通财

通用技术财务公司
GENERTEC FINANCE

内部季刊　2023年第3期　总第11期

新思想引领新征程 新担当建功新时代

通用技术财务公司党委

医养结合，中国养老业态变化的一次尝试

刘钊帅

“通用技术-健康票”全面助力集团健康产业发展

张东梅

浅谈供应链金融

郑烨

制造企业供应链研究（四）：供应链的预测

邬云志

内部季刊 2023年第3期 总第11期

主 办 方： 通用技术集团财务有限责任公司

主 编： 岳海涛
副 编： 祝旭明 徐 艺 岳海峰
编 辑： 霍 杨 宋现蕾

设 计 制 作： 北京天鸿广告有限公司

电 话： 010-81168258
编辑部地址： 北京市丰台区西营街1号院通用时代中心B座10层
党群人力部
邮 编： 100073
网 址： www.gtfc.com.cn
投 稿 邮 箱： huoyang1@gt.cn
欢迎踊跃投稿

通用技术财务公司
GENERTEC FINANCE

目录 Contents

主题教育

02 新思想引领新征程 新担当建功新时代
——通用技术财务公司党委深入开展学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想主题教育
通用技术财务公司党委

视点

06 医养结合，中国养老业态变化的一次尝试
刘钊帅 [通用技术财务公司金融市场部]

初探

09 关于对新一代电票系统的几点理解
张 彪 [通用技术财务公司金融服务部]
12 金融赋能 服务主业 “通用技术-健康票”全面助力集团健康产业发展
张东梅 [通用技术财务公司金融服务部]
14 通用技术财务公司开展外汇衍生品交易的思考与展望
宋小舟 [通用技术财务公司国际业务部]

研究

16 简析通用技术财务公司2022年资产负债表特点
孙思维 [通用技术财务公司计划财务部]
21 浅谈供应链金融
郑 烨 [通用技术财务公司金融市场部]

观察

25 投资风险管理探讨（三）：组合管理的理论与实务
廉　涛 [通用技术财务公司金融市场部]
27 制造企业供应链研究（四）：供应链的预测
邬云志 [通用技术财务公司金融服务部]

党建

31 参加通用技术集团2023年度党务干部培训班学习有感
宋现蕾 [通用技术财务公司党群人力部]

感悟

32 “两个结合”重要论断学习心得体会
杨　赛 [通用技术财务公司计划财务部]
34 论中国人的精神——观《觉醒年代》有感
吴　澜 [通用技术财务公司风险控制与法律合规部]

家园

36 瞧，我们的缤纷暑假——通用技术财务公司员工摄影合集

02 岳海涛参加公司第一支部主题教育专题组织生活会

21 供应链合理化的管理具有重大意义

34 《觉醒年代》剧照：陈独秀带领大家入党宣誓

新思想引领新征程 新担当建功新时代

——通用技术财务公司党委深入开展学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想主题教育

通用技术财务公司党委

通用技术财务公司党委将开展习近平新时代中国特色社会主义思想主题教育作为当前最重大的政治任务，自4月3日党中央召开主题教育工作会议以来，特别是4月11日集团党组召开主题教育动员部署会以来，在集团第三指导组的指导下，公司党委按照“学思想、强党性、重实践、建新功”的总要求，坚持高站位谋划、高起点推进，以高度的政治自觉抓好主题教育工作。

8月24日，公司党委召开主题教育专题民主生活会，集团第三指导组到会指导

一、坚持高站位谋划、高起点推进，扎实有序开展好主题教育

自主题教育开展以来，财务公司党委**坚持以学铸魂坚定理想信念**，公司广大党员干部通过理论自学、参加集团读书班、专题研讨等形式，在学习领悟习近平新时代中国特色社会主义思想的核心要义、精神实质等方面取得了新进步，广大干部员工理想信念进一步坚定、对党忠诚进一步铸牢、人民立场进一步站稳，增强了忠诚核心、拥戴核心、维护核心、捍卫核心的政治自觉、思想自觉、行动自觉，不断提高政治判断力、政治领悟力、政治执行力。**坚持以学增智提升工作本领，**广大党员干部认真学习领会习近平总书记的重要讲话精神，着力提升政治能力、思维能力、实践能力，特别是通过集中学习提炼，启迪智慧，汲取力量，增强本领，提高了驾驭工作的能力。**坚持以学正风转变作风形象，**广大党员干部自觉用习近平新时代中国特色社会主义思想改造主观世界，进一步加深对党的作风建设重要性的认识，深入落实公司进一步转变作风形象六项纪律规范及补充通知要求，更加自觉坚定地把作风建设摆在突出位置，以刀刃向内的自我革命精神革除作风积弊，实现自我净化、自我完善、自我革新、自我提高。**坚持以学促干推动公司发展，**广大党员干部在实际工作中，坚持将主题教育与抓好公司2023年重点工作任务落地有机融合，与抓好“通财五一”党建品牌建设有机融合，与打好公司降本增效、规范管理、提升服务“三大战役”有机融合，坚持以公司经营管理成效检验主题教育成果。

（一）始终坚持高标站位抓谋划，确保组织领导有力

一是做好传达部署。公司党委第一时间召开党委扩大会议，传达学习习近平总书记在主题教育工作会议上发表的重要讲话精神、在中央政治局第四次集体学习时重要讲话精神以及集团学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想主题教育动员部署会精神，并就公司开展好主题教育提出要求、做出部署。**二是加强组织领导。**公司党委成立了主题教育领导小组和领导小组办公室，认真研究制定了公司主题教育方案和工作推进表、重点任务表，认真研究制定了专题学习方案以及调查研究实施方案和工作计划

表，认真查找制定了问题清单并及时动态调整，并针对重点问题研究制定了专项整治方案。**三是明确工作思路。**公司党委明确了公司主题教育“三个融合”总体工作思路，即将主题教育与抓好公司 2023 年重点工作任务落地有机融合，与抓好“通财五一”党建品牌建设有机融合，与打好公司“三大战役”有机融合，以优异的发展成绩为助力集团高质量发展再建财务公司“新功”。**四是建立工作机制。**公司建立了主题教育“2+2”工作机制，第一个“2”指的是主题教育领导小组办公室每周动态掌握本部四个党支部主题教育进展情况，每周听取驻港机构党总支报告主题教育工作进展情况；第二个“2”指的是主题教育领导小组办公室每周通过周调研会向主题教育领导小组专题汇报主题教育开展情况，专题汇报 18 次，公司党委每周通过主题教育工作简报向集团第三指导组汇报公司主题教育开展情况，汇编 20 期工作简报。通过“2+2”工作机制，确保了公司主题教育工作进展有序、上下贯通，防止公司主题教育与中心工作“两张皮”，力戒形式主义、官僚主义，严防各种“低级红”“高级黑”。

（二）始终坚持学用结合抓研讨，确保理论提升明显

一是坚持原原本本学。认真组织党员干部研读党的二十大报告和党章，学习《习近平著作选读》《习近平新时代中国特色社会主义思想专题摘编》等 8 本书。**二是坚持及时跟进学。**通过“第一议题”“首要议题”等形式，跟进学习习近平总书记最新重要讲话和文章，深入学习习近平总书记关于集团所在行业、主业所在领域以及金融领域的重要讲话和重要指示批示精神 20 余件。**三是坚持专题研讨学。**公司领导班子成员、全体中层通过党委理论学习中心组、参加集团读书班、个人自学等形式开展学习。组织中心组学习 6 次，开展 9 个专题学习，每次学习由领导班子成员、全体中层分别领学部分原文，并围绕年度重点工作、业务发展、信息化、“国之大者”等专题内容开展研讨，谈学习体会。**四是坚持讲好专题党课，**公司党委书记为公司全体党员讲授专题党课，领导班子和党支部书记分别讲了专题党课，200 余人次参加党课学习。认真筹备主题教育专题民主生活会和组织生活会。**五是坚持创新形式学。**公司

9月5日，党委班子带队参观2023年服贸会并与外部单位进行业务合作交流

党委于 6 月 9-10 日和 6 月 16-17 日分批组织党员赴西柏坡开展了红色专题学习活动。日常工作中，督导各党支部依托“三会一课”、主题党日开展主题教育学习，在学习中突出红色和爱国主题教育，进一步丰富学习形式，组织党员参观了鲁迅博物馆、电影博物馆、机床展、国家安全教育展，传承红色基因，增强文化自信心。

（三）始终坚持调查研究找差距，确保查找问题深入

一是突出定位，在择题选题上下功夫。公司党委坚持把调查研究与服务集团主责主业相结合，研究确定了公司 12 个选题方向，涵盖了促进高质量发展，加快数字体系建设，探索研究为成员单位在业务赋能、降本增效等方面助力涉及的重点问题。公司中层以上领导干部共确立调研课题 16 项。**二是积极行动，在落实部署上下功夫。**公司领导班子成员共计走访调研 20 余家单位，对机床板块单位、医药医疗健康板块单位、贸易子集团以及工商银行、中国联通财务公司、中国电力财务公司等内外部单位进行调研走访，对标交流经验，了解服务需求。此外，6 月 15 日，公司领导受邀赴烟台主持参加财协“司库体系建设”热点对话并作经验交流，与 60 余名财务公司高管深入探讨了财务公司司库体系建设和发展问题。其他领导班子成员、全体中层也分别按照计划开展了调研。**三是确保实效，在解决实际问题上下功夫。**公司 3 名集团党组管理领导干部在调研中发现问题 49 条，其中现场解决 6 条，调研会后立行立改 14 条，列入问题 29 个并整理形成问题清单 20 条，

积极推动整改工作。公司其他领导干部也完成调研工作，形成涉及保险、外汇、统计、党建品牌、内部审计等多个方面的调研报告。认真开展了调研成果交流，领导班子成员与公司干部职工同题共签、与指导组同题共答，积极推动整改工作，抓好成果转化。比如，解决降低成员单位资金垫资、资金流动性等问题，完成部分机床板块成员单位的技改项目授信申请内部审批并签署综合授信协议，并大幅推进“通用技术 - 健康票”等票据应用，加大对集团主要板块支持力度；针对公司数据治理存在问题，新增制定了《通用技术集团财务有限责任公司数据管理办法》《通用技术财务公司数据标准管理实施细则》。

（四）始终坚持守正创新谋发展，确保服务能力提升

一是大力推动创新创效。公司将主题教育与创新推动公司业务和管理工作相结合，举办“深学细悟二十大 奋楫扬帆续新章”员工创新大赛，23 个创新项目获得立项，目前各创新团队正积极推动项目，公司党委 6 月底结合二季度党建工作例会听取了各项目进展情况汇报。**二是大力推广“通用技术 - 健康票”。**公司在持续加大推广“通用技术 - 机床票”服务集团机床产业发展的同时，深入走访医疗行业客户，提高信贷产品对医院类客户的支持力度，扩大“通用技术 - 健康票”在医院客户的业务量。

（五）始终坚持检视整改促提升，确保完善管理体系

一是坚持边发现边整改。分 5 批调整补充主题教育问题清单，公司主题教育问题清单中包含 13 个问题、28 条整改措施，已完成销号 11 个问题，其中解决职工急难愁盼事项 5 个。在抓好整改的同时推进建章立制，制定了《关于加强新时代廉洁文化建设的工作措施》，印发进一步转变作风形象的补充通知，进一步规范纪律要求。**二是坚持抓好专项整治。**5 月以来，持续对公司《部门及员工绩效考核管理办法》《员工薪酬管理办法》《员工职位职级管理办法》等十余项人力相关制度进行全面修订。同时，根据公司发展，结合公司“三定方案”进一步为员工提供干事创业平台，开展优秀年轻干部选拔 4 名，解除劳动合同 2 名，进一步推动形成能者上、优者奖、庸者下、劣者汰的正确用人导向。

（六）始终坚持多措并举抓宣传，确保上下氛围浓厚

在扎实做好各项工作的基础上，公司以宣传带动氛围，开展了以下工作。**一是突出内宣抓氛围。**在公司公众号设置“主题教育进行时”专栏，累计编发主题教育各类宣传文章 30 余篇。同时，加大“微、网、册、刊”四位一体宣传力度，制作《通财》主题教育专刊，围绕公司改革发展党建成果开展宣传，持续巩固壮大主流舆论。**二是突出外宣抓品牌。**4 月 26 日下午，组织经济日报、经济参考报、证券时报、中国银行保险报、21 世纪经济报道、新华财经等 6 家媒体组团走进公司调研采访，在各媒体平台发布宣传稿件 5 篇；4 月 12 日，组织经济观察报对集团司库建设成果进行专题采访，宣传集团和财务公司司库建设成果；五四前组织财政部《新理财》杂志对公司青年骨干进行采访，采访内容入选“五四青年节”专题。通过多媒体、多平台的外部宣传，既提升了集团和财务公司的品牌影响力，又营造了主题教育浓厚氛围。**三是突出先进抓带动。**推选集团系统优秀共产党员 1 名；开展公司“两优一先”评选表彰，评选出公司 2022-2023 年度优秀共产党员 6 名，优秀党务工作者 3 名，先进党支部 1 个，深入梳理先进个人和先进组织模范事迹，用榜样力量示范带动，为公司凝聚发展合力，营造赶超氛围。**四是突出业绩抓奋斗。**通过对公司本年度获得集团多项重要荣誉进行宣传，引导广大干部员工继续在集团党组和公司党委领导下，团结奋斗，再接再厉，以更加奋发有为的精神状态、更加坚决有力的行动举措，推动集团高质量发展开创新局面。

二、坚持“三个融合”、打赢“三大战役”，主题教育取得积极成效

（一）“三大战役”取得积极成效

截至 8 月末，资金中心今年累计实现利润总额 90,470.91 万元，同比增长 24%，完成全年预算 103,984.85 万元的 87%；协助集团共为 350 余家成员企业办理保险业务 1600 余笔，统保保费约 3,585 万元，统保率约 35.39%，为集团逾 500 亿元资产提供保险保障，

岳海涛同志现场调研新一代核心业务系统项目建设

为成员单位节约保费支出约 473 万元。协助集团完成对蓝星保险经纪 100% 股权收购，进一步提升了资金中心保险服务能力；推广“通用技术 - 健康票”取得积极进展，今年开出 1.64 亿元，较年初增长 613%；司库体系建设、资金归集度等均取得了积极进展。通过扎实开展主题教育，进一步推进了公司“十四五”规划落实落地，朝着“成为推动行业创新发展、赋能价值创造的一流财务公司”迈进。

（二）“通财五一”党建品牌建设取得积极成效

五个“党建 +”工程建设内容得到不断丰富。财务公司 3 个支部被命名为 2022 年度“一强两无三高”五星党支部，公司第一党支部打造的“共融共建聚合力 创新服务谱新篇”项目被评选为“党建 +”样板项目；“深学细悟二十大 奋楫扬帆续新章”第三届员工创新大赛 23 个项目取得积极进展，员工创新创效热情高涨；与内外部开展党建共建及廉洁文化共建 5 次，搭建党建经营融合桥梁，共创廉洁文化氛围；组织 6 家媒体组团走进公司调研采访，了解宣传财务公司普惠金融相关工作和业务发展思路与实践情况，扩大集团和财务公司品牌影响力。

（三）为员工办实事取得积极成效

建立健全公司绩效考核、薪酬分配、职位职级、干部选拔、培训、轮岗等相关机制，制修订制度 10 余项，建立正向激励机制，搭建明晰的职位发展路径，提供轮岗交流、自我提升的平台。同时解决员工或子女落户 2 人，公租房 1 人次，协助解决子女入学 2 人，员工的获得感和幸福感持续加强，员工内生动力得到有效激发。

三、坚持巩固深化、推动发展，确保主题教育常态长效

（一）继续抓好理论学习

全面深入学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想，抓好“第一议题”“首要议题”学习，坚持全面系统学、及时跟进学，抓好学习成果转化。

（二）继续抓好调查研究

在调查研究中加深对党的创新理论的理解，运用党的创新理论研究新情况、解决新问题，使调查研究的过程成为理论学习向实践运用转化的过程，成为转变作风、增进感情的过程，成为提高履职本领、增强责任担当的过程。

（三）继续抓好推动发展

抓好司库系统建设、风险防控等三个专班工作，进一步落实集团关于资金管控、降本增效、风险防范、司库建设等工作要求，以推动高质量发展、提高服务集团和成员企业金融服务水平检验主题教育成效。

（四）继续抓好检视整改

发扬刀刃向内的自我革命精神，坚持边学习、边对照、边检视、边整改，深入查摆不足，抓好整改工作。特别是要抓好主题教育问题清单、调研问题清单和民主生活会发现的问题继续深化整改，确保在第二批主题教育结束前完成各项整改任务。

（五）继续抓好建章立制

坚持“当下改”与“长久立”相结合，对主题教育中学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想的好做法好经验，及时以制度形式固定下来。同时，建立巩固深化主题教育成果的长效机制，健全学习贯彻党的创新理论的制度机制，确保常态长效。

医养结合，中国养老业态变化的一次尝试

刘钊帅 [通用技术财务公司金融市场部]

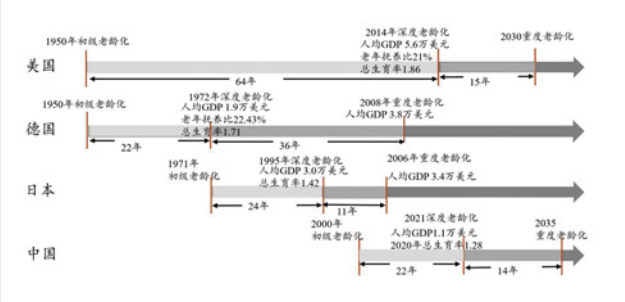
当 60 岁以上人口占比超 10%/20%/30% 或 65 岁以上人口占比超 7%/14%/21%，则标志着进入了初级 / 深度 / 重度老龄化社会。中国的老龄化趋势已经不是新闻了，根据联合国人口司数据及预测，预计在 2030 年时中国 60 岁以上人口超过 3.5 亿，老年人口占比增速远远高出世界平均水平。另外，受 20 世纪 80 年代开始的人口政策影响，目前走向老年的人群大多数要面对着“四二一”家庭的结构，随着抚养比不断升高，传统的家庭支持式养老无法满足他们的需求。

一、中国人口老龄化现状

中国已步入深度老龄社会，且向老龄化进程较快，未来老龄人口占比将加速提升。2021 年我国 65 岁以上人口占比达到 14.2%，步入深度老龄化社会，并且 65 岁以上人口增速高于欧美等国家。从近两次全国人口普查的结果来看，45-59 岁人口占比在 2020 年七普时形成高峰，该部分人口将在 2020 年以后逐步转化为 60 岁以上的老龄人口，根据联合国《世界人口展望（2019）》预测，中国老龄人口将在 2050-2060 年间达到峰值，2035 年预计进入重度老龄化社会，未来老龄人口占比将加速提升，2020-2050 年将是我国老龄人口占比快速增长的阶段。

中国老龄化进程呈现出以下几大特征：

1. 老龄化速度快。我国的老龄化进程与日本十分接近，从初级老龄化到重度老龄化的过渡期 30 多年，而对比美国和德国的这一过渡期分别是 70 多年和 50 多年，我国的老龄化进程相对较快。



图表1 各国进入深度老龄化的年份人均GDP 来源:《中国养老服务蓝皮书(2012—2021)》

2. 未富先老。以进入深度老龄化的年份人均 GDP 对比，我国的人均 GDP 也低于上述发达国家。

二、养老越来越多元化

根据国家卫健委所披露的政策方向，目前我国主要推行“9073”结构的养老模式，即 90% 居家养老，7% 社区养老，3% 机构养老。居家养老场景下，老年人处于熟悉的环境，生活的舒适感、归属感更强，利于老年人的身心健康，成本也更低，从社会层面看，居家养老可减轻社会负担、应对养老机构床位不足等问题，因此是现阶段我国主流的养老模式。根据《中国城市养老服务需求报告（2021）》的调研结果，发现我国老年人选择居家养老的主要原因以舒适、便捷为主，且受到家观念影响较多，养老设施和服务的逐步完善也是我国老年人选择居家养老的原因之一。但同时，《中国家庭发展报告》显示，我国家庭规模呈小型化趋势，2-3 人家庭成主体类型，单人家庭、空巢家庭不断涌现。空巢老人占老年总数近一半，其中独居老人

占约 10%，仅与配偶居住的老人占 41.9%。伴随空巢家庭的持续增长，需要其他养老模式来补充。

养老机构为老人提供深度养老服务，近年来行业发展不断趋于成熟。养老机构作为我国居民居家养老的有益补充，可为失能老人提供清洁护理、医疗康复等深度养老服务。养老机构可分类为社会福利型、市场盈利型两种，随着医养结合等中国特色养老政策出台，我国养老机构、设施规模不断发展。

分类	服务内容	服务人群
社会福利院、敬老院	传统的养老机构，由政府开办或政府集体合办，为特殊老人群体提供养老服务的社会福利机构。	社会福利院主要面向城市无法定赡养人、无固定生活来源、无劳动能力的“三无”老人，敬老院主要面向农村“五保户”老人。
老年公寓	专门为老年人建造的生活设施齐全、共用设施配套完善、可供老年人长期居住的养老机构，除提供日常生活照料外，部分机构还能够为入住老人提供一定的文化活动和娱乐活动以及一定的卫生保健服务。	有的老年公寓仅接收生活能够自理的老人，有的机构则可以接收生活部分自理或完全不能自理的老人。
老年康复机构、护理院	除了为入住老人提供看护照料外，还要对老人进行康复治疗。	主要收治有慢性病和老年痴呆、中风偏瘫等的老年人。
临终关怀机构	主要以减少入住老人的身体和精神痛苦、进行姑息支持治疗为服务目标。	专门收留年迈久病、将不久于人世的老年人。
高端养老院	高端养老院提供的是群体居住服务，老人们需要共用一些设施（如卫生间等）。这种养老院的规模一般较小，通常能自行运营。此外，尽管部分高端养老院提供基础医疗服务，这些养老院一般临近市区，所以不需要单独建立一个附属医院。	主要针对健康的老人，但也接受一些需要辅助生活照料服务或者全天医疗和护理服务的老人。
综合老年社区	作为一个社区，这些养老机构通常是由独立的生活区域及一系列生活配套设施构成，包括配套的超市、邮局、银行等，因此综合老年社区需要配套提供不同服务的外部供应商。此外，这些社区一般设立在医院附近或者内部建有医院，大多数此类社区位于郊区并且收取高额会员费或租金。	综合老年社区主要针对能够独立生活的老人，不过也会有专门的区域为老人提供护理服务。
社区配套老年公寓	社区配套老年公寓的房屋设计和一般公寓相似，不过更加适合老年人居住，同一般的房地产项目类似，社区配套老年公寓只进行出售。	为希望能和子女住得较近且能够独立生活的老人提供公寓。
度假疗养院	位于旅游胜地的度假疗养院为能够独立生活的老人提供旅游化的住宅，其医疗配套服务往往有限，客户一般只在疗养院里住几个星期或者几个月。	目前群体是健康且喜欢旅游的高收入老人。
高端养护院	高端养护院的优势在于它们能够提供医疗护理服务，养护院内一般拥有内部医院并且配套标准的医疗护理设备，一般采用租赁或者会员制的形式经营。	目标群体有很高的养护需求，即那些需要辅助生活照料服务以及全天候医疗护理服务的老人。

图表2 中国养老机构分类

三、医养结合，致力于探索健康养老的“最后一公里”

所谓医养结合，就是将医疗资源和养老资源有机结合起来，把生活照料和康复关怀融为一体。

1. 医养结合的进展困难重重

首先是多头监管的问题。“医”和“养”是两个相对独立的行业，遵循两套不同的监管体系。传统养老机构的主管部门是民政部门，医疗机构的管理部门则是各级卫健部门，因此医养结合机构的准入和监管是由两部门同时负责的。而除此之外，涉及费用报销等事宜的又由人力资源和社会保障部门负责。多头监管会让市场参与者在进行医养融合时遇到许多困难，主管部门功能交叉重叠、责任边界不清晰为医养结合的实践造成不少困扰。

同时，医保支付水平有限也是一个重要原因。除了部分与公立医院合作且距离极近的养老机构外，绝大部分养老机构自设的医疗配套申请划入医保比较困难。申请划入医保不仅需要满足医疗机构基础设施的硬件标准，还需要有一定的医务人员配比，许多养老机构无法达到要求。同时，我国医保基金的支出增速居高不下，一度超过收入增速，再加上劳动人口比例不断下降，预计未来医保基金的压力会继续加大。因此，通过全民基本医保实现惠及全民的医养结合不仅非常困难，也不应是未来发展的方向。需要商业保险在规模和品类上继续成熟和完善，从而形成更加完整和可靠的养老支付体系。

另外，我国养护人才也处于失衡状态，尤其是看护人员、护理人员等专业人才非常紧缺。按照每 3 个失能老人配备一个专业护理人员来计算，我国需要 1400 万护理人员。巨大的人才缺口导致目前一线护理人员“鱼龙混杂”，水平参差不齐。其中许多护理人员不仅平均年龄较大、受教育程度较低，而且缺乏系统的医疗服务培训。同时，医养结合的推行对全科医生的需求也非常大。受教育失衡、职业发展受限以及收入水平较低等因素影响，我国全科医生数量有着巨大的缺口。根据卫健委数据，当前中国执业医师中只有 6% 为全科医生，远远低于西方国家的平均水平，这也在一定程度上为中国医养结合的迅速推行造成了困难。

最后，医养结合服务的盈利难度较大。国家推行的医养结合本质上是一个公益性质的事业，因此必然是薄利的。目前出现的商业化养老产品在服务端的盈利能力是较弱的，大部分的收益都是通过类地产、类金融产品实现的，目标用户主要是少数高净值人群而非广大普通老人。因此，虽然需求端前景广阔，但管理运营医疗机构的难度和相对较低的盈利能力会使许多市场参与者尤其是民营资本望而却步，不敢贸然投入过多时间和资金。因此，医养结合的盈利模式仍有待探索。

综上所述，中国医养结合的推进不是一朝一夕就可以

完成的，离不开行业各方面的整合，包括行业监管层面的整合，人才、资本、支付能力等行业资源的整合，以及各种服务模式和技术的整合等。而这些整合需要行业相关方的共同努力，只有这样才有机会探索出最适合中国的医养结合方向。

2. 医养结合促中国养老业态变化

目前，中国医养结合的商业模式仍处在摸索阶段，不同类型的市场参与者纷纷积极探索符合中国市场的医养结合模式。

机构养老方面，医养结合的最普遍模式是在养老机构中设置老年病医院、康复医院、医务室以及护理院等医疗机构，增设专业的医疗团队进行运营，养老机构对于内设医疗服务的诉求已经超过提升传统养老服务质量的诉求。2017 年 11 月，国家卫健委发布了养老机构内部设置医疗机构取消行政审批实行备案管理的通知，此举降低了政策壁垒，为内设医疗机构提供了便利。但是增设医疗机构给养老院带来了更高的时间、人力、资金成本，并且不是所有的机构都被纳入了医保定点。除此之外，目前市场上存在较多的传统签约合作模式，即养老机构与医疗机构签订合作协议，由医疗机构定期派医护人员到养老机构巡诊并提供医疗服务，而养老机构负责治疗后康复和恢复期的护理服务。

居家和社区医养结合的重点是通过对医疗资源的整合来提升医疗服务能力，目前出现的一些模式主要集中于以下三个维度。首先是社区嵌入养老部分，这部分与机构养老类似，需要将社区养老服务中心和社区卫生服务中心的功能进行整合，统一运营管理，充分发挥社区养老日间照料床位的作用。其次是居家上门服务部分，一些养老服务机构开始增设医疗相关服务，通过与辐射区域的医疗机构合作获取专业人才资源，从而向老人提供助药、康复指导和训练、体检等服务。除此之外，也有居家养老机构致力于对专业医养服务人才的培训。一些商业化居家社区养老机构将此三个模式结合起来，引入移动互联网技术以及远程医疗技术，逐渐提升医疗服务质量和医疗服务能力，给老年人带去高效、便捷的服务，有效地实现了居家专业化养老。比如最近流行的虚拟养老院概念，就是建立一个区域化养老信息服务云平台，老年人将服务需求通过电话或者网络告知云平台，平台便会按照需求派企业员工上门为老年人提供服务，同时对服务质量进行监督。以优护万家为例，它既有针对医疗护理、养老照护经验的复合型服务人才的培训，也开设养老照料中心，还提供居家上门服务，其中 80% 医护资源来自于北京各大三甲医院。

3. 医养结合带动养老生态圈周边产业发展

除了服务端的提升外，医养结合概念的升温也为养老生态圈中一些周边产业带来投资机会，越来越多的企业和投资者开始关注适老化改造和康复器材等产业。其中，为了更好地满足失能、半失能等行动障碍老人的需求，许多旧的养老机构、社区养老服务中心以及一些家庭都加大了适老化改造的力度，尤其是大部分社区和家庭都缺少良好的适老化设施，市场潜力巨大。

目前中国主要的适老化改造市场参与者有两类，第一类是一些专门的适老化改造服务商以及一些传统的装修公司，业务内容主要是对房屋内进行扶手设置、防滑减震、便捷卫浴等内容的改造，主要为了服务老年人安全性和便利性的需求。第二类是一些智能养老企业，这类企业利用物联网和互联网技术在房屋或社区内安装智能监控系统、人员定位系统以及紧急报警系统等设备，配合移动设备，帮助家庭成员或养护人员实时了解老人的情况。

目前适老化改造市场的整体情况与居家社区养老服务市场类似，主要由政府付费进行社区和居家适老化改造，或由养老机构付费打包采购，"To C" 端的业务不仅相对较少，而且非常分散，许多小工程都被一些小的“装修队”甚至用户自己完成了，市场渗透比较困难。另外，随着养老机构纷纷增设老年病院和康复院等设施，对于医养康复器材设备的需求也在加大。根据政府医养结合招标项目的内容，目前的医养康复设施主要包括介护用床、综合体验机、医用康复阶梯、颈椎牵引仪、电刺激理疗治疗仪、多功能平行杠、电动升降起立床、多参数生命体征监护仪、冲击波骨科治疗仪等设备。

关于对新一代电票系统的几点理解

张彪 [通用技术财务公司金融服务部]

通用技术财务公司于 2023 年 7 月正式投产上线新一代票据业务系统，并实现了与票交所电票系统的对接，为票据业务的开展提供了更高效更安全的平台。新一代电票系统是经中国人民银行批准建设的综合性票据业务平台，负责处理商业汇票的出票、承兑、背书、贴现、转贴现、回购、再贴现、质押、保证、追索等全生命周期业务。

经过一段时间的系统学习和使用，笔者总结了一些对新一代电票系统的理解，愿为新一代电票的业务推广助绵薄之力。

一、主要变化

新一代电票系统是将 ECDS 和交易系统功能进行全面整合优化升级，建成了承载票据全生命周期业务的业务处理平台，从而形成了一体化风控体系，为维护金融安全提供了新手段，助力票据市场规范健康发展。

其主要创新亮点是利用科技赋能实现票据的“ 找零支付 ”功能，解决企业票据持有金额与支付金额不匹配的痛点，可以更好地满足企业灵活的用票需求，提升企业用票的便利度。

二、等分化特性

新一代系统签出的电票，不管银票、商票、财票还是供票，均可以支持等分化，就是可以以每分钱为单位进行金额拆分。虽说系统具备拆分的技术，但不是所有的新电票都可以拆分。每一张新电票（或者说每一包新电票）是否可以拆分，是在出票时由出票企业选择确定的，其后就无法改变。

电子票据等分化，最显而易见的好处就是，可以在原电票金额范围内，拆成任意金额进行支配，避免了原来“ 手里一张大票付不出去 ”，或者贴现时不得不整张都得贴现、付利息，或者要质押只能整张质押、剩下金额无法使用。简而言之就是更精细化、更灵活、更便于流通。

但需要注意的是，并非票据在每个状态下都是可以拆分的，即所说的“ 找零支付 ”。

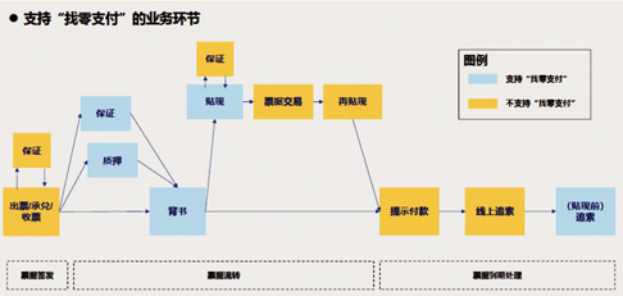


图1：支持“找零支付”的业务环节

开出可拆分票据之后，票据在提交保证申请、质押申请、背书转让、贴现和未贴现追索等环节是支持拆分的，贴现之后的票据则不允许拆分了。票据拆分后，不支持重新合并。

新一代电票的号码，分为“票据(包)号”和“子票区间”两个部分，其中:“票据(包)号”是30位数字，由:票据种类标识(1位)+出票人开户行支付系统号(12位)+出票日期(8位)+顺序号(8位)+校验码(1位)所组成。规则与老电票票号组成规则一致。

这里值得注意的是票据种类标识1位(5/6/7/8)，序号为5开头的票号属于银票和财票，6开头的是商票，7、8开头的是供票。

“子票区间”是最大25位(最大12位的起始序号、最大12位的终止序号，外加1位中间的分隔符-)。12位序号，每个序号如是一分钱，12 位应该是单个包最大容量，所以新一代电票系统的单包票面金额限制是小于等于10亿元。

所以，如果出票人选择了不可等分，那这张票就永远拆不了，也终生只有30位“票据(包)号”，没有“子票区间”，这与老电票没有区别。如果出票时选择了可拆分，这张票(包)就会有一个30位“票据(包)号”，以及一个由金额决定的“子票区间”号，即(1-金额*100)。

三、申请即分包

在新一代电票的等分化规则里需要注意，实际分包的时间节点是在相关票据行为的申请时，而非申请被后手签收时。

新一代电票支持等分化，即在开票时开始，众多信息相同的一分钱面额的子票，聚集在一起，形成一个票据包，做为一个暂时的整体进行票据流转。但是在背书转让、质押、贴现这些普遍性操作时，可以根据实际支付的需要，在原票据包里拿出一部分来交付，剩下的部分仍然保持在持有状态，就是分包，或者叫拆分。

以背书转让为例，票交所系统在进行登记时，是以接收到部分金额的背书转让申请报文时即触发完成了票据包的拆分，即使这个背书转让申请被撤回或者被对方拒绝，这部分子票和拆剩下那部分子票也不再会是一个票据包，而是这之后一直会以两个票据包的形式存在(票据包号相同但子票区间不同)，无法合并回去。同理，这规则也适用于所有可拆分流转的操作，比如质押、解除质押、贴现等等。

所以，如果拆分的申请没成功，可能库存票据展示的包数会多一条。虽然没有实质影响，企业仍需要有个适应过程。随着系统管理功能的提升，技术方法将进一步弱化这种感受。

四、“不可转让背书”撤销

新一代电票，不管是不是能等分化的，都会支持对背书时记载的“不可转让”控制进行撤销，原记载人(前手)同意撤销后，票据恢复成可以继续背书转让。

之前也许有企业遇到，在ECDS老电票时代，前一家企业背书了一张票，但是误点了“不可转让”，我方签收时若没仔细看，结果一收进来就被系统限制住不能转让，只能等着到期去发托收。

为避免这种窘境，新一代电票支持在签收后，对不可转让标记进行撤销。具体是由持票人在新一代系统里发起标记撤销申请，提交给设定该标记的前手企业，前手如果同意了，这张票就重新恢复了可转让的属性。并且，这个是撤销标记的专用交易，不管前手签收还是不签收，票都会在自己手里，不会退回到前手的库存中，确保了持票人权利的安全。

但是，如果是一手票，就是出票人在出票时做的不可转让标记，则票面收款人不能发起撤销。

这其实是提供了一套锁定和解锁机制。比如在采购货物时，需要先付一笔预付款，但是跟供货方不熟悉，不确定

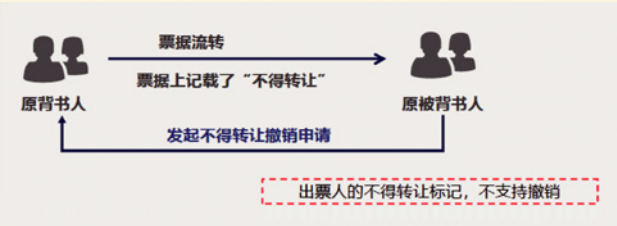


图2:撤销“不得转让背书”的注意事项

供货的质量，就可以先用不得转让的形式向供货方背书新一代电票。这张票在供货方手里是锁定的状态，不能向后背书转让，或向银行贴现。什么时候供货完成，质检没有问题，就让供货方申请不可转让的撤销，我方在系统里同意，这张票就解锁了。即使供货没完成但是票据到期了，我方也还有向法院申请冻结止付、阻止承兑人付款给供货方的权利，从而形成权利保全。

五、自动发托收

新一代电票，系统会在票面到期日当天，自动代持票企业发起一次提示付款，也就是自动发起托收，本质是向承兑人出示票据并请求其支付票据金额。

在纸票时代或者老电票时代，企业持有票据至票面到期时，需要主动发起提示付款，或邮寄或线上申请。并且，票据法规定的提示付款期只有 10 天，即持票企业在票面到期日起的 10 日内，必须要做一次提示付款的动作。

如果没有这个动作（有效提示付款），那按照票据法第十八条、第六十五条，持票人就会失权，就是立即丧失这张票的追索权，所有中间背书人都被免责，持票人只剩下对出票人、承兑人的权利，这对持票人来说是严重的损失。法律这样定的逻辑是敦促持票人尽快行使权利，但确实也给持票人带来了不小的潜在风险。如果不是经常有库存票据到期或专人管理，很容易忘了及时发托而造成失权。

因此，新一代电票借助系统的数字化优势，在票据到期日那天会自动代发一次提示付款，最大限度避免超期的失权发生，也可以避免持票人怠于发起提示付款时承兑人被动形成票据逾期违约。

除了自动到期发托外，新一代系统也允许持票企业在到期日前、或者自动发托被拒后，人工在系统里发起主动的提示付款，与老电票系统操作一样。

另外，系统自动发托只是代为发起提示付款，至于是否付款、能否收到款是由承兑人决定的，如果承兑人不付款，票交所就会对拒付行为进行登记并披露，而承兑人的公开信用信息就会受损。

六、新系统风险控制

新一代票据系统引入企业信息报备、账户主动管理等功能，可有效防范系统记载企业名称与实际不符、企业被冒名开立虚假账户并签发、办理电子商业汇票的风险。

关于企业信息报备，凡是使用新一代电票系统的企业都需要通过系统向票交所进行报备，报备成功后，方可开展业务。企业名称和统一社会信用代码等信息在票交所系统登记备案，系统会与第三方工商信息比对校验。这可有效防范金融机构对企业信息校验不严所导致的名称记载不符问题，也可以避免 ECDS 老系统经常发生的因收票人信息有误而开票失败的问题。

当企业存在多个金融机构办理电票业务的情况时，可开通账户主动管理功能。由企业委托一个具有电票功能的结算账户的开户机构（开户银行或所属集团财务公司），在票交所系统登记该客户所有可办理电票业务的结算账户信息。开通功能后，只有已登记的票据账户才可以办理电票业务，反之则不能。未开通账户主动管理功能，也不影响现有的电票业务，它只是一个风险控制的手段，可实现企业对账户的自主管理、穿透控制，有效防范企业被不法分子假冒身份开立虚假账户并办理票据业务的风险。

新一代票据业务系统上线，是通用技术财务公司充分发挥金融科技赋能票据业务的创新尝试，标志着通用财务票据服务能力迈上新的台阶，票据业务服务实体经济走进新时代，可为集团公司实体产业高质量发展提供金融新动能。

欲穷大地三千界，须上高峰八百盘。笔者对上述电票内容理解上如有偏颇和浅薄之处，请各位领导和同事提出宝贵的意见，多多指正。

金融赋能 服务主业

“通用技术-健康票”全面助力集团健康产业发展

张东梅 [通用技术财务公司金融服务部]

党中央、国务院高度重视高质量发展普惠金融。9 月 19 日，由 21 世纪金融研究院联合中国银行协会、中国融资担保协会、中国小额贷款公司协会、中国财务公司协会、上海金融与发展实验室等单位共同举办的“ 合普惠 新金融——中国普惠金融创新发展峰会”召开，会上发布了“中国普惠金融典型案例（2023）”入围名单，并就将公开出版发行的《中国普惠金融典型案例集锦（2023）》进行了预发布。通用技术财务公司报送的《“ 通用技术 - 健康票 ”助力集团健康产业发展》案例从 530 家单位选报的 761 个案例中脱颖而出，成功入围！

党的二十大报告指出，推进健康中国建设，把保障人民健康放在优先发展的战略位置，建立生育支持政策体系，实施积极应对人口老龄化国家战略，促进中医药传承创新发展，健全公共卫生体系，加强重大疫情防控救治体系和应急能力建设，有效遏制重大传染性疾病传播。当前，面对大环境的挑战和机遇，国企医疗机构在发展过程中急需强化运营管理能力，提升盈利水平，加强资金管理。通用技术财务公司作为集团内部银行，围绕助力集团对接服务国家战略，充分发挥资金管理中心作用，从集团主业实际需求出发，着力提升对集团医疗健康板块的服务力度，针

对集团医疗板块企业提供个性化金融产品，成功将财务公司承兑汇票推广到集团医疗机构，创新推出了“通用技术-健康票”。“健康票”即通用技术财务公司通过人民银行电子商业汇票系统为医药医疗健康相关企业承兑的商业汇票，具有支付、结算、信用及融资等功能，它在帮助医疗机构提升信用管理，强化资金使用效率，促进供应链发展等方面可以发挥重要的作用，具体体现在：第一，增强医疗机构信用支付结算能力；第二，便于调节资金周转，使用灵活；第三，促进集团医药医疗健康板块全产业链高质量发展。集团医疗产业品种齐全，包含医药工业、医药医疗器械商贸、医疗服务、康养服务等全产业链条。通过健康票来支付集团内供应链企业，可促进集团整体产业供应链的有序发展；第四，帮助医疗机构与外部供应商建立稳固关系。供应商可通过背书转让、贴现等方式来融通资金、快速变现，加强对中小供应商企业权益的保护，降低了中小企业账款周期和融资成本。

财务公司业务人员深入了解医疗机构的实际需求，多次拜访医疗企业进行宣传，重点介绍健康票的特点及好处，尤其将医院拖欠供应商的应收账款转化为票据后，支付结算更加及时，但实际付款时间未受影响，同时供应商可在收到票据后及时变现，提升业务周转效率。经过业务成员的不懈努力，国中康健下属国家电网北京电力医院、环球医疗下属烟台海港医院打破固有现金支付习惯，成功开出“健康票”。2022 年度，“健康票”在集团医疗机构实现零的重大突破。首次开票即将“健康票”开给了国内知名药品供应商——国药集团。健康票在医疗健康板块的成功落地将促使财务公司在助力集团健康产向发展方面做出更大的贡献。

2023 年以来，通用技术财务公司不断加大“健康票”的推广力度，成功为通用医疗下属贵阳医院、环球医疗下属咸阳彩虹医院、西电集团医院、航天医科下属包钢医院申请了开票额度。截止 8 月末，“通用技术 - 健康票”累计开出 1.64 亿元，较年初增长 613%。在“通用技术 - 健康票”的带动下，集团医药医疗健康板块企业开票量增长明显，今年以来累计开出 4.17 亿元，服务企业包括医药商业、医疗器械及医疗机构。医疗机构可通过“健康票”来支付集团内、外部供应链企业，帮助缓解拖欠垫压资金压力，提升资金使用效率，促进集团整体产业供应链的稳步发展。

“通用技术 - 健康票”的推出是通用技术财务公司落实金融职能、发挥服务集团医疗健康领域作用的积极举措。目前，集团已成为国内拥有床位数量领先、网络覆盖最广的央企医疗企业，未来随着通用技术集团逐步构建以医疗服务为支撑，涵盖医药医疗供应链、健康管理、康复治疗、健康养老、医疗金融等全服务链的大健康生态体系，相信“健康票”将继续在帮助医疗企业提升信用管理、助力集团发展主业发展、服务集团对接健康中国战略新征程上发挥更加重要的作用。

通用技术财务公司开展外汇衍生品交易的思考与展望

宋小舟 [通用技术财务公司国际业务部]

通用技术集团业务涵盖国际贸易、海外工程承包、国际大宗商品、跨境投融资等多种国际业务。在开展上述业务时，集团整体的财务收支和利润水平难免受到国际外汇市场汇率、利率变化的影响。尤其在近年国内外经济环境下行的复杂局面下，国际外汇形势变幻莫测，集团面临的风险显著加剧，集团也逐步加大了外汇衍生品的使用力度。作为集团的“内部银行”，本文拟探讨通用技术财务公司开展外汇衍生品交易的必要性、面临的难点以及未来发展的建议。

一、财务公司开展外汇衍生品交易的必要性

财务公司开展外汇衍生品交易不仅有利于集团整合内部资源、集中外部资源和降低交易成本，而且还可以协助成员单位把关衍生业务，在有利于集团统筹管理汇率风险的同时，更好地控制集团整体的银行账户数量。

（一）有利于整合内部资源和轧差交易

以集团进出口业务为例，每年的进出口规模约 50 亿美元左右，开展外汇衍生品的规模约在 20 亿美元左右，其中进口与出口的比例基本持平，但是进口与出口的主体往往不是一家。在成员单位自身层面开展外汇衍生品交易，无法对方向相反的外汇敞口进行轧差交易，只能由进口企业与出口企业分别与银行开展交易。银行对于远期结售汇、外汇期权等外汇衍生品业务收取的点差（普遍在 250BP 以上）远高于即期结售汇业务，以财务公司撮合 1 亿美元外汇衍生品进行轧差交易试算，可为集团节省交易成本 250 万元人民币。

2022 年 9 月 28 日，中国人民银行将远期售汇业务的外汇风险准备金率从 0 上调到 20%，开展远期售汇业务的交易成本直接上升了约 800BP。财务公司在此背景下开展轧差交易，撮合 1 亿美元外汇衍生品将为集团节省交易成本 650 万元人民币。

（二）有利于集中外部资源和降低交易成本

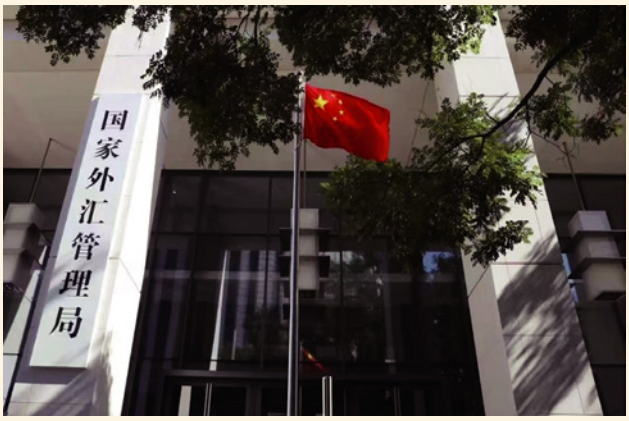
与即期外汇交易相比，外汇衍生品业务交易周期长、交易结构复杂，需要承担更多的风险。对于各商业银行来说，往往会将该部分风险转嫁给企业，收取更多的点差收入以及一定比例的保证金。同时，成员单位通过银行进行外汇衍生品交易时，一般对接的都是支行级机构，且合作银行的可选择范围小，银行报价会存在较大水分。而财务公司开展外汇衍生品交易时，合作银行选择范围大，每家银行也只需对接总行直接进行场内交易，报价机制透明且优惠幅度大，保证金的收取也可转为内部授信方式，最大限度降低成员单位的交易成本。

（三）有利于集团统筹管理汇率风险和协助成员单位把关衍生业务

财务公司熟悉集团内企业情况，可协助集团对成员单位从事外汇衍生品业务进行监督管理，根据成员单位的年度预算规模给予授信额度，督促成员单位从实需角度出发，在年度预算品种及规模内开展外汇衍生品业务，规避风险，并做好贷后检查，及时根据成员单位的经营状况判断对金融衍生业务履约能力的影响，适时调整外汇衍生品授信额度，控制信用风险。同时，财务公司还可提供针对性的培训和咨询服务，帮助成员单位提高外汇衍生品交易的专业水平和风险意识，促进成员单位外汇衍生品业务的规范化和标准化发展。

（四）有利于集团控制银行账户数量

2022 年初，国资委发布《关于推动中央企业加快司库体系建设进一步加强资金管理的意见》，意见中提到要加强银行账户统一管理，严格控制银行账户数量。财务公司开展外汇衍生品交易将为成员单位带来更全面的金融服务，使成员单位对于外部银行的依赖程度进一步降低，进而可以有效清退一批仅用来办理外汇衍生品的银行账户，提升集团对于银行账户数量的管控力度，满足国资委的有关要求。



二、财务公司开展外汇衍生品交易面临的难点

财务公司开展外汇衍生品交易面临的难点主要体现在欠缺专业团队管理以及系统建设差距两个方面。

（一）财务公司开展外汇衍生品交易需专业团队管理

根据《中国银行业监督管理委员会令〔2011〕第 1 号》（银行业金融机构衍生产品交易业务管理暂行办法）的规定，金融机构开展衍生品交易基础类资格的，需要“具有接受相关衍生产品交易技能专门培训半年以上、从事衍生产品或相关交易 2 年以上的交易人员至少 2 名，相关风险管理人员至少 1 名，风险模型研究人员或风险分析人员至少 1 名，熟悉套期会计操作程序和制度规范的人员至少 1 名，以上人员均需专岗专人，相互不得兼任，且无不良记录”。

对于大多数未开展过衍生品交易的企业集团财务公司来说，现有团队的人员设置很难符合上述要求。如何通过合理设置外汇衍生品业务的操作和管理架构、满足监管要求，有效控制外汇衍生品业务所面临的各种风险是一个较大的挑战。

（二）财务公司系统建设与银行存在较大差距

每家银行都拥有完善的金融交易系统，可支持多种外汇衍生品的交易，交易系统中同时嵌套着风险管理系统，可有效地识别、评估和控制外汇衍生品交易中发生的各类风险。这些系统具备高度的自动化和智能化特点，能够快速、准确地进行交易，同时保证交易的安全性和稳定性。而财务公司相对来说，缺乏完善的金融交易系统，往往需要依赖第三方平台进行交易，这样就存在一定的安全风险和信息泄露的风险。同时，由于缺乏自主研发能力，财务公司在交易策略的制定和优化方面也存在一定的困难。

三、财务公司开展外汇衍生品交易相关建议

（一）集中询价，助力降本增效

在获取外汇衍生品交易资质前，财务公司可通过集中询价服务为成员单位外汇衍生品业务实现降本增效。通过财务公司收集成员单位的外汇衍生品业务需求并提供给合作银行，合作银行以“合作价格”进行报价，一是可以在合作银行里以量换价、优中选优，有效降低成员单位的锁汇成本；二是在财务公司的参与下，成员单位与银行之间的沟通流程趋于标准化，沟通效率也将大大提升。

（二）提前布局，做好申请准备

财务公司申请开展外汇衍生品业务时，在内部制度、人员配制、交易场所、设备、系统等方面有着严格的要求，以保证业务开展的合规性、稳定性和安全性。在现阶段，可以先从制度、人员素质等方面提前布局，做好资质申请的准备工作。等到未来申请时机成熟时，可大大加快获取资质的速度。

（三）加强沟通，努力获取资质

截至 2023 年 8 月，全国已获取外汇衍生品业务资质的财务公司共计 18 家，其中北京地区仅有四家（“三桶油”及西门子财务公司）。从同业资质获取情况来看，监管部门对于财务公司开展外汇衍生品的态度较为谨慎。在这样的背景下，加强通用技术财务公司与各监管部门之间的沟通，多方位多渠道的表达财务公司开展外汇衍生品业务的诉求显得尤为重要。同时，财务公司也要关注新获取资质的同业情况，积极学习成功申请经验，尽早获取资质。

简析通用技术财务公司2022年资产负债表特点

孙思维 [通用技术财务公司计划财务部]

本文拟通过对比银行业资产负债表特点，重点分析通用技术财务公司 2022 年度资产负债情况，为理解银行业资产负债配置提供更多的有效信息，为财务公司经营管理提供借鉴与启发。

特别说明，本文所称“财务公司”特指本公司通用技术财务公司，文中参照引用的银行业数据内容及图 1、2、5、7 均来源于建行金融市场部温婉在“金融街廿五”公众号发表的《银行业资产负债表特点简析》一文。

一、资产负债表总览

（一）资产负债结构分析

1. 银行业结构分析

首先是 2022 年不同类型银行资产结构对比分析。

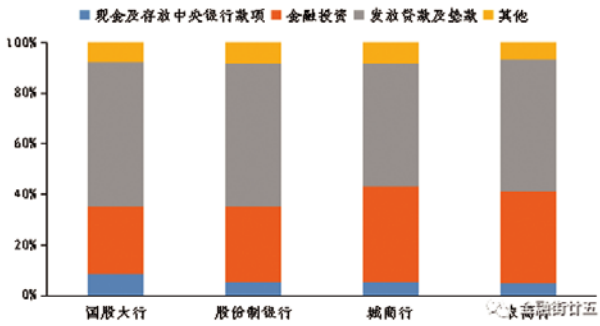


图1：2022年不同类型银行资产结构

根据建设银行分析数据显示，从行业整体来看，发放贷款及垫款是商业银行资产的核心构成，贷款和金融投资合计占总资产的 80% 以上，其中金融投资是指会计核算确认为三分类的金融资产，其他资产包括贵金属、衍生金

融资产、长期股权投资、固定资产、无形资产、递延所得税资产等。

细分不同类型的银行来看，银行业主要资产科目相同，但资产结构有所不同。其中，国股大行和股份制银行的资产更集中于发放贷款及垫款项目，2022 年占比分别为 56.9% 和 56.4%；而城商行和农商行的贷款比例则相对较低，2022 年占比分别为 48.8% 和 51.6%，业内分析认为主要原因是城商行和农商行贷款客户基础较弱。与贷款配置比重相反，金融投资在城商行和农商行的 2022 年占比分别为 38.1% 和 36.7%，明显高于国股大行和股份制行。对此，分析研究认为部分原因在于城商行和农商行的经营区域地方政府背景较强，部分资金流向城投公司和房地产企业发行的公司债券或其他机构管理的资产管理计划等。

再来看 2022 年不同类型银行负债结构的对比分析。

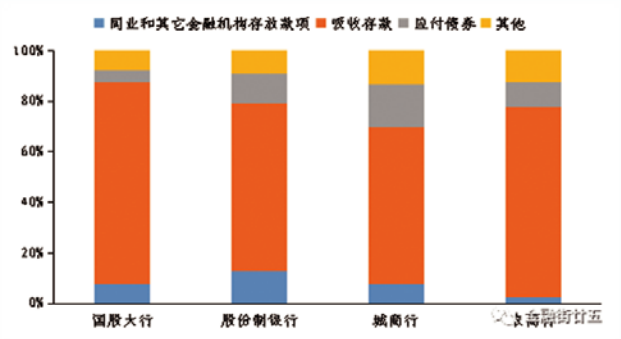


图2:2022年不同类型银行负债结构

上述分析数据显示，吸收存款不出意料地成为银行企业的主要负债来源，具体来看，国股大行和农商行的吸收存款占比较高，2022 年分别为 80.3% 和 74.9%，但高占比原因的不尽相同。分析认为国股大行存款客户基础扎实，从而形成吸收存款的高占比，而农商行以县域经济主体的中小微企业和储蓄型居民为主，加之经营多元化程度相对较低，以开展储蓄存款业务为主。

股份制银行的同业和其他金融机构存放款项占比较高，2022 年占比 12.7%；城商行则是发行同业存单和债券占比更高，2022 年占比 16.5%。一般认为，吸收存款的稳定性较高，而同业和其他金融机构存放款、应付债券里的同业存单稳定性相对较差。但当货币市场利率下降时，主动负债的利率会随之下降，存款利率则相对刚性。因而，股份制银行相较国股大行而言，负债稳定性相对较弱，同时利率下行压力也相对较小。

2. 财务公司对比分析

根据财务公司 2022 年经审计的财务报表数据显示，财务公司 2022 年期末资产结构如下：

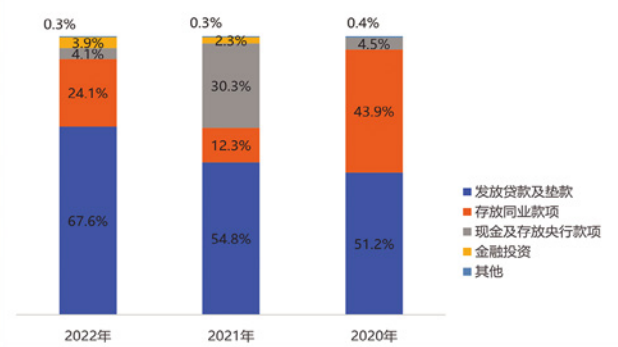


图3:财务公司2020年-2022年资产结构

从整体资产结构来看，财务公司作为服务企业集团的“内部银行”，资产科目与结构较商业银行大体相似，主要资产科目均为贷款、央行及同业资产以及金融投资等，并且贷款资产占比均居首位，信贷业务的主体地位也体现了财务公司平台性质与战略导向。

从近三年来看，发放贷款及垫款占财务公司资产总额的比重逐年攀升。尤其在 2022 年末，发放贷款及垫款占财务公司资产总额的 68%，占比较去年同期提升了 13 个百分点，变化幅度明显，体现 2022 年度财务公司资产配置进一步聚焦信贷业务，切实加大信贷支持力度。一般而言，存放央行款项为公司吸收存款日均规模的固定比例，配置较为刚性与稳定。2021 年受资金本约束与监管指标合规要求影响，公司主动存放风险系数较低的中央银行，存放同业款项相应降低，导致了 2021 年末呈现的非常规资产配置结构。

通常，财务公司资产占比第二位的为存放同业款项，在实现流动性管理与资金运作收益的双目标中动态平衡。最后，金融投资作为资产配置的补充手段，一方面受到当年集团信贷需求与公司经营目标对投资规模的制约，另一方面公司根据资本市场行情趋势进行主动配置。财务公司其他资产主要为递延所得税资产、无形资产等。

根据财务公司 2022 年经审计的财务报表数据显示，财务公司 2022 年期末负债结构如下：

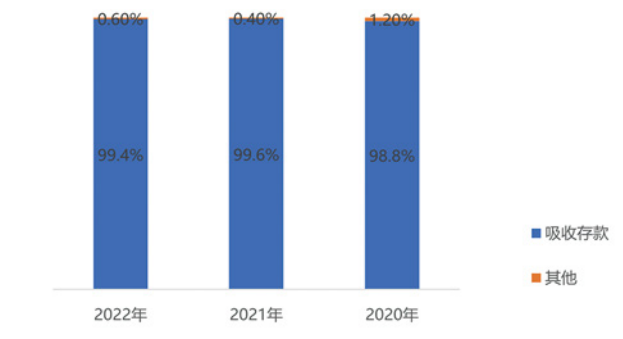


图4：财务公司2020年-2022年负债结构

整体结构来看，财务公司负债科目较商业银行而言更加单一，99% 以上负债均来源于吸收集团成员单位存款，其他负债主要为存入保证金、应付职工薪酬与应交税费等。财务公司受其性质定位、经营范围影响，不存在商业银行持有的主动负债，例如

应付债券（含同业存单），财务公司的主动负债手段主要有拆入资金和卖出回购金融资产，期限多为短期。

从近三年来看，财务公司负债结构相对稳定，吸收存款以 99% 左右的占比构成公司负债核心来源，体现了资金归集工作对于财务公司战略实施与经营管理的重要性。吸收存款一方面相较同业和其他金融机构存放款项、同业存单的稳定性相对较高，同时，当货币市场利率下降时，存款利率则相对刚性，对公司盈利能力造成压力。

（二）盈利能力分析

1. 银行业结构分析

分析研究文章指出，2022 年受累于贷款利率的持续走低和存款成本的相对稳定，各类银行净息差普遍承压。农商行受益于深耕农村地区，竞争程度相对较低，净息差较其他类型银行偏高，但近些年持续走低。随着资本市场波动放缓和银行加强综合化经营，中间业务收入日渐更受青睐。

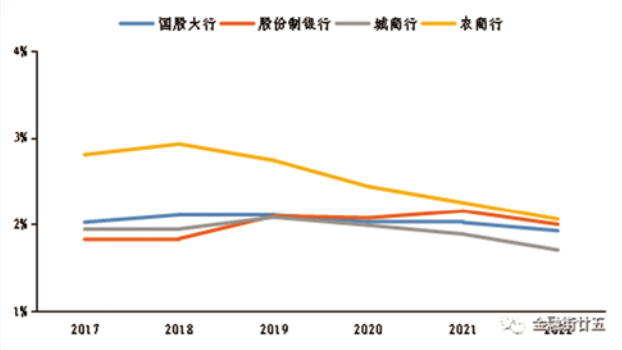


图5：各类银行净息差走势

2. 财务公司对比分析

对财务公司而言，盈利水平主要由资产收益率与负债成本率形成的净利差决定。近年来，财务公司考核净利差同样呈现逐年收窄趋势，并重视发展以票据承兑为主的中间业务。

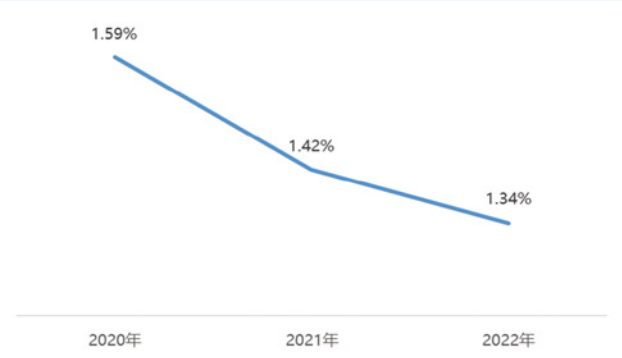


图6：财务公司2020-2022年净利差走势

近三年财务公司考核净利差收窄，具体来看，生息资产收益率平稳缓增，主要得益于资产内部结构变化，考核收益较高的信贷业务资产占比增加；负债成本率逐年增长且增速快于生息资产收益率增幅，造成净利差的收窄承压。公司 2021 年及 2022 年中均进行了存款定价调整，加之存款结构变化（成本率较高的定期通知存款占比提升），负债成本率增长较为显著。

二、重要资产负债科目分析

（一）贷款发放贷款及垫款

对于银行业机构来说，该科目占银行总资产基本超过 50%，是分析银行主体的重中之重。从贷款结构来看，银行业贷款主要是企业贷款、个人贷款和票据贴现。根据银行业内贷款结构分析统计，2022 年国有大行和城商行的企业贷款占贷款总额比例最高，占比在 55%-60% 左右，股份制银行和农商行的贷款结构更为类似，个人贷款和企业贷款几乎持平，占比均接近于 50%。个人贷款因为客户分散程度高，贷款风险相对较低，其可以进一步细分为房贷按揭、消费贷、信用卡等。企业贷款受经济波动和行业趋势影响更大，贷款风险相对较大，通常根据行业进一步细分进行具体分析。贷款质量主要可以由不良贷款率、关注类贷款率、贷款集中度等来衡量，贷款集中度高往往风险较大，银行不良率过高，将直接影响银行的资产质量和盈利能力，总体而言，中小银行的不良率显著高于大型银行。

对于财务公司而言，该科目近三年占比均超过 50%，并在 2022 年末达到 68%，毫无疑问地成为公司首要核心资产。从贷款结构来看，由其机构性质与定位决定了财务公司贷款主要是企业贷款和票据贴现，且贷款客户均为集团内部成员单位。财务公司贷款品种以流动资金贷款为主，2022 年新增固定资产贷款，同时作为参与行积极联合外部银行组建银团贷款。从贷款期限来看，财务公司以一年期以上（不含）贷款为主，2022 年一年期以上贷款占贷款总额的 83%。从贷款集中度来看，受集团整体发展战略布局及集团核心产业集团性质影响，信贷投放对象主要为集团公司、中国医药、新型建筑等大型企业。财务公司贷款客户依赖度相对较高的局面，可能将随着集团未来产业布局与经营战略的变化而发生改变，但依然将围绕集团重要产业集团的融资需求开展信贷业务。

（二）金融投资

对于银行业机构来说，金融投资占银行总资产的 30% 左右，具体包括交易性金融资产（以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产）、以摊余成本计量的金融资产、以金融投资。不同类型银行的金融投资配置不同，体现了各自战略定位和意图。城商行和农商行的金融投资 2022 年占比分别为 38.1% 和 36.7%，国有大行和股份制行 2022 年占比分别为 26.8% 和 26.9%，前两类银行占比明显高于后两类。分析研究认为，部分原因在于城商行和农商行的经营区域一般立足于本地，地方政府背景和影响较强，城投平台和房地产融资需求大于其他类型银行，导致部分资金流向城投公司和房地产企业发行的公司债券或其他机构管理的资产管理计划等。

对于财务公司而言，金融资产投资主要为交易性金融资产和其他债券投资。其中，交易性金融资产主要核算债券基金和货币基金投资产品，其他债券投资核算同业存单产品。2020-2022 年，财务公司金融资产项目占比分别为 0、2.3%、3.9%，可以说是属于公司资产配置优先级的末位，在满足公司投放信贷资产需求与流动性管理要求等核心管理诉求情况下，根据资本市场行情与变动趋势，作为对公司资产收益提升的补充进行配置。此外，与银行业金融机构不同的是，企业集团财务公司是以加强企业集团资金集中管理和提高企业集团资金使用效率为目的设立的，公司经营宗旨和外部监管导向也均为围绕集团主业开展业务服务，因而财务公司金融资产占比处于低水平。

公司较为重要的资产科目还有存放同业款项、存放中央银行款项等，公司存放同业资产主要分布在活期存款，资产规模受吸收存款、贷款以及流动性管理需求的综合影响，存放中央银行由吸收存款日均规模决定，此类资产配置的主动性一般，不再展开讨论。

（三）吸收存款

对于银行业机构来说，吸收存款科目主要反映银行的个人存款、公司存款以及存款的应计利息，占银行总负债的 60% 以上，存款成本的高低直接影响银行整体负债成本。一般情况下，个人存款相对公司存款更为稳定。同业存放款资产科目体现同业存放款大小，不同银行间的规模差异比较大，同业存放款的稳定性较差。具体来看 2022 年不同类型银行的存款结构与存款成本率情况：

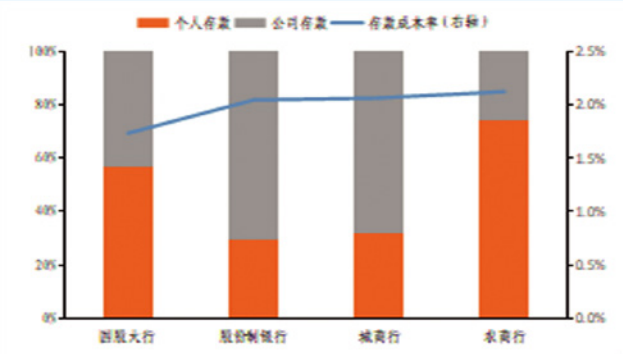


图7：2022年不同类型银行吸收存款结构与存款成本率

不同类型银行吸收存款来源侧重有所不同，个人存款占比最高的是农商行，公司存款最高的是股份制银行。在存款成本率上，国股大行呈现出绝对优势。

对于财务公司而言，吸收存款均为吸收集团内成员单位存款，占公司负债比重 99% 以上，是公司主动负债的核心来源。从存款品种来看，公司存款主要分布在定期和通知存款，规模合计占全部存款的 70%。与上年同期相比，定期存款规模增长高达 29%，与此同时通知存款规模下降 27%，全部存款合计同比增加 13%，低于贷款同比增加 20% 的增幅，再次印证公司 2022 年资产配置向贷款的战略倾斜。从币种结构来看，财务公司吸收人民币存款占存款总额的 95%；从客户分布来看，公司存款主要来源于医药医疗健康板块、集团公司及沈阳机床等公司。如果说，公司以信贷为主的资产规模与投放更多体现集团战略布局与客户经营需求的话，公司存款负债规模与来源则更多受制于集团现有产业单位的发展现状与规模增速，除大规模并购、分拆等资产重组之外，将在长期内保持大体稳定。

总体来看，银行业资产负债主要包括贷款、金融投资、存款和主动负债（应付债券、向中央银行借款等）四大项。财务公司资产负债主要包括贷款、存放同业、金融投资和存款四大项。资产结构中，国有大行和股份制行的贷款占比较其他类型银行较高，财务公司贷款占比持平或略高于国有大行水平，更加聚焦服务集团的性质定位；城商行和农商行则在金融投资的比例上高于同行（37% 左右），财务公司金融投资占比处于较低水平，不属于公司资产配置主要方向。负债结构中，国股大行和农商行吸收存款占比高于其他类型银行（78% 左右），股份制行同业存放款占比高于同行（13% 左右），城商行同业存单和发行债券占比高于同行（17% 左右），财务公司则单一以吸收存款为主，负债结构同样由机构性质、战略定位以及业务范畴决定。

浅谈供应链金融

郑烨 [通用技术财务公司金融市场部]

一、什么是供应链金融

2020 年，随着新冠肺炎疫情快速爆发，众多行业停摆、大量工厂停产，物流运输不畅，各个国家为应对疫情的蔓延陆续发布了贸易限制性措施，贸易需求缩量严重，全球贸易往来的活跃度大幅下降。疫情让原本就已低迷的世界贸易雪上加霜。疫情的出现，对贸易生态圈或多或少带来了影响。为何疫情的爆发会深切影响到贸易往来的生态圈?在无数的贸易往来中，有无数的供应链组成。供应链是指从采购原材料开始，制成中间产品以及最终产品，最后由销售网络把产品送到消费者手中的将供应商、制造商、分销商、零售商、最终用户连成一个整体的功能网链结构。供应链的各个环节都可能被各种突发状况而影响，供应链合理化的管理具有重大意义。

供应链的管理一般是围绕产业链中核心企业对供应链上的链属企业所构成的网络中的物流、信息流、资金流和商流（合称“四流”）进行协调、控制、优化、操作，从而使得整条供应链和谐发展，形成有机生态圈。供应链管理从最初的物料仓储管理越来越深入到企业管理的全过程。当今社会无论中国企业还是全球跨国企业，都面临全球化竞争和经济下行的压力。生产、供应商和销售管理与产品价值创造相关部门的联系日益紧密。简单而言，目前企业面临的竞争不仅仅是单个企业的比赛，而是整个供应链的竞争，其结果决定了各个链属企业的生命周期。

而在供应链管理中的关键部分则是资金流的管理。资金流是企业的血液，企业的资金流状况将直接影响企业发展的命运。而企业的资金流的支出和收入往往发生在不同的时点，导致企业的正常运营生产中随时可能会产生现金流的缺口。对无数中小微企业来说，“年年垫资年年苦”是相对普遍的现状。中间商往往在供应链的上下游两端承压，不得不在产业链中担任“垫款者”角色，经营性现金流状况不容乐观。现金流无疑是每个企业的生命线，现金流的好坏往往代表着企业的发展状况好坏，应收账款账期便成了套在中小微企业主脖子上的一根隐形绳索。为了保证企业有足够多的业务开展，往往中小微企业主会在账期上做让步，但假如账期超过了承受限度，那这根绳最终还是会变成足以让中小企业窒息的绞索。在不少企业眼中，供应链金融相关融资业务的出现，给予了企业主们一定喘息的机会。

与传统的信贷融资渠道相比，依托于真实贸易背景的供应链融资渠道近年来更有利于中小微企业的发展需求。中小微企业在贸易流通的环节中往往处于产品价值链的末端，无法掌握定价权，而银行的传统信贷一直是其主要融资渠道。然而，大量的中小微企业由于资信状况较差、财务制度不健全、缺乏足够的抵押担保等原因无法达到银行信贷的要求，难以获得贷款融资。在供应链金融模式下，银行直接授信给产业链中的核心企业，上下游企业通过依托所在产业链中的真实的贸易背景可进行相应的融资。对供

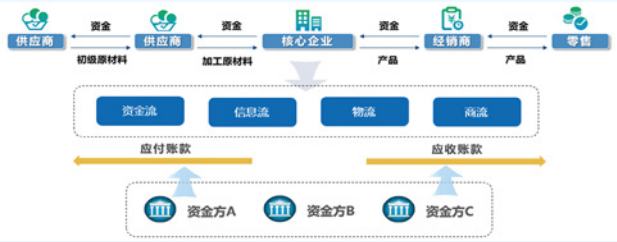


图1：供应链的管理

时间	部门	政策	相关要点
2017年10月	工信部、银保监会、证监会	《关于金融支持制造强国建设的指导意见》	充分发挥财务公司作为集团“资金归集平台、资金结算平台、资金监控平台、融资管运平台、金融服务平台”的功能，稳步推进企业集团财务公司开展延伸产业链金融服务试点工作。
2017年10月	国办	《关于积极推进供应链创新与应用的指导意见》	鼓励供应链核心企业等建立供应链金融服务平台，为供应链上下游中小微企业提供高效便捷的融资渠道。
2018年4月	商务部	《关于开展供应链创新与应用试点的通知》	有条件的企业可加强与商业银行、平台企业等合作，创新供应链金融业务模式，优化供应链资金流，积极稳妥、已发依规开展供应链金融业务。
2019年2月	中办、国办	《关于加强金融服务民营企业的若干意见》	商业银行要依托产业链核心企业信用、真实交易背景和物流、信息流、资金流闭环，为上下游企业提供无需抵押担保的订单融资、应收应付账款融资。
2019年4月	中办、国办	《关于促进中小企业健康发展的指导意见》	除落实普惠金融定向降准政策以及发展债券产品外，还特别鼓励企业依托应收账款、供应链金融、特许经营等渠道进行融资。
2019年7月	银保监会办公厅	《中国银监会办公厅关于推动供应链金融服务实体经济的指导意见》	鼓励商业银行、供应链核心企业等建立供应链金融服务平台，为供应链上下游中小微企业提供高效便捷的融资渠道。鼓励供应链核心企业、金融机构与人民银行征信中心建设的应收账款融资服务平台对接，发展线上应收账款融资等供应链金融模式，有效防范供应链金融风险。
2020年1月	银监保会办公厅	《中国银监会办公厅关于推动银行业和保险业高质量发展的指导意见》	积极稳妥发展供应链金融服务，探索金融科技在客户信用评价、授信准入、风险管理等环节的应用，有效提升金融服务覆盖面、在风险可控的前提下，发展民营企业和小微企业贷款保证保险。
2020年9月	中国人民银行等	《关于规范发展供应链金融支持供应链产业链稳定循环和优化升级的意见》	金融机构、核心企业、仓储及物流企业、科技平台应聚焦主业，立足于各自专业优势和市场定位，加强共享与合作，深化信息协同效应和科技赋能，推动供应链金融场景化和生态化，提高线上化和数字化水平，注重市场公平有序和产业良性循环，防范信用风险、业务操作、虚假交易、重复融资、金融科技应用等风险。

图2：国家出台的相关扶持政策

应链上下游企业而言，通过核心企业的优质资信背书以及货物动产的有效利用，可为其降低融资门槛、拓宽融资渠道。供应链金融作为供应链管理里对应资金流管理的重要环节，将供应链上的核心企业及相关的上下游企业作为一个整体，以产业链为依托、以交易环节为重点、以资金调配为主线、以风险管理为保证、以实现共赢为目标，为供应链中的链属企业提供融资等全面金融解决方案。

二、政策环境

近年来，中国政府、各级部委及各金融监管机构出台了众多针对应收账款融资、供应链金融、中小企业发展等扶持政策，将供应链中的中小微企业的发展作为国家发展的重要工作之一。政策制度环境的变革中，供应链金融市场逐步得到了更为积极的推动和有效规范，供应链金融市场有了良好发展的空间和秩序。

中小微占中国企业总数的 90% 以上，约占中国 GDP 的 60%。中小微企业为中国经济发展提供了强大的动力，同时弥补了大企业经营成本过高的缺口问题。近年来国家大力倡导的“普惠金融”政策方向就是专门针对用可负担的成本为有需求的社会各阶层和群体提供适当、有效的金融服务，尤其中小微企业、城镇低收入人群等弱势群体是其重点扶持对象。

2017 年 10 月，国务院首次将推进供应链金融纳入“指导意见”。同时，工信部、银保监会、证监会等部委联合出台《关于金融支持制造强国建设的指导意见》稳步推进开展延伸产业链金融服务试点工作。2022 年 1 月，国务院国资委印发《关于推动中央企业加快司库体系建设进一步加强资金管理的意见》（国资发财评规〔2022〕1 号）的通知，通知要求中央企业进一步加强资金管理，有效提高资金运营效率，强化供应链金融服务管理，严格把控供应链金融业务范围，立足行业“链长”地位，整合上下游业务流、资金流和信息流，发挥数据和服务支撑作用，引入优质金融资源，搭建供应链金融服务平台，精准对接供应链实体企业特别是中小企业在生产、流通、交易等各环节的金融需求，提供优质高效的供应链金融服务。2022 年 3 月 29 日，中办、国办印发《关于推进社会信用体系建设高质量发展促进形成新发展格局的意见》（中办发〔2022〕25 号），明确提出多项关于金融信用体系建设、金融服务实体、供应链金融发展等内容。2022 年 5 月，为支持中小企业健康发展，国务院国资委印发《关于中央企业助力中小企业纾困解难促进协同发展有关事项的通知》（国资发财评〔2022〕40 号），要求严格落实《保障中小企业款项支付条例》（国务院令第 728 号），对中小企业账款坚持“应付尽付、应付快付”，从制度、机制、流程和信息化管控上杜绝滥用市场优势地位恶意拖欠账款行为。2022 年 8 月，上海票交所发出《关于票据付款期限调整和信息披露有关事项的提示》；11 月，人民银行、银保监会联合发布了《商业汇票承兑、贴现与再贴现管理暂行办法》（中国人民银行、中国银行保险监督管理委员会令〔2022〕第 4 号），规范票据承兑、贴现与再贴现业务，促进票据市场发展，同时商业汇票最长期限调整为不超 6 个月，并强调贸易背景的真实性。2023 年 5 月，国资委针对集团司库管理功能模块建设

情况进行了中期评价，要求供应链金融业务数据应纳入司库统一管理，有效防范供应链资金风险。

三、供应链金融模式

在国家大力支持供应链发展的背景下，供应链金融衍生出不同的业务模式，常见融资模式有三种，分别是应收账款融资、存货融资和预付款融资。

（一）应收账款融资模式

应收账款融资是最为常见的一种供应链金融融资模式。在上游供应商与下游企业（核心企业）签订贸易合同之后，因下游企业（核心企业）话语权较强，上游供应商对下游企业（核心企业）提供赊销。上游供应商在销售款回收账期过长或大量应收账款回收困难的情况下，上游供应商资金周转不畅，出现阶段性的资金缺口时，可以通过应收账款进行融资。应收账款融资模式主要指上游企业为获取资金，以其与下游企业（核心企业）签订的真实合同产生的应收账款为基础，向供应链企业申请以应收账款为还款来源的融资。应收账款融资常见的方式为质押模式和保理模式。

应收账款质押模式：供应商以未到期的应收账款作为质押物办理质押相关手续，经过银行审核后放贷，一般银行会要求核心企业作为供应商的第三方担保人。核心企业需在应收账款到期时付款，款项直接转至供应商在银行监管下的银行账户，通常为提供融资款的银行账户。如果逾期未还，则由银行协助催收。由于该模式是基于质押，质押属于物权转让，所以当供应商违约时，银行拥有对质押物的处置权，会对应收账款拥有优先受偿权。

应收账款保理模式：银行或保理公司基于供应链真实贸易背景，借助核心企业优质资信传递，供应商将未到期的应收账款直接转让给银行，获取保理融资款。供应商与银行或保理公司通知核心企业，对应该笔融资的供应商应收账款已被转让，待应收账款到期时由核心企业直接支付该笔款项给银行或保理公司。与质押不同，保理是一种债权的转让行为，而银行或保理公司没有货权。

（二）存货融资模式

第二种供应链金融融资模式为存货融资模式，主要指以贸易过程中货物进行抵质押融资，一般发生在企业存货量较大或库存周转较慢，导致资金周转压力较大的情况下，企业利用现有货物进行资金提前套现。存货融资常见的方式为静态抵质押、动态抵质押、仓单质押。

存货静态抵质押模式：融资方以自有或第三方合法拥有的存货为抵质押的贷款业务，提供融资款的企业可委托第三方物流公司对客户提供的抵质押货品实行监管，以汇款方式赎回。融资方通过静态货物抵质押融资盘活积压存货，以扩大经营规模，货物赎回后可进行滚动操作。

存货动态抵质押模式：提供融资款的企业可对用于抵质押的商品价值设定最低限额，允许限额以上的商品出库，融资方可以以货易货，一般适用于库存稳定、货物品类较为一致以及抵质押货物核定较容易的融资方。由于可以以货易货，因此抵质押设定对于生产经营活动的影响较小，对盘活存货作用较明显，通常以货易货的操作可以授权第三方物流企业进行。

仓单质押模式：分为标准仓单质押和普通仓单质押，区别在于质押物是否为期货交割仓单。标准仓单质押指融资方以自有或第三方合法拥有的标准仓单为质押的融资业务，适用于通过期货交易市场进行采购或销售的融资方，以及通过期货交易市场套期保值、规避经营风险的融资方，手续较为简便、成本较低，同时具有较强的流动性，可便于对质押物进行处置。普通仓单质押指融资方提供由仓库或第三方物流提供的非期货交割用仓单作为质押物，并对仓单作出融资背书，因此对出具仓单的仓库或第三方物流公司资质要求很高。

（三）预付款融资模式

还有一类供应链金融融资模式为预付款融资模式，主要应用于较为成熟稳定的供应链关系中，当经销商在采购阶段出现资金缺口时，在向融资提供方缴纳一定比例保证金并提供相关业务真实单据后，经过核实获取融资款项。预付款融资常见的方式包括先款（票）后货、保兑仓等。

先款（票）后货模式：融资提供方给经销商融资，预付

采购款给核心企业，核心企业发货给融资提供方指定的仓储监管企业，货入库后立即设置质押监管，作为授信的担保，仓储监管企业根据融资提供方的出库指令逐步放货给经销商。

保兑仓模式：与先款(票)后货模式不同，核心企业不再发货给融资提供方指定的仓储监管企业，而是本身承担了监管只能，根据融资提供方的出库指令逐步放货给经销商，同时，核心企业想融资提供方承诺回购、调剂销售等增信措施。

四、供应链金融未来发展趋势

不同的供应链金融模式是由多样化的业务需求演变而来，而数字化、科技化的大方向是发展主线。在互联网、物联网的快速赋能下，数字化科技改变了生产、生活、工作方式等。对于企业来说，需求的快速变化和不确定性要求企业具有强大的供应链预测能力和响应能力，加强与外部协作能力，增强风险预警和控制能力。数字化供应链可以帮助企业搭建和谐生态圈，通过多渠道实时抓取数据并最大化利用，实现整条产业链互惠共赢、和谐发展。

大数据的价值已经深入人心，各种类型的数据正在不断地积累，金融领域出现了越来越多利用大数据进行风险防控的企业。近年来区块链技术的出现受到各行各业的重点关注。但当前区块链技术 + 供应链金融在技术可靠性、商业模式、市场认知、监管规范等方面都还没到普及和成熟阶段。区块链技术与供应链金融拥有天然适配性，两者相结合的创新模式必将成为未来发展的趋势。

电商平台的兴起、供应链信息化程度的提升、2020 年新冠疫情的爆发等因素，使得供应链金融业务的发展速度和受重视程度与日俱增，从而诞生了新的在线供应链金融表现形式。目前，许多商业银行、央企、国企、大型集团正尝试自建或者与第三方合作开展线上供应链金融。

各参与主体通过建立线上供应链金融服务平台实现资源整合，优化物流、资金流和信息流，为大型企业和上下游中小企业提供专业化和定制化的金融服务。同时，在这一过程中，最大限度地掌握到了供应链融资过程中的物流、商流、信息流、资金流，具备了衡量借款企业实际的还款能力，为解决金融业务中核心的风险定价提供良好的支撑。融资企业在线上供应链金融服务平台可以自助申请贷款，平台系统进行实时审批，自动放款。企业每次借款还款均通过线上完成，手续简便、随借随还，极大地降低了中小企业的融资成本，提高企业资金周转率。

供应链金融发展的线上化趋势提升了资金使用效率并打破传统商业银行主导的供应链金融模式，进而大大拓宽了传统供应链金融的范围边界。供应链金融在不同行业的应用，必然衍生出不同的行业特性，这将促使供应链金融向更垂直细分、更精准、更专业的方向发展，综合金融服务将逐渐走向成熟。目前，包括商业银行、核心企业、保理公司、电商平台等供应链金融参与方都已在各细分产业、细分领域布局了供应链金融业务。每个行业都有自身的行业属性和特点，不同产业链上的企业具有迥异且多样化的金融服务需求特征。因此，各供应链金融参与主体需要根据不同行业、不同企业的具体需求来为其量身定做金融服务，提供更加灵活和个性化的供应链金融产品。

供应链金融最终是要实现物流、商流、资金流、信息流的“四流合一”。与传统金融相比，供应链金融不再单纯看中贷款企业的财务报表等静态数据，转而对企业的动态经营数据进行实时监控，将风险降到最低。供应链金融参与主体通过掌握了大量的动态客户交易信息建立大数据库，为企业量身定制全方位、多维度的金融服务建议。可以依托大量的真实交易数据来源和大数据处理技术，计算出各标准数据的区间范围，通过上下游企业数据的匹配，对企业的资信状况进行全面合理判断，才可有效把控风险。

供应链金融站上当今社会金融发展的风口，但不宜滥用，更不是什么企业都具备大肆投入供应链金融的实力。这一行业门槛并不低，必须具备雄厚的产业链实力，且未来会越来越考验企业对产业的理解和生态圈建设，需要深耕产融结合，真正让金融的力量辅助实体企业的发展。让实体企业的主营业务本身良性循环的供应链才有长久的生命力，供应链金融亦然。

投资风险管理探讨（三）组合管理的理论与实务

廉涛 [通用技术财务公司金融市场部]

组合管理（portfolio management）是投资风险管理的重要组成部分，是投资管理科学基于资产配置（asset allocation）理论与实务的高度凝练，可投资的资产狭义上有股票、债券和现金等主要金融资产，也覆盖外币、期权、贵金属、金融衍生工具、房地产、土地，甚至包括古董、上市公司地位（俗称“壳”）、艺术品和红酒等。组合管理指导投资人理性选择资产类型，并予以各标的资产合适的权重，以达到最理想的高流动性、收益符合预期、低投资风险的资产投资组合。组合管理的核心词是组合（portfolio），即投资者所持有的投资篮子——如果投资者持有 100 万本金，仅投资单只股票的潜在风险较大，停牌、股东或管理层大幅调整等都有可能引发股价崩盘风险，所以理性的投资者更倾向于分散化的投资组合，如 10% 的大盘股、20% 小盘股、50% 的国债、10% 的公司债和 10% 的高流动性理财产品，以维持组合基础的流动性，这就是理性投资者所构建的一个投资篮子，由五种资产类型配以合意的权重，这样的投资篮子就是组合，而组合构建的过程其本质也是资产配置的过程。

基于以上关于“组合”的解释，不难看出组合管理，即构建组合一般分为两个步骤，确定拟配置的资产类型，以及分配各个资产类型的投资权重。合理的组合存在但不唯一，譬如不同风险偏好类型的投资者对待同样的组合，合意程度一般不同。因此，组合本身不存在最优解，是限定投资人理性和知识范围内的次优解。本期投资风险管理探讨主要是引入组合管理这一话题，并简要概述其理论和实务范畴涉及的内容。

一、组合管理的理论支撑

组合构建的好处归于一句老话，叫“不要把鸡蛋放在一个篮子里”，其最主要的作用是最大程度降低损失风险，因此在限定标的资产类型的情形下，能够最大化风险分散化效果的投资权重是最优的，一般通过数学量化的方式探索投资的充分分散化过程。

确定标的资产类型首先要圈定投资人能够接受的资产投资范围，比如大盘股、小盘股、国债、公司债和 PE/VC（alternative investment）等。可圈定的资产投资范围和投资者所属类型息息相关，例如企业集团财务公司在证券投资中，相较于其他证券投资的市场化机构，更加重视风险可控、收益稳定等要素，因此偏好配置纯债类基金，一

级、二级债基仅择机少量配置，不考虑风险较大的偏股类基金产品，即投资者（个人或机构投资者）特点决定可投资的标的资产类型。再如养老金或保险类型的机构投资者，池子中的资金总量长期趋于稳定，从社会群体缴纳到退休的滚动年限中或者是保险兑付的发生时限看，闲置资金用于资本市场投资并取得合理的保值增值是该机构投资者的天然职责。最后，投资者对于资产的预期回报率及其所属的风险类型也影响着拟配置的资产类型。

组合管理的理论支撑首先得益于现代投资组合理论（modern portfolio theory, MPT）即均值 - 方差分析（最优化）做出的贡献，马科维茨利用组合的期望回报来衡量投资收益，借助方差和标准差比较风险，并且用数学论证了构建组合对于规避投资风险的必要性。风险分散最优化的效果不仅取决于资产类型的选择（asset class），也受制于每项资产的权重大小（weight），以上均是构成马科维茨组合理论的核心观点，特别是求解权重分配最优解的过程，对应着资产配置的最优化。基于均值 - 方差分析得出的效率前缘理论（Markowitz efficient frontier）开辟了将数学思想引入金融投资分析的先河，时至今日量化投资的不断精进也离不开马科维茨效率前缘的底层逻辑。另一位对组合管理理论做出杰出贡献的经济学家是夏普（William Forsyth Sharpe），同时也是资本资产定价模型 (capital asset pricing model, CAPM) 的奠基者，同业投资者更为熟悉的是其提出的夏普指标（Sharpe ratio），表征每一个资产组合所提供的高于无风险收益水平的报酬和它所面临的风险之间的比率，夏普比率越高意味着每一单位风险所带来的报酬越高。CAPM 区别于马科维茨组合理论的关键在于更关注资产的定价，这里的资产定价并不是确定股票或者债券等金融产品的价格，因为后者价格计算的本质如之前提及的，是未来期间现金流的折现求和，而用到的折现率即投资者事前所要求的投资收益率水平，CAPM 解决的就是回答资产合理的收益率水平应该是多少。综上，资产配置和合理收益率水平的推导共同构成了组合管理的理论支撑。

二、组合管理的实务内涵

如何帮助投资者寻找到合意的资产类型?这是组合管理实务需要解答的难题。一般认为，理解客户是第一位的，即以资金管理者的角度出发，客户的风险类型和特点是怎样的，依据客户偏好描绘出投资人画像，然后才是解释和梳理组合管理的详细过程。在马科维茨组合理论被提出之前，投资者的投资标的往往是单项资产，如风险厌恶（risk averse）的投资者只会选择低风险、低收益、高流动性的单项资产，但是“组合”这一观念的更新，“把鸡蛋放在不同篮子”分散风险的作用，投资者不再需要关注单项资产的风险高低，转而聚焦于控制组合的风险。组合观念之于金融投资的作用丝毫不亚于资产负债表观之于会计的意义，组合观念是现代投资学的基石。

前文提到，不同投资者对于资产投资过程中的流动性要求、风险承受能力、投资所面临的期限长短等都存在差异，因此充分理解投资者需求是做好组合管理的第一步。第二步是组合管理本身的执行过程，资产配置计划中首先体现的是投资者的基本情况，如收益率目标、风险承受能力、可接受的税率标准和流动性需求等，以上内容均反映在投资者的投资政策声明（investment policy statement, IPS）中。紧接着是按照 IPS 的表述执行对应资产投资交易，利用组合理论匹配对应的投资组合，向预期收益率靠拢。最后阶段是投资反馈，既有关于投资者类型或特点发生变化组合管理做出相应调整，也包含对于资本市场变化所做出的配置调整。

下一期投资风险管理的探讨将继续沿着组合管理的叙述逻辑，走进行为金融（behavioral finance），了解投资行为中的非理性所造成的偏差，进一步完善对于投资风险管理的认识。

制造企业供应链研究（四）：供应链的预测

邬云志 [通用技术财务公司金融服务部]

供应链上各企业的计划安排很重要。

理论上，如果能够掌握一切信息，供应链上的全部采购、生产、销售、运输、资金安排等等都可以按计划进行，届时就实现了零库存，实现了供求均衡，实现了整个供应链的总成本最低，消费者购买的产品性价比最高。

任何成本都不会凭空增加，也不会凭空消失。信息成本客观存在，企业如果要降低信息成本，就必须要增加其他成本，比如增加市场调研的支出或者增加科技投入来降低信息传递成本。做选择的时候，判断这一增一减的成本，择优而选，成本太高就不去降低信息成本，选择“摸着石头过河”。最后公司管理层讨论的焦点，也是具体将费用花到哪里。这个讨论的实质也是成本和效率之间的平衡，至于是用成本换效率，还是用效率换成本，就要根据掌握的信息水平来做决策。

既然信息成本不能避免，就会造成所有的计划都不会绝对正确，就算某次计划恰巧和结果一致，也一定是凑巧，这种凑巧类似赌博。计划来自预测，预测如同赌博，赌对了只能说幸运，因为很难分析出来对的原因。预测的流程简单概括来说是“从数据出发，由判断结束。”所谓的大数据，其本质也只是大量的数据和数理统计模型，各家科技公司的区别只在选择更合适的模型上。但即使都做对了，还是会出现预测失败，因为数理模型一旦建立起来，它的前提假设就确定了，应用的场景就限定了。世事瞬息万变，以不变应万变的结果都不会太准。这就是我们总会说“失败是成功之母”，而不会说“成功是成功之母”，这二者是一个道理，只有绝对的错误，而不会有绝对的正确。一个百岁老人跟你分享长寿的秘诀，只会说经常运动、按时睡觉、每顿饭半斤酒，他自己也不知道为什么长寿，否则他不会

不教给三十年前就去世的老伴。所以成功不会让我们变聪明，从成功中总结不出来多少可以复制的东西。我们只会从失败中学习，在基本原则不变的情况下，不断避免失败，然后成功的概率就增加了。

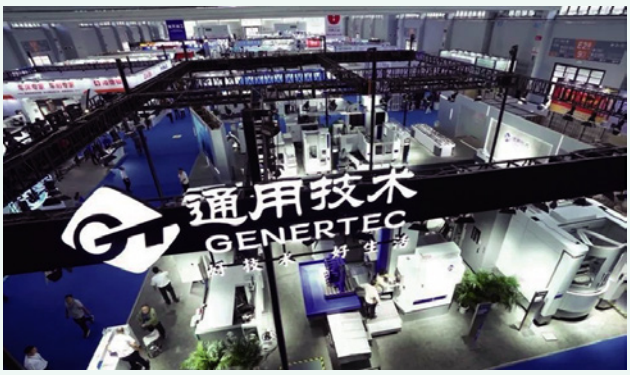
说回计划，既然计划都不准确，还有必要做计划么？

按照上面的逻辑，为了未来计划越来越准确，避免计划错误导致失败，就要不断从预测中发现和识别偏差、纠正偏差，在调整中进行预测。

预测需要数字，有了数字才可以计算，才能应用统计学的工具，这也是现代经济学充斥大量公式和数学的原因。

计算偏差很简单，实际值和预测值的差就是偏差。预测是个循环的更新的过程，如果按年统计，就每年预测一个数字然后与年末的数字进行比较，财务年度预算就属于此类。同理，按半年纠偏，就是年中进行的年度计划调整，按季度、按月也是一个道理。在实操中，究竟用哪一年（季、月）作为基准来开始预测和计算偏差呢？

笔者的建议是按照供应链的响应周期作为判断标准。在一般行业，生产周期加上物料采购前置期都有一个相对确定的时间，比如是 3 个月，在理论上就要用三个月前的预测作为基期，用本月的数据作为报告期，二者进行预测偏差的计算。1 月份预测 4 月份会销售 10 台机床，采购和生产部门就按照这计划采购和生产，结果 4 月份实际销售 6 台机床，偏差就是 4 台，偏差率就是 40%。



通用技术集团携旗下机床产品重磅亮相第21届制博会

出现错误，我们就要纠偏。是不是 3 个月的周期有点过长了，预测过早造成了不准。解决的方法先要考虑缩短供应链的响应周期，来检验“预测周期过长造成预测偏差过大”是否正确，如果有效，就说明时间是最大的影响因素，说明这段时间内需求预测存在了很多重要因素被掩盖了，出现了统计中“极值被平均”的问题。

有些企业用 1 个月作为统计周期进行偏差计算，这比较合理，因为企业经常制定月度工作计划，需求按月统计，在月度内不调整生产的数量、采购计划和各种关键日期。

贸易类企业多用 1 周作为统计周期，将纠偏频率加大。据说华为与下游供应链公司按天统计，每天了解产品在到达终端消费者之前，停留在国代、省代、县级分销还是在某个手机店里。每天修改需求预测，对生产和供应链的代价都很高，换来的就是更准确的生产安排，防止出现商品积压在供应链里。很多公司达不到这个程度，就创造出 1.5 个月的半周期来纠偏 3 个月的整周期，这也算是一种折中的方案。

之前介绍过英特尔让下游提前两年报计划，这是根据芯片供应灵活性很差造成的，一旦确定之后再变动就会产生很大的生产成本，生产进入到流程中之后，流程很长很复杂，人工干预很困难。因此企业需要根据自己的实际情况选择预测的周期，如果不知道自己什么周期合适，就按天、按周、按月之类的操作一下，不断延长周期，直到出现性价比无法接受时就确定了自己的极限在哪里。这方法叫试错。

上面说得很复杂，实质还是再说之前说过的原理，销售集单能力和供应链的支持能力之间是否匹配。如果供应链支持能力更富有弹性，销售集单多一点、少一点都能够满足，这个行业就会将预测做得更准，即使不准也能及时纠偏满足预测的偏差。格力的铜制零件供应商，除了供应格力还有能力供应其他企业，格力需求有变动，供应商可以灵活调配生产计划，因此格力空调的成本能控制得很好，毛利始终维持领先地位，竞争力很强。

偏差计算解决了，下一步就要发现和识别。

差异分析很重要，总的来说从三个方面来做，绝对偏

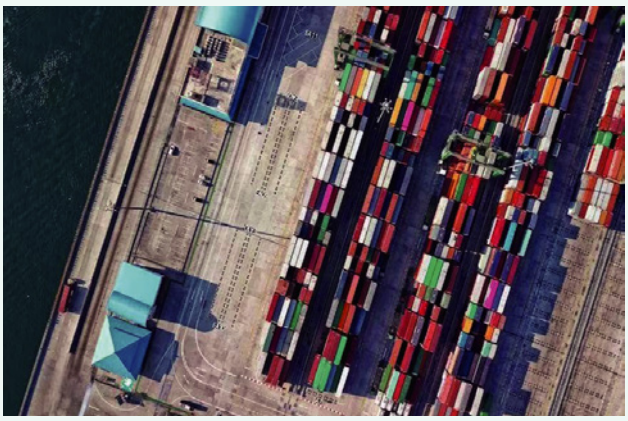
差、相对偏差和偏差方向。

这三个方面其实也是金融企业信用风险分析的三个维度。我们常说一个企业主营业务收入变好或者变差，就要从收入的变动金额（绝对数）、收入的变动比例（相对数）和收入变多还是变少（变动方向）来判断。一个企业突然销售激增或者销售下降，都是预测偏差，从经济学来分析，都属于风险。风险管理理论说，当你知道自己知道时，你可以采取持有风险或者转嫁；当你知道自己不知道时，你可以采取措施规避或者干脆不干；当你不知道自己不知道时，就只能走一步看一步，这是产生风险的根源。

偏差可正可负，也就是偏差变多了，还是变少了，预测和实际比较，是预测少了还是预测多了。短缺和过剩对供应链的影响不同，前者会出现赶工成本增加或者浪费业务机会，后者会造成两金增多财务成本增加。

如果预测是由多人单个预测的汇总得到时，还会出现有人高估有人低估，最终造成汇总正确但多个单人预测都出现偏差的问题。这种在统计学上不认为是偏差，因为正态分布的本质也是用平均数进行总体把握，因此属于系统性偏差，不能避免的时候就接受。有的公司就利用淡季价格低时购买商品，利用旺季价格高时销售产品，在整体实现产销均衡。这种预测就是统计学上的累计偏差，在短期内累积的偏差会越来越大，解决的方法是将 3 个月的预测偏高和后 3 个月的预测偏低进行抵消，虽然偏差被抵消了，但这种方法不完美。当预测过高时，会出现因为赶工而增加成本，后三个月预测过低时，会出现机器闲置，产生人工遣散成本。因此累计偏差要综合其他偏差指标一起做判断。

偏差计算还有很多花样，方差、标准差、协方差，或者用拟合优度、微分方程等等方式进行现实和预测的解释与计算，并在假设历史会重演的基础上，进行 T+1 期的预测，逻辑看起来相当严谨，但本质上还是数学游戏。事实正确，数学证明一定正确，但数学证明正确，事实不一定正确，所以分析和解释事物本质不一定用数学，但向上汇报或者讨论之后的结果总要有个数才好定指标做考核，所以统计还要用，但不要迷信统计。



纠偏的过程，就是避免出错，找到关键影响因素的过程。就好像你想要长寿，就把会影响寿命变短的问题都解决，一直活着就长寿了。

总结一下吧。预测就是计划的开始，即使所有的预测都是错的，有个预测总比没有强。即使没有订单，工人也都不能闲着，从生产角度，只有在预测之下才能运转起来，买材料、生产商品，不预测就无从开始采购和生产。

没有预测意味着每时每刻、每个单元都在进行单个预测，结果是公司有好多个预测结果且各不相同，即使其中一个是正确的，在其他错误预测的影响下，供应链的某个环节依旧会产生堆积，正确的预测也就变得不正确了。所以既然到处都错，还不如只错一个，修改修正之后，各个单元相互补充抵消，结果有概率会更贴近准确值。

如果预测时间拖得很晚，等到销售取得了订单，最后距离交货期也非常紧迫。产供销各个环节必须相互配合，各自发挥优势，销售了解业务机会，生产和采购则熟悉库存和产能投资风险，机会与风险的平衡，决定了只有合作才能更好地进行预测。预测既然会错，这种预测就不能当成考核的组成部分，容错政策要明确，不能搞秋后算账的惩罚，否则为了怕出错，影响了协同配合，得不偿失。所以生产企业需要各个部分协同配合，即 CPFR（协同、计划、预测和补货）。采购介入供应链计划，这是从供给侧进行的专业分析，考虑的是库存风险，给营销和计划提供决策参考。比如外购的标准品，可以提高预测标准，降低短缺风

险；外协的订制品，就要谨慎，宁缺毋滥，准确度标准可以放宽。预测的实质就是在短缺和过剩这两个极端之间选择一个基于自己信息水平的均衡点。销售不熟悉供应，采购不熟悉前端市场，必须共同参与到计划中，才能摸索出最佳的预测点。

此外，供应商会面向多个客户和行业，对市场的理解非常独到，也会在另一方面为企业决策提供信息。结合采购端和供应商的信息反馈做决策，主机厂才能够更合理地配置安全库存、设置采购提前期等方式，解决潜在的短缺或过剩风险。

需求计划需要有责任部门，多部门参与不代表没有责任人。用责任倒逼的方式，采购和生产部门向计划部门要预测，计划部门此时是责任人；计划部门向销售要预测，销售就是责任人。对于历史数据充足的成熟产品，还可以利用历史数据辅助计划部门做判断，制定需求预测，而不是单纯的要求销售报计划，否则如果销售说市场不行，竞争对手太强，下游客户不给力，不进行预测，结果就是不了了之没有计划，掉入恶性循环。

最后，预测不是一次完成后结果永远不变，而是需要不断调整，逐渐逼近最终结果。开始时都不准，但只要循环预测，加入新信息，修正预测，就可以通过提高修正频率提高预测准确度。如果修正晚了，采购的原料已经在路上，半成品也接近完工，积压的库存就不可避免。只有经常的小修正，小步快跑，才能向最终的正确结果逼近，而不是要么不变，一变就巨变，供应链疲于应付调整和消化，造成了要么短缺，要么积压，最后都是机会成本。所以在实际工作中，计划、运营、采购部门都会经常反感计划在最后发生变化，让他们左右为难，但一切结果到最后都是一点点变化形成的，罗马不是一天建成的，千里之堤毁于蚁穴也不是一蹴而就。整个变化的过程，都要销售部门不断地反馈信息，计划和运营部门也要主动询问，两个都重要。前后台的沟通都要频繁进行，定期的协调会非常必要，会议内容不是相互揭短，演变成“我要是如何又如何，你能如何再如何么”之类的批斗会。精细化管理，就是要以产销均衡为目标，通过定期的不断协调沟通，降低内部的信息成本，进行单个产品线的个性化预测和计划，并通过不断修正，做到逐渐逼近实际情况，最终达成经营目标或者在同业企业中相对更优。

供应链需要驱动，上述分析就是通过预测来实现。最后补充个反例。现代企业中，还有一种通过订单驱动，就是常说的按订单生产的方式。

从本质上说，订单是个“伪概念”，因为你的订单，是另一方的预测。如果不能让产品最终到达消费者并实现消费者的预期收益，而是停留在供应链的某个环节时，资质上都是上游坑下游的局面，上下游的链也不会持续健康运行，最终结果就是整个供应链成本增加。

从供应链整体的角度看，找到最合适做预测的人，实现供应链的总成本最低。主机厂的定制化设备生产，一定要获得订单之后才生产，下游客户相对弱势，承担了预测的风险。下游客户预测时间长，预测结果不准确，就会造成后续配置变动多，为后续的弃单埋下伏笔。因此用订单驱动供应链是一个伪概念，风险无法避免，所谓的按订单生产带来的安全感只是表面现象，都是牺牲一方利益作为自己受益的代价，对整个供应链而言，成本和风险没有降低，反而增加了。要真正解决问题，还要回归到将预测的准确度提高上来。

目前行之有效的方式是，基于历史数据出发，由各专业环节做判断配合，综合销售前端的集单信息以及供应端的趋势信息，尽量提高预测的准确度，这个准确度也不是越高越好，一定要在边际上实现成本和收益均衡为止。让供应链更富弹性，提高响应能力，缩短响应周期，一定要基于产品的标准化和不断优化设计，提高产品质量，提高性价比，最终才能实现供应链的持续健康发展。

行文至此，笔者更加领悟，财务公司自己追求资金计划更加准确的难点，不是自己的努力不够，而是成员企业业态复杂，信息传递时间长，信息更新不能持续修正，最后才会出现计划准确度较低的问题。方向已经知道了，出现想要的结果只是时间问题。

参加通用技术集团2023年度党务干部培训班学习有感

宋现蕾 [通用技术财务公司党群人力部]

集团2023年度党务干部培训班合影留念

为深入学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想，进一步提升集团党务干部素质能力，7 月 24 日至 26 日集团党群工作部组织下属党群部门负责同志 50 余人前往中国石油大庆铁人学院开展了 2023 年度党务干部培训。

此次培训作为新冠疫情后集团组织的第一次京外培训，采取了集中培训和现场讲学相结合的方式，重点围绕习近平新时代中国特色社会主义思想以及党的二十大精神、党务干部业务技能培训、大庆精神实地研学等内容安排了三天的课程。笔者有幸参加了培训并收获满满，通过系统的理论知识专题培训和现场教学，有效提高了自身的政治理论水平，开拓视野丰富了党务知识，锤炼党性增添了工作动力。

铁人学院、中共大庆油田委员会党校、大庆油田人才开发院是“一个机构、三块牌子”，为中央组织部确定的国有企业唯一一家“全国党员教育培训示范基地”。此次培训，铁人学院为培训班配备了具有实战性的师资团队，课程专业性强，内容形式丰富，既有党的理论方面课程，又有很强实操性的党务管理课程；既有本地特色的大庆精神专题学习，又有启发思维的激情教学互动。**一是通过培训对的党的理论创新体系有了新的认知。**笔者与兄弟单位的学员们进一步系统学习党的二十大精神，尤其是大会主题、背景以及重大意义，进一步学习领会习近平新时代中国特色社会主义思想的深刻内涵，领会了创新理论提出的背景、原因和深刻内涵，通过培训对强化自身理论学习提升理论修养有了新的感悟，可谓知其言更知其义，知其然更知其所以然。**二是通过培训进一步丰富了党务专业知识。**特色课程《“五清三会”提升党务干部基本功》带给学员的既是成功的党建工作案例，又是能够发人深思结合本单位实际进行举一反三的经典素材。“五清”即清楚上级对党支部建设的基本要求、清楚党支部工作基本业务、清楚大庆精神和传统基本内容、清楚职工思想动态和家庭状况、清楚本单位生产管理基本情况。“三会”即会培养典型、会总结经验、会做思想工作。做人的工作，要更有感情，更加系统化、专业化、体系化。这些行之工作方法是经实践检验行之有效的方法论，笔者将结合自身所在单位实际，对自身十余年的工作进行梳理总结，进一步提炼丰富财务公司现有党务工作方法，拓展“通财五一”党建品牌效应，持续助力财务公司提升党建管理水平。**三是通过培训进一步鼓足了工作干劲。**通过现场教学，笔者全面系统地学习了大庆精神，大庆精神之所以形成一套自己的精神体系，根本在于大庆人、石油人对精神的高度总结、深度提炼、广泛宣传，根本在于新时期要继续加强典型选树，持续打造文化，让大庆精神、铁人精神得到传承和发扬，这也正是年轻企业所欠缺的、所需要补的短板，这让自己真正理解了以史崇德、以史明理的意义，理解了秉持初心、砥砺前行的意义，更感受到了党的精神传承和发扬。新时期更应该向楷模学习传承红色基因，坚定身处何时何地、何种情况下，都不能“乱花渐欲迷人眼”，应时刻保持政治定力，始终做到增强“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”，脚踏实地鼓足干劲做好本职工作，为企业发展和党的事业贡献力量。

此次培训不虚此行，感谢集团党群工作部的精心组织，感谢铁人学院的师资团队，希望今后有更多的机会参加这样的培训。

“两个结合”重要论断学习心得体会

杨赛 [通用技术财务公司计划财务部]

6 月 1 日至 2 日，习近平总书记专程到中国国家版本馆和中国历史研究院考察调研、出席文化传承发展座谈会并发表重要讲话，期间，总书记强调，在五千多年中华文明深厚基础上开辟和发展中国特色社会主义，把马克思主义基本原理同中国具体实际、同中华优秀传统文化相结合是必由之路。这是我们在探索中国特色社会主义道路中得出的规律性的认识，是我们取得成功的最大法宝。“ 结合 ”的前提是彼此契合。马克思主义和中华优秀传统文化来源不同，但彼此存在高度的契合性。相互契合才能有机结合。放眼历史的长时空可以发现，马克思主义基本原理同中华优秀传统文化的结合，深刻影响了中国现代思想文化的演进，推动马克思主义在相互激荡的各种思潮中脱颖而出，并逐渐在中国落地生根。马克思主义为中国革命、建设、改革提供了强大思想武器，使中国这个古老的东方大国创造了人类历史上前所未有的发展奇迹。

党的二十大报告指出，“ 只有把马克思主义基本原理同中国具体实际相结合、同中华优秀传统文化相结合，坚持运用辩证唯物主义和历史唯物主义，才能正确回答时代和实践提出的重大问题，才能始终保持马克思主义的蓬勃生机和旺盛活力。”中华优秀传统文化是中华文明的独特精神标识，是中国式现代化的深厚文化底蕴，是我们党理论创新的根基和源泉。开辟马克思主义中国化时代化新境界，需要深入推进马克思主义基本原理同中华优秀传统文化相结合，以更坚定的历史自觉、更强烈的历史主动精神扎实推进中华优秀传统文化创造性转化、创新性发展，夯实社会主义现代化强国的文化根基。

马克思主义与中华优秀传统文化，在价值倾向和思维习惯上存在多方面契合，正如党的二十大报告指出的，“ 中华优秀传统文化源远流长、博大精深，中华文明的智慧结晶，其中蕴含的天下为公、民为邦本、为政以德、革故鼎新、任人唯贤、天人合一、自强不息、厚德载物、讲信修睦、亲仁善邻等，是中国人民在长期生产生活中积累的宇宙观、天下观、社会观、道德观的重要体现，同科学社会主义价值观主张具有高度契合性 ”。“ 日用而不觉 ”，是在思维模式上的 “ 暗合 ” 或 “ 无意识融通 ”。这种 “ 无意识融通 ” 奠定了马克思主义基本原理同中华优秀传统文化相结合的文化基础。笔者在本文择取几个方面简要述之。

“ 天人合一 ” 的宇宙观与马克思主义唯物论

马克思主义认为物质是世界的本源，自然界是不以人的意志为转移的物质存在，人类具有主观能动性，可以通过合乎自然规律的方式改造和利用自然。马克思把人看作

“自然界的一部分”，主张从实践的角度、从人的主体地位去“人化自然”。中国古代很早就提出了“宇宙”概念，即“往古来今谓之宙，四方上下谓之宇”，合起来就是“时空”，还提出了“天人同构、天人相参、天人合一、天人合德”的天人关系说，这些观点蕴含着朴素的唯物主义、辩证的发展观和宇宙整体论等思想因子。中华优秀传统文化带有明显的唯物主义倾向。孔子曰：“未知生，焉知死？”《庄子》说：“六合之外，圣人存而不论。”东汉王充的《论衡》更是体现了较为系统的无神论。中国古人常说：“读书人不信鬼神！”因此，试图寻求新的精神家园的中国人最初接触到马克思主义唯物史观时，会感到难得的思想上的共鸣。

“天下大同”的天下观与马克思人类解放思想

人民性是马克思主义的本质属性，人民立场是马克思主义的根本立场。马克思则描绘了一个没有剥削、没有压迫、各尽所能、各取所需、尽善尽美的共产主义社会。在中国，“天下”是古人对世界的表达，“大同”是仁爱的最终归途，“天下大同”是中国古代追求的理想社会，从先秦社会的“修齐治平”“兼济天下”到宋明理学的“为万世开太平”，再到近代的“大同理想”“天下为公”，无不体现了仁人志士为天下生民福祉的立命奔赴和对大同社会的执着追求。可见，二者在关注人类进步、民生福祉的“天下情怀”方面具有共通之处。这两种思想勾勒的理想社会具有内在的相似性。

“亲仁善邻”的社会观与马克思社会和谐有序发展思想

马克思非常关注诚信问题，重视人际关系和社会组织，也强调实现社会和谐有序发展。他主张任何国家不论大小、强弱、贫富都应该相互尊重，强调应当促进国际平等，加强国际合作。“亲仁善邻”，出自《春秋左氏传》：“亲仁善邻，国之宝也，君其许郑。”意思是一个国家，应该亲近善人、友睦邻国。“亲仁善邻”思想，充分彰显着中华民族“和”的精神，以和为贵、和而不同。中国历史上曾经长期是世界上最强大的国家之一，但没有留下殖民和侵略他国的记录。我们对外传播的是和平理念，推行的是“己所不欲，勿施于人”，输出的是丝绸、茶叶、瓷器等丰富物产，坚持的是“厚往薄来”“睦乃四邻”“富以其邻”等传统。这些与马克思思想理念高度契合。同时，两者的结合为拓展文化根基、掌握文化主动、巩固文化主体性提供了道理、学理、哲理与实践的支撑。

“民为邦本”的民本思想与马克思主义群众史观

马克思主义首次提出了追求人类自身解放的理论观念，指明了人民群众是推动历史前进的不竭动力源泉。他认为，人民群众是历史的主体，是历史的创造者，没有人民群众，任何历史的画卷都不能展开。中华优秀传统文化自古以来就有着浓厚的民本思想，如“国将兴，听于民；将亡，听于神。神，聪明正直而壹者也，依人而行”“夫民，神之主也，是以圣王先成民，而后致力于神”“政之所兴，在顺民心，政之所废，在逆民心”“博施于民而能济众”“天视自我民视，天听自我民听”“得众则得国，失众则失国”等。以民为本、为民谋福，是中华优秀传统文化的核心内容之一，体现了“民为邦本”与“人民创造历史”的契合。

马克思主义的理论特征和中华优秀传统文化的现实需要，是二者结合的逻辑起点，在此双向选择下，中国共产党人秉持民族属性，在继承中华优秀传统文化的基础上，以马克思主义的立场、观点和方法对其进行创造性转换，形成了既保持民族特色又富有时代气质的中华优秀传统文化，最终马克思主义和中华优秀传统文化耦合于中华民族伟大复兴的历史进程中，成为实现中华民族伟大复兴的精神支撑和动力。

论中国人的精神

——观《觉醒年代》有感

吴澜 [通用技术财务公司风险控制与法律合规部]

建党百年推出的电视剧《觉醒年代》，围绕刊物《新青年》的问世、发展为主线，通过讲述一批热血青年为了实现民族独立、民主与富强的梦想，英勇奋斗、不屈不挠的故事，展现了当时青年一代在黑暗中觉醒，为民族崛起而拼搏的精神风貌。其中有一段文化保守派和革新派互相斗法的故事，而其中保守派的代表人物辜鸿鸣教授在北大礼堂展开了一场名为《中国人的精神》的讲座，让人深受震撼。

辜鸿鸣教授生在南洋（马来西亚），学在西洋（英国、德国、法国），婚在东洋（日本），仕在北洋。受到的是西式精英教育，却旗帜鲜明地反对全盘西化，用笔为剑、以墨为锋，以字为刃，维护了中国文化的尊严，展示了中国文明的价值。他的自信来自于他对于中华民族五千年的文化认同，对作为一个中国人的身份认同，他说：

“千万不要以为我们穿着西装，洋人就会高看我们。恰恰相反，当一个中国人西化成一个洋人的时候，恰恰会引起他们的蔑视，只有让他们看到，我们中国人有着他们与众不同的文明精神，他们才会在心里对我们有真正的尊重。”

新学期开学之际，公司第二支部党员寇学玲受公司党委委托，
赴内蒙古商都县通用小学慰问对接帮扶的同学

何为中国人的精神?众所周知，在当今的世界上，每一个国家每一个民族都有自己的精神。比如说美国人，他们博大、纯朴，但是他们不深沉；英国人纯朴，深沉，但是不够博大；德国人博大、深沉，但是没有纯朴。

我听过一些外国朋友跟我讲，他们在中国居住得越久，就越喜欢中国人，这是为什么呢?我们中国人思想性格有弱点，但是更有其他任何民族都没有的难以言喻的东西——温良。

温良，不是温顺，更不是懦弱。温良是一种力量，是一种同情和人类智慧的力量，我们中国人之所以有同情的力量，是因为我们完完全全生活在一种心灵的生活里，这就是与众不同的地方。这样的心灵生活直接塑造出中国人富有同情心这一典型特质，或许称之为同理心更恰当些，即中国人总能设身处地体谅他人的感受。这种同情心的表现形式即中国人千年来的礼貌，然而这种礼貌绝不编排过度，而是使人有如沐春风之感。那么究竟是什么让中国人能够在保有成年人理性的同时仍不失丰富的心灵情感呢?追根溯源，辜老所认为的中国人千年来所形成的精神品质皆离不开孔子所创立的儒家思想。

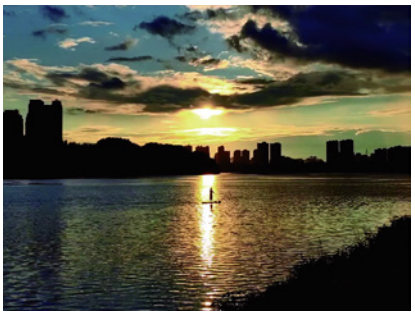
中国自古以来没有宗教，这并非代表中华民族是一个没有信仰、毫无敬畏之心的民族。相反，我们有一种被全体中国人所认可的思想，即儒家的荣辱之道、君子之教。因而我想，中国之所以没有发展出如罗马法那样程序完整、条文完备的法律体系，大体也与儒家思想密切相关。孔子所主张的是教导人们成为孝子良民，由家至国，这种由心而生的信仰逐渐发展成了一种荣辱感，进而又发展成一套道德准则，在某种程度上这套道德准则就发挥着西方法律的作用。基于这样的思想认知，人们对于道德规范的遵守就不再是依靠暴力压制而是内心的道德感与荣辱感。这种道德感并非坚守个人的正义，而是恪守人类真正的法则，人是为家、为国而活，于是这种内心的道德感和荣辱感逐渐形成了一种君子之道。正所谓，君子修身齐家治国平天下，我们从小受到的教育就不是个人至上，而是舍身取义、舍小家为大家、集体优于个人、把个人命运融入民族与国家命运的荣辱观。

前面辜鸿鸣教授提到的中国人的温文尔雅、同理心和君子之道等特有的民族性格都是中国人精神的体现。当然还远远不止这些，而这一系列精神力量正是中华民族克服种种困难的核心力量。习近平总书记指出：实现中国梦必须弘扬中国精神。这就是以爱国主义为核心的民族精神，以改革创新为核心的时代精神。这种精神是凝心聚力的兴国之魂、强国之魂。

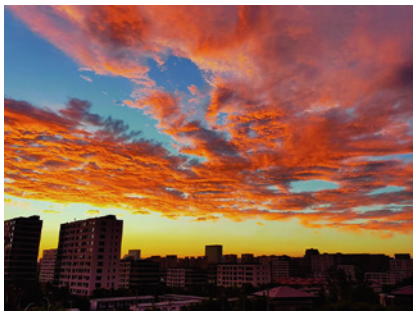
当然每个时代都有每个时代的中国精神，从“开天辟地、坚定信念、百折不挠”的红船精神到“团结互信、平等互利、包容互鉴、合作共赢”的丝路精神，中国精神没有终点。当代青年更应当有先进的思想觉悟，应当以天下为己任，从国家与人民切实需要出发，积极响应党的号召，根据自身专业方向与能力差异，积极为国家重大战略需求做出力所能及的贡献。青年人自身尤其应当有使命感，有把青春献给党、为国家奋斗的意识与热情。我们要做的就是不断汲取中华优秀传统文化中包含的宝贵精神，作为我们自己人生准则，通过认识它、相信它再到践行它，担负起自己的使命和责任。

瞧，我们的缤纷暑假

——通用技术财务公司员工摄影合集



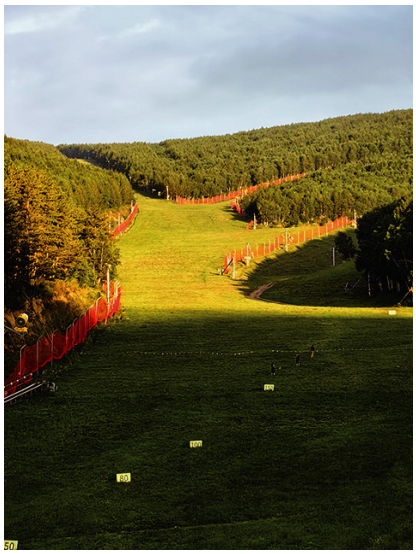
夕照



晚霞

静静的河畔

崔俊婷 [计划财务部]



崇礼的夏天　张伟红 [资金结算部]

金沙遗址　杨赛 [计划财务部]

建筑之美　吴澜 [风险控制与法律合规部]

香港，你好

孙思维
[计划财务部]

GENERTEC
FINANCE

服 务 创 造 价 值　　创 新 引 领 未 来

通用技术财务公司官方微信

通用技术集团财务有限责任公司

邮编：100073

地址：北京市丰台区西营街1号院通用时代中心B座10层

电话：010-81168398