主持人：非常感谢各位嘉宾从乙二醇各个角度带来的精彩分享，接下来的时间，我们来探讨一下第二项主题内容：

主题二：利用期货工具，做好苯乙烯产业链发展

我们邀请到的论坛嘉宾有：

中石油规划总院副总工程师 张福琴女士

新阳科技集团董事长 张文俊先生

南通化工轻工有限公司副总经理 周军先生

无锡兴达泡塑有限公司副总经理 徐增君先生

宁波乐金甬兴化工有限公司销售总监 刘林波先生

南华期货有限公司副总经理 唐启军先生

有请各位嘉宾台上就座，并请唐总担任本场圆桌论坛的主持人。

唐启军：首先非常感谢在座的各位来宾，因为我们的会议超时，大家能够这么认真地听，非常感动，也给我们在座台上的嘉宾带来了激励，我们也把这一节做好。

刚才大会的主持人把几位嘉宾做了介绍，在这里我就不多介绍了。但是可以这么讲，我们今天参会的阵容豪华、实力强大、水平非常高，所以今天也是非常难得的交流和学习的机会。首先让我们以热烈的掌声欢迎五位专家的交流。

2019年9月26日，苯乙烯期货正式挂牌上市，上市以来运行基本稳健，交易规模稳步上升，特别是产业链上中下游参与的比较积极。可以说运行以来积累了一定经验，也给产业链带来了发展机会。五位专家在聚集了苯乙烯产业链上中下游，他们对利用好期货工具做好苯乙烯产业发展有非常独到的见解。

新阳科技作为苯乙烯上游企业，对于期货运用还是很娴熟。下面首先有请新阳科技张董事长谈一下期货及其他金融衍生品在苯乙烯制造企业中的应用。

张文俊：谢谢主持人！我来自新阳科技，我叫张文俊。我们是一家苯乙烯工厂，我们有3套苯乙烯装置，相对来说老一点，规模不是太大，一个20万，两个30万，加起来80万吨。我们有不饱和聚酯树脂，但除了常州工厂主要用自己的苯乙烯以外，其他外地的工厂的苯乙烯主要是市场上买。所以我们80万吨产量，大概有70万吨以上是对外销售，销售量并不小。现在苯乙烯销售这一块大约只有30%是合约货，合约货现在还是采用第三方价格，70%左右是现货销售。我们的原材料苯也自己生产一些，大概生产近20万吨，是粗苯加氢，还有大量的苯需要采购。苯的合约采购大约在50%左右，也是需要买一些现货。

前几年，应该说苯乙烯工厂的效益还是比较好，曾经也比较赚钱，虽然是非一体化的工厂，但日子还过得去。2020年的时候，苯乙烯工厂就差一点，再往后看，不断有新的苯乙烯工厂投产，所以我们感觉到作为非一体化的苯乙烯工厂还是有压力。我们也希望借助期货及其他金融衍生工具，把经营搞得更活，有点创新。

我们主要在几个方面采取动作：1.作为工厂来讲，主要还是降本就利，有稳定、合理的利润就好，还是要规避风险。我们现在在期货这一块主要用套保、对冲等手段。比如我们觉得苯乙烯价格和原材料价格的价差合理，工厂有合理的利润，我们就可能在期货市场卖出苯乙烯，但我们可能会买入纯苯。因为现在纯苯还没有期货，现在可能买纯苯的话主要以现货为主，今天也讲后面可能也要开纯苯，开了纯苯对我们更有利，对于我们卖出苯乙烯、买入期货纯苯，现在还是以纯苯的现货，当然我们可能也会卖出苯乙烯去套纯苯，纯苯加工成氢苯再做成苯乙烯，这样的利润可能会更高。所以，我们会有很大一部分是苯乙烯期货跟原材料套；第二，我们可能会跟其他盘面套，比如说纸货盘面，我们也有合法经营的电子盘，虽然交易规模不是很大，但相对来说现在还算比较活跃，因为我们的交易模式和大连交易所不太一样，我们是近期的，我们也在自己的电子盘和期货上进行套利。也做一些近月、远月的对冲等等，这是一个方面。

2.我们作为一个苯乙烯工厂，现货销售量还是比较大，所以我们在期货上卖出以后也会交易一部分货，我们也是大商所认定的厂库交割商，我们的厂库可以直接交割。今天大商所的人告诉我，我们最近几个月苯乙烯交割的最多，可能后面还会有交。所以，实际上也是一个销售工具。

3.我们多多少少也做了一些裸空或者裸多。我们去年评估今年的情况，我们认为苯乙烯不太乐观，像我们这种非一体化的苯乙烯工厂不容易赚到钱了。结果在各位玩家的努力下，现在给的价格对苯乙烯工厂还算给面子，苯乙烯工厂多多少少还是有一点钱赚。因为我们可能对行情可能比较偏空，裸空的也多多少少亏点钱。但整体上来讲，因为有了期货这样的工具，对于苯乙烯工厂来讲还是可以有诸多的利诱。我们也希望在炒作当中不断地摸索，争取日臻成熟。谢谢！

唐启军：感谢张董事长。张董事长讲的过程中也提出了一个“卖出苯乙烯，现货买入纯苯进行对冲”，可以说很好地运用了期货的套期保值概念。你刚才又提出了裸空和裸多的概念，您所谓的裸空和裸多并不是我们平常讲的投机情况，因为我们掌握实际生产过程的全过程，我们既有原材料的采购、生产加工、产品销售，在全过程当中我们很好利用期货工具博得价格的锁定，也是可以这样认为，当然你是有现货作为基础来进行买卖。实际发展过程当中，我们看到目前国内不光我们化工产业，还有其他很多的产业，无论在原材料采购、生产加工、仓储环境及产品销售环节，全部用期货来对冲它的风险，防止原材料价格的上涨和终端产品的销售价格下降。所以我们现在从这个整个产业链过程当中，期货产品包括期权的应用已经非常完善了，已经非常多了。我想这对我们化工产业来讲，未来一定是一个极大的促进、极大的发展。因为从大连商品交易所上市的其他品种来看，有很多期货和期权相对完善品种的情况下，双方综合来规避风险、来进行套利，效果都非常不错，也有力地促进了这些产业的发展。我想这些方面，大商所还是做了有力的探索和尝试，对整个行业还是非常，所以感谢张董事长给我们的分享。

唐启军：下面有两个问题想请教一下周总：一是苯乙烯国内产能急剧增加的情况下，传统贸易商该如何应对；二是随着今年几套华南新装置投产，你对华南、华东苯乙烯价差有什么观点？

周军：我来自南通化轻，我们属于苯乙烯传统贸易商。刚才也讲了2019年的时候整个进口量在320万吨，我们家的进口量大概在60万吨，所以我们的比重还是很大的。现在国内新产能上来以后，其实包括期货上来以后，给了我们传统贸易商转型的机会。

我反思了一下去年、今年的贸易结果，其实还是有很大的变化。我们去年整个美金的销售量其实并没有怎么下降，但很多结构的东西通过和期货的结合以后发生了很多变化。比如：去年疫情期间，我记得疫情以后由于美国疫情很严重，有大量苯乙烯需要出口到亚洲，我记得一个半月左右我接了将近5万吨的苯乙烯，而且苯乙烯的利润很高，当时想不到会有这么大的差价。如果当时没有期货做对冲被锁，不可能买这么多的量。所以在大商所上大期货之前，来调研的时候，我们也认识到申请交割库和增加一些对冲手段，会对我们的工作有帮助，所以我们很早开始申请大商所的交割苦库。所以我们的南通千红和常州千红分别是大商所的苯乙烯和乙二醇的交割库，包括南通是甲醇的交割库。所以我们企业有了这些工具以后，发展中受益很多。同时，我们在今年的操作过程中，我们在对冲风险上有很多感悟：如果没有这些对冲工具，可能像今年出口到欧洲的生意，因为我们应对这个措施还在修正三年之前公司负责把美国的资源在世界进行调配，包括我们的苯乙烯在美国、土耳其、台湾、韩国进行调配，调配过程中有风险，我们通过期货套期保值功能进行调配。另外再出口的时候，如果出口的单量单次比较大，我们也会通过点价进行采购。所以整体来讲，通过通过国内新增产能，包括结合大期货，我想我们应该是合理地应对了新增产能的挑战。

所以我想能够坐在这儿，就能够说明一些问题。所以说，我们也很珍惜现在能够获得的各种机会，我们无非是在后面的操作中把我们手上的各种用具用好，包括现在说到的期权等新工具。

刚才讲到华南的装置，我谈一下个人的感觉。我们在华南的销售量还是比较大，我们现在一个月大概在华南有1万多吨左右的的市场规模。随着两套装置的投产以后，我想华南、华东的价差会逐步接近，甚至在极端的情况下有可能会出现一些极端的情况。所以在这儿我额外提醒相关的操作苯乙烯期货的同仁同事们。一个是很有可能在后面的情况下会出现你买了这个货的交割地是在华南，这种可能性是非常大，其实在去年已经发生过了，在后期可能都会发生这个事情，因为华南厂库各方面相对方便。另外一方面是因为华南货源的影响，我提醒大家要充分重视，可能不是这么简单地说两个装置都开出来了，负荷还比较高，资本市场反应一下就结束，因为华南的位置和华东不同，它的传导效应可能会滞后，它会慢慢把华南工厂的库存塞满，然后慢慢地把进口的货往外挤或者说有其他的不适配的运输距离的货去挤到华东。这样的话，间接地影响到华东，它的时间肯定比正常的华东或者华北的装置要慢一些，所以我也提醒大家注意这方面的风险。我总体就这么多。

唐启军：感谢周总。华南、华东两个市场，随着产量的增加一定互相有影响，肯定对价格方面都有推动。刚才也提到了基差，有场内场外诸多因素，市场也有很多的变化，也希望大家多加关注。

无锡兴达泡塑有限公司作为苯乙烯下游企业，在目前高利润下，苯乙烯下游大规模扩产，下游竞争越加激烈，EPS受安保、环保、管理升级等影响，未来行业格局将会有哪些大的变化？请徐总跟大家进行交流。

徐增君：我是来自无锡的徐增君，谢谢主持人给我这次机会交流。其实从今年到下半年，尤其是到9月份，下游尤其是PS、ABS、EPS等大规模的投产，下游面临的压力是非常大的，我从今年一过完年就已经感觉到了，因为大家还有一个错觉，老觉得今年需求好，因为去年那么好，为什么今年很差，价格下来了？其实并不是，我们今年走访客户以后，发现今年国内整个需求萎缩得非常厉害。因为我没有拿到具体数据，我自己分析可能是去年因为疫情原因有很多海外的半成品的需求拿到中国来，所以我们扩大了这一块的需求，但今年这一块看不到，因为疫情稳定，很多需求回归了，实际上今年的需求反映了真实情况。所以我觉得未来要上到这么多下游，我担心这些东西上了以后卖不卖得掉。我现在很担心的是我生产的东西能不能卖得掉，虽然说下游上了那么多苯乙烯，但最终每个行业的开工率下降很快，相当于消费要降下来，这是我比较担心的。

第二个是产业这一块。其实我们去年包括这两年下游工厂面临的环保、安全，我统计去年一年300多天，我们差不多一半的时间是迎接各种检查，就是明访、暗访的非常多，意味着我们的下游客户（工厂）真的要按照国家的标准。第一，我觉得风险在于你所在的企业最好在化工园区，如果不在园区，如果遇到特殊情况，可能会面临让你停或者是减产，对企业来说风险非常大，所以第一个是园区；第二，一定要在环保上下大投入。像我们每年的环保投入真的非常大，包括我们原来排放的发泡物，我们挥发的很小，但它就是不行，一定要回收，你要焚烧，几千万就投入进去。包括控制室，以前都是在现场，现在都要求挪到距离装置几百米之内。所以这种要求，对企业来说就是成本的增加，这也是未来的产业升级。虽然对企业来说有这种风险的弊端，但另一方面也相当于是行业的整合，就是你投入小，安全投入不大的话，就会被慢慢边缘化。你在这一块投入大的，越来越激烈化，我觉得未来格局的变化非常大。

唐启军：谢谢，刚才提到园区的概念，这个概念提的非常好。为什么？我发现现在很多行业，不但是化工行业，都是有园区的概念。为什么？很多企业都是在高环保、高管理情况下，如果离开园区整体的环境，除非是特别大的企业，其他的中小型产业带来了很难的发展困境，这也是今天给我们提供了很好的概念和很好的发展思路。由于这么多的风险存在、管理的困难，更应该利用好金融衍生品的工具，规避好经营当中的风险。

下面跟大家交流的是刘总。大家知道未来5年大约有550万吨潜在的ABS新建产能投放市场，我们请刘总讲一下ABS作为国民经济重要的产物，有没有成为期货品种的必要性或者可能性。如果有，你有什么建议和大家交流一下。

刘林波：我先介绍一下，我们公司是LG化学投资的，占了75%股份，LG化学是目前全球最大的ABS供应商，全球份额大概在25%左右，在国产大概是90万吨（中国大陆），在国产份额420万里面也是比较大，我们以前更大，因为以前的产能更小。

其实大家都知道ABS这个品种在去年、今年利润都非常好，我们原来觉得不可思议，就是生产一吨赚一吨，因为是大化工，所以像我们这么大的产能，利润收益性非常好，所以未来的装置蜂拥而至。

ABS上期货的品种，我觉得有可能性，而且目前据我所知上期所也在做调研，我们之前也参加过苯乙烯上市之前的调研，产能大概需要一千万吨左右。我先讲一下目前国内ABS的产能和产量都是420吨左右，里面包括40万吨的AS，里面有380万吨的ABS，380万吨里面有340万吨的通用ABS。2023年之前有550万吨，2025年之前有600万吨以上的新装置。我觉得在2023年到2025年之间大概有450万吨的通用ABS投产，产能可以释放出来。这样的话，它差不多快800万。再加上进口的，现在中国每年进口有220万吨ABS，加上30万吨的AS，有250万吨。到2023年，因为国产的不停扩产能，2023年的时候，其实一些进口的ABS，比如说它的竞争力很强，比如说它的国内产业其实没有下游，没有家电厂的，比如台湾的可能就往大陆来。还有一些需要美金保税的，这些东西需要外盘给我们输入，2023到2024年至少还有100万吨以上，这样加起来有接近1000万吨的通用ABS产量。

我觉得ABS上期货，首先它对时间上的要求要算一下。目前下游的家电工厂对ABS采购的时间周期，很少能买到三个月以上的货物，但是苯乙烯就可以。正常情况只能买到半个月甚至一个月，最多两个月的产量。但是随着产能的过剩，我觉得这个时间是OK的，所以远期的可以通过大型贸易商去套利。第二，从ABS期货参与者来说，对工厂来说，只要进入ABS过剩以后，它是需要有资金进入市场，对贸易商来说特别是对期货公司，实际上你苯乙烯做的这么好，我相信做ABS品种没有太大的困难性。第三，对于主要的国内生产企业（即需要ABS的采购商）来说是非常好的，他可以提前锁定成本，因为ABS下游工厂的订单基本上是三个月、六个月一谈，有的长期都是一年一谈。所以，我相信这个品种的上市对工厂来说、对贸易商来说、对下游的厂来说，这个品种是非常受欢迎的。作为我们主力工厂来说，也是支持这个品种上市。

唐启军：感谢刘总。ABS品种的上市，刘总是非常支持的，我们也希望有新的品种出现。刚才大屏幕打出了倒计时，但我们还有一个问题要问。什么问题？因为苯乙烯这个期货品种的上市，刚才也讲了2019年9月份。上市运行一段时间以后，它肯定出现好的一面，可能也有稍微令人不那么满意的地方，最后请几位专家用极其简短的话语，给我们交易所、给这个品种提一点好的建议，便于未来这个品种更好的发展，也便于这个行业发展得更好，也便于大商所更进一步地做好。

唐启军：继续活跃，充分体现价格发现功能，现在还继续提高。

张文俊：希望大商所尽快推动上下游产品的期货，能够使玩家更顺手一些。

唐启军：延长上下游产业链的品种，产业链更完整，参与者更好，非常感谢。

周军：苯乙烯上市以来，我觉得很多地方都跟预计的差不多，包括我们原来认为的滴灌各方面都没有发生过，可能当时制度的设计比较科学。不知道大家有没有发现最近一段时间的波动率大概会有300元左右的情况，一个是苯乙烯确实有这样的特性，可能波动比较大，但是不是这里面过于波动性，跟实际情况会有一些区别？所以这个可能要大商所再去斟酌一下、研究一下。

唐启军：波动性的问题。

周军：有的时候肯定合理，但有时候过分频繁、过分的大了，当然我们也不知道这个有没有道理。

唐启军：这是市场波动的问题。

周军：有一个建议。

唐启军：我发现很好，最后的环节真的能体现问题。有请徐总。

徐增君：我对价格，我建议：苯乙烯价格跳动太快了，我总觉得产业人，就是大的，进入的太少了，尤其工厂进入太少了，所以我也在想怎么能吸引产业人进来，让价格更平稳，能更真实地反映价格，这才是最根本的。

唐启军：希望更多人进来，更好地发现价格的功能。

刘林波：从ABS企业来说，目前据我所知没有工厂参与到大商所里面来，但是给我们采购工带来比较方便的参照。刚才徐总也提了，我们需要再商讨一下怎么样让下游的工厂实实在在参与到里面。

唐启军：怎么样更完善我们的金融工具，让更多的贸易企业、实体企业参与。由于时间关系，我说几句话。非常感谢在座的各位，感谢专家，因为很多都是南华期货的客户。有一句话，南华期货发展到今天，它是唯一一家上海主板上市的公司，我们目前从现货到期货、场内到场外、从国内到国外、从公募到私募，这是我们的工具。另外，我们号称24小时全球不间断的金融供应商。化工方面，我们做的还不错，希望能给在座各位服务，继续支持我们，我们一同把产业做好、把行业做好。

最后，再次感谢今天到场的来宾，这么晚，感谢台上的嘉宾始终的坚持，感谢大连商品交易所创造了今天的会议、这么热烈的气氛，让我们明年再见！祝各位嘉宾旅途顺利！

主持人：行至半山不停步，船过中流更奋楫，面对百年未有之大变局，中国的挑战与机遇并存！相信通过我们与会嘉宾的共同努力，一定可以在中国乃至世界的大宗商品市场发展中抓住机遇，实现共赢！经历了刻骨铭心的2020年，我们迎来了崭新的2021年，2021年既是“十四五”开局之年，也是建党100周年。站在新征程新起点，让我们脚踏实地，不懈努力，共同“迎新局，聚合力、谋发展”。 最后，祝各位来宾工作顺利、收获满满，身体健康，万事如意！

　　谢谢大家！