

<<每个人都应该了解期货>>

图书基本信息

书名：<<每个人都应该了解期货>>

13位ISBN编号：9787501789993

10位ISBN编号：7501789991

出版时间：2009-2

出版时间：中国经济出版社

作者：沈良 主编

页数：259

字数：280000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<每个人都应该了解期货>>

前言

期货市场的魅力只是在于投机吗？
为什么这么多牛人深耕于这个行业？
为什么有人抛弃股票，选择期货投资？
为什么说期货市场有利于商品经济的发展？
为什么说每个人都应该了解期货？
为什么股指期货迟迟不推出？

期货似乎一直是一个傲慢与偏见的行业，似乎从业人员都是傲慢的、不易亲近的，似乎普通投资者都是对期货持有偏见的。

一个曾被妖魔化的行业，一个一直被视为洪水猛兽的投资理财工具到底能给我们带来什么呢？

确实很多投资者都对期货这个理财工具避而远之，因为他们认为期货只是赌博的工具，期货市场只是赌场，不是你死就是我亡，不是赚大钱就是亏大钱；认为期货对投机者有吸引力之外，没有任何意义。

这样的观点对期货的理解太过偏激，当然是大错特错的。

虽然敢于冒险的人确实可以把期货市场看成资本博弈的场所，但是期货的功能远不止于此。

就笔者的理解，一般来说，期货具有五大功能：商品定价权、价格发现、套期保值、资产配置、投机。

各项功能针对不同的群体都有着非常重要的作用。

（1）商品定价权，就是国际大宗商品的价格谁说了算，这对一个国家、对整个国民经济的健康运作意义重大。

（2）价格发现，就是提前显示商品价格的走势，这对市场各个参与者（供应、加工、贸易、运输、需求、消费）都有着极大的指导意义。

（3）套期保值，就是利用期货市场锁定成本或利润，降低企业运行风险，这对商品生产商、加工商、贸易商的安全经营意义非凡。

<<每个人都应该了解期货>>

内容概要

本书内容为期货中国网www.7hcn.com采访的21位期货行业领军人物的访谈实录。施建军、马文胜、罗旭峰、胡俞越、李欣京、庄兆基、曹金明、裘一平、尚守哲、卓阳、张明华、姚广、边成锋、朱斌、邓强、李永强、胡军、陈斌、徐宏、许英、王中伟等，有期货公司老总、有教授、有研究所所长、有分析大师、有波浪专家、有操盘高手，均是业内知名人物。本书整合了这21位中国期货行业领军人物的独到见解、精彩观点、经营理念和人生哲学，它是对中国期货行业的深刻思变、是对广大投资者的慧语良言。

<<每个人都应该了解期货>>

作者简介

沈良，期货中国网www.7hcn.com总编，《期货兵法》作者，《谁能帮你赢利》作者，股票和期货口袋理论开创者，毕业于厦门大学新闻传播学院，金融文化资深讲师、资深财经评论家。

原创热门财经类文章百余篇，如《美国的民主负担》、《中国必将赢得货币战争》、《中国缺的是金融战略家》、《财富的核心是追逐杠杆》、《虚拟经济和实体经济是两个盘》、《如果美元时代终结》等。

顶尖文案网www.topys.cn创始人，512救灾网www.512119.cn创始人。

<<每个人都应该了解期货>>

书籍目录

马文胜：股指期货对浙江期货行业是个大挑战
许英：一流期货公司核心竞争力体现在风险监控和产品创新上
边成锋：中国金融行业将进入黄金30年
罗旭峰：期货，永远在路上！
施建军：浙江期货行业将进入恶性竞争时代
朱斌：金融创新有风险，但停滞不前风险更大
曹金明：期货行业，风险控制是第一位的
邓强：中国期货行业大有可为
庄兆基：奥巴马上，美元强
李永强：人生就是财富
胡军：每个人都应该了解期货
姚广：投资者教育应该“去商业化”
胡俞越：12大原因导致中国期货行业不乐观
尚守哲：用程序化交易克服冲动、贪婪与恐惧
李欣京：证券是职业足球，期货是乒乓球
陈斌：对期货必须要望而生畏
徐宏：期货是“敢为天下先”的行业
裘一平：风险控制是一种制度安排
张明华：风险处置不能只看一时一事
王中伟：将风控工作作为经纪业务的核心工作
施建军：期货公司更应是一个培训的学校
卓阳：适合全世界的交易模式是存在的

<<每个人都应该了解期货>>

章节摘录

马文胜：股指期货对浙江期货行业是个大挑战 访谈精彩语录： 在国际期货市场的发展过程中，有两种公司发展最迅猛：一种是有大金融背景的公司，另一种是专业的期货公司。

期货市场不是大众投资市场，它是一个专业的市场。

期货公司不是一个营销机构，而是一个专家机构。

股指期货的推出，浙江板块面临了非常大的挑战。

资本市场越大，对期货市场需求就越多，这两个市场是相辅相成的。

品种的增多，产业的做大，对国民经济的促进作用是巨大的。

期货市场对于现货市场会产生一个弹簧效应。

就股指期货的推出来说，只是资本市场中多了一项配置工具。

今后公募的基金应该在产品设计上考虑期货市场。

期货公司的风险是要通过流程来处置的，而不是需要决策来处置的。

品茶和风险，套路是相通的。

期货，我定义它为自己的终生奋斗的一个行业。

期货中国1：首先欢迎马先生来到杭州，恭喜马先生上任新湖期货，对于现在的职位：新湖期货董事长，与当初在中期做总裁相比，面临哪些挑战？

马文胜：来新湖期货工作和在中期工作有很多类似的地方，也有很多的差异，就比较大的差异来说，主要还是战略上。

中国国际期货是中国比较大的一家期货公司，而新湖期货是一家规模相对较小的期货公司，所以在战略上会有些不同，在组织架构和人员培养都存在差异。

就人员引进和人员培养来说，比在中期付出相对要多一些。

而且由于客户数量的原因，使我们以后客户服务、风险管理等方面都要有一些前瞻性的做法。

（新湖期货和中期主要的差异是在战略上） 期货中国2：您初到新湖期货这个公司，如何定位这个公司？

将对它有什么期许？

马文胜：中国期货市场未来将有一个非常好的发展前景，我们将结合浙江乃至全国的情况，把新湖期货打造成全国一流，使之进入到第一梯队的期货公司。

我们将围绕规范、规模、创新打造新湖期货。

（规范、规模、创新，三年内将新湖期货打造成一流的期货公司） 期货中国3：业界对于您的到来都很期待，俗话说：新官上任三把火，下面您将会有什么动作？

您将怎样打造新湖期货的品牌和核心竞争力？

马文胜：目前的公司规模不是很大，底子还不是很厚，我上任主要是做好四步曲。

1.理顺公司内部的管理机制。

期货行业是一个高风险的行业，大股东又是上市公司，目前在没有很大业务量的情况下，规范风险控制、学习先进公司、完善内部的体制和机制是重要任务。

2.设置组织框架。

设置总部、分部以及内部、外部机构的框架，完善内外部门的联系渠道。

3.运用人才，制订各部门用人的制度和权限。

从文凭、工作经验、个性等各方面考核人才，协调适合他们的岗位。

比如：前段时间新湖期货在杭州地区进行了一次招聘，从600多人的队伍中筛出22人，加入到我们的团队。

4.全面开拓市场。

在完成前三步的战略目标之后，现在我们新湖期货将要完成的是第四步，全面开拓市场，在客户的选择上，我们更注重选择在产业链上的客户。

让客户了解期货的价格发现和套期保值的功能，从而合理运用期货市场。

在短短的两个月时间，新湖期货也收到了很好的效益，整个业务量上升了一倍。

<<每个人都应该了解期货>>

(打造新湖期货核心竞争力要走四步曲) 期货中国4:您一到杭州,不管是人才招聘的成功还是业务量的攀升,好像大家都是冲着您来的,哈哈。

马文胜:呵呵(笑)。

主要还是大家对于期货市场的认同,对于这个市场的看好。

还有就是浙江人才济济,给我留下了深刻的印象。

期货中国5:现在我们把话题重新回到新湖集团,新湖集团本来是以房地产为主业的,现在拓展金融行业的业务,以房地产和金融为两个龙头,这样的集团背景,对新湖期货来说是优势还是不足?

马文胜:股东背景不影响期货公司的发展。

最核心的是股东的实力以及股东对于期货行业的看法和认识,还有期货公司在股东各个产业中的定位,这个尤其重要。

在国际期货市场的发展过程中,有两种公司发展最迅猛:一种是有大金融背景的公司,如摩根,期货业务在整个大金融平台下的配置业务,有很多资源可以共用;另一类是专业的期货公司,相当于国内的民营企业,沿着专业的发展方向,做的也相当的成功。

所以说我认为股东的背景对于期货公司的发展没有太直接的影响。

(股东背景不影响期货公司的发展) 期货中国6:一种是大金融背景下的期货公司,另一种是走专业路线的期货公司,对于这两种公司来说,新湖期货更偏向于哪一种?

马文胜:新湖期货将走一条比较专业的道路,因为我们觉得期货这个行业不同于银行业、保险业、证券业,参与期货市场的投资者会更加专业。

期货市场不是大众投资市场,它是一个专业的市场,它是给我们的产业客户、机构投资者提供对冲、套期保值、规避风险的功能。

所以说在这样一个市场,专业化更加重要。

(期货市场不是大众投资市场,它是一个专业的市场) 期货中国7:听说您是毕业于北京航空航天大学,学的是飞机设计,您是在怎样的机缘巧合下进入期货行业的?

马文胜:我是从北航毕业以后,南下深圳工作,做的是彩电设计。

我学的是结构设计,其实从专业上来说,做彩电电子设计我已经脱离了原来的专业,也在一次偶然的的机会,我进入当时刚刚成立的深圳中期,觉得期货这个行业非常的有魅力——无论交易还是自己从业来说,风险都很大。

在90年代初期,大家都看不清楚它未来的发展和走势,但就一个行业来说,它在国内出现了,在国外发展得又很好,它必然有它自己的内涵。

所以我就下定决心,在期货行业好好地做下去,从中发现一些规律。

现在回顾自己的人生轨迹,看来还是没有选错。

(笑) (期货行业有它自己的内涵) 期货中国8:您很早就进入期货行业,也经历了中国的期货行业大起大落的波动,在您认为期货行业最核心竞争力的是什么?

马文胜:如果从一个行业来说,一定要上升到一个国家战略,一个国家应该对它自己的期货市场重视。

比如美国的衍生品市场非常发达,而这次次级贷款危机,就是试图运用巨大的衍生品市场来化解这场危机。

而中国的很多大宗商品的价格都在美国市场被发现,也是源于美国对资本市场和衍生品市场的重视。这个是从整个市场来看。

从一个期货公司来看,我们微观到一个期货公司的核心竞争力有以下几个方面:(1)适合于行业发展的战略;(2)机制和组织的架构;(3)人才;(4)专业化——期货公司不是一个营销机构,而是一个专家机构。

(5)技术能力——现在我们很多交易都是通过电子终端来完成的,随着股指期货的推出和更多的金融衍生品的推出,一个公司技术的能力决定了它客户的宽度。

(一个国家应该重视自己的期货市场;期货公司不是一个营销机构,而是一个专家机构) 期货中国9:您刚才说的技术能力,除了硬件方面的技术外,是否还有其他如人才等软件方面的技术?

马文胜:对,技术是两个方面的。

<<每个人都应该了解期货>>

一方面是整个公司对技术的投入，以及它运用这个技术在整个行业内的适应性；另一个方面是我们对软件的理解，我们开发的产品，对于我们客户程序化交易的支持，还有我们设计的一些衍生品结构化的产品，对于客户在产品上的运用，这是我们理解的软件。

期货中国10：刚才您也多次谈到了期货公司对于人才的态度，那能否谈谈您对现今中国期货行业的人才的看法？

马文胜：整个中国期货市场的人才结构，我们形象地把它比喻成一个金字塔的结构。

上层就是在整个市场上比较专业型的人才，如有管理经验、操盘经验、研发能力的这些高端人才，是非常少的；中部人才现在还有待培养；最底部基础的部分，数量还不够，现在中国在期货协会注册的期货从业人员只有8000多人，现在期货行业需要大量的人才。

反过来说，由于期货市场的发展，这成了一个机会，只要人才愿意干，我觉得期货这个行业还是有捷径的，很快可以冒头，这个行业缺人，人才还是有很好的发展空间的。

（期货行业缺人，人才在期货行业会有很大的发展空间） 期货中国11：那我相信在中国期货行业快速发展的阶段，优秀人才只要三到五年或许就能成为一个高端层面的人才，我们也相信，如果有人能在马董的培养下，运用您的人才培养捷径，或许他能够迅速成长。

马文胜：对，我们公司的人才培养计划，我们本部或内部在业务上，走的是事业部制。

什么叫事业部制呢，就是我们要求每个人不用客户量要求员工，而是看他的专业能力。

我们希望他能成为我们所交易的各个品种的专家，等他达到这个层面的时候，自然而然客户就有了。

所以我们的路子就是先投入、培养人才，之后自然就有了产出。

所以呢，我觉得期货市场需要的是专家型的人才。

期货公司应该适应市场，培养专家型的人才，那公司的业务自然就会上去了。

（期货公司需要专家型的人才，培养专业能力比客户量更重要） 期货中国12：我相信有谁能马董的门下学习，将会有有一个很大的进步。

下面有个关于宏观的问题。

在中国大经济背景下，期货行业面临的机遇将会大于挑战吗？

请谈谈您的看法。

<<每个人都应该了解期货>>

媒体关注与评论

做期货就跟开车一样，风险是掌握在自己手里的，期货投资的风险甚至小于证券投资。

——边成锋 当经济进入衰退的时候，实体经济遭到了破坏，就可以用期货市场来对冲风险。

——施建军 我认为期货公司之间的一场恶战难以避免，而且现在已经开打了。

——邓强 不管是股票、期货，还是外汇，都有价格波动，都有规律，秘密在三和五。

——庄兆基 投入两万美金，没想到不到两个月竟然赚到20万美金，有时想想外国人是不是很傻啊。

——李永强 股指期货应该现在推出。

——胡俞越 冲动、贪婪与恐惧使自己失去了耐心。

——尚守哲 在这样一个“羊赶走狼”的难以置信的行情中，羊还是被狼吃掉了。

——李欣京 既然能制造一个工具，那么工具的运行规则当然也是可以修改的。

——陈斌 期货公司洗牌是必然的，只不过这次是通过暴跌行情强行洗牌，今后也可能以另外的方式洗牌。

——裘一平 2009年、2010年没有中国，世界经济会快速恶化，但是有中国，我认为，世界经济能够很快地爬起来。

——卓阳

<<每个人都应该了解期货>>

编辑推荐

《每个人都应该了解期货》整合了这21位中国期货行业领军人物的独到见解、精彩观点、经营理念和人生哲学，它是对中国期货行业的深刻思变、是对广大投资者的慧语良言。

<<每个人都应该了解期货>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>