

纯木浆大轴纸周报（2016. 10. 15-2016. 10. 21）

一、 纯木浆大轴纸本周出厂报价表

表 1：河北地区纯木浆大轴纸出厂未税报价表（单位：元/吨）

厂家	上周出厂价	本周出厂价	涨跌	备注
满城东升纸业	5900	5900	-	-
满城雪松纸业	6100	6100	-	-
	6500	6500	-	喷浆
满城港兴纸业	5900	6150	+250	-
	6500	6750	+250	喷浆
满城成功纸业	-	-	-	自用
	-	-	-	
满城飞跃纸业	6000	6000	-	-
满城辰宇纸业	6000	6000	-	-
满城顺通纸业	6000	6000	-	-
满城永利纸业	6000	6000	-	-
满城嘉禾纸业	6000	6000	-	-

数据来源：中纸在线信息部

表 2：河南地区纯木浆大轴纸出厂未税报价表（单位：元/吨）

厂家	上周出厂价	本周出厂价	涨跌	备注
漯河银鸽纸业	6900	6900	-	喷浆、含税
漯河聚源纸业	6500	6500	-	喷浆
护理佳纸业	6450	6450	-	喷浆
沁阳宏涛纸业	6100	6100	-	喷浆
河南超群纸业	6000	6000	-	
郑州嘉和纸业	6300	6300	-	

数据来源：中纸在线信息部

表 3： 山东地区纯木浆大轴纸出厂报价表（单位：元/吨）

厂家	上周出厂	本周出厂价	涨跌	备注
山东晨鸣纸业	6650	6650	-	喷浆、含税
山东东顺集团	6800	6800	-	喷浆、含税
山东太阳纸业	6600	6600	-	喷浆、未税
潍坊含羞草纸	6650	6650	-	喷浆、含税
淄博沅泰纸业	6100	6100	-	喷浆、未税
青岛青山纸业	6300	6300	-	挂浆、未税
肥城东盛工贸	6300	6300	-	挂浆、未税

数据来源：中纸在线信息部

二、 纯木浆生活用纸本周市场分析

河北保定地区：本周，纯木浆大轴纸纸厂接单排产为主，纸价持稳。目前保定地区挂浆大轴纸未税主流报价 5900-6000 元/吨，纯木浆卫生纸 7200-7300 元/吨，半木浆大轴纸 5300-5400 元/吨。

河南地区：本周，据了解，个别纸厂受市场环境的影响，出货受阻。不过部分纸厂整体市场交投尚可，河南聚源纸业出货略显紧张。目前河南地区喷浆大轴纸主流未税报价 6400-6500 元/吨，挂浆大轴纸主流报价 6100-6200 元/吨。

山东地区：本周，木浆大轴纸市场部分纸厂受环保影响，前期出货走缓，现整体市场交投稳定，纸价暂稳。淄博沅泰纸业为刺激走货，纯木浆（喷浆）大轴纸价格下调 100 元/吨。目前山东纯木浆喷浆大轴纸未税主流报价 6400-6500 元/吨，挂浆大轴纸 6000-6200 元/吨。

三、本周焦点新闻回顾

3.1 白色生活用纸陷五重压

人无千日好,花无百日红,早时不计算,过后一场空。

白色生活用纸经过十多年黄金发展,各大品牌赚得盆满钵满之后陷入市场五重压力,好日子一去不复返。

第一重压：浆价温和上涨致原材料成本上升

巴西最大的纸浆生产商 Fibria SA 已在 10 月 1 日开始针对亚洲市场销售的纸浆每吨提高 20 美元。另据巴西《经济价值报》报道,与铁矿石价格下滑不同,这几年已经止跌回升的浆纸价格,预计在未来十几年中仍然会持续攀升,其中亚洲市场提供了一个重要的机遇。与以往的国际商品纸浆周期性较大幅度的涨跌不同,前几年纸浆价格低位运行的时间较长,给几大生活用纸企业带来了丰厚的利润,所以纸浆在未来一个温和上涨的过程中,给几大品牌厂商的价格政策带来困扰,涨价的市场理由不充分,同时中小企业也不给机会,不涨又会一点一滴的消耗毛利空间。

第二重压：超载治理致物流成本上升

交通部发布的《超限运输车辆行驶公路管理规定》已于 2016 年 9 月 21 日开始实施,生活用纸受运输新政影响,运输成本上升幅度较大,严重的影响了生产基地少,销售半径大的企业。已经有部分按照送到价供货的企业开始涨价,这对于市场竞争已经相当激烈,经营利润已经很薄的经销商来说难以接受。生活用纸这种低单价的蓬松货物本来就不适合长途贩运,过去的市场机会完全是因为可以一直在超限规定边游走,今后是否还有机会有待观察,立足未来长期发展的企业需要从长计议。

第三重压：终端零售价格下探压缩毛利空间

终端零售价格走低现在是一家盖过一家,就连四大品牌也是加入降价浪潮之中,据说一直以价格、品质稳定的某大品牌,受市场份额挤压,最近价格不断下探。不久前好几个经销商抱怨,几年前河北的木浆纸八千多一吨进来,可以买到一万多一点,现在是七千多进货八千多卖了。经销商在抱怨自己毛利低的同时也对现在零售价格的走低表现出了深深的担忧,以前企业的产品还只有现通渠道(KA 和 A 类门店)与传统渠道(B、C、D 类门店)自己打价格战,现在连电商也加进来,与竞争对手拼份额比价格压力就够大了,内部的 KA、经销商、商销、电商之间的价格混战还打个不停。产品的终端价格下来了,渠道毛利还有吗?

第四重压：大超市萎缩致渠道优势显弱

电商和便利店的冲击，已经让大超市的市场地位变得越来越弱。以国际和国内连锁超市为主的大终端一直是大品牌快速提升品牌影响力和市场份额的重要渠道，中小品牌因资金和人才储备不足也只能望洋兴叹，所以大型 KA 一直是四大品牌们独领风骚。然而，一切在改变之中……2015 年家乐福、沃尔玛关店，新一佳的欠款欠薪关店，就连曾经扬言不关闭一家门店的大润发也开始关店。由此可见，大品牌在大终端的销售额将逐步减少，渠道优势显弱，需要在其他方面强化补充方能稳住江湖地位。

第五重压：本色纸切割高档消费群致优质客户流失

前几年“泉林本色”生活用纸的横空出世，改变了过去人们对黄草纸毛糙、低劣的旧认识，柔软、细腻、环保、健康变成了新形象。特别是最近三年来，以竹浆为代表的四川竹纤维本色生活用纸的逆袭，用竹纤维独特属性延伸的产品卖点击中了消费者的痛点，很快受到了部分消费者的追捧，本色纸在部分人的心目中成了高档、时尚、环保、健康的代名词，纷纷由高端白色生活用纸消费转投本色生活用纸。

以上只是分析了目前对于白色生活用纸外部的五重主要压力，而更可怕的是部分企业经营思想还停滞在十年前的水平，企业内部关于品牌、产品、团队等策略依旧混乱不堪。另外，此轮房地产上涨，榨干了普通老百姓手中的现金，增加了他们对银行的负债，加剧了对自身资产是否保值的担忧，经济整体下行也会压制人们冲动性消费的需求，线下零售业的萎缩也将会使产能过剩的白色纸价格竞争更加激烈。

竹外桃花三两枝，春江水暖鸭先知！

… …