

## 价格传导不畅，需求旺季不旺

### 聚烯烃调研报告

2021/3/30

#### 调研主要结论：

1、山东地区塑编企业差异化较为严重，大型企业订单尚可，但利润被压的比较低，小的企业成品库存积压比较严重，小企业的投机需求减弱。

2、无纺布企业开工率较低，行业平均水平在 60%以下，下游目前备货比较充足，即便后期有新装置投产，但行业整体格局在走弱，对 PP 需求环比是走弱的。

3、棚膜地膜的需求表现为旺季不旺，价格由原料向成品端的转移并不顺畅，高价抑制了一部分需求，从调研的企业来看，棚地膜的需求是走弱的，地膜旺季基本结束。

芦瑞

化工品分析师

期货从业资格：F3013255

投资咨询资格：Z0013570

邹德慧

化工品分析师

期货从业资格：F0289579

投资咨询资格：Z0011172

联系电话：0531-81678600

E-mail: shihengyu@outlook.com

客服电话：400-618-6767

公司网址：www.luzhengqh.com

鲁证研究公众号：lzqhyjs



鲁证期货公众号：lzqhfw



## 一、调研背景

2月底-3月份，国外部分聚烯烃装置受寒潮影响停车，国外供应量短期大幅减少，国外聚烯烃价格大幅上涨，带动国内聚烯烃价格一路走高，期货价格同步上涨，套利盘不断加仓期现套利头寸，而且下游对聚烯烃原料的高价格比较抵制，导致聚烯烃社会库存高。市场认为是聚烯烃原料高价格导致下游没有利润，抑制了下游需求，等原料价格下降或者成品价格上涨后，需求会恢复。

近日国外装置慢慢恢复，聚烯烃价格也略微走弱，但是聚烯烃下游的企业拿货积极性仍然不高，前期积累的大量社会库存仍然没有表现出快速消化的迹象，也就是说前边的市场预期可能跟真实情况有一些偏差，那么聚烯烃下游的真实需求情况是怎样的呢？

在此背景下，围绕聚烯烃消费量比较大的山东地区部分中下游企业开展此次调研。

## 二、调研路线

本次调研活动由鲁证期货研究所主办，时间为3月22日-3月26日。调研从淄博出发，途经临淄、桓台、滨州、济南。调研期间通过与具有代表性的聚烯烃下游企业，山东大型贸易商企业交流，深入了解当前山东地区聚烯烃的需求情况。

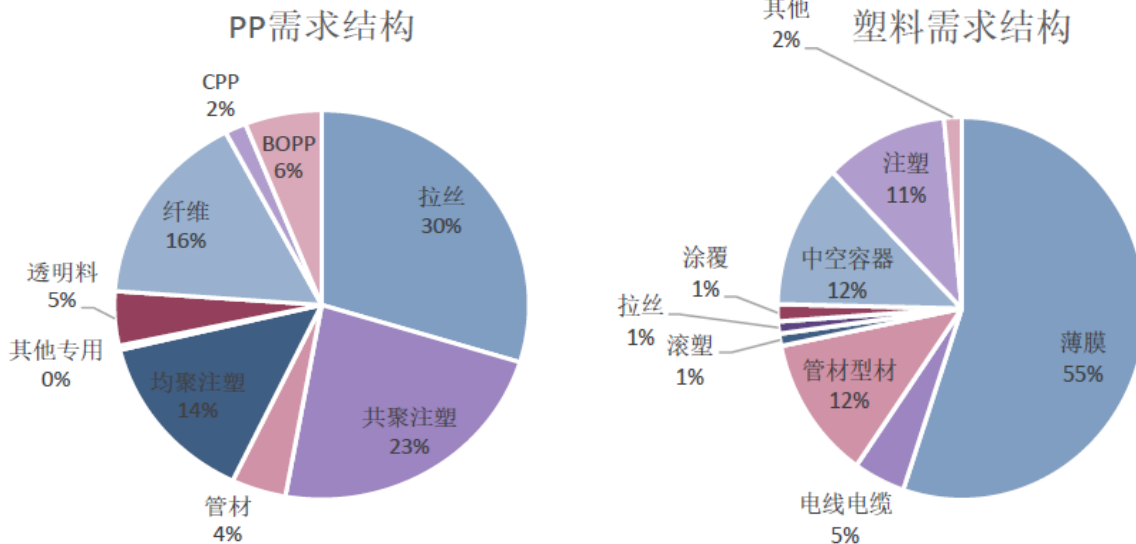
## 三、调研总结

### 1、聚烯烃下游需求结构

PP下游需求中拉丝占比最大为30%主要用来做编织制品，其次为注塑23%用来做各种注塑制品和纤维16%主要用来做无纺布等纺织制品，山东是国内比较大的塑编生产地和无纺布生产地。PE下游需求中薄膜占比最大为55%，主要用线性和高压来生产棚膜地膜，山东是国内最主要的棚膜地膜生产基地。

图 1：PP 需求结构

图 2：PE 需求结构



数据来源：隆众资讯 鲁证期货研究所

### 2、山东聚烯烃下游塑编需求情况

山东塑编厂与华东塑编厂的差异比较明显，我们前期曾了解过华东塑编厂基本上满负荷运行，生产出的白袋子销售不掉可以囤货，工厂基本不会停工。而山东地区的塑编厂经营模式差异化比较大，我们调研的厂家赚取加工费，围绕订单生产，几乎不会有成品库存，原料库存变化也不是特别大。年后到现在开工基本都是满负荷，订单持续到6月份，定价模式按照原料价格加一部分加工费，对原料价格不敏感，整体利润水平不高。山东地区厂家之间的差异也比较大，我们调研的这家塑编厂是当地比较大的厂家，需求情况了解下来很好。但是交谈中了解到的山东当地的小型塑编厂经营并没有那么好，存在小企业订单向大企业转移的情况。通过别的途径了解到，其他小塑编厂的库存积压比较严重，对原料的投机需求被积压，工厂不会大量进货，反映下来就是整体需求的减弱。目前塑编小工厂的需求减弱是长期性的，目前刚需就是这么多，需求不会再继续增加，即使订

单转好，首先消化的也是成品库存，对原料的提振只能通过价格下跌刺激投机需求备货来实现。

### 3、山东聚烯烃下游无纺布需求情况

山东下游无纺布厂的开工率在年后开始下降，主要原因是去年冬季医疗物资需求比较大，很多工厂都是超负荷运行，目前工厂基本上都是 60%-70% 的开工率，由于之前无纺布企业的下游都屯了很多成品库存，目前无纺布企业的订单并不是很好；但是去年由于疫情原因，有很多机器会陆续投产，产能扩张十分迅速，综合下来需求减少可能没有想象中那么大。目前新投产的无纺布机器数量不好统计，对于需求的影响总量不好判断。对于无纺布行业来讲，目前的新订单量不好而且终端成品的库存偏高，企业运行不好，无纺布行业竞争会非常激烈，行业会重新洗牌，落后产能会被淘汰。无纺布行业对 PP 的需求情况目前肯定是在减弱的，但是后边新装置投放，需求基数在扩大，可能对 PP 有短暂需求增加，但长期来看无纺布行业对 PP 需求预计环比是在走弱的。

### 4、山东聚烯烃下游棚膜地膜需求情况

山东地区棚地膜的需求表现出旺季不旺的特点，工业品向农业进行价格传导是很困难的，棚膜和地膜是很难涨价的。以我们调研的企业为例，目前原料价格高，棚膜不涨价生产商就没有利润，于是干脆就不生产、不接订单。农民还是要用农膜的，那么问题的解决就开始劈叉，有些农民的膜还能凑活用，于是本来需要更换的膜可能延后更换了，就造成了需求的延后，另一方面有些膜实在用不了就被迫接受高价格，变成了刚需。整体来讲，原料价格的大涨确实抑制了部分需求，所以看起来就是旺季不旺的现象。棚膜基本上都是私人定制类型的，没办法批量生产，所以后续看需求很难再有起色。

地膜的情况跟棚膜有些类似，涨价很困难，地膜的使用周期比较短，多数是一次性的，所以地膜的刚需还是存在的。根据我们调研的企业情况来看，地膜的需求近几年一直在下降，具体原因不明确，可能是政府新规定增加了地膜厚度，价格变高后农民成本增加接受不了就索性不用了，也可能是政府补贴之后改用可降解地膜的比例在增加。通过调研了解到，地膜的旺季也逐渐接近尾声，山东地区 3 月底-4 月初基本就结束生产，东北地区可能会到 5-6 月份，后续地膜的需求也很难再有起色。

### 5、山东聚烯烃下游管材需求情况

山东地区管材料需求表现比较不错，就我们这次调研的企业情况来看，目前开工率能达到 80% 左右，近期订单开始增加，7-8 月以后转淡，9-10 小旺季，11-1 月转淡。今年整体订单还不错，原料库存目前一周左右，随采随用基本上没有投机库存，成品库存也比较低。订单的定价是按照原料价格+1300 加工费来定价，对于原料价格不敏感，下游很多有国家政策托底，价格的接受程度较高。

## 四、调研情况汇总

### 1、调研企业 A（临淄棚膜厂）

#### 1) 近期开工情况

目前企业少量接单，春节回来之后开工率都不太高，周边的工厂有两种模式，一种是代工厂，他们核算成本只有有利润才会接单，目前由于原材料价格上涨，线性、高压和茂金属都在涨价，订单都比较少；另一种是规模比较大的加工厂，今年订单情况比往年好一点，可能是一些小厂亏损不开工，订单向大企业转移的原因。

山东地区的企业之间竞争也很激烈，临淄周边企业加工费基本上+1100 左右，但是青州地区加工费基本+800 就有人接单，主要原因是青州企业贷款比例较高，会压低价格接单。

#### 2) 后续需求增量有限

农地膜的旺季持续到三月底四月初，在四月中旬基本上订单很少，秋天又开始变多；另一个情况是由于现在技术进步和价格变高，很多人选择延长农膜的使用年限，很多农民觉得价格高会选择继续用一年或者等价格跌下来再换，因此在高价情况下，对农地膜的需求可能抑制较大，终端是可以向后推移的

### 2、调研企业 B（临淄地膜厂）

#### 1) 近期开工情况

企业产能 3 万吨/年附近，后期扩能后大概能到 6 万吨左右，目前企业的开工率大概 80% 左右，去年 12 月份山东环保限产，企业的开工率较低，部分订单延后生产，目前的订单情况还算可以。企业规模比较大，下游客户对目前价格的接受度还可以。

### 3、调研企业 C（淄博塑编厂）

#### 1) 近期开工情况

公司年后到现在基本都是满负荷开工，订单可以持续到六月份，需求相对较好。定价模式为原料加一部分加工费，对于原材料价格波动不太敏感，按照订单当天的价格进行核算，整体利润水平不高，但是相对稳定。

#### 2) 原料及成品库存情况

公司原料库存基本维持在 15 天左右，年后到现在变化不是很大，成品基本都是按照订单来走，所以几乎不会有成品库存。山东地区厂家之间差异比较大，这家塑编厂是当地相对比较大的厂家，经营模式也与华东地区有很大的不同，从别的途径了解到的山东当地的小型塑编厂经营并没有这么好，存在小企业订单向大企业转移的情况。

### 4、调研企业 D（周村无纺布企业）

#### 1) 近期开工情况

企业产能在 3.5 万吨/年，PP 用量大概 4 万吨/年，目前企业的开工率在 70%左右，环比有所降低，去年 12 月份开工率维持在 110%。目前的订单情况比较一般，订单量仅维持 10-20 天左右。订单一般的原因是目前无纺布下游如口罩、医疗物资的库存较高，了解下来有大量 2 个月左右的库存，要等这些企业的库存消耗一下，订单才会有起色。

#### 2) 原料及成品库存情况

公司原料库存基本维持在 10-15 天左右，总体变化不大，成品库存基本上没有，都是根据订单生产。无纺布行业去年情况较好，有很多新装置会在今年投产，后期竞争压力较大。

### 5、调研企业 D（淄博石化企业）

企业目前一次炼油加工能力为 580 万吨，外采一部分中间原料，综合加工能力为 1300 万吨。今年 4 月份会有 15 万吨粉料装置投产，之前外卖的丙烯全部转为自用，下半年会有一套 PDH 装置投产，丙烯会继续外卖，明年计划投产一套 15 万吨的 PP 粒料装置。

### 6、调研企业 E（桓台管材企业）

#### 1) 近期开工情况

企业负责人介绍，目前企业开工率在 80%左右，目前是旺季，订单情况相对较好，7-8 月份以后会转淡，9-10 月小高峰，然后 11-1 月会继续转弱。整体来讲订单情况还不错，企业规模相对较大，交谈中了解到部分小厂的订单情况不好，主要原因是价格好的订单竞争不过大厂，没有利润的订单又不愿意接，目前行情仍处于整合趋势，小厂面临淘汰，存活下来的厂家多数规模都比较大。

#### 2) 定价模式

订单的定价基本按照原材料价格+1300 加工费进行定价，对原料价格反应不敏感，下游很多有国家政策拖底，价格接受程度较高。

### 7、调研企业 F（周村无纺布企业）

#### 1) 企业近期开工及订单情况

据负责人介绍，由于去年无纺布行业产能扩张较快，整个行业竞争压力较大，订单情况不理想，年前都是 1-2 个月的订单，年后只有 10-20 天的订单。目前企业的开工率在 70%左右，整个行业的开工率有可能低于这个数值。

#### 2) 企业库存及利润情况

企业目前原料库存与成品库存基本都与订单匹配，基本上接到订单就进原材料锁定利润，不囤积原料，成品也生产完马上发走，成品库存也不高。

### 8、调研企业 G（山东大型贸易商）

#### 1) 企业装置情况

山东某大型贸易商与某石化企业同属于一个集团，目前石化企业有 60 万吨 PP 装置在建，目前规划为 40W+20W，采用的是巴塞尔的工艺，预计明年上半年会投产。产品预计会以拉丝为主，后续可能会生产专用料。

## 9、调研企业 H（济南某地膜企业）

### 1) 企业开工及订单情况

据负责人介绍，企业目前开工率在 50%左右，较去年同期下降 20%，今年订单情况不好，3 月底到 4 月中基本就没有订单了。今年订单不好的原因可能是去年恐慌情绪造成农民和经销商都屯了很多地膜，加上目前价格很高，有些地方减少了地膜的用量，甚至有棚膜替代地膜的情况。

### 2) 企业库存及利润情况

企业目前基本不备太多的原料库存，目前维持在 2-3 天左右，随采随用，生产出来的产品也基本上满足订单，目前排产围绕订单再运行。地膜行业目前利润不好，工厂目前基本上保本经营，在原料价格的基础上+1200 元/吨的加工费。

## 10、调研企业 I（济南某无纺布企业）

### 1) 企业开工及订单情况

本次调研的企业比较特殊，是某炼厂下属的无纺布厂，原料直接从自己炼厂拿货，订单为宝洁、3M 等一些大的客户，一般签一年的长期订单，目前企业基本是满负荷生产，是行业内开工比较好的企业。据了解，目前行业内开工率大概在 60%一下，行业内新产能扩张比较迅速。目前企业产能主要用来维护大客户，很少参加展会，后期企业有一个新产业园规划会继续扩产能。

### 2) 企业库存及利润情况

企业目前原料库存不高，成品库存常备 300-500 吨，满足客户需求。企业与 3M 等大企业签订的订单，会有价格浮动机制，全年算下来企业利润维持在正常水平。

## 免责声明

本研究报告仅供鲁证期货股份有限公司（以下简称“本公司”）的客户使用。本公司不会因接收人收到本报告而视其为客户。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见并不构成对任何人的投资建议，本公司不对任何人因使用本报告中的内容所导致的损失负任何责任。市场有风险，投资需谨慎。

本报告所载的资料、观点及预测均反映了本公司在最初发布该报告当日分析师的判断，是基于本公司分析师认为可靠且已公开的信息，本公司力求但不保证这些信息的准确性和完整性，也不保证文中观点或陈述不会发生任何变更，在不同时期，本公司可在不发出通知的情况下发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告，亦可因使用不同假设和标准、采用不同观点和分析方法而与本公司其他业务部门、单位或附属机构在制作类似的其他材料时所给出的意见不同或者相反。本公司并不承担提示本报告的收件人注意该等材料的责任。

本报告的版权归本公司所有，未经书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制和发布。如引用、刊发、转载，需征得本公司同意，并注明出处为鲁证期货，且不得对本报告进行有悖原意的引用、删节和修改。