

中国结算

第十期 2015.10 总第 **10** 期

中国证券登记结算有限责任公司 主办
www.chinaclear.cn

- > 党风廉政建设专栏
- > 基于大数据挖掘的投资者服务探讨
- > 聊聊“债券思维”
- > 从德州扑克反思股票投资哲学
- > 性定菜根香 心静品意境
——品《菜根谭》意趣有感
- > 远方的山和云
- > 跨越极限，海阔天空

中国结算

第 10 期 2015 年 10 月

总第 10 期

- 主办** 中国证券登记结算有限责任公司
- 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、孔庆文、
范宇、戴文桂、朱艳君、严明浩、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** 邱瑜、向兰、黄心怡
- 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

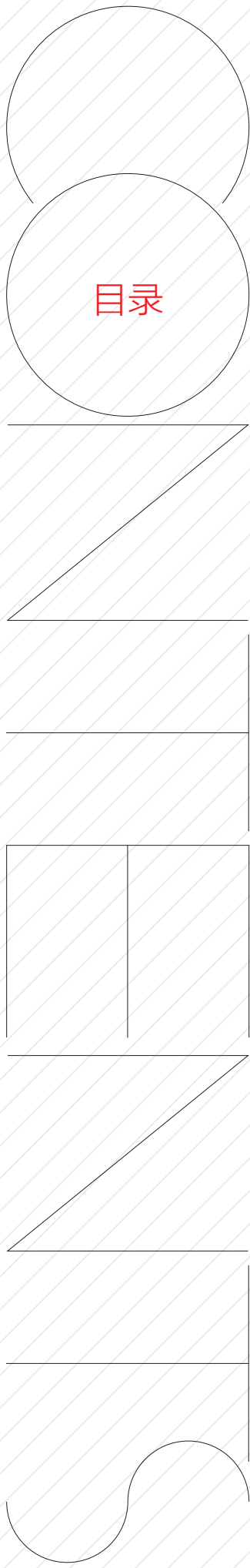
版权所有，未经同意不得转载本刊图文

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 “三严三实”教育专栏
- 12 党风廉政建设专栏
- 16 新员工专栏——朝气蓬勃的年轻人掠影
- 业务探讨
- 18 浅谈互联网证券及其对券商经纪业务的影响 / 周辰
- 23 基于大数据挖掘的投资者服务探讨 / 吉艳冰、刘力元
- 工作感悟
- 28 聊聊“债券思维” / 李健
- 32 从德州扑克反思股票投资哲学 / 邓维
- 读书与观影
- 38 读《乡土中国》 / 程思
- 41 读《小脚与西服》有感 / 吴微晖
- 45 性定菜根香 心静品意境
——品《菜根谭》意趣有感 / 秦翔
- 46 别让群体视角妨碍我们的思维方向
——看《十二公民》电影有感 / 程琳
- 细味人生
- 48 不忘初心，不畏将来 / 沈夏
- 51 亲爱的 / 范晓婷
- 53 远方的山和云 / 康梅
- 逸趣格调
- 56 人生首百，与你共我
——崇礼 100 公里越野参赛小记 / 苗大林
- 60 跨越极限，海阔天空 / 曾娟
- 业内动态
- 66 DTCC 海外二十年
- 诗情画意
- 68 书画



中国结算党委举行“三严三实” “严以修身”专题集中学习研讨

8月19日,公司党委召开扩大会议,开展“三严三实”专题教育“严以修身”专题的集中学习研讨。本次学习研讨的内容为“以严以修身,加强党性修养,坚定理想信念,把牢思想和行动的‘总开关’”为主题,聚焦对党忠诚,学习研讨如何坚定马克思主义信仰和中国特色社会主义信念,增强道路自信,理论自信、制度自信;如何牢固树立正确的世界观、人生观、价值观和公私观、是非观、义利观;如何真正做到围绕中心、服务大局,在本职岗位上敬业奉献。”本次集中学习研讨由公司党委书记、董事长周明同志主持,公司党委班子成员、京沪深分公司及我公司香港子公司、信息基地建设公司经营班子成员、总部及各分支机构副总监以上人员参加会议。本次集中学习研讨,党委副书记、总经理戴文华,纪委书记郑莉和副总经济师戴文桂同志分别围绕“严以修身”主题作了专题发言,部分中层干部也结合工作和思想实际做了交流发言。

会议认为,习总书记提出的“三严三实”要求,是在新的历史时期,汲取中华民族传统文化的营养,结合马克思主义政党建设的基本理论和内容要求,提出的全面从严治党的党的建设理论,是新形势下党的思想政治建设和作风建设的重要依据。戴文华

同发言时指出,开展“三严三实”专题教育,首先是对党的政治理论的一个系统学习。我们要深入学习党史,尤其是深入学习我们党90多年的奋斗史,切实增强理论自信、道路自信和制度自信;严以修身就要根据党的政治纪律、政治规矩约束自己的行为,要始终加强党性修养,提高自我素质,坚守底线和原则。郑莉同志发言时提出,践行“三严三实”,坚定的理想信念是共产党员的修身立德之基础,做到严以修身要练好好“慎权、慎微、慎独”几个基本功;戴文桂同志发言时指出,要加强理论学习,坚守理想信念,任何时候都不能放松。要求别人做到的,自己先做到,要求别人不做的,必须自己首先不做,要努力营造尊重老实人、用老实人的良好氛围。其他5名同志结合各自工作和思想实际就严以修身专题讨论学习体会。

周明同志对本次专题学习研讨进行了总结,并指出,严以修身,就是要求党员领导干部特别是党委班子成员要有崇高的精神追求。中国传统文化倡导的“士大夫精神”就是特别注重严以修身。公司各级领导干部是中华民族精英,作为共产党人,尤其要坚定理想信念,聚焦对党忠诚,为中华民族伟大复兴的事业奉献个人的智慧和汗水。要立足国

家民族的事业，努力实现个人价值和人生理想。他强调，对资本市场创新发展的支持就是对实体经济的支持，也是在实现资本市场的理想、中国梦的理想。过去 20 多年资本市场的发展中，中国结算发挥了重要作用。本次资本市场巨大波动中，在证监会党委

的领导下，中国结算上下同心，戮力合作，充分发挥了后台的支撑性作用。新时期，公司党员干部要更加强调理想信念，要有家国情怀，要有崇高的精神追求，为资本市场发展和实体经济转型作出贡献，要为国家、为市场多考虑，多担当，多作为。

中国结算党委举行“三严三实” “严以律己”专题集中学习研讨

10 月 15 日，公司党委召开扩大会议，由党委书记周明同志主持，开展“三严三实”专题教育“严以律己”专题的集中学习研讨。集中学习研讨内容以“严以律己，严守党的政治纪律和政治规矩，自觉做政治上的‘明白人’”为主题，聚焦个人干净，学习研讨如何严格遵守党章，落实习近平总书记在十八届中央纪委五次全会上提出的“五个必须”的要求；如何在与监管对象交往中管好自己、亲属和身边工作人员，守住底线，敬法畏纪；如何真正做到说实话、办实事，遵循组织程序，服从组织决定。学习研讨会上，刘肃毅、孔庆文等 7 位同志结合各自工作实际，就“严以律己”专题谈了学习体会。

会议认为，“三严三实”是一个有机整体，前期，公司进行了“严以修身”专题的研讨，而修身的核心目标就是本次研讨的主题——律己。做到严以律己，就要持续增强自己的理想信念，慎始、慎微、慎独，敬法畏纪，严格遵守党章，不断把思想和行动统一到中央的要求上来。在践行“严以律己”

时，必须要时刻怀有敬畏之心；一是对党的纪律和国家的法律要心存敬畏，特别是要严格遵守党的政治纪律和政治规矩，不断增强自己的纪律意识和法治思维。二是对市场心存敬畏，深入了解市场运转的规律与特点，在理解市场、尊重规律基础上做好公司支持服务市场各项工作。三是对人民群众要心存敬畏，党委班子、总经理室班子在工作中，要认真听取并吸纳公司员工及市场参与人、投资者的意见、建议，全面提升公司各项决策的科学性。

会议要求，公司全体党员干部，特别是党员领导干部要深刻认识和自觉践行“严以律己”要求，严守党的政治纪律和政治规矩，真正做到忠诚、干净、担当；要始终心存敬畏、手握戒尺，守住底线。当前资本市场正处于特殊时期，也是改革发展的关键时期，公司各单位、部门要按照“三严三实”要求，振奋精神、鼓足干劲，以严的要求，将登记结算各项工作做实，为资本市场的稳定、修复及进一步改革发展做出新的积极贡献。



学习正当其时 实践适得其势

——北京分公司落实“三严三实”第一阶段专题教育

为落实公司关于开展“三严三实”专题教育的工作部署，按照北京分公司的实施方案，8月20日北京分公司开展了“三严三实”第一阶段专题学习教育。戴文桂总经理、牛文婕副总经理、朱岩副总经理及各部门负责人参加了讨论会。

本次讨论会以“严以修身，加强党性修养，坚定理想信念，把牢思想和行动的‘总开关’”为主题，北京分公司班子成员及各部门负责人先是集体研读习近平总书记重要讲话，之后学习了农村基层干部楷模沈浩同志先进事迹。

参会人员一起学习了《习近平谈治国理政》中《毫不动摇坚持和发展中国特色社会主义》《培育和弘扬社会主义核心价值观》《树立和发扬“三严三实”的作风》等多个重要篇目。参会人员认识到习近平同志作为党和国家的最高领导人，围绕治国理政发表了大量讲话，提出了许多新思想、新观点、新论断，深刻回答了新的历史条件下党和国家发展的重

大理论和现实问题，为奋力开拓中国特色社会主义指明了方向。参与人员表示一定要以学习习近平总书记讲话为契机，加强理论学习，增进对中国发展理念、发展道路、内外政策的认识和理解。

讨论会第二部分是学习小岗村党委第一书记沈浩的先进事迹。沈浩同志自2004年2月选派到小岗村至2009年底因积劳成疾牺牲在工作一线，坚持科学发展观不动摇，勇于开拓创新，爱岗敬业、心系群众的精神深深感染了我们。戴文桂同志要求班子成员和各部门负责人，学习沈浩同志无私奉献的精神，在登记结算岗位上敬业奉献，脚踏实地、攻坚克难，确保新三板登记结算业务的平稳运行，支持多层次资本市场的蓬勃发展。

下一步，北京分公司将持续推进“三严三实”各阶段活动，进一步夯实公司发展基础，强化公司服务能力建设，提升公司服务资本市场改革、创新、发展和服务实体经济转型发展的质量和水平。

严以律己心存敬畏 做政治上的“明白人”

——北京分公司落实“三严三实”第二阶段专题教育

为落实公司关于开展“三严三实”专题教育的工作部署，按照北京分公司的实施方案，9月10日北京分公司开展了“三严三实”第二阶段专题学习讨论会。戴文桂总经理、牛文婕副总经理、朱岩副总经理及各部门负责人参加了讨论会。

“欲明人者先自明，欲正人者先正己”。严以律己，就是要严守党的政治纪律和政治规矩，自觉做政治上的“明白人”。讨论会上，北京分公司班子成员以及各部门负责人深入学习了证监会《关于在“三严三实”专题教育中联系反面典型深入开展研讨的通知》以及公司党委书记周明同志在公司“三严三实”专题党课上的重要讲话，并以令计划为反面典型，交流了各自心得体会与感悟。

千里之堤，溃于蚁穴。讨论会第一部分学习了证监会《关于在“三严三实”专题教育中联系反面典型深入开展研讨的通知》以及公司党委书记周明同志在公司“三严三实”专题党课暨“七一”党建活动上的讲话。上述材料要求各位领导干部务必要

做到坚定理想信念，在强化自律意识的同时认识到违反党的政治纪律的严重危害性，进一步增强践行“三严三实”的思想自觉性和行动自觉性，促进资本市场健康稳定发展。

讨论会第二部分是学习令计划的反面案例。令计划身居高位，却未守住廉洁底线，未能做到严以律己，践踏党纪党规，最终走向了背离党和人民的不归路。戴文桂同志指出，“驢走崖边须勒缰，人至官位要缚心”，北京分公司各位领导干部要以上述反面典型案例为戒，克己奉公，严以律己，严守党纪党规，做政治上的“明白人”，努力为中国资本市场的健康发展做贡献。

下一步，北京分公司还将持续推进“三严三实”各阶段活动，进一步提高公司领导干部的政治纪律和政治规矩意识，以大局为上，牢守政治风险底线，不断提高服务实体经济的能力，为完善金融基础设施建设和促进多层次资本市场健康发展贡献力量。



引导青年坚定理想信念 严从起跑线 实到日常中

——上海分公司认真落实“三严三实”专题教育

根据公司党委统一部署，上海分公司结合分公司实际，扎实推进“三严三实”专题教育活动。近日专门针对分公司新员工比例较高的情况，由管理层与近三年入职的年轻员工开展思想交流与座谈，鼓励青年人从职业生涯的起步就从严从实要求自己，培养良好的职业习惯，同时也认真听取了员工对管理层在“三严三实”方面的意见建议，取得良好效果。

2013年以来，上海分公司新进员工104人，占到分公司总人数的三分之一，他们是公司的宝贵财富和公司未来发展的中坚力量。在当前形势下，如何帮助他们树立坚定的理想信念，引导他们尽快成长，是分公司一直在思考 and 探索的工作。根据公司党委书记周明同志有关带好队伍的指示精神，分公司在“三严三实”活动推进之际，由管理层与25名新进员工代表以座谈会形式进行思想交流和心得分享，谈理想、谋发展、提希望。

大家分析交流了当前实体经济和资本市场发展中面临的一些困难和挑战，认识到在近期资本市场剧烈波动中，公司作为资本市场最重要的基础设施，在稳定市场、修复市场、建设完善市场的过程中发挥着不可替代的作用。分公司负责人传达了公司党委书记、总经理多次表达的对青

年人的期望和要求，勉励年轻员工一是要坚定理想信念，增强干事创业的情怀。充分了解公司的发展历史，作为一名中国结算人，要牢固树立大局观，增强对建设资本市场金融基础设施的自豪感、责任感和使命感。二是要注意严以修身，职业生涯的起跑线上就要培养“从严从实”习惯，时刻保持一颗平常心，立足于看似平凡的工作，力求达到不平凡的水平，在日常工作中勇于担当、善于解难、敢于创新，将个人规划与公司的发展紧密联系在一起，努力成长为可以独当一面的“专家”。三是要顺应形势和市场的发展变化，主动加强学习，向成熟市场学、向先进企业学、向同行同业学、向老员工学，不断开阔工作思路，开拓进取，大胆提出对登记结算事业发展的建议。与会员工代表感谢公司对他们的重视，表示深受启发和鼓舞，大家直抒胸臆，分享入职后的工作体会和感想，并积极建言献策，向分公司管理层提出了不少意见与建议。

此次座谈交流会是分公司加强员工教育和引导的一次有益尝试。下一步，上海分公司将继续扎实推进“三严三实”专题教育活动，并通过活动进一步加强人才队伍建设，从严、从实推进分公司的各项工作，守住、守好两条“底线”。

践行律己严守底线 振奋精神紧抓工作

——上海分公司开展“严以律己”专题学习研讨

根据公司党委统一部署及分公司落实方案，上海分公司于9月23日召开“严以律己”专题学习研讨会，以“严以律己，严守党的政治纪律和政治规矩，自觉做政治上的‘明白人’”为主题展开学习和研讨。公司党委书记周明同志出席会议并发表重要讲话，

公司党委委员、副总经理范宇同志也参加了研讨。

周明同志指出，践行“严以律己”的要求，一方面要提高自律能力，另一方面要怀有敬畏之心。他从四个方面阐释了党员干部如何做到心存敬畏：一是对党纪国法心存敬畏，严守政治纪律和政治规矩，





严守“铁律”；二是对权力心存敬畏，清楚认识权力的来源与“双刃剑”属性，慎用权力；三是对市场心存敬畏，深入了解市场运转的规律与特点，理解市场，尊重规律；四是对群众心存敬畏，听取并吸纳员工及市场参与人的意见，利于决策。只有心存敬畏，才能牢固树立红线不能触碰、底线不可逾越的意识。

他表示，资本市场正处于特殊时期，我们要认清形势，更要振奋精神。资本市场在市场化、法制化与国际化的过程虽有曲折，但是对实体经济的促进、体制机制的完善、资源的优化配置不可或缺。虽然近期市场发生波动，但是资本市场改革、开放的大局，不会因为这次波动而改变。从长远来看，资本市场基础设施建设还有很多工作要做、可做，大家一定要振奋精神、鼓足干劲，为市场的稳定、修复与进一步建设发展做出贡献。

周明同志还表示，一年多来，上海分公司在支持市场发展、维护市场稳定上，做了大量落实工作，系统运行、业务开展和廉政方面都守住了底线，同时认真贯彻落实了“三严三实”专题教育活动，做到了“两不误、两促进”，给予充分肯定。他强调，在当前形势下，开展“三严三实”专题教育活动要充分结合工作实际，有所思、有所得，坚持“谋事要实”，做到“抓铁有痕”，不断夯实资本市场基础设施建设。分公司要继续发扬工作精细、扎实的传统，把公司党委、总经理室的部署逐条做实、逐件做好。同时，

也要关心员工思想、生活，营造敢提问题、愿提意见的氛围，激发队伍活力。

会上，上海分公司班子成员、各党支部书记、中层干部及员工代表，深入结合当前形势下的工作与思想实际，面向公司的未来发展，进行了开放式研讨。与会人员深刻认识到“严以律己”是“三严三实”的核心内容，只有严以律己者才能自觉注意修身养性，确立崇高理想、明确人生目标；也只有严以律己者才会处处注意严以用权，不触碰红线、不逾越底线，做政治上的“明白人”。我们一方面要坚持“严以律己”，注重净化工作圈、朋友圈，有定力、有平常心、更要有敬畏之心，守住廉政底线；另一方面要坚持“谋事要实”，把握好抬头看路与低头做事的关系、处理好业务创新与风险防控的关系，识大局、守纪律、敢创新、勇担当。

上海分公司党总支书记聂燕同志表示，分公司在“三严三实”专题教育活动中，通过创新学习形式、突出问题导向、坚持边查边改，不断提高学习效果。下一步，分公司将按照周明同志要求，把“三严三实”专题教育活动与工作实际紧密结合起来，认真贯彻落实公司党委及总经理室的各项工作部署，不断加强基层党组织建设，重点强化政治意识、大局意识、使命意识与责任意识，做到“守土有责、守土负责、守土尽责”，牢牢守住“双底线”的同时，积极做好资本市场基础设施建设各项落实工作。

坚定信念持之以恒 结合实际落至实处

——深圳分公司认真开展“严以修身”专题学习

8月27日下午，深圳分公司党总支书记周宁同志召集各党支部，以“严以修身，加强党性修养，坚定理想信念，把牢思想和行动的‘总开关’”为主题，认真学习了习近平总书记有关“三严三实”的系列重要讲话精神，以及公司总部2015年第16次党委扩大会议有关“严以修身”专题的会议纪要，并结合实际工作发表了学习体会和感想。

通过集中学习讨论，与会人员充分认识到“严以修身”是“三严三实”的基础和前提，是立身之本，是共产党员成长进步的基本要求。党员干部要不断学习党的基本理论和习近平总书记系列重要讲话精神，武装头脑、指导实践，增强道路自信、理论自信、制度自信。要向先进典型学习，学习他们坚定的信仰信念、赤诚的为民情怀、清廉的为政品格、强烈的担当精神，从而补足精神之“钙”，使党员干部把好权力关、金钱关、欲望关，筑牢廉洁从政的“防火墙”，自觉做到对党忠诚、个人干净、敢于担当。要牢固树立马克思主义的世界观、人生观、价值观和正确的权力观、地位观、利益观，始终保持崇高的精神追求，慎独慎初，不断提高自己的人格修养，时时自我反省体察，事事提防私心杂念，防止价值观扭曲，始终坚守道德阵地，才能追求高尚人格，才能使我们党的价值取向和目标要求真正落到实处，才能使自己真正做到在本职岗位上敬业奉献。

当前，在“四个全面”战略布局之下，全面深化改革和现代化建设事业正在不断向前发展，与此

同时，国际国内经济形势不稳定、不确定因素明显增加，资本市场面临很大的挑战。与会人员通过学习也认识到，“严以修身”必须落实到实际工作中才有意义。

在我国资本市场深化改革的关键时刻，我们要强化担当精神，牢固树立共产党员的责任意识，履职尽责不懈怠，义不容辞地履行党员的义务，应当看大局、明大势，自觉站在改革全局的高度，勇于担当中国结算作为我国最重要的金融基础设施的历史责任，积极支持资本市场长期稳定发展，真正做到围绕中心、服务大局。站在公司发展的角度，党员干部尤其既要脚踏实地，爱岗敬业，守住不发生风险事件的底线，确保登记结算业务平稳运作，又要志存高远，胸怀理想，积极支持资本市场创新，不断提高政治素质、理论素养、道德修养和业务能力，把个人梦想与中华民族伟大复兴联系起来，在践行结算梦的同时践行中国梦。

深圳分公司党总支周宁书记在学习活动中表示，“三严”是树立标准，最终还要贯彻“三实”，大家要认真务实地学习“三严三实”，并自觉结合实际工作使之落到实处。他充分肯定了各党支部认真开展“三严三实”专题学习的情况，同时要求分公司党员干部必须持之以恒“严以修身”，努力加强自我修炼、自我约束、自我塑造，不断强化服务意识、担当意识和风险意识，坚决守住双底线，切实做好登记结算各项工作。



坚持律己守底线 推进工作抓落实

——深圳分公司认真开展“严以律己”专题学习

9月18日下午，深圳分公司召开“三严三实”专题学习研讨会，以“严以律己，强化责任意识，坚守廉政底线”为主题展开讨论，公司党委书记周明同志出席会议并发表重要讲话。

周明同志指出，严以律己，强调的是要有信仰，要有敬畏心。党纪国法是高压线，要敬畏法律、纪律；权力是柄“双刃剑”，要敬畏权力；市场有其自身规律，要敬畏市场；群众是真正的英雄，要敬畏群众，公司决策要更科学民主，要让群众充分发挥主人翁精神。

他表示，当前市场正处于敏感和关键时期，但资本市场要为实体经济和经济转型服务，就必须持续创新发展，我们要站在全局高度总结反思，为资本市场的稳定、修复与发展做出应有贡献，既要夯

实技术、人才等基础，成为强有力的金融市场基础设施，同时也要做到便捷、高效、安全，更好地服务市场。

周明同志在充分肯定深圳分公司学习贯彻“三严三实”要求的同时，要求各级党员干部通过专题教育活动，坚定理想信念，坚守廉政底线，更要在行动上落到实处，真抓实干，解决实际问题，推进实际工作，确保计划内的任务顺利完成，促进资本市场健康发展。

本次会议认真学习了“三严三实”及党风廉政建设相关重要文件，深圳分公司班子成员、各党支部书记、中层干部及党员代表以“严以律己，强化责任意识，坚守廉政底线”为主题，结合实际工作发表了学习心得和感想。通过集中学习与讨论，与



会人员深刻认识到“三严三实”是一个有机整体，“严以律己”是“严以修身”的具体化，是“严以用权”的基础和前提。要辩证看待“自律”与“他律”的关系，正确认识“自律”的重要作用和“他律”的必要性。中国结算作为我国资本市场最重要的金融基础设施，公司党员干部要以身作则，慎独慎初，守法守纪，廉洁为政，不触碰红线，同时还要有大局观和使命意识，勇于担当，积极支持资本市场长期稳定有效发展。

深圳分公司党总支书记周宁同志表示，学习“三严三实”要注意方法论，要系统性、全局性开展教育活动；分公司党员干部要严格自律，严守底线，要实事求是、说老实话、当老实人、做老实事。分公司将按照公司党委书记周明同志的要求，按照年初工作计划，强化责任意识，完善规章制度，严格做好数据信息管理、物资技术采购等工作，严守廉政风险点。

信息基地建设工作开展 “严以修身”专题学习

根据公司党委统一部署，信息基地建设工作制定了“三严三实”专题教育实践方案，并于7月份开始组织实施，组织有关人员参加证监会、公司总部组织的系列专题研讨，组织全体员工以自学、集中学习等多种方式，陆续学习了习近平总书记关于“三严三实”重要讲话摘编及新华社关于开展好“三严三实”专题教育活动相关评论等文章，截至9月上旬，第一阶段学习活动已结束。

7月3日，公司总部刘肃毅副总做了“三严三实”专题教育活动动员讲话，号召包括党员干部在内的信息基地建设工作全体成员，都要深入参与到此次教育活动中，并将专题教育活动与信息基地开发建设工作有机结合起来，做到“两手抓”、“两不误”。

7月3日，组织公司全体员工开展第一次集中学习，具体学习了《习近平论“三严三实”：领导干部要知晓为官做事的尺度》、《新华时评：把自己摆进去让作风硬起来——三论开展好“三严三实”专题教育》等文章。

7月24日，组织公司全体员工开展第二次集中学习，具体学习了《新华时评：融入经常性学习，结合常态化工作——二论开展好“三严三实”专题教育》、《新华时评：把自己摆进去让作风硬起来——三论开

展好“三严三实”专题教育》等文章。

9月1日，组织召开了“三严三实”专题教育活动第一阶段专题学习研讨会，以“严以修身，加强党性修养，坚定理想信念，把牢思想和行动的‘总开关’”为主题，开展集中学习、互动交流思想认识和学习体会。包括党员在内的全体员工参加了会议。

在学习研讨会上，与会人员结合个人思想认识、信息基地项目开发建设和生活实际，谈认识、谈感悟，并提出了今后努力方向和改进措施。各组负责人、协助负责人就以下三个方面作了重点发言与讨论。一是要加强自身理论知识学习，努力提高自身道德修养和思想认识水平，坚定理想信念，以国家和民族的前途为重，为实现中华民族的伟大复兴而努力。二是内化于心、外化于行，把牢思想和行动的“总开关”，理论联系实际，结合各自的工作职责，针对性地讨论了实际工作中需要改进的方面。三是深刻剖析自身，指出自己存在的问题不足与改进方向。

会议要求每一位党员及干部都要以身作则，为公司做好旗帜和标杆，并将公司党委提出的对“三严三实”的要求落实到信息基地项目开发建设事业中去，从思想、行动上与相关要求保持一致，要求大家要时时铭记、事事坚持、处处上心。



公司 2015 年 第 18 次党委(扩大)会议

集中学习贯彻证监会相关领导在会管单位
纪检监察工作座谈会上重要讲话精神

8月28日,党委书记周明同志主持召开了公司2015年第18次党委(扩大)会议。公司党委班子及总经理室成员、公司纪委委员、各分支机构总经理室成员、总部部门总监及主持工作副总监、公司党委下属各党总支(支部)书记及纪检委员、公司纪检监察室员工及各各分支机构纪检监察岗人员参会。

会上,周明同志组织传达学习了证监会相关领导在会管单位纪检监察工作座谈会上的重要讲话精神并对相关工作进行了部署,公司党委班子成员、总经理室相关成员及京沪深分公司总经理等相关同志谈了学习体会。

会议认为,证监会领导的重要讲话,对会管单位党风廉政工

作的形势和存在的问题进行了深入的分析，对会管单位下一步廉政工作重点进行了全面部署，表明了证监会党委、纪委对会管单位廉政建设和作风建设的高度重视以及抓严、抓实的坚定决心。会管单位承担着重要职能，任务艰巨又繁重，没有刚性的纪律，没有过硬的作风，就不能完成复杂环境下的各项工作任务。会管单位要时刻牢记纪律要求，坚守底线，不碰红线。发现小问题、小错误要及时指出，抓早抓小，要坚持业务、党风两手抓、两手硬，把党风廉政建设与业务工作同研究、同部署、同落实、同检查、同考核。

会议要求，公司作为系统内最重要的会管单位之一，要不折不扣落实好会党委、

纪委关于会管单位党风廉政工作的部署，坚持业务、党风廉政建设两手抓、两手都要硬，全面落实好“两个责任”。各单位、部门和各党总支、党支部在会后要认真组织干部员工深刻学习领会证监会领导的重要讲话精神，相关工作要求要层层传达到每一位员工。党风廉政工作要始终做到真抓、敢管，公司党委将坚决承担主体责任，纪委要切实承担监督责任，责任压力要层层传导，一级抓一级。公司纪委、纪检监察室对监督、执纪、问责事项要大胆抓、大胆管，要抓早、抓小、抓严、抓实，不能怕得罪人，不当老好人。要高度重视并切实做好廉政制度建设，坚决执行好各项制度，并做好制度执行的监督工作。





中国结算 党委书记周明同志 集体约谈公司中层干部

为深入推进党风廉政建设和反腐倡廉工作，层层传导压力、落实“两个责任”，根据证监会党委、纪委的部署，中国结算党委书记周明同志在9月9日、10日对分别对公司总部各部门负责人、分支机构领导班子成员及各部门负责人进行集体约谈。纪委书记郑莉同志主持了约谈会。约谈对象根据工作性质分为两组，分别涉及“三重一大”、物资技术采购、数据信息管理以及登记结算业务。约谈会上，周明同志再次强调了如下要求：

一、准确把握当前形势，深刻认识“两个责任”

新的一届中央集体一直高度重视党风廉政建设和反腐败工作，强调紧紧抓住落实“两个责任”这个牛鼻子，习近平总书记和王岐山书记多次就“两个责任”进行深刻阐述。通过严格落实“两个责任”，一级抓一级，党风廉政建设和反腐败斗争取得了很大成绩，局面已经得到巩固，不仅仅是抓住了周永康等一大批贪官，更让整个社会风气为之改变，赢得了党心、民心，对国家长远来讲具有非常重要的意义。

（一）思想认识要再深化

有的同志可能认为，公司并非权力部门只是对市场提供一些登记结算服务，而且员工素质很高，因

此腐败离我们很远。实际不然。公司在证券系统中具有重要地位和作用，会领导和市场都非常关注我们，我们工作涉及的一些内容，比如数据信息、资金管理、技术采购，包括我们的一些业务上的事情，都有可能是滋生腐败的温床。如果不提高认识、不牢固树立起抓好党风廉政建设的意识和观念，就容易出问题。

党风廉政建设不光是党委、纪委的事情，在座的各位人人有责，大家要把党风廉政建设摆在更加突出、更加重要的位置，真正把思想和行动统一到中央精神上来，牢固树立不抓党风廉政建设就是严重失职的意识，在各单位、各部门养成廉洁自律的风气。

（二）压力传导要更有效

我们以后在工作的考核上，如果反腐败方面出了问题，那就是一票否决，要压力层层传递、责任层层落实、工作层层到位，要一级抓一级，出现廉政问题，也要层层追责。公司拥有三个分公司和两个子公司，人员众多，客观上无疑增加了管理的难度，加大了党风廉政建设的压力，有些业务部门业务非常忙，但是党风廉政建设不能松懈。反腐倡廉无小事，要下一番功夫把这种意识传达到每一个党员干

部、每一个员工。公司已经组织签订了党风廉政建设责任书，责任书中明确了各级领导干部的责任范围，这是一种传导的形式，还要有其他制度和具体措施跟上。

中层干部在公司管理中起着承上启下的作用，要切实承担起责任，发挥好作用。不仅自己要带头执行中央八项规定精神、证监会“25条措施”和“15个严禁”等规定，还要要求员工执行，特别是遵守不得买卖股票的相关规定、不利用知悉的非公开信息、敏感信息为本人或他人谋取利益。通过层层传导、层层教育，使每一位干部员工能够充分认识到廉洁自律的重要性，能够感受到廉政责任和压力。

（三）业务和党风廉政建设要“两手抓”

我们是一个业务型机构，一说抓业务，大家热情很高，也轻车熟路，但是从公司的角度，业务和党风廉政建设要两手抓、两手硬，之前我多次说业务创新和风险防范是公司的两个轮子，实际上业务和党风廉政建设也是公司的两个轮子，要同时抓好。

中层干部绝对不能有重业务、轻党风廉政建设的思想，不能一手硬一手软，一手实一手虚，要将党风廉政建设与日常工作有机结合起来，通过抓廉政风险防控工作，及时发现工作中存在的薄弱环节，更好地促进业务工作。对于苗头性问题，要早发现、早提醒、早纠正，要敢于真抓实管，防微杜渐，不要让小错酿成大错。

（四）执纪问责将更有力

十八届中央纪委五次全会强调，今年开始，尤其要突出问责。我们看到，证监会已经加大了执纪问责力度，对一些违纪违规事情，不仅对当事人进行了严肃处理，对主体责任也进行了追究。今后问责力度还会不断加大。

岐山书记说，百次教育不如一次问责。就公司来说，也要建立问责机制。

二、积极探索、切实落实好“两个责任”

公司作为一个特殊机构，在认真贯彻落实会党委、纪委的各项工作部署外，还要积极探索如何契

合公司实际，将业务工作与党风廉政建设紧密结合起来，找准我们存在的问题，有效地解决问题。

（一）探索如何进一步完善制度

党风廉政建设要有制度保障，要建立健全公司制度，夯实制度基础。在接下来的整改落实中，要以制度为先，围绕“三重一大”、数据信息管理、大额资金管理等方面形成制度完备、执行到位、监督有力、后评价有效的制度运行体系；另外，制度建设一定要顺应形势变化，要注重操作层面细节变化，不断反思制度设计上的科学性、合理性，不断加强制度的可操作性。

（二）探索如何有效监督、有力监督

目前，公司已经建立了内部稽审、纪检检查等监督机制，也建立了包括内审制度在内的相关制度，但是要认真思考我们的监督是否到位，是否切中要害。在今后工作中，公司纪委、纪检监察室要进一步加大监督检查力度，要不断探索，找准点、摸准穴，及时发现问题。

（三）探索如何强化廉政教育

要把教育提醒作为一项重点工作来抓，进一步做好对全体党员干部员工廉政的督促和提醒，不仅要自律还要互勉，对于苗头性、倾向性问题要抓早抓小、查早查小，早提醒、早纠正，防止小错酿成大错。要注重受教育群体特征，目前公司员工中有大量的80、90后，要积极改善教育方式，不能再光念文件、讲大道理，要探索让廉政教育更加形象、生动和有效。

（四）探索如何落实责任、追究责任

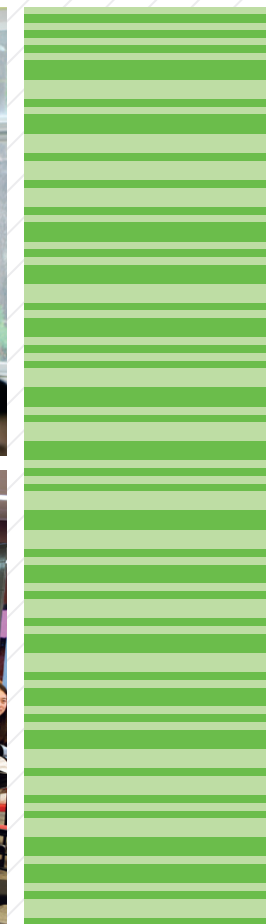
现在强调层层传导压力、层层落实责任，公司在这方面要积极探索，不能让责任停留在纸面上。要将党风廉政建设工作与业务工作考核、干部任免结合起来，真正把责任落到实处；要积极探索问责机制，探索责任落实不到位时如何去追究。

总的来说，目前形势严峻，大家的弦要绷紧，如果党风廉政建设底线守不住，我们干再多活，付出再多努力，也是白干，大家要提高认识，真正落实责任，下决心去抓，守住公司党风廉政建设的底线。



朝气蓬勃的年轻人掠影





谈互联网证券及其对券商经纪业务的影响

新三板技术组 周辰

金融服务实体经济的基本功能是融通资金，将资金从出让方转移到受让方。金融中介的出现降低了资金融通的交易成本。随着互联网的发展，传统金融中介利用互联网技术开展金融交易和投融资服务、降低资金融通成本，提高资源配置效率。“互联网金融”是一种借助于互联网技术、移动通信技术实现资金融通、支付和信息中介等业务的新兴金融模式。以互联网为代表的现代信息科技，包括移动支付、社交网络、搜索引擎和云计算等，对金融模式产生了深远影响。2014年“互联网金融”首度写入政府工作报告，从国家领导层角度肯定了“互联网金融”的影响和地位。

证券行业天生具有便于电子化、虚拟化和远程化的特征。互联网证券，狭义上包括网上开户、网上交易、网上资金收付、网上销户等。广义上来说，互联网证券是指通过互联网技术搭建平台，为投资者提供一套贯穿研究、交易、风险控制、账户管理等投资环节的





表 1: 三种主要券商模式比较

	嘉信理财模式	E*TRADE 模式	美林模式
经纪业务模式	折扣经纪商	专营网上经纪商	全服务经纪商
目标客户群	中小客户为主兼顾大客户	中小客户为主	大客户为主
交易方式	实体营业部 + 网上交易	网上交易为主，实体营业部很少	实体营业部为主
佣金标准	中	低	高
信息咨询	较丰富的投资咨询信息	广泛合作，提供网上财经咨询	丰富的投资咨询信息
信息来源	内部研究 + 外部获取	外部获取	内部研究为主
核心优势	网上网下综合发展，佣金较低	丰富的金融信息，便捷人性化的网站设计，低成本，低佣金	强大的研究咨询力量，众多经验丰富的投资顾问

服务方案，帮助投资者提高交易频率和效率，扩大交易品种，降低进入多品种交易及策略投资的门槛，以实现低成本、跨时点、跨区域投资。

在互联网证券的冲击下，券商面临较大的转型压力。本文在研究美国互联网证券发展模式基础上，结合当前我国互联网证券的发展主要形式，阐述了“互联网证券”的冲击对我国券商经纪业务的影响及对策。

一、美国互联网证券发展模式

美国互联网证券业务的起源和发展主要归因于佣金制度改革、计算机及互联网技术发展和分业经营的突破。随着互联网证券的发展，各家券商形成了差异化的业务结构，具有代表性有嘉信理财、

E*TRADE 和美林等。它们优势、定位各不相同，由此形成了差异化经营模式。

1、嘉信理财

嘉信理财是一家金融控股公司，主要业务是向各类投资者提供适合的金融产品及服务。在经纪业务竞争日益激烈情况下，嘉信实现从折扣经纪到资产管理的转型：不再通过降低交易成本来吸引客户，将重点转向为顾客提供增值性投资服务以获取合理的佣金收益。嘉信聚焦于资产管理业务，旨在解决投资者多种多样的投资和金融需求。客户资产规模的迅速增长带来了丰厚的利息收入和资产管理业务收入。2012 年嘉信理财利息收入和资产管理收入占总收入的比重分别达到 36% 和 42%。

2、E*TRADE

E*TRADE 从 IT 企业转型为折扣经纪公司，后来又涉足银行业务。由于佣金率

下滑，E*TRADE 渐渐失去了低佣金的优势，所获客户资源已经基本达到饱和，佣金水平从 1995 年的每笔 27 美元稳定在 2012 年的 10.75 美元。通过开展银行业务，E*TRADE 逐渐改变了以佣金收入为主的盈利模式，利息收入成为其主要收入来源。由于对跨界行业理解并不深刻，风险管理能力跟不上业务发展，其“一站式金融服务”的理想并没有实现，其银行业务不良贷款率也高于美国银行业整体水平。

3、美林证券

美林证券是一家大型的综合性投资银行。美林证券在面对佣金制度改革和互联网技术冲击时，亦加快了业务转型。美林证券利用其强大的金融顾问团队和研究力量紧紧抓住高端客户，利用全球信誉顾问系统收集整理了研究部门的研究成果，为金融顾问提供专业的支持。推出 ML Direct，将所有业务与互联网连接起来，客户群体覆盖了从低端到高端的多个细分市场。

二、我国互联网证券发展状况

目前我国对券商牌照管理较为严格，仍未对互联网企业放开券商业务牌照，且采取分业经营和监管的模式。综合来说，当前我国互联网证券主要表现为以下几种形式。

1、券商与互联网企业开展战略合作

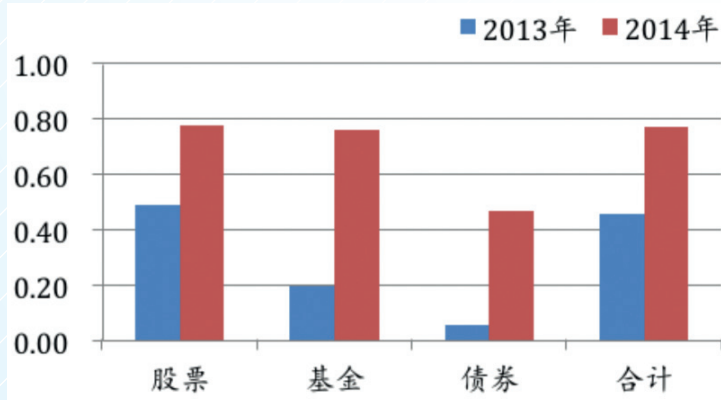
互联网企业拥有海量用户，用户粘性强，其背后海量的用户数据可以更好地完成客户挖掘细分及推介引流。中小型券商与互联网企业合作，借力互联网企业渠道优势开拓客户资源。如国金证券与腾讯合



摄影：喜马拉雅 / 总部结算管理部 曲博

随着互联网的发展，传统金融中介利用互联网技术开展金融交易和投融资服务、降低资金通成本，提高资源配置效率。

图 1：国金证券经纪业务交易市场份额



作推出“佣金宝”，经纪业务上实行“线上标准化，线下增值化”的战略，其证券经纪业务交易市场份额由 2013 年的 0.46% 提升到了 2014 年的 0.77%。

在互联网金融发展初期，与自建互联网金融服务平台相比，与互联网企业开展战略合作可以显著降低人力及技术成本，较快地获得大量客户资源。

2、券商自主创建金融服务平台

大型券商多采用自建服务平台的方式开展互联网金融业务，包括网上开户、网上交易、销售或代销金融产品等。如国泰君安君弘金融商城，是完全自主建立的金融产品线上直销平台，其与中国银联合作开通了网上支付，实现网络开户，而且还以电商方式提供标准化产品，并通过大数据对客户细分并进行针对性的产品推荐。

从长期来看，自建金融服务平台应该是发展趋势，但是短期来说需要投入很多人力财力，还要面对技术开发和维护升级问题。这或许也是中小型券商早期采取与互联网企业合作的重要原因。

3、互联网企业与券商并购重组

互联网公司积累了庞大的客户群，基于金融服务平台和互联网技术服务能力，通过与金融企业的深度合作，如以股权投资形式实际控制金融企业，实现优势互补。如东方财富收购同信证券，同信证券将成为东方财富的子公司，东方财富将取得证券业务经营资格。

互联网企业与券商的重组，有助于发挥双方的比较优势，在业务、技术、人力资源等层面上展开深度合作。

三、互联网证券对券商经纪业务的影响及对策

互联网金融对证券经纪业务的冲击不可

图 2: 2013 年券商营业收入结构

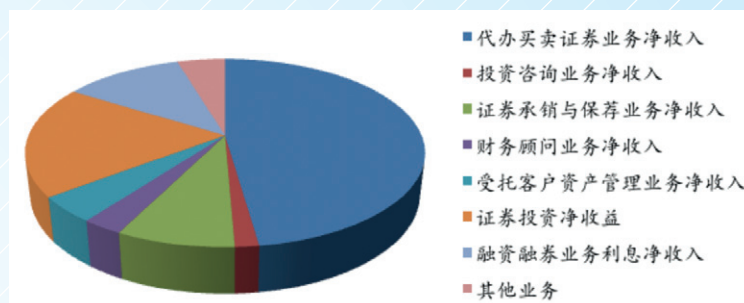


表 2: 互联网企业与传统券商竞争优势对比

	传统券商	互联网企业
客户体验度	差	强
渠道拓展能力	差	强
风险控制能力	较强	差
产品设计能力	强	差

避免。2014 年，行业平均佣金率经历了短暂企稳后下探至万分之 6.91，较 2013 年底下降 13.20%。A 股市场全面放开一人一户限制，进一步加剧了券商之间的“佣金战”。目前我国券商证券经纪业务收入仍占有相当大比重，以财富管理为主要特征的资产管理业务、投资银行业务等收入占比较低。盈利模式单一和创新不足使券商收入较大程度依赖于证券市场行情程度，成为券商收入的不稳定因素。同质竞争严重，定价能力缺失，经纪业务模式发展面临困境。

互联网金融的充分发展打破了经纪业务原有的盈利模式，倒逼券商回归本质业务。美国互联网证券的发展模式表明，互联网金融对证券行业的渗入，没有对投资银行、财务顾问等券商核心业务产生冲击，相反，互联网金融将给券商带来难得的发展机遇，将促使券商形成差异化的竞争优势。



摄影：泸沽湖 / 总部基金业务部 王蕾

势，回归行业本质，重塑核心价值。

券商宜充分把握行业趋势，完善业务布局，加快转型，充分利用互联网、大数据技术，挖掘客户的潜在需求，拓展潜在客户资源，向客户提供更加细致、专业的个性化、可定制产品和服务，满足其投资、理财等的差异化需求。从单一服务转为综合金融服务，为客户需要提供一揽子解决方案，充分增加客户粘性。同时，加强产品创新，重视发展场外市场、衍生品、私募等创新业务，尽快完成由被动防御转向主动防御的转换，提升自身差异化竞争的能力。

短期来说，券商可以充分利用互联网企业在互联网技术、用户数量、用户粘性上的优势，与互联网企业开展战略合作，

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黑洞效应。

实现优势互补。长期来说，券商应自主建立以客户为中心的综合金融服务平台。为此，券商应加大技术投入，坚持自主研发和外部合作相结合；坚持内部核心系统的自我研发，保持核心竞争力；对于互联网化进程中的互联网、通讯网络、云计算等建设环节，可以考虑采用与互联网公司合作，在充分发挥自身竞争优势的同时，尽量降低建设成本。同时，加强内部风险控制 and 内部监管，尤其对于信息技术风险进行有效性管理，形成完善的风控体系，以适应互联网金融新体系。■

基于大数据挖掘的 投资者服务探讨

深圳分公司 技术开发部 吉艳冰 业务发展部 刘力元

一. 引言

在我国，投资者，特别是中小投资者是证券市场的重要参与主体。中国结算作为不以营利为目的法定证券登记结算机构，具有服务市场的义务。因此，投资者服务是中国结算主要服务内容之一。国务院办公厅于2013年12月25日颁布《关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》（以下简称“国九条”）中强调“中小投资者是我国现阶段资本市场的主要参与群体，但处于信息弱势地位，抗风险能力和自我保护能力较弱，合法权益容易受到侵害。维护中小投资者合法权益是证券期货监管工作的重中之重，关系广大人民群众切身利益，是资本市场持续健康发展的基础。”



目前,虽然投资者对证券的清算交收等后台业务关注较少,中国结算是为投资者直接提供的服务也不多,但中国结算掌握着完整的证券市场大数据,这对于投资者研究来说具有巨大的优势。基于大数据挖掘的投资者服务探讨正是基于中国结算的数据现状进行分析的。

大数据的出现允许人们挖掘潜在的商业价值,而大数据挖掘也给各行业带来了日积月累的变化。本文所要探讨的投资者服务也正是大数据挖掘的一个重要应用。利用中国结算已有的证券市场数据,对某个或某类投资者进行特征分析,大数据挖掘将为个性化的投资者服务提供支持。

二. 投资者服务现状及相关问题

(一) 中国结算投资者服务现状

目前,中国结算主要通过以下几种方式为投资者提供服务:一是通过中国结算京沪深三地分公司柜台以及券商等代理机构提供的通道为投资者提供证券账户开立、股份质押、非交

易过户、查询等服务;二是通过中国结算客户服务热线为投资者提供咨询服务;三是通过中国结算官方网站为投资者提供信息查询、股东大会网络投票等服务。

在以往的工作研究中已经发现,这三种服务方式存在着服务广度和深度有限、客服热线提供服务有限和网站用户数量较少等问题。此外,中国结算现有的投资者服务中,并没有充分利用中国结算的数据整合优势,为投资者提供更加全面而个性化的服务。因此,投资者对中国结算的认识度不高,且无法获取更专业的投资服务。

(二) 当前中国结算投资者服务存在的问题

1、数据服务的深度和广度有限,内容单一

在保证数据安全并做好公司参与商业化服务的法律边界分析研究的前提下,中国结算具备拓展信息服务的具体路径措施的条件。目前中国结算提供的数据服务仍然较少。在中国结算官网上,最新数据只是对近期市场情况进



摄影:上海外滩/基金业务部 汪家鹏

图 1: 中国结算官网数据统计

最新数据			
2015年8月17日——2015年8月21日			
新增投资者数量	32.97万	新增股票登记只数	0只
期末投资者数量	9361.42万	新增登记股本	467090.06万股
期末持仓投资者数量	5174.93万	新增登记已上市流通股本	170727.66万股
期间参与交易的投资者数量	3409.79万	新增登记债券只数	22只
		新增登记债券面额	250.90亿元
		集中交易过户笔数	52889.00万笔
		集中交易过户金额人民币	217344.10亿元
		集中交易过户金额美元	13.06亿元
		集中交易过户金额港币	44.59亿元
		人民币结算总额	227524.69亿元
		人民币结算净额	8476.91亿元

在中国结算官网上,最新数据只是对近期市场情况进行简单统计,并没有更深入的分析研究报告。

行简单统计,并没有更深入的分析研究报告。

2、投资者教育互动性不强

中国结算对于投资者教育工作十分重视,每年都有多次针对投资者举办的宣传教育活动。这体现了中国结算对于该项工作的高度重视。但是,因为缺乏投资者信息,对于投资者的喜恶和疑问的不够了解,造成现有的教育活动过于被动,缺少足够的互动性。

3、无法为投资者提供个性化服务

每个投资者的资产状况、投资习惯和风险偏好等都不一样,这在他们投资的数据中得以充分体现。中国结算目前对于投资者来说,仍然无法依据其投资特性进行定制化服务。此外,在进行投资者风险提示时,因未能充分了解投资者背景,无法进行准确且有效的警告。

4、未充分发挥数据的市场影响力

中国结算作为中国证券市场的基石,掌握着所有场内市场投资者的登记结算信息。然而,对于这些丰富而珍贵的数据信息,我们大多却仅用以统计,缺少对这些数据的挖掘分析,没有充分发挥中国结算在登记、结算、账户方面

的信息优势。

三、中国结算如何推进大数据挖掘

(一) 统一账户平台与 EDW 系统

相比于传统的线下会员管理、问卷调查和购物篮分析,大数据让企业能获取更为广泛的用户反馈信息,这为进一步精准快速地分析用户习惯提供了支撑。换言之,账户体系和数据仓库是大数据挖掘的必要条件。

2014年10月,中国结算统一账户平台上线,这标志着一套以投资者为核心的证券账户体系正式建立。一码通覆盖了多个市场,对分市场子证券账户信息进行了有机整合。一码通的推出是中国结算完善投资者服务的重要契机,同时也为基于大数据挖掘的投资者个性化服务提供了基础。

为了更加深入的了解投资者特征,除了完善的投资者账户信息之外,还应对其关系及行为数据进行有效整合。中国结算 EDW 系统集中存储了沪深分公司登记结算业务系统、总部开放式基金系统、股份转让登记结算系统等数据,是目前中国证券市场最为全面和权威的行业及数据仓库。EDW 系统的建立,为中国证券市场提供了一个统一和权威的数据服务平台,也为大数据挖掘提供了条件。

(二) 投资者画像分析

投资者画像的概念来自于互联网产品运营中的用户画像,是指一种勾画目标用户、联系用户诉求与设计方向的有效工具。在本文所述的投资者画像中,目标用户即为投资者,而产品则是投资者服务。

投资者画像的核心工作是为投资者打标签。大数据处理离不开计算机的运算,标签作为一种高度精炼的特征标识,提供了一种便捷

[illegible]

需要注意的是,在给投资者打标签的同时,

在中国结算的投资者动态数据中，大概包括了交易数据和非交易数据两类。非交易行为

Figure 10-1 consists of two line and bar charts comparing investment behavior. Both charts share the same data series: '股票仓位' (Stock Position) represented by blue bars and '大盘指数' (Market Index) represented by a purple line. The Market Index values at four key points are 6124, 1664, 3478, and 2481.

The top chart, titled '一般普通投资者的投资行为模式' (Investment Behavior Mode of General Investors), shows black arrows indicating a 'buy high, sell low' pattern. The bottom chart, titled '专业投资者理想的择时行为模式' (Ideal Timing Behavior Mode for Professional Investors), shows red arrows indicating a 'buy low, sell high' pattern.

无法直接的反映出投资者的投资特性，因此可以不考虑。而交易行为往往是投资者主观判断和周边环境综合作用的结果，能够反映出该投资者的偏好。此外，交易的盈亏，也能够对投资者的个人能力进行一定的反映，因此可作为行为模式挖掘中的样本值进行训练。

依据关注点的不同，行为模式挖掘的产出有多方面的。例如，通过分析投资者应对证券供需及行情变化的操作习惯，可以得出其风险偏好；而从其投资盈亏的横向和纵向比较情况，又可能分析出其投资能力的强弱。通过这些挖掘的结果，再结合专家经验知识，可以对投资者的个人情况进行全面的了解。此外，通过这些历史行为模式的比对，可以快速识别某投资者当前投资行为的异常波动（即数据挖掘中的离散点发现），这为打击内幕交易等非法行为提供有力支持。

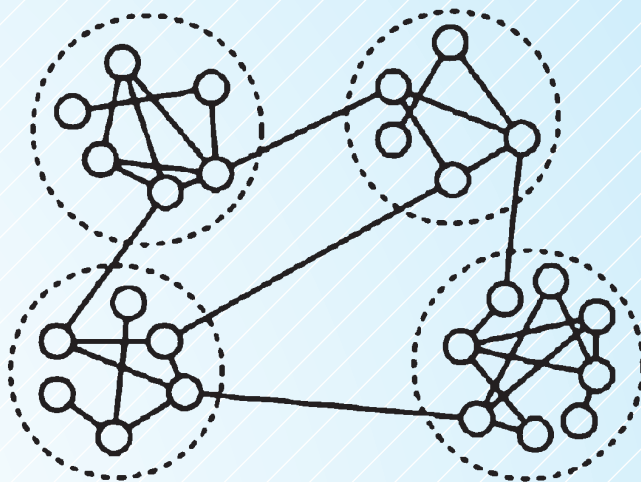
（四）投资者关系网络分析

从在线社交网络到生态系统，再到证券市场关系网络，人类处于一个充满着各种各样复杂网络的世界中。这些网络结构与功能的复杂性在使人们联系变得紧密、生产效率提高的同时，也为人类生活带来了一定的负面冲击，如内幕交易和谣言的快速传播等。因此，对于投资者关系网络的定量与定性特征的理解与分析十分必要与重要。

在证券市场中，投资者关系的范围非常广。从相同经纪人到交易对手方，再到非交易关联，关系几乎涵盖了所有的投资行为。因此，要分析某一类关系网络，就必须先对其所包含的投资者关系进行清理，抽象形成一个特定的复杂网络。

在复杂网络的前言研究中，网络结构与演化的实证研究、社团关系挖掘和动力学相关问

图 4: 一个小型的具有社区结构性质的网络示意图



题是其核心的几个课题。而在投资者关系网络中，可以依据关注点的不同，进行不同的分析。限于篇幅，本文不一一赘述，下面只简单说明社团结构挖掘的意义。

在这个投资者关系网络中，如果存在社团结构，那么这些社团结构的内部，即投资者之间的联系应该非常紧密，而这些社团结构之间则是稀疏相连的。社团结构将网络划分成一个个相对独立的群，这不仅有助于简化和凸显网络中潜在的结构和关系，而且让人们能够以一种更加宏观、有效的方式来获知网络相关模式。

四. 结语

大数据挖掘技术为我们精确掌握投资者的背景、行为模式以及社会关系网络等信息提供可能。中国结算作为法定证券登记结算机构，拥有大量投资者的登记结算后台数据，我们应当充分挖掘并利用这些数据，对投资者进行特征分析，改善投资者服务的现状，并进一步开拓创新型投资者服务。通过大数据挖掘技术，中国结算可以为投资者提供更为专业、高效、针对性的服务，切实履行服务市场的义务，有利于夯实资本市场持续健康发展的基础。■

聊聊“债券思维”

上海分公司发行人业务部 李健

多年来，中国场内市场是以股票交易为主体的市场，规则制度、系统设计主要以股票相关业务为出发和关注焦点，沪深证券交易所多给人一种“股票交易所”的感觉。今年以来，随着新修订《公司债券发行与交易管理办法》的发布实施，以及沪深交易所和中国结算相关配套规则的同步跟进，交易所债券市场又迎来了一次难得的发展良机。“股债分离”、“债券思维”又成为了一段时期的热点词汇。

那么什么样的思维才是“债券思维”呢？顾名思义，债券思维首先是与股票思维、基金思维等相对应的一种思维方式，是从债券的期限性、固定收益性等特性出发，在债券发行登记上市交易结算，以及为此服务和由此派生的规则设计、风险控制、市场服务等过程环节中，以债券业务为出发和落脚点、并围绕债券进行的思维方式。接下来，笔者从登记结算后台的角度切入，主要以股票思维为对比，来谈谈对债券思维的几点具体看法。

一、倚重第三方的发行人管理与服务

众所周知，A股上市公司有着严格的公司治理结构，从《公司法》到交易所规则等规范性文件都规定了较为完备的董事会秘书职责及其培训考核机制，董秘和证代承担着与交易所等市场主体的联系、信息披露等职责，保障着上市公司证券事务的依法合规运营。这就使得交易所、登记结算等有关机构与股票发行人（上市公司）的沟通渠道畅



通无阻，对其管理和提供服务有的放矢。

反观公司债券的发行人，除了上市公司和一些大型企业外，充斥大量中小企业，发行人质量参差不齐。近年来，随着以中小企业私募债为代表的高风险债券的快速发展，更是大幅“拉低”了公司债券发行人整体素质。不可否认，中小企业是社会经济活动中活力较强的经济单元，然而公司治理结构不完善、法律意识差、信用观念不强等也是不争的事实。有些公司融资后即大功告成，对债券后续的信息披露，甚至兑付息等都不甚关心，更不用说像上市公司那样设立董秘、证代等专职人员处理证券事务了。此外，公司债券基本上都有固定几年的存续期间，与股票相比更像是“一锤子买卖”。

公司债券发行人的上述特点决定了交易所、登记结算机构与其建立有效、稳定沟通渠道的困难性，对公司债券发行人进行管理、提供服务需要谋求另外更好的方式方法。笔者认为，充分依托第三方机构，如债券受托管理人、主承销商等（两者通常都是证券公司）专业性较强的金融服务机构，不失为上策。至于证券公司的优势和专业性，在这里毋庸再做更多陈述，相信已是大家共识。实际上，相关单位已经在倚重第三方的公司债券发行人管理和业务上有所行动，比如今年6月5日，证券业协会发布了《公司债券受托管理人执业行为准则》，以规则的形式规范了债券受托管理人的职责。

二、强调兑付风控理念的风险管理体系

“阳光是最好的消毒剂”，以信息披露为核心的股票风险控制制度对防止上市公



摄影：云海与雪山 / 总部法律部 胡超

司欺诈、内幕交易、保护投资者权益等方面起到重要作用，得到了包括监管机构在内的市场各方主体的高度认可。

在严格信息披露制度的背后是使

上市公司的生产经营活动透明化，其根本原因是股东利益与公司的生产经营活动息息相关。然而，从债权人的角度看，似乎大可不必对公司的生产经营活动过于操心，债券具有期限性的特点决定了只要债券到期能够还本付息，公司经营的好坏其实根本无关紧要，有没有“消毒剂”不重要，还钱（兑付）才是硬道理。因此，从债券风控的理念上，应该更加注重兑付风险的控制，与股票注重信息披露的风控制度有所区别。

从登记结算后台的角度看，以往风控的核心是结算风险，即本金风险和价差风

从登记结算后台的角度看，以往风控的核心是结算风险，即本金风险和价差风险，主要集中在交易环节，登记结算后台的性质决定了结算风险的重要性。

险，主要集中在交易环节，登记结算后台的性质决定了结算风险的重要性。值得注意的是，对于股票这种没有固定“死亡”日期，甚至可以“长生不老”且交易活跃的证券品种来讲，交易环节的风控自然是重中之重，可是债券却是不断的出生和消亡（发行、兑付），除了活跃度较低交易环节，发行和兑付两端风险控制的重要性也是显而易见的，否则如果债券已经无法兑付，结算风险控制的再好拿到手里的也可能是一把废纸。可以说对于债券而言，因其较低的交易活跃度，结算风险和重要性比股票要低；又因为兑付是其的全部价值体现，建立债券兑付风险管控理念非常必要。

所谓“登记结算”，是由“登记”和“结算”两项内容构成的，“登记”包括初始登记、变更登记和退出登记，以往的风控体系重结算而轻登记，债券市场的发展特性必然会把“登记”（尤其是债券偿付）提到一个新的高度。笔者认为，以兑付为核心的债券风控体系主要包括债务人、担保人偿付能力的跟踪；债券回售、分期偿还、赎回等分散到期兑付风险条款的规范与动态调整；与评级机构、监管机构的信息互通共享；债券违约处置及资金代收付服务等内容。

三、重视非标准化产品的规则和系统设计

股票从发行到交易，都是标准化程度非常高的证券品种。债券却大不相同，标准化的程度很低，以分类为例，债券从不同的维度切入可以有多种分类方法，比如按照发行

主体可以分为政府债券、金融债券、公司债券；按照偿还期限可分为短期债券、中期债券、长期债券；按照利率固定与否可分为固定利率债券、浮动利率债券等等。债券的不同期限、增信方式、附权种类、偿付方式等都会对债券的交易价格、结算方式等产生影响。债券的非标准化特性也被认为是场内债券市场发展滞后的一个重要原因。

因此，场内发展债券市场，必须建立非标准化产品的交易结算思维，对传统上以股票标准化交易结算为基础建立的规则、技术

系统予以反思并做出必要的改变。一方

面，继续坚持并加大债券的标准

化力度，比如扩大以债券质

押式回购的“标准券”范

围，或再造一套低等级债

券的“标准券”规则，不

断加大非标准化产品的标

准化程度。另一方面，在加

大债券交易环节标准化的同时，

在登记环节也应充分考虑对非标准化

产品的支持力度，对债券“琐碎”的创新及

时做出响应。以债券偿付方式为例，除了大家通常了解的债券到期兑付派息，回售、提

前赎回等，还有分期偿还（减量和减面值两

种方式）、过手摊还、续期、置换等多种偿

付方式，经常需要对技术系统甚至业务规则

做出微调，以能够较好的支持市场多样化的

创新需求。

四、关注机构客户的服务流程

根据最新的统计数据，截今年7月底，上交所债券市场机构投资者持仓占比高达99.36%，而上海市场的债券托管总额又占据场内债券市场的近90%。可以说，目前

认识了债券市场是机构投资者占绝对优势的特点，在投资者服务方面与传统A股市场中个人投资者较多的散户市场相比较，可以有不同考量。



摄影：新西兰奥克兰天空塔 / 基金业务部 汪家鹏

我国的场内债券市场是绝对以机构为主的机构间市场。机构投资者是专业的投资者，具备非常高的专业能力，同时也往往身兼多重身份，比如证券公司，既是投资者（自营业务），又是经纪人（经纪业务）、还是交易结算机构的会员和结算参与者，同时也是债券的保荐人（承销商）和受托管理人。

机构投资者的多重身份与个人投资者的单一身份有很大的差异，表现的两者所需的服务重点和对问题的关切焦点也不同。笔者认为，认识了债券市场是机构投资者占绝对优势的特点，在投资者服务方面与传统 A 股市场中个人投资者较多的散户市场相比较，可以有不同的考量。首先，机构投资者的法律意识更强更专业，所以登记结算机构提供服务的合法合规性要提高到一个新的程度，明确登记结算机构在不同的业务类型和法律关系中所扮演的角色和权责，行使权利、履行义务严格依法依规和协议约定办理。其次，机构投资者的

多重身份，决定其在办理业务时关注点并不单一，对窗口接待人员和接线员提出了更高的要求，可以考虑对一些重要的机构设立债券业务专管员等制度。再次，债券市场机构市的特点，决定了在一些特殊业务，比如风险处置中，可以严格按照风险自担，损失各负的原则进行处理。

总之，传统上沪深证券交易所以股票交易为主导，交易所债券市场发展较为缓慢（尤其是“3.27”事件以后）。在这种背景下，两个交易所以及作为登记结算后台的中国结算在系统开发、规则设计等方面都是围绕股票交易展开的。近两年来，公司债券市场快速发展，债券的高频发行兑付、低频交易、非标准化等特点，对业务理念、规则、技术系统等都有了新的诉求。场内债券市场的崛起必然会对固有的规则、系统形成挑战，当然更重要的是以债券思维对股票思维定式进行反思，抑或可称为一次小的债券思维革命。■

从德州扑克反思股票投资哲学

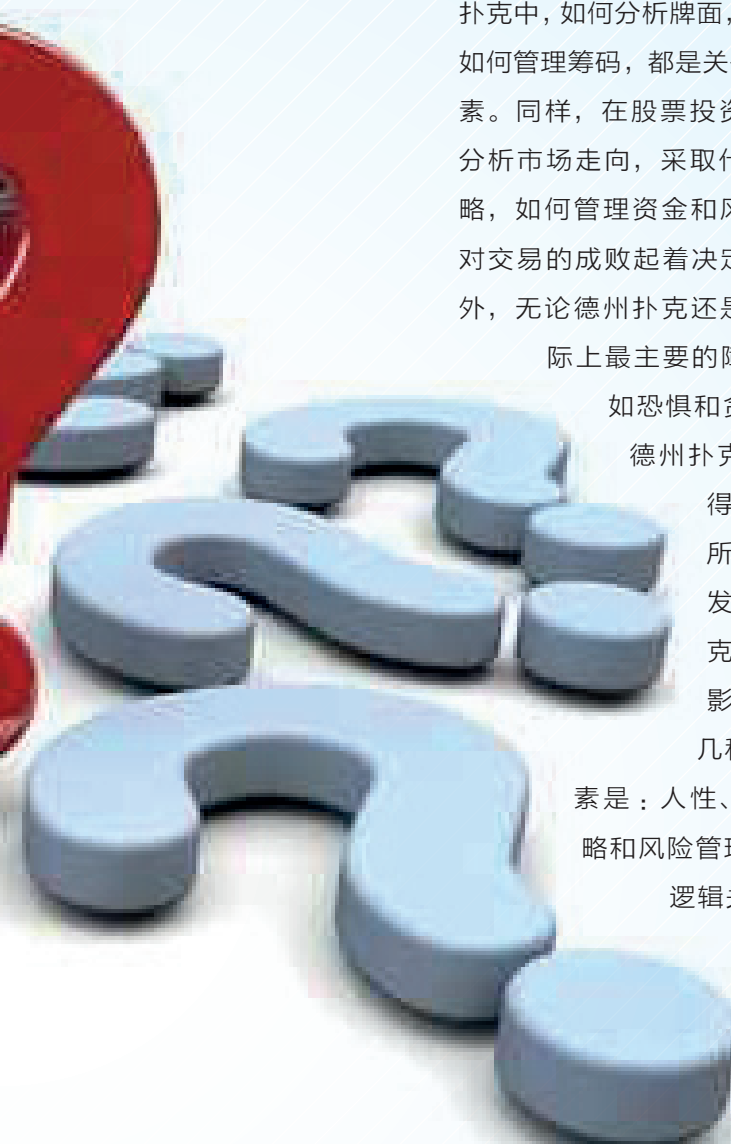
深圳分公司技术开发部 邓维

最近我爱上了玩德州扑克。喜欢德州扑克的原因是因从小小牌局中可以看得到人性，更看得到自己在各种不同局势下的性格特征和心理反应。而且德州扑克这一益智竞技类活动的许多战略理念与股票投资的理念两者有着很多相同之处，例如规则简单易懂、趣味性与不确定性强、活动过程是对智力和心态的一种挑战、都是基于不完全信息的博弈等。美国传奇股票投资家和基金经理彼得·林奇（Peter Lynch）也说：“华尔街的股票投资人和证券经纪们，你们应该学习德州扑克，这里面的道理可以让你们受益终身”。从2014年到2015年6月的股市繁荣和7月的剧烈震荡，相信所有股票投资者都深受教益（虽然作为从业者，我们不能进行股票投资，但是我们也见证了股市的风起云涌，大家购买的基金也经历了大起大落）。本

文将从德州扑克中的战略思想来解读股票投资中的影响因素和应对措施。

一、影响博弈收益的四因素

虽然学会德州扑克容易，但是想精通却没那么容易。这和股票投资是极为相似的，没什么门槛，什么人都能进场交易，但要赚钱的话没有几年的“精耕细作”便无从谈起。在德州



扑克中，如何分析牌面，如何进行下注，如何管理筹码，都是关乎输赢的重要因素。同样，在股票投资过程中，如何分析市场走向，采取什么样的投资策略，如何管理资金和风险控制，往往对交易的成败起着决定性的作用。此外，无论德州扑克还是股票投资，实

际上最主要的障碍是人性，比如恐惧和贪婪。这些在玩德州扑克过程中都可以

得到很好的启发。

所以我总结分析发现，在德州扑克和股票投资中，影响收益期望的

几种决定性共通因

素是：人性、技术、博弈策略和风险管理。这五者间的

逻辑关系可以简单用

下列数学符

号表示（此

公式仅作形

象表述用，

并非实际交

易系统中的数

值表达式）：

$$\text{收益期望} \propto \sqrt[\text{风险管理}]{(\text{人性} \times 10^{\text{技术}})^{\text{博弈策略}}}$$

其中，“人性”是首位数，“技术”是“人性”后面的10的个数，“博弈策略”它们右上角的次方数，“风险管理”是前三项结果的开方。人性是根本，如果“人性”为0或者负数，则收益期望就非正。在“人性”为正数的前提下，“技术”取值越大，收益期望越大，而且良

好的博弈策略会使得收益期望成指数级增长，但是如果风险管理不恰当，收益期望是会大打折扣。而且，其他三个因素都会影响“人性”的取值，不良的技术、策略和风控都可能会导致人性走向另一面，情绪失控，最终“人性”取值为负数，收益期望为负。下文将对各个因素进行具体类比和分析，并给出应对措施。

二、避免人性的弱点

一切知识的尽头是哲学。哲学的任务是认识你自己，认识主观世界和客观世界的关系。美国期货专家施泰美亚总结出一个非常精辟的公式：交易结果 = 市场理解 × (交易策略 + 自我认识)。交易者投入的不仅是资金、精力和时间，交易者的知识水平和分析能力同样不可或缺，更为微妙的是交易者的品性趣向、哲学价值观、艺术素养以及宗教信仰都会对最终的交易结果产生决定性的影响。市场就像一面镜子，它反映出赤裸裸的你，尤其完全真实反映出你内在的一切。德州扑克和股票投资都是人和人的游戏。共通之处是人性，决策中都被恐惧和贪婪两种情感，所动力所左右。我们要为其动力，又要避免被其左右，所谓成也萧何败也萧何。

德州扑克爱好者李开复认为，只要避免四个人性的弱点，然后学会运用统计，就可以打败大多数人。需要避免的四个人性的弱点：

贪玩——手牌不好时需要马上弃牌（fold）。股市中也不建议每天频繁买卖，一直保有仓位，而且不被看好的股票应该果断卖出止损。



摄影：储藏 / 总部法律部 袁明

侥幸——一般我们都会这样想：“如果来了一张XXX，我就……”，但是这个的概率是多少呢？股市中的涨跌更不能预测，不能存在侥幸心理，靠主观臆断进行投资。

不舍——人都会认为：“已经下了N元，我放弃了就亏了，再看一轮吧。”但是，已经放进去的钱是无关的，你要算的是：你现在要放进去的钱除以可以得到的钱是否超过你的胜算。股市中的表现就是，已经赔的股票还会死抗，心存幻想觉得总有一天会涨上来。

浮躁——正确的德扑打法是概率最高的打法，但不是一定会赢的。不要让每一牌的结果来影响你的战略。股市中，不应因一时得失而乱了阵脚，只有找到匹配自己性格的策略和拥有良好的心态，并一直坚持下去才能保持长期受益期望为正。

大多数投机者在股市上失败其最重要的原因是对自己人性上的盲点毫无察觉，他们多次掉进同一个陷阱中，难免不被强力的市场冲击得头昏眼花、七零八落。所以为了避免被市场冲击得散了架，在进入市场之前，除了外在的方面需要有一个完整和相对固定的交易策略和方案外，更重要的是内在修炼，我们首先要在整合自己的心态上下很大的功夫。既要具备强大的忍耐能力，避免冒进冲动，又要拥有严格的自律能力，知道什么时候退出，什么时候追击，并能够执行自己的策略。既要放得下一时得失，冷静决策，又要练就良好的情绪管理技能，保持平和的心态。

三、善用盈利分析技术

一般来说，进入股市的最终目的就是盈利。那不管是什么价值分析或者技

术分析，以及其他分析，我们应该只有一种分析，那就是盈利分析。可分析的信息一般会被分成三类，第一类是基本面相关的，比如公司的财务情况、行业发展、未来的趋势等。第二类是基于技术面的，从K线、从相关的技术分析的角度得到了相关信号，做了相关的操作。第三类是基于消息面的，比如做一些私有化的套利。所以，不必在乎使用的技术是哪个流派，基于这三类信息，从中寻找相关的蛛丝马迹，并游刃有余地应用。

打德州扑克时，如果你准备以一手牌下注进池，所要考虑的不仅仅是这手牌的牌力大小，而是要全面的审度台面形势，包括Blinds、position、Bank roll乃至整桌对手的特点等等。因此，真正的德州扑克高手在决定入池去赢取筹码时，不只是简单地追求入池手牌质量，其前提必须是要经过审时度势。股票投资亦是如此，在你决定入市建仓前也需要审时度势，不能仅仅依靠技术分析、消息渠道等，而是首先要看大盘。大盘有行情，量增价涨，上升趋势，那才可以投资，反之，指数破位、市场低迷的阶段，就是休息观战的时期。

对于德州扑克的新手来说，他们并没有足够的能力去分析牌桌上的情况，也不能正确的处理各种复杂的牌型，“打的紧”无形中把扑克这项游戏进行了简化，可以说这是新手在这项游戏中获取利润的唯一途径。新手只玩AA、KK、AK这种超级强牌，就好比投资招商银行、中国平安这些大盘蓝筹。同样对于新股民或者业余股民来说，一般没有足够的精力去钻研公司的基本面，也没有足

够的经验去收集市场给出的信号，同样在不考虑运气和天分的情况下，这种只买大盘蓝筹或者指数型基金的价值投资方式应是在初入市场时的最佳选择。

四、动态制定博弈策略

在股市交易中的基本规则是，市场波动是随机的，在任何特定时刻任何事情都有可能发生。新手最大的错误是试图在这种不确定和随机的环境寻求确定性。他们不断从图表中或者从他们的大V偶像那里寻求确认的迹象。像是

把A股市场当作一个静态的物体放在解剖台上，自己拿着K线、技术指标等等手术刀，在解剖市场一样。殊不知我们面对的根本不是市场，我们需要面对的是与我们同样的人，市场只是一个介质，当市场由静止变成动起来时，你进入了一个崭新的层次。所以专业的股票

投资者和德州扑克玩家之间的共同点是，他们都接受不确定性的事实，然后不断适应新的形势，不断调整或者重建自己的策略，以找出最佳获利策略或者止损策略。成功的股票投资者就像成功的扑克玩家，善于在一个动态和不断变化的环境中，快速计算并做决策。

在德州扑克中，当赌注一上，下一张公共牌将创建全新的局面，一个扑克玩家需要分析和理解新牌局是怎么影响他的。 he现在是更强，还是变弱？牌局是否让其他玩家更强或更弱？当他分析了形势，便知道如何作出更明智的决策。在股市中类似，一旦投入股市，诸多因素会改变初始分析。最重要的就是不断分析市场的变化并作出冷静的决策，比如决定是继续交易还是卖出，是获利了结还是继续持有，是增

市场就像一面镜子，它反映出赤裸裸的你，尤其完全真实反映出你内在的一切。德州扑克和股票投资都是人和人的游戏。

加的持仓大小还是保持原样等等。

虽然通过熟练掌握概率和赔率，可以使得玩家脱颖而出。但当大家打牌水平达到一定程度的时候，运用的其实是一些基本数学原理，如概率和期望值、大数定律、纳什平衡等。这是很多高手都可以做到的，所以最后扑克打到最高境界就是人和人之间的心理博弈了。股市和扑克一样，都是人与人之间的博弈，知己知彼百战不殆。就像股票有成长股、大盘股等分类一样，牌桌上的对手也分为激进型、保守型或者混合型。只有摸清对手的套路，你才能掌控全场，实现赢利。研究股票可以通过K线、成交量、基本面等，研究对手其实更单纯，无外乎对方下注、跟注、加注的规律。当然，研究对手是为了忽略对手，了解博弈是为了不做博弈。通过底牌和亮出的公牌这一事实时，通过计算明牌概率、对手牌分布和对手行为（因为人的行为是有逻辑的，所以可以通过对手行为在逻辑上追述出对手的原由），基本上可以在迅速或者提前决定是弃牌、跟注还是加注。所以，股票投资也一样，应该是基于既有事实，而不是主观猜测做交易。一旦事实出现，及时应对。

五、严格控制风险

在德州扑克中，玩家面临不同层次的风险，包括游戏规则所赋予的不以人的意志为转移的系统性风险，在情绪变化的时候失去理性的操作导致的人为风险，以及人和人之间的博弈对抗的策略风险。

那么作为股票投资者，如何面对类似的风险呢？其中系统性风险是不可规避的也不需要规避，因为你规避它就也在规避

收益。对系统性风险的识别就是对一个国家一定时期内宏观的经济状况作出判断，这不是因我们意志改变的，应该坦然面对。而人为性风险我们一定要规避，因为它本身并不能给你带来收益，但却需要你用赢利来对冲。新手自然会向市场交一笔学费，但当我们已经客观认识市场后，我们应通过驾驭心灵的能力来对对冲人为主观性风险所带来的损失。最后，策略型风险则是最难把握的一种风险类型，却同时也能带来最丰厚的回报。只是它的技巧性太强，对人的素质要求也及高，需要不仅要精通这个游戏，也能轻松驾驭自己心灵的人，



摄影：雷峰夕照 / 总部系统运行部 张煦



摄影：炫彩日出 / 北京分公司结算业务部 冯伟

才能通过它逆转主力强加于你的风险。正是因为股票市场存在策略性风险，所以它并不是一个纯概率型交易市场，而是一个以博弈为主，概率为辅的市场。

决定我们在这个市场收益的最根本原因并不是计算概率能力的高低，而是博弈能力的比拼。

当然，最后各种风险的控制和应对都会体现到收益和资金上，所以为应对不同风险，做好资金的管理便成了重中之重。德州扑克一条重要法则是“小牌小彩池、大牌大彩池”。同样，股票投资的金科玉律是“牛市满仓、熊市空仓，震荡市半仓”。在德州扑克中底池就相当于股票投资中的仓位。德州扑克最大的风险就是 ALL-IN。很多新手常常犯这个错误导致全部输光。ALL-IN 和股票投资中的满仓交易是一个性质，一旦行情对自己

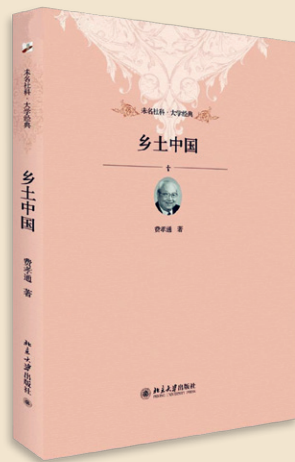
股市和扑克一样，都是人与人之间的博弈，知己知彼百战不殆。就像股票有成长股、大盘股等分类一样，牌桌上的对手也分为激进型、保守型或者混合型。

不利，很可能全军覆没。新手常犯的另外一个错误就是看牌太多，不会弃牌。弃牌就如同股票投资中的空仓。在各种虚虚实实的涨涨跌跌的诱惑下，能克制住下单的冲动，无疑是

对投资者心性的莫大锤炼。当然，正常情况下当我们手拿坚果牌（最大的牌型），就好比身处牛市，此时我们必须尽可能把仓位做大，才能最大化利润。当我们拿着成牌（顶对、三条、两对等），但不确定对手牌型时，就像股市中的震荡市，因为对手随时可能超越我们（比如听到顺子、同花等），这时就需要适当控制仓位，做到进可攻退可守。当你拿着边缘牌（高牌、顶对弱踢脚、中小对等），就好比处于熊市，必须随时准备斩仓，不可恋战、投入过多资金，及时止损才能保住本钱。■

读《乡土中国》

上海分公司客户服务部 程思



费孝通的《乡土中国》涵盖了费老半生的足迹，从零碎的乡村生活中提炼了不少别致的观点，中国传统基层社会的体系在费老质朴的语言中徐徐展开，从没实实在在接触过乡村生活的我们读来陌生又熟悉，乡土社会带给我们的影响早融在了生活的点滴中。在此，我撷取乡土中国的礼治与血缘这两点和大家做分享。

我们说乡下人土气，虽则似乎带着几分藐视的意味，但这个土字却用得很好。乡土本色与农耕社会直接联系，在这种社会中，土地不能带走，靠农业谋生的人是黏在土地上的，人也不能自由迁徙，这不同于牧民的逐水草而居。我们经常对一些保存了上百年，历史可以追溯到明清时期的古村落叹为观止，村中祠堂的牌位和族谱的完整性似乎告诉我们一代代人口是都停留在这里的，我们很可以相信，以农为生的人，世代定居是常态，迁移是变态。古书亦有云（《汉书·元帝纪》：

乡土本色与农耕社会直接联系，在这种社会中，土地不能带走，靠农业谋生的人是黏在土地上的，人也不能自由迁徙，这不同于牧民的逐水草而居。

“安土重迁，黎民之性；骨肉相附，人情所愿也。”）

人的不流动、空间的不流动导致了传统社区的孤立和隔膜。在皖南的山村，即使是仅仅隔了一个山头，两地的方言也难以互相沟通。乡土社会的生活是地方性的，也就是说在不同的圈子里保持着半孤立、半隔绝的状态，这就为区域内部机制的衍生提供了条件。比如说权力的继替问题，在一个变动很少的传统社区里，老一辈积累的经验足以应付日常事务，从而使之获得凌驾于年轻人的权力。当然村落这个研究的基本单位也经历过一些学者的质疑，弗里德曼、施坚雅等则将研究投向了跨村落、跨社区的联系。

乡土社会秩序的维持，有很多方面和现代社会秩序的维持是不相同的。现代社会是个陌生人组成的社会，各人不知道各人的底细，所以得讲个明白；还要怕口说无凭，画个押，签个字。基于契约精神这才发生法律。在乡土社会中法律是

无从发生的。乡土社会在地方性的限制下成了生于斯、死于斯的社会，常态的生活是终老是乡。假如在一个村子里的人都是这样的话，在人和人的关系上也就发生了一种特色，每个孩子都是在人家眼中看着长大的，在孩子眼里周围的人也是从小就看惯的。这是一个“熟悉”的社会，没有陌生人的社会。“这不是见外的么？”乡土社会里从熟悉得到信任。费老先生还在书中提到了一个很有意思的例子，在电话里或者屋外敲门的人，在被问“是谁啊？”的时候，都会下意识地回复“是我啊”，这就是一个凭脚音、声音就可以辨别出谁是谁的社会带给我们的印记。但这并不是说乡土社会是“无法无天”，或者说“无需规律”，返朴回真的老子觉得只要把社区的范围缩小，在鸡犬相闻而不相往来的小国寡民的社会里，社会秩序无需外力来维持，单凭每个人的本能或良知，就能相安无事了。礼和法不相同的地方是维持规范的力量。法律是靠国家的权力来推行的。而礼并不是靠一个外在的权力来推行的，而是从教化中养成了个人的敬畏之感，使人服膺；人服礼是主动的，而不需要有形的权力机构来维持，维持礼这种规范的是传统。



摄影：翱翔 / 上海分公司风险管理委员会 李芳

礼治的前提是传统可以有效应付生活，乡土社会缓慢的社会节奏满足了这一前提，其秩序是可以以礼来维持的。然而在一个变迁很快的社会，传统的效力是无法保证的。社会环境发生一丝波动，其神经末梢都会震荡不已，接踵而至的社会问题就不能依着老法子来了。而“礼治”通过教化来治理社会，其消化改变的过程是缓慢的，当急须在规定的办法下解决共性问题时，这就需要强制性力量来控制个人了，这便是“法治”。法律的意识已渗入到乡土社会中，动摇意识的根本。

乡土中国也是一个由血缘关系维系的社会。社会的稳定

是指它结构的静止，填入结构中各个地位的个人是不能静止的，他们受着生命的限制，不能永久停留在那里，他们是要死的。生育是社会持续是必须的，血缘社会就是想用生物上的新陈代谢、生育，去维持社会结构的稳定。农人之子恒为农，商人之子恒为商——那是职业的血缘继替；贵人之子依旧贵——那是身分的血缘继替；富人之子依旧富——那是财富的血缘继替。到现在也没有社会能完全抛弃血缘继替。世界上最用不上意志，同时在上生活上又是影响最大的决定，就是谁是你的父母。谁当你的父母，在你说，完全是机会，且是你存在之前的既存事实。

社会用这个无法竞争，又不易藏没、歪曲的事实来作分配各人的职业、身分、财产的标准，似乎是最没有理由的了；如果有理由的话，那是因为这是安稳既存秩序的最基本的办法。只要你接受了这原则，社会里很多可能引起的纠纷也随着不发生了。

童年的歌谣里唱“摇摇摇，摇到外婆家”，在我们自己的经验中，“外婆家”这个牵绊着血缘的地方却充满着地域的意义。传统的乡土社会可以完成自给自足，是不需要流动的，因而血缘和地缘的总是联系在一起。但是人究竟不是植物，还是要流动的。乡土社会的迁移就像一个“细胞分裂”的过程，分裂出的细胞在荒地上开垦，另外繁殖成个村落，它和原来的乡村还保持着血缘的联系，甚至把原来地名来称这新地方。这种例子在移民社会中很多，比如纽约之于约克郡。更别说现代的迁移更多是一个人像一片叶子一样飘到异乡，只能设法融入新的城市而不是像种子一样生根发芽长成自己的村落。人口的迁移打断了乡土社会血缘和地缘的强联系，停驻下来的流动人口也失去了和故乡的牵绊，只在籍贯一栏还保留些许印记，籍贯是取自我们的祖辈，并不是根据自己



摄影：西湖余晖 / 深圳分公司的新员工 刘聪

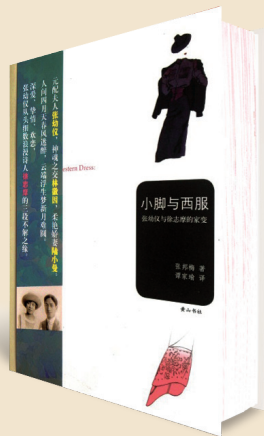
所生或所住的地方，很可能我们籍贯的所在地是根本没有生活过，没有去过的，而是和姓一般继承的，那是乡土社会留给我们的“血缘”，籍贯就像是“血缘的空间投影”。而籍贯背后承载的地缘的力量正逐渐形成一种团结力，在人口流动越加剧烈的中国逐步取代血缘力量。

随着城市化不断地演进，血缘关系也将逐步瓦解，取而代之的则是完全地缘化的社会关系。而地缘关系则是孕育契约社会的基础，撇开了亲密的血缘社会中叠加在人情上的馈赠，陌生人的关系让交易朝着更公平的商

业化方向发展，没有人情负担，更复杂的商业行为也通过一笔笔地算账厘得清清楚楚，契约关系中的权利和义务也得平衡。在费老所经历的岁月里，在村子里开店面的，除了穷苦的老年人摆个摊子，大多是外边来的“新客”。村子里的人可以自由地讲价，店主和顾客之间都不存在尴尬，“地缘”确实给贸易带来了特殊的方便之处。当然，契约社会和地缘关系我们无法定论是谁孕育了谁，但地缘关系确实是为社会关系减负，是与这个与陌生人交集更多的、更为理性的现代社会相适应的。■

读《小脚与西服》有感

上海分公司发行人业务部 吴微晖



这几周清闲之余，我终于把一本想看已久的书翻完。通常，大家为了证明自己把一件事情认真地干完了，都会选择以下几种方式：

1. 把整件事情的经过从头到尾地细细道出；
2. 把整件事情的体会情真意切地流露出来。

所以，从小到大，当我们被要求拜读名家大作时，要么是以朗朗上口之势背全篇之文，要么是凭洋洋洒洒之风道读后之感。我小的时候，很喜欢背诵诗歌，不论是“绿蚁新醅酒，红泥小火炉”这样的小清新，还是“生当作人杰，死亦为鬼雄”如此的女汉子，只要是我觉得美的诗句，都会反反复复的诵读。相比之下，我却很讨厌写文章读后感，读了便读了，为何一定要有感想，共鸣是件可遇不可求的事情。但我的记忆天赋无法让我完完全全地把一本书彻彻底底地背诵出来，按照

书的题目很有意思叫《小脚与西服》，它讲述的是张幼仪和徐志摩的家变故事。这本书写的是一场错误混搭的爱情，更是一段先抑后扬的人生。

之前的逻辑，我无法通过第一条途径向老师和家长证明我确实认真看完了此文，所以，我必须被迫写点之乎者也的文字。在每每需要交一篇读后感时，我下笔前的标准姿势都是咬着笔头，前思后想很久不得。完全无理，怎会不词穷？

最后，倒也因总结出了一条“屡用排比，方能成文”的圭臬。

直到现在，我都很讨厌“读后感”这三个字。但对于刚看完的这本书，我却很想写点什么，与其让有些感悟在心中剪不断，不如用文字来慢慢梳理。

书的题目很有意思叫《小脚与西服》，它讲述的是张幼仪和徐志摩的家变故事。这本书写的是一场错误混搭的爱情，更是一段先抑后扬的人生。每个接受过九年义务教育的看客，都知道徐志摩和康桥的故事，青草更青处的长蒿和浮躁间

彩虹似的梦；对他风流韵事稍有了解的，都知道他和林徽因、他和陆小曼的春花秋月；只有对他的了解更进一步时，才会知晓原配张幼仪的存在，知晓他们的“第一例离婚案”：就像徐志摩形容他和张幼仪的关系就如同西服和小脚的搭配一样，格格不入地可笑可怜——张幼仪从来都不是徐志摩生活里和名声外的主角。

我不想去重复这本书的内容，一点点也不想，因为我觉得这像是在语文考试中，写中心思想、段落大意一样无聊。好端端的文章，就硬生生地被抽象出来，就如同“屈笑春桃兮，云堆翠髻；唇绽樱颗兮，榴齿含香”，岂是“美女”二字所能替代的。而我想说的是和此书有关的几个话题——关于爱，关于信仰，关于知名度，关于

文人。

感悟一：只因不是最才的女，便成为不了他最贤的妻。

书中，徐志摩对张幼仪评价最多的一个词是“乡下土包子”。可实际上，我认为，张幼仪和徐志摩的结合，绝对是张的下嫁，从徐志摩之父对张家提亲的回信“我徐申如有幸以张佳璈之妹为媳”中可见端倪。张幼仪的四哥是徐志摩的伯乐，也是他们两婚姻的促成者。张家的男子中不乏海外游学归来，学富五车之辈；而张幼仪等女眷虽对文字略知一二，却也仅仅停留在略知一二的层面，三纲五常是她们永远的课题。如果她被许配的是何志摩，李志摩，也许她的生活将是“结发为夫妻，恩爱两不疑”的局面。可徐志摩是何许人也？随性，才情，浪漫和自由是他的代名词，他喜欢的女子必然也是如此：能歌善舞、左右逢源的陆小曼是他的红玫瑰和朱砂痣；能诗善画、光芒万丈的林徽因是他的白玫瑰和明月光；所以，一个被教育成在夫家只能说“是”，不能说“不”，每日需对公婆晨昏定省的张幼仪，或许只是一株狗尾巴草。纵是玫瑰的刺让徐志摩遍体鳞伤，但玫瑰的美依旧让诗人疯狂；狗尾巴草的爱注定是艰难，而不被人了解，它们从来都没有



摄影：春色 / 上海分公司技术开发部 许喆鹏

进入过徐诗人的眼帘。如果以公婆的标准去评判张幼仪，她绝对是满分型人才，名门望族，贤良淑德，孝敬老人，还为徐家增添男丁以继香火；可是以徐志摩的标准去考量张幼仪，她思想落后，性情寡淡，学问浅薄，一无是处。但爱情是徐志摩和张幼仪之间的事情，不是徐父徐母与张幼仪之间的经历，张幼仪曾无数次假设如果她多读点书，她的丈夫或许会像爱林和陆一样爱她，可正如她不可能嫁的是何志摩，李志摩一样，生活没有如果，所以在张徐的婚姻里，张幼仪必挂科无疑，而且永远没有补考的机会。在爱情的考卷里，标准答案永远是主观的；旁人给的参考答案，仅供参考，如是而已。

感悟二：败也家教，成也家教。

张幼仪其实是个骨子里很有想法的女子，她是家里第一个没有缠足的女人，也是为数不多的几个对求知有无限渴求的女眷，但深入骨髓的三从四德家教观将这种开明的天性深深地抑制在内心深处，而徐志摩却在了解她内心世界之前，早已对她盖棺定论为“土包子”。张幼仪把她自己的人生划分为“去德国前”和“去德国后”，前一段人生中，家教观念占据了上风，她懦弱，封闭，烦闷无解；后一段人生中，天性释放，她变得独立，自主，无所畏惧。有人说，是离婚成就了张幼仪。可实际上，张幼仪注定是要成为一个独立自主的女性，这是她细胞里的那两条双螺旋结构所排序出的宿命。传统的家教观念把张打造成了一个徐志摩完全无感的女子，但也正是传统观念中的“身体发肤，受之父母，不敢毁伤，孝之始也”，才让一个被婚姻摧残得绝望的女人没有自行了断性命。所以说，与其说是离婚成就了张，倒不如说是家教观念导致了她婚姻的失败，也是

家教观念给了她继续留存于世的理由。信仰，是个很重要的东西。它可以摧毁你，也可以拯救你。

感悟三：八卦是最好的成名方式，但自强的性格让她的受关注度没有昙花一现。

按照当今的说法，和大咖徐志摩的中国首例离婚案，闹得社会沸沸扬扬，张幼仪从此名声大噪。如果张幼仪活在现在，她可以通过自己写回忆录、上节目来博取大众眼球，毕竟这个年代不关注离婚的女人，关注的是知道名流不少韵事的高调女人。但当时不是这样的，张幼仪和徐志摩

离婚的年代，西方开化的文明还没有在

中华大地散播开来。在徐志摩当着

张幼仪面说“要向这些使他无

法依循自己真实感受的传统

挑战，成为中国第一个离婚

的男人”的时代里，街头巷

尾的市井普遍接受的还是“七

出”休妻观。张幼仪和徐志摩

的中国首例离婚，使得张幼仪的

名字第一次如此频繁而被动地从普通

百姓的嘴里念出，甚至在她自己坐火车时，都听到对面陌生女人关于她丑陋而呆板的谈论。他和她的离婚，无疑是一颗流言的炸弹，成为了大众茶余饭后的谈资；张幼仪也成了众多不相干人等肆意揣度和猜测的对象。那个年代，这样的出名方式不会给她带来任何物质和精神上的好处。所以她选择沉默，她骨子里的倔强和不服输让她重新开始低调地生活。她在德国时，学习德文，学做幼教；回国后在大学教德文，做的有声有色；出任上海女子商业储蓄银行副总裁，帮助银行力挽狂澜；后来又执掌云裳服装公司，设计出的独特剪裁，风靡上海滩。她成了商界的铁娘子，人们依旧会谈起她，但定义不再是“弃妇”。如果说，她当初和徐志摩离了婚，回了上海或硃石，然后过起一门不出二门不迈的苦闷日子，也许和她有

张家的男子中不乏海外游学归来，学富五车之辈；而张幼仪等女眷虽对文字略知一二，却也仅仅停留在略知一二的层面，三纲五常是她们永远的课题。



摄影：景福宫 / 上海分公司结算业务部 董海波

关的所有故事，和街上的沙砾一样，随风扬起后慢慢地又沉淀下去。成名的机遇可以是主动制造，也可以是被动降临，但持续名声的方法却需要厚积薄发地培养和经营。

感悟四：文人就是这德性。

这犀利的评语出自张幼仪之口。她听完徐志摩为他们死去的儿子写的悼文时如是轻松却沉重地调侃。“你的小脚踝上不曾碰着过无情的荆棘，你穿来的白衣不曾沾着一斑的污泥。”按照张幼仪的看法，这诗文把徐志摩塑造成一个非常关心家庭又有责任感的人，但从他的行为来看，他却是彼时形象的反义词：在张怀孕时，逼

她堕胎；在张生产后，对娘俩不闻不问。可百思不得其解的是，张幼仪兄弟们眼中的徐志摩和张幼仪眼中的徐志摩却截然不同。她的兄弟们非常欣赏徐志摩活泼的头脑，广泛的兴趣，敏锐的机制和洋溢的生气，甚至连大师梁实秋都觉得徐志摩是他遇见的最讨人喜欢的人，而且这种讨喜毫不矫揉造作。我猜想，也许这就是文人的性情，面对喜欢的人，便善待有加；面对无感知人，便冷酷无情。文人的感情，像没长大小孩的性情一样，任性得很。林徽因做的很聪明的一点是当她同时爱上两个人的时候，她知道找个踏实靠谱的工科男梁思

成，她知道诗人胸膛上的床前明月光，一旦冷却一下来，不过是嘴角边的一粒白米饭。文人会咏叹“春花秋月何时了”，文人会感慨“桃花潭水深千尺”，可是“柴米油盐酱醋茶”的生活却是文艺逼格的死敌。

书里的故事很长，我的一些感悟暂时表达到这里。匆匆走过的看客，以快进的方式翻阅了她几十年的人生，然后留下的如是数千字的篇幅。小脚和西服的结合，无关小脚的传统，无关西服的洋气，它们对彼此而言，不是不兼得，而是不相容。如果你不是天赋异禀的模特，请不要轻易尝试如此的乖张装束。■

性定菜根香 心静品意境

——品《菜根谭》意趣有感

上海分公司综合部 秦翔

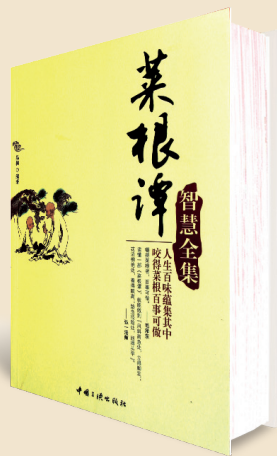
《菜根谭》是明代文人留给后世最有影响的一部“清言”，是一种以意境取长的抒情言志的语录体。工作之余，细细耕读，古风清雅，跃然纸上。

“风怡浪静中，见人性之真境；味谈声稀处，识心体质本然。”品味《菜根谭》，养安然心，修得宁静，波澜不惊。“听静夜之钟声，唤醒梦中之梦；观澄潭之月影，窥见身外之身”，才能在喧嚣的当今，守住那份心灵深处的宁静与真趣。

躬耕南阳，心忧天下的诸葛亮，在清风明月中读史，于竹林石泉旁对弈，不问名利，不求闻达，一旦入世致用，则矢志不渝，鞠躬尽瘁，死而后已。作为蜀国丞相，身后未留下一份私财，这是对淡泊的坚守，更是灵魂高贵的坚定。

沪上漫画家丁聪，平和醇厚，看淡名利，为人正直，处处为他人着想，及时病危时也不想打扰亲朋，麻烦众人，就这样平静的告别。似一枚

品味《菜根谭》，
养淡泊志。看淡名利，
谦静中和，方识人生真意趣；
达则兼济天下，穷则独善其身，
那是操守的高洁和内心的坚守。



秋叶摇落，像一朵白云飘逝。似乎什么也没有发生过，这样的平淡，才是真的隽永。大音稀声，大象无形。

品味《菜根谭》，养悠闲之情，修得闲中从容，“得趣不在多，盆池拳石间，烟霞俱足；会景不在远，蓬窗竹屋下，风月自賒”。在匆匆奔波的每一个凡日里，“偷得浮生半日闲”，读一卷手札，品一杯香茗，所谓山泉去烦心，书画消俗气，身忙心闲，物我两忘，在生活的细微中收获人生的平和与恬淡。

品味《菜根谭》，养淡泊志。看淡名利，谦静中和，方识人生真意趣；达则兼济天下，穷则独善其身，那是操守的高洁和内心的坚守。“荣辱不惊，看庭前花开花落；去意不留，漫随天外，云卷云舒。”

别让群体视角妨碍我们的思维方向

——看《十二公民》电影有感

信息基地建设公司综合管理组 程琳

一次从电视访谈类节目里偶然听到了关于一部电影的介绍，激起我强烈地好奇心，带着这份心情我走进电影院欣赏了这部影片。这部电影是新晋导演徐昂执导的

《十二公民》，它改编自美国上世纪 50 年代的一部黑白电影《十二怒汉》(12 Angry Men)，属于犯罪悬疑片类型。《十二公民》由何冰、韩童生等中国话剧舞台最活跃的十二位戏骨出演，尝试将陪审员制度搬上大银幕。该片在 2014 年获得了罗马电影节“马克·奥列留”奖，是该电影节首部摘得最高大奖的中国电影。

《十二公民》的主要情节借鉴了《十二怒汉》中的故事主线。在《十二怒汉》中，电影讲述了在贫民窟中长大的一个男孩被指控谋杀

生父，虽然案件的旁观者和凶器均以呈堂铁证如山。但在英美法系国家中，决定嫌犯是否起诉、是否有罪还须经过由特定人数、不同背景的公民所组成的陪审团讨论，并在取得一致讨

论结果后才能最终判断。影片通过担任此案陪审团的 12 个来自不同行业、不同生活环境的人们（有巧舌如簧的广告商、仗义执言的工程师、毫无见地的富家子、歧视平民的新贵族、性情暴躁的老警察、精明冷静的银行家，和只赶时间的推销员等），对案情讨论过程中不同人生观的冲突和各种思维方式的较量，展现了：在一切证据都显示男孩是有罪的预设结论下，陪审团们对男孩是否有罪的表决结果

从 11 对 1 认为男孩有罪，到 9 对 3、8 对 4、6 对 6、3 对 9、1 对 11，直至 12 对 0 认为男孩是无罪的戏剧性改变。由于，我国法律体



系中没有陪审团制度，因此《十二公民》电影把故事情节虚拟到一所政法大学暑假的模拟西方法庭中。故事从期末考试中未能通过英美法课程的学生们开始，学校要求他们在模拟的西方法庭里担任法官、律师和检察官等角色，审理一桩社会上饱受争议的“20岁富二代弑父”案件。同时，由12名来自不同阶层的学生家长（有急诊室医生、房地产商、大学保安、法学院助教、数学教授、保险推销员、出租车司机、蹲过冤狱的混混、小卖部老板和空巢老人等）组成的陪审团，将在听取学生们模拟法庭审理后，对本案做出最终“判决”。这12名互不相识的陪审员，必须达成讨论结果一致后才能结束审判。在所有人证物证都指向富二代“有罪”的情况下，家长陪审团们在第一轮表决结果11对1认为富二代“有罪”，到随着案情疑点出现，直至最后表决结果12对0认为富二代“无罪”的演变，逐渐揭开了12名陪审员每个人背后的故事。

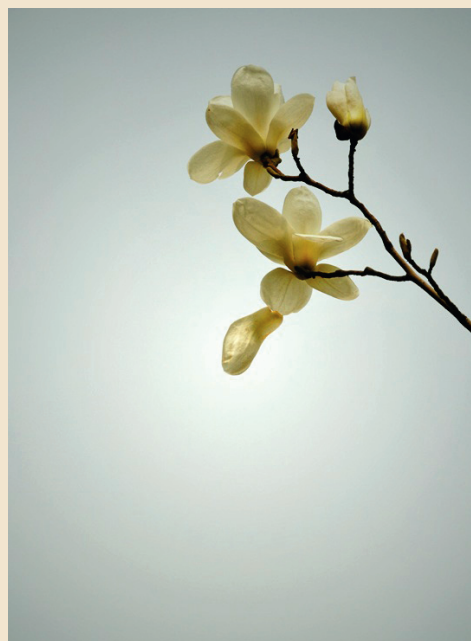
电影《十二公民》借法律题材，以群像的方式展现了现代社会中大众追求不同理解和感受的现状，又同时传递了社会对于公义、大是大非等价值

观、道德观的终极追求。其中，影片导演对群体意识的形成过程做了一种深刻的理性思考，他认为群体的倾向性意识往往会变成对他人的指责或者伤害，而忽视对自己的自我检视和反省也将会引起社会的一种倒退。

在现代西方社会的人际关系中，道德观的视角已经从群体道德意识观回归到公民个体的自我检视层面，他们认为对他人的行为批判不叫道德，对自己行为的深刻反省才是道德的本质。

古希腊著名的思想家苏格拉底被雅典法庭判处死刑时，他的学生要他逃走，他在服刑和逃跑两种选择之外，选择了饮下毒堇汁而死。因为，他认为他的死刑是经过民主投票的，他必须遵守这样的道德意识、接受这样的结局。这样的道德，区别于我们今日社会中，从上至下，不管是政治人物还是市井小民，都在振振有词地指着别人骂：不道德！

三国时期魏国诗人阮籍没有在母亲的葬礼上痛哭，因此别人都说他不孝，而只有一个朋友看到他为了母亲的去世而悲伤的吐血，便把这件事记录在《世说新语》中。阮籍没有当众痛哭并不是没有道德良心，而是他不想让



摄影：白玉兰 / 公司办公室 黄心怡

道德情操变成一种表演。当道德变成一种表演，就是作假，就会变成各种形态的演出，就会让最没有道德的人变成最有道德的人，语言和行为便开始分离。

当然，从认识论的角度来看，群体视角更容易使多数人产生共鸣，从而达到某些程度的认识升华。但是，不轻易用群体视角妨碍我们自己独立的判断思考，而是通过认真地检视自我和反省，并最终获得《十二公民》中陪审团讨论一致的表决结果，这样的社会认识过程或许更能带给我们切身的感受和认同，并能恒久的散发着真理般的智慧光芒。■

不忘初心，不畏将来

上海分公司结算业务部 沈夏

时光荏苒，青春行走在时间的河岸，渐行渐远。初夏将至，六月的脚步越来越近，多年的学生生涯即将结束，莘莘学子们即将开始新的征程。

最初收到人力资源部张老师发放 offer 的电话时，激动的心情难以名状，没想到一直向往的中国证券登记结算有限公司向我伸出了橄榄枝。满载着家人厚重的希望，其他学子羡慕的眼光，我走入中国结算。

5月4日，来到座落于陆家嘴金融中心的中国保险大厦35楼，人力资源部宋老师带我去去了即将入职的结算业务部，我受到了同事们友善、热情的欢迎和接待。部门领导向我介绍了基本情况，让我对部门的职能与业务有了初步的了解与认识。实习期内，我就像海绵一样不断地学习着新的知识，迅速熟悉了部门环境，进入角色。我看到了公司承担着维护证券市场交易结算安全稳定运行的重大职责，也是健全完善集中统一的登记结算体系的中坚力量。我以谦虚的态度向周围的同事学习，尽自己最大的努力去做好每一项任务：一些日常操作性工作虽然单调且有些枯燥，但使我更具有耐心和细心，增强了责任感；而业务创新和业务研究也让我感受到很多工作都需要不断地摸索和探讨，扩充自己的知识面，学会思考和总结，在交流的过程中不断学习，在不断的学习中逐渐进步。作为职业生涯的

时光荏苒，青春
行走在时间的河岸，
渐行渐远。初夏将至，
六月的脚步越来越近，
多年的学生生涯即将
结束，莘莘学子们即
将开始新的征
程。



起点，我希望这个广阔的平台能让我不断成长，而我也能为它的进一步发展壮大贡献自己的一份力量。

7月底的一周，公司组织了面向三地新员工的入职培训。培训室里，小伙伴们齐聚一堂，那么多年轻的脸庞，意气风发，神采飞扬。数年前，我们带着对美好大学生活的向往走入校园，如今，我们又带着对自身与社会双重责任感与使命感走出校园。在这里，我们将从象牙塔中走入社会，肩负着重担。新员工培训让我们充分感觉到老师们的热情、认真和专业，这是每个从业者都向往的一种职场氛围。在培训过程中，公司领导及各部门老师精彩的课程设计让我们受益匪浅。第一天，在三地新员工热切的目光中，戴文华总经理简明扼要地介绍了中国结算的概况，促进中国的金融业发展是我们的神圣使命，他希望加入中国结算大家庭的新人，能理解和认同公司的理念和文化，共同努力，实现理想。领导们充满信心的致辞让大家倍感振奋，一个踏实厚重，持久发展的公司概貌

作为职业生涯的起点，我希望这个广阔的平台能让我不断成长，而我也能为它的进一步发展壮大贡献自己的一份力量。

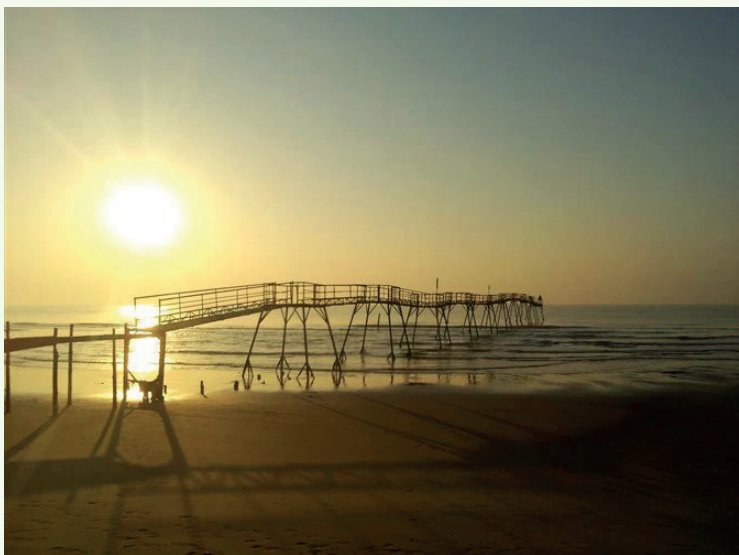
跃然眼前。之后几天里，总部及三地分公司登记存管部、结算管理部、基金业务部、技术开发部等老师都做了关于本部门的职能介绍，并向我们分享了各自的工作感悟。他们深入浅出的介绍使我们对于公司的市场地位、业务、职责以及工作流程等有了初步的认识，也让我们体验到接纳，关注和尊重，更启发了我们每个人对工作的深入思考。

相对于国外的市场，中国的金融业还处于一个暂时落后的局面。而经济发展进入新常态，将极大地改善金融市场发展的基础和环境，为资本市场发展提供难得的历史机遇。中国结算正处于这样一个历史转折期，而能够把握住这一次难得的契机，进入这样一个蓬勃发展的公司，我们是幸运的。新的机遇，新的挑战，作为新员工，加入这样一个优秀奋进

的团队，在这个广阔的舞台上，我会珍惜这个来之不易的机会，不仅要尽快熟悉业务，掌握岗位所需要的知识技能，也要尽快适应角色转变，快速融入公司，增强对公司的归属感。除此之外，还需时刻保持高昂的学习激情，培养求是创新的意识和能力，以适应公司和证券市场的发展。这对我们是极大的考验。初入职场，面对各种抉择，遇到再多的困难，再大的挑战，我们也必须勇往直前。不忘初心，不畏将来，也许会迷茫，也许会跌倒，但只要付出过努力过，便无悔当初。经过时间的洗礼，经过回忆的洗涤，当蓦然回首时，嘴角的微笑便是对此最好的诠释。

许多年前，风景如画的求是园，校门口有一块大石，上面篆刻着竺可桢老校长的两个问题：“诸位在校，有两个问题要自己问问，第一：到浙大来

做什么？第二，将来要做什么样的人？”曾看到入学的新生驻足在那块大石前细细端详，年轻的脸庞青春洋溢，神采飞扬；也曾看到过即将毕业的学长学姐身着毕业服在那块大石旁合影留念，他们脸上写满的，不再是稚气与懵懂，而是沉稳与干练。虽然早已毕业，但即使踏上工作岗位，走在人生的三岔路口，“将来要做什么样的人”依然是值得我们每一个人思考的问题，且常思常新。对于这个问题的答案，我也从曾经的兴奋、空虚、迷茫直至后来的清醒、奋进。人生的价值，不仅仅体现在有一份稳定体面的工作、在职场上打拼出自己的一片天下，有一个和和美美的家庭、能享受安逸休闲的生活。我们肩膀上担着的，永远不可能只是个人，而是一个群体，一个社会。也许每个个体不能对社会带来多么巨大的改变，这样的人毕竟是少数，但是每个个体也可以通过自身的努力来推动社会的进步，这样的人，胸怀天下、心系苍生，他的生活将永不空虚。我们的将来，不是碌碌无为地虚度光阴，不是只会啃老的月光族，不是郁郁不得志满腹牢骚。不忘初心，不畏将来，走进社会，



摄影：海边的小桥 / 总部系统运行部 朱聪

春去秋来，花开花谢，青春有限，激情无限，在中国结算大家庭中，我们终将迅速成长，共同拥抱美好的明天，携手共创崭新的时代。

我们要成为一个能够体现自身价值，实现自身梦想的人。保持一颗干净澄澈的心，从容思考，从容成长。对自身清醒的认识和把握，对未来理性而合适的规划，这将使我们的生活紧张而充实，忙碌但精彩。

学生生涯给我们提供了展现自我的自由与空间，同时也给予羽翼未丰的我们以呵护，为将来能够自由地在天空翱翔磨炼着我们的翅膀。而今，走出象牙塔，走进现实的社会，举手投足间流露的自信，终将源于我们在工作和学习中打下

的扎实功底。未来有无限可能性。人生是一条长长的铁轨，每一个转弯，每一个岔道都要靠自己把握，何去何从需要认真思考，细心揣摩。

春去秋来，花开花谢，青春有限，激情无限，在中国结算大家庭中，我们终将迅速成长，共同拥抱美好的明天，携手共创崭新的时代。

不忘初心，不畏将来，我们将和中国结算一同走过惊喜、迷茫、坚定、睿智，走过我们自己的精彩舞台，走过我们那一季的青春飞扬。■

亲爱的

北京分公司结算业务部 范晓婷

敲这几个字前几分钟，又翻了好多照片。一个怀旧的人，每天总免不了翻相册吧。从开始找工作大家结成同盟，一直到毕业，我们真的一起走了一段好远的路。

我想你们了。

敲这几个字前几分钟，又翻了好多照片。一个怀旧的人，每天总免不了翻相册吧。从开始找工作大家结成同盟，一直到毕业，我们真的一起走了一段好远的路。

始终相信缘分这么个东西。六个人在深圳的时候彼此之间交集不深，或是结对深。到北京四个人住在了一起，剩下两个单独住。大概也只有缘分，才会使得大家慢慢莫名其妙地走到一起。

一起找工作的日子很辛苦但更甜蜜。最早的佳颖，阿里巴巴蚂蚁金服，到最晚的希雅的深交所。中间多少揪心难过喜悦和感动，笔总归是无法一一触及。彼此取暖，相互鼓励，一起买 offer 服，一起为了未来许愿，努力——那段时光真的好美。繁忙之余也曾一起穿着一样的 offer 服去电影院看电影，引来围观我们乐此不疲。还记得看完电影我们下电梯的时候，电梯里的老爷爷么？他一直微笑着看着我们，我想，他一定很喜欢我们几个，在他眼里就是一群孩子吧。一起奔去宣讲会，各

个高校我们骑着自行车跑了个遍，或是相互帮投简历，六个人一起做网测，

轰轰烈烈，各显神通。我们

曾为我们当中第一个 offer

欢聚喝酒，也曾有道口的东

来顺替希雅忿忿不平，更是那

么多那么多次在西门烤翅聚会

为梦想干杯。我们是一群

执着的姑娘，更是幸福

的姑娘。

待到大家渐渐

稳定，我们约着一

起去杭州玩耍。还

记得为了一个自己编





摄影：垦丁 / 上海分公司结算业务部 董海波

的排列组合数学题搞得狼狈不堪。拼智商，拼算法，在公交上，在大街上，大声喊，大声闹，大声争辩，完全不顾路人眼光，希雅眼泪都流出来了。最后大家回到家里拿出纸笔各种算各种举例和验证，终于达成一致意见，智商便也由此排序。几个人一起在朋友圈发状态，承认自己智商低，哈哈，真的是醉了。也记得在桐庐游玩的时候，大家头戴花环，或许美得太过耀眼，游客纷纷给我们拍照，我们成了别人眼里的美景，镜头中的模特。我想，他们认为美的，大概是我们六个人的青春吧。

求职匆匆忙忙，等到大家都定下来，便已临近毕业了。毕业季总是伤感的，拍照，到我租的房子里六个人挤在一起睡，都是好幸福的事。尤其婚纱照着实让我们在朋友圈火了一把，六个婚纱姑娘，怎么看也是一道风景。虽然那天日头好毒，虽然我们好累，可是记忆那么真实美好，留下的

相册也是我们一起珍惜的寄托，我摆放在家里客厅最显眼的位置，余下的一张小照片我也存在了钱包里，每每看到都触及记忆，搁浅心上。

一起开始，一起结束，离别总要来的。深圳的深圳，浙江的浙江，唯独我一个人留在北京。最后的最后，那次在酒店的夜宵也是我们最后一顿饭了。第二天早上自己一个人先走，你们都还睡着，一出门就抑制不住哭了，哭了一整个公交，到公司都是哭着的——当然也可能是在哭迟到吧，公交堵车九点多才到，貌似要扣工资了。在洗手间洗脸碰到同事，眼睛发红困的要死。六个人中最难受的应该是第一个和最后一个走的，中间那些人你们太幸运了。

我是个好倔的人，生过闷气，也自己难过后。但是那些磕磕碰碰，何尝不是青春呢。到最后想起来，都是好真实好真实的我们。■



我一直很羡慕那些能穿行在不同地域走走停停的人。每到一处境遇，能将自己的血脉与当地风俗合二为一，能拍出绝美的风景，写出那些比鲜花还要馥郁的文字。

远方的山和云

总部技术开发部 康梅

我一直很羡慕那些能穿行在不同地域走走停停的人。每到一处境遇，能将自己的血脉与当地风俗合二为一，能拍出绝美的风景，写出那些比鲜花还要馥郁的文字。

然后，世界的绮丽都被他们收入囊中，定格了一个又一个超越岁月的震撼。

很遗憾。我不是。

我不爱旅行，不爱拍照，不爱搭乘各种各样的交通工具在城市之间游走。

我常做的是慵懒的蜷缩在午后暖暖的窗旁晒太阳，手中握着微热的杯柄。

游走和刺激，我更渴望安定的生活，就像树一样。牢牢扎根于一方培土之中。在那枝繁叶茂，在那颓败凋零。正如爱情和友情。只要我在那儿了。对，我在那儿。我就会一直一直的不改变，不迁徙。

远处是阳光明媚还是风雨无疆，都再也与我没有交集。与我无关。

若不是她们俩的苦口婆心，我可能永远都不会来到她的故乡，这么美的地方。



2013 年的夏，告别了城市的精致喧哗。我们跟着她，回到新疆。
我知道，远方很远，永远很远。可那一瞬，我只想自私的暂停。
文字，我配了一些，心情，我写了一点。
照片我都没有处理过，最业余的拍照与文字。我只想呈现些许平凡与真实。

哈纳斯的风景不在目的地，而在路途，你可以在一树野枝，一丛香木，一方竖岩，一团密云下发现她的孤高。

她，是如此冷艳，
我深切记得新疆的同学这样描绘过，天堂很远，哈纳斯很近。
盛夏的那天，很幸运的我们遇见了暴雨滂沱。我们都匆忙的套上秋衣和长裤。
阴霾的天，断断续续的冷雨。我靠着车窗，趁着晕车药的催眠，抓紧睡着，丢失了一路的风景。
等我恢复意识，已在高山云层。看不清窗外。看不清远处。
月亮湾。月亮的形状
不要问我水为什么是这个颜色
不要问我为什么没有调整好焦距
斑驳的浮躁突然沉淀下来
我能感觉到飞鸟在天空盘旋
美丽的心情
像蕨类一样无边无尽伸展开来
赶走了晕车的痛楚

迟到的太阳。我依然很满足
茂密拥挤的树林中包裹的村落
木质的墙壁，木质的篱笆，质朴的人们，
质朴的生活，质朴的心灵
我也不知道他们过得什么日子，平时怎样游牧或驻扎
也不知道，与世隔绝的他们，是否随遇而安，是否到处都能很好的安康幸福
我从没有见过草原，毡房
没有骑过马，放过羊
突然有种很挫败的遗憾感



来世，就让我在这里生长吧
做个牧民
每天迎风而歌。和自己爱的人，守候一片草原和希望
云朵擦净的天空
阳光的时断时续
突然想发出有力量的呐喊
任凭消逝的回音在山峦间碰撞
把手指比划成方框
天涯咫尺
天堂如此之近
心里的某个位置
开始静静地流淌着泉水



树木葱茏。云影不均匀的踩在湖面上
深深浅浅，幽幽淡淡
这里有个关于红鱼的传说，巨大的水怪
此时此刻，它应该在湖底打着大大的哈欠
等待着某个适当的时机低调浮出水面，躲过全世界的耀眼闪光灯

有个地方叫普罗旺斯
有个地方叫薰衣草的天堂
这儿只是百花园
不知名的野花成就了一个夏天的浪漫。
张开双臂。风洒脱的从耳畔溜走
在那些离开了自己远去的空气中
忘了自己的姓名。忘了自己的年岁
身后
极静极轻的美好满山遍野

游走和刺激，我更渴望安定的生活，就像树一样。牢牢扎根于一方培土之中。在那枝繁叶茂，在那颓败凋零。正如爱情和友情。只要我在那儿了。对，我在那儿。



人生首百，与你共我

——崇礼 100 公里越野参赛小记

总部办公室 苗大林

年初给自己制定了运动方面的三个目标：全马 345、完成一次百公里、六块腹肌。第一项 3 月初便超额完成，第二项一直在寻找机会。崇礼 100 的报名消息发布后，看了看人大跑团聊天记录，孙神、才神、敏姐、小花都跃跃欲试，于是我毫不犹豫便报名参赛了。

上半年的训练四平八稳，7 月 11 日参加了三夫铁人三项赛，算是正式进入崇礼 100 训练倒计时。此后的一个月，每天下班去健身房训练两小时，风雨无阻。期间用壶铃、TRX、RIP 棒训练核心，用长时间动感单车训练耐力，每周都会有一到两次汗水把鞋子湿透，还认识了不少高手，大家训练逗比，其乐融融。

8 月 14 日周五晚，选手大巴从北京出发，驶向张家口崇礼县。坐在车上，身边是泥鳅、想想姐、孙神、波头、阿甘众跑友，有的熟悉，有的陌生，有的早闻其名却是初次见面。未来的 48 小时，谁也不知道会发生怎样的故事，心里满是期待。

漫长的赛道上，跑者往往是孤独的。能遇见配速相同、实力相近的人结伴而行，无疑是一件幸事。



而在极端环境下一同经历过极限考验,这份纯粹的友谊自然是无比珍贵。

听着高手们聊天,我心里打定主意,明天从一出发就死命跟住孙神,只要跟住他,完赛就八九不离十了。这么想是有原因的:担任某地产公司人力资源总监的孙神以40+的“高龄”,全马320左右的稳定成绩,亲切温暖的性格被跑团众人膜拜,也是我心中值得信赖的兄长。即使这是孙神第一个百公里,我也相信他能毫不费力地完赛,唯一要担心的是自己可能跟不上他的速度,管他呢,试试呗。胡思乱想度过4个半小时,到达崇礼双龙滑雪场,办理入住,休息。8月崇礼的夜冷到骨子里,心中却有一团火在燃。

周六一早起来,熟悉一下环境,开始整理装备。比赛于中午12点发枪,上午的时间倏忽就过去了。退房、存包、合影、热身、站上起点、听倒计时、听发令枪响,心中出奇地平静。冲出起跑线,左转一个大坡,人生首百,正式开始了!

出发后跟着孙神,孙神跟着另一位大神师兄荷载。荷载人高马大,步履轻快,崇礼100是他的第三场百公里,比赛经验丰富。只勉强跟到了CP1,我便跟



漫长的赛道上,跑者往往是孤独的。能遇见配速相同、实力相近的人结伴而行,无疑是一件幸事。而在极端环境下一同经历过极限考验,这份纯粹的友谊自然是无比珍贵。

不上两位师兄的节奏了。也罢,实力与水平这种事强求不得,还是以我为主,按照自己的节奏慢慢来吧。

重新回到一个人的节奏,按照适合自己的配速跑,脚步又变得轻松起来。前面一个上坡遇到正在路边休息的佳才,才神说脚上有小伤,让我先走。没过半小时他便赶了上来,此后下坡我超过他,上坡他赶上我,我们一路结伴冲到CP4。谁能想到,一路带伤的才神不仅和我们一起走了90多公里,还在最后时刻跑在了我们前头。才神就像

自带氮气加速的超级跑车,总能在最虐的时刻焕发斗志,这份精神,任谁与他一起奔跑都会被深深感染。

赶到CP4见到了孙神,说之前跑错了路,然后先我们一步出发。我和才神休整完毕,继续结伴出发。此时太阳已斜坠,眼前兀然出现三座高山,一座连着一座,坡度在45-60之间。那一刻的感受是崩溃的,只能咬着牙往上爬,不时和才神坐下休息两分钟,再咬牙往上冲。翻过三座大山,摸索着路标赶到CP5,又遇见休整中的孙神,此时天已



经完全黑了。孙神说荷载已经先行出发，自己决定跟着带导航的选手一起走。我们再次结伴出发。我和一个总跑夜路的选手冲在孙神前面3分钟左右，孙神之后是才神，大概也是这样一个距离。没想到又跑错了路，在一个路口被好心办坏事的村民指向了另一条岔路。这次比较严重的迷路让我们多跑了3公里，浪费了20多分钟。据一直刷软件关注动态的朋友事后说，之前我一直是26名左右，迷路之后直到完赛，始终在40名。

不幸中的万幸，在找路的过程中，我和孙神、才神再次汇合。大家士气都有些低落，和周围跑友一起默默地向前赶路，直到前方某处遇到了之前早有耳闻，在大巴上初次见面的想想姐和波头。达到CP6换装点，落后的才神再次赶上，此时是22:00整，想想姐、波头、孙神、才神和我，五人小分队正式形成并上路。

下面我要费些笔墨介绍我的队友们。

80后互联网金融从业者波头是这支队伍的核心，他高瘦，话不多，身上散发着一股天然和领导者的气质，从不慌乱，值得信赖。波头第三次参加百公里比赛，从容沉稳是他最大的特点。路上他跟我们分享了三自己的心得：1、千万别迷路，哪怕走得慢一点。走错路的心理打击是很大的，甚至可以直接让人崩溃退赛；2、选择最经济的方法前进，有时候慢跑不如快走。在速度差不多但快走更轻松的情况下，果断用走的；3、女人的状态调节能力一般都比男人强，等走到明天早上你们再看，想想姐肯定是状态最好的。时值深夜，为了把我们的注意力从疲惫饥饿的身体转移出去，他一路都在找散落在地上或被人摘掉的路标。跟着波头，我们

再没有走错过。

想想姐是一位外向开朗的大姐，一路上寻找话题、调节气氛的任务落在了她的身上。虽然第一次参加百公里，但她毫不在意，全程不用杖，闲庭信步，或者聊天打趣，或者掏出手机拍照。想想姐对于比赛有三个要求：安全、快乐，如果能取得好成绩就更加圆满，但不强求。最终想想姐荣获女子第4名，实力不俗。

孙神和才神前文已经介绍过。作为同年生人，又同是人大校友跑团的两面旗帜，两人的气质迥然不同。孙神温润如玉，让人如沐春风；才神激情澎湃，总能咬牙再拼一下。跟着这两位老大哥，让我受益匪浅。

最后是我。我是个什么样的选手呢？大概算是“能力不足靠死磕”那样类型的吧。这次比赛之前，我一直坚信跑步是一项孤独的运动，跑马不跟兔子不愿与人同跑，越野喜欢“念天地之悠悠”的独自奔跑的感觉。我始终觉得，配速不同不相为谋，配速即使相同大家能聊得来就更是凤毛麟角。

然而这次比赛，从赛前打定主意跟随孙神起，我便为自己打开了一扇门，一扇在奔跑路上悦纳自己也融入他人的大门。和四位朋友一起，让我对于结伴而行有了颠覆性的认识。长距离越野，尤其是跨越整个晚上的越野，面对无尽的高山、密林、岔路、深谷，面对不见一丝光亮的黑暗、严寒、失温、蚊虫叮咬、困倦，你必须要有队友，你也只能相信你的队友。如果你和队友们能够一路上不抛弃、不放弃，恭喜你，你已经交到了人生道路上值得信赖的朋友。

夜路是无尽而漫长的，身边的队友让它显得不那么残酷。抬头看，满天的星斗，几个显眼的星

如果要感谢，或许我会列出一份长长的感谢清单，但我更愿把这份感动与感激留在心里，待到下次比赛，再次站在起点，和你们一起。

座清晰可见；再往下一点，前方漆黑的高山上，前面选手的头灯组成一道之字形的长龙。脑海里忽地闪出了中学时代的一篇课文，郭沫若《天上的街市》：

远远的街灯明了，
好像闪着无数的明星。
天上的明星现了，
好像点着无数的街灯。
我想在那飘渺的空中，
定然有美丽的街市。
街市上陈列的一些物品，
定然是世上没有的珍奇。

你看，那浅浅的天河，
定然是不甚宽广。
那隔着河的牛郎织女，
定能够骑着牛儿来往。
我想他们此刻，
定然在天街闲游。
不信，请看那朵流星，
是他们提着灯笼在走。

有浪漫的星空，也有痛苦的坚持。夜里3点半以后，我已经困得双眼打架，穿着羽绒服也抵挡不住身体的寒意。又走了两个小时，终于迎来了日出。当第一缕阳光打在身上，温暖而和煦，那一刻真正感受到了生命的美好。

之后的5个小时，我们走上了山顶的CP10，又步入谷底的CP11，再次穿越溪流、泥地、高山草甸重回CP10，然后半走



半滑行地沿着雪道迈向终点。想想姐应了之前波头的话，蓄力已久，终于离开小分队加速冲刺；才神几次想冲击，过了不久又被我们赶上，终于在最后5公里振翅高飞，顺利到达终点。我和波头、孙神继续匀速前行。我知道他俩的实力完全能冲起来，甚至几个小时之前就能冲起来，他俩牺牲了自己的成绩，陪着我一起走向这段漫长旅程的终点。

脚上磨出的水泡应该早就破了，每走一步都钻心地疼；两个指甲估计也快掉了。最后的路，每一步都是煎熬，每一步也都是成为更强的自己的挑战！什么都不想，眼里只有路，心里只有终点，就这么一步步地，已经清晰可见。

我们三个商量了一下如何

冲线，最终三人手拉着手冲过终点，分获37、38、39名。终点拱门前，跑团的好友天宁姐、小花和晋征已等候多时，第一时间用相机记录下我们达阵的瞬间！

100公里，5100多米的爬升，22小时37分不眠不休地奔跑、行走、爬升。冲过终点那一刻想什么呢？用孙神的话，似乎做了一场梦。首百的意义对我不言而喻，能够安全无伤完赛更是值得肯定。但令我更加欣慰的是，我有幸认识了那么多靠谱的新朋友，他们给了我太多见贤思齐的机遇。如果要感谢，或许我会列出一份长长的感谢清单，但我更愿把这份感动与感激留在心里，待到下次比赛，再次站在起点，和你们一起。■

跨越极限，海阔天空

北京分公司结算业务部 曾娟

上一回说到，由于我在2015年4月北京国际长跑节上10公里59分钟的不俗表现，“CSDC跑步前进”微信群群主“喵同学”鼓动我这颗不算年轻的长跑好苗子参加今年下半年的北京马拉松半程比赛（详见《中国结算》第9期的《奔跑吧，汉子们！》）。接下来的不到5个月时间里，我的首次马拉松历程徐徐展开，第二回故事在金秋9月画上完美句号。

长跑圈内普遍认为，业余选手从菜鸟进阶到轻松顺利完成半程马拉松（俗称“半马”，21.0975公里），一般需要半年的准备时间。北京马拉松一般10月份举行，从4月底开始准备，算下来时间恰好。

有了这个高且可攀的目标，我随即开始制定和实施训练计划。

由于家庭和工作琐事较多，晚上训练时间无法保障，所以日常训练主要靠工作日中午和节假日黄昏。一般每次跑40分钟至1个小时，每次5-8公里，每周3-5次，中规中矩的跑量。5月-6月天气越来越热，没关系，多出汗可以多减脂，正好实现我跑步的初衷。健身还必须兼顾美白，因此我的防晒神器一应俱全，从头到脚武装到牙齿，只有头发暴露在阳光下补钙，路人看我绝对像一个发神经的幽灵。经过2个月锻炼，小瘦3斤，可喜的是身体结构有了较大改观，腰上的轮胎消失了，脂肪

和肌肉进行了大置换,身体越来越紧致和瓷实。

6月下旬,北京马拉松组委会确定今年的举办时间是9月20日,比往年提早了一个月左右。没关系,只要稍微加大一点训练强度,提前一个月问题不大,于是仍然朝着高大上的半马目标,乐呵呵地跑着。7月2日,组委会发布《竞赛规程》,今年竟然取消半程,只有全程(42.195公里),时间只剩两个半月!得知噩耗的一瞬间,我彻底泄气了、绝望了。从半程进阶到全程,可不是50米到100米那么简单!全身肌肉力量(特别是腰腹核心力量和膝盖周围肌群力量)、心肺功能、意志品质、跑步姿势等,必须得到系统性训练,由量变产生质变以后,才有可能冲击全程。否则不仅难以完成比赛,而且很容易受伤、遗留后患。当天中午,我强打精神换上我的幽灵行头,准备出去跑一跑。可是出了办公室,却怎么也抬不起腿来。精神支柱垮塌了,身不由己呀!随后几天进入酷夏,同事们也劝我谨防中暑,于是我散漫地搁置了训练计划,也准备和未曾相遇的马拉松道别。

7月10日开始报名,我无精打采地看了看《报名须知》,



摄影:黎明之路/总部系统运行部 邱会康

一般每次跑40分钟至1个小时,每次5-8公里,每周3-5次,中规中矩的跑量。5月-6月天气越来越热,没关系,多出汗可以多减脂,正好实现我跑步的初衷。

30000人参赛,业余选手要按历史成绩分类抽签。像我这样从未有过半程或全程经历的小萝卜头,只能算是兜底条款C类,中签概率估计非常渺茫。这时候,“CSDC 跑步前进”微信群开始给大家打鸡血了,爆料今年的完赛奖牌第一次有一克纯金。大家的情绪被调动起来,几位大牛和小牛纷纷报名。我突然脑洞打开,先报名呗,抽不上签就算了,万一抽上签了就只跑半程,没有完成的马拉松也是马拉松嘛。报完名以后,才有了假想中的半马目标,又鼓起干劲跑了半个月。期间各路媒体传闻“北

马报名人数爆满,超过6万人”云云,我心平气和地阅知,反正对抽签也没抱希望。

7月30日抽签结果出炉。8月2日我突然想起200元报名费怎么还没有退给我,难道……?上北京马拉松的官网一查,抽签结果亮瞎了我的眼,竟然抽中了!我一蹦三丈高,赶快在“CSDC 跑步前进”群里通报和打探,力邀其他幸运的同事一起抱团训练和参赛。以前有过全马经历的属于A类的喵同学和小黄同学也幸运中签。后来的各项数据表明,我们小C类的中签概率确实非常低。老天爷看

在比赛当天是我生日的份上，确实相当厚爱我。绝处逢生的喜悦，搅合得我没心思在空调房里舒坦，坚定出门，挥汗如雨地奔跑起来。我的目标就是半程，虽然没有官方成绩，但我可以自己掐表算时间，对自己有交待，毕竟 21.1 公里也很遥远啊！

距离比赛只剩下 40 多天了，进入倒计时备战阶段。小卫同学向我推荐，金融街有一群长跑爱好者，江湖上号称“金融街马帮”，每星期请专业教练在月坛体育场训练两次，每次两小时，建议我可以作为编外人员先蹭几次训练。我怯怯地去了，第一次参加训练营，那叫一个大开眼界！分工精细的专业穿戴设备，各种听不懂的骨骼肌肉神经词汇，更有五花八门的难度动作，虐得一帮高手都鬼哭狼嚎，

路漫漫修远兮，
当我们从容起步，享受轻松，突破极限，跨越终点，最终可以达到海阔天空的精神境界。这可能就是马拉松最大的魅力吧！

更何况我这种门外汉。原来这才是系统性的科学训练，我之前以傻跑为主，再照着网上的动作比划比划，简直是业余到头了。有了这次醍醐灌顶的经历，我赶紧从各个方面向严肃的跑者看齐、靠拢。

装备方面，可以说是一穷二白，陆续置办了速干衣裤、运动鞋袜、计时电子手表、护膝、腰包、瑜伽垫、哑铃等。训练方面，继续发挥不怕热的优势，坚持中午小跑，提高心肺功能和热耐受力，同时马帮每周两次的训练也基本没有间断。8 月下旬最长的一次训练延长到了 15 公里，结束后觉得余勇可贾、游刃有余，第二天没有任何不适。我心里开始有底了，半马应该没有问题！

9.3 抗战纪念日放假，全家去包头度假。优美的环境、完美的跑道、凉爽的天气，让每一个跑步爱好者都不忍辜负。9 月 3 号举行第一次模拟考试，21 公里耗时 2 小时 10 分钟，轻轻松松，半马志在必得！心开始有点野了，开始试探性地幻想全程了。9 月 5 号忍不住举行第二次模拟考试，30 公里耗时 3 小时 15 分钟，有点累，感觉没到极限，完全撑得住，第二天仍可以上蹿下跳。我在“CSDC 跑步前进”群里一晒出模拟考试成绩，有经验的喵同学、小黄

同学、小卫同学开始轮番鼓励我，力图把参赛目标从半马强行改为全马。只剩半个月了，按照教练的训练要求，我还差得远呢。理智迅速占领了上风，与某一次痛苦的全马拼命，远不如可以健康快乐的长期奔跑。即便如此，在心灵的某个角落，还是会偶尔地、顽强地蹦出跑全程的意念。

倒数第二周多雨，户外训练多次暂停，只能玩哑铃练练力量。最后一周，参考前辈们的比赛攻略，进入最后备战状态：装备方面，最重要的是跑鞋，我的几双鞋都不是很称心，临时下血本网购了一双高级跑鞋，无奈号码太小果断退货，只好选定一双缓冲较好、但有点挤脚的次新鞋作为战靴。补给方面，第一次采购了盐丸和能量胶，小巧新奇，据说防止抽筋效果不错。训练方面，以缓和的拉伸和休息为主，谢谢仁慈的教练。饮食方面，须大量补充碳水化合物，敞开了吃肉吃饭感觉真好。心理方面，再次阅读了喵同学曾经参加 65 公里和

100 公里越野跑的传奇经历，觉得 42 公里的坦途貌似不值一提。比赛前两天晚上，兴奋过头了，严重失眠。9 月 20 日早上 6 点一刻，我带着强烈的困意，睁着朦胧的睡眼，背着鼓鼓囊囊的参赛包，踉踉跄跄出门了！此时此刻，我的目标还是飘忽不定的，半马？全马？不知道！

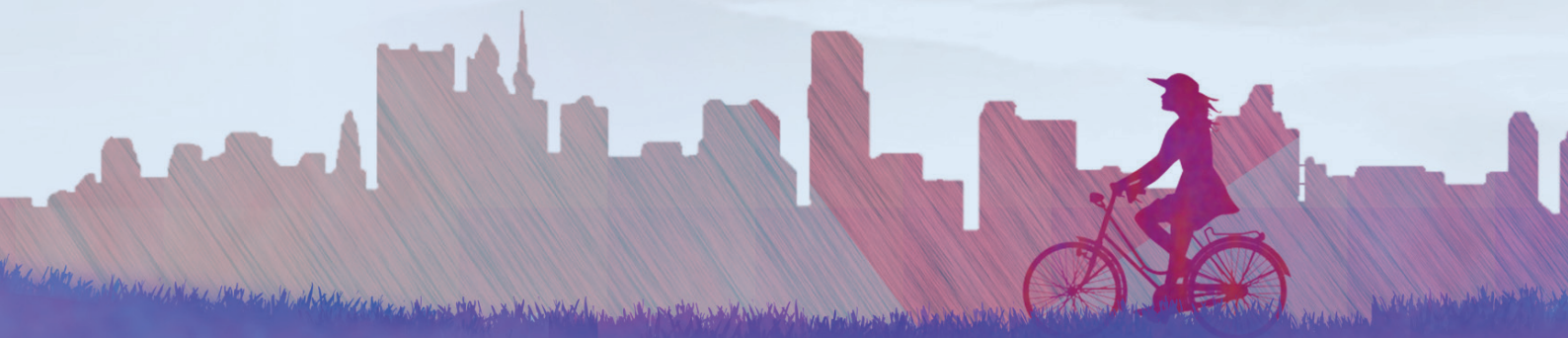
挤地铁来到天安门广场，锣鼓喧天、鞭炮齐鸣、红旗招展、人山人海，立刻血脉贲张了！有序地排队存包、如厕，我按时站在了规定的 F 起跑区。我周围的幸运儿们都是首次参加马拉松的 C 类选手，大家开心地交谈着、鼓励着，最好能找一个实力相当的跑友一路陪伴。本想做做热身，无奈摩肩擦踵，根本没有伸展的空间。7 点 30 分发令枪一响，30000 人唱着雄壮的国歌，像开闸的洪水一般，向长安街涌去。我当时心想：伟大的祖国，伟大的跑者！

前 3 公里如过江之鲫，大家小心地守护着自己的立锥之地，以类似原地踮脚跑的姿势慢

慢前进。同伴们有说有笑，自拍者随处可见，搞怪者引起阵阵哗然。糟糕，我热身不充分，开始岔气了。好在速度很慢很慢，5 分钟后缓解了。

第 4-8 公里，空间稍微松动一点了，可以迈开腿了，速度要稍微快一点，否则会被关门了（每 5 公里都有截止时间，超时将被强制退赛）。糟糕，又开始岔气了，这一次来势汹汹。我只好捂着腹部，放慢脚步。一位姑娘一边跑一边指导我，用腹式呼吸，鼓起肚子，憋住气，缓慢呼出，如此反复。试了几分钟，痛感果然消失了，后面再也没有岔气。在茫茫人海中，我竟然碰到了喵同学，背着旌旗，携着娇妻，好一幕夫唱妇随惹人羡。

第 8-20 公里，我被强大的人群裹挟着，按照熟悉的频率和步伐，舒舒服服地跑着，一路有吃有喝，惬意极了。时不时可以看到盲人跑者（有几名志愿者护卫）、轮椅“跑”者、白发苍苍的跑者（某爷爷背上贴着“73 岁”的标语）、赤脚跑者，心中无比敬服！还有推婴儿车的、挂盐



水瓶的、穿着白大褂的、一身哪吒打扮的、背着沙袋的、穿着蕾丝蓬蓬裙的……这是一片多彩绚丽、欢声笑语的欢乐海洋！

第 20-30 公里，我轻松地跨越了半程 21.0975 公里的计时器。直到这时候我才笃定，今天的目标不止于半程，而是幻想中的全程！越来越多的人靠边喘气、压腿、按摩、喷药、贴创可贴了。为了后半程顺利完赛，我每到一个补给点就停下来寻摸点吃喝。香蕉蘸盐吃，味道真心不错；饮料平时不敢喝，今天理直气壮地喝了好几杯；杂粮月饼切成了诱人的小份，因为怕噎着，所以没敢吃，据说完赛包里有整个的月饼，跑完了再慢慢享用。一路上继续欣赏不少人衣服上书写的人生宣言，我知道此时此刻每个人都在痛并快乐着地奔赴自己的梦想。我还算轻松地跨过了 30 公里大关，跟包头第二次模拟考试的成绩差不多，3 小时一刻钟。

第 30-35 公里，肚子饿，腿沉，脚疼，口渴，太阳晒，身体的能量逐渐消耗殆尽。31、32、33、34、35，每一公里的指示牌都望眼欲穿。我预感，传说中的生理极

限马上就要来了（俗称“撞墙”）。当我跨过 35 公里的计时器时，已经超越自己的历史，一口气连续跑了 3 小时 50 分钟。我飞快地计算了一下，即使后面的 7.2 公里慢慢溜达，也能在 6 小时的关门时间以内完赛。这时候，“墙”如期而至，步伐节奏戛然而止，一步都跑不动了；头开始眩晕和膨胀，强烈的困意袭来；浑身肌肉酸痛，好像被揍了一顿；心脏有点像悲痛的感觉，连带着鼻根发酸，很想掉眼泪。我茫然地看着后面的人不断超过我，但是无能为力。没有抽筋，还不能停下休息，必须使劲甩动手臂，带动着身体往前移步。36 公里，状况没有好转，容许我再继续走一公里。37 公里，走

了好久，怎么遥遥无期呢？哈，前面竟然是 38 公里，原来我头晕目眩，竟然错过了 37 公里的指示牌。走了 3 公里，体验生理极限 30 分钟，我踏过了 38 公里折返点的计时器。



过了神奇的 38 公里折返点,撞墙的症状逐渐消失,就像小憩一番,醒来又精神了。我试了试,又能跑起来了,感觉还不错!只有最后 4.2 公里了,我心无旁骛,眼观鼻、鼻观心、心盼终点。拐弯,再拐弯,最后 1.2 公里,奥体景观大道一马平川。当我的目光超越前面汹涌的坚强的人群,远远看到可敬可爱的终点拱门时,我再也无法抑制住激动的情绪和强烈的生理反应,任凭嗓子哽咽、声音沙哑、眼泪奔流。我承受着身体的极度疲倦,感受着弥足珍贵的人生体验,享受着围观群众的敬佩目光和摇旗呐喊,骄傲的、自信的、稳当的冲过终点,计时器显示 4 小时 50 分钟(实际跑的时间 4 小时 42 分钟)。人生第一首美妙漫长的马拉松交响曲,就这样激昂地、完美地落幕了!

后序也很精彩,简单交待一下,激发一下看客们的参赛愿望。冲线以后,英雄豪杰们有序地排队领取完赛包,真有一个月饼!有序地排队领取完赛奖牌,真有一克金子!我领回

自己寄存的背包,赶快掏出手机拍照、发朋友圈,应者如云,自我感觉好得要爆棚。拖着疲惫的身体和行李,瘸着腿脚,挤上地铁,几度昏昏欲睡。一进家门,真有一种恍如隔世、荣归故里的荣誉感。修整一番,竟然无法入眠,潜意识里无比兴奋。北京马拉松 35 周年,我 35 岁生日,这么有意义,晚上要好好庆贺一番!于是全家步行四公里,吃了份大餐。一夜无话。第二天起床,除了肌肉稍微有些酸痛,跟平时并无二致,照常骑自行车上班,欣然接受同事们的滔滔祝贺。上网一查比赛成绩,我自己都觉得惊讶,总成绩 4 小时 42 分钟,女性选手里排名 32%,所有选手里排名 49%。除了步行 3 公里,其余 39.2 公里基本匀速,配速 6 分 0 秒-6 分 4 秒(配速指每公里耗时),具备当“兔子”(官方领跑员)的潜质。

本文结束之前,照例要感谢一番,总结一番。

感谢北马组委会和志愿者们提供周到细致的服务,让我们享受比赛,没有后顾之忧。感

谢老天爷,虽然中度污染,但不下雨、不暴晒,较为舒适。感谢千千万万的马拉松跑者,你们达观、坚强、快乐的人生态度感化和引导了我。感谢公司领导、同事好友、“CSDC 跑步前进”群友们,你们在赛前赛后给了我无尽的关怀、鼓励和夸赞。感谢我的家人,你们以我为豪的态度给了我训练和比赛的动力。感谢我的装备们,让我安全完赛、赛后无虞。感谢我强健的身体,提供这么均衡持久的耐力。感谢北京TV、CCTV……

“必须要有目标、有信心,才能怎样怎样”,类似的话我们从小听到大,但是由于一些不可控因素,目标往往实现不了。但是在长跑这件事上,只要目标合理,并持之以恒参加训练,一定能达到目标、实现梦想,因为整个过程和结果都是自己可控的。42.195 公里,不需要天赋,不关乎金钱和地位,众生平等。路漫漫修远兮,当我们从容起步,享受轻松,突破极限,跨越终点,最终可以达到海阔天空的精神境界。这可能就是马拉松最大的魅力吧! ▀

DTCC 海外二十年

香港子公司业务发展部

20 年前（1995 年），位于纽约的 DTC 公司派 Hodash 去伦敦执行一项任务——建立其在美国之外的第一个办公室，并抓住欧洲的市场机会。

在美国，DTC 是负责存管职能的唯一机构——即，股票交易完成后，由 DTC 记录谁拥有这些股票。在上世纪 90 年代，交易已逐渐电子化和国际化，DTC 看到了跨境交易量增长的机遇，建立新的伦敦办公室其实是其国际化扩张的第一步。

成立之初，伦敦办公室只有 4 个人——Hodash 和另外一个来自于美国的员工，加上两个英国当地雇佣的员工。自那以来，DTC 海外公司的规模和理念都发生了巨大的变化。现在，DTC 海外公司在英国雇佣了超过 600 人，在美国之外有 15 个分支机构。其由开始时以自负的竞争作为手段，转变为已理解到通过合作同样也会获得回报。

初到英国，DTC 很强势。那时，交易确认还通过传真的方式进行，但正逐渐电子化，在此领域，DTC 与其对手——欧洲的巨头汤姆森金融公司展开了激烈的竞争。那时，DTC 和汤姆森金融公司已经意识到合作的好处——但不是在二者之间，而是同处理交易的其它阶段的公司的合作。

1995 年，汤姆森与位于布鲁塞尔的数据处理公司 Swift 合作提供国际电子交易确认服务。在英国，DTC 与 NSCC 建立了合资公司（DTC 和 NSCC 于 1999 年合并后更名为 DTCC）。Hodash 说：“在 90 年代晚期，大约 1998 年左右，我们已经学会了很多，那时已能看到业务的办理方式正在发生变化。

DTC 和 NSCC 建立了合资公司，致力于我们的国际业务。”

Hodash 于 1998 年回到了美国——在那里，他仍然担任业务发展执行董事——但他所摸索的业务开始开花结果。

DTCC 和汤姆森最终还是意识到合作可能会有好处，因此，他们在 2001 年合资建立了交易后业务处理公司——Omgeo，各自拥有公司 50% 的股份。Hodash 讲：“我们确实曾经同汤姆森竞争，但我们有互补的资源——我们在美国本土市场业务很强，而且，我们在美国跨境交易业务方面也有很强的根基，而汤姆森在欧洲和亚洲市场也是如此。2001 年时，我们将此汇集到 Omgeo。这一合作持续了 12 年之久，事实证明非常成功。2013 年时，我们将汤姆森持有的股份全部买入。”

不过，DTCC 在 2001 年的另一个合作未能成功——当然，其所提供的经验教训此后被证明非常有用。那一年，纳斯达克购入了正在挣扎求生的欧洲证券交易商协会报价系统交易所，将其更名为纳斯达克（欧洲）。它请 DTCC 建立一个 CCP 以便为其交易提供清算服务，该公司即是 EuroCCP。DTCC 在九个月之内完成了 EuroCCP 的组建并取得了监管机构的批准。但纳斯达克（欧洲）未能吸引到业务，只能于 2002 年关闭——它未能向 EuroCCP 发送过一单业务让其清算。DTCC 未透露其在该项目上进行了多少投入。

EuroCCP 遇到了一个早产的结果。也许，在 2001 年，建立一个泛欧清算所为时过早。但在 2007

年时，时机成熟到可以进行第二次尝试。欧盟金融工具市场法规要求建立新的交易场所—多边交易设施 MTFs，来同国家交易所相竞争。MTFs 设施之一——Turquoise——它是从伦敦交易所集团所购入，2007 年，DTCC 恢复了 EuroCCP 来为 Turquoise 的交易提供清算服务。

DTCC 从纳斯达克（欧洲）这个项目的失败中获得的经验教训是，仅依赖于一个市场（场所）是有风险的。因此，EuroCCP 引入了七家银行作为其清算会员。2013 年，在与其对手 EMCF 合并之后，EuroCCP 成为欧洲最大的现货清算所。

当然，并非其所有尝试过的合并都产生了好的结果。2008 年，DTCC 与 LCH. Clearnet 签订了一项协议，原则同意以 5.8 亿英镑购入后者——这有望使 DTCC 在欧洲市场多个资产的业务领域取得重要地位。但是，这一原本可能形成全球最大清算所的交易，最终没有成功。在监管审批的拖延之后，DTCC 最终于 2009 年 4 月放弃了该项交易，LCH. Clearnet 的大部分股权逐渐由 LSE（伦敦交易所集团）于 2013 年买入。

但是，整体上，由 DTCC 与汤姆森金融在 Omgeo 项目上所建立的合作模式已被证明是具有持久力的，而且，也许其也显示了由针锋相对的竞争到相互合作思维方式的转变。

目前，DTCC 和 Euroclear 正在就保证金相互之间的转移问题进行合作。这两个机构确实存在竞争关系，但仍然找到了在保证金业务方面有效合作的方式——因为这是一个行业性的问题，而非仅是某一方的问题。

DTCC 另外一个合资公司是 Soltra，这是一个同金融服务信息共享和分析中心的合作，其目的是致力于网络安全信息的标准化，其已引起金融行业外机构的兴趣。在 Soltra Edge 免费平台上超过 2000 个下载中，有超过一半来自于非金融行业公司。

但是，DTCC 在过去 5 年中在欧洲范围内日益

增长的重要性主要来自于其交易存管业务，以及其在 2010 年对位于北威尔士雷克瑟姆的参考数据公司 Avox 的收购。

从各方面而言，交易存管都是 DTCC 在欧洲部分最大的一块业务。虽然已经取得了成功，但 2014 年 2 月起强制性交易报告制度的实施还是受到了技术问题的影响，它使得参与者无法在几个小时内更新其报告，交易报告配对比率低、数据质量比较差。

Avox 为 DTCC 带来了两条业务线。第一条是 GMEI 的建立，它是法律实体身份识别码——为金融交易相关方贴上数字标签——的官方签发机构，这使 DTCC 在具有极端监管重要性的领域获得了全球性的重要角色。第二个是 Clariant，这是 DTCC 与六家投资银行一起建立的合资公司，该机构致力于对在反洗钱和“了解你的客户规则”的尽职调查的数据处理中实现自动化。DTCC（欧洲）的执行董事、同时也是 Avox 的总经理 Mark Davies 说：“看到雷克瑟姆办公室和它的员工开发出支持 DTCC 新业务的技术，真的非常令人激动。”

目前 DTCC 在英国的运作已有超过 600 名员工，与 20 年前那时只有 4 个人的办公室相比，正的是天壤之别。雷克瑟姆是最大的一块，有 470 名员工；伦敦办公室有 170 名员工。它达到了其将人员数量由 2014 年的 400 人增加 40%，在 2015 年底达到 700 人的规划目标。

目前，DTCC 已成为全球性的巨头，在美国有 7 个办公室，在全球其它地方有 15 个。2014 年，其子公司处理了 1.6 千万亿美元的证券交易。自其 20 年前跨出美国，它一直在改变，不光处理交易，还从其每日处理的庞大数量的数据中看到更多业务机会。

Bodson 说：“在过去多年中，我们的认识有了巨大的变化，经过反思，我们认为我们就是一家数据公司。”

正如 Hodash 在 1995 年时开始拓展 DTCC 的国际业务一样，今天的 DTCC 仍然在进行学习。



Tom Hiddleston
上海分公司行政部曾铮女儿
王奕文（15岁）



向日葵
上海分公司行政部曾铮女儿
王奕霏（5岁）



李清渠 (5 岁)
上海分公司发行人业务部李健儿子



火箭车
冯子健 (4 岁)
上海分公司综合部乐晴儿子



宇宙飞船
郑海烨 (4 岁)
上海分公司综合部郑希女儿



般若波罗密多心经 / 上海分公司发行人业务部 许晟

黄河远上白云间一
片孤城万仞山羌笛
何须怨杨柳春风不
度玉门关

周德宸書

凉州词

周德宸（8岁）

上海分公司发行人业务部周炳儒儿子

荆溪白石出天
寒紅葉稀山路
元無雨空翠濕
人衣

周德宸書

山中

周德宸（8岁）

上海分公司发行人业务部周炳儒儿子



摄影：沉静海湾 薛小兴