

日美汽车贸易中的“自愿出口配额”

“自愿出口配额”最早最著名的例子是日本对出口美国的汽车的限制。日本汽车自 20 世纪 60 年代开始进入美国市场,到 80 年代初,对美国汽车产业造成了严重的冲击。1979—80 年美国汽车业失业率的上升和利润的下降,使福特汽车公司和美国汽车工人联合会(United Automobile Workers, 简称 UAW)向美国国际贸易委员会申请使用 201 条款的保护。几位来自美国中西部各州的参议员提出了一个把 1981、1982、1983 年出口到美国的日本汽车总数限制在 160 万辆的议案。这个议案原定在 1981 年 5 月 12 日的参议院金融委员会上进行讨论和修改。但日本政府在知道这一消息后主动于 5 月 1 日宣布它会“自愿”限制在美国市场上汽车的销售。1981 年 4 月—1982 年 3 月,限制总额为 183 万辆,包括出口到美国的 168 万辆小汽车和 8.25 万辆公共交通工具以及出口到波多里各的 7 万辆其他交通工具。在 1984 年 3 月之前,这个限额一直保持不变,后来开始逐步增加,1984 年配额升至 202 万,1985 年又升至每年 251 万,1992 年 3 月限额开始下降。

最初几年里,自愿限制总额几乎都用完。在 1987 年前,自愿限制对日本的汽车出口一直是有约束力的。1987 年之后,日本公司开始在美国境内生产汽车,美国从日本的进口自然下降,实际进口逐渐低于限制总额。到 1994 年 3 月,美国对日本汽车的自愿出口限制就取消了。

有意思的是，1981 年，在实行限制后的第一年，销往美国的日本汽车的单位价值上升了 20%，而 1982 年在前一年的基础上又上升了 10%。当然，价格的上升可能反映的是一般性价格水平的上升，也可能反映了日本销美汽车质量的提高。

美国加州大学的罗伯特 芬斯阙教授于 1988 年建立了一个质量选择的理论模型，并利用日本出口到美国的不同车型价格数据，就自愿出口限制协议对日本输美汽车质量的影响进行了实证研究。通过比较自愿出口限制协议生效前后的变化，他发现：日本公司改变了在美国市场所销售汽车的特性，转向了更高质量和价格的车型，也就是说，伴随自愿出口限制协议而来的日本汽车进口价格的上涨，部分原因是进口车型的质量提高。在考虑了日本进口车质量提高因素的基础上，他计算出在 1983 和 1984 年的自愿出口配额水平下，每进口一辆小汽车，美国实际支付的福利成本超过 1000 美元。