

期货市场如何守护“大国粮仓”——探秘农产品安全背后的金融力量

辛勤劳作一年，收获后能否卖上好价钱，是种粮农民关心的事。

在河南省濮阳县，一家种植专业合作社通过参与郑州商品交易所花生“保险+期货”项目，为花生价格下跌风险买了一份保障。“以前不知道‘保险+期货’这个东西，卖花生的时候什么价就是什么价，有时候辛辛苦苦一整年也赚不了多少。”该合作社相关负责人表示，“这次实际用上了，感觉确实有帮助，价格跌了有赔偿，花钱买保险，花生种得也放心，还想着继续参与。”

从农户手中的一张保单，到粮食贸易企业的采购合同，再到农资企业的库存管理，期货市场的价格发现、风险管理功能，正通过不同方式融入农业生产经营的各个环节。

● 本报记者 马爽 葛瑶



视觉中国图片

用好价格“风向标”

粮食从田间走向市场，价格信号影响着产业链各环节的经营决策。对生产、加工和贸易企业而言，如何确定采购成本、安排销售节奏、管理库存风险，是经营中需要面对的现实课题。

期货价格已成为部分农产品现货贸易的重要定价依据。大连商品交易所相关业务负责人介绍，80%的豆粕龙头企业现货贸易中采用“大商所期货价格+升贴水”进行定价，90%的大中型企业利用豆粕期货规避风险，玉米龙头贸易企业均参与期货市场。

这一变化也体现在食糖产业。郑商所提供的材料显示，白糖期货上市以来，期现货价格相关系数高达0.99，为食糖产业生产经营和风险管理提供了可靠的决策依据。国内重要的生产、进口加工和贸易企业已将白糖期货价格变化作为现货销售策略制定的依据，根据市场变化调整销售策略和价格。

价格发现功能的发挥，为企业风险管理提供了基础。对持有现货库存的企业而言，价格下跌意味着库存可能贬值；对需要持续采购原料的企业而言，价格上涨则可能挤压利润。通过期现结合，企业可以提前管理相应的价格风险。

在白糖产业链中，制糖企业在榨季面临“上游收购成本锁定、下游售价随行波动”的结构性矛盾，白糖期货及期权工具让企业得以在盘面提前锁定销售价格或构建保护性策

略。在新疆，中粮糖业的订单农业体系覆盖甜菜种植面积数十万亩，涉及农户数千户，企业在签订甜菜原料订单的同时，根据白糖期货远期合约价格进行相应比例的套保，提前锁定市场端的价格敞口风险，辅导农户降低种植成本，及时足额兑付甜菜款项，保护农户种植积极性。工具的价值不在于博取单笔收益，而在于降低价格波动对生产经营的影响。

为农户收入织起“保护网”

对广大农户而言，直接进入期货市场，在规模和专业知识等方面存在门槛。如何让期货市场的风险管理功能惠及更多农户？“保险+期货”提供了一条路径。

大商所相关业务负责人介绍，“保险+期货”是“风险进场、人不进场”的创新，通过这一模式，将期货市场功能延伸至“三农”领域。随着实践推进，大商所的探索从单纯保价格，拓展至保收入，再延伸至“银期保”种收模式，围绕农民从种到收的需求，联动银行、龙头企业等相关主体，形成综合保障模式。

濮阳县花生种植合作社的经历，反映了农户对价格保障的实际需求。该合作社往年参加过中央政策性花生种植保险，保障了花生种植的物化成本，却难以应对价格下跌带来的损失。

在郑商所、濮阳县农业农村局等支持下，该合作社参与花生“保险+期货”项目，自缴一定比例保费，通过投保管理花生价格下跌风

险。花生价格出现下跌，项目赔付金额超过合作社自缴保费成本，帮助稳定合作社的种植收益，此后续保。2025年，该项目覆盖种植面积1.26万余亩，农户每亩自缴保费不到8元，最终每亩获得赔付近76元，总赔付额超过95万元。

糖料主产区的保障网络更为系统。2016年至2025年，郑商所累计开展77个白糖“保险+期货”项目，覆盖广西、云南、新疆、内蒙古等地21万农户的464万亩糖料作物，帮助种植户在糖价下跌触发理赔条件时获得保险赔付，稳定收益预期。2026年，郑商所继续以“农险无忧”为主题推进“保险+期货”项目，新增云南勐海、广东徐闻两个白糖品牌县项目，覆盖范围进一步扩大。截至2026年9月，郑商所“保险+期货”项目已覆盖16个省份的90.5万户农户，涉及耕地1204万亩，保障农产品578万吨。

在传统“保险+期货”模式基础上，2025年郑商所首次针对广西糖料蔗推出“糖业无忧”项目，采用“保险+期货+糖企”模式，既对蔗农进行风险保障，又鼓励制糖企业利用期货市场开展风险管理，助力蔗农和糖企有效应对市场价格波动风险。这一模式得到广西壮族自治区政府相关部门和产业企业的认可。

从保价格到保收入，期货价格的应用也在拓展。据大商所相关业务负责人介绍，内蒙古、辽宁、吉林、黑龙江等8个省份的收入保险政策文件，以玉米期货价格作为价格参考依据；河北、内蒙古等5个省份的大豆收入保险政策文件，以大豆期货价格作为价格参考。

在收入保险基础上，大商所于2023年推出“银期保”种收模式。该模式依托龙头企业远期收购订单和收入保险，农户备耕时即可锁定最低收益与销路，便于获得银行贷款。作物成熟后由龙头企业统一收购，并赋予农户二次点价权，让农户在保障基础收益的同时，有机会享受涨价收益，实现“卖得出去、卖得上价”。

“我们希望通过期货价格以及期货功能的发挥，让围绕农民收入保障、从种到收以及收获后价格波动可能带来的风险，得到比较完整的保障。”大商所相关业务负责人表示。据其介绍，“银期保”种收模式在试点过程中，为农民带来了接近1400万元的二次点价收益。

从一张保单起步，保障的着眼点逐步落在农户生产经营的实际需求上。“‘保险+期货’是我们服务‘三农’的模式，但农民收入保障计划是我们服务‘三农’的目的。”上述业务负责人说。

将保障延伸至种植前端

守护“大国粮仓”，还需要关注种植前端的投入与技术应用。农资采购成本如何管理，新品种推广中的收益顾虑如何缓解，同样关系着农业生产的稳定。

在尿素产业链，郑商所“商储无忧”项目于2021年推出，开创了期货市场服务国家大宗商品储备的先河。截至2026年9月，项目覆盖全国23个省份，累计为151家次化肥储备企

业的869万吨尿素提供风险管理支持，有助于提升企业承储积极性，服务化肥保供稳价。2026年，“商储无忧”被正式写入国家发展改革委《关于做好2026年春耕及全年化肥保供稳价工作的通知》，标志着期货工具服务国家化肥储备的实践获得现货管理部门的制度化认可。

尿素期货交割体系也在同步完善。目前尿素期货交割仓库已覆盖全国17个省份，交割库点共计41个。2026年新增交割厂库、提货点各1个，为7家厂库合计扩充额度11万吨；“集团交割、就近提货”机制将广东、广西、云南、新疆4省区纳入集团交割范围，打通了南部、西北地区与交割基准地的市场联动。交割布局的优化有助于降低产业企业参与期货市场的物流成本和操作门槛，使套期保值更贴近现货经营实际。此外，大商所也在豆粕、玉米等品种实行集团交割，便利企业参与。期货工具与现货经营结合得更加紧密，有助于风险管理融入日常采购和销售。

在种业振兴方面，大商所将农民收入保障计划拓展至生物育种领域。大商所相关业务负责人介绍，近年来大商所围绕生物育种推广，探索为相关试种农户提供收入保障，回应农户对种植收益的关切。

让农户愿意种、安心种，需要把收益保障落到具体生产环节。从花生价格保险到玉米、大豆收入保障，从春耕农资采购到生物育种推广，期货市场围绕产业需求完善服务，让价格信号和风险管理工具更贴近田间地头，为农业产业链上下游稳定运行提供支持。

东证期货总经理唐雷：

以科技赋能风险管理 打造产业链“减震器”

● 本报记者 马爽

对于不少制造业和贸易企业来说，价格波动是经营中的“家常便饭”，如何管住风险却是一道难题。期货是管理价格风险的重要工具，但专业术语看不懂、套保操作不会做、保证金压力扛不住，让不少中小企业望而却步。

如今，人工智能正在尝试为破解这些难题提供新思路。日前，“东证期货Buddy应用”正式上线，东证期货成为首家入驻腾讯WorkBuddy的期货公司。东证期货总经理唐雷日前在接受中国证券报记者采访时表示，东证期货将公司的行情数据、研究观点与业务知识接入Work-Buddy平台，把期货投研、行情投教、业务知识等能力做成开箱即用的AI服务。用户打开的是一个以东证期货为品牌入口的工作空间，无需从零配置工具、编写指令。

唐雷认为，期货公司的价值，不只体现在佣金收入，更要看其帮助实体企业锁定成本、缓释价格波动对经营冲击的成效。科技金融的目标，是让风险管理服务触手可及，让期货公司成为产业链的“减震器”。

让科技金融真正“用起来”

随着人工智能加速向金融领域渗透，期货行业也迎来了新的技术变革窗口。日前，随着“东证期货Buddy应用”正式上线，东证期货将自身积累的专业投研能力进一步延伸至AI生态入口。

“选择在这个时间节点推出Buddy应用，背后是三重条件成熟。”唐雷表示，从技术侧来看，大模型在专业金融场景中的应用能力持续提升；从政策侧来看，科技金融、数字金融的发展方向明确，为行业业务创新提供了良好环境；从公司自身来看，经过多年持续投入，东证期货已经积累了较为扎实的研究、技术和数据能力。

AI时代金融服务的人口正在发生变化。唐雷认为：“AI竞争的战场正在从自有终端转向AI生态入口，投研和数据能力能不能被封装、被

调用，会影响到触达客户的深度。”

实际上，在携手WorkBuddy之前，东证期货已围绕不同业务场景打造了四大科技金融平台：智能投研平台“东证繁微”、极速交易系统“东方雨燕”、期货策略交易平台“智达Pro”和大宗商品期货贸易管理平台“大宗精灵”。

其中，2019年上线的“东证繁微”智能投研平台，是此次AI应用投研板块落地的重要技术与数据基础。“所以，‘东证期货Buddy应用’的上线不是追赶风口，而是水到渠成。”唐雷说。

在传统服务模式下，客户获取行情、研报、交易规则及业务咨询等信息，往往需要在多个平台、不同系统之间切换。唐雷介绍，“东证期货Buddy应用”希望解决的核心问题，就是让客户通过一个入口，运用自然语言提问，同时获得结论、依据和风险提示，大幅降低研究服务的边际成本。

不过，当通用大模型已经能够回答大量金融问题时，期货公司为何仍要打造自己的AI应用？在唐雷看来，关键在于专业金融服务的深度和可信度。通用大模型主要依赖公开信息和通识知识，而期货领域的部分深度专业信息、产业一手资料等，并不包含在互联网公开资料内。

在他看来，专业金融机构在AI时代的价值，体现在三重能力的叠加：一是独有的专业内容资产，包括业务规则的内部执行口径、产业研究观点与研究框架；二是可溯源的数据和研究链路，能够对接实时行情，并让数据、结论具备来源和时间依据，实现研究逻辑可复核、可回溯；三是持牌机构必须承担的合规责任，明确AI应用的功能边界，不预测价格、不提供交易信号、不代客办理业务。

“大模型工具人人可得，但多年沉淀的产业数据、完整的研究链路与专业审慎的判断力，是无法简单复制的。”唐雷说。

科技破解中小企业套保难题

长期以来，期货行业持续推动金融工具

服务实体经济，但对于不少中小企业而言，“不懂期货、不敢用期货、不会做套保”的难题依然存在。

唐雷认为，这些问题表面上是认知和实操问题，实质上反映的是中小企业经营风险的特征，与传统期货风险管理服务模式、工具使用成本之间存在结构性错配。

这种错配首先体现在专业认知上。制造业和贸易企业熟悉采购、生产、库存、销售等经营环节，对现货价格波动有直观感受，但期货市场涉及杠杆交易、基差波动、套期保值等专业逻辑，与企业日常经营思维存在较大差异。

其次是流动资金压力。期货市场采用保证金制度，行情波动可能带来追加保证金的要求。对于现金流储备相对薄弱、融资成本较高的中小企业而言，一旦面临突发的追加保证金压力，可能挤占正常经营所需资金，也让企业对运用期货工具心存顾虑。

此外，套期保值是一项系统性的风险管理工作，企业需要识别风险敞口、制定套保方案、建立内部风控流程和合规管理机制。但专业人才稀缺且成本较高，中小企业业务规模有限，往往难以承担专门团队和制度体系的建设成本。

基于现状，唐雷认为，期货公司必须加快从传统通道式经纪业务向专业化、综合化风险管理服务商转型，依托科技金融降低企业使用风险管理工具的综合成本，真正让期货工具更好地服务产业、惠及中小实体企业。

AI的应用，为破解这一难题提供了新的可能。在唐雷的设想中，对于首次接触期货的制造业和贸易企业，AI有望覆盖风险认知、套保方案辅助设计和持续跟踪三个环节，逐步降低风险管理门槛。

例如，一家制造企业担心未来原材料涨价，只需用通俗语言描述采购计划、生产订单和库存情况，AI就可以辅助识别其面临的价格风险，并以企业易懂的方式解释期货、套期保值等专业概念，帮助企业解决“不懂期货”的难题。

进入套保方案设计环节，AI则可以结合企业真实的风险敞口规模、现金流承受能力等信息，辅助生成适配企业情况的套保比例、合约选择与操作节奏建议，缓解企业“不会做套保”的困境。

而在后续管理中，AI还可以辅助监测保证金占用、基差变化及移仓换月等关键节点，提示潜在的追加保证金压力，帮助企业提前规划现金流，打消企业“不敢用期货”的顾虑。

这样一来，科技金融不仅可以降低企业获取专业知识的成本，还有望减轻风险管理过程中对人力、资金安排等方面的压力。

需要强调的是，技术无法消除期货市场固有的风险。“在这一过程中，AI并非替代专业风控决策，而是作为辅助工具。”唐雷表示，AI工具可将复杂的衍生品风险管理流程轻量化，帮助中小企业以低成本迈出套保第一步。最终方案落地、合规风控仍由持牌机构与企业共同把关。

以科技投入构筑产业韧性

科技金融持续深入，正在重塑期货行业的竞争格局。

2013年进入东证期货的唐雷，亲历了行业十余年来的转型发展。在他看来，期货公司的竞争已从早期比拼席位、网点和经纪规模，逐步转向比拼产业研究、风险管理和综合服务能力。近两年，随着数智化和规范化同步推进，数据治理、技术落地和合规风控进一步成为影响公司核心竞争力的重要因素。

这一变化，也使科技金融逐渐成为提升期货公司长期竞争力的重要支撑。技术建设具有投入周期长、部分收益难以直接量化等特点，如何衡量科技投入的价值？

对此，唐雷认为，不能只看当年的投入产出比，而要算好“三笔账”：第一笔是效率账，看研报、客服、开户结算等工作节省了多少时间；第二笔是业务账，看科技能否拓展服务场景、提升

客户服务能力；第三笔则是韧性账，看极端行情下交易系统能否稳定运行，合规风控能否有效发挥作用，关键系统能否保持安全可控。“这笔安全韧性账甚至难以计量。”唐雷说。

随着程序化交易和AI技术加速发展，唐雷判断，未来几年期货行业的分化将进一步加剧。不过，技术工具的普及，并不意味着拥有模型就能建立长期竞争优势。

唐雷表示：“模型和工具可以买，也可以通过合作获得，但很难成为长期壁垒。真正稀缺的是深厚的产业认知、可靠的数据溯源能力、稳固的客户信任、雄厚的资本实力以及完备的风险管控能力。”

技术能力越强，对金融安全的要求也越高。在推动AI应用的过程中，东证期货坚持创新与安全并重。唐雷介绍，针对客户适当性管理、涉及投资建议的高风险场景及数据跨境流转等环节，东证期货建立了分级评审和全流程溯源机制，严格落实数据分类分级管理，确保模型输出有据可依、可追溯核验。触达客户的关键业务结论，还须经过持牌专业人员复核确认。

唐雷在采访中多次表示，AI始终只是赋能业务、提升效率的工具，金融业务的合规主体和责任主体仍然是持牌机构。

“我们希望科技金融最终帮助广大实体经济经营更加稳定可控，同时让专业风险管理服务更容易获得。”唐雷说，实体企业最怕的不是波动本身，而是波动不可预期、不可管理。科技金融的目标，就是通过更加专业、便捷的风险管理服务，帮助企业更好地应对原材料、汇率、利率等方面的不确定性，使经营成本更加可测算、可承受、可管理，助力企业实现稳健经营。

对于未来期货公司的价值，唐雷也有着清晰的期待。“我们希望大家把期货公司看作产业链的‘减震器’、专业的风险管理服务商。”他说，衡量一家期货公司的价值，除了佣金收入，还要看其帮助客户锁定了多少成本、在多大程度上减轻了价格波动对企业经营的影响。