

大商所发挥期货市场功能助力农户稳收增收

党的二十届三中全会通过的《中共中央关于进一步全面深化改革、推进中国式现代化的决定》提出“完善强农惠农富农支持制度”“加快健全种粮农民收益保障机制、推动粮食等重要农产品价格保持在合理水平”。加强对“三农”的金融服务，以市场化方式保障好农民的收益水平，是金融工作政治性、人民性的重要体现，也是扎实推动共同富裕的题中应有之义。作为在服务国家粮食流通体制改革和东北农产品市场发展诞生的期货交易场所，大连商品交易所（以下称“大商所”）将“千万工程”经验与服务“三农”的具体实际相结合，多年来坚持以期货活水浇灌乡村沃土，践行中国特色的期货“支农支小”，助力农户稳收增收。

“保险+期货”为农业生产添底气

黑龙江省北安市革命现代农机专业合作社理事长李富强已经种了20年地了，经历了不少风风雨雨。这几年他搞起了规模化种植，便越来越重视风险管理，毕竟种地是合作社最主要的收入来源，一旦碰到受灾或价格低迷的情况，不仅可能赔本，还可能影响来年的经营，所以不能存在侥幸心理。“我已经连续5年参加‘保险+期货’了，和之前真实发生的损失相比保费根本不算什么，就是要图个安稳。”

李富强提到的“保险+期货”，就是由大商所探索首创的。

2015年8月，在大商所推动下，人保财险与新湖期货达成业务合作协议，为辽宁省义县2家合作社的1000吨玉米提供了价格保险。其中，人保财险通过向新湖期货购买场外期权转移承保玉米的价格下跌风险，新湖期货则通过期货市场实现风险的再转移，风险管理闭环就此形成。就这样，我国首单“保险+期货”诞生了，也开启了期货业与保险业合作精准服务“三农”的新篇章。

新湖期货董事长马文胜回忆道：“我们之前有尝试直接运用场外衍生品和订单农业，帮助种植户解决卖粮难、卖价低等问题，但农户对期货市场认知度有限、期货公司网点有限，想要规模化推广非常困难。而‘保险+期货’既解决了农户无法直接参与期货市场的难题，又化解了保险公司过去因为没有风险对冲手段而无法推出农户所急需的价格保险产品的困境，初步证明了该模式在保障农业经营主体收入上的作用。”

2015年，落地国内第一单“保险+期货”项目试点；2016年，尝到保障甜头的参保农户开始扩大玉米种植面积；2017年，当地成立合作社开始进行规模化生产；2018年，成立现货公司向产业链下游延伸……

“保险+期货”项目带动了义县农业生产由小到大，由分散化到产业化、规模化。

这些年，大商所也在持续优化完善这一服务“三农”新模式，实现了从保价格到保收入，从单一保种植到保种养兼，从交易所补贴到多方共同支持，从零试点到规模化持续性的升级，将越来越多的小农户与期货大市场紧紧联系起来。

“我们能干到现在的20万亩大农田，这其中少不了‘保险+期货’的帮助！”李富强说，虽然去年受了涝灾，大豆的行情也不好，但因为参加了“保险+期货”，基本的收益水平还是得到了保障，再加上订单收购和二次点价，他的粮食比周围的种植户卖上了更好的价格。“今年我们也继续参加，也希望以后规模能够越做越大！”李富强很有信心。

和李富强有着同样感受的还有漯河市养殖户王如意。

作为河南省重要的生猪养殖基地，漯河市生猪业产值占畜牧业产值的比重接近70%，年出栏量超300万头。去年，在大商所、郾城区政府、大地期货和太平洋财产保险的合力推动下，生猪“保险+期货”项目实现了连续三年在漯河实施，为郾城区16户生猪养殖户的15581头生猪提供了价格保障。

“年初我们就问漯河还有没有‘保险+期货’，这两年猪价跌得太惨了，我参加过前两年的项目，减少了亏损。养殖户很需要这个项目。”经历了市场的起伏之后，王如意表达了积极参保的意愿，也对生猪“保险+期货”有了更深入的理解。在他看来，赔付不是目的，在周期波动中能够好好“活”下去才是。他认为，“保险+期货”消除的是养殖户对生猪价格回调的后顾之忧，以便让大家能安心养猪，一直养猪。“买保险不出险才是赚了。”王如意说。

在大商所及各方努力下，“保险+期货”的保障网越织越广、越织越密，覆盖范围和保障效果持续提升，已成为帮助农民抵御市场风险的有效手段。据统计，2015—2023年，大商所累计在31个省（自治区、直辖市）支持开展了1200余个“保险+期货”项目，涉及玉米、大豆、鸡蛋、生猪等品种，共实现赔付超18亿元，帮助180万户农户稳住了生产信心和种养积极性。

二次点价助力农户稳收增收

“等大豆卖完入库后，企业还会给一个二次点价，价格涨了还能多卖钱，到时可以多留意看看。”其实在去年春耕时，中粮期货项目总监陈驰就和李富强提到了“二次点价”，但彼时李富强还没有完全理解背后的运作机制，也没有特别上心，而在10月份实

际尝试之后，他直呼“真香”。

按照年初签订的订单合同，李富强把实际收获的8700吨大豆全部拉到了中粮贸易的库中，并以2.56元/斤的保底价结算粮款。他坦言，其实那时候心里是不大愿意以这个价格卖的，因为按照往年经验，新季大豆集中上市时价格普遍偏低，2023年新豆上市后的开秤价大概在2.5~2.6元/斤，又低于前两年同期，他想再等等卖个更好的价格。然而大面积收割、供应量不断增加之下，下游采购积极性并不高，产区大豆价格承压震荡下行，周围农户普遍反映越惜售越得越多。

“我卖得早但价格其实一点没吃亏！记得交完粮之后隔了大约不到20天，有一天晚上大豆期货短暂冲高，我在陈驰的指导下抓住机会成功点了一次价格，结果一吨又多卖了160元。最后算下来，前前后后通过点价竟然额外多赚了48万元！”李富强很开心。

陈驰表示，二次点价其实并非新鲜事物，近些年已经在粮油、塑化等品种的贸易环节逐渐铺开，此前也有个别“保险+期货”项目在后端做了尝试性引入。而去年大商所首次将二次点价模式系统性引入“保险+期货”项目中。据他介绍，这一模式看的是期货价格，也是通过期货市场来实现的，收粮企业会向期货公司购买场外看涨期权来转移风险，期货公司再通过期货市场来实现对冲。假如点价期内期货价格上涨农户选择点价，企业需要多支付的粮款可通过看涨期权的收益来平衡。

相似的思路方案在玉米的收购中也有使用。据悉，在东北玉米主产区，已有一些粮食企业开始为农户提供基于期货价格的“保底收购价+二次点价”的计价方式。在售粮后的点价期内，价格跌了农户仍能以保底价结算，价格涨了农户就按自己点出的价格计算粮款，也吸引了不少种植户的关注。

谈及去年的行情，在黑龙江省依安县种了20多年地的老何很不开心。他表示，去年秋粮上市时，玉米价格也就0.9元一斤，比前两年还要低一些，而且越等反而越卖不上价钱，后来最便宜时甚至只有0.82元一斤。“这几年搞规模化种植上了大机械，也有农技专家指导，种地的产量提升了不少，甚至局地受点小灾也有法弥补，影响不大。现在最关心的就是如何把粮食卖得上价钱。其实我们的想法很简单，就是希望在卖粮时，一是能不能立刻给一个适合的价格，这样我们起码能锁定一个最低收益；二是能不能延迟结算，这样后来价格涨了，我们也能多赚点。我们听了之后，感觉‘保底收购价+二次点价’的模式很契合我们需求，准备试试看。”老何说道。

陈驰认为，二次点价是推动农户关注期货市场的好机会。本身期现价具有相关性，现在现货定价也越来越多地参考期货价格，农户在学着看期货价格的同时，可以借机多了解市场动向，也可以通过期货市场来分析预判价格变化，比如不同月份间合约价差是多少、呈现升水结构还是贴水结构，这些信息都有助于农户更好把控卖粮节奏和卖粮价格，而不至于只凭经验或者盲目跟风。这样农民才能把粮食卖个更好的价钱，让腰间的钱袋子鼓起来。

多方合作共建联农带农机制

去年底，中央农村工作会议提出“完善联农带农机制、实施农民增收促进行动”后，“联农带农”成了今年“三农”工作的热词。事实上，聚焦“联农带农”，大商所早已发动各方力量，进行了多年探索实践。在大商所的支持下，越来越多的产业主体与金融机构不断拓展业务场景与合作模式，以求在实现自身发展的同时，服务好、支持好、带动好广大农户。

早在2004年，利用期货市场“先卖后种”实现增收的故事就在黑土地上广为传为佳话。当年，国际大豆价格在春季创下15年新高后一路走低，东北产区大豆价格也从高点的约1.7元/斤跌至约1.2元/斤。而在大商所的呼吁下，一些东北豆农在春耕时即依托合作组织或龙头企业以高价卖出大豆期货合约，并在秋收后以参与交割或低价平仓，相比收获后通过现货市场出售每斤多赚了0.5元。这一做法有效避免了“豆贱伤农”，促进了农民增收。

2005年，大商所又以“先卖后种”为基础着手实施免费培训农民、送期货信息下乡、推广“公司+农户”“期货+订单”模式的“千村万户”市场服务工程，旨在增强农民市场意识、促进粮食生产组织化，为农民搭建起与现代市场联系的桥梁。渐渐地，一些农民也开始以成立公司、协会等形式发展规模化生产，并在期货公司的协作下参与期货市场，规避经营风险，不仅稳定了种植利润，同时也实现了农业生产要素的优化配置，为当地粮食产业发展带来了新的活力。

去年，聚焦春耕融资难和秋收售粮难问题，大商所进一步整合各方力量，将商业银行和龙头企业系统性引入“保险+期货”之中，推出了“银期保”专项，打通了粮食种、收、卖各环节，将农民收益保障扩展至整个经营周期，形成了银行提供信贷支持、保险保障种植收入、期货转移价格风险、企业完成订单收购为一体的综合金融服务方案，真正实现了“种粮有资金、产粮有人收、减收有人赔”。据统计，8个“银期保”项目共服务规模化种植主体22个，覆盖种植面积

33.24万亩，涉及保费1942万元，贷款数额6678万元，赔付率达140%。

北大荒集团作为我国重要的商品粮基地，一直以来重视联农带农工作，积极发挥自身组织化程度高、规模化特征突出、产业体系健全的独特优势，通过组织农户成立多种形式的新型农业经营主体，因地制宜为农户提供多样化的农业服务，同时也主动利用“保险+期货”为农户增收保驾护航。参与“银期保”项目的北大荒集团黑龙江八五五农场有限公司董事长苑庆伟表示：“对农民来说，规模化、机械化种植在带来高产量的同时也带来了更高的资金需求。有了‘银期保’，前期银行为我们农户提供了100多万元的贷款额度，保障了种地的资金问题；龙头企业还与我们提前签订了销售订单，解决了粮食销售的问题。在往年种植收入保险的基础上，前前后后农民得到了更多重的支持与保护。”

负责八五五农场项目大豆收购的黑龙江省满昌粮油加工有限公司经理邵鹏认为，这一模式对企业、对农户均大有裨益。“现在消费者对‘吃得好’越来越看重，我们的下游客户也对产品品质有着较高要求。通过这个项目，我们提前锁定了优质的大豆粮源，为下一步生产经营提供了坚实的基础。此外我们还给了农民一个二次点价的机会，使农户有机会享受到售粮后上涨的收益，可以说是双方共赢的好事。”

此外，大商所聚焦农业产业链龙头企业的示范带动作用，积极发动产融基地“上一课、拉一把、带一程”，推动上下游企业稳健发展、产业链整体稳健强链。据统计，仅2023年，69家农产品产融基地就举办各类市场培育活动107场，覆盖企业4000余家次、参加活动人员近万人次，帮助一批收粮企业在学好用好期货和期权工具的基础上，将保底、仓权等条款写入收购合同，从而间接起到了促进农业增效、农民增收的作用。

在中国大豆产业协会执行会长唐启军看来，在建设农业强国的过程中，必须要支持新型农业经营主体开展现代化生产经营，延伸产业链、提升价值链、完善利益链。在这一过程中，资金从哪儿来、风险谁来担、产品卖给谁等农民自身难以应对的问题会接踵而至，建立产业企业和金融机构携手助农的新机制势在必行。“特别是在市场化程度不断加深的背景下，农民增收很大程度上依赖于农产品卖得上价、卖个好价，这与期货市场价格发现和风险管理的功能不谋而合。期待期货市场进一步扬己之长、联系各方，不断探索优化联农带农机制，更好服务农业产业和实体经济高质量发展。”唐启军说。

大连商品交易所供稿



惠农e贷
让梦想走得更远

惠农e贷是中国农业银行专为广大农民朋友量身打造的一款便捷高效线上贷款产品，可在线完成贷款申请、用款还款，农民足不出户办理贷款。

www.abchina.com 客户服务热线 95599

中国农业银行
AGRICULTURAL BANK OF CHINA

惠农e贷是中国农业银行专为广大农民朋友量身打造的一款便捷高效线上贷款产品，可在线完成贷款申请、用款还款，农民足不出户办理贷款。



农银惠农e贷

www.abchina.com 客户服务热线 95599



中国农业银行

AGRICULTURAL BANK OF CHINA