

---

# 期货公司业务范围拓展对行业功能发挥的研究

## 摘要

我国期货市场自建立以来，经过三十余年的发展，现在面临经纪业务竞争激烈、手续费下行的问题，期货公司亟需拓宽业务范围，寻找新的盈利增长点。2023年，证监会修订发布《期货公司监督管理办法(征求意见稿)》，听取市场呼吁，对期货公司业务进行适当拓宽，在此背景下，本文期望探寻期货公司业务拓展对行业功能发挥的影响，为行业发展和监管提供科学依据，并为期货公司拓展业务提供借鉴和参考。

本文从理论分析角度，认为期货市场业务拓展对丰富投资工具、提高市场流动性、促进价格发现、增强市场稳定性、提高期货公司盈利能力和竞争力等方面具有积极作用，并通过历史上期货市场拓展资产管理业务、风险管理业务等创新业务情况，分析期货市场业务拓展的现实影响。本文认为，期货市场业务拓展带来投资工具的丰富和市场参与者的多元化，提高了市场的流动性，增强了期货公司服务实体企业风险管理的能力，为期货公司提供了新的增长曲线。例如，新品种的上市不仅吸引多元投资者，也给期货公司带来发展机遇；做市业务显著缩小买卖价差和冲击成本，改善品种合约不连续问题；场外衍生品业务为期货公司服务实体企业带来更多样的工具和业务模式，帮助实体企业实现全方位风险管理；随着期货市场业务的拓展，期货公司的创新业务规模和收入持续增加，成为期货公司重要的盈利来源。

随后，本文分析了永安期货、南华期货、中信期货三家各具特色的头部期货公司，通过总结各期货公司业务拓展的路径和成功的经验，从战略定位、人才培养、客户服务等角度对期货公司业务拓展提供意见。

期货市场金融市场的重要组成部分，为了进一步推进期货市场的发展，本文建议监管机构应该适时放宽行业准入，促进期货市场的多元化和专业化发展，并支持期货市场的创新发展，为期货市场创新发展提供支持保障。期货公司应该充分利用自身资源禀赋，对于产业系期货公司，应该以服务大股东为基础，发展创新业务；对于券商系期货公司，应发展股东客户，并与股东实现协同发展；对于中小期货公司，应根据自身优势培养核心竞争力。实体企业应增强对期货市场了解，合理利用期货市场进行风险管理。

---

# 目 录

一、引言 .....	3
1.1 研究背景和研究意义 .....	3
1.2 《期货公司监督管理办法(征求意见稿)》 .....	4
1.3 研究方法 .....	5
1.4 方法优势与可行性 .....	6
二、文献综述 .....	6
2.1 回顾前人在期货公司业务范围拓展方面的研究成果 .....	6
三、期货公司业务范围拓展对行业功能发挥的影响 .....	7
3.1 期货公司业务范围拓展对行业功能发挥影响的理论分析 .....	7
3.2 期货公司业务范围拓展对行业功能发挥影响的现实情况 .....	8
四、案例分析 .....	17
4.1 永安期货创新业务发展之路 .....	17
4.2 南华期货的国际化历程 .....	19
4.3 中信期货 .....	21
4.4 各期货公司业务拓展经验 .....	23
五、结论与建议 .....	24
5.1 主要发现 .....	24
5.2 建议 .....	24
参考文献 .....	26

## 一、引言

### 1.1 研究背景和研究意义

#### 1.1.1 研究背景

我国期货市场从上个世纪 90 年代建立以来，经过三十余年的发展，已经成为全球最大商品期货成交市场。截至 2023 年 11 月，我国期货市场上市期货品种 79 个，涵盖有色金属、黑色金属、贵金属、能源化工、农产品等板块。2023 年 1-10 月全国期货市场成交量为 70.19 亿手，累计成交额为 465.56 万亿元，同比分别增长 29.82%和 7.24%。但是盈利上，期货公司的盈利能力不强，2023 年 1-9 月，我国共有 150 家期货公司营业收入累计 294.00 亿元，净利润 77.52 亿元，净利润仅占营业收入 26.37%；2022 年 150 家期货公司营业收入共计 401.58 亿元，净利润 109.89 亿元，净利润仅占营业收入 27.36%<sup>1</sup>。这一方面是由于，期货公司主要收入来源于经纪业务，但同质化、单一化的业务模式导致行业竞争日益激烈，经纪业务的佣金费率下降，造成净利润较低。目前行业经纪业务手续费持续下行，以永安期货为例，根据其披露的招股书，2013 年到 2020 年期间，永安期货经纪业务手续费收入持续下行，且手续费收入中交易所返还减收手续费比重越来越高，而交易所返还手续费每年不确定性高，对期货公司的盈利造成不确定性。

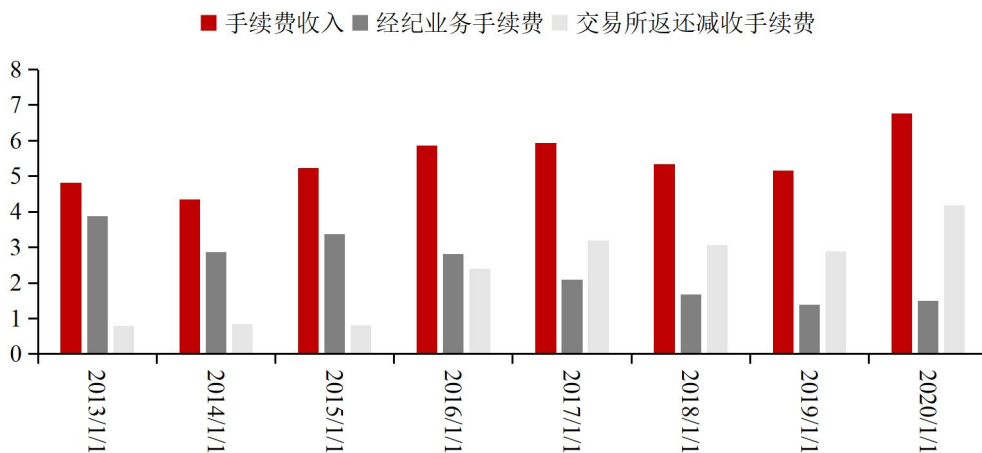


图 1 永安期货手续费收入

另一方面，期货公司创新业务，如资管业务、风险管理业务占仍然较低。资管业务从 2012 年 9 月《期货公司资产管理业务试点办法》实施以来开始发展，到目前资管业务营收仍然较低。截至 2023 年 9 月，期货公司资管业务收入 7.10 亿元，收入占比仅 2.42%。风险管理业务包括基差贸易、做市业务和场外衍生品业务，2023 年 6 月共设立 97 家期货风险管理公司，其中基差贸易业务备案的有 94 家，开展基差贸易业务的 88 家；场外衍生品业务备案的 77 家，开

<sup>1</sup> 中国期货业协会 <http://www.cfachina.org/servicesupport/sspz/>

---

展场外衍生品业务的 73 家；做市业务备案的 62 家，开展做市业务的 53 家；开展场外衍生品业务公司占比不高。2023 年 6 月期货风险管理公司净资产达 428.93 亿，同期期货公司净资产 1461.44 亿，风险管理公司规模相对来说依然不高。

随着期货公司竞争的加剧，期货行业的市场集中度在逐渐提高，2023 年 6 月，前五大期货公司的净利润占比达到 36.55%，前 10 大期货公司的净利润占比达到 58.82%，与之相对的是，中小期货公司却面临亏损，在 wind 披露的 75 家期货公司经营情况中，末尾 13 家期货公司净利润亏损达到 1.37 亿元。同质化的竞争一方面使得行业整体盈利受限，另一方面使得中小期货公司更难获得发展，破局的关键在于开拓新的业务模式。期货公司想要求存发展，就必须拓宽业务范围，寻找新的增长和盈利点，才能够提升竞争力。

本研究的主要目的是探索期货公司可能的业务拓展路径，以及探索期货公司业务范围拓展对行业的影响，通过分析研究期货公司成功拓展业务范围的案例，为期货公司的战略决策和行业监管提供依据。

### 1.1.2 研究意义

本研究具有以下几方面的意义：

1. 为监管机构提供决策依据：通过对期货公司业务范围拓展的影响进行全面、深入的研究，可以了解和分析期货公司在业务拓展过程中对整个行业的影响。这有助于揭示期货市场的运行机制和市场效率，为行业发展和监管提供科学依据，为监管机构提供有关政策建议，帮助监管机构制定有效的监管措施，保障市场的稳定和健康发展。

2. 指导期货公司业务拓展战略决策：通过深入分析成功的业务拓展案例，可以总结出关键成功因素和经验教训，寻找可能的路径，为当前期货公司的业务拓展提供指导和借鉴。

3. 促进期货市场创新和发展：期货公司作为金融市场的重要参与者，其业务范围的拓展对市场的创新和发展具有重要意义。研究期货公司业务范围拓展的潜在影响，有助于推动市场创新，提高市场竞争力，促进期货市场的健康发展。

## 1.2 《期货公司监督管理办法(征求意见稿)》

期货公司作为金融市场的重要参与者，其监管和管理对于保障市场的稳定和健康发展至关重要。随着中国期货市场的迅速发展和市场竞争的加剧，2023 年 3 月 24 日，证监会修订发布《期货公司监督管理办法(征求意见稿)》(以下简称《征求意见稿》)，就期货风险管理公司做市及衍生品交易业务回归期货公

---

司过渡期安排征求意见。

《征求意见稿》的主要要点包括：1) 拓宽期货公司业务范围。此前，期货公司的业务范围包括期货经纪业务、期货投资咨询及资产管理业务，此次《征求意见稿》新增期货保证金融资、期货自营业务，并将做市业务、衍生品交易业务回归至期货公司开展。2) 适当提高展业要求。对期货交易咨询业务，准入门槛提升至最近一期分类评级不低于 BBB 级，最近 6 个月净资本持续不低于 2 亿元；对资产管理、衍生品交易、做市交易业务，准入门槛提升至最近一期分类评级不低于 BBB 级，近 6 个月净资本持续不低于 5 亿元，对资产管理业务，展业门槛由协会备案调整为行政许可。3) 加强日常监管，新增期货公司自有资金的管理规定、期货公司分支机构合规管理规定、股东分类管理规定等，加强期货公司合规和风险控制等方面的监控，同时明确期货公司可以为符合条件的子公司提供融资或担保。

《征求意见稿》的关键之一即是拓展证券公司的业务范围，在目前行业竞争激烈、手续费下行的背景下，保证金融资和自营业务有望弥补经纪业务的短板，新业务有望成为期货公司在竞争突围的突破口，为行业带来新的收入增长点。此外，做市业务和衍生品业务从风险管理公司回归期货公司，有望与期货公司其他业务协同发展，促进期货公司从单一的经纪业务转型发展成为综合金融服务商，进一步增强期货公司为实体经济服务的能力，并促进期货市场的创新和发展。因此，此时研究期货公司业务拓展的路径和对行业的影响也是符合当前行业发展的需求。

### 1.3 研究方法

本文主要对期货公司业务拓展的相关研究进行数据，结合定量分析探讨期货公司业务拓展对于行业功能发挥的影响，并通过案例分析，梳理业务拓展成功的期货公司的经验，具体方法如下：

第一，文献综述法。文献综述法是通过收集、整理和分析相关文献来评述和总结研究领域内已有的知识和发现，也是开展研究的基础。本文通过回顾前人在期货公司业务范围拓展方面的研究成果，总结已有文献对期货公司业务范围拓展对行业功能发挥的影响，为后文的研究奠定基础。

第二，定量分析法。本文通过从期货业协会、公开数据库等渠道获得期货行业的数据，从公司年报、招股说明书等渠道获得期货公司数据，从定量角度分析期货行业的发展情况，以及业务拓展对于期货行业及期货公司的影响。

第三，案例研究法。本文选择几家具有代表性的期货公司作为案例，对其业务范围拓展的过程、方式以及效果进行分析。通过收集和分析公司官网、公司招股说明书、公司年报等公开信息，可以获取到各家期货公司相关业务的定

---

量数据，了解各家公司各业务开展情况及成功经验，为期货公司的业务拓展提供经验参考。

#### 1.4 方法优势与可行性

第一，文献综述法可以系统地整理和分析已有的研究成果，提供全面的研究背景和理论基础，为后续研究提供理论指导；定量分析可以为理论分析提供具体的数据支持，增强研究结果的可信度和可靠性，有助于揭示期货公司业务范围拓展如何影响行业功能的发挥；案例研究可以提供对于个别案例的深入理解和描述，通过案例分析，可以总结业务拓展成功的期货公司的经验和教训，并为其他期货公司提供实践经验和建议。

第二，本文所采用的方法具有较高的可行性。本文所涉及的数据都是公开可得的信息，并且不同研究方法之前相互协调，文献综述法提供了系统性的研究背景和理论支持，定量分析法提供具体的数据支持，案例研究法提供深入的理解和实践经验。这些方法的综合应用可以为期货公司业务拓展的研究提供全面而有力的支持。

## 二、文献综述

### 2.1 回顾前人在期货公司业务范围拓展方面的研究成果

境内已经有不少学者关注到期货行业手续费收入下降、竞争激烈问题，对期货公司业务拓展进行了广泛研究。胡哲宁（2019）认为，期货行业存在大量微利或亏损的期货公司，没有盈利作为基础，期货行业无法发挥其功能，其对中美期货公司的业务发展、盈利模式进行对比，发现中国期货公司主要依靠手续费和利息收入，而美国期货公司注重创新业务收入，同时中国期货公司主要参与商品期货和金融期货品种，而美国品种则相对丰富，还包括能源期货等，因而，因此，胡哲宁（2019）建议国内期货公司拓展多元化业务，增加收入来源，从而能够促进市场发展和行业功能的发挥，并建议监管机构为期货公司提供创新环境。对于期货公司已经拓展的资产管理、风险管理业务，有不少学者研究了这些创新业务的作用，如斯科达（2023）通过实证分析发现做市商制度能够提高商品期货的流动性，做市商越多，商品期货流动性越强，并且发现引入做市商后，市场参与者结构发生改变，市场活跃度明显提高。钱赟（2018）认为期货公司开展资产管理业务，可以增加期货公司收益、促进期货市场发展和满足投资者投的投资需求，并认为期货公司面临起步晚、专业人员储备不全面等问题，建议期货公司创新资管产品和投资策略，摆脱发展瓶颈。此外，大量研究发现期货行业创新业务模式能够更好地发挥期货风险管理的功能，如徐一笑（2023）发现期货行业创新“保险+期货”模式能够保障农户收入，促进乡

---

村振兴；王露茜（2023）认为现存“保险+期货”应该进一步创新为“保险+期货+N”模式，能够更好地发挥金融工具避险的作用；赵瑞香（2023）认为，期货公司是“保险+期货”中实现风险转移的关键，认为应该健全期货市场，推进更多期货品种上市，扩大“保险+期货”的应用范围；李玉堃（2022）研究“基差点价+含权贸易模式”发现该模式能够在减少资金占用的同时实现更加灵活的套保，为企业提供更加优质的风险管理服务。

总的来说，已有研究认为期货公司业务拓展对行业功能的发挥有积极影响，能够促进期货市场发展。主要影响有：期货公司业务拓展能够增加期货公司的盈利能力，提高行业效率和竞争力，为期货市场提供更加稳定的支撑。其次，期货公司业务拓展能够丰富期货市场的品种和参与者，提高期货市场的流动性和活跃度，为投资者提供更多的投资机会和风险管理工具。最后，期货公司业务拓展能够创新期货市场的风险管理模式，为实体经济提供更加有效和灵活的风险管理方案，促进实体企业的发展和稳定。

### 三、期货公司业务范围拓展对行业功能发挥的影响

#### 3.1 期货公司业务范围拓展对行业功能发挥影响的理论分析

期货行业是金融市场的重要组成部分，能够提供风险管理、价格发现、市场流动性等功能，帮助企业减少经营风险的同时，提高金融市场的效率。期货行业的功能发挥主要取决于其产品的多样性、市场的深度和广度、以及监管的有效性。随着金融市场的发展和 innovation，期货行业在不断拓展业务范围，以适应市场的需求和变化。业务拓展可以从多个方面促进期货行业功能的发挥，包括丰富投资工具、提高市场流动性、促进价格发现、增强市场稳定性、提高期货公司盈利能力和竞争力等方面。

一是，业务拓展可以增加期货行业产品的多样性，满足不同类型和层次的投资者的需求。业务拓展为投资者提供更多的选择和机会，投资者能够根据自己的风险偏好、资金规模、投资目标等因素，选择合适的产品，满足不同的投资需求。例如，期货行业拓展期权业务，为投资者提供了更多的风险管理工具和投资策略，投资者可以根据自己对市场走势的判断和预期，采取不同的策略，实现多种目的。例如，投资者可以通过买入看涨期权或卖出看跌期权来获取市场上涨或下跌的收益；也可以通过买入看跌期权或卖出看涨期权来对冲持有标的物的风险；还可以通过组合不同类型和到期日的期权来构建复杂的交易策略，以适应不同的市场情况，这极大地丰富了投资者的交易手段和选择空间，以满足投资者多样化和个性化的需求。

二是，业务拓展可以扩大期货行业市场的深度和广度，从而提高市场的流动性和效率。一方面，期货公司通过拓宽业务范围，引入更多类型的产品，可

---

以吸引更多的投资者参与市场，提高市场的交易活跃度。另一方面，期货公司拓展做市业务，通过持续地提供双边报价，增加市场的买卖盘挂单量，能够增加市场交易量和成交速度，降低交易成本和价差，提高期货行业的市场流动性和效率。

三是，业务拓展能够更好地发挥期货行业价格发现的功能。一方面，业务拓展通过丰富投资品种，增加市场的参与度和流动性，使得市场价格能够更好地反映供求关系和预期变化，能够提高价格发现的效率和准确性，例如，做市业务可以通过做市商提供更合理和稳定的价格，减少价格异常波动和价格操纵。另一方面，业务拓展能够拓宽期货行业的市场覆盖和影响范围，促进不同市场之间的信息传递和协调，促进跨市场的价格发现。通过开展跨境合作、跨区域联动、跨机构互联等措施，期货行业能够打通境内境外、现货与期货等不同市场之间的联系，使得市场价格能够更好地反映全球化和区域化的趋势和影响。

四是，业务拓展可以增强市场稳定性，促进期货市场平稳运行。期货行业面临着市场波动、政策变化、竞争压力等多种不确定因素，如果只依赖于单一的业务模式或市场，容易受到单一业务模式和市场的冲击。通过引入新的业务领域，期货公司可以提供更多样化的市场机制和产品，降低业务模式的单一性和集中度，实现风险分散。

最后，业务拓展可以提高期货公司的盈利能力和竞争力，从而支持行业的可持续发展。在期货经纪业务手续费竞争激烈的背景下，业务拓展可以帮助期货公司开拓新的市场，增加客户群，实现差异化竞争，发展经纪业务之外的新增长曲线，增加收入和利润。同时，通过拓展新的业务和市场，期货公司能够提高自身对市场变化的敏感度和应对能力，提高自身竞争能力和服务水平。业务拓展从而能够帮助各期货公司发展具备自身特色的优势业务，避免在单一业务上过度竞争，实现行业整体的可持续发展。

### 3.2 期货公司业务范围拓展对行业功能发挥影响的现实情况

历史上，期货行业有多次业务拓展。2012年7月《期货公司资产管理业务试点办法》的公布标志着期货资产管理业务开始起步，2012年11月，中国首批期货公司资产管理业务资格获批，此时，期货公司只能开展“一对一”专户业务，规模较小。2014年，“新国九条”进一步扩大了资产管理业务的投资产品范围，同年10月，证监会《期货公司监督管理办法》将期货公司资产管理业务由“一对一”扩展至“一对多”，期货资管业务进入快速增长阶段。2014年底，资产管理业务规模为124.82亿元，2015年即达到了1045亿元，同比增长637.21%，2016年增长67.18%达到2792亿元，期货资产管理业务规模达到高点。2018年《证券期货经营机构私募资产管理业务管理办法》和《证券期货



经营机构私募资产管理计划运作管理规定》出台后，期货资产管理业务进入调整期，产品规模和产品数量出现大幅缩减，规模从 2458.4 亿元缩减 48.08% 到 1276.34 亿元。经历两年的调整，2020 年期货资管业务实现规范化转型，去通道过程基本完成，资管业务规模快速回升，2020 年，期货公司及其资管子公司私募资管业务规模为 2196.69 亿元，相比 2019 年增长 53.76%<sup>2</sup>，2021 年期货资管业务维持高速增长，存量规模超过三千亿达到 3549.09 亿元，同比增加 61.57%<sup>3</sup>。

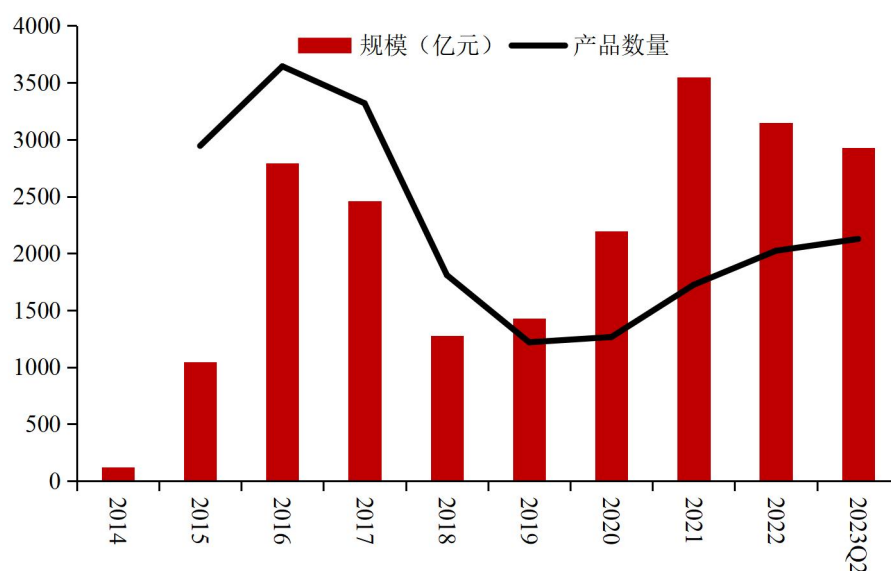


图 2 期货资产管理业务存量规模和产品数量

中期协于 2012 年 12 月 21 日发布了《期货公司设立子公司开展以风险管理服务为主的业务试点工作指引》，2013 年 2 月，《期货公司设立子公司开展以风险管理服务为主的业务试点工作指引》实施，自此期货公司可通过设立风险管理子公司，开展基差交易、合作套保、仓单服务、定价服务等风险管理业务。风险管理业务试点促进了期货市场的差异化发展，各期货公司依托自身优势开始创新业务模式，如，江苏锦盈资本管理有限公司创新“锦盈模式”，通过“定量定价协议+期货套期保值+稳定购销渠道”服务煤电企业，成为行业标杆<sup>4</sup>。2014 年，头部的风险管理子公司已经可以实现盈利，行业净利润超过三千万，经过 11 年的发展，风险管理子公司盈利能力显著提高，在 2021 年净利润超过 20 亿，成为期货公司发展的重要引擎。

<sup>2</sup> 发挥四大优势，期货资管在大资管时代顺势起航，上海证券报，[http://www.cfachina.org/industrydynamics/mediaviewoffuturesmarket/202103/t20210309\\_17300.html](http://www.cfachina.org/industrydynamics/mediaviewoffuturesmarket/202103/t20210309_17300.html)

<sup>3</sup> 中国证券投资基金业协会，<https://www.amac.org.cn/>

<sup>4</sup> 张丽芳，汪舒田，《推动多层次商品市场建设，大力支持风险管理子公司创新发展》，上海期货交易所，2014

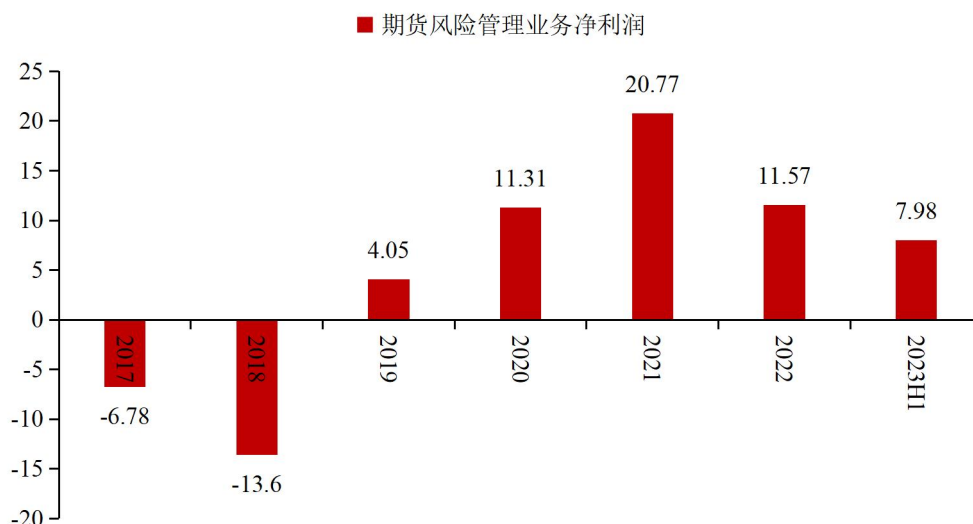


图3 期货公司风险管理业务净利润

风险管理子公司的定价服务，也即场外衍生品业务，在试点工作开展以来逐渐起步，2014年《中国证券期货市场场外衍生品交易主协议（2014年版）》及补充协议发布，为场外交易双方提供了规范的场外衍生品交易协议范本。场外衍生品业务的引入，为期货公司提供了更加多元的服务方式，场外衍生品逐渐成为实体企业风险管理提供独特的作用，例如含权贸易被化工品市场广泛应用，帮助企业进行风险管理。试点工作，期货公司的场外衍生品业务快速发展，2023年9月期货公司场外衍生品业务存续名义本金达4486.29亿元，以场外期权为主，占比达到76.23%；其次为互换，占比达到18.93%。从2017年到2023年9月，期货公司场外衍生品存续名义本金规模从146.43亿元增长到4486.29亿元，增长了30.64倍，期货公司场外业务发展迅速。

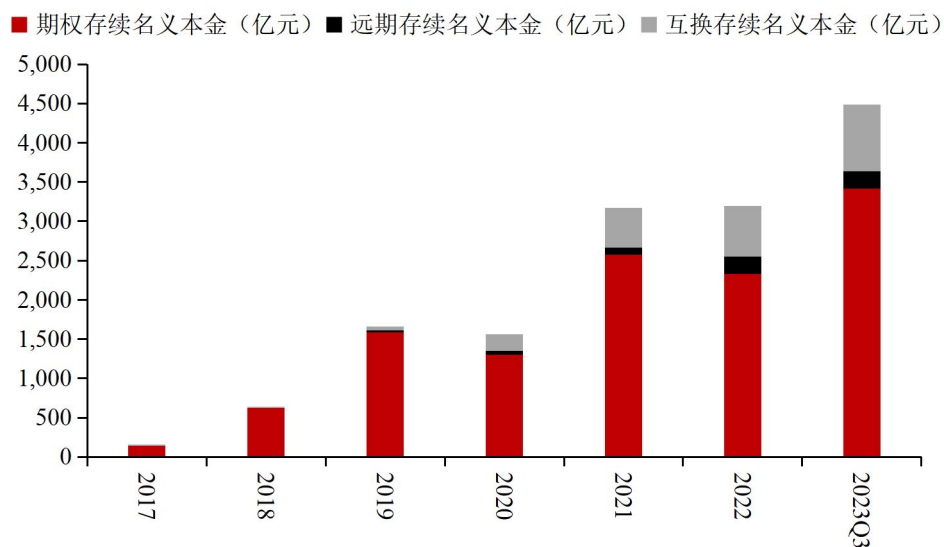


图4 期货公司场外衍生品存续名义本金规模

2017年，随着豆粕期权上市，我国期货市场开始逐步引入做市商制度，解决期货市场“近月不活跃、活跃不连续”的问题。自做市商制度引入以来，期货和期权品种做市成交额和成交量快速增长，2023年9月，期货做市成交额已经达到28.86万亿元，成交量达到5.4亿手；期权做市成交额达到2490亿元，成交量达到3.76亿手。做市商制度的引入使得品种流动性得到改善，非主力合约活跃度得到提升，做市业务也成为风险管理子公司的重要支柱。

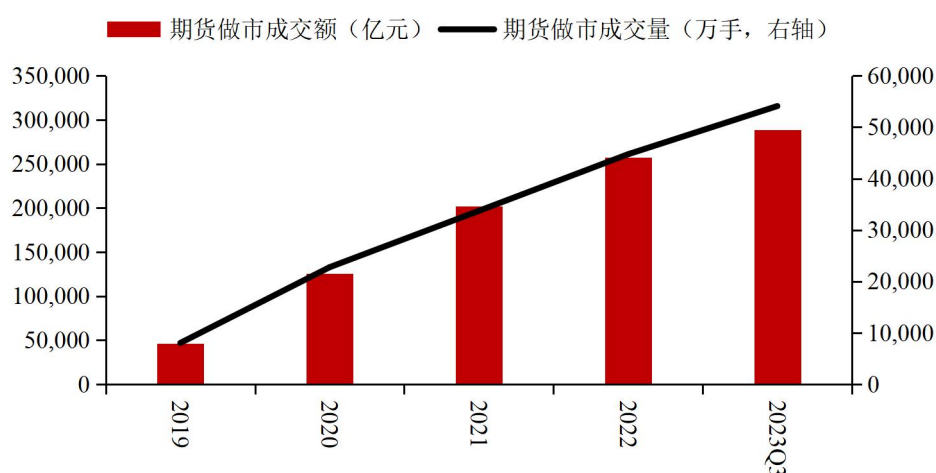


图5 期货公司期货做市成交额和成交量

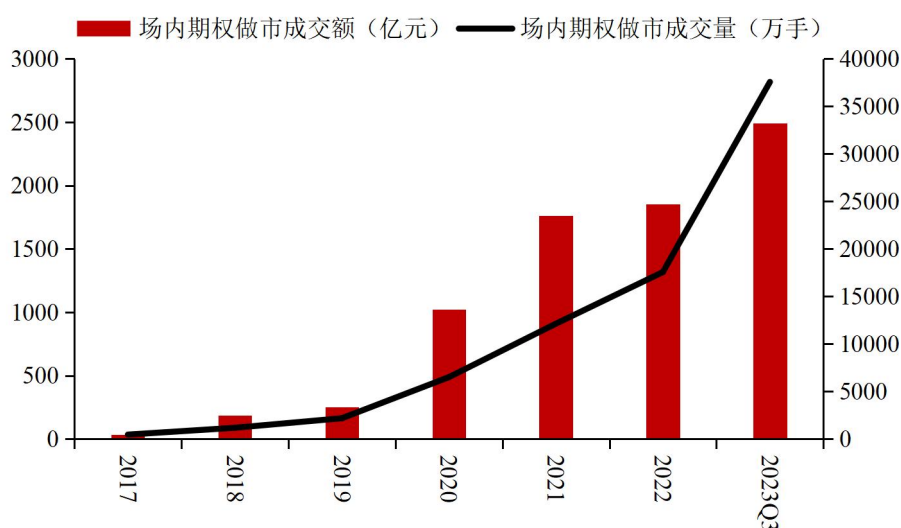


图6 期货公司场内期权做市成交额和成交量

随着我国期货市场的业务范围不断拓宽，期货市场的投资工具不断丰富、市场参与者逐渐多元化、市场流动性不断提高、期货公司服务实体企业风险管理的能力不断增强，同时，业务拓展也为期货公司提供了新的盈利增长点和竞争力。

我国期货市场不断丰富投资品种，目前，我国期货市场已经开设了农产品、能源、化工、金属、股指、利率、外汇等多个品种，覆盖了实体经济的主要领域。2019-2022年我国分别新上市15、12、4、16个期货期权交易品种，2023年新品种推出加速推出，包括30年期国债期货、氧化铝期货、科创50ETF期权、乙二醇期权、苯乙烯期权、碳酸锂期货及期权、合成橡胶期货及期权，集运指数期货、烧碱和对二甲苯期货及期权等多个品种上市交易。新品种推出带动期货行业持续扩容，客户权益规模高速增长，2019-2022年期货行业客户权益规模同比分别增加30.2%、62.7%、43.7%、23.9%，到2023年9月客户权益规模达到1.43万亿元。新品种一方面驱动行业规模扩容，另一方面也为期货公司带来新的发展机会。新品种的持续推出使得目前品种集中度较低，截至2023年11月21日成交额最高的三个板块分别为金融期货、化工和油脂油料，占比54.36%，2022年我国商品期货前十大成交品种的成交额、成交量CR10仅为47.6%、49.8%。期货公司可以根据自身的优势和特色，选择适合自己的新品种进行参与和服务，抓住新品种的机会增强竞争力。以工业硅期货为例，自2022年上市以来，工业硅期货成交额快速增长，2023年3月成交额已经超过一万亿元，与此同时，工业硅期货已经成为风险管理公司做市品种前五名，在2023年9月做市成交额达到9310亿，占比3.23%。上市不到一年，工业硅期货为期货公司的带来发展机遇，并已经成为期货公司经营中的重要品种。

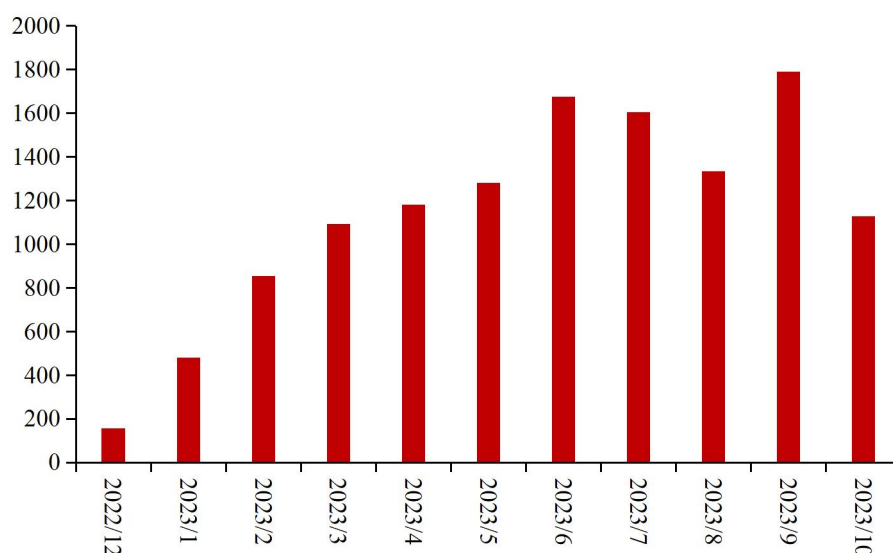


图7 工业硅期货成交额（亿元）

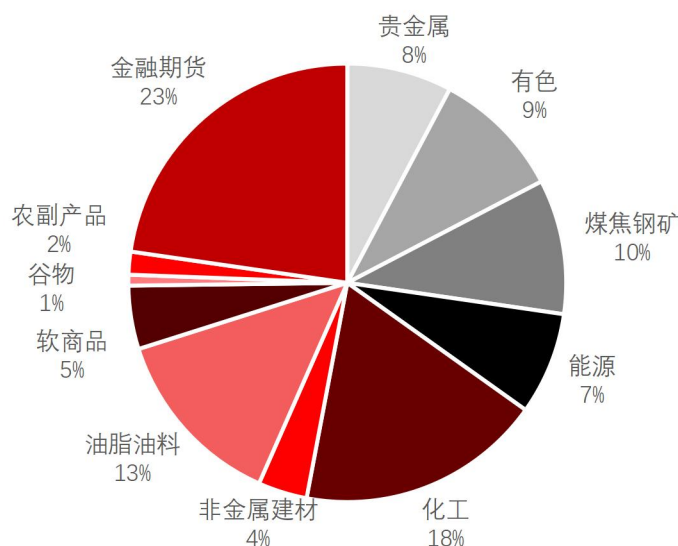


图8 期货分板块 2023 年成交额占比（截至 2023 年 11 月 21 日）

表 1 2023 年 9 月期货风险管理公司做市业务分品种成交额

排名	品种	期货做市累计成交额(亿元)	行业占比
1	黄金	24,920.27	8.63%
2	白银	16,925.74	5.86%
3	工业硅	9,310.88	3.23%
4	PTA	9,307.81	3.23%
5	原油	9,034.62	3.13%
前五名集中度		24.08%	

随着期货市场业务的扩容增加，我国期货市场参与者不断增多，投资者结构逐渐多元化。我国期货市场投资者包括个人投资者，也包括机构投资者，根据期货业协会调查，2021 年我国期货市场机构交易者中，68%为产业企业投资者，私募基金占 28.6%，此外还包括证券公司、商业银行、保险机构、信托公司、企业集团财务公司、公募基金等投资者。机构投资者中，83%为民营企业，11.9%为国有企业，其中 53.9%的机构投资者为套期保值而参与期货市场交易，75.5%的机构投资者希望利用期货对冲商品现货的价格风险。调查结果表明，我国期货市场不仅是产业企业的重要套期保值工具，同时，也是证券公司、银行、保险、信托、基金等公司的资产配置和投资工具，投资者结构多元。

流动性方面，期货市场的业务拓展，提升了市场流动性和品种运行质量，得到市场和产业客户的认可。我国期货市场在引入资产管理业务后，在 2013 年实现快速增长，在风险管理子公司试点开启后，期货市场成交量在 2015 年达到峰值，此后 2016 年至 2018 年经过调整后进入快速增长阶段，整体上，期货市场成交额和成交量随着业务的拓宽而增长。

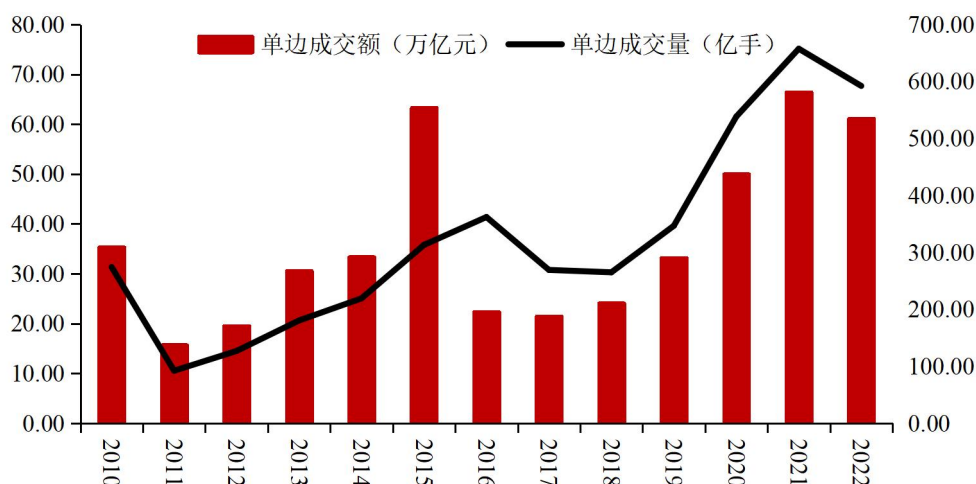


图9 期货市场成交量和成交额

做市商制度的制度显著提高了品种的流动性。做市制度打破了原有主力合约跨月轮转的模式，实现逐月轮转，不同品种合约引入做市商后，买卖价差和冲击成本得到显著减小。新品种也因为做市商的引入，大幅改善现新品种交易清单和合约不连续问题<sup>5</sup>，市场活跃度得到显著提升。

表2 各品种合约做市前后一个月盘口对比

合约	买卖价差			买冲击成本			卖冲击成本		
	做市前	做市后	变化	做市前	做市后	变化	做市前	做市后	变化
NI1904	51.5	3.4	-93.4%	1.00	0.99	-1.4%	1.00	0.98	-1.5%
AU1904	14.5	3.4	-76.6%	0.96	0.06	-94.1%	0.97	0.04	-95.5%
SC1901	12.6	1.6	-87.3%	0.96	0.25	-73.8%	0.96	0.24	-74.7%
AG2002	27.1	1.2	-95.6%	0.90	0.19	-78.6%	0.90	0.20	-77.4%
NR2003	69.5	1.7	-97.6%	0.89	0.10	-88.4%	0.89	0.10	-88.5%
SN2006	306.0	1.9	-99.4%	0.99	0.59	-40.6%	0.89	0.10	-88.5%
SS2006	39.2	1.0	-97.4%	0.83	0.04	-94.7%	0.83	0.05	-94.1%
RB2103	12.0	1.1	-90.8%	0.94	0.21	-77.8%	0.94	0.21	-77.8%
HC2103	53.6	1.3	-97.6%	0.95	0.26	-72.5%	0.95	0.27	-72.0%
RU2103	16.5	1.2	-92.7%	0.95	0.21	-78.1%	0.95	0.21	-78.2%
BU2103	14.5	1.2	-91.7%	1.00	0.86	-13.5%	1.00	0.84	-16.2%
SP2012	63.3	1.1	-98.3%	0.92	0.12	-87.1%	0.92	0.13	-86.2%
LU2104	31.6	2.0	-93.8%	1.00	1.00	-0.1%	1.00	0.99	-0.9%
BC2104	113.0	31.8	-71.9%	1.00	0.49	-51.1%	1.00	0.48	-51.8%
均值	58.9	3.8	-93.50%	0.95	0.38	-59.60%	0.94	0.35	-63.30%

表3 新上市品种做市前后表现对比（扣除做市商做市量）

品种	上市日期	开始做市	品种日均成交			品种日均持仓	
			做市前	做市后	同比	做市后	同比
20号胶	2019.8.12	2019.9.26	5949	12659	112.79%	20849	45.66%

<sup>5</sup> 上海期货交易所交易部课题组李欢. 引入做市商制度改善期货合约连续性的业务探索及实践[J]. 期货与金融衍生品, 2021(122): 43-51



不锈钢	2019. 9. 25	2019. 12. 26	9127	33236	264. 15%	30892	213. 78%
低硫燃料油	2020. 6. 22	2020. 7. 27	39197	63829	62. 84%	94502	146. 57%
国际铜	2020. 11. 19	2020. 11. 26	6469	13988	116. 23%	5449	97. 00%
原油	2018. 3. 26	2018. 10. 26	113835	159070	39. 74%	63052	292. 90%
平均值					119. 15%		159. 18%

风险管理方面，随着期货市场逐步开放资产管理、定价服务、基差贸易等业务，期货公司能够为实体企业提供更加灵活和精准的风险对冲手段，帮助实体企业应对价格波动、汇率波动、利率波动等各种风险。期货市场业务拓展也促进了期货公司不断创新风险管理工具和方案，提高服务质量和效率。例如，做市商制度不同品种上实现了逐月轮转，不仅为投资者提供了更多的移仓换月选择，也有利于防范化解潜在的市场风险。根据上期所的调查，随着做市业务的引入和品种合约连续性的提升，企业也增加了在相关品种上的套保比例，这说明做市业务能够对风险管理方案带来直接帮助<sup>6</sup>。再如，场外衍生品业务中，含权贸易应用广泛，含权贸易通过在贸易合同中嵌入期权，使得买卖双方不再是零和博弈，帮助实体企业实现全方位风险管理<sup>7</sup>。2018年到2022年期间，含权贸易发展迅速，服务客户数量从64家到2022年达到699家，复合增长率达到81.79%，反映出含权贸易能够满足企业的风险管理需求，受到企业的欢迎。

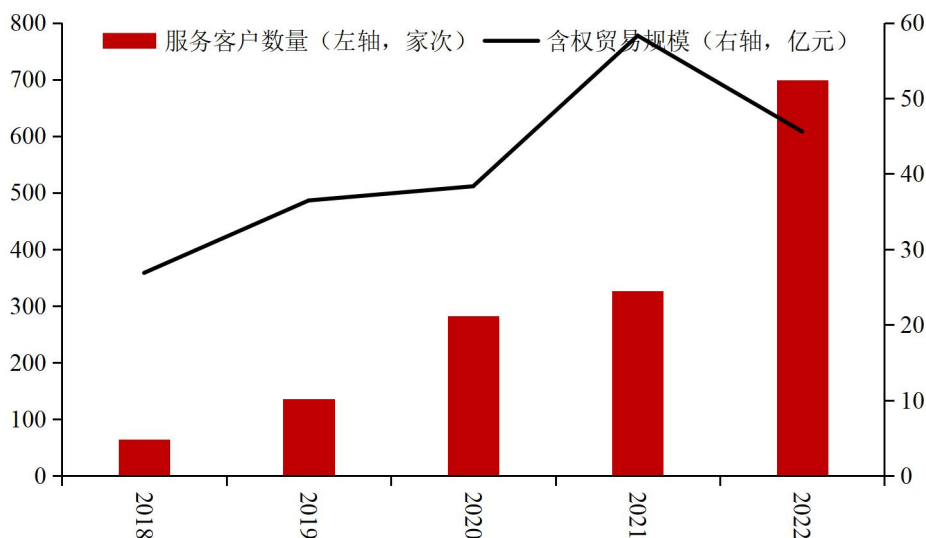


图 10 期货公司含权贸易数量和规模

此外，期货公司创新业务模式，能够更好地满足企业风险管理需求。如“期货+保险”结合了期货和保险两种风险管理工具的优势，为实体企业提供了

<sup>6</sup> 上海期货交易所交易部课题组李欢. 引入做市商制度改善期货合约连续性的业务探索及实践[J]. 期货与金融衍生品, 2021(122): 43-51

<sup>7</sup> 肖成. 对我国场内与场外衍生品市场协同发展的思考[N]. 期货日报, 2021-12-13(003). DOI:10.28619/n.cnki.nqhbr.2021.004141.

更全面、更灵活的风险管理解决方案。“期货+保险”模式主要应用于农业领域，农业生产主体可以向保险公司购买期货价格或收入保险产品，保险公司向期货公司风险子公司购买场外期权，从而形成风险对冲<sup>8</sup>。以弘业期货与人保财险徐州分公司在江苏省徐州市铜山区开展的“保险+期货”扶贫项目为例，该项目为当地的 13.67 万亩、7.5 万吨价值超过 1.59 亿元的玉米现货提供价格保障服务。这种模式不仅为农业生产者降低了价格波动带来的风险，也有助于稳定农业生产者的收入，提高生产积极性，服务乡村振兴。近年来，“保险+期货”风险管理名义本金快速增加，在 2023 年二季度，承保货值达到 196.39 亿元，风险管理名义本金达到 1346.04 亿元，成为期货行业发挥风险管理功能的重要一环。

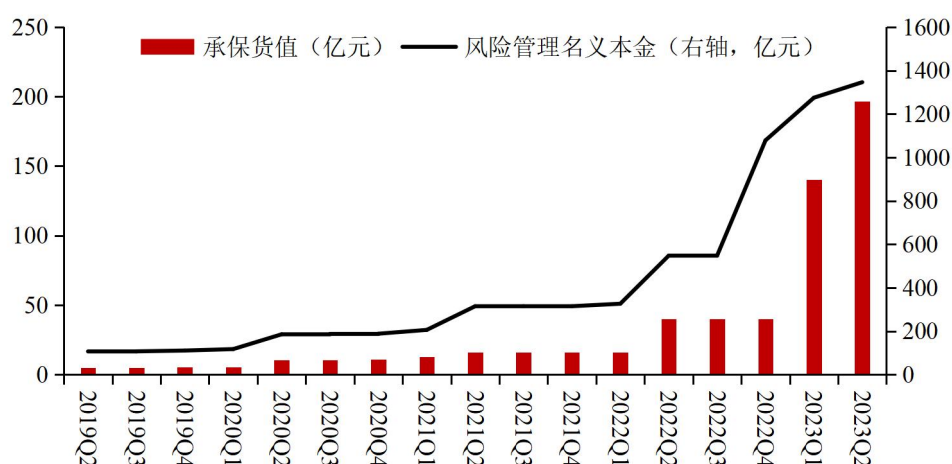


图 11 期货公司“保险+期货”规模

期货公司拓展其业务范围，能够提高期货公司的盈利能力，为期货公司在手续费下降的趋势中寻找新的竞争突破。目前，风险管理业务已经突破盈亏点，业务净利润在 2023 年上半年已经达到 7.98 亿元，是期货公司经纪业务之外的重要盈利来源。资产管理业务已经出现“千亿级”的期货资管，中信期货，其倾注大量资源组建资管业务团队，以 FOF 为发力点，从 2018 年起逐渐发力资产管理业务，在 2021 年，年内新设立基金达到 106 只，占行业新设立基金的 14.95%，资管规模在 2021 年 12 月达到 1064.5 亿元，占比达到 30.05%，同期行业 CR5 为 55.57%。随着其资管业务规模的扩大，中信期货归母净利润实现高速增长，2020 年和 2021 年实现同比增速 57% 和 53% 的增长，归母净利润超过在 2021 和 2022 两年分别达 9.92 和 9.7 亿元，均超过 9 亿元。

<sup>8</sup> 中国期货业协会，“保险+期货”业务实践与发展，  
[http://www.cfachina.org/aboutassociation/industry-poverty-alleviation/experience-introduction/202012/t20201231\\_14372.html](http://www.cfachina.org/aboutassociation/industry-poverty-alleviation/experience-introduction/202012/t20201231_14372.html)



---

## 四、案例分析

### 4.1 永安期货创新业务发展之路

永安期货是国内同行中规模最大、业务范围最宽、研究实力最强的期货公司之一，其实际控制人为浙江省财政厅，财通证券为第一大股东，持股比例30.18%。自成立以来，永安期货的经营规模牢固占据浙江省第一，且自2003年起，经营规模基本稳定在全国前三。

永安期货的主要业务包括期货经纪业务、资产管理业务、和风险管理业务。在资管和风险管理业务方面，永安期货自资管业务和风险管理业务开放后，积极推动相关创新业务的资格申请、备案和业务拓展。与其他期货公司主要发力传统业务、对创新业务投入较小不同，永安期货自放开资管业务和风险管理业务以来，聚在大力发展创新业务，经过近年来的快速发展，已逐步形成了“风险管理”等特色品牌。

在资管业务方面，在2012年资管业务开放以来，永安期货根据自身技能和优势，以套利对冲起步，在研究、人员、渠道等方面做针对性配置。永安期货拥有具备多年的投资经验的对冲专业人才，其投资产品包括宏观对冲型，基差交易型，月间套利型，期现套利型，以及固定收益型。根据其人才储备，永安期货的资产管理策略主要以套利对冲为主，充分发挥自身优势。同时，永安期货注重风险把控，建立了完善的风控体系，风控关注点也根据产品不同而不同，对不同类型产品进行特定化的风险监控。根据产品特点，此时永安期货将目标客户定位在有套保对冲需求的券商基金等金融机构客户及产业客户上<sup>9</sup>。在套利策略构建的良好基础上，从2015年起，永安期货积极构建财富生态圈，成立了永安国富，并推进各个部门产投研一体化，在资管产品中逐渐引入衍生品、债券等资产，丰富产品类型，打造以主动管理期货及衍生品系列产品为核心，其他系列产品为支撑的产品体系。截至2022年，已打造主动管理系列产品、CTA、FOF系列产品以及债券资管产品。

在风险管理业务方面，永安期货的风险管理子公司永安资本是我国首批成立的风险管理公司，聚焦大宗商品稳价、稳链、稳供，树立“立足产业、服务企业”理念，通过走访实体企业，切实解决实体企业风险管理需求，获得产业认可和行业地位。早在风险管理子公司成立之前，在2012年，永安期货就设立了八大品种委员会，并开展了一系列基层走访活动，实地前往白糖、棉花、玉米、有色金属等相关品种的企业，实地考察调研了解实体企业的需求，提高了永安期货服务实体企业的能力，并且直接反映在成交量的提高上。2012年，永安期货新增322家产业客户，多个品种交易量名列前茅。2013年5月风险管理公司永安资本成立后，受益于永安期货丰厚的产业积累，永安资本业务快速发

---

<sup>9</sup>董科. 永安期货：从套利对冲起步打造核心竞争力[N]. 期货日报,2012-12-06(002).

展，盈利能力显著。在 2013 年至 2017 年期间，永安期货创新“期货+”模式，成立“保险+期货”、“保险+期权”试点，助力农业生产主体规避价格波动风险，进行风险管理，提前锁定现货利润，助力乡村振兴；同时，永安资本为客户提供培训，帮助客户理解期货等衍生品工具，并培训套期保值、管理等，帮助企业建立相应业务团队，增加客户对于衍生工具的认知和接受度；并为客户提供私人定制套期保值服务。成立一年之后，永安资本利润达两千多万元，到 2017 年，永安资本归母净利润已经达到 1.56 亿元，相比 2013 年翻了 7 倍多。

2017 年 1 月 4 日，永安资本成为做市业务试点，业务试点以来，永安资本持续加大做市业务的技术投入，做市成交额高速增长，拥有较强的竞争优势。永安资本 2018 年至 2020 年期货做市成交额分别为 103.06、661.46、3979.90 亿元，期权做市成交额分别为 6.76、4.18、16.65 亿元，做市规模占行业比重从 2018 年的 0.4% 升至 2020 年的 3.2%。根据公司年报，2022 年，永安资本做市业务合计覆盖 32 个做市品种，业务利润创历史新高。受益于永安资本在做市业务的发展，永安资本净利润维持高速增长，2022 年归母净利润达到 2.74 亿元，2017 至 2022 年期间复合增长率达到 12%。

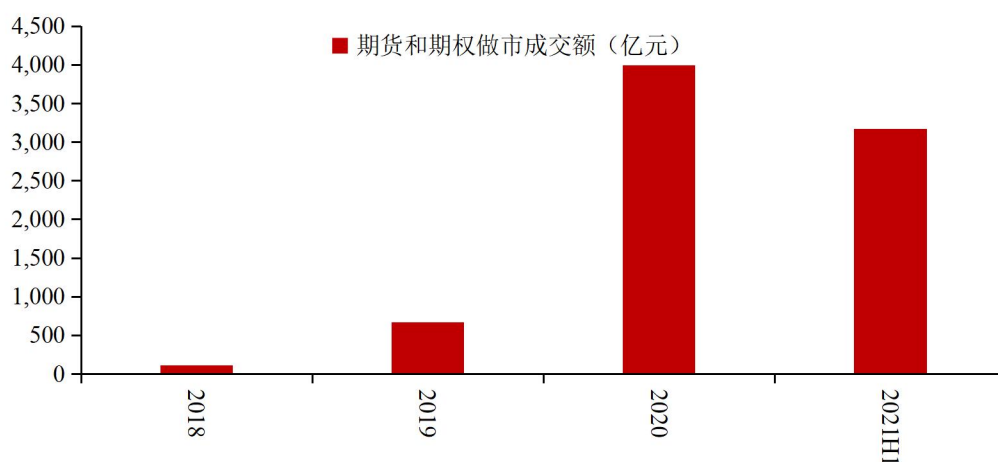


图 12 永安资本期货期权做市规模

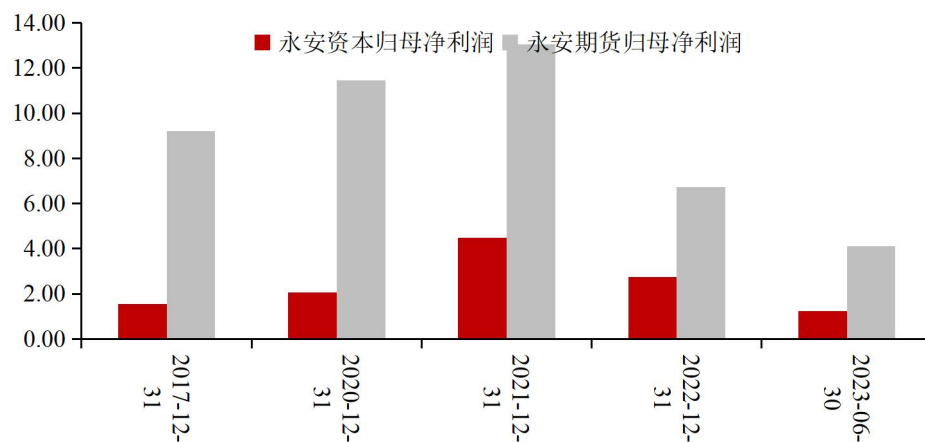


图 13 永安资本归母净利润

---

“十四五”期间，永安期货再次提出打造“衍生品投行”的目标，满足客户个性化交易需求，依托风险管理业务的产业研究基础和渠道优势，积极探索更多“期货+”复合衍生工具和服务模式，帮助产业客户积极利用场外市场开展风险管理，打通服务实体经济的“最后一公里”，将安永期货打造为以运用衍生品为核心能力、集资产配置、风险管理、投融资服务一体的综合性金融服务机构。

## 4.2 南华期货的国际化历程

南华期货成立于1996年，是我国第一家A股上市期货公司，主要业务为期货经纪、风险管理、境外金融服务和财富管理四大业务板块，公司第一大股东为横店集团控股有限公司，实控人为东阳市横店社团经济企业联合会。南华期货致力于成为全球化金融衍生品服务平台，境外衍生品业务亮眼。

南华期货的国际化业务布局始于2006年，是第一批获准在香港设立分公司的期货公司。2006年6月20日，南华期货在香港设立子公司南华期货（香港）有限公司，此后相继设立南华证券（香港）有限公司、南华外汇（香港）有限公司、南华资产管理（香港）有限公司、横华国际金融股份有限公司、横华国际资本有限公司、横华国际科技商贸服务有限公司等，打开香港市场。在2007年，南华期货全资控股的横华国际获得了香港证监会的批准，正式在香港地区经营香港及国际期货业务。此后，南华期货加速在境外“开疆扩土”。公司陆续在美国、新加坡、英国市场进行布局。2013年，南华期货在美国设立了南华美国控股有限责任公司，一边学习美国的经营模式和技术，一边开始积累当地客户资源。2016年11月24日，南华期货在新加坡设立横华国际金融（新加坡）有限公司，2018年7月17日，南华期货在伦敦设立南华金融（英国）有限公司。至此，南华期货实现三大洲布局，能够覆盖24小时时区交易<sup>10</sup>。

区域布局的完成只是南华期货国际化历程的基础，在国际化过程中，南华期货持续申请牌照和业务许可，业务范围涵盖期货经纪业务、资产管理业务、证券经纪、杠杆式外汇交易、期货投资咨询业务、大宗商品贸易、放贷业务、金融培训、证券投资咨询业务、清算业务等多个领域。

南华期货依托其完善的境外牌照，实现子公司之间的协作，以及境内外的协同发展。南华期货打通了香港、美国、新加坡和英国的子公司的业务，通过境内外不同子公司之间的互通，境外客户不仅可以通过南华期货投资国内期货市场，也可以投资于全球期货市场，境内客户也可以投资于全球市场，这样实现子公司之间协同发展，并为客户提供全方位服务。

在业务模式上，南华期货积极探索业务模式创新，为客户提供差异化的产

---

<sup>10</sup> 南华期货国际化战略迈向新征程，期货日报，  
[http://www.cfachina.org/industrydynamics/mediaviewoffuturesmarket/202105/t20210528\\_21783.html](http://www.cfachina.org/industrydynamics/mediaviewoffuturesmarket/202105/t20210528_21783.html)

品和服务。南华期货除了为客户提供全球衍生品市场交易服务外，还提供跨境对冲、跨境套利，全球资产配置、境外放贷等业务，与境内期货公司形成差异化竞争。

经过多年的布局和发展，横华国际业务在 2021 年越过盈亏平衡点，业务快速扩张，其境内外协同效应显现，业绩快速增长，境外金融业务营收在 2022 年占比达到 24.28%，在 2023 年上半年更是高达 43.27%。受益于境外业务的高速增长，在行业手续费下行时，南华期货的净利润得以实现翻倍。2021 年，南华期货归母净利润 2.44 亿元，同比增长 159.57%；2023 年 3 季度，归母净利润再创新高达到 2.98 亿元，同比增长 126.21%。

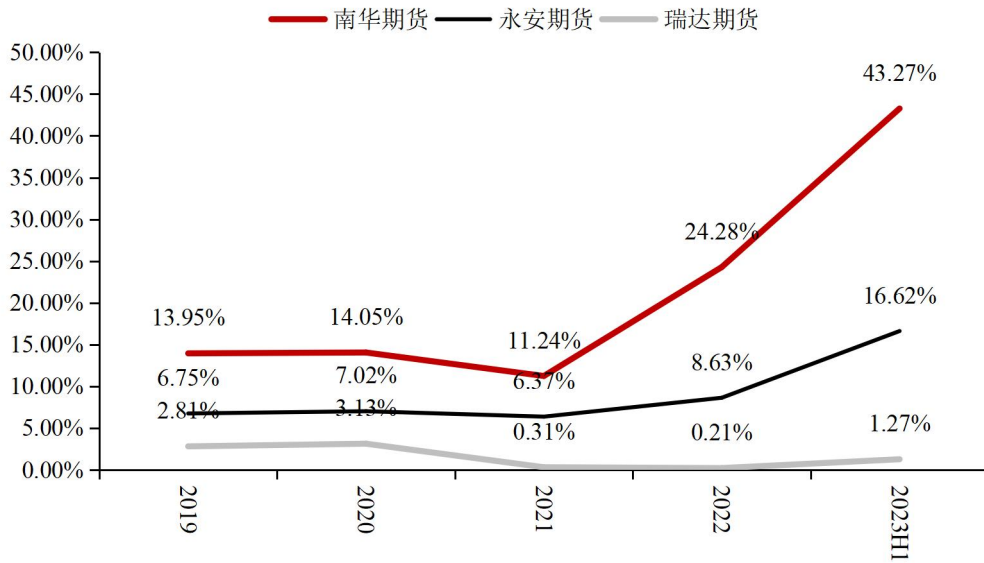


图 14 南华期货境外金融业务营收占比

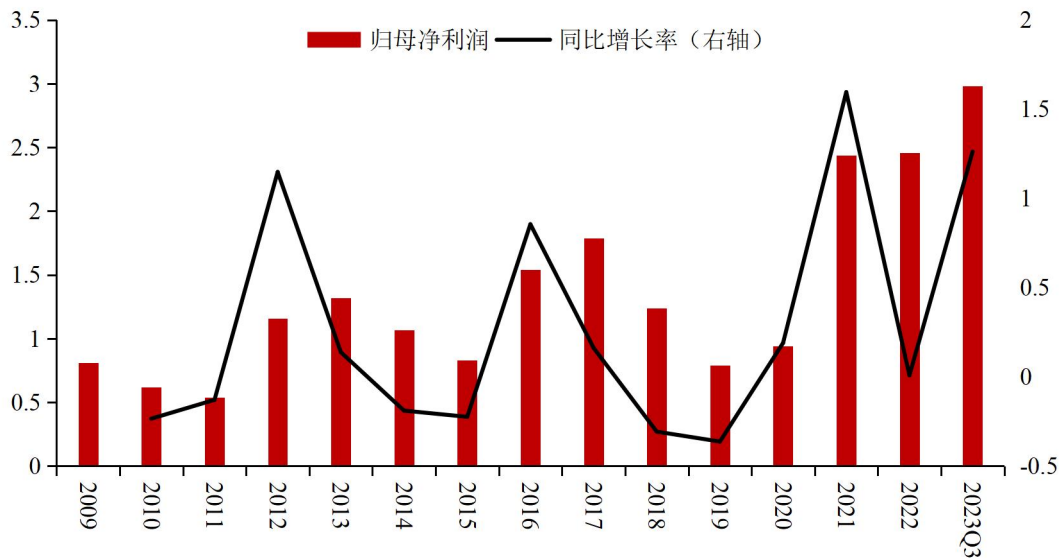


图 15 南华期货归母净利润

### 4.3 中信期货

中信期货有限公司成立于 1993 年，是中信证券股份有限公司的全资子公司，也是国内规模最大的期货公司之一。其业务范围包括商品期货经纪、金融期货经纪、期货交易咨询、资产管理、基金销售，拥有 393 家证券 IB 服务网点，业务范围覆盖全国，旗下设有中信中证资本管理有限公司、中信寰球商贸有限公司、信期国际金融控股有限公司等子公司，提供风险管理、期现业务、境外衍生品等服务。经过多年的发展，中信期货逐步拓展经纪业务之外的其他业务模式，大力发展场外衍生品业务、资产管理业务等创新业务，大力发展增值服务，各类新业务的收入占比已经从 2015 年不到 5% 增长到 2021 年占比 30%~40%，业务拓展成效显著，并在各个业务领域打造出核心竞争力。

中信期货是国内最早开展资管业务的期货公司之一，也是目前资管规模最大的期货公司，中信期货从 2014 年开始推出资管产品，2015 年，在市场资管机构主推固收类产品时，中信期货即开始根据自身优势，推出差异化产品，布局 FOF 产品。2018 年资管新规发布以来，保本收益的银行理财、信托产品等产品退出市场，而中信期货从 2015 年就开始布局的 FOF 产品恰好满足投资者低波动的配置需求，在资管新规后，中信期货加速推出新基金产品，在 2018 年-2022 年分别推出 22、29、42、106、69 只新基金，占市场新成立基金数量 3.49%、7.53%、8.94%、14.95%、11.50%，产品的加速推出快速填补市场空白，助力中信期货资管业务规模成为行业第一。

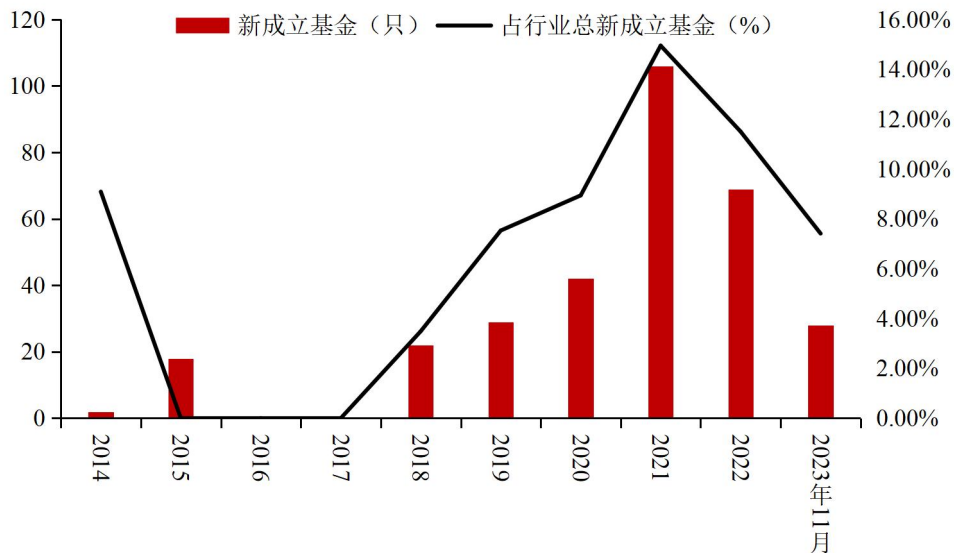


图 16 中信期货每年新成立基金数

在资产管理业务发展的初期，中信期货的 FOF 产品以单一的 CTA 策略为主，其依托自身优势，筛选出市场上优秀的 CTA 策略。其后，随着 FOF 产品的发展，中信期货开始拓展 FOF 策略范围，通过关注投资者的需求，从衍生品和 CTA 策

略进行外延，针对投资者需求逐步拓展成五条策略线，在 FOF、固收增强、主观权益、量化权益、CTA 等领域均有布局，实现全资产类别全面发展<sup>11</sup>。与此同时，中信期货资管业务规模也在持续扩大，排名行业第一。在 2020 年，中信期货资管产品月均规模为 587.66 亿元，2021 年 12 月，其资管产品规模超过一千元，达到 1064.5 亿元，同比增长超过 65%，且在行业中占比达到 30.05%，而同期行业 CR5 为 55.57%，在规模上，中信期货相比其他期货公司占有绝对优势。

**表 4 期货资产管理业务集中度**

	中信期货资管规模（亿元）	中信期货资管规模占比	CR5	CR10
2021 年 12 月	1064.5	30.05%	55.57%	74.53%
2022 年 12 月	974.43	30.95%	56.96%	71.64%
2023 年 9 月	749.57	26.14%	54.85%	70.89%

此外，中信期货研究业务行业领先，中信期货搭建了完善的研究组织架构，满足客户对研究的全方位需求，其注重研究团队的建设，着力打造行业研究人才高地；同时，搭建了全流程覆盖的客户培训体系、一对一交流和定制化服务、立体式线上线下沟通体系，提高研究服务的覆盖度和及时性。根据 wind 数据，中信期货在 2020 年到 2022 年期间，研究报告阅读量稳定位列行业第一，其研究服务市场地位稳定。

**表 5 研报阅读排行**

阅读量排名	2022 年	2021 年	2020 年
1	中信期货	中信期货	中信期货
2	瑞达期货	方正中期期货	南华期货
3	方正中期期货	光大期货	方正中期期货
4	中信建投期货	东海期货	瑞达期货
5	国泰君安期货	国泰君安期货	上海东证期货

随着业务规模的拓展，中信期货归母净利润实现高速增长，2017-2022 年归母净利润同比增速分别为 9%、-2%、2%、57%、53%、-2%，归母净利润超过在 2021 和 2022 两年分别达 9.92 和 9.7 亿元，均超过 9 亿元。

<sup>11</sup> 专访中信期货：首家期货资管跻身“千亿级梯队”，如何看行业发展之路？财联社，<https://finance.sina.com.cn/roll/2022-04-14/doc-imcwipii4292543.shtml>

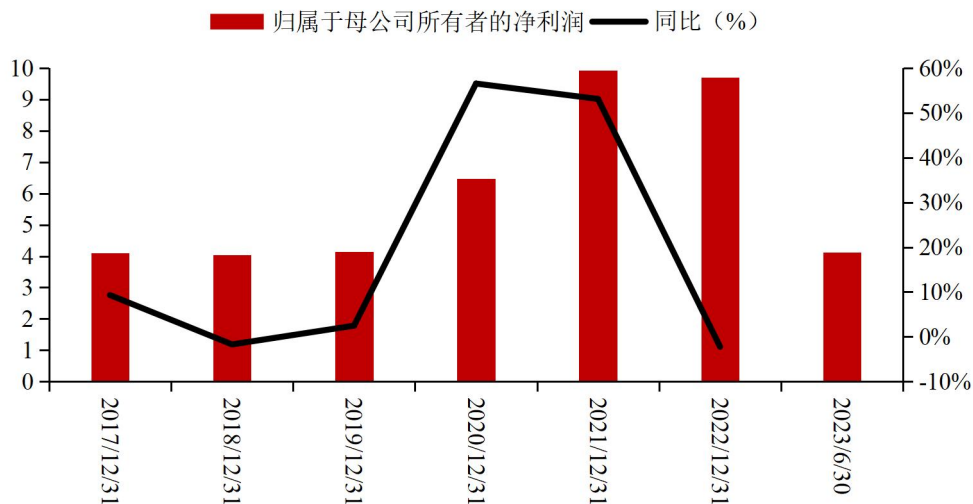


图 17 中信期货归母净利润

#### 4.4 各期货公司业务拓展经验

根据永安期货、南华期货、中信期货业务拓展的案例，可以从战略定位、人才培养、客户服务等角度总结以下经验。

一是，战略定位上，要根据自身的优势和特色，确定业务拓展的方向和重点，形成差异化竞争优势。战略定位是期货公司业务拓展的指导和依据，决定了期货公司的发展方向和目标，以及如何配置资源和能力，以适应市场的变化和机遇。在上文案例中，永安期货在资产管理业务上，根据自身技能和优势，确立以套利对冲策略为主；中信期货则根据自身在 CTA 和衍生品策略上的积累，选择从以 CTA 为子策略的 FOF 业务开始发展，而非当时市场主推的固收产品；南华期货依托其完善的境外牌照，学习境外的经营模式和技术，发展国际化业务，实现境内外协同发展，与境内其他期货公司形成差异化竞争。这些案例表明，期货公司的业务拓展应该根据自身的核心竞争力和市场定位，选择适合自己的业务模式和领域，打造自己的特色品牌，才能发展新的业务增长点。

二是，人才培养上，注重人才的培养和引进，建立专业化的团队，提高业务拓展的效率和质量。人才是期货公司业务拓展的核心要素，决定了期货公司的创新能力和服务水平。上文案例中，中信期货注重以人为本，以高质量人才驱动研究业务发展，2021 年有五十多名研究员评为优秀期货分析师，高质量人才保障其研究业务稳定排名行业第一；永安期货在资管业务方面，拥有对冲的专业人才，成为其开展资管业务的基础。这些案例表明，期货公司的业务拓展应该注重人才的培养和引进，根据业务拓展的需要，制定人才培养计划，加强内部培训和外部引进，提高人才的专业水平和综合素质，激发人才的创新和积极性，形成人才的合力和协同效应。



---

三是，关注客户需求，从客户角度出发，提供优质的产品和服务，切实解决客户的问题，满足客户需求。客户是期货公司业务拓展的目标和动力，决定了期货公司的市场份额和盈利能力。上文案例中，永安期货通过走访实体企业，了解企业需求，并为企业提供培训等服务，切实解决实体企业风险管理需求，获得产业认可和行业地位；中信期货根据投资者的需求，逐步从 FOF 产品进行外延，推出满足市场需求的资管产品；中信期货推出多样化服务体系，搭打通研究所服务的最后一公里。这些案例表明，期货公司应该根据客户的特点和需求，设计合适的产品和服务，提高产品和服务的质量和效果，才能够与客户建立长期的合作和信任。

期货公司的业务拓展是一个长期的过程，需要不断地创新和调整，以适应市场的变化和客户的需求。期货公司应该根据自身的战略定位，充分利用自身的资源和优势，积极寻求合作和共赢的机会，提高业务拓展的效果。

## 五、结论与建议

### 5.1 主要发现

本文的主要发现可以分为两个部分，一是期货公司业务拓展对行业功能发挥的影响，二是期货公司业务拓展的成功经验。

期货公司对行业功能发挥的影响方面：本文从理论分析角度，认为期货市场业务拓展能够丰富投资工具，提高市场流动性、促进价格发现、增强市场稳定性、提高期货公司盈利能力和竞争力等方面具有积极作用。同时，通过历史上期货市场拓展资产管理业务、风险管理业务的情况，佐证了理论分析部分对期货市场功能影响的理论分析。期货市场业务拓展带来投资工具的丰富和市场参与者的多元化，提高了市场的流动性，增强了期货公司服务实体企业风险管理的能力，为期货公司提供了新的增长曲线，创新业务已成为期货公司重要的盈利来源。

期货公司业务拓展的成功经验方面，本文分析了永安期货、南华期货、中信期货三家各具特色的头部期货公司，通过总结各期货公司业务拓展的路径和成功的经验，本文从战略定位、人才培养、客户服务等角度对期货公司业务拓展提供意见：1) 战略定位上，期货公司在拓展业务时，应根据自身的优势和特色，确定业务拓展的方向和重点，形成差异化竞争优势；2) 人才培养上，期货公司在拓展业务时，应注重人才的培养和引进，建立专业化的团队，提高业务拓展的效率和质量；3) 客户服务商，期货公司在拓展业务时，应从客户角度出发，切实解决客户的问题，满足客户需求。

### 5.2 建议

期货市场金融市场的重要组成部分，发挥着风险管理、价格发现和资产配



---

置等功能。随着我国期货市场的不断发展和完善，期货市场的参与者也日益多元。为了进一步推进期货市场的发展，满足实体经济风险管理和期货市场自身发展需求，本文从不同参与者的角度，提出以下意见：

对监管机构：

(1) 适时放宽行业准入，鼓励各类符合条件的市场主体参与期货市场，增加期货市场的活力和竞争力，促进期货市场的多元化和专业化发展。同时，加强对期货市场的监管，严格落实期货经营机构的风险防范和投资者保护的主体责任，建立健全期货市场的风险监测、预警、应对和处置机制，防范市场风险。

(2) 支持期货市场的创新发展，鼓励期货经营机构开展期现结合、场内外衍生品、跨境业务等创新业务，满足实体经济的个性化和多层次的风险管理需求，提高期货市场的功能和效率。同时，完善期货市场的基础设施建设，加强期货市场的法制建设，为期货市场的创新发展提供有力的制度保障和法律支持。

(3) 加强期货市场的国际合作，借鉴和学习国际先进的期货市场的经验和做法，不断提升我国期货市场的规范化和专业化水平，促进期货市场的质量和效益提升。

对期货公司：

(1) 对产业系期货公司，应该充分发挥自身的产业优势和资源，为产业客户提供个性化的风险管理和定价服务，推动产业链的升级和优化。产业系期货公司的一般盈利核心为服务大股东的风险管理业务，因此，产业系公司应该培养了解产业链上下游业务的人才，做到对产业链上下游的全方位把握，并利用期货、期权等多种风险管理工具，不断创新风险管理模式，专业化、个性化服务客户的风险管理需求。同时，产业系期货公司在服务好产业客户的同时，应该适当拓宽业务范围，开展多元化的期货及衍生品业务，提高自身的盈利能力和抗风险能力，避免过度依赖单一的产业。

(2) 对券商系期货公司，应该充分发挥股东的金融优势和资源，积极开拓股东客户，增加手续费和利息收入。股东客户能够为期货公司提供稳定的交易量和收入，还能够增强期货公司与证券公司之间的合作关系，实现资源共享和风险分散。同时，券商系期货公司还应该大力发展财富管理、资产管理、场外衍生品等业务，与证券公司的相关部门形成协同效应，提高资源利用效率和竞争力，够满足客户的多元化需求，带动现货市场和期货市场、场内市场和场外市场联动发展，推动资本市场的发展和深化。

(3) 对中小期货公司，应该根据自身的特点和优势，选择合适的业务方向和客户群体，提高自身的专业水平和服务质量，增强市场竞争力和盈利能力。中小期货公司一般没有强大的股东背景和资金实力，因此，中小期货公司应该注重培养自身的核心竞争力，包括人才、技术、品牌、创新等方面，做到对市

---

场的敏锐洞察和快速反应，并利用期货、期权、互换等多种金融工具，为客户提供多样化的期货及衍生品服务，满足客户的投资和套保需求，逐渐形成竞争力，提高市场份额。

对实体企业：

(1) 增强期货市场的意识和认识，积极参与期货市场的培训和教育，提高自身的期货市场知识和技能，掌握期货市场的基本规则和操作方法，了解期货市场的最新动态和发展趋势，为自身的风险管理和价格保障做好准备。

(2) 合理利用期货市场的功能和工具，积极与期货经营机构合作，根据自身的风险偏好和目标，选择适合自己的期货及衍生品产品和策略，进行有效的套期保值和风险对冲，降低风险，增强经营稳定性。

## 参考文献

[1]董科. 永安期货：从套利对冲起步打造核心竞争力[N]. 期货日报, 2012-12-06(002).

[2]胡哲宁. 期货公司的业务发展、盈利模式与风控研究[D]. 厦门大学, 2019.

[3]钱赟. 期货公司资产管理业务发展模式研究[D]. 浙江大学, 2018.

[4]上海期货交易所交易部课题组李欢. 引入做市商制度改善期货合约连续性的业务探索及实践[J]. 期货与金融衍生品, 2021(122): 43-51

[5]斯科达. 做市商对商品期货流动性的影响研究[D]. 浙江工商大学, 2023. DOI:10.27462/d.cnki.ghzhc.2023.001370.

[6]方正. 期货公司资产管理业务风险管理的研究[D]. 东南大学, 2022. DOI:10.27014/d.cnki.gdnau.2021.003412.

[7]吴蝶. 券商系期货公司业务转型发展研究[D]. 东南大学, 2023. DOI:10.27014/d.cnki.gdnau.2021.004341.

[8]曾俊皓. 运用金融工具促农业发展探析——以“保险+期货”为例[J]. 当代县域经济, 2023(09):96-100. DOI:10.16625/j.cnki.51-1752/f.2023.09.028.

[9]徐一笑. “保险+期货”模式助力乡村振兴发展案例研究[D]. 河北金融学院, 2023. DOI:10.27837/d.cnki.ghbjr.2023.000024.

[10]王露茜. 我国生猪“保险+期货”运作模式分析[D]. 河北金融学院, 2023. DOI:10.27837/d.cnki.ghbjr.2023.000087.

[11]赵瑞香. “保险+期货”在农产品价格风险管理中的应用研究[J]. 山西农经, 2023(03):178-180. DOI:10.16675/j.cnki.cn14-1065/f.2023.03.056.

[12]李玉堃. “基差点价+含权贸易”交易模式运用研究[D]. 广东财经大

---

学, 2022. DOI:10.27734/d.cnki.ggdsx.2022.000224.

[13] 钟骥. RD 期货公司盈利模式优化研究 [D]. 广西大学, 2023. DOI:10.27034/d.cnki.ggxiu.2022.000678.

[14] 赵俊. 期货公司发展战略研究 [D]. 复旦大学 [2023-11-23]. DOI:CNKI:CDMD:2.2009.184290.

[15] 刘娜. 我国期货公司业务创新研究 [D]. 天津财经大学, 2012. DOI:CNKI:CDMD:2.1013.169196.

[16] 胡翰华. 中国与美国期货公司业务范围与盈利模式对比分析 [J]. 时代金融, 2019(14):3. DOI:CNKI:SUN:YNJR.0.2019-14-032.

[17] 张欢. 广发期货: 整合资源优势多渠道拓展中介业务 [N]. 期货日报, 2009-11-25(005).

[18] 周良成. 中信期货跃居深圳行业第一 [N]. 深圳商报, 2021-09-22(A05).

[19] 饶红浩. 中信期货研究 专业务实 追求卓越 [N]. 期货日报, 2021-12-08 (T04).

[20] 肖成. 对我国场内与场外衍生品市场协同发展的思考 [N]. 期货日报, 2021-12-13(003). DOI:10.28619/n.cnki.nqhbr.2021.004141.

[21] 董科. 永安期货: 从套利对冲起步打造核心竞争力 [N]. 期货日报, 2012-12-06(002).