

中国结算

第九期 2015.07 总第 9 期

中国证券登记结算有限责任公司 主办
www.chinaclear.cn

- > 中国结算“互联网+”行动之旅
- > 答疑解惑的欢乐与挑战
—— 呼叫中心的轮岗体验
- > 知人论世：传记中的历史
- > 奔跑吧，汉子们！
- > 没有比脚更长的路
—— 滦河 65 公里越野跑小记
- > 安静的盲道

中国结算

第 9 期 2015 年 7 月

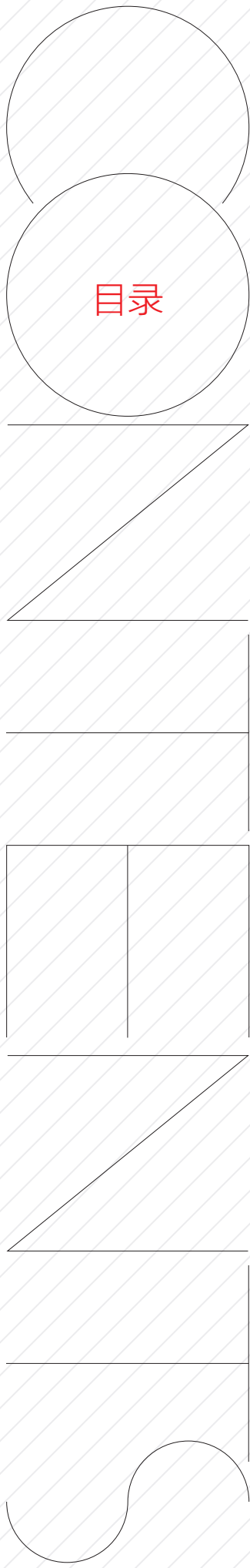
总第 9 期

- 主办** 中国证券登记结算公司
- 总编** 周明
- 副总编** 韩萍
- 指导委员会** 周明、戴文华、孙曙伟、郑莉、韩萍、刘肃毅、戴文桂、
严明浩、朱艳君、聂燕、周宁
- 编辑委员会** 卢世雄、张京兵、王海东、汪有为、刘颀、孟利、毕胜、
周琳杰、鲍伟、华君兴、谢杰强、李盈华、崔巍、
姜益、单晓棠、张建航、曲晓军
- 执行主编** 汪有为
- 执行副主编** 刘颀、毕胜
- 本期编辑** 黄心怡、苗大林、邱瑜、向兰
- 本期通讯员** 李楠、王星、曲博、刘大海、林谢辉、李瑞峰、陈实、焦振海
陈程、薛小兴、宋羽飞、李慧宏、吴铭、张志远、张戈、吴梓彦
王宁、韩筠、史川北

版权所有，未经同意不得转载本刊图文

中国结算公司内部资料 免费交流

地址 北京市西城区太平桥大街 17 号
邮编 100033
联系方式 tougao@chinaclear.com.cn



目录

2 会议专栏

18 公司动态

20 2015 阿拉善专栏

业务探讨

28 中国结算“互联网+”行动之旅 / 史川北 程旭

34 候鸟的迁徙

—— 浅析一季度企业债的逆流 / 朱家豪

37 银行间债券市场加速发展汽车贷款资产证券化产品 / 杜会峰

工作感悟

42 一个微信小号

—— 新三板登记存管服务小帮手的报告 / 张丽文

48 答疑解惑的欢乐与挑战

—— 呼叫中心的轮岗体验 / 王冬

读书与观影

52 捉住历史的幽灵

—— 读冯骥才《一百个人的十年》 / 周晓敏

56 知人论世：传记中的历史 / 何飞

逸趣格调

60 奔跑吧，汉子们！ / 曾娟

62 拼搏结算，羽梦飞翔

—— 记中国结算与Oracle“五羽轮比”羽毛球友谊赛 / 吴越 周晓敏

64 没有比脚更长的路

—— 滦河 65 公里越野跑小记 / 苗大林

细味人生

70 安静的盲道 / 贾颖

诗情画意

74 书画

75 深圳分公司书法协会作品展专栏

78 资讯速览



2014 年度总结表彰会

为总结 2014 年公司工作，表彰在 2014 年度工作中获奖团队和个人，加强企业文化建设，促进公司三地融合，增强公司凝聚力、战斗力，2015 年 2 月 7 日，公司 2014 年度总结表彰会在京召开。

此次总结表彰会主题为：贯彻落实新国九条，促进完善集中统一登记结算制度，大力支持服务多层次市场改革创新发展。

会上，公司总部、京、沪、深分公司、信息基地建设公司管理层分别就 2014 年的工作做了汇报。会议同时表彰了 2014 年度获奖的先进集体和个人。





十佳员工奖

刘向辉、刘佳、王航、徐涛、薛小兴、吴继锋、伍建秋、章恒翀、严峰、谢贤高



优秀员工奖

季猛、赵刚、卢向澄、王玮、陈坤荣、丁克楠、程治、王俊、谢元杰、颜挺进、王耿、胡蝶、谢国彪、蔡春燕、彭媛媛、陈航航、胡坤勇、唐俊、尹大为、郭欣



优秀管理奖

刘明吉、王朝阳、黄英鹏、何支军



技术保障奖

陈鸿鹄、夏梁炜、俞宁、宋文彬、何春泉



管理保障奖

刘少君、俞波、董海波、刘建、段然



优秀部门奖

公司总部：办公室、账户管理部、技术开发部
上海分公司：综合部、业务发展部、技术开发部

北京分公司：发行人业务部
深圳分公司：投资者业务部



优秀项目特别奖

证券账户整合项目、沪港通项目

优秀项目奖

《证券法》修订项目、新三板登记结算系统上线项目、新三板 BPM 系统建设项目、深圳分公司新技术中心技术系统建设项目



党委书记、董事长周明 在公司 2014 年 年终总结表彰会上的讲话

中国结算的全体同仁：

大家下午好！首先我代表公司党委、董事会向今天获奖的集体和个人表示热烈的祝贺！对公司领导班子成员及全体员工在 2014 年的无私奉献、奋力拼搏表示衷心的感谢！在公司三地各个岗位上，还有许许多多没有获奖的优秀个人、优秀团队，你们

一直在为资本市场改革发展和公司发展贡献力量、付出汗水，今天的奖项和荣誉属于全体中国结算人！

刚才文华等几位同志对公司工作讲得很好，两位获奖代表进的发言，对我也非常有启发。回顾 2014 年，公司上下团结一心、奋力拼搏，全力支持了多层次资本市场加快发展和资本市场双向开放，



重点项目捷报频传，各项工作成效显著，得到了证监会和市场各方的高度评价。对于公司过去一年的工作，我总结出了三点启示。

一是大局为重、勇于担当。2014 年是我国经济社会全面深化改革的开局之年，也是资本市场改革开放深入推进的一年，公司工作任务非常繁重。过去一年，公司深入贯彻了十八届三中、四中全会精神，深入推进了新国九条和 PFMI 原则的落实工作。在各项工作中，我们注重从促进资本市场健康发展和服务实体经济的大局出发，真正做到了以服务大局为己任。我多次强调，中国结算服务市场改革发展的工作不能光考虑到自己的利益，更要考虑到市场的利益、国家的利益甚至民族的利益。只有将中国结算的视野放宽放广，我们才会更有目标和激情。大局为重，就要勇于担当，去年多项重点项目均是高难度，如账户整合，推进过程非常困难，甚至是艰难，但我们化压力为动力，最终取得了胜利；还有新三板、沪港通、股票期权等项目，我们扛住了压力，做出了成绩。可以说，大局为重、勇于担当是中国结算 2014 年工作的一大启示、也是最大亮点。

二是团结合作、大力协同。2014 年工作完成很好，团结合作、大力协同十分关键。实事求是说，公司的人力、业务、技术资源总体还是非常紧张，但通过三地一盘棋布局，通过对重大项目业务技术资源进行统筹安排，三地协同协作，共同努力，充分发挥了公司的合力，集中力量完成了账户整合、新三板、沪港通等大事。团结就是力量，过去唱这首歌的时候体会不深，现在体会特别深。三根指头力量非常有限，握成拳头力量就非常大，团结协作是中国结算战斗力的源泉。

三是拼搏进取、甘于奉献。2014 年，大家确实实是蛮拼的！刚才有同志提到十二个月干了十三个月的活，我看可能还不止十三个月，如果按照欧美同业的工作量，我们一年干了两年甚至三年的活。

这几年很多同志因工作需要异地工作，非常辛苦；我们的很多员工，黑天白夜，加班加点，甘于奉献，特别令人感动；公司还有一些保障部门付出了辛勤努力，如三地行政后勤部门的同志，工作勤勤恳恳，默默保障了公司的顺利运转；信息基地建设公司的员工，兢兢业业开展相关工作，有序推进了各项前期工作。在此再次对公司这些默默无闻、无私奉献的集体及员工表示感谢！

2015 年的工作重点，公司党委、总经理室已做出部署，我不再细述。下面，我着重讲一下经济发展新常态下中国结算面临的挑战和机遇，并对做好公司 2015 年工作提几点要求。

一、新常态下中国结算面临的挑战与机遇

在 2014 年 12 月的中央经济工作会议上，习近平总书记深入论述了经济发展的新常态。提出新常态是中央对经济发展形势的一个重大认识转变。认识转变了，下一步的布局、决策就要变。所以，我们必须认识新常态、适应新常态。在新常态下，首先是经济发展速度从过去的高速转向中高速，很难再有百分之十以上的高速增长。其次是发展方式转变。经济发展方式要由速度型、粗放型、拼消耗、拼环境向集约型、质量型、效率型转变。第三是经济发展动力从要素增长驱动转向创新驱动。过去经济发展主要靠投资拉动，现在投资虽然暂时停不下来，但创新已成为经济发展的新动力。经济发展方式、发展动力的转变离不开资本市场发挥其优化资源配置的重要作用。我们只有在深刻认识、认清上述这些经济发展新常态后，才能够更加清晰认识到资本市场服务实体经济和发展方式转变的重大历史使命和作用。

中国结算在服务国家创新、开放方面也承担着很重要的责任，国家的对外开放正在加速，不仅是自贸区、一路一带发展战略，而且可以预见资本项目可兑换的一天很快就会到来。下一步，随着监管转型、注册制改革、衍生品、场外市场建设等工作



的推进，都将进一步激发市场主体的创新热情，各项产品创新、交易机制创新将更加层出不穷，中国结算将大有可为，服务领域将越来越广，发展机遇将越来越多。

在这样一个创新和变革的时代，市场各方对基础设施特别是登记结算基础设施的服务能力提出了更高的要求，我们面临的挑战非常巨大。在这些挑战之中，最大的挑战来自我们自身，我们面临的最大课题是能力不足，中国结算的能力还不能满足资本市场快速发展的需要。能力不足归纳起来有几个方面：一是大局意识还不够。虽然这几年公司大局意识有很大提高，但有时候我们的视野还不够宽广，有时仍停留在一亩三分地的小格局。二是忧患意识不足。变革日新月异的年代，战略上的一个小失误、

体系的一个小缺口，就可能堤溃蚁穴、气泄针芒。我们绝不能高枕无忧，必须常怀忧患意识，未雨绸缪。三是服务意识不强。我们必须始终认识到中国结算本质上是服务机构，要着眼市场，加大投入，提升服务能力。

此外，我们面临的自身挑战还包括机制不够灵活，创新能力、风险防控能力不强等。随着市场改革创新的深入，如果风险防控能力不加强，很多创新就不敢做。人才基础方面，虽然近几年三地新进了近三百人的年轻员工，整体素质不错，年轻人进步成长很快，但人才体系从整体看还是有断档，基础较为薄弱。技术基础有很多差距，其中有统筹规划问题，也有机制和人的问题，目前公司正重视并加快推进夯实技术基础的各项工作。此外，制度基

础也比较薄弱，适应全面开放的基础制度包括 DVP 制度、第三方存管制度等还是有缺失。因此，我们必须顺应市场新变化，进一步提升自身能力，从内部做好迎接挑战的各项准备。

在面对内部挑战的同时，我们还面临许多外部挑战。当前，市场上、系统内对登记结算基础设施的重要性认识还不够充分、也不完全一致，这是非常大的一个问题。还有新的竞争者出现，虎视眈眈，想在登记结算领域分一杯羹。市场加速国际化发展也意味着对现有登记结算体制机制形成一系列新的变革要求。所以，在新的一年里，公司面临很大的挑战，中国结算全体同仁面对成绩不能洋洋得意，要未雨绸缪、着眼长远，继续快马加鞭，从更高视野做好顶层设计，全力参与市场竞争，适应市场竞争，抓住新机遇，迎接新挑战！

二、对做好公司 2015 年工作的几点要求

2015 年是全面深化改革的关键之年，是全面推进依法治国的开局之年，也是我国资本市场持续推进监管转型和深化改革的关键一年。为做好公司 2015 年各项工作，我提五点要求。

第一，要抢抓机遇、开拓进取。机遇是抢出来的，公司业务拓展面临众多竞争对手，不抢不爭不行。对于新的市场领域，无论是多层次股权市场，还是金融衍生品业务，无论是债券市场，还是自贸区、前海、区域市场、私募市场，我们都要寸土必爭。开疆拓土才能够获得发展，否则，原有场内领域也很难守住。大家要有这个意识，要抢抓机遇、开拓进取。

第二，要勇于创新、坚守底线。当前是一个创新的时代，中央推进全面深化改革就是最大的创新。中国结算要始终强化创新意识，通过创新获得发展。不创新就没有希望，要大胆地去想，大胆地提出建议，特别是年轻人，要积极发挥创新生力军的作用。同时，要守好底线，一是要守住不发生系统性、重大业务

风险的底线，二是要守住不发生廉政风险的底线。

第三，要总体谋划、重点突破。总体谋划很重要，国家有五年规划，公司也在制订三年规划。为什么市场经济也要搞规划？因为规划不仅是战略前瞻设计问题，也是一个凝聚共识的过程。在规划制定过程中，大家参与进来，思想基本统一了，才能更好地推进落实。在总体谋划的同时，要重点突破，想做的事情很多，但需要分清主次，一年做成一两件大事就是了不起的成绩。结算业务整合工作，今年务必要破题，然后把方向、目标、节点设计好，并用两至三年的时间完成。

第四，要提升能力、夯实基础。提升能力是多方面的，最主要的是要全面提升服务能力。2015 年，公司要进一步加强投入，不断夯实人才基础、技术基础、制度基础。在未来水到渠成时，要建立 DVP 等重要制度，夯实公司长远发展的基础。

第五，要从严管理、注重规范。公司要严格按照中央、中纪委和证监会的各项要求从严管理，各项工作要经得起巡视、审计的检验。习总书记非常重视党的政治纪律，公司全体干部员工要按照中央和证监会要求，遵守政治纪律、政治规矩。从严管理要制度化，还要敢管，同时要加强监督检查。公司要按照四中全会提出的依法治国要求，不断提升法治思维和法治意识，大力推进规范化建设，推进依法依规治司。

各位同仁，2014 年匆匆而过，2015 年中国结算将迎来新的机遇和挑战，让我们继续发扬团结拼搏的精神，奋发有为，开拓进取，为资本市场创新发展和实体经济发展做出新的更大贡献！

最后，在羊年来临之际，我代表公司管理层给中国结算的全体同仁及你们的家人拜年，祝大家在新的年里，工作顺利、身体健康、阖家幸福、羊年大吉！



党委副书记、副董事长、总经理 戴文华在公司 2014 年 年终总结表彰会上的讲话

中国结算的全体同仁：

大家下午好！刚才高斌、肃毅等同志回顾总结了过去一年公司三地开展的各项工作，讲得非常好。过去一年中国结算的工作很不容易，但我们走过来了、挺过来了。在此，我代表经营班子对周明董事长及三地全体员工表示衷心的感谢！

过去一年做了这么多工作，意味着什么？过去一年，中国结算大力支持服务资本市场改革创新，大力强化登记结算基础设施建设，圆满完成了账户整合、沪港通、新三板等重点项目，这意味着中国结算作为资本市场最重要的基础设施，正在真正地发挥着越来越重要的功能和作用，也体现出市场各方和监管机构对中国结算承担集中统一登记结算职责和功能的普遍认可。我们应当为此感到自豪。当然，我们还有很多工作任务需要继续努力去做。当前，我国金融资本市场直接融资比重仍然非常低，资本市场支持服务实体

经济发展的作用还有很大提升空间，资本市场改革创新发展的任务仍旧非常重，还有很多工作要做，中国结算也面临着非常好的机遇和发展空间。新常态下，如果资本市场不能发挥关键作用，我国经济稳增长、促改革、调结构的任务就很难完成，资本市场改革创新对今后经济改革发展非常重要。在总结成绩的同时，也希望大家要认识到新常态下推进资本市场改革创新过程中，中国结算的责任和任务仍然很重。

其次，经济发展进入新常态，大家要深刻认识新常态，要深入分析经济发展新常态下，资本市场和中国结算的新常态是什么，要深刻分析我们面临的形势、问题、机遇和挑战，要抓住机遇，积极努力地迎接和解决新的问题、新的挑战。目前，虽然中国经济还保持了百分之七点几的增长率，但毕竟是二十五年来新低，超高速增长将不会再持续。过去是摸着石头过河，走出了计划



经济走向市场经济的一条伟大道路，创造了伟大奇迹。现在，在复杂多变国际国内形势下，如何保持我国经济发展领头羊地位、保持住经济发展势头，需要在座各位发挥聪明才智，为国家、为民族复兴担负应有的责任。

第三，2015年，在证监会领导下，中国结算要以钉钉子的精神，扎实开展好服务资本市场的各项工作。在新形势、新任务和新要求下，要努力解决好公司发展前进过程中遇到的各项问题。去年一码通打了非常漂亮的一仗，但怎么推广应用，还需要进一步努力探索。沪港通顺利推出，意义重大，但要进一步优化并要加紧做好深港通推出的各项准备工作。中国结算的地位越来越重要，证券市场发展没有一个地方不涉及中国

结算，没有一个地方不需要中国结算的支持服务，我们要努力做好各项工作。新常态会有很多新变化，每个人都要积极应对，适应新常态，做好状态调整，为整个资本市场发展、国家发展和民族发展做出我们新的积极贡献。

最后，希望全体中国结算人继续团结协作，开拓创新，为资本市场和中国结算做出更大贡献，特别希望我们的年轻人要保持朝气、保持活力，保持为国家民族发展做贡献的上进心。只要大家有这份心，不管未来形势如何变化，资本市场一定会有一个美好的未来，中国结算一定会有一个美好的未来！

借此机会，给大家拜年，祝大家在新的一年里，万事如意、身体健康、工作顺利！



“三严三实”专题党课暨 “七一”党建活动”

为深入贯彻落实党的十八届三中、四中全会精神，贯彻落实习近平总书记系列重要讲话精神和“四个全面”战略部署，庆贺党的生日，加强公司党建工作，并根据中央、证监会党委关于开展“三严三实”专题教育的工作部署及公司开展“三严三实”专题教育的实施方案，7月1日，中国结算开展了党委书记“三严三实”专题党课暨“七一”党建活动。

本次活动包括公司党委书记周明就中国结算落实“三严三实”要求做专题党课、公司新发展党员入党宣誓以及公司先进党支部、优秀共产党员和优秀党务工作者表彰仪式三个环节。

周明同志以“坚定理想信念，践行三严三实要求，促进资本市场健康稳定发展”为题，给公司全体党员干部做专题党课。周明同志指出，“三严三实”贯穿着马克思主义政党建设的基本原则和内在要求，体现着共产党人的价值追求和政治品格，丰富和发展了党的建设理论，明确了领导干部的修身之本、为政之道、成事之要。为深化作风建设，做好服务资本市场改革各项工作，推进我国证券登记结算事业发展，一要坚定理想信念。理想信念对我们党、对每个集体和个人都非常重要。理想信念是一种巨大的精神力量。在当

前全面深化改革的新的历史时期，机遇前所未有，矛盾风险挑战之多也前所未有。习总书记反复强调党员领导干部的理想信念问题。没有理想信念就是精神缺钙，得了软骨病，硬不起来。没有精神的力量，人必然是软绵绵的，没有斗志，如何奢谈拼搏。二是要认真践行“三严三实”要求。大力弘扬严的精神、实的作风，是团结奋进、攻坚克难的前提。公司全体党员干部，特别是班子成员要认真对照“三严三实”要求，聚焦对党忠诚、个人干净、敢于担当，查找不足，立改立行，强化党性修养，坚定理想信念，自觉脱离低级趣味，抵制歪风邪气，敬法畏纪，慎独慎行，诚实坦荡做人，实实在在谋事创业。三是促进资本市场健康稳定发展。作为金融基础设施，登记结算后台非常重要，要坚持支持创新和控制风险两个轮子都要转，既要积极大力支持市场创新发展，又要坚决守住不发生系统性风险底线，开展“三严三实”专题教育活动和业务工作要做到两不误、两促进。全体党员干部要不断强化责任意识、大局意识，忧患意识和担当作为精神，勇于创新，善于学习，甘于奉献，为登记结算事业、资本市场改革创新和实体经济转型发展做出更大贡献。



先进党支部：总部直属第一党支部、上海分公司第四党支部、深圳分公司第一党支部。



优秀共产党员：

总部：武杨、刘少君、王航、陈鸿鹄

上海分公司：刘颀、郑奕莉、顾俊峰、陈带军

深圳分公司：何健全、张华、吴梓彦、曲成亮、汪洋

北京分公司：李盈华

信息基地建设公司：韩筠

优秀党务工作者：

向兰、姜益、吴铭、徐涛、陈明哲。





党委书记、董事长周明同志 在公司“三严三实”专题党课暨 “七一”党建活动上的讲话

中国结算的全体同仁们：

大家下午好！在党的 94 周岁生日这个特殊的日子里，公司将新党员入党宣誓、先进党支部、优秀共产党员和党务工作者表彰以及“三严三实”专题党课结合在一起，召开一次公司三地全体干部员工都参加的大会，非常有意义。首先，我代表公司党委，对刚才新加入党组织 5 位同志表示祝贺和欢迎！对获奖的优秀共产党员、先进党支部、优秀党务工作者表示热烈的祝贺！本次获得表彰的集体和个人，由各单位推荐并由评委会评定，最后经公司党委认真研究评选出来，你们是中国结算优秀集体和个人的代表，你们通过自己辛勤的付出和努力，为党的事业争光，为资本市场改革发展担当，为登记结算事业努力奉献，你们所取得的荣誉也属于全体中国结算人！

根据中央、证监会关于开展“三严三实”专题教育的部署以及公司党委的安排，下面，由我为大家讲一次专题党课。我讲的题目是《坚定理想信念，践行“三严三实”要求，促进资本市场健康稳定发展》。如题所示，讲课内容包括三个方面。

一、坚定理想信念

中国共产党是一个伟大的政党，在世界各个政党当中，我们党非常了不起。为什么了不起？归结起来，最重要的就是我们党有自己的伟大理想，有自己的坚定

信念。正因为党有理想信念，全体共产党人有理想信念，所以无论是在建党之初那种艰难困苦、浴血奋斗的时期，还是在建国前新民主主义革命时期；无论是在社会主义建设时期，还是在改革开放和实现中国梦的伟大征程中，我们党都取得了举世瞩目的成绩。

回顾历史，中国共产党把一个贫穷积弱的旧中国，发展成了一个初步繁荣富强的新中国。建国初期，我国的工业基础非常薄弱，可以说一穷二白，经过几十年的奋斗，现在我国很多工业指标都位列世界第一。这是在中国共产党带领下取得的伟大成就，是全体中国共产党人努力奋斗取得的伟大成果。

为什么能取得这个成绩呢？因为我们始终有理想、有信念，有追求。理想是什么？从个人来说，理想就是人生的奋斗目标，是对未来生活的向往和追求，是一个人的政治立场和世界观的集中反映，是确立正确人生观首先需要解决的重大问题。信念是什么？信念是人们坚信自己所干的事业、所追求的目标是正确的，进而在任何情况下都毫不动摇地为之奋斗的精神。按照马克思主义理论，物质是第一性的，但我们也要认识到，当物质到达一定程度之后，在物质基本满足、基本丰富的情况下，精神更重要。理想和信念，对于我们整个党，对于每一个集体，对于每个人，都是一种巨大的精神力量。

2013 年，我前往井冈山参加了为期 10 天的党校学习，期间又一次重温了我们党早期奋斗的历史。中国

共产党的诞生、发展的历程，非常不容易，也非常了不起。1927年，秋收起义、南昌起义失败，毛泽东、朱德、陈毅等率领部队，加起来不到一千人的队伍，汇集到了井冈山。当时物资条件极度匮乏，斗争环境非常残酷，共产党在与国民党的军事斗争中力量对比悬殊，完全处于下风，但这些早期共产党人坚持理想信念，把革命种子保留下来了，最终做到星星之火可以燎原。从井冈山走出的共产党员，都是中国革命的骨干，朱德、陈毅、粟裕等等，都是党在政治上、军事上的精英。如当时井冈山这几百人队伍散了，中国革命历史和进程就要重写。

在长征时期，我们党也曾遭受严重挫折。反围剿过程中，湘江一过，8万人队伍只剩下3万人，很多是牺牲了、受伤了，也有一些看到困难就跑了。长征队伍爬雪山过草地，国民党队伍在后面尾追堵截，随时有被歼灭的危险，但是一批坚定的共产党人，包括后来改革开放的总设计师邓小平同志，都在万分艰难的情况下最终完成了长征，实现一、四方面军的会合；虽然队伍只剩下几千人，但是我们从最艰难中走出来了，这种精神是我们共产党人理想信念最突出的体现。在社会主义经济建设时期，包括近三十多年的改革开放时期，我们共

共产党的理想信念一直没有丢，这也是改革开放能取得成功的最根本保障。习近平同志就任总书记后，在多次讲话当中反复强调理想信念。如果不讲理想信念，就会缺钙，就会得软骨病，在全面建成小康社会的征程中，就没有精神力量，没有斗志。所以，理想信念对我们党和国家非常重要。

理想信念对个人也好，对一个组织也好，对一公司也好，是精神支撑、精神支柱。我也多次强调，中国结算人要有理想信念，要有要干事业的精神。中国结算人的理想是什么？一方面，作为共产党员，要有共产主义理想，要有为国奉献的情怀；另一方面，作为资本市场和金融基础设施建设的建设者，要踏实做好服务资本市场改革发展和实体经济转型发展的各项工作，要有为实现中国梦努力奋斗的理想。中国结算人的信念是什么？中国结算就是要做中国最重要的金融基础设施，我再强调一下，没有之一。这就是中国结算人的信念。我希望中国结算人，党员也好、非党员也好，老员工也好、新员工也好，在新的历史时期，要坚定理想信念，要有情怀和精神，努力为资本市场做出贡献，为党的事业添砖加瓦。





二、践行“三严三实”要求

去年3月，习总书记在参加全国“两会”安徽代表团会议时首次提出“严以修身、严以用权、严以律己，又谋事要实、创业要实、做人要实”要求。“三严三实”论断提出后，在全党、全社会引起高度共鸣。今年上半年，中央下发“三严三实”专题教育方案。“三严三实”专题教育是党的群众路线教育实践活动的延展和深化，是持续深入推进党的思想政治建设和作风建设的重要举措。对如何开展专题教育、践行“三严三实”要求，公司党委已经做了专项部署。借这个机会，我联系公司实际，就落实“三严三实”要求与大家做一个交流。

“三严”，首先是严以修身，对党员干部来说，就是要加强党性修养，坚定理想信念，自觉远离低级趣味，自觉抵制歪风邪气。中国古代讲修身、齐家、治国、平天下，习总书记强调做人做事第一位的是崇德修身。“严以修身”是基础。二是严以用权，就是按规则、按制度行使权力，不搞特权，不以权谋私，把秉公用权作为底线，公私分明，确保权力行使不越轨、不谋私。对党员干部来说，“严以用权”是核心。三是严以律己，就是心存敬畏、慎独慎微，遵守党纪国法，做到为政清廉。“严以律己”是党员干部开展好工作的保证。

“三实”，首先是谋事要实，就是要从实际出发谋划事业和工作，在研究政策、制定方案时要符合实际、符合客观规律，不好高骛远，不脱离实际。二是创业要实，就是要脚踏实地、真抓实干，创造经得起实践、经得起历史检验的工作实绩。公司党委多次强调，要一分部署、九分落实，要在真抓实干中破解资本市场和登记结算事业发展面临的难题，要在真抓实干中抢抓公司发展的机遇。三是做人要实，就是要敢于担当，诚实守信，坦坦荡荡，做老实人、说老实话、干老实事。“做人要实”是我们全体党员干部的底线和根本要求。

近几年来，为强化登记结算基础设施建设，支持服务资本市场改革发展和实体经济转型发展，公司三地广大党员干部群众团结拼搏，做出了巨大努力，在包括账户整合、新三板、沪港通、深港通、期权项目等方面，都取得了显著的成绩。但实事求是地讲，对照“三严三实”要求，我们还存在差距。

我认为，公司面临最大的问题还是大局意识、忧患意识不够。虽然公司这几年一直都在强调大局意识、忧患意识、危机意识，但大局意识还不够，忧患意识、危机意识也还不够，还有很多挑战。要强化服务能力建设，要把公司谋的事做得更实、做细、更精。下一步，公司和班子还要进一步查找不足。在此不再详述。总之，从党委班子成员到公司中层干部，再到公司的各级基层党组织，要通过“三严三实”专项教育，通过学习贯彻习总书记系列讲话精神，不断查找自身的不足，通过查找不足，找到努力改进的方向，并加以改进。

三、促进资本市场健康稳定发展

坚持理想信念，践行“三严三实”要求要和我们的工作结合好，要落到实处。落到实处就是要做好登记结算基础设施建设工作，促进资本市场健康稳定发展。今年资本市场改革任务很重，市场跌荡起伏，我们要从基础设施角度多想想怎么去呵护这个市场，怎么促进市场健康发展，要深入思考如何建立一个强大的基础设施支持实体经济发展和资本市场发展。

现在，我国实体经济面临一定的困难，保持较高GDP增速很重要，但更关键的是，中国经济如果不趁着这10年、20年的黄金时间成功转型、提质增效的话，将极有可能会落入中等收入陷阱，失去竞争力。这是非常令人堪忧的事。美国经济为什么修复能力很强？不仅仅是因为美元的独特作用，不仅仅是因为印钞票、量化宽松，更主要的还是因为他们拥有核心竞争力，如创新能力、科研能力、技术能力、教育水平等等仍然全球领先并占有很大优势。虽然美国制造业走下坡路，但是它的一些核心竞争力的东西，包括金融创新等方面，确实值得学习，我们还有很大差距。经济结构调整、转型升级靠什么？一个重要方面就是要靠资本市场。资本市场在我国经济转型当中将起到非常重要、非常关键的作用。只有利用好资本市场，才能破解我们在体制机制上的问题。李克强总理在号召大众创业、万众创新的同时，今年以来特别对资本市场包括创业板、新三板等做了几次重要批示。资本市场的作用不是能融到多少钱的问题，这是表象，更重要的是发挥对体制机制的四两拨千斤的



示范引导作用。我反复讲，中小板、创业板虽然融了1万亿资本，但钱不是最大作用，最大作用是示范引领作用，是促进资源合理配置和结构转型。

随着资本市场在党和国家发展战略中的地位越来越重，登记结算基础设施的重要性也日益突显。北京、上海、深圳分公司从事一线业务的同事，有很多操作性事务性要处理，但千万不要小看这些。大家要认识到中国结算的事业是个大事业，在市场、在国家的地位非常重要长远看一定会被全社会认可。美国DTCC在美国资本市场中的地位很高，我们从事的登记结算事业，目前虽然没有达到DTCC的高度，但我们要有信心，要看得更远一点，我们一定能够达到应有的高度。

为做好公司下一步工作，我在此对全体干部员工提几点要求：

一是要为市场的整体利益和长远利益，守好不发生系统性和重大业务风险的底线。我一直强调，后台决定了前台能走多远、走多快；后台不做实，前台就走不快、走不远。支持创新发展没问题，但要做好风险控制，否则，发生系统性风险的话，还要走回头路。要坚持两个轮子都要转，一个是积极支持创新发展的轮子，一个是控制风险、守住底线的轮子。我们要不断地去强调、去宣传、去讲这个事。现在整个市场，包括系统内一些人，对登记结算后台、对基础设施的重要作用认识还是不够高、不够充分。而国际上，08年金融危机之后，PMFI

原则出来，成熟市场对基础设施后台的重要性认识一直在提升。很多事情我们要坚持，要站得更高、更远，比如说不能破坏PMFI基本原则，不能背离国际趋势搞前后台一体化等。在坚持原则问题上，腰杆子要硬点，该坚守的一定要坚守，不能为了小格局、小利益，牺牲市场整体利益和长远利益。

二是要勇于创新、开拓进取。我反复讲，公司干部员工特别是年轻人，要大胆地去想，大胆地提出你们对登记结算事业发展的建议，想到才能做到。同时，在业务发展上，要坚持开拓进取。不开拓、不进取，单靠防守守不住公司市场地位。

三是要善于学习、善于运用。全体干部员工要始终不断地加强学习，既要学习党的方针、路线、政策，也要学业务，要结合中国市场的实际学习发达成熟市场的经验。在资本市场双向开放不断加快的形势下，我们的制度基础远没有满足市场快速开放的要求，包括境外投资者名义持有问题、DVP结算等问题。好多事情，我们要学，要研究境内境外两个体系怎么能够对接上、对接好。如果不善于学习、善于运用，资本市场双向开放的进程可能就会受到基础设施方面的制约，会走得很慢。

四是要着眼长远、甘于奉献。去年，公司全体干部员工在账户整合、新三板、沪港通、期权业务等方面，做了大量的工作，很多员工加班加点、默默奉献。讲奉献，也是我们干事业、做事业的一个重要基础。与此同时，对大家的职业发展和职级待遇保障工作方面，我们将会努力去做，会尽可能给大家创造好的工作、生活条件。公司党委也非常关注员工的工作、思想及职业发展等方面的诉求，将尽可能给大家提供一个更好的竞争环境。在当前市场环境不错的情况下，外面很多机构开出很诱人的一些价码，公司人员流动有所增加。一定的人员流动是正常和健康的，但也希望大家做职业选择时能着眼长远，从长远来看个人的事业发展和人生价值实现。

党课就讲到这里，希望以这种方式庆祝我们党94岁的生日，也希望全体中国结算人为我们登记结算事业的发展、为资本市场的改革创新，为实体经济的转型发展做出更大的贡献！

谢谢大家！



▲ 3月16日,中国证券登记结算(香港)有限公司第一次董事会议在北京召开。



► 3月30日,证监会党委第一巡视组赴我公司开展巡视工作动员会在公司总部举行。公司在京单位全体干部员工现场参会,沪、深分公司和香港子公司干部员工通过视频参会。会上,巡视组组长赵庆国同志作了讲话,公司党委书记、董事长周明同志对我公司迎接巡视相关工作做了动员和部署。





▲ 4月28日，公司召开2015年董事会、监事会、股东会议。



▲ 6月25日，PFMI外部专家工作组赴我公司开展评估工作。



阿拉善随想汇编

张国平

去阿拉善之前，我很害怕实弹射击，十多年前，参加过上交所的活动，当时 100 米步枪射击成绩很差：5 发子弹，不到 10 环，从此觉得自己这方面比较弱智，一有射击活动就躲得远远的。这次阿拉善国情教育内容之一就是步枪射击，我年纪大没有编班，原也准备躲过去。第一天上课时，我和深交所的总助张兆义同志陪着同事们训练。第二天，全体学员人人过堂考核，编班的有两次机会，第一次 5 发试打，第二次为考核成绩。没有编班的年纪较大的人，加上阿拉善基金会的工作人员，有八、九个人，除我之外，他们均自信满满要求上场

一搏。我想，这次是躲不过了。于是横下来，请一个军官现场演示，习练射击要领：“有意瞄准、无意击发”。临阵磨枪，也算顽强，最后成绩出乎意料：5 发子弹 41 环，达到考核优秀水平。

此次阿拉善国情教育活动，共九个单位参加，中国结算参加人数 20 多人，除了我年纪较大外，总体上比较年轻，看上去个个娇点点的。一周每天 6：20 起床出操，中国结算无人掉队；列队考核，中国结算勇夺第一；射击、手榴弹训练，中国结算可圈可点；沙漠植树，中国结算团结高效，提前完成任务；苦活累活面前，大家争先恐后，互相帮助，而且巾帼不





让须眉。中国结算来自三地、20多个原先并不熟识的同事，经过一周严格训练，建立了感情，形成了较强的战斗力。

孙凯迪（北京分公司结算业务部）

四月别京城，轻装好向漠上行。是日晴方好，有梦莫嫌君行早。人说江南春正绿，细雨如帘花簇簇。我却独独羡沙黄，多少次回梦纵马到边疆。梦里长风吹大漠，漠上云阴沙似雪。杳杳荒野似无穷，八百里外与人绝。久在闹市无可亲，绿酒灯红愁煞人。此番幸而随众去，澎湃如潮早入心。

才乘巨鸟飞银川，又驾长车穿贺兰。好把清风思不尽，入眼已是小楼前。小楼前，凛凛军衣随漠色，赳赳军姿似铁山。小楼前，道不尽相逢多少事，还有那暮日和高天。属意何拳拳？天涯共聚此中间。应知兄弟如我等，从此你我共三班。

束襟棕腰带，被身绿戎衣。当时应住小楼西，更多是新奇。城中子，游散兵。谁人年长

谁年轻？同是军中新绿色，怎管他柳面与花红。闻号令急楼前列阵，听哨语早就寝关灯。就三餐临拥盆洗碗，唱星歌为沐浴远行。君不见，晨出练，呐号绕楼风贴面。阵列法，军体拳，检校场上整军严。好习得军中用枪术，再学那沙场投弹篇。人道是年少不堪苦，我知那苦中应有甜。

阿盟土，朔漠天。漠上风烟好流连。漠野苍茫连浩荡，漠边已成木林相。今朝携剑又擎旗，迎风岗上好誓师。远望沙成三高坡，坡上绵延草木格。大风吹起鸣沙曲，你我唱响植绿歌。君不见，高坡头，隐约荒漠成绿丘。如虬沙枣迎借客，摇曳黄苇自风流。

李会长，黄将军。憾沙志，可凌云。皓首不忘当年梦，垂颜仍怀初始心。十二年来筑豪情，今朝豪气连五城。同携当年此中愿，一任不停向远征。精卫任性平东海，至死身沉心不改。愚公倔强通豫南，矢志不渝可憾山。而今风华如我辈，漠野黄沙应无畏。任尔风横沙又狂，我比风沙更嚣张。风横沙狂终有时，我自



抗沙不停植。当年放眼高天下，敢教沙原翻作画。梦作调颜情作笔，绘就绿林随风起。少年壮志莫言愁，如今才算几春秋？不为高楼门下客，愿做沙中第一流。

日月如梭不可知，转眼已是别离时。别离宴上别离酒，别离酒后别离诗。自诩男儿不流泪，不过一场相留醉。为何到头总无言，默默楼台长伫立。君不见，离别雨，雨中更闻离人曲。悠悠往事似无穷，此地伤情应几许。此情别后仍难消，此去归期或渺渺。哪得此间重聚日？携手再奏大漠谣。

林梓铭（上海分公司业务发展部）

“鸿雁，向南方，对对排成行……”随着歌声的起伏，一位年轻的士兵慢慢抬起了手臂，他用粗糙的左手慢慢摩挲着额头，可以看得出，他在竭力掩饰那双湿润的眼睛。他那古铜色的脸上有着砂砾打磨的痕迹，他站在那里，就像一尊雕像，刚毅而坚定。

这里是沙漠和戈壁的天国，巴丹吉林、腾格里、乌兰布和三大沙漠构成了这里严酷的环境。大风常年光顾这片土地，它们卷起砂砾，群魔乱舞，遮天蔽日，见到那种小山一样的沙尘暴所有人心中都会不寒而栗。这里看不见高高耸立的阔叶植物，只有低矮的灌木和小草。梭梭、苁蓉、锁阳，这些在沙漠里随处可见的平凡植物，就像一株株平凡的居民，守护着这片平凡的土地。而沙漠中的小蜥蜴是这里特有的萌物，他们扭动着身躯快速地在松软的沙滩上滑动，手指尖突出的吸盘为它们在松软的沙地上着力提供了支撑，背部淡绿色的条文也是它们美丽的妆容，为这本来就缺少绿色的沙漠又多了一份特有的生机。

这里大街上的标志和广告都是用蒙文和汉文两种语言标注的，能够让人体体会到些许的异域风情。而精美的石头和美味的风干牛肉是这里人们招待远方来客最拿得出手的礼物，也是游客们最青睐的纪念品。





摄影：阿拉善 - 边关朝霞 / 公司账户管理部 申丁南

这里的人们穷极一生想要改善环境，想要使之蔓绿丰盈，清澈富饶，这是他们的理想，也是人性的光辉。然而沙漠是这个星球上很普遍的一种地貌，值得敬畏。意大利有个女探险家独自穿越了塔克拉玛干沙漠。当她走出沙漠之后，她面对沙漠跪下来，静默良久。有记者问她征服沙漠后为何跪下的时候，她说：“我不认为我征服了沙漠，我是在感谢塔克拉玛干允许我通过。”人们对有些未知的事物会不由自主的产生好奇心，随之而来的就是探索心，紧接着就是征服心，但很少有人会产生由衷的敬畏心。沙漠就像一位饱经风霜的长者，每一颗砂砾都有它自己的故事。这就像我们芸芸众生，每一位都是这个世界上独一无二的个体，而每一位又都是组成世界的渺小的一部分——平凡的个体组成了这个平凡的世界。

这个世界值得敬畏，即使它看上去很平凡，不是沙漠，是我们的心。

张笑天（上海分公司结算业务部）

空中航行3个小时到达银川机场，坐上中巴，我们一行六人逐渐步入沙漠的边缘，

国道渐渐收窄，公路旁的绿色植物指数级的下降，贺兰山隐约浮现在地平线上，车中其他单位的同伴变得躁动和兴奋，开始手舞足蹈。从车行的方向望去，横卧在远处的贺兰山光秃秃的，仅半山腰有些稀疏的植被和原始森林，山体的大部分被荒石所覆盖，山顶如刀削斧砍一般险峻，而翻过山去就是无边的沙漠了。司机师傅指点我们观赏了几段古长城的断壁残垣，自古以来贺兰山就是游牧民族和农耕民族的分界，山两侧的降雨量有显著差异，更是所谓的兵家必争之地。

基金会会在沙漠中划定了区域并指派了水车，各单位尽显神通，协作植树，提前完成了任务。虽然是第一次接触沙漠，但由于人多势众，并没有沧海一粟的自卑感，大家劳动后在沙坡上聊天，反而觉得十分惬意。临近结束时大风忽起，层层叠叠的黄沙扑面而来，一些身体瘦弱的同仁已经站立不稳，脸上身上都被沙子打磨的生疼，这时我才领略沙尘的威力。大家在教官的指导下迅速撤离，一个个步履蹒跚，摇摇晃晃，风大到这个地步有些出人意料，后来才知道当时发生了5.8级地震，但晚上睡眠质量仍然很好。



军区生活十分规律，加之阿拉善位置靠西，日落时间较晚，直观地感觉白天时间特别长，虽然活动仅进行了5天，却觉得做了许多事，临走前基金会又安排我们领略了沙漠风光和秀气的天鹅湖，霸气的越野车在沙丘间颠簸着穿梭，我被晃的七荤八素，沙面光滑如镜，丘陵与周围浑然一体，无从分辨其真实的高度，真的去爬才知道一个个都很高大，就这样浑浑噩噩地被沙漠迷住，沙漠的大气磅礴像海洋，但孤舟泛海的机会更难得体验，站在沙丘顶端可以坐拥沙海，大漠孤烟直，不外如是。

朱嘉珉（上海分公司系统运行部）

初到阿拉善，第一感觉是新奇。一望无际的荒漠戈壁，连绵不断的贺兰山脉，稀稀落落的荒漠植被，层层裸露的岩石。这里没有人间四月天的莺歌燕舞，草长莺飞，甚至于天上见不到一只飞鸟，唯有乌鸦聒噪，述说着无尽荒凉。

其次是震惊。原本随处可见的树木消失不见了，荒漠中仅有的几株植被，在全年七级以上大风占到一半以上的气候中，向我们展示着

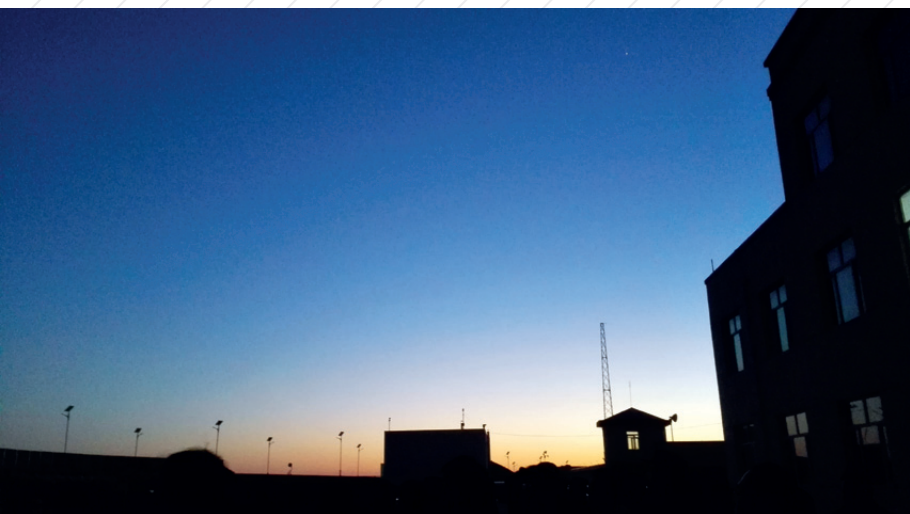
生命力的顽强。军分区政治部主任的一句话令我印象深刻“在江南插根柳条就能成活，在这里种树比生孩子还难。”这里夏季酷热，冬季严寒，全年最高温和最低温温差可达100摄氏度，一年下来基本没下几场雨，气候的恶劣不言而喻。

接下来是鼓舞。青年世纪林是耕耘数十年的劳动成果，在无边的沙漠中种下了一片象征无限希望的沙漠绿洲。大自然的力量是值得敬畏的，但是人类的作用更加不容忽视。我们在草方格里虔诚地放下一株株梭梭幼茎，一桶桶地提水灌溉，这是对风沙的庄严宣战，也是对这数十年优良传统的践行和发扬光大。

感悟最深的是信仰。信仰的高度决定了人生的境界，有些人相信平庸，选择平凡，有些人期待波澜壮阔的人生。信仰的力量，是内心深处最深的渴求，是一切动力的源泉。信仰，使得沙漠变成了绿洲，障碍变成了基石，歧路变成了坦途。我们要像沙漠中的梭梭一样，坚守信仰，把根深深地扎进沙土里，在属于自己的一片蓝天下活出生命的绿色。



摄影：阿拉善—植树间隙 / 深圳分公司综合部 贾韶罡



摄影：阿拉善 - 夜空中最亮的星 / 深圳分公司财务部 覃书倩宇

袁耿楠（深圳分公司技术开发部）

从位于阿拉善左旗巴彦浩特的训练营驱车 2 个小时，就到了腾格里沙漠边缘的通古淖尔，在这里，深交所、中国结算等金融机构 13 年来种植的梭梭把这片原本寸草不生的荒漠变成了生机勃勃的“青年世纪林”。我们一行人看到前辈的成就，十分感动和鼓舞！这次轮到我們延续和继承这个优良传统了，心里默念一定要扛起重担，扩大“青年世纪林”的范围，让这片沉寂的土地活泼起来。

简单的治沙造林启动仪式后，各个单位的同仁便奔赴各自的任务区。我们中国结算京沪深一行 21 人承包了一片山头，分工合作，从挖坑、插苗，到提水、培土，有条不紊、默契配合地开展工作。左手 20 斤，右手 20 斤，提水的路上风沙大，松软的沙地更让人寸步难行，渗出的汗水与打在脸上的黄沙揉合在一起，向下汇聚。但看着一颗颗梭梭幼苗浸润在刚淋湿的沙地里嗷嗷待哺，心里感到很欣慰，我们的付出是值得的！

不远处，一位穿着军训学员装、白发

苍苍的老人熟练地挥动铁锹，培土的神态如同给自己的孙儿盖上棉被，生怕晚上着凉了。他，黄老将军，是原内蒙古军区司令员。退休以后不去颐享天年，而把夕阳时光奉献给大漠。年轻的时候征战越南、捍卫我国疆土，抗击 98 洪水、拯救了灾难中的人民。迈入迟暮之年，把荒漠化视作顽固的敌人，以“壮志饥餐胡虏肉，笑谈渴饮匈奴血”的气概与大漠沙尘暴作抗争。这是对阿拉善、对祖国的土地爱得如此深沉才能忘我地奉献啊！我们十分感动，并立志向老将军学习。阿拉善的沙漠变绿洲，将会在我们一代代的努力下实现！

翟羽佳（深圳分公司发行人业务部）

世界没有绿色，只有昏黄的沙漠，充斥在双眼可见的所有范围、所有距离。我弯腰捧起脚边的沙子，和海边的一样细腻，只是这里没有海洋，没有生机，只有绵延不断的绝望。但在一条公路的旁边，我们欣喜地看到了十几年来前辈们栽种的“青年世纪林”。它们是如此坚实地扎根在荒漠中，蔚然成荫；虽然没有叶子，但那鳞次栉比的枝节向天空伸展，仿佛高举的臂膀，向上苍昭示着他们的力量。

几天的植树劳动中，我也深深感受到了大家的团队精神与凝聚力。中国结算的 20 余名成员来自京沪深三地，不同的家乡，不同的背景，短短一周内迅速融为一体，同甘共苦，建立了深厚的友谊。公司的领导更是身先士卒，不摆架子不怕吃苦，和我们共同挥洒汗水、分享欢乐。张总帮大家规划植树方案，抢着栽树浇水，比年轻人都用心、都有冲劲。孟总和我们同吃住同训练同劳动，并不畏旅途劳顿代表大家



远赴边境慰问。相聚的时间虽然短暂，但大家的心却紧紧连在了一起。

离开的清晨，阿拉善下起了淅沥小雨。一切和往常没什么不同，早早起床整理内务，饭后有序洗碗。登上大巴车，仿佛我们只是又要开始今天的行程，但这一次，教官们没有和我们一起上车。一切是那么匆匆，来不及及体会离别的感伤，来不及依依惜别，甚至来不及说声再见。有的只是水汽氤氲的车窗外，军人们雨中整齐列队敬礼。车子开动，大家才意识到，真的要离开阿拉善，离开可爱的教官们了。大家拼命地挥手，不停地拍打车窗，直到雨中挺拔伫立的他们消失在视野中。

回银川的路上，雨中的贺兰山为我们展现出不同寻常的美丽。山顶的沟壑中积蓄着皑皑白雪，山腰萦绕着哈达般的云层。一场雨可以拯救一片森林，有了这场雨，更多的幼苗将熬过酷暑，茁壮成长。

邓维（深圳分公司技术开发部）

世界这么大，我想带你们去看看
请将你们都市的香酚扔在身后
来深入沙漠的腹地
感受大漠孤烟直，长河落日圆的景象
体会世界的宁静
生命的顽强
和自然的胸怀

也许
在我看似没有生机
没有色彩，没有河流的躯干里
也会藏着一丝神秘
是的——我没有鸟语花香
我的世界装载的是悲凉
可又有谁会知晓

孤寂的心里满是对生命的渴望

《狼图腾》里描述的腾格里
那样的苍凉辽阔是你们应该去感受的地方
天，有多远
沙漠，就有多远
吉普车在沙山之间飞渡、回旋、起落、俯冲
款摆出许多种姿势
如同觅食的苍鹰
看你们的——
眼，睁得生疼，生怕错过些什么
心，一阵阵地紧缩，唯恐留不住这美妙的佛画
在天鹅湖上眺望
远处的贺兰山
稳稳地卧成背景
黄色的沙山袅袅娜娜
沙枣树象点缀在沙山上来不及洇染的墨迹
贺兰山有多长
腾格里的沙就有多长
天边，落日熔金，暮云合璧
起伏连绵的沙山
在太阳下闪着佛光
沙，静谧了
山，静谧了
湖，也静谧了
整个世界灿烂出地老天荒的意象

你们肯定也想不到这里会遇到仓央嘉措
就在这驼铃声声、马鸣嘶嘶的贺兰山脚下
就栖卧在南寺的八瓣莲花中
那般地神圣庄严
面无人颜，却与情为伴
世间安得双全法
不负如来不负卿
不知你们是否参悟到他的气息



摄影：阿拉善 - 承天寺塔 / 上海分公司综合部 王钰清

那红黄相间的庙宇
那冷峻端正的白塔
那经幡，那佛雕
那山，那树
你见或者不见
他们就在这里
不增不减、不悲不喜

何叶青（公司结算管理部）

在阿拉善的每一天，我们都对这片土地以及在这里驻守的边防战士们有一种新的认识。从最初对于时常断水断电的抱怨，到后来自觉循环用水、节约用水；从最初听到起床哨音后还拖拖拉拉直到班长来催我们集合才不情愿的挪动步子，到后来全宿舍收拾整齐后静待集合哨音；从最初拿着铁锹在沙漠中走路都艰难，到在沙梁上完成一片片的梭梭、花棒苗的栽种、浇水、

填土工作。阿拉善教会了我们吃苦耐劳、以苦为乐的意志品格，收获了与系统内其他单位同事们的友情，更让我们见识了不惧风沙、顽强生长的“北疆卫士”精神。为了遏制沙漠扩张的咽喉，阻挡沙尘暴的去路，一代代的边防战士和证券系统的前辈们在这边飞沙走石的荒漠中留下一片片绿意。

几天的国情教育活动，让我们从退伍不退休、坚持在额济纳建造防护林的老司令员的口中理解了信仰，从代代边防战士身处边关不言苦，忠诚驻守大漠、改造大漠中看到了坚持，更从狂风、大漠、荒沙中见识到了生态环境的脆弱，以及人类在自然面前的渺小。在我们离开阿拉善的清晨，大自然馈赠了这常年少雨的干燥之地一场细雨，让我们带着对日后黄沙大漠中一抹苍翠的希望踏上归程。

中国结算 “互联网+”行动之旅

公司技术开发部 史川北 程旭

自今年两会期间中央提出制定“互联网+”行动计划以来，“互联网+”顿时成为中国社会新流行词，相关产业领域更是风生水起。紧接着，证监会相关领导在深圳举行的互联网金融研修班上具体提出了“六个一”要求：一、建立一个真正具有互联网思维的团队；二、建立一个基于移动互联的组织架构；三、建立一个具有移动互联能力的基础技术架构，做好金融IT的基础设施建设；四、建立一个基于移动互联网的商业模式，并至少实现一个产品；五、运用一项以上的移动互联网基本工具，如大数据、云计算等；六、着力开发移动互联网端客户，重视用户体验。作为从事公司互联网技术相关业务开发的员工，趁着这股东风，也来谈一谈中国结算“互联网+”能够做什么。

一、什么是“互联网+”？

“互联网+”简单点说就是需要将互联网与传统行业相结合，充分发挥互联网在生产要素配置中的优化和集成作用，提升实体经济的创新力和生产力，形成更广泛的以互联网为基础设施和实现工具的经



济发展新
形态。

“互联网+”的提出，
某种程度上是对曾经喧嚣一时的“互联网基因”这一概念的校正。当说某公司或某行业不具备“互联网基因”时，似乎就是对其判了死刑，只能等着那

“互联网+”的提出，

二、互联网的力量在哪里？

互联网具有进入门槛低、随时随地、巨量资源、透明度高、信息聚集程度高的特点，由此大大降低了交易方的信息不对称性，并使得达成交易（找到对手方）更为容易；由于服务后台主要依赖应用软件进行自动化处理，以及引入了电子化的互联网支付手段，又带来了交易成本低、交易速度快等好处。

由于互联网具有这么多优势，可以想象，当一项迎合社会普遍需要的服务在互联网出现，辅之以适当的推广宣传，就很容易形成巨大的业务规模，继而对传统的线下服务模式造成重大冲击。这就是过去十多年来各行各业所面临的残酷现实。近几年，由于可以充分利用碎片化时间、具有更大用户规模、更强用户粘性的移动互联网的出现，互联网对各行各业的冲击力骤然增大。

通过分析阿里集团、腾讯等互联网企业的发展史，可以清晰看出基于互联网业务的成功离不开以下两个重要条件：

1) 基于有效需求

一个成功的互联网业务，必然基于一种有效的针对大众群体的业务需求（或者是在互联网之外难以实现的潜在需求）。例如支付宝抓住了小额便捷支付这一广泛需求，阿里小贷针对的是银行漠视的小微在线商户业务小额贷款服务，而余额宝则深入迎合了社会大众对银行活期存款低利率的不满。

2) 用户规模制胜

在互联网上，用户规模越大，则信息集聚程度越高，各类用户之间达成交易的机会就越大，成交时间越短，交易成本越低，它带给用户的价值就越高。因此，用户规模在很大程度上代表着业务机会的上升和业务成本的下降，大的用户规模会吸引更多的用户

参与，从而形成良性循环。例如腾讯公司就利用免费 QQ 集聚起了庞大的用户群体，并进而以此群体为基础，成功推出了微信及各式各样的互联网业务。

基于有效需求的业务有利于积累用户，而庞大的用户规模使得基于有效需求的业务更容易取得成功。作为互联网业务成功的两翼，有效需求和用户规模是相互促进的关系。

通过以上分析可知，“互联网基因”一说不是空穴来风，“互联网大佬”也绝非空口白牙的纸老虎，“互联网颠覆”是在许多行业真真切切存在的现实，至于目前仍自以为安全的行业，也许是被颠覆的时机尚未成熟而已，而“互联网+”正逢其时。

三、证券行业的形势

与银行业相比，国内证券行业互联网化发展较为缓慢，尚未出现影响力特别突出的互联网证券业务，仅是将传统证券服务互联网化，例如券商网上及移动端证券交易、非现场开户、基金直销等业务。此类业务仅将互联网作为一种业务渠道，尚未出现融合互联网精髓的创新型证券服务，迄今尚未出现类似支付宝、余额宝、阿里小贷那样具备替代性和较高竞争性的业务。

这种形势主要和证券行业格局与银行业不同相关。银行业内的主要机构是各家银行，业务模式基本一致，只是业务规模不同。而在证券行业，从业机构分为核心机构和一般机构两层，行业核心机构垄断程度较高，非核心机构数量众多，且其业务严重依赖于核心机构提供的基础市场服务。业外机构“淘金”证券业，必然首先到达外层即券商、基金公司业务层面。因此这种分层市场格局为证券行业核心机构业务抵御互联网冲击提供



摄影：埃菲尔铁塔 / 深圳分公司发行人业务部 张霖

目前我国已有 6.5 亿互联网用户及近 9 亿智能手机用户，巨量用户群体，已然形成了对各行各业强大的“虹吸”、黑洞效应。

了重要的缓冲、防护作用。

然而，这并不能说明证券行业就一定会风平浪静，相关核心机构就可以高枕无忧。从理论上来说，证券账户的开户、变更，证券的发行、交易、过户等一系列业务环节无一不可依托互联网平台进行；而行业外机构能否进入这个行业，行业内大型券商或机构能否跨界从事原来只能由核心机构运营的业务，其实在很大程度上取决于监管部门的思维。也就是说，从技术和业务两方面来说，当前整个证券行业的运行模式并不是理当如此，核心机构的地位也并非天然稳固。

在未来，当直接面向投资者的各项业务已经被互联网深度渗透的情况下，行业内

外必然会出现强大的呼声，要求部分核心机构也要从互联网提供后台相关服务（或者反之，要求互联网企业可以运营核心机构相关业务）。在这方面，由于中国结算管理着投资者账户，可能会首当其冲受到冲击。

展望未来，行业内外的实力机构依托互联网平台打造新的证券业务模式，对现有核心机构尤其是我公司产生冲击或者颠覆，并不是不可想象的事情。毕竟，迄今的互联网发展史就是不断跨界、不断突破人们想象的历史。因此，我公司有必要居安思危，未雨绸缪，从提升公司行业影响力、稳固公司行业地位、吸引国际合作的角度，积极思考自身的“互联网+”发展战略。

四、中国结算发展“互联网+”的动力源

目前我国已有 6.5 亿互联网用户及近 9 亿智能手机用户，巨量用户群体，已然形成了对各行各业强大的“虹吸”、黑洞效应。从根本上看，“互联网+”的动力之源主要为云网端、大数据和社会化协同三驾马车。云网端指云计算、互联网、终端 APP，是新基础设施；大数据指海量数据资源成为激活生产力的必备品，是新生产要素；社会化协同指共享经济、网络协同、众包模式，是新分工体系。

在三驾马车中，最核心者当数大数据，尤其是基于大规模用户形成的用户基础信息、用户行为和业务、用户位置、用户偏好等核心数据信息。中国结算管理着全市场超过 2 亿证券账户及数千万开放式基金账户，这些账户包含 1 亿以上投资者信息，还管理着投资者用户衍生出来的账户信息、托管、持有等海量大数据资源，因此具备了“互联网+”这一最重要要素的“主要原料”。

更重要的是，在证券业务链条上，我公司掌握着证券开户这一投资者进入证券市场的第一入口，同时也是唯一入口，这对我公司做大互联网投资者用户规模提供了独一无二的优势条件。我公司统一账户平台和一码通的成功推出，更是为我公司投资者业务优化和扩展打下了坚实基础。

但中国结算“互联网+”基础设施薄弱，尚未建设移动应用及云服务，现有和券商机构之间的对投资者线下合作分工体系仍未体现在互联网服务中，这些是中国结算发展“互联网+”“需要破除的瓶颈”。

五、中国结算互联网+发展设想

根据前面的分析，互联网业务的核心成功要素之一就是用户规模。针对参与人、发行人的互联网 BPM 业务，只能视之为业务渠道的扩展。无论从必要性、具备的条件、对业务扩展的作用、市场影响各方面来说，我公司“互联网+”发展要想有所成就，必然要以投资者为核心用户群体。

但是仅有投资者群体尚不够，因为投资者需要全程的、整体的、多样化的服务，例如网上开户身份核查、开立资金户、银证资金管理、支付、信息服务等各项服务，单纯的证券账户服务及相关信息服务无法产生足够的用户粘性。为此，我们可以和券商、银行、信息服务方等各方合作，共享共建，构建一个以证券投资者服务为核心的互联网业务平台，秉承“开放、平等、协作、分享”的互联网精神，推动社会化协同，优化证券投资者服务的生产组织体系。

具体而言，以“一码通”作为识别投资者的唯一标识，利用公司掌握的统一证券账户开户和账户服务这一独特优势，力图构建

一个投资者互联网重要入口（“一口”），并和券商、银行、信息服务提供商合作，形成一个可以为投资者提供一条龙服务、具有强大粘性的互联网证券生态圈（一圈）。此“一口一圈”，可让用户随时随地畅通享受互联网证券服务，不妨称为“证券通”。

如能按以上设想完成构建“证券通”，将对证券行业及我公司本身具有重大意义，主要体现在：

1、响应国家互联网+行动倡议，依托互联网平台，打造行业标杆，创新证券行业业务模式；

2、秉承“开放、平等、协作、分享”的互联网精神，推动社会化协同，优化证券投资者服务体系。

3、建立和投资者之间联系渠道，分析用户行为，及时收集、响应和引导舆论及用户需求，打造权威完整的投资者用户大数据中心，保护中小投资者合法权益，完善投资者教育。

4、抵御行业内外机构可能对中国结算

产生冲击或者颠覆，提高公司影响力，稳固公司行业地位。

六、公司互联网+行动建议

伴随着移动互联和社交网络而来的“互联网+”时代，信息组织方式以“人的行为”为核心”，因此用户拥有的市场权利越来越大，颠覆了传统以企业组织为核心的商业模式，形成了“去中心化”及“用户主导”新型价值体系，这包含四方面内容：

1、共同创造，即企业产品和服务由用户和企业一起创建，对于用户更关注服务体验，对于企业则更关注产品设计，体验与设计比产品功能更重要。

2、产品价值。用户更关心产品使用便利性，企业则更关心产品带来的用户流量价值，产品本身免费。

3、社群生存，用户会自发按兴趣聚集形成社区，企业则应该按社群划分用户，并且主动构建和培育用户社群，才可能赢得成功。



摄影：大洋路掠影 / 上海分公司投资者业务部 郑燕

4、组织网络，分散的用户结成影响力强大的关联网，用户不需要从特定中心或中介获取服务和信息，企业应构建更广泛的产业生态圈，在产业网络中挖掘商业价值。

由上可见，中国结算“互联网+”行动宗旨应该是培育投资者、参与人、发行人等用户社群，以用户体验为核心设计服务，利用移动互联网技术提高产品使用便利性，积累用户行为大数据，结合独有业务数据挖掘商业价值，通过社会化协同与各方合作，最终构建“证券通”互联网证券生态圈。

这其中，中国结算的互联网业务已经积累了发行人、参与人等关联方用户，因此如何推出有吸引力的业务、快速累积有效的投资者用户，从而率先占据互联网证券移动用户入口，进而挖掘用户行为提供针对性服务，成为中国结算“互联网+”行动面临的首要问题。

具体可采取的措施可分为：

1、强化互联网基础设施技术系统建设

在渠道上，适应用户习惯和业务特点，针对投资者端服务应以移动互联网为主，参与人端服务可以PC端传统互联网。

利用微信公众号提供业务服务，吸引用户关注，导入用户流量。

搭建移动营业厅，满足投资者日常需求及疑难解答。

为适应不同层次的投资者服务，加快研究实施不同强度的投资者用户身份认证服务，培养多层次用户社群。

开放能力接口，与行业内外机构共同建设互联网证券生态圈。通过数据共享、业务接口开放、相互认证等手段，吸引各方参与互利合作，提供多样化服务，增强投资者用户粘性。

2、深入调研及分层次推出具有良好用户



摄影：百年孤独 / 上海分公司财务部 毕成

体验的服务。

(1) 网上开户。可以考虑提供网上开户(证券账户)，将我公司开户系统前端延伸到互联网上，并将券商纳入网上开户业务流程，券商可分享共享投资者基本信息。

(2) 证券账户及资产服务。可以提供投资者信息变更、账户关联管理、账户查询、网络投票、同名账户划转、在线质押等服务。投资者信息变更信息可以和券商分享。

(3) 信息服务。如个人投资盈亏分析、交易能力分析比较等个性化服务，依托我公司丰富信息资源推出的专有信息服务。

(4) 创新、灵活的投资者保护和投资者教育产品。

(5) 用户社区。在合法合规基础上，探索培养投资者用户社区相关服务。

以上就是我们对于中国结算“互联网+”行动的畅想。我们深知，畅想蓝图是容易的，真正落实还需要脚踏实地的开展大量工作。愿大家共同携手，一起行动起来，早日实现“互联网+”的中国结算梦。■

候鸟的迁徙

——浅析一季度企业债的逆流

上海分公司投资者业务部 朱家豪

因回购等方面的优势，上海证券交易所债券市场近年来吸引力大量的机构投资者。犹如候鸟般，他们习惯性地从银行间带来国债、更多地是带来企业债，转到交易所债券市场，在这片土地上摸爬滚打。日复一日，年复一年，近乎形成了一定的规律，企业债总是大批量地从银行间市场流入交易所市场，而国债也仅在年初前后会出现暂时性地逆流。但这个情况于去年底戛然而止，企业债出现了持续性大量转出，本文以今年一季度债券转托管为线索，对企业债逆流之情况进行简要分析。

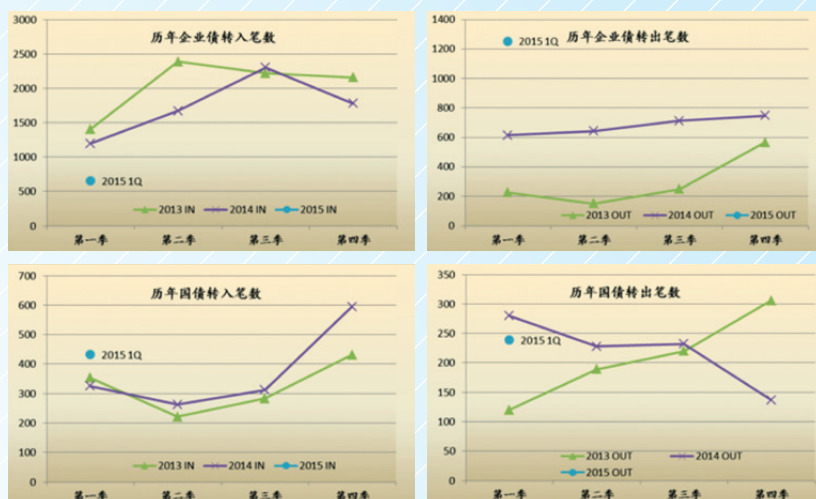
今年一季度，债券跨市场转托管共计处理业务2578笔。较之去年同期的2420笔以及前年的2109笔，



可谓又增加了不少。然而除去外表的繁华，展现出的实质则是债券流出的加速。据统计，一季度共计净转入债券 205.2 亿，这数量仅是去年同期的 87.8%、前年同期的 29.2%。转托管发生的频率增加了，但增加的不是转入交易所市场的频率，而是流出交易所市场的频率。若进一步抽丝剥茧，会发现这其中企业债转托管的流向发生了反转。

据统计，一季度企债转入 653 笔、转出 1253 笔；国债转入 433 笔、转出 239 笔。企业债转入、转出行为较上一季度发生反正。就业务笔数而言，企业债转入笔数较 2014 年同期减少 45.5%，转出笔数反向上升 103.4%。这“一上一下”使得企业债转出笔数超过转入笔数，在数量上出现了逆流现象。

如果把企业债转入笔数图视为上嘴唇、国债转入笔数图视为下嘴唇，我们可以发现这两年来“开口”



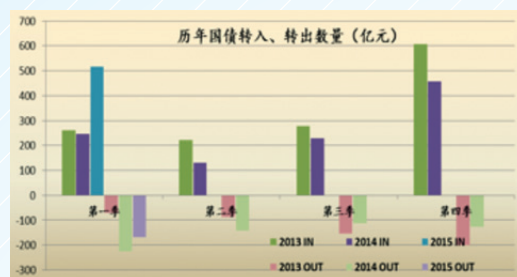
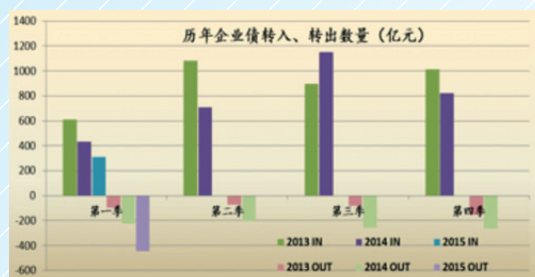
(“O”型)哈哈笑的“嘴巴”正渐渐地并拢，后期是“抿嘴”(“一”型)或是“撅嘴”(“U”型)，尚不得而知。

转托管行为变化带来的直接后果是债券净流入量的变化。一季度国债和企业债共计转入债券 823.54 亿，较上季度转入的 1280.08 亿下降了 35.7%；同期转出 618.34 亿，较上季度转出 392.67 亿上升 57.5%。虽然债券依旧呈现净转入势头，但净转入的 205.2 亿较上季度（2014 年四季度）已下降了 76.9%。

详言之，企业债一改以往“净转入”的习性，由去年四季度净转入 558.16 亿掉头向下净转出 140.32 亿。国债延续上季度转入增量势头，本季度净转入 345.5 亿，环比增加 5%，较去年一季度同比增长 14.5 倍（2014 年一季度国债净转入 22.3 亿），奈何增长总量有限，依旧抵偿不过企业债近 700 亿的波动。故一季度企业债的表现拖累了整个债券的净转入，使得净转入量大幅下降。

企债入库标准调整，导致企债转出增多转入减少。去年 12 月，公司总部发布《关





于加强企业债券回购风险管理相关措施的通知》¹，那些不符合新增入库标准的企业债（姑且称之“低等级债”）被挤出交易所回购市场。这些债在交易所债券市场的“生存环境”发生了变化，直接导致企业债由之前的净转入演变为目前的净转出。

经统计，2013年以来，通过转托管方式净流入交易所市场债券6873.8亿，其中企债净转入5217.6亿，占总量近76%。而那些属于不符合新增入库标准的低等级债共计净转入了3644.2亿，占企业债净转入总量70%。毫无疑问，这些低等级债成为转托管的主力军。究其原因，在于原先交易所市场标准券制度安排，吸引了大量低等级债券从银行间流入交易所市场。²大量低等级债券通过标准券折算“漂白”后通过参与交易所回购质押业务实现其融资功能。

此次新政使得低等级债券不得新增入库，直接导致这些债券在交易所市场的融资功用丧失，机构将这些债券转入交易所市场的兴趣骤降。不仅如此，机构们为了给这些债券寻找出路，不约而同地在原质押到期后，将这些债券转出交易所市场，转入到银行间市场。由此带动企债整体自2013年以来首次出现净转出，进而影响债券净转入量总体下滑。

具体而言，通知发布后首期（即今年第一季度）企业转托管业务中，低等级债券（不得新增入库的债券）转入82.8亿（236笔），转出354.5亿（956笔），合计净转出271.7亿。同期的非低等级债券（可新增入库的国债和企业债）净流入实际有所增多（尤其是国债），该行为可解释为机构对低等级债券净流出的一种主动的补偿（以可质押债券替代不可质押债券）。同时我们也可从国债及非低等级企业债净转入情况得出，两者的表现趋同性较高，这从侧面体现了交易所市场上，可支持多层次化的交易手段并不丰富。

鉴于近两年来这些低等级债券净转入交易所市场的存量巨大，可以预见今后较长的一段时间里，仍会有一批批的低等级债券被转至银行间市场。交易所市场中债券违约所带来的多米如骨牌风险将会有效降低。但同时，这也为我们带来了新的课题，如何借助金融创新为这些低等级债券提供适合其生存的交易环境。毕竟，“候鸟”是会选择最适合其生存的环境的。

文至此，不禁想起一首诗：去年今日此门中，人面桃花相映红。人面不知何处去，桃花依旧笑春风。雨季后，大地经历了洗涤。气候是最好的调节师，引导着万物的生长。不知这远去的候鸟，何时又会回到这片熟悉的栖息地。我想，总会来的。▀

1

通知要求，暂时不受理新增企业债券回购资格申请，已取得回购资格的企业债券暂不得新增入库，按主体评级“孰低原则”认定的债项评级为AAA级、主体评级为AA级（含）以上（主体评级为AA级的，其评级展望应当为正面或稳定）的企业债券除外。

2

据《焦点观察》（2015年第2期）《交易所债券市场运行情况》，截至去年末投资者提交入库的质押券面值总额为1.40万亿元，在各类投资者期末持有的交易所债券面值中占比64.92%。

银行间债券市场加速发展汽车贷款资产证券化产品

总部风险监控部 杜会峰

2014年7月21日,大众汽车金融(中国)有限公司在银行间债券市场发行“华驭2014年第一期抵押贷款证券化信托资产支持证券”(以下简称“华驭一期”)。

这是继2008年开展汽车抵押贷款资产证券化(ABS)试点以来的第八单,也是2014年发行的第五期同类产品,汽车抵押贷款资产证券化有加速、渐趋常态化之势。

一、发展背景

自2013年国务院常务会议提出“优化金融资源配置,用好增量,盘活存量”、“进一步扩大信贷资产证券化试点”以来,作为盘活存量重要渠道的资产证券化业务迎来新一轮快速发展。据不完全统计,截至2014年7月底,我国已发行的资产证券化规模约为2500亿元,今年发行规模已接近1000亿元。

从发展情况(见表1)看,近期资产证券化业务呈现以下特征:一是发行主体扩容。2014年8月,全国首单农商行信贷资产证券化产品——

“14顺元”完成发行,标志着产品发行主体突破国有控股银行、政策性银行、城商行向地方农商行发展。二是基础资产日益丰富。从资产类型看,已覆盖中小微企业贷款、



信用卡贷款、汽车抵押贷款、住房抵押贷款、商业地产、租赁资产等。三是监管政策调整。除证监会取消资产证券化行政审批外，银监会于去年5月发布《关于规范商业银行同业治理的通知》（银监办发〔2014〕141号），进一步规范同业业务，引导金融机构

同业投资从“非标”向资产证券化产品转型，同业治理将客观促进资产证券化业务发展；同时，银监会正研究拟将产品发行由审批制改为备案制³。7月底，保监会下发《项目资产支持计划试点业务监管口径》（资金部函〔2014〕197号），明确保监会对保

3

11月20日，银监会下发《关于信贷资产证券化备案登记工作流程的通知》（银监办便函1092号文），信贷资产证券化业务由审批制正式改为业务备案制。

表1：近期资产证券化业务发展概况

时间	项目名称	特色	备注
2013年12月13日	民生2013年第一期信贷资产支持证券（13.67亿元）	基础资产为“中小微企业贷款”，在国内信贷资产证券化产品中尚属首例。	信贷资产证券化
2014年3月21日	招商银行2014年第一、二期信贷资产证券化信托资产支持证券（规模共计153.89亿元）	基础资产为信用卡汽车分期信贷，国内首个信用卡信贷资产证券化案例。	
2014年6月	平安银行1号小额消费贷款资产支持证券在上交所完成	信贷资产支持证券首次在上交所上市	
2014年7月22日	邮元2014年第一期个人住房贷款支持证券化（68.14亿元）	时隔7年之后，新一轮住房贷款抵押证券（RMBS）产品的首单。	
2014年以来	福特、丰田、东风日产、大众等汽车金融公司相继发行汽车抵押贷款资产支持证券	6家公司累计发行金额70亿元，汽车信贷资产证券化有加速发展之势。	
2014年9月	兴元2014年第二期绿色金融信贷资产支持证券（34.94亿元）	国内首单绿色金融信贷资产支持证券	
2013年7月以来	东证资管—阿里巴巴专项资产管理计划系列产品	首单基于小额贷款的证券公司资产证券化产品。创新之处在于为分散的资产进行交易结构设计，利用“循环购买”方式解决了短期资产和长期证券的期限匹配问题。	小额贷款资产证券化
2014年2月	万家共赢江苏小贷ABS专项资管计划	江苏7家小额贷款公司以共计2.25亿元的信贷作为基础资产，全国首单小额贷款公司集合资产证券化项目。	
2013年5月17日	海印股份商业物业经营收益权专项资产管理计划（16亿元）	国内首只以商业地产物业收益权作为基础资产的专项计划，在国内房地产企业资产证券化业务发展历程中具备开创性意义。	商业地产资产证券化
2014年4月	中信启航专项资产管理计划（52.1亿元）	国内首单房地产投资信托基金（REITs）产品	
2014年9月	交银金融租赁公司2014年第一期租赁资产支持证券（10.12亿元）	标志着金融租赁资产证券化正式破冰	租赁资产证券化

险资管作为资产证券化产品发行人的新监管口径，项目资产支持计划业务有望成为保险资管公司资产证券化的业务平台。

二、项目概况

2014 年以来，福特、丰田、东风日产、大众、上汽通用等汽车金融公司相继发行汽车抵押贷款资产支持证券，发行规模 70 亿元，约占第三批信贷资产证券化 3000 亿元试点额度的 2.3%。以“华驭一期”为例，汽车抵押贷款资产支持证券存在以下特点：

1. 入池资产数量庞大，资产分散程度高。“华驭一期”基础资产涉及 13696 笔贷款，未偿还贷款余额约为 7.99 亿元。具体来看，本期证券入池贷款平均单笔余额占比低，所有贷款平均本金余额为 5.83 万元，单笔最大的 171 万元占入池贷款总额仅为 0.21%；入池贷款加权平均剩余期限为 16.42 个月，加权平均利率为 8.57%；借款人年龄集中在 30-40 岁、所属地区分散；贷款涉及汽车品牌（17 个）、车型（534 个）和经销商（880 个）较多。本期证券基础资产分散程度较高，集中风险较低。

2. 交易结构采用优先 / 次级分层模式。从交易结构设计看，“华驭一期”采用了内部分层模式，其中优先级发行 7.43 亿元（A 档 6.99 亿元、B 档 0.44 亿元），次级发行 0.53 亿元。次级证券和 B 档证券为 A 档证券、次级证券为 B 档证券提供有效信用支持。

3. 采用“双评级”等多元化评级方式。根据人民银行、银监会、财政部于 2012 年 5 月联合发布的《关于进一步扩大信贷资产证券化试点有关问题的通知》（银发〔2012〕127 号）的评级要求，“华驭一期”分别由中债资信、联合、中诚信国际进行评级，评级



摄影：贵州梯田 / 深圳分公司系统优化小组 贺韬

截至 2014 年 7 月底，我国已发行的资产证券化规模约为 2500 亿元，今年发行规模已接近 1000 亿元。

结果依次为 A 档（AA+、AAA 和 AAA）、B 档（A、A+ 和 A+）。此外，作为进入国内 ABS 市场的首批外商独资公司，大众汽车还聘请惠誉、穆迪等国际评级机构进行评级，结果依次为 A 档（[AA(sf)]/[Aa3(sf)]）、B 档（[A-(sf)]/[Baa2(sf)]），国内资产证券化产品发行首次引入国际机构评级。

4. 增信担保措施多样。除上述优先 / 次级分层提供内部增信外，增信担保措施还包括：一是超额抵押。投资者以 7.93 亿元的对价受让 7.99 亿元的贷款，二者存在的差额为本期证券提供了超额抵押。二是设置信托账户。具体包括现金储备账户、分配账户及月度储备账户。现金储备账户由发起人按照约定比例存入资金，在特殊情形下（如现金流短缺、贷款服务机构中断或替换）用于保障本息正常偿付；分配账户用于管理贷款池回

收款的归集和分配；月度储备账户仅在发起人主体信用评级下调时启用，其资金主要来自发起人先行支付的每个付款期间的预计回收款。三是加速清偿机制。一旦触发文件约定的止赎情形或出现违约损失，现金流分配将进入特殊状态，按照证券级别对排序在先证券进行优先偿付，增加对优先级投资者的信用保护。四是基础资产瑕疵担保。发起人应保证已转让贷款不存在任何抗辩，尤其是借款人对已转让贷款无权主张抵销；若出现不符合前述要求的入池贷款，发起人将回购不合格贷款。

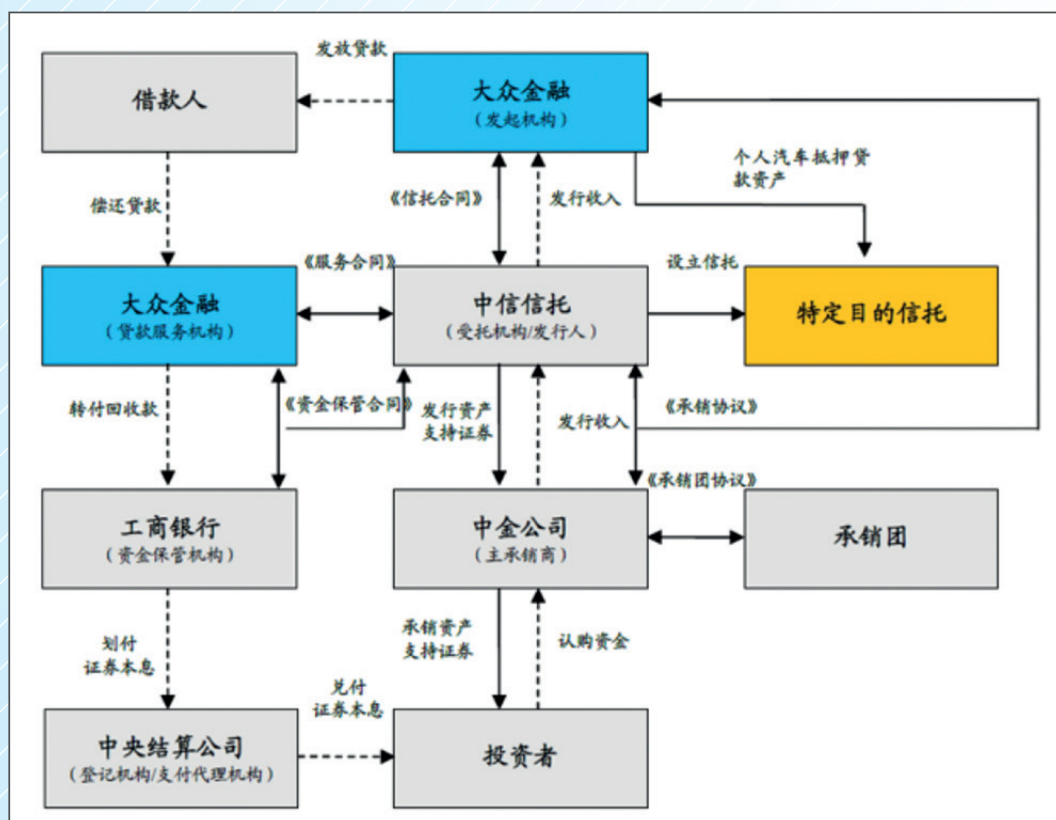
三、抵押权变更登记问题

在抵押权变更登记方面，除建设部发布的《关于个人住房抵押贷款证券化涉及的抵

押权变更登记有关问题的试行通知》（建住房〔2005〕77号），明确个人住房抵押贷款证券化可批量办理抵押权变更登记外，其他类型资产批量办理抵押登记手续尚无依据。对此，“华驭一期”按照业界惯例，在发起机构转让信托财产时并未办理抵押权转让变更登记，而由发起机构继续登记为名义上的抵押权人。

经了解，信托业务实践对待抵押权变更登记问题，存在某种认识，并通过契约条款规避相关风险，即：主债权转让的，抵押权随主债权一并转让，是否办理抵押权转移登记手续不影响受让方合法有效取得抵押权，但不能对抗善意第三人。主要理由包括：一是根据《合同法》（第81条）、《物权法》第192条、《担保法》（第50条）的规定，抵

图1：“华驭一期”项目交易结构示意图



押权属从权利，不得与主债权分离，若强制要求办理登记方可取得抵押权，在办理期间将会导致二者分离，从而违背抵押权从属主债权的基本法理。二是主债权转让时抵押权一并转让属抵押权的法定转让，不以办理变更登记为生效要件。三是从司法实践看，上海市高院在 2006 年《关于涉及担保合同效力的若干问题解答》中明确规定“未办理抵押权变更登记手续，不影响抵押权的效力”；浙江、广东、湖南、山东和河南等 5 省地方法院在 10 余件相关案件中，判决抵押权与所担保的主债权一并转让，抵押权转让符合法律规定，未办理变更登记的主债权受让人享有优先受偿权。

四、启示

从境外市场看，资产证券化业务领域经历了从住房贷款向其他抵押贷款，再向非抵押贷款逐步扩展的历程，汽车贷款是其中重要分支，具体又细分为普通汽车贷款、分销商贷款、汽车租赁应收款等。2013 年 11 月，中信建投发行的“汇元一期”专项计划基础资产为汽车融资租赁款，与“华驭一期”略有差异。由此可见，与债券相比，资产证券化产品较为精细化，基础资产创新空间大，但该产品资产数量大、分布广泛、特征各异、交易结构复杂，也增加了产品的风险识别难度。次贷危机后，各国（地区）从简化结构、强化基础资产信息披露和风险自留、规范信用评级等方面进行监管改革。

借鉴境内外创新发展和监管改革经验，对大力发展资产证券化业务带来如下启示：

1. 正确认识资产证券化产品特性。与债券相比，入池资产信用质量（资产信用而非主体信用）是构成产品信用风险水平的基础，



摄影：雪域 / 上海分公司系统运行部 陶雯怡

而交易结构设计则是此类产品增信的主要来源，在制度设计时应强化发行主体、中介服务机构对基础资产和交易结构等信息披露义务，提高产品透明度。

2. 探索采用“双评级”制度。基于资产证券化产品的专业性、复杂化，银监会和交易商协会对其监管的业务均引入“双评级”要求，建议在发展企业资产证券化业务中，可引导市场主体结合基础资产类型，探索采用“双评级”等多元化评级方式。

3. 做好产品存续期风险监测。普通债券风险主要受主体信用、担保措施等因素影响。但对于资产证券化产品而言，需重点跟踪分析基础资产池信用表现、产品分层结构变化、参与机构尽职情况等特殊因素。■

一个微信小号

——新三板登记存管服务小帮手的报告

北京分公司发行人业务部 张丽文

随着通讯技术的迅速发展，如今是一个移动互联的时代，微信作为一个近年来急速发展的移动终端应用，其用户量早在 2013 年就已经突破 6 亿。而微信公众号则为用户提供了一个信息推送平台（订阅号）及业务平台（服务号）。未来我司的许多业务完全有可能，也有必要搭乘移动互联时代的快车，利用微信、app 等移动终端应用来提升业务办理效率和服务水平。“新三板登记存管服务小帮手”（微信号：xsbdjcg，即“新三板登记存管”的拼音首字母，以下简称“三板登记”）作为北京分公司发行人业务部业务人员的自媒体尝试，目前只不过是发挥了一下微信订阅号的信息推送功能，但已经显示出了移动互联的强大力量。本文就“三板登记”运营 8 个多月以来的情况进行了介绍、总结和分析，希望对公司的业务发展、丰富业务部门的服务方式提供一点参考。

一、缘起

2014 年 5 月 19 日，新三板交易及登记结算系统从深圳迁移至北京，挂牌公



司家数迅速增加，发行人业务量成倍增长。相应的，我部业务人员每天接到发行人和券商的电话 / 邮件咨询量也急剧增加。这些咨询电话 / 邮件绝大多数都是业务常识或常规流程问题。由于三板挂牌公司 / 券商业务经办人员专业素质及业务水平参差不齐，且未经过相关培训，加之挂牌公司业务经办人员也有岗位变动或临时转办等情况的发生，因此遇到的问题越来越多。

解答问题咨询占用了业务人员大量的



精力，而我司的人力资源非常紧张，咨询电话接听率和业务办理效率形成了矛盾。此外，由于许多业务操作（生产系统操作）需要业务人员集中注意力才能做好，电话干扰会带来一定的风险隐患。

由于我司当时还没有专门针对发行人及券商的信息发布平台，许多业务通知、业务规则无法及时发布给客户。这些内容虽然可以通过总部官网或官方微信发布，但存在一定的局限性：一是需要走流程，效率相对较低；二是客户对我司及我司网站并不熟悉，无法方便及时获知；三是由于北京分公司还处于初创阶段，业务人员、内部分工、各项业务办理流程及注意事项经常变动，从客观角度考虑，这些变动事项也不便经常通过官网、官方微信发布。

基于以上考虑，从解放人力、提升服务水平角度出发，结合移动互联网的发展趋势，以及微信这一手机应用的全面普及，笔者有了一个建立微信公众号的想法。

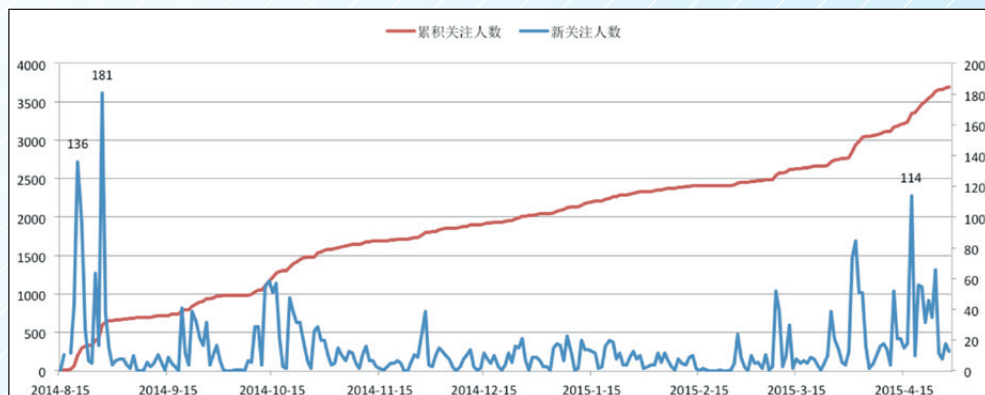
随后，经过上网学习了微信公众号创建及使用方法，并向领导做了请示后，笔者便建立了“三板登记”。通过该公众号可以及时发布最新业务通知、业务指南、常见问题解答、联系方式等内容。

二、定位、推广及用户增长情况

该公众号的目标人群主要是发行人业务部的服务对象——新三板挂牌公司的董秘及证券事务代表，同时也包括推荐挂牌主办券商等新三板从业人员以及投资者。

为了发挥公众号的信息传播作用，首先必须吸引目标人群关注公众号。为此，我们做了一些推广工作：一是在业务接待室显眼位置张贴了微信公众号的简介及二维码；二是在日常接听发行人电话咨询或向其发送邮件时，提示其关注微信公众号；三是联系股转公司相关部门进行了推广；四是通过推送实用性强、高质量的内容，通过关注用户转发、推荐等方式来吸引潜在目标人群关注。

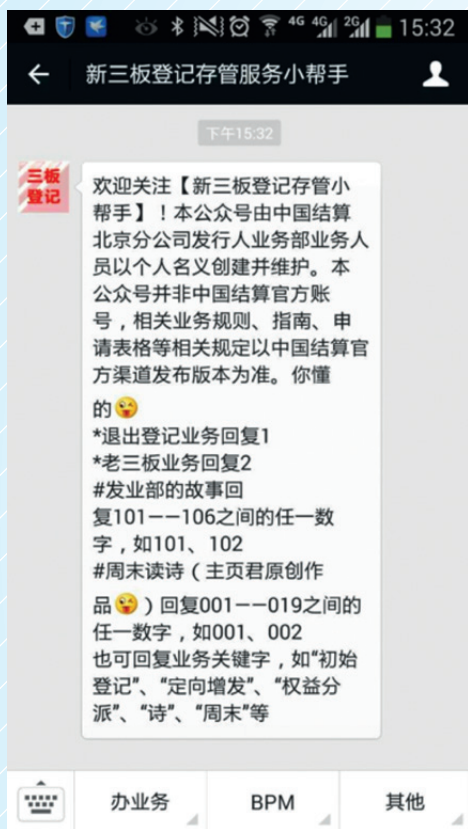
截止 2015 年 4 月 29 日 23:00，公众号关注人数为 3,705 人。从创建日（2014 年 8 月 15 日）起至 2015 年 4 月 29 日，共 257 天；日均净增关注人数为 14.4 人。如图所示：



三、功能设置

1、被添加自动回复

用户关注“三板登记”后，公众号自动推送如下内容（2015年2月，自定义菜单功能推出后，对对被添加自动回复内容作了精简和修改，下图是目前的回复内容）：



2、关键词自动回复及消息自动回复

截止2015年4月28日，“三板登记”已有40条规则，每条规则都包含一个或数个关键词。如“限售/解限规则”，有如下7个关键词：限售、解限、解限售、解除限售、解禁、锁定、解除锁定。只要用户回复的消息中包含这7个关键词中的一个，公众号均会自动向该用户推送该规则下的内容。如果用户回复的消息不包含设定规则中的关键词，则公众号自动推送预先设置的内容。感兴趣的读者可以试一试。



3、自定义菜单

腾讯在2015年2月12日对所有普通订阅号用户放开了自定义菜单设置权限，笔者于2015年2月16日在“三板登记”设置了自定义菜单，目前共有三个一级菜单：“办业务”、“BPM”、“其他”，每个一级菜单下面又设了几个二级菜单，点击相应菜单会自动获取相关内容。如下图所示：



1

对于“初始登记”和“限售 / 解限”，点击菜单后自动获取两篇推送内容，阅读次数为推送内容的合计数。

当然，随着业务需求的不断变化，上述各项自动回复的内容、自定义菜单项目及响应内容也在不断更新和完善。

四、数据分析

1、关键词自动回复数据分析

从创建日（2014 年 8 月 15 日）起至 2015 年 4 月 28 日，发送消息合计人数为 1,263 人，消息发送累计次数为 1,914 次，人均发送次数为 1.52 次 / 人。

其中，按回复消息中包含的关键词（此处指预先设置了自动回复功能的关键词）出现次数从多到少排序，前 10 位关键词及出现次数如下表所示。从表中可以看出，前 10 位关键词自动回复内容合计推送 1,740 次，除第 9 项为非业务类内容外，有 1,664 次自动推送。

排序	关键词内容	出现次数
1	1（初始登记）	481
2	2（限售 / 解限）	332
3	3（定增）	240
4	6（名册 / 信披义务人查询）	208
5	5（收费标准）	136
6	4（权益分派）	110
7	注册	80
8	9（业务联系方式）	76
9	b（周末读诗）	43
10	8（新三板业务）	34
合计		1,740

自定义菜单被点击后自动推送内容的阅读次数如下表所示。从表中可以看出，12 个二级菜单项合计阅读次数 3,436 次。

一级菜单	二级菜单	阅读次数 ¹
办业务	初始登记	761
	限售 / 解限	669
	新增股份登记	499
	权益分派	250
	名册查询	545
BPM	网站注册	135
	常见问题	75
	页面显示异常	27
其他	戏说股份性质	35
	联系方式	190
	必知网址	93
	收费标准	157
合计		3,436

关键词自动回复和自定义菜单自动回复内容阅读次数总计 5,100 次。保守估计，这相当于解答了 5,100 余次电话 / 邮件咨询。

分析上面的数据可以发现：初始登记是用户关注最多的问题，其次是限售 / 解限、定增及名册查询等。这也从侧面反映出两个情况：一是关注用户中有很多是拟挂牌公司，或者说，很多公司在做初始登记之前就关注了微信公众号；二是大致反映了各项发行人业务的发生频率，限售 / 解限的业务发生频率高于定向增发、名册查询和权益分派，而新三板业务是关注度最少的，这与业务实际也较为吻合。

2、推送内容类型分析

推送内容合计 78 次，共 102 篇，其中 2 篇是纯文字内容，其余均是图文形式。其中，1 篇宣传一码通的图文中引用了总部

的一码通宣传视频，1 篇使用了投票功能对 BPM 短信平台重复发送情况作了调查。具体构成如下：

大类	内容类型	篇数	篇数
业务类	通知	18	68
	指南	20	
	常见问题	8	
	培训	15	
	知识普及	2	
	投票调查	1	
非业务类	宣传	3	34
	新闻	4	
	诗	20	
	发业部的故事	6	
	节日祝福	1	
	合计	102	102

注：对于“内容类型”的划分，部分推送内容具有双重属性，如培训通知既有属于培训类型的内容，也属于通知类型的内容，本表中对此类内容只归入一种类型。

3、推送内容关注度分析

按照“内容累计阅读次数 / 推送当日累积关注人数”从大到小排序，前 10 名推送内容及相关指标如下表所示。

从表中可以看出：初始登记仍然是用户关注度最高的，和上述关键词回复次数反映的情况吻合。除了第 2、6、10 这 3 项之外，其余 7 项内容均是与董秘 \ 证券事务代表本职工作直接相关的内容，涉及业务知识普及、业务培训、重要业务 \ 培训通知、我部门联系方式等。

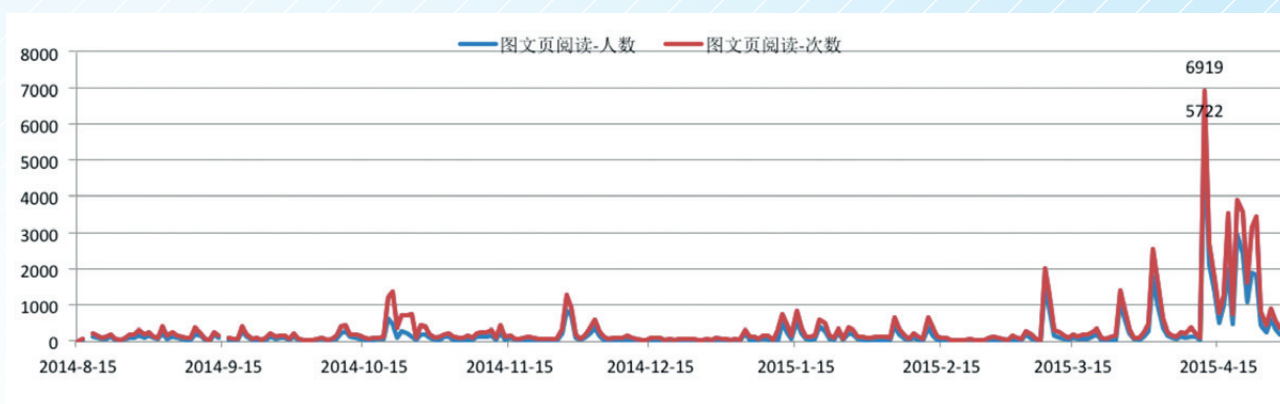
值得注意的是，关注度排名第 2 位的推送——《新三板这么火，我能参与吗？如何参与？——开户、交易、收费》，阅读次数达到 11,284 次，图文发出后 7 天内转发及收藏合计 1,279 次²，该篇推送内容是所有推送内容中阅读次数最多、转发及收藏次数最多的，充分反映了近期新三板的投资热。

关注度排名第 6 位的推送内容——《周围好多企业去新三板挂牌了，我的公司能不能去？如何挂牌？》则是针对尚未在新三

2

微信公众号后台数据仅统计了图文发出后 7 天内的转发 + 收藏人数。

序号	推送日期	推送内容标题	内容累计阅读次数	推送当日累积关注人数	内容累计阅读次数 / 推送当日累积关注人数
1	2014/8/18	初始登记业务流程概述	229	23	9.96
2	2015/4/12	新三板这么火，我能参与吗？如何参与？——开户、交易、收费	11,284	3,172	3.56
3	2015/3/9	要召开股东大会了，股权登记日该如何定？	3,229	2,546	1.27
4	2014/11/27	【重要通知】通过中国结算网站在线办理新三板登记结算业务	1,908	1,768	1.08
5	2015/3/31	20150331 新三板发行人业务培训 PPT（上）	2,726	2,862	0.95
6	2015/4/18	周围好多企业去新三板挂牌了，我的公司能不能去？如何挂牌？	2,710	3,368	0.80
7	2015/4/19	挂牌公司董秘 / 证券事务代表常见问题，新手须知	2,607	3,422	0.76
8	2014/10/20	【重要】关于举办 2014 年中国结算全国股转系统挂牌公司登记结算业务培训的通知	955	1,353	0.71
9	2014/8/22	挂牌公司董秘、证券事务代表需要知道的几个下载路径	227	327	0.69
10	2014/9/3	【新闻】新三板推私募债、优先股、集合竞价	438	684	0.64



注：2014年8月15日至2014年8月17日为公众号内部测试阶段，2014年8月18日对外推送了第一篇图文内容——初始登记业务流程概述。

板挂牌的企业，其阅读次数达到2,706次，图文发出后7天内转发及收藏合计473次。

第10的推送内容标题分别是《【新闻】新三板推私募债、优先股、集合竞价》，其内容均是新三板新闻性质，反映出用户对新三板发展方向的敏感性较高。

用户关注度高的内容中，也是与我公司发行人业务紧密相关的，说明这些内容的确对我们自身、对用户均具有实际价值。这也是今后推送内容类型的主要方向。



摄影：夕渔 / 公司技术开发部 王朝阳

4、用户活跃度分析

从2014年8月15日至2015年4月28日（其中由于微信公众平台系统不明原因，2014年8月17日、9月15日两天的统计数据缺失），根据每日图文页阅读人数等明细数据加总：257天内，针对推送的102篇图文内容（不含2篇纯文字内容），累计有55,162人阅读了图文页，合计阅读88,573次。同时，累计有4,775人次进行了分享转发，共计分享转发6,965次，另有累计1,576人次收藏了推送内容。

2015年3月以来图文页阅读量迅速增长并保持较高水平，这反映出所推送内容

的关注度较高，也说明本公众号的信息传播效果日益增强。具体如上图所示：

五、结语

“三板登记”运营8个多月以来，随着关注人数的增多，发挥的作用越来越大。对于提高业务办理效率、减少业务人员工作压力、提升发行人业务服务形象起到了良好的作用，同时也是北京分公司发行人业务部门文化的体现。今后，笔者将继续做好公众号的维护工作，为用户推送更加实用、有趣、高质量的内容。■

答疑解惑的欢乐与挑战 ——呼叫中心的轮岗体验

公司登记存管部 王冬

您好，中国结算，很高兴为您服务！”这可能是我在呼叫中心工作的日子里，每天说得最多的一句话，因为它是公司服务热线的标准欢迎语。

按照部门内部对新员工的轮训安排，我入职后在呼叫中心进行了半年的轮岗锻炼。在这半年轮岗的日子里，我体会到了一名客服日常工作中的欢乐，也体验到了一名客服人员工作中所面临的挑战。

客服工作中的欢乐

公司呼叫中心主要的日常工作是答疑解惑，但每天除了要处理正常的业务咨询外，客服人员还需要应对各种异常来电，其中一些是让人啼笑皆非的咨询。



在我轮岗期间，曾遇到一个中年女性投资者的来电，兴奋地告诉我其持有的股份很快要到新三板上挂牌了，用非常激动的语气询问我其能赚多少钱；我还遇到另一位中年女性投资者，来电询问我对近期股市的看法，并坚持留下自己的电话号码，希望我以后为她推荐股票；遇到最奇怪的来电，是一位投资者询问业务前，用神秘的语气给我讲述其朋友被人设计迫害的离奇故事。诸如此类的咨询还有很多，其他同事还遇到投资者来电询问我公



“您好，中国结算，很高兴为您服务！”这可能是我在呼叫中心工作的日子里，每天说得最多的一句话，因为它是公司服务热线的标准欢迎语。



摄影：人家的车 / 公司系统运行部 朱聪

司为股民开立证券账户后，如何保证后期收益的；有以咨询业务问题为由，缠着和客服人员聊天的。虽然处理这类异常来电给客服工作带来一定难度，但同时也为客服人员在工作中增添了一些乐趣。

当然，除了回答一些无厘头的问题外，客服人员也要处理一些无理取闹的来电，其中最棘手的是一些不讲道理、开口就骂的来电，基本上每个客服人员都在电话里被人用言语辱骂过。我还记得自己第一次被骂的经历，那是一个要求查询其证券账号的投资者，当得知公司目前不能提供电话查询服务时，他便狠狠地把我的亲属问候了一遍。由于第一次遇到这种情况，自己胸口顿时感觉像被人狠狠打了两拳，半天透不过气来，之后那一整天都觉得过得浑浑噩噩的。随着遇到类似的情况越来越多，也慢慢习惯了各类骂人的投资者，最后我明白了个道理：给投资者当出气筒，也是客服工作的一部分。这样一想，自己心里也就处之泰然了。



摄影：京都金阁寺 / 公司技术规划组 潘志勇

客服面临的挑战

随着公司客服热线的知名度越来越高，客服人员每天所服务的对象也日益广泛，除了普通的投资者来电咨询外，客服人员还要面对来自银行、证券公司、上市公司、挂牌公司、基金公司、律所以及法院等不同机构的人员咨询。由于来电对象广泛，所接听到的咨询问题也是千差万别，从沪、深 A 股到新三板股份，从证券账户业务到开放式基金业务，从登记存管等传统业务到沪港通等创新业务，问题所涉及的业务跨度往往特别大。就咨询的具体内容来说也是繁简不一，小到业务申请表如何填写，大到股息红利差异化征收个人所得税的合理性，各

随着遇到类似的情况越来越多，慢慢习惯了各类骂人的投资者，最后我明白了一个道理：给投资者当出气筒，也是客服工作的一部分。

种类的业务问题都需要客服人员进行解答。可以说，很多难以预料的业务难题给客服人员带来不小的挑战。

为了提供准确的答复，呼叫中心的同事们每天都保持学习状态。公司每发布一项新的业务规则，同事们就得立马开会集体学习，除了熟悉公司发布的各项业务规则、指南，同事们很多时候还得频繁地与具体业务办理人员进行沟通，虚心向他们请教业务规则、指南中不明白的地方，明确业务实践中一些疑惑的细节问题。因为每一名客服内心都明白这个道理：只有不断地学习并充实自己，才能为来电对象提供准确

的答复，才能经得住来电对象不断地追问。

除了为不同来电对象提供准确咨询外，客服人员面临的另一个挑战就是保证服务热线的接听率，这就要求客服人员随时守候在自己工位旁，以免错过投资者的来电。当来电量密集的时候，每名客服平均一天需要接听超过 30 通来电，导致大家喝水、上厕所的时间都变得十分紧张。根据我自己的接听经验，每天 30 通左右的来电就会让我的工作量接近饱和，如果超过这个数量，紧绷高压的神经便与我的工作耐心展开了痛苦的拉锯战。我曾在一天之内接听了 60 余通投资者的来电，大家可能只看到一个新的接听记录的诞生，但大家看不到当天自己耐心所经历的煎熬。可以说在来电量

密集的时候，如何调节工作心情，保证接听过程中持续的热情与亲和力，成为每一位客服人员必须应对的又一个挑战。

轮岗心得

呼叫中心的轮岗经历让我体验到了客服人员日常工作中的欢乐与挑战，但更重要的意义在于开阔了自己的视野。呼叫中心是公司一个重要的窗口，透过这个窗口，我了解到证券市场上各机构不同时期所关注的业务热点，听到了市场上对公司各项业务的不同声音和意见，了解到了广大投资者就公司业务与服务的关注重点，相信这一切都为以后的工作积累了有益的经验，希望各位同事都有机会来呼叫中心体验一下。■

呼叫中心的轮岗经历让我体验到了客服人员日常工作中的欢乐与挑战，但更重要的意义在于开阔了自己的视野。



摄影：郁郁葱葱 / 上海分公司结算业务部 董海波

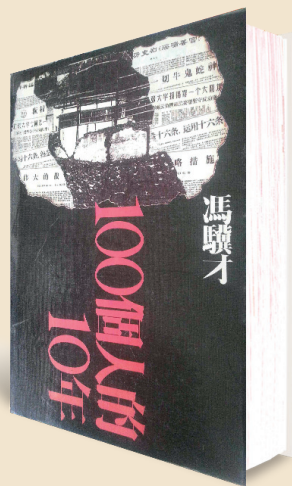


摄影：五月祁连雪，无花只有寒 / 深圳分公司综合部 贾韶罡

捉住历史的幽灵

——读冯骥才《一百个人的十年》

公司纪检监察室 周晓敏



一口气读罢冯骥才先生的《一百个人的十年》，案卷虽已掩上，思绪却还陷在文中那一个个骇人听闻、匪夷所思的巨大不幸之中。在作者饱含深情的记录下，至今仍然困扰和折磨着受害者们的惶恐、不安、苦闷、抑郁、愤懑、绝望、愧作、忏悔等泣血呐喊和精神枷锁，仿佛穿透了薄薄纸页与漫长时光，在脑海中鲜活呈现。窗外仍旧是阴沉沉的雾霾天，突然就有一种写些什么，来撕破这如天气般浓稠模糊的历史帘幕的冲动。

《一百个人的十年》是冯骥才先生“文革”题材小说的重要作品。作为十年浩劫的直接受害者，记录“文革”中普通人的命运和遭遇，展示他们承受的心灵创伤和精神痛苦，是冯骥才先生一类重要的小说创作领域。新版（2014版）的《一百个人的十年》包含了自1986年底陆续发表在《收获》、《当代》、《十月》、《报告文学》、《小说家》、《文汇月刊》等刊物上的29个短篇故事，

作为十年浩劫的直接受害者，记录“文革”中普通人的命运和遭遇，展示他们承受的心灵创伤和精神痛苦，是冯骥才先生一类重要的小说创作领域。

比1991年初始版本的25个多了4个——大约如题为《绝不放弃使命》的再记中所说，“……这不是一部作品，而是一项文学工程。”——作者十多年来一直没有放弃“要为中国历史上最不幸的一代人，记载他们的心灵历程”的使命，坚持着在为这一伟大的文学工程添砖加瓦。作品采用了“口述实录”的文学方式，作者通过采访、整理录音、写作三个程序，隐去受访者的姓名和及有关具体的地名和人名，真实记录了文革时期发生在中国最普通百姓身上的悲剧经历，留下了一份关于“文革”的宝贵的档案材料和备忘录。

在内容的选择上，作者“对‘文革’的所谓高层‘内幕’从无兴趣”，“关心的只是普通百姓的心理历程”。历史是由人民创造的，但历史总是偏爱名人，“那些名人和有地位的人总有人为他们诉冤道苦，树碑立传”，“我有意记录普通人的经历，因为只有底层小百姓的真实才

是生活本质的真实”。鲁迅先生通过考察底层民众的“国民性”来认识包括辛亥革命的失败在内的许多悲剧现象产生的必然性，作者继承了先生这一可贵的文学精神，把眼光转向生活在底层的普通人，不仅更普遍更真实地反映出“文革”所带来的苦难、不幸和荒诞，更深刻地揭示出悲剧发生的深层动因和必然性。在作者的记录中，底层民众不仅是受害者，其中许多人更是自觉或不自觉的施暴者，是“抄家、打人、武斗的具体执行者或直接参与者”。这就使得作品在具有“真实得可怕”的纪实文学的魅力之外，更具备了深刻的、反思性的意义。

1966-1976 的十年，在动辄以百年千年计的历史长河中不过是眨眼一瞬，但对于那一代中国人的命运，对于整个中国社会的影响，应该怎么形容都不过分吧。可令人深感不安、忧虑和悲哀的是，事件才过去半个世纪时间不到，人们对它的记忆已经可怕的淡漠和模糊，甚至完全不甚了解。如《醒悟者的忧患与叮咛》中所说，“小到每个人，大至每个国家，每个民族，都有自己应该永远牢记永远反思永远忧患永远警惕的弱点、过失和悲剧”，“诚然，对于‘文革’，



摄影：阿姆斯特丹的傍晚 / 上海分公司综合部 王钰清

窗外仍旧是阴沉沉的雾霾天，突然就一种写些什么，来撕破这如天气般浓稠模糊的历史帘幕的冲动。

我们已经做了许多非常重要的事情，从政治上完成了对它的总结和清算。但从政治学、社会学、心理学、文化学、国民性等方面研究‘文革’的工作，则显然还有待于全面的展开和逐步的深入。”如同对待历史上类似的悲剧事件一样，中国老百姓习惯用抹掉记忆的方式来应对苦难。但如此“阿Q”型的乐观态度未必是一个民族的优点，或许是一种无可奈何的豁达，或许是一种可爱的愚昧，或许仍旧是令鲁迅先生“哀

其不幸、怒其不争”的懦弱与麻木。

“历史的过错原本是一宗难得的财富，丢掉这财富便会陷入新的盲目”，“一代人付出如此惨重的代价，理应换取不再重蹈覆辙的真正保证，这保证首先来自透彻的认识”，“中国要想真正的进步，必须永远不丢掉‘文革’这个历史怪物和政治怪物，正视它、反省它、唾弃它”。作者一而再、再而三地在文中反复强调铭记与反省，而“我们必须反省的不只



摄影：侗寨 / 深圳分公司客户服务部 粟琳

是政治的、体制的，还有历史的、文化的、人性和国民性的”。“为什么人性的弱点，如人的自私、贪欲、怯懦、妒嫉、虚荣等被‘文革’利用；人性的优点，如忠诚、勇敢、淳朴、无私、诚实也成为‘文革’推波助澜的动力？”“为什么‘文革’中所有被伤害的人和伤害他人的人都是‘文革’的牺牲品？”这些问题不仅值得作者思考，每一位关心中国未来前途的人、每一位希望避免悲剧再度发生的人，都应该勇敢地、认真地、深刻地反思这些问题；哪怕事实再丑陋，哪怕回忆不甚美好。“不管什么样的历史，只要正面和诚实地去面对，本质地去追求，科学地去认识，负面的历史就会成为未来有益的告诫，成为我们自信的根基中不可或缺的一部分。反过来，

在内容的选择上，作者“对‘文革’的所谓高层‘内幕’从无兴趣”，“关心的只是普通百姓的心理历程”。

如果我们没有捉住历史的幽灵，它便会无形地潜在我们的血液里，在现实中时不时变相地发作”。有些历史顽疾只有彻底的手术才能治愈，自诩文明和进步的我们，千万不要再为“讳疾忌医”这条成语添加更多注解了。

在文革结束后出生的我们，对于当年那场浩劫并没有直接的记忆和感情。在了解事实、掌握细节上，这天然是一种劣势；但对于客观认知、冷静分析，这或许可以成为一种优势。每一次大灾难——自然的也好、社会的也罢，都会创

造出千奇百怪、光怪陆离的社会现象，这些现象的匪夷所思程度，远远超出了历史学家的假设、社会学家的模拟和小说家的想象。如果我们只注意到事件表面的离奇、残酷和耸人听闻，对前人的苦难抱着一种探秘猎奇的态度去了解，那未免轻浮肤浅，有失严肃了。作者说，我们“没读懂的并非什么‘内幕’，而是内涵”，最近许多书籍和新闻报道，动辄以“内部揭秘”“机密档案”“内部人士权威解读”等噱头来吸引眼球，总是用一种阴谋论的心态来认识事物，私以为实在

算不上一种有价值的认知态度。

世界近代史留下了许多相似的悲剧。2014年各大周刊推荐的年度好书中,《耳语者——斯大林时代苏联的私人生活》评价颇高。有幸拜读之后,发现这两本书其实有着很多的相似之处:都着眼于普通民众、都选择了采访经历者的文学方式、都描绘了令人窒息的生存状态和扭曲的道德世界、都反映了人们面对悲剧强烈的生存欲望、都探索了那一特殊时期对整体国民性的改造……但两者一个显著的区别是,《耳语者》的作者奥兰多·费吉斯是英国人——并非我有狭隘的民族观念,西方的历史哲学、历史研究态度和历史研究方法都有许许多多值得学习和借鉴的地方——只不过我一直有一个疑惑:难道有些话题,真的如此讳莫

如深,只有等到事实都模糊了的后代、或者由外国人来写吗?如同作者在再记中发出的呐喊,“对‘文革’——切身的体验,切肤的痛苦,切心的焦虑,以及被这些深切的感受唤起的庄严的民族责任,只有在我们一代‘文革’亲历者身上最强烈。用它推动社会进步和逼真如实写在历史上的也只能是我们。有什么理由硬把它封存起来,埋藏起来,留给后人或外国人当作古董去挖掘吗?”

这或许也是我选择《一百个人的十年》,而不是近日更广为人知的《耳语者》来评价的原因之一吧。

“中国决心改革,但改革是从‘文革’中逆向走出来的,是从‘文革’的悬崖绝壁上扭转身来,奔往人类的光明之途。然而政

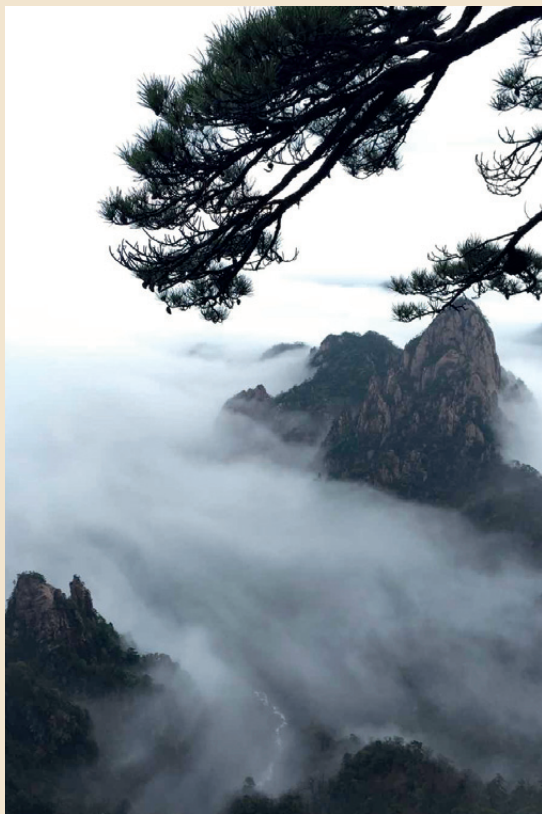
治上的觉醒并不能代替整个民

族的彻底觉醒,至今牵绊改革双足

的仍有许多是深远地来自‘文革’的结实的丝缕,不管是看得见的体制上的,还是看不见却牢牢潜在人们意识里的。”我不禁想起了巴金老人在《随想录》中提出的“文革博物馆”的设想,要“把一个个关于社会弊端、文化劣根和自身弱点的问题摆出来,迫使他们做出思考和解答,并唤起他们文明生存所必需的良知、义务和人格力量。这样,他们才能不再像父辈祖辈那样因盲目而盲从,因无知而无畏,因愚昧而重蹈灾难的覆辙”,因为“悲剧总是在无知中反复,但不会在觉醒者中间重演。”

这实在是一个太过宏大、太过沉重、也太过复杂的话题,超出了我的认知和能力,就简单介绍一本值得一读的好书吧。最后斗胆分享一句话,这句话被利器凿在波兰马丹涅克纳粹集中营遗址的一座万人坟墓巨大的拱形石盖上:“我们的命运是你们的警钟。”

作者一而再、再而三地在文中反复强调铭记与反省,而“我们必须反省的不只是政治的、体制的,还有历史的、文化的、人性和国民性的”。



摄影:黄山云海/公司系统运行部 王倩雯

知人论世： 传记中的历史

公司技术规划组 何飞



“为史家做材料，
给文学开生路”。在他看来，传记文学显然是以文入史之学。而在大部头的正史与史学巨著之间，传记文学显然更加具有趣味性，更加有代入感。

接触传记文学，是很偶然的。拜路边花花绿绿的盗版书摊所赐，我一直将传记文学与成功说等同。为此，传记文学一向是图书大厦中我一眼掠过的部分，更不曾成为我的案头藏书。直到2012年，恰逢胡适先生诞辰120周年，跟风去了解这位长期被误读、被忽视的精神贵族、时代知识分子。胡适先生是极为推崇传记文学的，他将正史、传记、家族谱等视而论，作为治史的重要来源。“为史家做材料，给文学开生路”。在他看来，传记文学显然是以文入史之学。而在大部头的正史与史学巨著之间，传记文学显然更加具有趣味性，更加有代入感。更重要的是，它所反映的史实要更加真实而微观，更有利于还原一个时代。以小窥大，一叶知秋，从个人的发展看出时代的侧影，以知人，而论世。

但真正喜欢的第一本传记文学，却是林语堂先生的《苏东坡传》。林先生是一位长期被忽略

的传记作者，因为他主要的受众是西方读者。但这样的风格未必没有好处，一是行文语言平实，避免了古现代汉语的转化与互译，除苏东坡本人的诗词、奏章等内容，

对于其的对话描述，更多用的是当代汉语，而且毫无违和感；二是他没有默认文化背景，对于缺乏系统国学教育的当代人而言，可以起到普及传统文化的作用。（同样是面对西方读者的，黄仁宇先生的《中国大历史》也是极好的读本，在其中你可以看到作为西方文化基本特征之一的、中国传统中所缺乏的科学 with 理性精神，对于历史事件的精确分析与切割，这也是看待历史极为独特的视角。）

最重要的是，林语堂先生的作品，没有立范与教育的目的，主要是基于兴趣与娱乐。王国维先生在人间词话里讲到，“文学者，游戏之事业也”，《苏东坡传》极大程度上偏离了治史的目的，

以文入史、文史兼修，更符合文学的本意。在这本书中，所能见到的，更多的是一个被林语堂重塑了的苏东坡。一直感觉，虽然远隔千年，在文人气质上，林语堂与苏东坡同声相求，在精神气质上有莫名的贴合，却丝毫不因时光的阻隔而淡去。所以这本书，可以看作是一个天性通达的人写另一个天性通达的人。

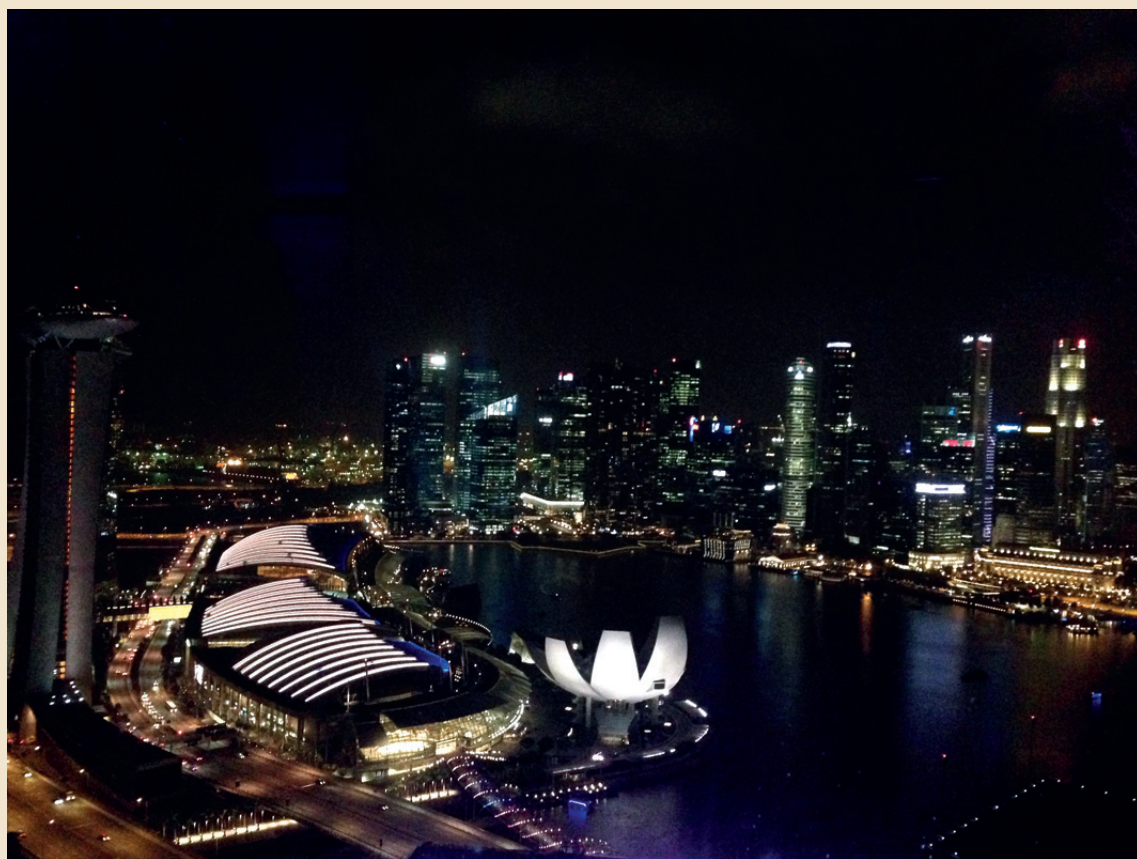
曾经有人在天涯论坛上发起调查，如果你能穿越，你希望回到哪个朝代。结果多少有些出人意料，既不是万国皆以我为尊的雄汉盛唐，也不是四

爷很忙的满清王朝，更不是名士风流的魏晋，而是宋代。宋是我国历史上极为玲珑可爱却又严重被低估的朝代。太祖开国之初，勒石三戒，不杀士大夫及上书言事者。宋代 GDP 超过世界的 50%，宰相年薪折合现在约 300 万人民币。我们常说中华文明从未断流，薪火相传，但却从未想到的是，维系中华一脉不绝的，是这个积贫积弱的宋朝；宋之前有五代十国，之后有蒙元入侵，正是这个如青松翠竹的朝代，以一种柔弱又坚韧的姿态尊重并鼓励多元化知识，存留了文明

古国的一息星火。

而在这个清俊、宽容又温和的朝代，有一个不世出的天才。他与李白并称为中国文学天空中最为闪亮的双子座，他以豪放之姿洗去了词上的脂粉，开行了文学的全新时代；但在身为士这一中国社会的中坚力量上，他是中国最优秀的士人，没有之一；他的精神气节甚至在文学成就之上，闪烁古今。他就是，苏东坡。

今天读他的故事，依然是有必要的。《圣经·传道书》中说，已有的事后必再有，已行的事后必再行，日光之



摄影：狮城夜景 / 公司技术开发部 周维康

下并无新事。而克洛奇的论断或许可以以最通俗的方式理解：一切历史都是当代史。正如司马迁自序作《史记》的目的“究天人之际，通古今之变”，苏东坡的经历是中国文人从政的典型经历，在这本书中，也许我们会发现自己将面对的未来，和继续走下去的勇气。

苏东坡无疑是个天才型的人物，但在泱泱五千年的历

史里，才华洋溢的不知其几。司马迁的史书为无韵之离骚，曹操的诗古直悲凉，江淹的赋文错彩镂金，柳永的词缠绵缱绻……但我们喜爱一个人似乎与他的才能并无太大关联，更多的是情感上的依附。林语堂先生在重塑苏东坡时，不虚美，不隐恶，在他的笔下，苏东坡是诗人、是画家、是书法家，是与弟弟子由相爱一生的好哥哥，是与堂妹有禁断之情的暗

恋者，是瑜伽的爱好者，是不善饮但嗜酒的酒翁，但更是一个质朴天成的乐观主义者。而且他的乐观，不是李白式的以才情为底的隽狂傲岸，更接近一种经过苦难淬炼过的旷达。在他说“竹杖芒鞋轻胜马，谁怕？一蓑烟草任平生”的时候，你不会想到他已流放黄州，无一檐遮雨，所有眷顾他之人皆受训斥牵连；在他说“日啖荔枝三百颗，不辞长做岭南人”的时候，他的生活远没有在马尔代夫度假那么美妙，面临的是缺食无药的生存挑战；而一个如此旷达的不滞于物的苏东坡，却也会在为赈灾而对抗整个官僚体系时大呼，“呜呼！谁肯稍助我者乎？”无论是荣居高位，还是落魄南荒，苏东坡给后人的印象，或潇洒出尘，或安静自守，或童趣未泯。就此，我对他情感上的依附，正是来自于此精神上的击节和共鸣——不忘初心。时至今日，繁华背后，纷纷扰扰之中，我们所需要的，也正是苏东坡这种不忘初心。尤其是在思潮激荡的社会转型期，在弥漫着一股浓浓的浮躁之风的大环境下，具有鲜明的改革开放时代烙印、曾被贴上“垮掉的一代”的标签的80后，在面对抉择与诱惑、羁绊与牵挂、压力与阻力时，更要坚守初心，不忘



摄影：收获 / 公司结算管理部 曲博



摄影：花开时节 / 上海分公司系统运行部 辛海育

本性，不忘梦想，砥砺前行。
至此，方得始终。

然而，如果我们只在《苏东坡传》中看到一个独具智慧与才情的苏东坡，那么这远远没有完成传记文学的使命。更为重要的是，它为我们提供了一个更加直观的视角去审视一个独特的人和一段独特的历史。描写苏东坡的生平，不可避免的要着大量笔墨于与其斗智斗法一生的另一杰出文学家、政治家。他做的事情被定性为一场超越他所在时代的灾难，所有他的跟随者被定义为奸臣，而他，却得以以忠臣之

面对历史的洪流，个人有多渺小，即使你拥有惊人的天赋与坚韧的灵魂，你也无法摆脱时代打在你命运上的烙印。

名享宗庙，这就是王安石和王安石新政。在这场国家资本主义的大型社会实验中，最为著名的大概是青苗法和免役法。当我们在以往的读本中简单的去定义这段变法给民众乃至此后半个世纪的国家带来的灾难时，往往是空洞而难以触及心灵的，但通过传记文学，当我们重新经历苏东坡的一生时，

这段被压缩的历史重新被还原。我们可以看到苏东坡、司马光包括王安石，这些伟大的心灵在历史的曲折中的茫然与无助，事件变成了自身的体悟，你可以去体会，面对历史的洪流，个人有多渺小，即使你拥有惊人的天赋与坚韧的灵魂，你也无法摆脱时代打在你命运上的烙印。▮

奔跑吧，汉子们！

北京分公司结算业务部 曾娟

跑步？So easy！我以前也和大多数人想法一样，认为跑步不是个“事儿”，着急赶路、活动腿脚，自然而然就跑起来了。可是，把跑步真正当成一件“正事儿”去认真学习、努力实践，还是从最近加入“CSDC 跑步前进”微信群开始。

今年3月，中国结算团委组织在京单位建立了几个文体爱好者微信群，其中长跑爱好者群“CSDC 跑步前进”由“喵同学”作为掌门人。话说这位喵同学，小伙子年纪轻轻、风度翩翩，竟然是一位资深马拉松爱好者，自曝最近一两年跑步瘦

了30斤！经过喵同学的大力鼓动和减肥示范效应、以及群友们互相推介，长跑群竟然慢慢拉起了40多人的队伍。

建群伊始，喵同学每天转发一些扫盲帖子，让大家逐渐了解长跑这一项运动。帖子的内容包罗万象，从常规的跑步装备、跑步注意事项、长跑名人轶事等基础知识，到励志的“马甲线”、“腰窝线”、“越野女神”图片，再到奇葩的“跑马拉松时的歌曲清单及下载地址”、“如何让第一次跑马拉松的业余爱好者在起跑线上看起来不像

一只马拉松菜鸟”等比赛攻略，喵同学艰难地维持着长跑群的活跃度。后来开始发布一些世界各地的赛事帖子，包括常规马拉松、超级马拉松、铁人三项等，群里反应很清淡，毕竟大于等于42.195公里的距离对普通人而言太遥远。直到有一天，群里发布“4月26日举办2015年北京国际长跑节”赛事帖子，“CSDC 跑步前进”开始真正把大家集结起来！

本次长跑节分为个人5公里、个人10公里、家庭5公里三个项目。比赛之前的准备阶段，喵同学事必躬亲，从发布赛事信



息、与组委会沟通团体报名事项、组织大家分别填报报名信息、缴纳比赛费用、协调更改报名项目、鼓励群友训练和参赛、领取比赛装备、解答各种咨询等，耗费了大量心血和口舌之劳。比赛时间日趋临近，群内晒训练成果的帖子越来越多，大家的兴致越来越高昂，只等赛场上各显风采。

比赛当天，最高气温 31 度，PM2.5 指数 150 属中度污染，客观上不太适宜于跑步。可是在喵同学负责收队的关怀下、在 3 万跑步爱好者的带动下、在关门时间的鞭策下，公司参加比赛的 20 名同事居然都超水平发挥，基本上都在规定时间内完成了比赛！赛后群友们纷纷感慨：虽然赛事组委会组织混乱，但是中国结算参赛团在喵同学及长跑群的精心策划下，整个团队取得了意想不到的好成绩！我作为一名纯业余选手，以前最高强度仅练过一次 6 公里、一次 5 公里，比赛当天 10 公里竟然一口气跑出了 59 分 07 秒的个人最远距离和最快时速。看到成绩的一刹那，我在公交车站兴奋得欢呼雀跃，多少年都没有这么强烈的成就感了。

比赛当天晚上和第二天，



摄影：落英缤纷 / 上海分公司发行者业务部 蒋新

喵同学善解人意地提醒群友们，要及时做拉伸和慢跑活动，以缓解身体酸痛。我由于最近有过两次高强度运动作为基础，第二天竟然无感，没有任何不适。群友们纷纷点赞，喵同学顺水推舟，鼓励我参加今年 10 月北京马拉松的半程比赛（俗称“半马”）。几个好友也赞我是一颗好苗子，参加半马没问题。我们心自问：35 岁才萌芽的跑步种子，如何才能茁壮成长、顺利完成半马呢？

首先，充分发挥“CSDC 跑步前进”微信群的号召力，和另外几颗好苗子共同设定今年 10 月的半马目标，小团体携手奋进的效果远远好于一个人单打独斗。其次，我得瘦十斤八斤吧，君不见马拉松运动员个个都是健美的蜂腰、鹤

腿，没见过谁驮着一身驼峰肉的。第三，得学习一些体育理论知识，一定要保护好身体和膝盖，这是革命本钱。最后一点、也是最重要的：贵在坚持锻炼，即使没时间长时间训练，找零碎时间小规模跑跑也是很好的。即使今年 10 月仍不具备跑半马的实力，也要展现出想跑半马的精神面貌！

经过一个多月的跑步练习，随着 10 公里比赛的完美落幕，我深刻体会到了“跑步治百病”的道理，整个人的身体素质和精神状态都大为改观。跑步其实并不孤独，跑步是一个人的狂欢，可以乐在其中、深受其益。奔跑吧，男汉子和女汉子们！北京马拉松，中国结算的好种子和好苗子们来啦！



拼搏结算，羽梦飞翔

——记中国结算与 Oracle “五羽轮比” 羽毛球友谊赛

公司帐户管理部、纪检监察室 吴越 周晓敏

3月7日，是正月惊蛰后的第一天。正所谓“一雷惊蛰始”而“春雷响，万物长”，尽管帝都仍然笼罩在元宵夜晚璀璨烟花的雾霾之中，春天温暖的气息却依旧拂面而来。在这样一个暖意融融、阳光明媚的周末清晨，中国结算羽毛球小分队与 Oracle 相约进行的“五羽轮比”羽毛球友谊赛，在双方队员的摩拳擦掌中火热开赛。

在公司每周的例行羽毛球练习活动中，我们以球会友，结识了很多其他单位的羽毛球爱好者。大家在常规练习活动之余，经常会有相约再战的想法与提议。此次友谊赛就是双方队员相互提议、自发组织的一场交流比赛。

经过赛前的协商讨论，本次比赛采用了目前流行的团体赛制——五羽轮比。所谓“五羽轮比”，即每队5名运动员交叉组成5对双打，轮流比赛。比赛采用50分制（每球得分），分为5小节，每小节10分；每节比赛中任何一方率先得到10、20、30、40分的则比赛暂停，同时双方各换一人进行下一小节的比赛，比分先到50分的一队获胜。

（插播换人“实施细则”，通过阅读上述说明足以理解赛制的高智商人士请自行略过。如：甲队：1、2、3、4、5，乙队：A、B、C、D、E；第一小节1/2vsA/B，第二小节由3替换1，C替换A，变为2/3vsB/C；以此类推，每队共5名运动员上场，至少含一名女生，每人须出场两次，出场顺序不限。）

这种团体赛制不仅较量参赛选手的羽毛球技术，队内的排兵布阵更是考验选手们的布局策略。由于对方派出了6男1女的超豪华阵容，我们也有6男2女的队员积极报名，双方协商对赛制进行了小小的修订，改为6小节共90分制，6人参赛，每小节15分。

首小节，我们派出了队内男单和男双头号种子，果然收到了振奋士气、震慑对手的奇效；随后双方都派上女将，混双同样捉对厮杀得十分激烈……场上比赛进行得十分火热，场下双方队员们的交流同样十分活跃：大家相互指导球技，讨论双打站位和跑位轮动。经过6轮的激烈比拼，最终我们还是惜败于对手。



比赛失利让大家认识到了自身技术的不足，但更多地则是激起了日后加倍努力练习、提升能力的热情和决心。有人开始认真研究如何提升团队整体实力；有人决心以后每周的训练再不偷懒缺席；有人更是在朋友圈晒出靓照和大作，表明了突破自己的决心和渴望：

从火焰中看到智慧，
从苍木中看到活力，
从雨燕中看到谦卑，
从粒子中看到不休，
从极限中看到破极。

我想，传奇的“以赛代练”大概就是这样的效果：不断

提醒着你“一江春水一江涛，一山更比一山高”的事实，更是不断激励着你“欲穷千里目，更上一层楼”的激情与雄心。顾拜旦先生将美丽、正义、勇气、荣誉、乐趣、进步、和平等最最美好的字眼都赋予了体育，但平日里的勤奋刻苦、比赛时的不屈拼搏可能更为契合多年体育运动带给我的体会。场上敢于进取、敢于竞争、敢于突破自我的自信，只能依托于场下毫不松懈、精益求精地反复练习。记得教练总是对我们说，要想赛场上不流泪，只有赛场下多流汗。为了提高那不到 1

秒的成绩，付出的经常会是一整个学期的艰辛。1 秒的数字很抽象、很无趣，但当 0.01 秒变成跑道上那总是快你一步的身影、0.01 米变成球拍与球遥不可及的距离时，懊悔和不甘的情绪总会汹涌而来。不过没关系，和这次的失利一样，只有还有这种不甘心、还有想来日再战一决高下的锐气与自信，失利永远都会是胜利最好的刺激和动力。

写下这篇小文字，算是记下心中对自己的一个承诺。2015 年的春天已经到来，结算小伙伴们，准备好为梦拼搏了吗？

没有比脚更长的路

——滦河 65 公里越野跑小记

公司办公室 苗大林

5月2日，笔者参加博志杯 2015 滦河·奔跑向海超级马拉松越野赛 65 公里组比赛，用时 6 小时 49 分完赛，获第 14 名。途经拔不出脚的沙地、泥淖，淌过直没大腿的河水，抽筋，迷路绕圈，绝望的笔直的公路……最后 15 公里手机没电跑表死机，顶着冰冷的雨水咬牙跑完。最虐的时刻问自己：你喜欢跑步吗？答案无比笃定。经此一役，笔者从严肃的业余跑者进化成严肃的不那么业余的跑者。写此文，是为记。

准备了好几个月的大连 100 越野赛本是我给自己的一份生日礼物：生日当天完成人生第一个百公里，并收获一座金灿灿的小海星……光是想想就很完美，但完美的事情怎会轻易发生呢？去机场前 4 小时因工作无奈取消行程，周末两天朋友圈被大家冲线庆祝的图片刷屏……于是一时冲动，在截止日前一天报名了滦河·奔跑向海越野赛。

从 2013 年北马开始，我的马拉松跑龄已有一年半，之前最长距离是去年 TNF50 公里（实际距离 52 公里左右）。为了备战大连 100，从元旦到春节一直控制饮食和体重，并结合各种不算太刻苦但有规律的训练。所以这个 65 公里越野虽然刷新了自己的长度记录，但之前的各项备战状况良好，且看赛事简介，全程基本没有爬升，沿着滦河一直跑到入海



最虐的时刻问自己：你喜欢跑步吗？答案无比笃定。经此一役，笔者从严肃的业余跑者进化成严肃的不那么业余的跑者。



说明会后的包扎讲座，干货满满，诚意十足。

口，所以对于完赛，心里是不太担心的。并且内心深处还希望能获得一个名次，证明自己成为进阶跑者。事实证明，越野赛中自信心的培养实在太重要了。

1日下午从北京南站出发，乘火车到达唐山。路上在赛事微信群中看到有跑友和自己同在一节车厢，下车便结伴而行。走出火车站不远便看到组委会的接站专车。车内稍显拥挤但跑友相谈甚欢，一个多小时的车程到达滦南县林海商务酒店。其间还有件趣事：晚7点在酒店召开比赛说明会，我们的车当时还在路上，我在群里开了句玩笑：“能否先进行领导讲话环节，顺便等等我们？”到了会场已经7点一刻，果然在播放滦南县的宣传片，之后还有县领导讲话……从另一个角度来看，这次比

赛虽然是民间赛事，但得到了当地政府的支持，从组织到后勤保障非常给力。

说明会之后是LP运动防护学院的包扎指导，散场已近9点。火车上和酒店路上认识的几个小伙伴相约下楼吃了顿简餐，上楼休息，一夜无话。

2日4:30起床洗漱、压腿、装包、下楼吃饭。早餐后走到大堂一看，下雨了，还是中雨！跑友们纷纷上楼拿雨衣，我在电梯里遇见后来的冠军，名将运艳桥。他说了句，一次性雨衣不好，还是要带自己的。再瞥一眼脚下，他的脚踝处裹了几层保鲜膜，防雨防沙，极富创意！高手不仅实力出众，更胜在细节，要好好学习。

6:00，专车再次出发，驶向起点。路上大家互相开玩笑，报名65公里全程的一共就52人，来参赛的不到50人，只

要完赛就是前50！还有人一脸严肃地说，没想到一个首次举办的民间比赛请来了不少高手，想拿名次也不是那么容易……我静坐窗边回想上一次雨战TNF50：跑到一半右腿膝关节束发作，膝盖肿得老高，在湿滑的山路上跌了N跤，连滚带爬用了14个小时回到终点。奇怪的是，想到这里涌出来的不是担心，而是自信：这次决不可能再发生了，膝盖周围已练出壮实的大腿肌群，小肚腩被马甲线和隐约的腹肌代替，万事俱备，只缺一颗大心脏！

到达起点，雨竟然停了。赛事总监、巨人之旅跑者阿亮在微信中提醒大家：“老天和我们捉迷藏，赛道目前无雨，但大家不能掉以轻心！”7:30，比赛开始。我站在第二排紧跟前面的选手飞奔出去。刚跑几



整装待发的选手们。



准备出发!

步就领教了沙地赛道的痛苦：蹬地像踩在棉花上，不吃劲。赶紧调匀呼吸，适应节奏，按照 5 分配速跟跑。1 公里处，目送小桥从身后超过，只留下一道背影……

这次比赛 70% 以上的赛道是河滩沙地，由于从没跑过这种类型的赛道，又听说跑起来非常吃力，因此给自己设定的最低目标是 7 分配速完赛。起跑时速度过快是我每次都会发生的状况，但也未尝不是一件好事。开始时取得一个靠前的位置，一方面会增加自信，另一方面也不会因为拥堵延滞速度（跑山时候经常会发生拥堵，越靠前的选手越快，这其中的马太效应不可忽视）。

跑了大概 8 公里，前后选手的距离已经拉得很开。在我前面大约 20 多人，一半是 35 公里选手，因此不太惜力。这也印证了我之前的判断：起跑前五公里处在哪个集团，基本不会有太大改变。

8-15 公里我们跟着前面的选手跑到了田间小路，赛后才知道是跑错路了，多绕了一段。好在 15 公里回到了第一个打卡点，沿着河奔向第二个打卡点。赛道着实有趣：尽量沿着河跑会绕

弯路（河流本身就是弯曲的），且沙地特别费力；如果离得稍远又容易迷路。整个 15 到 35 公里都在这样纠结中度过，中间超了 3 位 65 公里跑友。快到第二个打卡点时左右大腿、小腿同时抽筋，只能跑走结合。万幸的是第二个打卡点是 LP（运动防护品牌）的理疗师坐镇，好好按了一会，又吃了一包榨菜补充盐份才慢慢恢复。

临近半程终点，要穿过滦河到南岸。这一段跑错了路耽误不少时间，手脚并用翻过几个沙丘才发现眼前是浩荡的河水，身后几个 35 公里选手早已追上并把我远远甩开。心中无限懊恼：人间正道是沧桑，千万别抄所谓的近路。

35-50 公里，又是一段完全没有同伴的孤独的路。小雨打在身上，两条硬梆梆的腿机械运动着。参加很多比赛，最虐的时候早已不会去想受虐的意义，也不会去咒骂自己花钱找罪受。作为一名跑者，能在一段此生也未必会经过的路上前行，内心汹涌澎湃，眼前惟有天地河流，倒是一段绝佳的体验。

之前和跑友小萝吧聊天，她说跑步把我们的

而是自信：这次
决不可能再发生了，
膝盖周围已练出壮实
的大腿肌群，小肚腩被马
甲线和隐约的腹肌代替，
万事俱备，只缺一
颗大心脏！

横无际涯，可你绕湖跑过一圈，发现不过如此；曾经爬一次香山用去大半天，现在跑上去再跑下来，一个半小时搞定。跑步改变了我们内心的度量衡，也就改变了我们看待世界的方式。这点我深有体会。2010年徒步穿越库布齐沙漠，号称中国第七大沙漠，步行三天就走完了；两年后来到法国第二大湖安纳西，租了辆山地自行车，绕湖骑了一圈，48公里的路两小时也完成了。我的一个朋友骑车从辽宁到拉萨，路上很漫长，回忆起来很短暂。你用脚步丈量这个世界就会发现，没有比脚更长的路。大概就是这个道理。

胡思乱想之间，跑到一条死路，眼前一条三米多宽的河叉道，前面选手的脚印到这里就折返了。回头看返回去大概



起点处，紧张的气氛已开始弥漫。

得多跑 500 多米，心一横、牙一咬，把赛前说明会上阿亮“不要渡水”的告诫抛向脑后，径直走进了水里。最深处直没大腿根，还好没有更深，否则真要泅渡了。上岸后手脚并用攀上沙丘，鞋子裹满了沙，连带着水重了三斤不止……唯一的

好处是双腿经过物理降温，之后再也没有抽筋。

后来回程的车上，问起多少人淌了水，五六位跑友举手，并纷纷指责前面某人留下一串湿漉漉的脚印，等于明示此路可行，诱惑大家下水。听到这里我只有默默低头不语。



起跑！后面再也见不到这样壮观的场景。大概 1/3 的路程中，前后目力所及不见一个同伴。



令人绝望的沙地，每一行清晰的脚印背后都有一张叫苦不迭的脸。

又走了几公里，远远望见一位志愿者大叔。走近了给我指路，末了还不忘笑着加上一句：“小伙子快点跑，我今年65了，站这大半天就为了等你们！”好啊老爷子，我一定快跑，可是您啥时候回家得取决于收队的同志，我说的不算啊。

河边有人钓鱼，林中有人放羊，空气中是青草和粪肥的味道……来到50公里第三个打卡点，询问自己的名次和前面选手情况，志愿者说已经过去十多分钟了。我心想大概2公里距离，赶超估计无望，但目前拿奖还有希望，千万别被后面的追上了。想到这揉了揉腿又马不停蹄跑起来。

意外终究还是发生了。跑了大约20分钟，前面一男一女两位选手在走路，慢慢追上之时，后面的救护车也已赶到。原来是女选手深圳跑友大海跑崩了准备退赛，陪跑的男选手北京的奔奔停下陪伴。我简单问了情况，给大海打气：“还有15公里就完赛了，如果抽筋就揉一揉，现在退赛多可惜！”她让我先走，自己再想想。后来

才知道，大海本来奔着女子前三名来的，在打卡点发现自己离第三名太远，便有了放弃的打算。欣慰的是，大海和奔奔后来完成了比赛，和我也仅有三分半的距离。奔奔的水平是很高的，为了大海慢慢陪跑，到终点处携手冲线，被不知情的中青网记者写作“情侣携手完成比赛”，被大家引为笑谈，当然后续有无发展就不在此八卦了：）。

继续向前，手机没电、跑表莫名其妙死机，只有耳机里音乐还在响。没了配速提示，等同于盲跑。心里一阵发慌，但随即镇定下来：只要还跑着就比走路快。跑过那么多路，按照自己最熟悉的节奏，应该是600-630配速，大致不会差。

跑过林间土路，跑上一段公路，来到军营门前，便是最后一个打卡点。志愿者阿姨热心地问：最后五公里，要不要来根黄瓜？婉言谢绝，跑进军营，眼前是一条笔直的大道。此时浓雾骤起，迷途茫茫，前不见古人，后不见来者，真是跑得无比绝望，体会到了传说中郑开马拉松赛道的无力感。

正绝望中，回头猛地瞥见两个人影，目测距



携手撞线的“情侣”。



我不到 1 公里！

从小我就是个胖子，初中时候趁着青春期发育练习跑步，初中一年级想参加比赛，报名最辛苦没人愿意参加的校运会 800 米，竟然拿了第四名，初二又拿了第三名，满心欢喜地琢磨下次就能拿亚军了。不料初三比赛在终点前 2 米处被人超过还是第三名。从此之后初高中的各种比赛仿佛中了邪，都是开场领先，最后时刻被反超。我也尝试过开始阶段保存实力，结果是到最后依然无法跟上，输得更惨。

最后时刻被反超似乎成了我的一个心结。实力是一方面，更多是心理问题。就像我钟爱的阿森纳队 9 年无冠，到后来小富即安成了习惯，遂成争四狂魔。大心脏和自信心需要被培养、被激发。我再次跟自己确认：身体有没有问题？没有。还能不能发力？可以。那就再加把劲跑起来！最后时刻争取不被反超成了我最后的目标。

于是更显得脚下的路太过漫长。跑过笔直的军营大道还有小路，之后上了海边防波堤，海风吹来，大雾渐渐散开，远远望见堤坝尽头的终点！再次提速冲刺，村上春树说无论跑



终点留影。

得多累，终点前 400 米也要象征性地冲刺，是一种仪式也是一种态度。正想着，终点赫然就在眼前，撞线了！

赛事总监阿亮为我戴上完赛奖牌。名将运艳桥、游培泉、东丽等早已完赛并在车里等了很久，想必已然非常无聊。像我这样的业余跑者，可能一生也无法达到他们的高度，但能通过自己的努力，无论身体、心理还是技术层面每次提高一点点，成就一个更强大的自己，我想就足够了。至于未来的百公里、波士顿乃至 330 巨人之旅，有的很近，有的看似遥不可及。没关系，用那句俗套的话告诉自己：梦想还是要有的，万一实现了呢？

终点凑满一车人，打道回

府。回去赶忙洗漱、退房、打车去车站（才知道滦南县和滦县不是一个地方），出租车狂奔一路还是差了一分钟没赶上火车，不过赶路就当是排酸恢复跑。改签了一小时后的车，找了家饭馆吃了双份晚餐，心满意足地登车回京。

后来看到群里照片，当晚的颁奖典礼和晚宴热烈隆重。赛后三天，奖品寄到我手中。跑了一年半，第一次拿奖，很重要的鼓励！

精彩的滦河之旅，如果用一个词总结，应该是“突破”：突破自己最长距离，突破自己最好名次，更重要的，突破自己的心理瓶颈，正视自己，自尊自信。跑步让自己变得更好更强大，我相信！

安静的盲道

北京分公司信息服务部 贾颖

年冬下雪，清晨外出，看到一个三岁左右的小男孩在院门口积着薄雪的盲道上玩一辆电动小汽车，他把盲道上的宽凹痕作车轨，每当小汽车沿着“车轨”笔直前进时，他就高兴地笑着、跳着、欢呼着……

看到小男孩脚下那条在白雪衬托下不断向前延伸的褐红色盲道，突然之间，竟有一种难以名状的触动。工作以后，也去过国内不少大中小城市，在很多城市的主要街道，我都能看到那一条条宽约 0.5 米的盲道，但在我的印象中，那些盲道总是要么安安静静地躺在那里，要么上面行走的是没有视力障碍的非残疾人，要么被一些机动或者非机动车辆占去大量空间。

思绪回转，想起留学期间，自己几乎每天都会遇到残疾人，在校园、在工作场所、在购物中心、在街角花园……，而真正让我对残疾人的事业和生活深有触动的，是我身边三位朋友的故事——

故事一：邻居的金属架

2009 年夏天，我到美国芝加哥附近的香槟小镇开始新的求学生涯。学校宿舍坐落在一片风景迷人的园区，一栋栋二层的红色砖瓦房错落有致地撒布其中。





摄影：威尼斯水城 / 信息基地公司综合管理组 韩筠



摄影：雪中枯树 / 公司办公室 黄心怡

搬进二层处所后不久，我认识了楼下的新邻居，一位身高大约 1.2 米、双腿呈螺旋形弯曲的男生。

每周，我们总会在不同场合相遇几次。每次相遇，他脸上所洋溢的朝气蓬勃的笑容和他身旁那个支撑他完成每一步行走的四角带轮金属支架总是带给我内心深处一次又一次的震撼。在教授激情飞扬的课堂

一个秋日的午后，当我告诉他“我很佩服他”时，他笑着仰起头，又摇摇头：“我很普通，慢慢地，你就会发现校园中有很多‘我’。

上，他要么飞速地记着笔记，要么激烈地和老师同学辩论；在通往洗衣房的小径上，他一个人拉着一大筐衣物在阳光下快乐行进；在超市外宽阔的草坪前，他哼着我听不懂的歌曲把从超市购买的物品一袋袋从小电动车搬进小汽车；在学校的健身房内，远远看到他几次精彩的投篮以及和朋友欢快的击掌相庆……

一个秋日的午后，当我告诉他“我很佩服他”时，他笑着仰起头，又摇摇头：“我很普通，慢慢地，你就会发现校园中有很多‘我’。当然，他们

有的眼睛看不见，有的耳朵听不见，有的失去了胳膊或者双腿，但如果你也认识他们，你就会发现我们这群人都活得如此精彩！”

故事二：同学的导盲犬

2010 年夏天，我到美国东海岸的费城继续研究生学习。在开学不久后的一次学院活动中，认识了一位美国白人女孩，初次相识，她时尚的衣着打扮、一头金色的披肩秀发、温婉和煦的谈吐和那言语中透露出的真知灼见都给我留下了深刻的印象，我把她视作我认识的很

多很优秀的同学之一，却并没有意识到她还是有些不一样——

一个月以后，因为教授临时调课，我在学院门口偶遇她牵着一只带有导盲鞍的金毛犬走进学院，听到我向她打招呼，她也甜美地笑着回应，那时我才知道她是一位盲人。后来，因为课程时间不同，我们在学院很少相遇，但在大部分学生几乎天天泡着的图书馆，我有时会远远望见那个坐在窗户边认真思考的她，那个坐在台灯下认真“看”书的她，那个由图书馆里员带着穿梭于一排排书架之间借阅音像资料的她……

2011年夏天，她毕业了，在全场热烈的欢呼和鼓掌声中，戴着硕士毕业帽、穿着硕士毕业服的她牵着同样戴着毕业帽、打着黑色领结的金毛犬淡定微笑地走上典礼台，从同样笑容

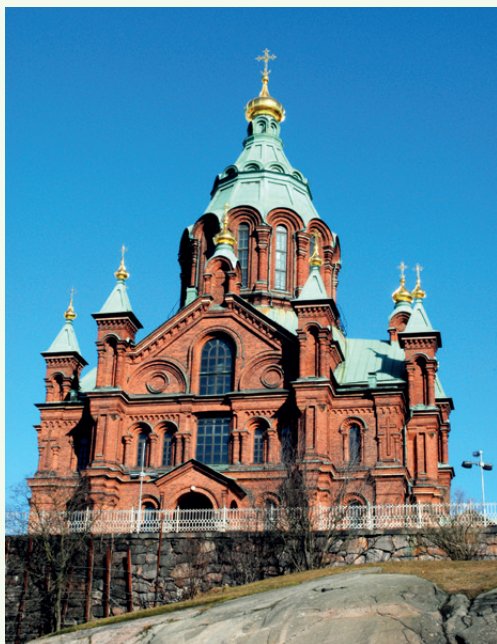
满面的院长手中大气自信地接过了学位证书……

故事三：教授的首点名

2011年春天，我开始修心理计量学，第一次上课，十几位学生在圆桌会议室坐成一个圈，教授开始做导言……整堂课下来，教授或站在黑板前流利地书写着相关的算式和方程，或坐在椅子上滔滔不绝地讲着不同算法的演变和异同，他没有讲义，没有教科书，仿佛一切尽在他的大脑与手指之间。下课后，我跟一位同学说：“这位教授有点厉害呢！”哪料同学回：“哪是有点厉害，是非常厉害，听往届同学说，虽然他眼睛几乎全盲，但对课堂内发生的一切洞若观火。”

很快，我们就遇到了课堂演讲，轮到我们这组时，我也按部就班地做了简要的自我介绍……全班同学演讲完毕，轮到自由交流环节时，我在座位

渐渐地，残疾人越来越多地出现在普通的校园和工作场所中，为他们充满拼搏和奋斗的人生写下下一个又一个更加精彩纷呈的故事……



摄影：赫尔辛基 / 公司信息管理部 蔡倪



摄影：在水一方 / 公司注册存管部 刘少君



摄影：忧郁的眼神 / 上海分公司业务部 王瑞



摄影：生机 / 公司办公室 马文辉

上小声嘀咕着自己的一些看法，哪想才认识大家的教授把头转向我坐的方向，笑着点我的名：“颖，我听到你有主意了，何不大声说出来？”那一刻，我领教了教授的另类的“火眼金睛”。

这位教授素以考试难、给分严而出名，期末时看着自己成绩单上这门最低的分数，心里不但不难过，反而觉得因为这门课遇到这位教授是我人生的幸运，因为，从他个人的奋斗经历中，我获得的财富又怎能是一个分数可以衡量的呢！

思绪转回，冬雪早已伴着萧瑟的寒风渐渐远去，在又一个充满希望和生机的春天，每天清晨和傍晚，当我或步行或骑车于这座城市的大街小巷，一次又一次瞥见那安静空落的盲道，我的内心总有一些声音在呐喊——

一个月以后，因为教授临时调课，我在学院门口偶遇她牵着一只带有导盲鞍的金毛犬走进学院，听到我向她打招呼，她也甜美地笑着回应，那时我才知道她是一位盲人。

中国残疾人联合会于2012年6月发布了根据第六次全国人口普查和第二次全国残疾人抽样调查推算的2010年末我国残疾人总人数约为8502万人，即我国平均每16人中就有一人身患残疾，其中，如上文我的邻居、同学和教授那样患有肢体或视力残疾的约3735万人。要让这样一个庞大的残疾人群体走出小家，独立快乐地融入社会这个大家庭中，不仅仅需要持续有效地改善残疾人的无障碍出行，仔细考量他们从离开家门后行走每一步

所涉及的每一个细节，还需要不断完善和切实履行保障残疾人在教育、就业等方面享有平等权利的一系列法规政策，更需要我们每一个没有身体和智力残障的人以平等开放的心态和视角看待和帮助他们。

渐渐地，盲道不再“安静”，它充满生机和活力，因为它上面行走着一位位独立、自信、快乐的盲人；渐渐地，残疾人越来越多地出现在普通的校园和工作场所中，为他们充满拼搏和奋斗的人生写下一个又一个更加精彩纷呈的故事……

临江仙

作者：公司基金业务部 赵亦清

倦夜凄山孤鹤去
繁星几净几稀
人间物化古今畿
倏然魂悚散
江上影蕤蕤

死水岂堪花澹澹
跫音惘自歔歔
风霜凌冽入春霏
颀颀空住相
廓尔漆园归



子夜星辰 / 公司系统运行部 李哲昊

深圳分公司书法协会作品展专栏

深圳分公司书法协会简介

深圳分公司书法协会成立于2012年4月,于每周一晚集中进行书法培训,目前已举办培训400余期。书法协会成立三年来,汇聚了分公司的众多书法爱好者,其中绝大部分是“零基础”学员。

作者简介

- 1、张晓笛:书法协会老师。
- 2、唐正盛:深圳分公司行政部员工,今年59岁,外号“唐老三”。两年前加入书法协会,从零开始研习书法,借以延年养性。
- 3、曾小丽:原深圳分公司发行人业务部员工,今年57岁,现已退休。
- 4、张真诚:深圳分公司发行人业务部员工,2014年入司,研习书法近六年。
- 5、何健全:深圳分公司综合部员工,加入书法协会两年。
- 6、曾晓玲:深圳分公司法律部员工,2013年入司,加入书法协会近一年。



作者: 张晓笛



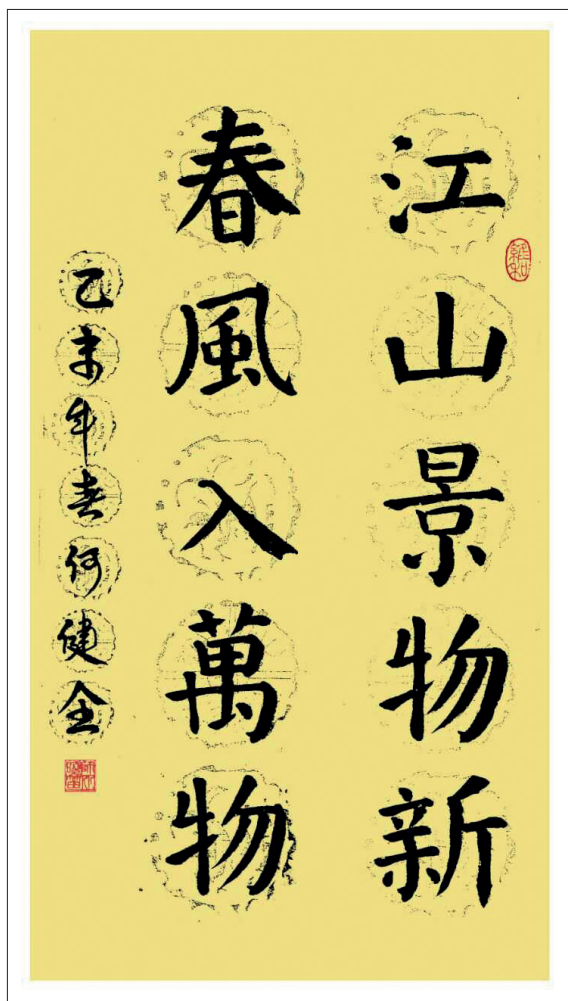
作者: 唐正盛



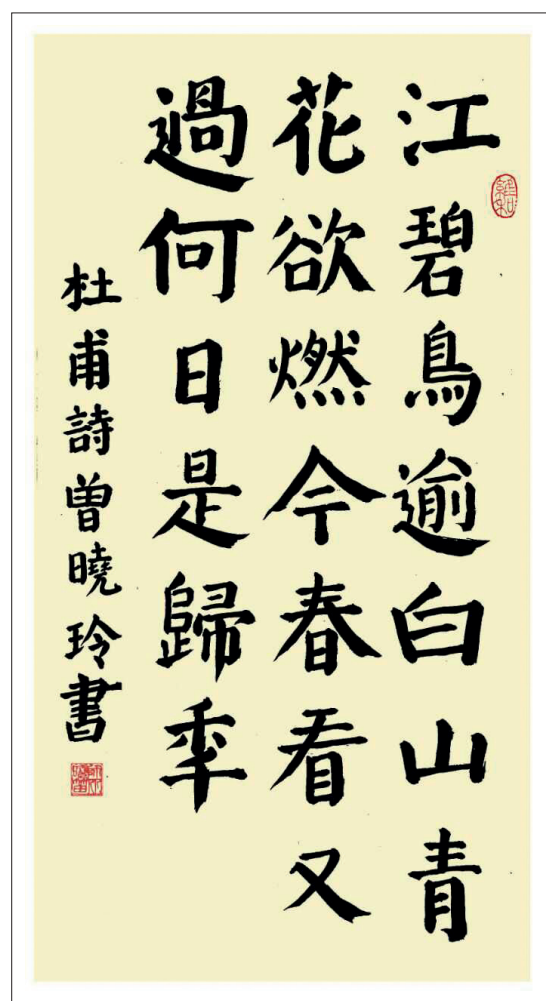
作者：曾小丽



作者：张真诚



作者：何健全



作者：曾晓玲

01

DTCC 发布 2014 年度报告

2014 年，DTCC 的一个最重要的战略项目是检审其法律主体和资本结构、公司治理和股权结构。在其他方面，DTCC 面向 OTC 衍生品的“全球信息报告库”已进一步扩展至欧洲、新加坡、澳大利亚和加拿大；其风险转化项目开发的一个新的数据仓库，可以为风险分析提供基础性支持。

2014 年，DTCC 还设立了 Clariant™ Global LLC、Soltra™ 和 DTCC-Euroclear Global Collateral Ltd 三家合资机构，分别提供理顺、搜集和整理法律主体信息和文件的流程，提升行业应对网络攻击的能力，以及使行业公司能够在全全球范围内配置和整合担保品资源等服务。

02

CPMI 与 IOSCO 发布《中央对手方定量披露标准》

2015 年 2 月，支付和市场基础设施委员会 (CPMI) 与国际证券监管组织 (IOSCO) 共同发布了《中央对手方定量披露标准》。《标准》旨在补充和完善金融市场基础设施的信息披露框架，规定了中央对手方需要经常性更新的定量数据的披露。



03

美国证监会批准期权清算公司新的资本计划

为满足金融市场基础设施的国际标准和美国证监会（SEC）对“具有系统重要性的金融市场主体（SIFMUs）”的监管要求，美国期权清算公司（OCC）经美国证监会（SEC）的批准，增加自身资本计划。此举不仅加强了 OCC 的资本基础，还使得 OCC 可以执行较低的收费标准。

04

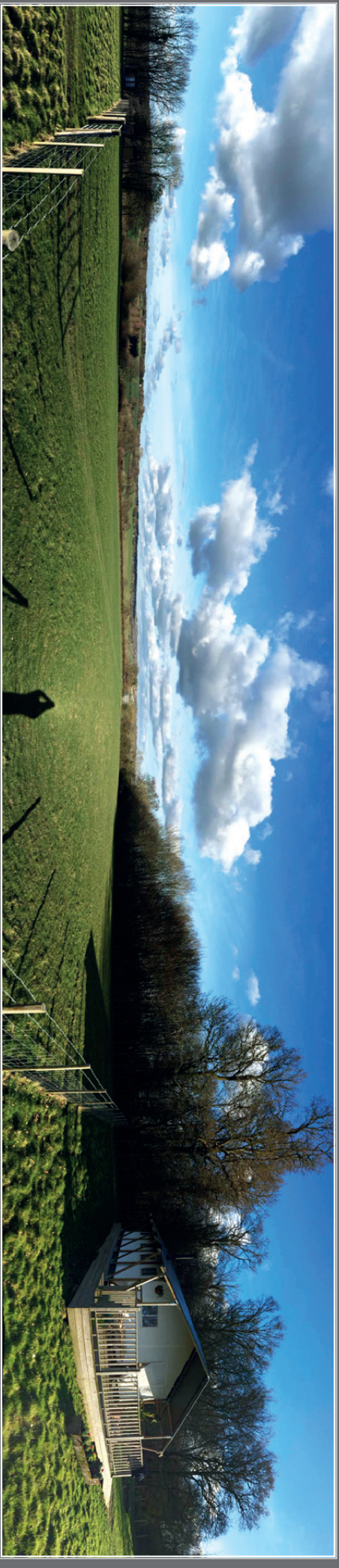
担保品管理：不断的挑战，新的解决方案

2015年2月24日，美国DTCC在其网站刊登了名为《担保品管理：不断的挑战，新的解决方案》的文章，指出担保品的可利用性及优化配置是参与人风险管理过程中关注的核心。由于受到场外衍生品市场监管制度改革以及《巴塞尔协议三》对于提高资本金以及流动性要求的影响，包括亚洲在内的全球各类金融机构正在采取措施，优化操作流程，提高担保品管理效率。

05

多德－弗兰克法案对担保品管理业务的影响

多德－弗兰克法案关于担保品管理的规定包括加强场外衍生品监管，推进场外交易的标准化和集中清算、在场内和场外市场间建立了风险隔离机制、要求交易双方都需要提交初始保证金，并且要求减少或取消变动保证金的阈值限定。



摄影：天地人/信息基地公司综合管理组 程琳