

北美自由贸易区浅析

戴 芷 华

八十年代以来,世界经济朝着国际经济区域集团化的方向发展,引人瞩目的有:欧洲共同体 1992 年形成一体化大市场;美国和加拿大 1989 年开始实施美加自由贸易协定,美国和墨西哥 1990 年开始商谈签订美墨自由贸易协定,加、美、墨三国 1991 年开始北美自由贸易区的谈判;还有亚太经济圈正在酝酿建立等等。

欧共体首先提出实现商品、资本、服务、人员自由流动的一体化,加速了加、美、墨三国建立北美自由贸易区的进展。本文试就美加自由贸易区的建立、酝酿之中的美墨自由贸易区、北美自由贸易区的建立对加、美、墨三国经济贸易的影响略作浅析,以供参考。

一、美加自由贸易区的建立

(一) 美国与加拿大的经贸关系

美国和加拿大之间有着特定的地理和历史情况,经贸关系历来很密切,双边贸易额高居世界之首。加拿大对美国出口占其出口总额的 75% 以上。美国对加拿大的出口约占其出口总额的 20%。但两国的贸易不平衡,美国对加拿大的贸易逆差从 1982 年的 130.7 亿美元增加到 1986 年的 233.3 亿美元。实施“美加自由贸易协定”一年后,双边贸易额不仅比 1988 年的 1,900 亿又增加了 300 亿,达 2,200 亿美元,其中,加拿大为 1,000 亿美元,而且美国由逆差变成了顺差。美国对加拿大的出口额仅次于美国对欧共体十二国的出口额,主要出口计算机及其外部设备、车辆、汽车零部件、电信设备、建筑材料、飞机及其部件等。

美国对加拿大投资占美国对外直接投资的 20%,加拿大对美国投资占加拿大对外直接投资的 72%,均大大超过对其它任何一个国家的投资。两国的经济和商务关系处在一个活跃向上的时期。

(二) 美加自由贸易协定的签订、主要内容及修订情况。

早在七十多年前就有人提出美加自由贸易的主张,直至 1985 年才由加拿大政府正式提出了建立美加自由贸易区的建议。这正符合美国提高经济效益、增强抗衡能力的战略意图。1986 年 5 月开始,两国正式就扩大市场渠道、限制贸易保护主义、促进两国间的贸易与投资举行双边谈判,1987 年 10 月 3 日终于达成协议。经两国国会的审议和批准,于 1989 年 1 月 1 日正式生效,成为世界上最大的双边自由贸易区。

1989 年 11 月,美加贸易委员会根据协定实施以来的情况,两国政府按照各自的法律程序对协定作了修订。

美加自由贸易协定不仅包括了关税和非关税壁垒等传统内容,而且包括投资和服务业等新课题,是个综合性条约,涉及到关税、产地规定、政府采购、服务业、投资、标准、穿越边境的程序、能源、农产品贸易、汽车贸易、争议的解决

等等,重点是逐步取消双边贸易的全部关税。

下面择要浅析六个问题。

1. 关税

(1) 400多种产品免税,这是实现贸易自由化的重要手段之一。根据美加贸易委员会于1989年11月30日宣布的加速取消关税的初步协议,免除400多种产品的关税。这些产品在美加双边贸易额中约占60亿美元。受免税的美国出口产品总额约达30亿美元。这400多种产品包括从原材料到复杂精致的制成品,其中许多产品代表着美国主要的出口利益所在,例如,化工产品、电信设备、科学仪器等。

取消某些产品的关税最早从1990年4月起实施。有些产品从1991年开始免税。有些自1998年起免税的产品则提前到1993年起免税。列入1993年起完全免税的产品分五次进行,每次20%;列入1998年起完全免税的产品分十次进行,每次10%,按修订后的协定均自1990年起实施,但实际上从1989年起即已实施。自1994年起还将全部取消产品的入境手续费。

(2) 加拿大的新税制。最近,加拿大下议院通过了一项新的税法提案,自1991年起,加拿大对美国出口商采用征税基础更加广泛的商品与劳务税,以取代目前对大多数产品征收13.5%的联邦销售税。联邦销售税是由加拿大制造商交纳的一种“隐蔽税”,是消费者无形中所支付并已包含于商品和劳务价格之中的间接税,即在销售前,已作为生产成本打进产品价格。

新的商品与劳务税对于在加拿大销售的所有商品和劳务征收7%的税,出口产品例外,因为它们不是在加拿大进行销售的。这种商品与劳务税是一种增值税,同大多数欧洲国家所采用的相似,即制造商和分配体系中的业务人员只要交纳他们在商品或劳务方面增加价值的那部分税,商品或劳务的实际消费者将承担全部税款。

这种新税将对美国的出口商有利,但他们必须恰当地制定出其产品价格,作出新的营销

策略,使其产品进入加拿大市场。

2. 非关税措施

(1) 产地规定。总的来讲,产地规定要求产品的主要生产活动必须在美国或加拿大进行。符合下列规定的产品:完全由美国或加拿大生产的产品;只用美国或加拿大的原料生产的产品;用进口的原材料或零部件在美国或加拿大生产的产品,而且必须在物质形态和商品效用已发生了重大变化,即必须是属于协调体系关税分类项下不同类别的商品,才可以享受优惠关税待遇。

(2) 政府采购。协定扩大了美国和加拿大的政府采购范围。协定规定在非特惠的基础上,政府采购对美国 and 加拿大的供应商开放其最低值为2万5千美元,而不是关贸总协定《政府采购法》规定的17万1千美元。

(3) 标准。协定规定标准不得对两国双边贸易制造障碍,两国的检验和证明机构均享有非歧视待遇。两国准备对于受规章限制的标准作较大的放宽。

(4) 汽车贸易。有关产地的新规定要求在美国或加拿大生产和向其它国家出口的汽车中,北美洲生产的汽车零部件要占较大比重。

3. 投资

协定包括美加两国之间第一个双边投资协议。该协议简化了对投资进行审查的手续,取消了许多使双边投资不正常的条款,规定投资者享有国民待遇,这将最终实现资本自由流动。

根据协议,加拿大对于美国投资者直接购置价值低于5千万加元的加拿大企业已停止复审;对于在1991年低于1亿加元的,在1992年低于1亿5千万加元的,不进行复审;以后就保持在1亿5千万加元的不变值水平上,以免受通货膨胀的影响。

协议实施之后,加拿大对于美国投资者间接购置价值低于2亿5千万加元的加拿大企业已停止复审;对于在1991年低于5亿加元的,不进行复审;从1992年1月1日起,取消对美国投资者间接购置的复审。

投资协议中有许多重大例外,如不包括有关开垦业和运输服务的规定,美国和加拿大在原子能和通讯方面的投资限制,还有石油、天然气和铀矿的投资限制。但协议保证对现有的这些限制性措施不会再作进一步的限制。

4. 服务业

在美国经济中,服务业是一个不可缺少的行业,它几乎占到国民生产总值的70%,其雇员占到劳动力的74%。服务业在贸易中的地位显得越来越重要。

美国和加拿大就服务业率先全面达成并签订了协定,其目的是要实现服务贸易的自由流通。

协定制订的总则包括国民待遇、过境销售权、开设企业公司和银行的权利、法规透明度等。协定对电信、旅游、建筑、金融服务等不实行新的限制。

协定适用的服务业有农、林、采矿、建筑、经销、保险和不动产、商业以及其它方面的服务。

5. 过境程序

协定简化了专业人员、商人、投资者、公司

内部调动等人员的过境程序。自1990年起,扩大大有资格入境的专业人员范围、改变对某些专业人员的教育程度过于严格的要求。

6. 争议的解决

在美加之间重大而复杂的贸易关系中,解决争议是一个重要部分。现由美加贸易委员会根据协定规定来解决争议,并对执行协定进一步进行监督检查,对某些将影响协定执行的其它因素进行认真的考虑。一旦发生争议,从提出申诉到解决争议,整个过程不超过八个月的时间。这一过程适用于在协定范围之内发生的所有争议,但是反倾销/反贴补税的诉讼以及金融服务业例外,因为这三个方面有各自的机制来解决争议。当争议涉及到免责条款或保障措施时,美加两国同意接受专门小组的裁决。美加联合秘书处对专门小组在审查有关反倾销/反贴补税案件方面的最终裁决有争议时进行复审。

综上所述,到1998年美加两国之间将实现商品、劳务、资本的自由流动,最终形成北美自由贸易区。这是继1992年欧洲共同体实现一体化市场之后的又一大市场。

二、酝酿之中的美墨自由贸易区

(一) 美国与墨西哥的经贸关系

墨西哥是美国1989年位居第三的大贸易伙伴,仅次于加拿大和日本。去年美国和墨西哥互相共计购买了520亿美元的货物和劳务,其中,美国从墨西哥进口达272亿美元,占美国总进口的6%,主要进口石油、机器和汽车部件,(见表一);美国向墨西哥出口达250亿美元,占美国总出口的7%,其中,制造业出口额占80%以上(见表二),比1988年增长21%。而墨西哥与加拿大的双边贸易仅20亿美元。

墨西哥也是美国在拉丁美洲最大的贸易伙伴。在美国向该洲的出口和进口中,墨西哥约占一半。

表一

单位: 10 亿美元

1989 年美从墨进口的十大商品

名 称	金 额
1. 石油	4.0
2. 配电设备	1.5
3. 汽车	1.2
4. 汽车部件	1.1
5. 电信设备和部件	1.0
6. 电气开关齿轮装置	0.9
7. 电视接收机	0.9
8. 内燃机	0.8
9. 无线电接收机	0.7
10. 新鲜/冷冻蔬菜	0.7

表二

单位: 10 亿美元

1989 年美向墨出口的十大商品

名 称	金 额
1. 汽车部件	2.0
2. 电信设备和部件	1.0
3. 电气开关齿轮装置	0.9
4. 配电设备	0.9
5. 负极真空管 (包括电视显像管)	0.6
6. 衡器和检验仪器	0.5
7. 内燃机	0.5
8. 自动数据处理系统 部件	0.5
9. 贱金属产品	0.5
10. 玉米	0.5

对墨西哥来说,同美国的贸易也是非常重要的。1988 年墨西哥对美国的出口额约占墨西哥国民生产总值的 13%。1989 年墨西哥向美国的进口和出口额约占墨西哥同所有其它国家贸易额的三分之二,制造业方面所占的百分比更高。

在七十年代以及八十年代初,美国对墨西哥贸易是顺差。此后,美国对墨西哥贸易几乎年年逆差,最高的一年即 1983 年达 77 亿美元。1989 年虽跌至 22 亿美元,成为最低的一年,但仍约占美国对该洲贸易逆差的五分之一,仅次于美国对委内瑞拉的贸易逆差 38 亿美元,对巴西的贸易逆差 36 亿美元。

(二) 美墨开始就自由贸易举行会谈

墨西哥于 1986 年加入关贸总协定,并已开始从事一项具有深远影响的贸易自由化计划。

1990 年 6 月 10 日墨西哥和美国两国总统在华盛顿就双边关系,特别就扩大和加强两国

的经济关系举行了会谈。他们表示将努力向前推进两国间的伙伴关系,加强经济发展,开放市场,以便进一步扩大贸易和投资。

两国总统责成卡拉·希尔斯(美国贸易代表)和贾米·塞雷·帕克(墨西哥工商业发展部部长)承担为进行谈判、达成两国自由贸易协定所需要做的准备工作。

两国总统赞成自由贸易协定将逐步、全面地取消两国之间的贸易壁垒,包括:逐步和全部取消进口税;取消或最大限度地减少非关税壁垒,如进口配额、许可证和有关贸易的技术壁垒;对知识产权确立明了的、有约束力的保护;建立公平而迅速地解决争议的程序;以及为改善和扩大两国之间的货物、服务和投资的流动所采用的措施。

由于墨西哥同美加两国的经济结构迥异,预计美国——墨西哥的自由贸易谈判进程将是缓慢的。其它因素还有,墨西哥和美国之间存在着争议,表现在关税方面,墨西哥进口美国的商品,平均税率为 11%,而美国进口墨西哥的商品,平均税率为 4%;墨西哥的出口商对某些出口商品不得不支付较高的关税,如墨西哥对美国出口水果蔬菜,平均税率为 13%,鞋类、服装、棉纱则分别为 20.5%、17% 和 9.3%;另外,墨西哥的纺织品和某些钢制品受到“自动出口限制”;墨西哥一家最大的水泥制造商因为在美国“倾销”水泥,将不得不支付一笔 1,000 万美元的罚金,并且已经不得不减少对美的出口,从 360 万吨下降到 180 万吨。

如果自由贸易协定能扫除美墨之间的争议,则将有助于改革墨西哥的工业结构。然而,由于墨西哥虽有大量的廉价劳动力,但却缺少资金;又因其钢铁等大工业缺乏竞争性,所以很难想象墨西哥将会达到象加拿大那样的贸易自由化水平。

加拿大对美墨协定的酝酿签订也甚为关注,因其汽车部件生产将面临来自生产成本低廉的美国和墨西哥的严重威胁。如果美墨协定开始实施,加拿大将努力维护其从美加协定中获得的优惠待遇。

试论产品生命周期各阶段的主要营销策略

俞 毅

根据产品生命周期理论,产品的经济寿命一般都要经历导入期、成长期、成熟期和衰退期四个阶段。在每个阶段,产品本身及市场会呈现出不同的特点,针对这一情况,正确运用产品生命周期理论来分析和规划市场营销活动具有十分重要的现实意义。

(一) 导入期的市场特点及主要市场营销策略

在导入期,由于新产品的独特性及新颖性,消费者对该产品一般比较陌生,该种产品也没有进入消费者的日常生活及商业活动,所以促销成本比较高。同时,新产品的生产,一般要求工人有高的技能,这时企业的生产能力又未达到最大,所以在该阶段一般无利可图,甚至要大量亏损。但此时的有利点是竞争者很少甚至不存在。

这种情况,决定了此阶段的营销重点应放在对消费者进行产品思想教育和灌输(Buyer education),以唤起消费者对产品的兴趣和消费欲望。这是为新产品建立市场份额的关键,具体可通过以下三个途径进行。

三、北美自由贸易区对美、加、墨三国经济的影响

北美自由贸易区的建立反映了美加、美墨之间的经贸关系是既相互依存、又相互冲突及其协调的过程。

自由贸易协定的实施有利于改善美国的巨额贸易逆差。美国的企业在贸易壁垒削弱后,注意改变本企业的环境,并相应地调整本企业的战略,寻求新的贸易和投资机会,从中获得利益。

实施自由贸易协定使加拿大免受美国的以非关税壁垒为主要形式的贸易保护主义的沉重打击,改善和稳定对美国的出口市场,促进城市交通与通讯、木材制品工业等具有较强竞争性的行业的发展,增加这类行业的出口,并在国际市场上更富有竞争力。但是,原来比较弱小的行业,如制造业,将面临激烈的竞争,甚至某些行业会破产或淘汰,导致结构性失业问题,使整个经济更不平衡,还有可能产生敏感的政治问题。

自由贸易将会使墨西哥较快地发展经济,创造就业机会和开辟新的市场。墨西哥希望向美国较多地出口钢铁、纺织品、农产品和汽车。墨西哥的汽车、化工和蔬菜水果等竞争性较强的出口行业很可能从自由贸易中得益,并可能在这个世界上有竞争力。墨西哥与美国签订自由贸易协定,不仅是要开放贸易,更重要的是吸收墨西哥历经8年经济危机之后的工业部门所迫切需要的外国投资。

总而言之,一个有3.6亿消费者的北美自由贸易区的建立有利于美、加、墨三国发展经济,扩大生产规模,降低价格,扩大就业机会,为贸易和投资提供新的机会,提高在国际市场上的竞争力,对在欧洲和亚洲出现的经贸集团起抗衡作用。在纺织品等部门,北美缺乏与亚洲竞争的能力,但在汽车和通讯等方面,北美将进展顺利。