

## 河北邢台市宁晋县铜产业链调研报告

**调研时间：**2023 年 4 月 25 日-2023 年 4 月 28 日

**调研地点：**河北邢台市宁晋县

**调研目的：**为了解有色金属下游加工型和贸易类企业的生产经营现状和期货衍生品运用情况。本次前往河北邢台市宁晋县，与当地铜杆生产厂、铜杆贸易生产商、电缆厂、铜带厂等企业进行交流，了解企业生产经营情况并收集数据。

**调研背景：**有色金属是国民经济发展的基础材料，我国有色金属工业固定资产投资逐年增加，投资结构逐步优化。2024 年有色金属市场需求更多依赖政府“扩内需”举措的力度，生产增长形势较为平稳。本次调研企业主要集中河北宁晋县内的 XX 镇和 XX 镇，据走访了解，当地年消费约 80 万吨铜和 200 万吨铝。当地拥有华北地区最大的电线电缆产业集群，被誉为“中国电线电缆之乡”。电缆产业作为宁晋县的特色产业之一，经过 40 多年的发展，全县拥有的电线电缆生产及配套企业超过 1000 家，其中参与国网招标企业 46 家、有自营进出口权企业 52 家，行业营业收入达 500 亿元。产品从过去单一的橡套软电缆，发展到电力电缆、铝合金电缆、防火线缆、特种电缆等多类型多用途产品。

### 调研结论：

1、本轮铜价从 68000 元附近上涨突破 80000 元，大多电线电缆企业的下游订单出现急剧减少，许多企业面临被动垒库的情况。有部分企业反馈表示当铜价高于 78000 元时，终端电缆订单存在铝代铜的现象发生，较高的铜价已使得现阶段电线电缆端的铜消费快速下滑。

2、从企业采购销售两端来看，当前大多数生产型企业均面临价格风险，电缆型生产企业下游订单多由国网和市场订单构成。国家电网的订单一般在中标后不会立即点价，点价时间具有不固定，并且结算价格以上周盘面均价为主，这使得在上涨行情中，电缆行业面临价格风险。而上游端，生产型企业往往不直接运用期货，多以付给上游保证金从而延迟点价来规避价格风险，如生产型企业以当前价先付给上游 110%的货款，其中的 10%货款可视为上游运用期货规避价格风险的保证金。

3、当地大量企业仍然采用家庭式管理模式，处于较为初级的成长阶段。这些企业的关键职位通常由家族成员担任，导致经营决策受到亲情关系的影响，难以灵活应对市场的快速变化。此外，这些企业往往对非家族成员及非社会关系网内的人才持不信任态度，这种文化氛围严重限制了优秀人才的充分发挥。同时，由于企业密度较高，竞争激烈，企业之间为了争夺技术、管理和技能型人才往往采取激烈的竞争手段，导致人才频繁流动。这种现象让企业对于人才培养投入持谨慎态度，不愿意在此方面进行过多的资金投入。

### **调研纪要：**

此次调研共拜访了 6 家铜产业链企业，其中包含 3 家电线电缆企业、2 家贸易类企业、1 家铜板带生产型企业。

#### **1、XX 线缆**

XX 线缆是一家集专业研发、生产、销售、服务于一体的电线电缆高新技术企业。企业主要产品有：节能环保高强高导铝合金电缆、矿物质绝缘柔性防火电缆、新能源汽车用充电桩电缆、地铁隧道专用盾构机电缆、航天特种控制电缆等 19 大类、上万种规格型号的系列产品。

据企业相关负责人介绍，企业一年消耗铜约 1.3 万吨，铝则接近 10 万吨，总产值约 50 亿元。

企业在运用期货上仍属于初级水平，企业生产经营主要采取以销定产的方式。其中销售端定价主要采取两种方式：①双方商议一个一口价，此价格不会随行情改变；②双方商议一个参考价格，当市场价偏离参考价大于 1000 元时，参考价格对应进行调整。而采购端则主要为盘面实时点价方式，点价的时点可由企业自主决定，意味着可先拿货，并支付一部分保证金给上游，待实际点价时，再以实际结算价去结清尾款。

在本次铜价大幅上涨行情中，企业未提前囤库存也未使用期货建立虚拟库存，更多是依靠其在上下游的优势地位，如接收订单后，快速与上游点价，从而靠现货便将价格风险转移出去，而期货更多为常备库存套保。

目前企业面临主要问题来自于中低端电缆行业的竞争加剧导致的利润下滑，因此企业正迫切需求转型，转型主要的切入点有两方面：①更新设备，从而提升生产效率，降低成本；②将经营范围延伸至上下游，强化企业生产优势。

## 2、XX 进出口贸易有限公司

XX 进出口贸易有限公司主要经营铜板、铜杆、铝杆、电线辅料、电线电缆等产品的贸易。

据企业业务负责人介绍，2023 年企业开始正式运营，截至 2024 年 4 月，企业已拥有国内外共计 24 名客户。主要经营铜杆贸易，目前月均达 1-2 亿的营业额，今年累计产生 5 亿营业额，预计今年将超 20 亿营业额。

企业目前常备库存约 80 吨，上游采购主要为铜厂与贸易商，采购比例各占 50%，下游则为宁晋本地电缆厂。因为企业贸易品主要为非标的低氧铜杆，因此采购与销售多以一口价的定价方式。采购由上游报价，销售则为自己报价。销售端，企业通常最多为下游赊 200 万的货款，此外下次发货前必须将上次发货的货款结清。

在本次铜价大幅上涨行情中，在本次铜价大幅上涨行情中，企业在 73000 元的价格将在手订单与库存全部进行套保，但受限于行情的波动，在订单套保的同时，企业未实时与上游进行点价。从而造成了盘面上实际的亏损。

目前企业面临主要问题来自于人才的不足，这体现在两个方面①企业未参与基差套利，使得企业在销售端价格优势不大②在采购与销售过程中，企业更多是依赖上游铜厂给予的延迟点价权转移价格风险，而不是自身运用期货规避价格风险。

### 3、XXX 铜业

XXX 铜业有限公司主要经营铜杆和铝杆的贸易，虽然 XX 铜业成立时间整体较晚，但近几年发展速度极快，目前已成为了当地贸易商类的领军企业。

据企业相关负责人介绍，企业快速发展得益于三点优势：

①下游订单公平排单，不会因价格更高而更快发货；

②企业会对采购的铜杆进行质量检测，确保客户只承担一捆铜杆一公斤以内的误差；

③宁晋地区第一家提供送货上门服务的贸易商；

企业采购及销售端形式主要如下：

采购端：上游为企业提供延迟点价，即壹柒壹实际拿货并支付给上

游 110%暂定价的货款，等企业正式点价时，再结算对应的实际货款。

销售端：以企业根据与客户的熟悉程度决定客户是否缴纳保证金。

①客户下订单时不需及时点价，待客户真实提货时，再以提货实时价进行点价，并支付货款。②客户以壹柒壹当天报价点价并按时拿货，待壹柒壹安排发货时，企业支付全部货款。

在本次铜价大幅上涨行情期间，企业未提前意识到将有大幅上涨，因此企业并未囤货。

目前企业面临主要问题来自于资金上的紧张与客户的悔单/不提货的问题。因此针对类似情况，企业在铜价上涨趋势中，当天运用先采购再销售的策略，而在铜价下跌趋势中，则运用先销售再采购的策略，进而降低自身的风险。

#### 4、XX 铜业

XX 铜业专注于铜类产品研究、开发、生产和销售长达 10 余年时间，是国内知名的铜加工高新技术企业。企业主要产品为各种规格的屏蔽铜带。屏蔽铜带主要用于电线电缆的生产和一些电器元件，因其能使电缆在高压条件下承受更大的电流负荷，并可以有效减少电磁干扰，所以屏蔽铜带被广泛应用于电力输送、变电站、城市供电等领域。

据企业相关负责人介绍，铜板带与电线电缆属于互补品，两者使用比例为 1：30，因此相比本地的电线电缆企业数量，铜板带企业数量较少，致使企业加工费一直比较坚挺。

采购端：大部分货源由签订的长协合同提供，一个月有 500 多吨采购额度，由于行情的变化，签订时的价格为期货盘面价+升水，相比目前现货普遍贴水的情况，企业采购端成本较高。小部分货源来自于电线电缆企业的生产废料，由于电线电缆企业需要铜板带，因此本地电线电



缆企业一般会将生产中的废料去换 XX 铜业的铜板带。

销售端：企业给予下游电线电缆企业的选择权较灵活，可以采用先货后价（延迟点价）或先价后货的形式，延迟点价的期限最长 3-4 个月，并且对于本地企业有一定的账期。

在本次铜价大幅上涨的行情中，企业并未提前有意多囤库存，甚至在铜价 69000 元左右时大幅度清理库存，这也使得目前企业常备库存仅有 700-800 吨。

在期货方面，企业自年初已停止了期货的使用，不过随着近期行情价格大涨，企业认为铜价难以维持在 80000 元以上的高位，再次透露出对重启期货套保的意向，不过由于缺少懂期货的职工，目前更迫切寻求期货公司对于套保操作的实际指导。

## 5、XX 铜业

XX 铜业主要向上游采购电解铜板，通过上引法加工成铜杆对外销售，企业常备库存约 500 吨左右。当下游订单充足时，六个炉子满产可达 90 多吨。由于铜杆需求量持续增大，进入 2024 年，企业已新建两条连铸连轧法的生产线，届时铜杆生产效率将大幅提升，一小时便可生产 15 吨-16 吨，产能将提高至 400-500 吨铜杆/日，不过连铸连轧法生产出来的铜杆电阻率更高，价格会略低于上引法生产的铜杆。

在采购和销售定价方式上，企业的选择较为灵活，对上游冶炼厂或贸易商，企业享有延迟点价权，即企业向上游拿货时，只需按当前市价付给上游 100%的保证全，企业便可延迟一个月的进行点价，并享有 3-5 天的账期。销售端，因为 XX 集团内部有电线电缆公司，因此按现在 90 多吨的日产量计算，约 2/3 的铜杆都将提供给内部的电缆公司，1/3 销售给其它宁晋本地的电缆厂，对外销售一般采取现款现货或，一般不接

受账期。

目前企业面临主要问题主要有两点：①行情大幅上涨后，企业订单明显减少，导致铜杆库存较多，形成被动垒库。②因行业门槛较低，市场竞争近年来不断加大，致使企业利润率降低。

## 6、XX 电缆

XX 电缆是生产、销售于一体的规范化生产基地。公司生产的电缆产品，多年来一直广泛应用于电力、冶金、石化、铁路、公路、建筑等行业及国家重点工程，产品行销 28 个省市。

据企业相关负责人介绍，企业采购铜厂或本地贸易商的无氧铜杆作为原材料，通过拉丝、绞线、铠装等工序加工成高低压电力电缆、控制电缆、矿物质防火电缆、耐火电缆、阻燃电缆等电缆产品。而企业下游订单则主要来自国网和各类民用市场，比例大约各占一半，目前企业在手国网订单约 5000 万，民用市场订单约 3000 万。

采购端：①企业享有延迟点价权，故可向上游先点价再拿货，但需要交给上游 10%的保证金，而另外 90%的货款可等实际拿货再支付。②企业正常进行点价拿货，当货物实际进厂，便全款打钱。

销售端：①国网订单在中标时则会确定订单总额，但国网拿货时间点并不固定，拿货时的价格以上一周的现货均价为基准。②各类民用市场的订单则以拿货时点的实际现货价格为基准，但企业一般会给予下游一个账期（30 天内）。

在本轮铜价大涨行情中，企业获利颇丰，第一得益于上涨前囤了 500-600 吨的现货库存，库存升值带来的盈利。第二则因采购端定价的优势，可采取先点价，待实际拿货再以此前约定的价格付清全款。

目前企业面临主要问题主要有两点：①行情大幅上涨后上游铜厂的

拖货不发问题，比如企业去年 9 月找上游铜杆厂签订了一年内以 68000 的价格采购 3000 吨的合同，货款仅支付了 10%的保证金，但企业现在要拿货时，上游铜厂故意拖延不发货。②终端订单回款缓慢，甚至企业需通过法律途径来追回款项。