

WTO服務業貿易談判之主要議題與可能影響

路豐璟、呂逸卉^{* (註1)}

綱 要

壹、杜哈回合服務業談判概述	肆、服務業談判之最新進展-香港部長會議宣言附錄 C
貳、服務業談判主要議題	伍、服務業談判對我國服務業之可能影響
參、服務業主要議題之各國與我國立場	陸、結語

壹、 杜哈回合服務業談判概述

一、談判背景簡介：

(一) 為內建議題 (built-in agenda)，2000年1月即先行展開談判—GATS:XIX

烏拉圭回合多邊貿易談判最主要成就之一即是將服務業貿易納入規範，是為「服務業貿易總協定」(General Agreement on Trade in Services, GATS)。由於會員在烏拉圭回合依據GATS所作市場開放承諾幅度不大，GATS第19條中爰明

路豐璟 現職：經濟部國際貿易局多邊貿易組科長
學歷：美國約翰霍浦金斯大學國際關係碩士
經歷：駐加拿大代表處經濟組秘書、駐巴拿馬大使館經參處秘書、經濟部國際貿易局多邊貿易組科長

呂逸卉 現職：經濟部國際貿易局多邊貿易組科員
學歷：國立台灣大學國際企業學系
經歷：經濟部國際貿易局多邊貿易組科員

註1：本文之撰寫承本局同仁廖秘書浩志及中華經濟研究院(台灣WTO中心)林輔佐研究員艾蓉襄助甚多，特此致謝。

定：「會員應自WTO協定生效日起五年內開始，定期展開連續數回合之談判，以達到漸進之更高程度自由化」。既然服務業貿易自由化談判係由GATS 授權而來，故稱為內建議題(built-in agenda)(註2)。

由於GATS協定附則(Annex)另對金融服務業、自然人移動、海運服務業及基本電信訂有發展進一步規範之談判授權，故自GATS於1995年1月生效實施至2000年1月展開整體自由化談判工作期間，會員陸續就前述議題進行協商。除海運服務業談判因歧見過大而於1996年終止外，餘者均順利完成協商並簽署議定書(protocol)(註3)。

2000年後因會員欲全力推動2001年11月之杜哈部長會議，期能展開全面性多議題之新回合談判，因此參與服務業貿易談判之動力不足，在2000及2001兩年期間，服務業議題談判僅停留在初步交換意見之階段。此期間比較重要的成果有二，其一為服務貿易理事會於2001年3月通過「服務業貿易談判指導綱領及程序」(即S/L/93號文件)(註4)；其二為同年9月通過「低度開發會員在服務業貿易談判可獲特殊待遇之模式」(即TN/S/13號文件)(註5)，為同年11月召開之杜哈部長會議奠定基礎。

(二) 併入杜哈回合談判，與農業及NAMA並列3大議題—Doha Ministerial Declaration

2001年11月通過之「杜哈部長宣言」(Doha Ministerial Declaration)正式啟動新回合談判，並確認服務業與農業及非農產品市場進入(Non-Agriculture Market

註2：所謂「內建議題」係指在烏拉圭回合時即已規定將要進行之談判議題，相對於WTO成立後才出現之談判議題，則稱為「新議題」。

註3：GATS架構下有4大議定書，即有關金融服務業之第2及第5議定書(分別於1996年9月1日及1999年3月1日生效)自然人移動之第3議定書(於1996年1月30日生效)及基本電信之第4議定書(於1998年2月5日生效)。

註4：*Guidelines and Procedures for the Negotiations on Trade in Services*, adopted by the Special Session of the Council for Trade in Services on 28 March 2001, S/L/93, 29 March 2001.

註5：*Modalities for the Special Treatment for Least-Developed Country Members in the Negotiations on Trade in Services*, adopted by the Special Session of the Council for Trade in Services on 3 September 2003, TN/S/13, 5 September 2003.

Access，簡稱NAMA）並列為三大議題。宣言並採認前述「服務業貿易談判指導綱領及程序」作為談判基礎，其中服務業貿易自由化談判係透過「要求與回應」(request and offer)模式，進行雙邊、複邊及多邊談判。宣言另責成會員應於2002年6月30日前提出要求其他會員進一步開放服務業貿易市場之「初始要求清單」(initial requests)，以及在2003年3月31日以前提出會員願意進一步開放服務業貿易市場之「初始回應清單」(initial offers)。

二、GATS適用範圍

依據「服務業貿易總協定」(GATS)第1條第1項之規定：「本協定適用於會員影響服務貿易之措施」。同條第2項並對服務業貿易提出定義：

本協定所稱服務業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，簡稱模式1)
- (b)在一會員境內對其他會員之消費者提供服務(Consumption Abroad，簡稱模式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，簡稱模式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 Persons，簡稱模式4)

GATS此種定義方式顯示，服務貿易交易型態之複雜性甚高，無法比照商品貿易簡單以跨越國境之「進口」及「出口」來區分。且其跳脫傳統所採「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。

(一) 並非所有服務業貿易行為均適用GATS之規範

— GATS: I.3(b)&(c), M4 Annex: 2, Air Transport Annex 2, Financial Annex: 5(b)&(c)

原則上所有服務業貿易行為均適用GATS之規範，惟有3項例外：

1. 行使政府權力所提供之服務：GATS第1條第3款中，即明定「稱服務者，包括各行業提供之服務，但行使政府權力所提供之服務不在此限」。該等服務係指「非基於商業基礎亦非與一或多個服務提供者競爭所提中服務」。例如退撫、健保及中央銀行外匯政策等服務之提供，皆屬於行使政府權力所提供之服務。
2. 空運服務業：依據「空運服務業附則」(Annex on Air Transport Services)之規定，僅航空器之維修、空運服務行銷以及電腦訂位系統服務等屬於WTO空運服務業市場開放之談判範圍。航權及與其直接相關之服務則非屬GATS之範疇。
3. 長期就業：「自然人移動附則」(Annex on Movement of Natural Persons)特別指出，GATS協定所指自然人移動不以尋求進入當地勞動市場或有關取得居留權或公民權之措施，而指暫時入境提供服務。換言之，移民與就業議題不在GATS規範之列。尤其入境簽證之核發係屬一國之主權行為，故拒絕某會員國人士入境提供服務，並不被視為違反GATS下之義務。

(二) GATS本身亦訂有例外條款— GATS: III bis, XII, XIV, XIV bis, Financial Annex: 2(a)

原則上，會員市場開放之承諾不應有任何的限制措施，但仍有例外，包括：

1. GATS第3條之一「機密資訊之揭露」：不應該要求WTO會員提供有妨礙法律之執行、違反公共利益，或不利於特定公營或民營企業合法商業利益之相關資訊。

2. GATS第12條「確保國際收支平衡之限制」：在國際收支及對外財務遭遇重大困難或威脅時，會員可以採取或維持相關之限制措施，包括確保維持適當之外匯準備水準，以執行其經濟發展或經濟轉型計畫。
3. GATS第14條「一般性例外規定」及14條之一「國家安全之例外」：會員國若為保護消費者、維持公共秩序、防止詐欺行為、保護個人資料及隱私，以及保護國家安全等，可以採取或執行相關措施或限制。惟上開措施不得以歧視性方式為之，亦不得構成隱藏性貿易障礙。

（三）會員可視本身經濟發展程度及政策等目標，彈性作出開放承諾

最惠國待遇（Most-Favoured-Nation Treatment, MFN）及國民待遇（National Treatment）雖為WTO多邊貿易體系運行之基本原則，但在GATS架構下賦予會員可就不符此二項原則之措施，於其本身之市場開放承諾表（Schedule of Commitment）中予以註明。對於違反MFN原則，獨惠部分會員之開放措施，應在最惠國待遇豁免清單（MFN Exemption List）中列舉。表列之豁免措施最長不得超過10年，且「原則上」每5年由「服務貿易理事會」檢討並納入回合談判。另對納入承諾表之開放業別，會員亦可採取相關措施限制對外國服務供應者之適用，惟該等限制措施應清楚載明於承諾表中。

三、服務業分類

（一）WTO的分類--W/120

為了配合GATS的規範及服務貿易談判需要，WTO於1991年提出服務業部門分類表即MTN.GNS/W/120文件(註6)，簡稱W/120，並搭配聯合國所訂定之「中央貨品分類標準」(Central Product Classification, CPC)，供會員參照填寫承諾表。W/120將服務業分為12大類，155項次業別，包括：

註6：Services Sectoral Classification List, Note by the Secretariat, MTN.GNS/W/120, 10 July 1991

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

舉例來說，商業服務業包括(1)專業服務業：如法律、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：如戲院、現場轉播、馬戲團；(2)新聞機構；及(3)圖書館與博物館等。

（二）我國的分類—中華民國行業標準分類（修訂8版）

我國國民所得統計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。

而依據行政院主計處編製之《中華民國行業標準分類》，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，共涵蓋13大類，包括：

G大類	批發及零售業
H大類	運輸及倉儲業
I大類	住宿及餐飲業
J大類	資訊及通訊傳播業
K大類	金融及保險業
L大類	不動產業
M大類	專業、科學及技術服務業
N大類	支援服務業
O大類	公共行政及國防；強制性社會安全
P大類	教育服務業
Q大類	醫療保健及社會工作服務業
R大類	藝術、娛樂及休閒服務業
S大類	其他服務業

上開行業分類原以聯合國行業標準分類(ISIC)1990年版為基本架構，並參考新加坡、北美及日本行業分類修訂，以利國際間統計資料之比較分析。惟近年來由於經社環境變遷快速，產業結構多所調整，目前該分類已修訂至第八版。

四、服務如何貿易

服務業主要是以國內的服務提供與消費為主，服務業貿易則指可以跨境移動的服務提供與消費，包括：

1. 服務本身跨越國界—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—如出國旅遊、留學；
3. 服務提供者跨越國界—如外國銀行入境設立分行（子行）及外國醫生入境提供醫療服務。

以下將對GATS所定義的4種服務提供模式，配合W/120之12大服務業別之實例做說明。

(一) 4種服務提供模式—M1~M4

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，現在已經成爲一個網路百貨公司，可在美國接受全球訂單。美國eBay.com則爲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。

遠距教學則屬教育服務業的模式1，即學生可透過線上學習方式取得國外學歷，目前歐美國家已有大學及碩士課程以遠距方式授課並授以學位。

在金融服務的模式1方面，如美國E*Trade.com可透過網路爲客戶進行證券交易，並進而衍生出網路金融服務，包括開戶、存款、進行股票交易、申請支票、信用卡，提款卡、匯款，甚至貸款服務。

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。例如觀觀光旅遊、留學、休閒醫療(以價廉及高品質之健康醫療服務並結合觀光相關產業以吸引外國消費者)、度假滑雪(結合觀光旅遊相關產業及運動服務業等)。

模式2的消費模式幾乎無法管制，除非禁止人民出國。例如中國大陸只准許大陸人民到列名開放名單上的國家去觀光，這就是模式2的市場限制。依據WTO統計，模式2在全球服務貿易所佔之比重爲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在台據點。

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爲，

牽涉到土地、建築物、勞工、生產設備以及依據當地法令設立法人組織來營業等。

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及我國藝人阿妹到大陸舉辦演唱會；又如台灣律師事務所聘請美國律師為台灣客戶提供外國法律諮詢服務。

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。

（二）4種模式間的互動關係—互補vs.互斥

由前一小節可發現服務貿易可透過多種提供模式進行，其中包含訊息、資料、金融資本、勞工等之跨境移動，再加上4種服務提供模式間並非相互單獨存在甚至經常同時發生，更增加服務貿易之複雜性。

根據OECD於2006年1月所發布之研究報告指出(註7)，不同服務提供模式間存在著三種不同之互動關係，即正向、負向及替代。正向關係包含(1)跨模式之互補：如跨境提供服務同時刺激其他模式的使用、(2)促進：如使用一種提供模式同時帶動其他模式之貿易；負向關係則包含(1)限制一服務提供模式之進行，會影響其他提供模式之貿易，並扭曲其貿易進行之方式(2)限制多種服務提供模式同時進行；替代關係則為一服務提供模式可被其他提供模式取代。

服務提供模式間之正向關係，例如在設立海外商業據點，同時派駐母國公司內部人員暫時至海外負責營運，此即模式3與模式4之互補性關係。而如透過設立海外商業據點而使特定服務業能夠進行外包（offshoring），此為模式3促進

註7：Rupa Chanda, “Inter-Modal Linkages in Services Trade”, OECD Trade Policy Working Paper No. 30, 27-Jan-2006, http://www.oecd.org/LongAbstract/0,2546,en_2649_33705_36054296_119684_1_1_1,00.html.

模式1之進行。另外，部分服務業中此兩種正向關係會同時發生而無法區分，例如教育及訓練服務，部分教育組織於國外設立研究所及附屬機構，並配置來自其母國之教師，其後再吸引外國學生前往其母國學習，此範例中即發生模式2、3、4間互補及促進之關係。

而不同服務提供模式間之負面關係則來自於兩種效果，分別為跨模式之限制（cross-cutting limitation），及跨模式之扭曲（intermodal distortion）。跨模式之限制為一提供模式受到如政策或技術上之限制，而影響其他模式之進行，例如在海外設立商業據點若受限於雇用當地員工比例及管理之要求，此種模式3之限制會對模式4產生負面影響。跨模式之扭曲，常來自監管措施，使不同提供模式同時受到影響，例如大部分專業服務需要通過地主國之認證或發給執照始得提供服務，如會計師、律師、建築師、醫師等，此要求可能同時影響跨境提供服務及自然人移動（模式1與模式4），例如外國醫師可透過網路跨境提供線上醫療諮詢，但可能無法透過網路簽署任何診斷證明，這種因為模式4的限制而影響到模式1的情形即跨模式之扭曲效果。

替代關係即指提供模式間可相互替代，例如原本需要設立海外商業據點之零售商，現可透過電子商務活動，或跨境服務提供模式，直接對消費者提供線上服務而不用設立海外連鎖據點，此即以模式1取代模式3。

貳、服務業談判主要議題

WTO會員依據GATS第19條之授權進行市場開放談判，並以各國在加入WTO（或GATT）時所提出之「服務業承諾表」（Schedule of Specific Commitments for Trade in Services）為談判標的。除「市場開放」之談判結果以修正「服務業承諾表」來呈現外，由於GATS協定對服務貿易如何建立客觀公平且透明之國內規章與對外國服務大量輸入危及本國產業等議題亦訂有談判授權及時程，「規則議題」亦成為談判另一重要面向。

(一) 市場開放：

一如各國在加入WTO（或GATT）時均必須提出貨品貿易的「關稅減讓表」記載關稅減讓幅度，在服務貿易方面，各國則需提出「服務業承諾表」，載明其服務業市場的開放程度。服務業承諾表分成四大部分，即開放業別（sector）、「市場開放限制」（market access, MA）、「國民待遇限制」（national treatment, NT）及「額外承諾」（additional commitments）。其中，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），有限度的開放則須明白列出限制措施。服務業談判進行時即依據各國的「承諾表」，針對具有市場利益的業別或服務提供模式，對目標會員提出諮商要求，要求擴大（增加）開放業別或降低及移除限制措施。

以我國入會承諾表之基本電信服務業承諾為例：

提供服務之型態：(1)跨國提供服務 (2)國外消費 (3)商業據點呈現 (4)自然人呈現			
行業或次行業別	市場開放限制	國民待遇限制	額外承諾
C. 電信服務業			
(A) 基本電信服務 設置機線設備之電信業務： (a)語音電話業務(7521) (b)分封交換式數據傳輸業務(7523**) (c)電路交換式數據傳輸業務(7523**) (d)電報交換業務(7523**) (e)電報業務(7522) (f)傳真業務(7521**, 7529**) (g)出租電路業務 (7522**,7523**)	(1)無限制。 (2)無限制。 (3)除以下所列者外，其餘無限制： —服務提供者須為在中華臺北設立之股份有限公司。 —外國人對單一服務提供者之直接投資不得超過20%，對中華電信以外之服務供給者之直接及間接投資合計可達60%。 —外國人直接及間接投資持有中華電信股份之比例，合計不得超過20%。 (4)除水平承諾所列者外，不予承諾。	(1)無限制。 (2)無限制。 (3)董事長及半數以上之董事須為中華臺北人民。 (4)除水平承諾所列者外，不予承諾。	中華臺北採行附件之監管原則。

1. 漸進而更高程度之自由化—多邊

雖然「服務業貿易談判準則及程序」指出不應排除任何服務行業或提供模式(no a priori exclusion)，惟為增進居於多數之開發中會員之參與，該準則強調應針對開發中會員具有出口利益之業別及服務提供模式進行談判。綜合會員在此多邊架構下推動談判情形如下：

(1) 對個別服務貿易行業別討論之重點：

(a) 分類問題：由於WTO會員提出服務業市場開放承諾之行業別參考文件—服務業部門分類表(W/120)，係早於1991年時訂定，迄今已逾10年。隨著技術進步及服務交易型態不斷更新，目前W/120對於如能源及環境等服務業之分類，已無法反映現實之商業活動。隨著聯合國在1997年通過中央產品分類標準第一次修正版(CPC rev.1)，會員開始討論是否應將過去烏拉圭回合談判所使用的分類參考標準配合修正並提出諸多之建議案，包含對若干特定服務行業進行獨立之新分類，以確切反應目前市場自由化情形，並進一步達到要求會員可就該行業提出市場開放之承諾。

(b) 就相關服務貿易行業次類別提出整體之承諾：要求會員對於若干特定行業及其相關之服務業貿易分類，提出群組(clusters)承諾，即承諾範圍涵蓋整個產業之多個CPC號列，以解決因科技進步所產生服務行業分類重疊與範圍不易區分之現象。例如我國及歐盟等會員主張以CPC 84(W/120中「電腦及相關服務業」之代號)二位碼作為電腦服務業談判之承諾範圍，以免會員對於該行業承諾範圍不明確之情形產生。此外會員亦對物流服務業提出群組概念，如對整個物流供應鍊，如運輸及配銷服務業之開放，可有效降低交易成本並提供增值服務。

(2) 對服務貿易提供模式談判之重點：

(a) 以印度為首之開發中會員堅持各國所提市場開放清單，應考量彼等會員具有出口利益之服務提供型態，如自然人移動(即模式4)。

(b)而為抗衡開發中會員不斷就自然人移動提出進一步自由化之要求，以加拿大為首之已開發會員則提出建立商業據點（即模式3）自由化之建議，主張該服務貿易之提供模式已成為外人直接投資之主流且對於當地國經濟發展十分重要。

誠如前述，服務貿易談判所涉及之行業類別相當廣泛，且會員彼此間之利益各有不同，實不易判斷那些服務行業係本回合談判之重點行業。部分會員則認為鑒於本回合談判係著重與開發中國家攸關之發展議題，因此具有帶動會員經濟發展特性之能源、觀光、環境服務業及自然人移動等將為較有可能達成市場進一步開放之行業。聯合國貿易與發展會議（UNCTAD）另並指出電信、金融及營造等基礎服務業（infrastructure services）可有效帶動開發中國家之經濟發展(註8)。

2.七月套案：要求與回應（初始要求與初始及修正回應清單）—雙邊

杜哈回合談判由2001年開始，依據談判時程，會員應於2002年6月30日前及之後陸續提出對特定會員服務業市場進一步開放之「初始要求」(initial request)，並於2003年3月31日前提出各自國內市場進一步自由化「初始回應」(initial offer)。原訂於2003年坎昆部長會議中盤點談判進展，惟因坎昆部長會議失敗，各項議題(含服務業貿易)談判陷入停滯狀態，直至2003年下半年始重開談判。為免本回合談判徒勞無功，會員在2004年7月間通過農業及服務業等9大議題之架構性協議(framework agreement)，以作為未來繼續推動談判之基礎。該協議亦稱為「七月套案」(July Package)，其附件C即為服務業貿易之談判規劃，其中要求會員於2005年5月提出更高品質之市場開放「修正回應」(revised offer)清單，並要求會員盡力於限期內完成國內規章等服務貿易規則議題之談判。

「要求與回應」係為本回合服務業貿易市場進一步自由化之談判模式。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

註8：UNCTAD Secretariat, *Trade in Services and Development Implications*, TD/B/COM.1/71, 20 January 2005.

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作出回應，此種磋商係一對一進行，類似商場上的討價還價。惟因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的進度緩慢。

3.非正式小組—複邊

會員在推動特定服務業及特定服務提供模式別之進一步自由化，除透過WTO多邊場域提出建議案外，亦與立場相同之會員以複邊方式組成非正式小組，共同推動該等建議案或探討未來可行之方案。我國經考量國內所關切之重點產業，計參與海運、法律、視聽、教育、電腦、電信、能源、物流、環境及營造服務業等10個非正式小組，目前並為視聽服務業非正式小組之主事國。

4.特殊及差別待遇—開發中及低度開發會員

在WTO所有會員中，開發中及低度開發國家(註9)(Least-Developed Countries, LDCs)會員就占了一半以上。GATS第4條「增進開發中國家之參與」中，即要求已開發國家會員及其他會員在可能範圍內，給予談判能力建構(capacity building)方面之相關協助。

此外，GATS第19條第2項另給予開發中會員(尤其是低度開發會員)特殊與差別待遇之彈性，即同意渠等可開放較少行業及服務交易型態，以配合其經濟發展情勢作出漸進開放承諾。

低度開發國家除要求各會員國依據前述決議，給與渠等特殊待遇，更進一步於2005年6月底提出執行給予低度開發會員特殊待遇之4步驟，分別為：

- i. 蒐集給予低度開發會員特殊待遇之計畫或優惠之資訊；

註9：WTO之低度開發會員計有32國，包括安哥拉、孟加拉、貝南、布吉那法索、蒲隆地、柬埔寨、中非共和國、查德、剛果民主共和國、吉布地、甘比亞、幾內亞、幾內亞比索、海地、賴索托、馬達加斯加、馬拉威、馬爾地夫、馬利、茅利塔尼亞、莫三比克、緬甸、尼泊爾、尼日、盧安達、塞內加爾、獅子山共和國、索羅門群島、坦尚尼亞、多哥、烏干達及尚比亞。

- ii. 依據低度開發會員之需求評估該等計畫或優惠；
- iii. 依據低度開發會員之需求調整該等計畫或優惠；
- iv. 於「服務貿易理事會特別會議」中建立相關機制以保證並監控特別待遇處理模式之執行。

另外，低度開發國家對特殊待遇之期待尚包括：依據「服務貿易談判對於低度開發會員之特殊待遇處理模式」決議第 6及9段「實現低度開發國家會員模式4之出口機會」、第7段「給予低度開發國家會員有效市場進入之適當機制」及第8段「採取鼓勵至LDC之投資計畫、促進LDC發展基礎建設及服務出口之計畫等為增進低度開發國家會員參與服務貿易之措施」等。

尚比亞另於2006年3月代表低度開發會員提出實行GATS第4條第3項「給予低度開發會員特殊考量」之機制，包括要求基於非互惠原則給予低度開發會員特殊考量、該等特殊待遇為永久性，且若修改該等特殊待遇，需依照「服務貿易總協定」第21條給予補償等。本案現正由會員討論中。

（二）規則談判

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。

1. 國內規章

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。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。本議題經會員多次討論，得於1998年發展出「會計部門國內規章準則」（即

S/L/64) (註10)，成爲會員討論跨業別多邊規範之基礎。

2. 緊急防衛措施

所謂的緊急防衛措施，即指國內服務業受到外國服務業輸入造成重大損害後，應如何啓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，歐美等已開發會員則對其必要性存疑。依據GATS第10條之授權，本議題談判工作應於GATS協定生效後3年內（即1998年）完成，惟因會員間立場僵持不下，此一談判期限歷經5次展延，終於務實因應不再設定期限。

3. 補貼

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提供補貼之資訊。目前香港雖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。依據GATS第15條之授權，本議題談判工作應訂出進度規劃及時程，惟因會員間對補貼定義之要件及何謂具扭曲效果之補貼等基本問題迄無共識，談判時程難以訂定。

4. 政府採購

政府採購即討論在GATS架構下，如何就政府採購服務建立多邊規範。歐盟積極推動此一議題之討論，但會員間對本議題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，故本議題談判雖依GATS第13條之授權於GATS協定生效後2年內展開，惟進展十分有限。

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具體成果外，其餘都面臨定義及會員間立場差距過大、整合不易的困難。

註10： *Disciplines on Domestic Regulation in the Accountancy Sector*, adopted by the Council for Trade in Services on 14 December 1998, S/L/64, 17 December 1998.

參、服務業主要議題之各國與我國立場

(一) 市場開放：

1.我國及相關會員回應清單提出情形

我國依據杜哈宣言及七月套案所定時程，於2002年6月向美、日、歐盟、南韓、泰國及菲律賓等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)。

原應早於2003年3月底前提出之市場開放初始回應清單，迄今僅有94個會員提出70份清單（歐盟25國算1份，低度開發國家不計）。另規劃於2005年5月會員應提出比初始回應清單更進一步開放之修正回應清單，截至目前(5月18日)為止，亦僅提出31份修正回應清單，進展有限。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。

2.他國對我要求及我對他國開放業別之比較

以市場開放談判的過程來看，他國對我國市場開放較關切者，計有新加坡及澳洲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。

至於我對他國的要求方面，我國關切歐盟對履約人士訂有學歷限制，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。

3.市場開放承諾建議呈現方式

另鑒於現行服務行業分類係烏拉圭回合時代所訂定，已無法有效反映目前國際科技革新所造成之新服務行業或跨業結合之商業現實，我國主張透過發展相關業別(如電腦等)之彙整對照表(checklist)或承諾範例表(model schedule)等方式，促請各國就新分類方式進行討論並進而作出承諾，如此，服務業談判才具有實質意義。

4.特殊及差別待遇

低度開發國家於2005年6月底提出會員應依據「服務貿易談判低度開發會員得享有之特殊待遇模式」決議，提報會員對低度開發國家執行前揭決議之計畫或優惠措施之資訊為目的。

我國在此方面亦曾提供具體協助，如我國曾協助塞內加爾推動中小企業技輔導計畫與協助甘比亞推動技職教育功能提升計畫。另在高等人力培訓方面，與國內大專院校合作成立策略聯盟，由財團法人國際合作發展基金會提供獎學金，提供低度開發會員學生之全英語授課之大學及碩博士課程。在醫療物資方面，亦於布吉納法索及甘比亞推動肺結核疫苗計畫。此外，並以援贈方式協助馬拉威興建姆祖祖醫院及協助索羅門群島興建中央醫院等。

(二) 規則談判：

在規則談判議題方面，我國認為發展透明、公平且客觀之服務業貿易多邊規範攸關市場開放成果之有效實踐，故主張會員正視規則議題之重要性，鼓勵會員積極參與相關討論。

在規則談判四大子題中，本回合談判我國特別關切影響我國業者進入他國提供服務之國內規章議題，期望在本回合結束前可獲致具體結論。

而主要國家對於四項規則子題之立場如下：

1.國內規章：

- (1)以哥倫比亞為首之開發中會員認為一國入境工作許可或簽證核發之行政程序，如處理時間及申請費用等，均可能造成外國服務提供者市場進

入之障礙，要求討論如何加強簽證程序及法規之透明化。另以印度為首之會員認為用以規範服務行業之國內規章措施亦與認許其他會員該行業資格及證照之取得相關，積極主張對於服務貿易提供者之資格，給予相互認許（mutual recognition）。

- (2)美國為主之已開發會員鑒於國內規章措施與市場開放相關，亦相當重視本項議題之討論。加拿大更進一步公布其本身所有與自然人移動相關之國內規章網路資訊，並鼓勵會員仿效，以進一步落實國內規章之透明化。

2.緊急防衛措施：

- (1)新加坡以外之東協（ASEAN）會員係主要倡議者，渠等主張在市場開放過程中，倘能確認產業於受到嚴重損害時，會員得採行防衛機制，俾阻止損害之繼續發生，且有助於會員提出進一步市場開放承諾。
- (2)歐盟及美國等已開發會員則持保留及反對態度，認為「服務貿易總協定」已賦予會員依其經濟發展程度及政策目標需要，彈性提出市場開放承諾之權利，且會員可透過法定程序修改或撤回其承諾。此外，會員本身可藉建立限制市場數量開放之經濟需求測試（economic needs test）等方式，有效因應自由化過程對國內產業之衝擊。

3.補貼：

- (1)香港、智利、韓國等開發中會員強調會員不應以服務業貿易尚無補貼定義為由，拒絕提交國內相關補貼措施之資訊供會員參酌。
- (2)美國主張就貨品之補貼定義可否適用於界定服務貿易補貼定義進行分析，以助於本議題談判之進行。

4.政府採購：

- (1)巴西及東協等開發中會員認為本議題所涉討論範圍，僅及於政府採購透明化部分，與政府採購市場開放無關。而在「7月套案」決議暫緩於WTO架構下討論政府採購透明化子題後，渠等又強調本議題授權討論範

圍亦不包括透明化。

- (2) 歐盟則力言本議題範圍明確，會員應著手討論適用服務貿易政府採購之透明化程序及市場開放問題。主張服務業貿易特定承諾表中應增加可就政府採購提出承諾欄位之模式方案，並由會員以自願性方式對特定服務業之政府採購，提出市場開放承諾。

肆、服務業談判之最新進展—香港部長會議宣言附錄C

第6屆WTO部長會議於2005年12月13日至18日在香港舉行，爲了避免重蹈第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通過香港部長會議宣言。

香港部長宣言涉及服務貿易談判的部分，分別爲本文第25段至27段以及附件C，其中清楚列舉服務業談判的目標、方式及時程，等於是2006年WTO服務業談判的工作指南。

一、香港部長宣言附錄C：

香港部長宣言涉及服務貿易談判的部分共有5點重要結論，分述如下：

（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。

即指不要市場已實際開放卻做保守的承諾，保留未來緊縮的空間。蓋如果會員均採取此一保守策略，服務業的自由化恐將遙遙無期。

2. 在模式1部分應儘量取消需先建立商業據點的要求。

即指不需要以先設有商業據點爲提供模式1服務的前提。舉例來說，金

融服務業基於金融監理的考量，在模式1部分，通常有設立商業據點的要求。但是以現今的網路科技，網路銀行的運用並不需要設立一個實體的據點，這類的要求是否得以落實執行，其實不無疑問，也因此部長會議宣言希望會員能夠面對此一現實，將服務貿易帶往較為開放的方向。

鑑於目前模式1及模式2已有合流趨勢，所以，部長宣言要求會員在此2個模式的開放目標應一致。

- 3.在模式3部分應提高外資占有率、取消或減少經濟需求測試、允許更有彈性的法人組織型式。

所謂的「經濟需求測試」(Economic Needs Test, ENT)係指服務提供的多寡應按本國「經濟需求」的大小來決定。經濟需求測試常出現的部門包括電信、配銷、運輸、金融及醫療等服務業，適用要件包括特定地理區域的供給數目、目前國內服務的足夠性，以及依據人口數加以評估其需要等。由於在服務業承諾表中訂有「經濟需求測試」的會員，多數未能明確指出此一測試的客觀標準或門檻為何，易生濫用或造成承諾情況不明確，讓外國服務提供者難以適從。

歐盟中的義大利對貨運服務業設有ENT，即根據當地的需求，對貨運服務提供者設定數量的限制；又歐盟中的法國對外國自然人提供娛樂服務設有ENT，須通過擬表演地區當地同性質表演活動情形的勞動市場評估。

所謂允許法人組織多樣化，是指儘量不要限制法人組織只能以1種型式，如股份有限公司或合資型式存在，而可允許以獨資、代表人辦事處或其他法人組織型態營運。

- 4.在模式4部分應進一步開放履約、獨立專業人士（independent professionals）及其他自然人（如設備安裝人員）進入市場。

其中履約是指受僱外國企業人員來台提供履約服務，以此名義入境，可停留90天，並多次入出境。此外，我國將「機械設備安裝人員」視為「履約人員」處理，例如台灣高鐵向日本採購機電系統，日本供應商須派遣工

程師來台提供機電設備安裝服務。而獨立專業人士則指自僱的工作者（如SOHO族）來台提供服務（我國目前並未開放）。其他自然人，除「機械安裝人員」外，尚包括船員、運動員、演藝人員等。

值得一提的是，此3類人員入境提供服務不以在我國設有商業據點為前提。且除安裝人員外，大聲疾呼要求開放履約及獨立專業人士的都是印度等開發中會員，充分反映這些會員的利益與利基所在。

（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。

為使他國市場開放結果切合我國產業界之需要，我國與美國、歐盟、韓國及日本等會員自2005年9月以來即密切合作，積極倡議透過集體協商之「複邊」(plurilateral)談判方式，來推動服務業進一步自由化之談判工作。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。香港部長宣言中並要求會員集團應於本年2月底前，正式向渠等之目標會員提出服務業進一步自由化之共同要求清單。

所謂「複邊談判」，係指由WTO會員所組成之會員集團，即提出要求之會員(demandeurs)，集體向其他WTO會員提出「共同要求清單」(collective request)，要求目標市場會員(recipient Member)，依據會員集團所提出之具體自由化目標開放市場。由於我國服務業市場開放程度頗高，倘能藉此促使其他會員進一步開放服務業市場對我有利。透過複邊談判模式，我國可聯合具相同市場利益之WTO會員，共同對我國具市場利益之目標市場會員施壓，即利用集體的力量要求目標市場會員進一步開放其服務業市場。相較於以往我國與WTO會員間慣以

一對一進行之雙邊談判模式，複邊談判應更具成效。

目前計有電腦服務業等21項複邊要求提出，並分別於2006年3月及5月間完成二回合之複邊談判，但其實際效果如何，仍有待會員提出具體之回應內容以供檢視。

（三）發展透明化及不歧視的國內規章共同規範：

由於各國服務業主管機關對外國服務提供者能否進入當地市場之學歷、經歷與執業資格之要求標準不同，故建立一套會員可以遵守的透明化及不歧視的共同準則十分重要。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，我們就必須瞭解該國有關金融服務業的國內規章是否存在不透明及歧視之處，或是違反國民待遇及最惠國待遇，若有，即應向該國提出諮商，或是透過WTO爭端解決機制處理，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：

- 1.2002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。依據香港部長宣言附錄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。
- 2.如前所述，WTO於2003年即開始要求會員提出服務業市場進一步開放清單，一路從當年3月底的初始回應清單(initial offer)，到去（2005）年5月底的修正回應清單(revised offer)，再到今年7月底的第2階段修正回應清單，顯示會員對服務業談判的重視及進一步自由化的迫切。我國雖如期提出上述開放清單，但迄今仍有委內瑞拉等22個會員尚未提交初始回應清單，此為服務業談判能否如期完成的隱憂。

3.香港部長宣言附錄C第3及9段中再度重申會員應迅速發展出全面且有效執行「低度開發會員處理模式」之機制，並進一步要求會員應於2006年7月31日前完成。

（五）新入會員彈性

我國等新入會國爭取在香港部長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，香港部長宣言第58段並已揭示「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，仍賴未來談判之努力。

二、服務貿易複邊談判進展：

（一）複邊談判方式及我國參與情形：

- 1.共有21項複邊要求提出，與我國有關者計19項；
- 2.要求國與被要求國於本年3月間共聚一堂，透過集體討論協商方式，推動各服務業別的自由化；
- 3.5月中旬繼續第2回合複邊談判；
- 4.實際成效仍待進一步檢驗。

目前WTO會員已陸續就各服務業別及議題別提出共同要求清單，共計提出21項，其中與我國相關者共19項，計參與連署為14項（電信、電腦、視聽、海運、能源、物流、環境、營造、教育、金融、線上遊戲及娛樂軟體、配銷、跨境提供服務及最惠國待遇豁免），列為被要求國5項（建築師、專業技師及綜合工程服務業、法律、郵政及專差、空運及商業據點呈現），其他我國非為連署國亦非被要求國者為「模式四」及「與農業相關之服務業」。此顯示在本回合服務業自由化談判中我屬較為積極之會員。

會員利用3月27日至4月7日2週時間，在日內瓦舉行密集複邊協商。包括巴西、中國、印度、南非、阿根廷、菲律賓、泰國、馬來西亞墨西哥等大部分之被要求之開發中國家皆踴躍派員與會，且連署會員及被要求會員皆願意直率表

達各自立場，包括可進一步開放業別及敏感業別等，使複邊要求會議極具建設性。

會員普遍肯定本次複邊協商重啓服務業談判動能，但實際成效如何，仍須待本(2006)年7月底會員所提出之進一步修正回應清單內容方可檢驗。另巴西、摩洛哥及印尼等會員更於多場複邊要求會議及多邊會議中強調，服務業談判需與農業及工業等議題談判進展一併考量，以達成均衡之結果。

(二) 複邊要求主要內容：

綜觀我國所參與討論之19個業別及議題別複邊要求，可歸納出以下5點共通原則：

1. 要求在技術可行性下，允許會員透過跨境方式提供服務：

將可協助我電腦及顧問服務等業者透過網路及電話提供外包及境外投資服務。

2. 提高外資占有率及取消法人經營型態限制：

我國業者在投資外國服務業之資金與持股上限可獲提高，且能以更多樣化之分支機構型態提供服務。

3. 承諾開放不需設有商業據點之履約人士及獨立專業人士入境提供服務：

此對我中小型企業者尤其重要，即使在外國未設立聯絡處或分公司等商業據點，仍可以自然人入境方式，前往外國提供服務。

4. 要求削減經濟需求測試及取消最惠國待遇：

由於經濟需求測試之存在，不啻給予外國政府相當大之裁量空間，可於必要時限制我國業者提供服務，造成貿易往來之不確定性。而最惠國待遇豁免係屬例外措施，該等措施愈少對我愈有利。

5. 要求會員服務業承諾表之填寫需清晰、一致、明確及可予比較：

服務業承諾表為一國服務業市場開放之具體承諾，具有法律拘束力，其內容愈明晰一致，將有助我國業者在全球布局時，了解並掌握各國服務業市場開放情形。

伍、服務業談判對我國服務業之可能影響

一、利弊分析—主攻產業vs.敏感產業

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，此對我無法或無意在目標市場設立商業據點的企業而言，不啻提供較大彈性，我可充分運用在電子商務方面的技術優勢，透過網路科技提供便捷服務，節省在當地設立據點之土地、人力及資金等成本。不過，從穩定市場交易秩序及保障消費者權益而言，網路無遠弗屆的力量在管理上將增加困難度。

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理機關基於保護我國消費者（如防範詐欺）以及穩定交易秩序。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因有實際投資行為，牽涉土地、建物、勞工以及當地法令適用等，故其進一步開放往往涉及服務業市場遊戲規則的改變，極可能造成市場生態變化，尤其對我在原本較封閉的市場或具領導地位的業者，進一步放寬或解除外人進入的限制，將造成競爭加劇的局面，例如，在我國電信業市場，規定中華電信外人持股比例不得超過40%，若進一步自由化，例如開放到外資持股到51%，可能造成外資實際控制中華電信，進而控制我國電信市場，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。開放外國

專業人士入境提供服務，亦可引進技術（know-how），提昇我國人力資源水準及競爭力。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。我國目前「白領」專業人士失業問題亦逐漸浮現，進一步開放外籍專業人士來台，是否會造成我國白領人士失業情況加劇，值得進一步探討。此外，該等專業人士入境後，如何確保其遵守契約內容履行服務或於限期內離境，均應有配套之規定加以管理。

二、談判策略與商機

（一）我國對服務業談判之策略與目標

我國於入會時服務業所承諾之市場開放程度頗高，透過WTO談判達成服務業進一步自由化對我有利。本回合談判我國業者特別重視且具有出口利益者計有電腦、工程、海運、物流、金融、視聽、配銷、環境、電信及觀光等10項服務業，已列為要求會員進一步開放市場之優先目標。此外，東南亞及中國大陸與我地處鄰近，我國業者在當地投資頗多，尤其中國大陸係與我同文同種，均係我服務業出口重要目標市場。

1. 與集團會員合作，向其他會員提出開放服務業市場的複邊要求：

WTO會員為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作用。我國藉由加入相關服務業別非正式小組，可以會員集團的力量，推動進一步自由化談判。

除前述我國已參與連署之14項複邊要求外，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個服務業非正式小組，其中更為視聽服務業非正式小組（之友）的主事國，積極參與小組討論與運作，期望藉由與其他會員結盟的力量，為我服務業者開拓國外市場。

2.依據我國經濟發展需求，爭取以漸進方式開放市場：

我國於2002年1月1日入會，在入會談判過程中承受相當大的服務業市場開放壓力，也因此做出了很多的市場開放承諾，相較其他會員，我國開放的幅度可說是名列前茅。香港部長宣言特別提及「瞭解」我國等新入會國已對服務業市場開放提出廣泛承諾，因此未來在談判過程中，倘我被要求將服務業市場進一步自由化時，我國可依據我國經濟發展需求，爭取以漸進方式提出市場開放承諾，減少可能造成的負面衝擊。

3.協助我服務貿易業者在外國市場取得透明化的經營環境：

廠商在進入一個市場時，最害怕的就是碰到不透明的法規，此讓廠商無法評估投資的風險與成本。我國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，可為我服務貿易業者進入外國市場提供一透明化之經營環境，為我廠商爭取到合理的待遇。

4.協助我服務貿易業者排除外國市場的歧視性措施：

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。

（二）利用WTO爭取商機，達到市場開拓的目的

關於如何運用WTO機制爭取商機，建議可作如下思考：

1.產業應建立上、中、下游合作關係

(1)服務業可與製造業密切結合：例如美國車廠在進入中國大陸設廠生產汽車後，遇到沒有銷售通路的問題，故美國透過與中方進行WTO入會談判的機會，特別針對汽車及零件的銷售通路權，要求中國大陸開放。中國大陸因而做出承諾，開放汽車貿易權與分銷權，對汽車貸款業務也予以開放。此即製造業與服務業結合共同開創市場的範例。

(2)跟隨客戶的腳步跨足海外市場：例如銀行順勢到客戶投資地設立據點提供金融服務。目前我國為越南第一大外資國，投資金額高達110億美元，設廠3千多家，台商總人數6萬餘人。如此龐大的投資規模，自然有資金周轉及金融服務的需求，因此，到2005年底，已有18家台籍銀行到越南設立分行或辦事處，包括中國商銀、第一銀行、慶豐銀行、中國信託及國泰世華銀行等，越南已升至我國銀行在海外設立據點總數的第3位，僅次於美國及香港。追隨客戶的腳步提供服務，也是發展服務業貿易的重要方式。

2.整合服務業界組織，掌握WTO談判進展

(1)全國工業總會成立「貿易發展委員會」及「國際經貿事務產業聯絡網」，積極參與WTO事務及國際NGO活動：

全國工業總會成立「貿易發展委員會」，工作目標為：(a)協助業者掌握各國經貿政策，排除貿易障礙；(b)協助研擬WTO相關議題立場，作為談判參考；(c)協助業者掌握與因應杜哈回合之可能進展；(d)協助政府面對與因應WTO貿易政策檢討；(e)協助業者掌握FTA最新進展及(f)積極協助業者因應各國貿易救濟措施。

「國際經貿事務產業聯絡網」之工作目標則為：(a)健全「聯絡網」組織與運作。(b)研析國內公協會參與國外NGO情況。(c)積極參與國外NGO各項活動。

(2)全國商業總會成立「WTO服務業因應小組」，輔導業界因應WTO談判進展，邁向國際化：

全國商業總會成立「WTO服務業因應小組」，工作目標為：(a)提升服務業界對國際經貿事務之認識，培訓業者積極參與國際事務；(b)建立與國外服務業相關工商團體之聯繫管道，發展共同產業利益及(c)協助國內產業瞭解杜哈回合談判與未來談判中相關產業利益之關連，期能提供具體建議或立場。

以往我工商業界發展多以單打獨鬥為主，在國際事務上亦多各自摸索，但在全球化潮流下，相關產業廠商必須捐棄獨善其身的觀念，應緊密結合，形成共同的利益，對WTO議題發展及談判過程形成共識與立場，並進而開發國際聯絡網路，跨足新的國際市場。

3. 確認服務業貿易市場商機所在

- (1) 積極參與國際事務，建立國際聯繫交流網路。
- (2) 藉由國際交流掌握服務業發展趨勢，引進新的業態或升級現有經營模式。
- (3) 結合國內服務業市場經營經驗，積極向國外市場發展，或輸出經驗。

4. 善用政府資源，提出協助發展需求

- (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) 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。

5. 即時向政府單位反映服務業貿易障礙

- (1) 與經濟部駐外經濟商務機構或各服務業主管機關保持密切聯繫，隨時反映在開拓國外市場時遭遇之困境、不公平待遇及貿易障礙。
- (2) 參加或組織台商會，藉由經驗交流降低進入外國市場之困難度。

陸、結語

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15位，以2005年為例，我國貨品外貿總額約為3,825億美元，其中，出口值為1,966億美元，進口值為1,859億美元，享有107億美元之順差。

相較之下，2005年服務業貿易總額僅約618億美元，且歷年來均呈逆差，其中2005年服務業貿易逆差即達48億美元，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趨勢，配合WTO規範逐步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，當係今日發展服務業最重要的任務。

為維持台灣經濟活力，並完成產業結構轉型，積極發展服務業是唯一且有效的途徑。依據行政院經建會的規劃，我國發展服務業之方向為產業高度關連之生產性服務業及與生活有關的服務業，前者因能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，則可塑造高品質服務環境，則成為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(註11)。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為目標，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，共同為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。

註11：為發展我國服務業，經建會提出「服務業發展綱領及行動方案」並經行政院核定。以金融服務業、流通服務業、通訊媒體服務業、醫療保健及照顧服務業、人才培訓人力派遣及物業管理服務業、觀光及運動休閒服務業、文化創意服務業、設計服務業、資訊服務業、研發服務業、環保服務業、工程顧問服務業 12 項等服務業為對象，透過人才培訓、法規鬆綁、樹立有利服務業發展的機制、統合相關部會功能、投資獎勵、國際化、擬訂旗艦計畫及發展具有地方特色的服務業等 8 大策略推動之。

