**2016中国塑料产业大会专题论坛二速记**

**主题：2016中国塑料市场价格走势及发展展望**

上半年塑料市场运行情况

塑料市场格局演变及发展

下半年塑料市场价格预测及影响因素剖析

**主持人：**深圳市高分子行业协会秘书长 王文广

**论坛嘉宾：**

1.中石化化工销售华东分公司合成树脂部价格信息主管 陆根弟

2.浙江特产石化有限公司总经理 袁小明

3.佛山佛塑科技集团股份有限公司供应链管理部总经理 朱北梅

4.浙江明日控股集团股份有限公司投研部 何辉

主持人:今天我们也请到几位重要来宾，通过对他们的访谈，通过他们讲的、暴露出的蛛丝马迹，让我们判断一下下半年价格行情，但是我要事先说明一点，各位来宾说的对了，你赚到钱了，我们一分钱不要。说的不对，赔了钱的，我们也不赔。所以我们来宾可以放心大胆地讲。接下来有请这一节的嘉宾：

中石化化工销售华南分公司合成树脂部价格信息主管 陆根弟

浙江特产石化有限公司总经理 袁小明

佛山佛塑科技集团股份有限公司供应链管理部总经理 朱北梅

浙江明日控股集团股份有限公司投研部经理 何辉

我们论坛今天采取先由主持人跟每位嘉宾访谈，这个期间大家可以有什么问题，通过纸条提上来，如果没有纸条最后可能留一个机会给大家现场提问。

首先请问一下陆总，陆总是中石化的老人了，我们国家都知道有两桶油，特别是树脂主要是中石化的，大会的主办方给我准备了一些问题，有问题我就按照主办方提问来，当然也有我自己的发挥。

陆总我们先问您一个问题，2015年底到2016年初，塑料品种领先于其他商品，比如说石油等等，大幅度的反弹，想问一下是什么原因？为什么我们树脂先反弹？其他品种后反弹？

陆根弟：下午好！这个问题可能是问的是期货，期货确实反弹要比现货早两个月，现货的反弹是在1月的上旬开始反弹，但是期货可能11月就开始反弹了，现、期反弹的原因，我觉得是不一样的。从期货角度11月份就开始确实要比其他商品反弹得早，因为我们对其他商品现货、期货价格不是太了解，但是我知道塑料线性跟PP的价格，现货跟期货价差比较大，当时我记得现货可能线性在8000左右，8000以上，期货掉到了7500，PP应该也就大概是这么一个价差。我觉得期货最初反弹应该是来自于基差的修复，因为贴水太多。从现货的反弹，我觉得它是来自于现货自身的基本面，当时我记得到了去年年底，或者是今年的年初，整个社会库存都到了一个极限，其实我们一直在跟踪很多的产业链说的很多的库存变化情况，确实到了那个时间段，库存都非常非常低。随着进入1月份以后，现货这一块库存很低，去库存。因为整个去年下半年一直在去库存，到了这个点上，去库存去不动了。整个需求进入一个平稳状态，然后那个时候又出现了补库存，所以从现货的角度，我觉得它还是一个供需的基本面出现了微妙的变化。他们的差异应该是这么一个情况。

王文广：陆总说清楚了，库存比较少，所以树脂先反弹了。为什么去年下半年库存比较少，我看了一下中石油、中石化到去年下半年年底，库存存货量都比较少，我们采取的策略是什么样的想法？

陆根弟：从2014年开始，或者说2014年下半年开始，库存确实是比2013年或者这前一段时间低一点，但是我记得我们整体的库存水平，还是一个相对平稳的状态，变化一直不是太大，可能到了今年春节之前，我们库存确实下得非常低，这个是主要考虑春节的一些因素的变化。春节总体下游这一块的需求，基本上是属于停顿状态。

但是总体上，就像王总你问的，我们的库存比前面要略低一点，我觉得最大的因素就是，可能我们领导考虑的，目前产品盈利能力非常强。PE也好，PP也好，都非常赚钱，所以卖掉就是钱。所以在这种状态下，可能会考虑低库存的运行。但是也不是说持续的低库存，我记得我们春节之后，库存就放得比较高。因为当时考虑的就是春节后市场应该有一波非常好的涨势，我们记得春节后的库存，上来一直没降下去。只到了4月份，才把这个库存降下去，当然也不是说一成不变，总体比往年略低一点，是这么一个情况。

王文广：刚才陆总讲的一句话我听到了，接着下边有一个来宾问了一个问题，说聚丙烯价格现在到没到低点？我听陆总说，现在中石油聚丙烯价格利润空间很大，我想问一下这个问题，现在聚丙烯价格是6000多。

陆根弟：现在应该现货大概6600、6700的样子。

王文广：那您给判断一下，现在这个价位是往上走还是往下走？

陆根弟：目前聚丙烯的价格，经过4月份过来有力度回调之后，价格水平总体上进入一个相对的低位，大家可能会说，跟聚乙烯相比，聚丙烯的价格跟年初比还是有一定的涨幅，不像聚乙烯这一块，聚乙烯基本上把年初的涨幅全部回掉了。从这种角度来说，跟年初相比，确实还能往下走一点，但是大家也可以考虑这么一个情况，去年整个聚丙烯，因为短期供应量的释放太大，整个下半年的下跌，它实际上是存在一定超跌因素，目前的情况不能跟年初的状态做相应的比较，我觉得它没有跟聚乙烯一样，涨幅会回补掉，我觉得年初是有超跌成分的，对于后面市场，总体上现在处于相对的低位，从6月份的整个市场的供需我们去看，其实4、5月份的检修在6月份都要回来，从供应的角度，其实它存在着供应增加的情况，另外6月份的需求还不及5月份，总体上从供需的角度看，应该还有一个往下调整的过程。这个过程把目前库存再能消化一下，尽管现在库存也不高，我觉得后面的市场，7、8月份以后的市场，机会会更多一些。因为大家去看一看，7、8月份整个供需状态，还是有比较大的机会。

王文广：我听这个意思聚丙烯现在6000多价格，基本上下降空间有一点不会太大。像新低就是进入的好时机，是不是这个意思？

陆根弟：非常准确，说明白一点，市场可能还会往下走一段，但是往下的空间非常有限。相对来说，7、8月份的机会，或者说7、8、9、10月份的机会更大一些。

王文广：谢谢陆总，因为你资格比较老，我还想问一个问题，2008年塑料价格降得比较低，去年是2015年价格也降得比较低，这是两个区间，塑料价格高低有没有周期可以遵循？

陆根弟：总体上因为随着供应，后面新增产能就会大幅释放。需求的跟进相对偏慢，总体上市场在未来可能有个一年左右，或者说再长一点时间，总体上的市场价格，目前价格水平上，还会往下走一点，但是我觉得也不会太深，因为实际上新增产能增加，或者说投产，没有大家想象的那么多。相信需求的增长，也是有一定幅度的。

至于周期的角度，我觉得2008年的这个点，不能作为参考的周期点，因为2008年出现了百年不遇的金融危机，当时市场恐惧到了一种程度，金融危机以后，看到整个需求全部出现了枯竭，或者说停顿。所以那个时候，价格就是一个特殊情况下的价格。

从周期的角度，你应该去看一下，新增产能的建设周期，能找到一个点。因为塑料价格如果说利润好了，自然会去投资，而且会是一轮集中的投资。等另一轮新增产能出来的时候，盈利水平又会略差，投资放慢，我觉得塑料或者说PP线性的价格总体水平的周期性，应该是体现在这个方面。

王文广：谢谢陆总！下面问一下袁总。袁总是浙江特产石化的，从事我们这行业20多年了，每年销售额达到80多个亿，中石化的陆总是原料生产商，佛塑的朱总是用户，何总是贸易商。

我想问袁总第一个问题，过去半年PP和PE进口市场有哪些变化？

袁小明：谢谢王总，因为我们公司是一家贸易流通企业，现在主要经营的是PP、PE、PVC，PE货源进口还是国内的煤化工。上半年整个PP、PE进口情况，主要有几个方面的情况。第一个进口量跟原来比较，整个PE的进口量，基本跟去年同期相比，基本保持平衡，PP整个进口量，减少了还是比较多的，这是第一个特点。

第二个是从进口商品类别来看，PP通用料占比逐渐减少，专用料占比比较高。包括像PP的一些材料还要依靠进口，随着煤化工的兴起，PP生产拉丝跟注塑，国内应该形成自己的，但是在PP的高聚合、高透明这一块，在短期内进口的整个市场的地位，还是不能动摇的，这个是PP的情况。PE因为国内整个投产的新增产能还是远不如PP，整个PE进口依存度，相对于PP还是算比较高，所以整个进口量并没有减少。但是整个商品低压和线性的增长，应该是快于高压，这个是第二个特点。

第三个从进口的区域来看，整个进口来源地主要还是以中东跟东南亚市场为主。特别是伊朗作为国内第一大进口来源地，今年整个进口的量增长还是非常大的，作为东南亚像台塑台湾、日本、韩国，虽然他们的产品品质比较高，但是因为生产成本也比较高，所以在商品性价比以及竞争这方面有所减弱，这是一个方面，从去年下半年开始，北美和南美进口的量也在逐步的增多，特别像今年、明年新增产量还是比较大。不过南美跟北美的牌号也是一个新的牌号，市场推广还是有一个过程，谢谢！

王文广：袁总说的我理解是进口量是持平的，上午介绍了聚烯烃有的是从油做出来的，有的是从煤做出来的，进口有没有从煤做出来的？全都是油做的吗？

袁小明：进口应该全都是油做的，PVC有一些。

陆根弟：国内基本上倾向于有机为主。

王文广：问一下浙江特产，去年价格PVC一直走高，还是工厂说得算，贸易商还说的不算，这个趋势未来还能维持多久？

袁小明：今年整个PVC从上半年开始，价格一路上涨，跟去年下半年截然不同，因为去年下半年PVC价格到了一个最低的4600，这个也是近几年新低，但是当时整个宏观的基本面不是太好，下游工厂也相对比较悲观，包括贸易商。所以是处于去库存阶段。但是今年上半年特别是春节之后的一波上涨，还是有两方面原因。一方面因为每年PVC有需求旺季，到了春节以后，下游工厂到了3、4月份，有一个提前的备料，第二个方面，特别是今年比较突出的，因为今年春节以后，整个国内资金相对比较宽松，房产市场也有回暖，整个需求预期，跟前期比也是向好，所以带来投机性需求比较大。本来库存就不多，所以价格因为有投机性需求的带动，整个价格上涨幅度还是比较快。至于王总说的上游工厂定价权的问题，因为这几年整个PVC这个行业，产业结构也在不断的调整，虽然整个国内产能很大，但是工厂整个行业的开工率不是很高，现在国内工厂真正满负荷生产的，也主要是集中在内蒙、新疆，具有煤化工优势的上游工厂，应该说在价格的协调性方面，跟原来效果比原来是好得多。今年上半年价格上涨，包括国内的工厂，因为相对协调性比较好，价格统一，推动了这次行情的上涨。

但是我个人认为，因为PVC这个行业，供大于求的局面，短期内没有彻底的改变，这轮行情的上涨，应该说还是基本面和一些宏观面的带动，PVC工厂连锁反应，起到推波助澜的作用。我估计特别是6月份，整个国内工厂开工率的增加，整个市场需求的减少，后续价格还是应该回到下游需求影响的价格定价去，谢谢！

王文广：这个问题我理解，因为我们国家产能过剩最大就是PVC，为什么上半年还有定价权，是比较特殊，因为现在逐渐转到用户这边来是好事。最后一个问题，说一下你的下游客户，今年生存状况跟去年比较是有改善了？还是什么状况？

袁小明：从我们经营的几个产品下游情况来看，应该说PP、PE，因为他们制品主要是膜料跟包装类产品，这些产品相对需求是刚性的，我们总体感觉整个行业，特别是今年原料价格油价下跌之后，带动原料价格下跌，总体下游制品经营情况，在整个大宗商品下游客户里面，还是相对比较健康的。但是从下游工厂的情况来看，国内加工工厂的贸易，总体感觉还是比外贸型的工厂，效益来得更理想一些，这个是PP PE下游的情况。

PVC下游，我们总体感觉经营情况不是太理想，因为PVC制品主要是以管材、建材为主，受到国内房地产基建项目影响比较大，普遍我们跑的下游工厂情况，大部分工厂总体订单还不是很足，特别是最近今年上半年，原料价格的上涨，但是他们的制品价格不但没有涨反而在下跌。整个下游行业也是在洗牌的过程，基本情况是这样。

王文广：分析的很准确，聚烯烃是内销比外销好一点，PVC整体差一点。下面轮到我们朱总，朱总在佛塑，您一年采购量多少？

朱北梅：现在整体量是下滑了，因为我们在2010年以后，我们还是把一部分的落后的一些产能，和过剩企业也进行了关停。所以现在，目前的产能不是非常大，一年大概不到20万吨。

王文广：佛塑按照我们范总上午讲的，正在去产能调结构，响应很快。佛塑而且也是上市公司，在国内国有企业改制是比较成功的，我老家是东北沈阳，当时有23个塑料厂，现在一个都没有了，我们佛塑一直保留下来了。过去两年聚烯烃价格都是大幅下落，现在已经接近最低点了，作为我们佛塑是加工企业，原料价格下落，对我们产品的利润的影响？我们是多赚钱还是少赚钱了？原料对我们的影响？可不可以介绍一下？

朱北梅：佛塑科技这两年在原材料大幅下跌的今天，我们整体利润还是有所提升的。我们在2010年开始，当时2010年有一个股权转让的问题，当时从佛山国资委把股权转让给广东省国资委，我们当时2010年把一些落后产能，以及亏损的企业都关停了。到2013年初的时候，我们关停的量已经达到了差不多20万吨，这个量关停完了以后，到2014年、2015年的时候，原材料大幅下跌的情况下，把我们剩余的这些优质产品，包括我们正在研发的一些新产品，反倒是出现了一些比较明显的好转。具体是表现在，像我们佛塑科技集团，我们是膜专家，除了做膜我们啥都不做，我们是各式各样的膜，现在主打的都是各种功能膜。原材料PVC我们也用，PP我们也用，PE也用尼龙，PTA我们也用。目前主打产品，有前几年看到的偏光膜，现在比较实行的锂电子隔膜，包括一些宝洁的卫生材料，都是我们在供应，包括现在大家抽烟用的烟的外包装这个膜等等这些，都是我们主打的产品。在2014、2015年，实际上这些产品的规模在不断的扩大。

我们在2015年的时候，我们也有一些新的产品在陆续的投放到市场，包括一些无孔透气膜，还有一些智能膜，太阳能背板膜，还有现在环保的灯箱布，高端的无纺布，还有就是超薄型的电容膜，等等这些都是我们最新的主打的产品。而这些产品在2015年都陆续进入了产业化，甚至有一些产品已经大规模化生产了，所以在2015年我们这些产品差异化，中高端的这些多功能膜，整体比重在增加，所以我们这两年总体利润来看，还是有所提升的。

王文广：朱总说的我听得是这个意思，原料下降的时候，利润能稍微增加一点，所以我们在座三位心态就不一样，贸易希望上涨，制品上如果下降，客户给你调价，要验资几个月或者半年，所以下降利润更高一点。最近几年树脂价格下降也比较大，我们佛塑在因为树脂价格行情变化，对我们产品利润造成影响，我们采取了哪些方法，来克服价格波动造成的影响？比如说我们买不买期货？套没套期保值？买没买期权？

朱北梅：我们这几年从2010年开始，实际上我们整个佛塑集团就在尝试用期货保值工具去尝试控制我们整体采购员材料的成本，我们套利保值的目的也很简单，主要目的就是一个，就是要控制原材料采购成本，适当降低原材料的采购成本。对于其他一切都不关我们事，我们要做的就是这个。因为在这之前，我们领导也意识到，让大家都清楚，一个企业，想要把成本控制下来，非常的困难。控制1%、2%，可能你的投入都非常的大。可能你的设备，包括人员培训等等这一块，投入下来你的整个利润，未必就能增长2%，但是最快当然也是最好的一个途径，如果原材料价格能够下跌，一年下来平均下跌100块、200块、300块，再加上中石化给我们一些返利，这样做得好的话，一年下来我们能够做到有500块钱甚至更多一些。不管怎么样，总之材料价格降下来，我们相应利润就能涨上去。我们在2010年开始，也积极的进入到套期保值方面来，当然另一方面，我们公司这一块也是在积极地开拓中高端差异化环保这些产品，一方面我们开拓新产品，开拓新市场，另外一方面我们利用期货这一块，在集团采购、统一采购的机制底下，适当的降低采购成本，两者双管齐下，才逐步逐渐的能够达到现在这样的目标。

王文广：朱总他们采用了期货来规避价格风险，接下来问一下何总，何总是来自浙江明日集团，他们单位是浙江省塑料协会会长单位，我比较了解。问你的问题要专业一点，聚丙烯期货上市以来，市场交易发生了很大变化，这个点价，期权方面，请你介绍一下相关情况。

何辉：谢谢主持人，我先介绍一下明日控股，明日控股专注于塑料现货贸易，踏踏实实服务下游客户将近20年，公司这几年基本上每年保持将近30%的增长率，目前到去年年底，整个销售量已经突破了200万吨。聚烯烃占了一半以上，100多万吨，加上PVC，整体也达到了200多万吨这个水平。所以公司对于塑化的贸易，这几年还是有非常多的经验可以介绍和分享的。老塑料大家都了解，原来我们基本上一个电话、一个笔记本，早上一个电话打进来，当天业务就完成了，但是随着PP期货上市，我们的交易模式也进行了一个发展。因为PP2014年上市的，大家对于预期比较差，所以PP期货上市之后，远月合约基本上是深度贴水的结构，这就造成了我们也抓到了其中的交易的机会，就是点价的模式。点价模式具体我可以介绍一下，远月合约的深度贴水，客户由于有这么大的一个基差保护，PP当时2014年上市之后，是12000多的价格，但是远月价格已经跌了比较大，甚至最多时候远月价格贴水现货1000点，下游客户觉得哪怕你现货跌下来，我可能3、5个月里，期货有可能还会往上走走，所以就通过期货买入合约，等到交割月临近的时候，再把点这个过程给完成，我们适当加一点点置换货物的费用，把客户点完价之后的货品，直接送到客户的厂里面。这是点价模式，但是点价模式也有缺点的。

因为点价，如果上游订单没有锁定的情况下，如果期货现货都往下的情况，他整体也是会有爆仓的风险。PP期货上市之后，实际上2014年的合约，包括2015年1、5、9合约，其实做点价客户都是赚到钱的，但是我们也看到，2015年11月份有一轮暴跌，这轮暴跌的时候，当时做了点价合同的客户，受伤就非常深。因为当时8000左右点价PP而最后我们也知道，PP价格被打到5000多，这样很多客户就会有爆仓的风险，所以提醒一下做点价，最好有下游订单锁定的情况，这样可以把厂家的生产成本也可以锁定，安排生产也比较方便。

下面我们也可以说另外第二种新的业务模式，也就是保价的模式。保价的模式因为衍生品市场的发展，才发展起来的。2015年初的时候，各家期货公司，开始组建衍生品的团队，我们也接触到了这些信息，但是开始也并不是很重视。但是2015年11月的时候，我们也逐步的开始推行保价的模式，因为对于下游客户而言，他们是怕价格上涨，但是又怕看错，万一价格下跌，就出现像点价这种情况，就会出现爆仓，追加保证金等等。但是如果是保价这种模式，动用了期权这种模式，实际上就不一样了。为什么？期权我们可以给他理解成为保险费的形式，如果看错的情况，大不了这笔保险费我就放弃了，但是如果看对的情况，收益是无限的，是往上的，就相当于你做多。而且期权的权利金要比期货的保证金还要少，也就是说杠杆作用还要多，对于客户而言，他可以不必动用太多的现金去囤现货，也不必动用要追加保证金的期货模式去做这种，这是第二种点价的模式。第三种也是接触了比较多的，今天早上我们听了两个宏观报告，大致上我自己总结，目前市场的情况，房地产价格是高起的，我们股市是低迷的，所以目前市场上资金也非常多，但是投资也是非常窄，而且越来越多资金都开始往商品期现这个模式在转变，我了解期现的这些投资公司，开得越来越多，而且规模越来越放大。这样作为我们明日控股而言，有这么多年现货的优势，也有300多个人的销售的团队，可以帮助做期现的公司，组织现货货源，甚至可以帮期现公司做成仓单等等。而且期、现公司做完整个基差回归的收益之后，因为没有这么多的现货销售资源，完成现货销售，也可以完全委托我们明日控股，通过我们明日控股电商平台把整个商品销售给下游客户，因为我们下游客户有3万家，整体直销率达到90%多，这是目前PP上市之后，由于远月深度贴水的结构的Back模式，所以有新的三种交易模式在发展，今后可能期权的发展，随着制度跟产品完善，可能我们也会用的越来越多。

王文广：还有一个小问题，据说做煤化工去年赚了很多钱，未来还能赚这么多钱吗？

何辉：其实这个问题煤化工的领导回答更合适。我们从分析角度看一下中煤、神华等等去年的年报，我们也可以看到，其实去年上市的煤企亏损面是非常大的，今年中煤一季度报告也是亏损的，我们也可以看到他的主营业务，煤炭业务是亏损的。但是煤化工利润看上去还是比较高的，从我们根据成本的测算，实际上煤化工的成本只有5000多，对于目前它的现货售价6000多，利润还是相当高的。尤其是PE，算出来还要更高一些。这里我们仅仅是根据原料的成本测算他的边际成本，他的一些折旧，因为前期投资都是几百亿、上百亿，这些都没给他测算进去。如果作为国内，煤炭企业实际上环保压力也比较大，根据十三五的能源规划，煤炭企业成本实际上还是比较难下来的。而且国内煤炭也是过剩的，整个需求也比较差，所以想通过成本端来降低他的成本，也是比较困难的。而且我们也可以看到，煤化工跟油化工来比，煤化工的质量比不上油化工的，好多高端产品，只能由油化工来生产，所以我们觉得，去利润这一块，对于未来煤化工企业来说，还是比较大的一个压力，实际上去年11月份一个暴跌，主流的逻辑也就是整个产业链的去利润，这么一个环节，再加上整个宏观商品是比较差的，随着整个大宗商品持续走弱，去年11月份，一下子大概跌了大概将近30、40%，达到了最低点，像PP达到了5300这个点都可以看到，塑料也将近7000也破掉了，5月也只有6750。所以整个利润的情况来看，我们觉得未来它的去利润的环节，还会继续再发生，只是因为各个企业，既有盈利产品，也有亏损产品，整个调结构的情况出现的话，会呈现缓慢的过程，而且随着扩能的持续开展，整个利润的压缩会越来越大。谢谢！

王文广：谢谢何总！何总也介绍了，聚乙烯、聚丙烯生产成本5000左右，空间还有一点，但是不会太大，我就在5000点的时候进一些，不会下降太多。

时间不多，有一个嘉宾提了问题，他的问题是美国PE，预计什么时候能冲击到国内行情？上午他们介绍美国PE我们进口不是太多。

陆根弟：这个问题可能是提页岩气做的PE对中国市场冲击从什么时候开始，目前去看美国放的计划，好像挺长。在未来5年里面，大概要投产的可能有1000万吨。但如果是放在五年的时间去看这1000万吨，我觉得也不是太可怕，即便他全部投的话。现在我们全球表需应该到了1亿吨以上，美国的页岩油未来5年是1000万吨，一年也就2%左右。原来美国页岩气最早说法是从2016年开始，他的一些装置页岩气装置要陆续投产，但是从目前来看，速度可能是再往后推，2016年的概率就不大了。除了墨西哥的那一套在4、5月份开启来之后，后续美国那一块的量可能要拖到2017、2018年，如果这些装置投产之后，我预计可能对中国市场的影响，也就放三个月，我估计真正要影响的话，也是2017年以后。再说现在其实页岩气的装置在我看来，有点类似于煤化工，其实它的成本也是非常大的。所以我现在看过去，干到后面可能页岩气这些东西可能干不下去都有可能。

王文广：不用太担心，即使页岩气聚乙烯投产了也要五年以后，也不是太大。再一个美国的页岩气装置加上去之后，被沙特和俄罗斯搞得大部分都停产了，好像做不起了了。

陆根弟：从我们传统理解页岩气，轻烃裂解，都认为它的成本会比较低，因为轻烃裂解副产品比较少，相应处理副产品设备比石脑油少很多，理论上它的投资成本比石脑油要低很多。但是我最近碰到过三件事情，突然让我对轻烃裂解的成本产生了很多的疑问。实际上碰到几件事情，发现轻烃裂解投资成本非常高，超过了煤化工的投资成本，但是我不理解为什么超过煤化工的投资成本，这个是将来可能我要去搞清楚的东西。

王文广：有一个疑问我想问一下袁总，你是搞PVC，我刚才听他们介绍塑料行业，说现在卖的PVC基本都是煤做的PVC，乙烯裂解基本上卖得很少了，乙烯法还有电石法现在是什么状况？

袁小明：现在应该说国内市场这一块现在整个市场PVC装置，整个生产的量，主要还是以电石法为主，当然因为这两年，整个行业结构也在做调整，最近国内的乙烯装置也有一些新的投产，当然不是乙烯，他是甲醇基烯烃，现在整个供应这一块，整个市场主导权还是以国内电石法为主。

王文广：感谢四位嘉宾，大家以掌声感谢他们！会议结束！