

从2019年美国贸易 回流指数看美国制 造业的真实格局

Photo by Joyce Lam
Kearney, Toronto

KEARNEY

新冠疫情成为企业重新思考全球采购策略的“有利”加速器

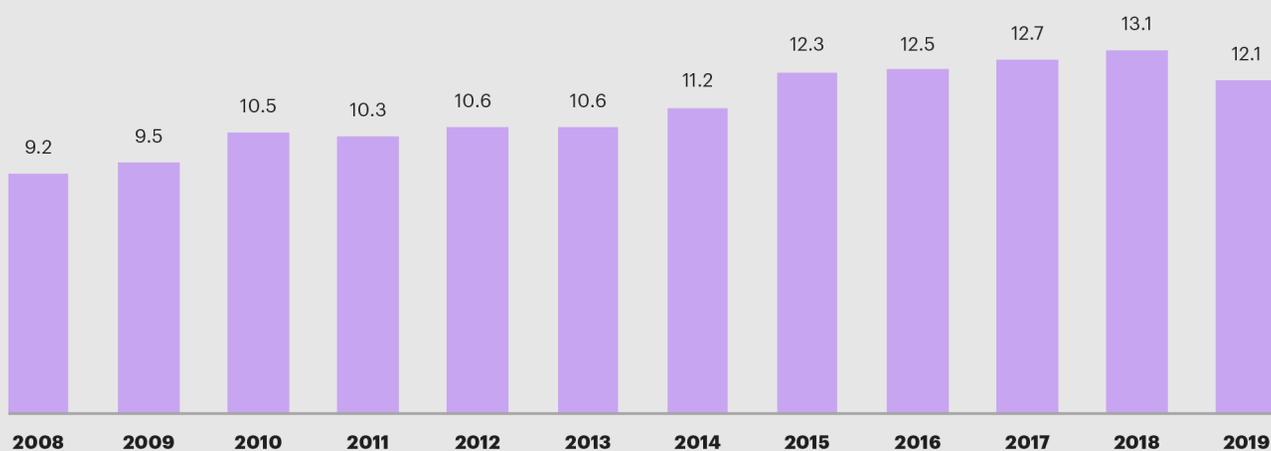
2020年4月，科尔尼管理咨询公司第七次发布美国年度贸易回流指数报告，通过对过去五年的美国制造业数据分析发现，美国的制造业趋势正在发生巨大逆转，其中最为明显的趋势是美国制造业大规模撤出亚洲低成本国家或地区 (LLCs-Low Cost Countries)。

2019年，美国向亚洲14个低成本国家或地区离岸贸易伙伴进口的制成品从2018年的8160亿美元缩减至7570亿美元，下降7.2%。而美国国内制成品总产值为62710亿美元，与2018年基本持平。

美国制造业产能保持不变，进口量大幅下降，2019年制造业进口比率 (MIR) 为12.1%。这意味着，在美国，国内制造业每生产1美元产值，就会从亚洲低成本国家或地区进口价值12.1美分的商品 (见图1)。

图 1
自2011年以来，MIR首次下降

美国制造业进口比率 (MIR) = 制成品进口总额占国内制造业总产值的百分比 (%，2008-2019 年)



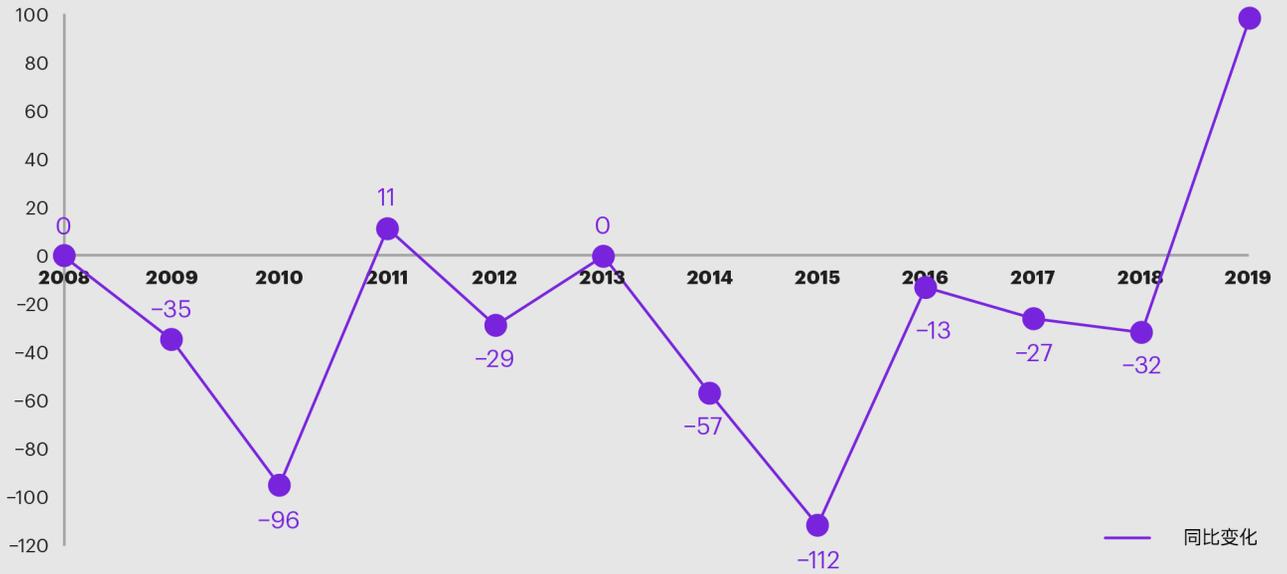
进口国家或地区

- 中国
- 越南
- 菲律宾
- 马来西亚
- 印度尼西亚
- 巴基斯坦
- 斯里兰卡
- 中国台湾
- 泰国
- 孟加拉国
- 印度
- 新加坡
- 中国香港
- 柬埔寨

图 2

2019年MIR增加98个基点，创回流指数发布以来最大增幅

美国制造业进口比率 (MIR) 同比变化
(基点, 2008-2019年)



来源：美国国际贸易委员会、美国商务部经济分析局；科尔尼分析

2018年美国制造业进口比率 (MIR) 为13.1%。2019年是自2011年以来MIR首次出现下滑，打破了连续五年的增长趋势，也是回流指数发布以来相对进口量降幅最大的一年。事实上，2019年MIR下降幅度高达98个基点，使2019年美国制造业回流指数达到前所未有的正98（见图2和下文“回流指数介绍”）。

2019年是自2011年以来MIR首次出现下滑

何为回流指数？

回流指数是用来比较美国国内制造业总产值数据和从亚洲 14 个低成本国家或地区进口的数据。

为衡量回流指数，我们考察两个方面的数据：第一，从 14 个传统亚洲离岸贸易伙伴进口的制成品数据，这 14 个国家包括中国、中国台湾、马来西亚、印度、越南、泰国、印度尼西亚、新加坡、菲律宾、孟加拉国、巴基斯坦、中国香港、斯里兰卡和柬埔寨；第二，美国国内制成品生产总值。

然后，用第一组数据除以第二组数据，得出制造业进口比率 (MIR)。美国回流指数评估 MIR 同比变化，以基点 (1% 变化 = 100 个基点) 展示评估结果。

指数值为正数表示净回流——即与前一年相比国内生产总值超出从 14 个亚洲低成本国家或地区的进口额。那么 2019 年回流指数的计算方法就是 2018 MIR 13.058% - 2019 MIR 12.077% = 0.98 x 100 = 98，即 2019 年 MIR 下降幅度高达 98 个基点。

回流指数突然逆转的原因

MIR 计算公式中的分子是从亚洲低成本国家或地区所有制成品进口的总和，从 2018 年的 8160 亿美元减少至 2019 年的 7570 亿美元，下降 7%。这主要是受到美国从中国进口量减少的影响。由于中美贸易战，美国从中国的进口量减少了 17%。MIR 计算公式中的分母是美国国内制造业总产值 (MGO)，2018 年到 2019 年期间维持在稳定水平 (见图 3)。

今年 98 个基点的飙升是科尔尼回流指数过去 5 年来最大的同比变化。

图 3
美国从亚洲 LCC 进口的制成品总额下降 7%，而国内制造业总产值 (MGO) 与上年持平

2009 年以来亚洲 LCC 进口总额和国内制造业总产值同比指数

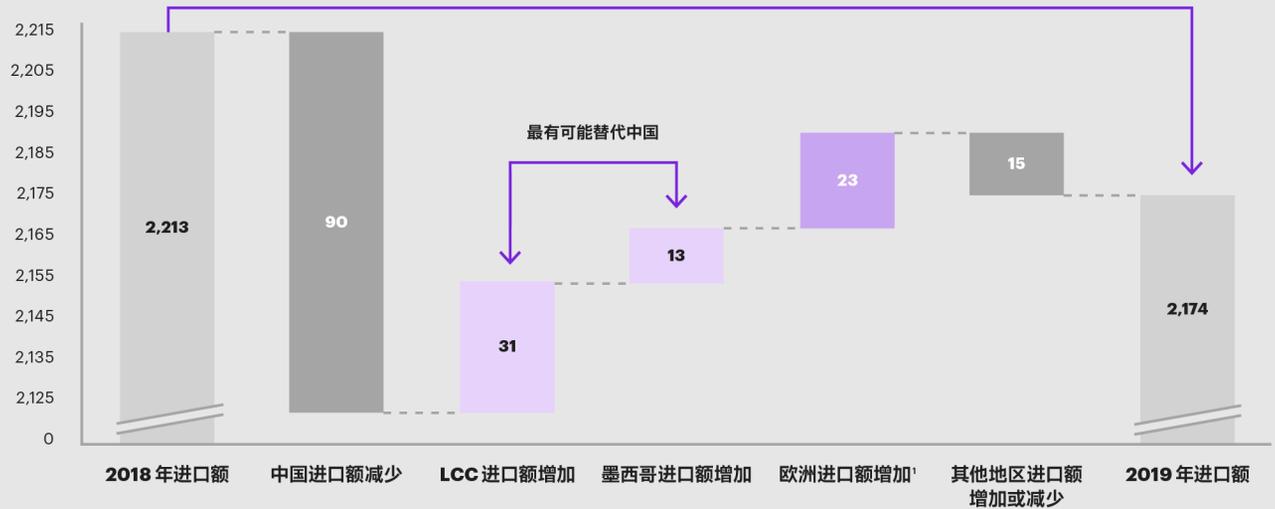


注：LCC 代表指低成本国家或地区，MGO 代表国内制造业总产值。
来源：美国国际贸易委员会；美国商务部经济分析局；科尔尼分析

图 4

虽然美国从中国进口量有所下降,但从亚洲其他低成本国家/地区和墨西哥的进口量出现增长

美国制造业进口结构变化 (实际进口额,十亿美元,2018-2019)



注: LCC 是指低成本国家/地区。

最有可能的原因是专门从欧洲进口的产品 (如豪华车) 需求增加

来源: 美国国际贸易委员会; 美国商务部经济分析局; 科尔尼分析

毫无疑问,这种变化主要是由贸易政策推动的。科尔尼上一年度美国回流指数报告表明,由“美国优先”政策引发的多年贸易战对美国经济的持续影响已经开始显现,虽然这些政策确实促进了2019年回流指数大幅增长,但并非所有变化都对美国制造业有利,美国制造业仍面临许多重大挑战。2019年美国国内制造业总产值与2018年持平,部分原因是贸易战导致了出口量下降。¹

总而言之,回流指数的大幅逆转主要是由于从14个传统低成本国家或地区的进口大幅缩减,而不是因为美国制造业产值的显著增长。²尽管如此,2019年进口与美国国内生产之间的平衡关系发生了明显的变化,国内制造业的占比进一步增加。由于利润率大幅提高,美国企业选择从国内采购的商品超过海外采购。

美国制造业进口量在亚洲的最新格局变化

贸易政策似乎也在改变对美出口制成品各国之间的贸易形势。如前所述,从2018年到2019年,美国从中国的制造业进口减少17%,约900亿美元。而2019年美国从亚洲其他低成本国家或地区的制造业进口量增长了310亿美元。此外,美国从墨西哥的制造业进口量增长130亿美元(见图4)。

¹ 2018-2019年,美国制成品出口平均环比下降2%

² 美国国际贸易委员会; 美国经济分析局

从这些国家增加的进口主要涉及受关税影响的类别。持续的中美贸易争端显然为其打开了大门。而美国从欧洲的进口增长了230亿美元，大部分是先进化学品和其他特种制成品，这似乎并非由中美之间的贸易战促成。

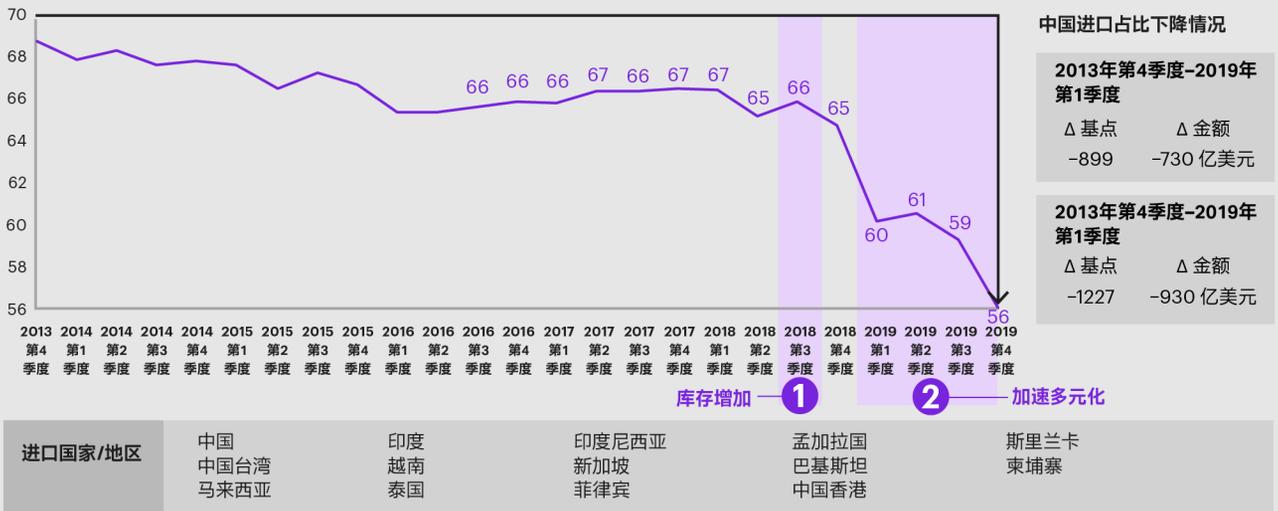
科尔尼在另外一份指数报告“中国进口多元化指数”(CDI)中追踪了美国制造业进口从中国转向亚洲其他低成本国家或地区的情况。

2013年科尔尼中国进口多元化指数首次发布时，美国从中国的进口占比为67%。到2019年第四季度，中国进口占比降至56%，六年时间下降1000个基点(见图5)。

虽然中国仍然保持着美国制成品主要生产国的地位，但根据CDI报告，中国进口的占比已经连续六年下降。

图5
科尔尼CDI指数显示，美国从中国进口总额连续6年下降

科尔尼CDI：按季度调整的美国从中国进口总额占LCC进口总额的比例¹
(2013年第四季度—2019年第四季度，100基点 = 80亿美元)



注：CDI指中国进口多元化指数。LCC是指低成本国家/地区。

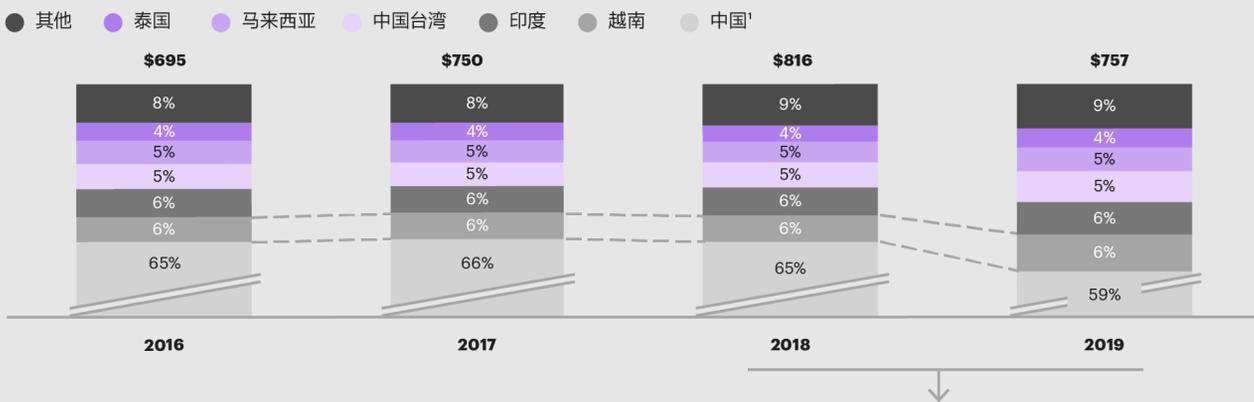
¹包括美国从中国香港进口

来源：美国国际贸易委员会；科尔尼分析

图6

美国减少从中国进口，转向亚洲其他低成本国家或地区，其中近一半转入越南

美国从亚洲低成本国家或地区进口的构成 (100%，实际进口额，十亿美元，2016-2019)



从亚洲低成本国家/地区进口增长的比例 (100%，实际进口额，十亿美元，2018-2019)



注：LCC是指低成本国家/地区。由于四舍五入，百分比之和可能不完全等于百分之百。

*包括美国从中国香港进口

来源：美国国际贸易委员会；美国商务部经济分析局；科尔尼分析

美国从中国减少并转向亚洲其他低成本国家或地区进口的 310 亿美元商品中，有近一半 (46%) 转移到了越南。2019 年，越南向美国出口的制成品较 2018 年增长 140 亿美元 (见图 6)。

然而，必须指出的是，美国从越南进口量的增加并非真的都是把生产从中国转到越南。有充分证据表明，有一部分只是“借道”越南。也就是说，为规避关税，中国生产商先将产品从中国运往越南，然后再原样或经小幅改动后以“越南”产品转运到美国。

例如，2018 年 5 月至 2019 年，从中国发往越南的电子产品增长 78% (从 27 亿美元增至 50 亿美元)，而中国发往世界其他地区的电子产品同期仅增长 19%。伴随着中国发往越南的电子产品呈爆炸式增长，越南出口美国的电子产品增长了 72% (从 10 亿美元增长到 18 亿美元)，而同期越南出口世界其他地区的电子产品仅增长 13%。³

从中国到越南以及从越南到美国不成比例的贸易流动表明，美国从越南进口量的增加很大一部分原因是企业规避关税的临时策略，而不是战略性的将生产转移向越南。不过，越南和美国正在完善对转运的监管，这种转运操作未来会逐渐减少。

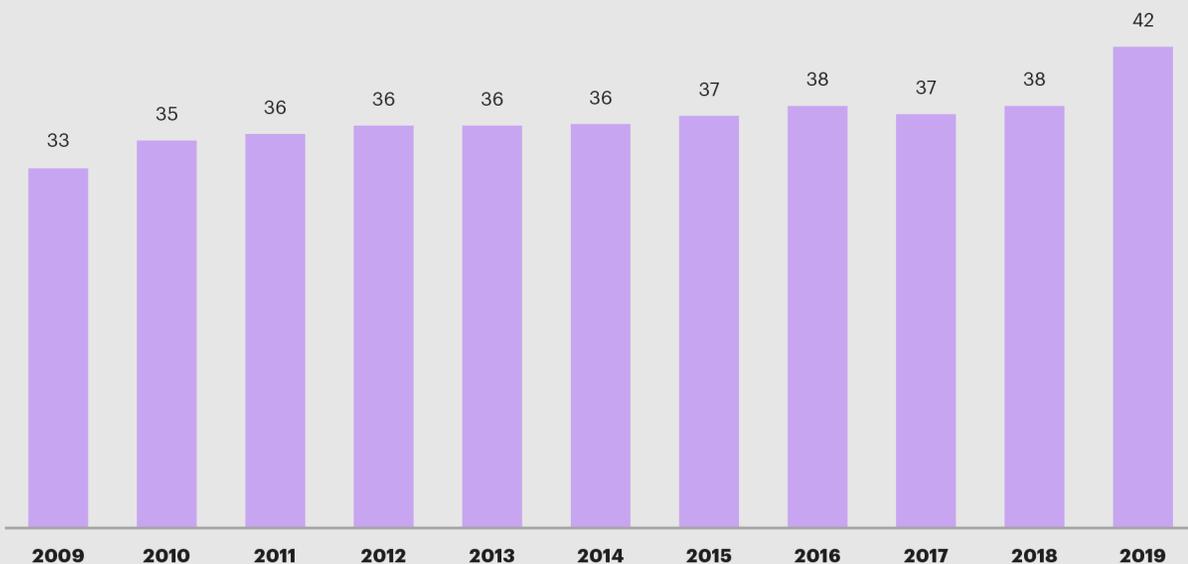
但无论如何，基于成本考虑，减少从中国进口、增加从亚洲其他低成本国家或地区进口的趋势在中美贸易战之前已经持续数年，主要聚焦于技术含量和产业集群要求较低的行业。2018 年和 2019 年，中美贸易战加剧了这一变化。而如果中美最终能够解决重大贸易争端，2018 年之前的基于成本驱动的制造业转移趋势还将持续，亚洲各低成本国家或地区的生产结构将在未来多年后又再次接近 2019 年的格局，而其速度又将直接由中国和其他亚洲低成本国家的成本差距的拉大和当地其他基础条件的逐渐成长的速度直接相关。

³ 越南海关总署

图 7

NTFR连续7年相对稳定, 2019年激增400基点

NTFR = 从墨西哥进口的制成品总额占从亚洲 LCC 进口制成品总额的百分比 (2009-2019)



注: NTFR 是指近岸离岸贸易比。LCC是指低成本国家/地区。

来源: 美国国际贸易委员会; 美国商务部经济分析局; 科尔尼分析

美国近岸贸易: 墨西哥的崛起

2019 年科尔尼回流指数报告新增了近岸离岸贸易比 (NTFR), 跟踪美国进口向近岸国家墨西哥的转移情况。近岸离岸贸易比 (NTFR) 是美国从墨西哥年度进口制成品总额与美国从亚洲低成本国家或地区进口制成品总额的比率。

七年前, 这一比率一直徘徊在 36% 至 38% 之间, 也就是说, 美国每从亚洲低成本国家或地区进口 1 美元的制造业产品, 就从墨西哥进口大约 37 美分的制造业产品。但 2019 年, 美国从墨西哥进口的比例大幅增加, NTFR 从上一年的 38% 上升到 42%, 增加 400 个基点 (见图 7)。从进口总额来看, 美国从墨西哥进口的制造业产品 2017 年至 2018 年间增长 10%, 从 2780 亿美元增至 3070 亿美元, 2018 年至 2019 年间增长 4%, 达到 3200 亿美元。

墨西哥在对美出口制成品国家或地区中的地位上升的最主要原因可能还是中美贸易战。过去两年来, 中美贸易战让美国生产商重新评估并重塑其供应链网络, 为墨西哥增加美国出口开辟了道路。

科尔尼的研究表明, 早在 2016 年, 在墨西哥开展制造业务的美国公司中就已经有一半以上是从世界其他地区 (包括中国) 转移过来的, 专门服务美国市场。中美贸易战以及美国、墨西哥和加拿大近期签署的美墨加贸易协定 (USMCA) 加速了制造业向墨西哥的流入。由于对华征收“301”条关税, 2017 年至 2018 年期间, 美国从墨西哥进口的 NAICS 33 所定义的商品 (这部分商品占其对美出口的 87%) 增长了 11%, 是 2011 年以来的最大年度增幅。⁴ “2019 年, 随着对华 301 关税范围的扩大, 美国从墨西哥进口的相关商品增了 4% (110 亿美元)。结合中国进口量的急剧下降 (关税引发), 这些数字强烈表明, 一些美国制造商已经开始用墨西哥替代中国进口制成品。”

与上述越南的情形类似, 美国从墨西哥增加的进口部分也有转运货物导致的, 目的是规避关税。墨西哥国内制造业总产值增长仅为 1%, 即 98 亿美元, 而其对美国出口量同期却增长了三倍, 达到 290 亿美元。所以, 这中间的 200 亿美元差距有可能就是通过转运产生的。⁶

⁴ 第 301 条关税适用于各种制成品, 包括泵、办公设备、电机、化学品、食品以及其他几类产品。

⁵ 包括金属制品、机械、计算机和电子产品、电器和家具。

⁶ 经合组织 - 2020 年主要经济指标

由于进一步的资质限制，亚洲制造业产品组合难以在墨西哥复制，至少目前难以复制。虽然电子产品制造商（例如，富士康、伟创力、LG）在墨西哥设有工厂，但生产仅限于供应链简单和技术含量较低的商品。富士康在墨西哥的工厂用于计算机和手机组装（手机组装工厂使用从摩托罗拉收购的工厂），而电路板还是要从中国进口。近期在墨西哥生产打印机、摄像机和其他供应链复杂产品的可能性仍然较低。

然而，墨西哥的优势也不容忽视。与亚洲低成本国家或地区相比，墨西哥的劳动力成本竞争力持续提高——过去四年，中国制造业岗位实际工资复合年增长率为7%，而墨西哥仅为5%。⁷ 墨西哥的劳动力成本仅为美国同技术水平劳动力的14%。此外，墨西哥拥有可与中国媲美的生产基础，至少在某些方面，允许企业在不进行大规模劳动力再培训或基础设施投资的情况下将产能从中国转移到墨西哥。零配件可以从美国采购，在墨西哥组装，这样可实现短时间内运回美国。即使加上进出口物流成本，墨西哥的劳动力套利仍然可使生产商比在美国生产节约20%-30%的成本。

美国零售商面临的缩短供应链交付周期和实现按时足额（OTIF）交付的目标与压力（如果违反OTIF承诺，零售商会受到经济处罚）也是促进美国增加墨西哥进口的原因。“墨西哥制造”可以帮助制造商用更少的营运资金满足OTIF需求；和从亚洲进口相比，从墨西哥进口可使商品交付客户的时间缩短75%。

此外，劳动力成本优势、新自由贸易协定的签署以及中美贸易战的持续都促进了2019年墨西哥进口占比的增加。当然，墨西哥的持续增长还将取决于完善安全、道路、港口和其他必要基础设施的投资，这些是美国将产能长期迁至墨西哥的基础。

⁷ 经济学人智库（EIU）

新冠疫情使企业不得不重新思考供应链韧性

2019年，美国企业一直在积极适应美中贸易战，贸易的争端为企业造成了相当严重的供应中断危机。最为明显的是，美国企业大幅削减了从中国进口的制成品，同时增加了从亚洲其他低成本国家或地区以及墨西哥的进口。这种转变是相当大的，一些企业仍然相信，一旦贸易战结束，进口可能会恢复到旧有模式，而另一些美国制造业则因风险推出“中国+1”的中长期亚洲供应链布局，这种基于商业风险的调整是产业链布局的合理调整可能不会因为中美贸易战的结束而改变。

然而，随着2020年新冠病毒的爆发，短短几个月，企业对供应链的思考又经历了一次又一次的变化。当中国还是疫情中心的时候，不少西方企业面临中国供应断供问题，讨论集中于对中国制造高度依赖的风险。在疫情中心转移至欧美后，这种讨论不再占据主流，新冠病毒大流行可能造成的社会和经济重创到底有多大尚不明确，但这无疑将是一次历史性的打击。在很多国家，社会和经济活动基本停摆，同时中国疫情的控制和复工给欧美市场重启经济带来希望和信心。如果下一轮疫情中心转移至其他新兴国家，中国在疫情控制和复工时展现的管理能力，可能让一些欧美企业看到中国相对于其他新兴国家的制造业优势。

我们从本次疫情中吸取的教训是重要而惨痛的。虽然贸易战促使企业采取了一些明显的调整措施，但全球疫情造成的大规模业务中断将迫使企业从根本上对原有采购策略进行重新思考，通过加强供应链的韧性来减少供应链中断的风险，在其供应链决策中将大大提升其重要性，而其对“韧性”的具体定义、以及日后供应链的具体区域布局策略可能取决于本次疫情中其供应链布局对其业务中断带来的不同影响程度。

美国国内制造业前景展望

如果上述风险考量导致一部分企业减少对某些国家和地区供应链的依赖，这种进口结构调整是否会刺激美国国内制造业的蓬勃发展？似乎不太可能。**即使中美贸易战使中国制造业处于明显劣势，促使美国减少中国制造业进口，但美国制造业本身仍然存在很多局限性，致使 2019 年美国国内制造业零增长。这些局限性不利于美国制造业的复苏。**

就目前来看，美国国内制造业的熟练工仍然处于明显的短缺状态，而通过自动化实现生产力腾飞的长期承诺也尚未实现。虽然美国企业的确会更倾向于寻找新的采购方案，但他们仍然大部分希望寄托在低成本采购方案上。

科尔尼认为提升美国制造业竞争力的关键在于制造设备的升级与现代化，以及帮助工人做好适应新的制造环境的准备。为满足这些必要条件，2017 年《减税与就业法案》(TCJA) 颁布一项规定，允许企业在设备采购第一年内扣除折旧成本，而不是在资产生命周期内摊销。白宫经济顾问委员会预测，这一政策将“刺激企业增加资本投资，提高工人生产率，从而促进工人工资上涨”。也就是说，政府希望企业能购买更多的自动化设备，提升生产率，提高高技能劳动力的工资。

自 2017 年 12 月 TCJA 通过后，制造商资本品采购订单 7 个月内增长 6%。然而，自中美贸易战开始以来，新的资本品采购一直处于乏力状态 (见图 8)。一种解释可能是，贸易战带来的不确定性影响超过了 TCJA 对生产资料投资的激励作用。

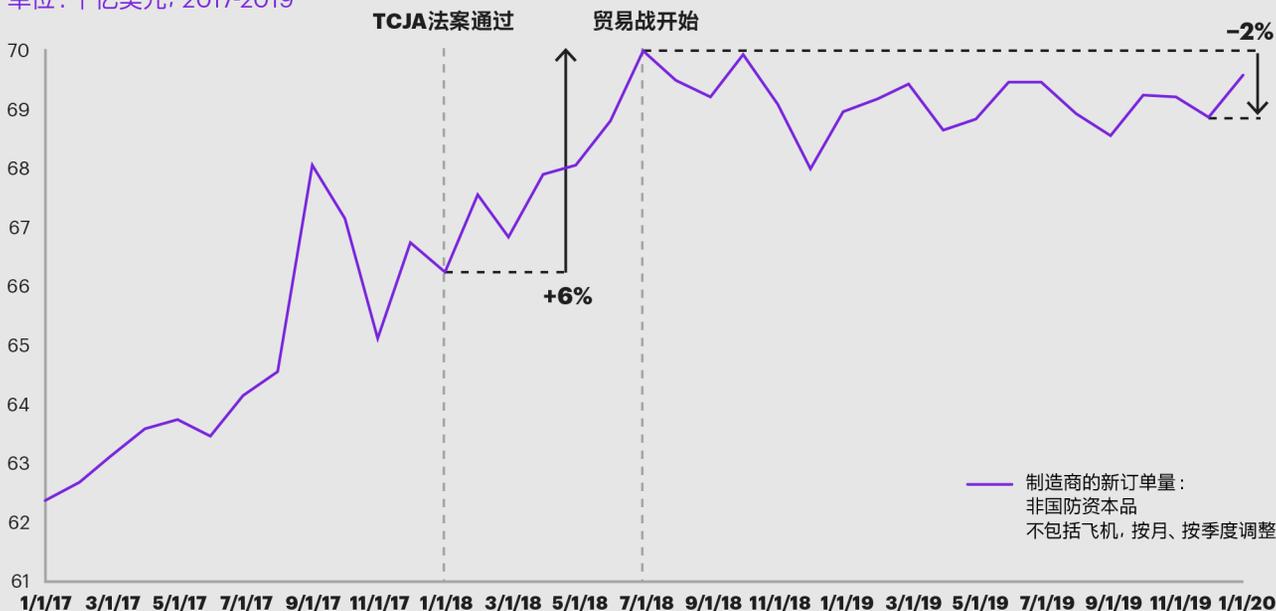
即便如此，人们仍然希望看到 TCJA 通过后带来的投资能促进生产率逐年增长，但美国劳工统计局的生产率数据显示，事情并未如人们所愿。**1997 年到 2010 年，美国制造业劳动生产率指数 (按产出除以工时计算) 稳步增长，但此后一直停滞不前。2019 年劳动生产率指数为 98.58，仅比 2018 年的 98.55 高了 3 个基点。**

许多制造商吹嘘美国工厂大量投资设备自动化。但是，为什么这些投资没能助力生产率的更大幅度增长呢？

其实，一些原因已经呼之欲出。和**一些提高资产吞吐量或将工厂迁至低成本劳动力市场等更为普遍的做法相比，机器人以及其他以生产率为导向的生产资料投资，其回报率可能在短期内难以快速显现。**此外，即使实现自动化之后，国内生产成本往往仍然高于墨西哥或亚洲的生产成本。

图 8
TCJA法案通过后资本品订单量增长6%，但自贸易战启动以来下降2%

单位：十亿美元，2017-2019



注：TCJA是指减税和就业法案。

来源：圣路易斯联邦储备银行；科尔尼分析

此外，很多美国企业不愿意在本国生产网络中大规模部署自动化是因为操作新自动化生产线所需的熟练工严重短缺。美国制造业劳动力市场连续 10 年持续紧缩。2019 年，制造业工人的失业率为 2.9%，创下历史新低。因此，企业难以实现他们的一些目标。例如，富士康最近放缓并修订了在威斯康星州投资 100 亿美元建设平板电视和液晶显示器工厂的原定计划。富士康出于对劳动力可用性和制造成本的担忧，已经选择在该地建造一座技术含量较低的工厂。

为了增加劳动力供给，本届美国政府敦促雇主开展职业培训，这似乎取得了一定的效果。美国制造业协会 2020 年 1 月的调研显示，有 70% 的制造商表示正在制定内部培训计划，或者扩展已有的培训计划。然而，根据制造业协会的预测，到 2028 年，美国可能仍然存在 240 万个制造业岗位空缺。这一预测在过去五年几乎没有变化，尽管新冠病毒的爆发对经济增长的影响可能很快就会改变这种情况。

总之，相对较高的生产成本、自动化和技术无法显著提升国内生产率、以及熟练工的持续短缺，使得美国国内制造业的突然复苏变得极不可能。美国政府疫情期间推出的鼓励企业从中国回迁的搬迁费用补贴政策也只是杯水车薪，很难让以工厂运营等综合经济效益为最重要决策依据的美国企业因此真正回迁制造业。

成本、风险与韧性

贸易战使美国企业面临难以控制的供应链中断局面，并为此付出了巨大的代价。但从积极地一面来说，贸易战迫使美国企业充分意识到现代供应链中存在的内在脆弱性，也使中国外贸企业更为积极的寻求出口美国之外的业务机会，包括中国国内市场及其他出口市场等。

和新冠病毒造成的更大经济和业务中断影响相比，贸易战仅仅算是一个前奏。**疫情让中美企业在短短三个月内受到更大的供应链中断冲击。疫情早期美国企业面临供应链断裂挑战，而目前中国出口企业纷纷面临出口订单取消、市场中断的困境。**

我们在疫情中正在经历的一切更需要我们痛中思痛、重新思考。**新冠病毒疫情应促使企业从根本上重新审视原有的供应链战略制定标准，做出相应的调整。**

三十年前，许多美国制造商开始在中国进行生产制造和采购，考量因素只有一个，即**成本**。而中美贸易战促使美国生产商开始考量第二个因素——**风险**。因为关税和中国进口中断的威胁促使美国企业更充分地权衡供应保障与成本之间的平衡。新冠病毒疫情的爆发又为美国企业增加一个新的考量因素——**供应链韧性**，这可以说是最重要的考量维度。

历史上，美国西海岸码头工人大罢工和 SARS 疫情等以往事件带来的影响都是暂时性的，都能通过提高库存或航空运力来解决。事实证明，贸易战带来的挑战更难应对，企业在思考采购源时明显变得不那么确定了。

目前的危机暴露了美国企业当前存在无法通过短期措施和大幅改变修补的漏洞。许多美国企业在疫情爆发前就很快用光了所有的库存。部分对中国制造有着极强依赖性的美国企业发现几乎找不到可以帮助他们度过难关的替代方案。

我们很快又看到，中国核心制造基地供应的中断只是新冠病毒影响的开始。最近的各种事件清楚地说明，目前发生的种种事情正以任何人都无法预见的方式进行，粉碎了原有供应链战略制定的假设基础。

那如何解决呢？企业需要制定能够灵活感知和调整的供应链策略，增强对供应链韧性的重视，以便应对计划外的需求和供应中断。这是企业面对持续中断时仍能保持盈利的关键。

作者



Patrick Van den Bossche

科尔尼管理咨询公司全球合伙人

patrick.van.den.bossche@kearney.com



Brooks Levering

科尔尼管理咨询公司全球合伙人

brooks.levering@kearney.com



贺晓青

科尔尼管理咨询公司全球合伙人, 大中华区总裁

sherri.he@kearney.com

科尔尼作为一家全球领先的管理咨询公司：遍布 40 多个国家的精英人才是我们的立身之本；对工作和客户的无限热情是我们的动力源泉；精于战略更敏于实施使我们与众不同。

kearney.com

For more information, permission to reprint or translate this work, and all other correspondence, please email insight@kearney.com. A.T. Kearney Korea LLC is a separate and independent legal entity operating under the Kearney name in Korea. A.T. Kearney operates in India as A.T. Kearney Limited (Branch Office), a branch office of A.T. Kearney Limited, a company organized under the laws of England and Wales. © 2020, A.T. Kearney, Inc. All rights reserved.

