

北京期货商会主办

2019.02

北京期货

北京期货商会会刊



国元期货有限公司成立于 1996 年 4 月，注册地北京，是经中国证监会批准设立的专业期货公司，注册资本 60,969.46 万元。公司主要从事国内商品期货经纪、金融期货经纪、期货投资咨询和资产管理业务，是上海期货交易所、大连商品交易所、郑州商品交易所、中国金融期货交易所和上海国际能源交易中心的会员，可以代理交易并为客户结算国内目前所有上市的期货品种。

国元期货依托国元证券良好的金融行业背景及资本经营的优势和经验，秉承“诚信为本、规范运作、客户至上、优质高效”的经营理念，以风险控制为前提、以市场为导向、以客户为中心、以提供全方位的优质服务和专业化的信息产品为核心竞争力，努力成为优秀的现代金融服务企业。国元期货将以广阔的胸怀和真挚的热情，期盼与广大投资者及海内外各界人士真诚合作，携手共创中国期货行业的美好未来。

总部地址：北京市东城区东直门外大街 46 号
天恒大厦 B 座 21 楼

投诉建议：gyqh@guoyuanqh.com

客服电话：400-8888-218

更多详情请登陆：www.guoyuanqh.com



国元微信



手机开户

期货公司未来发展之路

北京期货商会副会长 许丹良

习近平总书记在中央政治局第十三次集体学习时明确指出，要深化对国际国内金融形势的认识，正确把握金融本质，深化金融供给侧结构性改革，平衡好稳增长和防风险的关系，深化金融改革开放，增强金融服务实体经济能力。期货行业作为我国金融体系的核心组成部分，首先就要深化供给侧结构性改革，促进资源市场化配置，更好地践行服务实体经济的宗旨。当前我国经济发展正处于转型升级的攻关期，从国家战略高度认识和推动期货市场的发展，全面深化市场改革和扩大开放，是新形势下期货市场发展的全新定位。然而与经济高质量发展的需求相比，期货市场在制度设计、产品供给、市场建设、投资者结构、服务能力等方面还存在不少短板和明显不足，这就需要我们期货行业贯彻落实党中央的要求，积极推动期货市场自身的供给侧结构性改革，补足短板，完善结构，增强能力，增加供给来充分发挥期货市场价格发现、风险管理及资源配置的基本功能。在期货市场加快创新发展步伐之际，期货行业的金融供给侧结构性改革势在必行。

本期会刊围绕深化期货行业金融供给侧结构性改革宗旨，以优化期货行业业务发展为主线，深入探讨期货行业未来发展之路，企盼更好地服务于实体经济。为此，北京期货商会组织相关资深专业人员分别就期货业务供给不足问题，深入探讨期货市场供给侧改革之路；对期货行业服务实体经济现状展开思考，提出赋予期货公司金融属性的发展期望；以期货风险管理子公司业务管理模式展开论述，提出期货公司重点补足风险管理短板；详细分析了期货公司开展证券中间介绍业务的必要性，以拓展期货公司中介业务；深入分析了期货公司开展自营业务的诉求与潜在优势，期望可以为企业个性化一揽子资产管理服务等。

整体而言，我国期货行业短板明显且多，供给侧结构性改革道阻且长，需要期货人不懈的努力，不断优化期货行业各类型业务发展模式，未来必然可以为实体经济发展提供更高质量、更有效率的金融服务。



目录

contents

01

刊首语

期货公司未来发展之路

许丹良

3

02

发展探讨

深化期货市场供给侧改革，推动期货行业高质量发展

王化栋

6

关于期货公司服务实体经济的四则思考

许丹良

9

期货风险管理子公司业务管理模式研究

王永茂

15

期货公司开展证券中间介绍业务的必要性

李中洋

18

期货公司开展自营业务的诉求与潜在优势

姜凯

19

关于期货公司分支机构经营范围问题的探讨

王骏

21

2019年商会会刊

总第[85]期



扫二维码关注《北京期货》
公众微信号

主办单位：
北京期货商会

主 编：
席 立

本期执行主编：
许丹良

编委委员：

(按姓氏笔画排序)

王化栋 王永茂 王 可
王 庆 许丹良 吴立军
苏 英 杨 青 黄 晓
席 立 唐启军 黄 坤

编辑：

(按姓氏笔画排序)

王 超 冯天宁 曲德辉
宋 远 陈 赞 何 鑫
陈 状

地址：北京市海淀区紫竹院
路31号华澳中心嘉慧苑1216室
网址：<http://www.bjqh.org>
电话：010-52722016
传真：010-52722016-601

“

原油期货：步履蹒跚已周岁

中粮期货有限公司 25

03

原油期货

同心同行 共同共赢

——格林大华期货有限公司文化之旅

27

04

企业文化

打造服务平台，力推市场发展

——访北京期货商会副会长兼秘书长席立

杨美 33

04

人物专访

大连商品交易所-中央民族大学期货人才培育班举行开班仪式 35

北京地区成功举办反洗钱培训

38

05

商会动态

”

深化期货市场供给侧改革，推动期货行业高质量发展

作者：北京期货商会会长、宏源期货有限公司董事长 王化栋



2019年2月22日，习近平总书记提出“要把握金融本质，深化金融供给侧结构性改革”。作为金融市场的重要组成部分，期货市场供给侧改革应当是金融供给侧改革的重点领域之一。期货及衍生品市场发展薄弱，是我国金融市场最大的短板之一，影响了整个金融体系的健全和功能发挥。面对新形势下实体经济需求的新特点，面对风险管理和财富管理需求的新趋势，我国期货行业存在着发展不平衡、不充分的问题，面临着制度、产品和工具等供给侧结构性矛盾。因此，深化期货市场自身的供给侧结构性改革，成为推动期货行业高质量发展的关

键。

一、期货市场供给侧改革迫在眉睫

作为金融市场的重要组成部分，无论是从国家战略要求还是市场需求亦或是自身发展看，期货市场供给侧改革已迫在眉睫。

第一，国家战略要求。一是我国要建设完备的市场体系，实现资源有效配置，需要形成市场化的价格体系，而期货价格充分反映了商品的供求因素，具有公开性、权威性，能够较好地反映商品真实的供求状况，是价格体系的重要组成部分；二是我国要实现由一个经济大国向经济强国的跃进，在全球

资源配置中具备定价力，客观上需要建设全球性定价中心，为产业资本和金融资本参与世界商品价格的形成提供便利条件；三是我国要成为发达的经济体需要发达的金融市场相配套，而发达的金融市场需要发达的期货市场帮助企业防范市场风险，维护国家经济安全。我国要建设现代化市场体系和现代化金融市场，打造全球性定价中心迫切需要期货市场在促进实体经济、金融系统转型发展方面发挥更加积极主动的作用。

第二，市场发展需求。一是中国经济市场化、国际化程度日益加深，资产价格的波动频率和幅度会显著增加，风险管理需求已由单一企业延伸至全产业链，企业风险管理工具的运用已逐步由商品延伸至金融、由场内延伸至场外、由境内延伸到境外，企业风险管理需求的专业性、综合性对期货市场服务能力提出更高要求；二是中国已进入财富管理时代，据预测2020年中国财富管理规模将达到220万亿，以财富管理为主要目的的金融机构队伍逐步扩大，专业性不断提升，客观上要求期货市场深化供给侧改革提供更优质服务。

第三，行业发展诉求。期货市场的功能发挥主要体现在外部效应层面，即企业和个人对期货市场的使用程度，这种外部效应难以直观观测。我国期货市场诞生于计划经济向市场经济转轨时期，期货市场发展保留了一定政府计划、行政监管的色彩，由于政府监管难以观测期货市场外部效应，监管部门在政策制定过程中更强调控风险而非促发展，市场制度不够灵活。一方面，相对于国际交易所而言，我国交易所无论是会员制还是公司制，均处于监管层的统一监督管理下，品种、工具、业务创新均需监管层审批，束缚了交易所创新的主动性和积极性；另一方面，期货公司的业务模式长期以来被限制为单一的经济业务，资产管理、风险管理等新业务发展相对滞后，服务能力受到极大限制。严格监管体系造成了期货市场商品与金融、期货与期权、场内与场外发展不平衡的局面，迫切需要通过供给侧改

革在业务、品种、工具等领域实现新的突破。

二、期货市场供给侧改革的重点任务

得益于2014年出台的《关于进一步推进期货经营机构创新发展的意见》，期货市场服务内容更加多元、服务业务更加多样。但是，与国家战略要求、市场发展需求相比，期货市场在品种工具结构、业务结构、市场结构方面仍存在不足，在制度、资本、技术、人才方面仍存在短板，这需要我们积极推进期货市场供给侧改革，优化结构，补齐短板，不断增强服务实体经济的能力。

（一）期货市场供给侧改革要优化三大结构

第一，优化品种（工具）结构。目前，我国期货市场已上市51个商品期货、6个金融期货和6个期权品种，基本涵盖农产品、金属、能源化工主要领域，各产业链的品种体系逐步完善。但是“商品多，金融少”、“期货多，期权少”的格局使得期货市场服务实体经济的广度有余，但深度不足。要提升期货市场服务能力，就要进一步优化期货品种、衍生品工具结构。一方面要进一步丰富商品期货品种，加强品种系列化程度，提升产业链服务能力；另一方面要进一步丰富金融期货品种，如外汇期货、中小板类股指期货、航运指数期货等。此外，要进一步推出更多期权品种，丰富场外衍生工具，增强市场服务深度。

第二，优化市场主体结构。一是要进一步优化期货公司结构。鼓励期货公司根据股东背景和资源禀赋，或专注于金融期货，或聚焦商品期货，或专注投资咨询，或深耕财富管理，在特定领域做专做精，形成更加特色化、差异化商业模式，打造专业的期货及衍生品服务商。支持期货公司做大做强，鼓励期货公司通过兼并重组、交叉持牌等多种形式不断提升核心竞争力，打造国际一流的期货经营机构；二是要进一步优化投资者结构。鼓励更多的实体企业参与期货市场进行风险管理，引导银行、保险等金融机构参与金融期货市场进行资产配置，培养以财富管理和风险管理为目的的专业交易商，形成更加

多元化的投资者结构；三是进一步扩大期货市场国际化水平。在充分论证的基础上，进一步扩大特定品种的范围，提升规则制度国际化水平，引进更多的境外投资者和机构，鼓励期货公司“走出去”为企业提供服务。

第三，优化业务结构。一方面要进一步升级传统经纪业务，增强经纪业务附加值，鼓励期货公司运用金融工具手段创新产品，满足客户个性化需求，实现部分投资者“人不进场而风险管理进场”目的；另一方面要扩大期货公司经营范围，鼓励期货公司围绕服务实体经济，充分利用场内外、期现货、境内外市场，探索基础品与衍生品相结合的业务模式，支持期货公司探索远期、期权、互换、掉期等场外衍生品业务，丰富期货公司业务内容，增强期货公司综合经营能力和市场服务能力。

（二）期货市场供给侧改革要补齐四大短板

1. 补齐制度短板。一是加快《期货法》立法工作，对现有交易所规则制度进行全面梳理回顾，健全完善场外市场监管制度，夯实期货市场法律基础，适应期货市场对外开放和场内外市场快速发展需要；二是全面评估和清理整合现行规章、规范性文件，取消对期货公司日常经营活动不必要的管制，调整减少行政审批、核准和备案事项，提高期货公司运营效率；三是进一步完善套期会计处理相关财税制度，尤其是场外期权等新型风险管理工具的财务处理，为更多产业投资者、机构投资者参与期货市场提供良好制度保障。

2. 补齐资本短板。一是增强期货公司资本实力，提高服务实体经济能力。加大政策支持力度，推进符合条件的期货公司通过上市、授信贷款、次级债等手段进行融资，为服务实体经济提供资本支持。积极推动期货公司引进战略股东，优化管理机制，促进行业竞争和优化重组；二是增强期货交易所资本实力，提高交易所抗风险能力。

3. 补齐人才短板。当前经济全球一体化、产融结合进一步加深、金融科技的广泛应用，对于参与期

货市场人才队伍提出了更高要求。而期货行业研究力量薄弱，人才流失严重，期货行业要通过多种形式，在培养和引进两方面做足文章，加强期现货、场内外、境内外人才培养，为期货市场服务实体经济提供必要的人才支持。

4. 补齐技术短板。面对国际同行业业务部门和科技部门融合的态势，期货市场业务和科技的融合不够，难以适应客户24小时无时不有的多功能的金融服务需求，无法为客户精准提供个性化的产品和服务。期货行业要加强信息系统的总体规划，积极支持云计算、大数据、人工智能等科技成果在期货行业落地应用；交易所要完善信息技术治理，搭建先进高效安全的信息技术平台；期货公司要增强信息技术自主研发能力，通过科技驱动，实现传统业务转型发展，推动新业务发展。

三、期货市场供给侧改革要把握三大关系

要完成上述任务，重点要把握监管与创新、质与量、持续发展与关键窗口期突破的关系，要在鼓励创新与适度监管、量的扩张与质的提升方面取得均衡，要在长期可持续发展的前提下，牢牢抓住期货市场创新发展的关键窗口期，实现期货市场高质量发展。

第一，要把握监管与创新的关系。面对实体经济、居民财富管理日益多样化、个性化需求，期货市场需要不断创新金融工具、拓展业务形式、更新技术手段满足市场需求，监管层要引导市场主体加快创新步伐，建立创新容错、试错机制，鼓励为实体经济、国家战略服务的创新。同时，监管部门也要紧跟市场创新步伐，加强跨部门、跨市场监管协同，抓住金融创新的本质，不断提升监管的手段和能力，进行适度有效的监管，既能促进市场创新发展，又能守住不发生系统性风险的底线。

第二，要把握“量”与“质”的关系。目前，期货市场发展仍旧处于初级阶段，市场规模小、问题多，在推进期货市场供给侧改革过程中，要“量”与“质”两手都要抓、两手都要硬，不能重质轻量，也不能

因质废量。一方面，要不断扩大市场规模，增强品种和服务供给，扩大市场服务的广度，以“量”的扩张带动“质”的提升；另一方面，要不断优化结构、补齐短板，持续提升市场运行效率，增强市场服务的深度，以“质”的提升促进“量”的扩张。

第三，要把握持续发展与窗口期突破的关系。近年来，期货市场发展明显提速，但保证金规模维持

在 4000 多亿水平已近 5 年，市场由增量竞争逐步转向了存量争夺，竞争状况日趋激烈。期货市场要抓住服务实体经济、服务对外开放的战略窗口期，在业务模式、品种工具等方面实现新的突破，推动期货市场在规模和质量方面再上新台阶，为期货市场持续发展奠定基础。

关于期货公司服务实体经济的四则思考

作者：北京期货商会副会长、方正中期期货有限公司总经理 许丹良



摘要：中国期货市场启动之初就以服务实体经济为宗旨，致力于金融市场改革与转型，在价格发现、风险规避与转移、助推产业转型升级等方面发挥着不可或缺的作用。习总书记更是多次强调要深化金融供给侧结构性改革，使金融更好的服务于实体经济，因此对我国期货公司服务实体经济现状进行思考，发现期货公司服务实体经济中存在的问题并提出解决方案，对于期货公司更好的服务于实体经济至关重要。故本文将对我国期货公司服务实体经济的现状进行解读，在此基础上提出期货公司服务实体经济过程中存在的问题与不足，并针对存在的问题给出合理有效的顶层设计及落地规划建议。

习总书记在中央政治局第十三次集体学习时再次提出，深化金融供给侧结构性改革，要以服务实体经济、服务人民生活为本，在强化服务功能、找准服务重点上下功夫。作为金融的核心组成部分，中国期货市场启动之初就以服务实体经济为宗旨，致力于金融市场转型改革，在价格发现、风险规避与转移、助推产业转型升级等方面发挥着不可或缺的作用。2018年原油期货上市交易和铁矿石期货国际化推出，标志着中国期货市场已经进入既有期货合约又有期权合约，既有境内参与者又有境外参与者的多元开放时代，可以更加全面有效的服务实体经济。

然而，期货公司在服务实体经济的进程中依然存在诸多的不足，值得我们深思与推进。全国人大代表、中共十九大代表、大商所理事长李正强提出中国期货行业亟待解决两大矛盾：一是实体经济发展、国家全面深化改革对衍生品市场提出了强大的风险管理需求，与期货行业现有服务能力不强、服务手段不多以及服务质量不高的矛盾；二是长期以来，我国期货市场在单一、封闭的环境下形成的发展理念、模式、方法与多元开放发展新形势新格局不适应的矛盾。

期货行业两大亟待解决的矛盾均围绕期货行业服务实体经济的不足展开，因此，利用期货市场更好的服务实体经济大有用武之地，对我国期货行业服务实体经济现状及发展方向进行深入思考至关重要。故本文将对期货行业服务实体经济状况进行分析，在此基础上找出期货行业服务实体经济过程中存在的问题，并针对存在的问题给出有针对性的顶层设计及落地建议。

一、期货公司服务实体经济现状解析

为更好的服务于实体经济，实现实体经济的再次跨越式发展，党中央及各级机构高度重视期货行业的发展。党的十九大报告对建设现代化市场经济体系作出了明确部署，并明确了“金融服务实体经济”的重要任务。习近平总书记指出深化金融供给侧结构性改革必须贯彻落实新发展理念，金融必须为实体经济服务，满足经济社会发展和人民群众需要。中国证监会副主席方星海指出，中国期货市场伴随改革开放应运而生，经过近三十年发展，品种、制度创新有序推进，服务能力和水平显著提升。在当前形势下，期货市场可以也应该在服务实体经济应对外部环境新挑战、推动新一轮高水平对外开放中发挥更加重要的作用。2019年中央一号文件《中共中央国务院关于坚持农业农村优先发展做好“三农”工作的若干意见》对利用期货市场服务“三农”提出了更高的要求。

1988年国务院组织期货研究小组对海外期货期权市场进行研究，目前为止虽然我国期货期权市场仍处于发展的初级阶段，但是该市场得到了长足的发展，其定位已经上升为国家战略层面。相比过去，今天的中国期货期权市场呈现出诸多的发展亮点：

第一，期货行业发展方向更加明确，就是服务于国民经济和实体经济，期货市场和期货行业通过服务实体企业和“三农”开展了各种形式的企业期货培训、基差交易、“保险+期货”扶贫等创新服务

方式；中国期货市场和期货行业是中国特色社会主义市场经济的重要组织部分。

第二，期货期权品种极大丰富、业务多元化、服务多样化、境内境外扩大开放，改变了或解决了一些长期困扰我国期货市场和行业发展的一些瓶颈问题，比如包括商品龙头之称的原油期货和豆粕、白糖商品期权均在 2017-2018 年陆续推出，从根本上解决了我国期货期权品种的单一特性，并且打开了原油链条大量品种和大量商品期权品种的上市通道，还有期货公司资产管理和风险管理业务推出、期货公司境内外代理业务进一步放开和期货公司境外投资者持股比例放开等等。

第三，期货交易所正在向建设国际一流期货交易所方向发展，期货公司中的前三十名的公司综合实力较强，一些期货公司通过香港上市、境内新三板挂牌和申请 A 股主板 IPO 等方式进行融资谋求更大的发展，有近 20 家期货公司已经走向全球，在香港、美国、英国、新加坡等地区或国家设立分公司来积极拓展境外期货期权业务。

第四，中国特色期货市场五位一体监管体系进一步完善，中国证监会、四大期货交易所、中国期货市场监控中心、中国期货业协会组成完善的监管体系，五位一体的监管体系较为适合中国市场，基本上守住了不发生系统性风险的底线，近十年来未出现过大型恶性风险事件，期货市场整体的发展稳健，即使在 2015 年股灾这类整体风险较大的背景下，也没有出现太大的期货系统性风险，五位一体的监管体系为中国期货期权市场的长期、稳定、健康发展保驾护航；

第五，中国期货期权市场在全球的地位进一步上升，国内三大商品期货交易所连续多年位列全球十大期货交易所行列，中国商品期货市场成交规模连续多年居全球首位。

我国期货市场不断发展与完整，一直践行着服务

实体经济的使命。期货行业监管逐渐健全，品种类别不断丰富，已上市品种运行质量也在不断提高，并且还在积极引入境外投资者。期货经营机构则在监管层引导和支持下，围绕大宗商品、期现结合、资产管理等业务，衍生出“保险 + 期货”、基差贸易、场外期权等支持实体企业间接参与期货市场的模式，大大提升了期货市场服务实体经济的广度和深度。当前全球经济不确定性和不稳定性较强，各类风险事件的发生也是无法完全避免，尤其是全球贸易壁垒愈演愈烈，使得大宗商品价格波动较为剧烈，实体企业迫切需要通过期货及衍生品等风险管理工具开展避险操作。因此，期货公司在实体企业发展中的作用越来越重要。

二、期货公司服务实体经济存在问题及分析

相比成熟的欧美期货市场，我国期货市场还是处于“引进与消化欧美期货市场”的发展初期。一方面我国期货期权市场还需求进一步的培育和发展，潜力非常巨大；另一方面我国高达 35 万多的企业和 2000 多家境内外上市公司仅有 100 多家企业利用期货期权工具管理各类风险，相比发达国家高达 90% 以上的大企业利用期货工具，我国还有很长的路要走。因此，充分发挥我国期货行业服务实体经济的作用依然任重而道远。现阶段我国期货期权市场亟待解决的问题，主要体现在以下几个方面：

第一，期货相关法律法规没有及时与快速发展的期货期权市场相配套进行修订和完善，比如随着我国部分大型期货公司的持续发展，综合业务能力较强、抗风险能力提升、资本实力大幅提高，期货风险管理业务、资产管理业务均可以通过期货公司进行全面开展，在允许设立期货风险管理子公司和资产管理子公司后，两类子公司面临人才短缺、资本金较小、盈利能力弱、合规管理力量薄弱、办公场地偏小等现实问题。这就需要期货法律法规修订并赋予期货母公司相应的权力来开展风险管理业务等

期货类业务，以便更好地服务于实体经济。

第二，近十年期货公司从业人员一直在三万人左右，显示出期货公司人才短缺及期货市场需求不断发展与期货从业人员不足之间的矛盾，需要期货行业全行业的重视，通过对基础人才的培养、吸引、激励等方式来增加期货及衍生品行业的从业人员绝对数量，这里需要期货监管部门、行业协会、交易所、期货公司、高等院校通力合作来长期、持续、系统地培养多层次、复合型期货行业人才来解决人才长期短缺的问题，从而在根本上解决期货行业的研发、风控、结算、合规、法律、IT、交割、交易、资产管理等各类型人才短缺问题。

第三，期货公司融资渠道单一，极大限制了期货公司经营的广度与深度。在期货公司经营的业务合理规范，期货期权经纪业务、资产管理业务、风险管理业务、投资咨询业务、基金销售业务等均可以在期货公司层面开展后以及期货公司的盈利或利润来源多元化和多样化后，期货公司需要通过发行债券、发行股票、股东增资、境外投资者投资等不同方式来补充资本金，进而推动期货公司在传统经纪业务和资产管理业务、风险管理业务、投资咨询业务、基金销售业务等创新业务上的长足发展，最终提升整体期货公司综合实力和核心竞争力，以便更好地服务于国民经济和实体企业。

第四，目前国内期货行业仍然面临业务模式不足，期货公司资源难以有效整合的困难。业务模式上，国际金融衍生品机构可以全面介入场内期货、期权经纪业务、场外衍生品业务、大宗商品贸易、商品相关直接投资、产业链融资等服务，可以为客户提供一篮子解决方案，相对来看，国内期货行业业务模式单一，难以满足市场需求。

第五，期货公司内部资源难以有效整合。虽然国内期货行业相继放开了投资咨询业务，资产管理业务，风险管理业务，但业务的开展往往要以子公司的方式，比如期货行业最重要的风险管理业务。由于大宗商品衍生品业务所需的资源禀赋高，期货行

业资本有限，期货公司难以有效整合公司资源，使得大部分期货公司创新业务处于停滞状态。

第六，实体经济在发展存在诸多的问题：如缺少有参与期货市场经验的专业人员，无力负担专业期货投资人力成本；缺乏参与期货市场的资金，获得融资的能力相对较弱，资金来源不足或资金成本过高是重要问题；缺少生产经营相关的衍生品品种，导致实体企业在参与期货市场时缺乏相应标的；缺少期货公司的长期持续服务，期货公司在服务民营企业等民营经济客户过程中存在重视短期利益、偏重企业家个人投资、行情指导频繁轻视对冲企业风险等现实情况。诸多问题的存在，应该充分发挥期货公司的核心价值，帮助实体企业发现合理价格，规避行业风险，实现产业结构转型升级。

三、期货公司服务实体经济顶层设计

从国际衍生品市场发展的经验来看，当前我国期货及衍生品市场仍处在量变发展的阶段，要实现量变到质变也就是要实现场内市场与场外市场互联互通，最终实现两个市场为广大实体企业提供个性化的一揽子衍生品服务。在此，针对中国期货市场未来发展如何实现量变到质变提出三个方面的顶层设计建议：

第一，从国际衍生品市场发展路径来看，需要赋予期货公司全金融牌照属性。我国的期货公司目前主要以期货期权经纪业务为主，造成期货公司收入来源狭窄，不利于期货行业整体实力提升来更好服务于实体经济和“三农”。国外的期货公司大多都是全能金融公司，具有经纪职能、结算职能、代客理财职能、场外交易职能、基金管理职能、顾问服务职能、融资职能等。与国外期货业相比，中国期货公司的业务类型过于单一。

在此基础上，提出以下建议：首先，优化行业的收入结构，鼓励多元化发展，培育全能金融公司，使期货公司盈利更加理想、更加健康；然后，是借鉴国外期货业发展经验，业务范围符合监管导向的前提下，能做合理的拓宽；最后，为了提升期货行

业的净资产收入率，也要考虑借鉴证监会监管的其他子行业的做法，允许杠杆率的提高，允许融资工具的多样化，从而能够提升期货行业的规模和优化收入结构，也因为这些变化，更进一步为实体经济创设出一些新的服务工具、产品工具。

第二，从金融机构属性角度来看，需要对中国期货市场进行新的定义。我国期货公司作为金融机构一直以来以不同于证券、银行、基金、保险的另一金融业态存在于金融市场，但传统单一的经纪业务模式，似乎已经“根深蒂固”，即使在放开期货投资咨询、资产管理业务以及允许开设风险管理子公司之后，期货公司的金融功能也没有得到充分发展。投资咨询业务、资产管理业务的市场占有率也往往不及证券公司，这其中很大一部分原因是和我国现行期货法规不完善有关。

可喜的是，在资产管理业务领域，目前随着资管新规的出台，期货有望在资产管理牌照领域与证券公司等其他金融主体并驾齐驱，充分发挥期货公司金融衍生品服务和风险管理的金融功能。目前，我国金融业正在从分业经营逐步转为混业经营。期货公司不能自筑围困自己的‘藩篱’，应争取更多的创新业务，向多元化方向发展，和券商、基金、保险、信托甚至银行等金融机构结成广泛的战略联盟，将国内期货行业发展壮大。

第三，从衍生品市场发展的角度来看，需要重新界定中国期货公司。期货公司是中国期货市场的两大主体之一，是连接期货交易所和广大实体经济的中枢和纽带，是资本市场重要的金融机构之一。当前，场外衍生品市场出现违反适当性规定分拆产品等违规行为，合作套保、仓单服务和期货加保险等风险管理业务发展速度不尽如人意。期货公司作为持牌金融机构，如果能够放开部分业务限制，如能够赋予期货公司风险管理业务牌照，一定能够吐故纳新、汰弱留强，对于促进衍生品市场的健康规范发展具有重要意义。

我们认为期货公司应该放开部分业务限制的原因

如下：

首先，期货公司是衍生品市场主体之一，在经验、资本、人力等方面均适于直接开展衍生品业务。期货公司具备丰富的衍生产品及服务的设计、销售、交易、风控和结算的经验。其次，服务实体经济要求期货公司不断提升衍生产品和服务的层次。当前各类生产销售实体企业对于仓单服务、合作套保、定价服务等风险管理服务实际存在很大的需求，如果要求期货公司直接服务实体经济，显然需要放开上述业务的限制。然后，期货公司具备完善的风险管理、合规管理和内部控制机制，能够促进衍生品市场的规范运行和健康发展。期货公司如果能够获得相关业务的牌照，将促进整个市场的规范化。最后，期货公司开展风险管理业务可能产生的风险可以通过加强监管、业务隔离及风险监管指标体系进行管理。

四、期货公司服务实体经济的落地规划

(一) 研究期货公司直接参与实体企业融资业务
融资难、融资贵问题是当前国内实体企业面临的首要问题。期货公司服务的实体企业客户普遍处于重资产行业，面临的资金问题更加严重。虽然相关企业有大量现货资源，甚至是仓单或者标准仓单，但是由于其价值波动较大，通过银行等传统渠道融资面临多重困难。而期货公司在大宗商品与金融衍生品领域具有天然的专业性，这为期货公司参与大宗商品质押融资提供了可能。期货公司可以直接参与实体企业的融资业务，势必将为企业打通覆盖风险管理、库存价值管理和融资服务的供应链金融链条，在金融服务民营企业方面提供精准化、专业化的服务。

(二) 给与期货公司服务实体经济的相关业务牌照

参照国际市场惯例，丰富期货行业业务模式，给予期货公司服务实体经济所需的业务牌照。目前国内期货行业仍然面临业务模式不足，期货公司资源难以有效整合的困难。业务模式上，国际金融衍生

品机构可以全面介入场内期货、期权经纪业务、场外衍生品业务、大宗商品贸易、商品相关直接投资、产业链融资等服务，可以为客户提供一篮子解决方案，相对来看，国内期货行业业务模式单一，难以满足市场需求。由于大宗商品衍生品业务所需的资源禀赋高，期货行业资本有限，期货公司难以有效整合公司资源，使得大部分期货公司创新业务处于停滞状态。因此，建议参照证券行业，将各项业务收归总部统一管理，逐步给与期货公司服务实体经济的所有业务牌照，整合公司资源促进创新业务的发展。

（三）加强国际化人才培养和引进

当前我国期货市场开放和创新步伐正在不断加快，对于人才需求也从数量向质量转变。在期货公司仍以经纪业务为主的情况下，其发展对于人才的需求不限于交易型、研究型，还需要风控、交割、融资、IT、结算以及套期保值会计等多方面的高端人才和研发复合型人才。

而期货公司大量人才培养不是企业能够独立完成的，需要进行系统的培养，需要产、学、融三方紧密结合。因此，期货交易所、中期协、大型期货公司和知名高校应该进行合作培训期货和衍生品人才。具体操作上，一方面高校可以开设期货专业方向或期货辅修专业；另一方面高校在积极开设期货及衍生品本科专业的基础上，可以考虑增加期货及衍生品的硕士、博士专业。通过把期货及衍生品专业知识纳入参与人才培养高校的教育体系，构成完整的期货及衍生品专业本、硕、博培养体系，对于拓宽期货人才来源、提升期货人才层次和扩大期货人才供给具有积极意义。

（四）加大期货行业对外开放

期货公司也应制定好期货市场进一步对外开放后的战略对策，苦练内功，做好基础准备工作，为打开国际市场更加广泛的业务储备人力、物力和财力。具体举措体现在四个方面，分别是服务好跨境期货交易代理业务，参股、控股、收购或新设公司参与

跨境期货交易，允许期货公司直接代理境外期货业务，服务好“一带一路”沿线国家或地区，利用经验提升境外业务拓展能力和加强国际化人才培养和引进，从而服务好境内实体企业在境外市场的风险管理工作。

（五）加快期货市场供给侧改革

我国期货市场目前产品相对单一，仅仅上市标准化商品期货合约，场外市场、互换仍处于萌芽阶段，市场参与者和交易、结算、交割等市场业务仅限境内，境外投资者还无法直接参与交易。一些比较重要的品种尚未上市，这种单一、封闭的状况与中国实体经济深度融入全球经济、资本市场对外开放的总体形势已经很不适应。而国内充足的流动性也需要得到积极有效的利用，这又构成了期货市场得以发展的有利条件。因此需要加快从单一、封闭市场向多元、开放市场的转变，建设与中国经济的国际地位以及现货市场相适应的商品期货市场，拓展期货市场服务范围，因此需要加快期货市场供给侧结构改革。

（六）取消仓单质押相关费用，研究信用保证金交易模式

近年，产业客户利用标准仓单充抵保证金参与期货市场交易，合理提高资金利用率，通过期货市场对产品做套期保值的意识逐步增强。建议交易所酌情考虑暂免收有价证券保管费，便于期货公司进一步推动和培养产业客户参与期货市场进行套期保值的业务，服务实体产业。

国际市场上，大型佣金商根据授信额度对客户提供透支交易等信用交易的现象很普遍。目前国内民营企业广泛参与境外期货交易，通过授信降低资金成本是利用外盘交易的主要目的之一。由于资金成本已经成为限制民营业务参与期货市场的重要因素，建议参照国际市场模式建立授信机制，对不同类型和规模的企业给予一定的授信额度，探索信用保证金交易模式。

期货风险管理子公司业务管理模式研究

作者：北京期货商会副会长、格林大华期货有限公司总经理 王永茂



2010年后，我国期货市场业务规模和创新力度明显加大。2011年5月1日起，《期货公司期货投资咨询业务试行办法》开始施行；2012年证监会颁布《期货公司资产管理业务试点办法》；2012年12月21日，中期协发布了《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》并启动试点工作；2014年8月26日，中期协根据市场发展情况修订并发布《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（修订）》。上述一系列管理办法（工作指引）的颁布并实施，标志着期货公司的业务范围从原本单一的传统经纪业务转向多元化发展方向。

期货行业新业务开展过程中，监管部门主要采取了两种监管模式：

一、部门管理模式。如针对期货公司开展的投资咨询业务和资产管理业务，监管部门要求期货公

司或子公司建立健全隔离墙制度，在人员、业务、场地等方面独立于其他业务部门或期货公司其他子公司。

二、子公司管理模式。如《期货公司风险管理公司业务试点指引》第四条规定：期货公司应当加强对所设风险管理公司的管理，督促其围绕风险管理服务开展业务，依法合规经营，加强内部管理和风险控制，防范风险管理公司违法违规经营导致的期货公司的经营风险和声誉风险。

尽管影响业务发展的原因非常复杂，但从运行的实际效果看，新业务开展以来，风险子公司业务运行效果明显好于资产管理业务和投资咨询业务。截至2018年11月末，全国共有129家公司可以开展资产管理业务（10家以子公司形式开展业务）；截至2018年12月底，共有79家风险管理公司通过协会备案，79家公司备案了试点业务，较2015年增长28家，总资产和业务收入分别达到344.16亿元和1132.46亿元，是2015年的2.03和2.02倍。

风险管理业务之所以在短期内取得长足发展，这与子公司的业务管理模式密不可分。**采用子公司管理模式开展风险管理业务具有以下优势：**

一、子公司业务管理模式可以达到风险隔离目的

从期货行业发展历程看，期货公司的风险管理业务大多是在经纪业务基础上产生和发展起来的。但期货经纪业务和风险管理业务在风险管理、人员素质要求、业务管理和运作等方面存在很大差别。

期货经纪业务是指以自己的名义代理客户进行期货交易并收取一定手续费。该业务本质上属于一个交易平台业务，期货经纪公司需要为客户提供准确、快捷、简便、稳定的交易通道。

风险管理业务是指期货公司为更好服务实体经济，期货公司下属子公司开展的以风险管理服务为主的业务。具体包括：基差贸易；仓单服务；合作套保；场外衍生品业务；做市业务；其他与风险管理服务相关的业务。

根据《期货经纪公司管理办法》，期货公司在开展经纪业务时，应当遵循诚实信用原则，以适当的技能、小心谨慎和勤勉尽责的态度执行投资者的委托；期货经纪公司应当自觉避免与投资者的利益冲突，当无法避免时，应当确保投资者得到公平对待；期货经纪公司应当向投资者说明期货交易的风险；为投资者开立账户前，应当向投资者出示《期货交易风险说明书》，并由投资者签字确认等。

根据《期货公司风险管理公司业务试点指引》要求，开展风险管理业务时，风险管理公司应当建立客户资信评估制度，对客户的资信情况进行调查、审核和评估；向客户提供证券期货相关产品或服务的，应当建立投资者适当性管理制度；风险管理公司开展合作套保业务的，保值标的须与客户现货生产经营相关，且使用的套期工具公允价值或现金流量变动预期能够抵销被套期项目全部或部分公允价值或现金流量变动，与客户协议约定合作套保资金的管理和使用；开展场外衍生品业务时，不得与自然人签订业务合同或开展场外衍生品交易等。

从上述要求可以看出，风险管理业务风险点与期货公司经纪业务存在很大差别。期货公司开展经纪业务时，应首先保证交易平台的透明、公平；风险管理业务则要根据企业的业务诉求提供合适的风险管理产品或服务。风险管理业务采用子公司管理模式可以实现子公司业务风险与母公司业务风险有效隔离，实现母公司经纪业务和子公司风险管理双双健康稳定发展。

二、子公司管理模式有利于聚焦业务重点、充分调动子公司员工工作积极性，实现子公司业务快速稳定发展

从期货公司发展历程看，期货公司最早主要从事经纪业务，2014年后，随着《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（修订）》颁布，期货行业风险管理业务得到长足发展。2018年，全国期货市场月均客户权益为4059.55亿元，较2017年同期减少4.00%。同年，风险管理业务的

营收 1132.46 亿元，同比增长 34%。

尽管早在 2012 年，期货管理部门就颁发了《期货公司资产管理业务试点办法》，目的在于推动资管业务发展，但实际运行情况不尽人意。2018 年，期货公司新增 523 只资产管理产品，较 2017 年减少 66.58%；募集资金规模 142.79 亿元，较 2017 年减少 64.34%；初始委托人数量 6063 人，较 2017 年减少 61.73%；新增产品中 25 只为结构化产品，占比 4.78%，较 2017 年减少 59.02%，498 只为非结构化类产品，占比 95.22%，较 2017 年减少 60.24%。

导致资管业务和风险管理业务发展速度天壤之别的原因很多，但管理模式不同应该是其中一项重要因素。

子公司管理模式首先有利于业务聚焦。子公司从本质上是属于具有金融色彩的贸易公司，既不同于传统的贸易公司，也不同于金融公司。子公司需要根据实体企业风险管理的需要设计风险管理产品、进行风险定价，并根据实体经济需要不断升级服务方式和服务手段。设立子公司，组建专业团队，对业务进行深入研究才能满足实体经济的个性化风险管理需要。

相对于部门管理模式，子公司管理模式更能充分调动员工工作积极性。资管业务采用部门管理模式，部门员工灵活度不高、经营权有限，员工积极性发挥受到影响。

风险管理业务普遍采用子公司管理模式，员工有充分经营自主权，业务响应快、服务方案和产品更具有针对性，因此能更好地满足客户需要，从而推动公司业务快速发展。

三、子公司管理模式既可以发挥子公司经济地位和法律地位独立的优势，还可以保证母公司对子公司重大决策和关键人事的管理

由于子公司采用法人治理结构，具有经济上独立、法律地位独立、日常管理相对独立的优势，因此，子公司享有充分的经营自主权，能够及时捕捉市场有利时机，推动子公司业务快速发展，子公司还可

以通过自身经营的努力，在其业务领域中形成商誉、品牌等无形资产，有助于提升母公司的整体形象。

相对独立的有限责任公司，通过设立子公司，母公司可以通过重大经营决策和重要人事调整的干预，保证母公司长期战略中需重点发展的业务领域得到长足发展，使整个母公司在这些领域得以做强做大，从而强化母公司的核心竞争能力；同时通过确立子公司的独立法人地位，可以将子公司经营风险有效地限制在一定范围以内，母公司只在出资范围内对其承担风险，不会因为子公司失误而遭受更多损失，更不会侵害到母公司其他业务部门和其他子公司的利益。

四、子公司模式有利于期货行业今后的业务升级和稳定发展

香港作为亚洲金融市场的主要离岸及非离岸中心，不论从监管架构的成熟度、公开交易市场的完善性及金融产品的丰富性等方面，均处于国际金融市场前列。

香港市场执行的是金融牌照管理制度：1 号牌为证券交易、2 号牌为期货交易、3 号牌为杠杆式外汇交易、4 号牌为就证券提供意见、5 号牌为就期货合约提供意见、9 号牌为提供资产管理等共十大类牌照。只要申请机构符合牌照要求，并申请成功，该金融机构就可以同时开展股票、期货、外汇以及黄金等品种的交易。这种管理模式既可以保证各个业务风险隔离，还有助于金融机构健康、稳定发展。

大陆采用子公司管理模式，每项新业务都由独立的子公司承担，且在开业前进行资格审查，这种管理模式与香港牌照制金融管理模式相似，都可以保证风险隔离的前提下，业务成熟一项、子公司开展一项，业务稳步推进，实现各项金融业务在风险可控前提下迅速发展。

期货公司开展证券中间介绍业务的必要性

作者：银河期货有限公司 李中洋

随着期货互联网开户及交易的普及，期货行业佣金水平逐年降低，期货公司对于期货经纪业务中的利息收入及交易所减免手续费的依赖更加明显，同时期货公司在对客户进行服务时还面临着客户既有期货交易也有股票交易，期货公司无法为客户提供一篮子的服务解决方案的困难。“生于忧患，死于安乐”，如何在行业周期发展的相对低谷中探索新的业务模式、扩展业务范围及业务收入成了摆在各期货公司面前的一个重要课题，经过对相关法规及市场情况的分析，我们认为放开期货公司开展证券中间介绍业务不失为一项有益的尝试。

首先，期货公司开展证券中间介绍业务并不违反相关法律、法规。证券行业和期货行业同属中国证监会管理，自2007年起，依据《期货交易管理条例》及《证券公司为期货公司提供中间介绍业务试行办法》的规定，证券公司陆续开展了期货中间介绍业务，经过十余年的发展，证券公司期货中间介绍业务稳步开展，证券公司期货中间介绍业务在有效促进期货市场稳健发展的同时也有效隔离了期货业务与证券业务的风险传递。依据《证券法》和《证券公司监督管理条例》的相关规定：证券公司从事证券经纪业务，可以委托证券公司以外的人员作为证券经纪人，代理其进行客户招揽、客户服务等活动。鉴于监管层已经有了放开证券公司开展期货中间介绍业务的组织及试点经验，目前通过制定相应的办法放开期货公司开展证券中间介绍业务是一项切实可行的监管创新。

其次，放开期货公司开展证券中间介绍业务

是支持金融服务实体经济的切实举措。期货基本功能中的重要一项是风险管理功能，期货市场也是发源于实体经济，期货公司对于实体产业客户的风险管理服务更是期货公司服务体系中非常重要的一部分。随着实体产业客户不断做大做强的同时，实体产业客户参与金融市场各类金融业务的层次也不断深入，实体产业客户越来越多的遇到诸如发债、上市融资、市值管理、金融资产保值增值等一系列复杂的问题。在实体企业进行上述金融业务时，都需要企业通过衍生品市场构建完整的风险管理体系，期货公司在风险管理业务上有比较独到的见解，但受限于牌照资质的问题，期货公司不能为实体产业客户提供相对完善的综合金融风险管理服务建议，需要客户在证券公司、期货公司及其他中介机构间多头沟通，最终容易导致风险管理方案实施效果不尽人意。如果可以放开期货公司开展证券中间介绍业务，期货公司可以向实体产业客户提供全方位的风险管理解决方案，帮助实体产业客户不断做大做强。

再次，放开期货公司开展证券中间介绍业务是支持期货行业跨越式提升的有效手段。近几年，期货市场经历了股指期货从逐步活跃到异常波动并被限制及而后逐步恢复常态化的过程，市场也爆出一些诸如中石化参与原油衍生品交易巨亏等事件，期货市场的波动式发展的周期性再次显现。根据中国期货业协会数据显示，2018年期货行业整体净利润12.99亿元，相比2017年的79.45亿元减少83.65%，即便剔除部分公司大额亏损对行业整体利润的影响，行业净利润仍有20%左右的降幅。我们

必须冷静地面对这样一个现实：虽然期货公司资产管理业务及子公司风险管理业务仍有一定的发展空间，但期货行业目前仍未摆脱盈利模式严重依赖期货经纪业务的模式。放开期货公司开展证券中间介绍业务不仅意味着期货公司将迎来新的利润点的产生，这还将有效改变期货公司的传统经营思路，由于能够接触到更深层次的相关证券业务，期货公司与证券公司可以做到优势互补、各司其职、各取所需、

相互促进、实现共赢的局面，期货公司的金融综合能力将有效得到提升，从而整体提升行业整体经营水平。

综上所述，期货公司开展证券中间介绍业务能够综合兼顾监管便利、业务有序、实体经济和期货行业双重受益的目标。相信通过全体期货人的拼搏和努力，一个全新的期货行业时代即将到来。

期货公司开展自营业务的诉求与潜在优势

作者：中国国际期货有限公司 姜凯

出于对期货市场风险的防范和期货行业发展初期的诸多短板考虑，根据现行相关法律法规，期货公司无法开展自营业务。随着期货市场的发展和各项法律法规的完善，客户需求不断多样化，期货行业专业性水平也在逐步提高，期货公司开展自营业务的诉求日益强烈，若期货自营业务得以放开，期货公司将会在满足客户个性化资产管理需求、服务实体经济方面发挥更大的优势。

一、现状：政策受限，期货公司尚无自营业务

根据现行《期货交易管理条例》第十七条规定，期货公司不得从事或者变相从事期货自营业务。也就是说，期货公司自有资金参与股票投资以及未来通过银行间债市参与国债现券投资，并不总能通过期货市场对这部分投资进行风险对冲或期现套利。虽然期货公司的自有资金可以参与本公司设立的资管计划，通过这一途径可以使用对冲策略，但其参与单只计划的份额受限，投资计划会受到客户资金的限制。况且，还有相当一部分期货公司出于种种原因，尚未备案开展资管业务。

《期货交易管理条例》出台于2007年，当时期货行业尚处于发展初期，自身专业性水平有待提高，各种法律法规尚未完善，不允许期货公司开展自营业务确实可以降低期货公司的市场风险，也有利于期货行业的健康发展。

但是，随着期货市场的专业化水平不断提高，客户需求日益多样化，这一规定也限制了期货行业的发展空间。从风险控制的角度考虑，如今期货公司资产管理业务已开闸多年，业内积累了一批善于期现组合操作的交易人才及团队，市场风险防范也已较为成熟。以目前的监管架构和能力，已完全可以对期货公司的自有资金进行严格监控。通过对净资本等指标进行实时监控，就可以使适当规模的自营风险可测、可控、可承受，且确保不外溢。在此基础上，进一步放开期货公司自有资金参与金融衍生品市场的限制，使其做优自营业务，有利于壮大自身实力，从而更好地服务实体经济。

二、开展自营业务，是期货公司和客户的共同诉求

放开自营业务是期货公司提高专业水平的必要条

件。因无法开展自营业务，期货从业人员长期缺乏投资实战经验，势必影响其对期、现货价格及相关影响因素的判断，影响其为客户设计套期保值、套利等投资方案以及拟定期货交易策略的可操作性。从金融领域的横向对比来看，期货行业与证券和基金行业相比，无论是人才数量还是从业人员的专业素质，都还有不小的差距。因此，通过逐步开展自营业务，为资产管理业务培养和锻炼一批专业投资人才，是提高期货公司专业投资能力的可行之道。

从客户角度看，套期保值、套利等业务其实是期货公司的客户所急需的服务项目，而这些业务是期货公司所特有，特别是针对实体产业、期货现货相关，与上市公司股票关联度较低，这些业务又是证券公司的短板，所以在很多业务项目上，都存在着比较大的需求，但现阶段因为政策限制又无法满足，从而影响期货公司服务客户的水平。

更进一步来看，期货行业发展至今，客户对期货公司的业务需求已经不限于传统的经纪业务和咨询业务，而是利用期货交易所产品为企业提供个性化一揽子资产管理，甚至是利用场内和场外各种手段为企业 provide 风险管理。这些业务属于资金驱动型，即需要大量资金来支撑运营，如场外业务、期现业务、做市商业务和合作套保业务等，客户已经不满足于简单的通道型业务，希望期货公司能够动用自有资金，在市场上通过对冲策略进行风险管理，来满足客户需求，并且减少客户的资金占用。因此，期货市场需要自营业务，特别是场外衍生品市场的自营业务，利用产品为企业提供个性化一揽子资产管理需求和风险管理需求。

三、放开自营业务，可显著放大期货公司优势

赋予期货公司自营业务功能可以更好地服务实体经济发展。众所周知，期货公司对实体经济的服务更具体更接地气，目前，期货公司已经初步具备了服务实体经济的能力，特别是随着投资咨询业务的逐步开展，期货公司能够从风险管理顾问、研究咨询、

交易咨询等方面为实体经济提供专业服务。因为业务范围受限，很多业务尚需要以期货风险管理子公司为主体来开展，不利于期货行业利用整体实力来更好服务实体经济和“三农”。如果能够直接赋予期货公司风险管理业务等自营牌照来开展合作套保、仓单服务、场外衍生品、“保险+期货”、期货做市商等业务，期货公司将进一步提高自身专业能力，在服务实体经济和“三农”中发挥好期货公司的特殊优势。

开展自营业务可以更好的帮助产业客户解决融资问题。产业客户库存占用资金量较大，中小企业筹集资金更为困难。近年来期货公司正在尝试利用仓单质押业务为产业公司筹集发展资金，取得了良好的效果。但因缺乏自营业务，现有的仓单质押融资业务流程较为复杂，限制了仓单质押的规模和企业融资的功能发挥。开展自营业务，期货公司可利用资产管理业务为企业融资，以自有资金或筹集社会资金帮助企业开展套保业务和风险管理，盘活企业资金流。

对于农产品客户，融资问题更为迫切。农产品由于季节性问题，旺季收购需要大量资金，限制了企业的原材料采购和扩大再生产。如果自营业务可以放开，期货公司可以用自有资金直接参与到帮助农产品客户融资环节，解决农产品客户融资难的问题。

开展自营业务，可以满足客户个性化资产管理需求。有些客户的资产管理需求与交易所提供的产品不匹配，需要场外互换或场外期权交易。放开期货自营业务限制，可以促进期货公司开发新产品、新业务，随着新产品、新业务的不断推出，期货公司在推进市场功能发挥、服务实体经济发展等方面的作用将日益突出。总之新形势下，放开期货自营业务，既有利于期货市场进一步发挥市场功能、更好服务国民经济，也有利于期货公司理清发展思路、做优做强。

关于期货公司分支机构经营范围问题的探讨

作者：方正中期期货有限公司 王骏

摘要：我国经济发展正处于转型升级的攻关期，从国家战略高度认识和推动期货市场的发展，是新形势下市场发展的全新定位，是新时期金融供给侧结构性改革战略的最新要求。然而与经济高质量发展的需求相比，期货市场在制度供给、市场建设、投资者结构、服务能力等方面还存在不少短板和不足，尤其是期货公司分支机构没有充分发挥其独特的位置优势更好地服务于实体经济。这很大一部分原因是期货监管部门将期货分支机构或营业部定义为经纪业务营业部，没有开展风险管理、资产管理和投资咨询业务的资格。本文将对期货公司分支机构经营范围问题进行探讨，首先从现有的期货法律法规中找到涉及期货公司分支机构的内容并进行解读，然后就期货公司分支机构经营范围需要扩大的需求进行具体分析并提出对应的政策建议，最后对互联网金融快速发展背景下的期货公司分支机构功能应重新定位进行解析，积极响应并落实党和国家金融供给侧结构性改革战略，期望能为期货公司更优质的服务于实体经济助力。

一、期货法规中涉及期货公司分支机构的内容

目前我国期货相关法律法规中涉及期货公司分支机构的内容主要体现在《期货公司监督管理办法（2017修订）》中的三个重要条文上，为第二十三条、第二十四条以及第四十四条，具体内容如下：

第二十三条：期货公司设立营业部、分公司等境内分支机构，应当自完成相关工商设立登记之日起5个工作日内向公司住所地中国证监会派出机构报备。

期货公司设立境内分支机构，应当具备下列条件：

- （一）公司治理健全，内部控制制度符合有关规定并有效执行；
- （二）申请日前3个月符合风险监管指标标准；
- （三）符合有关客户资产保护和期货保证金安全存管监控的规定；
- （四）未因涉嫌违法违规经营正在被有权机关调查，近1年内未因违法违规经营受到行政处罚或者刑事处罚；
- （五）具有符合业务发展需要的分支机构设立方案；
- （六）中国证监会根据审慎监管原则规定的其他条件。

第二十四条：期货公司设立境内分支机构，应当向公司住所地中国证监会派出机构提交下列备案材料：

- （一）备案报告；
- （二）分支机构营业执照副本复印件；
- （三）公司决议文件；
- （四）分支机构负责人任职资格证明；
- （五）分支机构从业人员名册及期货从业资格证明；
- （六）营业场所所有权或者使用权证明和消防合格证明；
- （七）首席风险官出具的公司符合相关条件的意见；
- （八）中国证监会要求提交的其他文件。期货

公司在提交备案材料时，应当将备案材料同时抄报拟设立分支机构所在地的中国证监会派出机构。

第四十四条：期货公司应当对分支机构实行集中统一管理，不得与他人合资、合作经营管理分支机构，不得将分支机构承包、租赁或者委托给他人经营管理。分支机构经营的业务不得超出期货公司的业务范围，并应当符合中国证监会对相关业务的规定。期货公司应当按照规定对营业部实行统一结算、统一风险管理、统一资金调拨、统一财务管理和会计核算。

期货法规中涉及期货公司分支机构的业务范围的主要条文为：分支机构经营的业务不得超出期货公司的业务范围，并应当符合中国证监会对相关业务的规定。也就是说在期货公司核心法律法规下，期货公司分支机构经营范围可以扩展到期货公司业务范围内，而非仅仅是现在的经纪业务。因此，从《期货公司监督管理办法（2017 修订）》来看，期货公司分支机构或营业部营业范围可以逐步扩展到期货公司营业范围，更好的服务于实体经济，期待我国第一部《期货法》能够实现这一转变。

二、期货公司分支机构经营范围需要扩大

目前，我国经济发展正处于转型升级的攻关期，从国家战略高度认识和推动期货市场的发展，是新形势下市场发展的全新定位。然而与经济高质量发展的需求相比，期货市场在制度供给、市场建设、投资者结构、服务能力等方面还存在不少短板和不足，期货公司及期货公司分支机构服务实体经济的能力依然有限，尤其是期货公司分支机构没有充分发挥其独特的位置优势更好地服务于实体经济。这很大一部分原因是期货监管部门将期货分支机构或营业部定义为经纪业务营业部，只能开展经纪业务，没有开展风险管理、资产管理和投资咨询业务的资格，故造成期货分支机构或营业部市场拓展和服务能力有限。期货分支机构或营业部经营范围扩大的

市场需求既广泛又迫切，针对于期货分支机构或营业部扩大经营范围这一需求，将从以下四个方面展开分析。

（一）目前期货分支机构经营范围的不合理情况

不同于证券公司，我国监管部门将期货公司营业部定义为经纪业务营业部，只能开展经纪业务，没有开展风险管理、资产管理和投资咨询业务的资格，故期货公司分支机构市场拓展和服务能力有限，无法为实体企业提供专业全面的一揽子服务。

我国证券公司分支机构可以开展 IB 业务，而期货公司及分支机构却无法开展反向 IB 业务，权利义务较为不对等，给期货公司及分支机构的业务发展套上了枷锁，不利于期货公司及分支机构的纵深发展。

（二）关于调整期货公司分支机构经营范围的建议

期货公司及其分支机构经营范围存在如上的不合理限制，严重制约了期货行业的发展，阻碍了期货行业服务实体经济的能力，不符合党和国家提出的金融供给侧结构性改革战略。为响应并落实党和国家提出的金融供给侧结构性改革战略，让期货公司更好的服务于实体经济，需要对期货公司分支机构经营范围做出如下调整：

第一，期货公司分支机构营业范围应与期货公司分公司一样，可以扩展至公司营业范围，包含经纪业务、风险管理业务、投资咨询业务以及资产管理业务等，实现业务出口与业务前端连接，为实体企业提供全方位的专业性服务，扩大期货公司服务实体经济的深度和广度。

第二，允许期货公司及期货公司分支机构开展反向 IB 业务，即期货公司和期货公司分支机构可以接受证券经纪商的委托，介绍客户给证券经纪商并收取一定的佣金。如此，实现期货和证券的相通相融，共同回归与服务实体经济。

(三) 为服务好实体经济期货分支机构经营范围调整十分必要

中国期货市场启动之初就以服务实体经济为宗旨,致力于金融市场转型改革,在价格发现、风险规避与转移、助推产业转型升级等方面发挥着不可或缺的作用。2018年原油期货上市交易和铁矿石期货国际化推出,标志着中国期货市场已经进入既有期货合约又有期权合约,既有境内参与者又有境外参与者的多元开放时代,可以更加全面有效地服务实体经济。

期货公司更好地服务于实体经济离不开分支机构的支持,只有通过分支机构的业务支持,期货公司才能更加广泛地接触实体企业,为实体企业的发展助力。现如今期货公司分支机构只能开展经纪业务,没有开展风险管理、资产管理和投资咨询业务的资格,就无法为更多的当地实体企业提供经纪业务以外的支持与服务,如此将严重影响期货公司服务实体经济的深度与广度。当期期货公司分支机构无法为实体企业提供经纪业务以外的服务与支持时,必然会影响实体企业通过期货公司参与套期保值与投资的积极性,使得实体行业风险逐渐累积。因此,为服务好实体经济,期货公司的分支机构经营范围调整至关重要。

(四) 修订期货公司分支机构经营范围相关法规分析

期货相关法律法规修订和完善相对滞后,无法与快速发展的期货期权市场相配套,比如随着我国部分大型期货公司的持续发展,综合业务能力增强、抗风险能力提升、资本实力大幅提高,期货风险管理业务、资产管理业务均可以通过期货公司进行全面开展。而在允许设立期货风险管理子公司和资产管理子公司后,两类子公司面临人才短缺、资本金较小、盈利能力弱、合规管理力量薄弱、办公场地偏小等现实问题。这就需要及时修订期货法律法规,

并赋予期货公司相应的权力来开展风险管理等期货类业务,以便更好地服务于实体经济。

具体到期货公司分支机构,期货监管部门将期货分支机构或营业部定义为经纪业务营业部,只能开展经纪业务,没有开展风险管理、资产管理和投资咨询业务的资格,故市场拓展能力有限。营业部营业范围应与分公司一样,可以扩展至公司营业范围,实现业务出口与业务前端连接。期货相关法律法规应该进行修正,允许期货分支机构可以从事经纪业务、资管业务、股票IB业务、投资咨询业务、对接境外业务等,实现分支机构经营的业务范围与期货公司的业务范围的平行对接,并在期货公司指导下为实体经济提供一揽子服务。分支机构经营的业务范围只要不超出期货公司的业务范围,并符合中国证监会对相关业务的规定即可。

整体而言,我国期货市场发展环境正在发生根本性变化,市场对期货公司及其分支机构服务实体经济的需求与日俱增。为了适应新形势下市场发展的全新定位,更好地服务于实体经济,期货公司分支机构营业范围应与分公司一样,可以扩展至公司营业范围,实现业务出口与业务前端连接改革和修订相关法律规定有助于期货公司加大服务客户的广度和深度,助力实体经济稳定发展、及时解决客户个性化资产管理需求和提升期货行业整体服务国民经济的能力。

目前我国第一部《期货法》正在积极的制定中,整个行业现在还处在《期货法》出台的窗口期,期货监管部门、金融法律专家和期货行业专业人士需要群策群力、想方设法地设计出一部可以促进期货市场更好地服务于国民经济和实体经济的期货行业根本大法。我国的期货公司分支机构目前主要以期货期权经纪业务为主,造成期货公司收入来源狭窄,不利于期货行业整体实力提升来更好服务于实体经济和“三农”。国外的期货公司大多都是全能金融

公司，具有经纪职能、结算职能、代客理财职能、场外交易职能、基金管理职能、顾问服务职能、融资职能等。与国外期货业相比，中国期货公司及其分支机构的业务类型过于单一。因此期货公司及分支机构业务范围需要扩大，需要写入第一部《期货法》中，更好地响应并落实党和国家提出的金融供给侧结构性改革战略。

三、期货公司分支机构功能应重新定位

在互联网金融发展迅速的背景下，期货营业部是否有价值，成为横亘在期货公司决策层面的一个难题。由于思路不同，各家期货公司得出的答案不尽相同。悲观者已开始减缓营业部的设置，甚至大范围地关闭了营业部；与此相反，认为仍有价值者，则选择了继续扩张营业部。在传统经纪业务市场趋于半饱和的情况下，笔者认为，期货公司对营业部的功能应进行重新定位。

（一）期货营业部服务的客户群体应由零售客户转向产业机构客户

与证券市场不同，期货市场实际上是一个零和博弈的市场，由于高杠杆和高风险的特性，这个市场更加适合产业机构客户的参与。目前，虽然所有期货品种和期权品种的开户均要进行投资者适当性评估，但是由于开发产业客户周期长、见效慢，期货营业部依然将主要精力瞄准了个人客户，这就导致了大量不适合进行期货投资的个人投资者涌入了商品期货市场，而忽略了产业机构客户的重点开发，使得期货市场投机风险累积。

另外，期货的高风险属性，决定了期货市场必将是一个小众市场。因为市场高风险且小众，期货营业部的功能定位应明显区别于银行、券商的网点，不以零售客户为主，而应该将目标客户锁定为产业和机构客户，使市场整体参与更加偏向于套保与投资。故期货营业部应该转变客户定位，服务的客户群体逐渐由零售客户转向产业机构客户，实现精准定位。

（二）期货营业部布局方面应更多地向产业集中

地倾斜

据最新统计，截至 2017 年末，我国期货营业部共有 1673 家。从营业部布局看，主要集中在东部经济发达的城市。上海、郑州和大连交易所所在地的三个城市营业部数量分别达到了 135 家、70 家和 62 家，三个城市营业部总和占比达到 15.96%。如果再加上深圳、北京和杭州，这个比例更是高达 31.62%。

上述几个城市因为营业部过多，频频出现不良竞争。而在产业客户集中地，期货营业部的布局却较稀少。如我国天然橡胶和铜等产地的云南，整个省才有 22 家期货营业部。中国证监会一直倡导期货市场要服务国民经济，服务产业客户。为了践行该目标，期货营业部的布局必须改变，应该更多地设置到产业客户集中的地方。

（三）期货营业部需要改变组织架构形式

期货公司通过期货营业部组织架构的调整，可以减少成本支出。目前，期货公司硬性要求较为严格，人工成本较高，应该借鉴证券营业部设置要求推出轻型营业部，作为期货公司各个产品的销售终端。因此监管部门应该允许期货营业部改变组织架构，尽快放开期货公司轻型营业部设置的限制。

据笔者了解，在期货业还在纠结是开还是关闭营业部时，证券业却是另外一番景象。据中国证券业协会统计，2017 年底，全国证券营业部共 10873 家，较 2016 年增加了 1488 家。其中，增设的多是 C 类营业部，所谓 C 类营业部就是既不提供现场交易服务，也不需要配备相应的机房设备，每家 C 类营业部的最低运营成本仅是每年 20 万元~30 万元。而期货营业部被关闭的最主要原因是盈利困难，这和期货公司营业部的一些硬性要求有关。比如相关规定要求，“除营业部负责人外，营业部工作人员不得少于 5 人”，这条规定导致期货营业部人工成本就要在 50 万元以上。为了适应竞争，在营业部组织架构上，期货业应早日作出调整。

原油期货：步履蹒跚已周岁

作者：中粮期货有限公司

2019年3月26日，以“国际平台、净价交易、保税交割、人民币计价”为创新特点的原油期货在上海期货交易所子公司上海国际能源交易中心（以下简称“上期能源”）上市满一周年。作为首个国际化的期货品种，期货公司在原油期货境外展业过程中遇到了多种多样的挑战，对开展原油期货的意义有了更深的认知。

一、市场运行情况

根据上期所数据，截至3月25日，原油期货累计成交量3670.03万手（单边，下同），累计成交金额17.12万亿元，全市场保证金总额76.01亿元，日均成交15.10万手、日均成交金额704.55亿元、日均持仓22406.96手。最大日成交量359786手（2018年12月7日）。上海原油期货的成交量和持仓量已经超越迪拜，一跃成为全球第三大原油期货品种。

据上期所相关负责人介绍，原油期货上市以来整体运行平稳，成交量和持仓量均稳步增长，各业务环节运作衔接顺畅，交易、结算、结购汇、跨境资金划拨、保税实物交割、期转现、保税转关、仓单充抵保证金、现货备案、仓单出库、交割后报关进口等业务流程已全部走通。总体呈现出“交易平稳、结算流畅、交割顺利、监管严格、风控到位、舆论正面、功能初步显现”的良好态势。

二、境外开展业务的痛点

虽然原油期货业务开展的基本框架已经搭建完成，具备了在境外开展业务的理论基础，但是期货公司在实际的境外展业过程中还是不免遇到各种问题，存在诸多痛点。从中粮期货的实际过程中，我们总结了几方面的问题。

1、法律与监管

期货公司与境外二级代理合作，或者直接在境外开展业务过程中，面临着中国与境外的法律与监管差异带来的种种限制。

首先，在投资者适当性要求方面，要求在签署谅解备忘录国家有过交易经历，从一定程度上限制了可参与的客户范围。其次，个别境外法人客户和大部分境外个人客户办理NRA账户困难，限制了其进入市场。最后，期货公司在境外展业受限，推广活动难以大规模展开。

2、信息技术与网络连接

目前国内各软件商柜台API接口各不相同，境外软件接入不同柜台系统需要分别进行开发，工作量很大。境外厂商和国内厂商不同，期货公司和境外客户在推动其针对不同柜台开发软件的难度很大，且周期较长。希望国内权威机构可以推出期货等金融机构标准API接口，逐步规范各柜台厂商接口标准，最终能够实现统一接入。

境外二代机构为其下属境外客户开户需要通过监控中心统一开户平台进行操作，目前监控中心统一开户平台仅能通过交易所环网和证联网接入，这两个网络又只允许交易所会员网络连通，目前境外二代机构接入必须通过会员单位的网络跳转接入。这样带来了几点问题，第一，期货公司为二代机构跳转可能对期货公司网络安全带来风险；第二，境外二代其下所属境外客户的开户信息必须通过期货公司网络录入监控中心，存在一定客户信息泄露的风险；第三，境外二代机构接入成本增加。因此，希望监控中心尽快开放互联网等接入方式，满足境外二代机构的开户需求。

3、交易及风控规则差异

我国期货市场国际化品种的交易规则虽有所创新,但整体架构仍延续现有规则的体系,如各类交易、风控规则,这些规则与境外主流交易所有一定的差异,使得境外中介机构、软件商以及投资者对其理解、适应产生了一定的困难。

首先,投资者在期货交易过程中最关心的就是保证金的收取标准。目前国际市场普遍采用SPAN结算方式计算投资者的初始、维持保证金。以单合约持仓为例,我国期货市场保证金采用固定百分比的方式,而国际市场采用SPAN计算出的固定金额进行收取。我国期货市场保证金率即使不变的情况下,每日也根据结算价的变化而变化,如出现临近交割、持仓超限、单边市等特殊情况,保证金率将进行调整,对境外投资者来说,需要充分学习风控规则才能避免意外的追加保证金发生,管理好资金和仓位。另外,如果出现组合持仓,境内目前仅针对同交易所的跨期套利和部分品种的跨品种套利(投机持仓)有一定的单边优惠,而相比之下,SPAN对账户内持有品种进行整体风险计算,其组合保证金的资金占用率大幅低于国内市场。

其次,在上海国际能源交易中心上市的原油期货交易中,境外中介机构及软件商普遍存在的问题是对系统指令的设置与调整,其中,普遍需要调整的是“平今仓”指令。该指令是上海期货交易所特有的针对当日开仓的持仓进行平仓的指令,该指令可以直接对日内交易手续费部分进行减免或者加收。而在国际其他主流市场或交易软件中均没有类似设置。除此之外,郑州商品期货交易所的组合持仓保证金优惠对于境外投资者来说,也容易造成持仓资金计算的困扰。例如,客户持有PTA对锁持仓,PTA月间套利持仓以及PTA套保持仓,套保持仓必然不能享受套利保证金优惠,但可与反方向投机持仓形成对锁保证金优惠。境外交易者甚至中介机构、期货公司,很难通过最终账户持仓的保证金收取结果判定出其对锁、套利、套保、投机持仓分别是多少,优惠了多少保证金,是否还需进行套利持仓确认从

而获得更多的保证金优惠。

交易规则的差异虽普遍存在于国际各期货市场中,但随着中国期货市场的逐步对外开放,希望能更多地与国际主流标准靠拢,也进一步实现国内各交易所规则的趋同,这样会对投资者教育工作减轻压力,加速推进国际化品种交易的进程。

三、原油期货上市意义的思考

通过原油期货在境外开展业务的一步步推进,我们对原油期货上市的深刻意义也加深了理解。

1、上海原油期货完善了全球定价体系

上海原油期货上市,更客观反映亚洲地区的原油供需情况,完善了亚洲地区特别是远东地区的原油价格体系,有望吸引大量海外特别是亚洲投资者。同时,越来越多的国内企业和投资者将参与到中国原油期货上市,从而形成有力的定价能力。上海原油期货将为推动国内石油体制改革、促进全球石油贸易发展注入新动力,也将为提升我国和亚洲市场在国际油气市场上影响力、推动人民币国际化作出新的贡献。

2、助力上海成为国际金融中心

上海原油期货的成功上市,不仅进一步丰富了期货市场的交易品种,拓展了上海金融市场功能,更重要的是提高了期货市场的国际化水平,迈出了上海金融市场国际化的重要一步,对上海国际金融中心建设意义重大。作为我国首个国际化的期货品种,原油期货上市以来的运行平稳和功能逐步发挥,为后续推出更多国际化品种奠定了基础,也为我国期货市场国际化的市场运作和监管积累了经验。

3、为更多品种国际化提供宝贵经验

目前,已有来自新加坡、英国、韩国、日本等国家的52家境外中介完成备案,境外客户来自英国、澳大利亚、瑞士、新加坡、塞浦路斯、塞舌尔等6个国家以及我国香港和台湾地区。后续,交易所计划将原油期货的经验复制推广到20号胶等其它国际化品种,并着力构建丰富完善的能源品种体系,帮助实体产业管理风险,实现稳健发展。

同心同行 共同共赢

——格林大华期货有限公司文化之旅

二月，正是初春大地回暖的时候，天空沉静，草木萌动，北京持续着好天气，我们怀着明媚的心情前往格林大华期货有限公司开启一场企业文化之旅。

走进格林大华的职场，首先映入眼帘的便是“爱国、守则、敬业、高效、公平、包容、诚信、正直”公司核心价值观以及“和谐、欣赏、契合、维护、互动、共荣”员工企业精神的文化宣传栏。

据格林大华人力及行政管理部经理穆瑞芳介绍，这是格林大华在承继母公司山西证券“以义制利、协作包容、追求卓越”的核心价值观基础上，根据自身实际形成具有格林大华特色的公司核心价值观和员工企业精神，公司致力打造出全新的“公开、公平、公正、简单、和谐、共进”阳光式企业文化。

我们注意到她谈及公司文化时总透露着自信和坚定的神情，她讲道：“格林大华能在短时间内异军突起，并得到业界广泛认可离不开公司董事长孟有军进行的一系列改革创新和文化建设。自2017年初开始，格林大华锐意创新、大胆改革，推出行为准则“三十六”、行动模式“四五五”的经营管理理念，创新、完善公司内外制度，提升经营管理，履行社会责任，践行社会公益，使得公司发展既科学、专业，又创新、人性。”

如其所言的这样一个格林大华期货你了解多少？公司于短时间内超常发展的原因是什么？你是否认同格林大华宣导的文化？你预备以何种姿态与格林大华同行？关于这些疑问，在历经一个格林大华的文化之旅之后，相信答案便会了然于心。

2017年，公司管理层在广泛征求全员意见与建议

后，由表及里又创新性地在全行业率先独创了《格林大华期货有限公司三十六条经营管理行为准则》；2018年，格林大华通过净化生态、优化机制、融化决策、示化氛围的“四化”力度推动，按照市场化、专业化、科学化、人性化和去行政化的“五化”管控标准，力求让管理、经营、内控、党建、文化“五大”板块全方位、立体式全面提升，他们称之为“四五五”的行动模式，也完全诠释并赋予了格林大华经营管理的新内涵。两年时间中，公司通过将个人自学、开会研讨、知识竞赛等方式相结合，联系实际，及时跟进，让遍布全国各地的格林大华人皆能够背出36条经营管理行为准则的具体内容，亦对“四五五”行为模式有着深刻理解，在广泛认同公司倡导的文化价值观的基础上，树立正确的观念导向，内化于心，外化于行。

诗人说，“思想走在行动之前，就像闪电走在雷鸣之前一样”。文化的闪电，一旦深入人心，武装头脑，就有强大的穿透力；一旦同频共振，同向发力，就有雷霆万钧之势头，这让我们相信格林大华的发展愿景一定与员工个人发展目标一致，公司是大家的公司，每个人都是公司的主人。

格林大华人力及行政管理部负责人穆瑞芳向我们细致解析了行为准则“三十六”，行为模式“四五五”：

行为准则“三十六”：

强化管理、弱化“控制”；

强化专业、弱化资历；

强化落地、弱化形式；

强化内在、弱化表面；

强化权威、弱化“权力”；
 强化服务、弱化“官位”；
 强化价值、弱化“得失”；
 强化集体、弱化“个体”等八大主题共三十六条。
 行动模式“四五五”：

第一篇章：净化生态，纠正不当行为

格林大华自完成收购兼并以来，经营指标持续低迷。在2017年初公司调整了主要领导后，孟有军董事长率先提出，董事长带头去“行政化”，只要公司权威，不要个人权力。在深入调研后，对普遍存在的“价值观缺失”、“执行力较弱”、“经验主义，被习惯左右”等一系列问题，提出要辩证认识不理、不做、不管的“三不”态度。面对经营状况难以改善的现状，公司去行政化改革步伐永不止步！

2017年以前，格林大华总部几大管理部门分散在北京、太原、上海、重庆、郑州五个地方，管理效率相对较低，人员成本连年增加。通过科学智慧的整合，本着“部门进京员工留守、员工进京部门撤并、部门合并员工调岗、新设部门选聘员工、部门员工同时进京”的原则，现已全部集中至北京办公，管理成本有效降低，工作效率大幅提升。彻底解决了困扰格林大华近十年来管理上的最大难题！

格林大华近一年半以来，狠抓党建廉政教育与工作作风建设。如对个别管理人员工作方法的随意和工作态度“野蛮”、言语过激等影响公司团结和公司形象的行为进行问责，自上而下形成了风清气正、文明和谐的工作氛围。2018年公司获得了首都精神文明建设委员会评选出的“首都文明单位”，这是对公司贯彻落实党的十九大精神和努力加强工作作风建设的肯定。

面对全方位、大规模的创新改革，格林大华巧妙借助刚开始一些员工、高管出现的反作用力量，反而加快了创新改革的节奏与步伐。因为个人的“任性”，无法阻碍时代发展的惯性，更不可背离公司

来之不易的前行脚步。

他们首先提出“抓高管、高管抓”的管理突破口。“抓高管”就是淘汰不作为、少作为的管理者，消除乱作为的“权力人”。在格林大华没有家长制式的“一把手”，没有官僚的“官位”思想，更没有“长官意识”；“高管抓”就是从优化高管的定位开始，让分管业务的高管成为行政负责人。

通过科学规范的授权体系，将权利下放给他们，总经理及高管作为行政负责人就是每个板块的领头羊，好似分布于南北各地、东西纵横，奔跑在不同铁路线上的“火车头”，但必须按格林大华统一的管理理念、目标、模式在“铁道”上带头跑。如偏离、出了这个“道”，公司不迁就，也不容忍！

公司要求任何人都应在权责范围内有效行使权力。尤其各级管理人员更要以身作则，不得出现“该请示的不请示，不该请示的乱请示”，“该发表意见的没有明确意见”、“该决策的不决策”的怠政现象。

特别是公司各决策环节已经决定的事项，此事项的决策没有违反法律法规，但是决策执行人站在个人利益的角度上，出现百般拖延，找寻借口推脱不做，或因自身原因无法理解不会决策、怕承担责任的一律禁止。如在流程审批中对于不发表明确意见或频繁拖延，流程审批将由相关部门启动相应预案，审批环节跳转到上一级审批，即“代为履职”，之后还要追究相关人员责任。

为了提升管理效率，防止重要信息和事项因沟通不畅、怠政懒政而贻误，格林大华还实行逐级报告与跨级报告相结合的报告制度。明确提出，对于紧急或突发事件已超出部门处置能力、正确的建议被直接上级拒绝给出不合理理由的、发生重大的、有争议的事件等情形，可在向上级报告的同时启动跨级汇报。

抓改革推创新就是从高管开始，“红红脸、出出

汗、排排毒、治治病”，从难受到不难受的过程，这也是公司改革创新的内衷：首先就是让墨守成规者、既得利益者“头疼”。如果改革不疼不痒，说明这个改革创新就没有起作用，也不会有效！只有在经历了不自在甚至“折磨”后，抛弃一切陈规陋习，个人才能健康茁壮。

各种方式的改革创新，为格林大华营造了绿色的生态！

第二篇章：优化机制，不留任何情面！

优化机制就是多方位、多层次推动公司科学、制衡、有效的运转。商场如战场，通过运筹帷幄、统领三军，真正形成全员合力推进的有效机制。

他们提出：公司战略，一定凸显独特的竞争优势；而优化机制首先通过规范制度：力求约束员工不当行为！

公司战略上凸显出独特的竞争优势，建立起独特的人才引进、薪酬管理、考核机制等。一年多以来，以《三十六条经营管理行为准则》为指引，格林大华致力于让管理、经营、内控、党建以及企业文化五大板块全面提升，在这个过程中，机制的推进就是要不留情面！

格林大华建立了市场化人才引进机制，相应也提供了高薪酬，但与之匹配的是高专业、高能力、高成果。比如公司今年引进的某期货子公司整体团队，资源向各类专业能力较强的业务团队倾斜，强者恒强，不浪费公共资源。

不仅在外部人才引进时实行市场化，格林大华在内部同时也推行人才市场化。老员工或者管理层认为市场化团队固定薪资高也可自我选择转换身份，同样进行业绩承诺，年底未达标者相应降职降薪。对此，孟有军董事长发表了看法：我们是期货公司，不仅期货交易业务方面有“杠杆”的特性，用人也有同样的道理。要想待遇最高，相应业绩也得最好，对之考核强度也一定最大。

公司人力资源部总经理穆瑞芳对我们讲：“为了更好地‘筑巢引凤’，调动员工的积极性共同推荐

人才，公司于2018年专门推出“伯乐奖”，并设置不同的奖项。如果员工推荐的人才能够顺利完成考核，就可以得到奖励，以此动员公司上下全员之力引进优秀人才。”

为激励部门会用人、用能人，他们还创新性地提出“固定薪酬编制管理法”。以部门为单位，按照部门编制与岗位匹配核定部门总薪酬，在保证质量完成本部门工作的前提下，部门人员小于编制数：人均固薪自然就高，部门人员等于编制数：则人均固薪不变，这样科学合理地撬动了部门及员工工作热情和积极性。

格林大华建立的《全员积分簿》且任何年度都要累计不清零，干部的任用、提拔、晋升、薪酬等完全依据积分，一切都是积分说了算。积分如同“试金石”，有两类人惧怕积分：一类是在公司市场化改革之际，靠个人资历，过去的习惯想轻而易举获取丰厚待遇的“既得利益”者；二是滥竽充数，想在公司“混日子”者。这两类人在公司推行的市场化用人与考核机制的过程中，如果没有转型、没有创新、没有成果，将逐步被“积分”淘汰。

格林大华实施的科学、公开、公平、公正的市场化考核机制，突出计量化、激励化特点，针对公司分布在全国26座城市的27家分支机构和11个业务经营部门的每个核算单位考核，包括奖金薪酬都是积分说了算，用一个形象的比喻，就是“狼吃羊”的管理规则。公司财务及考核管理部总经理崔淑明对我们讲：“‘狼吃羊’是公司在2017年2月份建立的市场化绩效考核的新机制，把员工或团队比喻成狼，狼的专业化决定了基本薪酬，把奖金比喻成羊，即业绩好坏决定‘羊’的多少，积分高低决定‘羊’的肥瘦。”正向激励员工跑赢自己，跑赢市场、跑赢行业。

处处有积分，优劣看排名。2017年公司年终奖项的评选依据完全是全方位量化积分的结果。例如年度金牌奖、特殊贡献奖的获得者均为超额完成了公司下达的任务指标，且考核得分为排名前三位的团

队及个人；“领头羊奖”获得者是指从考核得分前十名的部门中选取业务数据、考核得分名列前茅的中层管理者；2018年的积分表彰大会中，各个表彰奖项亦是完全依据公司年度考核结果“积分”、“业绩”说了算，领奖前任何人都不知道结果。如业绩胜出奖的团队奖和个人奖均为在净利润（净收入）、日均权益总额、增量、增幅排名第一的团队和个人；积分胜出奖的获得者是职能部门考核积分排名前三名的团队；新苗成长奖为入职2年以内，30岁以下，且2018年个人考核积分名列前茅的员工等等。

人力、综合、财务、内控等职能部门的考核历来是每个公司或管理总部评价员工工作好坏的“老大难”问题，格林大华独创了《倒扣式评价簿》，即评价后台员工勤勉尽责及履职质量，依据“应发现风险（或应完成）未发现（或未完成）则扣分、应发现（或应完成）能发现（或能完成）不扣分、难发现（或难完成）已发现（或已完成）给奖分”三大类别按照基本职责与工作内容进行量化评价，极大地提高运营效率且差错率也明显下降。

格林大华为了与母公司上下呼应、职责联动，还建立了风险日报、合规月报、重大事项临时报告等机制、母公司对子公司的督促、问责机制、对需要母公司重点关注、跟踪的事项，建有重点事项报告督办机制，以及“事事有落实、件件有跟踪”的跟踪检查机制。

第三篇章：融化决策，想对了不一定能做对

格林大华认为，公司面临的首要层面风险主要是经营方向错误的风险、跑输市场、跑输同行与跑输自己的风险、未预见正确的发展趋势与结果的风险、错过业务经营发展机遇的风险、业务不专业、不周延、不契合，自以为是、自大自满的风险！所以决策的专业性尤为重要。不论哪个层级在决策时都做到“四不决策”：情况不明不决策，未经专业论证不决策，未经充分讨论不决策，不符合法定程序不决策，从而促使管理决策更为科学、专业、有效。

管理中处处体现科学性，强化落地，让执行不留

情面，让能干的人获得应得的“利益”，让“不能干”的人变得很能干。为了实事求是、解放思想，他们提倡要敢于否定昨天“对的”自己。让经营决策适应千变万化的市场发展。

为了消除过去的行政化色彩，让权力大的高管变为责任大、有担当，他们倡导无论是高管还是主管，无论是“大老总”还是“小员工”都是“店小二”，都必须弯下腰、笑开颜、跑起步。孟有军董事长提出重点关注格林大华各级管理层，消除“三单”，从上至下的除旧弊、提效率。“三单”即效率低的“压单”、素质低的“堵单”、情绪化的“扰单”。同时提出高管出差联动办公机制、督办机制，工作效率大幅提升。

他们认为：能力水平高，姿态反而低；能力水平低，姿态往往高。对于那些“恃才傲物”，以“离职”绑架公司的员工，公司绝不妥协！而且格林大华针对部门负责人已经建立了随时可替代本部门总经理的B角储备机制。他们认为在处理上下级关系中，一个与上级都处不好的员工本身就是一种“弱能力”，没有上级公司，你肯定会一事无成！格林大华没有山西证券母公司的支持与领导，也不会创造出格林大华的“奇迹”！

在业务经营发展中，他们认为，管理的提升是为了稳健经营，这才是融化决策。如果把管理定义为引导与服务，那么经营就是经营人脉，经营资源，释放自己的情商、诚信与人品！

为了确保公司经营能够在激烈的市场竞争中崭露头角，格林大华紧跟监管政策调整及市场发展趋势，出台各项经营举措，提炼方法，科学经营，如今年推动实施“权益倍增计划”，效果显著。积极引导全员大力发展机构和产业客户，充分发挥期货市场服务产业的功能，同时，充分利用风险管理子公司及格林大华煤焦钢产业中心的优势，大力支持实体经济发展，实现社会与公司的双赢。

经营单位在传统经纪业务的基础之上，聚焦发展现货子公司创新业务、资产管理及财富管理业务，

以及发挥分支机构的金融牌照优势等等，进而形成全公司经纪业务层面特色化、差异化的综合业务服务平台。

按经营单位专业能力、区域特点以及自身业务模式逐步建设特色营业部或分公司。如以太原营业部为中心，建立以煤焦钢产业链为主的专业团队与服务模式，服务相关区域并辐射全国的特色营业部；以河南分公司为中心，建立以棉花产业链为主的专业团队与服务模式，服务相关区域并辐射全国的特色分公司；以上海期货大厦营业部为中心，建立以机构金融专业服务为主的专业团队与服务模式，服务相关区域并辐射全国的特色营业部等。

公司总经理王永茂对我们讲：“作为公司总经理，我主抓业务经营，按照公司和孟有军董事长十分清晰、精准的‘四五五’行动模式全面落实。尤其是将下半年公司提出‘权益倍增’活动、IB业务协同、特色优势品种专项突破等多项经营举措一一落地，公司全员上下一心、携手共进，推动公司业绩发展进入高速轨道。”

通过对业务经营的特色发展，客户总量也明显增加、优质客户占比逐级提升，子公司创新业务开拓也逐步形成了新的利润增长点，且后劲十足。如格林大华子公司向社会法人企业及合格投资者提供的：持有商品现货对价格“保价”的A产品、放弃过度上涨收益获得固定收益B产品、做多期货用“交费”对冲下跌受损的C产品、做空期货用“交费”对冲上涨受损的D产品等等。

但是在业务经营的快速发展中，他们又始终提倡“制度管人、流程管事”。凡是违反制度和相关流程者，不论职务高低都必须纠正。要求全体员工建立底线思维，对法律法规心存敬畏，恪守底线。为此他们提出全员坚持“五不搞”原则：不搞照顾、不搞平衡、不搞关系、不搞特殊、不搞论资排辈；坚守“五不能”底线：繁忙不能代替程序、人情不能代替原则、默认不能代替流程、业务不能代替法律、信任不能代替制衡。

为提升对各项经营行为的制衡与“回溯”效果，他们通过“纵向管理、横向内控”的模式，让合规部门侧重事前规范性，当好教练员，像保健中心；让风控部门侧重准确预见性，当好边线员，像体检中心；让审计部门侧重科学导向性，当好裁判员，像健身中心。从而形成“三位一体”的科学互动内控效应。例如近期所采用的针对期货市场不同品种商品走势与指数联动的风险管理方法，即“多单客户”价格高回撤风险就大；而“空单客户”则是价格低回撤风险就大。为了帮助客户理性地进行仓位风险管理和资金管理，搭建了一套全新客户账户风控模式，在这种模式下保证金比率与权益和风险度动态挂钩，这种模式已经在部分客户中试行取得了良好效果，可以说是期货行业的一项创新。

正如公司首席风险官刘艳红对我们讲：“为达到有效内控目的，公司对内控管理提出新要求：留痕≠免责。即所有高管、所有部门、所有人员不能利用留痕而推卸管理责任；管理中不仅要明确意见，还必须给出科学的、有效的实施方案。”

第四篇章：示化氛围，管理是引导不是控制！

2017年12月，一篇题为《格林大华经营业绩V型反转纪实：管理是引导，不是控制》的文章，一经报道便在人民网、新浪财经网、华夏时报网、CTA基金网、凤凰网等近十个大型媒体争相转载，公司员工纷纷转发，转发次数累计超过千人次，点击量更高达千万次。

自2017年2月份以来，格林大华紧紧围绕公司经营管理理念，通过一系列的改革创新以及企业文化建设，引导员工从“要我做”向“我要做”升华，对员工要“多压担子、多给位子、多指路子”，让自发、自动、能干的人有“无限”上升空间。他们认为机会永远只给那些肯用心、有准备的人。上级总是给某人安排工作、或总是安排重要或难度较大的工作，就是重用的体现。工作中的失误，不接受“对不起”，只有结果评价。

此外，公司在半年或年度经营工作会议上，每次

都有“统一价值观”的主题，而且会议不再是中高层单纯的罗列汇报工作，会议上对于发言人员随机抽取，在不做任何准备的情况下包括总经理在内，充分展示自己对业务的熟练程度、对公司管理理念理解的深刻程度。会议同时让第三方机构参与评价打分，并计入发言者的年终考核积分。发言者回答的是否言之有序、言之有物，现场每位参会人员均有权打分，发言者挥洒自如、应答得当得高分；言不对题、逻辑混乱得低分。会议上各条线汇报业务开展情况，并就提出的问题现场分析、研究可行性方案；会后及时跟踪，保证落到实处，提高执行力。

在格林大华倡导阳光式企业文化，一切按明文办，才是文明企业！曾经在一次全员大会中，一名中层提出奖金发放“不公平”，公司当即让考核部门把奖金计算和发放过程“晒”了出来。正向引导各种行为，维护公司形象。并提示大家以后什么身份讲什么话，一样的话不同场合要有不同的表达方式，但不允许说假话、大话、空话，即便是讲“真话”也要艺术，这是修养！

在格林大华始终倡导：尊重任何劳动者，爱护“最基层”。比如提薪酬时首先给保洁人员、前台等员工先涨，今后任何人提升固薪的幅度比例必须参照“最基层”员工的幅度；再如从社会上聘用多名残疾人，积极履行社会责任。值得一提的是，2018年年会中，公司随机请员工上台发言，这一环节得以让全员面对面交流，提出自己对同事、对上级、对公司的感受和建议。这样平等的交流和对话得以让公司和个人相互影响、相互增温，即公司激励员工成长，员工为公司增添利益的良性循环。在格林大华处处彰显对劳动者的尊重！公司和个人如同云和雨，彼此相连，共同奋进。

格林大华随着业务经营的快速发展，经营管理能力更需大幅提升，特别是在专业素质的培养、业务资源的整合、内控管理的互动、党风党建的加强、员工激情的持续等方面。

为此，在“四化”力度的推动下，他们按照“五

化”管控标准进行衡量。即通过纯粹的“市场化”：就是公司搭台，员工“唱戏”；通过精细的“专业化”：宁可丢掉客户，也不能丢掉客户的钱；通过契合的“科学化”：让管理丝丝入扣、流畅自如；通过时代的“人性化”：让员工内生动力，自发地与公司为伍。这样也自然而然地没有了“行政化”的色彩。从而让格林大华的经营管理新模式与新机制真正能够深入人心，真正落到实处！

为了进一步提升公司的品牌形象，格林大华期货于2018年5月乔迁至位于北京CBD核心区域的国际财源中心。这里紧邻长安街，交通便利，放眼望去，地标性建筑尽收眼底。良好的工作环境不仅仅是公司实力的综合体现，同时也提升了员工幸福感与工作效率。

格林大华孟有军董事长提出：公司要秉承统一的价值观，敢于否定昨天“对的”自己，要用制度约束员工的不当行为，用文化激发员工的内在潜能，打造格林大华独特的差异化竞争优势，走出一条格林大华特色之路！

文化是企业发展的不竭动力，构建、完善优秀的企业文化是公司提升软实力建设的关键，面对新形势，格林大华通过用精神凝聚人、用机制激励人、用环境培育人，赋予了我们这次文化之旅的深刻含义，我们感触到了格林大华期货有限公司一路走来的艰辛与喜悦，我们倾听了每一位格林大华人风雨同心中的真实感想，我们体会到了公司能有如雄鹰一般勇敢战斗的背后是怎样一群格林大华人于年年岁岁中负重拼搏和躬耕不倦，或许这就是格林大华期货飞速发展的秘诀。

打造服务平台，力推市场发展

——访北京期货商会副会长兼秘书长席立

作者：期货日报记者 杨美



十六年风雨励精图治，十六年拼搏奋勇争先，成立于2003年的北京期货商会（以下简称“商会”）在北京证监局领导和中国期货业协会指导下，在北京市社团办管理下，坚持以“服务、发展、规范”为宗旨，充分发挥政府与行业的桥梁纽带作用，围绕市场发展和会员需求，积极深入开展党团建设、行业自律、会员服务等各项工作，促进北京期货市场规范、健康、稳定地发展。商会的工作得到了监督管理部门及市场的广泛好评和认可，在2014年全国社会团体评估中获得AAAAA级的最高评级。

近些年，随着我国国民经济和资本市场快速发展，期货及衍生品市场无论在市场容量还是在功能发挥方面都发生了较大变化，商会在过往基础上，面对新形势、新环境、新挑战，商会如何继续发挥更大的功能和作用，成为目前探索的重点。为此，期货日报记者专访了北京期货商会副会长兼秘书长席立，进一步了解商会未来几年的发展规划和愿景。

不忘初心，在不断创新中发挥平台功能

2001年左右，北京地区期货机构数量逐渐增加，为了促进机构之间的沟通，搭建监管与市场的交流平台，在北京注册的期货经纪公司、外地期货经纪公司北京分支机构萌生了联合发起成立北京期货行业自律组织的想法。经过一段时间的筹备，经北京市民政局批准，北京期货商会在2003年1月21日正式成立。

据席立介绍，怀揣着对期货的热爱，北京期货商会不断成熟、成长，功能得到了良好发挥，办的也越来越有声有色，在业务及岗位培训、会员定期交流、培养期货人才等方面开展了大量工作，受到了业界一致好评。此外，由商会与期货交易所联合举办的沙龙活动，为北京期货市场培养了大量的人才。特别是历届中国期货高管年会，已形成自己的品牌。

同时，席立说，期货公司在2012年前业务模式单一，同质化情况严重，随着期货市场不断发展，期货公司业务牌照陆续开闸，各家期货公司逐渐从量的比拼转为质的竞争，行业进入多元化发展阶段。在这一背景下，商会顺应发展，增加创新业务的培训与交流，形式和内容也愈加丰富多彩。

凸显价值 用责任心挑起行业发展重担

从最初的简单搭建行业交流平台到如今担负起北京辖区期货行业发展的重担，北京期货商会价值也逐渐凸显出来。

在席立看来，随着期货行业近十年的快速发展，辖区期货机构的需求也在不断的变化，这让商会意识到，单单提供一个简单的交流平台已经不能满足市场需要，而是要不断改进自身服务水平，提升工作专业程度。

“我们要做到的是，通过发挥北京期货商会功能，做到为辖区提质，或者进行创新引领。”席立表示，与期货公司不同，商会本身是一个行业自律组织，具备代表行业的得天独厚的条件，站在行业的高度上进行呼吁和开展相关活动也更加有优势。

接下来，在助力提高北京辖区期货公司的整体实力上，席立表示将把提高期货公司营销人员的能力作为重点进行突破。

“在一家期货公司里，一线营销人员占比可以达到一半甚至更多，近几年，随着期货品种不断地增加，期货工具不断地丰富，尤其是对产业客户的开发与服务方面，北京辖区内期货公司营销人员的整体水平还有很大提升空间。未来，在对营销人员的培训上，商会将更加注重增强培训内容的实用性，争取形成一个业内公认的模式，再鼓励各家期货公司结合自身特色进行自主发挥。”

席立表示，作为北京辖区的期货行业自律组织，商会将承担起提高辖区内期货机构整体能力的责任，不断加强期货机构之间的交流，了解会员单位的想法和诉求，争取更好的服务于会员单位。

开拓新路 聚集资源 高效服务会员单位

经过十六年的发展，商会在各项业务上取得的成绩要继续延续，同时在创新平台的功能上，新一任领导班子也肩负重任。

席立表示，商会要在服务会员、促进行业发展上寻求更大的突破，可能需要从怎样服务于辖区内期货公司差异化发展这一战略来考虑。

通过上任之后走访期货公司，席立发现，北京辖

区内 19 家期货公司及 103 家营业部的发展状况差距大，参差不齐。经营良好的期货公司与还在初创的期货公司的需求也变得更加个性化。但从现实情况看，做到满足每一个会员的个性化需求却存在着人力和物力上的诸多限制。所以在未来，商会搭建的平台要在解决会员共性问题的同时，鼓励会员利用平台资源更多地进行自主发挥。

席立表示，商会一直以来都在推动建设一个依托于会员的资源丰富的平台。首先，这将建成一个多样化的会员平台，可以为期货公司提供更加丰富的合作对象，包括优秀的私募公司、银行、保险公司等在内的诸多行业伙伴。通过这个平台，期货公司可以根据自己的需求自主发挥去创建合作关系，未来，商会也将为会员单位创造更多的跨界学习机会。

其次，商会还希望打通信息壁垒，建立行业内外部的信息共享和交流机制，提供更为丰富的工具，例如北京市各区县政策、创新业务资源、技术服务等。会员单位可以在商会选择需要的工具手段，谋求自身发展。

第三，加强行业人才培养。商会将继续完善期货行业后备人才库工作，打造辖区期货人才储备平台，做到人才信息的共享，为行业提供人才流动机制，降低机构人才引进成本。

同时，席立还建议在行业的数据统计上下功夫，包括对行业内宏观数据以及微观数据的整合。未来，也希望将行业相关重要数据进一步的分析，使得会员单位可以通过商会及时了解行业发展变化，明确未来发展趋势。

齐心协力 共谋期货市场发展新篇章

“众人拾柴火焰高。”在席立看来，北京辖区期货市场的发展还有很长的路要走，放眼未来，只有通过多方共同合作才能共谋行业发展的新篇章。

席立指出，商会将以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，加强党员思想教育，推动以党建促业务发展，提高行业凝聚力和向心力。进一步配合监管部门，开展行业自律管理工作，牢牢把握“底

线思维”，切实促进辖区健康稳定发展。

从商会内部来看，席立表示，商会将进一步调动各部门的职能，尤其是会员部职能，强化各部门负责制，促进各部门主动了解研判会员单位在经营中的问题，深入了解公司动态和真正痛点，发挥行业力量解决上述问题。

此外，从期货公司方面来看，席立认为，北京辖区部分期货公司业务不断增长，客户权益和净利润都得到了显著提升，还有部分期货公司发展较慢，

盈利状况不佳，总体呈现两极分化的态势。希望通过商会的工作能够继续提升期货公司市场竞争力，同时协助发展缓慢的期货公司挖掘自身资源，寻找自身定位，尽快缩小差距。

席立表示，未来几年，我国期货市场将面临前所未有的发展机遇和挑战，北京辖区期货机构应拧成一条绳，夯实基础，打造品牌，提升竞争力。商会也将不断提高服务质量，提升平台价值，推动北京地区期货市场的快速发展。

大连商品交易所-中央民族大学期货人才培育班举行开班仪式

为促进期货行业人才队伍建设，推动高校期货人才培育工作在双一流大学的布局和深化，大连商品交易所、北京期货商会联合中央民族大学开展高校期货人才培育班，并于3月29日在中央民族大学知行堂举办开班仪式。大连商品交易所总经理助理刘志强，中央民族大学党委副书记、校长黄泰岩，中国证监会北京证监局机构二处处长黄坤、北京期货商会会长王化栋出席开班仪式，参加开班仪式的还有来自中央民族大学师生共计70余人。

仪式首先由中央民族大学党委副书记、校长黄泰岩致辞，黄校长表示中央民族大学是党为解决中国民族问题、培养少数民族干部和高级专门人才创建的一所大学。建校以来始终牢记服务民族地区和少

数民族的政治使命和社会责任，始终坚持立德树人的根本任务，始终坚持高度重视人才培养工作，不断探索复合型人才培养新模式。而大商所是我国重要的期货交易中心，始终坚持服务实体经济、服务国家战略的根本宗旨，深入贯彻落实习近平总书记“脚踏实地、大胆探索，努力走出一条成功之路”的重要指示，在促进相关产业稳步健康发展方面发挥了重要作用。大连商品交易所期货人才培育项目在中央民族大学正式开班，正是双方深入贯彻落实习近平新时代中国特色社会主义思想的具体体现，也是服务国家战略、服务民族地区和少数民族的具体举措，更是改革人才培养模式、提高人才培养质量的创新探索。

大连商品交易所总经理助理刘志强致辞中表示，长期以来，大商所始终把行业人才培养作为市场服务实体经济的重要抓手，从千村万户、千厂万企到期货学院、投研团队评选、与高校合作的 EDP 培训等工作无不是围绕人才培育做文章。近几年陆续创新开展了很多工作，比如“保险+期货”、基差试点、场外期权试点等，在行业创新、业务人才培育上探索出了一条新路。基于行业人才整体储备不足、流失严重的现实背景，大商所在 2016 年规划了高校人才培育项目，从社会人才供给的源头——高校入手，推动期货纳入国民教育体系，向未来输送具有现代市场风险管理意识、熟悉期货市场的现代经济人才，从而可以更高效的服务社会与未来。目前，大商所已与包括中央民族大学在内的 67 所高校、8 个地方期货业协会、49 家期货公司合作开展了 91 个培育项目，其中纳入学分的项目约占 90%，已开班培训近 6200 名学生。

中国证监会北京证监局机构二处的处长黄坤在讲话中指出，我国期货市场规模不断扩大，业务种类不断丰富，服务实体经济能力快速提升，因此对于高水平、专业化、复合型的人才需求愈发迫切。商会从 2011 年便开始探索高校人才培养，先后与多所在京高校举行合作办学，为行业输送优秀的人才。2017 年商会开始积极参与到大商所期货人才培育项目中，先后与中国农业大学、中央民族大学两所高校签约，并持续推动中国人民大学、北京工业大学等更多院校的培育项目落地。可以说在市场与人才之间搭建了桥梁，为长期持久地向北京期货市场输送人才奠定了基础，获得了行业和社会的普遍好评。

仪式结束后，首先由北京期货商会会长、宏源期货董事长王化栋为学员讲授期货行业人才需求与职业发展规划。王总从期货公司职能与业务、期货公司发展情况、期货公司人才需求三个方面对期货行业人才需求与职业发展规划进行了分享。关于期货公司的职能与业务，王总从期货市场的组织架构主要有期货监管机构、期货交易所、期货经营机构、

投资者构成开始谈起。随后详细解析了期货公司的三大职能：交易结算职能、风险管理职能以及财富管理职能。继而从期货市场的起步与发展作为牵引讲解了期货公司的主要业务：经纪业务、投资咨询业务、资产管理业务及产品、风险管理业务、其他创新业务等业务。

关于期货公司的发展情况，王总对比了 2016 年以来期货市场交易量、交易额等多项数据，让学员们更清晰地认识到期货市场的各种变化。最后王总从期货公司的组织框架开始，剖析了整个期货公司各部门的职责，分析了目前期货公司的急缺人才。王总表示资产管理、风险管理业务不断发展，金融科技的广泛应用，国际化的逐步深入，对员工的知识密度、综合素质提出了更高的要求。欢迎大家加入国内最具发展潜力的期货行业！

紧随其后，原中国期货业协会专职副会长李强为学员们分享了课程——期货及衍生品市场的功能与作用。李会长从期货及衍生品的定义和分类开始讲起，用生动形象的例子为学员介绍了期货是一个小行业大市场。随后介绍了期货及衍生品市场的功能、期货及衍生品的产生和来源、期货市场对宏观经济和产业发展的影响以及期货市场对实体企业的作用和发展的历史性机遇。

本期人才培育班共计 58 课时，课程内容分为期货市场发展及基础制度；期货应用理论与实践；期权及创新业务介绍；研究与投资方法论、模拟交易；以及期货公司岗位及实践等，旨在培养在校对于期货市场的兴趣，使在校生掌握期货市场基本理论和应用，从而为期货市场输送更多后备人才，降低企业用人招人成本。同时以此为契机，与高校建立深入合作关系，在高校宣传普及期货市场服务实体经济中的重要功能和作用，探索完善期货及衍生品教育纳入高校教学体系及国民教育体系的方式，从而促进期货市场人才队伍结构的优化，夯实期货市场快速健康稳定发展的基础。



北京地区成功举办反洗钱培训

为提高北京辖区期货机构反洗钱工作水平，切实维护北京地区经济秩序和金融安全，北京证监局联合北京期货商会于5月9日举办北京地区期货机构反洗钱培训。特邀中国人民银行营管部反洗钱处副处长刘丽洪授课。北京证监局机构二处处长黄坤、北京期货商会会长王化栋、副会长兼秘书长席立以及来自北京地区期货机构的首席风险官和反洗钱专员等140余人出席本次培训。

培训首先由北京证监局机构二处的黄坤处长致辞。黄处在致辞时表示反洗钱工作是证券、期货系统合规管理中重要的一部分，北京证监局领导对此高度重视，要求各处室制定相关的工作意见，对辖区的期货经营机构保持高度重视与关注，提高他们的反洗钱工作能力与水平。同时通过会议培训的多种渠道，向辖区期货公司和经营机构提示相关的风险，督促整改问题，认真做好辖区机构的反洗钱备案。同时人民银行银管部也将加强监管协作，将提高反洗钱工作的有效性作为今年工作的重点。北京证监局和人行银管部在反洗钱工作的认识上、思想上、行动上达成了高度一致，故举办此次反洗钱培训。

黄处表示，结合日常监管，发现期货经营机构在反洗钱工作中存在着明显的不足，主要表现在对反洗钱工作的思想认识高度不够，重视程度不够，没有按照要求做好报备工作，出现晚报漏报等情况。反洗钱工作资源配置不足，能力不足，工作的有效性不足，尤其是对技术性问题，历史遗留问题的突破性进展比较缓慢。希望这些问题能够在不断的沟通和培训中得到解决。针对此次培训，黄处提出三个希望：一是希望期货经营机构能够高度重视反洗

钱工作，从国家战略高度理解反洗钱的必要性和紧迫性，客观认识当前工作中的不足，把工作重心从形式合规转移到提升反洗钱工作有效性上来。二是希望能够珍惜这个机会，和人行领导进行充分的沟通交流，反映辖区以及期货行业的特点。三是希望北京证监局和人行营管部的合作不断深化，切实将辖区反洗钱的工作水平提高到一个新的台阶。

刘处在授课伊始指出，经过十几年的发展路程，反洗钱已经不是常规意义上理解的洗黑钱，涉恐融资、反逃税等都已经加入反洗钱的工作内容。工作监管范围越来越宽，定位也很高，也越来越重要。刘处深入总结了期货业洗钱九大风险点：第一是开户环节，集中在网上视频开户，转卖期货交易账号；第二是假结存、假赠送；第三是构建期货交易背景；第四是境外客户收益所有人识别困难；第五是构建虚假人赠送；第六是客户频繁利用银期转帐业务，开通帐户发展资金；第七是虚构贸易背景；第八是客户资金量和资金规模不相符；第九是公司资本金年龄职业不相符。最后结合具体案例分析了监管中发生的部分问题，要求期货机构在开展反洗钱工作中要始终保持勤勉尽责的态度，切实落实反洗钱相关规定。

培训结束后，人行领导与北京地区期货公司首席风险官及部分分支机构代表展开了座谈，就市场关心的反洗钱工作的相关问题进行了沟通与探讨。参会代表表示此次培训以及座谈会提高了行业对反洗钱工作的认识，也为机构开展反洗钱工作指明了专业的方向。



国网英大集团
STATE GRID YINGDA GROUP
英大期货有限公司
YINGDA FUTURES CO., LTD.

英大期货

打造国内一流金融衍生品服务商

产业服务 资产管理

投资咨询 研究服务

诚信 责任 创新 奉献



英大期货官方微信订阅号



英大期货官方微信服务号

行方正 以致远

我们具有家国情怀，满怀责任感与使命感，
以服务实体经济、金融报国为己任；

我们具有共同理想，以公司为事业，
勇于担当，万众一心，追求企业卓越发展。

方正中期期货有限公司

FOUNDER CIFCO FUTURES CO.,LTD

总部地址：北京市朝阳区东三环北路38号院1号楼泰康金融大厦22层

总部电话：010-85881188

客服热线：4008802277



关注方正中期期货
官方微信