

苏旷达股票竞价为什么没有卖出--散户集合竞价为什么卖不出去-股识吧

一、股票为什么没有卖出？

股票没有卖出的原因很多，比如当天价格没有到达委托的目标价位、同一价格下排在你前面的委托单数太多等等，而你所说的这种情况，12号委托卖出，但当天没有成交，收盘以后该委托就自动失效。

如需卖出，就必须重新挂单。

券商每天会对当天所有的交易进行清算，因此委托挂单未成交的，在清算时就自动失效。

委托挂单可以在交易日当天收盘前任何时间点挂单。

如需提前隔夜挂单，则要等券商当天清算完毕以后挂单才有效。

通常晚上21点之后所有券商都已清算完毕，这个时候可以提前委托挂第2天的单。

如需要在清算结束第一时间挂单，则只能电话咨询当天券商的具体清算时间，以免挂单无效，影响成交。

二、已经达到股票委托交易价格可为什么还没卖出去

达到该股委托交易价格后不代表所有的该价格股票都已成交，只表示有部分成交，成交顺序是有规律的。

在相同价格下，即时成交排首位，就是说当股票达到该价钱时，马上点卖出的比委托下单的先成交，其次是相同价格下，按委托时间的先后成交，既先下单委托的比后下单委托的先成交，再次，在相同时间相同价格下，成交顺序为大单优先，就是说假设庄家和散户相争，胜的一定是庄家，小单靠后。

三、散户集合竞价为什么卖不出去

如果决定买入、或者卖出一只股票，并且希望在第一时间成交，最有效的方法是在9.19分的时候，按照当时集合竞价上下浮动3档到4档的价格挂单子，几乎可以100%成交，除非是涨停板或者跌停板的特殊情况没有成交，其他的都应该没有问题，因

为从9.20分之后到9.30开始交易之前，所有参与集合竞价的单子都不可以撤单，你就非常有可能避开了9.15分----9.18分机构特别做盘的忽悠单子，这个方法非常有效，你不妨试试。

四、我的股票我指定的卖出价达到了，但是还是没有卖出，什么情况才能成交

我的股票我指定的卖出价达到了，但是还是没有卖出，要等到同价格的前面的挂单卖完才能卖出。

在相同价格时，卖出股票的顺序是以挂单先后为序，这是股票成交原则里的成交时间优先顺序原则。

股票成交原则包括：1.价格优先原则：价格优先原则是指较高买进申报优先满足于较低买进申报，较低卖出申报优先满足于较高卖出申报；同价位申报，先申报者优先满足。

计算机终端申报竞价和板牌竞价时，除上述的的优先原则外，市价买卖优先满足于限价买卖。

2.成交时间优先顺序原则：这一原则是指：在口头唱报竞价，按中介经纪人听到的顺序排列；在计算机终端申报竞价时，按计算机主机接受的时间顺序排列；在板牌竞价时，按中介经纪人看到的顺序排列。

股票成交原则在无法区分先后时，由中介经纪人组织抽签决定。

3.成交的决定原则：这一原则是指：在口头唱报竞价时，最高买进申报与最低卖出申报的价位相同，即为成交。

在计算机终端申报竞价时，除前项规定外，如买(卖)方的申报价格高(低)于卖(买)方的申报价格，采用双方申报价格的平均中间价位；如买卖双方只有市价申报而无限价申报，采用当日最近一次成交价或当时显示价格的价位。

五、我的股票我指定的卖出价达到了，但是还是没有卖出，什么情况才能成交

我的股票我指定的卖出价达到了，但是还是没有卖出，要等到同价格的前面的挂单卖完才能卖出。

在相同价格时，卖出股票的顺序是以挂单先后为序，这是股票成交原则里的成交时间优先顺序原则。

股票成交原则包括：1.价格优先原则：价格优先原则是指较高买进申报优先满足于较低买进申报，较低卖出申报优先满足于较高卖出申报;同价位申报，先申报者优先满足。

计算机终端申报竞价和板牌竞价时，除上述的的优先原则外，市价买卖优先满足于限价买卖。

2.成交时间优先顺序原则：这一原则是指：在口头唱报竞价，按中介经纪人听到的顺序排列;在计算机终端申报竞价时，按计算机主机接受的时间顺序排列;在板牌竞价时，按中介经纪人看到的顺序排列。

股票成交原则在无法区分先后时，由中介经纪人组织抽签决定。

3.成交的决定原则：这一原则是指：在口头唱报竞价时，最高买进申报与最低卖出申报的价位相同，即为成交。

在计算机终端申报竞价时，除前项规定外，如买(卖)方的申报价格高(低)于卖(买)方的申报价格，采用双方申报价格的平均中间价位;如买卖双方只有市价申报而无限价申报，采用当日最近一次成交价或当时显示价格的价位。

参考文档

[下载：苏旷达股票竞价为什么没有卖出.pdf](#)

[《股票要多久提现》](#)

[《股票要多久提现》](#)

[《公司上市多久后可以股票质押融资》](#)

[《股票停牌多久下市》](#)

[下载：苏旷达股票竞价为什么没有卖出.doc](#)

[更多关于《苏旷达股票竞价为什么没有卖出》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/article/2866918.html>