

当前PP下游消费淡季心态差，远期供需或依旧有压力

2023年5月30日 星期二

调研背景：

本次调研主要集中在浙江，从5月22日至5月26日，拜访的企业涉及到聚丙烯产业链的上游生产企业、下游制品生产企业和一些贸易商企业，拜访企业众多，且与多家行业内的资深从业人员进行了交流。

核心观点：

国内终端消费复苏不及预期，聚丙烯行业终端下游目前处于淡季。产业利润也有分化，上游生产企业利润表现并不理想，而下游终端行业利润也存在分化，行业头部企业基本，但存在出口的企业今年明显感受到了出口下滑的寒气，今年下游制品出口企业今年整体订单可能下滑有40%左右。

现货价格下跌再度打击了PP产业链信心。目前下游企业库存不高，大多数随用随采。原因是一方面在国内消费疲软和淡季以及出口下滑背景下，下游企业和终端制品企业原料库存维持常规可用中等偏低水平，另一方面部分终端制品企业本身离膜厂就近，所以没必要囤积过多库存。对于后市看法，整体心态偏悲观，不太看好后市。

5-6月份PP仍旧处于需求淡季。在进入6月份后，随着春检逐步褪去，PP或将重新面临产能和产量快速扩展的考验。短期经历大跌后，PP或将有反弹修复，远期可能依旧面临回落压力。

投资咨询业务资格：

证监许可[2011]1294号

投资咨询部能源化工组

杨安

能源化工研究组长

yangfan@htfutures.com

从业资格号：F0237290

投资咨询号：Z0013382

联系人：干方磊

能源化工组组长

ganfanglei@htfutures.com

从业资格号：F03089806

分析师承诺：

本人以勤勉的职业态度，独立、客观地出具本报告。本报告所采用的数据和信息均来自市场公开信息，本人不保证该等信息的准确性或完整性。分析逻辑基于作者的职业理解，清晰准确地反映了作者的研究观点，结论不受任何第三方的授意或影响，特此声明。

A企业：

企业背景：公司建有180万吨/年甲醇制烯烃装置，去年扩建到220万吨甲醇制烯烃；60万吨/年烯烃分离装置、50万吨/年乙二醇装置、40万吨/年聚丙烯装置等四套主要生产装置，以及锅炉、空分空压、储运、水处理、分析等完善的公用工程设施。总投资60亿元，占地面积850亩，是全国最大的甲醇制低碳烯烃企业之一。公司利用大连物化所DMTO技术，用甲醇制烯烃。

1. 生产情况：

牌号：牌号少，主产拉丝以及少量低熔共聚，产品质量稳定，产品主供当地及周边市场。

库存：库存不高，长协销售

开工：目前还在满产运行。利润方面已经亏损了，但依旧坚持开车。

2. 销售情况：

销售和交货模式：长协销售为主，下了订单就要拉走，其中直销占20%，直销客户一个月量大概几百吨。贸易商和工厂的拿货价一样，量是客户自己定。价格先挂牌后结算，价格比市场价稍高一些（高100左右），采用均价结算。

3. 下游情况：

销售区域和客户：销售主要在浙江，价格高很难卖到江苏；直接客户不多，工厂量比较小，一年五万吨已经很多了，一个月1000吨已经是很大的客户了。当前下游开工率70%左右，去年同期能有90-100%。今年行业有转产，开工率和开工负荷都有下降。塑编无纺布等需求都不好，A企业主做注塑。疫情期间饭盒用了大量的薄壁，现在打包少了，只有吸管饮料杯了，但是餐饮的量太小了。下游库存：疫情后行业备货情况少，大多随用随买，下游原料库存很低，也不愿意去补。另一方面，成品库存很高，原料也没地方放了

4. 行情看法：

一季度利润很差，甲醇价格太高，后面可以看到2000以下。甲醇比PP跌得快，A企业才会盈利。今年PP跌是因为行业扩能，丙烷价格一下来PDH装置就马上开起来了；二是外需不行，去年出口挺多，今年基本接不到单，A企业的出口萎缩厉害，原料出口减少了70-80%（销售中出口占比3-4%）。场内心态偏空，可能会反弹，但是预期和现实都比较差。后市看7-8月的订单怎么样，开学季，双十一和海外圣诞节。

B企业：

企业背景：主要生产胶带半成品（胶带母卷），也做胶带分切，每年产量一万吨左右，营业收入在一个亿左右。中小型企业，做了二十年了，分切做起，后来切入母卷。有自己的分切厂，有自己的销路。

1. 生产情况：

生产规模：两条1.28米涂布线刚刚装完，目前调试中（行业内1.28米为主，1.6米的少）。一条线一年产胶带5500吨，用膜是2000吨左右。

原料：主要采购BOPP（不采购pp粒子，直接采购膜）和丙烯酸丁酯（丁酯下游需求一半是胶带，还有一半是建筑乳液），一年各用一万吨。这两项成本占到90%，其余还有蒸汽、加工费（一吨600-800）等。BOPP从隔壁膜厂采购，膜厂就在旁边，由于很近所以一般原料库存不高。

2. 销售情况：

今年内销和外销均有缩量，总的来说约减少了20%。出口比内贸还差，出口缩量了40-50%。今年软包装行业都不太好，薄膜胶带都不好。开工率目前在80%，开工下降了20%，行业开工率可能更低，胶带行业整体大约在四到五成。

3. 库存情况：

库存：半成品库存3-4天的量，附近工厂有些是7天库存，有些是10天库存，整体来看今年行业库存都比往年高。

4. 采购心态：

反映原料行情可能会有时候突然好一两天，然后又掉下来了。原料就算突然涨了，下游也觉得很快会跌下来。2021年原料涨500，B企业产品还可以调涨800。现在要是原料涨500，B企业都不采购，毕竟下游需求差。

C企业：

企业背景：主要生产自行车、童车、电动车等。产品基本上都是出口美国，17年把客户美国Huffy收购了，现在相当于自产自销。目前产量超过650万辆，年收入超过12亿。产品分高端自行车和普通的童车自行车等，高端的能卖到4-5万，这部分量很小，常规的童车自行车主要在商超销售。

1. 生产情况：

原材料：塑料主要用PP和PE，一年用量大概500吨。主要从周边的上海石化，镇海炼化，还有富德能源等采购，核心供应商不换，塑料一般随用随采，原料库存一般备半个月的货。

2. 销售情况：

一般工厂的自行车库存一个星期左右，每天都有出口，现在运输是美东一个月，美西半个月。

订单情况：反映20-21年销售最好，22年开始下降，预计今年还不如去年。去年出口开始降，可能是之前因为海运运力紧张积累了很多货，去年一次性到货了以后积累了很多库存，下的订单就少了。目前美国那边成人自行车库存高，童车库存正常（童车类似玩具性质，频繁购买，不同年龄段购买不同的车），零件市场反而很好，说明大家不换新车，消费降级了。季节性上圣诞节是旺季，一般圣诞节前几个月7-10月量比较大。另外企业表示想去越南建厂，那边人力成本更低，也想开拓当地市场。

D企业：

企业背景：公司专注于电连接、智能电工照明、数码配件三大业务板块，电连接产品主要为转换器，智能电工照明产品主要包括墙壁开关插座、LED照明、断路器、生活电器、智能门锁等产品，数码配件主要为数码配件类产品。

1. 生产情况：

一季度业绩很好，利润也很好，四月份开始市场就不太好了。估计是一季度有春节，报复性消费等因素的影响，有提前备货。四月比预期差，五月目前销售也还可以。四五月销售都是完成了任务的，只是没有超预期。原材料需求方面：塑料用量：PC一年4万吨，墙壁开关的壳体是PC的；PVC在1万吨（用在线皮、电工胶带和外壳，不直接采购，主要以成品的形式外采进来）；PE用的很少，PP一年在2万吨左右，主要是插座的上下盖。电解铜，一年用2万吨左右（自己用的，不算采购电线的部分）。

2. 销售情况：

成品出口不多，主要是内销。没有淡旺季，线上线下有区别，疫情期间线上销售很好。

3. 库存情况：

库存：原料库存不会太高，随用随买，供应商都很近，当天就能送到。成品上有一定的备货和预售，会评估一个合理的水平。

4. 采购模式：

采购分战略供应商（金发、江西铜业等）和非战略供应商，有不同的采购策略。塑料主要是用改性塑料，一般从金发等改性原料厂买，有明确的采购标准，不同的产品标准不一样，不会直接买贸易商的。会和战略供应商会签长单，半年一签，量价都会固定，不存在调价的机制。成本根据预算制定，每半年签合同的时候重新调整，会根据市场行情做一个预测。采购的原则是管住自己的成本就行，不追求一时的价格高低，公司的首要目的是要维持利润稳定，控制成本，守住预算线

5. 行情看法：对二季度很悲观，需求起来最早也得看三季度。

E企业:

企业背景: 拥有三条生产线: 浙江2条产能分别为6.5万吨和3.5万吨, 江苏两条为7万吨, 一共是17万吨。目前浙江1条10.4米线停机检修, 扬州2月底开始1条线停机检修。

1. 生产情况:

3月中下旬降开工, 目前浙江工厂三条开了两条, 开工率大概在60%。E企业胶带母卷有9条涂布机, 租给万盛4条, 每条年产5500吨, 涂布一天7万吨。万盛除租借到的4条生产线外, 自己有6条, 共10条涂布机, 还有16台分切机。万盛目前开工在五成左右。

原料: 原料到膜加工费目前1400, 膜到胶带加工费600-800, 行业协会稳加工费, 目前按照7000的原料, 8400可以保本, 低于8400就亏本。疫情期间好的时候一吨赚三四千。

2. 销售情况:

主要销售膜和胶带母卷, BOPP膜自己消化一部分(卖给万盛), 一部分到胶带厂, 一部分到义务的贸易商, 还有大型的彩印厂等, 我们的规格少, 贸易商规格多, 可以再加工后卖给下游, 可以赊账, 不含税。内销为主, 出口不到5%, 今年订单整体缩了30%。公司的销售策略是一直高价, 不愿意低价卖, 库存太高了就突然降价出一波货。头部企业一降价, 下游有投机心理, 下游还是会补库。

3. 库存情况:

库存: 目前库存5000吨, 当前库存中等偏上水平。按照目前开工率就是18-20天库存, 多的时候1.5万吨, 好的时候没有库存。

4. 采购情况:

采购主要看价格, 没有长协, 价格低的时候会一次性大量买几千吨上万吨货, 主要从贸易商买。超透膜原料部分依赖进口, 有些是从中景石化采购。

5. 企业心态:

对于BOPP行业还是比较有信心, 认为BOPP是一个周期性的行业, 赚钱亏钱难免不受周期影响, 还是觉得后面有机会, 还打算再上两条线。另外确实也看到周围有很多企业家躺平了。当前最不看好纺织业, 慈溪化纤占全国七成, 听闻有很多关厂的。

F企业:

企业背景: BOPET有4条共16.5万吨。3条10.5米; 1条8.7米。BOPP有3条, 共16万吨。1条10.4米, 2条8.7米。BOPA有2条, 共4万吨, 都是8.7米。CPP有一条7.0米线

1. 生产情况:

9条线基本全开不含CPP, 满负荷运行, 五一PET停了两天, 现在已经开了。目前PP和PA赚钱, PET亏钱。

2. 销售情况：

目前订单有15天左右，往年在15-25天左右，今年客户提的慢，去年订单都排到一个月（订单减少了50%）。在行业内已经算是好的了，行业很多都是订单都是一周以内。去年外贸订单就没了，外贸出口变差了。下游有分化，缺胶带的单，制袋的单挺多的，但是机器不能一直做制袋。今年胶带太差，很多原来做胶带的厂转型生产制袋。

3. 库存情况：

库存：原料库存在7天左右，现在库存也较多，但是比四月份好，年后最高8000吨，现在5000吨。

4. 采购情况：

主要用拉丝料，BOPP是拉丝和薄膜料掺混，其中拉丝料占70-80%。这几天PP跌到7000以下也没有很多人买，大家都是随用随买，没有很多的投机性需求。降到6800可以买一点，但是没有订单，也不敢多囤货，一般备货保底库存一周左右，大概3000吨左右。

5. 企业心态：

由于疫情期间企业都赚了很多钱，现在BOPP行业都想进一步扩张。但是也有一些企业比较谨慎，比如恒力，刚开始说上40条，后来减到20条，目前是规划了12条，现在只上了三条。虽说BOPP是夕阳行业，说了十几年了，但是行业也依旧存在，BOPP现在应用很广了，用在很多民生物资方面，且疫情期间企业也赚了钱。总体来说对于行业还是有信心，政府还是会把经济搞起来。现在唯一担心的是可降解的替代，但是目前可降解还不成熟，质量不好，价格高。

G企业：

企业背景：成立于1995年，是一家从事各种软包装材料技术与产品的研究、开发、生产与销售的国家高新技术企业，专门为食品、医药、日化、电子等行业提供软包装解决方案。主要是复合膜生产和彩印为主，一年4-5亿，食品包装，服装包装等。Bopp目前一条线3.5万吨，大部分外卖，还有一条线在14-15年卖给了印度。另一个分公司主要做高阻隔薄膜、镀铝膜、热封膜、消光膜等高附加值薄膜产品，外采Bopp，下游客户比较复杂，七八成都是彩印厂，也有义乌的制袋厂，湖州的童装厂，还有日资企业，另外还有很多药品包装厂，一般个性化定制为主。目前经销商在其下游客户占比仅有10%。

1. 生产情况：

机器一直处于运转中，只有一条线，停不了。行业停机后虽然库存下来了，但是订单没有好转。春节有停10天，产量减少了10%，量大概在1500-2000吨。春节如果不停，现在库存会更高。

2. 销售情况：

产品主供周边，运费上限在150元/吨。目前订单总量是下降的，销量也有减少，但是利润是增长的。利润高了30%，开工率八成，订单减少了20%，单价是上升的，产品定位比较高端。订单天数一般在3-10天不等，平均在7天左右。企业来自下游彩印、食品行业订单基本上较去年持平，胶带行业订单下降较多，另外电子行业需求也有下滑。

3. 库存情况：

库存：成品库存不多，目前库存保持2周左右，前几年一般都是4天左右库存。

H企业：

企业背景：公司目前拥有4台PE吹膜机和两条BOPP生产线。BOPP年产能力7万吨，主要生产双向拉伸聚丙烯薄膜，包括印刷膜、制袋膜、贴纸膜、胶带膜、热封膜、消光膜等品种。

1. 生产情况：

目前两条BOPP生产线全开，PE吹膜机开了2台。

2. 销售情况：

食品包装，比如方便面这类有缩量，以前一个月最多一千吨，现在也就三四百吨；柔印卫材，用于尿不湿，还有半个月订单，订单还可以；药品包装生意很淡，减少非常多，布洛芬药厂屯两三年包装；出口还行，稍微上升一点，国外客户也是做食品包装为主。所有客户的订单都是下降的，下游食品企业的成品库存也很高，但是包装原料库存不高。疫情后消费习惯改变了，休闲食品消费减少，下游一直没去库。对于下半年预期认为最好的情况也是量起来，但是价格估计起不来。目前还是看六月底的订单反馈情况。

3. 企业心态：

以前周边有很多出口企业都很少放假，今年却都是双休，员工的收入也减少了。湖州一些童装工厂已经放假了，6月放假到9月，需求也减少了。周边的几家工厂，生产吊顶膜、灯饰膜等，生意都很淡。皮革四个区现在却只开了一个区，去年倒闭了一个十几亿的厂。家纺也差，用的转移膜，一吨打下来四千。以往的时候现在这个时间咸鸭蛋和粽子袋生意很好，今年都很差，消费降的厉害。

I 企业：

企业背景：是国内最大的塑料管道专业生产企业之一，具有PE、PP-R、PVC等十四大系列3000多个品种的产品，产品应用涉及建筑给排水、市政埋地排污、通信电缆保护、城镇燃气输配、低温地板采暖等领域。

1. 生产情况：

3月份开工六七成，一般会维持在五成左右。每年3月回来都会补货，季节性影响因素。

2. 销售情况：

全国二十个工厂，主要是代理模式销售，出口很少，管材也不好出口。今年国外报价高，去到东南亚的价格更高。预期觉得今年比去年好，本来预期能回到21年水平，落地实际来看，和去年差不多，去年减量了20%，1995年开始到现在每年会以20%的复合增速增长，但是只有去年下降了。去年同期1-3月需求好好，而今年只有3月好，每年三月春节回来都会补货，五六月一般是淡季。

PVC管材：主要用于护套管，排水管等，目前在塑料管材里的占比不到一半。今年PVC管材订单大概减了10-20%。PVC制品年总量在60万吨。

PE管材：给水为主，10万吨，排污2万吨，燃气1万吨不到。今年的量没有减少，市政订单没有明显变化，往年来看市政订单都比较平稳。这几年给水管口径越来越大，市政往1.6米大口径给水管替换。PE管材毛利十个点左右，主要走量，扩大市场份额。聚烯烃管道业务起步晚，15年才三五万吨，现在20万吨，市政需求从年度来看都比较稳定

PP管材：规模不大，在家装领域比较薄弱。PPR管伟星都自己施工，安装不好有可能开裂。今年计划PPR会让点利，提升市场份额

3. 库存情况：

库存：前期库存比较高，最近淡季了，库存有下降。常规库存一般保持在一个月。原材料库存一般按订单采购。

4. 采购情况：

一吨PE/PP管材用一吨PE/PP原料。有压力要求的就要用管材料，否则用通用料就可以。PE管材一年管材料产量300万吨，燃气管料进口60万吨，将近400万吨。原料采购，主要跟两油工厂长期合作，保供就行，大庆石化、茂名、扬子石化等都有。管材料都国产化后，PE国内外料子都差不多，PP进口料用的也很少，国内价格更低。

法律声明：

本报告仅供海通期货股份有限公司（以下简称“本公司”）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。在任何情况下，本公司不对任何人因本报告中的任何内容所引致任何损失负任何责任。

本公司具有中国证监会许可的期货投资咨询业务资格。本报告所载的资料、意见及推测仅反映本公司于发布本报告当日的判断，本报告所指的证券或投资标的的价格、价值及投资收入可能会波动。在不同时期，本公司可能发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。

市场有风险，投资须谨慎。本报告所载的信息、材料及结论仅供特定客户作参考，不构成投资建议，也没有考虑到个别客户特殊的投资目标、财务状况或需要。客户应考虑本报告中的任何意见或建议是否符合其特定状况。请务必注意，据本报告作出的任何投资决策均与本公司、本公司员工无关。

郑重声明：

本报告版权归本公司所有。未经本公司书面授权或协议约定，除法律规定的情况外，任何人不得对本报告的任何内容进行发布、复制、编辑、改编、转载、播放、展示或以其他方式非法使用本报告的部分或全部内容，否则均构成对本公司合法权利的侵害，本公司有权依法追究其法律责任。如欲引用或转载本文内容，务必联络海通期货投资咨询部并获得许可，并须注明出处为海通期货投资咨询部，且不得对本文进行有悖原意的引用和删改。