2016中国塑料产业大会主题演讲文字速记

（2016年5月26日 深圳）

（以下内容根据会议现场速记整理，未经发言者本人审阅，仅供参考）

**主题演讲1：2016中国经济形势分析与预测**

演讲嘉宾：国家信息中心首席经济学家 范剑平

尊敬的各位来宾，大家上午好！

 非常荣幸有机会来给大家汇报一下：“关于当前的宏观经济形势和宏观政策”。最近几年，我们国家经济出现了一轮减速，历史上最后一次出现两位数增长是2010年，在4万亿政策刺激下，我们经济到了10.6%。进入“十二五”以来，我们经济前高后低，从2011年9.5%减到6.9%，今年一季度我们经济增速进一步减到了6.7%。大家都很关心中国经济目前走势到底怎么样？根据我们的研究，经济减速下滑的势头，现在只是减缓，但还没有完全止住。我们论年度来讲，从2010年10.6%，到去年6.9%，今年GDP增速一定会低于6.9%，所以从年度来讲，仍然是越来越低的。

 从季度来讲，去年上半年两个季度是7%，三季度是6.9%，四季度是6.8%，今年一季度是6.7%。所以我们从季度GDP的角度，也是在不断走低。论月度经济走势，今年1、2月份，我们数据很弱，3月份有了一个小小的反弹，但4月份的经济数据，除了房地产以外，几乎所有的指标重新转弱，5月份根据上旬和中旬高频数据，比如说发电厂日均耗煤这些指标来看，5月份比4月份还在进一步的转弱。

 所以目前说中国经济出现了“小阳春”，认为中国经济已经止跌了，我们已经到了“L型的底边”，可能这样的判断，还偏乐观。对于我们这一轮经济调整可能要出现的困难和问题，我们还要有更加充分的估计。

 对于这一次经济减速以后，我们经济中的问题到底是什么问题？真的是经济增长速度减速？或者目前速度太低吗？

　“党中央”、“国务院”在制定“十三五规划”的时候，对中国经济问题汇总的结果，认为中国经济真正问题，并非是速度问题，而是我们经济增长的质量和效率问题。论速度，我们说中国经济出现减速，它是经济发展到一定阶段必然的表现。比如2015年如果我们要说经济增长6.9%，这是25年来最低速度，听上去好像我们2015年的经济形势并不好。但实际上我们说2015年GDP的增速虽然是6.9%，但是2015年经济总量高达67.6万亿，这时候增加1个百分点，放到十年前可以增加2.6个百分点，你要这么比较就知道6.9%每一个百分点的含金量，那是非常高的。67.6万亿折合美元超过10万亿美元，目前全世界只有两个国家经济总量超过10万亿，美国接近18万亿，美国历史上GDP总量从1万亿美元增长到10万亿美元花了31年，但是中国只花了14年，中国是2000年首次突破1万亿美元，2014年首次突破10万亿美元。这几年世界经济在减速，我们国家也在减速。

 在2008年之前十年世界平均增速是3.6%，但是我们说2008年以后世界平均增速只有2.4%。我们国家自己虽然跟过去高速增长时期比是减速，但是我们比世界平均增速还要高很多。正因为我们“赶超型”的经济特征并没有改变，所以我们占全球GDP的比重这些年在不断提高。“十八大”以来又提高四个百分点，2015年中国经济总量占世界第二，我们占全球15.5%，但是论增量中国是世界第一，美国虽然总量高达18万亿，但是它（美国）每年只增加二点几，去年它的增量不到五千亿美元，而中国是八千多亿美元。中国一年GDP的增量要占全球GDP增量的1/4以上。

 所以，如果我们简单地认为，中国经济主要是速度问题，开出的药方说我们要继续用“放松银根、刺激政策”，硬要把经济增长速度再往上拉1、2个百分点，中国现在也有这样的增长空间也做得到，但是它很可能带来的结果是会牺牲经济增长的质量和效益。因为2008年以后我们已经试过一次，那一次的扩大内需的刺激方案，应该说它有正面效应，但也有负面效应。比如说在2008年之前，中国投资回报率和各项经济效益指标，比世界平均水平高得多。过去为什么我们人民币长期有升值的压力？是因为中国的投资回报率高，我们知道资本是趋利的，所以国外资本都抢着到中国投资，这样使我们国家就面临着巨大的升值压力。到2004—2013年整整十年，人民币兑美元升值了36.8%。而为什么2014年以后突然我们变成了贬值的压力？是因为我们的投资回报率现在降下来了。

 讲经济效益，我们除了资金的投资回报率，还有劳动生产力，还有土地回报率，还有科技进步贡献率等等。如果把所有的经济要素的经济效益放在一个指标里面来计算，这个指标就叫“全要素生产力（TFP）”，这个TFP是非常重要的，国外真正搞经济研究的学者，更看重的并非是一个国家GDP的增速，而是TFP的增速。在1979—2007年金融危机前，世界TFP年均增长速度大概在2.5%，但是中国年均增长速度可以达到3.72%，每年都比世界平均增速高出1.2%，所以那个时候为什么国外资本都愿意流入中国？但是2008年以后，虽然我们用政策把GDP增速提上去，但是我们的TFP现在降到和世界平均水平差不多。金融危机以后世界平均增速由2.5%降到2.2%，中国TFP年度增速现在也只有2.2亿，所以从这个角度来讲，中国真正的问题，是经济增长的质量和效益，是我们投资回报率的问题。表面来看是因为成本大幅上升和产品价格的下降，两头一起把实体经济利润挤得比刀片还薄，这确实也是事实。

 这些年我们劳动力成本上升，土地成本上升，环保成本上升，社保成本、税费成本各方面成本在上升。但是另外一方面，我们2008年金融危机爆发以后，中国围绕着外贸出口所构建的产业链，劳动密集型产业等等，都开始严重产能过剩。2014年以后房地产发动机熄火以后，我们围绕着房地产构建了中化工业产业链也都开始严重产能过剩，所以中国工业品出厂价格指数（PPI）到今年4月份连续50个月，也就是4年2个月连续下降，去年后4个月最大降幅同比下降5.9%。

　　这种企业的产品销售价格不断下降和成本不断上升，两头一挤，确实我们利润没了，投资回报率下降了。但是，中国经济增长和质量的效率更重要的是我们经济增长的动力转换，现在可以说出现了青黄不接。过去中国主要是靠便宜的劳动力、土地、资本，这些廉价要素来驱动经济的高速增长。

 当我们中国进入了中等偏上收入国家以后，劳动力成本、土地成本都在上升，这个时候我们国家必须要完成一个转型，就是由要素驱动型向科技创新驱动型来转型。但是中国连续两个五年规划，在科技创新方面，没有完成任务。

　　中国每五年会制定一个五年规划，中央政府的五年规划会有32个考核指标。这些考核指标一般都会留有余地，“十一五”、“十二五”其他五年规划指标都超额完成了任务，惟有一个指标连续两个五年规划没有完成任务。这就是企业研发投入占GDP的比重，十年没完成。2010年是“十一五规划”最后一年，按照“十一五规划“要求企业研发投入应该占到GDP的2%，但我们只达到了1.75%。

　　2015年“十二五规划“的最后一年，应该达到2.2%，我们只达到了2.1%。现在”十三五“能不能完成任务？应该说都面临着巨大的考验。

 因为按照国家中长期科技发展规划纲要，2020年研发投入占GDP比重，应该要达到2.5%。也就是说五年提高0.4%，过去我们十年都没有完成提高0.4%，我们五年要提高0.4%，更何况经济总量越来越大，0.4%绝对量越来越大。当你需要科技支撑经济增长，作为我们经济增长的新动力的时候，你发现十年来你的投入不足。所以今天的苦果其实是十年前就种下的因。

 如果现在加大投入，到得出科技成果还需要一定时间。这个对于我们国家来讲，现在旧的动力，在减弱，而新的动力上不来，是我们经济质量和效益下降，经济增速减缓的最最重要的原因。

 针对这样的病因的分析，中国经济未来的药方主要不是搞需求侧的刺激，而是要转到供给侧结构性改革方面。供给侧结构性改革，就是要解决我们目前，经济中间要素由谁来决定配置的问题。所以供给侧结构性改革核心问题是解决政府和市场的关系问题，解决由市场来在资源配置中起决定作用的问题。

 过去中国刚刚改革开放的时候，因为我们缺乏企业家资源，所以政府特别是地方政府，事实上在充当企业家的角色，在资源配置中，起了很大的作用。

 过去这种模式，咱们也不要一概否定，在当时的情况下，如果没有政府起这个作用，劳动力、土地、资本，应该说没有企业家把它黏和在一起，它是一盘散沙，那个时候我们政府这么做，它起到了促进生产发展的作用。但是这样一个政府督导型投资模式，干好事效率很高，但是一旦我们决策失误干坏事效率也很高。我们经过三十多年改革开放，企业家队伍成长起来了，社会主义市场经济的基本框架建立起来了，现在是时候让市场在资源配置中起决定作用，让企业在科技创新、科技研发中，担当主角。而我们政府这个时候，一定要通过转变职能，慢慢的来把越位的地方退出来，把缺位的地方补上，把错位的地方归位，政府和企业、政府和市场要形成一种非常好的关系。因为过去在资源配置中起决定作用，不仅仅影响了效果，还滋生了腐败。“十八大“以后我们一方面要大力反腐，但另外一点要从制度上制止腐败，核心就是要让政府从经济领域中，不要管不该管的事情，把这个权利关到笼子里去以后，我们才能够真正根治腐败。

 对于供给侧结构性改革核心就是“解决政府和市场的关系问题”，当然这里面还有国有企业改革的问题，国有企业要通过混合所有制的改革，来增强活力。我们还要通过政府的减税，来让利于民，让利于企业，增加实体经济创造力。尤其是我们目前供给侧结构性改革，面临的还有紧迫性的任务有五项：

 1、去产能。

　　去产能核心就是要对“僵尸企业”动刀。我们说“僵尸企业”几乎成了我们经济中的癌症，它把经济中的很多养分吸收走了，而我们新经济应该说现在很缺养分。对“僵尸企业”该断奶断奶，该断代断代，通过对一些僵尸企业尤其是一些国有企业，我们去产能，这样把经济资源更多让给新经济去成长。

　　2、去库存。

　　这是我们供给侧结构性改革紧迫新任务的第二项，主要是针对房地产，三四线城市去库存任务更重要。

　　3、去杠杆。

　　中国企业的杠杆率，债务负担率，现在太高太高了。美国企业杠杆率只有70.1%，而中国企业杠杆率到了166.3%。也就是说企业如果有100块钱自有资本金，借债借了166.3块这么高的杠杆率，当然我们说把企业现在光利息负担就压得喘不过气来。2015年全部新增社会融资，最后有47%的资金，用于利息的形式回到金融机构手中，这个对于我们传统企业来讲，现在利息，利滚利，这个雪球越滚越大，融资负担非常重。另外一点，我们还有很多现代高科技企业，现代服务业企业。由于他们没有资产可抵押，他们是轻资产企业，我们金融机构又以抵押贷款为主。所以大量资金在金融机构内部空转，而不能支持实体经济发展。资金由金融机构向实体经济输送养分的渠道，现在堵塞了。通过去杠杆，我们核心的就是要让企业今后融资更多的到股市去融资。

 4、因为这个融入的资金是企业股本金、资本金是企业债务负担率的分母，这个融得越多，我们的负担率、杠杆率往下降。过去我们主要依靠去发债券，或者是银行贷款，这样融入的钱是企业进企业负担率公式的分子，这样融得越多我们杠杆率越高。这样的话，未来我们中国必须通过金融模式转型，提高直接融资比重，大力发展股市，大力发展资本市场，也包括大力发展期货市场，来为我们降低杠杆率，起到金融应该做的辅助的工作。

 5、降成本。这里我重点讲一讲降低劳动力成本的问题。这是我们实体企业这些年呼声最高的问题，很多人把矛头对准劳动合同法，认为这些年我们劳动成本提高主要是劳动合同法闹的。根据我们的研究，劳动合同法顶多算雪上加霜，根本原因还是因为我们人口红利的拐点已经到了。中国历史上人数最多的十年是80后有2.28亿人，80后需要买结婚用房的时候，就是房地产最火爆的十年，也是房价上涨最快十年。当我们为人口最高峰准备好了房子，准备好了钢铁、水泥、塑料这些产能，我们却突然发现，90后的人口，突然减少到了1.75亿人，00后人口还会进一步减少到1.45亿人。90后人口要比80后减少将近1/4，00后人口比80后人口减少1/3，世界历史上从来没见过任何一个国家在短时间内，年轻劳动力如此突然大幅度下降。我们现在为年轻人准备的这些产能都过剩了，不仅房子卖不出去了，钢铁水泥卖不出去，现在连方便面，连啤酒也不好卖了，甚至手机、汽车都不好卖了。现在卖得最好的是老年人用的纸尿裤，我们现在的人口结构变化，反应到人口红利指标。

 什么叫人口红利？就是劳动力占总人口的比重。历史最高峰，2011年我们达到了74.5%，国际上一般没有搞过计划生育的国家，劳动力一般占总人口比重在65%，但是我们由于搞了计划生育，劳动力占总人口比重比别的国家高9.5%。但是2011—2015年人口红利迅速衰退，2015年比重降低到66.3%，和世界平均水平差不多。在这种情况下，2011年之前，中国每年满16岁的年轻人的数量，会大大超过那一年满55岁退休的老人，过去我们长期每年劳动力会净增加几百万，但是2012年历史发生逆转。2012年老少相抵，劳动力净减少345万，后面几年我们继续减少244万、371万，去年减少487万，今年2016年我们可能要净减少劳动力超过500万。

　　现在对于中国来讲，我们的劳动领域的主要矛盾，由过去劳动力供过于求，找工作难是主要矛盾，现在已经变为总量基本平衡，供不应求。但是由于我们产业结构没有升级上去，目前最最供不应求的，并非是高端劳动力，而是农民工，是保姆、医院、护工。北京有一个单位准备3000块钱招农民工，农民工一打听说，3000块钱就想招农民工，招个大学生还差不多。我们现在很多女同志自己受过高等教育，但是最近五年白领不怎么涨工资，家里保姆年年涨工资，有的觉得不对了，这跟自己的工资一样高，有的人生气了，说把保姆辞了吧，我老劝他们，我说未来90后当保姆、护工的人会越来越少，但是我们老龄化来了，所以他们工资涨得比你快，你首先要坦然接受，另外一点还得往好处想，我们现在不是还赶上人口红利尾声，好保姆不好找，有好保姆再用几年吧，现在不用将来更用不起。

 这种现象，2015年更加严重了。2015年历史上第一次出现了流动人口第一次净减少，而且一减就减568万。过去一直以为农村还有很多剩余劳动力可以向城市转移。没有了，现在开始进入城乡争夺劳动力的新阶段。这个时候，对中国来讲，我们劳动力成本必然会大幅上升。金融危机以来，我国城镇职工的工资，年均上涨13.2%，农民工工资年均上涨13.5%。当同一个时期，每一个劳动力所创造的GDP，劳动生产力年均上涨11.1%。

 学过经济学的人都知道，你的工资上涨速度高于劳动生产力的部分，吃掉的就是我们企业的利润。所以现在很多企业很苦恼，自己的利润往下掉，但是每年招工不给人加点工资，连人都招不来。这个问题怎么办？对于中国来讲，很多人动劳动力成本问题感到很绝望。其实没必要，我们说未来中国解决劳动力成本问题，重点从两个方面来用劲。第一个就是我们要尽量延长人口的数量红利，另外一点就是大力开发人口的质量红利。延长人口数量红利两个办法，一个就是赶紧生孩子，再不生16年以后，劳动力更不够了。

　　去年我们宣布放开生二胎，这是一个好政策，但是这个政策坦率来讲来晚了。如果我们早一点放松的话，因为原来1977年决定搞独生子女政策的时候，那时候认为就是搞25年一代，到2003年中国独生子女政策就应该结束。但是我们多搞了13年，13年前如果你要放开生二胎，当时愿意生和敢生的人比现在多得多，这13年恰恰就是中国房价上涨最快的13年，所以13年以后，在高房价地区，北京、上海、深圳这些地方，敢生二胎的都是英雄母亲。我们北京人怎么说？生一个孩子，生女孩是招商银行，生儿子是建设银行。万一第二个再生儿子，那是汇丰（会疯）银行，一定会疯掉。我们现在放开生二胎以后也没那么乐观，因为很多人是不愿意生的，因为养大一个孩子的成本太大了。

　　最近几年，政策调整可能赶不上形势变化。比如说我们搞生二胎，当时计生委告诉党中央说2014年会多生出200万个孩子，结果到2014年底哪有200万才有47万。2015年更完蛋，不仅没多生，2015年比2014年还少生32万。所以2015年党中央放开生二胎，一旦生育率下降以后，哪怕你将来搞奖励生育政策，世界上没见过任何一个国家出现生育率趋势性反弹的，一旦降下来以后，生育率不会反弹的。少子化、老龄化，这是我们面临的，将来不得不面对的问题。为了解决这个问题，中国恐怕必须要推迟退休年龄，明年中国将公布推迟退休的方案，给大家五年心理准备期，2020年开始推迟退休，到2030年以后男女可能都得要65岁以后才能退休领养老金。

 建国之初我们政策是男55岁，女的50岁（退休年龄）。因为当时中国人均寿命只有65岁不到。但是2014年中国人均寿命已经到75.8岁，我们人均寿命现在在世界上名列前茅，在188个国家中，我们位居第58位。这是全部平均水平，尤其是大城市的寿命更长，像北京现在人均寿命已经到了81岁，外国人也弄不清楚，北京人又是三聚氰氨、地沟油，还雾霾，怎么活到81岁的？但是寿命延长了，为我们推迟退休年龄，确实也创造了一定条件。同时建国之初那个时候工业大多数是重体力劳动，现在工业自动化水平提高，第三产业不断发展，多数工作干到65岁大家也能干得动。

 所以推迟退休年龄，势在必行。但是即使用这些办法，其实最后我们根本的办法，还是要靠开发人口的质量红利。一个国家为什么会掉进中等收入陷阱？是因为这个国家到了中等偏上收入国家以后，你的劳动力成本，你的土地成本等各方面成本提高了。但是如果你的产业结构没有升级，你仍然是以劳动密集型为主，这个时候你跟低收入国家和中等偏下收入国家比，你的劳动力成本比不过人家。当产业结构没有升级上去，技术上你又比不过发达国家，现在中国现在我们劳动力成本比越南高3倍，以柬埔寨、缅甸高5倍，我们比劳动力成本，这些国家我们都比不过。如果我们产业结构升不上去，我们与发达国家的差距存在，我们就会出现“高不成低不就”的现象，这个时候国际竞争力就会下降，经济会陷入停滞。对中国来讲，没有退路，我们必须要让整个产业结构，通过“制造业2025”和“互联网+”，和我们“创新型国家”，一系列的行动，来提升中国的科技含量，提升产业结构，技术密集型产业的比重。

 所以对中国来讲，如果我们能把产业结构提升上去，我们劳动力成本的优势仍然还存在。有利条件是中国我们与发达国家比，我们的人均受教育年限，现在已经提前达到了发达国家水平。中国，我们高中普及率已经到了86.5%，连大学普及率，2014年到了37.5%，2015年到了40%。中国大学普及率现在高于法国，高于瑞士，高于挪威，高于很多发达国家。每年毕业760多万大学生，我们为产业结构准备好了人力资源。

 一部分技术密集型产业，已经从中受益。比如像华为，华为去年虽然他的人均收入工资加上分红，人均是47万。但华为这么高的工资，这些工程师与欧美同档次技术工程师相比，他们的工资只有欧美国家工程师的1/5，特别是西门子集团曾经到华为做过一个调研，结果他发现华为的工程师晚上老加班，他说华为每年这些工程师要干2750小时，说我们西门子这些工程师老休假，一年才干1300—1400小时，表面上工资差5倍，摊成每小时工资成本差10倍。如果我们产业结构能升级上去，我们结构劳动力成本就不再跟越南柬埔寨比，我们更多和发达国家比，要这么比我们人力资本，仍然有巨大的优势。

 对于中国降低劳动力成本，有得人说政府能不能出台政策，冻结工资。或者我们把《劳动合同法》取消？这是不可能的，惟一出口就是通过产业结构升级，加大研发投入，我们把产品结构、产业结构，我们生产技术结构，升级上去以后，我们更多的跟发达国家去比。我们仍然还有劳动力成本的优势。

 虽然工资成本仍然在涨，但是这种上涨是建立在技术进步基础上，劳动力成本提高基础上，我们说这种上涨是可持续的。供给侧改革第五项任务叫“补短板”。

 对于很多人来讲，刚才讲的“去产能，去库存、去杠杆和降成本”，这四项任务，几乎都是给经济做减法的，都是要减速的。但是中国有一个重要的任务，为了完成全面建成小康社会的目标，2020年我们经济总量要比2010年翻一番，包括今年在内十三五我们经济增速必须达到6.5%，我们一方面要三去一降，另外一方面我们还要通过补短板，对经济增速托而不举。经济增速到6.5%以下通过补短板托一托，让它不掉下去。但是我们无疑要把经济增速拉高，未来在6.5%稳住，经济走出L型，这就是我们未来希望看到的局面。

 但是去年，如果我们去年下半年不采取“补短板”政策，有可能经济要掉到6.5%以下。怎么看出来的？我们说经济有没有后劲？一个主导型国家看投资有没有后劲，投资有没有头劲要看没有新开工项目。去年我们新开工项目增速降到只有1.6%，如果没有新开工项目，2016年投资在哪儿？GDP在哪儿？在这种情况下，党中央、国务院加大了“补短板、稳增长”的政策力度。我们通过对地方政府就有债务置换3.2万亿，另外一个通过国开行发债券给地方政府补充新开工项目资本金。去年下半年我们新开工项目计划增速开始回升，去年年底终于从最低点1.4%拉到了新开工项目的增速，回到5.5%，但是这个还远远不够，因为今年要保GDP增长6.5%，投资增速必须要高于10%。新开工项目今年1季度，我们高增长39.5%，所以一季度我们投资增速，终于稳在了10%以上。一季度这样的一个投资的增速，背后当然就是我们货币政策的配合。

 今年一季度，我们投放了4.6万亿的贷款。这个贷款是“历史之最”，过去没有任何一个机构，放贷款放这么多的。好多人以为，按照四个季度，前两个季度占全年贷款30%，后面两个季度占20%来算。一季度4.6万亿，全年我们今年贷款就要增加15万亿，而去年只有11.7万亿，我们贷款要增长25%。所以好多人，对中央补短板政策，有了一些误解，于是出现了狂炒螺纹钢，狂炒一线城市房价。在这个时候因为中央发现，大家对供给侧结构性改革的五项任务中，补短板的对经济稳定作用，拖而不举的政策，产生了误解，所以权威人士前一段时间，以答记者问的形式，试图要纠正大家的误解，包括市场的误解，也包括我们地方政策官员的误解，让大家全面理解，供给侧结构性改革的主要的思路，和五大任务，它是一个整体。

 所以未来我们对于政府通过补短板的政策，来保经济增长6.5%这方面的举动，大家千万不要看作是走老路，政府又重新大放水。事实上我们4月份，贷款增速，4月份同3月份相比，环比新增贷款减少了60%，好多人一下子从3月份非常乐观，到4月份一看贷款减那么多，公司又季度悲观，货币政策没有改变稳健的趋向，中国现在没有必要搞紧缩性货币政策。前一段时间我们只是配合新开工项目放得多一点，后面仍然会抉择。从目前来讲中国货币政策继续宽松，仍然还有空间。一个国家货币政策是紧缩还是宽松，它最主要的依据是物价。这个物价叫“核心通货膨胀率”，和我们一般讲的CPI通货膨胀率还不一样，因为其中食品价可能受天气的影响，所以要把食品价格去掉。

 还有就是能源价格，比如我们那么多石油，万一中东打仗石油价格爆涨，这个跟我们货币政策也没关系，所以要把能源价格去掉。把CPI中能源和食品价格去掉以后，计算的通胀率CPI叫“核心通胀率”，货币政策是根据它来决策。一般每一个国家都是把核心CPI2%—3%，作为最理想的状态。我们今年1季度核心通胀率，只有1.4%，离2%还有一段距离。所以只要低于2%，货币政策应该还可以。如果有必要的话，我们还可以进一步扩张，进一步宽松。

 由于一季度我们放得多了，所以4月份、5月份，暂时先观察一下，前面放出去的货币对稳增长作用怎么样。下一步如果我们经济持续好转了，我们可能货币政策就用不到很大力度的放松。但如果经济又掉下来了，我们还有空间可以进一步放松，所以今年就是一个决策的过程。

　　对于货币政策的变化，尤其这种月份的波动，没必要过度解读。总体来讲，未来五年，供给侧结构性改革，是我们十三五规划整个经济政策中的一条主线，中国必须要通过去产能、去库存、去杠杆，来给经济肩负，解决过去存在的问题。

 同时，要千方百计给我们企业降低成本，恢复实体经济的活力，另外中国经济中，我们还有很多短缺的地方，包括基础设施建设，包括公共服务还有短缺，以及各个产业都有技术升级的空间，这就是我们补短板的空间，把这五大环节有效的组合在一起，争取十三五时期我们经济保持6.5%以上的增长，我个人充满信心。

 在这个过程中，新旧动力的转换也不是一蹴而就的，所以我们中国经济由L型变成U型，可能需要几年时间，大家对经济转型要有一点耐心，在这个过程中，我们无论是钢材价格还是我们石化产品价格，包括塑料的价格，由于我们的产能还没有去掉，所以如果说大家对政策乐观，出现了情绪性的往上炒作，它也不可持久，一旦工厂复产，价格回升到一定高度，又会取得新的平衡。

 前一段时间可能有一点超跌了，所以回升了，但是回升到一定高度，比如说钢铁，3月份的时候曾经达到了2009年5月份以后历史第二水平，生产一吨钢那么多钱，大家拼命复产，但是经过4月份、5月份大家复产以后，最近钢铁产量上来了，钢材价格慢慢回落，又会找到一个新的平衡点，中国目前不具备大宗商品价格和工业品的价格持续走高的宏观经济基础。在这个过程中整个波段性的上涨和下跌，虽然给我们做交易会创造一定的市场交易机会，但是千万不要对于一味做多和一味做空故意布置，整个世界经济现在几乎可以说是方向不明。

 因为全世界各国央行掌门人对未来世界会出现通胀，还是出现通缩，几乎都失去了方向感。美国，应该说是世界经济最好的，他们都开始加息，加息意味着他们要防通胀。最近人家问美联储主席阿瑟，说6月份会不会加息，他没有回答这个问题，反而告诉他们，美国经济将来出现变化以后，负利率也不是没有可能，美国并不排除负利率的选项。

 也就是说他（阿瑟）都为美国防通缩在做准备，世界上现在有五个国家开始出现负利率，所以中国说我们将来政府启动经济，是不是一定能够像过去一样，把价格搞上来？这个可能性并不大。出现通胀，现在没有多少人有这样的预期。一旦经济往下滑，世界各国也还是会采取短期的货币政策，来尽量防止严重的通缩。

 在2016年我国不会有大的通胀，也不会有大的通缩，这种市场交易的机会中，绝对没有一味地坚持做多头和多空头的机会，必须要讲波段操作，要非常灵活，快进快出，可能才能捕捉到市场机会。

 因为时间机会，我跟大家分享这些信息，讲得不对的地方请大家批评，谢谢大家！

**主题演讲2：2016年下半年大类资产展望及投资机遇**

演讲嘉宾：敦和投资有限公司宏观策略总监徐小庆

 感谢大商所给我这个机会，在这儿和大家对“下半年宏观经济和大类资产展望”做交流。

 刚刚范老师已经做了一个非常精彩的演讲，谈到了很多中国中长期的经济问题，对这些我也非常赞同。我这一部分更多是结合经济的表现和资产价格的表现相互的关系，来做一个分析。（因为材料有所更新，和大家手中各位材料内容会稍微有些变化）。

 因为在过去的一个多月的时间，整个市场也出现了非常大的变化，螺纹钢的走势非常好地阐述了大家的情绪，从一个非常乐观到非常悲观的过程。年初的时候，我觉得国内的各类资产价格，基本的思路还是非常清楚的，是沿着对中国的经济出现一个阶段性的弱复苏的逻辑去演绎的，我们首先是看到以“黑色”为代表的商品价格，在去年的12月份开始出现上涨，这一轮上涨大概持续了4个多月的时间，一直到4月下旬。

 然后接下来我们看到人民币止跌企稳，接下来A股和港股在1月份也出现反弹，债券市场在4月份出现了比较大的调整，收益率显著上升。我们从所有资产价格都看到这个走势，并且反应出对经济相对乐观的预期。这些变化一直到5月份，出现了逆转。这种逆转反应在几个方面；

 一、权威人士的讲话；使得大家对今年经济政策是否保持刺激的预期产生了怀疑。

 二、经济数据上面我们确实看到了走弱。不光是发电量数据，包括货币信贷数据在4月份都出现了大幅的下滑，也印证了经济短期的回升很快就停滞了。

 这样反应在资产价格上，我们现在又看到了类似于去年四季度的情绪的体现，整体商品价格出现了大幅的回调，同时又伴随海外美联储加息，带动美元走强。人民币又开始显现一些贬值压力，人民币市场回到低（位）的振荡格局。

 今年大家始终都是围绕供给侧改革来讲市场和经济，我觉得首先要回顾一下，中国在上一轮去杠杆的时候我们看到各类资产价格表现。

 “中国去产能化，这不是第一次。在1997—2002年的时候，我们也经历过一轮非常长时间的产能的“去化周期”。你可以看到有非常多的相似性，当时企业负债率非常高，银行不良率达到双位数。朱镕基执政的时候，鼓励国有企业的员工下岗，当时也是通过兼并重组的方式，对产能进行了调整。实际上和我们目前所讲的供给侧的改革总体思路，基本是一致的。

　　我们可以看一下当时的情况，在1998—2000年这段时间，我们可以看到一个非常显著的变化，企业的债务水平出现了大幅的下滑。大家从图上（大屏幕PPT）可以看到，中间的这条黄颜色的线。

　　在这两年时间，大家讲的企业的“去产能和去杠杆”。这两个事情，其实是一回事。因为产能对应的是企业的资产，而杠杆对应的是企业的债务。你的资产负债表是平衡的，如果你去掉产能，一定就是去掉了一部分的债务，你的资产和负债都会出现收缩。我们可以看到当时企业的杠杆率显著下岗，同时我们看到，居民的杠杆和政府的杠杆是在上升。

　　我想这里需要澄清的一个误区，当我们去谈去杠杆的时候，是否意味着整个社会的总的杠杆率是下降的。这一点我觉得并不是这样，实际上我们所强调的去杠杆都是指：“对于债务率过高的部门，我们要降低它的杠杆”。但是如果你要维持整个经济的需求相对稳定，就必然意味着其他债务率低的部门需要适度的增加杠杆，否则你就没有办法在供给侧改革推行同时，能够保持适度需求管理。要做到这两点，就意味着“总的杠杆率水平”不可能出现显著的下滑。

 大家可能以为国外比较成功的，比如美国，在过去几年次贷危机之后，它的杠杆率出现大幅度的下降，实际上这里有一个很大的误区。大家可以看一下这张图，这是美国各个部门的债务/GDP，在2008年之后，美国的企业杠杆率和居民杠杆率，出现了显著的下降，但是美国政府的杠杆率，上升得非常快。在2009年的时候，美国财政赤字已经达到GDP的10%。目前美国政府的杠杆率已经是他三个部门当中最高的，而中国最高是企业部门。

 而在2009年以前，美国政府债务率是三个部门当中最低的。也就是说，在整个经济下滑当中，其实全球的国家基本上都很难做到，让整体的杠杆率都出现下降。一定是在某些部门下降同时，去提高债务率的空间。因为如果你没有杠杆的提升，你的需求基本就停滞。我们看日本，同样也是如此。日本在90年代危机之后，他的企业和居民的杠杆率是在持续的下降。但是他的政府杠杆率是在上升的。

 当然，日本和美国的区别，在于美国在政府杠杆率提高的同时，他的私人部门的杠杆率，并没有持续的回落，而是在回落到一定阶段之后，也开始回升。也就是说，政府投资最终还是为民间投资，用我们的话讲，政府投资对民间投资起到引导和拉升的效果。而日本的问题是在于，在政府投资持续增加的同时，他的民间投资始终没有得到有效的提高，这是大家总是把美国作为比较成功的例子，和日本作为一个失败的例子去讲的差别。

 但是在经济下滑阶段，他们一开始所采取的措施，基本都是一样的，都是依靠政府加杠杆来稳定经济。

 所以我们在理解权威人士在讲“供给侧改革的同时”，有一点不能忽视，他始终强调今年的财政政策，必须得真正地积极，这一点是没有变化的。没有财政政策的积极，单纯的去讲去杠杆的话，他对应的结果必然是经济的大幅下滑。我们看一下这张图，这张图是1998—2000年的时候，可以看到企业杠杆率下滑的同时，政府杠杆率显著提高了。

　　在财政赤字方面，1998—2002年，财政的赤字也是从1000亿增加到3000亿，基本上翻了两翻。企业负债率从64%降到58%，之后保持在50%—60%的水平上。我们可以看到，当时的货币增长，也和现在的情况非常类似，大家在讨论今年经济的时候，大家注意到一个非常奇怪的现象，M1的增长速度在大幅提高。达到20%几的增长，M1是什么意思？M1就是企业的存款，除了流通中的现金以外，其他大部分都是企业的存款。

 而M2是总体的存款，包括居民的存款。M2的增长是伴随着信贷的增长而增长的，因为从经济学的角度来讲，货币的增长是依靠银行的信用派生出来的，也就是说银行每贷出去1块钱，就会增加1块钱的货币。正常的情况下，我们应该看到的情况是，如果是在经济非常好的时候，我们的信用在扩张的时候，贷款大幅增加的时候，我们应该看到M2和M1都是同时的大幅上升，M2跟随着债务的增加而增加，同时M1表明企业的现金越来越多，企业的存款越来越多，企业的投资意愿会越来越强。我们以前说M1表明企业存款增加之后，他的投资性是在增强的。所以正常情况M2和M1应该是同时增加。

 但是在1997—2002年这段时间，我们看到的情况是贷款增速在回落，M2增速在回落，M1却是在上升。他表明的走势，不是一致性的上升。

 这种M1的上升，不一定代表企业的投资意愿有显著提高，而更多是债务转移和杠杆转移的结果。怎么讲？企业本身贷款意愿是不强的，政府只能够通过大量的发行国债来刺激经济。所以你看到的整体的M2和贷款的增速，并没有显著地提高。但是政府在刺激经济的过程当中，所有的财政支出，都会转化为企业的存款。而企业在增加存款之后，他更多是为了应付他的存量债务的偿还，也就是说在一个去杠杆的环境当中，企业要备足足够的流动性，才能够应付未来的债务支付。所以你可以看到企业现金会很多，他在去杠杆的环境当中，因为他不可能再像过去那样，非常容易获得外部融资解决自己的流动性。而这种情况在今年，我们其实也看到，M1的增长速度，比M2的增长速度要快。这其实是一个比较典型的企业去杠杆过程当中货币的特征。

 在经济指标上，在一个“去杠杆”的环境当中，我们可以看到工业增加值其实是回落的。因为你既然要求企业去产能，就必然会控制他的产量的增长，比如说今年我们的经济从投资的角度来讲，看起来是企稳，但是工业增速角度来讲，我们的耗煤量、发电量都非常低。这说明从生产端，我们看到的指标来讲，其实是相对疲弱的。但是从投资端由于是政府拉动投资为主，所以政府的投资增速先于民间投资增速回升。大家从下面这个图可以看到，红颜色这条线是国有投资增速，黄颜色是非国有投资，或者说是民间投资。同样在1997—2002年这段时间，我们先看到国有投资增速的上升，而民间投资增速，仍然在继续下滑。一直到1999年之后，随着非国有投资增速的回升，工业增速才出现了阶段性的回升。

 这是我们刚刚讲到的，在各项经济指标层面上，我们看到的一个去杠杆周期当中所带来的变化。反映到资产价格上，我们看到是什么情况？我们看到PPI，大家可以从黄颜色这条线看到，整个PPI的走势，也就是工业品的走势。工业品在1997—2002年整个五年当中是通缩的走势，是下跌的走势，但是在企业杠杆率大幅下降，同时政府部门的杠杆率大幅上升的这两年的时间我们看到了工业品的价格出现了一个企稳回升，在这个图上中间这一部分，这轮回升，大概持续了18个月左右的时间。从1999年3月份，一直持续到2000年10月份。当然这个回升，并不像大家所看到的，过去的这种走势，是一个强刺激的情况下的工业品的持续的上行，而是上升、下跌，再上升，底部在不断的抬高，是这样一个走势。

 而在这个过程当中，你会看到工业品的库存，在第一个阶段上升的时候是下降的。而在第二个阶段上升的时候是上升的。库存是先降后升的，和整个前面提到的工业增速的先降后升的走势是一样的。也就是说我们并不能简单的认为，在一个去杠杆的周期当中，工业品价格一定是持续下跌的。因为去杠杆本身有利于工业品的供给的约束，同时政府的加杠杆，又有利于稳定工业品的需求。所以在这个阶段驱动工业品价格走势的因素会更加复杂，你会看见中间的起落，其实就是供需错配造成的，就是今年大家看到1季度涨是供给弱于需求，2季度跌是因为供给阶段性强于需求，但是供需整体来讲，可能相对于过去几年来讲，我认为是会达到一个更加均衡的水平，而不是单边的供给持续的大于需求。在那个时候，我们看一下外部的情况是怎么样的？

 其实和我们现在的外部环境，也非常的相似。美国从1999年开始加息，一直加到2000年。正好对应的是，中国的去杠杆的阶段。在美国加息的时候，当时是美国的通胀率也开始回升，所以美国的加息，带动了美元在1999年到2000年这段时间，总体是走强的。但是，大家会发现一个非常有意思的问题。在1999—2000年这段时间，全球大宗商品价格也是上涨的。在大多数时候，美元和大宗商品价格应该是一个反向的关系，但是在1999—2000年这段时间，我们看到商品价格和美元价格同步上涨的情况出现。这种情况反映的问题在哪里？实际上是商品的根本，他的驱动力还是供需关系，在这一段时期，其实全球的经济在经过了1997年亚洲金融危机之后，都出现了一个阶段性的复苏，整体的全球的GDP的增速出现了回升，这种回升带动了商品需求的回升，从而也就带动了美国通胀的回升，因为美国通胀上升，并不是完全说他国内经济强，他的通胀就能起来，美国通胀更多取决于全球的经济增长情况。

 比如说过去一段时间，我们看见美国的通胀率，上升的不是很快，这里面是什么原因？如果说现在有很大程度上是中国、欧洲经济相对比较疲弱造成的。所以美国的加息，其实本身他能够持续加息，就确认了全球的经济在进入一个弱复苏的过程所以反应出的情况是，他的通胀率的上行和商品的上涨和加息，和美元的走强，同时的发生。

 中国在当时货币政策宽松，在1999年5月份是最后一次降息，之后持续了两年多的时间，基准利率不再下调，一直到2002年的时候还有一次加息，和我们现在情况也非常类似，在去年的10月底的那一次降息和降准，很有可能阶段性来讲，是最后一次降息。当然后边经济继续恶化是另外一说，但是只要经济能够在目前这个水平稳定下来，国内的货币政策，基本上它宽松的周期也接近尾声。我们可以看到去杠杆并不意味着货币政策需要继续放水，过往我们也是看到这么一个阶段，债券的发行、利率，在降到一个比较低的水平之后，就不再继续往下走，而且随着经济的企稳，反而出现阶段性的反弹。

 上市公司的资本回报率，在去杠杆的阶段，出现了阶段性的回升。虽然整体经济增长没有显著提高，但是企业通过压缩产能和债务的减少，提升了运营的效率，反应在盈利能力上反而有所回升。

 股票市场，在1999—2000年这段时间，也出现了比较强的反弹，当然这个不是说股市是牛市，只是说它在前面风险释放之后，随着基本面的改善，出现了一个上涨，这个上涨和当时的工业品价格走势，基本是吻合的。所以我们用了比较长的时间，回顾了一下在差不多20年前，中国上一轮比较大规模的去杠杆的时候，我们当时的经济表现和资产价格的表现。我想说的是，实际上它可能并不会像大家所想象的那样，在一个去杠杆阶段，你看到的结果是商品价格持续下跌，股票价格持续下跌，债券价格持续上涨，不一定是这么一个走势。

　　我们回到现在，我们看一下这一次，大家都说年初到现在，政府在放水在刺激，我们一季度，投放了6万亿的资金出去，我们这一次放水和过去放水有没有差别？我们2009年放过一次水，2012、2013年也放过一次水，当时货币增速和社会融资增速都出现回升，这一次放水和过去两次有没有区别？其实有很大区别，区别在哪里？是放水的结构出现了很大变化。我们知道放水所谓融资增长，同样也是反映在企业部门，政府部门和居民部门。你可以看到，在这个图上，过去的两次2009年和2012、2013年的时候，有三个波峰，在前两次波峰的时候，融资的增长当中，其实都是以企业的融资在主导。当然可能图上大家看到，居民的融资增速很高，但是居民的基数很低，居民总的贷款的规模并不大，所以实际上从绝对量的增长来讲，在2009年和2013年的时候，融资主体都是以企业主导，企业融资远远高于私人融资。

　　但是今年融资增速当中，政府融资增速远远高于企业融资增速，但是大家可能忽视的另外一个事实，事实上我们讲债务的时候，我们一定要看他的现金，我们讲资产负债表的时候，我们不能够仅仅看债务，我们也同样要看现金，大家想象一下，如果一个企业有100元的债务，同时又有60元的现金，你能够说他的债务情况一定很糟糕吗？我们看到从存款端，一个非常显著的变化，企业在过去五年的存款增速，或者说过去两轮货币扩张周期当中，企业的存款增速，是低于政府和居民的存款增速。换句话讲在过去的刺激当中，我们看到企业的情况是什么？债务的增长速度比居民和政府要快，而存款的增速，比居民和政府要低，整体企业的债务率情况是在持续恶化。企业不停借钱，由于劳动力成本在上升，资金成本在上升，税收成本在上升，这些钱最终都转移到了政府和居民的手上，所以居民通过购买理财产品，刚刚范老师也讲到，我们企业每年借100块钱有40多块钱用于利息支付，这些利息支付到谁手里？看起来是到银行手里，但是银行的息差也在缩小，银行实际上是通过理财的方式，把这部分的收益变相的返给居民。

 所以在过去五年当中，企业的日子是最难熬的，因为债务都在通过他来增加，但同时他的存款没有增加。但是在今年，就像我刚刚提到的，M1增速为什么大幅增长？M1的大幅增长反应的是企业的存款有显著提高。今年是企业在过去五年多来，第一次企业的存款增速超过了居民和政府的存款增速。这得益于，我们的整体企业的融资成本和税收成本，包括劳动力的成本，其实都在下降。如果我们看企业的存款和GDP的比值，你会发现，过去五年他是持续下降的，他现在开始触底回升。现在企业存款比上GDP已经回到60%的水平。而我们的企业债务和GDP的比值是160%。如果你用债务减掉现金，就意味着企业的净债务比上GDP，已经不再进一步的上升。

 在债务水平虽然没有显著下滑的同时，但是企业的流动性，已经在开始持续的好转。反映出的就是他的整体净债务水平比上GDP开始下降。我们同样可以从上市公司资产负债表也能看到类似的变化，过去两轮的货币扩张的结果，都是企业的负债增长快于他的资产增长。企业的债务增长快于他的现金增长。但是在这一轮的货币扩张当中，我们看到的情况是企业的债务增长，已经低于他的资产增长，企业的现金增长快于债务增长。

 这说明我们这一轮杠杆的增加，主要并不是依靠企业在继续加杠杆实现，企业确实在开始缓慢去杠杆。民间投资为什么很弱，其实民间投资的弱，从不好角度来讲，可以说是企业自身投资意愿还不强，从好的角度来讲，说明企业确实在去杠杆。如果他开始增加杠杆，那自然民间投资会开始反投。

 这个过程当中，我们认为工业品供给层面，始终不会像过去的刺激当中所看到的情况，只要一刺激，供给就会大幅增加。我们在生猪市场，已经看到了这种变化，猪粮比过去两年持续上升，创造历史新高，反应养殖业上升，但是生猪存栏量并没有利润上升而上升，这里面跟环保成本增加，跟整个行业散养养殖户退出有很大关系。其实相当于工业企业层面上的兼并重组。

 当然，在过去的两个月，由于螺纹钢价格的上涨，导致利润率的回升，从而企业的复产也出来了，但是这种产量增长，相对于过去经济刺激时期产量增长恢复的弹性仍然是比较弱的。过去你可以看到，在价格不需要大幅上涨的时候，这种产量的增长的回升的速度就会远远快于价格的波动。而这一次价格出现非常大幅增长之后，这种产量才有所恢复。

 原油市场同样也是如此，之所以原油价格在最近表现的比较坚挺，也是来源于供给层面的收缩，页岩油钻井数量在2年前开始下滑。由于出油最高是在头两年时间，对应到今年下半年，整个业内页岩油的产量增长会出现一个比较显著的下降。而这里面，这些企业他能不能够很快的扩产？和他的环境有关系，现在银行对这些能源企业的授信都在显著的收缩。在债券市场这些债券的信用利差出现了大幅的扩大。

 大家想一想，今年以来，我们是不是同样在国内的信用市场上，看见有很多国有企业，地方央企出现违约。这种违约本身就反映了，我们现在的资金并没有流向这些产能过剩的行业，我们今年的钢铁行业的贷款是负增长，虽然整体的贷款出现10%几的增长。如果他可以很容易的从银行获得贷款，对于这些大的企业来讲，他肯定是不希望看到他在公开市场发行的债券违约。如果违约，就说明他现在获得资金非常困难。获得资金越困难，就意味着他在资本的开支方面，一定是捉襟见肘的，很难有大规模的扩张。

 无论是国内的钢铁企业，还是海外的能源企业，其实我们都看到这种信用的收缩，对供给层面所带来的影响。

 接下来我们看一下需求层面，是不是随着今年的货币信贷增速的放缓，我们的需求就开始回落？大家现在看需求比较悲观，有两方面的原因；

 一、货币信贷增速接下来要往下走；按照政府确定的13%的增速目标，刚刚范老师也讲到，为什么政府4、5月份要出来刹车？按照13%的目标你可以算得出来，今年我们贷款增长了多少？我们社会融资量增长了多少？

 一季度的增量，已经达到了全年的目标增量的38%，而正常情况，我们的信贷投放应该是“3、3、2、2”，一季度应该是30%，但今年实际上38%，远远高于过去往年的投放。所以政府当然着急了，他要出来降温，控制一下预期。但这并不代表着我们全年现在不要求13%的增速。我们讲适度的需求管理，这个度怎么衡量？“度”其实就是用政府提的目标值去衡量，我们讲今年的M2增速是13%，社融增速是13%，但是一季度增速已经高于目标值。你如果要保证全年是13%，接下来你每个月信贷增量不能够超过8500亿，这个东西大家可以算。我们的社融增量，每个月增量不应该超过1.25万亿。而一季度的时候，社融每个月的增量是在2万亿以上，信贷的增量是在1.5万亿，都远远的快于这个目标。

　　所以从信贷和货币的角度来讲，往后看9个月的时间，它一定是从增量来讲，肯定低于一季度。

　　二、大家比较悲观的是，政府对房地产价格的持续上涨开始担心。所以这种调控的政策，从一线开始逐步的要向一些二线城市蔓延，我们的5月份的房地产的销量，也已经出现了回落。整体今年的房地产的销售增速，应该说在今年的3、4月份，就会触底，接下来也是下滑的走势。

 所以不管基于货币投放，还是房地产销售走势来讲，应该说往后看都是一个增速放缓的过程，这是否意味着我们的总需求在下半年比上半年弱？我给大家举一个例子，我们现在情况和2013年有相似的地方，2013年货币信贷增速是在3、4月份见底，开始回落。大家知道2013年的时候，当时货币信贷投放过快，政府在6月份搞了一次“钱荒”，收紧货币。导致下半年的货币信贷增速低于上半年。同时2013年房地产的销售，也是前高后低，在4月份左右是全年的房地产的销量最高的时候，大家看一下2013年全年经济表现是什么？2013年下半年无论工业增速还是投资增速，都比上半年要高。2013年我记得当时我做投资的时候，当时在经过“钱荒”之后，我也认为中国经济在下半年会不好，所以我记得当时我非常看多债券的，但是实际上2013年下半年整个债券市场是持续下跌。4季度跌得最惨，一直到2014年经济才回落，这当中出现了一个半年的时间差。

 也就是说实际上我们看到的地产销售，货币的投放，都是领先指标，不是同步指标。我们资金的运用，和我们资金的投放。不是同步的，大家会觉得我们二季度投放少了，我们的投资就会掉下来。并不是这样。我们每年资金投放都是“3322”，但并不代表我们经济增长也是“3322”。从资金的投放到资金运用，这当中是有时间差的，即使信贷投放量低一些，我们前面投出去的钱，目前都没有全部花掉。

　　所以你可以看到，每一轮经济的走势和我们的其他的走势相比来讲，都有一个滞后，也是我刚刚说的，2013年的时候你可以看到，所有的货币指标都是在上半年见底，但是所有经济指标都是在下半年触底。

 我们之前投放的这些货币，并没有全部的流向实体，大家现在说的“脱实向虚”的问题，你可以看到我们投资当中资金增长是持续的低于总体的融资增速，这里面原因在哪儿？原因在于，我们的理财产品的收益率降得太慢。我们的金融机构通过持续加杠杆，提升我们的理财收益率，使得我们理财的收益率在过去一年的时间，甚至高于我们的贷款利率。换句话讲，大家可以看到有很多政府的融资平台，他借来了钱之后没有很快运用到投资上去，而是直接转过来买银行的理财产品。

 因为银行的理财产品的收益率，可能比他的融资成本还要高，一些大的国企，比如说发行的债券的成本，只有3%左右，可是他可以去做4%—5%的理财，这就使得整体的资金，从融资到投资这个过程当中，没有很顺畅的同步发生。最近政府为什么要降低金融机构的杠杆？降低金融机构的杠杆，实际上就是为了降低理财的预期收益率，从而促使这些资金尽快的从这种快转和套利转向实体经济。即使我们的贷款、信贷，在后续达不到一季度的水平，但是之前的这些资金会因为理财收益率的下滑，而逐步的流向实体，对我们的投资继续保持一个支撑。

 而民间投资，虽然还在继续下滑，但是民间投资是滞后于政府投资，而且也是滞后于我们的投资回报率，民间投资下滑本质上因为过去这几年中国投资回报率在持续下滑的。可能经济回落还不是最主要的问题，最主要问题是投资回报率一直在下滑。但是积极的变化在于今年一季度，整个上市公司的投资回报率已经开始企稳。这种企稳是因为过去几年，我们的各种成本其实都在逐步的下降。如果说2012、2013年的经济刺激，并没有带动成本的降低，我们现在看到的情况是，成本在回落。2012、2013年为什么经济起来了，但是投资回报率没有起来？因为当时中国在实施利率市场化，利率水平并没有因为经济的回落而回落，反而进一步上升，2013年钱荒的时候把整体利率水平推高了100—200点，同时2012、2013年的时候，人民币在跟随美元一起升值。

 而2012、2013年的时候，从通胀的构成来讲，我们看这张图，我们把通胀分解为“服务和消费品”，服务代表的是劳动力成本，消费品代表的是企业的收入，2012、2013年的时候，中国涨得最快的是什么？服务价格，也就是劳动力成本涨得最快，而消费品价格是不涨的。从通胀本身内部构成来讲，成本增长远远快于收入增长。所以2012、2013年我们同样放水刺激经济，但是效果很差，为什么？对于企业来讲没有任何一项成本是下降的，劳动力成本在上升，汇率在升值，利率在提高。

 现在的情况：我们的服务价格，维持稳定，不再继续上升。而我们的消费品价格开始反弹。所以企业的盈利为什么开始好转，而我们利率水平，2012、2013年的时候，利率水平是5%—6%的水平，现在我们的利率水平只有3%—4%。平均下来只有3%。

 我们的人民币：虽然相对于美元没有出现大幅的贬值，但是因为美元本身走弱，带动人民币相对一揽子货币，从“811”以来已经跌了8%。所以从各种要素的成本来讲，我们看到，他都是在一个下降的过程当中，在这个下降过程当中，自然我们会看到，投资的回报率至少没有继续下滑，而开始企稳。如果投资回报率能够企稳一段时间之后，其实就会看到民间投资会出现阶段性的回升。

 出口方面：我们也要看到，全球的经济，美国和欧洲开始出现了一些改善的迹象，出口的订单在逐步的好转。大家可能看到出口数据还是很差，但是这当中很大程度上是价格影响，看出口量来讲现在已经“由负转正”，但是出口金额同比还是负的。

 中国的出口产品已经在升级，所以我们看到这么多年来中国出口份额并没有下滑，而整体的出口负增长是因为全球的贸易都在收缩。

 房地产需要辩证的看：如果我们看全国100个城市的房地产的平均价格和中位数，你会看到中位价格，还没有超过2013年的高度，换句话讲中国绝大部分城市房价，在这一轮房地产回暖没有上涨，我们可以从分布当中看到，全国100个城市一半城市目前同比仍然是负的，只有一半城市同比转正。而真正同比城市超过10%的城市只有15个城市，这一轮房价上涨当中真正创新高的城市只有18个城市。从城市的个数来讲，远远低于2009、2010年和2012、2013年的数量。也就是说这是一个非常分化的走势。

 大家可以看到一线城市的房价，远远高于2012、2013年的高点。二线城市刚刚回到2013年的高点，三线城市现在还低于2013年的高点。整体的房价，本身来说，反应的就是一个经济的差异化。对应于我们的房地产的调控，不可能是全面性的，一定是局部性的。

 而房价本身这种差异，其实也反应了中国的经济层面上，不同地区在经济转型当中的经济速度。最近大家老说这个问题，因为房地产的涨幅过快，买房子回报率远远高于实体的投资回报率，所以房地产抑制了实体投资，抑制了民间的投资。但是反过来讲，为什么民间投资最活跃的深圳，全国的房价涨幅最大？而民间投资最不活跃的东北，房价的跌幅最大？如果说是房价抑制了民间投资，深圳的民间投资应该最差，因为他的涨幅最厉害。所以实际上本身的房价的涨幅，就是经济好坏的一个印证，深圳的房价涨得最多，是因为深圳在这一轮经济转型当中做得最成功，服务业占比大幅提高，居民收入在整个经济增长当中的占比在提高，所以对应房地产的购买率在提高。

　　我们要辩证的看这个问题，其实全国居民收入用于购房支出这个可以算得出来，每年我们卖了多少房子，销售额多少，按揭多少，收入多少，这个我们也算了一下数。过去两年当中，房地产下跌当中，居民收入是在增长的，所以实际上过去两年，房地产整个的支出占居民的收入占比是在下降，而不是在提高。当然今年房价大幅上涨，一定会推高相应资金支出。所以今年房地产的支出占居民收入的比例，会有一个大幅的提升，但是这个水平也仅仅是回到接近于过去的高点，大体上在27%—28%，（相当于）1/3，当然这不算低，但是并没有像大家想象的那样，这个情况是在进一步恶化，不是说整体的房地产的支出占居民收入占比在不断提高。

 对于地产来讲：全面性的调控不会有，对于局部城市会有，对于地产销售下半年肯定是回落，但是地产销售到开工，这当中会有6个月时间。房地产的新开工应该是在今年下半年见底，而对应商品消费也是在今年下半年才会见底。

　　货币政策总体来说这是一个政府拉动的经济的回升，自身的融资需求不是非常强，不会出现全面性的收紧。通胀在今年下半年，四季度可能会到2.5左右，但是全年的通胀平均水平，大概是在2%。不是一个很高的通胀，核心通胀仍然非常稳定。 整个政策上还是稳健基调为主，我今天就讲这么多，谢谢！

**主题演讲3：塑料板块期货运行情况及后市展望**

演讲嘉宾：大连商品交易所工业品事业部总监 陈纬

各位来宾，大家上午好！

 非常高兴今天在这儿跟大家见面，看到今天济济一堂的场景，让我不由想起，八年以前我们在第一次办产业大会时候的情景，我心里也有很多感触。这里边有大家的坚持，有大家的努力，大连商品交易所化工产品市场的成长和进步，与大家在这个过程当中，对我们的支持是分不开的。在这里，感谢大家对我们的支持。

 当然我们市场的成长，其实大连商品交易所的合约是一个核心的基础的产品。在这样一个基础之上，大家利用我们这个产品来避险，来实现投资价值。所以我下边要讲的主题，与我们商品交易所自己对这个产品的运行情况，以及下一步发展的想法有关。

 包括三个方面的内容：

 一、塑料期货市场运行情况；

 二、过去一年，我们做了什么？

 三、下一步工作计划及思路。

　　首先我们谈第一点，塑料期货市场运行情况,谈到塑料市场经营情况，要说到大连商品交易所，刚才王总已经说了，在去年整个世界范围内交易所排名是第八位，在塑料产品上，特别是树脂产品上是全球最大的塑料期货市场。从整个交易量来看，特别是从2007年上市的PE来看，累计成交5.52亿手，上市两年的PP总的成交是2.16亿手，特别是2016年截止到5月底的情况，PP成交量已经接近去年全年的水平，这两年化工市场的成交量的增长，应该是不争的事实。当然这里边排除PVC，PVC虽然上市时间比较早2009年，但是只成交了0.47亿手，而且它的成交量一直处在下降的阶段，当然我们后边会说，我们对PVC的想法。

 从参与的客户情况来看：PE从2007年8534个客户，一直到2015年19万个客户。当然PP起点比较高，我们在上市2014年当年客户量就是10万个，2015年是16万个客户，增长是59.41%。当然PVC，从交易量下降的过程，当然它的客户交易，参与的客户也在逐年的减少，从2015年开始，有一点点增长。刚才讲是从客户的情况来看，从持仓的情况来看，和交易的情况来看。法人持仓占比量，从这几个品种来看都是40%左右的平均水平，这个水平基本上和我们现在交易所上市的大部分的品种持仓的情况，基本上一致。

 还有一点是整个的成交量，刚才讲成交量还有“换手率和短线率”的比例，特别是下面这两张图，是2016年的情况。从2016年的情况来看，换手率，法人成交占比占到30%左右，从30%降到20%左右。法人持仓占比，基本维持在40%，这个持仓情况没有大的变化，但是它的成交的占比，原来从30%降到20%。其实另外还有一个对应的情况，短线率的情况，提高了10%左右的百分比。短线率在提高，法人持仓量、交易量都没有大的变化。

 我们再看看近期塑料期货价格的波动情况，我们做了一个统计。从去年同期的情况来看，对PE来说，日内波动率是1%，到今年已经涨到1.2%，这个日内波动率，算的是每日的平均的情况，其实从PP来看看得更明显，从1%增加到1.3%，增长了30%的日内波动。这样一个波动，对我们现货的企业来说，对他参与这个市场来进行套期保值，形成了一定的影响。说的是什么概念？比如说我做一手现货，然后做反向期货，我选择如何平仓的时机变得越来越难了。因为他日内波动价格幅度变大的原因。这也正是我们交易所在近期采取一系列的增加保证金、增加手续费，增加日内交易手续费的措施，所要实现的一个结果，就是要把价格波动降低，把日内的交易量降低。这是我们近期采取措施的最直接的原因，因为这种价格变化，因为这种成交量带来的价格变化，已经对实体企业参与市场的套期保值，形成了一些影响，这是我们做所有这些措施的基本出发点。

 刚才讲的是成交量的情况，以及持仓量的情况，我们下面再看一下整个期货价格表现情况，从期货理念表现情况，期货价格代表了主流现货价，第一张图代表了PE这几年来交割的分布情况。从这个情况来看，特别是2015年的情况来看，最主要的交割地点是山东和天津。相当于PE的产品价格，从交割的情况来看，代表的是山东和天津的价格。比例在逐渐扩大。而且其实一直比较稳定，比如说2013、2014年、2015年，这几年都是代表了华北的价格。

 从PP的情况来看，我们看到这两个柱子，从交割情况来看，浙江和上海比例占到90%以上，那就是说我们现在PP市场价格，代表的是华东价格。当然PVC也类似，都是这样。从期货价格的代表含义，代表的是主流地区的现货价格。从价格发现的效率来看，价格发现功能，和现货市场的相关系数PP，都在90%左右。PVC，除了2013、2014年比较低以外，其他年份也都是在90%以上，PP因为刚上市两年，价格和现货价格相关性是90%。

 还有一个评判市场效率的指标，套期保值功能，我们算一下从PE来说，2013、2014、2015年，套期保值效率都是在80%左右，最高2014年是88%，PP是接近90%，实际上这个市场，除了我这个价格相关性比较高以外，对现货企业，利用这个市场来对冲他的市场风险的效率，讲的是套期保值的效率，这个效率比较高。

　　刚才介绍了市场这三个品种，这一年以来的表现情况。

　　二、过去一年，我们对这个市场又做了一些调整，或者做了一些制度上的安排：

 1、调整PP山东贴水为150元/吨（原为250元/吨）。

 2、增设LLDPE、PP、PVC交割仓库。

 3、增设LLDPE、PVC检验机构。

　　1、为什么要调整PP贴水？我们当时设计PP的时候，我们考虑到当时煤制PP产量已经占到20%左右，但是煤制产品，对这个产品的使用到底有没有影响？我们那个时候，我们心里是不清楚的。当时为了降低煤制产品对市场的影响，所以我们对华北地区的PP，做了一个250元的贴水的安排。因为煤制的产品，基本都是在华北消费的。但是前两年是整个煤制产品产量增加的很快，预计到2017年会占比到30%，这是第一个原因。

　　第二个原因煤制PP品质逐渐得到了市场认可，现在统计出来是40%的产品注册量，对我们所有交割过的来看，煤制的产品，都要高于油质的产品。当然不是说这个比值只要高就好，有一个均衡性的问题，这个指标从一个侧面说明煤制产品的质量应该是有保证的，这是第二个方面的原因。

　　第三个原因我们也统计了PP这个产品华东和华北的差异，在2013年的时候，如果这个时候山东用来交割的贴水是250块钱的话，只有30%的机会他才会交PP。但是到了2015年的时候，调整到150元的时候，有40%的机会他能交。说明在经过这几年市场的变化，华东市场和华北市场已经变成一个，更为接近的市场，供需变化价格变化的概率越来越小。因为这三个原因，我们在去年对PP山东的贴水，做了一个调整。从250元调整为150元。

 PP虽然上市两年，但是这两年的成长，速度确实很快。所以我们从交割量的增加，对库容增加的原因上，我们也把这个叫“山东库”，因为调整升贴水之后可以更多用来交割，这也是调整的原因。

　　这是我们做的第一个工作，我们调整了PP的升贴水，华东，华北从原来250元调整到150元。

　　2、我们准备在南通设PP的交割仓库，这里边我们也通过价格的统计，我们决定在这个里面设库要50块钱的贴水。同时因为华南市场的重要性，以及汕头在整个广东市场的现货量的增加，我们也准备考虑在华南市场增设交割仓，当然这些交割仓库肯定没有贴水和升水，因为华南市场价格要高于华东市场，这种情况下，在一般情况下华南交割量还不会有效增加，这是我们考虑的结果。

　　我们也增加了LLDPE交割仓库，这个也是根据这些年我们整合仓库平均利用率的情况作出的，这个我就不详细讲了。以上这些是我们去年在整个交割仓库以及升贴水上做出的一些工作。

　　3、我们也增加了LLDPE、PVC的指定检验机构，把宁波出入境检验检疫局检验检疫技术中心作为我们指定的检验机构。经过这些之后，我们感觉库容更充足，委托检验机构更加市场化。从整个库容来看，仓库数量增加，库容数量也就增加了。对这些交割仓库的启用，也是分批启用，降低了市场的影响。包括我们有些仓库，是对新合约的执行，因为在原来地区，对现有的仓库使用。这些对有效降低调整工作对市场有影响。以上是我们去年做的主要工作。

　　三、下面介绍一下下一步的思路，有几个想法：

 1、PVC品牌交割制度，这个制度我们在去年，是2014年发布的通知。实际上从今年1604合约开始实施，我们已经有第一批品牌交割已经开始执行了。特别提出的是，我们原来有一个品牌叫英力特是免检品牌，在这个月份的交割里面，也有实行。相当于这个品牌不需要检验，直接可以做产品注册仓单，有效降低成本。这一块我们也要做一个总结，在总结基础上，我们下一步会适当的把这些免检的品牌予以继续往前推进。

　　2、既然我们在PVC品牌制度上有一个实施，从目前来看比较平稳，对市场的影响也是正面的。我们也考虑在PP上是否可以做品牌交割？这一块我们也做了初期的研究。

　　（1）我们研究了煤制和油制品牌价差的统计，从这个价差统计来看，神华价格和大庆价格，价差还是相对比较稳定。

　　(2)我们也统计了同样的油制品牌之间价格的差异，从这个情况来看，他的这种价差也是相对稳定的。既然有这样一种情况，能不能在PP上，也研究推广注册品牌制度？有了注册品牌制度，我们就可以推出免检，有了免检参与这个市场的成本会有效的降低，这种降低对市场效率提高，对企业参与市场的积极性，都是一个非常重要的方面，所以我们会考虑在PP上实行注册品牌制度。

　　3、我们现在看到异地交割情况非常多，比如说我们统计了一下在PE产品上华东华南买方在华北交割比例占到91%。在PVC上边，华南买方在华东交割占到22%，在PP品种上，华北、华南的买方在华东交割的比例占到17%。相当于什么概念？比如说PE华东和华南买方都在华北交易，接到货都是华北的。相当于买卖双方物品配比程度达到91%，这样一种情况，要么通过调整交割地点，要么就需要通过开展“仓单串换”的实践，来解决买卖双方差异不一致的情况，这一块我们今年会着力做这方面的工作。

　　4，我们也准备扩展一下现在的交割区域，比如说PP、PE，西南地区的产销，现在也变成一个销区的特征。但是对西南地区如何来拓展到目前现有的交割区域里边，这个办法我们正在做制度上的创新。我们希望通过这种制度上的创新，来解决这样的一些问题。

　　5、我们持续开发新产品，包括刚才王总讲了，乙二醇作为今年一个重要的品种，我们在积极地往前推进。另外像纯苯、苯乙烯、化肥等等这些品种都是在我们考虑范围之内，当然这些品种上市考虑到交易所整体市场推进的进度，我今天要介绍的内容大概就这些，谢谢大家！

**主题演讲4：如何利用场外衍生品提升企业竞争力**

演讲嘉宾：南华期货股份有限公司副总经理 朱斌

 首先感谢大商所邀请我做报告，虽然时间不早了，我也希望通过我这个演讲，给大家一个启发。

 讲到我们期货行业，其实现在最困惑我们期货行业的是什么？我个人认为就是我们现在中央一直要求我们期货行业，服务于实体经济，不光光是对期货行业的要求，也是对我们整个金融服务业行业的要求。

 在这一点上，我一直感觉到我们期货服务实体经济这一个方面的努力，是我们目前期货行业还要付出巨大努力才能实现效果的问题。这就牵扯到一个问题，我们期货行业到底给实体经济带来了什么？

　　我在看大商所的介绍里面讲到，我们期货提“价格发现和风险避险的功能”。

　　讲到这两点，一直是我们期货行业宣传我们服务实体经济一个最根本的理由。但是我在想，价格发现是一个什么产品？是一个公共产品。期货市场出现价格以后，你这个企业不管你参与还是不参与期货，价格对我来说就是一个免费产品，公共产品对个人来说，感受不到价格对有多大作用。就是说你的价格发现对实体经济有多大帮助，很难量化，或者很难有很深刻的案例来说明这一点，这是第一点。

 第二点，我们强调期货是我们企业的避险的工具。这里我就有一点困惑，避险是不是我们企业的必须品？我们知道企业要发展，金融服务是我们的必须品。金融服务里面最大的必须品是什么？是我们银行的融资服务。

 一个企业，一定会跟银行打交道。为什么？因为银行提供的资金，或者他的融资，是企业发展根本需求。我称之为金融服务是企业的必须品。而避险是不是企业的必须品？这个是值得商榷的。很简单，在座各位，企业也好、个人也好，你问问自己，你家里的财产，你买了财产保险了吗？我相信买财产保险的人非常有限，汽车除外，你说地震，的确买保险的人占便宜了。

 但是这种风险你的感觉不大，也就是说避险这个需求的激发，跟企业对风险的认识是紧紧挂钩的，只要感觉不到到风险存在，避险需求不存在。所以说期货假如只推避险这个价值，我们企业利用期货的广度和深度，那是有限的。

　　所以说我今天题目是什么？“利用场外衍生品提升企业竞争力”也就是说我们的衍生品，不仅仅是提供避险功能，它会改变我们企业的经营模式，让我们企业能获得更强的竞争力，这个是企业的必须品，或者说是企业孜孜以求追求的效果，也就是说我们的衍生品，一定要跟企业的核心需求相结合，在这一点上，我现在感觉到整个市场，对这一块的认识，慢慢开始体现出效果来。特别是塑料行业，塑料行业我稍微做了一些了解，我发现塑料行业跟别的行业有非常大区别，我们塑料行业上游、中游、下游，市场集中度是有很大区别，我们生产企业市场集中度非常高，但是下游企业市场集中度非常低，我在看报告的时候，中国轻工协会有一个数据，我们规模以上的企业，大概是15000家，但是前10家企业占整个市场比重不到6%，那是一个非常分散的行业，这是一个非常有趣的现象，这么一个市场，集中分散，一定会诞生我们塑料行业中一个非常重要的参与群体——贸易商。也就是说我在看今天参会的名单，我看到一个非常有趣的现象，除了我们的同行期货，还有一些投资机构之外，大量是我们的贸易商。也就是说，我们这么一个市场结构，让我们塑料行业的贸易商，成为我们这个行业里不可或缺的力量。

　　但是我想讲的是，我们的衍生品最容易被接受，最容易被创新的主体，恰恰就在贸易商这个环节。上游、下游，跟衍生品结合起来，要创建一种新的产品，难度比较大。但是贸易商跟我们衍生品结合起来，创新的能力是非常强的。我们知道世界上有四大粮商，或者说世界上非常著名的大宗商品的贸易商，这一类贸易商恰恰就是跟现货、期货、衍生品、物流、金融紧密结合的。那么恰恰在这个领域，我认为衍生产品跟我们贸易商的结合，能带来非常大的能力的提升，也就是说跟企业竞争力密切挂钩。

 我们的贸易企业流程，“采购、库存、销售”，当然现在贸易公司也开始转型，变成供应链的贸易，“供应链”我的理解是在采购销售过程当中，加入了更多环节，比方说加入了融资、物流，加入了风险管理，这样一个环节，你就把它做成一个闭环，从企业的角度来说，你提供了给下游企业更好的价值，同时能获得更稳定的收益。

 但是在塑料行业的贸易商，基本上是采购，他采购的基本上是油化工、煤化工，还有部分进口和现货，正是由于这几个特性，我认为塑料行业贸易商为什么如此重要？就在于它的市场结构。想象一下，假如说我们市场结构是一个大的生产企业对着一个大的消费企业，中间的贸易商的存在，就非常困难。就像我们PTA行业，中间有贸易商吗？贸易商就很小。这是我们这个行业的特性决定了。

 正是由于这个特性，所以说我们衍生品在塑料行业的发展，跟我们的贸易商的结合，就显得格外有价值。

 销售这个环节，我觉得现在我们的贸易商也在采取措施，以前都是以现货销售为主，现在有了衍生品以后，开始进行远期销售。

 那么问题就来了，大供应商，分散的消费商，中间出现一个贸易商，所以你这个贸易商要承担更多责任。因为你这个贸易商会承担更大的风险，原因很简单，刚才讲到了，上游一般是长期合同，下游可能是零散的现货合同，那么市场的周期在波动，长期合同肯定是稳定的供应量，下游可能是不稳定的，中间一定会带来不匹配，不匹配就会导致中间库存出现超预期的变化，那么对库存的管理就成为贸易商最重要的一个风险管理的工具。

 还有上涨周期和下降周期之间，这个对我们来说也是一个非常重要的周期性的管理，这个周期性的管理难度，在没有衍生品之前，你有一种方式。有了衍生品以后你会采取另外一种方式，这种方式的改变，也会带来企业的分化。所以我一直认为未来中间贸易商瓶颈，一定会向集中度靠拢。

 同样库存风险和融资压力，都会成为贸易商要在整个市场竞争中做大规模必须面对的问题，这个问题不解决，要做大规模可能带来的风险就很难以规避。正是由于塑料行业特殊性，导致贸易商重要性，正是因为贸易商未来集中度的趋势性，导致贸易商在未来经营过程当中，必须采取新的贸易模式的迫切性。也就是说我们的期货行业，或者我们衍生品行业，最需要服务的对象，在我们塑料产业界，我个人判断，就是我们的贸易商。把贸易商服务好了，期货服务于实体经济就解决了。这是我的判断。

 接下来我讲一下“场外市场”，因为场外市场我认为是我们服务企业一种新的模式。虽然场外业务对企业来说，或者对我们中国来说是个新兴事物，但是对海外的金融市场来说，不是一个新兴事物。它一个市场当中，为什么能存在和发展？原因是什么？原因是因为它满足了企业真正的价格需求。没有这个需求的表现，场外业务推动也是无源之水，最终会枯竭。场外市场发展分几个部分介绍：

 场外市场跟场内市场的不同我不多介绍，大家知道场内市场大商所提供了标准化产品，各位可以通过自己的交易在场内市场非常方便的参与。但场外市场合同相当于他跟我们现货合同有非常大的类似性，它真正的发展，跟我们企业的个性化需求，是非常匹配的，所以说场外市场跟我们企业的需求，是最容易结合的。企业的需求跟交易所提供的产品，中间有一个间隙，这个间隙、这个空档，需要我们场外市场弥补掉。所以说金融机构提供场外市场服务核心目的，是要把标准化的合同跟个性化的需求之间的鸿沟给填平，这个是我认为场外市场一个最大的需求所在。

　　场外市场刚才讲过，场外市场规模发展到现在已经非常庞大，最新统计数据世界上场外市场规模超过了600万亿美金，但是这个数据大家也不要认为这个数据跟商品经济市场差距那么大？因为这个数据里面有很大的一个比重，不是我们的商品场外市场。更多的是利率、汇率场外市场，这里我就讲到，我们的避险需求，对商品而言，不是一个必须品。但是我们的避险需求，或者说我们衍生品的需求，对一类企业的某一类产品是必须品。比方说对出口企业的汇率避险，基本上是一个必须品。也就是说中国的企业，要出口到海外，未来的现金流，美金收入是确定的，但是他的美金收入变成人民币的收入是不确定的。但是它生产的人民币的成本是确定的，所以说这中间存在的差价，对企业来说，有强烈的把这两个不确定变成一个确定性的时间，这个就是“汇率的避险”，基本上我认为是一个非常必须的避险需求。

　　还有为什么场外市场发展那么快？其中一个原因就是为了降低企业成本，降低企业的什么成本？降低企业的融资成本。融资成本为什么可以降低？就是利用利率市场的固定利率跟浮动利率之间的差，这一种避险，就是固定利率跟浮动利率互换需求，场外市场当中占85%，这是场外市场发展重要的原因。

 另外期货公司经常把这张表作为一种推广，看一下海外世界500强利用商品衍生品的规模多大。我在这儿再次声明一下，这个比例比方说基础原材料、商品衍生品利用79%，记住这个79%，不是说有（将近）80%企业实际参与到期货市场，是说有80%的企业，它会利用衍生品，而利用衍生品的绝大概率，是场外衍生品，会利用场外合同来对它未来的生产也好，销售也好，进行一些处理，这个是我们要知道的，所以说这张表假如不加以说明，很多人会误导，以为那么多企业都利用场内市场，不是那么回事。

　　机构投资者规模似乎不是那么大，跟15000家企业相比还有哪些？但是15000家下游消费企业80%、90%是不会进入期货市场的，因为他不适合进入这个标准化市场，因为一旦进入标准化期货市场，对他操作团队提出了非常高的要求，这种高要求是一般企业所不具备的人才储备。所以说这中间一定要有一个中间服务商，把他的需求通过我的中间级，进入到这个市场。这个中间级是什么？这个中间级就是场外衍生品。场外衍生品起到这么一个重要作用，场内市场跟现实企业中间需求鸿沟的部分，需要我们用场外衍生品弥补掉，这对塑料行业来说，最能提供这一类服务的，不是我们的期货公司，可能更多是贸易公司。 当然贸易公司，你要用这个产品，一定跟场内市场会挂钩。

 下面介绍一下场外服务企业，从大的角度来看，我觉得塑料行业可以看成是一个，就像水位一样分成几个水位。比如说9000—13000点，从这十年来看，是一个常温区，现在9000点以下，整体塑料行业处于低温区，也就是说塑料行业处于相对比较冷静的区域，这是首先做贸易也好，做生产也好，首先有这么一个判断。这个判断对我们以后设计场外市场产品非常关键。记住一点，场内市场涨涨跌跌客观存在，场外产品的设计，是因时而变的，在高温区设计的产品跟在中温区设计的跟低温区设计的产品不一样，为什么不一样？因为设计场外产品的时候，是要针对当前这个客户需求设计产品，场外产品不是标准化产品，不是一旦设计以后永恒不变，是会因时而变，这也就是我们场外市场为什么能跟客户的需求比较吻合，因为客户需求在低价位和高价位需求完全不一样，这种需求你在场内市场看不到个性化提升，而在我们场内市场我们处在什么阶段？这个阶段客户需求是什么？对我们要求又是什么？

 还有塑料的期现价差，这个期现价差对我们来说，可以认为是一个威胁，对场内套保值是一个威胁，但是也可以认为这是一个机遇。也就是说你贸易商能不能善于利用期现之间价差的波动？可能在某些方面，会决定贸易商以后成长的空间和质量。因为期现价差的变化，的确是一个客观存在，个人无法改变的。我们可以预测，但是我们不能改变。而期现价差对我们来说，也能提供很多的市场信息。比方说，2008—2011年，我们的期货价格跑得比现货价格快，但是在2011—2013年的时候，现货价格跑得比期货价格快。但是2014年以后，我们的期货价格，又跑得比现货价格快。这一种快慢的变化，你细细体会，会反应出非常多的信息，这种信息跟场外市场一定要结合起来。一旦结合得好，你的场外产品就设计得比较有吸引力，这种比较有吸引的产品才能让你企业竞争力得到更大的竞争。

 比如说这段时间期货价格，掉的速度比我们的现货价格掉得更快。这个对我们来说，场外市场就是一个非常好的机会，我们可以设计一个非常有趣的产品让投资者或者企业在当中获得更大的收益，或者让他感觉到，这个产品比他单纯做保值来得更有效，这是我们的基础，我们的场外市场的产品设计，取决于现货价格和期货市场两个价格，这也是我们的基础产品。

 讲到这里我顺便介绍一下，这几年期货公司自从可以开放子公司业务以后，子公司业务里面集中一个非常关键的业务，这段时间去年开始，在国内推广的还是非常快的，是所谓的场外集群，场外集群不是场外业务的所有，只是场外衍生品其中一个分支，而且这个分支只是其中之一，未来的场外衍生品发展的速度和规模，一定会远远超过场外目前阶段的产品，这个是我要说明的。

 我今天会介绍一下当前阶段，我们场外业务产品的一些比较有趣的产品，比方说场外期权，期权在某些方面你可以理解为是保险，也就是说我们做保值最大期盼是什么？我有仓库、有仓单，我最大期盼是价格上涨的时候，价格上涨带来收益我可以获取，但是价格下跌的时候，价格下跌带来的风险最好能给我抵抗，这是一种非常美好的设想，这种设想能不能实现？当然能实现，但是你也知道，一种美好的设想要实现一定是要付成本的。所以期权相当于保险，你买了保险，的确一旦出车祸，保险公司会赔你钱，但是你首先要支付一笔费用，这个跟期货保值又不同，期货保值相当于锁定了一个我的最终卖出价格，比方说我在这儿举个例子，比如说塑料前段时间8700块的时候，假如你认为8700块要跌，你第一种思想目前阶段，8700价格卖出期货，以后不管涨和跌，我们基本上，假如到期的话，基本上你最终销售价格就是8700块钱，只是在中途你可能会出现追加保证金等操作。

 但是期权可能不一样，你在起初阶段要付一笔期权费，但是这个期权费一旦付了以后，价格跟你保值需求不一样，也就是说你保值失效了。价格上涨，对你来讲上涨收益可以获取，但是一旦价格下跌，你也可以获得保障，中间的差别就是我们付出的资本。所以说期权的保险，在我们库存的保险概念里，相当于什么？我锁定了一个最低销售价。我买期权做保险，我可以知道，这笔货我最便宜卖出的价格是多少，但是最高卖出价是多少？这个是随行就市，所以期权有这么一个优势，你用期货来保值，你只知道我最终的销售价定了，但是你最高销售价跟最低销售价你都不可能有任何的改变，这时我们用期权来做。

　　有人觉得我买保险，要付成本，虽然成本不是太多，但毕竟也是个成本。我不愿意支付这个成本，而且我认为这个价格，也差不多，也不会跌。在这种情况下，假如没有场外期权，也不会期货保值，即使保值对你也没有价值，因为你还要付保证金持有期货仓位。在这种情况下，期权的特性在哪儿？也就是说我们的贸易企业，既可以成为期权保险的购买方，也可以成为期权保险的出售方。我们知道出售方相当于我可以拿到保险费，这一种特性，给我们企业带来了一个额外收益的可能性，这个就是对我们贸易商特别有益，因为贸易商两边都可以操作，这边我们也举一个例子PP，你库存一万吨，但是你希望价格涨到6800以上，你才想卖，现在你不想卖，对我们来说怎么办？

　　有两种策略：第一种等待，等待价格涨到6800，6800到了我就把货卖掉。万一不到6800呢？你看着价格随行就市，比如说一个月以后还是6700，你假如说一定要卖货，你只能以6700的价格卖掉。而我们用了期权这个工具，你通过变身为保险的出售方，你可以事先获得一笔所谓的保险费，比如说这个案例，你可以事先获得将近100块每吨的期权费的收入，这个期权费收入就给我们带来一个非常大的优势。什么优势？假如价格到6800元，你的6800元卖出去，但是你真正卖出价格是6800元+98元，相当于6898价格卖出去，比别人贵了98块钱。假如说市场一个月以后，还是维持在6700，你就凭空收到了98块钱，相当于你的成本便宜了100块钱。这个策略在你认为价格不会大幅上涨的背景下，你是可以采取这个策略。

 当然，最想做这个策略的时候，往往是你认为价格比较平稳的时候，这个策略对你来说是最适合的。所以说刚才讲，我们设计产品，这个产品可以包装成现货合同放到你合同里面去。真正的关键，是要根据你当前的市场形势来设计产品。所以期权相当于味精，这个菜没有场外期权的时候，都是平淡无味的。但是我这个菜放了一点味精，一点场外期权，这个菜就与众不同，与众不同对你来说，你这个菜就比较容易销售，这对我们贸易企业扩大生产规模，是非常有帮助的。

 还有贸易公司，在什么情景下可以发生这种事情？贸易商接了很多货，我想把货尽快的出手，我不愿意持有那么多货。但是下游企业也不愿意持有那么多货，他担心价格下跌。在这种背景下，我们贸易企业为了促进我的销售，他就对下游的消费商做了承诺，什么承诺？比方说现在价格在8000块钱，我就承诺价格一旦跌到7500块以下，7500块以下所有损失我补贴给你。这就解决了下游企业拿货的最大担心，这会促使他直接拿货。这就是通过这种承诺让我们的贸易合同，变得更有吸引力。

 当然这种承诺做出，对贸易商来说是要付出一定成本的。他要买入一个期权规避他的风险，当然贸易商也可以认为风险不大，跌到7500以下我要拿货，你可以把风险作为我自己的成本扛掉，这也可以，但是至少你的销售量可以上去。这也是提升企业、贸易企业，跟别的企业竞争的一个非常重要的砝码。你有了这个合同，别人没有这个合同，我相信下游企业跟谁签合同就不言而喻了。

 还有一种模式，你认为价格没有下调空间，下跌空间也不大，你为了促进销售可以采取什么手段？降低销售价格，但是光降低销售价格肯定亏钱，所以这种情况下，你通过卖出下跌期权，收到这笔费用，冲抵我定价的成本，通过这种方式，来扩大我们的销售市场，这也是一种非常有市场竞争力的合同。

　　这一类模式解释我分开了，其实在贸易公司合同里边，你是把它嵌入到贸易合同里，所以在贸易合同里，你是看不到所谓有什么期权的概念。但是它核心的理念是一样的，这也就是我刚才讲的，贸易公司是最容易跟衍生品相结合的领域，而且一旦结合以后，会极大的提升你的市场竞争力，这种市场竞争力，恰恰是我们贸易企业非常想获得的竞争力，这也就是我们衍生产品，跟我们的企业真正能合二为一，能提升企业服务的手段。

 还有现在通过银行贷款，加入保价合同，让银行贷款更加容易，让银行放心。现在企业抵押资产给银行，特别是大宗商品，他一般要打个折。假如他对市场担心，他打个5折，1亿的大宗商品，最多能贷5千万。这对企业来说是非常大的负担，我们希望1亿最多打1折，贷9千万，但是打1折银行一旦贷款给你，万一价格下跌，对他来说就是一个非常大的风险，因为担心你的资产资不抵债。在这种背景下，我们能不能让银行放心？引入一个金融机构，这种模式是可行的。

 什么意思？企业通过金融机构购买商品保价，1亿的资产，我买了一个价值保险，假如资产低于9千万以下的部分，都由金融机构帮你补足到9千万，这对银行来说，这笔资产最低的市场价就是9千万，对银行来说提供8500万的贷款给你，对他来说，就是一个相对风险不高的贷款业务，降低了银行贷款的货物贬值的风险，对我们来说这是双向的，对企业有利，对银行也有利，对金融机构产生了新的业务，这一类贷款双重保价，这种工具也是作为银行资本引入的工具，而且也可以降低融资成本，这个降低融资成本恰恰可以提供给金融机构的保价，这对三方都是有利的模式。

 场外衍生品，可以利用很多领域，我刚才举了两个案例，只是小小的案例，真正可以应用的案例很多。比方说现在我们看到塑料价格，远期贴水非常大。但是我们同时也看到，我们知道塑料前端是原油，但是原油的远期价格是升水，塑料价格远期是贴水。你们去判断，未来原油和塑料远期价格价差假如要回归，会以什么方式回归？一种回归方式原油继续上涨塑料价格飙升，超过了原油涨幅，这是一种回归方法。还有一种方法，塑料价格不动，原油价格回来。或者原油价格不动，塑料价格上去。这几种回归方法，都有可能。您能不能找到一种方法，假如说价差扩大了，或者说亏损有限，而价差一旦缩小，我能获得很好的收益。特别是你判断，未来的价差缩小，是用这种模式展开的，原油价格回来，塑料价格不动。在这种背景下，我们有了这个期权可以做组合，去做所谓的套利，他的优势就非常明显，怎么做？很简单。我会买原油的看跌期权，我要支付成本，这个对我来说是成本支出，我为了不让成本支出成为我的负担，我会收一笔保险费，保险费我就是卖出于塑料的看跌期权，一收一支可以把成本打成0，未来假如原油价格真的下滑了，我塑料价格不动，原油的看跌期权给我带来了收益，塑料的看跌的保险作废，我能获得收益。这种模式在我以前曾经使用过，而且我推荐过，而且效果非常好，是在铜和铝的时候，我曾经记得一年铜铝价差非常大，当时我判断铜会下跌，铝不动，我买入了铜的看跌，同时卖出铝的看跌期权，成本打成0，最终结果的确市场按照我的设想过来，铜下跌，铝不动，但是这样我会整体都产生收益。但假如说市场继续扩大，铜继续往上涨，对我来说没有损失，刚才我们说的原油，假如我看错了，原油价格继续飙升，假如我用套利模式卖出原油买入就亏钱了，但是这种我不亏钱。所以用期权来做对冲跟套利，给我们商业机构又带来新的套利模式。

 我们今天讲的仅仅是期权，其实真正的场外市场是由三大工具组成“互换、远期、期权”，特别是“互换”，我现在越研究衍生品越感觉到“互换”真是一个神奇的工具，互换能让很多不可思议的事情发生，比方说你想投资SP500，赌SP500涨和跌，只要跟金融机构签一个以SP500为标的物的互换产品，你就可以实现SP500上下收益，这就是一个很神奇的东西，互换给我们商品市场也会带来很多，但是互换要生存必须有一个非常好的基础，什么基础？就要有一个公开、公平、公正。刚才讲到场外市场，有将近50万亿美金的规模，其中80%是利率互换。利率互换为什么这么大？其实非常重要的原因，就是有伦敦银行同业拆借利率Libor。

 期权我就不讲了，远期现在是场外市场最核心的工具，期权也是场外市场非常有价值的工具。

 场外衍生品服务对大型企业和中型企业是不一样的，我认为场外衍生品在塑料行业是最有价值的，原因我已经分析过了，就是塑料行业的特殊性，产业结构的特殊性。让我们塑料行业的贸易商，在这个产业中的核心定位，在未来一段时间内只会增强而不会减弱，所以我认为场外衍生品，在我们塑料行业，最核心的客户就是贸易商，今天名单里大量参与的就是贸易商，这也是我们贸易商对衍生品认识的程度远远大于下游的消费商认识的程度。

 最后给大家介绍一个案例，这个案例对贸易商非常有价值，这个需求又是经常能产生的，比方说贸易商手上肯定有库存，贸易商核心赚钱的就是价差，我们希望高位抛一点，低位买进来，高抛低吸是贸易商价差的获利来源。假如市场相对一段时间比较平稳，你从价差获得比较困难。这种情况下，假如有了一个期权这个产品，引入到我这个领域，你会发现你比别的贸易商多了个手段。我这儿举个案例，比方说塑料，当时现货价格在8165，你的想法是一旦达到8400，我会把货卖掉，假如到8000，我会多囤一点。这个需求没有衍生品的时候你怎么做？就等着市场波动，上去的时候多抛一点，下来的时候多买一点，通过这种方式获得额外收益。加入有了这种场外衍生产品，这个模式可以改变，我们在当前时候，我就可以通过卖出8400的看涨期权，同时卖出8000以下的看跌期权。两边都卖出期权，来收权利金。两边一收加起来将近180块钱/吨，假如未来一个月时间内，价格在8200上下过渡，或者没有在8400，也没有在8000，这两个价格都没有到，你不管以什么价格卖出，你的卖出价比别人多将近180块钱，这样你的竞争力就体现出来，你可以把180块钱作为我的竞争力，我打掉80块收益卖出去，你就比别人卖得更多。一旦破了8400，跟我的设想一样，我把我本身要卖的货卖出去了，但是真正卖出价格会比你8400多高180块，一旦到了8000块钱，8000块钱买进，但是真正拿到货的成本，会比8000低180块钱，所以整个买卖空间，比原先空间会高180，低180，这个在你判断市场不会有大涨大跌背景下比较适合，这个时候你库存即使放在库存那儿，也能获得比一般贸易商更大的收益，这在某些方面也就提升了企业的竞争力。因为你可以把这个钱通过一种方式反哺给下游企业，或者从高位，从上游那儿获得更好的资源。

　　我今天上午讲的内容，仅仅是我们在这一两年时间参与场外市场设计和服务的体会，未来我们会有更多产品推出。比方说我们最新推一款产品，价差期权，比方说1609跟明年1701两个塑料合约的价差，你赌价差扩大或缩小，我现在提供一个新的工具，价差标的做成期权标的，你可以买价差的期权，可以买大、可以买小都没问题，但是我们暂时不提供反向操作，只提供买进操作，你认为价差还扩大，你就买了一个价差期权，你认为价差缩小你买入一个价差缩小期权。而且杠杆，不需要两边付保证金，这一点我们都解决了。

 这也是我们随着市场的发展，客户的需求，我们在推动新的产品。这也是我们场外市场的灵活性，给我们创造的机会。非常感谢大家的聆听，希望大家经过我的介绍以后，对自己在未来，特别是我们贸易商，未来你的商业模式中的利润方面，看看能不能跟我们的市场做更深度的结合，谢谢各位！

**主题演讲5：中国塑料加工产业格局演变及战略机遇**

演讲嘉宾：中国轻工业信息中心副主任 郭永新

尊敬的各位来宾，大家下午好！

 我演讲的题目是叫做“中国塑料加工产业格局演变与战略机遇”。给大家汇报四个方面的内容：

 一、产业成就与地位；

 二、格局演变与挑战；

 三、供给前景与趋势。

 四、战略机遇与对策。

 首先我们看一下塑料加工产业的成就与地位，塑料加工产业，是国民经济的重要组成部分，广泛应用于工业、农业以及日常的生活之中。根据国民经济的分类，塑料行业又分为九个种类，分别是塑料薄膜制造，塑料板、管、型材，塑料丝、绳，泡沫塑料制造，塑料人造革、合成革，塑料包装箱、容器，日常塑料制造，塑料零售制造，其他塑料制品制作，对我们轻工业来讲，这九大具体产品，现在来看在塑料板管型材占塑料比重最大是24%，名列第一。依次是塑料丝绳编织机占14%等等。

 塑料加工产业，2015年它的规模以上企业数是1.5万个，全口径大约是10万家企业，规模以上产量是7560.8万吨，主营收入2.15万亿，占全国工业1.95%，一个塑料产业占全部工业的1.95%，实现利润是1302.5亿元，占全国工业的2.04%。出口额610.6亿美元，占全国出口的2.68%。全国出口还不是全国工业，是包括了所有的出口总量，所以说我们说塑料行业，其实体量是比较大的。

 塑料行业2015年的工业增加值的增速是8.1%，高于全国工业增速2%，塑料行业投资增长10.1%，高于同期制造业增速2%。我们可以看一下PPT上的图表，2012年的时候，塑料产业的投资是4000多亿，增速是16.7%。2013年的时候，投资增速是20.6%，全社会对塑料产业的投资热情是非常高涨的。2015年投资下来了，但是塑料产业仍然实现了10.1%的增长，应该说仍然保持了良好的势头。

 塑料在我们大轻工业一个组成部分，产品也应用在家电、家具、玩具等多个方面，就轻工业来讲，它的主营业务收入在全国工业里排名第一，大家可以看一下。其实工业里边最大的是我们轻工业，第二或者说并行的是机械，这里的机械含了汽车，第三类是石化。轻工业去年主营业务收入23.14万亿，轻工、机械和石化这三家在一起，超过了全国工业的50%，用工业运行分析方面的领导话说，只要你们三家稳定了，中国工业的半壁江山就比较稳定了，所以我们有的时候经常讲中国经济好和坏，看钢铁和煤炭，但钢铁和煤炭大家可以从柱形图上看，其实都是轻工、机械、石化的小兄弟，真正的决定国民经济的是轻工、机械和石化。

 塑料加工业在我们轻工里排什么样的水平？排名第三位。轻工业里排名第一的是农副食品加工，第二是食品制造，第三是塑料，占9.3%。所以我们说塑料加工产业是一个舞台足够大、成长足够快，有一个广阔发展前景的优势产业。

 二、我们下面讲一下这些年行业的格局演变与面临的挑战；

　　这些年来，随着社会和科技的发展，塑料产业出现了四大演变：

　　一是从日用为主，向产业配套演变。

　　二是从东部为主产区向中西部延展演变。

　　三是从国内市场向全球市场拓展演变。

　　四是从简单加工为主向高科技加工演变。

　　1、从日用为主向产业配套演变。

　　日常我们接触很多都是塑料的盆、碗这种日用品，但是现在城市灌溉、农膜、城市管网、汽车、建筑、电池、电信、3D打印材料多领域延伸，产品遍及国民经济。

　　2、主产区是从东部为主产区向中西部延展演变。

　　历来广东、浙江、山东这几个地方是塑料的大省，比重也比较高。现在东部地区比重占到了53.7%，中部占到24.29%，但是我们注意到2015年中西部地区的比重比2014年提高了3.53%，这一年就提高了3.53%。东部增速只增了1%，中部是11.25%，西部增长了5.25%，最弱的是东北，东北大家都知道，整个经济都不大景气，全国人民都很关注，中央领导也很焦急。拿塑料行业来讲，东北去年产量负增长26.13%，所以和中部的正增长11%相比，是一个滑铁卢式的下降。

　　3、是从国内市场为主向全球市场的拓展演变；

 我们国家的塑料制品大量的出口，出口到哪些地方？我们出口到美国、日本、香港、印度、英国等国家和地区，2015年出口额是610.62亿美元，同比增长了1.03%。大家知道去年我们全国的外贸出口是负增长，轻工业出口也是负增长，在这样一个大形势下，我们的塑料产业份额这么大，还能保持一个正增长，实属不易。

 我们的产品现在出口到美国市场占了22.76%的份额，日本的份额是5.85%，香港5.66%、印度3.06%、英国、越南、澳大利亚、德国、韩国、马来西亚都从中国进口塑料产品。

 4、从简单加工向高科技加工演变；现在我们从传统的简单的可降解塑料、特殊塑料合金和环境友好塑料添加剂都是我们关心发展的重点。很多塑料企业已经从原来的塑料企业变为其他行业的企业，比如说我今年在湖北看到一家塑料企业，有一家塑料企业是做光纤的，光纤拉成光丝以后外面包的塑料皮，整个外面还要再套一个大的塑料管，他虽然叫塑料企业，实际上他是做光纤的。还有一家塑料企业是做小区电表盒的，原来是光做一个壳，现在他把整个里边线路、开关全部做好，电力公司只要把这个表往上一插就完事了，并且换表的时候不会停电。他也是从一个塑料企业变成是一个电器元件的生产企业。

 这些企业抓住了新的机遇，获得了新的经济增长点。最近我们看了陕西的一家塑料企业，他做什么的？大家知道小米公司做电瓶车，他们是全套的给小米做整个底盘包括支柱的配套，生产形势也比较好。现在的塑料已经从简单的加工向高科技方向演化。

 在看到巨大成就的同时我们也面临着严峻的发展挑战，主要表现在四方面；

 1、产业集中度低；

 2、利润率有待提升；

 3、高端供给不足；

 4、环保绿色挑战；

 第一个产业集中度方面，1.5万家里边，大型企业只有143家，占0.97%，中型1666家，占比11.28%。小型企业1.3万家。对于塑料企业来说99%是小型企业，前十名主营收入是多少？占到3.10%，而实际上轻工业比如说家电行业，前十名市场占有率能占到40%，造纸行业能占到30%，像塑料这样一个行业占有率前十名只占到3.10%，实际上集中度特别低，集中度低就会带来相应的问题。

 第二个就是利润率有待提高，去年塑料行业的利润率6.08%。低于全国轻工业的6.45%的平均水平。我们看一下轻工业利润水平。第一名酿酒，利润率是11.03%。日化行业10.61%，饮料行业9.21%。像塑料6.08%的就低于全国的轻工业水平，还有进一步提升的空间。塑料行业和钢铁煤炭比，我们日子过得很好，但是和像酿酒这样的企业比，还有待于进一步的提升。我们轻工行业里面的龙头企业，比如说像茅台酒业，它是什么概念？每年大概340亿的销售收入，220亿的利润。我们的一个洋河酒业160亿销售收入，50亿税，60亿利润，其他的连成本带其他的费用也就是50亿。所以利润率特别高。塑料行业还可以进一步提升。

 第三个行业高端供给不足，表现在我们要进口大量的塑料制品。2015年全国一共进口了塑料制品多少？178亿美元。都进口了什么东西？我们发现在九大领域里，都有高端产品需要进口。进口最多的是塑料的板、片、膜、单丝、条占到19.24%，然后塑料人造革、合成革、包装箱都等都有进口。

 第四个是环保绿色的挑战，尤其是我们产品出口以后，欧盟国家频繁制定与食品接触的塑料制品，在这方面有很高的要求。我们做了一个简单的追踪，从2014年6月到2015年8月，这14个月期间，欧盟机构对中国塑料制品，与食品直接接触的发起了通报37次。

　　三、我给大家汇报一下整个行业的前景与趋势。

　　我们是做期货的，上游好坏离不开下游的市场，给大家介绍一下我们对塑料行业供给前景的分析。正如前面讲到，塑料产业与国民经济密切相关。中国经济好或坏众说纷纭，国外担心中国经济硬着陆，我们有一个基本逻辑三句话：

 第一句话“中国GDP2015年增速6.9%，是90年以来首次低于7%，自己和自己比，我们现在的速度慢下来了”。

　　第二句话“我们的GDP增速远高于世界平均水平”，我们看PPT上的红色部分，世界GDP增速是多少？3%左右，我们将近7%，所以我们是他们的2倍还多，和世界比我们还是不错的。

　　第三句话“中国人均GDP的水平排名全世界90名左右，未来的发展空间还比较大”。所以我们基于这样的几个逻辑认为，未来中国经济总体还是应该持续向好的。因为塑料产业与国民经济密切相关，所以中国经济好，塑料产业的发展前景良好。

 中央提出了供给侧改革，塑料行业关键在于提质增效“增加品类、提高品质、树立品牌”，为什么要提质增效？工信部给我们介绍，国务院领导在开会的时候研究提质增效的时候，领导们也热议了一下，领导说你看现在广场上大妈跳广场舞，你想服装、器械还可以再开发一下，应该还有很多品类咱们还没有。一个国务院领导说：“笔还是国外的笔好用”。还有一个领导说：“洗衣粉，国外的洗衣粉用一点就洗干净了，我们这个还得用很多”，咱们这个东西还不行。为什么咱们每年有1亿人出国，大概有1万亿花在海外购物上？还是东西不行。所以为了吸引消费回流，要提质增效。

 塑料行业也一样，我们认为，十三五期间，总体来讲，前景光明，国内与国外的出口市场，一般的日用品以及刚才讲的高科技在新兴市场上，对塑料的需求都是十分巨大的，并且是刚性需求的。但是增速会放缓，由于我们现在这些年投资增长比较快，塑料产能上升的比较快，所以由于投资产能供给比较多，但是消费需求增速会放缓，行业里产能过剩的现象恐怕还会比较严重。

 塑料行业的产能过剩，要向产业高端方面发展，因为一般的产品是过剩的，高端的有新需求，所以要朝这方面发展。这就使得我们整个塑料制品的结构，进一步的优化提升。最后会导致什么样的情况？市场上高档产品挤中档产品，中档产品挤低档产品，低档产品淘汰出局，进一步是产品优化，但是由于消费层次多样化，这个优化过程会比较长。所以我们说塑料行业1.5万家，尽管市场竞争很激烈，但是不会一下子消失的企业很多，因为市场多样化给很多企业找到了自己的一个生存空间。

 最近和企业交流的时候，他们讲了这样一个例子，塑料包装机械行业开展览会，台湾仿意大利的设备高端的2000多万一台的设备，前面卖得都很好，200、300万国产低端设备无人问津，展览会的现象我们可以看到塑料行业未来的发展的趋势。未来总量会增长，但是增速会比较慢，整个“十二五”期间已经延续了这样的态势。

 四、我们给大家介绍一下战略机遇与对策；

 中国政府十三五提出了“创新、协调、绿色、开放、共享”五大发展理念。这五大发展理念，同样应该是指导塑料产业十三五发展的指导思想。这五大理念，蕴藏着塑料产业的战略机遇，我们解读一下这五大发展理念：

 第一是“创新”，塑料产业要加快科技提升，替代进口高端产品。2015年塑料进口了178亿美元，大家看最近连续三年，进口量都很大，说明什么？说明我们自己虽然一直在发展，但是有很大的部分，市场份额我们的产品替代不上去，这个是我们的一个发展方向。当然我们国家轻工业规划以及行业组织对未来塑料产业发展方向做了比较好的具体的描述，主要是重点发展多功能、高性能的材料和辅料，加强食品级的树脂原料的生产和质量控制，加快各种专用料、3D打印应用塑料、生物塑料包装等等材料研制，加快导电导热多功能合金材料应用，以及特种工程塑料、改性塑料的生产应用，有一个很具体的科技方面的应用。

 第二个是围绕着“高端化”，加快中高端制品的占有率，加强膜的研究等等。

 第三个是加快塑料装备的研发，包括塑料装备的智能、数字化改造、发展小型超高精度、超高速和智能控制的加工设备，为智能制造、数字制造、网络制造提供先进装备和生产线。

 我们的一些塑料企业，已经把机器人机器手开始大规模的在塑料生产线上应用，他们说能够节省很多人力，所以我们塑料本身，这个行业在科技进步方面，不断的创新，是我们的一个方向。

 “协调”，产业链协调，建立好良好的上下游价格传导机制，利用期货等措施，降低企业经营风险，保持全行业的稳健发展。我们今天会议既有中石油领导，还有中石化领导，企业家，还有下游塑料企业，我们形成一个产业链来开今天的会议，就是有利于大家的沟通交流，形成一个良好的价格传导机制。特别是可以利用期货等举措，降低企业的经营风险，保持全行业的稳健发展。

 “绿色”，要在生物塑料、再生塑料、绿色包装等领域加大开发力度。要紧紧围绕高效、低毒及无害化，大大发展绿色环保的增速剂、热稳定剂等产品的生产和应用。

 “开放”，中国布局“一带一路”，这将带动全球塑料产品消费新市场。中央提出“一带一路”旨在是与沿线国家一道，以共建一带一路为契机，携手推动更大范围、更高水平、更深层次的大开放、大交流和大融合。我们塑料行业在这里边也是大有作为的。2015年轻工商品对“一带一路”国家沿线出口总额达到了1565.46亿美元，占整个轻工出口的26.17%。具体我们把它列出来大家可以看到，“一带一路”出口最多的是什么？是鞋类制品，占到了出口的10%，皮革制品是5%，大家可以看到，塑料的板、片、膜、薄、带、扁条给一带一路国家占到3%，塑料日用品占到2%，其他塑料制品占到3%，这加到一起就占到了8%。而实际上还有玩具、空调等等，包括鞋类制品也用到了塑料。为什么说鞋类制品也用到塑料？按照国民经济分类，塑料凉鞋，原来是属于塑料制品，后来国民经济分类把它放到鞋里，鞋里边塑料鞋每年出口也是比较大。所以我们说大约10%塑料产能出口到一带一路国家，量也很大。

 “共享”，优势产能国际合作。现在塑料加工产业能力还比较高，2015年全国的塑料加工的专用设备，出口多少？出口了13.22亿美元。主要集中在越南、美国、土耳其、印度、印度尼西亚、泰国、韩国、伊朗、墨西哥、马来西亚等地区。我们可以看到这里边排名前十，除了美国其他都是“一带一路”国家。共享对塑料行业来讲，就是要优势产能走出去，我们已经有了一个比较好的基础了，所以我们将来可以进一步的发挥，发挥优势产能的国际合作。

 最后，作为与国民经济息息相关的塑料产业，具有广阔的发展前景；展望“十三五”，塑料产业进入一个优化发展期。随行业总量增大会低速增长，但产业内部结构将加快优化，高端塑料原料将是行业需求重点。

 祝愿塑料行业的企业家们，准确研判产业趋势，敏锐把握战略机遇，通过优化品类结构、优化企业结构、优化区域结构、优化产业链结构，真正实现提质增效，为企业腾飞、行业发展及全面建成小康社会做出卓著的贡献！谢谢大家！

**主题演讲6：当前塑料中下游企业的困境与应对策略**

演讲嘉宾：珠海金发大商供应链管理有限公司总经理 熊伟

尊敬的各位来宾、朋友，大家下午好！

 我来自金发大商，金发大商是2014年12月31日最后一天成立的。说年头也有三年了，我自己本身在塑料领域里面从业超过10年，这10年都在金发科技。从最初的采购，到现在做供应链，中间对塑料产业本身有一定的认识。所以说我今天，就对塑料产业中下游一些情况，谈一谈自己的看法。

 首先要定义一下什么是塑料中下游企业？对我们来讲，中石油、中石化等石化企业特别大，除中石油、中石化以外，包括金发科技在内，我们都算中下游企业。

 那么比我们更小的企业，他们在获得资源方面会更加差，我们想中下游企业更加确定一点，就是一些还没有上市，规模在10亿以下的一些企业。

　　今天我演讲主题包括四方面:

　　首先当前市场背景。

　　具体我们先看一下数据和GDP对比的关系：

 在过去65年（1951-2015年），我们1951年开始才有GDP统计，GDP增长了997倍，65年复合增长11.4%，塑料制品在过去65年增长了接近37万倍，65年保持着高速增长21.8%，差不多是GDP的2倍。

　　过去15年（2001年-2015年）情况有所放缓，过去15年GDP增长是12.09%，15年增长了6.04倍。塑料制品在过去15年，增长了12.4%，倍数是5.79倍。从过去15年来看，GDP的增长和塑料制品的增长，基本保持一致。大概是12.9%。

　　我们再看一下最近的5年，2012—2016年。刚才我看郭主任报告的时候看到2010年的数据，其实我们整个GDP的下跌，是从2010年开始，那一年是10.6%，到去年是6.9%，而2010年塑料制品的增速是22.3%，到去年是1.0%。也就是说过去5年，我们塑料的增速是急速下滑从22.3%到1%，而GDP是从10.6%到6.9%，虽然都是在下滑，但是下滑的速度是更快的。

 历史总是有惊人的相似之处，人均GDP到1万的时候，会陷入中等收入国家陷阱，德国是如此、日本是如此，包括我们现在看到的马来西亚、泰国、巴西、阿根廷，他们在上世纪70年代的人均GDP，大概是3000—5000，到目前为止他们还是这个水平。而中国去年的GDP是8000，现在正陷入一个中等收入国家的陷阱问题。

 上午范教授也讲到老龄化的问题，历史也是惊人的相似，目前我们已经进入到老龄化阶段，这一点我不重复了，很多专家也谈到这个问题。

 现在我们国家在提供给侧改革，主要的经济问题有几个方面；

 1、结构失衡；

 2、转型艰难；

 3、制度约束。

 4、信用环境恶劣。

 5、国际政治干扰。

 这些都跟供给侧相关，也是影响经济的重要因素。

 从大的方面来讲，未来经济新常态大概是长期的下滑、未见底的。上午范教授也说了，如果觉得L型经济走势快见底，这是偏乐观的看法。目前还是比较悲观的，从GDP来讲，从塑料增速来讲，还不是太乐观，还处于底部的探底区。

 二、塑料产业的格局。在座各位都是专家，从我们的角度，我们把塑料产业分成上、中、下游。

 上游是石化产业，以及跟石化配套的添加剂、助剂以及塑料加工的企业。

 中游主要是塑料制品企业和贸易商。金发所在的改性塑料，比塑料制品前面一点，我们改性塑料它可以直接卖给下游消费企业也可以卖给塑料制品的企业。

 最后下游消费企业，具体我们可以看得到的生活用品，比如说锅碗瓢盆、电视机等等这些都是我们下游企业。

 上、中、下游的特点是什么？上游到目前为止，我们可能会感觉到有各种各样的垄断，最早我们说中东乙烯快出来了，但是到现在为止上游还是高度集中、高度垄断的行业。举我个人的例子，我2007年开始在金发科技做采购，那一年金发科技聚丙烯采购量是10万吨，我很多同学问我在金发做什么职位的时候，我说我负责采购。他问我负责采购，采购什么？我说采购化工原料，一年大概10几个亿，他们都是带着比较羡慕的眼光，你一年会买10个亿的产品，太牛了。其实我说，我们买货还是比较苦逼的，还要先预付，然后等货，这一点到今天我们上游还是相对集中，寡头垄断的局面。

 中游我觉得是垄断竞争的关系，一般石化厂对类似于金发、美的大的公司会直供。对中小型企业还是通过代理。代理又分了很多种情况，比如说有一些排他性的代理，或者非排他的代理。有些代理是限制产品的，有些代理是限制区域的。代理和代理之间，中型厂家之间，有些时候跟上下游和同行之间也是垄断竞争的局面。

 下游越来越小。越来往上走越来越大，越往下走越来越小。我认为下游是完全竞争的关系，除了技术绝对领先的行业，他还有一些技术壁垒，但是绝大多数下游是完全竞争的关系。以金发所在的改性塑料行业为例，我们这个行业企业数超过了1万家，但是年产量在1000吨以上的，不足3000家。而金发在这个行业里面，是第一位的，也就是说从第二到第二十家加起来没有金发一家大，从这个角度来讲，我们所在的改性塑料行业是代表着塑料的下游，而这个行业进入门槛相对比较低，要不然也不会有1万多家企业。所以说往下走竞争非常激烈，是处于竞争的行业。

 三、说到困境，有什么样的困境？

 大家有一点深刻的感受，这几年价格波动越来越大。2013年线性最大差价是2071，2014年是3500，2015年最大差价是3890，聚丙烯差价2014年是3600，2015年是4500。从这个数来看，我们的价差不断的扩大。

 我看PPT上这张图，聚丙烯和PE之间的差价。之前在很长一段时间，聚丙烯和线性价格差不多，在某一些时候，甚至聚丙烯价格高过线性价格。但是实际上到了现在，聚乙烯的价格远远高于聚丙烯价格。

 我们LLEPE和PP期现价差方面，2007年线性上市的时候，那个时候还有很多升水的机会，就是说买现货抛期货是没有风险的，但是在2014年2月28日，聚丙烯上市的时候基本上远期都是贴水的，无风险套利的机会越来越少，甚至到现在来讲基本上是没有了。

 LLEDP和HDPE的价差大小之间波动也是很厉害的。线性和高压互动，近几年也越来越大。

 PP均聚和PP共聚以前没有高多少，现在均聚比共聚高的越来越多。PP粉料和粒料相比，之前粉料比粒料低，现在粉料这段时间跟粒料差不多。

 通过上面这些图我想说明一个情况，价格的风险越来越大，对价格的预测也越来越难预测。以前我们只需要看看成本，看一下供应和需求，就知道未来价格的走向。现在因为信息快速的传递，我们对价格的把握，以及影响收入的因素越来越多。甚至有可能，钢材价格涨了，铜价格涨了，也会影响塑料价格走势。

 第二点是缺钱，资金的问题。

 一般情况塑料中下游企业，对上游买货的时候，都是要预付的。而生产出产品过后，都要有一个应收账款，也就是应收账期。再加上存货的时间，差不多一个企业一年周转不会超过4次，这都算比较好的。我们有几组数据，这是银行提供的数据。30%的企业存在资金周转率低的问题，刚才我说的4次是比较理想的，有些甚至超过4次。第二个是90%的中小企业都存在资金缺口大的问题。另外，现在银行一般是用动产或担保的方式来融资，所以说动产很难变现，只有3%的变现能够变现。

 我们看PPT，这组数据虽然时间比较久，但是非常有说服力的数据。企业越小融资越来越困难，当一个企业小于50个人，他被银行拒绝率达到78次，当企业人数越来越多，他从银行拿到贷款的可能性越来越大。当这个企业大于500人的时候，他被拒绝的次数下降到24.34次，从银行拿到贷款的可能性提高了47.1%。另外是企业时间长短，从银行拿到贷款可能性越高，小于2年的企业被拒绝比例概念大概72%，这组数据是想说明，现在融资是非常困难的。现在到银行融资需要担保、需要抵押，但是大部分企业除了自己的工厂之外，设备有可能是租赁的，原材料是买的，也就是说他可以变现的资产没有多少，所以他从银行获得直接的可能性是非常低的。

 从融资成本来看，现在虽然说我们银行的贷款基准利率是4.35%，但是实际上除了比较大的上市公司，能够拿到这个基准利率之外，其他的一些企业都要上浮30%—50%，同时还要收很多手续费，即便是从银行有抵押有担保的情况下，拿到的成本也去掉7%—10%。商业保理平均值是在15%，小额贷款月息都在2%以上，年化大概是30%左右，融资成本是非常高的。

 但是这个时候我们就要想，我们把生意控制一下，不用做那么大，会不会就没有问题呢？实际上反过来我们看我们所处在的行业，我们现在所处的行业是塑料行业，塑料行业大宗商品的属性是非常强的，也就是说价格是波动的。如果遇到价格反弹的时候，现在利润越来越难找，所以我们可能需要备一些货，这个时候就需要资金。同时在数量里面，除了通用牌号之外，还有专用的牌号，专用牌号遇到检修，这个时候不备货，后面生产是没法保障的。即便你想控制生产规模，但是有些时候，你也是无能为力，因为你到了那个时候，你是必须要买的。

 再下来是一些交易的困难，交易困难因为现在信息越来越发达，大众的不难找，小众产品还是容易分配的。刚才我也讲了有些地方还具有排他性，某个地区只有某一个经销商才能从那里买到货。

 第二个是假货的问题，现在由于产品价差越来越大，国产的、进口的，或者在些里面加一些碳酸钙的情况也时有发生，同时毕竟数量在生产商到终端环节有很多环节，有一些小众产品价格不透明，终端消费者承担了比较大的成本的压力。同时上游又没有获得直接的收益。

 这是总体的问题，行业减速、宏观不景气、产能挤压严重。

 四、未来该怎么办？针对目前价格波动大，交易存在困难，融资难、融资成本高，我们有什么应对策略？

　　首先要充分应用期货的管理工具，管理价格工具。现在我们知道，价格波动的风险越来越大，这个时候如果我们通过期货的工具，做一些套保，可以使自己的企业在价格方面更加稳定，具体有这么一些操作方式：

　　第一个是原料的点价，也就是说未来的价格，我们可以提前通过期货做一些对应的操作来锁定，比如说你要锁定未来6个月的价格，可以是跟你的客户先签一个远期的项目合约，在期货上做多。这样你后面买现货来交给客户的时候，同时在期货市场上把你对应的多单平掉，这样就可以实现锁定原料成本的目的。同时对于生产者来讲，如果你单体成本是确定的，这个时候提前在期货上做空，也可以锁定你自己销售的价格。

 第二个是期权应对策略；

 我的理解是对于买家来讲，他如果是要囤货，不管是囤现货还是期货，一定是对未来看好才囤，要不然他没有这个必要。但是他如果是绝对看涨，他直接做多就行了，但是有些时候是80%看涨，20%单行下跌，这个时候可以通过期权的工具，做一个期权的保险，来锁定价格的同时，把价格下跌的风险也规避掉。

 再下来是仓单串换，期货的交割是一种标准化的交割，只有PE线性，PP拉丝料能够进入交割市场。这个时候如果对买家来讲，他如果拿到一个标准仓单，这个时候他要用的是共聚料或者是粉料，他必须是把标准仓单变现过后才拿到钱，拿到钱才能买现货，才能满足生产需要，这样就多了次运输成本，还多了时间成本。这种情况下我们可以提供一些仓单串换业务，他把标准仓单给我们，我们直接给他需要的现货，这样就节省了流通的费用以及时间上的成本。

 第三个供应链金融，主要是把企业的资产，银行不认的资产变现，主要是两个方面。第一个是我们的动产质押，第二个是商业保理。

 总得来讲，模式上的操作，各种各样的企业，他做供应链金融模式都差不多，但是区别在于他的变现、质押率和资金成本的问题。那么我们在做供应链金融的时候，普遍的一个思路是如果你在买货之前，这个时候确定是缺钱的，我们可以通过预付款的方式帮你付钱。如果是买完货之后才发现自己缺钱，可以把你自己仓库的货提前质押给我们，我们进行变现。最后你把货卖了，形成了应收账款，这个时候再把应收账款转账给我们做商业保理的融资。

　　第四个是关于互联网这边的话题，当传统塑料遇到互联网会怎么样？今天上午我们才总也说过，现在互联网趋势是很明显的，这个时候不是你愿不愿和干不干的问题，而是你错过了这个风口，你还有没有机会的问题。我自己本身对互联网的认识，我认为是什么？第一个是解决信息不对称的问题，以前我们要找到货要打很多电话，现在网上就可以找得到。

　　2、减少流动环节效率低下的问题，就像我们到淘宝买一个东西，一分钟点一个按钮就买了，但是现在我们需要来回撮合，会花费比较大的时间。

　　3、有利于提升工作效率，比如说我们现在做传统的生意，基本上都是靠贴身肉搏，拼刺刀、拼酒量。但是现在我们每天有那么多工具，微信、微博、QQ，这么多工具可以跟客户产生黏性，我们为什么不利用这些工具？少喝点酒？

　　最后，今天刚好我们电商平台“易塑家”也即将上市，最后祝本次会议取得圆满成功，谢谢大家！

**主题演讲7：中国聚丙烯市场现状及未来发展之路**

演讲嘉宾：卓创资讯集团有限公司副总经理、董秘兼首席分析师 崔科增

尊敬的各位领导，女士们、先生们，大家下午好！

　　很荣幸接受主办方的邀请，来参加我们的塑料产业大会，正如主办方所说的一样，（大会）已经办成我们行业的品牌。不仅现货企业参与的比较多，积极性比较高。期货以及场外交易市场的客户，参与度也非常高。等于是把大家融合在这个平台上，感谢主办方给大家提供这么一个好的平台。下面开始我的报告。我的报告题目是“中国聚丙烯市场现状和未来发展之路”。

　　大家知道，聚丙烯这几年产能增长相对比较快一些，结构性过剩压力比较大，特别是通用料领域，过剩比较大。

　　一、我们要先看一下聚丙烯在整个塑料产业中的市场地位。

　　我们看一下PPT上的这张表，这是五大通用树脂在整个合成树脂中占的比例，我们看一下聚丙烯的情况，聚丙烯到2015年的2009万吨，但是这个料不含粉料的量，大家知道粉料因为受各方面影响不太稳定。

　　另外我们看一下进口依存度的问题，首先合成树脂总的进口依存度目前是25.9%的水平，也就是说我们还有1/4的通用塑料要依赖进口。聚丙烯目前只有16.1%的进口依存度，进口依存度在不断的下降。在整个通用塑料里面，进口依存度算是比较低的。除了PVC之外，PVC前几年过剩压力比较大，但是由于后来很多乙烯法装置关掉了，导致PVC又有了一些进口的依存度。曾经一度大量在出口，但是出口由于受到出口国家的反倾销，再加上乙烯法一些产品市场还是需要的，特别是在食品和医疗器械领域。

 我为什么把PVC拿出来讲？主要是我觉得聚丙烯正在步PVC的后尘，当年PVC有电石法和乙烯法之争，我们现在的聚丙烯有石油法和煤法，油法和煤法这两家也在做竞争。当然从目前来看油法聚丙烯利用空间稍微大一些，当然这是基于低油价的情况下，一旦油价起来之后，可能石油法就不占优势了。

 聚丙烯在五大通用树脂中，表观消费量占比不到20%，接近20%的样子。如果算上聚丙粉料差不多20%多一点点的样子。

 我们看一下这张图，对比的是五大通用树脂，一个是产量占比，大家从这张饼状图上可以直观看到，聚丙烯产量目前在五大通用树脂中排名第一，但是表观消费量排在第二位。第一位的表观消费量是聚乙烯。如果我们把聚丙烯粉料的消费也加在里边，那聚乙烯和聚丙烯总的消费量应该是茶不多。

 PVC这几年消费量在下降，当然PS的产量也萎缩了不少这些年。

 二、聚丙烯行业的供应格局。

 首先我们看一下左侧这张图，是聚丙烯产能、产量以及开工率的对比同。从2012年开始，我们的产能增长和产量增长非常快。当然开工率曾经一度下得比较低，特别是在2014年，曾经下降了82%左右。但是2015年又有所提升，这和2015年整个聚丙烯产品的边际利润有一定的关系。2015年无论是油法还是煤法整体的利润率还是可以的。

 这张图是国内聚丙烯的生产比例，生产是拉丝级的，拉丝级的占比非常大，2014—2015年，2015年拉丝比例还在提升。这种提升量主要是来自于煤化工的量，因为煤化工在新开车的过程当中，头一两年基本上都是产拉丝级为主。其他方面像共聚、CPP、管材、透明料还有一些专用料的占比还非常少。这是国产聚丙烯的现状，针对这种现状，将来我们发展一些高端的专用料，将是聚丙烯行业的一个方向。

　　这张图是聚丙烯进口的现状，从2010年—2015年，进口的依存度在不断下降，进口的绝对量也基本上呈现下降的趋势，而产量在不断提升。这些进口通用料占比相对少一点，专用料占比比较大在进口中，预计2016年我们进口量还会继续下降。

　　这张图（PPT）反应我们聚丙烯粉料行业的现状，大家知道聚丙烯粉料的产能，这几年又新增了一些，特别是到2015年的时候，我们聚丙烯粉料产能已经超过400万吨，但是聚丙烯粉料产料并不是很高，开工率只有64%左右的水平，粉料开工率为什么低？这跟粉料边际性有一定关系，也就是粉料的毛利。在聚丙烯价格高的时候，粉料企业就很难开工。对于有一些副产品级的炼厂，他如果卖聚丙烯单体更合适，他就不产粉料了，直接生产聚丙烯单体。我们可以从毛利水平也可以看到开工的变化，这是他的毛利水平，2014年之后毛利水平所改善，最低的时候到54%左右。2011—2013年粉料平均毛利率是负的，没有什么贡献。2014年之后毛利率涨到140接近150，2015年毛利率涨到500。今年一季度是280多，但是价格一直在下跌。近两个月左右很多粉料企业又开始停产，因为没有边际了。

 粉料的边际，不仅仅受到新料的挤压，另外也受到回料以及和炼油的开工有很大的关系。我们知道今年成品油价格基本上大家知道，零售价格一直往上调，因为油价在40之上，特别是近两个月。昨天晚上油价又往上调了。成品油价不断上涨，导致地炼开工率在提升，成品油产量就起来了，就导致聚丙烯产量也起来了，这样就会导致聚丙烯价格有所下降。当然这一段时间正好赶上聚丙烯也在下降，粉料也就跟着价格往下走。所以说对于聚丙烯的生产企业来说，特别是聚丙烯粉料生产企业来说，受很多因素影响。

 同期我们看到中石油、中石化他们炼厂的开工率，不但没有提升，反而下降了。这是为什么？大家知道从去年开始，国家放开了原油的加工和进口指标，很多地炼有了进口指标，地炼加工成本对于成品油加工成本，相对中石化、中石油相比价格比较低，这样导致地炼在成品油环节当中有比较大的竞争优势，导致中石油、中石化有油卖不出去，不得不降低开工率，而地炼基本上是百分之百的负荷运转，这也是特殊时期特殊状况。

 聚丙烯的再生料，这几年再生料供应链也在逐步提升。但是到2014—2015年增速减少，这和新料价格有很大关系。聚丙烯总的再生料供应链在2015年差不多420万吨，我们预计2016年不会有太大的提升，因为新料的价格在这儿。

 另外因为中国的利用率，我们的原料，所谓的碎料或者下脚料，进口量有所减少。导致聚丙烯再生企业，原料受到一定限制。再加上环保等等一系列的要求越来越严格，很多小的回料厂都关掉了。这样就导致再生料增长速度在明显放缓，而再生料原料的进口，也有下降的趋势，从2012年之后，基本上是下降的趋势。

　　聚丙烯进口依存度降低，将来会不会聚丙烯不用依存进口了？出口呢？这个也很难，因为中国有一些高端料，目前很难完全替代进口料，这是一方面。另一方面国内还有一些融资的需求，再有就是目前我们石化企业虽然加大了专用的研发力度，但是在专用料质量的稳定性，和有一些指标的研发性方面和进口量还有一定差距，国内通用料市场肯定逐步趋于饱和，聚丙烯将来出口是一个比较大的趋势和方向。

 这张PPT是聚丙烯产能格局未来的展望，我们看一下从2010—2016年，聚丙烯总的产能这6、7年的时间，增长了非常大的量，从900多万吨到2000万吨，到2016年年底，产能会到2074万吨，当然这不包括粉料的量。到2018年，这个量还会有一个爆发式的增长，我们统计了一下一些新的乙烯的量，乙烯加丙烯，将来量会非常大，大概还有2300万吨左右的产能要释放。所以说过剩，特别是通用料的过剩，是很难逆转的一个趋势。前段时间听说山西两家煤质烯企业又拿到国家认证，之前停了一段时间，前不又有拿到认证，这两家装置在今年年初或者明年出投产，可能对整个市场也会带来一定影响。

 我们下面看一下产能格局的情况，油制占55%，煤制占24.9%，这当中还有外购甲醇制、还有外购丙烯以及丙烷脱氢制丙烯。到2020年，将差不多占到一半以上的规模，现在我们油制的才占55%，到2020年以后，这个比例将翻过来，所以说聚丙烯的这种产能的释放，特别是煤化工产能的释放，对于整个聚丙烯产业来说，就像当年PVC电池法和乙烯法之争一样，这是可以预见的。

 三、中国塑料制品我们看一下下游需求情况，刚才几位专家也讲了下游的情况，这几年整个聚丙烯需求还在稳步的增长，尽管增长率放缓了，这和整个宏观经济形势有很大关系，我们看2015年的数据，刚才专家也讲到，塑料制品累计的产量2015年是7500多万吨，同比增长了1.93%，我们的出口量是900多万吨，同比增长了2.3%，出口还略有增加。1—4月份，我们的出口是318万吨，同比增长7.1%。这得益于2月份、3月份比较好有关系，4月份的出口数据稍微差一点。从销售收入来看，整个塑料制品企业销售收入这几年是在同比增长的，增长的比例我们看是5%左右。和他的产量的增长相比它的增幅是比较大的。这说明我们塑料制品行业，这两年的盈利状况还是可以的。他的营业额提升了，当然你说他其他方面成本，人工成本、税赋以及其他成本，可能有所增加。但是仅仅从对比度来，塑料加工企业的盈利状况，还算可以，因为原料价格相对比较低。下游加工有一些边际贡献，这也和我们实际了解的情况是吻合的。

 中国塑料制品月度出口情况，也是不稳定的，过去有一个出口的淡旺季的问题，但是现在我们看，出口的淡旺季并不是特别明显，除了2、3月份相对较好，特别今年2、3月份好一点，其他出口变化不是特别明显，但是低谷期每年都会有几个低谷期，特别是在春节前后。

 这是聚丙烯的需求结构，我们看一下拉丝，差不多占40%多，虽然其他的占比这些年也有提升，但是占比还是相对比较低的。所以说其他的市场，有待于我们进一步开发。这是聚丙烯的需求展望情况，我们看到2016年的情况，我们看一下表观需求量，去年是2009，今年估计是2198万吨左右的样子。供需缺口是在120多万吨，今年年底或者明年年初，这些新的装置投产之后，我们的缺口会更少，可能在100万吨之内。

 四、我们看一下行情方面的情况，上半年行情相对变化比较剧烈，涨跌幅度都比较大。特别是春节之后，有一波比较大的上涨。但是4月份之后，价格逐步的开始往下走。而且期货和现货价差变化，和过去相比变小了，特别是近期，这主要和现货需求不是特别旺有一定的关系。

 线性和聚丙烯现货差额，前期一直拉大，近期有所缩小，但是缩小的趋势不是特别明显，但是从长期来看，这个价差有可能在缩小一定程度之后，还会继续扩大，这和聚丙烯供应相对于聚乙烯供应增加的节奏有很大关系，所以大家做价差套利，也要注意价差的变化趋势。

 这张图是聚丙烯的粒料、粉料合在生料三者价格对比。第一张图是粒料和粉料，价差基本在200，最大时候大概在400左右的水平。在近期粉料和粒料价格基本上差不多，粒料价格下降相对比较快，对粉料价格形成新的压力。粉料在没有边际需求之后，粉料开工会下降，粉料价格比粒料更抗跌，这是我对粉料和粒价差的理解。

 另外粒料和再生料之间的价差，相对目前来说也是比较小的。前期曾经在粒料快速下跌的时候，再生料一度和新料的价格基本上持平。现在个别地区还有高出的情况。这样如果聚丙烯价格继续下行可能对再生料市场份额会有影响，当然去年新料对再生料挤占市场份额已经开始了，当然这个是相对的，不是新料挤占再生料，再生料就没有生存空间，它依然有生存空间，阶段性还会有供应链高低的起伏，这和当时具体市场情况有很大关系。

 另外市场影响因素，宏观方面我就不讲了，因为前面很多嘉宾讲过宏观情况，我对他们的观点相对比较赞同，但是这里边有一个相对我自己理解的一个逻辑，如果现在开始我们收紧银根，价格继续下跌，就可能会导致我们二季度整个宏观的增长，特别不乐观，如果二季度GDP数据出来在6.5以下，我们在二季度末或者三季度初可能会有新的宽松政策出现，这样就可能会带来大宗商品，甚至塑料产品价格的回升，这是我理解的。当然对宏观经济面来说，如果下一轮量化宽松政策，或者叫其他的宽松政策，可能会对整个经济的增长，也会是一个比较利好的政策。大家知道，美国尽管有加息的预期，但是加息的步伐相对来说放得比较慢，中国有量化宽松的一些政策，但是我们的降准、降息，这一段时间也是属于停止的状态。主要是由于我们春节之后，大宗商品价格上涨过猛，国家不得不出台一些相应的政策，抑制价格过快上涨。因为过快上涨必然会带来一些泡沫和风险，让一些去产能的装置重新死灰复燃，特别是像黑色金属，石油化工相关可能相对会好一点。

 这是原油的情况，国际货币基金组织对原油增长又重新下调了，从过去3.4%左右下调了0.2个百分点，原油过去很多机构预计，原油今年可能会从低往高走，但是目前在50上下的水平。我们预计的空间是35—55之间，这个区间内来波动。当然原油和聚丙烯，和塑料产品、石油化工产品有很密切的关系。我们看一下新产能的情况，到今年年底，我们将有296万吨的新产能投放市场，比较大的是中天合创他们是70万吨，近期要出产的是中景石化、中煤蒙大。前期的装置肯定是产通用料，对于聚丙烯价格将会产生比较大的影响。

 另外是看库存情况，从库存走势来看，我们觉得当前库存相对于去年同期来说，应该是比较高的，相对比较高的。这就是我们去库存之后，又迎来做库存的过程，下一步我们要再去库存。当然市场价格起来之后，去库存的过程，相对会比较快一点。但是整个聚丙烯，由于供应相对比较充分，相对聚乙烯去库存的过程还会有一些反复，特别一些新装置投产之后。

 由于供应比较充分，现在聚丙烯的淡旺季相对来说也比较猛，不像原来的淡旺季那么明显。

 另外，像一些大的企业，他们价格，特别是中石油、中石化他们的价格调整和变化，对于市场影响还是比较大的。他们的容忍程度主要是基于他们的成本，或者是基于他们边际情况。这两张图（PPT）列出了聚乙烯和聚丙烯成本，和各种原料路线聚丙烯成本对比情况。大家可以看出，从平均成本和价格运行情况来看，成本的容忍程度来看，目前对于石油法，还有用煤法重头做的还是有利润的，但是对于外采丙烷的成本来说，成本基本上在边际效益以下。我们看一下这几年的情况，尤其今年，2016年1—4月份，各种油制聚乙烯的毛利，线性贸易在3177元，煤制聚乙烯2000多，煤制聚丙烯是900多。如果价格继续下跌，如果聚丙烯再下跌1000元，煤制的可能也到了边际线上，煤制的会不会有一些停产？或者不开工的情况？我们到时候拭目以待。

 我们认为，下半年整个聚丙烯市场，单就聚丙烯来说，不会太好。短时期行情肯定会有，但是由于高峰期即将结束，新增的产能也陆陆续续要投放，聚丙烯下半年我们认为应该是走低行情为主，阶段性的反弹行情肯定会有。振动的幅度，基本上在当前价位上，上下1000左右的振幅。聚乙烯和聚丙烯的价差可能会在秋季拉大，因为秋季有一个聚乙烯消费的小旺季。

 五、我们看一下聚丙烯未来的情况，现在聚丙烯结构性过剩压力比较大一些，现在企业的经营方式，和定价方式，以及流通方式都在发生着变化。包括新型的互联网，特别是电商平台的兴起，对整个传统的塑料的流通，将带来很大的影响，大家可以看到现在很多电商都在做贸易，很多期货公司也有现货的子公司，某种意义上也在做贸易。对于传统的贸易商来说，将带来很大的生存的压力。传统的贸易商，也必须转型。

 聚丙烯进口的情况，我们看一下进口市场的前景。从一季度情况来看，聚丙烯进口量还是比较大，但是他有一个，特别是低端进口量在减少，高端进口量并没有减少。进口共聚产品结构是这样，主要来自韩国、台湾、新加坡等等这些国家，离我们近的。

 之前看到塑料制品的出口，也是主要出口在东南亚，以及一带一路沿线国家。我想说的是出口的产品，基本上是中低端产品为主，要出口欧美市场，是以中高端产品为主，出口东南亚或者是一带一路沿线国家，基本上是中低端产品为主。这种出口，我认为对于整个聚丙烯市场的结构调整是不利的，有些下游制品工厂，国内没有市场，他可以出口到东南亚去，这对他的新产品研发，产品升级，不太有利。

 我们看到聚丙烯出口也在逐步增加，出口的地区和刚才我说的制品出口方向，基本上差不多。除了美国之外，除了美国是发达国家，其他都是东亚、南亚或者东盟的国家，也就是一带一路沿线的国家。

 将来我们聚丙烯出口，主要是看价差，国际国内的价差，我们看一下这张图我们可以看出，中国的价格和东南亚的价格差别，如果价差合适，将来我们的聚丙烯粒料，有一大部分要考虑出口的路子，将来我们的中石油、中石化有一些聚丙烯产品已经开始出口，我们有一些大的贸易商也已经开始做出口了。比方说拿到煤化工相对比较低的产品价格，他可以做一些出口，当然这需要出口窗口打开的情况下。从出口窗口来看，他的机会还是蛮多的。将来聚丙烯通用料出口将是一个大的方向，出口量也会进一步的提升。过去我们做进口，可以考虑做出口。

 聚丙烯的产品结构，刚才已经提到，结构性过剩目前矛盾比较突出。从这张图可以看出，中国所在的亚太地区和欧洲相比，各种聚丙烯不同融指产品产出的比例，产量比例可以看一下。融指5—19的，亚太地区我们占64%，融指高的20—35%的24%，37—55%的是10%，60—140的只有2%。我说的意思不是所有产品都要往高融指上发展，因为中国通用料市场非常大，中国下游加工企业水平也很高，可以把通用料当成专用料使，所以通用料还是有一定市场，但是专用料它的价值，它的价格，将会逐步体现出来，特别是高融的，尤其还有一些高端专用料，高透明的也好。

 需要我们进一步提高我们产品的品质和质量，以及产品的稳定性，我举一个比较简单的例子，比方说我们的融指3.5上下水平，我们控制融指指标可能会非常大，有的是上下正负1，有的是超过正负1，有的是0.8%，或者是上下0.8%。但是国外产品排好分类相对比较细，他的融指控制相对比较严格，他是正负0.2、0.3%，从中国质量控制来说，融指范围太宽，对于下游客户，他在加工过程中可能会遇到一些问题，产品的质量会产生一些不稳定的情况。这也是有些客户愿意用进口料不愿意用国产料的原因。

 当然我们有的煤化工企业已经开始产共聚，尽管他的共聚质量还不是特别稳定，但是这也说明一个趋势。

 再一点我们做好产品的差异化，不能别人产什么你也产什么。要根据装置不同工艺，不同技术，根据不同工艺，选择你工艺优势产品生产，这样才能在市场上有一定的份额，才能让你的产品价值真正体现出来。另外我们看区域的需求结构和供应结构的情况。

 从当前我们的供应区域缺口来看，西北现在供应过剩，将来西北区域供应过剩的量还会更大。我们大家看到，很多的煤化工企业集中在西北地区，他新装置的投产，将会使西北供应过剩更厉害，我们的华东、华南、华中和西南，有一定的缺口。东北和华北一样，产能是过剩的。这样我们在新的装置布局，包括产品的流向控制的时候，我们可以根据区域的不平衡来合理的配置资源，合理的配置我们的产品，让我们的产品找到他应该有的市场。

 最后我讲几条结束语和建议:

 1、丙烯单体正在由紧缺走向全面过剩。现在量产的FCC、PDH、MTO、MTP以及乙烯裂解都会产生大量的聚丙烯，再加上聚丙烯的进口，中国将来聚丙烯竞争将会越来越充分。

 2、丙烯和聚丙烯的边际决定市场供应变化，再生料、粉料、粒料三足鼎立相互影响。聚丙烯的边际贡献过大，可能会带来粉料的投产，可能会带来再生料的大量的增加。

 3、煤基与油基市场份额之争将决定供需格局和供需结构变化。油基过去有一些基础，专用料比例将加大。

 4、聚丙烯正在由结构性过剩走向全面过剩，期、现密切结合才能更好的规避风险；期、现包括我们利用场外市场，才能更好的做好自己的生意，无论你是生产商还是贸易商还是下游加工企业，必须利用这些平台，才能规避一些市场波动和价格波动的风险。

 5、电商平台蓬勃兴起，有逐步演变为贸易商的苗头，而贸易商和生产商正在建立电商平台。将来市场可能是深度融合的市场，只有有足够的资金量、足够大的规模才能在市场上生存，如果你规模小，可能你就要离开这个市场。当然你做的特别专，服务特别好，能给客户出下游制品的配方，或者做技术服务，你还可以有生存价值。另外聚丙烯通用料价格与线性价格，趋势性的变化包括价差的变化，将来是一个趋势性的。特别是聚丙烯通用料，它的价格将逐步向PVC靠拢。PVC现在我们靠到了是5000左右的水平，最低的时候跌到接近4000的水平。

 6、聚丙烯通用料价格与PE价差趋势性并向PVC靠拢，PP高端专用料价格相对坚挺；

 7、产品今后应向着“高端化、差异化和优质化”发展，不断加大新牌号的开发力度。

 预祝大家在2016年都把生意做的红红火火，预祝大家身体健康，万事如意，预祝大会圆满成功！

**主题演讲8：全球聚烯烃产业格局演变及其对市场的影响**

演讲嘉宾：中国石化集团公司经济技术研究院高级专家 高春雨

各位嘉宾，大家下午好！

 很高兴能够再次和大家在这个会上来一起交流，今天我要讲的议题是“全球聚烯烃产业格局演变及对中国的影响”。

　　我今天主要向讲三个方面的内容:

　　第一、我们谈聚烯烃一定要谈烯烃，因为烯烃非常不好运输，大家都知道，所以谈聚烯烃，因为生产出来的烯烃一般都要转化出去，转化成可运输或者可储存的产品，所以我们首先讲一下烯烃产业的演变。

　　第二、我再讲一下全球聚烯烃产业的演化.

　　最后讲一下全球产业烯烃和聚烯烃的发展，对中国聚烯烃市场的影响。

 首先讲一下烯烃产业的演变，我再往前就不说了，2000年以前这个行业发展主要是在发达国家，西欧、北美和日本发展比较快。从1990年以后，整个烯烃产业才逐步的转向东北亚，在这段时间的发展以后，更加代表了产业由西方向东方转变的过程。我们就拿乙烯，世界乙烯在2015年全球乙烯新增产能6100万吨左右。在6100万吨产能里面，亚洲地区包括东南亚、东北亚这一块的增加的产能，大概是3100万吨，一半的产能就增加在了亚洲地区，东南亚和东北亚。

 另外大概有40%的产能，增加在了中东地区。其他地区像南美、北美、欧洲，基本上都有产能增加。由于这个情况，大家可以从这两张图上比较来看，2000年的时候，大概北美地区占到全球产能1/3，但是到了2015年北美地区产能降下来了，降到22%。正是由于2000年到2015年这个时期的变化，我讲得详细一点，可以把这个分成两个阶段，一个是从2000—2008年之间，因为前期美国页岩气没有开发，特别2000年以后美国认为他的乙烯工业已经进入夕阳工业，因为天然气价格非常贵，所以他认为乙烯工业进入夕阳产业，2008年美国页岩气大规模开发，使得美国乙烯进入新的一个阶段，后面我也会讲到。

 但是从这一段时期，由于页岩气并没有改变，所以美国乙烯份额在下降。这一段时间，亚太地区和中东份额在明显提高。中东份额在2000年的时候，大概只占全球6.7%，但是到了2015年，这个份额已经将近20%，这一块份额，中东+亚太地区，已经超过了50%，占据了大概55%的份额，这就是整个从乙烯产能，由于这段时间中东和亚洲地区的发展，使得整个全球乙烯的格局产生了非常大的变化。

 说完格局变化以后，我们再说一下原料的变化。2000年的时候，中东产能非常少，实际上真正用气体做乙烯裂解原料的，用乙烷做乙烯原料的一个中东、一个北美地区，其他地区大部分是用液体做原料用石脑油。大家从这张图上可以看到，2000年的时候，整个全球乙烯的原料，大概有55%是用石脑油的。但是随着中东乙烯扩能的加大，特别是2008年以后，美国页岩气工业化开发的成功，使得整个在用气体做原料的乙烯原料的产能在明显的提升。我们从这两张图上可以看到，2000年的时候，全球用乙烷做原料大概只占28%，但是到了2015年，达到了36%。

 如果说把气体原料乙烷、丙烷、丁烷都算上，到2015年实际上这个产能已经超过了一半，已经超过了50%。从2015年整个用气体做原料乙烯的产能，已经超过了50%，在气体这里边的话语权，正在非常明显的增加。这是乙烯原料比例的变化。

 再有一个是下游需求，因为我们知道，在我们大家说，在2000年的时候，应该说我们那时候就认为，乙烯大概有四大需求，聚乙烯、乙二醇、苯乙烯加上PVC，四大需求，当时这四大需求大概占到全球乙烯消费的92%，但是这几年发生了变化，PVC由于中国电石法大量投产，所以使得乙烯法PVC产量，提升得非常慢。从现在来说，真正乙烯下游需求主要集中在了聚乙烯和乙二醇上面。2015年全球乙烯下游，聚乙烯占据了60%，不到60%。乙二醇消费大概占到24%。目前这两个产品，占据了全球80%几的需求，整个使得乙烯下游的产品相对更加集中。

 从未来扩能情况来看，未来乙烯扩能，正好和我们所说的2000年到2015年这段时间扩能有一个差异，未来五年，全球乙烯扩能重心将转回北美。因为北美现在已经成了，除中东之外，全球乙烯成本最低的地区。我们现在所能统计到的，在2015年到2020年这段期间，全球大概会新增不到3000万吨乙烯的产能，北美地区大概要新增1250万吨，亚太地区新增1460万吨，亚太地区新增的1460万吨，大概有将近700多万吨，都是来自于中国的CTO、FTO，以煤或者甲醇为原料的企业。如果原油价格再往下跌，亚太地区新增的产能是不确定的。从整个趋势来看，实际上未来整个北美地区的新增的产能，在全球整个份额里面是非常巨大的。

 如果说最后产能实现，北美在全球份额是在提高的。我们刚才说了在2015年的时候，北美地区在全球份额大概只有22%，我们到了2020年它的份额大概会提高到25%。北美地区重新成为了一个，它在乙烯生产的地位上面，重新具有了一个新的资源。

 下面我说一下，在这种情况下，我们从图上可以看出来，整个乙烯开工状况。尽管有这么多乙烯在增加，但是由于需求的增长，从整个需求增长相对比较好这种情况下，未来的乙烯开工率，大概会维持在86%—89%之间，相对来说比我们在金融危机之前，或者是2015年之前的数字都要提高。

 我们刚才讲了全球乙烯的演变，但是丙烯演变，我们从图上来看，2000—2015年这段时间，整个丙烯产能增加也非常多，全球丙烯产能增加了大概5500万吨，但是这个地区不一样，基本上来自于亚洲地区。这5500万吨里边亚洲地区占了70%产能，中东地区也增加了1000万吨，其他地区基本上没什么增量。所以说造成了一个概念，2000年丙烯集中在北美、西欧、亚太地区，全球占了88%，但是到了2015年亚太地区占了全球产量的48%。整个成为了亚洲一家做大的市场。

　　在丙烯消费比例，我们刚才说了，乙烯现在需求变得非常少了，就变成聚乙烯和乙二醇这两个产品。但是从图上可以看到，丙烯消费的下游产品非常多，有聚丙烯、丁醇、辛醇等等，产品非常多。但是在聚丙烯里边有一个问题，在聚丙烯的消费结构里边，聚丙烯是一家做大的，我们到2015年，以2015年的数据来看，全球的丙烯里边，有65%都是被用来生产聚丙烯的，其他产品像环氧丙烷大概占了丙烯消费10.4%，丙烯醇大概5%左右，在丙烯消费里边，聚丙烯是真正一家做大的品种。现在很多人说我们可以不做聚丙烯可以做点别的，我们聚丙烯整个全球消费量大概在6000多万吨，剩下第二位是环氧丙烷消费，全球消费大概1000万吨。

 从未来扩能的情况来看，在2015—2020年期间，大概全球新增丙烯产能，也是在3000万吨左右，其中亚太地区新增了2200万吨，这里边中国新增产能大概在1700万吨左右，这个期间中国的大量新增丙烯产能，真正促使亚太地区产能增加量更大了。因为北美地区，乙烯量非常大，增加1250万吨的乙烯，但是会有一些情况，也会建5、6套丙烷脱氢装置，北美地区新增350万吨丙烯，中东地区新增210万吨丙烯，中东地区新增的丙烯主要是乙烯副产，因为他的乙烷资源很缺，所以中东未来乙烯扩能是以石脑油为主。

 由于亚太地区产能增加的非常大，到了2020年，亚太地区整个在全球的份额，大概要将近占据54%的水平，会提高的非常快。我们可以看，从2000年的时候大概占20%几，20年之后，提高到50%几，提高了超过一半的产能。

 从这张图上可以看到，正是由于这么大量产能的增加，所以使得未来整个，2016—2020年之间，整个全球丙烯开工率不会超过83%，刚开始我们让大家记的，那个乙烯开工率大概未来86%—89%之间，现在丙烯开工率不超过83%。这两个实际就出现了差异，我们后边再讲这个事。这大概是整个烯烃演变的过程。

 从聚烯烃演变过程来看，和乙烯差不多，一般来说是就地加工的办法。从这张图上可以看到，在2000—2015年整个聚乙烯产能增加，也是同样集中在亚洲地区。刚才我们说了，2000—2015年期间，全球新增了乙烯产能是6100万吨，这6100万吨有4000万吨用于生产聚乙烯。刚才说亚太地区新增3700万吨乙烯，2000万吨生产聚乙烯，这个数据相对低的，因为中国在乙二醇下游产品是非常大的时期，所以可能更多来做乙二醇，中东地区增加的产能中间有1530万吨是用来做了聚乙烯，这个就是整个的聚乙烯的情况。

 从需求来看，从2010—2015年，全球新增了4000万吨聚乙烯，这段时间全球新增的需求是多少？3530万吨，产能略大于需求，但是这里边需求里边，大概2500万吨增加在亚太地区，这里边更主要增加在中国。2000年的时候中国乙烯需求590万吨，2015年中国乙烯需求是2400万吨，大数增加了1800万吨的概念。而中东地区增加了大概400万吨的需求，而其他地区增加了680万吨的需求。欧美地区需求很少，美国在2000—2015年他的需求仅仅增加了20几万吨，欧洲的需求是负增长。所以大家可以从整个聚乙烯全球需求变化来看，从产能扩张来看，更多是相对资源比较丰富和消费力，而消费力恰恰又在亚洲和中国市场上。

 从全球聚乙烯未来的新增产能来看，实际上我们可以看到，正是因为刚才我们说了，北美地区大概新增790万吨，未来在北美地区，他有1250万吨的新增产能，大概800万吨用于生产聚乙烯，另外还有160万吨生产阿尔法烯烃，中国未来增长是1400万吨乙烯产能，我们聚乙烯产能要增加1100万吨，从这里可以看出来，因为绝大部分煤化工项目，下游配套就是乙烯-聚乙烯、丙烯-聚丙烯这种配置。乙二醇可以做涤纶，也有一部分做冷冻液，但是不可能全部做冷冻液。

 所以它只能运出去，从这个可以看到，我们未来的新增产能，如果说这些产能可以实现，都实现在了聚乙烯上。

 到了2020年的时候，刚才我们说了聚乙烯的产能大概增加2490万吨，需求大概是增加2100万吨，实际上这段时间，还是产能的增长大于需求增长。在这个增长里边，1400万吨增加在了亚太地区，大概是2/3的水平。而北美地区，这个时期有一定增长。北美地区我们刚才说的阿尔法烯烃的概念，北美地区未来很多产品，是要通过阿尔法烯烃来做出塑料等等，在替代上面会起很大的作用，所以北美地区未来要增加一部分产能，而中东地区产能增长是放缓的，欧洲一部分小国也会有一定增长，但是大部分增长还是集中在亚太地区。

 从品种上来看，2005—2015年这个期间，全球聚乙烯需求平均增速大概是3.5%，全球需求平均增长率3.5%，这里边分产品的话，实际上线性增长平均增长是5%的水平，而高密度增长大概是3.6%，实际上是不太一样的。

 从未来的需求增长来看，全球聚乙烯需求是在4.3%。大家可能说了，为什么我们2015年—2020年需求增长，比前几年还要快？实际上他的逻辑是这样的，我们刚才说了，中国现在虽然说我们的经济很差，为什么聚乙烯的需求还在增长？实际上我们有这样一个逻辑在里边，虽然我们的经济很差，但我们某些行业是非常好的，我这里边点一个，就是我们的电商行业，我们的电商行业大概从2000年就发展起来了，到2008年中国电商整个销售额，大概是8300多亿，但是这个销售额到了2013年变成了多少？13万亿。2015年的销售额，保守估计也不会低于17万亿，每年增长大概是百分之几十的水平增长，而电商的，带动了什么？带动了他包装的需求。我们现在所说的电商，刚开始我们在电商需求里边，买卖里边，更多是一些不怕摔的，衣服这些产品，但是现在看电商什么都有，易破品、玻璃杯都可以卖，最关键是大家现在饭都不做了，“饿了么”这些（APP），食品里边包装需求也是非常惊人的，而且这种浪费也非常惊人，我们先不说浪费，就说它包装需求是非常巨大的。我们有几个数据，大概在2010年的时候认为，这一类产品虽然很低，但是2000年电商里边塑料需求不超过30万吨，但是到2014年我们统计要超过130万吨的概念，未来整个电商的发展很快，包装的发展，如果电商销售增长超过30%，那么我们的包装的需求的增长应该不会低于20%的增长。电商发展完全不只是中国的问题，而是全球性的问题，全球电商发展都非常非常快。

 正是因为这样的情况，我们认为未来聚乙烯需求增长，是比以前变快的，这个跟经济增长非常多大关系，因为电商作为一个新的行业，整个需求是变快了。这里边包装问题仍然是一个主要应用方向，聚乙烯现在虽然有很多产品，但是包装绝对是大头，如果我们把全部聚乙烯放在一起，大概2000年的时候，整个聚乙烯大概是2%，但是到2015年大概到53%。这里边我们把全部聚乙烯都包含在里边，高密度聚乙烯包装产品，薄膜需求包装产品大概仅仅占到20%几。而线性和高压的，整个薄膜需求要超过70%，这种概念是不一样的。整个促使了线性产品在这个里边，在包装行业里边的需求，仍然会有一个快速的发展。

 聚丙烯的情况跟刚才说的一样，整个全球2000—2015年新增丙烯产能大概是3640万吨，亚太地区增加了2400万吨，大概在2/3的水平。从聚丙烯需求来看，未来仍然还是注塑和薄膜，而且增长也非常快。刚才崔总也讲了，金发的熊总也讲了，在中国聚丙烯的拉丝料大概占据40%多的市场，大家可以从这张图上看到，全球拉丝水平，大概有20%的水平，目前虽然说需求有所增加，但是市场也仅仅占20%，而且更多的产品是用在注塑领域，作为工业或者日用消费品，或者是工业界的量更大一点。而且同样的，电商产业对整个聚丙烯也有一定拉动，相对聚丙烯小了很多。从未来需求情况来看，未来产能增加，全球产能大概要增加1830万吨，但是这里边大概1400万吨是在亚洲地区。而全球的消费，只增加1600万吨的需求。主要是集中在亚洲地区。

 下面我讲一下，全球市场的发展，可能对中国产能的影响。刚才说了，因为现在天然气价格很低，下一步最大的冲击，就是价格的冲击。我们知道现在中国聚乙烯进口量非常大，我们可能更多是来自于中东的产品非常多，未来不仅面临来自于中东的产品，可能还会面临着来自于美国的产品，如果美国1200多万吨，将近800多万吨产能释放，美国未来可能会增加出口，大概要增加将近500多万吨的出口，这个出口会有很大一部分产品会来到中国，我们从这张图上看，2014年的时候，整个美国聚乙烯的成本和亚洲相比，这张图（PPT）是和韩国成本比较的时候，大概美国聚乙烯成本，比韩国聚乙烯成本低810美金。当时油价大概100多块钱油价的，成本比韩国低将近810美元。虽然说到了2020年，我们预计原油价格如果回到60美元的时候，这个价差的缩小，大概还有390美元，中国聚乙烯成本和韩国是差不多的，如果进入中国，中国的乙烯装置会面临着非常大的压力。低成本的聚乙烯材料增加，对国内产能的冲击，如果这些产品进入中国，中国装置怎么办？我们是赔钱卖？还是怎么办？还是停产？这可能面临着很大的问题。

 第二个是产品的产能的增加，会压缩聚乙烯的毛利空间。这张图是说全球不同地区，以聚乙烯和聚丙烯价格的比值。大家从这张图上可以看到，东北亚这条黑色的线，整个在2016年1月份以前，在2015年之前，是在1这里波动的，聚乙烯价格和聚丙烯价格差不多。但是到2015年下半年差价扩大了，最高的时候到了将近1.4，聚乙烯的价格和聚丙烯比值到了1.4，虽然近期比值在下降，但是由于整个全球的丙烯产能投产高峰，特别是今年下半年投产高峰来临，这个比值从我们的判断来说，未来可能会逐步扩大。我在图上画得有点夸张，是不是能到1.6、1.7的水平，可能达不到。但是超过1.4的可能性是有的，我自己的感觉，这个比值超过1.4有可能。所以大家就说，由于这个价差拉大，压缩了PP的毛利空间。什么概念？因为在国内来说，不管油化工，还是煤化工，我们都是乙烯、丙烯联产的，不可能只出乙烯，不出丙烯，国内可能达不到，你这个价差低了，谁生产的丙烯多谁就亏得多，实际上是这么一个状况。

 第三个，来自于北美地区的进口量会增加。2020年的时候，中国来自于美国的出口量，就超过1000万吨，比2015年大概要增加350万吨，这个概念会使得国内整个来自于北美地区的进口量会非常多。实际上北美地区的产品是高大上的产品，未来它的技术可能会拉动产业进步，这是北美的产品。

 第四个是中国聚烯烃出口仍然面对问题，我今年3月份到美国参加全球石化大会，美国专家是什么概念？他认为中国目前的聚丙烯的快速发展，有很大一部分产能被没有石化背景的企业来做，新增的产能进入了没有石化产业背景的企业，这些企业如果维持装置的生产，是有可能的。但是未来如果要达到这种，能够不断使产品进步的可能性，短期内是不可能实现的。我也同意这个观点，未来这些产业大部分生产通用料，从我们对未来“去产能、去杠杆”，最起码“补短板”这个概念来看，中国的聚丙烯不可能老是大量使用这些需求，未来出口我们一定要增加，具体增加到哪儿？而且现在还跟关税有关系，现在出口退税非常低，我们这个退税怎么样解决？这都会影响我们整个聚丙烯的需求。有很多时候，可能未来聚丙烯的日子，特别这5年，我认为10年之内，聚丙烯的日子，都不会有好日子可过，我就讲这么多，谢谢大家！