

服务贸易壁垒的测量与建模

——兼谈澳大利亚经验

Philippa Dee 著 蔡玉贞、王洋译

本文译自作者向 APEC 资助的“非关税措施量化”研讨会提交的论文

——该研讨会是 2003 年 10 月 8-10 日在曼谷举行的。

一、为何担心？

为什么贸易理论家和贸易政策实施者应该为服务业担心？

首先，世界国民生产总值（GDP）的 60%是靠服务业获取的（世界银行 2001）。这并不仅仅是一个富国经济现象——世界发展报告列出的 132 个国家中有 119 个国家的服务业在 GDP 中所占的份额超过其工业份额，其中 81 个国家——从孟加拉国、博茨瓦纳到赞比亚、津巴布韦——的服务业占它们所在国 GDP 的份额超过了 50%。

第二，近 1/3 的世界贸易是发生在服务领域中的。认为“服务不可贸易”这一观点，如果过去曾经站得住脚的话，那么现在就不再站得住脚了；那种认为大部分服务贸易是通过商业存在得以交易、因此无法与商品贸易作比较的说法，也是不正确的。Karsenty 表明：基于现有的统计资料，如今，“传统”的服务贸易——即被定义为“测定跨境交易”的统计资料——在绝对规模上大于与建立机构相关的服务贸易。而（相对来说）最依赖服务贸易的一些经济体也正是那些最穷国家（如亚美尼亚、莱索托和基里巴斯）的经济体。

第三，服务贸易的壁垒是不可忽略的。因为它们主要是管制性的壁垒，与传统的关税和配额方面的壁垒有本质上的区别，所以不存在什么简单的“关税等值”，无法与商品贸易壁垒作比较，但是取消这些壁垒则影响重大。正如将要表明的那样，Dee 和 Hanslow（2001）认为，基于对服务贸易壁垒的初步估计，消除这些壁垒所带来的全球利润将与消除所有现存的农业和工业品贸易壁垒所带来的利润相差无几。而发展中国家从中获得的利益就更可观了。

第四，服务贸易壁垒目前正在多边论坛和地区性论坛中得以谈判、磋商。多哈发展议程以及制定了第一回合的服务要价和出价（Adams 等人，2003）调查过的现存 18 个特惠贸易协议（Preferential Trading Agreements --PATs）中，有 12 个比较多地涵盖了服务和 FDI 议题，这些议题超出了商品贸易的界限。而且，越在最近达成的各种协议中，涵盖的非商品贸易的议题就越多。

因此，对于贸易理论家和贸易政策实施者来说，有责任去理解服务、服务贸易以及服务贸易壁垒的本质。他们不应该只把目标定在确定理论的可能性上，而是应该同时确定谈判的优先性，以便使净利益最大化，并减少政策领域——很可惜，这个领域仍然在很大程

度上是个在实证上无规可循的领域——中的非预期效果。随着大多数经济体的服务部门的扩大，由于处理不当而导致的受损风险是很大的，而且这种风险肯定已经出现了[如 Dee, Hardin 和 Holmes 2000, Francois 和 Wooten (2001) 所提及的那样]。

本论文旨在描述服务业的相关产业组织特征，并概述服务贸易壁垒的测量和建模所需方法的含意。

二、服务业有何特别之处？

服务的交付往往是面对面的。这意味着服务贸易经常通过主要生产要素——人员或资本的流动而发生的。

首先，消费者可流动到生产者所在的国家。显然，这种服务贸易大都出现在旅游业，但在教育和医疗等服务业中也存在，这时一个国家的学生或病人流动到另一个国家去接受教育或治疗。用 WTO 框架下服务贸易总协定 (GATS) 的术语来表示，这种服务贸易的方式就叫着“国外消费”。

反过来，生产者也可以流动到消费者所在国家去。这种现象也出现在教育领域，在这种情况下，一国的教师到另一国去教授短期课程。一国的专业人员短期旅行到另一国去交付专业性服务，这种情况也非常普遍。用 GATS 的术语说，这种服务交付方式就叫着“自然人的流动”（这里，“自然人”被用来区别公司或其它法人实体的流动）。

许多其他类型的服务则是通过“商业存在”的方式而得以在其他国家交付的。例如，在银行业和电信业，一国的公司到另一国建立永久性公司实体，并通过这种国外分支机构进行交易，这是很常见的。GATS 也承认商业存在是一种服务交付方式，这是具有政策意义的，因为它意味着 GATS 是在服务领域谈判 FDI 问题的一种途径。

服务行业的另一个特征是其无形性，这意味着：在服务以传统的“跨境”方式开展交易的领域，现在，电子商务成了该跨境贸易的重要途径。

对于那些通过人员或资本流动而开展贸易的服务行业，其交易一般是在境内发生的。即使是通过电子商务开展的跨境贸易，海关官员也不易观察到。

因此，服务行业的交易是不受关税保护的约束的，而服务贸易壁垒则一般是境内的、非价格规制的措施。

同时，服务行业也是市场出现失灵的一个领域。自然垄断成了诸如电信和航空运输等一批网络服务的特征。而专业性服务与医疗和教育等服务一样，几乎从定义上就决定了其信息不对称的特点。

因此，服务贸易也可能受到专门用来处理市场失灵问题的国内制度体系的影响。由于制定这个制度体系的初衷并非制定保护性措施，所以，这些措施也就可能并非为实现目标所必须承受的“最轻负担”。要求一个外国的保健专业人员在一个新经济体中接受再训练，就是这方面的一个例子。在这个例子中，为了实现法律规定的确保（服务）质量这一国内目标，（流动服务人员）可以重新参加资质检验(qualifying examination)，这是一种负担较轻的要求。

三、如何测量服务贸易壁垒？

如果服务贸易壁垒是一般的非关税措施，这是否意味着影响商品贸易的非关税措施的测量技术同样可以用来测量服务贸易壁垒呢？或者服务贸易有什么特别之处，从而需要用不同的技术来测量其贸易壁垒呢？

这里，我们有理由认为，服务贸易壁垒是不能用“价格比较”的种种技术来测量的——尽管这些技术在有关商品贸易的文献中受到普遍认可（正如 Deardorff 和 Stern 与 1997 年所做的调查所表明的那样），这是因为服务是与众不同（即与普通商品不同）的产品。

服务业普遍是随经济制度的不同而有区别的。在美国打国内电话与在澳大利亚打国内电话是不相同的，因为，前者是从华盛顿打到洛杉矶去的，而后者是从悉尼打到墨尔本去的。与此相似的是，法律惯例在这两个不同的经济体制度中也是不同的，因为，两国的法律系统和法律传统不同。更有甚者，在法律服务中，有些相关的贸易限制恰恰与这么一种情况有关，即外国的法律专业人员是否能够在东道国中遵循东道国的法律、本国的法律以及国际法。

服务业也是普遍随着公司的不同而有区别的，这是因为服务的生产经常涉及到具体公司的人力资本。微软公司不同于任何其它的软件公司，就是因为比尔·盖茨不同于任何其它软件公司的业主；而且，微软的生存和发展要求在和它“总部服务”方面投入相当大的固定开支和滞留开支。因此，服务业的相关产业的组织模型与公司一级产品异质化和规模经济的模型相同，而正是这些产品异质化和规模经济显示了跨国制造业企业的特征（比如，参见 Markusen 1995）。

服务业不仅在不同国家的经济制度间和不同的公司间有区别，它们也因消费者个人需求不同而有区别。由于我的情况是独一无二的，律师提供给我的法律服务不可能与她给其它客户的服务完全相同。Ethier 和 Horn（1991）注意到了这一特征，这是产品异质化的一种级别，低于这个级别的产品异质化特征目前在大多数的贸易模型都有体现。我不知道后来的分析是否清楚的包含了这个特点，但是，在新近一些服务贸易模型所选择的需求多样化的叠套结构中，这一特征似乎并不明显。Dee（2003a）对此问题做了更详细的探讨。

因此，如果服务业的区别很大，那么，使用国内外价格对比技术或者它的派生技术（例如经济合作和发展组织（OECD）为农业制定的生产者和消费者补贴等值的方法、或实际保护率的各种非关税概念的外延）来测量服务贸易壁垒是不恰当的。所有这一类的价格对比测量手段都基于这么一种假设，即在不存在贸易扭曲的情况下，国外价格是制定国内价格的好的“基准尺度”。但是，其前提是国内外商品是完全的替代品；而对于服务业来说，情况并非如此。

相反，对于服务业来说，必须从表明国内价格定价要素的计量经济学模型中建造出反事实(the counterfactual)的模型来——看看当不存在贸易扭曲时国内价格会是什么样子。至今为止的大部分研究使用跨国范围的数据集（不论是用截面样本还是固定样本），这并不是因为它们在测量国内外的价格差异(domestic-foreign price wedges)，相反，他们是在探究贸易壁垒程度中的跨越国家（或固定样本）的偏差以及国内价格中（或其它国内业绩衡量）

中的跨越国家的偏差，从而量化壁垒和业绩之间的“跨越国家平均值”（“cross-country average”）关系，最终控制影响该业绩的其它因素。

这些研究往往有两种类型（见表 1、表 2 为例）。

部门研究把服务贸易壁垒对部门特有的业绩衡量的直接效应给量化了。这些对业绩的影响可以是平均效应（如果业绩是以平均方式来衡量的话），也可以是增长效应（如果业绩是以增长率方式来衡量的话——虽然在实践中，没有任何的部门研究认同过增长效应）。但是，正如“可计算的一般均衡模型（CGE）研究的做法那样，这些研究的关键在于它们是部门性的，[和 CGE 模型一样，]而不是为了整体的国家经济而把服务贸易壁垒的效应累加起来。

表 1 对服务贸易壁垒（及其它管制性壁垒）的效应所做的部门性研究

存在壁垒的部门	研究	部门业绩衡量	增长或平均效应	跨国或跨部门
航空客运	Gonenc and Nicoletti (2000)	飞机票价 装载系数 航线绩效	平均	跨国
	Doove et al.(2001)	飞机票价	平均	跨国
银行	Kalirajan et al.(2000)	净息差	平均	跨国
	Calessens, Demirguc-Kunt and Huizinga(2001)	净息差 非利息收入 间接费用	平均	跨部门
	Barth, Caprio and Levine (2002)	银行发展 ^a 净息差 间接成本 不良贷款 银行危机的概率	平均	跨国
	Dee(2003b)	净息差	平均	跨国
分销	Kalirajan(2000)	成本	平均	跨国
发电	Steiner(2000)	价格 利用率 发电厂准备金余额	平均	跨部门

海洋运输	Doove et al.(2001)	价格	平均	跨国
	Kang(2000)	价格	平均	跨国
	Fink,Mattoo and Neagu (2001)	价格	平均	跨国
	Clark,Dollar and Micco (2001)	成本	平均	跨国
专业工程	Nguyen-Hong(2000)	价格 成本	平均	跨国
电信	Warren(2000b)	数量 价格	平均	跨国
	Trewin(2000) Boylaud and Nicoletti (2000)	成本 价格 劳动生产率 数量	平均 平均	跨部门 跨部门
	Doove et al.(2001)	价格	平均	跨部门
	Dee(2003b)	数量 价格	平均	跨国
	Fink,Mattoo and Rathindran (2002)	数量 生产率	平均	跨部门

^a 私营部门的银行信贷，作为国民生产总值的一部分。

资料来源：见表。

反之，部门计量经济学研究的第一波影响为“可计算的一般均衡模型”（CGE）研究提供了关键输入，然后，CGE 追踪服务贸易壁垒对一国经济的其它部门的影响，也可以用分解的方法把服务贸易壁垒对不同服务部门的影响累计起来。这样做，如果输入的是依平均效应而论，那么 CGE 的输出量也将依平均效应而论；但是如果这种输入依增长效应而论的话，CGE 模型的输出也就将是依增长效应而论了。在 CGE 模型中既不存在任何固有因素将其局限于平均效应，也不存在任何固有因素将其局限于止研究单一的综合服务部门，虽然迄今为止的大多数 CGE 研究一直采用那种方式。最具优先权的研究领域之一是为分类服务部门建、允许不同类型的服务各具特性、并测定优先实行自由化的服务部门。

表 2 在国家经济范围内对服务贸易（及其它管制性）壁垒的效应的研究

部门	研究	国家表现方法	增长或平均效应	跨国或跨部门
建筑	Hoekman and Francois(1999)	综合服务出口	平均	??
金融	Francois and Schuknecht(2000)	????	增长	跨国
	Eschenbach and Francois(2002)	人均 GDP	增长	跨部门
	Mattoo,Rathindran and Subramanian(2001)	人均 GNP	增长	跨部门
电信	Hoekman and Francois(1999)	总的服务出口	平均	??
	Mattoo,Rathindran and Subramanian(2001)	人均 GNP	增长	跨部门

资料来源：见表。

整个经济的研究把服务贸易壁垒对一些整个经济的业绩衡量的总体影响给量化了。如前所述，这些对业绩效应的衡量可以是平均效应(levels effects)（如果业绩是依平均效应而论的话），也可以是增长效应(growth effects)（如果业绩是依增长率效应而论的话）。

这些研究旨在做和 CGE 研究一样的“总计”工作。尽管 CGE 模型采用结构方法细说一个部门的壁垒如何影响其它部门和整个国家经济，但计量经济学的研究通常[但并非总是——Eschenbach 和 Francois(2002)的研究就是一个例外]用约化型方法。

因此，在这些整个经济经济计量方法与 CGE 模型之间所做的比较，是依结构方法和约化型方法的差别而定的。CGE 模型研究方法含有更多的信息内容，但比较缺少可测性；而经济计量研究则需要控制所有其它影响业绩的因素，（在有必要的地方）处理同时性问题，这在跨部门中要比在纯粹的跨国情况下更容易些。另外，整个经济经济计量研究受到了 Lucas（1976）提出批评——只要经济制度保持着相同的结构，那么，它们对流动成本或收益的估计就是恰当的，但是当面临结构发生变化时就可能具有高度的误导性。因此，减少或消除服务贸易壁垒的主要效应之一就是减少结构变化。

本文在以下的篇幅讨论估算服务贸易壁垒的直接效应的部门研究方法，并讨论这些方

法如何被用来作为 CGE 模型的输入，以便估计服务贸易自由化对整个经济的效应。

四、服务贸易壁垒的几个具体事例

在开始讨论之前，先列举一些服务贸易壁垒的具体事例是很有用的。表 3 概括性地列举了影响以下两种不同服务贸易的主要壁垒：银行业和法律服务。

表 3 对银行业和法律服务贸易壁垒的描述

银行业	法律服务
限制内容:	限制内容:
-银行许可证数量	-创建形式（如合伙企业）
-参股者	-参股者
-合资企业	-国籍或公民身份
-筹款	-许可证和授权
-放款	-配额和需求测试
-其他业务	-广告和费用规定
-分支机构数量	-多科性实践
-主管人员的短期或长期流动	-法律对专业的保留活动

资料来源: McGuire 和 Schuele(2000),Nguyen-Hong(2000)

表 1 所列的措施中最关键的一点是它们并不总是歧视外商。

在银行业，只影响外国参与者的限制措施是那些限制参股者的措施，这些措施要求其采取与当地参与者合作的合资企业的形式；或限制经理主管人员短期或长期流动。其它所有限制措施都可以对等地应用于国内的新进入者。这些限制措施包括对银行许可证数量或分支机构数量的限制、对银行基金筹款、放款的地点和方式的限制，以及对银行能否经营其它业务（如保险或证券）的限制。

与此相类似的是，对于法律服务，有一些限制措施只对外国从业者有影响——对国籍或公民身份的要求，以及开业是否需要配额和需求测试。其它限制措施同样影响本国从业者，这些措施包括对参股者的限制，因为有些经济体对非律师能否拥有律师业的股份进行限制。这些限制措施也包括对机构创建形式（如法人机构是否被批准）的限制，对许可证的发放和委托授权要求的限制，对广告和费用规定的限制，对其它学科的业务（如会计工作）能否在律师事物所之外实施的限制，以及对法律界某些保留活动（如产权转让）的限制。

GATS 也同样承认服务贸易壁垒不必歧视外商。它承认一份（大部分是定量的）限制无歧视性的“市场准入”的清单（a specific list），许多分析家已经延伸了“市场准入”的定义，使之涵盖了所有非歧视性的措施。GATS 还承认“放弃国民待遇”——这是 GATS 对于歧视性限制的说法。

因此，服务贸易壁垒的一个关键特征是：它们经常保护现有的服务供应商，使之免遭

任何竞争——无论是来自本国的或外国新入市者的竞争。这是辨别服务贸易壁垒的唯一最重要的特征。这与服务贸易自由化的经济效应和服务贸易改革的政治经济结构都有种种牵连。稍后本文将对这些牵连详细论述。

五、测量方法

在澳大利亚使用的量化服务贸易壁垒直接效应的一套方法在 Findlay 和 Warren(2000)著作中被提纲挈领地提到过。这套方法是澳大利亚生产力委员会 (Australian Productivity Commission) 和澳大利亚国立大学 (Australian National University) 的合作研究项目的成果。其量化过程有两个关键的步骤。

第一个步骤是量化当前服务贸易壁垒的程度。因为相关的贸易壁垒主要是管制性的, 所以这就并不明确。Findlay 和 Warren 在其著作中使用的一般方法是使用不同壁垒相应限制的先验判断, 将关于管制性限制的定性信息转换为定量指数。通常, 在指定的一种壁垒之内的争议比不同种类之间的争议小。例如, 为外国股权的限制制度打分时, 把股权限制在 25% 或更少的制度的得分是把股权限制在 50% 或更少的制度的两倍, 这是行得通的。不够明显的是如何给外国股权限制与许可要求的得分、或如何给营业项目限制的得分加权。不过, 加权程序中的一些固有的任意性可以在下个阶段凭实证测出。

第一步是给表格中的各经济体建立一个指数分值

$$R=R_1+R_2$$

其中 R_1 和 R_2 是按比例决定的, 这样最大可能值就可以反映它们的相对经济重要性, 通常相加代表整体。

第二步是建立一个计量经济模型, 并用这个模型来估算服务贸易限制性指数 R 对部门措施的经济绩效 Y (一般是价格、成本、利润率、数量或生产率) 的影响, 同时控制所有可能影响该产业绩效的其它因素 X 。

$$Y=\alpha+\beta R+\gamma X+\varepsilon$$

显然, 对应的控制变量随着部门的不同而不同。

计量经济阶段也可以检测第一阶段中不同限制种类先验值的权重, 主要是通过对它们进行重新估计, 即将不同限制种类的指数分值分别代入估计方程:

$$Y=\alpha+\beta_1R_1+\beta_2R_2+\gamma X+\varepsilon$$

这种方法经常由于下面两个计量经济问题中的一个而无法使用——要么是多重共线性, 要么是一个或几个限制性指数成分样本变量不足。然而, 经济合作与发展组织 (OECD) (参见 Gonenc 和 Nicoletti 2000、Boylaud 和 Nicoletti, 2000, 以及 Steiner 2000) 的管制工作提示我们如何用要素因子分析 (运用其中的主要成分) 来克服这些问题。在开展计量经济估算之前, 他们用要素因子分析确定一组正交“因子”, 来说明原始管制性限制数据中的大部分变化。但是, 正如 Doove 等 (2001) 所指出的那样, 跨国的限制变化大可能与特定限制种类的相对经济重要性的联系极少或根本就没有联系:

使用要素因子分析可能会出现自相矛盾的结果——越重要的限制措施, 如果广泛、持

续地跨国使用，国家间变化也就小，因此要素因子分析权重也就低。(p.17)

反之，如果用主成分作为计量经济估算方法，那么就会克服多重共线性问题，也可以确定个别限制的正交线性组合，以解释经济核算结果中的大多数变异——这是对经济重大意义进行测量的一种更真实的方法。

一旦完成计量经济核算，估计系数 β 就给出了服务贸易限制的“平均每单位”的效应。如果完全自由化将得出限制分值为零，那么 βR 本身就将评估现有限制对经济绩效的“总体，国别”效应，这与自由贸易的基准有关（相当于供给或需求曲线的纵向变化）。用数学变换可以将其转换成“关税等值”百分比（变换是否恰当取决于特定的表现方法和估计方程的特定函数形式）。价格，成本或所选择的其它业绩衡量手段就成了税收的基础。

然而，“自由贸易”基准不一定总是需要与零管制一致。方法是够灵活的了，在自由贸易条件下有着金融服务的审慎性规定、航空客运服务的安全规定等等，也仍然是合适的。因此，自由贸易与替代值限制性指数 R 有联系， $\beta (R-R')$ 值将被转化为管制性关税等值。

这种方法首先要注意的是它很容易推广到追加的国家或追加的时间段。从某一样本得到估计系数 β ，对于追加的国家或时间段，只要算出指数分值 R 表示当时的服务贸易限制，新的“关税等值”就可以用现有的系数和新的指数分值算出，无需重做计量经济估算。显然，原样本必须对这种“样本外预测”具有相当的代表性才合适。表 1 的许多研究至少包括 APEC 成员国，欧盟成员国以及来自世界其他地区的比较主要的国家（如瑞士、土耳其、印度、南非）。

第二个好处是对贸易壁垒效应做出了估算，而且估算结果明显与限制本身的特点有关，而不是作为“未经解释的残差”而产生。

把每一个能想到的会影响这个服务贸易壁垒的信息都用上，那是可取的，但并不总是可能。在某个计量经济模型中，使用服务贸易壁垒指数方法时，也会出现可比较性问题。但也不能只是因为某个国家某些服务贸易壁垒信息难以获得，就采用表明该国非常自由（或非常不自由）的数据集，这种做法是不恰当的。因此，计量经济运用中贸易限制性指数也许不全面，但是它们从总体上对样本中所有国家中可获得的参照数据的广泛壁垒进行了测量。

在这一方面，重要的是有关限制的信息比 WTO 成员国在《GATS》减让表中提供的更加全面。其它消息来源已经证实是富有成果的，这些来源包括 APEC 论坛、OECD、WTO 和美国贸易代表提供的材料。

最后一个问题是如何解释“关税等值”措施。这里有两个相关问题：

- 1、什么是经济绩效 Y 的恰当衡量方法；和
- 2、是否每个衡量方法都告诉我们这些限制到底是经济收益创造型还是成本上升型。

先讨论第二个问题。一方面限制可以为现有公司带来纯经济收益收入，因此可以按《多种纤维协定》的方法，做出税收或关税的等值模型。因此自由化模型应该排除那些税收或关税等值，产生由于分配效率提高而出现的“三角利得”，以及与无需付给现有公司经济收益所带来的再分配效果。正如 Dee 和 Hanslow(2000)所论证的那样，前者的作用不会微小，

但后者的作用也不可低估。换句话说，限制会增加交易的真实资源成本。因此，自由化是作为生产力提高（真实资源的节约）的模型，并产生将资源释放到其它用处中去的“四角利得”。

这种区别是很关键，理由有二：首先，在一个单边或多边框架下，四角利得有可能超过三角利得，而且差距很大，特别是当谈到大部分国家服务部门的重要性时。其次，在特惠贸易协议中，只有壁垒是经济收益创造型时，才会有净贸易转移所引起的净福利损失的危险。如果壁垒是成本上升型的，那么优先选择的自由化形式就总是会增加福利的，即使是在其特惠伙伴并无世界最低成本的情况下也是如此。这第二个论点在 Adams 等人(2003)的著述中有详细阐述。

到目前为止，大部分模型建立者对哪种处理方式是恰当的已做出先验判断（如 Hertel 1999, Brown, Deardorff 和 Stern 2000, Dee 和 Hanslow 2001），但是事实可能居于二者之间，并且依部门的不同而不同。在实践中，纯经济收益相对罕见，但是人们容易设想它们是国际金融和电信公司利润的组成部分，例如，人们会假设很多国家对那些部门的新进入者设了人为壁垒。另一方面，人们容易设想作为双边航空服务协议国际制度组成部分的贸易限制是如何阻止航空公司通过网络经济获取利润的能力，由此增加他们做生意的真实成本。

理想说来，对涉及到壁垒经济效应估计的实证工作必须细心考察这些壁垒是经济收益创造型还是成本上升型。例如，如果认为限制可以创造经济收益，那么计量经济分析中就会用售价/成本差额进行绩效评价。如果认为限制会增加成本，那么评估方法将是对成本或生产力的衡量。更理想的是，每项研究通过一系列业绩衡量来确定将会创造哪一类的效益。实践中只有一两种业绩衡量手段得以使用，并且，事后看来，这些手段并不总是最恰当的。

在限制被认为或被表现为会增加真实资源成本的领域，有一组附带问题有待回答。限制会增加固定成本、隐没成本还是现行经营成本？如此心慌早出来的是真实资源成本的哪种商品或原始要素？实践中，在壁垒估算过程几乎没有有关这些附带问题的信息。但是，如果不同的建模者在引用过程中采用不同的理论方法，并据此检验其含意，那么，他们将收获颇丰。

因而，进一步开展服务贸易壁垒的估算工作真是合理的，不仅增加了部门的和国家整体经济的估算范围，而且进一步洞察了造成中的经济效应的类型。

六、贸易的限制性指数及一些已取得的成果

在初始阶段，澳大利亚的研究集中在市场准入壁垒和免除国民待遇方面，并量化影响下列服务部门贸易的限制：

- 在 38 个经济体中开展银行服务(McGuire 1998, McGuire 和 Schuele 2000, Kalirajan et al. 2000);
- 在 136 个个经济体中开展电信服务(Warren 2000a, 2000b);
- 在 35 经济体 中开展海洋运输服务(Kang 2000, McGuire, Schuele 和 Smith 2000);
- 在 38 个经济体中开展批发和零售(Kalirajan 2000);
- 在 29 个经济体中开展教育服务(Kemp 2000);

- 在 34 个经济体中开展专业性服务（会计，建筑，工程，法律）(Nguyen-Hong 2000)；以及
- 在 15 个 APEC 成员国的多种服务部门中开展 FDI 服务 (Hardin 和 Holmes 1997)。

句在不久前，这项工作已延伸到“境外”三个重要服务行业的管制性制度所带来的效应——航空客运、电信和供电业。Doove 等人(2001)利用 OECD 的严格评估手段，对这三个部门的管制性制度进行严格估计 (Gonenc 和 Nicoletti 2000, Boylaud 和 Nicoletti 2000, Steiner 2000), 并将这一做法扩展到一系列的非 OECD 成员国中去

国、内外服务供应商的指数分值是分开计算的。一个外国的指数所测量的是：阻止外国公司进入任何一个经济体和在其中经营的所有限制，既包括歧视性限制，也非歧视性限制。国内指数是代表对本国公司的限制，一般只包括非歧视性限制（在大部分服务行业里，限制不会歧视本国公司）。外国和本国指数分值的不同成了对外方采取的歧视性措施。图 1 提供了对典型的贸易限制性指数所做的程式化解。

指数法还用来区分是否可以把某种限制应用到下列两种情况中去：

- 建立服务机构——服务供应商在一区域建立有形销售渠道并通过那些销售渠道提供服务的能力；或
- 正在开展的经营——服务供应商进入市场后的经营活动。

对建立服务机构的限制，经常包括对新公司的许可要求、对现有公司直接投资的限制以及对人员永久性流动的限制。对正在开展的经营的限制，经常包括对公司经营核心业务的限制，服务定价限制以及人员暂时性流动的限制。

大体上，限制性指数的结果表明：亚洲和南美洲国家的经济制度有着居中偏高的指数分值。同时已经发现：这些国家的经济制度对外国服务供应商也是最歧视的。而欧洲和北美洲国家的经济制度则有着居低偏中的指数分值。然而，正如下列的一些例子所表明的那样，在这些一般趋势中有些重要的例外。

图 2 给出了所选国家银行业服务指数分值的概要。在计算银行指数时，我们承认审慎的规则在保证银行系统的稳定性方面起着至关重要的作用。即使这可能提高银行的营业成本，但是设定谨慎的规则不是为了限制贸易的发展。因此，图中的指数是按照非审慎性规定编辑的（如表 3 所列），与 GATS 的“审慎开放 (prudential carve-out)” → “谨慎创业” (?) 原则相一致。

一个重要的先决条件是，在许多国家（包括澳大利亚）进行大规模改革银行业之前，早在 1997 年 12 月 31 日就有涵盖银行服务贸易的非审慎性限制信息了。

图 2 表明：就在收集这方面信息的时候，对银行服务贸易限制最为严格的亚洲国家——印度，印尼，马来西亚和菲律宾——也往往是最歧视外国新进入者的国家。澳大利亚的指数涵盖了澳大利亚银行对外国参股者的限制。主要因为这个原因，澳大利亚的外国银行指数分值，虽然相对较低，却超过了美国、加拿大和欧盟成员国（没显示）的指数。

银行业

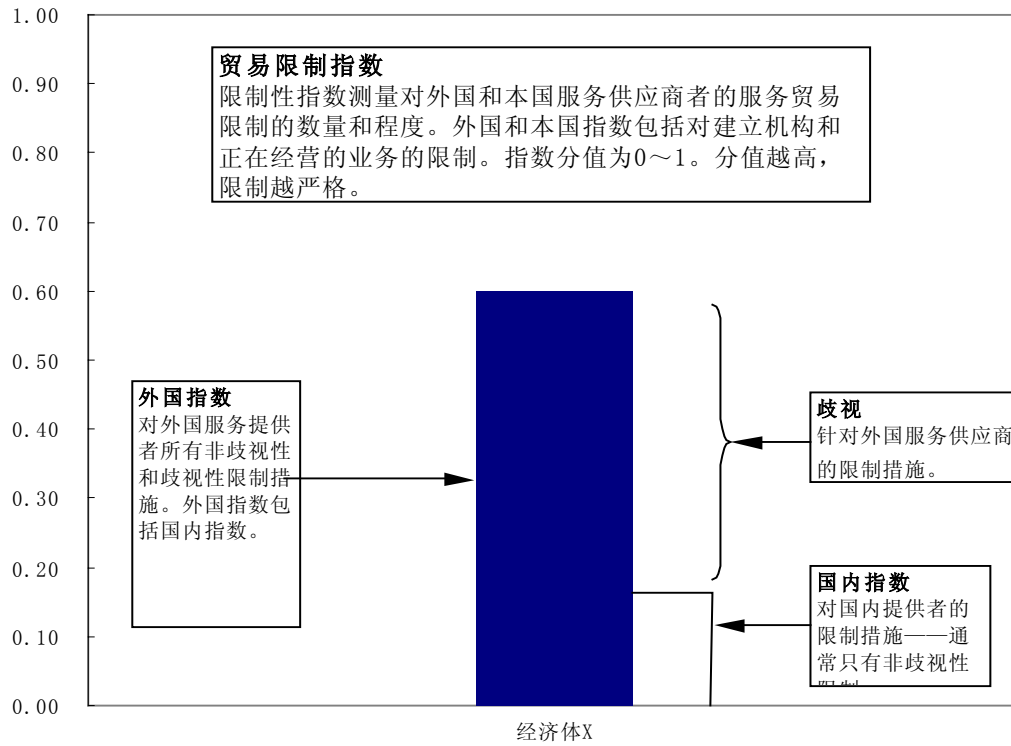


图1 一份典型的贸易壁垒限制性指数

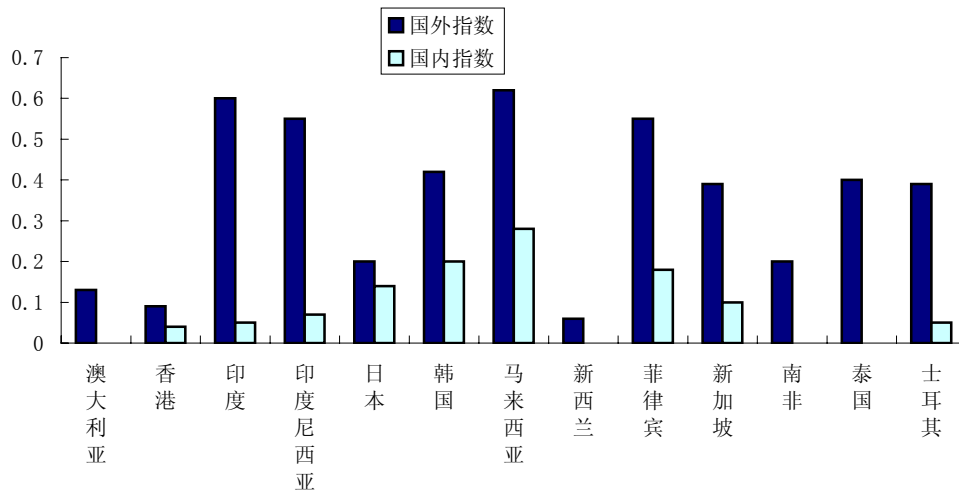


图2 所选的亚太国家(地区)、南非和土耳其的银行限制性指数^a

a: 得分越高, 限制性越强。取值范围在 0~1 之间。

资料来源: McGuire 和 Schuele(2000)

图 3 表明了银行业歧视外国新进入者的潜在意义。这表示，对外国新进入者限制越少的国家(地区)，其人均国民生产总值 (GNP) 往往越高。

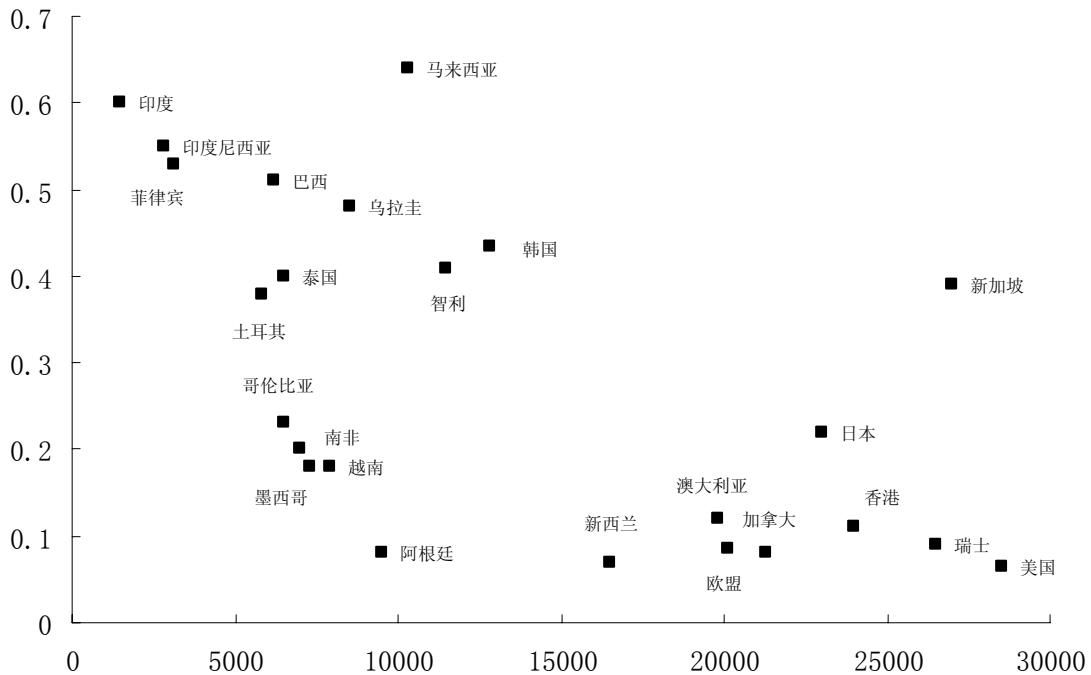


图 3 银行外国限制性指数和 PPP 价中的人均国民生产总值 (1996) ^a

a: 购买力平价 (PPP) 价格是以 1993 年以来历年的世界银行调查为基础, 用购买力平价 (PPP) 价格的人均 GNP 表示。人均 GNP 使用官方汇率, 倾向以相对低的价格低估中低收入国家。(世界银行 1998)。

资料来源: McGuire 和 Schuele(2000)

其它研究发现了贸易开放程度和收入之间存在着类似的(正比)(?)关系。Levine(1996)发现: 相对于那些金融系统较不发达的国家来说, 一国的金融系统如果其关键性金融服务功能较好, 那么, 该国的经济就会比较发达, 人均收入就较高, 增长速度也较快。太平洋经济合作会议 (PECC) (1995) 发现了国家的富裕程度和开放程度之间的正相关关系: 在 APEC 成员国经济体中, 在 GATS 中承诺数量越多的国家, 人均国内生产总值 (GDP) 也就越高。

电信业

图 4 测量了 1997 年服务贸易排名前 20 位的国家(地区)中电信业总贸易限制性指数分值, 该图显示了较高的变化程度, “反映了许多国家在继续抵制国家电信市场自由化”。(Warren 2000a,p.79)

和银行业一样, 在贸易限制性程度和人均收入水平之间存在着一种较强的相关性。比如, 中国限制性得分高就是许多中低收入水平国家限制性得分的一种典型,

海洋运输

与银行业或电信业相比, 发达国家和发展中国家之间在海洋运输贸易限制程度方面的差别往往较小。人们发现被列入研究的所有 35 个国家, 在海洋运输服务市场 (准入) 方面,

对新进入者——尤其是外国新进入者——仍旧维持严格的限制（参见图 5、6、7），这项研究是基于从 1994 年到 1998 年底期间关于贸易限制的信息，涵盖了诸如沿海航行（贸易）权、货载分摊、班轮公会的政府待遇以及港口航线服务等领域。

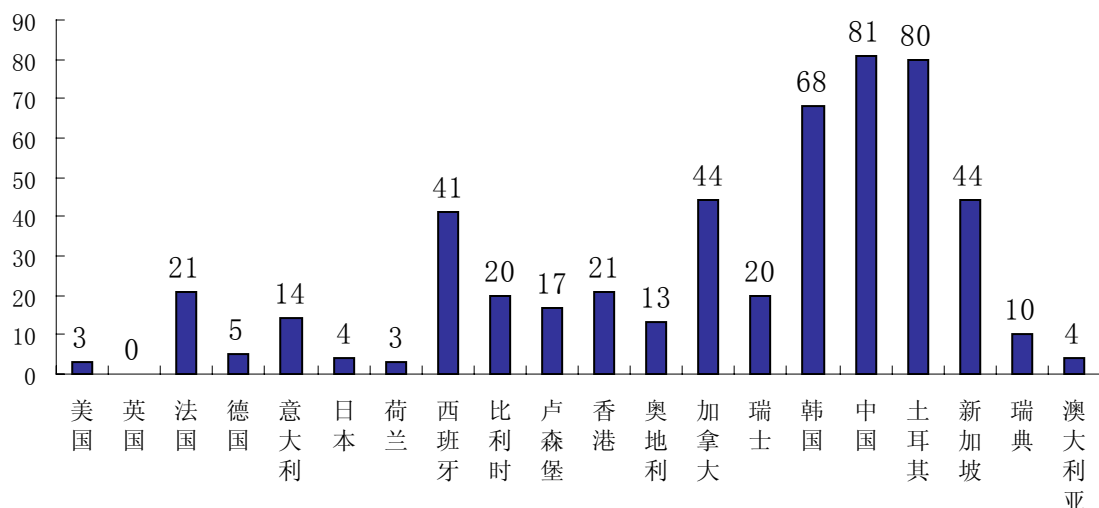


图 4 1997 年服务贸易排名前 20 位国家(地区)的电信业贸易限制性指数^a

a: 分值越高, 行业限制程度越高。最高分值 100%。该指数是五个成分的简单的未加权平均得分, 对固定电话和移动通讯市场中, 以商业存在和过境交付方式存在的市场准入和国民待遇的限制进行测量。

资料来源: Warren (2000a)。

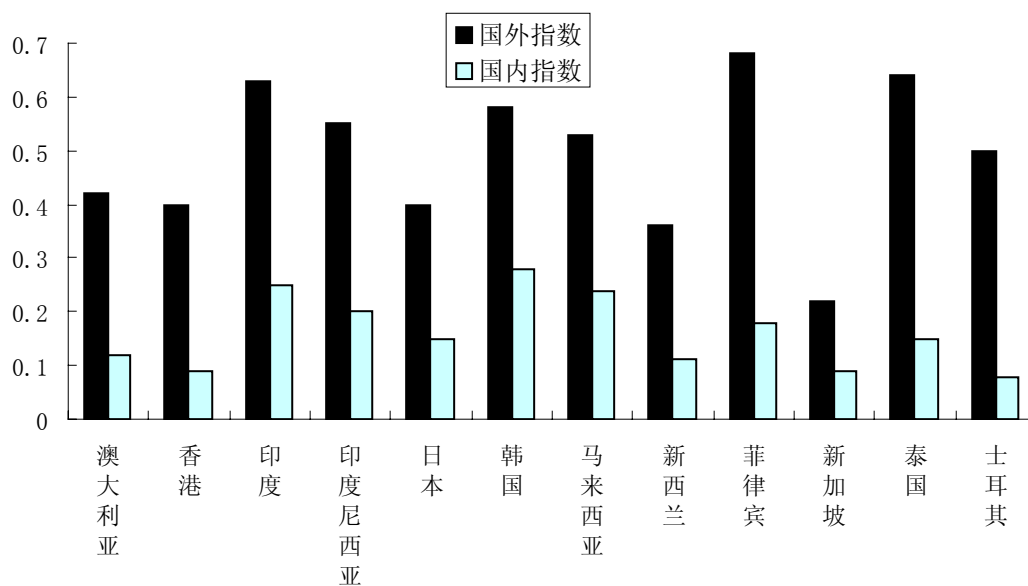


图 5 所选的亚太经济体和土耳其的海洋运输限制性指数^a

a: 得分越高, 限制性越强。取值范围在 0~1 之间。

资料来源: McGuire, Schuele 和 Smith(2000)

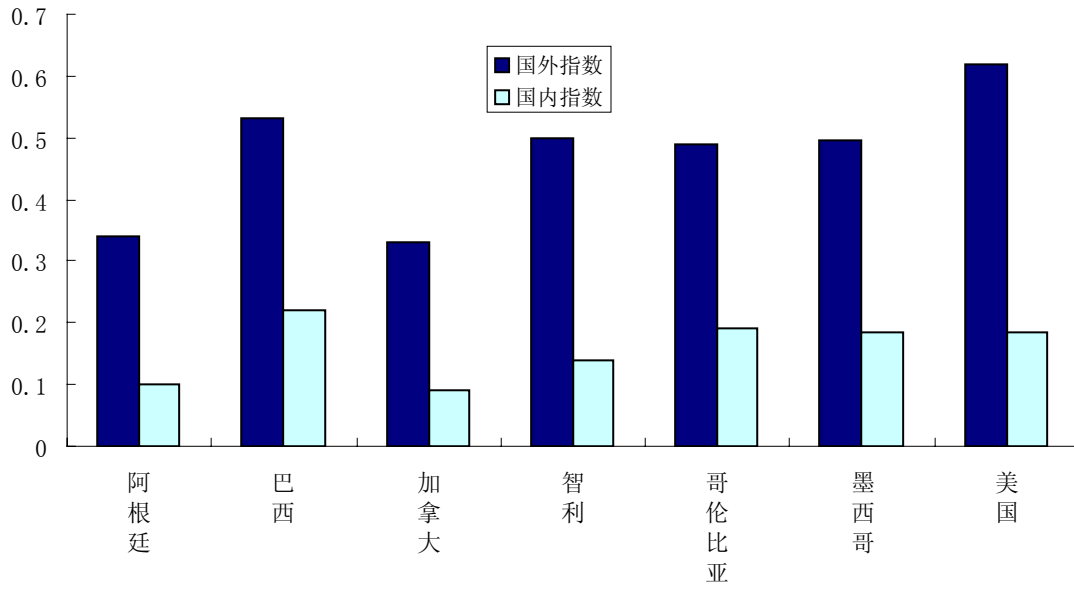


图 6 所选的美洲国家海洋运输限制性指数^a

a 得分越高，限制性越强。取值范围在 0~1 之间。

资料来源: McGuire, Schuele 和 Smith(2000)

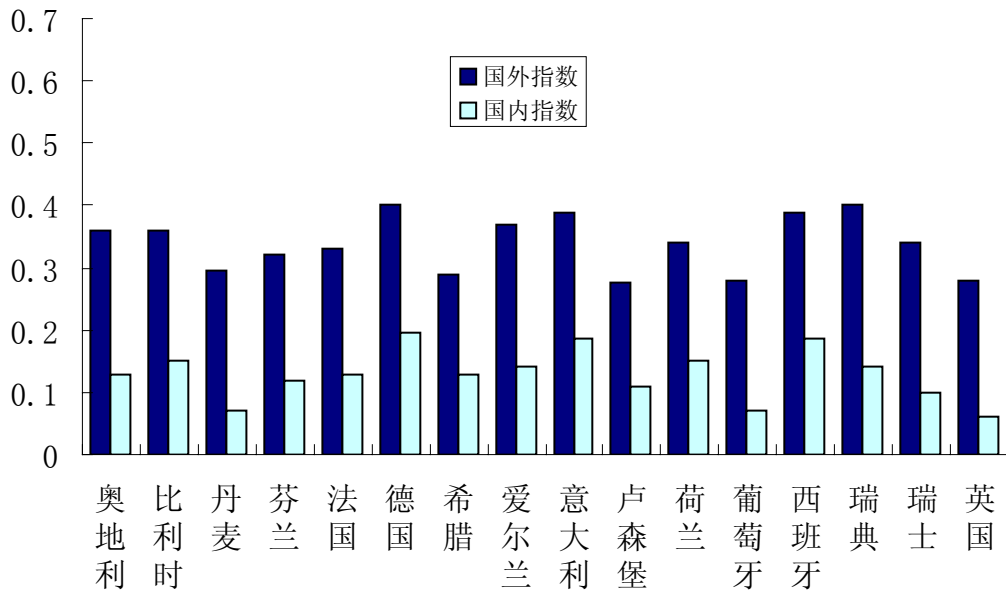


图 7 欧洲国家海洋运输限制性指数^{ab}

a 得分越高，限制性越强。取值范围在 0~1 之间。 b 该研究包括内河运输。

资料来源: McGuire, Schuele 和 Smith(2000)

在发达国家中,美国因有特别严格的限制性贸易制度而显得很突出。《1920年海运法》(即“琼斯法案”)要求:在美国国内港口之间的水运货物,都应由美国人所拥有的、所经营的、所建造的船只运载,这些船只的船员也应该是美国人。美国保留对美国船只所走路线和仅运载美国货物的外国船只所走路线施加报复性措施的权利。

虽然有些欧洲国家(如卢森堡)为陆地所包围,只能对内河运输设限,但是,与美国相比,欧洲国家对海洋运输服务的限制往往偏低。

七、价格和数量效应及一些研究结果

澳大利亚研究对市场准入和国民待遇限制的影响做了下列的评估:

- 27个国家银行服务的价格-成本差额(或差益)(Kalirajan et al.2000);
- 18个国家分销服务的成本-价格差额(或差益)(Kalirajan 2000);
- 20个国家工程服务的成本-价格差额(或差益)(Nguyen-Hong 2000);
- 国际航空服务成本和成本-价格差额(或差益)(Johnson et al.2000);
- 海洋运输服务的贸易利润(Kang 2000);以及
- 高达136个国家的电信服务的成本和数量(Trewin 2000和Warren 2000b)

以下例子说明在计量经济阶段,可以重新估算贸易限制性指数成分权数的有限程度。

一般来说,向来是不可能把对国内所有权公司和外国所有权公司的性能所制订的贸易限制的效应分别作出预算。因为有理由认为这些公司的在生产有差异的(differentiated products)产品,因此不应该假设在某个特定的经济体中它们的服务的价格是相同的。遗憾的是,在所使用的数据集中,有关所有权的信息要么根本不存在,要么充其量也是不完整的。因这样一来,本文所做的一般就只能是有代表性地对本国和外国公司的样本均值的影响做个认证。这就构成了在迄今为止的实证工作(the empirical work)中令人遗憾的理论上的不一致(theoretical inconsistency)。

银行业

在Kalirajan等人(2000)的模型中,银行业经营中所遇到的贸易壁垒所产生的影响,是通过一个“两阶段过程”进行考察的:

- 第一,银行的价格行为因受到审慎监管的两大主要因素——资本和流动性→流动资金需求的影响而得到“修正”。
- 之后,贸易限制及其他因素的影响按此“修正过的”价格尺度进行测定。(then, the influence of trade restrictions and other factors was examined on this “corrected” price measure.)

尽管最近几年来银行业务已经极大地多元化了,但是银行业的一个关键职能仍然是存款人和贷款人之间的金融中介,所选用的原始价格测度是此中介业务中的纯利差幅度。基于Saunders和Schumacher(1997a,1997b)两人的研究成果,本模型对金融中介业务的主要影响作了测定。

第一阶段是一种在公司层面上对一系列经济体间的银行中介业务的主要影响进行预测；

净利率边际 \rightarrow 纯利差幅度 $=f$ 【资本，流动资金，无利息业务费（其他业务收入的净值），经济虚变量）

此处的所有变量均以比率及自然对数的形式予以测定。纯利差幅度（含记帐服务费）被表达为利息收益资产的比率。资本（普通股、绩优股和留存收益）、流动资金（现金和应收银行帐款/同业借项）以及无利息业务费的净值都被表达为资产总额的比率。

假设这些变量能足够反映审慎需求，那么资本和流动资金的计量就是一家单一银行手中掌握的真正财产了。在缺少数据来计算每个银行基于风险加权（而非简单加总）资产的实际储备和流动资金需求时，感觉上最好的做法就是使用实际资本和流动资金的比率。

将无利息业务费的净值考虑进来，就修正不同银行在成本结构上的差别。

第二阶段是一个纯粹的跨国估算。

“修正过的”利差幅度 $=f$ 【（利润浮动） \rightarrow 利率不稳定性，市场结构，贸易政策的尺度】

此处“修正过的”利差幅度是该经济体中所有银行之间的一个平均测定尺度。它是从第一阶段估算的结果中得来的，作为该方程式中固定结帐期的总和以及相关经济模型的系数。

鉴于利率的不稳定性会增加银行的利率风险并减少银行的利润，所以就把它考虑近来了。它把过去 3 年间以年度基础换算出来的季度存款利率作为变量来衡量。而把市场结构考虑进来，是因为银行更集中关注的是如何增加银行的利润。银行的利润是由借贷资产中的一个“四企业集中比率”来衡量的。

Kalirajan 等人 (2000) 的结论表明：较高的资本或流动资金需求都会提高中介服务的“价格”——银行的纯利差幅度——尽管流动资金需求的效果很不明显。然而，这些估酸只是部分地度量了审慎管制所产生效应，其目的并不在于减少银行业服务价格，而在于确保系统的稳定性。Kalirajan 等人(2000)的研究结果表明了——就减少银行利润而言——这种管制的附带成本，而并未表明可能产生的相应好处。

Barth, Caprio 和 Levine (2002) 洞察了审慎管制的某些好处。他们考察了一些与若干银行业绩衡量标准有关的规则变量，包括银行发展（即作为 GDP 的一份摊额的、银行对私营部门的信贷）及经历银行业危机的概率。他们得出的结论认为：严厉的资本管制与银行业绩及稳定性，无论从总体上还是个别制度及规则环境角度来看，联系并不密切；相反，他们倒是发现：能鼓励并促进银行进行民间监管的规则往往能提升银行业绩；而那些鼓励多元化的规则则能减少遭受系统危机的概率。他们对资本管制严厉性的衡量包括诸如以下种种手段：风险的原因是否得到恰如其分的解释，资本需求量是否得到官方的核准；而不是资本需求量本身的大小（Kalirajan 等人（2000）用过该手段）。他们在资本管制严厉性问题上的发现，引发了对认为“此类手段有益”这一传统观点的质疑。

Dee (2003b) 扩展了 Kalirajan 等人 (2000) 的模型框架，以便同时包含了在第二阶段估算中由 Barth, Caprio 和 Levine (2002) 收集的审慎监管衡量指标。在潜在的贸易壁垒和审慎

变量中，有两个因素被认为是具有意义的——一是衡量对外国进入者贸易壁垒限度的政策变量；二是外国经营者实际进入市场的规模的测定。据估算，贸易壁垒可能提高价格，而实际外资的进入则可能降低价格。这种结果与 Barth, Caprio 和 Levine (2002) 所发现的结果多少有些不一致，后者发现，能影响银行业绩效的只有竞争力，而非实际外资的进入。

没有一个银行监管变量是有意义的。正如所注意到的那样，这些政策的制定是为了确保系统的稳定性和整体性，而不是为了降低价格。这些结果是在再一次确认：这些监管做法并不显得是要把大幅度提高成本作为第二阶段的成果。正如 Barth, Caprio 和 Levine (2002) 的研究所示，受到鼓励的民间监管工作（7b 和 7d）反而被预测为能降低纯利差幅度，虽然这种效果在 Dee (2003b) 做的研究中并不明显。Barth, Caprio 和 Levine (2002) 的研究进一步提供了证据，说明这些政策对银行体系的稳定和发展是功不可没的。

Dee (2003b) 的经济计量结果可以用来计算限制银行业务活动的（“tax equivalents”）“税收等价效应”（?），其做法是：把在当前政策环境下纯利差幅度的预知价值与在最大（或比较）自由化的政策环境下纯利差幅度的预知价值作个比较。这些比较结果给出了作为限制条款所致结果的纯利差幅度膨胀的百分率，并在下表得以显示，表明在入选的经济体（基于它们 1997 年的政策环境）中的“税收等价效应”。

表 4 市场准入及银行业国民待遇限制的税收等价效应（?）

	百分比		
	贸易壁垒— 市场准入	贸易壁垒— 国民待遇	低外资所 有
	总和		
智利	15.45	3.16	
印度尼西亚	3.66	24.30	
韩国	10.05	11.67	
菲律宾	7.45	19.93	3.59
新加坡	5.53	13.28	
泰国	0.00	17.85	
澳大利亚	0.00	3.53	
法国	0.00	0.50	
日本	6.81	0.12	
瑞典	0.00	0.50	
美国	0.00	0.12	

资料来源: Dee (2003b)

表 4 中的头两栏显示了服务贸易限制的税收等价效应。正如所注意到的那样，非歧视市场准入限制的税收等价（效应）表明了强加在本国进入者头上的惩罚税（税负）（tax penalty）。国民待遇限制的税收等价效应表明了通过歧视性贸易措施而强加在外国进入者头

上的额外惩罚。这样一来，外国进入者面临的总的税收等价效应，在表 4 中，以头两栏的合计数列出。（注意到，等价于歧视与非歧视成分的税收中止是基于限制指标体系中的事前权重分配，而不是计量经济模型本身。这是因为针对于从计算角度上确认影响效应的非歧视性指标而言，样本变化不够充分。）→ 请注意，把税收等价效应分解为歧视性和非歧视性成分，是基于限制性指数中权重的优先转让，而不是基于计量经济的估算。这是因为：在分歧视性指数中没有足够的 in-sample variation 以便从计量经济学的角度去辨明其效应。

同样能潜在地影响银行服务价格的是所有那些被排除在服务贸易壁垒定义之外的因素。Dee (2003b) 所做的经济计量结果提出，并不是只有银行业服务市场的竞争力才重要，同样重要还有外商所有权的实际比重。表 4 第 3 栏的数据捕捉到了如果银行资产中的外商所有权比重被提高到 18% 的样品平均值时对于银行业价格的潜在影响。菲律宾当前较低的外商所有权比重估计会使其银行服务的价格上升 4 个百分点。已经发现，低外商所有权比重对于东欧和南欧的经济体来说，意义更加重大。

总体而言，对银行业服务所加的限制，估计已经把一些发展中经济体的银行业服务价格给提高了，涨幅高达 30%。很清楚，在这个领域进行进一步改革，个中存在着很大的潜在收益。

行业

Nguyen-Hong(2000)对一个工程企业业绩的模型做了评判，以便估算贸易限制对企业盈利能力的影 响，对在该部门可能影响盈利能力的其他因素做出修正。Mueller (1986) 扩展了盈利能力的模型，其潜在的相关控制变量包括：

- 特定企业的市场份额；
- 总体市场聚集的程度；
- 研发开支——作为产品差异化的一个指标；
- 近期销售增长；
- 多元化；
- 绝对规模；
- 资本成本。

Nguyen-Hong (2000) 发现：修正其他因素所产生的影响，对建立机构所设的非歧视性国内壁垒对于工程企业的价格—成本利润(price-cost margin)方面有很大的负面影响。针对外国企业机构建立和现有经营的歧视性壁垒对价格—成本利润有很大的正面影响。

负的系数被用作初步证据，证明与之相关的贸易限制的本质首先在于提高商业运作的真正成本。这样一来，那些非歧视性限制，诸如当地许可证的发放以及合格坚定的要求等，有可能提高成本；但是，置于外国专业人员头上的歧视性的国民身份、居住资格和其他限

制，有可能保护已在职的工程专业人员免遭竞争，并有可能创造经济利益。在实际操作中，两种不同的限制都可能对价格与成本产生独立的影响。Nguyen—Hong 研究发现的净影响，将因此而淡化了置于竞争性和有效性头上的限制所产生的总体影响。

Nguyen—Hong（2000）的研究表明：经济计量的结果可被用来估算样品中每一个经济体所受的非歧视性限制的直接“成本影响”和歧视性限制的“价格影响”。

通过将外国和国内指数一起放入同一回归方程，歧视性和非歧视性限制的相对影响效应就能够被识别出来。这样一来，多重共线性（影响）得到了控制，而最终的系数估算值也就不会被高估了。

表 5 显示了在所选的经济体中工程服务限制所产生的最终价格与成本的影响效应。结果表明，对机构设立实施的非歧视性壁垒会提高工程服务的成本，涨幅高达 5%；对外商进入的非歧视性壁垒可以为当地企业创造经济收益，提高与成本相关的工程服务的价格，涨幅高达 10%。当对工程企业利润的各别影响被抵消时，良种影响都可能在总体上对经济产生反面后果。

一方面，结果表明：放松对工程服务业的限制的做法不一定能成为许多经济体的优先选择；同时，这些结果也预示：放松对本来更严厉管制下的律师和会计师行业的管理限制会获得潜在的收益。Nguyen-Hong（2000）研究表明，对于这些服务部门来说，贸易限制性指数往往比工程服务产业的限制性指数高得多。

表 5 工程服务业贸易壁垒的价格和成本提升效应

	价格影响			成本影响	百分比
	商业建立的外资壁垒	当前存在的运营外资壁垒	所有外资壁垒	商业建立的国内壁垒	
马来西亚	11.3	0.7	12.0	5.3	
印尼	9.9	0.3	10.2	3.2	
新加坡	4.9	0.2	5.0	0.8	
澳大利亚	2.1	0.7	2.8	2.1	
法国	0.3	0.6	0.9	0.7	
日本	3.1	3.4	6.6	2.2	
瑞典	5.9	0.9	6.8	0.7	
美国	5.1	2.2	7.4	3.8	

资料来源: Nguyen-Hong (2000)

其他产业部门

正如与限制性指数研究的结果一样，我们发现亚洲和南美洲经济体有居中偏高的价格成本效应测度，而欧洲和北美洲的经济体往往有居低偏中的价格成本效应测度。

生产力委员会(the Productivity Commission) 的年度出版物《贸易与补助评论》(*Trade and Assistance Review*)刊载了贸易限制性指数和计量经济工作的结果总结。这些出版物连同贸易限制性指数的详细数据和计量研究的成果都可在生产力委员会的如下官方网站上免费获取:

www.pc.gov.au/research/memoranda/servicesrestriction/index.html

八、建立服务贸易自由化模型

迄今为止的最新研究

在早期的多国研究中,很少有人把 FDI 认作服务交付的一种方式(见表 6),但 Petri (1997) 却开了先河(Petri (1997) was a pioneering exception)。而在那些确实把 FDI 包括在内的多国研究中,却又很少有把一个单个的综合服务部门列入其研究范围之内的。这就反映了对在一个多部门、多国的背景下开展的、与 FDI 的建模相关联的模型的数量限制,这些限制至今仍在相互关联着。

表 6 所选服务贸易自由化的 CGE 研究

研究	服务业 部门数 量	服务交付模式		交付模式的 壁垒		服务贸易壁垒评估的来源
		外国直 接投资	其他	外国直 接投资	其他	
多国研究						
Brown et al. (1996)	5	×	√	×	√	Hoekman (1995)
Mckibbin 和 Wilcoxon (1996)	1	×	√	√(间接)	√	假定
Petri (1997)	1	√	√	√	×	Hoekman (1995)
Hertel et al. (1999)	5	×	√	×	√	Hoekman (1995)和 Francois (1999)
Robinson et al. (1999)	6	×	√	×	√	Hoekman (1995)
Brown and Stern (2001)	1	√	√	√	√	Hoekman 和 Francois (1999)
Benjamin 和 Diao (2001)	1	×	√	×	√	假定
Chadha (2001)	8	×	√	×	√	Hoekman (1995)
Dee 和 Hanslow (2001)	1	√	√	√	√	Kalirajan et al. (2000)和 Warren (2000b)
Verikios 和 Zhang (2001)	6	√	√	√	√	Kalirajan et al. (2000)和 Warren (2000b)
单一国家研究						
Konan 和 Maskus (2002)	14	×	√	×	√	Zarrouk (2000),Balhous 和 Nabli (2000), 世界银行 (2000), 等
Jensen, Rutherford 和 Tarr (2003)	20	√	√	√	√	Zemnitzsky (2001)和假定

资料来源: 见表。

此外,许多较早期的跨国研究都是依很早时候 Hoekman (1995) 的开创性工作来估算服务贸易壁垒的。他的研究把从 GATS 减让表衍生出来的服务贸易壁垒的一种指数测定与那些壁垒的税收等价效应的“粗劣估算”结合了起来。因此,其研究受制于 GATS 减让表涵盖领域的不完整性,并且其税收等价效应缺少计量经济基础。由 Brown 和 Stern(1999), Dee 和 Hanslow (2001)以及 Verikios 和 Zhang (2001)不久前所进行的研究已经开始有限地使用现有的、更全面的估算结果。

由 Konan 和 Maskus (2002) 及 Jensen 和 Rutherford 和 Tarr (2003) 最近所做的两项单一国家的研究,已经能够把服务部门的一种(a much more disaggregated treatment)与一种详细得多的、国别的服务贸易壁垒的测定结合起来。在 Jensen, Rutherford 和 Tarr (2003) 的研究中,对服务贸易壁垒的估算是基于 Findlay 和 Warren (2000)的研究方法的。Konan 和 Maskus (2002) 在研究中没有把对 FDI 的处理考虑在内,就是因为在突尼斯高度管制的经济中,FDI 在许多重要的服务业部门是被禁止的;并且,他们断定:人们无从预测那些在按基准要求就算是呆滞的服务业部门会对 FDI 做出何种反映。Jensen, Rutherford 和 Tarr (2003) 则断定来自新的多国服务供应商的 FDI 有可能投向 11 个部门(都是服务产业的部门),他们三人还把这种判断做成了模型。

澳大利亚研究

FTAP 模型已经被用来检查服务贸易多边自由化的效果。这个模型是生产力委员会研制出来的,是一个覆盖了 19 个地区(亚洲,南北美洲和欧洲的经济体)的三个产业(农业与食品业、制造业以及服务业)的、可计算世界经济总体均衡的模型。FTAP 是由世界贸易分析方案(GTAP)模型发展而来的,并添加了一些为支持服务自由化分析而必需有的结构(参见 Hertel 1997)。Dee 在其(2003a)所做的研究中,更充分地讨论了对服务政策问题建模的理论思考。

该模型的理论结构既涵盖了 FDI,也涵盖了有价证券投资。→该模型的数据库包含了对 FDI 股票的估算和在双边基础上开展的 FDI 业务。(对 FDI 的处理,顾及到了审查所有服务供应模式限制的全面取消——其中包括对通过商业存在交付的服务限制的取消。Hanslow, Phamduc 和 Verikios (1999) 用文件充分论证了 FTAP 模型的结构。

FTAP 模型的第一个版本只在在服务贸易壁垒的处理上是明确的[引自 Kalirajan 等人(2000) 和 Warren (2000b)的一份对银行业和电信业服务贸易壁垒的估算平均值],被认为是该模型的服务部门总体上贸易壁垒的估算的典型。未来进一步的研究领域将是把 FTAP 模型对单一服务部门的研究分散到各别产业中去并分别对这些产业的贸易壁垒建立模型。

因为有证据表明银行业、电信业中服务贸易壁垒会将价格提升到成本之上,所以,服务贸易壁垒就以税收等价效应的形式被收编到 FTAP 中来了。对设立机构的限制也被以资本税的形式吸收进来了。对现有业务的限制则被以(1) FDI 企业产出税的形式,以及(2)通过其他支付方式提供服务的企业的出口税的形式,被收编了进来。对国内企业和外国企

业使用了不同的“税”率，反映了对外资企业机构的歧视性待遇。该模型的结构确保了从这些“税收”中获得的岁入（或经济收益）在政府和私人代理人之间得到了恰当的分配。

将来，对成本提高的限制也将编入该模型。但是，目前的处理办法有这么一种暗示，即：从服务贸易自由化中获得的利益很可能少报了。正如所注意到的那样，如果服务贸易壁垒将价格提升到成本以上，并且为现有企业创造经济收益，那么，随着与取消现有企业经济收益联系密切的再分配效应的出现，自由化就会产生与改进分配效率有牵连的“三角利得”。（但是，如果贸易壁垒提高了开展业务的实际资源成本，那么，自由化就会导致与实际资源的节省相关的“四角利得”。而四角利得很可能将大幅度超出三角利得。

Dee 和 Hanslow（2000）运用 FTAP 模型发现：作为取消所有后乌拉圭回合的贸易限制的结果，总体来说，世界（经济）预计将会好转起来，（按美元时价计算）将增收 2600 多亿美元。大约 1300 亿美元将得益于服务贸易自由化，这其中会有 1000 亿美元的增收在中国产生，500 亿美元来自农业的自由化，800 亿美元来自制造业的自由化。这些增收是在贸易自由化出现以及相配套的资源调整发生 10 年之后的实际收入中的预计收益。

Dee 和 Hanslow 还预测了部分贸易自由化的效益，预测的结果表明：最大的全球效益将来自放开对市场准入的限制，而不是来自放开对国民待遇的限制（请参见表 7）。

表 7 部分服务贸易自由化对世界实际收入^a的影响

	十亿美元		
	取消市场准入限制	取消国民待遇限制	两者 ^b
取消对机构建立的限制	56.8	3.7	64.2
取消对现有业务的限制	25.6	12.9	39.3
两者 ^b	98.8	19.3	133.4

^a:十年的自由化进程和相关的资源调整能给实际收入带来的预计收益。

^b:由于不同类型的部分自由化之间的相互作用，‘两者’一栏的数字不可累加。

资料来源：Dee 和 Hanslow (2001).

这个结果与在货物贸易文献中广泛提到的假设/推定形成了对照，这个假设认为最大的收益来自对歧视性限制的取消。在服务业，如果国民待遇限制被取消而重要的市场准入壁垒仍然存在的话，就会出现风险：经济体就会把垄断经济收益拱手让给外国经营者，却又得不到以通过降低国内消费价格而抵消支出的利润。这种情况与 Francois 和 Wooton（2001）指出的风险很相似，并且是潜藏在表 7 所示的 FTAP 结论后面的内容的一部分。

这些结果还表明：当只涉及到取消一个等级的限制（如对市场准入、国民待遇、机构建立以及现有业务事实限制）时，就很难找到一种出路，以使得至少有一些经济体能从部分贸易自由化中获利，而同时不会有任何经济体因此而受损。这表明实现自由化的最好策略，可能就是通过谈判同时使所有类型的限制都逐步得到缩减。

Dee, Hanslow 和 Phamduc（2003）探讨了哪些部门能从多边服务贸易自由化中获利的问题。一个经济体的服务产业部门本身可能不会因自由化而受损，因为其中有种种竞争

势力在起作用。

- 并非所有的服务贸易壁垒都歧视外国服务供应商，所以服务部门就会由于国内新业主的加盟而扩大；
- 一些服务贸易壁垒限制内引繁荣外国直接投资（inward FDI），所以服务部门会由于新的外资的进入而扩大；
- 一些服务壁垒歧视外国跨境交付的服务，所以面对额外的进口竞争，服务部门有可能萎缩；
- 服务贸易自由化能使下游的应用产业受益，服务部门就可能在争夺国内资源（例如争夺劳动力）的竞争中失败。

在国内服务业处于高度初始限制的经济体内，这种净效益可能是在服务业部门中的一种扩展。这又一次与货贸易自由化形成对照，使得服务贸易改革的政治经济意义多少有些不同。

诸如中国这样的经济体中的服务业部门的收益，按设想是极其可观的，因为起初始壁垒的重点放在银行业和电信业上，而中国对电信业设置了极高的贸易壁垒。当把诸如海洋运输一类的服务部门也考虑进来时，行业部门与整体经济之间的利益分摊就可能更均衡些。

Verikios 和 Zhang（2001）也曾使用 FTAP 模型分析过分别在金融和通信服务业中取消贸易壁垒对部门所产生的影响。他们发现：在由于对两个部门都实行自由化而带来的世界收入的总收益（按美元时价计算）将达到 470 亿美元，其中约 240 亿美元来自电信服务业的自由化，239 亿美元来自金融服务业的自由化。

九、有待进一步研究的项目

FTAP 中的服务贸易建模工作将扩大，以便把银行业和电信业之外的服务部门的价格和成本估算也包括进来。FTAP 还将把更多的部门详细信息收编进来，以便能够（1）为每一个服务部门自由化的收益逐一建模，（2）分析跨部门交易的收益。

自然人流动的建模还有更多的工作要做。Dee 和 Hanslow（2001）把自然人永久流动的壁垒跟 FDI 的其他壁垒合并研究、把自然人暂时流动的壁垒跟其他三种服务支付方式合并研究，但不直接对自然人的永久或暂时流动建模。当把注意力集中在 FDI 壁垒时，这个方法是可以胜任的。但自然人流动壁垒本身就是一个令人有浓厚兴趣的问题，特别是对于发展中国家的经济而言。如果要对这个问题直接建模，那么，自然人的潜在流动问题也需要建模。Winters（2002）在这个研究方向上总结出了重要的一步。

最后，还有更多的研究工作需要去做，以便（1）识别不同经济体中选定产业的国内规制体系的特征，（2）考察服务贸易壁垒和国内规制体系之间的互动作用。

译者单位：厦门大学经济学院国际经济与贸易系
邮政编码：361005