

市场研究在市场开发中的作法及效果评估

中国国际期货公司（深圳）总经理/陈冬华

期货公司作为金融性服务行业，市场开发的好坏决定公司经营的成败，而能否提供优质服务又是市场开发成败的关键所在，纵观期货公司十余年的发展，期货公司已从原来简单的通道式服务向加强市场研究、提供增值服务的方向转变，研究工作已经成为提高期货公司核心竞争力、推动市场开发重要一环。

一、市场研究是期货市场发展的必然

1、期货投资的专业化是市场研究的根本需求

期货市场作为一个集中交易的场所，不但受供需、天气、进出口等微观因素的影响，同时又受政治、经济、政策等宏观因素的影响，以上这些决定了期货投资是一个复杂而又非常专业化的投资市场，而专业化的市场需要专业化的研究与分析才能更好地把握市场的脉搏，否则，成功的概率将大大降低，正是期货投资的专业化对期货市场的研究工作提出了根本需求。

2、客户的需求是研究工作发展的源动力

（1）投资者的逐利性需要期货公司加强市场研究

期货公司的经营离不开客户，而客户进入期货市场本身就带有较强的逐利性，由于单个投资者时间及精力的有限性，难以对期货市场进行详细的研究，因此，投资者在对期货公司的服务要求上就会更倾向于研发能力强的公司，因此，要吸引客户、留住客户的关键是加强公司对市场的研究工作，提高公司的研发能力，这样，才能为投资者提供更好的服务，提高客户的赢利能力。

（2）投资者结构变化需要期货公司加强对市场研究

随着期货市场的规范化，投资者呈现不断增加之势，从目前多数公司的情况来看，20万以下客户群体的交易手续费是其主要的收入来源。而这类客户群体主要采取自助交易，如果缺乏期货公司的指导，将限制公司客户的整体赢利水平。这种状况要求期货公司的服务模式要由以前通道式服务向增值服务转变，这就需要期货公司加强研究工作，更好的服务于广大客户。

3、加强研究工作是打造期货公司核心竞争力的需要

从国外及国内期货市场的发展来看，期货公司竞争已进入经营管理全面均好状态下的差异化竞争阶段，期货公司之间的竞争不仅仅再是某单方面或纯粹的全面竞争，而是在全面竞争基础上的差异化竞争。由于目前国内期货公司不管是企业文化、制度建设，还是团队构建、网络服务等方面，基本上都是站在同一起跑线上，再加上期货市场中绝大多数管理模式很容易被复制照搬，期货公司真正要想大步向前，就需要培养并发挥出自己的核心竞争力，提供差异化服务，而其核心竞争力就是期货公司的市场研究能力。

可以说，期货投资的专业化、客户的需求及期货公司差异化竞争使得期货市场的研究成为必然，这是期货公司推动市场开发的重要一环，而在探讨如何加强研究工作及其效果之前，我们有必要对国内期货市场研究的历程作一个回顾。

二、国内期货市场研究的历程回顾

1、单一通道式服务阶段

在国内期货市场发展的初期，由于市场不成熟，加上期货公司人力、财力所限，期货公司仅作为交易的平台，在市场开发上只是引导客户进入期货市场，为投资者提供的是简单的通道式服务，很少有期货公司对期货市场进行深入研究，更谈不上为客户提供深层次的服务。

2、简单的信息服务

经过一段时间的发展，部分期货公司发现，仅靠开发客户并不能保证期货公司的稳定经营，如何留住客户才能保证公司的持续发展，因此，期货公司开始成立信息部门，为客户提供一些简单的市场信息，重点在于对技术分析的研究与应用，争取减少客户的亏损率，增加客户的稳定性，这一阶段仍然没有形成有效的市场研究。

3、以品种研究带开发阶段

当国家开始对期货市场进行清理整顿时，期货市场也随之陷入低迷阶段，许多期货公司的经营难以为继。痛定思痛，部分期货公司开始把目光投到稳定性较好、而又存在套期保值需求的现货商的开发，但这就需要期货公司加强对相关期货品种的研究工作，既要懂期货，又要懂现货，逐渐的，以品种研究带开发成为期货公司的一种市场开发思路，在这一阶段，期货公司仍处于以开发为主的思路之中，市场研究仅限于已有品种上。

4、以研究打造核心竞争力阶段

期货公司早期的研发工作主要是为市场开发服务，更多注重的是形式，内容则相对忽视。随着市场的成熟、专业化投资机构的形成、投资者的理性化，市场竞争也日趋激烈，而研发工作的同质化并不能提高期货公司的核心竞争力，只有为客户提供增值化服务的研究工作才能形成期货公司的核心竞争力，才能更有效的支持市场开发。当前国内已有许多公司开始进行包括期货在内的整体金融市场的研究，从而打造公司核心竞争力。

通过对期货市场研究的发展历程来看，研究工作经历了单一的通道式服务、简单的信息服务、以品种研究带开发、以研究打造核心竞争力四个阶段。目前正处于以研究打造核心竞争力的阶段。如何进行市场研究工作、有效推动市场开发成为我们关心的话题。

三、研究工作的方式方法

1、继续品种研究工作 提升专业化水平

目前，国内期货市场仍然是商品期货为主，期货公司的收入仍然是以经纪业务为主，期货公司仍然需要加强对现有品种的研究工作，在品种研究上做精做强，只有这样，才能更好的吸引客户、开发客户、服务客户，才能为客户提供更好的增值服务。

2、加大宏观研究力度 从大角度分析市场

正如前面所提，影响期货市场波动的因素多种多样，政治、经济、政策等宏观因素是一个主要因素，但这又是前期市场研究工作的盲点，而随着投资者的专业化与理性化，期货公司仅仅从品种方向研究已不能如实抓住市场的根本变化，不能从大角度分析市场，不能为客户提供优质的服务，不利于市场开发与服务客户。因此，期货公司需要加大宏观研究力度，从大角度分析市场。

3、先人一步 进行前瞻性研究

有句老话叫“机会总是青睐有准备的人”，公司经营也存在同样的道理，着眼现在，开拓未来是竞争成败的关键，期货公司要在未来的竞争中先人一步，需要未雨绸缪，进行前瞻性的研究工作，比如针对未来期货市场准备推出的新增品种（金融期货、期权、股指期货等）进行研究。

4、注重投资策略的研究 对客户投资进行引导

在期货投资中，投资策略是客户能否赢利的关键一环，加强投资策略的研究工作，可以对客户进行有效的指导，提高客户的整体赢利性，在市场发展的早期阶段，市场运行不够理性，信息透明度相对较低，投资者专业化程度不高，在此背景下期货公司引导行情是件相当危险的事情。但随着市场环境的不断完善，客户群体的快速成长，期货公司就需要对市场大的发展方向有着良好的认识，需要加强对客户进行投资策略的引导，提高客户的整体盈利能力，降低因价格大幅波动带来的风险。

可以说，品种研究、宏观研究、前瞻性研究、策略研究将是目前期货公司开展市场研究工作的重点，其对期货公司的市场开发将起到积极作用。

四、市场研究对市场开发的效果评估

1、树立良好品牌 吸引潜在客户

与其它行业一样，期货公司的经营最终将走向品牌化经营，而品牌化经营需要期货公司具有核心竞争力，能够提供差异化服务，而在目前期货公司同质化竞争的情形下，研究工作将成为提高核心竞争力的关键，是树立公司品牌的关键。比如，目前国内经营比较好的期货公司研究工作都相对比较好，可以说，研究工作有利于期货公司树立良好品牌，大大吸引市场的潜在客户群体，推动市场开发工作。

2、更好的服务现有客户

做好了研究工作将有效的服务现有客户，对客户投资起到引导作用，提高客户的整体赢利能力，这样，才能留住客户，而留下来的客户将会对现有的期货投资者及潜在投资者起到示范作用，形成所谓的“羊群效应”，这将对市场开发起到积极的推动作用。

3、降低市场风险、推动行业发展

期货行业是管理风险的行业，风险时刻客观存在，而加强市场研究工作，能促使客户投资的理性化及专业化。有效的防范客户的投资风险，从而降低期货公司经营中出现的“穿仓风险”。

另外，随着金融行业的开放，国内期货市场及期货公司今后将面临来自国外的有力竞争，而期货市场的研究工作将有效提升中国期货市场投资的水平，大大促进期货市场的发展，取得与国外期货市场及期货公司竞争的资本。

通过以上所述可以看出，市场研究是期货市场发展的必然，在经历了不同的阶段之后，目前国内期货市场的研究工作已经进行打造核心竞争力阶段，通过品种研究、宏观研究、前瞻性研究，策略研究将对市场开发起到积极的推动作用，并且有利于推动国内期货行业的发展。