



编者按:让服务贸易引领世界经济复苏和转型发展! 在刚刚闭幕的第三届中国(北京)国际服务贸易交易会上,这一呼声最强。

当前,世界经济缓慢复苏,服务业和服务贸易成为推动世界经济复苏的新引擎和新动力,中国服务业发展也迎来前所未

有的黄金机遇期。但需要注意的是,与世界“服务强国”相比,服务业仍然是中国经济社会发展的一块“短板”。

起步较晚的“中国服务”如何融合发展,让中国服务业和服务贸易向着产业链的更高价值部分进发? 这是一个不容忽视的话题。

当全球竞争遇到服务贸易 中国也“疯狂”

■ 本报记者 郝昱 徐森

商务部服务贸易和商贸服务业司司长周柳军在日前结束的京交会论坛上表示,商务部将进一步扩大服务业对外开放,完善服务贸易政策支持体系,加强服务贸易顶层规划设计,着力扩大服务贸易规模。足见服务贸易在中国的受关注度。

《中国贸易报》记者通过采访了解到,中国发展服务贸易独具优势,如若进一步合理调整,将成为正处于经济发展时期的中国在国际竞争中必不可少的“王牌”,未来全国或服务贸易而“疯狂”。

中国也“疯狂”之独具优势

服务贸易又称劳务贸易,指国与国之间互相提供服务的经济交换活动。随着关贸总协定“乌拉圭”回合协议的实施和世界贸易组织(WTO)的正式运行,各国进一步开放服务市场,服务贸易在数十年来也得到了进一步发展。

WTO 近期发布的数据显示,2013 年,在全球货物贸易总额下滑的背景下,服务贸易依旧保持着稳步增长,进出口总额接近 9 万亿美元,同比增长了 6.1%,增速较去年提升了 4.1 个百分点。联合国贸发会议发布的全球价值链研究结果显示,虽然服务贸易仅占全球贸易的五分之一左右,但服务部门贡献了全球贸易增值部分的近一半。

未来,哪个国家能掌握服务贸易在全球的大部分占比,谁就能在国际竞争中脱颖而出,服务贸易可谓“人见人爱”。而中国政府高度重视发展服务贸易,积极推动外贸发展方式的转变。党的十八大报告明确提出要发展服务贸易、推动对外贸易平衡发展。目前来看,中国的服务贸易发展数据令人欣慰。

据统计,2001 年,中国服务进出口额仅为 719 亿美元,2003 年首次超过了 1000 亿美元,2008 年超过 3000 亿美元,2013 年达到 5396.4 亿美元,入世以来,年均增幅达到 18.3%。中国服务贸易的全球占比也从入世之初的 2.2%增长到了 2013 年的 6%,全球排名从第 13 名跃居第 3 名。10 多年来,能取得如此骄人的成绩,得益于中国政府及企业的共同努力,国内服务贸易具备了自身独特的发展优势。

在商务部国际贸易经济合作研究院国际市场研究部副主任白明看来,中国发展服务贸易的优势在于以下 5 个方面:一是有一定的产业支撑,尤其是中国的货物贸易的发展较好,且其发展很大程度上有服务贸易伴生;二是中国国内市场巨大,很多产业都在进行转型升级,这给服务业向高端发展带来了诸多机会,也为其参与国际竞争打下了基础;三是尽管中国利用外资增长缓慢,但服务业利用外资的规模却增长很快,这给服务外包的发展带来了机会;四是

国家扶持服务贸易发展的政策力度很大;五是跨境电子商务的发展在促进货物贸易发展的同时,也给服务贸易带来了附加值。

中国也“疯狂”之仍须调整

“中国服务贸易增速很快,但在金融、计算机、咨询等高端服务领域,中国更多依赖进口,缺乏自己的竞争力。”商务部的部长助理童道驰此前感慨。

就在服务贸易各政策在中国实施的同时,伴随的问题也不期而至。

童道驰指出,中国服务贸易不能单纯强调速度,更要在保持旅游、建筑等传统服务贸易优势的同时,注重服务贸易结构的优化,实现服务贸易转型升级。

而据记者了解,中国服务贸易还存在着结构不合理等问题——对内,由于服务贸易的特殊性,中国服务贸易主要集中在沿海发达地区,各地区发展非常不平衡。对外,中国是世界第一服务贸易逆差大国,2013 年服务贸易逆差达到 1184 亿美元。这种局面又是如何造成的,又应当如何得到合理改善?

中国服务贸易的发展,一定程度上是被货物贸易的发展带动的。白明表示:“目前来看,不用说对外,即便是在国内,服务贸易依托的第三产业的发展也不及一二产业。这种情况造就了中国服务贸易起步晚的遗憾。”

白明认为,东部沿海地区的货物贸易出口在国内占比很大,在这种情况下,其服务贸易的衍生机会就多于中西部地区。同时,相对来说,地处沿海的东部地区本身与国外就有着千丝万缕的联系,其服务贸易更容易与国际接轨,而且沿海发达地区具备很强的科技基础、人才储备优势,其服务贸易发展水平与国外的差距相对小。

此外,在推动中国服务贸易发展的过程中,政企“投入”的不平衡依然很明显。“政府促进经济转型,但高端制造业的发展不易,而通过发展服务贸易可以发展服务业,能对地方的就业、税收产生正面影响。而就存量来说,多数企业是通过货物贸易与国外发生关联的。但在企业的发展过程中,中国对外贸易的结构也在发生变化,过去流行的订单制将逐渐退出主流舞台,要想更好地参与国际市场竞争,就必须有自己的附加值。而且,在货物贸易存量如此之大的情况下,企业的服务贸易跟不上,就相当于丢弃了很大一块业务‘蛋糕’。当然,盲目地投身服务贸易,也是有风险的,企业须谨慎。”白明说。

童道驰表示,下一步,中国要推动金融、电信、环保等方面的对外开放,鼓励外商投资专业设计、软件开发等知识密集型服务领域。

据悉,商务部今年将把推动服务贸易政策创新,引导重点领域加快发展,加强促进平台建设等作为工作重点。

行业调查

中国金融业服务贸易发展依然弱势

■ 本报记者 陶海青

“汽车后市场竞争激烈,我们的业务近年来发展比较快,但资金的到账期往往达到了 3 个月至 6 个月。今年,公司在青岛的一家商业银行贷了 100 多万元,与往年相比,银行的服务效率明显提高了。”山东青岛的一家小型汽车零部件供应商坦言,他凭借良好的纳税记录以房产做抵押获得了银行贷款。

“今年银行的服务的确比以往改进许多,济南的商业银行开始主动到小微企业推广自己的产品,贷款手续也简化了。过去,小微企业要自己到银行贷款,还必须自己托人,托关系。”位于山东济南高新区的和正网络科技有限公司执行董事孙志峰对

《中国贸易报》记者表示:“银行的改变不仅仅体现在服务态度上,它们还开辟了新的利益空间。银行也是受利益驱动的,其给小微企业的贷款利息往往比较高,不过这也源于银行对风险的控制。”

同样也是在济南高新区,戈尔特西斯公司之前一直为一家海外金融机构做后台服务,现在企业开始寻求独立,利用多年的经验,组织海归创业团队打造自己的新产品——金融大数据库。戈尔特西斯科技(济南)有限公司总经理郭建波说:“目前,在其他地方要实时看到各种微观数据比较困难。但在我们公司的平台上,却能达成。此外,我们还能提供分析服务,也可以按照客户的要求提供定制服务。”

数据显示,去年,山东金融服务贸易的出口额是 5240 万美元,同比增长了两倍多。这只是全国金

融服务贸易发展的一个缩影。

随着全球经济一体化程度的不断加深,越来越多企业既涉及国际市场又涉及国内市场,其供应链或贸易链横跨境内和境外的整个链条。例如,国内企业获得出口订单后,需要在银行办理出口结算和押汇,而其在国内采购备货阶段又需要打包贷款或国内信用证产品,其上游供应商可能需要以其信用为基础申请卖方融资。从业务发展趋势看,真正有发展潜力的贸易金融是以客户为中心、为整个贸易链或产业链提供一揽子的金融服务。

与此同时,中国银行业可以通过提供越来越多的跨境金融服务,推进金融服务贸易出口。但值得关注的是,受国内金融产品开发不足和市场开放度较低等因素影响,境内银行金融机构提供跨境服务

的能力受到制约。

其结果是,中国金融服务贸易进口增速要远远大于出口,始终处于贸易逆差状态,且逆差趋势逐渐扩大。

北京富盛天润投资管理公司董事长余赤平认为,究其原因,是中国金融服务贸易刚刚起步,在体制上,还没有形成完善的金融服务贸易体系,因为缺乏金融服务核心技术,银行国际竞争能力相对较弱。目前,中国银行业只能给发展中国家提供金融服务,与西方发达国家银行服务水平相差甚远;另外,中国的金融服务市场还不成熟,监管机构与被监管机构之间的信息不对称,法律法规尚不完善,权力管制过多……中国金融服务贸易还有很长的一段路要走。

中国 IT 服务外包业融入全球视野

■ 本报记者 栾鹤

自 2000 年开始,全球范围内 IT 服务外包业持续成长,已经成为一个快速成长的行业。

通过本土或离岸 IT 外包,客户可以将全部或部分 IT 工作承包给专业公司完成。这使得客户得以使用外部 IT 专业化资源,降低成本并且提高效率,另外这也使客户节约资源,得以专心发挥其核心竞争力。

郑先生从事 IT 行业多年,其所在公司曾为国内多家大型电信运营商提供过 IT 服务。他对《中国贸易报》记者表示,中国国内市场庞大,经济增长快速且持续,带动了中国 IT 外包业务的平稳坚实发展。据估计,IT 外包国内需求约占我国 IT 外包总业务的 90%。国内订单的充裕使得中国 IT 外包企业能够很好地抵御国际市场需求减少的冲击。

据工信部统计数据 displays,2013 年 1 月至 11 月,中国 IT 服务业实现业务收入 1.47 万亿元,同比增长 24.8%,并继续保持平稳增长态势。

中印两国处在 IT 外包产业发展的前沿。印度是 IT 外包产业的传统强国,而中国的 IT 外包产业则在近年不断发展。

早在 2008 年,福布斯即刊文《中印 IT 外包之战已箭在弦上》,称“1962 年,中国和印度因为东喜马拉雅山地区的边界争端爆发了第一次中印之战。目前看来,‘第二次中印之战’又将很快爆发,只是这次的战场与以前不同,双方将围绕信息技术外包展开新的争斗。”

据郑先生分析,虽然中国 IT 产业起步晚于印度,但 2002 年之后中国 IT 产业规模在整体上不逊于印度。印度 IT 业由于国内市场需求不足且增长缓慢,依赖于承接国外的离岸外包,而中国的 IT 业服务外包多是在国内进行的在岸外包。

近些年,由于大部分跨国公司都已经在 中国展开业务,这些企业的 IT 业服务外包也顺势纷纷转向中国,这是市场的自然反应。同时,许多跨国公司也希望能在控制成本的前提下在印度之外寻找更多的合作伙伴,以增强外包供应商的多样化。

但问题仍然存在。目前,中国 IT 外包公司的规模还是无法与印度相比。郑先生表示,中国较大型的 IT 外包公司,人数也仅仅几千人,过万人的公司极少,而印度外包公司的规模则动辄上万人。在软件外包行业,规模小意味着服务品质和类型有限、可靠度不高。没有一定的规模,企业就难以吸引到国际顶尖客户。不过,随着中国 IT 外包产业的整体发展,越来越多的公司正不断变大变强,承接大型国际业务的能力也不断增强。

据了解,印度 IT 外包产业集中度高,有多家

国际知名的 IT 外包公司,如印度的四大 IT 服务业巨头 TATA、Infosys、Wipro 和 Satyam,其年平均服务外包业务额在 500 万美元至上千万美元。仅 Infosys 一家公司便拥有近 7 万名员工和 200 多亿元的年销售额。IT 外包产业的高集中度加强了印度在国际市场上的竞争力,利于其争取到利润率较高的大型项目。

而中国的优势是,每年有大量计算机及相关专业毕业生步入工作岗位,借此,中国 IT 外包业拥有较低的人力成本。据外媒数据,和印度大企业相比,中国软件工程师的平均雇佣成本要低 30%左右。

现阶段可以说是中国 IT 外包产业发展的黄金时期。郑先生表示,政府能够加大对于 IT 服务外包产业的支持力度,例如减免税收、增加 IT 人才福利等,更多地为企业创造成本优势,中国 IT 外包企业获得国际市场订单就将更有优势。

