

# 关税风暴下，钢材真实出口情况如何？

## 一、 调研背景

近几年国内用钢需求持续走低的背景下，钢材出口成为缓解国内供给压力的重要渠道，然而近期关税风暴使得出口变数增大：美国关税政策不断加码，越南先后对我国热卷及镀锌等产品加征关税，韩国对我国中厚板出口加征关税，全球范围内的反倾销调查此起彼伏，面对日益收紧的国际贸易环境，我国出口是否将会下滑？

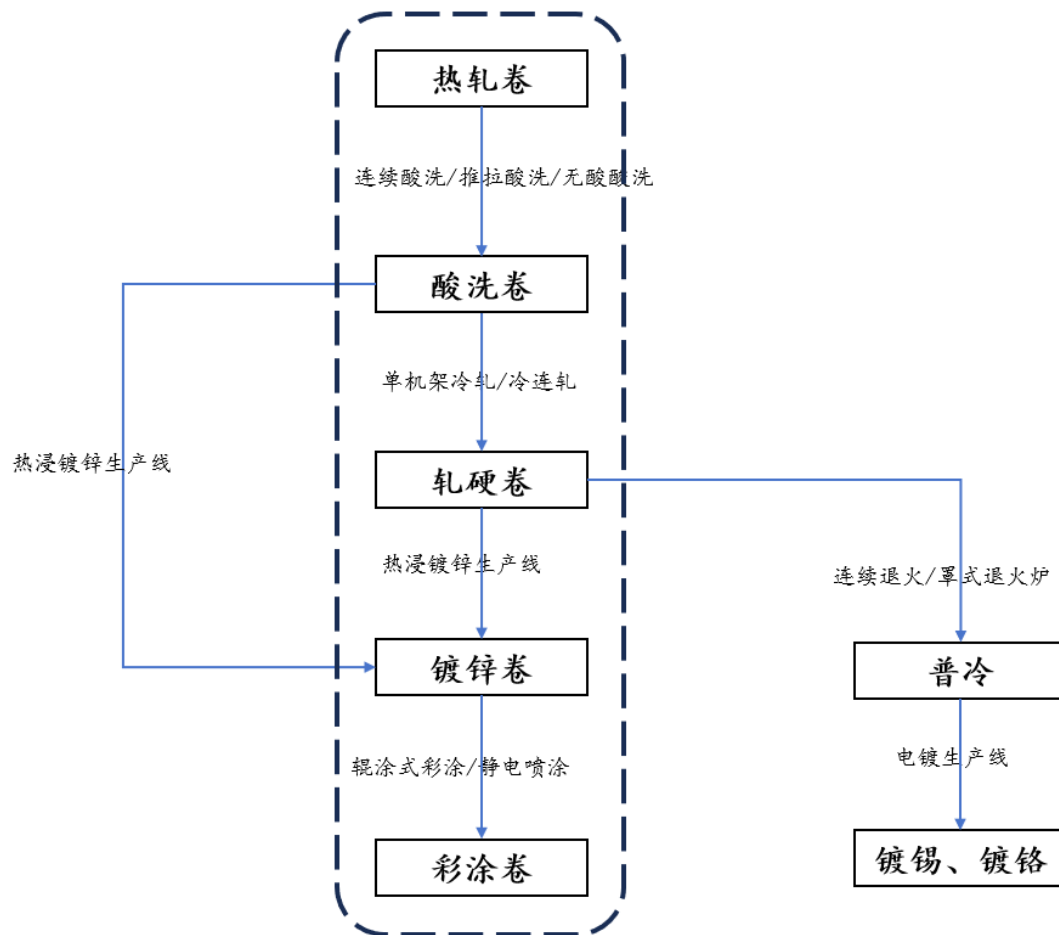
今年“抢出口”现象尤为引人关注，为规避反倾销风险和应对严查买单出口，不少企业选择提前出货，这种应激反应虽能解一时之困，却也可能透支未来的出口潜力，更值得关注的是：这种现象能持续多久？

针对上述问题，我们于 2025 年 4 月 8 日-4 月 11 日对山东省博兴县、淄博市的中下游企业进行调研，主要包括 11 家热卷和冷轧、镀锌加工企业、1 家出口贸易企业。

## 二、 山东地区钢铁产业链状况

我国出口钢材产品以板材占比最高，而博兴县是“中国金属板材之乡”、重要的金属板材出口贸易集中地，拥有各类金属板材生产线 500 余条，年产能逾 5000 万吨，轧机产线约 80 多条、镀锌 130 多条、彩涂 180 多条，镀锌、彩涂产能分别占到全国的 1/2、2/3。目前，博兴县金属板材产业产品出口“一带一路”沿线以及东欧、南美、韩国等 140 多个国家和地区。博兴市场的变化，一定程度上也反应了关税对国内出口的影响。

图：热卷下游加工流程



注：博兴市场的生产流程主要涉及图中虚线部分



热卷



镀锌卷

### 三、 调研核心内容总结

1、**加工利润：**轧硬加工利润历史偏高，镀锌加工利润一般：轧硬加工费多年均值在 260 左右，去年上半年在 210-230 之间波动，目前 320 左右；镀锌加工费多年均值 180 左右，去年同期 235，今年目前 170。轧线和镀锌线开工存在错配，导致轧机利润与镀锌利润分配变化。

2、**生产情况：**加工厂多以销定产，无主动做多原料动作，原料库存较低。

3、**订单情况：**目前博兴虽然手持订单较多，但都是之前的订单在兑现，4 月接单下滑明显，5 月中旬之后，存在需求骤降的风险。

4、**排产情况：**调研中 2 家反映轧硬、镀锌订单不好，排产在 7-20 天，多数加工厂反映订单排产在 1 个月左右，个别排产在 2 个月；整体轧硬、镀锌排产好于彩涂。

5、**买单出口：**3 月底买单出口和 4 月初美国关税事件后，目前外贸报价都是含税，同时叠加关税考虑，报价偏高。政策完善下，买单出口后期应该会被终结。

注：博兴工厂除少数几家直接有外贸团队外，多数不直接面对国外客户，而是作为国内外贸商的加工厂。贸易商根据对行情和交期的综合判断，择时下单到工厂，因此调研工厂订单情况仅作为参考，不完全反应国外需求。

### 四、 出口展望

1. 短期钢材出口或有所下滑，主要原因在于：一是预计 2、3 月份的抢出口透支越南、泰国 5、6 月的需求；二是买单出口监管加严；三是美国关税风暴下，转出口受阻；四是贸易环境不确定性增加的背景下，国外客户和国内外贸商观望情绪增加；五是博兴地区当前排产到 5 月初，4 月接单明显下滑，预计将会在 5 月的出口以及表需数据上有所体现。

2. 长期出口量取决于全球供需情况，出口有望维持高位，主要原因在于：一是中国产品性价比高，产量高，目前竞争品不多，国外产品替代性不高；二是外贸需求没有消失，可以通过价格消化。但需要注意东南亚钢厂未来投产可能对中国出口形成实质性影响。

## **五、 各家工厂调研具体情况**

### **1、贸易企业 A**

热轧卷板、冷轧卷板、镀锌大型贸易商，月经营 30 万吨，包括热卷、轧硬、冷轧基料，山东热轧卷板民企第一，主要给周边下游加工企业供货，市场认可度高。

企业思路主要是年后逢高空，因为 3 月底 4 月初轧硬接单少、了解到市场外贸远期接单很少，近两周偶尔接的单子也是外贸一手贸易商在 3 月初接的单子，一直持有着空单，下游一直操作思路是逢跌价空单回补。

年后轧硬、镀锌加工费一直很高的原因：反倾销出来后，2 月接单较好，接满 3 月工时，且一直延续至 4 月。

后续观点：看严查买单出口以及关税实际落地情况，如果严查买单出口以及关税落地，可能短期有影响，由于国外对我国产品具有依赖，中长期还是取决于价格。

### **2、全流程加工企业 B**

拥有完整下游产业链的老牌加工企业，有轧机、涂镀、镀锌、彩涂全流程，2 条轧机生产线月产能 4.5 万吨，2 条镀锌线月产能 4 万吨，市场把控灵活。

原料根据市场价格进行采购，没有钢厂协议量，原料库存根据接单、行情判断进行灵活调整，主要还是以销定产。主要服务本地加工厂和贸易商，不直接出口。

目前订单交期 30 天左右，接到 4 月底 5 月初，3 月 25 号左右，突然感觉订单断层式减少，4 月尤其是近期跌价后接单较多，主要来自做库存以及囤货等投机行为。

当前轧硬加工费 320，230 是盈亏平衡线，今年 3 月初轧制费上涨，月中涨到 300 左右，目前严格执行以销定采/产，锁定较高的加工利润，没必要做多原料放大利润。

### **3、全流程加工企业 C**

山东区域冷轧头部企业，自有轧机 5 条，镀锌线 2 条，彩涂线 1 条，月产能 8 万吨，内外贸各占一半左右，外贸主要加工外贸定制产品，产品特点是薄规格精细化，不直接出口，只对接国内外贸的贸易商。生产的轧硬是出口规格，月产

一到两万吨。以销定产，原料约 2.5 万吨钢厂协议量。

接单排产 1 个月，5 月 10 号之后的接单没有。

前期 3 月中旬国内接到一批集中的镀铝锌订单，原因是泰国 5 月配额认证政策落当地大型贸易商集中抢单，计划 6 月之前到泰国完成报关清关，该企业负责人认为这批订单透支了 5、6、7 三个月的泰国区域需求。从时间节点上看，因为这批货要赶 5 月 10 号的船，而本地 4 月 15 之后的接单赶不上 5 月 10 号的船期，所以近期订单集中下单。

越南镀锌反倾销影响不大，主要是因为到越南的镀铝锌出口量不大。

南美也是从中国进口的大户，订单呈现出上涨态势，但是非常不稳定，基本是集中式、脉冲式的订单，比如一次有个十来万吨，因为他们会根据其国内盘面、中美汇率、国际形势等来中国抄底。

#### **4、镀锌加工企业 D**

有一条镀锌生产线，月产能 2.8 万吨左右，其中自产 7000-8000 吨，其余是接当地出口的来料加工。

当前满产状态，镀锌线接单排产大约是几天，来料加工约一周，接单时间较去年同期缩短，去年同期接单大约 15-20 天。当前镀锌加工利润约 170 左右。

越南对镀锌反倾销后来料加工减少，往年 3、4 月份是旺季，对于小贸易商往年每天销量五六百吨，现在只有两三百吨。

#### **5、冷轧加工厂 E**

冷轧工厂生产轧硬，1160 轧机生产线两条，1380 轧机生产线两条，月产能 7 万吨，只轧不涂不镀，不直接对接外国客户，人民币与国内外贸客户结算，以销定产，常备 0.5-1 万吨库存。

现在订单交期 1 个月，从 21 年 4 月份投产到现在，目前是订单交期最长的时候，22 年轧制费最高到 450（目前 320 左右），但是当时交期在 15 天左右，今年春节前交期二十多天，最近一直在一个月左右。在手订单普遍交期在 5 月初，5 月中旬及之后订单目前没有。

严查买单和加征关税对出口有影响，但认为影响是暂时的，了解到订单是有的，目前观望主要是政策变化导致短期报价抬升，客户有订单但是没下。如果国内价格下跌，贸易商和国外客户各退一小步，成交可能促成。一方面外商不会囤

太多库存，前期市场关心的抢出口是否会透支需求，认为可能也就多补 1-2 个月的库存；另一方面，国产产品还不具备替代性，更多担心东南亚钢厂投产对中国产品的冲击。

去年年初需求就好，但是轧机和镀锌生产存在错配，造成轧制利润和镀锌利润的变化。23 年轧机利润好镀锌利润差，24 年镀锌利润好轧机利润差，今年轧机更好，镀锌也不错，整体产业链利润比前两年好。

## **6、全流程加工企业 F**

头部全流程加工企业，企业规模大、信誉好、执行能力强、产品质量高，具有品牌附加值，自有轧机 6 条，2024 年产量 147 万吨，镀铝锌生产线 2 条，2024 年产量 47 万吨，彩涂生产线 1 条，2024 年产量 16 万吨。有独立的外贸销售团队。

每月热卷用量约 12 万吨，协议量约 4 万吨，其余市场采购。总库存 8-10 万吨，1 万吨常备库存。

轧硬九成内销，销售区域在博兴周边，月出口量 1-1.5 万吨，轧硬按照冷轧名目出口；镀铝锌九成以上出口，彩涂七成出口，三成内销主要用于国内工程类项目。主要出口市场为巴西、东南亚的马来、印尼、泰国、菲律宾等一些国家，彩涂主要出口中东国家，近两年东南亚地区的销售增量较多，今年出口接单同比明显好转，出口量增加 12%。

今年的越南反倾销没有影响，因为没有越南客户。巴西反倾销初裁是暂不加税，预计终裁会加小幅度的反倾销税，可能对出口产生小幅影响。

轧硬排产超过 50 天，镀铝锌排产 35 天，到 5 月初，彩涂排产 40 天。调研的近两天询盘增加，海关严查买单出口，叠加价格下跌，接了部分小定单，但客户观望的较多。

## **7、贸易加工企业 G**

贸易企业，热轧卷板、冷轧卷板、镀锌，自有镀锌生产线一条，工贸一体，月产量 5 万吨，在市场中主要做时间差和价差贸易，不直接出口，主要对接外贸贸易商。

以销定产，市场波动较大，如果有一定原料库存，会及时进行套保，原料主要是市场采购，没有协议量。

轧硬、镀锌、涂镀分别销售对应客户，迅速锁定加工利润，加工利润去年和今年都比较好，比较稳定。

当前排产 30-40 天，年前排产 15 天-20 天，年后才逐渐增加，3 月中以来半个月接单没有利润，接单较少。

近几年非洲、中亚、斯坦国家、东南亚等国出口增量比较多。

## **8、全流程加工企业 H**

大规模全流程加工厂，且是山东地区最大的锌锭供应商，山东区域冷轧、涂镀龙头企业，轧机 7 条，当前产能 12 万吨，年底新产线投产后，产能约 22 万吨产能，愿景是成为北方最大规模的轧硬民营企业，镀锌产线 2 条，彩涂产线 2 条，目前月产能 12 万吨。

没有直接出口量，直接对接外贸贸易商，也会销售给镀锌、彩涂加工厂。接单稳定，以销定产，热卷协议量 5 万吨，其余市场采购，常备库存量几千吨至两万吨，以协议量为主，根据市场行情判断，决定是否套保锁定原料成本。

当前排产 15-20 天，4 月新接订单较少，主要是一些内贸投机订单。过完年排产维持在 12-15 天，去年整体排产维持在 7-10 天，轧制费是 320 左右。

今年接单约七成是外贸订单，外贸订单的特点：订单量散、宽度和厚度非国内常用规格；主要因为每个国家标准不同比如有的国家用英尺，此外，加硼的全是用于出口。

现在接单量收缩，但订单存量较多，每天产量 4000 吨，接单 2500-3000 吨，不太能感受到反倾销的影响。4 月日均接单 3000 吨，外贸接单感觉有所减少，跌价后内贸投机好转。

担心价格暴跌，客户毁单，近期市场出现毁单现象。

## **9、镀锌加工企业 I**

生产线 2 条，2.5 万吨产能，主要做出口规格镀锌，自有外贸销售团队。以销定产，几乎没有自备原料库存。

今年彩涂外贸接单不太好，2 月接单小幅走弱，3 月接单明显走弱，4 月接单较少，现在交 3 月份的订单，基本上 4 月 20 以前交完。

4 月产量约 1 万多吨，20 号之后面临停产。由于轧硬交货期约 20-30 天，即使现在能接单，由于需要买轧硬，生产也要到 5 月份。

## 10、热卷加工企业 J

该公司是淄博地区最大的热轧卷板和中板贸易商,同时也是该区域第二大钢结构整装生产厂。公司贸易部分主营中板卷板,加工部分为三条开平线一条纵剪线,钢结构加工部分有激光焊火焰焊和钢结构整装车间。

今年卷板需相较于往年来说较好,终端企业由于长期不备库存,导致部分规格缺货,调货和采购都相较于往年同期积极。该公司是普阳、敬业、天钢的中板一级代理商,直接面向终端和工程配送,反馈今年加工制造业比去年好,但是整装钢结构基建订单不如往年且回款慢,资金压占依然比较严重。

后续看好雨季之前的需求,期待 4-5 月份价格可以走强。

## 11、镀锌彩涂加工厂 K

镀铝锌、镀锌自营企业。升级改造后,2 条镀铝锌,1 条镀锌,3 条彩涂,6 条线产但是产能释放比较完整,相当于其他工厂 9 条线的产能,准备今年 6 月份左右投产新的锌铝镁产线;有自有油漆厂,全部自用。镀锌彩涂产品直接对接国外客户,产品质量相对较好,有品牌溢价,国外客户比较认可。对产品质量要求比较严,后续考虑自己上六连轧线,便于控制产品质量。

买单出口和关税政策之后,订单略有减少。彩涂订单 45 天左右,镀锌在手订单 2 个月(好于其他调研工厂),排单周期整体跟之前差不多,部分客户希望比原交期提前发货。

近几年做高克层的订单持续增长,可能来自中东、北非、东欧等国家,(越南为低克层主要区域),可以明显感觉到订单增加,从锌锭使用量也可以看出来,去年前年产线没有增加,但是工厂用锌量在持续增加。

## 12、全流程加工企业 L

镀锌、镀铝锌、彩涂加工产线。直接对接外贸,也接外贸贸易商的订单,每月直接外贸出口量约 4 万吨,主要是轧硬、彩涂,镀铝锌较少,彩涂中八成用于出口。

3 月底接单排产到 4 月底,4 月接单较少,外贸贸易商不敢接单,最近接的是外贸贸易商手里已有但没下的小单子,当前排产到 5 月初。认为后续订单还会有,但是时间缩短。

过完年 2 月以来的订单是透支以后的需求,这部分订单的交期在 4、5 月份,



最晚到5月底交完，是因为查买单出口，存在抢出口。