吴刚：大家好，我是中信期货副总经理吴刚，我是本节苯乙烯论坛的主持人。下面，我给大家介绍一下参加本节论坛的嘉宾，他们是荣盛国际贸易有限公司化学品部副总经理于映彤于总，远大物产集团有限公司副总裁，远大能源化工有限公司董事长兼总经理许朝阳许总，无锡兴达泡沫新材料股份有限公司副总经理徐增君徐总，英士力苯领高分子有限公司大中华区苯乙烯产品经理章凯章总，浙江永安资本有限公司副总经理杨传博杨总，欢迎五位嘉宾的到来。

从2008年以来中国的苯乙烯自给率不断提升，国际新投装置几乎停滞，从全球看中国格局越来越明显，近几年来中国陆续投产航母级的炼化、一体化项目，随着这些装置的投产，中国的炼油能力及化工地位在世界范围内发生了巨变。苯乙烯作为炼化配套装置的下游，以浙石化为首，120万吨的年产率居国内第一，下面我们有请荣盛石化股份有限公司全资子公司负责荣盛系统产业链上下游原材料架构及产品销售及自营贸业务的荣盛国际贸易化学品部副总经理于映彤于总来给我们做一些分享，就如何更好的做好化工品的销售，针对苯乙烯的期货上市是不是对企业销售更有利，如何借助期货工具来辅助企业经营跟风险管控，这些表现在以下哪几个方面？

于映彤：谢谢，浙江石化一期120万吨苯乙烯装置在今年1月份已经开车投产了，装置运行非常顺利，最高的时候装置在4、5月份长期运行在110%左右的负荷。现在的负荷大概也是在90%-100%之间，在这个期间，实际上我们从去年开始，就对今年的销售做了很好的安排，在2020年今年当然主要是以长约销售为主，大概能占到百分之六、七十的比例，正下的百分之三、四十还要卖现货。期货的利用说实话实际上在浙江石化这边，我们是非常希望能参与期货的操作，也非常想把期货跟现货做很好的结合。但是，说实话因为浙江石化跟我们荣盛国际实际上还是两家公司，如何参与期货的操作，在我们那边还是处于研究的阶段。当然我们也相信以后我们参与到期货操作以后，一定会对现货跟我们长约实货的操作会有帮助，也会对我们的客户会有很多的帮助。现在我们在起草一些参与期货的决策跟操作的机制。因为浙江石化一个合资企业，是4家投资方的合资企业，荣盛国际是荣盛集团百分之百的公司，比如说我们是用浙石化的名义去操作，还是用荣盛国际的名义去操作，这里面有很多企业内部的操作程序上的问题，我们还在深入的研究这些问题。我们希望能在今年底或者明年的业务当中，也会有一些期货的安排，比如说申请厂罐，还有交易席位这样的一些安排，谢谢大家。

吴刚：谢谢于总的解答。大家知道，目前中国的苯乙烯还是处于高速的上升期，产业周期性变化对实体企业的平稳经营来说还是有一个很大的挑战，企业在不同经济结构跟产业周期下风险管理需求与日俱增。就当前来看未来两年苯乙烯新增产能依旧不减，产业也即将面临过剩的淘汰周期，也想问于总第二个问题，浙石化从项目立项到建成投产，针对苯乙烯而言有没有遇到过哪些困难，我们如何解决的？

于映彤：实际上困难是无处不在的，建设期间当然因为有疫情的影响，还有前期因为我们是在一个封闭的岛上，上下都非常困难，只有船。现在当然是有车，有桥已经建好了，但是桥还没有正式通行。所以，所有的工程技术人员，施工单位都是从船上上下下。作为新的一家从制造几台发展起来到现在这么大规模的工厂，我们在操作过程当中，也遇到了很多机制跟制度方面的问题。现在很多事情实际上也没有很完善，还处于逐渐提高和完善阶段。现在比如说作为销售来讲，销售决策过程非常复杂，长约还好一些，做现货的时候可能很多的客户都会觉得我们会有一些操作上的灵活度不够，服务还有一些问题，有很多地方都是有待提高。

现在我们岛内的一些问题，比如说我们的船型太小，因为以前这些工厂的规模，大概几十万吨，四五十万吨，五六十万吨已经是很大规模的工厂，现在浙石化这边光是苯乙烯就是120万吨的产能，再加上其他很多的产品，产量规模和以前相比都是提高了很多。当时对于船运的安排估计也不足，所以船型也偏小，带来一个问题就是码头泊位也不足。所以，这些都是一些困难。

还有一点，我们是在一个岛上，高度一体化的，上下游一体化的装置。从炼油到下游芳烃、烯烃、塑料，产品很全面，产品链很全，从好的方面来讲成本可能会相对比较低，但是从不好的方面，互相之间的牵制和影响就非常大。作为一家新工厂来说，在这方面的经验也是需要逐渐积累起来，如何优化工厂的生产和销售，也是一个摆在我们面前的课题。

吴刚：再次谢谢于总。刚才于总也讲到浙石化是建在岛上的，拥有丰富的船运能力，作为苯乙烯产品有很多下游企业都是在内陆的，是不靠江的，那我们是如何解决这个问题，对于客户所担心的运输路径问题，于总要不要给大家一个定心丸，如何更好的服务好下游客户？

于映彤：作为苯乙烯这个产品来讲，我们主要方式是给客户配送，另外我们在江阴也租了罐，其他地方如果有需要的话，我们也会在其他的销售前沿继续租一些罐。从配送这个问题上，会给客户提供很好的保障，这个请大家放心。

吴刚：再次感谢于总。相信大家对荣盛国际贸易，以及4000万吨炼化一体化项目应该有了更深的认识和了解。其实如何借助期货工具管理风险，苯乙烯的下游工厂应该也深有体会，随着苯乙烯去年9.26的上市，苯乙烯行业急需一批熟悉了解期货行业的优秀人才，作为苯乙烯下游最大的EPS的行业，具有代表的无锡兴达的徐总相信最有发言权，下面有请徐总就苯乙烯从未上市到上市后，您所认知的行业发生了哪些较大的变化，如何去适应这些变化给大家做分享。

徐增君：谢谢，苯乙烯在没有上市之前，我们都是一些比较传统的业务，上市以后我认为还是变化比较大的。第一个，就是这个产品波动比较大，上了期货以后避险工具作用就显现出来。尤其今年年初7000多块钱，最低跌到4000多，如果没有大期货，库存那么高，这里面市场波动，差价3000块钱，但是有了期货以后，我们库存那么高，里面的成本早已经变换了。这里面就涉及到很多企业越来越熟练的利用套期保值来减少风险，所以我认为大期货上来以后，对市场起了相对比较稳定的定时器。当然除了中间大的变化之外，整体来说我觉得还是起了很重要的作用。

另外，苯乙烯上来以后，现在的定价模式也变化比较大。现在越来越倾向于用主力合约这种作为基准来点基差，这都是以后作为定价的趋势。关于上了期货以后，对于我们来说，因为我们是做传统产业，以前我们没有使用过期货，上了以后，我们尽快的学习，把新的技术我们应用好。

吴刚：谢谢徐总。还有一个问题，作为产业内的实体企业，您觉得有哪些方面需要大商所或者期货公司的帮助和服务，您觉得哪些是有别于传统采购的地方或者说有什么变化？

徐增君：大商所因为是一个比较成熟的交易平台，对于苯乙烯来说，我们毕竟实业产业，像我们买货，我不是说要平仓，我是要实物交割，所以交割库上的选择，还是以主力合约库为主为好，因为这里面我们经常用的一些库区，还有几个没有进到交割库，希望大商所这一块能不能尽快推一推。

吴刚：谢谢徐总的意见。我们作为期货公司，一定尽快把企业的诉求反应到交易所，想客户所想，急客户所急。前面我们一直在讲中国苯乙烯市场发展以及未来所面临的问题，其实市场上还有很多从业者，关心从全球苯乙烯的变化来看待苯乙烯的市场，英力士苯领是一家在美国、德国有苯乙烯工厂，拥有诸多行业技术专利，并且在2018年成功进入中国市场的PS企业，作为大中华区苯乙烯产品经理，我们想问一下章总，作为一家跨国公司，苯乙烯上市以后对我们公司在苯乙烯采购领域的策略有没有变化？有哪些变化，您觉得应该如何掌握好期现结合管控企业风险？

章凯：谢谢主持人，作为一家外资企业，实不相瞒，我们本身没有直接进入大期货操作，但是我认为大期货对于苯乙烯行业有非常大的良性的促进作用，首先以前就像徐总所说，我们处于封闭的产业链，作为我们下游工厂经常需要买入现货或者远期合约作为订单套保。但是因为以前这个市场容量比较小，量跟价完全不能匹配。因为我们下游都是家电厂，可能几千吨的单子需要一天之内完成套保，这几乎是不可能的，或者价格的滑点是会比较大的。有了大期货以后，会带来更多产业内外的参与者，配合着期货或者远期现货，对我们工厂来说就是一个比较好的手段能够锁定生产利润。

关于如何掌握套期保值这一点，掌握不敢说，因为在场有很多行业内外大佬。但是，我可以谈一谈自己的看法。套期保值比较简单，作为工厂而言，概念上套期是动作，保值是核心。套期保值来说，作为我无非是买入原料锁定生产利润，这个概念是很简单，核心关键是在于怎么做。因为期货它具有独特的诱惑力，很多工厂套期保值做着做着就扩大单边投机的头寸，本身期货拿来作为套期保值的规避风险工具，它本身可能就成为一个最大风险的来源。所以，我比较贯彻的是严格的套期保值的策略。所以，这一点来说对于生产来说还是比较重要的。

吴刚：谢谢章总的解答。套保也是与时俱进的，在不同时期大家对套保的理念跟理解应该还是要与时俱进。从全球来看，未来苯乙烯国内产能应该也是会出现过剩，全球的苯乙烯供应会不会发生较大变化，主要变化在哪里，我们也想请章总再给我们做一些解答。

章凯：首先我认为这个变化是非常巨大的，一定是进行当中的，因为全球来说，我借用我们总裁的一句话，就是说整个行业，因为我们在全球各地都有各种上下游工厂，2018年和2019年只有中国市场是在增长的，从这个角度来看，苯乙烯行业在中国大量扩产是很好的事情，另外一个角度来说，它会挤压掉日韩包括欧美，包括中国国内高成本的苯乙烯生产工厂，它加速了苯乙烯行业健康的优胜劣汰。所以，我认为还是非常健康的促进。但是也会巩固一下中国在苯乙烯产业链核心的地位。

吴刚：谢谢章总。我们也根据市场了解，英士力本苯未来计划在中国要新建ABS的装置，届时英士力本苯将在中国同时拥有PS跟ABS两大产品，并且在行业内的地位将进一步提升，感谢章总。

随着苯乙烯期货的上市，苯乙烯贸易也发生多元化的发展，接下来有请远大能源的许总，从传统贸易角度看，近几年的基差贸易、场外期权这些新工具对于我们行业的影响跟改变主要体现在哪些方面，目前产业对这些新模式，新创举的接受程度跟融入程度如何，作为传统贸易商，企业的适应于发展基差贸易及期权方面做了哪些和变化？

许朝阳：首先基差贸易实际上是有期货工具项下的现货定价模式的改变，它就是一种新的现货定价模式。因为原来没有期货之前，我们是协商定价，可能是半天或者两个小时，有了期货以后变化太批，没有办法双方之间决定价格，就相当于是把定价权通过盘面转嫁给买方进行定价，这是最主要的功能，就是现货定价模式的改变，其中也包含了对于近月现货定价模式的改变。

基差交易背后的诉求是什么呢？诉求就是下游工厂在需要你有现货服务的前提下来实行它的定价策略，为什么不直接在盘面上面去买或者交割，是因为它需要不同时间的配送，需要不同数量的配送，需要欠钱，需要其他服务，所以希望把定价模式和实际服务能够结合起来。结合起来主要是两种，第一种叫做把货物锁定，价格锁定，第二种就是货物锁定，价格不锁定，价格不锁定是在后面一段时间里面它自己来选定价格，所以我们在操作上面有做前点价和后点价的区分。

应该说，这几年以来基差交易模式在市场的接受和发展非常快，发展的过程当中，这个品种还有各个品种上面的客户不一样，发展的形式也不一样，像PTA的话比较成熟，比较早，应该说上游工厂、下游工厂，贸易商基本上都是采取点价模式，基差模式进行交易。甲醇尽快比较早，但是在贸易商里面采取基差交易，上游工厂采取拍卖的形式，下游工厂还是以绝对价格的形式进行交易。苯乙烯上市以后，在贸易商环节当中以基差交易，因为很多资管公司都是以基差交易形式来介入市场的流动性。下游的工厂和上游的工厂，相对来说是绝对价格。我们作为传统贸易商，把下游的绝对价格和资管公司这部分的基差交易中间进行对接。总体上作为传统现货贸易商，对于下游客户各种定价在不同情况下的诉求，我们都是做积极的配合。所以，在基差贸易上面，客户有什么需求我们采取什么样的服务态度。

吴刚：谢谢许总的分享。这两年大家知道化工品上下游出现直发直销格局的演变，苯乙烯未来也会因为自给率的提升，也趋向于此，对于贸易商来说经营的难度其实是大幅增加的，远大能源作为业内知名的能化产品的进出口贸易商，苯乙烯一年也有60万吨以上的贸易量，也请许总分享一下，对行业内部所发生的变化，企业是如何应对的，未来如果要更好的发展，企业服务好客户我们应该要再做些什么？

许朝阳：首先我们远大能源本身自己有一个定位，我们的定位是现货贸易商，什么是现货贸易商？我们一定要连接上下游，就是我们要跟上游生产企业和下游用户进行交易，同时伴随物流，一定要有物流，这是我们远大能化的基本定义。这里面就体现了对客户的服务，这是个定位，在这个定位基础上，在产品供过于求的情况下，我们会有选择，选择品种和选择贸易模式。我们如何选择的依据，有一点我们叫做贸易活跃度，或者叫做贸易价值度，选什么品种呢？两个维度，一个是进口依存度，一个是下游客户产业集中度。如果进口依存度比较高，下游产业集中度比较小，我们的贸易商空间就会比较大。如果进口依存度比较低，下游产业集成度很高，像PX我们从来不参与，像PP进口依存度低，但下游产业集中度也很低，那我们就会选择我们自己经营的方向和产品。也就是说我们作为贸易商，选择中间有分销价格的贸易模式和产品。

选择完了以后，就是提升我们自身的能力，这个能力包括运用金融工具进行套保，给客户提供服务。同时，包括在整个产业链上，上下游的对冲，我们在做苯乙烯上面，我们同时也做PS，所以我们可能会买了苯乙烯，比如说有一些美国货，或者免关税的货，我们送给比如说越南的PS工厂，同时在越南的PS工厂把PS买过来卖内国内，另外就是把区域做开，可能接下来产能要过剩，那我们把中国华东、华南的，进口、出口这一系列都能连在一起。连在一起，第一个机会多了，第二个给下游客户提升服务或者进行价格保护的能力也强了。

最后一点就是靠我们的坚持，谢谢主持人。

吴刚：谢谢许总。还有一个问题，大家也知道这两年的行业风险管理需求不断在加大，包括一些创新的基差贸易产品，包括场外衍生品发展非常迅速，想问一下远大在金融衍生产品的应用上面有什么计划和打算？

许朝阳：衍生品这一块对我们来讲，主要是做风险管理。因为我们的定位是现货贸易，服务客户。衍生品对我们来讲主要是做价格波动的风险管理，在这方面我们是比较简单的。场外这块我们选择客户对手以及选择头寸，场内的话以核心的简单的做风险保护为主这样的定位。

吴刚：谢谢许总。永安资本作为永安期货子公司在行业内地位一直遥遥领先，公司定位也是以现货贸易、基差套利、定价服务等风险管理创新业务为发展的方向。今天我们有请永安资本的副总杨总简单介绍一下，如何充分利用金融衍生品工具为实体企业提供产融结合的创新服务？

杨传博：谢谢大商所，也谢谢主持人。我们永安资本是期货公司下属的一家子公司，我们主要是做大宗商品的现货贸易，同时也参与期货，包括场外衍生品的交易，这是公司情况。目前整体现货销售也有超过200个亿的现货规模，场外衍生品差不多400多个亿的体量，服务的客户大概有6000多家。公司的定位就是借助金融衍生这些工具，为广大上下游实体企业提供价格风险管理，这是我们公司的定位。

刚才主持人提到，我们为实体服务过程中，主要有哪些方式，我想想可能主要有四种方式吧。一是我们为这些上下游的工厂企业提供供应链融资的服务，这说简单也简单，就是利用相对来说我们资金的成本，为工厂提供像库存的质押，包括订单的采购，代订货，类似这些业务。通过这些方式来降低上下游企业交易成本，这是供应链融资这一块。

第二，我们为广大实体企业提供价格管理服务。价格管理服务，刚才几位嘉宾也都提到，有很多种方式，像我们会利用期货工具，为企业提供基差点价的业务，包括刚才许总提到的前点价，包括后点价，这些我们日常也都在做，包括我们也会为阶级提供大宗原材料锁价的业务，有的企业是对未来一个月，甚至三个月，甚至更长时间，因为订单需求想去锁定价格，这些服务我们也能够提供，这是第二块，就是价格的管理服务。

第三，就是我们为企业提供物流配送业务。目前，我们在很多大宗商品，像聚丙烯，包括液体化工，我们在为工厂提供配送到工厂的服务，包括我们在其他大宗行业，像钢铁，我们也为一些工地提供钢材的现货配送业务，所以这是第三块配送物流这一块。

第四，就是我们为实体企业提供场外衍生品服务。场外衍生品目前发展也比较快，广大企业在场外的需求，因为场得期货有时候由于标准化的原因，导致不太符合实体企业个性化的需求。所以，我们也会利用场外衍生品，目前主要是场外期权为广大企业设计一对一的风险管理方案，这是第四块场外衍生品服务。

总的来说，目前永安资本主要为企业提供四个方面的风险管理服务。谢谢。

吴刚：谢谢杨总的分享，永安资本作为能够熟练运用期货及金融衍生品工具的专业机构，也想请杨总对尚未进入衍生品行业或者有打算还没有进行的企业要进行衍生品投资跟风险管理有什么好的建议跟注意事项吗？

杨传博：这个问题可能也是老生常谈的问题了，大家经常在新闻媒体上看到类似的报道，可能更多是听起来不是那么好听的报道。总的来讲，我是这么觉得，出现一些问题，我觉得也不是市场工具本身是哪里不对，可能还是我们自身的原因。作为新进入者，我个人的建议有三个方面比较重要。

第一个建议，首先自己历练的问题，刚才几位嘉宾都同时提到，就是我们参与这个市场，运用这个工具初心是什么？我们的初心是规避企业经营风险，去管理原材料库存的走势，而不是通过期货市场博取投机利润，这是第一个，就是我们的初心一定不能出现任何的偏差。

第二个建议，说到底参与期货的套保，包括一些场外期权的套保，说到底跟咱们的现货经营本身，我个身认为本质上也没有区别，它经营的也是一些大宗商品。所以说，我们一些理论性的体系还是一定要坚守的，比如说我们的杠杆管理，其实我们新闻上听到的这些报道，更多都是在杠杆管理上出现了问题，我一年的产能10万吨，但期货操作上可能是20万吨，这种肯定是不对的。或者说正确计划是今年5月份的，但是做期货的时候做在了3月份、1月份，这些本身也是不对的。这是第二个建议，就是作为操作还是要符合自己企业的实际情况，符合看起来不太重视的理论标准。

第三个建议，话又说回来，期货市场也好，包括场外市场也好，本身还是一个相对来说比较复杂，于是一定专业度的市场。我们广大企业可能在参与这个工具过程中，利用工具过程中，或多或少因为各种原因吧，因为人才、团队、包括体制机制，包括投研的这些策略，等等因为这些原因可能效果不太好，所以我建议因为现在市面上也有很多像我们期货公司下面的一些子公司，包括一些社会上的投资机构，它们在这方面有很专业的实际操作的经验，如果咱们的企业自己直接去参与这个市场觉得效果不太好的话，也可以借助这些外力，去实现我们风险管理的目标。所以说，我觉得这是三个建议，希望能够对大家有帮助。

吴刚：谢谢杨总的建议。通过本次论坛，我们五位专家从苯乙烯全球产业链及期货及衍生品工具的使用等方面给大家做了非常宝贵的建议跟经验介绍。再次感谢各位专家的莅临，本次苯乙烯专场访谈到此结束，谢谢大家的观看。