

百安赛贸易有限公司  
棉花“点”基地报告

## 目 录

目 录 .....	2
一、百安赛贸易有限公司基本情况.....	4
(一) 风险管理服务子公司成立背景.....	4
(二) 百安赛贸易有限公司股东背景.....	5
(三) 百安赛贸易有限公司简介.....	6
二、百安赛业务模式.....	6
(一) 仓单服务 .....	7
(二) 合作套保 .....	10
(三) 其他创新组合业务模式.....	10
三、百安赛业务发展状况.....	12
(一) 根据市场变化、创新业务模式.....	12
(二) 百安赛具体经营情况.....	13
(三) 百安赛棉花业务发展状况.....	14
四、百安赛棉花业务具体案例介绍.....	15
(一) 初涉棉花品种，开展联合交割业务.....	15
(二) 仓单买断，实现客户货款提前回笼.....	17
(三) 委托套利，获得可观投资收益.....	19
(四) 创新模式，打造棉花上下游产业链综合服务产品.....	22

五、百安赛业务风控体系及措施.....	24
(一) 制度方面 .....	24
(二) 流程方面 .....	24
(三) 操作方面 .....	25
六、百安赛参与期货心得及体会.....	25
(一) 要熟记交易所交易、交割制度.....	25
(二) 要树立科学套期保值观念.....	26
(三) 要建立完善的风控体系.....	26
(四) 要培养专业人才队伍.....	26
(五) 要时刻牢记服务实体经济的使命.....	27
七、进一步利用期货市场的建议.....	27
(一) 建议郑商所放宽风险管理服务子公司持仓限制.....	27
(二) 建议郑商所放宽套期保值申请时间.....	27
附件：出疆棉汽车运输操作流程.....	28

# 以期货创新业务服务产业客户

## ——百安赛服务棉花产业客户案例

### 一、百安赛贸易有限公司基本情况

#### （一）风险管理服务子公司成立背景

经过 20 余年的发展，中国期货市场价格发现和风险规避的功能日益显著，并得到实体企业的认可。同时，期货行业的发展又表现有如下特征：第一，政策支持，监管机构鼓励期货行业发展与创新，明确表示支持期货公司上市；第二，思路转变，由过度监管向鼓励创新、容错监管转变；第三，模式创新，表现在期权、指数期货等工具的即将推出，资产管理、风险管理子公司、境外代理的业务创新。总体来讲，目前期货市场正处于一个品种扩容、模式创新的黄金发展期，也更加突出期货市场服务实体经济的功能。

为了推动期货行业创新发展，提高期货公司的核心竞争力和服务实体经济，特别是服务中小企业、服务“三农”的能力，促

进期现结合，进一步发挥期货市场功能，在充分总结行业以风险管理服务为主的业务创新实践的基础上，中国期货业协会经中国证监会授权，研究制订了《期货公司设立子公司开展以风险管理服务为主的业务试点工作指引》，允许符合条件期货公司设立子公司开展风险管理服务。由此，风险管理服务子公司相继成立。

## （二）百安赛贸易有限公司股东背景

万达期货股份有限公司（以下简称“万达期货”）经中国证监会批准，于1993年4月在郑州成立，是全国最早成立的大型期货公司之一。万达期货注册资本金5.06亿元，控股股东为中储粮油脂有限公司，是中储粮系统内唯一一家金融企业。

万达期货主营期货经纪、投资咨询、资产管理、风险管理四项业务，是国内为数不多的全牌照期货金融服务机构，同时也是国内三家商品期货交易所全权会员，中国金融期货交易所交易结算会员。

万达期货设有华北、西北、华东、华南四个大区管理平台，下设21家营业部，营业网点辐射全国。在二十年的发展历程中，万达期货以一支富有实战经验的一流管理团队为核心，以一批由高学历、高层次和海归背景的专业人员组成的高级研发团队为基础，专注于服务产业经济客户和高端投资者。万达期货在宏观经

济研究、传统商品经纪、金融产品研发、国内外大宗商品趋势、现货企业风险管理等方面均具有行业先进的服务水平，实力雄厚。

### **(三) 百安赛贸易有限公司简介**

百安赛贸易有限公司（以下简称“百安赛”）是经中国期货业协会首批备案通过，专业从事期现经营的风险管理公司。百安赛系万达期货全资子公司，注册资本 1 亿元，注册地位于上海自由贸易区。

百安赛依托股东万达期货和中储粮强大的商品期现货背景，建立了一支由行业领军人物领衔的专业化团队。百安赛秉承服务实体经济宗旨，致力于为广大产业客户提供一揽子以风险管理为核心的高端金融服务产品，并将运用成熟的国际化资本运作模式和专业化的管理理念与方法，致力于将百安赛打造成大宗商品领域风险管理综合金融服务平台，并于 2014 年 9 月荣获“最佳风险管理子公司服务奖”。

## **二、百安赛业务模式**

按中国期货业协会备案批复文件，百安赛业务范围包括仓单服务、合作套保、定价服务和基差交易四项内容。

仓单服务，是指百安赛以仓单串换、仓单销售、仓单采购、仓单质押、约定购回等方式与客户提供的仓单融通的业务行为。

合作套保，是指百安赛与客户以联合经营的方式，为客户在经营中规避市场风险所共同进行套期保值操作的业务行为。

定价服务，是百安赛以促成某类商品或资产的交易为目标提供报价服务，或为客户管理某类商品或资产的特定风险而销售定制化风险管理产品的业务行为。

基差交易，是指百安赛在服务客户的过程中，根据某种商品或资产现货价格与相关商品或资产期货合约、期权合约价格间的强弱关系变化，获取低风险基差收益的业务行为。

百安赛根据自身实际情况以及股东单位要求，前期以开展仓单服务与合作套保两项业务为主，同时探索性开展定价服务和基差交易。现将仓单服务与合作套保业务具体介绍如下：

### **（一）仓单服务**

如上所述，仓单服务包括仓单销售、仓单回购、仓单采购等业务。而在具体运作上，按照仓单属性，又分为标准仓单和非标准仓单。

## **1.仓单销售**

即在期货价格大幅升水的市场结构下（期货价格 $>$ 现货销售价格+持仓成本），持有仓单的客户可以将仓单提前销售给百安赛，回笼货款，而不必持有至交割月交割卖出。因此，该业务对客户来说等于提前交割。当然，期货大幅升水是理想的市场结构，若客户急需流动资金，亦可进行该项操作，并得到合理的仓单销售价格。在棉花品种运作方面，百安赛同三家客户开展了 4000 余吨的仓单销售业务，让客户实现了资金体现回笼。

## **2.仓单回购**

即当期货价格下跌至低于现货价格并有可观利润时，客户可对其销售给百安赛仓单进行回购，随后在现货市场销售获利。客户可结合期货市场价格的波动性选择循环操作仓单销售与仓单回购业务组合，既能做大销售额，又能获得期现货市场利润，真正实现仓单的流动性与金融价值。在棉花品种方面，因百安赛采购棉花仓单后，行情处于上升趋势，故客户没有进行仓单回购，百安赛通过交割将货物售出。

## **3.仓单采购--远期仓单**

即在期货价格大幅低于现货价格的市场结构下（期货价格 $<$

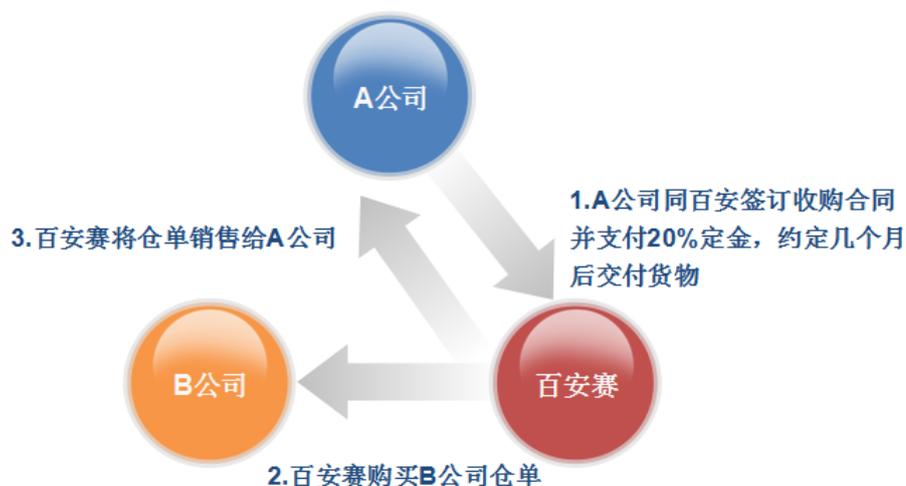
现货价格-持仓成本), 客户可委托百安赛在期货市场采购仓单并分批购回。该业务的优势在于:

- ◆ 客户以 20% 货款即可锁定 100% 货物, 放大头寸;
- ◆ 客户不必参与套保申请、交割等业务流程;
- ◆ 客户可根据生产经营需要分批提货, 节约资金占用;
- ◆ 便于客户库存管理, 将现货头寸化为期货头寸, 节约仓储费用等。

在棉花品种方面, CF1409 百安赛角色为卖方, 未开展仓单采购业务。

#### 4. 仓单采购--现成仓单

即 A 客户以 20% 定金委托百安赛采购仓单, 数月后交货, 百安赛向拥有仓单的 B 客户即期购买并按 A 客户约定时间销售。如下图所示:



## （二）合作套保

合作套保业务主要是针对非标准仓单业务开展。目前百安赛开展合作套保的模式具体如下：

以仓单收购—现成仓单为基点，客户 A 采购锁定了远期仓单（价格已定），面临着价格下跌风险，因此，客户可选择百安赛进行合作套保，百安赛提供套保所需保证金，并为客户决策套保规模与节奏提供建议，客户下达指令，在百安赛账户进行套保操作。

为了更好地理解，可以把仓单收购—现成仓单类比为银行的质押业务，百安赛相当于银行的角色，百安赛为了避免质押货物价格下跌带来的风险，为客户提供套保头寸，管理价格下行风险。具体在棉花品种方面，因百安赛开展的业务为仓单销售，而非质押形式，所以百安赛自身在期货盘面进行了保值卖出，未同客户进行联合保值。

## （三）其他创新组合业务模式

百安赛以协会批复的仓单服务、合作套保、定价服务、基差交易为主线，除综合运用自身业务模式和股东体系资源优势外，不断实现产品创新与组合，以更好地满足客户的个性化需求。

如“棉花委托套利”模式，百安赛在总结大量委托采购业务与合作保值业务实践的基础上，以“委托套利”模式为客户提供“买进卖远”跨期套利业务，若价差回归客户可选择获利平仓，若价差不回归客户可选择通过两次交割的方式锁定利润。

如菜籽油“非标仓单回购+合作套保”模式，客户将菜籽油存放在中储粮油脂公司下属油脂基地，百安赛买断货权，客户约定回购，期间客户同百安赛合作套保规避货值下跌风险，最后将油脂直接销售给油脂公司基地。这是个多赢的业务模式，既满足了客户对仓储库、资金回笼的需求，也为客户对货值风险管理和最终销售提供了途径；而对于油脂公司基地来说，其罐容得到充分利用，且油脂公司基地在获得仓储收入的同时在自家罐容锁定了货源，节约了成本；此外，对百安赛来说，既对接了客户和股东单位油脂公司的需求，又得到油脂公司对货物的监管，保证了货物的安全，还获得了经营收益。

如强麦“非标仓单采购”模式，客户想采购中储粮仓库强麦，但缺乏资金，因此百安赛为客户提供非标代采业务，即客户支付百安赛30%左右货款，百安赛向中储粮仓库支付全款完成采购，之后客户分批购回即可。该模式让客户在资金缺乏的情况下能够先行锁定货源，得到了客户的认可。同时，百安赛还为强麦客户提供叠加合作保值业务，在客户委托下为客户将来要持有的货物

进行卖出套保操作，规避货值下跌风险。

### 三、百安赛业务发展状况

#### （一）根据市场变化、创新业务模式

百安赛成立后，坚持“严控风险、稳步发展”的原则，建立了投研一体的业务发展模式，构建了“资金”、“货物”、“期货头寸”三位一体的风控体系。起初，百安赛从风险度最小的仓单服务为切入点，仅开展期货市场标准仓单业务。

随着百安赛业务规模的扩大，人员素养的锻炼与提升，百安赛开始从期货标准仓单业务向油脂公司体系内棕榈油、豆油、菜籽油等油脂品种的非标准仓单业务进行尝试，并成功的探索了“客户+百安赛+油脂基地”模式，实现了多方共赢。同时，在油脂品种探索成熟的基础上，百安赛非标准仓单业务开始向中储粮体系内小麦、玉米、稻谷等三大主粮市场拓展，并成功复制了油脂品种模式和经验。

上海自贸区挂牌成立后，百安赛也抓住了此次历史机遇，迁址上海自贸区，并明确了公司打造成大宗商品风险管理综合金融服务平台的发展定位。

随着风险管理子公司数量的不断增加，风险管理这个新行业的竞争也日趋白热化，仅仅依靠期货标准仓单业务以及体系内非标准仓单业务已经不具有领先优势。于是，百安赛根据市场环境变化也相应进行了革新：一是非标准仓单业务品种进行了拓展，规定只要是在国有仓库，同时具备上级保函或第三方监管，就可以开展非标准仓单业务；二是拓展业务范围，将业务重点放在合作套保方面，并尝试开展了定价服务，同时根据投资公司类客户需求，创新了委托套利和投资管理业务模式；三是形成组合化产品，如“非标准仓单服务+合作保值”，“委托套利+交割”等，对客户更具吸引力。

## （二）百安赛具体经营情况

从百安赛成立到 2014 年 6 月底，百安赛签订并履行合同 168 份，累计合同金额达 28 亿元。其中，标准仓单各品种业务合同总量 21 万吨，合同总金额 16 亿元；非标准仓单各品种业务合同总量 53 万吨，合同总金额 9 亿元；累计卖出保值合同数量 45 万吨。

从百安赛成立到 2014 年 6 月底，百安赛累计实现营业收入 12.66 亿元，实现毛利润 1811.55 万元。

### （三）百安赛棉花业务发展状况

棉花为百安赛股东万达期货固有优势品种，拥有众多产业客户的积累和广泛的行业影响力。因此，百安赛积极同股东优势力量进行结合，组成了棉花产业小组，推进棉花品种的风险管理业务。百安赛在推进棉花仓单销售、仓单采购、仓单回购、合作保值、委托套利业务的基础上，深挖客户需求，努力打造涵盖各项业务在内的全产业链服务模式。

在具体业务方面，百安赛在 CF1311 合约联合开展了基差贸易，同某纺织企业合作，开展了联合交割业务；在 CF1409 合约开展了仓单销售业务，并同武汉城市圈交易市场开展了场外竞价业务，探索了“期货市场+风险管理子公司+仓单交易市场”模式；在 CF1411 和 CF1501 代理客户开展了套利业务，开辟了客户盈利返还的税务处理方式。此外，百安赛在棉花目标价格补贴新政策下，积极同中储棉、全国棉花交易市场等合作，积极探索新形势下棉花全产业链服务模式。

## 四、百安赛棉花业务具体案例介绍

### （一）初涉棉花品种，开展联合交割业务



CF1311 合约走势图

CF1311 合约为新年度国家棉花检验新规则及定级定价标准首次执行，百安赛从 2013 年 9 月即开始运作 CF1311 合约联合交割事宜。具体如下：

- ✓ 百安赛同轧花厂企业 A 和 B 落实期货仓单棉货源，共计 4600 吨左右；
- ✓ 百安赛同合作客户常州科腾在盘面进行了建仓，成交均价分别为 20120 和 20320 元（虽然低于国储棉 20400，但享受到了期货仓单棉升水 600 元左右）；
- ✓ 百安赛与常州科腾以汽运方式将棉花从新疆运至期货交割棉仓库，并进行了公检、注册流程（在经过首次以汽

运方式运至交割库的实际操作后，百安赛也对整个流程有了清晰的认知，并整理出了具体操作材料，见附件部分);

✓ 百安赛与常州科腾最终通过期货交割完成仓单销售。

总结整个过程，可以清晰的确定联合交割运营模式，且具有可操作性、复制性：

✓ 郑棉 11 月份合约因运输问题导致能够生成仓单棉数量较少，于是很多投资者就做多该合约，甚至逼仓该合约，导致该合约基差存在较大操作空间，这为联合交割业务提供了基础。在基差不合理情况下，先行在盘面建立套保单，锁定利润；

✓ 选择 2-3 家轧花厂进行战略合作，按照期货仓单棉标准进行加工，这样基本可以保证仓单棉生成率 100%；

✓ 通过汽运的方式进行运输，可以最大限度的节约运输时间，且能够享受运输补贴 500 元/吨，经实际操作，新疆到四三二库的汽运时间为 4 天；

✓ 按照仓库仓单注册流程，提前做好所需提供资料，按照仓库要求进行组批运输，并提醒仓库提前做好公检预约，待棉花到库后即可公检，最大限度的缩短公检流程；

✓ 公检结果出来后，快速完成确认，生成仓单。

- ✓ 按照交易所交割流程，正常交割即可，业务完结。

在完成联合交割业务的同时，由于是初次业务，百安赛也出现了很多不足之处，主要表现在各家客户执行合同、业务流程分段管理，导致百安赛的总体协调衔接不够，预测规划迟缓，部分程序滞后。

## （二）仓单买断，实现客户贷款提前回笼



CF1409 合约走势图

2014年7月初，客户将其持有的42张标准仓单销售给百安赛，实现资金的提前回笼。该业务模式为仓单服务之仓单销售业务，具体操作较为简单，主要分为以下几步：

- ✓ 客户同百安赛签订购销合同，约定数量、价格、结算方式、权利义务等事项。
- ✓ 客户将仓单销售给百安赛，同时客户期货套保持仓转移

至百安赛（百安赛建仓时基本上不需要考虑入市时机，只需留出增值税比例待交割月再行卖出即可规避风险）。

✓ 百安赛支付客户货款，客户给百安赛开具增值税发票。

在仓单销售业务中，最为关键的细节在于仓单价格的确定，百安赛的定价方式是以期货盘面价为基准，在加上仓单品级升水和减去时间贴水后，减去持仓成本、税费和合理利润，得出最后的仓单销售价。仓单销售业务价格核算因素表具体如下：

仓单销售价格核算因素表

	品种及建仓合约	棉花. CF1409
初始价格	建仓价格	期货盘面建仓均价
	仓单升贴水	(品级升贴水和时间升贴水)
	所在仓库升贴水	--
	价格(调整后)	
日期参数	开始日期	
	仓储费付止日	
	结束日期	
仓储费用	仓储天数	
	仓储费	0.6 (元/吨*天)
	仓储费总计	
期货交易费用	交易手续费	
交割费用	交割费	
	质检费用	
税费	增值税影响额	
	印花税	
费用总计		
资金占用费用	资金占用天数	
	资金占用成本总计	
	百安赛采购价格	
	仓单升贴水	

百安赛购回仓单后通过盘面在 CF1409 交割月卖出。同时，由于交割买方也是百安赛客户，且其缺少销售渠道。于是，百安赛联合武汉城市圈棉花交易市场召开了纺织企业专项推介会议，推介“期货市场+风险管理子公司+仓单交易市场”模式，对客户持有的棉花仓单进行网上竞价交易。一是为了解决 9 至 10 月棉花资源青黄不接，纺织企业用棉处于市场原料供应真空期的难题；二是为客户仓单棉的销售提供另外一种途径，取得了良好的服务实体经济效果。

### **（三）委托套利，获得可观投资收益**

委托套利业务是百安赛迁址自贸区后审时度势推出来的一项投资型业务，主要基于以下几点：一是百安赛持有大量标准仓单，百安赛可用仓单折抵出来大量保证金，这是百安赛开展套利业务的前提；二是百安赛迁址自贸区后同自贸区分管税务所积极沟通，解决了期货投资收益直接返还客户的税务处理问题，这是百安赛开展套利业务的关键；三是套利业务以其低风险、收益稳定，已经为越来越多的客户所接收，这为百安赛开展套利业务提供了客户基础；四是百安赛和客户开展委托套利业务，能够获得 20%左右的利润分成，成为百安赛重要的业务收入之一。

首先介绍一下百安赛的套利业务模式，具体表现为，客户和

百安赛按照一定比例出资，客户下达指令，百安赛控制风险，百安赛要求客户日内和隔夜持仓不超过双方总资金的 80%，若账户亏损了客户自有资金的 30%，客户需要追加保证金。以下介绍百安赛同某棉花客户的具体套利业务案例。

如 CF1411-CF1501 价差走势图所示，该客户在 CF1411 和 CF1501 进行了两个波段的正向套利操作。



CF1411-CF1501 价差走势图

第一个波段是 7 月 4 日到 7 月 30 日，客户出资 70 万，百安赛出资 175 万，形成了 245 万的委托套利账户。客户开仓 700 手，入场价差为 540 附近，出厂价差在 720 附近，获利 63.5 万元。

第二个波段是 8 月 19 日到 9 月 5 日，客户出资 100 万，百安赛出资 250 万，形成了 350 万的委托套利账户。客户开仓 1386 手，入场价差为 720 附近，出厂价差在 930 附近，获利 145 万元。

客户之所以选择 CF1411 和 CF1501 合约进行正向套利，是基于 2014 年是棉花实行目标价格补贴第一年，客户坚定的认为 CF1411 合约不会有大量仓单，因此 CF1411-CF1501 套利逻辑合理，存在利润空间。在具体操作策略上，客户选择平台期建仓，冲高期推出，百安赛严格执行客户指令。客户的第一个波段操作获得了接近 100% 的投资回报，第二个波段操作获得了接近 150% 的投资回报。当然，还有其他棉花客户同样做了 CF1411 和 CF1501 的正向套利，也获得丰厚回报，这里就不再赘述。

交易结算单(逐笔)

客户号:11068834 客户名称:\*\*\*\*\*棉花有限公司  
日期:20140704-20140730

资金状况 币种:人民币

期初结存:	0.00	期末结存:	3077557.11	可用资金:	3077557.11
出入金:	2450000.00	浮动盈亏:	0.00	风险度:	0.00%
手续费:	7767.89	客户权益:	3077557.11	追加保证金:	0.00
平仓盈亏:	635325.00	保证金占用:	0.00	交割保证金:	0.00
质押金:	0.00	交割手续费:	0.00		
在途资金:	0.00	基础保证金:	0.00		
可提资金:	3077557.11				

结算单 1

交易结算单(逐笔)

客户号:11068834 客户名称:\*\*\*\*\*棉花有限公司  
日期:20140819-20140905

资金状况 币种:人民币

期初结存:	1500000.00	期末结存:	4937348.55	可用资金:	4937348.55
出入金:	2000000.00	浮动盈亏:	0.00	风险度:	0.00%
手续费:	15376.45	客户权益:	4937348.55	追加保证金:	0.00
平仓盈亏:	1452725.00	保证金占用:	0.00	交割保证金:	0.00
质押金:	0.00	交割手续费:	0.00		
在途资金:	0.00	基础保证金:	0.00		
可提资金:	4937348.55				

结算单 2

#### （四）创新模式，打造棉花上下游产业链综合服务产品

2014 年中央一号文件确定自 2014/15 年度开始，对新疆棉花实行目标价格补贴试点，新疆棉花目标价格确定为 19800 元/吨。为规范棉花目标价格补贴行为，国家主管部门将上年度轧花厂送样公检制度调整为棉花入库取样公检制，入库公检棉花才可以获取国家补贴。而全国棉花交易市场担当为农发行信贷资金提供三方监管，协助财政部审查出疆棉运输补贴，协助棉农直补等工作的角色，因此百安赛选择同全国棉花交易市场合作，探索打造棉花上下游产业链综合服务产品。

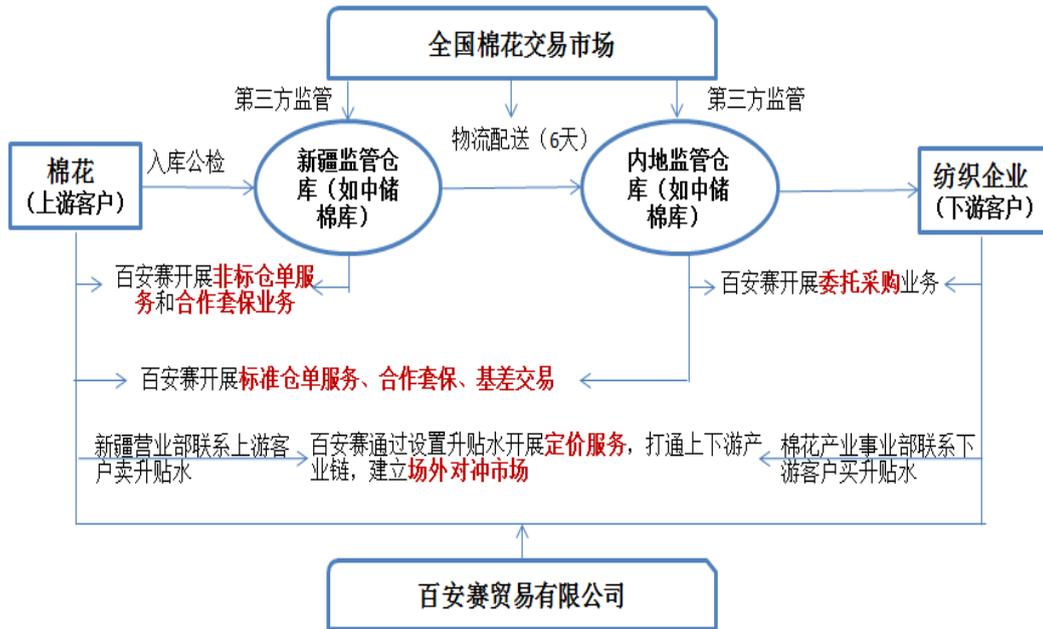
百安赛棉花业务模式：将依托全国棉花交易市场监管仓库、监管及物流，通过连接上下游产业，开展百安赛仓单服务、合作套保、基差交易、定价服务 4 项基本业务，建立场外对冲交易模式，即联系上游客户将棉花分类分级入库，依据期货盘面卖升贴水，联系下游纺织企业根据生产所需品级买升贴水，如下图所示。

仓单服务：库存于指定仓库棉花，进行买断、回购、或下游采购；

合作套保：预保值及库存棉花期货保值；

基差交易：利用机采棉仓单的价差关系，进行无风险价差交易；

场外对冲：上游客户卖升贴水，下游客户买升贴水。



百安赛开展新疆棉业务模式图

2014/15 年度是新疆棉花在连续三年国家收储后第一年再次走向市场化，上游棉花企业需要寻找下游纺织企业销售棉花，下游纺织企业需要根据自己需求采购相应品级棉花。因此，棉花的分级分类加工与存储对于棉花加工企业来说意义重大，是棉花加工企业塑造品牌，打开市场的关键。但与此同时，棉花加工企业在进行销售时需要全额货款，而下游纺织企业普遍处于缺乏资金的状况。因此，百安赛将对接上下游涉棉企业的需求，借助全国棉花交易市场的平台，建立起串联棉花上下游产业的纽带，为上游客户找销路，为下游客户找其所需品级棉花，通过点对点的方式为涉棉企业客户提供切切实实的服务。

## 五、百安赛业务风控体系及措施

百安赛以“严控风险、稳步发展”为原则，在风险控制方面，建立了比较完整的风控体系，具体包括如下三个方面：

### （一）制度方面

制度建设是基础。首先，股东单位万达期货针对百安赛业务风险控制建立了风险隔离、利益冲突与关联交易的防范制度，风险管理制度，信息披露与报告制度等；其次，百安赛根据其业务实际，建立了内部控制与风险控制制度，套期保值管理制度，财务管理制度等。

### （二）流程方面

流程控制是关键。在业务开展中，百安赛业务实行项目制，每一项目的推进均需要根据具体情况经过项目评估委员会、风险控制委员会或投资决策委员会审议通过。层层把关，控制风险最小化。在具体业务操作流程中，需要《客户需求表调查》、《客户基本信息申报表》、《项目评估表》、《项目执行及合同签署申报表》、《项目进度一览表》等。

### **（三）操作方面**

操作管理是核心。百安赛从成立之初，便建立了“资金”、“货物”、“期货头寸”三位一体的业务风险控制操作体系。即当资金支付出去时，保证货权在百安赛，期货头寸做了相应保值；当货权转移时，对方已支付资金，期货头寸相应了结。在具体业务中，财务管理中心、机构服务中心、交易结算中心三个职能部门紧密配合，时刻关注三者的匹配度，建立了每日风险会议制度，保证了公司目前无风险事件发生。

## **六、百安赛参与期货心得及体会**

百安赛作为期现结合的风险管理公司，与期货有着天然的联系。虽说目前百安赛主要开展仓单服务、合作套保业务，不独自开展基差交易，但通过与产业客户的了解与合作，总结出以下几点心得与体会。

### **（一）要熟记交易所交易、交割制度**

对于郑商所交易品种来说，要牢记《郑州商品交易所标准仓单管理办法》、《郑州商品交易所交割细则》、《郑州商品交易所期货交易风险控制管理办法》等，熟知仓单有效期、仓单交割标准、

交割替代品等。熟记这些的原因在于很多同百安赛合作的客户之前没有期货交易经历，或对交割等制度了解较少。因此，要避免因对交易、交割制度不了解带来的业务问题。

## **（二）要树立科学套期保值观念**

套期保值是对敞口头寸的风险管理，不是投机交易，客户要以期现货结合的角度对待套期保值期货头寸的盈亏，要时刻根据所持有的现货头寸进行一定比例的保值管理（根据对市场后市的判断以及目前期货价格所处区间决定套保比例）。

## **（三）要建立完善的风控体系**

百安赛作为风险管理公司，在部门设置、人员配置、制度设计、流程控制等方面建立了完善的风控体系。前面风控部分已有陈述。

## **（四）要培养专业人才队伍**

风险管理行业对人才素质的要求很高，需要既懂期货、又懂现货的复合型人才，需要既懂金融、又熟知贸易的实用型人才，需要既了解国内市场、又熟知国外市场的创新型人才。

## **（五）要时刻牢记服务实体经济的使命**

风险管理服务子公司作为期货市场服务实体企业的平台，要努力发掘产业客户的诸如资金、套保、通道、人才、技术、税务处理等需求，并通过模式创新、产品组合等方式尽可能满足客户需求。

## **七、进一步利用期货市场的建议**

### **（一）建议郑商所放宽风险管理服务子公司持仓限制**

风险管理子公司主要是代理客户进行仓单买入或卖出，其背后是一个客户群体，因此建议郑商所选择性的对风险管理子公司的持仓限制进行适当放宽，支持风险管理子公司业务的发展。

### **（二）建议郑商所放宽套期保值申请时间**

根据《郑州商品交易所套期保值管理办法》，一般月份套期保值持仓额度的申请应当在套期保值合约交割月前二个月的第 20 个日历日之前的交易日提出；临近交割月份套期保值持仓额度的申请应当在套期保值合约交割月前二个月的第 1 至第 20 个日历日之间的交易日提出，建议郑商所适当放宽套期保值申请时间。

## 附件：出疆棉汽车运输操作流程

### 一、出厂随车所带资料

1、公检证书（非产地公检，必须提供厂检证书、厂检过秤码单、产地纤检所证明）一式 4 份；

2、《出疆棉公路运输申请表》一式 3 份。

### 二、厂里对接人员留存资料

1、车辆行驶证、挂车行驶证、营运证、司机驾驶证、司机身份证复印件；

2、司机和货车合照；

3、车辆出厂过磅码单。

### 三、到库随车所带资料

1、公检证书（非产地公检，必须提供厂检证书、厂检过秤码单、产地纤检所证明）一式 2 份；

2、《出疆棉公路运输申请表》1 份；

3、《新疆棉公路运输现场核查确认通知书（新疆）》原件 1 份；

4、《新疆棉公路运输现场核查确认通知书（内地）》原件 1 份；

### 四、具体操作流程：

1、签订运输合同（带保险）。

2、货车装货前，由货运公司买好保险，并把保单号及保单提供给货主。货车到厂，有厂里对接人员收集车辆和司机信息（营运证、行驶证、挂车行驶证、司机驾驶证、司机身份证），并复印留存（每个留档上面需要有司机确认批次，包数等信息的签字）。

3、厂里对接人员确定好发运批次，连带车辆信息（车辆运输单位、车牌号码、挂车牌照号码、司机姓名、司机身份证号、司机手机号码、加工单位、对应批次、对应包数）报给出疆运输申请人员，把批次信息提供给交割预报申请人员，并同时把厂检证书传真给交割预报申请人员（由交割预报申请人员提交申请时提供给仓库一份，仓库还需要唛头照片，每个批次一个），出疆运输申请人员据发运信息制作出疆棉公路运输申请表，同时车辆空车过磅后进去装货（每辆车所装货物必须与出疆棉公路运输申请表信息相符）。

4、厂里对接人员和出疆运输申请人员确认申请表通过，打印出疆棉公路运输申请表（一般在申请后 2 个小时左右可以打印），清点装车包数，核对批号、包号。

5、准备好随车资料，一式四份（每车包括厂检证书 4 份、厂检过秤码单 4 份、证明书（非产地公检，一个批次 1 张）、出

疆运输申请表 3 份)。

6、车辆出厂开立出厂单（保管员处），过磅打印码单（码单留存一份，以备汇总）。

7、车辆出厂后，要求司机捆好车，盖好篷布。厂里对接人员把车辆实际装运信息（车辆运输单位、车牌号码、挂车牌照号码、司机姓名、司机身份证号、司机手机号码、加工单位、对应批次、对应包数、预计到达时间）发给接货人员。

8、运输途中，保持和司机沟通，了解货物运输进程。

备注：公路运输：尽量采用对排码包方式，唛头均朝外侧，以便大河沿和天水核查点工作人员清点件数和核对唛头标识。另外必须保证棉包质量标识和有效预报信息及厂检证书信息保持一致。