

起底黑色系:谁在饮泣割肉 谁在谈笑喝酒

□本报记者 王朱莹

棉花大鳄林广茂曾说“输不起的是机会。”当机会来敲门,火热的期货江湖上,每个参与者都是演员,用蒙太奇的方式一面演绎着血雨腥风,一面吹奏着胜利凯歌。

在这轮罕见的黑色系大牛市“剧本”中,有人眼睁睁看着狂牛从身边呼啸而过,片叶未沾身;有人心态不稳,浅尝辄止,知足常乐;也有人频繁转换多空,追涨杀跌,结果两边打脸,不赚反亏;更可怕的是,有人站在了大势的对立面,被脱缰的奔牛蹂躏得遍体鳞伤,身心俱疲。只有极少部分人,坚持判断,忍住大涨大跌的心理煎熬,坚持到最后,成为真正的“捕牛人”……

零和博弈 谁为鱼肉

“一入期货深似海,从此幸福遥无期。每个期货人都应该好好想想吧,我这几天都很晚睡,睡不着,有些事不想还好,越想越不踏实越想越后悔与恐惧,心好累。”

个人账户再次爆仓了,如今讲再多的逻辑也没用,错了就是错了,又让大家见笑了。

简单总结下:一、不要做空强势品种;二、不要反复修改你的止损单,我第一次在动力煤期货520元价位建仓,设535元价位止损,后由于发改委会议,相信政策打压,修改了止损;三、止损后不要急于进场;四、轻仓很重要,不要急,慢慢来,财富是慢慢积累的;五、耐心,时机的选择很关

键;六、亏损不要加仓。这几条这次操作全犯了,真是痛苦。

都是常识都清楚,但又有多少人能做到呢?其实交易最难的地方,在于对有效方法的执行,而影响执行的罪魁祸首,也就是心态。

交易是反人性的,很难有人在市场上保持胜不骄败不馁,亏了钱,输红了眼,交易和赌博就没有什么区别,这个例子比比皆是,不再举例了。赢多了,人也容易得意忘形。是人就很难总保持理性,那么就会有犯错的时候,战胜自己!呵呵,在交易上真的很难。比如很多人讲战胜自己的例子,故事的大概往往是在某个阶段或者某个时点做了一件战胜自己

的事情。但是交易中,行情是不确定的,你能够时时刻刻在任何一个小的节点上都战胜自己吗?除非你不是你自己,没爆过多次仓,你根本体会不了这段话。

调整好心态,不影响工作,争取做到以上几点,重新再来吧。

观点没变,空。

——复利交易员 从某品种的期货价格接近1000元/吨时坚定做空,几乎短短的不到一个月时间,资金从500多万元一路缩水,至爆仓时止,仅剩6万多元。

“人最终还是会给岁月。”

终于不想这么搞期货,过这样的日

子了,早上起来身心极度不舒服,极度的疲惫。5、6个品种全线被套,懒得去想砍仓的事情了,可能要输不少钱了。忽然感觉真的累了,今年5、6月份提高手续费,我已经打算不做了,可是还是没有忍住,如果那时候离开市场,心理上感觉是赚了钱。挥一挥挥手,大家再见,现在感觉是被打出了这个市场。有点遗憾,可能就是有点遗憾 现在自己的决心和对期货的厌倦就更加的强烈了。

——桂西北小哥 全线做空黑色系,仅螺纹钢和焦炭亏损超过500万元,总体亏损722万元。

弱水三千 只取一瓢饮

“我想,之所以会拿不住获利的单子,还是在于我的修为不够,还需要经历更多的磨练。”

9月7日,煤炭会议决定阶段性释放先进产能以缓解煤炭的紧张格局,焦炭价格开始暴跌,在跌幅达到接近5%时,我认为

是买入良机,重仓买入6手。

结果,期货市场比我想的更加狂热,在

我买入后,价格5天内下跌了100元/吨!我这时真的后悔了,不是后悔我不该买,而是后悔我前面进场太莽撞,一下买多了,现在想加仓也没钱加了。第二波买入时,也是借煤炭会议的一个低点买入,但由于临近国庆节长假,我只做了1手。

反思这段操作,我今年8月开始很幸运

地接触到黑色系这个品种,并且也比较有前瞻性眼光看到了焦炭上涨的这一波机会,但是没有坚持!我在国庆节前担心长假发生不确定性,就把焦炭多头给丢了;本来是准备节后补回来的,结果节后听说国庆节期间密集出台房地产调控政策、加上螺纹钢生产利润亏损,我就放弃了。但其实这

笔交易的根本逻辑:现货高升水、年底之前供不应求,并没有改变。如果我坚持了我那6手焦炭多单的话,资金就会从13.6万元增长到30万元,而不是只赚3万元!

——期货李小龙 华中科技大学经济学硕士,国庆节前做多焦炭期货1701合约,资金从13.6万增长到16.6万。

弄潮儿向潮头立

“像今年4、5月份的这个机会其实不是我抓住的,而是等到的。因为这个品种我一直在做,只要它出行情我就一定能把握得住。”

在交易品种的选择上,主要成交、持仓品种是螺纹钢、热卷、铁矿石、焦炭等黑色系品种,主要盈利也来自螺纹钢期货。今年获得不错收益与自己从前大赚的经历相似,都是抓住了大涨大跌的“过山车”行情。

今年4月,螺纹钢从2030元/吨上涨至最高点2683元/吨,紧接着在5月又急转直下回落至1878元/吨,这一上一下两波行情便让资金曲线实现了直线上升。

我始终认为这一行不缺明星,但是缺寿星。我也希望我可以走得更远,不图一时暴利,而且细水长流数年、数十年,一直走下去。所以目前采取盈利出局的方式,即使在今年4、5月份大幅盈利时也只使用了两三成的仓位。

今年7月,账户一度出现39%的回撤,当时有一波较为猛烈的回调,前期一直做多,而价格从高点一下子回落有些措手不及,导致盈利回撤了不少。因为前面一波大涨大跌以后,行情流畅性受到阻碍,需要调

整才能控制住盈利回撤。

纪律和执行力是交易的灵魂,再好的策略,没有执行下去,一点用都没有。而交易的纪律和执行力需要日积月累的磨练,罗马不是一天建成的,主要是意志品质的磨练。程序化非常好,但是你需要内心的煎熬,因为任何系统和策略都有爆发期,都有衰退期,如果衰退期很长的话,对人来说是一件很痛苦的事情。

资金管理始终要放在第一位。钱是赚不完的,但是能亏完。即使你赚10000个100%,但你也只亏一个100%就什么都没了。本金就是生命,有生命就有希望。

——吕伟博 山西太原人,出身于钢材现货企业,专职期货交易。七禾网程序化排行榜weibolwb001账户操作者。2013年底至2016年10月13日,累计净值达到9.48。

“市场既有它随机的一面,也有大概率确定性的一面,我们只做自己认为有把握的投资。在不确定或者没有把握的时候,通常选择等待。”

今年主要利润来自于做空螺纹钢、做多铁矿石和焦炭期货的对冲交易,铁矿石和焦炭期货获利较多,通过滚动交

易和节奏的把握,在做空螺纹钢期货方面也获利。

从第三季度开始,多数品种大幅震荡,操作方面还是会从估值和驱动出发做一些对冲,对一些高估驱动向下的品种增加了空仓,并做了一些驱动向上的品种的对冲交易。涨跌较快的他们都会经常调整。对于今年四季度至明年一季度,将关注美国加息后,通胀是否会起来。到那时,再针对性制定相应策略。

黑色系品种较多,既关联又各有特点,很适合做组合对冲交易。比如今年二季度开始出现的一个现象:螺纹钢处于升水,而焦炭矿石处于贴水状态。逻辑上看,螺纹钢升水,钢厂利润好,势必大量开工增加对原材料的需求,而煤炭又经历着供给侧改革,又有需求上升的支撑,等于供求双方都存在驱动,基差又是低估的,因此,这些品种都是很好的多头配置品种。螺纹钢就可以做空头配置。目前,煤炭类品种去产能开展的比较彻底,螺纹钢实质性去产能才刚刚开始,这中间的时间差包括未来的变化会导致一些强弱改变。最理想的情况是同时有一个高估并且驱动向下的品种可以做空,同时又有低估

且驱动向上的品种可以配置多头。

善守者藏于九地之下,善攻者动于九天之上。它的意思是说,两军交战,在没有交战之前,要尽量让人找不到自己,就像消失了一样;一旦进攻,可以突然间出现,打对手一个措手不及。类推到交易方面,平时可以清仓离场,但目光没有离开,一直在关注,一旦发现好机会,可以马上进入交易状态。

期货市场最大的不变就是变,每个策略和手法都有其一定的局限性,永远都没有一成不变“永动机式”的做法。我们并不特别关注市场的单边方向,更多的是从市场错价纠正和行情驱动上着力。对冲、套利或趋势做法都可以在此基础上展开。交易周期短的有2-5天,长达一个月、一个季度或者更长,但过程中会有一些动态的调仓操作。交易思路是,只要有认为错价还未纠正到位的,或者驱动因素还在,又或者某个逻辑还未被市场完全体现,就会一直交易。

——润时资产 一年不到在商品期货上累计收益率581.10%,累计净利润超过4600多万元,仅第三季度就盈利逾2500多万元。

郑商所严谨论证检验标准 棉纱期货筹备已近尾声

□本报记者 王朱莹

郑商所棉纱期货的筹备工作已接近尾声,该品种的检验规范及标准有望弥补国内现货市场空白。这是中国证券报记者10月28日从苏州举行的“棉纱期货异纤检验规范及标准论证会”上了解到的消息。

为确保棉纱期货合约和规则设计科学、合理,有效控制交割风险,郑商所农产品部此前与河南省纤维检验局、乌斯特技术(苏州)有限公司联合开展棉纱期货异性纤维(下称异纤)检验规范研究课题,分别通过传统“试织试染”和纱线检验(专业仪器检验)方法鉴定棉纱中的异纤含量。目前,两份课题均已完成,形成了两份不同的棉纱期货异纤检验办法草案。郑商所召开此次论证会的目的是为了保障相关办法设计的科学性。

棉纱期货于2014年12月获得证监会批准立项,是2016年郑商所重点推动上市挂牌交易的新品种。郑商所相关部门负责人告诉记者,目前,证监会正对棉纱期货上市材料进行审批,合约及规则论证工作基本完成,投资者教育也不断开展。

据介绍,在棉纱期货研发过程中,郑商所高度重视合约及规则的设计和论证工作,团结行业内外部专业机构,共同提高棉纱期货设计的科学性、合理性,保障相关制度满足市场需求。除制定异纤检验办法外,2015年,郑商所还联合中国棉纺织行业协会,共同制定棉纱期货合约和规则;联合中国纺织工业联合会,共同组织棉纱期货论证会议。经过郑商所及行业内外专家的多次论证,相关人士普遍反映棉纱期货合约和规则设计合理,能够满足各方需求,棉纱

期货合约挂牌的技术条件基本具备。

2016年上半年,郑商所继续对棉纱期货合约及规则设计进行优化。针对论证过程中企业关心的问题,结合行业内专业力量,共同发掘更优质的解决办法。

目前国内棉纱异纤检验没有国家标准及行业标准。在异性纤维检验上,上述“试织试染”法和专业仪器检验方法目前在不同企业中并存,按照成熟可靠性和方便快捷性等因素考量,这两种方法各有优劣势。对于棉纱期货而言,需要确定检验方法“二选一”。

在28日举行的论证会上,来自河南省纤维检验局和乌斯特技术(苏州)有限公司的专家分别介绍了上述两种检验方法及规范标准,国内十余家知名棉纺织、贸易企业的近二十位产品质量控制、采购、销售负责人对此进行了集中对比论证。此外,与会

者还就棉纱期货标准品及替代品的异纤含量标准等进行了论证。此次论证会后,郑商所将综合各方专家意见,确定棉纱期货异纤检验办法及相关规则设计。

与会产业链企业分别来自山东、河南、江苏、浙江、上海等地,覆盖了国内棉纱主要产销区。有参会者认为,棉纱期货异纤检验规范及标准的制定、论证过程严谨,相关标准的建立将填补现货市场的这一空白。

浙江春江轻纺集团有限责任公司采购部部长蔡建忠在接受记者采访时表示,对于纺纱企业来说,棉纱期货上市后,企业在锁定上游棉花成本的同时,也将能在合适的时机锁定棉纱销售利润。同时,棉纱期货的上市将大大提高棉纱市场价格的透明度,加上早已公开透明的棉花期货,有助于相关企业全面、准确地判断市场,从而更有助于稳定经营。

找钢指数:做钢材现货“温度计”

□本报记者 官平

一边是上海热卷、螺纹钢、唐山钢坯、铁矿石暖指数四大数据在跳动,一边是钢厂人士、钢贸商、原料专家在热议行情,这是钢铁电商找钢网今年开发的找钢指数app里的情景。

今年上半年,找钢网推出“找钢指数App”。此款App以钢铁资讯内容为基础,找钢指数的数据架构的基础是基于电商每日成交及所涵盖的信息内容,并由此衍生的流通过程数据、物流数据、金融数据及终端数据,为移动用户定制,包括找钢指数、景气指数、查价格、动态等模块。

找钢网黑色产业投研院产品总监高银梁透露,目前找钢指数app注册用户近

20000户,每日活跃用户已经超过30000户。

“期货、现货不分家,很多钢企、钢贸商本身就是结合自身的现货库存,在期货市场进行套保或套利。”作为找钢指数app用户之一的期货投资者刘谦(化名)说,有时候你必须搞清楚,是期货行情刺激了现货,还是现货行情带动了期货。

中国证券报记者看到,在找钢指数app上显示有找钢景气指数,该指数是基于找钢平台成交数据反映钢材现货市场成交热度的高频指标。

“指数是根据找钢成交数据编制的,代表现货成交的情绪。”高银梁说,今年钢材现货成交在3月至4月初放出全年高位,5月至9月都表现平稳采购,没有出现明显的淡季特征进入9月也没有出现明

显的旺季特征。

“通过找钢指数与期货价格叠加可以发现更多东西。”刘谦表示,现货成交是现货市场需求情绪的一种指标,今年4月中旬,现货成交景气出现明显下滑,4月27日景气指数更是跌破30点,创3月以来的最低位,现货市场出现无量空涨的迹象,期货高位风险加剧。在今年5月底,现货成交已经开始企稳,终端采购恢复,但价格却快速下跌,期货贴水拉大,期货出现明显超跌。

高银梁还介绍,从找钢指数app上的钢材地图还可以明显发现,今年热卷与建材的成交景气存在较为明显的季节性特征,冬季热卷要强于建材,而4月至5月建材要强于热卷。需求端,板材今年较长时间景气指数强于长材,是卷螺差维持高位的一

■ 高端访谈

华泰期货董事长张涛:完善推广“保险+期货”为农业现代化贡献“期货力量”

□本报记者 王超

华泰证券副总裁、华泰期货董事长张涛昨日接受中国证券报记者专访时表示,“保险+期货”作为期货行业联合金融同业的一项创新,体现了行业在落实供给侧结构性改革、落实脱贫攻坚战略方面的努力,体现了行业服务实体经济的本质要求,体现了行业创新发展的最新方向和成果。在农业“保险+期货”这一模式下,期货公司成为创新主体,通过充分与“服务三农”相结合,有利于场外期权这一创新工具的风险管理功能在更广的范围、更深的层次上发挥,并通过多方联动共同筑就农业各类经营主体的收入安全网,充分保障了市场化背景下各方的利益,为农业现代化贡献了“期货力量”。

中国证券报:作为打通金融服务“三农”的“最后一公里”,当前开展的“保险+期货”有哪些具体内容?

张涛:今年中央“一号文件”提出,“改革完善粮食等重要农产品价格形成机制和收储制度”,“坚持市场化改革取向与保护农民利益并重”,“完善农产品市场调控制度”,“稳步扩大‘保险+期货’试点”。响应这一号召,华泰期货参与了大连商品交易所和郑州商品交易所分别推出的玉米和白糖两个品种的“保险+期货”试点项目。

“保险+期货”的模式,本质上就是将期货打包为保险产品来管理农产品价格风险。具体来说,分为两个层面的内容:第一是保险层面,保险公司向普通农户或者新型农业经营主体(以下统称受保对象)提供一个农产品价格保险,在此保险下,如果未来新作的农产品价格在收割销售期内下跌到保护价以下时,保险公司即赔付受保对象因价格下跌而蒙受的损失,从而保障了农户的基本收益,达到保险保障的效果。第二是期货层面,即保险公司向期货公司及其风险管理子公司买入相应的场外期权,将价格变动的风险转移到期货公司手中;而期货公司利用其风险管理的专业能力,在期货市场上参与交易,对冲价格变动的风险,充分发挥期货市场风险管理的职能。

总结来说,“保险+期货”模式,就是期货公司利用自身在期货、期权等金融衍生品生产方面积累的经验,借助保险公司的通道,帮助农民管理价格风险。

中国证券报:请详述华泰期货如何开展“保险+期货”业务?有哪些创新亮点?

张涛:如前所述,华泰期货今年联合中国大地财产保险股份有限公司,参与了大连商品交易所和郑州商品交易所分别推出的玉米和白糖两个品种的“保险+期货”试点项目。

玉米品种的“保险+期货”的试点项目,我们是在内蒙古自治区通辽市科左后旗开展的。在开展过程中,我们将大商所预备给予的200万的项目补贴全部捐赠给了科左后旗政府的扶贫机构,帮助扶贫机构以非常低廉的代价向大地保险购买了今年12月底到期、3万吨的玉米价格保险,进而将此份保险免费提供给当地贫困户,以保障他们的基本收益。该项目在创新上主要有三个亮点:首先,该项目适时地配合了国家玉米价格市场化改革的步伐,在取消玉米临储保护价政策的过程中,通过保险的方式,很好地保护了玉米种植农户的基本收益。其次,该模式首次覆盖了内蒙古自治区的少数民族地区,促进了少数民族经济的共同发展。最后,由于该项目的资金有限,我们采用了精准扶贫的思路,对国家级贫困户科左后旗的贫困农户进行了试点扶助,也为国家的扶贫事业贡献了自身的力量。

而白糖品种的“保险+期货”的试点项目,我们是在广东湛江地区开展的,这也是在广东省内首次引入该模式。不同于玉米,白糖的情况更为复杂。湛江农户的种植品种是甘蔗,目前金融市场上不具备管理甘蔗价格风险的工具,只能通过白糖期货来管理甘蔗风险。但这样的话,就不可避免地要面对风险如何从甘蔗转移到白糖上的问题——解决问题的关键就在于糖厂。在这个项目中,我们不仅联合了保险公司,还与广东农垦集团下属的湛江广垦糖业有限公司合作开展试点工作。在湛江广垦实行的“农户+土地”的模式下,糖厂和蔗农成为了一个利益共同体,也使得从甘蔗到白糖风险的转移成为了水到渠成之事——这也是我们开展该项目的一大亮点。

中国证券报:从华泰期货的实践来看,大力推广“保险+期货”模式,进一步深化服务三农工作,还存在哪些困难?如何解决?

张涛:开展该项目的过程中,我们在如下几个方面遇到了困难:首先是农民对该模式的接受程度问题。以玉米为例,前几年国家对于玉米采取临储保护价收购的政策,东北地区的玉米一直存在着保费来源不足的问题。但这一模式一旦推广开来,交易所的补贴远不能从根本上解决与日俱增的需求,迫切需要创新模式解决保费来源问题。

其次是保费的资金缺口问题。目前“保险+期货”模式之所以能试点性地开展,是因为交易所对项目有一定的资金补贴,从而解决了保费来源不足的问题。但这一模式一旦推广开来,交易所的补贴远不能从根本上解决与日俱增的需求,迫切需要创新模式解决保费来源问题。

最后是信用风险问题。由于保险公司对期权产品的不熟悉,以及保险公司与期货子公司体量的不对称,导致保险公司对期货子公司卖出期权之后的兑付能力存在着一些疑虑。在未来“保险+期货”规模扩大时,这个问题很可能会成为部分实力不强公司的掣肘之处。

针对上述这些问题,我们认为应该进一步加大“保险+期货”模式的宣导工作,增强农民风险管理的意识以及金融保险知识,认识到价格保险的必要性和益处,加强跨行业的交流和沟通,尤其是期货公司和保险公司互通有无,普及各自的专业知识,监管部门也应应构建沟通平台,了解业务开展进程以及相应的风险点,对业务开展方向及时把控及引导。另外,我们希望在“保险+期货”模式中引入加强政府参与的分量,这也意味着和政府的沟通和交流也要进一步加强。以上工作,可以由保险公司和期货公司分工合作,协作完成。

张涛,管理学博士,经济学博士后,现任华泰证券副总裁、党委委员,华泰期货董事长、党委书记,为中期协第四届理事会理事,中期协互联网金融专业委员会主任委员,大商所信息技术委员会主任委员,广东证券期货业协会副会长。2013年分管华泰期货,并担任华泰期货董事长。近年来系统地提出了“一条全业务链、两大平台、三大业务线”以及“一核两翼”的战略布局(即“一二三二”战略),公司综合实力始终保持行业第一方阵,主要经营指标不断取得历史性突破。