

• 金融业求职升职必读系列 •

# 我的第一本 期货业 入门书

更适合职场新人的必读入门书  
机构篇+业务篇+个人篇=了解行业全貌

全方位介绍期货业和期货公司

数据+图表+案例=更全面、更清晰的展示

呈现真实的期货公司生存状态和运营环境

告诉你期货行业从业必知的方方面面

远志投资◎编著

# THE FIRST



中国工信出版集团



人民邮电出版社  
POSTS & TELECOM PRESS

金融业求职升职必读系列

# 我的第一本期货业入门书

远志投资 编著

人民邮电出版社  
北 京

## 图书在版编目 (CIP) 数据

我的第一本期货业入门书 / 远志投资编著. —北京:  
人民邮电出版社, 2015. 3  
(金融业求职升职必读系列)  
ISBN 978-7-115-38631-1

I. ①我… II. ①远… III. ①期货—金融企业—基本  
知识 IV. ①F830. 9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 038631 号

## 内 容 提 要

期货公司有哪些业务? 如何取得这些业务资格? ……投资者进行期货交易前需要签订哪些合同? 整个期货交易过程是怎样的? 在这一过程中期货公司应做些什么? ……怎样才能进入期货公司工作? 工作中需要遵守哪些执业行为准则? ……

本书针对以上问题, 从机构篇、业务篇、个人篇三个角度对期货业进行了详细介绍, 围绕期货公司概况、期货公司业务简介、期货开户与销户、期货交易过程、期货公司的岗位设置、期货从业资格、期货从业人员执业行为准则等内容, 向读者展示了最真实的期货公司运营环境。

对期货行业感兴趣的读者, 可以通过本书了解基础的期货知识和期货业的真实状况; 想进入期货业工作的大学生或从事期货业工作的职场新人, 阅读本书后可以掌握从业必备知识和执业准则; 有期货投资意向的读者, 阅读、参考本书, 可以深入了解期货公司的各项业务, 为进行期货投资打好基础。

---

◆ 编 著 远志投资

责任编辑 李宝琳

执行编辑 任佳蓓

责任印制 焦志炜

◆ 人民邮电出版社出版发行

北京市丰台区成寿寺路 11 号

邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

固安县铭成印刷有限公司印刷

◆ 开本: 787 × 1092 1/16

印张: 13.5

2015 年 3 月第 1 版

字数: 240 千字

2015 年 3 月河北第 1 次印刷

---

定 价: 39.00 元

读者服务热线: (010) 81055656 印装质量热线: (010) 81055316

反盗版热线: (010) 81055315

广告经营许可证: 京崇工商广字第 0021 号

# 前言

期货与现货完全不同，现货是实实在在可以交易的货（商品），而期货则是以某种大宗产品如棉花、大豆、石油等以及金融资产如股票、债券等为标的的标准化可交易合约。

投资者参与期货交易需要具备一定的专业知识，期货公司就是主要为期货投资者提供参与期货交易服务的中介机构。期货公司的存在，降低了投资者参与期货交易发生风险的概率，对期货市场甚至整个金融市场的稳定发展有着至关重要的影响。

本书内容立足于对期货公司进行系统梳理，从机构篇、业务篇、个人篇三个角度，全方位介绍了期货公司的具体情况，希望能够帮助读者建立起对期货业和期货公司的立体感知，让期货行业不再模糊不清、难以企及。

其中，机构篇由三章内容构成，从期货公司概述、期货公司的设立与变更以及期货公司的法律法规与监管体系三个角度介绍了期货公司的相关知识和设立等步骤。

业务篇由四章内容构成，介绍了期货公司的业务，即期货经纪业务、期货投资咨询业务及资产管理业务，并详细叙述了获得各项业务资格的条件以及申请程序；还具体介绍了投资者参与期货交易的流程，如投资者的期货开户与销户流程、期货交易的具体过程等。希望通过全方位详细的阐述，能给读者构建一个清晰的期货公司业务网络，并让读者了解期货公司在业务处理过程中的措施和对问题的应对方法。

个人篇由三章内容构成，阐述了期货公司的岗位设置及部分人员的任职资格，期货公司从业人员行为规范以及期货公司的薪酬体系与激励机制，为读者展现了期货公司清晰的结构脉络和从业人员的执业准则。

本书主要具有以下特点。

**内容丰富：**本书共由 10 章组成，从不同角度全方位介绍了期货业，其中穿插了大量的图表、流程图和合同样本，且关注期货行业的发展变化，涉及的各项规章制度均是国家最新颁布的，有很大的参考价值。

**表述方式多样化：**为了避免大段文字表述带来的视觉和阅读疲劳，也为了让内容更加清晰、直观，本书在编写过程中尽可能地采用图表来进行说明，表达方式更为丰富，阅读起来更轻松。

**趣味性与知识性并重：**虽然本书从内容上说属于工具类知识性的书籍，但作者在写作过程中注重增加趣味性，穿插了不少生活中的真实案例，使读者在阅读中更容易产生共鸣。

在本书的策划与编写过程中，得到了崔慧勇、耿丽丽、许亮、卢明明、李丽影、陈云娇、于海力、冯少敏、张云叶、任学武、刘瑾、贺延飞、靳鹤、王俊娜、卢光光等人的大力支持和帮助，在此向他们深表谢意。

书中凝聚了作者多年的实践经验，但由于水平有限，本书难免存在不足之处，欢迎广大读者批评指正。

# 目 录

## 机构篇

|     |                      |    |
|-----|----------------------|----|
| 第一章 | 期货公司概述 .....         | 2  |
|     | 期货公司概况 .....         | 2  |
|     | 期货公司的产生与发展 .....     | 6  |
|     | 期货公司的分类评级 .....      | 10 |
|     | 期货行业龙头企业介绍 .....     | 14 |
| 第二章 | 期货公司的设立与变更 .....     | 20 |
|     | 期货公司的设立 .....        | 20 |
|     | 期货公司的变更 .....        | 26 |
|     | 期货公司的吸收合并 .....      | 32 |
|     | 期货公司的解散 .....        | 37 |
|     | 期货公司营业部的设立 .....     | 38 |
|     | 期货公司营业部的终止 .....     | 42 |
| 第三章 | 期货公司的法律法规与监管体系 ..... | 44 |
|     | 期货公司的法律法规体系 .....    | 44 |
|     | 期货公司的监管体系 .....      | 47 |
|     | 期货公司违规经营案例 .....     | 63 |

## 业务篇

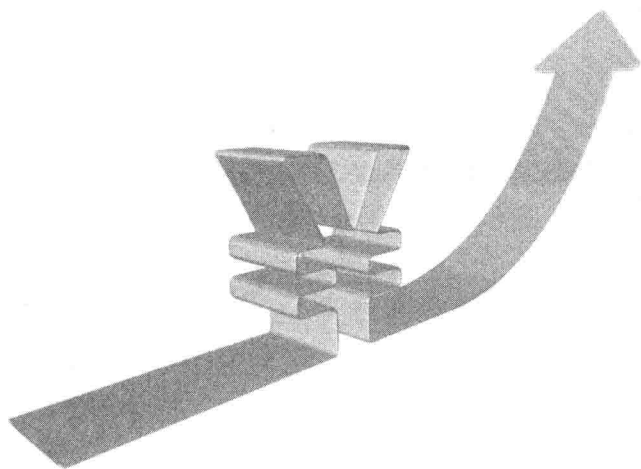
|     |                 |    |
|-----|-----------------|----|
| 第四章 | 期货公司业务概述 .....  | 70 |
|     | 期货公司的业务范围 ..... | 70 |
|     | 期货公司的业务简介 ..... | 70 |



|     |                   |     |
|-----|-------------------|-----|
| 第五章 | 期货开户与销户 .....     | 88  |
|     | 商品期货开户 .....      | 88  |
|     | 金融期货开户 .....      | 115 |
|     | 休眠账户的确认与激活 .....  | 119 |
|     | 期货销户 .....        | 121 |
| 第六章 | 期货交易过程 .....      | 123 |
|     | 下单 .....          | 123 |
|     | 竞价 .....          | 127 |
|     | 结算 .....          | 131 |
|     | 交割 .....          | 138 |
| 第七章 | 投资咨询与资产管理业务 ..... | 147 |
|     | 投资咨询业务 .....      | 147 |
|     | 资产管理业务 .....      | 155 |

## 个人篇

|     |                             |     |
|-----|-----------------------------|-----|
| 第八章 | 期货公司的岗位设置及部分人员的任职资格 .....   | 168 |
|     | 期货公司的岗位设置 .....             | 168 |
|     | 期货公司首席风险官 .....             | 174 |
|     | 期货公司董事、监事及高级管理人员的任职资格 ..... | 177 |
| 第九章 | 期货公司从业人员行为规范 .....          | 188 |
|     | 期货从业资格 .....                | 188 |
|     | 期货从业人员执业行为准则 .....          | 194 |
|     | 期货公司首席风险官行为规范 .....         | 196 |
|     | 期货公司董事、监事和高级管理人员行为规范 .....  | 198 |
|     | 期货公司从业人员执业行为案例解析 .....      | 200 |
| 第十章 | 期货公司的薪酬体系与激励机制 .....        | 203 |
|     | 薪酬体系 .....                  | 203 |
|     | 激励机制 .....                  | 205 |
|     | 期货交易员的薪酬标准及激励制度设计方案 .....   | 207 |



## 机构篇

提到期货，不少人会感到比较陌生，因为它与现货完全不同：现货交易的是实实在在的商品，而期货交易的却是某种合约，其交易过程相对复杂。因此，投资者参与期货交易需要拥有一定的专业知识。

在期货交易过程中，离不开专业从事期货交易的中介机构——期货公司，他们为投资者参与期货交易提供了通道，同时还能投资者提供必要的指导。那么，期货公司究竟是什么样的呢？它又是如何发展起来的呢？期货公司成立的条件有哪些？国家又是如何对其进行监督管理的？让我们走进本篇，一起了解期货公司的具体情况。

# Chapter 1

## 第一章

### 期货公司概述

对于期货公司，相信很多人都不是非常了解，甚至一些期货公司的工作人员也是如此。然而，当今金融市场不断发展完善，越来越多的人开始投入到期货交易之中。因此，了解期货公司的具体情况是非常必要的。

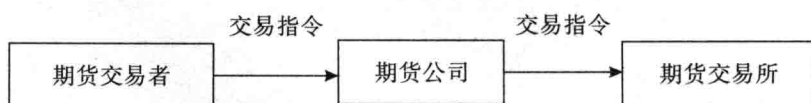
本章从宏观的角度介绍期货公司的相关情况，希望为你建立起对期货行业的宏观认识和总体印象。

#### | 期货公司概况 |

期货交易者期货市场的主体，他们具有套期保值或投机盈利的需求，这也就促进了期货市场的产生和发展。尽管每个期货交易者都希望直接进入期货市场进行交易，但是由于期货交易具有高风险性，期货交易所制定了严格的会员交易制度，非会员不得入场进行交易，于是期货交易就产生了严格的会员交易制度与吸引更多交易者、扩大市场规模之间的矛盾，作为期货中介机构的期货公司便应运而生了。

期货公司是指依法设立的、接受客户委托、按照客户的指令、以自己的名义为客户进行期货交易并从中收取交易手续费的中介组织，期货交易的最终结果由客户自己承担。

期货公司是期货交易者与期货交易市场之间的桥梁（如下图所示），在期货交易中发挥着重要的作用。



期货公司接受客户委托，按照客户指令进行期货交易，拓展了期货市场参与者的范围，扩大了期货市场的规模，并节约期货交易成本，提高期货交易效率，进而增强期货市

场竞争的充分性,有助于权威、有效的期货价格的形成。

期货公司有专门从事信息收集和行情分析的人员,他们为客户提供详细、专业的咨询服务,有助于提高客户交易的决策效率和决策的准确性。

期货公司拥有严密的风险控制制度,可以在一定程度上控制客户的交易风险,实现期货交易风险在各环节的分散承担。

## 一、我国期货公司在期货市场中的地位

期货市场包括期货交易所、期货结算所、期货公司以及期货交易者四个部分,期货公司在期货市场中具有重要的地位。

### 1. 桥梁和纽带作用

期货公司在期货市场中充当交易中介,具有桥梁和纽带的作用。期货交易所实行严格的会员制度,非会员不得入内交易,而期货公司一般都是某个期货交易所的会员,同时期货公司又能够为交易者提供专业化的服务,因此,期货公司作为媒介,连接了期货交易所和交易者,如果没有这个中间层次,期货交易活动将会中断。

同时,在期货交易过程中,期货公司能够将期货市场的影响辐射到全社会,进而促进期货市场功能的发挥。

### 2. 风险控制作用

期货公司在期货市场风险控制中发挥核心作用。期货市场存在的风险包括期货交易所风险、期货公司风险、客户风险,而这三种风险集中表现为期货公司的风险。如果期货公司实现无风险经营,那么期货交易所就不会产生风险。

期货交易所的风险通常是由会员公司穿仓造成的。如果没有期货公司作为承担风险的中间环节,而由每个客户自行入市交易,根据一般规律,会有部分客户穿仓而缺乏支付能力,那么最终期货交易所就会面临损失。客户穿仓既是客户的风险也是期货公司的风险。如果期货公司指导客户进行理性操作,坚决贯彻追加保证金和强制平仓等制度规定,其不但能够规避风险,同时也能够有效地防止交易所的风险,减少客户风险。

## 二、我国期货公司在金融市场中的定位

我国期货公司属于金融服务业,是以商品和金融市场为中心,在金融市场中发挥定价、分配和管理风险等功能的金融中介,对提高金融资源配置效率、促进经济稳定发展发挥着重要作用。

期货公司能够进行有效的风险管理。规避风险是期货市场最重要的作用,期货公司能够为企业经营提供套期保值、规避风险的工具。商品期货和金融期货都是经济发展的必然产物,而期货的本质功能就是为了规避商品市场或金融市场因各种原因所造成的资产价格



波动风险。随着中国经济的快速发展，中国对国际重要原材料产生了巨大的保值需求，期货市场在维护国家经济利益中所发挥的作用也越发重要。与其他金融机构相比，期货公司具有专业化的经营模式，在风险管理方面更具优势。

期货公司是金融市场的有机组成部分。期货公司与银行、证券公司合作，有利于丰富金融市场的产品，促进金融市场的发展。近几年，一些企业对于风险的转嫁，增加了银行追还贷款的风险。因此，在一些物资依赖型企业从银行取得贷款时，期货公司可以和银行合作，敦促企业套期保值，使企业的采购销售流程和银行的存贷业务流程通过期货市场引入规避风险机制，提升企业和银行的抗风险能力。

### 三、 期货中介机构

期货中介机构是指为期货投资者提供服务，连接期货投资者和期货交易所及结算机构，在期货市场中发挥重要作用的组织机构。

我国国内的期货中介机构目前主要有三种，包括期货公司、介绍经纪人和期货居间人。

#### 1. 介绍经纪人

介绍经纪人（Introducing Broker，简称 IB）业务，是指证券公司接受期货公司的委托，为期货公司介绍客户参与期货交易并提供其他相关服务的业务活动。其中证券公司被称为介绍经纪人，即 IB。证券公司为期货公司介绍投资者，并为投资者提供一定的参与期货交易的服务。作为回报，期货公司会向证券公司提供相应的报酬。

根据《证券公司为期货公司提供中间介绍业务试行办法》的规定，证券公司接受期货公司的委托从事介绍业务，应当提供及禁止提供的服务如下。

| 项目      | 具体内容                    |
|---------|-------------------------|
| 应当提供的服务 | 协助办理开户手续                |
|         | 提供期货行情信息、交易设施           |
|         | 中国证监会规定的其他服务            |
| 禁止提供的服务 | 不得代理客户进行期货交易、结算或交割等     |
|         | 不得代替期货公司或客户收付期货保证金      |
|         | 不得利用证券资金账户为客户存取、划转期货保证金 |

#### 2. 期货居间人

期货居间人又称客户经理，是指独立于公司和客户之外，接受期货公司委托，独立承担基于居间法律关系所产生的民事责任的自然人或组织。

居间人与期货公司之间没有隶属关系。居间人不得是期货公司所订立期货经纪合同的当事人，而且，期货公司的在职人员不得成为本公司或其他期货公司的居间人。

居间人根据居间合同的规定，为期货公司提供订立期货经纪合同的机会或者中介服务。居间人因从事居间活动付出劳动，有按照合同从期货公司获得报酬的权利。

此外，根据《期货居间人管理办法》的规定，期货居间人应该遵守以下服务准则。

| 项目    | 具体内容                                                                                |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| 遵守的准则 | 必须遵守诚实信用原则，忠实履行中介义务，积极促进投资者与期货公司期货经纪合同的签订                                           |
|       | 如实告知投资者合同签订的有关事项，特别要向投资者阐述参与期货交易存在的风险，如向客户提供《风险揭示说明书》等                              |
|       | 为期货公司保守商业机密，为投资者保守商业秘密及个人隐私，不得向外泄露                                                  |
| 禁止的行为 | 不得阻挠妨碍投资者的签约活动，不得损害投资者的合法权益                                                         |
|       | 不得故意隐瞒投资者参与期货投资的风险，或故意夸大期货投资的利益                                                     |
|       | 不得作不实、误导的广告或宣传，更不允许进行欺诈活动                                                           |
|       | 不得为法律法规禁止从事期货活动的单位或个人介绍、提供签订《期货经纪合同》的机会                                             |
|       | 居间人仅提供报告订立合同的信息或者提供订立合同的中介服务，无权代理签订《期货经纪合同》，无权代签期货交易月账单，无权代理客户委托下达交易指令，无权代理客户委托调拨资金 |
|       | 居间人在从事期货居间活动期间，不得隐瞒身份                                                               |

期货居间人的产生是期货市场发展的结果。一方面，期货市场具有专业性及高风险性，这使得大量具有进入期货市场交易需求的投资者未能投身其中，因此，需要专业的人士对投资者进行指导；另一方面，多数期货公司的规模有限，没有能力承担高昂的市场开发运营成本，于是需要有一支外部市场开发队伍。期货市场以及期货公司双方的共同需求促使期货居间人这一群体的产生。

期货居间人的存在丰富了期货市场的投资服务体系，使得期货市场中期货公司与投资者之间信息不对称的矛盾得到了缓解。在期货公司运作中，使用期货居间人进行客户开发占有很大的比重。



## | 期货公司的产生与发展 |

### 一、期货公司的产生

有史以来，人类的交易活动大致经历了物物交换、以货币为媒介的商品交换、远期合同交易和有标准合约的期货交易四个阶段。从人类商品交易活动的发展历程可以看出，期货市场是市场经济发展到一定阶段的产物，是社会分工的必然结果。

现代期货交易所从产生之初，就实行严格的交易制度和会员制度，非会员不得入场交易，于是期货交易就产生了严格的会员交易制度与吸引更多交易者、扩大市场规模之间的矛盾。解决这一矛盾的办法就是进一步改善期货交易所的会员交易制度，划分会员的权利，赋予一部分会员从事期货代理业务的特权。

19世纪70年代，具有期货代理业务特权的会员也就是早期的期货交易经纪人产生，其主要以自营业务为主，代理业务为辅。他们为交易量巨大的期货交易者提供管理和代理服务，增强了期货交易的生命力，提高了期货交易所对期货交易者的管理效率，保证了期货交易的质量。

随着期货交易规模的不断扩大，同时又由于受到期货交易制度的限制，寻求代理的期货交易者数量逐渐增多。于是，一些期货交易经纪人便放弃自己的期货交易业务，而专门从事接受非交易所会员的委托进行期货交易的业务，依靠收取佣金获得营业收入，这时他们就转变为期货交易中的职业经纪人，即期货经纪商。客户通过期货经纪商进行期货交易，由期货经纪商同交易所和结算所发生关系，并对交易所和结算所负责。

随着期货市场的不断发展，参与期货交易的人数不断增加，对期货经纪商的各种服务要求也越来越高，单个经纪商已经很难满足客户的需求。于是，众多期货经纪商便组织起来，形成了一个专门的组织，至此，专门从事代理业务进行期货交易的期货经纪公司（又叫期货经纪行）产生。

期货经纪公司的出现，有效地解决了期货交易会员资格限制和交易者众多这一矛盾。非交易所会员投资者可以通过期货经纪公司参与期货交易，从而保证了期货交易所的会员质量，解决了市场活跃和期货交易参与规范等问题。

根据以上内容，下面对期货公司的产生历程进行总结，具体见下表。

| 名称      | 性质         | 主要业务             |
|---------|------------|------------------|
| 期货交易经纪人 | 期货代理业务特权会员 | 自营业务为主，代理业务为辅    |
| 期货经纪商   | 职业经纪人      | 专门接受非会员的委托进行期货交易 |
| 期货经纪公司  | 专门机构       | 专门从事期货代理业务       |

二、 欧美期货公司的发展与现状

美国是全球期货市场最为成熟的国家，是现代期货交易的发源地，从 1848 年芝加哥期货交易所成立，成为现代期货交易所的开端，至今已有一百六十多年的历史。

1. 欧美期货公司的发展历程

欧美期货公司的发展历程详见下表。

| 时间                 | 特征              | 发展状况                                                                                                     |
|--------------------|-----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 20 世纪 70 年代以前      | 具有现货背景的期货公司独领风骚 | 美国的期货业仍停留在发展的初级阶段，市场上缺乏完全从事经纪业务的专业型期货公司，稍有名气的期货公司都背靠现货商，以集团本身的套期保值为经营目的，比如 RJ 奥布润、ADMIS 以及富士通            |
| 20 世纪 70 年代至 80 年代 | 具有金融背景的期货公司发展强劲 | 金融期货产生，美国华尔街的金融企业纷纷拓宽业务范围，一部分投资银行成立了专门的期货业务部门或期货业务子公司，如美林证券和摩根大通；另一部分投资银行收购了现有的期货公司，如高盛集团收购了当时以套利为生的阿朗公司 |
|                    |                 | 以金融集团为背景的期货公司相继出现。1986 年，法国兴业银行的子公司飞马期货成立；1987 年，卡利翁金融的前身卡尔期货成立                                          |
| 20 世纪 90 年代        | 期货公司出现合并狂潮      | 欧美的大型期货公司纷纷进入合并潮流。实力较弱的期货公司在竞争中逐渐退出市场，而实力雄厚的期货公司则获得更多合并扩张、闯进海外市场的机会                                      |

2. 美国期货公司的现状

目前美国期货市场中的中介机构主要有 FCM，FB，IB，AP，CTA 等类型，详见下表。

| 类别    | 英文名称                              | 注解                                           |
|-------|-----------------------------------|----------------------------------------------|
| 期货经纪商 | FCM (Futures Commission Merchant) | 最主要的期货经纪中介机构，是期货中介机构的核 心，相当于我国的期货公司          |
| 场内经纪人 | FB (Floor Broker)                 | 在交易池内替经纪公司或客户执行期货交易指令                        |
| 介绍经纪人 | IB (Introducing Broker)           | 可以开发客户和接受交易指令，但不能接受客户的资金，通过 FCM (期货经纪商) 进行结算 |



(续)

| 类别     | 英文名称                             | 注解                                                               |
|--------|----------------------------------|------------------------------------------------------------------|
| 助理中介人  | AP (Associated Person)           | 从事所属的 FCM, IB 和 CTA 等机构的业务开发、客户代理等工作的个人                          |
| 商品交易顾问 | CTA (Commodity Trading Advisors) | 提供期货交易建议,如管理和指导账户、发表评论、电话咨询、提供交易系统等。不能接受客户的资金,通过 FCM (期货经纪商)进行结算 |

FCM 就是期货经纪商,又称期货经纪行或期货佣金行,它是代表金融、商业机构或一般公众进行期货交易的公司或个人组织,目的是从代理交易中收取佣金。FCM 可以独立开发客户也可以接受 IB (介绍经纪人) 介绍的客户,可以直接接受期货交易指令、向客户收取期货保证金也可以为其他中介机构提供下单通道和结算服务。美国全国期货业协会 (NFA) 和美国商品期货交易委员会 (CFTC) 对 FCM (期货经纪商) 的最低净资本要求是 25 万美元,同时除了对 FCM 持有账户的保证金要求外,还要求 8% 的客户保证金。

根据营运方式,美国的 FCM 大致可分为全能型金融服务公司、专业型期货经纪公司以及期货和现货兼营型期货公司三种类型。全能型金融服务公司是指具有银行背景、资金雄厚、致力于向客户提供全方位金融服务的金融集团,在这种集团内期货业务可能只是其业务范围的一部分,期货部门通常以子公司或下级部门的形式存在。专业型期货公司是指一些专营期货经纪业务的期货公司。现货和期货兼营型期货公司具有现货商背景,包括一些加工商和贸易商等。

### 三、 亚洲期货公司的发展与现状

#### 1. 日本期货公司的发展与现状

日本的期货市场曾经历过盲目发展和清理整顿时期。第二次世界大战以后,随着日本经济的逐渐恢复,在 20 世纪 50 年代形成了“期货热”,市场秩序混乱,风险事故频出。

20 世纪 80 年代末,日本政府在大力发展期货市场的同时,着手裁剪期货公司的数量。经过二十多年的整治,日本期货公司到 1994 年只剩 140 家左右,2004 年则减少至 98 家,2008 年日本期货公司数量为 71 家。

目前日本从事期货经纪业务的企业主要有三种类型:第一类是有现货背景的大型商品贸易公司,这类公司业务领域广泛,涉及生产加工、仓储和出口贸易等;第二类是拥有投行背景的金融公司兼营期货经纪业务;第三类是专业型的期货经纪公司。

日本期货公司在业务范围方面比较广泛,除了自营业务、期货基金买卖、咨询顾问业务外,对与金融服务无关的高尔夫球场、地产与赛马等也有涉及。

2. 中国期货公司的发展与现状

在新中国期货市场的发展中，期货经纪公司是先于期货市场起步发展的。新中国早期的期货经纪公司以代理国际期货起家。

1992 年 9 月，中国第一家正式意义上的期货经纪公司“广东万通期货经纪公司”成立。1992 年 12 月，中国国际期货经纪有限公司成立，成为国内首家大型股份制期货经纪公司。至 1993 年年底，各地批准成立的期货公司已多达 300 余家。2000 年 12 月 29 日，作为期货行业自律组织的中国期货业协会在北京正式成立，一个由他律和自律相结合的完整的期货市场监管体系终于基本成型。

近年来，我国期货行业实现了较快的发展，期货公司并购现象不断发生，其规模逐渐扩大，同时券商积极参股，高素质人才聚集，期货行业优化自身结构、做优做强的能力日益增强。

我国期货公司的经营模式经历了三个阶段：混乱经营阶段（1996 年以前）、单一经纪业务阶段（1996—2010 年）、综合业务阶段（2010 年至今）。2010 年 4 月，我国期货公司在传统商品期货经纪代理业务之外正式出现了金融期货经纪业务。2011 年 6 月，期货公司可正式申请期货投资咨询业务。期货公司走出了单一经纪业务的范围，步入了在法律法规监管下的综合业务阶段。

现阶段，我国期货公司的经营模式主要分为三类，即传统专业期货公司、大型现货机构兼营期货业务、券商系期货公司。我国期货公司三种经营模式的特征与优势对比如下表所示。

| 期货公司经营模式     | 特征                                | 优势                                                                                                            |
|--------------|-----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 传统专业期货公司     | 一般以其所在的省份或地区为核心市场，是当地的龙头期货公司      | 拥有较大的市场占有率，良好的市场信誉及行业知名度                                                                                      |
| 大型现货机构兼营期货业务 | 具备某种商品贸易的背景，与该商品的现货生产商、贸易商具有密切的联系 | 在生产、储运、贸易方面具有专业优势和信息优势，且交易量大                                                                                  |
| 券商系期货公司      | 拥有券商注资                            | 在金融资源方面，可依靠券商注资，迅速扩大规模；在客户资源方面，可凭借券商在金融行业中的地位，接触各类金融资源，并加以整合、利用；在创新产品的研发方面，拥有券商强大的研发力量的支持，能够更快地投入到创新产品的研究及运用中 |



## | 期货公司的分类评级 |

期货公司分类是指以期货公司风险管理能力为基础，结合公司市场竞争力、培育和发展机构投资者状况、持续合规状况，按照《期货公司分类监管规定》评价和确定期货公司的类别。

### 一、评价指标

期货公司分类评价的评价指标包括风险管理能力、市场竞争力、培育和发展机构投资者状况、持续合规状况等内容。下面将对各项评价指标进行详细介绍。

#### 1. 风险管理能力

对期货公司风险管理能力的评价主要以期货公司客户资产保护、资本充足、公司治理、内部控制、信息系统安全、信息公示六项为依据，体现了期货公司对各种风险的控制能力和应对能力。具体内容见下表。

| 项目     | 内涵                                     | 考察重点               |
|--------|----------------------------------------|--------------------|
| 客户资产保护 | 期货公司的客户资产安全保障机制、客户资产安全性、客户服务及客户管理水平等情况 | 主要考察期货公司的操作风险管理能力  |
| 资本充足   | 期货公司以净资本为核心的风险监管指标及管理情况                | 主要考察期货公司资本实力及流动性状况 |
| 公司治理   | 期货公司治理和规范运作情况                          | 主要考察期货公司的合规风险管理能力  |
| 内部控制   | 期货公司内部控制制度的有效运行状况                      | 主要考察期货公司的内部控制管理水平  |
| 信息系统安全 | 期货公司信息系统的稳定与安全状况                       | 主要考察期货公司的技术风险管理能力  |
| 信息公示   | 期货公司信息公示的及时性、真实性、准确性及完整性               | 主要考察期货公司的诚信风险管理水平  |

#### 2. 市场竞争力

对期货公司市场竞争力的评价主要以期货公司在评价期内的业务规模、成本管理能力、盈利能力等情况为依据，包括日均客户权益总额、期货业务收入、成本管理能力、净利润、净资产收益率等内容。其中，期货业务收入、成本管理能力和净资产收益率的内涵或判断方法见下表。