主持人：下面我们第二论坛的嘉宾，有请廖承涛、陆根弟、许彦、叶良付、韩新伟、郭华山上台。 廖承涛：由于时间的关系，也希望我们的嘉宾能够观点明确、论据清楚，这样我们能在很短的时间内能够给大家分享一下我们对整个行业的认识。 大商所组织这个论坛把我们的产业上中下游形成一个产业链的互动。今天所有的话题也会围绕产业链中热点的问题进行交流。石化行业是国民经济的基础产业，石化行业也是伴随着环保、生态的问题同向而行的行业。 第一个问题想请问我们叶总。今年陕西省政府对当地的煤化工企业进行限产，对我们的煤化工企业会形成一些影响。希望叶总能够就这些影响以及整个煤化工企业发展中与环保如何有效地协同、协调发展来分享一下。 叶总也是我们大商所的新朋友，请简单介绍一下。 叶良付：非常荣幸能够参加大商所的论坛跟大家交流，受公司领导委托，就刚才廖总的问题分享一下。 国家能源集团成立以后，我们现在煤化工的规模也给大家做一个介绍。目前国家能源集团整体的煤化工规模是400万吨的煤制烯烃和400万吨的煤制油。所以我们这块作为在煤化工领域应该也是算是最大的企业，对煤化工的发展充满了希望，非常地看好。 刚才廖总说的煤化工现在的规模越来越大，国家在环境方面要求越来越大，给老百姓一个绿水青山友好型的生存环境是当前一个重大的方针。作为有责任、有担当的央企，我们也是责无旁贷要履行好义务，给老百姓创造更美好的蓝天，所以我从两方面回答一下。 第一我们国家能源集团所投资建设的项目，在整个建设初期的规划里面，包括在建设过程当中对一些污水的处理以及回收，对一些废气的处理，应该说都是非常有保障的，是属于环境友好型的。给大家分享一下一个成果。就是我们包头第一个60万吨的聚烯烃示范项目，以及鄂尔多斯的百万吨煤液化项目获得了2017年国家科学技术进步一等奖。所以在技术上应该是可靠和环保的，这个请大家放心。 第二个因为刚才廖总也提到了，实际上近期陕西地区在环保督察方面应该说是在全国各个领域属于比较紧的，因为煤化工的集中地也是在那些区域。我们实际上了解了一下陕西政府在2017年下半年以及今年的6月份出示的环保公报以及中间陆陆续续几次，重点关注区域在关中区域。在陕西北部并不是这次的重点，所以我们榆林工厂受到的冲击和影响也比较小。 这对我们国家能源集团的影响几乎没有。要说有的话，这次国家环保大力的公报，对我们煤化工行业的从业人员在环保意识方面起到了进一步的强化和忧患意识的提高。 谢谢大家！ 廖承涛：谢谢叶总精彩的回答！ 应该说陆老师是我们行业的老朋友，在整个行业中深度、宽度也得到我们业界非常高的认同。塑料产业平均每年有5%—7%的增长，主要是包装行业。这两年最快地体现在外卖和快递两个产业上。这两个产业的发展也带来了一系列的环保的问题，也是饱受诟病。我也想请陆老师就具体的产业情况跟大家分享一下，这两个产业在环保中的变化以及受到的影响这两个行业产业的变化对我们整个塑料需求影响有多大？ 陆根弟：就像刚才廖总刚刚说的，近几年我们的网络经济增长得非常快，得益于网络经济的一个高增长，每年大概有30%的增幅。我们塑料包装也得到了一个很快的高速的发展。据有关部门的一个统计，到去年大概光快递塑料的用量到了400万吨。像外卖的这些我知道的项目，每年销量到了30万吨。加上PS纸张凝膜的包装，整个塑料用量到50、60万吨。 塑料的包装快速发展，也产生了很多负面的东西，环保的问题特别严重。我们知道塑料包装、快递这些东西，包括外面基本上属于一次性的包装材料，用了就扔了。所以产生了很多的白色污染和生态问题。 这个问题在几年前就有专家呼吁对快递的塑料使用要进行遏制。最近国家也开始重视这个问题。我记得年初我们发改委网站公布了一个限制快递包装的征求意见稿。目的就是怎么把这个快递、快餐这种一次性的塑料包装用量降下来。我们知道塑料除了有白色污染，还有一些东西是非常难处理的。自身的降解时间很长，像聚烯烃可能要几百年，像聚氯乙烯、苯乙烯这些东西分解降解可能要上千年、上万年。我们最终对非塑料的处理只有两种办法，一个是深埋，一个是焚烧。 如果说我们要深埋的话，几百年、上万年不化，会影响土壤的质量，也会影响地下水的质量。 如果焚烧的话，苯基等等的存在会产生大量的VOC的废气。像苯基会产生剧毒的气体。 所以国家非常重视，年初就公布了征集意见稿，相关政策也会很快推出来，方向第一个是减量，第二个是重复利用，第三个是用生物基等材料替代。 另外我们的上海市政府也在推一个快递包装的新方案，替代一次性的注塑、PS发泡的材料。现在正在征求意见，估计也很快在上海会推出适用，然后往全国推广。所以从这个角度来说，将来对塑料这块特别是快递的使用量会产生一个很大的负面的影响。 不光是在我们中国，其实现在限塑已经成为一个全球的潮流。今年我们国家禁止了废塑料的进口，国外产生了很多的垃圾问题没法处理。现在我看欧盟、英国、加拿大、新西兰等等很多发达国家都在推一个限制一次性塑料的限塑政策。最激进的应该是英国到2020年基本上要禁止一次性塑料的使用。这样的话，我觉得对我们未来的需求影响肯定是负面的。 廖承涛：提到这个问题希望引起大家跟多的思考，塑料发展的同时确实存在问题，也需要技术创新升级来改变这个问题。 我想从郭总的视角作为下游企业，如何感受环保，以及对环保和整个产业发展之间如何协同，请郭总分享一下。 郭华山：各位领导下午好，感谢大商所给我的机会！ 我来自江苏无锡双良集团恒创包装材料有限公司，现在主要的产业是清洁能源设备系统服务提供，还有新材料研发、投资生物医药等等。所以是一个综合性的集团。 我们双良集团有四条生产线，主要生产包装材料。主要使用的原料是包含共聚聚丙烯和少量的特殊材料。 刚才廖总的提问，我回答一下我的看法，因为快递和外卖这几年高速发展，最快的速度达到年增长率78%，这几年有所下降，增长速度下降比较明显。这两个产业，就是快递和外卖的快速发展的确是拉动了整个塑化产品特别是包装材料的消费能力，都在快速增长。但是的确造成了环境污染的大问题。不但是我们国家在高度重视，实际上现在全世界一直在谈论白色污染问题。如果不解决这个问题一定会制约整个化工产品未来的发展和应用。 我想怎么解决呢？其实怎么能完成这个能化产品的生命周期的循环过程可能是最终的方法。 首先是我理解必须要完成垃圾分类，然后寻找我们废料再生回收的技术。按照以前的技术，现在不光是中国的，包括全世界的都会去取缔的。因为我们以前的再生真的是以牺牲环境为条件的再生，我觉得他已经不可取了。 第二个问题，即使是你的再生能够非常强，但最终这个产品一定还是要变成废料。最终你还要解决废塑料的处置问题。所以我觉得可能更多的方向。 第一个是要么就成无毒化的焚烧或者把它作为燃料。我们知道能化产品是有有毒物质存在的，怎么进行无毒化处理也是一个很值得的探讨的方向和问题。 第二个是如何实现替代，对现在进行可降解的技术研究，比如说PP能不能解决降解问题？我觉得是可以的，不管是现在技术还是未来技术解决PP降解问题是可以做到的。但是你要解决可控制降解，这是一个比较大的难题。因为它要完成功能周期，比如说食品包装的时候，食品包装有效期必须保证。所以我觉得在这些问题没有处理之前，或者没有新的技术出来之前，环境问题一定会制约能化产品的发展。 廖承涛：大家也都知道未来三年在我们整个塑化产业尤其是聚烯烃产业是集中的投产期。从相关数据来看，未来三年我们PE的增长大概在950万吨左右。PP整个产能的增长大概在1250万吨左右。未来三年可测量的消费量也在1000万吨左右。也就是我们的供应大概增长2000多万吨，需求可能只能增长1000多万吨。这样对我们整个塑化产业的格局会发生深刻的影响，包括运营规则和转型升级的措施也会触动我们重新思考。 下面请我们的许彦来分享一下。 许彦：尊敬的主持人，大家下午好，这个会开得时间比较长，我就长话短说。我觉得基本上我们国内的上游产业开启了多元化之路，我们整个供应的多元化的趋势也非常地明显。 我们的下游这几年反而确实在整合，下游的集中度在提高，上游的集中度在下降。我个人理解可能我们这个产业会向PVC过渡，上下游还是都比较集中。我们有别于别的行业最大的区别，就是我们这个行业产品，因为聚烯烃产品是千差万别的，跟PVC还是不一样。今后整个聚烯烃产业价格波动率会缩小。 过去大家做塑料都了解，往年塑料都有2000、3000块左右的波动，去年开始这个波动率越来越小。就是因为上游的多元化以后，参与定价博弈人数众多，下游的集中度提高以后，下游的议价权也在提高，所以导致波动率下降。 还有大规模投产以后，比如说以前哪个装置着火、爆炸，可能会引起比较大的波动。包括哪个装置投产，其实现在这么大的体量，30、40万吨的装置有什么波动其实对行业没有什么影响了。 在座可能做产研比较多，聚烯烃这个产业未来真的是不太好做了。在定价博弈的加注越来越多，最终导致价格的波动率越来越小。这是多元化后面供需的格局。 产业升级方面，大家知道煤改气这个导致了整个低压的价格大幅上涨。其实我觉得这个也就是产业升级的表现。今后随着生活水平的提高，包括农村煤改气，还引起了厕所革命、给排水的改造，对于生活水平的提高，对低压的需求肯定是越来越高的。 今年我们的煤化工只要能转低压的，不管时间长短都在转低压，这也避免了大家原来都产线型。线型知道用在农地膜和包装膜上，前面说的煤改气，PE的管材去年翻一番，今年可能缓下来了，但是趋势不会变。 关于煤化工物料的开发肯定是今后重点的方向，我们知道在很多的塑料的高端领域，包括PP发泡、高熔聚丙的注塑可能今后都是我们发展的方向，国内今后这么多年的大规模的扩容之后，大家肯定会往专业化方向发展。 我觉得可能随着刚才廖总说的国内在今后几年的集中产能投放之后，我觉得可能今后的定价会逐步转向成本定价。这两年的聚烯烃的效益比较好，所以后面上来比较多，如果都上来可能就取决于成本优势了，趋向于成本定价。 廖承涛：谢谢许彦！行业在快速地成长，但是成长的过程中，上中下游感受到成长的压力也不同。 现在最难过的可能是我们的中间流通环节，今年我们在现场也有很多中间流通服务环节的朋友，下面我们请明日控股集团的韩总来给大家分享一下。明日控股集团是我们行业的龙头，韩总也是我们行业中的翘楚。昨天参加了明日控股集团的20年年庆，给我们带来很多的鼓舞。 我们作为中间环节在未来产业格局下，我们如何发展立命，请韩总分享一下！ 韩新伟：谢谢！未来三年，我觉得有两个东西要明确一下，大家都说产能比较多，其实我自己感觉未来产能如果出来以后可能都会打七折的，因为未必都会投产。然后从全年的角度来看，投产再打八折，也就一千四五百万吨的东西。如果这样，考虑到进口等等方面的因素，这些都可以替代掉。所以我觉得是供略大于求。 未来我们产业链金字塔型的结构肯定不会变，不管上游增加多少。无非是每一个环节中参与者可能会有比较大的变化。 实际上未来可能会竞争更加激烈。然后未来可能所面临的环境会更加地恶劣。所以到现在为止，竞争可能也才刚刚开始。未来会更加困难，去年也说过这个。竞争越激烈，面对的形势就越困难，去年下半年又是去杠杆、又是紧资金等等加在一起，风险还是比较大的。 贸易商怎么办？其实我自己想，第一个可能还是要提升自己的服务能力。明日作为中间环节传递价值，也不是创造价值的。从这个角度来看，我们把自己定位为一个供应链管理的服务商、专家。全方位提高我们的服务能力是我们的目标和最主要的方向。 最近我们也介绍了，一个也带创新我们的服务的模式、经营的模式，场外衍生品的工具，开展基差交易、点价、保价这样的业务，满足我们上下游客户多方面的需求，还包括管理风险的要求。 我们也在开展供应链金融的服务，我们想把传统通过贸易商适销的办法，能转变成供应链金融的模式，能够把一些机构引进来，然后通过我们的交易数据的征信，能够给下游客户解决一部分融资难、融资贵的问题。我们中信保也在做这个业务。在这个过程中我们自身的能力和业务也在扩大.

另外信息服务，我们也是建立自己研究的体系，主要现在是通过分析我们自己的一些交易数据，看看能不能给我们的合作伙伴提供未来市场发展趋势的分析判断来帮助大家。 另外想讲的，昨天其实也讲到跟客户的关系问题。我们现在也想把我们跟客户的关系从原来的这种通过信息不对称的博弈关系改变成大家共融共享的关系，这个说说是容易的，我们现在也在努力。至少明面上朝这个方向推进。 第三个我建议大家还是要重视科技的力量。因为现在不管是什么产业，我觉得都是科技引领的。塑料行业这一块有些时候科技上一个小小的突破，可能会带来整个行业的突破。我觉得就是要拥抱科技，利用好我们的数据。 最后我也想讲希望未来能够全面地转型升级、全面地提高服务能力、全面地拥抱变革。 谢谢！ 廖承涛：谢谢韩总！应该说韩总也道出了我们作为中间服务商的未来之路，我们的核心是服务，但是本领是要价值再造。 应该说我们今天整个的大会的论坛也安排了很多的嘉宾来讲很多方面的事情。但是很多嘉宾也都讲到了贸易摩擦，应该说贸易摩擦是最近比较热的话题。但是从美国对中国所有的要求来看，要求中国进口美国的石化能源也是很大的要求。 在石化能源进口的方面，我们刚才又讲国内未来三年有大概2000万吨的产能的投产。上午的嘉宾也分享了，我们现在每年大概还有1000多万吨的进口，尤其是PE要进口到国内。 未来我们将面临什么样的格局？国外尤其是以美国为主导的石化企业大批的产品要进口到国内，国内每年新增产能也很多。未来从整体、全球的数据结构来看，应该说中国未来的PE还将保持大批量的进口，也就是每年只增不小，从绝对量来说。我们的PP主要以出口为主，也就是说PE是进口，PP肯定是逐渐地增加出口量。 下面我也想请陆老师和韩总从两个维度来分享一下。因为中石化之前就布局了出口的相关安排。先请陆老师谈一谈中石化出口的相关思考和动作，以及未来如何给大家进行解读。 陆根弟：确实未来的新增产能非常多，刚才廖总也说了，我也仔细地看了一下，我的数据比你大。PE大概950万吨差不多，但是PP可能要到将近1900万吨在未来三年。 然后再往后看2021年以后新增产能可能更多，因为我看到今年乙烷裂解这块的量签了很多的合同，统计的数据乙烷裂解的量有3500万吨，我这个950万吨都没包括这一块，我算的基本上就是比较靠谱的，已经在动工的，已经有投资的这些项目。 如果说乙烷裂解在中国能够梦想成真，我觉得2021年以后的量可能比现在还要大。特别是国内PP这块的量将近1500万吨，现在我们进口就400多万吨。这块量是挤不走的，因为基本上不核销，一定会留下来。因为自己肯定消化不了，只能靠出口。 我们中石化这块也做了很多的年，2010年就开始，然后这几年特别是今年步伐跨得特别大，也不断在国外设一些分公司、办事处，今年给的出口的量是比去年翻倍还要多。我们去年出了6万多吨，今年要到13万吨。我们1—5月的出口量是57000吨，95%是PP。未来这个路在国内将来肯定是要走的，不走是行不通的。 廖承涛：谢谢陆老师！韩总这块有大量的进出口的实践，希望你把进出口的市场、未来的格局跟大家分享一下！ 韩新伟：时间不早了，也长话短说。出口方面，我感觉看了一下好像进出口的数据都差不多，但是出口方面还是PE转口比较多，保税库的东西转出来，我们国产出去的主要还是煤化工这块。 我们之前确实有一些实践，但也不是特别多，到目前为止可能是进口转口为主，直接的出口还是PP。现在一年也就一两个月的窗口期，也不多。整个中国的出口量也有限，30万吨的出口量可能也就占1%左右。所以这个出口某种程度上更多是边际效应或者价格的风向标的作用。一旦出口打开，价格上的能见点就明显了。 未来是否能存在大批量的出口也要打一个大的问号。如果我们产品的技术含量不提升的话，按照现在的贸易格局要大幅度出去也比较难，有点像我们的PVC。 就我们自己的角度来看，未来还要跟国际的同行或者国外的商社学习很多的东西。因为我们也发现这个事情急不来，是一个慢工细活，搞不了大跃进。我们在国外也设了一些子公司，在这个过程当中看看能不能把国内这些衍生品的工具跟出口嫁接起来做一些尝试。现在我知道国内贸易类公司做得还是比较多的。 谢谢！ 廖承涛：说到进出口，更想说我们在全球环境下，不管进出口，最终取决于需求和成本，也就是成本和需求推动了全球行业的流动。 今天大商所整个主题还是围绕期货、期货衍生品的工具在我们塑化行业的使用。下面有一个问题希望我们两位嘉宾回答一下。一个是神华的叶总来讲讲在整个衍生品工具的理解和使用上，目前走到了哪一个阶段，以及自身有哪些思考，也想请大家分享一下。 叶良付：期货跟我们现在各行各业非常地紧密，跟塑料行业关联越来越高，我们神华在2003年也推出了线上的交易。塑料期货发展这么多年，上午领导也做了介绍。非常好地介绍我们现在的实体，现货跟期货的关联度越来越高，金融为实体服务的功能现在越来越大。 现在很多人买现货都会去参考期货。我们神华在这样的一个大潮里面不可能去独善其身或者置之事外。所以从我们国家能源集团的布局来看，我们公司也在积极地做一些准备和尝试。 实际上我们在煤炭领域，我们集团下属有一个煤炭销售集团已经在煤炭这一块做了一些尝试。目前来看各方面都比较成熟，等我们在内部的一些风控再做一些完善的基础下，我们可能也会去试水这方面套期保值的业务。 在这样一个大潮下面，我们神华、国家能源集团也会跟着大潮一起去推动这个事情。希望让金融工具和我们现货更加紧密地发挥作用。 还有我看今天在座有很多的老朋友，也有一些新朋友，跟大家做一个小广告。我们神华网上平台每天都有竞拍。我们这个平台每天交易的数据尤其在PP和PE的通用料上面，对市场的价格绑定还是有非常强的指导作用。所以不管买不买，大家都可以去看一下，这个是免费的。 廖承涛：谢谢！神华一直也是我们期货参考的标的价。我们也非常期待上游更多地去参与期货，要想推动上游行业的基差定价，上游的定价对我们行业有着至关重要的作用。 下面我们请郭总讲讲，今天也讲了很多的基差和点价的功能应用,郭总目前如何应用这个工具，有什么样的期许跟大家讲讲。 郭华山：其实我用得不多，期货出现以后加剧了整个现货的波动幅度。还有一个就是它的确也开始削弱了我们现货提供商的定价能力。它在台面上引导现货的定价。所以为了规避这个风险，我们的确也做了一些尝试，比如说点价、基差点价、和约点价，包括保价。去年我们都不让自己操作，所以点价、保价、和约点价只是针对中间服务商来进行的。 从去年下半年开始，我们经过了集团的讨论，开始容许下游企业做一些现货的风险规避。所以我们从今年开始对库存产品的套保也开始介入了。我们采购量在1100吨的PP量，我们为了保持生产的稳定，60%会把这个量交给上游的炼化企业进行长期的稳定的供应，为生产提供稳定性。有40%的量是外采的，这块基本上通过跟期货或者金融衍生品相结合的方式。主要是降低我们采购的风险控制。 我们目前碰到最大的问题，我们不是专业的人才，耗费的精力很大，分散了我们对经营管理、生产控制的其他精力。我们希望现外采部分能够寻找一些实力比较强、信用度比较高的上游或者中游的供应链管理的服务商跟我们一起合作，把这一块移交出去形成战略的供应链关系。减少我们在市场波动风险，减少采购成本，最重要的是分散我们更多的精力不是去做采购市场的分析，而更多注重自己的生产管理，比如说生产的更新、产品的创新和销售的服务。然后更关注我们自己产品的更新换代，把采购那一块以战略合作的形式移交给上游更有实力、更专业的团队来完成。 我们集团也有一些想法，如果我们的这种模式，实践证明成功了，我们集团一年的采购量将近100多亿，包括其他的产品的采购服务交给更专业的企业。 廖承涛：未来我希望郭总能成为我们产业的第一个成功的案例，形成上中下游的互动。 作为行业的整个发展过程中，在里面具体的操作过程中，我们必须做出判断，下面我们请中石油的许总对今年下半年的市场做预判。 许彦：今年的塑料市场大家做得很累，基本上没有什么太大的空间。我们上半年进口PE多了22%，这个量非常大。所以说新多出来的料并没有对市场形成更大的压力。在需求方面，我们通过数据也可以看出来今年1—5月份需求出现了下降。 如果上半年需求不好，下半年的需求一定会比上半年好。但是从供应来看，进口到货量也不会少。而且还有一个就是现在整个宏观环境又是偏空的。今天很多老师都在讲这个环境。 往下打整个要考虑到回料，其实今年的表需增长非常少，所以我觉得往下打也打不下去。最近大家都问我怎么看？我真的很想说下半年应该会有波动，但是真心话我觉得下半年没行情。 廖承涛：也就是我们下半年的日子可能更难。 最后一个问题我还想请教一下郭总！市场是一个传导的过程，我们的下游也非常地艰难，我想请郭总谈谈对市场的认识。最后请郭总讲一讲您怎么看下半年的行情？ 郭华山：真的不好回答。 我是这样想的，在供应没有完全恢复之前，振荡还在持续，但是至于中期，我是看得比较清的。上游是暴利，下游是巨亏。整个产业链利润分配非常不合理、均衡的时候，一定要用市场的力量修正。这个修正过程，我觉得应该用回调来解决，所以我觉得后面没有大行情。 廖承涛：非常感谢郭总！好像说判断市场，不管许处，还是郭总好像都变成非常沉痛的话题，好像都没有给我们大家带来希望。但是我觉得市场就是市场，有些时候我们认为不好，但是也会有一些变量。但是我相信在市场中去搏杀，不管有什么的变化都可以从容地应对，再次感谢台上的嘉宾给大家精彩的分享。 应该说塑料产业大会已经成为塑化行业最隆重的大会，今天整个塑料产业大会请了这么多学者、专业和行业中的资深人士为我们的热点、难点问题解疑答惑，感谢主办方给我们提供了这样的机会。 在此我在这个平台上代表产业客户深深地感谢塑料产业大会，今年是第十一届，我相信未来会办得越来越好。 最后应该说我们整个第十一届塑料也大会圆满地闭幕，也非常感谢所有的来宾，我们明年再相见！ 谢谢大家！