主题二：2019中国塑料市场格局与发展趋势

主持人：北京四联创业化工集团有限公司总裁廖承涛

论坛嘉宾：

1、中石油华东化工销售分公司信息部副经理许彦

2、上海赛科石油化工有限公司聚烯烃业务经理谢令

3、华东能源（宁波）电子商务有限公司总经理易思善

4、久泰集团副总裁、内蒙古久泰新材料销售有限公司董事长阚群

5、浙江明日控股集团股份有限公司董事长韩新伟

主持人：各位朋友、各位嘉宾，塑化产业链的新老朋友们大家下午好！首先非常感谢大商所每年一度给我们塑化产业提供了这样的思想碰撞，解疑答惑的机会。线上也有提问环节，微信公众号上可以进行互动，就台上的嘉宾一些问题进行充分互动。

下面请出我们今天的5位嘉宾，许彦处长、谢总、韩总、阚群总、易总，都是我们的老朋友了。

台上的五位嘉宾有论坛环节的老朋友，许处长，还有易总，包括塑料流通服务产业的翘楚韩总，还有新朋友上海赛科的谢总和久泰能源的阚群总，今天请来的五位嘉宾对产业、行业都有深刻的洞见，相信在一个小时的碰撞中，会给大家带来很好的一场思想盛宴。

今天各位专家一天的时间都围绕着整个塑化产业链的现在、未来进行了全方位的阐述，对于未来整个快速扩能，大家也提出了不同的观点和认识。我也先抛砖引玉，用一组数字来作为开场，应该说我们2000年的时候，整个聚烯烃产业的国内产能是606万吨，到2018年我们国内聚烯烃的产能是4059万吨，应该说过去19年平均增速是每年201万吨。在过去的19年中，我们的表观消费量平均增速是255万吨。从目前公开的信息来看，在接下来的2019年到2022年这四年，我们国内产能的平均增速是728万吨。对于未来这四年的表观消费量，由于中美贸易战和整个国际国内的形势，应该说确实对表观消费量，包括今天很多专家也说不确定。所以确实在这种形势下，我们每个产业人都在面临着一个前所未有的阶段，怎么去看待这个阶段，如何去看待我们未来的产业格局，以及这种变化、这种快速扩能对我们俗话产业带来的机遇和挑战，可能今天需要我们五位嘉宾从各自的视角。虽然是同样的问题，但是我们五位嘉宾的视角不一样，希望从各自的视角能够去给我们大家剖析一下，也借这个机会大家新老朋友，也可以把自己现在企业的情况简单介绍一下。

先请中石油的许处长。

许彦：很荣幸能有这个机会来参加这种活动，我先介绍一下我们中石油，我们中石油到2018年聚烯烃产能PE是519万吨，PP406万吨，按照目前在建的项目来看，我们现在主要是长庆的属于乙烷裂解的有一个80万吨的聚乙，塔里木有60万吨的聚乙烯，浏阳石化有30万吨的聚丙烯，广东石化有100万吨的聚乙烯和60万吨的聚丙烯，这些项目基本上应该在2011年和2022年之间就建成了。所以说我们的扩能，其实在中石油来说，近几年也是比较大的扩能。但是我们这个扩能的量跟整个国内的扩能量相比，我们还是有所落后的。我大概算了一下，我们的聚烯烃到了2022年左右，我们的占比其实还是出现了一个小的负的增长，就比2018年下降了1.6个百分点。所以说整个扩能确实是比较大的。

我觉得2022年以后，就这几年前后大规模的扩能，咱们国内整个聚烯烃行业从产品相对以前来说的相对比较偏紧，结构性过剩的转换概率是非常大的，像产品比较单一的结构性的过剩，肯定是形成了。从这种结构性过剩来说，就发展来看，市场的竞争格局可能就发生了很大的变化。从以前的规模竞争逐步向质量、结构、成本、服务、研发、渠道、精细化管理和营销手段的竞争。适者生存，我觉得淘汰落后产能，尤其是一些小的产能或者一些成本比较高的，像我们现在知道按目前的这种成本来算，就按今天来算肯定还是甲醛、聚烯烃的成本压力是最大的。可能优势最大的是易总他们的PDH的优势，但是这种成本是动态的，可能过两年甲醇是不是很便宜了，丙烷是不是很贵了，这个不好说，但是淘汰落后产能这个肯定是要形成的。

而且我是觉得整个未来的石化行业，各层次之间的壁垒可能是会形成。什么概念？各企业的分工会更加明确，咱们国内的石化行业可能会分成几个梯队，第一梯队、第二梯队，比如以中石化为主的肯定在第一梯队，以专用料或者比较优质的一些产品。第二梯队、第三梯队，我们肯定是紧跟中石化、煤化工可能会形成梯次竞争，像中石化的竞争对手可能是跟进口的竞争。而且我认为梯次外的竞争属于互补型的，有些企业就是生产通用料，它们之间是一种互补的竞争。而梯次内的竞争就是比较残酷了，比如这个企业只能生产通用料，那个企业也只能生产通用料，这两个企业的竞争就是属于层次内的竞争，真的是你死我活的状态了。因为这么大的产能，包括后面叠加了这么多不确定因素，中美贸易冲突肯定不是短期就能解决的问题，这可能是一个重长期的问题。那么我们的出口，肯定会受到一定的影响。而且近两年我们的产业链已经在转移了，尤其是去年的中美贸易冲突以后，我们产业链转移的迹象是非常明显的。其实大家都知道从今年的价格来看，华南就是一个洼地，为什么呢？它那边的中小企业其实从前几年开始就已经在转移了，中美贸易冲突有些犹豫的企业也在转移。所以说从供应上来说，我们遇到了一个近几年比较高的供应增速。但是从需求量来说我们又遇到了近几年需求增长慢的速度，所以这种错位，我是认为后面的竞争格局会非常惨烈。

当然这个对石化行业来说，可能真的是不太幸的一件事情。但是对于在座如果是做贸易商或者大家是做贸易的，我觉得是比较荣幸的一件事情。因为你们选择的机会就太多了，原来只能买这家的，现在你可以随便买，而且你想买就买，不想买就可以不买。所以我觉得在座的应该挺开心的。但是我们上游的压力确实很大。我就说这么多，谢谢大家！

主持人：许处长这么一说，台下很多同事很开心，未来是我们的盛宴。接下来请新朋友上海赛科的谢总，因为中石化足够的体量，足够的老大，刚才中石油许处长说了，未来的日子要改变角色了。

谢令：谢谢廖总，各位新老朋友大家下午好，首先介绍一下上海赛科，前身是中创和BP的合资企业，2017年底转变成中石化的全资子公司。在聚烯烃这块，我们一直大概是100万吨左右的产能，最新的一期扩产计划是四期的PP，大概在三年之后，2021年到2022年推出，是一个高端的聚丙烯的工业装置，大概情况就是这样。

对于刚才廖总谈到的供需关系的未来走势的话题，我们的观点基本上跟许老师是一样的，整个全球的供应过剩，是不争的事实，基本上会有900-1000万吨的产能是溢出的。当时我们的想法和观点是什么呢？中国市场基本上是没有什么特别多的问题，为什么我们这么来谈或者这么来看这个事？是因为整个中国国家也好，政府也好，调控市场的手段是比较丰富和有效的。我们主要是从两个地方来看待这个事情。

第一个，我们可以简单看一下供应端，整个这么多年我们政府在供应侧的调整和结构的优化方面，应该是积累了非常多的手段和政策，经验也非常丰富，所以对于这些过剩产能的溢出，它不会特别无序，不会让它野蛮生长。因为我们有很多的政策积累在这里，比如说像环保税，像碳排放税，碳排放交易，这都是一些可以调整供应的手段和政策。

第二个，各大供应路线，包括有油的，有甲醇的，有PDH的，MTO，总体看来如果我们把中国的能源策略还是看成以油为基础，尤其我们考虑到过去这几年和未来这几年，我们炼化大扩张之后，汽柴油的产能比较过剩的一个状态下，整个石脑油的供应和成本，应该是供应相对过剩，成本相对过低。所以在几大供应路线里面，我们对于石脑油的供应路线相对比较乐观。

供应端的第二个方面我们看的是对于过剩生产力的输出，中国已经有了非常充足的经验。“一带一路”这种模式非常好，给我们很多现成的模式和通道。大家可以想一想，我们过剩的这些桥梁、高铁、高速公路、轮船都能输出出去，我们塑料粒子流通效率这么高、变现能力这么强，要输出出去也非常容易。所以总体从供应端来看，我们觉得政府有非常多的政策手段去调整。

接下来我们看一下需求，这也是最近我们国家谈得比较多的，应该也是我们综合国力的一个重要体现，一直都在谈我们是全球最大的、最有深度的、最有质量的消费市场，其实确实是这样。对于聚烯烃也是这样，我们大概5000多万吨生产地、消费地、需求地。怎么看这个数字？5000多万吨配两个成熟的高效的期货交易品种，实际上整个政府也好，国家也好，可以调整的行政手段是非常丰富多彩的。大家可以想象一下我们在2009年4万亿推出之后，整个聚烯烃行业那一年表观增速的数字，我现在回忆一下大概是20%几，是非常吓人的数字。所以不管是薄膜还是潮湿购物袋还是城市管道改造，都可以和国家政府的政策可以施展的地方。如果我们的政策得以有效施展，需求端能够迸发10%左右的弹性，实际上绝对数字基本就是500-600万。这么一个绝对数值，对于新增产能的吸纳和接收，应该也是非常有效的。

所以基本上我们自己看这个市场，主要是从这几个角度来看待它，主要是我们认为政府在调整市场的这些手段上面，会要非常高效。所以中国聚烯烃市场，我们觉得不会有特别多的问题。谢谢大家！

主持人：谢谢谢总给大家的信心，谢总在整个表述过程中，强调了我们未来还是油化工以石脑油为主体的过程中，最终形成绝对的优势。接下来请易总讲一讲，东华能源处于PDH的幸福期，请易总讲一讲。

易思善：各位大家下午好！感谢大商所给这个机会让我们来交流和学习。首先我介绍一下东华能源，现在主要是两个产业，一个是LPG产业，这块贸易我们去年做到了1000万吨。另外一个产业是PDH到聚烯烃这块，目前我们投产了两个装置，丙烯产能一年120万吨，聚烯烃产能80万吨/年，今年年底明年年初我们又增加66万吨的丙烯和80万吨的聚丙烯，也就是说到明年我们基本上产能聚丙烯160万吨，开得好的话可以开到180-200万吨左右。

其实刚刚两位谈了，大方向大家都看到了，聚烯烃以后产能肯定是过剩的，过剩之后，在这个过程中肯定有很多东西没有想象中那么差，就像我们谢总讲的，咱们中国政府有很多手段，除了环保之外，现在从审批角度来说，它也有很多手段。还有这个行业，本来很多石化行业是计划去年投产的，但是今年明年都投产不了，长周期的过程当中会发生很多变化。比如乙烷裂解项目去年规划了17个，真正批的只有中石油的一个项目，别的项目好像都没批。PDH项目规划了50多个，但是没听说有几个是真正批下来实实在在动工的。炼油项目盛虹也是今年才批下来，所以说有困难，但是其实没有那么悲观。而且整个中国别的行业就是比我们这个行业长多了，像乙二醇，这些行业都已经现金流在亏损的阶段，因为我们这个行业产多了。

我们也有很多手段，就像现在我们的浙江广东有很多企业，往东南亚走了，我们的产品也可以逐步过去，就像我们从去年到今年我们公司往东南亚和出口块也逐步在走。当然更多的我们还是要学会利用金融工具，不管期权还是基差，怎么样赚取我们的合理利润。这个过程当中，你如果用金融工具用得好了，赚取的利润就比较稳定，不一定要赚市场最高的价格和不一定要堵行情。这是我大概的想法。

主持人：谢谢幸福中的易总。接下来请久泰能源的阚总，是我们今天的煤化工企业的代表，站在阚总的角度来讲也是塑料产业论坛的新朋友，从您的角度跟我们分享一下。

阚群：谢谢廖总，也感谢这次塑料产业大会的主办方邀请我们参加了这么有意义的一个大会。我们是一个煤化工的企业，我们在塑料产业和塑料行业里面是一个新兵，是一颗刚刚要发芽的种子，今天受此抬爱，不胜感激。

既然是新兵，就把久泰的情况给大家介绍一下。久泰是一个标准的煤化工生产企业，100万吨的甲醇生产项目在2010年已经建成投产，到现在安全运行了9年多的时间。甲醇聚烯烃项目是2019年3月份建成的，这个装置MTO部分是美国提供的工艺技术，聚乙烯是（英文公司）提供的工艺技术，设计产能是28万吨每年，生产低密度、中密度、高密度的各个品牌的产品。聚丙是用的到道化学的合成工艺技术。生产多种牌号的聚烯烃。6月18号我们在内蒙古召开了产品推荐会，这就意味着我们这个产品真正的进入了市场。我们由原来的甲醇供应端转向了需求端，这一点对甲醇市场带来了一些冲击，带来冲击也是因为短期内煤制烯烃的需求增量在增加。甲醇传统的下游像甲醛、醋酸、二甲醚、MTV1这个增量和消耗量基本上是均衡的，未来甲醇的增长驱动，还是煤制的甲醇制烯烃。这个甲醇制烯烃，甲醇的消耗目前占市场上的一半以上。聚烯烃这个工厂开工情况和利润情况很大程度上影响着甲醇的价格和走势。同时甲醇的增加量也非常大，据统计2019年全球的甲醇增量是一千多万吨，其中国内的甲醇增长就占了六成以上。今年的上半年大家看到是近十年当中，甲醇价格同比处在一个非常低的水平上面。我们预计下半年甲醇的价格仍然是一个在振荡下行的趋势，估计甲醇的主流价格，西北在1800-2200，港口在2200-2600之间。

非常高兴这次来到这个大会，作为一个新兵，我也学到了非常多的东西，特别是自己想了想，回去要在企业里善用金融衍生品，真正的做到产融结合、协同发展，把自己的视野再往外扩一扩，未来的路可能会走得更好一些。谢谢！

主持人：谢谢阚总，阚总刚才讲6月18号在内蒙久泰的鄂尔多斯工厂举行了发车仪式，我也有幸去参加和学习了，感受到了内蒙久泰在安全、环保和整个运营上给我们带来的新的震撼。作为一个新型企业肯定会带来创新，什么是最创新的东西，在这里我也确实替阚总推荐一下，也确实是对我们行业都是一种出动。因为阚总整个内蒙久泰建立了4万吨的立体仓库，未来采用的是全部机械化的装卸，也就是说这是在我们行业里没有见到的。当然内蒙久泰的装卸大概会在7月底或8月初，我相信一定会带来行业的人重新去评估整个的业务流程和运输和整个装卸流程，我想每个新的企业的出现，它一定会带来新的一些对我们行业的变化的触动，所以这块阚总，我也算替你做做广告。但确实我想对我们整个行业上中下游，可能都会带来一些新的认识。

刚才我们上游的四位领导跟大家都分享了我们整个格局，未来的发展，春天已经到来，按照四位上游的对未来的预判和对整个产业格局的演变推演，未来韩总代表的中间流通服务商即将到来，韩总谈谈春天的感受。

韩新伟：谢谢廖总，从来没有感受过春天的温暖。明日控股的情况就不跟大家介绍了，我就两个简单的观点，一个是塑料产业金字塔的结构，是不会发生变化的，不管你怎么再扩产能，下游确实现在环保压力大，包括消费的升级，整个下游的制品企业在集中提供。中游竞争太激烈，所以集中度提高也是必然的。上游目前看来，因为原料不同，有这么多的原料来源，参与者在增加，集中度在下降，但是不管怎么下降，我觉得只不过是上游金字塔塔尖内部一种转换，或者说一种话语权的转移。整个金字塔的结构是不会变的，这是第一个观点。

第二个观点，刚才讲的未来几年这么大的扩产，可能会对整个行业结构发生比较大的变化，我自己感觉这是比较抓眼球的一个题目，某种程度上可能也没这么大变化。我不是打击廖总，我自己感觉可能某种程度上也是个伪命题。因为去年也回答过，你几个方面，从上游刚才易总就说，上游不会傻乎乎这么投的，我们一路下来，当年计划的有一半能投出来就不错了，1月投跟12月投又不一样，所以削峰填谷。你从进口的角度来看就更加了，我看数字，公司里面的，进口依从度47%，比TP要低一点，这么高的进口依存度，有必要吗？我从业20多年，我有印象里面，20几年来PE大概就没跌过40%。PE很多产品也都是比较简单的通用的原料，并不是说碳8等等原料。从这个角度来看，也不是那种原油、大豆、铁矿石这种从地里面冒出来的，这种中国没有，你就得进。我们这些东西，已经是大宗商品的后一道了，某种程度上跟我们其他的产品差不多，就像PC，我们的MEG，PX，也是巨大的高比例的进口依从度，我觉得就没有必要。可能某种程度上，这是一种产业保护的结果，国家产业政策的结果。但是保护是保护不出一个行业的进步的。

我自己感觉，我跟我们上游的石化的领导，不管是煤化的、游化的，有机会见面、汇报，我都说是不是大家能够大刀阔斧，把这个口子填掉。但是现在相对比较来看，国有的企业，许处刚才也说了，可能稍微慢了半拍。刚才易总、阚总能够迎风直迎，机会把握得比较好。包括昨天的浙江石化，这么大的量，因为民营企业，其实给一点阳光就是雨露。像浙江石化这样大的几千万吨的炼油，这样大的装置，一旦能够走通第一套，其实未来芳烃领域的那种模式复制到烯烃领域，这可能性真的是蛮大蛮大的。我觉得进口完全可以少一点。

还有一个是出口，我们现在塑料制品出口是600多亿美金，我们有多少塑料是出口的？数都数得出来的，实际上我们这么多的企业走出去了，企业走出去了以后，所有的国际化，不光是产品的国际化，你卖了几件衬衫，你卖了多少的鞋子，人家记不住的。可能更多的国际化是企业的国际化，你华为现在为什么被人家打压？就是因为人家嫉妒华为这个企业。这样一来我们某种程度上国际化的进程中，塑料原料是完全可以顺势而为的。当然这里面要有公平贸易的问题，如果没有公平贸易，像我们PVC稍微一出去就马上被人家反倾销，实际上出去也不大。所以国家的产业政策，或者说国家的“一带一路”，真的富有远见，出口，还有需求。中国这么大的市场，上午这么多老师都在说，我们现在表需五六千万的东西，经济跟生活是完全息息相关的，你增加一点，把活跃度加在里面，每一年大家的经济生活水平在提高，我们大概才50公斤都不到，美国多少？150、160、170公斤。经济要发展，生活水平要提高，需求都在这里，一点问题都没有。只要每年大概有5%、6%、7%，这400万吨就在这个地方。

所以这是我的感受，我觉得都不是特别大的问题，对产业结构。当然有一个是的，从短期来看，可能某一套装置出来，一个月、一个季度对市场有影响，但是我们每个企业都做好自己的事情，问题就不大了。所谓做好自己的事情，我们把效率提高，把质量提高，把服务提高，可能这样的一些扩产，就对大家来说，哪怕是上游内部来说，不是一种挑战，而更多的可能就是一种机会。我就讲这么多，谢谢！

主持人：谢谢韩总，应该说从韩总的交流过程中，和大家分享的过程中，还是没有感受到太多春天的喜悦。但是一直在秉承我们作为中间流通服务环节，给大家做好服务的这样一个理念，以及对这个产业的信心，应该说我们整个产业链上，要有我们上中下游共同的努力，去推动我们整个未来格局的变化。

刚才五位嘉宾就整个俗话产能高速扩能对未来的变化，以及遇见，包括对未来我们整个市场的机会挑战，仁者见仁、智者见智，都跟大家分享了一下。不管投产得早还是投产得晚，有些项目是一定会投的，应该说这些也都是既定的事情。在未来的整个市场格局中，上游市场竞争一定是充分的，应该说这也是确定的，在上游的充分竞争中，生产成本一定是在所有的市场竞争中对于大家来讲，对于我们所有上游企业来讲，这是一个生命线，是生存先。从生产成本而言，本质是你选择了哪种工艺路线，当然有交互和变化，但是就工艺路线而言，业内现在有这样一种说法，说从排序的角度来讲，应该说乙烷之乙烯，丙烷脱氢，到流化工到煤化工，可能有这样的排序。刚才谢总讲煤化工可能更有优势。从我们几种工业路线来，中石化目前除了原来的油化工以外，有了煤化工，中石化跟俄罗斯也准备合建100万吨的乙烷制乙烯的项目。作为中石油来讲，确切讲中石油现在厂庆的80万吨和塔里木的60万吨乙烷制乙烯项目是确定的，最快2022年可以投产。

下面，这几种工艺路线，说在前面的是乙烷和丙烷，先请许处长，因为中石油已经确定性的做了这两套装置，乙烷制乙烯的工艺路线可能不是很了解，包括未来的变化，请许处长给我们分享一下。

许彦：乙烷排在第一，不是按照咱们国内的情况，是按照北美和中东的乙烷投资裂解乙烯的整个下来的成本，比如同样做聚烯烃，它的成本可能要比我们传统石脑油的成本2/3，可以便宜将近1/3，主要还是乙烷比较便宜。还有乙烷路线的工艺最大的特点是路线短，从乙烷到乙烯到聚乙烯没有什么副产品，不像石脑油出来的副产品很多，还有芳烃、丁二烯这些都要投资，乙烷的投资相对比较短，所以投资成本也比较低。但是乙烷有个缺陷在哪呢？产品太单一，存在单一的风险，就是聚乙烯。不像石脑油出来的优势在哪？产品很丰富，我们俗话说的东边不亮西边亮，反正这么多产品，不能都差。就像前段时间丁二烯这么强的原因，全球都是乙烷上的裂解装置，就没有丁二烯。所以前几年丁二烯非常火爆，所以我觉得乙烷裂解存在的问题是产品比较单一。

还有国内的乙烷的量非常少，我们中石油正好在这两个油田有，后面上的乙烷裂解据说17套还是几套，目前国家只批了一套，它们的进口原料基本都是来自于美国的进口，因为中东的乙烷现在已经自己都不太够用了，所以说它没有什么富余量出口到中国，基本上是美国出口。现在中美贸易战包括后面的影响，我觉得这种原料很容易受制于人，因为你只能从美国买。那么这个价格高了，在中国投资乙烷还真的不一定有优势。当然如果能搞到便宜的乙烷，成本还是有优势的。就这些。

主持人：谢谢许处长，乙烷未来的发展确实有太多的变数。丙烷脱氢在国内已经是比较成熟了，尤其是东华能源走在前面，大家对中美贸易战对丙烷的影响，以及丙烷脱氢是否真正能够保持这种优势，我们希望易总更充分和坦诚的跟大家交流交流。当然东华能源也是上市公司，你交流得好，可能大家对上市公司也会充满相信。

易思善：从去年6月份到7月份，中美贸易战第一波关税开始，中国的丙烷基本上就没有从美国进口到国内了，因为25%的关税都是受不了的。但是我想讲的是丙烷的贸易流通性非常好，它在日本、韩国和欧美地区，需求量都很大。北美因为页岩气革命之后，丙烷和乙烷大量富余，但是它的流通范围不只是来中国。我们在美国有一些长约，就转口到日本、韩国或者南美一些地区，再把中东的一些资源转入到国内。整体来说我们是比较看好在国内上PDH项目的，我们公司认为PDH项目跟北美的乙烷裂解项目应该是姐妹篇，乙烷裂解核心是乙烷，但是乙烷的流通是很不方便的，乙烷的北美码头和国内的码头都不成熟。而且你要在北美地区运输乙烷，你自己要打造船队，得去跟人家合建码头，或者说码头费用都基本上要你出。你整个体系建下来，不是光建一个乙烷裂解工厂就可以了。所以我们觉得在北美上乙烷裂解，在北美当地建优势更明显，把聚乙烯运过来或者是其他的产品。在国内上PDH项目优势会比较明显。我们公司原来就做丙烷贸易，我们有自己的团队、码头和库区，所以相对来说我们在这个领域做了20年做得比较深，所以我们也想在聚丙烯这个领域继续做下去就可以了。

现在有个利好的，今年国家新的战略出来了，把氢能源作为国家终极能源的战略目标，PDH目前唯一的副产物是氢气，我们目前的氢气是当燃料烧掉的。随着国家的推动力度下去，氢气有可能像汽油柴油一样加到汽车里，如果大量推广，这块可能是重要的利润增长点。我们现在在张家港跟张家港公交公司成立了加氢站，目前给张家港的公交车有15辆氢能源大巴加氢，在年底可能还要上几十辆氢能源大巴。

为什么说氢能源国家这么重视？氢气和氧气反应发热变成电能直接带动汽车往前走，这个唯一的副产物就是水，是没有污染的。我们中国的电动车原来的发展了很多年，现在国家为什么在电动车的补贴力度在逐步下降？因为我们中国的电能70%以上是煤电，再通过西北的煤电运输过来又是一次能量的损耗，是二次能源再继续损耗能源，终极到电能，实际上这是一个能量的重大浪费，并不环保。同时电动车的电池处理也是一个大问题。还有就是电动车的充电时间，基本上要几个小时，冲氢气跟加油一样两三分钟。大概是这个情况。

主持人：非常感谢易总，应该说对于PDH整个装置产业链的发展，刚才我们易总给大家答疑解惑了一下，对于我们来讲我们也是去关注，因为PDH的力量，它在国内的比重也会越来越大。

今天我们塑料产业大会有个主题叫创新产业服务，推动产融结合，大商所这些年不断的为我们塑化产业推出各项服务和各项动能，去支持我们塑化产业进行创新和尝试。去年大商所推出来基差试点，今年也推出来基差，同时还有期权，叫企业风险管理服务推动。去年我们整个大商所推出来的化工组的基差试点，应该说是我们上海赛科和国泰君安和明日控股三家合作的一个项目，获得了化工组的第一名，我们在座的俗话产业人都知道，在我们这个产业链里，如果真正的能把期货、期货衍生品工具用好，一定是来源于上游真正的认识和上游真正的去推动。因为它的影响力，自然而然带动了中游和下游，形成了整个产业链和整个金融工具的理解和应用。

下面请我们的倡导者，第一名的主导者、设计者上海赛科的谢总谈谈在这个项目中的背景，以及对我们产业的启发、启示。谢谢！

谢令：廖总太客气了，说实话去年跟明日石化和国泰君安搞的项目，基本上是被逼出来的。听起来含权贸易很糊弄人，锁定基差、最低成本、非对称的期权收益，这些东西对于今天在场的很多老师和专家而言，应该都是非常熟悉和简单的。当时我们做这个事情，最初的一个想法是想解决什么问题呢？想去解决我们石化企业和下游客户之间对于远期需求订单定价的问题。针对一个月之后或者两个月之后交互的产品，我们到底怎么去给它定一个价格，或者怎么确定一个定价的模式，双方都能接受。所以这么一个出发点，是做了这个事。但是后来鼓励着我们一直往前走的是我们感受到整个在产融结合这个大背景下，给我们的一些压力。因为随着资金和资本对于咱们石化企业的渗透，我们深深的感受到了在整个交易环节和交易模式上，它的更替和变化。我们感觉到确实是游戏规则变了，这种游戏规则的变化是工艺不再为王，作为我们这种传统的石化企业，赛科生产经营了差不多15年，我们所有的人员配置、组织结构，包括文化建设，都是为了生产和产品，而不是为服务或者金融去设计的。所以在这个过程中，我们是觉得稍微有点举步维艰的，在拥抱这种产融结合，去接受这种金融衍生工具和期货工具方面，稍微有点生涩，尤其过去十几年里面，整个石化企业处于一个相对的供不应求，利润相对也是比较丰厚。所以整个石化企业，我们对于市场的需求和市场的变革，相对来说一个是迟缓，第二个是单一。甚至对一些问题，我们也有一些简单粗暴。

怎么说呢？在这种产融结合的大背景下，我们不去变革、不去创新，只会在整个石化产业链的交易环节和交易模式这一块丧失自己所有的价值。我们没办法参与这个市场的交易，所有的石化企业最后只能沦落成整个行业的工厂和车间。我们会从这个交易里面消失掉，所以我们如果还希望在这个产业里面找到一些地位，我们是必须要去做一些改变的。在这一年多的实践里面，我个人的一个最大的体会，并不是很多石化企业的老师谈到的制度的缺陷，或者流程的阻碍或者文化的缺失，其实我自己最深的体会，这是结构的升级，这是结构的更新。因为这一块领域，对于我们太陌生了，这不是我们擅长的东西，但是我们要做，没有别的办法，就是更新整个团队的知识结构，虚心的向明日控股和其他在座的人去学习。跟行业外的机构很好的交流讨论。

其实产融结合这个大环境是一个新生事务不断层出不穷的环境，只要你掌握了规律，你一定会找到适合于自己企业和客户的交易模式和途径。我也特别想给我们自己同行的一些同仁们打个气，虽然我们起步比较晚，但是我们也有自己的优势，石化企业在产融结合这里面是有它的价值的。我们在摸索的过程中，对这一点体会得非常深刻。这个价值主要在哪两个方面体现呢？首先第一个，石化企业如果能够直接参与到所有的产融结合的贸易模式里面来，实际上是对这个模式提供了极大的信用背书。各方的参与者都敢于参与、放心参与，这点我们体会非常深。就好像我们做第一个项目，我们有大概小十家的直销工厂，一听我们要做马上就参与进来，非常踊跃。第二个价值是什么呢？是整个石化企业能够直接参与到整个产融结合的创新交易链条中来之后，对于整个交易过程中交易和流通环节的冗余和摩擦的减少，是会起到极大作用的。这点我们体会也非常明确，简单来说就是整个货物的流转和资金的流转会高效一点。这两个价值，我们觉得对整个创新的模式而言，不管是在交易成本、交易风险方面，还是起到了非常大的作用。

也跟大家汇报一下，这几天赛科好像成了一个关键词，去年做的这1000吨的基于基差利用期权的远期保价的交易模式，确实对我们的意义是巨大的，这不但是我们第一次直接进入到这么一个交易模型当中，更关键的是让我们相信在大家各位老师专家的帮助下，我们石化企业也能够做好这些服务，做好这些创新模式的开展。所以在今年春节，我们又推出了一项新的产品，是利用一个结构化的虚值看跌期权的产品，主要是要帮助我们的下游客户在春节过程中被动积累起来的这些库存，怎么去帮助他们解决这些现货持仓的贬值风险。在春节前推出完之后，反响非常剧烈，我们整个销售了2.7万吨的保价产品，整个困扰我们石化行业比较头痛的春节销售的问题，基本上迎刃而解。2019年春节过完之后，整个赛科的产品库存是历史上最低，这也是非常鲜明的例子，让我们石化企业真真切切的感受到这种技术革新、产融结合，它能迸发出来的生命力、战斗力。

所以今天也想利用这个机会，首先感谢一下大商所各位领导对我们的支持，也感谢明日控股和国泰君安各位老师专家对我们的帮助。今天也特别有幸跟我们同行的几位同仁们一起交流，一直想找一个机会感谢十几年来一直关心和支持赛科的领导们、朋友们、客户们、同仁们，我自己是一个危机感比较强的人，我一直担心韩总下一次就不邀请我参加这个产业大会了，所以我今天一定利用好这个机会，感谢各位对赛科的厚爱，谢谢大家！

主持人：谢谢谢总，开创先河，为我们产业做了这样一个引领和牵动的作用，应该说年年创新年年请您。应该说在这个过程中，我们明日集团作为中间服务商承上启下，也在整个创新项目中做了很多的事情。看看我们明日的韩总有什么要补充的吗？在补充之后，韩总应该还有另外一个话题希望你能跟大家分享一下，因为整个刚才韩总也讲了，从进口角度来讲，虽然我们说国内多少的扩能，但是进口的总量一直在增，比例也并没有多少的下降，应该说我们聚烯烃，聚烯PE这块有50%的进口量，聚乙烯稍微少一些。我们要请韩总来分享一下，关于外盘这块，国外的扩能周期，这几年也在快速。国内的扩能周期之间的叠加，进口产品最终，刚才韩总说不需要进口产品进来，但是进口的产品不到中国最大的市场来，去哪里呢？产能产出来要去哪里呢？请韩总一起跟大家分享一下。

韩新伟：我首先也是表示感谢赛科和国泰君安有这么一个合作的项目，尤其要感谢赛科的谢总，我说这个也不是恭维，因为这个项目本身从原理角度来看也不是特别复杂，项目其实还是有一个背景的，赛科在这个过程当中，希望从自己的原有的分销商里面选一个产融背景的客户来做这样的服务。相对在原有的分销商里面，可能明日更合适一点。当然了，所以我跟我们内部的团队交流的过程当中，我说千元不要沾沾自喜，因为当我们只要把赛科这个门打开，而不是说在原有的销售团队、分销商团队，而是社会上最有竞争力的团队，可能就不一定是明日了，可能我们盛总他们做得更好，还有可能国泰他们发展都非常快，还有很多的期现公司。所以我觉得这样的想法，主要还是要感谢。

确实含权贸易这块走到今天，也是在捅破了窗户纸，大家还有很大的空间。但是目前含权贸易的服务，我感觉也有同质化的趋势，怎么样能够把这样的服务手段更超前推进一步，更朝着产融结合的方向去走，服务实体经济，其实可能不光是一家能做到的，而是整个生态行业里面要思考的问题。交易所前一段也提出来要做基差的市场，我觉得也是蛮好的一个思路，就明日控股本身，自己也在搞补贴，去年搞了两期，每期100万，今年第一期也用完了，下一步还要继续做。当然也是尽我们自己的一点力量。

从另外一个方面，昨天产融结合沙龙活动的时候也说了，我也还是呼吁，我们能够有更多的上游的石化企业，我们产业链的主导者，或者说叫核心参与者能够进入我们这样的市场，发现价值，如果说有更多的主导者核心参与者进入到这个市场以后，我想这个期货市场，这个期权市场服务实体经济的功能才能实实在在的发挥。

刚才廖总布置我另外一个课题，我也想得比较少一点，因为我具体的业务也了解得少一点，但是我总感觉，中国的产能扩张跟国务产能的扩张叠加这样的影响，最终的结果也就是一个竞争的问题。说白了不是东风压倒西风，就是西风压倒东风。但是我相信因为在我们中国的主场市场里面，一定是东风压倒西风的，因为我们确实还没有走太多的东西出去。这样的一个过程当中，大家比拼的就是耐力问题了，未来可能你的产品质量，你能不能保证持续稳定的供货，不光是国产的要持续稳定，进口的也是。你打一枪明天没有了，下游生产企业不连续，那你这个产品的价值怎么能充分体现呢？还有你的物流的顺畅程度，效率的情况，乃至于你能不能制定一个合理的公允的价格，不是说最低的价格，最低价格也买不来好东西。还有你能不能制定贴近市场的一种营销的政策，我觉得可能都是未来中国跟国外这样一些企业，需要去碰撞的一个点。

早上我听一个老师讲到国内产能比较低端，或者说我们产能比较初级，其实我觉得真的也不要轻视我们这些初级的产能，就是我们通用的原料，因为中国这么多产业升级的角度过程当中，大概率事件，最容易走的这条路径就是从低端，先把低端占满了，逐步再往前走，先把农村占满了，再三线城市、二线城市，最后占领我们北京跟广州。如果说一定要从北京跟上海先占，我觉得可能是另外一个高科技行业里面需要关注的。而且现在就我们石化行业来说，可能还不是我们产品本身的问题，我们的产品其实买来这些产品工艺包，能生产出来的产品，基本上也大体差不多。因为你买了20个牌号，30个牌号，你要生产二三十个，你也不经济，切换都麻烦。但是我们的工艺包是国外的，设备都是国外的，阚总刚才介绍了很多她的设备和装置，这个点我觉得才是我们真正核心的值得我们深思的，未来需要努力的方向。就手机里的芯片这个比喻。我大概这么想，谢谢！

主持人：谢谢韩总，一个小时的时间很快就要到了，对于我们整个在塑化产业链的人，还有一个每天都在做的事情，就是一直都在研判这个市场，研判这个市场的趋势。但是确实由于我们化工产业链过长，变量过多，受宏观、微观各方面的影响，确实预测市场趋势，预测价格走势是个非常难的事情。但是它再难，在与我们整个产业链的上中下游中，预测、预判又是一个常态的事情。也就是说再难，我们还要预测，每年我们论坛都要预测一组价格。但是每年应该说也是个最挑战的环节，由于时间关系，请两位嘉宾，请许处长和明日控股的韩总，简短的跟大家预测一下、挑战一下，应该说许处长代表整个上游，宽视角的看一看，接下来2019年下半年怎么样，上半年我们产业链，尤其是中游，是很痛苦。

许彦：其实2019年全球经济下行，已经是不争的事实。而且中国经济的下行压力比较大，在叠加中美的贸易不确定性，导致整个上半年的需求很弱。我们可以从上半年的整个塑料制品的产量来说，出现了一种比较下滑的来看，确实是比较悲观的预期比较强。这个悲观预期已经在价格上体现出来了，因为现在的价格已经是近几年最低的价格，有些品种可能是近十年的低价。我觉得这个悲观的预期已经体现出来了。

还有就是上半年大家为什么这么难呢？很大原因就是我总结，上半年相对低的价格和绝对高的库存，是市场的一个主要矛盾，大家老觉得价格低，就一路抄底，但是绝对高的库存大家又拿不完，抄来抄去就被套死了，基本上是挺痛苦的。

我对下半年，总体觉得下半年还没有这么悲观。上半年我们这个市场既失去了空间，也跌了很大的幅度，也失去了时间，价格从去年10月中旬开始就下来，中间有反弹但是反弹不大，所以上半年是很悲催的时间，既失去了时间也失去了空间。下半年我觉得应该要好一些该失去的都失去得差不多了。我对下半年的判断我觉得是先填坑再挖坑，因为我觉得坑已经挖得挺深的了，再往下挖挖不动了，要先填上再往下挖，这个概率比较大。很多人觉得要跌得很深很深，我觉得有点过度悲观。真正大规模的扩能还没开始，就已经要打石化的成本了，我觉得这个想象力有点想多了。今后的价格肯定是振荡往下行的，但是没有这么悲观。所以我觉得是先填坑，把这个坑稍微填一填再往下挖。但是因为我们知道整个明年一季度和四季度的扩能比较大，所以01合约压得比较死，导致09合约的反弹空间也有限。所以我认为6、7、8、9月是区库存，市场向上的量比较大。进入四季度再往下，这么多的扩能加上年底的因素，再往下跌的面比较大。整体我觉得下半年的市场波动空间比上半年小，反弹也不会有反弹太大的空间。但是因为反弹的空间不但，再往下挖的坑也不会太深，这是我对下半年的判断。

主持人：谢谢许处长，请韩总，看是挖坑还是填坑。

韩新伟：许处长是专家，我不太清楚价格涨跌这个，所以廖总给我布置这个题目，我就感觉，第一是可能好不了，因为你看大的宏观形势不好，尤其是中美的贸易战在这个地方，我对过两天要达成什么协议，我是不持什么特别乐观的态度，达成了恐怕也够呛，大势是不好的，就是个冬天。冬天你肯定是要穿棉衣，但是你穿棉衣无非是厚一点的棉衣还是薄一点的棉衣，所以大体上感觉好不了。第二个，我也不悲观，因为现在看，我们整个经济的韧性在这里，6%点几，或者说我们整个需求，刚才讲的刚性的需求都在这里，所以不悲观。还有一个是价格也到了这样的地步，也看绝对值，塑料的东西，8000块钱左右的东西能算高？我看这么多年也不算高了，再跌能跌到哪里去？毕竟因为它不是说像PC、MMA、乙二醇品种比较单一，一旦下跌30%、50%往下走的。所以我觉得品种也好，需求也好，它的分散性，它的多样化，可能就是我们这个行业里面的护身符，太分散、太杂了，跌也跌不到哪里去。就这个观点，谢谢！

主持人：谢谢韩总，不悲观也不乐观，我们有足够的韧性。

一个小时时间到了，谢谢台上五位嘉宾的精彩分享，谢谢大商所为我们整个塑化产业人提供了这么一个保驾护航的工具平台，也谢谢参会的所有塑料产业界的新老朋友，大家对大商所的塑料产业大会的支持。我们今天的塑料产业大会到此结束，我们明年再相见，祝大家返程愉快，谢谢！