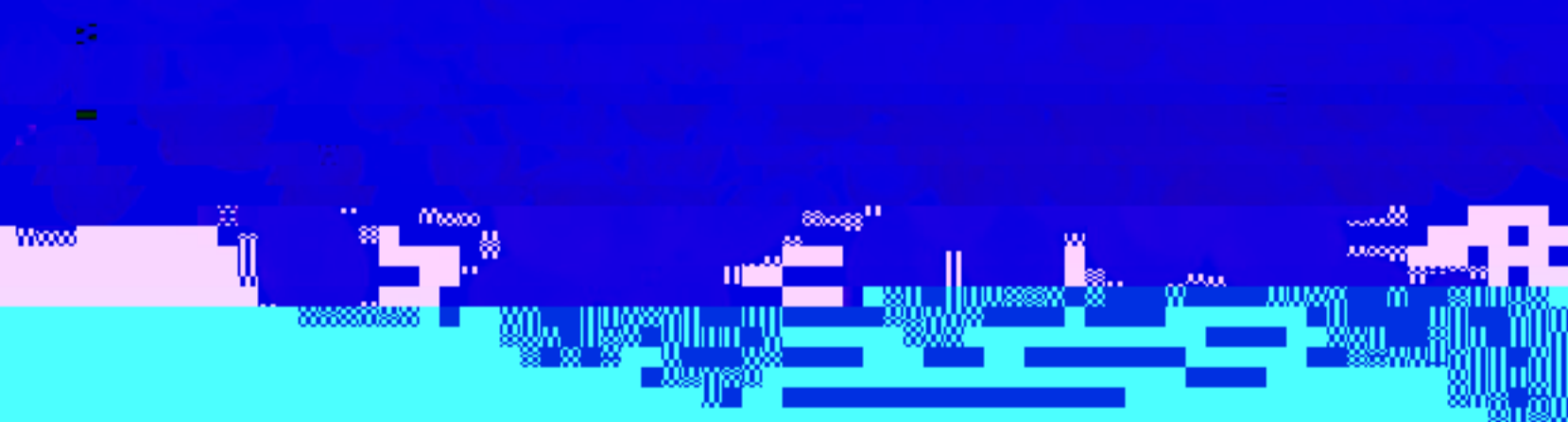


## PP男装项目



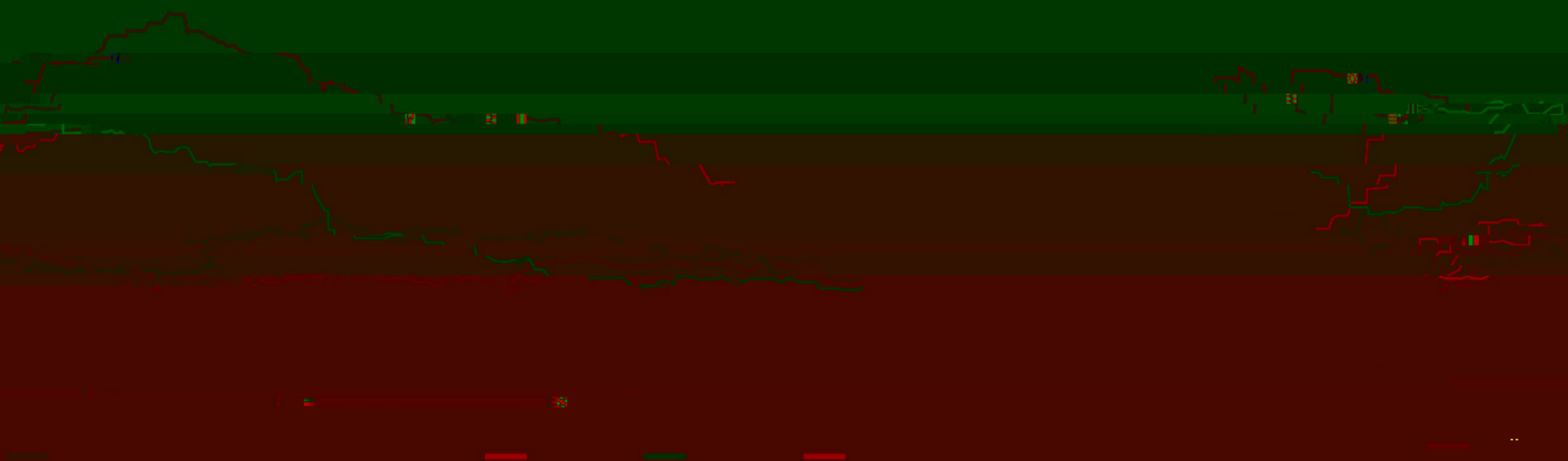
## 摘要

随着期现市场的不断融合发展，塑化产业贸易模式逐渐从期期销售、远期销售向其基差贸易、含权贸易等转变，期货元素逐步嵌入现货贸易。为推动定价模式转变、提升产业服务能力，中国石化（宁波）石油分公司与上海石化厂开展基差贸易，涉及3100吨聚丙烯。

## 项目背景

中国石化

中国石化



贸易稳定远期销售，并获取一定的基差收益。对于明日控股广州公司而言，真正承担套保“套南”的压力的应该是销售端。销售端的套保比生产端更容易，但销售端模式相对复杂，需要与下游进行行情以稳定现货流转。

2022年6月，海外聚丙烯价格下跌，国内期货维持150元/吨，销售端为市面现货供应。与此同时，PP下游工厂特别是出口企业的订单不理想，需求端同样受到冲击。以聚丙烯为例，石化产能退出煤炭产能，相率提高即新产能。此外石化原料，由于产能产能饱和，加之出口大幅削减，销售端承压较大，现货现货

图 套保在连续基差图



# 方案设计和交易逻辑



相当于赚取了120元/吨的基差收益。若石化厂没有提前签订基差贸易合同，在8月中旬“随行就市销售”，则无法锁定120元/吨的基差，最终销售价格为7803元/吨。

本案例中，石化厂首先选择与贸易商签订基差贸易合同，并选择开展期货套期保值操作。石化厂

在套期保值期间，贸易商在期货市场买入PP期货合约，对冲基差贸易合同中的基差风险。石化厂将

