

期货 市场交易守则

一位20年期货操盘手的感悟

TRADING RULES FOR
FUTURES MARKET

本书是作者20年期货操作经验凝聚的心血之作，作者以其大资金运作的丰富经验和对期货交易盈利机制的深刻理解，阐述了期货交易各项关键技术，分享了自己交易操盘中的宝贵经验和实战体会。

理性交易

理性保值

实战纪律

简单有效

机构操盘手实战教程

20年期货操作经验凝聚的心血之作 ★ 大陆第一代期货操盘手的经验与技术总结 ★ 深入阐述稳定盈利的交易心得与系统操作方法



中国商务出版社

期货市场交易守则

肖敏顺 / 著



山西人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

期货市场交易守则/肖敏顺著. —太原: 山西人民出版社, 2011.12

ISBN 978-7-203-07509-7

I. ①期… II. ①肖… III. ①期货市场—市场交易

IV. ①F830.9

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第241799号

期货市场交易守则

著 者: 肖敏顺

责任编辑: 冯灵芝

装帧设计: 周周设计

出 版 者: 山西出版集团 山西人民出版社

地 址: 太原市建设南路21号

邮 编: 030012

发行营销: 0351-4922220 4955996 4956039

0351-4922127 (传真) 4956038 (邮购)

E-mail : sxskcb@163.com 发行部

sxskcb@126.com 总编室

网 址: www.sxskcb.com

经 销 者: 山西出版集团 山西人民出版社

承 印 者: 三河市航远印刷有限公司

开 本: 710mm×1000mm 1/16

印 张: 16.5

字 数: 200千字

版 次: 2012年1月第1版

印 次: 2012年1月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-203-07509-7

定 价: 42.00

如果印装质量问题请与本社联系调换

写在前面

这是一本凝结了作者近二十年期货操作经验的心血之作。我不能保证这本书一定能够使您在投资市场里赚得盆满钵满，但我坚信它一定会使您少走许多弯路，使您离成功更近，离利润更近。

1991年，我进入大冶有色金属公司销售处从事期货工作。在随后的几年里，我们在期货市场颇有收获，1996年开始，我所指导的全部客户都在期货市场中取得了连续三年盈利的成绩，其中一位客户更在一个月的时间内获得了168%的回报率。

1996年发生的住友事件导致了我交易理念的一次重大升华。我的交易思想由单纯追求资金翻番转变为追求持续稳定盈利，由单纯追求利润转变为在控制风险的前提下获取利润。1999年回到单位从事市场分析工作后，我把前期的感悟汇编成了一本工作手册，其目的是用该手册指导后期的操作，使自己在交易过程中能够永远保持理性。

该手册的编写工作持续到2003年底方才完成。此后几年中我一直用该手册与行情发展进行比对，并对手册中的观念、方法进行了合理修正，使其能够更有效地指导期货操作，更有效地获取市场利润。

2007年，我担任大冶有色集团供销公司期货策划科科长。在协助相关领导进行套期保值方案设计以及行情研判过程中，我时刻以该手册为指引，取得了较理想的成绩。2007年我们在期货市场里获得了9700万平



仓盈利。

2008年，我担任了大冶有色集团供销公司副总经理，负责大冶有色的期货工作。工作再繁忙，任务再艰巨，我都不忘翻看该手册，并以此指导期货操作。至2008年底，我们在期货市场里获得了全年平仓盈利22400万的好成绩。事实证明，我们用来作为指引的操盘手册简单实用并且有效。

由于近期岗位调整后我的工作压力有所减轻，同时也由于市场出现了一些新的变化，因此我重新修订了该手册，有针对性地归纳为一些交易守则。由于自己才疏学浅，守则中不足和谬误之处在所难免，万望大家批评指正。需要特别指出的是，该守则的很多观点是笔者多年的经验所得，并不符合传统的交易理论，但是用在市场中又非常有效，因此我把它罗列起来，供大家根据自己的情况参考使用。另外，虽然该守则是为期货操盘设计，但也可以作为证券股票股指期货投资的重要参考，因为市场法则是相通的。

最后，我要特别感谢大冶有色集团张麟董事长。因为他的信任和支持，我才有机会在大冶有色负责操盘，也才使我的操作观有机会接受大资金运作的考验。

肖敏顺

2009年6月于黄石

目 录

前 言

第一章 一场改变交易理念的战役

- 一、黄歧镇上的交易员 1
- 二、转变操作理念的战役 4
- 三、交易理念的升华 18

第二章 期货盈利的机制

- 一、期货市场盈利的机制是什么 27
- 二、价格决定因素 28
- 三、如何有效利用价格决定因素 32
- 四、其他导致价格变化的因素 38
- 五、规则和自律 40

第三章 健康交易的心理建设和身体建设

- 一、热爱投资市场，树立正确的目标 43



- 二、勤奋工作，勤奋研究 45
 - 三、保持无欲，避免过度焦虑 46
 - 四、克服赶车心理，做狩猎人，不做赶车人 49
 - 五、知道自己无知的地方 50
 - 六、保持沉默，赚钱的人不说话 54
 - 七、忘记过去，过去的事情不再想 55
 - 八、只做有把握的题目，只赚有能力赚的利润 60
 - 九、做期货而不炒期货 61
 - 十、以局外人的视角审视自己的交易心理 62
 - 十一、成功的交易需要良好的身体 62
-

第四章 分析前的准备

- 一、离群独处，独立思考 65
- 二、保持简单 67
- 三、只分析一个品种，只交易一个品种 67
- 四、控制情绪，保持理性分析 68
- 五、保持隔离——用置身事外的视角观察行情变迁 70
- 六、防范前事记忆现象带来的负面效应 75
- 七、明白预期与现实的不同 77
- 八、用哲学思想解决市场问题 77
- 九、注意寻找与自己的观点相左的信息 80

第五章 如何参透市场玄机

- 一、市场分析的目的 83
 - 二、关于市场趋势的认识 84
 - 三、消息对价格的影响 97
 - 四、用“合理价格区间”的概念分析市场 101
 - 五、关于基本分析和技术分析 110
 - 六、如何盯盘 118
 - 七、从现货角度看期货价格走势 130
 - 八、加强市场合约价差结构研究 131
 - 九、坚持市场分析的“三位一体”原则 132
 - 十、制作市场研究报告 133
 - 十一、我们的成功实例 134
-

第六章 操作前该做的工作

- 一、明确操作目标 147
 - 二、将心态调整至交易状态 148
 - 三、制订交易计划 157
 - 四、操作前应该树立的总体观念 159
-

第七章 如何把握入市时机

- 一、概述 161



二、交易策略 163

三、入市时机 175

第八章 持有仓位时期我们该如何思考

一、控制情绪 181

二、检查持仓心理 182

三、寻求安心的感觉 183

四、释放市场压力 183

五、坚持以行情走势决定后期操作方案 185

六、如何加仓 188

七、不要在持仓过程中轻易改变交易计划 189

八、经常检查自己操作的正确性 190

九、重视盯盘 191

第九章 如何把握出市时机

一、出市时机问题上存在的两个通病 193

二、准备平仓时应该保持理性思维 194

三、平仓时机的把握 196

第十章 平仓离场后该做的事情

一、交易结束后需要留出休息时间	201
二、交易结束后需要进行交易总结	203

第十一章 套利技巧及风险控制

一、套利简介	209
二、跨期套利	210
三、跨市套利	220
四、跨商品套利	226
五、套利交易的组织	228

第十二章 企业在期货市场中如何正确保值

一、套期保值也有风险	231
二、成功的企业要追求保值的有效性	234
三、追求保值有效性的理论依据	239
四、企业进行有效保值需要建立有效保值模型	241
五、套期保值的过程控制	245
六、企业套期保值的注意事项	247

后 记	251
-----------	-----

第一章

一场改变交易理念的战役

1996年，在一场精心策划的期货交易中，我的预期收益率是1150%。然而在交易结束之后，我的实际收益率仅为168%。未达成操作目标的主要原因是全球期货市场的一次重大突发事件影响了我的操作。就预期收益率而言，我是这次重大事件中的不幸者。然而随着这次重大事件的许多内幕逐渐被公之于众，我认识到自己在对许多事情完全不知晓的情况下还能够取得168%的收益，这实在可以说是幸运之至。

这次未达成操作目标的战役给我带来的一个重大收益是它彻底改变了我的交易理念。它使我的交易理念由追求暴利转变为在控制风险的基础上寻求合理利润，由追求资金翻番转变为追求稳定持续的利润，由追求高风险高收益转变为追求低风险高收益。最关键的一点是，这次事件使我由一个炒单人转变成了一个真正的交易场上的猎手。

一、黄歧镇上的交易员

从1996年开始，我独自在广东省南海市黄歧镇做了将近两年的期货



交易。这两年的期货交易经历使我的交易思想、交易理念得到了全面升华。

可能有很多人奇怪为什么要到黄歧镇去做期货。实际上，虽然今天期货市场上的很多人没有听说过“黄歧镇”这个名字，但是在中国期货市场的发展历史上，黄歧镇曾一度扮演过一个很重要的角色。

上世纪90年代广东的铝锭用量雄居全国之首，而广东的用铝厂家又集中在南海市，因此南海市铝锭的现货价格及消费情况对全国的铝锭价格具有非常重要的指导意义。在这种情况下，“南方有色金属交易市场”应运而生，其坐落地点就是黄歧镇。

“南方有色金属交易市场”通过远程交易方式参与深圳有色金属交易所的期货交易，其主要交易品种是铜和铝。我们大冶有色金属公司由于同时具有深圳有色金属交易所兼营会员和南方有色金属交易市场的会员资格，所以能够在南方有色金属交易市场内进行期货自营和代理业务。我就是在这种市场环境下被单位领导派到南方有色金属市场开展自营和代理业务的，也因此有了在黄歧做期货的经历。

1996年的我，已经从事了好几年的期货工作。从1991年在深圳有色金属交易所接受期货启蒙，到后来被借调到中国有色金属总公司铜镍局，再到后来在上海金属交易所开始期货实际操作，一路走来，到黄歧的时候已经是我从事期货工作的第五个年头了。在这五年时间里，我对期货的热爱可以说是达到了“痴迷”的程度。我买来了很多期货书籍，有基本面的，有技术面的，有期货人物传记的，等等。在刻苦攻读这些书籍后，我自认为对期货市场已经有了很深刻的认识。与此同时，我们公司那几年的期货交易情况也基本令人满意，我个人对期货市场的态度也由最初的如履薄冰转变为满怀必胜的信心。这在当时其实是一个危险

的转变。

在我当时五年的期货生涯中有许多可圈可点的事情发生。印象最深刻的当属1993年。当时我是在上海代表公司进行交易。我每天把交易信息、交易建议、交易结果用电话汇报给主管的处长，主管处长再对第二天的交易作出相关指示，然后我会在第二天根据主管处长的指示择机操作。这一年我们在期货交易市场里有如神助：我们买进后几天之内价格就会出现上涨，我们多头平仓并转手做空后几天之内价格就会出现下跌。虽然我们的交易量很小，但是到年终的时候仍然取得了100多万平仓盈利。

当时我们主管期货的处长是一位非常开明的领导。年底我从上海回单位的时候，他把获得利润的荣誉让给了我，并推荐我为公司劳动模范。我心里明白，这并不是我个人应该得到的荣誉，因为虽然我提出了很多操作建议，但是最关键的决定是领导作出的，由期货平仓盈亏引起的心理压力也是领导承担的。多少年后我回想起这段历史，深切地体会到，我们作为一个交易团队能够取得那样梦幻般的成绩，领导对团队成员的绝对信任与全力支持是我们成功的重要保障。这一点对我多年后当好单位里期货团队的负责人仍然具有重要指导意义。

1994年和1995年，我们又市场中打了几个大仗，盈亏相抵后，我们的账户还有几百万平仓盈利。到1996年初，市场环境出现了许多变化：原先单位里看不到实时行情，后来可以通过卫星及电脑看到实时交易情况；原先隶属于销售科的几个人的期货交易队伍，后来也扩大成了一个期货科。在这种情况下，我们单位领导安排我到南方交易市场担任交易员。

到黄歧去独当一面，对我是一个考验。我其实不知道，由于那之前



几年的知识积累，也由于那之前几年对行情把握得比较好，特别是铜价在32000的时候在上海金源期货进行了成功抛空，已经使我的内心过于自信，甚至可以说是过于自大了。我作为一个交易员，当时在单位中其实很少独立承担责任。而当时的自高自大，已经使我不能正视自己的缺点，就当时我的心理状况而言，其实已经潜伏着许多危机。如果我不能及时察觉自己的这种不良心理，我将很可能遭受重大挫折。

二、转变操作理念的战役

1996年到黄歧去以后，我独立指挥了一场战役性的操作。这场战役性的操作检验了我的心理承受能力，也最终引起了我交易理念的重大升华。

1. 寻找交易代理客户

大冶有色金属公司是一个大型国有企业。作为一个大型国有企业，不可能让每一个接触期货的员工都有下单权。如果说1996年之前我还有一定下单权限的话，那也是事先必须把交易思路、交易方向、交易数量等向领导请示，经得领导同意后进行交易，事后必须立即汇报的下单权。到1996年，由于公司已经配备了相应的行情系统，单位领导可以坐在电脑前指挥交易，这样交易员就基本丧失了自主下单权限。一个交易员没有下单权，他的交易思想、交易理念、交易方法就都无法得到实践

的验证，交易员个人的交易水平也无法得到提高。因此我不得不寻找可以按自己交易思维进行期货操作的账户。

单位领导派我到黄歧去工作为我寻找交易账户的努力提供了便利。由于大冶有色金属公司是具有期货兼营资格的单位，我只要找到客户就可以指挥其进行交易。然而在广东找客户并不是那么容易的事情。

2. 寻找客户的艰辛

在黄歧寻找客户有三道难关，首先就是语言关。

1996年刚到黄歧的时候，我根本就听不懂任何广东话。记得星期天到菜市场去买菜的时候，我们根本无法向商贩询价，急得菜场里的小贩用棍子在地上写字，好不容易才做成一笔生意。语言的障碍使我们开发到本地客户的希望基本为零。所以我把开发客户的思路转变为依靠亲友进行宣传，同时争取尽量抓几波行情，争取利用客户的盈利作为开发手段，并以此打开局面。

其次的难关就是大众对期货的不了解和误解。到1996年，国内期货市场运行已经有几年的时间了。从做粮食的郑州粮食批发市场，到做金属的深圳有色金属交易所和交易量居首的上海金属交易所，许多期货市场都红红火火。但是就社会大众的普遍认识而言，期货的普及程度还远远不够。许多人要么对期货市场一无所知，要么就认为期货市场是一个大赌场：在这个赌场里可以一夜暴富，也可以倾家荡产。真正利用期货市场进行套期保值的企业少之又少，这对我们开发客户也是一大障碍。

开发客户还有一个难关就是客户看行情的问题。当时一些大的公司，比如说大冶有色金属公司，已经通过电脑接收卫星数据，这样在单



位里就可以看到实时行情。但是这套行情系统的费用相当高昂，小点的单位和个人根本用不起。如果客户看不到实时行情，那么他们参与期货市场的热情就会大打折扣。

面对当时的重重困难，我为自己定下的方针是一方面继续寻找客户，另一方面认真分析市场，通过发现市场机会打开工作局面。

3. 对市场的判断

在黄歧把心静下来以后，我认真分析了当时铜市场的行情走势。通过长时间的分析和思考，我发现有很多迹象显示铜价将会出现下跌，铜市场存在重要的交易机会，或者说是绝佳战机。

(1) 价格图形显示铜价已经转势并将继续下跌

铜价自1993年达到谷底后一直振荡盘升，至1995年6月达到32000元/吨的高位，之后图形上显示了明显的双头形态。根据技术分析理论，双头形态是比较可信的转势形态，因此可以认为铜价的上升趋势已经在1995年终结，现在已经转入下跌趋势，而且这个下跌趋势还将延续。

另外我们注意到，在铜价上升时期的1994年11月至1995年5月期间铜价曾经形成过一个振荡区间，该区间的中位值大概是28000左右。从理论上讲，当铜价回落到28000区间的时候，该区间应该提供比较强有力的支持。但是当时的事实是，铜价继1995年以双头形态回落后，1995年12月进入的振荡区间的中位值大概是26000左右，低于28000的中位值。这意味着铜价的下跌趋势还将持续下去，价格还有下跌空间。

当时的行情情况如图1-1。

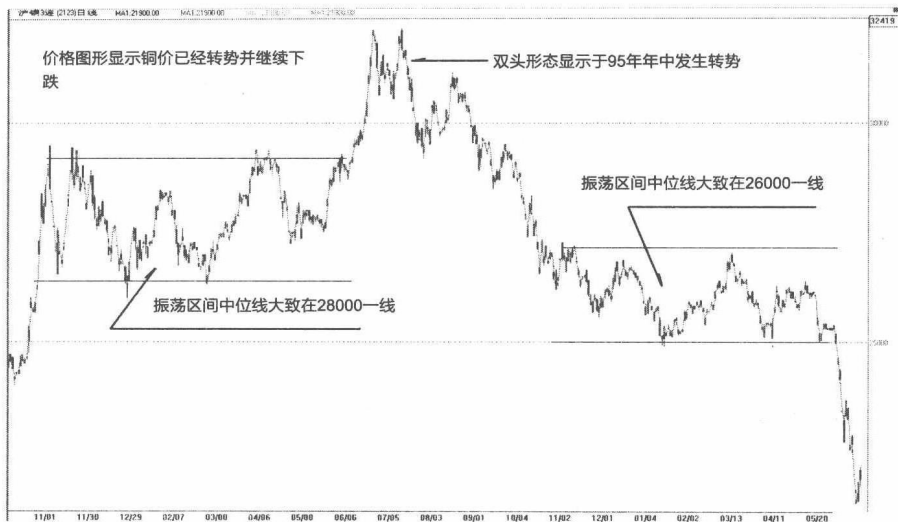


图1-1

(2) 对1996年铜市场的供需前景分析显示供需平衡出现重要拐点

1993年以来持续高涨的铜价，刺激了全球铜资源的勘探、开采、冶炼。到1995年，南美的秘鲁、智利都发现了许多重要的铜矿资源，同时市场也预期全球的铜供需平衡将由供不应求转变为供大于求。这种重大转变将为期货交易提供重大交易机会。

根据当时我收集到的资料，1994年和1995年间有下列重要铜资源被发现，见表1-1。