

# 新疆氯碱调研报告

## 调研背景：

烧碱期货计划 9 月在郑州商品交易所上市，新疆是国内重要的氯碱生产集中地之一，在行业有较大话语权。目前新疆 PVC 总产能 431 万吨，仅次于内蒙和山东；烧碱总产能 358 万吨，仅次于山东、江苏和内蒙。新疆拥有丰富的盐、煤、电等资源，氯碱生产成本低，产能集中度高，其中中泰和天业两大氯碱行业龙头的 PVC 产能和烧碱产能均分别位居全国第一和第二，其中 PVC 产能合计占疆内产能总和的 87.5%，占全国产能总和的 13.6%；烧碱产能合计占疆内产能总和的 84.6%，占全国产能总和的 6.3%。疆内还有新疆宜化、阿拉尔青松、伊利南岗等氯碱生产企业。此外，新疆也聚集了一批有实力的氯碱下游和中游贸易商。

## 调研小结：

本次调研共走访了三家氯碱生产企业、一家 PVC 贸易企业和一家烧碱贸易企业、两家型管材加工企业，均在行业内处头部地位，通过调研可以较清晰地了解新疆地区氯碱上中下游情况。

新疆上游生产企业规模大、产业完善、资金雄厚，拥有极强的议价能力。这些企业不仅局限于疆内的下游市场，还通过铁路运输把 PVC、片碱

## 公司资质

长江期货股份有限公司投资咨询业务资格：鄂证监期货字[2014]1 号

## 研究员：

卢 哲

咨询电话：027- 65261376

从业编号：F3005317

投资咨询编号：Z0012125

曹雪梅

咨询电话：027-65261547

从业编号：F3051631

投资咨询编号：Z0015756

## 助理研究员：

张 英

咨询电话：027-65261340

从业编号：F03105021

等氯碱产品的销往华东、华南、西南等国内各大需求集中地。此外，部分有西出的政治任务，凭借地理优势稳定出口到中东、中亚、埃及等国家，也可通过港口出口到印度、越南等新兴国家。由于远离需求地，出疆运费偏高，但疆内龙头企业坐拥盐、煤、电等廉价资源，成本极具竞争力，因此很难因亏损而停产，除了常规检修和意外故障外，常年开工维持高位。产品质量高，配合预售策略，销售压力明显低于国内同行。

新疆中游贸易商靠近主力上游，货源问题不大，以维持稳定现货贸易渠道为主，服务上下游，投机成分不高。烧碱贸易商主要下游在疆外西南等地，PVC 贸易商除了疆内市场外，主要对接华东、华南等区域。

新疆 PVC 下游以型管材为主。型材使用较为成熟的“PVC 价格+加工费”的定价模式。地产下行周期，新疆型材普遍偏弱，产能收缩；由于产品品质参差不齐，再加上铝型材的竞争，小厂逐渐退出市场，但仍有一定量，主要集中于隔热的刚性需求，行业集中度逐步提升。型材开工具有明显的季节性，11 月到来年 2 月为淡季，冬季下游全部停工。管材定价模式混乱，但由于政府大力支持农业灌溉需求，订单相对较好，但也难有爆发。管材季节性特征也比较明显，主要是在 3、4 及 5 月上旬，9、10 及 11 月上旬。近年来大型下游企业对价格敏感性也逐渐提高，维持逢低补货、逢高观望的心态。新疆烧碱下游以纺织为主，市场规模较小，大部分烧碱制成片碱后出疆销往华南、西南等氧化铝、新能源等企业。

PVC 看法：前期出口订单陆续交付，上游出货压力小，库存持续去化，挺价意愿强，且宏观情绪偏暖，价格坚挺。后期来看，山西焦煤复产，高

温限电对电石的扰动减弱，电石供需偏紧格局或逐步缓解。PVC 装置检修陆续减少，PVC 供给环比提升。迎来终端旺季，预计下游制品企业开工环比略有提升，但目前管型材企业订单情况仍然不佳，预计需求好转程度有限。出口方面待交付有一定韧性但支撑有所减弱。综合来看，成本支撑力度边际减弱，供应端有增量预期，需求端存小幅增量可能，供需面弱平衡，价格偏震荡。中长期预期偏弱，注意国庆长假累库预期，价格或承压回调。

烧碱看法：片碱和液碱市场相对割裂，液碱价格对片碱价格有引导作用，反之片碱价格对液碱价格的影响偏弱。目前片碱主力上游挺价试探市场，等待下游反馈。液碱市场近期供双增，库存维持低位，价格延续上行。而受限于现货流通量以及交割库容，液碱期货上市后或有逼仓风险，预计呈现 back 结构，短期可视挂牌价位置适当逢低多，月差逢低做正套。中长期烧碱或呈现供应过剩状态，需要考验供应回归后需求承接能力。

## 调研纪要:

### 一、某型管材生产企业

- 1. 产能情况:** 新疆型材龙头企业之一, 型材产能 12 万吨, 30 条生产线, 每条线能产 8-10 吨/天。  
管材产能 8 万吨。BDO 两条 10.4 万吨的, 单耗电石 1.15 左右。自备电石产能 20 多万吨, 基本自用, 视实际情况小量外卖或外购, 并且均与周边 BDO 厂交易, 互相协调。
- 2. 生产情况:** 管材目前开工 7-8 成, 根据后面的计划 9-10 月预计能开到满负荷。型材开工低位, 型材产线有 30 条左右, 开两三条。
- 3. 采购情况:** PVC 粉主要来自天业, 中泰, 阿拉尔青松, 伊犁南岗, 宜化等疆内 5 家企业, 目前主要用中泰和宜化的五型料为主, 对品质有一定要求。厂家直供为主, 贸易商拿货较少。年初定计划, 月度定量, 根据周度价格均衡采购, 一般不会考虑 PVC 价格涨跌情况, 因为成品价格也会变动, 投机行为少。1 吨型材需要 0.9 吨左右 PVC 粉和 0.08 吨左右的钙粉; 1 吨管材需要 0.8 吨左右的 PVC 粉。
- 4. 销售情况:** 型材有直销, 也有贸易商。新疆前几年有出口的型材, 主要从内陆公路进入中亚地区, 这两年易货模式取消后出口基本没有了。管材的销售模式是直销为主, 管材主要是农用, 直接给到施工单位。
- 5. 库存情况:** 库存比较低, 主要是以销定产, 常规型号有少量库存。
- 6. 成本利润情况:** 型材采用加工费定价模式。销售价=PVC+加工费 (2800-3000)。管材目前还是按米来算的, 随行就市。毛利率大约在 20%左右。
- 7. 对管材看法:** 管材季节性特征比较明显, 主要是在 3、4 及 5 月上旬, 9、10 及 11 月上旬。极寒地区在施工时间有比较明确的规定, 在 10 月 15 号之后, 城乡建设厅发文施工单位停止。同时,

要与农业种植的时间要岔开，整体的旺季只有 5 个月。冬季时间直接停工，小厂的普通员工直接遣散，国企会保留。新疆的农田灌溉计划比较积极，由疆内政府主导的农田灌溉改造，水利建设有需求拉动，这方面的订单需求比较年好，厂家认为今年及以后的订单受到计划的影响都会有，管材的需求还有所期待。替代品问题，新疆只有伊犁地区用 PE 管，其他 15 州采用 PVC 管子，主要跟设计院设计有关。

8. **对型材看法：**型材的季节性特征没有管材明显，大概在 3 月-11 月。型材需求而言，厂家对于现实和预期都比较悲观。型材的进入壁垒太低，很多非国标的货扰乱整个市场，整个型材市场存在产品质量参差不齐的情况，导致型材的售后问题以及使用寿命逐渐受到了用户的质疑，终端用户逐渐选择物理性能更加稳定的铝合金型材。部分隔热铝合金在中间夹层会使用 PVC 或者尼龙起到保温的作用，但用量占比太低（预估低于 10%）。不过型材在新疆地区还是能得到一定的市场保留度，主要原因是 PVC 的保温隔冷的性能在新疆的建筑材料得到应用。
9. **对 PVC 看法：**不看好 PVC 价格上行，认为会回调，主因需求没有支撑，对于价格的转势节点把握不准。

## 二、某氯碱生产企业 A

1. **产能情况：**新疆氯碱龙头企业之一，氯碱全产业链配套，外购煤炭发电，外购原盐电解，烧碱产能 100 万吨，片碱为主。外购焦煤制电石，电石产能 215 万吨，电石基本自用，利润好会考虑出售。PVC 建成产能 130 万吨，包括四个厂区，TC 厂区 45 万吨，生产 5 型和 8 型；TN 厂区 45 万吨，生产 5 型；TY 厂区 20 万吨，生产 5 型和 8 型；TW 厂区 20 万吨，生产糊树脂和特种树脂。另有 400 万吨水泥、115 万吨乙二醇等产品。目前有 150 万吨 PVC 装置在规划中，计划 2024 年年底有开发计划，新装置将采用煤制甲醇制烯烃工艺，暂无配套氯碱方案。

2. **生产情况:** 按照既定计划, 基本不考虑亏损等原因降负荷, 作为国企担负有社会责任。今年检修完毕, 检修基本放在夏季。
3. **销售情况:** PVC 几乎全部给贸易商经销, 最多 10% 的量做直销, 主因与下游合作更麻烦。销售范围包括华东和西南各地, 火车发运到华东需要 7 天。片碱主要下游包括氧化铝、氧化锆和新能源领域, 销售范围主要包括西南、华中和华南。到华东铁路 700 附近, 以国家铁路运输定价。氯碱产品基本随产随销, 产品广受欢迎, 基本没有销售压力。出口以到中东为主, 年出口量 13-15 万吨, 有政治任务要求, 目前基本不和印度合作。
4. **库存情况:** PVC 基本无库存, 随产随销, 站台基本保持 1-2 天的量, 每日发运量在 8000-10000 吨, 除非有铁路运输问题才会累积库存。预售周期在 15-30 天, 在途已经售完, 基本不考虑成交压力。液碱有两个储罐, 但基本不会放满, 直接制成片碱外销, 烧碱目前没有库存, 部分预售未交付。
5. **成本利润情况:** 用电成本 0.39 元/度, 自发电上网后使用; 电石发气量 282, 单耗 1.3; 外采原盐到厂 120, 主要是运费; 外采煤, 到厂 370, 包含 100 运费; 综合利润尚可。
6. **对 PVC 看法:** 对后市偏乐观, 暂时不考虑降价预期, 以当前价格预计维持到 10 月, 成本支撑, 以及需求环比转好均为带动因素。厂家感觉下游需求还好, PVC 开工维持, 库存一直在去库, 所以先看到 6700。
7. **对烧碱看法:** 认为烧碱上市后, 交货会成问题, 交割仓库太少, 很容易逼空, 因此是天然的多头品种, 如果管理不当, 可能每个月都会逼仓。

### 三、某两碱贸易商

- 1. 企业介绍:** 贸易为主, 有运输车队, 负责疆内运输, 有互联网平台, 供应链完善。主要是两碱为主, 黑色 (煤炭, 焦炭) 为辅。也有实体生产, 生产硫酸钾, 一年 8 万吨, 在产 4 万吨, 盐酸是副产品。
- 2. 片碱方面:** 18 万吨的体量, 上游中泰、天业、青海宜化、新疆宜化、海纳、金昱元、南岗, 不出疆内。下游是西南的氧化铝厂, 或者是新能源厂。在业内有较好的信誉和口碑, 可以帮助氧化铝企业托盘拿中泰的货。液碱偶尔在西南跟天原、金路合作, 量较少。
- 3. 纯碱方面:** 12 万吨的体量, 上游在西北, 昆发、盐湖、阿碱、远兴; 下游主要销往沙河、河南、新疆、西南等。表示近期上游拿货不难, 前段时间也不难, 把自己作为刚需的贸易商进行定位, 拿货比较固定, 90% 卖给贸易商, 以轻碱为主。
- 4. 库存方面:** 没有做自己的片碱库存, 仓库需要危化品资质, 承包了贵州、成都等地的库房作为销售仓库, 有三个危险品库房, 保有 20 万每年的吞吐量。
- 5. 运输方面:** 企业只管在签合同标注氢氧化钠, 拿什么车是运输公司的事情, 避免风险。自己的运输车队还是以黑色为主, 不涉及危险品运输。疆外物流以火车运输为主, 新疆运力季节性很明显, 夏天拉棉花、水果, 冬天拉煤。
- 6. 期货参与情况:** 现在是只有纯碱, 片碱后面可能可以套, 有融资需求。基本不与其他贸易商合作, 更愿意跟国企合作, 较少投机, 以维持稳定渠道为主要经营目标。

#### 四、某型材生产企业

- 1. 产能开工情况:** 总共是 8 万吨的产能, 1 期 4 万吨产能, 24 条线, 目前基是满负荷, 2 期基本不开, 在 13-17 年的巅峰也没开满。不过总的开工率不能定量, 因为产品线不是恒定的, 根据产线



的不同，产品的不同，整个生产的流程效率是不一样的。生产中粉料占比用到 70% 的 PVC，其他为钙粉和加工辅料。地板约在 50% 的 PVC 用量。每年冬季，11、12、1 月三个多月会停工，期间检修。其他月份生产过程中不会检修，主要根据订单需求来调整，一般开 5-6 天会停几个小时保养，开停成本低，主要是人工、水电、废料等成本。今年近几个月的开工都比较高，今年环比去年小幅走强，估计 10 月大幅走强（去年新疆疫情封）。

2. **原料采购情况：**主要向中泰、天业和宜化采购，采购标准高，对 PVC 质量要求高于国标，也会通过公司内部的贸易商购买。采购模式较灵活，会根据自身生产、库存和 PVC 期货价格决定采购量，年采、月采都有，每个月会定采购计划，但不一定按照计划走，采购部门专业人员每天都会关注和分析 PVC 价格，做出预判后进行采购，存在较强投机性。2020 年前会有一次性大量采买，淡季会储备 50%-60% 的原料，2021 年开始更谨慎小心，国企出问题要问责，节奏上满足刚需为主。目前在前面低价时备货较为充足，后面几个月的原料库存充足，能够维持到 11 月。
3. **销售定价情况：**率先提出 PVC 价格+加工费的定价模式，目前加工费在 3000 以上。新疆主要有屯河、中财和海螺三大型材企业，今年该型材企业在疆内的市场占有率已经达到了 61%，每个月销售突破 1000 吨。
4. **市场需求看法：**全国销量在下滑，之前顶峰在 50 多万吨/年，现在 25-30 万吨/年，疆内市场容量只有 2-3 万吨/年。淡季是新疆的冬天，2 月到 10 月基本都是旺季。从目前的远期订单来看，目前整个新疆的工程余量大约在 1 万吨左右。
5. **对新疆型材发展看法：**2008-2012 年塑钢达到 8-12 万吨，塑钢：铝合金 9：1 开；2014 年，6：4 开；现在的情况是 5：5 开，大约在 3.5-4 万吨左右。目前疆内地产还是偏好于塑钢门窗，市场占有率：万科（100%），保利，招商蛇口，广汇，使用率为 90%。塑钢的优点在于国标，大于等于 2.5 壁厚。适配性较高，更换方面，同时在节能保温方面会比铝合金更出色。同时本地的塑钢窗



偏贵，美观度和质量都能得到保障。所以认为塑钢不会消失，在一定的时间阶段会有反弹，终端用户会再次认可塑钢产品，塑钢产品不是很差的产品。

6. **对型材行业发展看法：**认为其实塑钢型材没有想象的那么悲观，可塑性比较强，各个环节都能把握。按国标来强度不比铝差。目前中亚，俄罗斯，蒙古的型材在缩减，不过量不大。塑钢行业门槛低，投入小，因此存在很多小企业小作坊，污染大、品质低。近些年，质量较差的在被淘汰，从参差不齐往好的方向去走，往后面的方向还是淘汰小作坊，去挤出边际产能，大的可能会越来越好，越来越精产能集中度逐步提高。
7. **对 PVC 后市看法：**不看好 PVC 后市价格，对房地产行业悲观，需求不好。目前 PVC 价位已经高于预期和前期采购均价，暂时不会采购了。现在 PVC 的价格波动变大，采购逐渐变得谨慎，下一轮疆内 PVC 价格低于 5500 会再考虑补货，前期最低 5200。

## 五、某 PVC 贸易企业

1. **企业贸易规模：**以 PVC 贸易为主，主要集中在疆内与华东地区，年度销售额 10 亿元。疆内整体 PVC 一年用量在 30-40 万吨，该企业在疆内的贸易量在 6-7 万吨；疆外的贸易量在 10 万吨，华东销售为主，下游以型管材、线缆、家装企业为主。之前有少量出口，主要到俄罗斯，近期出口量下降，出口交付时周期也越来越长，不稳定。
2. **上游采购资源：**中泰、金昱元和山东恒通三家企业的代理商，其中中泰一周任务量 2-3 千吨，近期可能还要加量；金昱元一周任务量 1 千多吨；恒通没有任务量，合作了十几年，一个月做 5-6 千吨，恒通粉料质量高于一般电石法，低于一般乙烯法，主要用于做电缆。也会通过点价问贸易商拿货，主要合作对象是双元。

3. **对华东下游市场感受:** 近几年现货贸易效益越来越差, 华东下游今年也不太好, 同比明显走弱。某个合作的独家电缆大厂, PVC 用量不到去年的 1/3, 开工不足 1/2。目前下游根据自己的现金流和规模进行不同的采购策略, 大企业会进行投机囤货, 低位补货; 小企业则随波逐流, 买涨不买跌。大企业相对较好, 小企业逐渐退出市场。
4. **对疆内下游感受:** 疆内型材厂不行, 近几年小厂都没了, 海螺型材市占升高; 管材整体不错, 主要在于新疆政府大力支持农业灌溉需求。新疆地产也不好, 人少房多, 供过于求。
5. **期货市场参与情况:** 会做套保, 最近基本不参与期货交割。觉得交割比较麻烦。
6. **对后期整体看法:** 金九银十预期向好, 但能否落地还不知道, 目前尚未明显改善。节前可能还有补库, 节后可能回调。10 月之前问题不大, 10 月之后不看好, 近期涨价没人买, 想涨到 7000 很难。

## 六、某氯碱生产企业 B

1. **产能情况:** PVC 总产能 260 万吨, 其中 MD 厂区 80 万吨, 主产 5 型, 少量 8 型; FK 厂区 95 万吨, 主产 5 型; TKX 厂区 30 万吨, 产 3 型、8 型、糊树脂和特种树脂; SX 厂区 55 万吨, 产 5 型。外购兰炭和焦炭制电石, 兰焦按 3:7 配比。电石产能 160 万吨, 其中 TKX 厂区配套电石、氯碱, 满足自用之外还会运到 MD 厂区用; DFS 矿区电石厂全部供应 MD 厂区; SX 厂区电石自身完全配套。目前没有扩充电石产能的想法。烧碱总产能 180 万吨, 其中 110-120 万吨片碱出疆销售, 剩下的 50-60 万吨液碱, 既有 32 碱也有 50 碱, 供内部黏胶短纤使用, 也会外卖给周边下游。
2. **生产情况:** 目前氯碱开工 84%-92%, MD 厂区电石不够没开满, 一方面一部分电石需要去集团生产 BDO, 另一方面目前兰炭产量不足。TKX 厂区要检修 10-15 天, 开工还会下降 10%左右。SX

产区检修推迟到 10 月底前，冬季降温前检修完成。

3. **销售情况：**PVC 预售 7-15 天合理，有机会的话会扩到 20 天；烧碱采用大预售策略，控制在 30-60 天，预售低于 30 天说明市场非常不好。PVC 80%直销给中财、联塑、永高等下游，随时谈价成交，随行就市为主，不会签太长时间的单子。片碱主要销往西南、华南和华东，50%直销，该比例在片碱行业内属于偏高水平，其中 40%直销给氧化铝厂。中泰和中铝战略合作，直接谈价，每个月定一次。
4. **成本利润情况：**自有盐矿；自有煤矿，到厂 300；自备电厂，要先上网，再用网电；电石单耗 1.38 左右；液碱到片碱的蒸发成本在 400-500。
5. **氯碱库存情况：**PVC 实物库存大概有几天的产量，但基本都预售掉了，所以没有财务库存。烧碱也基本没库存。
6. **对烧碱看法：**企业刚转了一部分片碱去液碱，片碱日产少 300 吨，液碱日产多 300 吨，多出来的液碱主要去粘胶短纤（杭州亚运会影响华东聚脂产量，进而使得粘胶短纤利润好转，开工提升），导致国内片碱供应整体减少，近期片碱需求也较好，山西烧结法氧化铝企业买不到纯碱，开始用片碱替代。企业判断片碱供减需增，存在上涨基础，所以挺价推高片碱价格，目前已经推高并稳定在 3300 左右，中期目标 4000 元。
7. **PVC 出口情况：**近几年 PVC 出口量占比在 10%到 20%左右，西出 12 万吨/年，总出口在 20-30 万吨/年左右，以利润为导向开展出口业务，出口美金价格不能低于内贸人民币价格，同时会考虑国内期货价格趋势，以及参考美国和台湾省的美金报价。目前青岛港报价 817 美元，天津港报价 804 美元，除此之外宁波、上海和广东港口均可出口，但近期成交很差。近期 PVC 出口需要 100% 款到发货，避免毁约。目前出口预售订单已经排到了 10 月，新订单只能 10 月之后发货，签单到出货周期在 20-30 天左右。PVC40%出口到印度，到印度海运费 40 美金；出口到越南占比 20-

30%；剩下主要出口到埃及。

- 8. PVC 出口问题：**目前出口上遇到三个问题：第一，印度 VCM 残留量要求；第二，印度 BIS 认证问题，预计未来一年到一年半就会落地实行，企业办理认证需要耗费半年到一年时间，电石法和乙烯法企业都要办理，不办理认证就不能出口到印度，氯碱协会刚组织企业统一办理，企业开始在办理，BIS 认证实施后，出口包装都需要更换；第三，越南 PVC 地板厂由于美国的涉疆方案问题，受到较大打击，开工率基本都不足 20%，甚至有停工。
- 9. 对 PVC 出口看法：**印度进口在每年 9 月-来年 1 月属于次好期，1 月-5 月属于最好期，剩下时间属于平常基本期，基本期进口在 30 万吨左右，其中 10 万吨从外国进口，10 万吨进口国内乙烯法，剩下进口国内电石法，印度 8 月进口数据预计不及预期，主要受到 BIS 认证等因素影响。印度当地农业灌溉、房地产等需求较好，但印度当地企业抵制中国货，国内出口到印度仍有障碍。四季度国内出口需要综合考虑国际环境的供应情况、国内 PVC 价格以及国内 PVC 供应情况。因为国内 PVC 价格上涨，海外不一定会接受高价货，如果海外不接受，而海外又有将近 300 万吨的检修导致供应不足，那印度从哪里进口 PVC 就需要进一步关注。整体偏乐观，认为四季度国内出口有一定支撑。

## 七、某氯碱生产企业 C

- 1. 产能情况：**全国性大型工业生产企业，以煤、磷、盐作为三大化工主业。集团下氯碱板块 PVC 产能共 115 万吨，烧碱产能 90 万吨。工厂分布在湖北、新疆、内蒙、青海等地，各工厂氯碱产品生产情况如下：

湖北：电石外采（成本在四个厂区中最高），电费在 0.6+，PVC 产能 25 万吨，生产型号为 SG-

5 型，烧碱产能是 10+万吨，都是液碱。负荷 9 成左右，没开满是因为多余液氯难以消化。

青海：电石部分自产，需要外购一部分，电费在 0.45 附近，PVC 产能 30 万吨，生产型号为 SG-5 型，烧碱产能 20+万吨，主产片碱。

新疆：电石自备（但是看行情会外购），自发电，电费在 1-2 毛，PVC 产能 30 万吨，生产型号为 SG-5 型，烧碱产能 20+万吨，主产片碱。满负荷运行

内蒙：电石自备（有外售），电费在 0.45 附近，PVC 产能 30 万吨，主产 SG-5/SG-8 型，58 切换成本在 150-200 左右，烧碱产能 20 多万吨，大部分片碱，小部分 30 碱外售给周边精细化工厂。

企业的盐外采为主，但是费用基本都是路费，青海到站 146 左右，基本到厂 200 附近。电石炉开停成本不大，但可能影响使用寿命，长停开车需要一周时间。

**2. 生产情况：**PVC 开满，青海一天 600 吨产量，内蒙一天 800 吨，PVC 青海库容是 5000-6000 吨。

片碱的产量在 1600 吨-1700 吨/天，湖北烧碱开工不满在九成，其余开满，开不满主要原因是液氯无法消耗（生产模式存在外售液氯和 HCL 调整 PVC 开工）。目前的价格会考虑开满（氯碱都有利润），今年价格最低点的时候开工在 70%。电石的采购和生产切换看市场价格，对改企业来说开起来的装置还是稳定生产为主，虽然电石的开停成本不大，但也存在装置寿命、原料损失的问题。电石停车后重启大概时间为一周。

**3. 销售情况：**PVC 的下游主要对接管型材。片碱分销占比大，超 50%，和贸易商合作多。片碱销售

分步全国各地，需求零散，主要的下游是精细化工、新能源，卖给氧化铝的少。由于和氧化铝交易少，在定价时主要是结合自身市场和其他工厂的价格做一个参考，确定价格时间在周一/周二。铁路运输偏多，主要到西南。液氯外卖给附近化工需求，环氧、农药等。

4. **库存情况:** 目前 PVC 有一定库存, 烧碱没库存, 由于工厂大多数产片碱, 是没有液碱仓库的, 32 碱和 50 碱有生产流程中间储罐, 但没有专门建仓库。
5. **运输情况:** PVC 和片碱的运输一般情况下运费不会差很多, 片碱需要危化品资质, 理论上工厂、车、仓库、站台都需要, 站台有危化品资质的一个省一般也就 1-2 个。片碱从青海到西南运费在 200-300, 到湖南湘乡 PVC300 左右, 碱 350 左右。
6. **出口情况:** 出口目前在推, 出口两个方向越南/印度, 另一边是新疆陆路到中亚地区。美国制裁问题越南的加工产品现在只能去欧洲。
7. **对后市看法:** 近期 PVC 行情跟基本面没太大关系。房地产增速下降, 需求偏弱, 现在只是短时间的刺激, 中长期难以恢复到以前水平。粗步了解到目前价格下游不会补库, 今年整个下游开工不佳, 近期刚需补库为主, 开工难以提升, 但也没继续走弱。认为十一之前会有补库, 但预计不会做太多库存, 整体市场对 10 月 PVC 看法偏空, 烧碱略好。

## 风险提示

本报告仅供参考之用，不构成卖出或买入期货、期权合约或其他投资标的的要约或邀请。在任何情况下，本报告中的信息和意见均不构成对任何个人的投资建议。任何形式的分享投资收益或者分担投资损失的书面或口头承诺均为无效。投资者应当充分了解报告内容的局限性，结合自己的投资目标和财务状况自行判断是否采用本报告所载内容和信息并自行承担风险，我公司及员工对投资者使用本报告及其内容而造成的一切后果不承担任何法律责任。

## 免责声明

长江期货股份有限公司拥有期货投资咨询资格。长江期货系列报告的信息均来源于公开资料，本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。本报告所载资料、意见及推测仅反映在本报告所载明日期的判断，本公司可随时修改，毋需提前通知，投资者应当自行关注相应的更新或修改。本公司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，不代表对期货价格涨跌或市场走势的确定性判断。报告中的信息或意见并不构成所述期货的买卖出价，投资者据此作出的任何投资决策与本公司和作者无关。本公司及作者在自身所知情范围内，与本报告中所评价或推荐的交易机会不存在法律法规要求披露或采取限制、静默措施的利益冲突。

本报告版权仅为本公司所有，未经本公司书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、发布、引用或再次分发他人，或投入商业使用。如征得本公司同意引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“长江期货股份有限公司”，且不得对本报告进行有悖原意的引用、删节和修改。本公司保留追究相关责任的权利。

## 武汉总部

地址：武汉市江汉区淮海路 88 号 13、14 层

邮编：430000

电话：027-65777137

网址：<http://www.cjfcc.com.cn>