

螺纹钢贸易商调研报告

2018年1月25日

广州期货研究所

林德斌 F0263093

许克元 F3022666

邓文哲 F3032559



1月19日，我们拜访了广州地区一家专营建材的贸易商，了解近期华南地区钢材现货市场行情及贸易商冬储心态和计划。

企业概况：

该贸易商代理华南区域各主要品牌螺纹钢如韶钢、桂万钢，并有自产自销品牌粤北联合钢铁“ZY牌”钢材。当前月贸易量4-5万吨，终端客户以建筑工程为主。



主要调研问题概述：

1. 今年的冬储计划，心理价位和近期资金情况？

该企业以贸易赚取差价，自己不做库存不囤货，今年无冬储计划。但有跟相关下游和同行交流过，认为今年冬储的量比去年低不少，因为现在广州价格还是偏高，资金需求较往年大很多。心理价位上认为节前螺纹可能还能跌一点，广州可能会再跌到3600-3700，这个价位愿意做冬储的贸易商会比较多。近期年前资金确实比较紧张，替终端的垫资部分对资金的压力较大。

2. 主要货源来源于哪里为主，北材南下的情况由于当前价差的缩窄和北方库存普遍偏低，是否担心后续华南地区供应不足？

主要货源以华南地区钢材为主，暂无代理北方资源。前期市场在南北价差过大的时候，北方由于价格下跌速度快，且海运受运输阻碍，出现过从河北，东北等地直接汽运南下的情况，即使当时汽运费高企，汽运南下的钢材仍有200以上的利润。当前价差缩窄后，南下资源预计逐步减少，后续华南地区暂不担心供应问题，市场上库存相对而言较为充足。

3. 今年年初下游用户和去年同期相比拿货的意愿如何，出货量有明显变化吗？

今年年初下游拿货减少较为明显，因为去年年初大家都知道有地条钢政策，且价格相对较低，愿意囤货赌行情的人比较多，但是今年价格比较高且市场对后期的钢价相对而言还是比较谨慎。出货量今年有明显的减少，主要是今年钢厂的一级代理商数量多了，主要代理的钢厂一级代理从之前的 5 家增加到 11 家，可分配的资源有明显减少。

4. 自有高炉的产能情况？

母公司自有高炉去年刚点火，当前仍在试运营阶段，当前月度钢水产量约在 10 万吨左右，达到满产可到 20 万吨。转炉是用电炉。

调研总结：

本次交流总体而言，贸易商对节后市场仍然看好，但认为广州市场再次大幅上涨至 5000 上方可能性较小，但 4300-4500 认为属于较为合理价格。冬储方面，认为节前冬储行情会推高现货价格，但实际冬储的需求量由于价格和资金压力较去年减少幅度应较为明显。

根据本次调研，我们认为华南市场价格将逐步回升，由于当前华南库存相对正常，价格主要驱动在于节后终端需求的释放程度。供应端由于南北价差缩窄以及北方库存偏低，流入资源减少，供应端未见明显压力。总体而言螺纹 1805 整体趋势维持看多。

研究所

公司研究所具有一批丰富实战经验的期货产业研究员及专业的优秀分析师，致力于为客户提供中国资本市场**前瞻性、可操作性**的投资方案及各类型市场的研究报告，通过对市场进行深度挖掘，提示投资机会和市场风险，完成对资本市场现象、规律的研究探索。

研究范围涉及目前所有商品期货以及金融衍生品；我们推崇**产业链**的研究；我们看重**数量分析法**；我们提倡**独立性**，鼓励分析师在纷繁复杂的环境下保持清醒。

我们将积极依托**股东单位—广州证券**在宏观经济、产业领域的高端研究资源优势，以“**宏观、产业和行情策略分析**”为核心，大力推进市场化和标准化运作，逐步完善研究产品体系，打造具有特色品牌影响力的现代产业与金融研究部。

核心理念：**研究创造价值，深入带来远见**

联系方式



金融研究

020-22139858



农产品研究

020-22139813



金属研究

020-22139817



能源化工

020-22139824

地址：广东省广州市天河区珠江西路5号广州国际金融中心主塔写字楼第1007-1012房

免责声明

本报告的信息均来源于公开资料，我公司对这些信息的准确性和完整性不作任何保证，也不保证所包含的信息和建议不会发生任何变更。我们已力求报告内容的客观、公正，但文中的观点、结论和建议仅供参考，报告中的信息或意见并不构成所述品种的操作依据，投资者据此做出的任何投资决策与本公司和作者无关。