

20180327

天然橡胶

研发中心

刘学

期货执业证书编号 F3030835

liuxue@dxqh.net

轮胎产业链调研纪要

调研观点

1. 目前我国全钢胎总产能约 1.64 亿吨/年，山东省全钢胎产能约 0.88 亿条/年，超过我国全钢胎产能的 50%。我国全钢胎生产工厂有 82 家，其中山东地区就有 41 家。所以无论从产能来看还是工厂数量来看，山东省都占据我国轮胎市场的“半壁江山”。因此，山东市场的下游轮胎消费情况可一定程度反映轮胎产业链景气度。而本次走访调研全面走访山东淄博、东营、济南的重卡经销商、轮胎企业、轮胎代理商、重卡销售、物流园、轮胎终端零售店，能够较为准确地了解轮胎产业链的整体消费情况。
2. 重卡销量较 17 年有所下降，预计 18 年配套胎市场将有所减弱。17 年重卡销量井喷主要是由于“921 政策”以及重卡 5-8 年的替换周期。而 18 年政策面刺激减弱，经销商拿货周期更短。其中工程车由于矿区复工、基建项目等表现好于牵引车。而若淘汰国三车替换国五车的政策严格实施，或带来一定需求。
3. 物流市场受冲击较为严重，运价下滑，导致替换市场并不乐观。环保监管导致的停产限产对于小工厂影响严重，从而导致货源减少，叠加 17 年增加大量重卡出现“车多货少”的局面使得运费大幅下滑。此外，线上货运 APP 上的价格战也给物流市场带来一定冲击。货源减少导致轮胎磨损减轻，从而减少换胎频率。目前标载物流车轮胎替换周期约为一年。
4. 轮胎出口较为平稳，主要由北美市场带动。由于轮胎出口跟随国际大趋势，而北美这边双反税率风险依然存在，轮胎厂出口板块利润率明显低于内销。轮胎企业或会据此调整出口与内销占比，但考虑到维护市场的需要，轮胎出口并不会出现大幅收缩。此外，5 月欧洲双反裁定也会对于轮胎出口市场形成一定风险预期。
5. 轮胎销售方面，今年比去年同期明显下降。去年节后 3 月是销售最好的时候，而今年 3 月轮胎市场回暖力度不及预期。从季节性来看，轮胎市场 3 月是销售小高峰，4-5 月销量有所下降，6-9 月为销售旺季，10 月开始下降。
6. 整体轮胎市场结构化整合与转型日益明显。环保高压持续存在，会淘汰部分小厂，但对于有资质的大轮胎厂并没有太大影响。环保因素主要影响轮胎原材料端炭黑和助剂的生产，轮胎厂本身污染并不严重，主要是粉尘污染，之前的采暖季限产对轮胎厂生产也影响不大。目前轮胎厂开工率已恢复，4 月青岛上合会议可能存在厂家限产预期，但是轮胎厂可以通过提前备货来解决，问题并不大。此外，目前市场上人们也越来越倾向于性价比高的三包轮胎而不是仅考虑价格。
7. 轮胎厂经销商备货趋于理性。相比于 17 年的疯狂备货，今年各级轮胎经销商备货比较谨慎，基本处于较低的合理库存水平，按需备货，采用“随采随用”的模式。出于对行情的谨慎态度，今年轮胎经销商并没有太多主动囤货的意愿。
8. 轮胎后期涨价幅度有限。从 17 年开始轮胎多次涨价，涨价幅度较高。其中 17 年 2 月涨价主要由于后市行情看涨，而 17 年 9 月涨价主要由于环保限产导致轮胎成本端上升。目前多家轮胎企业放出 4 月涨价的消息，主要原因是青岛会议或限产周边厂家。但是整体轮胎市场处于供大于求格局，各轮胎厂产能仍未饱和，限产波及范围

预计也不会很大，因此预计轮胎涨价幅度有限。

9. 综上所述，天然橡胶下游需求并无亮点，供过于求的弱势基本面格局仍未改变。而目前三国限制出口政策即将结束，云南产区提前开割，叠加天胶高库存矛盾仍未消解。此外，中美贸易战升级，给整个商品市场带来不稳定因素。预计天然橡胶后市依然难有很大起色，维持震荡偏弱格局。

调研纪要

淄博某重卡经销商 A:

运价: 整体呈下降趋势。“921”新政刚实施时，运价上涨，从 17 年 3 月起开始下降。主要原因在于：“921”政策规定，车货总重从 55 吨降至 49 吨；黄标车和国三车被淘汰。因此增加的替换需求叠加运费上涨使买车需求激增。上车过多压制了运价。18 年 3 月 15 日采暖季结束后，重卡运输有所回暖，运费略有上涨，但涨的幅度不是太大。

重卡销售: 从 17 年底 11 月开始，“921”治超影响逐渐减弱，影响重卡销量。今年比去年预计略有下滑，一季度下降 40%-50%。1 月重卡销量较好的一个原因在于部分企业把 12 月的订单挤到 1 月。正常情况公司下订单后 40 天交车，最短 15-20 天（“921”前），去年最火爆的时候 2 个月不一定能交车。公司 08-11 年每年销售约 600 台；11-18 年每年销售约 300 台。目前谈了几个大客户（二级经销商、物流车队），以弥补一季度下降的销售量。目前市场上仍有近 60%为国三车，若严格标准，还存在替换需求。

治超实施情况: 去年销售最虽然实施了治超政策，但刚实施的时候监管严格，目前依然有部分重载，例如后期把小罐车换为大罐。重卡销量中 70%为牵引车，30%为工程车。牵引车主要跑长途，载货量大，规定车重约 15 吨，货 33-34 吨，标载总重不超过 49 吨。重载则达到总重 60-150 吨。今年工程车销售相对较好，主要是基建项目和矿区开采，跑中短途（<300 千米），淄博标准车自重 12 吨，实际 17-20 吨，出现车落不了户的问题。

替换周期: 视磨损情况而定，三包轮胎能跑 15 万公里，不三包轮胎约 10-12 万公里。标载整车替换约 1 年 1 次，重载可能替换时间较短。换胎讲究价格和质量，三包与不三包轮胎差价近 200 元/条。换车周期为 5 年左右，报废周期约为 15 年。

收入情况: 重载司机每月 10000，标载司机每月 7500。车主一年净赚 15 万，若雇佣司机一年净赚 10 万。个体车主必须挂靠车队。

定价: 重卡主机价格一年调价 2 次（上涨）。

趋势: 目前还是以汽车运输为主。城际铁路运输可能将来（8-10 年后）对重卡物流形成替代，将来可能更多是短途运输，使重卡功能性下降。天然气重卡也将成为趋势。前几年差价较大时天然气重卡占比达到 30%，目前占比有所下降。

淄博某轮胎经销商 B: 主要经销某外资品牌长途用全钢轮胎，全省 200 多家门店。

销售情况: 1、传统模式受到线上交易等模式冲击，特别是物流园受影响 2、市场差，迫于环保压力限产停产。换胎从 17 年上半年开始明显变少。18 年销售平稳（=16 年），主要是刚需，不主动囤货。物流运输难干，工厂因环保政策停产，轮胎销售较去年下降。

定价: 整体趋势轮胎价格上涨。从 17 年开始轮胎在 2 月、9 月涨过两次价，其中不三包涨价幅度更大，大厂品牌胎涨价幅度较小。17 年春节后 2 月涨价，公司走货量高，一级代理库存全清。公司从 17 年 2 月开始轮胎进价高 100 元/条，约 7%。外资品牌涨价相比更慢更少。17 年 9 月因为山东、海南环保限产，不三包涨价幅度 20%以上。目前公司利润率 7%-8%。不三包轮胎一般毛利率 3%（从厂家提货至经销商）。代理商运营费增加，目前达到 4%-5%，之前 1-3%。代理商直接从厂家拿货利润率低于 10%。18 年春节后不三包涨价，有消息称 4 月还有涨价（青岛会议限产停产，泰国保价政策），但是三包没怎么涨。不三包轮胎价格优势降低（差价仅 100 多/条）。山东市场上不三包数量占优（产能占比较大）。

替换周期: 物流市场标载整车轮胎替换周期约 1 年，一年跑得好能跑到 20 万公里，跑得差也有 7/8 万公里。

库存情况: 不多，10 几万条。钱款可预付以不占用仓库，降低库存。

废胎处理: 以前高时达到 100 元/条，目前 30-40 元/条。17 年中最低时 25-28 元/条。废胎可做跑道，取钢丝等。

流水: 公司一年 300 多万，属中等水平。小经销商一年 100 多万。

经营模式：山东该品牌有 2-3 个代理商，具有区域性，串货较少。经销商从代理商拿货。

淄博某物流园 C：其中短途运输司机 C1、长途运输司机 C2、长途运输司机 C3

C1：现在活很不理想，减了 1/3，运费降低。很多主要原因：1. 从环保监管关小厂，停产限产之后。2. 货拉拉、运满满等线上 APP 冲击，价格竞争。以前每月能赚 3000-4000 元，现在平均每月赚 3000 元，运输 3 元/公里。轮胎替换周期：1 年半左右（活多的时候 1 年）。

C2：个体物流车主，标载运输。现在物流活很差，因为环保小厂关停，运费下降。因为活少（约一个星期一趟的频率），轮胎替换周期达到 2-3 年，5-6 年前 1 年。收入 8000-10000/月。“921”政策运费上涨就 2 个月好时候（16 年 9、10 月，那时候 1000 元/天，主要运化工这块）。货运 APP 加重恶性价格竞争。

C3：车主主要跑安徽-淄博专线，拉货点对点，有固定货源，拉叉车标载，买了一年的国五新车（50 万成本）。活还可以，该条路线运费较去年稍下降，收入 3 万/月。整车轮胎替换周期：2 年。以前超载和现在标载赚钱差不多（超载单位运费低）。

东营某大型轮胎企业 D：

经营模式：完整轮胎产线，公司轮胎外销 70%，内销 30%。原料主要是马、泰标胶和 3L 胶，内销原料主要是复合胶（混合胶）。17 年公司出口 142 个国家。其中全钢胎主要出口北美（30%），半钢胎主要出口北美（20-30%）。目前美国全钢胎双反税调减，但销量变化不太大，工厂比较谨慎。全钢胎出口欧洲不到 10%，半钢胎出口欧洲量大，5 月欧洲双反裁决，公司已经主动调量应对。

销售情况：国内出口市场整体有所下降，交货率降低，3 月会有所抬头。公司出口不错，出口毛利率 17 年比内销低 1/3 以上（受国际大趋势影响）。3 月销量和去年至少持平。轮胎销售周期：年初年尾淡季，3 月开始回升，夏季为旺季。国外 5 月旺季。环保问题对公司订单没什么问题，主要公司是大厂资质全。青岛开会限产消息，公司已提前备货。

定价：公司并无优势，靠口碑积累，以自营力量为主，出口销售口有 50 个。从 17 年开始轮胎提价 24%，内销和外销差不多，内销提价更多。相比内销更赚钱（国内销售层次更丰富，4S 店、稳定大经销商）

趋势：盼望整合，让市场说话，减少价格恶性竞争。内销需要发生大变革，从单纯看价格向看重使用性价比转变。国内市场量增加，需求转移（从不三包转向三包品牌），更关注质量。环保监管政策有利大品牌。

库存情况：备货原料（炭黑），目前成品库存和橡胶原料库存都较低。18 年春节后甚至原料赶不上供应。（可能的原因：1. 天胶行情不好，公司减少主动囤货 2. 大量库存被套利商锁住，实际流通的量非常有限）。

东营某轮胎企业 E：

经营模式：半钢胎产能 2400 万套，15000 条/天，开工 11000-12000 条/天，开工率近 80%。无法 100%满产的原因在于缺工人，大量熟练工流失。

销售情况：环保问题公司受一定影响，但不严重。环保对生产助剂的小工厂影响大，而公司作为大厂，仅短期产能会被影响 3-5 天。环保限产主要影响成本（炭黑、制剂）。轮胎厂实际造成的污染其实比较少，主要是粉尘污染，之前采暖季限产公司生产也基本没受影响。公司 18 年开工还行，产能提高。为了青岛上合会议可能的限产，公司已经提前备货。保有车辆增加，集团化运作增强。配套胎方面，公司从 17 年 7 月才开始生产，模式为订单生产。国三换国五的换车需求也是持续存在的。替换胎方面，18 年 3 月销量同比平稳微降。物流市场中最受冲击的山西地区，主要是当地矿区关停。出口方面，公司占比 50%-60%，出口市场比较平稳。

库存情况：较低，原料随进随用，对接一级代理商。成品库存方面，17 年 11 月开始个别花纹型号缺货。不同型号的轮胎生产线不容易切换。

定价情况：17 年价格最低是 5、6 月，从 10 月开始涨价，整体涨价幅度约 10%，主要原因是炭黑助剂的上漲抬升成本。外资品牌涨价幅度较低。轮胎同质化越来越严重，目前外资品牌和国内广饶产品真空胎性能缩小至 10%左右，经销商也更加透明，因此目前一级代理商卖外资和合资轮胎的意愿也不强。目前有涨价预期消息的轮胎企业较多，涨价幅度 2-3%，主要是由于青岛会议导致的工厂限产停产，但应该不会扩展到广饶地区。目前各个工厂产能仍没达到饱和状态，整体来看进一步涨价空间有限。

东营某轮胎一级代理商 F：

经营模式：工程胎为主，半钢胎也做。工程胎主要是矿区、港口、基建，1年1个亿流水，利润不高，全靠走量。

销售情况：按季节性，一般3月是轮胎销售小高峰，4月开始下滑，6-9月恢复为销售旺季，10月开始下滑。18年3月销量同比持平。工厂会给代理商销售任务量，厂家需要的是不断出货，库存压力会向下施加给代理商。如果代理商实在完成不了销售任务，厂家也会酌情降低任务量。

库存情况：目前原料和成本库存不多，属于正常水平，货源平稳，备货较理性，随买随用。现有正常固定库存140/150万条。一个月能卖2000条，200万流水。如果经销商订单较多，可直接从轮胎厂进货。除非轮胎大幅涨价或是原材料成本端大幅涨价，经销商才会大量囤货。二级经销商目前库存偏低，不敢囤货。

定价情况：17年下半年轮胎企业涨价很大，涨价幅度7%-8%。物流有明显下降，预计替换市场从4月将明显下降，整体轮胎市场供过于求，认为轮胎其实有跌价的风险。

济南某重卡销售 G:

销售情况：17年重卡销量大增，年初制定目标为8万辆，最终实现销售10万辆。18年制定计划为11万辆，但预期不乐观，主要原因在于今年政策方面的刺激力度不如去年。目前重卡交货期约1个月，低于去年。今年1月销量1万辆，2月销量8000辆。若对于淘汰国三车的政策更为严格，可能会有一定的需求。今年预估工程车销量比例上升（占比20%），工程车销售方向为矿区复工和基建。出口市场较好，尼日利亚的矿山需求、出口比重全国第一。

济南某轮胎终端零售店 H: 背靠物流公司，主要销售全钢胎、载重胎

销售情况：该门店由于背靠物流公司，客源较固定，销售较为平稳。刚过完年复工时算一个销售小高峰，夏季是销售旺季。

替换周期：工程胎约3个月，牵引胎约1年。轮胎磨损主要取决于物流情况，物流频率高、物流市场景气、货源多时替换频率高。目前运费降低，有的车主靠提高运输频率来弥补收入损失。（一般有固定单位货源的比较好保证）

库存情况：较低，目前60-70条（半个月库存），去年此时库存300条，去年库存消耗到5、6月份趋于正常。今年由于4月涨价的消息，预计会屯100条。传闻二级经销商库存比较高，但是因为没有价格刺激政策（如返点），所以不打算在其高库存时购买。二级经销商的定价要看代理商的促销情况，一般代理商促销是在春节后发布新型号新产品的时候。

定价情况：轮胎从去年3、4月份开始涨价，主要是成本端增加（炭黑、助剂涨价）。

济南某轮胎代理商 I: 代理某品牌真空三包胎

销售情况：本来以为3月销量会明显回暖，但是实际情况不及预期。一个原因是物流公司服务内容的升级影响代理商生意，例如物流公司直接从厂家订货，涉及售车、保险、汽油、轮胎服务，其中发票抵税（17%税），税差再抵轮胎销售价格。

库存情况：由于公司实施工厂直发模式，可以使代理商库存很低。目前备货理性（因为年前行情惨淡）。目前二级经销商备货也比较理性，约2个月库存。

免责声明：本报告中的信息均来源于已公开的资料，我公司对这些信息的准确性及完整性不作任何保证，不保证该信息未经任何更新，也不保证本公司做出的任何建议不会发生任何变更。在任何情况下，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。本报告版权归东兴期货研发中心所有。未获得东兴期货研发中心书面授权，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“东兴期货研发中心”，且不得对本报告进行有悖原意的删节和修改。