

川普將重塑全球與美國的成衣策略

2024.11

紡拓會編譯

川普雖然贏得美國總統大選，但是要面對許多問題。如果他實踐了選舉時的提議，美國的成衣價格會變得更貴。渠表示要提高關稅，降低所得稅，推動國內製造，加起來就是一個快速形成高價格高通膨的公式。

紡織成衣產業是複雜、關係互聯的，並極易受到主要國家經貿政策影響。隨著川普的回歸，新政策與優先性的驟然轉向會讓產業漣漪不斷，造成重大改變。基於他之前的政策，我們可以預期在貿易協定、關稅、供應鏈管理及消費行為的轉變。

川普可能如何翻新全球的紡織成衣產業

重新聚焦「美國優先」政策

川普在第一任內的「美國優先」主張強調將美國製造置於優先，並降低對進口的倚賴。他在第二任期很可能更新這些政策，對全球紡織成衣業造成衝擊，只不過這一次他可能下重藥，以誘因鼓勵美國企業轉回國內生產，減輕紡織成衣生產對中國大陸、越南，及孟加拉的依賴。

其手法可能包含對承諾回流的廠商提供新的減稅、補助或其他財務誘因。此外，對重度倚賴成衣出口到美國的國家，川普政府可能會減少下單或增稅，讓它們的產品在美國市場較無競爭力。這將會特別衝擊開發中國家，例如孟加拉。

貿易是川普第一任時的焦點，當時他的關稅與貿易協定立場重塑了全球供應鏈。他在第二任期會持續類似的措施，只會加劇，尤其對中國大陸的貨品關稅。選戰期間他已揚言要提高中國大陸的關稅至 60%，其他國家可達 20%。

採取較現行更高的關稅會大幅增加倚賴中國大陸製造的品牌的成本。原來的 301 條款稅率迫使許多企業分散自中國大陸的採購，讓越南、柬埔寨與孟加拉得利。許多中國大陸的製造商也在這些國家展開生產，完全迴避此一關稅。60%的關稅只會超速迫使在亞洲及全世界的貿易投資重新分散。

川普也會重新談判貿易協定，重新詮釋美墨加協定與其他雙邊交易條件。這可能會提升夥伴國家出口到美國貨品的關稅，讓進口成衣失去吸引力。迫使品牌尋求美國生產的產品，故很難寄望川普會撤銷「從紗開始」的原產地規定。

供應鏈轉變與韌性策略

疫情暴露了全球供應鏈的脆弱，川普會利用這點來鼓動重新建構供應。在新的關稅與貿易限制下，品牌會更分散採購來源以避開中國大陸商品進口的高關稅，亦即加快朝向「中國大陸+1(或+多)」策略，使得東南亞、拉丁美洲及一部分的亞洲會看到紡織成衣的投資劇升，這是品牌避開中美貿易緊張的方法。

的確，有些企業會轉向近岸生產，以縮短出貨期與確保出貨穩定。拉丁美洲國家譬如墨西哥與哥倫比亞，因為接近美國，也享有貿易協定的優惠，可能比在亞洲國家生產更划得來，因此會更具吸引力。

將成衣生產搬回美國有其挑戰性，主要在於高勞工成本，並缺乏熟練工人。即便如此，這股生產回流風會觸發國內產業對自動化的進一步投資。川普對國內生產的鼓勵，企業可能會加深對自動化的投資以抵銷美國的高工資。雖然紡織成衣業傳統上是勞力密集產業，機器人、AI 及其他自動化科技的進步還是會讓在地生產更為可行與有效率。如此會導致製造業勞動力的大幅改變，降低對人工的依賴，改變產業所需要的技術，這是有可能的。

雖然川普會承諾透過在地生產製造工作機會，自動化製程仍會限制新工作機會的數目。新興的工作機會可能需要更多的科技技術，強調操作與維護自動化設備，而非傳統的勞力工作。

對永續倡議的衝擊

川普第一任內忽視環境政策，第二任內永續與環保主張將面臨更新的挑戰。紡織成衣產業面對巨大壓力，尤其是來自消費者，要求採取永續作為，但是川普的立場會放寬環保標準，可能容許美國國內更寬大的高碳排行為。這對想要降低遵守環保法規的支出的企業有利，不過，有可能激起環保意識消費者的反彈，傷害到品牌在某些市場的聲譽。

並且，永續對許多消費者是優先議題，特別是年輕一代偏愛環保品牌。川普政權將不會把環保措施置於優先，但依賴年輕人口階層的品牌商仍需要維持綠色作為，以保住它們的顧客層。這可能形成一個複雜的環境，企業需要在法令放寬的好處與消費者的期望之間衡量取捨。

改變消費者的需求與對開發中市場的衝擊

政治的轉變會影響消費者的行為，特別是成衣這類行業，當下的事件高度影響品牌形象與消費者忠誠度。川普強調在美製造可以增加美國國內生產商品的吸引力，引導消費者偏好「美國製」商品。這股趨勢可能特別會引起傾向民族主義價值的消費者的共鳴，有利於以國內製造為主軸或強調美國製造產品系列的品牌。

川普的經濟政策，例如減稅，可能讓某些人口階層增加可支配收入，帶動對非必要性產品例如服裝的支出。相反地，任何進口物品關稅的升高，可能導致更高的消費性商品價格，降低對外國製造成衣的需求，並推動對國內製造、負擔得起的替代商品的偏好。

川普可能採取的政策不僅會影響美國品牌與製造商，也會嚴重衝擊依賴成衣出口的開發中國家的經濟。中國大陸、孟加拉、越南及柬埔寨是全球紡織成衣的生產大咖，重新聚焦美國製造或是提高進口關稅皆可能降低對這些國家產品的需求，進而傷害它們的經濟。這會迫使這些國家分散出口市場，或是專注開發其國內市場以彌補損失。

亞洲會面臨挑戰，其他地區譬如中南美洲則可能得力於川普的政策。近岸生產的趨勢會讓墨西哥、哥倫比亞及巴西等國家成為對美國更有吸引力的採購來源，因而能強化其紡織成衣產業，建立更有韌性的經濟。

那現在怎麼辦？

川普的勝選是有涵義的事件。對一些人而言，是世界末日；對其他人則沒那麼嚴重。但政治不論，世界就是改變了。

川普第二任期將會為全球紡織成衣業帶來複雜的挑戰與機會。「美國優先」的主張強調國內製造、提升關稅、環境政策的改變，對品牌、製造商及消費者都會帶來轉變的版圖。企業必須重新評估供應鏈、投資自動化、並且在環保法令變化與消費者期待中取得平衡，以資適應。

在國外供應商方面，一些國家將面臨阻礙，有些國家則會在演化的市場中發現新機會，特別是近岸生產及供應源分散化成為優先選項後。總之，川普的執政會促使產業重新思考其以往行之有年的方式，在未來數年重塑全球策略與重新定義紡織成衣生產的未來。

美國服裝零售業面對川普回歸的反應

川普的勝選引起美國成衣、鞋類及零售產業悲喜交雜的感覺，一方面歡迎減稅政策，一方面憂心關稅升高。

全世界都在準備因應川普上任的新局面，美國的成衣、鞋類及零售產業也在考量可預期的改變，以及對以往做法的影響。

雖然零售業歡迎減稅，但是關稅提高則會進一步壓低消費者在已然緊繃的消費氣氛下的購買意願。

川普提出許多提高進口稅方案。其中兩個需要進一步檢視：一是來自所有國家的進口貨品都課徵 10% 或 20% 的關稅，二是來自中國大陸的進口貨品在現行進口稅率上再增加 60% 或甚至 100% 的稅率。

關稅與地緣政治是焦點

美國投資顧問公司碩域資本(Shore Capital)的分析師 Clive Black 表示，川普贏得明確，因此有足夠的底氣大幅改變美國在許多領域的方向。「首先，新總統在明(2025)年 2 月上任，所以有時間冷靜下來，評估他的優先政策會是那些。」

不過 Black 指出，川普政策也會衝擊世界其他市場，儘管可能是間接地，特別是關稅的部分。

「川普在選舉時提出的關稅政策為他贏得不少分數，關稅的浪潮在許多方面都會敲擊到國內市場。此外，關稅會有雙向的作用，中國大陸可能會以牙還牙，如果範圍擴大到貿易交流，全球的經濟又將如何？」

「這很可能對全球貿易與經濟成長是個頭痛的問題。還有，就美國而言，物料產品的高進口關稅會如何影響美國的消費者物價？川普競選時很能引起選民共鳴的是食物與天然氣的漲價；另外，變動的關稅加上當前的消費者物價會對聯準會的升降息產生甚麼影響？」

Black 也對地緣政治的緊張表達憂心，這是指烏俄與加薩戰爭。烏俄戰爭已經對英國的消費經濟起了明顯的作用。不過川普上台後對此採取的手段應該會出現一些效果。所以一言蔽之，面對川普的執政，就是正面與負面影響交織，加上極大的不確定性。

英國數據諮詢公司 GlobalData 的零售分析師 Neil Saunders 不止一次說過，川普震驚了他的國家與全世界。但是他的回歸，意味著許多政策又會回到檯面。

對美國零售業而言，最大的正面作用之一，是川普幾乎一定會更新在第一個任期內的減稅方案，這個方案在 2025 年底到期。「這個方案會大為有助於消費者收入，即使零售業者不應期待市場消費會突然膨脹，因為這只是延長一個現存的政策，早已融入消費者的消費習性中。」

有可能一般稅收也會進一步降低，因為國會會很友善；另一方面，上升的預算赤字則不免會導致抑止降稅。

「因此，很可能新的降稅會對準小費及加班費免稅，並容許家戶所得有更多的扣除額。整體看來，會在消費者的口袋放入更多的錢，為零售支出帶來小小的成長。」

川普提出的降低企業稅 15%，可能進一步嘉惠零售獲利，並有助美國的零售業投資。

另一方面，對美國零售業最大的利空將是川普的關稅提議。

「因為新稅制都要花一些時間才能實施，因此不會立即地提高關稅，但的確存在讓零售業增加額外成本的威脅。雖然川普斷言不會如此，但是付關稅的是進口的公司或機構，不是出口國家本身。這代表從海外採購商品的成本，不論是終端產品或是製造產品的原料部分，成本皆會劇增。」

「鑒於中國大陸製造商與美國零售業者之間的貿易情況，嚴格的關稅政策意味著零售業者初始會在利潤上大受打擊，或被迫漲價，如此會點燃通膨，抑制零售量。隨著時間，供應鏈會調整適應新的稅制，但這不會在一夜之間發生。有一絲希望是，關稅的強硬談話比較像是談判計謀，真正的政策與最後實施的內容規模會相對溫和。」

「調高關稅的副作用與上升的物價會讓較高的利率維持較久，這對房市沒有幫助，反而會拖累與房屋相關的產業類別。川普雖然承諾降低利率，也想要對利率的訂定有更多掌控權，想產生這種改變卻不是他可立即擁有的權力。」

對經濟展望感到焦慮

美國時尚業協會(USFIA)總裁 Julia Hughes 表示，業界最初的反應複雜，許多品牌及零售商期待正面的稅制環境，但是也有許多人對經濟前景焦慮，尤其川普對提高關稅手段的偏愛。

「高關稅會提升價格與激發通膨。不確定的貿易政策與高關稅會使得 2025 年以後的規劃變得艱難。」

關稅政策會是挑戰

美國成衣及鞋類協會 (AAFA) 總裁 Stephen Lamar 表示，如果選舉時的說法完全成立，新政府的關稅政策會引發新的通膨循環，讓美國人的日常穿著變得更貴。

「1930 年代經濟大蕭條的幫兇之一就是關稅，川普第一任期提高中國大陸銷美的關稅稅率猶在，造成成衣鞋類四十年來的價格新高。出錢付稅的是美國企業與消費者，不是中國大陸或其他供應國。這些關稅傷害的是低收入的美國消費者與女性消費者，因為低價的商品要付高稅額，女性成衣鞋類也要付高稅額。」

AAFA 將希望寄予在一些待更新的措施上，包括 AGOA(非洲成長機會法案)，GSP(普遍化優惠關稅措施)，及 HELP/HOPE(海地經濟振興計畫/海地機會夥伴促進法案)。

「這些措施立即與長期的更新，加上修正的貿易協定，可以讓我們的產業創造可預測的機會，以分散供應與投資、提供就業機會，以及為美國家庭提供負擔得起與永續的時尚。我們也期望出現一些法案，能保護貨運管道與港口、停止仿冒品透過第三方電商平台湧入，並推動其他不僅是善意，而且是精心設計、務實、和諧、最終是成功的政策。」

致力讓美國更具競爭力

美國零售聯盟(National Retail Federation)總裁 Matthew Shay 表示，有效的貿易政策可以增加美國在研發與創新的競爭優勢，並可保護具策略重要性的基礎建設，同時提升美國人民的生活水準與品質。

「不過，對消費性產品與其他非戰略性進口採取全面的提高關稅，會像是對美國家庭徵稅，如此會帶動通膨與漲價，導致工作流失。零售業準備好和新總統及國會一起制定能讓美國更有競爭性、增加國內投資及創造工作的稅收，以及貿易與監管政策。」