

興業信託

第7期

2018年11月5日

总第43期 星期一

兴信立业 精诚守托

■ 主编 吕伟 执行主编 赵峰

农历戊戌年九月廿八日

兴业信托多措并举切实推进转型发展

兴业信托与荣盛发展签署战略合作协议

封面摄影：财富事业部—柯佩洁

目录

【A 版】

- 兴业信托多措并举切实推进转型发展
- 兴业信托与荣盛发展签署战略合作协议
- 兴业信托召开三季度工作座谈会

【B 版】

- 《关于加强规范资产管理业务过渡期内信托监管工作的通知》合规解读
- 理财子公司管理办法征求意见
资管行业将迎来重塑
- 浅看韩日金融业开放历史

【C 版】

- 合理设计董事会成员安排条款
应对股权投资行业“新常态”
- 为何没有“成长”的企业仍有投资吸引力

【D 版】

- 中秋情思
- 传承红色血脉 传播红色火种





兴业信托多措并举切实推进转型发展

公司办公室 黄韬

今年以来，兴业信托面对新的发展形势和监管要求，从深化体制机制改革入手，围绕资产、产品、客户三个维度，着力推动业务结构调整和转型发展，积极统筹规模、质量和效益三者之间的关系，公司业务结构得到不断优化，高质量发展和内涵式增长的成效初步显现。截至9月末，公司存续信托业务规模7906.59亿元，其中主动管理类业务存续规模961.92亿元，比年初增长19.85%。1-9月，公司累计新增主动管理业务规模543.74亿元，同比增长23.19%；累计新增主动管理业务收入5.39亿元，在新增信托业务收入的占比达89.91%，同比大幅增长103.26%。

01

坚持系统思维，实施以客户为中心、以价值创造为导向、以组织变革为引领的体制机制改革，激发公司发展新的内生动力。以资本市场、政信业务、产业业务、房地产业务为四大主营业务条线，成立资本市场总部、产业业务总部（公用事业业务部）、房地产业务总部等三大专业管理部门，全力加强对各业务条线的业务推动和统筹协调，推动各信托业务条线实现更加专业化、精细化发展；深入推进财富事业部制改革，提升财富销售渠道管理服务能力；压缩专业经营部门序列，集中投研资源，强化专业经营部门的主动管理净值型产品创设管理能力；建立以价值创造为导向的业务部门动态调整机制以及信托经理、财富经理的考核管理机制，努力形成“能者上、平者让、庸者下”的组织发展格局。

02

紧紧依托母行集团，充分利用集团优势资源，形成联动发展合力，支持主动管理业务快速发展。持续加强与集团各条线、各分行、集团内各子公司的业务融合，在“商行+投行”战略推进中找准自身定位，紧密跟踪集团最新业务动态和项目需求，充分发挥自身多牌照优势，主动承接集团各类业务，积极支持集团转型业务发展。同时，通过持续深化与总行零售条线开展信托产品代销业务合作，母行集团代销信托产品规模呈爆发性增长，为兴业信托加快发展主动管理业务，推进战略转型和结构调整提供了非常宝贵的资金渠道支持。

03

充分发挥综合考评与财务资源配置的“指挥棒”作用，加大对公司转型业务和重点业务的支持力度，突出EVA贡献水平，引导经营部门积极提升主动管理能力。合理设置效益指标、业务指标、合规经营类和风险管理类指标、客户指标、成长与创新指标等综合考评指标，突出效益导向和主动管理业务展业导向，高度重视合规经营和风险防控，引导经营部门自觉调整业务结构，加大主动管理业务拓展力度。

04

持续强化内控和风险管理，有效防范各类风险。积极应对金融形势与监管政策变化，牢固树立“合规保发展、合规促发展”的经营理念。持续优化信托业务立项管理机制，严格执行公司行业及客户限额管理制度，探索建立分类别、多层次、差异化的准入管理制度，加快建立和落实投贷后双线预警和检查机制，切实防范信用风险。加强到期业务和单一类项目风险排查，积极防范新增风险，并做好客户投诉处理、舆情跟踪监测及应对等工作，强化声誉风险管控，维护公司良好形象，积极营造有利于公司发展的舆论导向。

05

以业务培训为抓手，打造“航系列”主动管理业务培训体系，系统提升前中后台从事主动管理业务的能力素质。从公司转型发展要求出发，创新培训模式，建立培训体系，强化培训效果，围绕资本市场业务、房地产业务、财富管理和家族信托业务开展“兴信远航”系列专题培训，开展尽职调查报告撰写、主动管理业务案例解析等专题培训；启动实施“兴信领航”业务能力提升实战辅导培训，全方位、体系化地提升公司整体的主动管理能力。





兴业信托与荣盛发展签署战略合作协议

房地产业务部 陈逸

2018年8月，兴业信托总裁薛瑞锋与荣盛发展总裁刘山在廊坊荣盛发展总部签署了《荣盛房地产发展股份有限公司与兴业国际信托有限公司总对总战略合作协议》。出席本次签约仪式的有荣盛发展董事长耿建明、总裁刘山等以及兴业信托总裁薛瑞锋、总裁助理郑桦舒等。

荣盛房地产发展股份有限公司，创建于1996年，是全国最大的综合性房地产开发企业之一，凭借丰富开发经验、规模经营优势、独特营销策略及网络，荣盛房地产发展股份有限公司已成为国内最具影响力的知名房地产综合运营商之一。荣盛发展在2018年中国指数研究院房地产百强排名中位列16名。

此次荣盛发展与兴业信托达成合作协议，拟就房地产项目投资、新型产业方向及其他资本项下投资开展全面合作，守正出新，双方发挥各自优势，紧密合作，预计达成50亿资金合作规模。





兴业信托召开三季度工作座谈会

公司办公室 李济涪

10月18日，兴业信托召开2018年三季度工作座谈会，公司领导，各子公司，公司直属各部、室、中心，各区域财富中心，各省、市、区业务部及各区域信托总部信托业务部主要负责人出席会议。会议围绕兴业银行2018年全行半年工作会议和公司半年度工作会议精神及年度经营计划，分析研究内外经营形势及最新监管政策变化，总结分析公司2018年前三季度各项工作，重点研究部署四季度重点工作和完成公司年度经营计划的各项举措。

会议认为，前三季度，公司有效应对市场环境和监管政策变化所带来的各种挑战，持续加大业务转型力度，不断优化信托资产结构，信托业务收入逐月增长并保持稳定，主动管理业务贡献稳步提升，流动性得到明显改善，各主要效益指标同比降幅不断收窄，营业收入在9月末实现年内首次同比增长，公司业务转型成效显著，总体经营呈现出良好发展势头。

会议要求，四季度，公司上下务必全力以赴，毫不松懈，继续坚持以效益为中心，严控资产质量，深挖经营潜力，不断加大业务拓展力度，切实增加项目储备，加速推动主动管理项目落地，全力抓好全年经营管理收官工作，确保顺利完成董事会下达的全年经营计划任务目标。一是要积极挖掘经营潜力，持续加大业务拓展力度，全力推动主动管理项目落地，确保完成全年经营计划指标；二是要坚持合规致胜，强化风险防控，确保公司资产质量安全；三是要主动提升核心业务能力，加速战略布局和业务转型，深入推进体制机制变革，切实推动公司健康可持续发展。



《关于加强规范资产管理业务过渡期内 信托监管工作的通知》合规解读



风险与合规部 马晓君



8月17日，银保监会印发《关于加强规范资产管理业务过渡期内信托监管工作的通知》（信托函[2018]37号）（以下简称“37号文”）。37号文针对的是《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》（以下简称“资管新规”）过渡期内的信托业务监管，主要是为了落实资管新规、统一部分信托业务的适用口径，稳妥有序推进过渡期内信托整改工作。

一

37号文下发背景

一是与资管新规一脉相承的提及服务实体经济；二是符合宏观金融政策全面求稳的政策取向，强调防范化解信托业风险“三年攻坚战”、坚决守住“不发生系统性金融风险”的底线；三是稳定市场，通过进一步明确有关操作细则，资管新规实施以来搁置的部分信托业务有望继续展开，保持信托作为表外融资渠道的畅通。

（一）明确了过渡期内资金信托负债要求，《信托公司管理办法》关于信托负债的规定继续适用，信托负债仍将受到严格限制。

（二）明确公益（慈善）信托、家族信托不适用资管新规相关规定，这符合监管一直以来鼓励信托公司回归“受人之托、代人理财”本源的倡导，希望信托公司发挥制度优势、服务高净值客户，适应资管新时代的大趋势。

（三）强调“实质重于形式”的原则，实现对信托业务、创新产品的监管，避免监管套利或规避监管；

（四）为防止财产权信托被滥用，强调“以财产权信托的名义开展资金信托业务”适用资管新规；

（五）差异化处理事务管理类信托业务，有“严控”也有“支持”，坚定不移地提高服务实体经济质效；

（六）明确“新产品”如何认定、“存量产品”规模的控制节点。

37号文要求银保监局督促信托公司进行摸排、制定过渡期内整改计划，有序整改。信托公司于9月、10月将整改计划和风险防控预案报送属地银保监局，各银保监局10月报送信托部。可见，37号文一方面要求整改必须到位，另一方面也突出存量产品整改的风险防范，严防信用风险、流动风险以及相关次生风险。



资本市场部 高丽娜

[新闻]

10月19日，银保监会发布《商业银行理财子公司管理办法（征求意见稿）》（下文简称《理财子公司管理办法》），并向社会公开征求意见，资管机构迎来竞争新格局。

[点评]

01

相较于9月底发布的理财新规，理财子公司管理办法有所放宽。一是在非标债权投资限额管理方面，理财子公司独立经营理财业务后，根据理财子公司特点，仅要求非标债权类资产投资余额不得超过理财产品净资产的35%。二是不再设立公募理财产品投资股票和销售起点，而此前理财新规设置的销售起点为1万元，这让银行理财与公募基金站在了同一起跑线，也意味着未来竞争将更为激烈。三是拓宽子公司理财产品销售范围，既可以由银行业金融机构代销，也可以是银保监会认可的其他机构代销，并且不强制要求个人投资者首次购买理财产品进行面签。四是理财子公司发行公募理财产品可以直接投资股票，而此前是允许银行私募理财产品直接投资股票和公募理财产品通过公募基金间接投资股票。五是允许子公司发行分级理财产品。六是规定私募理财产品的合作机构、公募理财产品的投资顾问可以是持牌金融机构，也可以是依法合规、符合条件的私募投资基金管理人。

02

银保监会披露的数据显示，8月末银行非保本理财产品余额为22.32万亿元，银行理财已经成为资管行业的龙头地位。鉴于银行自身在销售渠道、资本金水平、客户资源上的优势，未来银行理财子公司展业空间巨大。当然，这并不意味着公募基金、信托等其他资管机构的业务空间将被大幅挤占，与之相反，资管机构间的合作与联动将会更为紧密。在资管新规打破‘刚兑’背景下，未来资管机构的主动管理能力将显得尤为关键，而银行理财基于自身的风险偏好、管理机制与人才储备，并不可能满足所有投资者的需求，也在一定程度上需要外部机构的专业能力予以支持。因此，可以预见，未来资管机构间的良性互动将会增多，从长期来看，有利于资管行业的竞争发展。



时值改革开放40周年，我国金融行业开放再提速，进一步深化金融贸易自由化程度。日本和韩国同为邻邦，在金融业开放方面，有很多经验值得借鉴和学习。

日本金融业遵循了封闭、半开放、完全开放的阶段。二战后为了促进经济发展，日本为促进经济建设，认为进行金融抑制，以低利率为企业提供资金，加大投资建设，经济实现了持续高速增长。二十世纪70年代，日本与欧美等发达国家贸易摩擦增加，欧美国家也加大力度要求日本开放金融业，同时日本也具备了金融服务贸易自由化的基本条件，能够承受相关冲击，此时日本金融业开始逐步开放，不过这一时期主要允许外资金融机构参与金融市场交易，降低审查力度，允许其开展国外贷款，这一时期日本仍处于金融业半开放的阶段，外资进入金融业的自由度仍有很大限制。随着日本利率市场化的完成，二十世纪末日本进一步加大了金融业开放力度，允许外资证券机构涉足银行业务，保险市场开放力度增大，这一时期外资金融机构数量明显增多，开放度明显提升。通过实证研究，日本金融业的开放加速了人力资本和新技术的吸收，对于其经济增长具有显著的促进作用。

韩国金融业开放就没那么顺利，与日本相比则效果暗淡许多。韩国金融业开放背景故事与日本很相似，都是通过金融抑制增援本国经济建设，但是国际贸易摩擦承受越来越多的金融业开放压力，尤其是韩国1993年申请加入OECD，作为加入条件，需要承诺开放金融业，韩国仍牢牢把控了长期贷款和股权投资，逐步放宽了资本流动以及短期借贷。在这一时期韩国企业短期信贷激增，而1997年爆发的金融危机，也使得韩国面临了较大的经济下行压力，尤其是金融行业坏账激增，产能过剩，部分大型集团被迫破产，后续在IMF的介入下还平缓了这次危机。痛定思痛，为了进一步吸引外资，增强本国经济的活力，1998年金融危机后韩国进一步加大了金融业开放力度，将本国部分银行机构股权出售给外资机构，希望以此能够引进国外先进经验和技術。但是，这些期许并没有实现，反而在2001年前后爆发了信用卡危机，外资银行业涉足较深，而且在后续处置风险过程中，外资银行的配合力度也不高。

鉴于金融业开放的双刃剑效应，也需要把握分寸，这其中如何有序开放金融业很有学问，开放过于快速可能无法与本国金融行业相适应，而开放过慢可能措施良好的时机，那么从国际经验看，一般是贸易账户开放、金融业开放、资本账户开放这样一个顺序，至于利率市场化和金融业开放的顺序，国际上既有先国内利率市场化后金融业开放，也有利率市场化与金融业开放同业推进，具体还要参照国情。





合理设计董事会成员安排条款 应对股权投资行业“新常态”

兴业国信资管 杜鹏

今年以来，我国股权投资行业相继受到二级市场估值调整和“资管新规”颁布施行等因素的影响，全市场在“募资”和“退出”两个方面都出现了下滑，PE项目投资周期进一步拉长。在这一“新常态”下，原有的追捧PRE-IPO项目模式越来越难以为继，股权投资行业面临进一步分化。对于股权投资机构来说，加强能力建设，应对更大的不确定性，补齐“投后管理”的短板成为了决定自身能否在未来立足的必修课。对于被投企业而言，也需要投资机构提供更好的增值服务，帮助自身完善公司治理安排，规范经营运作，以便迎接日益严格的IPO发行审核。因此，在股权投资的一系列投后条款安排中，通过制度设计来确保投资机构更加积极主动的参与被投企业经营决策，发挥双方合力并最终实现双赢，成为股权投资项目实施落地的重要环节。

董事会安排条款，首先是投资机构降低自身投资风险的有效手段，私募股权投资机构，虽然不会直接参与企业的日常经营，但通过委派董事会成员参与董事会决策，可以利用自身在资本运作领域的专业优势，帮助被投企业规避经营决策的重大失误或盲目多元化的投资风险。此外根据公司法相关规定，被投企业公司高管成员应由董事会任命，委派董事会成员还能够实现投资机构对于企业核心管理团队的有效监督，从而保证被投企业按照既定的目标稳步发展，以控制投资风险。

董事会安排条款，还是投资机构为被投企业提供增值服务，实现资源整合的重要路径。在整个经济转型升级背景下，被投企业对于私募股权投资机构的需求已经不再只是资本需求，被投企业更需要投资机构能够从战略咨询、人才供给、产业链整合等多个方面为企业提供帮助。投资机构委派专人进入被投企业董事会，能够第一时间了解到被投企业所面临的重大经营事项并参与经营决策，提供咨询建议，投资方董事还能通过与被投企业高管团队的直接接触，为被投企业的关键人员使用提供外部意见。而为企业提供产业链整合的一个重要前提就是投资机构切实掌握被投企业的生产经营情况，在此基础上通过内引外联，为被投企业导入最合适的产业链资源。

董事会安排条款，更是股权投资机构完善投后管理工作，提升投后管理水平的核心举措。与股东会相比，董事会更加直接具体的参与企业的经营决策，讨论议题也较为广泛，召开次数也更加频繁，能够让投资机构和被投资企业建立更密切的联系。对于投后管理水平普遍较低的我国股权投资机构，充分设计利用好董事会安排条款，能够更快更好的提升自身投后管理水平。投后管理的最基本要求是能够及时准确把握被投企业的各方面重大事项，投资机构能够通过委派董事参与董事会的方式定期走访被投资企业，了解企业的最新生产经营信息，并及时将异常情况予以反馈。另外，通过委派董事参与企业经营决策，还能在提供增值服务的过程中，让投资机构获得展示自身专业水平及资源优势的舞台，并进一步赢得被投企业的信任，强化投资机构对被投企业的影响力，从而让投后管理工作可能面临的难题与挑战迎刃而解。

鉴于上述董事会成员安排条款对于投资机构开展股权投资有着极为重要的意义，股权投资机构在开展项目投资时往往会通过各种努力争取董事会席位。根据目前两家PE行业A股上市公司2017年年报披露：九鼎投资（600053）为172个在投股权投资项目委派了199名董事。鲁信创投（600783）虽然未公布在投项目及具体董事委派数量，但是在内控建设部分明确说明“本公司寻求在被投资单位的董事会或类似权利机构中派有代表（不含独立董事），确保对被投资单位的财务和经营政策有参与决策的权力。”

对于银行系股权投资机构而言，相较于业内同行，我们往往需要面临着更为严格的安全边际要求和更为灵敏的投后管理应急响应。因此在股权投资项目落地前，应该通过争取更为合理的董事会安排条款，为投后管理工作的平稳开展创造更加有利的条件。



为何没有“成长”的企业仍有投资吸引力

证券投资部（国际业务部） 卢宏峰

近日，一位机构友人来电交流，提及“为何一家企业利润没有增长，还有人去投资？”

我想可能有不少朋友有这个疑问，就简单讲讲。

我们分几种情况探讨：

1

假设有一家企业，初始投资资本100亿，每年净利润15亿，若未来5年企业0增长，将利润存在企业仓库且没有利息，那么结果如下表：

年	0	1	2	3	4	5	初始投入	100
投入资本	100	0	0	0	0	0	期末总资产	175
增长率		0%	0%	0%	0%	0%	投资周期（年）	5
净利润	15	15	15	15	15	15	累计收益率	75%
总资产	100	115	130	145	160	175	年均收益率（算术）	15%
							年复合增长	11.84%

作为企业老板，5年的年均收益率（算术）为15%，若按复利计算，每年的年复合增长率为11.84%，这个回报率已经远远超过大盘的长期平均回报率了。

2

还是同样的企业，假设利润不存在仓库，而是买银行理财，若按每年4%的利息计算，结果如下表：

年	0	1	2	3	4	5	初始投入	100
投入资本	100	0	0	0	0	0	期末总资产	181.2448
增长率		0%	0%	0%	0%	0%	投资周期（年）	5
净利润		15	15	15	15	15	累计收益率	81%
可供理财资金	0	0	15	30.60	46.82	63.70	年均收益率（算术）	16%
理财利息			0.6	1.22	1.87	2.55	年复合增长	12.63%
总资产	100	115	130.6	146.82	163.70	181.24		

可以看到我们的年均收益率（算术）已达到16%，年复合收益率达到12.63%。

3

同样的企业，若不买银行理财，而买每年6%利息的信托产品，结果如下表：

年	0	1	2	3	4	5	初始投入	100
投入资本	100	0	0	0	0	0	期末总资产	184.5564
增长率		0%	0%	0%	0%	0%	投资周期（年）	5
净利润		15	15	15	15	15	累计收益率	85%
可供购买信托资金	0	0	15	30.90	47.75	65.62	年均收益率（算术）	17%
信托利息			0.9	1.85	2.87	3.94	年复合增长	13.04%
总资产	100	115	130.9	147.75	165.62	184.56		

我们不难看出年均收益率（算术）已经达到17%，而年复合收益率已经超过13%。

还是同样的企业，若每年的利润不买信托，而是投到一个回报率也是15%的新项目（收购其他企业，或者自建），这个时候结果如下：

年	0	1	2	3	4	5	初始投入	100
投入资本	100	0	0	0	0	0	期末总资产	201.1357
增长率		0%	0%	0%	0%	0%	投资周期 (年)	5
净利润		15	15	15	15	15	累计收益率	101%
可供投资新项目资金	0	0	15	32.25	52.09	74.90	年均收益率 (算术)	20%
新项目收益			2.25	4.84	7.81	11.24	年复合增长	15.00%
总资产	100	115	132.25	152.09	174.90	201.14		

这个时候，我们发现当初投入的100亿资金已经翻一番还多，变成了201亿。而年均收益率（算术）高达20%，年复合收益达到15%，这已经是一个非常优秀的投资成绩，而我们所投资的仅仅是一个零增长的企业。

如果我们足够幸运，用企业每年赚来的一点利润去收购更优秀的企业，比如25%的回报率的企业，结果会是如何？

年	0	1	2	3	4	5	初始投入	100
投入资本	100	0	0	0	0	0	期末总资产	223.1055
增长率		0%	0%	0%	0%	0%	投资周期 (年)	5
净利润		15	15	15	15	15	累计收益率	123%
可供投资新项目资金	0	0	15	33.75	57.19	86.48	年均收益率 (算术)	25%
新项目收益			3.75	8.44	14.30	21.62	年复合增长	17.41%
总资产	100	115	133.75	157.19	186.48	223.11		

可以看到，我们当初投入的100亿，最终变成223亿，5年时间，年均收益率（算术）高达25%，年复合收益率达17.4%，这个成绩在A股市场的机构投资者中已经可以稳稳的排在前20%的位置。

上面的例子说明，即便是零增长的企业，仍是具备相当高的投资吸引力的，前提是用较低的价格买入。以上例子，要达到上述计算结果，买入价必须以1倍的市净率甚至更低的价格买入，或者说是6-7倍的市盈率。

这种投资机会会有吗？答案是肯定的，A股有，港股更多。当然，现实情况可能会是以上几种情况的叠加，企业分给股东部分资金，自己保留部分资金用于再生产/资本开支/其他投资等，目前很多企业都有很大的发展空间，股东拿到分红后，也要学会如何处置。

其实巴菲特早期就是靠纺织厂里面每年挤出来的那点现金不停的去投资，收购其他企业，又从新投的企业那里挤出多余的资金去投资，如此利滚利，像滚雪球一样。



董监事会办公室 王卓颖

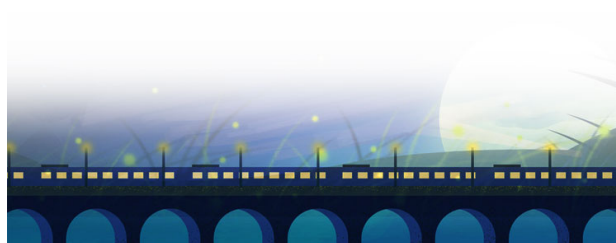
上海的天气已由难耐的酷热转为初秋的微凉，行走在陆家嘴人来人往的大街上，抬头看看天边圆满的皓月，才真正体会到中秋的来临。从毕业至今在上海已度过三个中秋节，与以往相同，看着江边璀璨的星河与皎洁的月光，不禁想起远在家乡的亲人和儿时的生活，勾起了过往点点滴滴的回忆。

儿时的中秋节是我脑海中温暖的回忆，如墨的夜空中被点点的繁星和圆圆的月亮点亮，一家人围坐在院子里欣赏着这美丽夜空，吃着香甜的月饼，听外婆讲起天马行空的神话故事，脑海里充满了对月宫与玉兔的无限遐想。外婆还会在中秋节制作兔子形状的糕点，灵巧的双手将一个个面团塑造成一个个可爱的玉兔，充满好奇的我会跟着外婆学习，那时的生活简单而快乐。童年的中秋于我是家乡熟悉的院落，是外婆讲的神奇的传说，是一家人在一起幸福的味道。

长大后的我远赴国外求学，繁重的课业以及陌生的环境让我由思乡心切渐渐遗忘了熟悉的街巷与家的味道，把他乡当作了故乡，却在某个夜晚突然醒来，看着天边的月亮，在中秋节这一天想起了儿时手中外婆做的玉兔与家人围坐一起的欢笑。成长让我懂得，过去习以为常的生活与理所应当的幸福快乐，却在我选择远走他乡时成为一种难得奢侈和珍惜的回忆。

今天，又到一年中秋时，时间如白驹过隙，我已步入职场生活两年有余。站在上海鳞次栉比的高楼下与熙熙攘攘人群中，看着江边皎洁的月亮，再次勾起我对家人的思念。我离开了家乡，离开了充满童年回忆的街道，离开了从小陪伴我长大的外婆外公，虽然身处这个陌生的城市，但它的繁华却又让我感觉遥不可及，但是我在这个地方得到了成长，成就了自己，不负十几年寒窗的艰辛。

未来还有很长，我在异乡拼搏的人生也仅仅是个起点，我会在这里认真工作，努力拼搏，希望未来的每一个中秋节，可以为家人在这里建立一个温馨的港湾，一起看华灯初上，赏花好月圆，再次回到童年的圆满与幸福。





东北业务总部 王智渊

位于沈阳和平区的沈阳军区后勤史馆，慕名前来参观的党政机关和企事业单位人员络绎不绝。虽然它是一座不大的小楼，却是全军第一个战区级的后勤史馆，内藏有众多历史文物和历史图片，还有一位被誉为全国年龄最大、级别最高、最有魅力的讲解员——年逾古稀的徐文涛大校。他激情澎湃、生动详实的解说，让沉睡的历史变成了鲜活的教材。

十几年前，当时的沈阳军区领导提出建设后勤史馆，徐文涛大校主动辞掉原有职务，积极请缨筹建后勤史馆。缺少像样的文史资料，也没有专业的团队，仅仅凭借一个破旧的机关食堂，就是在这样的条件下，徐文涛白手起家，在这样的环境下建起了沈阳军区60余年的后勤史。

徐老的讲解最大的特点是没有固定模式，而是根据受众的身份特点临场发挥，大家都喜欢听他解说。徐老每年都义务讲解多达上百场，不收分文，而且每次讲解都是一次新的创作。真正做到了贴近群众，贴近生活，贴近形势和任务。

后勤史馆现已成为国家传承红色基因的平台。全国各地越来越多的军史迷们慕名而来。后勤史馆影响力与日俱增，分别被命名为“国家国防教育示范基地”、辽宁省“国防教育基地”“爱国主义教育示范基地”等等。近年来，有不少人劝本来身体就不好的徐文涛大校，说功成名就该急流勇退了之类的告诫。可徐老并不以为然，他曾多次表示“只要能够坚持，我就会一直干下去，将红色火种不断的传递下去”。

“不和别人比官职，我和别人比价值。”这是徐老的名言。近些年徐老身边不断有战友升官，也有曾经的下级如今职务超过了他，不禁有人问“你为后勤史馆付出了这么多心血，心里有没有不平衡”，可徐老每次都很淡然，成千上万的热心参观者听过解说后都会思考回味，付出再多都值得。

“我愿做一根火柴，点燃每一名观众心中红色信仰的圣火”。徐文涛大校的这句话让每一个参观者都深受感触。现今后勤史馆的参观者早已数以万计，但徐老仍不满足，表示今后还要感动更多的人，把红色基因一直传承下去。





官方微博



官方微信

客服热线：400-883-6666

网址：www.ciit.com.cn 邮编：350003

地址：福建省福州市五四路137号信和广场23-26层
上海市浦东新区陆家嘴银城中路68号时代金融中心46楼

