

# 基差贸易服务不锈钢产业中小微集群 ——国联期货：无锡不锈钢基差贸易项目

## 一、项目背景

国联汇富位于不锈钢贸易集散地无锡，无锡全年不锈钢消费量占全国的四成左右，本地有大量的中小型不锈钢加工贸易企业。国联汇富在深入无锡不锈钢市场调研后发现，上游钢厂与终端消费企业之间的直接贸易往来较少，主要通过这些中小型贸易企业加工周转。市场报价采用一口价的方式，价格不透明，且当行情大幅波动时，供应商压货不出，经常存在违约情况，对加工贸易企业及终端消费企业的生产经营均造成了很大的风险。

2021 年年初以来，随着不锈钢原材料价格快速上涨，导致企业成本上升，加之销售端竞争激烈，企业因担心损失下游订单而不敢贸然抬高销售价格，造成利润压缩，经营压力巨大。此外，融资困难、资金周转困难、缺乏风险管理的专业人才及工具等问题也是这些中小微企业普遍存在的经营痛点和难点。

## 二、服务方案与开展过程

国联汇富在充分了解当地这些中小微企业的实际需求后，结合对不锈钢产业链的研究，积极为企业量身定制风险管理方案，以帮助其解决自身经营困难。在实际业务过程中，按照不同业务具体的开展流程，可以细分为以下四种模式。

### 1. 模式一：基差报价销售

国联汇富主要通过买交割方式集中采购各种不同厚度规格的不锈钢仓单，再进行零售。中小微企业可以根据其各

自与下游客户的订单情况，按需向国联汇富采购指定厚度规格的**304** 不锈钢仓单。国联汇富的报价模式有别于市场传统的一口价报价模式，而是以不锈钢期货合约为标的让企业进行基差点价。

2月26日，无锡**304** 现货市场一口价报价为**16000** 元/吨。国联汇富报价为**SS2104** 合约点价价格+**300** 元/吨。当日期货盘中价格有所回落，于是企业**A** 以点价价格**15075** 元/吨向国联汇富点价采购一张**0.8mm** 厚度规格的仓单，实际采购价为**15375** 元/吨。相较于市场主流报价，大大降低了采购成本。

国联汇富通过基差报价销售模式，联动期货价格。2021年上半年，国联汇富通过该模式累计销售约**13000** 吨**304** 不锈钢仓单，且基差报价长期低于市场主流价格，帮助企业平均降低**5%**的采购成本，充分实现了期货市场服务实体企业的目的。

## 2. 模式二：代理买交割

2021年5月11日，企业**B** 已与下游签订成品销售订单，但一直未寻找到价格合适的生产原材料，眼看订单交期将至，且预测未来一段时间内原材料价格仍将继续上涨，遂寻求向国联汇富采购**1** 张**0.9mm** 厚度规格的不锈钢仓单**60** 吨。

国联汇富针对企业**B** 实际生产经营情况，采用帮助其进行买交割的模式采购原材料，如下图**1** 所示。

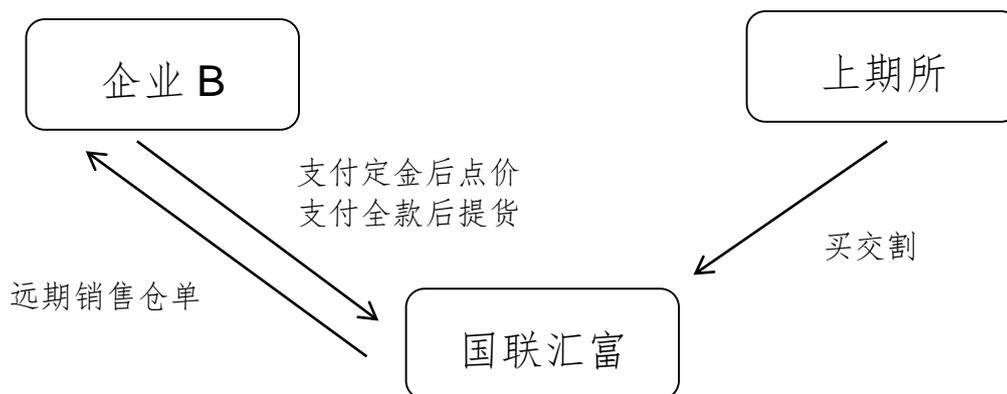


图 1：代理企业 B 买交割

当日，国联汇富与企业 B 签订点价销售合同，以 15600 元/吨的点价价格在 SS2105 合约建立多头 60 吨，约定 10 天内向企业 B 交货，销售价格为 15600+300 元/吨，企业 B 仅需先支付 20% 货款作为保证金。5 月 17 日，国联汇富多头头寸到期交割，买交割仓单 60 吨。5 月 20 日，企业 B 付清全款按需提货，而当日无锡现货市场报价为 16500 元/吨。通过该模式，国联汇富帮助企业 B 间接参与了市场，同时降低了采购成本。通过先点价后提货的方式，在能够保证企业 B 正常生产的基础上，进一步减少了其资金占用成本和存货压力。

### 3. 模式三：提供仓单注册服务，代理卖交割

企业 C 隶属于某不锈钢上游生产厂商，负责集团冷轧产品在华东地区的加工和销售。2021 年 9 月，企业 C 因前期生产经营需要，储备存货过多。当时不锈钢价格已突破 21000 高点，现货市场畏高情绪较浓，交投一般。造成企业 C 销售不畅，流动资金周转困难。同时，企业 C 也担心未来价格下跌存货贬值，因而亟须在价格高位时销售库存，回笼资金。

企业 C 未有配备专业的期货部门来进行库存管理，也不了解仓单注册及期货交割的手续和流程。针对此情况，国联

汇富帮助其合理利用期货高位价格进行销售，解决其卖出套保，去库存的需求。具体流程如下图 2 所示。

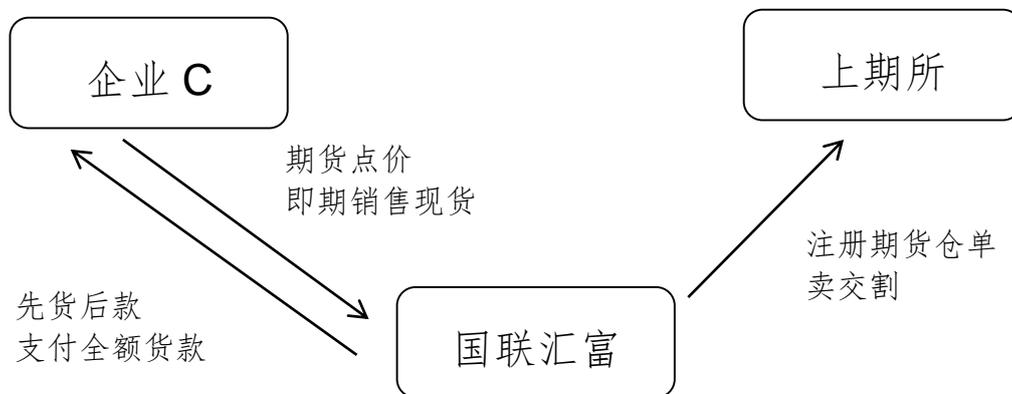


图 2：代理企业 C 卖交割

9 月 23 日，企业 C 与国联汇富签订即期销售协议，以期货点价形式向国联汇富销售 300 吨非标现货库存，点价价格为 21800 元/吨。国联汇富按照此点价价格在期货合约 SS2110 建立 300 吨空头头寸，并在收到货物后向企业 C 全额支付货款，提前解决其资金回笼的需求。国联汇富后续将非标现货注册成标准仓单，并持有 SS2110 空头头寸至到期交割，交割结算价为 20520 元/吨。企业 C 以点价形式提前锁定了销售价格，并将库存转移至国联汇富，通过借助国联汇富注册仓单卖交割的模式，实现超 30 万元的保值效果。

#### 4. 模式四：代理锁定上游货源

9 月中旬，企业 D 急需一批非标仓单规格的不锈钢生产原材料，因此无法通过交割渠道购得，而市场上也无合适的现货货源。国联汇富与上游销售厂商企业 C 长期以来保持良好的合作关系，于是帮助企业 D 向企业 C 定制生产这批原料货源，如下图 3 所示。

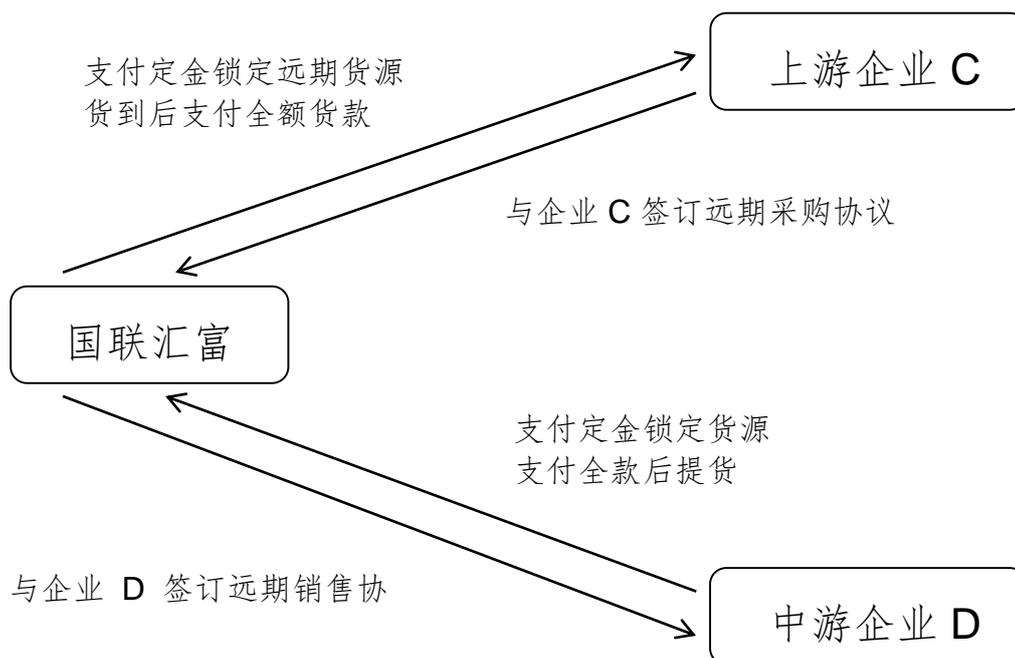


图 3：代理锁定上游货源

9 月 15 日，国联汇富与企业 C 签订远期采购协议，按照货物总金额的 20% 向企业 C 支付定金，锁定这批原材料。同时，国联汇富与企业 D 签订远期销售协议，并相应收取定金。购销协议的定价均以基差点价方式进行。1 个月内，企业 C 如期交付货物。国联汇富分别先后与企业 C 及企业 D 进行结算，实现钱货两清。

国联汇富购销渠道多元化、资金充足且周转灵活，通过这种模式，充当了中介商的角色，有效帮助企业 D 以较低的资金占用成本从上游企业 C 锁定了该批原材料，保障其后续的正常生产经营。

### 三、项目总结

国联汇富利用基差贸易的几种模式为当地中小微不锈钢加工贸易企业提供点价采购原材料或销售库存的服务，该套模式自 2021 年年初开始运行至今，取得了良好成效。2021 年全年，国联汇富与当地中小微不锈钢加工贸易企业的销售量接近 18000 吨，销售金额超 3 亿元。全年累计服务超 40

家中小微不锈钢企业，约占当地不锈钢加工贸易企业数量的八成。帮助这些企业锁定了原材料采购成本，增加了利润，降低了资金占用成本和库存压力，也规避了价格波动风险，达到了期货市场服务实体经济的效果。

国联汇富经过这一年深入下沉至当地不锈钢市场，有效地推动了上期所不锈钢期货品种的功能发挥，通过期货工具去对接中小微企业，扮演好中介商的角色，提供力所能及的服务解决企业需求，净化原先不甚合理的定价环境，进一步活跃了当地不锈钢市场。