

保单托稳果农丰收账 期货护航特色致富果

一颗苹果，既连着果农一年的收成，也连着一个县域产业振兴的账本。

面对价格波动带来的“丰产不丰收”难题，近年来，陕西延安地区通过苹果“保险+期货”项目的探索，为果农收益提供了保障：从价格险到收入险，从保费共担到公益资助，从期货定价、交割、订单收购到标准化分级协同，金融工具正不断嵌入苹果产业链。

如今，越来越多果农从“看价卖果”转向“心中有数，收益有底”。一张保单和一套期货工具，也为苹果产业高质量发展注入更强劲的金融支撑力量。

● 本报记者 马爽 葛瑶



视觉中国图片

给“丰产不丰收”上一道保险

延长县位于陕西省延安市东部，土地资源丰富、土层深厚、光照充足、昼夜温差大，是苹果生长的天然适宜区。当地苹果产业覆盖147个行政村、729个自然村，近7.4万人参与苹果种植，农民人均果园面积达2.9亩。对许多家庭而言，果园就是“钱袋子”，苹果卖得好不好，关系着一家人一年的收成。

除了与土地打交道，种苹果还要面对天气和市场的两重考验。冰雹、风灾、旱涝等自然灾害，会影响果品产量和品质；市场价格波动、信息不对称，则可能让果农陷入同果不同价、丰产不丰收的困境。为了防范自然灾害，延长县持续推进果园防雹网建设，全县已建成果园防雹网8万亩。

天气风险可以防，价格风险又该如何管？传统政策性农业保险主要保产量、保灾害，能够覆盖种子、化肥、农药等物化成本，或进一步覆盖人工、地租等完全成本。但对苹果等经济作物而言，市场价格的涨跌同样直接影响种植收益。果子结得再多，若赶上价格低迷，果农依然难以增收。

“保险+期货”正是在这样的现实需求中进入果园。其基本逻辑是：农业经营者或企业向保险公司购买期货价格保险产品；保险公司再向期货公司购买场外期权，将价格风险转移；期货公司则利用期货市场进行风险对冲。换句话说，果农买到的是一份价格保障，保险公司借助期货工具把风险分散到金融市场中。

自2016年“保险+期货”写入中央一号文件以来，交易所持续探索期货市场服务“三农”的路径。2017年12月，经中国证监会批准，郑州商品交易所上市苹果期货。作为全球首个鲜果期货品种，苹果期货为果农、合作社、贸易商和加工企业提供了公开透明的价格参考和风险管理工具，也为苹果“保险+期货”试点提供了重要基础。

从2020年开始，郑商所连续在延长县开展苹果“保险+期货”县域价格险试点项目，有效增强果农应对市场价格波动的能力。除价格险外，陕西省延安市黄陵县于2021年创新落地全国首单苹果“保险+期货”收入险，并已连续五年成功实施，该险种将保障范围由单一价格维度拓展至“产量+价格”双重维度，保障水平更高、覆盖周期更长，真正实现了从“保价格”到“保收入”的转变。

一张保单，看似轻巧，背后却连着现货市场、保险市场和期货市场。当苹果价格或收入低于约定水平时，符合条件的种植户可获得赔付；当价格或收入高于约定水平时，果农则可分享市场由此带来的收益。这样一来，政府或企业不用承担托底收购风险，果农也不用独自面对市场波动或陷入“丰产不丰收”的困境，而是通过市场化工具实现风险转移。

由试点扩展到“延长模式”

对于延长县等苹果种植区的果农来说，经过多年的实践，“保险+期货”不再只是一个陌生的金融名词，逐渐成为他们衡量收入、规划经营的常用选择。

郑商所数据显示，2020年至今，郑商所在延长县连续6年支持开展苹果“保险+期货”项目，总保费达9330.41万元，其中郑商所支持4041.55万元；项目覆盖苹果种植面积17.77万亩，保障现货23.54万吨，惠及农户1.44万户，提供风险保障18.28亿元。2025年，郑商所在延长县打造“保险+期货”品牌化项目，支持开展1个县域项目和1个面向农民合作社的创新项目，总保费1670.6万元，覆盖苹果种植面积2.96万亩，惠及农户3031户。

一组组数据背后，是一户户果农对市场风险的“心中有数”。过去，有些果农觉

得保险是额外支出，担心“交了钱却用不上”；如今，随着项目连续落地、赔付效果逐步显现，观念悄然转变。“要果农买保险”正在逐步变成“果农要买保险”。

这种转变，离不开项目带来的实实在在成效。苹果“保险+期货”不是单纯给果农发补贴，而是帮助果农增强风险管理意识。收入预期稳定了，果农便更愿意把精力放在品质提升、果园管理和品牌经营上，而不是在价格下行时被动等待。

在延长县，还开创了苹果“保险+期货+公益基金”的新模式。2022年，当地引入“定心丸乡村普惠金融”公益计划项目，面向果园面积较少、收入低于村内平均水平的原建档立卡贫困户，优先支持“老幼妇少”农户。项目为200户参与苹果价格险的农户发放保费资助12万元，

帮助解决支付保费的“最后一公里”；同时，对基层普惠金融宣讲员给予奖励补贴，并设立相关奖学金，吸引更多青年关注乡村金融、探索“保险+期货”服务乡村振兴的路径。

目前，苹果“保险+期货”在延安地区已逐渐由点到面铺开，扩展到延安的宝塔、黄龙、黄陵、延川、富县等多个区县，推动了延安地区苹果产业的健康发展和地方经济的高质量发展，为当地乡村振兴事业提供了强大助力。

延安农发集团下属企业获批苹果车（船）板交割服务机构资质，并顺利完成首单交割业务。对产区企业来说，这意味着苹果不再只是卖给周边收购商，而是有机会按照标准进入更广阔的市场。

以中国供销社集团延长果业公司为代表的企业，已开始全面运用套期保值、期现交割等工具。2025年苹果产季，该企业套保规模最高达5900吨，机器分选分水交割成功率达92.5%。在“订单+保险+期货+交割”创新模式下，企业以保底价收购苹果近2000吨，直接惠及400余户果农。

推广的难题之一。目前，价格保险和收入保险的保障水平较高，保费也相对高于传统物化成本保险和完全成本保险。交易所承担大部分保费补贴后，地方政府和农户共同分担，初步格局已形成，但一些地方自主开展项目的规模仍然有限，财政压力仍是重要制约。

对此，业内人士建议，一方面，要继续坚持交易所、地方政府、农户三方保费共担机制，在尊重农户自愿参保的基础上，保障地方财政补贴和农户自主缴费相结合的资金来源；另一方面，要持续优化产品结构 and 询价机制，促进期权产品结构统一，优化虚值期权与价差期权相关试点，降低保费成本，并通过触锁定结构等机制，提高不同市场行情下赔付实现的概率。

把果园接入全国大市场

如果说“保险+期货”解决的是果农交收的“安全网”问题，那么苹果期货交割、套期保值、订单收购和标准化分级则在更深层次上帮助苹果产业接入全国统一大市场。

在延安，苹果已从昔日的“脱贫果”成长为“致富果”“幸福果”。目前，延安苹果种植面积达332.8万亩，年产量居全国第二位，全产业链产值突破600亿元，当地农民收入的63%来自苹果产业。苹果产业的体量越大，其产业抗风险能力和市场化水平就越发显得关键。

近年来，郑商所不断优化苹果期货合约规则和交割布局，将陕西设为基准交割地，并通过可溶性固形物（糖度）品质升水机制，推动形成“优质优价”的市场导向。数据显示，2025年陕西苹果期货交割量占全国总交割量的50.33%，西部产区（陕西、甘肃）交割占比从规则优化前不

足10%跃升至65%。期货交割标准不只是交易规则，更逐步成为产区提升品质、规范分级、打造品牌的“指挥棒”。

交割网络的完善，使果园与市场之间的流通更顺畅。目前，郑商所在陕西设置7家苹果交割服务机构，其中延安有4家，覆盖延长、洛川、富县等核心产区。2025年，延安农发集团下属企业获批苹果车（船）板交割服务机构资质，并顺利完成首单交割业务。对产区企业来说，这意味着苹果不再只是卖给周边收购商，而是有机会按照标准进入更广阔的市场。

以中国供销社集团延长果业公司为代表的企业，已开始全面运用套期保值、期现交割等工具。2025年苹果产季，该企业套保规模最高达5900吨，机器分选分水交割成功率达92.5%。在“订单+保险+期货+交割”创新模式下，企业以保底价收购苹果近2000吨，直接惠及400余户果农。

这种模式的价值不止于保底价，企业通过订单锁定部分收购需求，通过保险和期货工具管理价格风险，再通过交割渠道衔接现货与期货市场，形成从果园到仓储、分选、销售、交割的完整风险管理闭环。果农有稳定预期，企业有稳定货源，市场有透明价格，产业链各环节联动更加紧密。

期货标准也在倒逼产业升级。过去，苹果分选更多依靠经验和感官；如今，智能光电分选设备可围绕果径、糖度、色泽、外观瑕疵等指标进行精细化分级，推动苹果从“凭感觉卖”走向“按标准卖”。品质有了可量化的依据，优品优价才更容易落到实处，区域品牌的市场竞争力也会随之增强。

苹果“保险+期货”的探索正进一步纳入地方产业发展规划。在日前举办的第十届丝绸之路国际博览会暨中国东西部合作与投资贸易洽谈会期间，郑商所与

延安市政府签署战略合作协议，双方将在苹果期货功能发挥、“保险+期货”扩面提质、交割服务体系建设和产业人才培养等方面建立长期协同机制。双方表示，下一步，围绕苹果产业链的关键环节，将持续优化交割服务网络，推进交割仪器化、标准化检验，支持专业化苹果质检机构建设；继续加大“保险+期货”支持力度，探索收入险、综合险等创新模式；面向政府干部、产业企业、合作社和果农开展分层分类培训，培育更多既懂现货、又懂期货、还懂产业的复合型人才。

从一张保单守护一季收入，到一套标准提升苹果品质；从一个县的试点探索，到一片产区的协同发展，金融工具正在以更贴近产业和农户的方式进入果园。对果农来说，最实在的变化或许就是：苹果成熟时，不必再只盯着收购商的报价，而是能够做到心中有数、手中有策、收入有底。

机构下修金价短期预期 中长期上行逻辑未改

● 本报记者 葛瑶

当前，国际金价延续调整态势，伦敦金现货价格一度跌破4000美元/盎司关口。

上周多国央行转鹰后，金价短线承压明显，多家投行下调黄金短期目标价。不过，多数机构认为，央行持续增信等结构性支撑因素未变，本轮黄金回调并非牛市终结，黄金中长期配置价值依然凸显。

金价短线承压

Wind数据显示，6月26日，伦敦金现货价格盘中一度再次跌破4000美元/盎司关口。截至北京时间21时35分，伦敦金现货价格为4050.81美元/盎司，日内微涨0.61%；COMEX黄金期货价格涨0.68%，报4075美元/盎司。本周以来，伦敦金现货、COMEX黄金期货价格累计跌幅均超2%。

中金公司认为，金价持续回撤主要受两大核心因素驱动：一是地缘局势推升油价进而带动通胀，市场担忧美国通胀韧性犹存。二是6月FOMC会议美联储主席沃什首秀被解读为鹰派立场，加剧了市场对货币紧缩的担忧情绪。

芝商所“美联储观察工具”显示，市场对9月美联储加息的预期概率升至45%以上。巴克莱在最新研报中表示，最新点阵图显示18位委员中有9位倾向于年内加息，同时上调了通胀

预期。基于上述信号，巴克莱已调整对美联储利率的预测，其认为当前利率水平或维持至2027年底。

受紧缩预期升温影响，美元指数强势突破100点整数关口，美债收益率曲线整体上移。世界黄金协会分析认为，当前美元走强叠加债券收益率攀升，对金价形成了明显的边际压制。此外，美国与伊朗签署谅解备忘录在一定程度上缓解了中东地缘紧张局势，也削弱了黄金的避险溢价。

受短期利空因素集中影响，多家国际投行下调了黄金的短期目标价。高盛将2026年12月的金价目标从5400美元/盎司下调至4900美元/盎司，并提示若美联储加息真正落地，金价年底或回落至4440美元/盎司附近。

高盛在最新报告中坦言，出于两方面考量下调了金价预测。一是美联储降息路径进一步推延，该行经济学家已将最后两次降息时点从此前的2026年12月和2027年3月推迟至2027年6月和12月，利率敏感型黄金ETF需求因此承压；二是沃什出任美联储主席后的首次议息会议释放的鹰派力度超出市场预期，未来几个季度市场对发达经济体央行政策独立性的担忧或将减弱。

德意志银行预计，今年第三季度金价为4300美元/盎司，第四季度为4800美元/盎司，但同样警示若美联储启动加息周期，金价存在回落至3800美元/盎司的风险。



视觉中国图片

结构性买盘不改

尽管短线承压，多家机构对黄金中长期走势仍持积极态度，认为全球央行购金的结构性趋势，将为金价提供坚实支撑。

对于短期的货币紧缩担忧，中金公司认为不宜线性外推。美国通胀可能已经见顶，下半年

或进入下行通道。沃什首秀也并不意味着美联储已彻底转向紧缩，当前表态可能是为未来政策重回宽松预留空间。因此，本轮黄金回调并非牛市终结，转机或已不远。

世界黄金协会2026年央行黄金储备调查结果，89%的受访央行预计未来12个月全球央行黄金储备将继续增加，而创纪录的45%受访者预计其自身机构黄金储备也将在未来一年

内增长。过去四年，全球央行年均增持黄金约1000吨，较此前十年500吨的年均水平显著提升。危机时期的表现、组合分散化功能以及通胀对冲属性是央行持有黄金的主要考量，地缘风险对冲与储备多元化政策则是增持黄金的关键驱动力。

值得关注的是，74%的受访央行认为未来五年全球储备中美元资产占比将出现中度或显著下降，而黄金持有比例将趋于上升。在购金资金来源方面，50%的央行表示将通过本国国内购买计划获取黄金，38%则计划通过出售现有储备资产来置换。

高盛在下调短期预测的同时，明确对黄金的结构性看多立场不变。在中期维度上，高盛认为黄金价格上行概率较大。当前，黄金在私人投资组合中的占比仍然偏低，而地缘风险或加速资金对黄金的多元化配置。

该机构认为，央行持续增信仍是黄金价格的核心驱动力，对2026年底黄金目标价上涨的贡献约9个百分点。尽管央行购金速度从2024年的月均67吨放缓至当前的月均约50吨，但仍远高于2022年俄罗斯央行资产遭冻结前月均17吨的水平。

高盛预计2026年央行月均购金量将维持在50吨，2027年为40吨。此外，当前黄金投机仓位相对历史均值偏低，黄金ETF持仓规模低于联邦基金利率对应的合理中枢水平，后续均存在修复空间。