2018年4月11日上午于坤仪9楼会议室

日志要分为研发日志，信息日志，异常日志，业务日志，要打印业务日志的产品要提出来，后期运维的时候都是和运维相关的。如果你买了东西，但是没收到东西，就要去查看这个日志，每个用户的行为都要记录下来，在系统中做了什么事情，开发是没法主动打这个日志，这是和产品业务相关的，例如今天修改了一个密码，客户说登不上了，那就得查这个日志。

打日志非常耗费性能，特别是服务端都要写，所以压力很大，甚至收盘了还在写日志，因为没写完。

要把日志当成代码规范的一部分。

MyCoin到4月底，安装好之后，能往里面充一个比特币，注册好的用户能显示出来，可以在里面交易了，CoinMax和这个是共通的。这是一个生态，一个公司，一个自然人也好，进入到货币市场，第一是做币币交易，认为这个比较好，想做，对接的是交易所，第二种人是套保的，现在需求量最大的套保，因为货币的波动太大了，现在有上千家ICO的项目。第三种人是做ICO，想在交易所里上币，第四种，看见数字货币比较严重，现在金融市场赚钱难度太高，想往数字资产上转移，但是波动太大，想往稳定的货币上转移。

币币交易其实就是换汇，云计算，大数据都是为区块链的产生作铺垫，未来肯定都是分布式部署的。如果等别人已经搞好了，你再进行跟风，那就来不及了。各种交易都是分布式的，以前一波泡沫已经过去了，现在才是更好的时机。在泡沫的地方虽然容易融到钱，但是不利于做事，现在还没有应用落地，我们的目标就是要让我们的应用落地。我们有两个应用可以落地。这是一个非常重要的方向，而不是跟风，我们现在是非常踏实的公司，不是拍着脑门就想做。

咖喱并不是一种调味料，咖喱是混合出来的，区块链就和咖喱一样，咖喱也是已有原料的组合，区块链是一种混合的技术，也是已有技术的整合，关键是看你如何进行整合。

姚海凡补充道：区块链现在分为链圈和币圈，币圈没有必要，最核心的要做链圈。比特币只是上层应用而已，要把区块链的底层技术都研究透了，包括分布式计算，加密计算，对于计算机技术的密码学，相对来说比较高深。真正来说要做这块东西，要研究底层的东西，要具备数学知识，要提升真正的内在价值。

2018年4月13日上午于坤仪9楼会议室

在兄弟连里，第一任连长带兵很好，但看不懂地图，第二任连长能带打仗，所以有的人适合带新人，但不适合做项目，有的人新人带不好，但不代表做不好项目，什么样的人就应该去什么的岗位，做适合自己的岗位。

2018年4月14日上午于坤仪9楼会议室

交易所和钱包，交易所就是币安界面，加上参考行情，要在原有的币安界面基础上进行改造，要有K线。产品方面，PC端淘汇宝是第一优先级，风控是第二优先级，交易所是第三优先级。新兵该上的就要上，该定的里程碑一定要有，产品要给出死的时间。

完整的带风控的子账户系统和现在的交易平台，子帐户的管理模块，风控的管理模块，风控的监控模块，风控的执行模块，增加在已有模块上做修改的部分，要做适配的出入金模块，用户权限管理模块，结算管理模块，包括结算管理服务，包含一个admin端，一套数据库，若干java服务和lp，目标是这套系统能够为任何客户端服务，不管做什么业务，后台不再轻易改变，这一套资管平台，作为一个产品。组长王云雷，监控管理完成后，结算管理界面可以去掉，监控界面的实现直接连LP。子账户需要完善，子账户出入金需要完善。要求能对子账户结算。

王正尧补充道：期现对冲4月30号要达到上线的水平，包含MacOS版和Windows版，仅要求灰色版本，本周末要求交易和淘汇宝完全一致。

姚海凡补充道：钱包先做网页的，生成钱包和保存钱包，转账。非交易时间段内的行情，交易，重启服务的处理，需要在本周内完成。

2018年4月19日下午于坤仪9楼会议室

SystemMonitor今天就开始用，二期要实现指令加密，三期要实现随机端口，这样可以防监听，原来配资公司的系统经常让搞掉。

期现对冲要有case，上次说了，现在还没有。明天要看到所有的功能点，至少要覆盖到总功能点的90%以上，没有这些功能点，绝对上不了线。

什么地方打日志，先理一下打印日志的函数，再给大家一个格式，例如在交易里的日志怎么打，具体语言文字的描述大家开个会口头约定一下，比如下单，所有涉及下单的函数都要打，函数里的参数都要打，加上一个中文的翻译就可以了。姚海凡补充道：日志的类型一定要约定好。

钱包要嵌在Gintech官网中，Gintech有白皮书，白皮书的链接，App的下载，钱包，以后还可以加教学视频，Gintech Studio要弄一个英文版。

风控指标编辑器的元素，相关人员要一起对一下，代码规范目前肯定有问题。

MyCoin优先级不变，目标不变，但是要有一个具体的产品规划，开发的时候要注意多语言兼容的口子要留好，甚至要具备切换多语言的功能，币安能做到，我们也要能做到。本月末MyCoin要有币币交易的界面，要有行情。必须要有demo，我们必须要做好这个准备。

软件开发到后期，实现功能用底层语言，但实现业务一般用的脚本语言，我们要分的清楚业务到什么级别才是业务。

2018年4月20日下午于坤仪9楼研发部办公区

case要流程化，规范化，开发要严格按照case的要求进行开发和测试，项目组长要根据case控制和管理好项目进度，产品严格按照case进行验收，使case成为每一个环节可以追踪的依据。

产品决定优先完成功能还是优先完成画面，而不是开发自行决定完成什么，产品制定好case和项目的完成日期，项目组长根据case去验收开发的工作，产品根据case去验收整体的开发情况，验收成功后，由产品通过商务与客户沟通，确定最后的上线日期。如客户对产品质量和功能有疑议，再由产品完善后重复上述流程。

2018年4月20日下午于坤仪9楼会议室

制定Case的同时也要制定好里程碑，设置任务的截至日期。每日工作很难量化，要把项目分成几个大的节点，每个节点都要设置相应的截止日期，并严格执行。

控制好软件的进度和质量，要学会抓大放小。即使小的功能点暂时有些瑕疵，但是大的功能点要能展示。有些阶段不要过于吹毛求疵，小的功能点慢慢完善。

评估项目功能点的开发的时间经验很重要，大家可能暂时经验不足，但是要通过多想去看本质，产品设计文档描述的功能要细化。实现过程中遇到难题或者因为产品设计没有考虑到相应的功能点，导致项目进入不可控的状态，产品的分解就比较重要，合理安排好组员的开发工作，对产品划分的模块，要精确控制。

对功能点和里程碑制定不明确，就会浪费时间，造成不同开发人员相互等待，严重影响项目的进度。所以项目管理是一门技术，也是一门艺术，不是功能点的简单罗列，项目管理设计的时候要有前置任务，有依赖关系。提前能多考虑就要多考虑，考虑不到的，开发过程中，如果没有里程碑，项目就不能按时完成，类似木桶原理。以前我们开发也遇到类似问题。

不要等一个功能做精了，再去做其他功能，产品和开发要共同制定好，共识好里程碑。里程碑要达到什么效果就要坚决的执行，不要影响其他工作，类似装修，水电做不好，就没法铺地板，不设置好里程碑，就会造成开发相互等待，要反复强调里程碑重要性。

今天Case制定出来，就是迈出的第一步，Case里面要列出里程碑，里程碑的具体周期和日期待定，不用安排过于死板。根据具体功能具体分析，产品每天也要适时关心进度，如果发现风险点，向开发负责人及姚海凡、陶总及时反馈，及时解决。项目组长要分解好任务，每天的功能有没有按时完成，要做到心中有数，不要给三天开发时间，等三天到了再去验证，具体自己把握。

项目组长要做好管理的艺术和技术，工作安排好，组员沟通好管理好，不要出现问题了，但找不到相应的组员进行开发和维护了，每天要及时控制好。

不要让"有点问题"成为一句口头禅，以后开发验收过程中，严禁说"有点问题"，要说什么什么问题。随着大家的成长，能力越来越强，经验越来越多，代码也会越敲越少，但是对公司贡献越来越大。一个人一辈子不一定被强盗抢，但是一定会被医生抢。

管理要多动脑子，多想办法，不要大包大揽。从搞管理的角度讲，软件公司是最低的管理，和手工作坊很像，纯手工产品，不像工厂管理，没有标准化和流水化的，人是不可控的。软件公司管理就是管人，软件公司管理的好，其他就没有管理不好的，就没有做不好的。

管人最简单也最难，就像说相声。都会说话，凭什么要花钱买票听人家说话，为啥自己不说，人家自有办法。所以我们大家共同探讨，行业内呆的时间多一点，经验积累的多一点，发现适合自己的管理方法，完成好自己的工作，和公司共同进步。完成好自己的工作，赚更多的钱，自己有了更大的发展，成为行业的精英和人才。

不要太在意自己的过往和层次，名校毕业的、有才的、有钱的就是好人吗，很多公司招聘了名校的担当公司高管，最后也有跑路的。要通过自己的努力在行业获得一席之地，每个圈子都很小，几个行业混来混去，只能是代码搬运工。进入金融圈，也是对行业认可。程序的开发语言都一样，唯一不同的就是大家所从事的行业。进入某个行业，就要对这个行业充分认识，跨行业，要慎重考虑。高端人才，也要综合考虑公司及各个方面是否合适、再换行业。

大家要把手下人管理好，公司给大家创造更好的环境。我也会为大家创造更好的工作环境，公司还是要靠大家，大家对公司要认可。

定好里程碑（产品、开发、项目组长共同决定）。要主动问组员，明白不明白分配到的任务，要给组员当好领路人。把经验传授给他们。基层里面写代码，接触也比较少，大家要努力往上走，要见多识广。基层工作，就是为了以后见多识广做准备。

其他项目也要搞好，期限对冲是第一优先级。分工要明细，效率就会提升好几倍。

王正尧：周、谭、王 多考虑方法和动脑子，教会他们方法，要让他们分担你们的任务，不要大包大揽，要让组员更快更好地发展。

2018年4月23日上午于坤仪9楼会议室

6月份CoinMax和公链平台要在日本上市，包含智能合约地址和github链接，CoinMax是纯粹的以太坊只能合约，自己平台的dll要放到github中去，包括使用我们框架的demo，这个demo是可以看到代码的，GaiaStudio要有个英文版。

所有风控要加提示功能，暂时不加结算后的预埋单。白名单，黑名单在可交易合约里，不在gaiascript里，gaiascript要加入特殊合约判断功能。

王正尧：阿里云，108不能给期现对冲和调试版淘汇宝用，特殊情况可以打申请。

2018年4月26日下午于坤仪9楼会议室

关于公司业务的发展，公司目前除了我们传统业务以外，新的发展方向需要我们做一些面向未来的事情，虽然未来的事情很难说，而且我们也都是普通人，未必是天才。但事实证明往往天才对一些事物开始有嗅觉的时候，在一般人看来是会觉得还有些远。99年马云创业，那时候勾勒出的阿里巴巴未来要做的事情，其实就是阿里现在正在做的事情，但是把这些现在看来稀疏平常的应用场景放在99年，那时候普通人在做什么，那时候的消费场景是什么样的，在那时候这写场景确实对于普通人来说很难想象。想想那时候，甚至手机上没有天线还很奇怪，反而现在，手机有个天线倒觉得多了什么。那个时候没有移动支付，没有3G网络，没有微信，还是发短信的年代，动感地带的短信套餐多少人买过，有多少人能闭着眼睛就可以发短信。王总2000年换了第一款有摄像头的手机。到2005年，开始流行很多日本水货手机，强大的硬件配置让人们大开眼界，然而这一切最后都随着以iPhone为首的智能手机消灭殆尽。

我们所处的行业也一样，这两年经历了大的技术变革，大数据，云计算，名字很吓人，大数据就是大数据分析，通过海量数据做统计分析、做出用户画像，更加精准的提供服务，和前些年通过获取用户上网Cookies来做广告精准投放其实是一个套路。例如现在京东能做到看人下价位，就是大数据的功劳。

还有云计算，为什么要云计算。比如阿里的第一次双11，是在2009年，第一次的体验，支付宝直接挂掉，那个时候的支付宝，就相当于几年前的12306。之后的两年有所改善，支付宝不卡了，开始卡在银行，招行银行是比较快的，也是卡到不行。于是阿里在杭州的技术中心，开始建设阿里云计算中心，刚开始就是为了解决淘宝自己的需求，后来把这个概念放大，开始向第三方提供服务，其实阿里云刚出来的时候，很多人都没看明白为什么要搞阿里云，但当时做金融的嗅觉很灵敏，很多第一批在阿里云上落户的应用都是金融应用。所以技术的革新都是率先用在金融行业，任何新的技术发展都会被金融行业发掘和运用，所以其实我们做金融IT，实际上就是站在技术的前沿，不会像其他的例如美团打车什么的，他们强不是在技术上，是在业务生态的设计上，但我们不一样，我们是必须与最先进的技术保持同步。

像现在的区块链一样，它的诞生有历史的必然，早个20年，它也玩不起来，因为当时有诸多的限制，例如当时的网络不支持、硬件跟不上等等。但是现在不一样了，但即使是比特币刚出来的时候，参与的人还是很少，所以现在很多人就说为什么我没去挖比特币，但是扪心自问，你当时有电脑吗？

当一系列概念的泡沫慢慢褪去以后，实际上区块链是技术本质对于行业革新是绕不开的东西，其实区块链就是云计算和大数据的产物，所以我们一直在非常小心、非常用心地在做区块链这方面的东西。那今天和大家交流的目的是什么呢，因为我们对待技术是非常踏实的，所以我们没有把区块链放在优先级的最高，我们不能把鸡蛋放在一个篮子里，没有非常强力的企业去推动，我们是看不出波澜在哪里，当大家都认为区块链的泡沫很大的时候，当阿里巴巴向大家否认的时候，它发布了自己的东西，这证明它也在做区块链，由于泡沫的原因，区块链分为链圈，币圈。泡沫都在币圈，链圈没有。我们的政府说的话也非常严谨，我们不支持数字货币，但是我们支持区块链，区块链不是数字货币那么简单的等号，国家政府对区块链的投入和扶持是很大的，现在有11个省专门扶持好的企业。国家也希望通过区块链技术对金融核心的技术升级。现在国家都区块链的希望集中在金融行业，能和西方国家拉近距离。我们正在从制造大国向技术大国转变。现在的贸易战，就是因为我们挑战了美国的技术核心了，我们国家也做过自己的芯片，不是说我们不要和intel一样，因为人家都注册专利了，所以我们如果做类似架构的芯片每一步都绕不开intel的专利。当一个大的技术核心在别人手的话，我们是很难做的。阿里做了一个YunOS，现在改名叫AliOS,这个操作系统，也是靠兼容Android应用而能够获得生存下去的机会。因为应用都是在系统上运行，现在生存下来的只有android和ios。云os兼容android的应用。不懂的人说可以用其他的衍生代替产品，实际上是不现实的。现在是全球的产业链，苹果就做的很好，走索尼的路没错，是工匠精神。索尼的东西是精品。但是他不赚钱，所以的自己做的都失败了，专业的单反相机，都是用的索尼的传感器，所有拍照好的智能手机用的都是索尼的摄像头，但是索尼自己的单反却卖不出去。全都是自己干没好处，有现成的符合自己用就可以了，我们现在做区块链也是这样子的，要先看看成熟的平台例如以太坊、比特币等等，先实现别人已经有的东西，再去为我们自己的应用需求而改造。我们不是要做高高在上的东西，我们只是要让我们的区块链项目切实落地。有价值的，带来威望的东西，并不是非常高深的东西，区块链现在是相对合适的，因为泡沫正在褪去。留下的都是真正干活的，我们现在进去是合适的时机。因此对于这块领域，在我们心中要有一个合适的位置留给它，

目前在我们面前的有三个现实存在的落地方向，也就是具体的应用项目：

1，我们的gintech Blockchain 金融行业链平台（我们面向金融行业的行业链，是我们的基础，也是千秋大计）。区块链其实非常像我们吃的咖喱，因为咖喱并不是土里种的一种植物，而是若干调料配出来的。但是单独拿出来做不了主角。区块链也一样，技术都是已知的。区块链都是用已知的东西创造出来的新平台，但是这个“咖喱”做的好不好就看“厨师”的水平了。不同的公链，技术，人员，做出来的东西也是有差别的，现在的公链一统江山是不现实的。未来出现的大企业肯定是从区块链中走出来的。以太坊就是现在的区块链的appstore。没有什么太复杂的东西。现在其他的公链大家也可以去关注一下。为我们自己的公链提意见，

2，Bintech Exchange 数字货币交易所。 面向金融的东西，表面上是交易的数字货币，其实交易的是资产，资产的流通产生价值，宝钢生成的刚才再牛，大众不买就是废铁。大众的车做得再牛客户不买也是一废铁。为什么要有交易所，交易所就是要让资产流通起来。以前都是场外交易，交易细则不靠谱。交易所的目的就是中介。支付宝就是一种维持公平交易的媒介。我们要问一下自己能不能做出更好的交易所。我们的也去买了国外的东西来研究，b2bx。架构就是做外汇的架构。因为我们client做的已经差不多了，春友，周林做后台，谭锋做产品，王蓉的任务就是让产品美化起来。先熟悉已有的功能。比如深度行情。最终的是学会大家都要学会分精力。早上起来就要想一下我们今天要做什么。我们可以多用一点时间去思考，我们现在做一个币安是没有问题的。海凡要去催香港的人员，fix文档，代码，demo都要要的。

3，coinMex.为了丰富交易生态，coinmex是提供衍生品的，增加市场的流通性，吸引更多的人来玩，能够让数字货币更好的活下去，第二个意义是我们没有做个应用，我们现在做别人的东西然后再做自己的东西，没有没有自己的应用，先把这款东西做通。做好了就是智能合约，调用接口，我们就可以交易了，

这三款我们的方向，是一定要的，没有链就无法在这个行业中玩，懒人推动社会进步。今天在这里把区块链项目正式和大家说一下。公司整体产品研发，优先级暂不调整，因为优先级在它前面的项目也已经差不多了，并且需要动脑的事情也不会太多，而我们应该把思考的重心放到区块链上面去。