

隆国强 等 编著

中国服务贸易

中信出版社



中国服务贸易

隆国强 等编著

中信出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

中国服务贸易/隆国强编著. —北京: 中信出版社, 1995. 7
ISBN 7-80073-091-3

I. 中… II. 隆… III. 对外贸易-研究-中国 IV. F752
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (95) 第 01917 号

(京) 新登字 067 号

中 国 服 务 贸 易

编 著	隆国强 等	开本	850×1168 mm 1/32
责任编辑	李 红	印张	10
责任监制	吴怀苏	字数	243 千字
出 版 者	中信出版社 (北京朝阳区新源南路 6号京城大厦 邮编 100004)	版次	1995 年 4 月第 1 版
承 印 者	北京第二新华印刷厂	印次	1995 年 4 月第 1 次印刷
发 行 者	中信出版社	书号	ISBN 7-80073-091-3/F·64
经 销 者	新华书店北京发行所	印数	0001—5000
		定价	13.50 元

版权所有·翻印必究

序

服务贸易是当今国际贸易中发展最为迅速的领域。虽然某些服务贸易活动如远洋运输发轫已久，但服务贸易迅速发展并成为国际贸易的重要组成部分，却是近几十年的事。人类技术的进步、生产社会化、国际化，是服务贸易蓬勃发展的导因。工业化国家率先实现第一和第二产业向第三产业的过渡，并通过跨越国境的经济活动，带动了世界范围内服务贸易的发展。随着世界经济一体化进程的加快，服务贸易方兴未艾，其发展速度已大大超过货物贸易。

服务贸易的大规模兴起带来了许多新的问题，需要国际间的协调。为此，国际贸易组织不能不予以充分的重视——乌拉圭回合谈判首次签署了《服务贸易总协定》(General Agreement on Trade in Services)，与《关税和贸易总协定》并列，成为新的世界贸易组织的重要内容。中国参加了乌拉圭回合的服务贸易谈判，提出了具有实质内容的市场准入开价单，为服务贸易的国际协议做出了积极贡献。

中国作为一个发展中国家，经济整体的国际竞争力还不强，中国的服务贸易更是国际竞争力最弱的部门之一。面对发达国家抢滩中国服务市场的形势，中国的服务业将接受严峻的挑战。然而，更大的挑战来自各国经济发展的竞争。为了壮大我国服务贸易的国际竞争力，我们一方面要培育国内服务市场，大力发展第三产业，逐步缩小与先进国家之间的差距；另一方面，也要有条件地逐步开放我国的服务市场，在引入国际资金、技术和管理的同时，

适当引入国际竞争，以促进我国服务贸易的发展。这中间，如何处理好发展与开放的关系，如何将竞争的压力转化为发展的动力，确实有大量的问题需要研究。而服务贸易无论在国内还是国际经济界都是一个新的领域。

值得庆幸的是，一批青年学者用自己辛勤的劳动写成了我国服务贸易领域的第一本专著，这是一项开拓性的工作。这本书全面系统地论述了我国服务贸易发展的情况及存在的问题，着重讨论了《服务贸易总协定》和服务市场开放对我国服务贸易的影响，并提出了一些有见地的对策。

本书不仅对学者和政府管理人员，而且对从事实务的人员也有参考价值。我很高兴将这本书介绍给读者朋友。

张小济

1995年1月1日于北京

目 录

第一章 服务贸易与《服务贸易总协定》

第一节	什么是服务贸易·····	1
第二节	《服务贸易总协定》产生的背景·····	6
第三节	服务贸易谈判的进程·····	8
第四节	《服务贸易总协定》主要内容 及其基本原则 ·····	11
第五节	中国为什么要参加《服务贸易总协定》 ·····	18
第六节	中国在服务贸易谈判中的承诺 ·····	29
第七节	中国对《服务贸易总协定》的基本对策 ·····	33

第二章 中国金融业的发展与市场开放

第一节	中国金融业的发展与现状 ·····	37
第二节	服务贸易条款与中国金融市场的开放 ·····	46
第三节	外资金融机构在中国的发展 ——中国金融业的对外开放 ·····	52
第四节	中资金融机构对海外市场的开拓 ·····	56
第五节	中国金融市场开放的前景 ·····	61

第三章 中国批发零售业的发展与市场开放

第一节	中国批发零售业的发展与现状 ·····	66
第二节	服务贸易条款与批发零售业市场的开放 ·····	70
第三节	中国开放批发零售业市场的实践 ·····	75
第四节	中国开放批发零售业市场的前景 ·····	82

第四章 中国旅游业的发展与市场开放

第一节	世界旅游业的发展与服务贸易条款的影响	86
第二节	中国旅游业的发展与现状	91
第三节	中国旅游市场的对外开放	98
第四节	服务贸易条款对中国旅游业的影响	101

第五章 中国电信业的发展与市场开放

第一节	中国电信业的发展与现状	114
第二节	服务贸易条款与电信市场的开放	125
第三节	我国电信业的开放	129
第四节	进一步开放市场的前景	136

第六章 中国航空业的发展与市场开放

第一节	中国航空业的发展与现状	142
第二节	服务贸易条款对航空市场的开放	151
第三节	中国航空市场开放的可行性	155

第七章 中国的国际劳务合作

第一节	国际劳务合作的现状与趋势	162
第二节	中国劳务输出的发展情况	168
第三节	中国对外劳务合作中的问题	172
第四节	中国扩大劳务输出的对策	180
第五节	中国劳务市场的对外开放	187

第八章 中国远洋运输业的发展与市场开放

第一节	现代交通中的远洋运输业及其特点	190
-----	-----------------------	-----

第二节	国际远洋运输的现状与趋势·····	195
第三节	中国远洋运输业的发展与现状·····	200
第四节	中国远洋运输市场开放的前景·····	204
 第九章 中国石油勘探业的发展与市场开放		
第一节	中国石油勘探业的发展·····	215
第二节	中国海上石油勘探业的对外开放·····	220
第三节	中国陆上石油勘探业的对外开放·····	228
第四节	中国石油勘探市场进一步对外开放的前景·····	233
 第十章 中国专业服务领域的发展与市场开放		
第一节	中国专业服务业的发展·····	239
第二节	专业服务领域开放的成效·····	257
第三节	进一步开放市场的可行性·····	260
参考文献 ·····		265
附录 服务贸易总协定 ·····		267
 后 记 ·····		312

第一章 服务贸易与《服务贸易总协定》

第一节 什么是服务贸易

一、定义

服务是相对于产品的一个经济学概念。服务是指以提供活劳动形式满足他人某种需要并取得报酬的活动。这里包含两层意思：第一，服务是一种特殊的使用价值，和普通的商品一样具有使用价值；第二，服务这种使用价值的特点不是表现为物，而是表现为活动。可见，服务是一种特殊的商品。

国际贸易有二种，一种是通常所指的货物贸易，在国际收入中被称为贸易收支，包括进口项和出口项；另一项就是服务贸易，在国际收支统计中包含在非贸易收入项中。服务贸易指的是一国劳动者向另一国消费者提供服务并获得外汇的交易过程。在《服务贸易总协定》（GATS, General Agreement on Trade in Services）的文件里，将服务贸易定义为以下 4 种交易：

1. 从一缔约方领土进入任一缔约方领土提供服务。
2. 在一缔约方领土中，向任一缔约方的服务消费者提供服务。
3. 一缔约方通过自己的提供服务实体的经营，在任一缔约方领土上提供服务。

4. 由一缔约方的自然人，在任一缔约方的领土内提供服务。

显然，以上 4 种交易形式，都是服务提供者的贸易行为。其实，服务的提供与消费决定着消费者在境内或者境外购买另一国提供的服务，相当于该国的服务进口。同样，从提供方面分析，一国的服务提供者，在境内或者境外向另一国的消费者提供服务，则属于该国的服务出口。因此，我们可以讲，服务的消费方是服务的进口方，服务的提供方是服务的出口方。各国服务的总出口便构成了国际服务贸易。

二、服务贸易的内容

根据以上服务贸易定义，我们可以将服务贸易的基本内容开列如下：

1. 国际运输。
2. 国际旅游。
3. 跨国银行、国际融资公司及其他金融服务。
4. 国际保险及再保险。
5. 国际信息处理和传递（电脑及资料服务）。
6. 建筑和工程承包等劳务输出。
7. 国际咨询服务。
8. 广告、设计、会计管理服务。
9. 维修和保养等售后服务。
10. 国际电讯服务。
11. 国际视听服务。
12. 教育、卫生、文化和艺术等国际交流服务。
13. 国际租赁。
14. 商业批发及零售服务。
15. 其他官方服务等。

在上述活动中，居前三位的是跨国投资与金融服务、国际运

输和国际旅游。从贸易额看，发达国家占明显的优势。服务贸易出口额居前 20 位的国家依次为：美国、法国、英国、意大利、荷兰、西班牙、比利时、新加坡、奥地利、加拿大、瑞典、瑞士、挪威、韩国、丹麦、墨西哥、澳大利亚、沙特阿拉伯。

不难看出，提供上述国际服务的行业或部门，绝大多数都属于第三产业。因此，国际服务贸易的内容与第三产业密切相关，但又有差异。我们可以根据服务的对象，将第三产业的服务分为 4 类：

1. 消费者私人的服务行业（旅游、餐饮、私人运输等）。
2. 社会服务行业（教育、保健、福利等）。
3. 生产者的服务（咨询、广告、专业服务）。
4. 分销服务业（公交运输、批发、零售等）。

在这 4 类服务中，第二类服务基本是由国家提供的，带有社会福利性质的服务行业，而这类服务不会在国际服务贸易之中。所以，我们不能笼统地将国际服务贸易的内涵，与第三产业的内容简单地等同起来。

与货物贸易相比，服务贸易中服务的生产与消费过程是同一过程，就是说，服务在提供给消费者的同时，便被消费掉了。因此，服务不能被储存。正是由于这个原因，服务贸易不能使用海关监管和关税加以管理。另外，国际服务贸易比国际无形贸易的范围窄一些，因为后者还包括资本收益、捐赠、侨汇、赔款等。

三、服务贸易的特点

较之国际货物贸易，服务贸易有二个明显的特点：

1. 服务贸易更多地依赖于要素的移动和服务机构的设置

货物是可见的，只要付出一定的运费，货物就可以从产地运到消费地。因此，生产者或消费者无须离开自己国家，可以将货物跨境运输。有一些服务也是可以“运输”的。如果我可以通

银行的计算机终端处理一些商务，我的国外客户是可以接受这一服务的。任何完全通过邮件、电传或电话等而不须面对面就可以完成的服务交易，都可以进行国际交易。这一类服务活动，被称为“可交易服务 (tradable service)”或“长距离服务 (long-distance services)”。这类服务可以像货物一样，从一个地方被运到另一个地方。在这类服务贸易中，无论提供方或消费方均无须发生空间上的移动。

另一类服务只须短时间的空间移动就能完成，例如，一个建筑师或项目咨询人员只需短期考察一个地点或一个项目，就可以提供服务。这类服务的国际交易也是容易进行的。

然而，大部分的服务贸易要求供给者和消费者在空间上的接近。较之货物贸易和可交易服务贸易，这类服务贸易必须伴随着生产要素的国际移动。这并不意味着一定要到消费者所在的国度，相反方向的移动也是有的，例如国际旅游活动，消费者（即旅行者）就要前往服务提供者的国度。在实践中，大量的是前者，即供给者的移动。

因此，海关官员不易在边境发现服务的进口，利用关税或配额等边境措施保护本国服务业不受外来冲击也未必有效。相反，限制国外服务提供者的法律、法规和行政措施，变成了主要的保护手段。这样，对外国机构设置等的限制就客观上成了服务业国际交易与竞争的最为有效的壁垒。

2. 服务贸易中的政府法规的形式与强度是货物贸易领域少见的

服务是因人而异的，律师为每个顾客解决的问题是不一样的。这种“一人一个样”的特性使得用法规来规范服务业的“产出”变得异常困难，政府往往规范服务业的“准入”，即控制服务的从业资格。

然而，对“准入”的控制往往容易演变成新的竞争者（包括国外的竞争者）的进入壁垒，因而会限制贸易和投资。从这一点看，法规是一种非关税壁垒（NTB, Non-tariff Barrier），其对服务的保护功能类似于安全或健康标准对货物贸易的作用。事实上，对货物贸易的健康或安全法规也常常采用限制“准入”的形式。一个极端的例子是英国对牛奶进口的加热处理规定，英国官方规定对进入英国市场的牛奶的生产要每天进行现场监督，但是，又没有为到国外去监督提供任何经费，结果国外牛奶根本无法进入英国市场。通常，人们认为法规是一种公共政策措施，对限制货物和服务的有效供给起至关重要的作用。

如果国内服务业需要保护的话，保护措施一定是非关税壁垒，而且主要是靠法规手段，因为没有其它可供选择的非关税壁垒。NTB 对服务贸易的阻碍甚至比对货物贸易的阻碍还要大。而执法机关的各种权力又使其作用尤大。写在纸上的法规条文是一回事，执行起来又是完全另一回事。

法规对服务贸易的限制还可能导致各国之间法规的攀比。如果 A 国对业者的限制较 B 国松，那么，不仅两国业者之间有竞争，A, B 两国的法规也会攀比，国际贸易的环境会更加恶化。明显地，解决的办法是协调各国之间的法规。欧共体曾费了九牛二虎之力协调成员国的法规，但最终了无成效。欧共体国家不多，共性较大，结果尚且如此，关贸总协定一百多个成员国，国与国之间差异很大，其协调难度也就可想而知了。

第二节 《服务贸易总协定》产生的背景

一、服务产业已成为世界各国经济发展的支柱

二次大战以后，随着西方发达国家的产业技术进步，各国的产业结构进行了调整，以服务为主要内容的第三产业地位越来越重要，在很多发达国家中，第三产业已经成为最大的产业。

从发展战略看，经营重点已转移到第三产业。过去，欧、美、日等发达国家重点规划和扶持的是以加工出口工业为主的第二产业，金融界到海外投资，企业界发展跨国公司主要集中于工业产业。工业主导型战略从 50 年代起一直延续到 70 年代。工业产业的高度发达和第三产业的相对滞后，使发展失去了平衡，矛盾相继暴露，经济结构单一，流通不相配套；外贸渠道不畅，外汇收入不足；劳动力高度集中，人员无法分流；市场能力不足，产品销路狭窄；旅游业勃兴，而配套设施滞后；等等，制约了国民经济的协调发展。正是在这种情况下，发达国家和地区通过调整产业政策，促使企业把经营重点转到发展第三产业，并重视向海外的延伸。美国政府从 70 年代中期开始，先后制定了 120 多项经济法规，鼓励美国企业到海外发展第三产业。短短 20 年的时间，便有近万家企业走向世界，在其他国家兴办了 7 万多家商贸、旅游、房地产、信息服务等第三产业公司，年创汇逾千亿美元；新加坡崛起后，李光耀提倡发展“海外新加坡”，到发展中国家兴办第三产业，与第二产业同步进行。香港利用大陆 80 年代开放的机遇，捷足先登，向内地扩散第三产业，经营之广，项目之多，速度之快，令其它国家和地区只能望其项背，港人自豪地称之为“最成功的战略转移”。

从投资情况看，大量资本正集中到第三产业。与 1 年前相比，

发达国家和地区投入第三产业的资本增加近 5 倍，投入量由过去在各产业中的尾数上升到第二位，仅次于汽车工业的投入。在美国等发达国家，对第三产业的投资已呈现超越汽车等重型产业的势头。发达国家的跨国公司的海外投资中，第三产业的投资比重已经居于首位。

从产业比例看，发展最快的也是第三产业。就世界范围而言，第三产业过去一直滞后于第二产业，50 年代仅占社会总产值的 20%。经过 70、80 年代的高速发展，发达国家的第三产业占国民收入已超过 50%。1988 年美国为 65%，日本为 68.4%，韩国为 53.6%。可以看出，第三产业已成为发达国家的支柱产业。

二、服务贸易在国际贸易中的地位愈益重要

由于第三产业在世界经济中的地位的不断强化，这一格局也反映到国际贸易之中。从 60、70 年代开始，国际服务贸易以高于货物贸易的速度增长，规模迅速扩大。据统计，当前全世界货物贸易总额约 4 万亿美元，服务贸易已近 1 万亿美元。在世界各国商品生产及国际旅游业发展的推动下，国际服务贸易的发展势头十分强劲。蓬勃发展的服务贸易，急切地呼唤着一个多边的贸易规则，用以保证交易双方的权益及交易程序的规范化。

由于产业结构的调整，以美国为代表的发达国家产业不断向服务业转移，80 年代以来，其货物贸易出现越来越多的贸易逆差，美国政府强烈希望服务贸易领域有一个类似关贸总协定 (GATT, General Agreement on Trade and Tariff) 的协议，以保证服务贸易的自由化。在 1982 年的关贸总协定部长会议上，美国首先提出服务贸易自由化问题。美国主张将 GATT 的基本原则，直接用于服务贸易，并将货物贸易服务贸易结合在一起搞所谓的“一揽子”谈判。显然，美国等发达国家是以货物贸易为筹码，换取发展中国家服务贸易市场的开放。

广大发展中国家的服务行业，特别是那些知识和技术密集型服务行业缺乏竞争力，经不起发达国家的冲击。另外，服务业的一些行业，如银行、电讯、航空运输等属于敏感性领域，涉及到发展中国家的主权和安全。因此，发展中国家最初对服务贸易持反对态度。但是，在乌拉圭回合的谈判中期，发展中国家考虑与美国等发达国家货物贸易的需要，在服务贸易的谈判上做出了让步，但坚决反对美国的全面自由化主张。发展中国家的态度是：不能将GATT的原则直接用于服务贸易；要将货物贸易和服务贸易谈判分开进行；达成一项单独协议，明确给予发展中国家差别待遇，促进发展中国家的经济发展。

服务贸易是“乌拉圭回合”谈判的15个议题之一。谈判各方对服务贸易的谈判方式和程序意见不一，经过多方磋商之后，在《乌拉圭回合部长宣言》中。就服务谈判达成一致意见：实行货物贸易谈判与服务贸易谈判是分开进行的“双轨制谈判”。各国谈判代表在讨论货物贸易时以缔约国身份出现，而在讨论服务贸易时则以政府代表的身份参与，并建立了服务贸易谈判小组。该小组要向关贸总协定的“贸易谈判委员会”报告谈判情况。谈判的程序第一步是征询各国对谈判内容的意见和审查各国现行服务贸易法规，然后再制定针对性的多边原则和规则框架。以上安排基本体现了发展中国家的立场，使谈判在最初阶段上大致体现了发展中国家的立场，为发展中国家在以后的谈判中体现自己的利益奠定了基础。

第三节 服务贸易谈判的进程

第一阶段：服务贸易谈判从1986年10月27日正式开始起到1988年11月止为第一阶段。这一阶段讨论的重点是服务贸易的

定义，定义的范围、与服务贸易有关的国际规则或协议等相关要素。在此阶段内，各缔约方在涉及服务贸易的谈判内容、范围等存在着很大的分歧。

服务贸易的谈判范围直接取决于对“服务贸易的定义”范围。发展中国家坚持对国际服务贸易作比较狭窄的定义，即“居民与非居民所进行的、跨国境的服务购销活动”。这一定义把跨国公司的内部交易和发达国家的一些优势项目（如金融、保险、咨询、法律事务等方面的不必跨越国境的交易）排除在外。同时，又强调了发展中国家的某些优势项目，如劳动密集型的建筑工程承包业。

美国等一些发达国家支持比较广泛的定义，认为所有涉及不同国民或国土的服务销售活动均属于国际服务贸易范畴。对国际服务贸易作广泛定义的目的无非是要尽可能多地把服务项目纳入国际谈判。欧共体提出的折衷意见主张根据谈判的需要对国际服务贸易采取不同的定义，即主张不预先确定谈判的范围。多边谈判基本上采纳了欧共体的意见，但没什么实质性进展。

第二阶段的多边国际服务贸易谈判以中期审评为起点至1990年6月。1988年12月，关贸总协定成员国部长级中期会谈在加拿大蒙特利尔举行。中期审评在一定程度上摆脱了在服务贸易定义上的纠缠，决定加速服务贸易谈判，将谈判中的重点集中在透明度、逐步自由化、国民待遇、最惠国待遇、市场准入、发展中国家的更多参与、例外和保障条款以及国家规章等原则在服务部门的运用方面。在以后的时间里，参加服务贸易谈判的各国分别提出了自己的方案，阐述自己的立场和观点。概括起来，各国的提案可归为三组：（1）美国提案；（2）拉美提案；（3）7国提案，这些提案均代表自己的利益。在此期间，各国不断修改自己的提案，阐明对服务贸易的定义、各原则的见解，为“服务贸易多边框架协议草案”的拟定奠定了基础。