

分析的时效性和相关性,满足了上市需要及在资本市场的披露需要,为管理层进行决策提供依据。

按照分级和业务线双轨并行、并以业务线预算为主的原则,进一步修订了中间业务奖励费用分配政策,提高了各级机构重点推进中间业务的积极性。积极研究股息分配政策相关工作理论基础、跟踪吸取资本市场成熟经验,制定了中国银行股息分派政策。

## 五、进一步完善税务管理

为更好地适应上市后税务管理要求,防范税务风险,实现股东利益最大化,中国银行加大与主管税务机关的沟通力度,在税务上最大限度地维护了股东利益。

中国银行推行定期和特殊事项的税务报告制度,建立和规范税务信息交流平台,为实现税务信息统一化、集中化和标准化管理打下了坚实的基础。聘请国际知名的税务顾问,提高了税务事项管理水平和税务风险控制水平。

实施企业所得税的科学化、精细化管理。针对会计核算情况,制发境内行的企业所得税计提模版,规范和细化所得税项目的计算和填报,提高各行所得税计提的准确性。对各行建立企业所得税纳税调整事项台账的情况组织经验交流,推动各行有重点、分类别的实行税务台账制度。

## 六、加强财务内控建设

2006年,中国银行落实全行内控要求,加强财务内控管理。完善事后监督工作,从制度建设、事后监督中心上收、人员配置和培训等方面稳步推进事后监督体系建设;全行深入研究财务内控管理的难点,开展财务、固定资产、税务管理内控专题调研,并对应用系统存在的缺陷或风险及影响会计总账信息管理系统数据准确性的问题进行全面梳理,提出了针对性的处理措施,并督促落实解决。同时,稳步推行财务委派制度,并进一步规范了总行及一级分行的集中采购活动。

## 七、大力建设集中采购中心

2006年,中国银行正式组建成立集中采购中心,并要求各一级分行设立采购管理团队。制定《中国银行集中采购管理办法》、《集中采购项目协调小组工作规程》、《中国银行采购专家库管理办法》、《采购项目评审办法》、以及《招标代理机构管理办法》等一系列规章制度,进一步规范总行及一级分行的集中采购活动,有力保证了集中采购工作的正常运行。

同时,积极推进和落实项目“后评价”工作,认真查找项目在执行过程中和实施效果上出现的问题,强化程序要求、环节控制以及采购评审与执行的一致性,提出相应整改意见和总体要求,并提交后评价复核报告,为保证采购质量发挥了积极作用。

## 八、建设专业化、业务过硬的财务队伍

2006年,全行继续加强财务人才规划和队伍建设,结合岗位特点和要求,加大对岗位人员的培训和交流,提高业务

素质和工作能力;同时鼓励员工立足岗位自学,不断提高业务素质。

(中国银行财务管理部供稿 杨瑾执笔)

# 中国建设银行财务会计工作

2006年,中国建设银行财务会计工作围绕全行战略部署和工作规划,以提高服务质量、管理效率和防范操作风险能力为重心,积极推进会计和营运管理体制变革,推动柜面业务流程改造,提升风险控制水平,加强结算产品和服务手段创新,健全会计核算和信息报告体系,各项工作取得较好成效。

## 一、积极推进会计和营运管理体制变革

(一)推进前后台分离,促进复杂业务处理的专业化,释放营业网点产品营销和客户服务功能。通过改造业务系统,逐步建章建制,初步实现了非实时性交易的集中处理。

(二)明确了相关部门职责,推动了批发及零售营业网点分离,逐步将营业网点划归业务条线统一管理,支持业务单元制建设。

(三)初步建立了垂直管理的业务营运管理体系,实现后台业务处理集约化和安全运行。

根据会计集中管理改革要求,加大了“账务、结算、核算、金库、监督”等会计管理集中力度。一是建立了以二级分行及以上层级为主体的集中稽核体系,加强了稽核队伍建设,创立了以风险预警和数据分析为基础的稽核模式。二是应用系统的业务运行已集中在总行和一级分行处理;实现了业务资金和损益类内部账的集中核算。三是对全行金库建设加强计划管理,由总行统一对金库方案审批和新建金库验收,进一步推动金库集中工作。四是汇划业务和同城票据集中力度加大,大部分一级分行完成了同城票据交换的集中提入和集中清算,实现了批量业务的后台集中处理。

## 二、动柜面业务流程优化改造

为贯彻“以客户为中心”的经营理念,围绕提升效率、控制风险和降低成本的目标,建设银行通过研究柜面业务流程存在的问题,明确了柜面业务流程改造的目标、原则和主要内容,确定了分步实施方案,并进行了部署落实。

根据柜面业务流程改造要求,2006年建设银行通过规范交易资料打印和存储方式,营业网点大部分资料实现了电子化存储;通过调整复核授权控制体系,合并复核和授权等重复控制环节上百项,大幅提高了业务处理效率;通过改造客户账户规则整合客户信息,以客户代码为核心,统驭同一客户下所有的账户信息,加强了客户信息分析,为业务部门客户营销提供了基础信息;通过优化交易码设置及整合系统交易界面,以核心交易功能和常用交易功能为主线,突出主交易的联动功能,统一了交易界面,减少了柜面交易驱动时间;通过整合交易单证,减少了客户填制单证的种类,降低

了客户和柜员填写单证的难度,提高了柜面交易效率。

### 三、做好企业会计准则实施准备

为实现新旧制度平稳过渡,进一步统一和规范全行会计核算,建设银行成立了专题工作组,在分析、比较新准则与现行制度差异基础上,提出了全面执行新准则工作方案。

为确保新准则实施效果,2006年建设银行通过制定《中国建设银行会计基本政策》,全面引入和落实新准则。该政策属于建设银行基本会计制度,是制定会计核算规定、业务管理办法的直接依据之一。同时,在梳理、分析新旧制度差异基础上,修订了权益性投资、抵债资产、外汇业务等现有核算规定和贷款、抵债资产、固定资产、无形资产等资产减值办法,补充制定了套期保值、所得税等业务的核算规定,调整了会计科目,并进行了相关系统的优化改造,为新准则实施创建了有效平台。

为满足全行业务发展需要,制定了《中国建设银行衍生金融工具会计核算暂行规定》、《关于增设调整无形资产、长期待摊费用等会计科目的通知》等一系列制度办法,进一步规范了业务会计核算,完善了会计制度体系,支持了业务创新,满足了经营管理需要。

根据2006年全行加大会计科技系统建设实际,为满足系统推广的需要,建设银行研究制定了相应的操作规程和管理制度,进一步规范了会计应用系统管理和操作,有效保障了系统的正常运行。

### 四、完成会计报告编制工作

2006年是建设银行成功上市后对外公开披露会计信息的第一年,建设银行按时高质量完成了2005年年度国内与国际财务报告及2006年中期财务报告的编制及外部审计工作,保障了建设银行经营业绩准确及时地对外发布,报表的披露内容、口径和质量均符合国际先进银行的标准,有效满足了境内外报表使用者的需要。严格按照财政部和建设银行2005年度决算工作要求,建设银行完成了决算报表的布置、审查、汇总、编制和审计等相关工作,并受到财政部的通报表扬。2006年,建设银行完成了ERP系统总账模块的上线和运行维护,建立了全行统一、完整总账。ERP系统的上线,为提升全行财务管理水平和改善信息披露奠定了坚实基础。

通过组织专门人员认真分析外部审计师管理建议书提出的需整改问题,建设银行积极落实整改,及时与审计师沟通,减少了审计调整数量。根据董事会审计委员会要求,完成了2006年和2007年外部审计师选聘工作,进一步规范了审计师管理,保证了审计师工作质量。

### 五、不断提升会计管理的技术水平

为充分运用信息技术改进会计处理操作和业务管理,2006年建设银行加大了会计应用系统的建设和推广步伐。

(一)完成“会计档案管理及会计稽核系统”38个一级分行的推广上线和系统优化工作,实现了全行会计档案管理的电子化,构建了风险监测和数据分析为基础的集中稽核体系。

(二)完成了“柜员身份指纹认证系统”设计开发工作,并在16家分行成功推广应用,增强了授权及柜员身份刚性约束,提高了柜员身份管理的有效性。

(三)参与全行DCC系统灾备项目的开发管理工作,开展了相关业务需求调查和分析等工作,为建立DCC灾备体系奠定了基础。

(四)积极参与ERP系统建设工作,组织完成了系统需求分析、业务流程方案设计、新会计科目表设计、系统功能测试,并实现系统如期上线运行。ERP系统上线后,组织人员开展24小时不间断的系统运行监控,认真做好各项系统业务参数的维护工作,确保了ERP系统的正常运作,ERP系统总账窗口基本达到预定计划目标。

(五)全国支票影像交换系统在京津沪等6个地区试点成功;财税库行横向联网系统已在6家分行上线使用;支付密码核验系统已在全行顺利上线。

(六)为了有效防范出纳风险,对现金物流全过程实施监控,最大限度降低无效资产的占用,提出了开发出纳综合管理系统,实现控制手段由人控到机控转变的管理思路,完成了该系统的立项和业务需求编写工作。

### 六、积极创新结算出纳产品

2006年,建设银行继续加大结算出纳业务管理,加强支付结算手段创新,推动了支付结算业务的发展,业务收入有了大幅提高。

随着全国支票影像交换系统和财税库行横向联网系统的上线运行,实现了支票在京津冀、上海、广东、深圳六地通用和税银库联网批量自动扣税,拓展了支付结算功能,丰富了代理服务手段;依托支付密码核验系统在全行的推广上线,2006年6月初在江苏、湖南等8家分行进行支付密码及对公通存通兑业务试点,丰富了结算业务产品,提升了建设银行支付结算业务风险防范能力和服务水平。

### 七、加大培训力度

为提高全行会计人员综合业务素质和委派会计主管能力,结合新准则实施和会计应用系统推广工作,全行加大了会计培训工作。

(一)在财政部颁布新准则后,采取视频培训和现场培训的方式,在全行范围内开展人员培训,介绍《中国建设银行会计基本政策》和相关核算规定的具体内容,确保新准则顺利实施。

(二)就会计管理体制改革后委派会计主管的工作定位,委派会计主管管理理念、领导艺术、职业素养、服务技巧、人员管理、柜面操作风险防范要点及措施等内容,组织优秀基层机构委派会计主管参加培训,进一步提高了委派会计主管的履岗能力。

(三)根据会计档案管理及会计稽核系统全行推广优化、指纹认证系统上线、支付密码及对公通存通兑项目的总体安排,组织开展了多批次的业务管理和系统操作培训,对全行系统推广工作进行部署及规范,对系统优化版本的安装、维护和操作进行辅导,确保了系统的顺利推广和正确操作。

(四) 针对近年来假外币有所抬头的情况, 多次邀请外币发钞行和外国银行反假专家来分行举办外币系列防伪知识讲座, 2006 年通过举办培训班、反假知识技能考核等多种形式的反假培训 3 000 多期(次), 培训人员 15 万余人次, 通过培训, 提高了全行防伪水平。

(中国建设银行会计部供稿 全丽萍执笔)

## 交通银行财务会计工作

2006 年, 交通银行财务部门不仅较好地组织了财务收支, 而且富有成效地实施了业务调控, 确保了全行经营目标的实现, 为全行改革发展做出了贡献。

### 一、抓好预算管理

2006 年, 交通银行预算财务部进一步完善了分支机构预算指标体系, 以利润总额为核心, 建立了以经济利润为指引, 主体指标和专项考核指标相结合的预算指标体系, 提高了预算编制的科学性。

(一) 业务计划与财务计划、经济资本计划与业务计划进一步地紧密联系, 形成有机整体, 体现了统筹规划、优化资源配置的原则, 有利于引导分支行快速健康协调发展。

(二) 在各项预算计划指标编制和分解中, 进一步贯彻了实事求是、公平公正的原则。根据分行实际情况编制和分解预算, 以分行历年数据作为参考, 综合分行反映的情况和问题等多种实际因素后确定。编制和分解计划中所使用的参数更为统一, 确保了公平、公正。

(三) 各项计划指标总体积极合理。信贷业务计划积极稳妥, 按照总行业务发展的战略要求, 在充分考虑各行实际情况、所处地区的经济环境等多项因素的基础上, 统筹兼顾, 实事求是地审核拟定。利润总额计划合理, 各分行经过自身努力可以完成。中间业务收入安排增幅相对较高。

(四) 营业费用计划安排适当, 除一次性追加因素存量费用不再调减, 增量费用继续与分行的经济效益挂钩, 有利于支持业务发展。营业费用增幅低于利润总额计划增幅。

### 二、完善绩效考核办法, 促进增长方式转变

2006 年, 交通银行预算财务部对经营绩效考核办法作了进一步的完善。

(一) 加大了对经济资本计划执行情况的考核力度。

(二) 围绕战略转型目标, 在指标权重设置上进行了调整。

(三) 增强了主动负债管理能力

(四) 细化了资产质量考核指标。

(五) 强化了对客户选择的指导, 增加考核客户结构指标。

(六) 改变拨备办法, 进一步提高考核的严肃性和权威性。

(七) 适当提高资本成本率。

通过这些措施, 将经营目标和管理者业绩考核有机统一, 最大限度地调动后者的积极性; 加强对分行的业务引导, 促进业务结构的优化, 促使分行尽量发展较低资本消耗的业务。

### 三、抓好资产负债管理转型

2006 年, 交通银行预算财务部认真贯彻落实银监会《商业银行风险监管核心指标(试行)》的要求, 根据汇丰资产负债管理经验, 结合交通银行经营管理的实际情况, 重新修订了资产负债管理制度、办法及指标管理体系, 扎扎实实抓好资产负债转型工作。

(一) 加强对宏观经济金融政策的研究分析。及时研究, 定量分析国家连续出台的一系列涉及利率、汇率、房地产、货币政策等方面的调控政策, 对交通银行业务发展的影响, 提前预测业务发展的趋势, 积极提出工作建议和具体应对措施, 加强全行业务调控, 确保各项业务指标符合人民银行和监管部门的要求。

(二) 按照人民银行货币政策窗口指导精神及银监会监管要求, 针对全行贷款发放的特点, 调控好全行贷款投放的总量和节奏, 保证了贷款稳步匀速投放。

(三) 充分运用票据融资业务的短期性、流动性较高的特点, 调控贷款总量, 优化调整贷款结构。

(四) 加强存款业务发展的计划管理。年初通过预算财务专业工作会议对各行存贷款业务发展提出进度要求, 要求各行存款业务稳定发展, 尽量避免大起大落。每季度通过下发资产负债例会纪要提出全行性存贷款业务稳定发展的各项措施, 促进和指导下一阶段存贷款业务的健康发展, 同时通报各行存贷款业务发展情况, 不断对部分业务发展较慢的行给予预警。

(五) 加强存款业务发展的监控和分析。每天向总行领导报告全行人民币存贷款变动情况, 及时发现问题, 并与分行沟通, 研究及解决问题。

### 四、抓好中间业务的综合协调管理

(一) 印发了 2006 年中间业务发展指导意见, 确立了全行中间业务发展策略, 即: 以提高中间业务收入为核心, 通过完善管理和营销体制, 健全产品定价和创新机制, 改进激励考核体系, 努力创建一批具有交通银行特色的中间业务产品。

(二) 按季度进行全行中间业务发展情况的通报, 特别是对中间业务收入增长缓慢的条线和分行进行通报。帮助分行和条线主管部门了解全行中间业务发展的动态情况。

(三) 加强对中间业务发展的分析指导和横向比较。每月分析全行中间业务收入增长情况, 找出薄弱环节, 重点和同业中间业务收入增长情况进行比较分析。分析中间业务发展中存在的主要问题, 及时找出差距, 向全行提出进一步改进工作的建议。

(四) 通过组织召开全行中间业务发展的专题会议、加大工作推进力度, 督促计划进度尚未达到要求的有关业务条线采取切实有效的措施, 加快发展, 迎头赶上, 确保全行全