

2015 年山东铜产业调研报告

【青岛汉缆股份有限公司】

【公司规模】:

- ◇ 公司分别在焦作、修武、北海、长沙、常州有厂家；公司青岛总部：2180 多人，焦作和修武近 1000 人，其他地方 600 人左右。

【产】:

- ◇ 2015 年公司总部用铜量一般，每月最多 3000-3500 吨；2013 年-2014 年旺季阶段用铜量 4000-5000 吨/月，淡季 2800-3000 吨/月；2015 年基本都处于淡季，而且今年 4 季度用铜还将减少。
- ◇ 采购方面：公司采购原料电解铜和铜杆，公司铜杆加工能力 3000 吨/月，采购电解铜生产铜杆，不做进口。采购区域主要是山东，另外上海有一小部分；山东供应商主要有：山东金升、东营方圆、阳谷祥光。上海主要：江铜、金川、云铜。

【销】:

- ◇ 目前国网的订单不会很快体现需求，但是 8 月份的国网订单明显比 6 月份多。在定价方面，南网政策是当市场价格上涨 1000 元/吨以上，那招标价格同样也会有所变化；而国网是分批定价，基本上价格是固定的。
- ◇ 2015 年海外订单表现是不错的，虽然总量没有明显增加，但是批次较多；总量跟去年比无明显增加，主要是去年公司有科威特的 300 千伏特高压项目 30 个亿，2 台设备做了半年之久。而今年基本都是小订单，总量加起来跟去年持平。

【存】:

- ◇ 产成品价格需要调整，企业产品库存，按单采购，公司不做原料库存；铜杆采购正常周转，保证 2-3 天的用量，都是山东采购，天津大无缝 5 月份有采购，今天采购，明天就能送到厂。销售没有长单，以销定产。淡旺季不明显，不会出现中断。

【利】:

- ◇ 公司毛利 10%左右，我们都是高压的；今年的海缆也不是很好，去年有几个大单，今年都是小单。另外公司贷款回收不及时，应收账款十几个亿，电缆行业一般都会有账期，但原材料是现款现货，卖出去都是分期付款；公司在银行方面信誉很好；我们今年付款不好的，就不做，控制资金成本。

【期货】:

- ◇ 国网订单，一部分要在 2016 年才能体现，但采购原料基本在今年，因此公司会做好套期保值，而且是全保。公司在保值方面也有策略，当价格在底部的时候，基本上就立即做套保，而当价格处于高位的时候，可以缓冲一下，因此中标订单有可能会取消。

【市场】:

- ◇ 关于铝代铜，目前认为铝代铜还不成熟，电缆中，架空的铝线，架空绝缘，农网用的比较多，一线城市用的少，但这个用铝量比例不是很大，中国基本都是地底线缆，都是用铜的。欧美用铝合金线比较多，铜线和铝线价格相差不大的话，铝代铜很难实现。

【青岛青缆科技有限责任公司】

【公司规模】:

- ◇ 公司产品结构中高压，10 千伏及以下产品为主，不生产特高压，不做汽车电缆和通信电缆。目前公司大概 200 人左右。公司订单主要是民用项目为主，政府订单非常少。

【产】:

- ◇ 公司用铜量，700-800 吨/月，货值 4000 万/月左右，其中铜占 70%，大概 3000 万。目前开工率大概在 80%左右，闲置的设备比较少；公司采购原料直接就近采购铜杆，没有铜杆加工，不采购电解铜。

【销】:

- ◇ 2015 年公司在电缆行业比重不大，公司主要做山东的电力市场，订单比较稳定，市场经济疲软对公司影响不大。公司新厂即将生产，产品主要做出口，以美标的铝线居多。目前公司出口订单占 40%，国内订单占 60%；今年出口订单不错，比较稳定。国内最大的客户群体，依然是山东省内。按照产品权重分出口占比 30%，电力行业占比 30%，终端客户占比 30%。

【存】:

- ◇ 公司基本上不做原料库存，按单采购，在旺季采购量大概 1000 吨/月，淡季大概 500 吨/月，淡季主要是过年的季度以及天冷的 11 月份，这个时间段，项目不适合施工。

【利】:

- ◇ 公司有账期，但要看市场，这两年公司对账期管理非常严，导致很多客户就做不了，所以说今年业务也更加困难。另外公司的资金使用成本都非常高，其中毛利只有 10%。

【市场】:

- ◇ 中国的大形势，投资面，需求面都比较窄，实体企业都不好做，现在期货市场，美国加息也是压力比较大。对于铝代铜，其实主要看有没有可操作性，铝合金电缆，费用比铜的一半还要低，总的来说比用铜合算，但从使用寿命来说，可以做选择，比如说用 5 年，就会选择铝，正常的铝线寿命有 10 年，那如果用的时间较长，可能就会选择铜线。

【青岛金联铜业有限公司】

【公司规模】:

- ◇ 公司主要产品：无氧铜杆、铜排、铝排、铜母线、铜线。

【产】:

- ◇ 公司生产铜杆，对外采购电解铜，当铜杆不足也会对外采购铜杆。目前公司共 2 台上引机，每台设备消耗 15 吨电解铜/天，今年基本上每天只开一台。公司电解铜采购量 500-600 吨/月。公司年产能 1 万多吨，全年满负荷生产。有淡旺季，今年 4 季度会比 3 季度要好。
- ◇ 铜板生产用铜量 200-300 吨/月，因此公司一个月用铜量大概 1000 吨左右，全年用铜量 1 万吨左右。电解铜采购区域主要山东当地，其中有山东金升，东营方圆，大部分来自东营方圆。2014 年的时候，公司采购过铜陵有色的电解铜，“赤峰金剑”的品牌，去年他们公司在我公司附近有个仓库，租的中储物流。据了解，山东聊城鑫泽铜业的电解铜也不错，往年鑫泽电解铜几乎 6 天生产一批，现在质量提升上去了，12 天生产一批。

【销】:

- ◇ 公司产品应用全国很多行业，以化工行业为主，主要应用于需要导电的设备那块，包括用电量大的工业设备；而且有色行业、大的化工厂一次用铜量都在 200-300 吨，主要应于项目建设。不过今年重工业项目稍微下降了一些，反而有色行业新增项目多一些。最近上线的广西有色 30 万的电解项目要用 300-400 吨，另外河池南方有色，刚跟我们签合同，明年投产。

【存】:

- ◇ 公司采购电解铜，不做库存，订单来了就订货。直接跟厂家采购，贸易商主要是跟沈阳诚通合作。

【利】:

- ◇ 虽然整个市场订单量无明显增加，但公司今年订单，跟去年比是增长了 30%。主要订单有魏桥的投资项目，新疆东方希望的项目。到目前为止上

半年的项目订单都非常不错，基本上年底能完成。

- ◇ 公司产品精加工为主，加工费大概 5000 左右，加工难度高的还有 2 万的加工费，加工的损耗就只有燃烧的时候才有，烧损很少，上引法的铜杆都不计烧损。公司是用铜杆做铜铝排，而且只能用上引法的铜杆，连铸的铜杆太硬。产品的质量在全国都算很好的，占有的比重也较高，其中占碳素行业份额的 80%，占电力行业的 10-20%，占化工行业的 50%，占有色行业的 50%。

【市场】:

- ◇ 虽然目前市场宏观经济环境不好，但对我们影响不大，我们订单比较稳定。另外由于使用途径的不同，铜排具有不可替代性。导电好，腐蚀强的地区基本全部用铜排代替铝排。

【山东赛特电工股份公司】

【公司规模】:

- ◇ 公司主要产品是电磁线，同时也叫漆包线或绕组线，主要使用原料低氧铜杆，产品规格有 0.02mm--3.0mm 的，市场较细的是 0.06，我们能做到 0.02，可以耐 4000---10000 伏电压，实现电磁转换。

【产】:

- ◇ 目前公司开工率情况大概在 70%。公司主要用铜量大概在 1 万吨/年；主要采购原料是连铸连轧的低氧铜杆，直径 8.0mm 为主；原料主要供应商：南京华新等。
- ◇ 关于运费，由于公司的产品主销市场在长江三角，基本上公司派车运送成品给客户后把原料拉回来，节省了运费成本。
- ◇ 根据客户需要，目前公司专利产品铜包铝可以部分代替铜。欧洲有客户比较看好铜包铝，认为性能更接近铜漆包线，但暂时订单不稳定。

【销】:

- ◇ 公司下游消费市场主要是电机、照明、电动工具及微型线圈行业。主要销售区域长江三角洲。公司下游客户出口量比较大，下游产品部分出口至北美，欧洲。

【存】:

- ◇ 根据订单安排，按月采购，如 9 月中下旬确定 10 月的订单，库存备货量不大，主要按照均价结算。

【利】:

- ◇ 行业平均毛利不到 10%。

【市场】:

- ◇ 目前市场，从去年至今，一直不好，今年比去年还要稍微差一些，行业内都差不多。下游：空调、照明、电动工具等；主要是小型的家电，包括灯具。房地产不好，对行业影响比较大。
- ◇ 市场份额方面，整体需求量这两年是非常平淡，行业内 2003-2012 年发展较快，近两年有点回落，而且市场部分加工制造业，有开始向东南亚、印度转移。
- ◇ 对于铝代铜，目前对铜有影响，影响主要取决于铜价，铝价格是比较稳定的。

【特变电工山东鲁能泰山电缆有限公司】**【公司规模】:**

- ◇ 公司生产铜和铝的电缆，主要产品是高压电缆，只在山东特变生产。山东特变占地 1000 亩，公司共 1600 人。

【产】:

- ◇ 民用低压电缆 0.01-1000 伏、控制电 400-450 千伏缆、光伏电缆、橡套电缆都有生产，产能不大，但类别齐全。主产品高压电缆，规格有 11 万以上，22 万，500 千伏的，共 6 条生产线。
- ◇ 公司现在基本原料用电解铜，新厂没建之前公司自己生产铜杆，搬到新厂后，公司生产上引法铜杆成本偏高，因此直接外购铜杆。铜杆用量比较大，月消耗铜杆 4000-5000 吨，公司原料供应商比较多，分别有东部铜业、全威铜业，天津大无缝、江铜华北、安徽兴盛、宝胜精密铜材；为了保证供应的安全，我们根据厂家的产品质量，和报价，来进行筛选采购。铝电缆的铝用量主要在生产裸导线上。
- ◇ 整个特变电工用铜量 15 万吨左右，其他 2 家电缆企业在新疆、四川德阳；变压器用铜量，我们三家 1 万吨用量，电机差不多 5000 吨，一个月特变差不多 15000 吨左右。

【销】:

- ◇ 高压电缆我们主要供：上海、北京、福建、广州大的发达城市，50 万的电缆主要是电厂，供给山东信发 500 千伏的，密集度比较大。

【存】:

- ◇ 采购会做相应的套保，但也是根据订单来采购，不会做库存。

【利】:

- ◇ 目前整体市场的压力是比较大的，我们订单以国网为主，我们的低压电缆，民用较多，基本上占 50%。高压电缆国网使用量占 80%，其他占 20%。公司的重点方针是国外市场获得订单，没有国外订单这块的话，国内的订单可能只能满足开工 60%，另外 40%开工必须要海外的订单生产。
- ◇ 今年国网的订单有所下降的，但我们的产值有 5%-10% 的增长，且今年用铜量有 20% 的增长，主要原因是：订单储备比较大，我们在 2013 年的订单储备上，我们就做的比较不多，特别是国际上的，比如说科威特，订单在前几年都有所准备。

【市场】:

- ◇ 今年 8 月份招标，中标的情况：中低压开工情况，显示属于旺季，目前订单比较大；高压电缆生产周期比较大，跨年的都有，所以高压市场是感觉不出来的，不过从数量是可以感受到，有点下降的。不过国网和南网都是限量的，中标第一和第二金额差距很小。

【山东强达铜材有限公司】

【公司规模】:

- ◇ 公司主要产品铜排和铜管。铜管用来导电，电炉上使用，电力行业，蒸馏器行业。

【产】:

- ◇ 公司用铜量 50-60 吨/月，主要用电铜生产铜排，铜管。2013-2014 年每月用量 70-80 吨，新泰类似企业规模有 3、4 家。原料电解铜采购商有山东临沂金升，山东恒邦，烟台鑫泽。废杂铜进炉后再拉成铜排，每年产值 3、4 千万，也有银行借贷，现在利润很低，之前有 5、6 家。以销定产。

【销】:

- ◇ 产品用在钢厂，铝厂，化工厂。主要销往上海，浙江。

【利】:

- ◇ 公司产品加工费在 6000-7000 元/吨，成本较高，利润较低，电费成本每天要超过 1000 元。

【市场】:

- ◇ 公司设备炉子基本不停，但今年形势没有去年好，四季度也不会太好。

免责声明:

本研究报告仅供上海钢联资讯科技有限公司及“我的有色网”客户使用，我的有色网铜研究团队不会因接收人收到本报告

本报告由上海钢联有色事业部开发，版权属于上海钢联资讯科技有限公司，未经授权不得复制、转发。

而视其为本公司的当然客户。

本研究报告由我的有色网铜研究团队制作，是基于研究团队认为可靠的且目前已公开的信息撰写，我们力求但不保证该信息的准确性和完整性，客户也不应该认为该信息是准确和完整的。同时，本团队不保证文中观点或陈述不会发生任何变更，在不同时期，本团队可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。

我的有色网铜研究团队会适时更新我们的研究，但可能会因某些规定而无法做到，在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见并不构成对任何人的投资建议，也没有考虑到个别客户特殊的投资目标、财务状况或需求。客户应考虑本报告中的任何意见或建议是否符合其特定状况，若有必要应寻求专家意见，本公司及雇员不对使用本报告而引致的任何直接或者间接损失负任何责任。

本报告所载的资料、工具、意见及推测只提供给客户作参考之用，并非作为或被视为出售或购买证券或其他投资标的的邀请或向人作出邀请。

本报告涉及期货、期权及其它衍生工具的交易，因其包括重大的市场风险，因此并不适合所有投资者。在任何情况下，本团队不对任何人因使用本报告中的任何内容所引致的任何损失负任何责任，投资者需自行承担风险。

本报告版权归我的有色网铜研究团队所有，未获得我的有色网铜研究团队事先书面授权，任何人不得对本报告进行任何形式的发布、复制或出版作任何用途，合法取得本报告的途径为本公司网站及本公司授权的渠道。