

“银行 + 期货” 破解新疆棉供应链金融难题

——建信商贸服务新疆棉花收购贷款风险管理

【摘要】面对新疆棉花生产、加工企业面临的货物流、资金流不畅问题，作为建行集团成员企业，建信商贸与当地建行联手，发挥专业优势，将风险管理工具引入涉棉企业籽棉收购、生产加工、成品销售和回款还贷全流程的各个环节，满足了企业的资金流动性、风险管理和销售定价等多种诉求。

一、项目背景

新疆作为全国重要的商品棉生产基地，棉花总产、单产、种植面积、商品调拨量连续 25 年位居全国第一，2020 年皮棉产量达到 516 万吨，在全国占比超过 87%。长期以来，疆内棉花购销企业的融资主要由政策性银行通过全国棉花交易市场指定交割仓库监管，以皮棉质押融资（即“库贷挂钩”）的方式解决。在贷款存续期间，银行拥有皮棉质押权，企业必须在解质押后方可实现销售。由于棉花具有季产年销的特点，在皮棉生成后的销售周期里，企业根据棉花价格波动情况择机销售，因此资金流存在不确定性，企业解质押待售回款的操作难度较大。如何既能保证企业货物流、资金流平稳畅通，又能满足银行信贷管理要求，是新疆棉花供应链金融面临的

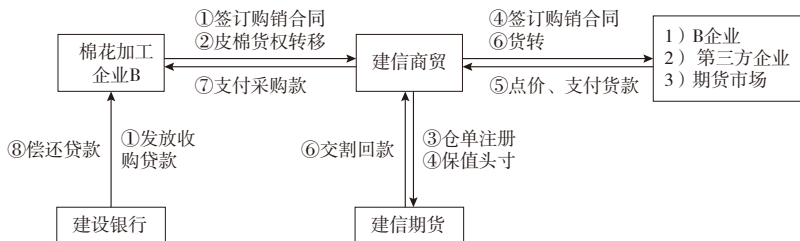
重要课题。

二、服务方案与开展过程

经过深入调研，建信期货风险管理子公司——建信商贸有限责任公司（以下称“建信商贸”）与新疆建行携手推出“棉花收购贷”解决方案：企业收购籽棉并生成皮棉后过户给建信商贸，建行向企业发放流动资金贷款用于日常收购棉花，建信期货协助办理仓单注册、头寸监管及交割等服务，在银行贷款存续期间由建信商贸持有标准仓单，待建信商贸完成销售后回款给企业用于偿还建行贷款。

B 企业是一家中型民营棉业公司，在 2020 年棉花收购季，企业面临收购资金紧张、银行贷款流动性不足的困难。2020 年 11 月，新疆建行和建信商贸针对 B 企业的困难，开展了首单“棉花收购贷款”业务试点，由建行为企业发放近 3000 万元专项授信支持棉花收购。

项目流程图



业务流程主要有以下步骤：

1. 签订合同，发放贷款。2020 年 11 月建信商贸与 B 企业签订皮棉仓单购销合同；新疆建行根据籽棉收购加工进度投放相应比例

贷款；

2. 交付棉花，注册仓单。B 企业将加工好的 2609 吨皮棉根据销售合同约定交付给建信商贸，2020 年 12 月建信商贸陆续通过建信期货注册生成标准仓单 61 张；

3. 择机点价，完成销售。2021 年 1 月初棉花期货行情上涨，根据 B 企业要求，建信商贸进行期货空头建仓，将风险转移至期货市场并计划通过期货市场交割。在临近交割前，某下游企业提出期转现需求，经协商达成一致，建信商贸与下游企业共同向交易所提出期转现申请，同时，建信商贸与下游企业签订皮棉销售点价合同，在下游企业完成点价后，建信商贸收到货款 3953 万元并同步完成期货平仓、交付仓单并开票，从而代 B 企业顺利完成皮棉销售；

4. 履约结算，款票两讫。建信商贸根据仓单购销合同约定与 B 企业进行二次结算，结清皮棉货款，收到进项发票，履约完成与 B 企业的合同。

5. 资金回笼，偿还贷款。B 企业收到回笼资金，根据约定偿还新疆建行贷款，业务结清。

服务方案得以顺利实施，其核心在于充分发挥了建信商贸对产业链风险的承接和管理能力，首先通过仓单注册，将传统现货转化为标准化可交割仓单；其次，通过在期货市场建仓将库存的价格波动风险转移至期货市场，对冲商品跌价风险，保证了银行融资活动中风险缓释资产的相对安全；最后，通过期转现和点价服务为 B 企业完成销售，总体为 B 企业增厚利润约 500 元 / 吨。

三、项目总结

“棉花收购贷款”将风险管理公司期现业务与银行传统信贷业务紧密结合，风险管理公司通过发挥专业优势对棉花产业链全流程增信，实现企业、银行、风险管理公司三方共赢。

（一）解决企业融资需求，增厚收益

服务方案首先解决了企业融资难题，从籽棉收购到皮棉销售回款，企业持续获得银行提供的流动性支持，解决了以往必须先解质押再销售的困局；其次，企业无需直接参与期货市场进行风险管理，通过建信商贸参与期货市场，进一步提升了风险管理能力，也节约了期货保证金的资金占用；第三，在销售变现过程中，B企业灵活选择交割及期转现方式进行皮棉销售，既规避了价格风险，又提高了资金利用效率。

（二）为银行贷款增信，提升信贷资金使用效率

对于建行而言，通过发挥集团内子公司的专业能力，整合资源，提升了金融服务实体企业的服务水平。通过风险管理公司掌握货权，为货品增信，让银行能够放心根据企业生产经营需求及时为企业提供资金支持，提升了银行信贷资金使用效率。此外，将质押权变为货权代持，建信商贸对货权的全流程管理，实现资金回款封闭运行，增强了还款保障，有效保障了信贷资金安全。

（三）期货经营机构发挥专业优势融入集团服务体系

对建信期货和建信商贸而言，通过发挥专业优势开展期现业务，

为集团建行融资服务增信，满足了实体企业的综合化金融需求，增强了客户粘性，在建行集团服务实体经济体系中扮演了不可或缺的角色。

本案例从解决涉棉企业银行融资难题这一基本点出发，由于风险管理公司的介入、期货及衍生品工具的引入，一举突破了银行服务实体企业的瓶颈。通过将棉花质押权转换为风险管理公司的货权，解决了银行对质押品的需求，从而满足了企业的资金需求。不仅如此，风险管理公司还以自身更加贴近实体经济的特点与专业优势，发挥期货市场功能，将期货及衍生品工具运用在企业籽棉收购、生产加工至成品销售和回款还贷的各个环节，为实体企业提供规避风险、通过交割及期转现等销售现货的方式与途径，丰富了金融服务实体企业的内容，提升了金融服务实体经济的整体效果。