DEVELOPMENT REPORT 2008

# 2008 中投保发展报告

中国投资担保有限公司 编

China National Investment & Guaranty Co.,Ltd.

（第四稿）

以 服 务 提 升 信 用

# 目录

董事长致辞.....3

## 第一部分　公司概况

公司简况.....6
公司背景及沿革.....8
公司信用能力.....10
公司资格与资质.....13
公司文化.....14
组织机构.....15
管理制度.....16
经营业绩.....17
风险管理能力.....24
主要业务介绍.....27
国际交往与合作.....32
主要合作机构.....36

## 第二部分　业务合作与开发

金融产品担保.....43
物流金融担保.....50
政府采购担保.....57
建设工程领域担保.....60
财产保全担保.....67
世行节能项目担保.....72
担保业务信息管理.....80

## 第三部分　行业推动

立法及政策推动.....90

中国担保业联盟工作.....94
担保业联盟有关工作会议.....94
书刊编辑与出版.....97
中国担保网运行情况.....101
中国担保业联盟成员间合作.....105

## 第四部分　　业务运行环境

宏观经济形势.....108
金融环境.....118
次贷危机的影响和启示.....134
法律环境.....146
信用环境.....157
担保行业状况.....161
国际担保市场.....175
担保业务相关行业环境.....189
节能产业.....189
房地产业.....197
钢铁行业.....205
汽车产业.....210
贸易流通产业.....217

后 记

# Contents

**Message from the Chairman** ····· 3

## Part I Company Profile

**Overview of the Company** ····· 6
**Background and Chronicle of the Company** ····· 9
**Credit Capacity** ····· 11
**Qualifications** ····· 12
**Corporate Culture** ····· 13
**Organizational Chart** ····· 14
**Management system** ····· 15
**Business Performance** ····· 16
**Risk Management Capability** ····· 23
**Major Business** ····· 26
**International Communication and Cooperation** ····· 29
**Major Cooperative Agencies** ····· 33

## Part II Business Cooperation and Development

**Financial Product Guarantee** ····· 42
**Commodities finance guarantee** ····· 49
**Guarantee for Government Procurement** ····· 57
**Guarantee for construction projects** ····· 60
**Property Preservation Guarantee** ····· 67
**Guarantee of World Bank Energy Conservation EMC Project** ····· 73
**Guarantee Business Information Management** ····· 81

## Part III Industry Promotion

**Legislative and Policy Promotion** ····· 91

**Efforts of China Guarantee Alliance** ····· **95**

**Working Conference of China Guarantee Alliance** ····· **95**

**Books Compilation and Publication** ····· **98**

**Operation of the Website** ····· **102**

**Cooperation of Members in China Guarantee Alliance** ····· **106**

## Part IV Environment for Business Operation

**Macro-economical Status** ····· **109**

**Financial Environment** ····· **119**

**Influence and Enlightenment of Subprime Crisis** ····· **135**

**Legal Environment** ····· **147**

**Credit Environment** ····· **158**

**Status of Guarantee Industry** ····· **162**

**International Guarantee Market** ····· **176**

**Environment of other Industries Relevant to Guarantee Business** **190**

**Energy Conservation Industry** ····· **190**

**Real Estate Industry** ····· **198**

**Steal Industry** ····· **206**

**Automobile Industry** ····· **211**

**Trade Circulation Industry** ····· **218**

**Afterword**

# 董事长致辞

2007 年，我国国民经济继续保持快速发展势头。相关行业和领域呈现出积极变化。金融业全面开放，银行商业化进程和金融创新不断加快；社会信用体系建设取得新的成果，信用约束日益增强；信用担保业稳步发展，社会影响和社会关注度进一步提高。与此同时，我国经济运行中深层次的结构性矛盾依然存在，美国次贷危机的影响开始显现。外部环境的深刻变化，给公司及担保行业的发展带来良好机遇，同时也带来巨大挑战。

对中投保公司而言，2007 年是公司发展历程中具有重要意义的一年。2006 年末公司完成了增资改制，突破了制约公司发展的资本和信用瓶颈。为了适应未来发展的需要，公司从 2007 年年初开始实施转型。一年来，公司圆满完成了转型任务，制定实施了五年发展规划，确立了把公司建设成为国内最具竞争力的非标准金融和信用增级服务的集成商的战略目标，并初步构建了应对未来战略的组织架构、决策审批流程和产品结构，建立了新的全面风险管理系统，为公司未来持续发展奠定了基础。

在积极推进转型工作的同时，公司坚持以增强可持续发展能力为主线，大力加强业务体系和能力建设，公司业务设计创新能力、风险控制能力和市场竞争能力得到显著提升，较好地抓住了市场机遇，取得了良好的经营业绩。公司当年新增担保额 111 亿元，累计担保总额达到 469 亿元，金融产品担保、政府采购担保等业务实现较大突破。全年实现各项收入 8.3 亿元、利润总额 6.5 亿元，分别比上年翻了两番和三番，创下了公司成立以来的最好水平。

2008 年是中投保公司五年规划的起始年，公司开始步入一个新的发展时期，掀开了“二次创业”的新篇章。我们清醒地看到，2008 年以来我们面临的外部环境发生了许多新的巨大变化。主要包括：美国次贷危机的负面影响进一步扩大；石油、粮食等基础产品价格过快增长，全球性通货膨胀压力不断增大；雪灾、地震等自然灾害损失巨大；房地产市场、资本市场出现调整和动荡；银行政策监管措施进一步调整和加强；2008 奥运会、残奥会的举办等。在多种因素的共同作用下，我国宏观经济的复杂性和不确定性显著增加，我们必须密切关注外部环境

变化，审时度势，及时调整业务策略，防范周期性风险。同时，我们将结合转型的后续工作，全面推进运营机制配套建设和改革，加强资源和能力建设，提升公司的比较优势和可持续发展能力。

中投保公司的发展离不开社会各界的支持，尤其是国家开发银行、国家开发投资公司对公司授信和资本实力的壮大，以及经营管理上的有力支持。在此，我谨代表公司全体员工，向给予我们支持的有关部门、机构及与公司精诚合作的广大客户表示衷心的感谢!面向未来，我们将一如既往地秉承“以人为本，信誉至上，适应变化，和谐发展”的经营理念，以诚相交，以信为守，为社会和客户提供最好的信用服务。

中国投资担保有限公司

董事长：

二〇〇八年　月　日

# Message from the Chairman

In 2007 China has maintained a rapid and steady growth of economy. Positive changes were brought about in relevant industries and areas. The opening up of financial industry has accelerated commercialization and financial innovation of banks; the building of social credit system has made progress and the credit control has been strengthened; the steadily developed credit guarantee industry has extended its social influence and attention. Meanwhile, the structural contradictions deeply rooted in the economic operation of China are still common and the effects of subprime crisis have shown up. The great changes in the external environment bring about favorable opportunities for the company and the guaranty sector as a whole, together with challenges.

2007 is one of the most meaningful years for development of China National Investment & Guaranty Co., Ltd. (I&G). The restructuring by capital increase of the company was completed at the end of 2006, which realized the breakthrough of capital and credit bottleneck that restricted its development. In order to meet the requirement for the development in the future, the company started internal transformation at the beginning of 2007. One year later, the transformation was brought off. Besides, the company formulated and implemented a five-year development plan, in which the strategic objective to change the company into the most competitive non-standard financial and credit enhancement service integrator in China has been put forward. The organizational structure, decision-making and approval procedures and products structure that response to the future strategies have been preliminarily established and the overall risk management system has been built, paving the way for sustainable development of the company.

Meanwhile, the company, insisting on enhancement of sustainable development capacity, made great efforts to strengthen the business system and capacity building. The business design capacity, risk control capacity and market competitiveness have been improved greatly. It has timely seized the opportunities in market and achieved remarkable business performance. The incremental guarantee amount of the company in 2007 was RMB 11.1 billion and the accumulative guarantee amount reached RMB

46.9 billion. Great progress has been made in the financial product guarantee and government procurement guarantee. The annual income of various businesses reached RMB830 million and the gross profit reached RMB650 million, which respectively doubled and tripled that of last year. I&G has made the most outstanding achievement since its establishment.

It is the starting year for the five-year plan of the company in 2008. The company marches into a new period for its development, when the new page of "kick a new start" is opened. We are deeply aware that great changes in the external environment have emerged since 2008. The adverse effect of subprime crisis in US has been expanded; the prices of basic products including petroleum and food has intensified the global inflation; snow storm, earthquake and other natural disasters have caused significant damages; adjustments have accompanied the turbulence in the real estate and capital market; banks have adjusted and improved the supervision measures; the host of 2008 Beijing Olympic Games and Paralympic Games. Influenced by various factors, our national macro-economy conditions have turned more complicated and uncertain. We must pay close attention to those changes and adjust the business strategies as appropriate to prevent against cycle risk. In addition, we must combine the follow-up to the restructuring with promotion of the building-up and reform of operational mechanism so as to improve the resource and capacity building, as well as strengthen the comparative advantages for sustainable development of the company.

The development of I&G cannot do without the support from all walks of the society, especially the strong support in terms of credit and capital capacity, operation and management from China Development Bank and State Development Investment Corporation. I would like to, on behalf of the company and all its employees express heartfelt gratitude to relevant departments and institutions for caring and supporting the company's development, and relevant institutions and clients who have been ready to cooperate with us. I&G will continue to follow the business philosophy of "people-oriented, reputation foremost, accommodation to changes and harmonious development", persist in strengthening cooperation with all circles of the society

honestly and faithfully, in a bid to provide the best credit services for the society and the clients.

China National Investment & Guaranty Co., Ltd.

Board of Directors:

(MM) (DD) , 2008

# 第一部分　公司概况

# 公司简况

中国投资担保有限公司（以下简称公司）于 1993 年经国务院批准，由财政部、原国家经贸委发起设立。现为国家开发投资公司集团成员企业，是以信用担保为主营业务的全国性专业担保机构。

公司的经营宗旨是，以信用增级为服务方式，提升企业信用，改善社会信用资源配置，提升市场交易效率，促进社会信用体系和信用文化建设，为国民经济和社会发展服务。公司业务定位是成为国内最具竞争力的非标准金融和信用增级服务的集成商。

公司注册资本 30 亿元，核心资本 50 亿元，拥有银行授信 400 多亿元，信用能力约 800 亿元。经中诚信国际信用评级有限公司、联合资信评估有限公司复合评级，公司长期主体信用等级（金融担保机构）为 AA。

公司建立了广泛的国际联系，是世界三大担保和信用保险联盟之一的泛美担保协会（PASA）会员，并于 2004 年、2006 年先后加入美国保险监督官协会（NAIC）及美国保证和忠诚保证协会（SFAA）；是拥有 158 家专业担保公司的“中国担保业联盟”的倡议和发起单位；公司与国内一流的银行、证券公司、信托投资公司、金融资产管理公司及专业投资、咨询顾问机构结成了广泛的战略联盟，投资参股了中国国际金融公司、中国人寿、中国远洋、鼎晖投资、恒生电子等相关领域的旗舰企业，初步构建了一个能为客户提供金融及信用综合服务和解决方案的运营平台。

公司信用担保业务主要有：

1. 金融产品担保业务，主要包括保本基金、年金、企业债、集合信托、公司债等；

2. 物流金融及信用解决方案，产品已涵盖汽车、钢材、化肥、进口医疗设备等相关领域；

3. 财产保全担保，已在全国 26 个省市建立了代理机构；

4. 政府采购担保，包括政府采购领域的投标担保、履约担保、质量保证担保、预付款担保、履约融资担保等；

5. 建设工程担保，主要包括投标保证、履约保证、业主支付保证、付款保证、

维修保证、供货保证、完工保证等；

6.房地产（含工业地产、商业地产）结构性融资、过桥融资及收购、交易履约保证等业务；

7.世界银行节能项目担保（EMCo贷款担保计划）；

8.中小企业融资担保。

公司设立了华东、上海、大连三家分公司，为区域经济发展服务。截至2007年末，公司累计承保业务16225项，累计担保总额469亿元，其中2007年承做担保业务111亿元，服务客户超过1200家，实现各项收入8.3亿元，利润6.5亿元，处于行业领先地位。

公司拥有优秀的员工队伍，来自国内外各高校的硕士、博士占员工总数的50%以上。公司业务创新能力居行业领先地位，编写出版的《信用担保概论与实务》、《各国信用担保业概况》、《中国担保论坛》文集等书籍，以及《中国担保论坛》杂志等，是业内理论和实践的重要著作及期刊。公司举办的两年一度的“中国担保论坛”国际研讨会，是业内极具影响的同业盛会。公司运营的“中国担保网”（http://www.chinaguaranty.net）和公司网（http://www.guaranty.com.cn），是我国担保行业最具影响力的网站。

中投保公司将继续秉承“以人为本、信誉至上、适应变化、和谐发展”的经营理念，坚持双赢和利益共享的经营原则，以诚相交，以信为守，与社会各界加强协作，共创未来。

# Company Profile

China National Investment & Guaranty Co., Ltd. (I&G) was established by the Ministry of Finance and the former State Economic and Trade Commission in 1993 with approval of the State Council. Affiliated to State Development & Investment Corporation, I&G is a nationwide guarantee institution specialized in credit guarantee.

The company's business philosophy is to enhance corporate credit, optimize allocation of social credit resources, improve market transaction efficiency, promote the building of social credit system and credit culture, and serve the national economic and social development by means of credit enhancement services. The company aims to become the most competitive integrator of non-standard financial and credit enhancement services in China.

I&G has a registered capital of RMB3 billion, with a core capital of RMB5 billion. It has the credit of over RMB40 billion granted by banks and its credit guarantee capacity is about RMB80 billion. According to the compound appraisals of China Chengxin International Credit Rating Co., Ltd and China Lianhe Credit Rating Co., Ltd, I&G boasts a long-term corporate credit rating (financial institution rating) of AA.

As a member of the Pan-America Surety Association (PASA), one of the world's top three surety and credit insurance associations, I&G has established wide international contacts, and was admitted to the National Association of Insurance Commissioner (NAIC) of the US and the Surety and Fidelity Association of America (SFAA) in 2004 and 2006, respectively. It is the sponsor of China Guarantee Alliance (CGA) which is composed of 158 specialized guarantee companies. I&G has established a wide strategic alliance with first-class domestic banks, securities companies, trust and investment companies, financial asset management companies and specialized investment and consulting institutions. I&G acquired shares in the flagship enterprises of relevant industries, including China International Capital Corporation Limited, China Life Insurance, COSCO, CDH Investment and Hundsun Technologies, and preliminarily established an operational platform to render

financial and credit services and solutions to clients.

I&G mainly engages in the following credit and guarantee services:

1. Financial product guarantee, and guarantee for principal-guaranteed fund, annuity, corporate bond, collective trust, corporate debt etc;

2. Commodity Trade finance and credit solutions, with products covering automobile, steel products, chemical fertilizer, imported medical equipment, etc.;

3. Property preservation guarantee, with agencies in 26 provinces and cities of China;

4. Guarantee for government procurement, mainly including bid guarantee, performance guarantee, quality guarantee, prepayment guarantee and performance finance guarantee in government procurement areas;

5. Guarantee for construction projects, mainly including bid guarantee, performance guarantee, owner payment guarantee, payment guarantee, repair guarantee, supply guarantee and completion guarantee;

6. Real estate (including industrial estate and commercial property) structural financing, bridge financing and acquisition, transaction performance guarantee, etc.

7. Guarantee of World Bank Energy Conservation EMC Project (EMCo loan guarantee plan);

8. SMEs financing guarantee

I&G has set up three branches in East China, Shanghai and Dalian, to serve regional economic development. By the end of 2007, the company had guaranteed 16,225 business activities, with a total accumulative guarantee amount of RMB46.9 billion. In 2007, it provided guarantee of RMB11.1 billion for more than 1,200 clients, and generated income of RMB830 million and profits of RMB650 million, making it a leader in the industry.

I&G has an outstanding team of staff, of whom more than 50% have a master’s or doctor's degree granted by domestic and overseas universities and colleges. Its business innovation capability also leads the industry. The *An Outline and Practice of Credit Guarantee*, the *Introduction to the Credit Guarantee Industry of Each Country* and the *Chinese Guarantee Forum* published by the company are important works

about industrial theory and practice. The biannual event of China Guarantee Forum held by the company is influential in the industry. The websites http://www.chinaguaranty.net and http://www.guaranty.com.cn run by the company are also the most influential websites in the industry.

I&G will continue to follow the business philosophy of “people-oriented, reputation foremost, accommodation to changes and harmonious development”, persist in the business principle of achieving a win-win situation and sharing interests, and strengthen cooperation with all circles of the society honestly and faithfully, in a bid to jointly create a bright future.

# 公司背景及沿革

●1993 年 7 月 28 日，国务院副总理朱镕基对中国人民银行“关于财政部和国家经贸委共同组建中国经济技术投资担保公司的请示”作出批示，同意中投保公司特例试办。

●1993 年 11 月 5 日，中国人民银行核准中投保公司为全民所有制非银行金融机构，并批准经营金融业务。

●1993 年 12 月 4 日，中投保公司经国家工商行政管理局注册成立，注册资本金为 5 亿元人民币。公司由国家经贸委和财政部委派代表组成的监事会监督管理，业务接受中国人民银行的领导、管理、协调、监督和稽核。

●1994 年 5 月 18 日，国家外汇管理局批准中投保公司经营外汇业务，并颁发许可证。

●1998 年 5 月 29 日，根据国家工商行政管理局要求，公司按《公司法》规范名称和内部管理体制，由原来的“中国经济技术投资担保公司”更名为“中国经济技术投资担保有限公司”。在管理体制上，除保留出资人代表组成的监事会行使股东权利外，公司设立董事会，实行董事会领导下的总裁负责制。

●1999 年 1 月 2 日，中共中央办公厅、国务院办公厅联合下发了《关于〈中央党政机关金融类企业脱钩的总体处理意见和具体实施方案〉和〈中央党政机关非金融类企业脱钩的总体处理意见和具体实施方案〉的通知》（中办发[1999]1 号），明确中投保公司与财政部脱钩，移交中央大型企业工委管理，公司不再具有金融机构性质。

●1999 年 12 月 1 日，中共中央下发《关于成立中共中央企业工作委员会及有关问题的通知》（中发[1999]18 号），决定撤销中央大型企业工作委员会，成立中共中央企业工作委员会。中投保公司被列为 139 家中央直属重点骨干企业之一，移交中央企业工委管理。

●2000 年 11 月 14 日，公司注册资本变更为 6.645 亿元人民币。

●2001 年 5 月 28 日，人事部下发《关于中国经济技术投资担保有限公司不再设董事会的通知》（人任字[2001]第 24 号）。公司最高决策机构变更为总裁办公会议。

●2003 年 3 月 21 日，国务院下发《国务院关于机构设置的通知》（国发[2003]8 号），决定成立国务院国有资产监督管理委员会。作为中央直属重点国有企业，中投保公司划归国务院国资委管理。

●2006 年 9 月 21 日，经国家工商总局核准，公司更名为“中国投资担保有限公司”。

●2006 年 10 月，经国务院批准，公司整体并入国家开发投资公司。

●2006 年 12 月，国家开发投资公司向公司注入资本金 23.355 亿元，公司注册资本变更为 30 亿元人民币。依据《公司法》，公司设立董事会和监事会。

# Background and Chronicle of I&G

●On July 28, 1993, former Vice Premier of the State Council Zhu Rongji replied to the *Request of the People's Bank of China concerning Joint Establishment of China Economic and Technological Investment and Guaranty Company by the Ministry of Finance and the State Economic and Trade Commission*, approving the experimental establishment of the company as a particular case.

●On November 5, 1993, the People's Bank of China ratified that the company, as a non-banking financial institution owned by the whole people, might engage in financial business.

●On December 4, 1993, the company was registered with the State Administration for Industry and Commerce, with a registered capital of RMB500 million. The company was subject to the supervision and administration by the Board of Supervisors with members appointed by the State Economic and Trade Commission and the Ministry of Finance, and its business was led, managed, coordinated, supervised and audited by the People's Bank of China.

●On May 18, 1994, the State Administration of Foreign Exchange ratified that the company might engage in foreign exchange business, and issued a license to the company.

●On May 29, 1998, as required by the State Administration for Industry and Commerce, the company changed its name from China National Investment and Guaranty Corporation to China National Investment and Guaranty Co., Ltd according to the naming rules of the Company Law and internal management system. In respect of the management system, apart from the Board of Supervisors which was composed of the representatives of investors and exercised the shareholders' rights, the company also established the Board of Directors and adopted the president responsibility system under the leadership of the Board of Directors.

●On January 2, 1999, the General Office of CCCPC and the General Office of the State Council jointly issued the *Circular Regarding the General Disposal Opinions on the Spin-off of Financial Enterprises under the Party and Government Organizations of the Central Committee of the CPC and Implementation Plan and the*

*General Disposal Opinions on the Spin-off of Non-financial Enterprises under the Party and Government Organizations of the Central Committee of the CPC and Implementation Plan (Z.B.F. [1999] No.1)*, providing that the company should be spun off from the Ministry of Finance and taken over by the Central Work Committee for Large Enterprises, and the company would no longer be a financial institution.

●On December 1, 1999, the Central Committee of the CPC issued the *Circular on Establishment of the Central Work Committee for Enterprises and Relevant Issues (Z.F. [1999] No.18)*, deciding to dissolve the Central Work Committee for Large Enterprises and establish the Central Work Committee for Enterprises. The company was listed as one of the 139 key enterprises directly under the Central Committee of the CPC, and taken over by the Central Work Committee for Enterprises.

●On November 14, 2000, the company's registered capital was changed to RMB664.5 million.

●On May 28, 2001, the Ministry of Personnel issued the *Circular on Dissolution of the Board of Directors of China Economic and Technological Investment and Guaranty Co., Ltd. (R.R.Z. [2001] No.24)*.The company's top decision-making organ was changed to the president work conference.

●On March 21, 2003, the State Council issued the *Circular of the State Council on Institutional Arrangement (G.F. [2003] No.8)*, deciding to establish the State-owned Assets Supervision and Administration Commission of the State Council. As a key state-owned enterprise directly under the Central Committee of the CPC, the company was taken over by the State-owned Assets Supervision and Administration Commission of the State Council.

●On September 21, 2006, with approval of the State Administration for Industry and Commerce, the company changed its Chinese name and its English name remains the same.

●In October 2006, with approval of the State Council, the company was merged into the State Development and Investment Corporation.

●In December 2006, the State Development and Investment Corporation injected capital of RMB 2.3355 billion into the company, increasing its registered capital to RMB3 billion. According to the *Company Law*, the company set up the Board of Directors and the Board of Supervisors.

# 公司信用能力

2007 年末，中投保公司的净资产规模为 37.6 亿元人民币，累计的各项准备金 4.45 亿元人民币。公司拥有 9 家银行授予的信用额度共计 417 亿元人民币，涉及银行包括国家开发银行、上海银行、光大银行、民生银行、广东发展银行、深圳发展银行、浦东发展银行、兴业银行等。根据自身经济实力和外部信用支持状况，中投保公司的总体信用能力约为 800 亿元人民币。

中投保公司于 2008 年 1 月和 5 月，分别获得中国权威的两家评级机构－中诚信国际信用评级有限责任公司（以下简称“中诚信国际”）和联合资信评估有限公司（以下简称“联合资信”）给予的金融担保机构长期主体信用等级“AA”。

# 2008 年中国投资担保有限公司综合财务实力信用评级报告

**信用等级** AA

**评级展望** 稳定

本评级为金融担保公司综合财务实力评级，评级符号与中诚信国际授于其他固定收益证券发行主体的评级符号一致，具有可比性。

## 概况数据

单位：人民币亿元

| 中投保（合并口径） | 2005 | 2006 | 2007 |
|---|---|---|---|
| 总资产 | 17.01 | 38.70 | 45.85 |
| 担保损失准备金 | 2.32 | 2.71 | 3.34 |
| 所有者权益 | 7.75 | 31.81 | 37.59 |
| 净在保余额 | 67.14 | 80.20 | 137.91 |
| 年新增担保额 | 60.71 | 65.01 | 111.24 |
| 总承保收入 | 0.67 | 0.86 | 1.23 |
| 承保业务净收入 | 0.07 | 0.28 | 0.44 |
| 净投资收益 | 0.94 | 1.38 | 7.39 |
| 净利润 | 0.35 | 0.73 | 5.83 |
| 投资回报率 (%) | 5.90 | 5.33 | 18.47 |
| 平均资本回报率(%) | 3.94 | 3.71 | 16.80 |
| 净利润/年新增担保额(%) | 0.58 | 1.13 | 5.24 |
| 商业性担保累计担保损失率(%)[1] | 0.32 | 0.16 | 0.11 |
| 担保损失准备金覆盖率(倍) | 79.41 | 92.82 | 114.39 |
| 担保放大倍数(倍) | 6.67 | 2.32 | 3.37 |
| 所有者权益/净在保余额(%) | 11.55 | 39.66 | 27.26 |
| 现金及投资资产/净在保余额(%) | 22.42 | 45.56 | 31.53 |

资料来源：中投保

注：[1] 以 2004 年为基准年

**2008 年 5 月 30 日**

## 基本观点

中诚信国际评定中国投资担保有限公司（以下简称"中投保"或"公司"）的综合财务实力信用等级为 AA。本级别是中诚信国际在对国内担保行业发展状况、中投保的内部运营和财务状况等进行综合评估的基础之上确定的，肯定了中国商业性担保领域巨大的市场潜力、公司清晰的发展战略和市场定位、良好的公司治理和风险管理、领先同业的资本基础、承保能力和产品创新能力，以及质量优良的投资资产组合，同时反映了中国担保行业日益激烈的竞争、滞后的监管、以及公司向金融产品担保等其他业务领域扩张中可能面临的经营风险和管理风险。评级还考虑了公司作为国家投资开发公司（以下称"国投公司"）的全资子公司所具有的特殊地位以及在国内担保行业中的领先优势，我们预计公司出现流动性困难时获得母公司支持的可能性较高。

## 评级展望

中投保此次综合财务实力信用评级的展望为稳定。

## 信用优势

- 作为国家开发投资公司的全资子公司，具有强大的股东背景和丰富的政府资源；
- 明确的发展战略和市场定位；
- 谨慎的承保政策、较强的研发能力和风险管理水平，在引进国际担保业先进技术、理念以及产品创新方面居绝对优势地位；
- 资本金实力与国内同业相比较为雄厚；
- 与区域性担保机构相比，承保组合较为分散且质量良好；
- 目前承保规模不大，核心资本覆盖损失的能力较强；
- 公司拥有大量变现能力较强的资产，资产的流动性良好；
- 企业文化良好，员工队伍十分稳定。

## 信用挑战

- 行业监管滞后导致未来业务发展存在较大的不确定性；
- 与其大力发展金融产品担保业务的定位相比，公司的资本规模仍偏小，资本金补充渠道有待拓宽；
- 尚未形成稳定盈利的可以支撑公司持续发展的主营产品，部分创新业务尚处于试点阶段，缺少往绩记录；
- 目前承保客户仍以中小企业为主，但分散度有限，其信用状况易受经济波动的影响；
- 商业性担保市场竞争日趋激烈，外资正逐步进入，银行、保险公司也推出同质化产品；
- 产品差异化不足，核心竞争力有待增强；
- 已建立全面风险管理架构，但由于业务成熟度不足且风险评估手段有限，大多数业务运作仍处于个案控制风险阶段，与业务结构风险和系统性风险的把控仍有较大差距。

# 中国投资担保有限公司
# 2008 年信用评级分析报告

**评级结果**

金融担保机构*主体长期信用等级　AA

**评级时间**

2008 年 01 月 24 日

**主要数据：**

| 项　目 | 2007 年 10 月 |
|---|---|
| 资产总额(万元) | 416542.69 |
| 所有者权益(万元) | 346503.18 |
| 净资本(万元) | 305566.38 |
| 担保责任余额（万元） | 650000.00 |
| 净利润（万元） | 28670.73 |
| 净资产担保倍数(倍) | 1.87 |
| 净资本担保倍数(倍) | 2.13 |
| 资本覆盖率(%) | 308.71 |
| 净资产收益率(%) | 8.63 |

**评估观点**

基于中国投资担保有限公司（以下简称"公司"）的治理结构及内部风险控制机制，担保与投资业务经营与风险管理水平，财务实力，业务发展策略，尤其是其金融担保业务发展现状与未来规划，以及国内担保行业发展状况、金融担保业务运营环境等因素，联合资信评估有限公司评定中国投资担保有限公司主体长期信用等级为 AA。该信用等级反映了中国投资担保有限公司代偿能力很强，投资与担保业务风险管理能力很强，风险很小。

**优势**

- 公司在担保行业中处于领先地位。
- 公司有着良好的担保与投资业绩，业务风险管理能力强。
- 公司在金融担保业务领域进行了较深层次的理论研究，并在实务中积累了一定的经验。
- 公司员工整体素质较高，业务创新能力较强。
- 目前公司资产质量好，盈利能力较强，资本覆盖率高。

**关注**

- 由于金融担保业务刚刚起步，公司对金融担保业务风险认识、风险管理技术和运作模式处于探索阶段，需要逐步完善业务流程和操作规范。
- 公司对资金运用的范围、期限及规模有比较明确的规定，但投资组合管理政策尚需进一步完善。
- 目前，公司融资担保业务主要集中于房地产和钢材贸易领域，易受宏观经济政策的影响。
- 目前，我国尚未出台有关金融担保机构设立和监管的法律法规，在金融担保机构监管方面处于空白，金融担保业务存在一定的不确定性。

*金融担保机构是指为债券、金融衍生产品、结构化融资工具等资本市场金融产品提供增信服务的专业担保机构。

# Credit Capacity

As at the end of 2007, the net assets of I&G stood at RMB 3.76 billion and the aggregate provision at RMB 445 million. It has credits of RMB41.7 billion granted by nine banks, including China Development Bank, Bank of Shanghai, China Everbright Bank, China Minsheng Banking Corp., Ltd., Guangdong Development Bank, Shenzhen Development Bank, Shanghai Pudong Development Bank and Industrial Bank Co., Ltd. Based on the economic strength and the external credit supports, the overall credit capacity is about RMB80 billion.

On January and May 2008, the company was respectively issued the long-term financial guarantee institution **credit rating of AA by two authorized rating institutions—China Chengxin** International Credit Rating Co., Ltd ("Chengxin International") and China Lianhe Credit Rating Co., Ltd ("Lianhe Credit")

# 公司资格与资质

- ◆ 1996 年 4 月　中国高科技产业联合会理事
- ◆ 1998 年 5 月　泛美担保协会正式会员
- ◆ 1999 年 4 月　国际咨询工程师协会会员
- ◆ 1999 年 9 月　北京市新技术产业开发试验区高新技术企业协会会员
- ◆ 2002 年 5 月　中国国际贸易促进委员会、中国国际商会常务理事单位
- ◆ 2002 年 6 月　中国欧洲经济技术合作协会会员
- ◆ 2003 年 10 月　国家发展和改革委员会授予的工程咨询甲级单位
- ◆ 2004 年 3 月　美国保险监督官协会资格会员
- ◆ 2005 年 12 月　中国招标投标协会会员
- ◆ 2006 年 12 月　美国保证和忠诚保证协会会员

# Qualifications

- April 1996 Councilor of China Hi-Tech Industrial Association
- May 1998 Formal member of the Pan-America Surety Association
- April 1999 Member of International Federation of Consulting Engineers
- September 1999 Member of Hi-tech Enterprise Association of Beijing New Technology Industrial Development Experimental Zone
- May 2002 Standing member of China Council for the Promotion of International Trade and China Chamber of International Commerce
- June 2002 Member of China-Europe Association for Technical & Economic Cooperation
- October 2003 Class A project consulting unit granted by National Development and Reform Commission
- March 2004 Qualified member of National Association of Insurance Commissioner of the US
- December 2005 Qualified member of China Tendering & Bidding Association
- December 2006 Member of the Surety and Fidelity Association of America

# 公司文化

## 公司使命

以信用增级服务为手段，提升企业信用，加速市场交易，改善信用资源配置，推动信用担保行业发展，促进信用文化和社会信用体系建设，为国民经济和社会发展服务。

## 公司愿景

成为我国最具竞争力的非标准金融和信用增级服务的集成商。

## 核心价值观

●通过我们领先的产品和优质的服务，为客户提供增值服务，促进社会经济运行效率的提高。

●创造员工职业发展空间，促进员工美好生活与职业发展的平衡。

●增强公司可持续发展能力，着力提升公司商业价值，实现股东权益的稳定增值。

## 经营理念

●以人为本。理解人、尊重人、使用人、培养人、激励人相结合，充分调动员工的积极性和创造性，促进员工和公司共同发展。

●信誉至上。公司秉承“以诚相交，以信为守”的诚信理念，遵循诚实守信的商业道德，坚持双赢和利益共享的经营原则，与国内外各界建立广泛的合作关系，树立良好的社会形象。

●适应变化。根据环境变化，与时俱进，勇于变革，不断创新。通过技术创新、制度创新、管理创新，增强公司可持续发展能力。

●和谐发展。坚持稳健、持续、和谐的发展观，不追求最大，但追求可持续发展能力最优；秉承与客户双赢的价值理念；追求公司利益、个人利益与社会利益的和谐，秉持企业公民意识，主动承担社会责任，积极回报社会。

# Corporate Culture

## Mission

The company's mission is to improve corporate credit, quicken market trading, optimize credit resource allocation, boost the development of credit guarantee industry, promote the building of credit culture and social credit system and serve the national economic and social development by means of credit enhancement services.

## Outlook

The company aims to become the most competitive integrator of non-standard financial and credit enhancement services in China

## Core values

●To provide premium services to clients and improve social economic operation efficiency by leading products and quality services.

●To create career development space for employees and help them achieve a balance between beautiful life and career development.

●To enhance sustainable development capacity, strive to improve commercial value of the company and steadily increase the value of shareholders' equities.

## Business philosophy

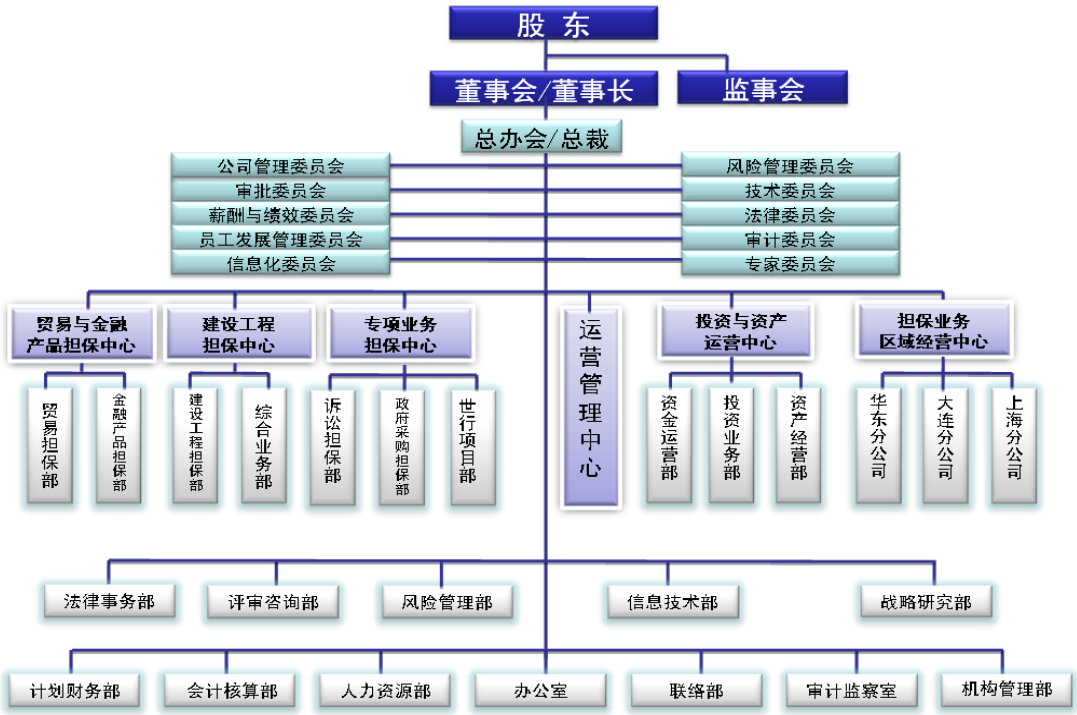
● People-oriented. To understand, respect, utilize, cultivate and encourage people, to fully arouse the enthusiasm and creativity of employees and to seek common development of employees and the company.

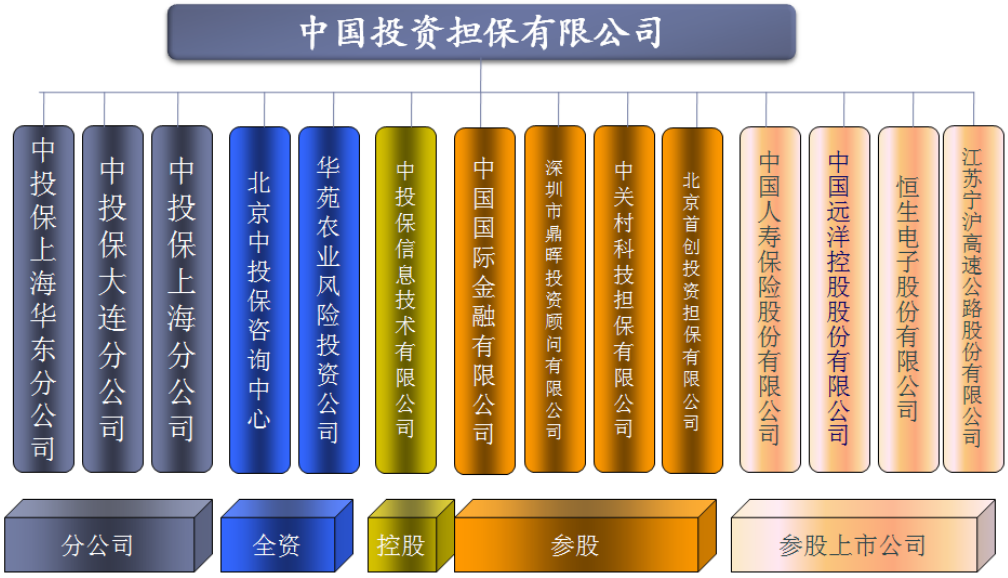
● Reputation foremost. I&G follows the business ethics of being honest and credible, persists in the business principle of achieving a win-win situation and sharing interests with others, establishes wide cooperation relationship with all circles at home and abroad, and builds a good social image.

● Accommodation to changes. To keep pace with changing times, and be brave in reform and innovation; To enhance the company's sustainable development capability by innovation in technology, system and management.

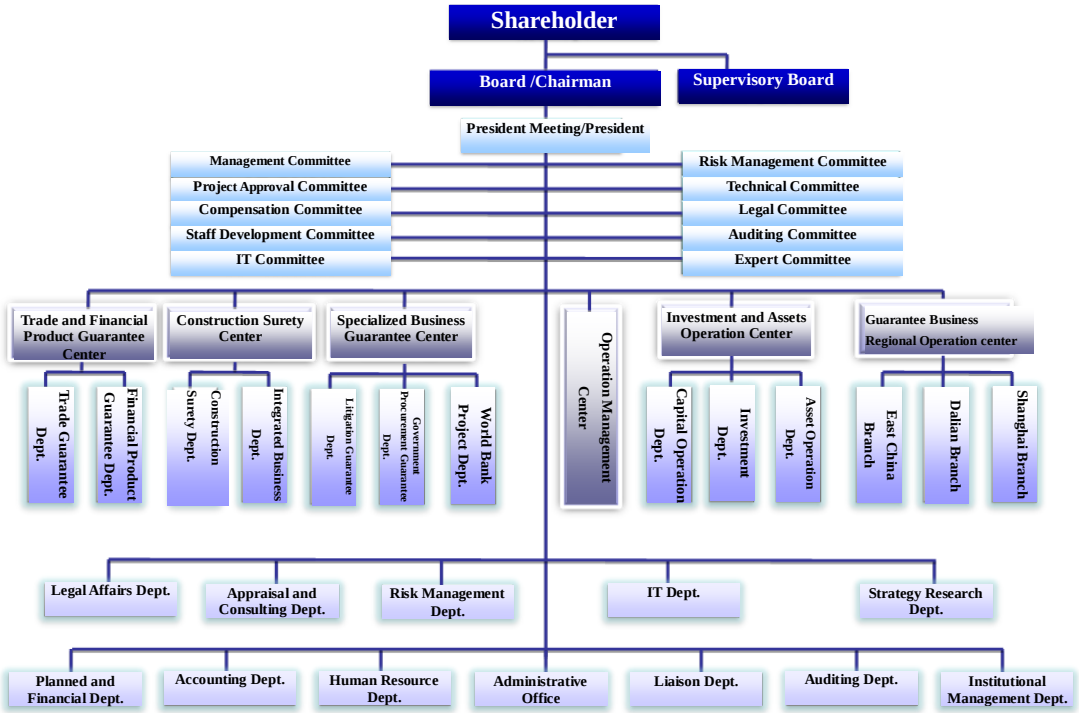
● Harmonious development. To persist in a prudent, sustainable and harmonious development concept, and pursue the optimization of sustainable development capability instead of pursuit of becoming the biggest one; to adhere to the concept of achieving a win-win result with clients; to harmonize corporate interest, individual interest with social interest, and uphold the consciousness of corporate citizenship, actively shoulder social responsibility and repay the community.

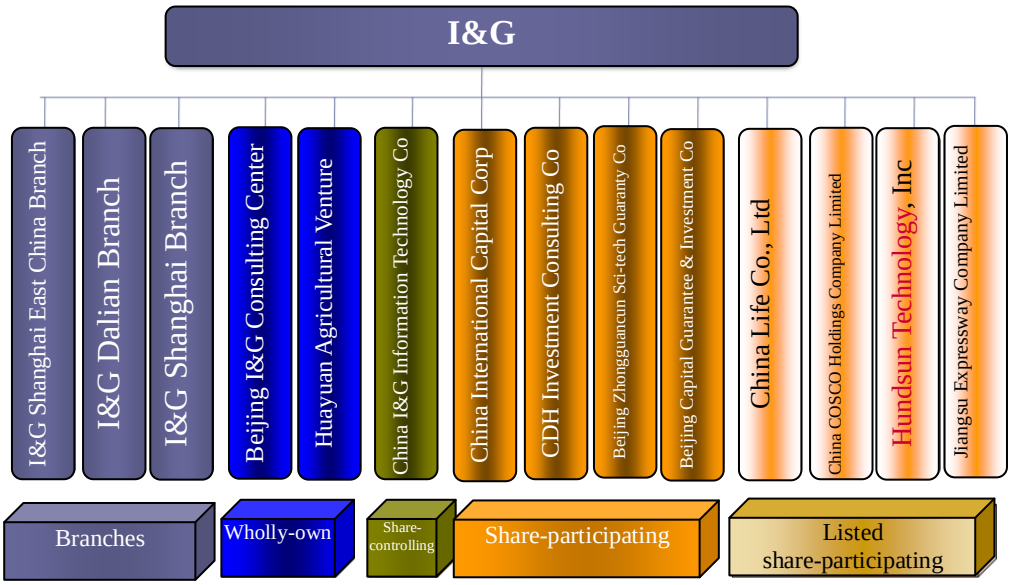
# 组织机构


股 东
董事会/董事长
监事会
总办会/总裁
公司管理委员会
审批委员会
薪酬与绩效委员会
员工发展管理委员会
信息化委员会
风险管理委员会
技术委员会
法律委员会
审计委员会
专家委员会
贸易与金融产品担保中心
建设工程担保中心
专项业务担保中心
运营管理中心
投资与资产运营中心
担保业务区域经营中心
贸易担保部
金融产品担保部
建设工程担保部
综合业务部
诉讼担保部
政府采购担保部
世行项目部
资金运营部
投资业务部
资产经营部
华东分公司
大连分公司
上海分公司
法律事务部
评审咨询部
风险管理部
信息技术部
战略研究部
计划财务部
会计核算部
人力资源部
办公室
联络部
审计监察室
机构管理部


中国投资担保有限公司
中投保上海华东分公司
中投保大连分公司
中投保上海分公司
北京中投保咨询中心
华苑农业风险投资公司
中投保信息技术有限公司
中国国际金融有限公司
深圳市鼎晖投资顾问有限公司
中关村科技担保有限公司
北京首创投资担保有限公司
中国人寿保险股份有限公司
中国远洋控股股份有限公司
恒生电子股份有限公司
江苏宁沪高速公路股份有限公司
分公司
全资
控股
参股
参股上市公司

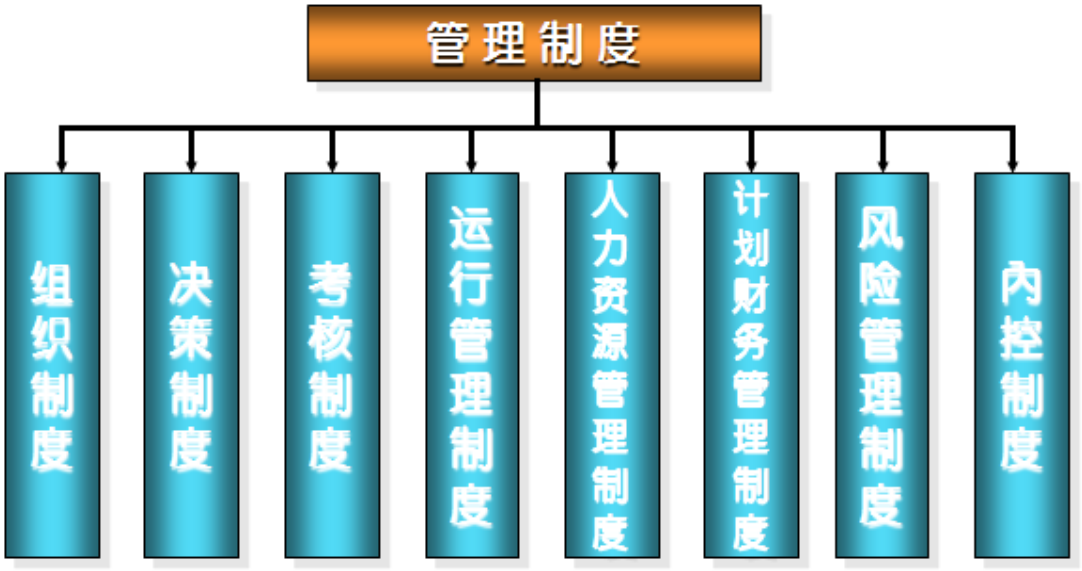
# Organizational Chart



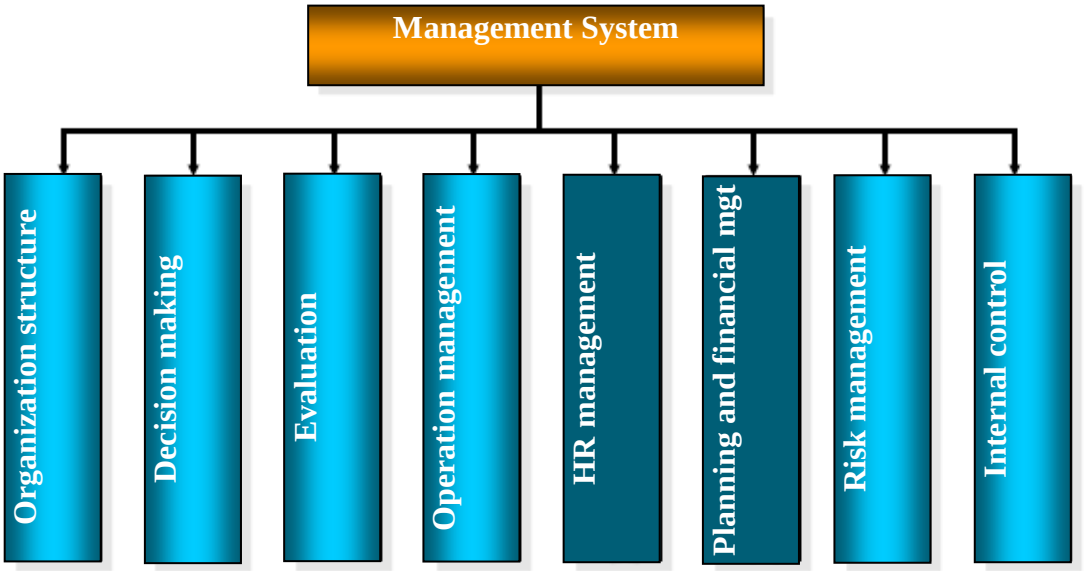
# 管理制度

公司以市场化发展为目标，以增强比较优势和可持续发展能力为主线，不断加强经营机制、管理制度的建设和改革，探索建立了应对未来战略、体现公司核心文化、具有担保行业鲜明特点的管理框架和管理制度，为公司的持续健康发展提供了保障。



# Management System

Focusing on market-oriented development and enhancement of comparative advantages and sustainable development capacity, the company has made continuous efforts to put in place and improve the operational mechanism and management system and to establish the management framework and system that work well for the future strategies, demonstrate core culture of the company and have distinct characteristics of guarantee industry. All this will help ensure sustainable and sound development of the company.



# 公司经营业绩

2007 年，公司的业务运行与风险管理协同、稳步发展，并不断强化理论支撑、策略研究、实战操作以及体系建设，管理水平和能力建设迈上了新的台阶，经营业绩再创历史新高，品牌价值显著提升。

增资完成后，公司的资本充足率和流动性明显提高，资产质量和治理水平的提升、转型工作带来的经营机制优化、风险管理和内控体系的加速建设，使公司的对外偿付能力和风险承受能力得到较大提升，为 2007 年担保规模的扩大、担保收入与资本运作效益的提高提供了有力条件，公司的年度总收入与净利润实现了跨越式增长。

## 一、财务概要

以下数据摘自经审计的中投保公司年度财务报告。

表 1－1　　主要财务数据与指标　　单位：亿元

| 财务数据及指标概要 | 2007 年末 | 2006 年末 | 2005 年末 |
|---|---|---|---|
| 一、机构财务数据(经审计) | | | |
| 总资产　Total Assets | 45.9 | 38.7 | 22.6 |
| 总负债　Total Liabilities | 8.3 | 6.9 | 14.9 |
| 其中：担保风险准备金 Loss Reserves | 3.3 | 2.7 | 2.3 |
| 客户保证金 Clients' deposit | 3.0 | 2.5 | 4.3 |
| 所有者权益 Equity | 37.6 | 31.8 | 7.7 |
| 其中：担保代位补偿金 Subrogation Reserves | 1.1 | 0.2 | 0.1 |
| | | | |
| | 2007 年 | 2006 年 | 2005 年 |
| 总收入 Total Revenue | 8.31 | 2.11 | 1.56 |
| 利润总额 Total Profit | 6.53 | 0.87 | 0.38 |
| 净利润　Net Profit | 5.83 | 0.73 | 0.35 |
| | | | |
| 二、机构财务指标 | | | |
| 流动比率 Current Liquidity Ratio | 6.7 | 6.6 | 2.3 |
| 资产负债率（%） Asset-liability Ratio | 18 | 17.8 | 65.7 |
| 收入利润率（%）　ROR | 78.6 | 41.3 | 24.4 |
| 资产回报率（%）　ROA | 13.8 | 2.8 | 1.3 |
| 净资产收益率（%）　ROE | 16.8 | 3.7 | 4.6 |

图 1-1 总资产
Total Assets

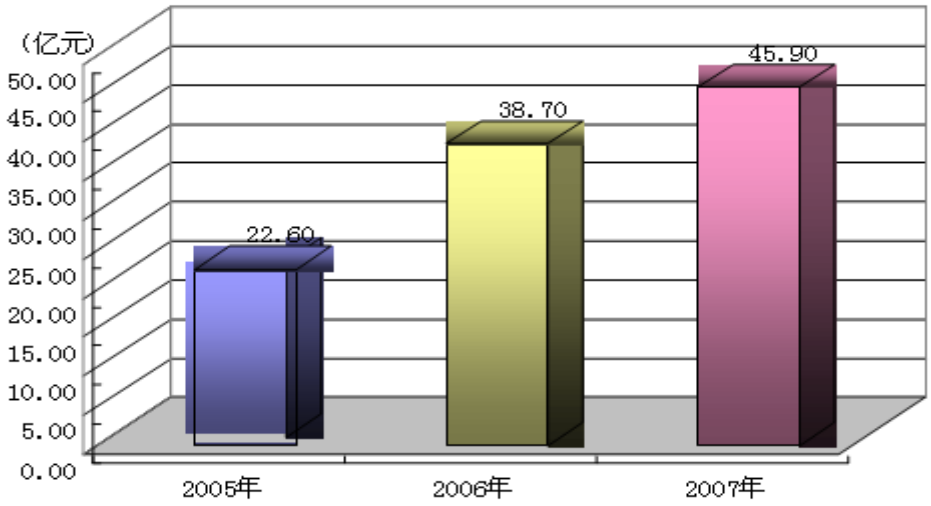



图 1-2 总收入
Total Revenue

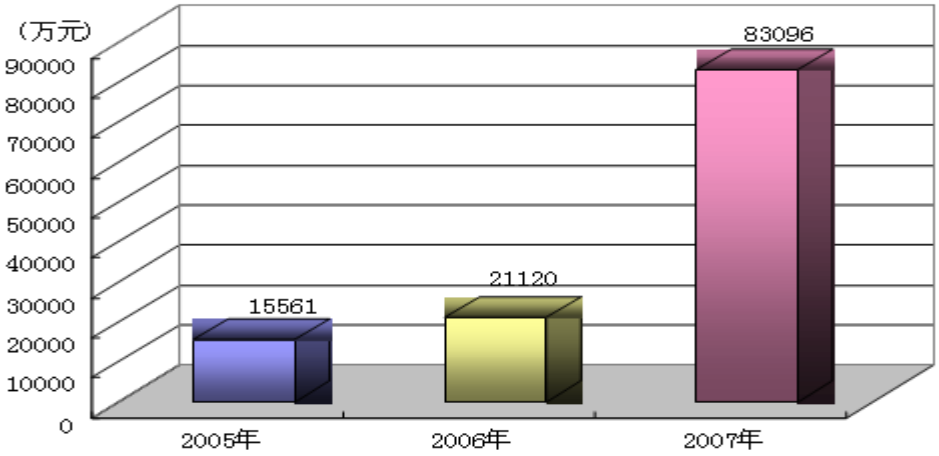
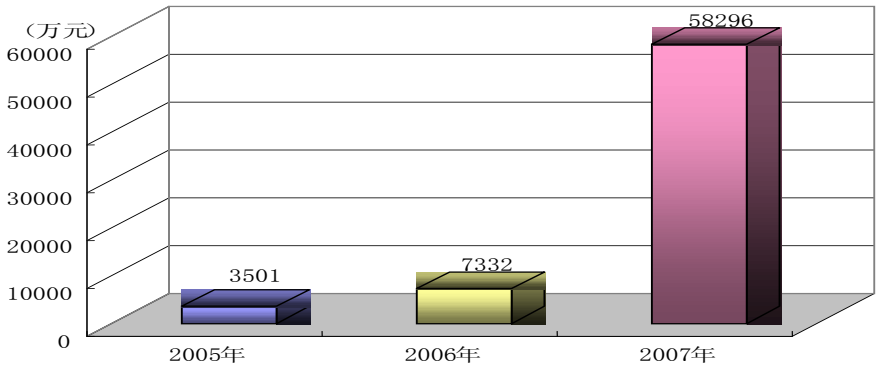



图 1-3 净利润
Net Profit




## 二、担保业务状况

中投保公司 2007 年的新增担保额为 111.24 亿元，比 2006 年同比增长 71%，共承做担保业务 1486 笔，支持客户 1244 家。实现年担保业务收入 12331 万元，比 2006 年同比增长 46%。其中，商业性担保对担保主业的贡献率继续攀升。

从担保领域上看，公司在 2007 年围绕建设工程、贸易流通、金融产品、司法等领域构建业务结构，并拓展了土地一级开发整理、商业/工业地产交易、银行理财产品等相关担保业务操作。业务领域集中度有所降低。

从担保品种组合看，金融产品担保、结构化融资担保、政府采购担保、工程保证(含交易履约类担保)等品种在年内均实现较大突破,其他品种健康、持续发展。经过专题研究，进一步明确这些业务品种的发展策略，

**（一）担保业绩指标**

截至 2007 年底，中投保公司的累计担保额达到 469 亿元，共为超过 1.3 万家的客户提供了担保服务。2007 年，担保业务的经营业绩再创历史新高，比 2006 年有大幅的增长。

表 1－2　　担保业务数据与指标　　单位：亿元

| 担保业绩指标 | 2007 年末 | 2006 年末 | 2005 年末 |
|---|---|---|---|
| 年末累计担保额<br>Accumulated Guarantee | 469 | 351 | 286 |
| 年末担保余额<br>Guarantee Outstanding | 137.9 | 80.2 | 68.3 |
| | | | |
| 担保风险准备金<br>Loss Reserves | 3.3 | 2.7 | 2.3 |
| 担保代位补偿金<br>Subrogation Reserves | 1.11 | 0.2 | 0.13 |
| 客户保证金<br>Clients' deposit | 3.0 | 2.5 | 4.3 |
| | | | |
| 担保业绩指标 | 2007 年度 | 2006 年度 | 2005 年度 |
| 年内承保额<br>Guarantee Amount per Year | 111.2 | 65 | 60.7 |
| 年内承保项目数（笔）<br>Project Amount per Year | 2264 | 1285 | 2050 |
| 年内客户数（家）<br>Client Amount per Year | 1244 | 1160 | 1300 |
| 年度担保业务收入<br>Annual Guarantee Income | 1.23 | 0.84 | 0.67 |
| | | | |
| 3 年累计担保代偿率（%）<br>Accumulated Payout Ratio<br>2005 – 2007 | 商业性担保<br>Commercial Guarantee | | 0.81 |
| | 受托类担保<br>Entrusted Guarantee | | 2.55 |
| 3 年累计代偿回收率（%）<br>(实现 1 年内回收)<br>Accumulated Collection Ratio<br>2005 – 2007 | 商业性担保<br>Commercial Guarantee | | 100 |
| | 受托类担保<br>Entrusted Guarantee | | 65 |

图 1-4 年末累计担保额

Accumulated Guarantee

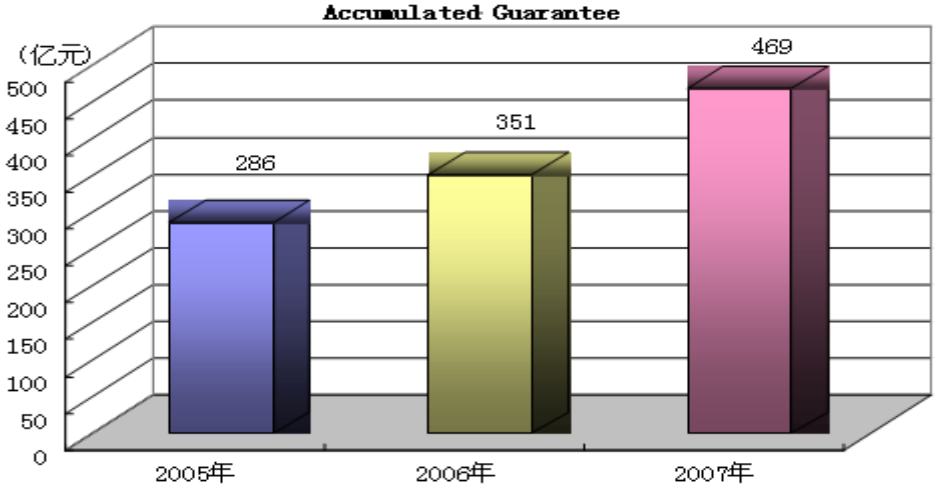



图 1-5 年末担保余额

Guarantee Outstanding

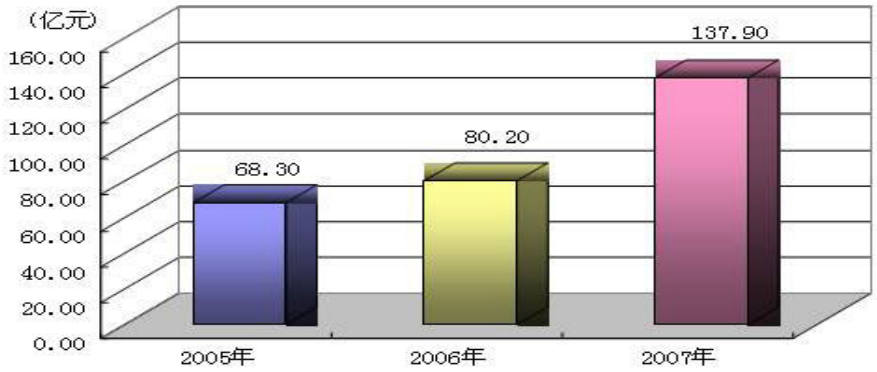
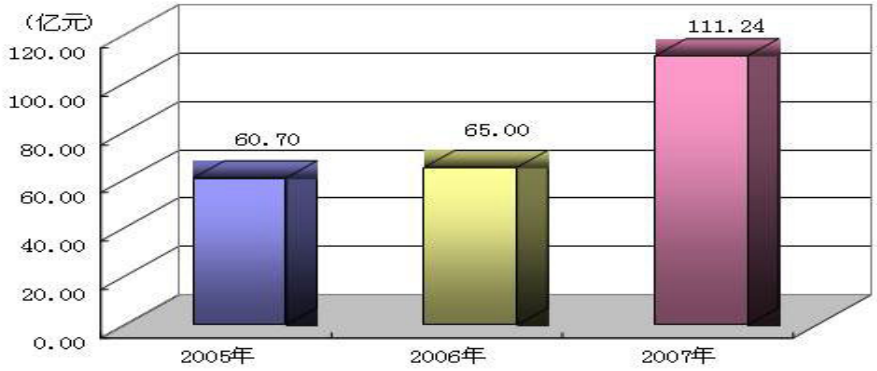
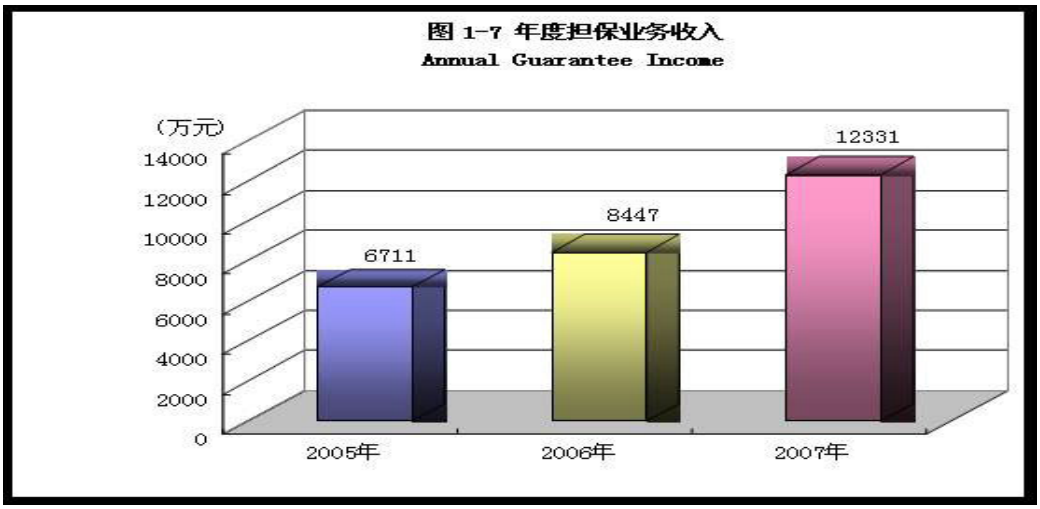



图 1-6 年内承保额

Guarantee Amount per Year






（二）国际水平衡量

按照国际通用的担保机构业绩衡量方法，2007 年，中投保公司的商业性担保业绩指标及整体风险质量指标均达到了国际中上等水平(见表 1-3)。

表 1－3　　中投保公司 2007 年度业绩指标－参照国际标准衡量

| 国际通用的担保机构<br>业绩衡量指标 | 2007 年末<br>/ 年度 | 说 明 |
|---|---|---|
| 担保放大倍数<br>Net Leverage Ratio | 3.37 倍 | 公司的承保能力有很大提升的空间。 |
| 资本充足率<br>Capital Adequacy Ratio | 26% | 公司的资本规模足够承受业务发展与结构调整所引起的风险度变化。 |
| 现金资产及短期投资占总资产之比<br>Cash Assets & Short-term Investment to Total Assets | 69% | 公司的现金资产充足，短期投资变现能力强，流动性良好。 |
| 商业性担保风险准备金覆盖率<br>Loss Reserve Ratio | 96 倍 | 公司商业性担保的风险准备足以覆盖代偿余额。 |
| | | |
| 商业性担保的年度损失率<br>Loss Ratio | 0% | 公司 2007 年内未发生一笔商业性担保代偿。 |
| 商业性担保的年度承保费用率<br>(不含准备金)<br>Expense Ratio<br>(not including technical reserves) | 43.5% | 即：年商业担保业务成本/年商业担保业务收入）＊ 100 |
| 商业性担保的年度综合费用率<br>(不含准备金)<br>Combined Ratio<br>(not including technical reserves) | 43.5% | 即：商业担保(年度损失率 ＋<br>年度承保费用率)。 |

由表 1-3 可见，2007 年底，中投保公司的资本充足率超过国际活跃银行 12%的资本充足水平，资本充足率高，现金资产充足，公司持有的安全性、流动性强的现金及短期投资，构成了公司对外偿付能力的第一道防线；公司年末的放大倍

数为 3.37 倍，业务规模和承保能力尚有较大空间；若计入年内计提的风险准备金，公司 2007 年度的综合费用率为 98%，实现了商业性担保业务的收支平衡。

**（三）商业性担保客户**

2007 年，中投保公司为逾 300 家企业法人提供了商业性担保。公司开拓市场的营销理念不断提升，为客户提供综合服务的意识和能力不断增强，近几年稳定了一批经营历史较长、发展良性稳健、经济实力较强的长期客户。在公司支持下，法人客户的经营规模和规范性有明显改善，可持续性、抵御市场风险的能力不断提高。

图 1-9　2007 年度客户的净资产状况(按客户个数)

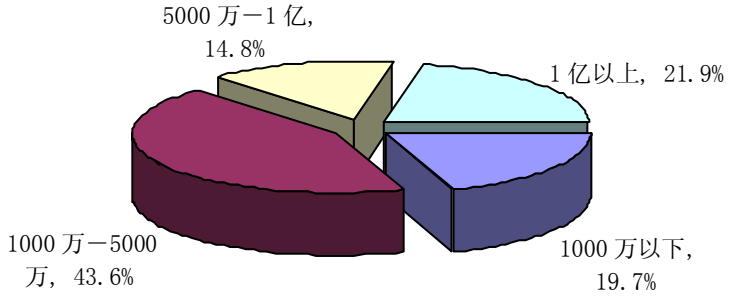
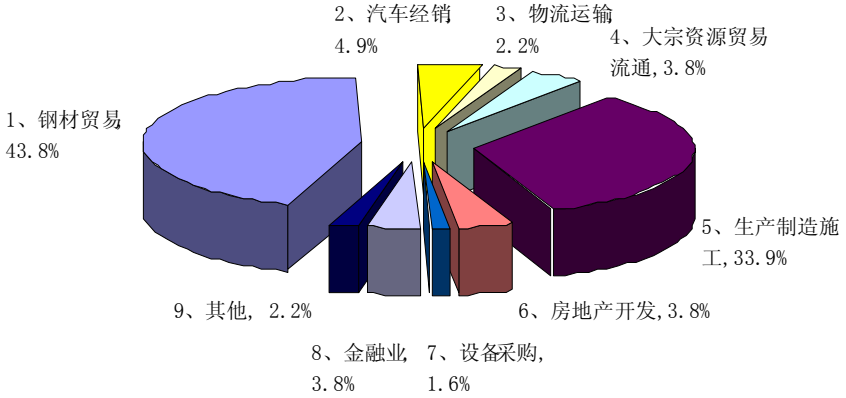



图 1-10　2007 年度客户涉及的行业状况(按客户个数)




**三、年末担保风险资产状况**

截至 2007 年末，中投保公司的担保余额为 137.9 亿元，涉及的担保品种、行业、地区的集中度较合理，担保余额的到期分布均匀。在保业务包括：

1. 商业性担保业务：涉及金融产品领域、贸易流通领域、工程建筑领域、司

法领域等多个品种；

2.受托代理类业务：包括上海小企业贷款担保、世行节能贷款担保。

图 1-11　2007 年末中投保在保业务涉及领域(按承保额)

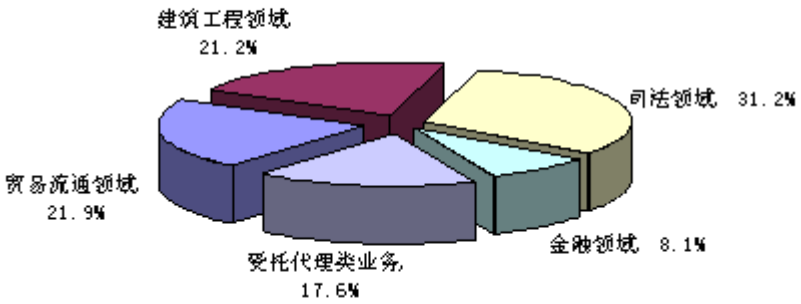
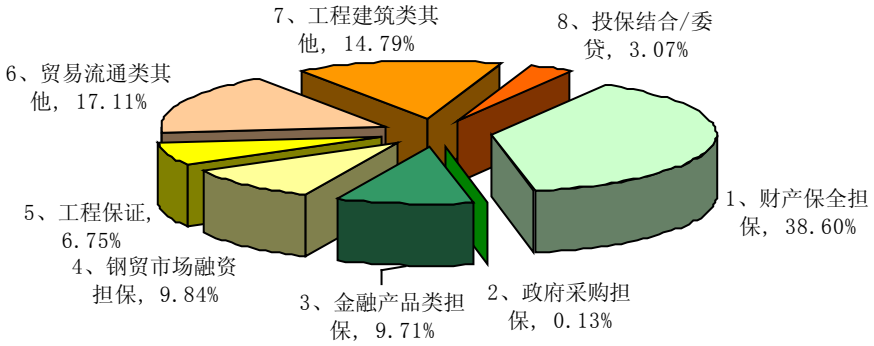



图 1-12　2007 年末中投保商业性在保品种组合(按承保额)



# Business Performance

In 2007, the company witnessed balanced and steady development in business operation and risk management. The theory bolster, strategy research, practical operation and system construction have been enhanced and management standard and capacity improved. The business performance hit a historical new high and the brand value climbed significantly.

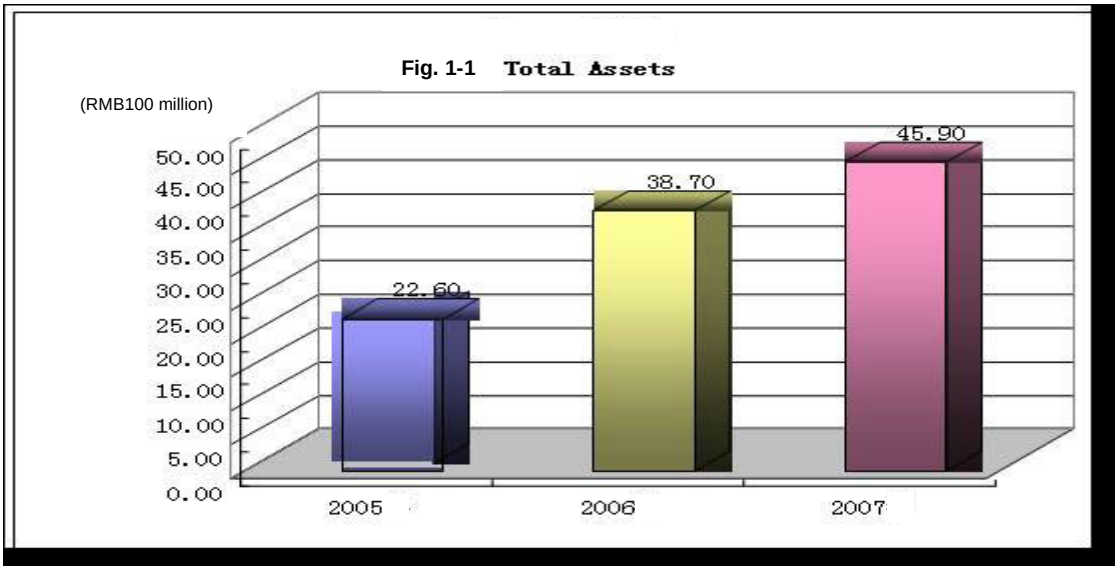
Upon the capital increase, the capital adequacy ratio and liquidity of the company were greatly enhanced. Its external solvency and risk bearing capacity have been improved, following the enhancement of the asset quality and management standard, optimization of operating mechanism due to the transformation and construction of risk management and internal control system. This has laid a solid foundation for the expansion of guarantee business, increase of guarantee income and improvement of return on capital operation in 2007. The company has witnessed dramatic growth of annual gross income and net profit.

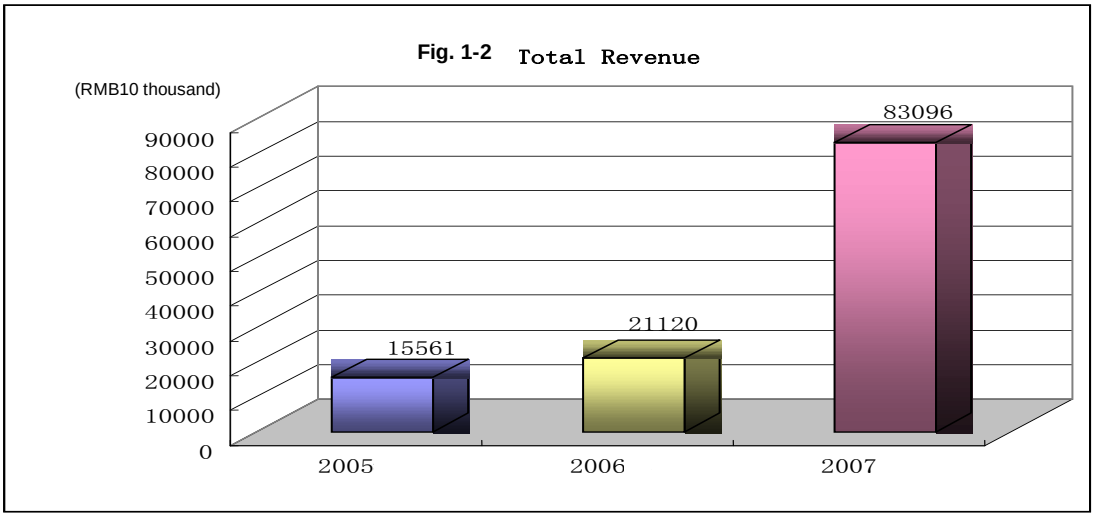
**I. Financial Highlights**

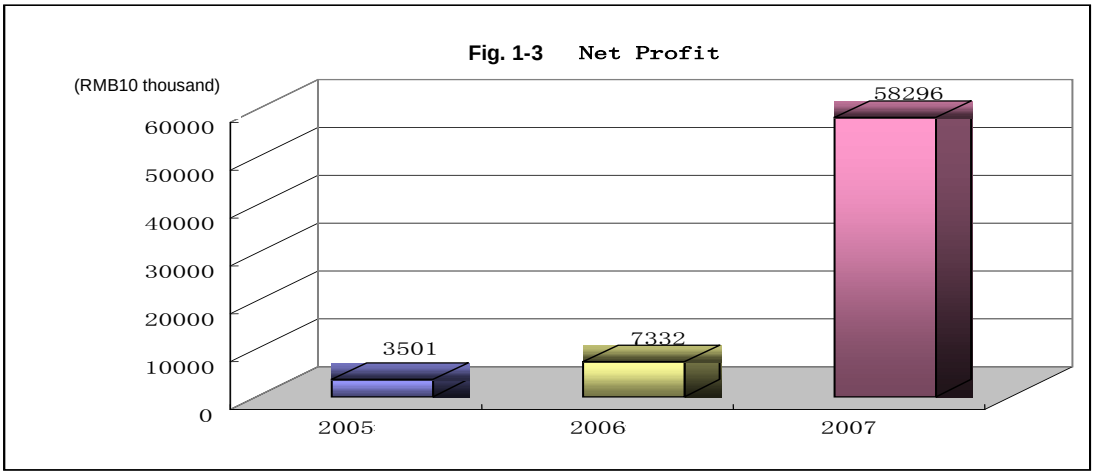
The data below is selected from the audited annual financial report of I&G.

Table 1-1 Major Financial Data and Indicators Unit: RMB100 million

| Major Financial Data and Indicators | As at the end of 2007 | As at the end of 2006 | As at the end of 2005 |
|---|---|---|---|
| **I. Financial Data (audited)** | | | |
| **Total Assets** | 45.9 | 38.7 | 22.6 |
| **Total Liabilities** | 8.3 | 6.9 | 14.9 |
| **Incl.: Loss Reserves** | 3.3 | 2.7 | 2.3 |
| **Clients' Deposit** | 3.0 | 2.5 | 4.3 |
| **Owner's Equity** | 37.6 | 31.8 | 7.7 |
| **Incl.: Guarantee Subrogation Reserves** | 1.1 | 0.2 | 0.1 |
| | | | |
| | **2007** | **2006** | **2005** |
| **Total Revenue** | 8.31 | 2.11 | 1.56 |
| **Total Profit** | 6.53 | 0.87 | 0.38 |
| **Net Profit** | 5.83 | 0.73 | 0.35 |
| | | | |
| **II. Financial Indicators** | | | |
| **Current Ratio** | 6.7 | 6.6 | 2.3 |
| **Asset-liability Ratio（%）** | 18 | 17.8 | 65.7 |
| **ROR (%)** | 78.6 | 41.3 | 24.4 |
| **ROA（%）** | 13.8 | 2.8 | 1.3 |
| **ROE (%)** | 16.8 | 3.7 | 4.6 |




## II. Guarantee Business

The incremental guarantee amount of the company in 2007 was RMB11.124 billion, a year-on-year increase of 71% and it has underwritten 1,486 guarantee projects for 1,244 clients. The annual income of I&G from guarantee business reached

RMB123.31 million, increased by 46% on a year-on-year basis. The commercial guarantee has continuously increased its contribution to the guarantee business.

In terms of the guarantee areas, the company built up a business structure concerning the construction project, trade circulation, financial products, and judicial areas and expanded the relevant guarantee business into first-class land development, commercial property and industrial estate trade and wealth management products of the bank and other areas. The business sector concentration level has been reduced.

In terms of guarantee categories, great progress has been made within the year in financial products guarantee, structural financing guarantee, guarantee for government procurement and construction surety (including trade performance guarantee) and guarantee of other categories has maintained sound and sustainable development. After monographic study, the development strategies of those business categories were furthermore explicit.

**(I) Guarantee Performance Indicator**

As of the end of 2007, the accumulated guarantee amount of I&G reached RMB46.9 billion and the guarantee service involved over 13,000 clients. The guarantee performance hit the all-time high in 2007, significantly improved over the last year.

**Table 1-2 Data and Indicators of Guarantee Business Unit: RMB 100 million**

| Guarantee Performance Indicator | As at the end of 2007 | As at the end of 2006 | As at the end of 2005 |
|---|---|---|---|
| Accumulated Guarantee | 469 | 351 | 286 |
| Guarantee Outstanding | 137.9 | 80.2 | 68.3 |
| | | | |
| Loss Reserves | 3.3 | 2.7 | 2.3 |
| Subrogation Reserves | 1.11 | 0.2 | 0.13 |
| Clients' Deposit | 3.0 | 2.5 | 4.3 |
| | | | |
| Guarantee Performance Indicator | 2007 | 2006 | 2005 |
| Guarantee Amount per Year | 111.2 | 65 | 60.7 |
| Project Number per Year | 2264 | 1285 | 2050 |
| Client Number per Year | 1244 | 1160 | 1300 |
| Annual Guarantee Income | 1.23 | 0.84 | 0.67 |
| | | | |
| 2005 – 2007 Accumulated Payout Ratio (%) | Commercial Guarantee | | 0.81 |
| | Entrusted Guarantee | | 2.55 |
| 2005 – 2007 Accumulated Recovery Ratio (%) (Recovery within one year) | Commercial Guarantee | | 100 |
| | Entrusted Guarantee | | 65 |

Fig. 1-4 Accumulated Guarantee

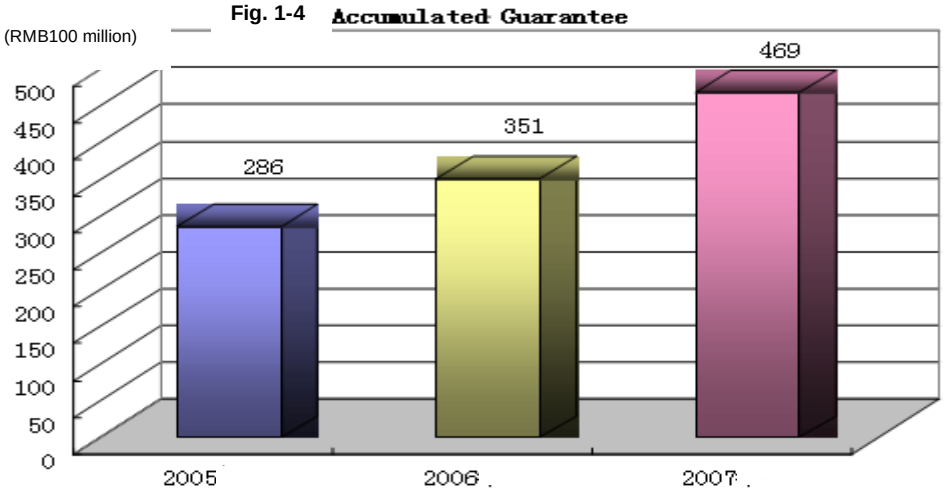



Fig. 1-5 Guarantee Outstanding

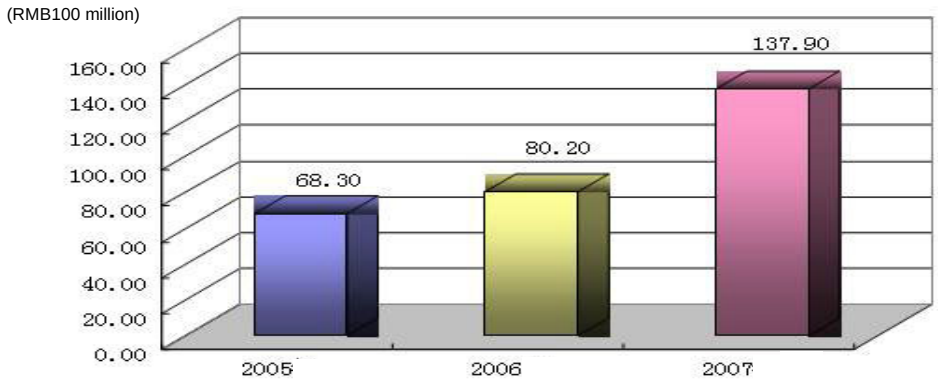
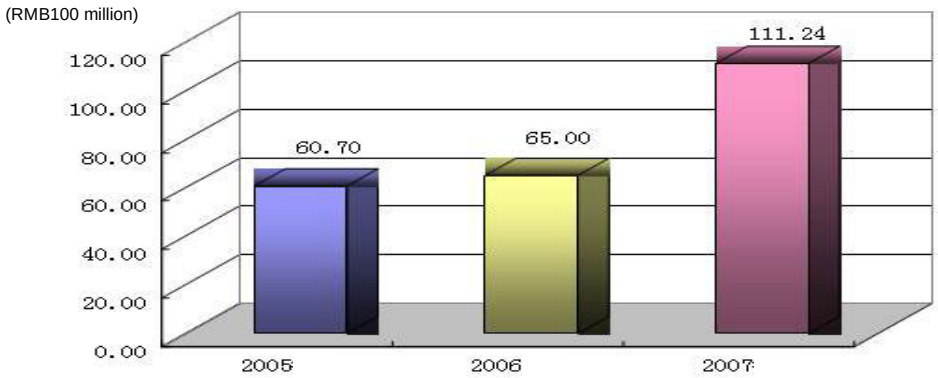
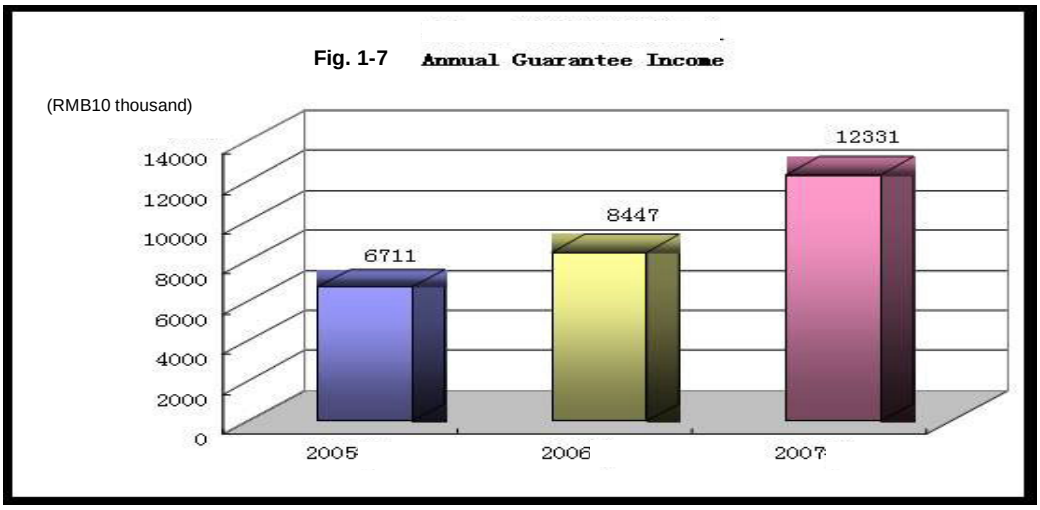



Fig. 1-6 Guarantee Amount per Year






## (II) International Measurements

In accordance with internationally recognized performance measurement methods on guarantee institutions, the performance indicators of commercial guarantee and overall risk quality indicators of I&G was up to the medium to high standard in 2007 (see Table 1-3).

**Table 1-3 Performance Indicators of I&G in 2007 — Measured by Referring to International Standard**

| Internationally recognized performance indicators for guarantee institutions | (As at the end of) 2007 | Notes |
|---|---|---|
| **Net Leverage Ratio** | 3.37 times | The room to increase the company's underwriting capacity is still big. |
| **Capital Adequacy Ratio** | 26% | The capital size is large enough to adapt to the risk changes caused by business development and structure adjustment. |
| **Cash Assets & Short-term Investment to Total Assets** | 69% | The cash assets are adequate and the liquidity of short-term investment is strong. |
| **Commercial Guarantee Loss Reserve Ratio** | 96 times | The loss reserves for commercial guarantee are sufficient to cover the payout balance. |
| | | |
| **Annual Loss Ratio of Commercial Guarantee** | 0% | There was no payout for commercial guarantee in 2007. |
| **Annual Expense Ratio of Com Guarantee (Excluding technical reserves)** | 43.5% | i.e.: (annual commercial guarantee cost/annual commercial guarantee income) * 100 |
| **Annual Combined Ratio of Commercial Guarantee (Excluding technical reserves)** | 43.5% | i.e.: Annual Loss Ratio + Annual Expense Ratio of Commercial Guarantee |

According to the above table, the capital adequacy ratio of I&G surpassed that of the international active banks of 12%. The cash and short-term investment with high

safety and liquidity has built up the first line of defense for its external solvency; the guarantee magnification at the year end was 3.37 times and the room for business size and underwriting capacity improvement was still big; if the risk reserves provided within the year were taken into account, the annual combined ratio was 98%, realizing balance between income and expenditure in the commercial guarantee business.

**(III) Clients in Commercial Guarantee**

I&G provided commercial guarantee for over 300 business entities in 2007. The company has continuously upgraded the marketing philosophy for market exploitation. The awareness and capacity to provide comprehensive service to clients have been greatly improved. Besides, the company has in recent years established close relations with client with long operating history, sound and stable development capacity and sound economical strength. Corporate clients have expanded their operation scales in a regulated way with the support of I&G. Their capacities in prevention of market risks in a sustainable way have been significantly improved.

Fig.1-9 Clients' Net Assets Positions in 2007 (as per number of clients)

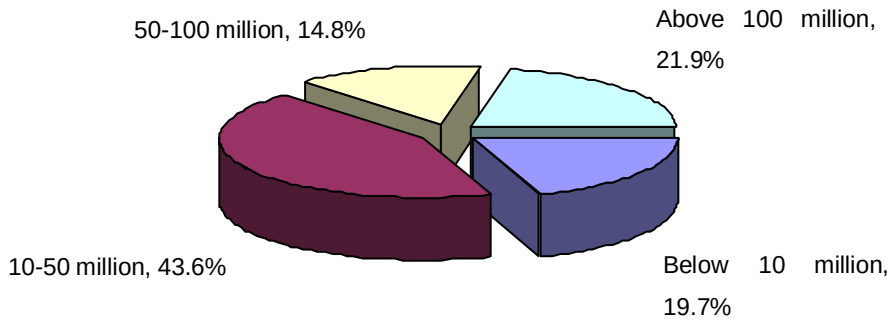
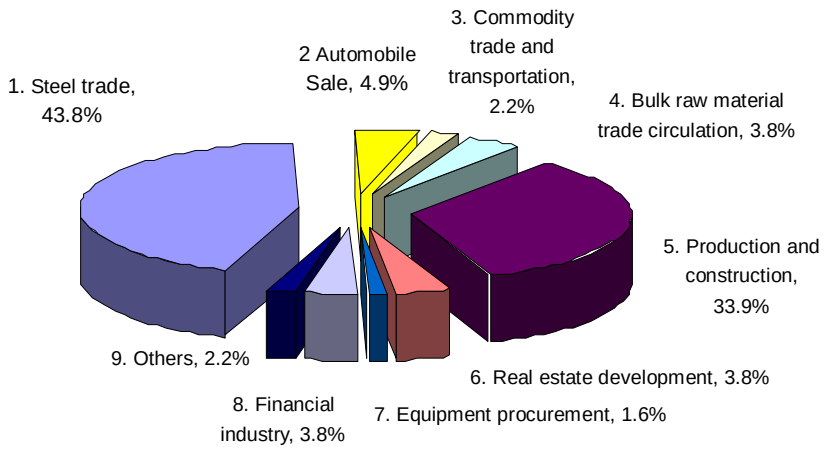



Fig.1-10 Status of industries of clients in 2007 (as per number of clients)




## III. Guarantee Risk Assets at the Year End

As of the end of 2007, the outstanding guarantee of I&G amounted to RMB13.79 billion. The concentrations of related guarantee categories, industries and districts were reasonable. The mature time of guarantee balance was well-distributed. The existing guarantee includes:

1. Commercial guarantee business: relating areas in financial products, trade circulation, construction project and juridical area;

2. Entrusted guarantee: including SMEs loan guarantee in Shanghai and Guarantee of World Bank Energy Conservation EMC Project.

Fig. 1-11 Involved Areas of Existing Commercial Guarantee of I&G at the End of 2007 (as per Guarantee Amount)

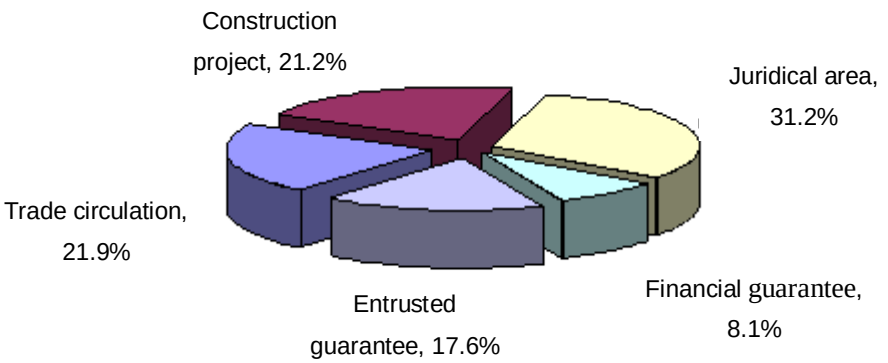
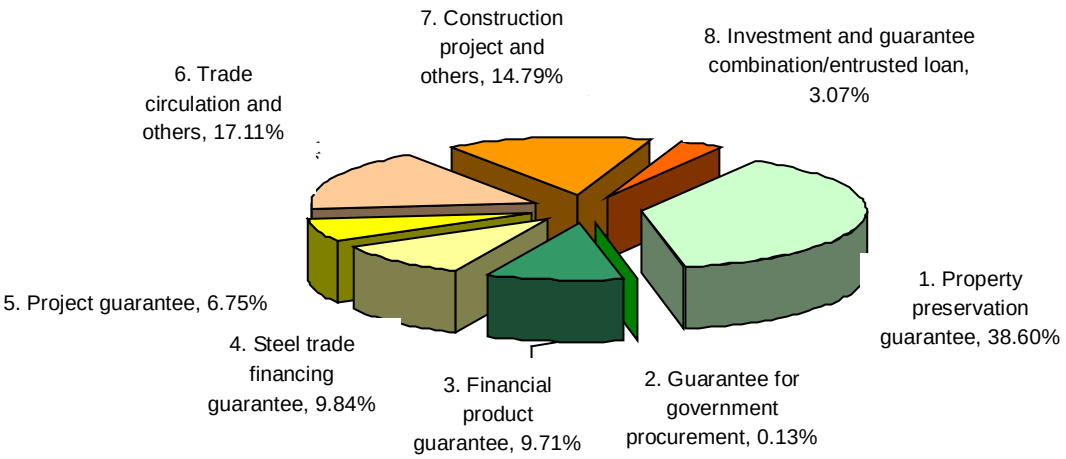



Fig. 1-12 Categories of Existing Commercial Guarantee of I&G at the End of 2007 (as per Guarantee Amount)



# 风险管理能力

中投保公司具有较强的风险管理能力，在大力拓展市场的同时，2007 年公司未发生重大风险，主营的商业性担保实现年内“零代偿”，近三年发生的担保代偿款全部在 1 年内收回。

公司成立 15 年来，一直保持着良好的信用记录、资产质量和经营业绩，在中国从无到有地创建了担保业务的基本规范和产品模式，积累了丰富的业务创新和风险管理经验。

2007 年，中投保公司在多年风险管理实践的基础上，借鉴国际担保业和金融风险管理的成功经验，自律性、自创性地构建了包括四大系统和两大支撑的全面风险管理体系，使之成为公司未来业务发展的有力保障。

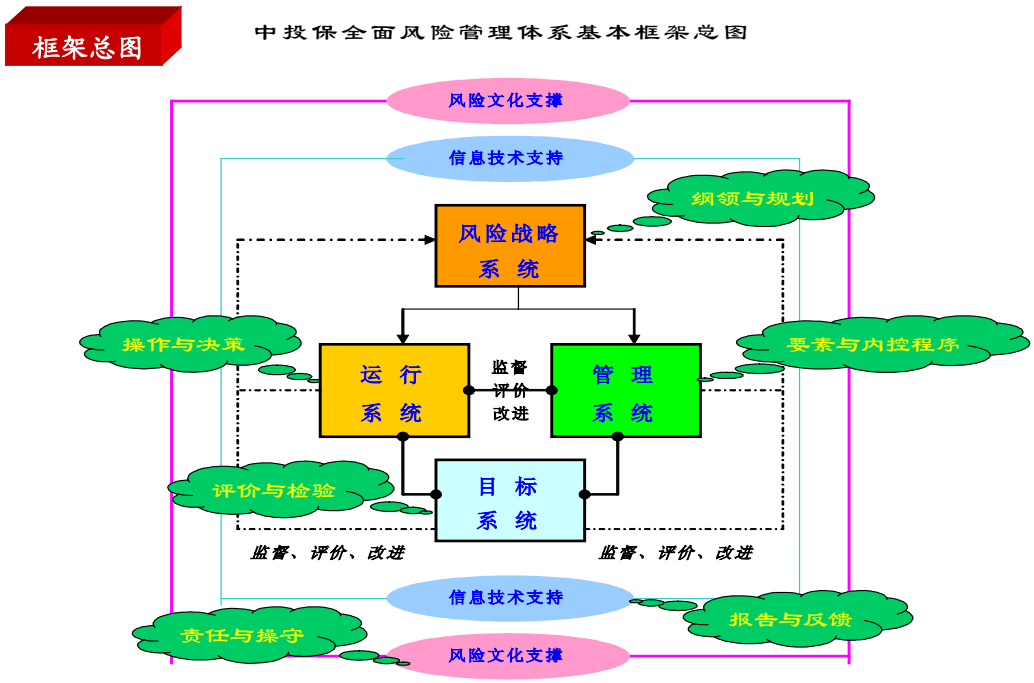



图 1-13　　中投保公司全面风险管理体系框架

## （一）业务风险策略

1. 担保业务遵循“零损失”原则，公司建立和运用内部风险政策与标准、风险评价体系、风险缓释技术、风险计量手段等，对每一个客户、每一个项目、每一个环节进行严格的风险控制；

2. 强调对经济周期、行业政策、产品周期、金融政策的紧密跟踪，围绕有深

入研究的领域构建业务结构。对不同担保业务采取差异化管理，通过分类设置的流程进行风险控制；

3.遵循“四只眼睛”原则，采取集体决策制。决策主要依靠经验法则和论证机构的决策支持意见；

4.以“产品多元化”构建业务组合。积极探索建立再保险、共保、金融衍生品等风险分散机制，降低组合风险敞口；

5.投资业务坚持“安全性、流动性、盈利性”的投资原则，通过“多元化组合、专业化运作”满足公司发展和流动性需求，熨平和覆盖担保业务的周期风险。

**(二)风险组合管理**

中投保公司积极进行事前风险管理，注重识别评价项目风险，科学管理、监测风险组合状况，理性地承担风险，稳健地获取风险经营收益。

公司将国际担保业的先进理念和技术应用于实践，结合中国市场现状，运用多样化和快速反应的风险策略和限额管理措施，强调降低单一风险集中度，保持好的偿付能力、流动性和风险承受力。

按照金融风险管理的发展趋势，中投保公司运用内部评级授信、资本配置、准备金备付、风险资产限额管理等手段，并借鉴外部评价的技术方法，加强内部风险表现形态和风控质量的自查与监测，强化风险组合的精细化、科学化、系统化管理。

**（三）流程建设**

为适应外部环境变化和未来业务发展，中投保公司研究并推出了分类设计的业务流程和审批程序。不同业务采取差别化流程管理，使之既能促进业务增长和市场开拓，又能落实全面风险管理的要求。

在流程运行中，公司组织构架中的前、中、后台各部门、各员工均承担着不可或缺的角色和职责，具体落实风险管理的各项要求。

根据产品策略和功能定位，流程中风险管理线与业务线并存，并起着监督制衡的作用。前台部门体现着清晰的产品线，在前端把握客户信用风险、项目市场风险等；中台部门体现着风控职能，防范操作风险，监测系统性风险和业务组合风险，化解代偿风险等；后台部门给予全面有力的业务保障，并严控流动性风险。

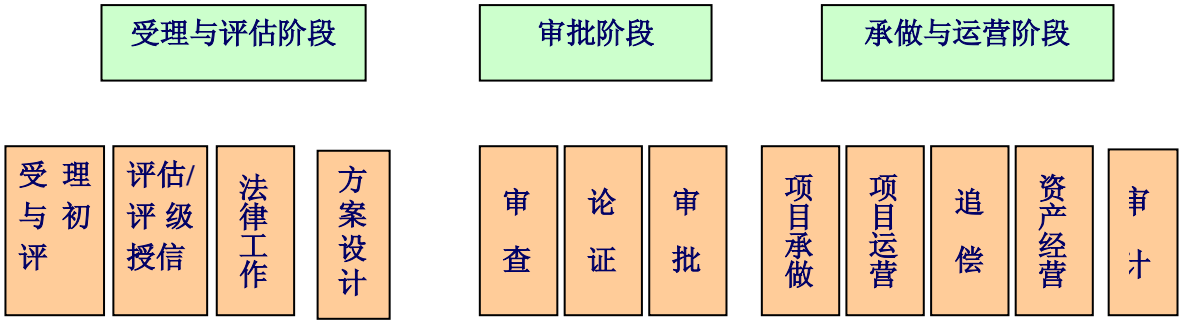



图 1-14　　中投保公司一般性担保业务流程图

**（四）制度建设**

2007 年，中投保公司完成了《业务准则手册》和《合同管理工作手册》，涉及近 50 个业务规范和 150 个格式合同，它们是公司专业技术和业务标准的提炼和结晶，充分展现了公司多年的操作经验和竞争优势，对于指导和规范业务实践、防范内部操作风险有着重要意义。

图 1-15　　中投保公司业务准则手册、合同管理工作手册

# Risk Management Capability

I&G has strong ability in risk management. In 2007 it encountered no major risk while expanding the business market. The commercial guarantee has realized “zero payout” within the year and the guarantee payout occurred in the recent three years has been recovered within one year.

Established 15 years ago, the company has since then maintained good credit record, asset quality and operation performance, built up the basic rules and product mode of the guarantee business unprecedentedly and accumulated rich experience in business innovation and risk management.

In 2007, basing on its practice in risk management and drawing on the experience of international guarantee industry and financial risk management, the company creatively built up a comprehensive risk management system including four major and two supporting systems and made it the safeguard for future business development.

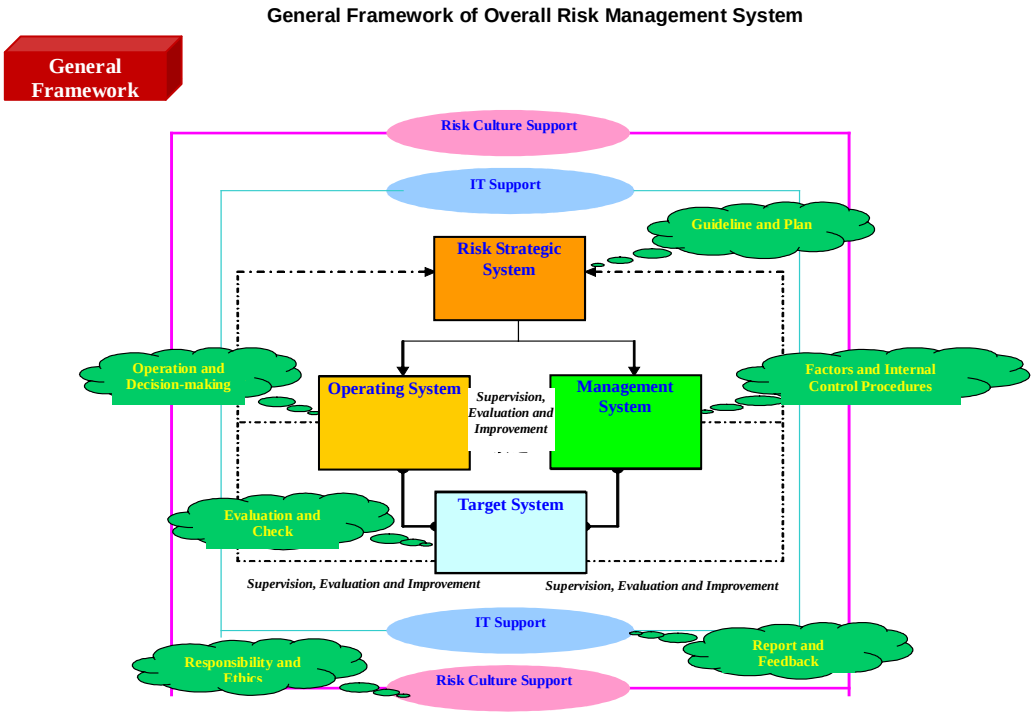



Fig.1-13 General Framework of Overall Risk Management System of I&G

**(I) Business Risk Strategy**

1. On the principal of “zero loss” in guarantee business, the company has achieved strict risk control for every client, project and sector by ways of formulation and implementation of internal risk policy and standard, risk appraisal system, risk mitigation technologies and risk measurement tools;

2. The company stresses the close follow-up to the economic cycle, industrial policy, product cycle and financial policies and to establish the business structure in

the core studied areas;

3. The company adopts the collective decision-making system and follows the principle of “four eyes”. Decisions should be made according to rules of thumb and the supporting opinions of argumentation bodies.

4. The company builds up a business portfolio with diversified products. We have strived to exploit and establish a risk dispersion mechanism for reinsurance, coinsurance and financial derivative to reduce the risk exposure of the portfolio;

5. The company strives to follow the investment principle of “security, liquidity and profitability” in the investment business and satisfy the requirement of the company on development and liquidity to mitigate and cover the cycle risk of guarantee business via “diversified portfolio and professional operation”.

**(II) Risk Portfolio Management**

I&G proactively carries out pre-underwriting risk management, stresses the identification and appraisal of project risk, manages and monitors the condition of risk portfolio and bears risk in scientific and reasonable manner, and acquires profit from risk operation in a prudent way.

The company applies the advanced philosophies and technologies in the international guarantee industry into actual operation while striving to reduce single risk concentration and to maintain sound solvency, liquidity and risk bearing capacity by adopting diversified and quick-response risk strategies and limit management measures that are well fitted into the Chinese market.

The internal rating and credit, capital allocation, reserve provision, management of risk assets limit have been used to enhance the self-check and monitoring of risk forms and risk control efficiency and promote the detailed, scientific and systematic management on risk portfolio, according to the development trend of financial risk management.

**(III). Business Process Construction**

In order to respond to external environment change and further promote the business development, I&G has studied and worked out business processes and approval procedures suited for different products. Diversified management shall be carried out according to the different guarantee businesses so as to promote business growth, expand market share and fulfill the requirement for overall risk management.

All departments, including front, middle and back ones, and all employees are essential to play their part for the purpose of meeting specific requirements in risk management.

According to the product strategy and function positioning, the risk management line is put in place along with the business line, and the former is expected to monitor and overhaul the latter. The front office is responsible for the clear product line, has a good understanding of the credit risk of the clients and the market risk of the projects; the middle office represents the risk control, preventing operational risk, monitoring systematic risk and business portfolio risk, as well as mitigating payout risk; the back office provides comprehensive business protection to strictly control the liquidity risk.

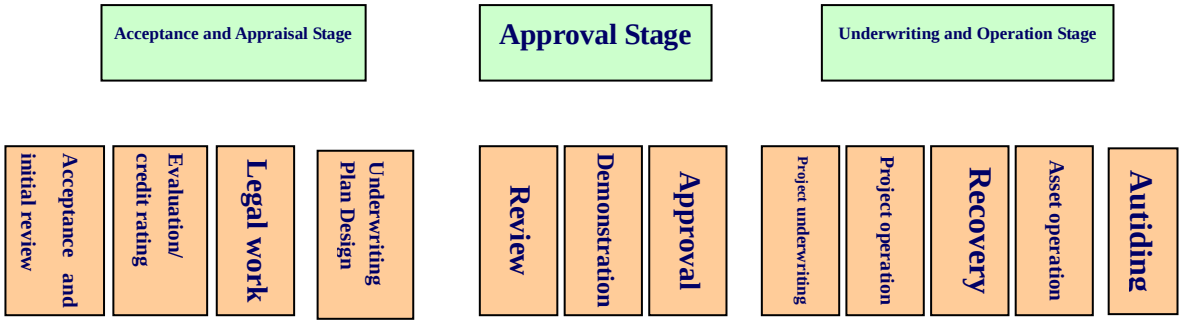



Fig. 1-14 Flowchart of General Guarantee Business of I&G

**(IV) Business System Construction**

In 2007, I&G formulated the *Business Standards Handbook* and *Contract Management Handbook*, covering about 50 business standards and 150 template contracts. They are the essence of professional technologies and business standards and the display of operational experience and competitive advantages of the company. All this is of great significance for guiding and regulating business practice and protecting internal operational risks.

Fig. 1-15 Business Standards Handbook and Contract Management Handbook of I&G

# 主要业务介绍

## 一、担保业务

中投保公司始终坚持“以担保为主业”。自 2000 年大力发展商业性担保业务以来，公司逐步形成了独具特色的目标客户群、核心领域及营销网络，形成一批业务模式较成熟、流程相对固化、可规模化运作的担保产品。

经过长时间的实践积累，特别是 2007 年的专题研究，公司进一步明晰了产品策略，业务理念、市场把握能力、资源整合能力、模式设计能力、风险控制能力有了较大的提升。

表 1－4　中投保公司的主要担保产品

| | | |
|---|---|---|
| **融资担保** | **直接融资担保** | 保本投资类担保 |
| | | 债券担保 |
| | | 基金担保 |
| | | 信托计划担保 |
| | | 理财产品担保 |
| | | 其他 |
| | **间接融资担保** | 综合授信担保 |
| | | 银行承兑汇票担保 |
| | | 信用证开证及押汇担保 |
| | | 信用证打包贷款担保 |
| | | 关税融资担保 |
| | | 项目融资担保 |
| | | 投保结合业务 |
| | | 上海小企业贷款担保 |
| | | 世行节能贷款担保 |
| | | 其他 |
| **保证担保** | **工程保证** | 投标保证 |
| | | 预付款保证 |
| | | 工程履约保证 |
| | | 工程维修/质量保证 |
| | | 业主支付保证 |
| | | 工程完工保证 |
| | | 船舶建造预付款及履约保证 |
| | | 业主延期付款担保 |
| | | 其他 |
| | **贸易履约担保** | 投标保证 |
| | | 预付款保证 |

| | | |
|---|---|---|
| | | 供货履约保证 |
| | | 产品维修/质量保证 |
| | | 买方延期付款担保 |
| | | 政府采购履约保证 |
| | | 其他 |
| | **司法担保** | 执行担保 |
| | | 财产保全担保 |
| | | 破产保护担保 |
| | | 保释金担保 |
| | **国际代理担保** | 海事担保 |
| | | 国际换保 |
| | **其他** | 海关担保 |
| | | 特许经营权担保 |
| | | |
| **再保险/再担保** | | |

根据业务涉及的不同行业，中投保的担保产品可归入七大领域：

- **金融产品领域：**含企业债担保、公司债担保、企业年金担保、基金担保、信托计划担保、资产证券化担保、结构化融资担保，以及其它为有关金融产品募集资金所提供的担保；

- **物流金融领域：**含贸易综合授信担保、银行承兑汇票担保、信用证开证及押汇担保、关税担保、供货投标保证、供货履约保证、供货预付款保证、产品维修/质量保证、买方延期付款担保等；

- **建设工程领域：**含房地产开发融资担保、建筑施工融资担保、商业地产/工业地产交易履约担保、工程投标保证、工程履约保证、工程预付款保证、工程维修/质量保证、业主支付保证等；

- **政府采购领域：**含政府采购履约保证、政府采购融资担保等；

- **司法领域：**含财产保全担保等；

- **受托代理类业务：**含上海小企业贷款担保、世行节能贷款担保、国际换保、海事担保等；

- **再担保**

2007 年，中投保公司的主要担保业务呈现出以下新特点：

**1. 金融产品领域**

中投保公司在 2007 年承做了企业年金担保、信托计划担保、银行理财产品担保等项目，在金融产品担保的市场开发、合作模式建立、风险识别、风险评价与计量、风控机制、风险监测等方面积累了有益经验。

2007 年 10 月 18 日，银监会下发《关于有效防范企业债担保风险的意见》，为中投保公司的债券类担保业务带来较大市场机遇。公司专题研讨了企业债担保、准市政债担保、企业集合债担保等产品，并与美国最大的单线金融担保机构—美国市政债券投资者担保公司（MBIA）进行了多次技术交流，初步设计了这些产品的业务模式、客户标准、评价要素、风险分散方法等。

中投保公司担保的西安市基础设施建设投资总公司 15 亿企业债已于 2008 年 4 月 2 日顺利发行，预计债券担保产品在 2008 年将有更大突破。公司也因此受到资本市场投资者、评级机构、券商等的广泛关注。

**2.物流金融领域**

在贸易流通领域，中投保公司的担保产品多以客户综合授信方式承做，额度内可发放融资类或非融资类担保。

公司以商品交易市场、港口保税区、网上交易平台为重点，进一步加强与银行、物流服务公司、中介机构的交流与合作。客户选择经营钢材、汽车、医疗设备、化肥、通讯设备、大宗原材料等产品的业内优质经销商，并多与公司建立了长期合作关系。客户数量平稳增长。

公司在此领域的操作经验丰富，目标市场、担保模式、内部流程、风控技术在 2007 年更加成熟和固化，可实现规模化承做项目，钢贸通、汽贸通等担保业务平台建设进一步完善。

**3.建设工程领域**

工程保证是国际通行且成熟的担保品种，中投保公司对此有近 10 年的市场研究和试点操作。2007 年，结合房地产/建设行业的宏观形势，公司在房地产开发、市政基础设施、政府投资项目、对外工程承包等领域，加大对业内知名的建筑施工企业、机器设备制造企业及其他项目业主的开发力度，拓展业务平台，担保规模有明显增长。

2007 年，中投保公司承做了商业地产/工业地产履约担保项目。基于项目买卖双方真实交易背景下的合作关系，公司通过提供担保，使开发商获得买方足额预付款用于项目建设，使买方的目标地产项目在建设完工方面获得最大保障。

**4.政府采购领域**

2007 年，中投保公司与相关合作机构一起，完成了政府采购担保业务的方案设计、区域合作平台搭建、批量运营管理与决策流程再造等工作。公司作为政府采购试点领域的担保人资质在多个地区获得认可，业务研发和项目试点涉及投标担保、履约担保、预付款担保、质量保证担保等多个产品。

年内承做的项目均实现顺利运营和责任解除，标志着政府采购担保业务体系已经具备了批量业务运营的条件。

**5.司法领域**

中投保公司是国内首家开展此业务的专业担保机构。2007 年，结合财产保全担保业务特点，公司积极推进财产保全有关制度的建立健全，加大市场推介力度，完善业务分销渠道，加强内部流程建设，进一步扩大了担保规模。在大力拓展业务的同时，自承做以来发生的赔付率仅为 0.02%。

此外，公司正在积极探索与诉讼有关的海事担保、解查封担保等新的业务领域。

**6.受托代理类业务**

中投保公司的受托代理类业务不占用公司资本，而由专项担保基金或风险补偿机制予以支撑，以公司的专业能力和市场品牌为平台。具体包括上海小企业贷款担保、世行节能贷款担保、国际代理类担保等。

2007 年，上海小企业贷款担保业务进一步加强信息系统和风险管理体系建设，强化制度建设、业务管理和资产保全工作，加强与银行和区县财政部门的沟通与合作，业务规模稳步发展。

2007 年，世行节能担保项目呈现出良好的发展态势，承保额、保费水平和项目数量较上一年有了明显增长，EMC 客户的资产质量和财务状况不断提高，此外，公司强化项目管理，防范操作风险和代偿风险的发生。

中投保公司依托泛美担保协会(PASA)、美国保证与忠诚保证协会(SFAA)、美国保险监督官协会(NAIC)等国际平台，继续探索与国际同业间的实质性业务合作，在国际换保、涉外担保、海事担保、国际保理等方面不断积累实践经验，推动国际成熟担保产品的中国市场化。

**二、投资业务**

中投保公司的投资业务，为担保主业的持续健康发展提供了有力支撑和保

障，注重在安全性前提下实现资本的稳定增值，满足公司发展和流动性需求，力图熨平和覆盖担保业务的周期风险。公司内部对资金运用的范围、期限及规模有明确规划，近几年取得了良好的投资收益，未发生重大风险和投资损失，不仅保障了公司的利润水平，也增强了抵御担保风险的能力。

受担保主业的特性限制，担保机构投资业务的安全性比盈利性更重要。中投保公司遵循国际担保、保险、再保险机构对投资业务的风险管理理念，采取了非常谨慎的投资策略和投资组合管理，投资资产主要分布于高流动性、高信用等级、高品质的金融产品，注重构建安全、合理的产品组合。

2007 年，公司继续坚持“投保结合、长短结合”的理念，维持保守的投资策略，着眼建立投资业务平台，加强与银行、投行、信托等金融机构和重要客户的联系，积极寻求长期业务合作伙伴，在结构性融资平台、资本运作、基金、证券自营买卖等方面取得了显著成绩。结构性投资和担保优势互动，盈利能力实现了新的跨越，丰富了投保结合的新模式。

**三、其他业务**

中投保公司拥有项目评估、信用评价、工程咨询等方面的技术能力和业务经验，在提供担保增信服务的同时，有意识地为客户及合作机构提供资金支持、融资策划、信息咨询、项目策划、法律咨询等其他服务。

通过增加业务类别、提高业务质量，公司稳定了优质客户、提高了市场竞争力，产品价值链得到延伸，公司的综合业务能力和竞争优势不断提升。

# Major Business Overview

## I. Guarantee Business

I&G has steadily adhered to the principle of "taking guarantee business as the core business". Since making efforts to develop the commercial guarantee business in 2000, I&G has gradually generated the unique target clients group, core areas and marketing network and developed a number of guarantee products with mature business model, systematic process and scale operational mode.

With long-time practice, and especially the specialized research in 2007, the company has further clarified its product strategy. As a result, it has seen dramatic improvement in its business philosophy, market identification, resources integration, business model design and risk control ability.

Table 1-4 I&G Major Guarantee Products

| | | |
|---|---|---|
| Financing Guarantee | Direct financing guarantee | principal-guaranteed investment guarantee |
| | | Bond guarantee |
| | | Fund guarantee |
| | | Trust plan guarantee |
| | | Wealth management product guarantee |
| | | Others |
| | Indirect financing guarantee | Comprehensive credit-granting guarantee |
| | | Bank acceptance bill guarantee |
| | | Guarantee for L/C opening and bill purchased under L/C |
| | | Guarantee for L/C packing credit |
| | | Customs duty financing guarantee |
| | | Project financing guarantee |
| | | Combination of Investment and Guarantee |
| | | SMEs loan guarantee in Shanghai |
| | | Guarantee of World Bank Energy Conservation EMC Project |
| | | Others |
| | | Bid bond |
| | | Prepayment bond |
| | | Construction Performance bond |
| | | Maintenance/quality bond |

| | | |
|---|---|---|
| Surety Bond | Construction Surety | Owner payment bond |
| | | Project completion bond |
| | | Ship building prepayment and performance bond |
| | | Owner's deferred payment bond |
| | | Others |
| | Trade Performance Bond | Bid bond |
| | | Prepayment guarantee |
| | | Supply guarantee |
| | | Product repair/quality guarantee |
| | | Guarantee for buyer's deferred payment |
| | | Guarantee for Government Procurement |
| | | Others |
| | Judicial bond | Execution bond |
| | | Property preservation bond |
| | | Bankruptcy protection bond |
| | | Bail bond |
| | International agency bond | Maritime bond |
| | | International fronting and backing bond |
| | Others | Customs bond |
| | | Concession bond |
| | | |
| Reinsurance/ re-guarantee | | |

The guarantee products of the company can be classified into seven categories by the industry related.

- **Financial products guarantee**: including guarantee for corporate bond, annuity, trust plan, asset securitization, structural financing and guarantee for capital-raising of other financial products;

- **Commodity trade finance guarantee:** guarantee for comprehensive trade credit limit, bank acceptance bill, L/C opening and bill purchased under L/C, customs bond, supply bid, supply performance, supply prepayment, product maintenance/quality and buyer's deferred payment.

- **Guarantee for construction projects:** financing guarantee for real estate development and construction projects; performance bond for commercial property and industrial estate trade; surety for the bid, performance, prepayment, maintenance/quality of projects; owner payment bond;

- **Guarantee for government procurement:** performance and financing guarantee for government procurement;

- **Judicial guarantee:** including property preservation guarantee;

- **Entrusted guarantee:** SMEs loan guarantee in Shanghai, Guarantee of World Bank Energy Conservation EMC Project, international fronting and backing business and maritime bond;

- **Re-guarantee**

In 2007 the major guarantee business of I&G bears new features in the following aspects:

**1. Financial product guarantee**

I&G has provided guarantee for corporate annuity, trust plan and wealth management products of banks in 2007. It has accumulated abundant experience in respects of market development, establishment of cooperative models, risk identification, evaluation and measurement, risk control mechanism and risk monitoring.

On October 18, 2007, the China Banking Regulatory Commission released the *Opinions on Effectively Preventing Guarantee Risks of Corporate Bond*. It has brought about great marketing opportunity for bond guarantee business of the company. The company, after workshops on products such as guarantee for corporate bond, quasi-municipal bond and collective corporate trust and the technical communication with MBIA Inc., the largest bond guarantee monoliner of USA, has designed the business models, client qualifications, evaluation factors and risk dispersion methods of those products.

The corporate bond of RMB1.5 billion of Xi'an Municipal Infrastructure Construction Investment General Corporation guaranteed by I&G was issued on April 2, 2008.The bond guarantee products are expected to witness the greater breakthrough in 2008. The company has therefore caught widespread attention from the investors of capital market, rating institutions and securities brokers.

**2. Commodity Trade finance guarantee**

In the trade circulation area, I&G has always provided the guarantee products by means of comprehensive credit to clients, so as to grant financing or non-financing guarantee within the credit limit.

The company focuses on the commodities trading market, bonded harbor area and online transaction platform and endeavors to promote exchanges and cooperation with banks, logistics service companies and intermediaries. Clients tend to choose the qualified dealers of steal, automobiles, medical equipment, chemical fertilizer,

communication devices and bulk raw material and many of them have established the long-term cooperative relations with the company. The company has accumulated rich practical experience in this area. The target market, guarantee models, internal process, risk control technologies has been developed and standardized in 2007, which enable the company to accept projects on a large scale. The platform of guarantee business for steal and automobile trade circulations has been further strengthened.

**3. Guarantee for construction projects**

The guarantee for construction projects is an internationally recognized and mature guarantee product. I&G has carried out market study and experimental operation for almost 10 years in this regard. According to the macro situation of the real estate/construction industry, the company in 2007 made great efforts in developing well-known enterprises engaged in construction and machine and equipment manufacture and owners of other areas such as real estate development, municipal infrastructure, governmental invested projects and project contracting. The business platform has been expanded and the guarantee scale obviously enlarged.

In 2007 the company secured the performance guarantee project for commercial property and industrial estate. Based on the cooperative relations of the buyers and sellers in actual transaction, the guarantee provided by the company can ensure that developers secure sufficient prepayment from the buyers for project construction and the target real estate project of the buyers be completed on schedule.

**4. Guarantee for government procurement**

In 2007, I&G cooperated with relevant institutions to complete the plan design, establishment of regional cooperative platform, batch operational management and decision process engineering with respect to guarantee for government procurement. As a guarantor in the experimental area for government procurement, the company is well-received in different regions and its business development and experimental projects involve various products including bid bond, performance bond, prepayment bond and quality bond.

The projects underwritten within the year have been operated and released smoothly, which indicates that the business system of guarantee for government procurement is capable for scale business operation.

**5. Judicial bond**

I&G is the first national specialized guarantee institution engaged in judicial bond. In considering the features of property preservation bond, the company in 2007 endeavored to establish and improve the property preservation systems, strived for market promotion and improvement of internal process and improved the business

distribution channel. All this has helped expand the guarantee size. While it actively expanded the business, the company has kept the loss ratio of 0.02% since starting underwriting this product.

Furthermore, the company has been proactively exploiting new business areas relevant to lawsuits such as maritime bond and seizure-relief bond.

**6. Entrusted guarantee**

The entrusted guarantee business needs no capital from the company; instead, it attracts funds from specialized guarantee fund or risk compensation mechanism by virtue of the professional capability and brand of the company. The business includes SMEs loan guarantee in Shanghai, Guarantee of World Bank Energy Conservation EMC Project and international agency guarantee.

The SMEs loan guarantee in Shanghai made steady development in 2007 after the enhancement of information system and risk management system, promotion of system construction, business management and asset preservation and strengthening of communication and cooperation with banks and fiscal departments in relevant districts and counties.

The guarantee of World Bank Energy Conservation EMC Project has made significant progress. The guarantee amount, premium and project amount have increased dramatically compared with those in the last year and the asset quality and financial conditions of EMC clients have been improved a lot. In addition, the company enhanced the management on projects to prevent operational risk and claim risk.

I&G has maintained cooperation with the Pan-America Surety Association (PASA), Surety and Fidelity Association of America (SFAA) and National Association of Insurance Commissioner (NAIC) to seek business cooperation with counterparts. It has accumulated rich practical experience in the international fronting and backing business, maritime bond and international factoring, which enable it to promote the international mature guarantee products in the Chinese market.

**II. Investment Business**

The investment business has provided solid foundation and backup for the guarantee business. It focuses on the smooth increase of value of the capital without compromising safety, so as to meet the requirement regarding development and liquidity and to mitigate and cover the cycle risk in guarantee business. The company has drawn up detailed plans on the scope, term and size of the capital operation. It has accomplished remarkable profit from investment without any material risk and investment losses. This has not only ensured the profitability of the company but also

enhanced its capability to prevent guarantee risks.

While restricted by the special feature of guarantee business, the safety in investment business of guarantee institution overweighs its profitability. Following the risk management ideas of institutions engaged in international guarantee, insurance and reinsurance on investment business, I&G adopts cautious investment strategies and measures in respect of managing investment portfolio. It mainly invests financial products with high liquidity, high credit rating and high quality and focuses on the safe and rational product portfolio.

Adhering to the philosophy of "Investment and guarantee combination, long-term and short-term combination" and following the conservative investment strategy, the company in 2007 endeavored to establish platforms for investment business, to enhance the connection with banks, investment banks, trust institutions and other important clients and to actively seek for long-term cooperative relationship. Great progress has been made in structural financing platform, capital operation, proprietary trading of funds and securities. The company has given full scope to the advantages of structural investment and guarantee and substantially strengthen its profitability. Various new models in investment and guarantee combination have been created.

**III. Other businesses**

I&G boasts sophisticated technical skills and rich business experience in such areas as project evaluation, credit rating and engineering consultation. It provides capital support, financial planning, information consultation, project planning, legal consultation and other services for the clients and cooperative institutions, while offering the guarantee credit enhancement services.

After the increase of business categories and improvement of business quality, the company has secured stable and quality clients and improved its market competition capacity. In addition, its product value chain has been expanded and great improvement has been seen in capacity and competitive advantages in its comprehensive business.

# 国际交往与合作

## 一、国际交往与合作向深层次迈进

2008 年上半年，中投保公司国际交往的频度、广度和深度都显著提高，国际交往与合作迈入实质性阶段。依托泛美担保协会（PASA）、美国保证和忠诚保证协会(SFAA)、美国保险监督官协会(NAIC)的成员资格，公司积极走出去，派团参加了美国保证和忠诚保证协会、泛美担保协会的年度会议，与参会代表广泛交流，进一步拓展了国际合作交流平台。2008 年 5 月，PASA 正式宣布“2010 年 PASA 大会”在中国召开、由中投保公司承办，这标志着中投保公司国际行业地位的飞跃提升，也标志着中国担保业与国际协会及国际同业的合作掀开了新的一页。2008 年上半年，公司先后接待了瑞士再保险公司、慕尼黑再保险公司、首尔保证保险公司等国际著名机构的高层访问，双方就深层次、多角度合作充分沟通、达成共识。中投保公司与美国 MBIA 公司建立了定期交流机制，为借鉴国际经验、拓展金融产品担保业务，构建了良好的沟通渠道。公司继续保持并发展与 30 多个国家近 100 家同业机构的联系渠道，与美国 500 多家工程保证、忠诚保证公司同为 SFAA 协会会员，与 20 余家国际知名担保、再保险、信用保险及相关金融机构保持并发展了密切业务合作关系。通过广泛的国际交流，为公司的业务创新、业务合作、技术交流、国际分保、战略合作提供多方位的支持，为公司实施国际化发展战略提供有效保障。2008 年上半年，国际交往的主要大事如下：

多次接待瑞士再保险公司信用解决方案全球总负责人、信用解决方案董事总经理、资产管理部亚洲区负责人、另类投资业务副总裁等人员来访，就担保、投资业务及产品进行多次专题交流和研讨，深层次合作思路逐步清晰。

与美国 MBIA 公司建立了经常性沟通机制，多次接待对方国际业务负责人及结构化融资部门董事总经理等一行来访，并与对方定期召开电话会议，密切跟踪美国次贷危机对金融担保公司的影响，探讨员工交流培训机制。

与新加坡政府投资公司高层几次会面，探讨合作可能性。

几次接待罗斯柴尔德中国区首席代表、意大利 SOPAF 投资基金董事等一行商务拜访。

几次接待世界第二大信用保险集团安卓集团下属安卓再保险公司董事长兼 CEO 等人员来访，探讨国际分保合作。

2008 年 1 月，接到泛美担保协会（PASA）主席书面通知，2010 年在中国承办 PASA 大会的申请得到协会执行委员会全票通过。

2008 年 2 月，接待首尔保证保险公司北京代表处首席代表、再保险和国际业务团队代表、韩国再保险北京联络处首席代表一行来访，探讨员工交流培训、业务合作等多层面合作关系。

2008 年 3 月，接待世界第二大再保险公司—慕尼黑再保险公司董事会成员 Thomas Blunck 先生、信用和保证险部门负责人、慕再北京分公司首席代表一行来访，探讨分保等合作事宜。

2008 年 3 月，接待首尔保证保险公司副总裁郑愚同先生、首尔保证保险公司北京代表处首席代表、韩国再保险北京联络处首席代表一行来访。

2008 年 4 月，接待美国 MBIA 公司国际业务负责人、国际结构化业务负责人一行来访，就技术交流与合作进行了充分沟通，达成了共识。

2008 年 5 月，派团参加美国保证和忠诚保证协会（SFAA）2008 年会暨 100 周年庆典。

2008 年 5 月，接待苏黎世保险公司信用和保证业务开发总负责人来访，探讨前后台合作业务机会。

2008 年 5 月，接待国际银行业联合会创办主席、国际金融家协会理事长伊安穆林先生一行来访。

2008 年 5 月底，接待世界银行中国节能促进项目二期 EMCo 贷款担保项目专家组春季审查，项目执行情况良好，得到了世界银行专家的充分认可。

2008 年 6 月 11 日，泛美担保协会第 20 届大会正式宣布，2010 年 PASA 大会在中国召开，由中投保公司承办。

2008 年 6 月，接待韩国首尔保证保险公司 CEO、董事 长方荣玟博士一行来访，双方就多层面合作交换了意见，达成了共识。

2008 年 6 月，作为嘉宾应邀出席韩国首尔保证保险公司北京代表处开业庆典。

2008 年 7 月，接待澳大利亚嘉民公司中国区董事总经理来访。

2008 年 7 月，接待荷兰 National Borg 保证公司承保人员来访，探讨国际分保和前后台合作。

**二、美国保证和忠诚保证协会 2008 年年会情况综述**

2008 年 5 月 4 日至 9 日，公司执行总裁颜红力等一行赴华盛顿参加美国保证和忠诚保证协会（SFAA）2008 年年会暨 100 周年庆典。本次会议回顾了协会百年历史，对协会历任主席以及有过巨大贡献的业内机构和人士作出了积极的评价和奖励，总结了过去一年来在金融市场动荡的大环境下担保行业所取得的成就。

中投保公司作为 SFAA 的国际会员，参加了 5 月 7 日的国际咨询委员会会议和 5 月 8 日的全体大会。在各专项会议上，协会围绕合同保证、商业保证、忠诚保证、电子担保、担保行业统计、政府公关等专项担保事务进行了深入研讨。其中，国际咨询委员会会议主题是中国担保市场，与会的各位成员就中国担保行业法律建设、监管环境、工程服务透明度等话题进行了深入的探讨。会议期间，中投保公司代表团与各国际成员就中国担保市场、中投保公司国际化进程与业务合作等方面进行了沟通与交流，主要包括 SFAA 主席林·舒伯特女士、泛美担保协会主席洛佩兹先生、旅行者保证公司负责人布鲁斯·克里夫先生及 AIU 首席承保官、Chubb 保险公司副总裁等；还分别与合同保证与政府采购专家丹尼尔•米德夫教授、韩国工程保证公司代表团、Arch 再保险公司合同保证部会议代表洽谈了合作事宜。

中投保公司于 2006 年底获准正式加入 SFAA，成为该协会在我国大陆地区的唯一会员，此次是公司作为协会成员第一次赴会。通过此次参会，进一步提高了中投保公司在国际担保行业的知名度，拓展了国际合作平台。

**三、泛美担保协会 2008 年年会情况综述**

2008 年 6 月 7 日至 12 日，中投保公司董事长刘新来、国家开发投资公司总裁高级顾问纪卓才等一行参加了由泛美担保协会（PASA）主办的第 20 届大会。本次会议在巴西海滨城市里约热内卢举行，来自 28 个国家 90 多家机构的 196 名会员单位代表参加了此次会议，参会总人数高达 400 人，创下了历史之最。本次大会邀请巴西本地 21 家机构作为观察员参加了会议，充分展现了协会对非会员单位的开放性态度。

本次大会围绕拉丁美洲信用保险市场、风险管理政策、最大可能性损失、非传统风险再保险、再保险定价模式、新巴塞尔协议及次贷危机对担保机构的影响等业内关注的主题进行了大会发言和研讨，并召开保证、信用保险、培训及教育三个工作委员会年度会议，从技术层面深入讨论保证业务承保、信用业务承保等

主题。大会召开了全体会员单位参加的联席会议，对章程进行了修订，选举产生了新一届主席、副主席、工作委员会主席及执行委员会成员单位，进一步提高了协会的财务透明度，强化了各项管理规范。

会议期间，中投保代表团积极研讨，广泛交流，进一步加深了合作伙伴关系，也结识了不少新朋友。大会在闭幕前正式宣布 2010 年 PASA 年会在中国召开。这将是 PASA 年会首次在亚洲国家也是首次在中国召开，对 PASA 和中国具有里程碑的意义。与会期间，刘新来董事长及代表团成员与 PASA 秘书处就 2010 年会议筹备事宜进行了周密磋商，他表示将发挥公司主办大型国际会议的经验和优势，办好 PASA 大会。

中投保公司自 1998 年加入协会以来，借助协会所提供的技术交流及合作平台，汲取先进经验与技术，有效提升了公司及中国担保业的国际影响力。2010 年 PASA 年会在中国召开标志着中国担保业与国际协会及国际同业的合作进入了新的阶段。

# 主要合作机构

中投保公司在国内外业界享有良好信誉和较高知名度，市场影响力和竞争优势明显。目前已获得 9 家银行的外部授信，与多家商业银行、信托公司、基金公司、投资银行、信用评级机构等开展了实质性业务合作。

中投保公司通过与国内外知名机构的合作，广泛建立互惠互利的合作伙伴关系、资源渠道和交流平台，共同推动双方战略目标的实现，并有效提升了公司的技术能力、品牌知名度和业务品质。

此外，依托国际担保业协会平台，公司积极探索与国际知名担保机构合作，实现国际成熟担保产品在中国的业务实践，并通过与国际知名再保险商的全面合作，建立公司国际化的风险分散机制。

主要合作机构包括：（排序不分先后）

**一、金融机构、投资机构**

国家开发银行

中国工商银行

中国建设银行

中国银行

中国农业银行

中国进出口银行

交通银行

中信银行

华夏银行

招商银行

中国光大银行

中国民生银行

北京银行

上海银行

上海浦东发展银行

兴业银行

深圳发展银行

广东发展银行

中国建银投资有限责任公司

中国国际金融有限公司

北京鼎晖创业投资中心

上海国际信托投资有限公司

中诚信托投资有限责任公司

中信信托投资有限责任公司

新华信托投资股份有限公司

南方基金管理公司

嘉实基金管理公司

华夏基金管理公司

海富通基金管理有限公司

中信证券股份有限公司

申银万国证券股份有限公司

中银国际证券有限责任公司

国泰君安证券股份有限公司

国元证券股份有限公司

招商证券股份有限公司

**二、国际机构**

泛美担保协会（PASA）

美国保证与忠诚保证协会（SFAA）

国际信用保险与担保协会（ICISA）

世界银行（WB）

亚洲开发银行（ADB）

美国保险监督官协会（NAIC）

美国小企业局（SBA）

联合国国际劳工组织（ILO）

日本全国信用保证协会联合会

瑞士再保险集团（Swiss-re）

慕尼黑再保险集团（Munich-re）

汉诺威再保险集团（Hannover-re）

安卓再保险集团（Atradius-re）

博纳再保险公司(Partner-re)

新加坡政府投资公司（GIC）

美国圣保罗.旅行者集团（St.Paul Travelers）

美国市政债券投资者担保公司（MBIA）

韩国首尔保证保险公司（SGIC）

科法斯集团（Coface）

西班牙曼弗雷集团（Mapfre）

韩国信用担保基金（KCGF）

韩国科技信用担保基金（KOTEC）

英国 DEX 公司

哥伦比亚 Confianza 公司

**三、国内担保机构**

北京中关村科技担保有限公司

北京首创投资担保有限公司

黑龙江省鑫正投资担保公司

安徽省信用担保集团有限公司

福建省投资担保公司

江西省企业信用担保有限责任公司

山东省企业信用担保有限责任公司

深圳市高新技术投资担保有限公司

新疆投资信用保证有限责任公司

四川省经济技术投资担保中心

河北省经济技术投资担保公司

山西省中小企业信用担保有限公司

吉林省中小企业信用担保公司

贵州省众维中小企业信用担保有限公司

天津市中小企业信用担保基金管理中心

辽宁省中小企业信用担保中心

云南省投融资担保有限公司

甘肃省中小企业信用担保有限责任公司

江苏省信用担保有限责任公司

中国华海信用担保公司

中航鑫港担保有限公司

天津泰达中小企业信用担保中心

湖北省中企投资担保有限公司

重庆翰华信用担保有限公司

河北省国控担保有限公司

**四、研究机构**

国务院发展研究中心

财政部财政科学研究所

清华大学

对外经济贸易大学

北京交通大学

**五、其他机构**

中诚信国际信用评级有限公司

联合资信评估有限公司

大公国际资信评估有限责任公司

金诚国际信用管理有限公司

北京第一会达风险管理科技有限公司

中联资产评估有限公司

北京市政府采购中心

黑龙江省政府采购中心

中国外运股份有限公司

中储发展股份有限公司

微软(中国)有限公司

中国资讯行

北京数字认证中心

世邦魏理仕

中国工商企业资信网

辽宁省机电设备招标中心

金杜律师事务所

北京市通商律师事务所

北京中伦金通律师事务所

北京君泽君律师事务所

北京中盛律师事务所

北京大成律师事务所

国浩律师集团

# 第二部分　　业务合作与开发

# 金融产品担保

## 一、国内金融担保业发展环境

### 1.国内证券市场规模迅速扩大，机构投资者不断壮大

2007年全年IPO家数历史性的达到了121家，募集资金达到了4469亿元，较2006年的1642亿元上涨了2.7倍，证券市场成为主要的融资渠道之一。股票市场交易金额成倍增长，沪、深两市日均成交1903亿元，比2006年增长407％。沪、深两市的总市值从上年年末的8.94万亿增至年末的32.71万亿元，占我国GDP的比重也随之由42.7%提升到132.6％。2007年除5月末到7月下旬以及年末股指出现较大幅度调整外，其余时间股票指数总体快速上行，并在10月16日达到历史最高水平（上证综指6124点，比年初上涨3449点）。2007年末，上证、深证综合指数分别为5262点和1447点，比年初增长97%和163%，沪市A股静态市盈率59倍，处于历史较高水平。

沪、深两市投资者开户数为1.39亿户，比2002年年末的6884万户增加了7002多万户，比2006年年末的7854万户增加6033多万户。证券市场机构投资者的基础进一步壮大，2007年年末，我国证券市场共有346只基金，比上年增加39只;基金份额为22340亿份为2006年年末的3.58倍;基金资产净值为32762亿元，为2006年年末的3.82倍；保险资金运用余额达到了2.67亿元，较年初增长37.2%。全国社保基金资产规模按市值计算突破5000亿元大关，达到了5161.82亿元，同比增长近60％。机构投资者日益成为我国证券市场的主要投资者，对市场的稳定运行发挥作用。

### 2.直接融资进一步发展，开拓多种融资渠道

对比发达国家直接融资比例达到50％以上，国内的直接融资发展程度较落后，特别是债券融资。中共十七大报告指出，直接融资渠道的拓宽不能单靠增加资本市场的层次，同时要考虑拓展新产品，以符合不同投资者的需要。2007年以证监会为主导的针对上市公司发行公司债的推出，无疑是今年的一大亮点。同时以发改委主导的企业债以及人行主导的短期融资券的发行均取得了较大发展。2008年4月15日，银行间市场交易商协会（下称交易商协会）在银行间债券市场推出，另一创新性非金融企业债务融资工具——中期票据。

2007 年企业各类债券发行总额达到了 5180 亿元，其中，短期融资券累计发行 3349 亿元，较上年增长 14.7%；企业债发行 1719 亿元，较上年增长 72.9%；公司债发行 112 亿元。债券市场成交总额达到了 62.91 万亿，其中银行间市场累计成交 60.4 万亿元，同比增加 63.9%。债券市场托管总量达到 12.33 万亿元。均达到了历史最高水平。

2007 年 10 月，中国银监会颁布《关于有效防范企业债担保风险的意见》（银监发〔2007〕75 号），《意见》要求各银行（公司总部）充分认识为企业债提供担保的风险，进一步完善融资类担保业务的授权授信制度，上收该类业务审批权限，停止对以项目债为主的企业债进行担保，对公司债券、信托计划、保险公司收益计划等其他融资性项目原则上不再进行担保；已经办理担保的，要采取逐步退出措施，及时追加必要的资产保全措施。对银行违反规定办理企业债担保业务的，或因未达到尽职要求形成风险的，银监会将严厉追究有关机构和责任人责任。此指导意见的发布对目前由商业银行担保的企业债和公司债的发行产生了一定影响，10 月份以后除先前已经审批通过的债券发行外，几乎没在发行新的债券。市场各方积极探索其他担保渠道。

总体来说，虽然 2007 年直接融资市场得到了前所未有的重视和推动，但由于各种原因直接融资尤其是债券融资相对于银行贷款、股权融资的规模还很小。可以预见，随着直接融资工具的不断创新，直接融资市场尤其是债券融资市场还有很大的发展前景。

表 2-1　　2007 年国内非金融机构部门融资情况简表

| | 融资量(亿元人民币) | | 比重（%） | |
|---|---|---|---|---|
| | 2007年 | 2006年 | 2007年 | 2006年 |
| 国内非金融机构部门融资总量 | 49705 | 39874 | 100.0 | 100.0 |
| 贷款 | 39205 | 32687 | 78.9 | 82.0 |
| 股票 | 6532 | 2246 | 13.1 | 5.6 |
| 国债 | 1790 | 2675 | 3.6 | 6.7 |
| 企业债 | 2178 | 2266 | 4.4 | 6.7 |

注：1.股票融资不包括金融机构上市融资额；
2.国债融资不包括1.55万亿元特别国债融资。
数据来源：中国人民银行。

### 3.国内资产证券化市场发展缓慢

国内的资本市场虽然经过近几年的超常规发展达到了前所未有的高度，但对

于国内绝大多数企业来说，银行贷款依然是其主要的融资渠道。即使在直接融资市场中商业银行资金也是主要的资金来源，这样一来大量的信用风险和流动资本高度集中在银行业，资产证券化通过将流动性低的资产进行证券化提高流动性，或是通过资产组合进行风险管理，是进行重新分配风险和资本的重要手段之一。从 2005 年以来，资本市场参与各方与各监管部门一直尝试资产支持融资工具的推出。自 2005 年 8 月中国联通率先作为发起人发行了资产支持收益凭证，该类交易根据证监会所制定的《证券公司客户资产管理业务实行办法》、及在此基础上证监会于 2008 年 5 月 30 日通过的《证券公司定向资产管理业务实施细则（试行）》通过设立专项资产管理计划的模式进行。市场从 2005 年联通 CDMA 网络租赁费收益计划开始到 2006 年最后一只产品南通天电销售资产支持收益专项资产管理计划，一年多时间里市场共发行 9 只产品，发行总额约为 264 亿元人民币（不包括次级部分）。专项资产管理计划受到了发行方尤其是有大量应收款、未来现金流的企业的欢迎，但由于市场的割裂性（只在深圳证券市场上市交易，商业银行和保险资金无法投资），造成的交易惨淡，流动性差等问题，之后监管部门暂停了新产品的审批。2008 年证监会公布的证券公司定向资产管理业务实施细则（试行）》中对这类产品进行了较为详细的定义和规范，将有利于此类产品的进一步发展。

对于金融机构而言，资产证券化始于 2005 年 12 月两项试点交易，建行发行的住房抵押贷款支持证券和开行发行的现金流抵押贷款证券。之后市场中陆续出现了资产管理公司作为发起人的不良资产证券化产品，2007 年 11 月银监会又批准了第一期汽车抵押贷款证券化项目，上汽通用金融公司作为发起人，发行规模为 19 亿元（包括优先和次级）。截至 2008 年 5 月份市场中共有各类信贷资产证券化项目 18 只产品（包括优先和次级两部分），规模总计 321 亿元。可以说在券商专项资产管理计划停滞的 2007 年，国内的证券化市场上的产品供应全为金融机构发起的证券化产品。

美国次贷危机爆发无疑会令国内本已艰难的资产证券化市场之路更为艰辛，但从 2007 年的产品发行速度和各类相关法规制度建设进程来看，国内的资产证券化市场依然会以自己的节奏前行。虽然美国次贷危机爆发于证券化产品，但国内市场普遍认为中国的资产证券化试点不会重蹈美国次债的覆辙。首先，两者存在的背景不一样。美国次贷危机前期，美国的经济特别是房地产市场已处于从高

峰下滑的弱势阶段；而中国的试点是在经济持续良好运行的大环境下推出的。其次，基础资产的质量不一样。美国的次级抵押贷款发放给没有良好还款能力的人，本身具有很高风险；而中国的基础资产基本没有不良贷款。第三，信息的透明度不一样。中国要求所有参与证券化的银行和中介机构必须对投资者充分披露资产信息，而美国的不少次按支持债券投资者并没有充分知晓到这些不良贷款的真实情况。最后，两国的监管标准不一样。对信贷资产证券化，中国有更严格的监督和管理制度。

**4.理财产品增长快速，保本型产品热销**

2007 年理财市场是偏股型基金的天下，2008 年保本理财产品成为最炙手可热的投资对象。后者纷纷打出保证本金的旗号粉墨登场，迎合了在 A 股由牛转熊过程中投资者畏惧市场风险的心态。然而，这些保本产品对本金进行保证的技术原理，在保本的基础上获取收益的方式却各有不同。

据 WIND 数据统计，从 2007 年 1 月 1 日以来，一共有 1991 只银行理财产品发行，其中 1111 只为 100%保本的理财产品。银行保本产品不仅种类繁多，还非常复杂。

2008 年 6 月，国泰金鹿保本(二期)以 31.8 亿的首募规模引起轰动，相对于偏股型基金近日普遍 10 亿以下的认购量，投资者低风险理财产品需求体现更为明显。和银行保本产品相比，保本基金获取高额收益的能力显得更可靠一些。

目前，市场上保本基金只有 4 只，分别为南方避险、宝石动力、银华保本、国泰金鹿保本。截至 2008 年 6 月，上述保本基金今年以来的平均净值增长率为-9.3778%，相对于全部基金平均亏损 22.45%，显示出很强的抗跌性。

**二、中投保公司金融担保业务实践**

**1.保本投资类产品担保**

该类产品是目前国内金融产品担保的主要发展领域之一，各类产品类型较为丰富，形式和操作方式较为灵活，同时也是涉及市场最多的业务领域之一。保本投资类产品担保，一方面可以为发起人提供信用增级服务，保障投资者的资金安全，同时在此结构中中投保又作为独立的第三方监管方可以有效监督发起人的投资运作，保障投资者利益。目前中投保公司从事的保本投资类产品担保主要包括以下几大类：

（1）结构化信托担保

产品的资金来源按不同风险偏好划分为优先和次级两部分，其中次级部分资金的投资者将所投资金作为该产品的风险垫，保障优先部分资金的安全，可通过杠杆效应增加收益。中投保公司向优先资金提供第三方风险保障，保证其到期的本金安全。结构化保本产品通过事前风险测算衡量风险敞口，以此为基础设置止损线等控制指标，项目操作过程中通过实时监控，严格控制风险垫的厚度，一旦击穿风险垫达到止损线水平，将进行不可逆的强制平仓操作。目前主要产品：蓝宝石系列结构化证券投资信托产品担保（一、二、三期）。

（2）技术保本产品

针对采取 CPPI、OBPI 等国际通行保本技术工具的产品，为投资管理人向投资者承诺的保本义务提供第三方连带责任担保。担保公司作为担保人拥有一定的信息知情权和监督权，确保投资管理人按照既定的投资策略进行投资管理运作，以保障投资人的利益。针对此类项目的运行特点，同时考虑不同投资管理人的内部风险控制流程和投资决策流程的差异性，中投保公司采取的主要风险控制措施一般分为事前、事中、事后三阶段风险控制流程，通过事前运用金融工程手段对产品的风险敞口进行度量进行产品的安全性和抗压性测试，并对投资管理人的风险控制体系和投资决策流程进行评估；事中通过监控投资管理人的日常投资管理运作，约束投资管理人按照既定的投资策略进行投资操作；事后针对超标、超限、违规等情况进行评估，督促投资管理人作出合理解释和整改方案。目前主要产品：保本基金、企业年金担保、专户理财产品担保。

**2.债券类产品担保**

目前国内市场主要的债券品种包括：短期融资券、中期票据、企业债和公司债。债券类产品的主要投资者为商业银行和保险机构，这部分资金的安全性要求较高，因此一般要求债券需附加第三方担保，尤其是对于期限较长的企业债和公司债。2007 年 10 月银监会 75 号文《关于有效防范企业债担保风险的意见》下发前，企业债和公司债担保多由商业银行提供，75 号文下发后，银行担保退出该领域，发债企业不得寻求其他的途径。中投保公司多年来一直关注国内债券担保市场的发展，尤其是近年来在对美国金融担保市场的研究过程中发现美国市政债券一半以上是由专业的金融担保公司提供信用增级的。当国内银行退出债券担保领域后，中投保公司采取积极推进、审慎操作的原则，和国内多家一流的债券承销商和评级机构建立业务联系，对债券担保市场进行了大量的市场调研工作。

通过逐步聚焦的过程，将债券类产品担保业务的重点放在了准市政债券产品上。我们认为这类发债企业在当地一般有较强的地方政府支持，主营业务都是关系到国计民生的项目。在美国等发达资本市场中，公用事业等市政债一般被认为是较低风险的债券品种，即使在今年的次贷危机背景下，市政债的违约率一直是最低的品种之一。

2008 年 4 月，由中投保公司担保的第一只企业债——15 亿元 08 西基投债顺利上市，得到了投资者的认可，成为市场中第一只由独立第三方的专业担保公司提供担保的企业债券，在市场中产生了较大的反响。在此基础上，中投保公司将债券产品担保业务的开拓重点继续聚焦，放在了具有稳定现金流的市政收益类公司发行的债券上。我们认为这类收益权类债券品种将成为今后几年内国内债券市场的主要产品之一，同时也是在当前的法律政策环境下对担保有较强需求的品种之一。

**3. 资产证券化产品担保**

作为全球经济增长最快的国家，随着资本市场不断发展完善，投资者队伍的丰富，和配套法律法规的出台，中国将逐渐发展成为国际领先的资产证券化市场。中投保公司一直关注国内资产证券化市场的发展，2007 年又有几只银行贷款资产证券化产品获准发行，虽然规模较 2006 年有所下降，但市场普遍认为目前正处于试点阶段的后期，正式的大规模市场推动很快就会到来。

2007 年央行 10 次上调存款准备金率，商业银行尤其是一些规模较小的股份制商业银行的流动性紧张，信贷资产盘活需求迫切。由于资产证券化产品审批发行困难，许多银行采取嫁接信托的方式。中投保公司与国内多家商业银行、信托公司探讨关于开展三方合作的模式，取得了一定的进展。

**4. 加强自身风险管理体系建设**

中投保公司一直以来都注重风险管理体系的建设，成立十几年来，公司针对市场情况和业务变迁不断加强自身的风险管理水平和风险管理能力，逐步完善风险管理体系。对于金融产品担保公司认识到金融产品特殊性，风险点的复杂性和风险控制的系统性要求，在整合现有公司内、外部资源的基础上，通过加强和具有专业金融风险管理经验的投行机构、证券公司、基金公司和评级机构之间的技术交流，充实完善自身的风险管理体系。目前针对不同的金融产品线都基本形成了较为完善有效的风险识别、风险管理和风险处置手段，全面风险管理体系建设

初见成效。

为适应资本市场公开性的要求，中投保公司加强信用建设和维护，聘请国内具有专业信用评级资质的评级机构进行主体长期信用评级。在评级过程中与这些机构就关于金融担保业务的信用管理和信用评价进行了多次深入交流，向专业机构学习信用管理方面的经验，同时沟通中投保公司的信用文化和风险管理理念。

**5.加强同国外金融担保机构的技术交流**

中投保公司与美国最大金融担保公司之一 MBIA 公司一直保持较为密切的合作关系，双方多次进行业务交流。特别是在美国次贷危机发生后，美国的金融担保行业面临前所未有的信用危机，MBIA 公司同中投保进行了多次视频会议，同时该公司的国际业务总裁来中投保公司拜访，双方就次贷对金融担保业的影响，以及金融担保公司的风险管理等问题进行了深入探讨。

**6.积极拓展国内、外分保、再保合作渠道**

中投保公司在积极拓展业务的同时，加强分保和再保渠道的建立，与中国担保业联盟中的多家有实力的担保公司共同探讨有关金融担保产品分保、再保的可行性。

在与国内担保机构加强分保、再保业务联系的同时，中投保公司积极探索建立与国外大型担保（再保险）机构在金融担保领域的多层次的战略合作关系，充分发挥各方优势进一步识别、控制、分散担保风险，增强担保能力。

# 物流金融担保

## 一、物流金融概述及市场现状分析

### （一）物流金融概述

#### 1.物流金融的概念

所谓物流金融，就是指面向物流运营的全过程，通过开发、提供和应用各种金融产品和金融服务，实施物流、资金流、信息流的有效整合，组织和调节供应链运作过程中货币资金和信用的运动，从而提高资金运行效率的一系列经营活动。这些资金和信用的运动包括发生在物流过程中的各种贷款、投资、信托、租赁、贴现、保险、结算、有价证券的发行与交易、收购兼并与资产重组、咨询、担保以及金融机构所办理的各类涉及物流业的中间业务等。

#### 2.物流金融在我国产生的社会背景

（1）中小企业融资困境

中小企业，特别是民营企业的蓬勃发展已经成为推动中国经济向前的重要力量，然而资金短缺已成为中小企业发展道路中的主要障碍。中小企业由于底子薄、固定资产规模小，在具体的融资活动中往往因无法提供银行认可的固定资产抵押担保而缺乏银行的贷款。物流金融的应用，可以有效支持中小型企业的融资活动，可以盘活企业暂时闲置的原材料和产成品的资金占用，优化企业资源。

（2）银行等金融机构的竞争压力

目前银行还是以分业经营的形式在运作，存贷利差仍是银行利润的主要来源。随着中国加入WTO，金融业逐步对外开放，外资银行的进驻带来了激烈的竞争。中小企业数量多，分布范围广，资金分散但总需求量大，发展贷款业务的市场和潜力大，这将成为国内银行业务竞争的主要战场之一。但在现实情况中，银行对中小型企业不敢轻易放款，贷款条件也相当严格，而且，由于中小企业间货款拖欠现象较为严重，加之其逃废银行债务的现象仍然比较突出，造成了信贷恶性循环，所以金融机构需要在产品更新、风险控制各方面来推进对中小企业服务以及开发新的业务，增强自己的竞争力，特别是开拓流动资产融资的业务创新。

（3）第三方物流企业面临着激烈市场竞争

随着全球经济一体化的发展，市场竞争日趋激烈，物流服务的需求方对第三

方物流企业的要求越来越复杂，甚至希望第三方物流企业能够提供资金流、物流和信息流集成的综合服务，显然，第三方物流企业要在当前激烈的市场竞争脱颖而出，必须不断进行业务创新。在原有提供物流和信息流集成服务的基础上引入资金流的服务内容。当前中小企业的融资困境和银行等金融机构的竞争压力，使得第三方物流企业可以结合自身优势，成为企业和银行等金融机构的桥梁，为客户提供物流、资金流和信息流三者集成的创新服务。

**（二）国内物流金融市场主要参与者及业务现状**

**1.商业银行**

多家商业银行看好物流金融市场，并以物流融资为重点加大力度开拓或继续延伸对中小企业的金融服务，产生了较大的市场影响。从市场参与程度和已占的市场份额来看，各银行差距较大。其中，股份制银行的积极性、灵活度、参与程度最高，国有银行其次，城市商业银行最低；市场份额与之同向发展。商业银行大多选择了与物流公司进行战略合作，将监管货物等非核心业务外包，共同推广物流金融产品。通过几年的实践，物流金融业务使得银行的业务量增长迅速、利润收益可观，同时坏账率也控制在银行认可的范围内。

**2.第三方物流企业**

物流公司提供货物运输或仓储服务，对在物流环节中的“物”进行监管；另一方面，很多物流公司基于对客户和货物的了解，也在物流融资中充当融资担保人或承诺附条件购买货物，实际上分担了融资风险。

（1）物流公司

以中储、中外运、中远等为代表的大型物流企业积极涉足物流金融领域。这些企业多数多利用了物流公司的仓储优势和运输及物流管理等业务优势，作为发展物流融资业务的主要合作者和配套服务商，为客户提供物流、资金流和信息流三者集成的创新服务。经过几年的发展，开展物流金融使得物流企业扩大了企业规模、获得了丰厚的收益。

（2）市场公司

近 20 年来，以上海为中心的长三角地区已经成为我国最大的城市群和经济最发达的地区，同时也成为世界一个重要的制造业基地、采购中心和物流中心。像上海和杭州等地的钢材市场已经逐渐担任起货物质押监管方的角色，虽然这些市场公司多为民营企业，并且在各方面都与市场内钢材经销商有着千丝万缕的关

系，但是通过担保公司的信用增级及融资企业之间的互保，市场提供担保等多种方式，目前也已经开始向物流金融逐步发展。除钢材市场以外，像嘉兴的茧丝绸交易市场，将物流金融和“期货”交易相结合，也是一种新的模式。

**3.核心企业（主要指供应商和制造商）**

比较具有代表性的核心企业通常是一些大型钢厂或汽车、电器生产厂家，这些企业所处的行业通常具有行业容量广阔、市场需求稳定、交易金融巨大、交易方式规范、集群效应较好的特点，一般都属于资金技术密集型产业。以核心企业或其上下游经销商开展的供应链物流金融业务中，往往是以核心客户的履约作为风险控制基础，要求核心客户提供连带责任保证、回购担保（见证回购和实物回购）、定向付款或退款保证承诺。核心企业加入物流金融业务后，直接增强了融资企业的信用，使其更易获得银行融资；另一方面，融资企业获得融资后，向核心企业交纳更多的预付款，变相增加了核心企业的资金来源。通常而言，核心企业只对合作期限长、信用记录良好的上下游企业提供服务，并通常有一套控制风险的制度。

**4.担保公司**

国内多家担保公司都在尝试开展现货/仓单质押担保等物流金融业务，尤其是北京、上海、浙江、广东等现代物流业发达的地区。从 2003 年开始中投保公司就以货物或货权凭证作为质押担保在多个行业和地区进行了研究，并先后在上海多个钢材市场、江苏的某钢厂、品牌汽车销售和医疗器械设备等领域开展了实践，与中储、中外运等物流公司建立了良好的合作关系，累计担保金额达到几十亿元。国内多家担保公司也于近年陆续推出了以现货/仓单质押担保为基础的的担保产品，缓解了长期困扰中小企业的“担保无门”现状。为解决货物监管的困境，部分担保公司结合自身的业务品种，还相继成立了自己的物流公司或监管公司。但与银行开展物流金融银行相比，担保公司由于实力差距较大，多数担保公司尚未形成特色产品，市场竞争能力还有待提高。

**5.电子商务平台（虚拟市场）**

一些以大宗原材料和产品作为交易对象的网上交易平台，利用客户资源，近年来也开始探讨与银行和多家物流公司合作，逐步进入物流金融市场。

## 二、国内开展物流金融的模式分析及比较研究

### （一）国内开展物流金融的基本模式

**1.替代采购**

该方案是由物流公司或贸易公司代替借款企业向供应商采购货品并获得货物所有权，然后根据借款企业提交保证金的比例释放货品。在物流公司或贸易公司的采购过程中，通常向供应商开具银行承兑汇票并按照借款企业指定的货物内容签订购销合同，物流公司同时负责货物运输、仓储、拍卖变现，并协助客户进行流通加工和销售。此种方式如果应用于外贸业务中，更多的是采用“信用证担保”的方式，物流公司或贸易公司以信用证方式向供应商支付货款，间接向采购商融资；供应商把货物送至监管仓库，物流公司或贸易公司控制货物的所有权；根据保证金的比例，按指令把货物转移给采购商。

**2.仓单/现货质押**

（1）仓单质押

仓单是指物流企业接受货主的委托，将货物受存入库以后向货主开具的说明存货情况的存单。仓单的直接作用是提取委托寄存物品的证明文件，间接作用则是寄托品的转让及以此凭证为担保向银行等金融机构借款的证书。仓单可分割、可转让，是一种公认的“有价证券”。

仓单质押的基本模式为客户企业把商品存储在仓库中，凭借仓库开具的仓单向银行申请融资或由担保公司担保向银行申请融资，银行根据商品的价值向客户提供一定比例的融资，同时，由仓库（物流企业）代理监管商品。仓单质押的其他业务模式都是在此基础上衍生出来的。目前实践中是以仓单、提单或者类仓单(如:质押入库单、质押货主通知单)出质的质押业务，也称提货权的质押业务。

（2）现货质押（先货后票模式）

现货质押指企业把商品存储在仓库中，凭借仓库（物流公司）开具的质物清单向银行申请融资，同时由仓库监管质物的最低价值或最低数量。这一过程中，物流公司负责监管和储存质押品。这种融资方式具有周转快、风险小、节省费用等优点。

从实际操作来看，现货质押有两种类型:一种是对具体货物的实体进行的质押，类似于冻结，物流企业替银行对相应货物进行特别监管(冻结)，融资企业提货时应有银行的允许(解冻或部分解冻的指令)。另一种业务模式是在保持质物的名称、质量、状况不变，同时数量不低于一定量的前提下，质物可以相对地动态流动。即在保持一定的总量的前提下，货物可以正常的进出库。相当于用相同的

物品(相同名称、质量、状况、数量)替换标的物品。

从仓单质押和现货质押比较来看，仓单质押质物的监管更为严格，保证了质物的安全，但与此同时使得物资的流动性受到了限制，对融资企业物资的销售过程不利。现货质押在对物资进行有效监控的同时，保证货主已质押货物的库存总量不低于银行要求的最低价值，以保障银行的资金安全，允许物资在总体平衡下，保持动态流动状态。这样就有力地支持了融资企业的经营活动。然而，现货质押也需要物流企业具有更高的管理水平和信用资信。

**3.保兑仓**

（1）保兑仓模式1——无物流公司参与（厂商银模式）

保兑仓又称买方信贷，保兑仓业务是制造商、经销商和银行三方互相合作，以银行信用为载体，银行承兑汇票为结算工具，物流和资金流相结合的一种银行业务品种。通俗地说，保兑仓业务是通过制造商、经销商和银行三方合作下开立的银行承兑汇票业务，制造商根据银行的指示给经销商发货，经销商未提货部分由制造商回购作为担保措施的一种业务品种，是一种“银行－生产商－经销商”的三方合作模式。适用于家电、手机、汽车、机械设备、医疗器械、金属材料、化工原料等大件耐用商品的生产商、经销商。

（2）保兑仓模式 2——有物流公司参与（先票后货模式）

这种模式是指以银行信用为载体，以银行承兑汇票为结算工具，制造商、银行、经销商、物流公司四方协议约定，由银行控制货权，物流公司接受保管货物，经销商未提货部分由制造商回购作为担保措施，银行为经销商开出银行承兑汇票购买货品的一种融资方式，是一种“银行－制造商－物流公司－经销商”的四方模式。实际上，与第一种方式的区别就在于货物是由制造商监控还是由物流公司监控。

**4.统一授信贷款业务**

在目前的实践中，还有一种模式的运用，这种模式实质上是以上几种方式的进化，是指金融机构根据物流公司的规模、经营业绩、运营现状、资产负债比例以及信用程度，授予物流公司一定的信贷额度，由物流公司根据借款企业的需求和条件进行质押融资和最终结算。

**（二）国内开展物流金融的基本模式的比较分析**

结合当前市场实践，并与多家银行、物流公司、生产企业和贸易企业沟通，

发现在模式的采用上具有如下特点：

（1）物流金融业务在实践中主要仍是物流融资业务。

（2）从实践操作来看，银行出于控制风险的需要，更愿意采用融通仓模式，具体讲，以现货质押和保兑仓模式最为普遍。

（3）由于现货质押和仓单质押模式要求企业先保有一定库存，并对库存的流动进行了相应限制，操作手续比较麻烦，企业更愿意采用保兑仓的模式。

（4）从融资成本考虑，由于各参与者皆有盈利要求，参与的主体越多，成本越高。

（5）从风险控制角度来看，分工协作，发挥各自专长，可以将项目风险控制在更低的水平。

**三、中投保公司开展物流金融担保业务现状及比较优势**

**1.中投保开展物流金融担保业务现状**

物流（贸易流通）领域的担保业务是公司较早开展的担保品种之一，经过多年的探索和实践，在该领域取得了一定的业务规模和担保收入，形成了一批较为稳定的客户源，主要涉足了大宗货物、汽车、机电设备等行业领域，初步形成了以现货（权证）质押、应收帐款管理等为主要反担保措施的业务运作方式，形成了华北、华东和东北等几个业务开发重点区域，积累了较丰富的市场开发、业务运作和项目管理经验。

**2.中投保公司开展物流金融担保业务的比较优势**

（1）具有良好的政府背景，积累了较高的社会信誉，创造了相当的品牌效应。

（2）是国内资金实力最雄厚的担保公司。

（3）可以提供多种非标准金融和信用增级服务，具有功能集成的优势，可以满足市场的综合型需求。

（4）物流金融产品已初具业务基础，积累了相应的业务经验，在社会中拥有一定的认可度。

**3.中投保公司开展物流金融担保业务的市场定位**

针对各类企业的贸易流通环节，以实现企业信用增级为目的，以担保为主要手段，通过对企业物流、资金流和信息流的有效整合，盘活企业存货、应收帐款等流动资产，向企业提供信用增级及兼有担保、融资、咨询、管理等的功能综合

性物流金融解决方案。

**四、典型物流金融担保产品介绍**

**1、钢贸通融资担保业务**

该业务是 2003 年下半年中投保公司与上海银行合作率先在上海地区推出的，针对特定中小型钢材贸易企业搭建的融资担保业务平台，通过“打包承做”的方式，实现了对特定中小企业担保的规模化和程序化操作。

从业务实际开展情况来看，从 2003 年下半年至 2007 年底，钢贸通业务累计担保额 60 余亿元，取得了较好的经济效益。与此同时，在上海也有大批的钢贸客户通过中投保公司和银行的共同扶植，从小资金、单品种、随机零售为主的经营方式转向了大资金、多品种、厂家一级代理或地区总代理等方式，实现了经营上本质的飞跃。目前中投保公司的钢贸通业务正从上海地区走向东北、华北地区，希望与更多的银行、钢材贸易商共同推进业务的发展。

**2、汽贸通融资担保业务**

汽贸通产品是中投保公司近年来在物流金融担保业务领域推出另一平台型物流金融担保产品。它是指专项为国内经营主流品牌汽车销售业务的汽车经销商搭建的，以银行等金融机构为主要资金来源，以中投保公司信用增级为基础，以经销商库存车辆抵押和库存车辆合格证收押为主要反担保措施，以第三方专业汽车物流公司监管为网络支撑的可批量化、集约化操作的贸易融资担保业务平台。

从业务的实际开展情况来看，汽贸通业务平台共涉及 10 余个汽车集团，近 30 家汽车经销商，涉及的汽车品牌包括一汽奥迪、陆虎、沃尔沃、讴歌、上海大众、上海大众斯柯达、一汽大众、长安福特、一汽马自达、一汽丰田等，累计担保金额近 10 亿元，逐步成为公司贸易流通领域的特色担保产品之一。

# 政府采购担保

## 一、我国政府采购现状及发展趋势

政府采购是指政府为了公共利益，以某种方式对货物、服务和工程等进行采购的行为。我国探索建立政府采购制度始于 1995 年，在随后十年多的时间内，经历了研究摸索、试点初创和全面推行、全国实施直到目前的快速发展等阶段。以 2003 年《中华人民共和国政府采购法》的颁布实施为标志，我国政府采购制度框架基本建立，政府采购行为走上了规范化、法制化的轨道，这是我国在建立和完善社会主义市场经济体制中一项重大制度创新。

随着政府采购在全国范围内的推行，采购规模持续加速扩张。据财政部的最新数据显示，2006 年全国实际政府采购预算 4122.2 亿元，实际采购规模 3681.6 亿元，比上年增长 25.8%，节约资金 440.6 亿元，节约率为 10.7%。

我国政府采购领域的业务容量一直呈现逐年迅速增长的态势，1998-2006 年，全国政府采购规模年平均增长 68.1%，根据十一五期间我国政府采购市场的发展趋势预计，全国总采购规模将在 2 万亿元左右。

2007 年 12 月 28 日，我国向 WTO 秘书处递交了中国加入 WTO《政府采购协议（GPA）申请书和中国加入 GPA 初步出价清单，标志着我国已正式启动加入世界贸易组织《政府采购协议》谈判。按照 GPA 要求，各成员方应该开放国内的政府采购市场，按照国民待遇和非歧视的原则开展政府采购活动，通过最大限度的自由贸易来实现全球贸易的扩大。GPA 将为我国企业开启进入国际政府采购市场的大门，同时，国内政府采购市场将面临国外竞争者的挑战。

## 二、政府采购担保业务的概述

现代政府采购制度起源于欧美国家，至今已有 200 多年历史。同时，作为市场经济国家对政府采购合同实行科学和市场化管理的重要手段，政府采购担保制度已有 110 多年的发展历程。政府采购担保业务及担保制度的产生，从根本上说是市场和政府政策共同作用的结果，是市场经济条件下政府采购活动对信用和供应商违约风险管理的客观要求。

为了探索政府采购担保对于我国政府采购风险控制的意义，财政部国库司与中投保公司共同成立了专项课题组。在识别分析政府采购风险的基础之上，课题

组借鉴国际经验，对于建立政府采购信用担保机制进行了大量的前瞻性研究。

信用担保是伴随着商品经济的发展而产生的中介活动，是市场经济条件下，对信用资源的运用和专业担保机构风险管理服务的客观要求。由于具有风险管理、融通资金等多种功能，并且能够为参与政府采购的各方提供相应的服务，专业担保机构信用担保对建设我国政府采购体系，尤其是政府采购风险管理机制具有显著的推动作用和积极意义。

在理论研究的基础之上，课题组在不同的采购平台，进行了投标担保、履约担保、预付款担保、质量保证担保和融资担保等各类相关业务品种的设计与试点实践。

基于理论研究和实践经验，中投保公司确定了通过对业务品种和内外资源的优化配置，大力并持续地拓展政府采购担保业务，实现政府采购担保业务的规模化和规范化运作，致力于建立符合我国政府采购特点的政府采购担保业务体系。

**三、政府采购担保的区域合作情况**

作为专项课题组的第一家省级试点基地，中投保公司和黑龙江鑫正投资担保有限责任公司共同根据黑龙江省政府采购的工作特点，充分发挥双方的资源、职能、技术、区位优势，构建区域业务合作平台，共同致力于为黑龙江省建立公开、公平、公正的政府采购秩序提供积极有效的服务。

中投保公司和黑龙江鑫正投资担保公司秉承“真诚合作，讲求实效，互惠互利，共同发展”的合作原则，共同探索了担保机构之间进行实质性业务合作的工作方式与方法；建立了合作各方之间沟通和协调的有效渠道；提升了区域业务全局设计和业务风险系统控制理念；全面提高了合作双方内外部资源整合及业务系统优化能力。

合作双方在确定形成契合黑龙江省政府采购特点的合作模式的基础之上，通过业务流程、操作标准、合同范本等制度性文件的使用，探索出了一整套适合政府采购特点的、项目批量化运作、业务操作规范化的政府采购担保业务模式与实施方案。

目前，该区域业务合作平台在批量化运作项目的基础上，致力于为该平台研发搭载新的政府采购担保业务产品，并通过信息化建设等手段进一步建立、健全合作业务架构。与此同时，其他区域的政府采购担保业务合作也在积极推进中。

随着我国政府采购市场的迅猛发展以及我国加入《政府采购协议》的进展，中国投资担保有限公司致力于与中国担保业联盟成员一起，共同拓展和把握国内政府采购担保以及与国际接轨的政府采购担保业务机会。

# 建设工程领域担保

## 一、房地产金融类担保

房地产金融一般指在房地产开发、流通和消费过程中，通过货币流通和信用渠道所进行的筹资、融资及相关金融服务的一系列金融活动的总称。我国自 1998 年实行住房改革以来，房地产行业经过迅速发展已逐渐成长为拉动国民经济增长的主要产业之一。长期以来，随房地产行业的发展，中投保公司在该领域内也一直在积极探索，并逐渐形成了以担保为主，投资为辅，担保与投资相结合的业务模式。

### （一）国内房地产市场政策背景

从 2003 年央行发布的 121 号文件开始，国家逐渐从信贷、土地供应、市场管理等多个方面加强了对房地产行业的规范管理、宏观调控（见图 2-1）。

图 2-1　房地产金融政策变化趋势

2007 年国务院发布的《关于解决城市低收入家庭住房困难的若干意见》（24 号文）标志着国家对房地产市场调控进入新的阶段，国家把房地产的问题分为解决低收入家庭的住房保障，和解决高收入家庭的商品房市场。

### （二）房地产市场发展状况及公司业务实践

国内房地产行业起步较晚，但发展迅速。近年来随国外资本的大量涌入，房地产行业内部也正经历着市场细分。过去一度曾为住宅地产代名词的“房地产”也渐渐被更清晰地划分为住宅地产、商业地产、工业地产等，而且这种细分趋势

随市场的发展还将继续深入下去。

**1. 住宅地产**

住宅市场，无疑是目前中国房地产发展最为市场化、最容易引起争议、也是最受政府关注的领域之一。2002 年以来国家出台的一系列宏观调控政策也主要是针对住宅地产而言的。伴随着政府的宏观调控，中国的住宅市场经历了地价房价迅速上升、市场无序竞争到政策逐步规范、居住消费到一定程度上的投资消费等发展过程。在这个过程中，公司业务模式也随政策、市场需求的发展而进行积极主动调整，但主要表现为房地产二级开发市场上融资担保、投保结合模式（见图 2-2）。

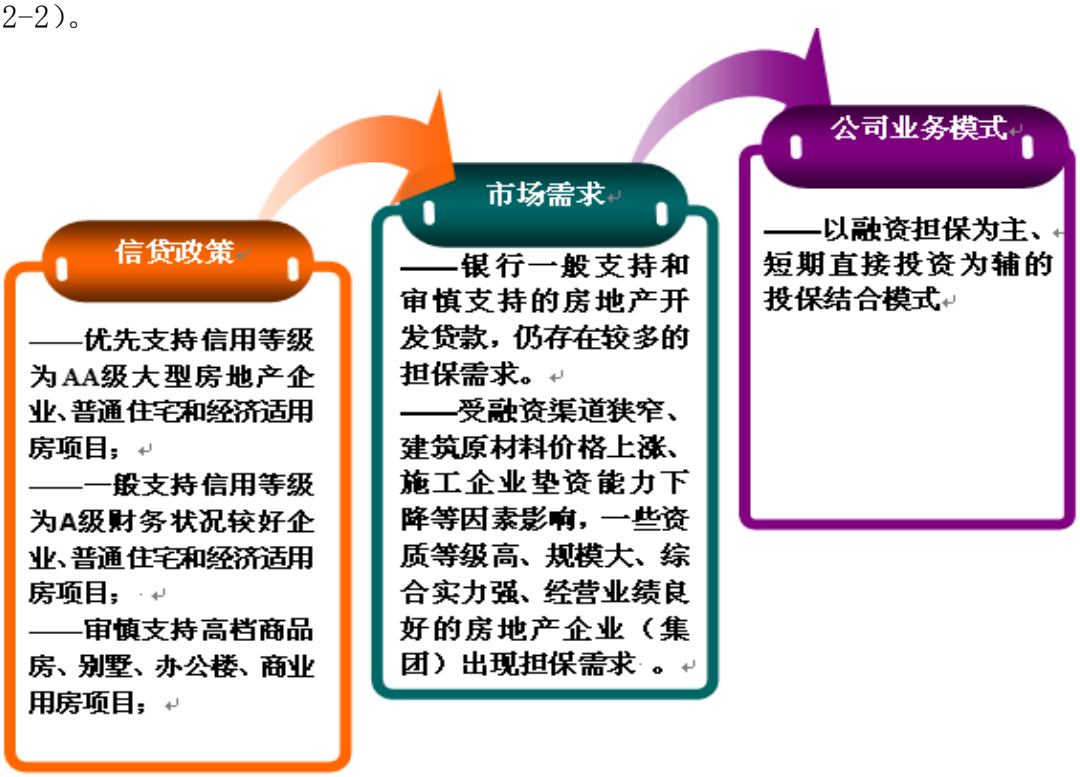



图 2-2　房地产金融业务模式

**2. 商业地产**

商业地产指用于各种零售、餐饮、娱乐、健身服务、休闲等经营用途的房地产形式，具有专业性强、投资回收周长、参与主体多等特点。

商业地产的特点及多年商业地产开发实践证明，传统的住宅式地产开发模式即“信贷融资—开发建设—销售”模式不能适应商业地产的发展需求。因此，目前的商业地产市场正在进行两个转变：一是传统的开发模式向订单式转变；二是单一的信贷融资向多元化筹资模式转变。商业地产市场的变化，为担保提供了市场机会。

（1）开发经营模式的变化为担保业务提供了机会

商业地产专业化、“订单式”开发模式、筹资多元化等新的开发经营模式，使得地产开发商、地产经营方以及商业经营方之间的关系变得更为复杂，利害各方为了确保自己在整个价值链中的利益免受侵害，往往要求参与游戏的其他各方出具相应的担保承诺。如在“订单式”开发模式下，开发商往往要求未来的承租方（或收购方）提供一定的预付款（或保函），以确保物业建设完成后承租方（或收购方）能够履约，否则要承担因此而给开发商造成的损失。相应地，作为承租方（或收购方）为了保证预付款的安全，也需要开发商提供履约保函，以保证开放商能够按期保质保量完成物业建设，确保自己能够如期入住。

（2）外国资本的大量涌入，为担保业务提供了契机

国外资本拥有雄厚的资金实力、拥有非常优质的客户源，也拥有经营商业地产的经验和专业人员，但从政府取得土地，进行物业建设则刚好是他们的弱势。而国内中小开发商则相反，手里握有大量土地，拥有丰富的政府资源，但缺少开发资金，缺少客户源，缺少经营商业地产的专业能力，因此国外资本与国内中小开发商的结合是必然的。但由于国内中小开发商信用有限，与国外资本结合必然要求信用增级，为担保的进入提供了时机。通过对融资渠道的拓展，商业地产开发商寻求与海外资金合作，以预售方式实现融资目的，从而产生了交易项下的履约担保需求。

**3. 工业地产**

“工业房地产”本意 是指工业类土地使用性质（区别于住宅、商服和综合类用地）的所有毛地、熟地，以及该类土地上的建筑物和附属物的统称，通常包括：工业制造适用标准厂房和非标准厂房、仓储物流用房、堆场和工业研发楼宇等。本文中的“工业房地产”借鉴了目前市场上“房地产”的概念，包括了从项目立项、勘测设计、项目建设完工、销售租赁、并提供物业管理、物流配送等服务的运作模式。工业地产具有专业性强、前期投资大、投资回收期长、收益稳定等特点。

长期以来国内的工业地产模式较为简单，一般生产型企业自己购买土地（或政府直接划拨）、自己建设、自己使用。改革开发以来，各级政府为了招商引资，纷纷把土地零地价或负低价提供给投资者供其无偿使用。随着国内房地产市场的发展及国际工业物流企业、国际工业地产商的进入，过去单一的工业地产开发模

式正在被打破。目前国内工业地产开发模式主要有：工业园区开发模式、主体企业引导模式、工业地产商模式和综合运作模式，其中工业园区模式是目前国内最常见的开发模式。

（1）工业园区开模式，主要表现为此类工业地产开发都是在政府主导的前提下进行，通过创造相关产业政策支持、税收优惠等条件营造园区与其他工业地产项目所具备的独特优势，然后通过招商引资、土地出让等方式引进符合相关条件的工业发展项目。

（2）主体企业引导模式，一般是指在某个产业领域具有强大的综合实力的企业，为实现企业自身更好的发展与获取更大的利益价值，通过获取大量的工业土地，以营建一个相对独立的工业园区，在自身企业入驻且占主导的前提下，借助企业在产业中的强大的凝聚力与号召力，通过土地出让、项目租售等方式引进其他同类企业的聚集，实现整个产业链的打造及完善，如上海金山的上海石化工业园区。

（3）工业地产商模式，是指房地产投资开发企业在工业园区内或其他地方获取工业土地项目，在进行项目的道路、绿化等基础设施建设乃至厂房、仓库、研发等房产项目的营建，然后以租赁、转让或合资、合作经营的方式进行项目相关设施的经营、管理，最后获取合理的开发利润。该模式按照开发商运作模式的不同，分为以项目土地转让获取土地溢价增、以建成项目产品租赁或转让获取收益、按需订制。

（4）综合运作模式，是指对上述的工业园区开发模式、主体企业引导模式和工业地产商模式进行混合运用的工业地产开发模式。

在工业地产商运作模式下，由于工业地产专业性较强，前期投入大、回收期长等特点，往往采用“量身定制”的开发模式及多元化的筹资模式，为公司提供了业务机会。

**（三）业务发展展望**

房地产行业是一个涵盖范围广、综合性强的行业，也是一个新兴行业，市场发展潜力巨大。目前国家对房地产行业的宏观调控主要表现在：一是主要针对住宅市场的调控，对工业影响较小；二是更多地政策在于规范市场、防范金融风险；三是针对外资而言主要避免投机行为，对真正的投资行为在某种程度上还具有一定的鼓励政策（比如工业地产）。但在房地产市场的发展过程中，依然存在信用

不均衡、不对称，诸如欺诈、骗贷等现象时有发生。中投保公司作为一个信用增级机构，从潜在的市场需求中挖掘市场机会成为未来工作的一个重点，结合公司未来业务发展方向，在房地产领域我们将以客户为平台，把提供多种金融增级服务综合解决方案作为最终服务目标，做到紧跟市场需要，时刻保持前瞻性、创新性，充分利用公司信用及品牌效应，为房地产行业发展贡献力量。

**二、工程担保**

**1.房地产领域工程担保体系逐步完善，政府投资工程代建制力求突破**

房地产建设领域工程担保体系在我国得到进一步推进。2007 年以来，继北京、深圳、成都、厦门等经济发达城市之后，工程担保制度试点正在从省会城市和计划单列市向全国其他发达城市和地级城市以上推广，山西、河南等省也进入了全面强制推行阶段。工程担保体系的试点以点带面，推动了全国建筑市场的信用体系建设。根据原建设部《关于在建设工程项目中进一步推行工程担保制度的意见》的指导思想，到 2010 年，工程担保制度应具备较为完善的法律法规体系、信用管理体系、风险控制体系和行业自律机制。

房地产领域的工程担保市场仍处于培育和规范的过程中。从发展情况来看，专业担保公司在商业性房地产开发领域的市场份额逐年扩大，但是也陷入了无序竞争的状态。表现为：一是 少数担保机构为承揽业务竞相压价，扰乱了工程担保市场秩序；二是 业主方不重视工程担保的保障作用以及承包方处于弱势造成了这一领域信用担保“劣币驱逐良币”现象。

与美欧成熟的公共工程担保市场相比，目前我国政府投资工程、行业性基础设施项目对于工程担保没有强制性的法律要求，银行保函是得到广泛认可的担保产品。开拓上述市场工程担保业务的担保公司，面临着担保资质问题，业主在工程招标上的规定使得银行比担保公司更具优势。值得关注的是，2007 年底国家发改委、财政部等九部委联合发布《标准施工招标资格预审文件》和《标准施工招标文件》，从 2008 年 5 月起全面实施，为建设工程领域招投标行为提供一个普遍适用的规范。文件的标准条款明确了业主、工程咨询、承包方的权利和义务，将政府投资项目管理的一系列制度有机地结合起来，为代建制的推行创造了良好的市场氛围。同时，标准条款有关履约担保的书面规定也为担保行业提供了广阔的市场机会。

自成立以来，中投保公司在推动工程担保领域立法、制度建设等方面做了大

量的工作，积极协助原建设部完成了房地产建设领域的工程担保制度的建立，还配合国家发改委，努力推动设立中国政府投资工程代建制；积极引导社会建立规范的工程担保制度，通过专业公司提供的工程履约保证，真正为工程相关各方防范化解风险。

**2.加强国际同业交流，推进业务层面合作**

2006年底，中投保公司成为美国保证和忠诚保证协会（SFAA）的正式会员，也是两岸三地唯一的会员。这是继泛美担保协会（PASA）之后，中投保公司加入的第二个重要国际担保行业协会。SFAA 作为专业的工程担保、忠诚保证和商业保证的国际化组织，已有100年的历史。2008年5月，公司派团参加了SFAA第100届会议，就中国工程领域和政府采购领域的担保法律框架和监管体系等议题进行了深入研讨，并与多家业内知名的国际担保机构、再保险机构就中国市场开拓前台担保、换保和再担保等进行了业务层面的磋商。随后的2008年6月份，会员企业韩国首尔保证保险公司、荷兰National Borg保证公司对中投保公司进行了高层回访。此次参会进一步提高了中投保公司在国际担保行业中的知名度，拓展了国际合作平台。根据SFAA的建议，中投保公司正在申请加入SFAA的合同保证咨询委员会和商业保证咨询委员会，这有助于在更深的层面上与国际同行进行交流与合作。

**3.积极开展市场调研，推进业务平台建设和项目试点**

2007年，中投保公司积极开展市场调研，走访了电力行业、基础设施行业、房地产行业等多家机构，参加了国家商务部组织的“对外承包工程发展研讨会”。根据市场环境和发展趋势，中投保公司密切关注电力行业、基础设施行业和对外承包工程等细分市场中的工程担保业务机会。其中，电力行业和基础设施行业参与主体实力强，投资规模大，行业法律规范和管理制度比较透明，对担保业务有着广泛的需求，可较好地控制担保风险，是值得大力开拓的领域之一。

中投保公司拓展工程担保业务，离不开相关法律法规的完备，信用环境的改善，将在壮大资本实力、有效控制风险的基础上，大力加强业务平台建设，逐步扩大业务规模。主要措施是：

（1）进一步推动政策环境的改善，积极参与政府部门的法规制定工作，继续配合国家发改委推动建立政府投资工程代建保证制度并积极参与项目试点。

（2）以高端市场为目标，以基础设施和市政工程为切入点，进一步加大市场开拓力度，努力提高市场认可度；积极探索对外承包工程担保业务，为公司业务国际化开辟通道。

（3）根据市场成熟情况和客户需求，大力推进招投标担保、履约担保和预付款担保等风险较小的品种，稳步发展支付担保和阶段性融资担保业务；积极拓展工业和商业地产担保业务，形成涵盖住宅、工业地产、商业地产等多个领域和投保结合的房地产业务体系；加强与国际再保险机构的业务合作，建立国际化风险分散机制，逐步建立完善业务模式。

# 财产保全担保

## 一、财产保全担保业务的介绍

### 1.财产保全担保的概念及类别

财产保全担保是指申请人在向法院申请进行财产保全时，向法院提供担保，对因财产保全不当给被申请人或案外人所造成的损失承担赔偿责任。

财产保全担保根据不同的分类标准可以作以下划分：按照财产保全所涉及的纠纷解决方式可以分为诉讼财产保全担保与仲裁财产保全担保。按照财产保全申请所处的阶段可以分为诉前（仲裁前）财产保全担保与诉讼（仲裁）中财产保全担保。按照申请的性质以及主体的不同，可以将财产保全担保分为申请财产保全担保与申请解封财产保全担保。此外，还包括一些类财产保全的担保，如证据保全担保、执行担保等。

### 2.财产保全担保业务及其法律关系

当财产保全担保进入商业化运作后就形成了一种新的担保品种即财产保全担保业务。财产保全担保业务是指申请人在向法院申请采取或者解除财产保全时，担保机构为其申请向人民法院提供信用担保，如因财产保全错误给被申请人或案外人造成损失的，由公司承担赔偿责任的担保业务。

## 二、财产保全担保业务在诉讼中运用的优点

### 1.财产保全是实现债权的快捷之门

当前，诉讼方式已经成为解决经济纠纷的主要手段，但由于当事人在诉讼期间有可能转移、藏匿、毁灭财产，所以胜诉方可能仍然无法获得应有的赔偿。“执行难”已成为社会关注的热点问题。

在这种情况下，积极运用《民事诉讼法》关于“财产保全”的规定，向法院申请采取财产保全措施，把被申请人的财产置于法院的监控之下，将有利于判决的有效执行，更好地维护债权人的合法权益。采取财产保全后，被申请人不能随意处置保全财产，待判决生效后，如果被申请人履行有关义务，财产保全措施解除；如果被申请人未履行义务，法院可以处置所保全的财产，使债权人的合法权益得到有效维护。

### 2.财产保全担保是简化财产保全申请的便捷之路

企业向法院提供担保时，可以用所属财产，如现金、房产或法院认可的其他

资产质押或抵押的方式提供担保，也可以提供法院认可的其他企业进行第三方保证。在以上担保方式对您有一定困难的情况下：如没有足够的资产进行抵押，资金要周转，或找第三方企业比较麻烦的时候，由一家有信誉、有实力的专业担保公司提供“财产保全担保”服务是一条可选之路。

在诉讼过程中，有效运用“财产保全”的法律规定，把被执行人的财产置于人民法院的有效监控下，能更好地防止被执行人隐匿财产，逃废债务，维护债权人的合法权益，也能更好地执行人民法院的生效判决，维护司法审判的绝对权威。但是，在申请财产保全的时候，申请人经常遇到提供担保难的问题，有的申请人无法提供担保，有的申请人提供了财产担保或信用担保而法院在审查时标准无法掌握，尤其是涉案标的较大的案件所提供的大额度担保，导致无法对被申请人的财产进行及时保全，最终使生效判决难以执行。近年来，中投保公司在部分法院进行了财产保全业务的尝试，取得了良好效果，受得了当事人和代理律师的好评，相关法院在认可的同时也曾对中投保公司的资质提出质询。实践表明，由信誉和资产优良的专业担保公司为财产保全提供担保，有利于保障申请人合法权益，有利于人民法院的审查担保工作快捷简便，有利于人民法院的诉讼程序顺利进行，有利于人民法院生效判决的执行，有利于维护人民法院的权威。

**三、中投保公司财产保全担保业务的发展**

**1.财产保全担保业务商业化实践的开拓者**

自 2000 年以来，中投保公司创先性地将财产保全担保引入担保机构进行商业化规模运作，主动发掘并培育一个新型的担保市场，引起了社会尤其是司法界的高度关注，获得了担保同业的肯定和赞誉，有效提升了中投保的品牌形象。目前，财产保全担保业务已经成为不少担保公司乃至担保行业的一个重要业务品种。

**2.积极推动立法层面及司法实践的发展**

截至 2007 年底，接受中投保公司财产保全担保的法院有 10 家高院、48 家中院、50 家区级法院、7 家海事法院，随着业务的进一步开展，将有更多的法院认可中投保公司的担保函。

**3.财产保全担保业务的管理已日臻成熟**

（1）适合特定业务单元的操作流程。以“受理快速、审批简便”为目标，实现了项目的全面电子化、信息化和流程化。公司本部受理财产保全担保项目，

从业务咨询、资料受理和审查、项目的审批到合同、保书的出具一般为 2-3 个工作日左右。

（2）实行全面的“要素化管理”模式。财产保全担保业务具有“项目数量多、操作时间紧、风险低、人员专业化”的业务特点，经过几年的业务操作实践经验，中投保公司推出了“要素化管理”的模式。

（3）业务管理的规范化和制度化。2006 年，中投保公司通过了《财产保全担保业务管理暂行办法》，这个办法对财产保全担保业务的定义、项目受理、审批、风险的防范与控制、保后管理、营销推广等都作了较为详细的规定。

**四、财产保全担保业务的市场分析**

**1.法律环境分析**

关于财产保全担保的规定，主要见诸《中华人民共和国民事诉讼法》第九十二条第二款、第九十三条第一款、第九十五条以及《最高人民法院关于适用〈中华人民共和国民事诉讼法〉若干问题的意见》第九十八条、《最高人民法院关于在经济审判工作中严格执行〈中华人民共和国民事诉讼法〉的若干规定》第十二条、第十四条和第十五条。

民诉法的司法解释 269 条的规定“执行担保可以由被执行人向人民法院提供财产作担保，也可以由第三人出面作担保。”

《最高人民法院关于民事诉讼证据的若干规定》第 23 条“当事人申请证据保全的，人民法院可以要求其提供相应的担保”。

上述法条和司法解释的规定过于简单、宽泛，缺乏可操作性，实践中产生颇多歧义，导致财产保全在不同人民法院、人民法院内不同部门、不同法官之间存在不同的适用标准，为此在当事人与人民法院之间、人民法院之间、法官之间产生了不少争议。

关于财产保全的担保在民诉法和最高人民法院的司法解释中只有以上两条规定，不够清晰、具体、完善，对担保审查的标准、程序、担保的法律后果、期限等具体问题均未作规定，因而被纳入了法官自由裁量的宽广范围。实际操作中对担保人资格和担保财产的审查缺乏统一标准，有的过于随意松懈，有的过于严格。

**2.市场准入分析**

担保公司为财产保全提供担保，关键在于人民法院是否接受。除了有的法院拒绝接受担保公司的担保之外，接受担保公司为财产保全提供担保的法院之间、法院内部在司法实践中也不规范，表现在在法律政策掌握尺度、担保公司的注册资本金、担保公司在保余额、出具担保是否需要公证、单笔担保与担保公司注册资本金比例限制等诸多方面；有的法院甚至要求担保公司就单笔业务提供一定比例的保证金或向法院交纳一定数量的保证金。

目前的担保行业也存在其行业特点：担保公司的企业性质、注册资本金、资产质量、履约能力都不尽相同，良莠不齐。因此，有必要由法院系统对财产保全的担保行为制定统一的规范标准。

**3.市场容量分析**

（1）该业务的市场潜在需求巨大。2006 年，按照最高人民法院公布的数据，全国范围内一审民事案件的诉讼标的额高达 6827.8 亿元，一审民事案件数达到 438.2407 万件。十一届全国人民代表大会的五年期间，审结合同纠纷案件 1144 万件，诉讼标的额 23085 亿元。

（2）现实中，不少当事人由于没有足够的财产提供担保，或者由于资金要用于日常经营周转，寻找第三方提供保证担保也有不少困难，并且第三方的资信状况也可能受到法院的质疑而不被接受，而诉讼和强制执行都不得不进行，此时对诉讼保全担保服务的需求无疑是客观存在的。

（3）新的《诉讼费用交纳办法》的实施对财产保全担保业务市场也产生了相当大的影响。财产保全案件采取按件收费，将在很大程度上鼓励当事人利用财产保全担保实现自己的权益，进而扩充财产保全担保业务市场。

**五、财产保全担保业务的发展契机**

**1.保证担保将逐渐成为财产保全担保的重要形式**

在司法实践中，鉴于申请人提供担保的方式和范围能被法院所认可的程度极低，这就造成了许多财产保全申请不能被裁定批准，财产保全制度的有效运用范围被大大缩小，当事人合法权益不能通过财产保全措施得以有效保障，使法院办案工作效率降低，判决执行难度加大。

当事人在涉及诉讼的情况下，尤其是诉讼标的较大的情况下，除了交纳诉讼费、保全费外，很难有较多的闲余资产用以担保，专业担保机构信用担保业务的开展将在很大程度上缓解申请人保全难的问题，申请人可以较少的资金解决担保

的问题。而在以不动产等提供担保时，还需要办理评估、交纳评估费，这往往无法适应需要采取诉讼财产保全的案件时间紧急的要求。

**2.专业信用担保机构作为财产保全的保证人的优势**

（1）担保职能的专属性

专业担保公司是以自身的行为信用和能力信用为信用保障，作为独立、公正、客观、平等的信用中介机构，参与到诉讼财产保全程序中来的。对申请人申请诉讼财产保全提供信用、提供中介服务，收取担保费用，是专业信用担保公司的主营业务。

（2）信用保障的权威性

专业担保公司以信用担保为主营业务，其信用保障的权威性是担保公司赖以生存的根本，主要表现在：较好的代偿能力；专业信用担保公司一旦成为财产保全申请人的保证人，如果发生保全错误需赔偿被申请人情形时，担保公司可以在最短的时间内，以现金履行代赔义务；规范化的评审制度，专业化的风险控制能力。

**3.从规范人民法院的财产保全制度来促进财产保全担保业务的发展**

由于财产保全制度本身立法的不完善，使得法院在对财产保全担保这一制度的理解和实际操作中，在对财产保全担保的审查上没有明确的标准，随意性较大，制约了财产保全担保业务的发展。主要体现在：一是相同案由、同一性质的纠纷，不同法院、同一法院的不同承办人，对申请财产保全的担保要求也并不一致。二是由于法律规定的宽泛，法官很难把握在何种情况下可以不提供担保、责令担保的应提供到何种程度，在实践中，法院对所有的保全申请都要求提供担保。法院要求申请人提供担保而申请人拒绝提供的，法院会驳回诉讼保全申请。

目前，我国的人民法院和民事诉讼制度正在向着现代化、规范化和更为公正的方向发展，伴随而来的是社会、经济的发达程度不断提高，民事经济案件争议的数量和财产保全担保需求必然会不断增长，因此，积极促进人民法院规范财产保全有关制度，以达到司法层面对财产保全担保的规范，是促进财产保全担保业务发展的重要途径。

# 世行节能项目担保

2003 年 3 月 24 日，中投保公司与国家经贸委签订了《世界银行 / 全球环境基金中国节能促进项目二期担保计划实施协议》（以下简称《实施协议》）。《实施协议》的签订标志着中投保公司以自身实力通过了世界银行的审查，得到了中国政府有关部门的认可，作为世界银行/全球环境基金中国节能促进项目二期 EMCo 贷款担保计划的执行机构，承担了实施 EMCo 贷款担保计划的任务。2003 年 11 月 13 日第一笔 EMCo 担保专项资金到位后，“世界银行 / GEF 中国节能促进项目二期”正式启动，EMCo 贷款担保计划于 2004 年开始正式实施。

## 一、EMCo 贷款担保计划

### （一）EMCo 贷款担保计划的背景

“世界银行/全球环境基金中国节能促进项目”是中国政府与世界银行（以下简称世行）、全球环境基金共同实施的，旨在提高我国能源利用效率，减少温室气体排放，保护全球环境，同时促进我国节能机制转换的大型国际合作项目。该项目分两期实施。项目一期主要是建立示范性的节能服务公司（EMCo），在我国示范基于市场经济的“合同能源管理”机制；建立国家节能信息传播中心，完善我国的节能信息传播机制。在项目一期成功运作的基础上，项目二期的主要工作一是建立 EMCo 技术支持和技术服务体制，成立节能服务产业委员会（简称 EMCA）；二是建立 EMCo 贷款担保资金，实施 EMCo 贷款担保计划，增加 EMCo 获得商业贷款的机会。项目二期通过以上两方面工作，在全国范围内进一步推广“合同能源管理”的经营模式，培育 EMCo 市场，扩大能效项目投资，获得持续的节能和减少二氧化碳排放的效果，从而减小温室气体效应,改善地区和全球环境。

### （二）EMCo 贷款担保计划的目标

EMCo 贷款担保方案是通过建立 EMCo 贷款担保机制，来增强 EMCo 的信用强度，从而使 EMCo 获得更多的银行商业贷款机会，促进 EMCo 融资渠道的市场化。EMCo 贷款担保运作方案的设计宗旨是遵循商业化运作的原则，通过有效的风险控制,在实现为 EMCo 提供最大程度担保的同时,最大限度地保全担保的风险准备金。

### （三）EMCo 贷款担保计划相关方面

EMCo 贷款担保计划涉及的单位和部门有：全球环境基金、世界银行、中国财政部、国家发展改革委员会及其领导下的中国节能促进项目办公室、EMCA、中投保公司、商业贷款银行、EMCo（以合同能源管理机制实施节能项目的企业）。

**二、EMCo 与合同能源管理机制**

世行项目在中国的节能领域大力推广“合同能源管理”这一新的节能机制。（Energy Performance Contracting ，简称为 EPC）。以“合同能源管理”这种节能新机制运作并为客户实施节能项目的实体，我们称为“能源管理公司”（Energy Management Company，简称为 EMCo）。

合同能源管理是指 EMCo 以合同能源管理理念为客户实施节能项目的方式，EMCo 为客户提供能效审计、设计、融资、采购、施工、验收、节能量监测、培训、维护等全过程服务。

EMCo 应用合同管理模式为客户企业实施节能项目时，必须保证：一是 EMCo 与客户签订节能服务合同，为客户提供一条龙的综合性服务，并确保获得合同中规定的节能量；二是 EMCo 从节能项目的节能效益分享中收回投资并获得一定利润，项目的节能效益应超过该项目总效益的 50％；三是 EMCo 为客户提供节能服务，承担了大部分项目风险，而客户对 EMCo 的还款以及自身的收益主要来自于节能效益。

合同能源管理项目有三种基本类型，即节能效益分享型、节能量保证型、能源费用托管型。三种类型均为 EMCo 贷款担保计划支持的对象。

节能效益分享型：EMCo 提供资金和全过程服务，在客户配合下实施节能项目，EMCo 与客户按照合同约定分享节能收益。

能量保证型：客户提供节能项目资金并配合项目实施，EMCo 提供全过程服务并保证项目节能效果，客户向 EMCo 支付服务费。

能源费用托管型：客户委托 EMCo 承担其能源系统的运行管理和节能改造，并按照合同约定支付托管的能源管理费用。

EMCo 是一种基于“合同能源管理”机制运作并以营利为直接目的专业化公司，EMCo 与愿意进行节能改造的客户签订节能服务合同，向客户提供能源审计、可行性研究、项目设计、项目融资、设备及材料采购、工程施工、人员培训、节能量监测，直到改造系统的运行、维护与管理等服务，并通过与客户分享项目实施后产生的节能效益来收回投资、获得利润并滚动发展。

EMCo 是商业化运作的公司，以赢利为目的，赢利的手段是以“合同能源管理”机制实施节能项目。

EMCo 不是一般意义上的推销产品、设备或技术，而是通过实施“合同能源管理”项目，销售节能服务。

**三、EMC 贷款担保计划的优势和特点**

**（一）EMC 贷款担保计划的优势**

**1.政府部门的积极推动**

财政部国际司、国家发改委环资司等相关部门高度重视节能促进项目，在项目的设计上，项目一期、二期一脉相承、环环相扣，二期项目中技术支持和融资担保两个子项目相互支持；在项目执行的总体方向上，始终给予宏观层面的关心和指导，在项目运作过程中，通过项目办这一管理协调机构，有效领导、监督和协调项目的实施进展，确保项目按照既定的项目宗旨和项目目标贯彻执行。

**2.世界银行良好的操作规范**

世行项目为 EMCo 贷款担保计划提高了严格的操作规范，从制度上保证了 EMCo 贷款担保计划得以严格、有效地加以实施。

**3.设计良好的项目运行架构**

二期项目由两个子项目构成，一是由“EMCo 协会”作为执行机构的 EMCo 服务方案，为新 EMCo 在建立和拓展业务的过程中提供深层次的技术援助，包括 EMCo 的“合同能源管理机制”的推广和培训、对 EMCo 的节能技术援助、节能信息传播活动等。二是由中国投资担保公司作为执行机构之一的 EMCo 贷款担保方案，旨在通过融资担保手段，提升 EMCo 的信用，增加各类以“合同能源管理”方式实施节能项目的企业，从国内商业银行获得贷款的机会，并使金融系统介入到持续发展的 EMCo 产业化事业中来，尽最大努力使 EMCo 在能效方面的投资最大化。两个子项目，既各有侧重，又互为补充，共同构成富有特色的二期项目架构。

**4.广大 EMCoA 会员的迅速成长**

在项目一期的示范相应影响下，又通过项目二期三年来持续努力的培育、推广，EMCoA 会员的数量和质量都有显著的增长和提高，我们这些 EMCoA 是实施融资担保计划的中坚力量。

**（二）EMC 贷款担保计划的特点**

**1.资金运用的间接性和投资规模放大效应**

项目二期的一个重要特点是引进了贷款担保机制，世行对中国政府的赠款，并不直接参与到合同能源管理的具体节能项目中去，二是作为担保资金，通过中投保担保的信用增信过程，从国内商业银行获得商业性贷款。通过这一担保的杠杆作用，担保资金发挥了放大效应。

**2.目标的复合性**

包括：以节能减排量为核心的节能指标、以担保规模为核心的商务计划指标、以担保代偿率为核心的风险控制指标、以项目个数和平均项目规模为核心的项目普及推广度指标、以担保占担保占贷款比例为核心的商业银行参与度指标，等等。

**3.政策性项目商业性运作**

融资担保计划涉及四个主要的法律权利义务关系，以世界银行/GEF 和财政部、国家发改委为主体的赠款合同关系、以商业银行和 EMCoo 为主体的借贷合同关系、以 EMCoo 和用能客户为主体的投资合同关系，以及将以上三个法律关系有机连接在一起的 EMCo 融资担保关系，资金运用具有鲜明的政策性项目商业化运作的特征。既体现了鲜明的产业引导、政策性扶持和一定条件的融资条件和融资成本优惠的特征，也体现了在融资市场上风险控制的市场化运作特征。

**四、EMCo 融资担保计划总体进展和评价**

2004 年 EMCo 融资担保计划正式实施以来，中国投资担保有限公司，按照世界银行的相关规定和标准，以中国政府主管部门的要求为目标，在中国节能促进项目办公室（PMO），中国节能协会节能服务产业委员会（EMCA）的配合下，以谨慎，务实，规范，公正的原则实施担保计划，在全国范围内努力推广合同能源管理模式，培育和扶持节能服务产业的发展，实现了项目预期目标，融资计划呈现出良好的发展势头。

**（一）综合进展指标**

截止到 2008 年 4 月底，中国节能促进项目二期 EMCo 贷款担保计划共实施了 4 年零 4 个月，EMCo 贷款担保共完成项目 117 个，涉及各地 39EMCo 企业，项目总投资 70,818 万人民币，贷款本金 44,842 万元，担保总额 40,347 万元，节约标准煤 439,310.7 吨/年，减排量 281,266.35 吨碳/年。

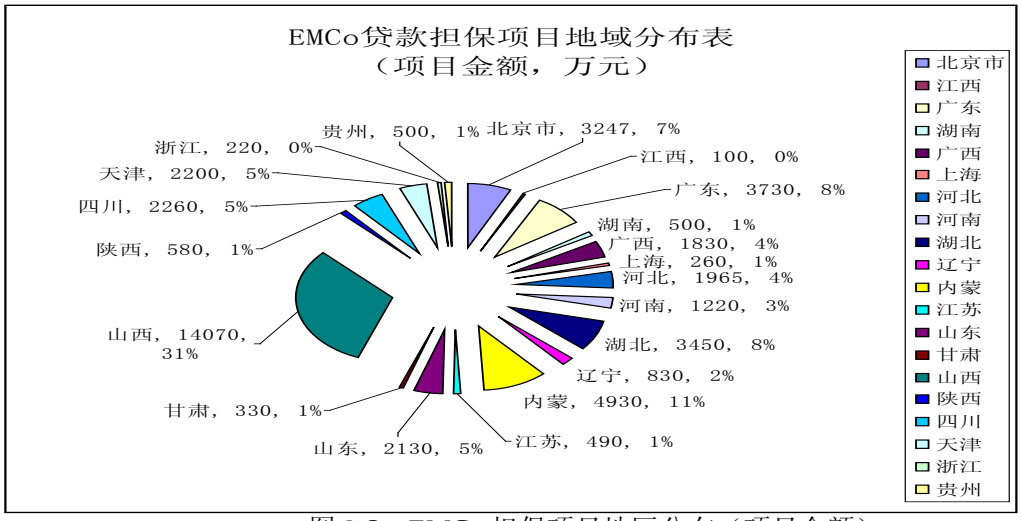



图 2-3　EMCo 担保项目地区分布（项目金额）

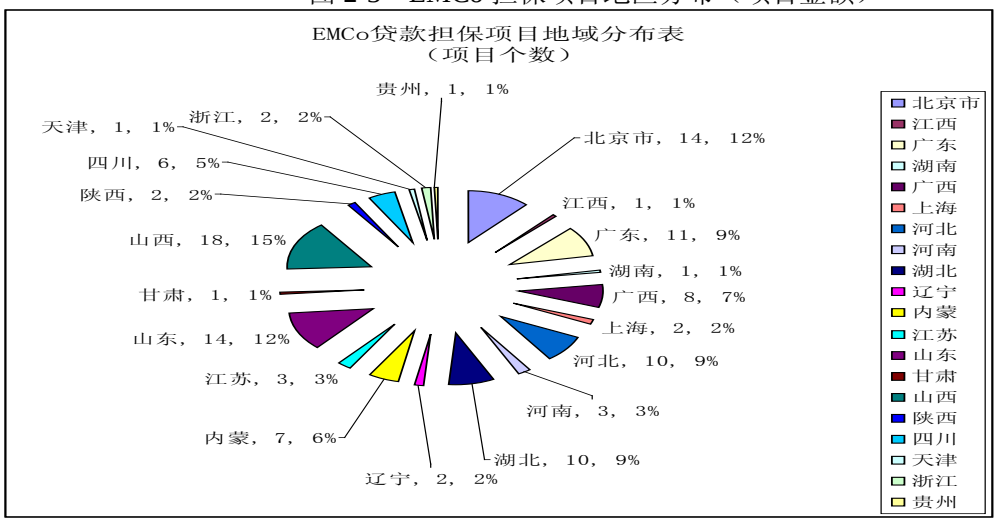



图 2-4　EMCo 担保项目地区分布（项目个数）

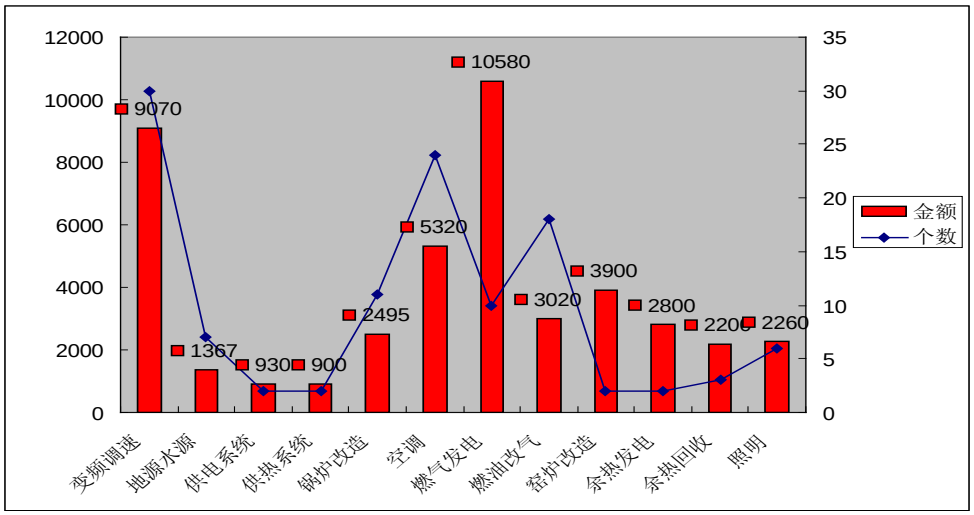



图 2-5　EMCo 贷款节能项目类型分布

## （二）担保机制对世行赠款的效应

### 1. 担保准备金的杠杆放大效应

截至 2008 年 4 月底，世行赠款中担保准备金到位数额是 1650 万美元，按平均汇率 1:8 计算，折人民币 13200 万余。EMCo 融资担保计划所支持的 117 个项目，项目总投资 70,818 万人民币，是担保准备金的 5.4 倍，贷款本金 44,842 万元，是担保准备金的 3.4 倍，担保总额 40,347 万元，是担保准备金的 3.1 倍。

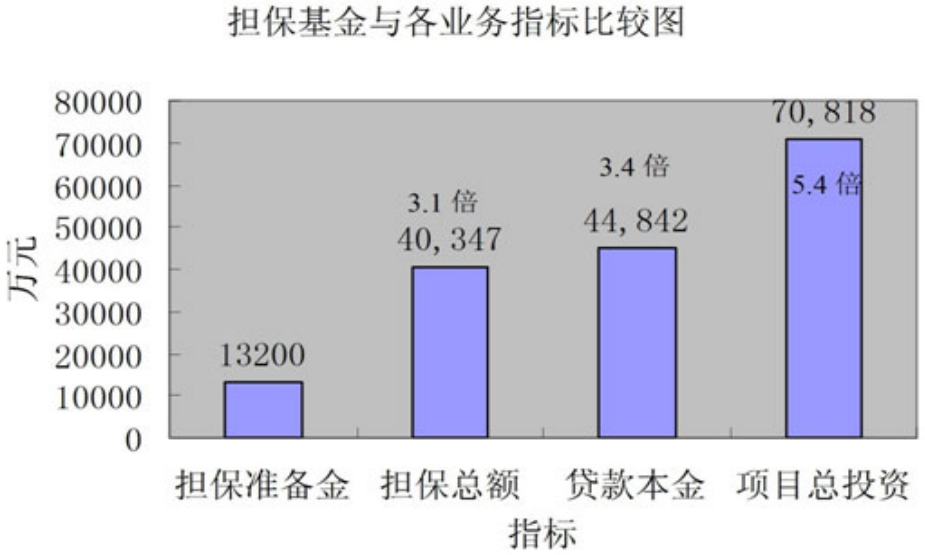



图 2-6　担保基金和各业务指标比较

**2.扩大国内的包括商业银行在内的金融界对 EMCo 的参与度**

扩大国内的包括商业银行在内的金融界对 EMCo 的参与，是世界银行最为关心的事宜，关系到节能服务产业的可持续发展和节能服务公司的发展壮大。经过两年多的努力，已有 12 家中国各地的银行实际参与并完成了对 EMCo 的贷款，有效解决了一些资质良好的 EMCo 合同能源管理项目的资金短缺问题。另外，还有 4-5 家股份制商业银行在积极配合,希望在近期也成为 EMCo 的贷款行。特别地，不仅仅股份制商业银行参与了 EMCo 的贷款业务，国有专业银行和政策性银行也参与了 EMCo 的贷款业务。

**3.通过与地方担保机构的合作扩大了项目实施的广泛性**

以中投保为首的，建立在“中国担保业联盟”基础之上的全国 EMCo 贷款担保项目合作网络已基本形成并已有效运行，遍及全国各地的以省级担保机构为主的 17 家地方担保机构与中投保签订了 EMCo 贷款担保项目合作协议。在完成的 117 个担保项目中，有 24 个项目是地方担保机构协助中投保完成的，占 24.21%；担保金额 13330 万人民币，占 33%。

地方合作担保机构中，山西省中小企业信用担保有限公司、四川省经济技术投资担保中心和深圳市高新技术投资担保公司为 EMCo 贷款担保计划的实施作了

大量的工作并有效地协助和配合了中投保执行 EMCo 贷款担保业务，业绩突出。

**4、提升全社会对合同能源管理的认知度**

担保计划引进了世行和全球环境基金的资金支持、中投保的评审和担保、银行的参与和审核、各种合作机构的推荐和合作，还带动了节能客户、产业基金、风险投资、各级政府对本来默默无闻的 EMCo 群体的认知和关注，并纷纷加入到支持 EMCo 发展的大军中来。

**（三）EMCo 融资担保计划对于能源服务产业的作用和贡献**

中国节能促进项目二期 EMCo 贷款担保计划对中国节能服务产业发展的贡献，对 EMCo 企业及其成长的帮助，远远不是目前 4.8 亿多人民币贷款所拉动的 7 亿多人民币节能投资所能揭示的。

**1.在全国范围内首次实现了 EMCo 项目贷款渠道的商业化**

EMCo 贷款担保计划成功地利用世行赠款资金作为担保准备金，在基本没有动用担保准备金的情况下，通过担保杠杆，帮助 EMCo 公司从中国十多家商业银行获得商业性贷款，首次在全国范围内推动了商业银行（包括部分项目贷款中的政策性银行）用其商业贷款资金支持 EMCo 的发展，实现了 EMCo 贷款渠道的商业化。通过中投保的信用平台，成功地将商业银行吸引到合同能源管理领域。

**2.帮助许多中小型 EMCo 公司第一次建立起银行信用记录**

中国的 EMCo 公司基本上都属于中小企业，许多公司财务能力薄弱，在常规的银行商业贷款条件下根本无望得到银行的贷款支持。EMCo 融资担保计划，使许多拥有良好的节能技术、人员和项目资源但财务能力薄弱的中小型能源服务公司，第一次从银行得到贷款，建立了金融信用记录，并实现了贷款渠道的良性发展，从而为今后继续从银行融资，或者获取其他形式的金融支持，如增资扩、新的股权投资、风险投资，奠定了良好的基础。

**3.促进了潜在 EMCo 向现实 EMCo 的转化**

EMCo 融资计划支持的一些节能服务公司，原先只是简单的节能设备供货商、代理商、工程承包商，甚至原本根本没有涉及节能服务产业。通过 EMCo 融资计划的市场开拓培育，促使这些公司深入了解了 EMCo 节能投资模式，深入了解 EMCo 的发展前景，调动起加入节能服务行业、从事 EMCo 项目的积极性，并最终发展成为现实的 EMCo 公司。

**4.培育了一批 EMCo 骨干企业**

中投保藉担保计划增强了 EMCo 群体的经济实力、市场竞争力，培养了一批骨干 EMCo，4 年多的扶助使它们初步具备了可持续发展的素养，为节能服务产业的发展奠定了良好的基础。

**5.继续在全国范围内示范 EMCo 节能投资模式**

相对于全国范围内巨大的节能减排任务，EMCo 融资担保计划所能覆盖的范围可以说是沧海一粟。重要的是，EMCo 融资担保计划所支持每一个成功的项目和公司，其本身就是一个生动有力、贴近实际的 EMCo 示范。通过这些项目和公司，秉承“中国节能项目”一贯的宗旨，继续在全国范围内示范 EMCo 节能投资模式。EMCo 所支持的 117 个项目，归纳为 10 个节能项目线，覆盖全国 20 个省市，涉及全国“十大节能重点工程”中除热电联产的九大工程，项目分布于在钢铁、焦炭、水泥等重点耗能行业和北京、山西等重点节能地区所有这些，增强了示范效应的广度、宽度和深度，都为示范 EMCo 模式提供了有力的保证。

# 担保业务信息管理

## 一、中投保公司信息化

### （一）中投保信息化需求

公司多年来大力推进信息化工作，到目前为止，网络基础设施覆盖到所有工作区域，各种专业应用软件系统已在为公司经营与业务运作提供着强大的技术支撑作用。在公司向业务高端化、平台化、规模化、国际化战略目标发展的需求推动下，为公司信息化提出的新的、高的需求。

1.管理的需求，战略的实现必然引起公司规模的扩张、组织机构体制的不断变革，部门职能与业务的进一步细化，会引起“管理孤岛”现象，往往会造成部门之间甚至不同业务岗位之间各说各话，缺少全局的协同，从而造成“需求孤岛”，然后又进一步形成“信息孤岛”，信息化目标首先要解决的就是这个需求。

2.规范的需求，数据大集中之后，公司信息化面临的两个重要问题就是应用整合和快速的市场应变，必须解决技术和应用的标准化问题，这个问题是公司信息化的基础工作，也必将是快速发展的中国担保行业的必然选择。

3.业务拓展的需求，包括业务品种、业务批量和业务地域。面临这些业务拓展的需求，中投保公司信息化实施数据大集中是必然的趋势。数据大集中是未来信息化发展的必然趋势数据大集中是一种先进的、基于互联网的企业信息化协同应用平台，可以适应规模化企业多地域、多组织机构、多营销方式的特点，满足规模化企业对分散机构的担保产品营销、审批流程、保函发放、财务 管理等各方面进行实时集中化管理的需求。

4.转型的需求，建设“非标准金融服务集成商”的目标，对公司信息化提出了新的要求。信息化创新不仅在于推动技术的开发应用，更重要的是推动公司组织架构和管理模式的变革，而这一变革将成为未来与其他担保机构和其它金融机构竞争获胜的主要动力。担保技术进步、技术创新以及应用系统建设的不断推进，为实现公司战略目标提供了重要的管理信息化职责和手段，今后信息化建设还应该继续加大创新力度，确保安全高效，进一步提升非标准金融服务的水平。

### （二）中投保公司信息化构架

2007 年，在中投保公司总的战略指导下，利用信息化技术支撑公司业务的有效运作和持续优化，配合公司业务向规模化、平台化、集约化发展，中投保公

司完成了信息化战略规划，以提升公司在国际国内的担保市场的核心竞争力。

**1. 信息化战略构架**

中投保公司信息化战略目是，建成适应全公司集约化管理和业务规模化要求的信息系统集成基础架构平台，全面完成公司业务数据大集中工程，建立符合公司业务标准规范的集中式数据中心。 建立满足公司规模化、平台化、的业务运营系统，建立规范统一的综合管理平台，形成业务运营、业务支撑、风险控制和智能决策相结合的应用系统平台，提高公司风险控制能力、决策能力和核心竞争能力。建立公司信息化标准规范体系，并对公司主要业务和管理等信息资源进行全面整合，逐步实现国内担保业标准制定的推动者。

图 2-7　信息化战略构架图

**2. 信息化应用系统架构**

针对中投保公司业务现状及未来发展趋势的理解，应用系统逻辑架构遵循的思想是：

（1）搭建公司的综合信息服务架构，基于综合管理平台、业务运营平台、商业智能辅助决策平台和客户服务四个层次，服务于业务操作层、业务管理层、业务决策层、信息共享和社会公众服务层的功能架构。

（2）为各类业务建立流程化作业的业务模型，通过规范担保业务的操作流程，解决担保业务资料的信息共享，评审、审批、实现业务处理过程的有效跟踪

和监督，实现流程与规范的优化，从而提高工作效率和业务管理水平。

（3）建立以风险管理为核心的全程控制机制，担保业务的模式对担保风险起着关键作用，信息系统中的业务处理过程中建立起全过程的担保风险防犯和风险化解机制，应用系统提供风险预防措施、风险识别措施、风险控制措施、风险化解措施。

（4）提供便捷的业务状态跟踪和监督指导体系，不但能实时反映各类业务状态，提醒工具提醒，还要有跟踪和监督指导体系的功能。

（5）提供业务统计分析，发现问题、分析问题，并能进行业务指导。

（6）提供业务网上业务受理与业务互动的途径，提升公司服务质量与社会品牌。

（7）建立与完善前、中、后台部门网上业务的协同工作模式，通过强大的信息系统平台，基于工作流启动的流程化作业模式，在协同工作平台之上，实现前台业务的快速、高效、准确的业务处理，中台业务的科学评估、严格审批、业务手续办理和项目控制监管，后台的综合管理与服务，从而建立起全公司和谐的协同工作作业模式。

基于上述思想，公司信息系统的应用架构如下，该架构从公司组织体系架构上划分，可划分为五层：

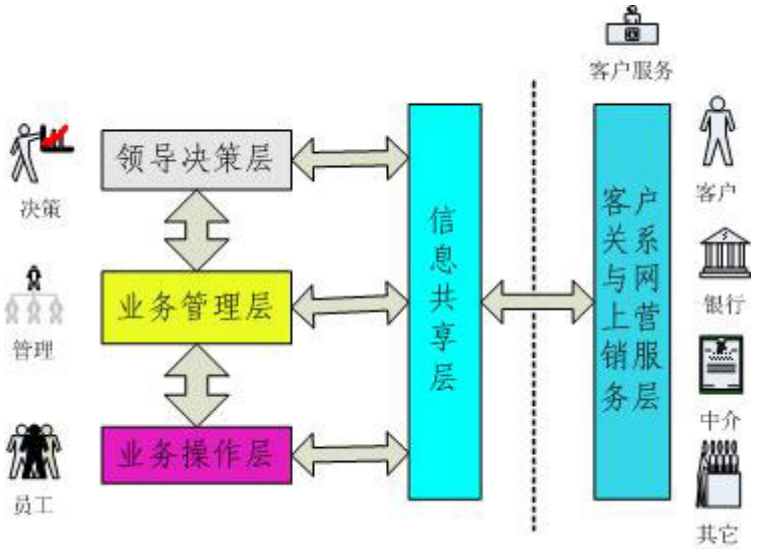



图 2-8 信息系统应用架构图

第一、业务操作层系统完成日常业务操作功能，包括信息录入、业务办理、项目风险评估、反担保资产评估、法律手续合同的办理、保后监管、还款管理、代偿追偿管理、资产管理和项目结项归档和档案管理等个主要方面。

第二、业务管理层系统主要包含各项业务管理工作的功能，包括计划管理、项评评议、项目审批、合同签批、绩效管理、报表管理、综合管理、财务管理、审计管理、业务监督和综合分析几个方面。

第三、辅助决策层系统包含用于辅助进行业务决策所需的功能，主要包括担保机构监管、业务部门监督、领导审批、重大项目决策，自动统计分析、数据挖掘分析、自动提醒、机构风险评估等功能。

第四、信息共享层：通过系统信息管理服务，实现了权限范围内各种业务信息的高度共享。

第五、客户关系服务层，通过内部网和外部网实现业务咨询、客户信息管理与网上营销服务。

从软件系统功能划分上，是如下的软件系统的总体功能结构图：

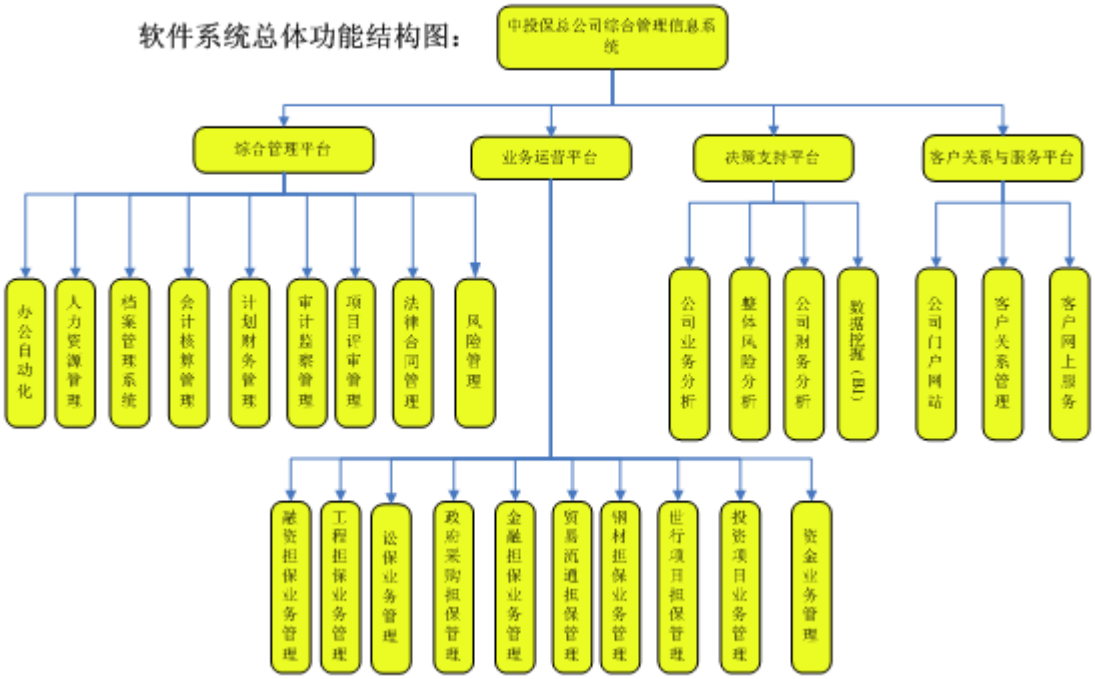



图 2-9 信息系统总体功能架构图

从应用系统内部关系看，以下是中投保公司应用系统的内部逻辑架构。

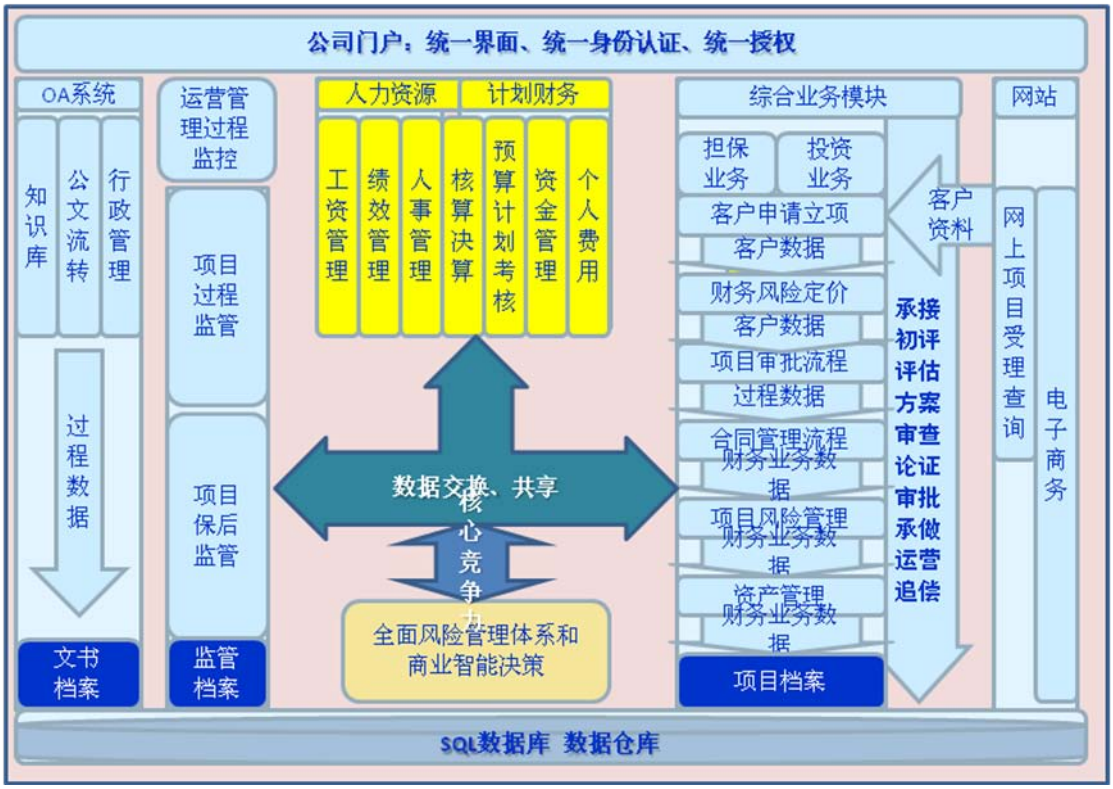



图 2-10 信息系统内部总体逻辑架构图

**3. 中投保信息化组织管理体系**

图 2-11 信息化组织架构图

信息化组织管理体系架构，信息化组织管理体系架构解决的是信息化组织的结构、人员编制、角色和分工合作的问题 ，公司信息化组织结构已经由原来的

模糊组织管理体系变为清晰的、稳定的常态化管理体系。以下是公司信息化体系的组织结构与角色分工示意图。

**二、行业信息化发展推动**

从担保机构自身发展的要求来看，已经使担保机构认识到信息化是提高企业核心竞争力的必要条件。担保机构进行大规模的信息化建设的趋势已经是必然，在初期阶段，担保机构对“财务电算化”、“资料存储共享”、“业务信息统计”、“行政后勤管理”、“企业信用评估”和“业务记录跟踪”等方面的建设比较迫切，其系统需求也是比较清晰、明确的。担保机构经过一段时间的设立、生存、发展、竞争后，担保机构对信息系统的要求已经不仅仅是业务和行政的管理了，担保机构对信息系统的要求更高了。通过对业务数据的积累和信息技术、金融技术、财务技术等等的发展，担保机构会建立风险控制为核心的商业智能决策支持系统，真正能为担保公司的发展提供辅助战略决策的工具。

通过中投保自身的信息化建设探索，和行业信息化的研究，中投保深入探索了新时期担保机构信息化的需求。

1.从宏观管理上来看，管理信息系统对担保机构非常重要，担保机构的战略发展方向、经营策略、业务运作、内部管理、分析决策都需要建立在高质量的管理信息系统的基础上，信息化是担保机构的必选之路。

2.从业务品种的操作管理上来看，信用担保的特征是操作复杂，我国信用担保业的发展趋势将逐步形成资金来源多元化、组织形式多样化、担保机构专业化、担保品种多样化的格局，这就要求信用担保机构利用信息化实现运行管理科学化、业务操作规范化、担保风险分散化和业务发展多样化。

3.从风险管理上来看，担保机构需要通过信息化实现严格的全过程流程控制，科学的资信评估与财务分析计算，通过有效反担保物跟踪管理，实行严密的保后风险预警监控，通过系列风险控制手段来有效防范和化解风险。

4.从提高工作效率上来看，通过信息化能共享企业内外资源，全体员工可协同工作以及实现无纸化办公，自动处理各种文档报告制作与业务的流转，工作任务由管理信息系统自动分配，极大降低担保机构人力资源与运营成本，同时可避免人为疏忽造成的工作差错。

5.从担保机构管理者角度来看，信息化可以使担保机构各级管理人员随时掌握担保业务每个项目的详细信息与进展状况，能够随时统计各阶段担保机构的经

营情况，能够随时掌握每个员工的工作状况，利于领导者随时掌握担保机构经营状况，并提供准确的绩效考核数据，更重要的是，可以为担保机构管理者的决策提供理论依据。

6.从担保机构的扩展性上来看，担保机构通过分支机构拓展担保业务区域也逐渐成为趋势，只有通过信息化才能够实现跨区域经营以及担保机构相关人员的跨区域协同工作，担保机构管理者也可通过远程办公实现“零距离”管理。

中国担保业联盟信息化建设委员会在 2007 年做了大量工作，旨在进一步推进行业信息化。委员会通过大量的会议、培训，研讨和交流担保行业信息化建设的经验和成果，为信息化技术力量薄弱的担保机构提供可行的解决方案。2007 年 6 月，委员会组织在杭州召开了针对以各担保公司成功应用信息系统为主题的担保机构信息化解决方案交流大会，在担保业内信息化成功经验的交流创造了很好的机会，为行业信息化建设工作的全面开展打下了很好的基础。

**三、中投保信息技术有限公司**

中投保公司的子公司，中投保信息技术有限公司成立于 2005 年，目前公司人员规模共 37 人，其中硕士学历以上 8 人、本科学历 26 人、大专学历 4 人，具有高级职称者 5 人，平均年龄为 28 岁。作为一家以技术领先为主导的高技术公司，技术人员占了绝大多数，资深技术人员 17 人。担保业务技术的支持依托于中国担保业联盟，IT 技术合作伙伴为微软（中国）公司、神州数码等知名公司。专业化的公司必将在担保业信息化建设中发挥更大的作用，为行业客户提供全面的、以成熟应用为基础的信息化解决方案与服务。

虽然中投保信息技术有限公司成立才 3 年多，但公司核心技术团队是国内最早的专注担保行业的信息化建设的技术开发团队。从 1999 年起，公司的核心技术人员就在为担保行业的担保机构实施办公自动化系统、业务系统及对外宣传网站。8 年多的开发经验和数十家担保机构的信息化建设经验打造了一支精通担保业务和信息技术的专业团队，中投保信息技术有限公司已迅速成长为担保业内信息化建设的技术领先者和市场领先者。随着公司业务的扩大和规模的发展，公司做为一家具有潜力的高科技企业，已经得到了国际、国内多家大型 IT 公司的认可，目前签订合作协议的包括微软、用友、多普达、神州数码、BJCA、Tmax 等等业界领先的公司。经过多年的不断努力，公司在 IT 服务中的技术力量快速增强，对担保业务信息管理系统进行了全面规划和框架设计，所有应用子系统均统

一构建在基于 J2EE 的协同工作平台之上，先后开发了基于担保机构特色的 OA 系统、业务系统，财务系统接口、门禁系统、人力资源管理系统、物流担保监管信息系统、视频会议系统、CA 认证系统以及企业即时通信系统等。配合中国担保联盟的信息化工作，开通了担保行业的中国担保网门户网站，成功研发了基于各担保机构的商业版“担保业务管理信息系统”软件以及该软件的多个升级版本，并已经应用于全国数十家各种类型的担保机构。三年来，公司还为全国多家大型担保机构成功实施了信息系统工程的建设。

2007 年成功申请到国家和地方扶持高新技术企业发展的创新基金无偿支助。

多年来专业从事担保行业信息化建设工作，为全国上百家各种类型担保机构提供了信息化建设咨询、方案、项目实施等服务，从 2007 年公司已进入高速发展阶段。公司成立以来，在为担保行业客户实施信息化项目的同时，注重积累和开发行业软件的通用性的构件、功能模块和工具。已积累的成果为本项目研发打下了坚实的基础，主要积累有：

（1）统一了公司的软件开发技术路线，搭建了公司级的技术开发构架，即 SSH 架构（Struts2.0+Spring+hibernate）。

（2）早期推向市场的“商业版担保业务管理系统软件 V1.2 版本”、“专业版担保业务管理系统软件 V2.1 版本”。

（3）最新已推出的企业版“担保业务管理系统 V3.0”和“办公自动化系统软件 V3.0”版本。

（4）已经研发成功的基于门户技术的 portal 基础产品，面向组件技术的应用模块集成工具。

（5）已经开发出的担保行业报表基础组件作为报表管理工具。

（6）在“业务品种对应业务属性自定义工具”基础上进行升级改造，实现担保业务品种的更灵活生成与管理，目前已覆盖所有担保业务品种模块。

（7）工作流引擎完全满足担保行业不同业务品种业务流程的个性化要求。

（8）CA 身份证书接口组件和电子签章接口组件可灵活配置集成到综合业务软件中。

（9）RTX 接口组件可灵活配置集成到综合业务软件中。。

（10）业务系统与财务系统接口组件可灵活配置集成到综合业务软件中。

（11）基于组(构)件技术的模块化设计与开发。

（12）基于 SOA(面向应用架构)技术设计框架的技能积累。

（13）基于电子商务担保和电子保单的技术解决方案和成功案例。

公司软件开发核心能力有，拥有丰富的行业 IT 经验和相关的行业规划与技术解决方案，成功的“框架 + 构件 + 快速定制”的实施策略，复杂环境下的应用系统整合能力，执行 CMM2/ISO9001 标准的软件开发过程管理能力，成熟的项目管理和质量控制体系，稳健高素质的软件技术开发队伍。

# 第三部分　　行业推动

# 立法及政策推动

2007 年，中投保公司积极参与担保行业的相关立法和制度建设工作，对《国有资产法》、《房屋登记办法》和《中华人民共和国海关事务担保条例》等法律、法规提出了立法建议，并推动国家相关部门出台了《财政部、国家税务总局关于中小企业信用担保机构有关准备金税前扣除问题的通知》，为担保机构争取了国家税收政策的支持。

**一、国有资产法**

2008 年 1 月 18 日，中投保公司对全国人大财政经济委员会提请全国人大常委会审议的《中华人民共和国国有资产法（草案）》提出了书面意见。主要内容包括：

1.建议明确草案的调整范围。

2.建议明确国家出资企业的范围。根据草案第十五条的规定，国家出资企业包括国家出资设立的国有独资企业、国有独资公司，以及国有控股公司、国有参股公司。《公司法》对国有独资公司的含义给予了明确界定，但对国有控股公司、国有参股公司的含义并未做出清晰的界定，建议予以明确。

国家直接出资的中央企业，以自身法人资产出资设立国有资本控股的公司（子公司），子公司又以其自身资产出资设立一家国有资本控股的公司，该公司是否属于本条所规定的“国有控股公司”的范畴，是否在本法的调整范围之内，建议予以明确。

3.建议明确草案第四十五条中“转让重大财产”的含义。

4.建议根据国家出资企业的类型对国有资产转让作分别规定，即根据国家出资企业的不同类型，对国有资产转让的批准机构、批准程序、交易场所等方面进行分别规定。

根据全国人大 2008 年立法计划，《国有资产法》将于 2008 年 6 月提交全国人大二审。

**二、房屋登记办法**

建设部起草的《房屋登记办法》（征求意见稿）全文公布，公开征求社会各界意见后，中投保公司专门组织人员进行了认真研读，于 2007 年 8 月向建设部法规司报送了十三条书面修改建议。在正式出台的《房屋登记办法》办法中有所

体现其中的建议如下：

1.建议将《房屋登记办法》的调整范围和登记客体扩大至建设用地使用权和集体所有土地，并建立不动产联合统一登记机构。

2.建议建立完善、便捷的登记信息资料公开、查询和复制系统，以方便权利人及利害关系人知悉所登记的不动产的真实权利状况，真正使不动产物权的设立、变更、转让和消灭体现出公示公信原则。

3.考虑到“在建工程”的特殊性，建议在《办法》中可以单列“在建工程抵押”一节，并对抵押所需相关文件、证明材料以及流程进行细化规定。

4.建议对符合规定条件的抵押权设立登记，登记机关应当将下列事项记载于登记簿：

（1）抵押合同当事人、债务人的姓名或名称、住所；

（2）抵押物的名称、数量、质量、状况、所在地、所有权或使用权归属；

（3）被担保债权的数额、种类；

（4）抵押担保的范围；

（5）抵押登记的时间。

5.建议列明在申请转移登记和注销登记时应提交哪些相关文件和证明。

6.建议在预告登记的期限中，删除“双方约定的期限”，以与《物权法》的规定保持一致。

**三、中华人民共和国海关事务担保条例**

《中华人民共和国海关事务担保条例》作为《海关法》的配套行政法规，由国务院委托海关总署起草。《条例》首次将专业担保机构纳入了海关事务担保主体的范围，充分肯定了以中投保公司为代表的专业担保机构的经济地位，是我国立法进程中的一项突破与进步。《条例》2006 年分别被列入国务院和海关总署的立法计划，2008 年又被列入国务院一类立法计划。海关总署在《条例》起草过程中，向国家发改委、财政部、商务部、人民银行、税务总局、银监会、证监会、保监会和最高人民法院等部委及相关单位征求了意见，现海关总署已将《条例(送审稿)》报送国务院法制办公室审议。

2008 年 3 月，中投保公司《中华人民共和国海关事务担保条例（送审稿)》进行了认真研究，并提出了修改建议。主要包括：

1.为了进一步对担保行业进行有效的管理，保障海关担保的顺利运行，建议

采用合格担保主体准入机制，并对专业担保机构的主体资格以及履行担保责任的能力的审核权归属、审核标准和审核方式等做出进一步的明确规定。建议在海关事务担保主体资格的认证审核过程中引入具有公信力的专业第三方信用评级机构的评级结果作为依据。

2.为了明确《条例》与《担保法》、《物权法》等民事法律法规的衔接关系，建议参照《担保法》、《物权法》等民事法律法规中的相关规定，统一《条例》中保证期间、保证方式、保证责任和保证范围等概念，明确当事人以保函提供担保后，海关进行担保注销退还的程序，以及变更担保内容需征得担保人书面同意的制度，并在《条例》中增加关于反担保措施、担保人的追偿权的规定。

3.为了增强海关事务担保的效用，完善海关事务担保制度，建议《条例》放宽对以海关监管中的货物设定抵押的限制；明确申请扣留侵犯知识产权嫌疑货物时当事人提供担保的财产和权利的范围；并确定当事人按照要求提供有效担保后，海关应当依法办理有关货物放行手续的义务。

据了解，《条例》的起草工作正在按照程序积极推进。

**四、财政部和国家税务总局发布《关于中小企业信用担保机构有关准备金税前扣除问题的通知》**

2007 年 11 月 30 日，中投保公司向北京市发展与改革委员会报送了《中国投资担保有限公司关于申请享受营业税优惠政策的请示》。请示中提到，担保公司在为社会提供担保服务的过程中，增加了企业信用，加速了商品交易和资金周转，促进了经济建设，间接为国家增加了税源，扩大了就业。但担保公司自身却承担着巨大的代偿风险，并且每年收取的担保费不能抵顶全部费用开支。对于担保代偿余额相当大的部分要转化为损失，需要以提取的担保准备金、政府补贴或减免税来弥补。为了增强担保公司开展信用担保业务的财务能力，更好发挥担保公司在促进社会信用文化建设中的作用，中投保公司特申请按国家规定，对担保公司所从事的中小企业担保业务给予减免营业税的优惠政策。

对于中投保公司请示的问题，国家相关部门非常重视，为了扶持中小企业信用担保机构的发展，财政部、国家税务总局联合发布了《关于中小企业信用担保机构有关准备金税前扣除问题的通知》，《通知》规定，中小企业信用担保机构可按照不超过当年年末担保责任余额 1%的比例记提担保赔偿准备，或按照当年担保费收入 50%比例记提未到期责任准备，上述记提的准备金允许在企业所得税税

前扣除；此外，中小企业信用担保机构实际发生的代偿损失，应依次冲减已在税前扣除的担保赔偿准备和在税后利润中提取的一般风险准备，不足冲减部分据实在企业所得税税前扣除。

《通知》的出台，缓解了广大中小企业担保机构的财务压力，更有利于担保公司为中小企业提供服务。

# 中国担保业联盟工作

## 担保联盟有关工作会议介述

### 一、2008 年度中国担保业联盟发起人会议(江西)

2008 年 5 月 14－16 日中国担保业联盟 2008 年度发起人会议在江西省庐山召开，12 家发起人单位领导（四川省经济技术投资担保中心领导因地震原因，未能参会）及特邀的 7 家省级担保机构负责人出席了会议。会议由江西省企业信用担保有限责任公司总经理王虎根和中国投资担保有限公司董事长刘新来主持，江西省经贸委主任涂勤华到会并致贺辞。会议开始时，刘新来董事长提议，全体会议代表起立，为四川地震遇难同胞默哀三分钟。

会议讨论了“2008 中国担保论坛”会议主题。中国投资担保有限公司董事长刘新来在讲话中分析了当前国际、国内的宏观经济形势，提出了担保机构如何应对周期性经济风险的议题。与会代表经过认真研究，一致同意以此为今年论坛会议的主题方向。同时与会代表同意本届论坛 10 月 29 日至 31 日仍然在上海国际会议中心举行。

联盟法律委员会主任崔淑萍向各位代表汇报了联盟三个专业委员会联合在贵阳举办研讨会的情况。

会上，安徽省信用担保集团总经理钱正、深圳市高新技术投资担保有限公司总经理陶军、北京首创投资担保有限公司总经理龚西娅、山东省企业信用担保有限公司董事长韩大鹏、副总经理王保奎、山西省中小企业信用担保有限公司董事长兼总经理曹晓尔、新疆投资保证有限公司总经理荆莉、北京中关村科技担保有限公司总经理谭左亭、福建省投资担保公司总经理连逸群、黑龙江省鑫正投资担保有限公司副总经理郎树峰、重庆市三峡库区产业信用担保有限公司副总经理魏明书、中国华海投资担保有限公司总裁孙勋、江西省企业信用担保有限责任公司总经理王虎根、中投保公司执行总裁张立平分别介绍了各自机构经营发展的情况。

中投保公司金融产品部总经理石军作了金融产品担保和机构合作探讨的介绍，与会领导对担保机构合作开展金融产品担保表示了极大的兴趣，对再次扩大联盟成员间的业务合作表示欢迎，并表示会后到中投保公司对产品合作的技术细

节作进一步探讨。

根据吉林省信用担保投资有限公司总经理何志福的提议，确定 2009 年度联盟发起人会议在吉林省举行。会议达到了预期目的，取得了圆满成功。

会后，江西省企业信用担保有限责任公司对会议发言进行了整理，中投公司进行了核校，并刊登在《中国担保论坛》（季刊）2008 年第二期上。

**二、中国担保业联盟担保技术、法律和信息化专业研讨会(贵阳)**

2008 年 4 月 9 日，“中国担保业联盟技术、法律和信息化专业研讨会”在贵阳举行，会议由中投保公司组织。来自全国各地共计 38 个担保机构和相关中介机构的 90 多位代表出席了会议。参会人员包括联盟成员单位、非联盟成员单位，以及两家中介机构（中诚信国际信用评级公司、成都泰和泰律师事务所）。贵州省中小企业局龙超亚局长和中投保公司执行总裁姜本强分别在开幕式上致词。龙局长介绍了贵州省中小企业担保的发展状况、存在的问题和下一步的打算，她希望本次研讨会能够帮助和推动贵州全省担保业务的发展。姜本强执行总裁简要介绍了目前国内担保行业的发展状况、中国担保业联盟近期工作，以及中国投资担保有限公司的担保业务发展情况。8 位来自担保机构、专业评级公司和律师事务所的同业人员和专家做了演讲。

本次会议是联盟三个专业委员会第一次共同组织活动。为了使会议内容能够兼顾专业性、实用性、综合性的要求，适应担保机构的需求，会议主办者对研讨内容进行了认真组织和选取。最终确定了下述 8 个题目：（1）担保业务管理要点（深圳市高新技术投资担保有限公司总经理陶军）；（2）业务发展与品种创新研究（安徽信用担保集团有限公司副总经理叶斌）；（3）担保业务全面风险管理（中国投资担保有限公司技术总监徐捷）；（4）法律风险评估与管理（泰和泰律师事务所律师向飞）；（5）《物权法》新规定对担保业务的影响（中国投资担保有限公司董晓冬）；（6）中投保信息化应用与规划（中国投资担保有限公司信息技术部总经理吴志刚）；（7）行业信息化产品介绍（中投保信息技术有限公司副总经理李群虎）；（8）金融担保机构的信用评级（中诚信国际信用评级有限公司金融机构评级部总经理李力）。

从演讲人的发言内容和听众的反映看，一是演讲人都做了精心准备，发言内容体现了各机构多年的业务实践经验总结和体会，专业水准高，实用性和适用性强。如深圳高新投陶总的发言，从担保机构的经营理念，业务结构、市场目标、

人才管理机制、业务创新等方面全面、深入地阐述了担保业务的管理要点；安徽担保集团叶总的发言，介绍了安徽担保集团构建多层次、立体化担保体系的发展新格局，以及业务品种的创新与探索，为政策性担保业务如何实现社会效益和经济效益双丰收提供了非常有益的启发和借鉴。二是内容结构方面，既包括业务管理方面的，也涉及业务操作层面的；既有同业之间的交流，也有非业内专业机构相关问题的介绍与探讨。中诚信国际评级公司对金融机构评级的介绍，使我们了解了专业评级公司对担保机构信用能力的评价标准涉及哪些方面；泰和泰律师事务所的发言，则使我们进一步了解了法律风险管理级评估对担保机构的必要性和重要性。

本次活动得到了联盟成员的重视与支持，各委员会都派人参加了会议。非联盟成员参会积极。在参会的 36 家担保机构中，有 21 个担保机构派出副总经理以上人员参会。参会人数超出了计划的规模。从会场秩序及听会人数上，自始至终保持了比较高的上座率和较好的秩序。会议开始时，会场有近 100 人听会，到最后一天结束前，仍有近 70 人在会场。会议和会后，参会代表表示非常感谢联盟举办这样高水准的研讨会，认为会议内容的技术含量比较高，题目切合实际需要，对解决目前工作中遇到的问题具有现实意义，希望联盟能够适当地开展这样的活动，也可以就某一领域的专题进行深入的研讨。对会议组织和安排、食宿等也表示满意。贵州众维中小企业信用担保公司对本次会议的召开给予了大力支持，并提供了具体的帮助。

# 书刊编辑与出版

## 2007 年度《中国担保论坛》（季刊）文章题目概览

### （一）信用制度与担保体系建设类

信用评级与担保　　毛振华（0701 总第 24 期）

实现担保业与银行业和谐协调发展之我见　　娄传申（0701 总第 24 期）

信用来自责任　发展尚待规范

——关于鹤岗市商业性担保调查与思考　　李景 祥（0703 总第 26 期）

### （二）担保理论与实务类

新的担保会计准则对于担保行业的影响研究　　巴曙松 尹竹青（0701 总第 24 期）

政策性担保机构风险管理体系　　龚西娅（0701 总第 24 期）

关注“三农”　担保惠农　　李传良　李景祥（0701 总第 24 期）

诚信经营　稳步发展

——云南省投融资担保有限公司发展综述　　凌　波（0701 总第 24 期）

佛山市担保产业经营环境及竞争格局分析　　罗英杰（0701 总第 24 期）

民营企业“原罪论”及“劣根性”分析

——关于解决民营企业贷款难问题的思考　　由万昌（0701 总第 24 期）

同名再按揭阶段性担保业务操作实务研究　　林荣洲（0701 总第 24 期）

如何写好担保公司的业务调查报告　　周弼华 孙延兵（0701 总第 24 期）

存货质押：银行不得不谨慎　　陈革章 樊秀萍（0701 总第 24 期）

如何防范下岗失业人员小额担保贷款的风险　　潘福彬（0701 总第 24 期）

创建现代担保企业文化　　推进担保工作快速稳健发展　　王世雄（0701 总第 24 期）

浅谈公司类贷款担保业务保前调查基本要点　　陈　建（0702 总第 25 期）

银行先进风险管理技术浅议　　张　铭（0702 总第 25 期）

询问法在担保公司业务调查中的应用　　孙延兵（0702 总第 25 期）

担保业务操作中的观点与看法　　李红东（0702 总第 25 期）

当前担保行业面临的两个问题　　刘世先（0702 总第 25 期）

下岗失业人员小额担保贷款的工作的几点做法　　潘福彬（0702 总第 25 期）

建资产经营公司　走专业清欠之路　　薛树林（0702 总第 25 期）

国内保理 银行爱你口难开　　陈革章 纪春华（0702 总第 25 期）

从信用担保贷款统计数据看政策性担保机构的作用

----晋城市中小企业信用担保有限公司经营情况分析　　王三军（0702 总第 25 期）

锐意创新见成效

－－合肥创新担保公司实现一季度“开门红”　　赵学奎（0702 总第 25 期）

关于融资担保业形势与未来的探讨　　刘一平（0703 总第 26 期）

重大风险分类与管理原则

——担保公司全面风险管理的前提与基础　　代　佳（0703 总第 26 期）

建立“三层次”地方金融服务管理体系　优化我市金融环境　促进经济发展的思考

王　伟　　欧　洋（0703 总第 26 期）

引入会计师事务所作为微小担保项目评审主体的设想　　杨春光（0703 总第 26 期）

论中小企业信用担保机构的业务创新　　胡道勇（0703 总第 26 期）

创新担保信贷品种　加大担银合作力度　共同破解非公中小企业融资难题

王世雄（0703 总第 26 期）

融资担保业务的风险分析　　陈登辉（0703 总第 26 期）

试论担保公司和银行征信系统建立业务联系的必要性　　潘福彬（0703 总第 26 期）

银行贷款利率不断提高　中小企业、担保公司如何应对　　孙延兵 周弼华（0703 总第 26 期）

担保公司的担保业务调查方法　　迟腊生（0703 总第 26 期）

坚持改革创新 “亮剑”担保行业　　赵学奎（0703 总第 26 期）

担保增信：壮大县域经济的新探索　　叶　斌（0704 总第 27 期）

担保业务操作各环节应注意的问题　　刘延广（0704 总第 27 期）

基于判别分析的中小企业信贷和担保决策实证研究　　杨荣梅（0704 总第 27 期）

试谈小额担保作用属性和发展路径　　李景祥　滕俊伟（0704 总第 27 期）

微小型企业融资担保业务的实施办法探讨　　郭文秀（0704 总第 27 期）

担保项目调查初探　　刘燕舞（0704 总第 27 期）

对逾期担保贷款的风险处理　　孙延兵（0704 总第 27 期）

案例分析——安徽某餐饮有限责任公司贷款担保分析　　陈登辉（0704 总第 27 期）

渐行渐近的个人破产制度　　陈革章 纪春华（0704 总第 27 期）

跳出“红海”——担保业发展的第三阶段　　王子东（0704 总第 27 期）

创新应用专项工程应收款办理贷款担保　　潘福彬（0704 总第 27 期）

**（三）担保与法规类**

论物权债权的融合趋势　　金振朝（0701 总第 24 期）

浅析《物权法》实施后对担保行业的影响

----谈物保与人保并存时担保责任承担规则的变化　　秦　勇（0702 总第 25 期）

论公司法律顾问在公司治理中的地位和作用　　金振朝（0702 总第 25 期）

新物权法下怎样更好地保护担保机构的利益　　孙晓敏（0702 总第 25 期）

最高额保证概论　　金振朝（0703 总第 26 期）

担保业务实践中反担保措施的相关法律风险分析　　田　淑（0703 总第 26 期）

论抵押权实现的法律限制　　何家才（0703 总第 26 期）

担保企业担保资产规范化管理的途径和操作程序　　陈　建（0703 总第 26 期）

**（四）学习与借鉴类**

保证担保的承保管理　　墨西哥 Fianzas Monterrey S.A.公司总裁　阿多尔夫·克里斯莱勃·莫莱尔斯（0701 总第 24 期）

母公司反担保的获得和效力—美国保证公司有关赔偿的普遍的观点　　美国　保罗·肯尼迪（0701 总第 24 期）

日本银行业通过内部评级系统改善信用风险管理的做法　　（0702 总第 25 期）

中期信用保险　　科法斯(智利)公司国际事务部主任　多米尼克·特福罗（0702 总第 25 期）

保证担保的承保管理　　西班牙 Mapfre 公司总经理　Fernando Perez Serrabona（0703 总第 26 期）

保证业务中的电子合同　　西班牙 ACC 担保公司董事会主席　Enrique Fernandez Bargue（0703 总第 26 期）

**《建立我国公共工程合同保证制度》一书简介**

本书为国家发展与改革委员会固定资产投资司和财政金融司科研课题，课题单位除上述两司局外，还有中投保公司和对外经济贸易大学保险系。中投保公司执行总裁张立平任课题组副组长，主要执笔人均为中投保公司人员。中投保公司作为课题的合作者之一，多年来对国外信用担保市场进行了多次考察，对国内外公共工程投融资体制、工程招投标的制度、建筑市场信用风险等进行了广泛深入的研究，在总结业界同行、专家观点的基础上，联合国家有关部委及学术机构，合作撰写了这份课题报告。本课题报告荣获了 2006 年度国家发改委机关优秀科研课题评选三等奖，并于 2007 年 11 月由中国市场出版社出版发行，全书 32 万字，

定价 50.00 元。

本书通过广泛收集资料，汇总分析了国外公共工程合同保证制度的最新发展动态，首次对公共工程合同保证制度进行了全面、系统的比较研究，为发展我国公共工程保证制度提供了重要参考依据。同时，本书在大量调查研究的基础上，研究了我国推行公共工程保证制度的现状及存在的问题，提出了我国公共工程合同保证制度建设的三个基本原则，即强制性原则、公平性原则和与国际接轨原则，对我国政府相关主管部门推行公共合同保证制度应采取的主要措施提出了创新性建议。书中还具体设计了承包商合同保证和代建人合同保证产品，提出了保证额度和保证担保主体的建议。具体内容包括：

1、国外公共工程合同保证制度介绍。（1）概况；（2）美国公共工程合同保证制度；（3）国外合同保证制度比较和未来发展；（4）行业协会介绍。

2、公共工程建设管理和担保业现状。（1）公共工程投资与管理现状；（2）建筑领域现状分析；（3）公共工程“代建制”的引入；（4）保证业务需求和担保机构发展概况；（5）现行担保制度概况；（6）影响我国建立和推行合同保证制度的主要问题。

3、建立公共工程合同保证制度的意义。（1）促进公共工程合同管理机制转换 （2）用经济手段保障债权人（业主）的权益；（3）用市场机制规范债务人（承包商）行为；（4）对工人、分包商和材料供应商利益的保护；（5）辐射非公共工程合同保证市场。

4、我国公共工程合同保证制度框架设想。（1）工程合同保证与工程保险的关系；（2）担保形式比较；（3）我国公共工程合同保证制度目标；（4）我国公共工程合同保证制度的基本原则；（5）公共工程合同保证制度模式；（6）组织形式；（7）合同保证与代建制；（8）公共工程合同保证范围；（9）相关制度的完善。

5、我国拟推公共工程合同保证品种及风险分析。（1）主要保证品种；（2）保证人的权利义务与风险控制。

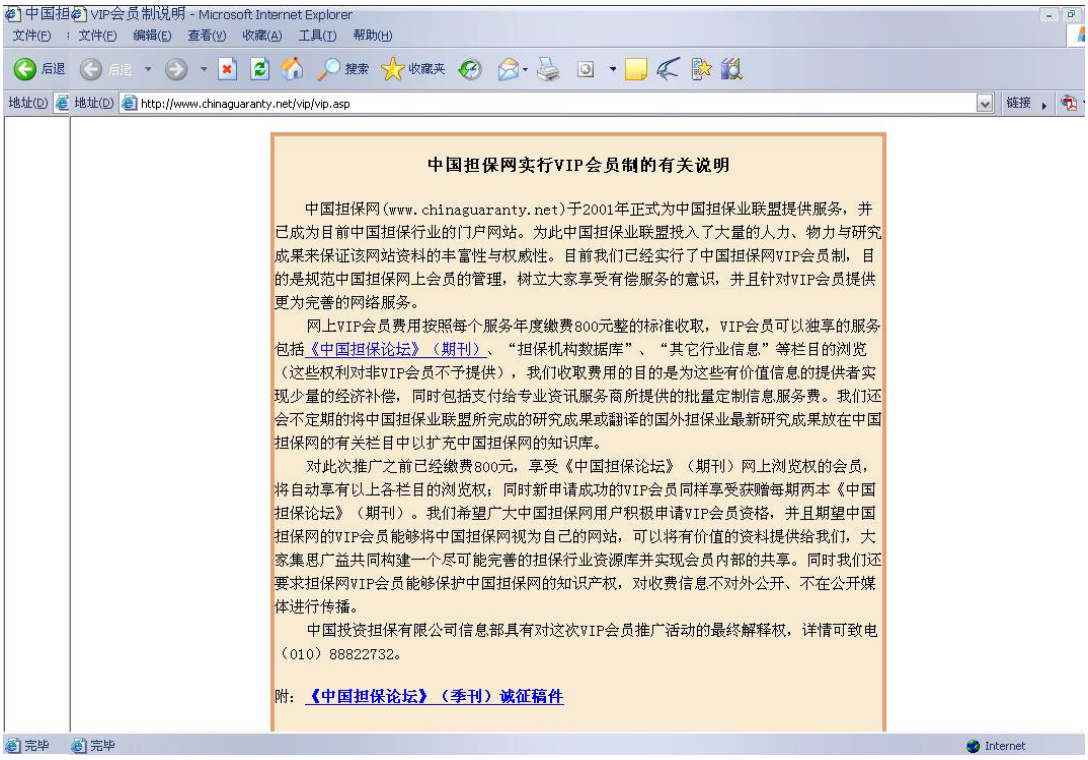
6、《合同范本》。

# 中国担保网运行情况

2002 年 5 月“中国担保业联盟”主办的“中国担保网”正式推出，中投保公司开始承接中国担保网的设计、规划、宣传、维护以及业务开拓等全部的工作。经过两年的不断运行、改版，“中国担保网”目前已成为中国担保行业最重要的门户网站。它向整个中国社会以及全世界关注中国担保事业发展的朋友最详尽、及时地展示中国担保业联盟以及整个中国担保行业的最新动态及相关咨询，同时提供交流与合作的平台。具体服务内容和成果包括：

首先经过两次的改版升级，中国担保网无论从内容还是版式上都时刻保持新颖、专业，同时也不失去作为门户网站所特有的稳重、严谨的风格。中国担保网一直在业界发挥着宣传担保行业的作用，它将作为一种品牌、门户为更多的用户所接受与关注。

截至 2008 年 6 月底中国担保网共有 5684 名网站会员，其中有 1263 名担保机构会员，281 名其他企业会员以及 4140 名个人会员。同时还有近 200 名 VIP 会员。



中国担保网实行VIP会员制的有关说明

中国担保网(www.chinaguaranty.net)于2001年正式为中国担保业联盟提供服务，并已成为目前中国担保行业的门户网站。为此中国担保业联盟投入了大量的人力、物力与研究成果来保证该网站资料的丰富性与权威性。目前我们已经实行了中国担保网VIP会员制，目的是规范中国担保网上会员的管理，树立大家享受有偿服务的意识，并且针对VIP会员提供更为完善的网络服务。

网上VIP会员费用按照每个服务年度缴费800元整的标准收取，VIP会员可以独享的服务包括《中国担保论坛》（期刊）、“担保机构数据库”、“其它行业信息”等栏目的浏览（这些权利对非VIP会员不予提供），我们收取费用的目的是为这些有价值信息的提供者实现少量的经济补偿，同时包括支付给专业资讯服务商所提供的批量定制信息服务费。我们还会不定期的将中国担保业联盟所完成的研究成果或翻译的国外担保业最新研究成果放在中国担保网的有关栏目中以扩充中国担保网的知识库。

对此次推广之前已经缴费800元，享受《中国担保论坛》（期刊）网上浏览权的会员，将自动享有以上各栏目的浏览权；同时新申请成功的VIP会员同样享受获赠每期两本《中国担保论坛》（期刊）。我们希望广大中国担保网用户积极申请VIP会员资格，并且期望中国担保网的VIP会员能够将中国担保网视为自己的网站，可以将有价值的资料提供给我们，大家集思广益共同构建一个尽可能完善的担保行业资源库并实现会员内部的共享。同时我们还要求担保网VIP会员能够保护中国担保网的知识产权，对收费信息不对外公开、不在公开媒体进行传播。

中国投资担保有限公司信息部具有对这次VIP会员推广活动的最终解释权，详情可致电（010）88822732。

附：《中国担保论坛》（季刊）诚征稿件

中国担保网能够长期保持内容高质量、高频率的更新还得益于其与中国资讯行几年来的广泛合作。目前，中国担保网的担保行业信息（包含 6 个子项）、其他行业信息栏目（包含 19 个行业分类）、企业数据库栏目（包含 19 个行业的上市公司名录）、信用公告栏目的所有资讯均是由中国资讯行每日进行更新，这些栏目的月更新新闻条数能够达到 3000 条，日更新字数达到 50000 字。中国担保网的日点击率达到 3 万次，这将吸引大量的用户使用中国担保网以取得最新、最多的担保行业相关资讯及其他经济、金融资讯，可以说是国内目前提供担保行业信息最丰富的网站之一。这大大的增强了中国担保业联盟的社会影响力与受关注程度同时从侧面吸引了整个社会对担保行业的投资、壮大了担保行业力量。

中国担保网为广大用户提供了广泛交流的平台，每位用户都可以通过各种途径联系到我们以寻求担保方面的帮助与合作，用户之间也可以通过交流中心进行担保行业技术、法律、信息等方面的交流与咨询；多家网站积极与中国担保网友情合作彼此增加浏览量与知名度；网站及时播报中国担保业联盟的最新动态与历史信息，吸引了更多的担保行业机构加入到担保业联盟的队伍中； baidu、sohu、google、sina 等知名门户网站的搜索引擎均将中国担保网放在担保行业区的显著位置也表明了其受社会关注的程度。

截至 2008 年 6 月底中国担保网会员社区（BBS）共有注册会员 6587 名，包含两大讨论区（公共讨论区与委员会讨论区）以及 8 个版块的内容。整个论坛社区主题总数 1231 个，回帖总数 5950 条。

2008 年正在进行对中国担保网的第三次改版。在这次改版中将加入担保供求商务平台的版块，担保服务的供应方和需求方都可以在中国担保网上发布商务资讯，大家利用中国担保网这个商务平台进行担保业务上的合作和交流，促成担保业务的实现，在网上开辟一块业务合作和交流的商务平台。同时，本次中国担保网的改版会采用基于 web2.0 的.net 技术底层，这将大大加强中国担保网的安全性以及功能性，为以后在中国担保网上广泛开展商务的应用打下基础。

正在改版中的中国担保网首页

# 担保业联盟成员间合作

中国担保业联盟缔结的业务合作关系，不仅在成员之间搭建了有效的沟通渠道和合作平台，也为联盟成员构建和形成全国范围内的业务网络和业务体系提供了有力的支持和支撑。中国担保业联盟成员在联盟发起人单位的主导下，通过广泛和不断深入的交流与合作，促进了成员间专业知识和技术的传播与更新。近两年来，联盟机构间的合作水平有了实质性的提升，除在机构管理、人员培训、信息交流方面继续保持合作外，逐步开展了担保项目联保、异地项目代理监管、担保业务合作开发和投保结合项目联合开发等。随着担保机构自身实力的增强和业务领域的拓展，合作正朝着更加专业的方向发展。

**一、世行节能项目担保业务在担保业联盟中的开展**

世界银行全球环境基金中国节能促进项目二期 EMCo 贷款担保计划的实施，为中国担保业联盟成员间开展担保业务合作进行了有益的尝试，加强了中国担保业联盟成员之间的合作关系。中投保公司为能有效地在全国开展 EMCo 贷款担保业务，充分发挥中国担保业联盟成员在各地的优势，本着风险公担、利益共享、共同支持企业实施节能项目改造，为 EMCo 企业提供优质服务的原则，与山西、四川、深圳等地的 16 家担保机构签订了共同开展 EMCo 融资担保业务的合作协议。截至 2008 年 4 月 30 日，已与其中 5 家担保业联盟合作机构共同为企业以合同能源管理方式实施节能项目提供了融资担保服务。通过与合作担保机构合作累计承做节能担保项目 24 个，担保金额人民币 13330 万元，占世行节能项目担保业务担保总金额的 33%。通过与中国担保业联盟机构成员的合作，使各个地方的多家商业银行参与到 EMCo 贷款担保计划的执行过程中来。

**二、与黑龙江鑫正投资担保有限公司合作开展政府采购担保业务**

中投保公司依靠自身对政府采购业务的深入研究，在 2007 年与黑龙江鑫正投资担保有限公司合作开发并建立了，旨在发挥双方优势的区域政府采购担保业务平台。进入 2008 年，随着双方合作的深入，合作已开花结果，双方的合作空间也呈现出广阔的前景。利用合作平台，双方在批量化运作担保项目的同时，还研发出新的政府采购业务的搭载产品，并依托中投保公司开发的信息化系统，使双方的业务合作架构更加稳固。与此同时，中投保公司还积极在其它区域推进政府采购业务的合作，力图使这一业务合作模式在担保业联盟中得到更广泛的应

用。

**三、金融产品担保开始进入实质性合作阶段**

开展业务合作是担保业联盟成立的初衷。继 2003 年探讨对保本基金开展联合担保之后，2008 年 5 月，在中国担保业联盟 2008 年度联盟发起人（江西）会议上，中投公司提议，将自身多年来开发的金融产品担保业务拿出来与大家分享。与会代表针对中投保公司 2008 年上半年在企业债担保方面所做的扎实的前期工作，进行了交流和讨论，表现出了对此项业务合作的积极愿望。深圳高新技术投资担保有限公司、安徽信用担保集团、首创担保投资担保有限公司、福建省投资担保公司等多家机构均表示将参与共同开发。安徽信用担保集团表示，积极和中投保配合共同把合作的事情做好，并希望合作各方深入沟通，使合作结出丰硕成果。

**四、机构间合作展望**

在加强当前合作的同时，中投保公司希望在具体操作层面上，根据联盟成员的意愿，形成一种有利于联盟各方未来发展的合作思路与模式，使联盟成员根据各地的实际需求，开展相互间的合作，把分散的力量集合起来，真正发挥担保业联盟的作用，共同应对发展中遇到的困难。随着联盟成员担保实力不断增强，担保技术开发能力的不断提高，担保联盟成员间合作开展的担保品种和形式都将跃上新的台阶。

# 第四部分　　业务运行环境

# 宏观经济形势

## 一、世界经济金融形势分析

2007年，世界经济总体保持增长态势，但不确定性明显增大。据国际货币基金组织统计，2007年世界经济增长4.9%，比去年下降0.1个百分点。国际原油和农产品价格大幅上涨，美元持续贬值，全球经济多年快速增长的滞后效应，导致2007年全球通胀压力明显上升。美国次贷危机爆发，加剧了国际金融市场动荡，对全球实体经济的负面影响全面显现。

### 1.主要经济体的经济状况

美国经济增速明显放缓。2007年美国GDP增长2.2%，比上年低0.7个百分点，为2002年以来的最低增速，其中 第四季度经济增长明显放缓，增速为0.6%；通货膨胀压力加大，各季度CPI同比分别上涨2.4%、2.7%、2.4%和4.0%。

欧元区经济面临下行风险。2007年欧元区GDP增长2.7%，比上年低0.1个百分点；通胀压力持续加大，综合消费价格指数（HICP）前三季度同比增长均为1.9%，自9月份开始持续攀升，连续四个月高于欧央行2%的通胀目标，第四季度升至2.9%。

日本经济增长有所减缓。2007年GDP增长2.1%，比上年低0.3个百分点；新兴市场经济体和发展中国家（地区）的经济增长依然强劲，但通货膨胀压力有较大增强。其中，“金砖四国”（巴西、俄罗斯、印度、中国）经济保持强劲增长，成为拉动全球经济增长的主要力量。

### 2.国际金融市场概况

2007年，美元相对欧元和日元整体呈走低态势。12月31日，欧元兑美元、美元兑日元分别收于1.46美元/欧元和111.33日元/美元，美元对欧元和日元分别较年初贬值9.6%和6.5%。

2007年，国际主要债券收益率呈现上半年稳步回升和下半年下行的走势。12月31日美国10年期国债收益率收于4.03%，12月28日日本10年期国债收益率收于1.50%，较年初分别下跌0.64和0.22个百分点；12月31日欧元区10年期国债收益率收于4.34%，较年初上涨0.4个百分点。

2007年，全球主要股指波动较大。12月31日，美国道琼斯工业平均指数收于13265点，较年初上涨6.3%；欧元区STOXX50指数收于3684点，较年初下跌1.7%；

日经225指数收于15308点，较年初下跌11.8%。

**3.主要经济体的货币政策**

2007年，全球主要经济体货币政策呈现前紧后松特点。许多新兴市场及发展中经济体货币政策仍保持紧缩态势，以应对经济过热和通胀压力。同时，美、欧、日等多家中央银行为市场提供流动性，以缓解次贷危机引发的市场短期资金趋紧状况。

美联储数次降息以化解次贷危机可能引发的经济衰退风险。9月18日，美联储决定将保持了14个月的联邦基金目标利率从5.25%下调至4.75%，这是自2003年以来首次下调该利率。随着次贷危机影响扩散，美联储又分别在10月31日与12月11日将联邦基金目标利率各下调25个基点，至4.25%。

欧洲中央银行上半年两次上调利率，下半年保持利率水平不变；日本银行年初加息后维持利率不变；印度、韩国、俄罗斯等主要新兴市场及发展中经济体均采取了紧缩性货币政策措施，以化解日益明显的通货膨胀压力。

为缓解次贷危机带来的信贷紧缩，美国、欧洲、日本、英国、澳大利亚、加拿大等多家中央银行向市场提供流动性，超过了5700亿美元。美联储采取了一系列措施来缓解市场流动性紧张局面，包括连续下调贴现率、扩大贴现贷款抵押品接受范围、延长窗口贷款期限、启动定期资金招标便利（TAF）新工具等。这些措施有助于减弱金融市场大幅动荡，缓解金融市场流动性压力。

**4.原油、农产品、大宗原材料等价格上涨增大全球性通货膨胀压力**

受世界经济持续增长、生物燃料产业迅速发展、全球流动性充裕、美元贬值、国际投机资金炒作等多种因素影响，近年来国际市场原油、铁矿石、农产品等大宗商品价格持续上涨，导致全球性通货膨胀压力显著上升。

主要大宗商品价格大幅上涨，几乎都较三年前翻了一番。原油期货价格创历史新高，2007年末美国西得克萨斯轻质原油期货价格达到96美元/桶，接近100美元/桶大关，较三年前上涨1.2倍。铁矿石价格持续上涨，2005—2007年国际铁矿石离岸价涨幅分别为71.5%、19%、9.5%，三年累计涨幅超过1.23倍。大豆、玉米、小麦等农产品期货价格持续上涨，不断创下新的历史记录，2007年末芝加哥期货交易所大豆、玉米、小麦期货价格分别达到1,229.75美分/蒲式耳、476.5美分/蒲式耳、775.5美分/蒲式耳，全年分别上涨73.3%、18.4%、55.9%，较三年前分别上涨1.22倍、1.16倍、1.42倍。

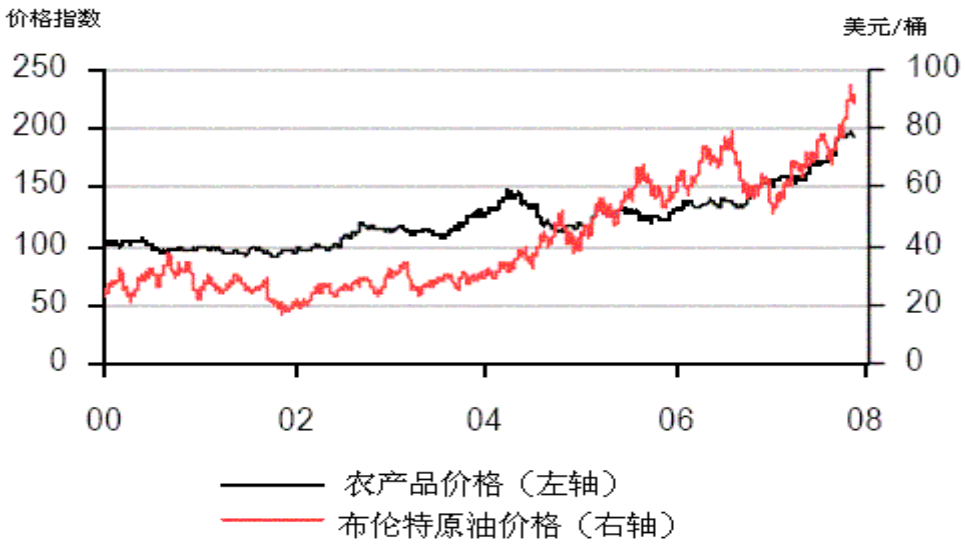



图 4-1　国际原油和农产品价格快速上涨

资料来源：Thomson Financial Datastream

## 二、我国宏观经济运行分析

图 4-2　1991-2007 年我国宏观经济预警指数

资料来源：国家统计局

2007年，我国国民经济快速发展，国内生产总值（GDP）24.95万亿元，同比增长11.9%，比上年提高0.3个百分点，成为这一轮经济上升周期（2002-2007年）的峰值。经济增长由偏快转为过热的趋势有所缓解，物价上涨由结构性转化为全面通胀的压力增大，价格总水平上涨较快，居民消费价格指数（CPI）上涨4.8%，比上年大幅提高3.3个百分点。在流动性总体充裕的背景下，我国资产市场价格不断上涨，2007年底上证综合指数5,261.56点，同比增长96.7%；房价涨幅屡创新高，2007年12月全国70个大中城市房屋销售价格同比上涨10.5%。

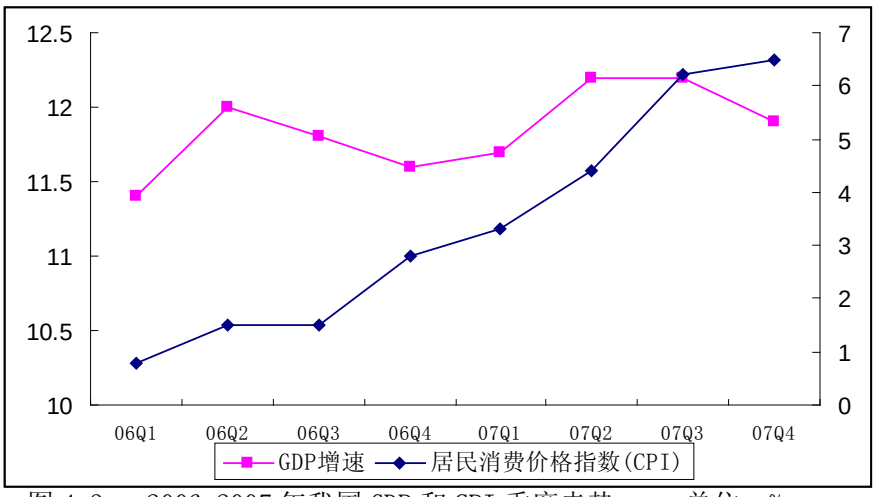



图 4-3　2006-2007 年我国 GDP 和 CPI 季度走势　单位：%

资料来源：国家统计局

**1. 居民收入快速增长，国内消费需求旺盛**

2007年，城镇居民人均可支配收入13786元，扣除价格因素，实际增长12.2%，增速比上年高1.8个百分点；农村居民人均现金收入4140元，扣除价格因素，实际增长9.5%，增速比上年高2.1个百分点。城乡居民收入较快增长等因素带动市场销售较快增长。2007年，社会消费品零售总额达8.9万亿元，增长16.8%，增速比上年高3.1个百分点。2007年商品零售价格上涨3.8%，扣除价格变动因素，社会消费品零售总额实际增长12.5%。2007年，消费对GDP的贡献率为39.7%，比上年提高1个百分点。

**2. 固定资产投资保持高位运行，房地产投资进一步加快**

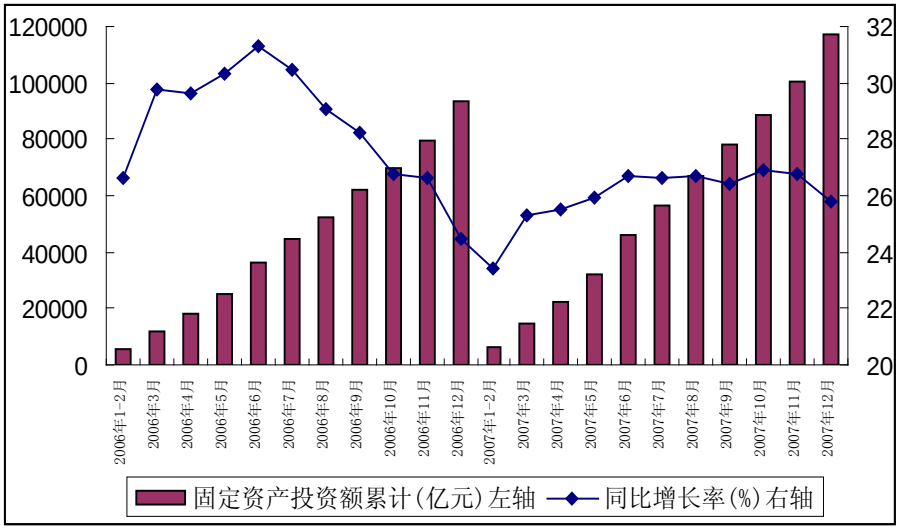



图 4-4　2006-2007 年我国城镇固定资产投资完成情况

资料来源：国家统计局，WIND 资讯

2007年，全社会固定资产投资完成13.7万亿元，增长24.8%，比上年加快0.9

个百分点；城镇和农村固定资产投资分别增长25.8%和19.2%，增速差距为6.6%，比上年扩大3.4个百分点。其中，全国完成房地产开发投资2.5万亿元，增长30.2%，增速比上年提高8.4个百分点，高于全社会固定资产投资增速5.4个百分点。2007年，投资对GDP的贡献率为38.8%，比上年下降3.2个百分点。

受到紧缩性货币信贷政策和加强投资项目审批等影响，城镇固定资产投资增速进一步放缓，但在企业利润持续增长等推动下，城镇固定资产投资增速仍保持高位。2007年，城镇固定资产投资11.7万亿元，增长25.8%，比上年加快1.5个百分点。分产业来看，第一产业投资增速快于第二、三产业，三次产业投资分别增长31.1%、29%和23.2%；分地区看，中西部固定资产投资增长快于东部地区，东部、中部和西部地区固定资产投资分别增长21%、34%和28.2%。

**3.出口增速放缓、进口增速加快，贸易顺差再创新高**

2007年，进出口总额约为2.2万亿美元，增长23.5%。其中，出口总额为12180亿美元，增长25.7%，增速比上年下降1.5个百分点；进口总额为9558亿美元，增长20.8%，增速比上年提高0.8个百分点；贸易顺差2622亿美元，比上年大幅增加847亿美元。随着全球经济一体化日益加深，中国经济与世界经济的关联度不断增强，2007年我国对外贸易依存度67.89%，出口依存度是38.03%。实际使用外商直接投资金额748亿美元，增长13.6%。

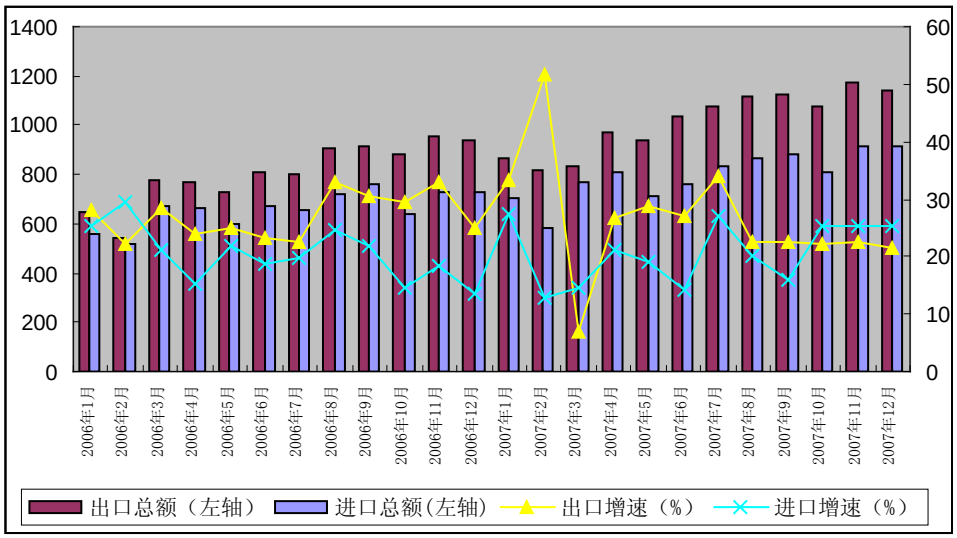



图 4-5　2006-2007 年我国月度进、出口情况　　单位：亿美元

资料来源：国家统计局，WIND 资讯

欧盟、美国和日本依然是我国前三大贸易伙伴。2007年，我国与三大贸易伙伴的进出口总额达8944亿美元，比上年增加1521亿美元；占对外贸易总额的

41.45%，比上年略有下降。受到我国采取一系列调整进出口结构，抑制贸易顺差过快增长政策，以及人民币升值加快的影响，下半年贸易顺差增速有所下降，年末贸易顺差额出现回落。但由于贸易顺差产生的根本原因在于国际产业转移、国际市场需求旺盛和出口商品竞争力较强，顺差规模过大的矛盾尚未充分缓解。

2007年，净出口对GDP的贡献率为21.5%，比上年提高2.2个百分点。净出口的迅猛增长暴露出我国内外需失衡的结构性矛盾依然突出，增大了宏观经济运行的风险。

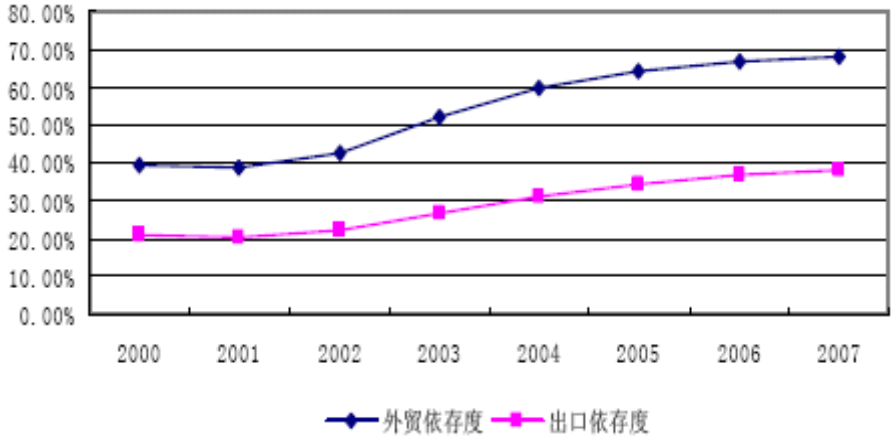



图 4-6　2000-2007 年我国对外贸易依存度
资料来源：国家统计局，WIND 资讯

**4.通胀水平不断攀升，通胀压力显著上升，通胀预期进一步增强**

居民消费价格同比涨幅持续扩大。2007年居民消费价格同比上涨4.8%，比上年提高3.3个百分点；其中，各季度同比涨幅逐步扩大，分别为2.7%、3.6%、6.1%和6.6%。食品价格大幅上涨是推动CPI上涨的主要原因。自2006年11月以来，粮食、肉蛋、油脂、鲜菜以及奶制品等价格轮番上涨，推动食品价格涨幅不断走高，2007年食品价格上涨12.3%，拉动CPI上涨4个百分点，对CPI上涨的贡献率达到83%。非食品价格涨幅平稳，2007年上涨1.1%，比上年提高0.1个百分点。

工业品价格呈现前期涨势平稳，后期涨幅明显扩大的态势。2007年原材料、燃料、动力购进价格同比上涨4.4%，其中各季度分别上涨4.1%、3.6%、3.7%和6.3%；工业品出厂价格同比上涨3.1%，其中各季度分别上涨2.9%、2.7%、2.6%和4.4%。农业生产资料价格同比上涨7.7%，其中各季度分别上升4.2%、6.2%、8.7%和11.5%。国际原油和铁矿石价格及海运费大幅攀升，加之国内需求居高不下，推高了能源和黑色金属价格，成为生产价格涨幅较大回升的主要原因。

进、出口价格上涨较快，进口价格涨幅高于出口价格。2007年12月，进口价格同比上涨8%，出口价格同比上涨6.6%，涨幅分别比上年同期提高2.7和3.9个百分点。

GDP缩减指数持续上升。2007年我国GDP名义增长率为17.0%，实际增长率为11.9%，GDP缩减指数（名义GDP增长率与实际GDP增长率之差）为5.1%，比上年提高1.9个百分点。

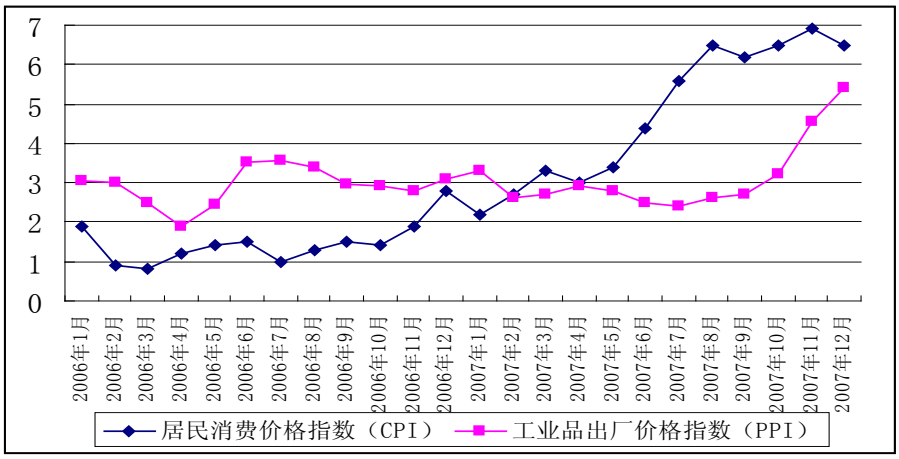



图 4-7　2006-2007 年我国 CPI/PPI 月度走势　　单位：%

资料来源：国家统计局

**5. 人民币升值步伐加快**

2005年7月汇改以来，人民币汇率总体走升。其中，人民币对美元和日元较快升值，人民币对欧元则是小幅贬值；至2007年末，人民币对美元汇率累计升值13.31%，对欧元汇率累计贬值6.12%，对日元汇率累计升值14.04%。

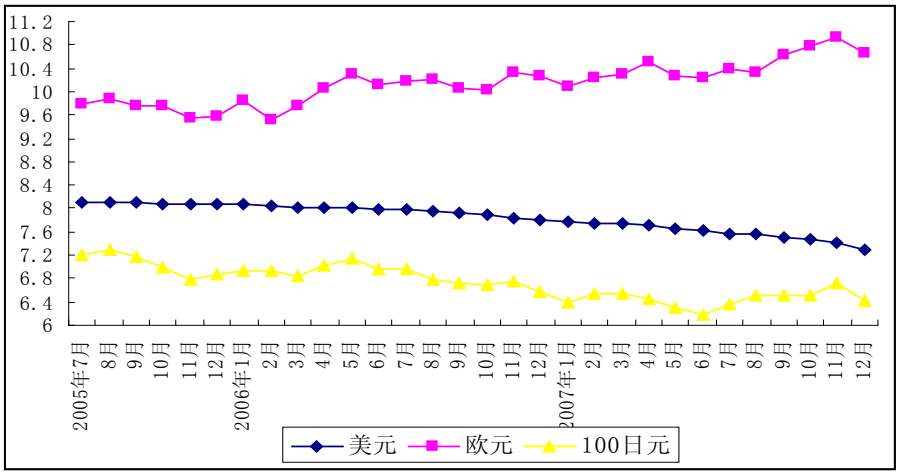



图 4-8　2005.7-2007 年人民币对美元、欧元和日元汇率的月度走势

资料来源：WIND 资讯

2007年人民币对美元升值进一步加快。2007年末，人民币对美元汇率中间价

为1美元兑7.3046元人民币，比上年末升值6.90%；人民币对欧元汇率中间价为1欧元兑10.6669元人民币，比上年末贬值3.75%；人民币对日元汇率中间价100日元兑6.4064元人民币，比上年末升值2.44%。

**6.货币信贷快速增长，外汇储备大幅增加，充裕流动性推动资产价格快速上涨**

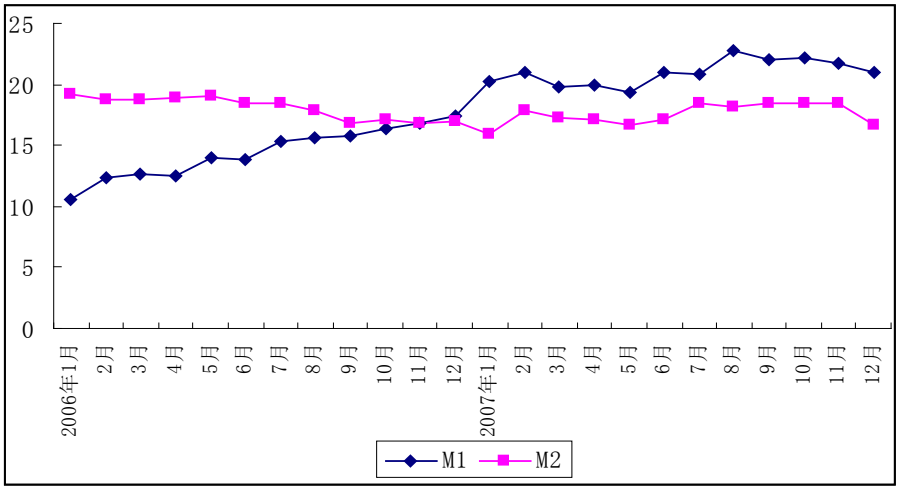



图 4-9　　2006-2007 年 M1 和 M2 月度增速　　单位：%

资料来源：WIND 资讯

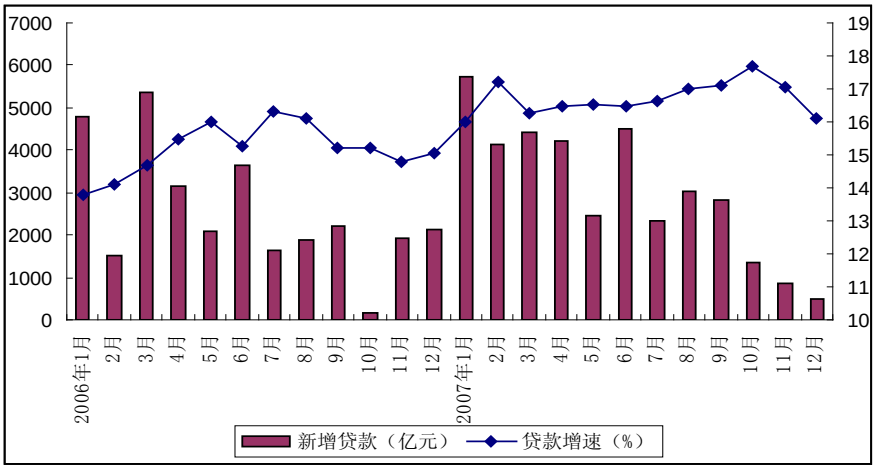



图 4-10　　2006-2007 年人民币贷款增速和新增规模月度走势

资料来源：WIND 资讯

2007年末，广义货币供应量M2余额40.3万亿元，同比增长16.7%，增速比上年低0.2个百分点；狭义货币供应量M1余额15.3万亿元，同比增长21%，增速比上年高3.5个百分点；外汇储备余额15282亿美元，比上年末增加4619亿美元，同比多增2144亿美元。人民币贷款余额26.2万亿元，同比增长16.1%，增速比上年高1个百分点，比年初增加3.6万亿元，按可比口径同比多增4482亿元；全年人民币贷款投放继续呈现前多后少、逐季减少的格局，一至四季度分别新增贷款1.4万

亿元、1.1万亿元、8178亿元和2721亿元。

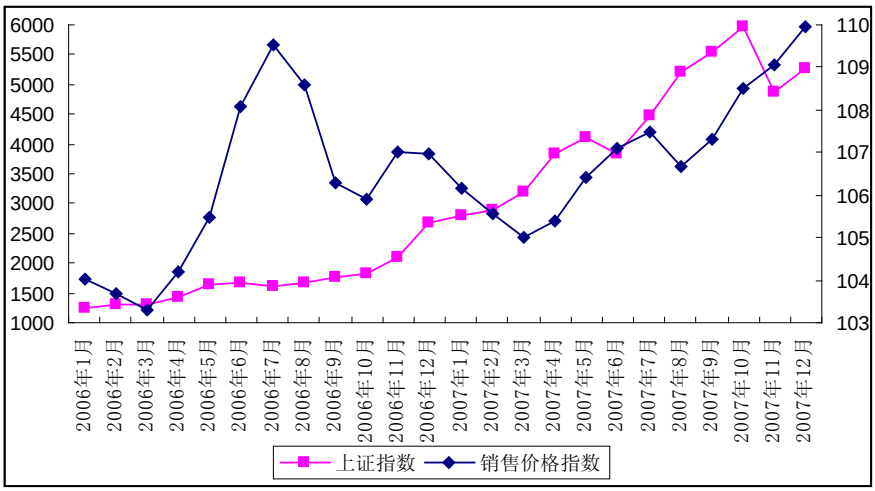



图 4-11　2006-2007 年上证指数和商品房销售价格指数月度走势

资料来源：WIND 资讯

在充裕流动性的推动下，资产价格市场价格继续快速上涨。2007年末，上证、深证综合指数分别为5262点和1447点，比年初大幅增长97%和163%；2007年各季度，全国房屋销售价格同比分别上涨5.6%、6.3%、8.2%和10.2%，12月份全国房屋销售价格同比上涨10.5%。

**7.货币政策紧缩力度不断增强**

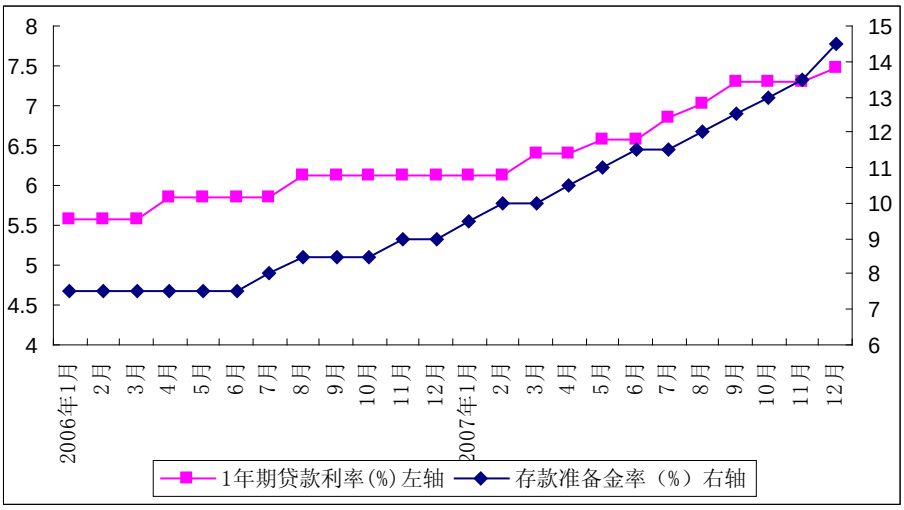



图 4-12　2006-2007 年存款准备金率和 1 年期贷款利率走势

资料来源：WIND 资讯

为了抑制经济增长趋热、通胀水平不断攀升以及大力回收银行体系流动性，2007年，中国人民银行采取了加大公开市场操作、上调存款准备金率和存贷款利率等紧缩性货币政策。一是加大央行票据发行和正回购操作力度，2007年累计发行央行票据4.07万亿元，年末央行票据余额为3.49万亿元，比年初增加4600亿元；

全年共开展正回购操作1.27万亿元，年末余额6200亿元，比年初增加5600亿元。二是多次上调存款准备金率和存贷款利率，2007年先后10次上调存款准备金率，从年初的9.5%上调至14.5%，累计上调5.5个百分点；六次上调存贷款基准利率，一年期存款利率从年初的2.52%上调至年末的4.14%，累计上调1.62个百分点，一年期贷款利率从年初的6.12%上调至年末的7.47%，累计上调1.35个百分点。

# 金融环境

## 一、中共十七大提出进一步深化金融体制改革

中国共产党第十七次全国代表大会于 2007 年 10 月 15 日在京召开，大会开幕式中胡锦涛总书记在报告中指出要促进国民经济又好又快发展，要求继续深化财税、金融等体制改革，完善宏观调控体系。推进金融体制改革，发展各类金融市场，形成多种所有制和多种经营形式、结构合理、功能完善、高效安全的现代金融体系。提高银行业、证券业、保险业竞争力。优化资本市场结构，多渠道提高直接融资比重。加强和改进金融监管，防范和化解金融风险。完善人民币汇率形成机制，逐步实现资本项目可兑换。发挥国家发展规划、计划、产业政策在宏观调控中的导向作用，综合运用财政、货币政策，提高宏观调控水平。

## 二、2007 年金融业发展回顾

### （一）银行业

#### 1. 银行业金融机构资产继续扩大

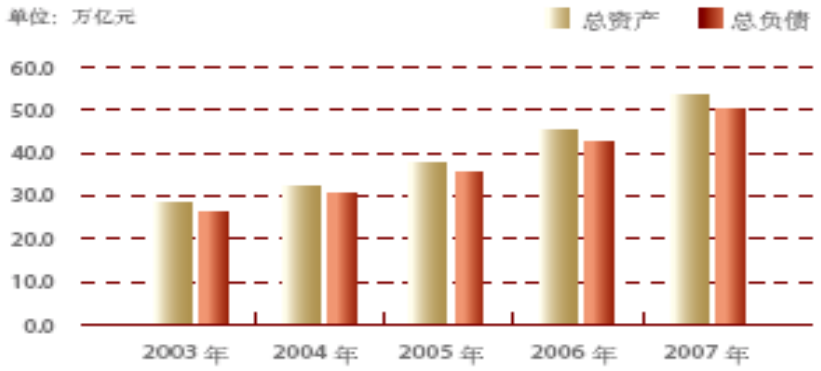



图4-13　银行业金融机构资产负债总量（2003－2007年）
资料来源：银监会2007年报

截至 2007 年底，银行业金融机构资产总额 52.6 万亿元，比上年增加 8.6 万亿元，增长 19.7%；负债总额 49.6 万亿元，比上年增加 7.9 万亿元，增长 18.8%；所有者权益 3.0 万亿元，比上年增加 7,913 亿元，增长 35.3%（见图 1）。五家大型银行总资产达到 28.0 万亿元，比上年增长 16%。

#### 2. 存贷款规模稳步上升

2007年，银行业金融机构各项存、贷款继续稳步上升（见图2）。截至2007年底，银行业金融机构各项存款余额40.1万亿元，比上年增加5.3万亿元，增长

15.2%，同比下降0.74个百分点。其中，居民储蓄存款余额17.6万亿元，增加9,794亿元，增长5.8%，下降7.54个百分点，全年有9个月份增长率低于10%；企事业单位存款余额14.5万亿元，增加2.7万亿元，增长21.8%，上升4.97个百分点。截至2007年底，银行业金融机构各项贷款余额27.8万亿元，比上年增加3.9万亿元，增长16.4%。按贷款期限分，短期贷款余额11.9万亿元，增加1.7万亿元，增长16.8%，同比上升5.90个百分点；中长期贷款余额13.9万亿元，增加2.6万亿元，增长22.4%，同比上升1.13个百分点。新增中长期贷款占全部新增贷款的比重为65.1%。个人消费贷款余额3.3万亿元，增加8,699亿元，增长36.1%；票据融资余额1.3万亿元，减少4,450亿元，下降25.7%。

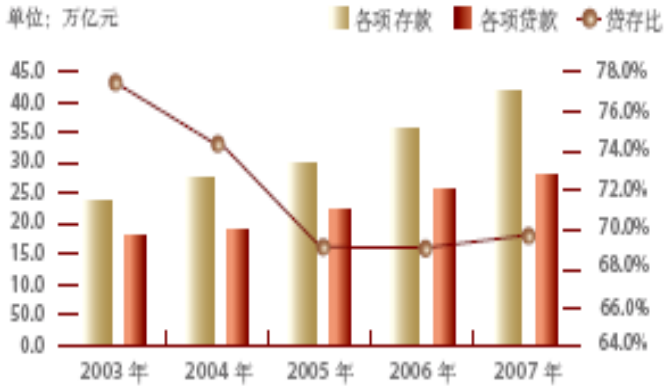



图4-14　2003-2007年银行业金融机构存贷款余额及贷存比
资料来源：银监会 2007 年报

### 3. 银行业金融机构资本充足率稳步上升

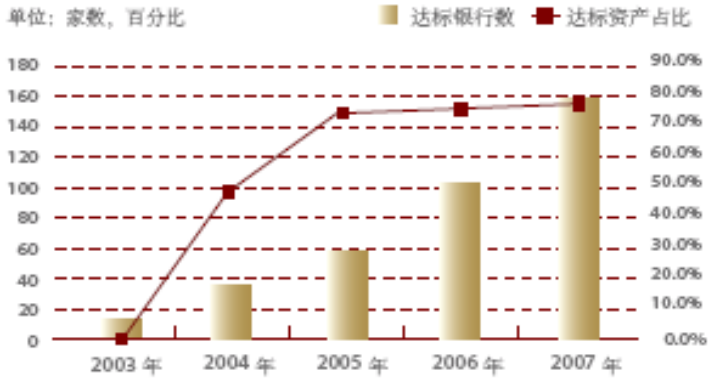



图4-15　2003-2007年资本充足率达标银行数量和资产占比
资料来源：银监会2007年报

截至 2007 年底，银行业金融机构整体加权平均资本充足率 8%，首次达到国

际监管水平。商业银行加权平均资本充足率 8.4%，达标银行 161 家，比上年增加 61 家；达标银行资产占商业银行总资产的 79.0%（见图 3）。

**4. 资产质量持续改善**

2007年，银行业金融机构继续加大改革力度，加快不良贷款核销力度，资产质量明显改善，农业银行等加速财务重组步伐，不良贷款比率继续下降。 截至2007年底，商业银行按贷款五级分类的不良贷款余额为1.3万亿元，不良贷款率6.2%，比年初下降0.93个百分点；主要商业银行按贷款五级分类的不良贷款余额为1.2万亿元，不良贷款率6.7%，比年初下降0.79个百分点（见图4）。

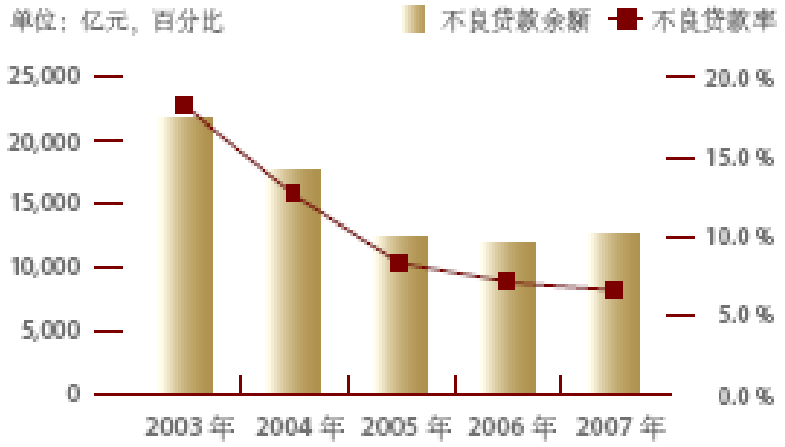



图4-16　　2003-2007年主要商业银行不良贷款余额和比率
资料来源：银监会2007年报

**5. 银行流动性有所收紧，但整体水平保持稳定**

2007年，受紧缩货币调整政策影响，银行业金融机构的流动性水平有所收紧并呈现一些结构性差别，但整体流动性水平保持稳定，对银行业金融机构的总体经营无明显影响。截至2007年底，银行业金融机构贷存比69.3%，低于75%的监管要求5.7个百分点；主要商业银行流动性比例年末为36.3%，比年初下降2.16个百分点，人民币超额备付率为3.0%，比年初下降1.39个百分点。流动性水平呈现结构性差别。主要商业银行流动性缺口率-15.4%，比年初下降24.6个百分点，其中，中小商业银行流动性缺口率趋紧。整体流动性水平保持稳定。银行业金融机构存贷差12.3万亿元，比上年增加1.36万亿元；银行业金融机构总资产中贷款占53%，投资占23%，其中，债券投资占97%。在债券投资中，记账式国债、央行票据、政策性金融债合计占银行业金融机构债券投资的百分之九十以上。

（二）非银行金融机构

根据银监会2007年1月23日颁布的《信托公司管理办法》，信托公司进一步完善公司治理机制，加大关联交易治理力度，从“融资平台”向“受人之托、代人理财”的理财机构转型，开拓资产管理、受托理财、产业投资信托、私人股权投资信托等新的业务领域，逐步发展成为守法合规、风险可控、创新不断、具有核心竞争力的专业化金融机构。

金融租赁公司改革继续推进。2007年，银监会修订《金融租赁公司管理办法》，调整金融租赁公司准入政策，引入主要出资人概念，为金融租赁行业注入新的活力，促使其在企业技术更新、设备改造和中小企业融资等方面发挥应有作用，融资租赁行业开始出现蓬勃发展的良好局面。

企业集团财务公司稳步发展，截至2007年底，我国正常经营的企业集团财务公司73家，其中能源电力、石油化工、钢铁冶金、装备制造等基础产业和各个重要领域的大型企业集团几乎都拥有了自己的财务公司。汽车金融公司发展良好，业务规模稳步上升，汽车金融在促进汽车销售乃至汽车产业发展中的功能作用开始逐渐得到发挥。截至2007年底，银监会批准开业的汽车金融公司10家。

货币经纪公司业务稳步上升，在我国银行间市场的认知度不断提高。截至2007年底，银监会批准开业的货币经纪公司2家。金融资产管理公司向商业化转型，积极开展金融创新，加快多元化经营发展步伐，同时进一步强化内部控制，提高风险管控能力。

（三）保险业

1. 资产规模扩大，资金运用收益大幅提高

截至2006年底，保险公司总资产达2.9万亿元，比上年增长47.2％。保险资金运用余额2.02万亿元，比上年增长13.48％；保险业资产结构中，银行存款比重继续下降，投资比重持续上升。

表4-1　2007年1～12月保险业经营数据　单位：万元

| | |
|---|---|
| 原保险保费收入 | 70,357,598.09 |
| 养老保险公司企业年金缴费 | 855,461.40 |
| 原保险赔付支出 | 22,652,149.38 |
| 业务及管理费 | 9,476,193.44 |
| 银行存款 | 65,162,588.18 |
| 投资 | 202,056,853.78 |
| 资产总额 | 290,039,208.73 |

| | |
|---|---|
| 养老保险公司企业年金受托管理资产 | 840,101.90 |
| 养老保险公司企业年金投资管理资产 | 797,369.90 |

数据来源：中国保监会

**2.保费收入增长迅速**

2007年末，保险业共实现保费收入7035亿元，较上年增长24.72%。其中，财产险保费收入1997亿元，占比28.39%，同比增长32.35%；人身险保费收入5038亿元，占比71.61%，同比增长21.93%；寿险保费收入累计4463亿元，占比63.44%，同比增长24.25%；各险种2007年赔付总结2265亿元，同比增长57.47%。

**（四）证券业**

**1.市场发展迅速，融资规模创历史新高**

2007年沪、深两市日均成交1903亿元，比2006年增长407％。沪、深两市的总市值从上年年末的8.94万亿增至年末的32.71万亿元，占我国GDP的比重也随之由42.7%提升到132.6％。2007年除5月末到7月下旬以及年末股指出现较大幅度调整外，其余时间股票指数总体快速上行，并在10月16日达到历史最高水平（上证综指6124点，比年初上涨3449点 。2007年末，上证、深证综合指数分别为5262点和1447点，比年初增长97%和163%，沪市A股静态市盈率59倍，处于历史较高水平。

2007年全年IPO家数历史性的达到了121家，募集资金达到了4469亿元，较2006年的1642亿元上涨了2.7倍。

**2.投资者机构发生改变，机构投资者增多**

2007年年末，我国证券市场共有346只基金，比上年增加39只；基金份额为22340亿份为2006年年末的3.58倍；基金资产净值为32762亿元，为2006年年末的3.82倍；保险资金运用余额达到了2.67亿元，较年初增长37.2%。全国社保基金资产规模按市值计算突破5000亿元大关，达到了5161.82亿元，同比增长近60％。

**（五）信托业**

2007年信托业发展平稳，截至2007年底共发行各类信托产品427个，募集资金371亿元，同比分别增长下降15%和31.8%；从募集资金的运用形式来看，证券投资投资类信托产品的发行规模排在前列，达到了200亿元左右，占到全年发行信托产品的一半以上。

表 4-2　2007 年信托产品分类统计情况　　单位：万元

| 信托类型 | 发行规模 |
|---|---|
| 证券投资类信托 | 2,002,394 |
| 贷款类信托 | 415,971 |
| 房地产信托 | 43,712 |
| 权益投资信托 | 756,344 |
| 债权信托 | 1,000 |
| 股权投资信托 | 519,542 |
| 黄金投资信托 | 5,000 |
| 外汇信托 | 0 |

数据来源：WIND资讯

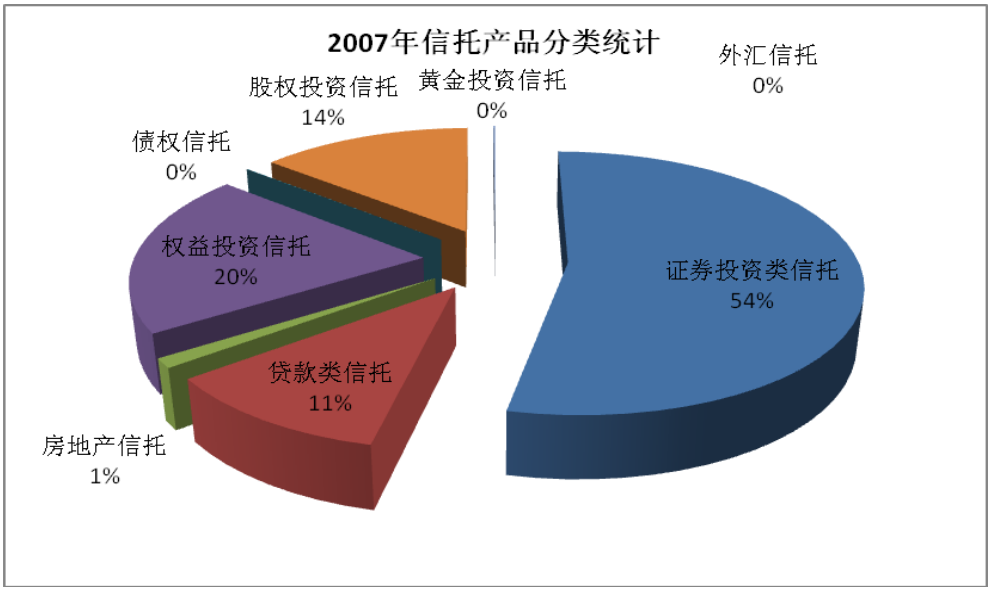



图4-17　　2007年信托产品分类统计
资料来源：WIND资讯

## 三、金融市场运行分析

2007年，金融市场继续保持健康平稳运行。市场流动性相对充裕，货币市场、资本市场交易活跃，债券发行情况良好，债券发行利率稳中趋升，债券市场收益率曲线明显上移，外汇市场运行平稳，创新产品规模稳步扩大,金融市场制度性建设继续推进。国内非金融机构部门(包括住户、企业和政府部门)主要融资工具融资总量4.97万亿元，分结构看，贷款融资继续居主导地位；股票融资占比明显上升，在配置全社会资金中的作用显著扩大；国债融资（不含特别国债发行）和企业债券融资占比下降较多。

表 4-3　2006-2007 年国内非金融机构部门融资情况

| | 融资量(亿元人民币) | | 比重（%） | |
|---|---|---|---|---|
| | 2007年 | 2006年 | 2007年 | 2006年 |
| 国内非金融机构部门融资总量 | 49705 | 39874 | 100.0 | 100.0 |
| 贷款 | 39205 | 32687 | 78.9 | 82.0 |
| 股票 | 6532 | 2246 | 13.1 | 5.6 |
| 国债 | 1790 | 2675 | 3.6 | 6.7 |
| 企业债 | 2178 | 2266 | 4.4 | 6.7 |

注：1.股票融资不包括金融机构上市融资额；
2.国债融资不包括1.55万亿元特别国债融资。
数据来源：中国人民银行。

**（一）债券市场发行和交易活跃，债券发行利率逐步走高**

债券一级市场融资活跃。2007年，债券一级市场累计发行各类债券（不含央行票据和特别国债1.55万亿元）2.48万亿元，同比增加2220亿元，增长9.8%。分期限看，仍主要集中在5年期以下品种，占比达62.3%，同比下降4.8个百分点。市场品种进一步丰富。2007年，共有7家财务公司在银行间债券市场累计发行金融债券150亿元，3家上市公司发行公司债券122亿元，国内金融机构在香港累计发行人民币债券100亿元

表4-4　2007年主要债券、创新债券发行情况

| 债券品种 | 发行额（亿元） | 同比增长（%） |
|---|---|---|
| 国债 | 7637 | -14.0 |
| 政策性金融债 | 11090 | 23.5 |
| 银行次级债、混合资本债 | 377 | 75.1 |
| 银行普通债 | 446 | 43.9 |
| 企业债券 | 5059 | 28.4 |
| 其中：企业短期融资券 | 3349 | 14.7 |
| 资产支持证券 | 178 | — |

注：国债不含特别国债。

数据来源：中国人民银行。

债券市场发行利率逐步走高。受市场对通胀预期增强以及六次上调存贷款基准利率等系列金融宏观调控措施因素影响，2007年债券市场融资成本呈明显上升趋势。2007年12月份发行的1年期记账式国债利率为3.66%，比3月份和6月份分别上升1.56和1.05个百分点；国家开发银行12月份发行的7年期固定利率债券利率5.14%，比4月份和8月份分别上升1.32和0.79个百分点。12月份发行的10年期企业债券发行利率在1年期Shibor的基础上增加155-200个基点，票面利率为

6.02—6.68%，15年期企业债券发行利率在1年期Shibor的基础上增加141个基点，票面利率为5.9%，分别比年初提高186和142个基点。

**（二）股票指数快速上涨，股票交易和融资创历史最高水平，基金市场快速发展**

股票市场交易活跃，投资者投资股票基金市场意愿较强。2007年全年沪、深股市累计成交46.1万亿元，创历史新高；日均成交1903亿元，同比增长4.1倍；全年新增投资者开户数6050万户，同比增长10.5倍。

2007年除5月末到7月下旬以及年末股指出现较大幅度调整外，其余时间股票指数总体快速上行，并在10月16日达到历史最高水平（上证综指6124点，比年初上涨3449点）。2007年末，上证、深证综合指数分别为5262点和1447点，比年初增长97%和163%，沪市A股静态市盈率59倍，处于历史较高水平。

股票市场融资创历史最高水平。受海外H股陆续回归和新股发行平稳加速影响，2007年企业在境内外股票市场上通过发行、增发和配股累计筹资8522亿元，创历史最高水平，同比增长52.4%。其中，A股融资（含配股、增发）7521亿元，同比增长2.1倍，占全部融资的88.3%。

受股票市场指数较快上扬和投资者对基金认可度提高等影响，市场对基金理财需求明显上升，基金市场呈现快速发展态势。2007年末证券投资基金达346只，比上年末增加45只；基金份额达2.2万亿元，比上年末增加1.6万亿元，增长2.7倍；基金总资产净值3.3万亿元，同比增长3倍。

**四、金融业继续深化体制改革**

**（一）金融业对外开放稳步推动**

**1.外资银行业机构平稳发展**

截至2007年底，有47个国家和地区的193家银行在华设立了242家代表处。有外商独资银行24家（下设分行119家）、合资银行2家（下设分行5家，附属机构1家）和外商独资财务公司3家；另有23个国家和地区的71家外国银行在华设立了117家分行。外资金融机构的资产达到1.25万亿元，占我国银行业金融机构总资产的2.4%，比上年增加0.3个百分点。获准经营人民币业务的外国银行分行为57家、外资法人银行为25家，获准从事金融衍生产品交易业务的外资银行机构数量为50家。

**2.国内银行稳步推进海外业务**

2007年，我国银行业加快海外发展步伐，积极通过并购、设立新机构等方式，深度拓展海外市场。继2006年12月收购印尼哈里姆银行90%股权后，2007年8月工商银行宣布收购澳门诚兴银行，10月宣布收购南非最大银行标准银行20%的股权；8月国家开发银行收购英国巴克莱银行3%的股权。

**（二）国有金融机构创新能力全面提高**

**1.产品创新和服务能力进一步增强**

近年，我国初步形成了有利于金融创新的体制机制和监管环境，金融创新势头迅猛，创新产品层出不穷。2007年，中国建设银行、中国工商银行、上海浦东发展银行、兴业银行和上汽通用汽车金融公司参与第二批资产证券化试点。电子银行、银行卡、个人理财和衍生产品交易业务已逐渐成为银行业务最活跃的领域。截至2007年底，主要商业银行电子银行交易额规模达到348.3万亿元，其中，网上银行交易额达到229.3万亿元；银行卡发卡量达到14.7亿张，总交易金额88万亿元；银行理财产品募集资金量达到8,190亿元

表4-5　2007年资产证券化产品发行情况

| 产品名称 | 发起机构 | 规模 |
|---|---|---|
| 2007 年工元一期信贷资产证券化产品 | 中国工商银行 | 42 亿元 |
| 建元 2007-1 个人住房抵押贷款证券化产品 | 中国建设银行 | 45 亿元 |
| 建元 2007-1 重整资产证券化产品 | 中国建设银行 | 27.65 亿元 |
| 浦发银行 2007 第一期信贷资产证券化产品 | 上海浦东发展银行 | 44 亿元 |
| 兴业银行 2007 第一期信贷资产证券化产品 | 兴业银行 | 52.818 亿元 |
| 上汽通用第一期汽车贷款证券化产品 | 上汽通用汽车金融公司 | 20.15 亿元 |

数据来源：根据产品募集说明书整理所得

**2.综合经营试点稳步推进**

银保合作不断加强。2007年，商业银行积极加强与保险公司代理业务合作，按照《关于进一步规范银行代理保险业务的通知》要求，进一步规范银保代理业务，加强信息沟通和协调，增进对跨行业经营模式、业务风险和产品的了解。与此同时，为更好地满足不同层次金融消费者的投资理财需求，商业银行与保险公司共同推进新产品开发，不断丰富市场新产品供给能力。商业银行设立基金管理公司继续发展。截至2007年底，5家银行成为第二批试点银行，其中2家成功设立了基金管理公司，开始正式运营。商业银行与租赁公司、信托公司综合经营取得新突破。2007年1月印发《金融租赁公司管理办法》，允许商业银行试点设立金融租赁公司。截至2007年底，5家银行筹建金融租赁公司已获银监会批准，其中3

家开业；根据《信托公司管理办法》、《企业集团财务公司管理办法》等相关监管规定，信托公司、企业集团财务公司开始投资参股于商业银行、证券公司、基金管理公司、保险公司等各类金融机构，通过分设法人机构的形式，在货币市场、资本市场、保险市场和股权投资等领域开展跨业经营。

表4-6　商业银行投资设立基金管理公司、租赁公司和信托公司情况（截至2007年底）

| 行　别 | 基金管理公司 | | 金融租赁公司 | | 信托公司 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 公司名称 | 银监会批准时间 | 公司名称 | 银监会批准时间 | 公司名称 | 银监会批准时间 |
| 中国工商银行 | 工银瑞信基金管理公司 | 2005年4月 | 工银金融租赁公司 | 2007年9月 | | |
| 中国农业银行 | 农银汇理基金管理公司 | 2007年3月 | | | | |
| 中国建设银行 | 建信基金管理公司 | 2005年9月 | 建信金融租赁公司 | 2007年9月 | | |
| 交通银行 | 交银施罗德基金管理公司 | 2005年8月 | 交银金融租赁公司 | 2007年9月 | 交银国际信托有限公司 | 2007年10月 |
| 中国民生银行 | 民生加银基金管理有限公司 | 2007年12月 | 民生金融租赁公司 | 2007年10月 | | |
| 中国招商银行 | 招商基金管理有限公司 | 2007年1月 | 招银金融租赁公司 | 2007年10月 | | |
| 上海浦东发展银行 | 浦银安盛基金管理有限公司 | 2007年1月 | | | | |

资料来源：银监会 2007 年报

**3. 政策性金融机构改革步伐加快**

2007年初，全国金融工作会议明确，政策性银行改革坚持“分类指导、一行一策”的改革原则。国家开发银行商业化改革的方向和原则基本确定，并按照现代企业制度推进改革，全面推行商业化运作，自主经营、自担风险、自负盈亏，主要从事中长期业务。12月31日，中国投资有限责任公司向国家开发银行注资200亿美元，国家开发银行资本实力得到增强。中国农业发展银行和中国进出口银行扎实推进内部改革，大力加强内部控制和风险管理，稳步拓宽业务范围，努力提高市场化管理水平，为全面改革积极创造有利条件。

邮政储蓄银行总行于2007年3月20日正式挂牌成立，改革的重点开始转向推进公司治理建设和分支机构组建工作。

**五、金融创新进入加速发展时期**

**（一）加强金融市场基础性建设工作为金融创新奠定基础**

金融市场制度建设的稳步推进，提升了金融市场功能，并为市场创新打下了基础。在货币市场方面，人民银行颁布了《同业拆借管理办法》，对同业拆借市场的政策进行了调整，体现了市场化改革的方向，扩大了市场的广度和深度。在债券市场方面，银行间债券市场的做市商制度进一步完善，允许进行资产支持证券回购交易，制定了资产支持证券的信息披露规则。《公司债发行试点办法》于2007年8月14日证券会正式颁布，又增加了一个新的债券品种。在股票市场制度建设方面，新会计准则开始实施，发布《证券公司缴纳证券投资者保护基金实施办法（试行）》，维护投资者的合法权益，《上市公司信息披露管理办法》和《上市公司重大资产重组管理办法》等办法颁布，完善了股票市场法律体系。证券市场稽查制度实施了重大改革。在期货市场制度建设方面，国务院颁布了新的《期货交易管理条例》，并配合推出了《期货交易所管理办法》和《期货公司管理办法》，共同完善了期货市场的法律体系，为股指期货的推出奠定良好基础。交易商协会制定并发布了《中国银行间市场金融衍生产品交易主协议》，成为我国金融市场发展的重要基础性制度安排。此外，人行积极支持公司债在银行间债券市场发行、交易、流通和登记托管，将企业年金基金引入银行间债券市场，大力培育和发展银行间债券市场机构投资者队伍。

**（二）主要的金融创新产品**

**1.远期利率协议**

2007年9月推出远期利率协议业务，有利于增强投资者管理利率风险的能力，有利于促进市场稳定，有利于促进市场的价格发现和整个金融衍生品市场的协调发展。

**2.公司债券**

为进一步拓宽上市公司的融资渠道，改善上市公司的资本结构，证券会于2007年8月14日正式颁布了《公司债券发行试点办法》，2007年9月第一只公司债——长江电力债正式发行，发行规模40亿元，期限为10年。截至2008年5月市场共发行11只公司债，规模总计228亿元（见图）。

表4-7　近期公司债券发行情况

| 名称 | 发行人 | 发行总额（亿元） | 期限（年） | 票面利率(%) | 发行日 | 信用评级 | 担保人 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **07长电债** | 长江电力 | 40 | 10 | 5.35 | 20070924 | AAA | 建设银行 |
| **07海工债** | 海油工程 | 12 | 10 | 5.77 | 20071109 | AAA | 中国银行天 |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | 津市分行 |
| **07 华能 G1** | 华能国际 | 10 | 5 | 5.67 | 20071225 | AAA | 中国银行<br>建设银行 |
| **07 华能 G2** | 华能国际 | 17 | 7 | 5.75 | 20071225 | AAA | 中国银行<br>建设银行 |
| **07 华能 G3** | 华能国际 | 33 | 10 | 5.9 | 20071225 | AAA | 中国银行<br>建设银行 |
| **08 钒钛债** | 承德钒钛 | 13 | 5 | 6.8 | 20080228 | A+ | 唐山钢铁集团公司 |
| **08 粤电债** | 广东电力 | 20 | 7 | 5.5 | 20080310 | AA+ | 建设银行广东省分行 |
| **08 金地债** | 金地集团 | 12 | 8 | 5.5 | 20080310 | AA- | 建设银深圳市分行 |
| **08 莱钢债** | 莱芜钢铁 | 20 | 10 | 6.55 | 20080325 | AA | 莱芜钢铁集团有限公司 |
| **08 中联债** | 中联重科 | 11 | 8 | 6.5 | 20080421 | AA | - |
| **08 华能 G1** | 华能国际 | 40 | 10 | 5.2 | 20080508 | AAA | 华能国际电力开发公司 |

数据来源：根据产品募集说明书整理所得

**3.汽车贷款资产证券化产品**

2007年11月中国银监会批准第一期汽车抵押贷款证券化项目，由上汽通用金融公司以信托方式将信贷资产委托给华宝信托，由华宝信托作为受托人将这些资产打包，并在银行间市场发行。该资产证券化项目规模为20 亿元。

**4.基金公司专户理财**

2007年11月证券会正式颁布了《基金管理公司特定客户资产管理业务试点办法》，以及《关于实施<基金管理公司特定客户资产管理业务试点办法>有关问题的通知》，标志着基金管理公司为特定客户提供理财服务的试点工作即将展开。目前已有22家基金公司先后三批获得了专户理财资格。

**六、汲取次贷危机的经验，加强全面风险管理**

2007 年爆发的美国次贷危机是一个警示，“防范胜于治愈”的风险管理格言要求各大金融机构构建有效的全面风险管理体系，积极借鉴各行业、国内外先进、成熟的风险管理理念、方法、体系，以提高风险防范的能力，打造防范风险的长效机制。

现代金融机构所面临的风险主要有：市场风险、信用风险、操作风险和流动性风险，其中最主要的是市场风险和信用风险。对这些风险的控制主要是通过以下三大基本因素实现的：

(1)董事会确定总体的风险管理原则和基本的控制战略；

(2)确定风险管理的组织构架和体系;

(3)指定风险管理的一整套政策和程序;

(4)运用风险管理的技术监测工具。

在具体的运作过程中，现代金融机构控制风险的基本措施是：分散化、交易限额、信贷限额，即通过对其产品、交易伙伴、业务活动领域的分散化降低风险;通过为每种产品、每一交易单位设置交易限额，为每一交易伙伴制定信贷限额以规避各种风险。

按照“巴塞尔新资本协议”要求，金融机构应建立有效的内部评级体系，健全风险管理组织框架，重组风险管理流程，完善风险监测和计量，建立充足的资本配置机制、产品定价机制、风险约束机制和绩效考核机制。

**(一)境内企业**

2008 年 6 月 28 日，财政部、证监会、审计署、银监会、保监会联合发布了我国第一部《企业内部控制基本规范》(Basic Standard for Enterprise Internal Control)。《基本规范》提出了企业建立与实施有效内部控制的要素，即构建以内部环境为重要基础、以风险评估为重要环节、以控制活动为重要手段、以信息与沟通为重要条件、以内部监督为重要保证，相互联系、相互促进的五要素内部控制框架。

《基本规范》共七章五十条，各章分别是总则、内部环境、风险评估、控制活动、信息与沟通、内部监督和附则，将于 2009 年 7 月 1 日起首先在上市公司范围内施行，并鼓励非上市的其他大中型企业执行。基本规范强调：

内部控制的目标是合理保证企业经营管理合法合规、资产安全、财务报告及相关信息真实完整，提高经营效率和效果，促进企业实现发展战略。

执行基本规范的上市公司，应当对本公司内部控制的有效性进行自我评价，披露年度自我评价报告，并可聘请具有证券、期货业务资格的中介机构对内部控制的有效性进行审计。

国务院有关监管部门有权对企业建立并实施内部控制的情况进行监督检查。

**(二)商业银行**

针对某些担保公司抽逃、挪用资本金，经营情况恶化，担保信用不足的现象，2008 年 4 月，银监会出台了 《关于银行业金融机构与担保机构开展合作的风险

提示 》，以督促各银行业金融机构防范与担保机构开展业务合作面临的风险。

2008 年 4 月，银监会就实施新资本协议相关监管文件在征求各界反馈建议、进行修改的基础上进行第二轮征求意见，涉及 《商业银行内部评级体系监管指引》、《商业银行风险暴露分类指引》、《商业银行实施新资本协议风险缓解处理指引》、《商业银行专业贷款资本计提指引》、《商业银行操作风险资本计提指引》、《商业银行资产证券化风险暴露资本计提指引》6 个监管文件 。

为防范银行对企业债担保可能导致的风险转移，损害存款人资金安全和银行股东利益，2007 年 10 月 12 日银监会出台了《中国银监会关于有效防范企业债担保风险的意见》（银监发〔2007〕75 号），要求各银行对其他用途的企业债券、公司债券、信托计划、保险公司收益计划、券商专项资产管理计划等其他融资性项目，原则上不再出具银行担保。

针对银行自身存在的股权关系复杂，关联交易不易识别，信息披露不全的现象，银监会发布了《银行并表监管指引》（2008 年 4 月）、《商业银行信息披露办法》（2007 年 7 月），以规范和加强对银行及其附属机构的监管和市场约束，防范金融风险，提高监管的有效性。

此外，根据金融机构内外部环境的变化、新的监管要求和业务运行出现的问题，银监会在原有规章的基础上对《商业银行集团客户授信业务风险管理指引》、《商业银行资本充足率管理办法》以及《金融机构衍生产品交易业务管理暂行办法》进行了 修改和完善，并陆续出台了 《关于加强商业性房地产信贷管理的补充通知》（银发〔2007〕452 号）、《关于进一步加强信贷资产证券化业务管理工作的通知》、（监办发〔2008〕23 号）以及《进一步规范商业银行个人理财业务有关问题的通知》、（银监办发[2008]47 号）等文件 ，促使银行在新形势下 规范业务发展、加强风险管理、维护市场秩序、符合监管要求。

**(三)保险公司**

为了防范保险机构资产风险，加强保险资产重大突发事件管理，建立健全保险资产全面风险管理体系，保监会于 2007 年发布了《保险机构债券投资信用评级指引(试行)》、《保险资产管理重大突发事件应急管理指引》(保监发〔2007〕42 号）、《保险公司资本保证金管理暂行办法》(保监发〔2007〕66 号），有助于保险机构建立内部信用评级系统，支持按照先进理念配置资本，建立合理的绩效评估和风险管理体系，维护保险资产安全。

为加强内控管理，完善公司治理结构，规范关联交易，防范保险经营风险，提高保险公司风险防范能力，保监会制定了《保险公司关联交易管理暂行办法》(保监发〔2007〕24 号)、《保险公司内部审计指引（试行）》（保监发〔2007〕26 号）。

此外，针对信息系统的日益重要性和可能导致的风险，保监会制定了《保险业信息系统灾难恢复管理指引》(保监发〔2008〕20 号)，有助于规范并指导我国保险业信息系统灾难恢复工作，提高防范灾难风险的能力，保障持续运营。

为加强偿付能力监管，科学评估保险集团的偿付能力，保监会在原有“保险公司偿付能力报告编报规则 1—13 号”规则的基础上，制定了《保险公司偿付能力报告编报规则第 14 号：保险集团》(保监发〔2008〕33 号），标志着我国保险业偿付能力监管框架日趋完善和健全。

**(四)其他**

**1.信托公司**

2007 年 1 月，银监会制定了《信托公司治理指引》和《信托公司集合资金信托计划管理办法》，以完善信托公司治理，加强风险控制，促进信托公司的规范经营和健康发展，保障信托公司股东、受益人及其他利益相关者的合法权益。

**2.证券公司**

2008 年 6 月，证监会根据《证券公司风险控制指标管理办法》的规定，制定了《关于证券公司风险资本准备计算标准的规定》，进一步规范证券公司风险准备金计提，增强证券公司化解风险和管理风险的能力。

**3.期货公司**

为了规范期货公司经营活动，完善期货公司治理结构，加强内部控制和风险管理，促进期货公司依法稳健经营、合规经营，证监会发布了《期货公司管理办法》（2007 年 4 月)、《期货公司风险监管指标管理试行办法》(2007 年 4 月)、《期货公司首席风险官管理规定（试行)》(2008 年 3 月）等。

**4.集团财务公司**

2007 年 1 月，银监会制定了《申请设立企业集团财务公司操作规程》，以进一步规范企业集团财务公司的申请设立工作，确保财务公司市场准入工作健康、有序地进行。

**5.汽车金融公司**

2008 年 1 月，银监会发布了《汽车金融公司管理办法》，加强对汽车金融公司的监督管理，使其符合监管要求，促进我国汽车金融业的健康发展。

# 次贷危机的影响和启示

美国次贷危机是2007年国际经济金融领域最受关注的事件，已从信用危机逐步演变为金融危机。危机起源于美国住房市场明显降温后，次级抵押贷款拖欠率不断上升，导致次贷放款机构遭受巨大损失，进而波及到次贷相关衍生品市场，致使投资者持有后的次贷相关资产价值急剧缩水。市场的连锁反应使得风险进一步放大，商业银行、投资银行、保险公司、再保险公司、金融担保保险公司、对冲基金等涉足其中的各类金融机构都遭受了巨额损失，不断暴露的资产损失动摇了整个金融市场信心，继而引发了全球性信贷紧缩和金融市场动荡，危机已经向实体经济蔓延。

次贷危机是全球流动性充裕环境下，市场约束力下降、金融机构风险意识弱化的结果。次贷危机的爆发及蔓延，对现代金融体系提出了警示。危机表明，随着金融市场一体化和全球化的不断发展，局部金融风险会迅速向整个金融体系蔓延，反映出现代金融体系的脆弱性增加。

## 一、次贷及其衍生品的形成机制

### 1. 次级抵押贷款市场迅猛发展

在美国住房市场持续繁荣、低利率的货币政策环境和金融创新日新月异等因素的共同作用下，2001-2007 年，美国非优级抵押贷款市场快速增长。1994 年，美国次级住房抵押贷款年度发行量不过 350 亿美元，1995 年达到 650 亿美元左右，到 2006 年，次级抵押贷款总量已经达到 6400 亿美元，2007 年达到 7000 亿美元。2007 年末，美国住房抵押贷款余额 11 万亿美元，次级抵押贷款余额约 1.5 万亿美元，市场占比 14%。

表4-8　　美国住房抵押贷款市场分类及占比

| | 贷款对象信用评分 | 占房贷市场比例 |
|---|---|---|
| 优质贷款市场（Prime） | 高于660 | 约75% |
| 次优级贷款市场（Alt-A） | 620至660之间 | 约11% |
| 次级贷款市场（Subprime） | 低于620 | 约14% |

资料来源：美国抵押贷款机构协会（截止2007年末）

2. 次贷衍生品的参与主体和形成过程

次贷衍生品的形成过程是以次级抵押贷款组合或次级抵押贷款证券等作为基础资产，对其现金流进行重组，向投资者发行不同信用层的证券。在整个资产证券化的交易链条上，商业银行、投资银行、信用评级机构、信用增级机构和市场投资者是主要的参与主体。其中，投资级以上层的投资者主要是保险公司、养老基金、共同基金、银行等；投资级以下层和权益层的投资者主要是对冲基金、资产管理人和 SIV 等。

银行在整个交易过程中起了关键性作用。近 10 年来，美欧银行业加速业务转型，“贷款-证券化”的创新业务模式扮演了重要角色。通过资产证券化，在将风险转移的同时，银行满足了资本充足监管要求、扩大了资产规模和增加了手续费收入。为了更好的管理资产负债表，银行发起设立结构性投资载体（SIVs），用于转移表内风险；SIVs 实施短借长贷的业务模式，通过滚动发行短期资产支持票据融资，来投资长期结构性信用产品，资产负债期限错配非常严重，具有很高的流动性风险；银行一般向其提供流动性支持的贷款承诺，以防止其短期融资困难。

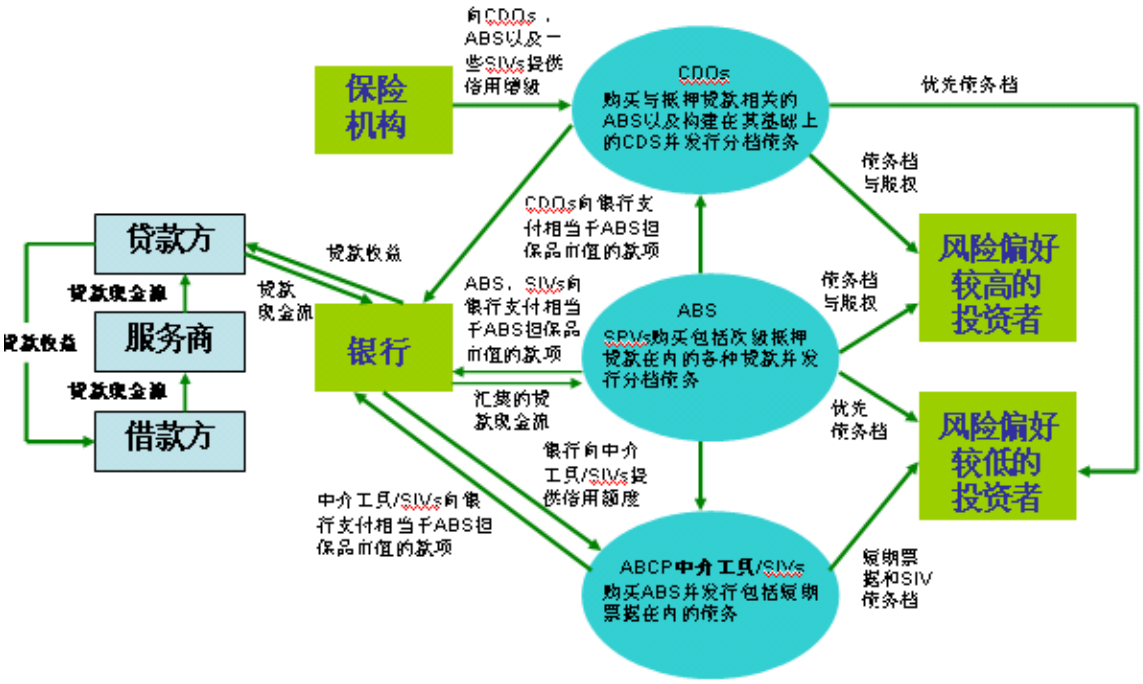



图 4-18　结构性信用产品的交易结构[1]

[1] ABS=资产支持证券，ABCP=资产支持商业票据，CDO 担保债务证券，CDS=信用违约掉期，SIV=结构性投资载体，SPV=特殊目的实体；银行包括商业银行和投资银行，保险机构主要是指金融担保保险公司。

## 二、次贷危机爆发的深层次原因

### 1.住房市场周期性调整引爆次贷风险，并产生连锁反应

美国进入加息周期。2001年1月-2003年6月，美联储连续13次下调联邦基金基准利率，从6.5%降至1%的历史最低水平，这一轮降息周期直接促成了美国房地产市场2001-2005年的繁荣。随着美国经济全面复苏和通胀压力开始显现，美联储低利率政策发生逆转，从2004年6月-2006年8月，美联储连续17次加息，利率从1%提高到5.25%。

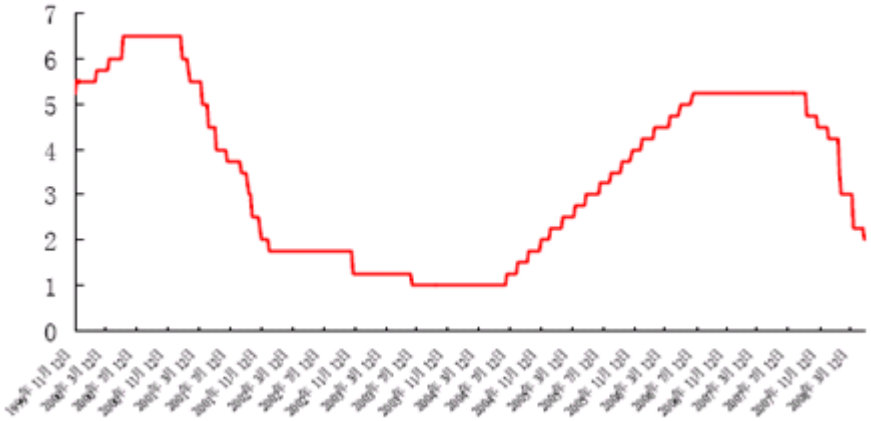



图4-19　1999年11月—2008年3月美国联邦基金基准利率走势
资料来源：美国联邦储备委员会

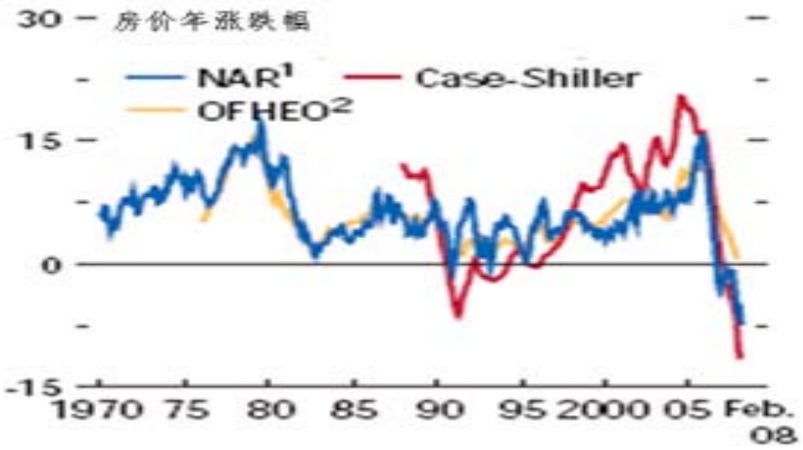



图4-20　历年美国住房价格涨跌情况[2]　单位：%
资料来源：《世界经济展望》，国际货币基金组织，2008年4月

美国住房市场景气下降，出现周期性调整。本轮住房市场景气周期是2002-2005年，期间美国现房销售中间价大幅上涨了33%；住房价格从2006年中期开始出现下滑，2006年7月-2008年2月，美国现房销售中间价下跌了14.9%。住房

[2] NAR 是全美房地产开发商协会的简称，OFHEO 是联邦住房企业监管办公室简称，Case-Shiller 是标准普尔编制的全美 20 个大城市房价指数。

市场周期性调整开始，主要表现为：一是住房销售量大幅减少；二是住房投资大幅下降，2008年初新房开工数量比顶点大幅下跌超过了50%；三是住房存量大幅上升，从2004年低点开始，2008年初待售新屋存量上升至10.5月的新高。

随着美联储持续加息，美国住房市场明显降温，导致依靠再融资维持运转的非优级抵押贷款市场的拖欠率和丧失抵押品赎回权率大幅上升。其中，2007年年末浮动利率次级抵押贷款违约率超过了20%；固定利率次级抵押贷款违约率也明显上升，并且达到了历史区间水平的高端。

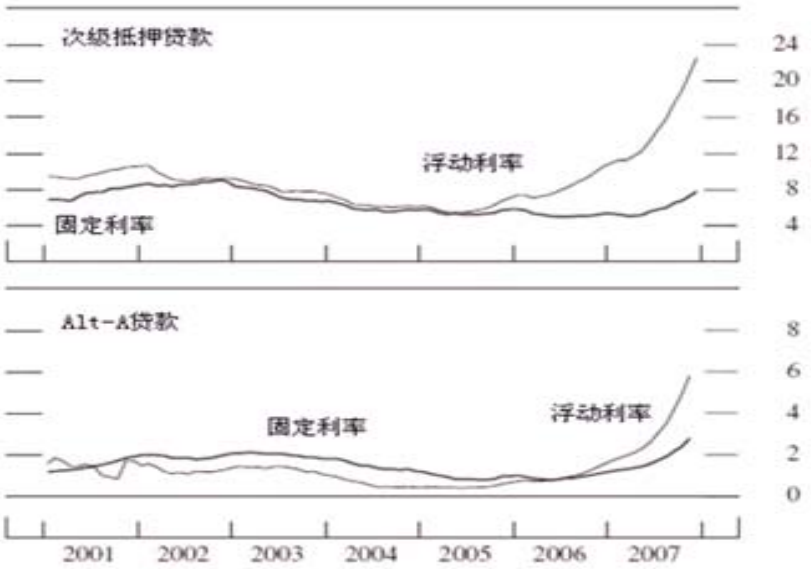



图4-21　2001-2007年美国次级和Alt-A抵押贷款的违约率[3]

资料来源：First American LoanPerformance

**2.次贷相关衍生产品市场快速发展，在分散风险的同时，也造成了风险扩散**

资产证券化是20世纪最重要的金融创新之一，近十年来，结构性信用产品和信用衍生品市场迅猛发展。其中，2000-2007年结构性信用产品发行量从5000亿美元上升到2.6万亿美元，担保债务证券（CDOs）发行量从1500亿美元上升到1.2万亿美元；信用违约掉期（CDS）的市场余额从2004年末的1万亿美元，猛增到2007年中的18万亿美元。

资产证券化提高了金融机构资产的流动性、分散了风险，因而有利于提高金融市场效率，但客观上也造成风险暴露后波及范围更广。许多金融机构通过资产证券化技术，将次贷打包卖给投资银行以转移风险。而投资银行再通过资产分类、

[3]次级抵押贷款的截止时间为2007年12月，Alt-A抵押贷款的截止时间为2007年11月；违约率为逾期90天及以上或丧失抵押品赎回权贷款摘贷款总额的比例。

信用增级等技术，将抵押贷款资产包装成不同风险等级的结构性衍生产品转卖给其他投资者。由于这些衍生证券设计复杂，透明度较低，其投资价值并不为投资者所真正了解，其中的风险隐患尤为突出。

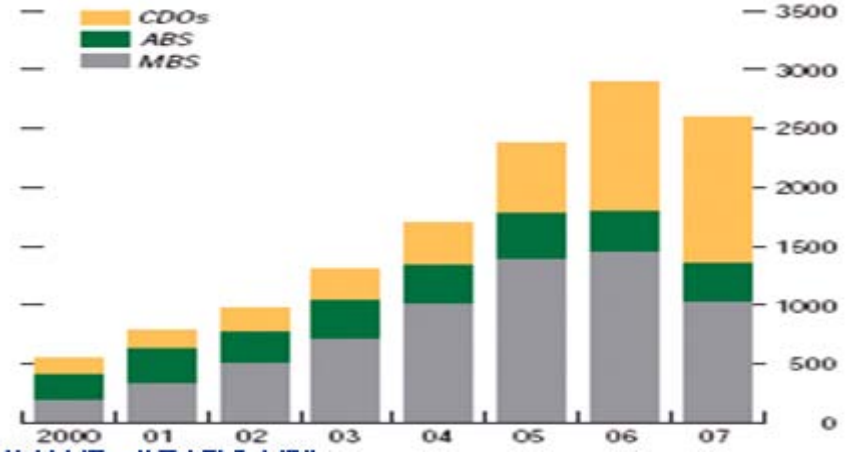



图4-22　2000-2007年美国和欧洲结构性信用产品发行量及分布　单位：10亿美元
资料来源：《世界金融稳定报告》，国际货币基金组织，2008年4月

**3. 信用标准放松埋下风险隐患**

贷款人盲目依赖风险模型，对非优级抵押贷款的信用风险缺乏正确评估；住房市场处于景气周期，非优级抵押贷款业务呈现低违约率和高利润率。在盲目乐观情绪和高利润诱惑的驱使下，近年来贷款机构过度放松了信贷标准。表现为：一是极低的首付比例，2006年，次级抵押贷款平均为6%，次优级平均为12%，一些机构甚至推出了零首付；二是放松对借款人的资格审核，从提交收入证明文件看，2006年各类抵押贷款中，没有和部分收入证明的比例分别为次优级81%、次级50%、大额优级55%、优级36%；三是大量采用可调整利率的还款方式，2006年各类抵押贷款的比例分别为次级92%、次优级68%、大额优级43%、优级23%。

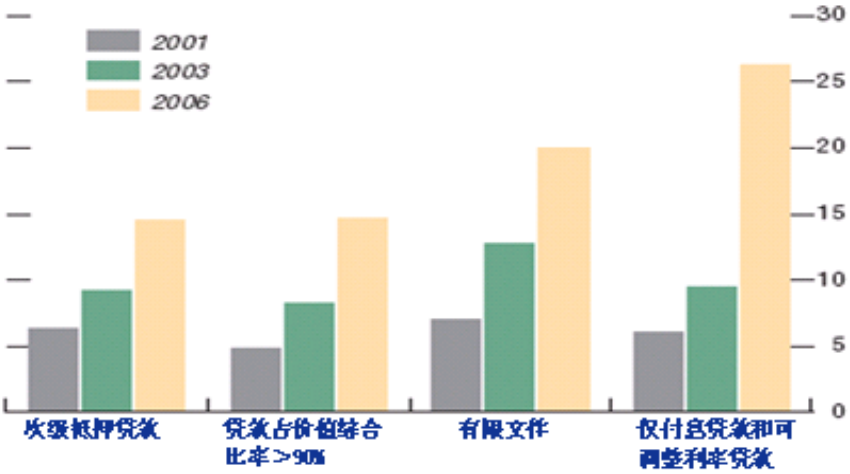



图4-23　主要年份美国抵押贷款标准比较　单位：%
资料来源：《世界金融稳定报告》，国际货币基金组织，2007年4月

**4.信用评级机构未能正确评估相关证券的风险状况**

由于次优抵押贷款市场发展仅十余年，且此前该市场运作状况良好，因而此前次贷违约率并不高。依赖所谓的历史违约率数据，并参与这些衍生产品的设计，评级机构给予了次贷相关衍生证券较高的评级，并使得次贷产品评级结果明显高于传统的金融工具评级。据统计，大约75%的次贷证券获得了AAA评级，由此包括保险公司、养老基金、教育基金等在内的稳健型机构投资者也参与了该类产品的投资。危机爆发后，三大国际评级机构不断调降次贷相关证券的评级，调整了次贷相关证券的评级方法，但评级机构的独立性、透明度、公信力仍受到市场质疑。

**5.金融监管存有漏洞，未能遏制风险集聚**

近十年来，金融管制逐步放松和金融自由化日益深入，金融机构综合经营和金融产品创新步伐不断加快，金融监管部门的监管滞后日益凸现出来。随着结构性信用产品和信用衍生品市场的快速发展，产品结构和定价日益复杂，进一步加大了监管部门和市场投资者对信用评级机构的依赖性，而对信用评级机构缺乏有效监管则是金融市场运行的一大软肋。

同时，金融监管部门对金融机构放松信贷标准的行为没有及时采取有效措施。早在2004年初，美联储已经注意到贷款机构放松贷款标准进行贷款活动的行为，但从鼓励消费、刺激经济角度，美联储仍较为支持包括可调整利率房贷产品在内的另类贷款、次优贷款产品的开发与使用，这使得次贷风险未能得到及早遏制。

**三、次贷危机对国际金融体系的负面影响全面显现**

**1.金融机构损失惨重**

次贷违约率的不断攀升，信用评级机构下调次级抵押贷款支持相关债券的评级，处于次级抵押贷款支持证券链条上的金融机构为此计提了巨额拨备，损失惨重。美欧的商业银行、投资银行和保险公司等均在次贷危机中元气大伤，截至2008 年一季度，花旗共核销税前资产 404 亿美元，瑞银 374 亿美元，美林 314 亿美元，AIG115 亿美元，下图所示的 21 家金融机构共核销 2115 亿美元。

国际货币基金组织 2008 年 4 月发布《世界金融稳定报告》，报告估计，按照2008 年 3 月中旬的市场价格测算，次贷危机给全球金融业造成亏损和资产减值的总额约 9450 亿美元，其中略超过一半的损失将由商业银行和投资银行承担，其余部分则分布于保险公司、养老基金、对冲基金和其他投资者之间。

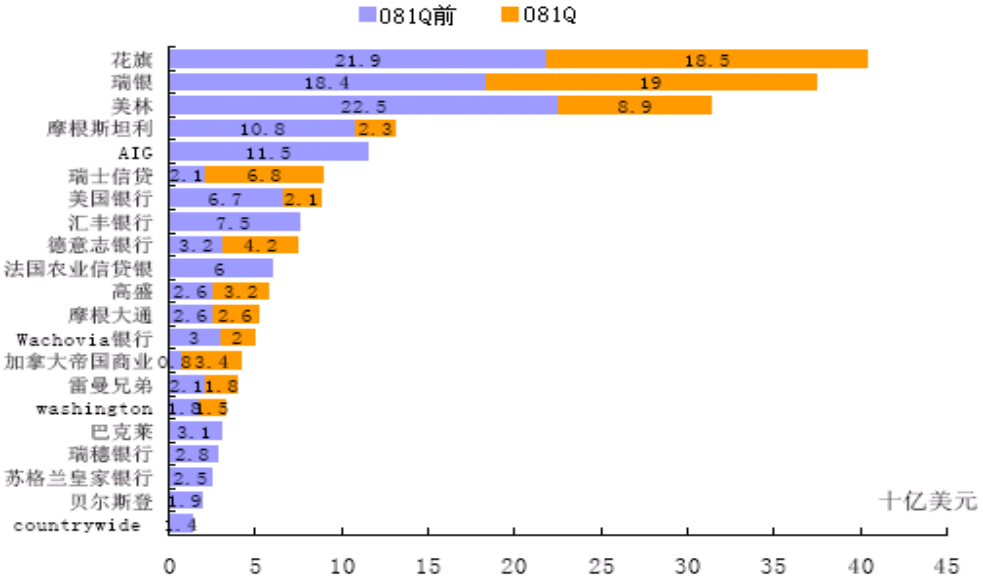



图4-24　金融机构税前核销情况
资料来源：公司年报和瑞银报告

**2.货币市场和证券化市场等金融市场受到很大冲击**

金融机构持有的与次贷相关的资产支持证券出现市价损失，投资者对结构性信用产品估价的不确定性预期日益上升，使得资产支持证券市场受到严重影响，发行量锐减，实际上处于关闭状态。美国证券行业和金融市场协会的统计数据显示，2007 年 4 季度，非机构 RMBS（非机构住宅抵押贷款支持证券）的发行量为 304 亿美元，比 2006 年 4 季度大幅减少了 78.65%；ABS 的发行量为 947 亿美元，比去年同期大幅下降了 71.76%；CDO 的发行量为 299 亿美元，比去年同期大幅降低了 83.40%。

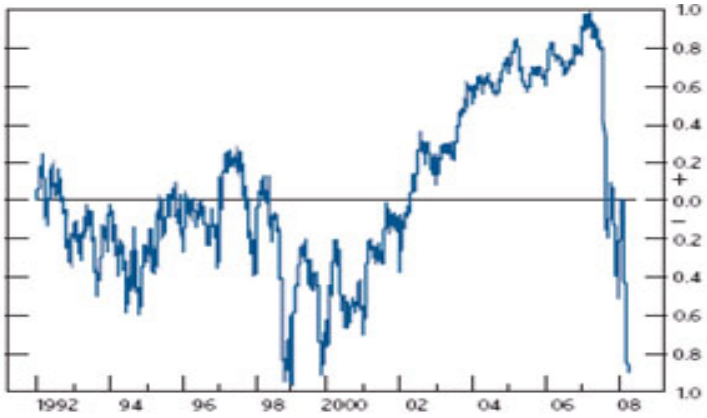



图4-25　金融市场流动性指数
资料来源：《金融稳定报告》，英格兰银行，2008年4月

银行为了应对潜在大规模和不确定性的资金需求，储存流动性；资产管理人和对冲基金等为了应对投资者赎回，增加流动性；市场参与主体关于交易对手方风险上升的预期增大；在上述因素的共同作用下，货币市场出现短期流动性短缺

甚至枯竭现象，进一步加大了金融机构的短期融资难度。为了缓解金融市场流动性紧张状况，美欧等世界主要发达经济体的央行分别于 2007 年 8 月和 2008 年 3 月两次向金融市场大规模注入流动性。

随着次贷危机的不断蔓延，商业地产抵押贷款市场、消费信贷市场和股票市场等均受到很大影响。以股票市场为例，2008 年 1 月 15 日至 20 日前后，全球股市出现一轮急速下跌行情，部分主要股指创“9·11”以来最大跌幅；2008 年 1 季度，美国道琼斯工业平均指数较年初下跌 7.55%，纳斯达克指数下跌 14.07%，道琼斯欧元区 STOXX50 指数下跌 17.54%，日经 225 指数下跌 18.18%。

**3.风险溢价大幅重估和金融机构降低杠杆率，导致金融体系信用紧缩**

市场参与者对风险资产进行重新定价。经过多年的信用膨胀扩张阶段后，对于承担风险的价格进行调整是对以往过度低估风险的纠正；不断暴露的资产损失动摇了整个金融市场信心，对于金融市场和实体经济不确定性预期上升，市场参与者承担风险的意愿大幅下降，相应承担风险的补偿大幅上升。

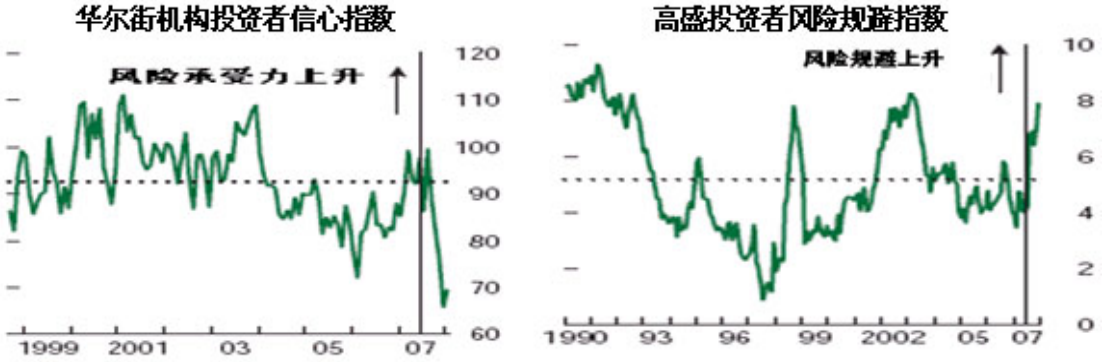



图4-26　市场参与者承担风险的意愿大幅降低
资料来源：《世界金融稳定报告》，国际货币基金组织，2008年4月

金融机构降低杠杆率。证券化市场关闭，使得银行被迫持有原本打算通过证券化出售的资产，导致存货冻结风险；银行发起设立的 SIVs 出现融资困难，为了维护市场声誉，银行被迫将 SIVs 持有的高风险资产重新转会资产负债表内；银行等大型金融机构的资产负债表受到很大冲击，原先移出表外的风险又回到表内，财务状况持续恶化。资本实力受到很大削弱、市场融资难度加大和力图降低业务组合的风险敞口，使得金融机构纷纷缩减业务规模。

风险溢价大幅上升导致市场融资成本显著增大，金融机构降低杆杆率导致市场融资量显著降低，从而进一步加大了金融市场信用紧缩的压力。

**四、次贷危机中的国际担保业**

国际担保业也不可避免的受到次贷危机的负面冲击。从细分行业来看，保证担保行业没有遭受直接损失，次贷危机导致实体经济的不确定性将对保证担保行业造成间接的负面影响，表现为建筑业下滑使得保证担保市场需求减少。金融担保保险（Financial guaranty insurance/Bond insurance）行业由于介入结构性信用产品市场的程度很深，因而受到严重影响，表现为股价持续下跌和信用违约掉期风险溢价快速上升。其中，平均股价从高点 60 多美元持续下跌，到 2008 年 1 季度末仅为 10 美元左右，跌幅高达 90%；5 年期平均信用违约掉期风险溢价从低点 100 个基点大幅上升到 1000 个基点，上涨了 9 倍。

图4-27　金融担保保险业的总体市场表现　　单位：美元
资料来源：《世界金融稳定报告》，国际货币基金组织，2008年4月

| 公司名称 | 惠誉 | 穆迪 | 标普 | 在保余额（亿美元） |
|---|---|---|---|---|
| Ambac | AA 08-3-12 | Aaa 08-3-12 Aa3 08-6-19 | AAA 08-3-12 AA 08-6-5 | 5240 |
| Assured Guaranty | AAA 07-12-12 | Aaa 08-3-14 | AAA 08-1-31 | 940 |
| FGIC | BBB 08-3-26 | Baa3 08-3-31 B1 08-6-20 | BB 08-3-28 BB 08-6-6 | 3140 |
| FSA | AAA 08-1-24 | Aaa 08-3-11 | AAA 08-1-31 | 4060 |
| MBIA | AA 08-4-4 | Aaa 08-2-26 A2 08-6-19 | AAA 08-2-25 AA 08-6-5 | 6790 |
| XLCA | BB 08-3-26 | A3 08-2-7 B2 08-6-20 | A- 08-2-25 BBB- 08-6-6 | 180 |
| CIFG | A- 08-3-31 | A1 08-3-6 Ba2 08-5-20 | A+ 08-3-12 A- 08-6-6 | 950 |

注：在保余额截至2007年12月末，扣除了分保和代理部分。

图4-28　主要金融担保保险商的信用等级
资料来源：根据三大信用评级机构的评级报告整理所得

MBIA、Ambac 和 FGIC 三家重要金融担保保险商的遭受严重孙时，以 MBIA 公司为例，2007 年 4 季度亏损 23 亿美元，2008 年 1 季度继续亏损 24 亿美元；大

幅亏损使得财务状况严重恶化，导致其偿付能力较大下降，加之信用评级机构提高了评级标准，使得三家机构的信用等级从次贷危机前的 AAA 被大幅降低。其中，2008 年 6 月，标准普尔和穆迪分别将 FGIC 公司的信用等级降低为 BB 和 B1，将 MBIA 公司降低为 AA 和 A2，将 Ambac 公司降低为 AA 和 Aa3。FSA、AGC 和 RAA 三家金融担保保险商较少涉足次级 RMBS 和相关 CDOs 产品的承保业务，因而没有遭受大的损失，信用等级保持稳定。

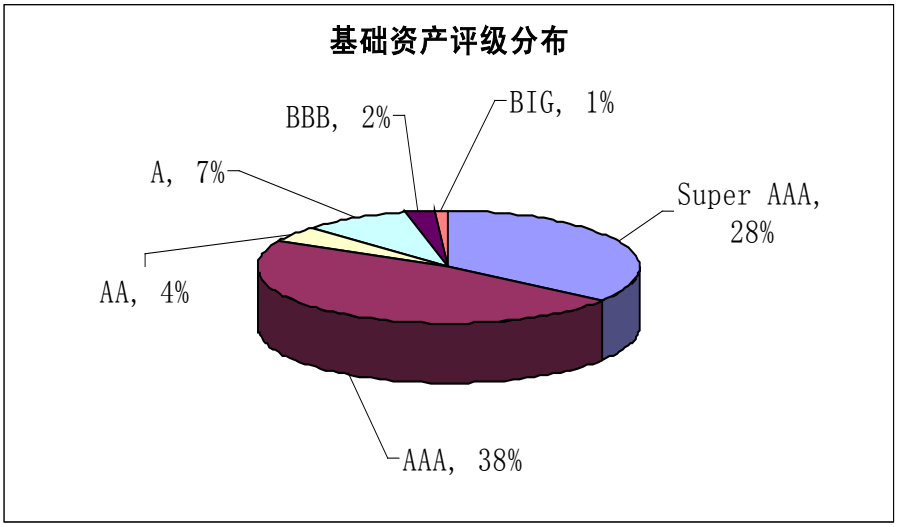



图4-29　金融担保保险业涉及次贷相关的基础资产的信用等级分布
资料来源：《金融担保保险商业务概述和面临次贷风险报告》，AFGI，2007年11月

美国金融担保保险商协会（AFGI）2007 年 11 月发布的报告披露，行业涉及次级 RMBS 和相关 CDOs 的在保余额约 2490 亿美元，占整个在保余额的约 10%左右。从业务种类和担保对象信用等级分布来看，次级抵押贷款占比达 13%，担保对象的信用等级 AAA 及以上占比大 66%，BBB 及以下占比仅为 3%；行业面临的次贷风险尚处于可控范围之内，但未来面临严峻挑战。

自成立以来，金融担保保险行业一直保持良好的经营业绩，1992-2006 年间平均担保代偿损失率为 0.03%，同期银行加权平均贷款核销率为 0.6%。次贷危机预示着，金融担保保险业开始进入历史上第一个周期性损失时期。从未来行业发展趋势看，一方面主要机构失去 AAA 的信用等级，行业竞争格局将发生很大变化；另一方面利差扩大将有助于提高行业的收费空间。

## 五、次贷危机的启示

### 1.金融体系转型

在过去20年中，由于受到放松管制、金融创新步伐加快、全球金融一体化以及金融业在经济中的作用日益增强等因素影响，金融市场经历了一场变革。主要

表现在以下方面：

一是放松管制。通过消除进入壁垒、减少各种金融机构之间的人为界限，促进跨境和跨领域竞争，鼓励创建综合性金融机构，鼓励金融创新。

二是金融创新。金融衍生品和结构性产品呈爆炸增长态势，创新使金融资源更加有效地配置，同时给评估风险和管理风险等带来了挑战。

三是另类投资者的出现。对冲基金、私募股权基金和主权财富基金的崛起改变了全球金融体系的平衡态势。

四是金融服务趋同。不同类型金融机构的界限变得模糊，使它们之间风险转移有所增加。

五是非银行金融机构和中介机构的作用增强。市场中介的作用日益增加，扩大了为投资者提供结构性金融产品的范围。“贷款-证券化”的业务模式可能降低了风险标准，使信用评级机构的重要性逐步增加；

六是转向多级汇率制度。各国中央银行对其储备资产进行全球化管理以及币种结构调整。

**2.金融创新是双刃剑**

结构性信用产品和信用衍生产品，改变了金融资产风险特征，对金融机构的风险管理提出了挑战：

一是使银行放松了信贷标准和风险控制，造成基础资产质量下降；

二是表外资产的风险更加隐蔽，投资者难以察觉；

三是衍生资产和基础资产分离，投资者难以了解基础资产状况，一旦基础资产质量发生问题，投资者更容易采取拒绝所有同类资产的方法自我保护，市场更容易丧失流动性；

四是只是将风险转移并分散到其他领域，但并未减少金融市场整体风险，风险以更复杂的形式出现，衍生资产的杠杆作用将风险放大，增加了金融市场的系统性风险；

六是银行既是结构性产品的发起人，又作为投资者承担这些产品新的风险，造成总体风险水平上升。

**3.反思**

（1）强化风险意识，不放松信用标准；在市场情绪高涨或是非理性繁荣时，保持一份清醒。

（2）高度关注宏观经济周期性风险和金融市场系统性风险，加强跟踪研究，做好风险防范。

（3）加强对金融创新产品的跟踪研究，不断提高风险定价和风险管理水平，特别是加强流动性风险管理。

# 法律环境

2007 年，一批与担保行业相关的法律规范、司法解释陆续颁布施行。在民法领域，随着《物权法》的施行，一系列与《物权法》配套的法律规定相继出台，其中包括《土地登记办法》《房屋登记办法》等。商法方面，最高院出台了《公司法》的第二个司法解释，对法人的退出机制进行规范。为配合国家对房地产市场的调控，相关部门出台规定，严格土地出让和银行贷款管理。针对银行纷纷对企业债进行担保并暴露出的风险，银监会发布通知，强调企业债担保风险，限制银行担保企业债。对于社会反映强烈的申诉执行两大难题，全国人大常委会对《民事诉讼法》进行了首度修改，着重解决上述两问题。为净化证券期货市场，打击证券期货类犯罪，最高检、公安部联合出台规定，细化证券、期货类犯罪追诉标准。

**一、贯彻物权法不动产登记规定，国土资源部出台《土地登记办法》**

2007 年 12 月 30 日，国土资源部公布了《土地登记办法》，该办法将于 2008 年 2 月 1 日起实施。《土地登记办法》对原有的《土地登记规则》进行了补充、修改和完善，是贯彻落实《物权法》不动产登记规定的过渡措施。

《土地登记办法》共十章 78 条，主要对土地登记的概念、原则、效力、类型、内容、程序以及土地登记各项基本制度等做出了明确规定，其主要内容包括：

**一是关于土地登记。**土地登记是将土地权利记载于“土地登记簿”公示的行为，国土资源管理部门办理土地登记时，除应填写土地登记簿，还应根据土地登记簿的相关内容，以权利人为单位填写土地归户卡，以宗地为单位填写土地权利证书。“土地登记簿是土地权利归属和内容的根据。”“土地权利证书是土地权利人享有土地权利的证明。”土地权利证书记载的事项，应当与土地登记簿一致；记载不一致的，除有证据证明土地登记簿确有错误外，以土地登记簿为准。

**二是可以进行登记的土地权利。**为保持土地权利名称的连续性，同时也体现与《物权法》和土地管理相关法律法规规定的土地权利的衔接，《土地登记办法》使用的土地权利名称为国有土地使用权、集体土地所有权、集体土地使用权和土地抵押权、地役权等。其中，国有土地使用权，包括国有建设用地使用权和国有农用地使用权；集体土地使用权，包括集体建设用地使用权、宅基地使用权和集体农用地使用权（不含土地承包经营权）。通过这样设计，《办法》规定的可登记

的土地权利涵盖了《物权法》和其他土地管理法规规定的全部土地权利。

**三是《办法》重新划分了土地登记分类，使土地登记类型更加科学。**《土地登记办法》将土地登记分为“总登记”、“初始登记”、“转移登记”、“注销登记”及“其他登记”。“其他登记”包括“更正登记”、“异议登记”、“预告登记”、“查封登记”等。其中，“异议登记”、“预告登记”、“查封登记”和“地役权的登记”都是新增加的土地登记类型，体现了《物权法》的新规定。

**四是登记的程序。**过去土地登记的程序是：申请→地籍调查→权属审核→注册登记→颁发证书。地籍调查是登记机关的一项重要职责。而《土地登记办法》根据《物权法》的规定，对土地登记的程序进行了新的规定。按照新规定，当事人在申请登记时，就须提交权属证明和不动产界址、面积等必要材料。而且《土地登记办法》明确规定“申请人提交的地籍调查表、宗地图及宗地界址坐标，可以委托有资质的专业技术单位进行地籍调查获得”。这意味着，过去由行政机关包办的地籍调查测绘等事务，不再是行政机关的分内之事，土地登记必需的相关资料要由申请者自我提供，即自我举证。这种做法更能够提高工作效率、优化行政机关办事程序，更有利于政企分开、依法行政，有利于解决老百姓办证难的难题。

**五是《办法》再次强调，未足额缴纳土地有偿使用费和其它税费的，不予办理登记。**不予登记的，应当书面告知申请人不予登记的理由。

**六是《办法》对土地使用权抵押登记做了规定。**《办法》第三十六条规定：依法抵押土地使用权的，抵押权人和抵押人应当持土地权利证书、主债权债务合同、抵押合同以及相关证明材料，申请土地使用权抵押登记。

同一宗地多次抵押的，以抵押登记申请先后为序办理抵押登记。

符合抵押登记条件的，国土资源行政主管部门应当将抵押合同约定的有关事项在土地登记簿和土地权利证书上加以记载，并向抵押权人颁发土地他项权利证明书。申请登记的抵押为最高额抵押的，应当记载所担保的最高债权额、最高额抵押的期间等内容。

《土地登记办法》是土地主管部门落实《物权法》规定的不动产统一登记制度的一项举措，但要在我国真正实现“不动产”统一登记，还需要全国人大或者国务院制定效力级别更高的法律或者行政法规。

**二、规范法人退出机制，最高院出台《公司法》司法解释**

为规范法院审理公司解散和清算案件适用法律等问题，2007 年 5 月 12 日，最高人民法院公布了《公司法》的第二个司法解释——《最高人民法院关于适用〈中华人民共和国公司法〉若干问题的规定（二）》（简称“《规定（二）》”），该司法解释于 2007 年 5 月 19 日施行。《规定（二）》的主要内容包括：

**（一）明确可申请公司解散的情形及相关问题**

**1.单独或合计持有公司全部股东表决权 10%以上的股东，在四种情形下可以提起解散公司诉讼**

《公司法》对股东起诉公司解散的理由做了较为概括的规定， 即“公司经营管理出现严重困难，继续存续会使股东利益受到重大损失”，《规定（二）》对上述概括规定进行了细化，确定了四种“公司经营管理出现严重困难”的情形，这四种情形分别为：

（1）公司持续两年以上无法召开股东会或者股东大会，公司经营管理发生严重困难的；

（2）股东表决时无法达到法定或者公司章程规定的比例，持续两年以上不能做出有效的股东会或者股东大会决议，公司经营管理发生严重困难的；

（3）公司董事长期冲突，且无法通过股东会或者股东大会解决，公司经营管理发生严重困难的；

（4）经营管理发生其他严重困难，公司继续存续会使股东利益受到重大损失的情形。

**2.股东提起解散公司诉讼应当以公司为被告**

对于公司的其他股东和利害关系人可以**共同原告**或者**第三人**的身份参加到解散公司的诉讼中。

**3.法院关于解散公司诉讼做出的判决，对公司全体股东具有法律约束力**

也就是说，如果法院判决解散公司，公司必须解散；如果法院判决驳回解散公司诉讼请求后，提起该诉讼的股东或者其他股东又以同一事实和理由提起解散公司诉讼的，法院不再理。

**（二）加大清算组和清算义务人的责任**

**1.法院可以应债权人或公司股东的申请，指定清算组对公司进行清算**

法院指定清算组的情形包括：一是公司解散逾期不成立清算组进行清算的；二是虽然成立清算组但故意拖延清算的；三是违法清算可能严重损害债权人或者

股东利益的。

**2.明确规定了清算组的责任**

（1）根据《公司法》规定，清算组应当自成立之日起十日内通知债权人，并于六十日内在报纸上公告。对此，《规定（二）》将上述规定细化为“公司解散清算事宜书面通知全体已知债权人，并根据公司规模和营业地域范围在全国或者公司注册登记地省级有影响的报纸上进行公告。”

如果清算组未履行上述义务，导致债权人未及时申报债权而未获清偿，应赔偿因此给债权人造成的损失。

（2）《规定（二）》规定，清算方案应报公司股东会或股东大会决议确认，法院组织清算的，清算报告报法院确认。未经确认的清算方案，不得执行。执行未经确认的清算方案给公司或者债权人造成损失的，清算组成员应承担赔偿责任。

（3）清算组成员从事清算事务时，违反法律、行政法规或者公司章程给公司或者债权人造成损失，应当承担赔偿责任。

**3.规定了清算义务人（有限责任公司股东、股份有限公司董事和控股股东）未履行组织清算的义务对公司债权人的责任**

根据《公司法》规定。有限责任公司的清算组由股东组成，股份有限公司的清算组由董事或股东大会确定的人员组成。因此，在一般情况下，有限责任公司股东、股份有限公司董事和控股股东是公司的清算义务人。《规定（二）》规定：

（1）有限责任公司的股东、股份有限公司的董事和控股股东未在法定期限内成立清算组开始清算，导致公司财产贬值、流失、毁损或者灭失，应在其造成损失范围内对公司债权人承担赔偿责任；

（2）有限责任公司的股东、股份有限公司的董事和控股股东因怠于履行义务，导致公司主要财产、帐册、重要文件等灭失，无法进行清算，债权人主张其对公司债务承担连带清偿责任的，人民法院应依法予以支持；

（3）公司解散后，有限责任公司的股东、股份有限公司的董事和控股股东恶意处置公司财产给债权人造成损失，或者未经依法清算，以虚假的清算报告骗取公司登记机关办理法人注销登记，应对公司债权人承担相应赔偿责任。

（4）公司未经清算即办理注销登记，导致公司无法进行清算，债权人主张有限责任公司的股东、股份有限公司的董事和控股股东，以及公司的实际控制人

对公司债务承担清偿责任的，人民法院应依法予以支持。

**4.《规定（二）》还特别规定了公司实际控制人的责任**

如上述第 3 条（1）（2）种情形系实际控制人原因造成，债权人主张实际控制人对公司债务承担相应民事责任的，人民法院应依法予以支持。

总之，《规定（二）》为清算义务人（有限责任公司的股东、股份有限公司的董事和控股股东）规定了非常严格的民事责任，这些责任可能远远大于股东本该承担的有限责任。如此规定的目的在于督促清算义务人依法组织清算，规范法人退出机制，保护债权人的应有利益，以解决我国目前实践中该清算不清算的突出问题。

**三、银监会强调企业债担保风险，限制银行担保企业债**

2007 年 10 月 12 日，中国银监会发布《关于有效防范企业债担保风险的意见》（银监发〔2007〕75 号），要求即日起要一律停止对以项目债为主的企业债进行担保，对其他用途的企业债券、公司债券、信托计划、保险公司收益计划、券商专项资产管理计划等其他融资性项目原则上不再出具银行担保；已经办理担保的，要采取逐步退出措施，及时追加必要的资产保全措施。

这一《意见》出台的背景是，之前中国企业发行债券，往往由银行提供担保。这种担保方式，虽然降低了兑付风险，取得了投资者的信任，但存在着以下两个弊端。

首先，银行担保模式扭曲了债券市场的市场定价功能。本来，企业债券的利率应当与债券的兑付风险相联系，而兑付风险又与企业的经营状况和未来预期相联系。企业经营前景越好，兑付风险就越小，利率就应当越低。但是，由于有银行为债券兑付提供担保，企业的信用转换成了银行的信用，企业的信用就不再是债券的定价基础了。债券市场对企业信用也就变得不具有定价功能了。

其次，银行担保模式也造成了只有少数超大型企业才能发行企业债券的现实。银行为企业债券提供担保，取得的担保费有限，风险却较大。更为重要的是，银行为企业债券提供担保，就同时在银行的资产负债表上形成了或有负债。在日益看重银行资本充足率的时代，银行资产负债表上的或有负债，会影响银行自身的信用等级。因此，银行也没有为企业提供担保的积极性。反过来，更多的企业由于找不到银行为其提供担保，也就无法发行企业债了。

有鉴于银行担保企业债未能体现直接融资和间接融资的差异，不利于我国发

展直接融资市场，并使银行风险增大，因此银监会发布这一《意见》禁止对以项目债为主的企业债进行担保，对其他用途的企业债券、公司债券、信托计划、保险公司收益计划、券商专项资产管理计划等其他融资性项目原则上禁止银行担保。

这一《意见》的发布，给担保公司提供了发展企业债、公司债和其他理财计划担保提供了市场空间。

**四、继续加强房地产市场调控 严格土地出让和银行贷款管理**

2007 年 9 月 28 日，国土资源部发布《招标拍卖挂牌出让国有建设用地使用权规定》（简称“《规定》”）。相对于以前的《招标拍卖挂牌出让国有土地使用权规定》，《规定》主要明确了土地出让中的一些问题：

一是将工业用地纳入招标拍卖挂牌出让的范围。

二是进一步明确挂牌出让截止问题，即：挂牌截止应当由挂牌主持人主持确定。挂牌期限届满，挂牌主持人现场宣布最高报价及其报价者，并询问竞买人是否愿意继续竞价。有竞买人表示愿意继续竞价的，挂牌出让转入现场竞价，通过现场竞价确定竞得人。挂牌主持人连续三次报出最高挂牌价格，没有竞买人表示愿意继续竞价的，挂牌出让结束。

三是进一步规范出让金缴纳和建设用地使用权证书发放。原《招标拍卖挂牌出让国有土地使用权规定》明确规定，受让人依照国有土地使用权出让合同约定缴清全部出让金后，依法申请办理土地登记，领取土地使用权证书，取得土地使用权。实践中，一些地方存在受让人未缴清全部出让金但分割取得建设用地使用权证书的情况。为规范出让管理，防止欠缴出让金，《规定》对未缴清出让金而发放建设用地使用权证书的情况进行了重新明确，规定受让人依照国有建设用地使用权出让合同的约定付清全部土地出让价款后，方可申请办理土地登记，领取国有建设用地使用权证书。未按出让合同约定缴清全部土地出让价款的，不得发放国有建设用地使用权证书，也不得按出让金缴纳比例分割发放国有建设用地使用权证书。

2007 年 9 月 27 日、12 月 5 日，中国人民银行和银监会先后下发《关于加强商业性房地产信贷管理的通知》（简称“《通知》”）、《关于加强商业性房地产信贷管理的补充通知》（简称“《补充通知》”），加强对房地产企业银行贷款的管理。除重申各银行不得对项目资本金不足 35％、未取得房地产开发“四证”的房地

产企业发放开发贷款、不得向房地产企业发放流动资金贷款等已有的要求外，《通知》主要对以下政策进行了调整：

一是进一步严格房地产开发贷款条件。《通知》规定，对经国土资源、建设主管部门查实的具有囤积土地、囤积房源行为的房地产开发企业，商业银行不得发放贷款。

二是严格住房消费贷款管理，重点支持借款人购买首套中小户型自住住房的贷款需求，并提高了第二套（含）以上住房贷款的首付款比例和利率水平，同时严禁发放贷款额度随房产评估价值浮动、不指明用途的住房抵押贷款。

三是明确提高商业用房购房贷款的最低首付款比例和利率水平。

四是加强房地产信贷征信管理。要求商业银行做好贷前查询、贷后录入相关信息等工作，充分利用信贷征信系统防范信贷风险。

五是要求所有商业银行（包括外资银行）按照《通知》及通知精神和相关政策，抓紧制定或完善房地产信贷业务管理操作细则，并向监管部门报备。

《补充通知》在《通知》的基础上重点明确了以下问题：一是以借款人家庭（包括借款人、配偶及未成年子女）为单位认定房贷次数。二是已利用银行贷款购买首套自住房的家庭，如借款人家庭人均住房面积低于当地平均水平，再次向商业银行申请住房贷款的，可比照首套自住房贷款政策执行，但借款人须提供当地房地产管理部门依据房屋登记信息系统出具的家庭住房总面积查询结果。其余已利用银行贷款购买住房的家庭，再次向商业银行申请贷款时，均应按第二套房贷政策执行。三是已利用住房公积金贷款购房的家庭，向商业银行申请住房贷款时，也应按照《通知》有关规定执行。《补充通知》同时强调，凡发现填报虚假信息、提供虚假证明的，所有商业银行都不得受理其信贷申请。

**五、重点破解申诉执行两大难《民事诉讼法》首度修改**

2007 年 10 月 28 日，全国人大常委会表决通过了《全国人大常委会关于修改〈中华人民共和国民事诉讼法〉的决定》，决定自 2008 年 4 月 1 日起施行。这意味着立法机关对施行了 16 年的《民事诉讼法》首次出台修改决定，从修订后的内容来看，主要针对反映强烈的“申诉难”和“执行难”问题做出了新的规定，而其他部分变化不大。民事诉讼法修订的内容主要包括：

**（一）进一步将再审事由具体化**

修改前的民事诉讼法规定了 5 项可以申请再审的事由，新民事诉讼法把这 5

项具体化为 13 项再加一款，修改或增加规定了以下事由："当事人的申请符合下列情形之一的，人民法院应当再审：②原判决、裁定认定的基本事实缺乏证据证明的；③原判决、裁定认定事实的主要证据是伪造的；④原判决、裁定认定事实的主要证据未经质证的；⑤对审理案件需要的证据，当事人因客观原因不能自行收集，书面申请人民法院调查收集，人民法院未调查收集的；⑦违反法律规定，管辖错误的；⑧审判组织的组成不合法或者依法应当回避的审判人员没有回避的；⑨无诉讼行为能力人未经法定代理人代为诉讼或者应当参加诉讼的当事人，因不能归责于本人或者其诉讼代理人的事由，未参加诉讼的；⑩违反法律规定，剥夺当事人辩论权利的；⑪未经传票传唤，缺席判决的；⑫原判决、裁定遗漏或者超出诉讼请求的；⑬据以作出原判决、裁定的法律文书被撤销或者变更的。对违反法定程序可能影响案件正确判决、裁定的情形，或者审判人员在审理该案件时有贪污受贿，徇私舞弊，枉法裁判行为的，人民法院应当再审。"

再审事由的具体化，增强了可操作性，减少随意性，使申诉当事人有了更明确的行为指向，也切实保障了当事人申请再审的权利。

**（二）明确了向上一级人民法院申请再审，规定了再审的审查期间**

修改前的民事诉讼法规定申请再审向原审人民法院或者上一级人民法院提出，此次修改明确规定申请再审向上一级人民法院提出，这样既可以避免当事人多头申诉、重复申诉，造成人民法院的重复审查，又可以避免当事人不信任原审人民法院会公正处理再审申请的问题，保障人民法院能够公平地审理案件。另外，新民事诉讼法还规定人民法院应当自收到再审申请书之日起三个月内审查。

**（三）强化执行措施，促使被执行人依法履行义务**

**1.增加规定了"立即执行"制度**

为避免被执行人收到执行通知后，转移、隐匿财产，新民事诉讼法增加了一款规定，"被执行人不履行法律文书确定的义务，并可能隐匿转移财产的，执行员可以立即采取执行措施"，即执行员不一定非要先通知，然后才能执行。

**2.增加规定了"财产报告"制度**

新民事诉讼法明确规定，"被执行人未按执行通知履行法律文书确定的义务，应当报告当前以及收到执行通知之日前一年的财产情况。"若 提供虚假报告或者拒绝报告的，人民法院可以根据情节轻重对被执行人或其法定代理人、有关单位主要负责人或直接责任人员予以罚款和拘留，更好地保证了执行的进行。

**3.多个国家机关执行联动，加大执行威慑**

新民事诉讼法增加了一条规定，即“被执行人不履行法律文书确定的义务的，人民法院可以对其采取或通知有关单位协助采取限制出境、在征信系统记录、通过媒体公布不履行义务信息以及法律规定的其他措施。”通过这三方面的措施，形成社会监督，以迫使被执行人履行义务。

**4.提高了罚款数额**

修改前的民诉法规定，拒不履行法院生效判决、裁定的，对个人的罚款金额为 1000 元以下，对单位为 3 万元以下。而根据新民事诉讼法的规定，对个人的罚款金额提高为 1 万元以下，对单位的罚款金额为人民币 1 万元以上 30 万元以下。

**（四）规范执行行为，切实保护当事人的合法权益**

**1.对“执行异议”增加了规定**

为了解决法院执行人员的违法行为造成的执行难问题，新民事诉讼法增加规定了当事人、利害关系人针对执行行为的异议制度，也就是说，当事人、利害关系人认为执行行为违反法律规定的，可以向人民法院提出书面异议；对人民法院的异议裁定不服的，可向上一级人民法院申请复议。

**2.增加规定了“变更执行法院”制度**

针对目前执行活动中存在的地方保护主义问题，新民事诉讼法赋予了当事人向上一级法院申请执行的权利，对人民法院收到申请执行书之日起超过 6 个月未执行的案件，申请执行人可以向上一级人民法院申请执行。上一级人民法院经过审查之后，可以责令原审人民法院在一定期限内执行，也可以决定由本院或其他法院执行。

**3.完善执行机构，加强执行工作**

根据修改前的民事诉讼法，基层人民法院和中级人民法院根据需要可设立执行机构。从实际工作考虑，最高人民法院和高级人民法院也需要设立执行机构，对执行工作予以指导和管理。据此，新民事诉讼法作出规定，“人民法院根据需要可以设立执行机构”。

**（五）延长了申请执行的期间**

修改前的民诉法规定，申请执行期间，如果双方是法人的，期间为半年，涉及到个人的，期间是一年，执行期间较短。因此新民事诉讼法延长了申请执行期

间，明确规定申请执行的期间为两年，并且该期间适用诉讼时效中止、中断的规定，以利于当事人更好地行使权利，履行义务。

**六、打击证券期货类犯罪，最高检、公安部出台规定细化证券、期货类犯罪追诉标准**

2008 年 3 月 5 日，最高人民检察院、公安部联合发布了《关于经济犯罪案件追诉标准的补充规定》（以下简称《补充规定》）。《补充规定》是对 2006 年 6 月 29 日第十届全国人大常委会第二十三次会议通过的《中华人民共和国刑法修正案（六）》规定的有关证券、期货犯罪犯罪构成的细化。《补充规定》的制定，为认定证券、期货犯罪罪与非罪的界限进一步提供了明确依据，有利于司法机关统一执法，有利于行政机关在行政执法过程中及时向司法机关移送案件，从而有效打击证券、期货犯罪。

《补充规定》的主要内容如下：

（1）对于违规披露、不披露重要信息案，将“严重损害股东或者其他人利益，或者有其他严重情节”细化为 9 项追诉标准，除了将因违规披露、不披露重要信息造成股东、债权人或者其他人直接经济损失数额累计在 50 万元以上作为追诉的数额起点外，还对实践中常见的违规披露、不披露行为规定了追诉标准，具体有：虚增或者虚减资产达到当期披露的资产总额 30%以上的；虚增或者虚减利润达到当期披露的利润总额 30%以上的；未按规定披露的重大诉讼、仲裁、担保、关联交易或者其他重大事项所涉及的金额或者连续 12 个月的累计金额占净资产 50%的；因违规披露、不披露重要信息致使公司发行的股票、公司债券或者国务院依法认定的其他证券被终止上市交易或者多次被暂停上市交易的；致使不符合发行条件的公司、企业骗取发行核准并上市交易的；在公司财务会计报告中将亏损披露为盈利或者将盈利披露为亏损的。

此外，多次提供虚假的或者隐瞒重要事实的财务会计报告，或者多次对依法应当披露的其他重要信息部按照规定披露的，也规定为情节严重、应予追诉的情形。

（2）对于背信损害上市公司利益案，考虑到该罪侵犯的主要是上市公司的财产性利益，所以主要从上市公司利益遭受损失的数额以及因背信行为导致股票、债券被终止或者多次被暂停上市交易等方面规定追诉标准。出于保护上市公司利益的角度，在损失数额上规定了 150 万元的绝对数额标准。因背信损害上市

公司利益行为致使公司发行的股票、公司债券或者国务院依法认定的其他证券被终止上市交易或者多次被暂停上市交易的，也规定为应予追诉的情形。

（3）对于内幕交易、泄露内幕信息案，一是将内幕交易数额追诉起点规定为买卖证券的成交额累计50万元、买卖期货合约占用的保证金数额累计30万元。二是增加了有关获利及避免损失的数额标准的规定，将获利或者避免损失15万元作为追诉标准。这是因为从司法实践已经判决的内幕交易案来看，有的进行内幕交易的数额不是很高，但是获利数额比较大。三是对多次进行内幕交易、泄露内幕信息的应当追诉。

（4）对于操纵证券、期货市场案，则主要从一定时期内持股比例和成交量的比例来确定持股优势、资金优势，规定的持股和成交量比例是根据证券部门的实证调查研究和市场统计测算，并与证券、期货法律法规的相关规定相衔接而确定，具体规定的追诉标准是：单独或者合谋，持有或者实际控制证券的流通股份数达到该证券的实际流通股份总量百分之三十以上，且在该证券连续二十个交易日内联合或者连续买卖股份数累计达到该证券同期总成交量百分之三十以上的；单独或者合谋，持有或者实际控制期货合约的数量超过期货交易所业务规则限定的持仓量百分之五十以上，且在该期货合约连续二十个交易日内联合或者连续买卖期货合约数累计达到该期货合约同期总成交量百分之三十以上的；与他人串通，以事先约定的时间、价格和方式相互进行证券或者期货合约交易，且在该证券或者期货合约连续二十个交易日内成交量累计达到该证券或者期货合约同期总成交量百分之二十以上的；在自己实际控制的账户之间进行证券交易，或者以自己为交易对象，自买自卖期货合约，且在该证券或者期货合约连续二十个交易日内成交量累计达到该证券或者期货合约同期总成交量百分之二十以上的。

同时针对实践中比较突出的当日操纵行为，也专门规定了追诉标准。此外，还对上市公司及其高管、关联人操纵作了规定。

（5）对于背信运用受托财产案，规定擅自运用资金或者财产数额累计30万元作为追诉起点；没有达到30万元，但多次擅自运用客户资金或者财产，或者擅自运用多个客户资金或者财产，也规定为情节严重、应当追诉的情形。

# 信用环境

## 一、国家相关部门推动信用体系建设情况

1.中国人民银行、中国银行业监督管理委员会、中国证券监督管理委员会、中国保险监督管理委员会颁布《关于金融支持服务业加快发展的若干意见》（银发〔2008〕90 号），提出：推进征信体系建设。完善企业和个人信用信息基础数据库，为服务企业普遍建立信用档案，充分发挥信息整合和共享功能。有效发挥政府推动作用，培育信用服务市场需求，扩大征信产品使用范围。完善市场筛选机制和市场监管体系，培养具有民族品牌、社会公信力的征信机构，建立各具特色、功能互补的征信机构体系，满足全社会多层次、专业化的信息服务需求，为服务业加快发展提供基础支撑。

2.信用评级业继续健康发展。我国的信用评级行业起步于 20 世纪 80 年代的债券评级，并随着资本市场发展而不断壮大。2006 年 3 月，中国人民银行出台《中国人民银行信用评级管理指导意见》（银发〔2006〕95 号），统一和规范了信用评级机构的执业行为，引导评级机构建立完善、科学的信用评级体系。此后又发布了信贷市场和银行间债券市场信用评级标准，促进了信用评级业的健康发展。2007 年 8 月，中国证监会颁布了《证券市场资信评级业务管理暂行办法》（证监会令第 50 号）。这两个法规的颁布为信用评级机构在金融市场规范开展资信评级业务，奠定了坚实的制度基础。

3.中国人民银行征信中心揭牌。2008 年 5 月 9 日，中国人民银行征信中心在上海揭牌。该中心统一负责企业和个人征信系统的建设、运行和管理，制定征信业务技术标准和规范，采集企业和个人信用信息，开发征信增值产品，提供征信服务。2002 年，根据国务院指示，中国人民银行牵头成立了“建立企业和个人征信体系专题工作小组”，并从 2004 年起开始筹建全国集中统一的企业和个人征信系统。经过几年努力，两大系统已经建成并已成为我国防范信用风险、改善社会信用环境的一项重要金融基础设施，为社会提供了较好的服务，截止 2008 年 3 月底，企业和个人征信系统为全国 1358 万户企业和近 6 亿人建立了信用档案；累计对外提供 653 万次企业信息查询和 3443 万次个人信用报告查询。征信系统作为我国社会信用体系建设的重要组成部分，人民银行这一全国统一联网的企业和个人征信系统，对全面评价企业和个人的信用状况，维护金融秩序、防范金融

风险和提高社会信用水平将起重要作用。

4.商务部公告《商贸企业信用管理技术规范》(SB/T 10444-2007)，该标准是我国第一部规范和引导企业进行信用管理制度建设的行业标准。该推荐性行业标准于 2008 年 5 月 1 日起正式实施。商务部希望通过该标准，指导企业改进信用管理技术，优化信用管理流程，提高信用管理水平，降低经营风险。其主要特点：

一是将企业信用细分为“社会信用”和“经济信用”，据此对商贸企业提出了不同的信用管理要求。社会信用管理要求企业不断完善信用文化建设，增强企业的核心凝聚力和社会责任感，获取社会和公众的认可。经济信用管理要求企业在经济信用活动中规范企业信用行为，增强融资能力和防范信用风险能力，在提高企业竞争力的同时全面规避信用风险。

二是标准内容实现了与发达国家的接轨，将经济信用管理的范围确定为“企业信用输出的信用管理、企业信用输入的信用管理、企业供应商的信用管理”。不仅为商贸企业提升信用管理提供了技术依据，也为上游供货商考察企业信用状况，降低交易风险提供了参考。

三是标准参照了大量非商贸企业的信用管理经验。由于商贸企业服务于各行各业，为保证标准的实用性和可操作性，标准汲取了食品、电子、能源、电力、医药等行业中有影响力企业的信用管理经验，因此非商贸企业也可参照使用。

四是标准参照企业销售工作流程和采购工作流程，把企业的信用管理流程划分为前期管理、中期管理和后期管理三个阶段，并对在每一阶段企业开展信用管理工作提出了具体的要求和技术方法，以使企业在执行信用管理标准过程中做到流程清晰，操作规范，责任明确。

五是标准从企业管理的角度，提出了企业内部信用管理绩效考核的评价指标，并强调企业应在信用管理过程中不断进行管理程序评审、管理效果测量分析和管理流程的改进，通过自我更新不断调整信用管理政策和流程，达到企业信用管理的最佳效果。

**二、社会信用体系建设**

信用体系是社会主义市场经济的基础设施，健全我国社会信用体系已成为深化国企改革、金融改革和落实科学发展观的重要内容。然而，社会信用体系建设是一项长期工作，需要采取多方面措施加以综合治理。资料显示，我国的信用问

题严重阻碍了中国经济发展，中国因信用问题造成的损失每年高达 5855 亿元，相当于中国财政收入的 37%，GDP 因此少增长两个百分点。商业银行之所以不愿向企业提供贷款，在于中国信用体系不完善，银行无法辨别企业的信贷风险。从全国社会信用体系建设的实践来看，目前我国社会信用体系建设有了一定的进展，但也存在着相当多的问题：

1.政府职能转变滞后

社会主义市场经济的深入发展，客观上要求政府适时转变职能。政府在社会信用体系建设中的职能主要在于制定规则，规范监管，推动信用经济不断发展。根据我国的国情，在当前，政府应积极启动社会信用体系建设，但也不意味着政府的绝对主导。

2.法律法规亟需完善

社会信用体系的建设，离不开完整、系统的法律体系的支持，失去法律体系的支撑，任何信用体系的建设都是不完整的，也是不可能成功完成的。总体来看，我国信用法律法规极不完整。尽管有关部门正在制定《征信管理条例》，但由于宗旨不明确，特别是对信用行业的原材料——数据问题没有做出明晰的界定和有效的解决，信用行业仍将无法可依。

3.信息来源“诸侯割据”

各政府部门基于安全和部门利益等方面的考虑，对自己所拥有的信用信息采取垄断式保护，使得信用信息公开无法实现，信用行业无法快速发展，社会信用体系建设因缺少必要的基础性条件而进展缓慢。目前，对于信息安全问题，不同部门理解的角度不同，公安部门注重安全责任；银监会注重安全秩序；商业银行讲的是安全效益。

4.信息安全监管主体不确定

在一定程度上讲，缺乏一个强有力的信息资产安全监管机构和一套切实可行的信息安全监管机制，是国家信息安全宏观政策无法在金融业中全面落实的重要原因。

5.总体规划不足

目前许多地区、行业根据自己的理解，把信用体系建设作为“政府工程”、“行业品牌”纷纷上马。有些已经先行一步的城市，未有对其信用体系建设的成果进行缜密、科学的论证，便不断进行放大和推广，这将会给社会信用体系建设埋下

隐患。

为此有专家建议，我国信用体系建设应坚持四项原则：一是建立一个全国性的统一、有效的数据库。让守信的人得到好处，不守信的人寸步难行，这一数据库有两个功能：即激励机制和惩罚机制；二是建立一个有效的中介机构体系，培育有信用、信誉的品牌中介机构；三是加快征信立法，为商业化的社会征信机构在开展企业和个人信用信息收集、保存、评级、服务等业务提供基本的法律依据；四是尽快设立统一的政府行业监管部门。

# 担保行业状况

## 一、担保业面临宏观经济环境考验

为了促进国民经济稳定增长，2007 年国家宏观调控力度不断加强。在货币政策方面，为抑制货币信贷过快增长，央行多次上调金融机构存款准备金率和存贷款利率。紧缩的货币政策对国民经济发展以及担保市场的长期规范建设是有利的，但对当前的担保行业也构成了挑战，主要表现为：

### 1.中小企业经营困难，担保业务风险加大

经济增长放缓，使企业面临市场萎缩和竞争加剧，而作为主要担保对象的中小企业又综合了这些典型的危机因素，由此而产生的市场风险将传递给担保机构。从紧货币政策的实施，使银行信贷规模趋紧，中小企业贷款增长在一定程度上受到限制。根据风险定价原则，多数银行都采取上浮贷款利率的做法，这无疑又增加了贷款企业的还款负担，当然也加大了担保机构的担保风险。

### 2.银行对担保机构的要求提高

信用担保从金融分工的角度是承担了银行的信贷风险定价环节，但实际上银行在价格制定、风险传导和市场投放意愿等方面占有绝对主导地位，当银行面临可投放贷款数额受限，以及风险控制要求不断提高的情况下，必然从实力、信用、业绩等诸多方面对担保机构提出更加严格的要求，这对担保机构的发展空间构成了严峻挑战，而担保机构则只能不断完善自己的信用记录。

### 3.合同违约率提高，担保机构经营性风险加剧

由于生产成本的增加、经济增速放缓，企业必然面临产品提价、市场萎缩和同业竞争的多重压力，合同违约率将会提高；而资金短缺又势必造成应收款的增加，从而使得被担保企业还款能力和意愿，以及担保机构的代偿责任的履行都将面临重大考验。

## 二、担保行业新动向

### 1.许多地方财政加大了对担保机构的支持力度

在一些经济发达地区，为推动中小企业信用担保机构做大做强，吸引更多民间资本投入到担保机构中来，地方财政加大了对担保机构的资金扶持力度，对新开办的和正常开展担保业务的担保机构实施财政补助，以进一步缓解中小企业融资难问题。扶持方式主要有两种，第一种为开办费补助，如宁波市鄞州区对新成

立的担保公司注册资金在 3000 万元以上，可享受 15 万-50 万元开办费补助；第二种为风险补助，对当地担保公司对本地区中小企业实施融资担保业务，同时符合一定条件，财政按实际担保额给予一定比例的风险补偿。

**2. 商业性担保势头强劲，担保行业引起外资关注**

一方面，商业担保机构数量增加，担保机构资源整合力度不断加大。一些担保机构通过增资扩股，引进战略投资者，不断增强自身实力；商业性担保机构之间开展联保互保，加强合作；涌现出一批资本实力强、运作规范、担保业绩突出、风险控制能力强的商业性担保机构。

另一方面，由于宏观经济环境和政策为担保行业向纵深发展提供了良好机遇，也吸引了外资的关注，有的担保机构得到国际金融巨头的青睐，成立合资机构，有的则成立了独资担保公司。这些外资机构包括亚洲开发银行、花旗亚洲企业投资公司、凯雷投资集团、新加坡淡马锡公司、美国国际集团(AIG)、国际金融公司(IFC)等。

**3. 品种创新意愿增强，政策催生金融产品类担保业务**

为降低风险，适应需求，许多担保机构纷纷加大担保品种多样化步伐，除贷款担保主业外，还开发了履约担保、政府采购担保、工程保证、农业担保、民工工资支付担保、票据担保等满足市场需求的担保品种。有的担保机构，还为优质中小企业捆绑发债担保。

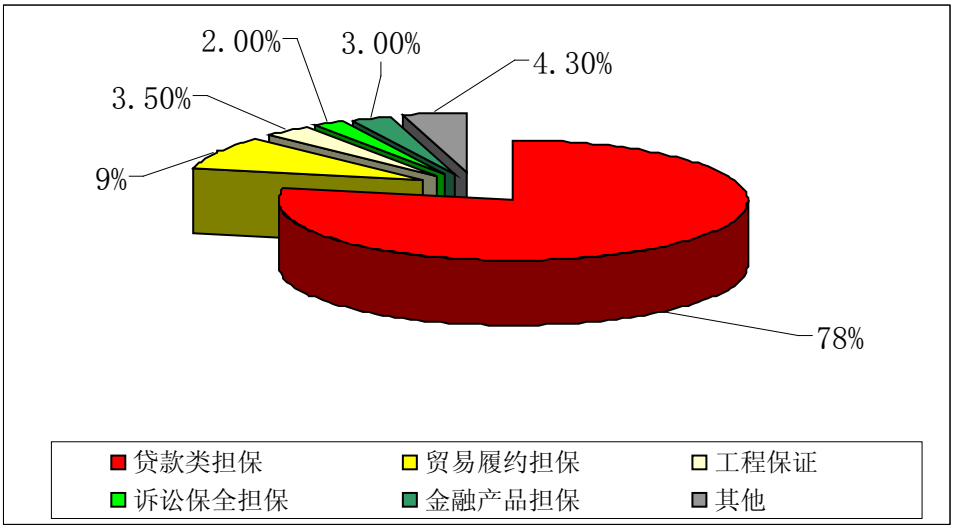



图 4—1　　担保品种结构

银监会于 2007 年 10 月发布了《关于有效防范企业债担保风险的意见》，要求银行停止对以项目债为主的企业债进行担保，对公司债券、信托计划、保险公

司收益计划等其他融资性项目原则上不再进行担保。这为专门服务于资本市场的担保机构开启了广阔的发展空间。在银行退出债券担保市场后，无论是从发行人角度还是从投资者角度，都急需为资本市场提供信用提升服务的金融产品类担保公司。2008 年 4 月，由中投保公司担保的 15 亿元“08 西基投债”，成为银监会禁止银行对以项目债为主的企业债进行担保后，首只由专业担保公司提供担保的企业债。总的看，贷款担保比例下降已经成为一种趋势（详见图 4－1）。

**4. 担保机构数量略有增加，资本实力两极分化，担保业务经营艰难，信誉状况优劣并存**

近一年来，担保机构数量增长速度有所放缓，但仍然略有增加。整体上看，资本规模是呈持续增长态势，一批担保规模和综合实力均不断增强的机构集中涌现，但大量注册资本几百万元的机构也在不断增多，这就使担保行业表现为数量多，而质量参差不齐，许多担保机构经营困难。外部经济环境的变化，对行业整体生存与发展提出了考验，也促使了担保机构实力两极分化，信用状况也表现出明显差异。

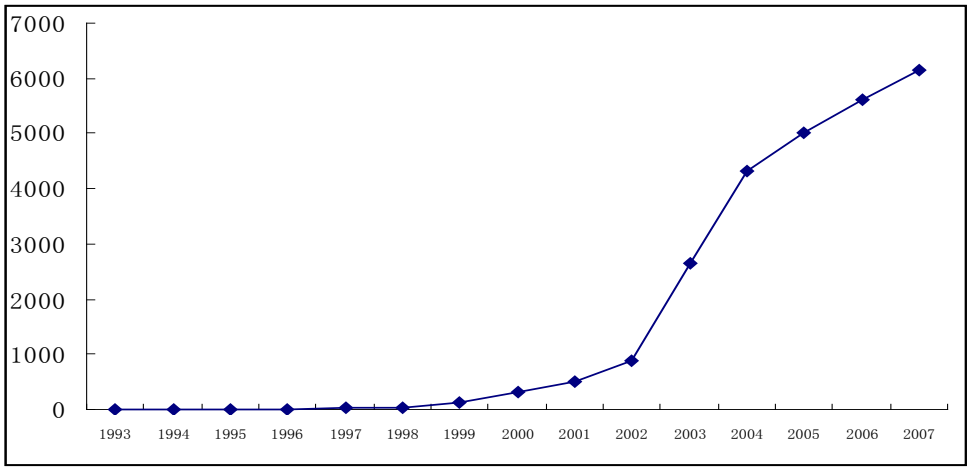



图 4－2　1993－2007 年全国担保机构数量

**5. 担保机构重组步伐加快**

由于我国担保机构尤其是中小企业信用担保机构在社会分工中定位不清晰，在市场细分及盈利模式上尚未取得突破，多、小、散、弱，缺乏核心竞争力的行业格局十分严峻。经过近几年担保业务运作，特别是在与银行合作中，国有和民营中小企业信用担保机构都逐渐认识到了各自的优势和不足，认为可取的发展之路是实现优势互补，共同发展，走强强联合、规模化经营之路。为此，各地担保机构，特别是经济发达地区和中心城市有影响的担保机构率先重组，以增加资本实

力。整合也促使了中小企业信用担保机构投资主体多元化，改变了国有中小企业信用担保机构投资主体单一化的状况。担保机构资本和承保变化情况见图 4－3。

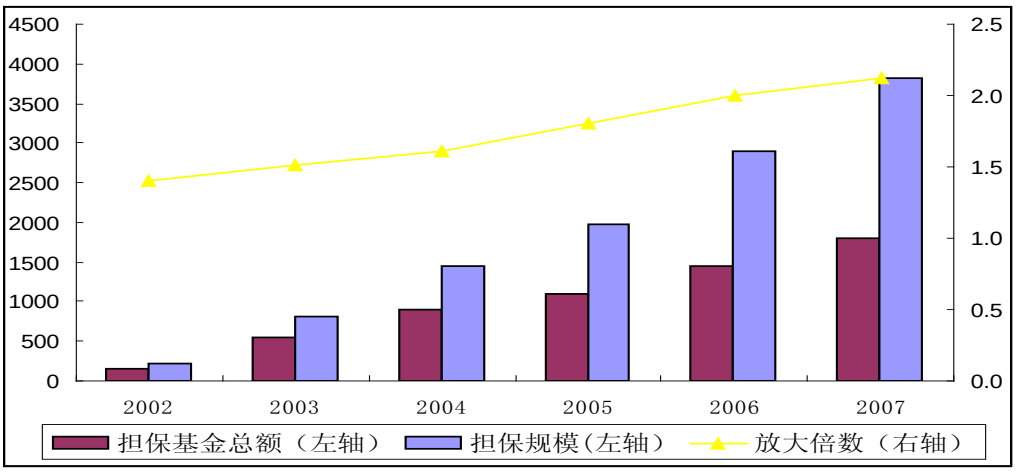



图 4－3　　2002－2007 年全国担保机构资本和承保情况

**6. 农村信用担保体系建设得到重视**

在组建各类农村信用共同体的基础上，广大农户增强信用担保意识，在当地政府大力支持下许多地方组建了农村信用担保机构，有的地方成立农村经济专业合作组织，推选当地信誉程度好、经济实力强的种植或养殖带头人为协会负责人，会员缴纳一定数量的风险担保基金，将基金存入当地信用社，以备清偿时可能发生的贷款损失。此外，政府出资设立的担保基金经过信用社与乡镇政府充分协商，由信用社、政府、农户签订担保基金协议，担保基金贷款主要用于支持农业产业结构调整和个体私营经济发展，担保基金贷款额，重点扶持特色、支柱产业。

**7. 各地着手担保机构治理整顿和规范运作**

我国信用担保行业经过一个时期的较快发展，数量快速增加，中小企业担保政策体系初步确立、银保合作关系有了明显改善。担保行业呈现出平稳发展、市场化程度逐步增长、风险控制能力逐步增强、社会效益和经济效益显著等特点。但有些担保机构运营中也存在着严重问题，主要表现在，机构注资不实、串通骗贷、资金拆借等违法违规现象。为此，福建、江苏等不少地方的行业主管部门发布文件，要求在全省范围内开展一场担保机构治理整顿活动。

**8. 会员制互助担保机构显现作用**

会员制担保机构主要在浙江、广东、四川等地发展比较迅速。其特点是：

（1）封闭型。企业入股会员制担保机构的资金封闭式运作，担保机构只对会员提供封闭式担保贷款服务。

（2）社区化、产业化。会员制度担保机构的组建以三个导向为主：一是以镇为主，由镇政府资产公司牵头发起；二是以产业为主，由共同经营、生产同类产品的企业发起；三是以专业协会发起为主。

（3）持续放大。会员制担保机构根据会员企业的出资额放大 5—10 倍提供贷款担保，并每年持续。

（4）非盈利。会员制担保机构不以盈利为目的，为会员企业提供公益性服务，融资成本低。

**三、担保行业存在的突出问题**

**1.行业管理与自律问题**

目前我国以为中小企业服务为主体的担保行业已经形成，且发展势头平稳，市场化程度不断提高，全国政策性中小企业担保体系制度建设取得了阶段性成果，但就整个行业来说还存在一定问题。据统计，在整个担保行业中，政府直接出资设立的担保机构不到 20%，政府参与出资的不到 30%，70%的机构为非政府出资的各类民营、商业性担保机构。所以现有的中小企业担保规范制度和措施，不能涵盖大量的担保机构。就整个行业管理而言，仍然缺乏统一的行业管理部门和行业管理制度。在行业自律方面，近年来围绕中小企业担保机构，许多省市成立的担保行业协会，发挥了一定的行业自律作用，但全国性行业自律组织仍然是空白。

**2.担保机构良莠不齐，行业形象受损**

当前担保行业存在着担保机构出资人抽逃注册资金、虚假出资，担保机构与企业或金融机构勾结串通、联合骗贷，担保机构从事非担保信用业务或以担保业务为由违规进行各种资金运作等情况。在一些地方由于疏于监管，许多担保机构注册资金长期被大股东占用、抽逃和挪用，相当一部分担保公司将注册资金用于投资房地产或长期股权投资,致使资金流动性很差, 可担保的资金远低于注册资本。为追求经济利益，一些担保公司在正常业务范围之外从事发放“过桥贷款”、违规提供注册资金、非法办理金融业务等活动，以收取高额租借手续费收入为经营目的,对一些地区的金融安全运行造成胁。据有关部门 2007 年对浙江担保机构的调查，250 家担保机构中，只有 44 家受到监管，相当多的担保机构从事着与担保无关的业务，行业整体形象受到严重损害。

**3.担保机构自身建设过程中存在的主要问题**

（1）风险控制能力差。风险防控能力差使中小企业融资成本不降反升。目前，大部分中小企业信用担保公司没有完整的风险甄别与分析评估系统，对企业风险的评估主要依赖业务员的主观判断，防范风险主要依靠苛刻的反担保措施，银行不承认也不愿意与担保公司共担风险。

（2）担保机构人员素质不高。担保机构一般成立时间不长，专业人才严重匮乏。由于缺少具有担保专业知识和信贷管理知识的复合型人才，尤其是一些中小型民营担保机构从业人员素质普遍偏低，致使在担保业务调查和管理上存在不到位的现象。从业人员对借款人经营活动中产生的现金流量不能测算，对借款人的财务状况、经营状况和企业的偿债能力根本无法做出判断，对《合同法》、《担保法》等与担保业务密切相关的重要法律和法规知之甚少，不能完善和落实反担保手续，风险意识薄弱。

**四、全国担保机构地区分布状况**

通过对相关材料的收集和分析，我们对 2007 年底，除港澳台外列入全国 31 个省（市）自治区有关主管部门统计的担保机构发展情况进行了汇总整理。按行政区划依次为：北京市、天津市、河北省、山西省、内蒙古自治区、辽宁省、吉林省、黑龙江省、上海市、江苏省、浙江省、安徽省、福建省、江西省、山东省、河南省、湖北省、湖南省、广东省、广西自治区、海南省、重庆市、四川省、贵州省、云南省、西藏自治区、陕西省、甘肃省、青海省、宁夏自治区、新疆自治区。见图 4－4 所示。

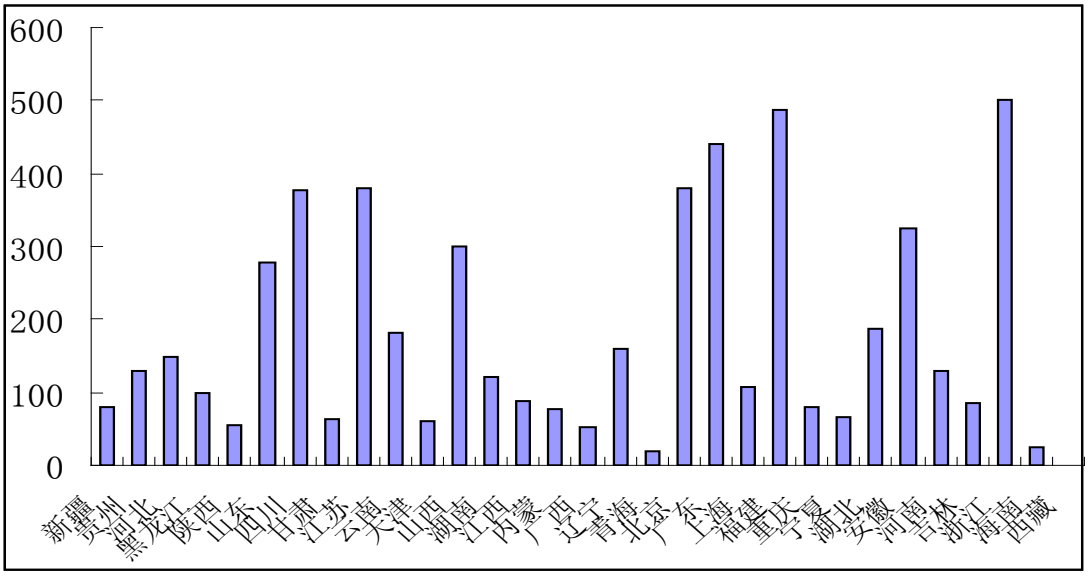



图 4－4　　截止 2007 年末全国担保机构地区分布

**北京市**　截至 2007 年底，全市有担保机构 380 多家。据市担保协会统计，2007 年，全市正常经营的 65 户担保机构注册资金达到 167 亿元，比上年增长 20%，注册资金超过 1 亿元的担保机构已达 38 家，当年新增担保额 390.8 亿元，比上年增长 20.61%；共为 7785 户企业提供担保，新增担保 11620 笔。累计担保额达 1363.45 亿元。2007 年发生代偿 8850 万元，累计发生代偿 76922 万元，占累计担保额的 5.6‰；截至 2007 年底累计代偿损失 21605 万元，占累计担保总额的 1.58‰。

另外，到 2007 年底，北京市场约有 200 家从事房地产业务的担保公司，其中大部分为房地产中介公司的子公司，仅有 80 家能维持运营。

**天津市**　截止至 2007 年末，纳入市中小企业信用担保体系的担保机构 45 家，注册资金达 60 亿元，年末各项担保余额 135 亿元，当年完成各项担保额 105 亿元，累计担保额超过 400 亿元。

**河北省**　截止 2007 年一季度末，全省共设立担保机构 252 家，全省担保资金达 55.6 亿元，其中各级政府直接出资 18.7 亿元，占全部担保资金的 33.6%。截止 2007 年底，全省累计完成担保额 150 亿元，其中，2007 年完成 60 亿元，占累计完成担保额的 40%。

**山西省**　截止 2007 年底，全省累计为一万多户中小企业提供贷款和其它信用担保服务 210 亿元，其中山西省中小企业担保公司的业务规模由 2006 年的 9.6 亿元增长到 12.05 亿元，累计达 40 亿元，体系合作规模达到 6.454 亿元。

**内蒙古自治区**　截至 2007 年底，全区登记备案的中小企业信用担保机构共 82 个，累计为 4723 家中小企业实施担保 96.8 亿元，在保责任余额 21.6 亿元；35 个政府控股或参股担保机构新增担保占全部担保额的 85%。全区各家担保机构平均担保费率 1.87%，大大低于国家规定的同期银行贷款利率 50%的规定，社会效益明显。

**辽宁省**　到 2007 年 11 月末，全省中小企业信用担保机构已经发展到 150 家，省、市、县三级中小企业信用担保体系的框架基本形成，担保资本金 80 亿元，担保总额近 120 亿元，资本金超过 1 亿元的担保机构 19 家，共为 1 万户中小企业缓解了融资难题。省有关部门要求，在 2008 年全省担保机构新增 30 家，达到 180 家，注册资本金新增 20 亿元，达到 100 亿元，担保总额新增 20 亿元，达到 140 亿元。重点担保机构进一步发展，资本金超亿元担保机构新增 3 家，达

到 22 家；风险防控能力进一步增强，新增风险准备金 2000 万元，待偿损失率控制在 0.05%。

**吉林省**　截至 2008 年 2 月末，全省已成立担保机构 56 家，与各金融机构的 300 多家金融网点建立了稳定的经办业务关系。全省累计发放小额担保贷款 11.2 亿元，带动 16.1 万人实现就业。小额担保贷款担保，贷款的平均回收率为 97.5%，高出全国 7.5 个百分点，省本级和松原市一直保持回收率 100%。全省已有 25 个县（市、区）小额担保贷款发放规模超过千万元。小额担保，2007 年当年筹集担保基金 8400 万元，比 2006 年同期增长了 13.5%；当年新发放小额担保贷款 3.5 亿元，比 2006 年同期增长了 20.7%，已有 21 个县（市、区）累计小额贷款发放规模已超过千万元以上，占全省县（市、区）总数的 35%；回收率为 97.1%，省本级和松原市持续保持回收率 100%，回收率达到 98%以上的地区占 33%。

**黑龙江省**　截止 2007 年底，全省各类担保机构有 73 家，共有注册资本 30.8 亿元，从业人员 694 人。担保资金总额 33.7 亿元。在这些担保机构中，有 32 家担保机构主营业务是为中小企业提供担保贷款服务，担保机构注册资本为 28.19 亿元，担保机构从业人员 445 人，当年担保企业户数为 2335 个，全年担保总额 21.47 亿元；在保企业 2750 户，在保责任总额 46 亿元；受担保企业销售总额 42.69 亿元，担保后增加 20.72 亿元；受担保企业利税总额 5.1 亿元，担保后增加 2.05 亿元。

**上海市**　截至 2007 年年底，全市各类担保机构共 106 家，注册资本 112 亿元。据不完全统计，年末在保责任余额约 124 亿元。中小企业信用担保体系建设自 1999 年开始，通过各级政府的积极扶持，以及市场力量的积极参与，经过 9 年的发展，已形成资金来源多元化，担保业务多样化，政策性、商业性、互助性担保机构共存互补、相互促进的中小企业信用担保体系。近年来，随着政策扶持体系的健全，银保合作空间的增大，中小企业信贷需求的强烈，上海中小企业信用担保体系不断发展。有力地扶持了一批有产品、有市场、有效益中小企业的发展，在解决中小企业融资难、担保难，促进中小企业产业集群和升级换代方面发挥了积极的作用。

**江苏省**　到 2007 年底，全省 277 户中小企业信用担保公司平均注册资本仅为 3155 万元，超过亿元的只有 30 家左右，占全部担保机构的 11%。为满足银行按一定比例缴存保证金的要求，有的注册资金中大部分以固定资产出资，如苏南

一家担保机构注册资金6000万元人民币，其中4000万元以国有土地使用权出资，占资本金比例的 66.7%。目前泰州市 32 家担保公司中，注册资本 1 亿元以上的担保公司仅 5 家，正常运营的担保公司仅 9 家，存活率不足 30%。一些注册资本金较少的担保公司，采取借款入股或高息揽股的方式来扩充担保基金，有的甚至通过非法变相吸收存款来扩充担保基金。不少担保公司因注册资本金少且无良好的经营信用纪录不被银行认可，业务量很小甚至根本无业务。

**浙江省** 截至 2007 年底，全省为中小企业融资服务的信用担保机构 306 家，担保资金总额 96.83 亿元。其中担保资本金最高的有 3.8 亿元，最低的仅 63 万元，平均 3164 万元。总体来看，担保资本金在 5000 万元以上占 22.3%，其中 5000 万元及以上到 1 亿元的 51 家占 16.7%，1 亿元及以上的 17 家占 5.6%。全省信用担保机构中，公司制法人 295 家，占 96.41%，事业法人 6 家，占 1.96%，社团法人 5 家，占 1.63%。属于市级的有 129 家，占 42.16%，属于县级的有 134 家，占 43.79%，属于乡镇级的有 43 家，占 14.05%。其中杭州市 69 家、宁波市 29 家、温州市 41 家、嘉兴市 43 家、湖州市 25 家、绍兴市 21 家、金华市 22 家、衢州市 18 家、丽水市 12 家、台州市 19 家、舟山市 8 家。在 306 家担保机构中，风险全部由担保机构独家承担的有 254 家，占 83.01%，52 家担保机构与银行承担风险的比例为 9:1 到 5:5 之间，大多数是 8:2。担保机构与银行协议的担保放大倍数，最低的为 3 倍，最高的是 10 倍，大部分为 5—8 倍。

截至 2007 年底，累计担保企业达 72581 户，其中 2007 年为 19250 户；累计担保 158215 笔 其中 2007 年 41537 笔 增长 18.62%；累计担保总额达 10945894 万元，其中 2007 年为 3336834 万元，增长 36.98%。在保企业达 19055 户，担保责任余额为 2700139 万元，直接拉动销售额 1333 亿元。全省担保平均放大倍数为 3.45 倍。2007 年，全省担保机构平均担保资金规模为 3164 万元，比 2006 年增加了 774 万元。担保资本总额从 2006 年的 65.24 亿元增加到 96.83 亿元，增长了 48.42%，担保实力显著增强。担保机构控制风险、抵御风险的能力也在加强，代偿率、损失率均控制在较低水平，化解风险的准备金储备进一步充实。代偿率 0.203%，实际损失率 0.32%。2007 年末准备金余额 49569 万元。

**安徽省** 到 2007 年初，全省有担保机构 100 多家，注册资金 50 多亿元。到 2007 年底，全省共有县级担保机构 54 家，其中 3 家加入了全省再担保体系，省担保集团通过股权投资、设立担保基金、资金合作等方式共支持资金 1 亿多元。

全省力争到2010年，设立中小企业信用担保机构150家以上，形成400亿元以上的担保能力。

**福建省**　到2007年底，全省各类480多家担保公司，为1.04万户企业和个人进行了担保，累计担保总额达 440.5 亿元，在保责任总额达 123 亿元。2008年全省将新设中小企业信用担保机构20家，新增担保资金10亿元，担保资金总额要达到 70 亿元，年担保总额达到 150 亿元，在保责任余额同比增长达 20%以上。福建省计划到"十一五"末，中小企业担保机构数量达到200家，年担保总额达到800亿元。

**江西省**　到2008年一季度末，全省建立各级中小企业信用担保机构120家，注册资本20亿元，累计担保企业达到3800户，担保总额43亿元。到2007年底，全省建立省、市、县三级中小企业信用担保机构93家，担保本金达16亿元。近五年来，全省中小企业信用担保机构累计担保企业户数3000多户，累计担保业务发生4300多笔，担保总额34亿多元。

**山东省**　截至2007年底，全省具有一定规模的信用担保机构349家，注册资金119.3亿元，累计担保企业6.73万家，担保金额708亿元，其中注册资本金一亿元以上的35家。2007年担保企业1.96万家，担保金额315亿元，实现收入5.9亿元，上缴税金8603万元。截至2007年底，全省担保机构累计代偿损失3034万元，占累计担保总额的0.04%，低于全国0.07%的水平。

**河南省**　到2007年末，全省已注册开业130多家担保机构，注册资金达150亿元。其中，经省政府批准并出资发起成立的河南省中小企业担保股份有限公司，四年多已累计为300多家中小企业提供各类担保及融资服务达36亿元，使受担保的公司增加销售收入110亿元，增加利税8亿元，增加就业近万人。

**湖北省**　至2007年底，全省已建立中小企业信用担保机构118家。注册资本36.89亿元，增长25.1%；累计为7416家企业提供担保;受保企业2007年新增就业人数7.95万人，新增销售总额136亿元，新增利税9.9亿元。全省中小企业信用担保机构呈现出多层次发展趋势：省级2家、市州级22家、县市级62家，武汉及城区32家。按出资划分，政府完全出资22家，政府参与出资50家，民间出资46家。担保机构已从初期政府出资为主发展到企业、民间组织、自然人等非政府出资为主，担保业发展也由政府主导向市场主导、政府引导转变。

**湖南省**　到2007年底，全省中小企业信用担保机构119家，比上年新增2

家，2007 年有 5 家担保机构退出担保行业，实际新增担保机构 7 家；注册资金 30 亿元，比上年增加 5 亿元；从业人员 1109 人，比上年增加 94 人；累计担保企业 8240 户，比上年新增 2933 户；本年担保金额 60 亿元，比上年增加 10.4 亿元；累计担保金额 185 亿元；在保企业 3712 户，在保总额 45 亿元。2007 年，担保机构实现收入 19566 万元，其中担保费收入 12203 万元，占 62.4%；实现利润 2542 万元。2007 年担保机构发生代偿 7461 万元，担保代偿率 1.24%；代偿损失 880 万元，担保损失率 0.15% 。通过担保服务，中小企业新增就业 7.7 万人，新增销售收入 270 亿元，新增税收 16.9 亿元。

在 44 家协会会员担保机构中，政府完全出资的 4 家，参与出资的 10 家，公司制的担保机构 31 家占总数的 76%；省级担保机构 1 家，地市州担保机构 27 家，县级担保机构 7 家；长沙市的担保机构占 47.7%，其余分布在其他的各市州。44 家担保机构中有 39 家开展了业务，5 家未开展业务，在开展业务的担保机构中 34 家（有 5 家因特殊原因未上报数据）的数据显示：注册资金 16.22 亿元，从业人数达 368 人；本年为 3576 家企业担保 3849 笔，共计 43.27 亿元；在保责任余额 38 亿元；累计为 5207 家企业担保 12326 笔，共计 130.45 亿元；本年发生代偿 73 笔 5164.7 万元，占本年担保额的 1.2%；本年追偿 4842.29 万元，本年代偿损失 652.04 万元，占本年担保总额的 0.14%；年末在保户数 3576 户，在保责任余额 38 亿元；实现收入 1.75 亿元，其中担保费收入 1.05 亿元；使受报企业的就业人数增长 7.1 万人；保后销售额增加 225 亿元，保后税收额增加 15.76 亿元。

**广东省**　到 2007 年底，全省担保机构已达 441 家，其中纳入备案的 158 家的注册资本金 143 亿元，平均每家 9051 万元，在全国居领先地位。到 2007 年底 441 家担保机构，累计担保笔数 29 万多笔，受担保企业达 52812 户，担保额达 1836 多亿元。这些受担保的中小企业也取得了良好的社会效益和经济效益。在深圳市，截至 2007 年，全市担保机构达 229 家，全年为中小企业解决 400 亿元融资，涉及企业及个体工商户 1.4 万户。

**广西自治区**　截止 2007 年上半年，全区各类担保公司已有 80 家，其中中小企业担保机构 19 家，注册资金 4.2 亿元。在众多的担保机构中，广西投融资担保公司发展最为突出。2006 年，该公司累计担保项目 77 个 200 笔，担保总额达

4.2 亿元，同比增长 53.9%，占全区担保总额 25.6%；在保项目 73 个，在保金额 3.31 亿元，同比增长 46.6%，占全区在保金额 28.3%。

**海南省**　截止 2007 年底，全省 18 个市县组建了担保机构，在工商管理部门登记注册的担保公司共计 31 家，其中有 2 家注册资本达到 1 亿元。全省有 21 家中小企业信用担保服务机构（中心、公司）开展正常运营，其中省级中小企业信用担保公司 2 家，地市级担保公司 2 家，县级担保公司 17 家。

**重庆市**　截止 2007 年 8 月底，全市信用担保机构达 60 家，注册资本 37.6 亿元，累计担保总额达 201.7 亿元，平均注册资本 6267 万元，其中 1 亿元以上的 8 家。

截至 2008 年 6 月底，全市中小企业信用担保机构达 72 家；注册资本金达 45.28 亿元；风险准备金达 28394 万元；担保总额达 295.3 亿元。

**四川省**　2007 年全年完成担保贷款 214 亿元，比上年增长一倍，累计担保额达到 423 亿元。2007 年全省政策性担保机构完成担保额 156 亿元，占全省担保额的 72.9%。全省有 13 家注册资本上亿元的政策性担保机构，占上亿担保机构总数的 68.4%，注册资本共计 20.6 亿元，其中有 4 家专业从事农业项目担保。仅 2007 年度，全省担保机构注册资本金就从 49 亿元增加到 65 亿元，而 2008 年要增加到 70 亿元。四川定下了 2008 年为中小企业提供 300 亿元担保额的发展目标，全省担保机构资本金规模 2 亿元的担保机构要达到 5 家，上亿元的担保机构要达到 30 家，会员制担保机构再新增 30 家。全省最大的政策性担保机构成都中小担保注册资本 3.8 亿元，担保运作资金 5 亿元，2007 年完成 51.3 亿元担保额，在全国政策性担保机构中业绩突出，2008 年初，成都小企业担保公司资本金从 1 亿元增资到 3 亿元。

到 2007 年底，全省有会员制担保机构近 30 家，注册资本 5 亿元，在近一年的时间内为 1500 余户中小企业提供担保额 12 亿元，同时拉动受保中小企业增加销售收入 27.2 亿元，增加利税 2 亿元，增加就业 1.9 万人，会员制担保的独特优势已得到初步显现。

**贵州省**　截止 2007 年底，据不完全统计，全省中小企业信用担保机构 130 多家，其中在省中小企业备案的有 66 家，注册资本约 13 亿元，担保资金 11 亿元左右。从 2006 年起，国家和省中小企业发展专项资金设立中小企业信用担保专项，补助了 23 个中小企业信用担保机构风险补偿准备金 740 万元。

**云南省**　到2008年4月底，全省共有专业担保机构182家，覆盖了全省16个州市，注册资本金近40亿元，累计开展担保业务1．3万笔，累计担保金额近330亿元，其中，为中小企业提供担保9162笔，占担保总数的69％，较好地缓解了全省中小企业的融资难题。

**西藏自治区**　西藏财信担保有限公司经自治区财政厅批准成立，由自治区信托投资公司和自治区国有资产经营公司共同出资组建,公司注册资本金1亿元人民币，于2006年8月成立，是全区唯一一家从事政策性担保业务的中介服务机构。

**陕西省**　到2008年5月底，全省共有信用担保机构54个，资本总额17.4亿元。累计为4742户企业提供了81.1亿元的担保。力争用3年左右时间，担保机构注册资本金总额达到30亿元，形成150-300亿元的担保能力。

**甘肃省**　到2007年底,全省共注册成立各类担保机构66户,注册资本15.74亿元，其中政府出资的21户，注册资本5.98亿元，占38%，社会出资的45户，注册资本9.57亿元，占62%。重点监测调查统计的29户担保机构累计为7913户中小企业和个人提供担保贷款总额39.52亿元，同比增长12.57%。年末，在保余额12.62亿元，同比增长3.2%。从财务状况分析，去年担保机构各类收入总计1422.7万元，其中担保费用收入1190.9万元，全行业实现赢利238.04万元，同比减少321.5万元，累计代偿总额3965万元，当年1086万元，减少729万元。累计代偿率为1‰。在全部担保机构中，开展中小企业融资担保业务的担保机构约为30家左右。15户重点示范担保机构2007年上年担保额占全省担保总额的78.6%。

**青海省**　截至2007年7月底，全省有6个地区成立了担保机构，注册资本也从最初的2亿多元增加到现在的8亿多元。使用担保基金的担保机构累计为企业担保贷款达20亿元，省财政以委托管理方式共给10家贷款担保机构安排中小企业贷款担保基金6600万元，有力地推动了担保机构的发展。

**宁夏自治区**　到2007年底，担保公司总数为55家，注册资本金总额为8.8亿元。宁夏金融办利用三个多月的时间，在06年进行摸底调研的基础上，进一步实地全面检查、研究、论证，对19家长期未正常开展担保业务或从事与担保无关的其他业务的担保机构，取消了其担保经营资格。

**新疆自治区**　到2008年一季度末，有54家信用担保机构，已累计为1．3

万户中小企业提供担保近 60 亿元，其中，2007 年，各担保机构共为 3219 户企业提供了 11．5 亿元担保，较上年增长 15%，创历年新高。到 2007 年底，全疆 54 家信用担保机构，注册资本金达 14．3 亿元，户均 2661 万元。机构覆盖了新疆 80%的区域。基本上形成了以政策性担保机构为主，商业性和互助性担保机构为辅的担保格局。

# 国际担保市场

## 一、国际担保市场基本情况综述

### （一）在线电子保函推广存在障碍

电子保函在世界范围内越来越广泛使用，已成为高效、便捷的保函方式。在美国的公共工程保证项目中，联邦或州政府作为项目方或受益人已普遍采用电子保函。美国的大部分政府机构支持电子保函，各州的交通部率先接受高速公路建设合同电子投标保函；许多州的电子投标系统包括保函认证系统，投标保函可连同承包商的标书一并在线提交。宾夕法尼亚州交通部还推行了电子最终保函提交技术。但在私人建筑领域，电子保函仍很少见，主要基于两方面原因：

#### 1.技术和承保问题

大部分私有承包商还不习惯采用电子合同。此外，100%的履约保函（即保证额是项目金额的 100%）所要求的承保流程与 10%的信用保函或投标保函相比要复杂得多。在投标保函中，如果低价投保方未能完成合同，投标保函通常支付一定的罚金，罚金金额最多不超过低价投标价格与最终合同价格的差额，由于保证人在投标保函中所承担的责任和财务风险是有限的，投标保函通常收取一个名义保费，实际所涉及的承保环节不多。

与此不同的是，履约保函的承保通常要对被保证人的财务实力进行全面评估，如果被保证人是新客户，评估则更为严格。承保人要查看财务报表和其它项目的进展情况，这些资料很少是电子版资料。另外，承保人需要评估被保证人的业务判断和管理技巧，调查业务运行情况。这种承保决策过程除去对纸质文件进行审核外，还涉及面对面的访谈和会议。因此，整个承保过程不可能以电子化方式完成，在这样的承保过程中电子保函节省时间的优势也无法体现出来。

#### 2.法律的不确定性

在美国，《统一电子交易法》（Uniform Electronic Transactions Act, UETA）和《全球暨全美商业电子签章法》（Electronic Signatures in Global and National Commerce Act, the E-sign Act）都旨在确立电子记录和签名与书面记录及亲笔签名具有同等法律效力。两个法规在许多方面都有重复，但又不尽相同。例如，电子签名的法律属性问题。UETA 在第九章指出，电子记录或签名属于签名人，并视同为签名人的行为。UETA 还列举了可将签名人与电子签名联系

起来的证据清单。但电子签章法没有对法律属性问题进行明确阐述。在没有实行UETA的州，法律属性仍然是个问题。

此外，在UETA和电子签章法有出入的地方，以哪个法规为准，也是个问题。一些特定的商业交易是排除在UETA和电子签名法之外的，这也给电子签名的实际推行造成了障碍。

以上问题显示，目前美国的法规对于推行电子签名起到了积极的意义，但仍有不完备之处，在推行一段时间之后，需在合适的时候对整个法律框架进行修订，出台更全面的法律统一规范全国范围内的电子交易。

**（二）担保、信用保险以及再保险定价仍是热点问题**

定价是保险商在承保过程中的一项重要环节，保险商依赖准确的成本定价体系确保风险和收益相匹配。成本核算的基础是保险商在全球范围内的风险敞口总合。保险商和再保险商必须对风险敞口及承保组合全面了解，风险敞口信息越准确，保险商才能更好的利用相关工具对风险敞口进行分析和管理。

大型保险商研发了集中风险敞口数据库，这个数据库包括三个信息来源：交易对手信息（Counterparty）、敞口信息（Exposure）和交易信息（Transaction）。

交易对手信息包括：控股公司、子公司组织架构、信用级别、行业类型等；

敞口信息包括：风险敞口的类型（信用风险或保证风险）以及其他风险缓解措施；

交易信息包括：交易类型、运营能力、反担保及再保险和承保期限等。

对于保险、再保险商来说，资本是可流动的，可配置于保险、投资或其它活动，他们必须清楚特定项目应配置多少资本，并且能计算出资本的预期回报。（再）保险商一般采用莫特卡罗方法（Monte Carol）模拟计算出风险资本配置，模型中的三大参数包括：风险敞口额（Exposure）、违约概率（PD）以及相关性（Correlation）。

对某一承保项目进行定价，基于三个要素：风险分析、市场价格基准和成本核算。风险分析基于（再）保险公司的风险偏好、数量分析（莫特卡罗模型）以及对不同风险种类的取舍；市场价格基准遵循风险定价原则，参考市场上同类品种价格，确保收益覆盖风险。成本包含承接项目所产成的一切内部费用。（再）保险公司的成本核算由三个因素决定：预期损失（Expected Loss）、资本成本（Cost of Capital）和运营支出(Administrative Expense)。成本核算的重点

是获得关于承保风险最详细的信息。

总之，风险组合定价的关键决定因素是被保险人的质量和相应的违约可能性。以风险为基础的成本核算是基于一个特定风险组合的违约发生概率，这种成本核算是前瞻的方式，与基于被保险人历史业绩的成本核算方式完全不同，已成为被广泛采纳的定价方式。

**（三）最大可能性损失（PML）研究取得重大进展**

最大可能性损失（PML）的研究课题由泛美担保协会（PASA）信用保险委员会发起，其目标是整合信用保险公司的历史违约数据资源，为保险商在承保过程中提供定价及风险准备金计提的依据。该研究项目历时六年之久，于近日公布了初步研究成果。

研究项目收集信用保险机构对客户授予的授信额度、风险敞口及最终损失，根据这些数据计算出最大可能性损失（PML），即在一定风险基础上的违约损失率（Loss-given Default）。举例说明，如果市场总风险敞口是 100，市场最终损失是 25，那么可能最大损失就是 25%。结合过去三年的数据，即可估算出整个行业的违约损失率。

经研究发现：在过去三年间，欧洲信用保险市场的违约损失率为 9.5%；其中 60%的违约事件没有产生任何形式的净损失，这说明保险公司可以有效地控制风险，客户发生违约后大多数情况下未发生最终代偿损失。数据统计还显示，大额承保客户的违约损失率相对较小。

敏感性分析显示：一是小额违约事实被排除在统计范围之外；二是如果涵盖所有违约事件，加权平均违约损失（Weighted Mean LGD）降低到 6.1%。

另外一项重要研究结论为：大型信用保险商相比小规模信用保险商发生的违约损失率相对较小，这主要基于两点原因：一是大型信用保险商承保人员数量多，且现场承保人员多，因此往往比小型保险商提前发现问题；二是本次研究项目数据统计的口径只覆盖了单笔规模大于 50 万欧元的保单，此规模保单对大型信用保险公司的重要性要远远小于中小规模信用保险公司。

本次研究项目所统计的历史数据均发生在经济上升期，因此 9.5%的最大可能性损失率在经济下降周期中不具备参考价值。课题组认为，最佳的统计期限应覆盖一至两个完整的经济周期。

协会关于保证业务可能最大损失的研究项目仍在进行中。会议研究中指出，保证业务相比信用保险在可能最大损失研究方面有如下难点：一是保证业务各国法规不同，承保方式也不相同；二是保证业务涵盖很多产品，其中包括司法保证等特殊产品，没有固定的承保期限，很难获得所需的统计基础数据。

## 二、各地区担保市场概况

### （一）美国保证担保市场

根据美国保证和忠诚保证协会（SFAA）2008 年 5 月发布的数据显示，美国保证市场（含合同保证和商业保证）2007 年业绩显著，保费总收入达到 54 亿美元，比 2006 年增长 8%；平均净损失率（净损失/已赚保费）为 18.9%，比上年略有上升，但仍处于较低水平；忠诚保证保费总收入为 13 亿美元，损失率与 2006 年持平，为 36.4%。据初步估计，2007 年是保证行业的盈利年，合同保证和商业保证年度综合费用率[4]为 67.2%，2005 年和 2006 年的综合费用率分别为 89.1%和 66.8%。在经历了 2000 年至 2004 年的历史高峰损失期后，美国保证市场在过去三年均实现了盈利。忠诚保证也是一个盈利年，综合费用率为 76.2%。

根据 SFAA 主席林·舒伯特女士在协会 2008 年年会的发言，2007 年，美国的合同保证没有因次贷危机而遭受任何直接损失。但经济发展的不确定性将对保证行业造成间接影响，表现为建筑项目减少、建筑行业将面临收益的减少，这意味着保证行业保证项目的减少，在未来一段时间，保证公司将面临成本上升超出收益增加而带来的利润率减少。SFAA 董事会主席金耐德先生指出，面临不利经济环境的挑战，承包商违约率将增加，保证公司的成本将增加，保证公司面临降低成本的压力；从积极方面来看，能源、医疗、交通、公共安全等非住宅建筑领域将有增长；此外，保证公司在过去三年盈利积累的雄厚财务实力可以迎接不确定市场的挑战。

2007 年，按照承保合同保证和商业保证保费收入排序的前 50 名保证公司承保合同保证和商业保证的总保费收入为 50 亿美元，平均净损失率约为 17.4%；按照忠诚保证保费收入排序的前 100 名保证公司忠诚保证保费总收入为 1.3 亿美元，平均净损失率为 36.2%。

[4]综合费用率=赔付损失率+承保费用率，按照国际标准，某项业务的综合费用率如果不超过 100%，则说明该业务盈利。

表 4-8　2007 年合同保证和商业保证保费收入前十位的保证公司　　单位：亿美元

| 排名 | 集团/公司名称 | 合同保证和商业保证直接保费收入 |
|---|---|---|
| 1 | 旅行者保证公司（Travelers Bond） | 10 |
| 2 | 苏黎世保险集团（Zurich INS GRP） | 4.44 |
| 3 | CNA 保险集团（CNA Insurance Group） | 4.33 |
| 4 | Safeco 保险集团（Safeco Insurance Group） | 4.24 |
| 5 | 自由互助保险集团（Liberty Mutual Insurance Group） | 3.41 |
| 6 | 乔伯保险集团（Chubb & Son INC） | 2.95 |
| 7 | 哈特福德火灾和意外险集团（Hartford Fire&Casualty Group） | 2.23 |
| 8 | HCC 保证集团（HCC Surety Group） | 1.58 |
| 9 | 阿契资本集团（Arch Capital Group） | 1.27 |
| 10 | ACE 有限集团（ACE LTD GRP） | 1.15 |

资料来源：美国保证和忠诚保证协会

表 4-9　2007 年忠诚保证保费收入前十位的保证公司　　单位：亿美元

| 排名 | 集团/公司名称 | 忠诚保证直接保费收入 |
|---|---|---|
| 1 | 乔伯保险集团（Chubb & Son INC） | 3.03 |
| 2 | 美国国际集团（American International Group） | 2.43 |
| 3 | 旅行者保证公司（Travelers Bond） | 1.88 |
| 4 | 苏黎世保险集团（Zurich INS GRP） | 1.05 |
| 5 | Cuna 互保集团（Cuna Mutual Group） | 1.02 |
| 6 | 大美洲保险集团（Great American Insurance Companies） | 0.67 |
| 7 | 哈特福德火灾和意外险集团（Hartford Fire & Casualty Group） | 0.63 |
| 8 | CNA 保险集团（CNA Insurance Group） | 0.6 |
| 9 | 自由互助保险集团（Liberty Mutual Insurance Group） | 0.19 |
| 10 | ACE 有限公司 (ACE LTD GRP) | 0.16 |

资料来源：美国保证和忠诚保证协会

### （二）欧洲保证担保市场

在国际信用保险和保证协会（ICISA）2006 年 9 月和 2007 年 9 月所做的年度调查问卷显示，欧洲保证市场过去两年突出表现为如下几点：

1. 欧洲主要承做工程领域保证，保证市场的业绩增长依赖于宏观经济的增幅，尤其是建筑市场发展及基础设施领域的投资增长；

2. 欧洲的保证市场仍是银行占主导地位，银行的市场份额基本处于 70%至 90%，保证公司市场份额为 10%至 30%，只有意大利等几个国家因法规对银行担保有限制，保证公司才能与银行相抗衡；

3. 欧洲保证市场发展平稳，保费收入增幅不大，基本保持稳定，因欧洲保函基本为比例保函，市场容量不大，在调查问卷有数据可考的国家中，2007 年保费收入最多的为意大利，总收入为 5.11 欧元，最少的为瑞典，保费总收入仅 800 万欧元；

4. 来自银行的强有力竞争使专业保证公司面临巨大的价格压力，保证公司必须不断提高核心竞争力和承保服务质量，才能应对银行对优质客户的抢夺。

表 4-10　　年度问卷调查情况综述　　货币单位：欧元

| 问题 | 2007 年 9 月（问卷时间） | 2006 年 9 月（问卷时间） |
|---|---|---|
| Q1：未来一年贵国预计经济增长速度？ | 比利时：2.5%<br>丹麦：2%-3%<br>芬兰：2.5%-5%<br>法国：3%<br>德国：1.9%-2.5%（2007 年 5 月的数据）<br>意大利：1.1%-2%<br>挪威：2.9%<br>西班牙：3.5%-4%<br>瑞典：3%-3.6%<br>瑞士：2.1%<br>英国：2.8%-3% | 丹麦：2.3%-3%<br>芬兰：2.5%-4%<br>意大利：1.5%-1.7%<br>挪威：2.4%- 4%<br>葡萄牙：1.2%<br>西班牙：3.5%-3.7%<br>瑞典：4.2%<br>瑞士：预测 2006 年为 3%；预测 2007 年为 2.2%<br>英国：2.6% |
| Q2：贵国保证担保市场整体保费收入？ | 丹麦：2500-3000 万欧元<br>比利时：660 万欧元<br>丹麦：2500-3000 万欧元<br>芬兰：无法估计，官方数据只包括融资担保<br>法国：1.25 亿欧元<br>德国：2.07-2.54 亿欧元<br>意大利：5.11 亿欧元<br>挪威：1300 万欧元<br>西班牙：7800 万-8250 万欧元<br>瑞士：6300 万欧元<br>瑞典：800 万欧元<br>英国：1-1.5 亿欧元 | 丹麦：2500 万欧元<br>芬兰：300 万欧元<br>德国：粗略估计 2.1 亿欧元（无官方统计数据）<br>意大利：4.9-5.04 亿欧元<br>挪威：1300 万欧元<br>西班牙：7000 万欧元<br>瑞士：6600 万欧元<br>瑞典：800 万<br>英国：7500 万欧元 |
| Q3：贵国银行和保证公司各占多少市场份额？ | 丹麦：银行 30%<br>保证公司 70%<br>芬兰：银行 70%-85%<br>保证公司 15%-30%<br>德国：银行 80%<br>保证公司 20%<br>意大利：银行 50%<br>保证公司 50%<br>西班牙：银行 90%<br>保证公司 10%<br>瑞士：银行 80%<br>保证公司 20% | 丹麦：银行 20%-25%<br>保证公司 75%-80%<br>芬兰：银行 70%-90%<br>保证公司 10%-30%<br>德国：银行 80%<br>保证公司 20%<br>意大利：银行：无<br>保证公司 100%<br>挪威：银行 70%<br>保证公司 30%<br>葡萄牙：银行 90%-95%<br>保证公司 5%-10% |

| | | |
|---|---|---|
| | **瑞典**：银行 80%-85%<br>保证公司 15%-20%<br>**英国**：银行 50%<br>保证公司 50% | **西班牙**：银行 90%<br>保证公司 20%<br>**瑞士**：银行 80%<br>保证公司 20%<br>**瑞典**：银行 80%<br>保证公司 20%<br>**英国**：银行 60%<br>保证公司 40% |
| Q4：过去一年贵国保证担保法律框架发生了哪些变化？ | **德国**：保险合同法（Law on Insurance Contracts）进行了修订，涉及保证业务方面变化不大<br>**意大利**：已提交新的公共工程法典草案。依据新法案，重要公共工程项目要提供 100%履约保函<br>**挪威**：将不再强制要求提供海关和税收担保，只有新成立的公司必须提供此类担保<br>**德国**：德国财政部对保证再保险征收 19%的保险税，德国保险业协会仍在对此项决定表示抗议。<br>（注：无变化国家省略） | **意大利**：新的公共工程法典的相关规定由建筑行业拓展到服务行业<br>**挪威**：保险经纪和资本市场（金融）公司/经纪不再要求提供破产担保<br>**西班牙**：保证和担保市场法律框架没有变化，针对保险经纪和中介公司实行了新的规定 |
| Q5：目前市场发展态势及未来几年趋势？ | **丹麦**：建筑行业在过去几年呈发展态势，目前仍有过热迹象，市场对高素质项目人员有强烈需求，建筑公司普遍面临的挑战是如何控制增长速度。<br>**芬兰**：竞争激烈；建筑活动活跃，建筑行业人手短缺，建筑材料价格不断增长。<br>**德国**：保费增长依赖良好的经济发展，保证公司愿意以低保费率承保高风险；银行业对担保业务的兴趣增加；强劲的经济维持着建筑业的需求；国家税收增长将带来更多公共支出。<br>**挪威**：保证市场非常健康，但建筑市场缺少劳动力、原材料和重要物资，造成工期延误和成本超支等情况发生<br>西班牙：有些人担心西班牙经济会放缓；公共投资主要是基础设施支出仍然强劲；预计索赔率会有所上升。<br>**瑞典**：2007 年建筑投资将增长 5%-8%；来自银行方面的价格压力仍然存在。<br>**瑞士**：向见索即付保函发展的趋势。<br>**英国**：与私人融资计划/公私合作融资计划项目（PFI/PPP）相关的担保增长，涉及更为复杂的合同关系及保函文本；新的保证公司进入市场。 | **丹麦**：市场稳定，但保费率下降；预计建筑行业在经历几年的强劲增长后将步入低迷。<br>**芬兰**：银行继续垄断担保市场，银行有能力用其它产品（如债券融资、现金管理等）的收益对担保业务进行“补贴”，来自银行的竞争压力促使保证市场价格下调。<br>**德国**：2006 年市场有 2%的增长，仍面临来自银行的强有力的竞争。<br>**挪威**：市场在高水平保持稳定、健康发展；挪威经济强劲，这主要归因于高油价和油气之外产品的出口。<br>**葡萄牙**：保证市场略有下降；公共工程量下降；优质客户面临来自银行的竞争。<br>**西班牙**：公共基础设施的投资力度将持续到 2010 年，尤其在公路、道路维修、水利和铁路；索赔率预计保持低水平，市场在 2006 年将增长 8%。<br>**瑞士**：越来越多的维修保函采用见索即付保函；降低费率的压力继续存在；大型项目更倾向于采用银行的见索即付保函；银行的承保能力依然强大；建筑行业重组并购依然继续。<br>**瑞典**：建筑投资预计 2006 年和 2007 年分别增长 7%和 3%。 |

资料来源：国际信用保险和保证协会

## （三）韩国担保市场

### 1. 韩国商业担保市场

韩国是亚洲最大、世界第二大的担保市场，也是一个高度集中的市场。首尔保证保险公司于 1969 年成立，国有的韩国存款保险公司持有首尔保证保险公司 99.2%的股份，在国际信用保险及保证保险协会(ICISA)中排名为第 4，并且获得了标准普尔 A-和惠誉 A 的信用等级。近 3 年，公司以健全的产品运营及先进的风险管理为基础，维持了稳定的赔付率，在韩国保证保险及信用保险行业中拥有最高的市场占有率。截至 2008 年 3 月，首尔保证保险公司成立以来在韩国保证保险及信用保险市场中一直保持龙头企业地位，保证余额达 1545 亿美元，占韩国保证市场保证总余额 5643 亿美元的 27.4%。首尔保证保险公司保持着稳定的产品结构，近两年实现了高额保费收入。2006 年赔付率为 23.4%，综合费用率为 41.2%，2007 年赔付率为 21.6%，综合费用率为 37%。

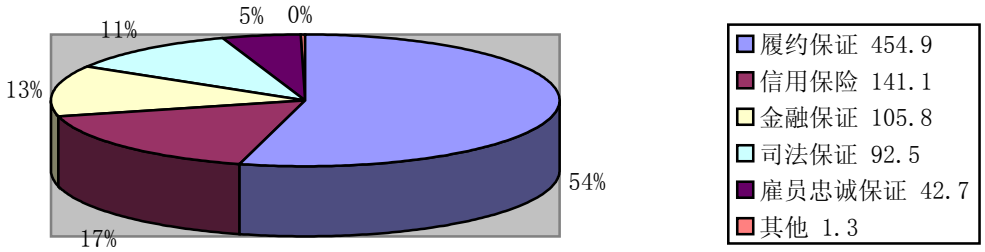



图 4-33　首尔保证保险公司的产品构成情况　　单位：百万美元
资料来源：首尔保证保险公司
注：保费收入比例，以 2008 年 3 月末的承保保费为基准

2007 年以来，首尔保证保险公司大力实施国际化发展战略，通过驻外代表处扩大经营地区，以 2007 年 6 月越南河内代表处的成立为开端， 2008 年 4 月在中国获准成立中国北京代表处。首尔保证保险公司的发展模式对中国担保业的发展有一定的借鉴意义。

韩国工程保证公司（Construction Guarantee, CG）成立于 1963 年，是由政府设立发起的国有企业。当时韩国处于经济发展时期，出现了大量财务状况不佳的承包商，CG 的设立为承包商提供了信用担保和融资支持。发展至今，CG 公司已经成为韩国最大的工程担保公司。截至 2007 年末，CG 拥有 12480 家建筑公司为其会员公司，占据韩国建筑保证市场 73%的市场份额，总股资达到 5.09 万亿韩元，担保余额 67.3 万亿韩元，已赚保费为 1010 亿韩元。产品线贯穿工程保证的各个环节，提供投标保证、合同保证、履约保证、维修保证、分包商付款保

证、预付款保证等。除了主营的工程担保业务之外，CG 公司近年来涉足工程贷款、项目融资、工程保险业务，摆脱单一的工程担保服务提供者的形象，并准备把自己打造成为一个准金融服务商，以应对来自金融和本行业的竞争。

**2. 韩国信用担保市场**

韩国针对中小企业和高科技企业的信用担保体系由韩国信用担保基金、韩国科技信用担保基金和韩国信用担保基金联盟三大基金构成。2007 年信用担保市场总额相对上年保持稳定水平，各基金市场份额基本与上年相同。

表 4-11　　2001-2007 年韩国信用担保市场总体情况　　单位：亿韩元

| | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **总额** | 489,341 | 509,693 | 517,921 | 497,061 | 460,134 | 448,181 | 447,497 |
| 韩国信用担保基金 | 312,678 | 325,142 | 327,337 | 335,708 | 310,988 | 296,347 | 289,171 |
| 韩国科技信用担保基金 | 161,605 | 165,225 | 167,461 | 135,084 | 115,013 | 111,508 | 112,459 |
| 韩国信用担保基金联盟 | 15,058 | 19,326 | 23,123 | 26,269 | 34,133 | 40,326 | 45,867 |

表 4-12　　2001-2007 年韩国信用担保市场份额情况

| | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **总额** | **100%** | **100%** | **100%** | **100%** | **100%** | **100%** | **100%** |
| 韩国信用担保基金 | 63.9% | 63.8% | 63.2% | 67.5% | 67.6% | 66.1% | 64.6% |
| 韩国科技信用担保基金 | 33.0% | 32.4% | 32.3% | 27.2% | 25.0% | 24.9% | 25.2% |
| 韩国信用担保基金联盟 | 3.1% | 3.8% | 4.5% | 5.3% | 7.4% | 9.0% | 10.2% |

**（四）日本担保市场**

日本的中小企业融资担保体系是由日本信用保证协会联合会下属的 52 个信用担保公司（CGC）所构成的框架体系。在 2006 年，尽管市场呈现消费支出疲软的迹象，总体上日本经济继续复苏，使现阶段成为战后最长的经济扩张期。但中小企业的复苏程度因地域和行业差异而有所不同，2005 年 2 月日本银行加息对中小企业造成的压力仍未消除。在这种环境下，联合会下属的日本各地的信用担保公司积极应对中小企业的信用需求，出台了一系列担保措施和方案，以增强中小企业业务稳定性，强化中小企业应对重组、灾害、金融机构破产等特殊事件的财务实力，为中小企业构建财务安全网络。

尽管信用担保公司继续在中小企业融资方面发挥着重要作用，其经营环境仍然充满了挑战。2005 财年代偿率有所下降之后，2006 财年代偿率再次上升，信用保险业务仍面临大额亏损。为积极应对环境变化，各地的信用担保公司集中精力增收节支，一方面通过发挥信用担保服务公司的作用加大代偿回收力度，另一方共同开发担保方案和系统，提高运营效率。此外，联合会在有关政府部委的领导下，根据中小企业政策制定委员会所颁布的信用补偿体系综合改革方案，与各地信用担保公司紧密合作，对担保体系进行大胆改革。在 2006 年 4 月实行浮动担保费率系统后，推行了不要求第三方担保的政策，以便更为有效的与金融机构共担风险。为保证这些措施得以实施，联合会正在考虑具体的实施办法。

受益于以上措施，联合会下属担保公司 2006 财年共承做 118 万个担保项目，比上年增长 3.1%，担保总额为 13.7 万亿日元，增长 5.2%。2006 财年底，担保余额为 29.3 万亿日元，在保项目为 346 万个。代偿项目个数为 10 万个，比上年下降 2.1%，代偿金额为 6852 亿日元，下降 0.3%。代偿回收额为 2618 亿日元，其中 495 亿日元由信用担保服务公司回收。

表 4-13　　2005-2006 财年日本信用保证协会联合会担保统计数据　　单位：亿日元

| 科目 \ 财年 | | 2006 | 2005 |
|---|---|---|---|
| 担保申请 | 项目个数 | 1，241，569 | 1，203，361 |
| | 担保金额 | 150，097 | 141，958 |
| 承保 | 项目个数 | 1，175，809 | 1，140，009 |
| | （SGSFS） | （0） | （0） |
| | 担保金额 | 136，591 | 129，802 |
| | （SGSFS） | （0） | （0） |
| 在保余额 | 项目个数 | 3，458，486 | 3，489，022 |
| | （SGSFS） | （68，542） | （113，698） |
| | 担保金额 | 292，661 | 287，964 |
| | （SGSFS） | （4，940） | （7，032） |
| 担保赔付 | 项目个数 | 78，708 | 80，368 |
| | （SGSFS） | （8，670） | （14，688） |
| | 担保金额 | 6，852 | 6，872 |
| | （SGSFS） | （699） | （1，133） |
| 担保追偿 | 追偿金额 | 2，618 | 3，003 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | （SGSFS） | （359） | （439） |
| 担保费收入 | | 3，283 | 3，115 |
| 利润（收入-支出） | | 587 | 526 |

注：1.SGSFS 指小企业财务稳定特别担保体系，表中标有 SGSFS 的是该体系的相关数据。

2.小企业财务稳定特别担保体系申请截至日期为 2001 年 3 月 31 日。

资料来源：日本信用保证协会联合会 2007 年年报

**（五）澳大利亚担保市场**

澳大利亚保证协会（Australia Surety Association）成立于 1999 年，发起会员单位只有 4 家，发展至今共有 13 家会员，包括保证公司、代理机构、律所及保险经纪等，涵盖了澳大利亚保证及相关公司的大部分。澳大利亚保证市场竞争格局比较集中，业务主要由几家国际大型保险集团承做。主要如下：

乔伯保险公司澳大利亚有限公司（Chubb Insurance Company of Australia Limited）隶属于美国乔伯保险集团（Chubb & Son INC）,乔伯集团在全球 28 个国家有 120 个分支机构，雇员人数为 12600。

QBE 保险（澳大利亚）有限公司(QBE Insurance Australia Limited)属于澳大利亚最大的国际保险和再保险集团—QBE 保险集团，该集团行业世界排名前 25。QBE 保险集团在 48 个国家有分支机构，雇员人数上万人。在澳大利亚，QBE 在各地拥有 50 个分支机构，承保信用保险、工程保证及其它商业担保，QBE 也是澳大利亚最大的信用保险提供商。

此外，保证金担保有限公司（Deposit Underwriters Pty Ltd）是 QBE 在澳大利亚从事购房保证金担保（deposit bond）的授权代理机构。澳大利亚保证有限公司（Australian Surety Corporation Pty Limited）成立于 1994 年，在澳大利亚和新西兰承做保证业务。

以上四家公司均为澳大利亚保证协会的发起人会员。澳大利亚保证市场的主要产品是工程保证、履约保证和维修保证，在澳大利亚没有分支机构的海外保险公司也可以在澳大利亚承做保证业务，但所许可的承保限额非常有限。

**（六）拉丁美洲担保和信用保险市场**

**1. 拉丁美洲担保市场**

泛美担保协会前任主席阿尼贝尔 •洛佩兹先生在接受拉丁美洲一家担保行业杂志采访时对 2007 年拉美及区域各国担保市场进行了回顾。他指出，拉丁美洲

担保市场前景良好。大量的基础设施项目需要承保，拉美各国经济对美国经济的依赖性减弱，经济发展更见稳健。有些国家保证担保相对银行保函的市场份额进一步增加。最大挑战是承保能力的限制，在大型项目及集团客户承保授信限额方面都有局限性。保证担保业务的主要问题是保费率的下降，拉美各国市场都面临这个问题。

2007 年 6 月至 12 月，阿根廷保证担保市场保费及附加费收入约为 7300 万美元，比上年同期增长 29.14%。市场总体损失率为 10.57%。2007 年保费总收入为 1.22 亿美元。增长主要归因于如下因素：一是 GDP 增长，2007 年 GDP 增长 8.7%；二是制造业增长，2007 年制造业增长 7.5%，汽车、金属机械加工和矿产为增长领先行业；三是建筑行业增长 6.4%，2007 年建筑行业业绩最显著的是公共工程领域的基础设施和公路建设，2007 年基础设施和公路建设增长分别为 7.9%和 6.9%；四是外贸增长，2007 年阿根廷出口额为 559.33 亿美元，比上年增长 20.4%，进口额为 447.81 亿美元，比上年增长 31.1%。外贸领域的担保是保证担保业务的支柱之一。

巴西市场增长速度最高，2007 年保费收入为 2 亿美元，在拉丁美洲仅次于墨西哥。由于再保险市场的开放，巴西担保市场有巨大的发展潜力。智利的担保市场仍以银行为主导，市场增长率良好，2007 年损失率略有上升。玻利维亚和巴拉圭市场容量不大，玻利维亚的担保市场仍处于初级阶段。乌拉圭只有一家公司获得许可承做保证担保，市场在相对稳定的经济环境下不断发展。哥伦比亚担保市场竞争激烈，有很多活跃的保险公司，专业担保公司面临普通保险公司的竞争压力，市场规范发展，损失率很低。厄瓜多尔 2007 年保费收入 3500 万美元，由于市场普遍采用见索即付保函，损失率相对略高，但担保项目一般有实物抵押，回收率较高。

拉美活跃的保证担保再保险商数量有限，很难为大型企业或项目获得大额再保险。

**2. 拉丁美洲信用保险市场**

拉美信用保险市场发展潜力巨大。根据泛美担保协会 2008 年第 20 届大会卡罗·冯·拉克先生（Karel van Laack）所做发言中的统计数据，拉美地区的信用保险市场容量从 2002 年 3500 万美元增至 2007 年 1.52 亿美元，平均年复合增长率高达 34%。

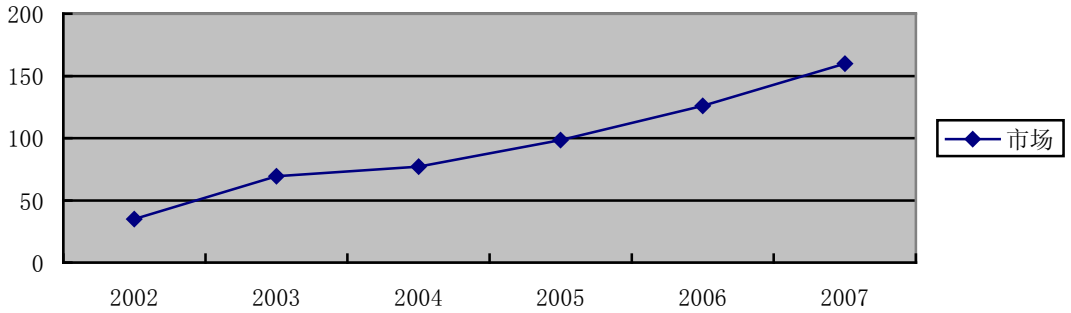



图 4-34　2002-2007 年拉丁美洲市场增长情况　　单位：百万美元

资料来源：泛美担保协会

拉丁美洲信用保险市场过去几年规模增长了 234%。巴西信用险市场增速最快，其次为智利和哥伦比亚。巴西拥有拉丁美地区最大的信用险市场，其次为墨西哥和智利。

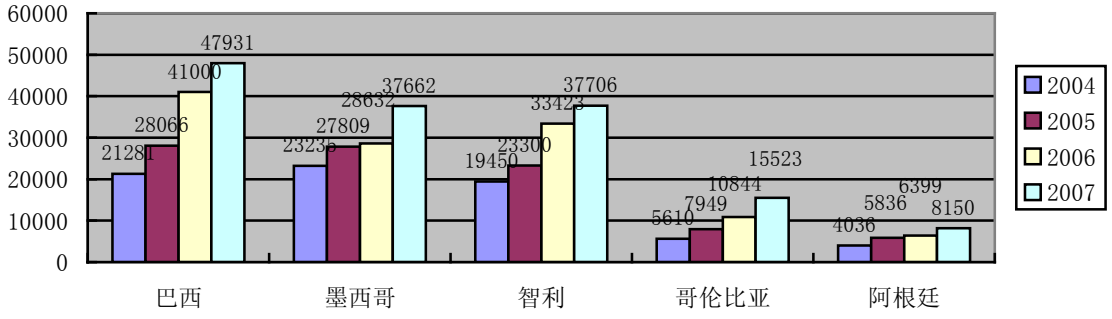



图 4-35　2004-2007 年拉美各国保费增长情况（一）　　单位：千美元

资料来源：泛美担保协会

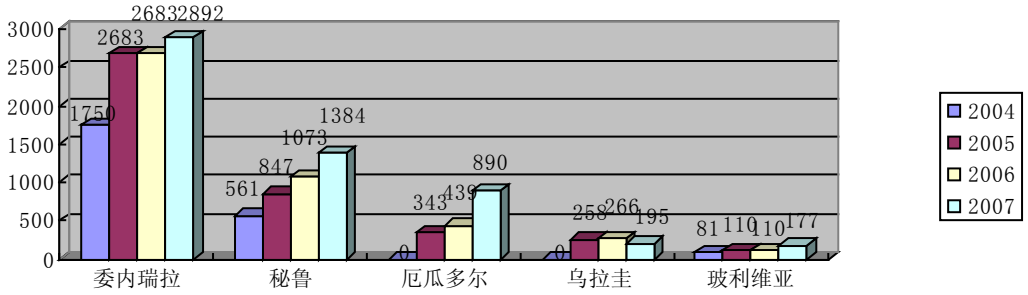



图 4-36　2004-2007 年拉美各国保费增长情况（二）　　单位：千美元

资料来源：泛美担保协会

但是，信用保险在拉丁美洲的市场渗透率仍然很低。拉丁美洲市场平均渗透率 2006 年为 43，2007 年为 47。智利的市场渗透率 2007 年为 230，几乎是国际渗透率的两倍，哥伦比亚的渗透率 2007 年为 89，远远超出拉丁美洲 47 的渗透率。

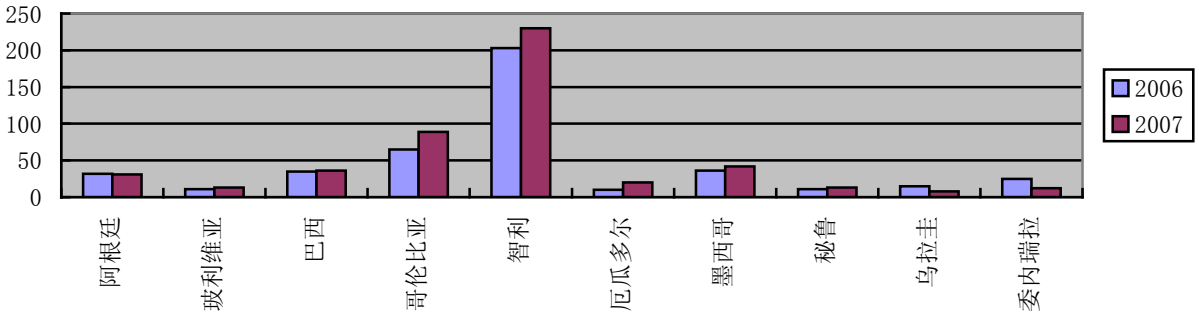



图 4-37　　2006-2007 年拉美各国的市场渗透率

资料来源：泛美担保协会

发言人在结论中指出：如果拉丁美洲信用保险市场的渗透率可以增至“全球渗透指数”（Global Penetration Index）的一半，拉丁美洲地区信用险市场容量将增长 8000 万美元；巴西信用险市场规模也将达 8100 万美元，墨西哥达 5500 万美元。以目前市场发展态势来看，信用保险市场前景广阔，制约拉丁美洲信用保险市场发展的最大障碍是相关的监管条例，即信用保险商被禁止跨国界承做信用保险业务。为了扩大拉丁美洲信用保险的市场认知度，泛美担保协会、拉丁美洲出口信用保险协会（ALASECE）、国际信用保险和保证协会（ICISA）共同组织了名为“OKVende”的推广项目，旨在通过网站、杂志等方式扩大信用保险的影响及市场容量。

# 担保业务相关行业环境

## 节能产业

### 一、节能减排是中国新型工业化发展的必然要求

长期以来，能源发展一直是中国现代化建设的热点和难点问题。特别是近几年，中国煤、电、油供应全面紧缺，石油对外依存度已经达到45%左右，能源安全和经济可持续发展正面临严峻的考验。中国人口众多，能源资源相对不足，人均拥有量远低于世界平均水平。中国实现到2020年国内生产总值比2000年翻两番的宏伟目标，能源领域再次面临“以能源翻一番确保经济产值翻两番”的严峻任务,必须继续实施“开发与节约并举，把节约放在首位”的能源发展战略。节能不是权宜之计，而是中国能源发展的长期战略方针。

**1．能源消费量大于能源生产量**

中国自1992年起能源消费总量超过能源生产总量，到目前能源供应低于能源消费的趋势仍在延续。能源生产与消费平衡差，1992年为1914万吨标准煤，2000年上升到9575万吨标准煤，2006年高达25300万吨标准煤。中国20世纪90年代至今15年间，能源生产总量的年均增长速度为4.67%，能源消费总量的年均增长速度为5.59%，后者比前者高0.92个百分点。能源生产不能很好地适应经济社会发展对能源的需求，能源供应的不足部分不得不依靠进口来平衡。这是中国成为石油净进口国的根本原因。

**2．能源结构以煤为主**

中国历年一次能源生产和消费构成中，煤炭所占比例高达2/3以上。2006年，煤炭在一次能源生产结构中的比例已高达69.4%。中国能源结构以煤为主的特点是由能源资源条件决定的。中国常规能源（包括煤、油、气和水能，水能为可再生能源，按使用100年计算）查明和剩余可采总资源量中，煤炭占74.1%，石油占1.1%，天然气占0.9%，水能占23.9%。煤炭在中国能源资源中占绝对优势地位，油气资源量很少。

**3．电力在能源总体中占有重要地位**

中国在1985年制订“七五”计划时，提出“能源工业的发展要以电力为中心”，这是一项重大战略决策。2006年，中国发电装机总容量达到6.22亿千瓦，

发电量 28344 亿千瓦时，均居世界第 2 位。1953-2005 年 53 年间，中国发电量从 73 亿千瓦时增加到 25003 亿千瓦时，年均增长率为 11.64%；一次能源生产总量从 4871 万吨标准煤增加到 206068 万吨标准煤，年均增长率为 7.32%，前者比后者高 4.32 个百分点。其中，近 15 年(1991-2005 年)，发电量年均增长率 9.73%，而一次能源生产总量年均增长率只有 4.67%，前者比后者高 5.06 个百分点。中国电力工业发展速度之快，在世界上实属罕见。

**4．石油需求旺盛，净进口量剧增**

20 世纪 90 年代以来，中国石油消费量的年均增长率为 7.19%，高于能源消费量年均增长率（5.59%）1.60 个百分点。同时，石油消费增长明显高于石油生产增长。

中国石油消费量，2006 年达到 32000 万吨，而石油生产量，2006 年为 18370 万吨，致使中国石油生产量与石油消费量之间的差额由正变负，1990 年为正值 2345 万吨，1993 年开始成为负值（-197 万吨），之后，负值逐年增大，1995 年为-1060 万吨，2000 年为-6139 万吨，，2006 年高达-13630 万吨。与此相应，中国自 1993 年起成为一个石油净进口国，石油净进口量由 1993 年 988 万吨，增加到 2006 年的 16286 万吨；1994-2005 年 12 年间，石油净进口量年均增长率 24.92%，年均增加量 1107 万吨。

**5．能源消费的部门结构以工业为主**

中国工业能源消费量近年已超过 14 亿吨标准煤，在能源消费总量的比例大于 70%。其他部门能源消费的比例大致为：农业 4%，建筑业 2%，运输业 7～7.5%，商业 2.5～2%，其它第三产业 4～3.5%，民用能源 10.5%。产业部门消耗的能源量占能源消费总量的 89%。在工业部门中，按大行业划分的能源消费比例大致为，采掘工业 10%，原材料工业 39%，加工工业 43%，电力煤气供应业 8%。

**6．居民生活用能量呈上升趋势**

随着能源消费总量的增长，中国人均能源消费水平逐年提高。据统计，2005 年中国人均能源消费量达到 1713 千克标准煤，是 1952 年（86 千克标准煤）的 19.9 倍，53 年间年均增长率 5.81%。由于人口的增加等方面的原因，中国居民生活用能量的增长速度低于整个能源消费总量的增长速度，致使其在能源消费总量中的比例呈下降的态势：1980 年，居民生活用能量 11015 万吨标准煤，占总量的比例 18.3%，人均居民生活用能量 97.7 千克标准煤；2005 年相应的数值为

23393 万吨标准煤，10.5%，179.4 千克标准煤。1981-2005 年 25 年间人均居民生活用能量的年均增长率为 2.46%，低于人均能源消费量（4.19%）和能源消费总量（5.38%）年均增长率。

**7．能源发展与环境保护的矛盾尖锐**

中国能源结构的调整和优化，使煤炭在能源总量中的比例趋于下降。但受能源资源条件的约束，中国能源结构仍将以煤炭为主，在一段时间内煤炭消费量及其比例还会略有增加。2006 年中国煤炭消费总量达到 23.7 亿吨，创了历史新高。近几年煤炭消费量占能源消费总量的比例，大致在 68～69%。基于技术和经济等方面的原因，中国煤炭消费量中的大部分是原煤直接燃烧，由此造成的环境污染问题，已经影响到了国民经济的可持续发展和人民的身体健康。

**8．节能减排工作任务艰巨**

十七大会报告提出："坚持节约能源和保护环境的基本国策，关系人民群众切身利益和中华民族的生存发展";"要完善有利于节约能源资源和保护生态环境的法律和政策，加快形成可持续发展的体制机制"。把建设资源节约型、环境友好型社会放在工业化、现代化发展战略的突出位置。

我国节能减排形势十分严峻，2006 年没有完成年初预定的 4%节能目标，仅完成了 1.33%；二氧化硫的排放量为 2594 万吨，比 2005 年增加了 45 万吨。2007 年上半年单位 GDP 能耗同比下降了 2.78%,全年下降 3.27%;全国二氧化硫排放量为预计全年下降 1%。时间过去了五分之二，任务仅完成了五分之一多一点。

目前，经济增长方式没有得到根本性的转变，依然高度地依赖高能耗的重化工业，2007 年全国第二产业高能耗的规模以上工业企业增加值同比增长超过 18%。化学原料、非金属矿物业、通用设备制造业的增速均超过 20%；黑色金属冶炼及压延加工增速接近 20%，有色金属产量增长近 25%；粗钢产量接近 5 亿吨，同比增长超过 16%；钢材量预计达到 5.6 亿吨以上，增速超过 20%；全社会固定资产投资增速超过 25%。**二、中国能源效率的基本情况**

节约能源不是简单地压缩能源的消耗，而是在使用能源的各个方面减少浪费，提高有效利用程度，以尽可能低的能源消耗，取得最大的国民经济效益。因此，节能的核心是提高能源利用效率。

能源效率，是一个国家能源利用好坏的标志。在其它条件已定或相同的情况下，能源消费量的多少与能源效率的高低成反比，能源效率越高，能源消费量愈

少。因此，提高能源效率，既是节能的重要措施，也是节能的重要目标。能源效率的高低，通常用三类指标来衡量：一是单位国内生产总值能耗，二是单位产品能耗，三是能源有效利用率。

**1.单位国内生产总值能耗**

改革开放以来，中国每万元国内生产总值能耗，总体来说呈下降态势。2005年，能源消费总量22.33亿吨标准煤，实现国内生产总值（GDP）183085亿元人民币。按2000年可比价格计算，每万元GDP能耗为1.43吨标准煤。1981-2005年25年间，每万元GDP能耗的年均递减率（或节能率）为4.02%。

但是近几年，中国每万元国内生产总值能耗出现了反弹的情况。我国每万元GDP能耗从1980年的3.98吨标准煤下降到2002年1.26吨标准煤；但是2003年和2004年每万元GDP能耗反弹到1.36和1.43吨标准煤，相应多使用能源7976万吨标准煤和10593万吨标准煤，用能量增加率分别为4.78%和5.50%。致使“十五”时期每万元GDP能耗年均增加率为0.44%，年均多使用能源1331万吨标准煤。中国“十五”时期每万元GDP能耗上升的主要原因，是经济增长中高耗能产业过快发展。坚持经济结构和产业结构的调整和优化，仍然是中国经济可持续发展和提高能效的重要任务。

**2.单位产品能耗**

中国万元国内生产总值能耗总体下降，大致来自经济节能（调整经济结构、加强能源管理等）和技术节能（实施技术改造、采用高新技术等）两个方面，有关研究和统计数据显示，通过技术节能使单位产品能耗下降所取得的节能量约占节能总量的1/3左右。主要工业产品单位能耗的下降，能源效率的提高，直接源于一批节能关键技术的突破和推广应用。例如，钢铁工业的连续铸轧技术、干熄焦技术；有色工业的大型预焙铝电解槽技术、铜闪速冶金技术；建材工业的窑外分解技术。此外，建筑节能技术的推广应用，使中国建筑领域的单位面积能耗不断下降。

中国主要耗能产品的单位能耗，虽然有了较大幅度下降，但与国际先进水平相比，目前仍然有较大差距，大致要高出25%～60%。数据显示，电力、钢铁、有色、石化、建材、化工、轻工、纺织8个行业主要产品单位能耗平均比国际先进水平高40%。依靠技术进步和创新，降低主要耗能产品的单位能耗，是中国提高能源效率的重要方面和紧迫任务。

3.能源有效利用率

能源有效利用率，是指包括从能源生产（不包括回采率）、加工转换、运输储存到各部门终端利用的全效率。据计算，中国能源有效利用率，近年大致在34～35%左右。

尽管中国能源有效利用率有较大的提高，但是与国际先进水平相比仍有差距，目前大致要低 10 多个百分点。其中占能源消费总量 70%的工业领域，能源有效利用率的差距最为明显。

三、现阶段节能规划

针对能源效率低下的现状，特别是“十五”以来节能降耗出现反弹的情况，政府部门加大了节能工作的力度，从制订规划着手，强化能源节约和高效利用的政策导向，通过各种途径实现结构节能、技术节能和管理节能。

2004 年 11 月 25 日，国家发改委发布了《中国节能中长期专项规划》，分析了节能工作面临的形势和任务，明确了节能的指导思想、原则和目标，提出了节能的重点领域和重点工程，以及保障措施。

1.节能的指导思想

《节能中长期专项规划》明确提出，以科学发展观为指导，坚持节能优先的方针，以大幅度提高能源利用效率为核心，以转变增长方式、调整经济结构、加快技术进步为根本，以法治为保障，以提高终端用能效率为重点，健全法规，完善政策，深化改革，创新机制，强化宣传，加强管理，逐步改变生产方式和消费方式，形成企业和社会自觉节能的机制，加快建设节能型社会，以能源的有效利用促进经济社会的可持续发展。

2.宏观节能目标

《节能中长期专项规划》确定的宏观节能目标是，在 2003-2020 年年均节能率为 3%，形成的节能能力为 14 亿吨标准煤。

3.宏观节能管理目标

《节能中长期专项规划》提出的宏观节能管理目标是：2010 年初步建立与社会主义市场经济体制相适应的比较完善的节能法规标准体系、政策支持体系、监督管理体系、技术服务体系。

4.“十一五”期间的节能目标

“十一五”期末全国单位国内生产总值能源消耗应比“十五”期末降低 20%

左右。按此计算，中国万元国内生产总值（按 2000 年可比价计算）能耗，应由 2005 年 1.427 吨标准煤下降到 2010 年 1.142 吨标准煤左右，年均节能率约 4.36%，年均节能量 8200～8300 万吨标准煤左右。

**四、中国节能产业的市场潜力分析**

作为一个新生的朝阳产业，中国节能产业的市场空间十分广阔，潜力巨大。许多研究和统计资料表明：中国有大量的经济效益和环境效益很好的节能项目，广泛存在于全社会的各行各业。

根据中国目前节能项目投资的实践经验，投资回收期 4 年以下的技术改造节能潜力为 30％左右，而形成 1 吨标准煤年节能能力的平均投资约为 1500 元左右。

2006 年全国能源消耗总量 24.6 亿吨标准煤，同比增长 9.3％，单位 GDP 能耗同比下降 1.33％。以 2006 年的能耗数据为口径，依据上述经验数据值初略估算，中国的节能市场总量约 7.3 亿吨标准煤，总的节能投资市场约为 1.1 万亿元。

经测算，“十一五”期间，中国年平均节能投资市场需求总量大约在 2500-3000 亿，充分表明，通过采取正确的方法，中国的节能减排工作可以挖掘出巨大潜力。

**五、节能减排相关的政策、法规和措施**

1.“十七大”报告提出“加强能源资源节约及生态环境保护，增加可持续发展力，必须把建设节约型、环境友好型社会放在工业化、现代化发展战略的突出位置”。这些为中国节能产业提供了明确的发展目标和指导思想。

2.2007 年新修订的《节约能源法》从法律层面把节约资源及能源列为我国基本国策。新法中明确提出“国家实行资源节约的基本国策，实施节约与开发并举，把节约放在首位”的能源发展战略。

3.国务院《关于加强节能工作的决定》（国发[2006]28 号）提出，建立节能目标责任制和评价考核体系，要将能耗指标作为地方各级人民政府领导班子和领导干部的重要考核指标；实行节能工作问责制。

4.国务院批转节能减排统计监测及考核办法的通知（国发［2007］36 号）提出，对各地区节能目标责任评价考核结果经国务院审定后，交由干部主管部门，作为对省级人民政府领导班子和领导干部综合考核评价的重要依据，实行问责制和“一票否决”制。

单位 GDP 能耗统计指标体系实施方案

单位 GDP 能耗监测体系实施方案

单位 GDP 能耗考核体系实施方案

主要污染物总量减排统计办法

主要污染物总量减排监测办法

主要污染物总量减排考核办法

5.国务院《节能减排综合性工作方案》主要目标：到 2010 年，万元 GDP 能耗降低 20%左右;单位工业增加值用水量降低 30%;主要污染物排放总量减少 10%;城市污水处理率不低于 70%；工业固体废物综合利用率达到 60%以上。

6.财政部、国家发改委联合颁发了《节能技术改造财政奖励资金暂行管理办法》(财建[2007]371 号)，提出中央财政将安排必要的引导资金，采取“以奖代补”方式对十大重点节能工程给予适当支持和奖励，奖励金额按项目技术改造完成后实际取得的节能量和规定的标准确定。财政奖励的节能技术改造项目是指《“十一五”十大重点节能工程实施意见》中确定的燃煤工业锅炉（窑炉）改造、余热余压利用、节约和替代石油、电机系统节能和能量优化等项目；财政奖励对象主要是实施节能技术改造项目的重点企业。项目节能量 10000 吨标准煤以上，奖励标准每吨标准煤东部地区 200 元，中西部地区 250 元，立项后预付 60%，按资本公积金处理。

2008 年 3 月，全国人大审议通过的《关于 2007 年中央和地方预算执行情况与 2008 年中央和地方预算草案》中，中央财政部安排节能减排资金 270 亿元，增加 35 亿元，采取以奖代补等方式，支持十大重点节能工程。

7.财政部和国家发改委联合发布了《高效照明产品推广财政补贴资金管理暂行办法》(财建［2007］1027 号)，办法规定：中央财政安排专项补贴资金，用于支持采用高效照明产品替代白炽灯和其他低效照明产品;补贴资金采取间接补贴方式，由财政补贴给中标企业，再由中标企业按中标协议供货价格减去财政补贴资金后销售给终端用户。

8.财政部和国家发改委联合发布《财政部发展改革委关于调整节能产品政府采购清单的通知》中颁布了《节能产品政府采购清单》，对空调机等九类产品作为政府采购节能产品，这将有利于引导和示范节能产品的使用，促进节能技术商业化和快速普及，为节能产品提供一定的市场。

9.中国银监会发布《节能减排授信工作指导意见》提出：银行业金融机构要

及时跟踪国家确定的节能重点工程，节能技术服务体系等项目，综合考虑信贷风险评估、成本补偿机制和政府扶持政策等因素，有重点地给予信贷需求的满足，并做好相应的投资咨询、资金清算、现金管理等金融服务，并积极开发与节能减排有关的创新金融产品。

# 房地产行业

2007年，房地产行业依然处于景气高位，表现为房地产开发投资持续加速增长，商品房销售价格快速攀升。在政府调控政策的作用下，廉租房、经济适用房和双限房等保障性住房供应量较快增加，从四季度开始房价涨幅出现趋缓迹象。

## 一、政策回顾

2007年，为了抑制住房价格过快上涨势头，政府出台了土地、信贷、住房保障和限制外资等一系列调控政策措施，以抑制投资性住房需求和调整住房供应结构。主要包括：一是打击、限制房地产开发企业囤积土地行为，治理整顿土地市场；二是提高外资进入房地产市场的门槛和成本；三是实施紧缩性的货币政策，进一步收紧商业性房地产信贷；四是加大政策性保障住房体系建设。

表5-1　　2007年房地产行业的主要调控政策

| 时间 | 政府部门 | 政策措施 | 主要内容 |
|---|---|---|---|
| 8 月 | 国务院 | 《关于解决城市低收入家庭住房困难的若干意见》 | 加强廉租住房制度建设，解决好城市低收入家庭住房困难。继续调整住房结构，稳定住房价格，促进房地产市场健康发展。 |
| 9 月 | 央行<br>银监会 | 《关于加强商业性房地产信贷管理的通知》 | 严格房地产开发贷款、住房消费贷款、商业用房购房贷款等管理；第二套住房贷款首付款比例不得低于40%，贷款利率不得低于同期基准利率的1.1倍。 |
| 10 月 | 国土<br>资源部 | 《招标拍卖挂牌出让国有建设用地使用权规定》 | 各类经营性用地以招拍挂方式出让；按合同约定付清全部出让价款后才可领取土地证，也不得按付款比例分割发放土地证 |
| 11 月 | 发改委<br>商务部 | 《外商投资产业指导目录》 | 将房地产由“鼓励类”调整为“限制类”，对外资在开发领域继续限制，同时限制进入二级市场交易、房地产中介或经纪公司。 |
| 11 月 | 财政部 | 《廉租住房保障资金管理办法》 | 明确廉租房资金来源，规范廉租住房保障资金管理。 |
| 11 月 | 建设部等 | 《经济适用住房管理办法》 | 明确经济适用房的面积、适用对象、建设、产权和转让等问题。 |
| 12 月 | 国土<br>资源部 | 《土地储备管理办法》 | 加强土地管理，规范土地储备管理行为。 |

## 二、国房景气指数

2007 年我国房地产行业依然处于景气高位，12 月综合景气指数为 106.45 点，同比提高 3.49 点。综合景气指数在 2006 年 12 月至 2007 年 3 月，连续 4 个月下滑；从 2007 年 4 月开始止跌回升，出现明显反弹，并在 11 月达到 106.59 点，创下三年来的新高。

从分类指数来看，除土地开发面积指数同比较大回落外，其他分类指数均呈上升态势。其中：房地产开发投资指数为 104.46 点，同比上升 3.46 点；土地开发面积指数为 97.13 点，同比回落 5.48 点；商品房销售价格指数为 109.97 点，同比提高 3.01 点。

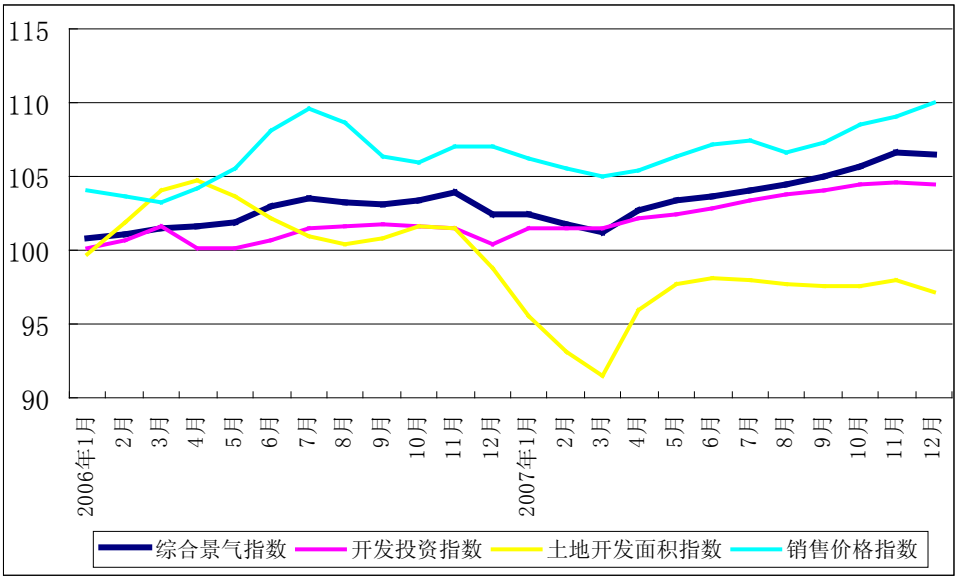



图 5-1　2006-2007 年房地产综合景气指数及分类指数走势
数据来源：国家统计局

## 三、房地产开发投资

### 1.房地产开发投资快速增长，开发结构有所改善

2007年，全国完成房地产开发投资2.5万亿元，增长30.2%，增速比上年提高8.4个百分点，高于全社会固定资产投资增速5.4个百分点。其中，商品住宅完成投资1.8万亿元，增长32.1%，占开发投资总量的71.2%；90平方米以下住房投资占16.6%，较年初提高5.2个百分点；经济适用住房完成投资833.8亿元，增长19.7%，占开发投资总量的3.3%。

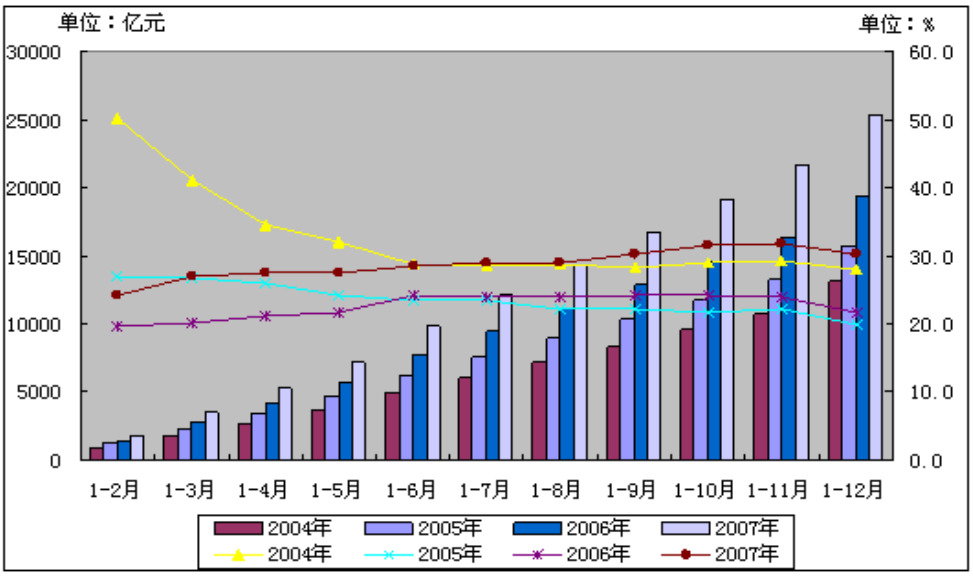



图 5-2　2004-2007 年各月全国房地产开发投资完成额及增长率情况
数据来源：国家统计局

2007 年以来，全国房地产开发投资呈现持续加速增长的势头，全年一直领先于固定资产投资增速。推动房地产开发投资持续走高的主要因素：一是国民经济持续快速增长，二是城市化进程加快和居民消费结构升级带来的巨大自住需求，三是资本市场发展和流动性过剩等引发的投资、投机性需求旺盛，四是高房价所形成的巨大利润空间。

表 5-2　2007 年 1-12 月房地产开发投资完成额及增长情况（单位：亿元，%）

| | 房地产开发投资完成额 | | 同比增长 | 比重(以投资总额为 100) | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 自年初累计 | 去年同期 | | 自年初累计 | 去年同期 |
| 投资完成额 | 25279.7 | 19382.5 | 30.2 | 100 | 100 |
| 按工程用途分：住宅 | 18010.3 | 13611.6 | 32.1 | 71.2 | 70.2 |
| 办公楼 | 1037.0 | 923.2 | 11.7 | 4.1 | 4.8 |
| 商业营业用房 | 2775.6 | 2345.4 | 17.9 | 11.0 | 12.1 |
| 其他 | 3456.9 | 2502.3 | 38.1 | 13.7 | 12.9 |

数据来源：国家统计局

**2. 房地产开发企业资金来源快速增长，个人购房贷款和利用外资占比增加**

2007 年 1-12 月，全国房地产开发企业到位资金 3.72 万亿元，同比增长 37.3%。其中，国内贷款 6961 亿元，同比增长 29.9%；企业自筹资金 11772 亿元，

同比增长 36.9%；其他资金 17873 亿元，同比增长 39.8%。在其他资金中，定金及预收款 10628 亿元，同比增长 29.7%；利用外资 650 亿元，同比大幅增长 62.4%。

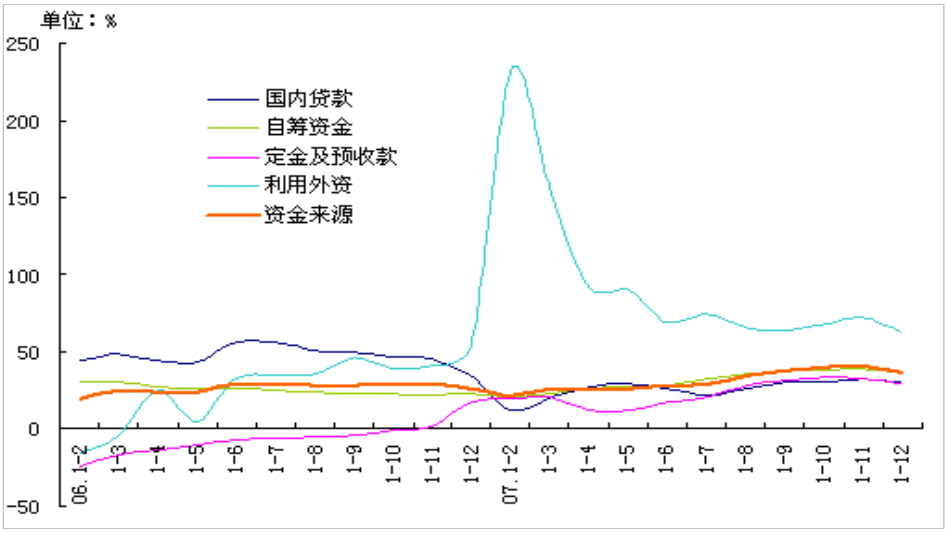



图 5-3　2006-2007 年房地产开发企业资金来源构成及增长情况

数据来源：国家统计局

从资金来源结构看，与2005年自筹资金增长较快和2006年国内贷款增长偏快相比，2007年房地产开发投资增长呈现出个人按揭贷款增长高于企业贷款，外资增长高于自筹资金的特点。

商业性房地产贷款全年持续快速增长，但第四季度增速已明显减缓。截至2007年末，全国商业性房地产贷款余额为4.8万亿元，比年初增加11261亿元，增长30.6%，增速提高8.5个百分点。其中，房地产开发贷款余额为1.8万亿元，比年初增加3613亿元，增长25.7%，增速降低1.3个百分点；购房贷款余额为3万亿元，比年初增加7622亿元，增长33.6%，增速大幅增加14.6个百分点。受到紧缩货币和信贷政策影响，2007年第四季度，房地产贷款增速有较大回落。第四季度新增贷款1858亿元，仅为上季度的50%。其中，房地产开发贷款新增122亿元，个人住房贷款新增1596亿元，分别为上季度的12.5%和60%。

**3. 土地购置面积增速加快，开发面积增速大幅回落**

2007年，全国房地产开发企业完成土地购置面积4.06亿平方米，同比增长11.0%，增速提高14.8个百分点；完成开发土地面积2.69亿平方米，同比增长0.7%，增速大幅下降16.6个百分点。从增幅情况来看，土地购置面积的大幅回升与开发面积的大幅回落表明房地产开发商正在将购置的土地大量囤积起来，囤积土地无疑是导致近年我国房价持续上涨的重要原因之一。

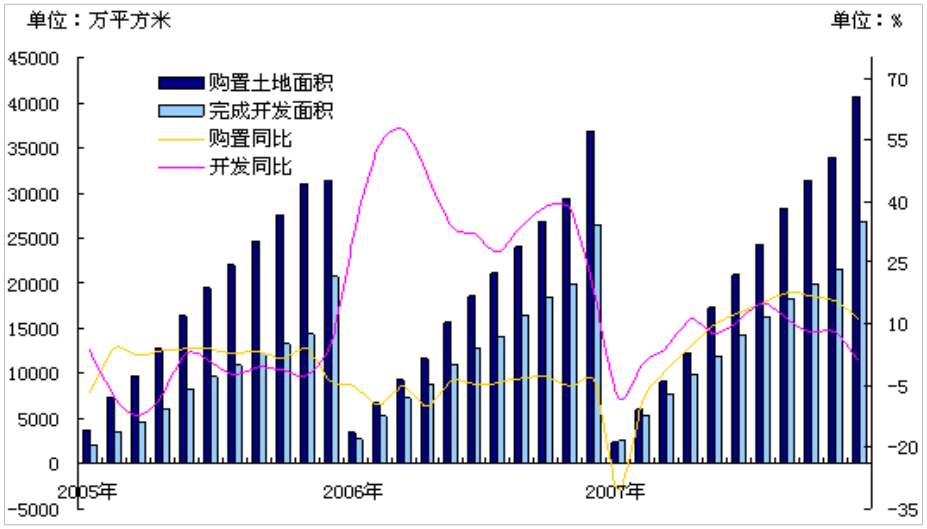



图 5-4　2005-2007 年全国购置与完成开发土地面积及增长情况
数据来源：国家统计局

## 四、商品房市场供求分析

### 1. 商品房施工和竣工面积增速较快上升

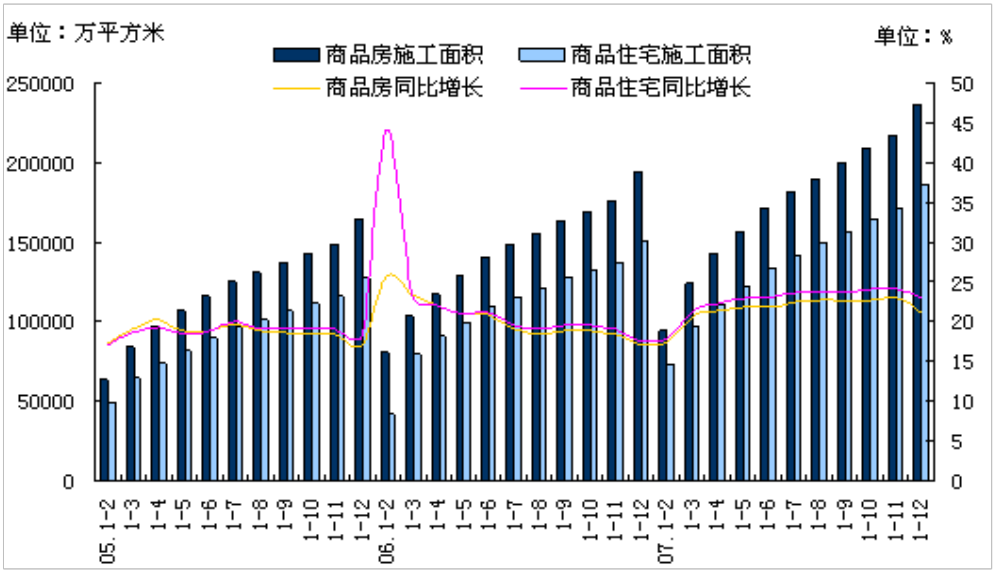



图 5-5　2005-2007 年全国商品房、商品住宅施工面积及增长情况
数据来源：国家统计局

2007 年 1-12 月，全国商品房累计施工面积 235881 万平方米，同比增长 21.1%，增速提高 4.0 个百分点；其中，住宅施工面积 186455 万平方米，同比增长 22.9%，增速提高 5.3 个百分点。全国商品房累计竣工面积 58235 万平方米，同比增长 4.3%，增速提高 4.9 个百分点；其中，住宅竣工面积为 47767 万平方米，同比增长 5.0%，增速提高 5.8 个百分点。

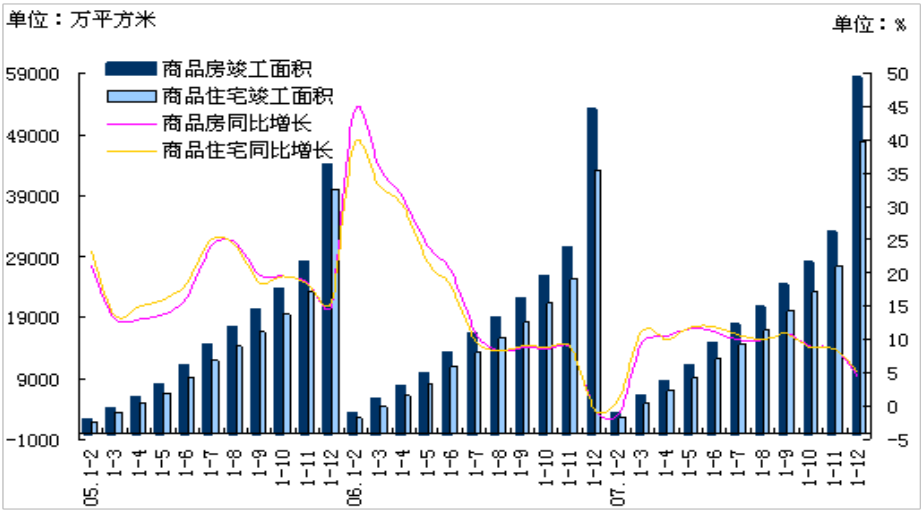



图 5-6　2005-2007 年全国商品房、商品住宅竣工面积及增长情况

数据来源：国家统计局

## 2. 商品房销售面积和销售额快速增长

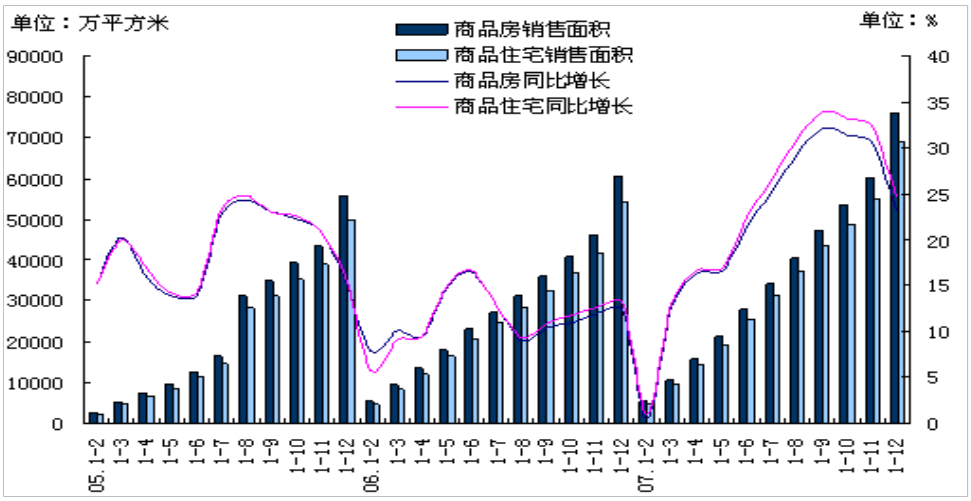



图 5-7　2005-2007 年全国商品房、住宅销售面积及增长情况

数据来源：国家统计局

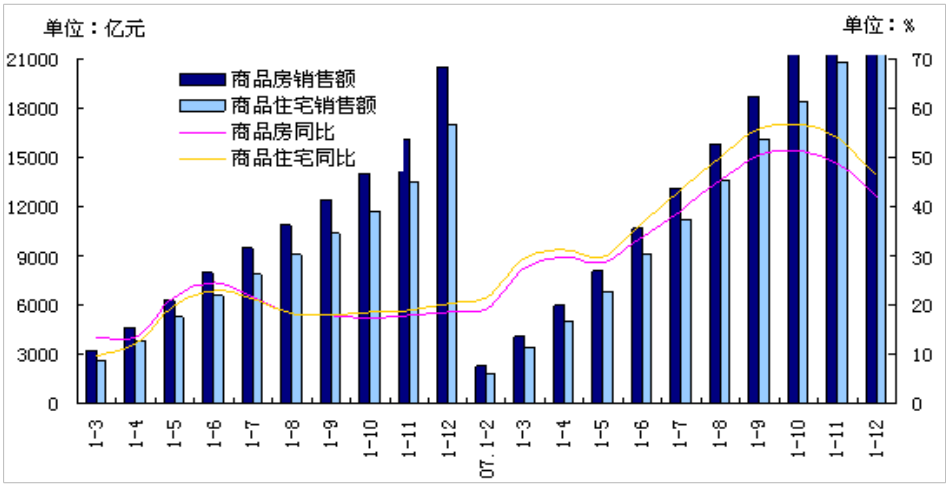



图 5-8　2006-2007 年全国商品房、住宅销售额及增长情况

数据来源：国家统计局

2007 年 1-12 月，全国商品房销售面积 76192 万平方米，同比增长 23.2%，增速大幅提高 11 个百分点，比竣工面积增速高 18.9 个百分点；其中，商品住宅面积 69103 万平方米，同比增长 24.7%，增速提高 11.6 个百分点。全国商品房销售额为 29603 亿元，同比增长 42.1%，增速大幅提高 23.6 个百分点；其中，商品住宅销售额为 25323 亿元，同比增长 46.5%，增速大幅提高 26.3 个百分点。

**3. 商品房空置面积有所下降**

2007年末，全国商品房空置面积为1.3亿平方米，比上年末减少8%；其中，商品住宅空置面积为6756万平方米，比上年减少16.6%。

**4. 商品房销售价格持续快速攀升，四季度呈现放缓迹象**

2007 年，全国房屋销售价格 4 个季度分别同比上涨 5.6%、6.3%、8.2%和 10.2%，房价在经历了年初以 5%左右的速度稳步上行后，从 5 月份开始上涨速度加快。12 月份，全国房屋销售价格同比上涨 10.5%，涨幅与 11 月持平，环比上涨 0.2%，比 11 月份降低 0.6 个百分点。

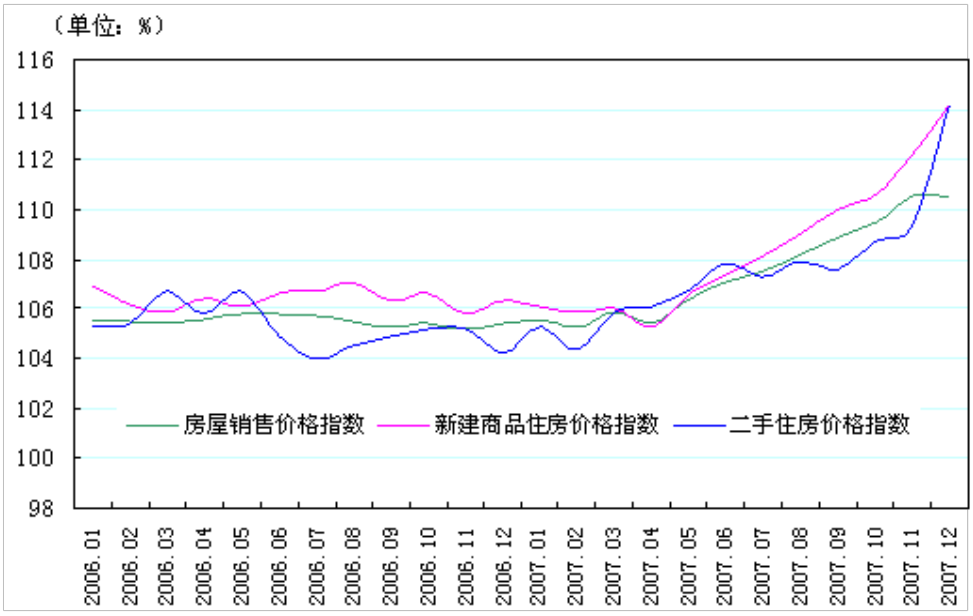



图 5-9　2006-2007 年全国 70 个大中城市房屋销售价格指数同比
数据来源：国家统计局

分类别看，2007 年 12 月新建商品住房销售价格同比上涨 11.4%，涨幅比 11 月低 0.8 个百分点，环比上涨 0.3%，涨幅比 11 月低 0.7 个百分点，同比及环比涨幅均比 11 月有较大回落。二手住房销售价格同比上涨 11.4%，涨幅比上月高 2.1 个百分点，环比与上月持平。

分地区看，2007年12月新建商品住房销售价格同比涨幅较高的城市包括：乌鲁木齐、北海、北京和南宁等。从环比涨幅来看，不同区域城市房价下跌现象进一步扩散，12月份全国70个大中城市中，房价环比增幅呈负值的城市达22个，出现明显下跌的城市为广州和深圳。

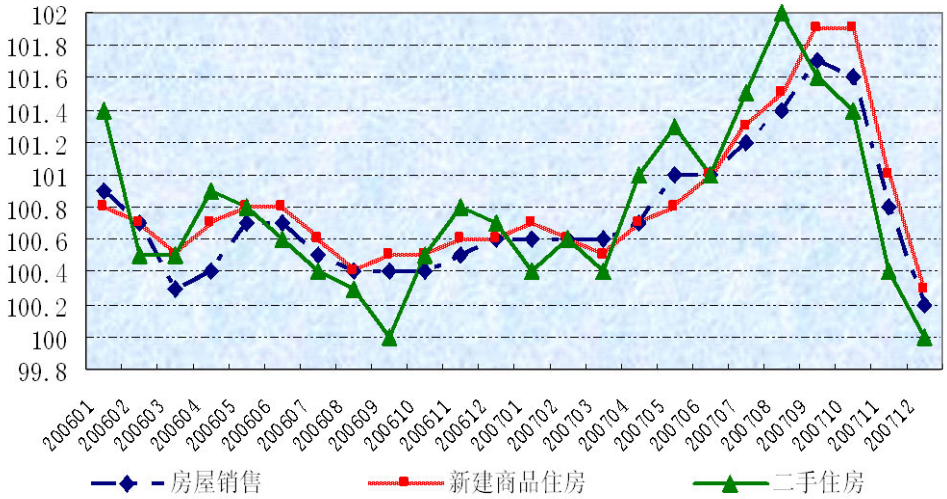



图 5-10　2006-2007 年全国 70 个大中城市房屋销售价格指数环比

数据来源：国家统计局

# 钢铁行业

## 一、行业处于景气高位，固定资产投资增速加快

在产能释放减缓和市场需求快速增长的影响下，2007 年钢铁行业处于景气高位，二季度上升到 164.1 点的两年内新高，三季度和四季度逐步小幅回落，2007 年末行业景气指数为 151.1 点，比上年末增加 11.1 点。行业处于景气高位推动固定资产投资增速有所加快。2007 年，钢铁行业固定资产投资累计总额为 2563 亿元，比上年增加 317 亿元，同比增长 12.2%，比上年提高 9.7 个百分点。

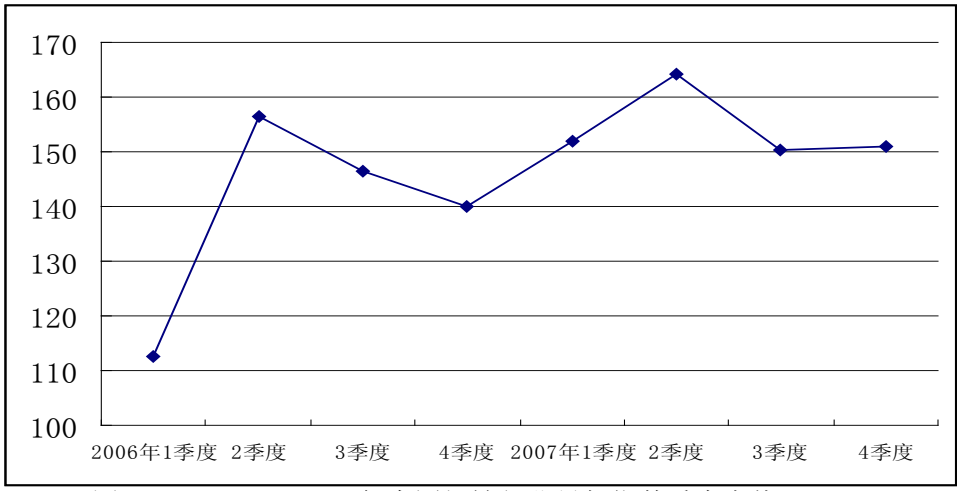



图 5-11　　2006-2007 年中国钢铁行业景气指数季度走势

资料来源：中国钢铁工业协会

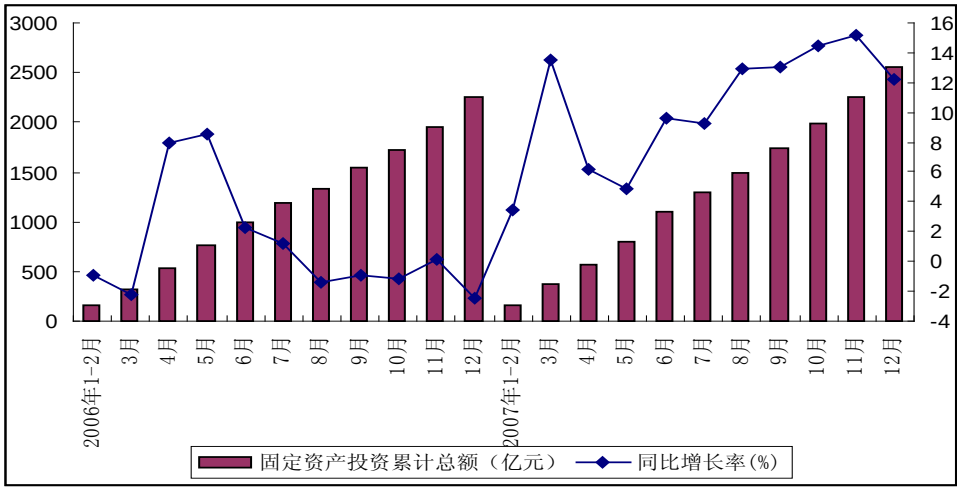



图 5-12　　2006-2007 年中国钢铁行业固定资产投资累计总额及增长情况

资料来源：中国钢铁工业协会

## 二、钢铁产量较快增长，市场需求旺盛

2007 年，全国累计生产生铁 4.69 亿吨万吨，比上年增加约 6200 万吨，同比增长 15.2%，增速比上年下降 4.8 个百分点。全国累计生产粗钢 4.89 亿吨，

比上年增加约 6700 万吨，同比增长 16.8%，增速比上年下降 2.9 个百分点；2007 年我国粗钢产量占世界钢产量的 36.7%，超过世界排名第二至第八名国家产量的总和[5]；粗钢表观消费量 4.34 亿吨，比上年增加 4610 万吨，同比增长 11.87%，增速比上年增加 3.18 个百分点。全国累计生产钢材 5.65 亿吨，比上年增加约 10450 万吨，同比增长 22.7%，增速上年降低 1.8 个百分点；钢材表观消费量 5.19 亿吨，比上年增加约 7700 万吨，同比增长 17.42%，增速比上年增加 1.42 个百分点。

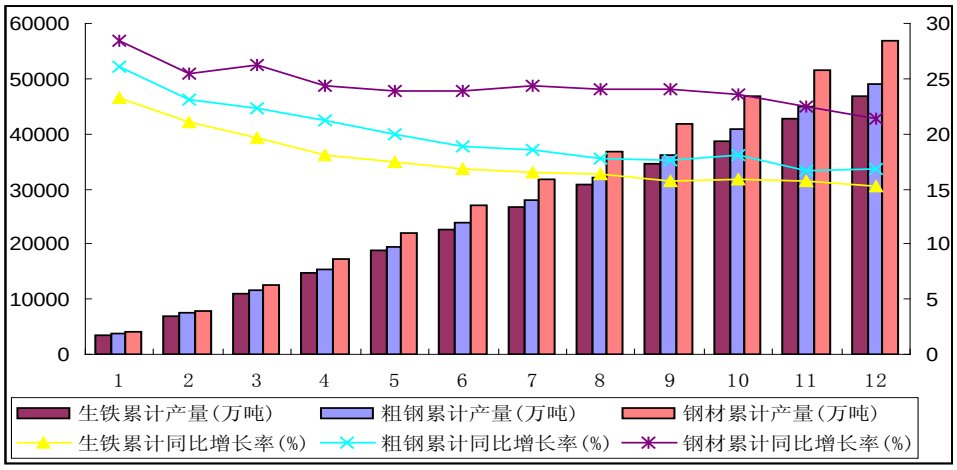



图 5-13　　2007 年中国主要钢铁产品累计产量及增长情况

资料来源：中国钢铁工业协会

板材和长材产品结构进一步优化。2007 年，生产板材 1.97 亿吨，占总量的 34.86%，比上年提高 2.97 个百分点；板材表观消费量 1.84 亿吨，占总量的 35.49%，比上年提高 2.7 个百分点。生产长材 2.66 亿吨，占总量的 47.14%，比上年下降 2.76 个百分点；长材表观消费量 24577.62 万吨，占总量的 47.39%，比上年下降 2.49 个百分点。

高技术含量、高附加值钢材品种产量大幅增长。其中，2007 年，生产冷轧薄宽钢带 1740 万吨，同比增长 31.8%；冷轧薄板 1563 万吨，同比增长 25.2%；镀层板(带)1754 万吨，同比增长 37.9%；涂层 板(带)317 万吨，同比增长 36.1%；电工钢板(带)415 万吨，同比增长 23.5%。

钢铁下游行业保持快速增长，钢材消费需求仍然较为旺盛。2007 年全社会固定资产投资 13.7 万亿元，同比增长 24.8%；房地产开发投资 2.5 万亿元，同比增长 30.2%；汽车产量 888 万辆，同比增长 22%；发电设备产量 13180 万千瓦，

[5] 2007 年，粗钢产量前八名国家分别是：中国 48924 万吨，日本 12020 万吨，美国 9721 万吨，俄罗斯 7222 万吨，印度 5308 万吨，韩国 5137 万吨，德国 4855 万吨，乌克兰 4283 万吨。

同比增长 11.2%；数控机床、环保专用设备和民用船舶产量分别同比增长 32.6%、29.9%和 29.4%。

**三、钢材出口增速大幅下降，进口增速较大回升，政策效应显现**

2007 年，我国累计出口钢材 6265 万吨，同比增长 45.8%，增速比上年大幅降低了 63.8 个百分点；钢材累计出口金额 441.31 亿美元，同比增长 68.15%，增速比上年大幅降低了 32.5 个百分点；出口钢坯 643 万吨，同比下降 28.88%。我国累计进口钢材 1687 万吨，同比下降 8.86%，增速比上年提高了 19.5 个百分点；钢材累计进口金额 205.53 亿美元，同比增长 3.7%，增速比上年提高了 23.1 个百分点；进口钢坯 24.21 万吨，同比下降 34.64%。

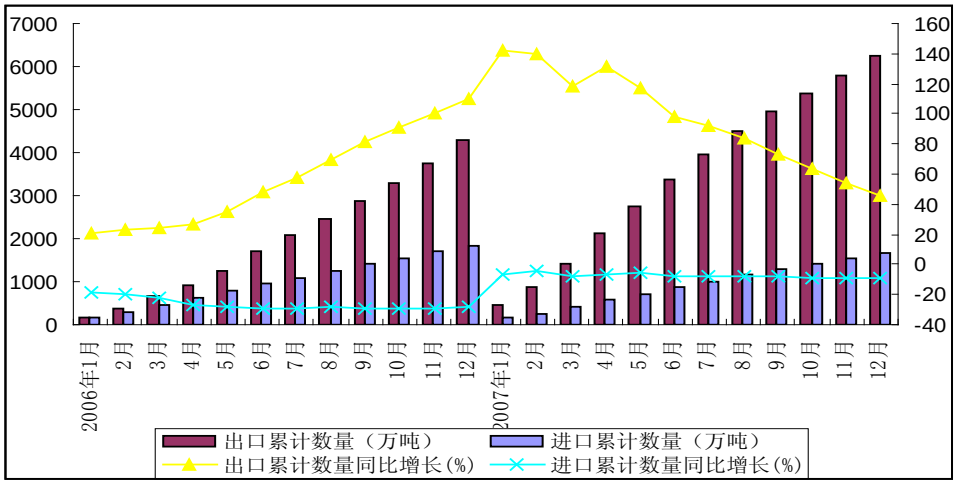



图 5-14　　2006-2007 年中国钢材产品进、出口累计数量及增长情况

资料来源：中国钢铁工业协会，WIND 资讯

2007 年 4 月以来，国家有关部门连续出台降低出口退税率和加征出口关税措施后，其政策效应已经明显发挥作用，改变了钢铁产品出口高速增长的状况。2007 年下半年，出口钢材 2885 万吨、钢坯 205 万吨，折合粗钢 3275 万吨；下半年进口钢材 817 万吨、钢坯 10 万吨，折合粗钢 880 万吨；2007 年下半年净出口粗钢 2395 万吨，比上半年减少 698 万吨，下降 22.55%。2007 年与去年同期比较，上半年增长 179.6%，下半年大幅回落到增长 1.22%；其中，4 季度净出口粗钢同比减少 331 万吨，下降 24.46%，全年呈现持续负增长态势。

**四、原材料成本大幅上升，钢材市场价格持续攀升**

2007 年年末，国内钢材综合价格指数为 125.12 点，比上年末增加 19.97 点，同比增长 18.62%；其中，长材价格指数为 131.89 点，比上年末大幅增加 40.12 点，同比增长 43.72；板材价格指数为 125.48 点，比上年末增加 13.99 点，同比增长 12.55%。总体来看，2007 年国内钢材市场价格基本保持了高位运行、震

荡上行的运行趋势，只是在 5 月至 7 月期间出现一次较大幅度的价格震荡，主要是因为国家宏观调控政策引发市场心理波动，部分贸易商急于抛售变现，造成钢材价格短期下行，但随着市场预期的迅速调整，又恢复为持续攀升态势。

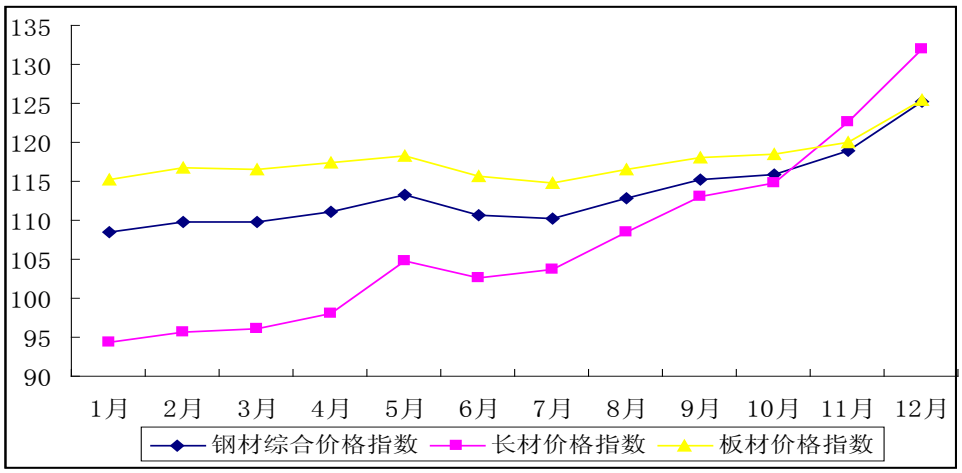



图 5-15　　2007 年国内钢材价格指数月度走势

资料来源：中国钢铁工业协会

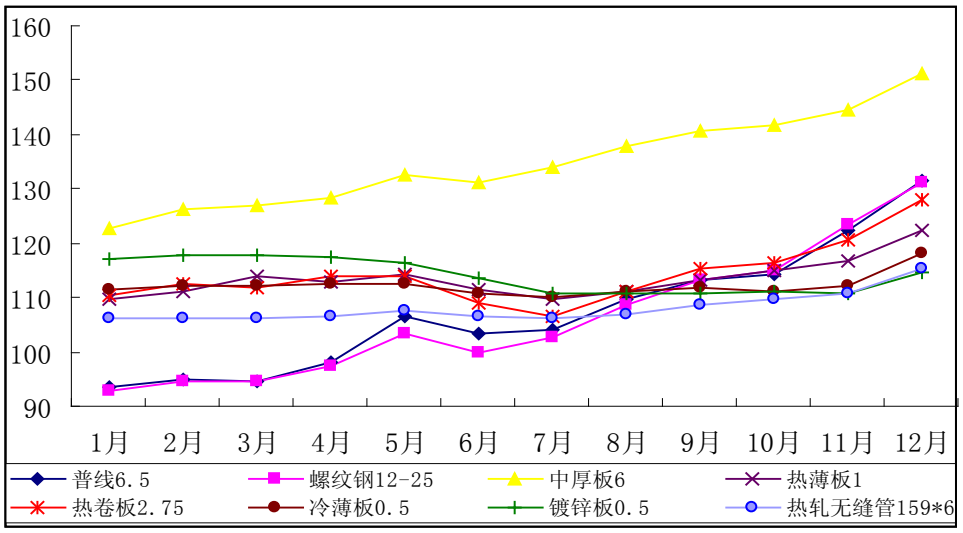



图 5-16　　2007 年国内钢材分品种价格指数月度走势

资料来源：中国钢铁工业协会

从不同种类钢材价格来看，2007 年除镀锌板小幅下调以外，其他产品均有上涨。其中，长材类的普线和螺纹钢价格涨幅最大，年末价格指数分别为 131.51 点和 131.26 点，同比分别增长 45.12%和 48.72%；这是因为一方面长材市场需求旺盛，另一方面线材和螺纹钢的产量增幅相对较低造成的；中厚板和热轧卷板价格涨幅较大，年末价格指数分别为 151.34 点和 127.93 点，同比分别增长 28.34%和 24.4%；热薄板、冷薄板和热轧无缝管年末价格指数为 122.29 点、127.93 点和 115.44 点，同比分别增长 14.88%、9.42%和 9.14%；镀锌板年末价格指数为

114.49 点，同比下降 0.89%。

原材料价格快速上涨，推动钢铁成本大幅上升。2007 年 12 月份进口铁矿石到岸价最高超过 190 美元/吨，综合平均到岸价 125.28 美元/吨，创历史最高价位，比上年上涨 56.38 美元/吨同比增长 81.83%。进口铁矿石价格大幅上涨，带动国内市场铁精矿价格同步上涨，加上煤、焦、电、运涨价的影响，2007 年 12 月份大中型钢铁企业炼钢生铁制造成本比 2006 年同期大幅上升 31.05%，企业普遍面临成本上升的巨大压力。

**五、钢铁企业重组加快，行业集中度有所回升**

2007 年，在政府的大力推动下，我国大型钢铁企业兼并重组步伐进一步加快，企业经营实力大大增强，主要包括：宝钢集团与八一钢厂联合重组，与邯钢集团合资建设邯钢新区；鞍本集团与凌钢联合重组，并合作建设朝阳新区；武钢集团与昆钢联合重组；济钢集团与莱钢集团联合重组；马钢集团与合钢联合重组；华菱集团与无锡钢厂联合重组等。我国钢铁工业集中度连续下降的趋势得到控制，并且有所回升。2007 年，钢铁工业集中度 CR3（行业前三位企业的市场集中度）与上年相同，而 CR4、CR5、CR8、CR10 分别由 19%、22%、30%、35% 上升为 20%、24%、32%、37%。

**六、钢铁企业效益明显提高，成本压力明显上升**

2007 年，在国内经济持续增长，国内外钢材市场需求旺盛的良好市场环境下，我国大中型钢铁企业经济效益表现良好。一是经济效益同比大幅增长，2007 年大中型钢铁企业完成工业总产值（现价）1.75 万亿元，同比增长 32.31%；实现销售收入 1.99 万亿元，同比增长 32.81%；实现利税 2460 亿元，同比增长 43.78%；实现利润 1447 亿元，同比增长 49.54%；销售利润率 7.27%，比上年提高 0.81 个百分点。二是成本费用明显上升，但增幅低于收入增幅，2007 年，大中型钢铁企业销售成本 1.72 万亿元，同比上升 32.75%，期间费用 13128 亿元，同比上升 31.22%，成本和费用的增幅均略低于收入增幅。三是偿债能力提高，资金周转加快，2007 年末，大中型钢铁企业资产负债率为 57.13%，与去年同期基本持平；流动比率 91.61%，同比上升 5.7 个百分点；速动比率 57.24%，同比上升 5.2 个百分点。企业总资产周转率为 0.94 次，存货周转率为 6.18 次，应收账款周转率为 35.74 次，周转速度均高于 2006 年水平。

# 汽车行业

2007 年，我国汽车行业保持快速发展势头。汽车产销双双超过 870 万辆，行业利润总额突破 1000 亿元，汽车进出口量和进出口金额再创新高，汽车价格持续走低，降幅比去年同期有较大增加。

## 一、汽车行业运行状况

### 1.汽车产销继续快速增长

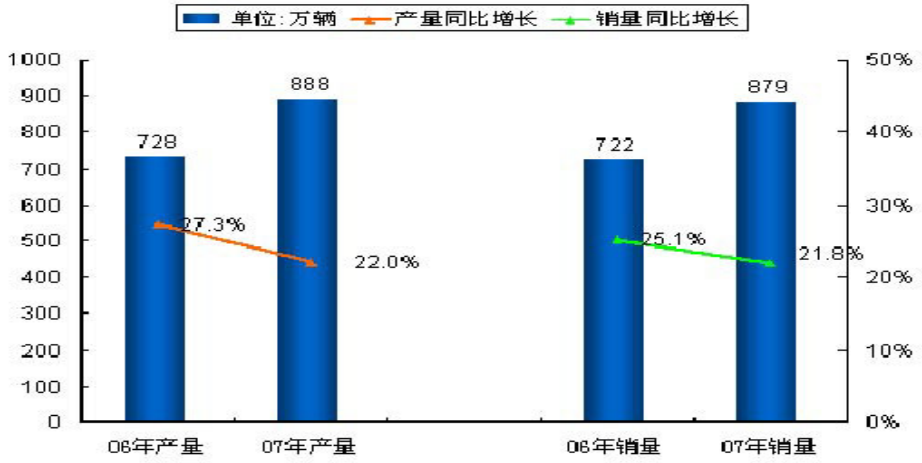



图 5-17　2006-2007 年汽车产销对比
资料来源：中国汽车工业协会

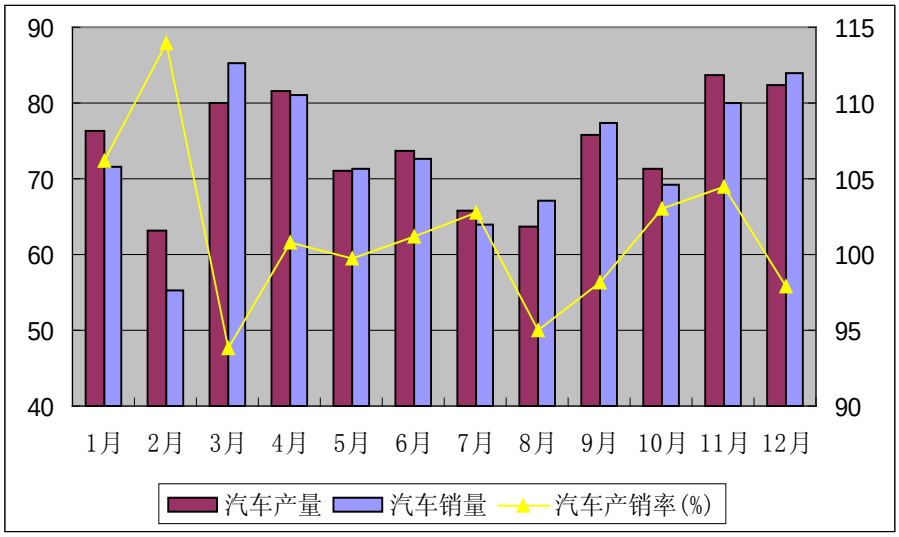



图 5-18　2007 年汽车月度产销情况　　单位：万辆
资料来源：中国汽车工业协会

2007 年，我国汽车产销双双突破 870 万辆，继续保持产销两旺的较好发展态势。汽车产量 888 万辆，比上年净增 160 万辆，同比增长 22%；汽车销量 879 万辆，比上年净增 157 万辆，同比增长 21.8%。其中，乘用车产销量分别为 638

万辆和 630 万辆，同比分别增长 21.94%和 21.68%；商用车产销量分别为 250 万辆和 249 万辆，同比分别增长 22.21%和 22.25%。

**2.汽车进出口持续高速增长**

2007 年，我国汽车出口量达到 61.27 万辆，同比增长 78.95%；汽车出口金额达到 73.06 亿美元，同比大幅增长 133.42%；出口地主要是俄罗斯、东南亚、中东地区等国家。我国整体汽车市场的成长拉动进口汽车快速增长，汽车进口量为 31.41 万辆，同比增长 37.9%；汽车进口金额达 110.04 亿美元，同比增长 45.5%；我国汽车进口主要集中在乘用车，乘用车进口量达 30.21 万辆，金额为 98.28 亿美元。

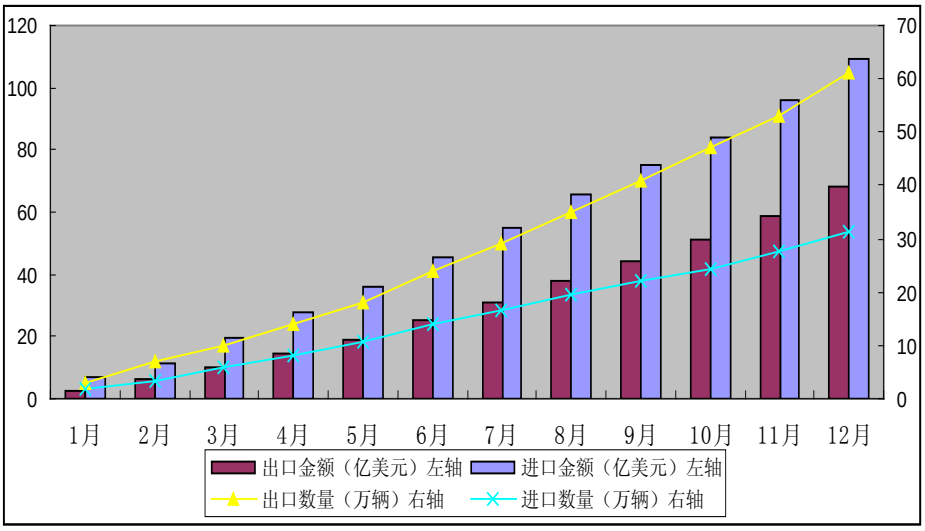



图 5-19　2007 年汽车进、出口累计金额和数量情况

资料来源：中国汽车工业协会

**3.重点汽车企业经济效益保持快速增长**

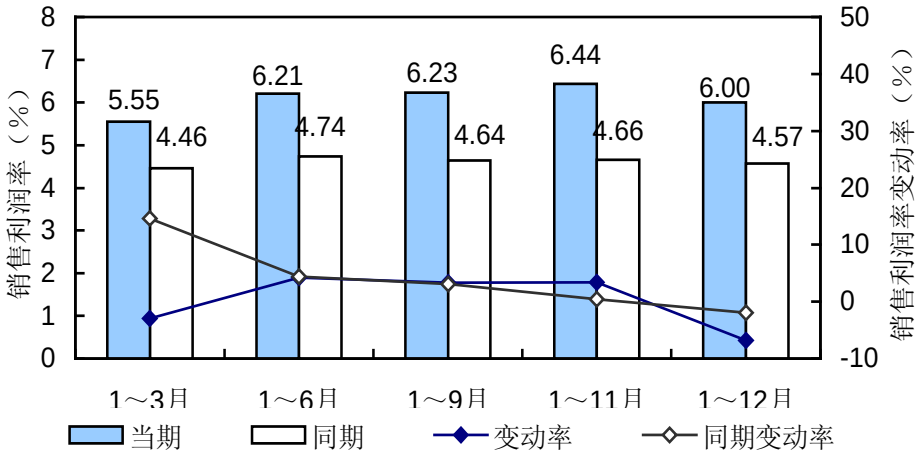



图 5-20　2007 年重点汽车企业销售利润率情况

资料来源：中国汽车工业协会

2007 年，重点汽车企业实现利润总额 610 亿元，同比增长 65.1%；主营业务收入首次超过 1 万亿元，达到 10176 亿元，同比增长 25.9%；主营业务成本为 8537 亿元，同比增长 25.6%；销售利润率和成本费用利润率分别为 6.00%和 6.44%，较上年同期分别提高 1.43 和 1.38 个百分点。

**二、乘用车市场分析**

2007 年，乘用车产量为 638 万辆，同比增长 21.9%，比去年下降了 10.9 个百分点；乘用车销量为 630 万辆，同比增长 21.7%，比去年下降了 8.3 个百分点。2007 年乘用车市场发展有所放缓，主要有以下原因：一是由于燃油价格不断上涨，大大增加了养车费用；二是物价上涨幅度较大，大大增加生活费用支出，使人们的消费行为更加谨慎；三是紧缩的货币信贷政策导致汽车消费信贷变得越来越困难；四是汽车频频降价，消费者普遍持币待购。

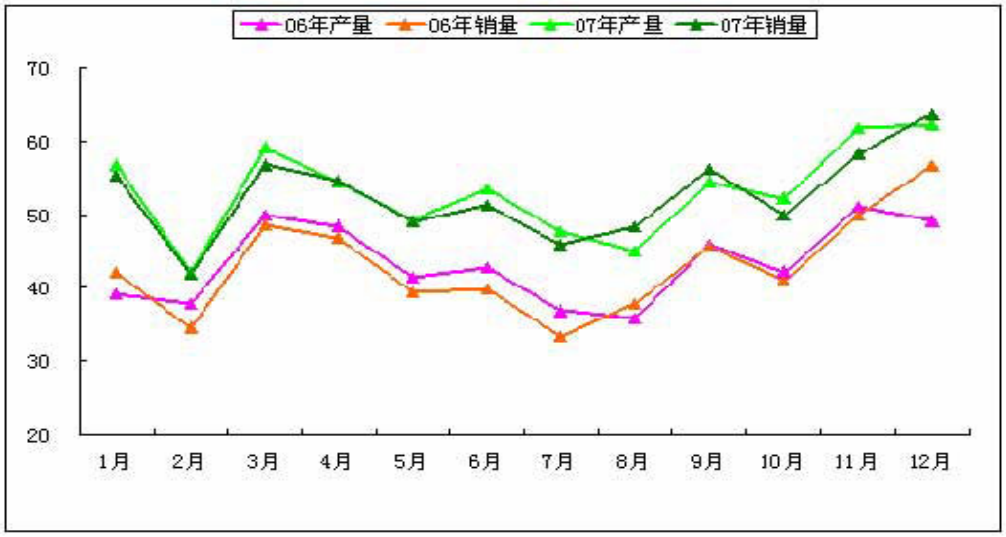



图 5-21　2006-2007 年乘用车产销情况对比　　单位：万辆

资料来源：中国汽车工业协会

**1. 乘用车细分市场情况**

轿车依然是乘用车市场的领导者，自 2004 年以来轿车市场份额以 2%以上的速度稳定增长，2007 年以 74%的绝对优势占据领导地位。MPV 市场份额扩张较慢，近三年来几乎没有什么增长，与 2004 年相比 2007 年市场份额有所下降，下降了 0.6 个百分点，2007 年市场份额为 3.60%。作为 2007 年乘用车增长亮点，SUV 市场份额较 2006 年上升了约 1 个百分点，达到 5.56%。近三年来交叉型乘用车市场份额出现大幅萎缩，市场份额不断地被轿车和 SUV 所蚕食，与 2004 年相比

2007 交叉型乘用车市场份额萎缩约 9 个百分点，每年以约 3 个百分点的速度萎缩。

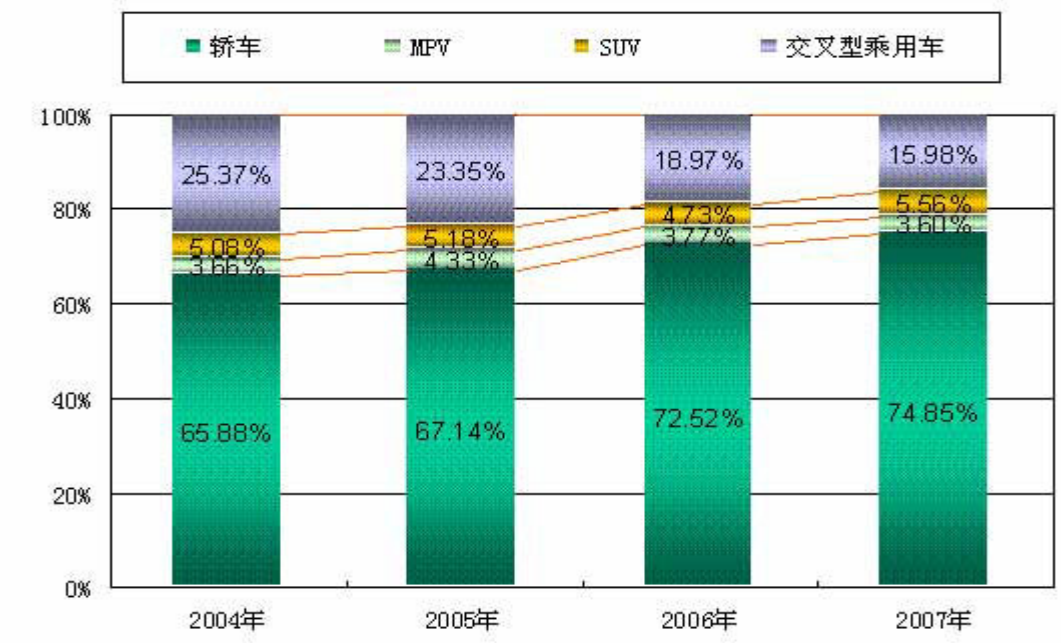



图 5-22　　2004-2007 年乘用车细分市场市场份额变化

资料来源：中国汽车工业协会

**2. 轿车市场呈现总体增长、结构分化**

2007年基本型乘用车（轿车）产、销量分别为480辆和473万辆，同比分别增长23.99%和23.46%。轿车 市场较快增长的动力一方面来自城乡居民收入水平的持续增长，另一方面也与股市、房市快速上涨带来的财富效应有重要关系。

表 5-3　　2006-2007 年轿车销售排量构成情况　　单位：辆

| 排量分布 | 2007 年 | 2006 年 | 增减幅度 | 贡献度 |
|---|---|---|---|---|
| 轿车合计 | 4726617 | 3828320 | 23.46% | 100 |
| 排量<=1 升 | 251734 | 364292 | -30.90% | -12.53 |
| 1 升<排量<=1.6 升 | 2472628 | 2037011 | 21.39% | 48.49 |
| 1.6 升<排量<=2.0 升 | 1445526 | 992331 | 45.67% | 50.45 |
| 2.0 升<排量<=2.5 升 | 516598 | 408184 | 26.56% | 12.07 |
| 2.5 升<排量<=3.0 升 | 27238 | 23487 | 15.97% | 0.42 |
| 3.0 升<排量<=4.0 升 | 12072 | 2180 | 453.76% | 1.10 |
| 4.0 升以上 | 821 | 835 | -1.68% | 0 |

资料来源：中国汽车工业协会

从销售排量结构来看，2007年小排量经济型轿车销售较大下滑，中等排量轿车销售增幅加大。其中，排量小于1.3升的轿车销售73.02万辆，占轿车销售总量的11.60%，市场占有率比去年下降3.70个百分点；排量小于1升的轿车销售25.17

万辆，同比大幅下降30.90%；排量在1.6升-2.0升的轿车销售144.55万辆，同比大幅增长45.67%。

轿车行业竞争格局仍未稳定。从近年来主要轿车企业市场占有率来看，2007年前十名轿车企业市场占有率累计为65.10%，分别比2005年和2006年下降了7.77和2.56个百分点。各厂商的市场份额排名也有较大变化，2007年一汽大众以9.7%的市场占有率占据首位，前两年排名第一的上海通用以9.14%退居第三位，本土厂商安徽奇瑞连续两年位居第四位。

表 5-4　　2005-2007 年主要轿车厂商市场占有率情况　　单位：%

| 排序 | 2005 年 | | 2006 年 | | 2007 年 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 企业名称 | 占有率 | 企业名称 | 占有率 | 企业名称 | 占有率 |
| 1 | 上海通用 | 10.71 | 上海通用 | 9.54 | 一汽大众 | 9.70 |
| 2 | 上海大众 | 8.78 | 一汽大众 | 8.91 | 上海大众 | 9.43 |
| 3 | 一汽大众 | 8.55 | 上海大众 | 8.90 | 上海通用 | 9.14 |
| 4 | 北京现代 | 8.06 | 奇瑞 | 7.12 | 奇瑞 | 6.80 |
| 5 | 广州本田 | 7.29 | 北京现代 | 6.84 | 一汽丰田 | 5.69 |
| 6 | 天津一汽 | 6.82 | 广州本田 | 5.86 | 东风日产 | 5.53 |
| 7 | 奇瑞 | 6.60 | 一汽丰田 | 5.49 | 广州本田 | 5.28 |
| 8 | 东风日产 | 5.65 | 吉利 | 5.34 | 吉利 | 4.64 |
| 9 | 吉利 | 5.38 | 神龙 | 5.26 | 长安福特 | 4.51 |
| 10 | 神龙 | 5.04 | 东风日产 | 5.19 | 神龙 | 4.38 |
| 前十企业合计占有率 | | 72. 87 | | 67. 66 | | 65. 10 |

资料来源：中国汽车工业协会

### 3. 多功能乘用车（MPV）快速增长

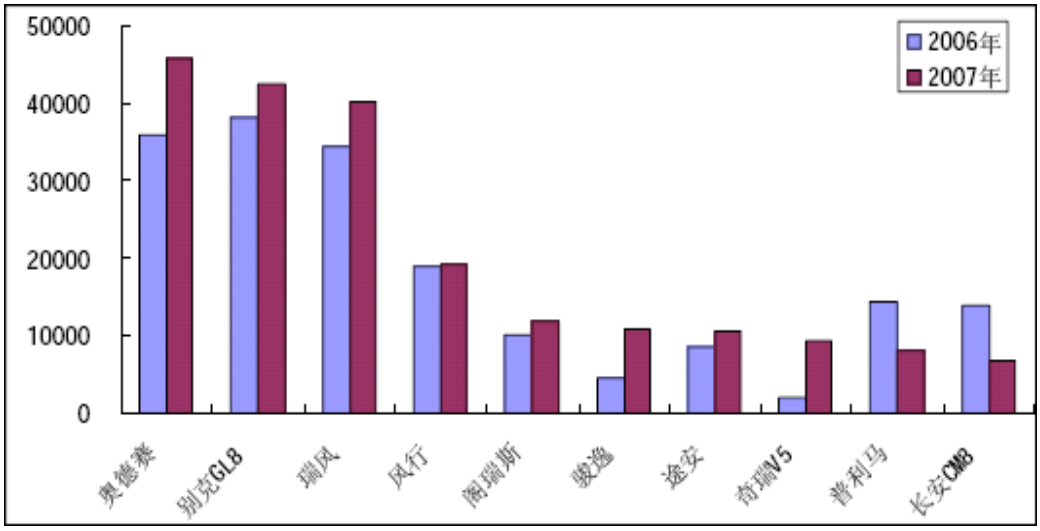



图 5-23　　2006-2007 年主要 MPV 的销售情况　　单位：辆

资料来源：中国汽车工业协会

2007年，MPV产、销量分别为22.47万辆和22.57万辆，同比分别增长15.42%和18.14%。MPV市场需求总体增长稳定，奥德赛、别克GL8和瑞风三大品牌始终占据市场主导地位。值得注意的是， MPV逐步为消费者所接受并成为部分家庭的第二部车，奥德赛、骏逸、奇瑞V5等面向家庭市场的车型销售增长迅速。

**4. 运动型多用途乘用车（SUV）大幅增长**

2007年，SUV产、销量分别为36.01万辆和35.74万辆，同比增长分别大幅51.21%和50.09%。其中，两轮驱动SUV销售17.22万辆，同比增长48.78%；四轮驱动SUV销售18.52万辆，同比增长51.32%。

SUV的产品特点是外形时尚、内部空间大、视线好、安全性高，但车身自重大、油耗偏高。SUV是乘用车中最耗油的车型，两轮驱动小排量SUV比同排量的轿车费油10%以上，价格也是比配置基本相同的轿车高出10%以上。但2007年国产SUV国内销量增幅和进口SUV增幅均为50%左右，而且进口SUV的数量超过了进口轿车。主要原因在于：一方面，SUV快速增长得益于产品的个性化；另一方面，我国没有开征燃油税和实施燃油价格管制，导致使用费用低。

**5. 乘用车市场价格走势**

2007 年，乘用车市场价格持续走低，降幅比去年有较大增加。12 月乘用车综合价格指数为 72.33，比年初下降了 6.03 个百分点；国产车价格指数为 71.72，比年初下降了 6.57 个百分点；进口车价格指数为 82.55，比年初上升了 2.24 个百分点，进口车价格呈现稳中有升的走势。

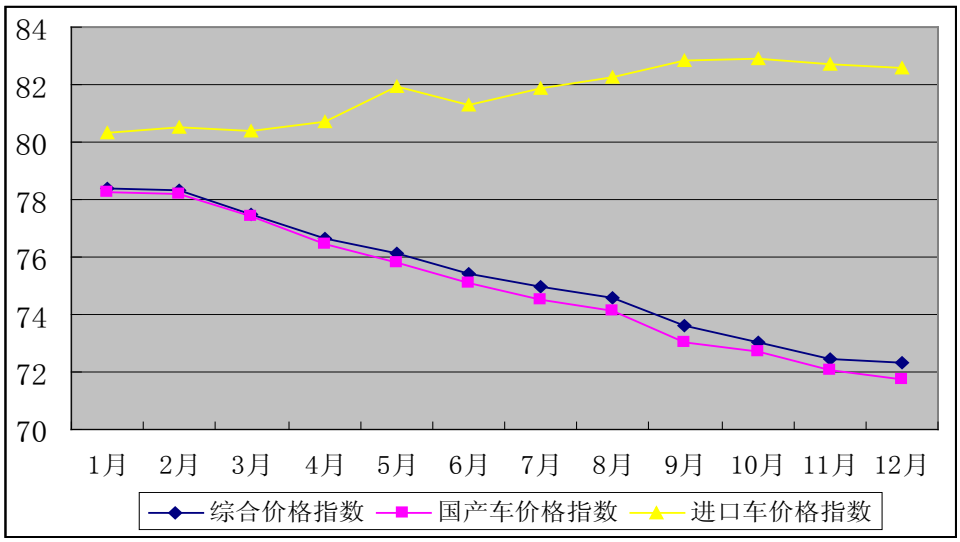



图 5-24　　2007 年乘用车市场价格指数月度走势
资料来源：国务院发展研究中心市场所

从不同价位区间的乘用车价格走势来看，12 月，10 万元以下价格指数为 70.68，比年初下降了 6.81 个百分点；10-15 万元价格指数为 71.99，比年初下降了 6.07 个百分点；15-20 万元价格指数为 73.84，比年初下降了 4.95 个百分点；20-30 万元价格指数为 73.96，比年初下降了 7.46 个百分点；30 万元以上价格指数为 78.32，比年初下降了 4.36 个百分点。总体来说，10 万元以下的经济型乘用车和 20-30 万元的中档乘用车降幅较大，30 万元以上的高档乘用车降幅最小。

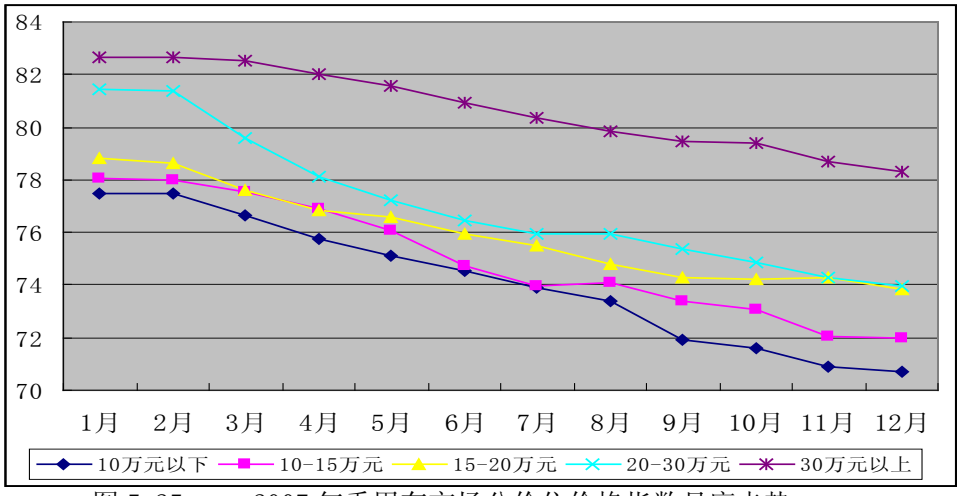



图 5-25　　2007 年乘用车市场分价位价格指数月度走势

资料来源：国务院发展研究中心市场所

导致价格持续走低、降幅加大的主要因素有：

第一，产能过剩和需求走弱是造成乘用车价格下降的主要原因。1－12 月份，乘用车产量大于销量 8 万辆，二、三季度需求增速明显放缓；在市场供大于求的格局下，价格将随产能的逐步释放不断走低。

第二，随着产能扩大和新车上市频率加快，进一步加剧新老车型的市场竞争，尤其是国产化率较高，价格竞争激烈的中档、中高档基本型乘用车市场面临较大降价压力。

第三，国家实施紧缩的货币信贷政策，汽车信贷门槛仍处较高水平；同时，出行难、停车难、油价高位运行、保险费用上涨、燃油税费改变预期转强等造成养车成本快速上升；这两方面因素大大抑制了乘用车市场需求。

# 流通产业

## 一、流通产业发展综述

流通产业稳步发展，市场流通规模继续扩大。2007 年，社会生产资料销售总额 22.1 万亿元，按可比价格计算比上年增长 19.8%。社会消费品零售总额 89210 亿元，比上年增加 12800 亿元，同比增长 16.8%，增速比上年提高 3.1 个百分点。分地域看，城市消费品零售额 60411 亿元，同比增长 17.2%；县及县以下消费品零售额 28799 亿元，同比增长 15.8%。分行业看，批发和零售业零售额 75040 亿元，比上年增加 10715 亿元，同比增长 16.7%，增速比上年提高 3 个百分点；住宿和餐饮业零售额 12352 亿元，比上年增加 2007 亿元，同比增长 19.4%，增速比上年提高 3 个百分点；其他行业零售额 1818 亿元，同比增长 4.5%，增速比上年提高 2.2 个百分点。

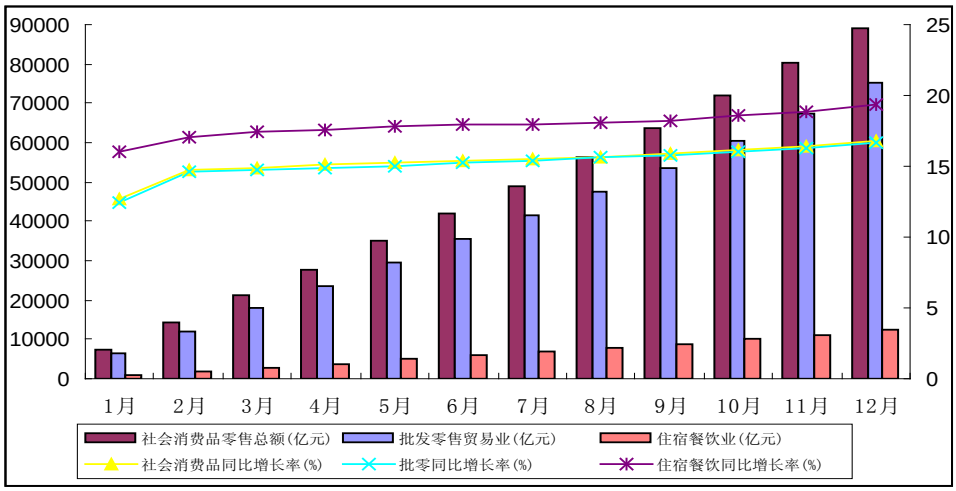



图 5-26　2007 年社会消费品零售分行业月度走势

资料来源：国家统计局

流通产业对拉动内需和扩大消费的贡献继续增大，消费结构升级进一步加快，居民生活不断向舒适享受型过渡，住房、汽车、旅游、珠宝消费增幅较大。在限额以上批发和零售业零售额中，2007 年，粮油类零售额同比增长 38.3%，肉禽蛋类同比增长 40.9%，服装类同比增长 28.7%，汽车类同比增长 36.9%，石油及制品类同比增长 20.5%，日用品类同比增长 26.5%，文化办公用品类同比增长 22.6%，通讯器材类同比增长 8.8%，家用电器和音像器材类同比增长 23.4%，建筑及装潢材料类同比增长 43.6%，家具类同比增长 43.2%，化妆品类同比增长 26.3%，金银珠宝类同比增长 41.7%，中西药品类同比增长 25.1%。

国民经济快速增长，推动批发零售业、住宿餐饮业处于行业景气高位。2007年年末，批发和零售行业景气指数为 152.2 点，比上年末提高 7.6 点，其中 3 季度为 154.70 点，创近年来历史新高；住宿和餐饮业行业景气指数为 129.5 点，比年末略有下降。

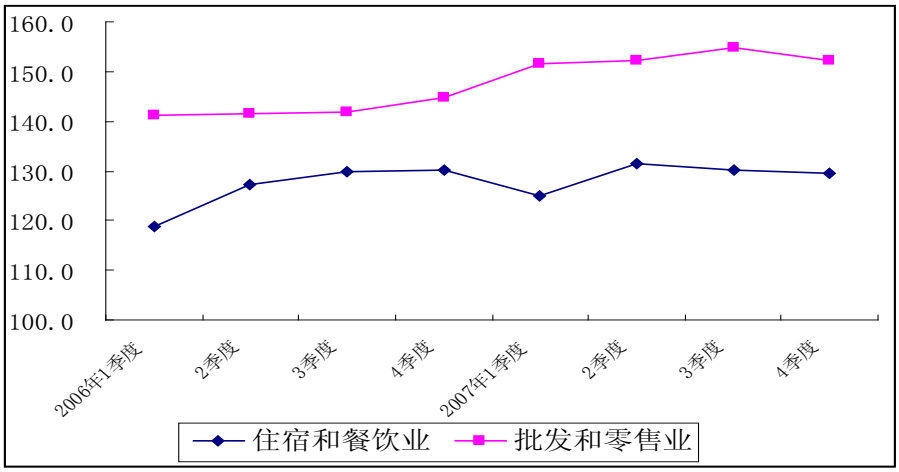



图 5-27　　2006-2007 年社会消费品零售分行业景气指数季度走势

资料来源：国家统计局，WIND 资讯

流通产业固定资产投资快速增长，基础设施得到进一步改善，为实现流通现代化创造了物质条件。2007 年，批发和零售业固定资产投资累计完成 2444 亿元，比上年增加 559 亿元，同比增长 28.9%，比上年提高 5.9 个百分点；住宿和餐饮业固定资产投资累计完成 1326 亿元，比上年增加 397 亿元，同比增长 41.2%，比上年提高 3.8 个百分点；所占比重分别比 2006 年提高 0.4 个百分点和 0.3 个百分点。

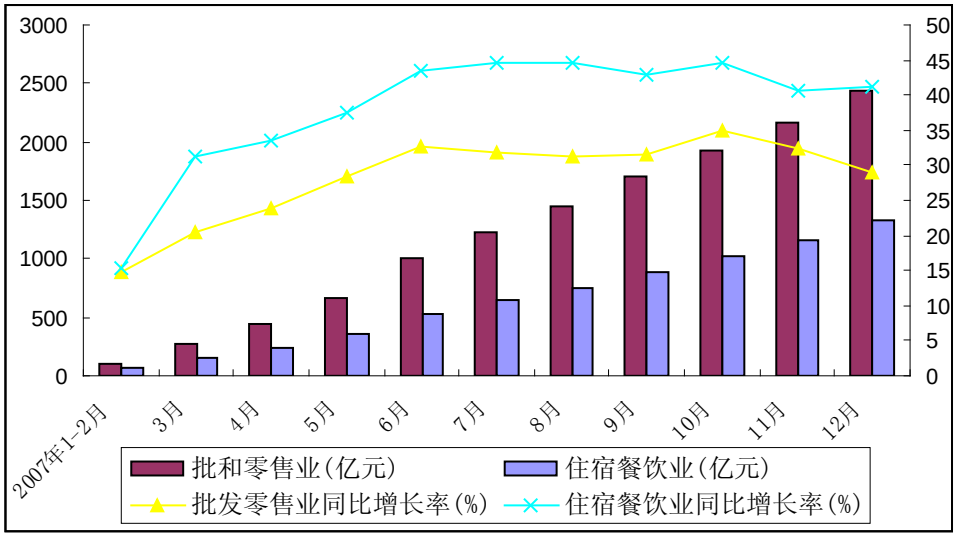



图 5-28　　2007 年社会消费品零售分行业固定资产投资累计完成情况

资料来源：国家统计局，WIND 资讯

## 二、物流行业运行分析

### 1.物流行业发展综述

2007 年，全国社会物流总额为 75.2 万亿元，比上年增加 15.6 万亿元，同比增长 26.2%，增幅比上年提高 2.2 个百分点。全国社会物流总额的快速增长，主要是由工业品物流与进口货物物流快速增长推动。其中，工业品物流总额 66.1 万亿元，比上年增加 14.4 万亿元，同比增长 27.9%，增速比上年提高 2.8 个百分点，占社会物流总额的比重为 87.85%；进口物流总额 7.3 万亿元,同比增长 14.8%，占社会物流总额的比重为 9.65%。

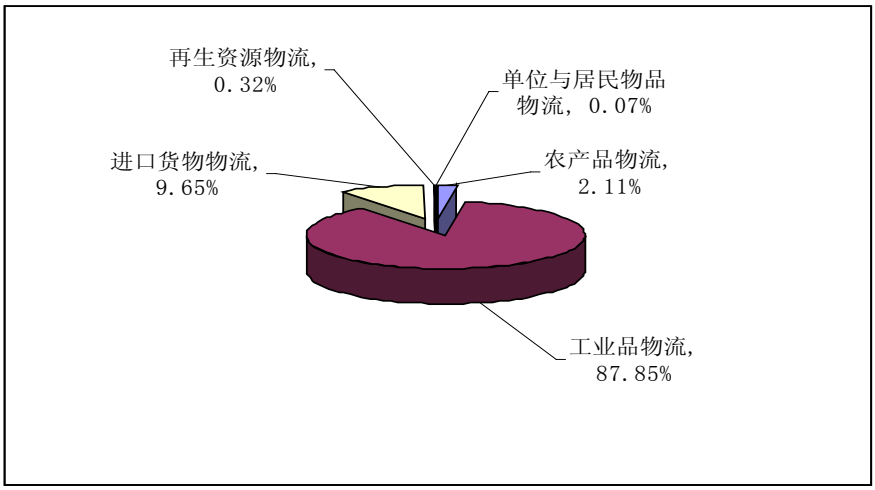



图 5-29　　2007 年社会物流分类构成情况

资料来源：中国物流与采购联合会

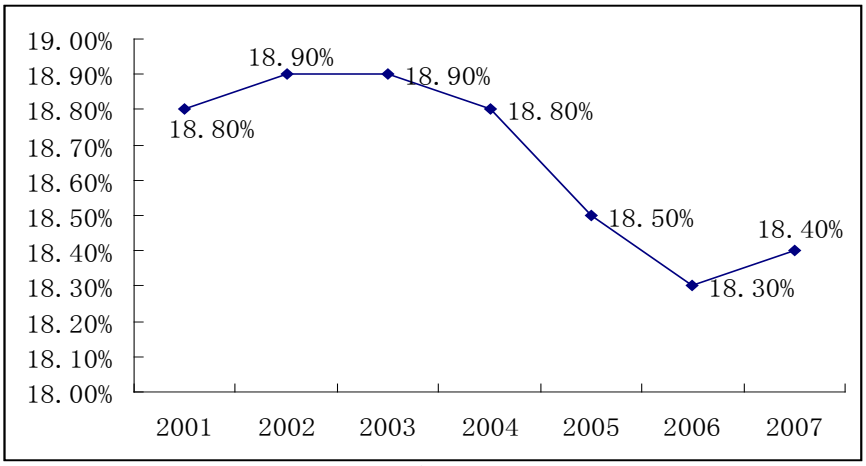



图 5-30 2001-2007 年社会物流总费用与 GDP 的比率

资料来源：中国物流与采购联合会

现代物流业对社会经济发展的支撑力进一步增大。2007 年，物流需求系数（物流总额/GDP）为 3.01,比上年提高 0.31 个百分点；全国物流业增加值为 1.7 万亿元，同比增长 20.3%，增幅比上年提高 5.2 个百分点，占全国服务业增加值

的 17.6%，占 GDP 的 6.9%；全国社会物流总费用为 4.54 万亿元，同比增长 18.2%，增幅比上年提高 4.7 个百分点，受油价上涨、劳动力成本提高等因素影响，社会物流总费用与 GDP 的比率上升 0.1 个百分点，由 2006 年的 18.3%提高到 18.4%。

物流业固定资产投资继续较快增长，物流业基础条件进一步改善。2007 年，物流业固定资产投资额为 14281 亿元，同比增长 17.4%。从投资构成看，交通运输业投资达到 10972 亿元，同比增长 10.8%；仓储业固定资产投资额为 748 亿元，同比增长 55.6%；贸易业固定资产投资额为 2444 亿元，同比增长 33.8%；配送、流通加工、包装业等固定资产投资额为 75 亿元，同比增长 29.67%；邮政业固定资产投资额为 42 亿元，同比增长 5.5%。

**2.制造业分离外包物流业务，供应链管理出现新的需求**

在物流需求扩大，成本上升的压力下，越来越多的制造企业开始从战略高度重视物流功能整合，实施流程再造，分离外包物流业务，专注于核心竞争力。分离外包物流业务的行业已经从前几年的家电、电子、快速消费品等企业向钢铁、建材、汽车等上游企业延伸。

随着现代物流方式迅速向采购环节延伸，供应链管理在我国加快发展。跨国公司加大在华采购力度，建立零部件生产与采购网，将中国企业纳入全球供应链体系。跨国公司对华投资的发展变化，推动了中国企业供应链管理的迅速发展。国内连锁零售业的快速扩张，使得供应链中靠近消费者的一端越来越重要，几乎所有大型连锁企业都在力图优化自己的供应链。制造企业对第三方物流提出了面向高端的物流服务需求，要求物流企业能够提供一体化的解决方案和运作模式。

制造业与物流业联动发展的趋势开始显现。2007 年，制造业物流发展明显加快，突出表现在制造业与物流业更加融合，制造企业与物流企业加强深度合作。如，中远与宝钢签订了为期 20 年的铁矿石运输合同，中国远洋集团成为宝钢 30 万吨船型的全球最大合作伙伴；上海汽车工业集团积极推进在传统制造业务中实施物流业务外包，降低整体物流成本 35%以上；青岛啤酒股份有限公司与招商局物流集团合资组建物流公司。

**3.钢铁物流专业化趋势日益显现**

随着客户需求的日益提升和原材料成本的持续上升，钢铁企业加快分离整合物流资源，降低资源浪费，提供增值服务，构建符合市场需求的钢铁供应链体系。

武钢、首钢、鞍钢、太钢等一批钢铁企业首先对内部物流流程进行改造，成立统一的物流工作部门或专业化的物流公司。实行集中统一采购，甚至在企业之间构建采购联盟，集小订单成大订单，从而更好地赢得规模优势。采购联盟通过收集分散在各处的小规模需求，还直接导致了物流信息的集中，为规模性的运输、仓储和配送提供了基础，由此大大减少了运输车辆，节省了采购和物流成本。

钢材物流加工配送中心能够实现深度加工以及向终端用户加工配送，已成为目前钢铁供应链中的热点环节。宝钢将钢材加工配送中心的建立，作为整体战略的重要一环，由当初的几家迅速发展到 30 家以上。鞍钢、武钢、包钢、太钢等国内重点钢铁企业也采用独资、合营的办法，在战略用户附近纷纷设立物流加工配送中心和园区。中钢、五矿等钢铁贸易服务企业也投资设点，逐渐形成覆盖各品种、规格的加工配送体系。

钢材流通的新模式逐步成形。通过发挥电子商务，完成钢铁产品及其原材料的在线电子交易，再通过遍布各地的钢材加工配送中心实施剪切配送，最终实现“电子交易+剪切加工+快速配送”的现代钢铁物流模式，是时下钢铁生产企业和钢材流通企业实现现代钢铁物流的方向之一。目前国内已有 80％的钢铁企业开展了电子商务，网上交易取得明显成效。2007 年，宝钢网上的年交易总额突破 100 亿元，比上年递增 40％。宝钢东方钢铁网上在线交易，集销售、采购、配送于一体。其销售物流平台，实现全程物流可视和电子采购配送，有效控制了物流成本，在为客户实施增值服务的同时，大大提高了客户的满意度。

**4. 物流行业存在的问题**

2007 年，中国物流业持续快速增长，但仍然存在一些亟待解决的问题。主要表现在：一是社会物流总费用居高不下，物流企业利润率持续下滑；二是社会化的物流需求不足，专业化的物流服务能力不强；三是物流产业发展很快，但是企业资金压力和人力资源的制约越来越大，基础设施发展不平衡，技术装备和信息化水平较低；四是政策环境已有较大改善，但许多政策需要进一步落实。

## 后记

向社会各界客观地反映中投保公司自身发展和外部经营环境状况，是我们一贯秉承的理念。为此，从 2006 年开始，公司组织编写年度发展报告，这已是第三份。在总结以前年度编写工作的基础上，我们在此次编写过程中作了一些内容调整和改进，力图更加全面客观地反映相关情况。由于编写水平有限，报告中还存在许多需要完善和提高的地方，我们会在以后的编写工作中加以改进。

《2008 中投保公司发展报告》编写组成员如下：徐捷、吴斌、曹瑾、张福君、王莹、张全、海燕、吴志刚、石军、郝双耀、桂洪、魏文美、余青、伞晨光、赵志平。另外，对为本报告提供资料和支持的公司内外人士和相关部门表示衷心的感谢。

编　者

2008 年 9 月