

研究通讯

专题报告（供内部交流）

广东铜加工企业调研报告

广发期货发展研究中心

电话：020-88830760

E-Mail: zhaoliang@gf.com.cn

摘要：

近期，受美联储加息、国内疫情反复和供应端扰动等多因素影响，铜价波动剧烈。广东省铜材产量占全国市场份额超过 12%，冶金技术水平也备受瞩目，铜上下游企业分布均匀。为了解目前产业实际运行情况，我们深入广东省铜加工企业进行调研。

本次调研时间为 2022 年 9 月 26 日-2022 年 9 月 29 日，调研对象为广东省铜加工企业。调研内容涵盖企业生产经营、下游订单、原料采购和行情判断等情况。

投资咨询业务资格：
证监许可【2011】1292 号

联系信息

刘碧沅

投资咨询资格：Z0017326

电话：020-88818022

邮箱：liubiyuan@gf.com.cn

于培云

从业资格：F03088990

电话：020-88818068

邮箱：yupeiyun@gf.com.cn

目录

广东铜加工企业调研报告.....	1
调研结论.....	1
调研详细纪要.....	1
铜加工企业 A（铜板带）	1
铜加工企业 B（铜板带）	2
铜加工企业 C（铜管）	2
铜加工企业 D（铜棒）	3
铜加工企业 E（铜管）	3
铜加工企业 F（综合）	4
免责声明.....	6

调研结论

1. 订单欠佳，下游分化，传统旺季不旺

市场偏谨慎，长单签订占比小。整体订单欠佳，终端分化：空调、卫浴等传统需求订单明显下滑，电力、变压器和新能源方面订单有增量。珠三角地区倚重出口，下半年终端出口订单较上半年减少约 20%。四季度是传统旺季，预计环比会有所好转，但不看好改善幅度。

2. 以销定产，加工企业开工率不足

加工企业均以销定产，产销平衡，成品只设常备库存。大中型企业开工率 50%~60%，小企业开工率甚至只有 30%~40%。黄铜产量下滑，部分企业反馈降幅约 30%；紫铜产量增加，主因新能源汽车等领域消费提振。

3. 低价竞争，普遍亏损，行业洗牌

定价模式为“铜价+加工费”，相对透明，下游订单不足情况下，低价竞争严重，行业普遍亏损。企业努力保住市场份额，中小型企业生存困难。

4. 原料偏紧，只设常备库存，电费上涨抬升成本

近一个月以来，铜现货升贴水维持高位，原料偏紧。面对未来不确定性，企业多根据订单按需采购原料。电费单价由去年的 0.8 元上涨至目前 1.4~1.5 元，明显抬升企业生产成本。部分企业采用光伏发电，应对尖峰电价。

5. 部分中小型企业经营模式传统，套保参与度有待提升

实际走访发现，部分中小型铜加工企业经营模式传统，提前两周左右采购原材料，当铜价下跌时会面临亏损。但企业对期货套保参与度并不高。

6. 产业链健康运转匹配的铜价为 5 万元/吨

企业普遍反映，5 万元/吨的铜价对整个产业链上下游均友好，有助于产业健康发展。目前高位铜价迫使中下游企业资金占用成本增加，铜价波动加大企业经营难度。

调研详细纪要

铜加工企业 A（铜板带）

企业背景：主要生产、销售铜板带产品，在广东地区占有优势，产品广泛用于新能源、汽车及充电桩、电子通讯、电气设备、五金照明、家用电器等领域。

原料情况：依赖废铜，靠近原料集散区。原料偏紧，一般常备 10 天的原料。节前都是正常备货，以销定产。

生产情况：7~8 万吨年产能。以销定产，全年产销平衡。黄铜缩量近 20%，紫铜产量小增。去年电价 0.8 元，今年 1.4~1.5 元，高耗能企业生产成本上升。正常情况下，上半年产量占比 45~48%，下半年 52~55%，但今年四季度没有看到产值的上升。成品库存 5~10 天。加工费去年为 2500~2800 元/吨，保本价 2000 元/吨，目前亏损。

成品及出货情况：传统需求差，新能源电池、储能和充电桩等方面会有增量。内贸尚可，外贸出口很差。销路以珠三角为主，而珠三角终端成品又倚重出口，下半年订单较上半年减少约 20%。

直发终端占比 30%，终端遇到索赔会比较麻烦。下游付款，账期 15 天，采用月结方式，年底必须付清账款。客户赌行情，铜价上涨订单会减

少，跌深了会补库。四季度正常是旺季，环比会好转，但不看好改善幅度。

风险控制：不完全套保，留有风险敞口。

行业状况：很少签长单。同行联动性不够，低价竞争，力争保存量。大厂整合资源，小厂生存困难。该企业是纳税大户，进料出货都要全票，但广东很多企业不要票，行业不规范。大中型企业开工率 50%~60%，小企业开工率 30%~40%。适合整个行业发展的铜价在 50000 元/吨左右。

行情看法：明年铜价偏弱。

铜加工企业 B（铜板带）

企业简介：是广东省较大的铜及铜合金板材、带材的专业生产厂家，主要生产各种规格的黄铜板带、紫铜板带，产品广泛用于电子、电气、电力、五金、装饰等行业。

原料：尽管需求减少，但原料依旧紧张，认为可能是资本操控。国内升贴水近一个月都偏高，原料采购困难。一般常备 15 天库存。

生产情况：铜板带产能约 6 万吨。产量整体下降：黄铜占比较大，下降约 30%，且二季度更明显；紫铜增加超过 30%，但基数小，对应新能源汽车、空调、热水器等消费领域。生产需要保持持续性，尤其是连铸。

成品及出货情况：基本内销，下游客户有部分走出口。节前备库半个多月的量。以销定产，不做库存，只维持常备库存。下游厂家也只是常备库存，根据生产需求准备库存；经销商往年会做库存，但今年铜价波动大，市场难做，经销商也会很谨慎，备货消极。空调 4~10 月淡季，10 月~次年 3 月为旺季。

行业状况：行业竞争比较大，加工费不好。大型企业都在压低库存量。有利于整个行业运转的铜价大致为 40000~50000 元/吨，过高的铜价会让终端占用资金成本过高。整个行业在低价竞争，大厂吞小厂的份额。

风险控制：不做套保。控制库存，原材料采购和订单做对冲，按订单量采购原料，铜价阶段性高低的影响可控。

行情看法：难以判断。目前整个市场的需求很差，订单下降三五成的情况很普遍。国内会出一些利好政策，如基建、疫情管控，但这些都不是一蹴而就的。明年可能市场会稍有好转，是个缓慢恢复的过程。铜价波动比较大，国内没有定价权，依赖进口，国内扶持的行业所需的原材料价格可能会炒作很高。美国加息，美元走强，压制铜价，但超发的货币太多了。

铜加工企业 C（铜管）

企业简介：公司经营范围包括生产、销售铜管、铜板材、铜带材、铜棒材等，产品广泛应用于电力、家电、电子、通讯、交通运输、建筑装饰、化工、机械等领域。产品以导电和精度为要求的铜铝管或型材为主，以及空调连接管以及覆塑铜管等。

生产情况：铜管产能 4 万吨/年，铜棒 4 万吨/年，铜排 4 万吨/年。包括 3 条连铸线和 2 条挤压线，工艺比较完善。公司主营铜管，产量比去年增长 15% 左右，属于逆势增长，铜管行业整体产量是下滑的，以销定产。目前加工费约 4000 元，同比下降。

成品及出货情况：直通终端占比较大。长单占比不足 20%。出口之前占比 30%，近两年下滑到 20% 左右，主要销往东南亚地区，但货柜难找、运费高，出口利润受到明显挤压。四季度是传统旺季，但目前尚未感觉订

单转好。节前订单明显改善，铜价下跌，市场在观望。制冷方面订单明显下滑，电力、变压器和新能源方面订单有增量。

行业状况：定价模式是“铜价+加工费”，比较透明。铜加工行业头部企业也只有 50~70% 的开工率。行业基本在亏损，各家加工企业都希望能保住自己的客户。前期限电对本企业影响较小，因为广东正值台风。部分大厂实际订单量没有超过限电要求的产量限定值（按产能百分比计算），一些小厂反而受影响较大。50000 元/吨的铜价对整个市场流通比较合适。

风险控制：按订单量采购原料，只赚加工费。

行情看法：比较难预测，铜加工行业开工率比较低，但俄乌问题、国内疫情管控问题等存在不确定性。

铜加工企业 D（铜棒）

企业简况：专业铅黄铜，普通黄铜合金线材、棒材生产。产品主要针对钟表及制冷行业。

原料：按订单采购原料，常备原料库存 7 天。固定供应商。原材料账期 2 周左右。

生产情况：现有环保型的熔铸生产线 6 条、挤压生产线 2 条、拉丝设备 10 套。在原材料选配、熔炼、铸锭、挤压、拉拔、退火和成品检验方面较为专业，确保产品质量合格。希望在仓库保理、原材料供应商方面寻求合作。重要的某空调终端企业直接指定供货商的加工企业，对加工企业每年审查 1~2 次，产品要求比国标更严格，产品质量不达标会面临严重罚款。生产周期 7~20 天，只做国标料，不做非标。只赚加工费。公司目前开工率约六成。今年没有电费补贴，电费成本上升 17%，成本明显增加。

成品及出货情况：以销定产。产品最终用途大致分布：空调占比 60%，门窗占比 10%，奢侈品配饰占比 10%，钟表占比 10%。疫情前订单约 1400 吨/月，去年约 1000 吨/月，今年近三个月连续在 700 吨/月的低位。7~8 月是淡季，9~11 月旺季。目前没有感觉订单转好，国庆之后可能会有所改善。空调行业订单下滑 30%~40%。成品常备库存 300~400 吨/月，年初常备库存 600~700 吨。疫情对公司订单运输造成很大困扰。部分大型下游客户账期可以延迟至 3 个月以上。

风险控制：定价模式“原材料+加工费”。提前采购原料，但逐日接收订单。如果铜价下跌，公司就会受损。利润受原材料价格波动影响较大，但企业完全被动接受。完全没有接触套保。

铜加工企业 E（铜管）

企业简况：该企业为集团在广东地区的分公司，类似于生产基地，以生产铜管为主。原料采购、风险控制等由总部决定，分公司只上报计划。

原料：原料备库 7 天。总部配送，分公司上报需求。材料全部是进口，从佛山采购。

生产情况：以销定产。基地年底铜管产能可以达到 12 万吨。铜管 4 条线，年底实现 4 万吨产能。铜棒 2 条线，产能 1 万吨。工艺为连铸。铜管产量同比下滑 15%，与制冷空调产量趋势基本一致。加工费 3500~4000 元。光伏发电占比 20%~30%，主要应付尖峰电价。

成品及出货情况：内销为主，辐射广东、海南、福建和广西地区，在尝试外销。销售月结。广东基地铜管销量占集团总体销量的 9% 左右，主

要下游为广东空调企业龙头，7~9 月份淡季，10~12 月份旺季。三季度环比二季度差，四季度环比好转，但均不及去年同期。今年的节前备货比较清淡。出口订单欠佳，汇率波动大。终端家电、装饰材料之类出口量基本腰斩。广东基地的铜棒主要对接空调配件和数码产品接线机，规格只对接相对高端的下游，只做最好做的规格。

风险控制：集团总部接单对应做套保，原则上不参与投机。基地没有权限去做套保。

铜加工企业 F（综合）

企业简介：目前华南地区规模大、设备精良、研发力量雄厚、型号品种齐全的铜材专业生产供应商。产品覆盖精密铜棒、紫铜管棒、黄铜棒、铜锭、黄铜管等。

原料：采用点价方式，利润与行情研判密切相关。

生产情况：16 台设备（挤压 6 套+连铸 8 套）。满产产能可达到 5000 吨/月，目前产量约为 3000 吨/月。

成品及出货情况：整体订单下滑近 20%。报价“基础报价+差异定价”。产品分散，卫浴领域较为突出，销往全国，与品牌商合作良好。个性化、多规格、多品种，定制化服务，避免普适性的竞争。内销为主。受地产和出口影响，卫浴领域订单下降至少三成。

行业情况：广东地区报价参考灵活。行业低价竞争。

风险控制：企业有参与期货套保，需要在人员培训、套保服务等方面提供支持。

图 1：铜材厂



图 2：企业加工车间



图片来源：广东某铜加工企业 广发期货发展研究中心

图 3：铜棒生产线

图 4：铜棒成品



图片来源：广东某铜加工企业 广发期货发展研究中心

免责声明

本报告中的信息均来源于被广发期货有限公司认为可靠的已公开资料，但广发期货对这些信息的准确性及完整性不作任何保证。

本报告反映研究人员的不同观点、见解及分析方法，并不代表广发期货或其附属机构的立场。报告所载资料、意见及推测仅反映研究人员于发出本报告当日的判断，可随时更改且不予通告。

在任何情况下，报告内容仅供参考，报告中的信息或所表达的意见并不构成所述品种买卖的出价或询价，投资者据此投资，风险自担。

本报告旨在发送给广发期货特定客户及其他专业人士，版权归广发期货所有，未经广发期货书面授权，任何人不得对本报告进行任何形式的发布、复制。如引用、刊发，需注明出处为“广发期货”，且不得对本报告进行有悖原意的删节和修改。

广发期货有限公司提醒广大投资者：期市有风险入市需谨慎！

相关信息

广发期货发展研究中心

<http://www.gfqh.cn>

电话：020-88800000

地址：广州市天河区天河北路 183-187 号大都会广场 41 楼

邮政编码：510620