

# 行业稳健增长背后冷热不均 期货公司积极寻求突围之道

2025年上半年期货公司业绩数据出炉:在行业呈现出稳健增长态势的同时,内部分化现象也愈发明显。作为一匹黑马,中财期货凭借突出的业绩增速备受瞩目,其发展模式为行业提供了新的思考方向。

业内人士表示,在期货行业重塑的关键节点,未来头部公司优势凸显,中小型公司压力陡增,但无论什么类型的公司都需立足当前、放眼未来,要通过持续打造核心竞争力,充分发挥比较优势,才能实现可持续发展。

● 本报记者 马奥



视觉中国图片

日前,中国证券报记者根据中国期货业协会数据统计显示,2025年1月至6月,150余家期货公司累计实现净利润50.74亿元,同比增长32%;营业收入186.76亿元,同比增长3.89%。

西安交通大学客座教授、期货行业资深人士景川分析,上半年期货公司净利润同比实现增长,背后有多重因素。

“从外部环境来看,一系列积极因素为期货市场注入了活力。”景川表示,一方面,新能源产业链相关品种的推出,以及金融衍生品业务的多元化发展,吸引了相关行业增量资金进入期货市场。另一方面,2024年三季度以来,我国财政、货币政策效果开始显现,今年上半年经济表现超出预期,这为期货市场的活跃发展提供了有力支撑。与此同时,全球结算货币多元化、

据中国证券报记者从行业内获取的数据显示,上半年中财期货实现净利润6.9亿元,同比增长376%;营业收入达9.8亿元,同比增长303%。

中国期货业协会网站数据显示,中财期货成立于1995年,总部坐落于上海浦东陆家嘴金融中心,注册资本达6亿元。在2023年的期货公司分类评价中,该公司获评BBB级,公司董事长由边锡明担任。

“最近,我一直在关注中财期货,这家公司非常具有研究价值,应该会成为未来期货行业发展的标杆型案例。”一位期货公司人士向中国证券报记者表示,上半年中财期货业绩大增,核心收入来源包括经纪业务和资管业务。

时代浪潮正持续重塑期货行业生态,不同规模的期货公司都面临着关键抉择。

在这场行业变革中,头部期货公司优势愈发突出。在王骏看来,这些公司具备诸多显著优势,如资本实力雄厚、品牌优势显著、研发水平高超、子公司业务能力出众、境外业务有所布局以及综合衍生品服务能力优秀等,会使它们在市场竞争中占据有利地位。而且,其在国际化布局、多元化业务拓展以及科技赋能应用等方面更具韧性,能够更好地应对市场变化和政策调整。可以预见,“强者恒强”格局将进一步得以巩固。

与此同时,众多中小型期货公司面临的压力可能陡增。王骏表示,这类公司若无法在差异化竞争中寻得突破口,将面临严峻挑战。例如,它们可以尝试提供特色化的期货和期权服务、专注于特定细分领域的定制化服务、充分发挥产业集团所属期货公司的独特优势、设计紧跟市场热点的个性化产品与服务等。倘若不能在这些方面有所作为,那么它们可能会面临比以

地缘局势升温以及全球贸易局势变化,进一步提升了期货市场活跃度,也提高了期货公司营业收入。

这一点,在上半年期货市场成交和私募基金参与期货市场数据中得到验证。中期协数据显示,以单边计算,今年上半年全国期货市场累计成交量、成交额分别为40.76亿手、339.73万亿元,同比分别增长17.82%和120.68%。此外,中国期货市场监控中心数据显示,截至6月末,今年上半年私募基金在期货市场的资金规模持续增长并创新高,较去年末增长15%。

期货公司业务调整也对业绩增长形成助力。“期货公司业务模式升级对其利润增长起到了关键作用。”景川表示。上半年,期货公司净利润同比增速远高于营业收入增速,正是从传统通道收入模式升级为“通道收入+

一向在业内保持低调的中财期货,近两年却因交易席位在黄金期货、铜期货领域取得的斐然成绩,备受市场瞩目。据Wind统计,2023年、2024年以及2025年上半年,中财期货交易席位在黄金期货上的持仓盈利分别高达24.56亿元、73.89亿元和31.60亿元,始终稳居行业榜首。

“中财期货上半年业绩大增并非偶然现象,是其坚持研究、不断打造团队、长期深耕市场、团队协作的结果,可以说是以产业股东为背景的典型期货公司代表。”该业内人士进一步解释称,中财期货业绩增长主要依赖其强大的研究能力为业务开展提供专业支撑。同时,依托母公司构建客户资源生态,使得中财期货能够获

往更大的经营业绩压力。

展望未来,景川认为,随着全球经济一体化的深入,期货业国际化进程将不断加快,国内外联系也将更加紧密。这不仅为期货公司带来了更广阔的发展空间,也对其国际化运营能力提出了更高要求。同时,绿色金融产品愈发普及,期货行业要适应市场变化,同时满足不同类型投资者的需求。此外,混业经营趋势愈发明显,期货公司与其他金融机构的合作将更加紧密,业务范围有望进一步拓展。而在外部因素扰动加大的背景下,企业风险管理需求也将持续提升,这也为期货公司提供了新的业务增长点。

“在这些关键因素的共同推动下,期货公司将告别单一的传统业务增长模式,转型升级为集通道、资管、投资、期现以及融资等于一体的多元化增长模式。”景川表示,不同类型的期货公司需充分发挥差异化比较优势,走特色化发展道路。

在魏哲平看来,期货公司的比较优势与核心竞争力主要体现在以下五方面:技术赋能维度方面,期货公司金

投资+期现收入”模式的成果体现。

格林大华期货首席专家王骏持相似观点。他认为,上半年期货公司营业收入与净利润增速出现差异,核心原因在于经纪业务的手续费收入增长有限,而自有资金投资、期货资管业务收入等创新业务收入占比显著提升。

在采访中,多位业内人士表示,期货公司自有资金投资收益成为推动净利润增长的核心因素。王骏表示:“2025年上半年,全球大宗商品和金融市场波动加剧,原油、贵金属、有色金属等价格波动率显著上升,叠加国内股市阶段性走强,使得期货公司自有资金投资收益提升。”

华西期货总经理魏哲平表示,成本结构优化也对期货公司利润形成支撑。从今年一季度永安期货、南华期货等业绩报告数据来看,其营业支出同

得稳定的客户来源。而管理团队务实高效且执行力突出,且内部制定了科学合理的考核激励机制,也有效激发了团队活力。

中财期货总经理杨伟6月底在“中财期货业二〇二五半年度工作会议”上表示,中财期货坚持“常规武器、战略武器和核武器的攻防理念”,坚定认同和运用公司的政策导向、坚守底线思维、对内竞合,并在对外交流中充分展现中财期货发展的特质。

“中财期货给其他公司提供了可复制、可推广的经验模式。”另有业内人士表示,首先,要坚守期货公司的本质定位,只有专注于主业,才能在细分领域中形成自己的核心竞争力。其次,要以研究为抓手培养一批真正的专

融科技和数字化水平虽然较高,但未来人工智能可解决交易及内部管理诸多需求,如客户管理和服务等,能有效提高工作效率、提升服务能力、节约管理成本。从人才支撑角度来看,过去,期货市场侧重对人才专业能力的培养,未来竞争的关键在于综合专家的能力,即既要精通期货专业,又要成为经济、政治等综合性知识专家。客户关系构建方面,需增强服务客户的深度与广度。在市场功能把握层面,期货公司要充分理解和运用期货市场功能,结合市场动态和客户需求,灵活运用期货市场的各种工具和策略,为客户提供更有效的风险管理解决方案和投资增值服务。从市场拓展角度来看,期货市场开放加速,国内外期货公司双向流动成趋势,期货公司要能满足国内外投资者双向投资需求。

对于不同规模的期货公司未来的具体发展路径,王骏也有着自己的见解。他认为,头部期货公司有望通过创新业务和国际化布局持续受益,凭借其强大的实力和资源优势,不断开拓新的业务领域和市场空间。中型期货

比降幅显著。

从行业发展角度看,国投期货相关负责人表示,当前期货行业净利润增速远超营业收入增速,表明行业正在经历从传统经纪业务向多元化、高附加值金融服务模式的战略性转型。魏哲平也认为,这既表明主营业务收入增幅较小,又反映投资收益贡献了较大部分利润。

魏哲平还剖析了两者增速差异较大可能带来的影响。“从利润结构特点来看,这一现象或加剧行业分化,头部公司凭借资本优势积累更多利润,与中小公司进一步拉大差距。此外,收入增长缓慢暴露行业困境,反映行业竞争激烈。而在传统经纪业务发展遇瓶颈的情况下,部分公司可能存在过度聚焦投资业务,存在偏离主营业务的风险。”他说。

家,对期货产业、价格走势、国内外经济形势等非常熟悉,能够为公司提供准确的 market 分析和决策依据。再次,要推动母子公司协同发展。中财期货是中财集团全资子公司,一方面中财集团利用自己的产业优势为中财期货提供客源;另一方面中财期货为母公司的风险管理、资产配置等提供专业知识和工具。最后,要塑造并强化自身独特的核心竞争力与比较优势。

据悉,多年来,中财期货始终坚持研究,深耕市场,在资产管理上拥有自己的“独门绝技”,这使得其在中财集团中具有独特的竞争优势。“中财期货的成功,为行业发展树立了信心,打消了行业‘走捷径’的念头。”上述业内人士评价道。

公司则需聚焦差异化服务以实现突围,例如通过特色化资产管理业务与自有资金投资来“弯道超车”,在细分市场中形成自己的核心竞争力。区域小型期货公司更需紧密结合所在省份或地市的产业特点,提供个性化服务,先立足当地产业和经济,积累经验和资源,再考虑辐射区域或全国市场。

国投期货相关负责人也建议,不同类型的期货公司都应积极顺应金融科技发展潮流,结合自身禀赋,提升科技赋能水平,推动经营管理与业务模式的创新升级。同时,期货公司要始终坚守服务实体经济根本宗旨,紧随国家政策导向,实现自身发展与国家发展大局同频共振、协同共进。

当前,我国期货行业已形成多元化发展格局,150余家期货公司构成多层次、差异化的市场生态体系。“无论什么类型的期货公司,都必须立足当前,放眼未来,持续打造核心竞争力,充分发挥比较优势,避免‘内卷式’竞争。只有这样,企业才能实现可持续发展,在激烈的市场竞争中立于不败之地。”魏哲平说。

■“稳预期 强信心 扩内需——期货行业在行动”(十二)

## 金瑞期货侯心强： 筑牢实体企业的期货“防波堤”

● 本报记者 徐昭

在全球经贸格局重塑与宏观政策调整的背景下,实体企业正面临着前所未有的价格波动挑战。如何利用期货工具构建“防波堤”,成为关乎企业生存的重要命题。

中国证券报记者调研发现,尽管越来越多的企业开始运用期货工具管理风险,但专业人才短缺、现金流承压、非标品种匹配难等问题仍制约着避险效果。对此,金瑞期货总经理侯心强向记者介绍,公司通过构建全链条服务体系,从制度建设、人才培养到场外衍生品创新,助力企业穿越周期。更值得关注的是,针对中小微企业普遍存在的“期货恐惧症”,公司独创的分层教育体系与产融生态共建模式,正推动行业认知从“高风险”向“价值发现”跃迁。在服务资源分配失衡与国际化短板的行业现状下,这场关于期货市场如何精准滴灌实体经济的探索,或许能为行业转型提供新范式。

### 多重宏观因素冲击 企业套保机遇与难题并存

今年宏观事件对商品市场的冲击较为明显,包括美国关税动态、全球降息周期以及流动性变化等。从实体企业角度看,在美国宣布加征关税的扰动下,全球贸易局势进一步紧张,市场维持动荡,对于产业利润微薄的有色金属加工企业而言,其加工费不断下降,企业需要通过工艺优化降本增效、对外开拓新市场领域应对挑战。

“国际经贸摩擦考验全球供应链稳定性,关税政策调整冲击产业出口,加剧有色金属价格剧烈波动,这对企业库存管理、盈利能力等形成挑战。”侯心强认为,面对困境,产业企业积极依托期货市场的价格发现功能,通过跟踪期货合约价格趋势,主动把握价格周期与市场机遇,动态谋划推进转型升级和战略性新兴产业项目;同步借助期货市场预判行业供需,通过套期保值锁定关键原材料成本与产品售价,保障项目投入产出稳定性,加强战略资源配置,持续增强企业抗周期发展韧性与成长后劲。

他也表示,当前实体企业在利用期货工具对冲风险时面临四方面困难:

一是缺乏套保专业人员。实体企业特别是中小企业增加相应的工作岗位或团队,无疑会增加经营成本,因此很多企业都是其他岗位员工兼职做套保,这必然会面临套保知识与经验缺乏的问题,在面临特殊行情时缺乏应对手段;或者因为套保制度缺失,保值头寸最终变成投机头寸。

二是套保过程中,若价格反向波动或者大幅波动,实体企业往往会因为现金流不足而被动止损或被强平,造成不必要保值亏损或难以达到保值效果。

三是在当前大部分中下游实体企业竞争加剧背景下,部分企业本来加工利润为负,如果严格套保,企业经营多数亏损。

四是部分企业原材料或者产品并非标准期货品种,或者是期货标的某个产业环节产品,这必然面临保值标的与期货品种间价格波动不同频的问题,其保值效果不佳甚至会亏损。

### 从保值赋能到行业生态共建 精准服务中小微企业

谈及今年以来金瑞期货在满足实体企业需求、尤其是服务中小微企业方面的实践,侯心强介绍,一是充分发挥期货服务实体的功能。金瑞期货在参与保值过程中持续提供了保值制度建设、人才培养等服务。第二,在企业参与保值过程中,公司会根据企业的实际产业环节、经营情况为企业提供保值建议。第三,金瑞期货通过风险子公司服务于企业

的场外保值、代采代销、灵活点价等业务。最后,金瑞期货还定期举办行业沙龙,组织上下游企业和机构投资者齐聚一堂,交流信息,把握方向,助力实体企业保值和经营策略的制定。

但侯心强也认为,当前期货市场在服务实体经济中仍存部分堵点。

“一方面,行业头部效应显著,服务资源分配失衡,限制了整体服务实体经济效能的提升。另一方面,国际化服务能力不足,难以匹配产业全球化布局,多元化人才队伍建设存在短板,难以满足日益增长的业务需求。”

此外,期货行业在服务实体经济过程中也面临自我革新挑战。部分期货公司存在对实体经济运行逻辑认知碎片化的问题,如过度依赖传统套保业务模式,对新兴产业需求响应滞后。在服务中小微企业时,存在“产品同质化”与“需求个性化”的矛盾。更重要的是,行业整体在风险子公司业务创新、跨境产品设计、数字化服务工具开发等领域仍存在能力短板,制约着服务实体经济的精准度与覆盖面。

对于期货公司而言,侯心强建议,一是聚焦细分领域打造特色服务,针对头部公司垄断资源、中小公司服务能力不足的问题,期货公司可聚焦细分领域打造差异化特色服务。二是强化分级培养的人才队伍建设,以产业需求为导向,构建专业产业客户营销服务团队。三是提升国际化服务能力,通过组建具备跨境金融知识与国际市场经验的专属团队,搭建覆盖大宗商品市场的国际服务网络。

### 以产融结合破解 中小企业衍生品“认知困境”

目前不少企业对期货市场的认知仍存在“高风险”标签,行业如何加强投资者教育、进一步普及期货知识的认知?侯心强认为,在“稳预期、强信心、扩内需”的政策背景下,期货市场作为价格发现与风险管理的核心平台,承担着服务实体经济、稳定产业链供应链的重要使命。然而,当前企业对期货市场的认知仍存在“高风险”标签,部分企业因缺乏系统性认知而错失风险管理工具。金瑞期货作为行业先行者,主要通过分层教育体系、场景化投教产品制作、产教深度融合等方式,推动期货知识普及从“单向灌输”向“价值共鸣”转型。

例如,金瑞期货在给某商会的产业保值培训活动中,先是结合铜、铝等大宗商品历史价格走势,向企业展示了价格波动可能带来的经营风险,然后通过列举铜铝加工企业运用期货工具对冲现货价格波动风险的操作,为商会企业展示期货工具在实体企业经营中的具体运用,提升企业对利用期货市场防范现货业务风险的认知和能力。

“期货知识的普及需要产业链各环节的协同参与。”他说,金瑞期货通过产融服务基地网络、数字化投教平台,推动投教从“机构单点突破”向“行业生态共建”升级。

此外,作为上海期货交易所产融基地建设的核心参与方,金瑞期货协助深圳麦金、山东恒邦等4家实体企业申报成为产融基地,并联合举办闭门会、研修班。

“当前,期货市场正面临四大认知挑战:一是中小企业对期货工具的‘恐惧心理’;二是传统企业对衍生品创新的‘适应性障碍’;三是跨境业务中企业对国际规则的‘知识缺口’。四是期货公司对自身认知及服务能力面临着挑战。”侯心强表示,在“稳预期、强信心、扩内需”的时代命题下,金瑞期货将以“专业创造价值”为核心理念,持续推动期货知识普及从“风险警示”向“价值发现”转型,为构建“期货市场服务实体经济高质量发展”的新格局贡献力量。(本专栏由中国期货业协会、中国证券报联合推出)