

“锁价+供应链”为“走出去”企业送去及时雨 ——永安资本服务浙江PVC地板生产企业

一、项目背景

A公司是浙江一家集研发、生产、销售为一体的专业生产企业，地板年销售量超过3000万平方米，年产值超过20亿元。随着A公司全球化战略的推进，A公司将产业链延伸至海外，在越南北江省投资建设生产基地，年产值30亿美元。A公司生产所需的主要原材料为PVC，受国外经济形势复杂严峻和新冠疫情反复冲击等影响，近两年全球PVC供应吃紧，PVC价格作为企业成本会直接影响地板产量和利润，同时，A公司在越南的生产基地也一度面临原材料供应困难的困境。

二、服务方案与开展过程

针对A公司的实际困难，永安资本主动靠前服务，通过远期锁价业务模式叠加仓储物流功能，不仅帮助A公司锁定原材料价格，控制原材料采购成本，还成功打通越南生产基地物流供应链，有力保障了原材料供应。

（一）远期锁价模式

2021年前三季度，PVC在产能受限、原料成本抬升等因素的轮番冲击之下走出了爆发性行情，PVC价格一度涨至上万元每吨。A公司通过提前与永安资本签订PVC远期锁价合同，使部分PVC原材料价格大幅低于全年平均价格。利用远期锁价模式还获得了比期货交割或现货采购更大的便

利性，主要体现在：**一是**永安资本直接将货物配送到工厂以规避期货实物交割仓库位于全国各地而引发的运费波动风险；**二是**永安资本可以灵活按照企业需求时间供货，以降低期货交割时间集中造成的企业仓储压力；**三是**企业参照期货最低保证金支付预付款，比现货采购的预付款少，可以有效节约企业资金成本。

（二）打通海外生产基地原材料供应链

近两年来，受国际经济形势和新冠肺炎疫情影响，很多“走出去”企业海外生产基地面临海外采购原材料船运费高、集装箱紧缺、货运时间不可控等重重困难，严重打击了企业生产积极性。特别是**2021**年全球**PVC**频频减产停产导致供应紧张，给**A**公司越南生产基地**PVC**原材料供应带来了极大不确定性。

在充分了解**A**公司需求和困难基础上，结合**A**公司生产实际，永安资本迅速响应，多次赴青海西宁、广西凭祥等“一带一路”综合交通枢纽地区考察铁路线路，经多番沟通协调，于**2021**年**5**月成功打通“青海工厂专列直发广西凭祥关口—报关—直达越南基地”整个物流环节，并将运输时间周期由疫情前的**45**天缩短至疫情期间的**10**天，大大缩短了运输周期，不仅帮助企业节约周转资金，还缓解企业过去单纯依靠海运单一航道的困局，更高效保障了原材料供应。

三、项目总结

在开展服务过程中，永安资本充分利用自身仓储物流功能为企业对接供应链端资源，实现企业海外生产基地原材料

的稳定供应，让 A 公司享受到与永安资本合作的附加值。此外，随着青海、新疆、宁夏等地陆续开通多条国际货运专列，内地与东南亚地区互联互通水平不断提高，为大宗商品定价能力出海和高质量高标准高水平共建“一带一路”具有重大的现实意义。

1. 助力下游工厂保供稳价。一是运用远期锁价模式，让下游工厂在原材料价格波动中以具有相对优势的价格获得持续稳定的供货，有效避免原材料大幅上涨带来的利润损失。2021 年，永安资本累计与 A 公司签订 PVC 供货协议约 4.1 万吨，在行情不断上涨的情况下，帮助其节约原材料采购成本超过 2000 万元。二是通过打通青海至越南的物流链，使 A 公司免于海外原材料采购的诸多弊端，优化了企业海外生产基地供应链体系。2021 年以来，永安资本通过该物流链累计发运 PVC 超过 20000 吨，稳定了一批“走出去”企业生产经营信心。

2. 探索期货公司参与国际服务新路径。一是本项目为“走出去”企业用好国内国际两个市场、两种资源提供了有益参考和实践。二是依托专列的开通，打通了一条连接内地与东南亚地区的物流大通道，拓宽了大宗商品的海外市场，为我国商品期货市场服务“一带一路”沿线国家风险管理需求及提升我国大宗商品市场的定价影响力打开了思路。