

受疫情影响，PVC期货今年上半年先跌后涨，价格波幅加大令PVC产业链企业生产经营面临更大风险，风险管理需求也更迫切，法人客户在期货市场的交易规模明显扩大。

作为PVC产业链的下游企业，天鹅集团以建筑类门窗型材的生产销售为主营业务，具有20余年的生产经验，但在今年上半年PVC价格波动的情况下，企业却一度面临无原料生产的窘境。

“今年疫情发生后，原材料PVC价格一度大幅下跌，上游供应商惜售，我们出现了买不到货、无料生产的情况，但在产品销售方面，已经与客户锁定了产品出厂价和相关销售订单。如果供应商在价格极低时不出货，我们的生产销售也会面临巨大的风险。”天鹅集团相关负责人告诉期货日报记者，目前公司的购销模式逐渐从生产后销售转向订单销售，根据客户的具体需求生产，结合季节性常规备货，产品销售价格相对稳定。

在上述销售模式下，公司的存货成本大大降低，但在原材料采购方面却面临较大的风险敞口。据了解，在原材料采购方面，天鹅集团采用随行就市的分批采购方式，在实际购销过程中容易出现成本倒挂的风险。一方面，当PVC价格大幅下跌时，原材料供应商可能选择不出货，导致企业无生产原料；另一方面，当PVC价格大幅上涨时，企业也因早已锁定销售价格无法保障利润水平，甚至出现亏损的情况。

“针对我们面临的问题，前海期货与政府相关部门协同上门服务，提出买入套保锁定合同利润的建议。随后，我们按照合同订单进行套期保值操作，有效防范了原材料价格风险。”该负责人坦言，以前把期货交易理解为高风险操作，现在才明白期货工具在价格风险管理中的作用。

“此前没有相关的操作经验，更缺乏人才，我们急需专业的培训提升利用期货期权工具的能力。”该负责人表示。

记者了解到，为了帮助企业加深对期货的理解和运用，前海期货日前向天鹅集团开展为期3天的定向线上培训，主要议题包括PVC行业基本面分析、期权实战策略分享、期货套期保值策略及案例解析等。

“对于这次培训，公司管理层、相关中层、业务骨干通过网络集体收看。授课老师的讲解让大家视野更加开阔，并带来了思路的开拓与延展，有助于促进公司打造‘生产+、销售+、金融+’的平台体系。”天鹅集团相关负责人表示，希望交易所将期货交割的场景延伸，使公司采购与期货结合更加紧密。比如公司生产的铝合金门窗材料需要铝棒为原材料，目前国内铝期货合约以铝锭为交割标的物，希望未来增加铝棒为交割标的物的合约，或者搭建铝锭合约向现货市场铝棒货物转换交割的市

场，丰富期货工具的应用，为更多的中小型企业服务。

本文源自期货日报