

试析美洲自由贸易区的 贸易创造效应

王 晓 德

主要观点 美洲自由贸易区带给拉美地区的不会全是“福音”，但无疑是拉美国家经济实现快速增长的关键一步。如何衡量美洲自由贸易区给拉美国家产生的利益，实现贸易创造显然是很重要的一个方面。作者通过对已经运行的北美自由贸易区的考察，认为美洲自由贸易区将会大大促进拉美国家的国际贸易发展，大规模地实现贸易创造效应。

关键词 美洲自由贸易区 贸易创造 贸易转移

作者 南开大学拉丁美洲研究中心，教授。（天津 300071）

美洲自由贸易区(FTAA)是典型的南北经济一体化模式，目前还处在谈判或尝试阶段，但无疑是拉美国家未来实现经济快速增长的一种选择。因此当美国单方面提出召开美洲国家首脑会议商谈南北合作建立FTAA时，拉美国家(古巴除外)群起响应。加利福尼亚大学经济学教授约瑟夫·格伦沃尔德指出：“拉美国家过去试图通过各种形式的经济联盟联系在一起，很大程度上旨在使这一地区不再依附美国，现在多数拉美国家似乎渴望与美国结合在自由贸易协议中。”这的确是多数拉美国家的真实心态。美洲贸易自由化给拉美国家带来的不会全是“福音”，但从长远来看显然符合它们的利益或者是利大于弊。这些利益会在不同的经济领域体现出来，实现贸易创造效应显然是其中一个非常重要的方面。

贸易创造和贸易转移是国际贸易理论中的两个基本概念，主要用来分析区域经济一体化集团在运行过程中所产生的静态效应，实际上是衡量一体化集团取得成效的重要指标。这两个概念最早是由美国普林斯顿大学经济学教授雅各布·瓦伊纳在1950年出版的《关税同盟问

Joseph Grunwald, *The Rocky Road Toward Hemispheric Economic Integration: A Regional Background with Attention to the Future*, in Roy E. Green, ed., *The Enterprise for the Americas Initiative: Issues and Prospects for a Free Trade Agreement in the Western Hemisphere*, Connecticut, Praeger Publishers, 1993, p. 124

题》一书中提出的。他认为,当结成关税同盟的成员国内部实行自由贸易时,由于对成员国之外的国家保持一致的关税壁垒,结果会产生贸易创造和贸易转移两种效应。

所谓贸易创造,是指成员国相互取消关税和非关税壁垒后带来贸易量的增大和由此导致成员国整体福利的上升。如假设甲乙两国在结成关税同盟之前都生产同一种产品,两国由于资源、技术、劳动力等要素的不同,生产成本必然会有所区别,甲国生产条件不如乙国,生产某种产品的成本必然高于乙国的生产成本,但甲国为了防止乙国同类产品流入本国市场,便会借助关税保护来消除对本国同类产品的威胁。这样做实际上损害了甲国消费者的利益,使他们在购买该产品时支付更高的费用。当甲乙两国结成关税同盟之后,两国相互取消关税,市场竞争原则自然会促使甲国放弃该产品的生产,转而向乙国购买。结果是:一方面,甲国可以把原来生产该产品的资源转移到更具优势的部门,与乙国形成新的国际分工与贸易互补,促进两国之间贸易量的增加;另一方面,甲乙两国的消费者都可以以更低的价格购买到所需要的商品,提高了国民的整体福利水平。这种情况发生时就可称为实现了“贸易创造”效应。

所谓贸易转移,是指成员国的贸易方向发生了改变,原来向成员国之外国家进口的廉价商品现在转而以更高的价格在成员国内部购买。如甲国在参加关税同盟之前,由于资源关系或生产成本过高从丙国进口某种产品来满足本国市场的需求。当甲乙两国结成关税同盟之后,尽管乙国生产这种产品的成本高于丙国,但由于甲乙两国的结盟关系和共同对外关税,乙国的产品在甲国市场上的价格实际上还低于丙国的产品,这样甲国就会放弃以低价从丙国进口这种产品而转向以高价从乙国购买。这种情况便称为“贸易转移”效应。贸易转移的结果是降低了资源配置效率,造成了成员国整体福利的下降。

在经济一体化理论与实践,关税同盟与自由贸易区的区别是,前者具有共同的对外关税,而后者则没有。但自由贸易区在运行过程中,同样会产生贸易创造和贸易转移效应。美国农业部经济服务所的一份文件中谈到自由贸易区时是这样解释贸易创造和贸易转移的:“因为与全球协定不一样,地区协定使成员国和区外国家之间存在着区别对待。通过削减或取消国家集团之间的贸易壁垒,地区协定可以为成员国生产的具有竞争性的商品打开新的贸易渠道。这在经济学上被称为‘贸易创造’。当贸易自由化发生时,用于生产的资本和其他资源就会重新分配,流向效率更高的部门,如流向在一种特殊气候下长势良好的农作物,流向具有竞争性的产品。这就提高了投资收益率,改善了成员国的全面经济‘福利’。这种福利收益能够增加成员国对所有商品的要求,包括对协定之外的国家生产的产品,结果必然会促进世界经济整体福利的提高。另一方面,如果一个地区协定在该国家集团之内保护高费用产品,排除来自外部地区的

J. Viner, *The Customs Union Issues*, New York, Carnegie Endowment for International Peace, 1950

美国ADR国际有限公司经济学家迪安·德罗莎在分析贸易创造和贸易转移时没有把关税同盟和自由贸易区明显地区别开来,他认为:“组成自由贸易区的国家取消了区内集团贸易的关税和其他限制,但并不像组成关税同盟的国家那样采取共同对外关税体系。为了避免贸易‘偏向’,自由贸易区外的国家向自由贸易区内的国家出口也许会通过具有较低关税水平的成员国而重新定向,为此自由贸易区一般都实行‘原产地规则’,规定商品达到一定的区内集团含量或加工程度才有资格被成员国免税进口。然而,正如巴格瓦蒂和帕纳加瑞亚等人强调的那样,原产地原则没有阻止组成自由贸易区的国家内部生产的商品的转移,在这种情况下,自由贸易区内不同的对外关税率能够导致与关税同盟几乎完全不同的结果,取决于对外关税率的差别和自由贸易区成员国把它们可出口产品从国内市场转移到其他成员国市场上的能力。”见Dean A. DeRosa, *Regional Integration Arrangements: Static Economic Theory, Quantitative Findings, and Policy Guidelines*, Revised August 7, 1998, p. 7.

低费用产品,这个在经济学上称为‘贸易转移’。贸易转移导致在全球经济中资源的低效率分配,直接损害了协定之外的国家的利益。如果情况严重,也会伤害到成员国的利益。”因此,美洲自由贸易区在运行过程中必然会产生贸易创造和贸易转移两方面的影响。这一协定是否有益于成员国、区外国家以及整个世界,显然取决于哪种影响居于优势。

二

任何地区性的协定都或多或少地具有排他性质,就区内贸易而言必然会在成员国之间产生贸易创造效应,但排他性却又不可避免地导致贸易或多或少从区外国家向区内国家转移。美国经济学家戴维·帕尔默特在谈到这一点时指出:“按照定义,地区贸易协定是歧视性的,而经济上和政治上的歧视是反生产性的。经济损失来自贸易转移。歧视性关税造成任何地区合作者在另一个合作者的市场上取代区外国家。从这种意义上说,贸易已经转移了方向。从经济学上讲,因为受歧视性关税的影响,这意味着最有效的供应商不再能给该市场提供商品。”帕尔默特指出地区协定对区外国家具有歧视性无疑是正确的,否则同一地区的国家就没有结成经济区域集团的必要了。地区协定肯定会产生贸易转移效应,但这并不意味着成员国必然遭受经济损失,尤其是在当今“开放的地区主义”大环境下,一个地区协议对成员国所产生的贸易创造效应应该总是远远高于贸易转移效应,只有这样,地区性协议才具有生命力。FTAA正在谈判过程中,它对拉美国家有多大程度的贸易创造和贸易转移效应尚待未来的实践检验,但对西半球已经运行的北美自由贸易协定(NAFTA)的考察可以得到一个大致的轮廓。

NAFTA也是一个具有代表性的南北型自由贸易协定,自生效以来大大促进了墨西哥区内贸易量的飞速增长。据1999年统计,墨西哥对美国的出口额为1097.07亿美元,比1993年的399.17亿美元增长了175%,从美国的进口额为868.66亿美元,比1993年的415.85亿美元增长了109%。NAFTA使美国市场大大向墨西哥的纺织品和服装开放,这一部门出口到美国的许多产品急剧增加。1993~1998年期间,墨西哥出口到美国的纺织品和服装增长了419%。1998年墨西哥超过中国成为美国这些产品的最大供应者。墨西哥还是下述商品的美国市场最大供应国:装配发动机的汽车底盘、方向盘、油箱、速度计、无线电接收器和点火接线装置等汽车配件以及中型汽车、卡车、仪器零件和附件、电灯、螺线管阀门、咖啡,等等。这些数字和材料表明,由于NAFTA使北美地区基本上实现了贸易自由化,墨西哥在这一区域内实现了贸易创造,使自己与NAFTA伙伴国之间的贸易量大大增加。

墨西哥是否在增加NAFTA区域内的贸易量的同时与世界其他地区的国际贸易量必然有所下降?如果下降幅度大,就说明墨西哥将一部分原来从其他地区或国家进口的商品转移到NAFTA区域内。如果没有下降抑或还有所上升,就说明墨西哥在实现NAFTA区内贸易创造

Economic Research Service, *Free Trade Area of the Americas: Potential Advantages for U. S. Agriculture*, in *Agricultural Outlook*, April 1998, p. 21.

David Palmer, *Why the Rush to Regionalism?* in *Journal of Commerce*, December 12, 1994

这些统计数字可在美国商业部国际贸易管理局的U. S. Foreign Trade Highlights 站点得到,网址是 <http://www.ita.org/td/industry/otea/usfth/tabcon.html>

Lucinda Vargas, U. S. - *Mexico Trade: Sector and Regions*, in *Business Frontier*, Federal Reserve Bank of Dallas, Issue 2, 2000, p. 4

的同时没有造成过多的贸易转移。1994年墨西哥总进口额为791.99亿美元,其中从NAFTA区内进口额为523.10亿美元,从世界其他地区或国家的进口额为268.89亿美元。1995年的总进口额为723.99亿美元,其中区内进口额为470.98亿美元,区外进口额为253.01亿美元(比上年下降了0.6%,主要原因是该年度墨西哥爆发了严重的金融危机,实际上墨西哥从NAFTA伙伴国的进口下降幅度更大,为1.1%)。1996年总进口额约为893.81亿美元,其中区内进口额为576.18亿美元(增长22.3%),区外进口额为316.65亿美元(增长25.2%)。1997年总进口额约为1100亿美元,其中区内进口额722.94亿美元(增长25.5%),区外进口额为375.53亿美元(增长18.6%)。1998年总进口额为1249.27亿美元,其中区内进口额为798.68亿美元(增长10.5%),区外进口额为450.59亿美元(增长20.0%)。1999年总进口额为1367亿美元,其中区内进口额879亿美元(增长10%),区外进口额为488亿美元(增长8.4%)。以上统计说明,NAFTA生效后墨西哥并没有大幅度地减少从区外国家的进口,就某些商品而言可能会发生贸易转移效应,但就整体而言,墨西哥依然在积极发展与区外国家的经贸关系,以满足国内市场的需要。所以,墨西哥的区内和区外进口贸易在NAFTA生效之后除1995年外都呈增长趋势,而且二者的增长幅度大致相同。需要强调的一点是,即使墨西哥将原来从区外国家进口某种商品转向NAFTA伙伴国,很大程度上是因为区内贸易壁垒的取消使该商品比从区外进口更为便宜。当一个国家遵循着“开放的地区主义”原则时,在进口贸易上很难出现就区内之高而弃区外之低的现象。

NAFTA的存在对区外国家来说却产生了所谓的贸易转移效应,也就是说区外国家原本在美国市场上具有竞争性的产品由于受NAFTA伙伴国免税或低税产品的冲击而逐渐失去了优势,结果在美国市场上的占有率下降。在NAFTA投入运行前,一些学者就对NAFTA可能给其他拉美国家带来的贸易转移进行了预测。加勒比地区倡议(CBI)是美国对加勒比和中美洲27个国家和地区的一项经济援助计划,1984年1月1日开始执行,主要目的是通过单方面的贸易优惠促进这些国家的非传统产品出口到美国市场。根据该项倡议,美国从CBI国家进口品中有20%享受零关税,大约35%的非CBI的合格产品在以807(现在为9802)而著称的产量分成计划下进入美国市场(该计划仅仅对在美国境外组装的美国产品征收增值税),还有25%的CBI国家的进口品通过最惠国待遇免税进入美国市场。其余18%的进口品多为特立尼达和多巴哥生产的石油,石油进入美国市场时征收很低的关税。¹⁰加勒比地区倡议尽管首先服务于美国在这一地区的经济和战略利益,但自生效尤其是1990年扩大范围以来,促进了CBI国家的贸易发展,在一定程度上改变了这些国家的出口商品构成,在美国市场上的占有份

以上统计数字根据下述组织发布的材料计算,其中1999年的统计数字为约数。ECLAC, *Economic Indicators*, Santiago, Chile, November 1999, p. 82; Inter-American Development Bank, *Integration and Trade in the Americas*, Periodic Note, October 1999, p. 34; World Trade Organization, *Annual Report 2000*, p. 10

卡洛斯·阿尔韦特等人在1992年发表的一篇文章中认为,NAFTA的创建使拉美和加勒比国家产生很大的忧虑,即NAFTA会导致除墨西哥之外的国家发生贸易和投资转移。NAFTA 3国之间关税的消除将造成美国从拉美国家进口减少0.7%。参见Carls Albert, Primo Braga, *NAFTA and the Rest of the World*, in Nora Lustig, Barry P. Bosworth, Robert Z. Lawrence, eds., *North American Free Trade: Assessing the Impact*, Washington, D. C., Brookings Institution, 1992, pp. 210~234。另一项研究估计,NAFTA将产生贸易转移,其中94%将对该地区之外的国家发生影响。按照这一数字,对拉美地区来说,这将意味着减少2800万美元的订单。参见Refic Erzan, Alexander Yeats, U. S. - Latin American Free Trade Areas: Some Empirical Evidence, in Sylvia Saborio, ed., *The Promise of Free Trade in the Americas*, New Brunswick, Transaction Publishers, 1992, pp. 117~146

额也有所上升。据统计,1990~1996年,美国从加勒比共同市场国家的进口以年均6%的速度增长,从中美洲共同市场的进口以年均17%的速度增长。¹¹如果没有NAFTA,CBI国家对美国的出口还会稳步增长。自1994年NAFTA生效以来,墨西哥借助NAFTA中有利于其出口贸易的规定,其产品在美国市场上的占有份额急剧上升。当墨西哥与CBI国家向美国市场出口同类产品时,墨西哥享受的区内国家免税的互惠自然就使CBI国家面临着贸易转移的威胁。恩尼奥·罗德里格斯说明了NAFTA的贸易转移对加勒比盆地国家和中美洲的影响。他强调,进入美国市场的商品中,CBI的受益国享有高于墨西哥7%的优惠。“根据对墨西哥出口的关税和非关税壁垒水平,NAFTA协定的实施会使加勒比地区倡议出口的60%的产品处于不利境地:一是根据CBI或普遍优惠制,进入美国市场的15%的CBI国家的出口品和列在普遍优惠制单子上的出口品,美国打算把对墨西哥的普遍优惠制产品的关税确定为零;二是享受最惠国待遇的45%的敏感产品。美国当局已经表明,NAFTA对这些产品的让步将缓慢地进行,但将立即实施和逐步增加。”¹²美国国际经济研究所经济学家杰弗里·肖特认为NAFTA引起了贸易转移,“只要在像农业和纺织部门中存在着复杂的原产地规则,CBI国家过去在纺织品上就享有更有利的优惠,但是在NAFTA的条件下,墨西哥超过了它们。”¹³

事实正是如此。这里以服装为例加以说明。在NAFTA生效的前3年,墨西哥与CBI国家出口到美国市场的服装大致以相同的速度增长,年均均在25%~30%之间。NAFTA生效以后,情况就大为不同了。按照NAFTA的规定,墨西哥出口到美国市场上的服装基本上是免税的,而在CBI国家客户工业加工的服装则须交纳地方增值税,这种不对等的竞争自然会使得后者在美国市场上处于不利地位。因此,自1994年以来,墨西哥在美国市场上的服装出口迅速增长,年均增长至少40%。与此同时,CBI国家的服装出口增长速度却减缓到年均15%。¹⁴美国进口商至少把10%以上的原先从CBI国家进口的服装转移到从墨西哥进口。CBI国家出口到美国市场上的农产品也面临着墨西哥相同产品的威胁。与CBI国家相比,南美洲国家对美国市场的依赖性相对较小,但也同样由于NAFTA而遭受了贸易转移的损失。伊诺霍萨—奥赫达等人的研究表明,“NAFTA的这些消极影响和区别对待是NAFTA伙伴国之间贸易日益集中的一个功能,是NAFTA伙伴国进出口贸易从巴西、阿根廷、智利等国的转移。由于NAFTA,美国和墨西哥在西半球内部的出口分别增加了5.3%和4.9%,而巴西则下降了0.24%,阿根廷下降了0.53%,智利下降了0.20%。……巴西和阿根廷的贸易业绩大大落后于NAFTA的伙伴国。NAFTA的贸易转移效应以及巴西和阿根廷整个出口的下降,表明南美洲国家很难把出口从北美完全转移到世界其他地区。”¹⁵

10 Anneke Jessen, Ennio Ridriguez, *The Caribbean Community: Facing the Challenges of Regional and Global Integration*, Inter-American Development Bank, *Occasional Paper 2*, Buenos Aires, January 1999, p. 24

11 Jessen, Ridriguez, *The Caribbean Community: Facing the Challenges of Regional and Global Integration*, p. 25

12 Christos C. Paraskevopoulos, Ricardo Grinspun, George E. Eaton, eds., *Economic Integration in the Americas*, Brookfield, Edward Elgar Publishing Limited, 1996 p. 303

13 Douglass Stinson, *Neighborhoodly Relations*, in *Latin Trade online*, March 2, 1999.

14 Jessen, Ridriguez, *The Caribbean Community: Facing the Challenges of Regional and Global Integration*, p. 26

15 Raúl A. Hinojosa-Ojeda, Jeffrey D. Lewis, Sherman Robinson, *Convergence and Divergence between NAFTA, Chile, and Mercosur, Overcoming Dilemmas of North and South American Economic Integration*, Inter-American Development Bank, *Working Papers Series 219*, 1997, p. 15

三

以上分析并不是想对NAFTA做什么评价,而是想从NAFTA对墨西哥的贸易创造效应以及对其他拉美国家的贸易转移效应中来大致了解FTAA将会对拉美国家的贸易可能产生的影响。NAFTA与FTAA都是南北型的自由贸易协定,尽管FTAA的实现可能有多种途径,但说到底FTAA只是NAFTA在空间上的扩大而已,从性质上讲并无太大的区别。这一点决定了两者在运行过程中存在许多相同之处。

首先,FTAA导致成员国之间的贸易壁垒和非贸易壁垒的取消或降低,可以给拉美国家带来贸易创造效应,促进西半球区内进出口贸易大规模增长。当然,由于拉美国家经济发展存在着差异性,FTAA所产生的贸易创造效应不可能均衡地分摊到30余个拉美国家,但它们都会程度不同地从中得到好处。安妮克·赫森认为,加勒比国家能从未来的FTAA中获得许多潜在利益,特别是将扩大在西半球的出口市场。“这样一种协定提供了对拉美市场更有利的准入。像加勒比共同体一样,拉美国家依然对它们的进口品征收相当高的关税。诸种关税的取消(以及依然对西半球之外的贸易伙伴国的维持)将为加勒比共同市场的出口商创造富有意义的新的市场机会。……此外,只要对服装和其他‘敏感’进口品的关税被取消,非关税壁垒在正在进行的谈判中得到有效地解决,FTAA将提供更稳定的和更有预测性的对美国市场的准入。”¹⁶加勒比地区小国尚且如此,对南美洲经济相对发达的国家来说,从FTAA中可能获得更多的贸易创造效应。

其次,FTAA在给拉美国家带来贸易创造效应的同时,并不会导致它们与世界其他地区或国家之间的贸易相应下降,反而会使之与FTAA成员国之间的贸易一样同步增长。FTAA在西半球内部大市场给拉美国家的出口品提供了一个竞争的环境,当竞争使资源重新配置时,拉美国家投放到国际市场上的产品必然更具竞争优势,结果必然会促进与区外国家的贸易增长。此外,“开放的地区主义”决定了拉美国家会借着FTAA给其经济增长带来的契机积极发展与世界其他地区的贸易关系,当然拉美这个新兴的市场也不会被其他国家所忽视。可以设想,FTAA建成后,拉美国家进出口贸易在世界市场上的占有份额将会有较大幅度的提高。

最后,FTAA是一个地区性的贸易协定,区内国家和区外国家的区别对待不可避免地在某些种类的商品上产生贸易转移效应,但是贸易转移很大程度上是针对区外国家而言的,不会对拉美国家的国际贸易产生太大的影响,更不会改变拉美国家与世界其他地区或国家的现行贸易关系。在某种意义上讲,FTAA带给区外国家的贸易转移恰恰是以区内国家的贸易创造为背景或前提的,二者几乎是同一过程的两个不同方面。拉美国家在某些商品种类上的进口方向从区外转向区内,并不是以牺牲国民福利为代价。它们放弃或减少从区外对某些商品的进口是因为能够从区内用更少的钱购买到国内市场上需要的高质量产品,结果国家的整体福利会有所提高,国民更能够充分享受到自由贸易所带来的利益。

总的来说,FTAA会大大促进拉美国家的国际贸易发展,大规模地实现贸易创造效应。NAFTA在这方面的成功运行为这一结论提供了一面历史的镜子。

(责任编辑 刘维广)

16 Jessen, R. Rodriguez, *The Caribbean Community: Facing the Challenges of Regional and Global Integration*, p. 27.