

关于国际服务贸易概念的几点澄清

戴 建 中

二次世界大战后,国际服务贸易发展迅猛,特别是自 GATT 乌拉圭回合谈判关于服务贸易的协议签订以来,国际服务贸易更是广为人们所重视。我国国内关于此方面的文

章、论著亦颇不少。然而,仅就笔者所知,目前我国理论界对国际服务贸易尚存在许多混乱的认识。本文的目的就是希望对国际服务贸易的几个概念作一些澄清。

一、什么是服务

中文“服务”一词(经济意义上的)英文为“Service”,该词的涵义极多,仅以《韦伯新世词语典》为例就不下数十条。其中有条解释是:“Work done or duty performed for others”(为他人所作的工作或履行的义务),基本上与行业意义的“服务”概念相近,但也不能概括其全貌。在经济学的有关论著中,关于“服务”概念的定义也非常多,国外有经济学家曾用 5 页多的篇幅批评了一长串“服务”概念的定义,结果认为这些定义没有一个是完整的。

事实表明,要完整地解释服务这一概念,简单的定义是难以做到的。莫如根据它所具有的特点加以说明。笔者认为,一项活动若想被视为服务,它应具备以下特征:

1. 服务是劳动力的使用,即体力劳动与脑力劳动的支出,但这种劳动支出必须是直接作用于其它经济单位(个人或法人)的商品或其本人身上的,劳动力作用于自身或其雇佣单位商品上的劳动不是服务。在前一种情况下,劳动力所提供的劳动要么是物化在服务接受者的商品之上;要么是直接作用于服

务的接受者本人身上,引起服务接受者精神或肉体上的变化,如理发师对于被理发者的头发形状的改变,歌星演出对于听者身心的娱乐等。在后一种情况下劳动力付出的活劳动则是直接物化在其所生产的商品之上。

2. 由于服务是作用于服务的接受者的商品或其自身之上的,因此在服务贸易中服务提供者一定要和服务的接受者接触。它的生产和消费在时间上和空间上都是统一的,即其生产的过程也就是它的被消费过程,如理发师进行理发这一服务的过程也就是被理发者享受理发这一服务的过程。这和普通商品是不同的,在物质商品的生产过程中,由于生产者支出的劳动是物化在其所生产的商品上的,因而就可以储存和运输,故它的生产、交换和消费无论是在时间上和空间上都是可以分离的。正由于此,一件商品的生产者通常并不需与商品的最终消费者直接见面,在大多数情况下它并不会知道其商品的最终消费者是谁。

3. 经济学意义上的服务是有偿的,否则

不会成为贸易的对象。那些无偿的服务,如人们在家中所作劳务、慈善机构、援助机构、各政府机关提供的无偿服务均不列入“服务”的范畴之内。必须指出的是,在西方,只要有偿的服务,均被视为是生产性的,都可以纳入“贸易”之列。这一点和我国的一些传统观点是不一致的。在过去,我国往往把是否创造价

值、是否与物质生产过程有关作为判断一项服务是否具有“生产性”,可否划入“服务贸易”范畴之内的标准。因此,象卫生、教育、体育、娱乐、文化、政府等领域的服务收入在西方均可计入服务贸易额之内,但在我国这些领域的收入一般不被统计入服务贸易额之内。

二、国际劳动力流动和国际服务贸易

在我国,国际服务贸易和国际劳动力流动合在一起组成了一个称为“劳务合作”的概念,有不少人将此两者混为一谈,实际上这两者是有本质区别的。

国际劳动力流动指的是劳动力在国与国之间的迁移,它一般涉及劳动力国籍身份的改变,这种改变可以是永久性的(如有劳动能力者的移民),也可以是暂时的(此称为临时劳动力流动)。我国理论界有不少人主张将外资企业在东道国雇佣的人员以及加工装配业务等也归入国际劳动力流动,但国际上通常是并不将此类业务纳入国际劳动力流动范畴的。

国际服务贸易仅是“服务”这一无形商品的国际贸易,它不一定涉及人员的国际流动。某些国际银行服务、信息服务、通讯服务等就是如此。不过,绝大多数的国际服务贸易是会涉及人员的国际流动的,但这种人员的国际流动与国际劳动力流动引起的人员国际流动有很大的不同。首先,国际劳动力流动引起的人员流动是单向的,即由劳动力流出国流入劳动力的输入国,而国际服务贸易所涉及的人员流动则是双向的,既可以是服务的提供者到服务的接受国提供服务,服务的接受者在本国享受服务,如歌星的出国演出即是;也可以是服务的提供者在本国提供服务,服务的接受者出国消费服务,如国际旅游即是。其次,国际服务贸易导致的人员流动不象国际劳动力流动那样涉及流动者雇佣身份的改

变,服务提供者是以本国劳动力的身份对外国居民提供服务的,故此时的人员流动具有业务性质。例如,一名工程师若被国外一家公司雇佣,出国为该公司工作,此为国际劳动力流动,因为此时该工程师至少是暂时成了外国的劳动力,但如果该工程师仅是去国外某公司提供一些咨询或技术培训服务,则是国际服务贸易。最后,由于国际服务贸易引起的人员国际流动具有业务性质,因而这种流动持续的时间自然也就大大地短于国际劳动力流动涉及的人员流动时间。一般认为,只有所涉及的人员流动持续时间在六个月以下的,才可以被视为国际服务贸易。实际上国际劳动力流动导致的人员流动时间一般在一年以上(这也是国际收支统计中判断“居民”与“非居民”的时间标准),而国际服务贸易所涉及的人员流动大多只有几天或数月。

从历史上看,国际劳动力流动的出现要远远早于国际服务贸易。因为人类的地理迁移史几乎与人类历史同样悠久。在二次大战之前,移民也始终是国际劳务合作的主要方式,并曾对世界经济的发展作出过巨大的贡献。然而在战后,尽管国际劳动力流动(不论移民形式的还是临时劳动力流动形式的)较过去仍有迅速的发展,但相对于国际服务贸易而言,其地位正不断下降,特别是70年代以来,由于世界经济衰退,各主要的劳动力输入国(如美国、西欧、中东等国)均对外国劳动力采取了种种限制措施,使得国际劳动力流

动(特别是普通劳动力流动)很不景气,从目前情况来看其前景也十分黯淡。与之相应的是,战后国际服务贸易的发展一直十分迅速,它的发展速度超过商品贸易的发展速度,现在国际服务贸易已占国际贸易总额的四分之一以上,并仍将保持现有的良好发展势头,前景非常广阔。

国际服务贸易之所以能有如此引人注目的发展,是与其特有的优点分不开的。服务贸易对于提供国的经济水平、文化影响、技术水平等均有很高的要求,因而世界上能够对外提供大量服务的国家很少。目前国际服务的提供国主要是发达国家,发展中国家除了印

度、巴西、韩国以及我国等少数国家因技术力量较强,得以在计算机软件、咨询等领域占有一席之地外,其余国家在国际服务贸易方面均不占有多大份额。供应的稀少及技术、文化含量高决定了国际服务贸易较一般的商品贸易及国际劳动力流动有着更高的经济效益。此外,由于服务部门需要的物质投入少,因而其发展就比物质商品生产更少受其它部门波动的冲击,加上服务多属奢侈品,收入弹性高,这就保证了国际服务贸易较少受经济衰退的影响,并会随世界经济水平的不断提高而得到稳步增长。

三、要素性服务与非要素性服务

由于国际劳动力流动涉及到劳动力这一生产要素的国际流动,因而在国际上又常常被称为要素性服务。同样,外国投资者所获利息、红利等收入,国际技术转让中出让方所获的转让费等收入,亦被认为是要素性服务收入,因为前者涉及了资金这一生产要素的国际流动,后者则属于技术这一生产要素的国际流动。与生产要素的国际流动无关的服务则被称为非要素性服务,如国际旅游、运输、维修等。

与要素性服务不同的是,非要素性服务贸易不是生产要素的贸易,而是一种无形的最终产品贸易。从这一点看,非要素性服务除不缺乏物质形态外,与普通的物质商品贸易没有什么本质的不同,正因为如此,在世界银行等国际机构的统计资料中,非要素性服务的国际贸易和商品的国际贸易常常是合并在一起统计的。

但要素性服务和普通的商品贸易却有着本质的区别,因为前者是生产商品所需的各

种生产要素的国际交易,后者则是生产要素的使用结果——商品的交易,虽然有不少国际贸易涉及的商品是作为资本投入物(如机器设备、原材料、燃料、动力等)或中间产品使用的,但它们毕竟不是生产要素。

从国际经济关系发展的角度来看,要素性服务的国际贸易具有更为重要的意义,因为它使各国间的分工协作和经济来往从商品领域进一步深入到生产商品所需的生产要素领域,这无疑是一项重大的进步。各国间的经济联系因此变得更为密切,世界经济的一体化程度则得到大幅提高。

要素性服务的概念还极大地扩展了通常人们所理解的服务概念。例如在我国,一般是不把国际资本流动作为国际服务贸易来看待的,国际资本流动所导致的利润、利息等收入也被认作是提供资金的报酬。然而,在美国等西方国家,这类收入被视为投资者提供金融、管理等服务的报酬,故也被列入服务收入的统计之列。

四、物化服务的概念

有一些商品,虽然也有物质形态,但其所含的物质消耗(死劳动)成本与其所含的各种服务(活劳动)消耗价值相比实在是微不足道,因而这些商品不可以视为一般的商品,但它又具有物质商品的绝大部分特征,如劳动力的劳动(服务)是作用并物化于自己的商品之上,可以储藏、运输等,因此它也不可以被视为是纯粹的服务。此类商品国际上一般称之为物化服务。

随着国际服务贸易的发展,技术进步导致商品价值中技术含量的增加,以及知识产权制度的逐步完善,物化服务的种类及规模均在迅速增长,其在国际贸易中所占的比重也不断提高。例如,电子计算机中的某些芯片若以单位重量计算其价值甚至超过了黄金的价值,这其中大部分为技术的价值。又如目前市场上流行的激光唱片,其物质材料的价值

不过 1~2 元,但目前进口的价格每张多在 100 元以上,国产的也达 30~50 元,至于激光影碟则更为昂贵,国产的也在 300~400 元之间。这其中大部分为版权、聘请歌星、乐队的费用。

在统计上,国外一般也是将纯粹的服务和物化服务分别统计的。例如,在英国,歌星的现场演出、版费等收入就和唱片、磁带等的销售收入分别统计。

物化服务概念的意义在于它在纯粹的服务和纯粹的物质产品之间架起一座桥梁,两者从此不再是互不相关了,至于两者的具体划分界限,也就是商品中物化的劳动里活劳动的消耗应占多大的比例以上才算是物化服务,则目前尚难以确定一个明确的标准。这点是需要经济学家们进一步予以研究的。

(上接第 5 页)

年结算应有一定的经济效益。对各项资金要作合理、有效的运用,充分发挥资金的效能。总公司或集团总部应统筹资金的运营,在各下属机构之间统筹调度资金,增强企业的造血功能。对各项费用开支也要精打细算,充分挖掘潜力,努力节省人力、物力、财力的消耗,降低成本,提高效益。再次要健全和完善各项规章制度,堵塞各种可能产生的漏洞,并严格执行,切实做到权责分明,行为规范,保障各项经营活动的有序开展。同时,要加强对各项工作的监督检查,加大审计力度(包括日常审计以及领导人员的离职审计,推进廉政建设,防止各种腐败现象的产生。

(八) 改进人员培养 外贸企业经营方式的转变,需要有相应的人才(包括质量和数量)来保证,因而对高水平人才的充实更为显得迫切,需要对人才培养方法加以改进和提高。首先要突出政治,打破论资排辈的陈套和讲关系学的陋习,而应“不拘一格选人才”,按照德才兼备的标准和工作业绩选拔出后备名单,有计划地加以培养;同时要加强政治思想教育,帮助树立正确的人生观、世界观、价值观,增强抵御资产阶级腐朽思想侵蚀的能力,提高政治素质。其次要增加对教育、培训的投入,专列培训费用,可以自办培训,也可与国内外学校合办,使商学结合,按照企业的发展需要培养各类专业人才。再次要在培养上做到理论与实践相结合、政治与业务相结合、在职进修与脱产培训相结合、经贸业务与科技知识相结合、国内实际与国际经验相结合、专业学习与综合应用相结合,较快、较好地培养出一批高、中层次的复合型人才。这些人才能在各项工作中坚持社会主义方向和原则,忠于职守,廉洁自律,团结拼搏,开拓创新,为我国外贸的发展和企业改革的深化作出应有的贡献。