

J 曲线理论与美日汽车贸易逆差剖析

杨
志
林

近年来,美日汽车贸易中出现一个颇为奇怪的现象:尽管美元对日元不断贬值,也尽管底特律的汽车厂商从日本同行夺回了不少本国汽车市场份额,但美日汽车贸易逆差仍在扩大。日本向美国出口的汽车量逐年减少,从1987年的310万辆减少到1993年的170万辆。而美国汽车及其零部件对日本的出口额则从1987年的25亿美元上升到1993年的160亿美元。1993年,美国仅机动车辆及其零部件对日贸易逆差就达340亿美元,占两国双边商品贸易逆差总额590亿美元的一半多。这个数字还不包括这样一个事实,即日本汽车厂商很少将成套或整装的汽车运到美国销售,他们为其在美国的工厂购买了大批美国制造的零部件和原材料。

对于这种由于货币贬值反而使贸易逆差加剧的现象,经济学家们作了种种解释。笔者认为,用“J”曲线理论来解释这一现象是较为合适的。J形曲线是对进口商品的价格弹性小于出口商品的价格弹性这一现象的描绘。这种现象存在于大多数工业国家中,从而使货币贬值对价格产生不利影响。

“J”曲线理论认为:J形曲线是由价格变化快于贸易量变化这一原因引起的。一国以本国货币计算的进口额随本国货币贬值而立即上升,而该国的出口收益在贬值初期并不马上变化。这样,其国际收支状况在贬值初期反而一下子恶化。不过,价格随贬值而上升的进口商品将逐渐被贬值国生产的相对便宜的替代产品取代。与此同时,因为出口商品的价格弹性高,出口量到一定时间将会相应扩大,因为在国外市场上,以外币计算的价格已经下跌。这样一来,贸易收支状况便会逐渐得以改善,从而出现先降后升的J形曲线。

近几年来,相对于美元而言,日元一直处于升值的地位。一年前1美元值125日元,现在只相当于约100日元。日元的升值无疑使日本的出口商品变得昂贵,这可以从汽车交易展览厅中略见一斑。在那儿,一辆日本产的“豪华”LS 400型车标价55 000美元,一辆丰田产的“卡姆里”标价26 500美元,一辆“卡罗拉”价值超过15 000美元。与此相对,一辆新型的美国“奥罗拉”标价35 000美元,一辆福特产的“道拉斯”标价仅为19 000美元,一辆克莱斯勒产的“尼恩”只标价12 500美元。数字的对比意味着越来越多的美国人将会把目光

从价格高昂的日本车身上转移到本国价格低廉,性能相差无几的汽车上来。

依据“J”曲线原理,随着美元对日元的不断贬值,美日汽车贸易逆差应该是加剧一段时间后开始迅速缩小并出现顺差。然而,事实并非如此。1993年的美日汽车贸易逆差额甚至比1992年增加了近40亿美元,其原因究竟何在呢?

我们可以从以下几方面来进行具体分析:首先,对汽车消费者来说,改变消费习惯和观念是需要时间的,也许会是一个较长的过程。整整一代美国汽车消费者已经形成了“轻视底特律车,推崇日本车”这样一个根深蒂固的观念。

其次,面对着汽车出口价格的不断上扬,日本汽车制造商并不像底特律先前那样,关闭工厂,解雇员工。相反,为了维持在美国的市场份额,日本汽车制造商已做好了暂时赔本的准备。这样至少在

短期内，他们的汽车能以低于平均成本的价格立足于美国市场。

第三，美国国内的从业者在用利润进行国民收入再分配时，是不可能轻易同意减少他们的实际收入的。这样，对汽车成本的控制就会变得困难，从而使贬值的益处受到侵蚀。雇员将要求提高工资以抵消上升的进口汽车价格对消费的影响，从而迫使工厂主提高出口汽车价格而使自己处于不利的竞争地位。

第四，贬值的正面效应是基于两个基本前提的：其一是非价格因素作用甚微；其二是生产中小规模企业占主导地位。而这两个前提在美国汽车行业是很难成立的。对汽车来说，非价格因素，如售后服务、质量性能、信誉、交货时间等因素对销售量的影响作用较大，以致于使价格便宜对扩大市场效果不大。同时，大约 80% 的汽车对日贸易是在几个大跨国公司（如通用、福特、克莱斯勒等汽车公司）的子公司进行的。他们对产品销售地点所作的决策也许对贬值的潜在益处不予考虑，而只是考虑大范围内的全局效益。所以占据重要汽车出口地位的大汽车公司往往会在不同的子公司之间对国际市场进行划分，以避免子公司间的大规模直接竞争。这样，跨国公司不总是完全按贬值的幅度降低自己的汽车出口的价格，因此汽车出口竞争能力一时难以提高。

然而，时间是无情的。汽车消费者的习惯和观念会随着时间的推移而改变，没有哪一位汽车制造厂商能长期以低于成本价进行销售而保持经营不败；工资的提高毕竟有一定限度；聪明能干的美国汽车业主会愈加重视非价格因素，但价格毕竟会对汽车业跨国公司贸易起关键作用的。总之，美日汽车贸易逆差终将缩小并走上顺差。现在的问题是：什么时候会出现 J 形曲线中的上升趋势呢？

这是个极难预测的问题。通用汽车公司的资深专家也不得不承认：“我们不敢贸然猜测，因为在此之前我们已经预测错了许多次。”其原因除了上述四方面较复杂的因素外，还有另外两个原因。

一是汽车的制造比较复杂，其零部件的供应渠道在短期内难以迅速改变。1988 年，丰田汽车公司在美国肯塔基创建大型汽车厂时，当地尚未有引擎厂。到 1989 年，引擎厂建立了，但它的主要装配部件仍需从日本进口，直到较长一段时间后才由美国生产的装配部件代替。最近，丰田公司将完全从通用汽车公司属下的铸造厂购买铸铁引擎部件，用来装配其四门汽缸汽车。同样，原来从日本进口的机轴，也是经过了相当长的一段时期，到现在才由美国的一家铸造厂制造。

二是日本对本国汽车市场的保护不是一朝一夕能消除的，美国汽车制造业长期遗留下来的“毒瘤”也不存在着快速治愈法。

1993 年，拥有 650 万辆汽车销量的日本市场只有 20 万辆是进口汽车，仅占 3%，而且其中大部分进口车为德国产的。这种市场保护政策无疑对美国的汽车出口厂商极其不利。现在，迫于欧美的压力，日本会逐渐开放本国汽车市场，但其进程是相当缓慢的。而且对目前的美国汽车制造业来说，即使明天美国向日本出口汽车的所有贸易障碍都消失无遗，底特律可以像在本土一样自由地向日本销售汽车，日本市场仍然不可能在短期内出现成百上千万辆美国产汽车。所以迫使日元升值和开放日本汽车市场只不过是治表不治根的权宜之计而已。

因此，对底特律的汽车厂商来说，与其费尽心思去预测何时会出现 J 形曲线中的上升趋势，倒不如埋头于提高管理水平和劳动生产率，降低制造成本，改进汽车性能以及推出新型车等务实的工作中去。对美国的政治家而言，解决美日汽车贸易逆差并非靠施加贸易压力和货币贬值所能奏效的，关键在于根治其病症，彻底地脱胎换骨。