

四年回顧：美中關稅戰與對成衣採購的影響

2022 年 12 月

紡拓會編譯

美國決定持續對中國大陸進口貨品徵收 301 條款關稅，這對成衣產業意味著甚麼？本文係美國德拉瓦大學時尚與成衣系副教授 Sheng Lu 博士的分析。

2022 年 9 月 2 日，美國貿易代表署(USTR)宣布將繼續對中國大陸產品課徵 301 處罰性關稅。USTR 表示，這個決定是基於「國內獲益於此項行動的行業所要求」。USTR 代表戴琪進一步表示，這項懲罰性關稅會一直持續，直到北京採取更市場導向的貿易與經濟原則。換言之，已長達四年的美中關稅戰不會在短時間內終止。

美中 301 關稅戰簡介

美中關稅戰始於美中巨大的貿易差，以及美國認為中國大陸實施的不公平貿易行為，包括補貼中國大陸國營企業，智財權保護不足，強迫外資技術轉移等。

川普上任時，美中貿易差達到 3,830 億美元的歷史新高。2018 年川普政府首度針對自中國大陸進口約 1,000 種產品額外加徵 10-25% 的關稅，但是消費性產品包括成衣鞋類不在其中。之後由於雙方談判進展不順，2019 年 8 月，美方再度宣布針對新一批中國大陸產品加徵 301 條款關稅，成衣也在其列。

這項舉動反而加速雙方談判進展，達到所謂第一階段的貿易協議。依此協議，加諸成衣的懲罰性關稅從 15% 降為 7.5%。直至拜登上台，這些措施仍然有效。

美中關稅戰的爭執

美中關稅戰無例外造成各方的爭執，即使在紡織成衣業的各個環節之間皆有激烈討論。美國服裝品牌與零售商強烈反對對中國大陸產品課徵懲罰性關稅，原因如下：

- 首先，儘管有 301 關稅的課徵，對許多美國服裝公司而言，中國大陸仍是不可或缺無法取代的成衣來源地。貿易統計顯示，關稅戰來到第三年，2021 年中國大陸仍占美國將近 40% 的成衣進口量與約三分之一的成衣進口值。研究也同樣發現，在小額訂單、需要彈性、及產品多樣組合方面，美國服裝公司仍仰賴中國大陸的供應。

2022 年 7 月美國成衣進口來源地

	量比	值比
中國大陸	43.2%	27.2%
越南	14.4%	18.5%
孟加拉	6.9%	7.4%
中美洲自由貿易協定	9.0%	10.2%
印度	4.1%	5.3%
柬埔寨	4.4%	4.5%
印尼	3.2%	4.4%

資料來源: OTEXA (2022)

- 其次，懲罰性關稅增加美國服裝企業的採購成本並削減利潤。例如，一件衣服原來的批發價約 7 美元，加上 7.5% 的懲罰性關稅會增加採購成本約 5.8%，如果不轉嫁給消費者，零售毛利就會減少 1.5%。根據美國時尚業協會 2021 年的標竿調查，近九成的受調回覆者表示，關稅戰直接增加他們的採購成本，74% 的企業表示關稅戰傷害公司的財務。

基準成本利潤分析

產品	比率	金額	說明
布料	60%	US\$3.00	
副料	10%	US\$0.50	
裁剪縫合	30%	US\$1.50	
FOB 價格		US\$5.00	$=\$3.00+\$0.5+\$1.5$
採購代理佣金	5%	US\$0.25	$=\$5.00*5%=\0.25
進口稅率	16%	US\$0.80	$=\$5.00*16%=\0.8
運費	5%	US\$0.25	$=5.00*5%=\$0.25$
通關費	2.50%	US\$0.13	$=(\$5.00+\$0.25)*2.5%$
DDP 完稅後交貨價格		US\$6.43	$=\$5.00+\$0.8+\$0.25+\0.13
產品開發	20%	US\$1.29	$=\$6.43*20%=\1.29
批發價		US\$7.72	$=\$6.43+\$1.29=\$7.72$
零售價	利潤%=75%	US\$30.87	$=\$7.72/(100\%-5\%)=\30.87
折扣價	折扣%=35%	US\$10.80	$=\$30.87*35%=\10.80
淨零售價		US\$20.07	$=\$30.87-\$10.80=\$20.07$
毛利		US\$12.35	$=\$20.07-\$7.72=\$12.35$
毛利(%)		40.0%	$=\$12.35/\$30.87=40%$

課徵 301 條款懲罰性關稅 7.5%後成本利潤分析

產品	比率	金額	說明	與基準成本利潤比較
布料	60%	US\$3.00		
副料	10%	US\$0.50		
裁剪縫合	30%	US\$1.50		
FOB 價格		US\$5.00	$=\$3.00+\$0.5+\$1.5$	
採購代理佣金	5%	US\$0.25	$=\$5.00*5\%=\0.25	
進口稅率	16%+7.5%=23.5%	US\$1.18	$=\\$5.00*(16\%+7.5\%)=\\1.18	
運費	5%	US\$0.25	$=5.00*5\%=\$0.25$	
通關費	2.5%	US\$0.13	$=(\$5.00+\$0.25)*2.5\%$	
DDP 完稅後 交貨價格		US\$6.81	$=\\$5.00+\\$1.18+\\$0.25+\\0.13 $=\\$6.81$	增加 5.8%
產品開發	20%	US\$1.36	$=\$6.81*20\%=\1.36	
批發價		US\$8.17	$=\\$6.81+\\$1.36=\\$8.17$	增加 5.8%
零售價		US\$30.87	假設零售價保持不變	
折扣價	折扣%=35%	US\$10.80	$=\$30.87*35\%=\10.80	
淨零售價		US\$20.07	$=\$30.87-\$10.80=\$20.07$	
毛利		US\$11.90	$=\$20.07-\$8.17=\$11.90$	
毛利潤率(%)		38.5%	$=\\$11.90/\\$30.87=38.5\%$	毛利潤率 下降 1.5%

資料來源: Dr. Sheng Lu 諮詢產業專業人士後編製

- 第三，當企業開始轉移採購來源，自中國大陸轉向越南、孟加拉、柬埔寨等其他亞洲國家，這些國家由於產能有限，生產成本上揚。換言之，由於美國對中國大陸的 301 行動，也間接使得在其他地區的採購成本升高。

進口價格上揚的成衣品項(HS 稅則 61&62 章，前 6 碼稅號)數目

出口國	2019 與 2017 相比	2021 與 2019 相比
中國大陸	47.8%	34.4%
越南	68.9%	52.6%
孟加拉	66.3%	47.3%
印度	61.0%	54.9%
柬埔寨	61.2%	51.6%
巴基斯坦	52.0%	52.7%
中美洲自由貿易協定	68.1%	60.8%
墨西哥	46.0%	45.3%
海地	63.6%	60.4%
非洲成長與機會法案	55.6%	50.9%

資料來源：美國國際貿易委員會(USITC) (2022)

- 雖然美國服裝企業支持政府對中國大陸不公平貿易行為採取行動，但許多美國公司才是這些不公平行為的受害者。然而，業者不認為懲罰性關稅是有效解決這些問題的正確工具。相反地，服裝品牌與零售商擔憂關稅戰不必要地造成一個動盪不安的市場環境，不利企業的經營。

另一方面，代表美國纖維、紗及布料製造商的美國紡織組織協會(NCTO)，則強力支持對中國大陸產品課徵 301 條款關稅。因為美國大部分的成衣生產皆已移往海外，出口到西半球攸關美國紡織業的存亡。因此，NCTO 多年來都推動美國政策制定者支持所謂的西半球紡織成衣供應鏈，亦即，讓墨西哥與中美洲國家進口美國的紡織布料，再出口成衣成品以供消費。同樣地，NCTO 認為 301 關稅會讓中國大陸製成衣較不具價格競爭力，以利美國從西半球的鄰近地區採購成長。

有趣的是，NCTO 同時又要求美國政府不要對來自中國大陸的中間材料課徵懲罰性關稅。NCTO 總裁 Kim Glas 在相關公聽會中表示：「NCTO 會員支持將成品包含在 301 條款關稅範圍內，但嚴重關切對不在美國生產的製造原料增加進口關稅，譬如某些化學品、染料、機械、螺縲短纖等，反而會提高美國製造商的成本，使得他們的競爭力不如中國大陸」。

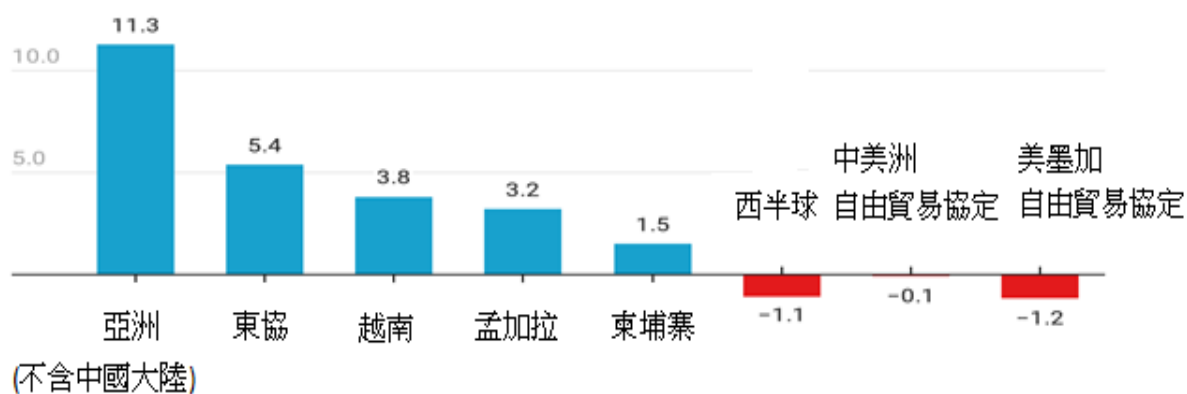
降低關稅戰的衝擊：服裝企業的策略

歷經貿易戰將近四年之後，美國服裝企業企圖降低 301 條款關稅的負面衝擊。美國成衣零售商在提高零售價方面甚為謹慎，因為市場競爭激烈。大多數服裝企業選擇吸收或管控上升的採購成本，不過，目前沒有哪一個策略被證實是成功或足夠的。

第一個方法是轉向取代中國大陸的地區採購。根據前述標竿調查，93% 的回覆者回答「將一些成衣採購訂單自中國大陸轉移至其他亞洲國家」。不過，回覆者也承認，極少其他供應國比得上中國大陸的彈性與靈活性、產能、上市速度及整體競爭價格。就如一名回覆者所言「零售商/大宗物資買家需要減輕對中國大陸的依賴，這代表其他國家需要增加基本設施以提供質佳又不貴的布料與原料；又或是需要以更迅速的後勤作業與更低的運輸成本將原料自中國大陸出口。」另一名回覆者補充表示「中國大陸會持續是原料採購的供應大咖，但在成品方面則會減輕份量。」

同時，不似美國紡織製造商所預期，並無明顯跡象顯示關稅戰導致向西半球採購更多成衣。相反地，貿易統計顯示，從 2018 到 2021，亞洲國家諸如越南與孟加拉補上中國大陸所失去的美國成衣市占率。

2018 至 2022 美國主要成衣供應地市占率變化(以進口值計算)



資料來源: OTEXA (2022)

第二個方法是，利用中國大陸的產能與生產彈性，調整自中國大陸採購的產品。例如，來自業界的市場數據顯示，自 301 關稅開徵後，美國服裝公司進口較多「中國大陸製」的奢華與高級服裝，較少平價與大量市場的產品。這很合理，因為購買高檔價格成衣的消費者通常對價格不那麼敏感，服裝企業得以提高售價以抵銷增加的採購成本。研究也發現，關稅戰後，美國企業自中國大陸採購較少的低附加價值基本款(如上衣與內衣)，而增加採購複雜與高附加價值的成衣類別(如洋裝與外衣)。

Neiman Marcus

WOMEN MEN

NEW & NOW DESIGNERS CLOTHING SHOES HANDBAGS JEWELRY & ACCESSORIES BEAUTY KIDS HOME GIFTS MAGAZINE SALE

STYLE IT

RAG & BONE
Andi High-Rise Wide Cropped Jeans
\$255

DEKALB
SIZE
QTY: 1

DETAILS

Don't call it a culotte. Andi is our new wide leg, high rise jean that hits the ankle and is slim through the hip. Made from a rigid fabric and available in Dekalb, a dark indigo wash.

Team them with your favourite graphic tee and sneakers to exude the label's laid-back style in its entirety.

- Rag & Bone "Andi" cropped wide-leg jeans in dark wash denim
- Approx. measurements: Size 26: 11 1/4" rise, 27" inseam, 21 3/4" leg opening
- Five-pocket style
- High rise
- Wide-leg
- Waist-hugging fit
- Cropped at the ankle
- Button/zip fly, belt loops
- fits true to size
- 100% cotton
- Machine wash
- **Made in China**

中國大陸製

Retail Price: \$255
零售價：255 美元

Saks Fifth Avenue

LOTHING SHOES BAGS JEWELRY ACCESSORIES BEAUTY KIDS HOME WELLNESS SALE

Mac Duggal
Embellished Satin Gown
\$358
4 interest-free payments of \$89.50. [Learn more](#)

COLOR White

SIZE

PRODUCT DETAILS

Crafted of lustrous satin, this stunning gown is detailed with embellished wide shoulder straps and an empire waist.

- V-neck
- Sleeveless
- Wide shoulder straps
- Zip back
- 100% polyester
- Lining: 100% polyester
- Spot clean
- **Made in China**

中國大陸製

Retail Price: \$358
零售價：358 美元

關稅工程的興起

與此相關的是，諸如美國服裝公司 Columbia Sportswear，運用所謂「關稅工程」來因應關稅戰。這指的是將成衣設計成被歸類於稅率較低的類別。例如，自中國大陸進口的「人造纖維製女用或女童用上衣、襯衫及短衫」稅率可高達 26.9%。然而，同樣的上衣在腰下增加一、兩個口袋，就被歸類成不同產品，稅率僅為 16%。不過，運用關稅工程需要實質的財務與人力資源，中小服裝企業往往無此條件。

第三個普遍的方法是和中方的供應商合作吸收增加的成本。根據業界來源說法，中國大陸供應商願意「降低價格以保訂單」並非罕見做法。貿易統計也顯示，雖然美國自其他地區進口成衣的單價於 2018 年起開始上升，但是「中國大陸製」成衣的價格則有相當的降價。不過，隨著中國大陸工廠自原料、貨運到勞工成本在疫情期間面臨上漲的局面，但這個方法被認為不會持久。

此外，USTR 認知到 301 關稅為美國企業與消費者帶來的負面衝擊，乃建立一個所謂「301 條款關稅排除程序」。在此機制下，企業可以申請某一特定產品排除課稅，由 USTR 裁定排除的門檻。不過申請排除需要實質的文書作業，即使有內部法律團隊的企業，也會僱用華府國際貿易法律經驗的事務所，以借重他們的專業知識與深厚的政府關係。服裝企業也擔憂申請的成功率不高，紀錄顯示近九成的申請被否決，因為未能證明「嚴重的經濟傷害」。最終只有不到 1% 被課徵 301 關稅的成衣產品申請排除成功。可想而知，這些額外的財務負擔及渺小的成功機率，讓中小型企業覺得沮喪。

總而言之，從 USTR 最近的聲明看來，對 301 條款的爭執，以及中國大陸仍將是紡織成衣採購基地等現象皆會持續。雖然經濟因素很重要，我們也不要忽視非經濟因素對 301 關稅命運的衝擊。譬如，整體的美中雙邊貿易關係近年來大幅惡化。除了關稅戰，兩國之間的摩擦已延伸到高度政治敏感的領域，像是人權與強迫勞動。這足以解釋為什麼拜登政府選擇保持成衣的 301 關稅，做為和中國大陸的談判籌碼。在美國國內，拜登也不願意在中國大陸政策上示弱，因為兩黨皆要阻止中國大陸的崛起。