

小苹果变身“幸福果” 金融赋能黄土高原特色农业

在黄土高原的千沟万壑间，一场持续超五年的金融创新实践正结出硕果。中国证券报记者日前调研发现，作为全国首个苹果“保险+期货”项目试点，陕西省延安市通过构建政府引导、市场运作、多方协同的风险管理机制，为积极参与试点的果农撑起了面对“自然风险+市场风险”的双重防护伞，同时推动传统苹果产业向标准化、品牌化、现代化全产业链跃升，进行产业升级，为金融赋能乡村振兴提供了可复制的“延安方案”。

●本报记者 马爽



延安市富县白家村果农白建兵正在给苹果套袋。 本报记者 马爽 摄



六月的黄土高原烈日灼灼，延安地区连绵的苹果园里，果农们正抢抓农时为幼果套袋，这是当地一年中最关键的农忙时节，也为金秋的甜蜜收获打下基础。在这片孕育着希望的绿野中，一种创新的金融支农模式正在改变传统农业的风险管理方式。

“得好好管理自家园子，还指望苹果能卖个好价钱呢！”延安市富县白家村62岁的果农白建兵边擦汗边向记者说道。作为当地首批参与苹果“保险+期货”项目的农户，他经营的15亩果园在2020年遭遇重大损失时，通过项目赔付渡过了难关。“从2019年开始参与以来，累计获赔5万多元，既可以缓解家庭经济问题，又能够继续投入生产。”他说。

白建兵所说的苹果“保险+期货”项目，是将传统农业保险与金融衍生工具相结合的模式。具体运作中，果农向保险公司投保，保险公司通过购买场外期权将风险转移至期

货公司，期货公司再利用期货市场进行对冲。

与白建兵有相似担忧的延安市延长县于家村苹果种植户卫树杰也表示，自种植苹果以来，他最担心的是自然灾害和市场价格波动问题。“2024年7月，塬上的果园遭受了冰雹灾害，致使苹果受灾严重，每斤价格由3块多下降到五六毛钱。”正是看重对价格的保障，当地苹果“保险+期货”试点项目开展以来，卫树杰便积极参与其中。

来自富县苹果产业管理局的数据

显示，2019年至2024年间，该县苹果“保险+期货”项目累计覆盖果园19.5万亩，惠及农户12263户，总赔付金额达6120.59万元，户均获益近5000元。延长县同样成效显著，2020年至2024年，该县苹果“保险+期货”项目赔付4333.56万元，覆盖果园16.21万亩。

在苹果“保险+期货”试点项目

规模不断扩大的过程中，当地果农心态也出现积极变化。“从一开始的不接受，到后来这三年间，果农参保积极性很高，每年指标下来，都自觉开始排队，甚至出现一单难求现象。”作为于家村党支部书记及村里项目经办人的卫树杰告诉记者，他见证了大家的态度从“要我保”到“我要保”的转变。

苹果期货价格发现功能也真正深刻改变了产业生态。一方面，期货价格成为果农销售的重要参考，增强了议价能力。“以前苹果成熟收获后，卖的价格都是收货的客商说了算。自从有了苹果期货，果农卖苹果的时候会看期货价格，价格合适了才卖，在跟客商议价时也更有底气。”卫树杰说。

延长县果业服务中心主任王斐明表示：“果农根据苹果期货的价格发现功能，可以参照期货市场价格变化，了解市场行情，增强知情权和定

价权，选择合适的时机给自己的苹果卖个好价钱；还可以通过参与苹果‘保险+期货’项目，当市场价格低于目标价格时，可以获得价差赔偿，相当于又多了一条收入渠道，降低市场价格波动和灾害风险对收入的影响。”

另一方面，产业企业通过套期保值稳定经营。中国供销集团延长果业公司期货部经理赵晓杰透露，2024年该公司套保规模占经营总量超60%，有效对冲了市场价格波动风险。赵晓杰举例说，去年10月开始，延长果业按照年度经营计划收购苹果时，为保护已入库苹果货值，减少后期价格下跌等波动带来的不利影响，在苹果期货2411合约上根据实际收货进度进行套期保值。当年12月下旬，随着苹果期货价格下跌，公司进行平仓。最终，公司在期货盘面实现的盈利弥补了现货端价格下跌带来的损失，稳定了收益。

这种“标准引领”效应正在产业链各环节持续释放。从生产端来看，“一个苹果从开花到成熟采摘，需要果农过手20多次！”王斐明向记者介绍，苹果期货通过规则设计体现“分级分价、优质优价”，反向提升果农生产优质果、商品果的积极性，促进果农和企业从选种、育苗、生产、管理等环节严格把关，进行标准化生产。此外，还促进果农对老果园进行升级改造，通过引入新技术，解决密度大、水肥不足、结果枝组较少、品种老化等问题，提高单株产量和优果率。同时，引导果农加大有机肥的施入比例，实现统防、统治全覆盖，进而提高亩产。

在果农销售环节，“保险+期货”项目也起到了“兜底”作用。“每年苹果成熟下树后，我们会按照合作社订单要求，全部收购合作社成员手中苹果，但如果果农觉得价格不合

适，也可以把苹果卖给其他客商，或者先存入冷库待价而沽。”富县鑫农牧果畜专业合作社理事长季双龙表示，近年来，合作社成员从苹果“保险+期货”项目中受益匪浅，不仅获得了经济方面的补偿，还提高了对苹果品质的认识。

期货工具在苹果加工、仓储、销售、出口等环节也形成规范性引领作用。富县苹果产业管理局苹果“保险+期货”项目负责人唐钟信介绍，对于苹果加工与仓储来说，期货交割需求推动预冷贮藏、冷链物流和智能分选线技术的提升，有助于延长苹果储存周期和货架期，实现错峰销售。对于销售与出口来说，相关企业通过参与期货套期保值，实现稳定经营，更有利于拓展中高端市场和国际市场业务。

部分群体还积极尝试“保险+期货+合作社订单”、“保险+期货+贷款”等新型经营模式，也都为当地苹果产业带来了无限增值潜力。

延安苹果产业通过“保险+期货”模式与多元业态的深度融合，正走出一条特色鲜明的转型升级之路，这背后政府引导正发挥着“四两拨千斤”的关键作用。“政府引导是关键抓手。”王斐明介绍，当地按照“政府主导、市场运作”原则，通过财政资金杠杆效应，撬动社会资本投入苹果产业，形成“政策—金融—产业”良性循环。

从行业发展角度看，王斐明认为，苹果“保险+期货”是金融机构服务实体经济的市场衍生工具，可依托期货行业专业化、精准化、特色化、创新化等“专精特新”优势，有效规避现货市场价格波动冲击，提高苹果产业抗风险能力，构建现代农业生产体系、经营体系、管理体系，引领果业转型升级迈向高质量发展。

尽管“保险+期货”模式已为延安果农撑起风险防护伞，但其可持续发展仍面临多重挑战。

首当其冲便是保费来源。以富县为例，2019年至2024年富县苹果“保险+期货”项目总保费中，农户自缴仅占13.38%。王斐明坦言：“在现有政策支持下，项目总保费主要由郑州商品交易所、期货公司和各级财政承担，果农出资比例小，当地财政支持比例尚未形成机制，这种高度依赖外部资金的模式难以长期持续。但若完全市场化，保费提高可能影响果农的参与积极性。”

其次，试点范围规模依然有限。数据显示，目前，延长县共有30.58万亩果园，2024年参与项目的果园面积仅为3.8万亩。富县地区情况类似，全县苹果种植面积达37.4万亩，2024年

参与项目的面积为5.6万亩，规模约占总面积的15%。

最后，果农对项目的理解仍存在偏差。记者调研发现，受连续获赔经历影响，个别果农形成了“投保必获赔”的片面认识，这在一定程度上影响了项目的健康可持续发展。“保险不是稳赚不赔的买卖。”王斐明表示，“保险+期货”本质是风险管理工具，其赔付与否取决于约定保险期间内市场价格或产量的实际波动情况。

对于上述问题，王斐明建议：一是可探索建立保费分担机制，推动纳入传统农业保险支持体系，健全完善政府补贴机制，加快形成经营主体利益平衡机制，形成“多方参与、市场运作、互利共赢”的可持续运行模式。

二是适度扩大苹果“保险+期

货”试点范围，积极争取更多资金支持，将参保对象由以果农为主扩大到合作社和种植大户，培育引导经营主体借助苹果期货工具，将农产品生产、收购、销售环节与期货市场紧密结合起来，促进特色产业链与金融创新链深度融合。

三是加大专业人才培训力度。加大宣传推广力度，提高果农对“保险+期货”的认知度，引导果农积极参与试点项目。

与此同时，在发现问题的过程中，产业部门也在积极探索其他支农路径。比如，近年来，延长县正在积极探索苹果市场收入险，虽然果农所缴纳的保费较价格险有所提高，但保障范围从单纯价格风险扩展到产量和收入综合风险。“收入险还保障因自然

灾害导致的减产损失，真正实现‘丰产增收、减产保收’的双重目标。”王斐明表示，延长县正在探索苹果价格险和收入险“并轨”的模式。

在模式创新上，申银万国期货相关负责人建议，可以借鉴“保险+期货+N”，融入订单农业、二次点价、保单增信贷款等模式。同时，发挥产业链的协同作用，将下游加工、销售环节联动，通过产业融合走可持续发展路径。

自2016年首次试点以来，“保险+期货”这一创新金融支农模式已走过十年探索历程。业内人士表示，站在新起点上，这场金融与农业的深度融合正在书写新的篇章。随着乡村振兴战略深入实施，以延安苹果为代表的特色农产品，正通过金融创新蹚出一条高质量发展的新路径。

■“稳预期 强信心 扩内需——期货行业在行动”（八）

国元期货洪明： 主动作为 积极转型 助力实体企业穿越周期

●本报记者 葛瑶

下游锁定最高采购价，实现产业链协同避险。

三是仓单与交割服务落地生根。通过仓单约定购回，为小微企业在业务高峰期提供融资通道，2024年国元期货党委书记、董事长洪明在接受中国证券报记者时表示，当前以中小企业为代表的实体企业面临诸多经营压力，企业对风险管理工具与策略的需求日益迫切，期货公司需主动作为、积极转型，从“通道服务”转向“枢纽服务”，助力企业穿越周期，稳中求进。

构筑“稳预期”机制： 为企业搭起保护屏障

在洪明看来，今年以来，实体企业外部经营环境明显趋紧，多重因素形成企业“外压”。一是全球经济成长动能放缓，结构性矛盾愈发凸显。国际货币基金组织（IMF）预测，2025年全球经济增速将降至2.8%，发达国家受消费疲软、投资低迷困扰，企业扩产信心不足；而东盟、印度等新兴市场虽势头良好，但全球整体需求不足仍制约企业扩张空间。

二是全球供应链面临深度重构。随着美国关税政策调整，国际贸易秩序经历深刻变革，传统的多边贸易体系受到冲击，逆全球化趋势开始显现。

三是地缘政治持续扰动。俄乌冲突、中东局势、红海航线紧张等加剧大宗商品价格波动，直接推高了企业的物流和原材料成本。洪明特别提到，“小微企业因资金链紧张更易陷入经营困境。”

四是产业结构加速迭代，企业转型压力陡增。传统制造业面临需求结构重塑与人口红利衰退的冲击，利润空间被压缩。尤其是“靠资源吃饭、靠规模生长”的粗放式模式，在当前环境下已难以为继。

“当前局势下，企业比任何时候都更需要价格信号和风险屏障。”洪明认为，期货市场凭借其价格发现、风险管理、资源配置三大核心功能，正在成为企业稳定预期、对冲风险的重要抓手。一是价格发现功能“锚定未来”。期货价格体现市场对未来供需的集体预期。洪明以铜为例解释，当铜期货价格上涨时，预示未来供应紧张，生产者会增产能而下游企业会减少消耗，避免现货市场“追涨杀跌”。

二是风险管理功能“锁定成本”。通过买卖期货合约，嵌入场外期权等方式，企业可在原材料上涨或产品跌价前锁定利润。“2024年工业硅价格波动超50%，但通过工业硅期货，光伏企业可提前布局采购与库存，平滑成本曲线。以通威股份为例，其通过买入Si2405合约，有效规避了硅料价格大幅上涨带来的利润侵蚀。”洪明介绍。

三是资源配置功能“引导行为”。期货的升贴水结构可引导企业调整产销节奏、制定投资决策。例如，在尿素领域，国元期货推动企业参与“商储无忧”项目，通过套期保值应对淡季跌价风险，保障春耕用肥供给。

服务实体企业： 从“金融高地”走向“田间地头”

中小微企业是中国经济韧性的重要支撑，近年来国元期货聚焦“破圈下沉”，不断推动服务体系从“金融高地”走向“田间地头”。记者了解到，2024年以来，国元期货在服务实体企业——尤其是中小企业需求方面，通过创新金融工具和定制化风险管理方案，探索出多项突破性模式。

一是深化“保险+期货”模式。2024年，国元期货主导或参与超300个农产品“保险+期货”项目，涵盖玉米、苹果、生猪等多个品类，为农户和企业挽回损失超1.5亿元。陕西白水县苹果项目更是实现“价格+产量”双重保险，成为业内首个收入险实践案例。

二是灵活运用基差与含权工具。据洪明介绍，2024年，国元期货通过基差贸易深入实体产业链，服务企业200余家，其中小微企业占比超60%。将期权嵌入现货合同，如陕西苹果产业链中，上游锁定最低售价、

下游锁定最高采购价，实现产业链协同避险。

洪明还特别提到，对期货市场价值的认知不应仅停留在企业与交易者层面，更要传达给政府部门和监管机构。“我们应积极向政府机构和监管人员介绍期货市场发展现状、功能作用以及对地方经济和产业发展的积极影响，争取政策支持和指导，促进期货市场健康发展。”

（本专栏由中国期货业协会、中国证券报联合推出）