



联合国  
贸易和发展会议

Distr.  
GENERAL

TD/B/COM.3/17  
22 September 1998  
CHINESE  
Original: ENGLISH

贸易和发展理事会  
企业、工商促进和发展委员会  
第三届会议  
1998年11月23日，日内瓦  
临时议程项目4

建立电子商业全球框架的最新  
提案对贸易和发展的影响

贸发会议秘书处的报告

摘要

本文件探讨了欧洲联盟、日本、美国和经合组织秘书处关于建立电子商业全球框架的提案中提出的一些主要内容，以及它们对贸易和发展的潜在影响。为了便于识别各提案中共同的主题，对其中提出的问题分别列入以下标题：金融问题(包括财政问题)，法律问题(包括知识产权、安全和进入市场的条件等问题)，和中小企业的进入条件。

文件的重点，是找出如果建议得到实施，发展中国家(和它们的企业)从中受益的机会。提出了一些优先领域，使发展中国家可以最大限度地受益，同时限制那些建议带来的风险。主要结论：(1) 还须作进一步估评互联网免税贸易区对贸易和发展的潜在影响；(2) 在电子商业的能力建设和培训方面，应给予发展中国家更大的支持；和(3) 在电信和信息服务方面提供起支持作用法律和管理框架，政府的政策对国际上采取的措施如何影响它们本国的贸易和它们的企业在电子市场上的竞争力具有直接影响。

## 背 景<sup>1</sup>

1. 国家间的贸易，由于信息和通信技术的发展，正处于根本变革的门槛。互联网可以把世界无分远近的地区带进全球电子交易市场，进行信息交流，为发展中国家经济和工业化经济都提供了有深远意义的好处。

2. 估计现今互联网的用户有 1.48 亿，在很多新兴经济中，它的增长率都在 2 位数。全世界有大约 3700 万互联网的页主，大大增加了网上提供的贸易和经济信息量。在发展中世界的很多地区，入网情况也大有改善，例如，几乎非洲的所有首府现在均有某种进入互联网的条件。然而，各地区之间互联网的普及程度仍有较大差距，可对具体国家加入全球电子市场的能力产生深远影响。<sup>2</sup>

3. 通过互联网或私营企业网络进行的电子商业交易或商务交易的总量，1997 年估计为 80 至 90 亿美元。研究人员预测，到 2002 年随着全世界的商业活动和消费者扩大它们的联机商业活动，这个数字可上升到 4000 亿美元。电子商业的这一巨幅增长，是很多商业机构借助这一新的媒介实现销售和降低成本推动的。

4. 为帮助确保互联网和联机商业活动的效益继续扩大到全球经济的所有方面，一些政府和政府间组织提出了建立电子商业全球框架的建议。尽管提出的各种计划之间存在有差异，但在美国、欧洲和日本之间正在形成一种共识，即私营部门应在制定这套全球框架方面发挥主导作用。在修改现有的商业法和规定方面，需要在国际上进行协调，以便为电子商业提供一个和谐而透明的法律环境。然而，在确定标准、信息安全和内容管理等方面，作为加强政府管理的另一种选择，正在鼓励私营部门进行自我管理。

5. 提出的建议中没有讲到的一个方面，是必须确保发展问题在一开始便成为电子商业讨论的一个重要而积极的组成部分。为使电子商业成为真正的全球增长和繁荣的工具，国际社会必须适当确定进入、联网、成本、金融和人才资源等方面的不平等问题，并迅速加以解决。本文件便是在这方面迈出的第一步。

---

<sup>1</sup> 本文件同时在贸发会议的网址上发表([http : //www.unctad.org](http://www.unctad.org))。很多讲到的机构、企业、文件等，在本文件的电子版上用“超级链路”标出，用户可点击突显的案文，直接进入有关的网址。

<sup>2</sup> 这个问题在文件 TD/B/COM.3/16 中作了论述(“参加电子商业有关的政策问题”)。

## 第一节—— 主要问题

### A. 导言：四个殊途同归的提案

6. 一些政府和政府间组织已采取行动，解决建立全球电子商业框架有关的政策问题。下面的分析以美国、欧洲联盟、日本和经合组织提出的方案为重点。前三者提出了在海关和税收、制定法律框架等方面有关电子商业的政策建议，和进入市场的问题。经合组织正在对一些电子商业的政策问题进行广泛研究，并已出版了一些政策指南。<sup>3</sup>

7. 应当提出，由于各方面的提案不是在共同的参照条件下提出的，因此也没有同样详细地论及所有同样的问题。尽管如此，总体上四个提案明显地一致认为，私营部门应在互联网和电子商务的发展中起主导作用。而且，行业的自我管理应当成为规范，除非发现明显需要政府采取行动，或在国际上达成协议。各方面普遍承认，电子商业需要在国家和国际上有一个简单、透明和可以预测的法律环境，各国政府应避免对电子商业施加不必要的限制，以避免破坏竞争。

8. 上述提案认为，应利用现成的谈判渠道，如经合组织、世贸组织、知识产权组织和国际贸易法委员会等，积极开展政府间的合作，以确保各国政府参加，建立支持总体框架的必要协定和示范法。在如何调整目前的法律环境使之满足电子商业提出的新的要求方面，私营部门应有发言权。根据电子商业的需要修改法律和体制框架，应在技术上保持中立，避免造成歧视，而且应鼓励可以互相操作。

9. 上面讲到的四个方面发表的各种政策文件，提出了一些金融方面的建议(如海关、税收、电子支付)、法律方面的建议(如商业准则、知识产权、版权和商标、

---

<sup>3</sup> 还有其他组织对具体问题或电子商业的区域影响提出了意见，这些组织包括：世界贸易组织、世界知识产权组织、联合国欧洲经济委员会、国际贸易中心、国际电信联盟、国际商会、联合国国际贸易法委员会、美洲开发银行、国际复兴开发银行、亚洲——太平洋经济合作论坛、七国集团、联合国教育、科学和文化组织，和国际标准化组织等。

保密和安全等), 和进入市场方面的建议(如电信基础设施、信息技术、内容和技术标准等)。文件还讲到人才资源<sup>4</sup>和中小企业方面的一些问题。

## B. 金融问题

### 1. 电子商业的关税和税收

10. 四个提案都同意, 目前通过互联网和其他电子渠道提供货物和服务免征关税的环境, 应长期保持下去, 但这种情况不适用于通过互联网购买而以传统办法交货的有形货物, 在那种情况下应继续适用现有的关税规定。<sup>5</sup>

11. 电子商业交易的“虚拟货物”, 如信息和服务, 和有形货物的征税, 是一个复杂问题。美国的立场是, 不对电子商业交易征收新税, 税收当局应协调它们的活动, 保证税收制度易于管理, 不会妨碍或破坏商业活动。

12. 欧洲联盟一向对虚拟和有形货物都征收增值税, 但目前正在成员国范围内在定义、控制和执行问题上对现行税收制度(直接和间接均包括在内)进行评估。四方面都认为, 电子货物的征税与有形货物的征税相比, 必须保证公平(即“税收中立”), 经合组织(对欧洲国家而言欧洲联盟)应是讨论有关国际征税政策问题的主要论坛。经合组织已经开始了一项电子商业征税问题的政策研究计划。

### 2. 新的电子支付方法的影响

13. 电子支付是一个新生技术领域, 可在货币政策和全球银行业方面产生重要影响。各方面公认, 必须密切跟踪这个领域里的发展, 但四个方面都还没有提出政

---

<sup>4</sup> 这个问题在文件 TD/B/COM.3/EM.6/2 中讲到: “电子商业领域的培训: 需要与可能”。

<sup>5</sup> 这一点反应在世贸组织 1998 年 5 月的《部长级宣言》中, 部长们在宣言中同意, 至少在 1999 年世贸组织的下一次部长级会议之前, 各成员国应“继续目前不对电子交易征收关税的做法”。

府增加任何管制。然而美国政府和其他方面已经认识到，今后可能需要采取行动，保证电子支付和国际金融体系的长期安全和健全。<sup>6</sup>

## C. 法律问题<sup>7</sup>

### 1. 制定电子商业的商业守则

14. 四个方面都认为，必须修改现行有关商业交易的商业守则和法律框架，解决国际电子商业引起的复杂问题。正在作出各种努力，确定电子单据的法律效力，接受数码签字的条件和在商业交易中使用的其他鉴别的程序，尽管在很多国家立法工作还没有完成。日本和美国强调，必须保证在解决争端方面接受电子数据资料，国际商会的备选解决争端制度也在讨论这个问题。欧洲联盟强调，不能为制定规定而制定规定，规定应建立在单一市场全面自由的基础上，规定必须考虑到商务的现实情况，必须切实有效地实现它们的目标。欧洲联盟最近还通过了一项有关远距离谈判的合同的指令，将解决电子商业交易的问题。

15. 联合国国际贸易法委员会的电子商业示范法，被认为在建立共同的法律框架方面是国际合作的一个样板，在其他领域也应给予支持和探讨。此外，国际商会也在开发一套电子商业术语的资料库，可用于电子商业中使用的商业合同。

### 2. 知识产权的保护

16. 最近由世界知识产权组织主持缔结的两项国际条约(产权组织的《版权条约》和产权组织的《表演和录音录像制品条约》)，得到了广泛支持，美国、欧洲联盟和日本已承诺尽快批准。与贸易有关的知识产权协定，其执行也受到鼓励，特别是美国和欧盟。此外，欧洲联盟主张再缔结一个对大量数据资料的投资给予法律保护的知识产权条约。日本认为，区分私人使用和商业使用的数据资料有困难，需要

---

<sup>6</sup> 一些这类支付技术，下文第2节(a)中还要进一步讲到。

<sup>7</sup> 贸发会议最近的一份文件，题为：“电子商业：法律问题”(UNCTAD/SDTE/BFB/1)，提出了有关电子商业法律方面的一些主要问题。因此这一节将限于上述四个方案中讲到的法律问题。

在保护知识产权和个人“获得知识的权利”之间找到平衡，还需避免过度的规定妨碍内容的传播。

### 3. 商标和域名

17. 虽然分配网址名称的域名系统(DNS)迄今为止一直是由互联网的先驱美国支配的，但人们普遍认为，必须有一个新的由市场推动的管理安排，有更广泛的国际参与。由于域名在大多数商标制度中尚未得到充分保护，因此尚有被他人滥用的可能，冲淡商标的价值。美国就特别支持制定国际协议，为域名提供充分的商标保护。

### 4. 互联网的保密

18. 美国提出了在电子商业方面个人资料和活动保密的以下两套原则：

(a) 消费者应要求资料收集人：

(一) 使消费者了解，他们收集的是哪方面的资料，及他们准备如何使用那些资料；和

(二) 给消费者切实的保证，限制个人资料的使用和再使用。

(b) 在网上获得、披露和使用的个人资料，应：

(一) 尊重个人的隐私权；

(二) 不得窜改或销毁；和

(三) 准确、及时、完整，并与提供和使用资料的目的相关。

19. 美国现正支持私营部门作出努力，执行自我管理的保密制度，但也承认，在某些领域(如保护儿童)，如果自我管理的措施不够严格，也可能必须加以干预。

20. 日本也赞成制定由私营部门带动的保密制度，尽管它认为，在有些情况下可能必须采取立法解决的办法。日本政府还公布了保护个人资料的准则，并采取措施，使网上用户了解保密问题，鼓励商业部门自己采取措施，保护个人资料和促进加强网上保密技术。日本还赞成国际合作，确保在保密方面世界范围的协调。

21. 欧洲联盟对保密采取了较为实际的方针，通过了若干处理和传送个人资料的指令。欧洲联盟不久将执行一项指令，禁止向它认为不能向欧洲联盟的公民提供

充分保密的国家转移个人资料。这项指令在欧洲联盟的贸易伙伴中引起了一定关注，特别是美国。

22. 经合组织发表的《关于保密和个人资料跨界流动的指导原则》建议，不应限制个人资料的跨边界的流动，除非目的地国在重要方面不能遵守指导原则，或那些资料的再出口将绕过国内保护隐私的立法。

## 5. 互联网上的安全

23. 一些国家正在努力提供一个框架，制定以市场为基础的标准，关键的公共管理服务，和重要的可恢复的加密产品。普遍认为联机环境应允许若干种安全方面的技术(如加密、鉴别、口令控制、防火墙等)，配合以可靠的、有市场带动的关键和安全的结构。经合组织还公布了有关密码编制和信息系统安全的指导方针，涉及重要的安全和关键管理问题。各方同意，应允许合法的执法机关进入加密资料。但美国政府继续以法律的执行和国家安全为理由，反对先进的保密技术出口。

### D. 进入市场问题

#### 1. 电信基础设施和信息技术政策

24. 美国和欧洲联盟的政策文件都承认，国家电信政策的自由化，对发展先进、大容量全球信息网具有重要意义。具体地说，美国的立场提出了四个原则，美国认为应作为政府政策的基础：

- (a) 鼓励私营部门投资，将政府控制的电信公司私营化；
- (b) 促进和保持竞争，向垄断的电信市场引进竞争，保证以公正的价格互联；
- (c) 保证无歧视地公开进入网络的条件；
- (d) 通过独立的管理人，执行与技术发展相适应的有利于竞争且灵活的管理。

25. 四个方案都强调，切实执行世贸组织的《基本电信服务协定》和《信息技术协定》，将有利于发展作为全球信息网基础的技术基础结构。此外，美国和欧洲联

盟还支持通过相互削减协议(MRA)简化产品证明程序，使达到国家标准的实验室提出的证明得到国际承认。

## 2. 对互联网内容的规定

26. 四家立场有一个强烈的共同认识，即对内容负责的规定应有一套共同的原则基础，以保证合理的游戏条件。美国和欧洲联盟的立场都赞成，中间人，如网络经营人和互联网服务提供者，不对它们代表他们的客户提供或传送的内容受到不合理或歧视性规章的制约。日本认为，有些内容是非法的，或社会不能接受的，但一般而言该国不鼓励政府对内容横加规定。然而，日本政府正在与一个私营部门的财团合作，开发“互联网内容选择平台(PICS)”，使用户可以选择需要的筛选参数。

27. 美国对管理互联网上的广告规定表示关注。各国都在不同程度上对要求作广告提出了各种限制和要求。一些政府直接管理广告，其他的则依赖行业自我管理。美国政府建议，对互联网上的广告管理，采取“原籍国”的办法，以避免在规定上的重叠和可能出现的贸易壁垒。

28. 美国支持行业对内容的自我管理，包括制定分级制度，鼓励开发筛选技术。美国主张在保护消费者和在对内容的政策协调方面开展国际合作，解决各国之间在文化、社会和政治等方面的差异。

## 3. 制定技术标准

29. 四家方案普遍同意，在制定开放的技术标准方面，应以私营部门为主导，与各国政府和国际标准化组织合作。各方面都承认，在技术和商业上可以互用，是今后发展全球信息网的关键。然而很多政府自行规定标准也是不争的事实，可能会导致一国在技术上的落后，及对贸易的非关税壁垒。

## 4. 中小企业的进入问题

30. 欧洲联盟、日本和美国都在积极进行制定方案的工作，保证中小企业能够充分加入全球信息网。那些计划中包括人材开发计划，解决很多中小企业在其经营过程中，在采用技术方面遇到的技术上的不足。欧洲联盟正在鼓励发展一个欧洲风



险资本行业，并实施了一些传播信息、鼓励制定标准和为中小企业提供培训的计划。此外，7国集团各国也正在“7国集团中小企业全球市场”范围内进行合作，促进与企业界的政策对话，特别宣传有前途的实验中的项目，可提供支持中小企业参加全球电子商业的产品和服务。

## 第二部分——对贸易和发展的影响

### A. 对公司的影响：机会和困难

31. 电子商业带来的商机，各部门之间有很大差异，国与国之间也大不相同，取决于贸易的结构、当地市场互联网用户的人数和其他一些因素。此外，利用电子商业还可得到一些非收入性好处，如提高效率和降低经营成本。

32. 在投资电子商业开展国内和国际贸易活动的程度上，管理人员在作出决定时应考虑进若干项因素，包括以下内容：

- (a) 目标市场和地理上商务活动的中心；
- (b) 目前提供的产品和服务，以及将通过电子渠道提供的产品和服务；
- (c) 依靠互联网的贸易机会是否合适，和作为商务发展工具的供应链系统；
- (d) 是否可以得到所需的技术知识和专门知识；
- (e) 进入互联网/提供服务的可能性和成本；
- (f) 是否可以得到有关产品市场和对应方面的信息及成本；
- (g) 资金来源、风险管理和其他支付手段。

#### 1. 目标市场和地理上的商务活动中心

33. 今天，绝大部分中小企业仍主要以他们本地的市场为中心。除贸易商行可能是例外之外，大多数出口商在他们的外国客户之外，国内市场也占其重要部分。通过电子渠道向新的外国市场扩展，一般而言需要对公司的整个经营方针作重大调整，包括如何在电子市场上销售它的产品，如何发展和处理与客户的关系，如何提供产品，和提供客户支持。

34. 中小企业的困境在于，一般而言他们没有力量一下子应付他们的经营活动各方面的同时变化。因此，很多中小企业对互联网采取试用的办法，或一开始主要是加强收集资料和利用得到的通信机会，开展市场研究，或与客户和商业伙伴交流信息。

35. 国际金融公司最近调查了 16 个发展中国家 113 家公司在他们的商务活动中使用互联网的情况。<sup>8</sup> 作出答复的公司中，75%以上已经入网，或正在安装入网。提出的互联网最积极的方面，包括取得商务信息的条件得到改善(最主要的是销售和技术资料)，和电子邮件带来的更便利的联系，回答调查的人 89%是用电子邮件与客户联系。作出回答的 45%的工业公司和 100%的金融公司都在网上设有网页，尽管大部分网页只载有公司和产品的介绍，很少对商业有帮助。在美国对小型企业进行的一项互联网调查<sup>9</sup>发现，19%联网的小型企业利用电子邮件招揽顾客，另有 45%准备在下一年这样做。在联合王国进行的一项中小企业调查也表明，电子邮件是他们的一个重要工具。<sup>10</sup> 因此，很多发展中国家的中小企业开始进入电子商业，是利用电子邮件或单纯地把网址作为推销工具，之后才发展他们的互联网商业能力——如果觉得预期的收益值得的话。这也是贸发会议贸易点计划延循的程序，该计划最初的发展便是以电子邮件为中心的。

## 2. 通过电子渠道提供的产品和服务

36. 发达经济的公司，在确定通过网址或其他电子渠道出售具体产品和服务的可行性方面，已经积累了较多的经验。在信息可大大增加购买的产品或服务价值的情况下，电子商业特别适合于那类产品和服务。书籍、电脑、旅行服务、软件和电子产品，便属于成功地通过互联网出售的产品，特别是在有关信息(例如书评或有关产品供应情况的信息)也包括在内的情况下。

---

<sup>8</sup> 见 J · Daly and R · Miller, “Corporations’ use of the Internet in developing countries”; IFC Discussion Paper 35 (1998)。

<sup>9</sup> [Http : //www. cyberdialogue. com/index\\_4.htm](http://www.cyberdialogue.com/index_4.htm) 。

<sup>10</sup> Durlacher Quarterly Internet Report, Q2/98, London, August 1998 。

37. 一般而言，初级商品的产品被认为不适合于通过互联网直接销售，除非是通过拍卖、易货或贸易引导系统，使买主能够进行竞争招标。Panos 简报<sup>11</sup>列举了加利福尼亚一家叫作 Earth Marketplace 的公司的例子，该公司利用网址销售有机农产品(如茶、咖啡和香料)和手工艺品，直接取自发展中国家的生产者，提供给美国的消费者。那些推销人发现网络不是争取那些产品买主的适当渠道，停止了他们的互联网址，转而采取其他营销办法。

### 3. 互联网提供的贸易机会和供应链系统是否适合作为商务发展的工具

38. 前面讲到，由于可能进入买主网址的买主人数有限，产品的客户针对性(如根据客户的图纸规格制造部件或机器)，产品的商品性(如石油或粮食)，及其他营销方面的制约，很多制成品或商品并不很适合通过互联网直接销售。在这种情况下，加入一个供应链网或贸易机会系统，不失为在国际上通过电子渠道推销产品的一个可行的选择。

39. 贸发会议的 SEAL (安全电子鉴别系统)计划便是这样一个选择，该计划提供了一个安全的电子环境，可供国际贸易伙伴寻找贸易对象和确定其信誉，完成交易，及安排有关贸易的服务。

40. 很多公司继续通过传统渠道向海外出售他们的产品，如目标国当地的代理人或经销人。一些工业产品或办公用品需要消耗供应，或需要设在当地的技术服务，常常必须如此。在当地有较大市场潜力或需要有较大分销能力的情况下，这类渠道可能也是直接出口以外的节省成本的选择。在这类情况下，贸易机会网和互联网提供的公司目录服务，都是在新的市场寻找和确定潜在的代理人或经销人有帮助的来源。如果可以得到合适的营销资源，如公司目录及提供的采购部电子邮件地址，那么便可采用利用电子邮件的直销战略。

### 4. 提供必要的技术知识和专门知识

41. 本身缺少技术知识和专门知识，早已公认是不少公司，特别是正在试图发展他们的国际贸易和电子商业能力的发展中国家中小企业的一个主要障碍。除少数

---

<sup>11</sup> The Internet and Poverty, Panos Media Briefing No 28, April 1998。

例外之外，工业化国家和发展中国家都遇到在多数技术领域里缺少熟练工人和管理人员的情况。问题的部分原因，在于技术的飞速进步，超出了发展中国家以及一部分发达经济学术机构对其教学进行调整的能力。对拉丁美洲电子商业活动的调查发现，该地区几乎没有一所大学开设以电子商业为主的学位课程。<sup>12</sup> 调查的结论是，该地区的很多知识转让，是通过商业协会、技术刊物、互联网服务提供者，以及硬件和软件的销售商主办的行业会议或讨论会完成的。

42. 贸发会议最近召开了一次专家会议，重点是电子商业领域的人才能力建设<sup>13</sup>。贸发会议秘书处还在电子商业领域开展了以人才开发为重点的计划，如 TRADEFORTRADE/eTrade courses。

## 第 二 节

43. 拉丁美洲的很多互联网服务提供人在基本的人网之外，还提供网址设计和可进行商业活动的服务。很多发展中国家的公司，特别是中小企业，在这方面的技术不足持续存在的情况下，可能将不得不把他们网址的发展和管理工作承包给专业公司。

### 5. 互联网入网/提供服务的条件和费用

44. 发展中世界的大多数地区，互联网的人网条件都在改善，文件 TD/B/COM.3/16 的附件二提出的非洲联网情况分析和同一文件附件一、四、五、六中提出的互联网用户人数区域统计数字中都可以明显看到。但入网费仍是一个严重障碍，特别是在非洲。在互联网入网价格合理的情况下，世界各地的公司都发现，电子邮件是电话和传真通信以外的另一种低成本选择，前面讲到，这也说明了为什么中小企业使用电子邮件相当多。

45. 开设和维持网址的费用相差很大，取决于它的规模和复杂程度。简单的联机目录的设计和开设费用一年可不到 1,000 美元，而可从事商业活动的网址则可能

---

<sup>12</sup> C. Davis, “Electronic commerce in Spanish-speaking Latin America : Actors, issues and challenges” University of New Brunswick, 1998。

<sup>13</sup> 见文件 TD/B/COM.3/13 和 TD/B/COM.3/EM.6/3。

要昂贵得多。一些贸易点由技术性公司经营，向他们的客户提供各种技术和培训服务，以及在他们的网址上提供联机产品目录。

46. 建立和开设大型的可进行商业活动的网址，费用可达几十万或上百万美元。因此，商务网址的规模和复杂程度，应考虑到预期的收入和投资回报；很多大型互联网零售商预期今后几年的经营都不会有利润。

## 6. 市场和对应方信息的情况和费用

47. 中小企业可以从互联网得到的一个主要好处，是可以得到一些重要门类的大量商务信息。例如，很多贸易点经营的网站提供免费或收费的贸易信息。此外，很多政府和参与贸易促进的国际机构，如美国商业部、加拿大工业部、日本对外贸易组织和美洲国家组织等，都免费提供大量有用的国际市场信息。而且，很多贸易信息方面的出版商都设有网址，可购买或下载他们的报告。一些市场研究公司，如 Euromonitor，甚至可以向不愿意花上千美元购买整份报告的客户，分部分出售他们的产品市场研究报告。国际贸易中心的网站提供超级链路，连结很多此类免费或收费贸易信息机构。

48. 在国际上做生意的一个主要难点，是确定潜在贸易伙伴的信誉。很多主要的国际信誉报告公司，如 Graydon International 和 Dun & Bradstreet，现在都通过他们的网站出售对全世界公司的信誉报告，或接受请求，查证具体公司的信誉。

49. 某些收费的信息服务，特别是深入的市场研究报告和发展中国家的公司的信誉报告，其费用仍可能构成中小企业的一大难题。但从长远讲，能够方便的取得有关市场和对应方的有用的信息，可帮助中小企业更好地找到他们的目标市场和潜在客户，选择适当的分销渠道，调查外国的法律和规定要求对他们出口活动的影响，估评商务和信贷风险，以及确定资金、风险管理和后勤服务的提供人。

## 7. 提供资金、风险管理和变通支付办法

50. 互联网在资金、风险管理和其他支付办法方面为公司提供了若干项好处。第一，公司可利用互联网更方便地找出这类服务的提供人，在很多情况下还可联机交换交易信息。而且，一些组织还可使他们的网址能够从事商业活动，使他们的客

户可以在安全的环境下订购和支付产品。此外，Bolero 和 Tradecard 之类的计划<sup>14</sup>，还将方便使用电子手段传输通常在付款前需要的贸交单据。

#### 取消有形贸易单据：几个例子

Project Bolero 最先提出取消有形国际贸易单据的计划之一，目标是建立一份电子题单，最终还将包括其他贸易单据的电子文本，得到全球贸易界的接受。这项工作从 1990 年代初开始，在发展一套可行的取消实物单据的办法方面，现已解决很多有关的复杂法律、财务和技术问题。Bolero Operations Ltd 是 S.W.I.F.T 和 Through Transport Club (一家相互保险公司)之间的一个联合风险企业，该公司现正准备在 1998 年底开始推出这项服务，其主要特点是利用互联网的安全信息传输服务，和一个集中的提单登记处 Title Registry，从而不再需再有纸张单据。参加这套系统的人必须一致同意遵守《Bolero 规则书》的条件，该书是一个契约机制，旨在解决上面讲到的各国贸易规定之间的差异。

贸发会议的 SEAL 计划 是为从事国际贸易的公司开发一个安全的联机环境作出的一项重要努力。它是一套交叉证明系统，为各国加快进出口交易，提供安全、保密和经过鉴别的电子通信。

世界贸易中心协会的贸易卡服务(Tradecard service)，是另一个便利电子交换有效贸易单据及提供贸易金融服务的计划。该套办法通过 GEIS 而不是通过互联网工作，使进口商和出口商能够通过电子手段交换定单；在安全的联机环境下起草、发送和核实承运单据；及安排进口信贷额度，在该设施的管理人收到完整的全套单据后，立即签发。目前，贸易卡正在美国、加拿大和法国等地向进口商推销，同时预料它还将扩大，在不久的将来包括进荷兰、联合王国和拉丁美洲。这项服务在电子单据的有效性方面，也是依靠合同协议，而不是国家的商业规定。

Asian Sources 是一家专门的电子业杂志出版商，不久前刚刚宣布一项新的服务，使参加国际贸易交易活动的人能够通过互联网发送和接收 EDI 文件。

---

<sup>14</sup> 见框 1。

### 金融服务的联机提供人

51. 对较大规模的贸易交易，很多传统的金融和风险管理工具，如信用证，代理融通和出口信用保险等，仍继续需要。然而，很多这类服务的主要提供人已建立起安全的联机能力，与他们的客户联络，从而缩短所需的间隔期，减少单据上的错误。

52. 贸易方面的金融服务提供人设有网址的，包括：

- (a) 贸易融资和信贷额： ABN-AMRO 银行(荷兰)， First Union 银行(美国)，花旗银行(美国)；
- (b) 出口信贷保险： American Credit Indemnity (美国)， Trade Indemnity(联合王国)， COFACE(法国)；
- (c) 代理融通： Factors Chain International 。

### 联机支付系统

53. 一些电子支付系统和安全规程正在开发制定之中，以便利安全的网上交易。其中很多是面向零售交易的，尽管有些也可用于企业对企业的商务活动。“通话范围的安全通信协议”本身并不是电子支付系统，而是在互联网上安全传输信息的办法。 Secure Socket Layer (SSL)是互联网最早的安全协议之一，现在是万维网上最为普遍的安全传送信息的协议。 SSL 是由 Netscape 开发的，不仅可用来保证互联网上支付的安全，也可用于其他类型的服务器与客户之间的通信。作为一种安全的传送协议，它的普及程度使它成了在万维网上进行财务交易最普及的办法，有 65,000 多个用户。

### 信用卡和借贷卡

54. 主要的信用卡公司正在开发他们自己的能够在互联网上安全付款的办法。安全电子交易(SET)协定是一项重要计划，它是由万事达和维萨卡公司联合开发的，并得到微软、 Netscape 、国际商业机器公司和其他一些技术公司的支持。该财团提出的目标，是“开发一种单一的办法，供消费者和商人用来在电脑网络空间用银行卡进行交易，其安全和方便程度犹如他们今天在零售店里一样”。 SET 是一项

公开标准的、多方参加的协议，用于在互联网上进行安全的信用卡支付。SET 的具体操作，以公用的密码键和数码证明为基础。

55. 使用 SSL、SET 和其他技术的信用卡支付办法，目前有 Cybercash、Open Market 和 Checkfree 等公司在推销。

### 电子现金和电脑支付系统

56. “电子现金”一词是指一类电子支付系统，试图仿效在网络以外的世界使用现金的好处。电脑支付系统的目的，是为了联机购买非常小额的信息和服务，通常低于信用卡公司允许的最低收费额。典型的情况是这类系统要求消费者从电脑支付办法的零售商或内容提供者处购买电子货币。这种批发购买用信用卡支付，然后将货币储存在一个智能卡中，或放进一个“钱包”，存入用户的硬盘、电脑支付零售商或内容提供者的网址上。消费者每一次从内容提供者购买产品，都从他的钱包中扣除相应的款额。主要的提供者有 Digicash、Mondex 和 CyberCash。贸发会议的 SEAL 计划，也将在它的服务栏目中包括进智能卡技术。

57. 这类支付技术，很多还没有进入发展中世界，或其使用在一些国家还有法律或体制上的障碍。例如，发展中国家的很多信用卡提供者仍要求手写签字，方可处理信用卡交易。而且，世界很多地区的金融机构尚不具备支持这类电子支付选择的能力。因此，那些国家的企业经营完全可以从事商业活动的网站，可能还需要一些时日。

### B. 对政府的影响

58. 为了保证他们的公民能够得到全球信息网带来的贸易和经济上的好处，各国政府需要估评他们的法律制度、电信和技术环境、贸易管理制度，和他们商业经济的其他重要方面。理想的情况是，这项工作应与私营部门共同来做，使政府对公同面临的商机和困难有一个更好的了解。对关键问题有了共同的认识，便可制定一致的战略和有轻重缓急的行动计划，解决那些关键问题。

59. 这些关键问题包括以下一些方面：



- (a) 促进竞争的电信服务环境。网络的迅速发展，适当的带宽和完全的可互相操作性，要求一种在服务(包括其转销)、设施和基础结构方面以竞争为主要特点的电信环境。通常需要一个独立的电信管理机构，保证竞争者能够以公正的条件得到基本便利和互联服务。没有竞争的市场，没有公开的得到服务的条件，势必造成较高的费用，制约本国企业界在国际市场上的效力和竞争成本。很多发展中国家可能会发现比其他国家更难以刺激这种竞争市场的出现，例如，他们没有能够吸引足够数量经营者的临界市场的规模。在这种情况下，有关机构和国际捐助人应考虑给予适当的外部支持和援助。
- (b) 建立电子商业适当的法律框架。各国政府需要调整他们现行的法律和管理框架，解决电子商业独特的问题，使企业能够充分利用各种机会，增加贸易。信息技术用于国际贸易，以电子单据、安全的传输和鉴别办法为其主要特点，对降低经营成本和加速交易(及付款)周期有很大的潜力。这些好处又可转化为本地的出口商对他们海外的客户反应更加灵敏，以及能够快速、及时地争夺生意的能力，而这正是当今大多数国际商业活动的特点。然而，在制定电子商业所需要的“全球规则”时，重要的是必须保证充分了解发展中经济的具体特点和问题，并加以解决。
- (c) 促进开放的标准和网络的相互操作能力。很多政府都大量参与制定标准的工作，这项工作需要作出大量的努力和具备专门知识，与技术进步保持同步。在可能的情况下，政府应考虑将这个责任交给符合条件的私营部门机构的利弊。电子商业环境中的很多关键要素，如安全和电子支付技术等，仍处于新生阶段。因此，如果政府认可专利的或与其贸易伙伴不一致的标准，就可能使本国的企业处于不利地位，也可能造成自由贸易的障碍。
- (d) 建立网络空间免税区。各国政府在对电子商业征收关税或新的税收项目目前，特别是“虚拟”货物的情下，必须考虑其附带的影响。电子商业最明确的特点之一，便是经营者和零售消费者可以方便地对他们购买的货物和服务进行比较；这意味着由税收和关税壁垒造成的竞争失

免税的互联网电子商业对较弱的经济可能造成的有害影响，也应给予认真考虑，可能的话还要加以具体测算。

- (e) 政府参加电子商业。各国政府也可利用互联网，在采购和公共管理的其他方面节省大笔费用。政府可鼓励当地的消费者和企业界利用电子渠道买卖，形成临界规模，从而吸引更多的私营部门投资发展电子商业。
- (f) 参加知识产权、商业规章管理、互联网内容管制和保密问题的国际论坛。需要继续业已开始的保护知识产权和协调国际贸易法其他主要内容的工作。此外，参加解决有关互联网内容和个人资料保密问题的的工作，政府也可从中受益，因为这些新出现的国际关注领域，如果得不到适当解决，可能会导致意想不到的贸易壁垒。
- (g) 制定支持计划，帮助企业和个人参加电子商业。在有效参加国际贸易和电子商业所需的培训和专门知识方面，中小企业仍面临着各种困难。政府应考虑，增加在技术和有关商业学科人材资源开发的投入可能带来的好处。很多国家的贸易点已提供了这方面的支持，但还需要更多的资源，满足大多数他们所在国经济的潜在需要。

## 结 论

60. 从发展中国家的角度讲，参加电子商业提出了几个方面的政策问题，在这里，以下方面可作为适当的政策目标：

- 提供适当的管理、财务和经济环境，调整目前使用互联网的收费结构：教育潜在的使用者(特别是中小企业)，加强互联网服务提供者之间的竞争，更多的吸收他人的经验，和促进本地的能力建设(包括通过培训)；
- 优先提供那些最有可能提高本地贸易效率(如在采购、海关业务或支付等方面)或提高竞争(如通过确定特殊市场，或在全球范围内散发电子目录或 ETOs)的电子类产品和服务。