

责任编辑 商慧明
特约编辑 汪兆麟
责任校对 吴明泉
责任出版 晏恒全

国际服务贸易实务手册

朱晓明 主编

上海远东出版社出版发行

(上海冠生园路 393 号 邮政编码 200233)

新华书店经销 上海长阳印刷厂印订

开本 850×1168 1/16 印张 58 插页 4 千字:1930

1997 年 3 月第 1 版 1997 年 3 月第 1 次印刷

印数 1-5100

ISBN 7-80613-444-1/F·221 定价:190.00 元

序 言

迈向 21 世纪的上海,肩负着建成国际经济、金融、贸易中心的重要使命。从这一宏伟目标出发,上海将率先建设国际贸易中心,而服务贸易的蓬勃兴起,则是国际贸易中心城市的重要标志之一。

进入 90 年代以来,世界经济重心的东移和太平洋经济的崛起,为建设上海国际贸易中心提供了良好的机遇。上海地处太平洋西岸中部,在太平洋地区国际经济合作中具有独特的地理优势,为上海成为国际贸易中心提供了良好的客观条件。同时,我国的对外开放自 90 年代以来,已进入了全方位开放的新阶段,特别是地处我国中部的最发达地区——长江经济带的经济发展,使这一地区形成了新的开放走势。上海地处长江流域与太平洋的交汇点,全方位对外开放的新形势要求上海尽快调整贸易结构,大力拓展服务贸易,培育国际贸易新的增长点,使上海首先成为带动长江经济带乃至全国的贸易中心。

上海要成为国际贸易中心,必须充分认识自身的客观条件。上海不是一个资源型城市,依靠自身的资源进行货物贸易的前景不容乐观。上海的优势在于它的服务功能,以及它的技术、人才优势。因此,上海要成为国际贸易中心,必须改变现在以货物贸易为主的外贸结构,向货物贸易、技术贸易、服务贸易三位一体的外贸结构转化,使上海进入对外贸易的新阶段。作为上海对外贸易主体之一的服务贸易,目前处于前期发展阶段,随着上海城市服务功能的开发,其发展潜力不可估量。对此,上海的一些有识之士已作了大量研究,许多重要成果已为政府决策部门接受,并付之于“九五”规划中。本书所汇集的数十位专家学者的观点和见解,正是上述研究成果的集中体现。

“九五”期间,上海要牢固确立外贸是上海经济发展主动力的观念,要保持外贸出口增长速度领先于全市的增长速度。要实现这个目标,上海必须大力转变出口增长方式,由“实物增长型”转向“价值增长型”。因此,服务贸易对发展上海“价值增长型”出口具有重要意义,对上海形成货物贸易、技术贸易、服务贸易三位一体协调发展的外贸新格局具有举足轻重的作用。

为了实现上海“一个龙头、三个中心”的战略目标,上海的服务贸易必须以跳跃式的速度发展,跃居国内领先地位。到 2000 年,上海服务贸易预计进出口总额达到 80 亿美元,相当于同期全市货物进出口贸易总额的 20%左右;到 2010 年,全市服务贸易进出口总额预计达到 500 亿美元,相当于同期全市货物进出口总额的 30%左右。

在今后 5 至 15 年之内,上海要加强服务贸易领域开放的力度,引入竞争机制,特别要重视引进信息、咨询、金融、法律、财会等专业服务行业。在推动服务贸易发展的同时,积极扩大服务贸易出口规模,上海更要充分利用我国有望加入世界贸易组织(WTO)的机遇,推动海外工程承包和劳务合作的进一步发展。“九五”期间,全市海外

工程承包和劳务合作合同额年均增长率预计为 30%，2000 年达到 15 亿美元，在外劳务人员 5.2 万人，带动机电设备出口 3.25 亿美元。2001 年至 2010 年期间，全市海外工程承包和劳务合同额年均增长率预计为 20%，2010 年达到 45 亿美元，在外劳务人员 7.5 万人，带动机电设备出口 11.25 亿美元。与此同时，上海还将积极培育和发展金融、保险、外贸运输、仓储、工程设计、信息咨询和旅游服务出口。

发展服务贸易涉及到诸多问题，例如，由于服务业开放有一定风险且涉及到一些敏感的问题，因此，在加大服务行业开放度的同时，还应注意掌握不同行业开放的层次。服务贸易初兴之际急需各方面的人才，如何加快人才的培养，也是一个十分重要的问题。此外，一些涉及服务贸易的法律、法规、资金筹措等问题，都要各行各业及政府有关部门认真研究对策，统筹规划，妥善解决。

对服务贸易的研究是一项十分有意义的工作。希望这一研究继续深化，为上海尽快建成“一个龙头、三个中心”出谋划策。

韩 正

1997.1

《国际服务贸易实务手册》

编辑委员会

总 顾 问 沙 麟 蒋以任 龚学平

(以下名单按姓氏笔画为序)

顾 问	王乃粒	王新奎	刘金宝	阮延华	孙方曙
	杜春才	吴承璘	余永梁	汪尧田	汪 阳
	沈重英	陆国贤	张广生	苗耕书	周洪立
	周晓临	胡仲华	黄洁纲	韩 正	程锡元
	蔡育天				

主 编 朱晓明

副 主 编 王莉莉 任荣明 林 锋 陆国贤 黄国锦

编 委	于 申	王长寿	王莉莉	任荣明	江 林
	江宪法	李 力	吴金兰	邱瑞芳	余国光
	汪智卿	张坚钟	张 明	陈绍发	陈 宪
	陈健敏	陈善福	林祐嘉	林 锋	金润圭
	赵晓雷	胡文钧	唐明皓	顾功耘	黄国锦
	章恒龙	谢惠鸣	瞿永玲		

撰 稿	丁和平	王莉莉	王晓群	龙家嵘	朱际翔
	任荣明	全 林	刘功仕	刘振华	刘敏文
	江 林	许国华	孙国祚	孙嘉荣	李文祥
	李 波	吴坚勇	张华玲	张坚钟	张定杰
	张 望	陈雅玉	武心波	林 锋	杨昌颀
	范伯围	茅百科	郑乐翁	赵 靖	胡怡建
	施丽芳	倪锡祥	徐旭初	徐知国	徐金城
	陶利方	黄 敏	崔大沪	韩国权	谭京华
	瞿永玲				

总 策 划 商慧明

目 录

序 言	韩正
-----------	----

第一编 概 述

第 一 章 乌拉圭回合与《服务贸易总协定》(GATS)	3
第一节 乌拉圭回合服务贸易谈判的背景	3
第二节 乌拉圭回合服务贸易谈判	5
第三节 《服务贸易总协定》的一般规则	10
第四节 《服务贸易总协定》对于某些服务业的补充规定	16
第 二 章 世界各国(地区)服务贸易概况	22
第一节 美洲主要国家服务贸易概况	22
第二节 欧洲联盟国家服务贸易概况	29
第三节 亚洲主要国家(地区)服务贸易概况	45
第 三 章 中国服务贸易的历史和现状	57
第一节 中国服务贸易的发展状况	57
第二节 《服务贸易总协定》与中国服务贸易	58
第三节 中国服务贸易前景展望	62
第 四 章 上海服务贸易现状与展望	65
第一节 上海服务贸易的现状分析	65
第二节 发展上海服务贸易的若干设想	66

第三节	上海外高桥保税区开展国际服务贸易的现状与前瞻	70
-----	------------------------------	----

第二编 行业分类与实务

第五章	国际工程承包服务贸易	75
第一节	国际工程承包概述	75
第二节	国际建设工程项目的投资过程与招标	81
第三节	国际工程承包的投标	91
第四节	国际工程承包合同的商签和履行	102
第五节	国际工程承包的管理	110
第六节	国际工程承包的银行保函	119
第七节	国际工程承包中的索赔	123
第六章	中国对外劳务合作	210
第一节	国际劳务贸易简介	210
第二节	中国对外劳务合作	214
第三节	境外劳务合作实务	217
第四节	境内对外劳务合作实务	219
第五节	中国劳务市场的对外开放	222
第七章	国际旅游服务贸易	237
第一节	旅游服务贸易概况	237
第二节	旅行社服务贸易实务	243
第三节	导游服务贸易实务	250
第四节	旅游饭店服务贸易实务	251
第五节	《服务贸易总协定》对旅游业的影响及对策	253
第八章	国际运输(海洋、铁路、公路)服务贸易	256
第一节	运输服务贸易概述	256
第二节	海洋运输服务贸易与实务	262
第三节	铁路运输服务贸易与实务	273
第四节	公路运输服务贸易与实务	277
第五节	联运和国际多式联运服务贸易与实务	279
第九章	民用航空运输服务贸易	284
第一节	中国民航运输的历史和现状	284
第二节	民航运输服务贸易实务	295
第三节	关贸总协定与中国民航业的发展	295
第四节	中国空运市场的开发	298
第十章	港口服务贸易	302
第一节	港口服务贸易概况	302
第二节	国际航行船舶在港服务贸易实务	305
第三节	货物进出境港口岸服务贸易实务	307
第四节	港口装卸服务贸易实务	309

第五节	港口服务费收	313
第十一章	银行及其他金融服务贸易	316
第一节	金融服务贸易概述	316
第二节	金融服务机构及服务内容	324
第三节	境内外金融机构申办程序	339
第四节	银行及其他金融服务贸易实务	342
第五节	金融服务贸易发展趋势	369
第十二章	保险服务贸易	380
第一节	保险服务贸易概述	380
第二节	国外主要保险市场概况	384
第三节	中国保险市场开放概况	387
第四节	人寿保险实务操作规范	394
第五节	财产保险实务操作规范	398
第六节	保险经纪实务操作规范	404
第十三章	租赁服务贸易	407
第一节	租赁服务贸易概述	407
第二节	租赁服务的形式、风险与信用	411
第三节	租赁服务的立项与委托	414
第四节	租赁项目的审查、评估和受理	415
第五节	租赁服务的签约与合同	416
第十四章	邮电通信服务贸易	439
第一节	邮电通信服务贸易概述	439
第二节	邮政服务的种类与实务	440
第三节	电信服务的种类与实务	448
第十五章	会计服务贸易	463
第一节	会计服务概述	463
第二节	国际会计组织与注册会计师	464
第三节	国际会计准则 (IAS) 与国际审计准则 (ISA)	468
第四节	中国会计服务	470
第十六章	法律服务贸易	485
第一节	律师服务概述	485
第二节	律师服务的规范与实务	488
第三节	公证服务概述	494
第四节	公证服务的规范与实务	495
第十七章	版权服务贸易	500
第一节	版权服务贸易概述	500
第二节	对外版权贸易实务	503
第三节	版权贸易及与版权贸易有关的各类合同登记制度	505
第四节	版权的自愿登记及认证、公证制度	509
第五节	版权代理机构、版权社会保护团体及版权集体管理组织	512

第十八章	广告服务贸易	543
第一节	经济广告服务概述	543
第二节	进口广告服务贸易实务	547
第三节	出口广告服务贸易实务	550
第十九章	涉外咨询服务贸易	561
第一节	上海涉外咨询服务概况	561
第二节	外商投资项目咨询实务	567
第二十章	医疗服务贸易	582
第一节	医疗服务贸易概述	582
第二节	医疗服务贸易的主要对象及范围	583
第三节	医疗服务的体制	583
第四节	医疗服务贸易实例	584
第五节	医疗服务贸易的费用支付形式	585
第二十一章	零售服务贸易	587
第一节	国外零售服务贸易概述	587
第二节	中国零售批发服务贸易的现状 & 展望	590
第二十二章	国际展览服务贸易	595
第一节	国际展览服务简介	595
第二节	中国国际展览服务概况	596
第三节	国内主办展览会实务	597
第四节	赴外参展实务	600

第三编 税务、统计与质量

第二十三章	服务贸易的税务管理	605
第一节	服务贸易税法制度	605
第二节	服务贸易纳税实务	617
第三节	服务贸易税务管理	624
第四节	服务贸易国际税收	628
第二十四章	服务贸易的统计管理	636
第一节	服务贸易统计管理概述	636
第二节	服务贸易统计管理的内容与指标	637
第三节	服务贸易统计管理体系的建立	639
第二十五章	服务贸易的质量管理	640
第一节	服务贸易质量管理概述	640
第二节	服务贸易质量术语的国际标准化	641
第三节	服务贸易质量体系的建立原则	641
第四节	服务贸易质量体系的运作要素	643
第五节	服务贸易质量体系的审核和认证	646

第四编 政策与法规

第一部分	关贸总协定、世界贸易组织中有关服务贸易的规定	651
	一、服务贸易总协定	651
	二、世界贸易组织关于服务贸易各部门的分类	663
	三、与服务贸易总协定有关的决定	666
	四、关于金融服务承诺的谅解	669
第二部分	国际公约、规则及某些国家有关服务贸易的规定	671
	一、国际公约、协定和规则	671
	二、日本	732
	三、韩国	743
第三部分	中国有关服务贸易的法规	774
	一、金融、保险、证券、期货	774
	二、运输	828
	三、承包工程与劳务	854
	四、票据与担保	868
	五、律师、公证、会计师	880
	六、版权(著作权)	893
	七、展览、广告、卫生	907
后 记		917

第 一 编

概 述

第一章 乌拉圭回合与《服务贸易总协定》(GATS)^①

第一节 乌拉圭回合服务贸易谈判的背景

关贸总协定是第二次世界大战后协调国际贸易关系和利益的唯一有效的国际法体系,然而这一体系自 1948 年 1 月 1 日正式生效后,其约束范围长期以来仅局限于货物贸易,1986 年之前服务贸易问题从未在关贸总协定内讨论过。在发动新一轮乌拉圭回合多边贸易谈判的埃斯特角部长会议上,由于发达国家和地区的强烈要求,服务贸易问题被作为一项新议题正式列入谈判议程,并最终形成了作为世界贸易组织国际法体系的一项组成部分的《服务贸易总协定》。乌拉圭回合之所以将服务贸易纳入谈判议程,一是因为世界服务贸易量迅速增长,80 年代中期许多国家和地区基于服务贸易的利益已十分巨大;二是由于在服务贸易扩展的过程中贸易障碍的制约作用日益突出。

一、世界服务贸易迅速增长

如果我们将货运业和商业视为服务行业,那么世界服务贸易的兴起便与世界货物贸易同样古老,远古时代航行在地中海上的迦太基船队和穿越亚欧古丝绸之路的驼队向异国出售的便是它们的“服

务”。世界服务贸易与世界货物贸易在发展方面的不同在于世界服务贸易作为特殊贸易活动的迅速增长始于 20 世纪 60 年代。据国际货币基金组织和关贸总协定及世界贸易组织统计,1960 年世界服务贸易额尚不足 200 亿美元,1970 年增为 1000 亿美元,1980 年超过了 5000 亿美元,1990 年超过了 8000 亿美元,1994 年达 10800 亿美元(同年世界货物贸易量为 40600 亿美元)。在 1970 至 1980 年间,世界服务贸易年平均增长率为 18.7%,1979 年世界服务贸易的年度增长速度首次超过世界货物贸易的增长速度(24%对 21.7%)。在 80 年代的大多数年份中,世界服务贸易的增长速度都高于世界货物贸易的增长速度(例如发达国家和地区的服务贸易年增长率平均为 11%,货物贸易年增长率平均为 8%)。这一趋势在 90 年代仍在延续(1992、1993 和 1994 年,世界服务贸易的增长率分别为 12%、0.5%和 6%,而世界货物贸易增长率则分别为 6.3%、-0.8%和 5.2%)。由于世界服务贸易的统计并不完整,有许多与货物贸易结合在一起的服务贸易量常常被计入货物贸易,因而世界服务贸易的实际增长量比统计数字所反映的还要大。

世界服务贸易迅速增长的主要原因如下:

1. 发达国家和地区的国民经济产业结构重心完成了向服务行业的转移

^① 《服务贸易总协定》在本书有时简称为《总协定》。

根据世界银行的统计,经济合作与发展组织各发成员国的服务行业所创造的产值占其国内生产总值的比重在 1970 年已达到 54%,1980 年达到 61%,1990 年达到 76%,1995 年已超过 80%。同期服务行业在就业结构中所占的比重也呈 44%、56%、71%、78%的增长趋势。发达国家和地区的服务行业已构成其国民经济的主体,其服务的进出口贸易的扩大并构成世界服务贸易的主体便成为必然。1980 年发达国家和地区在世界服务贸易中所占的比重已达到 79%,此后这一比重一直保持在 80%左右。

2. 服务行业的专业化发展和规模化发展

服务行业的专业化发展大大提高了劳动生产率,使得服务产品的成本大为降低,从而使世界服务贸易的扩大成为可能。服务行业的专业化发展同时要求有规模化发展来支持,而规模经济效率只能在大容量的市场内才能得以实现,于是在许多服务行业从制造业和服务业中分离出来形成独立服务行业的同时,其行业规模也迅速扩大。由于专业化发展的优越性和规模经济效率只有在世界市场上才能充分地展示出来,因而便有众多的服务行业跨越国门、走向世界市场,其业务活动也日益国际化。服务行业的专业化和规模化发展在发达国家和地区进行得尤为充分,因此它们之间的服务贸易便构成了世界服务贸易的主体。

3. 科学技术的发展使得服务产品的“可贸易性”大为提高

科学技术的发展使得服务产品在国际间的输出和输入成为可能。我们知道,服务产品是无形的,因此也就不能像货物那样通过运输工具从一国运输到另一国。然而国际贸易总是一国(地区)的生产者将某种产品提供给(即输送给)另一国(地区)的消费者,显然服务产品的国际输送问题不解决,世界服务贸易也就难以发展。由于电子技术和卫星通讯技术的进步,数据、文字、图片等几乎都能够从世界的任何地方立即被输送到地球的任何一个角落,于是工程技术人员便可以在国内为海外客户设计图纸,医生便可以在自己的诊所里为外国人进行诊断,律师便可以在自己的事务所里为外国客户提供有效的法律服务,英国的足球迷们便可以在自己家里接受美国广播公司提供的世界杯赛的实况转播服务……科学技术的发展所导致的生产率的提高和生产成本的降低,使得许多服务的生产量和消费量都得以迅速提高,例如交通运输工具的技术进步使旅客运输费用大幅度降低,进而刺激着国际旅游业的迅速扩展。

4. 货物贸易量的迅速增长及服务与货物贸易的联系进一步加强

货物贸易量的迅速增长对于服务贸易量的增长

具有直接的推动作用,因为货物贸易本身需要货物运输、货运保险、贸易融资、贸易代理等相关的服务去完成,并且由于各国(地区)间在与货物贸易有关的各类服务业上的竞争能力的差异而推动着这类服务业的世界贸易。例如日本在 60 年代和 70 年代曾为国际货物贸易提供了大量的货运服务,而现在则更大量购买货运服务。另一方面,随着科技进步和产业的发展,服务行业已成为许多工、农业制成品的生产和销售过程中的不可分割部分,因而随着各国(地区)的经济增长的加速和国际货物贸易的扩展,世界服务贸易也就不断地加速增长。

5. 国际分工的细化和调整推动世界服务贸易发展

发达国家和地区的产业结构向后工业化方向发展,而发展中国家和地区则不断加快工业化的速度,从而工业国家和地区的服务出口及发展中国家和地区的货物出口都实现了快速的增长。这种国际分工的变化和调整还直接刺激着世界服务贸易的扩展,例如在农业生产方面,发达国家和地区的服务比重大大增加(即各种农业服务公司所起的作用越来越大),发达国家和地区的农业服务公司同样也在为发展中国家和地区提供着服务。然而与任何生产一样,农业生产也不可能百分之百地机械化或服务化,于是在农忙季节发达国家和地区往往大量从发展中国家和地区输入农业季节工。

二、服务贸易壁垒的加高

在第二次世界大战以前,由于世界服务贸易的规模不大,并且仅限于货运、金融、劳务等少数领域,虽然国际社会对于服务贸易并没有确立一套由各国(地区)协调一致和共同遵守的国际法规范,但各国(地区)对于服务贸易都很少施加严格的限制,或者说都采取了“自由放任”的服务贸易政策。然而随着世界服务贸易规模的迅速扩大,有关服务贸易的国际利益冲突也日趋加剧,于是自 60 年代以来,出于对本国或本地区利益的考虑,世界上绝大多数国家和地区都逐步对世界服务贸易作出了利己的法律规定,从而形成各种各样的服务贸易壁垒。一个国家或地区对国际服务贸易实施限制性政策措施,在经济上无非是出于维持本方就业规模、保护本方尚处于幼稚阶段的服务行业、缓解国际收支困难、通过对服务贸易设置障碍来间接限制货物进口等方面的考虑。据世界银行和关贸总协定及经合发组织对世界上不同经济发展水平国家和地区的研究分析,目前大约有 500 多种服务贸易壁垒措施,主要为以下一些形式:

1. 对服务业投资收益项下的利润提成额等汇回加以限制;

2. 对外来服务业投资进行限制；
3. 对外国公司进入本方服务市场在所有权方面加以限制；
4. 对外来服务业投资企业在雇佣人员上加以限制，诸如对雇佣当地劳动力提出不合理的要求或规定多数职员必须为本方国民的立法要求等；
5. 对外来投资服务业企业的外籍职员适用繁杂的入境工作许可手续；
6. 对外来投资服务企业设置歧视性税收政策；
7. 对本方服务企业进行补贴，为其创造竞争优势；
8. 歧视性经营许可管制；
9. 对外来投资服务企业所必需的进口物资设置高关税或实施进口数量限制；
10. 限制性或歧视性政府采购规定；
11. 对外来投资服务企业设置不合理的经营范围限制；
12. 对外来投资服务企业实行差别性或歧视性的服务标准。

世界服务贸易的迅速发展使得许多国家和地区在服务出口方面的利益日趋重要，而世界服务贸易中的障碍性政策措施的加强又使得国际间经济利益冲突增多了一份激化因素。确立具有普遍适用性和一定权威性并妥善协调各国(地区)利益的世界服务贸易秩序，从而推动世界服务贸易的有序发展，对于世界各国(地区)都是有利的。由于实践已经证明关贸总协定体系是协调国际经济贸易利益关系的唯一有效体系，一些在世界服务贸易中有着重大利益的发达国家和地区 1982 年就在关贸总协定的部长会议上提出了建立世界服务贸易秩序的建议，但由于当时服务贸易中的利益和矛盾还未重大到引起普遍关注的程度，因而响应者寥寥。然而随着世界经济结构的变化，越来越多的发达国家和地区感觉到了自己在世界服务市场上的巨大利益，而发达国家和地区的货物进口对于广大发展中国家和地区的商品出口利益也在加大，同时发展中国家和地区在一些劳动密集型的服务行业上也具有了国际竞争能力，因而感觉到它们在世界服务市场上也具有现实的利益。1986 年 9 月在发动乌拉圭回合的埃斯特角部长会议上及随后发表的谈判宣言中便将世界服务贸易问题纳入了多边贸易谈判的正式议程，并明确了服务贸易谈判的目标：“部长们决定发动作为多边贸易谈判一部分的服务贸易谈判，应旨在制定处理服务贸易的多边原则和规则的框架，包括对各个部门制定可能的规则，以便在透明和逐步自由化的条件下扩大服务贸易，并以此作为促进所有贸易伙伴的经济增长和发展的一种手段。这种框架应尊重适用服务业的国家法律和规章的政策目标，并参考有

关国际组织的工作。”

第二节 乌拉圭回合服务贸易谈判

一、谈判程序

乌拉圭回合服务贸易谈判一开始就在谈判程序问题上出现了尖锐对立：一方是以巴西和印度为代表的一些发展中国家和地区，另一方是以美国为首的发达国家和地区。分歧的焦点在于服务贸易谈判是按照传统惯例由关贸总协定全体缔约方主持，还是另行组建谈判机构；谈判是要在关贸总协定原有规则体系的基础上再增加一项服务贸易协议，还是在关贸总协定体系以外形成一项单独的服务贸易规则性协议。

美国基于其服务出口利益强调服务贸易谈判应与货物贸易谈判综合起来进行“单轨制谈判”；各谈判方应先就一般原则(如政策措施透明、国民待遇、最惠国待遇等)达成协议，然后再讨论如何将一般原则适用于各项具体的服务行业。与此相反，巴西和印度等发展中国家和地区则提出应在关贸总协定规则体系之外就服务贸易进行单独谈判，即将服务贸易谈判与货物贸易谈判分开，进行“双轨制谈判”，最终达成一项相对独立于关贸总协定原有体系的“服务贸易总协定”，并反对“先就一般原则进行谈判”的美国立场，主张先就服务贸易自由化如何与发展中国家和地区的经济发展要求相一致的问题进行讨论。

欧共体因其所处的地位而持折中立场：既反对美国的“单轨制谈判”，也不同意将服务贸易谈判完全脱离关贸总协定的多边贸易谈判体系。它主张在关贸总协定多边谈判体系内设立一个专门的谈判委员会来主持服务贸易谈判，谈判不必规定先讨论什么，而是应先征询各谈判方的具体意见，并审议各国(地区)与服务贸易有关的现行法规和评议有关的歧视性政策措施，然后在综合各方意见和审议及评议的基础上确定具体的谈判内容。对于服务贸易谈判程序，经过交锋和磋商最终所达成的一致意见基本上体现了欧共体的立场：服务贸易问题与货物贸易问题分开，进行“双轨制谈判”。各谈判方在讨论货物贸易问题时以缔约方身份出现，而在讨论服务贸易问题时则以政府代表身份出现，但服务贸易谈判要与货物贸易问题谈判一样，都必须向关贸总协定的“贸易谈判委员会”汇报谈判进展情况。在具体谈判程序上，先征询各方对谈判内容的意见和审议各国(地区)现行服务贸易政策法规，然后再讨论制定具有针对性的多边服务贸易原则和规则框架。

二、主要国家和地区的谈判立场及目标

1. 美国的立场与目标

最先要求将服务贸易问题纳入关贸总协定多边贸易谈判议程的就是美国。基于在保险、金融、数据处理、电信、广告、影视等服务行业上的明显竞争优势,为了弥补其货物贸易上的巨额逆差,以及促使国际社会在高技术贸易、知识产权保护及与贸易有关的投资方面达成对其有利的协议,美国很早就关贸总协定内主张建立服务贸易自由化的国际规则。美国认为服务贸易与货物贸易一样,都涉及生产要素的国际转移,并强调“货物”与“服务”是二位一体的,“货物”的背后就有“服务”,货物贸易本身就包括服务贸易。因而美国声称,关贸总协定仅致力于货物贸易自由化而忽视服务贸易自由化问题,对于国民生产总值中约有 78% 来自服务业,服务行业就业人数占总就业人数的比重近乎 80% 的美国来说是不公平的。所以美国一再声明:美国在货物贸易上作出了让步,它就有权向别的国家和地区提出在服务贸易上作出让步的要求。如果别的国家和地区不愿在服务贸易上对美国作出让步,美国将在货物贸易上考虑采取相应的措施。美国在服务贸易谈判上的主要目标是:(1)确立所谓的“整体贸易互惠原则”(即美国以货物贸易上的让步来换取其他国家和地区的服务贸易让步);(2)制定世界服务贸易规则框架;(3)确定最惠国待遇、国民待遇、政策措施透明等关贸总协定的基本原则同样适用于服务贸易;(4)抑制国际服务贸易限制措施的升级,进而削减这些措施。

2. 其他发达国家和地区的谈判立场及目标

发达国家和地区基于其服务业较高的发展水平都积极主张旨在推行世界服务贸易自由化的多边贸易谈判。在这些国家和地区中,欧共体是最有势力的一个国家集团,它的立场和观点具有较广泛的代表性和较大的影响力。欧共体的服务业虽然在总体上稍逊于美国,但它每年的服务输出额长期以来却一直是美国的 2 倍、日本的 4 倍。这一方面是由于欧共体的服务业已具有相当高的发展水平,另一方面则是由于历史原因欧共体与许多发展中国家和地区有着较深的联系,因而在第三世界的服务市场上占有较大的份额。欧共体虽然极力鼓动服务贸易自由化,却明确反对“服务贸易全面自由化”这一美国立场,这不仅是担心西欧的服务业市场有可能会受到美国的冲击,而且更担心的是自己在第三世界已经取得的市场份额会遭到破坏,当这种破坏有可能来自美国和第三世界东道国两个方面时尤其如此。欧共体认为,服务贸易自由化应随着有关贸易条件的成熟而逐步实现,因而关贸总协定为货物贸易确立的自由化原则对于服务贸易来说只具有“部分适用性”。

欧共体这种“渐进的服务贸易自由化”和“部分适用性”的立场是旨在将那些它不愿意引入外部竞争的服务行业排除在服务贸易自由化进程之外,例如在电信、影视、法律事务等领域抵制美国的竞争(以自由贸易条件不成熟为理由),而在建筑、运输等领域则排斥来自发展中国家和地区的竞争(以在政治和移民问题上不能适用“国民待遇”等关贸总协定基本原则为理由)。在坚持“逐步自由化”和“部分适用”的立场时,欧共体更多的是打着第三世界的旗号,说是“需要考虑到发展中国家和地区的实际情况”。对于服务贸易谈判,欧共体主张通过关贸总协定及此后的世界贸易组织的经常性多边贸易谈判逐步推进世界服务贸易的自由化,认为这样对世界经济的增长和各国(地区)的经济发展最为有利。此外,欧共体对于美国提出的“以货物贸易上的让步换取别国在服务贸易上的让步”的立场也持否定态度。欧共体不愿在货物贸易上作更多的让步,因为西欧各国的失业率长期居高不下,担心按照美国的原则安排货物贸易谈判和服务贸易谈判将不利于西欧失业率的降低。欧共体为乌拉圭回合服务贸易谈判设定的目标主要是:(1)制定服务贸易规则的基本框架;(2)提高服务贸易政策措施的透明度;(3)为国家垄断性的服务业企业制定特别的行为准则;(4)明确各谈判方在服务贸易上停止采取新的限制措施;(5)设计特别程序来解决服务贸易争端。

3. 发展中国家和地区的立场及目标

当美国等发达国家和地区最初提出就服务贸易问题进行谈判时,绝大多数发展中国家和地区都坚决反对将服务贸易纳入多边贸易谈判体系。它们反对的理由主要为以下三个方面:(1)服务业中许多部门(如银行、保险、通讯、信息、咨询、法律事务、数据处理等)都是些资本及知识密集型行业,在发展中国家和地区这些行业都很薄弱,不具备竞争能力;(2)发展中国家和地区的服务业大都处于初级发展阶段而需要保护;(3)有些服务行业还涉及到国家主权、机密和安全。因此发展中国家和地区总的立场是不愿意考虑服务贸易自由化问题。但是,随着美国不断施加压力(特别是来自“整体贸易互惠”的压力),以及发达国家和地区在发动服务贸易自由化谈判问题上的认识逐渐统一,发展中国家和地区不愿意谈判的立场也发生了变化。首先,一些新兴的发展中国家和地区因在某些服务行业上已经取得相当的竞争优势(例如韩国的建筑承包业就具有很强的国际竞争力,新加坡的航空服务业不仅在资本上具有优势,而且在成本和服务质量上也具有明显优势),这些国家和地区的态度便转而希望通过谈判来扩大本方优势服务业的出口。其次,大部分发展中国家和地区一方面迫于发达国家的压力,另一方面也认识到如果不

积极参与服务贸易的谈判将会形成由发达国家决定服务贸易秩序全部文件的局面。这种情况是危险的,并且在谈判不可能产生具体规则的前景下不参与谈判也可能会损害已经取得的货物贸易利益。因此大部分发展中国家和地区也先后表示愿意参加服务贸易问题的谈判。但发展中国家和地区仍然坚持有关货物贸易自由化的关贸总协定规则不能直接适用于服务贸易。它们认为“货物”与“服务”毕竟是不同的,不能使用相同的一些原则和规则;另外,服务业涉及国家的主权、机密和安全,不能按货物贸易自由化的方式来处理服务贸易事务。发展中国家和地区在服务贸易谈判上的主要目标为:(1)达成一项与关贸总协定原有体系非紧密联系的“服务贸易总协定”; (2)确立发展中国家在服务贸易上的某些特别优惠安排(即较小的服务市场开放度); (3)提高某些劳动密集型服务业的世界贸易自由化程度; (4)确保在货物贸易谈判中取得的利益。

三、服务贸易谈判焦点

贸易自由化就意味着参与自由化的各方相互开放内部市场。服务贸易因其固有的特殊性,因而在就其自由化进行谈判时各方所关注的焦点便不同于货物贸易自由化谈判。为此就有必要先了解服务贸易的特征。

“服务”与“货物”的最大区别在于“服务的不可储存性”,这是服务贸易的最重要的特征。“服务”的生产和消费是同时发生的,当生产者完成了他的生产过程时,消费者也同时完成了他的消费过程。也就是说,服务活动是需要生产者和消费者同时参与才得以完成的。当然,对于“服务的不可储存性”这一重要特征仍存在某些例外情况,如数据处理需要预先设计计算程序、咨询服务需要预先储存信息等。然而就是在这类例外情况中,技术进步也在加重着“服务不可储存”这一特征的色彩:一方面信息储存期因信息更新加速而不断缩短,计算程序更新日益频繁;另一方面,易损易腐货物却因技术进步而不断延长储存期。

服务活动需要生产者和消费者共同参与才能得以完成,但参与的方式可以是多样的。有的服务不一定需要供求双方在同一场合参与,如球赛实况和咨询信息可通过电信向消费者传送,贷款和保险可通过信件或电报进行安排等。而那些必须由供需双方在同一场合共同完成的服务活动也有3种情况:(1)只能由供方前往需方处才能完成的服务,如建筑工程承包和巨型设备检修等;(2)只能由消费者亲临生产者的工作场所才能得以消费的服务,如心脏移植手术和旅游等;(3)对等流向的服务,如银行、保健、讲学、法律事务及许多个人服务项目。从贸易的角度

看,服务也有贸易性服务和非贸易性服务之分。贸易性服务在传统上主要指运输、通信、金融、保险、促销等活动;而非贸易性服务主要指教育卫生、公共管理、个人服务等。近20年来由于技术的进步,降低了服务成本并提高了各种信息的综合功能和传播效率,贸易性服务的范围一直在迅速扩大,例如在60年代国际旅游还基本上是一种非贸易性的个人服务,而现在却成了国际服务贸易的大项。

国际间出售和购买服务的交易有时必须跨越国境。当服务交易必须跨越国境时,生产要素的越境流动问题就成为关键。如果说生产要素的国际间自由流动对于货物贸易有很大影响的话,那么对于跨越国境的服务贸易来说就成了能否成立的根本问题。而解决国际服务贸易中生产要素的自由流动问题比解决货物贸易上的关税及非关税措施问题复杂得多、也困难得多。因而在旷日持久的乌拉圭回合多边贸易谈判过程中,各谈判方在众多问题上都是经过艰难妥协才逐步缩小分歧的。在构筑世界服务贸易原则和规则框架的谈判过程中,各谈判方所关注的焦点主要为以下几个方面:

1. 最惠国待遇

在货物贸易上的最惠国待遇是指各缔约方向其他所有的缔约方提供同等的市场进入机会。在货物贸易上适用最惠国待遇一般不存在严重的障碍,这是因为货物是有形的,在市场进入上是可计量的,并且货物作为境外生产过程的产品无论其来自哪个国家或地区,其对进口方的经济和政治所产生的影响都是间接的。将最惠国待遇原则适用于服务贸易时情况就大不相同。一是由于服务是无形的、不可储存的,所以市场进入程度几乎无法计量;二是开放服务市场就意味着允许境外生产要素的流入,而生产要素的流入对一国(地区)的经济和政治将产生直接的影响。在当前的世界政治格局下,任何一个国家或地区都不会无条件地在服务贸易上对外提供全面的最惠国待遇。一些积极推动服务贸易增长的发达国家和地区所考虑实行的是有条件的最惠国待遇,即在对等原则的基础上提供和享受最惠国待遇。然而这也就意味着对不同国家和地区实行差别待遇,而差别待遇对于多边贸易自由化总是一种限制。在服务贸易适用无条件最惠国待遇这一问题上,焦点是在什么程度上适用。发达国家和地区要求在较高的程度上适用,而发展中国家和地区则希望在较低程度上适用,并且每一个国家或地区在这一问题上都有其独特的立场。

2. 国民待遇

关贸总协定中的国民待遇原则是指外国产品一旦进入一国(地区)境内,就将同该国(地区)生产的同类产品在各方面享受同等待遇,其目的主要是使

关税成为唯一的保护措施。然而,对于“服务”是无法征收关税的,所以在服务贸易上实行国民待遇就意味着允许外国服务业与本国(地区)的服务行业享有完全相同的待遇(至少在理论上是这样的)。但有许多服务业是与国家主权和国家安全联系在一起的,在这些领域里多年来在货物贸易上有效适用的关贸总协定国民待遇原则显然是根本行不通的,而在其他服务业领域里也很难完全照搬使用。另一种国民待遇是经济合作与发展组织成员在制定专门行为准则的前提下,给予跨国公司不亚于国内企业的待遇。即便如此,对国内外企业的差别待遇仍然存在,因为同一项政策对于国内企业和国外企业可能产生截然不同的影响。然而国民待遇总是贸易自由化的基础,若不能以某种形式为服务贸易确立国民待遇原则便不能实现多边服务贸易自由化。在世界服务贸易活动中如何确立国民待遇原则这一问题上,各谈判方都基于自身的利益而表现出极大的关注。

3. 开业权

上面提到,有许多服务交易项目只有当供应者前往需求者所在场所时才能得以完成。这样,开放服务贸易就意味着允许外国企业在本国设立经营机构开展业务,并享受与国内企业相同的权利。对此,无论是发达国家还是发展中国家都存有很大的疑虑。外国银行前来开业,势必导致国内储蓄国际化,发展中国家和地区大都不愿接受这种局面。而美国的态度更具戏剧性:最初它力主开业自由,但当认识到开业权不仅与资本流动有关,而且还与劳动力流动有关时,特别当一些发展中国家和地区要求美国开放劳动密集型服务业市场和废除移民限制后,美国便致力于将服务贸易谈判的重点移向不需要生产者与消费者十分贴近的服务项目,例如电信、金融、咨询、数据服务等美国优势行业。显然各国(地区)在开业权问题上都有自己的利益,在谈判桌上如何解决服务贸易的开业权问题自然要受到各方极大的关注。

4. 政策透明

政策透明是要求各缔约方对外公开其贸易上的政策措施和规则,以保证公平竞争。在货物贸易上,规则是作用于产品的,因而规则的明确度较高,规则公开后也确实能在很大程度上保证货物贸易的公平竞争和扩大贸易,这是由于外国生产者可按照规则来生产产品,即生产条件的差异不会成为妨碍竞争的因素。但就是在货物贸易上,政策透明原则也将涉及国家机密的信息排除在公开范围之外。服务不产出有形产品,各国(地区)的服务贸易规章不但庞杂和缺乏可比性,而且直接作用于供需双方。另外,许多服务业涉及国家主权和安全,因而各国(地区)在提高服务贸易法规透明度方面都有着现实的困难。由于服务贸易法规直接作用于供应者和消费者,而

不是服务本身,所以即便充分公开有关法规,公平竞争和贸易的扩大仍然成问题,因为在某一国开业的服务企业也许能够按东道国的规章提供服务,然而却有可能无法销售其来自国外基地的服务(如医疗服务就是这种情况)。乌拉圭回合服务贸易谈判对于政策措施透明的关注,集中在透明程度的设定和各国(地区)服务贸易法规的审议和比较等两个方面。

5. 反补贴

反补贴是关贸总协定旨在维护公平竞争的一项规则。如果说各国(地区)在有形产品生产领域采取补贴措施已是一种普遍的现象,那么对服务业的补贴则早已是根深蒂固而难以改变了。无论是发达国家还是发展中国家,为了一定的社会和经济目标都对运输、供电、供水、技术推广、医疗、教育、广播、通讯等提供补贴,只是在广度和深度上有所不同而已。即便是相同程度的补贴,在不同国家所起的作用也会有所不同。货物贸易上的补贴问题多年来一直是个难以解决的问题,任何国家或地区都会感到削减服务业补贴将更为困难。然而旨在推行服务贸易自由化的谈判也必然要涉及到服务业的补贴问题,对此各谈判方自然十分关注。

6. 垄断与竞争

绝大多数国家和地区都对许多服务行业(如邮电、电信、民航、铁路、广播等)在不同程度上实行国家垄断。另一方面,一些发达国家和地区的私人垄断公司(如美国的国际电报电话公司)的实力也十分雄厚,其垄断实力甚至大大超过许多发展中国家和地区的国家垄断企业。服务业中的垄断力量不但控制着国内的有关服务业,而且还在国外进行竞争,有时还介入垄断范围之外的竞争(如航运公司涉足旅游业等)。从一般企业的观点看,同垄断企业进行竞争是不公平的,然而由于服务业的特点,无论是削弱国家垄断还是制约私人垄断都更为困难。旨在推行世界服务贸易自由化的谈判如何解决垄断与竞争问题,自然就成为各方关注的焦点之一。

7. 争端与报复

由于服务贸易的复杂性,各国(地区)都对服务业实施着广泛而深入的政府干预,服务贸易中的国际争端必然大大多于货物贸易,因而服务贸易谈判自然要涉及到贸易争端和报复问题。鉴于服务行业的特点,对各国(地区)规章的合理性及服务业受到损害的判断将更为困难。因此,解决争端的程序和方法及正当报复措施的界定也是服务贸易谈判的一大难点。首先,在服务贸易上一旦发生争端,各国(地区)缺乏磋商的共同基础,因此和平解决的可能性相对货物贸易争端来说要小得多,于是立刻涉及报复问题。贸易报复通常是跨行业进行的(仅在受损害行业范围内实施报复往往效果不大)。关贸总协定的有