

化工行业报告

一、 行业概况及现状

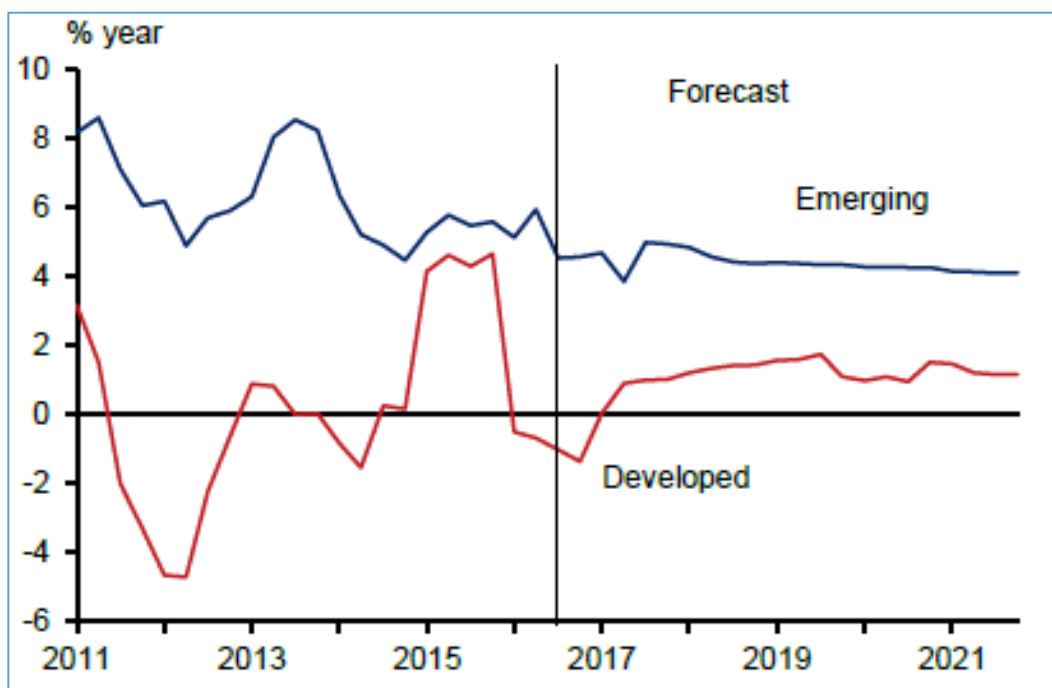
化学工业是生产化学产品的工业。是一个多行业、多品种，为国民经济各部门和人民生活各方面服务的工业，是重工业的支柱，类似资讯科技在轻工业界的地位。

1. 全球化工贸易概况

2016 年，在全球经济低迷背景下，化工市场表现相对平稳。从各区域内部国家表现来看，2016 年发达国家化工市场的生产表现较差，其中欧元区和日本的经济疲软拖累其化工产品产量增加，未来该趋势或将继续；而美国化工产品产量未来在页岩气大规模开发的预期下或将加速增长，但是否能够顺利进行还有赖于特朗普总统的政策。新兴市场内部国家表现不一，其中印度低迷的投资及“废钞令”将影响行业内重要的消费者及生产商；中国的化工市场将继续保持稳健发展；预计 2017 年巴西化工产品产量在经历两年下滑后，将有所增长；俄罗斯经济状况虽较为疲弱，但其化工市场将得益于卢布贬值及进口替代作用。

2. 全球化工行业现状

化工产品生产增速情况（%）

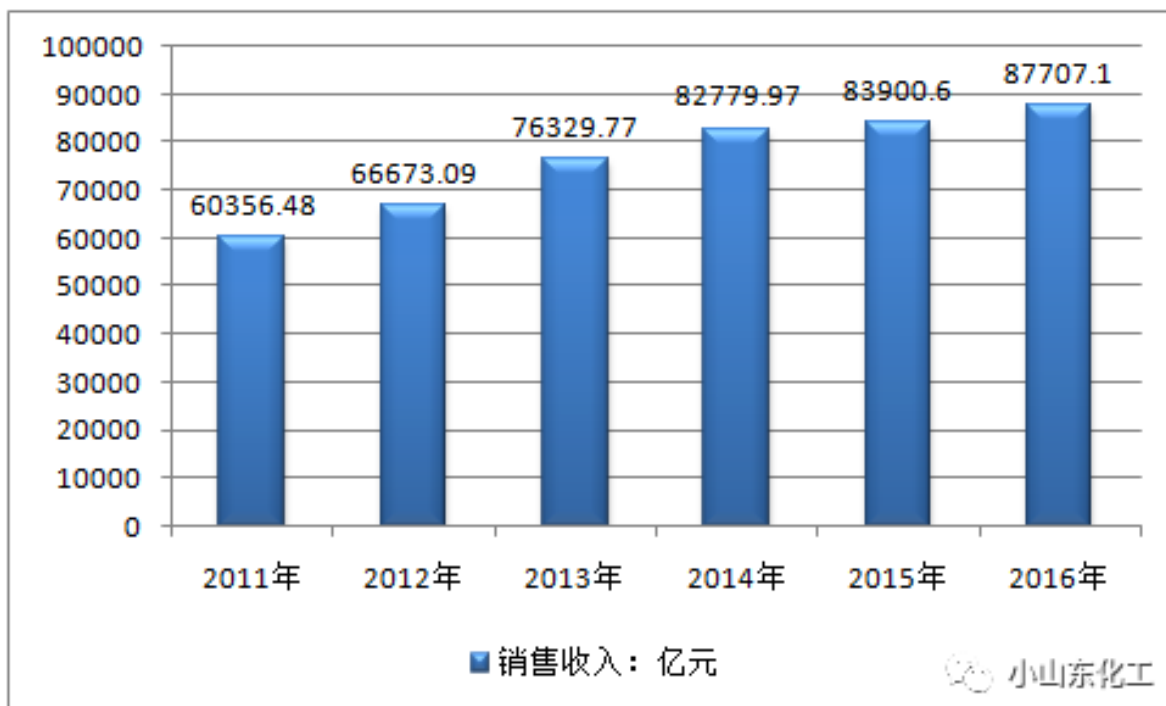


从化工行业各领域发展来看，随着全球工业制造业温和扩张，基础化工行业市场总体呈震荡回升走势，但价格总水平降幅仍然较大；受国际大宗商品价格下跌影响，粮食价格不振，2016年国际肥料市场总体供大于求；受农产品价格疲软及厄尔尼诺天气影响，全球农药市场销售额有所下降；2016年全球涂料市场有所复苏，但增速依然缓慢；日用化学品产量增速呈分化态势，发达国家日用化学品产出增速下降，新兴经济体产量增速上升。

3. 中国化工行业现状

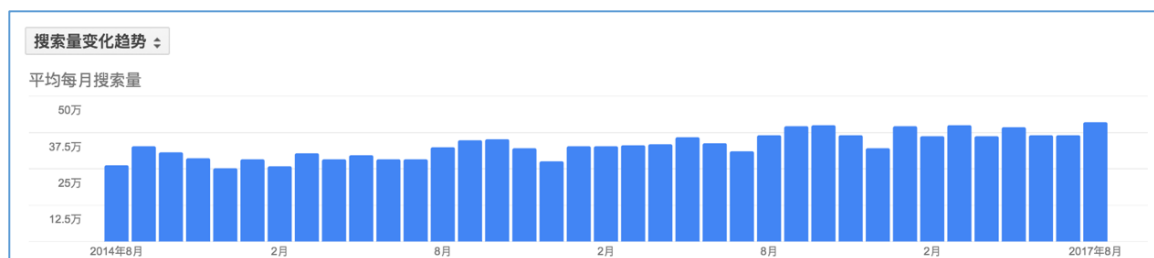
2015年，我国化学原料及化学制品制造行业的销售收入为8.39万亿元；到2016年，我国化学原料及化学制品制造行业的销售收入为8.77万亿元，比上年增长了4.54%。

2011-2016年我国化学原料及化学制品制造行业销售收入情况



二、行业发展趋势

长期来看，随着世界经济逐步复苏以及新兴市场的快速崛起，过去三年化工行业在全球的搜索数据呈现逐年上升的趋势。

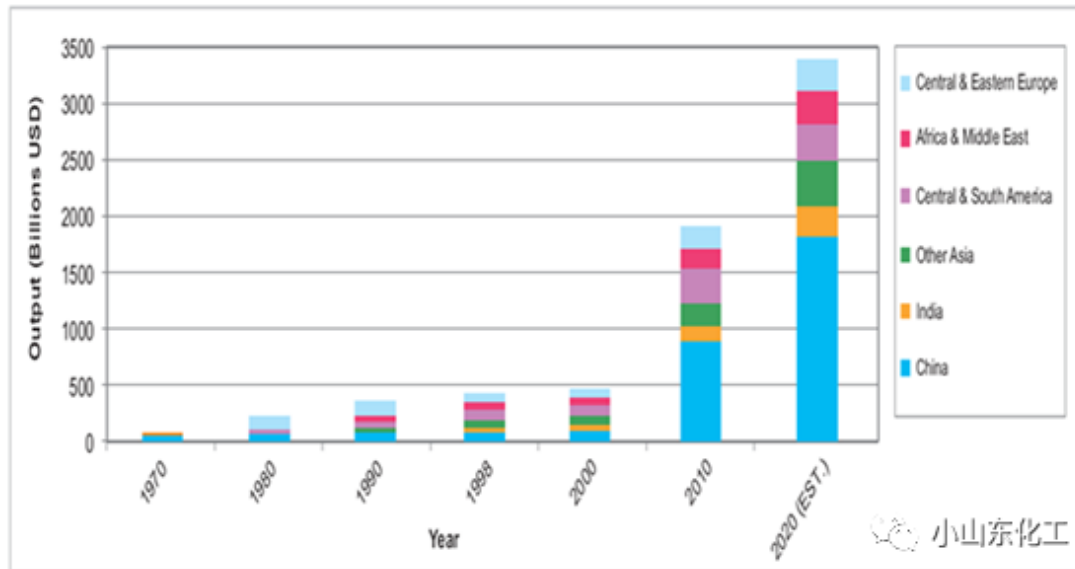


当前，我国经济发展进入新常态，产业结构优化明显加快，能源消费增速放缓，资源性、高耗能、高排放产业发展逐渐衰减。随着工业化、城镇化进程加快和消费结构持续升级，我国能源需求刚性增长，资源环境问题仍是制约我国经济社会发展的瓶颈之一，节能减排依然形势严峻、任务艰巨。

从世界范围来看，2014年，中国化学工业总量占全球的33.2%，也就是说当前我国化学工业在世界上是三分天下有其一，美国占全球的

14.8%，日本为 5.8%，德国为 4.7%，韩国为 4.2 %，连同中国这 5 个国家占了世界总量的近 2/3，其余的 1/3 分布在 100 多个国家里。

近 50 年化学工业产值统计表（单位：十亿美元）



资料来源：世界经济合作与发展组织(OECD)，美国化工理事会(ACC)

注：蓝色表示中国，黄色表示印度、紫色表示中南美洲，粉色代表非洲和中东，淡蓝色代表欧洲，绿色代表除中印外的其他亚洲国家。虽然我国化工 500 强企业营业收入已占全行业的 50%，但与美国化工企业的集聚度相比还有不小的距离。2014 年美国化工 50 强企业的营业收入为 3219 亿美元，占行业的比重为近 40%，其中最大的 10 家企业营业收入为 2039 亿美元，占全行业的比重约为 25%。我国化工企业最大的 50 家 2014 年完成营业收入 1.98 万亿元，占行业的比重为 22.6%，其中中国最大的 10 家化工企业营业收入为 7904 亿元，占行业比重为 9%，我国化工企业的规模和行业的集聚度与美国的差距还很大。

另外，区域性投资格局改变了化工行业并购活动，而且这一趋势

将会越来越明显。历史上，美国和欧洲的收购方曾在化工并购中占主导地位，而目前中国在全球化工并购活动中的占比稳步增加，成为最大的跨境交易发起国。

这一现象表明新兴市场正不断探索全球化路径，进入新市场并不断扩张，以及寻求先进的技术与应用的趋势，预计这一趋势仍将持续。因为中国的化学品、煤炭和钢铁等供应产业的整合正不断催生出更大规模且更具竞争力的本土企业巨头，这些企业随之又将寻求基于并购的国际化发展战略，从而实现其业务全球化，建成全球供应链，并加速中国市场业务的发展。

二、 大数据下行业商机洞察及竞争程度分析

1、 新兴市场蕴含很高的市场潜力

德勤日前发布了《2017 年全球化工行业并购展望》报告。根据报告显示，2017 年全球化工行业并购活动有望继续保持增长态势。但是，由于受保护主义等地缘政治因素的影响，本年度并购活动或无法达到该行业在 2015 年和 2016 年创下的历史纪录。

报告指出，企业资产负债表中的现金流水平较高、创新水平较低，以及宏观经济增长前景低迷，这些均有可能成为拉动并购交易量增长的因素。天然气和石油价格走低也将推动石油化工行业并购活动的开展。与此同时，化肥与农化、工业气体以及多元化学品细分市场的并购交易量有望实现强劲增长，通过获取多元化的技术方案，从而扩大其规模。目前主要消费市场集中在墨西哥，印度尼西亚，巴西，印度，意大利，日本等国家，显示出对化工产品消费的旺盛需求。

亚洲：

客户的地理分布

地理位置	商机 [?]	本地每月搜索量 [?]	推荐出价 [?]	竞争程度 [?]
+ 台湾		4,400	¥ 0.91	
+ 印度尼西亚		260	¥ 0.14	
+ 印度		2,400	¥ 3.72	
+ 日本		880	¥ 14.11	
+ 泰国		390	¥ 0.99	
+ 哈萨克斯坦		210	¥ 2.70	
+ 马来西亚		260	¥ 4.83	
+ 巴基斯坦		210	¥ 2.48	
+ 新加坡		110	¥ 2.75	
+ 菲律宾		170	¥ 7.27	

欧洲：

客户的地理分布

地理位置	商机 [?]	本地每月搜索量 [?]	推荐出价 [?]	竞争程度 [?]
+ 匈牙利		1,600	¥ 1.05	
+ 意大利		1,000	¥ 5.22	
+ 荷兰		1,651	¥ 11.56	
+ 西班牙		1,000	¥ 4.69	
+ 保加利亚		140	¥ 0.70	
+ 德国		1,640	¥ 15.83	
+ 芬兰		720	¥ 10.25	
+ 英国		590	¥ 15.88	
+ 塞尔维亚		260	¥ 0.00	
+ 奥地利		110	¥ 0.00	
+ 捷克共和国		260	¥ 0.00	
+ 俄罗斯		1,900	¥ 0.00	
+ 罗马尼亚		110	¥ 0.00	
+ 法国		880	¥ 0.00	
+ 乌克兰		260	¥ 0.00	
+ 波兰		880	¥ 0.00	

美洲：

客户的地理分布				
地理位置	商机 [?]	本地每月搜索量 [?]	推荐出价 [?]	竞争程度 [?]
+ 墨西哥		2,900	¥ 1.67	<input type="text"/>
+ 厄瓜多尔		260	¥ 0.59	<input type="text"/>
+ 巴西		1,000	¥ 1.69	<input type="text"/>
+ 智利		210	¥ 1.49	<input type="text"/>
+ 阿根廷		480	¥ 1.68	<input type="text"/>
+ 美国		1,600	¥ 22.35	<input type="text"/>
+ 加拿大		210	¥ 57.40	<input type="text"/>
+ 多米尼加共和国	<input type="text"/>	170	¥ 0.00	<input type="text"/>
+ 秘鲁	<input type="text"/>	390	¥ 0.00	<input type="text"/>
+ 委内瑞拉	<input type="text"/>	590	¥ 0.00	<input type="text"/>
+ 哥伦比亚	<input type="text"/>	720	¥ 0.00	<input type="text"/>

2. 行业相关词月搜索量及竞争程度示例

在大数据时代，不仅可以知道哪些市场有商机，同时也可以了解相关行业词在全球的月搜索量及竞争程度，提前进行市场布局。

关键字（按相关性排序）	平均每月搜索量 [?]		竞争程度 [?]
	2014年7月	2017年8月	
chemical companies		2,900	低
chemical industries		1,600	低
chemical manufacturing c...		720	低
chemical company		2,400	低
industrial chemical suppliers		390	中
industrial chemistry		5,400	低
top chemical companies		720	低
chemical manufacturers		1,900	低

三、 行业案例

1. 企业介绍——上海金力泰化工股份有限公司

成立时间：1993 年

行业类型：化工涂料

企业规模：集科研、生产、销售和服务于一体的中外合资企业。产品技术达到国内或国际先进水平。公司汽车涂料产销量位居国内前列，阴极电泳产销量中国第一，高科技陶瓷涂料正在有计划的推介市场。

2. 海外营销困境

由于市场不景气，涂料行业受金融危机影响很大，来自行业风险和机遇并存。加之涂料的特殊性，因此需要高效的营销加快业务发展。之前金力泰采用了平面、报纸推广等线下方式，但效果都很一般。

3. 拓展全球市场新思路

金力泰选择在 Google AdWords 投放搜索广告。投放初期并不顺利，广告展示和排名都不稳定，后来经过 2 个月的优化调整，广告就基本稳定，并且单次点击费用降低，公司在一些基础数据上也均获得一定的增长。

据统计，投放了 Google AdWords 广告后，公司的日均网络浏览量提升了 40%，日电话咨询量提升了 30%。而且，Google AdWords 广告带来的意向客户质量普遍比较高，帮助总体意向客户的实际达成销售率提高 15%-25%，每季度的销售任务完成也有明显增长。借

助 Google AdWords 广告，金力泰扩展了业务，提升了销售利润，
总体成交量至少提高了 10%，成交额提高了 30%。”