

对非典型涨价周期的纸价走向分析



文 黄文

◎ 黄文 云印技术(深圳)有限公司市场副总监
专注包装行业市场 and 行业趋势分析, 对产业互
联网有独到见解。

业内一直流传一句话: 中国纸价看东莞, 东莞纸价看玖龙。作为中国包装纸龙头企业, 玖龙纸业的一举一动都时刻被人关注, 甚至在某种程度上成为行业风向标。从2020年5月下旬开始, 玖龙纸业以一己之力在包装纸市场力撑纸价, 纸价在被看淡的5—7月涨到往年旺季水平, 在彰显行业老大力量的同时, 也在下游包装行业内掀起新一轮涨价风波。

玖龙纸业凭借多年的战略布局和其体量优势, 在包装纸市场拥有相当大的话语权。然而, 纸价终究不会被无限抬高, 打鸡血式的涨价也会有天花板。中国纸价看东莞, 但即使是东莞这个玖龙“后院”, 我们也能看到后院起火的事情发生。

从“出头鸟”到“附骥尾”的微妙转变

2019年8月13日, 吉林省白山市琦祥纸业有限公司发布涨价函, 所有纸种价格上调100元/t, 打响纸厂涨价第一枪。从华南到华东, 小纸厂跟涨无数, 最终在9月1日玖龙跟进后达到高潮。

推动历史的往往是小人物, 在2019年涨价潮中, 我们见证了“小厂们”的力量。而在2020年, 另外一家“小厂”在历次涨价降价中的表现, 也同样瞩目——它就是建航纸业。

先来复盘一下建航纸业2020年以来的调价举动(见图1)。

由于新冠疫情的原因, 2020年春节以来包装纸一直难求, 纸价呈短期暴涨行情。建航纸业在开工后第一时间上调了瓦楞原纸价格, 并在后期根据市场情况进行了数次调价。2月11日, 第一次涨价, 不同品种瓦楞原纸涨价80~100元/t; 2月14日, 第二次涨价, 全品种涨价50元/t; 2月21日, 第三次涨价, 全品种涨价

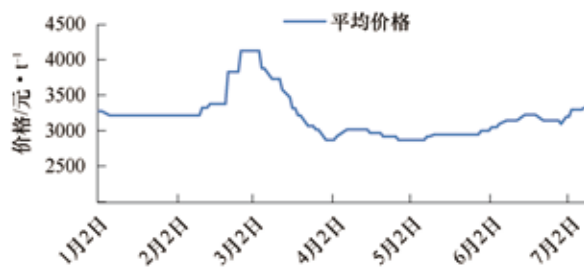


图1 2020年建航纸业瓦楞原纸价格变化

50元/t；2月26日，第四轮涨价，全品种涨价300元/t；3月5日，第一次降价，全纸种降价250元/t。

实际上，在疫情突发、价格混乱的时候，建航纸业的每一次涨价、降价都走在玖龙纸业之前，最终由玖龙纸业涨价函、降价函“定调”。甚至在建航纸业后面的数次降价时，玖龙纸业的价格都是“维持稳定”。

然而，5月以来的涨价潮却似乎没有那么“上道”，而且总是掉链子、拖后腿。5月20日，理文纸业放出50元/t涨价炸弹以后，5月23日，玖龙纸业传出涨价消息，将于5月25日上调部分箱板瓦楞纸品种价格50元/t。而建航纸业的第一次涨价则在5月29日才施行。

同样，在后面的三轮涨价中，建航纸业也是“附骥尾”，甘于玖龙纸业之后。但偏偏在降价的时候，建航纸业跑得比谁都快，6月22日，建航纸业瓦楞原纸全品类降价80元/t；6月29日，建航纸业再次降价50元/t——这天是玖龙纸业涨价的日子，当天玖龙纸业六大基地涨价50~100元/t，其他中小纸厂跟涨无数，下游纸板厂涨价10%。

从“出头鸟”到“附骥尾”，建航纸业价格政策的反复，在疫情期间和传统淡季期间发生了微妙的转变。

船小好掉头？对建航纸业定价态度的看法

根据公开资料，东莞建航纸业公司成立于2007年，总投资1.1亿元，瓦楞原纸年产能12万t。经过2011年、2015年2次扩建，现已成为一家年产量数十万吨、产值10亿元规模级的大型企业——然而在巨头林立的造纸行业中，建航纸业仍然被归纳为“中小纸厂”。

“小厂”有小厂的优势，船小好掉头，建航纸业可以采取相当灵活的价格策略。建航纸业的货源主要销往珠三角地区，市场影响范围有限，可根据终端市场的需求变化随行就市进行调价。

因此，建航纸业的价格政策可以一定程度的反

映周边下游企业的订单变化趋势。另一方面，由于客户信息面狭窄，建航纸业价格政策受珠三角包装终端市场需求影响也很深。小纸厂们的价格策略更容易受区域短期需求波动影响，但对宏观大市场缺乏敏锐的感知。在没有明显的行情（类似疫情造成的包装纸短缺）下，无法对纸价趋势进行更深入的预测，这也是5月份以来这个异常的行情下，建航纸业步步落后的原因。

建航纸业之所以落后，是因为缺乏对大市场的感知能力，但并不代表他迟钝。由于疫情的特殊原因，造纸行业的行业整合加速提升，每一个造纸厂都必须有足够的技巧，来避免被快速变化的市场淘汰。

也正因如此，一旦区域市场出现不利苗头，小厂肯定会第一时间采取行动——建航纸业的低价出逃，反映了下游市场需求增长没跟上纸价上调的情况。

“夫妻本是同林鸟”，价格冒险不能持久

6月29日，玖龙纸业六大基地涨价50~100元/t，带起6月30日东莞二级厂涨价；建航纸业于6月30日、7月1日连续上调瓦楞原纸价格50元/t。

在玖龙纸业7月3日、7月8日的2次涨价中，建航纸业终于跟上了玖龙纸业的步调，同一天涨价。

正如前文所说，建航纸业6月29日的低价出逃已经反映了下游市场的情况。这数轮涨价潮中玖龙纸业是以自身影响力，在全行业库存偏低、东莞纸机遇上5年一次停机的停机大修周期的特殊时期，进行的价格冒险，本身也是走钢丝行为。

在老大的明示下建航纸业用连续2天的涨价试探，也验证了下游的订单和价格承受能力，皆大欢喜！

然而，“夫妻本是同林鸟，大难临头各自飞”。价格冒险的行为终究不能持久，一旦遇到压力小厂们一定是不肯吃亏的——最开始的降价仍然会由“建航们”发出！所谓，中国纸价看东莞，东莞纸价看建航……或许我们该把目光多投向“建航们”了！