

经纪公司的组织 与运作

谈志琦 主编

期货经纪人丛书

乔 刚 主编



北京工业大学出版社

• 期货经纪人丛书 •

经纪公司的组织与运作

谈志琦

主编

2013/07



北京工业大学出版社

(京)新登字 212 号

内容提要

本书详细介绍了我国期货经纪行业中几家期货经纪公司在组建经纪公司、代理客户交易、进行风险控制和管理等方面的成功经验及运作方面的特色。书中附有这几家经纪公司有关代理业务、开发客户、结算和风险控制等方面的管理文件。本书资料翔实,针对性与实用性较强,可供经纪公司各类经纪人参考。

· 期货经纪人丛书 ·

经纪公司的组织与运作

谈志琦 主编

北京工业大学出版社出版发行

各地新华书店经销

秦皇岛卢龙县印刷厂 印刷

1994 年 11 月第一版 1994 年 11 月第一次印刷

850×1168 毫米 印张:6.375 字数:151 千字

印数:1~13000

ISBN 7-5639-0365-8/F·52

定价:6.60

期货经纪人丛书

主编：乔 刚

特邀编委：(以姓氏笔划为序)

王家瑞	杜 岩	陈宝瑛	吴 硕
杨庆文	赵凤梧	耿 亮	高铁生
贾履让			

编委：(以姓氏笔划为序)

于海莲	王文军	叶小叶	丛小路
左沃生	乔 刚	李 杰	李 革
李春生	许 勇	刘瑞中	来卫平
陈共炎	张建同	张承旭	张晋生
张卫平	邹德军	武小强	周奇凤
赵学军	谈志琦	梁燕成	黄耀华
廖 一	薛明明		

前 言

期货经纪公司是进行期货交易的基本要素之一,大量的从事期货交易者必须通过期货经纪公司代理才能进行交易。目前,国家正进行期货市场的规范和整顿工作,其中一项重要内容是规范期货经纪公司的行为。本书介绍期货经纪公司的组织与运作,希望能为中国期货市场的健康发展尽微薄之力。

本书由五家期货经纪公司分别供稿并组织成册。这五家期货经纪公司分别介绍自己公司的组织运作情况和特点,可以为其他期货经纪公司提供参考,或供期货从业人员学习专业知识,提高业务素质。本书分别介绍中包国际期货经纪有限公司、江西瑞奇期货经纪有限公司、上海众生国际期货经纪有限公司及青岛海尔期货经纪有限公司、天津通联期货经纪有限公司、燕兴期货经纪有限公司的组织与运作。这几家期货经纪公司的稿件内容遵循的一个固定模式是分别介绍:公司的组织结构、公司的运作方式、公司的结算与风险管理、公司成功的交易实例。这五家期货经纪公司的组织与运作又各有特点,在稿件写作方法上存在一定的区别:有的侧重于介绍本公司的实际组织与运作情况,有的结合本公司实际阐述了规范化期货经纪有限公司的组织与运作特点,也有的在稿件中加入了本公司对期货市场、期货交易技巧等方面的基本看法。最后本书还提供了北京商品交易所会员公司委托代理业务文件样本。通过阅读此书,读者可直观地了解到期货经纪公司的组织结构、运

作方式、结算与风险控制方法及经纪公司的运作技巧。

本书由各公司供稿,参加编写的人员有白志良、谈骏毅、刘强、周奇凤、左旭云、柳志刚、程光明、何金城、廖一等。

编者

1994 年 8 月

序 言

近几年来,期货交易在我国已成为继股票证券、房地产之后又一经济热点。自1990年我国第一个以发展期货交易为目标的郑州粮食批发市场成立之后,又陆续有一些重要的商品交易所纷纷在深圳、上海、北京等地设立。1992年下半年以来,期货经纪公司的组建急速发展,企业及居民个人参与期货交易的范围也日益明显扩大。但同时,在我国期货市场的发展过程中,也出现了一些令人担忧的问题。这些问题除了同我国目前正处于新旧体制转化、经济体制及经济政策还存在诸多不适应、期货交易管理机构和期货交易法规建设尚不健全有关之外,恐怕同我们目前还缺乏足够数量的、高素质的期货经纪人,也有着直接的关系。

众所周知,期货市场是通过交易所会员、期货经纪人而实现其交易活动并面向全社会开放的。因此,全社会各个方面对于期货交易所的参与程度及状况如何,就同我们是否具有一批高素质的期货经纪人密切相关。期货交易是国际公认的高风险同时也是高智力行业,它不仅需要期货经纪人具有关于期货交易的专业知识,同时还要具备更广泛的信息收集、整理和判断的能力。能否在我国尽快培养并发展一批高素质的期货经纪人,就成为关系到我国现有的商品交易所和整个中国期货市场能否健康发展的一个重要问题。正是由于如此,我们组织编写了这套以期货经纪人及其他相关读者为对象的期货经纪人丛书。

在我国,要成为一个合格的期货经纪人,首先就要从思想观念上长度摆脱旧有的经济体制下所带来的习惯和影响,对市场经济的运行规律有一个基本的了解和把握,进而对期货市场的功能、期货交易的原理有一个基本的了解。实践中我们也可以经常发现,很多同志因为过去多年实行计划经济的影响,对现代期货交易不甚了解,往往是带着现货交易的观念进入期货市场的,这对于他们正

确运用期货市场和我国期货市场建设的健康发展,都形成了某种不利影响。所以,对于什么是期货及期货市场、期货交易的基本原理等,应有基本的了解和把握。

当然,对有些关于期货交易的概念,理论上也并没有完全一致的说法。比如,对于什么是期货交易,它与现货交易是怎样一种关系,事实上就存在各种各样的解释。依照我的理解,所谓期货交易是同现货交易相对应的。现货交易一般是指双方成交之后当即钱物两清(或在较短时间内进行实物交割),双方实现所有权转移。而期货交易从其最一般的意义来讲,就是指买卖双方成交后在约定的未来的一个时间里进行交割的一种交易方式。但在社会经济实践过程中,期货交易实际上是在上述涵义基础上逐步分化为两种类型:一种是指买卖双方以实物交割为目的而签订的远期合约;另一种则是在高度组织化的交易场所买卖由交易所统一制定的关于某种商品或金融工具的标准化合约。目前,人们通常称前者为远期合约交易(FORWARD TRADE);而称后者为期货交易(FUTURES TRADE)。

还有,对于什么是套期保值、其功能是什么,实际上也存在不同的说法。对于这些概念内涵的解释,本世纪的四五十年代之间也发生了一些变化,著名的经济学大家如凯恩斯、希克斯、卡尔多等,也都曾不同程度地参与过这一讨论。对于套期保值的内涵,他们中间有的讲是“排除”了风险,使套期保值者可以从事“没有风险的经营”;而有的人强调,套期保值只是“减少”了风险而不是“避免”或“消除”了风险。早期对套期保值的解释,一般是指它使套期保值的状况稳定,其目标是确定性;而后来则普遍认为,套期保值者并未能使其状况稳定,而只是实现了不同类型风险的替代。对于套期保值中是否含有投机成分,更是仁者见仁,智者见智。当然,对于广大期货经纪人来说,并不需要陷入这种纯理论概念之争,但若对有关期货交易的概念没有一定的了解,其从事期货交易的实践也难免

会陷入一种盲目性。

作为合格的期货经纪人,除了要对期货市场、期货交易的基本原理有所把握之外,还需要掌握能够得以熟练运用的期货交易技巧。我们都知道,在期货交易技巧中,基本上可划分为两大派别,即所谓技术分析派和基本因素派。尽管这些不同的分析方法和派别都有不同的体系和内容,但在实际操作当中,我们不难发现,成功的交易者往往都是将它们兼收并蓄、综合加以运用。期货交易市场往往是一个瞬息万变的市場。任何变化均可给市场参与者带来损失或盈利。因此,在期货交易技巧上,要求期货经纪人必须根据自身的条件和市场的实际状况,将不同的理论和方法加以综合运用,而不是拘泥于某种固定的理论和公式。实践中成功的期货经纪人,都是通过长期的理论学习和实践经验的积累,注意审时度势、灵活运用,摸索和创造出适合自身特点并行之有效的交易技巧和交易方法。如在入市时机、指令的选择、资金的运用、品种的分布、合约期限的长短等各方面作出精心的筹划,以使自身在多变的市场环境中保持相对有利的地位和优势。只有那些在以上诸方面下得苦功、且注意积累成功经验的人,才会以出色的交易技巧提高自身代客交易的成功比例,使其业绩为社会公众及客户所敬佩,也可成为令同行所折服的佼佼者或排头兵。

作为期货经纪人要实现其交易行为,事实上总是要进入某个或某些交易场所。然而,要使其能够成功地参与那里的期货交易,就要求他们对其将要进入的市场的条件与情况,有一个比较好的了解和把握。从国际上来看,虽然不同的期货交易市場在基本规则上都是相通的,如都是实行公开、公平、公正原则,采用会员制、保证金制度等,但在具体的组织方式、上市品种、结算方法等方面,还存在诸多的差别。从我们国内交易所的设置来看,就可区分为由政府出面组办的和由企业自发联合创办的;在组织形式上有的是采取会员制的事業法人,有的则是具备会员制形式的有限责任公司;

在成交方式上,有的采取公开叫价,更多的则采用计算机撮合,有的实现了交易、结算的全自动化,而有的则停留在手工结算的阶段;有的交易所的全部上市品种都是现货或远期合约,有的仅对部分上市品种采用了标准化合约,有的则全部实行的是标准化期货合约;有的交易所尚属于单品种的专业交易所,而有的则成为多品种、多交易池的综合性交易所。如果就交易规则、结算规则等方面来看,各个交易所更是千差万别。这就要求期货经纪人必须深入地、细致地了解其所要进入的期货市场的具体情况,这样才有可能使其在参与交易过程中,尽量减少一些不应有的失误。

要成为一个成功的期货经纪人,除了应具备以上几个方面的素质外,恐怕还有十分重要的一点,就是要培养一种良好的敬业精神和职业道德。期货交易是高风险行业,同时也可能会带来高收益,所以作为经纪人,在从事期货交易中,就常常会在种种市场机会面前,面临着一种严格的职业道德考验。瞬间的高额收入,常常会使某些意志薄弱者利令智昏,丢掉职业道德,损害客户利益,以牟取个人私利,这也是期货行业纠纷、诉讼繁多的一个重要原因。所谓经纪人的职业道德,恐怕最为重要的就是对客户的忠诚,信奉客户第一、客户至上的原则。这就要求他们在从事期货经纪活动中必须如实地向客户揭示进入市场的风险,及时准确地为客户提供信息,作好客户投资的参谋,竭诚地为客户进行服务,忠诚地捍卫和保护客户的利益等。所以作为高素质的期货经纪人,除了要熟悉期货交易的基本原理和善于熟练运用期货交易技巧之外,更重要的是能够信守期货行业的职业道德,正确处理自身与交易所、同其他经纪人,尤其是与客户之间的关系,凭借着为客户提供优质服务来发展自己的业务和开展同行之间的竞争。也只有那些具备良好职业道德的期货经纪人,才会在激烈的市场竞争中,处于较为有利的地位。同时,良好的职业道德,也是增加自己的客户,壮大自身在交易所中的市场地位和实力的重要的基础和条件。

显然,在我国期货市场建设刚刚起步、期货交易刚刚有所发展的情况下,要在短时期内尽快培养起一批高素质的期货经纪人,任务是相当艰巨的。然而,正是因为艰巨而同时对于我国期货市场建设的发展又关系重大,才需要我们为此作出不懈的努力。正是出于这样的考虑,我们推出了这套有关期货经纪人的系列丛书。这套丛书从理论探讨和实务操作两个方面,以分专题的方式就期货市场、期货交易的一些基本问题进行了阐述,主要内容包括:经纪人,交易所、经纪公司与期货市场,交易所组织与管理,金融期货,期权,期货交易技巧,期货交易的结算与风险管理,期货交易中的计算机操作与管理等。这套丛书主要是以北京商品交易所的高级管理人员为主,同时聘请了部分高校和科研院所的研究人员参加了编写。我衷心地希望这套系列丛书能够对我国期货经纪人队伍的培养和成长有所帮助,也希望它能够对那些对期货交易有兴趣的各类相关人员提供参考。

我国市场经济新体制的建立,呼唤着期货市场,而期货市场的发展与完善,又迫切需要有一支具备足够数量的高素质的期货经纪人队伍。这需要我们社会各界为之共同努力。这相信,经过我们大家的共同奋斗,在中华大地上,一定会迅速崛起一支充满活力的高素质的期货经纪人队伍。他们将会以其优异的业绩,在国际期货行业中扮演重要角色,拥有举足轻重的地位和作用!

乔 刚

1993年12月于北京

目录

前言.....	1
序言.....	3
中包国际期货经纪有限公司的组织与运作.....	1
一、前言	1
二、期货经纪公司的组织结构	3
三、客户开发与管理办法	6
四、结算与风险控制.....	11
五、成功交易实例.....	14
附件一、中包国际期货经纪有限公司交易管理办法	23
附件二、中包国际期货经纪有限公司经纪人管理办法	24
附件三、中包国际期货经纪有限公司合同文件	26
附件四、中包国际期货经纪有限公司国内国际期货及现货经纪业务 章程	36
江西瑞奇期货经纪有限公司的组织与运作	42
一、期货经纪公司的组织结构.....	42
二、公司的运作.....	50
三、交易的策略与技巧.....	67
四、成功交易实例介绍.....	70
上海众生国际期货经纪有限公司、青岛海尔期货经纪有限 公司的组织与运作	72
一、期货经纪公司的组织结构.....	72
二、经纪人训练与管理方法.....	75
三、人事管理规章.....	76
四、经纪人责任条例.....	78
五、客户开发与管理办法.....	79
六、A 君与 B 君的对话	81
附件一：青岛海尔期货经纪有限公司、	

北京商品交易所的交易规则	88
附件二:青岛海尔期货经纪有限公司客户契约书	91
天津通联期货经纪有限公司的组织与运作	103
一、天津通联期货经纪有限公司的组织结构	103
二、客户开发与管理办法	110
三、结算与风险控制	119
四、成功案例	123
燕兴期货经纪有限公司的组织与运作	125
一、公司的组织机构	125
二、公司的指挥及运作方式	127
三、公司的风险控制系统	129
四、结束语	130
附件一. 燕兴期货经纪有限公司组织结构图	132
附件二. 燕兴期货经纪有限公司员工守则	133
附件三. 奖惩制度	134
附件四. 考勤制度	135
附件五. 燕兴期货经纪有限公司经纪人或客户主任工作守则	137
附件六. 业务流程图	139
附件七. 燕兴期货经纪有限公司员工劳动合同书	140
附件八. 燕兴期货经纪有限公司合约买卖指令说明及规定	142
附件九. 燕兴期货经纪有限公司顾客委托代理国内国外商品期货业 务合同书	145
附件十. 燕兴期货经纪有限公司国内国外商品期货合约买卖风险说 明书	152
附件十一. 授权书	154
附件十二. 燕兴期货经纪有限公司期货买入卖出单	155
附件十三. 燕兴期货经纪有限公司资料流程表	157
附件十四. 燕兴期货经纪有限公司开户资料表	161
附件十五. 燕兴期货经纪有限公司客户提款或转帐通知书	163
附件十六. 燕兴期货经纪有限公司国库券期货下单表	165

附件十七. 未平仓合约统计表	166
附件十八. 买卖技巧与戒条	167
北京商品交易所会员公司委托代理业务文件样本.....	168
一、××公司代理章程(样本)	168
二、××公司代理业务细则(样本)	172
三、××公司代理协议书(样本)	178
四、××公司风险揭示书(样本)	184

中包国际期货 经纪有限公司的组织与运作

一、前言

由北京商品交易所组织编写的期货经纪人丛书,比较重点地介绍了期货经纪公司的组织机构、运作方法及其成功经验和实例。中包国际期货经纪有限公司为适应社会主义市场经济发展的需要,经过两年多的探索、实践,在规范化操作、管理水平、技术分析等方面,均取得了较好成绩。本文力求真实客观地反映本公司各个侧面的实际情况和发展现状。

随着我国加强对期货市场和经纪公司治理整顿措施的实施,前段时间盲目发展建立起来的交易所、非正式批准的经纪公司都将面临重大考验。期货行业不加节制以致给国民经济带来混乱局面的状况将得到治理。各种物价超常规上涨加速通货膨胀恶化的势头已经基本控制。在规范化选好试点工作的同时,期货交易所和经纪公司所承担市场经济条件下的资源配置、套期保值功能将最大限度地得到发挥。期货市场的价格发现和信息导向作用,在社会经济生活中将愈加重要、敏感。有迹象表明,国家对期货行业的治理整顿工作,将朝着加速期货业标准化、规范化的方向同国际市场接轨,并为有效地服务我国经济建设的目标而努力。深信治理后的期货行业,一定会具有光明前途和充满希望的未来。一个健康有序、发展势头强劲的期货行业,必将在我国经济生活中发挥重要作用。同样,期货经纪公司在此大背景下,也一定会探求一条符合中国国情的期货经纪业务的发展成功之路。

由于自己的理论水平所限,本文所述只是一些个人的实践体会、心得感悟。文中不乏粗浅之处并难免表现出对期货市场及价格

走势一般认识规律的困惑。真诚希望读者多提宝贵意见和可贵的批评教正。

借此机会,我们向提供此次交流机会的北京商品交易所培训中心的领导和同志们表示由衷的敬意和感谢!

为了使我们对期货经纪公司的组织结构、运作程序有一个较为完整的认识,有必要对期货交易、期货市场、经纪公司的一般概念,做些基本的介绍。

何谓期货交易?期货交易是买卖双方支付一定数量的保证金,通过商品交易所进行的在将来某一特定时间和地点交割某一特定品质、规格商品的标准合约的买卖。期货交易是一种与现货交易完全不同的交易制度。期货市场唯一变化的是商品的价格,而不是商品的本身。

期货市场即商品交易所。商品交易所是非盈利性的会员制组织,向期货交易者提供一种公开竞争的有组织、有制度、受法律保护 and 制约的交易场所。交易所自身并不从事买卖交易活动,也不操纵和控制价格,而是由其会员在交易场内为他们自己或客户委托进行交易,买卖价格也完全是由交易者在交易场中通过公开喊价或计算机自动撮合成交形成的供求关系决定的。(摘自《经纪人全书》)

经纪公司就是专门从事接受非期货交易所会员(客户)的委托进行期货交易并收取佣金的居间公司。经纪公司与交易所、结算所不同,它属于盈利性的经济组织,佣金(即代客户从事期货交易所收取的服务报酬)是它的主要收入。佣金的计算方法和水平,全国各地都不一样,但也取决于经纪公司的经营成本和利润。影响成本的主要因素有商品的种类、定单数量、代客交易的风险、职员的薪水、向交易所交纳的手续费以及其他必要的行政开支等。

经纪公司总的作用,就是通过它的经纪活动代理客户参加期货交易,使广大客户与交易所、结算所的联系更为敏捷、有效,从而推动了期货交易的蓬勃发展。具体来讲,它的作用可以通过对交易

所和客户两个方面来体现:(1)由于交易所是供期货交易者进行交易的场所,而能够进入交易所直接参加期货交易的只能是该交易所会员。(2)为广大期货交易参加者从事交易活动向交易所提供了财力保证,确保了交易所安全、有序地开展期货交易服务活动。(3)使广大客户的期货交易活动进一步制度化和规范化。(4)进一步拓宽了客户与交易所的信息传播渠道,使客户能及时调整交易策略。(摘自《期货交易全书》)

根据对上述经纪公司功能作用一般概念的认识,我们抱有兴趣地对中包国际期货经纪公司的组织结构、客户开发、结算与风险控制等内容进行全面的介绍和研究。

二、期货经纪公司的组织结构

根据国家工商行政管理局对全国期货经纪公司重新审查注册的有关规定,现行的经纪公司从企业性质上来讲,大体分为两种:第一种为全民所有制,第二种为股份制。此两种企业性质尽管在分类上有所区别,但又统属于有限责任性质的企业法人组织。

中包国际期货经纪有限公司为全民所有制企业(简称中包期货)。中包期货的组织结构,完全是配合公司的业务需求设立的。鉴于全民企业特点所在,除对主管单位承担责任义务外,公司组织结构的形式分为:中包期货的管理机构是由上级通过任命产生的总经理领导制,下设一名常务副总经理以及若干副总经理组成的公司最高决策层,其职能机构分为:

总经理办公室——负责各项行政管理、人事、后勤管理工作,制定有关人事制度、工资制度、相关政策及奖惩条例等措施,协调各部门、分公司的各项工作同总经理保持一致,为公司各环节和领导之间,起到良好的桥梁作用。

人事处——专项负责有关人事、劳资工作,挂靠总办代管。

国内交易管理部——负责对国内各交易所的公司代表处、分公司的交易管理;负责对客户、保证金和经纪人的管理。