

SHZQ FUTURES

上海中

期



追求简约 务必有效 数据为准 结果为王
——许一峰总经理在2020年中
会议的讲话整理



低硫燃料油正式挂牌交易
上海中期期货总经理许一峰
出席上市仪式并接受媒体采访
上海中期庆祝中国共产党成立99周年
组织“四史”参观学习活



上海中期召开2020年度年中经营工作会议
许一峰总经理参与20号胶
一周年主题活动“会员声音”栏目录制
公司召开2020年下半年工作绩效会议



精敬于业 乐融于群
——采访合规稽核部员工吴婷
公司组织开展“卅载征程，为期而遇”庆祝
和纪念期货市场成立30周年演讲比赛
江河汇



顾 问 周 鸿 佟西玉
赵青春 吕海鹏
张 新 刘春彦
袁书寅 赵维法

主 编 许一峰

常 务 副 主 编 蔡洛益

编 委 朱淋靖 郭新春
陈文军 祁 婷

本期责任编辑 陈 贞 张玉琴

本期美术编辑 陶晓云

主办：上海中期期货股份有限公司

公司网站：www.shcifco.com

编辑部邮箱：shzqnbkw@shcifco.com

客服电话：400-670-9898

CONTENTS 目录

卷首

- 05 追求简约 务必有效 数据为准 结果为王
——许一峰总经理在2020年中会议的讲话整理

公司动态

- 09 低硫燃料油正式挂牌交易
上海中期期货总经理许一峰出席上市仪式并接受媒体采访
- 10 上海中期庆祝中国共产党成立99周年
组织“四史”参观学习活活动
- 12 践行初心使命，护航企业实体
——上海中期党委书记“四史”讲党课活动
- 14 上海中期召开2020年度年中经营工作会议
- 16 上海期货交易所、大连商品交易所会员部来我
司调研并开展片区座谈
- 17 许一峰总经理参与20号胶一周年主题活动“会
员声音”栏目录制
- 18 第六届“大将军”私募基金合作大赛启动
- 19 公司召开2020年下半年工作绩效会议
- 20 公司许一峰总经理走访调研江浙及北方分支机构

投教园地

- 22 揭秘洗钱之“地下钱庄”洗钱

卅载征程，为期而遇

- 26 公司组织开展“卅载征程，为期而遇”庆祝和纪念期货市场成立30周年演讲比赛
- 28 江河汇
- 29 The service will be never the best,but better
- 31 情不自禁爱上期货
- 36 十六载感恩心
- 38 观三国有感浅谈期货市场业务开发
- 41 漫谈“大数据”
- 45 提高自身素质，与客户共成长实现共赢

党员风采

- 47 学习习近平总书记在抗击新冠肺炎疫情表彰大会上的讲话学习心得

职业感悟

- 50 精敬于业 乐融于群
——采访合规稽核部员工吴婷

期彩人生

- 53 期货杂想
- 55 卅载的期市，小小的我

四季读书

- 58 读《澄明之境》有感

人在旅途

- 61 蔚蓝之旅

佳作鉴赏

- 66 时光书签

卷首



追求简约 务必有效 数据为准 结果为王

——许一峰总经理在2020年中会议的讲话整理

一、追求简约，务必有效

今天的会议主题是八个字“追求简约、务必有效”。我们这次年中会议使用的就是平常的工作场地，就像我党课中提到的“三湾改编、八七会议”，场地形式不重要，真正要做到的是在一支军队在打胜仗之前，在引领之前，有目标，有希望，有力度，有远景。

我们开会要取得效果，在每次会议后落实到日常工作当中。“简约”不简单，至少是我和各位有个简单的约定，这是从字面理解。但是“简约”真正的目的是为了有效。任何事情，光谈、光构思，没有效果是不行的。

1、做好客户增值和客户服务

“追求简约”，我希望这一条能够始终伴随着公司和部门团队，并能形成工作日常的标准化，达到它的效果，成为上海中期能够战胜其他竞争对手的最主要的能力。我们金融企业要做好两个点：客户增值和客户服务。在座的各部门如果能够做到增值，那么我希望你能在增值上面增强你的效果、你的服务，那么你就无往不胜。但如果，你的服务无法增值，那就只能拼服务本身。

2、以负责人姓名命名团队，力求执行有效

今天在座的包括云上参会的同事，应该是 101 人。从下周一开始，我们对内将以负责人名字命名团队，并在总部制作团队荣誉墙。希望你们的成绩能引领上海中期的伟大复兴。既然团队以你们的名字命名，你们就要照顾好你们的团队成员，想他们所想，思他们所思，能战胜则战胜，能攻亦能守。我也希望能通过这面团队荣誉墙给所有优秀骨干及负责人一个平台，为公司引进优秀人才并发挥好他们的作用。希望我们的团队负责人能像今天一样继续把优秀的人聚集在一起，一起来创造我们上海中期的价值。

二、数据为准，结果为王

“数据为准，结果为王”，我们要做事，要有准绳。准绳是什么？是数据，是结果。有了数据，你可以运作。怎么运作？职能部门出数据，研究数据，复核数据。“数据为准，结果为王”这

八个字，跟“追求简约，务必有效”是同时并行的。追求简约，不代表不要结果，是为了结果。数据也好，结果也好，希望各位往公司化、项目化运作。无论是本地的职能部门、还是异地的分支机构，都要用公司的角度考虑经营、人员，才能解决现实中存在的诸多问题和困难。很多费用、资金和支出，小钱是费用，大的运作是资本，概念要讲清楚。大家概念里要有公司化的角度，就是要有盈亏。首先要有成本引领概念。搞清楚了，才知道怎么战，怎么干；能战，能怎么投，能怎么弄。无论是业务一线，还是后台，道理一样。用了多少人，产生什么利润，产业化运作，转化为公司运营。

一个团队只是一组，公司就是把多个团队、一个个组，拼成公司行动。公司有很多是单兵王，当然好。但是方向性的、公司化的运作，需要在一个地域或异地以团队形式去解决，把品牌延伸出去。你们每个人走出去，都是上海中期的一面旗帜。你要有组合的概念，组合你的经营，包括一个“收”一个“付”。要有财务概念，然后我们就逐步地统一思想。

三、兑现、奖励，指标、对标

今年公司要重新修改一线、二线及公司的考核政策。对于能完成公司要求的员工有回报，并兑现奖励。对于公司，需要将目前发展的情况进行对标，并设定好目标。能实现这个目标，我有两个信心。一个是吕海鹏董事长去年完成的一个巨大的事情，就是公司增资。我们需要一份好的业绩来回报股东给我们的信任。强大的股东及资本金支持是我的第一个信心。第二个信心，我们目前的政策是在对市场、对客户做让利，逐步从一个点变成另外一个点，变成短期促进，再变成长期持续，一生二，二生三，三生万物。

四、公司建设，锻造平台

1、加强对异地分支机构的支持

支持异地利用公司的财务资金来启动你们的项目，包括与银行等金融机构开展合作，打开金融窗口，产生辐射链路效应。

2、做好公司自有资金在业务开展上的支持工作

公司投资资金用来支持做产品线需要的投入。我们已经在做了，但现在看起来还未达到预期，还要有更多的地方或领域需要摸索、开拓。产品申报，需要经过内部审核，对异地和本部都是同样的审核程序和标准。谁能够撬起，那就是阿基米德。但我希望这个不是单一的，是相互当量的，这样就良性循环。

3、守住合规风控底线，坚定信心勇往直前

公司做好支持，理顺政策，然后要求大家做到什么。合规过不过，产品过不过，整个道路要畅通，规则一定要清楚。

4、员工创造价值，公司锻造平台

所有职能部门、业务团队做好“全攻全守”，才是真正达到公司经营层希望大家应该做的事。这样，你们才都会有机会，让公司给你们保驾护航，给你们提供子弹，给你们提供远程炮火。

我希望我们的团队负责人及骨干都能做一个卓越的人，能要求自己的人。希望大家不断的学习，真心听取别人见解，尽可能追求完美。重要的是你们知道思路方法，借鉴好团队中每个人的特点。希望大家都是明星，更多的人能够成为以团队命名的那个人。

公司需要依靠大家的努力，公司也始终不会忘记你们。希望每个人都能创造你们最大价值。公司也将继续创造好上海中期价值，对董事长、董事会及股东有一份价值体现。谢谢大家！

公司动态



低硫燃料油正式挂牌交易

上海中期期货总经理许一峰出席上市仪式并接受媒体采访

2020年6月22日,低硫燃料油期货合约在上期所子公司上海国际能源交易中心正式挂牌上市。

上期所总经理王凤海主持仪式,中国证监会副主席方星海致辞。证监会期货部领导宣读批复文件后,上海市人民政府副秘书长陈鸣波及上期所理事长姜岩共同推杆开市。

完成低硫燃料油期货的上市仪式后,上海中期总经理许一峰接受和讯的网络直播和东方卫视、第一财经和期货日报采访。采访中,许总指出了低硫燃料油期货上市后对中国绿色经济发展以及期现货市场发展的重要作用,并从上期所能化委员会角度解读低硫燃料油上市的意义,同时许总也提到了上海中期为迎接低硫燃料油上市所做的准备。

低硫燃料油期货作为对外开放的境内特定品种,将助力国内期货的国际化及对外开放,提升我国保税船燃行业的全球定价影响力,服务“海洋强国、航运强国”的建设,打造东北亚保税燃料油加注中心,为中国经济的高质量发展做出贡献。



上海中期庆祝中国共产党成立99周年 组织“四史”参观学习活动的

学好“四史”是牢记党的初心和使命的重要途径，是党员的一门重要必修课，也是爱国主义教育的重要组成部分。时值“七一”中国共产党成立99周年，为进一步落实理论与实践相结合，巩固“四史”学习成果，加强公司党员领导干部对于金融历史的学习，上海中期党委组织参观中国证券博物馆。

中国证券博物馆位于浦江饭店，原名礼查饭店，是2018年1月经中央编办批复成立的我国证券期货行业唯一一家国家级博物馆。1990年上海证券交易所创办于此地，因此浦江饭店也见证了新中国证券市场的诞生、发育和成长，具有极其厚重的历史底蕴和文化价值。

展馆的藏品以股票、期货、债券、基金、期权等为主，时间上主要聚焦改革开放以后。馆藏珍品包括1881年开平矿务局股票、新中国上海及深圳证券交易所首批13只股票及当时的交易凭证等等。现场还有一些模拟场景，其中一幕还原了当年邓小平会见纽约证券交易所董事长约翰·范尔霖的景象。邓小平在接受对方赠送的纽交所证章后，将一张上海飞乐音响股份有限公司的股



票回赠给客人。参观过程中，我们也看到了许多与期货相关的展品，包括各期货交易所的图文介绍、商品期货的交割样品等等。展馆浓缩了我国证券期货行业的发展历程，展示了我国发展中国特色社会主义经济的决心。公司党员领导干部及入党积极分子在参观过程中，跟随着红色金融的发展历程，追寻着金融从业者的初心及使命。作为新时代的金融从业者，我们要深刻认识建设现代化经济体系的重要性和艰巨性，科学把握建设现代化经济体系的目标和重点，推动我国经济发展焕发新活力、迈上新台阶。

为庆祝中国共产党成立 99 周年，参观期间，公司党委书记许一峰同志带领党员们在党旗前重温入党誓词，铭记入党初心。



践行初心使命，护航企业实体

——上海中期党委书记“四史”讲党课活动

2020年7月8日，为深入贯彻落实习近平新时代中国特色社会主义思想，深化“不忘初心、牢记使命”主题教育，推进“四史”学习工作，上海中期期货股份有限公司党委书记、董事、总经理许一峰同志通过网络直播的形式进行了“践行初心使命，护航企业实体——在期货市场中砥砺前行”主题党课演讲。公司总部的党员同志通过现场学习，网络直播收看达到250多人次。



许一峰同志从期货市场建立的意义及目的出发，介绍了期货市场的初建、规范、稳步发展及现状，带领回顾了整个中国期货市场的发展历程。作为期货市场发展的重要亲历者，许一峰同志阐述了他个人在从业期间所秉持的初心及承担的使命。

上海中期作为中国期货市场的一个知名品牌，坚持党的领导，确立了发展机构投资者，服务实体经济的业务重心。公司紧紧围绕服务实体经济发展这一根本宗旨，坚持以合作共赢为前提、以期现结合为基础、以业务产品创新为手段、以人才队伍建设为保障、加快形成期货经营机构服务实体经济的事项共识和行动合力，充分发挥期货经营机构作为期货及衍生品服务供应

商的专业能力和贴近市场的优势，全面、持续、深入地在期货落实服务实体经济的行动和各项措施，努力为实体企业转型升级和实际经济提质增效发挥积极作用。

对于期货市场的未来发展，许一峰同志要求期货从业人员特别是青年党员能够以开拓创新的思维不断探索，践行期货人的初心，共同完成期货服务实体的使命。本次“党委书记讲党课”的直播学习再次掀起了上海中期“四史”学习的热潮。继党委书记之后，外部专家讲师、各支部书记及优秀党员的“四史”党课也将持续进行。上海中期党委将征集优秀“四史”党课视频，通过网络的形式进行扩大“四史”教育的宣传影响力。



上海中期召开2020年度年中经营工作会议



7月18日，上海中期召开“追求简约，务必有效”2020年度年中经营工作会议。本次会议形式简约，在公司总部办公区域举办，异地分支机构通过网络参会。公司领导班子、中层干部及骨干共计约有百人参会。本次会议共三个版块，分别为数据汇编、管理职能及公司发展。

公司总经理许一峰做开场发言，他首先阐述了本次会议的主题与当下公司发展的紧密结合。一张参会人架构图，表达了许总对于公司整体构架的规划及对于每一个团队的期许。2020上半年度虽然受疫情影响，但公司业务开展井然有序，业绩稳中有进。许一峰总经理再次强调了公司的激励政策，提出了公司发展的三大目标，鼓励公司员工不断提升自身专业素质，打造特色服务，创出新的业绩。

上午数据汇编板块共设四个不同主题：公司陈文军财务总监简析公司上半年度财务数据；沈剑云业务总监汇报上半年的经纪业务情况，部分优秀团队分享了业务开发的经验；翟祖磊技术总监分享了8个风险案例，进行详细剖析；运营中心曹文利总监介绍了公司运营情况数据及股票期权开户进展。

管理职能部分聚焦公司中后台部门的相关工作汇报。公司结算部王莹经理介绍了交易所品种及手续费情况；合规稽核部叶丽经理对合规工作及整改情况进行了汇报；人事部高云经理介绍了上半年公司“减员提效”成果；行政中心祁婷总监通报了下一阶段营业网点布局及其他相关工作情况。业务发展方面，证券事务代表刘镇汇报了公司IPO的开展情况；风险管理子公司朱君总经理介绍了上期资本上半年度的情况及下半年业务开拓思路；公司副总经理朱淋靖对于期权业务再次提出动员，激发在场参会人员业务拓展的思路。

各项议程结束后，许一峰总经理做了本次年中会议内容的总回顾。他从“指标、对标”、“公司建设、平台锻造”几个方面展开阐述。他明确表示支持各异地分支机构的工作，积极开展公司资管业务，优化公司投资模式。许总强调“数据为准、结果为王”，在2020下年度开创新的佳绩。

会议最后，公司吕海鹏董事长从四个方面做总结发言。首先，他对于公司在此期间的业绩表示肯定。第二，吕董介绍了兖矿集团与山东能源战略重组的情况，简单阐述了对于公司发展的影响。第三，对于上海中期主板上市工作，吕董再次强调了工作的重要意义。最后，吕董要求公司注重合规经营，面对新时代，员工要加强学习，增强对外交流，与股东的现货生产紧密结合，打造强健有力的团队。



上海期货交易所、大连商品交易所会员部 来我司调研并开展片区座谈

7月22日及24日，上海期货交易所、大连商品交易所会员部领导及相关联络人来我司调研并开展片区座谈会。上海中期总经理许一峰、业务总监沈剑云分别携公司相关负责人出席座谈会。

座谈会上，交易所分别介绍了2020下半年度的工作重点，并认真听取了我司业务开展的情况及相关业务的意见建议。上海中期作为各交易所的会员单位，将与交易所的业务紧密结合，以更好的服务客户。此外，上海中期也将结合自身经验及投资者的需求，不断推动行业的发展，并积极建言献策。

许一峰总经理参与20号胶一周年主题活动 “会员声音” 栏目录制

为庆祝 20 号胶上市一周年，上海国际能源交易中心组织开展“会员声音”栏目，公司总经理许一峰受邀参与。

20 号胶期货的推出和运行，具有很强的战略背景和现实意义。20 号胶全面引入境外交易者参与，与上期所天然橡胶期货互为补充、相互促进，对优化国内、东南亚橡胶产业资源配置以及风险规避，发挥了重要影响力。

上海中期紧跟交易所发展步伐，积极参与上期所天然橡胶“保险 + 期货”精准扶贫试点项目，助力白沙县脱贫攻坚。在国际业务方面，上海中期希望将能做好“走出去”的工作，努力培育好国际市场业务。



第六届“大将军”私募基金合作大赛启动

为持续构建私募机构业务投资交流圈，提升公司为机构投资者的专业服务效能，第六届“大将军”私募基金合作大赛已于8月中旬启动。本届大赛由上海中期、七禾网、华鑫证券及华鑫期货联合主办。

本届大赛秉持客观公正的原则，主办方表示赛后将根据成绩及评级履行“最多投出20亿管理型资金”、“单笔最多投资3000万管理资金”及“达标必投”等承诺。第六届“大将军”私募基金合作大赛将于10月正式开赛，目前已有70多家私募报名。

公司召开2020年下半年工作绩效会议

为高效落实《2020年下半年公司经营工作计划纲要》，继2020年度年中会议之后，公司于9月5日召开2020年下半年工作绩效会议。本次会议仍采取总部现场及网络视频的形式，公司领导班子、中层干部及骨干出席会议。



会议内容结合下半年工作计划纲要，从主营业务、创新业务及工作讨论分为三个板块。主营业务聚焦公司合规经营、经营业绩及数据、投资产品情况开展。创新业务关注股票期权、“保险+期货”两项业务。讨论环节则更贴近日常工作，包括合规（居间人新政）、技术资源及公司行政流程简化。各版块负责人分别介绍了其职能工作的具体落实情况及后续规划。

公司许一峰总经理做会议的开场及总结。许总再次从会议主题“追求简约，务必有效”展开阐述，表达希望能与公司中层骨干就经营发展做好约定，以数据及结果为准，奋力完成下半年经营业绩要求。为加强各部门团队负责人的责任荣誉感，



公司已在总部搭建完成部门团队荣誉墙。许总在会议上针对荣誉墙及粘贴的事宜做了相应的解释。许总再次强调加强合规及风控意识。最后，许总以“规模、排名、效益，数据、方向、结果”12个字提出以分类监管要求指导公司经营方针。即将迎来中秋佳节，许总最后感谢所有为上海中期付出努力的人，祝愿其生活和谐、家庭团圆，事业成功，并能获得人生财富。

公司许一峰总经理走访调研江浙及北方分支机构

为加强落实公司 2020 年度经营方针，公司许一峰总经理携沈剑云业务总监及韦巍总经理助理于 9 月 8 日至 9 月 11 日期间走访调研江浙两省分支机构。

首访苏州、无锡及宜兴 3 家营业部。许总对于不同营业部的特色针对性的提出了不同的发展要求，例如苏州的重点客户开发及维护，无锡的新团队新方向，宜兴的竞争突围等。

9 月 9 日至 10 日，许一峰总经理一行开启了杭州走访之旅。公司于杭州设立两家营业部，旨在于为江浙地区投资者提供更具特色服务。许总走访了七禾网及多家杭州地区重点合作的私募机构进，详谈本届“大将军”赛事合作，加强落实公司在杭州地区的优质私募生态圈构建。

此外，走访期间，许一峰总经理与郭新春首席风险官携营业部负责人拜访杭州证监局，汇报了营业部的经营情况，并探讨了监管中的一些重点问题。许总再次强调公司合规经营的重要性，并要求每一名分支机构的负责人牢记合规底线。

继江浙行后，许一峰总经理于 9 月 22 日至 9 月 25 日再次启程走访公司郑州、北京和大连三地分支机构。了解分支机构的运营情况外，许总对分支机构的特色经营给予肯定，并提出指导意见。此行期间，许总还参与了郑商所及上海同业公会组织的座谈会。沈剑云业务总监、史兴伟总经理助理及郑州营业部负责人拜访了郑州商品交易所相关领导，进行工作交流。

“风尘仆仆、马不停蹄”在短短的两周内，许一峰总经理针对江浙及北方地区的 8 家分支机构开展了走访调研工作。对于本次走访分支机构的经营情况，许总表示了肯定，并对走访期间所听所想进行了归纳梳理，为下一步各分支机构的业务发展方向做好规划部署。

投教园地



揭秘洗钱之“地下钱庄”洗钱

• 合规稽核部 陆妍雯



● 何为“地下钱庄”？

“地下钱庄”是指一种特殊的非法金融组织，游离于金融监管体系之外，利用或部分利用金融机构的资金结算网络，从事非法买卖外汇、跨国（境）资金转移、资金存储及借贷等非法金融业务。

● “地下钱庄”类型

换汇：境内人民币输出境外换成外币，或境外外币输入境内换成人民币。

洗黑钱：将一些无法交代来源的资金，通过账户倒转，变成合法合规的收入，资金不一定跨境。

放高利贷：高利贷极高的利润成为了地下钱庄刑事犯罪的主要诱因。

● “地下钱庄” 洗钱模式

人海战术：组织多人携带现金多次往返境内境外。

蚂蚁搬家：通过非法手段获取多张银行卡将资金进行拆分，并通过不同方式快速转移。

对敲：客户境内人民币账户转移资金给钱庄，客户境外账户按实时汇率兑换等额外币资产，通过地下钱庄联系境外合伙人，按照比例收取佣金，按约定时间平账。资金各自循环，表面上境内没有资金流出，也没有境外资金流入，交易通过“对敲”在特定时间段进行平账。



● “地下钱庄” 有何风险？

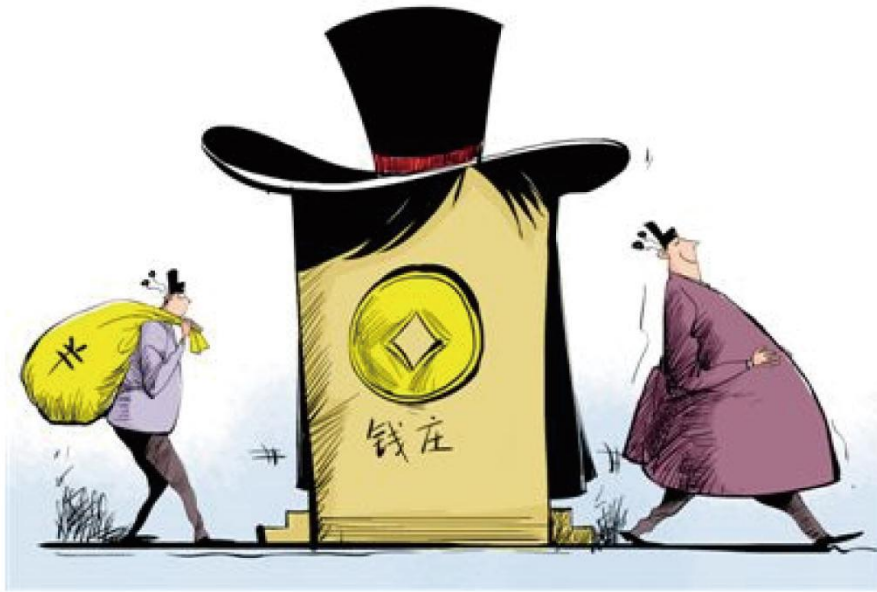
隐蔽性强：只有钱庄的客户或工作人员为其介绍才可以在钱庄开户，大一点的钱庄可以包装成第三方支付公司，支付是洗钱的重要一环。

资产转移频繁：通过非法途径货得多张银行卡资料，用于资产转移的账户不一定是个人账户，也会存在企业对公账户，转移层级较多，可能多达10次以上，难追踪到资金去向。

资金归集账户少：负责资金汇集的关键账户数量少且交易金额巨大，同时进行中转过渡的交易账户多且交易金额较小，较难察觉两者间的关联程度。

● 新型模式“地下钱庄”

随着大数据时代和互联网金融的迅速发展，以互联网金融为代表的新型金融业态，为地下钱庄的洗钱方式提供了便利条件。以第三方支付为交易平台的电子商务具有高效便捷、非



面对面、不易监测等特点，正好符合了非法货币兑换活动需求，已经成为部分地下钱庄较为热衷的交易形式。

- “地下钱庄”涉足金融领域

“地下钱庄”洗钱活动范围波及银行、保险、证券和房地产等多个领域。近年来，违法分子通过复杂金融交易，如用银行转账、支票开立账户洗钱、银行贷款洗钱、期货期权洗钱等掩盖非法资金来源，使其进入金融体系的趋势更加明显。

- 如何防范“地下钱庄”风险

1. 主动配合金融机构进行客户身份识别；
2. 不要出租出借自己的账户；
3. 不要为规避监管利用非法渠道进行资金划转；
4. 不要用自己的账户替他人提现。

卅载征程 为期而遇



公司组织开展“卅载征程，为期而遇” 庆祝和纪念期货市场成立30周年演讲比赛

为庆祝和纪念期货市场成立 30 周年，开展“四史”学习教育工作，公司组织开展主题为“卅载征程，为期而遇”演讲比赛活动。

赛前，选手们精心制作了个人风采视频，展示了个人及团队，营造了赛前良好的氛围。

9月16日下午，首场主题演讲环节以直播及现场的方式开赛。15名参赛选手从不同角度讲述了不同期货人的故事。他们通过语言表达了对行业及对公司的热爱。公司许一峰党委书记、总经理为鼓励员工积极参与，也以选手的身份加入了比赛。许总从他近期营业部走访所写的诗歌“江河汇”展开，从“人、情、景”诠释了他期货从业及公司经营的经验心得。

许总激励期货人能够勇担当、敢开拓，于期货市场中有作为。

决赛环节采用即兴演讲方式，更考验选手的临场发挥及对日常生活工作的积累。从合规风控、传统业务转型发展、期货市场未来畅想到感恩公司与公司共成长等话题，选手们表现精彩，情感真挚。许一峰党委书记、总经理选题“中美关系，走向何方”，以歌曲、油画故事等多个角度阐述观点，以更高的视角解读中美关系问题。



最终，首届“天才演说家”暨“卅载征程，为期而遇”庆祝和纪念期货市场成立 30 周年演讲比赛决选出 6 名优胜者，分别是：第一名运营中心曹文利；第二名行政中心陈国平、公司业务部应鹏；第三名杭州富春路营业部刘睿毅、运营中心常芸、数据中心邓和昊。

本次演讲比赛是公司党委为“四史”学习组织的特别活动。继许一峰党委书记讲党课后，本次活动通过员工演讲比赛的形式再次回顾了期货市场发展史。作为新时代的期货人，除了回顾历史外，员工们也纷纷表示要敢承担、勇实践，为市场的蓬勃发展做出贡献。

为进一步丰富企业文化内涵，为员工提供更好的展示舞台，演讲比赛活动将持续开展，并命名“天才演说家”。许一峰党委书记、总经理将担任活动荣誉导师。



江河汇

许一峰

一日三地苏锡宜， 男儿饮马剑如霓。
餐餐便当人自乐， 新人旧友话欢颜。
市场规律表来述， 数据为准终成王。
竞调互访建功利， 协议为求主宾和。
重把监管腾云雾， 剥开菊花清火印。
南北名将战杭城， 傅如松柏水红渊。
战地巍巍字如铁， 评述沈曰见真谛。
江河为我照明月， 千山万里长征还。

——2020年9月10日 杭州

The service will be never the best, but better

• 运营中心 曹文利

Good afternoon everyone, I'm very honored to give all of you the speech. Honestly speaking, it makes me very nervous, for I am not very good at English. Someone told me, "you should always be the least smart person of the team". Yes, most of you are better than me. "save the best on the last." I comfort myself. This competition is a challenge for me. Thank you for giving me the opportunity. I learn a lot from you guys, young general and fresh blood. You're the hope of the new era. But for me, never too old to learn, I will keep on trying. I'll never give up. "Be tough with yourself", I like it as my motto. Now let me start the speech.

Today, I would like to talk about FROM "THE BEST OR NOTHING" TO "NEVER THE BEST, BUT BETTER".

I want to sketch three dimensions:

- 1、WHO ARE WE?
- 2、WHAT ARE WE DOING?
- 3、WHERE ARE WE GOING?

First, "WHO ARE WE". I have to make one thing clear. Our service is called "Customer Service", but the correct name should be "Client Service". What's the difference? the relationship between customer and us is based on transactions, while the relationship between client and us should be based on trust. we must always concern the client's interests first. To this regard, "Client Service" is more suitable and accurate.

The high-quality services we provide to our clients are called "one-stop services". To be more specific, they include consulting, account opening, transaction, delivery, hedging, warrents and more. Therefore, we are the window of the company.

We have been awarded many times. Such as the "Five-Star Quality Service Window", "Workers Pioneer", the "Excellent Organization", the "Excellent team"

Next, WHAT ARE WE DOING? Be sincerely and diligently, we place the client's interests first at all times. We provide full services for our clients. Our department

is consists of three parts,the trading centre ,the call centre and the risk management centre.

In the trading centre,we need various professional abilities: fast and accurate trading executives, a disconcerting mind of unusual trading, explaining trading rules in details, and be very clear of delivery process. The delivery service is our advantage. We call it " gapless tape", we face to our industrial and institutional clients directly, it also can be known as a kind of B2C. The requirements of it are quietly high,they need comprehensive abilities.Not only the skillful operating,but also good training, information gathering, delivery plans making,communication with different places,such as exchanges and warehouses .All these are included in the gapless tape.

In the call center, also,we need more.We must open accounts efficiently for various clients online and offline. We should know clients' relationship management, such as data statistical analysis, clients evaluation analysis, clients care,clients complaint resolution and clients classification service.

Last but not least, WHERE ARE WE GOING?? I have been thinking about it for very long time. Our work is busy, hard, repeating, and pressured. What are we standing for? why can we adhere to? I ask myself time and time again .In my perspective, the answer is simple. When we are working, we just want to do everything well:every calling, every account opening, every trading, every delivery, we work hard to assure that all the clients are satisfied, all the other department are cooperating well. As a team leader, as a manager, I' ll do my best to make everyone in the team to get recognition and enjoy the work. Perhaps after one calling, a potential client become a real client; Perhaps after a trading, the client may introduce another new for us; Perhaps through a delivery operation, an industrial client increase the equity greatly. I hope everyone can be approved, can be creative, can find their own values and get real happiness in their work.we ever tried to provide the service "best or nothing",but now we get clearer the service will be "never the best,but better" .

Finally, let me end with a lyric "If I fail, If I succeed, at least I lived as I believed, No matter what they take from me. they can't take away my dignity." Let' s work hard together!

Thank you!

情不自禁爱上期货

• 行政管理部 陈国平

人生在世，“吃穿”二字，为了解决吃穿用度，芸芸众生做了很多尝试，包括我们也不例外。正是人类对于此的探索，几千年纠割缠绕下来，让文明薪火相传，绵延不绝，不断推动着科技文明的发展进步。同时，也为哲学界带出三大问题，“我是谁？从哪里来？到哪里去？”，四大名著《西游记》里面玄奘和尚是这么说的，“施主，贫僧自东土大唐而来，欲往西天拜佛求经”，寥寥数语，言简意赅。西汉著名史学家司马迁《史记》“货殖列传”讲到“天下熙熙皆为利来，天下攘攘皆为利往”，讲的却是“君子爱财取之有道”的道理。西方马斯洛先生把人的需要分为五个层次，更把“吃穿”作为人类生存的最基本需要，被摆在首位。如果我们普通众生，连自己的基本生存问题都解决不好，还活什么劲，可是正由于几千年下来，穷苦大众经常吃不饱，穿不暖，所以历史里面演绎出许多“头可断，血可流，生存和自由不能丢”的反抗压迫和反抗剥削的惊天大事。在我国改革开放多年之后、时值进入深水区的当下，很多人都无疑地把“财富自由”放入了生活努力的目标系列当中。我也是，相信各位也不会免俗。人们要努力，力争上游，排除万难地“赚钱”，不仅是为了自己、为家人解决基本的生存和安全需要，从而跨越贫穷，实现“财富自由”，更要为朋友、甚至社会做更大贡献。

但作为 70 年代生人，有些记忆刻骨铭心。我们出生时代的背景是贫苦、艰难的，那时的新中国成立后经过了 3 个五年计划的探索，经历了“大跃进”，并迎来了从 1966 年开始了长达十年的震惊中外的“文化大革命”。小时候的我们，身处计划经济体制时代，农村家庭一家劳动力辛辛苦苦一年的劳作，还换不来全家人满足基本温饱的口粮，每到冬春转换、农作物更不上茬的季节，主粮告罄，家里储存的各种五谷杂粮，都要派上用场。人们就得连续多天吃杂粮，成年人都受不了，小孩们更受不了，吃得肚子直冒酸水。那个年代农村生人的我们，会出现有很多食物恐惧症，比如红薯恐惧症、高粱恐惧症、面糠恐惧症，均因为那个缺吃少穿的时代。那时候，村里的成年男劳动力干活一天的工分是 12 个工分，成年女将 10 个工分，辛苦劳动每天从早到晚，从年头到年尾，还是解决不了温饱问题。对不起，这么讲，会让我又回到那个不堪回首、忆苦思甜的年代。贫穷给了我们那个年代的人深深印痕，从很多经过那个年代成功人士的传记和回忆录中，我们都能或多或少地看到“贫穷”带给我们深深的历史烙印，无论是广州恒大许家印先生，还是希望集团刘氏兄弟；无论是康师傅创建者魏氏三兄弟，还台塑大王王永庆，造船大王包玉刚等等。

有幸接触到期货行业，这也可能是上天对勤奋人的垂青。我刚踏入期货行业，通过行业前辈的推介，认识了一个人。他是纳粹大屠杀的幸存者，出生在波兰，第二次世界大战期间随父母辗转逃离纳粹与克格勃的魔爪，经前苏联于 1941 年来到美国重获自由。1950 年他成为医学院的预科学生，1951 年第二个学期转入法学院的预科班，他身上具备成为一名律师的全部优点，几乎所有的人都认为他会成为一名很好的律师。但他却进入了期货行业，在芝加哥商业交易所 CME 工作 15 个月之后，他向父亲借了 3000 美元，成为芝加哥商品交易所的一名会员，并在 1955 年获得法学博士学位，成为一名既是律师又是一名芝加哥商业交易所的交易者。中间他



在期货方面的发展并不顺利，曾两次濒临破产，已成为两个孩子父亲的他，很长一段时间过得很是困窘。但在 1965 年，他毅然选择了放弃律师职业，专注投身于期货事业，1972 年作为 CME 的主席，他开创了外汇期货产品，创建了全世界第一个金融期货。之后，他带领 CME 不断推出新的金融衍生工具，包括 1976 年的国债期货、1981 年的离岸美元期货以及 1982 年的股指期货，并于 1987 年建立了全球第一个电子期货交易系统 GLOBEX，由此成为该系统的奠基人。大家可能已经猜出他是谁了？他就是里奥·梅拉梅德，美国“金融期货之父”。

分析大师所处的时代背景，大师是赶上了美国期货业发展的两个黄金时代。第二次世界大战，亚、非、欧绝大多数国家和地区带到了战争的破坏和蹂躏。而美国本土远离战争的破坏和蹂躏，利用战争经济带来的巨大需求，农业和工业生产得到了空前的发展，商品经济空前繁荣，由于美国国土幅源辽阔，商品生产经济活动尤其是期货业在经过 19 世纪 80 年代起的摸索，走到了第一个风口上，这是第一个黄金时代。另一个是上世纪布雷顿森林体系崩溃，英国拒绝个人外汇交易，历史再一次，将外币交易兑现风险转移的历史需要推到前台。这两个风口，证明了商品期货对产业的价格发现功能和远期场内风险保值的需要，应运而生，有力地刺激了当时美国期货行业的发展，而大师身逢其会，并依靠杰出的个人才能和卓越的判断，抓住了风口，搭船上车，走向了成功。这个故事给了我深刻的启发，期货等金融衍生品行业，是一个巨大的金矿。它并不可能随着商品经济产生就出现，必须积累发展到高级阶段，等市场有了法律秩序和 market 规则，产生了市场发现价格和风险管理和财富管理现实需要，它才恰逢其时。如果期货行业没有规则和强权的保护，市场充满阴谋和尔虞我诈，它不可能获得良性发展。国际上数次金融风波都证明，期货市场能够在任何情况下为全球的套保用户和投资、投机者们提供价格。



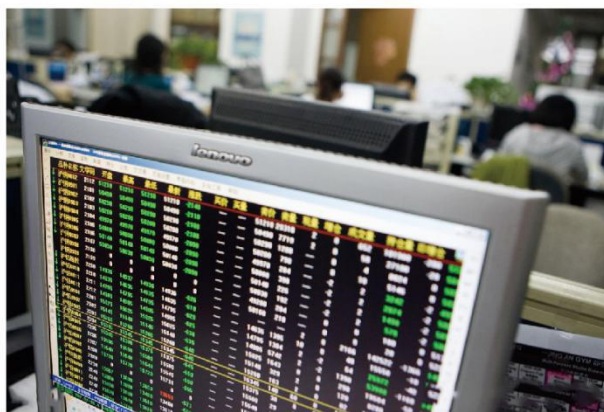
我国期货行业的发展同样也走过一段艰辛痛苦的探索之路，每次金融危机或者风暴来临，期货就会成为有些人攻击的对象，事实证明这些攻击是毫无根据和非理性。期货市场发展需要一个建立、成熟发展完善的过程，期货衍生品作为价格发现和风险管理工具，本身没有任何错，但国家的经济治理能力、商品经济价值规律机制的健康健全、配套市场机制及法治保护环境的完善，均需要一个成长过程，除了中国期货市场幼年自身成长存在先天不足外，更多的是外部系统原因，如市场机制形成所需要的法治环境和良性竞争环境，期货市场众多参与者的主体认知不成熟等等。在大师的故事感染下，我情不自禁地开始爱上了期货和衍生品行业。

健康健全、配套市场机制及法治保护环境的完善，均需要一个成长过程，除了中国期货市场幼年自身成长存在先天不足外，更多的是外部系统原因，如市场机制形成所需要的法治环境和良性竞争环境，期货市场众多参与者的主体认知不成熟等等。在大师的故事感染下，我情不自禁地开始爱上了期货和衍生品行业。

接下来，我还要分享的两个故事，这两个故事更加坚定了我对期货和衍生品行业的喜爱。第一个故事，是在加入公司久之后，我有幸参与了上海金融地方志公司板块的编撰工作。通过详细查询、调阅公司 1992 年成立到 2010 年的历年文档资料，我接触到了整个期货行业从创立、野蛮生长、快速扩张、清理整顿、萧条萎缩、全面恢复到重新走上正轨的一手企业材料。里面很多人成功了，从之前的默默无闻、兢兢业业，成长为现在的行业领军人物，代表性的有公司领军人物许总、光大期货总经理俞大伟先生等。也有很多人在至暗时刻没有经受住生活的考验，默然离开期货行业，再也没有回来过，甚至有人身陷囹圄。公司曾有一位鲁姓营业部高管因违规身陷牢狱之灾多年。那段历史，我们还从从业人员后续培训《非法期货整治逻辑和要求》课程资料中直接感受到。中国期货行业从 1992 年开始野蛮生长，“先有居间，后有行业”，“先有外盘，后有内盘”，市场因法规与监管手段上不到位，在可观利润的刺激下，期货市场呈现畸形的突飞猛进之势。到 1993 年，全国各地已成立的各种形式的商品交易所超过 30 家，期货交易品种上百种，进行国际国内期货交易的企业和金融机构约 27000 家，期货公司 300 百家，从业人员由 1992 年的不足万人发展到 1993 年的 135500 人，其中近半数为期货经纪人。1994 年到 1998 年进入清理整顿期，到 1996 年保留交易所 15 家，期货交易经纪机构近千家。直到 1998 年，终于形成现在市场架构的雏形，15 家期货交易所撤并为 3 家，上市品种由 35 个减少到 12 个，期货公司减少至 180 家左右。两个阶段治理整顿共历时 7 年，期货市场在取得完善法制、监管有力、经纪业务更加规范、市场秩序明显好转上，迈出了重要一步。到 1998 年至 2010 年，经过市场整治和规范，我国期货市场走向正轨，重新恢复生机，走向稳定和繁荣。直到今天四大交易所和一

上国际能源交易中心，上市期货品种数量达到 76 个，初步形成了商品金融、期货期权、场内场外、境内境外协同发展的局面。我国期货行业在经历了三十年的阵痛之后，正逐渐走向健康、规范和辉煌，走向成熟。这些故事和行业成长经历，更增强了我个人余生投身期货及衍生品行业的热情和信心。

第二个故事，是行业内流传的一个投资客的故事。曾是国棉二厂下岗职工的一位投资客，在过去的一个年度里以 4 万元的本金投入，从 4 月份持仓棉花期货主力合约，抓住一轮连续的行市，通过长期持有并浮赢加仓的操作手法，到当年 8 月份，客户总权益突破到 600 万元。这是激励投机者的财富神话，在那些整顿的年代、全民创富



逐富的年代里，瞬时暴富的“卖点”非常容易抓住人心，吸引眼球。但我在这里要分享的不是为了突出追求暴富蛊惑人心、吸引投资客。如果大家仅仅看到期货行业投机者追求财富极致的一面，那是不成熟和非理性的，这只会让我想到“盲人摸象”的故事。如果你真的只是一个急功近利的投资客，或者你想通过入职期货行业快速暴富，那么你可能抱住的只是象的大腿，但其实大象还有象牙，尖锥形；还有耳朵，圆蒲扇形，还有大象的身体，墙壁厚实形；还有尾巴，粗绳形。就像诗歌中所说“横看成岭侧成峰，远近高低各不同。不识庐山真面目，只缘生在此山中”了。我们拿期货市场与证券市场作对照，证券市场是一个间接投资市场，它的循环会让社会总财富市场增值，并促进社会资源的最大效率流动和配置，它的禀赋天生可以做大做强。而期货市场却是一个为产业服务、进行价格发现和风险管理的对冲服务领域，它的流动和循环不会让社会总财富增值。再加上市场管理的税费特性，它整体上是零和、负博弈的市场，天生禀赋注定了它的规模不可能做大，是个小众市场。如果有心的学者想做研究，它与国民生产总值 GDP 之间一定有一个合适比例区间的相关关系，一定有个合理存在区间，边界不应该被超越。

期货市场是多空两方博弈的战场，互动对手方，一方赚的钱，一定就是另一方的亏损，它不可能像证券市场的利润来源，既有炒客盈亏，还有上市公司年度分红作保障。加上交易过程中产生的税费支出，期货市场实质是一个负和市场，它之所以成为商品经济发展到高级阶段必然产生的产物，是因为它具有三大产业功能，一个是通过连续的竞价交易，帮助实体产业和商品发现价格；二是通过产业客户参与期货套保转移风险，锁定经营利润；三是对已有财富进行风险管理，转移产业链经营风险和财富持有风险。正是由于上述三大特性，才使得期货行业在创立和发展的过程中，无论是西方的美国还是东方的中国均经历无数的风波、灾难和无端指责中，

仍然保持着机制上天生的服务产业和实体企业的客观现实性和需求性，历经重重考验，依然屹立不倒。这么有前途和强大的功能的行业，我怎么能控制住自己不让自己“情不自禁”地爱上它呢？大家能不动心吗？

最后，我想要向加入公司和行业不久的新同事们，分享我们在期货行业那极富魅力的职业发展前景吧！我们有多个职业发展方向，如果你想成为财富的弄潮儿，那么你在学好扎实的期货和衍生品基础知识，牢记相关法律法规的前提下，多多关注交易吧。你可以从研究、服务客户入手，丰富武装自己，未来可以成长为公司的投资经理、研发骨干、客户交易指导高手，甚至你可以跳出公司圈子成为期货公司客户，变为职业炒家，你可以把自己变为炒手、基金经理、基金公司或投资机构老板等多个身份，只需要你自身努力或选择。如果你擅长团队服务和人事、行政、财务等后台支持，那么你就专心把自己培育成长为专业为一线业务团队、其他支持团队或客户服务的人，为团队提供枪支弹药和辅助，为客户答疑解惑，成为公司品牌建设基石的坚定分子，有益分子，不断开拓进取，推陈出新。如果你是技术 IT 高手，那么你就致力于技术能力的学习和提升，为公司交易技术服务及内部网络技术的更新换代殚精竭虑，为客户追求“更快、更高、更强”的交易技术，发光添彩。如果你擅长强大理性逻辑思维能力并拥有良好的口才，欢迎你成为公司的培训精英，为团队的学习成长和客户的投资者教育，展现你强大个人魅力和上海中期品牌魅力。

听听，多么令人热血沸腾，多么鼓舞人心，加油啊！大家赶紧行动起来，聚是一团火，散是漫天星，我们一起共同创造上海中期美好的未来。



十六载感恩心

• 公司业务部 应鹏

各位领导，各位同仁，大家下午好！

记忆中这是上海中期的第一次演讲比赛，也是我第一次站在这样的讲台上演讲，我有点激动，有点紧张，有点兴奋，都说第一次是最美好的。那我就先分享一下我在上海中期的几个第一次。

第一次出国旅游，04年的国庆，公司组织了所有正式员工去新马泰旅游，那是我刚进中期还没满半年，就跟着公司这么多大佬走出国门，那7天我贪婪的听着各位大佬的高谈阔论，也是第一次对上海中期的文化有了一个初步的了解。

第一次上电视，一晃十来年，当年第一财经李涛的第一期市栏目还犹如在昨日，上海多年来最大的一场暴雪，深一脚浅一脚的来到电视台，战战兢兢却又故作泰然自若的完成了人生第一次的电视台直播节目。

第一次近距离看三军仪仗队操练，那年北京的冬天雪来的特别大，积雪地上一踩一个坑，头顶还飘着鹅毛大雪，就是这种天气下，三军仪仗队在操场上为我们表演，所有人都是肃然起敬。这是对中期文化的一次洗髓般的理解和敬畏。

还有很多的第一个都发生在十六载中，人的一生可以忘却很多事情，却无法忘却影响数十年甚至一辈子的第一次。

当年，有幸参加了中期集团在北京举办的“黄埔军校”，当时田董的开场白是这样的：中期给了你们体面的工作，给了你们生存的资本，你们学会感恩，感恩的同时去追求自己想要的生活。

感恩？年少的我们彼时怎懂感恩之意，年少的我们彼时只关心每个月的收入是多少，彼此的我们更多的是抱怨，抱怨工资，抱怨奖金。年少的我们彼时怎会真正了解三信五精神，怎会想到感恩这个充满神圣的词语。

前不久刚和一个十几年前的老同事聊天，疫情之前他的企业是专做防静电服装的，他的库房里大概有20万吨的熔喷布，疫情爆发以后，诸多开着卡车到他门口去要货，价格是他进价的20倍，也就说近400w的现金可以在一天内入账。这时候他选择了拒绝所有的人，自己买入了口罩机进行了生产，至今他已经出口了4000w只n95口罩，每只的利润是1块钱。那时候继

续涨价的是商人，自己加工生产的才是企业家，而我，而我们大多数人都会选择卖掉熔喷布。当时我问了很多不同阶层的人，商人是商人的回答，企业家是企业家的回答，而平凡的人真的只是平凡的回答。

德不配位，必有灾殃；才不堪任，必遭其累。现今社会，哪还有怀才不遇这种事情，所有的果皆有他的因，别抱怨社会的不公，存在就是合理的，我们要心怀感恩之心。

怎么感恩？

中期是伴随着期货市场成长起来的，他拥有最骄傲的贵族血统，他是市场的见证者和践行者。而他更重要的是我们的家园，是平凡的我们栖身立命的家。

海尔总裁张瑞敏说过：把每一件简单的事情做好就是不简单，把每一件平凡的事情做好就是不平凡。

我是一个平凡的人，在一个平凡的岗位，我只能用两个字来感恩，那就是责任。

责任要发乎心，积极负责的工作态度，自觉自愿，积极主动的工作。责任要践于行，融会贯通，执行到底。责任成于恒，贵在坚持。

恒就是坚持，恒是在不断进步，恒不代表不变，恒的本身就是创新的提现。恒更关注的是细节，细节决定成败，从细微处着手，把点点滴滴做好。我觉得这就是感恩。

上海中期二十余载，在领导层的带领下乘风破浪，但也跌宕起伏。这里是记载着我十六年青春记忆的地方，平凡的我只能心怀感恩之心，努力扮演好一颗螺丝钉的角色。

三十载期货风云，哪有什么岁月静好，只是有人替我们负重前行。花朵感谢雨露的滋润，回报以教研，树感谢阳光的普照，回报以参天，我感恩中期的培养，回报以敬业和责任。

谢谢大家。



转换到期货业务开发里就是如下几点，一为团队的重要性，刘关张加上诸葛亮，最后成就蜀汉。二为工作态度，吕布三姓家奴，先跟丁原，后跟董卓，又投刘备，说白了就是每一份工作都干不长，毫无累积。第三就是人品，任何行业做事之前先做人，吕布什么人品我就不说了，最后曹操攻吕布，无一人救。第四，努力的方向，吕布占据徐州，刘备在荆州与益州，



徐州这个地方是江淮平原，兵家必争之地，后者是天府之国，四川盆地，易守难攻。对应的期货业务开发方向我觉得就是普通散户和机构客户的区别，前者四战之地，是个从业人员都可以开发，居间也开发，争抢力度足，狼多肉少，而且淘汰率太高。机构业务呢，要求专业性更强，开发周期长，但是权益普遍较大，稳定性高。所以要想业务做得好，最好能建立团队，业务开发过程中诚信为本，树立好的形象口碑，然后选好对的方向，最后坚持不懈的努力。

说了这么多，其实都是纸上谈兵，纸上得来终觉浅，所以剩下的时间我说说从业以来碰到的几个影响深刻的客户开发经历，跟大家分享一下。最早开发客户是通过电话营销，一天打到晚也没几个知道期货的，其中碰到一个碰到做股票的客户，杭州本地人，年纪比较大，人很亲切，我一直保持联系，因为年纪比较大，电脑用不好，经常叫我去他家帮他安装股票软件，我还帮他电脑装杀毒软件，日复一日做着无用功，后来 14 年下半年杠杆牛市来袭，我得知他在券商融资炒股，建议他建仓股指期货，杠杆更高，费用还低，最后客户入金 50 万尝试，后来累计入金 200 万，账户峰值超过 2000 万，一直到现在这个客户都还是我客户，我也还经常去他家教他使用新软件。

另外一件让我印象深刻的事情是 2014 年我参加钢之家年会，席间加了一个旁边座位的陌生人微信，这个客户谈吐不凡，我经常跟他微信联系，虽然聊的都很浅，但是一直在联系，就这样联系了将近一年，一直也没开户。到了 15 年元宵节，我发了一句元宵节快乐，又问了一句，您最近怎么样，顺吗？他发了一个大哭的表情，那天我陪他聊天聊到凌晨，除了安慰还是安慰，后来这个客户在我这里开户，280 万，一个月做到 1500 万，三个月做到 3000 万，两年做到三个亿，账户最高的时候有 1.8 亿保证金，16 年实盘大赛获奖我陪他去郑州领奖，开会中午午休期间，我给获奖选手，每个人桌上都留了名片，纸上都写了一段话，加我微信的有两个，后来也都成为朋友。2017 年越来越觉得做个人客户压力太大，即便当时我客户规模很大，但是总是有很大忧虑感，主要原因就是客户交易波动大，经常出入金，所以我想转型做机构业务，于是便托关

系认识了一家杭州的平台公司下面的私募公司，工作之余，自愿帮他们打电话卖基金，就这样慢慢接触私募行业，慢慢找到期货业务自己觉得值得努力的方向，所以自 2018 年底筹建营业部，我们一直秉持的初衷就是打造赢家联盟，服务赚钱的客户，与客户共同茁壮成长，这些都是从业以来自身的成长历程，说这些主要是希望能给初入这个行业的同事一些信心，因为现在耳边经常会有这种声音：期货行业竞争激烈，客户不好开发，客户难以盈利等等，那我亲身经历就是想告诉大家没那么复杂，世上无难事，只怕有心人，真要说竞争激烈，我看三国时代就两千来万人口，刘备也是一路失败，也不容易，志不求易者成，事不避难者进，不管什么时候，不管什么行业，想要做好一件事都必须克服重重困难，而最要克服的就是自身的懈怠。美国封锁华为，有记者采访任正非说华为是不是到了最危险的时候，任老说，恰恰相反，在此之前，华为反而是最危险的，因为有了些成绩，很多人已经沾沾自喜，开始懈怠，所以最大的问题不是外界而是自身，干一行爱一行，干一行专一行，作为一名期货从业人员，我热爱我的职业，作为上海中期大家庭的一员，我更是为公司一路蒸蒸日上的成绩感到自豪，老话说三十而立，我想说三十而已，后面的路还长呢，希望以后发展的路上深深印下我们上海中期大家庭每个人的脚印。谢谢大家。

漫谈“大数据”

• 数据中心 邓和昊毅



各位下午好，我是数据中心的邓和昊，今天由我代表我中心来参加公司举办的演讲比赛。

其实我的性格也是偏也内向的，但公司举行这么好的比赛，我还是想要参加一下，和各位领导，同事分享一些自己熟悉的事物，所以我的演讲主题叫：漫谈“大数据”。为什么是漫谈呢，因为“大数据”这个概念，包罗万象，内容实在太深太广，每个人都会有自己的理解，我只能以一个普通 IT 从业者的视角，抛砖引玉一下。

当今 IT 界有句非常著名的话，“人类正从 IT 时代走向 DT 时代”，这句话是由大名鼎鼎的阿里巴巴前主席马云提出，在他看来，未来数据将成为许多行业的重要能量来源，我们先来看看“大数据”行业的生态圈。这张图可能已经有些旧了，不一定包含所有最新的内容。但是大家请看，林林总总，密密麻麻，乍一看头皮发麻，但这也说明了，“大数据”行业 热火朝天的现状。无论是传统的 IT 厂商，还是硅谷新贵，大量的公司都在布局，积极参与“大数据”行业，这张图所包含的内容很多，如果细细讲来，我感觉可以参加好几次比赛。

再请大家再看这张图相比之下，内容要少一些，这张图是我觉得看到过，对大数据体系描述比较好的一张，层次分明，概括到位。这张图不仅把大数据相关的技术罗列了出来，还进行了分组、分层，让我们可以比较容易的对其进行理解和归类，从下到上，先有数据，之后采集，存储，分析，应用，最终展示，还有对整个过程进行标准化管理，做到安全，质量的管控，大

家是不是觉得看这个图好理解多了？但其实这张图里的内容，在上一张图里也都有，而且上一张图更多，更详细，但为什么我们觉得这张图看起来更舒服呢？这其实就是数据与信息的差别，如果说第一张图，代表的是庞大的数据，那这第二张图，代表的就是从数据上提取出来的信息，数据是一些原始的材料，是需要我们不断解释数据，才能创造出信息。

如果把数据看作图书馆里的书，我们希望看到它们在书架上分门别类地放置；如果把数据看作城市的建筑，我们希望城市规划布局合理；如果把数据看作电脑文件和文件夹，我们希望按照自己的习惯有很好的文件夹组织方式，而不是糟糕混乱的桌面，经常为找一个文件而不知所措。然而知易行难，当面对类似网状关联、数量庞大的海量数据，我们依旧会遇到许多问题所幸在金融行业，已经有了很多成熟的理论实践成果来指导我们，例如数据模型就是代表性的成果，如 FS-LDM 模型、FSDM 模型，这些都是国外金融业长期积累的成果，主要适合于银行、保险行业。而我们国家证券行业修订的 SDOM 模型，则很详细的描述了我国证券基金行业的数据模型建设道路，很可惜，不是针对期货行业，不过好在沾点边，而像阿里巴巴，京东这样的电商公司，也在技术实践方面，给出了大量对于大数据的实践和案例，我不是推销书籍啊，但我相信如果把我罗列的这些书中的内容都搞懂吃透，那绝对是能赚大钱的。

我记得之前有个职业火了，名字收纳整理师，日薪可以高达几万元。做什么呢？就是比如帮忙整理厨房、衣柜、书桌等。其实现在 IT 行业，数据治理师也很火。为什么，你说物品收纳需求都那么大，那一个企业的所有数据管理收纳，难道没有需求吗？数据治理师做什么呢？

- 1、研究那些数据是对企业有价值的
- 2、数据我们讲是有质量的，看看如何要提高数据的质量
- 3、之后就是如何有效科学的，获取，保存，管理数据
- 4、接下去根据企业的目标，对数据进行开发
- 5、管理数据的使用

说起来很简单，也其实实施起来很困难，因为每个企业的对于数据的需求是不一样的，而且在不断变化，而一点点错误的的数据，往往会对企业数据治理产生毁灭性的打击，所以数据治理是一个持续改进的过程，需要付出大量的时间和精力。

很多人说，什么大数据，玄乎的很，不就是看上去有科技感的报表嘛，这样说对不对？要我说，既对也不对。报表技术，是数据的可视化，是整个大数据体系中的最终输出环节，但整个大数据的体系中，最费时费力的部分，不是可视化，当然了，咱们说老板掏了一大笔钱，投入大数据系统，最后你给他看一个 excel，那绝对是寒蝉了一点，也做不到一目了然啊，所以数据可视化很重要，但大数据的核心，还是挖掘数据的内容和价值，颜值固然重要，但归根到底，成功还得有料才行。

讲了这么半天枯草的概念，接下去我们讲些比较具体的，给大家分享一个小故事哈。我一直觉得我们期货行业，和一些体育职业联赛很像各个公司都是相同的业务在竞争，总的公司数量也是有限的，期货公司和职业球队往往会遇到很相似的问题。球队也有大球队，和小球队，大球队财大气粗，球星云集，小球队日子就没那么好过了。在 2001-2002 的美国职业棒球联盟，奥克兰运动家这只球队就遇到了这样的困境，首先是比赛输给了财大气粗的纽约洋基队，随后辛苦培养的三名明星球员被大球队高薪挖走，球队经理那个气啊，拼财力？老板说没钱买球星，但球队还要生存，怎么办？最后这位球队经理独辟蹊径，请了一个搞数学的金融生，用数据建模分析的方法选出了一支不被看好的球队，最终创造惊人的 20 连胜，改写历史，这种数据建模分析的方法，后来被称为“魔球”理论。魔球理论被称为是管理经营学上的一大经典案例。从这个故事中，我们可以看到 跨界创新（真不容易，找一个教数学的来当教练），可以看到依托数据决策，可以看到一支中游的球队，依托数据分析，逆境翻盘，屌丝翻身，狠狠的打了那些大球队的脸。这个故事还被翻拍成了电影，我建议大家有空可以去看一看，每次我看都会有很深的感触，希望能够依托于我们自身的力量，依托创新，面对那些券商系的头部公司，大杀四方，哪怕一次也好，故事讲完了，其实，关于博彩业的大数据故事更多，那我这里就不讲了，大家可以自己发掘一下。



我本人其实还是比较喜欢看篮球比赛的，也一直有关注 NBA/NBA 的一大看点，就是形形色色的数据，球迷经常会为很多数据津津乐道，我们来对比一下几个常见的场景。

数据除了能帮助我们决策以外，可能还能给予我们坚持的希望，我记得原来沈总说过，是不是可以把我们的经纪人开发客户的过程和考核，像游戏那样直观展示出来，比如完成了多少任务之类的，看到任务进度条在走，对我们的同事，都会有一点点鼓励，让他们坚持的再久一点点，最后逆境翻盘。

这里我再来揭秘一下，NBA 的大数据是怎么做的，其实很早 NBA 选用了 SAP 的 HANA 平台来做大数据分析，SAP 很多同事都听过，世界知名 ERP 技术服务商，我们集团也是用 SAP 在做项目，所以大数据不光光是新兴企业在做，传统的企业一直都在其中。

此外，现在很多中小企业，甚至个人可以搞大数据，使用的工具也很丰富。那如果现在还有哪家企业说，我们不搞大数据，那未来，就是手拿长毛大刀了，在不久的将来可能连个人都干不过了。

讲到这里，我得总结了，其实前面说的这些，都是大数据。我们讲到了大数据有自己的生态圈。同时，大数据要有自己行业的模型，遵循相应的理论指导。大数据还依托于数据治理，中间的小故事，让大家理解到，大数据的应用常见，以及我们身边的大数据，当然，报表 + 科技感，也是大数据哈，他们代表了数据可视化。

为什么大数据那么火、还经常被区块链、人工智能 联系在一起，甚至被看好成为下一个科技革命，我认为，归根到底，其实就是这张金字塔上所说的，我们需要存储大量的，可靠的数据，按权限查看 区块链技术，之所以要存储大量的数据，是因为，我们能从数据中提取出信息，有了信息，才能掌握知识。而掌握了大量的知识，我们才能拥有智慧，结合人工智能技术，让我们未来的空间无限宽广。

以上就是我今天的所有演讲内容，感谢大家的耐心聆听，最后我想给我自己再拉拉票，我想说的是，高分给我保持的动力，低分给我提高的理由。请各位同事无论如何，都要给我打分，谢谢。

提高自身素质，与客户共成长实现共赢

• 客户服务部 常芸

每个人都在追求成就感，我最大的成就感就是让客户满意。作为一名客服专员，我的日常工作就是维护好客户和为客户办理业务及支持业务部门的需求。客户对我的信任就是我最大的骄傲，也是我工作多年以来积累的最丰厚的资本。

常言道，万事开头难。对于那时刚踏入期货大门的我来说，其实什么都不懂，即没有专业知识，也没有工作经验。我想这对于所有刚踏进期货行业的人来说，都是必须跨越的障碍。一无所有并不可怕，怕的是知难而退，不敢去面对挑战。

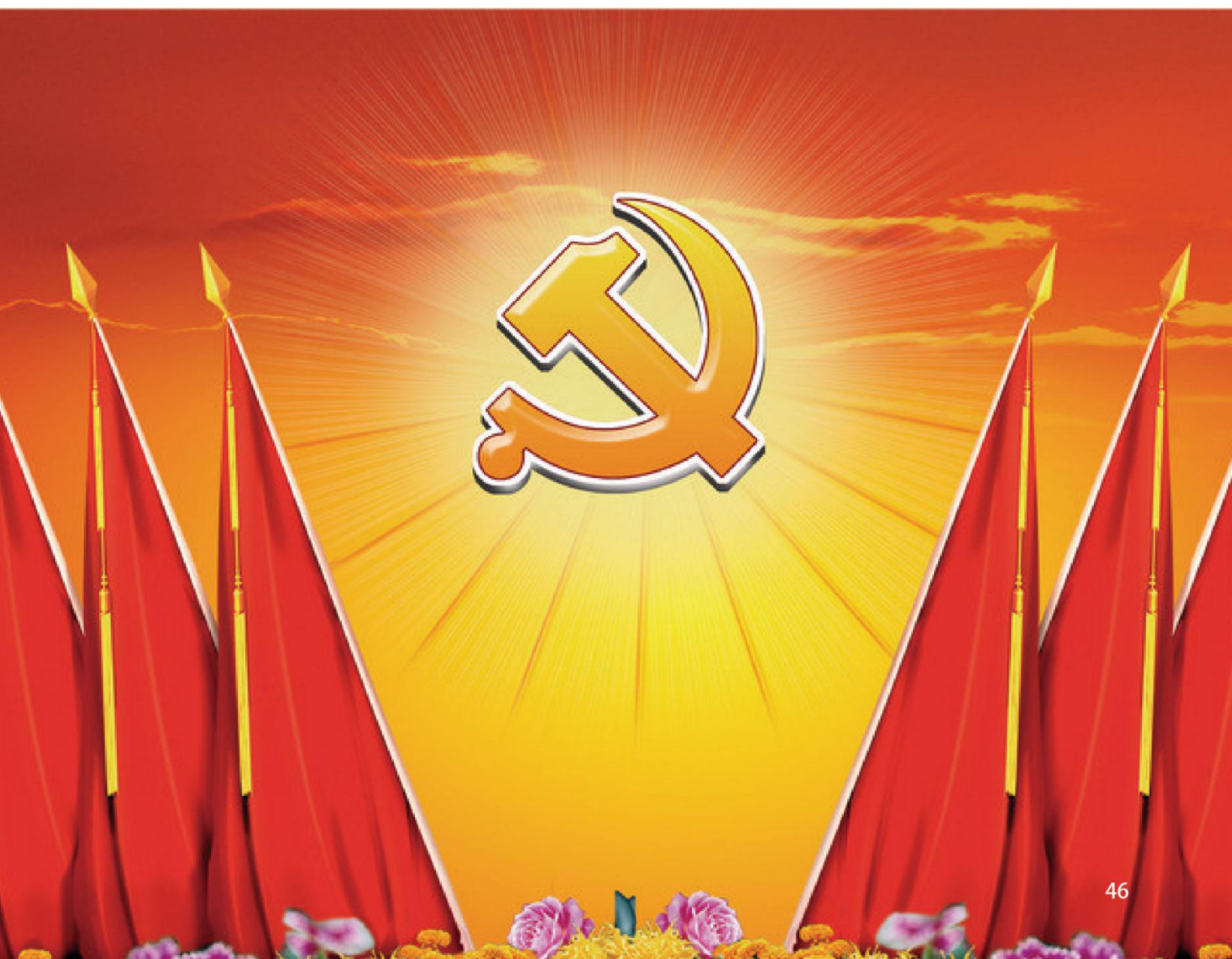
信念是什么，信念是一切工作的动力。无论从横向还是纵向来看未来的中国期货行业还是有着广阔的发展空间的。在可预见的未来，我们每个中期人都有着足够的机会在这个舞台上充分施展自己的才华。同时我也信任自己的母公司给我们提供了那么好的平台，让我们在这个平台上可以大展身手。虽然与其他兄弟公司相比还有所不足。但是我相信在不久的将来，我们公司从上至下都有信心把公司变成行业一流的企业。就期货公司而言，为客户提供快捷便利的平台，专业到位的服务就是实现财富共享的最佳途径。打铁还需自身硬，这个过程中，我们要勤奋学习，不断提高自身素质。

在期货行业虽然我还有很多不懂的地方，但是我们可以学。古人云：修身、齐家、治国、平天下。只有自身素质不断提高，才能是我们实现更大的价值。我们对客户的服务是全方位的，不仅需要市场信息，期货基础知识，还要满足客户交流倾诉的需求。引导客户建立理性投资的理念，只有你有能力不断地给客户及时的全方位的咨询。客户也愿意与你交流，才能取得客户信任，在工作中才能事半功倍。

取得客户信任的基础是什么，是专业能力。快速发展的中国期货行业新鲜东西层出不穷，我们要不停的学习提高自己。因为你的专业能力对投资者“是否参与期货”，“在哪家公司开户”的选择起着至关重要的作用。在与客户交流时，我们要站在客户立场，多为对方考虑。客户不会因为你的需求行动，只有自身的需求才会对他产生触动，让对方感到你为他着想很重要。人非圣贤孰能无情，情感的培养能够让你和客户建立起忠诚度，有什么情况都愿意与你沟通来解决。

责任就应该承担，肩负使命才有意义。青春就应该燃烧，绽放火花才能绚丽。一滴水只有融入大海才能展现浪花的雄姿，大海的好汉正是一滴水的荣誉。我希望能尽自己的微薄之力为期货行业添砖加瓦，让更多的人了解认可它。路在脚下，梦在远方。要实现梦想，必须脚踏实地地走好脚下，我会为这个梦想不懈努力。

党员风采



学习习近平总书记

在全国抗击新冠肺炎疫情表彰大会上的讲话学习心得

• 研究所 韦凤琴



近期我看完了全国抗疫表彰大会视频并学习了习近平总书记在全国抗击新冠肺炎疫情表彰大会上的讲话。学习之后对习近平总书记的论述深有感触。下面我谈谈自己的感想。

习近平总书记在全国抗击新冠肺炎疫情表彰大会上的讲话，既表彰了抗击新冠肺炎疫情方面的先进集体和个人，又总结了我国取得抗疫胜利的经验，最后提出了奋力实现决胜全面建成小康社会、决战脱贫攻坚目标任务的期望。习近平总书记的讲话振奋人心，催人深省。

新冠肺炎疫情是百年来全球发生的最严重的传染病大流行，是新中国成立以来我国遭遇的传播速度最快、感染范围最广、防控难度最大的重大突发公共卫生事件。9月8日全国抗击新冠肺炎疫情表彰大会在北京召开，代表我们抗击疫情取得重大胜利。我国在习近平总书记的带领下，用3个月左右的时间取得武汉保卫战、湖北保卫战的决定性成果，进而又接连打了几场局部地区聚集性疫情歼灭战，夺取了全国抗疫斗争重大战略成果。目前国外新冠肺炎疫情仍未能完全控制，国外部分西方资本主义国家依旧深陷新冠肺炎疫情泥潭不能自拔。我国疫情率先得到控制体现了我国社会主义制度的优越性，说明中国特色社会主义制度对于抵御风险、提高国家治理效能的具备显著优势。

我们抗击新冠肺炎疫情取得胜利，体现了以习近平同志为核心的党中央坚强领导是抗疫斗争取得重大战略成果的根本保证，体现了人民群众是战胜前进道路上一切艰难险阻的力量源泉；体现了社会主义核心价值观以及中华优秀传统文化所具有的强大精神动力，是凝聚人心、汇聚民力的强大力量。同时我们也深刻认识到团结合作是国际社会战胜新冠肺炎疫情的最有力武器。

在我们抗击疫情的时候，海外友邦给我国邮寄口罩、防护服等医疗物资。我国复工复产之后，亦开始支援海外国家抗疫。从3月15日至9月6日，我国总计出口口罩1515亿只、防护服14亿件、护目镜2.3亿个、呼吸机20.9万台、检测试剂盒4.7亿人份、红外测温仪8014万件，有力支持了全球疫情防控。

我们抗击新冠肺炎疫情取得胜利，体现了中国共产党坚持以人民为中心的执政理念。在抗击疫情中，党中央提出早发现、早报告、早隔离、早治疗的防控要求，确定集中患者、集中专家、集中资源、集中救治的救治要求，把提高收治率和治愈率、降低感染率和病亡率作为突出任务来抓。全力以赴救治患者，不遗漏一个感染者，不放弃每一位病患者，坚持中西医结合，费用全部由国家承担，最大程度提高了治愈率、降低了病亡率。从全球来看，目前在抗疫过程中很少有国家提出费用全部由国家承担。正是中国共产党坚持以人民为中心，为人民的健康和生活考虑才全部承担新冠肺炎治疗费用。

在抗击新冠肺炎疫情取得胜利之后，党中央统筹兼顾、协调推进，经济发展稳定转好，生产生活秩序稳步恢复；准确把握疫情形势变化，立足全局、着眼大局，及时作出统筹疫情防控和经济社会发展的重大决策，坚持依法防控、科学防控，推动落实分区分级精准复工复产，最大限度保障人民生产生活；扎实做好“六稳”工作、全面落实“六保”任务，确保完成决胜全面建成小康社会、决战脱贫攻坚目标任务。

抗击新冠肺炎疫情是一场没有硝烟的战争。抗疫表彰大会代表了抗战的胜利。在抗疫表彰大会上受到表彰的先进个人、先进集体以及参与抗疫的各个行业的工作者都值得我们铭记。比如公司的领导在春节期间心系员工，牺牲休息时间统计员工身体状况以及出行情况；春节之后为促进复工复产做了大量工作，比如购买口罩、消毒液等防疫物资，为来上班的员工做好保障，公司领导在精神和物质方面都为员工提供了强有力的鼓舞和支持。

作为金融机构一名普通员工以及党员，虽然我未能亲自参与到抗击疫情的战斗中，但是从疫情开始到得到控制，我一直关注党中央的政策，从日常小事配合防疫工作。比如春节期间停止出游和探亲，不为国家添麻烦；2月份复工之后，由于未离开上海，作为第一批复工的员工努力做好本职工作。今年是不平凡的一年，但在党中央的英明领导下，“抗疫、抗洪、抗贫”终将会取得胜利！作为一名党员，我将把学习贯彻习近平总书记重要讲话精神作为一项重要政治任务，切实把思想和行动统一到习近平总书记重要讲话精神和党中央决策部署上来，将本职工作扎实做好，将期货品种研究做深做细，为公司的发展乃至行业的发展贡献自己的一份力量。

职业感悟



精敬于业 乐融于群

——采访合规稽核部员工吴婷



采访缘：本期“微专访”作客嘉宾是来自公司合规稽核部的吴婷，你好，欢迎你！请给大家介绍下自己吧。

吴婷：大家好！我是合规稽核部的吴婷，很高兴也很荣幸作客“微专访”。

采访缘：你学校毕业后，就加入我们上海中期，成为合规稽核部的一名员工，谈谈这份机缘吧。

吴婷：其实我在毕业前就通过同学介绍来中期实习了，还记得当时给我面试的是郭总，实习结束后正式成为了合规稽核部的一员。这

十年里在上海中期这个大家庭学习了很多，也结识了很多优秀的小伙伴，很感谢中期给了我这么一个成长的平台。

采访缘：祝贺你被评选为 2019 年度优秀员工。这已经是你第二次获得这份荣誉了，跟大家分享下你的感想吧。

吴婷：很感谢公司领导、同事们对我工作的支持与肯定，能获得这份荣誉离不开郭总多年来的悉心栽培，也离不开部门领导和伙伴们的帮助，这份荣誉并不是属于我一个人的，也是属于合规稽核部全体伙伴们的。往后工作中我也会继续加油，尽自己最大的努力为公司发展贡献自己的微薄之力。

采访缘：在这十年来你一直在合规部门工作，那具体负责了哪些方面的工作呢？

吴婷：之前我主要负责过居间人管理、异常交易管理、实际控制关系账户协查、公检法协查等，目前主要负责一些合规审核、合规咨询、内部稽核、内控制度管理方面的工作。

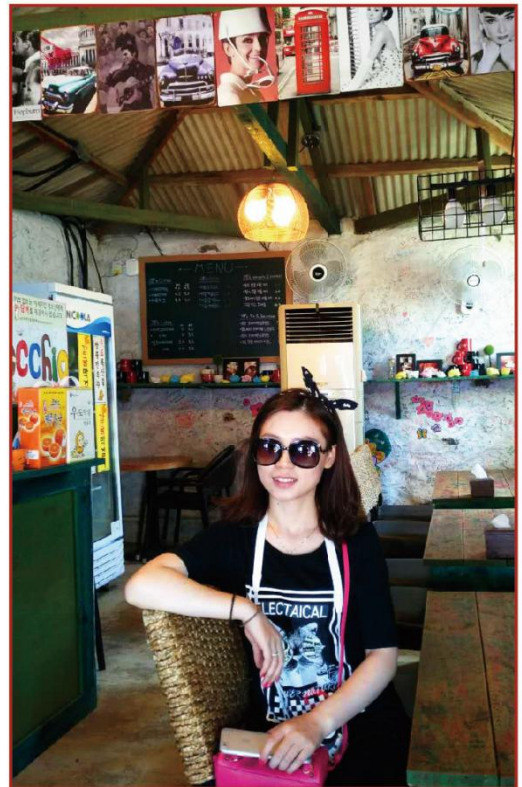
采访缘：近年来期货市场的高速发展，期货公司合规经营、风险防范及控制已成为当下期货公司稳定发展的重要工作内容。那么怎样做好公司合规管理工作，请谈谈你的想法。

吴婷：合规，简单来说就是符合规定。对于我们合规人员来说，想要做好合规工作，首先需要理解各项监管规定，再根据公司实际情况，将监管规定转化为具体的合规要求，并把合规

要求融入到相关制度流程、工作方案中去；其次，合规也不是讲空话，需通过内部稽核来检验合规落地情况，通过查问题、补漏洞、改制度流程等方式来提升合规执行效果；还有就是需要增强“人人合规、事事合规、时时合规”的意识，让“合规”深入意识，让意识变为行为，让行为成为一种习惯，才能让发展有更坚实的保障。另外，我觉得合规是可以创造价值的，一方面，通过合规管理和稽核管理，来防范并化解合规风险，另一方面，也能提升管理和业务能力，为公司发展业务创造更多的价值。

采访缘：“吴婷同志工作认真负责、细心敬业，与同事相处融洽，不但执行力强，而且主动学习、积极探索更有效的工作方式。”这是公司领导对你的评价。在你身上不仅能看到“敬业”的品质，还能挖掘出“乐群”的优点。你是如何理解这两种品质？

吴婷：我认为“敬业”与“乐群”是职场应该具备的品质吧，热爱自己的工作并努力做好它，和同事也要融洽相处、共同合作，要说“敬业”与“乐群”的品质，其实是我在这十年的工作中感受并学习到的。让我感触最深的就是咱们合规部的小伙伴们，无论是过去还是现在，每次遇到问题或困难时无一不是大家一起协同解决问题、完成任务，在这样的氛围和环境下，开心工作，共同成长。



采访缘：是的，个人的力量是有限的，必须有融入团队能力，发挥 $1+1>2$ 的力量，提高团队协同作战的能力，工作才更有成效，才能促进企业发展。

聊了那么多工作，闲聊下你的业余生活吧，有啥兴趣爱好呢？

吴婷：平时喜欢听听音乐、看看剧、逛个小街，虽然现在大部分的业余生活是带娃 T.T

采访缘：在资本市场飞速发展、期货行业激烈竞争的今天，合规经营将是期货公司未来发展的坚实后盾，只有更好地发挥合规经营机制，相信我们的合规团队能为公司的发展保驾护航。感谢你为公司合规发展尽心尽力。祝你前程似锦，谢谢吴婷给大家带来的分享。

吴婷：谢谢！在以后的工作中我也会继续努力提升自己的专业能力，更好地为公司的合规发展尽自己的一份力，谢谢大家！

期彩人生



期货杂想

• 西安营业部 张光林



期货市场开展了接近三十年，市场和参与者都发生了巨大的变化，就连营销模式也都不一样了。我进入期货市场是在 14 年以前，那个时候不管是大街上跑的、店里面坐的、网上发帖子碰上的，反正不管萝卜白菜拾到篮子里的都是菜。来着不惧也从不挑食，当然那个时候也不是很好开发，资金较小且多是在别的行业赚点钱又听说期货暴利想来大赚一把的散户。于是我们每天奔波忙着不停的开发客户，后来我发现我就是那只闯入玉米地的大黑熊，掰到最后篮子里也没剩下几个。原来那些客户都没什么经验，大多数被市场打败没收了筹码。更惨的伤了元气，又重新回到老本行调养生息。于是乎谈期色变，惧之为虎。到头来竹篮打水一场空，我们还是生活在社会的最底层。市场也不规范，出现了好多投资公司，代客理财的，配资加杠杆的，做外盘的，等等...

新市场带来的新机遇在不断消耗，客户也一批又一批消耗掉了。一个时代有一个时代的特征，不知道那个时代的经纪人还能剩下几个？我也属于失败的那其中之一，与其说我败给了自己的能力，不如说我败给了那个时代。男怕入错行女怕嫁错郎，我们错了吗？

剩下来的就都是精英了吧，十年转瞬即逝，我关了铺子放弃了做了八九年的生意又来到了资本市场。还是熟悉的同事，熟悉的行情。不过上市交易的品种越来越多，品种琳琅满目数都数不过来。监管单位的文件越来越多，监管手段推陈出新。在职的老同事们还是老样子，收入似乎追赶不上 CPI，十年前房价六七千元，现在房价一万七八。做业务的兄弟们多数或已离职或已转行，仅有个别有经验的老哥坚持了下来，剩下的是后台的姐妹们忙忙碌碌笔耕不辍。但市场门可罗雀，客户都去了哪里？原来开户形式发生了翻天覆地的变化，以前临柜办理变成了手机 APP，业务开发形式也发生了变化，大街上是看不到忙碌的小蜜蜂，钢材市场也没有了扫单的经纪人。市场冷清了吗？不是的，现在的期货市场变得愈发成熟稳健，监管机构的管理变得井井有条，投资者变得愈发沉着冷静。市场的参与者从散户居多逐渐变成了机构居多，基金、企业、机构、会员，原来这才是期货市场的作用，服务实体经济，这里不仅仅是投机者的天堂又变成了企业家的乐园。

十年就有了这么大的改变，那么我们自己不改变就只能被市场改变。旧的方法已经不行了，思路决定命运。我还是幸运的，刚刚归队就听到了老哥哥们的新想法。没有效益的事情让别人去做吧，我们要改变思路重新打开市场。目标是企业！选定期货品种的关联产业，瞄准企业的关键人物，利用人脉资源... ..（涉及商业机密，说了会被老哥哥批评。）下周一二公司数路精英出征汉中，我有幸成为小跟班，见识大场面的高手过招，如果大家对这种精确制导般的开发产业客户打法感兴趣，俺本次也有感触的话，也许还会推出相关系列文章。

我做买卖的时候听过一句话，“十天不开张，开张吃三年”！这体现了抓大放小的道理，当然小的我们也不会放，只是不再投入太大的精力。手机都装上北斗导航了，怎么咱们还是找不到客户？这是一个玩笑，但是每一个资源都不是轻而易举得来的。互联网时代没有什么秘密，咱们也守不住秘密。赶紧行动起来吧，同事们，晚了真的黄花菜都凉了！

这是一篇小说，请不要对号入座，谢谢大家！

州载的期市 小小的我

• 大连营业部 杨忠剑

第一次听到期货这个名词还是 2005 年在遥远的阿联酋，记得当晚在阿治曼前往的迪拜的路上，我们老大开着车，一路侃大山，因为行程有点远，大家总要聊点什么，不然漫漫长夜怎么过呀。

这里有必要说明一下，为什么晚上去迪拜，因为阿联酋属于热不死你不罢休的主，不装空调就是个死，白天出门不戴墨镜真心睁不开眼，中午的马路可以直接煎蛋了，我待的那年只下了一次雨，应该说还算不上雨，比毛毛雨还小，持续不到 5 分钟，真心醉了，据说我到那边之前，他们的前国王扎伊德驾鹤西归时下了一场大暴雨，竟然成了雨的传说，估计萧敬腾去那边会很受欢迎。所以为了避开大太阳的热情，我们中午会睡午觉，休息很长时间，晚上再出来活动。

扯远了，我们的工作要天天开着车，来回穿梭在阿联酋的七个酋长国，所以有很长一部分时间会在车上待着，所以聊天成了我们的必修课，内容不限，天马行空，上至天文地理政治军事，下至儿女情长爱恨情愁，现在想想一群大老爷们当时还真是八卦。

老大操着他那口标准的普兰店普通话，回忆着曾经的壮志豪情，吹着各种要是怎样赚大钱的牛批，我们还听的津津有味，话锋一转说到他的朋友做期货一个月赚了 5 万，对于 15 年前一个月赚 2000 迪拉姆的我来说，实在是冲击太大，期货的种子也从此在心中埋下。



后来我回国后去上海北京浪了两圈，然后顺其自然的回到了曾经还算熟悉的大连，开始了找工作的漫漫长路，记得当时日子过的真心不怎么样，为了省公交车钱找朋友借的自行车，天天穿梭在出租房和人才市场两点之间，那时候人才市场跟我第二个家似的，随着时间的推移，心态也越来越迷茫，竟然不知道自要想干什么！在人才看着来回穿行的人流，大脑中却安静的无声，想想还挺奇怪，不过好在哥啥都没有，就是有个好心态，又是没有结果的一天。随遇而安的我想着先吃点好东西慰藉下我脆弱的心灵，在故作潇洒离开时，不经意的一眼，看到了边远角落里的“期货”两个字，我们老大和蔼可亲的笑容马上出现在了脑海，于是我不加思索的走了过去……

后来的啰嗦事不说了，正常人都能自行脑补，我现在就想跟我曾经的老大说一声，一个月赚5万很容易，一天亏60万好像也不难，还是应该对期市有一个正确的理解和认识。

蓦然回首间，已入期市十余载，卅载的期市，我也算是一个小小的见证者，丰富多彩的经历，五味杂陈的感受，像极了生活的味道。

四季读书



读《澄明之境》有感

风险管理部 卜俊超

前几天读完青泽的《澄明之境》，感悟挺深的。人为市场立法这个说法，对我来说就是醍醐灌顶。这是到了一定境界才能为市场立法，而不是跟着市场随波逐流。我近几年慢慢感悟到，投资，以道为先，术次之，要有自己的一套理论，策略，在市场达到自己的入场机会时就把握机会。相信自己的判断，把自己基于市场的判断作为一种信仰，做到知行合一。对于利润的把握不能追求完美，极致。在一定的范围就可以了。这需要自己基于市场的判断。



《澄明之境》，这是一本关于金融投资的书，也可以说成是本哲学书，从“道”的层次阐述投资，远超市场上的大多数投资类书籍。而支撑作者做出如此深度思考并总结成文的，是他二十多年的金融投资实践，不但收益颇丰，而且桃李满天下。实践加上理论的厚度，远非一般投资书籍可比。

即使有如此深厚的实践和理论水平，作者在书中仍然非常谦逊、坦诚，他承认自己总结的理论并不是放之四海而皆准的真理，“市场背后不存在着不以人意志为转移的规律”。他坦承他的理论在很多实际操作中是错误的，当发现理论错误的时候，要及时配合止损原则，把损失尽可能降到最低限度。当他的理论在实际操作中正确时，配合止盈原则，要尽可能获取足够大的收益。这样，即使错误的次数多于正确的次数，也能让整体收益有不错的数额。

投资就像钓鱼，不是水里游的每一条鱼都要钓到，而是只钓到咬了你鱼钩的那一条即可。没咬到你鱼钩的时候，你就一直等待就可以了，而不要不停的出手。你的投资理论就是鱼线上的鱼漂，当鱼拉动鱼漂的时候，就是市场行情触动了你的投资理论，可以出手交易了。没咬到你鱼钩的鱼，就是不符合你投资理论的机会，也有很多，但那不是你的菜，不是你的交易机会，随它去就好了，不要期望捕捉到每一次收益机会，那只会让你一无所获，甚至血本无归！

作者认为，市场上比较流行的投资理论都有其优势和劣势，但并不是把所有理论综合起来就能形成一套放之四海而皆准的投资理论。如果各套理论综合，反而会出现互相矛盾的状况，让投资者无所适从，贻误战机，错过获利机会，或造成更大损失。恰恰相反，采用了一套理论，就坚定使用这套理论，形成信仰，即使这套理论有错误有缺陷，配合止损的原则即可，要一以贯之地坚定信仰，这样才能当理论在实践中有效时获得最大收益。

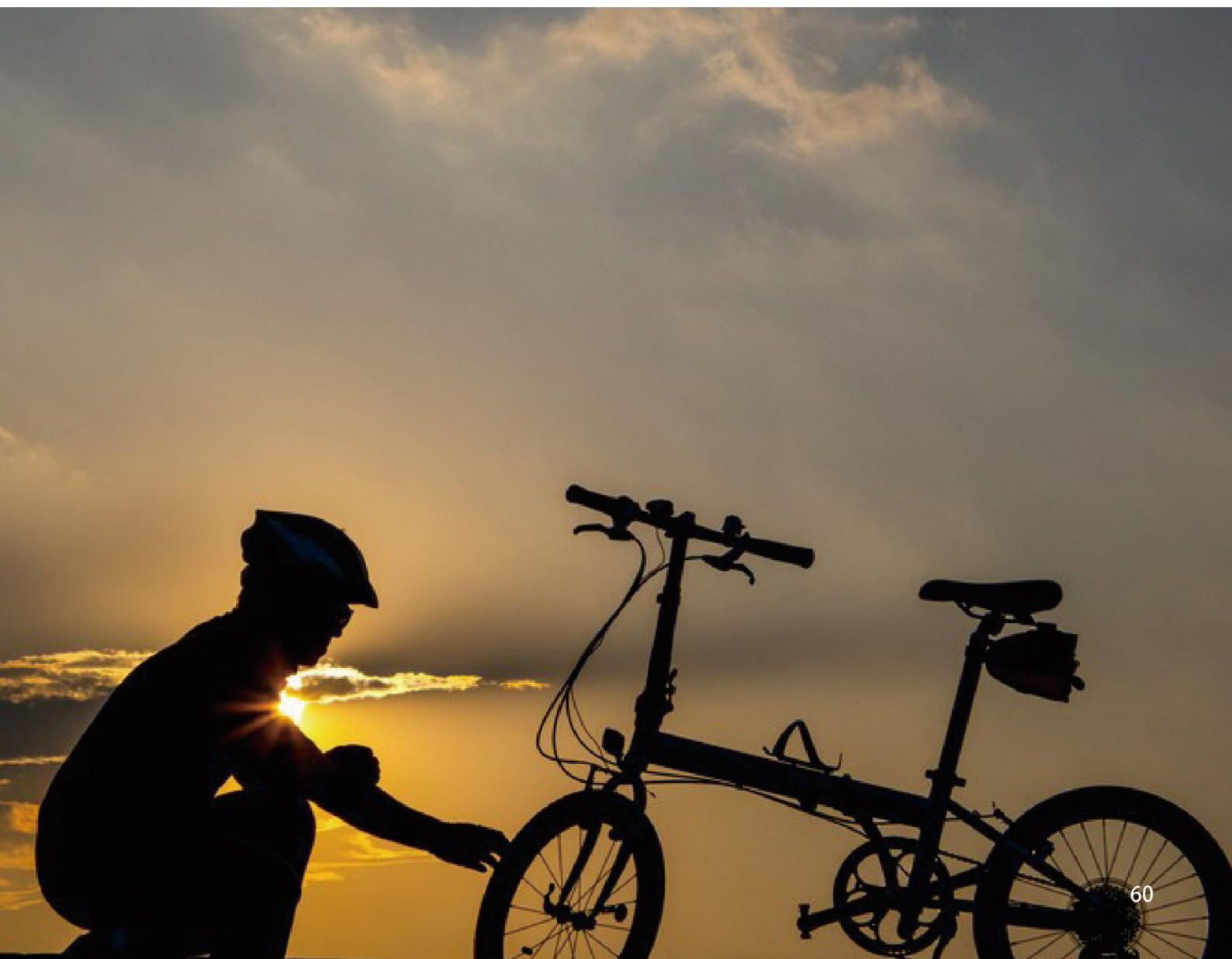


“投资者不要在各种方法之间摇摆、犹豫，而是内心干净、纯粹地只用自己的这套方法去观察市场、理解市场，并毫不动摇地据此行动，把投资当做一种信仰。这种状态是我心目中应该追求的理想心态和精神境界——进入澄明之境。”

总结来说，就是在哲学上承认自己投资理论的不足，只是反映了投资市场一部分本质，只在一定条件下有效。然后根据市场经验，和流行的各种投资理论，形成自己的一套投资理论。在投资实践中，能控制自己的情绪，形成强烈的风险意识和风险管理，有严格的止盈止损原则。操盘过程中，有明确的投资策略，如何亏的时候数额比较少，赚的时候如何多赚一些，这样即使判断错的次数比判断对的次数更多，却能有不错的收益。最后就是把自己的一套投资体系形成信仰，坚定地执行下去，只赚取符合自己投资体系的那一部分收益即可，不要奢望赚到市场上每一份收益。

实际上你交易的只是你自己信仰的思想体系而已……

人在旅途



蔚蓝之旅

• 金融财务部 何建梅



被新冠疫情困顿了大半年，终于得空去了中国最东边尚有人居住的海岛，开启我们的蔚蓝之旅。

枸杞岛，位于浙江省舟山群岛东北部的一个岛屿，在嵊泗县东部，南邻“海天佛国”普陀山。嵊山岛，可能知道的人不多。其实枸杞和嵊山就是连在一起的两个小岛，两岛之间有条小小的海峡，那片水域叫三礁江，它们中间有座三礁江大桥相连，全长781米。

一大早，我们就收拾行装出发了，经过东海大桥到达嵊泗交通旅游集散中心，也就是沈家湾码头。坐上快船，一个半小时后到达嵊山岛。

在定好的客栈吃过中饭稍作休息后，我们来到了大玉湾沙滩，这里人比较少，很安静，海边走走，玩玩沙子，还可以捉螃蟹玩！旁边有个挺大的灯塔，情人石惟妙惟肖，也在附近秀着恩爱！

午后的骄阳，火辣辣，毫无遮蔽，赤裸裸地倾泻在我们身上，热情得让人猝不及防。逃离了沙滩，我们乘车来到了童话里的“绿野仙踪”，号称中国最美无人村——后头湾村。

1980年，后头湾村曾是嵊山镇的富裕村之一，由城子村、中心村和东方村3个村组成。居住人口最多时曾有600多户人家。这里的居民大

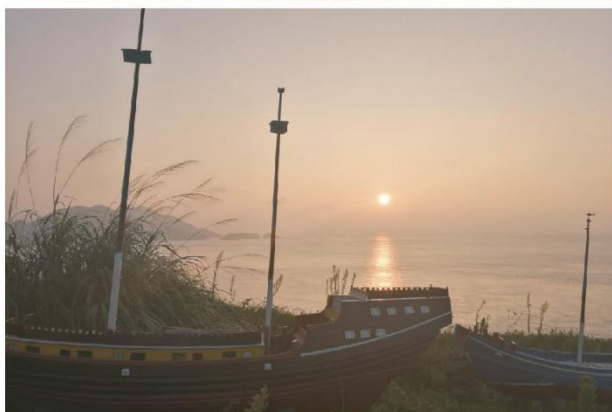
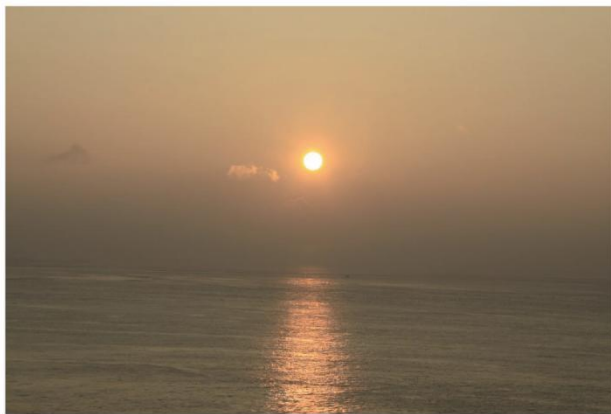


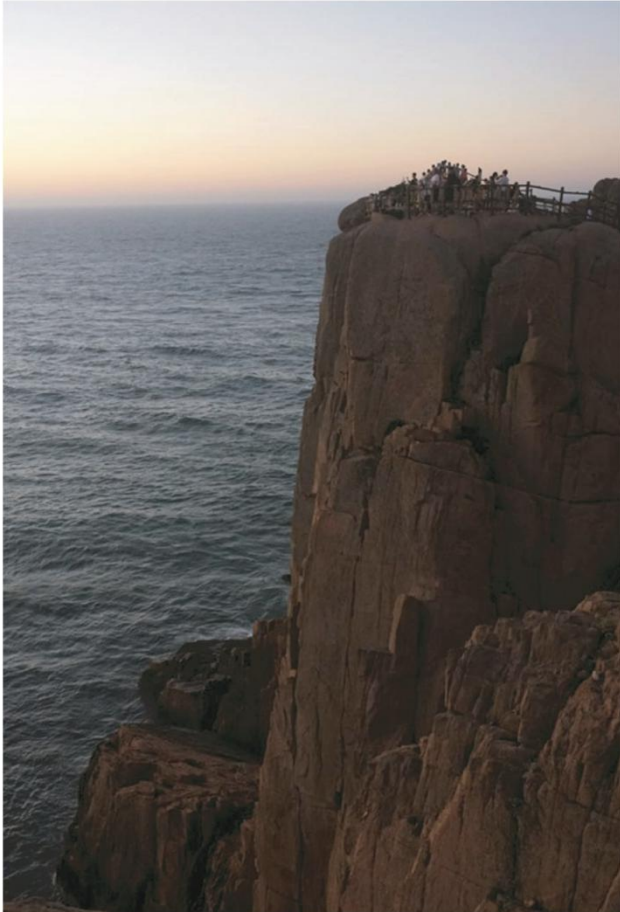


多建起了楼房院落，其繁华景象号称嵎山的“小台湾”。但因交通不便、生活区域局促，村民从1990年起开始陆续搬迁。2002年，人去楼空的后头湾正式撤村。由于长期没什么人居住，村里在鼎盛时期建造的众多小楼都被废弃，每栋楼都被藤蔓和爬山虎缠绕，加上漫山遍野的绿树和灌木，在没有人类打扰的这十多年来，重归自然的荒岛竟然美得一塌糊涂。

依依不舍离开了静谧安详的无人村，直奔夕阳湾追寻最美日落！

望着大海，海面渐渐成了红偏蓝的颜色。只有中间被阳光洒到的地方是金灿灿的亮。看不到边界，远处若隐若现的小岛在夕阳余晖处显得神圣而遥远。时而会过来一艘船，但很快又消失在天际。





第二天的闹钟调到凌晨4点，我们要去东崖绝壁看日出。东崖绝壁位于嵎山岛的最东端，高达数十米的陡崖绵延伸入大海，峭壁下浪涛汹涌，非常壮观。这里是海上日出的最佳景点，红日从海上升起，金色的阳光洒向海面，美得动人心魄。沿着步行栈道走到绝壁高处，眺望大海和贻贝养殖区。沿路能看到岛上特色的各式房屋、海上零星的渔船，还能遇到当地居民在礁石上钓鱼、采收贝壳，很有海岛风情。

回客栈补足回笼觉，午后来到枸杞岛。

枸杞岛也是渔业重点基地，渔业产量一直名列前茅。贻贝养殖业是该乡的传统优势产业，被省海洋渔业局命名为“浙江省贻贝之乡”！岛上随处可见养殖的淡菜（贻贝）。贻贝肉质鲜美，号称“海中鸡蛋”，营养价值较高。整个养殖海区气势恢宏远看整片养殖海域，养殖浮子星星点点，整齐排列，一望无际，让人心旷神怡，享有“海上牧场”的美称。

个养殖海区气势恢宏远看整片养殖海域，养殖浮子星星点点，整齐排列，一望无际，让人心旷神怡，享有“海上牧场”的美称。





在著名的大王沙滩懒洋洋地逗留了一下午，驱车前往山海奇观。

山海奇观位于枸杞岛南端，是岛上的最高处。峰巅有一雄伟山崖傲然屹立，坐西朝东。东壁镌刻山海奇观 4 个大字，刚劲有力！这个景点比较适合看日落，傍晚时分，夕阳西下，满满的落日余晖洒满海面，或者是火红的晚霞，都相当好看。如果说东崖绝壁是波涛拍岸的大气，那山海奇观是俯览海岛的静谧。

第三天，终于可以睡到自然醒了。早饭后便收拾行囊，准备打道回府。

驱车在回程的东海大桥上，已经开始怀念壮丽的日出，浪漫日落，还有温柔的海风，东海海鲜鲜美的味道，才下眉头，却上心头！

佳作鉴赏



时光书签

• 行政管理部 陈国平

时光是一枚小小书签
小时候被夹在连环画里
过去经年 当头发开始斑白时
却无处寻觅

时光是一扇窗
被历史记忆勾连 铺满月光
在旧书古纸里沉浮沉淀
铺叙成满栏的月光

时光是一双大手
左手牵着母亲 右手牵着父亲
渐渐你长大了挺拔了 鲜亮了
父母弯了 身影枯槁了 黯淡了

当被牵手的孩子亦成为父母
当父母身影杳逝
这无法躲避的轮回不断延续重演
传唱成更多的历史
随风轻扬

