

台灣期貨市場如何提升國際競爭力與創造市場交易量

● 何鴻聖

前言

期貨市場競爭力莫基於市場結構，期貨市場的交易環境與交易者對於期貨商品認同度都會影響整體發展。我國期貨市場經歷了多年的發展，商品種類也朝多元化的方向發展，但是幾個數據顯示我國期貨市場的成長有減緩跡象，自然人的開戶數據，2004年國內自然人開戶數已經破百萬，之後成長的速度就停滯了，而且真正的流動戶不到百分之十，顯示出市場交易者仍然處於不成熟的狀態。國內的法人交易量雖有成長，但以法人現貨持股的角度分析，期貨避險成長空間還相當大。

外資機構的交易狀況觀察，三大法人中以外資的資金最為雄厚，近期持續將資金匯入股票市場，買起金額相當龐大，但是期貨避險部位都建倉在新加坡期貨交易所的摩台指期貨，近期摩台指未平倉量更是達到歷史新天量逼近20萬口，而近期我國期交所推出的摩台指期貨卻鮮少有人交易，這之間出現了許多結構性問題。

本文主要是針對市場結構進行幾個大方向的建議，主軸點在於期貨市場環境結構的改革與創造更多的期貨交易量，分為十一大主題，其中針對期貨市場環境的有，期貨交易稅的改革、期貨交易所造市部門概念、未來新期貨商品上市前的模擬交易市場建構、期貨全權委託代客操作的法令束縛、成交量微薄商品的管理機制與保證金制度的革新，創造更多期貨交易量的主題有：推動電子下單平台的普及化、國內法人期貨避險教育系統推動、發揚期貨精神與期貨程式交易的推廣與期貨研究的相關發展與建議。

一、期貨交易稅制改革

期貨市場的主要機能：價格發現，市場磨擦成本過高將降低價格發現功能。其他國家期貨市場的期貨交易稅已經漸漸銷聲匿跡了，而台灣期貨市場的期貨交易稅仍存在，期貨交易稅與手續費會增加期貨的交易成本，交易者隨者交易成本的提高，會降低其下單的數量與意願，市場交易流動性會下降，導致期貨價格發現的機能會有些微延遲的跡象出現。

我國期貨市場應該與國際接軌，期貨交易稅還有下降的空間，可以調降到接近零的水準。世界其他期貨市場，交易成本都相當低，尤其是一些發展相當迅速的期貨市場，韓國期貨市場便是一個相當好的例子，有關單位應該主動面對相關降稅的問題。實際案例將說明目前市場需求性，我們仔細觀察外資買賣超與資金匯入情況，可了解外資機構積極投入台灣股票市場，現貨股票買起金額如此龐大，外資的期貨避險在哪裡交易呢？

目前外資避險的天堂還是在於新加坡的摩台指期貨，雖然臺灣期交所也在2006年推出美元計價的摩台指期貨與選擇權，但是推出到目前為止，交易量始終無法有效成長，交易者主要考量還是在交易成本，近期新加坡摩台指的未平倉量的歷史新天量達到19萬口以上的水位，可見得外資的避險需求相當大，期交所在摩台指期貨設計的當時應該就應該考慮到這個交易成本的問題，因為這兩種商品的同質性相當高，如果這個商品還是有交易稅存在，商品會有競爭力嗎？

我想這個問題相關單位必須嚴格看待，期交所在推出新商品應該考量目前的市場現狀，這個案例顯示出，提供交易成本下降的誘因才是首要目標，因為商品替代性過高，這也就是市佔率與毛利率的兩難問題，試思考一個問題，期交所在推出一個新商品花了多少的成本，交易機器設備、人事成本與行銷成本，大筆資金投入卻得不到市場的認同，企業角度思考，當時不推出新商品或許會更好，具體的作法或許就是調降交易稅，不過做法仍有其執行的困難，尤其是稅的調降，但主管機關必須以目前的市場情況進行降稅的可能性分析，以新加坡摩台指期貨為主要比較對象，成本與利益綜合性評估，另一個方向是拿回商品主導權，這是臺灣期交所與新加坡期交所的競爭。

一般的企業或公司的經營模模式目標會很明確，但是期貨相關單位應該進一步強化效率或目標管理，推出新商品的萌芽期必須審慎思考市場需求與現況，聽聽市場的聲音，希望有關單位能確實捍衛期貨市場發展的成長性。

二、期貨交易所造市部門概念

期貨與選擇權市場的相關造市工作相當重要，造市者的任務就是創造一個均衡的市場，降低套利空間或建立一個無套利空間的市場結構，使得期貨與選擇權的市場價格更有效率呈現當時的市場情況。

一般而言，造市者通常是由期貨商的自營部門所擔當，其交易目標就是發現市場套利機會，然後進行套利交易，以壓縮套利空間，由於是營利部門，所以獲利也是其考量的原因之一。

目前市場上的期貨商品中，交易量大商品的造市固然重要，不過交易量少的商品造市更是當務之急，交易量少的商品，市場流動性不佳，許多交易者或許想進入這個市場，但買賣價差的差距過大，使得交易者裹足不

前。在初期市場開發過程中，期貨商的造市者角色雖然重要，但是我認為期貨交易所没有必要成立一個造市者部門，這個部門是一個暫時性或稱為過渡性的部門，專門研究與交易交易量少的期貨商品，提供交易者的對手方報價資訊，使得買賣價差先行縮小，價格更具有公正性。

當然我們知道期貨交易所的角色屬於中立的交易中心，提供類似的造市可能會有失公正性，且期貨交易所也可能暴露在一個有風險的狀態，尤其是在交易量少的期貨商品交易，我想這是一個初期的構想，中間牽扯到風險控管與造市的規則化，不過這個設計將會利於一些交易量少的商品，換句話說，為了讓期貨市場的交易量擴增，這個部門的規劃與設計是有其必要性。

整個部門的目標是為扶持量少的商品，等此商品的成交量慢慢增加的情況下，交易者的交易動機必然能提升，期貨交易所的造市工作就可以功成身退，這可以算是一個過渡時期的單位。規劃這個造市部門，首要目標便是風險控管，因為造市者要提供更佳的買賣報價，所以必須持有足量的避險部位，以抵消其壓縮買賣價差的風險，這之間的計算必須相當精確，才可以使期貨交易所的風險降至最低。

三、未來新期貨商品上市前的模擬交易市場

期貨交易是一種零和遊戲，對於大部分人而言，交易本身有其樂趣性，許多交易者在初期交易期貨商品的過程中，都會呈現繳學費學經驗的狀態，如果付出學費可以學到交易經驗，這是一個很好的學習歷程，但是一般散户交易常常是繳了學費卻學不到很好的交易經驗，導致其繳完學費就受傷退出期貨市場，這是一負面示範，我相信交易經驗來自於習慣交易的步調，優良的交易概念與交易習慣創造出好的交易者。

期貨交易所可以著手設計一個虛擬期貨交易平台，交易的時間與現行期貨市場的交易時間一致，此一虛擬交易市場主要的任務就是訓練那些初學者，當交易者熟悉虛擬期貨交易後，如果交易獲利不錯，其就會考慮進入實際市場進行交易，如果交易者績效不佳的情況下，期貨交易所或期貨商可針對這些交易者進行再教育的工作，如此也可以再度推廣期貨概念，這虛擬平台就好像是一個遊戲交易平台，以更具樂趣性的方式將期貨交易推廣到更多人的心中。

另外對於新上市期貨商品的虛擬市場設置更是具有指標性價值，換句話說，新期貨商品推出前必須先經過一段體驗期，這段體驗期要以期交所為主辦單位，建置一個虛擬的期貨交易環境，提供全民模擬下單的平台，模擬交易的流程必須與真實的交易市場一樣，只是唯一的不同在於虛擬貨幣的交易，申請交易的流程要越簡單越好，要比真實交易的開戶還要簡單，在虛擬的交易市場，一切都應該由繁化簡，一般交易大眾都喜歡簡簡單單，不喜歡複雜的流程，開戶初期的虛擬保證金，可訂在1千萬以上，這是一種虛擬情境，虛擬保證金訂得越

大，會吸引越多的交易者進入這個虛擬市場，與線上遊戲有異曲同工之妙，因為交易也可以是一種遊戲。

虛擬的交易市場中，期交所的造市者角色就變得相當重要，換句話說，除了一般交易大眾的虛擬交易外，主動造市以營造一個活絡的虛擬交易市場是一個相當重要的關鍵所在，虛擬交易市場必須在商品正式推出前半年到一年的時間就應該推出，行銷廣告工作要嚴格執行。

這段模擬交易期間中，交易所必須密切觀察這些客戶的屬性與交易習慣，這可以微調商品的內容，使得商品正式推出時會更貼近市場需求，當模擬交易期間中有越來越多的交易者參與交易的情況下，未來這些客戶就越可能在真實的市場進行交易，這是一種交易習慣問題，行銷廣告應創新，例如每天在報章媒體上公佈虛擬交易資訊報價與交易績效的排名，可針對每天或定期的結算損益進行獎勵措施，獎品的設計也相當重要，除了獎品之外，將虛擬貨幣轉為真實貨幣也可以進行相關的設計與規劃。

四、期貨全權委託代客操作的法令束縛

期貨經理事業為目前全權委託代客操作的合法單位，與期貨商或許是同一家公司出資成立，但也發現一些特殊的現象，期貨自營商與期貨經理事業的獲利數字有一段差距，期貨經理事業操作獲利性不佳將導致資金流向地下化的違法代操，提升期貨經理事業的代操績效可以降低違法代操的金額，不過交易市場中，若好的交易者不進入期貨經理事業，期貨經理事業的績效並不會改善，所以開放代操的門檻將迫使期貨經理事業更用心於客戶的獲利績效。近期幾個違法代操的個案一一浮現，期貨代客操作的市場需求性不容輕忽。

主管機關必須針對兩個構面進行革新，第一個為代操金額的法定下限進行修正，目前代操金額的法令下限為250萬元，這個法令下限有過高的情況，對於一般散户交易者，有門檻過高的跡象，可能不符合市場需求，法令代操金額的下限可下調到50萬元，我想這個下限金額必須視目前市場上期貨交易的流動戶保證金的變化進行分析。

另一個構面將針對代操單位的多元化，除了期貨經理事業除外，法令應規劃期貨顧問事業或相關期權專業單位也可進行合法代操的業務，當期貨商品代操的管道多元化後，一般資金的選擇性將更加多元化，競爭將迫使汰弱留強，期貨經理事業若不強化其操作績效，遲早會被市場所吞噬。

多元化的代操過程中，主管機關的控管雖然會複雜化，但是許多檯面下的期貨代操浮上檯面上後，主管機關對於代操帳戶的風險控管將更為靈活，我想這是目前亟欲解決的問題。

目前主管機關已經就下單的網路IP進行監控，比對

下單IP位址是否有非法代操的情況，但是這個部份也是可以躲過監控，例如利用切換更改IP的相關軟體，或是其他遠端遙控進行下單等等，所以最根本的問題還是要從基本架構解決，放鬆相關法令限制才是比較正面的幫助，有關單位必須規劃設計開放之後的風險監控相關軟體的配套方案，期貨代操市場擴大之後，期貨市場的活躍性與專業性將會增加不少。

五、成交量微薄商品的管理機制

台灣的期貨商品越來越健全，朝向一個多元化的目標，數據顯示目前期交所有許多商品的成交量相當少，買賣價差相當大，產生流動性不足的情況，例如利率相關期貨或金融與電子選擇權，針對這些量少的商品，期貨所能提供的功能就喪失其效率性，這是相當嚴重的問題，建議期交所必須設定一個成交量規則，例如日均量未達到幾口的情況下，建議期交所可以先將期貨商品下市，然後重新檢視期貨商品的市場需求性，以客觀的角度分析商品的妥當性，或許這些期貨商品剛上市之前就已經進行評估報告了，不過市場會驗證或淘汰不適合的商品，為什麼沒有成交量，這是一個值得探討的課題，產品設計不良、產品需求不足或產品行銷出現問題都是其中的方向。

六、保證金制度的革新一吸引投機客加入期貨市場

發展期貨市場的投機功能，投機客的定義為短線當日沖銷交易者，期貨市場參與者的多元化將有助於期貨商品的流動性，且也有助於期貨市場的價格發現功能，具體的做法在於保證金的縮減，保證金可說是期貨交易的一項成本考量，站在風險管理的角度，低保證金將使得期貨商或期貨交易所的風險提升，但卻可以使成交量增加，這是一個取捨上的兩難，目前地下期貨之所以盛行，保證金相當低是一個相當大的誘因，因為保證金相當低提升了槓桿倍數，許多投資人並不會在乎其在地下期貨所暴露的風險，所以就造成地下期貨的交易量為合法期貨的數倍之多，有關單位除了必須嚴厲取締之外，改良一些制度面也有其必要性。

所以建議採取當日沖銷交易的保證金可以下調30%到50%之間，盤中先收取當日沖銷性交易的保證金，如果最後收盤後交易者未平倉的情況之下，再加收保證金，另外在期貨價差交易的保證金縮減方面，例如金電價差交易，目前為盤後釋出保證金，可採取即時釋出保證金，此方式的執行雖會加大期貨商或期交所的風險暴露程度，但對於成交量提升有正面助益，期貨商與期貨交易所的風險控管系統必須也進行相對的革新動作，如此將會有效降低風險衝擊。

七、推動電子下單平台的普及化

科技日新月異的時代已經來臨，各行各業都朝向資訊化網路化，期貨產業也面臨同樣的問題，傳統的人工下單模式已經漸漸被電子網路下單所取代，各期貨商普遍都推出其網路版或軟體版的看盤下單平台，但是只有年輕一代的大眾對於網路交易認同比較高，期貨商或期交所有責任將網路電子下單的優點推廣出去。

第一線的期貨業務直接接觸到客戶，對於客戶的背景與屬性較為清楚，所以行銷電子下單的重責大任必須先以第一線同仁為主，教育客戶電子下單，以簡單且清楚的操作步驟將下單看盤流程仔細說明給客戶聽，一步一步實機操作將有助於客戶的學習效果，傳統的客戶通常都以電視或直接到期貨營業場所觀看行情的變化，交易過程中會有一些延遲落後的交易出現，對於客戶下單價格將有不利的影響。

但現在的看盤下單平台結合了看盤與下單，結合了許多特殊的畫面與功能，更快速的下單模式，成交的價格將更有利於客戶，一些運算圖形化的視窗，對於客戶的多空交易方向有很大的幫助，網路下單也有助於成交量的提升，所以推行網路下單看盤全民化實有其必要性。網路單的手續費比較便宜，這是期貨業務員推廣網路下單的一個阻力，如果客戶喜歡下人工單，自然會有比較高的手續費，其實這是比較怪異的現象，網路下單的成本會比較低嗎？

期貨商花費鉅資建構網路下單平台，維護與更新系統的成本相對較高，或許期貨商考量是認為客戶會往低手續費的網路下單，但是沒有經過業務員的推廣，其實成效有限，大部分的投資人都會有一種習慣的下單模式，要其改變其下單模式有其困難性，站在客戶立場，簡單方便最好，且部分人對於電腦是有所恐懼的，所以必須由期貨商主動出擊，教育客戶網路下單的優點與交易簡化性。

各期貨商必須先針對其網路電子下單進行客戶屬性分析，期交所或相關單位必須進行綜合性的分析，針對一些電話下單的客戶進行網路下單推廣教育，後續處理方面，相關單位必須密切注意各期貨商對於推廣網路電子下單的努力程度進行排名，相關單位可針對這一部份進行一份期貨商的競賽獎勵辦法，針對那些網路電子下單數量成長較大的期貨商進行獎勵措施。

八、國內法人期貨避險教育系統推動

國內許多法人交易員，例如證券信託公司的基金經理人、證券公司的自營部、壽險公司的避險交易人員、退休撫卹基金、勞工退休基金、勞工保險基金或郵匯儲金等政府基金，由於其基本產業分析背景與交易模式，使得他們對於交易或操作邏輯只有作多的概念，並沒有作空的概念，當然有部份也來自於他們在現貨股票市場無法融券放空股票的法令限制，如果看空股市，只能以減碼作為其交易模式，期貨避險的觀念也相當薄弱，換句話說，國內的股票型基金的避險部位還有許多成長空間，雖然我國期貨市場已經發展多年，但是這塊國內法

人市場還是屬於初期發展的階段，所以操盤交易人員的期貨避險教育訓練課程應該嚴格去規劃與設計，另外目前法令規定的避險百分比也應該要提高，有關單位必須正視避險交易的必要性。

除了空頭避險外，多頭避險也是相當重要的，因為期貨與現貨交易必須密切結合在一起，期貨市場的機能才會有所發揮，這就是實際避險交易與相關法令或配套措施的不一致，站在一個資金操作的角度，這等於是各唱各的調，現貨歸現貨期貨歸期貨，現貨主管機關必須和期貨主管機關一起討論期貨與現貨的結合，如此才會有利於期貨市場的健全發展，期交所或相關單位必須密切規劃一些交易避險的相關課程，課程的內容必須針對實際避險模型與交易來進行分析，這也是市場上所需求要的。

尤其現貨交易者常常會不了解要避多少口數？在什麼時候機點避險？這些課程必須有系統且能夠吸引交易員，也可以排入現貨交易從業人員的職業訓練課程中，只要越多人對於期貨領域越熟悉，我相信這個市場發展會相當健全。

九、發揚期貨精神—期貨散戶交易人或潛在交易者的教育平台

台灣期貨市場的參與者之中，自然人交易者還是處於一個相對不成熟的階段，追高殺低也在期貨市場中上演著，自然人的期貨教育訓練變成某些期貨商業推廣的主要工作，市場投資人對於陌生的期貨市場抱持著不了解的心態，因為交易期貨相關商品需要更多的專業知識，我想除了期貨商的教育工作外，如果能將期貨的基本理念推廣到整個社會，讓期貨相關推廣行銷獨立化與大型化。

例如舉辦一些大型期貨博覽會，舉辦大型的期貨教育課程講座，由期交所或期貨公會獨立舉行，我相信由大眾單位出來宣導必定可以吸引一些股票交易者，我國的金融市場結構，股票市場中的股民還是占相當大的比例，尤其是多頭市場結構下，越來越多人投入股市之中，但反觀在空頭市場結構，現貨股票量能萎縮，而期貨市場卻沒有相對增加，我想空頭市場中期貨可以扮演一個重要的交易工具，我想這是吸引散戶進場相當好的時點，大型博覽會的內容必須吸引那些股市投資人，利用期貨進行相關避險交易，尤其是在行情往下的情況下舉辦大型博覽會或教育課程，時機點一定要抓對，否則股市一直處於漲升行情的情況下，投資人根本就不會知道避險的優點在哪？他們只會變相關心他們期貨部位的損益，我想站在避險的角度，這是相當需要教育的問題，也是一個重要觀念的宣導，另外一個重點在於選擇權的交易模式，選擇權損益組合千變萬化，尤其是盤整盤的上勒式交易策略，台股近年來的行情中發現，大部分時間都處於一個橫向盤整的模式，橫向整理對於股市投資者而言，選股變成一個相當重要的課題，指數期貨商品操作困難度也會提高，所以利用選擇權的賣出上

勒式操作策略，可賺取盤整時的時間價值，我想整個博覽會或教育課程，主要目標必須朝向簡單化著手，且必須配合市場的動向進行調整，目前市場呈現什麼走向，就推出相關的大型博覽會或課程講座，吸引一些還在觀望的潛在交易者。

另外一點就是交易模擬回測的認識，教育交易者，如果你如何交易的情況下，根據歷史的交易數據，你會獲得或損失多少錢，尤其是股票交易者，告訴他如果期貨與現貨一起交易的情況下，會發生什麼情況，有關單位必須想出相關計畫與期貨商共同研擬相關事宜。

十、程式交易的推廣

期貨與選擇權相關商品的槓桿倍數相當高，槓桿倍數與風險暴露程度呈現正相關，所以在交易過程中，資金規劃與管理便是交易者的重要功課，不論是進出場時機的思緒或出場時的停損與停利價位的設定，不過目前的自然人交易大多是以主觀的方式進行買賣動作，在這些人當中能夠從期貨市場中獲利的人數比例不多，大部分人都是呈現一個虧損的情況，大部分交易失敗的原因都歸因於交易紀律不明確與資金管理不妥善所造成，過度相信自己的主觀性交易，虧損總在與行情對作的情況，很多交易者也因為逆勢交易虧損過大而退出此市場，導致於期貨市場的散戶淘汰率很大，在期貨市場退出的散戶就正式退出了，下次再度進場交易的機率相當低，這也造成了許多大眾對於期貨交易的負面印象。

要解決這個問題除了期貨交易基本教育的強化之外，程式交易進入這個市場變成一個相當重要的課題，簡單而言，程式交易就是將某個特定的交易模式，先進歷史資料的測試，若是特定交易模式的歷史交易績效不錯的情況下，在未來的交易都採取這個交易模式，投資者必須真正按照此交易模式進行交易。程式交易的特點在於交易規則化與條件化，規則化的交易雖並不一定可以賺到許多錢，嚴格遵守交易規則可以降低交易者虧錢的機會，且資金管理將更有效率。

當程式交易的概念慢慢導入之後，程式自動下單平台的規劃將有助於擴展期貨市場的交易量，韓國的選擇權交易市場是我們必須借鏡的市場，韓國期貨市場會如此蓬勃發展，程式交易的推廣可說是重要工程，其程式交易平台已經可以進行到自動下單的功能。

目前程式交易在台灣期貨市場只能算是法人的天下，除了目前只有一家期貨商的交易系統可以做到程式交易的績效回測，其他期貨商幾乎都沒有提供相關的軟體平台以供客戶的需求，我想程式交易這一塊值得期貨商發展。程式交易需要電腦程式的基礎，才可以進行進階程式的撰寫工作，一般散戶交易者大多缺乏程式語言的訓練，所以對於陌生的程式交易抱持一定的疑惑，這個問題其實不難，除了程式交易的語法教育外，這種專業的工作投資人可以不自己去做。

換句話說，期貨商可以提供相關程式撰寫的服務，客戶只要提供其交易策略的邏輯，程式撰寫者將交易邏輯轉換成程式語言，而後進行相關的資料回測工作，如果此策略經過回測，證實此交易邏輯有其獲利性的情況，客戶將更加信任自己的交易模式，如此客戶的交易量將有增加的趨勢，對於期貨市場的發展有其重要性。

這方面的具體作法有賴於期貨商的努力，期貨商如何在其電子平台中加入程式交易回測平台，這是相當重要的，且程式交易平台必須相當精確，不容許有任何演算錯誤的情況出現，因為程式交易平台若出現不正確的績效數字，將深深影響到實際交易的平均績效表現。除了程式交易平台的提供外，後續的交易策略的測試工作更是重要，唯有將程式交易平台推出與交易策略回測的服務做好，客戶參與期貨市場的興趣才會增加，否則如果客戶總是靠自己的多空觀念進行交易，我想90%以上的客戶將受傷退出期貨市場，對於期貨市場的發展將產生不利的影響。

當程式所交易漸漸為市場所熟悉後，程式交易將更為有趣，接下來的重點在於自動下單的功能必須嵌入在下單系統中，整體交易紀律與資金管理將更為精確，這是未來值得發展的一個方向。

十一、期貨研究的相關發展與建議

研究與創新為所有產業的根基，根基穩固才能加快成長速度，而研究不扎實將有負面的效果產生，期貨市場中的研究體系建立相當重要。目前期貨相關研究人員有供需失衡的現象產生，對於期貨市場的發展有不利的影響，期貨相關單位應正視問題的嚴重性。

目前期貨商的研究部門幾乎都屬於顧問事業部門，由於不是專門的研究部門，研究的品質與實用性都有待加強，我想這也是期貨商本身制度面的問題，反觀證券業的研究部門，其規模與專業性都比期貨業健全許多，我認為期貨市場要發展健全，研究部門是一個基礎建設，期貨商應該強化其研究單位的功能，研究的工作目標必須相當明確，而實際的研究工作卻可以身兼數項任務，採取一個多重目標的工作分配，這對於研究人員的研究熱忱會大打折扣，因為工作目標不明確的情況下，研究的品質將會降低許多，對於期貨市場的發展會有很大的影響。

這個問題只有期貨商本身才能改變其制度面的問題，業務或許對於期貨商的獲利影響很大，不過沒有相對穩健的研究單位，業務量的波動性會增加許多，對於期貨商的經營風險也會加大，這些都是期貨商應該正視的問題。期貨相關單位的任務是邀請學術界與期貨商的交流，學術界有其研究的流程與方向，但與市場面的研究有些許差距，研究的理論與實務必須密切契合，相關的研究產品才更有價值。

期貨人力市場方面，期貨公會或期貨交易所必須建立起一套進修課程，可與職業訓練局合作，結合目前期

貨商所需要的人才，進行職業培訓的相關課程，課程的內容除了書本上的期權概念外，我想最重要的還是期貨市場真實運作的流程，不論是研究、業務、交易或結算，每一個部門所需的人才都不一樣，如果可以推展期貨職業訓練，對於期貨從業人員的素質會有提升的效果。

目前期貨商只可以分析其本身的客戶屬性，對於整體市場的客戶屬性仍無法獲得相關細項數據，而期貨交易所本身擁有所有客戶的交易資料與數據，許多細項的統計資料並沒有外流，站在期貨發展的立場，許多客戶的屬性資料應該更透明化，當然期貨交易所可以利用這些資訊進行相關分析已發展更適合的期貨商品，對於期貨商而言，其更需要相關的數據，這些數據可以更貼近其行銷企劃的方向。

換句話說，如果期貨商只根據其本身客戶的屬性進行行銷企劃，會產生很大的風險，如果期貨交易所可以公佈所有交易人交易屬性的細項平均數據，我想這對於期貨行銷企劃的設計與規劃會相當具有幫助，期貨商之間的競爭也會更趨於白熱化，各家期貨商的特點與優勢漸漸會更明確顯示出來，在整體交易資訊的數據透明化後，相關的研究或統計也會出籠，期貨市場的發展也將由於資訊透明而更佳健全發展。

結論

本文針對期貨市場競爭力與成交量提升作了幾點建議，競爭力的提升必須靠結構的改良，期交稅的稅制改革，提供交易成本下降的誘因，期交所造市部門的概念，加強商品價格的公正性，新商品上市前的模擬交易市場，增進商品認同度與習慣交易模式；期貨全權委託代客操作法令放寬，迎接期貨專業化時代的來臨；成交量微薄商品的管理機制，健全商品的質與量；保證金制度的革新，發展期貨市場的投機功能；推動電子下單平台的普及化，強化網路資訊效能；國內法人期貨避險教育系統推動，期貨與現貨結合的避險教育平台建立；發揚期貨精神，提供期貨散戶交易人或潛在交易者的教育平台；期貨程式交易的推廣，策略化與系統化的交易，期貨研究的相關發展與建議，基礎研究穩固，發展才會永續。

本文的十一個主題都是目前市場的需求，供給與需求均衡才能有效發揮期貨市場的機能。