

专题报告

2023 年 09 月 16 日

新疆 PVC 烧碱调研报告

研究员：周琴

期货从业证号：F3076447

投资咨询从业证号：Z0015943

☎:021-65789376

✉:zhouqin_qh@chinastock.com.cn

银河能化微信公众号



调研背景

调研时间：2023/9/4-2023/9/8

调研地点：新疆

调研对象：3 家氯碱生产企业、2 家型管材加工企业、1 家 PVC 贸易企业以及 1 家片碱贸易企业。

调研目的：

2023 年 7-8 月 PVC 出口成交放量，但最近几周出口清淡，出口是 PVC 当下关注的焦点之一，新疆 PVC 产能 434 万吨，占全国 15.53%。新疆 PVC 生产大企业也是 PVC 的主要出口企业，本次调研着重了解 PVC 的出口情况，另外本次调研也着重了解 PVC 下游型材、管材的需求情况。

烧碱期货上市备受关注，新疆烧碱产能 367 万吨，占全国 7.5%，是烧碱的第四大主产区。近期烧碱价格持续上涨，西北片碱在 2023 年 7 月 17 日左右率先上涨，进而带动华南、江苏、山东等地液碱价格上涨。本次调研主要想了解企业的生产销售模式、贸易模式、原料成本、行情看法等等。

调研结论

主要调研结论如下：

新疆 PVC 消费情况：疆内 PVC 一年用量在 30-40 万吨，下游以型管材为主，其中型材使用较为成熟的“PVC 价格+加工费”的定价模式，但由于历史遗留的质量管理问题和铝型材的竞争，小厂逐渐消失，市场占比和销售订单逐年下降。管材定价模式混乱，但由于政府大力支持农业灌溉需求，订单有所好转。

新疆烧碱消费情况：疆内烧碱下游以纺织为主，市场较小，大部分烧碱制成片碱后出疆销往华南、西南等氧化铝、新能源企业，前期纯碱供应偏紧，华北部分烧结法制氧化铝企业有用片碱替代现象。

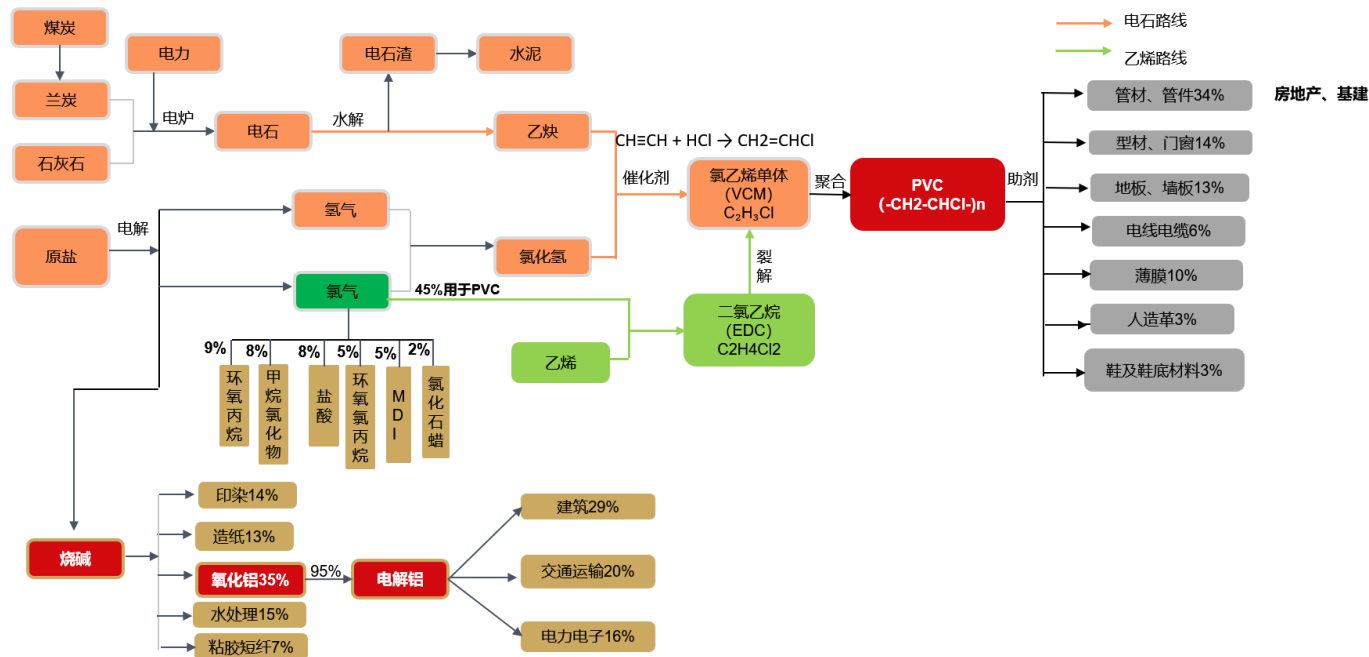
贸易情况：疆内中游贸易商靠近主力上游，货源不成问题，以维持稳定现货贸易渠道为主，服务上下游，期货参与较少，投机成分不高，与其他贸易商接触不多。烧碱贸易商主要下游在疆外西南等地，PVC 贸易商除了疆内市场外，主要对接下游也是在华东等地。

PVC 出口问题：新疆大型 PVC 出口企业近期 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。目前出口上遇到的问题有三点：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 8 月底 9 月初刚组织企业统一办理，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，很多企业之前把地板厂建到越南，现在又往印尼和柬埔寨去转。

PVC 出口展望：四季度出口有支撑。供应方面，四季度美国有大检修，涉及产能 300 万吨，美国产量减少的话出口印度比较少，印度可能改成乙烯法或者是中国的电石法。印度 PVC 进口 9 月-1 月左右是次好期，1 月-5 月是最好期，四季度是印度的次好期。

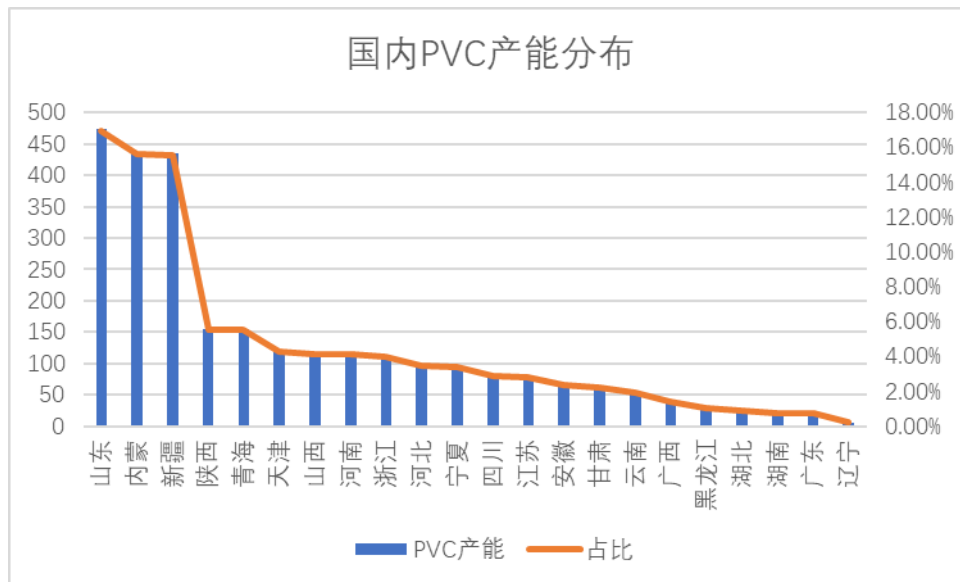
烧碱看法：当时新疆企业比较看多片碱价格，但认为片碱和液碱市场相对割裂，液碱价格对片碱价格有引导作用，反之片碱价格对液碱价格的影响偏弱，片碱价格持续上涨，等待下游反馈，液碱市场近期供减需增，基本面边际转强。

图1：氯碱产业链



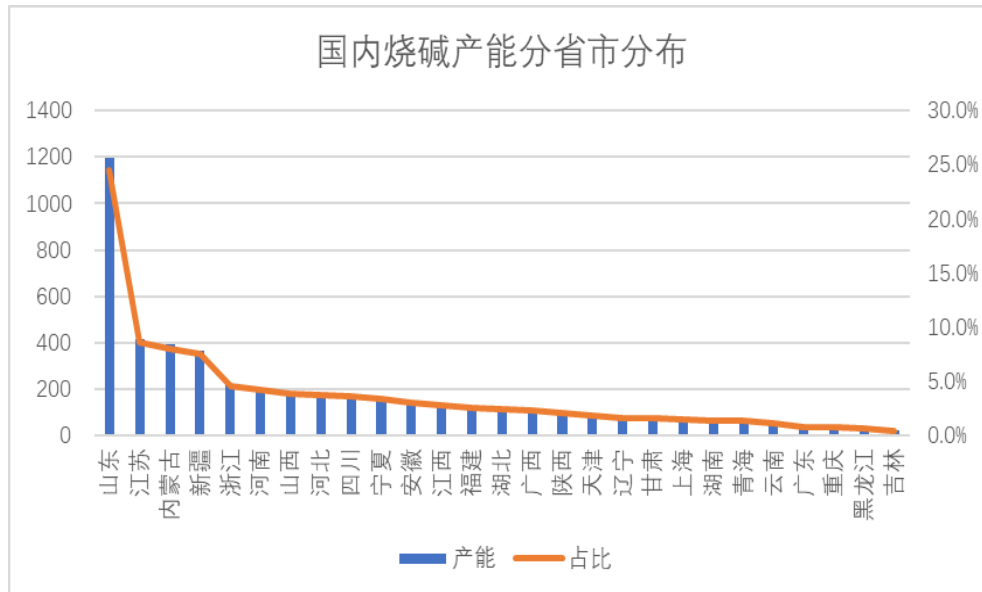
数据来源：银河期货

图2：国内 PVC 产能分布



数据来源：隆众、银河期货

图3：国内烧碱产能分布



数据来源：百川、银河期货

调研纪要

企业 1：某型管材生产企业

1. 生产：新疆型材龙头企业之一，型材产能 12 万吨，管材产能 8 万吨，31 条生产线，每条线能产 8-10 吨/天。目前管材开工 7-8 成，如果 9-10 月订单好转的话，会考虑开满。型材开工低位。管材前景好于型材，目前有转型计划。新疆管材一般会在每年的 3-4 月、9-11 月维持高开工；型材一般 3-11 月维持高开工；其他月份会低负荷或停车，主要原因是新疆的极端气候，管材需要考虑农业活动，型材在冬季也几乎没有需求，城建局在每年 11 月中旬会发文全部强制停工。BDO 目前两条线，设计产能均为 10.4 万吨，电石单耗 1.15。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. 采购：疆内五家 PVC 企业均可采购，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，较少问贸易商拿货，采购模式是以销定采，月度定量，按需周度采购，一般不会考虑 PVC 价格涨跌情况，因为成品价格会变动，从而维持加工费，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。按照当前开工来算，PVC 日采购量在 200-250 吨左右。

3. 销售：新疆地区型材需求量在 6-7 万吨/年，农业用管材需求量在 20 多万吨/年。

型材销售定价模式较成熟，以 PVC 价格+加工费定价，目前加工费 2800-3800 左右，跟随海螺和中财浮动，80%型材销往门窗加工企业；管材定价不成熟，不随 PVC 波动，随行就市，大部分直销给农用施工方。型管材基本周边销售为主，少量给贸易商。

4. 出口：5 前两年易货贸易流行的时候，型管材出口比较好，大都通过陆路汽运到中亚。这一贸易方式取消后出口下滑，近期出口少。

5. 订单：型材订单不好，逐年下滑。管材订单还行，与去年持平。预计 9-10 月订单会有好转。

6. 库存：原料库存和成品库存均不高。目测库房内 PVC 库存在 100-150 吨。

7. 利润：毛利在 20-30%左右，全年基本可以不亏损。

企业 2：大型氯碱生产企业

1. 生产

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，天辰 45 万吨，生产 5 型和 8 型；天能 45 万吨，生产 5 型；天域 20 万吨，生产 5 型和 8 型；天伟 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、180 万吨丁二醇等产品。目前满负荷，今年无检修计划。150 万吨新产能正在动工，计划明年年底开车，新装置将采用煤制甲醇制烯烃工艺，暂无配套氯碱方案，氯气来源尚不明确。

2. 销售

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。氯碱产品基本随产随销，产品广受欢迎，不愁卖。

3. 出口

出口到中东为主，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.成本利润

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。

5.库存

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；PVC 基本无库存，随产随销，每日发运量在 8000-10000 吨。

企业 3：两碱贸易企业

两碱贸易商，贸易为主，有车队，负责疆内运输，有互联网平台，供应链完善；实体为辅，拥有一家硫酸钾生产企业，产能 4 万吨，副产盐酸。

贸易主营烧碱和纯碱，也会做一些黑色品种，如煤炭、焦炭等。片碱去年销售量 18 万吨，主要销往西南区域，下游包括氧化铝厂和新能源厂。主要向中泰、天业、青海宜化、新疆宜化、金昱元和海纳拿货，作为贸易商，为中泰等上游提供垫资需求和谈价需求。液碱偶尔在西南跟天原、金路合作，量较少。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。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。期货上只有纯碱在操作，基本不与其他贸易商合作，更愿意跟国企合作，不做投机，以维持稳定渠道为主要经营目标。PVC 和烧碱涨价的人为因素更强。

企业 4：型材龙头企业

1.生产

型材设计产能两期共 8 万吨，其中一期 24 条线 4 万吨目前满负荷，二期闲置，只在 14-17 年行情最好的时候完全开满过。HL 型材原料包括 70%的 PVC 粉料和 30%的钙粉和各种助剂。每年冬季，11 月、12 月和 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，但开 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。

2.原料采购

向疆内中泰、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，会根据自身产量、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。往年一次性大量采买，淡季会储备 50%-60% 的原料，但现在更谨慎小心，国企出问题要问责，节奏上满足刚需为主。

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。疆内 PVC 价格低于 5500 会再考虑补货，这一价格折算到华东大概 6200 左右。

3. 销售

率先提出 PVC 价格+加工费的定价模式，目前加工费在 3000 以上。新疆有屯河、中财和海螺三大型材企业，今年海螺型材在疆内的市场占有率已经达到了 61%。

4. 订单

同比去年小幅增长，预计到 10-11 月会同比大幅增长，因为去年新疆封城。

5. 库存

PVC 原料库存备到了 10 月底，今年生产没问题，成品基本无库存。

企业 5：大型氯碱生产企业

1. 生产

1958 年建厂，前身是烧碱厂，历经 60 多年发展，形成如今的规模。PVC 总产能 260 万吨，其中米东华泰 80 万吨，主产 5 型，少量 8 型；阜康 95 万吨，主产 5 型；托克逊 30 万吨，产 3 型、8 型、糊树脂和特种树脂；圣雄 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，其中托克逊配套电石、氯碱，满足自用之外还会运到华泰厂区用；大房山矿（音译）电石厂全部供应阜康；圣雄电石厂自身完全配套。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。目前氯碱开工 84%-92%，华泰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。托克逊厂区要检修 10-15 天，开工还会下降 10%左右。圣雄检修推迟到 10 月底前，冬季降温前检修完成。

2. 销售

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。PVC80%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。

3. 出口

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。PVC 出口量中印度占比 40%，到印度海运费 40 美金；越南占比 20-30%；剩下主要出口到埃及。目前出口上遇到的问题有三点：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，ZT 也开始在办理，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。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支撑。

4.成本利润

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.库存

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。

企业 6：PVC 贸易企业

PVC 贸易商，不做烧碱，主要在华东办公，新疆有个办事处，是中泰、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。也会通过点价问贸易商拿货，主要合作对象是双元。最近基本不参与期货交割疆内外都有在做，疆内整体 PVC 一年用量在 30-40 万吨，聚合兴业一年在疆内的贸易量在 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。有出口，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。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。疆内型材厂不行，近几年小厂都没了，都被海螺垄断了；管材还过得不错，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。金九银十预期向好，但能否落地还不知道，目前尚未改善。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 已经很难了。

企业 7：大型氯碱生产企业

1.生产

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，在国内四个省市分别设有四个厂区，其中：总部

湖北 YH 外采电石，PVC 产能 25 万吨，主产 5 型，烧碱产能 10 多万吨，主产液碱，负荷 9 成左右，没开满是因为多余液氯难以消化；新疆 YH 自备电石，电石完全自用，PVC 产能 30 万吨，主产 5 型，烧碱产能 20 多万吨，主产片碱，满负荷运行；内蒙 YH 自备电石，少量外卖，PVC 产能 30 万吨，主产 5、8 型，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，满负荷运行；青海 YH 自备电石，少量外采，PVC 产能 30 万吨，主产 5 型，烧碱产能 20 多万吨，主产片碱，满负荷运行。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、销售

分销占比多，基本跟贸易商合作，片碱分销超过 50%。PVC 主要销往管型材企业，近期刚需补库为主，开工难以提升。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。片碱全国各地有销售，需求零散，主要销往新能源和精细化工企业，较少销往氧化铝企业。片碱每周定价，一般在周一或周二，结合自身情况和市场情况，确定一周价格。铁路运输偏多，主要到西南。液氯有外卖给周边农药企业。出口到越南、中亚为主。

3.成本利润

新疆 YH 自发电，上网再用，电费 2 毛多；青海 YH 和内蒙 YH 外购电，电费 0.45-0.46；湖北 YH 电费 6 毛多。原盐外采，青海到厂 146 左右，主要是运费。5/8 型切换成本 200 左右。

4.库存

PVC 库存偏高；烧碱没库存，32 碱和 50 碱有生产流程中间储罐，但没有专门建仓库。

作者承诺

本人具有中国期货业协会授予的期货从业资格证书，本人承诺以勤勉的职业态度，独立、客观地出具本报告。本报告清晰准确地反映了本人的研究观点。本人不曾因，不因，也将不会因本报告中的具体推荐意见或观点而直接或间接接收到任何形式的报酬。

免责声明

本报告由银河期货有限公司（以下简称银河期货，投资咨询业务许可证号 30220000）向其机构或个人客户（以下简称客户）提供，无意针对或打算违反任何地区、国家、城市或其它法律管辖区域内的法律法规。除非另有说明，所有本报告的版权属于银河期货。未经银河期货事先书面授权许可，任何机构或个人不得更改或以任何方式发送、传播或复印本报告。

本报告所载的全部内容只提供给客户做参考之用，并不构成对客户的投资建议。银河期货认为本报告所载内容及观点客观公正，但不担保其内容的准确性或完整性。客户不应单纯依靠本报告而取代个人的独立判断。本报告所载内容反映的是银河期货在最初发表本报告日期当日的判断，银河期货可发出其它与本报告所载内容不一致或有不同结论的报告，但银河期货没有义务和责任去及时更新本报告涉及的内容并通知客户。银河期货不对因客户使用本报告而导致的损失负任何责任。

银河期货不需要采取任何行动以确保本报告涉及的内容适合于客户。银河期货建议客户独自进行投资判断。本报告并不构成投资、法律、会计或税务建议或担保任何内容适合客户，本报告不构成给予客户个人咨询建议。

银河期货版权所有并保留一切权利。

联系方式

银河期货有限公司能化投资研究部

北京：北京市朝阳区朝外大街 16 号中国人寿大厦 11 层

上海：上海市虹口区东大名路 501 号白玉兰广场 28 层

网址：www.yhqh.com.cn

电话：400-886-7799

