须符合“必要性”标准,即不得超过确保合法目标、如服务质量目标的必要程度。这是一项极重要的工作,为

此，业已致力于对本纪律第六条所列措施与第十六条(市场准入)和第十七条(国民待遇)的规定间作出区别。这些问题可在下一轮谈判中讨论。此外，这项纪律有助于促进从事服务提供的专业人员获得有效的市场准入。⁷

B. 部门间的关系

31. 部门间的关系也是按《服贸总协定》推行自由化的重要因素。在《服贸总协定》下推行自由化作法中，一个潜在限制因素牵涉各个部门程度不平衡的自由化承诺、或存在着反竞争作法。例如，旅游业可能制订出了具有竞争性的经营作法，但由于向这些旅游市场载运游客的垄断运输商把持价格，造成了市场份额的丧失。在保健服务方面，如医疗保险单不承保区域范围外所提供的服务，或不为电子医疗档案制订通用标准，则将遏制该部门的出口机会。

32. 商品和服务的生产与获取也往往相互关联。例如，咨询工程服务之类的服务供应，与最终的资本货物出口间亦存在着相联关系；提供一揽子综合性商品和服务，亦与输出环境商品与服务的情况一样；在提供商品之后，还得继而输出维修服务。维修服务出口与高技术商品更为相关。为此，通过人员的临时流动或通过远程服务传送，可提供专业化的培训和维修。另外，客户特定商品和服务需求也增进了生产者服务的辅助作用。此外，运输和分销服务也是任何商品贸易所必需的。以上种种特点表明必须对各不同服务部门贯彻始终的政策和管制制度，还必须在商品与服务部门间实现挂钩。

C. 部门实例

33. 模式与部门间的相互依存关系、扩大出口的可能性和有碍扩大出口的一些壁垒，均展现于下列五个部门：计算机服务、后台办公服务、环境服务、保健护理服务和旅游业。

34. 计算机服务。1998年全球市场与计算机有关的服务(除与软件和互联网有关的服务之外)估计将超过2,430亿美元，其中约712亿美元将用于从公司外购取其它各类信息技术职能。就软件(不包括约6,000亿美元用于编制顺应2000年适用程序的具体、有时限的需求)方面而论，仅客户特定软件市场的年增长率亦超过20%，并预测于2000年可达2,500亿美元。

35. 对计算机服务需求的增长受到如下限制：(a)客户已装配的计算机基本硬件完善度差；和(b)支持电信的基础设施薄弱。然而，硬件成本的下降可使原先在这些领域内信息技术提高率较低的商务企业迅猛更新，并获得相对便宜且性能较强的系统。此外，由颇具成本竞争力的无线和卫星基础设施形成的带宽价格下跌，以及由于互联网电话传载兴起的竞争，很快就可解决目前有线电信系统的局限问题。发展中国家出口商目前面临的主要壁垒是：在出口市场上缺乏国际声誉、潜在性地缺乏最先进的设备和不具备颇有成本竞争力的通信环节，以及不能严格实施知识产权立法(敞开侵犯版权行为和类似违法作法的大门)。软件生产商可与其它公司携手，形成战略性结盟、进行联合市场营销和达成排它性交易协议，或开展合资性研制，推出客户寻求的解决办法。通过这样的结盟，削减现有潜在供应商总量，并可能形成限制性商业惯例。⁸

36. 可以四种供应模式的结合方式抓住计算机服务的出口机会。有些发展中国家在联机支持的跨界和技术协助服务、以及客户特定软件、数据库管理和维网网址设计和管理方面业已具备相当的竞争力。为提供更广泛的咨询和技术支持，也需要技能人员前往客户本国市场以求取得最大实效。作为建立国际声誉和国内能力战略的一部分，一些发展中国家还在其本国市场上(“现场消费”)，或在目标市场中为来自其它各发展中国家的技术员开展培训。授予成功的发展中国家从事诸如提供互联网的人网业务或数据收检等领域的特许经销权，是一个尚未开发的潜在增长领域。

37. 后台办公服务。发展中国家提供跨界(远程)后台办公服务的机会正不断扩大。从1980年代简单的数据输入服务开始，发展中国家提供的后台办公服务业已发展到包括电子出版、维网网址设计和管理、客户传呼中心、医疗档案管理、旅馆预订、信用卡审核、遥距秘书服务、函址清单管理、联机技术支持、目录检索和摘要编纂服务、研究和技术文献撰写，以及技术转录。此外，一些制造商也越来越多地推行外包合同，让外国服务商承包生产设计、后勤管理、研究与发展，和客户服务支持。

38. 根据经合发组织的预测⁹并计入2000年计算机代码转换需求的因素，发展中国家可为1998年全球市场提供的后台办公服务约相当于4,380亿美元。这一数字至少相当于发展中国家1996年出口总额的20%，是发展中国家“其它服务”出口的2.8倍。例如，医疗文献转录的世界需求量约为2亿美元，法律文献转录的需求

为 4 亿美元，而为顺应 2000 年的所需费用则在 3,000 至 6,000 亿美元之间。仅美国各公司每年即支付 500 亿美元用于信息处理，其中至少 20%是可在后台办公环境下提供的服务。

39. 发展中国家境内依靠后台办公作业的各类附属公司越来越普遍，囊括了航空公司、经纪人公司、信用卡制作公司、金融机构、保险公司、市场营销商，以及任何其它高额交易。这类附属公司是通过商业现场进行服务贸易的一个实例；然而，其中越来越多的公司除为母公司提供服务外，还成功地实现了业务开拓，以服务于其它国家境内一系列广泛的公司客户。大部分服务需求是，经营商对经营商(生产者)的服务，而不是消费服务。在后台办公业务方面，当地经济以倍数扩增的效益范围，远远超出了派往外国市场临时移徙性服务。

40. 环境服务。世界环境服务市场约占全球环境企业(估计为 4,520 亿美元)的 65%，致使目前的需求量超过 2,500 亿美元。服务提供的焦点由管道终端清理，转向无害环境技术，并从管制性遵从转向资源生产率。1996 年发展中国家仅创造总收入的 13%。¹⁰ 服务的专门技术知识、价格、质量和可靠性是环境企业的关键竞争因素，然而，地理和文化邻近因素和提供多学科一揽子服务的能力也可增进公司竞争力。开拓或扩大商业机会的战略包括：(一)提供一项综合性的一揽子商品和服务，或多学科性服务；(二)提供专门化服务；(三)针对区域性市场；和(四)与外国公司建立联系。

41. 经验表明，与发达国家公司结成合作伙伴关系，可成为更新发展中国家公司知识、专门技术以及技术来源的一项手段。“建造—运作—转让”法是环境部门、特别是水和废污处理分支部门广泛运用的手法。大部分出口机会均需要各国政府和国际融资机构以供资者或客户身份参与。发展中国家的出口商须与当地公司形成合作伙伴关系，以具备获得此类采购机会的资格。

42. 对发展中国家公司扩大商业机会形成的各种有关限制，可认为涉及：(一)需求条件(例如：无足够的资金支付环境商品和服务；与支付相关的不确定性；无可靠法律体制，保证不了当事各方所作承诺兑现)；(二)供方的一些考虑(例如缺乏技能人员队伍和培训资金)；(三)政策(例如偏好当地公司；得不到政府从商业发展、融资和附加条件的援助方面给予支持)；(四)立法(例如对自然人流动、所有权和控制权等的限制；过度繁冗的官僚文牍手续、检验程序和收集信息规定；赔偿责任)。

43. 环境服务本身虽可不太受限制地进行交易，但缺乏市场准入，得不到相关建筑服务、专业性服务(咨询工程、设计)和分析性服务，可形成对贸易的壁垒。同时，客户也越来越期待着环境服务带有支持性技术，而这些技术本身则可能面临管制陈旧技术的条例性限制所形成的出口壁垒。

44. 一些研制出解决某些具体环境问题专门技术的发展中国家公司可向其他面临同样问题的国家提供服务。例如：雨林管理、对资源开采企业的环境管理、维护生物物种丰富的生态系统，和减少一些巨型城市的空气污染。若干可辨明的特定空档市场包括处理和预处理家庭和工业废物、进行水利和废水开发以解决旱涝问题、制订土地使用规划，以及一系列支持性服务。

45. 提供环境服务最常采用的模式，是商业现场和自然人临场。信息技术可采用跨界供应模式，能部分和全部提供某些服务，主要是支持性服务。例如，分析东道国的环境立法。这就缩短了和需求国境内提供服务的逗留时间。由此，在相当大程度上避免了服务提供者面临的越界流动限制。除某些与教育有关的服务外，这一部门的海外消费范围似乎有限。

46. 保健服务。¹¹ 发展中国家可通过四种提供模式分别获得各种机会，但必须处置好下列壁垒：悉知现行保健专业人员的素质和保健护理设施的质量保证标准；对专业资格证书的相互承认；保险承保范围的不可转移性；缺乏电子医疗档案标准；担心远程转输保健护理带来的患者隐私权和保密问题；和交叉司法管辖追究不当行为赔偿责任的困难。

47. 以与每个人性命攸关的保健服务部门为例，清楚地揭示出因平等、社会、文化和发展诸点考虑，限制了许多部门的竞争。因开拓贸易机会，例如，保健专业人员临时前往海外提供服务，可得到汇回款项和提高业务技能等方面的收益；它必须与诸如人才外流和为外国人过度耗费最先进技术等潜在不利效应作出权衡。鉴于各国在探索保健服务贸易的机会，就有必要在促进贸易的条例与支持医疗服务普及的适当管制体制和增进平等和可持续性国民保健政策之间取得平衡。

48. 在跨界提供(远程医学)方面，由于医疗图像、爱克斯光片、磁共振成像等可转为数字化并通过计算机传输，发展中国家保健专业技能人员具备了遥距诊疗的潜在可能性。其它一些远程提供备选办法，包括对保健护理专业人员的培训和持续性的专业发展、为一些偏远社区保健护理工作提供专业支持、发展和维持交互式联机保健教育数据库，以及远程医疗档案管理。

49. 至于海外消费，若干发展中国家正在瞄准“保健旅游”。而且经验表明，一些患者将前往国外旅行，寻求具备先进技术的专门治疗、或特殊(如中医)治疗、康复护理，价廉物美的门诊护理。在分区域协议框架内实现的自由化可颇具实效。欧洲联盟还加入了同若干发展中国家达成的双边协议，以获取欧洲供应能力有限的一些保健护理。培训外籍保健专业人员、特别是来自其他发展中经济国家的医务人员是另一增长领域。

50. 实行联合经营和达成当地合作伙伴协议，是谋求商业场所采取的通常作法，从而能培养出拥有资格证书并训练有素的当地医疗队伍。管理合同和经营特许日益成为人们偏好的一项创建医院服务商业性企业的手段。医院经营方面商业现场的一个重要特点是，参与者包括一些传统上不经营保健护理服务的管理公司。另一倾向是与一些同保健无关的公司签订提供辅助性服务的承包合同。今后渗透外国市场的一项手段是，采取管理与保险相结合的“可控护理”服务法。这种作法通过与若干医生和医院签订合同，并实行保险公司与提供保健服务挂钩，使医疗费与医疗护理的提供实现不同程度的结合。这就意味随着信息技术和新商业作法的出现，许多服务部门间的界线日趋淡化。

51. 据估计，发展中国家提供了移徙医生总数的约 56%。目前虽以一些专业技能人员个人的临时移徙为主满足了短缺市场的需求，但对发展中国家保健公司雇员临时性出差的需求，今后很可能还会增长。这些机会的实例包括对专业人员的现场培训和技术深造、与保健当局的咨商(如有关艾滋病的预防问题)、为老年和残疾人或患有毒瘾和酗酒上瘾者提供护理、偏远地区的医疗服务，和通过与政府间组织签订合同，提供灾害救济、或战场救护服务。

52. 旅游服务。¹² 旅游业是许多发展中国家经济增长的一个推动因素。1990至1995年期间，旅游服务(不包括机票价)出口收入的全球年均增长率是7.0%。一些与增长限制因素首要相关的是：国内因素(有限的融资途径、缺乏与旅游经营商的谈判能力、电信或运输基础设施不足)；一些诸如货币汇率浮动或机票上涨等外部因素；乃至有关人身安全、当地居民是否友善态度、该国政治上是否稳定，以及支出换得的价值比等各种看法。此外，发展中国家旅游目的地面临的挑战是如何防止“渗漏”¹³ 和确保公平进入全球分销网络。一些较新增长领域，包括对旅游特定空档市场的开发(如生态旅游、保健旅游、鼓励性旅行)并增进关注一些商务旅游和国际会议之类较为有利可图的领域。

53. 全球战略联营是空运行业正在运用的新商业作法。这些联营旨采取可削减成本和提高效率的联合使用资源方式、创建协同合作和提供“网络值”，即在无须实际扩充经营业务的情况下，扩大航运公司及其合作伙伴经营的服务网点营业面，形成各成员经营网络的联营，实现全球性覆盖。这一做法的主要缺点是，联营可限制竞争，特别是当这些航空公司在某些航线上占据集体支配地位时，可能会限制竞争并抵销上述的一些好处。

54. 以一些大型航运公司计算机预订系统为起源发展形成的全球经销系统，目前提供着各类不同的服务，诸如全球信息储存、机票发放，以及产品和服务的市场营销或销售，例如，为游客提供地面服务、统包旅游，和旅馆及车辆出租。全球经销系统还通过一些最重要的市场实现战略性联营或合并，最大程度地压缩其成本，削减设立直接商业现场的必要性。这些系统增进了旅游代理商的效率，并成为国际旅游业的主要市场营销和贸易手段，且成为拥有这些系统的各航空公司的主要收入来源。然而，这些系统被发展中国家视为市场准人的主要壁垒，其主要原因是控制这些系统的大航空公司为各竞争公司规定了不利的准入条件，例如，令中小型企业望而却步的高额准入代价。

55. 一些东亚发展中国家虽曾参与创建某一主要全球经销系统(“算盘”系统，在与“涵盖世界”系统战略联营下得到充实)，但另一些发展中国家却未能建立起此类系统，而这些国家则面临着推销其旅游服务的困难。美国、欧洲联盟和加拿大颁布了管制全球经销系统反竞争行为和确保这些系统中立的条例，而且国际民用航空组织也颁布了非约束性守则，但这些都不足以彻底铲除反竞争行为。只有极少几项按《服贸总协定》作出的承诺允许对客户预订系统的市场准入，而且这些承诺也扭转不了这些系统的反竞争行为。制订一项与有关基本电信相同的参照文件，可确立一些竞争保障措施，并可作为新增承诺列入《服贸总协定》的承诺计划表。

二、信息技术和新商业技术在扩大发展中国家服务出口方面的作用

A. 信息技术

56. 信息技术的不断革新已带来服务贸易环境的革命。全球计算机化的网络系统已成为具备竞争力的先决条件。这种系统不仅支持远程服务的提供，而且还越来越成为市场营销或销售、员工培训，和重新设计诸如旅游业之类较传统性服务行业的主要关键。例如，发达市场的闲暇游客目前可望对旅游目的地开展联机查询，办理电子预订并可凭“非纸面”电子票据进行旅游。

57. 电子商业的开发骤然增进了跨界模式作为服务输出手段的重要性。通过对公开、非产权标准的运用，带来对现有各通信网络的开发，促成互联网使用率的爆炸性增长(据称使用者人数每年成倍递增)。互联网将为保健和教育、旅游和机票销售服务、软件、娱乐和金融服务等许多专业和商业性服务敞开便利之门。凭借互联网可开展各项商业活动，却无须支付建立和维持实际商店和盘存库等沉重的费用，且便于建立起市场间的联系。电子商业还将对政府服务部门产生重大影响。发展互联网作为电子商业的一项工具所面临的有关障碍是：缺乏信任感、对管制环境的不确定性、准入和后勤问题。¹⁴

58. 发展阶段和电信基础设施间的互连衔接问题，可在极大程度上抑制电子化支持的跨界服务贸易，包括后台办公服务的迅速增长。目前，全世界有 8 亿多条主干电话线路，还有各蜂窝式电话网络和卫星通信系统的辅助充实。¹⁵ 但许多发展中国家的电话密度仍低于每 100 人 1.5 条线路的比率，而且还有 20 亿人从未使用过电话。¹⁶

59. 服务出口商面临垄断性制订的长途电话转接费率和按距离计算电话费的作法，致使陷入这种不利境地的发展中国家进一步被挤出利润丰厚的发达市场。在推行电信基础设施竞争的经济国家中，平均拥有互联网主机数量五倍于那些无电信基础设施竞争的经济国家，而且前者的接线费率还不到后者的半数。专家预言，目前电信服务正走向全球性商品(例如，带宽)价格制订作法的趋势，将以超出任何人想像的速度均衡电信成本，由此使低薪发展中经济内的一系列基于信息技术的服务业成为极具竞争性的提供者。

60. 互联网提供的机会可使发展中国家获得迄今为止无法得到和支付不起的信息。由此形成专门知识的转让，可刺激发展中国家服务的出口并有助于这些国家融入世界贸易体制。然而，许多发展中国家则饱受基础设施和信息技术不足之患。由于信息构成一个日趋重要的生产因素，必需努力确保发展中国家不受节制地加入跨界数据交流。

61. 开展电子商业必备的两个最关键性基础设施组成部分是：必要的硬件和软件，以及对通信网络的准入。技术进步和政府政策将对电子商业提供的机会形成影响。这些关键要素将确定是否具备可利用的条件，并供服务提供商加以利用。¹⁷ 此外，由于互联网能传输一切可转为数字化的商品和服务，致使商品与服务间的区别淡化，因而需要确立有效的跨界管制监察和监视。第二个令人关注的方面是，难以确定笔一交易是否切实成交，因而必需解决许多司法方面的问题。鉴于发展中国家的管制体制薄弱，且缺乏实施能力，上述这些挑战形成了这些国家的特殊问题。

62. 服务电子商业的主要机会在于，发展中国家的人员不必走出国门即可向世界市场提供他们的技能服务，从而得益于所谓低成本/高技术竞争的优势¹⁸，并避免了人才外流。互联网还将使这些国家实现有关服务的宣传。事实上，这可能会骤然扭转工业化国家几乎把持着大部分服务部门竞争优势的情景。

63. 人们一直估计：发展中国家远程劳动密集性服务(如计算机和软件服务，包括后台办公服务)的出口机会，蕴藏着 1993 年发展中国家商业服务出口总额 1,800 亿美元的水平翻一番的潜力(见统计附件表 5)。¹⁹ 平均增长率为 8%的信息技术服务市场提供了重要的机会。各公司都力求增强自身的竞争优势；欧洲货币联盟；互联网的发展壮大；以及 2000 年(千年问题)；²⁰ 因而全球化成为最重要的市场驱动力，导致全球性技术人才短缺和公司向外寻求来源，以及经营规划和企业资源计划的重新拟定。

64. 信息技术的变革很可能形成重大影响，对金融和电信服务尤甚。许多金融交易已经通过联机方式进行，消除了对中间人员的需要。因此，许多金融公司倾向于采用跨界模式，而不愿靠现场设点方式提供某些服务。就电信服务而论，互联网电话和传真服务比常规服务便宜，因为前者服务可更佳地利用带宽。这些服务运用的扩大，将减少发展中国家由电信服务所得的收入。

65. 电子商业的另一重要特点是，它将为中小型企业敞开机会的大门，从今以后中小型企业可走向世界市场寻找供应商和客户。这一虚拟市场空间意味着商业规

模的大小不再是其客户和活动地域铺展范围的指数。有些中小型企业以建立维网网址的方式，已创建起面向全球的起动业务。这类维网网址可在众多纷杂的市场中，为某些产品开辟出特定空档市场。此外，某家公司内部使用的信息可经重新包装后，提供给客户和大众，以协助建立客户的信任感和忠诚。²¹

66. 在《服贸总协定》下已列入通过电子商业成交的一系列数量众多的交易。这些交易包括互联网服务，即可转为数字化信息流量的产品(例如：金融服务；电信、计算机和计算机软件服务；商业、娱乐、邮政和信件传递服务；以及航空运输)。最相关的供应模式是跨界供应和海外消费。充实电子商业的服务部门自由化承诺和所有四种供应模式，可促进电子商业的发展。然而，应当注意的是，如偏向于跨界模式，忽略商业现场模式，会削弱外国直接投资的流入、技术和管理技能的转让及就业机会。

67. 《服贸总协定》的某些条款与促进电子贸易相关：(一)有关电信方面的市场准入和国民待遇承诺和基本电信方面的管制原则，列明应对这些服务部门逐步实现自由化，并采取保障竞争的措施；(二)《服贸总协定》的《电讯附录》规定(当这些服务列入有关进口国的《服贸总协定》义务承担表时)：对电信网络和服务的准入及公共使用；附录还规定了为加强发展中国家电信基础设施的技术合作并扩大这些国家的电信贸易；(三)第四条载有下列规定：(特别是通过引进技术)增强国内服务能力、效率和竞争力，并改善对销售渠道和信息网络的准入；以及(四)第十九条。

68. 发展中国家若想得益于电子商业带来的机会，至关重要的是忠实执行第四条和第十九.2条，以及《电讯附录》所载的技术和金融合作规定。《信息技术协定》免除了对电子商业基础设施和互联网关键信息技术产品所征收的一系列税目。此外，各国政府虽然难以限制进入互联网，但有许多通过互联网提供的服务将受国内条例管制，以保证质量和确立赔偿责任，而且也是出于慎重从事。《服贸总协定》第六条将适用于电子商业。

69. 电子商业基础设施的成本是扩大出口的一项重大障碍。对于目前尚未进入互联网的国家，是否优先考虑开展联机业务，可对服务出口商形成究竟愿在对等市场上开展业务、还是甘于遭受边缘化的明显差别。虽然尚无国际机制规约和谐调跨界法律问题，但不论对互联网实行何种规则，都必须制定出保障竞争的措施，以防万一出现垄断。微软公司与 Netscape 公司已在为独霸信息领域进行竞争。软件生产商正精细地完善控制程序并研制监视平台，以拦阻某些服务器。电信标准正日益被

集中在一小撮经营者手中。今后互联网服务可具有分层次的等级价格，据此，提供商可将用户划分成不同的高低类别。凡支付加额价格者可保证得到优先服务。这种发展情势可使发展中国家的用户处于不利境地。

B. 新商业技术

70. 新商业技术仍在不断演化，以支持设计新型服务并以更具竞争力的方式提供现行服务、从而服务于全球市场的客户、实现经营的规模经济，并通过增强对商标名称的确识提高竞争力。新商业技术还旨在密切服务供应商与客户和行业终端用户之间的关系，并尽可能向它们提供一揽子商品和服务。发展中国家必须确保其服务供应商利用这些商业技术，以免遭到边缘化。

71. 发展中国家的服务公司如加入某一全球网络，则会越来越感到，它们能具备更强的竞争性。附属于网络可为它们的影响、研究与发展活动带来国际声誉，并更迅速地走向更高的增值新产品、培训和软件技术转让，而且可使专业工作人员有机会转到其它市场的网络经营处。另一方面，他们可与其它发展中国家内一些持共同想法的公司联合，组建起全球性网络，挤入特定空档市场，与既有的多国服务公司进行竞争。随着各市场日趋全球化，那些各自为阵的服务公司如不组成某种形式的战略联营，则越来越难以获得成功。

72. 然而，战略性的联营也可能发展成基于跨市场性的知识网络，从而导致确立起事实上的产业标准。就这类网络取代产业发展方面某一稳定市场的主导企业所发挥的作用而论，这些网络形成产品市场和制定出技术标准的能力，也带有制造新准入壁垒的潜在可能性。这可能会对国家、区域和全球市场以及全球范围市场的可竞争性带来影响。因此，在构思和制订国家和国际竞争政策时，必须考虑到这些基于知识的网络发展动态。²²

三、扩大服务出口的战略

73. 发展中国家采取国家一级行动，增进能力并协助供应商提高竞争力，以适应新商业技术和遏制可能的反竞争作法，可扩大增进其服务出口的范围。以下列有这些领域内可采取的一些措施。此外，还需要采取多边一级的行动，便于服务贸易的持续增长。为此，提出下列一些建议。

A. 采取国家一级行动增强能力和提高竞争力

74. 人力资源和技术能力的创建。提高教育程度、特别是新技术教育，是增强竞争力和吸引外国投资的关键要素。政府的教育和研究经费必须扩增并针对性地用于发展当地技术研究，以加强竞争力，并对外国技术作出调整，以顺应具体国情条件。

75. 电信基础设施。通过“信息高速公路”(包括互联网)打开人径，是成功的服务出口的国际竞争新舞台。更新提高电信基础设施是开拓跨界贸易机会的关键。最近有关基础电信自由化的协定和电信技术协定，将与支持革新发展战略一样，支持这类基础设施的完善更新。

76. 协调一致的国内管制体制。为了扩大服务出口，各国政府必须制订出一项协调一致的国内管制体制，规约商品和服务、贸易和投资，并设置一些鼓励性措施，增进服务公司的竞争力。这就必须具体解决：(一)扩大针对各服务公司，特别是有关基本办公设备(例如，计算机硬件和软件、传真机等)的目前税收刺激措施和免收税款的范围；(二)为外国商业现场和全球服务提供网络的经营制订出诸如购取当地服务投入、出口收入、技术转让、工作人员培训等适当的绩效措施；(三)放宽各服务公司现行商业结构；和(四)实行银行业务条例的现代化并增强监察能力。

77. 国家服务出口战略。重要的是须制订一项提高国内经济中服务业和出口形象的一贯战略，从而令人意识到服务出口是经济发展的关键。诸如援助非洲服务部门协调方案等，是在这方面主动采取的重要行动，必须予以增强和扩大。这些主动行动可以提高服务质量为目的，并强调它们的服务与其竞争对手之间的不同。通过有关服务质量和客户服务方面的培训、前往海外考察一些优质服务的首席企业、有关参照国际标准制订本国服务业基准的资料、与具有高质量标准声誉的外国公司联合经营，或在宣传媒介中揭露服务质量问题并促成其解决，可增强对(如国际标准化组织 9000 标准)国际质量标准的承诺。国家标准局可在公共和私营部门中树立起“服务”文化，作出高质量服务标准承诺，开展对需求的评估，以辨明不利提高服务质量的关键性障碍。

78. 通过建立一个信息支持系统，散发有关贸易和商业的资料，可有利于政府支持协助中小型企业获取新技术和管理技巧，包括高级市场营销专门知识、设计各类差异产品的能力和制订出口规划的技能。各国政府还可援助中小型企业，促进它

们的出口，例如，营造撮合合作伙伴关系的场合，协助中小型企业构成商业联营和伙伴关系，并发展联网数据库系统，以帮助中小型企业认清每一区域的经济环境，辨别扩大商业经营的潜在合作伙伴。此外，支持也可体现为培训方案，其内容涉及有效使用信息技术、服务革新的文化层面，以及必要的谈判技能，和如何在商业联营情况下构成有效伙伴关系等。此外，还可利用诸如交流、贸易、金融和信贷政策等广泛的政策工具提供支持；具体的实例包括直接补贴、政府采购、税收刺激措施，以及允许外籍专家自由流动。

79. 在制订总体国民发展规划时，务必融入扩大服务出口的计划，包括列入如下各项战略：(一)向中小型企业 and 政府各级机构及时传播贸易和商业信息；(二)在全国维网网址上介绍本国服务的出口能力；(三)宣传服务出口的成功事例，包括供应服务统计，以及为政治领导人发表演讲提供成功事例；(四)扩大出口公司名录上载列的服务公司范围；(五)将有关现行服务出口商的情况资料加载输入合作企业的共用数据库，包括贸发会议国际贸易中心/世贸组织的服务出口网页；(六)辨明和开发区域市场机会；(七)与一些关键目标市场谈判适用于服务提供者和商务人员临时入境的互相承认协议和条款；和(八)修改有关市场进入、公司行为和建立垄断的管制体制。

80. 为服务公司融资。大部分发展中国家的服务公司受到的限制是，以个人资产，而不是以公司资产为担保放贷的作法。一些主要金融机构典型地只向“够资格的部门”放贷，然而，这些部门并不包括大部分服务业。服务出口商需得到下列类型的融资：按应收帐款的透支法、项目融资、履约保证和筹资支付保证措施、具有用于国际旅行足够用款额度的公司信用卡，和为财政处和计算机设备的获取与更新，提供租赁和贷款两种备选办法。

81. 对反竞争行为采取的纪律措施。许多服务市场被相对少数几家公司所把持，而合并、购并和战略性联营越发使这种局面恶化。有必要制订出一些国家竞争规则以及多边机制，以增强各竞争管制当局间的合作，规约转让价格的制订、排他性交易协议、联营、合并与购并，以及出口卡特尔。有关基础电信服务的参照文件可作为竞争保障措施的实例，供其它各服务部门仿效。

82. 服务行业协会。各国政府可通过加强本国的全国服务行业协会，作为建立和落实行为守则和专业人员持续教育标准的代理机构，从而支持各服务出口商。各协会还可为其成员公司与目标出口市场的潜在合作伙伴挂钩，并作为向政府表达服

务行业(包括出口商)需求的统一声音。此外,各国政府也不妨支持建立某一服务行业的联盟,促其与另一类似服务行业联盟挂钩。

B. 多边一级的行动

83. 实行协同合作。为便利服务贸易持续增长,各成员国政府间须在下述三方面实行协同合作:(一)服务贸易统计,包括就诸如旅游和环境服务业定义达成共识协议,随之,再视需要编制辅助帐目;(二)制订电子服务提供、包括互联衔接的国际标准,和分析有关数据库检索权方面知识产权保护发展动态的影响;(三)力争有效达成关于专业资格互相承认的协定和有关跨界处置专业赔偿责任问题的协议。目前赔偿责任问题限制了诸如远程医学之类的远距服务提供。

84. 国际金融机构。国际金融机构在发挥支持经济发展的作用时,至少可以两种方式扩大服务贸易提供便利:(一)以快速跟进方式改善发展中国家内电信和互联网基础设施,包括从国有电信公司的私营化、吸引外国投资、,并设立一个独立管制机构方面给予的协助;(二)由政府间组织和国际金融机构设立为发展中国家服务公司“拨出”一定百分比按服务合同签订的工作量。

85. 在《服贸总协定》范围内采取的行动。自乌拉圭回合结束以来,发展中国家自动作出重大承诺,但因融资和电信服务问题旷日持久的谈判,始终未获得互利。因此,恰如有必要为发展中国家提供信贷,推行乌拉圭回合后的自由化一样,或许也必须恢复各部门和供应模式方面各项权利与义务的总体平衡。

86. 《服贸总协定》第十九.3条规定,在每一轮谈判前,都应先确立谈判提纲。为确定谈判提纲,应根据本协定的目标,包括第四条第1款的规定,从总体上并按部门对服务贸易作出评估。这一评估应增进必要知识基础,以利作出实施自由化的决定。为此,必须完善服务统计。

87. 《服贸总协定》的评估。鉴于须经谈判协商承担第四.1条规定的特定义务承诺,发达与发展中国家间较不平衡的谈判实力地位,致使发展中国家难以依据上述条款得到预期的好处。这个问题可在评估和有关服务贸易的下一轮多边谈判范围内加以探讨。落实《服贸总协定》第四.1(b)条,就需要恢复四种供应模式之间的平衡,并确保对发展中国家利益攸关的出口性服务列入发达国家承诺计划表。电子商业和新技术对服务贸易及其以跨界模式(模式1)扩大出口能力形成的影响、以及对国

家政策目标的影响均可作出评价。为此，应当就发达国家承诺计划表为发展中国家提供获得技术、经销渠道和信息网络的程度作出评估。作法之一是，制定出准许发展中国家优惠进入网络和获得新技术的一些特定措施和基准。关于对《空运附录》的审查，有必要就新商业技术对空运的影响作出评估。

88. 关于跨界供应模式(模式 1)，在对这一模式和电子商业实行进一步自由化之前，将需要确立相应的管制框架、竞争政策、技术援助和一项基础设施建设机制。为增强对跨界模式的承诺，发展中国家必须把商业现场与跨界模式挂钩，以确保执行第四条的规定，并有效处置有关赔偿责任、司法管辖权和质量控制，以及专门知识的转让和实施绩效规定等问题。

89. 关于商业现场(模式 3)，颇有助益的是，收集对发展中国家投资增长幅度的资料，而对其投资的增长是因发展中国家对其市场准入作出的承诺带来安全性和可预测性。一份有关反竞争作法的清单可为今后谈判提供有助的指导。关于自然人的流动，可对发达国家全国立法目前批准服务提供人员临时流动的人境条件，与受特定承诺计划表约束的义务之间作出比较，并可力求辨明在经济需求测定中所采用的标准。相互承认协议对发展中国家以这一模式出口带来的影响也必须引起注意。鉴于信息是一个重要的生产因素，有必要审查发达国家的接洽点是否向发展中国家的服务出口商提供了相关的市场信息，从而协助这些出口商制订和实施出口战略。

90. 《服贸总协定》的提纲。必要的谈判提纲应针对执行《服贸总协定》期间所出现的各种问题。通过按优惠条件进行的技术转让，特别是电信和信息技术领域的转让，可有效地实施第四条，确保增强发展中国家服务部门的竞争性；这就需要充分落实《电讯附录》(即有关技术和财政协助的条款)。可规定发达国家对其本国公司和机构采取一些出于鼓励技术转让目的的刺激性措施。

91. 提纲必须考虑到如下现实，即在对跨界模式实行进一步自由化之前，发展中国家必需得到技术和财政援助，以促进其基础设施建设，并确立一项相应的管制框架和竞争政策。为保证第四条的目标得到落实，发展中国家必须将跨界模式的市场准入与建立商业现场挂钩。这种挂钩将使它们能有效地处置关于赔偿责任、司法管辖权和消费者保护等问题，并建立一个有利于准入、包括例如绩效要求的适当环境。

92. 关于模式 4,可列出一份各国拟同意取消经济需求测定的各类人员的名单，并为不属该名单的各类人员确立起适用经济需求测定的标准。同时，也可对移

民立法所载现行入境规约条款展开审议，并设想通过一项放宽特定部门类别人员入境的协议。此外，还考虑可否废除那些阻止发展中国家提供专业性服务的规定。可建立一项机制，促进和监测相互承认协议的发展中国家缔约国在一切专业服务方面的有效入境。

93. 拟根据第十九.3条确立的谈判提纲还可探讨其它一些领域，涉及到加速有关应急保障措施的工作，以使各国可以各类模式并在所有部门扩大对市场准入的承诺、在依据第十五条开展的谈判背景下，制订出约束发达国家补贴的纪律、以确保控制进口和出口国家不滥用占支配地位的方式来增强第九条，并制定一项通报限制性商业惯例的规定。可通过谈判达成参照文件，以确保竞争保障，并解决私营部门的经营作法，如有关全球销售系统和计算机预订系统的经营作法。

四、政策建议

94. 本文件上述各章所作的分析，提出了可供各成员国考虑的下列政策建议。

A. 针对各国政府

95. 可考虑在国家一级主动采取的政策行动如下：(一)辨明对服务出口的壁垒，如向私营部门发放有关申请签证和工作许可证问题的调查表；(二)增强生产者服务、尤其是采取外部化和放宽市场准入的方式；(三)采取促进劳动密集性服务出口的企业结构，以提供一揽子服务，将临时性人员逗留期与具体项目和明确界定的技能挂钩；(四)编制出海外工作国民的职业清单，以辨明具有相对竞争优势的领域，和下一轮《服贸总协定》谈判中可提出的要求；和(五)加速在分区域安排的背景下列入服务及其自由化，并通过此类安排增强合作努力，为下一轮《服贸总协定》谈判作好准备。

B. 针对国际社会

96. 国际社会可主动采取的行动如下：(一)确保在制订《服贸总协定》谈判提纲的背景下，有效实施《服贸总协定》第四和第十九条；(二)制定出适用经济需求测定的具体标准的计划表，以及最终废除经济需求测定、特别是针对各类可明确界定专业的经济需求测定；(三)创造有利条件，便于发达国家公司向发展中国家公司

转让技术以及向发展中国家传授公共领域的技术；(四)协助贸发会议和世贸组织两秘书处完善对服务的统计，以解决决策者和贸易谈判者开展下一轮《服贸总协定》谈判的需求。

C. 针对贸发会议

97. 可要求贸发会议：(一)举行一次专家会议，探讨服务贸易电子商业对发展中国家、以及经济和基础设施政策类型的影响。这些政策将是远程服务/商业服务领域某项出口战略的要素；(二)对各类移民法开展系统性分析，辨明它们对职业的具体说明，以协助发展中国家弄清扩大贸易的可能机会，并有利于准备在《服贸总协定》谈判中提出的要求；(三)开列服务部门最盛行的反竞争作法；和(四)继续努力建立有关影响服务贸易的措施的数据库。

注

¹ 许多服务出口商在得不到任何国家出口促进机构正式支持的情况下从事经营。由于缺乏充分的服务贸易计划数字，更无法认清它们的经营情况，从而继续低估了发展中经济国家服务部门的贡献。结果，公共资源很可能被转拨给其它一些似乎对经济发展更为紧要的部门，丝毫未适当认识到这些部门的竞争力将取决于高质量的服务投入。

² Geza Feketekuty：“制定2000年的服务议程：下一轮服务贸易谈判”，世贸组织系列，日内瓦高等国际关系研究学院，1998年。

³ 《1997年全球投资报告》，UNCTAD/ITE/IIT/5。

⁴ 见《1994年贸易和发展报告》，补编。

⁵ Saskia Sassen《劳动力和资本的流动性》，剑桥大学出版社，1998年。Robyn Iredale“对推动国际性移徙各因素的分析”，在国际移徙和发展问题技术专题讨论会上提出的论文，1998年7月。K·Malhotra“全球化和经济增长范例：劳动力移徙和流动的某些影响”，在中国和亚洲劳动力移徙和流动会议上提出的论文，中国社会科学院亚太问题研究所，北京，1998年4月17至19日。C·W·Stahl“解析全球人口流动中的国际性移徙及其对澳大利亚的影响”，澳大利亚政府出版局，1993年。

⁶ 若干经验研究突出展示了人员流动接受国家所得到的收益，特别是在增进国际竞争力、技术创造、节省教育和培训等方面的收益。在某些情况下，年收益率可轻而易举地

超过在设有对劳动力流动实行限制情况下所创造的世界总产值比率。在 Bob Hamilton 和 John Whalley 编写的一份研究报告中，据认为：一旦拆除限制劳动力流动的壁垒，即会出现劳动力的重新配置、并产生效益，“全球劳动力流动限制对效益和分配的影响”，《发展经济期刊》，第 14 卷，第 1 至 2 期，1984 年 1/2 月，第 60 至 75 页。

⁷ Trempe 等人建议修改加拿大移民方案，把对外籍临时移徙工人的处置从政府管理的方案中划出来，归入一项符合商业现实的批准程序，并提出这一方案着重应侧重雇主的经营诚意、而不应倚重对劳动力市场需求的测定。R · Trempe、S · Davis，和 R · Kunin，“不只是数字—加拿大今后的移民体制”，渥太华，1997 年。

⁸ Robert Grosse，“国际服务业的限制性商业惯例：拉丁美洲的实例”，《跨国公司》第六卷，第 2 期，1996 年 8 月。

⁹ 见经合发组织，《2020 年的世界：走向全球新纪元》，1997 年。

¹⁰ 贸发会议“加强发展中国家开发环境服务部门的能力”，TD/B/COM.1/EM.7/2，1998 年 5 月 12 日。

¹¹ 见贸发会议“国际保健服务贸易：发展中国家的困难和机会”，(TD/B/COM.1/EM.1/2)，1997 年 4 月 7 日。

¹² 见贸发会议“国际贸易中与旅游相关的服务：发展中国家面临的问题和选择”(TD/B/COM.1/EM.6/2)；1998 年 4 月 2 日；和贸发会议“增强发展中国家扩大旅游部门的能力”(TD/B/COM.1/EM.6/L.1)，1998 年 6 月 11 日。

¹³ “渗漏”系指由于设备和供应的进口、海外推销的开支、利润汇回、偿付外国贷款等削减的旅游收益留存。

¹⁴ 见“全球电子商业框架”，可查阅：<http://www.iitf.nist.gov/eleccom>。

¹⁵ 见“新兴市场指数：电话准入和电话密度”《经济学家》，1998 年 4 月 4 日，第 114 页。

¹⁶ 见贸发会议“电信、工商促进和贸易效率”(TD/B/COM.3/EM.3/2)，1997 年 7 月 1 日。

¹⁷ “电子商业和世贸组织的作用”，世贸组织特别研究报告二，1998 年。

¹⁸ 见《1998 年贸易和发展报告》。

¹⁹ 世界银行“全球经济展望和发展中国家”，1995 年，第 3 章，第 51 页。

²⁰ 据估计美国的人才短缺为 346,000 人，欧洲为 165,000 人。由于签证限制，无法解决这些需求。

²¹ 经合发组织讨论文件，“拆除有碍全球电子商业的壁垒”，1997 年 11 月。G·Shaw “电子商业可预期成为 21 世纪的商场”，《温哥华太阳报》，1998 年 5 月 25 日，C1。

²² 见《1997 年世界投资报告》第 12-16 段。

-- -- -- -- --