石春生：尊敬的各位来宾、各位朋友，大家下午好！首先非常感谢大连商品交易所的邀请来担任圆桌论坛的主持人，我来自永安期货。今天我们非常有幸邀请到了行业大咖，对我们目前行业面临的一些困难和机遇进行深度的分析，同时他们在利用衍生品有效结合方面进行分享，下面请允许我介绍一下各位嘉宾，他们是：

中国氯碱工业协会秘书长张培超先生

东华能源股份有限公司总经理易思善先生

北京四联创业化工集团有限公司总裁廖承涛先生

嘉悦物产集团有限公司副总经理柴铁松先生

道恩集团有限公司市场部部长杨书海先生

很多都是老朋友，和台下的嘉宾大家也非常熟悉。我们知道中国塑料行业这些年蓬勃发展，在国民经济当中占有越来越重要的地位，同时我们也看到去年新冠疫情的影响，实体企业受到了挫伤。但随着全球放水，许多商品又V型反转，商品的大幅波动给实体产业链都带来了一些挑战，但同时也带来了一些机遇。所以我们今天非常有幸邀请各位分享一下面对这样一个风险频发不确定的市场，如何让我们的企业稳定发展？同时在利用衍生品上有什么心得，给我们进行一下分享。

首先有请秘书长讲一讲，2021年政府工作报告提出在优化产业结构方面，对煤电、钢铁、水泥、石化等高耗能产业扩张给予控制，国内作为全球最大的PVC电石法工艺大国，能耗限制对电石法有什么影响，我们如何在政策指导下合理发展PVC产业，请秘书长讲解一下。

张培超：因为时间有限，我很简要把我们对行业的看法以及了解和大家分享一下，大家现在都非常清楚国内外的形势比较复杂，特别是去年疫情出现以来，当然现在各行业都制定出了未来“十四五”的发展，当然在新的发展时期，行业面临的挑战还是比较大的。从国家层面来讲的话，首先我感觉比较明显的就是大家对高能耗产业的发展有很多政策，包括国际性的一些承诺在里面，特别是现在所谓的碳达峰、碳中和3060，2030年不到十年了，中国要由现在的状态达到一个碳的最高峰，实际对中国来讲是一个很大的挑战，海外西方发达国家基本都是很自然的达峰状态，甚至是碳中和的状态，咱们国家是比较被动达峰的状态。所以说对于石化、钢铁等等这些耗能比较高的或者载能比较高的行业实施碳减排这种目标，我觉得国家政策会更加趋紧。对于PVC这个产业来讲，现在有70家生产企业，2660万吨的产能，乙烯法560万吨，能占到20%的样子，电石法占80%，大家今年也感受到了今年以来，特别是春节以来电石的市场波动受到区域性的影响比较大，特别是内蒙双控的影响比较大，内蒙在国家碳减排要求之下，实施的对于耗能比较高产业的一种出动出击的形成，因为内蒙是商品电石量最大的省份，造成了商品电石价格的飙升。

判断对于未来行业的影响，第一个是判断供需的情况，PVC的产能从目前来看是处于理性增长的，而且从未来的几年来看，我判断也是国家对PVC产业控产的政策力度不会松，因为这几年PVC的表观消费来看，每年大概有5%左右的消费，每年表观消费量在100万吨上下，每年PVC的产能如果在100万吨，甚至到150万吨之间，这个增量对于市场是相对比较平衡匹配的状态。所以国家对于PVC的控产能政策依然比较紧的情况下，未来几年PVC整体的供需平衡还应该是比较好的状态。但是我们也关注到PVC这几年的投产计划来看，PVC超过50万吨，一半以上是乙烯法，乙烯法的比重会加大。整体来看，对于电石，包括电石法PVC，在碳达峰以及控产的情况之下，未来几年的比重会陆续缓慢下降。而且从行业角度来讲，未来的发展第一是要产能理性增长，要有助于咱们国家整体的控产能政策，然后是PVC本身的高质量、差异化发展，塑料加工协会的王会长也提到了，对于下游需求来看，除了对普通的有需求，对于品牌化、系列化的产能也有需求，行业怎么更好的实现联动，促进上下游共赢或者比较和谐的比较也是非常关键的。再有就是行业的融合发展，我觉得这个大会就是一种很好的形式。

总体来看，PVC应该会像过去的四五年以后，如何在供需相对平衡的状态之下，还是会延续目前比较健康的市场，有起有落这种比较健康的状态。

先简单介绍这么多。

石春生：谢谢秘书长，刚才秘书长解读了一下PVC这块儿在国家政策碳达峰、坦排放方面，我们也看到很多大宗商品正在交流这个问题，也感谢秘书长的分享。

下面请东华能源的易总分享一下，东华最近上了比较优质的PDIC的项目，也打通了聚丙烯和丙烯的产业链。产能持续释放以后，我们如何保持行业的优势，包括未来行业面的风险？

易思善：感谢给我这次机会和大家进行分享。刚才主持人问的问题非常好，东华能源是2010年-2012年开始介入PDH这个行业，第一套PDH是2015年投产，第二套是2016年，今年我们投产了第三套的PDH装置，目前来看，丙烯产能80万吨，聚丙烯在180万吨，我们非常看好PDH的发展，我们目前在建两套PDH和三套PP装置，我们在茂名规划了四五万吨的产能，在宁波还有新项目。为什么看好PDH产业？首先丙烷作为燃料来说在全球有1亿吨的供应量，目前消耗量只有八九百万吨，到明年也就是一千万吨多一点，在整个市场里面占比并不高。第二个，大家看到了PDH规划了很多装置，但到现在为止总共投产量也就一千万吨左右。所以规划和落地还是有一个漫长的过程，PDH看上去是一个很短，感觉比较简单，但其实实际上要求还蛮高的，它需要有深水码头，需要能够采购到丙烷，必须有一定的体量才能介入这个行业，在国内必须要有大的库容，我们目前在宁波有50几万方的地下洞库，但还不够，我们目前在建一个200万方的洞库，可以一次性存100多万吨，同时我们还建船队，一艘船能运输5万吨级，我们自建了4艘，现在还在建，十年租期的加起来有19条船。行业壁垒比较深的领域，新进入者还是有一定的壁垒的，所以你看到这个行业里面在扩张的还是老的一批PDH企业，新进入者有，但很少。

至于套期保值这块儿，我们也多少做一点，我们肯定不像廖总他们做的那么好，我们做的很简单，我们只做确定性的东西，我就赚加工利润，比如我觉得丙烷和聚丙烯的价格比较好的时候，我锁定一定的丙烷，超卖一定的现货，民营企业和国有企业不一样，这块儿还是有优势和灵活性，我们公司又是大商所LPG的交割库，又是大商所聚丙烯交割库，还是免检产品，所以我们相对来说好做一点。PP最好能把国际化做起来，虽然有利润，但保证金压力还是挺大的，就像去年很多做锁定利润的，最后爆仓了，利润也没赚到。如果把海外推起来，保证金做联动的话，对于我们这种产业客户来说更好一点。

石春生：谢谢易总，不仅分享了PDH这个行业我们公司的发展情况，对行业也充满了信心，同时也提供了一些非常好的建议，包括国际国内的联动，保证金方面这一点交易所也在积极促进品种国际化的问题。

大家也知道国内塑料行业，尤其是聚烯烃行业贸易整合越来越剧烈，集中度越来越大，在这个过程当中，行业生产企业直接针对客户从2B到2C去中间化也非常明显。但同时我们发现很多大的贸易公司越来越强，在贸易量越来越大、越来越强的过程当中，实际上也伴随着很多风险，在这个过程当中，我们也看到像四联、道恩等等这些大的贸易公司在产能结合上做的非常好，廖总也是大家的老朋友，每次大会都非常愿意分享自己的观点，下面请廖总分享一下这个过程当中您是怎么做的？

廖承涛：时隔两年，我们又参加了大商所的线下会议，看到了很多新老朋友，也是倍感亲切。这两天也听大商所很多领导去讲怎么助推塑化产业链的发展，去完善很多品种，确实也是倍增敬意。

刚才石总讲了聚烯烃行业的变化和发展，从上游制品企业和生产企业的角度来讲，提高直销比例，去推动直销，这是正常的市场行为，也是上游生产企业的长期策略。这些年我们看聚酯行业的PDA、聚烯烃行业的PVC，去中间化趋势非常明显，对于上游企业找到需求，优化自己资源的使用效率，包括库存的安全性，同时找到真实的需求，看到整个需求的发展趋势，实际上这都是必然的阶段。但是从另外一个角度来讲，虽然我们现在处在聚烯烃行业快速增长或者投产的周期，按照现在的数据看，未来每年有12%-15%的行业投产速度。但是整个聚烯烃行业金字塔的产业结构并没有发生改变，上游还是相对集中，下游相对分散的这种特征并没有变化。

那么从上游生产企业的供给侧计划经济到下游需求端的市场经济之间的错配，还是我们流通服务商存在的价值。当然在这个过程中确实出现了大型的流通服务商，这些流通服务商这几年的发展越来越强，核心还是在于上游生产企业的市场策略和客户策略所形成的，也就是说，现在上游生产企业要求他的核心服务商要有足够雄厚的资本实力，包括扎实的渠道能力，还要有专业的风险管控能力，包括较强的综合服务能力，才能和上游去匹配，从这些角度来讲，流通服务商在这个过程中来去服务整个上游。

企业在这个过程中使用这些工具，任何一个流通服务企业发展方向和发展速度，都取决于自己的经营方式和风险管理能力的定位，都取决于这些方面自己的把控。四联作为一个20年的企业，在金融衍生品的使用上，核心还是两个功能。第一个功能是风险管控的功能，风险管控本质就是让企业活下来，进行风险管控对于流通服务商来讲还是管控头寸、敞口，不管你怎么为产业链上中下游服务，但是你不能活下来，不能把经营运营保持下去，也就是说，我们不断根据规则和自身发展需要定义头寸规则、敞口规则，坚持用金融衍生品保持这个规则执行下去，这可能是我们这些企业最核心的功能。从另外一个角度来讲，我们也希望通过利用金融衍生品工具去服务上下游，更好提升整个化工产业的效率，在这个过程中，包括我们和东华去定制也好，甚至我们去集中采购也好，包括我们跟下游去预售也好、点价也好、后结算也好，这些模式本质上都是在上中下游一起探讨，探讨怎么样利用工具化解上中下游的痛点，找到上中下游的痒点，甚至达到上中下游所需要的爽点。说了这么多，这些工具对我们来讲还是说怎么样使用工具，工具本身还是一个工具，还是需要找到上中下游的痛点、爽点、痒点，能够把它融合下去，能够使用它，这是我们一个服务型企业永远要思考的问题。

石春生：谢谢廖总的分享。我们都知道嘉悦物产成立时间并不太长，这几年也在期现结合方面异军突起，去年在塑料做了150万吨，在期货、期权、场外互换等等方面做的也很娴熟，请柴总分享一下你们如何做到的？

柴铁松：首先非常感谢主办方给这个机会，嘉悦物产能够在这里和大家分享。嘉悦物产是非常年轻的公司，成立不到4年。

我简要和大家说一下这几年我们在期权、期货衍生品的情况。期货我们从成立开始一直在运用，主要做库存的常态管理。基差这一块，去年我们是大商所基差交易平台首批交易商，最近也一直积极参与其中，目前聚烯烃贸易里面大概60%-70%的报价形式是以基差的形式来报价的。期权我们接触的比较早，整个团队在2015年就开始接触期权，我们正儿八经运用在正常的贸易中是在2018年，目前期权在我们公司主要是两方面的作用，一个是常态库存的方向性管理，第二个就是我们和上下游的含权贸易中。互换这一块，我们是2019年做了聚丙烯的首单互换，后面我们也在持续进行中，在其他产品上也在进行。

总的来说，嘉悦物产作为一个新公司，任何的模式、新的金融工具，只要是对于服务上下游有帮助的，嘉悦物产都会积极去尝试。

石春生：谢谢柴总的分享。道恩作为大家的老朋友，这些年在产融结合方面也比较领先，杨部长也是这方面的专家，也和我们分享一下你们的情况。

杨书海：我们道恩是一个产业贸易一体的集团化企业，去年因为原因熔喷料异军突起，道恩股份参与了国家标准的制定，熔喷料从产能、产量和市场份额都占到第一，疫情来了以后，我们用了15天的时间就把熔喷料的产能从每天120吨增长到1200吨，满足了社会的供应，也得到了国务院、科技部以及各级政府的支持和表扬。

道恩专注于化工高分子新材料产业链的企业，从不同角度满足客户的需求，首先我们是贸易，贸易这块儿为客户提供全系列的塑料原料，同时我们根据客户的特制化需求，与石化公司共同定制为客户服务。为了满足客户更高层次的需求，在原料的基础上进行改性，同时我们还有一些填充料、钛白粉这样服务。贸易和生产结合这块儿，贸易首先在期货上发现价格、防控风险，为生产企业提供行情判断的信息指导，同时我们为生产企业提供原料的选择方案，贸易和生产互动，我们也创造了好方案和客户共享，最终为客户提供全方位的服务。谢谢主持人！

石春生：谢谢杨部长。道恩不仅在行业方面，在产业界也树立了一面旗帜，去年在疫情方面也作出了非常大的贡献。

接下来的还是想问一下东华的易总，随着这几年塑料产能的不断释放，国内外形势也不稳定，刚才易总也提到公司在运用期货方面也有成熟的做法，我们希望你能够进一步分享一下，除了你刚才提到的以外，还有一些比较先进的做法吗？给我们分享一下。

易思善：客观来说，我们是一个实体型生产企业，我们真的没有金融方面的太多的做法，我们做过一些基差的销售，但和廖总他们比是比较简单的。从我们来说，目前整体销售模式还是以长约计划为主，穿插着一些大客户的点价和基差，但这个是很小范围的，从生产型企业来说比较难，因为我们更多的是产能那么多，我要把它卖掉，我保持一个比较均衡的出货，这是生产企业最关键的。生产型企业不是说做更多行情的判断和做更多的含权贸易或基差，我的本质是把产品质量做好，把产品多元化做好，把客户服务好，产品质量能解决客户的需求，这可能是我们应该做的。

石春生：可能在这方面廖总做的更加娴熟一些，因为你作为承上启下的一个环节，这些年以来，我们也知道四联化工从传统的价差到给上下游提供更多选择权，包括敞口风险的锁定等等，也请廖总谈一下对未来发展在供应链金融这方面的预测和分享。

廖承涛：从整个发展来看，我们首先有一个基本点，未来随着大商所围绕塑料产业链的金融产品或者期货期权衍生品工具的不断推出，对于产业链上中下游的朋友们，我们怎么更好的用这些产品，将我们上中下游之间现在还存在的单边价格博弈真正能融合到一起，形成我们真正互赢共利的模式，这可能是未来期货衍生品工具发挥的作用。我相信未来一定有很多标准化的产品，但一定会有更多的个性化产品，这些标准化产品也好，个性化产品也好，实际还是把上中下游产业链这个生态让它更合理，让生态是一致的，而不是博弈的关系。从这个角度来讲，从未来发展的趋势来讲，一方面我们期待和呼吁大连商品交易所能够更快推出来给大家规划的产品和服务，因为只有更多的产品、更多的服务、更多的工具，才能真正服务产业上中下游，让产业上中下游真正融合，去推动健康的发展。

石春生：我也是非常赞同的，工具越多，可能在不确定性的市场当中，我们选择确定性的东西或者对冲风险的工具选择性更多一些。我们也更期待大连商品交易所在“一圈两中心”的建设方面要加快进行，无论场内场外要更好的融合。

这方面柴总有什么要补充的吗？

柴铁松：我感觉作为企业来说，我们要把大商所新的金融工具摸拖，再嵌入到上下游的贸易形态里面，我感觉这个是比较重要的。

石春生：杨总有什么补充的吗？

杨书海：随着产业的发展，越来越多的金融工具开发出来，大商所也开发出来一些金融衍生品，我们道恩也是积极的参与者，包括也积极为下游客户提供一些服务，为产业链作一些贡献。一切的衍生品都是以产业服务为基础的，不管是贸易企业还是生产企业，我们要紧密跟着现有衍生品工具为下游客户提供更多的服务。谢谢！

石春生：谢谢几位嘉宾的分享。最后也请我们的秘书长就PVC行业面临的一系列机遇和挑战，如何更好的来促进企业应用衍生品方面协会这块儿有什么样的做法吗？

张培超：现在PVC面临的机遇挑战非常大既有来自于国内外的贸易壁垒、贸易摩擦，国内这块儿同时也面临机遇，双循环必然会出台一些政策，同时工艺也在不断促进的过程之中，期货现货如何更好的融合发展，对于PVC这个行业和期货界，包括大商所这么多年来也进行了非常良好的互动。2009年PVC期货在大商所上市，之后氯碱协会和大商所结成战略合作的关系，共同做了一些工作，大商所也出台了一系列的交割品牌制度的设计，都有力促进了PVC期货的活跃。后续我觉得有一条，对于交易所来讲，包括对于产业界来讲，如何让产业链的企业更多的参与到期货或者衍生品工具的运用之中，这就显得非常关键。现在据我们了解，PVC这个产业链来讲，从下游贸易商参与的活跃度，比上游的原料要多一些，整个PVC原料生产商有70家，真正参与PVC期货的比例还不是特别大。所以我们真心希望两个行业之间更好的互动，当然我们也提了相关的政策愿景，包括证监会向业界征求意见的时候，比如如何更好的降低成本、如何加强行业的培训等等。我相信也是大商所服务产业界的一种特别好的形式，当然还有其他的形式，我相信行业产业界和期货金融界能更好的互动，真正在高质量和绿色发展中起到更好的作用。

石春生：谢谢秘书长提了很多宝贵的建议，也感谢5位嘉宾就塑料行业的发展以及衍生品的运用方面提出的一些宝贵的建议和经验的分享。

我们也都看到未来行业面临不断的产能达产，能化行业到了产能达产的周期里面，随着经济错综复杂、不确定性增加，如何锁定风险，如何把不确定性变成确定性，我觉得产能结合，利用衍生品来对冲风险是选择之一。非常感谢以上嘉宾的分享。

衍生品不仅有发现价格、对冲风险的基础功能，同时对商业模式、贸易上市也会有一个促进，比如点价、基差、保价、长期定价等等，把传统的价差变成共同来对冲到市场里面，给上下游更多的选择权，我觉得这个功能就是一个商业模式的创新。著名管理大师德鲁克说过，未来企业竞争不单是商品、产品和服务，可能更多的是商业模式的竞争。

再次感谢5位嘉宾，也感谢台下嘉宾的参与，今天圆桌互动环节到此结束。谢谢！