



## 华东地区钢铁产业链调研报告

### 内容摘要:

近期，我走访调研了华东地区几家钢厂、钢材市场、仓库等地，与企业相关负责人及贸易商近距离接触交流，对钢铁产业链现状有了一定的感性认识。目前受访的中钢厂和钢贸商都认为钢材行情不佳，但对于需求，钢厂和钢贸商各持一词，钢厂认为需求还可以，虽然不如以前，但一直都卖得掉，不愁订单。小钢贸商大量倒闭，觉得没有订单。一方面需求的确是有所下滑，另一方面，价格更加透明后，小钢贸商失去了“套利”空间。目前钢厂还是处于观望状态，等待中央经济工作会议定调，不过大多持谨慎乐观的态度，从他们对产量的规划上也体现了这个乐观。另外此次调研也发现了很多不计入统计的“隐形”库存，这些库存恐怕就是钢贸商和钢厂之间对于需求看法矛盾的关键，这些钢材是谁的呢？钢贸商？还是被银行收押的？不管是谁的，肯定有人买了单，而且并没有用于真正的消费。

## 钢企 A 篇

产能与利润：钢企 A 有 2 个 580 m<sup>3</sup> 的高炉（原来的数据是 1 个 360，2 个 250）。另一个厂区现已投产 1280 m<sup>3</sup> 高炉一个，明年另外一个 1280 m<sup>3</sup> 将投产。企业铁管年产量 50-60 万吨，建材 200 万吨，特钢 100 万吨。企业保持低库存操作，包括原材料的低库存，同时将成品库存转移至贸易商。目前建筑钢材利润微薄，近几个月都不好过，不过公司的“看家产品”铸管利润较好，有 20% 的毛利

企业发展规划：布局新疆，目前，新疆和静项目一期已经投产，产能 120 万吨，预计后期新疆地区的产能达到 450 吨（500 万吨以上）；未来向全产业链发展，产品的相关多元化，比如精密铸管，锻铸件等，以分散风险。

销售与定价：铸管采取工厂直销模式，建材采取代理商模式，月初定基准价，月底调整，和一级代理商互相支撑，共担风险。合同中的定价模式分为两种，一种是可调价的模式，成为“开口”，另一种是定价出厂模式，成为“闭口”。“开口”模式主要针对订货量较大（2-3 万吨）的贸易商。“闭口”模式针对订货量较小（8000 吨起）的贸易商，订单中 60%-70% 是“开口”定价。交付定金 30% 后，一个月之内可以发货，建材一般 10-15 天可以发货，主要靠水运，因为工厂离码头比较近（三公里）。建筑钢材的销售范围就是附近 300 公里以内区域。

## 钢企 B 篇

钢企 B 03 年就参与了螺纹钢期货的设计，并做了大量工作，05-06 年螺纹钢期货就设计完毕了，但由于种种原因直到 09 年 3 月才正式推出，至今钢企 B 并没有正式参与期货套保，主要有两方面原因，第一，国资委对于国企进行衍生品交易有比较严格的规定，国资委规定只有在期货价格高于成本的情况下才可以做套期保值，也就是说只有期货升水才有套保操作的可能性，而目前期货长期贴水的情况下，套期保值无法操作。第二点，上期所对于期货交割“五个一”规定：每一仓单的螺纹钢，应当是同一生产企业生产、同一牌号、同一注册商标、同一公称直径、同一长度的商品组成，并且组成每一仓单的螺纹钢的生产日期应当不超过连续两日，且以最早日期作为该仓单的生产日期。其中每一仓单的单位是 300 吨。这个规定就要求每一仓单的螺纹钢是同一批次的，但 300 吨的转炉不会生产螺纹钢这样的初级产品，国内生产螺纹钢的转炉大概是 50-120 吨的，生产出的螺纹钢不符合上期所的交割标准。交割的运输费用倒不是什么问题，去靖江交割大概是 50-60 元/吨的运费。目前钢企 B 也有专门研究期货的部门，大致分为分析、操作、执行、风控和财务监管几个模块，其中分析、操作和风控人员是不可以交流的，和期货公司相似。

关于生产与销售，钢企 B 目前各种产品（没有管材和不锈钢）年总产量 1600 万吨，其中螺纹钢 500 万吨。目前钢企 B 的销售模式中，厂家直供、通过经销商销售和钢企 B 加工中心销售各占 1/3，直供模式中，板材和带材约占直供总量的 60%，其中 95% 是镀锌板材和带材。由于物流成本太高，目前只在附近销售。钢企 B 生产主要是按订单生产，一直都是满负荷生产，现在也是是，库存方面维持“零库存”（较少库存），主要原因是仓库不够，即使仓库是真的零库存，钢企 B 16 条生产线上的产品也有 4 万多吨。螺纹钢方面，基本都是采取经销商模式，消费半径大约 300 公里。钢厂与房地产并无直接联系，因为目前工地都要求欠款，而钢厂都不允许欠款。钢企 B 每月 20 日出台下月价格，如果钢企 B 判断未来可能会涨，则在代理商打预付款之前通知涨价，如果钢材价格下跌，则在结算后通知代理商，下个调整日退一部分钱给代理商。

关于铁矿石和焦炭，以前铁矿石港口库存 80%都是钢厂的，其余 20%是贸易商的。目前钢厂的铁矿石库存已变成 60%，而贸易商的库存升至 40%。三大矿山明年下半年新投资的矿山成本也会有很大提高，目前我国矿山开采成本近一半为国家的各项税费，如果国家能够减少一部分税费，国产矿的成本还可以往下降，总的来讲就是国家定价和三大矿山定价的博弈，未来预计铁矿石还是会维持在 100-120 美元之间。在钢企 B，冶炼生铁的成本中，铁矿石大概占 1/3，焦炭占 15%，其余是冶炼费用和其他运营人力成本。炼一吨钢需要 0.95 吨的铁水和 0.1-0.12 吨的废钢，成材率大概在 94-96%。螺纹钢是国家强制标准，国企控制误差一般在 2%以内，小螺纹不好控制一般在 3%，小企业一般控制在 8%。目前理计和实磅定价差大概在 120 块左右。目前来讲，焦炭的基本面比钢材略好，主要有以下两方面原因：第一，年末抓安全生产，供应量减少，焦煤焦炭的产量前三季度都能完成年度目标，四季度生产动力不足。第二，冬季来了，对煤炭需求较为旺盛

关于市场，目前螺纹钢市场中，55%是国企，45%是民企。螺纹钢产品中，国企二级螺纹钢和三级螺纹钢的产量各占一半，而民企生产的螺纹钢 80%-90%都是二级螺纹钢。关于目前市场上所说的钢材需求差，钢厂的意思是其实也没有那么差，销售不佳也不代表卖不掉，只是由于订单较为零散，组织合同比以前麻烦，周期也变长了。

关于减产检修，今年钢企 B 只有例行计划的减产检修，没有额外的减产检修，一般一年有 2 次，一次是年中，8 月份左右，另一个是年终，12 月左右，产量并不会因为减产检修而有所减少，因为每年的产量目标是定下来的。但一位在钢厂工作过的人士表示，即使满负荷生产，通过调节工艺流程，也可以实现上下 10%产量的浮动。目前钢企 B 有的高炉 2 座 4000 立方米、2 座 2500 立方米、1 座 1000 立方米和几座小的，设备中转炉停 3-5 天影响不大，高炉是能不停就不停，焦炉是绝对不能停，停了就废了，即使在今年最困难的时候，高炉也没有因为减产而停过。

关于冬储及南材北下，往年来讲，二季度的行情相对来说最好，一般 9-10 月后价格就开始往下走了，冬储这个概念只有 05、06 年才有，以后实际上就没有冬储了。总体来说北材年年南下，对南方钢企冲击不大，因为目前运输成本较高，正规企业之间成本差距不会太大，但有一种情况需要考虑，按照目前钢材价格，吨钢税费接近 500 元，但由于北方很多钢材偷税漏税或采用包税制的原因，在税费方面，成本就会比钢企 B 低 400 元左右，目前行业内国企吨钢人工成本在 170 元/吨，而民营企业只有 40-60 元/吨，从这个角度来讲，北方的民营企业即使南下，仍然有一定的成本优势。

关于行情，从 2011 年 4、5 月份开始销售开始下降，今年真正困难的时期是 4-9 月，目前钢厂非常关注铁道部的变动情况，一直有传言铁道部会与交通部合并，虽然前几年一直没什么动静，但是现在政府换届，不知道会有什么情况。铁路、高速公路等道路建设从 09 年后就一直被钢厂作为需求的风向标密切关注着，目前，高速公路、隧道、高架以及铁路的建设会钢材的消费拉动作用最为明显。建筑钢材的消费主要是靠国家和地方投资拉动，而今年的低迷主要是因为地方政府没钱了。未来行情会怎么样？钢企 B 也在观望，因为新政府政策的不确定因素太多了，可能要等到中央经济工作会议后才能有方向。目前能确定的是今年 GDP 可以达到 7.5%（钢厂根据发电量来测算实际 GDP 增速只有 5.3%），明年下半年开始过剩压力会更大。现在一直传闻 2013 年，国家将禁用二级螺纹钢。目前 50%-60%的螺纹钢都是二级螺纹钢，因为三级钢需要加矾，所以与二级钢在成本上就差了 120 块（其中矾的成本为 80）。08 年我国钢铁产量和产能都是 5 亿吨，09、10 年产量产能扩张，11 年产量达到 7 亿吨，产量达到惊人的 10 亿吨。在这种背景下产业、产品结构调整是肯定会发生的，目前产品结构调整方面，钢企 B 在板材方面有了一定的突破。国内钢铁产业集中度低，影响了企业的战略布局，限制了企业的调整策略，也使得我们在与矿山谈判中筹码很少。而我们国家面积太大，运输的复杂性，地方政府就业、GDP 考虑也需要各地有自己的钢厂，未来过剩的局面还会持续下去。

## 钢企 C 篇：

关于生产，钢企 C 产能释放的比较好，目前是 850 万吨的产能，目标是长期维持在 1000 万吨。检修情况，今年 7、8 月检修一次，年底 12 月检修一次，对产能没有什么影响，因为产能总量是年初就定下来的。未来会逐步淘汰落后产能。

关于销售和 demand，销售方面，以销定产，属于销售拉动型，70% 厂家直供，主要以中板为主，大概占 50%-65%，销售采取先付款后发货的方式，国内只对中石油、中石化和中海油提供保证金供货的方式。钢企 C 的中板是国内最早通过 8 个国家认证的产品，其他方面主要用在石油管道、天然气管、压力容器、桥梁等，目前重点开发海洋工程和军用船板材方面的需求。钢企 C 总体认为南方需求还可以，以南京为例，城际轨道、西部改造、青奥会设施建设、南京西部改造工程等等对钢企 C 及周边钢厂较为有利，南京和一般的城市不同，资金由省里下拨，较为保障，未来河南经济区的建设也会拉动钢材需求。

关于成本，钢企 C 控制的比较好，主要体现在两方面，一方面是工序优化控制，降低了成本，另一方面是相对其他钢厂，铁矿石采购价格相对较低（自有矿占 10%）。目前国产矿一般开采 300 米深，品味 30 左右。成本要 80 美元，短期看是支撑。铁矿石的安全库存量基本维持在 15-25 天，使用矿的比例 70% 使用进口矿，其中长协矿和现货各占一半。原来长协矿占 70%，现在有所下降。长协矿定价由矿山控制，一季一谈，比指数定价低 5 美元。此前矿价曾一度跌至 85，但根本就买不到矿。现在矿石定价周期越来越短，相比而言民营企业更灵活，利润空间更好。目前铁矿石只是相对过剩，但实际情况是供不应求，定价方式及中国多层次的需求决定了矿价短期很难降下来。目前在职员工 12000 多人，最多的时候到过 30000 多，未来公司要进一步减少人力成本，只出不进，生产线人员保持稳定，管理人员要进一步精简。

关于行情：认为螺纹价格处于下行趋势当中。9 月钢协官员发言表示钢厂可以扭亏为盈，钢厂认为官员发言是大放厥词，非常不负责的言论。实际的情况是钢厂实际处于亏损的状况，工资都发不出，钢厂目前都是主业亏损，副业盈利。本以为之前那波下跌矿价可以跌到 70-90，实际上矿价反弹幅度远大于钢材，利润空间被压缩，目前钢厂的吨钢含税成本在 3700-3800。必然是亏损的。未来钢铁 3-5 年都比较困难，今年产能预计 10 亿吨，但肯定不止，一方面有些企业会瞒报产能，之前河北瞒报 5000 万吨就是一个例子，另外“没户口的”企业产能无法统计。未来 3、4 月两会前比较“纠结忐忑”。一方面国内经济企稳，另一方面外围不确定性太多。前期下跌已经反应了下行预期，3、4 月前谨慎乐观，下跌、上涨都不容易，政策面和消息面上很难说。

## 芜湖现货市场篇





在芜湖，我们一行人调研了上图所示的两个钢材现货市场，绝大多数的钢贸商办公地都早已人去楼空，留下一个个布满灰尘的办公室。我们和仅剩的两家钢贸商做了交流，华亿钢贸商反应，目前零售是越来越差，半年多了，从来就不备货，有人卖就直接找钢厂订货，因为工地经常赊欠，所以他们不和工地打交道，只和一些零件厂、机床厂有往来。另一家钢贸商叫正锋钢铁，反应的情况类似，只不过他们有 600 多吨的库存。



## 南库篇：

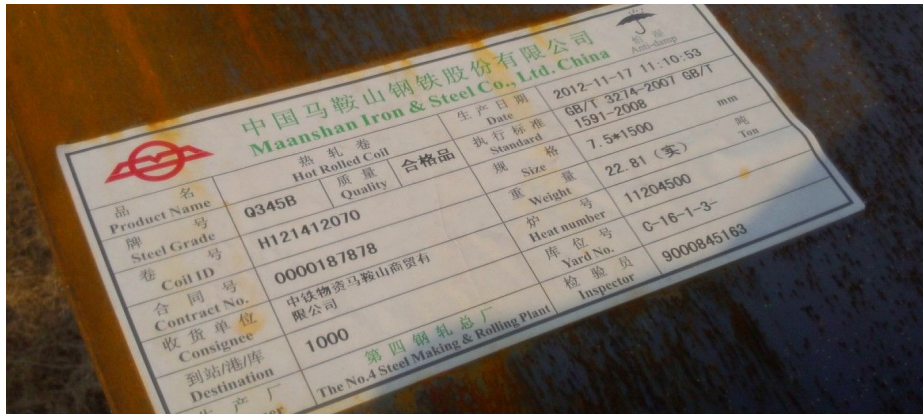


中储南京生资市场规模比较大，大概有 500 多家大大小小的钢贸商，一级钢贸商有三家：中储、农垦和苏马，其余的钢贸商都是我们俗称“二道贩子”性质的赚取差价的小钢贸商。比起芜湖，南京的生资市场相对比较热闹。



小钢贸易商普遍反应没有什么压力，没有定点就休息，价格有波动就赚取差价，反正没库存，没有什么压力。大钢贸易商压力很大，一位不愿透露姓名的沙钢代理对我们说，他们对沙钢期货上面大量交割非常不满，前期价格高的时候拿不到货，现在价格跌下来了，库存卖不出去，压力很大。目前一级代理商主要靠返点盈利（40元/吨）

南库里面各类钢材的库存（板卷流动较快，都是近期生产的）











## 割库篇：

螺纹库容 40 万吨，加上线材库容，总库容 60 万吨。主要是日照和沙钢来交割，交割品主要是三级钢，二级钢不多。日照全部卡车运输到钢，沙钢走水运。最近的一次交割，日照和沙钢各占 50%。今年仓单最多时 6-7 万吨，去年只有几千吨，从来没出现过注销仓单的情况。2010 年平均每个交割月下来都有十几万吨的交割量，2010 年总交割量 35.8 万吨。2012 年至今共交割 9 万多吨，主要集中在 8、9 月其中 8 月交割 6000 吨，9 月交割 7 万吨。钢厂一般是提前 15 天把钢材运到，300 吨左右的钢材生成仓单只需要 1-2 工作日，量大的话，需要 2-4 天。沙钢最多曾一次交割 5 万吨。目前交割库共有仓单 2066 吨，但实际数量远大于 2066 吨，工作人员解释说此前交割完毕的人没有拉走，放在交割库里面（这部分钢材不计入统计），仓储费每天 0.15 元/吨。





手机 15557177591  
Q Q 147661169  
913982521