



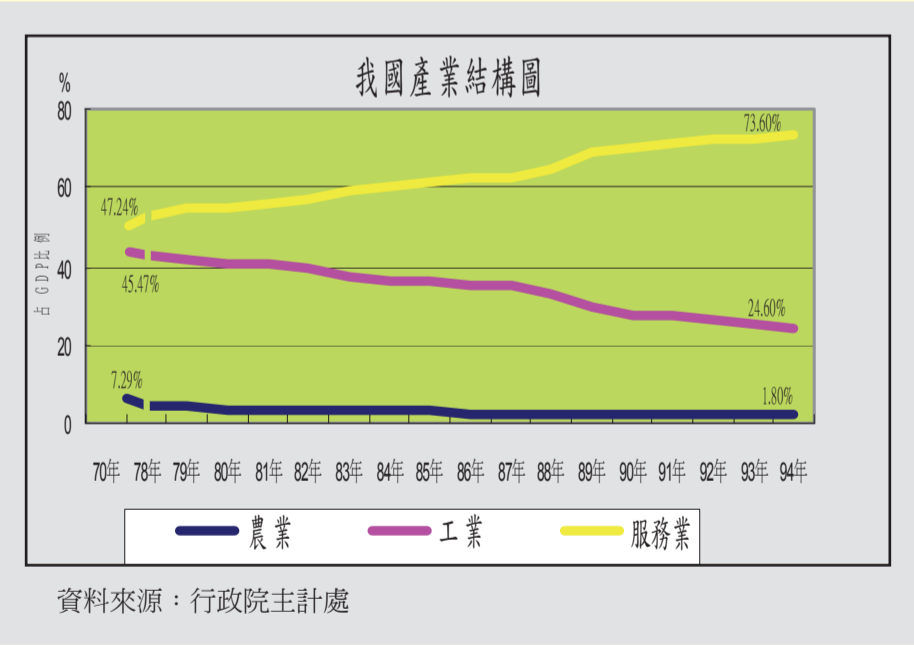
WTO服務業貿易談判之展望與商機

黃志鵬（經濟部國際貿易局局長）

壹、服務業簡介及我國服務業發展現況

依據《中華民國行職業標準分類》，服務業係指農、林、漁、牧業及工礦業（包括礦業、製造業、營造業、水電煤氣業）以外之所有行業。國民所得統計則將服務業劃分為六類：批發零售及餐旅業、銀行保險及房地產業、運輸倉儲及通信業、住宅服務業、政府服務業，以及其他服務業。

依據行政院主計處統計，93年我國服務業產值占當年GDP總產值的68.7%，至94年服務業的產值已占GDP的73.6%，服務業就業人口占總就業人口的比重也將超過6成，這顯示我國的經濟已經轉型為以服務業為主體，並已接近美國、德國及日本等先進已開發國家的經濟型態。



隨著知識經濟重要性的提升及產業結構的改變，服務業的發展已成為各國最主要的經濟發展方向之一。尤其當前我國面臨製造業生產成本高漲，勞動力附加價值低且產業外移的情況下，高效能的生產性服務業可協助相關行業提升競爭力，高品質之生活服務業則有利於吸引或留住高科技人才。由於服務業已占GDP的三分之二，其發展更直接與經濟成長息息相關。而我國國民教育水準的提高以及產業結構的改變，也為服務業的發展奠定堅實的基礎。但是，若將台灣的服務業的發展現況與已開發國家比較，我國的服務業似乎還有一段成長與發展的空間。

服務業的定義在篇首已經作了簡單的介紹，但何謂服務業貿易？所謂的服務業貿易應包括：

- (1) 服務本身跨越國界—例如，藉電子通信設備，提供廣播、諮詢顧問等服務；
- (2) 服務消費者跨越國界—例如，出國旅遊、留學；
- (3) 服務提供者跨越國界—例如，外國銀行入境設立分行（子行）、外國

主要國家服務業占GDP及就業量比例（2002）

國 名	占GDP比重(%)	占就業量比重(%)
香 港	87.0	81.4
美 國	76.6	75.6
德 國	70.0	69.7
法 國	72.0	72.5
英 國	69.0	74.4
日 本	68.3	67.1
台 灣	67.1	57.3
中國大陸	32.3	38.3

資料來源：主計處、IMD、The World Competitiveness Yearbook 2003

醫生入境提供醫療服務。

由上述的定義我們可以瞭解，服務業與服務業貿易其實是有不同的。服務業主要是以國內的服務提供與消費為主，而服務業貿易則是專指可以跨境移動的服務提供與消費。

台灣一向為世界貿易大國，近年來台灣的外貿總額在世界排名約在第14或15位，以2004年為例，我國貨品外貿總額約為3,419億美元，其中，出口值為1,741億美元，進口值為1,678億美元，享有63億美元之順差。

相較之下，服務業貿易總額僅約553億美元，且歷年來均係逆差，其中2004年服務業貿易逆差即達45億美元，顯示我國在服務業貿易，甚至整體服務業的發展上還有很大的空間。我國於2002年1月正式加入WTO，伴隨著經濟發展以及市場進一步自由化的進展，我國在WTO規範下開放我國服務業市場的同時，如何培養我國服務業者的國際競爭力，將我國服務業者送上國際舞台，為今日發展服務業最重要的任務之一。

貳、WTO服務業貿易談判架構

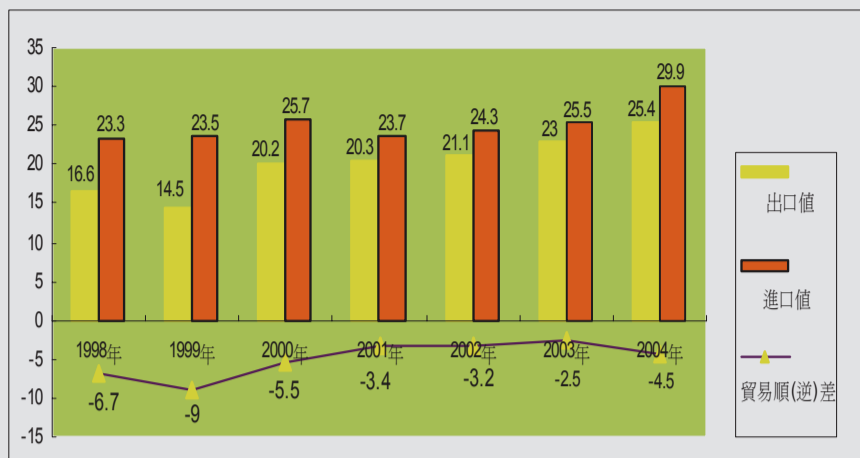
WTO作為一個世界貿易的聯合國，規範著世界貿易的進行，而「服務業貿易總協定」(General Agreement on Trade in Services, GATS)就是規範WTO會員有關服務業貿易措施的多邊協定，GATS於1995年1月1日起生效實施。為了對服務業貿易進行規範，在GATS第1條即開宗明義的對服務業貿易提出定義：

本協定所稱服務貿易係指服務之提供，包括：

- (a) 自一會員境內向其他會員境內提供服務(Cross-Border Supply, Mode 1, 模式1)
- (b) 在一會員境內對其他會員之消費者提供服務(Consumption Abroad,

我國歷年服務業貿易進出口統計

單位：十億美元



資料來源：WTO

Mode 2, 模式2)

(c) 由一會員之服務提供者以設立商業據點方式在其他會員境內提供服務 (Commercial Presence, Mode 3, 模式3)

(d) 由一會員之服務提供者以自然人呈現方式在其他會員境內提供服務 (Presence of Natural Person, Mode 4, 模式4)

GATS對「服務」與「服務貿易」之定義，有下列數項特點：

1. 避開「服務」與「服務貿易」之學術爭議，而以「界定範圍」方式標示出受GATS規範之服務，係屬務實作法。
2. 擴大「服務貿易」的範疇。GATS跳脫傳統所採「居民與非居民間交易」之理論，進而將服務貿易概念擴大至服務提供者及消費者，因此，服務提供者與消費者之移動，同屬服務貿易之一環，「勞務」與「投資」遂受到GATS之規範
3. 減低開發中國家對GATS之抗拒力。由於勞務受到GATS之規範，開發中國家遂得以輸出勞務換取外匯，因而減低其對GATS之抗拒力。

而為了配合以上的規範及談判需要，WTO將服務業分為12大類，155項次類別：

- | | |
|---------------|-----------------|
| 1. 商業服務業 | 7. 金融服務業 |
| 2. 通訊服務業 | 8. 健康與社會服務業 |
| 3. 營造及相關工程服務業 | 9. 觀光與旅遊服務業 |
| 4. 配銷服務業 | 10. 娛樂、文化與運動服務業 |
| 5. 教育服務業 | 11. 運輸服務業 |
| 6. 環境服務業 | 12. 其他服務業 |

舉例來說，商業服務業包括(1)專業服務業：法律、會計、建築及工程、醫藥與牙醫等；(2)電腦及其相關服務業；(3)研究及發展服務業；(4)不動產服務業；(5)租賃服務業（不帶操作員）；及(6)其他商業服務業，如廣告、市場研究、管理顧問、技術檢定、附帶於農漁礦之服務業等。

環境服務業包括：(1)污水與廢棄物之處理及(2)自然景觀保護服務業。

健康及社會服務業包括：(1)醫院服務業；(2)人體健康服務業；及(3)社會服務業。

觀光及旅遊服務業則包括旅館及餐廳、旅行社及導遊服務等。

娛樂、文化及運動服務業包括(1)娛樂服務業：戲院、現場轉播、馬戲團；(2)新聞機構；及(3)圖書館與博物館等。

除了定義「服務貿易」如何進行外，GATS其他重要規範包括了最惠國待遇（註1）、透明化、國內規章、緊急防衛措施、政府採購、補貼、市場開放、國民待遇（註2）、漸進自由化，及爭端解決及執行等。另外在幾個主要的服務業別還有專門的附則，例如空運服務業附則、金融服務業附則、海運服務業談判附則及電信附則等。

參、WTO服務業貿易談判如何進行

在確定服務貿易的架構及規範後，WTO會員即依據GATS條文之授權進行市場開放的談判，談判的標的為各國在加入WTO（或GATT（註3））時所提出之「服務業承諾表」(Schedule of Specific Commitments for Trade in Services)，談判的2大重點則為「市場開放」及「規則議題」，談判結果則以修正「服務業承諾表」來呈現。

各國在加入WTO（或GATT）時均必須提出「服務業承諾表」，一如貨品貿易的「關稅減讓表」記載關稅減讓幅度，在「服務業承諾表」裏依照前面提

過的服務業12大類，155項次業別來記載各國對各業別的模式1至模式4，分別在「市場進入」(market access, MA)、「國民待遇」(national treatment, NT)及「額外承諾」(additional commitments)3大欄填寫開放的承諾與限制。完全開放的業別及模式填寫「無限制」(none)，未開放的項目則填寫「不予承諾」(unbound)，有限制的開放則須明白列出限制措施。各國在服務業談判進行時，即依據各國的「承諾表」，針對有利益的目標市場或業別，對目標會員提出諮商要求，要求開放該業別市場、降低或移除限制。

市場開放的談判模式傳統上為「要求與回應」(request and offer)，即個別會員依據其具貿易利益的業別及有興趣的市場，向其他會員提出開放市場的要求清單，而收到要求清單的會員必需就是否開放市場或開放市場的程度提出回應，此種諮商係一對一進行，類似商場上的討價還價。此種談判模式曠日廢時，因為每個國家基於保護本國產業的理由，不希望本國市場被外商所侵入，但是卻又希望為本國廠商打開國外市場，因此在此種談判模式下服務業市場開放（自由化）的進度緩慢。

例如，我國於2002年6月向美、日、歐盟、南韓、泰國、菲律賓等34國提出服務業市場開放初始要求清單(initial request)，以我對菲律賓之要求清單為例，我方要求菲方開放其專業服務、商業、視聽、電信、營造、配銷、教育、金融、醫療及觀光等服務業市場。各國於收到其他會員的要求清單後，據以談判提出市場開放回應清單(initial and revised offers)。

目前，有93個會員提出69份初始回應清單（歐盟25國算1份，低度開發國家不計），提出初始回應清單中又有54個會員提出30份修正回應清單（歐盟25國算1份），我國亦於94年5月底依照談判時程提出修正回應清單，進一步開放我國電腦、環境、銀行、海運及報關等服務業市場。

以市場開放談判的過程來看，他國對我國市場要求較關切者，計有新加坡等關切我國對外國法事務律師設有5年執業經驗的限制、歐盟盼我開放空櫃及集貨運送(empty container and feeder services)市場，以增加貨物輸送效率、瑞士要求我取消對資產管理服務業須設有商業據點之規定及挪威要求我將基本電信服務（固網）全面自由化。

至於對他國的要求方面，我國則關切歐盟對履約人士設有學歷限制，造成學歷較低之技術人員無法入境、印尼對外國銀行申設條件過苛、要求澳洲取消在觀光服務業需設有商業據點的限制，及要求馬來西亞所有與電腦服務業相關之業別全面開放。

市場開放談判通常依據GATS所定義的4種服務提供模式來進行。以下將對模式1至模式4等4種服務提供模式，配合12大服務業別之實例做說明。

所謂的模式1—跨境提供服務，即服務提供者和服務消費者皆不移動，僅服務移動。例如遠距教學(e-learning)、遠距醫療(e-medicine)、電子商務(e-commerce)、網路銀行(e-banking)、業務移地外包(outsourcing, 如call center)，即透過網路或電話提供企管、理財、醫療及其他的諮詢服務等。依據WTO的統計，模式1約占全球服務貿易總額的35%。

以電子商務為例，美國的amazon.com，原為一個網路書局，現在已經成為一個網路百貨公司，可在美國接受全球訂單，出貨到全世界；美國eBay.com為世界最大網路拍賣場，其無營業時間限制及無國界的特性，使全世界可上網的買賣雙方隨時均可透過此網站進行拍賣交易。

在金融服務的模式1方面，例如美國E*Trade.com為一純網路證券商，透過網路為客戶進行證券交易，並進而衍生出網路金融服務，從開戶、存款、進行股票交易、申請支票、信用卡、提款卡、匯款，甚至貸款，該公司客戶完全透過網路進行而無須踏出家門，也因此該公司客戶遍及世界。但是目前我國並未開放金融服務業的模式1，也就是法律上我國的國民不能透過通信方式向外國金融、證券業者開戶，外國業者亦不得以此方式招攬我國客戶，主要原因為我國金融監理機關基於保護我國消費者理由，恐消費者受到欺詐等，但事實上此種交易模式已經非常普遍，也幾乎無從管制，從開放的角度來看，我國金融機構亦可以此途徑吸引外國消費者透過網路開戶，透過匯款來進行存款，或交易台灣股票，達到吸引外資的目的。

所謂的模式2—國外消費，即服務消費者至服務提供者所在國接受服務。模式2的消費模式幾乎無法管制，除非禁止人民出國。例如中國大陸幾年前還沒開放人民申請一般護照，要出國觀光必需用考察經商的名義申請商務護照。而後來大陸開放一般人民出國觀光後，還有「開放觀光國家名單」，只准許大陸人民到列名開放名單上的國家去觀光，未列入名單的國家還禁止前往觀光，這就是模式2的市場限制。但是以台灣來說，政府已經不管制一般國民出國目的，所以，不論是出國觀光、留學、就醫等都沒有限制。依據WTO統計，模式2在全球服務貿易所佔之比重為10%-15%。

所謂的模式3—商業據點呈現，即服務提供者至服務消費者所在國設立商業據點提供服務，如美商花旗銀行及台日合資的新安東京海上產險透過設立子公司、分公司或與台灣股東合資的方式來經營國外據點。模式3在全球服務貿

易所佔之比重最高，達50%，且因其有實際投資行為，牽涉到土地、建築物、勞工、生產設備以及依據當地法令設法人組織來營業等等，要用模式3的方式到國外經營服務業，困難度會提高很多。但是服務提供業者要想獲利，就必須貼近市場，也因此服務業的模式3也成為服務貿易談判中最重要，攻守最慘烈的一環，每個國家的服務業市場都在這個模式中面臨對外商開放市場，或保護本國經營者的壓力。

所謂的模式4—自然人呈現，是服務提供者以自然人移動的方式至服務消費者所在國提供服務。模式4僅占全球服務貿易總額1%—2%。

例如娛樂服務業，義大利男高音帕瓦洛帝到台灣舉辦告別演唱會，我國藝人阿妹到大陸舉辦演唱會。以上所舉實例，由於我國並未在WTO服務業承諾表中作出開放承諾，所以外籍藝人到台灣表演都是要經過主管機關的專案核准，並非毫無限制的自由前來。

還有跨國公司內部人員調動或透過履約提供服務也屬於模式4的規範範圍，例如美國PriceWaterhouseCooper會計師事務所派遣美籍會計師在台為美國公民提供報稅服務。

模式4的另一個攻守的戰場在於藍領工人的移動，我國並未開放此一市場，所以外籍勞工的引進都是依據兩國協議，專案核准的方式來進行。在現正進行之杜哈新回合談判中，開發中國家以及低度開發國家希望以其成本低廉數量龐大的勞工來賺取外匯，積極要求已開發國家開放此一市場，雖然在GATS下的自然人移動強調係屬短期且不以尋求進入當地國就業市場及成為永久居民或公民為目標，但此一議題牽涉簽證、移民、就業及國土安全等面向頗深，在實務上存在切割不易的困難，各國對此一要求難以承諾開放。

一般而言，市場開放的談判是依據我國的市場利益來提出。當台商在進入外國市場遭遇困難時，須向政府相關主管部門反映，在進行案例蒐集及相關的分析後，據以向其他會員提出市場開放的要求。因此在市場開放談判的過程中，需要民間業者與其目的事業主管機關，以及對外經貿談判部門密切的合作。

每年美僑商會、歐洲商會都會對我國政府提出白皮書，其中即明白列舉應對外商放鬆某些管制、開放某些市場進入的限制等等，這些白皮書也都會送交其本國政府參考，作為與我在WTO市場開放談判的重要依據。也因此，我政府對外經貿談判部門一向鼓勵台商在國外開拓市場的同時，若遭遇市場進入的困難，除了設法自行解決外，也應即時向政府相關部門或駐外單位反映，以作為我國在WTO市場開放談判的重要依據。

服務貿易談判第二大區塊為規則議題。規則議題談判有四大子題，分別為國內規章、緊急防衛措施、補貼及政府採購。

所謂國內規章即指一個國家對外國服務提供者進入其市場所訂定有關服務提供者的資格要求與程序、核照要求與程序及技術標準的規範。例如：法商家樂福擬在台灣開設量販店，需依規定提出申請、登記，取得設立及營業許可，我政府相關單位依其申請書審核其資格，並依法規程序發出公司登記及營業許可。又如外國人擬在台灣依台灣法律執行律師業務，須依我國律師法規定，參加律師考試通過後，獲得法務部許可，加入律師公會，以中文執行業務；而律師法中亦規範外國律師若擬在台灣執行外國法，亦須申請執業許可，並明列其執業資格、核照要件及程序。服務貿易因其無形的特性，而且是以多樣化形式呈現，要將「服務」納入規範，挑戰及困難度較高，一般均透過國內規章作為管制與規範的手段。國內規章的談判重點及目的即在建立一個透明及合理的共同規範。

所謂的緊急防衛機制，即指國內服務業受到外國服務業輸入造成重大損害後，應如何啟動保護措施限制該等服務之輸入。緊急防衛措施的談判，除新加坡外之東協國家(ASEAN)非常堅持應設立緊急防衛機制外，歐美等已開發會員則對其必要性存疑。

所謂的補貼，即指制訂多邊規範，避免補貼對服務貿易產生扭曲效果，並交換會員對其業者補貼之資訊。在補貼議題部分，目前香港積極推動各會員應提出有關服務補貼之案例資料，以供討論補貼定義及規範要件，惟會員反應不佳，僅有挪威、紐西蘭、香港、波蘭及瑞士等5個會員提出補貼資訊交換。

政府採購即討論在GATS架構下，如何就政府採購服務進行多邊諮商談判。歐盟積極推動此一議題之進展，但會員間對本議題依據WTO第4屆（杜哈）部長會議宣言之談判授權範圍係僅及於政府採購透明化，或亦擴及政府採購市場開放部分存有重大歧見，進展十分有限。

以上4大規則議題的談判除了國內規章較有可能在杜哈回合結束前取得一定成果外，其餘都面臨定義及會員間立場差距過大、整合不易的困難。

肆、WTO香港部長會議宣言：服務業重要結論

第6屆WTO部長會議於2005年12月13日至18日在香港舉行，為了避免重蹈第5屆（坎昆）部長會議失敗的覆轍，已開發國家與開發中國家在此次會議都極

力克制，對原本各自堅持的立場都稍有讓步，所以才在會議結束的最後一刻完成了通過香港部長會議的宣言。

香港部長會議宣言涉及服務貿易談判的部分，分別為本文第25段至27段以及附件（Annex）C，其中清楚列舉服務業談判的目標、方式及時程，等於是今年WTO服務業談判的工作指南。其重要的結論有5點：

一、進一步改善市場開放承諾：

- (1)會員應該依照目前市場開放的實際程度做出承諾。
- (2)在模式1部分應儘量取消建立商業據點的要求。
- (3)在模式3部分應提高外資佔有率、取消或減少經濟需求測試、允許更有彈性的法人組織形式。
- (4)在模式4部分應進一步開放履約、獨立專業人士及其他自然人進入市場。

二、建立複邊談判運作模式：

以往服務貿易談判係透過一對一的雙邊諮商方式進行，即一個會員對另一個會員提出「要求」，另一個會員則針對要求提出「回應」，雙方反覆來回諮商。此種方式不僅曠日廢時，而且效果不彰。傳統「要求與回應」模式下，初始開放清單提交率僅有56%，修正回應清單提交率更只有24%，會員亦對彼此間所提出的市場開放清單多不滿意，認為自由化的程度不足。

為了解決此一困境，部分已開發國家會員建議，設定市場開放度指標（benchmark），並希望已開發國家開放至少80%的服務業市場，而開發中國家至少開放60%。但此提議遭到開發中國家極力反對，因此指標對開放度較差的開發中國家自屬不利。而包括我國等十餘個會員則倡議輔以複邊談判模式，亦即幾個利益相同的會員可以組成會員集團，以集體的名義對其他會員提出開放服務業別或模式別的要求，以同儕壓力的方式來加速談判的進度。

此一倡議提出後，雖遭致非洲集團國家強烈反對，惟經香港部長會議激烈攻防後，該等國家立場軟化，終於同意納入複邊談判模式，此可稱一歷史性的突破。複邊之談判雖獲開發中會員妥協得以成立，但如何推動及效果如何，仍有待進一步觀察。

三、發展透明化及不歧視的國內規章共同規範：

就服務貿易主管機關在審核外國服務提供者進入當地市場之國內規章，對學歷、經歷與執業資格之要求，建立一套會員可以遵守的透明化及不歧視的共同準則。例如，台灣及美國的銀行同時想要進入某東南亞國家市場，但是，美國的銀行獲准進入設立分行，台灣的申請卻被否決，因此，我們就必須去瞭解，該國有關金融服務業的國內規章在資格要求與程序、核照要求與程序以及技術標準等是否有不透明及歧視之處，或是違反國民待遇及最惠國待遇，如果有，政府即有義務協助業者，向該國提出諮商，或是向WTO申訴。我們也鼓勵業者在國外遭受不公平待遇時，尋求經濟部各駐外經濟（商務）單位的協助，釐清狀況並回報國內，以保障業者生存發展的權利。

四、設定新的談判時程，加速推動：

2002年1月1日展開的杜哈回合談判，原訂於2005年1月1日前應結束，但目前已延後至2006年底。依據香港部長會議宣言附件C的規定，在2006年2月28日之後，會員集團應提出複邊要求市場進一步開放清單。在7月31日應提出第2階段修正回應清單。在10月31日應提交最終承諾表草案，俾能在12月31日完成杜哈回合談判。由談判時程的設計可看出本年服務業談判的進度相當緊湊，能否如期完成，對所有會員均是嚴格考驗。

五、新入會員彈性：

我國等新入會國爭取在香港部長會議宣言中認同新入會國已對服務業市場進入提出廣泛之承諾，並列入「吾等瞭解新入會國於入會過程中已作廣泛市場開放承諾之特殊狀況。談判中將對此等狀況予以考量」之文字，未來是否可依據我國經濟發展之需求，以漸進方式提出市場自由化之承諾，以減少可能造成的負面衝擊，有賴談判之努力。

伍、香港部長會議宣言對我國服務業的影響

在介紹模式1（跨境提供服務）及模式2（國外消費）時我們可以發現，對這兩種模式的限制在現今的網路科技下已經越來越薄弱，因此，在香港部長會議宣言中希望模式1及模式2與商業據點的要求脫鉤。例如，我國並未開放金融服務業的模式1，也就是法律上我國的國民不能透過通信或網路方式向外國金融業者開戶，外國銀行不得以此方式招攬我國客戶，主要原因為我國金融監管機關基於保護我國消費者理由以及穩定交易秩序，怕我國消費者受到欺詐等，但事實上我國國民若透過網路向國外金融機構開戶，政府卻無稽查之力，也無從查核起，所以，因應局勢承認此種交易模式，在開放我國此類市場的同時，也可輔導我業者循此模式往外發展。

模式3之進一步開放有助於引進外資，創造就業及提昇技術水準。模式3有實際投資行為，牽涉土地、建物、勞工以及當地法令適用等等問題，但卻占世界服務貿易總額的50%，也是利基所在。市場愈開放，外資進入就愈容易，也利於引進新的技術。但是對模式3進一步開放，卻也牽涉到服務業市場遊戲規則的改變，極可能造成市場生態變化，故對此議題之談判須小心評估因應。

模式4之進一步開放，對我中小型企業或是專業人士，可以更自由的方式進入他國提供客製化或個人化的服務，擴大服務差異性，提高利潤。但外國獨立專業人士或自然人若大舉叩關，除間接影響我國人就業機會外，亦有可能造成人員管理方面的困難。

陸、利用WTO爭取商機，達到市場開拓的目的

WTO會員爲了加速服務業市場進一步的開放以及自由化，由一些對市場開放持積極態度的會員組成一些非正式小組，盼以小組討論的形式來形成市場開放的共識，並盼能對整個服務業談判的進行產生引導的作用。目前我國已經加入法律、電腦、電信、視聽、營建、教育、環境、海運、能源、物流等10個產業別非正式小組，其中更爲視聽服務業非正式小組（之友）的主事國。我們希望藉由加入相關服務業別非正式小組，積極參與小組討論與運作，以會員集團的力量推動進一步自由化談判，向其他會員提出開放服務業市場的複邊要求，達到爲我服務業者開拓國外市場的目標。

政府也將協助我服務貿易業者在外國市場取得透明化之經營環境，經由要求貿易對手國在市場開放承諾表中明確填寫服務貿易市場之限制及歧視措施，爲我服務貿易業者進入外國市場提供一個透明化的經營環境，爲我廠商爭取到合理的待遇。

此外，政府也將協助我服務貿易業者排除在外國市場之歧視性措施，在WTO的架構中，國民待遇以及最惠國待遇是兩個基本的概念與權利。過去，我國廠商在國外投資，遭受歧視性待遇的消息時有所聞，經由談判，我國可要求對我市場具有利益之會員（如東協及中國大陸），在審核我國服務貿易提供者進入該國市場時，審核程序要透明化，且不可有歧視性措施。

柒、結語

爲持續台灣經濟的發展，並完成經濟產業結構的轉型，積極發展服務業是必要的途徑。依據行政院經建會的規劃，我國發展服務業之主要發展方向爲與產業高度關連之生產性服務業及與生活有關的服務業，前者因其具有高度的產業關聯，提供該等高品質且快速的服務，可以降低相關行業的成本，進而提高競爭力。而與生活品質有關的服務業，塑造高品質服務之環境，則成爲吸引或留住人才的必要條件，有助於經濟發展，並且達成提升生活品質的最終目的。而經濟部國際貿易局所負責的WTO服務業貿易談判也將以此爲目標，除協助國內服務業者發展與升級外，也將從協助服務業者參與國際事務開始，繼而培養服務業者跨足世界服務貿易市場的能力，對此我們呼籲廠商配合政府的下列3項措施，共同爲我國外貿發展再創佳績：

- 1.參加各服務業主管機關或公、協會辦理之WTO服務業相關研討會，以瞭解談判進展、影響及如何利用談判成果進入國外市場。
- 2.與各服務業主管機關或經濟部駐外經濟商務機構保持密切聯繫，隨時反映在開拓國外市場時遭遇之困境。
- 3.善用政府資源，向貿易推廣機構（國際貿易局、外貿協會或各公、協會）提出協助需求。

（註1）Most-favoured-nation treatment（MFN），在世界貿易組織下，最惠國待遇係具有拘束力之一般義務，任何給予其他國家之減讓必須立即適用於所有其他會員。在世界貿易組織管理下之其他協定亦重申此一原則，例如所有關稅及貿易總協定之會員國在關稅規定、關稅及相關規費之適用及管理上，應給予彼此如給予其他國家同等優惠之待遇。

（註2）National Treatment（NT），其尋求確保在國內市場上給予外國產品或其供應商不低於當地產品或其供應商之待遇。在服務業方面，依據服務貿易總協定第十七條之規定，國民待遇原則之義務在於確保給予外國服務提供者及其所提供之服務之待遇，與給予國內服務提供者及其所提供之服務者相等。如果是要求給予機會上之平等時，則給予外國服務提供者之待遇在形式上則可能不相同。

（註3）General Agreement on Tariffs and Trade，即WTO之前身，成立於1948年，至1995年爲WTO所取代。

國際利率走勢分析

周大中（臺灣銀行經濟研究室研究員）

雖然經濟體質與景氣表現略有差異，今年3月內，美、歐、日三大經濟體不約而同地採取了同一步調的貨幣政策，爲國際利率指引了一定程度的走向。先是歐洲央行在3月2日調升主要短期再融通利率一碼至2.5%，次爲日本央行於3月9日宣告解除自2001年3月實施的超寬鬆貨幣政策，繼之則美國聯準會在3月28日調升聯邦資金利率一碼至4.75%。基本上，這三大經濟體最近的經濟成長大致均往樂觀方向發展，但是通貨膨脹隱憂浮現，是其貨幣政策趨於緊縮的主要考量因素，例如2月份美國、歐元區的消費者物價年漲幅分別爲3.6%及2.3%。日本的情況略有不同，2月份消費者物價年漲幅僅0.4%，解除超寬鬆貨幣政策無異表示市場資金動能增強、景氣復甦已踏上正軌，而其央行須俟通貨緊縮確定完全消弭後，方考慮結束零利率政策而升息。美國自2004年6月迄今已升息15次，房地產市場固然有降溫跡象，惟整體經濟成長力道似未受到影響，而國際原油等原材料價格的劇昇，使原先各界對聯準會升息動作接近尾聲的預期已漸消褪。至於歐元區近幾個月來通貨膨脹年增率持續超過歐洲央行設定的上限目標2.0%，歐洲央行升息之舉，是爲了抑制經濟成長加溫可能引發的通貨膨脹風險。除此之外，英國與南韓兩國因官方利率原已分別爲4.75%及4.00%，且景氣有待激勵、物價漲幅尚能接受，均維持官方利率不變。

國際原油價格暴漲，是此波通膨成形的一大源頭，北海布侖特原油倫敦6月期貨價格在4月20日已突破每桶74美元而達到歷史天價，並較去年年底上漲約18%。其中緣故，在供給面上，主要有伊朗核武爭議與奈及利亞政局動盪兩

者影響原油生產輸出；在需求面上，中國大陸、美國等諸多國家因景氣熱絡、對原油進口需求步步提升，導致原油供需發生缺口。同時，黃金基於保值及投資的考量，價格也不斷攀升，4月20日倫敦現貨價格達每英兩646美元之25年來新高，而白銀、白金等其他貴金屬行情亦不遑多讓。至於鋼、銅、鎳等其他一般金屬的市場，也是熱鬧滾滾，均有類似的供不應求局面，價格節節上揚，與貴金屬行情飆漲彼此唱和，而其他如糖、棉花等國際原物料價格，亦受油價攀高的帶動，漲聲連連。相對則鑑於多年來國際資金充沛、動能強勁，循此造成的國際低利率環境已維持不短的時日，使得目前各國已數度調升的利率，在長期比較下仍難謂高水準，從而金融市場的多項資金價格固然已連帶水漲船高，包括金融機構存放款利率、短期票券利率、長期債券殖利率等，例如美國10年期公債殖利率已突破5%關口，但是迄今升息對於各國經濟的投資、消費等實質面尚未構成較大的威脅，股市似乎也尚能承受、未遭到嚴重衝擊。

短期而言，國際利率似仍有上漲的壓力，分析其原因，一是國際油價居高難下的情勢恐仍將持續一段時間，二是貴金屬、基本金屬乃至多項原物料價格也看漲不看跌，凡此兩者使通膨隱憂而非景氣衰退，成爲各國央行貨幣政策趨於謹慎的首要顧慮選項，三是各國股市市值持續擴增，顯示截至目前爲止的緊縮貨幣政策猶未損及經濟前景，相對爲遏制通膨惡化，進一步升息有其必要性。不過，爾後設若利率上升終於侵蝕經濟實質面，各國央行勢將面臨較當前不易的兩難抉擇，屆時國際利率走勢如何，有待觀察。