

通财

通用技术财务公司
GENERTEC FINANCE

内部季刊 2023年第1期 总第9期

创新金融服务模式 助力机床行业发展

侯永明

奔跑吧 通财人

周冬君

致敬新时代

祝旭明

CIPS终端产品助力集团司库建设

陈光

初心如磐，奋楫笃行——记司库建设这三年

单珊

央企新考核体系下对成员单位提供金融服务的思路

李鹿琦

医疗新基建：高景气，新机遇

刘钊帅



内部季刊 2023年第1期 总第9期

主 办 方： 通用技术集团财务有限责任公司

主 编： 冯松涛

副 编： 祝旭明 徐 艺 张 锋 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

目录 Contents

论 财

02 创新金融服务模式 助力机床行业发展

侯永明 [通用技术天津一机财务总监]

专题：司库建设与管理

04 奔跑吧 通财人

周冬君 [通用技术中纺院财务部总经理]

05 CIPS终端产品助力集团司库建设

陈 光 [通用技术财务公司国际业务部]

08 司库系统用户管理权限相关问题的探讨

唐国涛 [通用技术财务公司资金结算部]

视 点

11 央企新考核体系下对成员单位提供金融服务的思路

李鹿琦 [通用技术财务公司金融服务部]

研 究

13 医疗新基建：高景气，新机遇

刘钊帅 [通用技术财务公司金融市场部]

16 《商业银行金融资产风险分类办法》解读

周 夕 [通用技术财务公司风险控制与法律合规部]

观 察

19 投资风险管理探讨(一)：从“投资”到“融资”：固定收益证券再审视

廉 涛 [通用技术财务公司金融市场部]

22 制造企业供应链研究(二)：从应付款看对上游定价

邬云志 [通用技术财务公司金融服务部]

党建

25 巡视巡察中做好党建体检“三二四一”法

霍 杨 [通用技术财务公司党群人力部]

26 学习宣传贯彻党的二十大精神 争做高素质专业化的党务工作者

宋现蕾 [通用技术财务公司党群人力部]

赋咏

28 诗词：致敬新时代

祝旭明 [通用技术财务公司党委委员、纪委书记、副总经理]

28 快板：二十大精神广流传

史 涛 [通用技术财务公司纪检稽核部]

感悟

29 初心如磐，奋楫笃行——记司库建设这三年

单 珊 [通用技术财务公司科技信息部]

33 人生的思考

张小玉 [通用技术财务公司办公室]

家园

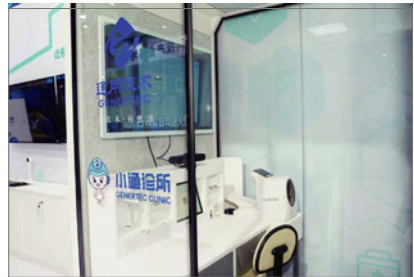
34 中法大学遗址参观有感

姜 红 [通用技术财务公司计划财务部]

36 不负春光——通用技术财务公司员工摄影合集



05 公司完成全国首笔CIPS代开信用证业务



13 集团医疗业务板块小通诊所案例



29 公司员工在司库建设中荣获“突出贡献奖”

创新金融服务模式 助力机床行业发展

□ 侯永明 [通用技术天津一机财务总监]

机床被称为“工业母机”，机床工业的现代化水平和规模是一个国家工业发达程度的重要标志之一，机床行业的传统制造强国主要为德国、日本、意大利等工业化发达国家。在国家政策的支持以及国内企业不断追求创新的背景下，我国机床行业发展迅速，行业规模不断扩大，目前我国虽然在全球机床供需市场中都占据着重要市场份额，是机床大国，却不是机床强国，中高端机型仍存在进口依赖，机床行业存在产业结构不合理、企业创新能力不强、资金投入普遍不足等方面的问题，制约了我国机床行业的发展。

通用技术集团作为“大国重器顶梁柱”、机床装备制造业的龙头，担负着巨大的使命和任务。近年来，为服务国家战略、解决“卡脖子”问题，通用技术集团坚定地扛起振兴机床产业的大旗，将北京机床研究有限公司、沈阳机床（沈机集团、沈机股份）、大连机床集团有限责任公司、齐齐哈尔二机床（集团）有限责任公司、哈尔滨量具刃具集团有限责任公司、天津第一机床有限公司、昆明机床股份有限公司、天津市天锻压力机有限公司等9家机床企业陆续纳入麾下，牵头发起创立数控机床产业技术创新战略联盟。通过并购重组，初步建立了通用技术集团装备制造板块的核心基础，进入了机床装备研发制造领域，担负着国家机床领域核心攻关任务。集团将数字化、智能化转型作为重要的发展战略，启动了“通用智造”行动计划，加快构建机床全生命周期智能化解决方案，力争实现“换道超车”，成为代表中国高端数控机床和智能制造水平、具有自主核心技术和全球竞争力的世界一流高端机床装备集团。

机床行业具有投资规模大，投资回收周期长，资产负债率高，利润率低，生产周期长，库存占用大的特点，这些特点都需要大量的资金支撑企业发展，目前通过集团增资等方式缓解了资金紧张的问题，但从行业长期发展来看，

商业银行钱难贷，国家开发银行门槛高，再加之沉重的债务和改革发展成本，机床企业还将陷入资金饥渴之中，融资问题成为机床行业发展的瓶颈之一。如何通过“创新金融服务模式助力机床行业发展”成为重要课题，创新金融服务模式是保障机床行业快速发展的有效手段之一。

近年来，围绕新发展理念，服务构建新发展格局，个别银行加大制造业企业金融支持力度。但不管是政策性银行还是商业银行受政策、监管和考核的影响，很难满足机床行业的融资需求。破解融资难题，创新金融服务模式，是机床行业的当务之急。我们可以从扩大直接融资渠道、建立产业发展基金、加大财政支持力度、探讨银行支持机床产业发展的新思路、充分发挥供应链金融服务、积极利用融资租赁方式、大力拓展商业保理范围七个方面寻求突破。

（一）扩大直接融资渠道

1. 在股权融资方面，出台相关机床产业发展的配套措施，有效扩大机床行业的直接融资。银行理财子公司设立、上交所设立科创板，试点注册制落地等政策不断释放积极信号。科创板支持包括机床企业的优质创新型“硬科技”企业上市，在企业上市条件方面，形成多元化上市标准体系，这是对现有上市规则的重大突破，也是我国优质企业直接融资的重大利好。多层次资本市场体系进一步完善，可为机床行业直接融资提供更多渠道。

2. 在债权融资方面，要大力发展债券市场，加大银行间、交易所两个市场的互联互通，最终形成统一的债券市场；扩大金融市场准入，支持机床企业加大利用再融资并购重组；发展和完善机床企业资产证券化业务；鼓励发行双创专项金融债券等；推动债券品种创新，扩大优质机床企业债券发行规模。

（二）建立产业发展基金

当前，我国经济正在步入新常态，寻找经济中长期增长新动力成为促进经济成功转型的最关键一环。各地推进

战略性新兴产业发展、深化供给侧结构性改革的需求非常迫切。在此背景下，从中央到地方均将政府引导基金视为推动产业优化升级、调整经济结构的工具。

通过建立产业基金方式筹集社会资金，是解决机床行业在振兴道路上遇到困难的重要途径，也是促进我国机床行业从“机床大国”向“机床强国”转变的有效措施。没有金融机构的支持，我国机床制造业的产业结构调整 and 整合就会受制于外国资本，并失去产业控制权。应该通过资本的注入化解机床行业国有企业的不良债务，建立产业直接投资机制，实现机床行业与金融的紧密结合。

建立政府引导基金，一方面发挥财政资金的杠杆效应，吸引社会资本支持机床行业发展；另一方面引导社会资本投向机床行业发展重点领域，解决机床企业融资难问题，从而促进机床产业发展。

(三) 加大财政资金支持力度

1. 加大专项资金对机床企业的支持力度，设立机床行业技术改造，再投资项目专项资金，助力解决机床企业融资难问题。

2. 持续实施对机床企业的贷款贴息，对机床企业技改、扩大生产等贷款贴息。

3. 提供对机床企业的税收支持，降低企业成本和资金占用。对机床企业留抵进项税实行即征即退，降低机床企业流转税税率，扩大机床行业进项税抵扣范围，机床行业属资金、人员、技术密集型企业，资产折旧、人工费等成本较高，扩大进项税抵扣范围能有效降低成本，缓解资金压力。

(四) 探讨银行支持机床产业发展的新思路

1. 建立政策性银行对机床行业的优惠贷款或贴息政策。

2. 增加商业银行在机床行业的贷款额度，降低机床行业融资对企业财务状况要求的标准。

3. 利用监管手段引导银行对机床行业提供低息贷款。

(五) 充分发挥供应链金融服务

1. 经销商、供应商网络融资模式

利用核心机床企业的信用引入，对核心企业的多个经

销商、供应商提供授信的一种金融服务，是供应链金融最典型的融资模式。

2. 银行物流合作融资模式

银行与第三方物流公司合作，通过物流监管或信用保证为机床企业提供授信的一种金融服务，主要合作形式包括物流公司提供自有库监管、在途监管和输出监管等，也有物流公司基于货物控制为客户提供担保的情形。

3. 交易所仓单融资模式

利用交易所的交易规则以及交易所中立的动产监管职能，为机床企业提供动产质押授信的一种金融服务。

4. 订单融资封闭授信融资模式

银行利用物流和资金流的封闭操作，采用预付账款融资和应收账款融资的产品组合，为机床企业提供授信的一种金融服务。

5. 机床企业买方信贷融资模式

根据机床企业和下游企业签订的买卖合同，由商业银行向下游终端企业或经销商提供授信，用于购买该机床企业设备的一种金融服务。

(六) 积极利用融资租赁方式

1. 对机床企业设备购置提供融资租赁服务，可以使设备先投入生产后还款，大大降低了机床企业的资金压力。同时融资租赁利息还可以抵扣进项税，降低企业成本。

2. 利用融资租赁将机床设备卖给融资租赁公司，融资租赁公司再将设备租给需求方，实现销售资金的快速回收，同时也缓解设备需求方的资金压力。

(七) 大力拓展商业保理范围

1. 对机床企业因产品销售形成的应收账款提供商业保理，可以使机床企业提前收回应收账款，减少资金占用，提高资金周转率，缓解资金压力。

2. 以机床企业信用为中心，对其供应商供货而形成的应收账款提供商业保理，可以让机床企业在应付账期方面与供应商谈判，延长付款期限，从而缓解资金压力。

资金是企业的血液，是企业生存发展的基础。创新融资模式，拓宽融资渠道，为机床行业发展，更好地服务国家战略，解决“卡脖子”问题提供保障。

欢庆

奔跑吧 通财人

周冬君 [通用技术中纺院财务部总经理]

2022年注定成为不平凡的一年
建设世界一流财务体系的号角已经吹响
“通财云”早已成为我们共同的家园
攻城不怕坚，攻坚莫畏难
登高有险阻，苦战能过关
成为整个项目团队坚定的信念！

此时，我们回望
从项目启动到圆满收官
我们跑出“加速度”，按下“快进键”
实现会计核算、报表、供应链一一上线

此刻，我们感谢
集团领导高瞻远瞩、运筹帷幄
财务部、数字化部统筹部署、协同推进
财务公司司库建设勇于创新
金蝶项目组多措并举落地见效
我们也要感谢所有通财人
互为支撑，团结奋斗！

多少个星辰朦胧的拂晓，我们披星赶路
多少个灯火通明的夜晚，我们日夜兼程
多少次本该团聚的假日，我们加班度过
战场上到处是我们通财人战斗的身影

电脑前颗颗键盘，屏幕上串串数据
鸣奏出我们华丽的乐章
办公桌旁、会议室里
不时在思想碰撞中激发出前行的力量

这里记录了我们的心血和成长！
这里凝聚了我们的奉献和忠诚！

一个个科目、一份份报表、一项项设置
凝结着我们通财人辛勤的汗水
留下了我们通财人奋进的足迹
一次次研讨、一条条建议
折射出我们通财人的创新与智慧
汇聚着我们通财人的坚守与努力
展现了我们通财人的责任与担当！

我们来了，在争创一流的道路上，阔步前行
我们来了，在业财融合的实践中，硕果芬芳
今天的通财人，满怀激情与梦想
明天的通财人，注定携手并肩，再创辉煌
奔跑吧，通财人！

初探

CIPS终端产品助力集团司库建设

□ 陈光 [通用技术财务公司国际业务部]

2022年初，国资委陆续发布了《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）《关于中央企业加快建设世界一流财务管理体系的指导意见》（国资发财评规〔2022〕23号）等文件，对央企司库建设提出了明确要求。作为核心主业涵盖先进制造与技术服务、医药医疗健康、贸易与工程服务的国有重要骨干企业，通用技术集团在日常业务中涉及大量的跨境结算场景。尽管集团在非直连银行的账户数量相对较少，但如不进行银企直连，则始终会有大量账户游离于集团资金集中管理之外，不符合中央企业全面加强资金等金融资源有效管理的要求；如只依靠银企直连等传统方式推动司库体系建设，则通用技术一家企业需与上百家银行逐一系统对接，面临系统改造大、标准不一、耗时漫长、成本高昂等诸多现实障碍，导致银行账户全部可视、资金可控成为一项不可能完成的任务。

为了解决集团账户可视、资金可控的痛点和需求，通用技术财务公司与跨境清算公司密切协作，共同探讨解决方案。实际上，自2015年人民币跨境支付系统（CIPS）上线以来，通用技术集团在跨境清算公司支持下，借助CIPS安全便捷的资金清算服务，有效降低了国际结算成本和汇率风险，跨境人民币业务规模实现了稳步提升。特别是2021年跨境创新服务终端机（CISD）企业版推出后，通用技术财务公司作为“内部银行”和“资金中心”，结合集团全球司库建设与管理，在跨境支付资金清算与信息传输一体化应用领域积极探索、先试先行，进行了广泛实践和深入探索。

目前，财务公司通过跨境清算公司研发的CISD终端，正在使用的创新产品服务包括支付透镜、信用证、账户集中可视等等，经过一年多实践，切实感受到CISD对跨境清算起到的降本增效作用。

一、CISD跨境汇款，高效又便捷

2021年4月，通用技术财务公司成功上线CISD并

在全国首发完成跨境汇款业务，打通了人民币跨境清算的“最后一公里”，成为全国首批试用CISD产品的财务公司之一。

CISD可以为财务公司类企业定制生产，通过该产品对接银行的第一感觉就是“快”。从我们的经验看，如果采用传统点对点银企直连模式，以集中收付汇为例，2021年财务公司核心系统与某银行建立系统接口，开发周期大约为1年，如后续与另外5家银行逐一建立集中收付汇接口，需要至少3年的时间。而CISD相关模块上线后，得益于CISD银企接口数据标准统一，“一点接入”便可与多家合作银行建立连接，只需开发一次，全部开发周期可以缩短到1年之内，开发资金投入和时间成本都将大幅下降。

上线CISD后，财务公司的跨境支付业务流程也得到了大幅优化，效率大幅提升。在办理集中付汇业务时，需要根据成员单位付汇申请向银行出具相应的代理付款申请及背景资料。这些付汇材料均采用线下纸质方式，工作量大、办理效率较低。上线CISD后，可以通过线上方式提交付款申请及背景资料，业务办理效率由2天缩短到1小时以内，同时节省了用印、寄单等手续。付款行在收到付款指令后，通过CIPS清算系统进行跨境人民币清算，1分钟内即可到账，清算效率大幅提升。

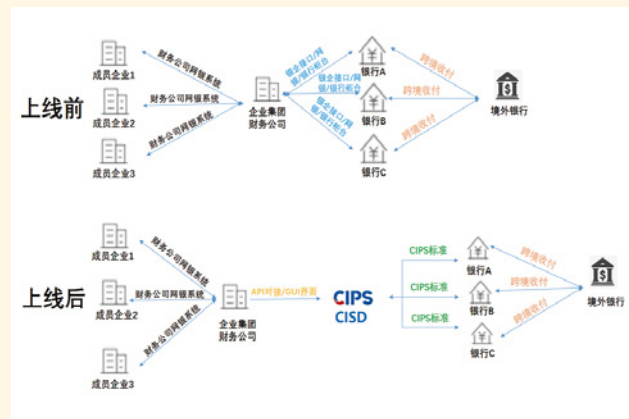


图1: CISD上线前后业务流程对比

二、一面透镜破“堵点”，收付状态实时掌握

2021年12月，财务公司又第一时间尝鲜试用，率先上线CIPS支付透镜服务功能并成功首批落地CIPS支付透镜业务。

支付透镜能够帮助用户实时查询全流程汇款进度。没有支付透镜往往难以实时掌握汇出款项在付款行、收款行、收款人间的流转进度，一定程度上影响了交易双方的资金安排。

上线支付透镜服务后，可在汇入汇款查询、汇出汇款查询中点击“汇款进度查询”，获取支付最新到达节点、状态、处理时间等信息，便捷掌握资金处理状态；对手方也可以实时获取支付进展情况。此外，服务提供资金到账日期预测功能，便于用户管理流动性，节约资金成本。如，在办理集中付汇业务时，通过CISD将付汇申请电子指令推送到付汇银行，付款行根据指令扣款后会即时推送状态“已收款”，在对外付出后会推送状态“已付出”。境外收款行在收到款项后，会向付款行和财务公司即时推送状态款项“已到账”。整个流程和体验就像收发快递一样实时、透明、可预测。

三、信用证业务线上一站式办理

2022年8月，财务公司通过CISD向交通银行发送开证申请，并于当日成功对外开出，完成全国首笔CIPS代开信用证业务。

CIPS信用证业务是跨境清算公司基于CISD推出的创新增值功能，可为进、出口企业与银行之间信用证业务提供高效、安全、一站式的数字化解决方案，全面支持线上化开证改证、寄单到单、付款收汇等功能，助力市场主体提升国际结算效率。

相较于传统银行网银或银企直连系统，通过CISD办理信用证业务有着两个独特优势：第一，信息交互覆盖面更广，线上化程度更高。例如，闭卷申请及回执，大多数银

行仍未实现线上化。此前，成员单位办理信用证需要向银行提供纸质开证申请书、改证申请书、承付申请书、背景资料等材料，需要走用印流程并邮寄，银行业务回执也需要纸质线下邮寄，业务办理时效性差，手续繁琐。使用CISD信用证以后，上述申请书、背景材料和业务回执均可通过线上完成，在减少工作量、提高效率的同时，数据收集和分析质量也有了很大提升。第二，接口标准统一。只要是上线CIPS信用证业务的银行，财务公司均可向其发送线上申请、获取回执，无需与各家银行单独开发银企直连系统。

以集团下属成员单位通过银行对外开立进口信用证为例，主要的流程可以分为：1. 成员单位通过CISD向开证行提交线上开证申请书，合同等背景资料作为附件线上传输。2. 开证行对外开出信用证后，开证报文会回传到成员单位业务系统。3. 信用证来单后，来单通知会从开证行传输到成员单位系统，来单影像作为附件传输。4. 成员单位接受信用证不符点，线上提交付款申请。5. 银行对外付款后向成员单位核心系统推送汇款回执。6. 信用证到期后，成员单位线上提交闭卷申请。7. 开证行据此闭卷，释放授信额度，并向成员单位推送闭卷回执。信用证业务全流程实现线上化，业务效率和体验显著改善。

四、账户集中可视，全球账户“一览无余”

2022年9月，财务公司与中信银行首次实现直连银行账户集中可视并完成全国首笔对成员单位账户余额查询，中信银行通过CIPS报文标准将成员单位本外币账户交易明细、日初日终余额推送至财务公司。9月22日，马不停蹄与广发银行首次实现非直连银行账户集中可视模式。得益于CISD统一的银企接口标准，至2022年底，财务公司已将此创新试点成功经验复制推广到平安银行、浦发银行和江苏银行三家非直连银行，实现50余家成员单位可视账户共70余个，有效提升了账户可视率，为实现集团资金全球可视提供了新思路和新工具。

账户集中可视是指以CISD为服务工具和载体、ISO20022为信息交互标准、CIPS系统为信息交互中枢，

实现企业通过一个系统、一套标准对子公司银行账户的全部可视及统一管理。

实际上，上线账户集中可视的过程也非常简便，只需要做好以下准备。1. 上线 CISC，统一不同银行间的账户可视接口标准。2. 与 CIPS 场务端进行直连，通过场务端统一与不同银行交互，代替与多家银行逐一直连。3. 开发自身核心系统，接收账户余额、资金往来明细信息，并传输至集团司库系统。4. 成员单位签署账户信息推送授权书，同意银行向财务公司发送相关信息。完成上述步骤后，合作银行就可以向财务公司推送 T-1 日账户余额信息和资金往来明细。

账户集中可视与传统银企直连相比，财务公司不再需要与银行搭建直连专线，即可在所有与 CIPS 系统直连的银行办理业务，这是“一点接入”带来的独特优势。首先，节省了技术开发成本。对于大型央企而言，下属成员单位在数十家甚至上百家银行开立账户是很常见的，如果财务公司通过点对点方式与所有账户行建立银企直连，无论从时间和资金成本角度，还是从统一管理角度看，都有较大难度。通常，财务公司新增一家直连行，专线年费需要数十万元，系统开发费需要数十万元。账户集中可视创新服务推出后，通过 CIPS 网络每新增直连一家账户可视银行，无形中为财务公司节省了数十万元的专线费用和开发成本，有助于企业以更快速度、更低投入统一标准，加快司库体系建设。其次，节省了业务费用。传统跨境信息传输系统开展账户可视服务每年需支付数十万元费用，而 CISC 免费提供各项增值功能和服务，为使用者降低了业务成本。第三，安全性大幅提升。CISC 采用国产技术，可以更好保护交易主体的信息安全和资金安全，提高财务公司境外资金和国际收支的安全性。第四，服务范围更广。CIPS 账户集中可视产品对境内、境外、本币、外币账户均适用，无需企业集团针对不同国家、不同币种选取不同的账户可视方式，操作模式更加统一。第五，账户数据准确性更高。通常，非直连行账户需要成员单位自行把账户余额、交易明细数据导入集团司库系统，如成员单位忘记导入或者延迟导入，集团无法及时发现，存在一定管理风险；而导入数据

需要的人工操作也会产生一定工作量。上线集中可视后，各银行每日按统一接口标准自动推送成员单位账户前一日余额、交易明细信息到财务公司核心系统，再由核心系统推送至集团司库系统，无需人为干预，数据每日更新，不仅减少了工作量，也提高了数据准确性和及时性，加强了集团对账户和资金的管理能力。

五、展望未来

自 CIPS 系统上线以来，通用技术集团的跨境人民币业务不断增长，累计办理的跨境人民币业务超过 300 亿元。未来，通用技术财务公司与跨境清算公司将在司库建设、境内外结算等领域开展更加广泛的合作。

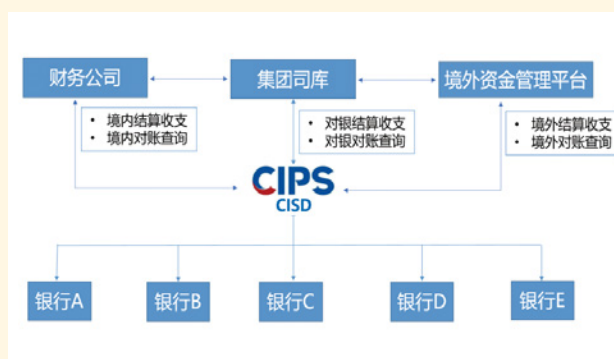


图2：通用技术集团系统架构规划

集团司库是集团对其成员单位的信息管理系统，是与金融机构交互信息的数据源头。财务公司是集团的全资子公司，是集团境内资金管理平台，协助集团完成境内资金管理。境外资金管理平台，是协助集团完成境外资金管理的指定全资子公司。集团成员单位可依托司库系统、财务公司、境外资金管理平台与银行交互信息，完成业务申请和办理。总体上看，未来 3 至 5 年，在集团“十四五”规划引领下，司库系统、财务公司、境外资金管理平台与合作银行的所有可标准化接口均可通过 CISC 对接并进行信息交互，真正实现“一点接入，全网联通”。

新知

司库系统用户管理权限相关问题的探讨

□ 唐国涛 [通用技术财务公司资金结算部]

随着信息化技术的快速发展，各行各业都在不断地引入信息化系统来提高管理效率和服务质量。在银行、证券、保险、财司等金融机构中，司库系统是不可或缺的重要系统，其稳定和安全对于整个金融机构的运营至关重要。而对于一个司库系统而言，用户管理权限的设置更是至关重要的一环，因为它能够保证系统的安全性和稳定性。本文将探讨司库管理系统用户管理权限的相关问题，从而提高用户管理权限的合理性和有效性。

一、司库系统的基本结构

司库系统的基本结构包括以下几个部分：账户管理、报表管理、结算管理、筹融资管理、安全管理和用户管理。其中，账户管理主要是银行和企业内部账户的管理，包括账户开立、账户注销、账户变更、账户查询等；报表管理主要是企业内部报表的管理，包括资金报表、融资报表以及报表的采集和查询等；结算管理主要是企业内部结算的

管理，包括支付单据的生成、审核、签认等；筹融资模块主要是企业内部融资预算、授信申请、额度分配、使用执行等；安全管理主要是企业内部安全的管理，包括系统登录、权限管理、数据备份等；用户管理主要是企业内部用户的管理，包括用户的添加、删除、修改、权限设置等。

二、用户管理权限的基本概念

用户管理权限是指在一个司库系统中，管理员对于各种用户进行管理时，设置不同的权限，以便使用户能够合理地使用系统中的各项功能，同时也保证了系统的安全性和稳定性。用户管理权限包括以下几个方面：一是系统管理权限，包括系统的安全设置、系统备份、数据恢复等；二是账户管理权限，包括账户的开立、注销、变更、查询等；三是结算管理权限，包括支付单据的生成、审核、签认等；四是筹融资管理权限，包括融资预算、授信申请、额度分配、使用执行等；五是报表管理权限，包括资金报表、融资

报表以及报表的采集和查询等。六是其其他权限，包括数据导入、导出、系统维护等。

用户管理权限是一个比较复杂的系统，需要管理员根据不同的用户角色进行设置，以便使每个用户都能够合理地使用系统中的各项功能。同时，用户管理权限的设置也需要考虑到系统的安全性和稳定性，以免出现数据泄露、损坏等问题。

三、用户管理权限的意义和必要性

1. 提高信息系统安全性

信息系统安全是企业信息化建设中的重要问题。对于司库系统来说，由于涉及到企业资金流转，特别是结算模块一旦出现安全问题，将会带来比较严重的后果。用户管理权限可以保护系统和数据不受未经授权的访问、修改或删除。例如，管理员可以限制某些用户只能查看信息，而不能对其进行修改或删除，从而防止数据被恶意篡改或破坏。对用户管理权限进行合理规划和有效管理，可以减少系统安全风险，保障企业资金安全。

2. 提高工作效率

司库系统是企业资金管理的重要工具，资金的审批需要不同的岗位之间相互协作，每个岗位的工作职责和权限是不同的。对于用户管理权限进行合理规划，可以有效地划分岗位权限，使得每个岗位的工作职责和权限清晰明确，避免了工作冲突和重复劳动，从而提高工作效率。

3. 提高管理的科学性

合理的用户管理权限可以使得企业资金流转的管理更加科学、规范、标准化。通过对用户权限的控制和管理，可以减少管理者的干预，使得管理过程更加公正、透明、规范化。

4. 提高权限管理的精细化程度

用户权限的管理还可以使管理员实现更细化的权限控制，以满足不同的需求。例如，管理员可以将某个应用程序的权限分配给一个特定的用户组，以使其只能访问该应用程序的特定部分。通过分配不同级别的权限，管理员可



集团司库系统推广使用座谈会召开

以更好地管理用户与其活动。例如，管理员可以通过权限控制，确保只有经过授权的人员才能进行敏感操作，如创建新用户或修改系统设置。

5. 符合相关监管要求

相关监管标准和法规要求企业必须实施访问控制和权限管理。使用用户管理权限，企业可以更容易地满足这些要求，避免出现不合规行为。

四、用户管理权限的实现方法

1. 身份认证

身份认证是用户管理权限管理的重要环节，通过对用户身份进行验证，可以保证只有授权用户才能访问系统。身份认证的方式主要包括口令认证、证书认证、生物特征识别等。

2. 权限控制

权限控制是指在系统中对用户的操作权限进行控制，以保证用户只能进行其拥有的操作权限。权限控制可以通过角色授权、访问控制列表、数据访问控制、资源访问控制等方式实现。

3. 密码管理

密码管理是指对用户密码的管理和保护，以防止密码泄露或被破解。密码管理的方式主要包括密码复杂度要

求、密码定期更改、密码加密、密码长度限制等。

4. 安全管理

安全管理是指对系统的整体安全进行管理和保护，以保证系统的安全性和稳定性。安全管理的方式主要包括防病毒防火墙、入侵检测、安全审计等。

五、司库系统用户管理权限可能存在的问题

1. 权限分配不当

可能会导致某些用户无法执行必要的任务，或者某些用户可以访问他们不应该访问的数据或功能。

2. 用户密码管理不当

例如，用户密码可能被泄露或弱密码可能被使用，这可能会导致未经授权的访问。

3. 司库系统的安全漏洞

存在未修复的漏洞可能会被攻击者利用来获取未经授权的访问。

4. 缺乏监视和审计

如果未能监视和审计用户的活动，那么无法及时发现潜在的安全问题或恶意活动。

六、司库系统用户管理权限管理问题的解决方案

1. 建立完整的用户管理权限管理制度

制度应该包括用户的身份认证、权限控制、密码管理、安全管理等方面，以确保用户管理权限管理的科学、规范和安全。

2. 根据不同的用户设置不同的权限

根据用户的职责和权限设置相应的操作权限，确保用户只能进行其拥有的操作权限。

3. 定期检查用户权限设置

定期检查用户权限设置是否合理、有效和安全，确保用户权限设置不会因各种原因产生问题。



2023年2月，公司IDC机房搬迁工作顺利完成

4. 加强密码保护和安全管理

确保密码不会被泄露或被破解，同时加强安全管理，确保系统的安全和稳定。

5. 定期进行安全扫描

根据管理需要，对系统定期进行安全扫描以确保所有已知的安全漏洞都得到及时修复。

6. 实施监视和审计机制

通过记录用户登录、操作历史记录以及其他系统活动来实施监视和审计机制，并对所有用户的活动进行实时监控和审计。

7. 加强安全培训和宣传

加强安全培训和宣传，提高用户的安全意识，防范安全风险，保证系统的安全性和稳定性。

司库系统用户管理权限要加强对用户身份认证、权限控制、密码管理、安全管理等方面的实现和管理。建立完善的用户管理权限管理制度，根据不同用户设置不同的权限，定期检查用户权限设置，加强密码保护和安全管理，加强安全培训和宣传，以确保司库系统的安全性和稳定性，提高司库系统管理水平和操作效率。

央企新考核体系下 对成员单位提供金融服务的思路

□ 李鹿琦 [通用技术财务公司金融服务部]

2022 年是国企改革三年行动的收官之年，作为改革主抓手的中央企业也迎来了检验成果的大考之年，特别是在历经过去一年错综复杂的全球经济形势以及新冠疫情反复波及的双重困境下，中央企业的改革成绩单备受关注。根据国资委公布数据显示，2022 年中央企业全年实现营业收入 39.4 万亿元、同比增长 8.3%，实现利润总额 2.55 万亿元、同比增长 5.5%，这一份稳中有进、进中提质的成绩单标志着中央企业三年改革行动高质量圆满收官。但收官并不意味着终点，中央企业全面加快建设一流企业的步伐不仅没有停止，更需进一步提速起势。因此，国资委在 2023 年开年之际召开的中央企业负责人会议上提出，要进一步优化完善中央企业经营指标体系，将之前年度考核指标中的“两利四率”调整为“一利五率”，保留资产负债率、研发经费投入强度、全员劳动生产率、利润总额等四个指标，用净资产收益率替换净利润指标，营业现金比率替换营业收入利润率，这一调整势必引导中央企业更加注重投入产出效率和经营活动现金流，更注重提升资本回报的质量以及经营业绩的“含金量”。

从 2020 年的“两利三率”到 2021 年的“两利四率”再到 2023 年的“一利五率”，既是一脉传承、一以贯之，又是与时俱进、与势同行。“一增一稳四提升”的新目标设定也表明国资委通过考核指标体系的“指挥棒”功能，不断夯实对于新时期中央企业高质量发展的新要求，不再单纯地强调净利润率，而是强调与全国 GDP 的相对增速稳定，从单纯地强调“减负债”变为“控负债”。开局关乎全部、起步决定后程，在这样的新形势、新背景、新要求之下，中央企业在全面建设社会主义现代化国家、落实二十大精神的开局起步之年，如何实现国资委提出的新“一利五率”目标，统筹实现质的有效提升和量的有序增长，既是每家央企站在全局角度制定策略之时、也是每名央企职工实际工作中都需思考的问题。

结合考核导向解读本次变化来看，一是用净资产收益率替换净利润指标，二是用营业现金比率替换营业收入利润率指标。净资产收益率的使用可以衡量企业权益资本的投入产出效率，反映企业为股东创造价值的的能力，符合以“管资本”为主的监管导向，有利于引导中央企业更加注重投入产出效率，加大亏损企业治理力度，加快“两非”“两资”剥离处置，盘活存量资产，提高资产使用效率，提升净资产创利能力和收益水平。考核营业现金比率则体现了国资委“要有利润的收入和要有现金的利润”的监管要求，有利于落实国有资产保值增值责任，有利于推动中央企业在关注账面利润基础上，更加关注现金流的安全，更加关注可持续投资能力的提升，从而全面提高企业经营业绩的“含金量”，真正实现高质量的发展。

本篇的探讨重点着眼于“营业现金比率”这一指标上，根据其指标定义来看，营业收入现金比 = 经营活动产生的现金流入 / 主营业务收入，营业现金比率是对“主营业务利润”的修正，反映了企业当期账面收入背后企业当期收入的变现能力。这个指标越高，企业主营业务收入背后现金流量的支持程度也越高。反之，营业现金比率这个指标低，营业现金比率说明企业主营业务收入虽然高，但是实际上现金流量的支持程度很低，很大一部分当期收入形成了应收账款，成了企业的债权资产。

指标数	2019 两利一率	2020 两利三率	2021-2022 两利四率	2023 一利五率
1	净利润	净利润	净利润	净资产收益率
2	利润总额	利润总额	利润总额	利润总额
3	资产负债率	资产负债率	资产负债率	资产负债率
4		营业收入利润率	营业收入利润率	营业现金比率
5		研发经费投入强度	研发经费投入强度	研发经费投入强度
6			全员劳动生产率	全员劳动生产率

央企经营指标体系考核变化

通过对通用技术集团内不同板块成员单位的报表分析，测算出的结果也符合上述结论，按照这一指标平均值从高到低排列，分别为第二板块、第三板块和第一板块，具体分析结果如下：

★★★第二板块医疗类成员单位的营业现金比率均高于 1，营业收入质量较高，也侧面反映出在整个业务链条中位于相对强势地位。针对此类型客户，从财务公司服务的角度，应首先为客户提供资金的综合投资收益方案，既包括存款的组合方案以满足长期资金收益要求与日常经营结算需求，也包括为客户量身定制委托贷款方案，利用财务公司的资金融通渠道实现成员单位对盈余资金的低风险高收益要求。另一方面，对于医疗类成员单位的上游，依据其产业链内的地位，在与上游药企、医疗器械等供应商的支付场景中，适当加大财务公司票据使用频率，既可以在不增加任何财务费用的前提下，通过票据支付代替现金结算产生资金沉淀，进而为成员单位带来更多存款收益。同时可以使成员单位提高资金使用效率，使企业整体收益实现正增长。

★★对于第一板块的制造业企业，特别是机床行业，营业现金比率的测算结果均小于 1、且部分企业不足 0.7，也真实反映出整体行业的收入质量水平。为了提升这一指标，从成员单位自身角度出发，应努力提高现金收入比，改善应收账款质量及期限，实现年度内现金收入比的提升。而从财务公司角度出发，概括来讲就是一句话：做好客户融资的主支撑，支付结算的主通道。提供综合授信的目标不仅仅是为了支撑企业营运资金周转，更深层的意义是让企业从高企的“两金”占用困境中，恢复自身现金流的造血能力。在机床行业的支付场景中，财务公司承兑所发挥的作用不仅仅是企业的“支票簿”“信用卡”，更是企业在供应链中的“宣传员”“快递员”，是支付凭证、宣传媒介，更是央企担当，让通用技术品牌在行业内生根、发芽、盛开。总的来讲，新的考核体系，无论是对成员单位还是财务公司本身，既是要求，也是契机。

★第三板块中重点选取新兴公司为分析对象，经测算分析其合并口径营业现金比率结果为 1.12，均高于 1，但

通过实际分析发现，对于建筑类客户，其营业收入现金比还需进一步解析其经营活动产生的现金流量构成。以对新兴公司合并口径总收入占比较高的新兴建设与新兴建筑为例，二者经营活动现金流入小计分别为 110 亿、82 亿，其中收到其他与经营活动有关的现金分别为 41.44 亿、14.83 亿，占到经营活动现金流入的比例分别为 37.67%、18.08%。这部分现金流入主要为与新兴公司往来款、收取的项目投标保证金，并非企业可确认的现金收入，且投标保证金均为受限制的货币资金。如剔除这部分资金，二者营业现金比分别为 0.7 与 0.8，其营业现金比率甚至低于部分机床企业。除此之外建筑类企业规模庞大的“两金”占用，给本就承压的经营性现金流继续施压，基于这一层面可以看出，在建筑类成员单位的上下游支付场景中，未来对于收入含金量的提升仍有较大空间，财务公司金融产品在建类成员单位的支付结算中亦大有可为，一方面要为企业紧张的现金流注入活水，保证企业正常经营周转；另一方面，继续加力助推财务公司承兑在产业链中的循环，通过加大财票品牌建设，减免开票承兑费用，协同保贴行降低贴现利率，引导更多上游供应商从被迫收到主动收，切实为成员单位解决支付难题，降本增效，实现收入含金量的稳步提高。

思考在前，才能服务在先，作为一名财务公司客户经理，为成员单位提供金融服务，开展授信业务是笔者的本职工作。面对新的考核导向、新的发展形势，立足成员单位实际痛点，想客户所想，从实际考核导向出发，提供契合客户实际需求的金融服务方案，助力成员单位达成考核目标；也以此为契机，把财务公司的服务进一步做深做实。

以上是笔者作为一名财务公司客户经理，在央企新考核体系下对于服务客户工作的一点探讨，如有不足之处，望多交流指正。

医疗新基建：高景气，新机遇

□ 刘钊帅 [通用技术财务公司金融市场部]

新冠疫情虽然在我国得到了有效控制，但是也暴露了公共卫生的一些短板，而围绕这些短板进行的建设都可以称为“医疗新基建”。

医疗新基建开始于 2020 年。新冠疫情防控过程中，我国传染病防治、危重症病人治疗资源不足问题凸显。医疗资源不均衡问题主要表现在两个方面：一是与经济社会发展和人民群众日益增长的服务需求相比，医疗卫生资源总量相对不足，质量有待提高；二是资源分布结构不合理，影响医疗卫生服务提供的公平与效率。空间上，东西部医疗资源发展差距大，优质医疗资源集中在沿海地区，结构上，三级医院承担大量医疗行为，优质医疗资源供给不够充分。

一、医疗资源分布不均衡问题仍存在

我国公共医疗卫生体系不断发展完善，医疗资源快速丰富。2003 年 SARS 疫情之后，政府加大了对公共卫生体系建设的投入，我国公共卫生体系建设显著加强。经过十多年的发展，我国卫生与健康事业加快前行，医疗卫生服务体系不断完善，已经建立了由医院、基层医疗卫生机构、专业公共卫生机构等组成的覆盖城乡的医疗卫生服务体系。

	机构数 (个)	机构数 占比	卫生技术 人员 (万人)	卫生技术 人员占比	床位数 (万张)	床位数 占比	诊疗 人次 (亿人)	诊疗人次 占比
总计	1030935	100.0%	1124.4	100.0%	945.0	100.0%	84.7	100.0%
医院	36570	3.5%	711.5	63.3%	741.4	78.5%	38.8	45.8%
按等级注册类别分								
其中：公立医院	11804	1.1%	552.7	49.1%	520.8	55.1%	32.7	38.6%
其中：民营医院	24766	2.4%	158.9	14.1%	220.7	23.3%	6.1	7.2%
按等级分								
其中：三级医院	3275	0.3%	367.5	32.7%	323.1	34.2%	22.3	26.3%
其中：二级医院	10848	1.1%	248.3	22.1%	274.3	29.0%	12.5	14.8%
其中：一级医院	12649	1.2%	49.7	4.4%	72.6	7.7%	2.2	2.6%
基层医疗卫生机构	977790	94.8%	330.2	29.4%	170.0	18.0%	42.5	50.2%
社区卫生服务中心	36160	3.5%	59.2	5.3%	25.2	2.7%	8.4	9.9%
卫生院	35455	3.4%	129.8	11.5%	143.0	15.1%	11.7	13.9%
村卫生室	599292	58.1%	27.6	2.5%	/	/	13.4	15.8%
诊所、卫生所、医务室	271056	26.3%	73.8	6.6%	/	/	7.1	8.4%

图表1：2021年中国诊疗服务概览

由于优质医疗资源过度集中在大城市、大医院，各层级医疗机构分工不够明确，协调衔接不足，难以为患者提供全程系统的医疗服务，未从根本上解决患者就医难问题，2009 年国家深化医药卫生体制改革启动，《医药卫生体制改革近期重点实施方案（2009-2011 年）》与《关于深化医药卫生体制改革的意见》先后发布，分级诊疗成为医疗体系建设主题。分级诊疗旨在重塑医疗体系，建立健全以县级医院为龙头、社区卫生服务中心和乡镇卫生院为骨干、村卫生室为基础的三级医疗卫生服务网络，各级医疗机构分工协作，实现医疗资源合理利用。

分级诊疗制度下，国家严格控制公立医院扩建。2015 年《关于推进分级诊疗制度建设的指导意见》提出以“强

基层”为重点完善分级诊疗服务体系，重点建设一、二级医院。为控制公立医院规模过快扩张，防治挤压基层医疗卫生机构与非公立医院的发展空间，国家相继出台系列政策严格限制公立医院建院区、扩床位。虽然 2015 年后基层医疗资源得到有效补充，但优质医疗资源不均等化的问题依旧紧迫。患者过多集中在大医院，大型医院“虹吸现象”明显，而突如其来的新冠疫情，进一步暴露我国医疗体系存在的系列问题，如国家、省、地、县四级疾控机构功能定位不够清晰，承担的工作任务能级分工不合理；疾病防、治割裂明显，医、防难以融合；乡镇、社区等基层医院网底薄弱，基层队伍断层老化严重；优质医疗资源未下沉，易发生医疗挤兑等。

二、疫情加速政策出台，开启医疗基建新周期

为促进优质医疗资源均衡布局，持续提升基层医疗机构服务能力，完善疾病防控四级体系，国务院、卫健委等部门相继出台系列政策，支持各省份参照国家区域医疗中心建设模式，推进在省内建设区域医疗中心，同时放宽扩建限制，支持大型医院建设新院区，推动优质医疗资源向市县延伸，全方位提升各级医疗机构服务质量：

2021 年 6 月，国办印发《国务院办公厅关于推动公立医院高质量发展的意见》，认可公立医院在抗击新冠疫情期间发挥的主力军作用，要推动公立医院高质量发展，加快优质医疗资源扩容和区域均衡布局，出台引导大型公立医院一院多区发展的政策，推动临床重点专科建设。

2022 年 1 月，卫健委印发《医疗机构设置规划指导原则（2021-2025 年）》，原则上支持综合实力强的公立医院，在严格控制单体规模基础上建设分院区。同时省级医院的床位数限制由 1500 张以内，放宽到 1500 张 -3000 张，地市、区县两级医院同步放宽。进一步引导优质医疗资源向医疗服务能力薄弱、群众医疗需求较大的地区布局。

2022 年 5 月国办印发《关于推进以县城为重要载体的城镇化建设的意见》，推进县级医院（含中医院）提标改

造，支持县域人口达到一定规模的县完善县级医院，推动达到三级医院设施条件和服务能力。

2022 年 5 月发改委、卫健委等印发《有序扩大国家区域医疗中心建设工作方案》，有序扩大国家区域医疗中心建设，到 2022 年底，基本完成全国范围内的规划布局，力争国家区域医疗中心建设覆盖全国所有省份。随后，各省市系列政策相继出台，引导放开大型医院扩建限制，全方位加快优质医疗资源扩容，释放既往分级诊疗政策压制的扩建需求。

三、医疗新基建已拉开序幕

1. 公共卫生补短板，全面提升防控救治能力

2020 年 5 月，国家发改委、卫健委、中医药局曾联合发布《公共卫生防控救治能力建设方案》（见图表 2、3），其中对县级医院、传染病医院和重大疫情救治基地的 ICU 床位数分别给予了 2-5%、5-10% 和 10%-15% 的总病床比率目标，我国 ICU 床位数也从 2019 年的约 11 万张逐步提高到 2021 年的 13 万张。

分类	细则
疾病预防控制体系现代化建设	实验室： 每省至少有一个达到生物安全三级（P3）水平的实验室； 每个地级市至少有一个达到生物安全二级（P2）水平的实验室。
全面提升县级医院救治能力	每个县重点改善 1 所县级医院（含中医院）基础设施条件： ①提升用房条件； ②重点加强感染性疾病科和相对独立的传染病病区建设，完善检验检测仪器设备配置，疫情迅速开放的传染病病床：30 万人以下县、30-50 万人县、50-100 万人县、100 万人以上县，不低于 20 张、50 张、80 张、100 张； ③建设可转换病区、扩增 ICU（床位数的 2-5%），配备呼吸机等。
健全完善城市传染病救治网络	直辖市、省会城市、地级市要建有传染病医院或相对独立的综合性医院传染病区； 每个城市选择 1-2 所现有医疗机构进行改扩建，原则上 100 万人口（市区人口，下同）以下城市，设置病床 60-100 张；100-500 万人口城市，设置病床 100-600 张；500 万以上人口城市，设置病床不少于 600 张，已达到传染病医疗救治条件的地区，不再建设。原则上重症监护病区（ICU）床位占比达到医院编制床位的 5-10%。

图表 2：《公共卫生防控救治能力建设方案》

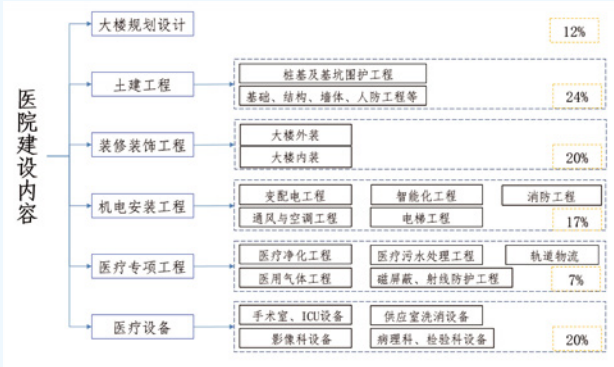


图3: 医疗新建各项目占比

2. 基层诊疗人次增速较低,强基层需持续发力

基层医疗机构以改造升级为主(见图表4)。2022年7月,卫健委印发《关于深入开展“优质服务基层行”活动和社区医院建设的通知》,“十四五”期间,将全面推进社区医院建设,支持符合条件的社区医院设置成为二级医院;对常住人口较多、区域面积较大的县,在县城之外选择1-2个中心卫生院,逐步使其达到二级医院服务能力,一批基层医疗卫生机构将新建、升级。

时间	部门	政策名称	主要内容	
2021.10	卫健委	《关于印发“千县工程”县医院综合能力提升工作方案(2021-2025)的通知》	目标	到2025年,全国至少1000家县医院达到三级医院医疗服务能力水平。
			重点任务	建设临床服务“五大中心”:依托县医院建设互联互通的医学检验、医学影像、心电诊断、病理、消毒供应等五大中心;建设急诊急救“五大中心”:进一步强化胸痛、卒中、创伤、危重孕产妇救治、危重儿童和新生儿救治等五大中心。
2022.01	医政管理局	《关于印发“十四五”时期三级医院对口帮扶县级医院工作方案的通知》	目标(2025年) 常住人口超过5万人的县,至少有1所县级医院达到二级医院服务能力,力争达到二甲甲等医院医疗服务能力。(帮扶县达到940个,对应县医院1497家。)	

图4:“千县工程”正扬帆,基层医疗机构大有可为

3. 打造优质高效医疗体系,各级医疗中心是看点

2021年7月,发改委、卫健委、中医药局、疾控局联合发布《“十四五”优质高效医疗卫生服务体系建设实施方案》(见图表5),打造优质高效医疗体系,各级医疗中心成为看点。

四大类工程	建设类别	建设细则	中央预算方案	中央支付结算	总计(亿元)
公共卫生防控救治能力提升工程	现代化疾病预防控制体系建设	①加强中国疾病预防控制中心建设 ②依托高水平升级疾控中心建设若干国家区域卫生中心 ③补齐各级疾病预防控制中心基础设施和实验室设备配置缺口	区域卫生中心:不超过3亿元;每个省、市、县级疾病预防控制中心:不超过2亿元、5000万、1000万	①三期项目总投资17.43亿元 ②区域中心5个 ③省市县各30、200、1000个	562
	国家重大传染病防治基地建设	超大城市、国家中心城市等重点地区	不超过3亿元	预计10个	
	国家紧急医学救援基地建设	在全国范围内以省为单位开展	不超过3亿元	预计30个	
公立医院高质量发展工程	国家医学中心建设	改善临床诊疗基础设施条件,适当超额配置大型医用设备	依具体情况确定		770
	区域医疗中心建设	2023年覆盖所有省份,2025年基本完成区域医疗中心建设,省内就医	不超过5亿元	40个项目	
	省域优质医疗资源扩容下沉建设	遴选建设120个左右省域区域医疗中心,县级医院提标扩能	不超过2亿元,不超过5000万	120个项目 500个县医院	
重点人群健康服务补短板工程	妇女儿童健康服务能力建设	每省份1个省级妇产项目和儿科项目建设 省市县均有1个标准化的妇幼保健机构	不超过2亿元 地市级:不超过5000万元	30个 334个	227
	心理健康和精神卫生服务能力建设	每省份1个省级精神专科医院或综合医院精神病区			
促进中医药传承创新工程	国家中医药传承创新中心	建设30个左右国家中医药传承创新中心	不超过1.5亿元	30个	260
	国家中疾病防治基地建设	建设35个左右,覆盖所有省份的国家中疾病防治基地			
	“中西医协同“旗舰”医院建设	建设50个左右中西医协同“旗舰”医院	不超过1亿元	215个	
资金	中医特色重点医院建设	遴选130个左右中医特色突出、临床疗效显著、示范带动作用明显的地市级重点中医医院			1819
	名医堂工程	分层级规划布局一批名医堂			
	来源	中央预算内投资+地方政府专项债券			
	中央预算内投资安排标准	东、中、西分别不超过总投资的30%、60%、80%			

图5:《“十四五”优质高效医疗卫生服务体系建设实施方案》

《商业银行金融资产风险分类办法》解读

□ 周夕 [通用技术财务公司风险控制与法律合规部]

为进一步推动商业银行识别、评估信用风险，真实反映资产质量，2023年2月10日，银保监会、人民银行发布《商业银行金融资产风险分类办法》（以下简称“《办法》”），自2023年7月1日起施行。

一、《办法》的出台背景

信用风险是我国银行业面临的主要风险，完善的风险分类制度是有效防控信用风险的前提和基础。1998年，人民银行出台《贷款风险分类指导原则》，提出五级分类的概念。2007年原银监会发布的《贷款风险分类指引》进一步明确了五级分类的监管要求。近年来，我国商业银行资产结构发生较大变化，风险分类实践面临诸多新情况和新问题。2017年，巴塞尔委员会发布《审慎处理资产指引》，明确了不良资产和重组资产的认定标准和要求，旨在增强全球银行业资产风险分类标准的一致性和结果的可比性。此外，2017年财政部修订发布了《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》《企业会计准则第23号——金融资产转移》《企业会计准则第24号——套期会计》等三项金融工具相关会计准则，对部分金融工具分类随意性较大，资产减值准备计提滞后及不足提出新的要求。银保监会、人民银行借鉴国际国内良好标准，并结合我国银行业现状

及监管实践，制定了《办法》，旨在进一步推动商业银行准确识别风险水平，做实资产风险分类，有利于银行业有效防范和化解信用风险，提升服务实体经济水平。

二、《办法》的主要内容

（一）明确金融资产风险分类要求

设定零售资产和非零售资产的分类标准，对债务逾期、资产减值、逃废债务等特定情形，以及分类上调、企业并购、资管及证券化产品涉及的资产分类等问题提出具体要求。

（二）提出重组资产的风险分类要求

细化重组资产定义、认定标准以及退出标准，明确不同情形下的重组资产分类要求，设定重组资产观察期。

（三）加强银行风险分类管理

要求商业银行健全风险分类治理架构，制定风险分类管理制度，明确分类方法、流程和频率，开发完善信息系统，加强监测分析、信息披露和文档管理。

（四）明确监督管理要求

监管机构对商业银行风险分类管理开展监督检查和评估，对违反要求的银行采取监管措施和行政处罚。

主要变化对比如下：

对比要点	《贷款风险分类指引》	《商业银行金融资产风险分类办法》	对比分析
分类资产范围	本指引所指的贷款分类，是指商业银行按照风险程度将贷款划分为不同档次的过程。	商业银行应对表内承担信用风险的金融资产进行风险分类，包括但不限于贷款、债券和其他投资、同业资产、应收款项等。表外项目中承担信用风险的，应按照表内资产相关要求开展风险分类。商业银行交易账簿下的金融资产以及衍生品交易形成的相关资产不包括在本办法之内。	扩大风险分类资产范围，非信贷资产、表外资产均需进行五级分类。交易账簿资产及衍生品相关资产无需进行分类。
资产穿透分类	未提及。	对于投资的资产管理产品或资产证券化产品，应穿透至基础资产，按照基础资产风险状况进行风险分类。对于无法完全穿透至基础资产的产品，应按照可穿透的基础资产中风险分类最差的资产确定产品风险分类。对于以零售资产、不良资产为基础资产的信贷资产证券化产品，分层的信贷资产证券化产品以及其他经银保监会认可的产品，商业银行应在综合评估最终债务人风险状况以及结构化产品特征的基础上，按照投资预计损益情况对产品进行风险分类。	信贷ABS可豁免穿透，按照投资预期损失情况对产品进行整体分类。对于资管产品、非信贷ABS，需穿透至基础资产进行逐笔分类；如不可穿透，需按基础资产中分类最差资产确定风险分类。
不良资产分类上调	未明确。	商业银行将不良资产上调至正常类或关注类时，应符合正常类或关注类定义，并同时满足下列要求： (一)逾期的债权及相关费用已全部偿付，并至少在随后连续两个还款期或6个月内(按两者孰长原则确定)正常偿付； (二)经评估认为，债务人未来能够持续正常履行合同； (三)债务人在本行已经没有发生信用减值的金融资产。 其中，个人贷款、信用卡贷款、小微企业贷款可按照原要求对不良资产进行上调。对于因并购导致偿债主体发生变化的金融资产，并购方和被并购方相关资产的风险分类在6个月内不得上调，6个月满足要求可进行上调。	细化不良资产分类迁徙规则。
逾期天数	只说明“逾期天数是分类的重要参考指标”，未明确其关系。	金融资产逾期后应至少归为关注类，操作性或技术性原因导致的短期逾期除外(7天内)。逾期超过90天应至少归为次级类，逾期超过270天应至少归为可疑类，逾期超过360天应归为损失类。《办法》正式实施后，逾期超过90天的债权，即便抵押担保充足，也应归为不良。	明确逾期天数与风险分类间的关系。
资产减值	未提及。	参考最新会计准则要求，规定已发生信用减值的资产必须划分为不良资产，其中预期信用损失占账面余额50%以上应至少归为可疑类，占账面余额90%以上应归为损失类。	金融资产风险分类与资产减值进行挂钩。
信用评级	只说明“信用评级作为贷款分类的参考因素”，未明确其关系。	“债务人或金融资产的外部评级大幅下调，导致债务人的履约能力显著下降”至少应归为次级类。	金融资产分类与外部评级挂钩。
银行间不良资产交叉影响	同一借款人对本行或其他银行的部分债务已经不良，应至少归为关注类。	对于债务人为企业集团成员的，其债务被分为不良并不必然导致其他成员也被分为不良，还需进一步评估该成员对其他成员的影响，根据评估结果决定是否调整其他成员债权的风险分类。同一非零售债务人在本行或其他银行的债务出现不良，应至少归为关注类。商业银行对非零售债务人在本行的债权超过10%被分为不良的，对该债务人在本行的所有债权均应归为不良。同一非零售债务人在所有银行的债务中，逾期超过90天的债务已经超过20%，应至少归为次级类。	强调以债务人为核心进行风险分类，不良资产实行机构交叉认定“连坐制”；债务人在所有银行的不当资产超过20%，各家银行均需将其债务归为不良。
重组资产风险分类	需要重组的贷款应至少归为次级类。重组后的贷款如果仍然逾期，或借款人仍然无力归还贷款，应至少归为可疑类。	重组前为正常类或关注类的资产，以及对现有债务提供的再融资，重组后应至少归为关注类。重组观察期内债务人未按照合同约定及时足额还款，或虽足额还款但财务状况未有好转，再次重组的资产应至少归为次级类。	重组资产不再统一要求必须分为不良。另外，重组失败的资产再次重组时，归入的分类级别有所上调。
重组资产观察期内分类上调	重组贷款的分类档次在至少6个月的观察期内不得调高，观察期结束后，应严格按照本指引规定进行分类。	观察期应至少包含连续两个还款期，并不得低于1年。观察期内符合不良认定标准的应下调为不良资产，并重新计算观察期；观察期内认定为不良资产后满足第十四条要求的，可上调为关注类。重组前为次级类、可疑类或损失类的，观察期内满足第十四条要求的，可上调为关注类；观察期内资产质量持续恶化的应进一步下调分类，并重新计算观察期。	重组观察期由至少6个月延长为至少1年。观察期内，不良资产满足相关要求时即可将分类上调，无需等到观察期结束。
银行内部治理	商业银行高级管理层要对贷款分类制度的执行、贷款分类的结果承担责任。	各商业银行应明确董事会、高级管理层和相关部门的风险分类职责。董事会对金融资产风险分类结果承担最终责任，监督高级管理层履行风险分类职责；高级管理层应制定金融资产风险分类制度，推进风险分类实施，确保分类结果真实有效，并定期向董事会报告。	明确银行董事会、高级管理层相应管理职责，强化银行内部管理要求。

三、《办法》可能带来的影响

(一) 扩展了金融资产风险分类的范围，拨备计提或将影响

《办法》将风险分类对象拓展至贷款以外的其他承担信用风险的表内外金融资产。从同业资产的角度出发，考虑到同业资产发生信用减值的风险较低，该部分资产对公司未来金融资产风险分类产生的压力较小。从非同业资产的角度出发，由于部分金融机构可能存在风险分类划分不严格、弱资质债务人风险暴露集中且集中在中长久期、较为依赖资产抵质押等问题，根据以债务人为中心的风险分类理念，成员单位在他行的债务重分类可能会影响公司对其债务的认定，补提拨备或将直接影响核心一级资本。不过，《办法》也设置了过渡期安排，存量业务于2025年12月31日前按季度有计划、分步骤进行重新分类，将有助于缓解这一压力的短期暴露风险。目前，公司根据《非银行金融机构资产风险分类指导原则（试行）》的相关规定对资产进行分类，涵盖了《办法》规定的金融资产。因此，短期内公司面临补充计提拨备和补充资本压力较小，对其盈利和资本充足性的影响不大。

(二) 厘清了逾期天数和信用减值的影响，押品担保功能弱化

《办法》明确了逾期天数和信用减值对应的风险分类划分，标准更加明确统一。从逾期天数的角度看，《办法》规定金融资产逾期后应至少归为关注类，逾期超过90天、270天至少归为次级类、可疑类，逾期超过360天至少归为损失类。从信用减值的角度看，《办法》规定已经发生信用减值的资产应划为不良，其中预期信用损失占账面余额50%以上应至少归为可疑，占账面余额90%以上应归为损失。根据前述规定，明确逾期天数和信用减值对应的风险分类划分后，逾期超过90天的债权，即便抵押担保充足，也应归为不良。因此，未来在债务人还款能力减弱但担保充足，且执行担保预计不会造成损失的情况下仍将其划入不良类资产，对于部分抵质押资产较好而借款主体资质较弱的资产分类将会产生影响。担保作用的弱化，或将使

得公司的风险偏好更加审慎。

(三) 构建了以债务人为中心的风险分类理念，单一债务人信用风险暴露增加

《办法》要求以评估债务人履约能力为中心，非零售债务人在本机构债权超过 10% 分类不良的，债务人在本机构所有债权均为不良；债务人在所有银行的债务中，逾期超过 90 天的债务已经超过 20% 的，各银行均将其债务归为不良。贷款、债券、投资所有穿透资金来源公司的债权均将纳入交叉违约的适用范围，使同一债务人在不同金融机构之间的债务产生交叉影响，加大了单一债务人信用风险暴露对金融机构资产分类的影响。公司在风险分类时除了考虑债务人在我司的债务之外，也需要考虑债务人在其他金融机构债务履约情况，这将使得同一债务人一旦信用风险暴露，均可能对我司的资产分类产生影响。

四、风险建议

银行金融机构资产质量的风险实质，取决于宏观经济周期以及银行金融机构自身风险防控能力，与资产分类的相关数据主要是将其作为定量指标来了解银行金融机构资产质量情况，并非决定了银行金融机构的资产质量。《办法》的实施有助于反映银行金融机构的真实风险情况，及时把握风险动态，并进行有效防范和处置，将为银行业长远、稳健、可持续发展奠定基础。因此，对公司资产分类工作建议如下：

(一) 准确分类做实资产质量

公司对金融资产开展风险分类时，应遵循真实性、及时性、审慎性和独立性原则，坚持以准确分类为信用风险管理的出发点，严格按照《办法》要求开展风险分类，并根据债务人履约能力以及金融资产风险变化情况，及时动态调整分类结果。对于暂时难以掌握风险状况的金融资产，应从严把握分类标准，从低确定分类等级。



“通财学堂”开展风控与合规专题培训

(二) 树立以债权人为中心的信用风险管理理念

公司应将承担信用风险的所有授信业务纳入全面风险管理体系，准确识别各类业务风险，根据业务种类和风险特征实行差异化管理。公司应在全面覆盖各类授信业务的基础上，将非同业客户、同业客户纳入实施统一授信的客户范围，合理设定其风险限额，全口径监测债务人风险暴露水平，对于特定目的载体投资应按照穿透原则对应至最终债务人。

(三) 健全风险分类治理架构推进系统建设

公司应建立健全风险分类治理架构，完善风险分类管理制度，开发并持续完善金融资产风险分类相关信息系统，加强对金融资产的风险监测、分析和预警，动态监测风险分布和风险变化，及时根据风险状况采取防范措施。

投资风险管理探讨（一）

——从“投资”到“融资”：固定收益证券再审视

▣ 廉涛 [通用技术财务公司金融市场部]

机构投资者投资固定收益证券 (fixed-income security) 时，习惯以债券 (bond) 作为分析标的，因为站在投资人的角度，投资任何一种金融资产所能够获得的收益一般分为两类：一是未来期间现金流 (income)，例如债券返还的利息、股票分派的红利，或是房地产带来的租金收入等；二是基于金融资产本身价值增值所带来的资本利得 (capital gain)，资本利得一般是股票和房地产投资收益的主要来源。固定收益证券是指未来期间现金流能够以事前承诺的数额如期返还给投资人的一类证券资产，其中债券是由发行人做出的还本付息承诺，通过合约的形式建立和投资人之间的债权债务关系。其他资产的固定收益方式如分红型保险承诺的每期返利，优先股事前确定的每期收益，本质上都和债券的收益形式类似，因此固定收益证券的投资分析对象通常直接以债券为例。

债券的投资风险基于其特征，从期间现金流的角度，对比股利 (dividend)，后者未在合约中明确未来红利分配的额度，股利的多少严格依赖于公司经营状况的好坏，换句话说，股利不存在事前承诺的可能，即股票不属于固定收益证券范畴。并且，未来稳定的期间现金流匹配金融

资产的风险属性，如果投资的目的是赚取期间现金流，那么投资标的一般是低风险，因为其收益主要来源于可预测的未来现金流，不确定性较小；相反，当资本利得在投资过程中被视为收益的主要来源时，实质是投资人看涨标的资产，而资产价格的变动难以预测，导致收益的不确定性及风险激增。投资人选择投资债券而不是股票，一般是看重收益的稳定性，但投资债券仍然会承担两类风险，一是债券发行人未来可能出现的违约行为，即违约风险 (credit risk)，二是利率上升导致债券价格下降，导致投资人面临损失的利率风险 (interest rate risk)。

一、从“投资”到“融资”，固定收益的契约精神

债券对于发行人 (issuer) 而言，本质是一份交易双方签订的融资合同。金融市场存在的意义在于盘活市场闲置资金，引导资金从收益洼地流向预期收益高的项目，最终转化为优质的产品或服务，实现利润增长后进一步扩大生产，不断提升社会总体福利水平。金融市场打通投融资渠

道的方式有两种，一是间接融资，以银行作为中介机构，投资人在银行存入一笔钱，由银行将这笔钱通过贷款形式给到具体实业公司用于经营，即公司以间接方式达成融资目的。此外，公司也可以采取直接融资方式——发行债券或者股票获得融资，企业的直接融资需求催生出债券和股票等金融工具。债券所对应的融资合同须写明需要履行的还本付息义务及相应的时间期限，债券持有人(bondholder)购入已发行的债券，发行人是借方(borrower)，债券持有人是贷方(lender)。从发行人的借方角度看，这一契约等同于“融资(financing)”，而从债券持有人的贷方角度看，则是“投资(investing)”，双方秉持契约精神完成投融资交易。

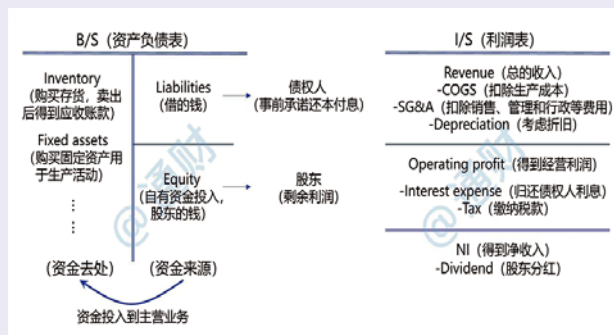
投资是储蓄的衍生概念，传统意义上的储蓄是银行存款，广义上的储蓄，如购买债券也是典型的储蓄行为，因为发行人承诺在未来支付固定利息，并在到期日归还本金，合同中规定的本金和利息构成未来期间现金流，即债券持有人投资债券的行为就是储蓄。因此，从投融资角度将债券投资看作是固定收益的一纸合同，便于理解债券的本质和性质。

二、从“投资”到“融资”，对比债券和股票

前文提到投资金融资产所得收益一般分为两类，站在投资人角度，投资债券看重债券收益的稳定，因为债券的收益主要来源于未来期间现金流，相对应的，投资股票看重个股的成长性，所以投资人需要预判公司未来的价值增长潜力，因此股票的风险性高于债券。

站在融资人角度，企业作为发行人进行债券融资，可借助资产负债表(B/S)和利润表(I/S)比较债券和股票的差异(见图解1)。资产负债表中的资金来源包括企业自有资金投入，即股东的钱，和利用发行债券等融资手段借来的钱。企业融入的资金用于业务的运营，例如购入的存货、卖出形成的应收账款，投资机械设备等固定资产用于生产，构成了资金去处。在资产负债表的右侧，可以根据资金

来源分为两类——股东和债权人。二者最大的区别在于股东享有的是剩余利润，而债权人享有的是事前承诺的还本付息约定。后者的回报不依赖于企业经营状况的好坏，即使企业面临亏损，也要如期偿还本金和利息，否则视为违约。观察企业现金流构成也有助于对比区分股票和债券的特征，企业营业所得反映在利润表中，在扣除必要生产成本后余下总利润额(gross profit)，剔除一篮子销售、管理和行政等费用，最终得到企业经营利润。截至此，经营利润可用于优先偿还债权人的利息与本金，而股东的分红是基于净收入——即经营利润扣除债权人本息、应纳税款后的余额。因此，股东的投资收益是基于剩余利润，如果剩余利润高则对应较高的股利，若企业亏损则没有分红。换言之，资产负债表和利润表是从债券发行人的融资角度，体现了企业经营的资本结构，债权人和股东不同的求偿顺序解释了债券和股票的主要区别。

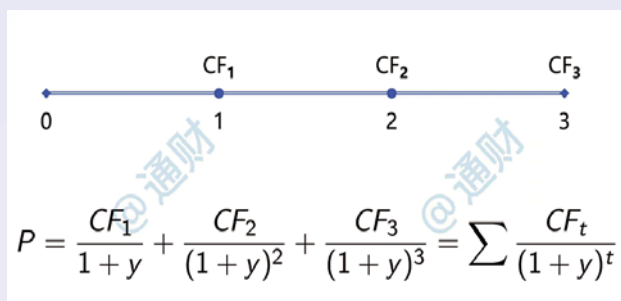


图解1

三、从“投资”到“融资”，决定债券价格的因素

债券价格的决定因素能够反映投资固定收益证券所面临的风险类型，为债券投资的风险管理提供理论支撑。债券价格，顾名思义，是投资人为某一个券愿意支付的最高价格，该价格取决于合同中所约定的未来期间现金流的现值，即未来偿还的本息和，回溯到投资人做出购买决策

时,总价值是多少。例如一个三年期债券,三年到期还本付息,期间在第一年、第二年年末支付等额现金流(cash flow, CF)作为利息,那么债券的买入价格即为0期时的未来期间现金流的价值,考虑到货币的时间价值,设贴现率为 y ,则债券价格 P 为:



由债券价格的公式不难看出,确定决定债券价格的因素须先明确贴现率 y 在金融市场中的含义,即利率(interest rate, discount rate, required return)。从计算债券价格的角度,利率即未来期间现金流在0期所参考的贴现率,假设目前融资人希望为即将发行的债券设置一个合理的价格,如果价格定得较高,则投资人拒绝购买,如果定价较低,供不应求,发行人利益受损。因此,合理的价格需要匹配企业自身经营的风险,比如融资人未来违约的风险较高,那么较低的定价才会吸引到投资人,反之信用质量高的融资人即使定价较高,也有偏好低风险的投资人选择购买。明确了利率的概念,再重新回到债券价格的公式,分子表示现金流,即本金和利息是合同中明确承诺的,所以利率作为唯一变量直接决定分母大小继而影响最终的债券价格。

站在融资人,即债券发行人的角度,利率的功能是用于贴现(interest rate=discount rate);站在投资人的角度,投资人看到债券价格,通过考虑该资产的年平均收益率决定是否购买(interest rate=required return)。因此,确定债券发行价格时,融资人选择的贴现率本质上也是投资人所要求的回报率。投资人所要求的回报率可以被

表示为:

$$\text{required return} = R_f + R_p$$

其中 R_f 表示无风险利率(risk-free rate), R_p (risk premium)表示风险补偿。经营风险较大的企业所发行的债券,投资人理所应当会要求一个更高 R_p 值,对应更高的贴现率和较低的债券价格。投资人所要求的回报率的经济学含义是投资的机会成本(opportunity cost),即投资人放弃投资该个券,转投其他金融资产所能获得的最高回报率。

本期投资风险管理探讨的目的,是建议投资人在投资固定收益证券时尝试站在投资、融资两个角度,综合理解和判断债券投资的风险。通过剥离债券价格的公式不难发现,投资债券的风险之所以被区分为两类,是因为分子项即对应违约风险,因为现金流存在不偿还的风险;分母项对应利率风险,因为从投资人的角度,假设利率上升,合同中事前承诺的利息会在未来的每一期均低于当期投资人要求的回报水平,所以投资人是亏损的。下一期投资风险管理探讨的对象仍然是固定收益证券,基于本期对债券基本特征、风险类型的初步了解,围绕利率风险展开讨论。



制造企业供应链研究（二）

——从应付款看对上游定价

□ 郭云志 [通用技术财务公司金融服务部]

在日常经营中有个现象，作为供应链的主机厂为什么要对供应商有应付账款的安排？实力越强的主机厂有很多供应商，都欠每个供应商或多或少的应付账款，累计起来规模很大。而反观供应商们，一边为延迟收款被占压资金叫苦，一边又削尖了头往供应商名录里钻。

主机厂不会凭空用应付账款的方式占用上游客户资金，独享资金收益之利，供应商们一定会把资金的利息加到供应的价格中，现金支付和赊销一定是两个价。按理说主机厂规模大，目前的银行业对大企业的融资成本更低，如果主机厂现金采购原材料的价格一定会下降，对最终用户来说，质量相同时越便宜越好。如此安排，供应链没损失，消费者受益，为什么还要施行应付账款呢？

最常见的解释是主机厂议价能力强，与供应商谈判时强势，所以施行应付账款。强势怎么定义？强势如果定义成可以拖欠账款，那么拖欠账款又因为强势，这种解释叫车轱辘话，学名叫循环论证，经济学家张五常将其翻译成套套逻辑（Tautology）。套套逻辑是不浅的学问，很多伟大的理论都起源于某个套套逻辑。如果直接用循环论证解释现象没有任何内容，因为永远都不会错，而科学之所以为科学，是理论解释处于可能错，但到目前为止未被证伪时被暂时接受，等到有新的理论能更广泛的解释现象时，旧的理论被证伪或淘汰。要将分析的问题假设为对，观察现象的约束条件，以条件的变化来分析结论的变化，最终验证假设的真伪。比如退一步分析，就算暂时接受主机厂强势是事实，那么强势的结果是什么？主机厂通过拉长应付账款账期，占用供应商资金，变相降低采购价格。供应商延长了应收账款账期，然后在报价上加上利息。如果主机厂强势，为了争取最大的利益，只需要降低采购价格就可以了，为什么一定要拖欠一段时间的应付款呢？更常见的是，主机厂一方面账面保有大量银行存款，另一方面却让供应商向银行贷款投入运营。长期来看，采购价格不可能不包含贷款利息，为什么不**缩短账期**，或者**采用现金付款而赚**

一个利差呢？强势的结果不应该是**有利不图**。

还有一个略微深入些的解释，认为应付账款是为了质量保证，理由是部分零部件质量问题比较隐蔽，要在产品面市一段时间后才能被发现，溯源到具体责任单位时，由于应付款的安排确保供应商总有款项被押在主机厂账面上，追责时只要主机厂单方面采取行动就可以，方便对供应商进行管理。这个解释貌似有理，但经不起事实推敲。主机厂对供应商有两种管理方式，一种是要求缴纳质量保证金，或者在合约中约定有一定比例的货款一定期限之后支付用作质量保证担保。已经有质保押金，再考虑应付账款是重复；另一种是对供应商准入评级审核，其评级有差别，也对应各自质量的差别。应付款的代价，由最终用户承担，而出现质量问题是小概率，代价太大的防范安排就不值得，长期来看会被竞争对手淘汰。在竞争下，必然会出现不同质量和不同账期的匹配，会出现高等级供应商比低等级供应商的账期更短的现象，而且同一供应商行业地位提高账期就会缩短的现象。

用事实验证一下（数据来源：同花顺）：万向钱潮和冠盛集团都是汽车传动系统供应商，规模和行业地位天壤之别，如果应收账款的安排为了保证供应的产品质量，应收账款的账期应该有显著差别，但事实却是相差无几。

应收账款周转天数	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015
万向钱潮	46.73	62.75	64.13	59.52	63.46	67.67	66.92
冠盛集团	58.08	67.76	57.96	59.57	55.07	48.65	54.87

顺威股份和朗迪集团都是空调风叶供应商，企业规模和行业地位基本相同，客户也基本一样，但应收账款的天数差别明显。

应收账款周转天数	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015
顺威股份	93.08	99.86	96.12	99.70	102.55	98.59	97.25
朗迪集团	68.49	78.42	70.56	66.40	61.73	64.64	60.88

福耀玻璃是汽车玻璃供应商，多年发展，后来居上，稳步发展成为世界第一名，如果账期是为了质量控制，那么

随着地位的提升，账期应当逐步缩短，但事实却不是这样。

应收账款周转天数	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
福耀玻璃	61.36	65.03	60.14	65.06	70.71	69.29	68.92	62.48	59.42	57.24	57.31	57.97

通过这些案例，直观的解释就都要放弃了。那么，应付款的代价究竟是为了挽回什么更大的利益呢？

供应链上，如果存在利息的代价，一定是为了获得更高的利益，否则类似的合约安排必定在竞争中被客户抛弃，生产者最终被淘汰出市场。

上一部分说过，制造企业对上游采购有一种形式是外协。采用外协的主要目的是针对特殊需求定制，而且找不到市场来满足需求。比如某型号的控制台、某种型号专用机床特有的螺丝，由于形状尺寸的约束，离开这种特别的用途别无他用。而外购的商品，具有广泛用途，比如导轨、丝杠、钢板、通用部件等等。

外购的付款方式比较多样，预付、应付、现款现货等等。外协的采购都对应的是应付款的方式。这也否定了质量保证的解释，因为所有的零部件都可能出现质量问题，不应该单为了外协的采购需要，用应付款的方式来保障。

外协最大的特点是除了定制以外没有市场，没有市场就没有市场价格的信息，买方为了知道怎么定价才是外协都采用应付款的真正原因。

有的采购员会用成本加成的定价方式确定采购价格，这种方法不具有广泛性，主要原因有二：

一是外协供应商不会把真实的直接成本说出来，而是会尽可能的提高价格，增加自己的收入。

二是外协通常要单独制作模具，需要试生产产品，所以零部件的价格与制作的产品数量紧密相关。作为采购方需要订立年度采购协议，这样供应商才能更高效地根据预计销量备产。如果这个年度协议的预估量出入很大，供应商会采用完全不同的生产方法。

对于第一种原因，主机厂有时会采用二供三供的竞争来约束外协供应商在成本上的撒谎程度，但不同的供应商采购份额不同，生产方法也不同，成本差异很大。很多时候，主机厂生产的规模有限，只能满足单一供货商，无法可靠实现多供应商之间的竞争来找到价格。

主机厂也无法实现一刀切式的降价招标，因为供应商会为了维持自己的收支平衡，在出其不意的地方偷工减料，等到产品面市之后出现质量问题，影响主机厂的声誉，就算能追究供应商的责任，但也弥补不了长期激烈的信誉的损失。部分汽车品牌采用的年度降价目标正属于此类昏招，最后市场份额下降，品牌严重受损。

因此供应商在主机厂采购时痛陈自己生计难以为继，乃至断供，但借此生意实现丰厚利润的供应商也会说自己生计艰难。主机厂如何才能实现最方便的探知有利于产品竞争的采购价，从而实现利益在终端用户、主机厂和外协方之间的合理分配呢？

在供应链中，主机厂可以真正自主掌控的控制点就是应付款的天数。

尽管采购合约的各种价格条款和非价格条款林林总总，主机厂依旧可以在入库、质检、验收等流程中的各个环节，用正当理由调整账期。降低采购价格和增加供应商在应收款中的投入，在经济解释上一样，区别仅是前者在明、后者在暗。供应商要被动根据主机厂的订单变化，不断在订单量的调整中，接受账期的变化，也就在变化中包含了不同生产方法下带来的成本变化信息，也表现出未来大致合理的降价幅度。这种促进采购价格下降的方式，更加体现出灵活，与“年降目标”制度的僵硬死板相比，体现出更大的优势，同时将订单量和工作方法的变化也加入到经济解释中，将复杂的现象转变为供应商用供应质量和应收款账期进行交换的数字游戏。

经济解释和验证同样重要，比较一下“质量保障说”“确定价格说”，哪个才更有解释力。

质量保证说的解释是，主机厂采用应付款是为了更容易地追责，宁可付出额外的利息作为代价，加上利息后的采购价格会上升，在其他条件不变时，账期越长代价越大，主机厂的毛利会越来越低。而“确定价格说”的解释是，账期变长是降价的试探，其他因素不变的情况下，账期变长会伴随采购价格降低，主机厂毛利会增加。同样是应付账款天数变长，毛利率在两个对立的解释中，会出现相反的变化。

用三家白电的上市公司数据作对比，应付款天数与毛利率的变化趋势如下：

格力电器	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
应付款天数	166	176	148	124	152	177	182	143	150	141
毛利率	24.28%	26.14%	27.58%	30.23%	32.86%	32.70%	32.46%	36.10%	32.24%	26.29%

美的集团	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
应付款天数	124	127	116	116	105	123	119	97	96	122
毛利率	22.48%	25.11%	28.86%	27.54%	25.03%	27.31%	25.84%	25.41%	23.28%	22.56%

青岛海尔	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
应付款天数	145	136	130	126	122	131	157	144	132	116
毛利率	31.23%	29.68%	29.83%	29.00%	31.00%	31.02%	27.96%	27.52%	25.32%	25.24%

三家企业能够看出，应付款天数越长，毛利会越高。格力电器 2019 年出现十年首次毛利下降，主要是其客户主要在国内，受疫情影响，空调安装数量下降，造成了产品不能向终端用户交付；美的在国内不能与格力正面竞争，主要面向海外，受益于海外疫情政策放松，实现反超。这种矛盾不是应付账期与毛利的对应关系出错，而是出现了其他条件的变化。在 2018 年疫情发生之前，规律稳定的起着作用。

同一客户自身应付天数的变化与毛利率的对比如下：

例 1：

欧派家具	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
应付款天数	45	44	38	40	40	50	49	44	37	30
毛利率	31.62%	35.01%	35.84%	38.38%	34.52%	36.55%	31.65%	28.23%	29.86%	28.84%

例 2：

长城汽车	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009
应付款天数	116	98	94	98	86	84	87	83	79
毛利率	18.43%	24.46%	25.13%	27.70%	28.61%	26.87%	24.91%	24.74%	20.20%

这两个公司的数据也比较好的验证了“质量保证说”不如“确定价格说”。长城汽车是香港上市公司，随着中国汽车价格在大趋势下的持续下降，汽车公司要在产品档次基本稳定的情况下推高毛利率，只能依赖规模效应，毛利率的持续走高，更好地说明了主机厂的采购定价享受了供应链规模效应带来的收益。

用这个理论，重新解释上面的几个矛盾的数据对比。

应收账款周转天数	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015
万向钱潮	46.73	62.75	64.13	59.52	63.46	67.67	66.92
冠胜集团	58.08	67.76	57.96	59.57	55.07	48.65	54.87

毛利率	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015
万向钱潮	13.31%	16.24%	17.57%	18.60%	20.67%	21.95%	16.24%
冠胜集团	20.16%	22.12%	25.38%	23.22%	25.55%	25.50%	24.85%

应收账款周转天数	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015
顺威股份	93.08	99.86	96.12	99.70	102.55	98.59	97.25
朗迪集团	68.49	78.42	70.56	66.40	61.73	64.64	60.88

毛利率	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015
顺威股份	17.94%	22.33%	20.50%	18.13%	18.99%	21.69%	19.74%
朗迪集团	20.44%	23.78%	24.61%	23.84%	24.24%	27.54%	26.64%

用“确定价格说”能够更好解释作为供应商的几个公司在被主机厂用应付账期来调节时，利润率的变化。

综合上述分析，“确定价格说”能够统一解释“质量保证说”难以解释的现象。

感谢集团装备制造板块的好朋友提供了一个汽车的案例，从另一个角度解释了外协和外购之间的关系。在极端情况下，关键条件发生了变化，导致必须外协的产品转为容易外购的通用品，那么应付款的采购安排会不会变化呢？

中国市场流行过一款神车，桑塔纳。1985 年上海汽车与大众合资引进桑塔纳，原装车将近 30 万，风靡全国后全国占有率第一。当时国内汽车行业落后，桑塔纳不升级改款也不愁卖，并且有无比庞大的售后维修保养市场需求，国内比较大的修配厂都能组装一辆新车。于是在这种特殊条件下，原厂配件与山寨配件齐飞，大都采用现款现货。外协转为外购后，工作方法的改变发挥了巨大威力，车价从 30 万元降到不足 6 万元，价格实惠，消费者受益。但升级的竞争最终淘汰了桑塔纳的辉煌，少了主机厂寻找和确定市场价格，款式外形 30 年不变。时过境迁，中国汽车市场五彩纷呈，桑塔纳的神话走进历史。

巡视巡察中做好党建体检“三二四一”法

回 霍杨 [通用技术财务公司党群人力部]

近几年，笔者有幸参加了几次集团党组对部分二级公司党委的巡视工作，收获颇丰；回到通用技术财务公司后，也具体组织了对公司党委所属党组织包括境外党组织的巡察工作。巡视巡察工作时间紧、任务重，加班加点是家常便饭；在很短的时间内高质量、高效率完成对党建工作的检查并不容易，因此笔者一直在思考和摸索工作流程以提高工作质量和效率。近期，受宝石花医疗党委邀请，笔者在党建工作交流中归纳出“巡视巡察中做好党建体检‘三二四一’法”，作以分享。

第一，做到三个“心中有数”，巡前心里有底。“工欲善其事，必先利其器”，在巡视巡察工作全面铺开之前，要提前做好准备。首先要对党中央的要求做到心中有数。党中央发布的规章制度是我们“尺子”的“度量衡”，应将其作为首要标准熟稔于心。比如，《中国共产党章程》《中国共产党支部工作条例（试行）》《中国共产党国有企业基层组织工作条例（试行）》《中国共产党党员教育管理工作条例》等规章制度针对党组织、党员提出了很多明确具体的要求，我们要反复学习。其次要对通用技术集团党组的要求做到心中有数。集团系统各级党组织都是在集团党组的统一领导下开展工作。集团党组发布的制度、通知文件有很多具体工作要求，是我们开展工作的具体遵循，要提前学习回顾。最后，我们还应对被巡察组织的基本情况日常工作要求做到心中有数。这样就有了一把刻度较为精确的“尺子”，在检查中有了标准。

第二，形成“两份清单”，打表推进提效。例如，我们可以将党中央要求、集团党组要求、被巡察组织要求，对照新时代党的建设总要求，从政治建设、思想建设、组织建设、作风建设、纪律建设、制度建设等六个方面分解。每个方面还包含了多项具体工作要求的子项目，应根据总体任务安排，为每个方面工作提前分配时间做好规划，最终形成一个包含六大项、几十个子项目，条理清晰、时间有序的工作任务推进表。此外，针对被巡单位的具体情况，在检查过程中对有疑问的点逐个记录，形成针对性问题清单。

有了这“两份清单”，我们开展工作中逐项对照检查，能够确保无遗漏、无死角，方便掌握工作进度，继而提高工作质量和效率。

第三，查找“四个不符”，精准发现问题。当我们拿着“尺子”去检查时可能会发现哪些问题？从参加巡视巡察的经验来看可能存在于以下四方面：首先是制度与制度不符。检查中曾发现，个别党组织所制定的制度与上级党组织的制度要求不符，有些内容可能还存在冲突之处。其次是计划（制度）与执行不符。有了计划（制度），关键看执行得怎么样，比如是否按照《党委落实全面从严治党主体责任清单》要求逐项落实工作责任，有制度、无执行很多时候是一项“通病”。再次是事实与常识不符。在检查中曾发现某单位普通党员每月交纳的党费金额比中层干部党员还要多，虽然党费金额是严格按照制度测算出来的，却与常识相悖，违背常识的“事实”大概率有问题。最后是记录与事实不符。在检查中可能会发现存在工作记录与实际不符的情况，这时就需要通过其他方式进一步核实。这“四个不符”能够涵盖大部分问题，在检查中可以特别关注。

第四，回到“一个源头”，做到同频共振。巡视巡察的目的是什么？以习近平同志为核心的党中央结合巡视实践发展确立了16字巡视工作方针，即“发现问题、形成震慑，推动改革、促进发展。”从中可以看出，发现问题只是第一步，促进发展才是巡视巡察的最终目的。巡视组和被巡察党组织的同志都应该牢记16字方针，统一思想认识，回到促进发展这一“源头”。巡视组的同志严肃活泼，发挥企业“局外人”优势和专业优势，认认真真帮助被巡单位发现问题，提出解决思路。被巡察党组织的同志不遮不掩，发挥企业“局内人”优势，发扬自我革命精神，配合巡视组发现自身发现不了或解决不了的深层次问题。双方“同题共答”，共同破除阻碍企业改革发展的难题。企业发展了，效益变好了，被巡单位广大干部员工的期望满足了，上级党组织开展巡视巡察工作的目的也达到了。

学习宣传贯彻党的二十大精神 争做高素质专业化的党务工作者

宋现蕾 [通用技术财务公司党群人力部]

习近平总书记在党的二十大报告中指出，要坚定不移全面从严治党，深入推进新时代党的建设新的伟大工程。要落实新时代党的建设总要求，健全全面从严治党体系，全面推进党的自我净化、自我完善、自我革新、自我提高，使我们党坚守初心使命，始终成为中国特色社会主义事业的坚强领导核心。要增强党组织政治功能和组织功能，坚持大抓基层的鲜明导向，把基层党组织建设成为有效实现党的领导的坚强战斗堡垒，激励党员发挥先锋模范作用，保持党员队伍先进性和纯洁性……，上述论述从多个维度深刻阐明了在全面建设社会主义现代化国家、全面推进中华民族伟大复兴征程中全面从严治党的重要意义，对持之以恒推进全面从严治党提出了明确要求，为深入推进新时代党的建设新的伟大工程、以党的自我革命引领社会变革进一步指明了前进方向。党务工作者，无论是在国有企业、事业单位还是社会组织，都是身处加强党的建设一线的主力军，是推动全面从严治党不断向纵深发展的贯彻者、组织者。所以，党务工作者学习贯彻党的二十大精神，必须要结合工作单位实际，不断提高素质能力，争做政治上的明

白人、党建工作的内行人、干部职工的贴心人，为纵深推进全面从严治党提供坚实保障，以实际行动践行党的二十大精神。

努力在“正心”上下功夫，带头做政治上的明白人。

正心，谓使人心归向于正，公正无私之心。党员干部要坚持正己正心，而作为一名党务工作者，更要在坚定理想信念上有更高的标准、更严的要求，必须始终自觉以习近平新时代中国特色社会主义思想武装头脑，加强党性修养，筑牢信仰之基、补足精神之钙、把稳思想之舵，深刻领悟“两个确立”的决定性意义，增强“四个意识”，坚定“四个自信”，做到“两个维护”，始终在政治立场、政治方向、政治原则、政治道路上同以习近平同志为核心的党中央保持高度一致，自觉在党和国家工作大局下谋划和推动党建工作。同时，要在严守政治纪律和政治规矩上有更高标准、更严要求，要带头执行党章党规，严肃党内政治生活，自觉加强政治能力训练和政治实践历练，在大是大非面前敢于亮剑，在危机困难面前敢于挺身而出，在歪风邪气面前敢于斗争。要在履职尽责上有更高标准、更严要求。党务工作责

任重大、使命光荣，每一名党务工作者都要敢于担当、勇于创新、作风务实，模范带头正心正行，结合本职岗位工作落实，高质量地组织推进全面从严治党的各项部署落地见效。

努力在“实干”上下功夫，带头做党建工作的内行人。

实干兴邦、空谈误国。党务工作是一门集政策理论、法规要求、工作程序、方式方法于一体的“大学问”，做好党务工作既要政治过硬，也要本领高强。党务工作者要对自己有更高的要求，要深入学习党章党规，切实增强依规依纪做好党务工作的能力，夯实党务工作基础知识，熟悉开展党务工作基本方法。要及时跟进学习新政策新精神，不断完善履职尽责的知识体系，注重守正创新，把党建作为复杂的系统工程对待，着眼提升基层党组织的政治功能和组织力凝聚力，总结实践经验，探索把握特点规律，根据新形势、新问题，因地制宜、因势利导，创新工作的思路、载体和方式，优化流程管理，提升工作技巧，不断增强党建工作的时代感和科学性。要围绕所在单位的中心大局、中心业务协助党委研究确定党建工作的思路、计划和重点任务，配合实施党建与中心工作做到同谋划、同部署、同推进、同考核，做到中心工作推进到哪里，党的建设工作就跟进到哪里。要动员和引导身边党员群众深入贯彻企业制定的党建经营计划，模范带头投身发展实践、矢志拼搏奉献，在充分发挥党组织战斗堡垒作用，助力企业推进事业科学发展中施展抱负、建功立业。



公司第一党支部在陶然亭开展主题党日活动



2023年2月，公司举行党建、经营、安全生产目标责任书签约仪式

努力在“温暖”上下功夫，带头做干部职工的贴心人。

党务工作实质是人心工作，党务工作能不能干出实效，关键看能不能调动党员干部和群众的积极性、创造性，把大家团结起来、凝聚起来，形成齐心协力干事创业的良好局面。要配合单位的领导推进团队建设，推进干部人才队伍建设，协助党委坚持严管厚爱结合、激励约束并重，既要教育人、引导人、鼓舞人、鞭策人，又要尊重人、理解人、关心人、帮助人，做到思想上解惑、精神上解忧、心理上解压、生活上解难。要有“时时放心不下”“贴心老大哥”“知心大姐”的责任感，坚持群众观点、站稳群众立场，要结合党员干部的思想、工作实际开展党的工作，从身边党员干部和群众一线汲取智慧、积累经验、发现典型，把党的群众路线贯穿到党建工作全过程。要把解决实际问题作为出发点，充分发挥党务工作者在党组织与干部职工之间的桥梁纽带作用，注重人文关怀，经常性、经常性、经常性地与身边的同事谈心了解他们想什么、需要什么、困难是什么，把服务工作做实、做深、做细、做透。要特别加大对基层一线党员群众、老党员老同志、年轻干部、新入职员工的关怀帮扶力度，积极帮助解决实际困难，切实把工作做到员工的心坎上。

总之，党务工作者学习宣传贯彻好党的二十大精神，组织开展好党的建设工作关键还在自身建设上，掌握上级部署要求，业务熟练、思想进步、素质过硬、服务到家。党务工作需要的是对工作的激情，一份愈演愈烈的激情，一份来自奋斗青春的无悔本色，一份坚持不懈的执着与追求，这是排除万难开展好工作的源动力。

诗词

致敬新时代

祝旭明 [通用技术财务公司党委委员、纪委书记、副总经理]

十年力挽狂澜
百岁风华正茂
立志千秋伟业
团结万众一心

二十大精神引领
通财人勇毅前行
信心百倍再出发
不负初心使命！

快板

二十大精神广流传

史涛 [通用技术财务公司纪检稽核部]

竹板这么一打响连天，二十大精神广流传
三个务必牢牢记，初心使命在心田
谦虚谨慎艰苦斗，敢于善于斗争联
坚定历史要自信，增强历史更主动
全党全民齐奋斗，谱写新时代中国特色社会主义新篇章！

两届大会三大事，现在想想真带劲
迎来建党一百年，历经苦难创辉煌
中国特色社会主义，已经进入新时代
小康社会已建成，第一个百年目标已实现
想想百年的初期，先烈浩气永留存
看看现在的时代，反腐倡廉人民爱！

归根到底“两个行”，这是两个指路灯
自我革命这一跳，打出强党组合拳
“两个确立”真坚定，“两个维护”更坚决
党的中心任务重，复兴强国意志坚
全民拧成一股绳，第二个百年目标定完成
建党精神永弘扬，踔厉奋发新征程
创建中国式现代化，中华民族伟大复兴大业成！



初心如磐 奋楫笃行

——记司库建设这三年

单珊 [通用技术财务公司科技信息部]

2020年集团司库项目启动，通用技术财务公司作为集团资金中心启动了司库建设一期项目，主攻账户的集中管理。时隔三年直到2022年底，集团上线了具备境内企业银行账户、资金集中、融资统筹、资金预算、资金结算、票据管理、借款和融资担保等管理功能的信息系统，实现了资金信息的动态反映、资金业务的全面监控，这意味着距离2023年底前基本建成“智能友好、穿透可视、功能强大、安全可靠”的通用技术集团全球司库系统，赋能集团实现高质量发展的目标又向前迈出了扎实的一步。

这三年，我们与疫情斗争，虽有遗憾有苦难，但我们顽强不退缩。这三年，我们建设司库系统，虽有困难有挫折，但我们也毫不畏惧、迎难而上。在这个过程中，我作为司库



司库建设入围集团2022年度最具影响力十件大事候选名单



集团党史知识竞赛复赛第二赛区合照

项目的项目经理，一方面见证了大家的齐心协力，另一方面也收获了自己的工作能力和经验。回顾这三年，我在思想政治的提升上未曾懈怠，在职场工作中的积极性也未曾磨灭，始终立足本职工作，爱岗敬业，恪尽职守，处处以实际行动在工作和学习中将党的指导思想作为自己的行动指南。持续发扬奋斗精神，不断丰富和提升自己，力争为助推集团建设以“创新通用、绿色通用、技术通用、健康通用、国际化通用”为特色的、具有全球竞争力的世界一流新通用贡献自己的力量。

一、坚定理想信念，充分发挥党员模范先锋作用

作为一名党员，我深知自己的一举一动都可能会直接或间接影响到身边同志们的工作热情，所以在日常的工作和生活中，我珍惜每一次支部学习的机会，努力学习党的方针政策，坚持用党的理论知识来丰富自己的政治头脑、指导自己的工作方向，牢固树立正确的人生观和价值观，坚定共产主义信念。在平时的工作中，时刻牢记用党员的标准严格衡量、约束自己的言行，不断增强党性观念、加强党性修养，按照党章规定履行党员义务，严格遵守党的纪律，执行党的决定，珍惜党员的光荣称号，以新时期保持党员先进性的具体要求鞭策自己，不断提高综合素质和工作

能力，积极完成公司交办的各项任务。在日常工作和生活中，力求率先垂范，发挥一名共产党员应有的先锋模范作用。在与同事相处时，以“与邻为伴，与人为善”的心态对待每一个人，真正让“党员”的称号在自己的身上闪光，并能够给周围人带来积极的正能量。

在庆祝中国共产党成立 100 周年，深化党史学习教育，集团组织的主题为“学习百年党史，汲取奋进力量”的党史知识竞赛活动中，我积极投入其中，与其他三位党员组队代表财务公司参与了集团党史知识竞赛复赛第二赛区的现场比赛，最终通过努力使财务公司在本次竞赛中获得“优秀组织奖”。

在支部“读红书、学党史、颂党恩”读书分享主题党日活动活动中认真学习自选的党史书目，积极准备党史学习分享的汇报 PPT，除在支部范围内进行分享以外，还被支部选派参加了公司党委层面的党史学习教育“8+N”读书分享评比活动，最终取得了第一名的优异成绩。

在支部活动中充分发挥个人所长，在多个主题党日活动中担任活动视频剪辑工作，如“读红书、学党史、颂党恩”大有书馆主题党日活动、参观中国人民抗日战争纪念馆主题党日活动等。搜集素材制作视频，以视频形式记录了整个活动过程，也以更鲜活的方式呈现了活动成果，对



党史学习教育“8+N”读书分享评比活动合照

支部活动形式的多样性发挥了积极作用，并于 2020 年荣获财务公司“优秀共产党员”的荣誉称号。

二、舍小家为大家，全力保障司库系统如期上线

自参加工作以来，我始终践行“共产党员是块砖，哪里需要哪里搬。”无论工作任务重、工作强度大，还是棘手事情多，我都能完成组织交办的任务。凭着赤诚的奉献精神，顽强地追求着自己的事业，在工作中虚心学习，在实践中不断探索。自 2019 年 9 月加入通用技术大家庭以来，持续利用自身积累的信息化相关工作经验来辅助实现财务公司的信息化建设。

全球司库系统是定位于集团财务领域数字化建设的重要组成部分，也是依据国务院国资委有关要求筹建的集银行账户、资金集中、债务融资等 13 项职能为一体的系统平台。该项目具有功能范围覆盖面广、集成系统数量多、预期上线目标任务紧等项目特点，我作为该项目的项目经理，自该项目启动需求调研直至系统功能发布上线的全生命周期中，毫无遗漏地参与了项目的各个环节，并在每个环节都发挥了重要的作用。一方面，运用个人具备的产品能力，在需求梳理和调研阶段，能够清晰去界定需求的范围和优先级，不断理解需求、分解需求并根据用户的想法主动提出一些系统功能设计方面的建设性指导意见，从而推动项目需求的真正落地；另一方面，作为项目团队的沟通桥梁，对于项目细节及各方面信息都做到及时了解，定期汇报项目进展状况，让项目信息透明化，从而使主要相关方都能对项目的运行状态有一个很好的了解；最后在项目风险管理方面，随着定期的项目汇报，对于风险能够做到及时识别和揭示，且有针对性地协调团队资源，调整目标方向、工作重点和项目进度等，确保项目的实施成果能够达到预期效果。

在项目建设过程中，我面对项目难题毫不畏惧，对内积极协调各业务部门参与需求的调研和测试，对外会同系统开发商制定合理的项目实施计划，每天下班后都会跟进



为建设司库项目周末加班

项目的实施进展情况，做到当天问题当天解决，会后再整理当天的项目日报，每天此类工作都会持续到晚上八九点。为什么能这么坚持？因为我坚信只有每日跟踪项目进展才能及时得知项目上隐藏的风险，如果要保障系统如期上线，必须及时将潜在风险扼杀在问题萌芽阶段。不仅仅是平时工作日，在项目的冲刺阶段，我也放弃了每周末的休息时间，与系统开发商一起加班，及时协调各方资源进行沟通对接，最终该项目克服了时间紧任务重、实施范围广泛、数据初始化核对工作量大、涉及系统软硬件集成等各方面的重重压力得以顺利上线。

在司库系统配合集团财务一体化建设“通财云”项目上，我在得知“通财云”项目上线时间与自己原定婚期冲突时，更是没有犹豫地毅然选择将婚礼改期，不计较个人得失，坚持在国庆期间加班甚至通宵，最终也克服了时间紧的困难顺利完成了司库系统配合“通财云”项目的上线任务，为后续司库系统与其他系统的对接提供了较好的技术支撑和实施经验。功夫不负有心人，我在工作项目上的投入也都被大家看到，分别荣获了财务公司“跨部门合作专项奖”“优秀团队奖”、2022 年度“优秀员工”荣誉称号，在“通财云”项目一期建设工作中，埋头苦干，勇毅笃行，也被“通财云”项目组评选为“最佳贡献个人”，荣获数字化专业线“突出贡献奖”。



“通财云”一期项目数字化专业线“突出贡献奖”颁奖

三、持续学习创新，先进技术试点应用公司发展

我始终对学习新知识饱含热情，在工作中遇到行业领域的一些专业知识，我都会通过网络或书籍等途径去研究学习，将新知识吸收并加以应用。在公司提出建立 RPA 机器人项目时，面对崭新的技术领域，我自告奋勇主动接下这一项目，在自学的同时也虚心向系统开发商的同事们学习，深谙“三人行，必有我师”的古训，认真做事，不懂就问，不会就学，最终也顺利将该项目建设完成。通过实施 RPA 机器人项目试水先进的金融科技在公司业务和管理中的应用，通过机器人模拟人工操作，实现了外管信息、ASOne 平台和人行日报的自动报送等业务流程，打通了各系统之间的壁垒，有助于提升各业务流程的运行效率；通过机器人的自动化作业，有效降低了人工的重复劳动，从而使其更专注于高附加值的工作当中；通过 RPA 实现业务再造，建立业务操作规范，提高业务操作的准确性、及时性和真实性。该项目真正为公司的同事们带来了工作效率上的转变和提升，受到大家的一致好评。

四、突破疫情限制，践行全心全意为人民服务理念

根据人民银行要求，公司启动了人行 ACS 综合前置子系统的建设工作，我克服了疫情期间厂商人员无法进驻项目现场的困难，与 ACS 综合前置子系统的应用系统和中间件服务厂商积极进行沟通，针对遇到的问题积极思考解决办法，通过多种方式结合进行处理，最终按照人行的规定时间节点将 ACS 综合前置子系统正式切换至生产环境，并在人行的规范指引下开通了系统的自助转账功能，实现补缴和退回准备金可线上操作，给相关业务部门带来了极大的便利。

日常工作中，我除了负责信息系统建设管理工作外，还直接面向成员单位进行系统支持和答疑，目前管理 1 个 QQ 运维群和 3 个微信运维群，平时会关注群内成员单位提出的各项问题，及时给出问题的反馈和操作建议。即便是成员单位在非工作时间打电话或者发消息过来，也始终怀着服务大家的理念，在每个人提出问题时都能做到周到耐心地将问题解释清楚，受到大家的一致赞誉。

在财务公司科技信息部具体的信息化建设工作任务中，我始终秉承一丝不苟的专业精神，怀着对岗位极高的责任心和对公司无私奉献的一腔热情，充分发挥专业技术特长和管理经验，在本职工作中表现突出，努力为提升成员单位服务水平和业务发展做出贡献。

回顾这三年的成长离不开公司领导的栽培和同事们的指导和帮助，我非常感谢公司能够信任我，将几个重要的信息系统项目建设任务都交给我负责，这是一个积累经验的机会，也是一个持续学习的过程。今后我会继续秉持锐意创新、求真务实、不计较个人得失的作风，深知岗位的重要性和自己肩上的责任，做到任何一个环节都毫不松懈严格按照制度流程处理，严格防范和化解公司信息系统风险。我会坚守岗位，把服务成员单位放在第一位，确保集团司库系统、核心业务系统、RPA 机器人等系统稳定运行，并希望与大家一道做到扎实进取、勇敢开拓，毫无保留地为公司发展贡献自己的一份力量。

人 生 的 思 考

张 小 玉 [通用技术财务公司办公室]

人类与新冠病毒斗争了三年后已掀开了新篇章。在这三年中大家都有不同的经历，或许是工作受到冲击；或许是小病不便就医；或许有亲朋离去；或许是……历经了一切，不禁会思考老生常谈的问题：人生的意义是什么，该如何面对过去、现在与未来？

认真生活，是所有生命最大的根本，生活本身就是享受生命的“剩余价值”，同时要“不念过往，不负当下，不畏将来”。犹如莎士比亚戏剧《暴风雨》中所述“凡是过去，皆为序章。爱所有人，信任少数人，不负任何人。我荒废了时间，时间便把我荒废了。在灰暗的日子中，不要让冷酷的命运窃喜，命运既然来凌辱我们，就应该用处之泰然的态度予以报复。明智的人决不坐下来为失败而哀号，他们一定乐观地寻找办法来加以挽救。”

不念过往。积极心理学家彭凯平教授推崇以“笑”应对。笑可以缓解压力、分离焦虑、产生积极心态，让免疫力提升。笑又是一种人生态度，犹如《笑傲江湖》一样，为了功名利禄，各种争斗、尔虞我诈、打打杀杀，最终却是令狐冲和任盈盈结为伉俪纵意江湖，无所牵挂。

不负当下。彭教授的文章《改变时间观，改变生活 | 从积极心理学的视角谈时间价值》中阐述，“时间就是金钱”的观念会降低一个人在非工作时间内体验幸福的能力。那么，有什么“不挣钱”的活动能让我们舍得去花时间？很多人的直觉是吃喝玩乐，但根据心理学马斯洛的经典的需求层次理论中所说，从层次结构的底部向上，需求分别为：生理（食物和衣服），安全（工作保障），社交需要（友谊），尊重和自我实现。这种五阶段模式可分为不足需求和增长

需求。前四个级别通常称为缺陷需求（D需求），而最高级别称为增长需求（B需求）。在生理、安全得到满足后，人需要追求更高的满足感，比如社交、尊重和自我实现的需要。因此，请尽可能多地把非工作时间用在帮助他人上，比如参与公益活动；享受亲情与友情，比如社交、与家人一起过节；做社会支持和欣赏的事情，比如参加文化艺术活动等等。

不畏将来。犹如习近平总书记在2023年新年贺词中所述，“犯其至难而图其至远”，意思是说向最难之处攻坚，追求最远大的目标。路虽远，行则将至；事虽难，做则必成。只要有愚公移山的志气、滴水穿石的毅力，脚踏实地，埋头苦干，积跬步以至千里，就一定能够把宏伟目标变为美好现实。作为央企员工，我们可通过树立人生理想与目标、为之努力奋斗、适当的等待，最终必会成就自己。人生第一部曲，每人都可树立自己的目标，有了目标和期许，才能支撑自己的人生路。人生第二部曲，每个人都有自己的节奏，或快，或慢，和自己比，和从前比，找到自己的节奏和方向，把目光放长远一点，每天为之努力一点点，那最终就会有无限可能。人生第三部曲，无论自己的人生目标，还是任何事情，无需急于求成，加上一份从容，守住一份坚持，一步一个脚印，那些属于你的，终会在未来的某个时刻出现，幸福和美好都会如期而至。

最后，“百岁人生”，余生长不长，短，如《书经·洪范》“一曰寿、二曰富、三曰康宁、四曰修好德、五曰考终命”，祝愿朋友们管理好自己的人生，方寸之间，见从容，都能过上体面的人生。

中法大学遗址参观有感

姜红 [通用技术财务公司计划财务部]

中法大学旧址是中国共产党早期革命活动场所，位于北京市东城区皇城根北街。2021年10月，经过一年多的文物修缮和展陈布展，中法大学旧址正式面向公众开放，同时开设“马克思主义在中国早期传播”和“马克思主义中国化的光辉历程”两个专题展览。2月23日，我们第四党支部开展主题党日活动，组织党员来此参观学习。

沿着皇城根北街一路向北，在早春初绿的枝桠间掩藏着一座拥有中式风貌、略带西式风格的小楼，小楼之后坐落着一座古色古香的院落，历史的沧桑中渗透着文化的韵味，这里就是历史上著名的中法大学的校部旧址所在地。中法大学旧址是一座西式结构、中式瓦顶的中西合璧建





筑,这里历经百年沧桑,教学楼、礼堂和图书馆书库等建筑及设施至今保留完整、风貌依旧。

中法大学的具体创立时间在研究界有着不同的看法,但大多认为其创立于 1920 年。从西山碧云寺的西山学院开始,到阜成门外的孔德学院,再到皇城根北街的服尔德学院,亦曾经在法国里昂建立了里昂中法大学。在战火纷飞的时代,中法大学历经波折但百折不挠地探索中国理想的教育体系,担当着中法两国交流的重要桥梁,为中法人文交流及中国的文化、科技的进步作出了不可磨灭的贡献。

2020 年是北京中法大学建校 100 周年。这所正式创办于 1920 年、只有短短 30 年校龄的大学,培养出了数百名毕业生,其中有新中国十大元帅之一的陈毅,有医学家范秉哲,有法国文学家郭麟阁,还有把《红楼梦》翻译成法文而蜚声世界的翻译家李治华等。学校的创办者更加传奇,有民国时期的教育家李石曾、蔡元培、吴稚晖、张静江,还有“法国白求恩”贝熙业和法国汉学家铎尔孟。

中法大学的创办源于 20 世纪初的留法勤工俭学运动,在近代中国教育史和中法文化交流史上都具有重要影响。中法大学从 1920 年建校至 1950 年停办,始终贯彻执行首任校长蔡元培的办学方针,培养出一批具有爱国主义情感和进步思想的学生。曾在法国勤工俭学的陈毅,于 1923 年进入中法大学学习,1924 年至 1925 年担任中法

大学党支部书记,这是陈毅在党内担任的第一个职务。作为北京市文物保护单位、中国共产党早期北京革命活动旧址、北京市爱国主义教育基地和新时代文明实践基地,在礼堂和教学楼设有“马克思主义在中国早期传播”和“马克思主义中国化的光辉历程”两个专题展。展览融入百年建筑,全面系统地展示了马克思主义在中国的传播和发展,使中法大学旧址承载的重要历史焕发新时代光彩。

走进展室,教学楼修旧如旧,深绿色的教室门静谧地立在长长的走廊里,拱形的窗户掩映着下午的暖阳,古老的门门讲着岁月的故事,一个个展室布置的整齐有序,展品按照时间顺序,把马克思主义思想在我国早期传播铺陈开来。

一个下午,我们领略了古建风貌,沉浸在中法大学的光辉岁月里,也系统学习了马克思主义思想在我国的发展历程,更是温习了马克思主义中国化的光辉历程,这样学思教相结合的参观学习谁能不受益匪浅?

不负春光

——通用技术财务公司员工摄影合集



初春 李亚敏 [党群人力部]



冬尽春来·希望的田野 宋现蕾 [党群人力部]



粉墙黛瓦 张伟红 [资金结算部]



洱海风情 崔俊婷 [计划财务部]



中法大学旧址 吴澜 [风险控制与法律合规部]

GENERTEC

FINANCE

服务创造价值 创新引领未来



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

通用技术财务公司官方微信