

# 美國對進口汽車和汽車零組件實施關稅和配額 對消費者之影響

2018.08.29

駐芝加哥辦事處經濟組摘譯

## 重點摘要：

依川普總統指示，美國商務部依據 1962 年貿易擴張法案第 232 條，對美國進口汽車及其零組件是否構成國家安全威脅展開調查，倘川普總統決定對進口汽車及其零組件課徵關稅或配額管理，依據美國汽車研究中心（CAR）各情境評估可能對消費者價格、汽車銷售、經銷商，美國就業人數及美國國內生產總值(GDP)之貿易變化，獲得以下影響評估結果：

1. 消費者購買新車時將多支付 455 至 6,875 美元，具體取決於採取之措施係關稅或配額、車輛組裝地及該政策是否豁免加拿大及墨西哥。由於需求增加和供應有限，二手車價格也將上漲，又汽車零組件價格上漲將提高汽車維修價格，因此持有現有車輛之成本也將上升。汽車進口商可能會選擇不再提供特定車型，尤其是較低價格之小型汽車，因消費者無法負擔增加關稅後之價格。
2. 美國汽車和汽車零組件製造商也不會受益於關稅或配額保護，因美國生產之所有車輛皆依賴進口零組件，且大部分美產製之汽車

零組件也會出口到其他國家進行組裝。2017 年美國 7 成以上汽車零組件出口至加拿大及墨西哥，故倘加拿大及墨西哥未獲豁免，將嚴重影響美國汽車零組件生產商。

3. 由於實施關稅或配額，汽車需求將下降近 50-200 萬輛。需求下降將影響就業機會，恐將損失超過 8 萬 2,000 至 71 萬 5,000 個工作及 64 億至 622 億美元的美國國內生產毛額 (GDP)。新車經銷商也將受嚴重影響，美國新車經銷商雇用超過 110 萬人，平均年薪超過 57,000 美元 (2017 年全國汽車經銷商協會)，對美國經濟有重要貢獻，倘對進口汽車實施限制將嚴重損害該產業之就業及工資。新車經銷商就業將減少為 28,800 至 117,500 個就業機會，經銷商總收入可能因汽車及其零件關稅和配額減少 163 億美元至 665 億美元。

#### 關稅和配額假設情境概述：

1. 對所有貿易夥伴國之汽車及其零組件進口加徵 25% 關稅。
2. 除加拿大及墨西哥外，對所有貿易夥伴國之汽車及其零組件進口加徵 25% 關稅。
3. 對所有貿易夥伴國之汽車及其零組件進口加徵 10% 關稅。
4. 除加拿大及墨西哥外，對所有貿易夥伴國之汽車及其零組件進口

加徵 10%關稅。

5. 將配額設定為 2017 年汽車及其零組件進口量之 8 成：

(1) 適用於所有進口產品

(2) 豁免加拿大和墨西哥的進口

以下僅針對情境 1、情境 3 及情境 5(1)及(2)加以說明：

情境 1、對所有貿易夥伴國之汽車及其零組件進口加徵 25%關稅。

在此情境，在美國銷售一般汽車消費價格上漲 4,400 美元，在美國組裝車輛因進口汽車零組件成本上漲，價格將增加 2,270 美元，對於一般整車進口，25%關稅將使每輛車價格上漲 6,875 美元。隨著美國組裝車輛價格上漲，美國汽車產量將大幅增加，隨著進口汽車銷量減少近 400 萬輛，美國汽車產量將增加近 200 萬輛，整體銷售汽車總數將減少 200 多萬輛。

然而，如上所述，美國顯著增加汽車生產並不會實現，因目前備用產能約半數係專門用於製造轎車，但美國汽車購買者在過去幾年中已較偏好小卡車、SUV 和 CUV 等車型，前述產品製造工廠之產能利用率已超過 100%。故倘美國消費者購買美國轎車替代進口車輛，可能增加現有之製造業生產，但倘消費者購買市場原已需求很高之小卡車、SUV 及 CUV，替代購買進口車輛，車廠為轉換產線必須暫停生

產，則估計經濟損失將增加。

在無備用產能滿足消費者購車需求，且汽車製造商不能及時轉換產線生產消費者所需之車型下，將造成無美國汽車製造增加之抵消效果。原預估失去 71.5 萬個工作和 GDP 損失 592 億美元將擴大為失去 110 萬個工作，GDP 將損失 990 億美元。

對所有進口汽車及其零組件加徵 25% 關稅，將損失 200 萬輛汽車銷售，導致經銷商收入減少超過 665 億美元 (6.6%)、就業人數減少近 11.75 萬 (10.3%)、平均經銷權年收入將損失 400 萬美元、失去 7 個工作機會。雖然數據不大，但大多數經銷商皆為中小企業，29% 經銷商之員工數少於 20 人，59% 經銷商員工數不到 50 人。

對來自所有貿易夥伴國之汽車和汽車零組件進口徵收 25% 關稅之經濟影響評估

資料來源：CAR 預估

25% 關稅 所有進口		貿易限制適用		
		僅汽車	僅汽車零組件	汽車和汽車零組件
車輛價格增加 (\$/輛)	美國銷售之所有車輛	\$3,180	\$1,220	\$4,400
	美國組裝製造	0	\$2,270	\$2,270
	進口	\$6,875	0	\$6,875
汽車銷售影響		-1.5 佰萬	-609.8 千	-2.0 佰萬
每個經銷商		-30	-90	-120
經銷商收入影響		-\$464 億	-\$202 億	-665 億
每個經銷商		-2.8 佰萬	-1.2 佰萬	-40 佰萬
經銷商就業影響		-81.9 千	-35.6 千	-117.5 萬
每個經銷商		-5	-2	-7

美國總就業影響	-15.9 萬	-56 萬	-71.5 萬
美國國內生產總值影響 (十億美元)	-\$95 億	-\$498 億	-\$592 億

### 情境 3、對所有貿易夥伴國之汽車及其零組件進口加徵 10%關稅

在此情境下，美國銷售一般汽車消費價格將上漲 1,760 美元，在美國組裝車輛價格將增加 910 美元，進口車輛價格將上漲 2,750 美元。相對價格再次轉向支持國產車輛，美產車銷量預計將增加 80 萬輛，進口車輛銷售將減少 170 萬輛，總體而言，儘管美產車銷量增加，汽車總銷量仍下降 90 萬輛，將損失 31 萬個就業機會，GDP 將減少近 255 億美元。倘考量加拿大及墨西哥之汽車生產受到全球關稅之影響，美國汽車零件製造本身無法提供緩衝，美國組裝車輛增加將無法抵消關稅造成的經濟損失，美國工作機會將減少 49.3 萬個，GDP 將減少 425 億美元。

對所有汽車及其零組件進口加徵 10%關稅將導致經銷商營收下降近 290 億美元、就業人數減少近 5.1 萬人，平均每家新車經銷商收入將損失 170 萬美元 (2.9%)，失去 3 份工作 (4.5%)。

對來自所有貿易夥伴國之汽車和汽車零組件進口徵收 10%關稅之經濟影響評估

資料來源：CAR 預估

10%關稅		貿易限制適用		
		所有進口	僅汽車	僅汽車零組件
車輛價格增加	美國銷售之所有車輛	\$1,272	\$488	\$1,760

(\$/輛)	美國組裝製造	0	\$910	\$910
	進口	\$2,750	0	\$2,750
汽車銷售影響		-63.5 萬	-25 萬	-86.6 萬
每個經銷商		-37	-15	-52
經銷商收入影響		-\$204 億	-\$82 億	-286 億
每個經銷商		-1.2 佰萬	-490.3 千	-1.7 佰萬
經銷商就業影響		-36.0 千	-14.5 千	-50.5 千
每個經銷商		-2	-1	-3
美國總就業影響		-79.2 千	-228.4 千	-307.5 千
美國國內生產總值影響 (十億美元)		-\$51 億	-\$203 億	-\$255 億

情境 5(1)和(2)：對所有汽車及其零組件實施進口配額，或除加拿大和墨西哥外，對所有汽車及其零組件實施進口配額

實施進口配額讓人想起 1980 年自動出口限制政策，以限制出口數量替代被加徵關稅，並確保出口量不超過固定限額。為分析目的，將車輛進口配額定為 2017 年進口量的 80%，零件進口配額設定為 2017 年進口美元價值的 80%。

實施配額所導致之消費者價格上漲幅度落在 25 和 10% 關稅情境所導致價格上漲幅度之間。倘配額適用於所有貿易夥伴，美國汽車平均銷售價格將增加 4,075 美元，美產製汽車銷售價格將增加 1,890 美元，進口汽車銷售價格將增加 6,610 美元。倘配額限制排除加拿大及墨西哥，美國汽車平均銷售價格將增加 1,900 美元，美產製汽車銷售

價格將上漲 760 美元，進口汽車銷售價格將增加 5,585 美元。由於只有不到一半的進口來自非北美自由貿易區，在加拿大及墨西哥獲得配額豁免情況下，進口價格上漲幅度較小。

考量美國與加拿大及墨西哥間的貿易規模，配額實施對美、加、墨的貿易較與全球其他地區的貿易影響更為嚴重。在美國整體平均銷售單位減少量相同下，設定自加拿大及墨西哥之進口配額為 2017 年進口量之 80%，相當於課徵 29% 關稅，另設定自加、墨以外地區之進口配額為 2017 年進口量之 80%，相當於課徵 20.3% 關稅。

在評估的所有情境中，配額制度對美國經濟造成最嚴重損害。考量進口限制措施造成美國汽車製造業擴大後抵銷之影響，由於進口汽車銷量下降 390 萬輛，預計美產車將增加 200 萬輛，汽車總銷量將下降 190 萬輛，損失約 75 萬個就業機會及 GDP 下降 622 億美元。目前，美國汽車製造的備用產能確實存在，但大部分為轎車，非美國消費者首選或受歡迎之車種。汽車製造商無法輕易將產能轉換為其他需求量較大之車型，倘無國內汽車製造增加之抵消，就業損失將超過 120 萬，國內生產總值減少 1,039 億美元。

採取全面配額所產生之嚴重性主要係來自加拿大及墨西哥。2017 年美國從 NAFTA 貿易夥伴國進口 400 多萬輛汽車，超過從其他國家總進口之 390 萬輛，倘從加拿大和墨西哥進口車輛限制在 2017 年進

口量 80%，出口加、墨之美國零組件製造業將損失 275 億美元，就業人數減少近 10 萬人。

倘豁免加拿大和墨西哥適用配額制度，則汽車銷量減少 93.3 萬輛，且自加、墨進口汽車銷量將增加 88.2 萬輛，而美產汽車銷量增加 110 萬，加、墨以外之進口汽車量減少近 210 萬，對美國就業最終影響是失業人數為 12.3 萬人，國內生產總值減少 90 億美元。倘美國汽車製造業成長並未實現，損失就業數將達到 38.2 萬個和 GDP 減少 323 億美元。

在未豁免加拿大和墨西哥適用配額制度下，新車經銷商將損失 62.2 億美元收入，就業人數將減少近 11 萬人，平均收入減少 370 萬美元（6.2%），平均就業人數減少 7 個工作機會（9.7%）。倘加拿大及墨西哥進口汽車及其零組件豁免於配額，GDP 損失 308 億美元，就業機會損失 5.4 萬個，經銷商收入損失 180 萬美元，平均每間經銷商就業機會下降 3 個。

對所有汽車和汽車零部件進口實施配額或除加拿大和墨西哥外對所有汽車和汽車零部件進口實施配額

對進口汽車和汽車零部件實施配額		配額適用	
		全部進口	豁免加拿大和墨西哥
車輛價格增加 (\$/輛)	美國銷售之所有車輛	\$4,075	\$4,400
	美國組裝	1,890	2,270
	進口	6,610	6,875



汽車銷售影響	-190 萬	-2.0 佰萬
每個經銷商	-112	-120
經銷商收入影響	-622 億	-308 億
每個經銷商	-370 萬	-180 萬
經銷商就業影響	-109.7 千	-54.4 千
每個經銷商	-7	-3
美國總就業影響	-749.2 千	-122.8 千
美國國內生產總值影響 (十億美元)	-62.2 億	-\$90 億

資料來源：CAR 預估

### 關於關稅和配額對二手車價格及維修影響

由於進口汽車及其零組件被加徵關稅，二手車需求增加，價格將上漲。另二手車價格以及消費者為現有車輛維修和保養支出，將因零組件價格升高而提高。新車購買價格上漲導致現有車輛估值提高和折舊延長，但現有車輛更高的運營成本降低其價值及縮短其使用期限。二手車價格通常遵循一致性之折舊模式，車輛價值每年下降約 20%，其他對整體經濟衝擊包括燃料價格的大幅變化或天然災害導致的車輛大面積毀壞。

新舊車輛的相對價值受到消費者購買新舊車情形的影響。由於二手車的供應非常缺乏彈性，如欲擴大二手車來源，車主須將現用車輛出售或購買新車替換，另通常二手車在銷售過程中經歷高交易成本。

車輛價格提高的第二個影響係車輛使用期限的延長，導致新車和

二手車銷售量減少，但此影響和對進口汽車零組件課徵關稅所增加之車輛維修成本，相互抵消，以至於車輛運營成本的最終增加與所有權期限縮短和車輛估價降低有關。

對所有國家汽車零組件徵收 25% 關稅將使售後零組件成本增加 8.3%，倘加拿大和墨西哥獲得豁免，則為 3.8%。在課徵 10% 關稅的情況下，售後零組件成本增加 2.7%，倘加拿大和墨西哥獲豁免，售後零組件成本將增加 1.3%。另目前尚難評估上述成本增加對汽車維修和保養服務供應商之影響。

本篇摘譯之研究報告資料來源

[https://www.cargroup.org/wp-content/uploads/2018/07/NADA-Consumer-Impact-of-Auto-and-Parts-Tariffs-and-Quotas\\_July-2018.pdf](https://www.cargroup.org/wp-content/uploads/2018/07/NADA-Consumer-Impact-of-Auto-and-Parts-Tariffs-and-Quotas_July-2018.pdf)