能源化工　　2025年8月12日

# 华东纯苯产业调研报告（一）

能源化工研究员：吴志桥
从业资格证号：F3085283
交易咨询证号：Z0019267

格林大华期货交易咨询业务资格：
证监许可【2011】1288号

成文时间：2025年8月12日星期二

更多精彩内容请关注格林大华期货官方微信

## 摘要

此次华东调研一共拜访13家企业，涵盖纯苯和苯乙烯上下游生产企业和贸易商，调研结论如下：

（1）部分工厂纯苯外采以日韩和东南亚货源为主，主要依托于地理及成本优势。下半年欧美纯苯货源偏少，韩国发出美国受到一定影响，下半年进口量预计有所萎缩。（2）需求端整体韧性仍在。前期“抢出口”和“家电下乡”政策也会透支部分需求，下游投机性需求较多，不同产品之间的替代需求也存在。且下游装置调节灵活，一般会根据终端需求及价格控制产能。9-10 月份旺季需求环比会好转，但是跟往年传统旺季预计差不多。（3）纯苯-苯乙烯价差走势看法，纯苯和苯乙烯价差回归正常水平 1000-1100 元/吨附近，后期纯苯和苯乙烯价差不必过分悲观。

正文：

## 一、苯乙烯生产商A

**企业情况：**

拥有 60 万吨苯乙烯装置，40 万吨纯苯。纯苯均为外采，工厂、贸易商都可以拿货，定价模式为一口价，也可以仓单接货。运输方式有船运船型、管输和机械运输。

**纯苯货源：**

纯苯进口国主要为韩国，依托于地理及成本优势。现货拿美金资源，进口占比 60%，直接采买，上游合约匹配，占比比较高，更注重绝对价格。目前在行业利润收窄，内卷的情况下，合约比例降低，为了根据现货价格灵活调整。

**苯乙烯情况：**

苯乙烯受制于无自有港口，以公路形式发货，苯乙烯下游配套 40 万吨聚苯乙烯，明年计划投放 20 万吨。苯乙烯流向方面，除了配套自用，有大概 2 万吨/月外销，外销有现货、仓单注册销售两种方式。目前苯乙烯没有扩产计划。

**下游产品：**

PS 全部现货销售，开机成本比较低，故开停车比较灵活。根据终端需求及价格控制产能。PS 下游主要分为两类：一是透苯，主要用于一次性塑料产品，出口东南亚，欧美，比软质质感更好；二是改苯，用途如冰箱内胆。

**终端消费：**

苯乙烯需求韧性仍在。前期家电下乡，抢出口情况，也会透支需求，下游投机性需求较多，随着价格下跌，不同产品之间的替代需求也存在。

**参与期货情况：**

纯苯现货目前合约日期较远，还无法参与套保，后期随着到期日临近及合约滚动，根据情况参与。

## 二、苯乙烯及下游贸易商B

**企业情况：**

上游纯苯炼厂大概 23-24 家，一年的商品量预计是在 220-230 万吨左右的商品量，其中华东市场商品量超过 100 万吨商品量。苯乙烯基本区域内销售，吉林石化计划四季度投产，需要看下游 ABS 生产情况，决定是否有苯乙烯外流。如果 ABS 市场不好，可能会有一部分短期的商品量会流出来，可能会发到华东区，企业计划是，虽然华东区域距离远，但苯乙烯在华东区域相对需求量比较大。

**ABS市场供需：**

ABS 整个行业的需求没有什么太大变化，大概 600 多万吨的需求，然后分解到华东市场一个月大概是 23-25 万吨左右。但是浙石化和山东裕龙会在华东市场销售，行业竞争比较激烈，导致价格一直较低。

**销售模式：**

贸易商代理商：一周定一次价；大客户：一单一谈，大概一个月一两次。

**ABS和PS库存和开工率：**

库存保持正常水平。尽量不低于行业平均水平。

**未来需求看法：**

9-10 月份会比现在好一些，但是跟往年传统旺季预计差不多。

**期货市场参与：**

下属单位积极响应参与期货市场的要求，目前已有近 30 家单位参与。

## 三、下游生产企业C

**企业情况：**

专注于清洁行业扫地机、洗地机的生产和销售，有三个生产中心，产品在国内以及国外的中东、北美、西南欧部分国家均有销售。国内自己开发、生产和销售。

**产品用料**

每台洗地机 ABS 用料在 1.2-1.5 公斤，国内市场洗地机一个月大概 50 万台销售需求，目前企业可以占到 1/3 的市场份额。产品用料既考虑性能也考虑成本。对原料替代方面存在验证周期，一般在 3-6 个月左右。

**定价模式：**

ABS 采购采用季度定价，会根据行情做投机库存，也会结合原料和订单情况对原料锁价，最长可以锁一年的料。

**订单交付周期：**

在不是长期需求客户以及不是常备料的情况下，国内产品交付周期是 35 天，主要考虑电控、电机等核心设备的生产周期，在有备料的情况下可以缩短到 15 天。国外订单交付在 1-2 个月左右。其中从码头报关到清关至少需要 15 天的时间，如果遇上特殊天气（比如台风）交付期可能会增加半个月。

**补贴政策：**

出口国外产品享受出口退税，不同产品的出口退税税率不同，国内洗地机出口按照带水的吸尘器类别出口，国内享受家电补贴政策。今年到 5 月底六月份国内补贴基本停止。企业认为靠国补刺激的消费不可持续。国补另一方面透支了部分需求，也导致今年的“618”促销力度下降。

## 四、EPS和PS制造商D

**企业情况：**

国内大型 EPS 和 PS 制造商，EPS 年产能 220 万吨，PS 年产能 90 万吨。苯乙烯采购用的合约货占比 70%，现货占比 25-30%，定价采用安迅思基准价+阿尔法，现货即时价格，采购周期根据销售情况来定。

**原料方面：**

原料库存正常，看订单情况调整原料库存，至少 1 周的安全库存，量在 9000-10000 万吨左右。

**成品销售和库存情况：**

成品库存保持行业正常水平，目前国内销售下降，但出口增加。EPS 出口至美国之外的其他区域。企业 EPS 出口比例占国内一半左右，今年出口到韩国的量有所增加。韩国要求高品质房子，板的导热系数要求高，房屋保温效果好，且隔音效果要好。改性 EPS 目前全部出口，国内还没开始普及，但这将是国内后期发展方向。

**下游需求情况：**

EPS 下游需求的客户群体主要是外墙保温，应用在家电和电商冷链物流领域。其中，电商需求比较大。由于房地产行业处于下行周期，对 EPS 需求下降明显。而白色家电用量比较大。

**成本利润情况：**

今年 EPS 利润没有市场认为的那么好，不然很多新产能就要投。主要还要看账期（即资金成本），账期一般 1-3 个月。但和上游是全现款交易。

**贸易壁垒影响：**

印尼对 EPS 颗粒征收保障措施税，类似贸易壁垒的影响不大，印尼属于东盟国家，只对非东盟国家收较高关税。

**行业整体看法：**

今年 EPS 行业整体出口情况是上半年增加的多，但国内需求下降。认为下半年出口和上半年相比不会差。

**期货工具应用：**

公司没有进行期货或纸货操作，公司有了销售订单（即期订单，非远期订单），企业可以买现货或者买期货。企业期货上操作的目的主要是需要交割得到实货，不希望价格暴涨暴跌。

## 五、苯乙烯贸易商E

**企业情况：**

纯苯和苯乙烯纸货交割库，大商所首批交割库区。公司利用交割库优势进行贸易，贸易规模一般，纯苯进口货，以东南亚和日韩为主。今年贸易量与用量大 2-3 倍，纸货 15 万吨，也会根据市场机会来操作，结合纯苯纸货一起做，另外还有 EPS 出口。

**贸易模式：**

今年效益比较好的贸易模式是车运。苯乙烯山东-华东，运费最低 200 元（车运），入库所有费用 250 或者直接拉到下游企业。内外盘套利，价格依据普氏+阿尔法，看国内外价格高低。同时，需要在新加坡市场进行锁汇。

**采购情况：**

苯乙烯外采，货源来自全国各地，包括浙石化、裕龙、恒力、万华，都有采购。EPS 以订单对应采购，部分合约和买罐内的货，合约货占一半。另外，也根据行情来进行采购决策。

**销售情况：**

苯乙烯流向江浙沪，周边为主。目前下游处于不缺货状态，工厂的货很多优先给到下游。目前下游货不缺，隐形库存不少。

**是否接受加氢苯入库：**

不能接受，下游客户（如新浦引起催化剂中毒，）对加氢苯不接受。虽然国标 545 包括加氢苯，但是以库区要求为准。

**参与期货衍生品情况：**

企业 2019 年参与期货，对下游工厂和贸易商做基差点价，公司自己做贸易，后点价，锁基差。纯苯期货上市后，也会参与价差交易、套保等。 企业参与模式多样化：纯苯内外套，新加坡和国内市场，国内区域套利。

**纯苯期货上市后的看法：**

纯苯上市，但苯酚和己内酰胺流动性不如苯乙烯，产品太零散。苯乙烯期货活跃波动大，市场参与较多。纯苯 2603 合约太远，1 万手持仓。产业不好操作，做纯苯的人都会做苯乙烯，会参考苯乙烯模式，基差商居多。

**下半年市场行情看法：**

目前纯苯内外盘倒挂，预期远期去库，不一定能走出来，下半年进口不会超过上半年。

## 六、纯苯和苯乙烯贸易商F

**企业情况：**

纯苯贸易量 50 万吨/年（加氢苯 3000-4000 吨/月），ABS 贸易量 17-18 万吨/年，苯乙烯贸易量 20-30 万吨/年。

**采购情况：**

纯苯合约和现货贸易各一半。直销率和终端客户各一半。加氢苯卖给酚酮和苯乙烯工厂，对纯苯要求不高，己内酰胺要求高，己二酸外采纯苯的量不多，3000-4000 吨/月。

**产品销售及定价：**

销售渠道变化大，纯苯以地炼加氢苯为主，纯苯下游扩张，进口量增加。纯苯定价参考安迅思港口价格、中石化定价。固体类化工品，每个工厂都有自己的定价，如挂牌价、周均价，跟随上游大炼厂。液体化工品以月均价为主。

**库存情况：**

纯苯和苯乙烯库存处于今年的偏高的水平，月差覆盖无风险套利。

**出口情况：**

行业卷，下半年出口不太乐观，行情波动大。风险放在第一位。下游压缩利润，整体下游需求不好。降低预期值，4-8 月变化太频繁，宏观扰动，基本面失效，控制风险第一位。产能增加压缩利润。ABS、己二酸出口有增加，但效益较低或没有。优势是产业链完善，硬胶出口到东南亚。

**下半年行情看法：**

除去宏观因素，苯乙烯波动收窄，下游没有传统的旺季，没有太大矛盾，看宏观怎么走了，阶段性行情可能有。

**参与期货衍生品情况：**

塑料下游大工厂都会利用期货，点价模式逐年增加。苯乙烯下游都是点价为主。纯苯的 03 量太小，产业没完全参与进来。做套保和基差交易，做产品线之间利润的扩、缩。交易期权不多，液化品不多，固化多一些。建议可以做卖权优化一下成本。但问题是，期权不能全覆盖，有敞口，且液体化工波动率高，计划外变化频繁，效果不太理想。期货盘面直接对冲，效果更好。

## 重要事项

本报告中的信息均源于公开资料，格林大华期货研究院对信息的准确性及完备性不作任何保证，也不保证所包含的信息和建议不会发生任何变更。我们力求报告内容的客观、公正，但文中的观点、结论和建议仅供参考，报告中的信息和意见并不构成所述期货合约的买卖出价和征价，投资者据此作出的任何投资决策与本公司和作者无关，格林大华期货有限公司不承担因根据本报告操作而导致的损失，敬请投资者注意可能存在的交易风险。本报告版权仅为格林大华期货研究院所有，未经书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制发布，如引用、转载、刊发，须注明出处为格林期货有限公司。