

中国期货业协会 编

# 中国 期货业发展创新 与风险管理研究

China  
Futures Industry Development Innovation  
& Risk Management Research

中国期货业协会联合研究计划  
(第一、二期)  
研究报告集



中国财政经济出版社

F832.5  
Z609

# 中国

## 期货业发展创新 与风险管理研究

China  
Futures Industry Development Innovation  
& Risk Management Research

中国期货业协会联合研究计划（第一、二期）研究报告集

1

F832.5  
Z609

中国财政经济出版社

# 编委会

责任编辑

刘涛 刘慧

执行主编

彭刚

委员

常清 武小强 彭刚 郭晓利 赵建

总编 田源

# 中期协联合研究计划评审委员会

(按姓氏拼音排名)

巴曙松	国务院发展研究中心金融研究所	副所长	博士
曹和平	北京大学	副教授	副院长
常清	中国期货业协会	副会长	博士
陈晓红	中南大学	教授	博导
党剑	上海中期期货经纪公司	总经理	博士
郭晓利	大连商品交易所	副总经理	博士
何帆	中国社科院世界经济与政治研究所	主任	博导
洪磊	中国证监会基金部	副主任	
胡俞越	北京工商大学证券期货研究所	所长	教授
李军	中国证监会期货部	处长	博士
廖英敏	国务院研究发展中心市场经济研究所证券期货研究室	主任	
任兴洲	国务院研究发展中心市场经济研究所	所长	
宋逢明	清华大学经济管理学院	教授	博导
宋国青	北京大学中国经济研究中心	教授	博导
夏斌	国务院发展研究中心金融研究所	所长	
杨迈军	中国证监会期货部	主任	博士
易纲	中国人民银行货币政策委员会	副秘书长	博士
张邦辉	中国证监会期货部	副主任	博士
张光平	上海期货交易所发展研究中心	高级总监	博士
张晋生	郑州商品交易所	副总经理	博士
张维	天津大学管理学院系统工程研究所	副所长	教授
周其仁	北京大学中国经济研究中心	教授	博士
朱国华	上海财经大学	教授	博导



# 序

中国期货业协会会长 田源

期货作为金融衍生品的重要组成部分，其产生和发展源于市场经济优化资源配置与风险管理的实践要求，是市场经济发展的内在需要。也正是由于这一点，尽管一个多世纪以来，期货等金融衍生产品备受争议，但依然随着市场经济的发展而不断得以创新，充满着旺盛的生命力。我国期货市场的建立源于价格体系改革后经济稳定的需要，在借鉴国外期货市场经验的基础上，直接由政府推动产生的。然而，由于中国期货市场发育的时间太短，导致期货市场在发展初期缺乏完备的理论基础。尽管有人说“理论是灰色的，生活之树常青”，但由于期货等衍生品交易具有产品设计的复杂性、虚拟性、与原生品市场联系的紧密性、杠杆交易产生的风险和收益的放大性等特点，使其很容易成为经济危机和市场失灵的“替罪羊”。因此，关于期货的经济学分析、市场功能、期货对其他原生品经济体的影响等一些基础性理论研究不仅有助于我们正确地运用期货等衍生工具管理风险，而且有助于社会各界正确地认识和评价期货等金融衍生品市场，从而为该市场的发展提供良好的舆论环境。尤其是我国资本市场新兴转轨时期的特点，决定了我们很难从其他国家找到相关经验以兹借鉴，只有通过系统深入的研究，才能探索出一条符合我国国情的金融衍生品发展之路。

令人欣慰的是：业内外一些有识之士已经在期货基础性研究方面进行了相关探索，如中国证监会组织专家开展了有关品种创新、期货会计、风险管理等问题的研究；郑州商品交易所出版了“期货

市场研究丛书”；上海、大连两家交易所都成立了博士后研究站，并组织业内外研究人员对期货市场功能等问题进行研究；国务院发展研究中心、中国社科院等社会科研机构及部分高校也开始关注期货理论并投入研究等等。这些研究成果在推动解决实际问题、宣传期货市场、澄清思想认识方面起到了不可或缺的积极作用。

但是，我们也应该看到，和银行、证券等行业的理论研究相比，我国的期货研究不仅落后于国际同行的研究水平，而且也远远落后于国内同类行业的研究水平。从当前期货研究的特点来看，主要表现为市场行情研究多，行业建设研究少；交易所、科研机构研究多，公司、企业研究少；定性研究多，定量研究少。这一方面与我国期货公司盈利能力有限、科研投入不足有关，另一方面也与期货市场长期低迷、人才尤其是高水平研究人才严重流失有关。反观和期货市场同期建立的证券行业，无论是交易所和证券公司研究人员的数量与水平、社会科研机构投入的研究资金和人才，还是证券专业在高校教育的重要性、系统化，都远远高于期货研究，各类证券研究成果更是层出不穷。这些研究在指导证券市场实践的同时，也培养和造就了一批经济学和金融学功底深厚、有创新意识和前瞻眼光、深谙国际金融市场发展规律的证券人才。金融服务业作为一种人才和资本密集型行业，能否拥有一支高水平的人才队伍，无疑将在国际竞争中具有至关重要的影响。就这一点而言，我国的期货市场还有漫长的路要走。

为了进一步推动期货基础理论研究和期货研究人才的培养，中国期货业协会从多个方面积极开展了工作，“中期协联合研究计划”就是其中的重要工作之一。“中期协联合研究计划”以促进期货市场的稳步发展为根本目标，旨在通过联合行业和社会力量，共同推动期货市场理论和实践的研究工作。为了提高研究成果的质量和实用价值，在开展研究工作时，我们主要遵循以下几个原则：（1）研究的系统性。在选题时明确一个研究方向，该期所有课题均在方向内开展研究，从不同的角度和侧面对同一个问题开展研究，以保证研究成果的系统深入，避免当前浅尝则止、流于表面的研究现状。（2）理论结合实践。实践是期货创新发展的源泉，为了达到研究紧密联系实际的目的，鼓励公司和高校等科研机构开展联合研究，互相取长补短。（3）突出重点，形成互补。由于期货研究资源有限，为了更有效地利用资源，协会的研究工作有意识地将侧重点集中于基础理论和行业发展建设方面，避免在品种和制度创新方面与交易所的研究发生冲突。

在上述原则的指导下，“中期协联合研究计划”自2003年启动以来，得到了社会各界的广泛关注，参与申报的单位近200家，申报材料达130多份。截至目前，已经成功地开展了两期课题研究，正在进行第三期的研究工作。研究方向主要集中于期货市场的基础性理论建设和期货公司的发展与风险管理两个方面，如期货市场功能与国民经济的关系、期货市场的流动性、期货公司的风险控制、公司治理、内部控制、网上期货交易等。同时，部分课题对当前市场热点和焦点问题进行了研究，如期证银合作、期货投资基金、期货居间人问题等。“中期协联合研究计划”的开展在一定程度上整合了业内外的期货研究资源，扩大了行业的影响力，同时也对有些具体问题的解决提供了有益的思路和建议。

本书是前两期“中期协联合研究计划”研究成果的结晶，共包括27篇研究报告，内容主要涉及期货市场发展创新和期货公司风险管理两个方面。这些研究报告都是在各

课题组全体研究人员的辛勤努力下，经过近一年的研究和严格的专家评审才呈现在读者面前的，在一定程度上代表了当前行业基础理论的研究水平。当然，由于协会在科研管理和组织方面经验不足，疏漏之处在所难免，请广大读者批评斧正。同时，由于篇幅所限，本书只能选取其中12篇研究报告以较为详尽的内容呈现给读者，其余15篇研究报告只能以摘要形式出现，这也是本书的一大遗憾。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”当前，我国资本市场正处于新兴转轨时期。期货市场作为资本市场的重要组成部分，其新情况、新问题也不断涌现。通过系统科学的研究，认识问题产生的根源，探索事件发生的规律，为市场发展提供理论和实践支持，是期货市场研究团队承载的历史使命。我衷心祝愿，在中国期货业协会的组织带动下，在有志于期货研究的全体同仁的支持下，中国期货研究能取得更丰硕的成果，为业内同仁提供更多的视角和启迪，为行业建设奉献更多、更具有建设性的建议。在此，我也要对中国中期协专家评审委员会的各位专家、各课题组研究人员以及协会的工作人员和本书责任编辑刘瑞思女士的辛勤工作致以衷心的感谢！

2005年12月

# MULU

## 目 录

### 第一编 期货业发展创新研究

---

- 期货公司核心竞争力研究 ..... 中国国际期货经纪有限公司( 3 )
- 期证银合作及相关法律问题研究 ..... 广发期货经纪有限公司( 35 )
- 期货业态及期货公司运营模式的国际比较  
..... 浙江永安期货经纪有限公司( 65 )
- 期货投资基金及商品投资基金运作和监管模式研究  
..... 清华大学经济管理学院( 107 )
- 期货投资基金研究 (摘要)  
..... 北京工商大学证券期货研究所( 136 )
- 期货投资基金运作和监管模式研究 (摘要)  
..... 武汉大学商学院( 142 )
- 完善我国期货经纪公司法人治理结构研究  
..... 北京工商大学证券期货研究所( 153 )
- 期货公司治理结构模式设计问题研究 (摘要)  
..... 上海交通大学( 181 )
- 如何完善期货经纪公司法人治理结构 (摘要)  
..... 中国政法大学民商经济法学院( 190 )
- 中外合资合作期货公司发展模式研究 (摘要)  
..... 深圳中期期货经纪有限公司( 198 )
- 期货公司退出机制研究 (摘要) ..... 广发期货经纪有限公司( 205 )
- 网上期货交易及相关法律问题研究 (摘要)  
..... 沈阳中期期货经纪有限公司( 217 )



- 期货公司作为期货做市商的研究····· 上海中期期货经纪有限公司(225)
- 期货公司营销策略与业务开发模式创新研究(摘要)  
····· 黑龙江北亚期货经纪有限公司(244)
- 期货公司综合实力评价系统研究(摘要)····· 上海交通大学(252)

## 第二编 风险管理研究

- 中国期货市场交易风险管理制度研究····· 大连理工大学管理学院(267)
- 构建以净资本为核心的期货公司风险监控体系  
····· 国务院发展研究中心金融研究所(301)
- 以净资本为核心的期货公司风险监控研究····· 同济大学同晟证券市场研究中心(333)
- 我国期货市场统一结算体系的构建····· 北京工商大学证券期货研究所(367)
- 基于 TRM 理论的期货公司风险监管模式研究(摘要)····· 浙江工商大学金融学院(393)
- 期货公司内部控制体系研究····· 武汉大学商学院(403)
- 期货公司内控机制研究(摘要)····· 江苏弘业期货经纪有限公司(435)

## 第三编 其他

- 期货市场流动性研究····· 北京工商大学(447)
- 期货经纪合同的基本原则、条款设计及相关理论问题(摘要)  
····· 北京市兰台律师事务所(487)
- 期货从业资格考试与认证体系研究(摘要)····· 重庆工商大学融智学院(498)
- 期货居间人及相关问题研究(摘要)····· 中国期货业协会联合课题组(509)
- 境外期货交易的基本制度、风险管理及相关法律程序问题研究(摘要)  
····· 中南大学证券期货研究中心(522)

第一编

---

DIYIBIAN

# 期货业发展创新研究



中期协联合研究计划（第一期）项目

## 期货公司核心竞争力研究

课题承担单位：中国国际期货经纪有限公司

课题合作单位：中国证监会会计部

长江证券有限公司

中央财经大学金融证券研究所

同济大学同晟博士证券研究中心

课题负责人：党 剑

课题组顾问：黄运成

课题组主要成员：张晓菊 庞作祥 李 刚 孙 涛 关新红  
黄 斌 许 诺

我国加入 WTO 后，经济环境发生了重大变化，经济全球化的浪潮将企业推上了国际市场竞争的风口浪尖。企业，尤其是像诸如期货公司、证券公司等风险比较大的企业，面临着新的机遇和挑战。环境变了，游戏规则变了，企业要想在经济全球化的浪潮中驾驭航船，成为竞争中的胜出者，必须适应环境，与时俱进，准确定位，并培育应对经济全球化的企业核心竞争力。

### 一、期货公司核心竞争能力研究的目的和意义

#### （一）企业核心竞争能力的内涵

根据美国学者普拉哈拉德和哈默尔 1990 年在《哈佛商业评论》发表的论文“*The Core Competence of the Corporation*”中表明，所谓核心

竞争能力，主要是指“能使公司提供附加价值给客户的一组独特的技能和技术”。它不是指企业单个技术或某一运作过程所具有的技能，而是指能够为企业的经营活动提供竞争优势和竞争能力的多方面技能、资产、运行机制及其有机的融合和高度的集成。核心竞争力理论以现代管理理论的发展为前提，符合现代管理学对组织、环境、人、系统、竞争、变革、产品与服务等一系列基础概念的最新认识。它是在综合吸收其他理论的基础上逐步形成的，其借鉴的理论主要包括三个方面：（1）侧重于从管理学角度出发研究组织内部的一般管理理论以及由此发展而来的领导理论与人力资源理论；（2）侧重于从经济学理论角度以及由此发展而来的波特的竞争理论与博弈论；（3）企业成长理论以及后来发展的学习型组织与变革理论。

作为一种抽象的概念，核心竞争能力属于企业的无形资产。企业的核心竞争能力一般通过作为最终产品关键组成部分的核心产品或者核心服务表现出来。企业之间的竞争可以分为四个层次，即开发核心竞争能力之争、整合核心竞争能力之争、核心产品市场之争、最终产品市场份额之争。传统竞争理论看到的只是最终产品市场份额之争，侧重于研究如何扩大最终产品的市场份额，但实际上，最终产品市场份额之争的背后是核心产品（或核心服务）和核心能力之争。未来的商机竞争主要集中于第一层次至第三层次。追求长期发展的企业应当通过集中资源发展自己的核心竞争能力，并利用其生产出与众不同的核心产品（或核心服务）。最终产品市场份额占有优势并不能代表企业拥有的核心竞争能力，核心产品（或核心服务）的份额才是核心竞争力的标志。关注核心竞争能力比局限于具体产品与业务单元具有更深远的意义，企业在核心竞争能力竞争中的得失，其影响远远超过单一产品在市场上的成败。企业拥有强大的核心竞争能力，就可以在市场竞争中占据很大的优势，其具体体现在以下五个方面：（1）速度性，核心竞争能力使企业能够迅速对市场的需求做出反应；（2）持续性，核心竞争能力使企业能够持续成功地满足顾客的需求；（3）敏感性，核心竞争能力使企业能够清晰地看到市场变化，并对市场的变化做出反应；（4）敏捷性，核心竞争能力使企业能够随着环境的变化灵活地做出调整；（5）创新性，核心竞争能力使企业能够产生新的思想，并将新的思想与现有的因素相结合，创造新的价值源泉。

本文中所提出的期货公司核心竞争能力，是指在国内期货市场竞争环境和条件下，对期货公司之间多个要素、指标进行比较和分析，并对体现出来的竞争能力加以表述，从而体现出期货公司在维持可持续发展方面所具有的区别于其他期货公司所特有的核心能力。

## （二）企业核心竞争能力的构成

企业核心竞争能力包含多个层面，根据美国学者普拉哈拉德和哈默尔的核心竞争能力理论，企业核心竞争能力主要包括如下四个方面：

（1）创新能力。核心竞争能力是企业所有能力中最重要、最关键、最根本的能力，核心竞争能力的强弱，决定了一个企业在市场竞争中的地位和命运——技术创新是核心竞争力的关键，文化创新是核心竞争力的基础，制度创新是核心。

技术创新是指利用从研究和实际经验中获得的现有知识或从外部引进技术，为生产

新的产品、装置，建立新的工艺和系统而进行实质性的改进工作。

文化创新是核心竞争力的基础。企业文化所涉及的领域和影响的范围无不与企业核心竞争力密切相关，因此，企业要围绕新技术革命的挑战和经济全球化、信息化，用新的价值观、新的视野来谋划和构建新的企业文化，使企业真正成为学习型组织和创造型组织，为培育和提升企业核心竞争力提供全方位服务。

制度创新是核心竞争力的保证。企业搞不活和竞争力不强在很大程度上受企业制度的束缚与制约，特别是产权不明晰、出资人不到位、法人治理结构不健全、组织和管理不对称等，使企业无力或无暇顾及和增强自身的核心竞争力。

(2) 企业的战略决策能力。企业的战略决策决定了企业核心资源的配置。在产业发展相对稳定的时期，应保持企业核心能力和积累的一致性，准确预测产业的动态变化，适时进行企业核心能力的调整。企业决策后，应从企业核心能力的培育、成长和积累的角度来考虑企业的战略问题。

(3) 企业信誉。企业信誉是拥有私人信息的交易一方没有私人信息的交易一方的一种承诺：在产品市场上，信誉是卖者对买者做出的不卖假冒伪劣产品的承诺；在资本市场上，信誉是企业家、经营者对投资者（股东、债权人）做出的不滥用资金的承诺，如期货公司对客户保证金、风险准备金的操作情况。对于生产复杂以致于买者或投资者一时无法判定其质量的产品，如汽车、房地产，以及买者靠承诺购买未来产品或服务的服务业和资本市场，信誉是企业获得竞争力甚至生存的根本和生命线。

(4) 管理能力。管理能力是企业竞争力的核心内容，包括企业获得信息的能力、推理能力、决策能力和迅速执行决策的能力，也可以理解为狭义的“企业核心能力”。在一定意义上，企业的管理能力取决于企业是否拥有一支具有特殊组织才能和企业家才能的经理队伍。由于管理能力至少在高管理层次上并不局限于某种产品，因此管理能力的提高有利于企业更有效率地利用其资产，扩大经营范围，提高在市场中的竞争力。

### （三）企业核心竞争能力的特点

企业核心竞争能力是区别于企业非核心竞争能力的，它具有如下特点：

(1) 价值性。企业核心竞争能力高，在提高企业效率、降低成本和创造价值方面能比竞争对手做得更好，同时也给企业的目标顾客带来独特的价值和利益。

(2) 异质性。企业经营特点不同，其对应的核心能力也不同。核心能力是特定企业的特定组织结构、特定企业文化、特定企业员工群体综合作用的产物，是在企业长期经营管理实践中逐渐形成的，是企业个性化的产物。因此，竞争对手在短期内很难超越。

(3) 延展性。在企业能力体系中，核心竞争能力是母本、是核心，有溢出效应，可使企业在原有竞争领域中保持持续的竞争优势，也可围绕核心能力进行相关市场的拓展，通过创新，获取该市场领域的持续竞争优势。

(4) 资源集中性。企业只有将资源集中于少数关键领域才有可能建立起在这些相关领域的核心竞争力，最终保持持续竞争优势。

(5) 动态性。企业的核心竞争能力总与一定时期的产业动态、管理模式以及企业资

源等变量高度相关,随着彼此相关的变化,核心竞争能力的动态发展演变是客观必然的,曾经的核心竞争能力可能演变为企业的一般能力。

(6) 非均衡性。创新和研究开发能力是核心竞争能力的本质体现。企业在构建核心竞争能力的过程中,既有继承性的技术渐进发展,又有突破性的技术革命。

#### (四) 研究期货公司核心竞争能力的意义和目的

研究期货公司核心竞争能力的意义主要体现在以下几个方面:

(1) 实施公司战略管理。不断提炼升华而形成的核心竞争能力是期货公司在本行业的持续投入和精心培育所形成的,合理的认识和评价期货公司的核心竞争能力,可以正确地引导高层管理人员实施符合自身特点的战略管理,并与相应的国际标准接轨。

(2) 建立正确的评价标准。应用成交量指标进行对期货公司的排名不足以判断某个期货公司在行业中的地位。期货公司的决策者习惯看重成交量指标,不惜以降低手续费获取成交量的放大,对公司在整个行业的定位缺乏清晰的认识,对公司未来的发展战略并不清晰。通过准确的评价方法,可以部分消除期货公司对于成交量的片面认识,有助于行业的良性竞争和各公司的长远发展。

(3) 发现经营和管理的“短板”。核心竞争能力排名和各要素排名的量化,有助于期货公司分析自己经营和管理的“短板”,进而促使其对劣势因素进行改进,提升整个行业的经营管理水平。

(4) 完善企业制度。企业制度在很大程度上决定和影响着一个公司的核心竞争能力,期货公司也不例外。加强和提高期货公司的核心竞争能力,能够更好地推动公司各种制度的完善和发展,使期货公司能够更好地适应市场竞争的潮流。本课题在探讨期货公司核心竞争能力的同时,拟提出一种以中国期货公司核心竞争能力为基础的评价体系,为期货公司提供一个评价其核心竞争能力的标准,从而更加明确期货公司在行业中的合理定位,判别公司的优势、劣势所在,为公司制定短、中、长期的发展策略提供切实可行的依据。

## 二、中国期货公司发展的现状

在寻求培育期货公司核心竞争力的方法和途径之前,有必要对期货公司的发展现状和存在的问题进行深入的了解和剖析,在认清期货公司发展方向和现有期货公司存在问题的基础上,探索缩短差距、加速发展的路径,为培育期货公司核心竞争能力提供建设性意见。

### (一) 中国期货公司的发展历程

中国期货市场的发展若从 20 世纪 80 年代末 90 年代初算起,大致经历了盲目发展、

清理整顿直至恢复增长三个阶段。

### 1. 盲目发展阶段

中国期货经纪公司先于中国期货市场起步，这是中国期货市场的一个重要特征。20世纪90年代初期，中国期货市场刚刚在制定试点方案之时，中国香港、台湾地区的一些从事期货业务的经纪人就在我国沿海地区成立了一些做期货业务的咨询公司，开展境外期货代理业务。这个时期的期货咨询公司主要以牟取暴利为目的，代理交易极不规范，致使期货代理行业的整体形象严重受损，给期货市场造成极其严重的负面影响。

这个阶段，由于国内各家交易所相互之间竞争激烈，并出于启动行情的需要，发展会员无条件限制，只要是独立法人，无论是金融机构还是外资机构，只要买得起席位，即可成为会员，会员自营与代理业务也没有严格分账户管理，造成大量挪用客户保证金的现象发生。

### 2. 清理整顿阶段

1996年，在期货市场的清理整顿过程中，国务院批转国务院证券委、证监会《关于进一步加强期货市场监管工作的请示的通知》（国发〔1996〕10号），禁止金融机构参与期货交易。为贯彻从严整顿的精神，中国证监会于1996年12月23日发布了《关于规范期货经纪公司接受出资若干问题的通知》（证监期字〔1996〕16号），对期货经纪公司接受股权投资做出了限制性规定。这些规定对期货公司的扩张速度进行最大限度的控制，同时在金融机构之间设置防火墙，对前期许多不规范的竞争行为进行了有效控制，关、停、并、转了许多不合格的期货交易所和期货经纪公司，逐渐消化前期已经造成的风险和损失。

### 3. 恢复增长阶段

近几年，随着清理整顿的结束，国内期货市场迎来了稳步发展的新时期。在期货经纪业的逐步规范过程中，以中国国际期货经纪有限公司为代表的国内许多期货公司，将国际期货经纪业的管理经验与中国期货市场的实际相结合，引进了一系列期货经纪代理管理制度，在不断探索中提高客户服务、操作规范、风险监控水平，培养了一大批具备专业素质的期货业从业人员，为中国期货经纪业的规范和进一步发展奠定了基础。在新的市场形势下，多数期货公司存在着代理业务水平、组织形式、经营手段单一等问题，市场竞争停留在代理手续费价格战的低水平、低层次状态。

最近一个时期，期货公司扩大自身经营范围的呼声日益高涨。在当前情况下，期货公司的合法收入来源只能是交易手续费，在很大程度上制约了期货公司的发展。有鉴于此，监管部门正在考虑在条件成熟时，通过修订有关法规，在加强监管、完善相关规章制度的前提下，发挥期货经纪公司熟悉市场的优势，选择少数运作规范的公司开展如资产管理、投资、自营、管理账户，甚至境外业务代理等业务，逐步壮大公司实力，探索期货公司发展的新途径。

## （二）中国期货公司的发展现状

### 1. 数量多，竞争激烈

我国现有期货经纪公司180余家，数量过多，处于低水平、低层次的竞争状态。以



我国期货经纪公司目前的状况，既无法应对加入 WTO 后国外期货经纪机构对客户资源的竞争，也无法满足市场对期货交易多层次、全方位的需求。

自 2000 年以来，期货交易成交额实现了恢复性增长。证监会有关统计数据显示，2001 年成交手数上升了 120%，成交金额上升了 87%。2002 年交易进一步走强，成交金额达到近 4 万亿元，增速超过 30%。但是，2002 年期货公司却全行业报亏 690 万元，亏损面达到了 48%。

期货公司的经营业务十分狭窄，公司收入只有手续费和保证金利息收入两块。作为期货公司收入主要部分的手续费朝不保夕，由于行业内竞争加剧，各公司竞相降价，2002 年手续费降幅达 17%，已经到了降无可降的程度。有关统计资料表明，目前期货交易手续费占代理额的平均比例已降至万分之一点五七新低，这使得期货公司的经营越来越困难。保证金利息收入也因为客户的资金流动性比较大而不可能有多大指望。

## 2. 业务形式单一，服务同质化

中国期货公司经营状况不尽如人意的原因是多方面的，其中一个重要的因素是经营规模太小，组织形式单一，从事单一的期货代理业务，经营手段雷同。

在中国期货市场上，所有的期货公司既是交易会员又是结算会员，且各期货公司只能代理终极客户交易，不可自营，更不能代理其他期货经纪机构。这种状况致使每个期货公司在同一个层次上低水平地残酷竞争，无法实现规模经营和个性化专业发展，整体水平难以提高。期货公司的期货代理业 50% 以上亏损，全行业的经济价值呈现下降趋势，难以满足一个服务性金融企业正常发展的需要，发展后劲不足。

中国期货公司服务同质性强，提供的服务基本相同，只在基本服务方面略有差异。在这种状况下，各期货公司也未对市场作进一步细分，并没有在满足客户的多样化需求方面下太多工夫，提供的服务以交易服务为主，专业化程度低，服务的含金量低。因此，各家公司之间竞争手段低级，局限于价格等低层次竞争，甚至于为客户透支、挪用客户保证金等违规行为也时有发生，没有在提升核心竞争力上进行竞争。

## 3. 市场越来越集中，赢利能力分化

我国期货公司的收入来源有 90% 以上为佣金收入。恶性竞争的最终结果往往是两败俱伤，其中弱小者受到的冲击尤为严重。部分中小期货公司现在就处在手续费降无可降、成本压无可压的被动亏损境地，生存受到威胁。根据《期货日报》公布的 2003 年交易排名统计，排名前 10 名的期货经纪公司的代理额占全国代理总额的 23.66%；排名前 50 名的期货经纪公司的代理额占全国代理总额的 65.70%；排名前 100 名的期货经纪公司的代理额占全国代理总额的 88.84%。排名前 10 名的期货经纪公司的代理量占全国代理总量的 24.71%；排名前 50 名的期货经纪公司的代理量占全国代理总量的 67.01%；排名前 100 名的期货经纪公司的代理量占全国代理总量的 89.93%。而排名后 50 位的经纪公司的交易额仅占 2% 不到。这说明占据大部分市场份额的只是少数的期货公司，市场越来越集中到排名前列的公司，它们的赢利能力大大超过其他期货公司，排名靠后的期货公司只是在激烈的市场竞争中瓜分极少的市场份额。