

作者简介：

傅海棠

农民出身，曾养过六年猪，做过小贩，种过棉花、大蒜等。海通期货笑傲江湖大赛明星获奖选手。2000年开始做期货，2009年到2010年18个月时间从5万起步做到1.2亿，是国内期货界的传奇人物，不看任何技术图表、不做任何技术分析，用“天道”思想理解分析市场、指导操作方向和节奏，拥有最纯粹最朴素的投资思想，有“农民哲学家”的称谓。

名家推荐

做期货投资，对现货市场的理解和把握非常重要，傅海棠把大量时间用在现货市场的考察和分析上，这是他成功预测价格走势的关键。

——国家粮油信息中心分析预测处处长 张立伟

傅海棠在海通期货笑傲江湖大赛的交易表现展示出他运作大资金游刃有余的实力，备受广大投资者关注，成为大赛耳目一新的亮点。

——海通期货总经理 徐凌

傅海棠是期货行业的传奇人物，他的期货经历和人生经历十分励志，是我们这个行业的榜样。

——全国期货实盘冠军 杭州朔阳投资创办人 李永强

期货行业不缺明星，只缺寿星。傅海棠既是明星，又是寿星。有勇有谋者，恰如傅海棠。

——全国期货实盘冠军 上海睿福投资创办人 付爱民

学会几招小技巧，在期货市场最多只能赚点小钱，只有像傅海棠那样充分理解期货市场的本质，才可能成为大赢家。

——全国期货实盘冠军 杭州尚泽投资创办人 丁洪波

天下大势，浩浩荡荡，顺之者昌，逆之者亡。——孙中山

大势是天定的，人只能顺势而为。——傅海棠

宇宙永恒，天道平衡，变化循环，持续发展。——傅海棠

洞悉市场运行的规律，财富将滚滚而来。——沈良

“天”是宇宙，同时也是宇宙运行的必然规律。

“天”是不以人的意志为转移的大势，也是大势的运行方式。

“天”在不断变化，但它的变化是有规律的，并且是有迹可循的。

“天”是经济运行的本质规律，“天”是行情运行本质规律，
“天”是已然存在供求关系。

“天”是强大的客观，“我”是渺小的主观。

“我”必须顺从“天”，才能得“势”。

前言

作为一个农民，我本不想出书，也不奢望出书。但从2011年以来，越来越多的朋友建议我把自己的投资经历、投资感悟、期货故事用出书的方式写出来和大家分享。我推脱好几次，但似乎越是推脱，建议的人越多。

于是，我就想，如果自己的投资经历、投资理念、分析方法、操作方法，能给大家带来一些帮助，那么出一本书就有个落脚点，有一点价值，也算是给朋友们一个交代。

但我自己文化水平有限，不善写作，如何才能成书呢？说来也巧，刚好在我出书的念头定下来之时，在普陀山认识了金融作家、期货中国网的总编沈良，我和他算是有缘分的，我的很多观点他都认同，我有一些话说出来大家都听不懂但他就能听懂，他关于投资和宇宙的观点我也十分欣赏，所以我们之间互相有点相见恨晚的感觉。

2012年4月底，我去杭州办事，沈良先生送给我一本他新出版的《时间财富》，看着他写的书，又从朋友处得悉他已经出过十来本书，我突然觉得或许他能帮我完成出书一事，便和他提及此事，没想到他也有此意，于是我们决定用“傅海棠口述、沈良主编”方式完成此书。我们商量后，决定用第一人称的方式书写，以此表明该书记录的事件和观点源于“傅海棠本人”的经历和总结。

在全书创作的过程中，我只是负责把自己有代表性的经历和主要的投资观点说出来，而沈良先生则进行了后续的大量工作，从记录到整理，到逻辑梳理，再到编辑成书，工作量很大，但在较短的时间内完成了，真是难为了他，在此我真要由衷感谢沈良先生。

做期货是很难的事情。行情千变万化，我曾被它那涨涨跌跌的图形所迷惑，也被它的“高杠杆赚大钱”、“炒短线赚快钱”所诱惑，在期货市场足足煎熬近十年，多次感受从天堂直接坠落到地狱的极大痛苦，直到满心伤痕、暗自流泪却依然无法成功。

做期货又是很简单的事情。行情纵使千变万化，我却能透过它的现象看价格波动的本质动力。一个品种上涨或下跌，不是画线画出来的，而是其基本面供求力量推动的，供求力量的博弈和动态平衡的实现是价格运行的本源所在，全面深入研究供求关系就是期货交易的成功路径。期货市场是人类的金融游戏，人类生活在地球上，地球存在于宇宙中，期货市场的运行必然受宇宙规律的支配，明白了宇宙的核心规律便能解开期货之谜。

期货市场的魅力极大，我就是个沉迷其中不能自拔的交易者，它给了我其他行业不可能给予的自由，而且它所给予的自由是全方位的，财务自由只是常人的说法，我更多感受到的是思想的自由和时间的自由。我想这个市场还将继续吸引众多向往自由的人群进来参与，我希望越来越多的参与者能够洞悉期货市场的本质规律、价格运行的本源动力。

在2009年、2010年，我仍认为自己做期货的方法是“独家秘密”，不打算说给任何人听，

后来出来和朋友们交流多了，自己也学到了很多，也就慢慢改变了原有的想法。而如今，既然要把“秘密”说出来了，我就希望能说透，不然对不起别人，也对不起自己。

本人始终是一个农民，语言表达能力不太好，有些事情虽然心里非常明白，但就是说不太清楚，另外经历过的某些事情、场景、地点等，也可能因为时隔太久而记忆模糊了，因此在书中有些不周全、不清晰，甚至是错误的地方，还请各位读者谅解，同时，也希望大家能指出我的错误。

我个人的经历未必给每个投资者带来启发，我的个人观点亦有较多值得商榷之处，该书的出版，应有不尽人意的地方。但它若能给读者在投资方面、处事方面一点参考，便是我莫大的开心。总之，出书已是冒昧之事，希望大家多多批评指正。

傅海棠
2013年1月

目录

前言

第一章1967 -1991 少年怀大志 心想办大事

生于山东农村 从小木讷 但爱学习

父亲对我的影响

父亲口中的韩信 给我很多启发

人小胆大收黄金

买卖银器比年长者做得好

一心想着办大事、赚大钱

每个人都可以打破局限

贩卖皮毛 辛苦不赚钱

放在大巴上托运 赚钱不辛苦

病中生意成

欲擒故纵买狗皮

选人流必经处卖塑料桌布

第二章1991-2001 种大蒜感悟土地魅力 养猪认识周期之美

种植大蒜 暗恨本小赚太少

养鹌鹑搁浅 逃亡5个月 第一次破产

煎熬中发现机会 生猪要大涨

举债养猪 翻身之战

别人跟风养猪 我果断退出

别人不养猪了 我再次入市

第三章 2000-2009 结识期货 煎熬十年

初识期货 美好的想象

进入期货 主动开户

赚赚亏亏 很不服气

身边做期货的人几乎都是亏的

判断大豆要涨
看对行情 赚不到钱
持续亏损 第二次破产
失败中总结
急着突破 但成效不大
已经能赚钱 但守不住利润
2007年10-11月 做多大豆 又没赚到钱
2008年金融危机 做空铜 还是没赚到钱
2008年底2009年初 价格物极必反
总结2007年2008年为什么拿不住利润
确信自己已经掌握了正确的方法，确信自己能赚大钱
绝大部分人做期货亏钱的原因
期货是对抗 需要有博弈的智慧和手法
庄家有庄家的优势 散户有散户的优势
强烈预感自己在2009年能成

第四章 2009 打赢大蒜战役 实现人生反转

磨难不够 大钱不来
大蒜价格连续两年下跌
物极必反 大蒜具备了上涨条件
行内人比行外人清楚，但也未必清楚
再次调研，确认大蒜要涨
大蒜暴涨 空头崩盘
我为什么100%确定大蒜要涨
规律的识别和规律的变化
主力/庄家的力量是有限的
人胜不了天
大势是天定的，人只能顺势而为

第五章2009-2010 鏖战棉花期货 悟透市场天道

朋友嫁女儿 我发现棉花的投资机会
重点做一两个品种
实地调研 综合分析 棉花必涨
13000买入棉花期货
资金增长到1300万 回撤到800万
贪心换手 错过上涨 坚决追进 成功大赚
棉花价格将喷涌而上
事物往平衡发展是必然而不是偶然
29600平仓出来 赚到1.2亿
市场是可以预测的
做期货需要认清商品自身内在价值和商品特性
棉花战役的感想
农产品期货的七条规律
宇宙的大规律——天道

“供求平衡”的三个层面
供求天平的运作原理
价格是调节平衡点的尺度
我们要相信砝码，不要迷信自己的固有观点
2010年的大蒜又涨一波

第六章 2011-2012 运作豆粕大豆 仅是继续战斗（盈利6000万）
2011年初 做空小麦
2011年又赚了一把大蒜
中秋前放空铜亏了一把
2012年期待大豆、豆粕行情
操作豆粕的初步成功和犯错回吐
不能不止损 但不能轻易止损
顺手做了一些股指短线
美国大豆产量减产信息连连 我持续做多
去东北考察大豆
截止8月盈利超8000万
换仓大豆 长远考虑 重点分析
美国报告暗藏玄机 豆粕下跌
错过土豆粉上涨
豆粕波段操作 一顿饭吃出200万
菜籽油短波段、股指长波段操作
2013大豆 继续战斗
做期货就是做未来

附1：期货中国专访傅海棠：天道就是市场 有自己的运行规律
附2：海通期货笑傲江湖大赛专访傅海棠：一位期市传奇人物
附3：傅海棠的经济学观点
附4：傅海棠的其他观点

第一章1967 -1991 少年怀大志 心想办大事

编者按：

出身卑微，并不等于身份卑微，每个人的身份不在别人的眼中，而在自己的心中。
理想、抱负，每个人都有，能否实现就看是不是“有心”人。
任何事情，用心去感悟、去学习、去总结、去运作，做好的概率就会大大提高。
年少时的模糊理想，便是一个人一生的事业蓝图。
商业社会，学会应用谋略是一项很重要的技能。

生于山东农村 从小木讷 但爱学习

我生于1967年，是山东省济宁市嘉祥县付庄村人，在家里排行老大，还有一个弟弟，两个妹妹。我是一个地地道道的农民，亲过土，种过地，养过猪，有些人对自己的农民身份是不齿的，而我却感到骄傲。农村的广袤大地所能教给我的生存技能、交往艺术、生活智慧、投资方法和哲学思想，拥挤和世俗的城市根本不可能教会我。我一直以我的农民身份为荣。

我以前是农民，现在是农民，将来还是农民，这是我最质朴、最本源的身份，我一辈子都喜欢这个身份。

我十来岁的时候，感觉自己和同学、伙伴们相比，是比较傻、比较呆，或是比较另类的，似乎有点像《射雕英雄传》里面的“郭靖”。

和同伴们一起玩的时候，他们说到一个词，我不知道是什么意思，可是他们都知道，只有我一个人是“另类”，所以常被玩伴们取笑。我也觉得自己就是比他们笨，智慧不如别人。

慢慢地，我不敢在公开场合说话，因为一说话就是错的，就是跟不上“潮流”的，甚至见人都会脸红，走路不敢抬头。

不过，我内心是个不服输的人，我不喜欢自己那样的状态，我想要比其他小伙伴更优秀，更善于交流，更被别人认可。于是，我默默地观察、学习和模仿我所“仰慕”的大人们的言行举止。比如，我去留意他们见面第一句话怎么说的，“你们家的收成怎么样啊？今年种了几亩地啊？”，一听到这些“有用”的开场白，我就暗暗记下，并告诉自己千万别忘了，以后自己也可以用。就这样我不断学习、模仿，不断体悟、提高，到了我成家立业的年纪时，似乎自然而然都能熟练应用了，村里人也都说我为人大方、处事贴切了。

我喜欢和老年人沟通，用心向他们学习，因为很多的人生经验和生存技能是他们几十年的生活感悟和成败总结，是他们人生的精华所在。向老年人学习，不管是成功的经验还是失败的教训，对年轻人来说都有莫大的帮助。对善于学习、善于吸取经验的人来说，向老年人学习，可以少走很多弯路，成长速度相对快一点，错误少犯一些。

记得在七八岁时，我听到了司马光的故事，说他从小就是个有心人，擅于思考、懂得向身边的大人学习，在他小的时候有一次和小朋友们一起玩，有一个小朋友不小心掉进了水缸，大家都急得不知该怎么办，司马光却非常镇定，抱起石头砸破了水缸，救了那个小朋友。听了这个故事之后，**我突然有所领悟：要做成事，要有所成就，就必须做一个有心人。**所谓的有心，就是指平时看到、听到一些有用的、有启发的事情，就用心去学习、领悟、总结、应用。

一个人是不是一个有心人，在七八岁的时候就会有所体现，就会在他的学习态度、处事方式上表现出来。主动地、持续地、充满热情地向生活学习、向身边的“智者”、“能人”学习，并不断地自我反思、自我总结、从自己和别人的经验教训中成长，这是有心人在学习进步方面的重要特征。

小时候，我从老年人身上学到不少东西，树立了较多的处事原则，很多当年学到的、总结的处事方式到如今也是适用的，比如“己所不欲勿施于人”就是我小时候就确立直到现在也在运用的处事理念。我从小喜欢听老年人讲话，喜欢和他们聊天，反而不太喜欢和小伙伴们玩耍，直到现在我和同龄人的共同语言也比较少（反而和比我年长很多、比我年轻很多的“有缘人”有着说不完的话题）。

我从十几岁开始，出门从未被偷过东西。因为我听村里的老人讲过出门要怎么防备，身上带着钱，在表情上、语言上、行动上要怎么表现才能不被“贼人”关注。比如坐公交车，人多的时候别着急上车，让别人先上车，自己最后一个上，用“你挤我退”的方法，不给“贼人”动手脚的机会。多年来，我出门在外也从未中过坏人们骗人的圈套，那时骗子比较多，什么翻牌的、套圈的、撒瓜子的、丢人民币的（一捆假钱，骗你说捡到了钱一起分）、利用健力宝易拉罐中大奖的等。因为我经常听老人讲“想巧就有拙”、“天上不会掉馅饼”、“没

有免费的午餐”、“为人不图三分利，没人起个早五更”、“害人之心不可有，防人之心不可无”、“从北京到南京，买的没有卖的精”……，从老人身上学到的智慧确定了我辨别是非的能力和标准。

在我十五六岁初中还没毕业时，我会攒钱到新华书店和书摊上买书看。那时很多同龄人喜欢看故事书、小说，我则喜欢看一些知识性的书，特别是农业方面有针对性的书。这些书有的是关于种植、养殖的，比如小麦、玉米、大豆的种植，或是养猪、养鸡、特种养殖等，也有关于天气、农谚的书。我一般一个晚上不睡觉，十来个小时就能看完一本。这些书对我以后种大蒜、养猪、做期货投资都很有帮助。

我岳父是个懂天文、历史的人，在第一次见他之前我留了个心，在几天时间内看了好几本历史方面的书，这样和他聊天才会有共同语言，才能获得他的好感。我正因为知道自己笨，才迫使自己提前准备、提前学习，从而养成了学习的习惯、养成了把事物研究透彻的习惯，这对我以后的生活、性格、处事、做生意、做投资等都有很大的帮助。

父亲对我的影响

在我的心目中，父亲是个能人，他在村里和周边小范围地区有着很好的声望，大家都愿意和我父亲聊天，遇到事情愿意听我父亲的意见，做生意愿意和我父亲合作。

在我的记忆中，父亲很早就开始“做生意”了，在毛主席时代，他就贩过鱼、宰过羊（我从小没少喝羊架汤），后来就去做贩卖皮毛、买卖金银器等生意。

父亲是一个非常勤劳、很能吃苦、敢于闯荡的人，在他同辈人当中，算是出去闯荡比较多的了，父亲除了把地种好，还有一定的生意头脑，很多“商机”他总能先人一步看到，并且敢想敢做。父亲也非常节俭，能花一块钱办的事情，绝不会花两块钱，能自己做的事情，绝不会花钱请人做，我们一家在父亲的“经营”下，生活水平上在村里算是比较领先的。

父亲这一代人，是伟大的。在国家苦难的时候，他们默默地自我坚强，在国家需要发展的时候，他们辛苦劳作，为国家创造财富。在他们的心目中，劳动创造是光荣的，好逸恶劳是可耻的。他们为这个国家付出了很多，但却没有过分的要求，甚至连一些合理的要求都不会向政府提出，他们只是默默耕耘，至于回报，能有一些就满足了。他们的劳作，几乎是停不下来的，如今父亲已经70多岁了，还在干活。

父亲对我的影响是很大的，我的生意思维、勇敢果断都是从父亲身上耳濡目染学到的。只是父亲的节俭我没有继承，在父亲眼中我是一个花钱大手大脚的人，为此父亲经常会“教训”我。

我感觉自己从小就有“投机”思想，能花一个小时就做好的事情，就不愿意花两个小时，能花点小钱请别人做好的事情，就不愿意自己做，能不通过劳动只通过投资买进卖出就赚到钱的事情，就不愿意用劳动去换取财富。在父亲眼中似乎我不愿意好好“干活”，有时候他会说我生性懒惰，认为我不脚踏实地。我的“投机思想”和“投机行为”，父亲是看不惯的，他经常会反对我的一些“不务实”的想法和做法。

我是一个好自己做主的人，父亲也是一个喜欢做主的人，这一点我是从父亲身上遗传的。但两个喜欢自己做主的人在一起，就难免会有点小矛盾。我做的某件事情如果他看不惯，可能会教训我。

不过，总体上父亲还是开明的。我很感谢父亲给了我自由思考的环境，让我拥有自己的思想和价值观，很感谢父亲给我相对自由的空间，让我做自己认为对的事情。

在意见不合时，父亲会和我争论，甚至明确反对我，但这些都只体现在语言上，一旦我决定要做的时候，他还是会支持的，至少不会在行动上干预我、反对我。

父亲口中的韩信 给我很多启发

父亲这个人是个朴实、沉稳的人，他只是闷头做实事，很少和我聊聊天、讲讲故事，但还是给我讲过一个关于韩信的故事。

后来我长大了，对楚汉相争时期的韩信有了进一步的了解，知道父亲给我讲的这个故事多半是后人杜撰的，不过我没有去深究，因为一个历史人物的故事的意义在于它能给后人多少启发，而不是它的真假程度。

父亲说，韩信小时候生活在一个大家庭，他们家地有千顷、楼有百间、银子压塌了楼板、骡马成群（意思是说韩信家是大户人家，家大业大，有很多财富）。在韩信“高不过膝、粗不过指、黄皮寡瘦、抠了着个眼”的时候（这是夸张的说法，说的是在韩信年纪很小的时候很瘦弱），就很聪明、很有智慧。

有一次丫鬟叫他吃饭，他不吃，躺在床上。丫鬟叫不起来，就去禀告他父母。父母叫他，他还是不起。父母就问他“为什么不吃饭？”他说“让我吃饭也可以，得让我当家一年”。

父母听了，心想“这小孩，又瞎闹了”，以为他在玩耍、胡闹。

可韩信说“不让我当家，我饿死不起！”，父母看他是认真的，怕他饿坏了，又是家里唯一的男孩，也就答应他了，想着家里反正有钱，一年当家当坏了也损失不了多少，无大碍。

韩信就真的当起家来了。到了开春种地的时候，管家问。“小少爷，咱今年地里种什么呀？

韩信答，“种黍子。”

管家又问，“种多少啊？”

“所有的地全部种上！”

管家心想“这小孩当家，尽会胡闹。”（黍子这个作物单产低，只是在一些地力不好的地块稍微种一些，当做杂粮，换换口味。）

不过既然老爷已经允许他当家了，也拿他没办法，管家只好让雇工们把所有的地都种上了黍子。

黍子种上后，他不让家里的雇工们下地干活，进行田间管理，却让他们去喝茶，到树荫下休息。

浇水、除草等下地劳动的事情，韩信全部让家里的小姐、姑娘们去干，不去干活就不让吃饭，还得挨罚。小姐、姑娘们心里对他是咬牙切齿“你这小鬼，发神经，整我们干嘛！”。村里的人也都笑话韩信。这让家里的大人们哭笑不得，搞不懂他想干嘛，对他的做法都无法理解，但因为答应让他当家在先，也只好由他了。

小姐、姑娘们原本一个个不下绣楼、细皮嫩肉，哪里经得起风吹日晒，没过几天，一个个脸上都晒得崩起皮来。一两个月后，她们都变成了又黑又瘦的“丑小鸭”。

到了秋天，黍子收获的季节。朝廷发下榜文，比往年高了很多的价格大量收购黍子，民

间的黍子价格涨了好几倍，韩信家由此赚了不少钱。这时人们开始对韩信有点佩服了，“这小孩真神，他怎么知道朝廷会收黍子，黍子会涨价啊？”

过了一段时间，朝廷派人来选美，到了韩信家，一看家里的小姐、姑娘们一个个又黑又瘦、都不美，一个也没被选上。

话说当时的皇帝是个昏君，喜欢在旱地上放黍子，然后在黍子上面走船玩，选美过去的女孩有的拉船，有的陪他玩，他喜怒无常，很多女孩都受罚、受罪。这下韩信家的小姐、姑娘们开心了，多亏韩信让她们躲过一劫。人们都说韩信能掐会算，对他佩服得五体投地。

又过了一段时间，韩信当家的事情越传越远，有一天传到了朝廷，皇帝一听，这小子厉害大了，我心里想的他提前全知道了，这还了得，要是他长大了造反怎么办，我不是他的对手啊！于是派了一员大将去杀韩信。这大将就骑着大马、拿着大刀来找韩信了。

有一天，韩信起床后，走到父母身边，给父母跪下磕头，说，“我以后不能在二老身边行孝了，你们要多多保重，我要走了。”

父母追问原因，韩信摇头不语，只是说，“你们别担心我，也不要打听我的去处，我没事。”父母不知为何，也舍不得他走，但是“管不住”他，只好由他走了。

大将到韩信家，一看韩信已经逃走了，就马上去追他。韩信还小，跑不快，眼看就要被大将追上了。于是他心生一计，在一个坟头下边拉了大便，还在大便边上撒了一泡尿，然后头枕着大便，脚搭着坟头，头朝下，脚朝上，睡了。

大将追上了韩信，一看，原来是个傻子，杀他何用，传言不实。就决定不杀了，走了。

大将回朝廷复命，军师说，“你被韩信耍了，这是他的计谋，现在你赶紧去，这次一定要把他杀了。”

韩信知道大将又来追杀他了，逃到大江边的一颗大树下时又心生一计，咬破手指，在这棵大树上用血写下“某某死于此树下”，树下有很多蚂蚁，蚂蚁过来吃血，爬满了这些字。

韩信找了一条小船，过江而去。

大将到这棵树下，看到很多蚂蚁，而且这些蚂蚁刚好排成了“某某死于此树下”，心想韩信应是上天指派的人物，现在上天要我死，天命不可违，我就死吧。于是就拔剑自杀了。

可能有些朋友会觉得这个故事很荒诞（估计父亲也是听说书的人说的），但它却给了我很多的启发，故事中韩信的智慧如此之高、预测如此之准，真是神奇。这个故事对我人生的指导、投资的指导也有一定的意义。韩信有很多方面都值得我学习，通过这个故事，我为韩信总结八点：第一是熟悉环境，第二是了解对手，第三是用心观察，第四是准确预测，第五是巧用谋略，第六是沉着应对，第七是临危不乱，第八是进退自如。

人小胆大收黄金

我小时候不聪明，学习成绩不好，1985年八年级后（当时小学五年制、初中三年制，八年级念完即初中毕业），没有考上高中，又是在农村，也就没有再读书了。

我在念初中时，家里做买卖金银器的生意（改革开放后，银行需要金银，而百姓则有了做生意的许可和勇气，便把家里藏着的银币、银器、首饰等卖出去，获得一点收入用以改善生活或投入生产、生意），父母把银器从周边的农户手中收购起来，卖给银行。记得当时质量、含量不等的银器只有30元-100元一斤。

因为家里做金银器买卖，我从小就对金、银、铜、锡等比较懂，一般拿在手里看一看、捏一捏、掂量一下，就知道真假和大概的成色。

父母经常会出去收购金银器，很多时候，放学后就我一个人在家。父母做金银器买卖的生意在我们村和周边地区算是比较出名的，所以也有一些上门客户带着家里的金银器“慕名而来”，放学后我就在家里接待客人，有时候也就自己做主收下一些金银器。

我虽不聪明，但从小就是个有主见的孩子，也喜欢做生意，感觉在父母的熏陶下，在自己的学习、模仿和摸索中，有了点生意头脑、有生意敏感度，也由此，我对有把握的事情会充满自信，甚至过于“大胆”。

有一天，父母都出去了，我刚好放学在家（初中），李屯村来了一个卖“金克子（音）”、“银垛子（音）”的人，所谓的金克子就是一小两（十六两一斤，31.25克等于一小两）一个小金元宝，所谓的银垛子就是各种式样的银块。那个金银贩子因为知道我家是做金银器生意的，主动找上门来推销。

当时我十六七岁，一个人在家，既然这个金银贩子来了，我就招呼他。我手里拿起他想要卖给我们的金克子，看一看成色，掂一掂分量，摸一摸质感，我就知道这是真的金子。于是就和他谈价格，谈了一个比较合适的价格，我就自己做主买下了。

这个金克子，重一小两，就是31.25克，按照现在的黄金价格，要上万块钱，当时只要几百块，但即便是几百块也是一户普通人家一年的收入，我一个“小孩”就做主把它买下了，还真让那个金银贩子吃了一惊。

我当时为什么敢买下这个金克子，一方面是因为家里本来就是做金银器生意的，常看常摸，也就知道真假了，之前父母在整理、处理金银器的时候我经常在一边看着或者帮忙；第二方面我还算比较好学，特别是和“做生意”有关系的事情，我很愿意学，父亲做了多年小生意，我也跟着学了不少“商业知识”、“交易逻辑”和“谈判技巧”；第三方面，我觉得可能也有一点自信的因素，甚至是自负或者说是虚荣心的影响，我想证明自己是有能力辨别真假，有能力谈价格，有能力做生意的人。

父母回家后一看买的是真的金克子，价格也合适，就没说我什么。

不过我后来想想这个事情，是稍微有点后怕的。如果当时买的是假货，会给家里造成不小的损失，估计要被父母大训一顿。

买卖银器比年长者做得好

我初中毕业的时候，改革开放的春风已经从城市吹到农村，当时的社会，工作机会变多了，人们的消费理念也在悄然发生变化。当时正处在商品奇缺的阶段，几乎贩卖任何商品都能赚钱，如今很多的知名企业家，都是从那会儿的摆地摊、贩小货开始的。而我，一个刚刚从学校走出来的“毛头小伙”，在父亲的熏陶下，在自己“商业理想”的引领下，也成了“小贩大军”的一员，开始了我至今都历历在目的“商业旅程”。

初中毕业后，我就骑着自行车，和父亲的两个朋友，三个人一起出去做收购银器的生意。当时，父亲还不放心我一个人出去，一方面怕我涉世未深被人哄骗，另一方面也担心我的人身安全，所以和两个朋友商量了带我一起出去，这样好有个照应，也希望我多向长辈们学点东西。

但收银器的事情，虽说是两个长辈带我出去的，实际效果却是我做得更好一些。每次出

去，似乎我的收获要比他们多一些，收到的银器质量也要比他们好一些。这可能是我家里原本就是做金银器生意的，我跟着父亲学习摸索，有了一点基础；第二我肯吃苦，他们跑10公里，我愿意跑20公里，他们拜访100户人家，我愿意拜访200户人家；还有我的胆子比较大，主见也比较大，自己心里确定了，就敢尽快做主把生意做成；另外就是我比较用心，和别人谈生意讲策略，人多的时候，我就先发一圈烟，然后再和卖家谈价格，这样生意容易谈成，人容易站在我这一边，帮我说好话，哪怕不说坏话也好，不然人多嘴杂，说什么的都有，一句不好的话我的生意可能就吹了。

收银器的一年时间里，我骑着自行车几乎走遍了周边的乡镇，也去过曲阜、临沂等地。刚好那个年纪是长身体的时候，经常骑自行车几个小时也算是锻炼了，这也为我虽然不算高大却比较健康的身体打下了基础。

我记得在山东曲阜收到过一个德国老怀表，这块表有个银链子，表的里外也有银，德国货的质量就是好，我估计那东西有年头了，还在正常走字，当时我一眼就看上了，摸在手上就知道是真的，就和卖家谈价钱，最后几块钱就买进了，卖出的时候赚了不少钱。

我还记得当时卖过手镯，是铜镀银的，很受农村妇人的欢迎。

关于买卖金银器，还有一件说得上危险的事情。

由于各地白银的价格不同，就产生了很大的盈利空间，记得当时在山东收银币是5元一个，而拿到福建福州去卖给当地的银贩子则是10元一个（福州的银贩子再卖出去则更贵），整整一倍的利润，这是巨大的盈利，虽然当时国家不让跨区域卖，但面对如此之大的利润诱惑，还是有人愿意冒险的。当时，有些贩卖银器的人一次性在山东收2000元，然后去福州卖，一个来回就能赚2000，我感觉这2000元（1980年前后）比现在的20万还值钱。

当时，我父亲和他的合伙人就做过把银器从山东贩卖到福州的买卖。他们把银器贴身缠好，再穿上衣服。从山东坐火车到福州下车，和那里的银贩子接头。如果成功了，就赚一大笔，如果被公安抓住了，则亏一大笔。福州的公安抓得比较严，在火车站看谁眼神不对，看谁闪躲，就查谁。据说当时福州火车站有个“杨‘鹰眼’”，一抓一个准，一般人逃不过他的眼睛。我父亲没有被抓过，可他的合伙人被抓过一次，亏了钱，所以后来他们就不敢去了。

我当时还在上学，没有参与，但听我父亲说起的时候，我就说，“既然福州下火车可能被抓，那就不要从福州下，先坐大巴到江苏徐州，转小巴到南京，再坐大巴到温州，再转车到福州周边的汽车站，然后下车骑自行车到福州，这样就不会被公安抓到了，即使公安查，拿出车票给他看，也看不出是从山东过来的。”不过我父亲因为亏了一次，就没有再参与了。

一心想着办大事、赚大钱

一个人有理想、有目标，不一定能实现，还需要不断地努力，需要想尽一切办法去坚持、去克服、去创造，才可能达到目标。

至于事情做成了能赚多少钱，则要看这个人的心胸有多开阔，如果心胸不够开阔，要么赚不到大钱，要么赚到了大钱也要“吐回去”。

我似乎很小的时候就有了很大的目标，十几岁就有了明确的创业梦想和模糊的投机思想，想着自己长大后要去做很大的事情，要去赚很多的钱。为了达成自己的理想和目标，我在后来的实践中做了很多“生意”，从很多层面去寻找做大事、赚大钱的门道，要是看准了，别人养几头猪，我就养几十头，别人种一亩大蒜，我就种五亩，只可惜自己的出身、环

境和本钱都有很多限制，很多大机会要么无法参与，要么只能少量参与，根本就不可能做大（当大蒜从3毛涨到1块5的时候，我只能光看着；当大豆、绿豆、红小豆价格大涨的时候，我都无法参与）。而我后来做期货则是看中了它的杠杆，并一开始就重仓交易，我觉得期货的放大功能把我的很多制约都解决了，我只需在期货市场放手一搏就相当于把现货市场很多不能做的事情都做到了，只不过期货这个游戏赚钱的速度快、亏钱的速度更快，对人的考验程度提高了数倍甚至数十倍，所以做期货承受教训和挫折是难免的，甚至是经常的。

从小到大，我的理想是坚定的，目标是远大的，也足够努力，足够坚持，足够自信，从不放弃，但在2009年之前始终没有赚到大钱，其实，这恰恰说明了我2009年之前的“心还不够大”。心胸的开阔，是靠磨练出来的，我一开始“心不够大”，因此做小生意、养猪、种大蒜都赚得不多，做期货更是赚不到钱，即使赚到了也还了回去，从2000到2009年初，花了9年多的时间都没有在期货市场获得成功。

到了2009年，之前无数的失败、屈辱、煎熬没有把我打倒，我的心被这些失败、屈辱和煎熬慢慢地撑大了，钱也就自然而然地来了。所谓钢梁磨绣针，功到自然成，坚持就是胜利，不断总结经验教训，功力到了，方法得当，总有一天会成功。

每个人都可以打破局限

现在想来，我儿时原本是一个沉默寡言、智慧和见识都低于玩伴、不善于和别人交往的人。正是少年时有着隐约而远大的目标，并且经常用心去感悟丰富繁杂世界蕴含的简单之美，让自己从年长者的行为和交谈中观察、学习、模仿，然后逐步衍化变成自己的生活技能。而青年到现在，我竟成为村里较受欢迎的人，大家都喜欢和我交往，认为我识大体、明事理，大家对我的看法和反应又反作用于我，正向激化我，让我进一步学习更好的为人之道。

任何人的外部成长环境必然有相关局限和不利因素，只是每个人遭遇的局限和不利不尽相同而已、或多或少而已。贫困的人有物质的烦恼，富裕的人有精神的不快，农民有农民的局限性，市民有市民的冷漠感。任何人就他自己这个个体本身，也必然不是完美的，即使美，也是有缺陷的美。所以每个个体都必须用心去体悟，努力去学习，坚定去改变，积极去提高，才能适应当下环境及其环境的变化，才能实现人生的升华。

人生在世，赚大钱很难，而做好人更难，做好期货则是难上加难。**做人应是人世间最難的事情了。若人没有做好，即使取得一时的小成绩，最后终究是成不了事的。**只有把人做好了，事情才能做好，才华才有用武之地，财富才会来。

若我少年时不用心体悟人与人之间交往的艺术，不用心向长者学习为人之道，那么我后来投资大蒜、棉花去陌生的地方实地调研时，恐怕也难和素未谋面的蒜农、棉农、贩子等打成一片，不打成一片，便不可能获得真实、深入的第一手信息，也就无法形成坚定的投资方向。所以，回头来看，2009年大蒜的翻身之战，2009-2010年棉花的亿万盈利，若没有少年时打下的“为人”基础，倒也是成不了的。

贩卖皮毛 辛苦不赚钱

银器生意做了一年，生意就大不如前了，当时做买卖银器生意的人应是把周边地区农户家里的金银都收得差不多了。于是我开始了五年“小生意人”的生涯，当时我买卖过皮毛、皮鞋、塑料桌布、服装，期间还养过羊。做生意去过的地方不少，比如山东郓城、巨野、菏泽、江苏徐州等。

1989年，22岁，我结婚了，第二年生下女儿。我们那个年代，在农村，一般只要到了法定年龄就会结婚生子。当时我也是等满22周岁去领结婚证，结果民政局的人一看我的户口是1966年的，比我实际出生早了一年，可能是当时登记户口的时候父亲有意多报了一年，或是农村里一般报虚岁，当年登记户口的人弄错了。也就是说，当时如果按照户口本上的出生时间，我1988年就可以结婚了，但我一直不知道这个事情，只知道自己真实出生的年份是1967年，也就只好等到1989年才去领结婚证了。

因为自己养过羊，对皮毛质量的好坏、品级的高低算是了如指掌了，因此买卖皮毛，我基本上可以做到十拿九稳。

当时，父亲和我主要是去山东鄄城、江苏徐州收集买进各类皮毛，主要是狗皮、羊皮、羊毛等，然后卖给皮毛加工厂，当年山东省菏泽市鄄（juàn）城县的金堤口有一个“皮毛人发”市场，那里周边的人养羊比较多，我们主要去鄄城地区收皮毛。

去鄄城县的金堤口收羊毛，大约100公里左右的路。一开始父亲和我是骑自行车去的，一大早出来，下午才能到，晚上住店。第二天上午去市场收羊毛（有时也捎带收些狗皮），把收来的羊毛装在几个大的编织袋里，一辆自行车大概能载170-180斤。把这三大袋羊毛放上自行车，还得想办法，若是一个人，没有帮手，那就把自行车往一边倒下，在后座的一边先放上一包，捆好，再翻到另一边，放上一包，然后竖起来，后座上面再放一包，全部捆结实了，就能上路。若是装在超大的编织袋里，则只能在后座的两边各捆一包，后座上方就放不了了（两个编织袋突起很多，上方不好捆东西了）。

第二天下午3点后，骑着装满羊毛的自行车回家，回到家里凌晨一点。第二天再骑车到离家3公里左右的马桥村赵王河边上的皮毛加工厂（当年一个村支书开的厂，姓马，是当时很有名的农民企业家，改革开放涌现出来的当地名人，那里不少路是他出钱修的）。

这样，上百公里的路全靠骑自行车，来回一趟花三四天时间，骑自行车经常骑到腿很酸很酸，甚至掐一把都不知道疼（很多年都留下后遗症，这几年才慢慢好起来）。把皮毛卖掉后，一趟能挣100元左右，按照当时的收入和消费水平，有100元挣也算是不错了，但实在是太累了，比起那辛苦劲，我觉得100元还是太少了。

放在大巴上托运 赚钱不辛苦

当时我发现，当地的皮毛其实很多，我们一次只收个180斤太少了，一次收1800斤也能收到。于是我就想，收180斤能挣100元，收1800斤不就能挣1000元了吗？这里的羊毛有的是，我们不收掉就会被别人收掉，我们收得慢赚得就少，收得快赚得就多。用什么办法可以每次多收一些呢？用什么方法可以让每次收羊毛、卖羊毛的时间缩短呢？

当时有一路大巴车，从鄄城经菏泽至济宁，正好路过金堤口皮毛人发市场。我就想到了用大巴车托运。于是和父亲商量。

“爸，我想把咱收的羊毛装到大巴车上托运。”

“找大巴车托运干啥？”父亲有些不解和愤愤，“骑自行车也一样是收！”

“骑自行车太累了，而且浪费时间。”我正要和父亲阐述用大客车托运的好处，他就劈头盖脸地来了“你这是偷懒，吃不起苦，你这是浮华自大，资本主义享乐。”

被父亲这么训，我也有点生气了，但我还是强压了火气，“爸，您也别先发火，我问过了，放在大客车上托运，从金堤口到嘉祥县新挑河，2000斤的托运费才20元，我们多收一袋

羊毛就够托运费了！”

父亲不说话。

“这不是浮华自大，您想想，我们爷俩骑自行车三天一个来回才能买多少羊毛。要是用大客车托运，一天就能来回，而且一个来回就能抵我们骑自行车10个来回的量！去掉成本，我们还能多赚很多呢！”

父亲还是不说话，实际上他已经心动了，听出了里边的道道，只是不好意思向我“妥协”。（父亲还是一个讲道理的人，他只是脾气急一点，经常用吃苦耐劳、艰苦朴素、勤俭节约的道理教育我们。）

“这样好了，托运费我来出，我们先试试，看看放在客车上托运是不是能比骑车赚更多。”

就这样，我终于把父亲说服了。

于是我们就一次收了1500斤山羊毛，第二天早上放到大客车上托运，中午卖到马桥的羊毛加工厂，下午坐车返回，当天就能来回，一次的利润比骑自行车多了好几倍。

我记得很清楚，那一个月，我赚了一万多，令同行们羡慕不已。这是我赚的第一个一万元。

能简单就不复杂，能一步走到目的地就不走十步，是我做事的方式，也是我性格特征的一部分，从少年开始，就一直指导着我。

病中生意成

后来我一个人去收狗皮、羊皮，去的是山东郓城，60公里路，也是靠骑自行车来回。

有一次，我骑车出去，本来是要去收羊皮狗皮的，但那次胃受了点凉，疼得厉害，到了红船镇，看了医生，买了药，只好在店（旅馆）里养病，不能下乡去吆喝，生意做不成了，过了三天才基本恢复。有点力气了，我就骑车转回郓城，晚上住在郓城东关坝头的“杨家老店”，我记得当时的住宿费是一块钱一天，好几个人睡一个房间。

我是下午下店的（下店即住进去的意思），心里还着急，这病什么时候好呢？等身体好点，得马上去收狗皮羊皮，不然这一趟就白跑了，还费了路钱。

说来也巧，到了傍晚的时候，来了两个也是收狗皮的人，他俩的自行车上都装满了狗皮。我正寻思着能不能把他们的狗皮买下来。

他俩看到我，主动过来和我打招呼，“老傅，你也住店啊？”（我在金堤口收羊毛的时候有点小名气，他们认识我，而我对他们的印象不深。）

“是啊，我在金堤口收了一车狗皮，明天回去叫车，把狗皮拉回家。”（我假装成有实力的收狗皮的老板，抬高架势，意想他们把狗皮卖给我）

两人一听我收了这么多狗皮，愣了一下，没说话。

我和他们寒暄几句，就各自回房休息了。只字未提要买他们狗皮的事。（我心里想买，但不能主动表现出来，我要等他们先开口，以便争取主动权。）

第二天早上，天刚亮，我还没起床，他们先起来了，过来找我。

“老傅，你看看我们的狗皮怎么样，你要是把这狗皮收下，我们就继续下乡收狗皮，不用回去了。”

我心想，这事要成了，有门。

于是我就抓紧起床，去验收他们的狗皮。

我们仨把狗皮一张一张过价。

他俩先一人拿出一张“上色”的狗皮(狗皮分为上色和下色，青色和黄色的狗皮为上色，黑色和白色的狗皮为下色，按照当时的市场价格，质量、尺寸差不多的上色狗皮是下色狗皮价格的四倍)。他们是想试我给的价格合不合适，我一眼就看穿了他们心里的想法，就知道他们这两张狗皮上过价(上过价是指让其他买家给过价格)。

按照当时的市场价，他们这两张上色狗皮卖到皮厂最多也就20元一张，我想他们上过的价格不会超过18元(其他人不赚他们2元不会要的)。

于是我出价“19块5”(根本不会有人出这样的高价)

“行!”他们看我给的价格很好，有点心喜，看我爽快，笑了(认为卖到根上了)。

他们又拿出第二张狗皮，和第一张差不多。我就出价19块2，他们也没怎么犹豫，给我了。再拿一张出来，我就出价19块、18块8……这样慢慢地压价。

他们越卖越多，越剩越少。虽然后来我给的价格越来越低，但由于一开始给他们的出价高，他们以为我出的价格都是比较合适的，都顺利成交。

我一看狗皮已经有一半多卖给我了，就试着给他们收狗皮的成本价，他们虽然心里不愿意接受这样的价格，但已经卖出大半了，剩下的总要卖完，也就答应了。

最后，他们拿出一张超大的狗皮，青色的，成色特别好，铺开接近有一张床那么大，这是他们的压仓货(也就是在郓城巨野才有这么好的狗皮)，估计原本是舍不得卖给我的。

我摸了摸这张狗皮，摇摇头，“这张不好，我不要。”

“这可是好货，你别不识货!”对方紧张了。

“你们看这狗皮，毛这么粗，没有绒，不好，没人要，我要下了可能卖不出去。”(其实没有粗毛还不行了，那是一张好皮必备的要素之一，粗毛是毛针，有粗毛在外面，里面的绒毛才不会黏在一起。)

对方有点懵了，估计他们以前没收过这样的狗皮，心里觉得好，但也不确定到底能值多少钱，“你看我们的狗皮都给你了，就差这最后一张，你也收走吧，刚好我们可以出发再去收一次。”

我装着勉为其难的样子，“那好吧，帮忙帮到底，我买下了。”

就这样，我收了他们所有的狗皮，最后一张还是以好低的价格收的(估计最后一张他们是赔钱的)，当然，总的加起来，他们还是有利润的，**做买卖要有技巧，但也不能只顾自己的利益**。我几天没出去收，结果得到的狗皮还更多了，卖给工厂后，比自己出去收一次还赚得多。

欲擒故纵买狗皮

有一次，我出去收狗皮(在郓城县南边的一个村)，自行车快装满了，钱也快花完了，我想着走过这个村就回去了。

我在吆喝着，路过一户人家。

出来一个中年男子，拿出来四张黑狗皮（按照当年的品级划分，黄色的狗皮最好、青色的次之、黑色的最差）。

“收狗皮的，给个价吧。”

我一看这狗皮，卖给皮厂每张最多值5块钱，我给他出价“3块钱一张”

“不卖，价格太低了。”

我给3块5，他还不肯卖。又给4块，还是不卖。我心想着这个家伙可能是个行家，搞不好是个狗皮专业户，他只不过是拿四张劣等的狗皮来试试我，于是我给出最后一个价格“4块5”，他还是不卖。

我扭头就走，走得斩钉截铁。（我出4块5，一是因为快收满了，临走能捎一张算一张，二是一般没人会出这个价，他再不卖很难遇到比这更好的价了。）

“好了，好了，卖给你。”（出乎我意外，我以为他这个价也不会卖）。

哦，原来他也不一定知道这狗皮值多少钱，只是和我讨价还价，试我的心理，看我愿意最高能出多少钱。在我们讨价还价的过程中，他一直在仔细观察我的表情，我估计他是在揣摩我心里的想法（他的心眼也多着呢）。看我真的不要了，他就以为我给到了最高价，就卖给我了。于是，在现场我就闪出一个想法，“下次看我怎么低价买你的狗皮。”

一个多月后，我估摸着 he 家里应该存了一些狗皮了，专门到他家门口高声吆喝。

他果然出来了（不过好像没有认出我），领我进门。

我一看，在一个棚子底下存了一大堆狗皮，这家伙居然攒了这么多。不过他似乎有点愁眉苦脸（狗皮攒太多了，没出手）。

“哎呀！瞎事了！差大钱了！”我装作很可惜的样子，“现在狗皮的行情不好，我给不了你好价钱。你的货又这么多，怎么不早卖掉啊，现在已经过了季节了，狗皮掉价掉得不像样子了，我没办法出价。”（当时快到麦收季节，天逐渐热起来了，皮子不易保存，说掉价也有客观理由存在。）

注：“瞎事了”就是“坏事了”的意思，“差大钱了”就是“不妙了、掉价了”的意思。

他有点愣。

“这样吧，”我很真诚的样子，“你把这些狗皮整理一下，我领着你去济宁卖，试试看能不能卖掉。我要不了你的货，我领你去卖，不收你钱，连饭钱路费都不要你的。”这怜惜的劲，都写在了我脸上。

他想了一会儿，“老弟，要不你还是把这狗皮收走吧，济宁我就不去了，我家里还有事呢。你就给个价吧！”

“我没办法给你出价，唉！现在狗皮价掉成了这样，我收走了也是亏钱。”

他和我磨了很长一段时间（一个小时以上），最后，他还是要求我把狗皮收走。于是，我勉强答应了，“那我就给你目前最好的价格，我收走你的狗皮，最好是不赔钱，赔的话，能少赔点就好。你这么多狗皮太可惜了，这一次就当帮我一个忙吧，下次再有好狗皮给我留着！”

就这样，我以低于市场价较多的价格把他的狗皮全部收走了。

“低买高卖”和“认清对手”这是商业法则中很关键的两条。想赚钱，必须买得便宜。

如果买不出利来，也就卖不出利。期货的建仓、平仓也是如此，建仓的价位很重要，如果建仓价位不好，就坚持不了头寸，很容易被洗出来，赚不了钱，更不用说赚大钱了。

春秋的大商人、巨富范蠡认为“贵出如粪土，贱取如珠玉”，他把买进卖出的正确方法和心态说明白了：在价格便宜的时候，要像珍惜珠玉一样把货物买进来，在价格贵的时候，要像对待粪土一样把货物抛出去。商品价格，总是在“贵-贱-贵-贱”之中波动。任何商品都是有生产成本的，虽然该成本也是动态的，但终归是可以评估出来的，低于市场价，甚至低于成本价，乃至低于成本价很多的时候，若外围环境配合，便是极佳的“贱取”之时。

范蠡在2000多年前就建议政府“宏观调控”，在商品便宜的时候政府买入，在商品昂贵的时候政府卖出，以此平抑物价，并增加政府的收入。有人说“冬天买草帽、夏天买棉袄”，这也是符合范蠡的买卖思想的。

范蠡还主张“无息市”，就是钱不能闲置，要让资金流动周转起来。十年“贱取贵出”一次，和一年“贱取贵出”一次，还是一个半月“贱取贵出”一次，最终的财富效应是不一样的。钱滚钱，财富效应将几何级增长。

选人流必经处卖塑料桌布

那几年我还卖过塑料桌布，做贩卖塑料桌布生意的时候，我们是三个人合伙做，两个“大人”，一个“小孩”，我年纪比较小，另外两个合伙人是我父亲的朋友。他们两个没有本钱，我父亲出本钱，让我跟着他们学习，一开始他们以为小孩不会做生意。

我们三个人一起去山东淄博市，住在张店区，每天早晨每人备上两大包塑料桌布，坐客车到周边各地区赶集卖，往往是年纪最小的我卖得最好。

当时我们各自骑自行车，运上塑料桌布，去赶集，到一个一个集市销售塑料桌布。他们两个到了集市就摆个摊开卖，而我却不同。我多用了一点心，俗话说“天时不如地利”，我到了集市，不急着摆摊，而是先在整个集市上转三圈，“考察”地形。我主要是看看哪个地段最好，哪里是绝大部分来赶集和赶集回去的人的必经之地。我就在这样的必经之地设点摆摊，再加上一定的销售技巧（主要是察言观色，看每一个顾客不同的需求，揣摩他们内心的想法，有时候也需要用欲擒故纵的小技巧），于是我卖出去的货总会比另外两个合伙人多一些。

当时我只是隐约觉得到了集市不急着卖，花点时间看看环境，找个合适的地段再卖，应该会比随便找个地方卖效果要好很多，我想花时间找个好的地段肯定有助于销售，这点时间花下去肯定是值得的，磨刀不误砍柴工。后来我进一步思考，**做任何生意、做任何事情，想要做得更好，选时选点的功夫必须要花下去，这往往是决定生意成败的关键因素。期货更是如此。**

第三章 2000-2009 结识期货 煎熬十年

初识期货 美好的想象

我现在的财富，大部分是在期货市场赚的。多年来，人们对期货市场始终有着这样或那样的偏见，有人认为早期不规范的期货市场就像是洪水猛兽，甚至还有人认为做期货必然会倾家荡产。

有些人做期货是“误入期途”，而我做期货却是“自投罗网”。

1995年，我去岳父家走亲戚。在他家堂屋（正房的客厅）的一张小板凳上坐着，看到地上有一张纸，看上去像杂志上撕下来的。我捡起来一看，“期货”！

那张纸上大约是怎么介绍的，**期货不同于摆地摊、卖烩面，期货没有那么简单，做期货必须知道天文、地理、历史、经济、政治、哲学才行。**上面还介绍说，做期货的好处是它有很大的杠杆，用5%-10%的资金（当年的期货比现在的杠杆更大）就可以做100%的现货“生意”。

我当时就被吸引了，因为我之前判断大蒜要涨价，苦于没有足够的本金而“少赚了”，如果大蒜有期货，我做大蒜期货不是能赚更多！要是做期货，1万能当10万用，在知道要涨的时候，不需要很多钱就可以“囤货”了。价格从1块钱只要涨到1块1毛钱，本金就能翻番了！做期货，还不用我自己种地、施肥、灌溉、除草、收割，也不用收购、雇人、销售，却可以用同样多的资金“储备”十几倍的货物，然后在高价时卖出，赚的钱多得多了。（当时我还不知道期货的双向操作，不知道做空是怎么回事。）

期货是多么好的东西啊！

另外，我在电视上也看到过“期货”，记得96年97年的时候电视上有过郑州商品交易所的信息。当时我还真有点想去郑州看看，只是由于当时养猪和其他的事情耽搁了。

可以这么说，我当时对期货是充满美好想象和激情向往的。只是因为身在农村，周边根本没有一个人做期货，也没有期货公司，不知道怎么做，也不知道去哪里做。虽然很想参与，却迈不进期货的大门，也就只好作罢。

进入期货 主动开户

我虽然想接触期货，但一直没有机会。

到了2000年，我还是在养猪（一直养到2001年），有两个雇工帮忙喂养，饲料是我自己配的，我记得当时我经常要去济宁买大江牌“料精”，所谓的“料精”是一种配料，一百斤饲料配五斤料精，有助于猪长肉。有一次我去济宁买料精，和卖饲料的老板聊天，说起了股票的事情。因为我还惦记着几年前朦胧接触过的期货，就问他：“济宁有没有做期货的地方？”

“有的，我见过，就在那个做股票的地方。”

“真的？！”我有点喜出望外。

“可不是，就在做股票的楼上。”

“具体在哪里？”

“就在这附近。”饲料老板看我很来劲，“那个地方离这不远，这样吧，我刚好也想去看看股票，我带你去吧。”

我们到了三隆期货，那栋楼一楼是股票营业厅，十四楼是期货营业厅（这栋大楼原是济宁信托大厦，后被自来水公司收购，股票、期货营业厅就搬走了），我后来知道那里其实也不是正规的期货营业部，而只是一个代理点。我和期货公司的一个业务员谈得很投机，说是期货涨了跌、跌了涨，做了正向再做反向，可以来回赚钱。我现场就开了户。

第二天我就去期货公司入金10万元，据说当时是那个业务员手中最大的客户了，成为了重点服务对象。

“期货不就是那么回事吗？不就是涨涨跌跌吗？”我当时想“凭我对价格走势的判断，期货还不是手到擒来！”

当年，我做期货似乎是迫不及待地进去，原本想大赚一笔，但期货却没有我想象中的那么简单。

赚赚亏亏 很不服气

期货公司的人给我介绍大豆等品种。记得当时大豆在2200到2300左右，我有点看空，认为能跌到2000左右，就开始“操练”起来。

一开始我就赚了一点小钱，现在想来几乎都是运气成份。

当时做期货不像现在这么方便，电脑鼠标点点就可以买进卖出了，那时要买卖，需要期货公司的报单员处理，我记得当时帮我报单的期货公司人员是一位姓王的年轻姑娘。大豆期货公司收我单边20块一手（和现在比起来，那时手续费收得很贵），因为我是自动上门的客户，期货公司的经理好像只把手续费中很少的比例给服务我的业务员作提成。

我以为自己能把期货做好，把期货当成小菜一碟。其实我当时连期货基本的规则、道道都不懂，不知道期货的特点、特性，甚至不知道一些品种涨跌幅度的限制，对期货杠杆的作用和风险也只是了解个大概，一知半解，至于期货价格的演变特征那更是知道了。说到底，我当时就是一个期货生手，两眼黑乎乎，进入这个市场，注定是要“交学费”的。

我后来才知道，经过1998年国家对期货市场清理整顿之后，2000年的期货市场是非常低迷的。当时的大豆持仓量很少，成交也不是很活跃。有一次我买了大豆，价格下跌了，要平仓，结果跌了20个点平不出来，跌了30个点还是平不出来，直到跌了40多个点才平出来。

后来我悟出一个简单的技巧，我2100买的大豆，如果要止损，不应现价报单，而应该多给几个点（即平仓是往下打几个点），这样才能马上成交。

慢慢地我想明白了，当市场成交不活跃，或是一次下单的单量比较大的时候，让报单员下单，用市价报单就会有问题。用市价报单，要开仓，往往是方向错的时候能成交，方向对了则成交不了。而在用市价平仓时，也往往是正确的单子很容易平掉，错误的单子很难平掉。单子一旦亏损，市价平不出来，再报单又平不出来，再报单还是平不出来，亏损会越来越大。因此开仓的时候要敢于多给成本，平仓时要敢于多割一点肉，这其实就是抢单子。因为期货的成交机制首先是价格优先，然后是时间优先，同样的报价先报的人先成交，但不同的报价，谁给的价格更好谁就先成交。另外，即使多报了一些价格，成交的时候也是按照对手的价格是多少、单子有多少来成交的，成交结果未必会多付成本或额外亏损，比起成交不了再追价往往还是能“省钱”的。比如，2000的价格，我要买，可以报2005的买入价，这时报单为2000-2005的卖单都要先和我配对成交，如果买入是正确的，那么用这样的方法报单成交反而是合算的，因为如果只报2000的市价，可能别人会先成交，轮到我的时候，价格搞不好已经2010了，甚至追2010也不一定能成交。这方面的经验教训对我2009年到2010年做大蒜和棉花时有很大的帮助。

买大豆的过程中，我亏了一些。身边的“老期货”和我说“这是庄家洗盘，欲涨先跌，目的就是把我们这些散户洗出去。”

我当时对什么叫“庄家洗盘”都不知道，更不用说去理解和研究庄家的手法了。

就这样，做期货不久，我就亏了一点钱，但是我很不服气，认为自己对农产品价格中长期的判断不会错，对短期价格的波动也有一定的想法，怎么就赚不了钱呢？我一定要把亏的钱扳回来！

结果交易做下来，无非就是赚赚亏亏，算总账依然是亏的。2000年-2002年这三年时间我都没做好，只是一开始小赚，后来都是亏的。我又急于扳回损失，搞得情绪很不好。记得当时如果持隔夜仓了，有时候晚上就睡不着，还不敢看外盘的涨跌和消息。甚至第二天用电脑看价格的涨跌心里也会“砰砰”响，有时候还不敢看，只是去“瞄一眼”，看看价格对自己是否有利。

当时，我几乎是“沉迷”在期货市场，2001年养猪也不养了，常规的收入减少了，而在期货中又是赚赚亏亏，亏的比赚的多，家庭的储蓄实际上是在变少。只不过在家里，夫人一般不管钱，关于赚钱的事情都是我去处理，当然花钱也要我来支付。我们家的生活水准在村里一直是一流的，即便是我做期货亏了钱，情绪上受了一些“苦难”也都只是我自己一个人承担，夫人甚至不知道我做期货是亏钱的，因为家里的开销费用从来没有缺过，还是和以前一样，吃穿在村里还是一流的。

身边做期货的人几乎都是亏的

我刚开始做期货时，身边做期货的人，或是听别人说做期货的，几乎都是亏的。

有一个人50来岁，做期货，自己的钱亏没了，亲戚凑的5万块钱也亏没了，据说这5万块是他岳父准备买房的钱（当时的房价很便宜，一平方不到一千元）。他是有心脏病的，有一天他在看盘，结果来了个反向停板，他就瘫倒在桌子底下，两个人都抬不起来。

一个年轻人，父亲去世早，母亲带大的。拿了他母亲5万块积蓄做期货，做空大豆，一个月大豆阴跌，赚到了10万。他和母亲说期货这东西赚钱容易，他母亲就和他一起来期货公司，看着电脑行情。结果国家出了个政策，大豆加关税，期货连续三个涨停板，他的钱就连本带利都亏光了，他母亲也空欢喜一场。

还有一个故事不是我所见的，而是听做期货的朋友说的。说是有一人做期货亏光了钱，为了再搞到钱做期货，而去抢劫杀人。据说是抢了一辆出租车，把出租车司机杀了，把车卖了，然后拿着销账的钱又去做期货。和他在一个期货公司一起做期货的人不知道他是杀人犯，有时候还在一起吃饭喝酒。有一天他正做着期货，警察来了，把他从电脑面前抓走了。

虽然看着、听着这么多人做期货亏钱，但我始终“自大”地认为自己和他们都不一样，认为自己是肯定能赚钱的，而且能赚大钱。

判断大豆要涨

2003年，大连商品交易所转基因大豆合约退市，大豆期货做的是新品种非转基因大豆。在2003年秋天，大豆在每吨2400到2500的时候，我预计大豆2004年春天能涨到4000左右。

当时一直在买进卖出做大豆，到了国庆前，我树立了坚定做多的思路

注：大商所原大豆合约是转基因大豆，于1993年11月18日上市，从1996年开始成为大商所的主打品种，并逐步成为当时中国期货市场的支柱性品种。2001年大豆期货成交量为9077.9万手，成交金额19126亿元，分别占全国期货市场总成交量和总成交金额的76%和64%。2002年成交量为6263万手，成交金额13221亿元，分别占全国期货市场总成交量和总成交金额的45%和34%。2002年3月15日大商所上市交易非转基因黄大豆1号，到了2002年12月，黄大豆1号合约成交量达1111万手，占当月全国期市总成交量的58%，成为国内最大期货品种。2003年1月15日是原转基因大豆 S0301合约最后一个交易日，以2480元/吨结束交易，那时期期货市场的大豆合约都是非转基因大豆了。后来到2004年12月22日，大商所黄大豆2号合约上市，这一合约允许非转基因和转基因两种大豆交割。

1996年牛市之后，一直到2003年，大豆的价格大多在每吨1800到2500之间箱体震荡。这给了很多人一个固定的概念，因为多少年了价格就是在这个区间徘徊。

那么我为什么判断2003年大豆会大涨呢？我开始做期货时的经纪人叫王丽华，她看到我

对基本面感兴趣后，把她在火车上认识的一个大豆现货商朋友的电话给了我。这位现货商姓刘，老家安徽的，在黑龙江做大豆生意，我一开始和他打电话的时候因为不认识、不熟悉，沟通比较难，但联系了两三年后，互相熟悉了、认可了，也就成了朋友（现在还常见面）。2003年国庆前我和他通过多次电话，确认了玉米价值高、大豆价值低的情况已经运行了几年，大豆的价值必然会调整，结合他了解的比较全面及时的大豆收获、供应情况，再根据我当时对家乡周边大豆播种面积大幅减少的切身感受，以及当年的气候环境、库存情况等，我判断大豆要上涨。（我小时候，家乡及周边农村大豆种植面积占耕地的50%，到2003年降到20%左右，到2012年连1%都没有了。）

具体来说，主要依据以下几个方面的分析确认大豆要上涨：

第一方面，2003年之前，大豆的价格好几年都在低位徘徊，农民种大豆利润很少，和其他农作物相比，尤其和玉米相比，比价关系也处在下风，因此农民种大豆的积极性持续低迷，造成国内大豆种植面积下降（当时国产大豆的产量占国内消费的比重还很大，在世界上也有一定的分量）。

第二方面，因为全球大豆进出口比较畅通，价格联动性好，美国也因为大豆价格常年低迷而减少了种植面积。

第三方面，2003年秋天美国大豆产区大旱，中国黑龙江大豆产区也受灾，导致北半球大豆亩产下降。

第四方面，中国当时的国家储备大豆只有几十万吨，为了压制大豆价格的上涨，国家的库存早就拍卖光了。同时，美国的库存也在历史低点。

第五方面，中国的经济运行良好，物价持续几年保持稳定，而2003年开始，起了一点通胀的苗头。

第六方面，早在1995-1996年大豆就涨到过3600左右，时隔七八年后，大豆供求平衡再次被打破，若供求缺口较大，完全有可能再涨到4000（在这七八年中，其他相关品种的价格都有很大的升幅）。

当时官方公布的数据说是预计黑龙江大豆减产5%左右，其实不然，种植面积、单产都下降，所以现实不像国家公布的那样，实际减产在30%。其实，即使国家知道减产会比较多，也几乎不会说减产30%这样的数据，因为国家有国家的用意，有它的利益出发点，国家必须为稳定物价而努力。

注：在预测价格涨跌时，国家公布的数据能不能相信，相信多少，我们自己心里要有判断，特别是在受灾减产的时候，最好是自己去实地调查，若不能大范围调查，则可以以点带面深入了解实际的情况。

种植面积和单产两者都下降,这对价格的影响是很大的,而且当时国家已经抛光了储备,没有了调控能力。大豆相当于是处在“无库存、低产量”的状态下,价格大幅上涨的基础已经打好。

看对行情 赚不到钱

到了2003年国庆前,大豆期货的价格在2500左右。当时黑龙江的收购价为1.1元一斤左右,一吨大豆运到大连大约250元左右的运费。这是大豆收获的季节,一般人认为那时的大豆价格到了近几年的最高价区间,人们在心理上已经形成了价格到高位就会回落的固有观念,又在收获季节,认为供应不成问题,价格应该会跌。殊不知,每一次农产品大牛市上涨最快的时候都在收获季节、农产品上市前后,而不是在“青黄不接”的季节。一般人很难理解,但这是市场的简单规律、价格的简单逻辑。因为收获之前,减产还只是一个预期,人们对具体减产多少的判断可能因为媒体报道和国家统计数据的影响而低估,而一旦真正收割,具体减产多少,农民、收购商、相关厂家等最清楚,收购时价格会迅速抬高,农民会惜售、收购商会囤货,这就会进一步抬高价格。

在国庆黄金周放假期间,中国期货市场休市7天,其中外盘有6个交易日,根据当时的形势和信息的判断,如果大豆假日期间现货上涨很大,那么节后开盘一个涨停板都打不住。于是,我买入了少量大豆的多单过节(说来也奇怪,那时我喜欢重仓交易,可到了关键时刻又被“假日风险”吓住了,反而没有重仓。)

我强烈感觉到大豆的爆发性上涨已经在节骨眼上了,放假前一天的下午,我和另一个做期货的朋友在聊天中说:“节日期间,豆粕的价格每吨至少上涨300。”

他听了,一愣,认为短时间内上涨这么大的幅度是不可能的,“你瞎说吧!”(一般人认为短期内大涨大跌是不正常的,还说什么绿豆妖、红小豆妖、咖啡妖,其实并不妖,在特定的时间,特定的供求关系下,某个品种大涨大跌才是正常的。这也是不少人错过大行情的原因之一。不相信大行情能发生,怎么抓得住呢?)

“你不信啊,那咱打赌。”

“打赌就打赌。”

于是我就和他打赌,如果豆粕节后涨300或300以上,他请我吃饭,如果涨幅不到300,则我请他吃饭,好像还写了一张打赌的“契约”,两人都对自己的判断有充分的信心。

结果,假日期间豆粕现货就涨了350,节后期货开盘当天,榨油厂又涨了300,现货共涨了650。豆粕和大豆当然是连续上涨,中间还有多个涨停板。不过我没有让那位和我打赌的朋友请我吃饭,反而是我请他吃了饭。

虽然我节前持有了大豆的多单，但仓位不大。我之前一直以短线操作为主，我计划着大豆若出现连续三个涨停，若涨停板有打开我就先平出来，然后马上就再次买回去，这样倒一下仓，三板协议平仓的时候，我的单子就能“幸免”了。

注：期货合约连续三个交易日出现同方向涨跌停板，则 D4 交易日结算时，交易所将 D3 交易日闭市时以涨跌停板申报的未成交平仓报单，以 D3 交易日的涨跌停板价，与该合约净持仓盈利客户按持仓比例自动模拟撮合成交。同一客户持有双向头寸，则首先平自己的头寸，再按上述方法平仓。

2003年10月13日，大商所突然连夜发布公告，调整了大豆和豆粕的涨跌停板幅度，把原本3%的涨跌停幅度下调到1.5%。这是明显有利于空头的政策调整，因为如果涨停板依然是3%，连续三板涨停后协议平仓空头亏损会很大，而涨停板改为1.5%之后，则可以少亏很多。这说明，当时现货商对交易所的影响非常之大。

以下是2003年10月14日《期货日报》关于大商所临时调整大豆、豆粕涨跌停板幅度的新闻报道：

大商所理事会决定，缩小大豆、豆粕合约涨跌停板幅度

《期货日报》讯（记者 齐宣）由于近期大豆、豆粕期货价格连续大幅单边上扬，特别是昨日在豆粕连续涨停板后，大豆也全线涨停，市场出现了较大的结算风险，应会员要求，为提前防范化解市场风险，大商所昨日召开第二届理事会第二次会议，决定缩小大豆、豆粕期货涨跌停板幅度。

市场人士认为，目前大连大豆、豆粕现货价格大幅狂涨的直接原因是美国芝加哥期货价格大幅走高。近一个月来，美盘大豆期货价格由570美分/蒲式耳涨到了736美分/蒲式耳，涨幅近30%，创下了1997年以来的历史新高。受以上因素影响，进入9月份以来，大连大豆、豆粕期货价格涨幅均超过500元/吨，特别是在国庆节前后，大豆、豆粕期货价格呈现加速上扬态势，在短短六个交易日内分别上涨300元/吨和350元/吨。

大连大豆、豆粕市场单边暴涨带来了较大的市场风险，特别是近几日大豆、豆粕的连续大幅上涨使部分会员和客户已经穿仓或面临穿仓风险，市场面临较大的结算风险。由此，在会员要求下，交易所根据《大连商品交易所交易规则》第71条、第101条、第102条的有关规定，经交易所第二届理事会第二次会议研究决定，交易所采取如下措施提前防范和化解市场风险：

一、2003年10月14日和10月15日，豆粕 M0311、黄大豆1号合约涨跌停板幅度调整为上一个交易日结算价的1.5%，保证金按10月13日结算后保证金标准执行；10月16日，涨跌停板幅度调整为上一个交易日结算价的6%，保证金制度恢复正常；10月17日起，恢复正常涨跌停板制度。

二、2003年10月14日，豆粕 M0401、M0403、M0405、M0408、M0409合约涨跌停板幅度调整为上一个交易日结算价的1.5%，保证金按10月13日结算后保证金标准执行；10月15日，涨跌停板幅度调整为上一个交易日结算价的6%，保证金制度恢复正常；10月16日起，恢复正常涨跌停板制度。

三、从2003年10月10日起计算，如果黄大豆1号合约、豆粕合约连续3个交易日达到同方向涨跌停板，交易所将实施强制减仓，强制减仓具体办法按照《大连商品交易所风险管理办法》第二十条规定执行。

四、2003年10月14日、15日，如果某黄大豆1号、豆粕合约未达到涨跌停板，则该合约于下一交易日起恢复正常涨跌停板制度和保证金制度。

今日，交易所特别提醒客户（包括双向持仓的客户）将需要强制减仓的亏损持仓在收市前挂单。

市场人士认为，采取上述措施及时防范化解风险是必要的，能够得到广大会员的理解和支持，对于保证大豆期货市场规模平稳运行具有重要意义。

我的情绪一下子就上来了，和其他做多的散户一起大骂“交易所联合空头坑散户”，原本制定的交易计划被干扰。再加上自己贪心，三板打开时，没有马上买入，而是主动平仓后想再跌一点到更便宜的价位买入，结果很快就拉涨停，买不进去了。虽然这波大豆行情我看对了，也做了，但是由于种种原因，我没赚到多少钱。

持续亏损 第二次破产

做期货，一般的投资者是因为赚小钱亏大钱，最终导致亏损；而我则是亏小钱赚大钱，但由于亏小钱的次数实在是太多了，虽然一段时间后，总能赚一笔“大的”，但日常交易中的买进卖出、来回止损让我持续亏“小钱”，因此结果还是亏的。

我做期货的前几年，赚赚亏亏导致心态不稳，亏了钱的时候急着翻本，于是经常开仓过重，还经常做短线想赚快钱。其实做期货重仓隔夜最难把控风险，短线搏杀最难赚到钱，只可惜，我当时看不透这些。

我做期货目标很大，亏了钱之后，更加需要快速赚钱。在凶悍的手法下，一两个月翻几倍也不是稀罕的事情，但赚的钱始终会回去。有时候，用一种方法做多了就涨，做空了就跌，来来回回非常顺手，很短的时间就能翻几倍，但行情波动一变化，这种方法马上就不管用了，钱还是会亏回去。我在2009年之前，在期货市场没有真正守住过钱。

我这个人花钱大方，又不会让家里人跟着我吃苦，家里的开销不小，但在期货市场输的钱却越来越多。所以，我只好向亲戚、邻居、朋友借钱，我又好面子，借的钱都会付利息（每

年12%的利息)。慢慢地，我债台高筑了，如果当时核算我的资产，一定是负资产，相当于破产了。不过，我是一个讲信用、要面子的人，再困难的时候，还钱我也不会差一天，说好明天还就不会拖到后天，世界上总有让我找到钱的地方。可以这么说，我人生中经历过两次破产，第一次破产是因为逃亡生儿子，第二次破产是因为做期货。

不过再大的苦，我也是一个人背，家人的生活质量依然要保持，在家人面前我尽量喜笑颜开，而到了屋后，我可能一个人泪流满面。

我生在农村、长在农村，从小到大没少吃过苦。

但让我吃苦最多的、最大的，还是期货市场。那种在来来回回行情中的煎熬，那种隔夜反向跳空的痛苦，那种把生活费都亏掉之后的无助，那种看对行情赚不到钱的自责，那种刚一平仓行情就启动的遗憾，那种看到别人赚钱自己却赚不到钱的郁闷，那种固然坚守却依然惨淡的悲凉……在没有经历若干轮回，没有彻悟期货本质和规律之前，快乐始终是短暂的，而痛苦却是持久的。

期货市场的“苦”是如此丰富和极端，若我从小没有吃过那么多苦，可能期货的苦我根本就吃不消、扛不住，可能我早就成为期货市场的“逃兵”了。

在最困难的时候，我甚至一闪而过地想过死、想过逃。

其实，那时死最容易了，活很难，做好期货更难。去死很容易，但必须对儿女、妻子、父母、亲戚、邻居、朋友都要有交代。

有时候，我感觉做期货比死都不如。

但我始终没有被期货的“苦”击垮，我一直坚守，并坚信自己能成功。路是人走出来的，天无绝人之路。死容易，做好期货难，死没有什么了不起的，我要做的是把期货做好。

失败中总结

亏了钱，总要找亏钱的原因。只可惜，不管是在股市还是期市，大部分投资者亏了钱之后，总是去找市场的原因、政府的原因、主力的原因、行情的原因、庄家的原因、小道消息的原因……，而很少去找自己的原因。

我后来想明白了，在任何时候，亏了钱，都只能怨自己，不能怪市场。我2000年开始做期货，一直到2008年，整个过程是亏钱的，虽然我很早就有了赚钱的理念和方法，但操作下来的实际结果就是亏的。期货市场是一个公平和残酷的市场，它是“物竞天择、适者生存”最佳写照的市场，任何一个做期货的个体，都必须依靠自己的力量去适应市场以及市场的变化，最终“优”的个体胜出，“劣”的个体淘汰。2000年到2008年我始终赚不了钱，那只能说明，在那整整九年的时间里，我相对市场中某些“优”的个体来说，还是“劣”的，那只

能说明，我用了九年时间和市场磨合，试图适应市场，试图生存发展，但因为自己的种种原因，依然没有成功。

做期货，买了就涨，卖了就跌，这是不可能的。市场始终在变化，但市场不可能适应我们的想法和做法，我们想要在市场生存、市场中赚钱，只能慢慢改变自己适应行情、适应市场，自己想办法求生存、求发展。赚了钱，要总结经验，看自己是因为运气好赚到的，还是因为自己的水平高赚到的；亏了钱要找原因，多找自己的原因，不要责怪市场和他人，发牢骚是严重错误的行为。

虽然，这些年里做期货的结果是没有赚到钱，但在过程中，在赚赚亏亏的经历中，我总结了很多操作“要领”。比如，当利空消息出来时，行情没有跌，那么反而要涨；当利多消息出来时，行情没有涨，那么反而要跌；买强不买弱，当所有品种都跌停了，只有一个品种不跌停，那么如果要买，买这个品种就对了；一个品种的非主力合约涨停或跌停，而主力合约没有跟进涨停或跌停，那么这很可能是庄家做的假信号（非主力合约成交量小，庄家容易打涨停跌停），是用来吓散户的（这一招对中小投资者或许管用，他们可能会跟风或惊吓而推动主力合约的价格运动）；大部分品种跌停，有一个不跌停，并且在低位有大量成交，可以买入；……………

我有一个重要的经验，就是做期货赚赚亏亏都是很正常的，不能怕亏损，更不能死扛，亏钱了一定要舍得砍掉，只要跑得快就死不了，只要还有资金在，就能重头再来。我亏钱了，自己一定会平仓，从来不等强平才被迫走。亏了就要认，哪怕是反向涨跌停了，该砍还是要第一时间砍掉。正因为我止损都比较及时、果断，那几年虽然持续亏损，始终没有爆过仓。那时，虽然我赚的次数少，亏的次数多，但我赚的次数里有赚得比较多的，赚一次就够亏十次了，因为我经常重仓交易，有时候赚一把可以让我亏好长时间，只不过我始终没有守住赚到的钱，亏的次数还是太多了。当时有个期货公司的经理，看到我几年了赚赚亏亏都还在市场里“混”，说我是“主力打不死的妖精”。

我还有一个反思，那就是：期货短期的盘面交易和长期的价格涨跌预测是两回事。从长远来看，现货和期货的基本面应该是一致的，是同样的基本面信息在影响两者价格的长期走势。可以这么说，期货和现货中长期的涨跌是一回事，只要把现货的各个基本面要素分析清楚了，期货中长期的价格走势也就知道了。但是，由于期货和现货毕竟有较多的不同点，比如同样一笔资金对短期价格影响的不同、杠杆的不同、死扛亏损的时间不同、双向交易的不同、涨跌限制的不同、交易制度的不同，等等，更重要的是参与者心态的不同、价格变化对心情和判断影响的不同、情绪变化对操作影响程度的不同，因此，从短期来看，期货盘面的交易买卖和现货的买卖是两回事。

期货太自由，做期货容易受外界和自己的干扰，即便之前有一个坚定的看法，也可能很快就发生变化，然后又因为期货可以让你随时“认错”、随时“改方向”、随时“止盈”、随时“止损”，期货价格的变化可能会“引发”你过多的思考，让你不再坚定，甚至让你改

变方向，这就导致了交易的冲动性和随意性。原本制定好的计划，在盘中修改或完全变化，对很多期货投资者来说都是“很正常”的事情。

都说做期货必须克服很多人性弱点，比如贪婪、恐惧、懒惰、骄傲、冲动、妒忌等，都说这些人性弱点的“发作”是期货亏损的重要原因，我基本认同。但只要是人，多多少少会有一些贪婪、恐惧、懒惰、骄傲、冲动和妒忌，也无法完全克服这些情绪，甚至在该贪婪的时候还是需要贪婪的。这些人性弱点都要尽量克服，但我觉得最最要不得的还不是通常人们所常说的这些，据我多年做期货的切身体会和对很多做期货的朋友的观察，从自己和别人的成败得失中深刻感悟到的是，“懦弱”绝对不能有！在期货交易中，懦弱比其他任何人性弱点的危害性都要大。我看社会上各行业的成功者，有贪婪的、有冲动的、有骄傲的，但绝没有懦弱的，懦弱是成不了事的，特别是对一个男人来说，岂能懦弱？做期货勇气必须要有、目标必须要有、信念必须要有，懦弱绝不能有。做期货要有判断力、要有勇气、要有执行能力，该果断的时候必须果断，除了那些靠背景、权力或不法手段而赚了大钱的人，任何领域包括期货市场，凡是成功者，都具备这样的素质：关键时刻判断力强、重大机会会有勇气出手、细节方面执行到位。

做期货定力也很重要。没有定力，看错了会动摇，看对了，行情一波动也会动摇。没有定力，就会导致无谓的进进出出，就会导致没有深思熟虑的换品种，就会导致做多做空方向频繁切换，就会导致一会儿短线一会儿长线乱做一气。没有定力，做期货必亏。

另外，经历了期货多年风雨，我的信心依然是满满的。虽然我一直没有走出赚赚亏亏的“泥潭”，甚至有点越陷越深，但我始终坚信自己会在期货市场获得成功。做期货、做投资，或者做其他任何事情，都需要自信，没有自信，事情多半是做不成的。但自信不是凭空想象的出来的，自信需要知识、经验和能力做支撑。自信应是要有足够的依据的，自信所坚持的观点，背后必须意味着对真理、对自然法则、对宇宙规律的感悟、理解和认识，而不是对自我主观臆想的固执。

我觉得凭我对众多品种现货市场的了解程度和动态变化的把握度，凭我当年对大蒜、生猪市场分析和成功运作的经验（种大蒜和养猪），凭我打不死的韧性、肯吃苦的态度、专研的精神，还有做对了大赚一笔、做错了跑得快保全实力的能力，我想我在期货市场的成功只是时间问题。时间没到，说明我受到的煎熬还不够，说明我心境的磨练还不充分，说明我对期货交易的手法还不成熟，只要继续努力、持续坚持，胜利必然属于我。这些年，我对市场始终没有失去信心，对自己也始终没有失去信心。

当然，作为一个农民，是“体制外”的人，“全职”做期货后，期货上不赚钱，家庭就没有了收入，将来国家也不会给“养老金”，这让我有一些担忧，但也让我意识到自己没有了退路，必须勇往直前，必须把期货做好。

急着突破 但成效不大

我就这样，平时亏，抓住一次行情赚一次大的，然后又可以活很久。不停地总结经验教训，似乎一直在提高，但始终没有走出来。

我那时喜欢重仓交易，而且几乎每次都重仓，不去区分怎样的行情适合重仓，怎样的行情只能轻仓。老是重仓交易的原因是我急着想翻本，急着做大，因为我在期货市场已经惨淡很久了，已经煎熬和纠结很久了，总想着早点走出来，而且我所谓的走出来还不是简单的赚点钱、过点小日子那种，我要的是赚大钱、出人头地。怀着想早日做大的心态，每每重仓交易，似乎总是时不待我的样子，到头来，本没有翻回来，反而亏得更多了一些，钱没有做大，反而做得更小了一点。

那时，很长一段时间，我还喜欢做短线，甚至做到了痴迷和难以自拔的地步，不管有没有行情，整天在那里来回倒，生怕错过什么似的。我总想着短线机会多，赚钱快，另外还相对比较稳当，特别是在隔夜受了一点伤之后，会更喜欢做短线。记得我短线做得最疯狂、最频繁的时候，5万块钱的账户，来来回回，一天做过2000手单子，现在想来都感觉很神奇，不过神奇归神奇，钱还是没赚到，尽是给交易所和期货公司打工了（做短线交了很多手续费）。

做短线错过流畅性行情了，就想着短线抓不到大行情，要做隔夜，而做了隔夜要是做不好或是没行情呢，又想着还是做短线好，可以抓更多的机会，竟是来回折腾，或是短线和隔夜一起上，乱作一气，完全没有交易纪律。很多时候，即便事先制定了“周密”的交易计划，一到盘中，也就被上上下下的价格跳动“吸引”和“迷惑”了，手痒、心痒的感觉很容易冒出来，赚一把就走、先走掉等一下接回来这样的心态也时常发生，于是哪里还去管所谓的计划，忍不住又下场交易了，这一交易，不管是赚是亏，很快就乱了套，又变成随手交易、冲动交易、频繁交易了。

已经能赚钱 但守不住利润

2005到2006年，我做期货应该说已经具备了一定的盈利能力，但是还存在着较多的问题，而只要还有问题存在，任何问题都会吞噬你的资金，只是或迟或早、或多或少、或频繁或偶发而已，因此这两年的交易做下来整体上还是平平手。逐个认清这些问题，然后一个一个去克服，是一个艰巨的任务，因为自己总会给自己太多的推脱和理由，做期货的人（包括做股票的人，甚至是做任何其他事情的人），似乎赚了钱都觉得是自己的功劳，而亏了钱则都是外部因素造成的，比如去责怪政府、交易所、外盘、主力等。要给自己制定计划和纪律，然后自己监督自己去执行，这说说简单，做起来很难，因为人往往约束别人比较乐意，而约束自己则会心不甘情不愿，往往全盘否定别人都能做到，而否定自己一点点也总是舍不得，另外，任何人在本质上是向往自由的，约束自己就是和“自由”对抗，和自我本质进行对抗、战胜自我，那比战胜外在事物要难得多了。

但不管怎样，问题还是要去面对，纪律还是要去遵守。当时的我，要么去解决问题、遵

守纪律，要么继续亏钱。我肯定不能继续亏钱。

到了2007年，我的交易有所改观，纪律性有所增强，手痒的问题基本解决，并且很难被行情诱惑，基本上能够根据自己的分析和计划去交易。总体来说，能有点钱赚了。“没事的时候要怕事”，就是说事情还没有去做，就要做好详细的分析，详尽的计划，把所有坏的情况都考虑到并把解决方案提前想好；而“有事的时候不能怕事”，就是说一些坏的情况真的发生时，要敢于面对，冷静处理，哪怕是预料以外的坏事发生了，也要坚决应对。

经历了7年的赚赚亏亏、沉沉浮浮之后，从2007年开始，我感觉自己快要“成了”，知道自己的方法体系已经没有太大问题了，就看后续的行情能否配合，另外就是自己的操作能否到位、心态能否调整好、资金管理是否恰当。当时我一直期盼着“成了”这一天尽快到来，并感觉自己会很快能实现。但事情并没有那么简单。

当时的我在期货市场已经待了七八年，但还没成功，心里不知道有多着急，这心急的问题，始终没有克服。

在2007年和2008年，当我盈利了，如果把利润拿一部分出来，剩下的钱继续交易，再盈利了，再拿一部分利润出来，用这样的方法，是可以保持一些盈利的。我家里的房子是2007年盖的，说来也巧，我当时期货账户里只有几万块钱，盖房子的时候，都是赚一点拿出一部分，赚一点再拿出一部分，这样房子盖好了，花了30多万，账户里居然还有几万块钱。我7万2的奇瑞车是2007年买的，用的也是期货账户的利润。

而当我盈利了，如果不把赚的利润取出来，那么没过多久还是会把赚到的钱亏回去。我一心想赚一笔大的，一心想在期货市场实现真正的翻身，就老会重仓交易，心急的问题不克服，分析得再全面、再准确，行情的把握能力再好，也敌不过市场的一波正常回调。

2007年10-11月 做多大豆 又没赚到钱

2007年大牛市，我看对行情却赚不到钱，主要原因是仓位太重，经不起行情的折腾，行情反向一点就要砍掉，然后再做进去再砍掉，单子拿不住。

记得2007年国庆前，黑龙江大豆在1块6左右一斤，接近历史高价1块8，当时的期货价格在4000左右，我根据当时整个经济环境、大豆的供需情况等基本面分析，再结合这几年的物价水平，预期大豆应该还会涨不少。我当时还鼓动一个做现货的朋友1块6多收一点大豆，可惜他没听我的，他感觉价格比较高了，不敢收。

我在国庆前，账户里有三四十万，持有70手大豆的多单，因为预期国庆后要涨，在最后一个交易日收盘前又开了20手。我想着国庆期间要是美盘大涨，那么国内大豆期货节后开盘就要涨停，可以大赚一笔（生怕国庆放假期间外盘大涨，错失机会）。

国庆期间，刚好家里装修房子，没有去关注盘面。等假日最后一天回到办公室，准备第二天的交易，却发现 CBOT 大豆跌了不少。心想这下坏了，明天开盘要亏很多了，搞不好还要跌停。

这里还有一个戏剧性的事情，我看到我账户里不是90手多单，而是70手多单，20手空单，原来是我在国庆前下的20手单子敲错了，多单做成空单了。这就相当于我的账户只有50手多单的净头寸。这倒还真让我松了一口气。

10月8日，节后第一天，大豆开盘触及跌停，但没封住，又被拉起了。因为我看多的思路没有改变，还是认为后续大豆还要涨不少，于是我平掉20手空单，还反手做多。

当天大豆就涨了一些，整个10月份涨得还不错，我也就赚了不少。但到了11月行情就涨不动了，11月中下旬又有一波下跌。因为我仓位太重，在下跌行情中又把利润吐了回去。后来大豆又涨了起来，2008年初涨到过5500左右，这波行情我基本上错过了。

回想起来，做期货，该重仓的时候确实应该重仓，但不能时时刻刻重仓，毕竟行情是波澜曲折的，即便是大行情，也常有短时间折返的情况发生。方向看对了，钱也赚到了，却没有控制好仓位，在折返行情中吐光了利润甚至倒亏，那是非常可惜的。

2007年10-11月 做多大豆 又没赚到钱

2007年大牛市，我看对行情却赚不到钱，主要原因是仓位太重，经不起行情的折腾，行情反向一点就要砍掉，然后再做进去再砍掉，单子拿不住。

记得2007年国庆前，黑龙江大豆在1块6左右一斤，接近历史高价1块8，当时的期货价格在4000左右，我根据当时整个经济环境、大豆的供需情况等基本面分析，再结合这几年的物价水平，预期大豆应该还会涨不少。我当时还鼓动一个做现货的朋友1块6多收一点大豆，可惜他没听我的，他感觉价格比较高了，不敢收。

我在国庆前，账户里有三四十万，持有70手大豆的多单，因为预期国庆后要涨，在最后一个交易日收盘前又开了20手。我想着国庆期间要是美盘大涨，那么国内大豆期货节后开盘就要涨停，可以大赚一笔（生怕国庆放假期间外盘大涨，错失机会）。

国庆期间，刚好家里装修房子，没有去关注盘面。等假日最后一天回到办公室，准备第二天的交易，却发现 CBOT 大豆跌了不少。心想这下坏了，明天开盘要亏很多了，搞不好还要跌停。

这里还有一个戏剧性的事情，我看到我账户里不是90手多单，而是70手多单，20手空单，原来是我在国庆前下的20手单子敲错了，多单做成空单了。这就相当于我的账户只有50手多单的净头寸。这倒还真让我松了一口气。

10月8日，节后第一天，大豆开盘触及跌停，但没封住，又被拉起了。因为我看多的思路没有改变，还是认为后续大豆还要涨不少，于是我平掉20手空单，还反手做多。

当天大豆就涨了一些，整个10月份涨得还不错，我也就赚了不少。但到了11月行情就涨不动了，11月中下旬又有一波下跌。因为我仓位太重，在下跌行情中又把利润吐了回去。后来大豆又涨了起来，2008年初涨到过5500左右，这波行情我基本上错过了。

回想起来，做期货，该重仓的时候确实应该重仓，但不能时时刻刻重仓，毕竟行情是波澜曲折的，即便是大行情，也常有短时间折返的情况发生。方向看对了，钱也赚到了，却没有控制好仓位，在折返行情中吐光了利润甚至倒亏，那是非常可惜的。

2008年金融危机 做空铜 还是没赚到钱

2008年9月底，我通过综合分析，做空了铜。我做空铜有很多的理由，主要是以下几点：

1、很多商品，包括铜，在高位盘整很久了，已有一点下跌的趋向。这个时候国际经济环境不太好，次贷危机频频发作。而铜是国际经济的风向标，如果国际经济不好，那么铜也好不了。

2、美国、英国等国家房子卖不动，消费动力不足。

3、中国的房子销量也开始下降，经济环境也不算好。

4、2008年之前，全球持续了几年的大通胀，各国央行都在收缩货币，这是显而易见的，对价格的影响将在某个点上爆发。

5、中国国内因为要调控CPI，不断加息、提准，资金面收紧了。

虽然我对铜这个行业没有亲身的接触，但铜这个品种是经济的风向标，经济不好、消费低迷外加货币收缩，那么铜就必然要下跌了。我想如果铜这次还跌不下去，那么真的就跌不下去了。此时不跌，更待何时？

我对国庆期间外盘铜的下跌有着强烈的感觉，因此节前30万左右的本金能做空几手铜就做空几手。

因为我是山东梆子戏的戏迷，国庆期间山东济宁市梁山县有一年一度的戏迷、票友联谊会，我就带上老婆孩子一起去了。我们还去爬了梁山、参观了水浒基地。

9月中下旬雷曼的破产，在国庆期间全面引爆了次贷危机，全球金融海啸迅速蔓延，世界主要国家的股市和期货市场在国庆期间全面暴跌。

上期所的铜，在国庆开盘后，连续两个跌停，我已经赚了不少，而按照国际铜的跌价幅度，国内的期货铜应该还要有三四个跌停板。因为我知道交易所三板协议平仓的规则，就想着第三天开盘先出来一下，然后再空进去，这样协议平仓就平不到我的单子（先平仓出来再做空，就是新的空单，协议平仓平的是老的空单，并且按照盈利大小顺序和亏损的多单配对成交）。

第三天开盘，开在跌停板上，我就先平仓了，按照计划我应该马上空进去，但我看着跌停板被打开了，而且价格有点往上走，我就想等价格多上去一点再抛，这样就可以多赚几百个点的差价了。哪知一个犹豫、一个恍惚，铜又跌停了，并且被封死了，我的空单就开不进去了。

不管怎样，这一次空铜赚了1万点左右，资金上也算是“赚了个大的”，大约赚了50万。

只可惜，这次赚的钱，非但没有守住，并且还在很短的时间里亏回去了。

我把铜平出来以后，铜连续跌停，做不进去了，就不做铜了。我做多了豆粕，因为第一我发现豆粕的现货价格是2800，而期货价格是2600，期货太便宜了；第二，经济危机中工业品的价格确实应该大幅下跌，因为工业品的需求会大幅下降，但农产品的价格则不应大幅下跌，因为农产品的需求还在，不会有太大的变化；第三，相对其他商品而言，10月8日后，豆粕表现得相对强一些。

我2600做多了豆粕，结果豆粕也跌了。跌了我逢低买，涨回去一点我抛掉一些，又跌了，我再逢低买……就这样，豆粕从2600点跌到了2100点左右，跌了500个点，我亏了300多个点，但是我仓位太重了，亏损较大。

做豆粕的同时，我还做了一点橡胶，因为橡胶的现货15000，而期货只有12000-13000了，我觉得太便宜了，就去买，结果橡胶跌到了8500，我来回倒仓，还是亏了2000多点。

就因为铜的空单平仓后没有及时开进去，反而去做多了豆粕和橡胶，真是“失之毫厘谬以千里”，本来已经赚了50万左右，结果不但利润吐回去了，还倒亏10万，账户里只剩下20来万了。

我充分感受到了“天予不取，必受其咎”这句话的威力。

2008年底2009年初 价格物极必反

2008年10月到12月，各品种几乎同步下跌，铜从5万多跌到了22000，橡胶从2万跌到了8500，豆粕从3300跌到了2100。几乎所有的商品都跌破了成本价，而这个时候各国都开始放松货币，刺激经济，商品也就达到了物极必反的条件。2008年底各商品绝地反击之后，到2011年初，铜涨到了7万多，橡胶涨到了4万多，豆粕涨到了3500左右。

我在2008年12月下旬到2009年初，通过做多豆粕、燃油等相对强势的品种，又让资金成倍上升。可是到了2009年二三月份，各品种大幅波动，我因为仓位太重，不断止损，赚到的钱再次亏回去。

2009年初，我做多赚了钱又亏回去，一方面是因为重仓，另一方面则是因为自己对行情的分析不够坚定。世界经济依然不景气，市场上的绝大部分人、身边的绝大部分人都还处在金融危机、经济萧条的氛围中，我虽然从各国放货币的信息中预期行情会涨，但对绝大部分期货品种的现货供求关系都不太了解，如果只是针对一个品种（比如大蒜）我是可以坚定自己的预判，但对很多其他品种，则没有足够的依据说服自己。而我当时又偏偏做了好几个我不太熟悉的品种，比如燃油、橡胶、铜等，对这些品种的上涨我心里没底，只是在大概要涨的心理预期下操作，也就敌不过行情的波动，有了浮亏就砍仓，甚至有时没了定向，还去做空，结果来回被洗。

总结2007年2008年为什么拿不住利润

为什么07年08年我好几次都是看对了行情，却没有赚到钱，即使赚到了钱，又会把利润吐回去呢？因为做期货不是“看行情、分析市场、做交易”那么点事情，要做好这几件事已经很不容易了，但真正要做好期货，单单做好这几件事还远远不够，最多只是解决了一半的问题。做好期货，要解决的问题太多了，资金管理做得不好，心态没有处理好，还是要亏钱。

我总结了2007-2009年初，我始终拿不住大利润的原因：

1、贪小便宜

铜赚了3个跌停板，计划平仓出来后马上空进去，但因为想再多赚几百个点而错过了上万点的行情。做期货要看得长一点，虽然做的时候可以短做，但必须明确短做是为了赚价差，后续不管价差赚到没有，必须尽快回到原来的持仓上，决不能由于短做而乱了章法，如果短做会影响长做，那么还不如放弃短做。

2、没有充分考虑大势

2008年国庆节后，行情暴跌，大家都恐慌，全球的恐慌也没有止住，下跌的行情不会那么快就缓过来。我本来是看空、做空的，只是因为铜没有重新空进去，错过了太多的利润，临时改变了想法，居然在明确下跌的大势下去做多豆粕，实在是不应该。

3、心急、没有耐心

2008年平了铜之后做多豆粕，时机很不好，为什么做进去就是因为心太急了，在铜上面错过了好多利润，急着想在其他品种上赚出来。豆粕也不是不可以做多，它相对其他品种来说确实是比较强的，农产品也确实不应该和工业品一样如此暴跌，但在泥沙俱下的时候，价

格再便宜，也不应该做多豆粕，而是应该等一等，等整个市场下跌的大势有所缓和，行情趋于平稳，绝大部分商品稳住或者价格有所回升的时候，才能去尝试做多相对强势的品种，那时做多豆粕机会会更好。比如2011年12月，做多豆粕便是好机会。

4、风险意识太低、仓位太重

我觉得自己天生就是个“野心比较大”的人，不甘于平庸，更不能忍受长期的失败，当我在期货市场沉浮多年，但依然没有成绩时，想尽快做大的心思总是占据上风，而必要的风险意识则处于下风，交易的手法太过凶悍，导致资金的波动太大，利润不取出来就很难守住，反而让交易上的成功姗姗来迟。实际上，一个人身体好不好和吃多吃少关系不太大，吃东西适量就行了，现在生活条件好了，很多人是因为吃得太多而身体不好，吃得少的人反而身体好，做期货最终能不能赚钱、能赚多少钱和仓位大小关系也不大，要赚钱只要有适量的仓位就可以了，反而那些亏大钱的几乎都是重仓交易的。

2007年9月-11月我做多豆粕，赚了不少，但因为仓位太重，没有守住利润；2008年国庆前后，我做空铜，也算是赚了一笔，但后续做多其他品种仓位太重，也把利润吐回去了。期货行情，从中长周期来看，本来只有20%-30%的时间是趋势行情，而有70%-80%的时间是震荡行情，而且那20%-30%的趋势行情也不是一气呵成的，中间也有停顿和反向运动，一味的重仓交易，适合的行情少，不适合的行情多，赚到了钱又吐回去也便是自然而然的事情了。

不分情况、不分机会大小、不分行情确定性概率有多高，老是满仓交易、重仓交易，那是极其危险的，因为即使方向判断对了，行情的演化路径也不会总是一条直线就去了。仓位太重，就抵抗不了路径的曲折，也抵抗不了主力的洗盘，看对了，还是会亏。如果预判最低跌到10000，那么布局的仓位应该在价格跌到9000的时候仍然不被强平才行，要给自己留一点余地，这样心理才扛得住。

5、在不够坚定的行情中来回止损

因为想抓住尽可能多的机会尽快做大，也就会在看不清、参不透的行情中追涨杀跌。2007年到2009年初，我很多的钱就是亏在来回止损上。其实对行情的预判不够坚定，就应该不参与，即便是参与了，也只能是小仓位尝试，尝试也只是为了保持自己对市场的敏感度。而我却在没看懂的行情中大仓位搏杀，心里没有个定向，操作受行情波动影响就大，老是追涨杀跌，被来回洗，来回止损，钱就这样被止掉了。因此，在没有确切的把握的时候，绝不能开大仓。小行情的时候，可以不停地试单，对市场保持关注、保持熟悉，保持一种交易的感觉，一直处在市场中，才能提高对市场的敏感度，但在小行情中尽量要少亏，最好是不亏，如果能略赚则更好了。在小行情中要懂得保存实力等待机会，单单一个大豆不出六年就会有一波大牛市（96年、03年、07年、12年），机会来了要有充足的子弹打一个大战役。

（2009年-2010年，操作大蒜和棉花行情，我基本上克服了以上五个问题）

确信自己已经掌握了正确的方法，确信自己能赚大钱

2008年的时候，我其实已经欠了亲戚朋友不少钱了，虽然在期货市场总账没有亏多少（毕竟方法已经找到、经验也总结了不少），但借亲戚朋友的钱我都是给利息的，利滚利地上去，欠的钱就越来越多了。当时我的心里压力很大，又不想让家人知道我实际的困难，所有的煎熬都一个人承担。带着这样的压力做交易，即便有再好的方法，也会在某些时候过于心急，又在某些时候缩手缩脚，交易结果就大打折扣。但我始终坚信自己对市场运行规律的理解、对行情的分析方法都是对的，看对行情赚不到钱的时候，我只有自责，没有怀疑。

能够在期货市场赚大钱的信心我一直是有的。

1、我做期货的分析能力、交易能力已经具备了，对行情的捕捉有了自己的一套方法。前面两三年我关心的品种，大的行情机会几乎都能看到，不少机会也去参与了，长假行情更是一看一个准、一做一个对。

2、我亏了这么多年，已经练就了在绝境中生存的能力，成为市场“打不死的妖精”，有着决不放弃的信念。今天亏了，还有明天，这一次的大机会没有处理好，下一次还有大机会，这一个5万亏了，下一个5万还能做回来。

3、我对农产品的了解程度比绝大部分期货投资者要高，自己种过多个农作物，对各个农产品的特性比较熟悉，能够通过各种渠道了解真实可靠的供求关系，并且能实地调研、切身感悟，对农产品行情的把握有充分的信心。另外，农产品期货上市交易的品种越来越多，农产品电子盘的品种也不少，在农产品领域，有了更多的品种，就有了更多的机会，我可以做到“哪里有鱼去哪里捕”、“广开门面做生意”。做农产品，一个阶段可以重点做一个品种，但长期固定死做一个品种的成功率太低，一方面，一个品种可能五年、十年才有大行情；另一方面，一个品种即使有大行情，也不一定能看到，看到了也不一定能做到，做到了也不一定能大赚；而品种多了，就不一样了，只要分析到位，在不同的时候可以抓不同品种、不同级别的机会，总能有所收获。

4、我做期货树立了大志向，明确了抓大机会的核心理念。虽说，我总结了做期货要有“五戒”：戒浮躁、戒心急、戒贪婪、戒恐惧、戒盲动。浮躁、心急、恐惧、盲动这四个最好要全戒，而贪婪则不能全戒。针对平时的操作、日常的行情而言，要戒贪婪，但在大机会来临、大行情发生的时候，该贪还是要贪的。当根据综合分析、亲自调研，发现一个大机会，能够100%预判一波大行情的时候，就要坚定方向、全身投入、一击必中、持久周旋，这时不贪是赚不到大钱的。做期货必须要有大志向，心里能装得下多大的财富，才可能赚到多大的财富。大好的江山，要有广阔的胸怀去接纳，要有雄心壮志、广大目标。一个人没有鸿鹄之志，哪能成就大事。

说到底，就是平时不能贪，该贪的时候要贪，人不能天天狠，但该狠的时候一定要狠，否则大机会就会错过！项羽该狠不狠，鸿门宴不杀刘邦，结果反过来被刘邦灭了。

5、我明确了做大行情、抓大机会要看基本面、要做供求分析的核心方法。做期货，想做大，必须用基本面分析，研究供求平衡和失衡，研究价格在不同供求关系上的表现，研究不同因素对供求关系的影响。通过技术分析得出的结论都是不确定的，只有通过基本面分析、供求分析得出的结论才能相对确定，甚至可以确定到100%，这样才能坚持，才不会被行情的波动所困扰。据我所知，真正伟大的投资家，能掌控巨量财富的投资大师，都是从基本面、供求关系出发的。索罗斯狙击英镑、做空东南亚，这样的大手笔，必然基于他对相关基本面信息的确信无疑，至于技术面，他甚至可以利用资金优势，短期做一些技术图形出来迷惑别人或让大家去跟随。做期货，要涨还是要跌，不能只凭技术分析，不能只凭盘感，或许做短期交易的可以用技术分析、盘感操作，但做中长期投资，抓历史性大行情，则技术分析和盘感往往就不管用了。当大行情到来的时候，所有的技术指标都会失效，超买之后再超买、超卖之后再超卖，那才是大牛市和大熊市，不能有恐高症和恐低症，更不能画几条线试图去“撑住”或“压住”价格，一条线能挡住几个涨停板呢？技术分析是有缺陷的，或许用它赚小钱是可以的，但要赚大钱，我看是不行的。

如果把做期货比作练武功，那么技术分析只是练招式，见效快，三天就可以耍了，一年两年就觉得自己厉害了；而基本面分析则是练内功，见效慢，五年小成，十年大成。但江湖上真正厉害的高手，内功必然是深厚的，那些花拳绣腿，在小范围小打小闹可以，碰到大场面、遇到大战役则胜不了。练招式的人，把招式练绝了，最多也就成为“专家”，要成为“高手”，那还必须要练内功。而内功深厚的人，则不一定需要招式，可以做到见招拆招、无招胜有招。基本面分析做得好，可能会长期不赚钱，或者经常亏小钱，但抓住一波行情“短期”就能赚大钱，而技术面分析得好，则只能相对长期地赚小钱，能不能持续赚下去还要看市场的变化。按照技术分析进场，实际上是对当下价格的“搅局”，搅局的人越多、资金越大，行情发展的变化就越大，之前有效的技术分析手段失效的概率也就越大，由此技术分析是赚不了大钱的。当一种方法失效后，面对市场新的波动特征又会冒出新的方法，如此循环，就导致了技术分析者永远在找方法。而只有基本面分析的方法才是真理，才能恒久有效。很多研究技术分析的人，花的时间、精力也不少，不如把这功夫花到基本面分析上来，深入研究供求关系，那样收获会更大。

很多只研究技术分析的人，有点掩耳盗铃、自欺欺人的感觉，不但“骗自己”行情要怎么走了，还可能拿着分析“结果”去骗别人。只看着价格现在在什么位置，是怎么走过来的，就去预测它未来的走势，是不可取的。现在的价格在这个位置，供求关系是怎样的，之前的价格也在这个位置，供求关系又是怎样的，现在走出来的图形对应的供求关系是怎样的，之前类似的图形供求关系又是怎样的，这里有很多的不同点，今年和往年是不同的，明年和今年还是会不同，这种预测无法确定，甚至连概率是多少也不好说，不像基本面分析，我可以确定未来100%要涨，或者明确上涨的概率是多少。

技术分析的人认为“价格包含一切”。单单这句话，从字面理解是没错的，但怎么去定位这个价格，它到底包含了什么呢？同样的价格是否包含相同的因素？同样的图形在不同的阶段出现是否包含相同的因素？技术分析者根本无法回答这类问题。只有找一个能够定位

价格的方法，能够有把握的确认价格将往哪里发展的方法，心里才有底。“价格包含一切”这是只研究现象不研究本质的理念和作为，是放弃研究本质的借口。汽车跑得比自行车快，速度的快慢只是表象，本质原因是汽车有发动机，它的动力更强。冬至后气温缓慢回升，这只是现象，其本质是太阳北回，太阳日照的时间长了，吸收的热量大于放出的热量，天就会慢慢热起来。冬至后还会冷一段时间，甚至有时比以前更冷了一点，只研究现象的人就看不懂了，也不知道怎么办了，而研究本质的人则知道，这一段时间的寒冷是因为散出去的热量还是大于吸收的热量，太阳必须北回到一定的度，才能扭转热量的入不敷出，再过一两个月，时间点到了，春天的温暖必然到来。

技术分析的人认为应该“重势不重价”，这是有问题的。在现实的操作中，势已经出来了，仓位已经跟进了，但价格回调了，甚至出现浮亏了，怎么办？画线画出来的“势”是不起作用的，那是滞后的“势”。用基本面分析出来的“势”才是有用的，才是领先的“势”。做期货要重势，也要重价。若是牛市，逢低买才更好，若是熊市，逢高卖才更有优势。价格涨了会回调，跌了会反弹，价格必然是来回运动的，技术分析敢不敢确定一个“势”呢？价格跌了之后，上涨，技术分析者认为是反弹，又涨，认为是大反弹，再涨，他终于知道了：哦，牛市来了。早上哪儿去了？晚了一大截了！老早就应该预测要上涨，要敢于确定上涨的趋势，要战略性地买在低位，等技术分析者知道牛市来了，牛市可能已经走完一半了，这时建仓成本就高了，很容易被“洗”出来。所以“重势不重价”听起来好听，用起来很不好用。

做技术分析的人认为历史会重演。但一个“战役”结束后，总结的只是当时打仗的经验，只是对当时特定的战场环境、敌我力量、敌我士气、敌我战略战术等方面的一个总结，这个总结肯定有用，但当下一场战役来临的时候，有很多地方都会发生变化。虽然打仗的“道”是相通的，但每一个战役的表现形式都会有不同之处，如果总结的只是“形式”方面的规律，而不是“道”的本源规律，那么用于指导以后的战争，恐怕是不行的。根据当时的情况分析现在的可能性是可以的，但现在和当时必然已经不同，我们还必须知道现在和当时有哪些不同的事物在影响价格，也必须知道同一类事物在现在和当时的不同表现以及对价格影响的不同力量。比如拿现在和三十年前相比，现在市场经济地位已经确立，和当时的市场环境已有不同，现在社会，媒体发达、网络发达、通讯发达，信息的传播更快、更透明，价格形成和变化的速度、幅度已经和以前有所不同，即便是相同的因素，在现在和以前对价格影响的能量也有所不同了。就像一样的原料，调料不同，烹饪的手法不同，做出来的口味必然会不同。另外，在期货市场，上市的品种越多，各品种相互之间的影响也在微妙变化，历史经验不能简单照抄，不可同日而语。因此历史可以参考，历史也会在一定意义上重演，但历史必然不会简单重演。不能让历史成为包袱，成为束缚，成为干扰我们对未来判断的因素。得诺贝尔经济学奖的经济学家，其理论知识是对今天之前的经验总结，即对历史事件的思考、分析和总结，但未来必然会有变化，如果要指导未来，就必须把变化也考虑进去，否则就不能用来指导未来。长期资本管理公司的倒闭，就是因为只注重历史总结而不注重未来变化。对历史上从未发生过的事情，能有提前的发现或预判，那才是大智慧。

哪怕是做套利，也是应该用基本面分析的方法。若是用技术分析，统计历史平均价差、

“极限”价差，并在价差到历史“极限”区域时做价差回归的套利，这是不合理的做法，因为历史是历史，现在是现在，历史上的“极限”价差放在今天或许就是正常价差，不能因为历史上价差到了“极限”区域每次都回归就推导出今天也必然回归。今天的环境和历史的环境必然有很多不同点，如果不同点足够多，分量足够重，那么价差突破历史“极限”，再发展一些甚至发展很多都是有可能的。用技术分析的方法做套利，可能十次可以对九次，因为超越历史的情况毕竟少发生，但一旦发生了，错误的那一次就能让套利者彻底失败，这完全是小赢大亏的操作模式，不可取。用基本面分析做套利则不拘泥于历史价差，而是着重分析目前这个价差产生的原因有哪些，根据现在作用于价差的因素来看，价差会扩大还是缩小，如果价差会扩大，那就做扩大的套利，如果价差会缩小则做缩小的套利。用基本面分析的方法，做不做一项套利，取决于推动价差往一个方向运动的供求关系因素还在不在，作用力有多大，而不是历史价差是多少、现在价差是多少。2010年用技术分析做套利，棉花抛9月买1月的人亏大了，2012年用技术分析做套利，豆粕抛1月买5月的人也亏大了。

说到底，市场为什么涨为什么跌，不是K线、不是图形说了算的，涨是该涨，跌是该跌，涨跌是由市场的本质力量决定的。什么是市场的本质力量，一是供求双方的能量对比，二是所有参与者各种想法的表现。价格是市场本质力量博弈出来的结果，中长期价格主要由供求力量博弈而来，短期价格则主要由参与者想法的表现博弈而来。做期货是做未来。看着一天行情的涨跌用处不大。一天的行情变化不能决定未来的价格走势，能够决定未来价格变化的，只有基本面。供和需的平衡差距、平衡差距有多大，这决定了价格的形成和变化。价格的高低和波动幅度与平衡度紧密相关，供求平衡度的失衡越大，行情越大，价格变化幅度越大，价格可能越高或越低。价格的形成和价格的变化，是买家（需求方）和卖家（供给方）博弈的结果。需求的力量和供应的力量相互博弈，在一个阶段内，谁的力量更大，谁就更能推动价格往一个方向变化。当然，具体操作还要看相关品种的特性，以及外在较多因素和条件的影响，这些必须结合起来、对照着看，才能真正透析供求力量博弈导致的价格变化。

市场为什么涨，为什么跌，或者价格为什么必然会涨，为什么必然会跌，是可以定性分析，也可以定量分析的。 $1+1=2$ ， $5-3=2$ ， $0+2=2$ ，要知道一个数值是怎么得来的，要知道前提条件和影响因素，对性质和数量心理有数了，才能看对行情、做到行情。

分析基本面，也要明白基本面本身是动态的，要用发展的思路、动态的眼光、实事求是的态度分析问题。比如有时候增产也可能是利多，供应增加5%，而需求增加10%，如果前一年是供求平衡，价格又在相对低位，那这一年的价格就要上涨；比如有时候供应减少，需求增加，那就会导致严重的供不应求，如果价格在相对低位，就会形成大牛市；比如某个品种出现了严重的供不应求，外部环境也配合，货币宽松，经济形势一片大好，又处在通胀之中，其他相关品种的价格已经上涨很多创了历史新高，而这个品种的价格则被长时间低估，那就很容易产生超级大牛市，这时就不能有恐高症，不能等闲视之，要用超常规的眼光去看待。反过来，对下跌行情的分析也是同样道理。

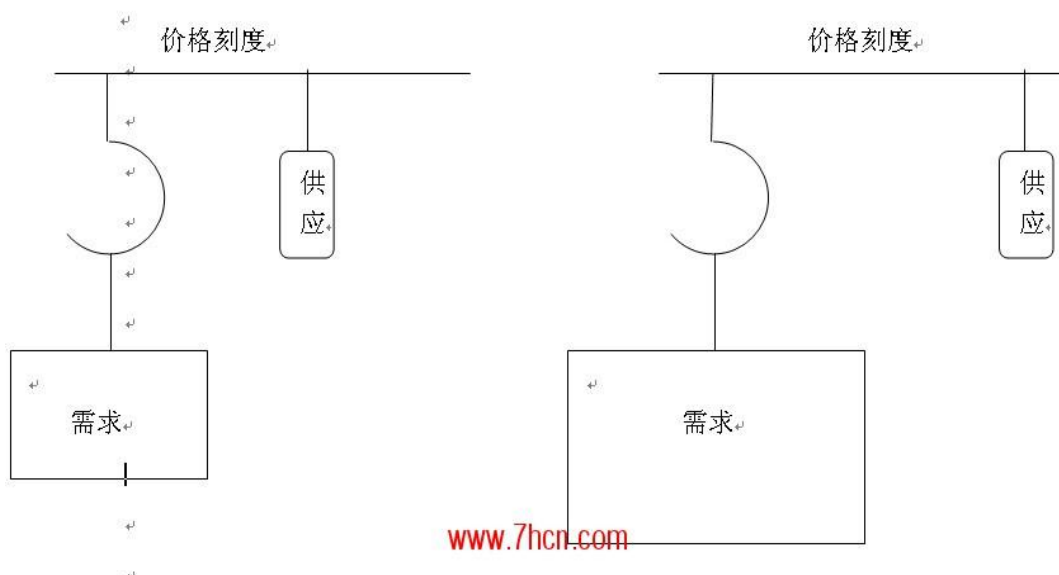
我也看K线，看历史价格的波动幅度，但我只是把K线上体现的价格当做价格数据，当

做基本面分析的信息之一。当然技术分析也不是一无是处，在小范围内它也有它的“功效”，但我始终认为，只研究技术分析最多只能小成，若想要大成，要么精研基本面分析，要么技术分析结合基本面分析，就是用我的好朋友付爱民的方法“70%用基本面分析，定大方向（涨市、跌市，还是震荡市）、选品种，30%用技术分析，找进场点”，他那么做也是能大成的。

很多散户做期货要么什么都不懂就去做了，要么学几招技术分析就上马了，似乎技术分析见效快，学了马上能用，哪里知道，学得快，输得也快。一个期货公司的经理，我认识他十三年了，他说他从业以来，在他手里（营业部或部门）开户的客户累计有7000多人，赚钱的人没几个，而一直活着的，似乎只有我一个。可能他说这话有一定的夸张程度，也可能他只是想证明期货市场的残酷性，而我则认为，绝大部分人不研究基本面，不用深入、全面分析供求关系的方法去做期货，结局只能是亏钱的。

做期货，要把复杂的问题简单化，要去繁从简，要抓纲，纲就是供求关系。抓住了纲，就能做到纲举目张。纲是渔网上的总绳，目是渔网上的一个一个网眼，把网纲一提起来，一个个网眼就都张开。抓住事物的关键，就能轻松带动其他环节。

下一步的价格应该到哪里，不是画一条线就能画出来的，价格上去或下去的动力和本质原因是供求关系，价格的涨跌有它内在的推动力，供求的各自“分量”决定了价格要到哪里，就像农村的秤，秤砣是供应（某个时点分量是确定的，不同的时点可以换秤、换秤砣），需求是要称的东西，秤杆上的标尺是价格。现在的供应是多少是确定的，需求的分量小，放上去称一下，价格刻度小一点就能平衡，需求的分量小，则价格刻度大一些才能平衡。（如下图）



未来某一时点的供应是多少是可以预估的，如果未来的供应分量小，则价格刻度小一点就能平衡；如果未来的供应分量小，则价格刻度大一些才能平衡。（如下图）

在不同的时间，不同的供求分量下，具体的价格要到哪里，用特定的方法，拿这一杆秤去称一下就知道了。

绝大部分人做期货亏钱的原因

期货是高端前沿领域，是充分竞争市场，需要高智慧、高知识、高技能，不是一般人能做好的行业。在期货市场赚钱的人本事很大，哪怕亏钱的人，不少也是有本事的，只是相比之下差了一点而已。

我们为什么要做期货，目的是什么？可以说是为了自我实现、为了体现人生价值，更直接的目的必然是为了赚钱。既然目的是为了赚钱，既然这个市场绝大部分的人是亏钱的，那么做期货就必须研究别人为什么亏钱。

似乎市场上做期货失败的、亏钱的，很多人智商也不低，甚至在其他行业也曾做得很好，为什么做期货就亏了呢？他们到底犯了什么错误？我们要把他们亏钱的原因找出来，犯的错误找出来，然后尽量让自己不去犯这些错误。

有个玩笑是这么说的“证券公司、期货公司的任务是往狼群里赶羊”。进入股票市场、期货市场必须确保自己不和羊群站在一起，要让自己变成羊群的对立面，成为“狼”。

绝大部分期货投资者亏钱的原因主要有以下十二个：

1、期货是负和游戏

做期货是要交手续费的，在盈亏同样多点位的情况下，赚的时候赚得少，亏的时候亏得多，这是市场参与者最大的无奈，也是参与这个游戏必须付出的代价。整个市场一年几百亿手续费的消耗，必然是所有投资者共担。只有水平高、分析方法正确的投资者才能战胜手续费，普通投资者注定是市场的贡献者。

2、亏损容易赚钱难

做期货，乃至做任何投资盈亏都是不对等的。基本上亏损在5%以内，盈亏几乎是对等；亏损在5%-20%以内，盈亏不对等虽然逐步显现，但还可以接受；亏损在20%-30%，盈亏不对等现象迅速扩大，亏30%，要赚42.8571%才能挽回，难度加大了不少；而到了亏损50%，则要赚100%才能挽回，难度增加了一倍；如果亏损了80%，则要赚4倍才能挽回，已经很难实现……

| 亏一定比例 | 要赚多少比例才能挽回损失 |
|-------|--------------|
| 1% | 1.0101% |
| 2% | 2.0408% |
| 3% | 3.0928% |

| | |
|-----|-----------|
| 4% | 4.1667% |
| 5% | 5.2632% |
| 10% | 11.1111% |
| 15% | 17.6471% |
| 20% | 25% |
| 25% | 33.3333% |
| 30% | 42.8571% |
| 40% | 66.6667% |
| 50% | 100% |
| 60% | 150% |
| 70% | 233.3333% |
| 80% | 400% |
| 90% | 900% |
| 99% | 9900% |

3、进出场点位不平等

看到2000点，如果要马上买入，报价2001可以成交，如果要马上卖出，报价1999可以成交。这一买一卖无形中就损失了两个价位，操作的次数一多，累积的点位损失也不小。这是期货市场除了手续费以外的进出场成本。

4、自己也是市场动力，自己对市场的改变

任何交易者都是市场动力的组成部分，投机者做多就是虚拟需求，投机者做空就是虚拟供应，这本身就会影响价格的变化。投机者静态分析市场，却动态参与交易，这是一个很大的不匹配性，有些点位在我们不做的时候是存在的，我们一旦进场做了，多空力量就改变了，这个点位可能就消失了。投机者总结的一些方法，在没有进场交易时，看上去是能赚钱的，一旦进场交易，市场变化了，也就赚不到钱了。

5、技术分析的误导

时下，做期货最流行的方法是各门各类的技术分析，但技术分析对大部分投资者来说是一个误导。一些投资者一进市场就被技术分析引进沟里去了。

6、不明白决定价格的本质因素。

大部分人不知道影响价格方向性运动的本质因素，总是被市场的风吹草动干扰，总是被别人所谓的成功吸引，总是人云亦云、听消息、看持仓、看成交、看指标、打听主力动向……认为这些就是决定价格的因素，这是大错特错了，决定价格方向性运动的，只有“供求关系”。

7、认为自己处在劣势而不去研究基本面

有些人慢慢知道了基本面的作用，知道了是供求关系决定了价格的走势，但却自卑地认为自己处在劣势，得不到及时全面的基本面信息，或是懒惰地认为研究基本面太复杂、太麻烦而不愿去研究。其实研究供求关系是简单的，就看自己是否用心，是否努力，实地调研谁都能去，经济环境谁都能感受到，现行货币政策谁都知道，品种特性谁都可以去熟悉……深入全面研究供求关系，想做是能做到的，只是大部分人不想做而已。

8、技术分析有人教、有书读，基本面分析要自己摸索

看上去基本面分析的方法只能靠自己去摸索，而技术分析则由很多“专家”、“老师”在教，还有很多技术分析的书可以买，似乎选择技术分析更容易获得学习的途径。实际上，基本面分析的方法也是可以学的，技术分析的方法也是需要自己摸索的，难或不难形式上似乎这样，但本质上却并非如此。

9、学技术分析学艺不精

即便下定决心要学技术，大部分人还是学不好，要么学一点皮毛就去用了，要么学了一大堆结果不知道什么时候该用什么。技术分析也不是不能用，关键是怎么用。学精了技术分析自然是可以赚钱的，但我始终认为技术分析运作不了大行情（赚不了大钱），大行情的运作还是需要靠基本面分析。

10、总是找外部原因，而不找自己的问题

亏了钱，怨天怨地怨行情，认为市场不正常。这是在用不正常的思维去理解正常的市场，必然要亏钱。投资者总以为自己的思维是正常的，其实自己是错误的；以为市场是不正常的，其实市场是正确的。

用“正常”的思维对应“不正常”的市场，永远是对不上号的，是错的。市场是确实存在的，是真切发生的，其实，不是市场不正常，而是我们的思维不正常。我们一定要实事求是地看问题，为什么亏钱，根源在哪里，找到自己的问题并解决问题才能走向盈利。

11、市场上有主力，主力要吃散户

期货市场是有主力的，主力机构的专业度、资金实力、资源调用能力等绝对在散户之上，某些重要信息主力也可以比散户提前知道，主力还可以影响一小段时间的一小波行情，做一两根K线出来，从而使技术分析者来回止损而亏损，使信心不够坚定的投资者被洗来洗去而亏损。期货，“欺”货也，主力会让这个市场充满陷阱，行情会明升暗降，我们只有拨乱反正，处处小心，才能盈利。

12、受干扰太多

即便是掌握了能够实现阶段性盈利的技术分析方法，或是领悟了市场运行的本质，明确了用供求分析的方式参与市场。在实际操作的过程中，来自媒体信息的、专家观点的、小道消息的、朋友建议的、自己内心的等等干扰都有可能影响具体的操作，从而使原本可以赚钱的交易变成亏钱。但受干扰多，说到底还是自己的问题，是对自己的方法不够坚定，或是对行情的分析不够透彻。

在期货市场，想赚钱，要先研究为什么赔钱，找到了赔钱的原因，杜绝错误的做法，才能走向正确的方向。

期货是对抗 需要有博弈的智慧和手法

期货是对手交易。期货市场有涨有跌，有买有卖，任何一个时点，都有买家和卖家在博弈，任何一个价位都是买家和卖家博弈之后的结果。期货市场是没有硝烟的战场，有人胜利赚钱，就有人失败亏钱，任何一个价位的跳动，都代表着一部分人赚了钱，另一部分人亏了钱。期货市场永远有一半是对的，一半是错的。如果都对或者都错，那就没有对手、没有成交了。不管是涨还是跌，不管是长期、中期还是短期，每一笔成交总有一半对一半错，每一份持仓也总有一半对一半错。投资者在自己的交易周期里是站对还是站错，要靠自己的分析方法、判断和智慧；另外即使投资者在自己的交易周期里站对了，在行情的波动中，如果受到其他因素的干扰，也可能做错，这就让交易行为的成功率大大降低。

因为期货市场是对手交易。所以，在一波行情启动的前期，知道的人越少越好，如果一开始大家都看涨，那就没有对手让你的多单在低价成交了。很多原本存在的低价就会不存在。都知道了，不行。后期，知道一波行情还要涨的人越多越好。这样一方面可以推动行情继续上涨，另一方面也便于早期进场的多单出场，有人接盘。

期货是对手交易。一方面，在你分析的时候，还没有进入市场，等你进入了，市场会因为你的进入而多一股力量，对行情必然会有影响。简单的技术分析，特别是程序化交易，都是以你没有参与市场为分析前提的，你一旦参与了市场（别人也可能用类似的方法，也可能看到了这个机会），原来的多空平衡度就会被打乱，市场的表现就会有所不同，即便价格的运动有惯性，若是一辆车子以一个速度往一个方向跑，加载再小的一手单子也会对车子的运动产生影响；

第二方面，你在分析的时候，或是用一套方法检验历史行情的时候，或是做模拟交易的时候，都没有和对手直面“交战”，一旦你进入战场，不但战场会发生变化，你自己也会发生变化，战场会被很多力量的进入打乱，你自己也会被对手的对抗打乱；

第三方面，期货交易者本身也是基本面的一部分，投机需求和投机供应也是供求关系的一部分，实际的消费和生产会影响价格，虚拟的供应和囤积也会影响价格，交易者做多，就是增加市场的虚拟囤积，你做空就是增加市场的虚拟供应，短期内都会影响价格的波动，就连自己的进场出场也会对价格有所影响，这些因素都在技术图表上形成各种各样的次级趋势

和震荡，做技术分析很容易被迷惑，只有对基本面有全面的分析，才能真正把握大趋势；

第四方面，技术分析的很多点位是无法成交的，不交易的时候，似乎所有看到的价格你都能做到，而实际交易的时候，则完全不是那么一回事。当我们看到豆粕的价格是3000，有上涨趋势，小资金要买要立即成交，要报价3001，如果挂3000很可能就不成交，价格涨到了3001，挂3001又不成交，再挂3002可能还是买不进，这样小资金进场就会有一两个价位的成本，出场的时候也是如此，多单3000要平仓，2999报单可以马上成交，3000挂单不一定成交，大资金的进出场成本就更高了，有时候会达到10个点、20个点甚至更多。

行情是波动的，短期内当你看对方向的时候，要进场，按照市价报单不成交的概率高，而当你看错的时候，则成交的概率高。期货报单成交的规则是“价格优先、时间优先”，如果你和别人报一样的价格，你刚刚报进去，而别人已经挂在那里了，要成交也是先成交别人的，为了确保成交，你要比别人多报一个点或几个点，这样才能先成交你的单子。其实，豆粕市价3000，你报高一点，报3005买入也没有关系，因为成交的时候是看卖方挂多少价，如果他挂的是3000，那就是3000成交，他挂的是3001，那就是3001成交，成交活跃的合约进出场时多报几个价并不会会有额外的损失，反而能争取到尽快成交的好处。

做期货，我们要分析对手，要有对庄家的心理和行为分析，还要在自己的交易中实际运用。据我观察，主力经常会有对敲的单子，还有大单挂在那里迷惑散户，也有随时准备撤掉的单子。在看对方向的时候，散户或资金稍大的投资者完全可以吃掉主力的对敲单和迷惑式的挂单。主力有主力的优势，散户有散户的优势。在一个价位如果主力有500手单子压着或撑着，很可能是为了迷惑其他投资者，他或许会随时撤单（特别是你看到他下单、撤单的动作后），我们就可以迅速地把这500手单子吃掉，这个价位到后续来看将是很合算的，因为这个价格突破后，想要再成交500手，那成本就高了。还有主力经常会有对敲单，打一些价位出来迷惑其他投资者，比如我参与大蒜电子盘，一个持仓很少的合约，居然都是几百手几百手地成交，一看就是主力在对敲“制造”价格、活跃行情、引诱散户参与，那我就多报几个的价，把主力想要对敲的单子吃掉，我先成交了，让主力对敲不了。

即使这个市场没有主力，要下手时，也要尽快抢到单子，市价挂单或者限价挂单，可能会出现单子挂着，价格上去了，自己买不到，只能干着急。就像现在桌子上就1个苹果，但有10个人想吃，那么只能是谁抢得快归谁了。敲单的时候要敲对自己的成交最有利的价位，或是要在抢单子最有利的时机，把自己要的单子全部拿到手。当很多人还没有反应过来的时候，就已经吸好筹码了，别人再抢筹码的时候，就是在替你抬轿子了。

我们做交易，看对行情赚不到钱，其中一个原因就是建仓建不了，或者是没有好的点位建仓就错过了行情，其实我们可以在特定的时候抢到便宜货（既然是便宜货，一定是靠抢的，一迟疑就会被别人抢去），如果抢不到，也不能斤斤计较，多出一成本就多出一成本，只要自己坚定方向是对的，那就尽快成交。

期货是对手交易，和对手博弈时，当你确信自己在任何方面都不具备优势的时候，就应

该躲避这个对手，换一个自己能够产生相对优势的对手去博弈。

不同国家的国情不同，期货市场的运行机制、运行特征、监管形式、市场群体组成也不同，但无论一个国家的期货制度和监管再怎么好，也或多或少会有“内幕交易”、“不公平交易”，中国存在这样的问题，美国也同样存在。

就国内期货市场来说，政治背景太深的品种要尽量少做，最好是不做。白糖就是这样的品种。白糖的销售环节虽然放开了，但甘蔗的收购基本上还是垄断的，在甘蔗收获时，由于甘蔗是划区收购的，在区和区之间的交通要道，会有专人“站岗”，不准蔗农跨区销售，以防外区的糖厂或贸易商高价收走。白糖这个品种，主力的“控盘”是比较厉害的，他不单有现货优势、资金优势，还有影响政策的能力。主力做多了，如果价格跌，他可以影响政策，采取收储措施托价，主力做空了，如果价格涨，他又可以影响政策，采取放储措施压价。2011年白糖供大于求，上半年，其他商品跌的时候，白糖都可以上涨，涨到7000多，近月合约更是被多头逼仓涨到了7400多（现货在多头主力手里，空头没有现货交割，近月合约多逼空的行情比较容易形成）。白糖一直撑到9月份才下跌，绝大部分人都认为它跌不下去的时候才下跌，当时很多做空的人都没坚持到9月（在我认识的朋友里，似乎只有于海飞坚持了下来，获得了较好的收益），特别是其他商品跌白糖硬是不跌的时候，是很难受的。

也有人等破6000，认为一旦跌破6000，现货商也撑不住，一定会大跌。但2011年12月价格跌破6000的时间只有一两天，很快就出台了一个6550的收储价（宁可不要国外便宜的白糖，非要定一个高得离谱的收储价，说是保护蔗农的利益，我看是保护现货商的利益，保护某些集团的利益。我记得有一年白糖老是放储、拍卖，价格就被压下去了，那时怎么就不保护蔗农的利益了？其实那次是主力做了空，是他想尽一切办法要把价格打下去）。这次破6000其实是诱空，很多空头又被套进去了，白糖从2011年12月底到2012年4月初又上涨了1000点左右。这都是因为垄断现货的主力在“捣鬼”。

白糖，我当时是看空的，但不敢放空，做多又违背我的方法，那就只好不做了。白糖的水太深，广西的糖企“得罪不起”，和他们博弈，我根本就没有优势。和白糖的现货商博弈，即便是分析上完全正确，也会输在政策上，而政策什么时候出台，出台怎样的政策，我是无法预期也是毫无办法的。

当然，白糖的现货企业再厉害，也不能和“天”对着干，任何人包括主力机构，逆天而为都是要失败的。2012年4月中旬，收储价也托不住白糖，最终还是跌了下来。

白糖供大于求，原本要下跌，结果撑了一年多才真正跌下来，这是现货商逆天而为的失败，但也同时说明了白糖现货商左右行情的能力是很强的。作为一般的投资者，甚至是有资金实力的投资者，做白糖没有现货优势、没有信息优势、没有政策优势，即便基本面分析完全正确，也很难和垄断现货、影响政策的现货商主力博弈，即便是我们顺天而为，现货商主力逆天而为，我们也不一定能撑到他们扛不住的那一天（更何况，主力也有可能从多头变为空头）。

期货确实很难做，陷阱太多了。大到国际博弈、金融阴谋，小到现货垄断、信息虚假、内幕交易等，都会影响一个阶段的行情走势，期货又是杠杆交易，即便大方向正确也很可能无法抵抗短期的反向运动。作为市场的普通参与者，我们只能选择自己具备优势的品种去操作，若是在某个品种上毫无优势可言，那也就只能放弃它的机会。

庄家有庄家的优势 散户有散户的优势

战争的对抗可能是一对一，也可能不是一对一。期货的博弈，从盘面看，永远是一对一。开仓、平仓、持仓，必须有等量的对手资金才能成交。但从博弈的人数来看，一般不是一对一的（做空的人数和做多的人数不同），从博弈的力量来看，一般也不是一对一的（有散户和主力之分）。

我听一个朋友说，台湾有一个统计，十年时间，做期货的人只有千分之七是盈利的，这个比例确实低得吓人，而我个人认为，真实的比例可能比千分之七还要低，1000个人里这7个盈利的，可能有6个已经离开市场了，只有1个还在市场中参与，如果那6个人也在参与估计多半也要亏的。我还听过一个说法：做期货的存活率比癌症患者还低。

期货市场就是这么残酷的市场，普通投资者似乎注定要失败。

期货是大宗商品的远期标准化合约，它展现的是商品未来的涨与跌。未来的东西，变数太多，“期”是未来，是“期望”，也是“欺诈”，这里不确定性太多，“陷阱”太多。

所谓明枪易躲暗箭难防，做期货怕就怕对手在哪里不知道，主力的实力不知道，主力的想法不知道，主力的动作不知道，主力的变化不知道，还有政策的变化不知道……

散户就像是市场中的鱼，主力机构（庄家）就像是渔夫，市场则是大江大湖大海。某一条鱼，渔夫可能一次网不到，两次网不到，但次数多了就会网到；一条鱼，小的时候不容易被网到，长得越大就越明显，越容易被网到。

作为一条鱼，虽然面对渔夫是弱小的，但在大江大湖大海中，渔夫也是弱小的，鱼只要和大江大湖大海站在一边，就不用怕渔夫。鱼在风平浪静的时候斗不过渔夫，但在大风大浪中、在暴风骤雨下，如果配合天的动作，则可以打翻渔夫的船，把渔夫吃了。

因此，作为一条鱼，要懂得看天，要知道什么时候是风平浪静，那就不要出来和渔夫斗，更要知道什么时候有狂风暴雨，这个时候就可以顺着“天意”出来觅食，不能犹豫，果断出击，吃掉其他的鱼，甚至是把渔夫吃掉（如果某个渔夫在狂风暴雨中逆天而为，则必然会被掀翻在大江大湖大海中，成为其他渔夫或鱼群的食物）。

期货的实质就是博弈，博弈的主流力量是主力对散户，还有主力对主力。散户的劣势是没背景、没消息、没资金规模，但散户也有散户的优势。主力有活跃行情的“义务”，否则

别人就不会进来交易，主力需要用对敲等形式活跃市场，你就可以把他的单子吃掉；主力建仓要欲涨先跌，有运作成本，你可以白吃他的成本，搭车白拿他制造出来的价差，散户建仓比主力容易多了；主力平仓也要做假动作，先拉升再平仓，你在他拉升的时候就可以平仓出来了，又可以白赚他拉升的成本；散户的优势是进出方便，主力的劣势是制造行情、制造震荡、做假动作、拉升、打压等都要成本；主力背了一个包袱之后，无法随意就甩掉（必须要有人接盘），散户则说甩就甩（随便甩给谁就行了）。

身为散户，一定要用自己的优势去和主力的劣势博弈，不能用自己的劣势去和主力的优势博弈。主力再强也强不过天，散户要懂得如何看清“天意”，当大行情来临时，要和“天”站在一起；没有大行情时，则可凭借自己的优势，去吃主力运作行情的成本，如果吃不到则要尽快退出，不可恋战，不可死扛，只有主力可以“恋战”、可以“死扛”，因为主力在“死扛”的时候，或许没有对手足以消灭他，而散户在死扛的时候，能消灭散户的力量实在是太多了。

能让散户赚大钱的行情，就是大涨大跌的行情，在震荡市，散户是弄不过主力的。因为在震荡市，价格没有明确的方向，涨一点或跌一点都是“合理的”，因此有资金实力、有信息优势、有政策影响能力的主力机构能够影响短时间价格的涨跌，而散户则只能两面吃巴掌。

震荡行情，某些价格的涨跌可能是主力影响的，但大涨大跌行情价格运行则是“天定”的，主力也改变不了。如果说散户的力量是1，主力的力量是10，散户和主力对决当然要输，但天的力量是100，散户如果跟着天意走，则必然会赢。

当然，在平时，老天是不发力的。天不发力的时候，主力在发力，有些行情是他们说了算的，散户要在震荡行情中少参与、保存实力，等老天发力的时候，大行情就来了，这时任何主力机构说了都不算，只有天说了算，如果主力果真要挡天意，也只能挡一小段时间，挡了之后也反而会使后续行情发展更激烈（就像棉花，压住价格的时间越是长，后续上涨的动力越是强劲），散户跟着天意走，顺“大势”而为，则能成为市场的赢家，说不定还能大赚一笔。

强烈预感自己在2009年能成

2008年底的一天晚上，躺在床上，我对夫人说：“明年我要赚300万。”（那时，我已经闻到2009年大蒜要大涨的味道了。）

夫人为之一震，以为我是开玩笑或是神经质。在夫人眼中，当时的我一年要赚300万似乎是不可能的，别说是300万了，30万都不一定能行。

可我自己心中却真的是无比确定自己2009年能成，这种确定比之前2005年2006年要强烈（当时感觉自己有了赚钱的技巧，可以赚钱），比2007年2008年要强烈（当时感觉自己已经有了一整套体系，能够盈利）。我觉得自己已经想明白了市场是什么、我自己在市场中算什

么、市场的运行特征是怎样的、各个品种的不同属性是怎样的、我自己的特征是怎样的、我自己的优势在哪里、我应该从什么角度哪些层面去分析市场/选择品种/预判行情、在具体的操作中我应该注意什么、我应该怎么进场/怎么出场/怎么换仓、遇到大的机会应该怎么做、没有大的机会又应该怎么做、有了盈利甚至有了大盈利的时候应该怎么做、没有盈利应该怎么做、亏损了应该怎么做……而且经过多年的磨砺、无数次成败得失的验证、总结、去除、强化，自己已经完全具备了赚一笔大钱的所有要素，后续就看是否有行情配合，就看老天是否“眷恋”我。

第四章 2009 打赢大蒜战役 实现人生反转

编者按：

没有机会，等待很重要，机会来了，果断很重要。

所谓的顺大势，顺的应是“天定之势”，而不是K线上的那一点点波动。

十年磨一剑，不弃不悔，终能成大器。

金融市场的不确定性是一个巨大的骗局，在特定情况下，市场是可以确定的，就看投资者有没有足够的分析能力。

人生就是充满戏剧性，因为每个人都是自己生活的导演，同时还是自己生活的演员。

磨难不够 大钱不来

我在2007年的时候就闻到大蒜的味了，不过我当时就感觉大蒜要起来，估计还要两年时间。只是这两年时间过得太煎熬。

我当时有一个经常在一起做期货的朋友，他是退伍军人，以前在军队的时候做过干部，转业后做外贸，他九十年代开始做期货，和我一样也对期货着迷。他对期货的研究很深，对我后来在期货上的进步有很深的影响。有人说金融投资是电子鸦片，这样的观点用在我们做期货的人身上最恰当不过了。

2008年之前，这位朋友的方法主要是画图、看持仓，我的方法主要是供求分析、实地调研，基本上是两个极端，谁也不服谁，两个人都认为自己是对的，对交易方法和行情走势总是吵吵闹闹，但两个人都没有真正意义上赚到钱。

2008年底，有一天，我和他说，“大蒜明年要起行情了，我要在大蒜上赚一笔大的，我要去做大蒜电子盘了。”

他不以为然，好心劝我，“你可别做电子盘，电子盘太黑，容易逼仓，不讲理。你能做好期货就不错了。”

“这次我不怕它，我看它能有多厉害！”其实我心里已经有数了，对电子盘里的道道已经研究得差不多了。

现货电子盘，也叫电子商务，是现货远期交易的一种模式，当时所有参与的人都有交货和接货的权利（后来国家限制自然人参与）。电子盘不易做空，做空后，交货可能会被严格限制，找理由说你的货不合格，因此容易被庄家逼空。做多就不一样了，如果我看对了方向，主力不让它涨，那我就接货，即使货品差一点，卖到市场也能挣不少。

当时他不光对电子盘担心，对期货也快失去了信心，说“谁做期货谁亏钱，这个市场不可能有人赚钱！”

我一听，坏了，他做了十几年期货居然也对期货失去信心了，不知道他说的是气话，还是真的对期货绝望了。于是，我问：“你这么认为，为什么还做期货这么多年呢？”

“期货上能赚钱，那得比神仙还神！你还去做更黑的电子盘！”他不正面回答我。看来这些年在期货上的亏损和磨难让他失去了信心。（我朋友对期货失去信心是暂时的，他对期货的执迷并不亚于我，后来他有闲钱了，就又进入市场交易。2008年金融危机以后，他发现很多专家、经济学家都在瞎说，就不再相信他们，认为做期货还是要靠自己去分析，并慢慢地接受了供求关系的分析方法。再后来在期货市场也实现了盈利。）

其实不只是这位朋友，还是其他做期货的朋友，包括我自己在内也是百思不得其解：很多时候，我的路子不是不正，方向不是不准，分析方法不是不正确，我确信我的分析方法没问题，为什么就赚不到钱呢？行情为什么要老和我对着干，我买了它就跌，我卖了它就涨？

我时常对自己这样说“可能是自己经历的磨难还不够，唐僧取得真经也要经历九九八十一难，我才经历了多少呢！等经历的磨难够了，总会起来的！”

就这样过了一年，我想着自己经历的磨难够了，结果还是没赚钱；又过了一年，想着磨难够了吧，还没赚钱；又过了一年，我觉得自己经历的磨难已经比平常人多得多了，其他人做别的行业，不用经历这么多磨难也早就赚了不少钱了，而我却还没赚钱……

后来，我明白了。能不能赚到钱是有前提的。最主要的前提有三点：一，老天有没有给机会，如果老天没有给机会，老想自己去创造机会，那是赚不到钱的；二，看懂了，还要做对，做对了，还要坚持，这样才能赚到钱。没看懂肯定不行，看懂了没做也不行，看懂了做

错了不行，看懂了做对了但没有坚持，那还是不行；三，任何人不能逆天而行，必须顺天意、顺自然，只要是顺的，赚钱只是时间问题。

“基本面分析、供求分析”这是我定位市场、分析市场、判断市场的依据和方法，看上去只有一句话，似乎我早就掌握了，并且早就了然于胸了，但实际运作的过程中，还有太多太多的具体工作要去做，还有太多太多的细节要去关注，还有太多太多的变化要去处理，还有太多太多的困难要去克服，要很多条件到位了、符合了才能成，某个条件不到位、不符合，那还是成不了。

2009年的大蒜行情，则是所有的前提、所有的条件都到位了、都符合了。1991年、1994年大蒜是我的“福星”，2009年大蒜再一次成为我的“福星”。

大蒜价格连续两年下跌

2004年到2006年，大蒜走了一波上涨行情。大蒜的产量增加、出口量大增，一度成为山东省重点出口商品。大蒜的相关产品，比如蒜油、蒜干等生产量也大幅上升。农民的播种积极性高涨，纷纷扩种。

到了2006年，大蒜的种植面积创了多年来的新高，下一年的预期产量非常大。但由于国际市场的大蒜增产，中国大蒜的出口遭到了美国、巴西、南非、日本、欧盟、新西兰、澳大利亚等国家和地区的诸多限制，出口不畅，导致2007年大蒜严重供大于求，积压量较多。

2007年收获季节（五六月份），大蒜销路不畅，大量大蒜晾晒后进入冷库储存，期待来年大蒜需求能好一些。之前大蒜的价格在2元到3元一斤，那时最低跌到了3毛钱入库（生产成本大约在1元左右），导致大量蒜农亏损严重。由于冷库收储商对来年的行情有一定的期待，收储还比较积极，到了关库门的时候，大蒜涨到了8毛，若是卖得晚的农户倒是可以减少亏损。

注：一般大蒜的储存是在晾晒过后放进冷库，也就是干大蒜储存。用冷库来储存干大蒜，不光对大蒜冷库有要求，对大蒜也是有一定要求的。一般大蒜的含水量在74%最为合适，大蒜的冻结点是在零下4度，储藏温度0-1摄氏度，相对湿度在75%-80%。可达到6-8个月的保鲜效果。

到了2008年春天，期待中的出口好转没有动静，国内大蒜的需求量也没有起来，不少大蒜企业减少了大蒜相关产品的生产也导致了大蒜需求量的下降，冷库大蒜的上市更是增加了市场的供应量。于是大蒜价格持续下跌，最低的时候，出口级标准的大蒜（优质大蒜）价格甚至跌到了1毛2分钱一斤。由于一吨大蒜在冷库的储藏费用大约在300元左右，即一斤大蒜冷库费用在1毛5分左右，而大蒜价格却跌到了1毛2分，也就是说冷库储藏商在2007年不管任何价位收储的大蒜，在2008年春天销售都是亏损的（那时，不管花多少钱收进来的大蒜，把本金全部亏进去，还不够，由于冷库的存储费就在一吨300元左右，而大蒜的销售价才200

左右，导致很多外地来的储存商弃蒜不要了，冷库费也不交了）。又由于冷库大蒜也不能放太长时间，最好在6-8个月内出售，否则会影响大蒜的质量，这就引发了冷库大蒜不惜成本本地抛售。储藏商们哭天天不应，喊地地不灵，卖车的卖车，卖房的卖房，亏得倾家荡产（很多储存商认为2007年价格太低，抄底扩大收储规模），也有部分租冷库的储藏商连大蒜都不要了，携家人跑路（据说在金乡县，有一个储存商因为储存大蒜亏损严重，欠了巨额外债，买了耗子药，把一双儿女先药死，然后自杀）。（大蒜的价格波动大，大蒜企业赚的时候赚疯，亏的时候亏死，这是大蒜行业的一个特性。大蒜价格波动大的特性也造就了其现货电子盘的活跃，因为它大涨大跌的行情容易产生，看上去赚钱效应很大。）

注：在2008年9月5日，济宁市外经贸局杜少玉和临沂市外经贸局邹莉在山东国际商务网（山东省商务厅办的网站 <http://www.shandongbusiness.gov.cn/>）发表了一篇“我省大蒜出口形势严峻”，以下是部分内容的节选：

“济宁金乡县和临沂苍山县作为我省大蒜出口大县，2007年大蒜出口占全省的37%，今年上半年占36%。其在大蒜出口中遇到的问题，颇具代表性，应予重视。”

“大蒜是我省传统优势出口产品，然而自去年下半年以来，受国际环境日益趋紧，国内宏观调控力度加大等各种因素叠加影响，出口价格一路下滑，平均价格下降了30%以上，甚至一度下降达50%以上，出口企业困难重重，形势严峻。”

“国际市场价格低迷，外销压力较大。今年以来，金乡县大蒜出口每吨平均价格416.6美元，较上年同期减少232.4美元；苍山县更低至每吨350美元。预计今年金乡大蒜产量约120万吨，加上去年积压的15万吨冷藏蒜，总量在135万吨左右；今年1-7月，大蒜出口28.6万吨，同比增长3.6%。据此测算，全年外销量只有70万吨，有可能造成大量积压。”

“产品档次低，受国外技术贸易壁垒影响大。苍山县大蒜出口企业75%以上是中小企业，年出口额不足100万美元，且80%是蒜头、蒜米等粗加工产品，深加工产品比例很小。金乡县虽然实行了标准化种植，但仍存在部分农户违规使用高残留剧毒农药现象。出口产品附加值低，竞争力有限，抗风险能力薄弱，市场稍有波动就难以承受。美国、巴西、南非对我大蒜实行反倾销，日本“肯定列表制度”和欧盟新食品安全法提高了进口农产品检验检疫标准，新西兰、澳大利亚等国家也对我农产品出口设置了新的门槛，韩国设置多重障碍限制我大蒜进入，加之受国外媒体对我食品安全负面宣传和日本“毒水饺”事件的影响，不少国家有意识地限制我国农产品出口，致使大蒜外销难度进一步加大。”

“企业资金紧张，经营更加困难。一是蒜价暴跌，造成大面积亏损。2007年，大蒜出口价格一路下滑，由最初的每吨680美元降到后期的300美元左右。85%的大蒜出口企业亏损。二是融资困难。初步统计，90%以上的大蒜出口企业资金紧张，因去年亏损严重，金融部门已将大蒜贸易列入高风险行业，信贷收缩明显，不少银行采取只收不贷或多收不贷的政策，一些中小出口企业流动资金缺乏。三是税负重，出口退税不及时。金乡县2005年前均按出口额的5%计征国税、地税，此后连续两年分别加征了5%，目前达到15%。受蒙古边城骗税案

的影响，出口退税部门加大了审核、把关力度，延缓了出口退税办结时间，在一定程度上占压了企业周转资金，企业经营难度进一步加大。”

2006年大蒜的播种面积达到历史最大，导致2007年大蒜价格下降，下半年种蒜（9月底10月初）季节播种面积有所下降，但下降得不多（因为在过去的几年中，大蒜的经济效益还是不错的，“偶然”一年的亏损对蒜农的心理打击还不是很严重，所以这一年选择不种的人不多）。市场还是供大于求，导致2008年价格继续暴跌，四五月份抽蒜薹的时候，抽一斤蒜薹的雇工费要2毛，还要管饭，而蒜薹却只能卖1毛5甚至8分一斤，明摆着是亏的，但不抽薹也不行，因为不抽蒜薹，蒜头就长不大。我当时心想做农民真是太可怜了，自己没有太多文化和远见，无法判断市场走势，而市场却总是让他们受伤，有时候辛辛苦苦两三年，风吹日晒，钱却赚不到，甚至还是亏的，即使亏了多半也没有人保护。

到了五六月份大蒜收获时，收购价格最低时只有1毛8一斤，而当时的生产成本接近1块钱，蒜农大面积亏损，种植积极性严重下降，到了九十月份大蒜的种植面积则大幅下降。

在2008年大蒜收获时，较多冷库储藏商认为1毛8肯定是低点，将来上涨的概率很大，于是收储热情较高，在关库门时，价格涨到了5毛一斤。价格的上涨让储藏商们心理上有了点安慰，也造成了思想上的错觉（认为价格的上涨可以持续），实际上那一波上涨大多原因是因为大蒜太便宜了蒜农惜售和储藏商积极收储造成的。

2008年，大蒜价格最高的时候涨到了8毛一斤，但储藏商的大蒜并不好卖，加上之前大量的蒜干（大蒜脱水做成蒜干，可保存3-5年）冲击市场，新鲜大蒜卖不出好价钱，据说当时单县金乡县蒜干的最高储备量就达到过十几万吨。

2008年9月底10月初，金融危机来了，几乎所有的商品都暴跌，大蒜当然也难逃一劫，另外大蒜的出口也更加不畅了，标蒜价格下跌到1毛到1毛2一斤，次蒜更是跌到了7分钱一斤。当时某个业内人士还说，某些地方光蒜干就能用3-5年，不需要生产新蒜了。

大蒜跌到地板价的时候，有些储藏商连大蒜都不要了，冷库也荒废了，当然也有破产跑路的，特别是外地来山东做生意的储藏商跑路之后连人都找不到。

种蒜季节大蒜价格跌到如此之低，本来2007年种的大蒜就亏了不少，2008年价格更差，蒜农的心理再次被严重打击，不少蒜农对种大蒜都绝望了。有些副产区种植面积甚至下降了90%，主产区种植面积也下降了20%左右。比如我们村原本种100亩左右的大蒜，到了2008年种的连10亩都不到。

由于2008年大蒜库存很多，减少种植面积则又减少了大量的用种大蒜，单单因为减少种植面积而推向市场的大蒜就达20万吨。因此一直到2009年初，市场上大蒜依然是供过于求。当时，金融危机的阴影依然笼罩，几乎所有的业内人士都认为2009年大蒜出口不会转好，认为光剩余的大蒜就相当于一年的产量了，蒜干生产企业又不愿意生产新的蒜干（相当于减少

了当年的需求量)，他们推测2009年大蒜的价格好不了，预计在2毛钱左右一斤。

物极必反 大蒜具备了上涨条件

可是，物极必反。

天气热是可以的，但到了37度、38度就到头了，最最厉害也就是40度，不可能到100度，温度热到了极致就会返回，就会下降，这就是物极必反。

你压我的时间越长，我积聚的力量越大，反向的能量也就越大，爆发力越大。当几乎没有人认为会涨的时候，老天会让它涨，老天会让大多数人错误，这是自然规律的表现。这就是在极端的时候，在物极必反的时候，只有极少数人能做到先知先觉。

2008年秋天种的大蒜，出苗以后有死亡现象，我经过调查发现山东各个产区都有这一现象，并且很严重，这是历史上比较少见的，我预估2009年大蒜的单产将下降较多，而种植总面积也下降较多，这说明2009年大蒜的产量将大幅下降。其实这可以看做是老天在“透露”一个信息，大蒜价格已经持续跌了两三年了，2009年的大蒜该涨涨价了。

说来也巧，原本非常低迷的出口，在2009年逐步好转，似乎国外又开始抢购中国的大蒜了。之前他们不是说中国的大蒜质量不好、说中国的大蒜有倾销嫌疑、中国的大蒜有农药残留吗？现在怎么不说了，也没有了“必须”的“质量检查”了？其实，几乎所有的贸易战都是为了保护本国的利益，当他们本国的大蒜产量多了，就不要中国的大蒜了，想不要你的大蒜，那就找借口说你的大蒜有问题。而当他们本国缺大蒜了，则又要中国的大蒜了。2007年2008年外国限制中国大蒜的进口是因为他们国内不缺大蒜，但这两年中国的大蒜以极低的价格冲击了国外市场，国外的蒜农也没有积极性，播种面积也会下降。到了2009年，国外也缺大蒜了，所以出口形势肯定会好转，他们又会来抢购中国的大蒜。

2009年，国际市场不是不向中国进口大蒜，而是加倍进口，这一点出乎很多“业内人士”的意外。

2008年秋天我去金乡县各个产区实地考察，主产区播种面积减少20%左右，副产区有的减少量达到90%，也就是说某些副产区在2009年要恢复播种面积，当年生产出来的大蒜还不够用作蒜种的。因为副产区占的量不是很大，我综合考量下来，估算整个金乡的播种面积下降30%左右。

我去莱芜一个村重点考察时，发现村里大蒜种植面积减少90%以上，农民都改种小麦了。种一亩小麦收入有一千多，去掉成本还有几百元的利润，而种大蒜却是亏的，农民当然要改种小麦了，而且小麦卖不掉国家会收走，而大蒜卖不掉只能烂掉。种小麦一亩地只要100多元的肥料成本，种大蒜则要300多元，而且种大蒜费工、费时、费力，不容易机械化，种和收都要靠人工作业（大蒜种下去必须头向上才能生长，不容易机械化），非常辛苦。另外，

大蒜种下后还要用塑料薄膜覆盖，这样可以增加产量，等大蒜长出来的时候，有时还要用扫帚去打一下薄膜，好让蒜苗破出来。大蒜生长的时候，少不了浇水、除草、施肥。而到了收割的时候，蹲在地里半小时，腿就会麻木，所以有些蒜农是跪着挖蒜的，但就算是给大蒜“下跪”了，也不是年年能赚钱，像2007年、2008年就是亏的，连成本都收不回来。

2008年种植的大蒜有死亡现象，而蒜农又由于预期2009年大蒜价格会比较低而丧失了积极性、疏于管理，甚至有些蒜农看到蒜死了还开心了（认为反正收获多了也卖不出去，产量少还可以省点力气）。

原本，在正常年景，一亩大蒜的产量在2500斤左右，因为大蒜的死亡和疏于管理，我预计2009年的亩产要降到2000斤以下（这会进一步减少供应量）。

金乡县南店子市场，是全球最大的大蒜市场。2008年底我去考察时，那里好多“业内人士”都说“大蒜不会涨价”。

我就问他们：“以后还兴不兴吃大蒜？”

“当然兴啊”

“只要人们还吃大蒜，明年就要涨！”

我当时很坚定地认为，只要人们吃大蒜的习惯没有改变，只要大蒜的需求还在，明年必然要涨价，如果不涨价，大蒜就没了，这是不可能的事情。虽然现在涨不了，不久的未来就会涨，而且老天也在出条件配合，这么看来，要涨的“度”已经到了，涨是一定的，并且是暴涨，只是时间问题。涨的程度和之前跌的程度是对应的，跌得厉害，涨得也会厉害。

2009年初我请南店子市场的一些大蒜贸易商和一些冷库的储存商到那边最好的饭店“皇宫饺子城”吃饭，请了几次饭之后，对大蒜当时的种植面积、单产预期、库存情况有了更清楚的了解。当时冷库的陈蒜只有1毛2分钱一斤。我说“不出半年5.5公分的标蒜要涨到1块5一斤。”

一个姓申的经理表示严重不认同，“要是标蒜价格超过7毛，谁买谁是傻瓜！”

“那就打赌，如果价格涨到了1块5，你请客，到金乡最好的饭店请大家吃饭！”

“好，赌就赌，如果价格不到1块5，你请客！”

其实我判断大蒜要涨价，除了大蒜本身的减产因素以外，其他品种的价格对比也是一个因素。我和申经理打赌说大蒜要涨到1块5，不是瞎说的，因为2000年大蒜就到过1块8毛5。我记得10年前一个小工一天的收入是15元，到了2009年则要80元，涨了5倍多，10年前包心菜一斤5分钱，到了2009年要5毛，涨了10倍。这样算来，我说的1块5毛还是偏保守的。

行内人比行外人清楚，但也未必清楚

有些人，特别是自以为熟悉了解一个行业的行内人，容易出现思维固化的现象，容易把正常的变化看成是不正常的事情，不愿意去想、不敢去想行业可能会发生的大变化，有时候还反对甚至批判别人的想法。

2008年年底、2009年年初，我回村里过年，和乡亲们朋友们在一起吃喝。当我对大家说“商品还要通胀，物价将要上涨”的时候，我身边的朋友对我说“你去看看菜好了没有？”（意思是让我别说了）。他感觉我说得没有道理，他不愿意去思考，当货币多了，商品价格会怎么表现。我试图和大家说原因、说道理，但大部分人还是“沉浸”在“全球经济危机”的氛围中，不愿意听取我这个“异类”的言语，而我这个人又特别喜欢把我所知道的实话告诉大家，所以有时会显得格格不入。

当我说2009年的大蒜要涨价甚至要大涨的时候，不少业内人士对我的观点表示不认同，也有少数人说我是“瞎胡闹”。其实我只是把市场规律对价格变化的反映告诉他们而已，如果听了或是借鉴了，他们可能会有大的“收获”，但很多人不但听不进去、不愿意听，甚至还强烈反对我。我只是想让身边的人知道价格的运行规律，他们中的很多人非但不想知道，反而还生我的气。后来我想，或许价格运行规律本来就应是少数人能知道和理解的，我一厢情愿地想让更多的人掌握这个规律只能是我的错误了。

行内人对一个行业的方方面面比较了解，往往能得到一手信息，同时行内人又有多年的实操经验，对行业运作的各个环节都非常了解，因此行内人一般要比外行人更能把握某个商品的价格波动节奏。

但行内人也有行内人的缺陷，行内人容易思维固化，认为事情就应该这样发展，因为多年来都是这样发展的。一旦行业的大环境发生了质的变化，绝大多数行内人反而会跟不上时代变化的步伐。

在普通的行情波动中，行内人看得更准，也更容易赚到钱，做得好的人，几乎每次都可以踏准价格的阶段高点和低点，经过数年的运作，积累不少的财富。只不过一旦超乎历史常规的行情爆发时，行内人往往因为思维固化而预测不到、不敢预测、无法想象价格的超级波动，当价格突破了以往的价格波动边界，进入了一个“新的领域”、“新的世界”，绝大部分行内的老人却还停留在“老的领域”、“老的世界”，用老的思维去判断和预期，用老的边界去界定，也就必然要错过大行情，甚至要大亏一笔，把之前几年的财富积累都付之一炬（2010年的棉花市场也是如此）。

在历史性大行情发生时，行内人往往会“当局者迷”。

2003年的大豆上涨行情，豆商们都去放空，因为他们觉得大豆价格从未这么高过，肯定要跌回去，但实际情况却是涨了再涨，高了再高，当时若不是交易所临时出台涨停限制的规

则（缩小涨停板、三板协议平仓），恐怕做空的豆商损失还要大得多。豆商们知道大豆产业的信息，但忽视了全球大通胀的背景，这是他们输钱的原因所在。

2011年-2012年的螺纹钢下跌行情也是如此，钢材在以往的价格波动节奏中，总是有涨有跌的，跌了总会在一段时间内涨回去，至少会有像样的反弹，因此跌了买，再跌再买，反弹或反转了卖出，这样的方法在以往的年头似乎都能赚钱，无非是熬一个月、两个月还是半年的问题，而到了2011-2012年，则完全不同了，熬一年也熬不出头。2011-2012年，几乎所有的钢材贸易商都亏损，不但在现货上亏损，参与期货的大部分也是亏损。钢材贸易商们熟悉钢材行业的方方面面，但忽视了中国房地产行业 and 全球经济的调整背景，这是他们输钱的核心原因。

再次调研，确认大蒜要涨

到了4月中旬后，我去江苏邳州的大蒜产区考察，进一步了解情况。

我早上5点多出发，开着我的奇瑞车，带着夫人和儿子一起去（考察大蒜生产情况的同时，顺便带儿子出来转转）。下午一点多到了江苏邳州（路难走，没有高速）。

看到路边的田里有在干活的农民，我就靠边停车，下来打听。

我跨过路边的小水渠，到田里，递上一根烟，和他聊了起来，“老乡，今年大蒜怎么样啊？”

“哟，长势不好，要减产很多！”

“这样啊，那你今年种了多少亩啊？”

“我今年只种了2亩。”

“去年呢？”

“去年多，种了5亩，可惜卖不上价。今年这2亩看来也要亏钱。唉！”

“其他人今年也少种了吗？”

“嗯，也差不多。我隔壁的邻居今年种了7亩。”

“那去年他种了多少呢？”

“去年种了10亩。”

“现在天这么旱，大蒜该浇水了，怎么也不见你们给大蒜浇水啊？”

“这不是卖不上价吗！去年的蒜薹抽了后都扔在沟里了。今年冷库里的蒜往外豁着来，储存商都不准备收新蒜了。浇了还不够水钱，懒得理它了！”

我走上了公路，准备走了，又回过头和他说了一句：“老乡，今年蒜薹要至少卖一块钱一斤。”

“真的吗？”

“我保证！你赶紧把自家的大蒜浇点水、下点肥。”

老乡有点激动，“那我明天买化肥去，抓紧给大蒜浇水。”

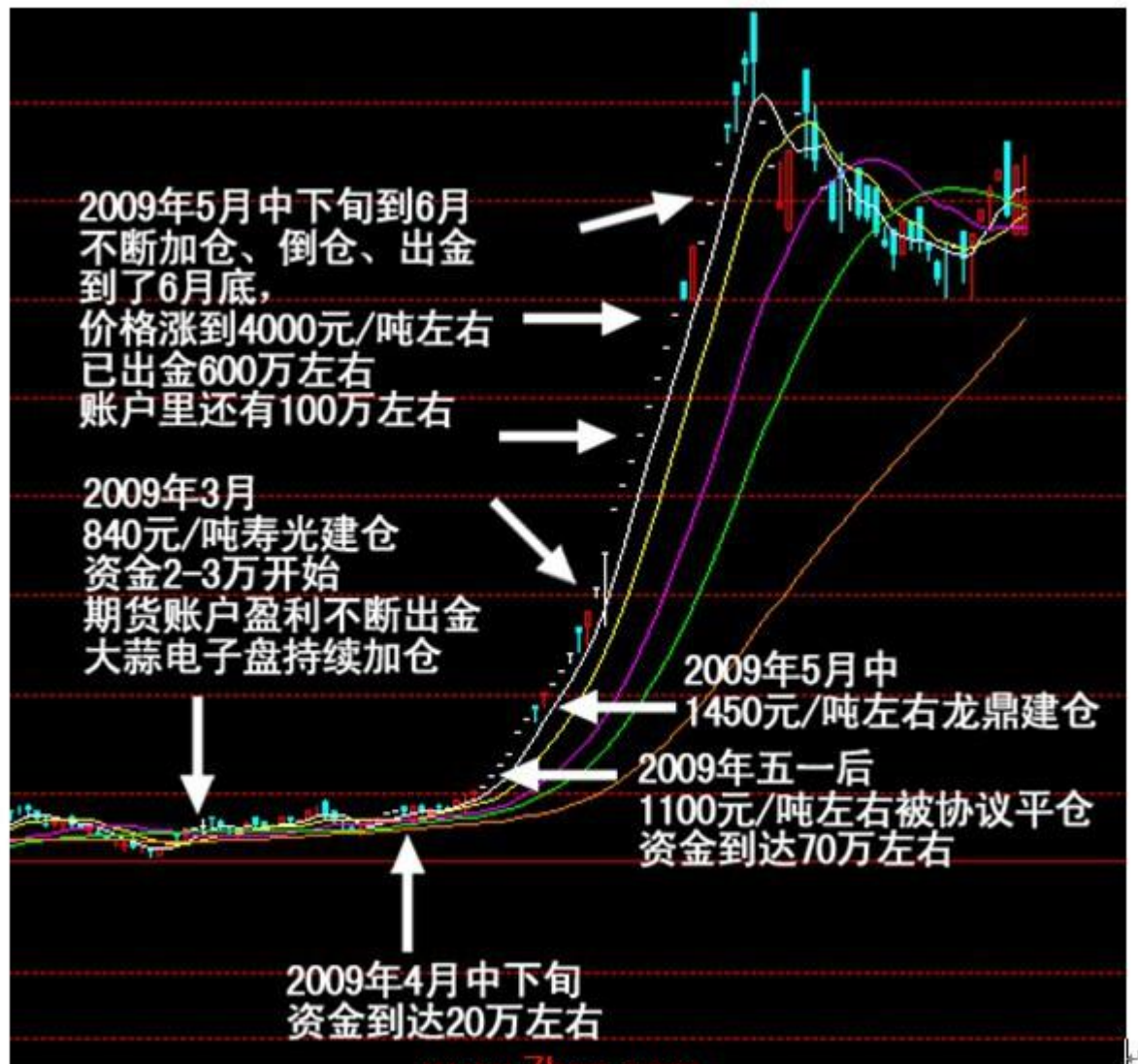
（那年蒜薹卖到了1块七八一斤，创历史新高。）

金乡县是全国最大的大蒜主产区，其他的主要产区基本上也在距离金乡几十公里到三五百公里的地方。我就开着车前后左右去实地考察。主产区除了山东金乡和苍山、莱芜、商河、茌平，还去了江苏邳州、河南杞县、中牟，以及各地周边的一些副产区。

我累计跑了上万公里，综合得到的数据是大蒜播种面积下降30%左右，单产减少20%左右，也就是说按照我的调查数据总产量会下降40%左右。真是物极必反、天意如此啊。这是千古不变的定律。

注1：我国大蒜的主要产地有山东省济宁市金乡县、莱芜市、商河县、苍山县（临沂市）、广饶县（东营市）、茌平县、成武县，河北永年县、大名县北部、江苏邳州市、射阳县、太仓市，河南省杞县、中牟县，上海嘉定，安徽亳州市、来安县，四川温江县、彭州市，云南大理、陕西兴平市及新疆等地。

注2：全国大蒜四大产区为山东金乡、河南中牟县杞县、江苏邳州、山东苍山（另一说法是山东莱芜）



www.7hcn.com

用寿光大蒜电子盘 0908 合约示意大蒜操作。

大蒜暴涨 空头崩盘

每一次大的变化来临时，大多数人在变化之前都没有想到。大多数人只从当下的因素考虑未来，而没有考虑未来影响因素的变化和潜在因素的发生。某些事情未来一定会发生，那么就必然会成为影响未来的因素，比如2008年大蒜的种植面积下降、大蒜单产下降，那么2009年大蒜的总产量必然是下降的，这必然发生的产量下降对2009年大蒜的价格必然会有影响。若加上其他突发因素的配合（甲流的突然爆发），大蒜价格的波动就会有有很大的变化，打破2007年2008年这两年的格局。

我强烈看涨，预期在五月份上涨，因为蒜薹在五前前后上市，我预计蒜薹的上市价格会创历史新高，一旦蒜薹价格创新高，就会给人们大蒜涨价的信心。在2008年10月的时候，我打听到寿光有大蒜电子盘，在济宁也有代理点，去开了户。但一开始没有做，因为考虑到距离下一年大蒜收获的季节还有很长时间，怕做进去后，被主力吃掉。

春节后，2009年3月，我把做期货赚的两三万块钱转到电子盘账户，其实所谓的“现货电子盘”，表面上是现货远期保证金交易，实际上和期货差不多，就是保证金略高一点点，收20%的保证金。我大蒜建仓的时候大约是840元一吨，当时的现货陈蒜的价格才200元左右一吨，人们预计新蒜的价格也就在400元左右一吨，840的价格看似天价。我做进去之后价格没有大的变动（基本上就是在700多到900之间震荡），我就等。

那段时间我期货做得也不错，主要是做豆粕，大约5万元起步，第一次转出两三万到电子盘之后，没过多久期货账户剩下的钱又赚了一些，我就把赚的钱再转到电子盘账户做大蒜，再赚一点就再转过来，因为我感觉大蒜的大行情马上要来了，机会不可错过。

到了2009年4月中下旬，我在全面考察几个大蒜产区后，更加坚定了大蒜上涨的信心，而且大蒜马上进入收获季节，价格爆发的时间越来越接近（很多人往往在收获时才发现大蒜减产太多，正常经营和消费的赶紧进货，再加上惜售的惜售、囤积的囤积，还有投机资金的进场，价格上涨就会在那段时间爆发）。那时我做大蒜的账户差不多已经有了20万元资金，基本上集中精力做大蒜电子盘，期货看得比较少了。

天有不测风云，物极必反，老天果然配合。2009年3-4月，新型甲型 H1N1流感从墨西哥和美国开始流行，人们对这种新型病毒没有足够的免疫力，迅速造成数百人死亡，并在短短几周内蔓延到全世界。世界卫生组织（WHO）于6月11日紧急宣布，全球进入40多年来首次流感大流行，并决定将甲型 H1N1流感病毒警戒级别提升至最高级别6级。（截止到2009年底，据官方公布的数据，全世界因感染甲型 H1N1流感而死亡的人数超过1万人，中国确诊的感染人数超过12万人，死亡病例超过600人。）

因为新闻媒体持续报道甲型 H1N1流感在全球的蔓延以及中国可能受到的影响，老百姓对甲流的担心和恐惧与日上升，政府和百姓都开始采取各类防御措施。这时，坊间突然流传“吃大蒜能够预防甲流”，大家心想反正吃点大蒜不会有坏处，就蜂拥去买大蒜了。这一突发事件竟然促进了大蒜的需求，那时出口也好了，金乡50万吨大蒜的库存很快就消化了一半，进一步引发大蒜价格的上涨。（我当时心想，一件事情好，老天总有办法让它好透，一件事情坏，老天也总有办法让它坏透。而且老天总在最恰当的时机发力，当大涨或大跌的条件还缺一点的时候，老天总会对应地再出点条件。要不然怎么反过来呢？没完了，不平衡了。）

2009年五一之前的4月22日，寿光交易所（山东寿光蔬菜电子交易市场）发布公告，说是为了预防交易风险，出台了一个“集中代为转让合同制度”，这类似于期货市场的连续三个涨停板或跌停板之后的协议平仓规则。在当时大蒜上涨预期越来越浓的氛围中，这一制度的出台明显是“偏袒和保护”空方的，看来当时空头主力也已经闻到了大蒜即将暴涨的味了（后来才知道空头主力和交易所的关系比较密切，他感觉自己做空的大势已去，只好找交易所帮忙，可能给交易所送礼了，才推动了集中转让制度的出台，而且出台的时间也恰到好处。如果不是交易所救了他一命，他可能会完全倒掉，保证金一分钱都拿不走）。

集中代为转让合同制度

第一条 当某一交易品种连续同方向三个或三个以上交易日收市前15分钟内未能打开涨(跌)停板,本市场有权采取集中代为转让合同措施控制风险。

第二条 集中代为转让合同是指净持有某一交易品种与价格涨(跌)方向相反合同且单位持仓亏损达到一定程度的交易商和净持有与价格涨(跌)方向相同合同的交易商均同意(认可)由市场执行集中代为转让部分订货量的措施。

第三条 某一交易品种的净持有订货合同是买(卖)订货量与卖(买)订货量相抵后的差额部分。

交易商单位持仓盈亏的计算方法:

交易商该交易品种单位持仓盈亏=交易商该交易品种持仓盈亏的总和(元)÷交易商该交易品种的净持仓量(批)

交易商该交易品种盈利(亏损)率的计算方法:

交易商该交易品种盈利(亏损)率=交易商该交易品种单位持仓盈亏 ÷ 该交易品种收市时结算价×100%

第四条 集中代为转让合同合同数量的确定:

集中代为转让合同的数量按交易商持有的该交易品种亏损率计算。亏损率大于等于该交易品种付款比例60%的,经交易商申请(在当日收市前仍在停板价挂单的视为申请,如果申请的数量超过其净持有的数量时,则按照净持有数量计算),可参与集中代为转让合同。

第五条 集中代为转让合同的对应方合同:

- 1、对应方交易商该交易品种盈利率大于等于该交易品种付款比例60%的订货合同;
- 2、对应方交易商该交易品种盈利率大于等于该交易品种付款比例30%但盈利率小于该交易品种付款比例60%的订货合同;
- 3、对应方交易商该交易品种盈利率大于0的但盈利率小于该交易品种付款比例30%的订货合同;

第六条 按上述对应关系逐次配比,当出现一方订立的合同数量小于对应方的合同数量时,则按比例进行分配。

分配转让数量以“批”为单位,不足一批的按如下方法计算:首先对每个摊位分配到的转让数量的整数部分进行分配,然后按小数部分由大到小的顺序“进位取整”进行分配。

第七条 集中代为转让合同的执行

集中代为转让合同于当日收市后由交易系统按集中代为转让合同原则执行,集中代为转让合同结果作为当日交易商的成交结果。

第八条 集中代为转让合同的价格

集中代为转让合同的价格为该交易品种当日的涨（跌）限幅价。

第九条 由上述集中代为转让合同造成的损失由交易商自行承担。

第十条 本制度解释权属于山东寿光蔬菜电子交易市场有限公司,市场有权对本制度条款进行修订。

第十一条 本制度自2009年4月22日起实施。

4月底5月初,蒜薹上市,由于大量减产和需求激增的原因,蒜薹在田间地头的收购价竟高达1块7毛到1块8毛一斤,这可是创了历史新高(原来的最高价1块2左右)。

我盼着五一后大蒜电子盘的开盘。

果然,第一天就大涨,价格逐步上涨,涨到涨停并封在涨停板。根据当时的现货的价格,电子盘连续三个涨停板还跟不上现货一天的涨幅,我想着这次要大赚了。第二天,情况并非我所预期的那样直接涨停,而是开盘的瞬间价格先在跌停板成交2万手,然后立即封死涨停,全天在涨停板几乎无成交,在跌停板的成交量大,这是主力事先谋划好了的,这样,虽然第二天的收盘价是涨停板,但结算价居然在跌停板附近!可见当时空头主力的实力和操控市场的无赖。第三天再涨停(价格和第一天的涨停板差不多),就“集中转让”协议平仓了,这时价格大约到了每吨1100元左右。“集中转让”制度的出台加上空头对市场的操控,让空头这次的损失大幅减少。

“集中转让”后,空头“顺利”出逃,我的仓位也全部被强行平掉了。市场没有主力做空,价格就天天封死涨停板,成交量很少,我也做不进去。我一看寿光的电子盘太黑,成交量又少,不能玩了,就去查找打听有没有其他做大蒜的电子盘。我在一个大蒜网站的论坛上,看到一个帖子,发帖的人说他代理日照龙鼎公司大蒜电子盘的开户。于是我在当天下午一收盘就到代理点开户,第二天上午就把寿光账户的资金全部转出,放到龙鼎的账户上建仓,这时,我的账户资金已经从20万做到了70万左右,其实如果交易所和空头主力不玩“猫腻”,这20万至少要变成几百万甚至几千万,没办法,谁让我是散户呢?

到龙鼎建仓时,它的电子盘价格已经到了1500元一吨,这个价格可能别人不要,但我要,

那时的大蒜才刚刚涨起来，我觉得后续还能涨更高，这个价格还是便宜的。我在周三开始建仓，建仓总共花了3天时间，周三是1500，我开仓30%，周四跌到了1450，又开仓30%，周五跌到了1400，我把可用资金几乎全部买上了。按理说做期货不能满仓交易，但当时的情况比较特殊。根据我对当时大蒜现货市场的观察和判断，周末两天，大蒜的价格会“窜”起来。

我的朋友有点担心，劝我减仓，但我根本就不怕，到了星期五我也不减仓，我很有信心，认为大蒜的行情就要像山洪一样，马上就要爆发了。

我和他说：“不用怕，这大蒜，我三天就和它见分晓！”

“吹牛！”他不以为然，“你斗不过主力的。”

“即便主力是老虎，我都不怕，我和老天站在一起呢！”

我的坚持换来了好结果。周末两天，现货每吨涨了400元（鲜蒜从周五的4毛5一斤，到了周日下午涨到了6毛5左右，鲜蒜水分多，它一吨1300元，相当于干蒜1800左右，而电子盘交易的就是干蒜）。星期一大蒜电子盘涨停，星期二星期三也是涨停，大蒜就在这三个涨停的带动下涨上去了。那个时候全国有很多现货电子盘，不像期货交易所是国家开的，现货电子盘“交易所”多半是公司开的，而且坐庄操控现象很严重。当现货新蒜价格涨到3块5毛一斤时，电子盘还只有1块多，很多人都看到了机会，排着队去电子盘开户、入金、做多。我因为上次在寿光“吃过亏”，在龙鼎做就比较小心了，别人入金，我出金，一般是赚了50万就出金，账户上始终保持50-100万的操作资金。那时很多投资者都认为龙鼎的电子盘不会有问题，因为龙鼎公司的后台还有房地产，但我不这么认为，龙鼎的空头主力一直压着价格，导致电子盘的价格比现货低很多，而大蒜电子盘的参与者大多是直接参与大蒜产业链的人或是很了解大蒜的人，看到电子盘价格这么低，越来越多的资金会进来做多，一旦空头扛不住，恐怕多头的钱也拿不出来。我甚至感觉龙鼎公司和空头是一伙的，这让我更加警惕，不停地往外提钱。

我发现放空的是主力，做多的是散户，很多大蒜贩子都去做多了，因为大蒜贩子是在市场第一线的，他们去收货很难收到，就知道价格要涨，他们容易闻到大蒜要上涨的味，而“上面的人”反而闻不到。这一年大蒜贩子一开始就大量收，涨起来之后就逼着储存商高价吃进，不少贩子没少赚钱。电子盘的交易者和期货交易者有所不同，参与电子盘的现货客户多，特别是现货贸易商多（外行的散户少），他们能掌握第一手信息，一开始他们可能不明白价格会涨会跌，但只要蒜薹下来就知道价格要涨了。蒜薹价格创了新高，大家的买劲就上来了，往年大蒜5月下旬挖上来到7月才销售（有一个风干过程，至少一个月），2009年则刚挖上来就被收走了。当蒜薹下来的时候，做现货的就很少有人去放空了，所以空头主力几乎是一个人和所有人对赌，虽然有资金优势，有交易所袒护，手法也比较凶悍，但“以一敌百，虽勇而必不胜”。这就是电子盘经常会崩盘、倒闭的原因。

我从1450建仓之后，不停地加仓、倒仓、出金，到了6月底，价格涨到4000左右的时候，已经出金了600万左右，账户里还有100万左右。随后龙鼎逐渐崩盘了，我账户里剩下的100来万取不出来了，另外还有一大批做多的投资者账户里的钱也拿不出来（有个朋友1000多万不出来），很多人举着牌子去龙鼎甚至去政府那里“讨说法”，但哪里要得回来？

其实龙鼎电子盘4000多的时候，现货已经8000多了，市场有自己的运行规律，任何人都干预和左右不了的，价格多少应该由市场说了算，某个主力或机构说了是不算的，他若是硬要压住价格，结果只能是爆仓崩盘。这一波大蒜的行情，我介入的那段时间，电子盘价格从840涨到4000多，两个多月，价格涨了好几倍。若再稍微往前推一点，现货更是从1毛钱一斤，涨到了3块多一斤。按照这样的上涨幅度，如果是做期货，那赚的可多得多了。

我为什么100%确定大蒜要涨

之前由于在期货市场常年亏损，入不敷出，就像1996年放手一搏养猪一样，如果这次大蒜的行情没有抓住，我可能又会很长时间都翻不了身。

不过，我敢这么说，这次做大蒜的行情，我是有100%的确定性把握的。为什么这么说？一方面因为我了解大蒜市场的规律，贵了大家都种，贱了大家都不种，容易暴涨暴跌。另一方面，则是通过我的实地考察和多方了解观察，认为各个层面的因素都支持大蒜的上涨。总体上来说，主要有以下因素：

1、货币环境：2008年金融危机后，世界各主要国家都用注入货币的形式刺激经济，美国如此、欧洲如此、中国也是如此，中国的4万亿更是一夜之间就出台了。全球货币供应量的增长，有助于推动大宗商品的上涨，也就是说不光是大蒜，其他商品也会涨，整个商品价格都处在上涨的氛围中。

2、气候环境：大蒜是吸水作物，若没有降雨，一到两个星期要浇水一次，而2008-2009年大蒜种植周期内，有干旱现象。

3、生产情况：从实地调研的情况来看，种植总面积减少30%左右，单产减少20%左右，总产量应下降40%左右。

4、库存情况：原本还算较多的库存，在2009年三四月份急剧减少。

5、农民的积极性：由于种大蒜持续亏损，农民没了种植积极性，一方面少种了，另一方面看到大蒜长势不好也懒得施肥、浇水了。

6、需求情况：国内外大蒜需求正常。国际市场对中国大蒜需求上升，因为两年大蒜低价冲击国外市场，对国外的大蒜种植也会产生消极影响。大蒜作为调味品，人们对大蒜的日常需求是刚性的。而随着生活水平的提高，大蒜作为调料的使用也在增加，比如吃火锅的人

多了，蒜泥的需求就会上升，肉类消费多了，有减腻作用的大蒜的需求会上升，还有就是人们开始追求健康、养生、防疾病，这也推升了大蒜的需求。同时，从2009年开始各国从中国进口大蒜的量增加，2008年各国都在去库存，2009年国际市场对大蒜的需求增幅较大。

7、成本因素：种大蒜的生产成本大约是1块钱1斤，但现货最低的时候硬是跌到1毛钱左右。当一个商品的售价低于成本很多时，愿意生产的人就会越来越少，一旦涨起来，一般会超过成本，甚至超过成本很多，不然还是没人愿意去生产。像大蒜这样的品种，最后价格涨到超过成本一两倍都是正常的，甚至超过几倍也是可能的，种大蒜最好的时候，一亩地农民可以获利2000多元。（做期货或者电子盘，了解现货的生产成本非常重要，知道了生产成本，并且知道影响成本变化的因素，才能明白什么时候价格严重偏离价值。当一个产品一条产业链上的经营者绝大部分都在亏损，那价格是真低了，全行业的积极性必然受到打击，产量必然减少，价格上涨只是时间问题。因为干一天亏一天，还不如不干，一开始亏，为了维持还要做一点，但一直亏，总会维持不了或者不愿意维持，那就真的不干了，必然会导致大幅减产。当然，生产成本是动态变化的，研究的时候也要变化着去研究，不能认定一个成本就以为是不变的价值了。）

8、大蒜价格波动特性：大蒜还有一个特性，那就是价格的不稳定，它容易暴涨暴跌，为什么大蒜是个不稳定的品种，在本书介绍1990年我种大蒜的章节中有详细的阐述。另外大蒜这个品种如果真正涨起来，一般会连涨两年，第二年的涨幅也会很大。（事后我们知道，大蒜现货2009年最多涨到4块5毛一斤，2010年涨到8块一斤。我本想充分参与这两年的大蒜行情，无奈大蒜的现货电子盘实在“太黑”，主力操控严重，赚了钱都可能拿不出来，后来只好转战更正规的期货市场，参与棉花交易。）

9、和其他作物的比价关系：同样一亩地可以种大蒜也可以种小麦，种大蒜是亏的，种小麦是赚的，农民自然更愿意种小麦，只有大蒜的价格涨起来和小麦的比价更加合理甚至更有优势，农民才会选择种更多的大蒜。

10、物极必反出现突发事件：2008年秋天播种的大蒜，出苗以后死亡现象严重，这是老天在透露信息，本来播种面积就少，还有严重的死亡现象，产量会少上加少，明年该涨价了。事物发展到一个极端，就必然会向反向发展，而触动反向运动的开始，可能就是一个所谓的突发事件。2009年三四月份开始，源于北美的甲型 H1N1流感扩散到全球，感染人数和死亡人数一直在上升，不少人都很担心此事，而民间又流传出吃大蒜可以预防甲流。导致大蒜的需求短期内暴增。

11、比价关系：大蒜的生产成本至少在1元，价格在1-2毛是极其不合理的现象，价格严重偏离价值，不可能持续下去，不然大蒜会绝迹。这是不可能的。大蒜十年前都到过1块8以上，在这十年当中，各种相关因素都发生了很大的变化，十年前小工一天15元，2009年则要80元，十年前包心菜5分一斤，2009年要5毛一斤，小麦、玉米、大豆也涨了不少，工业品价格也成倍翻番，2009年又是减产年，一旦涨起来，能量会很大，涨的幅度和它跌得幅度会

对应，不然就不平衡了。

我所了解的信息，肯定不止以上十一个大类，上面列出的十一个大类只是一个简要说明，说的是，要判断一个品种是否要涨，涨的概率是多少，必须从各个方面入手，调查、了解清楚，都要在笔记本上或自己的头脑里列清楚，经过综合分析，才能得出判断，该品种到底会不会涨，涨的概率是70%、80%，还是100%，甚至可以判断出它会在三个月内要涨，还是会在三五天内就会涨。

这一波大蒜的上涨行情，实际上我是从2007年就开始关注，一直等到2009年才抓住这个机会。并非像后来在某些媒体上流传的那样，一夜之间运气好，或是赌一把赌对了。

判断一个东西100%要涨，也不是随时随便判断的，必须在条件到了的时候才能说100%，在夏天的傍晚，当乌云压顶、风也起了、电闪雷鸣，就必然马上要下雨。100%的判断只适用在特殊时段，在特定的时间，特定的条件满足的情况下，才可以确定100%会涨。

如果涨的力量（多方）是100斤，跌的力量（空方）是1斤，那么涨就是必然的了。在任何时候，价格要涨、要跌或是会盘整，幅度有多大，速度有多快，都是涨的力量和跌的力量博弈、对抗、对冲之后的结果。涨的力量一直都存在，跌的力量也一直都存在，只不过两种力量永远处在动态变化中。在特定的时刻，当你也了解到了综合情况之后，发现涨的力量远远大于跌的力量，你也敢说100%要涨。

规律的识别和规律的变化

宇宙中万事万物的运行都是有规律可循的。若是识别了规律的本质，那么在任何时刻，无论一项事物的外在运行如何变化，也总能摸清它的发展轨迹。但如果只是识别了规律的表象，那么当这项事物的运行方式有所变化时，很可能就无法预知它的发展轨迹了。

世界上的绝大部分人，只是看到了事物运行的表象，不去研究它的运行规律；少部分人从表象去总结规律，但得到的规律受一时的表象影响过多，并非是本质规律；只有极少部分人能够识别规律的本质，能够看透所有表象和表象的变化。

有些所谓的“规律”，即“表象规律”不是一成不变的，会根据当时的环境变化和人们的心理变化而改变。当一种“表象规律”被大家都知道了，那么也就不再是“规律”了。

当年的大蒜，今年贵（贵了都去种）、明年贱（贱了都不种），如此循环，很多人以为这就是大蒜价格的运行规律。一开始，这似乎真的是规律，但知道的人多了就不行了，就不是规律了，人们在便宜的时候去生产，期待第二年价格上涨，结果第二年还是货太多，价格上不去。

其实今年贵、明年贱只是表面规律，一年便宜了期待来年贵，都去种大蒜了，来年还是

便宜，这样就连续两年便宜了，大家发现原来的规律不管用了，新的规律似乎又形成了。其实大蒜价格波动特征的本质规律就是供求关系使然，影响价格变化的核心就是供求。

外在表现出来的表面规律、表象规律很可能只是一时的，在不同时间点、不同环境下、不同人群中，所谓的规律会发生变化，只有核心原理、核心规律、本质规律是不变的。商品价格波动的本质规律就是供求关系的变化。

当大蒜连续两年便宜，大家发现原来的规律不管用了，也就不敢在便宜的时候去种大蒜了，这时我就去种了。1991年和1994年种大蒜，就是如此。

2004年以来，大蒜价格的上涨、下跌、再次上涨的运行方式，和90年代初又不一样了，但本质的规律是不会变的，只要研究好供求关系，就能捕捉到商品价格的上涨和下跌机会。我参与2009年大蒜电子盘的投资，其源头是连续多年对大蒜供求关系的研究和跟踪，其他商品也一样。

当然，现在大蒜的价格变化特征可能又不一样了，我们必须根据核心原理、本质规律去理解和分析，才能识别大蒜的价格变化、预判下个阶段的行情走势。

为什么说历史会重演、行情会复制，就是因为事物运行的本质规律是不变的；为什么又说历史不会简单重演、行情不会简单复制，则是因为事物的表面规律不是一成不变的。不管是过去还是现在的行情运行特征都可以借鉴，不管是自己的还是别人的投资经验、交易经验都可以吸取，但不能照搬照抄，必须分清情况，知道原来是什么情况，现在是什么情况，必须看清原来的供求关系是怎样的，现在的供求关系又是怎样的，必须看清相关价值水平现在和未来有什么变化。

主力/庄家的力量是有限的

我准备做大蒜的时候，把投资机会和一个做期货的朋友说了，他说：“你不要做电子盘，做做期货就好了，因为电子盘黑幕太多，不讲理。”确实如此，电子盘是有黑幕，主力很强，但主力再强也强不过“天”。（当然，我也要感谢这个朋友，他的提醒让我对电子盘多留了个心眼。）

后来我做棉花的时候，这位朋友也劝我“不要做棉花，郑州盘庄家控制得很厉害！你看看以前的绿豆就知道了。”或许是这样的，但庄家即便能控盘一时，也无法持久控盘，更不可能长期逆势而为。（后来这位朋友也参与了棉花交易，他在期货交易上经验老道，在投资上有自己的独到见解，抓到了他看懂的机会也能盈利不少，他在棉花上就翻了好几倍。）

在震荡行情中，即在供求关系相对平衡的情况下，主力/庄家可以很强，可以影响盘面，甚至一小段时间内、一定幅度内控盘。反正价格就在一个区间里运行，主力/庄家想要让价格高一点、低一点，或是运行趋势明显一点、震荡剧烈一点，或是价格运行快一点、慢一点，

都可以利用资金优势、内外盘配合、信息配合（甚至政策配合）等做到。但大势来临的时候，供求关系严重失衡的情况下，主力/庄家说了不算，“天”说了算，“大势”说了算，“天”说要去哪里，“大势”指向何方，价格就要往那里运行。

在供求相对平衡的时候，主力/庄家有可施展空间，可以来回倒腾赚钱；但当“大势”来临的时候，主力/庄家若是压着大势，再大的力量也会被顶破，因为大势的力量是“天”的力量，天意如此，人怎能违背，主力用资金优势和其他优势压住价格，只能是一时的，力量再强大压的时间也就长一点而已，最终价格必然向“天”定的大势运行。主力/庄家若是和“天”斗，必不能赢，若是逆“大势”而为，必以失败告终。

在我身边做期货的朋友曾和我说过一个叫大佬刘的庄家。说他在粮食部门有内部人士，九几年的时候做绿豆很厉害，从几十万做到了上亿，亲戚朋友跟着他做也从几万做到几十万。大佬刘出门四个保镖，非常神气，运作绿豆行情的时候去郑州坐镇，郑州交易所把他当贵宾，江湖认他为“绿豆奇人”。据说，有一次他联合一帮主力做多绿豆，但内部出了问题，有一个人明着和他一起做多，实际上背地里做了好几倍的空单。最后绿豆暴跌，大佬刘爆仓出局。这故事看上去似乎是主力的决斗、资金的对决，是内奸咬大佬刘一口才导致他的失败，而他的失败本质上还是因为他看错了市场。当时的绿豆、红小豆和咖啡确实经常性地暴涨暴跌，一年时间里价格来回一倍很正常，当年经历过的绿豆、红小豆和咖啡等暴涨暴跌、惊心动魄的行情历历在目，有人认为期货不规范、庄家操控严重、“妖”得厉害，但这更多是绿豆、红小豆和咖啡本身的特性决定的，它们的现货价格波动也很大，这是很正常的现象，本质上是现货带动期货，而不是期货带动现货，期货只是一个杠杆放大而已。我们要做的是提前发现、捕捉大行情的机会，提前布局。大佬刘的失败，本质原因还是因为那一次他站在了“天”的对立面，“天”要让绿豆跌，这就是当年的“大势”，他逆大势而为，必然要输。

我们也可以引申开来，任何人若是违背“自然规律”、“宇宙法则”、“社会大势”，必然会失败，若是硬要对着干，必然会自取灭亡。古往今来，多少个强悍者，逆“社会大势”的时候，无不以失败告终，只是时间早晚而已。

正如孙中山先生所言：“天下大势，浩浩荡荡，顺之者昌，逆之者亡。”

人胜不了天

人的力量再大，在天面前，也是小的，人和天斗不可能胜出。“人定胜天”只是一句口号而已。

以前说人类活动导致二氧化碳增多，进而会导致全球气候变暖、冰川融化、海平面上升、部分陆地消失……，这种观点是错误的。地球的气候本来就是不恒定的，一年有四季，从更长的周期来看，这几十年可能暖一点，那几十年可能冷一点，这都是正常的现象，只是地球运行规律的体现而已。人类的活动不可能影响太多。冬天冷了，也只能在屋里放放暖气，夏天热了，也只能开开空调调节室内温度，人只能改变小环境，改变不了大环境，天气该热还

是热该冷还是冷。

一项大宗商品的价格也是如此，一个人的力量再大，都不可能长期左右它的价格。商品的价格有自己的运行规律，这是天道使然，投机于商品的价格波动，必须顺天道而为，逆者必败。

人是在“环境”中生存的，这“环境”是天定的，一个人对“环境”的影响是有限的，所有人的共同行动能够对“环境”的某个层面产生一点影响，而对单独的个体而言，所有其他人的行为和思想本身也是“环境”的组成部分。

在三十几度的时候，要穿衬衫、穿T恤，穿外套会很热，穿棉袄、穿羽绒服则撑不了多长时间，而在零下几度的时候，就要穿棉袄、穿羽绒服，只穿个衬衫则活不了多久。人的身体以外的环境发生改变，人必须也要随之改变，人在自然中是极其渺小的。个人的身体和思想只是有限的自我，放到无限的自然中，再大的自我也是微乎其微的。主力/庄家也是一样，都不能违背自然规律，否则必然受罚。接受不能改变的，改变可以改变的，做期货、股票更是这样，应该接受现实、面对行情、适应市场，因为怨行情、骂市场是没用的，只能害自己。要适应环境和市场的变化，一个人改变不了环境和市场，只能适应并顺势而为，随环境、市场的改变而改变，并提前布局。

大势是天定的，人只能顺势而为

做期货要明白两句话。

一是“物竞天择，适者生存”。市场的残酷性只会让具备优势的人胜出，参与者想要市场中生存和发展，就必须比其他入具备更多更强的优势或更核心的优势，参与者想要持续生存和发展，就必须确保自己的优势能够持续领先。只有适应了市场以及市场的变化，才可能成为赢家。

二是“洞察天意，顺势而为”。所谓“适者生存”，要适应的是“市场”，而市场的中长期价格则是由“供求关系”决定的，一个品种特别是农产品的平衡度则是由“天”定的。所谓“顺势而为”，要顺从的是“天”定的价格走势。任何人逆天而为必然会输，因为个人的力量再大，在天面前都是极其渺小的，与天斗，必输。我们只有了解影响价格走势的本质力量，明晰供求关系的分析方法，洞察天意要让“势”往哪个方向去，才能“顺势而为”。

当然，我们所说的“势”是指价格运行的“大势”，而非短期的“小波动”，在我看来，“小波动”不足以称为“势”，勉强要算，也只是“小势”，它可以和“大势”共振也可以相反，任何市场参与者、哪怕是所谓的主力 and 庄家，能够影响的只能是“小势”，而“大势”必然是天定的。（2009年后，我做期货赚了一点钱，核心原因就是顺应了几次天定的大势，机遇都是天给的，个人只能顺势而为，只能抓住天给的机遇。）

大家都说“人在做、天在看”，这句话对有些想做坏事的人倒是有警示作用的，而“天在做、人在看”的说法更正确一些。天“做事”的方式是有规律的，宇宙的运行，有着万古的规律，银河系、太阳系、地球都受宇宙规律的支配，人类本身也受宇宙规律的支配，哪怕是一个细胞一个原子也必然遵循宇宙规律，当然，人性也是宇宙规律的体现，人类做事的特征也是宇宙规律的体现。我们要去发现、去看懂、去运用，在看到苗头时要懂得抓机会。期货的运行往往是欲涨先跌，先让大部分人看不懂、不知道、不敢想，然后才涨上去，就像人要发财必先受苦一样，就像人们看到一颗小苗时不敢预测它将长成大树一样，就像你定个闹钟，早上五点响了，别人以为是意外，但你知道是必然，这些都是规律运行的一个个小点的体现。姜子牙能算周朝有808年的运势，自然有他的方法。

我们既然生活在这个地球上，在这个宇宙中，参与各种游戏，就要遵循宇宙的游戏规则和自然的法则。

做期货，要先看清宏观的因素，再去看微观的细节。宏观的因素是自然规律，是天定的，所谓“涝三年、旱三年、不涝不旱又三年”，冬天冷是个极端，夏天热是个极端，春秋不冷不热是平衡，但整个一年又是一个大平衡，多年来看则是循环往复。天道的运行是有规律的，它的规律就是总体的平衡和局部的不平衡，我们要在平衡中寻找不平衡，在物极必反中寻找转换点，在大势运行中寻找发力点。

具体到任何一年的气温，春夏秋冬和以往的任何一年都有类似性，但又都不一样，未来只是按照一定的规律在运行，并非100%复制历史。这也是宇宙运行规律的特征。

做期货，我们要在平衡走向不平衡的节点发现机会、捕捉机会，也要在不平衡回归平衡的节点发现机会、捕捉机会，还要在“大势”发展的间歇点发现机会、捕捉机会。若能在爆发点或爆发前进场，则可以长期持有，若是后续跟进的则要灵活处理，两者的资金管理（仓位、止损、进出场）也是不同的（爆发点或爆发前进场的单子成本低、利润多，可以抵抗更多的反向波动，而后续跟进的单子则成本高、利润少，可以抵抗的反向波动小）。

做期货就像打麻将，开局的时候每个人都想赢，可结局只有一家胡牌。做期货亏了钱，不能怨天怨地怨政府，不能怨行情怨对手怨庄家，要怨也只能怨自己，怨自己的技能不够高、水平不够好。

对一个普通期货交易来说，环境是不可改变的，唯一能变的就是自己。要先求适应，再求发展。“物竞天择、适者生存”在期货市场表现得很充分，也很“完美”。要想办法把自己的缺点补足，哪儿不行补哪儿，只要修炼到家了，总有一天，功到自然成。做期货发牢骚是没有用的，关键是怎么去解决，自己不明白事理，只能把自己害了。人必须改变自己适应环境，做期货必须改变自己适应市场，谁适应，谁就活着、活得越来越好，谁不适应，谁就被淘汰。做人难，做期货更难。

“没有行情”、“行情不好做”、“这是什么行情啊！”，做期货绝对不能骂行情。对

很多人来说，没行情才好呢，不会亏嘛！行情来了，也抓不住，反而还容易大亏。唉声叹气怨行情是不思进取、堕落的表现。我们要变被动为主动，想办法让自己具备优势，然后发挥优势。如何具备优势、发挥优势，一要学习，二要思考，三要总结，四要行动。

做期货光实践还不行，要认知到理念、心态等对成败的作用。做期货要练心态，不能被一红一绿干扰，要平和。但心态好是建立在对行情的把握度上的，把握度大，心态才会好，把握度小，没法有好心态。美国开战了，萨达姆的心态能好吗？不可能好，所以美国一打过来，他就跑路了，只能东躲西藏了（最后还是被干掉了，实力不如人注定要失败）。如果两个大汉要打我，要对上阵了，你说我的心态能好吗？如果对手的实力太强，自己站错队伍，心态自然不好，如果不知道对手的实力，心态也不会好。而如果做到心里有数就不一样了，虽然对手是两个大汉，但却是两个草包，那么我还是能胜出的，即使来三个草包也无所谓，知己知彼才能心态好。做到知己知彼才不会被主力洗出来，才不会被盘面的涨涨跌跌、红红绿绿影响心态。

第五章2009-2010 鏖战棉花期货 悟透市场天道

编者按：

有些人成功后走向失败，有些人成功后走向更大的成功。

敢于想象、勇于实践的前提是“摸清事实”。

经历了庞大的财富分配，才能成就伟大的财富传奇。

99分的人比89分的人获得的回报不是多10%，而是多1000倍，甚至1万倍。

宇宙永恒，天道平衡，变化循环，持续发展。

朋友嫁女儿 我发现棉花的投资机会

我们常常发现越富的人越容易赚钱，越穷的人越赚不到钱，但也有俗话说“富不过三代”，富人也有“破产”的时候，穷人也有“翻身”的时候，这就是物极必反。

自然界总有物极必反的事情发生。

农作物的播种面积很大的时候，其单产往往也是高的，总产量就会很高；而在播种面积减少很多的时候，其单产往往也是低的，总产量就会巨幅减产。所谓越少越少，越多越多，俗话说：行船偏遇顶头风，屋漏偏逢连阴雨，越渴越给盐吃，黄鼠狼专咬病鸭子，事情总是从一个极端向另一个极端发展。除了农民积极性的原因，经济和货币环境的原因，老天总会再出一些气候的原因或是突发事件的原因，导致供应多上加多或是少上减少，让事物处在一个极度不平衡的极点，于是物极必反就会发生。

当播种面积减少的时候，人们总是一厢情愿地期待单产能高一点，但出现的事实往往是单产也是低的。

2009年和2010年的棉花便是如此。

对普通投资者来说，大蒜电子盘太不公平，甚至很危险，我要不是不停地取钱出来，恐怕赚的700万都会打水漂（当时我发现，放空的是主力，做多的是散户，比如很多蒜贩子就去做多了）。幸好不停地取钱出来，才有了600万的利润用于后续的投资（还有100来万拿不出来了）。因为当时电子盘不能做了，我就回到期货市场，开始做棉花。

我为什么会关注棉花期货呢？我小时候种过棉花，但棉花这个品种在期货上我是从未做过的。不过，我在2005年开始就对棉花有所关注，因为它的价格相对其他农作物越来越低（其他的在涨价，它不涨）。

而2009年着重关注棉花，还有一个小故事。

金融危机后，2008年秋天11月。村里有个好朋友的孩子结婚，我去帮忙。那个朋友还有个大女儿，已经出嫁了，嫁到了嘉祥县西北面老僧堂乡，她也回来喝喜酒，同时过来的还有她的婆婆。

因为我有辆奇瑞车，朋友就叫我开车送她女儿还有女儿的婆婆回去。我当然是义不容辞了。

我知道嘉祥县老僧堂乡有种棉花的习惯，同时也还了解到金融危机后籽棉跌到了很低的价格，我又预判在货币大量放出之后通胀不可避免，心想着棉花可能有较大幅度上涨的机会，就在路上问：“今年你们那儿棉花地留种情况咋样？”（山东济宁一带种棉花，是年前隔行种小麦，小麦收获之前在留的空行里种上棉花，棉花出苗后小麦就收获了，两不耽误，在农村这叫“套种”或“复种”，以此提高土地使用率。）

婆婆回答说：“棉花不行，没人留种了（意说棉花减种严重）！大家都少留地了。”

她说没人留种了，我就来劲了，“那你留了几亩？”

“我留了4亩。”

“那去年呢？”

“去年8亩。”

我寻思着这可是减产一半啊！这只是个个例还是全面如此呢？其他地方的种植面积是否也大幅减少呢？如此，在这次送她们回家的路上，我开始重点关注棉花，着手研究考察。

2009年初春，又有一个邻居嫁女儿。又让我帮忙接送宾客。

男方迎亲的来了三个人，一个取亲、一个放炮、一个抱鸡（这是济宁的迎亲风俗习惯）。在迎走新娘之前，他们在我朋友家里坐了一会儿，我刚好被安排坐在边上陪他们聊天。

聊天的时候发现，来迎亲的一个人他家里是办小企业的，主要生产塑料薄膜。我就问他：“今年塑料薄膜卖得如何？”

他叹了口气，回答说：“卖得不好。”

我又问：“大蒜薄膜和往年相比少卖多少？”，他回答说：少卖了30%。

我再问：“那么棉花呢？”（棉花在春天也用薄膜覆盖）

“棉花更差，少卖百分之四五十！”

后来我进一步了解到，主要是河南那边的棉花薄膜卖不动，少卖了50%，山东菏泽也减少30%，山东德州减少量略少一些。

和他聊天之后，我对棉花种植面积的减少心理上有了大概的预估。（后来我又自己开车去各地考察确认。）

关注一个品种，实地考察很重要，对种子和塑料薄膜用量的了解也很重要。除了了解棉花、大蒜等作物薄膜的销量变化外，我还会去种子站（卖各种农作物种子的），去了解当年或近几年哪个品种的种子好卖，哪个品种不好卖，哪个品种的种子销量明显上升，哪个明显下降等。这种类型的信息了解，可以以点带面，对一个作物的播种面积增减有一个初步的估测。

我比较关注各个品种的比价关系，一般会多角度观察，多方面打听。某些品种可能价格多少年都没怎么动过，但在比价关系很差，农民都不愿意种的时候，价格可能会一下子涨起来。

2008年之前，其他品种涨幅较大的时候，棉花的行情也不太好，和其他农作物的比价关系已经比较差，棉农的积极性下降较多。金融危机一来，棉花也是大跌，和其他品种的比价关系就更差了，很多农民就放弃了棉花种植，改种其他品种了。

一般来说，农民需要较长的时间才能在心理上改变对一个品种的看法，打击积极性需要一定的时间，激发积极性也需要一定的时间，然后还要一段时间在行动上反映出来。而当农民转变了心理，决定了种或不种某个作物，那也会坚持一段时间，不可能马上转变。所以棉

花虽然和其他农产品相比，比价关系不好已经持续数年，但棉花价格要上涨却不是一朝一夕的事情，它需要更多因素的配合。具体需要多长时间，具体在哪个时会爆发，这就需要密切关注农民心理的微妙变化，去理解和熟悉他们心理变化的周期特征，不懂农民的心理是怎么想的，怎么变化的，就无法对后续的价格运行做出正确的判断。关注农民心理变化的同时还要关注相关品种的比价关系，库存变化，整体经济的氛围和货币的政策，另外更重要的是看这个品种自身的供求关系能否在某个时点有重大的变化。

其实，金融危机对日用消费品的需求打击几乎是没有什么影响的，为什么棉花这类商品也暴跌呢？主要原因一是金融危机，整体氛围就是暴跌，棉花本来就弱，被其它商品一带动也就暴跌了；二是金融危机之下，棉花中间商都不敢囤货，不敢有库存，中间商抛售相当于供应增加需求减少，也加剧了价格的下跌。

2008年底到2009年初中间商去库存之后，2009年必然要增库存，不然他们就没货可卖了。在外部环境配合的情况下，减产和中间商进货两个因素叠加，会直接导致棉花价格上涨，价格涨了中间商囤货会更加积极，从而会进一步推动价格上涨。所以一旦涨起来，就会有一个上涨的时间周期，越是上涨，囤货的需求就越大，这就增加了额外的“需求”，进一步推升价格；当然了，反过来说，在下跌的周期中，越是下跌，中间商越要去库存，价格下跌的动力就越大。

另外，当一个商品刚上涨的时候，有人之前买的，卖了赚点小钱，但后来再涨，他就会后悔，可能会买入更多，并且价格越是上涨，胆子越大。甚至有些人在棉花2万的时候是看空的，但到了3万却敢买入了。

重点做一两个品种

我做期货（或者电子盘），可能会略微顾及几个品种，但一个阶段内一般只重点做一两个品种，大蒜也好、棉花也好、大豆（豆粕和大豆是一个品种链）也好，我都是集中精力去研究、考察、运作。

有人说要分散投资，“鸡蛋不能放在一个篮子里”，但分散投资虽然可以减少风险，但也减少了收益。很多时候，分散投资是不合理的。如果从技术分析的角度来说，可能应该分散投资，因为技术分析者认为，市场唯一的确定性就是其不确定性。但对基本面分析者来说，应讲究综合分析后的确定性，因此真正有水平的基本面分析者，如果对某个品种的专业度、熟悉度、把握度都很高了，则应该集中投资。

大蒜运作完之后，我就基本上只做棉花。这样集中精力做一个品种（或一两个品种），成功的概率会高一些。

人的精力是有限的，如果做事业，专做一个领域比较容易成功，做期货，一段时间内专做一两个品种比较容易赚钱。做期货，一段时间内只要对少数几个品种全面了解就够了，虽

然理论上，一个人可以把所有品种都看“透”，但真正在运作的时候，也只能针对少数几个品种，因为一个人的时间、精力、金钱都是有限的，面铺得越广，摊子铺得越大，运作得就越不精细，犯错的概率就越大，而在期货中犯错的代价是很大的。而且我喜欢去实地考察，亲身感悟买方和卖方的能量对比，如果做多个品种，就无法同时去考察、去感悟。

因此，我做期货一般只关注自己熟悉、了解的品种，在发现某个品种供需不平衡时会重点研究、调研、分析，在它供需严重失衡时则是重点运作的好机会。

当然，如何识别供需不平衡，如何发现供需严重失衡的时点，则要看自己有多少能力、有多少经验、花多少心思了。

实地调研 综合分析 棉花必涨

我在预判棉花要上涨之后，花了较多时间和精力关注、打听棉花现货各方面、各渠道、各层次、各群体、各链条的情况，并且自己也开车去了周边产棉区，还有山东德州、河北等地调研。

棉花价格在13000左右一吨的时候，很多人根据棉花前几年历史价格的波动特征，认为涨不上去了，而且国家号称有500万吨左右库存，所以棉花应该要跌下去，不跌下去也不该涨上去。

而我发现这个13000的价格，十年前就到过，在2003年2004年的时候甚至还到过19000呢！农民工资十年前15块一天，2009年已经涨到80块一天了，涨了4倍以上；小麦十年前是4毛左右一斤，2009年已经9毛一斤了，涨了1倍多；玉米十年前3毛5左右一斤，2009年已经8毛一斤了，也涨了1倍多；其他农作物价格的上涨，使得种棉花的比价效益越来越不合算，这对棉花种植造成严重打击；同时棉花又是费工费时的农作物，种同样面积的棉花要比种小麦和玉米多花2-3倍的时间精力去劳作和维护；十年前小麦、玉米、棉花都是人工作业，2009年小麦和玉米的机械化作业程度大大提高了，而种植棉花，基本上还是要靠人工作业（棉花要分几次采摘，如果用机械化一次性采摘，则会造成较多的浪费）；黄河流域的棉花春天的谷雨前后播种，直到十月份还在忙，这一期间农民都不能离开（不能出去打工），播种、覆膜、整枝、打叉、除草、打药、治虫、施肥、灌溉、采摘（采摘还得分几次收，不像玉米小麦一次性收完了事。棉花的收割是一个漫长的过程，从8月开始，一直到10月，三个月都要摘棉花。）。

棉花的价格还是十年前的价格，而小麦玉米的价格都已经翻倍了，种棉花又费工费时，经济效应已经大大落后。棉花平均一亩地收籽棉500斤左右，合着国标328棉花13000一吨的价格，籽棉大约是2块7毛一斤，一亩地的毛收入是1400元，成本800元左右。种玉米和小麦可以种两季（一年两熟，一季小麦、一季玉米），一季小麦500公斤左右，一季玉米也是500公斤左右，按照平均9毛左右一斤来算，一年的毛收入有1800元，成本不到800元。这么一比，棉花的经济效益就差很多了！

另外，农村的农民出去打工的很多，农村基本上也没有闲余劳动力了，叫一个农村的家庭妇女干一天活少说也要给50块。谁还愿意种棉花呢？

而2008年的金融危机又让所有的商品都泥沙俱下，籽棉在2008年还跌到过1块8毛一斤。

这些因素的综合作用，导致很多棉花副产区能改种其他作物的都改种了。根据我2009年春天实地调查的结果来看，副产区的种植面积急剧下降，至少下降30%。而主产区则有所不同，因为某些主产区的土地是盐碱地，种植其他作物收成差，棉花耐盐碱，所以只能种棉花，在地力原因的限制下，主产区也减产了20%左右。综合来看，主产区、副产区棉花的种植面积总体下降25%左右（种植面积下降，单产也很可能下降）。

在如此利多的基本面面前，为什么还有很多人看跌呢？

一方面因为棉花过去几年的价格运行空间形成了人们对棉花价格的“固定思维”，另一方面更重要的是国家有库存500万吨，这个数字吓不吓人呢？很吓人！

当时中国棉花一年的产量才700万吨，乍一看，这500万吨的库存都快接近1年的产量了，有人觉得即使减产再多这些库存一释放，市场的供应还是充足的，因此13000的价格不会涨，甚至反而应该跌一点才对（当时很多人还没从经济危机中缓过气来）。

但如果棉花维持在13000的价格，从长远来看就没有人愿意生产了。当时国家的收储价就在13000左右（2008年金融危机国家以12600的价格收了272万吨棉花），这个价格根本就没有吸引力。如果农民都不愿意种棉花了，国家的库存再多也用不了多久。

金融危机后的国际大环境最明显的就是各国央行都注资增发货币，美其名曰“量化宽松”，其实就是开动印钞机印钞票而已，当然中国也不甘示弱，迅速推出了一个4万亿规模的经济刺激计划（4万亿虽然在数量上和细节上值得探讨，但该政策总体上是正确的，没有这个政策，那么中国就真的要经济危机了）。如此，全球的流动性必然增加，未来的购买力将大大增强。在2009年上半年，还有很多人处在金融危机的阴影之下，即使了解到货币增发的严重性，也不敢预期价格的大幅上涨，当时经济“V型反转”、“L型萧条”、“M型衰退”、“二次探底”等各种各样的言论大打口水仗，经济学家们嘴巴上舒服了，但绝大部分企业和老百姓脑子里可被他们弄糊涂了。我当时就明确了简单的一点，物质还是那么多，突然一下子多了那么多货币，结果必然是价格的上涨，只是涨得快还是慢的问题，只是涨得顺畅还是曲折的问题。

虽然2008年国家收储了272万吨，但在所谓的金融危机时期，人们的吃穿消费也不会变少，生产量少了，库存的消耗是很快的。另外，2008年收储的量比较大的核心原因并不是当时市场的货太多了，而是因为中间商怕价格下跌，把货给了国家，是中间商去库存的结果。中间商怕价格下跌去了库存，等价格上涨了他们必然要增库存，增库存的需求又是一个巨大的潜在需求。

所以，我当时的判断是棉花必涨，今年（2009年）不涨，明年涨；如果今年涨多了，那么明年少涨；如果今年不涨或者涨少了，那么明年将要暴涨（今年不涨或涨得少，农民的播种积极性依然很低，明年的产量还是不行，那么棉花的供应就要出大问题了）。

该涨的东西涨得晚一天，能量就多一天，后续上涨的力量会更大。就像酒一样，多“陈”一天多一份酒味，多一份香气。该涨的时候不让涨，压着价格的时间越长，后续的爆发力就越大，不少商品的牛市，其中至少一部分价格上涨是被政府压出来的。如果2009年让棉花涨到2万5，或国家的收储价不是定在12600而是定在2万或更高一点，棉农就有积极性了，2010年就不会涨到3万5了。

该涨的东西先涨比后涨好，如果不让先涨，那后涨的涨幅更大，对稳定物价和社会消费的影响更大。囤积居奇有利于平衡物价，如果有人先囤积一部分，然后在价格涨一些上去后卖出，是有利于后市的。为什么这么说？价格在上涨初期，囤积者的买入会让市场供应更加紧张，价格上涨更快一些，这可以促使生产者加大下一期的生产投入，也可以适当打压消费群体的消费量，如果缺货却不让涨，或者用抛储的方式压价，则会让本来就缺的东西被大家低价买走了，消费掉了，生产积极性上不来，等缺货越来越严重的时候，价格只会暴涨。而有人先囤积一些则可以让当期消费量减少一些，并在价格涨一些上来之后，囤积者有利可图了就会慢慢把货放出来，适当抑制价格的上涨，这时生产也跟上了，有利于促进商品的持续供应。让价格的适当上涨或下跌好于商品的奇缺或供应过量。

13000买入棉花期货

明确了棉花必涨的观点后，我从大蒜电子盘50万、50万不断出金的时候，在5月中旬，在棉花0909合约上，价格13000左右的位置就开始布局了，当时做期货的朋友很少关注棉花，都感觉棉花的波动太小、活跃性也不好（主力合约只有5000手持仓），认为它不会有大的盈利机会。当时9月合约是主力，成交才几千手，成交不活跃，一般挂单都是十手、二十手。我就慢慢进去，20手、30手、50手慢慢成交，一直做到300手、500手持仓，后续还有一些倒仓、加仓的操作。

棉花的单子13000做进去之后，价格波动很小，基本上就是在13000上下。我当时就想最坏的情况跌到12000，也不过跌1000块钱（如果当时真的跌到12000，我还会加仓的）。我坚定地认为：国家不让棉花涨的话，未来的棉花就可能要“绝迹”了，没有人会继续种。这种情况不可能维持下去。

随着棉花的出苗，各种信息出来，网上说，虽然今年棉花播种面积下降了，但棉花的长势很好，单产会提高，单产的增加应该会弥补播种面积的下降，从而使棉花的总产量和去年持平。我看了这样的信息，不以为然。刚刚出苗长得好，不等于收获的时候也好，具体收成好不好还要看后续的生长。

我生活在农村这么多年，有一个经验在我的记忆中是非常深刻的，那就是：当一种农作

物播种面积大增的时候，当年往往是丰收的；而当它播种面积大减的年份，单产反而会很低。这样就导致总产量多上加多，低上加低。我感觉这是自然规律的一部分，虽然不能一厢情愿地认为这样的事情一定会发生，但至少可以预期。我在2009年就预计当年棉花的单产也不会高。

整个五月六月棉花期货基本上是横盘整理，一直到了七八月份，才真正开始上涨。其实棉花就长在地里，种了多少棉花一看就知道了，比去年多还是少估算一下就明白了，长势比去年好还是不好，观察一下就了解了。所以越接近收获或新季上市的时候，能够预判到棉花要上涨的人就越多，特别是一些从事棉花生意的人，还有专门研究农产品价格的人，在七八月份闻到了棉花要上涨的味了。他们的资金的介入，就慢慢推动了棉花的上涨。实际上，不只是棉花，任何农产品，只要是减产较多，价格的强劲上涨往往开始于收获季节。

但是价格还没涨多少，或者说只是有了一个上涨的苗头，国家就开始拍卖了，陆陆续续地拍卖了260万吨左右，相当于2008年的收储量基本上都放出来了。刚开始拍卖的时候，价格有所回调，但后续的拍卖根本压不住价格，因为货本来就是缺的，地里长不出那么多棉花，价格本来就是要涨的，抛储只能暂时压住价格或是减缓价格的上涨，但想要改变价格的运行方向是不可能的，除非抛储1000万吨。

就我的理解而言，国家的收储和抛储有国家的意图，总体上来说就是要平抑物价，确保经济运行的稳定和社会运行的稳定。从这个角度来说，是非常正确和值得肯定的。只不过收储的时机、抛储的时机掌握不好，定价掌握不好，对社会的供求可能会造成负面的影响，导致后续的供求失衡进一步扩大。

2009年国家对棉花的抛储，我个人认为是不恰当的。棉花价格本来就低，棉农的生产积极性很低，当年的播种面积下降了，减产是必然的，这个时候不应该用抛储来压制价格，而是应该让价格有一定幅度的上升，比如涨到20000-25000，这样棉花和其他农作物相比才有一定的经济效益可言，棉农才有生产积极性，也就能使2010年的棉花种植面积上升，使2010年棉农对棉花的维护更精心。即使要抛储也应该在价格涨到20000的时候才开始抛，而不是价格刚有上涨的苗头就抛了，这其实是抛储部门的人员对2009年棉花播种、生产等方面因素的忽视，对2010年提升棉农播种积极性重要程度的忽视，对社会各个环节对棉花需求（不只是包括正常的需求，还包括中间商储存需求和投机商囤货需求）的忽视。这样的压制，形成的只是暂时的价格下跌，和暂时的价格慢涨，但为未来的暴涨却埋下了隐患。

国家的抛储使得收获季节籽棉的收购价格没高多少，棉农的生产积极性本来已经被打好几年了，2009年还是没有好的效益，积极性继续被打击，当时我预计2010年棉花还要减产，心里挺高兴的（因为如果2010年再减产，后续价格就要大涨）。

资金增长到1300万 回撤到800万

2009年国庆期间，我开车去山东德州/聊城、河北威县/邱县等地考察。

在德州市夏津县和武城县，我看到大量的农民拔掉棉柴（棉杆子），翻地改种小麦。如果秋天不种小麦，第二年春天还能种棉花，而如果种上了小麦，第二年就种不了棉花了。于是我预计2010年棉花的种植面积还要下降。

在聊城市高唐县县城以南的柏油路边，我在棉地里看到两个农民，就停好车，跨过沟，递上烟，和他们交谈。

“老乡，干农活啊。”

“你哪儿来的？”

“山东济宁”

“干啥的呢？”

“来看看棉花。拔棉柴啊？”

“不种棉花了，种棉花不行，拔了棉柴种小麦。”

“你们村都这样吗？”

老乡四处指了指，“你看看这一大片，灌上水的地，都要拔掉棉柴，改种小麦。种小麦赚钱，种棉花没钱赚！现在打一天工100多，一个家庭妇女干一天小工还六七十块呢。”

当时棉花期货的价格是14000-15000，棉花是费时费工的作物，而农民工的人工工资涨得厉害，这个价格根本不足以调动农民的积极性，反而还进一步促进了农民改种其他农作物。

我一路持有棉花，国家抛储，使棉花在8月份有一个短暂的回调，到了9月份棉花就一路上涨，一直到年底。这一波上涨，涨到了17000多，我单子拿得比较牢，中间换手过，随着资金的上升也加了一些仓。在2009年底的时候，我的资金到了1300万左右，有1000手单子，这是我第一次运作1000万以上的资金，感觉自己有瓶颈还需要突破，果然接下来资金就回撤了。2010年1月棉花从17600跌到16000左右，我的资金从1300万下来，跌破了1000万，最后到了800万左右。当然，我不怕它暂时的下跌，我等着它上去。

贪心换手 错过上涨 坚决追进 成功大赚

春节前一个月的下跌，我估计和企业间、民间资金的结算有关系，春节一过，资金就会宽松，棉花就会恢复上涨。另外，春节期间服装的销售量通常会比较大，春节后服装企业的订单会促进棉花的上涨。

于是我在春节前几天几乎满仓买进（2010年春节前，我开户的期货公司保证金提得很高，

棉花期货收25%左右的保证金)，一过春节，棉花大幅高开，我的资金很快就赚回不少。3月4月5月棉花的上涨比较稳，每次回调和震荡的幅度都比较小，每次上涨则是步步推进。我的资金也就不断地创新高。

做棉花的时候，除了常在周边的产棉区走动、考察外，我还密切关注影响棉花价格的各个因素，也通过种棉花或经营棉花生意的朋友了解及时可靠的一手信息。2010年春天气候反常，寒流一来短期内会降温十度以上，不利于棉花的生长。棉花长势本来就不好，到了5月中下旬，新疆还下了一场大雪，棉花冻死一部分冻伤一部分，新疆棉花单产下降已成必然（当时补种一些，但补种的棉花必然会因为“积温”不够而导致单产下降）。我还了解到山东德州地区2010年棉花种植只有155万亩，比2009年减少32%，是十一年来面积最少的一年。当年国家发布的信息比较温和（对减产的预估相对少一些），但实际上并非如此（国家也没有错，因为它的意图是稳定物价，稳定物价有利于社会和谐）。要了解真实情况，要么自己去实地考察，如果无法实地考察，则要有真实可信的信息渠道，而面对庞杂的媒体信息和市场消息时，一定要有相当强的辨别力，心里要有数，要知道哪一个信息的可靠度高，哪一个信息是不能听的。如果对信息有怀疑，则要想办法核实。

注（我国棉花主要产区）：棉花原产于热带、亚热带地区，是一种多年生、短日照作物。经长期人工选择和培育，逐渐北移到温带，演变为一年生作物。春季（或初夏）播种，当年现蕾、开花、结实，完成生育周期，到冬季严寒来临时，生命终止。目前我国棉花种植带大致分布在北纬18-46度、东经74-124度之间。产棉省、市、区有22个，棉田面积在40万公顷以上的有7个（新疆、河南、江苏、湖北、山东、河北、安徽），在10万公顷上（不到40万公顷）的有4个（湖南、江西、四川、山西）；其他的各省、市只有教零星的种植。产量最高的是新疆（现在除了新疆以外其他的棉区种植面积都在逐年萎缩）。

注（我国棉花生长周期）：我国大部分地区棉花的生长周期为4月播种期（清明-谷雨），长江流域棉花在4月上旬播种，黄河流域一般在4月中旬播种，新疆一般在4月15日-25日之间播种；5月苗床期（立夏-小满），苗床期是指棉花从出苗到现蕾，长江流域4月下旬至6月上旬，黄河六月4月底至6月上中旬（棉花苗期为营养生长期，影响棉苗的主要环境因素是温度，低温可造成棉苗弱小，抗逆性差，发生病害、死苗或晚发“小老苗”出现）；6月（芒种-夏至）蕾期，棉花蕾期是指从现蕾到开花期间，一般在6月上中旬到7月上旬；7月-8月花铃期，花铃期是指从开花至吐絮这一段时间，时间一般是7月上旬到8月底、9月初（又分为初花期和盛花结铃期，棉株对水反应敏感，如水分失调，代谢过程受阻，可能导致大量蕾铃脱落，并引起早衰，严重影响棉花生育进程）；9月-10月吐絮期，此期为枯霜来临、生育结束的一段较长的时间，一般在8月下旬、9月初开始吐絮，持续70-80天，是棉纤维生长发育的主要阶段。

7月初，在远月棉花（棉花1101合约）16600左右的时候，我全部平仓。我之前的盈利也出过一些资金，买了写字楼，7月初我平仓后，就去忙装修办公室的事情。我当时觉得棉花远月合约在16600的时候走势比较弱，想出来以后，等价格低一点再买回来，我平仓出来后，

价格跌了一些，感觉出来是对的，等跌到16300的时候，我就专门去搞装修的活了，没去看行情。那一波棉花跌到16000多，然后重新开始上涨，等我看到的时候已经16500了，我当时想16300我没有买，16500好像有点高了，等等吧，结果就错过了买入的良机。价格稍微盘整一下就往上涨了，一下子突破了17000，我一直在犹豫，等待回调再买入，都只是小单在试，没有正式买入。然后，价格就一路上涨到了18000。

8月中上旬，德州又出现了大范围的持续强降雨和连阴天气，导致部分棉花蕾铃脱落，即将开裂的底桃霉烂变黑，棉花的产量和质量都大打折扣，预计亩产将减少20%左右。这类消息的释放，进一步促进棉花的上涨。

我从16600平仓出来，一直到18000，棉花价格涨了很多，而我却没有赚到钱，原因就是太贪心了，想要换手拿更低的价格，想赚更多的钱，而实际上却没有在价格起来的时候追进，导致错过了这一段行情。

棉花到了18000，此价格已接近历史最高价，在恐高症的心理影响下，大多数人不敢看多和追高。

那时，我在网上看到一条消息，含水分较多的僵瓣棉在地头上就被人以4块钱一斤的高价收走了。这个价格是历史上从来没有过的，实在是历史之罕见。而且棉贩子似乎有点“饥不择食”的感觉，僵瓣棉还没经过晾晒，他们就很猴急地高价抢购了。

注：僵瓣棉是指棉铃在生长过程中遭到霜、病虫害、形成纤维大多不成熟而僵结的棉花。

在特定的时间，在特定的供求关系下，价格上涨才是对的，不涨反而是不对的，只有涨了才能达到新的平衡。如果价格不涨，对消费的压制依然不够，生产积极性的提升依然不够，只会导致供求更加失衡。

做期货，就是要找价格必然上涨或必然下跌的爆发点。当僵瓣棉别人都抢着要的时候，表明购买者的欲望已经大大地起来了，储存者的欲望也起来了，他们4元存的棉花涨到4.5元了，这会促使他们去收更多的棉花，而生产者、销售者则会因为有人抢购而不急着卖了。买的人越贵越买，存的人越贵越存，卖的人越贵越不卖。如果存的人或卖的人4块就卖了，价格涨到4块5的时候就会后悔，后续就不卖了，等5块再卖。所以当价格突破历史新高的时候，趋势明朗了，信心起来了，向上的力量就大了。

看到这条消息，我非常重视，因为我看到了“买劲很大”，行情似乎有马上起来的气氛。

我了解棉花这个市场，看见现货市场的动静有点反常，又结合2010年棉花播种面积比2009年再次下降，国家也没有多少库存了，而需求还在上升，另外全球金融危机的阴霾已经散去，人们对经济的信心基本恢复，而之前放出来的大量货币还在市场上。我想尽快买入棉花，但我还要核实一下现货市场的动静是否是普遍的。

我有个朋友办了一个网站，有几个会员是新疆库尔勒的，据我所知他们种了很多棉花，对棉花非常了解，就通过朋友找到其中一个会员，问他新疆那边的棉花情况如何？他说那边的棉花早就被各路收购商划块高价包掉了。和我一起做期货的朋友，他有个亲戚在东营是棉花大户（种了几十亩棉花），我又赶紧向他打听，他说他今年的棉花收成不好，减产比较多，但有个棉贩子打包票说“别人出什么价，我也出什么价，甚至可以比他们给更高的价，你的棉花我全包了，不能卖给别人！”，棉花还没收下来就付了定金。

我综合判断下来，棉花的行情马上要爆发，上涨的能量太大了，不可能被压住，我预计三天内棉花必涨。8月31日，已经快收盘了，此时不买就要错过大好机会，于是我就果断买入1105合约，18000左右买进去，开仓1000手。

第二天，没有涨也没有跌，价格就在18000附近震荡。

第三天，棉花期货涨停，连续三个大涨。价格就一路上去了。

我买了不久，棉花就涨了近2000点，这一回我大赚了一笔。不过我感觉短期内上涨太快太多了，可能会有回调，为了保住利润，也想着能在更低的价位买入，我在一个周五（9月17日），19600平仓出来。（后来证明，这次平仓想要赚点差价又是错误的动作。）

棉花价格将喷涌而上

9月17日，19600平仓后，我虽然期待着棉花短期能有个回调，然后再低价买进。但想着之前的强劲势头，总觉得有点不踏实。

于是，周六周日就开车去山东德州，还有周边的河北农村调研。

我星期六早上5点就起来，去德州的主产区。上午10点左右，我到了武城县一个农村。在路上也没看到什么人，于是我到一个村里的小卖部，里面有几个人在聊天，我买了一盒“泰山”烟（小卖部里的好烟），打开后递烟给小卖部老板、还有边上一个男的，我问道：“大哥，今年棉花的收成怎么样啊？”

小卖部里还有一个妇人，她带着小孩，小孩手里拿着零食正在吃。还没等那个男的回答，这位妇人就“抢答”了：“今年的棉花‘超级不好’！”

我一听，坏了，不只是“不好”，还是“超级不好”，“那产量呢？”

“减产得可厉害了，差不多少一半呢！”这位妇人很热心，说起棉花也很来劲。

“棉花的质量好不好？”

“不好，雨水多，淹的。”

“质量不好的话，那价格多少呢？”

“你还别说，虽然质量不好，这棉花4块一二毛还没人卖，他们说能涨到5块！”

她说5块的时候，我心里惊了一下。我想如果现货涨到5块，那期货棉要24000多了。这时候我心里就有点后悔了，为什么19600的时候就平出来。

注：从地里收上来的是籽棉，纺织厂用的是经过加工的皮棉，棉花期货合约对应的是固定规格的皮棉，100斤籽棉加工成皮棉大约是33斤-40斤（不同品种、不同时期、不同含水量的籽棉加工后获得的皮棉量略有差别）。

中午的时候，我到了武城和夏津交界处的一个小镇，那里有几个收棉站，卖棉的小贩很多，公路边棉贩的柴油四轮车停在一起，一排一排的。刚好是中午，我就决定在这儿吃饭，方便打听，走村串巷收棉花的商贩们掌握的信息比较全面、更综合一些。我就走进路边的一个小饭店，果然看到四个收棉花的小贩，我看他们的桌上只有两三个菜，就走过去递上烟，“老乡，你们收棉花的呀？”

“嗯，我们收棉花的，你哪儿来的呀？”

“我从济宁过来。”确认了他们是收棉花的商贩，“老乡，今天我请你们吃饭！”

我让饭店的老板加八个菜，要一箱啤酒，又问老板有什么白酒，30元一瓶的不行，40元一瓶的也不行，最好的是70元一瓶的，那就上两瓶70元的白酒。

看到我“无缘无故”请他们吃饭，这四个棉花小贩有点“傻眼”，于是我就先把单买了，把钱给了饭店老板，他们就知道我是“真心”请他们吃饭了，就聊上了。

“我没别的意思，就是想和你们聊聊今年棉花的收成怎么样？”

“普遍不好！”

我一听，和我考察的情况差不多，又问“河北那边呢？”

“也是这样，减产！”

“减多少呢？”

“一亩地减200斤籽棉。”

我心里估算着，这可是单产30%的减产，又是普遍现象，再加上种植面积的下降——可不得了了！

“那价格怎么样？”

“价格上涨得厉害，河北那边的棉农说能涨到7块钱呢！”

7块钱？真的涨到7块钱，那棉花期货可要涨到3万以上了！

在我们吃饭的过程中，有一个收棉站的老板也进来吃饭。小贩们和我说“他是收棉站的老板，你去问问他吧，他了解的信息更全面。”

于是，我就走过去，迎上笑脸，递上烟，“老板，你是收棉花的吧。”

他推开了，“我不抽烟，你哪儿来的呀？”

“我山东济宁来的。”

“哦，济宁啊，那是半个老乡了，我在济宁读了四年书。”

“哈哈，那真是老乡了，你今年收棉花的情况如何啊？”

“棉花少，不好收，现在是有多多少我要多少！”

“那价格呢？”

“开盘涨停，最低25000！”

（我想他说的应该是棉花现货电子盘的价格。）

我又去周边的农村实地去看，也到了河北产棉区威县、邱县的农村。考察下来的情况一样，那就是种植面积下降，单产下降，棉贩子高价收棉，大家对棉花的价格预期都在25000以上，有些甚至看到28000、30000、35000。

看来这次我19600平仓出来，又犯了一个大错。

于是我在开车回济宁的路上就做好了计划，周一集合竞价就挂涨停板买进！（不然就买不到了）

事物往平衡发展是必然而不是偶然

平衡是相对的，不平衡是绝对的，但任何事物追求平衡，往平衡点发展是必然现象而不是偶然现象。如果事物向平衡点发展只是偶然现象，那么任何事情都将不可预测。事物在某一个点、某一种状态下，往一个方向发展，这是必然过程，任何事物想要长久，就必须保持相对平衡，不能总处在不平衡之中。一段时间不平衡了，必然要往一个方向发展乃至实现相

对平衡。

当然事物的状态必须达到一定的度，才会有强劲的动力向一个方向必然发展，有时候人们感觉它极端了、不平衡了，要向一个方向发展了，可能这个度还没到。在夏天的时候，今天热、明天热、后天还是热，度没有到，只会继续保持或延续，度到了，才会从热转凉。这就需要我们找准切入点。

在特定的供求关系下，如果求的分量很重，而供的分量很轻，则现在的价格必然不能维持平衡，价格必须往上走才能实现新的动态平衡。当求的力量越来越强，有一种喷发而出的感觉时，价格就会在短期内（几天内）急速向上运动，以此迅速打破累积已久的供需不平衡。

这是指一个特定时点，特定供需情况下，用价格调整的方式实现的动态平衡。另外还有一个更大的平衡，则是把时间拉长，从长时间来看，供应有时候多，有时候少，需求有时被激发，有时被压抑，价格有时高，有时低，但如此循环、波动地运行下来，最终实现的是一个整体的大平衡。也就是说，现在供应少了，不会永远少，现在需求被压抑了，不会永远被压抑，现在价格高了，不会永远高，否则整体上就无法实现平衡了。

因此，从某个时点来说，价格有向着“实现特定供应分量和需求分量”的相对平衡价格点发展；而从长远来看，价格又有着高低循环、震荡趋势循环的周期运行特征。

当然，价格往一个方向的长期运行或短期爆发，都需要很多条件的配合，否则周期不到、力量不够，价格是难以单方向运行的。不同的品种，有着不同的特点，影响它供求的因素不同，自身价格的运行周期也不同，必须具体情况具体分析。而当波澜壮阔的趋势行情来临，或是价格在某个点爆发时，又应把它看作是正常的现象，这只是一个大平衡周期运行的必然，和一个动态平衡点需求的必然，我们要做的只是提前分析、提前准备、打有把握之战。

而在2010年9月中旬，由于棉花的需求力量已经喷发，而供应仍然缺少，价格往一个方向变动的动力已经足够，因此它的价格必然在短期内向上发展。这就是买入的切入点。

29600平仓出来 赚到1.2亿

周一，9月20日，我早早地做好了准备，计算好我要买多少单量，在棉花1105合约以20600的涨停板价格挂单50%的单量。开盘价格在20450，一开盘，我的单子就全部成交了，成交了以后，价格有一点点下探，我就立马把剩下50%的单量建仓。

没过5分钟就涨停了。又是连续大涨。

棉花20000的价格似乎很高，其实不高。期货的价格就是如此，某些价格，你当时看是天价，回头看则是地板价。时过境迁，今非昔比，原来和现在是不同的，过去的黄历看不了，只能作为参考。要根据现实的情况，看现实的问题，原因不同，环境改变，其结果必然改变。

2010年国庆期间，我又出去考察。很多人做期货（包括我自己做期货的头几年），看盘的时候很有精神，聊起行情来很有精神，可是实地去考察、验证却不愿意，似乎出去考察是很累人的事，而看着K线则是很轻松的事。如果不出去实地考察，那么对行情的任何想法都只是空想，成功需要想象，但如果只有想象，那便是空想、假想、幻想，最终成功是靠干出来的。

看上去出去考察会比较累，但这一付出，可能会有百倍甚至千倍万倍的收获。

在办公室里想着涨或者跌，对错不好界定，在办公室里想着一个因素重要或不重要，那也只是自己想想而已，度很难把握。“不可能”发生的事情发生了，“可能”发生的事情没发生，其结果常常事与愿违。只有出去实地考察了，才会有直观的感受，才能提高准确率，才能测量重要度。对农产品来说，实地考察尤其重要，因为作物长在地里，只有亲身看到了，摸过了，才能真正感受它的生长情况，预期它的收获水平。甚至有时候还可能遇到一个“天年”，即气候正常却突然单产增加较多或减少较多的年份，就是农民说的突然收重了或收轻了，没有明显的天气原因，就是老天的一次安排而已。比如20来年前，有一次山东的大蒜一亩地突然收了4000斤（正常年份只有2000多斤），后来20年都没有遇到过；比如2008年鲁西南济宁一带的大豆，突然一亩地收了600多斤，而正常年景亩产才300多斤；再比如2011年山东鲁西南济宁一带的玉米亩产700斤左右，到了2012年突然增产到1300斤左右，这两年都是比较正常的气候。

当然，实地考察不可能把所有的地方都看个遍，实地考察要有技巧性，要懂得选点，要以点带面，到有代表性的主产区、副产区重点考察。要充分了解农民心理的相似性，人们会随大流，要多种都多种了，要少种都少种了，要找到代表性的点，进行有效的综合分析。

棉花我一直是看多的，并且十分坚定。我之前已经多次去山东、河南、江苏等地的棉产区考察。这一次我决定去全国最大的棉产区——新疆看一看。

有些做期货的朋友讨厌假期，觉得假期停止交易后无所事事、非常无聊，或者觉得假期的持仓风险太大，而我则觉得假期是个资源。一方面，假期可以让我从交易的紧张情绪中缓解出来，第二方面，正确的单子经过假期的孵化，往往会以跳空的方式赚取利润（赚钱更快），第三方面，假期也给了我更多的时间去实地考察，进一步了解一个品种的供求关系，以及影响供求的各个因素的“度”到底是多少。

我没去过新疆，这次去新疆，全当是旅游了。我开车到济南，做飞机去乌鲁木齐，转机到库尔勒。库尔勒种棉花的朋友招待了我吃晚饭，酒桌上我们主要聊的也是棉花的基本面信息。聊下来的情况是：种植面积减少、单产降低。第二天，朋友帮我联系了一辆出租车，我花了1500块钱包下这辆车（司机很开心），两天时间，让司机拉我去种棉花的地方，哪儿的棉花种植多就去哪儿，不管是远还是近。

我们到了一个很大的种棉区，看到路边有积肥的农户，就停车下去和他打招呼。

“老乡，你们干活啊！”

“嗯，你哪儿的啊？”

“我是山东的。”

“到这儿干什么？”

“看看你们这边的棉花收成怎么样？”

“今年收成不好，减产严重，去年我这片地收了50吨，估计今年也就30吨。”（棉花还长在地里，下面的棉桃刚开，上面的棉花叶子还没落完，棉棵矮小，长势很不好。）

“你们这边的情况都这样吗？”

“普遍不好！据说北疆那边更严重！”（他在北疆有种棉花的朋友）

路上又问了几个地方，情况差不多。

当然，去新疆考察，也是对非凡自然的亲近，以及对非凡文化的瞻仰。当我看着100多公里的戈壁滩，没有一个人，其开阔壮美是中原地区任何地方无法比的。一个人，置身于这样的环境中，会感受到自然力量的伟大和自我能力的渺小。

10月中旬，价格涨到24000。10月14日外盘涨停，10月15日，外盘亚洲电子盘高开冲涨停，国内棉花只是略微高开，高开后还低走，外强内弱非常明显。根据我多年的经验，预想可能有主力机构知道外盘晚上要跌，所以提前出货（很多次出现过类似的情况）。于是，我就在15日当天全部平仓。

10月15日内盘棉花微跌收盘，而外盘棉花跌停收盘。

下一天（10月18日），我早上看到外盘棉花跌停，暗喜前一天平仓平对了，因为我依然看多棉花，所以如果内盘棉花低开很多，便是买入机会。结果内盘棉花以23330跌停板开盘，有800手封跌停，我就挂1000手，价格比跌停板高10个点，等一开盘，我就下单，以跌停板成交800手，另外200手也以高一两个价位成交了。我记得当时我在跌停板买入的时候，期货公司的同仁过来和我说“看着你的单子，真是吓人，跌停板敢买进，而且一次买这么多！”

这么便宜的价格当然要尽快买进，要和别人抢单子，这800手单子抢不到，以后想这个价成交就不可能了。这一次换手，我吃到了1000点左右的价差，没少赚钱。后面价格涨上去，我的利润多了不少，逐步又加仓700手。

期货盘子的阴谋诡计太多了，关键的时候我们必须识破它，内盘外盘都是有诡计的，有时候主力还利用内外盘的联动来迷惑散户。

那段时间刚好遇上我母亲66岁大寿，我就回去给我母亲庆寿，我请了三个剧团，唱山东梆子，连唱了12天，只要母亲开心就好，就当是给母亲尽点孝心。

给母亲庆寿的这半个月时间，我每天都在农村家里（嘉祥县付庄村）和济宁之间来回跑，没有太多时间关注行情。当时现货的价格比期货还高，在我的预判中棉花能涨到30000。那时我持有基本的仓位，每天早上还做十几分钟的短线（做完短线赶回农村家里），当时的状态出奇的好，几乎每天短线都能赚30-50万。

2010年11月3日，棉花期货涨到29600所有的时候，价格有所停顿。因为我之前预判的价位就是30000，就在29600左右全部平仓了（1105合约）。这时资金已经到了1.2亿。

我29600平仓出来以后，棉花后来又涨了3000多点，这是我预判之外的，既然是预判之外的也就不该我赚，真的想去赚也会有很大的风险，因为在这个位置已经处在物极必反的区域了。

棉花涨到29000多的时候，山东魏桥（全世界最大的纺织企业，棉花市场的风向标）每天上涨1000元收购棉花，连续几天，价格抬高了三五千，后来跌了，它又不要棉花了，宁可降价3000卖出。魏桥也在这里掺和，把其他企业都绕晕了。我感觉里面应该是有猫腻的，多头主力中应该有人是有背景的，他联合某些现货企业造势，便于自己出货。另外，据说国家20000左右抛储的时候，某个企业以11000左右的价格就把货拿走了，后来说是电脑出了问题，电子竞价系统出错了，11000被拿走了也就算数了。

11月中旬，随着国务院发话打击过度投机、交易所提高手续费等利空的逐个亮相，棉花价格就暴跌了。

市场是可以预测的

我此次运作棉花期货，证明市场是可以预测的（包括之前运作大蒜电子盘，后来运作豆粕和大豆，甚至包括1991和1994年的种大蒜、1996年和1998年的养猪，都能证明市场是可以预测的）。当价格突破历史极限时，必有它的原因所在，那是严重的供不应求或供过于求导致的，供求严重失衡，价格就必须突破，只有走出大行情，才能寻找到新的平衡点，这时我们就可以大胆预测，从2万可以预测到3万。

但很多人都认为市场不可预测，市场还经常会出一些意外事件，也有人总是拿“偶然事件”、“意外事件”来为自己的亏损找借口。确实，市场是有意外事件发生，但什么叫意外事件呢？

没有预测到的事件才是意外事件，如果提前想到了，那就不是意外。提前想到了，后来发生了，那叫“应验”不叫“意外”。某个事件看上去是突然发生、偶然发生的，实质上还是要看当事人有没有提前预测到，只要提前预测到了，当它发生的时候就一点也不意外。

有人说，市场不可预测，意外之外还有意外，这只是借口而已，不去努力思考，不去充分考察，不去认真分析，当然无法预测，也无法防范“意外”。一切事情的发生都有其必然性。做期货就是做未来，哪怕是做超级短线，也是在预测未来几分钟或几秒钟的行情。如果没有能力预测未来，那还是离开期货市场比较好，或者继续认真学习预测未来的方法，找到其根本性的原因。

如果播种面积减少了，单产也下降了，那么总产量减产就是必然，而不是偶然。

当然，预测市场牵扯到很多层面、很多问题，预测不是一件容易的事，准确预测需要认真的态度、深厚的功力、和一定的勇气。预测市场，必须考虑当时的市场氛围，大部分人是不敢轻易转向的。预测市场，必须知道历史，了解一项商品曾经经历过的行情，必须知道供求，必须知道相关商品的比价关系，必须知道当下的经济环境和货币环境，必须对天气等所谓的突发事件有所预期。了解不全、了解不透，那是不能去预测、不能去操作的，只有全了、透了才能去预判，才能知道供求关系的“度”在哪里。只有充分准备了，才有资格去“敢想”。即便如此，想了之后，心里也难免会打鼓，因为未来是老天管的。话又说回来，虽然老天不太想让我们知道未来，但它总是会给我们很多预测未来的“线索”，我们想要预测未来，就必须站在老天这一边，必须知道如何搜集和分析“线索”，必须深刻理解何为“天道”。其实说到底，未来并不是我们预测出来的，而是老天告诉我们的。

播种面积减少了，即使单产不降低，价格也不会跌，如果单产真的下降了，就必然会涨，如果外部环境配合，则会大涨。

很多事情，可以提前三个月，甚至提前半年或更长时间去预期，要出现大涨或大跌已经具备了哪些条件，还需要哪些条件，当需要的条件真的出现时，你就能适应过来，而不是像其他人那样无所适从、不知所措、惊慌失措、临场退缩、裹足不前，你能够知道接下来市场会往哪个方向走，或者你会知道当下的市场已经是万事俱备、只欠东风了，你可以先埋伏，静等东风，东风一来，你预期中的大行情就启动了。机会是为有准备的人创造的。

做期货就是要打伏击，打提前量，否则就不是“期”货了，期货做的就是未来。做期货必须先知先觉，不能事后诸葛亮，凡是事后诸葛亮者，不可能赚到大钱。

我为什么不认同技术分析，就因为技术分析多半是事后诸葛亮。我们应该事先就通过严密的分析，预测行情要涨或要跌，并在低位买入或高位卖出，等涨起来或跌下去，突破的时候，就已经赚了不少了，即便是一次假突破，价格又回来了，也不会亏；如果是技术分析，只能是突破了跟进，对后续的行情又无法确定，价格一回调或反弹就会担心，就很容易被洗出来，甚至被“骗到”做反手。很多技术分析的“老师”说先轻仓试单，突破了加仓，再突

破再加仓，我看是很危险的动作，因为加仓的成本很高，仓位也越来越大，价格一回调或反弹就会出问题。

做期货还必须有一个好心态，要有坚定的信念，和强大的勇气。一个人在打仗前可能有一个好的心态，对战局分析得也很好，但真正上了战场，就不一样了，战场上来自外部和内部的干扰很多，心态变化了，甚至变坏了，就容易输掉战争。这就是为什么很多时候看对行情赚不到钱，就是因为在实际操作中会遇到很多很多问题。

另外，即便你是做大行情的人，在平时也要少量参与市场，不能停止交易，这样才能时刻感受价格的波动，才能对市场的节奏有切身的感觉。俗话说“三天不念口生，三天不练手生”，做交易，就要经常做，时刻把脉市场节奏，再结合充分的基本面分析，才更容易得出对的方向，才便于在大势到来之前，提前做好准备，才能在大势到来之时，有充分的敏感度，才能真正把握住大势，赚到心中想要赚的“大钱”。

做期货就是做未来，如果未来不可预测，那就不要做期货了，除非是做超级日内短线。当然，市场可以预测是有条件有基础的，我们应在可以预测的时候去预测，在不可预测的时候不要去预测。另外，以个人的能力，预测市场是有局限的，能够预测半年、一年内市场大概会怎么走就已经很厉害了，能预测两年、三年便是绝顶聪明了。像姜子牙能够预测几百年，那便是接近神一样的人物了。做期货，应该确立这样一个信念，即“未来的市场是可以预测的”。市场的性质是可以确定的，虽然不能每时每刻都确定，但在各种条件都具备了，综合分析后，可以确定的时候要敢于去确定，并敢于顺势而为。

要对行情进行分析、判断、预测，必须要有一个素质：看问题要实事求是，不能只评主观想象。发生一个事情，要了解它的根在哪里？要实事求是地研究、考察，能否看准，能否准确预测的前提条件是要客观、要全面，只有客观、全面，通过理性分析，才能推测、预期后来要发生的事情。能否具备这一能力，与一个人的学历、修养关系都不大，明白的人是少数，能做到的人更是少之又少。做实业和做期货是一样的，要有预测未来的本事，对未来的判断不准一样要亏钱，只是实业的杠杆小，亏得慢而已。

人必须要有预知能力。不管是做投资，还是做其他事情，亦或只是过生活，都需要预知能力。预知能力越强，驾驭现在、把握未来的力量就越强，从而越能在物质和精神上有所获得。有人说未来是不确定的，预知未来是不可能的，我觉得这是极其消极的看法。从某种意义上来说，未来是可以预知的，因为任何事物的变化和发展都是有规律可循的，只要明白了事物运行的规律，就能预知它的未来。其实，宇宙中万事万物的运行都是有规律的，这就是天道，是天定下来的规律，人类完全有能力有智慧去认识规律、适应规律、顺从规律，当然了人类也只能去认识、适应和顺从，一切自以为是、自不量力地对抗自然规律的行为都会以失败告终。

不管多么坚定，心里有波动、受干扰都是正常的。做期货，做的毕竟是未来，一个人对未来的预测和判断，不管多么正确、多么坚定，还是难免会受相关因素的影响和干扰，心理

产生一定的波动。甚至可以这么说，期货交易者心里有波动是100%的，不管他的观点多么坚定，受干扰也是100%的，不管他的方法有多好。因为交易者即便洞悉了天道，明白了市场运行规律，也还有很多不确定因素影响行情、影响自身、影响其他市场参与者，比如经济政策、货币政策、产业政策、价格政策有不确定性，天气有不确定性，在中国还有其他不确定性，比如白糖收储、棉花配额短期内的不确定性等。所以，哪怕我100%判断要涨，也会有所担心，因为有些东西可以预测，有些东西不可预测，何况100%要涨也不是一路涨上去，一定幅度的回调都是正常的（或是主力故意做出来的），何况有时候无法100%判断要涨，只能80%或者70%判断要涨，那怎么解决内心的担心和实质上的风险呢？只能通过资金管理来解决，就是不满仓，设止损。满仓操作，一个正常的回调可能就受不了，不设止损，万一看错了或是主力深度洗盘，就会受很大损失。

如果有90%以上的把握，可以重兵（50%仓位）出击，搏一把；有70%-80%的把握，可以战略性逐步运作；只有60%的把握，则最多只能打打游击。

做期货需要认清商品自身内在价值和商品特性

一个商品会不会涨，会不会跌，会涨多少，跌多少，投资者在这方面要进行分析 and 预判，必须了解商品自身的内在价值，以及其内在价值的运行规律。另外，我们还必须知道，不同的商品，内在价值不同，特性不同，在分析预判时必须区别对待。比如有替代品的商品，和无替代品的商品，在同样的供求关系中，在同样的外部环境中，其涨跌表现也是不同的。

这一次的棉花，我为什么敢看到3万？

棉花的主要功能是做服装的原料。

一方面，一件衣服用棉量比较少，也就用几两棉花，棉花占普通的衣服售价成本的比例并不高，比如一件衣服100-300元，即便用了1斤棉花，以3万1吨计算，棉花的成本也就是15元，只占300元的5%-15%，其实这300元的售价，更多包含的是商场利润、工人工资、物流、税费、房租、利息等。也就是说，棉花价格的涨跌对服装成本高低的影响不大，即使棉花涨一倍，一件衣服的成本提高也比较有限，最终体现在售价上也只是5%、10%最多20%的提升，这对买衣服的群体来说，抑制效应有限，该买衣服的大部分人还是要买，不太会在意价格的小幅上升，更何况买衣服也不是天天去买的，买者对价格小幅上涨并不敏感。这方面的原因给了棉花上涨的空间。不像鸡蛋、猪肉等商品，涨价在终端售价上会完全体现出来，消费者对涨价的幅度更敏感。

另一方面，棉花有一定的可替代性，但不是完全可替代。一件衣服可以用棉花做，也可以用涤纶化纤做，当然还可以用麻或其他材料去做。现在很多衣服实际上是棉花和涤纶的混纺，棉花的成本高了，就少放一点棉花，便宜了就多放一点棉花，普通人穿在身上基本上感觉不出来。当然了，棉花和涤纶的质感毕竟是不同的，有些人就是喜欢棉质衣服，最好是100%棉花的，或是60%以上棉花的才要，涤纶化纤成分高的不要。棉花一定程度上的可替代

性对棉花上涨空间起到了一定的遏制作用。如果它是无可替代的，那么我预判的就不是3万了，而是5万，甚至8万。

其他的商品，比如大蒜、生姜、花椒等，作为调味品，在百姓和餐馆的食品消费中占的比例太小，人们对它们的价格高度不敏感。不管大蒜是几毛钱一斤，1块钱一斤，还是10块钱一斤，人们都只是吃那么一点点，在食品总支出中占的比例太小。就单单这个层面的原因，就可以打消大蒜大涨大跌的心理阻碍和支撑，在特定的供求关系和外部条件的作用下，大蒜价格翻倍甚至翻很多倍也是正常的，因为价格的上涨对消费者支出的影响不大，涨得不够多不足以抑制需求。

比如豆粕，它是一个具备大涨（涨百分之大几十、涨100%）的品种，但一般不会暴涨（翻几倍）。一方面豆粕在饲料中占的比重不大，在100斤猪饲料中，一般玉米占55斤左右，麦麸占30斤左右，豆粕只占15斤左右，因此豆粕价格的上涨对饲料成本的影响不算大，这方面的原因可以助推豆粕大涨。另一方面，大豆是一个国际化的大品种，每年的产量很大，库存也不少，对美国、中国和南美诸国来说，大豆都有一定的战略价值，相对稳固的供求关系，相对平稳的生产和库存，使得它暴涨暴跌的空间较小。当然了，在种植面积下降、单产下降、库存下降、气候出问题等多方因素的综合作用下，豆粕起一波较好的涨势还是可以预期的。从某些层面来讲，豆粕和棉花的特性有些部分是相似的。

相反，还有一些品种，是不太可能大涨大跌的，比如大米。大米在百姓日常的食品消费中占的比例较高，其价格的涨跌对CPI的影响较大，不单是百姓对大米的价格比较敏感，政府也敏感。另外，大米的供应充足，水稻我国的种植区域相当广泛，各地的水利设施都比较完备，旱了灌溉，涝了排水，基本都能保证水稻的生长和收获，气候对水稻收成的影响要比其他作物小很多，我国水稻每年的收获比较平稳，国家库存非常充足。大米的这些特性都限制了其涨跌的空间。

我们在投资一个商品时，应该对它的内在价值和特性做全面的了解，然后才去分析它的供求和外部影响因素。有些外部影响因素是很微妙的，比如工资涨了也会助推商品价格的上涨，因为收入增长可以减少人们对物价上涨的敏感度和抗性。棉花和大蒜价格的上涨，其中一部分助推原因就是农民工工资的上涨（成本助推）和市民工资的上涨（消费抗性下降）。

另外，很多人抱怨物价上涨厉害，实际上，物价的上涨远没有赶上工资的上涨。以前工资30元一个月，现在3000元一个月，涨了100倍了，而大米的价格涨了多少呢？以前买一辆自行车要存一年的钱，现在一个月的收入就可以买一堆自行车了。工资上涨快，物价上涨慢，这是物质日益丰富的表现，是经济发展的表现，是生活水平提高的表现。如果工资上涨慢，物价上涨快，那则是经济倒退了。

所以，不了解品种特性就做不好投资，不懂经济规律就不懂投资。若不懂投资，财富谈何增长？其实有些经济学家也不一定懂经济。金融危机的原因是什么？如果是缺钱，那就应该注入钱。花缺水了，应该浇水，这样才能开得鲜艳。“复而不苏，回而不暖”，经济学家

这么说，但他们可能不知道原因是什么。殊不知，苏的时候，暖的时候，价格早就上去了。哪里还轮到你去低价买大蒜、买棉花，低价买进其它商品呢？很多经济学家自己也懵了，不敢投资。其实抓住一个要领就好，缺钱引起的经济危机，注入钱就能有所恢复。货币大量进去了，通胀要起来了，逢低买便是。这么简单的分析方法，为什么一般人不学呢？

棉花战役的感想

做期货就是要想办法做到暴涨暴跌的行情。如果害怕暴涨暴跌的行情，那就不要做期货了，甚至都不要做投资了，安安稳稳打工赚一份工资会更舒服一些。

作为投机者，到期货市场的目的当然是来赚钱的，当然也是希望能赚大钱的。在平稳的行情中，在震荡的行情中，赚到大钱的概率很低很低，只有抓住一波“历史性”的牛市或熊市，利用期货的杠杆原理和适当的加仓方法，本金才能翻上几倍、几十倍、上百倍甚至上千倍、上万倍。期货市场的好几个传奇人物，不都是白手起家的吗？没有千倍、万倍的增长，哪来的亿万财富？所以我们做期货，应该期待暴涨暴跌的行情，不过前提是自己要有完善的分析体系和分析能力，要做好充分的准备工作，否则暴涨暴跌的行情来了，要么错过、要么做反。

2010年棉花战役的激烈程度，财富分配的庞大程度，在中国期货史上都应该算是空前的。一个品种，只有交易活跃了，才会有足够的财富用于分配，一个品种，只有走出一波大行情，才会有财富传奇诞生。我从朋友那里了解到，2010年的棉花，浙江一个大户赚了40多亿，另一个大户赚了十来个亿，北京一个大户赚了17亿，当然空头的亏损也是惨烈的，上海一个知名的大户亏20多个亿，另一个不知名的大户亏了8个亿（据说原本是钢材贸易商，亏到整个企业都破产了）。还有一个不可考的传说，新疆建设兵团在棉花上曾浮亏60亿，说是有任务让它放空压住价格，可惜压不住。棉花的大行情，要是没有那么多资金做空，多头就缺少了对手盘，行情就无法持续，如此庞大的财富转移也就无法完成。投机市场就是如此，魅力无穷，又惨烈无比。

做期货要小成，要么靠天分、要么靠勤奋，做期货要大成，则天分、勤奋要一起依靠，而且需要很高的天分，和很多的勤奋。任何一个行业，任何人只要比较努力，就能实现80分，而要上90分、95分，则要难很多，要么付出超常规的努力，要么激发自己的天分（不同人的天分在不同的领域，所以某个人非要在一个特定的领域激发天分往往是激发不出来的，找准了适合自己的领域才能把天分激发出来，“男怕投错行、女怕嫁错郎”说的就是这个道理）。

一个人一旦在某个领域获得了90分以上的得分，其获得的奖赏是成几何级增长的。在一个领域，80分的人月收入2000，85分的月收入4000，90分的月收入1万，95分的月收入5万，96分的月收入10万，97分的月收入50万，98分的月收入500万，99分的月收入1亿。当然，任何人都只能无限接近100分，而无法真正做到100分。

而期货交易这个领域又比较特殊，或许只有5%的人是盈利的，也就是说，95分以下的人不管得分是多少，获得的都是负收益，只有达到95分、超越95分才能实现正收益。而一旦超越了95分，财富效应则是爆炸级增长的。

棉花战役结束后，我的资金大约到了1.2亿。如果从翻的倍数来说，算是很多了，从赚到的资金量来说，也算比较大了，但相对赚了十几亿、几十亿的牛人来说，还是差了一两个数量级，这就是山外有山、天外有天、人外有人，我和他们比还差远了。赚了这笔钱后，我曾考虑做点其他事业，但我不适合做管理，我有能力驾驭钱，但没能力驾驭人，所以最终我还是决定近几年的核心事业依然是做期货。

大部分人无法第一时间获得供求关系的相关信息，或是无法获得相对准确的供求关系数据，又或是弄不清楚供求力量博弈对价格的影响，不了解一个品种的特性，不了解其他相关品种或相关外部条件对这个品种的影响，所以索性就不去关注基本面了，或是只凭自己的主观偏好、一厢情愿地选择性关注某一些基本面信息，然后得出自以为正确的分析预判。这样的方法都是不可取的。肯定是赚不到大钱的，即使能偶尔赚点小钱，也是无法持续赚钱的。但凡在期货市场赚了大钱的人，都是对某个品种或某几个品种的品种特性、供求关系有深入了解的。我能够在期货市场赚一点钱，并不是因为我足够聪明，而是因为我花了足够多的时间和精力去关注和研究少数几个品种的基本面情况。

我做棉花是2009年5月建的仓，对当时的我来说，做期货的钱已经比较多了（600万左右）。我没有满仓交易，主要有两个方面的原因：一是虽然对行情很确定，想要重仓交易，但好不容易赚到数百万的财富不能受太大的伤害；二是从2007年2008年看对行情没赚到钱的经历中吸取了教训，满仓交易不容易拿住单子，一个回调损失可能就会很大。

我2009年、2010年做棉花，如果是持仓过夜，基本上都是50%左右的仓位，只有赚到一部分钱了才去加仓，因为我买的是低价，利润又逐步多了起来（利润越来越多时，我还从账户里转了几次钱出来），行情的波动对我的影响就小了，除非是我主动倒手去赚价差，否则反向震荡没法把我洗出来。随着资金翻倍的增多，我持仓手数也越来越多，最多做到1700手单子。

棉花涨到29600我出来了，错过了后面3000多点的涨幅，我并不遗憾；棉花从33000多点暴跌下来，十几天时间跌了八九千点，这一波行情没有做到，我反而是有点遗憾的。因为我当时已经观察到，棉花价格高了以后（现货价格更高），很多纺织厂用棉的量就减少了，因为棉花有替代物。根据我多年的观察，期货暴涨暴跌行情，最后往往是“物极必反”，比如2008年暴跌之后，2009年1月就以连续涨停板的形式绝地反转。我预期着棉花疯狂上涨之后，也会有连续跌停的模式结束上涨行情。我从29600出来后，就想着要做一把空头，只是当时现货价格高于期货，我一直等着期货价格再高一点再做，结果价格到了33000多，暴跌下来如此之快，就没有做到。

我做期货多年的经验告诉我，价格在底部运行的时间相对长，而在顶部的时间则很短。

大牛市的顶部往往几天时间就被空头“攻破”了，价格会在短期内直线下降；而大熊市的底部则需要多头力量持久积聚、多次“进攻”之后才能在一个特殊的时点被“攻破”。所以说，很多抄底的人往往等不到价格上涨就失去耐心了，而很多摸顶的人又往往因为价格下跌太快而错过了行情。如果在大牛市顶部能抓到放空的机会，财富效应是非常之大的。

另外，做期货多年以后，我发现，期货投资的分析思路、分析方法，在现货投资、现货运作中也可以运用，实际上投资思想应该是共通的，因为能够长期盈利的投资思想应是符合自然规律的，那么这样的投资思想不管运用到期货中还是现货中，必然都是有效的，只不过杠杆不同、具体的运作形式有所不同。

做期货做的是一种预期，做现货很多时候做的也是一种预期，只要是预期就会有对有错，只要是预期就需要运作者提前布局、提前分析、提前操作。当我这样去理解现货的时候，我甚至可以把现货也当作期货，电子盘是期货、贩卖大蒜是期货、种大蒜是期货、养猪也是期货……

只要思路是对的，做期货做现货都能赚钱、都能成功。

农产品期货的七条规律

做期货多年后，我发现了农产品期货的一些现象：

1、在大行情中，农产品期货的涨跌幅往往没有现货大。不少人认为期货的价格带动现货价格，期货的涨跌先于现货的涨跌，期货的涨跌幅也大于现货，或许在震荡行情中，这是对的。但在单边大行情中，往往是现货引领期货，现货的涨跌幅度大于期货。甚至，现货的一波行情要比期货剧烈得多，涨跌幅度远大于期货。因此做期货的根本还是现货、是现货的供求关系。预期有大行情的时候，更要关注现货市场的变化，多去了解现货产业各个链条的情况。以前的红小豆、绿豆，后来的大蒜、棉花，在大行情来临时都是现货领涨，现货涨幅大于期货（或电子盘）。

有人说期货的价格是胡来的，这说明他还不懂期货。在某个商品价格大涨或大跌时，往往是现货的涨幅更厉害。2003年国庆，原价2000出头的豆粕，现货在几天时间里提价650元一吨，当时期货的涨停板只有3%，都够10个涨停板了，但期货连续三个涨停就会协议平仓。一些期货品种，经常短时间内大涨大跌，其实那不是期货的问题，而是现货的问题，更本质的说法则是这个品种特性使然。像绿豆、红小豆、白糖这种农产品，本身就不是主要粮食，是小商品、小品种，不是生活的必需品，老百姓对价格的敏感度不高，国家的调控力度也不大，种植面积受农民积极性高低的影响很大，所以价格容易大涨大跌。当绿豆从2块钱一斤涨到5块再跌到1块5，当红小豆从3块钱一斤跌到1块再涨到3块，当白糖从9毛钱一斤涨到1块8，对应期货的涨跌实际上都没有现货那么厉害。其实，这些商品在涨价的时候，涨很多才是对的，在跌价的时候，跌很多才是对的，涨多了才能抑制需求、激发种植积极性，跌多了才能激发需求、抑制种植积极性。在供不应求的时候，如果供应缺口很大，不涨是不正常

的，小涨也是不正常的，大涨以后，新的价格才能实现新的平衡，否则就永远处在不平衡中了。2010年的棉花就是如此，即便是抛储不让涨也不行，天道如此，市场规律不可逆，任何人只能影响一时、左右一时，影响不了一世，最终，最强大的力量必然是供求关系。

期货是从现货来的，是现货引导期货而不是期货引导现货。期货合约对应的始终是现实存在的商品，现实商品的供求关系决定了现货价格的走势，也决定了期货价格的走势。说到底，期货涨跌的决定因素是现货的供求，期货的涨跌是现货因素引导的。棉花现货涨了，不是因为棉花期货涨，而是因为现货的供应不足，现货本来就是要涨的，并不会因为期货的涨跌而改变自己的方向。说期货市场的投机导致棉花价格的暴涨，说期货市场的投机对稳定物价起了负面作用，这绝对是冤枉期货甚至是污蔑期货。什么是期货？期货是从现货市场衍生而来的，炒期货说白了炒的就是现货的涨跌预期，是现货的供求因素决定了期货的走势。而且在大蒜、棉花的大行情中，都是现货的涨幅领先期货，反过来应该说期货有利于压制现货的价格，有利于平抑物价，那才对呢！

2、农产品的价格长时间低于成本，一旦供求失衡，往往会爆发成倍上涨的大行情。一个品种的价格若低于成本，农民的生产积极性必然会下降，若长时间低于成本，越来越多的农民会放弃这个品种，改种其他品种，该品种的播种面积和总产量必然下降。如果再发生点天灾，进一步导致产量下降，或是大环境处在通胀中，那么供应和需求的不平衡将激烈爆发，价格就会有大幅度的上涨。因此一旦发现一个农产品的价格长时间（一年、两年）低于成本时，就应该去实地考察，获取最直接、最真实的第一手信息，体验买方和卖方的能量对比，感受一下让价格喷发而上的力量是否已经形成，这是捕捉历史性大行情的重要组成部分。一个品种价格跌破成本的幅度越大，价格低于成本的时间越长，价值越被低估，之前跌得越狠，就越具备投资价值，找到爆发点之后，盈利的空间越大。

3、在供不应求的情况下，如果供求缺口很大，外围环境、其他要素也配合的话，行情就会上涨。严重供不应求导致的上涨行情，如果一开始不涨或小涨，那么后续补涨会很厉害，一开始不涨或小涨是因为人们对供求缺口的预期不到位（或有力量刻意压制），后来确认了供不应求，而且还超预期，甚至严重超预期，那就会狠狠地补涨；而如果一开始就涨了，那么后续一般就涨不动了，因为人们一开始就知道供需有缺口，推动了上涨，后来确认供不应求，但在预期之内，那只是预期的兑现而已，没有新的力量推动，行情就不会涨甚至还会回来一点。2010年的棉花行情，为什么在9月10月11月初大涨，两个月时间价格就翻番，就是因为棉花收获时大家发现产量严重下降，比预期的供不应求要严重很多。2010年的棉花，从2月开始到5月中旬，涨了一波，从1万5涨到1万8，而从5月中旬开始一直横盘。如果2月到5月这一波涨得多了或是2月到8月连续上涨了，那么后续9月10月的上涨就不会出现或大大减弱；如果2月到5月这一波也没涨，那么9月10月的上涨还要更加凶猛。

4、农产品历史性的行情，往往发生在收获季节。因为在收获之前人们对减产的预期往往不够充分，也没有充分考虑各种“不确定性”和“突发事件”。往往是预期一亩减产100斤，结果收获了才确认减产150斤，甚至减产200斤以上。大部分人都有一个特点，那就是“不

到黄河不死心、不见棺材不落泪”，在大幅减产的信息确认之前，总有着各种“希望”和“奢望”，总觉得现在虽然有点供不应求，但等新的供应上来了就会缓解供求关系，非要等到收获了，确认大幅减产了，才发现供不应求没有缓解反而还加剧了，才承认自己的“错误”。而当大幅减产的信息把他一切的幻想都打破的时候，他可能又会走向另一个极端。这样，在牛市行情中，收获季节的涨幅往往就是最大的。很多事情，看上去不合理，为什么不是“青黄不接”的时候涨幅大，而是在“收获”的时候涨幅大呢？其实，事实只是按照自然的规律在发展，出问题的只是人们的预期总喜欢一厢情愿。所以在做农产品期货的时候，在通过实地调研或确切的信息认定要大幅减产，并且外部因素也配合的情况下，完全是可以提前大胆预期的，也可以在交易上进行一定的埋伏（如果不打埋伏，不打提前量，等大家都知道大幅减产了，低价买进也就不可能了）。

5、供不应求时价格到底能涨多高？一个价格涨了，比以前高了，就能够抑制一部分需求，这个价格是否足够高了，要看它抑制了多少需求，如果它抑制的需求刚好和供应缺口能匹配，那么价格也就涨不动了；而如果它抑制的需求还不够，需要买的量还是大于想要卖的量，那么价格还是会上涨，价格一直涨到买方和卖方能达到“共识”了，才会停止。而一旦停止就有两种可能，一种是盘整，也就是实现了一个新的价格区间的动态平衡，另一种则是快速下跌，因为那个价格的临时性“共识”是建立在卖方惜售和投机买家大量跟进的情况下的，有效供应实际上没有那么少，有效需求实际上也没那么多，价格会在下跌后寻找新的“共识”点。

6、农产品和工业品的不同，用供求关系分析农产品的价格走势比工业品更有效。农产品的消费基本稳定，经济环境好，人们要吃饭，经济环境不好，人们也要吃饭，随着生活水平的提高和人口的增多，全世界对农产品的需求基本上是逐步增长的；而工业品的需求则不稳定，经济环境好，人们的消费多，需求就上升，经济环境差，人们的消费少，需求就下降，如果遇到经济危机，需求则会急剧下降。另外，农产品的供应有“靠天吃饭”的因素，农作物都是从地里面长出来的，气候条件好，则丰收，气候条件差，则减产，如果遇到严重的自然灾害，则会急剧减产（还有遇到天年也可能导致大幅增产或减产）；而工业品供应的可调节性就比较高，供应跟不上需求了，就迅速扩大产能（工业品生产可以加班加点、昼夜不停，农产品种植面积无法迅速扩大），供应太多了，则可以闲置一部分产能（土地则一般不会闲置）。所以做农产品应更加关注供应，供应环节出了问题、有了大的变化，才会有大行情；而做工业品则要更加关注需求，需求环节出了问题、有了大的变化，就会有大行情。农产品和工业品有着本质的区别，影响农产品供应的因素，比如土地（土地是有限的），气候、种植面积、单产、农民和经营者的积极性等，还有影响农产品需求的因素，比如人口、消费频率、替代品等，可研究性强，可确定性高；而影响工业品供应的因素，比如产能、技术革新、矿产量等，影响工业品需求的因素，比如经济形势、货币政策等，可研究性差，可确定性低。说白了就是“天定的东西容易分析、预测、找规律，人定的东西不容易分析、预测、找规律”，而农产品更多是天定的，工业品则更多是人定的。就是说农产品的需求影响小，供应影响大，天气是影响供应的核心因素，如果多方条件配合，核心因素发力，就容易形成大行情，这类大行情比较好判断、好捕捉。

7、不同的农产品价格涨跌的特性有所不同。比如蔬菜类的生姜、白菜、大蒜等，因为不易储存，卖家必须在一定时间内销完，否则会烂掉，供大于求时，卖家一旦急于出售，价格就很可能跌破成本价，供不应求时又因为库存不多，想买却很难买到而使价格短期猛涨；而大米、小麦等粮食类农产品则有所不同，它们易储存，可调节性强，价格波动幅度就比蔬菜小很多。

宇宙的大规律——天道

宇宙的运行是有规律的。我正是遵循宇宙规律进行期货投资，之前我只是理解了宇宙规律的运行，棉花战役之后，我对自己的理解做了相对详细的整理：

宇宙运行的规律就是它以相对平衡的形式永恒发展。从大范围、长周期来看，宇宙必然是相对平衡的；从大小周期来说，一个完整周期内的不同时间不同事物可能有高有低、有好有坏、有冷有热、有多有少，但整个周期必然是相对平衡的，而且周期是循环往复的，在一个完整周期内，有高的时候，有低的时候，有不高不低的时候，有从低向高发展的时候，也有从高到低发展的时候，一个周期的某个阶段走完了必然要走向另一个阶段，不可能永远处在一个状态中，另外，一个周期走完了必然要走向下一个周期；从某一个点来看，又是绝对不平衡的，而这一不平衡发展到一定程度，又必然向平衡的方向运行，每一个点自己都会调整，它的调整不是乱调的，而是遵循着平衡的原则。宇宙中任何事物、适合时间都遵循着宇宙的平衡规律在发展。包括自然的运行、社会的运行、经济的运行、供需的运行、价格的运行等，都必然遵循宇宙的平衡规律。这就是“天道”，宇宙运行之道。

经济发展进入的调整期是必然的，发展快了会调，发展慢了也会调。要让经济永远不出问题是不可能的。在局部出现极端现象也是正常的，不要过于害怕，好像天要塌下来了一样。今年房价贵、明年大蒜贵、后年生姜贵，这些都是正常的，也会自动调整。就像一天里气温有冷有热，一年里气温也有冷有热，但总体上是平衡的。也像地球上有高山、有盆地、有平原、有丘陵，但整体是平衡的，不会只有高山，没有平原。

价格涨跌是正常的，要永远平稳只是想象。我们身在宇宙当中，做事情要符合宇宙的规律。自然的运行有它自己的规律，不以人的意志为转移，不要以为冬天冷、夏天热是不正常的，冬天和夏天温度差不多那才是不正常的，想要一年四季温度平稳只能是想象。天气的冷、热、涝、旱，都是正常的现象，我能做的只是看清冷、热、涝、旱形成的条件，以及转折的时点，并顺势而为，才能有所作为。天冷了穿棉袄，天热了穿汗衫，才叫顺势而为。做期货则要有更长远的打算，大旱之年买船，大涝之年卖船，才能挣大钱。期货的价格涨了、盘整了、跌了都是正常的，如果期货的价格总是很平稳，那就不符合宇宙规律了。当然，涨的时候不可能永远涨，跌的时候不可能永远跌，因为物极必反也是宇宙规律之一。最冷的时刻过去了，天气就会回暖，最热的时刻过去了，天气就要转凉。期货价格涨了再涨之后，到了极致，就要下跌，甚至以短时间跌幅较大的形式下跌。宇宙中的万事万物，从一个时点来看，平衡是相对的，不平衡是绝对的，但不平衡始终在追求平衡。最终，从长远来看，还是一个

相对的总体平衡。

期货市场似乎是最接近宇宙真理、最遵循宇宙规律的市场。只有明白了市场运行的“道”，才能在期货市场长期生存、持续盈利，即使遇到挫折，也只是暂时的，终究能走出来。天道是永久管用的，了解市场的运行规律，成功（财富的获取）只是早晚问题，而运气则不同，有些人靠运气赚了一点钱，甚至是赚了大钱，就觉得自己很了不起，这其实是偶然因素造成的，除非赚了钱就离开市场，否则还是会还回去，甚至连本金都亏掉。运气只能管一时，靠运气获取财富只是偶然显现，运气不可能永远降临在你头上。靠运气不可能长久，靠天道才能长久。

做期货，要明白市场就是“天道”规律表现的场所之一，市场必然遵循宇宙的规律运行。因此我确立了这样的理念：永远站在老天这一边，永远靠基本面分析做期货，永远不做庄，永远不带资金，能赚就赚，不赚就散。

“供求平衡”的三个层面

宇宙运行的规律就是它以相对平衡的形式永恒发展，“天道”在商品市场的表现则是供应和需求动态平衡的自我协调。

“供求平衡”包含三个层面的内容：

第一个层面的“供求平衡”是指正常需求、正常供应之下的供求平衡，我们可以称之为“正常的供需平衡”。即人们的需求是正常的，没有被临时性激发或临时性抑制（被长期激发的需求可能会变成正常需求，被长期抑制后的需求也可能变成正常需求，比如本来没有人使用手机的，但手机出现后慢慢激发人们的使用需求，如今使用手机就变成了大部分人的正常需求，再比如本来有些人是喜欢吃肉的，但因为信仰、食品安全或食品匮乏的原因，吃肉的需求被长期抑制，慢慢地不吃肉或少吃肉就变成他们的常规需求了），供应也是正常的，产能没有过度闲置或超负荷运作，（工业品正常供应弹性大，只要有产能，可以根据需求适当调节供应，供应在一个范围内都算是正常的，而农产品的供应的弹性小，短时间内较难根据需求调节产量），人们的正常需求相对比较稳定，供应也相对稳定，那么就能实现“正常的供需平衡”。如果“正常的供需平衡”是绝对的，那么理论上价格就不会变动，如果“正常的供需平衡”是相对的，价格则会在一个区间内波动，平衡度越高，价格的波动区间越小。

第二个层面的“供求平衡”是需求被临时性激发或临时性抑制之后，或者（也可以是同时）供应被临时性压缩或临时性放大后，达到的“供求平衡”，这种所谓的“平衡”从本质上说是不平衡的，但它也是一种临时性、妥协性的平衡，我们可以把它叫做“临时性的供需平衡”。即当供不应求时，价格上涨，价格的上涨会激发供应、抑制需求，价格上涨到一定程度，激发供应到一定的量，抑制需求到一定的量，使得卖方的供应量和买方的需求量达到了一个临时性的“平衡”（工业品激发供应快，只要有剩余产能就能马上增加供应，即便没有剩余产能，新建产能需要的时间也不长，而农产品激发供应慢，因为农产品播种面积是受

限的，即便要增加播种面积那也是下一年的事情，而且天气也具有不确定性，当然也可能在技术革新下增加亩产；工业品压制需求效率高，油价涨了，可以少开一点车少用一点油，而农产品压制需求的效率低，粮食价格涨了，该吃的还是要吃，吃的量也无法减少或只能减少一点点）。不过，临时性的需求抑制总是一时的，这种需求依然是存在的，只要需求存在，供应方就会想方设法去满足，所以“临时性的供需平衡”很容易被打破。

第三个层面的“供求平衡”是指从长周期来看，供应和需求总体上是平衡的。可能这段时间供应多一点，那段时间供应少一点，上个月需求旺盛一些，这个月需求差一些，但从长时间来看，供应和需求在总体上是平衡的。

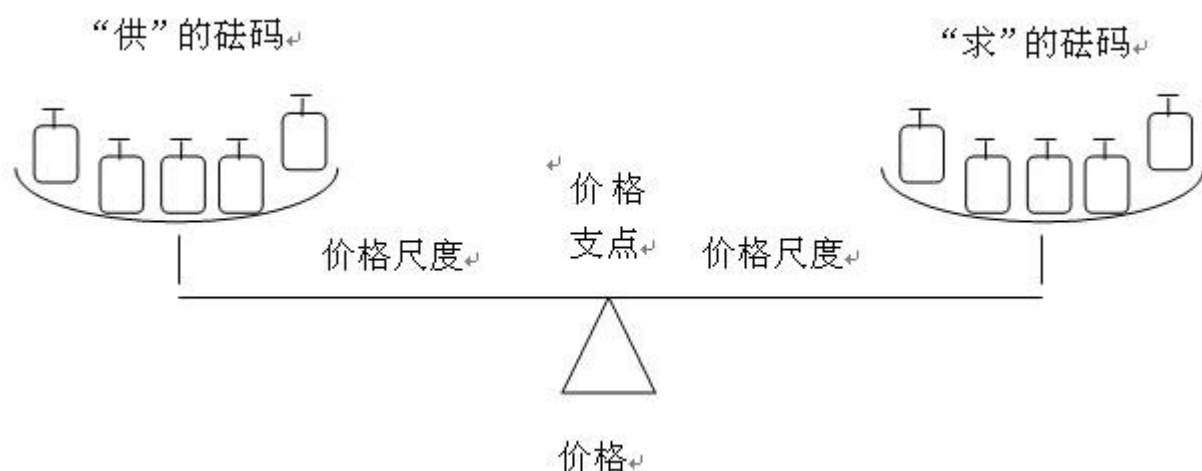
供求天平的运作原理

说简单也简单。价格的决定因素就是“供求”，也只能是“供求”（而不是图表或指标），要预测价格只要研究、分析“供”和“求”就可以了。说不简单也不简单。影响“供”和“求”的因素比较复杂，可能同一时间点，影响“供应”的因素有10个，影响“需求”的因素也有10个，能不能把这20个因素都找出来，并且把它们对供求关系的影响度的大小也识别出来，这是很难的。不同的时间点，同一个因素的影响度大小是不同的，还有可能有新的影响因素出现，因此还要用变化的眼光来看，这就更难了。另外，期货做的是未来，分析供求关系的时候，还要看长远，不能短视，比如现在吃饱了不饿了，不能推导出未来也不饿，几个小时后还是会饿，因为胃在消化，做期货要了解哪些因素是影响未来供求关系的因素，这些因素未来会有怎样的变化，这就难上加难了。

很多问题，连经济学家都搞不清楚，更不要说一个交易者、投机者了。作为期货交易者，只要弄清楚相关品种的供求关系就可以了。而弄清供求关系，以及不同供求关系之下的价格变动，只需明白“供求天平”的运作原理。

我们可以把整个供求体系看作是一个天平。天平有时候可能会左边高一点或右边高一点，但总体上，天平所追求的是“平衡”。

在“供求天平”上，左边托盘放的“供”的砝码，右边托盘放的是“求”的砝码，中间的横梁是价格尺度，下方是可滑动的价格。价格滑动到哪里能使“供求天平”平衡，哪里就是价格支点。这一支点，可以支撑目前供应和需求情况的平衡。如果价格支点找的不对，天平就无法平衡，它会自动寻找新的价格支点。



“供”的砝码代表着影响供应增加或减少的因素，“求”的砝码代表着影响需求增加或减少的因素。不同的砝码在不同的环境中，分量是不同的，会受政治、经济、天气等的影响，要具体情况具体分析，具体对待，要根据当时的实际情况去衡量每一个砝码的重量。

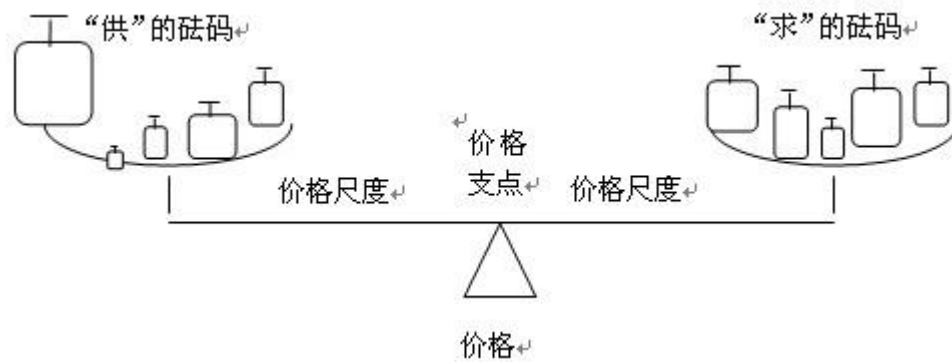
不平衡度的考量：用现在的价格去衡量当下的供求关系，可以测量出供求是处在相对平衡、略微的不平衡中，还是严重的不平衡、超级不平衡中。

怎么测量呢？一是看现在的价格是多少，二是看影响“供”的因素和影响“求”的因素各自有多少个，每一个的分量有多重，“供”的分量和“求”相比是什么情况。

就农产品而言，种植面积、单产、天气（旱涝情况、积温情况、虫灾情况等）、农民种植积极性、品种特性、相关品种比价关系、需求方情况、加工方情况、贸易方情况、社会库存情况、国家库存情况、替代品情况、国内外经济环境、货币宽松程度、加息降息情况、行业政策（比如棉花中国政府发不发配额、大豆抛不抛储、美国大豆的出口政策等）、战争或战争预期、其他突发事件，等等因素，都是影响供求的因素。

每一个影响“供”变多变少的因素都是一个砝码，不同的砝码的大小不同、分量不同，同一砝码在不同的时刻大小、分量也不同，这些砝码加在一起共同组成“供”的分量。农产品“供”的变化相对较大，可能去年是6，今年10，明年则变成了15。

每一个影响“求”变多变少的因素也都是砝码，不同的砝码的大小不同、分量不同，同一砝码在不同的时刻大小、分量也不同，这些砝码加在一起共同组成“求”的分量。长期来看，农产品影响“求”的因素相对稳定，每个砝码在不同时间的变化也不大。当然短期内某个可能会从1变成2甚至变成3，从而导致“求”在短期内上升较多。



至于每一个砝码具体有多重，这个砝码这段时间的变化具体有多少，这个砝码变化后价格支点需要移动多少才能实现新的动态平衡，相同的砝码在不同的时点对价格的影响有何不同等，这些具体的细节则需要市场参与者自己根据获得的数据、自身的考察、自己以往的经验、借鉴别人的经验或从别人身上/书本上/网络上学到的知识，还要根据自己对特定品种特性的了解、环境的了解，等等，需要具体问题具体分析。

夏天的时候，我们就知道秋天会来，这是自然规律，但秋天什么时候来呢？秋天来的时候会有什么变化？是哪些原因导致了秋天的到来？要抓住秋天的开始，关键点是找到夏天的末端。“一叶落而知天下秋”，是不是任何一片叶子落了，秋天就到了？还是特定的叶子，在特定的环境下落了，秋天才真正到了？

今天炒一个菜看上去和昨天炒的一模一样，但昨天只放了半勺盐，今天却放了2勺盐，味道就必然变了，即使这两份菜外相一样也要加以辨别，具体的差别要细品才能感受到，盐的分量不同，味道必然不同。

一个原因只能导出一个结果，看到一个结果，也必然能找出它的唯一原因。有时候似乎有“一因多果”，那是因为一个因素在不同的环境中发生作用的影响力是不同的，才产生了不同的结果，本质上来说在不同环境中的同一个因素，并非相同的原因，而是不同的原因。我们要明确同一个因素在不同环境中产生的影响是不同的，1小勺盐炒一碗菜味道刚好，1小勺盐炒一锅菜味道肯定淡了。老农民都知道“过去的老黄历看不得”，为什么看不得，因为现在的环境和过去不同了。“天”、“地”、“人”都不一样了，“同样的因素”放进去，结果必然是不同的。

一盘水果放在十个人面前，如果十个人都饿了，那几分钟就吃完了，如果十个人都是饱的，那两个小时候后还有半盘。不能看到一盘水果（所谓的供应量）、十个人（所谓的需求量），就推导出一个固定的结果，人变化了，结果就必然会有变化。

在“正常的”价格波动范围内的行情，似乎很多人都能预判，但价格超越了历史最高价或最低价，突破了以往的框框，绝大部分人就预判不到，甚至不敢去预判了。突破历史的大行情能够发生，必然有突破历史的大原因存在，找到这些原因，分析这些原因，度量这些原

因，就能预判到超越历史的大行情，也敢于预测价格将运行到哪里。2009年的大蒜行情，2010年的棉花行情，为什么能超越历史框架，就是因为供求关系的综合因素超越了以往历史的情况，其实这些因素很多人都知道，只是绝大部分人被自己“套”住了，有着自己固有的思维框框，被自己禁锢，也就不敢想象了。当然，在其他时候，如果分析的结果是综合因素还在常规的范围里，那么行情也将在常规的幅度里波动。

在结果发生后去找原因，总能想办法找到，这往往是分析师干的事情，作为交易者，必须先找到原因，先推导出结果，这样才能在投资中赚到钱，如果波澜壮阔的行情已经发生了，那么巨量的财富分配也已经结束了，我们也就分不到钱了。所有的难点在于找到原因、分析原因，并且在原因超出常规时能敢于确认、敢于预期。

价格是调节平衡点的尺度

“供求天平”并非放在真空中，供应和需求的分量也不是恒定的，所有的因素都始终处在变化之中，因此追求绝对的平衡是不可能的，但任何一个时点都可以实现相对平衡，任何一段时间都可以实现动态平衡，任何一个完整的周期都可以实现整体的平衡。这就是我一再和朋友们说到的“平衡是相对的，不平衡是绝对的，但长期来看，整体又是平衡的。”

相对平衡和动态平衡是必然能实现的，也是天平必须去实现的状态。价格是可以滑动的、调节的，价格就是用以实现平衡的尺度。在理想状态下，价格总会自动调整，自动去寻找可以实现当下供应和需求的平衡点，不同的供求关系都可以在不同的价格点实现平衡；而现实的市场中，供应和需求的量不是固定的，时时在动态变化，市场各方力量对供应和需求也有或大或小的影响，还有市场参与者会把对未来供求的预期也作用于当下的供求关系，同时对未来的预期也会随时变化，另外，价格变化后实现了相对的平衡，但这个平衡点往往是人们心中暂时认可的平衡点，而不是绝对的供应量需求量的平衡点，因为人的想法、看法总会和现实有所差别。所以价格滑动寻找相对平衡点的运动就会显得很复杂。但不管价格的运动有多复杂，其变化动力的核心原因、本质原理是不变的。

所谓的供求不平衡，是指在现在这个价格上供应和需求不平衡，价格变了，新的平衡就会到来。在特定时点，供求明确的情况下，价格会自然调节，以此匹配对应的供求关系。如果在一个价格上供求不平衡了，总有另一个价格会让供求平衡，至少是实现相对平衡。当然，在现实的市场环境中，没有绝对的平衡，也没有绝对的不平衡。市场会自动调整价格，让供求趋于“动态平衡”。关于价格自动调节和平衡与不平衡的动态演变，从规律和理念上来说简单的、确定的，但在判断具体的“度”时却是复杂的，在具体的操作中，方向是确定的，具体的价格和时点只能估算而无法精确到哪一个价位、哪一个时点（或许在某些时刻可以做到精确，但绝大部分时候无法精确）。这就是简单中不简单、确定中不确定，但反过来说，不管行情变幻多么迷乱，“道”是不变的，也就可以求得简单中的简单、不确定中的确定，纲举目张。

我们要相信砝码，不要迷信自己的固有观点

所有影响供求分量的因素，都是砝码，不同的时间砝码有多有少，不同的砝码有大有小，同一个砝码在不同时间也会变大变小。“供求天平”一边的砝码大、数量多、分量重，影响价格移动的力量就大，价格就要向它这一边滑动。

我们要综合考虑自己所能知晓的砝码（各个层面的影响因素），以及各个砝码的随时变化，才能判断未来价格移动到哪里才能实现新的动态平衡。我就是用这样的原理把棉花的价格看到3万。

在具体判断价格如何滑移、要移动多少才能支撑两边供求分量时，我们应该相信各个真实的砝码，而不是自己固有的观点。

某个因素的砝码，大前年是 $1+1=2$ ，前年是 $1+2=3$ ，去年是 $3-1=2$ ，今年是多少呢？如果是 $2+3$ 就等于5，今年可能和往年有很大的差别，具体差别有多大，就要看两边砝码的变化是多少。

有一个小故事，能说明我们经常会迷信自己固有的观点和想象而轻视真实砝码的分量。

有一次，我去一个朋友家里，他刚交过水费，那个费用比平时多了不少，他就怀疑，是不是水表不准了？”

我说，“有个办法可以测一下你家的水表准不准。”

他问我怎么测？

“你知道1立方米的水有多重吗？”

“不知道。”

“1立方米的水是一吨，也就是2000斤。”我指了指边上的水桶说：“这样的大水桶，1立方米水大概要装50桶左右。”

他先是一惊，“哪有这么多啊！1立方米不就是1米宽1米长1米高吗？这50桶加在一起得有多少了！”

“我们可以放满一桶水称一下，算一算就知道了。”

于是我们拿起那个塑料水桶，装满水，放到体重称上，称一下是20.5公斤。

我说，这桶水连桶一起是20.5公斤，水桶算它0.5公斤，那一桶水就是20公斤，一吨水刚好装满50桶。

我的朋友还是不信，在他的感觉中50桶水要远大于1立方米。

“可是这数据在这儿摆着，一吨水是不是2000斤？这一桶水是不是40斤？是不是50桶刚好2000斤？”

我的朋友依然半信半疑。我们就去看水表，再装满一桶水，是不是走了0.02方。果然如此。

“还是你这个月用的水多，不用怀疑水表准不准了。”

他很感慨，“原来一方水有50桶水这么多，感觉上没这么多啊。看来我们家上个月用了好多水。”

我说，“你感觉上没这么多，但实际上就有这么多。”

我朋友他自己洗脸、刷牙、洗菜、做饭用不了多少水，所以他感觉应该没用那么多，但他不知道他们家冲马桶、洗澡、洗衣机洗衣服要用很多水，这些水用了但他没有在意。我们在计算水的用量时，必须把所有用水地方都算进去，并且每一个地方的用量都不能有大的偏差，才能把总用水量估算得准确一些。要相信数据和砝码，以数据和砝码为依据推导结果，不能凭想象和感觉。

2010年的大蒜又涨了一波

2010年，我主要做棉花行情，没有参与大蒜的投资（我熟悉的大蒜电子盘没法做了，现货我又没有精力去做），其实在2010年大蒜的投资机会也很大。从低的时候2块多一斤，涨到高的时候8块多一斤。

虽然我2010年没有参与大蒜的投资，但我对大蒜方方面面的信息还是保持着紧密的关注。在确定要涨的时候，我还会建议做现货的朋友多收点货。

因为2009年大蒜涨得太凶，再加上生姜、白糖、大豆等也一起上涨，坊间流传出“蒜你很”、“姜你军”、“糖高宗”、“豆你玩”等无奈又好玩的说法。2010年，国家工商总局还专门到金乡县调研，看看是不是有人恶意囤积大蒜。其实就是大蒜自身的供应出了问题，才导致价格大涨，是天要涨，人为影响很小。

2010年，很多行业人士认为大蒜价格已在“高位”，政府又特别“关心”大蒜的价格，所以觉得大蒜涨不了了。其实，2009年的时候大蒜还有上一年留下来的一些库存，而2010年则没有库存了，同时2009年秋天大蒜的播种面积增加有限，2010年的单产和往年比也下降了不少，所以2010年大蒜还是要涨的，更何况整个商品市场的氛围也处在上涨之中，外部环境配合。

一位姓赵的，是我的一个好朋友，金乡的，做大蒜收购、批发、销售生意的，在2010年的时候不太敢收大蒜。他知道我2009年做大蒜电子盘比较成功，就打电话问我：“海棠哥，

你看今年的大蒜能涨吗？”

我心里想，你对大蒜种植、生产、收获、库存、消费等情况肯定比我了解，还来问我？于是就反问他：“就你了解而言，今年大蒜的收成怎么样？”

“很不好，有些地方比去年少收一半！”赵老弟很明确地回答。

“你综合了解下来，单产能比去年减多少？”

“至少20%-30%！”

“现在的鲜蒜多少钱一斤？”

“2块。”

“那价格太低了，要涨，上涨空间很大！”

“可政府都出来讲话了，要抑制大蒜的上涨，现在没人敢收，都在观望。”

“减产了，就要上涨，政府也拿不出大蒜来。”我寻思着赵老弟不敢买，“我现在马上开车过去，咱们见面聊。”

我从济宁开车一个小时到金乡，和赵老弟见面，他在金乡县南店子大蒜现货交易厅工作。到了那儿以后，我看到交易厅外面的大街上卖大蒜的车子很多，排着队。我走进交易厅，看到他和外地的几个大蒜收购商在交易厅聊大蒜的事情。我就对他们说，“外边这么多大蒜，你们怎么不抓紧收啊？”

“政府出来讲话了，现在大家都在观望，拿不准。”

“今年大蒜减产这么多，不明摆着要涨吗？现在要不是政府出来讲话，把价格压着，价格早就上去了，你们还能收到现在这样的低价吗？现在是机会，抓紧抢收！”

我想着国家确实能从舆论上打击上涨的信心，但一个商品特别是国家没有储备的商品价格要不要涨，那是市场说了算的，国家最多是去影响价格，但决定不了价格。我和赵老弟说：“大蒜的价格不是政府说了算的，那是老天说了算的，你自己都知道今年单产减产30%，总面积增加有限，又没有库存，价格肯定还要涨的，国家现在想管，也只能在舆论上管，政府手里也没有大蒜，它现在管不了价格的上涨。你赶紧收，现在这个价格还算低的，过段时间这个价格就收不到了！”

我好不容易说服了赵老弟，但他还是没敢多收。赵老弟心里还是不太踏实，只是收了一点。没过多少天，大蒜很快就涨到了4块以上。最后，最高价涨到过8块。

第六章 2011-2012 运作豆粕大豆 仅是继续战斗（盈利6000万）

编者按：

只要有不熟悉的地方，必然会有被动的环节。

在某些特定情况下，抄底是相对安全的，并且是绝对暴利的，有勇有谋者值得一试。

在金融投资领域，当运作的资金大了，每一个“小”错误都要用“大”亏损来买单。

人无完人，成功者也不过是在不断犯错的过程中不断成长。

做期货做的是未来，如果认为未来不可预期，那就不要做期货了。

2011年初 做空小麦

有人说我是个农民，在期货上赚了钱就是凭运气，这样的评价我不太计较，或许是有点运气成分吧。还有人说我只会做多，不会做空，这倒是不对的，应该说我只做我看得懂的行情，只做我对基本面很熟悉并且能够分析清楚的品种。我有可能长期做，也可能短期做，这要看我做的基本面分析支持一波周期多长的行情；我有可能做多，也可能做空，这要看我做的基本面分析支持上涨还是下跌。

2011年初，河南、山东等小麦主产区爆出干旱的新闻，报纸上、电视上甚至说这干旱“百年不遇”，说得很严重。总理也到河南、山东等地区考察了，甚至在春节的时候还在山东嘉祥县、曲阜市看望农民群众，深入麦田了解旱情。

春节前，也就是2011年1月份，强麦期货就涨到了2700、2800，春节期间干旱的消息又比较多，我预计节后还要涨一涨。

但在我在家过年考察麦田看到的情况并没有新闻报道中说得那么严重，根据我实地考察的情况，我预计冬小麦即使减产也不会严重。我还综合考虑了其它影响小麦涨跌的因素，其中有两点最为重要，一是国家对小麦价格的政策，二是小麦这一农作物自身的抗旱特点（我们做农产品期货时，对农作物的特性一定要有所了解，只看所谓的基本面信息是不行的）。

小麦不像大豆、也不像大蒜，小麦是中国主要的口粮，在国家的粮食政策中位居最高的地位，国家不会允许小麦大涨。中国的大豆大部分要靠进口，价格已经和国际接轨，政府对大豆的价格只能“协调”而不能“控制”；大蒜只是调味品，价格的涨跌对居民的日常消费几乎没有影响，不是国家调控的重点；而小麦则不同，小麦是口粮，中国一向保证小麦的生产，基本确保自给自足，对国家来说，小麦价格的相对稳定，不只是调控CPI的问题，更是

粮食安全的问题。一方面小麦即使某年大丰收，国家也会敞开了收储，不会让小麦价格暴跌而让农民受损，另一方面小麦即使某年歉收，国家也会有大量的储备做后盾，不会让小麦价格暴涨而大幅提高市民的生活支出。

我是农民，对很多农作物的“品性”比较了解，比如大豆喜生地、大蒜耗蒜种、棉花怕持续大雨，而小麦则是一种抗旱性很强的农作物。小麦是不怕旱的，即使三个月不下雨都不怕，俗话说“小麦是火里炼金”，就是指小麦抗旱性强。就我的经验和亲身经历来看，对小麦来说，干旱不一定减产，风调雨顺也未必增产。其实，我们农民之间还流传着这样的话“麦收八十三场雨”，“八”、“十”、“三”是指农历的八月、十月和第二年三月，“麦收八十三场雨”的意思实际上是指小麦丰收只需要三场雨，在农历八月下一场，湿一湿地就可以播种了，到了农历十月小麦的分蘖扩权期，这时下一场雨，可以让小麦苗壮，并且安全过冬，再到第二年农历三月，是小麦抽穗开花的成长旺盛期，再下一场雨，就可以促成小麦的成熟和丰收了。还有句话说“小麦旱个死，还得收个石榴籽”，意思是说即使小麦干旱了，也能收个饱粒（石榴籽），也会有不错的收获。因此，所谓的干旱对小麦产量的影响并没有媒体报道的那么严重。

春节后开盘，强麦期货又涨了一些，到了3100左右的位置，这个价格已经是强弩之末了。

我又多方了解到，在总理的带动下，春节期间（2月2日到8日），河北、河南、山东、安徽各省政府组织的抗旱工作比较得力，干旱的小麦得到了灌溉。另外，2月9日至12日，新疆北部、青藏高原东部、西北地区东部及中东部大部地区有雨雪天气，其中，河南东南部、安徽大部、江苏中南部等地的部分地区有中到大雪（或雨夹雪）。俗话说“冬天麦盖三重被，来年枕着馒头睡”，雨雪天气对小麦的干旱起到了很好的缓解作用。

我综合分析之后，在2月10日，建立强麦期货空单。

后来农业部也发布信息称国内小麦受旱面积正在逐步缩小。截至2月16日，河南、山东、河北等八大小麦主产区的受旱和重旱面积，比旱情最重的2月9日分别减少了1610万亩和730万亩。国家粮食局局长聂振邦也明确表示，中国粮食连续七年增产，小麦库存充裕。该部门另一位官员则称，即便今年小麦产量受干旱影响有所减产，也不会对国内粮价产生太大影响。

另外2月发布的2011/12年度预计小麦期末库存为5788万吨，库存消费比为50%，较上月预期下降2个百分点，但供应仍然充足。

实际上小麦受干旱的影响很小，中国的小麦储备也非常充足。之前期货市场对小麦干旱消息的反应实在是过头了，价格跌下来是必然的。我的空单建仓后，强麦就跌了下来，1个月的时间，我获得了200多点的利润。

注（小麦生长周期）：小麦是一种温带长日照植物，适应范围较广，自北纬17°～50°，从平原到海拔约4000m的高原（如西藏）均有栽培。按照小麦穗状花序的疏密程度，小穗的

结构，颖片、外稃和芒以及谷粒的性状、颜色、毛绒等，划分为极多亚种、变种、变型和品种；根据对温度的要求不同，分冬小麦和春小麦两个生理型，不同地区种植不同类型。在中国黑龙江、内蒙古和西北种植春小麦，于春天3~4月播种，7~8月成熟，生育期短，约100天左右；在辽东、华北、新疆南部、陕西、长江流域各省及华南一带栽种冬小麦，秋季10~11月播种，翌年5~6月成熟，生育期长达180天左右。