

全球供应链的重塑，并未朝着特朗普所希望的方向发展



吴靖 香港中文大学决策科学与企业经济学系助理教授

2019-08-25 08:35:30 来源：观察者网

https://www.guancha.cn/wujing2/2019_08_25_515106_s.shtml

8月24日，美方宣布将提高对约5500亿美元中国输美商品加征关税的税率，中方强烈敦促美方不要误判形势，立即停止错误做法，否则一切后果将由美方承担。

美国经济指数状况连连，但自称“天选之人”（I'm the chosen one）的特朗普仍屡次声称要“将生产带回美国”。那些确实正在调整海外产业链的美国制造企业，真如特朗普所愿吗？

根据一项由香港中文大学决策科学与企业经济系吴靖教授和新加坡国立大学金融系 Ben Charoenwong 教授开展的最新研究表明，全球供应链的重塑其实并未朝着特朗普所希望的方向发展。近日，该团队接受了观察者网采访，分析了全球产业链的变化。



观察者网：首先，能否请您介绍一下，这项研究中相关数据采集主要通过哪些渠道和方法？是否针对个别企业做过调研，有的话能具体谈谈代表性的案例吗？

答：我们使用 FactSet Revere 数据库，该数据库涵盖的信息来源广泛，包括公司网站、公司财报、公开新闻、公司会议记录、彭博社等财经终端，共有来自世界各地的 23,000 家上市公司和 325,000 个条供应链关系，是我们目前所知覆盖范围最广、记录信息最全面的有关全球企业生产供应关系的数据集。

观察者网：您在研究介绍中提到，全球产业链的重塑并非如特朗普所愿，有些企业并没有从中国等地迁回美国，而是转移到其他东南亚国家，能举一些具体案例吗？此前，有传言称外资企业因为中美贸易战从中国撤出，这一说法在研究中能得到证明吗？

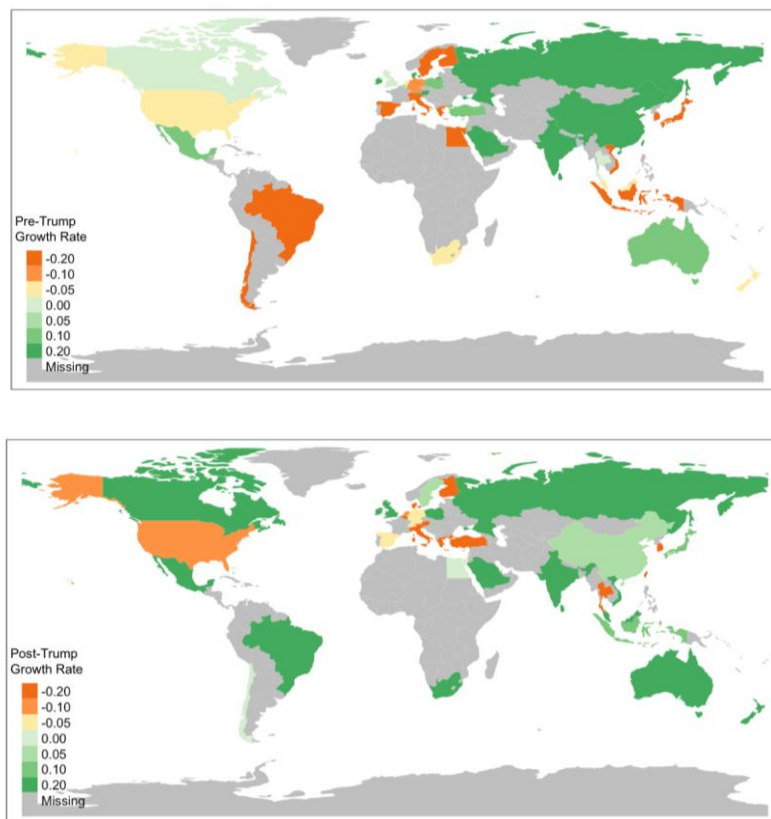
答：我们在 FactSet 全球供应链数据中发现了非常有代表性的供应链转移案例。比如美国雪佛龙股份有限公司（Chevron）是世界上最大的能源公司，在 2015 年至 2018 年间停止与中国深圳赤湾石油供应公司、中信海直集团、中化国际、中海油田等企业的重要生产关系，同时，雪佛龙也终止了与美国 SPX 燃料能源公司、DXP 公司等 185 家美国供应商的合作，占其历史所

有美国供应商总数的近 80%（数据显示曾共有美国供应商 235 个）。逐步撤出中国和美国后，雪佛龙开始在越南和其他国家开拓供应链关系，比如哥伦比亚、西班牙、哈萨克斯坦、斯里兰卡等。

我们在仔细观察公司的行动时间线后，得到了最重要的研究发现，即美国企业的供应链外迁行为并非始于 2018 年 3 月 22 日特朗普签署备忘录开启贸易战，而是从 2015 年 6 月特朗普参加总统竞选时就开始有所反应。

除了上述雪佛龙的例子之外，还有众多公司从 2015 年便开始有明显的生产链全球化、分散化的趋势。比如 L Brands（旗下拥有维多利亚的秘密等美国多家知名品牌）、万豪国际集团（世界最大国际酒店管理公司）、美国德纳公司（世界最大汽车零部件企业之一）等，这三家公司均有超过五十年的经营历史，当国家政策不确定性逐渐增强时，其全球化供应链有明显对比，其 2014 年的重要供应商分别仅包括 7 个、8 个、3 个本土外国家，而 2015 年则增长至 12 个、15 个、8 个，增长率分别为 87.5%、71.4%、166%，新增国家主要集中在韩国、越南、马来西亚等。

我们对美国公司供应链的各国分布占比的增速做了整体的对比研究，下图分别为 2014-2015 年占比增速，和 2017-2018 年占比增速，绿色为上涨，橙色为下降，可以看到在 2016 年特朗普当选后，美国制造业全球份额明显萎缩，中国增速变缓，东南亚、南美等地区增长迅猛。



图片由受访者提供

观察者网：您如何看待部分外企撤出中国这一现象？转移到东南亚的企业顺利吗，是否遇到一些困难？

答：外资企业为了规避中美贸易战，尤其是贸易战背后经济政策不确定性的负面、长期影响，自然会考虑转移到环境稳定、生产成本合适的国家或地区，比如东南亚。但是，这些转移行为也并非毫无障碍，一部分困难来源于这些国家地区原有制造业生产基础的薄弱，比如技术落后、生产质量较低、官僚政治的腐败和打压、财务会计制度的不健全等。

另一部分困难来源于大量公司转移后带去的工厂产能供不应求，劳动力成本不断上升，毕竟东南亚的年轻劳动力的数量远比不上庞大的中国；厂房租金上涨，据越南地产公司 JLL 的统计，2018 年下半年越南南部厂房由于供不应求而租金上涨 11%；订单饱和后产能受限，比如 Zara、优衣库等多家知名品牌将生产线迁到越南后，越南服装纺织行业很快出现饱和，一些中小企业已经减少生产甚至开始停产，甚至被迫进一步迁移到其它国家。

重新规划供应商代价也是很高昂的，因为企业需要花费多年时间与供应商建立起良好关系和默契，现在要在新的地方重新建工厂，招聘、培训员工，很难短期内保证产品的工艺和质量。

观察者网：您提到研究中最有意义的一点是，生产链越复杂，对美国境内经商环境越敏感的企业，会更早地采取防范性措施，在冲突产生前，将公司生产和销售迁移到美国以外的国家。在您的研究中，如何量度“复杂”，有具体研究数据说明吗？如果将这一结论套到中国或其他经济体是否成立？

答：我们从两个角度定义并考察了“复杂”这一概念。

第一个角度是公司生产链条的多样性，越需要不同行业生产链提供元器件的公司，供应商越多，公司价值链越“复杂”。由于不同生产链间具有不可替代性，任一环节的不稳定都会给公司产品带来极高危害，因此这些公司会对生产链环境极度敏感，更早采取措施。我们用美国内部供应链条总数来衡量这一指标，“复杂”程度极高的美国苹果公司在 2014 年本土供应商占比 33.35%，2016、2018 年相继降到 29.93% 和 27.09%。

第二个角度是公司产品的多样性和对其他企业的影响程度，公司经营越广泛，产品重要性越高，公司价值链越“复杂”。比如排名第一位的美国通用电气公司（产业横跨电子工业、能源、运输工业、航空航天、医疗与金融服务等），2014 年本土供应商占比 56.69%，2016 年降到 42.74%，2018 年仅有 36.04%。

这一结论在中国同样成立，因为经济政策不确定性对供应链的影响机制是根本的，不确定性给企业经营带来了显著的负面影响，比如原材料成本上升、政治政策压制等，因此企业为了自身发展，肯定会寻求新的出路。我们观察中国的数据发现，“复杂”程度最高的公司诸如中

国石化、中国石油、南方航空、国际航空、东方航空、中兴通讯、东风汽车等，在 2015 年后均大幅降低了在美国的供应链占比，同时在马来西亚、沙特阿拉伯、巴西、哥伦比亚、波黑等国家寻求新的供应商。

2018 年 6 月 28 日，特朗普亲赴威斯康星州，与鸿海董事长郭台铭共同出席富士康工厂的动工典礼。@视觉中国



观察者网：目前美国经济结构对回迁企业而言，面临着什么困难？此前鸿海在威斯康星设厂一事尚未有实质进展，是否可以说明问题？

答：不愿回归的原因有很多。客观来说，包括纺织、皮革在内的基本消费品，很难找到像中国这么完整的供应链和劳动力市场。美国每年从中国进口超过 20 亿双鞋，很难将业务完全迁往其他国家。抛开客观熟练劳动力不充足以外，成本也是很大的的决定性因素。美国政府每年收取 5%-50%的土地税，在美国开发企业土地和建厂占去企业投资比例高达 20%-30%，除此之外还有搬迁费用、设备费用，后期的美国高昂的管理、雇员、保险、医疗等费用。这些额外增加的成本，最终都会通过产品售价传递给零售商、消费者，消费者怎么能够承受原来 100 美元的鞋现在卖到 300 美元呢？

另外，特朗普主导的政治经济不确定性也对美国企业在如何构建回迁计划上造成客观上阻碍。比如特朗普在是否追加关税的态度一直反复，在是否与华为等中国企业合作的态度上变化多端，并且把与中国的农产品和原材料贸易当做贸易筹码，这些都会影响美国企业回迁美国。最近白宫和美联储之间也出现了矛盾，货币政策和利率不确定性也会影响美国企业更保守看待在美国本土的生产和经营。

关于鸿海在威斯康星设厂的计划，我们不看好。我们研究发现，面对贸易战这种政策不确定性，公司对固定资产等长期投资持更加谨慎态度。相比最初建厂消息传出来，目前的政策不确定性情况下，这个计划最终不了了之的可能性很高。另外，鸿海本身在大中华区的根基很深，两国关系不好也是导致没有实质进展的另一压力。

观察者网：最近有一个比较热的话题是“中美脱钩”，在中美两国都有人讨论，两国国内也都意见不一。之前有观点认为，和美国不同的是，中国这些认为要脱钩的，其实都是不希望脱钩的，只是从某种预防的角度来谈这个问题。您对此如何看待？结合您的产业链研究，如果中美脱钩，会对中美带来什么影响？

答：中国是全世界制造业第一大国，但美国仍然是全世界制造业第一强国。中国在绝大多数制造业产值都远远超过美国，但是美国在航空航天、芯片设计和制造、化工和新材料等高精制造业仍然明显领先中国。我们都不希望看到中美经济关系完全脱钩，因为两国互补很强，市场都巨大而且相互兼容，同时经济纽带也是两国政治关系的压舱石。

但从供应链的风险考虑，中国企业确实需要分散风险，自主研发或者建立其它供应渠道。

观察者网：那么。中国参与全球产业链的情况如何？之前外界认为，中国参与全球产业链下一阶段必须要做的是提高自己在产业链的价值，要做到这一点，中国需在哪些方面发力？

答：中国是全球的产业链大国，基础设施完善，受过高等教育或者专业技能的人才 1.7 亿，具备其他国家难以替代的综合优势，尤其是生产制造行业占据全球总量的很高比重。近三年的部分企业迁出中国，一方面受中美贸易战影响，另一方面也因为中国产业链转型下成本上升，企业主动寻求更适合的生产出路。为同时迎接贸易战长久化和生产成本扩大化的挑战，中国要坚持做好产业链的升级调整，向附加值高的上游拓展，一方面，健全新的生产环境，做好承接高要求、高价值生产订单的准备，另一方面，更要着力发展自身优势行业，比如人工智能、5G 等具备高综合性、影响性的重要产业。

观察者网：最近，华为遭到美国打压，一方面推出备胎“海思”、发布“鸿蒙”系统，但同时仍积极表态要与海外供应商保持密切联系，如何看待这种两手准备？研究中有对华为供应链有深入了解吗，自主和依靠外在供应的比例如何？若后续真面临美国断供，是否有成熟应对举措？

答：由于华为是私有制公司，其经营运作没有披露，我们从数据商 FactSet 不能获取华为重要的供应链合约信息。**中兴通讯是一家上市公司，我们以中兴通讯为例，中兴通讯的美国供应商占比由 2014 年的 60.45% 迅速降至 2018 年的 22.39%，**同时在芬兰、以色列、俄国、沙特阿拉伯、瑞典、新加坡、土耳其开拓新的生产合作关系。当然，有可能中兴通讯事实上对美国的芯片供应商依赖度非常高，只是最近受到美国针对性的制裁而有所影响。

观察者网：最后，根据您的研究，能否对全球产业链现状的特点做一些总结？

答：整体来看，2015 年特朗普参选后，美国的全球生产份额明显萎缩，在中国的增速变缓，东南亚、南美等地区增长迅猛。其中，烟草制造业、金属采矿业、重型施工业、木材和木制品制造业、玻璃和混凝土制品制造业、橡胶和塑料制造业迅速撤离美国，电气服务业、石油冶炼、汽车制造由中国迁出，东南亚的印度尼西亚大量承接了金属矿和煤炭开采业、玻璃和混凝土制品制造业、皮革制造业，越南大量承接食品制造业、纺织业、橡胶制造业，泰国大量承接了皮革制造、纺织业、食品业，南美洲的巴西大量承接食品制造、玻璃和混凝土制造、交通运输业、汽车制造，智利大量承接了纺织业、航空航天器制造、电气服务业。