时间：2020年6月18日15：00-17：30

主题：2020中国化工产业（期货）大会塑料论坛

第二节 专题论坛

主持人：国投安信期货有限公司济南营业部总经理 曹德云

主题：发挥衍生品市场功能，助力企业风险管控

嘉宾：中国氯碱工业协会副秘书长 张培超

 北京四联创业化工集团有限公司总裁 廖承涛

 宁夏英力特化工股份有限公司销售公司副总经理 杨尚辉

 中国神华煤制油化工有限公司销售分公司副总经理 王昭君

 大连商品交易所场外业务部总监助理 柳青

主持人：热烈欢迎大家参与由大连商品交易所、中国石油与化学联合会主办，卓创资讯股份有限公司、国投安信期货有限公司、东证润和期货有限公司联合举办的2020中国化工产品期货大会塑料产业论坛。

我是本次论坛的主持人，国投济南营业部的副总经理曹德云。首先我来介绍本次论坛的嘉宾：他们是

中国神华煤制油化工有限公司销售分公司副总经理王昭君女士，宁夏英力特化工股份有限公司销售公司副总经理杨尚辉。还有三位嘉宾因为疫情的原因将通过视频与大家分享，他们是中国氯碱工业协会副秘书长张培超，北京四联创业化工集团有限公司总裁廖承涛，大连商品交易所场外业务部总监助理柳青。

 本次论坛分三个部分，第一，疫情下企业经营中面临的风险；第二，如何利用期权和基差贸易规避风险；第三，未来企业经营思路转变与客户互利互盈。

企业竞争日益加剧，2020年面对百年不遇的公共卫生事件，全球的经济遭遇重创，同时国际原油价格剧烈波动，市场的热点轮番上演，不确定因素增多，企业面临的不确定风险与日俱增，首先我们连线协会的张秘书长。

今年内外环境复杂多变，全球的经济形势不确定性较高，行业面临不可预料的因素增多，请秘书长从行业发展的角度谈一谈塑化行业发生的变化以及未来的发展趋势。

张培超：疫情期间，采用连线方式和大家交流分享目前行业在疫情影响形势比较严峻的情况下发生的变化。

自2016年至今四年的时间，行业进入了景气周期，但是进入到2020年以来，受到突发疫情的影响，现在行业发生了很多变化，在分论坛上，不少嘉宾都发表了自己的见解和观点。PVC市场从今年2月份开始受疫情的冲击非常严重，进入4月份以来市场经过盘整上升，现在有所恢复，但是距离全面恢复还需要一定时间。

疫情对行业的冲击比较大，体现在以下几个方面：首先是行业亏损面加大，今年亏损面达到约30%；

第二是开工率下降，供需矛盾逐步体现，我们统计PVC的开工率1-5月份是约77%，烧碱也差不多在77%，处在这几年的相对低位。烧碱最近几年开工率最高达到83%，今年前5个月下跌到77%，下跌了6个点。PVC也是开工率下降，PVC开工近几年最高达到80%以上，现在也降到了77%。今年初PVC产品的产能达2518万吨，73家生产企业。PVC的需求整体受疫情影响较大，前期下游开工率下降，负荷处于较低的水平。最近下游的开工负荷处于上升态势。

第三点变化就是安全环保压力很大且呈常态化，这一点相信大家体会比较明显。因为对于氯碱行业和化工行业来讲，安全环保是关注的重点。

第四点是受疫情影响出口受阻。

第五点是国际乙烯价格处于相对低位，乙烯供需格局进入宽松期，乙烯法PVC具有成本优势，国内市场受海外低价PVC货源的冲击风险很大。

第六点是氯碱产品出口频繁遭遇国外贸易壁垒，贸易摩擦频繁。后续行业将会在拓展PVC下游应用做大量工作，和下游行业企业开展交流合作，扩大PVC消费领域，同时保持行业碱氯平衡。

主持人：谢谢秘书长，感谢秘书长给我们的精彩解答，下面请连线我们北京四联的廖总。您好！廖总，我向您提一个问题，受疫情的影响，塑料市场的价格波动剧烈，对石化流通企业来说，实际经营过程中遇到了巨大的困难和挑战，北京四联是行业著名的流通企业，请问您能不能给我们分享一下企业如何应对疫情下的机遇和挑战。

廖承涛：各位产业的朋友，大家下午好，这样的形式跟大家交流是一种新的开始。新冠疫情确实给我们行业带来巨大的挑战，但是也更彰显了石化行业的担当和责任。医疗行业大部分和塑化企业密切相关，我们致力于成为石化行业具有价值的流通企业，在这个方向下，我们承担着企业的责任。对我们上游供应商来讲，我们要保证流转。

作为企业来讲，我们要对国家尽责，对员工负责。在特殊时期进行了各项保障、守望相助的工作。2020年我们平均实现月均塑化产品销量20万吨左右，尤其是3月份起，平均每月能实现30万吨以上的塑化产品的销售。疫情初期，我们也为下游的口罩、消毒液、防护服等相关用品的生产企业提供了1万多吨的各种原材料，同时在疫情初期，我们的物流团队24小时待命，为上游承载了5万余吨的石化产品的转运，以此来保障顺利的生产。在这个过程中，我们也得到了中石化、中石油及诸多下游企业的帮助。这次疫情，让我们更加感受到大商所的期货工具和基差交易平台、期权等工具对企业控制风险的保障。

我认为这次疫情，我们最大的收获是通过自身价值的体现，得到了上下游的更多信任和依赖，也凸显了我们在产业链中的价值。

主持人，我想分享的就是这些。

主持人：谢谢廖总。接下来我们回到现场，当前新增产能快速扩增的情况下，企业竞争加剧，国际原油处于低价的区域，我们神华、英力特的王总和杨总，作为生产企业今年的压力主要体现在哪些方面？企业的经营思路有哪些转变？王总请。

王昭君：首先从供给侧的角度简单说一下，第一位嘉宾赵处的演讲把我们的难题讲出来了，首先就是产能的很大量的扩大，现在供需缺口越来越小。以煤化工产业为例，我们神华2010年生产出第一个煤化工的产品，到现在正好10年，煤化工产能占比已经超过了20%，而且2020年又是一个产能的高峰释放年，包括后期，我们现在了解的一些外资在中国的投资，所以后期我们的产能还是逐步在放大的。对于供给侧，我们的压力相当大。疫情期间我们的生产负荷降到维持运转的状态，也是保证社会层面货源的流通。在整个后期，我们还是会维持稳定生产的。现在我们压力比较大的是供需面的变化，因为现在需求的这一端有几点变化，我简单说一下。

第一，现在的需求变化：电商的发展，包装行业的升级，包括二胎政策对于卫材的需求、包括今年的疫情对于一些医用材料的需求，包括我国的禁塑令，都导致需求有一定的变化。

第二，大商所塑料品种期货上市以来，随着金融工具的使用，比如下游可以做套期保值，在整个的金融链上可操作的手段更多了。

第三，以卓创资讯为代表的平台会把数据公布给大众，获取信息的渠道更快更便捷了。

此外物流也是有影响的，现在的物流的发达保证我们的客户可以很快提到现货资源。

综合所有的因素，现在的中间商和中间工厂是常态化的维持了一个低库存的状态，也就对我们上游的销售，对我们成本面控制和我们的调运、网点布局提出了很严峻的挑战。

杨尚辉：昨天我们跟王总沟通了，目前我们作为上游企业，面临的困难，在大方向上基本一致，主要来自于供销两个方面的压力。今年受疫情的影响，PVC的售价大幅度的下跌，在下跌的过程中，原料市场的跌幅相对比较慢一些，幅度也小一些，所以供销的压力大。还有刚才张秘书长说的安全环保的压力持续的提高，我们作为企业来说，投入年年的在增加，成本的增加给经营带来的压力是非常大的。

主持人：两位谈到共同的地方就是成本，成本是分散在各个环节，所以说接下来有请我们的导播连线我们的柳总。今年以来受新冠疫情的多种因素的影响，实体企业经营的风险增大，大商所推出了免除标准仓单充抵期货保证金手续费和标准仓单交易手续费等多项优惠措施，降低了企业的成本，助力复工复产，服务实体经济，大商所在场外场内发展方面有哪些新的举措？

柳青：各位在线的朋友，大家下午好。借这个机会，我跟大家汇报一下大连商品交易所场外业务的情况。刚才几位嘉宾提到了，今年整个产业的情况来看，出现了很多新问题，新情况。大商所这几年一直在坚定场外市场的建设工作，包括创新工作。2019年9月份，我们上线了基差交易业务，今年2月份，我们成立了场外营业部，成功上线了标准仓单交易业务，以标准仓单为交易标准，我们想盘活现有的仓单现货市场，为期货交割提供服务，更好的加强期现联动，为实体企业的现货购销以及现货实物交割提供服务。

下一步我们会继续在疫情期间推出一些相关的便利性措施，比如在疫情期间加固了场外市场的提示，提示相关企业和机构利用我们的场外平台开展避险的作用，发挥避险的功能。

另外，我们开通了远程的一些服务，我们也欢迎大家参与进来。下一步我们的仓单业务将推出降低成本，降低手续费等一系列的措施，来降低企业的参与成本。另外我们会在和大宗商品机构的合作上，促进价格机制共享的方面做一些探索。

主持人：谢谢柳总。我们大连商品交易所作为期货衍生品的组织和提供方，近年来为了服务实体经济做出了巨大的努力也得到了社会的认可，我们本次论坛的第一部分就结束了。现在我们进入第二部分，如何利用期权和基差贸易等工具规避风险？现在越来越多的塑化行业以期货价格作为现货贸易的定价参考，产业也越来越重视衍生品工具的应用，很多企业结合衍生品运用到生产经营中的行为变成一种自觉，产业对期货工具的使用已经从原来的套期保值延伸到了场外期权，含权贸易，基差贸易等多种形式，规避风险的手段越来越丰富。请我们继续连线廖总。随着我国疫情防控形势的持续好转，社会秩序加快恢复，但是疫情给部分行业带来的影响仍然存在，我们四联作为大商所基差交易平台的2019年度优秀交易商，在今年的特殊环境下，如何运用衍生品工具，帮助企业加快复工复产？

廖总：首先感谢大商所的认可，更要感谢大商所推出的各项产品，包括产品互换，产品的免检，品牌交割，基地的建立，现在又推出了场内期权等不断丰富的工具以及不断完善的规则，上述这些是我们塑料产业做大做强的一个坚强的保障。

通过此次疫情让我们更加坚信，大宗商品产业和金融联合是大势所趋。对我们而言，利用期货服务企业经营、运营的方式不会改变，所以大商所推出的工具，我们都在积极参与和推广。回顾今年1-5月份，一方面产品价格继续波动，期货成为对冲的一个核心手段，国内外压力巨大，给了我们塑化企业一些机会。春节后到现在，我们很多时候都跟期货进行捆绑，尤其是4月份的时候，内外价差非常大，使用大商所的基差交易等方式来平仓，基差交易平台还可以化解线下的风险，比如说化解信用风险。

在此基础上，我们主动联系上下游，帮助上游转移库存的压力，锁定上游的利润，同时帮助下游稳定加工利润。在此基差下，下游生产企业在疫情期间，在价格低点获取了很多的机会，也有利于和下游实现共赢。这些工具给下游客户提供点价的服务起到了有利的支撑作用，可以通过点价的方式锁定成本，通过订单锁定利润，价格波动的风险可以通过场外进行对冲，最终带动整个行业的流动性。

谢谢，我就分享这些。

主持人：从廖总的回答中，我们可以听出来，他们的企业对期货这个工具的运用非常的娴熟。下面我想问杨总，当前市场结构变化加剧，不确定的因素在增加，在波动明显增加和生存环境恶劣的情况下，企业将面临流动性、库存、基差波动和各种违约的风险。据了解，你们自2009年开始实行套期保值业务，积累了大量的实战经验，请分享您在产融结合方面的宝贵经验，对于新进入期货的行业有什么意见？

杨尚辉：我结合我们公司的套期保值业务，经验谈不上，我有一些心得。我觉得首先要有一个全面深入的培训，其次要有一个严谨的套期保值的内控制度，当然核心的不是套保企业手头有多少资金，有多少现货，核心的思维就是要坚定的执行套期保值的原则，遵守套期保值的原则，执行期现结合，或者说是套期保值的初心，结合我们在1701合约上的套保案例，临近交割月的时候，原来我们会直接平仓，获得更多的收益，但是现货已经进入传统的消费淡季，我们面临着获得期货交割的收益现货的销售就会有问题的局面。最终坚持了进行交割，尽管我们的平仓收益是减少了一部分，但是很顺利的把我们的这一部分现货销售出去，并且实现了对这一部分现货价格的保护，同时也保证完成了我们当月的销售计划。

主持人：您回答的非常好。柳总，大商所在2018年12月和2019年9月分别推出了商品互换和基差互换业务，管理个性化需求，加快多衍生品的市场，能给企业带来多少的便利？

柳青：企业自身的风险比较特殊，根据企业的实际经营情况，相对个性化的风险管理需求，商品互换业务是一个比较常见的，就是在国际市场上比较常见的一个工具，主要是满足企业个性化的风险管理指标。我们的业务主要以期货的价格作为一个价格机制，我们的互换主要体现在几个方面。首先是价格机制，有一定的特点。我们以期货价格为基准，增加一些升贴水，或者根据企业的生产周期采用不同手段进行结算价，这些特点可以满足市场遇到的价格波动。

还有的个性化体现在期现的灵活性上，比如常备库存的周期等，来灵活备货，与生产周期相匹配，说明这是一个个性化的场外衍生品。我们从服务平台的角度，业务增加了一些格外的功能，比如在交易期间内可以通过交易所的业务和平台来实现业务的估值，公示，以及到期资金的划转和结算，为场外业务赋能。我们有69家交易商，包括商业银行，包括证券公司，包括期货风险管理子公司，这是商品互换业务。

关于基差交易业务，从基差贸易的角度来看，是一个应用比较多的贸易形式。一方面是把原来线下的交易业务线上化，提高业务的效果，同时也增加了一些个性化的新的业务模式和特点。比如我们推出了基差交易上的制度，通过基差交易商的线上交易来提升基差交易的灵活性和活跃度。我们现在已经上线了包括铁矿石等，一共是四个交易品种，成交金额在10亿元左右。目前我们正在开展第二批基差交易商的招募工作，我们非常欢迎企业来申报，这是目前我们两个业务的运行情况。如果企业有关注，可以通过大连商品交易所的网站来获取相关的信息以及客户资料，并与我们取得联系。

主持人：第二部分的主题是如何利用期权和基差贸易回避风险，嘉宾进行了比较充分的讨论。接下来将进入第三个部分，未来企业经营思路的转变与客户的互利互赢。

通过前面的主题，让我们了解衍生品的工具能更好地助力企业应对风险。现在的衍生品越来越多，为企业带来了更多的选择，部分的企业可以进行灵活的运用并获得良好的效果，不但使自己的企业经营稳健，同时打造了互利共赢的产业格局，在2020年企业的经营思路需要不断的更新和创新。

作为生产企业的代表，目前企业的经营思路上以及和客户互利互赢方面是如何做的？

王昭君：这个问题可以结合我们国家能源的一三五企业战略来说，首先第一我们要做到质量一流，就是让客户满意，我们提供的产品要达到客户满意的标准，提高我们的优等品率。第二我们要做到服务质量一流，其中包括销售流程服务，包括产品售后服务，以及和客户对接解决问题的服务。这是我们要做的第一点，就是质量一流。第二我们要打造品牌一流，神华榆林和神华新疆要做到适应市场的变化，适应我们现在整个需求端格局的变化，在这里打造我们的拳头产品，现在我们的榆林的透明料在医用领域和食品的领域有一定的认可度，这是我们后续打造拳头产品的发展方向。

我们要调整我们的布局，现在我们的需求端在华中和西南区域都是有很稳定的增长，所以我们也会在这两个区域重点关注，在我们销售团队的努力下，努力打造我们神华的品牌一流，然后就是技术一流。现在我们面临各种挑战，包括需求端的变化是多样的，所以我们要在技术层面上，在现有保证技术完整完善的同时提升我们的新技术，在这里结合我们国家现在的禁塑令，我们也研发可降解塑料。目前榆林可降解塑料的可行性方案已完成，工艺包的设计已经基本完成，我们应该在明年年底之前会完成可降解塑料装置的前期工作，这是年产15万吨。这也是我们在技术上打造的一个新区域，就是力争做到技术一流。

主持人：质量一流，品牌一流，技术一流，布局也是胸怀天下。张培超秘书长，协会是连接政府和企业的纽带，希望秘书长从行业发展的角度，围绕未来企业发展的思路，能否给一些意见和建议？

张培超：受疫情等多种因素的影响，现在行业进入到比较困难的时期。我从个人的角度，对企业在困难时期的发展提一下个人的看法和建议。今年是十三五收官之年，不少企业正在制定十四五规划，有很多企业和协会沟通相关发展战略。综合起来，一句话概括，在当前形势之下，提升企业自身的核心竞争力，渡过困难时期并获得自身发展。不同类型企业有不同的发展路径，不能单纯的做减法，有几个方向供大家参考：

首先，可以聚焦自己的主业，加强修炼内功，现在行业由高速发展进入高质量发展阶段，产能扩张相对比较理性。在当前的时期下，有不少企业都在下功夫对自身进行全方位体检，修炼内功，加强管理。

再一个建议就是优化产品结构来实现产品的差异化、精细化和高端化。现在氯碱包括PVC行业基本还是普通货居多，相对来说高端的，差异化的，特别是精细化的产品比较少，所以从这个角度出发，我们建议企业，加强延伸自己的产品链，加强对精细产品的开发力度，打造比较灵活、丰富、多元化的产品体系。

针对PVC产品，因为现在市场上比较多的像5型料占7-8成，对于多牌号战略的研究，PVC企业可以加大功夫，比如7、8型，还包括加强对特种料和专用料的研究，譬如高、低聚合，消光、氯醋等特种料和专用料的研发，来提升产品的品质和满足需求。这也是PVC产品拓展下游的非常重要的方面。

第三点，战略重组，这有一点逆向思维，逆风飞扬的感觉，企业在困难时期逆势而上，从产业链延伸还是在跨界发展方面，以氯碱为主体，往上下游甚至往新能源拓展。

第四，加大走出去的力度，现在海外市场虽然受到了疫情的影响比较大，但是我们还是要加大对海外市场的关注力度，现在我们频繁的遭遇到贸易摩擦和贸易壁垒，但是我们要加大产品的出口贸易，包括输出产能和技术，全方位走出去。

第五，我们要更好的利用期货工具，优化经营战略，大商所PVC期货已经十多年了，在这个过程中，我们协会和期货界朋友经常交流，行业目前来看，对期货的关注度和参与度处于提升态势。建议我们企业利用好期货工具，加强套期保值，使自己的经营战略更加稳健。

我再说几句我们的协会下一步的部分工作，特别是和市场、政策相关的，因为协会就是为行业服务的，助力行业高质量发展。我们做了大量工作为行业企业减负，比如疫情期间的九五折电价政策争取等，争取用实实在在的事情助力企业发展。刚才我也提到，我们要拓展PVC企业的下游应用。再有我们要打造产学研平台，解决企业难题，为高校和科研院所未产业化的新技术提供衔接，为行业的创新发展尽一份力。

还有在加强国际合作和贸易救济方面，因为现在氯碱行业国际化的程度在不断深入，所以我们在走出去，引进来方面将会统筹做一些工作。积极应对贸易摩擦，保持行业健康稳定发展，更好的为行业企业发展助力。

主持人：谢谢秘书长，秘书长给了很多的建议，重点是提高核心竞争力，同时也介绍了协会的功能，希望我们企业要充分运用好协会提供的服务。接下来我们继续联线我们的四联的廖总。中间流通企业的定位在不断地转变，四联是全国石化领域最有价值的供应商，从您的角度对流通环节的企业的未来发展有什么建议？

廖承涛：我还是建议有条件，有意愿的流通服务商在未来能做大做专做强做优。因为塑化行业是一个基础的民生行业，是一个好行业，是一个供需双增的行业，应该说上午各位嘉宾也都一直在讲疫情期间，我们整个行业的增长。从我看到的数据来看，此次新冠疫情，PE1-5月份的销售量有3%的增长，PP有7%左右的增长，预计全年PE和PP会有10%的增长，甚至预计明年会有12%的增长，达到8000万吨的表观消费量，是一个非常好的行业。

这次新冠疫情更加体现了我们的流通服务商的价值，并深刻地得到了上下游行业的认同，我坚信塑化流通厂商的核心价值是解决上下游的错配，一种是上游的刚性计划去生产下的均衡销售的策略和下游企业以订单为驱动的这种采购弹性的策略之间的错配。还有一种是上游的价格和市场价格的交易的错配。对我们流通的服务商来说，在做大做强做优做专的前提下，首先要具备核心价值的能力，在建立这种能力的同时，永远把风险放在首位。我把风险控制看成既要做好经营风险，也要做好运营风险。经营风险包括头寸风险，渠道流转的风险，策略的风险。运营的风险包括各种采销存，信用的风险，现金流的风险，应收预付款的风险，法律合规风险等等。在建立核心能力的同时，风险还是要放在首位。大商所提供的这些工具为我们提供了规避风险的平台，当然也需要企业围绕自己来建设。

最后，我坚信在聚烯烃这样的一个好行业中，一定会培育出一些有能力，有担当，有情怀的服务型企业，真正地服务好上下游的产业链，建立互信共赢。

主持人：廖总提出做专做大做优是一个非常好的建议，接下来我们连线我们的柳总。5月29日，大商所的标准仓单业务正式上线，这是大商所推出的一个场外业务，标志着迈出了实质性的一步，请谈一下交易所在仓单业务方面的举措。

柳青：今年5月29日在大家的共同努力下我们上市了标准仓单交易业务，是非常实质性的一步，初期我们上了豆油和PVC两个品种，到目前为止，PVC的仓单的成交量已经达到了8万吨，销售货款接近5亿元。这是目前的市场运行的情况。仓单业务的推出实际上更好地连通了市场，优化了期货价格和现货价格。我们也在很多环节做了一些优化，从仓单的业务来看，我们从四个角度来为大家介绍一下。我们主要是从交易流、资金流、货物流、发票流四个方面，也是大家比较关注的方面。买方跟卖方的挂牌情况选择摘牌，初期我们选择的是全价的挂牌，一方面是保护交易各方的商业信息，一方面也是在交易的匹配度上做了一些优化。我们通过一种全价的方式，来保证仓单交易的信息。从资金结算的角度来看，我们优化了资金的交割效率，我们采取的是实时的资金交付，当天就能实现仓单的过户和划转，大幅提升了资金的结算效率和货物的交收效率。因为我们的标的物是标准仓单，在电子系统登记了，我们可以通过场外和场内系统的交互，实现仓单权种的实时的转移。我们的仓单的交易业务是一个相对高效的实时的方式。

另外，考虑到发票开具当中存在一些潜在的信用风险，大商所采取了三方开票的业务模式，就是交易所参与到买卖双方开票的业务中，仓单的卖方向交易所开票，交易所再向买方开票，这种方式能极大降低实际货物的交易风险。从这些制度来看，我们推出的标准仓单业务可以满足客户在不同的时间地点，以不同的交易价格和方式来实现多样化的现货交易的需求，从而优化我们的实物交割业务，提升期货交易的价值。接下来我们会做深，做细我们的仓单交易业务，根据市场的需求增加我们的仓单交易品种。

今天本次论坛的三个板块到此圆满结束，我们与专家对话的时间总是很愉快，但是时间过的也很匆忙，转眼间我们的论坛到此落下了帷幕，让我们再次感谢参加论坛的嘉宾，以及线上线下的朋友们，祝大家身体健康，万事如意。

我们期待下一次再见！