

美国金属关税新规意在全面升级重构产业链

中国金属矿业经济研究院（五矿产业金融研究院）

周 匀

2026年4月，白宫发布政策说明文件，宣布对关键工业领域实施新的关税政策。新规将“第232条”的关税覆盖范围从钢铁、铝、铜等初级产品扩展至其衍生产品，新建立了一套分级税率体系。此举以“防止规避”和“国家安全”为名，通过改变计税基础、设置豁免门槛，构建更严密的贸易保护网络，旨在以精细化关税驱动产业链重构。

一、这一政策核心变化与“明降暗升”的实质效应

此次关税调整最显著的特征是引入了基于金属含量的新税率体系，并彻底改变了关税的计税基础。根据白宫公告显示，新规设立了包含0%、10%、15%、25%和50%共五档的分级税率体系。对于完全或几乎完全由钢、铝或铜制成的初级产品，如钢卷、铝板、横梁、管道等，维持50%的高额关税不变，但计税基础从过去的“金属含量价值”改为“进口商品的完整海关估价”。对于金属含量超过15%的衍生产品，名义税率从50%降至25%，然而计税基础同样扩大为商品全值。金属含量在15%及以下的产品则被完全豁免，不再受232条款关税约束。此外，政策为特定目标设立了优惠税率：完全使用在美国冶炼或铸造的钢、铝、铜在境外制造的产品，

适用 10%的较低关税；而部分金属密集型工业设备和电网设备，在 2027 年 12 月 31 日前可享受 15%的过渡税率。

这种“税率降低、税基扩大”的组合拳，产生了“明降暗升”的实质效果。有分析指出，对于铝含量高于 15%的衍生产品，虽然税率降至 25%，但由于计税基础由“金属含量”扩大至“整件价值”，实际税负可能不降反升。特别是对于那些金属价值占整件商品价值比例低于 50%的中高附加值制成品，企业承担的关税负担将显著增加。业界认为，新规看似降低了税率，但在实际操作中，可能反而提高企业成本，原因正在于征税基础从“金属含量”扩大至“整件商品价值”。例如，一台进口的燃气灶具或洗衣机，其钢铁含量可能仅占成本的一部分，但如今需要按整机价值的 25%缴税，这无疑大幅提升了进口门槛。这种设计精准地针对了此前关税体系的漏洞——即进口商通过将初级金属进行简单加工，制成零部件或半成品后再出口至美国，从而规避高额关税。新政策通过按全值征税，使得任何含有一定比例美国所定义为“关键金属”的制成品都难以幸免，实现保护范围从“点”到“面”的扩张。

二、此举的战略意图是以国家安全为名行产业链重构之实

特朗普政府此次政策调整，法律上依然依托于《1962 年贸易扩展法》第 232 条，以“国家安全”为由延续并强化其

贸易保护措施。白宫在公告中明确宣称，相关进口商品“威胁美国国家安全和工业基础”。然而，剥开“国家安全”的外衣，其核心战略意图清晰指向两个相互关联的目标：防止关税规避以保护本土初级金属产业，以及通过差异化税率引导产业链关键环节回流。

首先，政策直接回应了旧有体系的执行困境。此前，50%的关税仅针对产品中的金属含量部分征收，这不仅需要复杂的人力计算，也为企业通过低报进口价值或金属含量来规避关税提供了空间。统一按商品全值计税，极大地简化了海关执法，压缩了企业的合规操作空间，使保护效果更为显著。

其次，差异化的税率设计体现了精细化的产业政策思维。对电网设备等特定工业设备设置截至2027年的15%较低过渡税率，明确服务于“加速推进目前正在全美各地开展的大规模工业基础设施建设”的目标。有分析指出，这反映出美国在人工智能快速发展背景下，急需更新或新建电力基础设施的现实需求。换言之，政策在保护上游原材料产业的同时，也为下游关乎能源转型和科技竞争力的关键基础设施建设降低了成本。

更为深远的是，10%的优惠税率条款（针对完全使用美国原产金属在境外制造的产品）具有强烈的产业链引导色彩。它并非简单的关税减免，而是一个激励信号，鼓励全球制造商在其供应链中优先采购美国生产的金属原材料。这旨在巩

固美国作为全球金属原材料供应中心的地位，并将下游加工、制造环节与美国的资源产出深度绑定。同时，美国对英国的特别待遇（其大宗产品税率为 25%，衍生品为 15%），凸显了其在构建“友岸外包”供应链体系时，对核心盟友的拉拢与区别对待。这一系列举措与特朗普政府“美国优先”议程下，围绕关键矿产构建新外交布局的战略一脉相承。最终目的是通过关税这一经济杠杆，系统性重塑全球金属产业链的布局与流向，增强美国对全产业链的控制力。

三、此举对全球矿业格局的深远影响与连锁反应

美国作为全球最大的经济体之一，其金属贸易政策的重大转向，必然在全球矿业市场引发一系列连锁反应，影响深远且复杂。

从短期看，新政加剧了市场波动与供应链焦虑。在政策生效前夕，市场已出现囤货现象。有分析指出，虽然铜原材料本身被豁免，但针对铜等金属的半成品和衍生品的新关税可能导致美国市场出现囤货情况，加剧全球供应紧张。这种基于预期的行为扰乱了正常的贸易流动。对于出口企业而言，尤其是那些向美国出口金属衍生产品的制造商，新规带来了直接的成本冲击与合规挑战。企业必须立即重新评估产品分类，精确计算金属含量，并核算税负变化。那些生产金属含量在 15%至 50%之间的中高附加值产品的企业，可能面临利润空间被大幅压缩甚至失去美国市场的风险。这将迫使全球

制造商重新规划其供应链与生产布局，考虑将最终组装环节转移至美国境内，或寻找替代的原材料供应地和出口市场。

从中长期来看，这一政策将加速全球矿业贸易格局的多极化与区域化重构。美国通过高关税壁垒试图建立相对自给或优先与盟友贸易的金属产业闭环，这必然促使其他金属生产国和消费国寻求新的贸易伙伴与合作协议。

此外，上述政策对不同金属品种的影响存在差异。对于铜而言，其影响尤为微妙。一方面，全球铜市场本身正面临结构性短缺。2026年第一季度，中国铜原料联合谈判小组因现货加工费深度倒挂而决定不设定第二季度指导价，国内冶炼厂计划减产超10%，这凸显了铜矿供应紧张的局面。美国对铜衍生品加征关税，可能在短期内进一步扭曲贸易流，推高区域价差。另一方面，由于美国本土铜矿产能有限，完全隔绝进口并不现实，政策更多是增加了全球铜贸易的复杂性和成本。对于铝和钢铁，美国本土拥有相对更多的产能，保护主义政策对其国内产业的支撑效应可能更为明显，但也会推高美国制造业的投入成本。

最终，这场以“国家安全”为起点的关税升级，其效果将在经济增长、通胀压力、盟友关系与全球资源分配效率等多重目标的复杂博弈中接受检验。其标志着全球金属贸易进入一个规则更复杂、壁垒更高、地缘政治色彩更浓的新阶段，所有市场参与者都必须适应这一“泛安全化”的竞争新常态。

态。

总体看，美国此次关税新政本质上是贸易保护主义升级，核心是通过“税基扩大、分级征收”将保护延伸至全产业链。其以国家安全为名，实为保护本土产业并引导供应链回流。此举或将抬高美国制造业成本，推动全球金属贸易格局向区域化、多极化转型，全球矿业竞争将进入壁垒更高、地缘政治考量更重的新时期。