



郑州商品交易所
Zhengzhou Commodity Exchange



小麦期货功能

引言

党中央、国务院极为重视发挥期货市场在解决“三农”问题中的重要作用。2004年中央一号文件《关于促进农民增收若干政策的意见》提出“完善粮食期货市场”；2005年中央一号文件《关于提高农业生产能力的意见》要求“注重发挥期货市场的引导作用”；2006年中央一号文件《关于推进社会主义新农村建设的若干意见》进一步提出“发展大宗农产品期货市场和‘订单农业’”；2007年中央一号文件《关于积极发展现代农业扎实推进社会主义新农村建设的若干意见》强调“进一步规范和完善农产品期货市场，充分发挥引导生产、稳定市场、规避风险的作用”；2008年中央一号文件《关于切实加强农业基础建设进一步促进农业发展农民增收的若干意见》强调“完善农产品期货市场，积极稳妥发展农产品期货品种”；2009年中央一号文件《关于促进农业稳定发展农民持续增收的若干意见》将期货交易同“市场预警、储备调节、增加险种”等措施并列，强调其对稳定发展农业生产的重要意义。2009年党的十七届三中全会通过的《关于推进农村改革发展若干重大问题的决定》再次重申“加强农产品期货市场建设”。这些都说明，建设我国农产品期货市场具有重要意义。

小麦作为我国城乡居民的主要口粮，关系国家粮食安全和社会稳定。郑州商品交易所小麦期货的平稳运行有力促进了我国小麦产业的健康发展，在促进我国农业种植结构调整、支持小麦订单发展、稳定农民收入、保障粮食企业稳健经营等方面发挥了一定的积极作用。

目 录

第一部分 小麦期货服务“三农”报告

一、小麦期货运行情况	1
(一) 期货交易情况	1
(二) 企业开户情况	2
(三) 期货交割情况	2
(四) 小麦期货功能发挥情况	2
二、小麦期货在服务“三农”中的具体举措	3
(一) 根据市场需求, 推出强麦期货	3
(二) 适应市场变化, 完善规则制度	3
(三) 全面推进教育培训工作	4
(四) 积极推广成功典型	6
三、小麦期货服务“三农”的成效	7
(一) 有助于引导种植结构调整, 维护国家粮食安全	7
(二) 小麦期货帮助粮食企业规避风险, 实现稳健经营	12
(三) 小麦期货为订单农业转移价格风险, 稳定农民收入	17
(四) 小麦期货推动我国小麦产业化经营, 促进农业现代化	22

第二部分 典型案例

一、河南金粒麦业有限公司基本情况	26
二、延津模式的组织和经营	27
三、延津模式中各组成要素及其功能	28
(一) 通过协会联结分散的农户	28
(二) 提供农资并进行技术指导	28
(三) 实行两种订单, 建立双层利益联结机制	29
(四) 通过两个市场, 转移价格风险获取稳定收益	29
(五) 实行灵活的产品交售方式	30
四、期货市场在延津模式中的作用	31
(一) 金粒公司参与期货情况	31
(二) 期货市场在延津模式中的作用	32
五、延津模式的效果分析	34
(一) 促进小麦结构调整, 提高小麦质量	34

(二) 增加了农民收入	35
(三) 促进了农业科技的推广利用, 提高农业生产效率	37
六、延津模式的成功经验	37

第三部分 一般案例

一、发现价格案例	39
案例一: 利用期货进行中长期布局 (2008年)	39
案例二: 小麦期货价格已成宏观调控重要风向标 (2006-2007年)	39
案例三: 江苏省粮食集团利用期货价格信号引导小麦种植和销售 (2006年)	40
二、套期保值案例	42
案例一: 卖期保值, 保护订单 (2008年)	42
案例二: 期现价差交易 (2008年)	42
案例三: 套利交易 (2008年)	44
案例四: 利用期货管理库存, 降低资金成本 (2007-2008年)	45
案例五: 河南东方粮贸公司利用卖出保值锁定利润 (2008年)	45
案例六: 买期保值, 完成采购 (2007年)	46
案例七: 结合国家政策, 做好套期保值 (2006年)	47
案例八: 濮阳现货商利用期货, 确保履约, 降低贸易风险 (2006年10月)	48
三、服务三农案例	49
案例一: 小麦期货促进藁城小麦种子研究、生产、加工、流通一体化, 提高了小麦品质, 增加了农民收入 (2005-2009)	50
案例二: 河南沈丘县利用小麦期货调整种植业结构, 保护农民种粮积极性 (2003-2006)	51

第一部分 小麦期货服务“三农”报告

小麦作为我国城乡居民的主要口粮，关系国家粮食安全和社会稳定。郑州商品交易所小麦期货的平稳运行有力促进了我国小麦产业的健康发展，在促进我国农业种植结构调整、支持小麦订单发展、稳定农民收入、保障粮食企业稳健经营等方面发挥了一定的积极作用。

一、小麦期货运行情况

（一）期货交易情况

郑州商品交易所（以下简称“郑商所”）小麦期货包括硬白小麦（以下简称“硬麦”）和优质强筋小麦（以下简称“强麦”）。硬麦和强麦期货分别于 1993 年 5 月 28 日和 2003 年 3 月 28 日上市交易。小麦期货上市以来，市场运行平稳，交易日趋活跃。2009 年，强麦全年成交合约 1367 万手（每手 10 吨），成交金额 2903.73 亿元；硬麦全年成交合约 4.03 万手，成交金额 7.7 亿元。在 2008 年（2009 年还未公布）全球农产品期货和期权交易量排名中，强麦期货名列第九位；同时，在全球交易小麦的七大期货交易所中名列第二。

与硬麦相比，强麦关注内在品质；运行中硬麦受国家政策影响较多，强麦则受国内外市场影响更大。自 2004 年我国政府实施一系列支农惠农政策及加强调控以来，小麦市场运行平稳，流通企业避险需求减弱，硬麦交易萎缩，强麦交易活跃并成为小麦市场的主力品种，为企业套期保值提供了充足的流动性。

（二）企业开户情况

小麦期货上市后，粮食企业积极开户，参与套保。据统计，2008 年 1310 家法人投资者参与小麦期货套期保值交易。其中强麦交易中法人投资者 1229 家，法人投资者交易量占总交易量的 7.71%，年底法人投资者持仓占总持仓比例 45.27%；硬麦交易中法人投资者 81 家，法人投资者交易量占总交易量比例 14.46%，年底法人投资者持仓占总持仓比例 66.82%。截止 2009 年底，郑商所粮食企业开户数已达 2836 户。

（三）期货交割情况

小麦期货交割仓库目前有 26 家，主要分布在小麦产销结合区和集散地。强麦期货上市五年来的平均交割率（交割量/交易量）为 0.18%，交割率最高为 0.35%（2006 年），最低为 0.01%（2008 年），最大交割量为 408460 吨（2004 年）。来自河南、山东、河北、江苏、陕西、浙江、北京等地的粮食贸易企业、仓库、加工企业通过小麦仓单注册或交割等业务，参与了小麦期货套期保值。

（四）小麦期货功能发挥情况

1. 小麦期货两大基本功能得到发挥

小麦期货价格发现功能充分体现。2004 年至 2008 年强麦期货价格与国内优质小麦现货

价格相关系数为 0.73，与美国芝加哥期货交易所（CBOT）小麦期货价格相关系数为 0.72。小麦期货价格以其透明性、权威性、连续性、前瞻性成为现货企业生产、贸易的指导价格，在帮助企业稳定现货生产经营方面，取得较好效果。

小麦期货套期保值功能不断发挥。无论是 2003 年至 2004 年的粮价暴涨，还是 2007 年至 2008 年的国际粮食危机及金融危机，小麦期货都较好地发挥了风险转移的功能，以其独有的对冲机制和保证金机制使众多套保的粮食企业规避了风险，锁定了成本和利润，实现了稳健经营。

2. 小麦期货在解决“三农”问题方面发挥了积极作用

（1）小麦期货合约明确的质量标准和价格信号，有助于农民根据市场需要选择品种，在促进小麦种植结构优化，提高我国小麦整体质量水平方面发挥了一定的积极作用。

（2）小麦期货降低了粮食企业经营风险，锁定企业成本和利润，指导企业生产与经营，有助于粮食企业稳健经营。

（3）小麦期货提高了企业及农民对小麦生产、销售的把控能力。通过龙头企业带动，农民可以直接或间接利用期货市场锁定未来销售价格，解决“卖粮难，卖价低”的问题，稳定了农民收入。

（4）小麦期货为订单农业转移价格风险，提高订单农业履约率，有助于实现“小生产”和“大市场”的有效对接，有助于小麦产业的规范化、标准化，有助于推动农业产业化经营。

经过 10 多年的运行，我国小麦期货已经被越来越多的粮食企业和农民认识与接受，期货市场功能初步发挥，服务“三农”的作用逐步显现。

二、小麦期货在服务“三农”中的具体举措

（一）根据市场需求，推出强麦期货

我国小麦供求总量基本平衡，但品种结构不合理，普通小麦供过于求，优质小麦供不应求。长期以来，我国依靠进口优质小麦解决结构不均衡的矛盾。为推动中国优质小麦生产，改善小麦种植结构，郑商所经过大量调研后在国标基础上制订和发布了符合现货市场需求、可以替代进口优质小麦的强麦期货标准，推出了强麦期货交易。通过明确的期货质量标准和权威的期货价格，引导了小麦种植结构优化和调整。

（二）适应市场变化，完善规则制度

为更好地服务实体经济，发挥小麦期货市场功能，郑商所始终坚持根据现货市场的变化和需要，不断完善小麦期货合约及规则制度。

1. 适应现货市场变化，修订硬麦合约

为改变硬麦期货流动性不足、市场功能发挥不好的状况，2006 年起，郑商所就开始大量征集粮食企业、面粉厂、质检机构、会员及投资者的意见和建议，并以小麦新国标实施为契机，在 2008 年初对硬麦合约及规则进行了修订和完善。修订后的硬麦合约标的约占全国

小麦产量的 70%，更具代表性；原执行的硬麦麻袋包装按照现货习惯予以取消，实行散装散存，降低了交割成本；交割仓库调整到小麦产销结合区和集散地，进一步贴近现货市场物流方向。

2. 搭建三公平台，完善规则制度

2006 年以来，郑商所先后对小麦期货交割配对、入库质检、仓库布局、持仓限制等制度规定进行了完善。修订后的交割配对原则是买卖双方同时申请才能达成，较之以前以卖方为主导的规定，能够兼顾双方利益，更加公平、合理；在入库质检方面，强麦取消了以往入库质检复议制度，硬麦实行入库仓库检验制度，交割程序更加简便快捷；强麦期货交割仓库布局调整到农业部指定优质专用小麦规划优势区域内，合约标的代表性进一步增强。

（三）全面推进教育培训工作

1. 编印宣传资料，宣传小麦投资价值

小麦期货上市以来，郑商所每年都大量编印发放宣传资料，做好投资者教育工作，服务“三农”实践。仅 2008 年，郑商所就编印了《小麦期货宣传资料》、《小麦期货交易》宣传折页、《小麦期货交易月报》（12 期）、《小麦期货规则指南》等丰富多彩、形式多样的宣传资料，并精心制作了《小麦知识》光盘，采用书面印刷、网上传播、免费发放等形式，对现货企业、期货公司及投资者加强宣传和教育的。

2. 办好培训推介，沟通期现货市场

举办各种形式的投资报告会是面向现货企业进行宣传和推广的有效途径之一。通过这些面对面的沟通交流，交易所向现货企业宣传期货知识、制度规则，提示交易风险。2008 年硬麦修订完成后，郑商所联合期货公司、指定交割仓库分别在河南郑州、新乡、驻马店，河北藁城，江苏靖江、徐州，山东济宁等地向当地粮食系统进行了 10 多场专题培训，就有关硬麦制度修订情况、小麦期货投资、小麦套期保值等内容进行了讲授，直接参与的现货企业约有 500 家；2009 年 5 月份郑商所在徐州市粮食局主办、当地期货公司协办的“2009 年粮食经济形势分析与期货套期保值研讨会”上对与会的 100 多家企业进行了期货投资培训，宣传期货投资价值。通过这些长期的宣传与培训，伴随“走进产业、贴近行业、服务企业”的系列市场开发活动，郑商所进一步加强了对现货企业和实体经济的服务力度。1000 多家现货企业通过培训和学习，提高了对期货市场的认知和套期保值的操作能力，增强了企业在激烈的市场竞争中把握机遇和防范风险的能力。

郑商所十分注意充分发挥期货公司的中介作用，通过培训期货公司从业人员，使更多人员更好地了解现货，服务现货，惠及现货企业。仅 2008 年，郑商所就面向期货公司营业部经理、研发人员及市场开发人员举办小麦培训、推介会 20 多场，遍及全国主要大中城市及 200 家会员单位，培训 3000 多人次。

3. 以理论指导实践，传授套保方法和策略

为解决现货企业面对小麦期现货基差不稳定，无法较好地进行套期保值的困难，郑商所

深入研究套期保值理论，提出了适合小麦套保的基差交易策略，并积极进行推广宣传。2009年初，在“新乡市政府期货工作大会”（100多家机构和企业参加）、“中国粮食行业协会第12届粮食论坛”（400多家机构和企业参加）、“山东德州粮食产业化协会第二届会员大会”（120多家机构和企业参加）等会议上讲授基差套期保值策略、基差交易理论和实践等，受到现货企业的欢迎和认可。基差套期保值策略为现货企业在基差不稳定情况下判断套保入市时机提供了理论和方法上的指导。河南金粒麦业有限公司（以下简称“金粒公司”）董事长兼总经理程好民表示，“过去套期保值时使用的方法相对比较原始”，下一步“将采用郑商所推动的基差交易开展套期保值”；新疆天山面粉集团总经理康万庭认为“报告对面粉企业转变思路、开展套期保值很有帮助”；德州粮食局党委副书记、粮食产业化协会会长杨希信说：“德州粮食局过去在期货交易中曾经亏损巨大，尽管已经观察小麦期货8、9个年头，可始终没闹明白如何套期保值，因此也不敢参与。郑商所的‘基差套保策略和基差交易’的报告解开了心中多年之惑，对企业来说就是‘授之以渔’，终于搞明白如何套保。”他表示下一步将以基差套期保值理论和基差交易为指导，推动德州粮食产业化协会开展小麦期货套期保值。

（四）积极推广成功典型

“延津模式”是小麦经济发展中出现的典型模式，其实质是通过“龙头企业+专业经济合作组织+农户”的组织模式创新把分散农户组织起来进行优质小麦订单生产，通过“订单+期货”的经营模式创新，利用期货市场转移订单农业的价格风险，从而提高订单农业履约率，推动农业产业化发展，稳定农民收入。这一模式有助于“小生产”和“大市场”的对接，通过龙头企业带动农民间接利用期货市场，实现企业和农民收入双稳定。

2003年以来，郑商所多次组织各类媒体对“延津模式”进行宣传推广，并先后多次与中国市场学会等单位联合主办小麦经济发展高层论坛，邀请农业部、商务部、国家粮食局、国务院发展研究中心、中国农科院、中国社科院等单位专家学者专题研讨如何以“延津模式”为契机，做大做强小麦经济，形成小麦优势产业集群，形成合理的农业经济结构。

通过这些宣传与推广，“延津模式”得到了农业主产区政府认同和国内重要媒体的积极关注。2003年以来，河北、安徽、江苏、辽宁、吉林、黑龙江、广西等省区及河南各县市先后派人到延津考察学习；中央电视台、新华社、经济参考报、河南日报等重要媒体多次到延津采访、报道。

安徽省粮食局将延津经验印发各市、县粮食局，并先后组织小麦产区、水稻产区县赴延津学习考察；安徽省粮食行业协会专门发文号召学习推广延津经验，大力推广延津做法，积极组建水稻、小麦、油脂协会，发展订单农业，加快推进粮食产业化工作。安徽省副省长赵树丛针对延津模式做出批示：“这个经验很好，很值得我们在推进粮食产业化中学习借鉴，把农民组织起来参与市场竞争是当前一项重要任务。”

2008年经济日报、期货日报等媒体对小麦期货功能发挥情况进行调研发现，“延津模式”

已经在河南、山东、河北、江苏等小麦主产省生根发芽，河南周口、江苏白马湖、山东德州及陕西咸阳的一些地方应用类似模式，极大地推动了当地优质小麦生产。2009年7月，河南省副省长刘满仓在河南日报报业集团提交的“延津用期货指挥优质小麦生产”的报告上作出批示，要求郑商所对“用期货引导全省优质小麦生产提出对策建议”。期货市场引导种植结构调整的功能引起了地方政府的高度重视。

三、小麦期货服务“三农”的成效

（一）有助于引导种植结构调整，维护国家粮食安全

期货价格具有预期性、连续性等特征，能够反映现货供求状况及其价格变动趋势。政府、涉农企业和农民可以参考期货价格的变动趋势，根据不同农产品之间的比价关系，从收益最大化原则出发，安排种植，调整种植结构，实现供求平衡。

1. 有助于引导农民做出种麦选择，维护国家粮食安全

2008年国务院常务会议通过的《国家粮食安全中长期规划纲要》（2008-2020年）指出，我国粮食安全必须坚持立足于基本靠国内保障粮食供给，小麦保持自给。小麦期货在这方面可以起到一定作用。

小麦期货价格反映人们对小麦未来市场供求状况的预期，有助于引导农民做出种植小麦的选择，维护国家粮食安全。2006年以来我国政府开始在小麦市场实行最低收购价政策，小麦期现货价格逐步走高，反映了我国政府保证粮食安全的调控意图。在不断走高的小麦价格引导下，农民种粮积极性不断被激发。

小麦期货价格与其他相关品种的比价关系及时地反映市场对未来供求关系的预期，有助于政府引导农民进行农产品种植结构调整，维护国家粮食总量平衡。在我国重要的粮食产区——黄淮海地区，小麦、棉花存在争地矛盾，二者之间的比价可引导农民的种植选择。2007年10月份，在小麦播种季节，小麦现货价格在1650元/吨，而2008年收获期强麦的期货价格在2100元/吨左右，显示种植小麦的收益上升，引导农民更多种植小麦，相应减少了棉花种植。当年小麦种植面积由上年的2372万公顷增加到2390万公顷，棉花种植面积由上年的593万公顷减少至568万公顷。小麦与其他农产品之间的比价关系引导农民进行种植结构调整，实现了新的平衡。

近年来，我国小麦种植面积不断增加。2006年到2008年，小麦种植面积分别为2296、2298、2300万公顷，分别较2005年增加了17、19、21万公顷。2007年至2009年，我国小麦产量分别达到1.098、1.125、1.130亿吨，均超过当年消费量，小麦库存逐年增加，国家粮食安全得到保障。小麦期现货价格平稳，稳中有涨，反映了我国粮食供求宽松并在政策支撑下保持稳定的市场格局。。

2. 有助于引导种植结构优化，提高小麦国际市场竞争力

我国政府自1998年以来就大力倡导种植优质专用小麦。由于没有公认的检测标准和有

效的价格信号，无法衡量和辨别优质小麦，现货市场往往同时流通着几十个乃至上百个细分品种，这些品种之间品质差异大，价格差异小，优质不优价，农民种植优质麦积极性不高或不能持续。强麦期货的上市和平稳运行，在一定程度上改变了这一状况。

（1）强麦期货标准有助于引导小麦种植结构调整方向

小麦现货生产经营一般以面粉厂需求为导向。而国内面粉厂规模较小，以此为依据进行小麦生产不易形成规模化、产业化，致使小麦整体纯度不高，质量一致性差，卖不到好价钱，进而又导致农民收益低、影响其种植积极性。这是我国优质小麦难以大发展的主要原因之一。强麦期货的上市为优质小麦生产、销售拓展出一个全国性的大市场，沟通了生产、流通、加工、消费各环节。按期货标准组织生产，不愁没有销路。在强麦期货价格引导下，河南、河北、山东、江苏、陕西等地都出现了一些企业按照期货标准组织优质粮源，进行优质小麦订单连片生产的案例，有助于提高我国小麦的优质化率。

金粒公司在组织优质小麦订单生产时，既参考面粉厂需求又参考期货交割标准，选择产量高、品质好、达到期货交割标准的小麦品种在当地进行推广，在一定程度上促进了延津县小麦品种结构的调整，推动了当地优质小麦的发展。据统计，延津县耕地面积 85 万亩，常年小麦种植面积 75 万亩，其中优质专用小麦达 65 万亩，良种补贴面积 54 万亩，订单种植面积占 80%，订单履约率保持在 95% 以上，2008 年生产优质专用小麦约 25 万吨。金粒公司副总经理周新福说：“我们在组织订单时，参考期货标准来选择品种。豫麦 34 的面筋值不高，面粉厂虽认可，但达不到 30% 的期货标准规定，就少了一条销售渠道，因此，在延津逐渐被淘汰。郑麦 366 不仅产量高，品质正好符合期货标准，面粉厂也认可，所以在延津种植面积扩大很快。”程好民介绍说：“延津县小麦 02 年以豫麦 34、豫麦 47、郑麦 9023 为主；2003、2004 年豫麦 34 面积最大；2005-2007 年，主要种植郑麦 366、高优 503、藁优 9415；2008、2009 年郑麦 366 占延津种植面积的三分之二。”从郑商所强麦仓单注册品种的变化也可以看出，豫麦 34 在 2003 年注册仓单占比 50%，2008 年只有 4.17%；郑麦 366 注册仓单量从无到有，2008 年占比达到 20%。

强麦期货标准在一些地方一定程度上引导着优质小麦品质发展的方向，达不到强麦期货交割标准就会被淘汰，这有助于当地小麦品种一致性，从而有利于提升小麦质量的纯度及均匀性。

（2）一些地方的育种部门以品质达到强麦期货标准为宣传点，进行良种推广

强筋小麦的国家标准属于推荐标准，对加工企业影响较大，但在流通领域影响不大。强麦期货的推出在一定程度上改变了这一现状。参与套期保值的流通企业日益重视质量，并在参与套期保值的过程中，将强麦期货标准由流通环节传导至生产与育种环节。目前，强麦期货标准是农业部每年评定小麦质量时的参考指标之一。农业部种植司对强麦期货在引导小麦种植结构调整方面的作用予以充分肯定：“原来育种专家多考虑高产，现在也考虑品质，并参考强麦期货标准对品质的要求，这有利于小麦质量整体一致性。”

一些育种机构以品质可达到强麦期货标准作为良种推广的宣传点。河南农科院的育种专家吴政卿说：“我在手机铃声中介绍郑麦 366 的时候强调它能达到期货交割标准，主要是为了向粮食企业进行宣传。这样，收购时受欢迎，企业会主动联系订种子、做订单，农民种植优质小麦就不愁销路，便于推广。”郑麦 366 在其宣传单上也写明，“外观商品性好，容重高，角质率高，不完善率低，内在品质达到郑州商品交易所优质强筋小麦标准，粮食企业全部按优质强筋小麦收购，并签订收购订单。”据吴政卿介绍，2007 年，郑麦 366 种植面积 168 万亩，2008 已经推广到 500 万亩，2009 年计划推广至 1000 万亩。

河北敦煌种子经营的师深 02-1 品种，在宣传单上也醒目标明了其品质能够达到期货交割标准。该公司工作人员介绍说：“注明该品种能达到期货交割标准，加上有农业部质量检测报告的数据，粮食企业很乐意与种植该品种的农民签订订单。”2008 年，师深 02-1 的订单推广种植面积达到了 100 万亩。

（3）强麦期货优质优价，有助于提高农民种植优质小麦积极性

强麦期货不仅解决了质量标准问题，也给出了明确的价格信号。生产和经营优质专用小麦的企业有了判定标准、定价依据，敢于以高于市场的价格收购优质小麦，敢于与农民签订高于市场价格的收购订单。尤其达到期货标准的小麦能够卖上好价钱的观念深入人心，农民种植积极性提升，在一定程度上推动了优质小麦的发展。

强麦期货上市前，很多地方的优质小麦“藏在深闺无人识”，混同普通小麦销售，农民得不到实惠。强麦期货上市后，通过期货价格的引导，优质小麦市场信息灵通了，购销两旺，一些地方农民种植的优质小麦“酒香不怕巷子深”，通过套保企业的带动，实现优质优价，农民得到实惠，提高了强麦种植积极性，在一定程度上推动我国优质小麦产业走上良性发展轨道。

河南濮阳市粮食局局长赵钦升说：“濮阳市农民种植的优质小麦，原来的市场售价与普通小麦相差无几，一斤最多高出两三分钱，农民感到优质不能优价，种植优质小麦的积极性不高。强麦期货上市后，粮食企业看到了商机，积极寻找并高价收购优质小麦，农民看到了种植优质小麦的好处，这在一定程度上推动农民不断扩大优质小麦的种植面积。”2003 年濮阳市优质小麦种植只有 120 万亩，2008 年已经发展到 240 万亩。

河南滑县种植藁优 9415 较多，但 2007 年以前该品种小麦只能按面粉厂的出价来销售，未完全实现优质优价。2007 年，金粒公司与中粮合作组织期货仓单注册，收购了 7 万吨优质小麦。当时到该县收购时藁优 9415 的现货价只有 0.78-0.79 元/斤，但金粒公司认为该品种能够达到期货交割标准，于是参照期货价格定价，在他们的带动下，该品种的小麦收购价很快上涨到 0.82 元/斤。按照每斤增加 0.03 元计算，7 万吨小麦可使农民增加收入 420 万元。2008 年该品种收购价为 0.92-0.93 元/斤，普通小麦价只有 0.83-0.84 元/斤。

（4）强麦期货一定程度上推动了我国优质小麦发展，替代进口小麦的作用初步显现

河南省委办公厅、省政府办公厅、省委政研室联合调查组 2004 年对河南新乡、濮阳、

焦作、周口四地进行的调研发现，小麦期货对农业发展发挥了多方面的积极作用：“小麦主产区依托期货市场发展订单农业，扩大优质小麦种植面积，有效增加农民收入，效果明显；小麦期货促进了我国食用小麦出口，提高了我国小麦在国际市场上的竞争力。”

郑州瑞阳粮食有限公司（以下简称“瑞阳公司”）的董事长尚海涛从自身从事小麦业务经营的亲身体会，感受到强麦期货对优质小麦发展的推动作用。“如果没有强麦期货，大多流通企业是不太关注小麦质量的。”正是强麦期货培养了粮食企业对小麦质量的关注，将小麦质量提高与市场需求结合在了一起，对促进优质小麦产业的发展起到一定的积极作用。

数据显示，2003年全国优质小麦种植面积只有640万公顷，占小麦播种面积30%，2008年优质小麦种植面积已提高至1600万公顷，占到小麦播种面积70%。我国小麦质量不断提高，国际市场竞争力不断增强，进口减少，食用小麦出口增加。2002年12月份，路透社在其全球食用小麦出口报价系统列入了郑州小麦，开始每日发布郑州小麦期货价格，从此，全球都可以了解中国小麦的供求变化。2003年和2004年我国共进口小麦约1200万吨，2005年小麦进口仅为100多万吨，2006年、2007年分别缩减到38万吨和15万吨。2008年进口仅3万吨。2002年，我国首次出口食用小麦，2007年，出口量已达233万吨。优质小麦完成了从进口到不断扩大出口的惊人飞跃。

“政策好、人努力、天帮忙”，是我国优质小麦生产不断发展的关键原因。郑商所对小麦期货持续不断的宣传推广，及众多企业的积极参与对此起到一定的积极推动作用。期货市场的作用一方面是规避风险功能，使企业稳健经营，那些与农民签定订单的企业，通过提前卖出将价格锁定。另一方面是期货优质优价，使近几年河南、河北、山东的一些育种部门、订单企业、贸易商按期货组织生产和收购，的确带动了优质小麦的发展。但同时，我们也必须看到，期货保值规避的是价格波动风险，对于自然灾害等带来的风险是无能为力的，这需要依靠农业保险来实现。

（二）小麦期货帮助粮食企业规避风险，实现稳健经营

套期保值是期货市场的基本功能，涉农企业可以在利用期货套期保值的基础上，结合现货，创造出多样化的经营方式，如期现套利、点价交易等，不仅规避价格风险，还能提高现货经营的效率，提高企业的信贷资信水平，为企业创造新的利润增长点。

长期以来，国有粮食企业的主要任务是执行国家政策，按照国家安排进行收购、储备及供应，依靠补贴和贷款进行经营。为维护国家粮食安全，粮食企业必须在粮食流通体制改革过程中，逐步成长为具有一定经营能力和竞争能力的自负盈亏的市场主体。在这一过程中，小麦期货可帮助粮食企业规避风险，实现稳健经营。

1. 未进行套期保值的企业面临经营风险

2006年以来，小麦实行国家托市收购，小麦主产省的大多数国有粮食企业只需要进行收购和保管，无需承担经营盈亏，无需直面价格波动。但2007年至2008年的国际粮食危机和金融危机仍使相当部分企业的小麦经营，尤其是优质小麦生产、贸易及加工受到冲击。2008

年底，郑州地区普通小麦现货价 1850 元/吨，较上年同期上涨 290 元/吨，优质小麦现货价 1880 元/吨，较上年同期上涨 150 元/吨，优质小麦与普通小麦差价由 170 元/吨缩小到 30 元/吨，扣除必要的利息及费用，优质小麦经营基本没有利润。优质小麦订单发展较好的山东德州的粮食部门反映，2008 年需求不振，优质小麦与普通小麦价差缩小，企业不敢大胆加价收购，使订单小麦生产面临困难；河南新乡、河北藁城的粮食企业反映，强麦市场需求不旺，价格涨幅有限，大多经营优质小麦的企业出现了亏损；面粉企业一方面面临国家托市带来的原料采购成本上升，另一方面面临市场需求不振导致的产品利润缩小，普遍感觉日子不好过。这些企业客观上有参与小麦期货套期保值、规避风险的需求。

2. 参与套期保值企业实现了稳健经营

小麦期货上市后，一些粮食企业积极学习期货知识，不断尝试利用期货进行套期保值，取得了不错的效果。一方面他们在小麦期货市场提前卖出或买进为未来经营的小麦进行保值，防止价格下跌或上涨的风险；另一方面利用期货价格发出的行情信号，指导生产与经营。

郑州瑞阳粮食有限公司、河南东方粮贸公司、河南金粒麦业有限公司、河北粮食产业集团、江苏粮食集团、江苏永友粮食公司、中谷集团安徽公司、中粮海嘉面粉公司、中粮鹏泰面粉公司、益海（石家庄）面业公司等一大批小麦经营、加工企业长期在小麦期货市场套期保值，转移风险，稳定经营。

瑞阳公司是中国农业发展银行总行批准的粮食期货套期保值试点企业。瑞阳公司组建于 2007 年 10 月，是一家股份制性质的粮食经营企业。在很多公司因为国际金融危机停滞不前时，瑞阳公司借助于期货套期保值，利用期货理念开拓现货业务，保持了良好的发展势头。瑞阳公司经营规模不断壮大，业务网络发展到新疆、甘肃、山西、河北、北京、山东等省市。该公司董事长尚海涛深有感触，“小麦期货对瑞阳公司的发展功不可没，公司的成立及公司的管理都得益于小麦期货对小麦质量严格要求的理念和启示。”以 2008 年为例，瑞阳公司在进行优质小麦收购时，首先参照强麦期货交割标准对收购职工进行了为期一周的严格培训，使职工树立了质量意识和市场意识。小麦收购季节，瑞阳公司的员工口袋里都会装着一把符合强麦交割标准的小麦，对现货小麦进行收购分类，实现现货经营的高标准、严要求。在收购的同时，瑞阳公司在期货市场开仓卖出，进行卖期保值，达到预期目标后平仓，锁定利润。瑞阳公司在利用小麦期货进行套期保值时相当谨慎，用尚海涛的话只进行套保，不进行投机，公司大多时候只对现货经营量的四分之一进行保值，多是进行“单一品种，单一方向”的卖期保值，杜绝了很多企业面对市场诱惑由套保转为投机，甚至跨入不熟悉品种的投机的情况，使公司现货经营保持了稳定。而瑞阳公司按照期货标准组织的小麦品质较好，受到客户欢迎，在现货市场以理想价位卖出，公司受益匪浅。2008 年瑞阳公司实现利润 260 万元，是组建前各单位经营利润总和的 10 倍。

河南东方粮贸公司利用小麦期货套期保值，实现了稳定经营。2008 年国内小麦连续三年实行最低收购价政策，由于 2006 年及 2007 年在小麦收购完成后，小麦价格出现了快速上

涨。很多企业后市预期较高，加上 2007 年及 2008 年初国际小麦价格暴涨，农民惜售心理较重。2008 年自新麦上市以来小麦收购市场便出现多元市场主体入市抢购，价格高开高走的局面。河南东方粮贸公司以 1900 元/吨的价格收购了 30000 吨优质小麦。考虑到现货市场收购价格上涨较快，该公司担心小麦后市走弱，于是在 7 月初便通过期货市场在 909 合约上以 2400 元/吨的价格把收购的 30000 吨小麦全部卖出。随后，虽然现货市场上普通小麦价格受政策支撑上涨幅度较大，但优质小麦并未出现明显上涨，而强麦期货受现货供给压力加大、周边农产品市场下跌影响，出现较大跌幅。考虑到套保目标已实现，东方粮贸公司选择在 2250 元/吨进行了平仓。这时，虽然优质小麦现货价格仍无较大变化，但该公司通过期货操作，已在期货市场实现 150 元/吨的盈利，使优质小麦现货收购成本降低了 150 元/吨，相当于 1750 元/吨（1900 元/吨-150 元/吨），这一价格仅比普通小麦收购价格略高。后期即便价格出现下跌，收购成本已经有效降低，因此不会出现亏损，利润也提前得到锁定。

2008 年农业部农村经济研究中心对河南、河北、山东地区部分涉麦企业的问卷调查也表明，利用小麦期货套期保值的企业普遍认为参与期货使公司收入更稳定。经济日报及期货日报在河南、山东、河北、江苏等地的调研也发现，越来越多的中小企业开始有意识地参与农产品期货交易来管理价格风险、稳定经营收益、巩固订单。

3. 期货指导现货，企业提高经营能力和竞争能力

小麦期货价格提供了权威的价格信号，使企业经营有了航向标。目前国内主要农业及粮食网站如中国粮食信息网、中国粮油信息网、中华粮网、三农在线、中华面粉网、上海汇易网、中国面粉信息网等均设置期货专栏，对小麦期货价格行情信息及时播报转发，使企业可以参考小麦期货价格指导生产经营，不少企业取得较好的效果。

河北藁城永安国家粮食储备库主任宋保垒认为：“传统粮企经营现货小麦无非一购一销，被市场左右，风险非常大。有时候粮源抓得多了，结果市场价格压得很低；有时候没有抓到粮源，结果市场价格却很好。”由于缺乏判断市场的工具，粮企很容易因判断失误而导致巨大风险。小麦期货上市以后，这种情况发生了变化。粮食企业逐步将小麦期货价格作为判断市场的重要参考，提高了企业的经营能力和竞争能力。

瑞阳公司尚海涛认为，期货市场可以为现货经营拓宽渠道，同时也为现货经营带来很多机遇。期货交割的规范培养了瑞阳公司现货经营不含糊的理念，这些理念得到很多商业合作伙伴的认可，很多著名企业都会找上门做贸易，并发展为一种长期而稳健的业务关系，为公司赢得信誉和客户，公司因此不断发展壮大。

河北省粮食产业集团期货部负责人赵现军介绍说，集团利用期货市场的两大功能为企业服务：一是跟踪期货价格走势，通过分析期市反映出的信息为集团的现货经营提供决策依据；二是进行套期保值操作，规避现货价格风险。

河北粮食产业集团于 2009 年春节前以 0.95 元/斤的价格买入优质小麦 10000 吨，拟节后卖出。但春节过后，优质小麦现货市场受国际金融危机影响一直需求不振。害怕价格继续下

跌，公司在2月份以均价2000元/吨的价格在强麦905合约上卖出1000张，对手中现货进行套期保值。4月初，期货价格下跌至1920元/吨，公司买入平仓，期货盈利80元/吨。5月份，公司将现货以0.99元/斤的价格卖出，扣除资金利息及各种费用后，现货盈利约20元/吨。此次套期保值使公司盈利约100万元。期货为河北粮食产业集团带来了效益，已成为集团经营不可或缺的有力工具。

江苏永友粮食有限公司董事长胡永新表示，期货市场是一个信息通道，期市投资者会深度挖掘影响价格波动的题材，因此通过期货市场“各种因素会反映得更早一点，比现货面接收到的信息会更快一步，从而对企业经营起到参考作用”。

鹏泰面粉公司利用期货价格调整库存。2004年4月，当期货价格开始急剧下跌时，他们便开始减少现货采购量，降低库存，从而减少了采购成本。公司的体会与感悟是：“期货市场的航向标作用非常明显。其价格趋势一旦形成，对判断现货价格走势有很强的指导意义。”

金粒公司在现货经营中经常依据期货价格进行现货操作。周新福说：“做现货贸易时我们每次都参考期货价格进行交易，使自己处于有利地位。”期货价格趋跌，他们会尽快卖出小麦；期货价格趋涨，他们会提价销售小麦。与贸易对手交易时，他们会以期货价格为依据，要求对方给出合理价格。程好民认为：“如果没有期货这种规避风险的工具，企业经营往往会被绑住手脚，规模也不敢做大。在多年的经营中，公司在期货市场逢高提前卖出小麦期货合约，总体来说比在现货市场销售收益更大。利用期货市场不仅规避了风险，还成为了公司的盈利增长点。”

“延津模式”创始人之一，河南延津县粮食局副局长许国芬认为：“企业经营者应从深层次理解期货运行机制，研究如何利用好期货，如何使期货与现货联系得更加紧密，利用好期货会给现货经营提供更大的发展空间。”

从小麦期货这几年的运行情况看，小麦期货对我国粮食企业的健康发展起到了初步的推动作用。不过，小麦期货功能要在更大范围、更深层次上发挥，还需要继续努力。一是需要加强对企业的教育培训，帮助企业树立风险防范意识，让他们认识到期货是规避市场风险的重要工具，并帮助企业深刻认识套期保值的内涵，防范投机；二是需要争取国家政策对粮食企业套期保值的信贷支持。目前大多粮食企业实力较弱，规模较小，自有资金不充裕，参与期货市场套期保值面临较大资金压力，因此需要国家政策允许企业套保得到银行信贷支持，这样才能进行套保，既利于企业实现稳定经营，也利于银行防范信贷风险。

（三）小麦期货为订单农业转移价格风险，稳定农民收入

中央关于“三农”工作的一号文件多次强调，通过推广订单农业，引导种植结构调整，提高农业的种植收益，促进农村经济建设。“公司+农户”是探索解决“小生产”与“大市场”矛盾的一种重要的经营方式，但这种以订单或合同为纽带的合作关系无法避免价格波动所造成的履约风险。实践证明，利用期货市场有助于解决公司与农户之间的履约风险问题，

“订单+期货”的模式提高了订单农业的履约率，实现了“小生产”与“大市场”的有效对接。

小麦期货上市以来，龙头企业通过套保为订单保驾护航，实现稳定经营，稳定农民收入的例子屡见不鲜。

1. 咸阳金利粮油公司以粮食入股开展小麦订单，稳定农民收入

陕西咸阳金利粮油公司大力开展农民以粮入股分红的活动，通过“农户+期货+订单”的方式，携手千千万万个农民进入期货市场，共同抵御市场风险，稳定农民收入，实现双赢。公司在与农户签订订单时，根据期货市场价格与走势，以来年收购的期货价格为参照，确定一个明明白白的价格。同时，企业为了规避市场风险，在期货市场上按现货预期收购量做一定数量的卖出套期保值，小麦收获后将小麦注册成仓单，临近交割月时，如果期现货价差有利于平仓就平仓获利，否则就交割，从而规避风险，锁定利润，使农民的收益得到保障。

农户以订单进行入股分红，订单分优质强筋小麦和普通硬质小麦两种。对以优质强筋小麦西农 979、西农 889 的订单入股的，按高出市场价格的 7%左右进行核算；对普通硬质小麦订单入股的以高出市场价的 2%左右进行入股核算。入股的小麦均从 6 月下旬后进行收购。凡入股的小麦按折合人民币的金额进行核算，小麦销售后进行返本分红，最长时间不超过一年。年分红按不低于农村信用联社贷款利率 12%（把贷款收粮的这部分利率首先让给农户）进行核算。最高盈利分红比例不受限制。譬如 1 斤小麦当时的市场价格是 0.8 元，公司以高出市场价格的 7%左右进行核算，就是多 0.056 元，也就是说农户入股的优质强筋麦价是 0.856 元。假如入股 10 个月就返本分红，分到的红利最少是 0.0856 元，加本金 0.856 元，农户最终得到的 1 斤优质强筋麦价格最少是 0.9416 元。

公司之所以敢给农户承诺分红，是因为公司通过期货市场锁定了卖价，稳定了收益。以强麦 905 为例，最高价每吨是 2417 元，曾在 2100 元以上价位徘徊了 6、7 个月，公司在此价位入市进行卖出套保。扣除农户入股的小麦本金和红利每吨约 1900 元左右后，每吨还有 200 元的赢利，因此农户能够另外多分得一些红利。

陕西咸阳金利粮油贸易公司按照“订单+期货”的模式，带动农民以粮入股分红，农民出粮，公司出钱，把入股的小麦在期货市场套期保值，稳定了粮食企业的经营能力，拓展了农户粮食销售渠道，农民的种植收益和种粮积极性受到保护。公司的这一做法得到政府部门的认可，目前这一做法已经被写入省政府的有关报告，并将在下一步工作中进行大力推广。

2. 金粒公司开展保值订单，稳定农民收入

金粒公司利用小麦订单保证公司粮源、利用期货规避风险。在自身业务实现稳健经营并有所发展的同时，金粒公司增加了对农业及农民的反哺能力。2004 年公司将部分期货利润 43 万元分配给提供优质小麦的农户（近 3000 户），实现了收益的二次分配，将期货收益与农户利益有效衔接起来。延津县司寨乡李楼村农民董修宁一次获返利 244 元，他高兴地表示，售粮时公司出的订单价格就比市场要高，现在还有返利，真是想不到。在后来的发展中，金

粒公司把这种事后返利模式逐步完善为对符合期货交割标准的小麦在收购时加价1分钱/斤。

金粒公司不断完善订单收购方式，将收购订单粮逐步拓展为代农储粮、保值储粮、保值订单等多种形式，农民可以根据自己的需要自主选择：一是先将粮食存到公司，待日后认为价格理想时再进行结算；二是现款现粮，及时结算；三是与公司签订保值订单的农户，可以把粮食先存到公司，到9月份结算，结算价格为6、7、8、9四个月中的最高市场价格，确保农民能享受粮价上涨的收益。公司在减少资金占用的同时掌握了粮源，节省了三个多月的资金利息，通过在期货市场上套保来回避粮价波动的风险，同时解决了农民家中存粮品质下降和存储空间不足的问题。

金粒公司通过“公司+合作社+农户”和“订单+期货”相结合的方式，使河南省延津县的优质小麦订单履约率连年达到95%以上，取得了农业发展、企业农民稳定收入的效果。

3. 江苏粮食集团利用“订单+期货”稳定农民收入

江苏省粮食集团利用“公司+农户”、“订单+期货”的模式，带动白马湖及附近乡镇农民种植优质小麦，实现了农民收入稳定，种粮积极性提高。2004年，江苏省粮食集团公司与当地镇政府签订协议，组织全镇农民种植9023小麦，公司承诺按照市场价格加价40-50元/吨全部收购。协议签订后，镇政府迅速推广了9023品种，公司也履行承诺在收获季节按照协议高价收购，并通过期货交割和其他流通渠道销售。“公司+农户”、“订单+期货”使农民吃了一颗定心丸，农民不仅扩大了种植面积，也舍得增加投入了。当地农民表示，他们在播种前，要先到收购企业问清第二年收购什么品种，再决定种什么。目前9023号优质强筋小麦品种在白马湖及附近得到普及种植，仅此一项，农民每亩地就增收20元左右。2005年以来，当地成为了江苏省小麦收购价最高的地方，还带动周边的乡镇种植优质小麦品种并参与“订单农业”。在这一过程中，他们敢于采取比市场价高出40-50元/吨的浮动订单价格，是由于企业能够通过期货市场转移价格不利变动的风险，增强了粮企和种粮农民的合作关系。

4. 期货在保障小麦订单中的作用

上述企业之所以敢在小麦种植时就做出承诺，签订协议，重要的原因是在与农户签订种植收购合同前便在期货市场上提前以理想的价格卖出了小麦，实现了“先卖后种”，回避了风险，锁定了利润。

以金粒公司为例，该公司在小麦种植时与农户签订订单，非常明确地告知农户，只要农户按公司“供种、机播、管理、机收、收购‘五统一’”的要求生产出的小麦，金粒公司会以每斤高于普通小麦46分钱的价格敞开收购（同期，其他县的优质小麦经常混同普通小麦收购，并无明显差价），并承诺及时兑付现金。

以2006年度小麦生产为例，金粒公司在2006年10月底至11月初与农户签订了种植收购订单，签订订单时现货价格为1650元/吨，强麦709合约的价格基本是在1800元/吨以上，在这个价位，他们提前进行卖出，锁定了价格。在第二年6月份小麦收获后，期货价格下跌

至 1740 元/吨附近时买进平仓，实现期货盈利 60 元/吨，同时将购入的小麦以近 1700 元/吨的价格卖出，实现了稳定收入。

程好民说：“推行订单后，因为有订单企业为农民服务，农民可以安心在外打工，土地不撂荒了，收割时也不用回家，节省了路费。而我们订单企业的胆量，是期货给的，小麦期货使我们敢于与农民签订订单，走五统一道路。”

期货市场连接“小生产”与“大市场”的实质是通过涉农企业经营方式的创新（订单+期货）服务农业生产组织方式创新（如企业+合作社+农民），从而使期货市场为“三农”服务功能通过企业对农民的带动作用得以发挥。在期货市场带动下各地扶植发展一批涉农龙头企业，带动农户组织规模生产，并利用期货市场套期保值，回避风险，这对提高我国农业生产现代化，稳定农民收入具有重要意义。

目前优质强筋小麦期货已经上市 6 年了，对我国优质小麦生产起到了一定的促进作用，但农民对期货的了解仍很有限，直接或间接利用期货市场仍存在知识、资金、规模等多方面的限制，仍需要通过龙头企业的带动才能利用期货市场指导生产，规避风险。但大多龙头企业并未认识到期货对现货经营的重要性，不懂如何利用期货套期保值，因此，龙头企业广泛带动农民、农业参与期货、利用期货，从而使期现货联动的路还很长。

（四）小麦期货推动我国小麦产业化经营，促进农业现代化

小麦期货为小麦行业带来的是一个市场理念和市场意识。在小麦期货引导下，小麦产业链企业在一定程度上提高了对市场的意识，并将这种意识贯穿至每个相关环节，对小麦产业化经营起到一定的推动作用。

1. 小麦期货在一定程度上推动小麦产业各环节加强管理，提升小麦质量

小麦期货使很多企业意识到，立足中国现状，从小麦产业链各环节入手进行质量管理，是提高小麦质量的有效途径。强麦交割仓库所在地企业普遍意识到小麦后期管理对提升小麦质量的重要性，无论河南、河北、山东还是江苏、陕西，参与套保的企业普遍都会在小麦收购季节，通过检测对小麦进行分级，并分等级、分品种单独存放，提高小麦纯度和整体质量均匀性。

据金粒公司介绍，强麦期货的上市使他们加强了对小麦的后期管理，提升了小麦质量。强麦上市前，金粒公司经营优质小麦是所有品种混收、混存的。2003 年上市强麦期货后，公司通过交割了解到单收、单存可以提高质量，就开始加强小麦后期管理。公司购买了 70 多万元检测仪器，对小麦品质进行检测。一般他们会在小麦收购时就做品质调查，入库一半时检测一次，满仓后再检测两次。根据收购时的检测结果对小麦实行分品种分品质单仓存放，部分弥补了小麦生产中整体质量纯度不高、均匀性不够的问题。公司注册经营的“金粒”牌小麦由于内在品质好、一致性强，2004 年名列河南省首届十大名牌农产品之首，成为国内众多用粮企业的首选品牌，每公斤销售价格始终高于其他品牌优质小麦 2-4 分钱，实现了较好的经济效益和社会效益。

2. 小麦期货在一定程度上推动小麦生产规模化、标准化，有助于推动小麦产业化发展

优质小麦进入期货市场的关键是品质的统一性。在现行农村体制下，由农户分散种植经营，品种、品质混杂，质量难以适应期货市场交割标准要求，也难以满足面粉企业的需求。很多公司意识到小麦生产对于小麦质量提高的重要性，逐步将业务由下游、中游开始向上游延伸，实现小麦产业化经营。一些地方的企业通过“公司+合作组织+农户”、“订单+期货”的经营模式，一定程度上促进了优质小麦生产规模化、标准化，提升了小麦质量。

咸阳金利粮油贸易公司按照优质麦田的种植标准进行统一种植管理，保障了粮食质量。该公司通过组织订单生产，参与到农业生产过程中，首先从质量要求着手，挑选符合要求的品种，同时实行农田规模化、管理科学化、质量等级化。在这一过程中，金利公司搭建了信息、技术、资金、加工、储运、购销等诸环节的平台，让农户学会看着市场导向种地、卖粮，合理把握售粮时机。最终帮助农户安全、低成本地进入市场，实现农民传统“小生产”与现代“大市场”的有效对接。推动小麦生产的规模化，调整产业结构。

金粒公司除积极合理利用两个市场为小麦订单保驾护航外，还相继注册成立种业公司、农资连锁公司、食品加工企业，从事订单种植、农技服务、农资供应等系列化的产业化开发业务，打造一条优质小麦产业链，走小麦产业化经营之路。组织小麦订单时，他们从育种、种植、田间管理等方面进行资源整合，为订单农户提供产前、产中和产后一条龙服务，加大农资配送、市场信息等服务措施，提高订单农户科学种田意识、质量标准意识和市场经济意识，引导农民实现了优质小麦的规模种植，增加了小麦生产的科技含量和标准化，实现公司与农户双赢，推动了小麦产业化发展进程。2008年，金粒公司直接供种的订单面积28万亩，均为郑麦366品种。金粒公司被省政府确定为全省农业产业化重点龙头企业，企业竞争力和辐射带动能力明显增强。通过期货市场，金粒公司提高了把握市场的能力，市场竞争力不断增强，形成麦业、种业、肥业、面业“四业”并举、集团式发展的格局。

3. 小麦期货可推动订单农业发展，一定程度上减少种麦支出，提高农民科学种田水平

小麦订单生产给小麦经济带来的影响是多方面的，提高了生产中的科技含量，种子化肥农资等可以享受到规模优惠价格，通过节支又增加了农民收入，规模化又提升了质量的均匀一致性，可以卖到更好的价格等。

延津县金粒小麦协会算了一笔帐，通过金粒公司的带动，河南延津县农民科学种植管理优质小麦，节约了成本，提高了质量，增加了收入。其中生产环节节约种子5公斤/亩，节约种子款10元/亩；配方施肥节约20元/亩；统一用药节约5元/亩，合计节约成本35元/亩；收购环节实行优质优价，每公斤较市场价高0.10元，增收40元/亩；事后订单履约奖励每公斤0.03元，增收12元/亩；良种良法增产50公斤/亩，增收100元/亩；符合期货标准每公斤奖励0.02元，增收8元/亩。按每亩产粮400公斤测算，亩均增收190元。这一数据大大超过国家补贴金额（2008年河南85元/亩补贴）。

4. 小麦期货有助于推动农民专业合作组织发展，提高农民的组织化程度

农村经济合作组织是小生产与大市场有效对接的桥梁。中央关于推动“三农”工作的一号文件多次提到发展农村经济合作组织，提高农户组织化程度。

强麦期货对农民经济合作组织的发展壮大起到了一定的推动作用。在河南新乡，以金粒公司作为发起人，以各乡镇粮管所为分会，吸收县内外 410 个村的 500 多名小麦生产能手为中心会员，共同成立了金粒小麦协会。通过组织小麦订单生产，在增加协会会员收入的同时，小麦协会的地位得到了巩固和发展。程好民介绍，金粒公司在与协会的中心会员签下订单后，由中心会员联系指导每个农户，负责优质小麦种、收、售的全程产销活动，保证了订单小麦成功的同时，实现了农民收入增加、农业结构调整、农业科技进步，农民组织化程度提高。

不可否认的是，小麦期货与农民组织联系起来目前仍只限于将农民组织起来进行规模生产，以实现小麦品质提高，距离农民组织自身能够寻找市场、参与市场仍有相当距离，因此，需要政府、行业人士推动农民组织的发展与成长。

“三农”工作是一项系统工程，需要各方面配合和努力。更深入推动期货市场服务“三农”，需要生产、贸易、信贷、税收、监管和信息传播等各个环节的规范和引导。同时，期货市场作为在市场经济条件下服务“三农”的一种工具，只有其各使用主体高度重视，并做出科学合理决策，才能发挥更大作用。郑商所将不断总结经验，分析问题，结合“三农”工作的新情况和新需要，立足期货市场的新发展，以市场建设为基础，以功能发挥为依托，探索期货市场为“三农”服务更有效的途径和方法。今后，郑商所将投入更多的人力、物力、财力，将期货市场服务“三农”工作做深、做实、做细，为农村社会经济的发展，为“三农”问题解决做出应有的贡献。

第二部分 典型案例

延津模式——强麦期货助推“小麦经济”

河南省延津县是小麦的主产区，多年来，当地企业一直通过期货市场套期保值，转移价格波动风险。河南金粒麦业有限公司（以下简称“金粒公司”）在当地县政府的引导和支持下，在长期的经营实践中，探索出一条“公司+专业协会+农户”和“订单+期货”的经营模式，将小生产与大市场紧密联结了起来，在实现企业利润增长的同时，促进了当地小麦种植结构优化，提高了当地农民的组织化程度，带动了当地农民收入的增长，形成了小麦经济发展的“延津模式”。

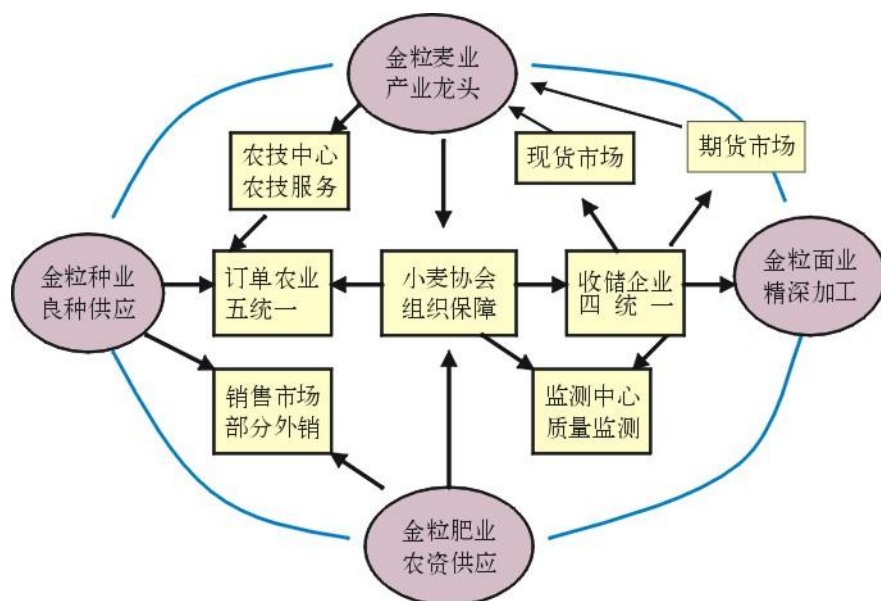
一、河南金粒麦业有限公司基本情况

金粒公司前身是由延津县粮食局牵头，整合基层粮食企业组建成的一家国有粮食购销企业。在县政府的引导和推动下，按照“组织千家万户小生产、共闯千变万化大市场”的基本思路，2002年金粒公司发起创办了河南金粒小麦协会，吸收有影响、懂科学、会管理的运销专业户和“种麦能手”参加，通过550多名中心会员（以行政村为单位，每村选择1-2名诚实守信、责任心强、具有一定组织领导和协调能力、在群众中具有较高威信、会管理的农民为中心会员），与全县10万余农户签订订单，实行“五统一”（统一供种、统一机播、统一管理、统一机收、统一收购）管理，提供从种植到收购的全程服务。根据国有粮食流通体制改革要求，金粒公司于2008年11月完成改制，实现“国退民进”，成为一家民营企业。

在长期的经营实践中，金粒公司实现了优质专用小麦生产标准化、布局区域化、营销现代化和运作产业化，在国内同行业中实现了“五个第一”：第一家注册原粮商标；第一家出口食用小麦；第一家由企业发起成立农业专业合作组织；第一家在大宗农产品方面对农民进行二次分配；第一家制定优质专用小麦无公害生产标准并组织实施。

二、延津模式的组织和经营

金粒公司在发展过程中，由单纯的原粮经营模式不断向上向下延伸，形成种业、肥业、麦业、面业并举的集团格局。延津模式的实际运行图如下所示：



金粒公司成功实现了对农民种植小麦的“五统一”管理，克服了分散的一家一户的种植习惯，引导农民实现了优质小麦的规模种植，并借助小麦期货实现了订单农业的高履约率。

金粒公司在通过协会与农户签订《优质专用小麦种植收购订单》时承诺，农户按公司“五统一”的要求生产的小麦，金粒麦业公司会以每斤高于普通小麦4到6分钱的价格敞开收购，并及时兑付现金。

金粒公司之所以敢在小麦种植时就作出承诺，重要的原因是金粒麦业公司在与农户签订合同前便在期货市场提前以理想的价格卖出了小麦，从而实现了“先卖后种”，提前锁定了利润。

三、延津模式中各组成要素及其功能

延津模式有公司、协会和订单农户三大构成要素。协会在其中发挥联姻搭桥、产品交易、信息交换、技术服务的中介作用；农户直接从事标准化生产；金粒公司则起到统领及核心作用，也是此模式与期货市场发生关系的通道。金粒公司的作用可简单概括为以下几方面：

（一）通过协会联结分散的农户

为了强化农户的合同意识，提高履约率，金粒公司在每年的麦播之前都要通过协会550名中心会员与10万余农户签订订单。小麦订单中要明确的事项主要包括产品数量（以亩为单位）、品质要求、价格确定方式、交售时间及验收方式、价款结算方式以及双方的违约责任等。

（二）提供农资并进行技术指导

为了保证产品质量，金粒公司通过协会向农户提供包括种子、化肥、农药、技术指导等在内的服务。具体地，金粒公司给农户提供优质良种（2008年为5000多吨，2009年计划10000吨），确保优质小麦生产达到种子原种化，以不高于市场价的价格水平向农民配送种

植订单小麦所需的肥料（2008年1万吨）和农药（2008年约20-30吨）。相应地，农户也向金粒公司承诺：第一，按照公司指导的技术措施进行农事操作；第二，连片种植，确保优质小麦的品质不退化；第三，足额上交所产优质小麦；第四，小麦收获时，单收、单打、单晒、单放，绝不混杂。

（三）实行两种订单，建立双层利益联结机制

金粒公司在1998年开始进行订单农业，2001年以前采取固定订单的方式（一直在60-70万亩），由于农作物生产周期较长，不确定因素较多，签订订单的价格和第二年收获时的销售价格往往存在较大差距，因此当时订单的履约率比较低。经过不断探索，金粒公司分别从2001年和2004年开始采用浮动订单和保值订单，提高了农户的履约率，降低了企业原料不确定的风险。

浮动订单。浮动订单即浮动价格订单，它以收购时小麦现货市场价格为基准，在基准价格基础上向上浮动5-6分/斤（近年基本上在40多万亩）。浮动订单避免了订单价格可能明显低于销售时的市场价格、也可能明显高于销售时的市场价格的情况，给予农户超过市场价格的稳定收益，农户自然愿意履约。

保值订单。考虑到在集中的收获季节，农户可能因为销售价格上涨而出现惜售心理，金粒公司从2004年开始采用保值订单。保值订单以浮动订单为基础，增加了灵活措施。如果农户在销售小麦时不急于用钱，可以在交收小麦后，等到10月份回笼资金，小麦价格按照6、7、8、9月份四个月的最高价进行结算。如果农户在8月份急于变现，那么可以选取6、7、8月份三个月的最高价进行结算。这种作法带来两方面的好处：一方面，农户可以享受到4个月内价格上涨带来的好处；另一方面，在保值订单下，企业可以先收货后支付资金，减少资金压力。对于在保值期间小麦价格变动带来的风险，公司借助期货市场进行规避。近年来公司保值订单小麦在5万亩左右。

浮动订单和保值订单一方面使农户避免了销售价格波动带来的风险，另一方面，企业也可以通过这种方式进行规模种植、标准化生产，获得品质稳定、货源可靠的优质小麦，极大降低了农户不履约给企业带来的风险。

（四）通过两个市场，转移价格风险获取稳定收益

在浮动订单和保值订单下，80%-90%小麦价格波动风险由农户转移到公司，公司成为风险的主要承受者。为了转移相应的风险，金粒公司积极参与期货交易，既借助套期保值交易转移现货价格风险，还选择适当时机，借助期现套利获得无风险收益，为公司订单上“保险”。

金粒公司进行期现套利时，首先计算小麦的交割成本（大概为150元/吨），再计算持仓成本（大概1个月增加70元/吨）。当小麦的基差为每吨-200元时，期现套做就赢利。再将经营小麦的现货收益考虑进来（一般为150元/吨），因此，当基差达到-350元/吨时，就可以实现期现货市场的无风险套利。金粒公司一般在该基差范围内，才进入期货市场进行期现

套利。

金粒公司通过和大企业合作来应对期货价格变动带来的风险。其具体做法是，金粒公司负责标准仓单注册，对方负责期货交易，承担保证金变动风险，一方出货一方出资，实行强强联合，且双方在基差达到合适范围才入场交易，实现了稳定的低风险收益。

通过期货市场套保或套利，金粒公司获取稳定收益，实现了对农民的二次返利。2004年收获小麦后价格大幅度上涨，金粒公司在期现货市场上获利不菲。考虑到订单农户的利益和订单农业的长远发展，金粒公司将期货市场的部分盈利43万元分配给提供优质小麦的农户（近3000户），实现了收益的二次分配，将期货收益与农户利益有效衔接起来。司寨乡李楼村农民董修宁一次获返利244元，他高兴地表示，售粮时公司出的订单价格就比市场要高，现在还有返利，真是想不到。在后来的发展中，金粒公司将这种事后返利模式逐步完善为公司收购时直接给符合期货交割标准的小麦加价1分钱/斤进行。

（五）实行灵活的产品交售方式

金粒公司收购订单小麦主要是采取中心会员上门收购，再向公司集中交售的方式。中心会员组织订单农户售粮具体有三种形式：一是由中心会员到购销企业预约统一收购时间，购销企业根据各村情况分村排日，分品种、分级别单仓收购。收购日期一旦确定，中心会员就对本村的订单农户逐户上门，组织统一收购，督促订单履约。一般来说，中心会员平均收购量在100吨左右，多的可在500吨左右。订单农户在中心会员的组织下，集中时间卖粮，方便了检验和结算程序，减少了等待时间，而且在定等定级、过磅称量等环节让农民满意放心，确保优质优价、增产增收。二是中心会员根据统一的定价先在村内设点收购，然后再到企业集中交售。三是对于家中有困难的订单户，中心会员上门服务，帮助搬运，使他们不出家门就能解决售粮问题。

四、期货市场在延津模式中的作用

（一）金粒公司参与期货情况

金粒公司每年优质小麦现货经营量一般在10万吨左右。2003年前利用硬麦期货套期保值，2003年郑商所强麦期货上市后开始利用强麦期货套期保值。进行期货套期保值时，金粒公司风险控制意识很强，一般会将优质小麦经营量的1/3左右注册为期货仓单，然后选择合适月份及价位卖出套保，一般在1、5、9、11四个月份操作。如果价格回落，公司会将期货合约平仓，另外寻找合适月份进行套保，这种情况下，公司一般会操作2-3次，最后将仓单交割；如果价格不回落，公司会进行交割，了结头寸。在2006年之前，公司期货套保由自己操作。2006年后，因国家政策及公司改制造成的资金原因，先后与中粮及中储粮合作进行套保，并组织一些仓单进行交割。2007年交割1.5万吨，2008年因价格原因未注册仓单，2009年拟注册仓单1.5-2万吨。

（二）期货市场在延津模式中的作用

谈到期货市场在延津模式中的作用，金粒公司董事长兼总经理程好民说：“我们的一切行为都与期货有关。”

1. 强麦期货价格提供了权威的价格信号，使公司经营有了航向标

程好民认为：“强麦期货上市之后，企业能够提前了解第二年小麦上市时的市场供需，并提高对未来的价格判断能力，在期货价格合适的时候可以通过期货市场提前卖出，在小麦还没有收获的时候就能够锁定利润，规避价格回落的风险。强麦期货为我们的订单小麦上了个‘保险’。”

公司副总经理周新福说：“在现货贸易时我们每次都参考期货价格，使自己处于有利地位。”如2008年4月，周口益海粮油有限公司欲从他们那里购买4000吨小麦，出价0.895元/斤，此价格已经高于市场价。而金粒公司以其订单小麦品质一致性好，能达到期货交割标准为由（当时的期货价为0.96元/斤，扣除交割费用后为0.91元/斤），坚持提价销售，最终以0.91元/斤卖给对方（从期货交割角度看，买方以0.91元/斤价格买进也合算），比优质小麦市场价格（0.88元/斤）高出每斤3分钱。

2. 强麦期货使公司有效转移价格风险，为小麦订单保驾护航

程好民认为：“如果没有期货这种规避风险的工具，企业经营往往会被绑住手脚，规模也不敢做大。在多年的经营中，公司在期货市场逢高提前卖出小麦合约，总体来说比在现货市场销售收益更大。利用期货市场不仅规避了风险，还成为公司的盈利增长点。”参与强麦期货之后，金粒麦业改变了以往先盲目生产再找市场的做法，转变为先通过期货市场“签订”大订单，再组织农民生产、签订小订单。引进优良品种，实施标准化生产，加强了“小生产”与“大市场”的对接。“通过将部分小麦注册为期货仓单，公司不仅将一部分现货以理想价格销售出去，而且由于有期货仓单垫底，公司进行套保时无后顾之忧，不再担心基差风险。有了期货，公司做产业化的信心也增强了。”“有了订单农业后，农民可以安心在外打工，也不撂荒了。收割时间，也不用回家，节省了路费，因为有订单企业为他们服务。而我们订单企业的胆量，很大程度上是期货给的，也使我们的经营多了渠道，敢于与农民签订订单、走‘五统一’道路。”

如何评价企业套期保值的效果，“延津模式”的创始人之一，河南延津县粮食局副局长许国芬认为，评价企业套保效果不能单纯看某一单交易，而应从长期来观察。她说，企业经营者应从深层次理解期货运行机制，研究如何利用好期货，如何使期货与现货联系得更加紧密，利用好期货会给现货经营提供更大的空间。

3. 强麦期货使企业更加重视质量管理，提高了经营效益

强麦期货推出前，没有一个公认的优质小麦检测标准，无法衡量一种小麦属不属于强筋小麦。生产出来的优质小麦没有单收、单存，更谈不上单销了。优质小麦很难卖出好价格，种粮农民对优质小麦并不认可，推广难度很大。强麦期货推出后，给市场提供了一个标准，通过流通、加工企业的使用，进一步认可了这个标准，优质小麦销售价格也大幅提高，农民

种植积极性高涨。

2004年,金粒公司小麦收购量突破1.6亿公斤,经营量达到5亿公斤,实现了较好的经济效益和社会效益。“金粒”牌小麦由于内在品质好、一致性强,2004年名列河南省首届十大名牌农产品之首,成为国内众多用粮企业的首选品牌,每公斤销售价格始终高于其他品牌优质小麦2-4分钱。金粒公司被省政府确定为全省农业产业化重点龙头企业,以其订单种植、农技服务、农资供应等系列化的产业开发业务,企业竞争力和辐射带动能力明显增强。

为更好地把握小麦质量,金粒公司还花70多万元购买了检测仪器,对小麦品质进行检测。一般他们会在小麦收打时就做品质调查,入库一半时进行检测一次,满仓后再检测两次,以指导经营。对检验后达到期货标准的,要么走期货交割,要么卖给合作伙伴做期货,要么以高价卖现货,大大提高了公司效益。“公司近几年优质小麦年收购量在1.2亿公斤左右,每斤最低因期货提高1分钱,这样就多收入240万元以上。”周新福这样计算。

五、延津模式的效果分析

金粒公司采取小麦订单收购模式,通过期货市场和现货市场共同运作,在很多方面发挥了积极作用。

(一) 促进小麦结构调整,提高小麦质量

通过公司的引导,当地农户种植优质小麦的积极性得到提高,从而有效引导了当地小麦品种结构的调整,促进了当地优质小麦的推广。据介绍,延津县耕地面积85万亩,常年小麦种植面积75万亩,其中优质专用小麦达65万亩,良种补贴面积54万亩,订单种植面积占80%,订单履约率保持在95%以上,2008年优质专用小麦产量约25万吨。延津县逐渐完成了小麦品种的更新换代,实现了小麦优质化、专用化,并率先被农业部确定为优质强筋小麦生产示范基地县。

1. 期货市场有利于小麦品种的选择和淘汰

期货合约给出了明确的质量标准和要求,且这一标准得到面粉厂的认可,这使他们在品种选择上非常容易。结合国家对所有小麦的托市政策,他们选择小麦品种时,方向明确,选择产量高品质又好的品种进行生产。河南延津金粒小麦协会秘书长郑南武说:“郑麦366品种,生产出来的小麦能达到期货交割标准,又能达到面粉厂需求,生产再多,市场都能消化,公司现货经营能打开销路,有助于我们的小麦生产及经营形成规模和产业。这也推动育种部门的小麦育种选择主动向这一目标靠近,并对达到此种标准的小麦品种进行推广。”周新福说:“公司在种植小麦时,也是参考期货的标准来种植。豫麦34,这几年之所以被淘汰,就是因为其面筋一直在30%以下,达不到期货标准30%。厂家虽认可,但达不到期货标准,就少了一条销售渠道,因此,必然被淘汰。而郑麦366不仅产量高,正好符合期货标准,而且厂家也认可,所以种植面积是最大的。”河南农科院郑麦366的育种专家吴政卿,在手机铃声中提示的就是他的品种能达到期货标准,以此推广其品种。由于优质小麦种植品种较为

统一和集中，达不到强麦期货交割标准的小麦迅速被淘汰、被取代。

2. 期货市场有利于规模种植，有利于定价

单纯现货经营是以面粉厂需求为导向的，而面粉厂一般规模较小，以此为依据生产出的小麦并不能得到其他面粉厂的认可，因此，小麦生产不易形成规模。举例说：“过去某一南方的面粉厂希望我们能供高优 503 品种的小麦，但只能消化一到两个乡的小麦产量。如果大面积种植一个品种就消化不了，这样就必须种多个品种适应不同需求。种植品种过多，质量下降，规模化及产业化更不能指望。”金粒麦业董事长程好民说：“03 年强筋小麦期货上市，相当于出台了标准，也统一了标准。在与面粉厂定价时，既参考面粉厂的出价，更参考期货价格。特别是品种指标高的，更要按期货定价。如果厂家给的价格低，就在期货交割。有了期货就敢大规模种植优质小麦，因为有了现货和期货两条渠道销售。”据介绍，2007 年，郑麦 366 种植面积 168 万亩，2008 年已经推广到 500 万亩，估计 2009 年将推广至 1000 万亩。另据了解，02 年以豫麦 34、47、9023 为主；03、04 年豫麦 34 面积最大，后因面筋不理想，达不到期货标准，逐步减少了种植；05-07 年，主要种植 366、503、9415；08、09 年郑麦 366 占到三分之二。

3. 期货有利于小麦整体质量提高

除前面介绍的加强对小麦生产环节管理利于质量提高外，公司还加强了对小麦的后期管理，提升小麦质量。2003 年前，公司经营优质小麦是所有品种混收、混存的，由于品种混杂，整体质量不均匀、不一致，体现不出优质优价。2003 年强麦期货上市，根据强麦期货交割标准，各品种必须单存单放，公司了解到单收、单存可以提高质量，就开始加强小麦后期管理，对小麦实行分品种单收单存，提高小麦整体质量均匀性和一致性，受到面粉企业的欢迎。

（二）增加了农民收入

金粒公司不仅从事小麦流通经营，还涉足小麦生产。从小麦生产时种子的选用，到小麦生产过程中技术指导，再到小麦收获的单收、单打、单存，将小麦经营做成小麦经济发展的系统工程，从而在多个环节保证了农民增收。

金粒公司在 2006 年国家小麦实行最低收购价以前，主要经营优质小麦。因当时可以很方便地从农业发展银行贷款，而公司优质小麦订单发展较好，且已经创出品牌，加上利用期货市场套期保值，经营状况较好，年经营量可达 20 万吨，金额 1 亿元。市场上，同样品质的前提下，金粒小麦价格比无品牌小麦每斤高出 1 分钱以上，仍然供不应求，有 40 多家实力强、信誉好的中粮下属企业、知名民营企业、三资企业与他们结成了长期稳定的合作关系。2007 年后，因国家托市收购，垄断粮源，拍卖成为现货企业采购主渠道，原来的一些客户渐渐不再来往。但公司一直坚持进行优质小麦的经营业务，通过公司优质优价的收购，也带动了周边优质小麦种植农户收益的增加。

如滑县种植藁优 9415 较多，但 2007 年以前该品种小麦价格一直较低，不能达到优麦优

价。2007年，金粒公司与中粮合作组织期货仓单，收购了7万吨优质小麦，当时到该县收购时现货价0.78、0.79元/斤，但金粒公司认为该品种能够达到期货标准，于是参考期货价格定价，在他们的带动下，该品种的小麦收购价格很快上涨至0.82元/斤，而普麦的价格为0.71元/斤；2008年该品种收购价为0.92、0.93元/斤，普通小麦价为0.83、0.84元/斤。因此，提高了农民种植优质小麦的收入。由于他们有期货意识，按期货定价，给农民带来了实惠。在此之前，农民只能把优质麦当作普通麦来卖，只能按面粉厂的出价来销售。

另外，“五统一”提高了生产的科技含量，节约了生产成本，加上公司的奖励，明显增加了农民收入。根据延津县金粒小麦协会提供的一份数据，通过金粒集团带动，河南延津县农民科学种植管理优质小麦，节约成本，提高质量，增加了收入。按每亩产粮400公斤测算，亩均增收190元。这一数据大大超过国家补贴金额（河南农民85元/亩）。具体如下：

生产环节每亩节约成本35元/亩；节约种子5公斤，折款10元；配方施肥节约，折款20元；统一用药节约，折款5元；

优质优价每公斤较市场价高0.10元，共40元；

订单履约奖励每公斤0.03元，共12元；

良种良法增产50公斤，共100元；

符合期货标准每公斤奖励0.02元，共8元。

（三）促进了农业科技的推广利用，提高农业生产效率

金粒公司通过向订单农户提供产前、产中和产后服务，提供农资配送（种子、专用化肥、农药等）、市场信息服务等，建立了切实有效的农业科技培训制度，解决了农业科技和田间管理技术到达农户“最后一公里”的问题。

延津模式探索了一条有效的农业企业、农业科研机构、农民、质检机构与期货市场协调运作的路径，打破了小农生产方式，也引导农民增强了科学种田的观念、质量标准意识和市场经济意识，促成了农业生产经营的现代化，促进了农业经济的发展。

六、延津模式的成功经验

延津模式将分散的农户组织起来进行优质小麦订单生产，通过期货规避订单农业价格风险，实现小麦规模化、产业化经营，达到农民增收、农业增效的目标，金粒公司在运行过程中也取得了稳定的经济效益和社会效益。延津模式的出现得到了农业主产区省政府认同和国内重要媒体的积极关注。河北、安徽、江苏、湖北、辽宁、吉林、黑龙江、广西等省、自治区先后派人到延津考察学习，河南省组织各地政府人员到延津考察学习，中央电视台、新华社等重要媒体多次到延津采访和宣传延津利用期货市场的经验。

总结延津模式的成功之处，程好民认为：“延津的优质小麦订单能够取得成功，一个重要的原因是运行中有相应的人、财、物，把分散的小农户组织起来，并运用期货进行保险。延津金粒公司小麦协会的会员网络，能够把分散的农民组织起来，推广优质品种，进行技术

指导和统一管理，这主要应该感谢县政府在当初推广优质小麦时对他们的大力支持；而在后续的发展中，公司还能继续很好地以这种模式稳定经营，与公司利用期货稳定经营与农户的利益联结上舍得投入、能够较多地反哺农民有很大关系。”

第三部分 一般案例

一、发现价格案例

案例一：利用期货进行中长期布局（2008年）

江苏永友粮食公司是一家专业从事小麦流通经营的公司，公司定期跟踪期货价格走势，通过分析期市反映出的信息为集团的现货经营提供决策依据。公司负责人表示，抛开一些资金面的因素，公司决策者会分析小麦期货价格涨跌的原因，这些因素包括天气和国家政策等等。期货市场是一个信息通道，期市投资者会深度地挖掘影响价格波动的题材，因此通过期货市场“各种因素会反映得更早一点，比现货面接收到的信息会更快一步”，从而对企业经营起到参考作用。

公司通过郑州小麦价格情况，对未来行情做出判断，有利于公司进行中长期布局，进行战略性经营，而不是一边买一边卖，充当搬运工，搏得有限的劳务费。没有期货的指导，公司经营无法做成规模经营，更不要谈企业积累与发展。永友公司正是通过对期货行情的分析与了解，不断修正经营库存与销售时机，经营工作积极、主动，在过去的几年取得了长足的发展，2008年购销总量超过70万吨，成为当地知名的麦业公司。

点评：期货交易可以带来现货交易所无法比拟的信息量，对现货贸易的帮助非常明显，使现货企业做贸易摆脱了凭感觉行事，增加了理性与分析，对规避风险、把握机会作用明显。

案例二：小麦期货价格已成宏观调控重要风向标（2006-2007年）

强麦709合约于2006年9月22日挂牌上市，随即走出一波波澜壮阔的上涨行情，价格从挂牌当日的价格最低点1680元/吨起步，至11月22日达到最高点2036元/吨，价格涨幅达21%。上涨原因一是最低收购价政策托市，农民手中余粮不多，而面粉厂采购需求增加，小麦市场供求关系出现偏紧，价格上涨；二是秋播期间，小麦主产区出现了干旱少雨天气，小麦旺长情况比较严重，生长情况不容乐观；同时国际上小麦产量及库存双双下降，价格高企，对国内小麦价格形成拉动。

面对小麦价格上涨势头，及供求偏紧状况，自11月份开始国家有关部门开始向市场投放托市粮。受此影响，自2006年11月23日开始，强麦期货价格便开始振荡走低，踏上漫漫熊途，至2007年6月27日出现最低点1723元/吨，跌幅15.37%。其中有2次较大反弹：

12月7日至12月25日，国际市场小麦、玉米等库存进一步降低，而供给并未出现好转，供求矛盾更加突出；同时各国对于生物能源的扩张使需求结构有了变化，由此打开上涨空间，全球谷物价格牛市对强麦价格形成支撑；国内尽管小麦拍卖持续进行，增加了市场小麦供给，但由于节日来临，面粉需求增加，小麦供应依旧紧张，受此影响强麦期货价格也由1842元/吨上涨到1958元/吨，涨幅6.3%。随后，随着市场拍卖活动的进行，供求关系有了改善，小麦拍卖成交率及成交价格出现下滑，强麦期货价格再度回落。

点评：从此案例可以看出期货市场发现价格功能的实现。小麦期货通过公开、公平、公正的市场机制形成了具有权威性、真实性、连续性、预期性的小麦未来价格，具有一定的前瞻性。这种前瞻性对于国家进行宏观调控特别有用。因为现实世界中，宏观政策的调控都有滞后性，一般都是在政策出台几个月之后，政府所想要调控的领域才会对调控政策做出反映，这时往往情况已经发生了变化，不能达到政策出台所想要的效果。但期货市场由于反映的是未来的价格，譬如目前是 2007 年 7 月份，盘上最活跃的月份是 801 合约，也就是 2008 年 1 月到期的合约，这种时间差正好弥补了宏观政策调控的不足，可以使政策即时发挥作用，达到国家调控的目的。

案例三：江苏省粮食集团利用期货价格信号引导小麦种植和销售（2006 年）

江苏省粮食集团积极利用期货市场提供的价格信号指导、规划新粮收购。近两年连续在合适产地，对照郑州商品交易所交割小麦要求组织收购。各类粮食企业对 2004 年度粮价剧烈波动记忆犹新，对小麦价格未来走势摸不透，在夏粮收购时难免有些顾虑。他们抓住这一机会积极入市收购小麦，以富有竞争力的价格及时足量收购优质小麦，有力支持了储备粮轮换工作与期现套利业务的开展。连续几年于同一区域收购优质小麦，该公司在取得丰厚利润的同时也获得了良好的社会效益。由于该公司收购小麦时出价比别人高，所以，富有竞争力。农民种粮收益提高后，纷纷改种优质小麦，以保证来年小麦卖得出、价格高。这样，形成了一种良性互动局面，即优质小麦出价高，农民积极种植；优质小麦面积增加后，该公司就可以收购到更多、更好的优质小麦，为以后的经营工作打下坚实的基础。

2006 年，该集团公司收购的优质小麦 2 万余吨，尽管只占当年小麦收购量的 16%，但是，这些成功尝试，不仅激发了他们加大力度投入新一年的优质小麦收购热情，而且在增加集团公司经济效益的同时，为新农村建设、为农民增收做出更大贡献。

点评：期货市场最基本的功能是规避风险、发现价格。现货企业不仅能利用期货市场规避风险，锁定利润，而且利用期货市场传递的及时价格信号能有效引导种植，取得更大收益。

二、套期保值案例

案例一：卖期保值，保护订单（2008 年）

某粮油公司 2008 年在新乡实施优质强麦订单农业。由于 6 月份国际小麦市场价格短期见顶后持续下跌，我国小麦进口成本不断降低；我国临时进口小麦拍卖成交量下降，市场预期拍卖价格下调；主销区美国硬麦进口成本低于国内同级品种 150 元/吨，国内优质麦竞争优势下降，强麦现货价格上行困难。为锁定风险，该公司决定在期货市场 1001 合约对部分采购量套期保值，在履行订单合同以 1920 元/吨收购的同时，在郑州商品交易所 2150 元/吨的价格卖出 300 手，8 月中旬现货价格持稳，临时小麦收购政策执行积极，国内小麦现货价格持稳，优质麦收购价报 1940 元/吨，后市看跌疑虑消除，于是以 2120 附近买入平仓。该公司实现现货盈利 $1940-1920=20$ ，期货盈利 $2150-2120=30$ ，按照期货对应的手数核算，

合计盈利= (20+30) × 3000=150000 元。

可以看出该公司通过对市场信息的把握和市场趋势的判断,在担心潜在问题时,实施套期保值,在疑虑消除时,及时平仓。与严格的卖出保值(以现货商品数量相等,交割日期也相同或相近的该种商品的期货合约,当该套期保值者在现货市场上实际卖出该种现货商品的同时或前后,又在期货市场上进行对冲、买进与原先所卖出的期货合约,结束所做的套期保值交易)有所差别,保值交易不以教条严格执行,在现货经营中要灵活运用。

点评: 卖出保值能够回避未来现货价格下跌的风险,经营企业通过卖出保值,可以使保值者能够按照原先的经营计划,强化管理、认真组织货源,顺利的完成销售计划。同样,卖出保值所付出的代价是保值者放弃了日后出现价格有利时获得更高的利润的机会。

案例二: 期现价差交易 (2008 年)

在小麦交易中期货价差中部分需参考的固定成本包括以下几部分:

(1) 交易所收取的交易手续费 0.5 元/吨。

(2) 包装物及麻袋价格规定如下:

目前交易所规定优质强筋小麦仓单麻袋价格为每张仓单 140 元。包装物随标准仓单一并结算。麻袋费由买方支付。目前实际麻袋费用每张仓单 600 元。自 2011 年 1 月合约起强麦包装将取消,实行散粮交割。

(3) 运输成本: 收货地点到交割仓库的运输费用,或仓库距买方需求地的运输费用。交割库一般在主产区,省内运输费用一般为 30 元/吨。

(4) 入库费用,省内注册一般按汽车运输核算。

(5) 检验费: 优质强筋小麦 2 元/吨。

(6) 仓储费: 优质强筋小麦为 0.3 元/吨/天。

(7) 交割手续费: 买、卖双方各自负担的交割手续费, 10 元/张。

(8) 增值税

计税价格: 交割配对日结算价,而非建仓价。这个价格可能高于建仓价,也可能低于建仓价,即可能多交税,也可能少交税。之所以按配对日结算价计税,是因为最终配对双方的建仓价是不同的,而计税价格必须相等。比如: 买价为 1500 元/吨,交割结算价为 1600 元/吨,则增值税= (1600-1500) × 13% / (1+13%) = 11.5 元/吨。

(9) 资金利息: 根据银行贷款基准利率为依据核算。

上述费用中,固定费用=交易费用+交割费用+质检费用+运输费用+入库费用+包装物价差=0.5+2+2+30+10+60-14=90.5 元。

案例: 2008 年 3 月份,国内强麦期货价格指数 2242 点,主产区现货平均价格 1816 元,基差 426 点,主力交易合约 809 合约收盘价 2275 元, 2275-1816=459 元,前面我们所核算的基差固定费用为 90 元,9 月合约对 3 月交货期为 6 个月,市场仓储费用与利息成本约为 120 元,合计成本 210 元,预期收益=459-210=249 元,年收益率高于 20%,对于小麦产业链

经营中该收益诱惑力较高，将吸引储备库、贸易商、投机资金参与仓单注册（2007年年底郑州商品交易所优质强筋小麦仓单 11261 张，2008 年 5 月底优质强筋小麦仓单合计 20093 张）。3 月份北京某粮油公司，根据对我国小麦供需结构长期供大于求的判断，决定于 2250 附近抛售强麦 809 合约 1000 张，并着手采购现货 5000 吨；3 月底现货价格维持 1816，809 合约跌至 2050 附近，基差跌至 234 与 210 元的成本一线，该公司以 2050 均价平仓 500 张，并逐步销售现货，同时以现货销售进度平仓期货相应合约。该交易也是期现套利的典范。

点评：期现价差分析和相关交易与基差有所相似则目前在国内市场较为广泛应用。我国强麦期、现货市场之间的价差主要有仓储费、利息、运输费用、麻袋差价、交易交割费用、增值税差、投机炒作等因素组成。

案例三：套利交易（2008 年）

根据强筋小麦期货 2008 年 901 合约与 809 合约价差走势图，2008 年 5 月份，郑州某粮油公司 2066 买入 809 期货合约 200 张价格 2066 元/吨，卖出 901 合约 200 张价格 2189 元/吨，价差 123 点，通过套利交易系统以 -123 点报入成交。两合约间正常跨月成本=交易手续费+交割手续费+仓储费+增值税+资金利息=2+4+36+14.15+40=96 元，预期最低盈利=123-96=27 元/吨，由于郑州商品交易所对于跨期套利持仓收单边保证金，按照 10%的核算为 210 元/吨，无交割情况下，最低收益率=12.8%，如果价差不回归，交易按照正常接收仓单，年收益率约为 3.9%，高于银行活期存款利率。2008 年 8 月份，809 合约报价 1932，卖出平仓 200 张，901 合约报价 2024 买入平仓 200 张，价差 92 点，通过套利交易系统以 -92 点报入成交，实现盈利=1932-2066+2189-2024=31=-92-123=31 元/吨。

点评：套利是指期货市场参与者利用不同月份、不同市场、不同商品之间的差价，同时买入和卖出不同种类的期货合约以从中获取利润的交易行为。在期货市场中，套利有时能比单纯的长线交易提供更大、更可靠的潜在收益，尤其当交易者对套利的季节性和周期性趋势进行深入研究和有效使用时，其功效更大。

案例四：利用期货管理库存，降低资金成本（2007—2008 年）

江苏永友公司在进行小麦经营时，不断参照期货市场，发现商机无限，参与操作机会很多。与现货市场相比，期货市场保证金制度可以节约很多资金。如在期货市场买入 15000 强麦，仅仅使用 300 万保证金，而买入 15000 吨现货的话则需要 2000 余万元资金。

利用有限的资金去把握行情，这是期货交易的优点。永友公司在 2007 年夏季时，计划在山东收购优质小麦，经过实地调研，发现当地收购价加上费用比当时郑州强麦价格还高，企业认为不如在期货市场进行买入操作。公司很快在期货市场买入 2000 余手强麦，当时动用资金近 500 万元。建仓后不到半个月，强麦价格上涨了每吨百余元，企业认为已达到企业目标，立即平仓退场。这样的机会很多。

2008 年公司在国家公布 2008 年托市小麦拍卖底价前，抓住当时受全球金融危机影响，郑州强麦低于现货的机会，在 905 合约 1905 左右价格买入 2000 多手强筋小麦，按照现货交

易的情况，公司获利点到达后顺利退出，获利明显。近几年来，企业通过类似操作取得了较好的效益。

案例五：河南东方粮贸公司利用卖出保值锁定利润（2008年）

2008年国内小麦市场连续三年实行小麦最低收购价政策。由于2006年及2007年在小麦收购完成后，小麦价格出现了快速上涨情况，很多企业对未来预期较高，加上2007年及2008年初国际小麦价格暴涨，农民惜售心理较重，2008年的小麦收购市场自新麦上市便出现多元市场主体入市抢购，价格高开高走的局面。河南东方粮贸公司以1900元/吨的价格收购了30000吨优质小麦。考虑到现货市场收购价格上涨较快，公司担心小麦后市走弱，于是在7月初便通过期货市场在909合约上以2400元/吨的价格卖出了3000张。随后，虽然现货市场上普通小麦价格上涨幅度较大，但优质小麦并未出现明显上涨，而强麦期货受现货供给压力加大，周边农产品市场下跌影响，出现较大跌幅，考虑到套保目标已实现，公司选择在2250元/吨进行了平仓。这时，虽然现货市场优质小麦价格仍无较大变化，但公司通过期货操作，已在期货市场实现150元/吨的盈利，使优质小麦现货市场的收购成本降低了150元/吨，收购价格相当于1750元/吨（1900元/吨-150元/吨），这一价格仅比普通小麦收购价格略高。后期即便价格出现下跌，公司成本已经有效降低，因此不会出现亏损，利润也提前得到锁定。

点评：卖出套保，锁定利润，是比较简单的套期保值方式，也最常见，最有效。成功的关键是吃准供求形势，并密切跟踪期货价格变动。

案例六：买期保值，完成采购（2007年）

案例：07年10月，某粮油集团下属面粉加工企业拟安排至春节前小麦采购计划，其中专用粉消耗月均2000吨，当时强麦现货报价1670元/吨，考虑到中央临时储备政策收储小麦年产量1/4，市场存量减少，同时部分省区收储量过高，历史存量较少，商业库存有限，小麦现货价格存在上行预期。由于周转资金有限，考虑到利息及仓储问题，决定授权期货部在强麦期货市场805合约进行买入保值600张，均价2020元/吨，为未来三个月小麦采购计划进行套保。10月底，国内优质麦价格上行至1690元/吨，该企业在期货市场以2050的价格卖出平仓805合约200张，同时在现货市场采购，期货盈利=2050-2020=30元/吨，现货市场价格上涨20元，该企业采购价格较同行偏低30元/吨，并节省仓储费及资金15元/吨；11月底，国内优质麦价格上行至1760元/吨，该企业在期货市场以2100的价格卖出平仓805合约200张，同时在现货市场采购，期货盈利=2100-2020=80元/吨，现货市场价格上涨=1760-1670=90元，该企业采购均价较同行偏低80元/吨，节省仓储费及资金30元/吨；11月底政府逐步增加小麦投放量，市场整体价格趋稳，该企业果断以2100价格平掉剩余200张期货多头头寸，实现期货盈利=2100-2020=80元/吨，12月底，国内优质麦价格上行至1810元/吨，现货市场价格上涨=1810-1670=140元，该企业采购均价较同行偏低80元/吨，节省仓储费及资金45元/吨。总体来看，该面粉企业在现货经营中，通过行情分析判断，采购进

度安排，资金使用周转多重因素考虑，在期货市场采取保值策略。国内面粉加工企业，虽然关系国计民生重大行情，但是由于面粉厂众多，规模化经营较少，资金有限，多以现货资金快速周转，通过薄利实现长期盈利，而现货价格波动时，由于资金限制，多受制于行情，企业经营利润下降，行业竞争优势丧失；部分规模化企业，以资金雄厚为依托，通过行情判断，进行规模化原料采购，但是由于小麦价格整体波动浮动有限，现货上涨时，虽然囤货利润产生，但是多数成本被仓储与资金利息所占用，实际收益率常低于社会平均收益率，例如，小麦半年储藏成本及利息约 80 元/吨，而我国小麦价格波动幅度较小，若以 100 元/吨来核算，实际收益=100-80=20 元/吨，以 2000 元/吨来核算，实际年收益率=2%，不足银行存款利率。

点评：买入套期保值就是指套期保值者先在期货市场上买入与其将在现货市场上买入的现货商品数量相等、交割日期相同或相近的该商品期货合约，即预先在期货市场上买空，持有多头头寸。然后，当该套期保值者在现货市场上买入现货商品的同时，在期货市场上进行对冲，卖出原先买进的该商品的期货合约，进而为其在现货市场上买进现货商品的交易进行保值。因为套期保值者首先在期货市场先以买入方式建立多头的交易部位，故又称多头套期保值。

买入套期保值能够回避价格上涨所带来的风险，提高企业资金的使用效率。对需要库存的商品来说，节省了一些仓储，保险费用和损耗费。但是一旦采取了套期保值策略，即失去了由于价格变动而可能得到的获利机会。

案例七：结合国家政策，做好套期保值（2006 年）

2006 年夏季国家实行托市收购，在 7 月 25 日公布了顺价销售的政策。江苏永友公司当时现货库存有二万吨，通过计算发现期货小麦价格已低于现货价格，按照顺价销售的原则，公司决定一方面积极采购现货，同时在期货市场积极买入，很快现货市场启动，期货小麦价格明显上扬，公司在平衡期现价格后立即平仓，获得了较好的收益。在 11 月 3 日国家正式公布拍卖价后，公司再次进场买入，获利后退场。此后很快出现卖出保值机会，当强麦价格冲上 2000 元每吨时，企业结合库存，并针对近 300 元每吨的期现差价进行卖出保值，取得了丰厚的回报。

案例八：濮阳现货商利用期货，确保履约，降低贸易风险（2006 年 10 月）

一般来说，套期保值要遵循“方向相反、数量相当、时间相同”原则，即在买进或卖出现货的同时，在期货市场上卖出或买进同等数量的期货，经过一段时间当价格变动使现货买卖上出现盈亏时，可由期货交易上的亏盈得到抵消或弥补。然而，在实际应用中，可以根据市况灵活运用。例如，2006 年 10 月份，河南濮阳一小麦现货商与一小麦加工商达成一笔 500 吨小麦销售协议，定于 12 月份向加工商供货以便其加工面粉。众所周知，12 月份正值面粉消费旺季，小麦需求相对较大。同时，2006 年国家粮食局实行最低收购价收储政策，现货粮源较为紧张。基于上述原因，现货商担心组织货源期间小麦现货价出现上涨。为确保顺利供货，现货商决定组织货源期间在郑州商品交易所进行强麦期货买期保值交易。

从套期保值理论分析，该现货商进行当年 12 月份交货的套保交易应选择 WS 611 合约较为合适。但是，由于当时 WS 611 合约持仓较小，成交量不大，所以，为确保交易价格真实反应市场状态，现货商经过慎重考虑，决定选择当时持仓量和成交量都很大的主力月份 WS 705 合约作为套保合约。

10 月 19 日，现货商根据供货协议，买进 WS 705 合约 50 手，价格为 1730 元/吨。当时，优质小麦市场价在 1470 元/吨左右。

现货商组织货源期间，由于各地粮食局和粮管所落实最低收购价政策，大量收储补库，小麦现货供应开始紧张，价格出现上扬。到 11 月底，现货价已经涨到 1560 元/吨，受现货上涨支持，强筋小麦 WS 705 期价 11 月底上涨到 1880 元/吨。

根据协议，备货完毕的现货商开始向加工商供货，并于 11 月 28 日在期货市场将套期保值多单以 1840 元/吨卖出平仓。

由于现货价格上涨原因，现货商进入 12 月供货时，成本价较 10 月签订协议时上涨 90 元/吨。然而，由于做了买期保值交易，保值多单实现利润 110 元/吨，弥补了成本价上升产生的亏损。

该现货商具体保值过程如下表所示。

时间	现货市场	期货市场	期货操作
10月19日 签订供货协议	协议价格 1470元/吨	开仓价格 1730元/吨	买入 WS 705合约50张
11月28日 履行协议	收购价格 1560元/吨	平仓价格 1840元/吨	卖出 WS 705合约50张
期现盈亏	亏损90元/吨	盈利110元/吨	
合计	盈利20元/吨		

结果表明，该现货商通过套期保值操作，避免了因小麦现货价格上涨造成的损失。同时，由于期货价格相对现货价格涨幅偏大，套期保值利润除了弥补组织货源成本损失外，还满足了运费需求，保值操作非常成功。

点评：在保值合约选择上，现货商没有选择 WS 611 合约，除了因为该合约持仓量和交易量小外，还因为 WS 611 进入交割月份，不但交易保证金提高、增加资金负担，而且由于交割月合约交易时间短，无法正常满足组织货源期间套期保值的时间需求。这一选择也告诉我们，在保值合约选择上可以机智灵活，不拘泥于书本理论。

利用期货市场进行买期保值可以规避现货价格发生不利变动时带来的亏损。

三、服务三农案例

案例一：小麦期货促进藁城小麦种子研究、生产、加工、流通一体化，提高了小麦品质，增加了农民收入（2005-2009）

目前，国内小麦产业的现状是科研部门负责小麦种子研究，农业部门负责小麦生产，粮

食部门负责小麦流通，面粉企业使用小麦制粉，小麦产业链条各环节相互独立，各吹各的号，各弹各的调，致使一个环节出了问题，小麦的质量就难以保障。延津模式成功地将各个环节协调在一起，保证了每个环节按规定程序运作，因此有效提升了小麦质量，打开了市场。但对于大多数粮食企业来说，囿于自身人力、物力、财力及体制所限，从一个单纯的粮食流通企业发展为一个融种业、生产、购销、加工等一体化的龙头企业并非易事。以强麦期货价格为引导，以市场需求为导向，融小麦生产和流通于一体的“藁城模式”，则是各环节主动联合，自觉利用市场信号调整各自工作，有效提升了小麦质量，逐步将藁城建设成为了一个重要的具有辐射力的优质小麦商品粮基地，这一重要的种植结构模式对大多数地区及大多数企业具有较高的参考价值。

在优质小麦推广过程中，河北藁城当地的粮食部门、农业科研部门互相依托、互相支持，不断扩大优质小麦生产基地和优质小麦经营规模，使河北藁城的优质小麦产业蛋糕越来越大。

在优质小麦最初推广的几年里，河北藁城当地的粮食部门在开展优质小麦收购过程中由于对优质小麦品种性质、粒形等不熟悉，便主动邀请当地的农业科研单位对小麦收购人员进行培训，并依托当地农业科研单位的优质小麦生产基地进行收购；同时，粮食部门根据期货交割标准及面粉厂加工情况，对受市场欢迎的小麦品种向农业科研部门进行反馈，使他们主动加强该品种的育种和生产；另外，粮食部门将优质小麦加工品质中存在的问题及时反馈给农业科研单位，使他们据此对品种加以改进或改良，从而使品种不断优化，符合市场需要的品种得到大规模推广。

随着优质小麦产业链的扩大，粮食部门人员素质得到不断提高，对优质小麦的认知不断增强。在这种情况下，粮食部门利用自己的经营与网络优势，主动建立优质小麦生产基地，联系推广受市场欢迎的优质品种，使优质小麦产业越做越大，不仅将优质小麦生产基地由藁城推广至冀中南，而且还打入山东与河南，此外在邢台柏乡还形成了优质小麦批发交易市场，培育了相当规模的优质小麦粮食经纪人队伍。据粗略估计，能达到强麦期货交割标准及受面粉厂欢迎的河北 9415 品种，仅在 2005、2006、2007 年三年，种植面积累计已达 1500 万亩，推广范围由藁城发展到冀中南，又推广到山东、河南；藁城系井村的优质小麦批发交易市场就有 60 多家企业在专门从事优质小麦经营；藁城的顺中村，一个村就有约 400 个粮食经纪人，他们开着机动车，向南能跑到河南内黄县，向东能到山东的平原县收购优质小麦，一些精明的粮食经纪人还会想办法打听优质小麦种子销往哪里、销量多少，以此来追踪优质小麦产区并上门收购。一部分实力较强的经纪人则会直接和农民签订优质小麦收购协议，自己组织小规模订单农业。

点评：农业科研、生产、加工、流通各个环节协调规范运作，可以提高整个农业经济的效率。期货市场的出现，成为农业经济各个环节的指向灯，便利了各环节间协调，具有重要意义。

案例二：河南沈丘县利用小麦期货调整种植业结构，保护农民种粮积极性（2003-2006）

中央储备粮沈丘直属库通过发展订单农业，带动了当地种粮大户、粮食经纪人和粮食收储公司进入期货市场，主动利用交割仓库开展套期保值业务，规避种植风险，增加农民收入，初步形成了“交割库+农户+基地+期货”的产业化、规范化发展模式。农民参与期货订单的积极性空前高涨。

为充分利用期货市场的价格形成机制和套期保值功能，探索托市收购政策退出后保护种粮农民利益的新方法新途径，真正地让订单农业成为保险农业，直属库根据本地气候、水土条件和期货交割小麦的质量要求，通过试验种植对比，选定“郑麦 9023”、“济麦 20”、“西农 979”等优质强筋小麦品种，作为订单农业的主推品种，推广种植面积 135 万亩。粮食收获后，直属库按照每公斤高于普通小麦 0.10 元进行收购。

该直属库自 1999 年涉足订单农业以来，订单小麦逐步从沈丘扩大到全市 10 个县（市区），订单面积由 1999 年的 10 万亩发展到 2005 年的 113 万亩，先后推广种植了“小偃 54”、“豫麦 68”、“豫麦 34”、“豫麦 47”、“郑麦 98”、“郑麦 9023”、“济麦 20”等 10 余个优质强筋小麦品种，并影响到周边的安徽相临地区。

中央储备粮沈丘直属库通过调整当地农业种植结构，加快了农业产业化进程，产生了可观的社会效益和社会效应。1999 年以来，沈丘直属库先后在全县最初的 5 个乡镇发展订单“小偃 54”10 万亩、签单农户 4.6 万户，2000 年发展订单“郑麦 9023”12 万亩，签单农户 5.2 万户、6 个乡镇参与订单种植；2001 年发展订单“郑麦 98”、“豫麦 68”15.7 万亩，签单农户 6.8 万户、8 个乡镇参与订单种植；2002 年在全县 15 个乡镇发展订单小麦已超过 25 万亩；2003 年在全县 21 个乡镇发展订单小麦 30 万亩；2004 年在全县 21 个乡镇发展订单小麦 41.2 万亩，签单农户已达 14 万户；2005 年秋播期间，在全市发展订单农业 110 余万亩，且影响带动了周口市鹿邑、郸城、商水、项城及邻近安徽省的界首、太和、临泉、阜阳、怀远等 10 余个县市“订单农业”的快速发展，呈现出外县市企业或农户竞相来库要求联合发展或签订订单的新景象。同时，“订单农业”也为当地创造了可观的社会效益，每年仅订单农业一项就为当地增加收入 1000 万元以上。

几年来，在全国各地粮食企业普遍认为“订单农业”合同履约率低、农户法律意识不强、难以掌握预期订单粮源等不利情况下，尤其是 05 年全国粮食市场全面放开、农业税调减、农民卖粮习惯转变的形势下，直属库的订单小麦合同履约率仍然保持在 85% 以上，实现了订单小麦合同履约率不降低、收购数量不降低、种植面积不萎缩的“三不降低”目标。

为确保此项工作顺利推进，2003-2006 年，周口市委、政府连续四年在直属库召开全市订单农业、标准化农业观摩现场会，要求全市粮食企业学习借鉴直属库的先进做法。周口市政府在直属库召开了由各县（市区）长、主管粮食工作的副县（市区）长、农业局长、粮食局长参加的订单农业推进工作会议，安排部署订单农业工作。周口市农业局、粮食局在直属库联合召开了由各县（市区）农业局长、粮食局长参加的期货订单农业座谈会，座谈“交割

库+农户+基地+期货”产业化发展模式的重要性、可行性和操作流程，并组织直属库农村粮食经纪人及收购网络会员，举办了期货订单农业培训班，聘请期货套期保值专业人士传授期货知识、套期保值业务操作规程等有关知识，号召农村粮食经纪人及收购网络会员自觉参与期货订单工作，为服务社会主义新农村建设做出积极贡献。同时，直属库还在市、县电视台开展了期货订单专栏，宣传期货知识和期货订单在保护种粮农民利益方面的重要作用。目前，直属库订单农业供种工作在全市已全面铺开。

点评：农民直接参与期货市场尚存在较大障碍，因此，地方政府和相关企业起到重要作用。期货市场丰富了地方政府促进农业发展的政策手段。

小麦推荐网站

郑州商品交易所: www.czce.com.cn

中华粮网: www.cngrain.com

中国农业信息网: www.agri.gov.cn

中国粮食信息网: www.grain.gov.cn

上海汇易网: www.chinajci.com