

“先交货、后点价”

助力企业优化生产模式

——浙商期货服务浙江纺织企业案例

【案例摘要】 企业 A 因实际生产经营需要，需要在较短时间内迅速完成大量短纤现货的采购，同时害怕错失因短纤价格继续下跌而带来的生产成本节省空间。浙商期货为企业 A 设计了“先交货、后点价”的采购模式，企业 A 于 2023 年 7 月 17 日进行了点价，点价的合约成交价格为 7242 元/吨，结算价格为 7587 元/吨，每吨节省采购成本 13 元，共采购 34.33 吨短纤。

一、项目背景

浙江 A 企业是一家主要从事面料加工、合成纤维制造、服装辅料销售的小微纺织企业，企业 A 长期稳定向下游服装企业供货，现货经营利润极易受到涤纶短纤原材料市场价格变动影响。

涤纶短纤(以下简称短纤)是将 PTA 和乙二醇聚合后生成的聚酯(PET)在熔融状态下，通过纺丝、拉伸并切断后得到的短纤维。自二十世纪 70 年代进入我国后，因其用途广泛、价格较低的特点，市场规模迅速发展，至今已成为纺织、服装、家纺等行业的重要原材料。

二季度为传统纺织业淡季，2023 年 4-6 月，短纤价格经历了大幅下跌，而后反弹震荡上行的过程。2023 年 7 月，企业 A 因实际生产经营需要，需要在较短时间内迅速完成大量短纤现货的采购。若等待短线价格继续下跌至满意的位置，将会耽误产品生产，而如果按照传统一口价模式进行现货采购，则会错失因短纤价格继续下跌而带来的生产成本节省空间。

在此背景下，企业 A 缺乏有效的金融工具对原材料采购价格进行风险管理，往往只能被动接受市场价格，从而导致销售利润大幅下降，甚至可能出现亏损。因而，企业 A 希望通过金融衍生品工具，在短期内以较低的成本采购短纤原材料，在现货价格波动的

情况下，保障利润空间。

二、服务方案与开展过程

（一）服务模式

为解决企业 A 面临的问题，浙商期货有限公司（以下称“浙商期货”）与其全资风险管理子公司浙江浙期实业有限公司（以下称“浙期实业”）积极发挥风险管理专业优势，设计了基差贸易“后点价”采购方案，让企业 A 在期货盘面点取短纤合约价格加以一定事先确定的升贴水，作为现货贸易的采购结算价格，在满足企业 A 短期内采购短纤原材料的需求的同时，解决后续可能因原材料价格下降而导致错失利润的问题。

（二）现货合同“先交货”保障企业生产经营

2023 年 7 月 4 日，浙期实业与企业 A 签订《短纤购销合同》，约定了货品质量标准、规格、交货方式、时间、地点，以及违约责任等具体事项。企业 A 向浙期实业采购涤纶短纤 33.44 吨，暂定含税单价为 7600 元/吨。合同总金额为 254144 元。合同签订当日，企业 A 先预付合同全款 +10% 的保证金，即可进行全部货物接收。

（三）结算货款“后点价”帮助企业降本增效

在合同约定的点价有效期内，即 2023 年 7 月 20 日前（含当日），企业 A 可以进行点价，最终短纤货物单价 = 点价成交价格 + 345 元/吨，双方于点价成交当天签订书面点价确认函，点价成交后，双方以最终结算单价，结合仓库出具的实际提货或货转数量进行结算，货款多退少补。

表 1：基差贸易“后点价”采购方案具体情况表

现货种类	最终采购价格
涤纶短纤（33.44 吨）	销售价格 = PF2309 点选价格 + 345（约定升贴水）

三、项目总结

（一）项目执行效果

在浙期实业向企业 A 交货 33.44 吨短纤后，企业 A 于 2023 年 7 月 17 日进行了点价，点价的合约成交价格为 7242 元/吨，结算价格为 7587 元/吨，每吨节省采购成本 13 元。点价后的结算总金额为 253709.28 元，因前期企业 A 已预付 254144 元货款，浙期实业在点价完成后向企业 A 共退款 434.72 元，并将 10% 保证金全额释放。

表 2：基差贸易“后点价”采购方案盈亏情况

品种	数量	原锁价合同单价	基差贸易点价最终结算单价	基差贸易点价盈亏
涤纶短纤	33.43 吨	7600	7587	$(7600-7587) * 33.43=434.59$

（二）项目优势及亮点

“后点价”模式的贸易是一种创新的贸易方式，它为客户解决了现货需求和盘面持续博弈之间的矛盾。这种贸易模式的优势主要体现在以下几个方面：

1. 减少中间环节，快速交货

“后点价”贸易模式可以减少交易过程的中间环节，降低交易成本。传统交易模式中，供需双方需要花费较长时间进行谈判、等待和确认，这会导致交货时间相对延后。而采用创新的“先交货、后点价”贸易模式，需方可以相对迅速地获得货物，从而减少了因为议价和沟通等待时间过长而错失市场机遇的可能性，提高了交易效率。

2. 灵活解决需求与价格之间的矛盾

先交货、后点价的结算模式可以满足客户对短纤现货的紧急需求。在传统的交易模式中，需方需要根据“一口价”来定购货物。然而，盘面价格的波动性往往导致需方难以在面临较为紧迫的现货需求时等到满意的价格，从而增加了需方价格风险。而通过“后点价模式”进行商品贸易，买方可以先获得所需的货物，再根据市场价格的走势，等待价格达到满意水平再行使点价权，而不会受到“一口价”的固定价格的限制。该贸易模式为客户预留了更多自主定价的空间。与传统的“一口价”固定价格合同相比，“后点价模式”使得买方能够更好地应对市场波动，并在有利时机采取灵活战略，以获得更好的利益。“后点价”模式通过为客户创造自主定价空间的方式，提高了客户在交易过程中的议价能力，增加了客户的市场竞争力，减少了供需之间的矛盾，使得交易更加灵活和顺利。

先交货、后点价结算的“后点价”模式为客户带来了诸多优势。它解决了现货需求和盘面持续博弈之间的矛盾，加快了货物交付速度，为客户提供了更大的灵活性、自主定价空间和风险管理手段。这种创新的贸易模式为客户创造了更多的商业机会，提高了市场竞争力。