

董事长致辞

2009年以来，为应对国际金融危机的巨大冲击，各国政府实施了极度宽松的宏观经济政策，从而使全球经济逐步走出衰退。面对全球金融危机，党中央、国务院及时调整宏观经济政策，实施积极的财政政策和适度宽松的货币政策，提出“保增长、调结构和扩内需”的基本方针，适时推出了一揽子经济刺激政策，使我国国民经济成功抵御了金融危机的冲击，呈现了企稳回升的态势。

在新的环境和形势下，我国信用担保业发生了许多深刻的变化。首先是担保行业监管问题逐步清晰，银监会等七部委联合颁发了《融资性担保公司管理暂行办法》，并出台了相关管理制度和指引，行业监管日趋强化。其次是信用担保行业在帮助中国经济走出金融危机的过程中，受到了前所未有的重视，国家陆续出台一系列政策措施，加大了对担保机构的扶持力度。第三是担保企业领域、产品创新不断加快，在特定区域、领域和产品上已形成竞争态势。第四是随着监管部门的明确，全国性担保行业协会的成立将成为可能，协会将成为加强行业自律、反映行业诉求和贯彻行业监管政策的重要载体。这些变化，在给我们带来机遇的同时，也带来巨大的压力和挑战。

对中投保公司而言，2009年仍是一个不平凡的一年。公司按照五年发展纲要及年度经营计划的要求，坚持以深入学习实践科学发展观活动为契机，全面加强自身建设和能力建设，根据环境变化，及时调整经营策略，稳健推进经营业务，经过公司全体同仁的共同努力，克服了外部环境的压力和挑战，取得了良好的经营业绩。

我们清醒地看到，进入2010年以来，随着国际金融危机的蔓延及希腊等欧洲国家主权债务危机的暴发，国际经济形势的不确定因素显著增加。国内经济社会形势也较为复杂。政府加强了对市场干预和调控的力度，如抑制房地产市场过热，整顿地方政府融资发债，严控高耗能、高排放产业过快增长及加大淘汰落后产能力度等措施。从担保行业自身来讲，由于监管政策和制度的陆续出台，对担保机构的规范要求越来越高，外部约束日趋加强。

面对复杂的外部环境，中投保公司年初确立了整合集约年的定位，密切关注形势变化，及时组织专题研讨，适时调整业务策略，使公司经营业务继续保持了良好的发展势头。尤其令人欣慰的是，经过近三年的艰苦努力，公司增资改制获得成功。增资改制将使公司在突破资本瓶颈、改善治理结构、拓展业务空间及增强竞争力等方面实现新的历史性跨越，公司将迎来一个崭新的发展时期。此外，中投保公司成功举办了2010年泛美担保协会北京年会，进一步扩大了公司乃至中国担保行业的社会影响和国际影响，标志着国内外同业机构之间的交流与合作进入了新的阶段。

我们更加深刻地认识到，中投保公司的发展离不开社会各界的支持。在危机和困难面前，我们坚持合作共赢，相互支持，共渡时艰，各自取得了较好的业绩。特别是在开展业务合作创新、推进增资改制及举办泛美担保协会年会过程中，得到了相关部门和机构的大力支持。在此，我谨代表公司及全体员工，向一直以来给予我们支持和帮助的有关部门、相关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，向社会和客户提供最优质的信用服务，为我国信用文化和信用体系建设做出更大的贡献。

中国投资担保有限公司

董事长：



2010年10月



Message from Chairman of the Board of Directors

Since 2009, the government of each country has pursued quite easy macro-economic policy in response to the huge impact of the international financial crisis, thus helping global economy gradually get out of recession. In the face of the global financial crisis, the Central Committee of the CPC and the State Council adjusted macro-economic policy in time, adopted positive fiscal policy and moderately easy money policy, put forward the guidelines of “maintain growth, expand domestic demand and promote restructuring”, and launched a package of economic stimulus policies to help Chinese economy successfully weather the financial crisis and show a trend of steady recovery.

Under the new environment and situations, China’s credit guarantee industry underwent many profound changes. First, supervision and administration of credit guarantee industry has been gradually clear. Seven ministries and commissions, including China Banking Regulatory Commission, jointly promulgated the Interim Measures for the Administration of Financing Guarantee Companies, and related management systems and guidelines.



Industrial regulation was increasingly intensified. Second, credit guarantee industry has received unprecedented attention in helping Chinese economy get out of financial crisis. China has successively formulated a series of policies and measures to strengthen support for guarantee institutions. Third, competition has appeared in specific regions, fields and products after guarantee enterprises continuously expedited product innovation. Fourth, following the designation of regulatory authorities, a national guarantee industry association will be established as an important carrier of strengthening industrial self-discipline, reflecting industrial appeal and implementing industrial supervision policy. These changes brought about not only opportunities but also tremendous pressure and challenges to us.

As for China National Investment & Guaranty Co., Ltd (the “Company” or “I&G”), the year 2009 was still extraordinary. Following the five-year development program and annual business plan, the Company studied and practiced scientific outlook on development, fully strengthened self-improvement and capability development, adjusted business strategy in time and steadily pushed forward business operation in line with environmental changes. Thanks to the concerted efforts of all staff members, the Company overcame the pressure and challenges brought by external environment and achieved good operating results.

We are keenly aware that the uncertainties of international economic situation increased remarkably this year, following the spread of international financial



crisis and the outbreak of sovereign debt crisis of European countries, including Greece. Domestic economic and social situations were also complicated. The government strengthened market intervention and macro-control, for example, curbing overheating of the real estate market, rectifying financing bond issuance of local governments, strictly controlling excessively rapid growth of the industries with high energy consumption and high emission, and eliminating backward production capacity. As for the guarantee industry, following the formulation of regulatory policies and systems, the requirements on regulating guarantee institutions and external constraint have been increasingly rigorous.

In the face of the complicated external environment, the Company determined 2010 as a year of integration. This year, it kept a close eye on the situation change, organized special discussion, adjust business strategy in a well-timed manner, and maintained a sound business development momentum. It is a comfort to see that, with three years of painstaking efforts, the Company has successfully accomplished the equity financing and restructuring. Following the equity financing and restructuring, the Company has made a historical progress in breaking capital bottleneck, improving governance structure, expanding business and enhancing competitiveness, and will entered a new era of development. Moreover, the Company successfully held the 2010 Pan-American Surety Association Annual Meeting in Beijing, further amplifying its and even Chinese guarantee industry's social influence and international influence. It indicates the exchange and cooperation between domestic and

overseas industry peers has entered a new stage.

We have been keenly aware that the Company's development should be owed to the support of the people of all circles. Facing crisis and difficulties, we adhered to cooperation and a win-win situation, supported each other and made remarkable achievements. Particularly, in the business cooperation and innovation, equity financing and restructuring, and holding of the Pan-American Surety Association Annual Meeting, we received great support from related departments and institutions. On behalf of the Company and all staff members, I would like to express my sincere gratitude to relevant departments and institutions that have provided support and assistance to us and our clients who work closely with our company. In the future, the Company will stick to the business philosophy of "people-oriented, reputation foremost, accommodation to changes and harmonious development", faithfully render the best credit services to the society and clients, and make new and greater contributions to China's construction of credit culture and system.

China National Investment and Guaranty Co., Ltd

Chairman: 

October 2010

中 投 保 发 展 报 告

2 0 1 0

第一部分 | 公司概况

D e v e l o p m e n t R e p o r t

2 0 1 0

Part I | Company Profile



公司简介

中国投资担保有限公司（以下简称公司或中投保公司）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。

截至2009年底，公司注册资本30亿元，核心资本约50亿元，拥有银行授信451亿元，信用能力超过900亿元。2009年，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公司分别给予公司长期主体信用等级（金融担保机构）AA+。

公司建立了广泛的国际联系，于1998年成为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、2009年先后加入美国保险监督官协会（NAIC）、美国保证和忠诚保证协会（SFAA）、国际信用保险和保证协会（ICISA）。

公司在国内业界有着举足轻重的地位，是拥有180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、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：

☞ 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；

☞ 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；

☞ 财产保全担保，已在全国26个省市建立了代理机构；

☞ 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；

☞ 工程保证，主要包括投标保证、履约保证、预付款保证、支付保证、维修保证、供货保证等；

☞ 房地产结构性融资、过桥融资及收购、交易履约保证等业务；

☞ 世界银行节能项目担保（EMCo贷款担保计划）；

☞ 中小企业融资担保。

公司设立了华东、上海、大连、沈阳四家分公司（办事处），为区域经济发展服务。截至2009年末，公司累计承保业务19 742项，累计担保总额873亿元。其中

2009年承做担保业务1 815项，新增担保额241亿元，实现各项收入4.39亿元，利润总额2.68亿元，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60%，大学本科以上人员占员工总数的92%以上。公司业务创新能力居行业领先地位，编写了《信用担保概论与实务》、《各国信用担保业概况》，编译了《泛美担保协会文集（2001～2005）》，编辑出版了历年《中国担保论坛文集》、《中国担保论坛》期刊等书籍。公司举办的两年一度的“中国担保论坛”国际研讨会，是业内极具影响的行业会议。公司运营的“中国担保网”（<http://www.chinagaranty.net>）和公司网站（<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，与社会各界加强协作，共创未来。



背景与沿革

☞ 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”做出批示，同意公司特例试办。

☞ 1993年11月5日，中国人民银行核准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，公司经国家工商行政管理总局注册成立，注册资本金为5亿元。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总局要求，公司按《公司法》规范名称和内部管理体制，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，按照中央有关文件精神，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。同年12月，中央撤销大型企业工作委员会，成立中央企业工作委员会，公司由中央企工委管理。

☞ 2000年11月14日，公司注册资本变更为6.645亿元。

☞ 2001年5月28日，按人事部通知精神，公司不再设立董事会，公司最高决策机构变更为总裁办公会议。

☞ 2003年3月21日，国务院国有资产监督管理委员会成立。作为中央直属重点国有企业，公司划归国务院国资委管理。

☞ 2006年9月21日，经国家工商行政管理总局核准，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。依据《公司法》，公司设立董事会和监事会。

资格与资质

1996年4月	中国高科技产业联合会理事单位	2004年3月	美国保险监督官协会资格会员
1998年5月	泛美担保协会正式会员	2005年12月	中国招标投标协会会员
1999年4月	国际咨询工程师协会会员	2006年12月	美国保证和忠诚保证协会会员
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	2008年5月	北京信用担保业协会副会长单位
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	2009年4月	国际信用保险和保证协会会员
2002年6月	中国欧洲经济技术合作协会会员		
2003年10月	国家发改委授予的工程咨询甲级资格		



企业文化

一、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。

二、公司愿景

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。

三、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。

四、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。

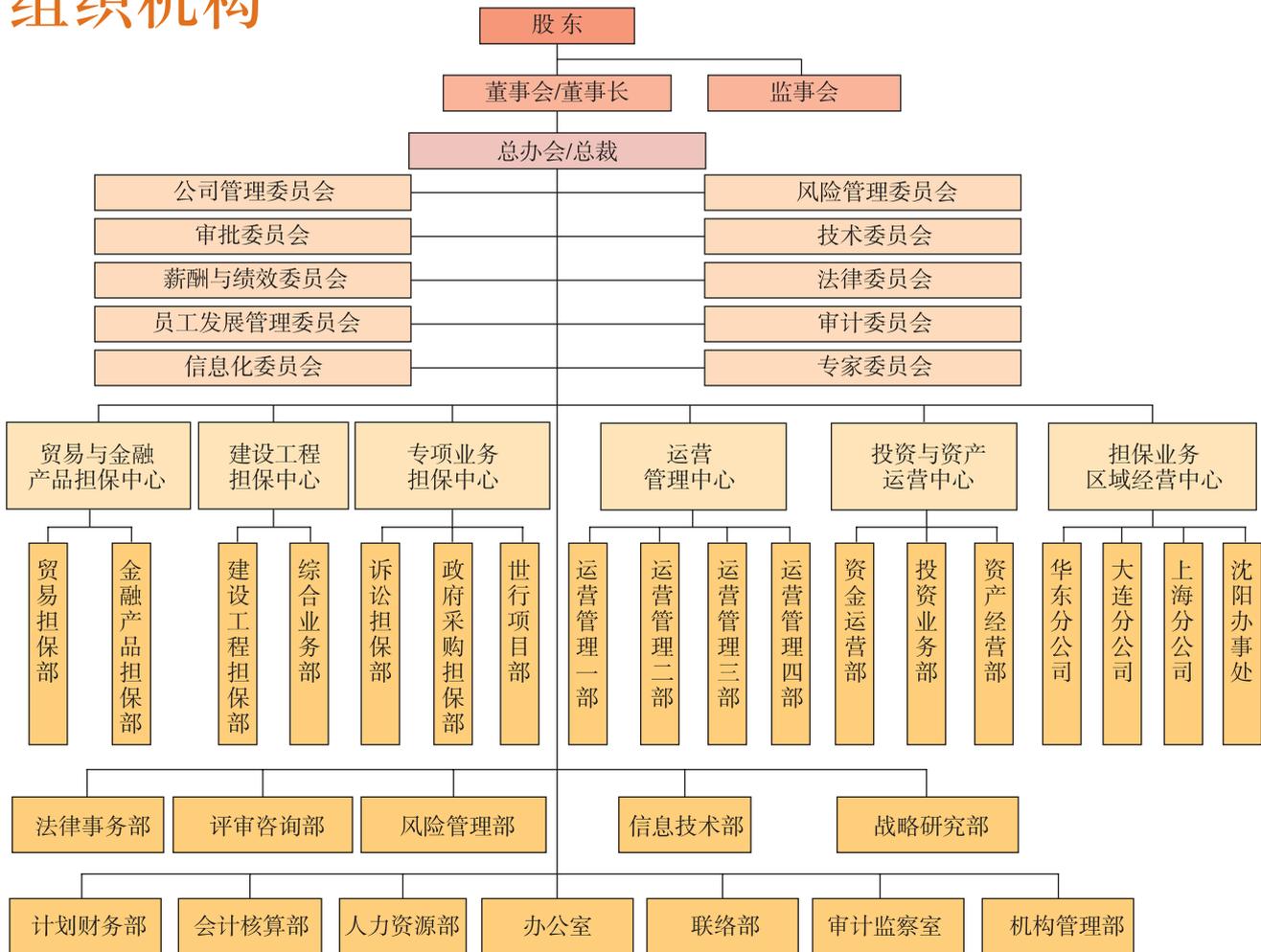
在金融创新的交叉区域寻找市场复合需求，为客户提供综合信用解决方案。

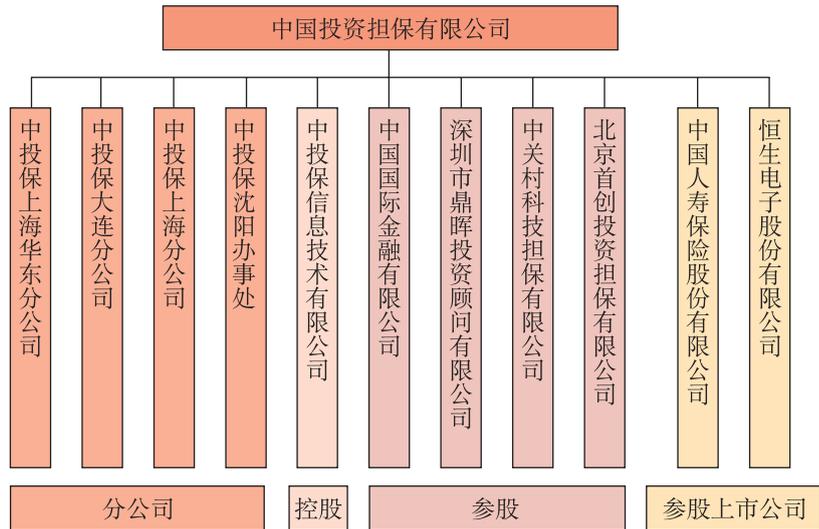
坚持集约化、高端化、国际化的发展路径，着力增强比较优势和可持续发展能力，提升公司核心竞争力。

五、战略思维

实施蓝海战略，坚持价值创新理念，

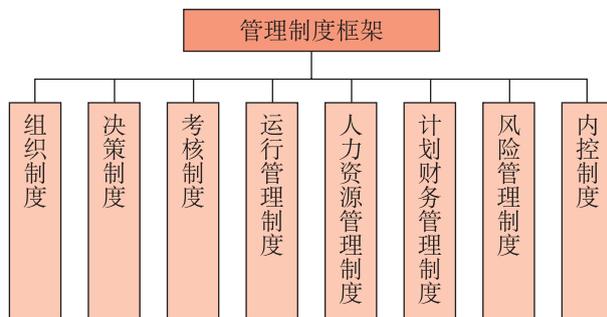
组织机构





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。





合作机构

2009年，公司大力加强与国内外同业机构、金融机构、中介机构的业务交流，广泛开发信用资源，推进实质性合作。在金融业界继续保持良好的信用记录和较高知名度，市场影响力和竞争优势明显。

随着中国担保业外部监管框架的逐步清晰，公司协助以银监会为主的监管部门，为维护担保行业健康发展，做出不懈努力。

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
国投信托投资有限公司
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
中国出口信用保险公司



中国人民财产保险股份有限公司
 厚朴京华(北京)投资咨询公司
 南方基金管理有限公司
 交银施罗德基金管理有限公司
 嘉实基金管理有限公司
 海富通基金管理有限公司
 华夏基金管理有限公司
 泰达荷银基金管理有限公司
 建信基金管理公司
 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

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)
 香港名力集团
 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)
 韩国建设工程保证公司 (CG)
 科法斯集团 (Coface)
 西班牙曼弗雷集团 (Mapfre)
 加拿大出口发展公司 (EDC)
 南非兰帕德保险集团 (Lombard)
 哥伦比亚 Confianza 公司

二、国际机构

泛美担保协会 (PASA)
 国际信用保险与担保协会 (ICISA)
 美国保证与忠诚保证协会 (SFAA)
 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)

三、国内担保机构

山东省企业信用担保有限责任公司
 四川省经济技术投资担保中心
 长安保证担保有限公司
 浙江省信用与担保协会
 沈阳市中小企业信用担保中心
 广东中盈盛达担保投资股份有限公司
 浙江中新力合担保有限公司
 北京首创投资担保有限责任公司
 安徽省信用担保集团有限公司
 黑龙江省鑫正投资担保有限责任公司
 新疆投资信用保证有限责任公司
 江苏省信用担保业协会



辽宁省中小企业信用担保中心
 中国京安信用担保有限公司
 河北省国控投资担保公司
 湖北中企投资担保有限公司
 湖南担保有限责任公司
 广州市融资担保中心
 西安市经济技术投资担保公司
 广东盈腾担保投资有限公司
 广东银达担保投资集团有限公司
 深圳市高新技术投资担保有限公司
 北京中关村科技担保有限责任公司
 福建省投资担保公司
 北京市信用担保协会
 吉林省信用担保投资有限公司
 贵州省众维中小企业信用担保有限公司
 中航鑫港担保有限公司
 瀚华担保集团有限公司
 北京中元国信投资担保公司
 重庆进出口信用担保有限公司
 广西中小企业信用担保公司

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
 上海新世纪资信评估投资服务有限公司
 中联资产评估有限公司
 中国电子口岸数据中心
 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
 北京第一会达风险管理科技有限公司
 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



Introduction to the Company

China National Investment and Guaranty Co., Ltd (the “Company” or “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. As a member of State Development & Investment Corporation, I&G is a nationwide guarantee institution specializing 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 nonstandard financial and credit enhancement services in China.

As at the end of 2009, I&G had a registered capital of RMB 3 billion, with a core capital of RMB 5 billion. It had credits of RMB 45.1 billion granted by banks and its credit guarantee capacity exceeded RMB 90 billion. In 2009, China Chengxin International Credit Rating Co., Ltd, China Lianhe Credit Rating Co., Ltd and Dagong International Credit Rating Company upgraded the long-term corporate credit rating (for a financial guarantee institution) to AA+ for I&G.

With wide international contact, the Company became a member of Pan-America Surety Association (PASA), one of the world’s top three surety and credit insurance associations, in 1998. I&G was admitted to the National Association of Insurance Commissioner (NAIC) of the US, the Surety and Fidelity Association of America (SFAA) and International Credit Insurance & Surety Association (ICISA) in 2004, 2006 and 2009, respectively. It is the sponsor and



the president unit of China Guarantee Alliance (CGA) which is composed of 180 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, CDH Investment and Handsun 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:

- ☞ Financial product guarantee, mainly including guarantee for principal-guaranteed fund, annuity, corporate bond, collective trust, corporate debentures, etc.;
- ☞ Logistics finance and credit solutions, with products covering automobile, steel products, chemical fertilizer, imported medical equipment, etc.;
- ☞ Property preservation guarantee, with agencies in 26 provinces and cities of China;
- ☞ Guarantee for government procurement, mainly including bid guarantee, performance guarantee, quality guarantee, prepayment guarantee and performance finance guarantee in government procurement areas;
- ☞ Project guarantee, mainly including bid guarantee, performance guarantee, prepayment guarantee, payment guarantee, repair guarantee and supply guarantee;
- ☞ Real estate structural financing, bridge financing and acquisition, transaction performance guarantee, etc.;
- ☞ Guarantee of World Bank Energy Conservation EMC Project (EMCo loan guarantee plan);
- ☞ SMEs financing guarantee.

I&G has set up four branches/representative offices in East China, Shanghai, Dalian and Shenyang, to serve regional economic development. By the end of 2009, the Company had undertaken 19 742 deals of guarantee, with an aggregate guarantee amount of RMB 87.3 billion. Of which, 1 815 deals of guarantee were undertaken in 2009, with a total guarantee amount of RMB 24.1 billion. The Company generated income of RMB 439 million in the year, with a gross profit of RMB 268 million, maintaining a leading position in the industry.

I&G has an outstanding team of staff, of whom 60% have a master's or doctor's degree



granted by domestic and overseas universities and colleges, and over 92% have a bachelor's degree or above. Its business innovation capability also leads the industry. The Company compiled the *Introduction and Practice of Credit Guarantee*, and the *Introduction to the Credit Guarantee Industry of Each Country*, translated the Collected Works of Pan-American Surety Association (2001-2005), and edited and published the periodicals such as the *Collected Works of the Chinese Guarantee Forum* and the *Chinese Guarantee Forum*. The China Guarantee Forum held once every two years by the Company is influential in the industry. <http://www.chinagaranty.net> and <http://www.guaranty.com.cn> run by the Company are 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, in a bid to jointly create a bright future.

Background and Chronicle

☞ 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-bank 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 RMB 500 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, I&G changed its name to China Economic and Technological Investment and Guaranty Co., Ltd according to the naming rules and internal management system of the *Company Law*. 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, as required by related documents of the central government, I&G was 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. In December of the same year, the central government decided to dissolve the Central Work Committee for Large Enterprises and establish the Central Work Committee for Enterprises, which started to take charge of I&G.

☞ On November 14, 2000, the Company's registered capital was changed to RMB 664.5 million.

☞ On May 28, 2001, as required by the Ministry of Personnel, I&G dissolved the Board of Directors and changed its top decision-making organ to the president work conference.

☞ On March 21, 2003, the State-owned Assets Supervision and Administration Commission of the State Council was established. As a key state-owned enterprise directly under the Central Committee of the CPC, the Company was taken over by the commission.

☞ On September 21, 2006, with approval of the State Administration for Industry and Commerce, the Company changed its name to China Investment and Guaranty Co., Ltd.

☞ 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 2,335.5 million into the Company, increasing its registered capital to RMB 3 billion. According to *the Company Law*, the Company set up the Board of Directors and the Board of Supervisors.

Qualifications

April 1996	Councilor of China Hi-Tech Industrial Association
May 1998	Formal member of Pan-American 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 qualification granted by National Development and Reform Commission
March 2004	Qualified member of National Association of Insurance Commissioner of the US
December 2005	Member of China Tendering & Bidding Association
December 2006	Member of the Surety and Fidelity Association of America
May 2008	Vice Chairman Unit of Beijing Credit Guarantee Association
April 2009	Member of ICISA



Corporate Culture

I. 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.

II. Outlook

The Company aims to become the most competitive non-standard financial and credit enhancement service integrator in China.

III. Core values

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

To create career development room 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.



IV. 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 bold 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 values of achieving a win-win situation with clients; to harmonize corporate interest, individual interest with social interest, uphold the consciousness of corporate citizenship, actively shoulder social responsibility and repay the community.

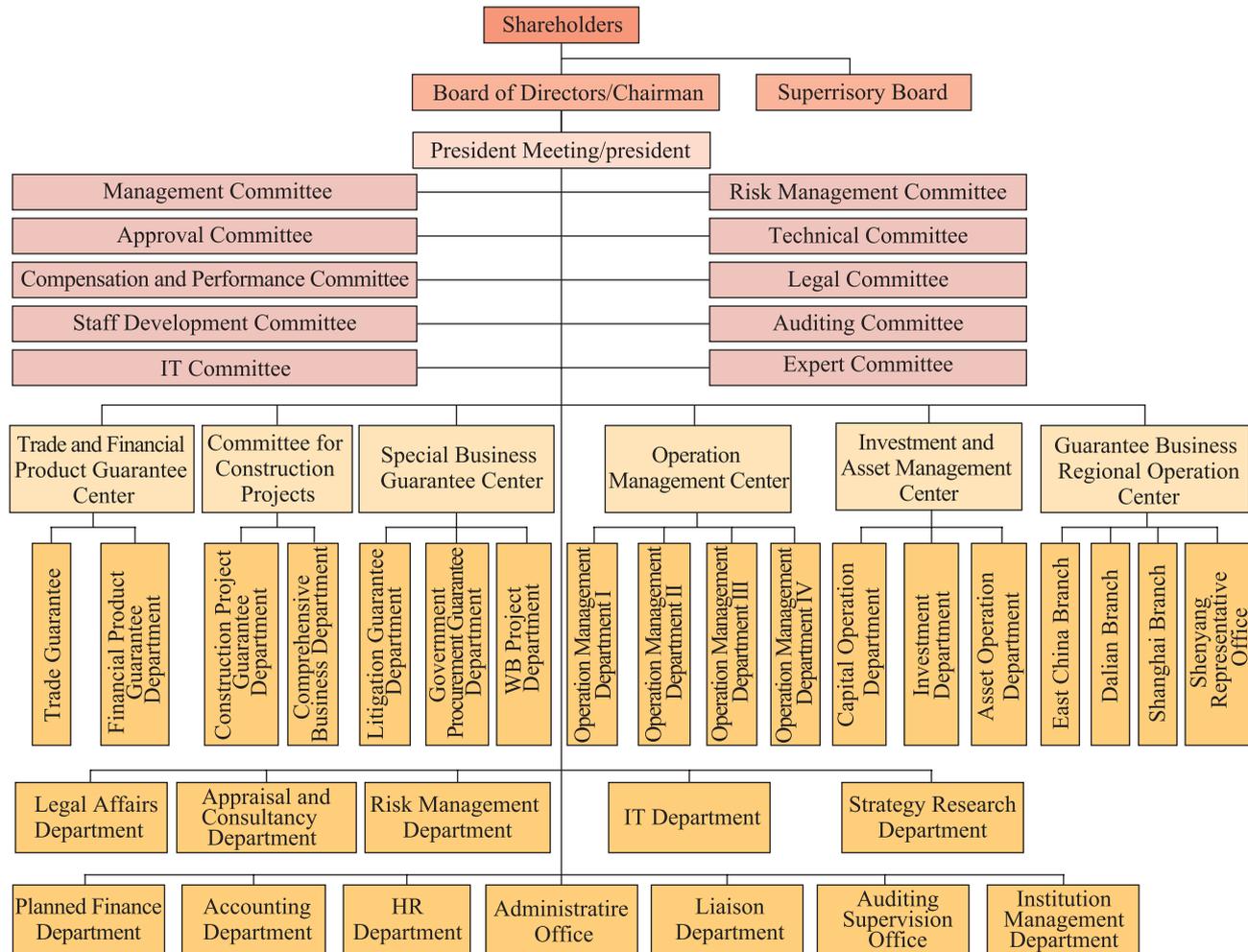
V. Strategic thinking

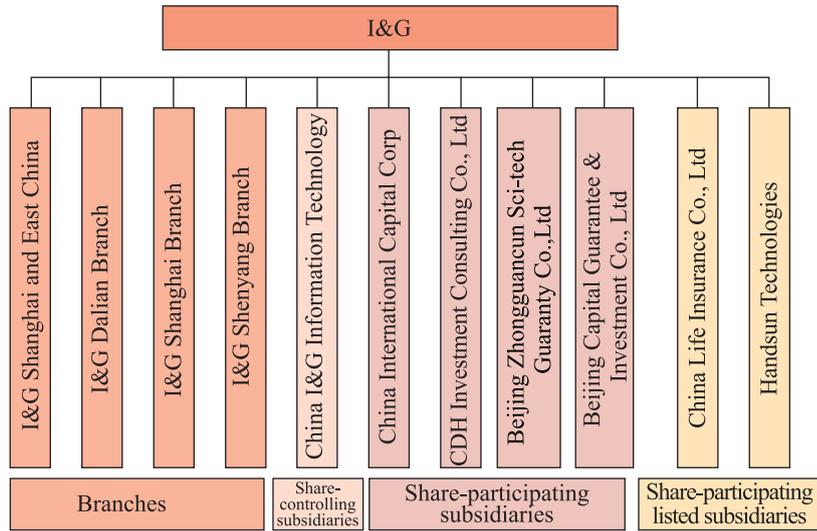
To implement the blue ocean strategy, adhere to the concept of value innovation, seek compound market demands in the overlapping areas of financial innovation, and provide clients with integrated credit solutions.

To follow the path of intensive, high-end and internationalized development, strive to enhance the comparative advantages and sustainable development capability and improve the Company's core competence.



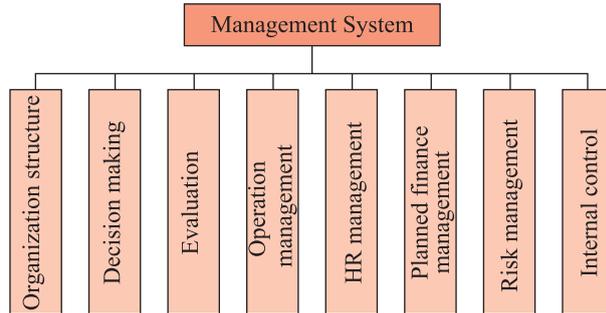
Organizational Chart





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, embody core culture of the Company and have distinct characteristics of guarantee industry. All this will help ensure sustainable and sound development of the Company.



Cooperative Institutions

In 2009, the Company strengthened business exchange with domestic and foreign insurance institutions, financial institutions and intermediary institutions, widely exploited credit resources and promoted substantial cooperation. With obvious market influence and competitiveness, the Company enjoys a good credit record and high popularity in the industry at home and abroad.

With the supervisory framework of China's guarantee industry being gradually shaped, the Company made great efforts to assist regulatory authorities, particularly China Banking Regulatory Commission, in safeguarding the healthy development of the industry.

Major cooperation institutions include: (all in random order)

I. Financial institutions and investment institutions

China Development Bank

China Construction Bank

Industrial and Commercial Bank of China

Bank of China



Agricultural Bank of China	New China Trust & Investment Co., Ltd
China Export-Import Bank	China Export & Credit Insurance Corporation
Bank of Communications	PICC Property and Casualty Co., Ltd
China CITIC Bank	HOPU Jinghua (Beijing) Consultancy Co., Ltd
Huaxia Bank	China Southern Fund Management Co., Ltd
China Merchants Bank	Bank of Communications Schroder Fund Management Co., Ltd
China Everbright Bank	Harvest Fund Management Co., Ltd
China Minsheng Banking Corp. Ltd	Fortis Haitong Investment Management Co., Ltd
Bank of Beijing	China Asset Management Co., Ltd
Bank of Shanghai	ABN AMRO TEDA Fund Management Co., Ltd
Shanghai Pudong Development Bank	CCB Principal Asset Management Co., Ltd
China Industrial Bank	CITIC Securities Co., Ltd
Shenzhen Development Bank	Shenyin & Wanguo Securities Co., Ltd
Guangdong Development Bank	BOCI Securities Limited
China Jiayin Investment Limited	Guotai Junan Securities Co., Ltd
China International Capital Corporation Limited	Guoyuan Securities Co., Ltd
CDH Investment Center	China Merchants Securities Co., Ltd
Shanghai International Trust & Investment Co., Ltd	
SDIC Trust & Investment Co., Ltd	
China Credit Trust Co., Ltd	
CITIC Trust & Investment Co., Ltd	

II. International institutions

Pan-American Surety Association (PASA)	(SFAA)
International Credit Insurance and Surety Association (ICISA)	World Bank (WB)
Surety and Fidelity Association of America	Asian Development Bank (ADB)
	National Association of Insurance



Commissioner of the US (NAIC)	Hong Kong Mingly Corporation
Small Business Administration (SBA)	St.Paul Travelers Group of America (St. Paul Travelers)
International Labor Organization (ILO)	
National Federation of Credit Guarantee Corporations of Japan	Municipal Bond Insurance Association (MBIA)
Swiss Reinsurance Group (Swiss-re)	Seoul Guarantee Insurance Company (SGIC)
Munich Reinsurance Group (Munich-re)	CG of South Korea (CG)
Hannover Reinsurance Group (Hannover-re)	Coface Group (Coface)
Atradius Reinsurance Group (Atradius-re)	Mapfre Group of Spain (Mapfre)
Partner Reinsurance Co., Ltd (Partner-re)	Export Development Canada (EDC)
Government of Singapore Investment Corp (GIC)	Lombard Insurance Group of South Africa (Lombard)
	Confianza Company of Colombia

III. Domestic guarantee institutions

Shandong Enterprise Credit Guarantee Co., Ltd	Xinjiang Investment Credit Guarantee Co., Ltd
Sichuan Economic and Technological Investment Guarantee Center	Jiangsu Credit Guarantee Association
Chang'an Guarantee Co., Ltd	Liaoning SMEs Credit Guarantee Center
Zhejiang Credit and Guarantee Association	China Jing An Credit Guarantee Co., Ltd
Shenyang SMEs Credit Guarantee Center	Hebei Guokong Investment Guarantee Company
Guangdong Join-Share Guarantee Investment Co., Ltd	Hubei Zhongqi Investment & Guarantee Co., Ltd
Zhejiang Uni-Power Guaranty Co., Ltd	Hunan Guarantee Co., Ltd
Beijing Capital Guarantee & Investment Co., Ltd	Guangzhou Financing Guarantee Center
Anhui Credit Guarantee Group Co., Ltd	Xi'an Economic and Technological Investment Guarantee Company
Heilongjiang Xinzheng Investment Surety Co., Ltd	Guangdong Yingteng Guarantee Investment Co., Ltd



Guangdong Yinda Guarantee Investment Group Co., Ltd	Guizhou Zhongwei SMEs Credit Guarantee Co., Ltd
Shenzhen Hi-Tech Investment & Guaranty Co., Ltd	China Aviation Xingang Guaranty Co., Ltd
Beijing Zhongguancun Sci-tech Guaranty Co., Ltd	Hanhua Guarantee Group Co., Ltd
Fujian Investment Guarantee Company	Beijing Zhongyuan Guoxin Investment Guarantee Company
Beijing Credit Guarantee Association	Chongqing Import and Export Credit Guarantee Co., Ltd
Jilin Credit Guarantee and Investment Co., Ltd	Guangxi SMEs Credit Guarantee Company

IV. Research institutions

Development Research Center of State Council	University of International Business and Economics
Research Institute for Fiscal Science of MOF	Beijing Jiaotong University
Tsinghua University	

V. Other institutions

China Chengxin International Credit Rating Co., Ltd	Heilongjiang Government Procurement Center
China Lianhe Credit Rating Co., Ltd	Sinotrans Ltd
Dagong Global Credit Rating Co., Ltd	Zhong Chu Development Stock Co., Ltd
Shanghai Brilliance Credit Rating & Investors Service Co., Ltd	Microsoft (China) Co., Ltd
China United Assets Appraisal Co., Ltd	China Info Bank
China E-Port Data Center	Beijing Digital Authentication Center
Beijing Government Procurement Center	First Huida Risk Management Corp.
	CB Richard Ellis Group

www.zghd.com	Zhong Lun Law Firm
Liaoning Machinery & Equipment Tendering Center	Beijing JunZeJun Law Offices Beijing Zhong Sheng Law Firm
King & Wood PRC Lawyers	Beijing Dacheng Law Firm
Beijing Commerce & Finance Law Offices	Grandall Legal Group

中 投 保 发 展 报 告

2 0 1 0

第二部分 | 经营与发展

D e v e l o p m e n t R e p o r t

2 0 1 0

Part II | **Business and
Development**



经营综述

2009年，公司按照五年发展纲要及年度经营计划的要求，坚持以深入学习实践科学发展观活动为契机，全面加强自身建设和能力建设，根据环境变化，及时调整经营策略，稳健推进经营业务，克服外部环境的压力和挑战，取得了较好的经营业绩。公司业务能力显著提升，资产质量、信用能力、偿债能力保持较高水平，党建工作、文化建设和精神文明建设取得新的成绩。

一、总体经营情况

（一）在全球金融危机及紧缩的经营策略下，实现了经济效益的稳定增长

2009年，公司实现各项收入（合并口径，下同）4.39亿元，实现利润总额2.68亿元，比上年略有增长。

（二）担保业务在调整中保持较快增长，规模、效益、结构均实现新的突破

2009年，公司新增担保额241亿元，比上年增长47%。

截至2009年末，公司累计担保总额873亿元，担保余额301亿元。

在业务结构中，风险相对较低的直接融资担保和非融资担保业务的比重明显增加。金融产品担保业务占全部担保业务的50%以上。

业务领域创新取得较大进展，集成业务设计能力明显增强，在直接融资、间接融资互动，担保业务、投资业务协同，以及复合型业务开发方面取得一定突破。

（三）投资及资产配置进一步优化，资产质量持续改善，信用能力显著增强

2009年，公司实现投资类收益2.06



亿元。

截至2009年末，公司资产总额54.7亿元，其中负债13亿元，所有者权益41.9亿元，资产负债率26.1%。

公司总资产中货币资金为24亿元，一年内可动用的货币资金与可变现的金融资产共计43亿元。

公司资产财务状况优良，信用能力显著增强，信用等级从上年的AA提高到AA+。

二、主要工作措施

（一）确立了危机时期突出重点、稳健经营的工作思路及紧缩的经营策略

2009年初，受全球金融危机及自身结构性矛盾的影响，国内经济形势十分严峻。面对复杂多变的外部环境，公司多次召开会议，研究公司的经营发展思路，经过自上而下、自下而上的反复沟通，形成了《公司2009年经营计划指导意见》，把2009年确定为蓄势调整年。《意见》指出，要把情况估计得更差一些，做好应对最坏情况的打算，大幅度收缩投资和资金业务，对担保业务进行结构性调整，并强调加强自身建设和业务研发，积极应对环境变化，把握业务发展机会。

对全年工作提出了“严控风险、适度经营，细化管理、苦练内功，加强研发、

蓄势调整，保证重点、协调发展”的总体要求。在此基础上，形成了公司2009年工作计划，从而明确了全年工作的定位、思路和目标，为安全度过经济危机以及各项工作的顺利推进打下了基础。

（二）坚持严控风险，适度经营

面对危机，公司持续采取更加稳健、更加从严、更加从紧的业务策略，提高业务受理门槛，继续坚持危机时期的业务操作标准，采取谨慎的态度处理业务风险和机会的关系，对业务运作采取有进有退、有取有舍、分类指导的方针。

对担保业务运营实施区别对待、分类指导、结构调整、客户优化的策略。在产品结构调整，拓展集约化、高端化业务，特别是金融产品担保业务上实现较大突破；财产保全担保业务规模稳步增长，担保收入再创新高；钢贸、汽贸物流金融担保及小企业贷款担保等平台业务稳定健康发展；世行项目担保收尾及后续方案推进工作取得积极进展；工程保证业务市场拓展取得一定突破；建设工程担保业务在加强监管和风险处置的基础上，在模式创新和业务集成方面实现了突破。

资金和投资业务，在运行上收缩，在研究上加强，力求做到在金融危机时期，不承受大的损失，不错过大的机会。坚持投保结合、内外结合、长短结合的投资策略，提高项目筛选标准，通过项目操作，



进一步创新、完善结构性融资业务模式，打通了结构性融资产品与银行理财资金的对接端口，在解决产品流动性方面取得一定突破。在资金运作及资产配置上，以确保资金的安全性和流动性为首要任务，在规避风险的前提下，积极拓展以固定收益为主的多元化投资品种，取得稳定的投资收益。

持续进行业务风险排查，加强项目预警及处置工作，继续执行以项目风险为基础，各个部门协调联动的风险预警制度，建立完善了定期风险分析报告制度。对出现风险苗头的项目，紧密跟踪、迅速反应、积极应对，掌握风险控制和化解的主动权。对重点风险项目，公司都成立了专案小组，密切跟踪项目进展情况，及时采取有效措施，最大限度地减少或避免给公司造成损失，取得良好效果。

进一步加强项目分类管理，尝试资产处置新途径，完成了一些重点项目的清收和处置工作，取得了良好的回收业绩。

（三）提升信用能力，加强风险管理体系建设

公司信用能力体系建设取得一定进展，截至2009年12月底，公司拥有6家银行451亿元的外部授信。公司业务结构、资产配置和流动性安排更加合理，信用等级明显提升。联合资信、中诚信、大公国际三家评级机构对公司2009年主体信用评

级（金融担保机构）为“AA+”，比2008年有较大提高。

全面风险管理体系建设进一步加强，实施了商业性担保业务组合管理和业务风险的限额管理，初步建立了在保业务风险敞口和准备金计提的计量方法及标准，使公司业务管理逐步向精细化转变。公司业务评估、法律服务、风险评价体系和能力建设持续加强。公司业务、运营及管理标准化、规范化建设取得新的成绩，推出了2009年版300多个规范合同，增加各类业务规范、流程、标准、指引80多项；内控管理工作进一步加强，形成了较为完整的内控系统建设框架。

（四）加强业务研发，蓄势调整

2009年，公司在2008年实施的科研计划、科研预算的基础上，完善了科研计划管理体系，制定实施了科研计划验收评价标准，完成了第一批11个课题的验收工作，标志着作为研发工作保障机制的科研计划体系全面建立。公司重点领域研发工作成果显著。

金融担保业务继续巩固和发展业务渠道，在公共融资、保本投资类担保市场开发上取得新的突破；结构化证券信托、资产证券化、集合中期票据等方面的研发工作也取得积极进展。电子商务担保研发工作成绩显著，基本完成了钢贸电子交易系统和担保业务模式方案的设计和开发工



作。积极推进国际工程承包担保业务课题研究，课题小组进行了大量外围现场调查，收集整理了国内外大量文献资料，完成了研究报告的起草工作。

（五）扎实开展学习实践科学发展观活动

按照中央、国资委、国投集团的统一部署和要求，公司以全面实施五年发展纲要为载体，以“突出实践特色，注重活动实效”为主题，扎实开展学习实践科学发展观活动。活动自3月开始，历时100天。在公司各级党组织、全体党员的共同努力下，圆满完成了学习调研、分析检查、整改落实三个阶段的各项工作，达到了预期的目标，取得了显著成果，推进了公司的各项工作，提高了公司贯彻落实科学发展观的自觉性和坚定性，增强了科学发展的动力和能力。

（六）加强沟通与合作，优化公司发展环境和平台

按照集约化、高端化、国际化的要求，为构建具有比较优势和可持续发展能力的虚拟经营网络，公司大力加强与国内外同业机构、银行、投行、证券、基金、信托、评级等机构的合作，初步建立了适应未来虚拟经营的战略联盟，在加强战略合作、协同进行业务创新等方面进行了积极探索和尝试。

与国际同业组织和机构的交流更加深入。公司加入了国际信用保险和保证协会，成为该协会在中国唯一一家专业担保机构会员单位；派团参加了该协会在韩国举办的年会；组团参加了安卓再保险公司主办的第三十一届信用和保证保险研讨会；接待了美国保证和忠诚保证协会、汉诺威再保险股份有限公司、瑞士再保险公司、慕尼黑再保险公司、安卓再保险公司、新加坡政府投资公司等机构高层来访，与国际同行进行了广泛交流；公司还派团参加了泛美担保协会年会，就2010年在中国举办年会事宜进行深入协商和沟通。

与国内同业机构的交流与合作持续加强，金融产品担保、世行项目担保、政府采购担保等领域的合作范围进一步扩大，在依托担保业联盟及核心成员，建立联保和分保机制上，进行了积极的探讨和尝试。

加强与监管部门的沟通，就担保行业管理及相关监管制度建设问题，提出了建设性意见和建议，努力为公司及行业的发展争取良好的政策环境。与政府及有关主管部门的沟通更加紧密，在争取国家税收优惠、财政补贴等政策方面，取得较大突破。

（七）加强团队和文化建设，公司凝聚力和活力进一步增强

2009年，根据内外环境变化，公司调整了招聘策略，招聘新员工16人，并主要向一线部门倾斜。组织完成了高级专业



技术职务任职资格和项目经理人的评审工作，共有34人获得高级专业技术职务任职资格，16人获得项目经理人资格，项目经理人总人数达132人，以项目经理人为核心的专业队伍建设进一步增强。

加强员工道德风险管理，组织员工集体学习和签署职业操守准则、重点岗位风险提示书、廉洁从业承诺书，建立完善了员工职业道德和风险提示制度。根据国家相关政策及国投要求，实施了员工任职和从业回避制度。

扎实推进学习实践科学发展观活动，党建工作取得显著成绩，为公司提供了坚实的政治、组织和思想保证。党群工作和精神文明建设生机勃勃，开展了公司创立15周年系列庆祝活动及全员拓展训练，持续开展丰富多彩的文体活动，增强了员工的归属感和成就感，增加了员工队伍的凝聚力和活力。

（八）秉持企业公民意识，主动承担社会责任，积极回报社会

第一，以信用担保促进经济社会和谐发展

公司长期致力于探索“破解中小企业融资难问题”，创建了我国政府支持中小企业发展的“政策性资金、法人化管理、市场化运作”的成功模式，受到了政府部门的充分肯定。自成立以来，公司为近

16 000家中小企业提供担保服务，累计担保700多亿元，初步估算可增加销售收入2 400多亿元，仅营业税就可增加120多亿元，在增加就业、为大企业技术配套方面产生了巨大的社会效益。

支持节能减排。世界银行/全球环境基金中国节能促进项目二期是在国家发改委、财政部直接领导下，根据世界银行项目程序和规范运作的大型国际合作项目，公司是该项目的策划设计及执行机构。通过公司提供专业担保服务，使世行的节能基金实现了信用放大功能，扩大了节能减排效果。这一业务模式得到了世界银行的高度评价，并在多个国家进行推介和交流。

支持企业向直接融资转变。为企业发行债券、保本基金提供担保，拓宽企业融资渠道，降低融资成本，增强企业的竞争能力。截至2009年底，公司累计为13家企业的185亿元直接融资提供了担保，有力地支持了企业发展。

第二，坚持诚信经营，依法纳税

公司始终坚持信誉至上，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，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，坚持依法合规经营，主动承担社会责任。公司被评为“纳税信用A级企业”及“海淀国税50强企业”。



经营业绩

2009年，在全球金融危机滞后效应和市场不确定因素增加的形势下，公司适时调整经营策略，在较好完成经营业绩的同时，全面提升公司业务研发能力，优化和细化业务流程，完善业务风险管理体系，丰富了危机时期的风险管理经验。年内，公司加强了与银行、券商、信托、担保同业、再保险公司等机构的交流与合作，为商业性担保的持续、快速、健康发展奠定了坚实基础。

2009年，公司的资产质量持续改善，

担保业务结构更为合理，对重大风险的化解和处置能力不断提高，复合型产品设计和大项目运作能力得到拓展，业务风险管理能力和综合信用能力进一步提升。

一、财务概要

以下数据摘自经审计的公司年度财务报告（见表2-1、图2-1、图2-2、图2-3）。

表2-1

主要财务数据与指标

单位：亿元，%

财务数据及指标概要	至2009年末	至2008年末	至2007年末
一、机构财务数据(经审计)			
总资产	54.7	48.6	45.9
总负债	13	10	8.3
其中：担保风险准备金	3.8	3.8	3.3
客户保证金	6.1	4.4	3.0
所有者权益	41.9	38.6	37.6



续表

	2009年	2008年	2007年
总收入	4.39	4.48	8.31
利润总额	2.68	2.32	6.53
净利润	1.87	1.81	5.83
二、机构财务指标			
流动比率	3.9	3.6	6.7
资产负债率	26.1	20.7	18
收入利润率	61.1	51.6	78.6
资产回报率	3.6	3.8	13.8
净资产收益率	4.7	4.7	16.8

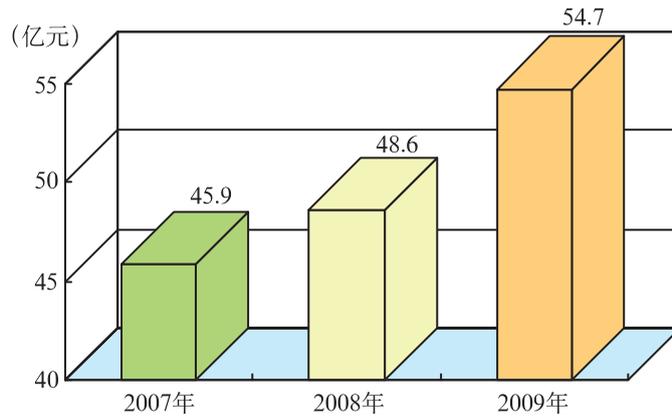


图2-1 总资产

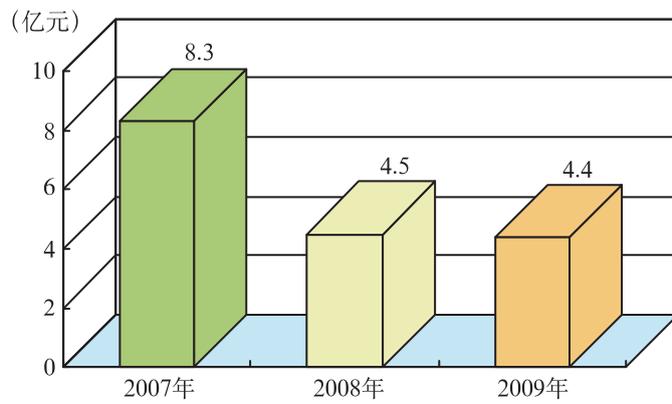


图2-2 总收入

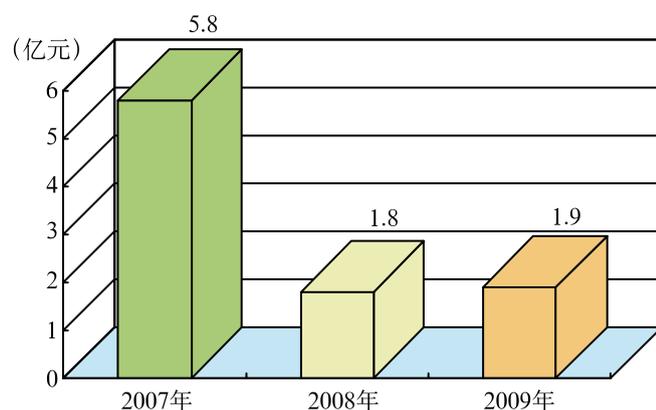


图 2-3 净利润

二、担保业务状况

2009年，公司的担保业务规模和收入稳步增长。新增担保额为241亿元，同比增长47.5%，其中，商业性担保年新增额为211.9亿元，同比增长48.1%。年内共承做担保业务1 815笔，支持客户1 185家，实现年担保业务收入2.13亿元，同比增长3.4%。

2009年，公司继续采用谨慎的业务策略和严格的承保标准。加大了对公共融资担保、保本投资类产品担保的市场开发，对担保模式进行了有益探索；在房地产宏观政策不断变化的过程中，公司稳健把握

综合性业务机会，发挥集成业务优势；在贸易流通领域，平稳推进各平台业务发展，特别在平台构建方面取得了突破；积极拓展政府采购业务，通过与银行紧密合作，选择试点区域开展业务操作；此外，传统业务的规模也得到了进一步的增长。

（一）担保业绩指标

截至2009年末，公司的累计担保额达到873亿元，共为近1.6万家客户提供了担保服务。担保业务的经营业绩再创历史新高，比2008年有明显增长（见表2-2、图2-4 ~ 2-7）。

表 2-2

担保业务数据与指标

担保业绩指标	至2009年末	至2008年末	至2007年末
年末累计担保额（亿元）	873	632	469
年末担保余额（亿元）	301.5	201.3	137.9
风险准备金（亿元）	5.5	5.2	4.5



续表

担保业绩指标	至 2009 年末	至 2008 年末	至 2007 年末
客户保证金 (亿元)	6.1	4.4	3.0
担保业绩指标	2009 年度	2008 年度	2007 年度
年内承保额 (亿元)	241.0	163.4	111.2
年内承保项目数 (笔)	1 815	1 719	2 264
年内客户数 (家)	1 185	979	1 244
年度担保业务收入 (亿元)	2.13	2.06	1.23
3 年累计担保代偿率 (%)	商业性担保		0.6
	受托类担保		1.1
3 年累计代偿回收率 (%)	商业性担保		81.5
	受托类担保		60

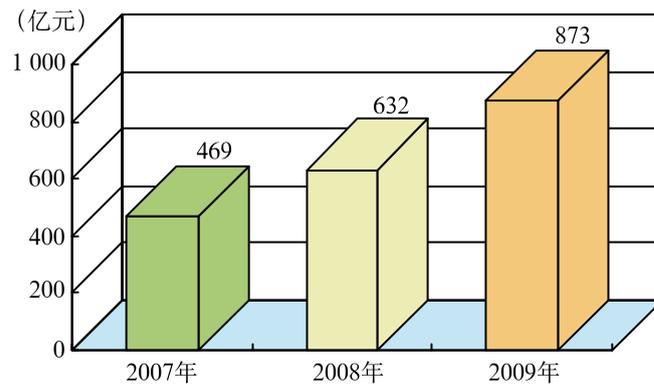


图 2-4 年末累计担保额

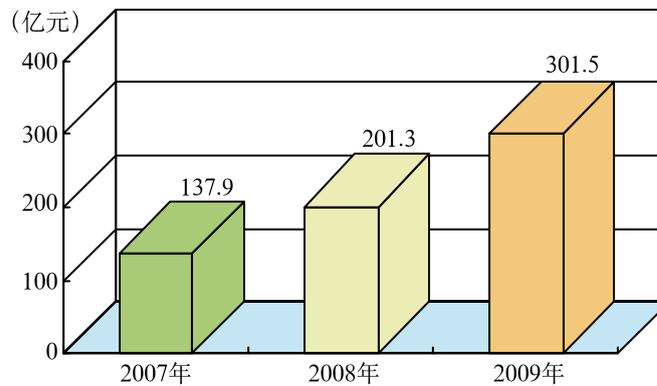


图 2-5 年末担保余额

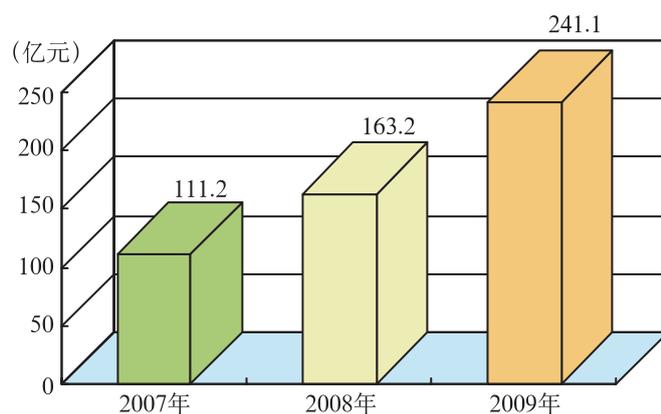


图2-6 年内承保额

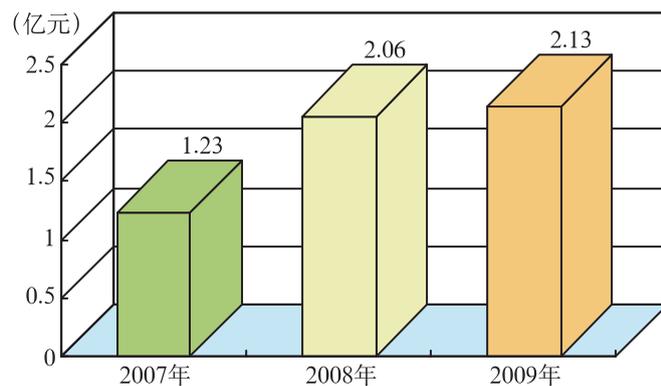


图2-7 年度担保业务收入

(二) 国际水平衡量

按照国际通用的担保机构业绩衡量方法，2009年，公司的商业性担保业绩指标及风险质量指标均达到了国际较高水平（见表2-3）。

由表2-3可见，2009年末，公司的资本充足率超过国际活跃银行12%的平均水平；高流动性资产比例较高且变现能力

强，公司的流动性安排充分；商业性担保的风险准备金备付率充足，表明公司对预期损失的偿付能力较强。公司年末的放大倍数为6.6倍，说明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2009年商业性担保的综合费用率为57%，说明该业务收入足以覆盖其成本，且处于国际较高水平。

表 2-3 公司 2009 年度业绩指标——参照国际标准衡量

国际通用的担保机构业绩衡量指标	2009 年末 / 年度	说 明
担保放大倍数	6.6 倍	
资本充足率	14.4%	高于中国银监会对国内银行 11.5% 的资本充足率监管要求。
高流动性资产占总资产之比	82.6%	公司的高流动性资产比例较高，变现能力强，流动性良好。
商业性担保风险准备金备付率	240%	公司商业性担保的风险准备金备付率充足，预期损失偿付能力较强。
商业性担保的年度赔付率	13.5%	
商业性担保的年度承保费用率(含准备金)	43.5%	
商业性担保的年度综合费用率(含准备金)	57%	即，商业担保的年度赔付率与商业担保的年度承保费用率之和。此指标处于国际较高水平。

(三) 担保客户

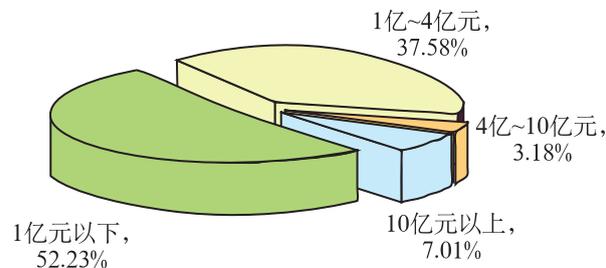
2009 年，公司为近 1 200 家客户提供了担保服务，其中，中小企业在法人客户中占很大比例。经过多年的有益合作，公司培育和积累了一定规模的优质客户、长期客户。随着客户数量的不断增长，公司持续研究不同客户群的信用评级与授信管理模式，以降低单个客户的信用风险敞口和管理成本，提高管理效率(见图 2-8、图 2-9)。

三、年末担保风险资产状况

截至 2009 年末，公司的担保余额(合并口径)为 301.45 亿元，比 2008 年底增长了 53%，主要是金融产品担保业务在 2009 年的承保规模较大。

公司担保余额中涉及的品种、行业、地区的集中度尚可，业务组合的整体风险水平低。主要业务包括债券类担保、保本

图 2-8 2009 年度公司(合并口径)担保客户的总资产状况(按客户数)



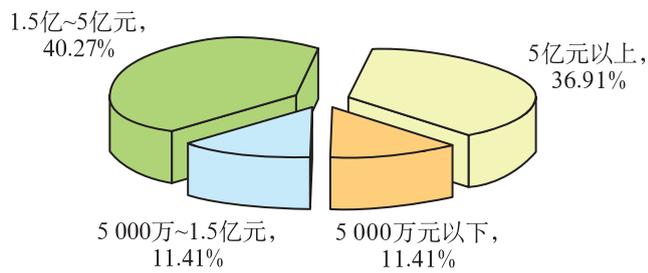


图2-9 2009年度公司（合并口径）担保客户的销售收入状况（按客户数）

投资类产品担保、物流金融担保、房地产建筑类担保、工程保证、财产保全担保、政府采购担保、上海小企业贷款担保、世行节能贷款担保等（见图2-10）。

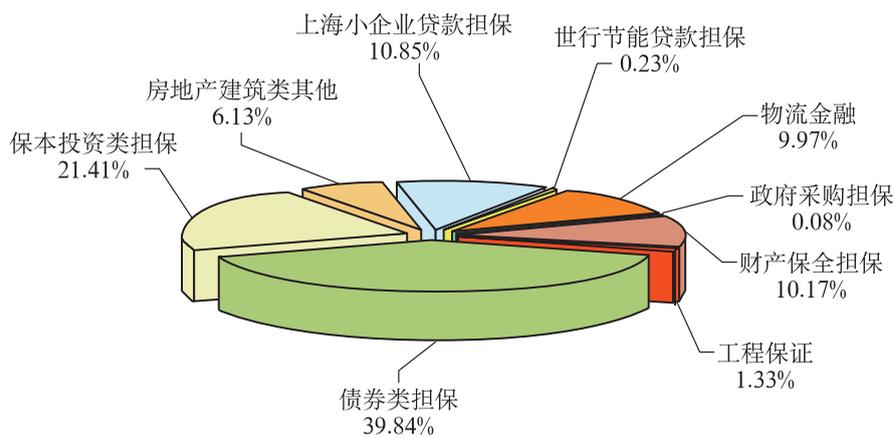


图2-10 2009年末公司担保业务结构（按承保额）

业务介绍

一、担保业务

公司经过多年研发、实践和规模化运作，逐步形成了担保业务的六大品种（见表2-4）。

1. 金融产品担保：含准市政债担保、

表 2-4 公司主要担保产品

融 资 担 保	直接融资担保	保本投资类产品担保 债券担保 基金担保 信托计划担保 理财产品担保
	间接融资担保	流动资金贷款/银行承兑汇票担保 政府采购融资担保 项目融资担保 投保结合业务 受托担保
保 证 担 保	工程保证	投标保证 预付款保证 工程履约保证 供货履约保证 工程维修/质量保证 业主支付保证
	司法担保	财产保全担保 执行担保

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，以及其他为有关金融产品募集资金所提供的担保。

2009年，公司继续巩固和发展金融产品担保的合作渠道，拓展产品线，强化技术储备，在产品模式、法律结构、风险管理、风险分散渠道建立等方面积极探索，并取得了有益经验。

2. 物流金融担保：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、供货投标保证金、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。在此领域，公司形成了较为成熟和稳固的目标市

场、业务模式、内部流程和风控技术。

物流金融担保具有逐年续作的特点。2009年，公司通过“客户综合授信”等方式承做业务，稳定项目来源，维护优质客户基础。

3. 工程建设类担保：含房地产开发融资担保、建筑施工融资担保、商业地产/工业地产支付履约担保、工程投标保证金、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。

2009年，公司紧密跟踪房地产行业的政策导向变化，积极把握个案项目机会，加强市场预测、方案设计、风险控制和综合业务能力。此外，结合国际工程保证业务的成熟经验，加大对外工程承包等领域



的研究，在业务操作和项目试点方面积极推进。

4. 政府采购担保：含政府采购履约保证、政府采购融资担保等。

公司作为政府采购试点领域的担保人资质，获得了全国多个地区的认可，业务研发涉及投标担保、履约担保、预付款担保、质量保证担保等产品。2009年，公司加大了区域市场的拓展力度，进行了业务平台构建和合作银行交流等基础性工作，使政府采购担保业务体系建设取得突破。

5. 司法担保：含财产保全担保等。

公司是国内首家开展财产保全担保的专业担保机构，承保资质已得到全国26个省市自治区的各级法院的认可。2009年，公司进一步推进此业务的市场化营销和规模化运作，加强内部流程建设，业务规模稳步增长，收入再创新高。

6. 受托担保：含上海小企业贷款担保、世行节能贷款担保、国际代理业务等。

公司的受托担保不占用公司资本，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。2009年，公司积极开展政策性中小企业信用担保工作，不断完善内部管理，提高服务质量，担保规模创出历史新高，代偿率进一步下降；随着世行担保基金项目进入收尾阶段，重点加强了节能贷款在保项目监管和后续方案的推进工作；此外，公司依托泛美担保协会(PASA)、国际信用保险

与保证协会(ICISA)、美国保证与忠诚保证协会(SFAA)等国际组织，积极推进与国际同业间的业务合作，在国际换保、涉外担保、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在中国的市场化运作。

二、投资业务

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，满足了公司流动性安排的需要。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，采取谨慎的投资策略和投资组合管理，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，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。

公司对资金运用的范围、期限及规模有明确计划，2009年调整资金配置，未发生重大风险和投资损失。投资组合中现金资产比重上升，公司的流动性充足，投资组合的整体风险水平很低。

三、其他业务

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。

信用能力

截至2009年底，公司净资产规模为41.9亿元，累计各项风险准备金为5.5亿元。公司拥有6家银行授予的信用额度共计451亿元，其中，国家开发银行提供300亿元综合授信，上海银行提供100亿元区域授信，并获得中国光大银行、上海浦东发展银行、招商银行、兴业银行等提供的51亿元产品授信。此外，与中国交通银行、广东发展银行的战略合作已进入签约阶段。根据自身资本实力和外部信用支持状况，公司的总体信用能力约为900亿元。

2009年，公司分别获得中诚信国际信

用评级有限责任公司、联合资信评估有限公司、大公国际资信评估有限公司给予的金融担保机构长期主体信用等级“AA+”。该信用等级反映了公司业务发展领先，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。

2010年9月28日，联合资信评估有限公司完成了对公司2010年主体信用评级工作，认为“公司股权结构的多元化和资本实力的提升有助于增强公司市场化经营水平和担保能力，公司未来发展前景乐观。”



中国投资担保有限公司

2010 年信用评级分析报告

评级结果

金融担保机构¹主体长期信用等级：AA⁺

评级时间

2010 年 9 月 28 日

主要数据

项 目	2010 年 6 月	2009 年	2008 年	2007 年
资产总额(亿元)	52.73	54.66	48.65	72.42
所有者权益(亿元)	41.08	41.98	38.56	57.13
净资产(亿元)	31.48	32.29	31.13	38.85
担保责任余额(亿元)	296.29	301.44	201.34	137.90
净利润(亿元)	0.54	1.87	1.81	4.03
净资产担保倍数(倍)	7.21	7.18	5.22	2.41
净资产担保倍数(倍)	9.41	9.34	6.47	3.55
资本覆盖率(%)	184.62	181.92	194.56	337.15
净资产收益率(%)	2.61	4.65	3.78	7.06

注：①担保责任余额包括政策性担保余额。

分析师

杨 杰
Tel: 010-85679696-8832
E-mail: jack.yang@lhratings.com
田 兵
Tel: 010-85679696-8821
E-mail: tianbing@lhratings.com
张方磊
Tel: 010-85679696-8867
E-mail: zhfl@lhratings.com

地址

北京市朝阳区建国门外大街 2 号
中国人保财险大厦 17 层 (100022)

Fax: 010-85679228

Http: //www.lhratings.com

评估观点

中国投资担保有限公司(以下简称“公司”)是国内最早成立的担保机构,公司治理结构与内部控制体系比较健全,具有丰富的担保业务管理经验和较强的业务创新能力。近年来,公司在债券担保、保本基金担保等资本市场担保领域的业务规模快速增长,市场竞争优势明显。2010 年,公司通过引进知名投资者的方式,从国有法人独资的一人有限公司,变更为中外合资的有限责任公司,同时向投资人增发注册资本。公司股权结构的多元化,资本实力的提升有助于增强公司市场化经营水平和担保能力,公司未来发展前景乐观。此外,国家开发投资公司在持股比例下降的情况下仍将对公司提供流动性支持。联合资信评估有限公司评定中国投资担保有限公司 2010 年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,业务管理体系比较健全,风险管理能力强。
- 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,资本覆盖率较高。
- 国家开发投资公司承诺,在公司开展担保业务出现资金流动性需求时,将根据实际情况向公司提供必要的流动性支持。

关注

- 公司担保业务集中风险较高。
- 公司对资金运用的范围、期限及规模有比较

¹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。



明确的规定，但投资组合管理政策尚需进一步完善。

- 我国尚未出台有关金融担保机构设立和监管的法律法规，金融担保业务潜在风险的控制值得关注。



2009 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予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 (金额单位: 亿元)

中投保 (合并口径)	2006	2007	2008
总资产	38.70	72.42	48.65
担保损失准备金	2.71	3.34	3.84
所有者权益	31.82	57.13	38.56
净在保余额	80.20	138.60	201.34
年新增担保额	65.01	111.24	163.40
总承保收入	0.86	1.23	2.02
承保业务净收入	0.28	0.46	1.40
净投资收益	1.38	5.64	2.22
净利润	0.73	4.02	1.80
投资回报率 (%)	5.90	6.90	7.90
平均资本回报率 (%)	3.71	9.04	3.77
净利润/年新增担保额 (%)	1.13	3.61	1.10
商业性担保累计担保损失率 (%) [1] [2]	0.00	0.00	0.53
担保损失准备金覆盖率 (倍)	2.93	3.60	1.96
担保放大倍数 (倍)	2.32	2.98	4.82
所有者权益/总资产 (%)	82.22	78.88	79.26
现金及投资资产/净在保余额 (%)	45.56	45.44	21.72

资料来源: 中投保

注: [1]公司自 2008 年 1 月 1 日起执行企业会计准则 (2006), 并对 2007 年财务数据进行了追溯调整, 与采用旧会计准则为编制基础的 2006 年财务数据不具完全可比性;

[2]以 2004 年为基准年

分析师

李力

徐超

郑可欣

ccxi@ccxi.com.cn

电话: (010)66428877

传真: (010)66426100

2009 年 7 月 23 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”) 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、公司在国内担保行业中的领先优势、清晰的发展战略和市场定位、不断完善的风险管理及内部控制、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。评级同时反映了中国担保行业日益激烈的竞争、滞后的监管、有待改善的公司治理结构、担保规模快速扩大带来的资本补充需求、开展金融产品担保等创新业务的风险管理能力仍有待检验等等。评级还考虑了母公司国家投资开发公司 (以下称“国投公司”) 为其提供的强大支持。

评级展望

中投保 2009 年综合财务实力信用评级的展望为稳定。

信用优势

- 作为国投公司的全资子公司, 具有强大的股东背景和丰富的政府资源, 国投公司提供书面支持函表达其支持意愿;
- 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;
- 随着金融担保业务规模的逐步扩大, 承保组合质量进一步提升;
- 产品差异化程度较高, 核心竞争力持续增强;
- 全面风险管理架构初步建立, 对业务结构风险和系统性风险的把控能力逐步改善;
- 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

- 外部经营环境恶化对承保业务的开展及风险控制形成一定压力;
- 行业监管滞后导致未来业务发展仍存在较大的不确定性;
- 商业性担保市场竞争日趋激烈, 各类地方担保业务平台纷纷介入商业性担保领域, 银行、保险公司也推出同质化产品;
- 随着担保规模快速扩大, 公司需要更多资本来覆盖预期损失, 以保持充足的偿付能力并支撑其高信用等级;
- 金融产品担保业务已经成为公司盈利的重要来源, 但其业务的可持续性仍有待观察, 风险管理技术和经验有待进一步提升;
- 随着金融产品担保业务规模的增长, 客户和行业集中度风险上升。



中国投资担保有限公司 2009 年度信用评级报告

大公报 D【2009】369 号

信用级别：AA+

评级展望：稳定
注册资本：30 亿元
主营业务：融资担保/非融资担保、投资

主要数据和指标 (人民币亿元)

项目	2009.06	2008	2007	2006
总资产	52.48	48.65	72.42	38.70
净资产	41.34	38.56	57.13	31.82
注册资本	30.00	30.00	30.00	30.00
主营业务收入	1.24	2.02	1.23	0.86
投资收益	1.68	2.41	5.17	1.27
利润总额	1.84	2.31	4.78	0.87
新增担保额	-	163.40	111.24	65.00
在保余额	300.54	201.34	137.90	80.20
担保风险准备金	5.87	5.20	4.50	2.70
准备金覆盖率(%)	-	2.59	3.23	3.68
资本充足率(%)	-	18.14	33.77	33.61
担保放大比例(倍)	6.56	4.74	3.37	2.32
担保代偿率(%)	-	1.31	0.36	2.24
总资产收益率(%)	-	2.99	7.26	-
净资产收益率(%)	-	3.78	9.07	-

注：中投保 2008 年起执行新会计准则，2007 年数据取自 2008 年年初数。2009 年 6 月数据未经审计。

分析员：任熠 孙华崑
联系电话：010-51087768
传真：010-84583355
客服电话：4008-84-4008
Email：rating@dagongcredit.com

评级观点

中国投资担保有限公司（以下简称“中投保”或“公司”）作为一家国营担保机构，主要从事担保业务、实业项目投资及咨询、培训等业务。评级结果反映了该公司在股东支持较强、业务发展领先、担保质量较好等方面的优势，同时也反映了公司目前担保集中度偏高、盈利水平偏低、投资收益波动对收入影响较大等方面的问题。综合分析，公司具有很强的担保代偿能力。

未来 1~2 年内，随着中国社会信用环境不断改善，规范担保行业发展的有关政策法规逐步得到落实，中投保的风险管理水平有望进一步提高，担保业务规模快速增长，资本实力将不断壮大，大公对中投保评级展望为稳定。

主要优势/机遇

- 我国社会信用环境、行业监管环境的不断改善以及政府的政策扶持有利于担保行业的长期稳定和健康发展；
- 公司全资控股股东—国家开发投资公司实力较强，能够为公司业务发展提供有力的财务支持；
- 公司商业性担保业务发展迅猛，在同业中具有较强的竞争优势；
- 公司在担保业务理论研究、业务实践创新方面处于行业领先地位；
- 公司目前具有较为有效的风险管理体系，担保业务保持较好质量。

主要风险/挑战

- 公司快速发展的商业性担保业务和偏高的担保集中度对公司风险管理水平提出更高要求；
- 公司盈利水平一般，投资收益波动对公司收入的稳定性产生一定影响；
- 宏观经济发展的不确定性可能对公司的未来盈利水平和代偿风险产生不利影响。

大公国际资信评估有限公司
二〇〇九年十一月十六日

注：本评级为金融担保公司综合财务实力评级，评级符号与大公国际授予其他固定收益证券发行主体的评级符号一致。
大公保留对企业信用状况跟踪评估并公布信用等级变化之权利。



风险管理

2009年，公司按照“严控风险、适度经营”的策略，在取得较好经营业绩的同时，进一步提升业务风险管理能力，丰富危机时期业务风险管理的经验。

公司的业务风险管理贯穿于业务运行的始终。过程中，前、中、后台各职能部门各司其职、充分沟通，确保公司风险管理制度的有效贯彻和执行。

项目承做前，通过评估、审查、授信、论证等工作机制，充分识别项目面临的各种风险，为项目审批提供决策支持。

项目承做运营中，通过“承做与运营分离”制度、运营监督和风险排查机制、风险报告制度，实现在保项目的风险监测和计量。

项目出现预警信息或重大风险提示时，通过组织应急处置小组，迅速采取风险应对措施，最大限度化解风险，降低损失。

针对业务规模不断扩大，产品多元化、高端化、复合化的趋势，公司在原业务流程基础上，开展了业务流程优化和细

化工作，以提升业务运行效率和风险管理质量。匹配流程优化细化工作，公司对决策支持类委员会的职能和定位进行了调整，旨在加强各委员会的专业分工和能力建设，为业务决策支持提供坚实保障。

另一方面，公司持续加强业务规范建设，不断梳理各品种的风险识别、风险评估、风险控制、在保运营和重大风险处置等实践经验，提炼和固化业务技术，形成业务规范和指引。并根据定期的风险排查情况，形成针对业务组合的风险报告体系，紧密跟踪业务结构、集中度变化，监测业务组合的整体风险水平。

2009年，公司综合考虑各品种风险水平、业务政策、客户群信用状况等因素，制定并发布了公司的商业性担保组合管理制度，旨在建立合理的风险限额标准，降低风险集中度，加强年内业务组合管理。

此外，进一步推进风险量化技术的研究与应用。以“巴塞尔新资本协议”为主要参考，持续研究信用风险、市场风险、



操作风险、流动性风险的管理手段和量化技术，探讨正常情况下、压力测试下公司实际风险敞口的测算方法，建立风险加权

资产、经济资本等的测算模型，为风险准备金计提、资本配置、风险定价等工作提供基础数据。

国际交往与合作

一、国际交往

2009年下半年以来，公司继续深化国际交流与合作。2010年泛美担保协会北京年会于2010年5月23日至26日在北京隆重举行，由公司作为中国惟一会员单位承办。本次年会是泛美担保协会成立以来第一次在美洲外召开，来自30多个国家的国际知名再保险公司、信用保险和保证公司的代表，以及国内主要担保机构、再担保机构、保险公司和商业银行的300多位代表聚集一堂，围绕新兴市场的信用保险和保证、担保产品开发和管理、担保行业监管等议题进行充分交流，会议反响热烈，取得了圆满成功，标志着公司国际行业地位的飞跃提升。2009年下半年至2010年上半年，公司接待了30多批100余名外宾

来访，在业务合作层面进行了广泛交流。公司与国际同业及保险经纪公司深入探讨国际工程总承包（EPC）业务的合作，与韩国首尔保证保险公司、南非Lombard公司、加拿大EDC公司等就前后台担保业务进行了多轮沟通，形成了合作系统框架，将业务合作推向更深层次。公司继续保持并发展与40多个国家120余家同业机构的联系渠道，与美国500多家工程保证、忠诚保证公司同为美国保证和忠诚保证协会（SFAA）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建立了密切的合作关系。

2009年下半年至2010年5月，主要大事如下：



2009 ~ 2010年，多次接待瑞士再保险公司信用解决方案董事总经理等人员来访，就担保、投资业务、资本配置等进行专题交流和研讨，探讨广泛领域内的合作。

2009 ~ 2010年，与新加坡政府直接投资公司高层多次会面，探讨深层次合作。

2009 ~ 2010年，几次接待世界知名再保险公司——慕尼黑再保险公司信用和保证险部门负责人、高级承保人等人员来访，探讨再保险合作事宜。

2009 ~ 2010年，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。

2009 ~ 2010年，几次接待韩国首尔保证保险公司董事等人员来访，就前后台担保业务进行商谈。

2009 ~ 2010年，多次接待荷兰National Borg担保公司有关人员来访，广泛探讨合作机会。

2009年8月，接待佳达再保险经纪公司信用险、保证担保及政治险部高级副总裁一行来访，商谈EPC业务的合作。

2009年9月，接待怡和立信保险经纪公司代表来访，商谈EPC业务合作模式。

2009年9月，接待Aon Benfield 保险经纪公司信用和金融风险业务有关人员来访。

2009年9月30日，刘新来董事长一行赴墨西哥参加泛美担保协会第二十一届年会。

2009年10月26日至29日，接待泛美担保协会秘书处有关人员来访，就2010年泛美担保协会北京年会筹备事宜进行详细商谈。

2009年10月及2010年3月，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秋季和春季审查，项目执行情况良好，得到了世界银行专家的充分认可。

2010年2月，接待法国再保险公司有关人员一行来访，探讨再保险业务合作。

2010年3月至6月，与南非Lombard公司就前后台担保业务进行了几次视频会议及会见，就合作模式达成了共识。

2010年4月，陪同新加坡政府直接投资有限公司总裁郑国枰一行拜访国投王会生董事长，探讨更为广泛的业务合作。

2010年5月23日至26日，泛美担保协会2010年北京年会在北京金茂威斯汀酒店隆重举行，会上公司代表与参会国际同业进行了广泛交流。

2010年5月，接待加拿大EDC公司代表来访，商谈前后台业务合作。

二、公司派团参加泛美担保协会2009年第21届大会情况综述

2009年9月30日至10月10日，公司董事长刘新来、监事会主席刘谷保等一行



6人，参加了由泛美担保协会（PASA）主办的第21届大会。本次会议在墨西哥海滨城市阿卡普尔科举行，来自28个国家90多家机构的183名会员单位代表参加了此次会议，参会总人数达278人。

本次大会的主题是：金融危机背景下全球保证和信用保险市场现状及应对策略。围绕拉丁美洲信用保险和保证市场现状、金融危机下的保证担保和信用保险、再保险的承保能力等业内关注的话题，大会安排了发言和研讨，并邀请评级机构和国际审计师事务所专家就风险控制等专题做大会发言。协会保证和信用保险工作委员会召开年度会议，就金融危机下的保证担保和信用保险的应对策略进行了专题讨论，提出了可资借鉴的观点，对工作委员会的运行方式进行了调整，以期更为有效

地组织专业研讨。会议闭幕前，大会召开全体会员单位参加的联席会议，汇报了协会的财务状况和日常管理情况。

会议期间，刘新来董事长向协会执行委员会汇报了2010年PASA北京年会筹备情况，大会闭幕式上，刘新来董事长做简短发言，并放映了2010年会议举办城市北京的宣传短片，引起了与会代表的强烈反响。刘新来董事长在发言中指出，在北京召开2010年PASA年会是协会扩大全球影响力迈出的最重要一步，是会员单位与中国这个新兴市场近距离接触、探讨合作的良机，作为会议东道主，公司将竭尽全力，办好一届成功的大会。

会上，代表团和与会代表进行了广泛交流，进一步加深了合作伙伴关系，有效提升了公司及中国担保业的国际影响力。



Overview

In 2009, following the five-year development plan and annual operation plan, the Company studied and practiced scientific outlook on development, fully strengthened self-improvement and capability development, adjusted business strategy in time and steadily pushed forward business operation in line with environmental changes. The Company successfully overcame the pressure and challenges brought by external environment and achieved good operating results. The Company's business capability improved remarkably, asset quality, credit capacity and solvency maintained at a high level, and new achievements were made in Party building and promotion of cultural cultivation and spiritual civilization construction.

I. Business operations

(I) Achieve steady growth of economic benefits in the face of global financial crisis and tight operating strategy

In 2009, the Company generated income (consolidated, the same below) of RMB 439 million and gross profit of RMB 268 million, slightly higher than the previous year.

(II) Maintain rapid growth of guarantee business amidst restructuring and make a new breakthrough in scale, benefit and structure

The Company's newly added guarantee amount reached RMB 24.1 billion in 2009, a year-



on-year increase of 47%.

By the end of 2009, the Company's accumulated guarantee amount had reached RMB 87.3 billion, with guarantee outstanding of RMB 30.1 billion.

Among the business lines, the proportion of direct financing guarantee and non-financing guarantee with a relatively low risk increased sharply. Financial product guarantee accounted for more than 50% of entire guarantee business.

The Company achieved a significant progress in business innovation, obviously strengthened integrated business design capability and made a certain breakthrough in interaction of direct and indirect financing, synergy of guarantee and investment business and development of diversified business.

(III) Further optimize investment and asset allocation, continuously improve asset quality and remarkably enhance credit capacity

In 2009, the Company generated investment income of RMB 206 million.

As at the end of 2009, the Company's total assets were RMB 5.47 billion, liabilities were RMB 1.3 billion, and owner's equity was RMB 4.19 billion, with a liability to asset ratio of 26.1%.

Among the total assets, cash & equivalents were RMB 2.4 billion, and cash & equivalents available for use within one year and realizable financial assets totaled RMB 4.3 billion.

The Company's asset and financial status is good. Its credit capacity was enhanced remarkably, with a credit rating upgraded from AA in 2008 to AA+ in 2009.

II. Major work measures

(I) Establish the work ideas and tight operating strategy of giving prominence to key points and adhering to prudent operation

In early 2009, domestic economic situation was quite severe due to the global financial crisis and China's own structural contradiction. In response to the complicated and volatile external environment, the Company held meetings to study its business development strategy, communicated with various departments repeatedly and developed the Guideline on the



Business Plan for 2009. 2009 was determined as a year of adjustment. According to the guideline, we should give consideration to the worse condition, and get well prepared for it. We should make structural adjustment to guarantee business, strengthen self-improvement and business research and development, actively respond to the environmental changes and seize the business development opportunity.

The guideline sets forth the general requirement of “strict risk control, moderate operation, sophisticated management, reinforcement of inner strength, enhancement of research and development, preparation for adjustment, guarantee for key points, and coordinated development” for the work of the whole year. On that basis, the Company developed its work plan for 2009, which defined the work orientation, idea and objective and laid a foundation for weathering economic crisis and smoothly pushing forward work in an all-round way.

(II) Adhere to strict risk control and moderate operation

In the face of the crisis, the Company continued to adopt a sounder and tighter business strategy, improved underwriting threshold and persisted in the business operation standards applied during the crisis. The Company cautiously treated the relationship between business risks and opportunities, and followed a business policy of advancing in some aspects while withdrawing from others and implementing classified guidance.

For the operation of guarantee business, the Company implemented the strategy of “differentiated treatment, classified guidance, structural adjustment and customer optimization”. A significant breakthrough was made in product structure adjustment, and exploitation of intensive and high-end business, especially financial product guarantee business; property preservation guarantee business progressed steadily, and guarantee income hit a record high; such business as financial guarantee for steel and automobile trade logistics and SMEs loan guarantee developed steadily and healthily; the World Bank project guarantee windup and follow-up plan progressed markedly; a breakthrough was made in exploitation of project guarantee business market; as to construction project guarantee business, a breakthrough was also made in mode innovation and business integration based on enhancement of supervision and risk disposition.

As for capital and investment business, the Company shrank operation and enhanced research in a bid to not undertake big losses nor miss big opportunities during the period of



financial crisis. Following the investment strategy of integration of investment and guarantee, incorporation of internal and external factors and combination of long and short-term products, the Company intensified the project screening standards, further innovated in and improved the structural financing business modes by project operation, connected the structural financing products and bank wealth management funds, and made a certain breakthrough in solving product liquidity. In terms of capital operation and asset allocation, the Company gave top priority to fund safety and liquidity, actively exploited diversified investment products with focus on fixed-income products on the premise of hedging risks, and achieved sound return on investment.

The Company continued to scrutinize business risks, strengthen project forewarning and disposition, and implement the project risk-based risk forewarning system through coordination and interaction of various departments. A regular risk analysis and reporting system has been established and improved. With respect to the projects that have shown potential risks, the Company closely tracked, responded in a rapid and active manner, and grasped the initiative in risk control and mitigation. As for each major risk projects, the Company has set up a task force to closely follow the project progress, and take effective measures in time, so as to reduce or avoid the losses incurred by them to the Company as far as possible.

The Company further strengthened classified management of projects, tried new asset disposition methods, completed the clear-up and disposition of some key projects and achieved good recovery performance.

(III) Improve credit capacity and improve risk management system

A certain progress was made in improvement of the Company's credit capacity system. As at the end of December 2009, the Company had credits of RMB 45.1 billion from six banks. The Company's business structure, asset allocation and liquidity arrangements were more reasonable, and credit rating was upgraded remarkably. In 2009, China Lianhe Credit Rating Co., Ltd, China Chengxin International Credit Rating Co., Ltd and Dagong International Credit Rating Company confirmed a corporate credit rating (for financial guarantee institution) of AA+ to the Company, significantly higher than the previous year.

The Company further strengthened the comprehensive risk management system and implemented commercial guarantee portfolio management and business risk limit management.



The Company preliminarily established measurement methods and standards for risk exposure and reserve of existing guarantee business, and gradually enhanced the sophisticated business management. The Company's business assessment, legal service and risk evaluation system and capacity cultivation were continuously enhanced. New achievements were made in standardization and normalization of business operation and management. In 2009, the Company launched more than 300 model agreements of 2009 edition, and added over 80 business standards, processes, standards and guidelines; internal control management was further strengthened, and a complete internal control system has taken shape.

(IV) Strengthen business research and development and prepare for adjustment

In 2009, based on the scientific research plan and budget for 2008, the Company further improved scientific research plan management system, developed and implemented scientific research plan acceptance and evaluation standards, and completed acceptance of the first batch of 11 subjects, indicating that a scientific research plan system, as the research and development guarantee, has been fully established. Remarkable achievements were made in research and development of key areas.

With regard to financial guarantee business, the Company continued to consolidate and expand business channels, and made a new breakthrough in development of public financing and principal-guaranteed investment guarantee market. Progress was also made in research and development of structural securities trust, asset securitization and medium-term collective bills. The Company progressed remarkably in research and development of e-commerce guarantee, and basically completed the design and development of steel trade electronic trading system and guarantee business modes. The Company actively pushed forward the study of international project contract guarantee. A related task force completed a great deal of surrounding onsite investigations, collected many domestic and overseas literature information, and completed the drafting of research reports.

(V) Steadily carry out the activity of studying and practicing scientific outlook on development

As required by the central government, the State-owned Assets Supervision and



Administration Commission and SDIC Group, the Company steadily carried out the activity of studying and practicing scientific outlook on development, taking the five-year development plan as the carrier and “highlighting practice features and valuing activity effect” as the theme. Since its launch in March, the activity lasted 100 days. With the concerted efforts of the Party organizations at various levels and all Party members of the Company, the Company successfully completed study, survey, analysis, inspection and rectification, attained the expected target and achieved remarkable achievements. The Company pushed forward work in an all-round way, enhanced the consciousness and resolution in implementation of the scientific outlook on development and reinforced the motive force and capability of scientific development.

(VI) Strengthen communication and cooperation and optimize business environment and platform

According to the requirements of being intensive, high-end and internationalized, the Company made great efforts to strengthen cooperation with domestic and overseas industry peers, commercial and investment banks, securities companies, funds, trust and rating agencies and preliminarily established a strategic alliance suited to future virtual operation, in order to create virtual operating network featuring comparative advantages and sustainable development capability. The Company made active exploration and try in strengthening strategic cooperation and business innovation.

The communication between the Company and its international peers was further promoted. The Company has joined the ICISA and become the sole Chinese member as a specialized guarantee institution in the association; the Company sent a delegation to participate in the annual meeting held by the association in South Korea; the Company sent a delegation to participate in the 31st credit and guarantee insurance symposium sponsored by Atradius Re; the Company received visits from senior management of SFAA, Hannover Re, Swiss Re, MunichRe Group, Atradius Re, and Government of Singapore Investment Corp, and widely exchanged views with its international peers; the Company also sent a delegation to participate in the annual meeting of PASA, and deeply deliberated and communicated on the matters of holding the annual meeting in China in 2010.



The Company continued to strengthen communication and cooperation with domestic peers, and further broadened the cooperation in the fields of financial product guarantee, World Bank project guarantee and government procurement guarantee. Depending on the guarantee industry alliance and its core members, the Company made active exploration and try in establishment of joint insurance and cede insurance mechanism.

The Company strengthened communication with regulatory authorities, and put forward constructive opinions and comments on guarantee industry management and improvement of related regulatory systems, in an effort to create good policy environment for the development of the Company and the industry. The Company communicated with the government and related departments more closely and achieved a significant breakthrough in seeking for tax preference and fiscal subsidiaries.

(VII) Strengthen team buildup and cultural cultivation, and further enhance the cohesive force and vitality of the Company

In 2009, in line with the changes in internal and external environment, the Company adjusted its recruitment strategy, and recruited 16 people mainly for the frontline departments. The Company completed the review of senior professional and technical qualifications and project managers. A total of 34 persons received the senior professional and technical qualifications, and 16 persons received project manager qualifications. The number of project managers reached 132. The professional team focusing on project managers was further reinforced.

The Company strengthened the moral hazard management of employees, and organized employees to learn and sign professional ethics standards, risk warning for key posts and integrity and self-discipline commitment, and established and improved the staff professional ethnics and risk warning systems. According to related policies of the state and requirements of SDIC, the Company implemented the staff post-holding and withdrawal systems.

The Company steadfastly promoted the activity of studying and practicing scientific outlook on development, and made remarkable achievements in Party building, providing firm political, organizational and ideological guarantee for the Company. The Company actively carried out Party and mass work and spiritual civilization, launched the series activities in celebration of the 15th anniversary of its founding and staff outward bound training, and held wonderful



cultural and sports activities with innovation in the form and substance. These activities further enhanced the sense of belonging and sense of mission of employees, and reinforced their cohesive force and vitality.

(VIII) Uphold the consciousness of corporate citizenship, actively shoulder social responsibility and actively repay the society

First, the Company promotes the harmonious development of economy and society by credit guarantee.

The Company has been devoted to address the financing difficulties of small and medium enterprises (SMEs), created the successful mode of “policy fund, legal entity management and market-oriented operation” to support SMEs development by government, and received the recognition from government departments. Since its establishment, the Company has provided guarantee services for nearly 16 000 SMEs, with an accumulated guarantee amount of more than RMB 70 billion, which is expected to increase sales revenue of over RMB 240 billion and business tax of over RMB 12 billion. It generated huge social benefits in creating jobs and providing technical supporting for large enterprises.

The Company supported the energy conservation and emission reduction. The World Bank/GEF China Energy Conservation Promotion Project (Phase 2) is a large international cooperation project carried out according to the World Bank project procedures and standards, under the direct leadership of the National Development and Reform Commission and the Ministry of Finance. The Company serves as the planner, designer and implementer of the project. Depending on the professional guarantee services of the Company, the World Bank energy conservation fund achieved the credit amplification function and expanded the effect of energy conservation and emission reduction. Such a business mode has won for the Company the high opinion of the World Bank and has been promoted in many countries. With five years of practice, the project has achieved remarkable progress.

The Company encouraged enterprises to switch to direct financing. The Company provided guarantee for enterprises’ issuance of bonds and principal-guaranteed bonds, broadened enterprises’ financing channel, reduced financing cost and enhanced enterprises’ competitiveness. By the end of June 2009, the Company had provided guarantee for RMB 18.5



billion of direct financing of 13 enterprises, greatly supporting their development.

Second, the Company adheres to operation in good faith and pays taxes in accordance with law.

The Company follows the business ethics of being honest and credible, pursues the harmonization of corporate interest, personal interest and social interest, upholds the consciousness of corporate citizenship, persists in operation in compliance with laws and regulations, and takes the initiative in assuming social responsibility. The Company was honored the “Class-A Tax Payment Credit Enterprise” and “One of the Top 50 Enterprises in Haidian in Terms of Central Tax Payment”.

Business Performance

In 2009, in the face of the laggard effect of global financial crisis and increase of uncertainties in the market, the Company adjusted its operating strategies in due course. While achieving good operating results, the Company fully improved its business research and development capability, optimized and refined business process, improved business risk management system and enriched the experience in risk management during the period of crisis. In the year, the Company strengthened communication and cooperation with such institutions as banks, securities companies, trust companies, guarantee institutions and reinsurance companies, laying a solid foundation for the sustained, rapid and healthy development of commercial guarantee.

In 2009, the Company’s asset quality kept improving, guarantee business structure became more reasonably, its ability in mitigation and disposition of major risks, design of integrated products and operation of large projects was enhanced, and its business risk management capability and comprehensive credit capacity were further strengthened.



I. Financial highlights

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

Table 2-1 Major Financial Data and Indicators Unit: RMB 100 million

Major Financial Data and Indicators	At the end of 2009	At the end of 2008	At the end of 2007
I. Financial Data (audited)			
Total assets	54.7	48.6	45.9
Total liabilities	13	10	8.3
Incl.: Loss reserves	3.8	3.8	3.3
Clients' deposit	6.1	4.4	3.0
Equity	41.9	38.6	37.6
	2009	2008	2007
Total revenue	4.39	4.48	8.31
Total profit	2.68	2.32	6.53
Net profit	1.87	1.81	5.83
II. Financial indicators			
Current liquidity ratio	3.9	3.6	6.7
Asset-liability ratio (%)	26.1	20.7	18
ROR (%)	61.1	51.6	78.6
ROA (%)	3.6	3.8	13.8
ROE (%)	4.7	4.7	16.8

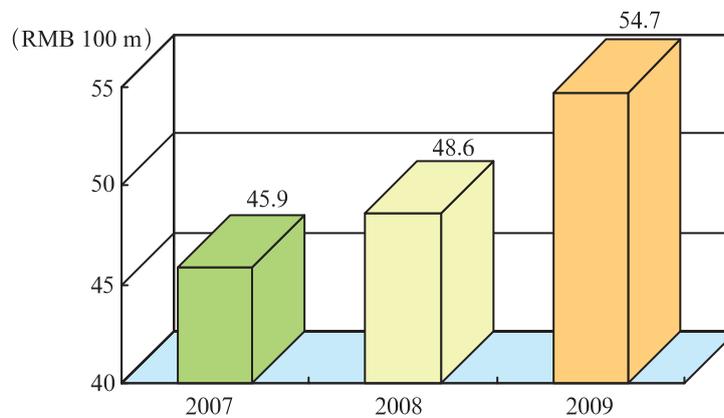


Fig. 2-1 Total Assets

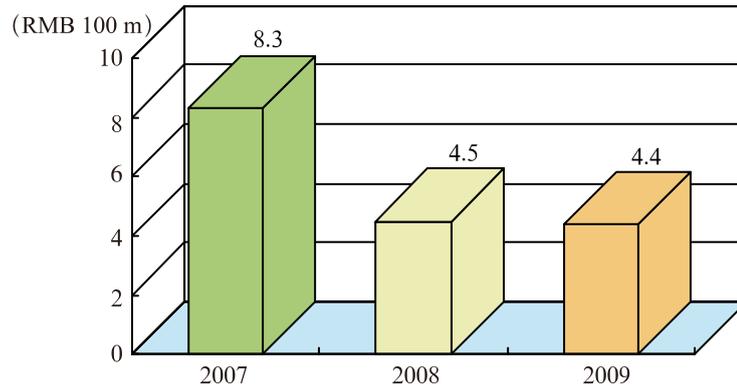


Fig. 2-2 Total Revenue

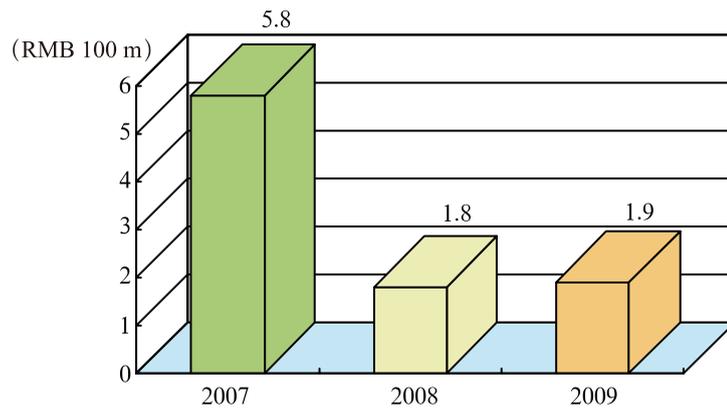


Fig. 2-3 Net Profit

II. Information on guarantee business

In 2009, the Company's guarantee business scale and income grew steadily. Newly added guarantee amount reached RMB 24.1 billion in 2009, an increase of 47.5% over the previous year, of which commercial guarantee rose by 48.1% to RMB 21.19 billion. During the year, the Company underwrote 1,815 deals of guarantee for 1,185 clients, and reaped guarantee business income of RMB 213 million, an increase of 3.4%.

In the year, the Company continued to adopt a prudent business strategy and strict guarantee standards. The Company strengthened the market development of public financing guarantee and principal-guaranteed investment products guarantee, and explored guarantee



modes; amid the changes in real estate macro policy, the Company seized the comprehensive business opportunity to give play to the advantages in integrated business; in the field of trade circulation, the Company steadily pushed forward the business development of each platform and made a breakthrough in platform building; the Company actively tapped government procurement market, and selected pilot areas for business operation in close cooperation with banks; moreover, the scale of traditional mature business further grew.

(I) Guarantee performance indicators

By the end of 2009, the Company had provided guarantee for nearly 16 000 clients, with an accumulated guarantee amount of RMB 87.3 billion. The operating results of guarantee business hit a record high in 2009, and achieved a pronounced growth in comparison with the previous year.

Table 2-2 Major Guarantee Business Data and Indicators Unit: RMB 100 million

Guarantee performance indicator	At the end of 2009	At the end of 2008	At the end of 2007
Accumulated guarantee	873	632	469
Guarantee outstanding	301.5	201.3	137.9
Loss reserves	5.5	5.2	4.5
Clients' deposit	6.1	4.4	3.0
Guarantee performance indicator	2009	2008	2007
Guarantee amount per year	241.0	163.4	111.2
Project amount per year	1 815	1 719	2 264
Client number per year	1 185	979	1 244
Annual guarantee income	2.13	2.06	1.23
Accumulated payout ratio (%) 2007-2009	Commercial Guarantee		0.6
	Entrusted Guarantee		1.1
Accumulated collection ratio (%) 2007-2009	Commercial Guarantee		81.5
	Entrusted Guarantee		60

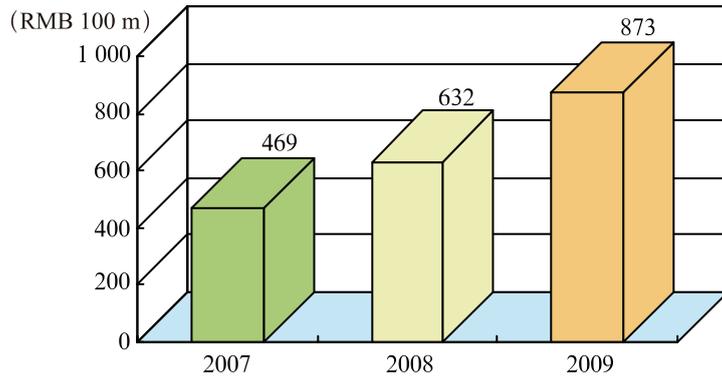


Fig. 2-4 Accumulated Guarantee

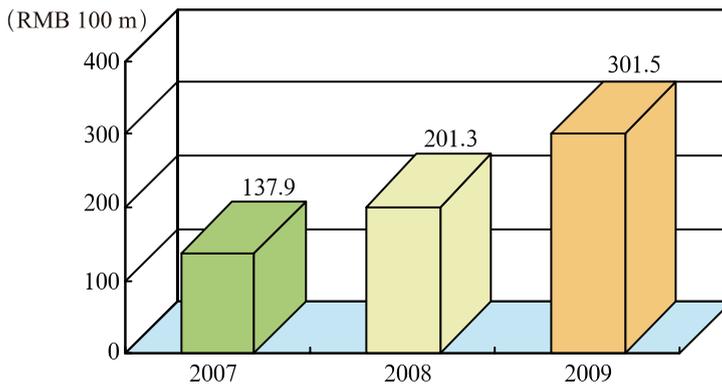


Fig. 2-5 Guarantee Outstanding

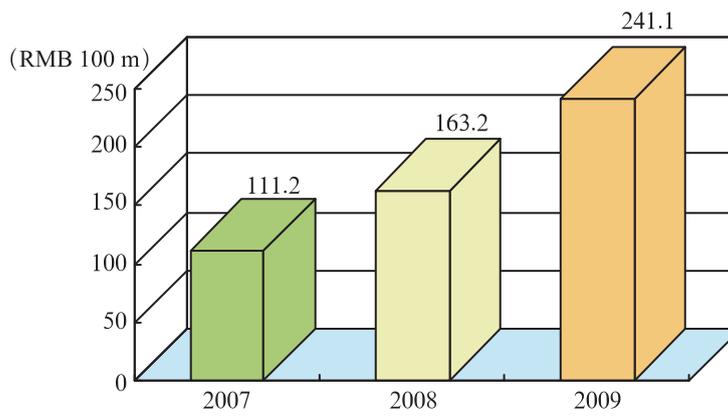


Fig. 2-6 Guarantee Amount per Year

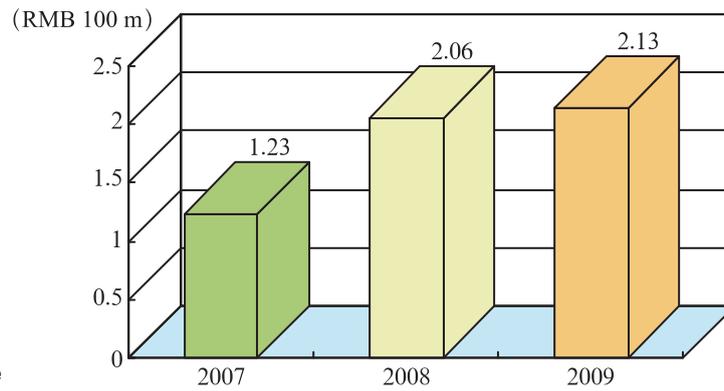


Fig. 2-7 Annual Guarantee Income

(II) International measurement level

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 reached good international level in 2009 (see Table 2-3).

Table 2-3 Performance Indicators of I&G in 2009 — Measured by Referring to International Standard

Internationally recognized performance indicators for guarantee institutions	At the end of 2009/Year	Notes
Net leverage ratio	6.6 (times)	
Capital Adequacy Ratio	14.4 (%)	The ratio is higher than the CAR regulatory requirements of 11.5% as require by CBRC.
High liquidity assets to Total Assets	82.6 (%)	The Company has a high proportion of assets with high liquidity.
Loss Reserve Ratio	240 (%)	The Company has a high commercial guarantee loss reserve ratio and a strong expected loss solvency.
Annual loss ratio	13.5 (%)	
Annual expense ratio (Including technical reserves)	43.5 (%)	
Annual combined ratio (Including technical reserves)	57 (%)	i.e. commercial guarantee (annual loss ratio + annual expense ratio). The indicator is relatively good in the international market.



According to the Table 1-3, the Company's capital adequacy ratio exceeded the average of internationally active banks (12%) at the end of 2009. The assets with high liquidity and high realization ability accounted for a large proportion, and the Company's liquidity arrangements were sufficient. The commercial guarantee loss reserve ratio was sufficient, indicating that the Company has a strong solvency against expected losses. The guarantee net leverage ratio at the end of 2009 was 6.6 times and the room for business size and underwriting capacity improvement was still big. If the risk reserve provided within the year was taken into account, the annual combined expense ratio was 57% in 2009, indicating that the business income could cover its cost and maintained at a relatively good level in the international market.

(III) Guarantee clients

In 2009, the Company provided guarantee for nearly 1 200 clients, and most of its legal person clients were SMEs. With many years of rewarding cooperation, the Company has cultivated and accumulated a certain number of high-quality and long-term clients. With the continuous expansion of client number, the Company continued to study the credit rating and credit management modes for different customers, so as to reduce the credit risk exposure and management cost of single clients and improve management efficiency.

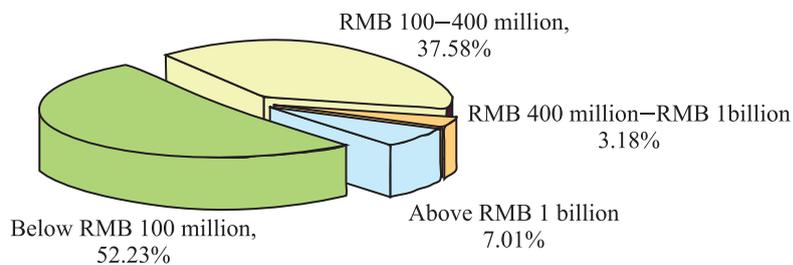


Fig. 2-8 Guarantee Clients' (Consolidated) Total Assets Positions in 2009 (as per number of clients)

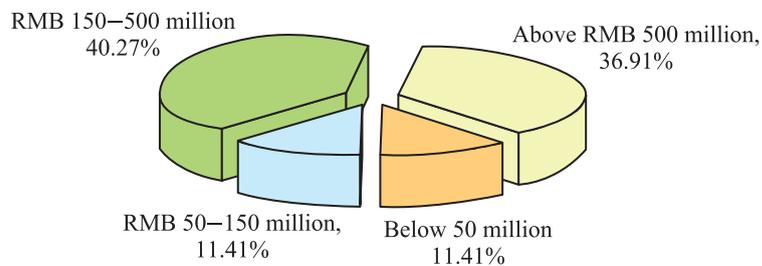


Fig. 2-9 Guarantee Clients' (Consolidated) Sales Income in 2009 (as per number of clients)



III. Information on guarantee risk assets at the year end

As of the end of 2009, the (consolidated) guarantee balance of I&G amounted to RMB 30145 million, up 53% over the end of the previous year mainly because financial product guarantee business accounted for a large proportion of insurance scale in 2009.

The concentration of categories, industries and districts involved in the Company's guarantee balance was relatively reasonable, and overall risk of business portfolio was low. Guarantee products primarily include bond guarantee, principal-guaranteed investment product guarantee, logistics financing guarantee, real estate construction guarantee, construction project guarantee, property preservation guarantee, government procurement guarantee, Shanghai SMEs loan guarantee and guarantee of World Bank Energy Conservation EMC Project.

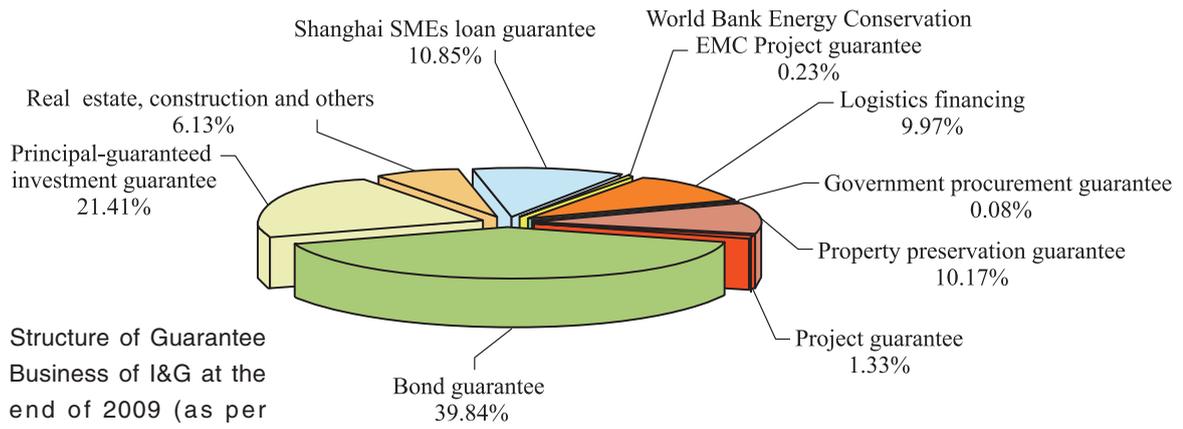


Fig. 2-10 Structure of Guarantee Business of I&G at the end of 2009 (as per Guarantes Amount)

Business Overview

I. Guarantee Business

Through many years of research, development, practice and mass operation, the Company



has gradually developed six major guarantee business lines as below:

1. Financial product guarantee: including quasi-municipal bond guarantee, guarantee for corporate bond, annuity, trust plan, asset securitization, structural financing and guarantee for capital raised for other financial products.

In 2009, the Company continued to consolidate and develop financial product guarantee cooperation channels, broaden product lines, reinforce technical reserves, made active exploration in product mode, legal framework, risk management and risk diversification channel, and achieved rewarding experience.

2. Logistics finance guarantee: guarantee for comprehensive trade credit, bank acceptance bill, L/C opening and bill purchased under L/C, customs duty financing, supply bid, supply performance, supply prepayment, product repair/quality and buyer's deferred payment.

Logistics financing guarantee is characterized by renewal year by year. In 2009, the Company engaged in business by way of "comprehensive credits for clients", stabilized project sources and maintained the base of high-quality clients. In this field, the Company has cultivated relatively mature and stable target business, business mode, internal process and risk control technology.

3. Guarantee for construction projects: financing guarantee for real estate development and construction projects; payment performance guarantee for business property and industrial estate trade; guarantee for the bid, performance guarantee, prepayment guarantee, maintenance/quality of projects; owner payment guarantee;

In 2009, the Company closely followed the changes in real estate industry policies, actively seized the opportunities of individual projects, and strengthened market forecast, plan design, risk control and comprehensive business capability. Furthermore, depending on its mature experience in international project guarantee business, the Company enhanced study in the fields such as project contract, and actively pushed forward business operation and pilot projects.

4. Guarantee for government procurement: performance and financing guarantee for government procurement.

As a guarantor in the experimental area for government procurement, the Company is well-received in diversified areas and its business research and development involve various products including bid guarantee, performance guarantee, prepayment guarantee and quality guarantee. In 2009, the Company enhanced regional market exploitation, promoted the fundamental



work such as business platform construction and communication with cooperation banks, and achieved a breakthrough in construction of government procurement guarantee business system.

5. Judicial guarantee: property preservation guarantee.

I&G is the first guarantee institution in China specializing in property preservation guarantee, and its guarantee qualifications have been recognized by the courts at each level in 26 provinces, municipalities and autonomous regions of China. In 2009, the Company further pushed forward marketing and mass operation of the business, and strengthened internal process building. Business size grew steadily, and income hit a record high.

6. Entrusted guarantee: including SMEs loan guarantee in Shanghai, Guarantee for World Bank Energy Conservation EMC Project, and international agency business.

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. In 2009, the Company actively carried out policy-related SMEs credit guarantee, and continuously improved internal management and service quality. Its guarantee scale hit a record high, and payout ratio further declined. With the windup of the World Bank guarantee fund project, the Company strengthened the supervision of existing guarantee projects of energy conservation loans and promotion of follow-up plans. Moreover, depending on the international organizations such as PASA, ICISA and SFAA, the Company actively promoted business cooperation with international peers, continuously accumulated practical experience in international bridge guarantee, foreign guarantee and international factoring, and pushed forward the market-oriented operation of internationally mature guarantee products in China.

II. Investment business

The Company's investment business has provided a solid foundation and backup for the guarantee business, and met the requirement regarding the liquidity arrangements of the Company. Following the risk management ideas of institutions engaged in international guarantee, insurance and reinsurance on investment business, I&G adopts prudent investment strategies and portfolio management, and has strengthened the tie with banks, investment



Table 2-4 I&G Major Guarantee Products

Financing guarantee	Direct financing guarantee	Principal-guaranteed investment guarantee Bond guarantee Fund guarantee Trust plan guarantee Financing product guarantee
	Indirect financing guarantee	Working capital loans/bank acceptance bill guarantee Financing guarantee for government procurement Project financing guarantee Combination of investment and guarantee Entrusted guarantee
Assured guarantee	Project guarantee	Bid guarantee Prepayment guarantee Performance guarantee Supply guarantee Project repair/quality guarantee Owner payment guarantee
	Judicial guarantee	Property preservation guarantee Execution guarantee

banks, trust companies and other financial institutions and important clients. It is seeking long-term business partners. Its main investments involve financial products with high liquidity, high credit rating and high quality and focus on the safe and rational product portfolio.

The Company has developed a clear plan on the fund operation scope, period and scale. In 2009, it adjusted fund allocation and did not have any material risk or investment loss. During the period of financial crisis, the proportion of cash in investment portfolio increased, the company's liquidity was adequate and overall risk of investment portfolio was quite low.

III. Other business

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.

Credit Capacity

As at the end of 2009, the Company's net assets reached RMB 4.19 billion, and accumulated risk reserves stood at RMB 550 million. The Company had a total credit limit of RMB 45.1 billion granted by six banks, of which comprehensive credits of RMB 30 billion were granted by China Development Bank, regional credits of RMB 10 billion were granted by the Bank of Shanghai, and product credits of RMB 5.1 billion were granted by China Everbright Bank, Shanghai Pudong Development Bank, China Merchants Bank and Industrial Bank Co., Ltd. Moreover, the Company is signing strategic partnership agreements with Bank of Communications and Guangdong Development Bank. Based on the Company's capital strength and the external credit supports, the Company's overall credit capacity is about RMB 90 billion.

In 2009, China Chengxin International Credit Rating Co., Ltd., China Lianhe Credit Rating Co., Ltd and Dagong International Credit Rating Company confirmed a long-term corporate credit rating of AA+ to the Company. The credit rating indicates a leading business development, strong compensatory capacity and strong investment and guarantee risk management capability of I&G and low risk of guarantee business.

On Sept. 29th of 2010, China Lianhe Credit Rating Co., Ltd. finished the 2010 corporate rating of the Company, and stated that "the multiplication of shareholding structure and capital injection strengthens the market operation level and guaranty capacity, the potential outlook of the Company is positive."



中国投资担保有限公司

2010 年信用评级分析报告

评级结果

金融担保机构¹主体长期信用等级：AA⁺

评级时间

2010 年 9 月 28 日

主要数据

项 目	2010 年 6 月	2009 年	2008 年	2007 年
资产总额(亿元)	52.73	54.66	48.65	72.42
所有者权益(亿元)	41.08	41.98	38.56	57.13
净资产(亿元)	31.48	32.29	31.13	38.85
担保责任余额(亿元)	296.29	301.44	201.34	137.90
净利润(亿元)	0.54	1.87	1.81	4.03
净资产担保倍数(倍)	7.21	7.18	5.22	2.41
净资产担保倍数(倍)	9.41	9.34	6.47	3.55
资本覆盖率(%)	184.62	181.92	194.56	337.15
净资产收益率(%)	2.61	4.65	3.78	7.06

注：①担保责任余额包括政策性担保余额。

分析师

杨 杰
Tel: 010-85679696-8832
E-mail: jack.yang@lhratings.com
田 兵
Tel: 010-85679696-8821
E-mail: tianbing@lhratings.com
张方磊
Tel: 010-85679696-8867
E-mail: zhfl@lhratings.com

地址

北京市朝阳区建国门外大街 2 号
中国人保财险大厦 17 层 (100022)

Fax: 010-85679228

Http: //www.lhratings.com

评估观点

中国投资担保有限公司(以下简称“公司”)是国内最早成立的担保机构,公司治理结构与内部控制体系比较健全,具有丰富的担保业务管理经验和较强的业务创新能力。近年来,公司在债券担保、保本基金担保等资本市场担保领域的业务规模快速增长,市场竞争优势明显。2010 年,公司通过引进知名投资者的方式,从国有法人独资的一人有限公司,变更为中外合资的有限责任公司,同时向投资人增发注册资本。公司股权结构的多元化,资本实力的提升有助于增强公司市场化经营水平和担保能力,公司未来发展前景乐观。此外,国家开发投资公司在持股比例下降的情况下仍将对公司提供流动性支持。联合资信评估有限公司评定中国投资担保有限公司 2010 年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,业务管理体系比较健全,风险管理能力强。
- 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,资本覆盖率较高。
- 国家开发投资公司承诺,在公司开展担保业务出现资金流动性需求时,将根据实际情况向公司提供必要的流动性支持。

关注

- 公司担保业务集中风险较高。
- 公司对资金运用的范围、期限及规模有比较

¹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。



- 明确的规定，但投资组合管理政策尚需进一步完善。
- 我国尚未出台有关金融担保机构设立和监管的法律法规，金融担保业务潜在风险的控制值得关注。



2009 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予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 (金额单位: 亿元)

中投保 (合并口径)	2006	2007	2008
总资产	38.70	72.42	48.65
担保损失准备金	2.71	3.34	3.84
所有者权益	31.82	57.13	38.56
净在保余额	80.20	138.60	201.34
年新增担保额	65.01	111.24	163.40
总承保收入	0.86	1.23	2.02
承保业务净收入	0.28	0.46	1.40
净投资收益	1.38	5.64	2.22
净利润	0.73	4.02	1.80
投资回报率 (%)	5.90	6.90	7.90
平均资本回报率 (%)	3.71	9.04	3.77
净利润/年新增担保额 (%)	1.13	3.61	1.10
商业性担保累计担保损失率 (%) [1] [2]	0.00	0.00	0.53
担保损失准备金覆盖率 (倍)	2.93	3.60	1.96
担保放大倍数 (倍)	2.32	2.98	4.82
所有者权益/总资产 (%)	82.22	78.88	79.26
现金及投资资产/净在保余额 (%)	45.56	45.44	21.72

资料来源: 中投保

注: [1]公司自 2008 年 1 月 1 日起执行企业会计准则 (2006), 并对 2007 年财务数据进行了追溯调整, 与采用旧会计准则为编制基础的 2006 年财务数据不具完全可比性;

[2]以 2004 年为基准年

分析师

李力

徐超

郑可欣

ccxi@ccxi.com.cn

电话: (010)66428877

传真: (010)66426100

2009 年 7 月 23 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”) 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、公司在国内担保行业中的领先优势、清晰的发展战略和市场定位、不断完善的风险管理及内部控制、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。评级同时反映了中国担保行业日益激烈的竞争、滞后的监管、有待改善的公司治理结构、担保规模快速扩大带来的资本补充需求、开展金融产品担保等创新业务的风险管理能力仍有待检验等等。评级还考虑了母公司国家投资开发公司 (以下称“国投公司”) 为其提供的强大支持。

评级展望

中投保 2009 年综合财务实力信用评级的展望为稳定。

信用优势

- 作为国投公司的全资子公司, 具有强大的股东背景和丰富的政府资源, 国投公司提供书面支持函表达其支持意愿;
- 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;
- 随着金融担保业务规模的逐步扩大, 承保组合质量进一步提升;
- 产品差异化程度较高, 核心竞争力持续增强;
- 全面风险管理架构初步建立, 对业务结构风险和系统性风险的把控能力逐步改善;
- 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

- 外部经营环境恶化对承保业务的开展及风险控制形成一定压力;
- 行业监管滞后导致未来业务发展仍存在较大的不确定性;
- 商业性担保市场竞争日趋激烈, 各类地方担保业务平台纷纷介入商业性担保领域, 银行、保险公司也推出同质化产品;
- 随着担保规模快速扩大, 公司需要更多资本来覆盖预期损失, 以保持充足的偿付能力并支撑其高信用等级;
- 金融产品担保业务已经成为公司盈利的重要来源, 但其业务的可持续性仍有待观察, 风险管理技术和经验有待进一步提升;
- 随着金融产品担保业务规模的增长, 客户和行业集中度风险上升。



中国投资担保有限公司

2009 年度信用评级报告

大公报 D【2009】369 号

信用级别：AA+

评级展望：稳定

注册资本：30 亿元

主营业务：融资担保/非融资担保、投资

主要数据和指标 (人民币亿元)

项目	2009.06	2008	2007	2006
总资产	52.48	48.65	72.42	38.70
净资产	41.34	38.56	57.13	31.82
注册资本	30.00	30.00	30.00	30.00
主营业务收入	1.24	2.02	1.23	0.86
投资收益	1.68	2.41	5.17	1.27
利润总额	1.84	2.31	4.78	0.87
新增担保额	-	163.40	111.24	65.00
在保余额	300.54	201.34	137.90	80.20
担保风险准备金	5.87	5.20	4.50	2.70
准备金覆盖率(%)	-	2.59	3.23	3.68
资本充足率(%)	-	18.14	33.77	33.61
担保放大比例(倍)	6.56	4.74	3.37	2.32
担保代偿率(%)	-	1.31	0.36	2.24
总资产收益率(%)	-	2.99	7.26	-
净资产收益率(%)	-	3.78	9.07	-

注：中投保 2008 年起执行新会计准则，2007 年数据取自 2008 年年初数。2009 年 6 月数据未经审计。

分析员：任熠 孙华崑

联系电话：010-51087768

传 真：010-84583355

客服电话：4008-84-4008

Email：rating@dagongcredit.com

评级观点

中国投资担保有限公司（以下简称“中投保”或“公司”）作为一家国营担保机构，主要从事担保业务、实业项目投资及咨询、培训等业务。评级结果反映了该公司在股东支持较强、业务发展领先、担保质量较好等方面的优势，同时也反映了公司目前担保集中度偏高、盈利水平偏低、投资收益波动对收入影响较大等方面的问题。综合分析，公司具有很强的担保代偿能力。

未来 1~2 年内，随着中国社会信用环境不断改善，规范担保行业发展的有关政策法规逐步得到落实，中投保的风险管理水平有望进一步提高，担保业务规模快速增长，资本实力将不断壮大，大公对中投保评级展望为稳定。

主要优势/机遇

- 我国社会信用环境、行业监管环境的不断改善以及政府的政策扶持有利于担保行业的长期稳定和健康发展；
- 公司全资控股股东—国家开发投资公司实力较强，能够为公司业务发展提供有力的财务支持；
- 公司商业性担保业务发展迅猛，在同行业中具有较强的竞争优势；
- 公司在担保业务理论研究、业务实践创新方面处于行业领先地位；
- 公司目前具有较为有效的风险管理体系，担保业务保持较好质量。

主要风险/挑战

- 公司快速发展的商业性担保业务和偏高的担保集中度对公司风险管理水平提出更高要求；
- 公司盈利水平一般，投资收益波动对公司收入的稳定性产生一定影响；
- 宏观经济发展的不确定性可能对公司的未来盈利水平和代偿风险产生不利影响。

大公国际资信评估有限公司
二〇〇九年十一月十六日

注：本评级为金融担保公司综合财务实力评级，评级符号与大公国际授予其他固定收益证券发行主体的评级符号一致。

大公保留对企业信用状况跟踪评估并公布信用等级变化之权利。



Risk Management

In 2009, while achieving good operating results, the Company further enhanced business risk management capability and enriched experience in business risk management during the period of crisis, in light of the strategy of “strict risk control and moderate operation”.

Business risk management ran through the entire business operation. During the period, each functional department of front, middle and back offices played its own part, and fully communicated with each other to ensure the Company’s risk management system was effectively implemented.

Before handling a project, the Company fully identified various risks faced by the project through assessment, review, credit extension and demonstration, to provide decision-making support for project approval.

During the project operation, the Company achieved risk monitoring and measurement of ongoing guarantee projects by the system of separating handling and operation, operation supervision and risk scrutiny mechanism, and risk reporting system.

When forewarning information or material risk warning appears for a project, the Company will set up an emergency response team and immediately take risk response measures to mitigate risks and reduce losses as far as possible.

During the year, in response to the continuous expansion of business size and the diversified,



high-end and compound product trend, the Company optimized and refined original business process in order to improve business operation efficiency and risk management quality. In line with process optimization and refinement, the Company adjusted the functions and position of decision supporting committees with a view to strengthening the professional responsibility division and capability cultivation of each committee and provide a solid guarantee for the Company's business decision support.

Furthermore, the Company continuously strengthened business standard improvement, cleared up practical experience in risk identification, risk assessment, risk control, ongoing guarantee operation and major risk disposition, refined and finalized business technology and developed business standards and guidelines. In line with regular risk scrutiny, the Company developed business portfolio risk reporting system, to closely track the business structure and concentration changes, and monitor the overall risk of business portfolio.

In view of such factors as risk level of various products, business policy and client credit, the Company formulated and issued the commercial guarantee portfolio management system in 2009, aiming to establish a reasonable risk limit standard, reduce risk concentration and strengthen business portfolio management in the year.

Moreover, the Company further pushed forward research and application of risk quantification technology. With Basel II as major reference, the Company continuously studied management means and quantification technology of credit, market, operational and liquidity risks, examined the calculation methods of its actual risk exposure under normal conditions and stress test, created the calculation models of risk-weighted assets and economic capital, to provide basic data for risk reserve set-aside, capital allocation and risk pricing.



International Communication and Cooperation

I. International communication

In the second half of 2009, the Company continued to promote international communication and cooperation. The 2010 PASA annual meeting was held in Beijing during May 23-26, 2010. It was sponsored by I&G as the sole Chinese member. The annual meeting was held outside America and in Asia for the first time. Attendees were representatives of renowned international reinsurance companies and credit insurance and guarantee companies from more than 30 countries and more than 300 representatives of China's major guarantee institutions, reinsurance institutions, insurance companies and commercial banks. Such topics as credit insurance and guarantee, guarantee product development and management and guarantee industry supervision of emerging market were discussed at this meeting. The meeting was popular and successful, indicating a significant leap of the Company in the international market. During the second half of 2009 and first half of 2010, the Company received more than 100 foreign visitors for over 30 times, to widely exchange views on business cooperation. The Company deeply discussed with its international peers and insurance brokers on the cooperation of international project contract (EPC), and communicated with Seoul Guarantee Insurance Company, Lombard of South Africa and EDC of Canada many time on the front and



back office guarantee business, formed cooperation system framework and further promoted business cooperation with them. The Company continued to maintain and develop the contact channels with more than 120 peers in over 40 countries, and became the member of SFAA, together with more than 500 project guarantee and fidelity guarantee companies in the US. It has also established a close partnership with more than 20 well-known international guarantee, reinsurance, credit insurance and related institutions.

From the second half of 2009 to May 2010, major significant events were as follows:

From 2009 to 2010, the Company received visits from managing director and other credit solution personnel of SwissTe, to communicate and deliberate on guarantee, investment business and capital allocation, and discuss cooperation in various fields.

During the period, the Company met the senior management of Government of Singapore Investment Corp. (GIC) to discuss in-depth cooperation.

During the period, the Company received visits from persons in charge and senior insurance officers of credit and guarantee department of Munich Re, a well-known reinsurance company in the world, to discuss reinsurance cooperation.

During the period, the Company received visits from the Chairman and CEO and other personnel of AtradiusRe under the Atradius Group, the second largest credit insurance group in the world, to discuss international cooperation on cede insurance.

During the period, the Company received visits from director and other persons of Seoul Guarantee Insurance Company to deliberate on front and back office guarantee business.

During the period, the Company received visits from related personnel of Netherlands-based National Borg to widely discuss business cooperation.

In August 2009, the Company received visit from senior vice president of credit insurance, guarantee and political insurance department of Guy Carpenter & Company to discuss EPC business cooperation.

In September 2009, the Company received visit from representatives of Jardine Lloyd



Thompson to discuss EPC business cooperation mode.

During the period, the Company received visit from related credit and financial risk business personnel of Aon Benfield.

On September 30, 2009, the Company sent a delegation headed by Chairman Liu Xinlai to participate in the 21st annual meeting of PASA in Mexico.

During October 26-29, 2009, the Company received visit of related personnel of Secretariat of PASA to deliberate on the preparatory matters for holding the 2010 PASA annual meeting in Beijing.

In October 2009 and March 2010, the Company received an expert panel of World Bank China Energy Conservation Promotion Project (Phase 2) EMCo loan guarantee project for the purpose of autumn and spring examination, and was fully recognized by experts of the World Bank for its good performance in project implementation.

In February 2010, the Company received visit of related personnel of SCOR to discuss reinsurance business cooperation.

During March-June 2010, the Company held several video conferences and meetings with Lombard of South Africa and reached the consensus on cooperation mode.

In April 2010, the Company accompanied Mr. Teh Kok Peng, the President of the Government of Singapore Investment Corp, to visit Mr. Wang Huisheng, Chairman of SDIC, to discuss a broader business cooperation.

During May 23-26, 2010, the 2010 PASA annual meeting was held in Westin Beijing Hotels, and the Company's representative widely communicated with international peers at the meeting.

In May 2010, the Company received visit from representatives of EDC of Canada to discuss front and back office business cooperation.



II. The Company sent a delegation to the 21st annual meeting of PASA in 2009

During September 30-October 10, 2009, a six-member delegation of I&G, including Liu Xinlai, Chairman of the Board of Directors, and Liu Gubao, Chairman of the Board of Supervisors, participated in the 21st annual meeting of PASA. The meeting was held in Acapulco, a coastal city in Mexico. A total of 183 member representatives of more than 90 institutions in 28 countries participated in the meeting. The total number of attendees of the meeting reached 278.

The theme of the meeting was status of global guarantee and credit insurance market and response strategy under the financial crisis. Focusing on the topics such as the status of credit insurance and guarantee market in Latin America, guarantee and credit insurance under the financial crisis and reinsurance capacity, the meeting arranged for speeches and discussions, and invited experts of rating agencies and international audit offices to deliver address regarding risk control. Guarantee and credit insurance work committee held an annual meeting to specially deliberate on the guarantee and credit insurance strategy in response to the financial crisis, put forward constructive views, and adjusted the committee's operation modes in order to organize professional discussion and study more effectively. Before the meeting closed, the association held a joint meeting for all member units to report on its financial position and daily management.

During the meeting, Chairman Liu Xinlai reported to the executive committee of the association on the preparatory work for the holding of 2010 PASA annual meeting in Beijing. At the closing ceremony of the meeting, Chairman Liu Xinlai delivered a brief address and showed the publicity film of Beijing, where the 2010 annual meeting will be held, provoking strong reactions among representatives. Chairman Liu Xinlai pointed out that the 2010 PASA annual meeting in Beijing was a significant move for PASA to expand its global influence,



and provided a good opportunity for all member units to closely understand such an emerging market as China and explore cooperation chances. As the host of the meeting, I&G will try its best to ensure the meeting is successful.

At the meeting, I&G delegation widely exchanged views with other representatives, further promoted partnership and effectively improved the international influence of the Company and China's guarantee industry.

中 投 保 发 展 报 告

2 0 1 0

第三部分 | 业务开发与管理

D e v e l o p m e n t R e p o r t

2 0 1 0

Part III | **Business Development
and Management**



金融产品担保

一、国内金融产品担保市场发展环境

(一) 2009年国内债券市场回顾

2009年在中央一揽子经济刺激计划的推动下，宽松的货币政策和扩张性财政政策的背景下，国内债券发行市场发生了深刻的变化，信用类债券的爆炸式发展和以政府投融资平台为主体的城投债的激增都成为2009年债券市场发展的亮点。总体回顾2009年国内债券市场的发展，呈现出以下几大特点：

1. 2009年年企业债发行规模创出历史新高

根据中央国债登记结算公司的统计，2009年，银行间债券市场进一步扩容，全年发行量达到了8.65万亿元，较去年同比增长22%，从发行次数来看，2009年累计发行债券935次，同比增加45%。企业债券方面，由于地方城投债的大规模发行，

企业债券发行规模也达到了4 252亿元，同比增长79.7%，其中地方企业债券发行规模首次超过中央企业。

2009年中央实施积极的财政政策给财政支出带来了较大的压力。为弥补财政收支的差额，政府加大了国债的发行力度，发行规模1.6万亿元，同比增长90.6%。为缓解地方财政支出压力，财政部首次代发2 000亿元地方政府债券，成为地方政府直接融资的首例。

2. 城投债成为当年债券发行市场中的“明星”

2009年在政府出台的4万亿元经济刺激计划中，除1.2万亿元由中央政府安排外，其余有近2.8万亿元资金需通过地方财政、中央代发地方债、政策性贷款、债券融资、银行贷款等多个渠道筹集。各地方政府为保障当地经济的平稳，在中央4万亿投资计划出台的基础上，又出台额外的本地经济刺激计划，由此以来，地方政府财政支出压力骤增。由于我国相关法



律、法规明确规定地方政府不得通过发行地方债券筹集资金，因此，地方政府纷纷组建当地融资平台，通过该平台发行债券为地方建设筹集配套资金。虽然地方政府通过类似的地方投融资平台融资在国内已不是新鲜事物，但2009年城投债所呈现出的爆发性增长，使“准市政债”成为当年债券发行市场的亮点。据Wind统计，2009年，此类债券共发行114只，占企业债券发行总数的60%，发行规模1 627.34亿元，占企业债券发行总规模的38%。

3. 债券增信方式呈多样化趋势

债券整体的发行方式较前两年更为灵活，市场接受程度也较高。2009年，公共融资类债券的增信方式以第三方担保和政府BT应收账款质押为主，其中涉及到股东、关联公司、担保公司等第三方担保的债券47只，涉及到政府BT应收账款质押的41只，分别占比为42.34%和36.94%，另有14只债券以信用方式直接发行。而在2008年发行的22只公共融资类债券中，仅有4只涉及到BT应收账款质押。

4. 政信合作成为地方投融资平台融资的新渠道

政信合作模式是指在基础设施建设等行业，信托公司直接或间接以地方政府信用为基础，以政府持有的储备土地、上市公司股权抵押、符合条件的国有企业担保或股权质押等为补充担保，为地方政府所支持的项目募集资金。2008年下半年以

来，政信合作成为地方投融资平台融资的新渠道，特别是对那些负债率较高、信用资质一般的城投类企业来说，发债融资具有很大的约束性，采取政信合作，通过信托私募方式筹集资金成为较优的选择。进入2009年，投资于基础设施领域的集合信托产品出现较大幅度的增长，政府与信托公司合作来发行产品，是继“银信合作”后市场的又一个热点。为规范政信合作，制止市场乱象，财政部在年底下发了《关于坚决制止财政违规担保向社会公众集资行为的通知》（业内称“388号文”），有效制止了“财政违规担保向社会公众集资”，规范和净化了政信合作市场的发展。

（二）2009年保本理财产品市场回顾

2009年，在一系列经济刺激计划下国内的证券市场触底反弹。在市场行情好转的大背景下，国内证券市场的制度化改革和创新也在积极推进，随着基金专户理财渠道的放开，市场投资品种进一步丰富，同时也为公司从事保本产品担保提供了新的发展思路。

1. 经济刺激背景下，证券市场“漂亮反转”

从2009年整体市场来看，上海综指是一根较大跨年度的大阳线，成交量也是创下中国A股市场之最。上证综指从年初1 820.81点起步，8月初指数创出年内最高



的3 478.01点，此后总体上在3 000点上方震荡，截至2009年12月28日上证指数年涨幅达到75.13%，为历史上第五大年涨幅。

2. 理财产品市场中信贷类理财产品占据绝对份额

据Wind统计，2009年共有86家商业银行发行了7 322款理财产品，其中信贷资产类、债券类和票据类等稳健型产品的数量已达到2/3强，2009年商业银行共推出2 204款信贷资产类产品，成为银行理财市场的主力军。信贷资产类产品的持续、爆发式增长源自其高收益、低风险的特性及其在盘活银行信贷规模中的特殊作用。对客户而言，此类产品投资标的明确、结构设计简单、收益相对稳定。尽管理论上此类产品属于非保本浮动收益型产品，投资者面临信托项目借款人信用违约的风险，但在银行谨慎信贷审查的保障下，其现金流较为稳定，实际发生风险的可能性不大，一般都能实现最高预期收益。对银行而言，面临信贷规模持续扩张、资本充足率下降的压力，信贷资产类理财产品在银行存量贷款转出、表外新增信托贷款上所发挥的作用日益凸显。

2009年末，银监会接连下发了《关于进一步规范银信合作有关事项的通知》、《关于规范信贷资产转让及信贷资产类理财业务有关事项的通知》和《关于加强信托公司主动管理能力有关事项的通知(讨论稿)》等三项监管政策。新规着重对银

信合作开展信贷资产转让业务及信贷资产类理财业务的真实性和合规性进行了严格的规范。其中，关于“银信合作理财产品不得投资于理财产品发行银行自身的信贷资产或票据资产”的规定最为引人注目，体现出监管层对银行利用信贷资产类理财产品置换自身信贷资产的潜在风险的高度关注，以及对银行信贷投放规模进一步加强监控的政策意图。这将对2010年银行理财市场产生直接影响，现有银信合作模式将面临转型，占据市场主导地位的信贷资产类产品的运作形式也将发生较大变化。

3. 基金公司“一对多”专户理财市场的“冷暖”变化

2009年9月，基金公司“一对多”专户理财业务终于破茧而出，受到市场的广泛关注。在市场行情好转的背景配合下，投资者在新鲜感的驱动下，共同造成了“一对多”产品的紧俏。初始成立的数只“一对多”产品中，规模不乏3~4亿元的。随着产品供给的日益增多，越来越多的基金公司开始加入到市场之中，再加上多数产品的同质化现象非常严重，多是“灵活配置”性产品，当投资者的新鲜感逐渐退去后，市场热情将难以持续，近期不少“一对多”产品在募集上开始遇到困难，5 000万元的产品规模底线也不再是可以轻松跨越的，市场上甚至出现了获批的产品因在募集期未能筹满5 000万元而成立失败的案例。如果“小快灵”、“个性化



定制”等等这些专户理财所应具备的特性不能充分体现的时候，“一对多”专户的发展之路将会越走越窄。

二、公司金融担保业务实践

(一) 保本投资类产品担保业务实践

保本投资类产品担保一直是公司金融产品担保主要业务之一。2009年，公司在上年保本基金担保业务开发的基础上，加强了在保项目的持续监管，确保项目正常运行，同时加强了自身风险管理方面的建设，通过建立分保、再保等多种渠道，增加自身的抗风险能力，拓展主动风险管理手段。

1. 完善项目评价、遴选标准体系建设

2009年作为公司保本基金担保业务的制度建设年，在总结现有项目经验的基础上，进一步完善了在选择合作对象、评价产品方案、细化监管指标等方面的一整套的体系建设。

(1) 合作伙伴的选择标准

针对保本基金担保项目的产品特性和交易结构的特点，在原来仅从合作伙伴的管理规模、市场品牌等较单一、表面的评价标准的基础上拓展，逐步形成了以合作机构产品设计能力和运作风控能力评价为核心、以管理规模和市场排名为辅助的综合评价体系。

(2) 产品方案的评价

紧紧围绕CPPI保本策略的核心，对产品方案的评价实施要素化管理，抓重点，通过产品方案评价表快速、有效地了解产品的核心风险，提高担保人对产品的理解能力，也有利于产品方案的完善和创新。

(3) 细化监管指标

经过两年的项目运作，在项目监管方面，监管指标由原来的“全而粗”逐步过渡到“细而精”。紧紧抓住核心指标，逐步精简在保监管的信息报送。同时，监控由原来的“点”发展到多维度的“线”和“面”，提高监管质量的整体性和预见性，防患于未然。

2. 加强项目持续性监管

进一步完善了有关保本基金担保项目的在保监管制度和流程，加强人员配备，实现了监管岗和产品岗的完全分离。为防范监管人员的操作风险，开发了专业的项目监管系统，实现了取值、估值和报告生成的电子化。

在远程监管的基础上，坚持定期和不定期的现场考察，充分了解投资经理的投资理念，通过与基金管理公司风控和稽核人员的沟通，形成对基金管理人风控能力的持续监察。切实履行了担保人在保本基金担保项目中持续风险监控的职能，保护投资者的利益。

3. 完善主动风险管理体系建设

拥有完善的分保、再保体系是担保公司持续扩大经营的首要条件。随着公司担



保规模的持续快速增长，建立完善的主动风险管理体系成为公司2009年的主要工作之一。在上年理论研究的基础上，2009年公司的分保工作取得了实质性的进展，与国内另一家较大的担保公司签订了分保协议，将在保的一只保本基金的担保责任进行了部分分出，打通了担保业务上、下游的连接。一方面利用公司项目操作经验和市场的信用认可度进行项目承保，另一方面利用行业进行风险分散，有利于公司自身的业务发展，也有利于市场风险的进一步分散和稀释。通过理论研究和实践操作，公司逐步形成了一套较为完整的风险分散体系：

金融产品担保业务的风险分类和定义；

金融产品担保业务风险管理的主要途径；

分保方式和分保业务的定价研究；

分保分入方的选择和风险评价体系研究；

风险分出后的风险管理和代偿预案设计。

分保体系的建立和完善，以及公司风险管理手段的进一步丰富，有利于提高公司的风险承受能力，强化公司的核心竞争力。

4. 加强业务创新、开拓成熟产品模式在细分市场中的创新空间

国内的保本基金市场需求多来自于股票型基金投资者，这部分投资者在看不清市场走向或是投资股票型基金受损的情况

下，多选择“进可攻、退可守”的保本基金作为替代投资品，这些特点从根本上决定了这部分投资者的不稳定性。国外保本基金投资者则多将保本基金作为一种低风险产品进行长期配置，保本基金成为传统储蓄和保险产品的替代投资品。在此分析基础上，2009年我们积极开拓细分市场，通过模式创新、领域创新拓展了保本投资类产品担保业务的市场广度。

选择新合作方：与保险公司的资产管理公司展开合作，共同开发保本型理财产品。这类公司的产品普遍以低风险产品为主，目标客户也都是低风险偏好的，保本型理财产品正是保险产品和储蓄的替代品。

探索新模式：有限承诺模式的试点操作大大扩展了合作方的选择范围，由原来的部分基金公司扩展到资产管理公司、证券公司等金融机构。

（二）公共融资担保业务实践

在新的形势下，积极对市场进行调研，研究市场和政策变化，在以往操作省会城市基础上，进一步细化对地级市、县区级客户筛选标准和操作策略，同时结合区域经济现状和发展趋势分析，主动开发特定区域客户。

开发公开、半公开、纯私募等多种品种，丰富渠道和担保人附加功能，增强对客户吸引力。

进一步细化公用事业板块，探索港



口、机场、地方综合国资等新品种，开拓了“投行+担保”的新模式。

继续开发其他创新品种，推进中小上市公司集合中票项目，密切与相关合作机构联系；配合参与商业银行信贷资产转让业务开发，筛选资产包内市政投融资平台企业名单，打通了公共融资担保业务和信贷资产证券化创新业务的连接管道，实现协同效应。

期限搭配上，开拓了“优短融”等短期基础设施平台融资担保业务模式。

（三）银行信贷准资产证券化担保业务

银监会2009年底下发了前述的三项

监管政策，其中，关于“银信合作理财产品不得投资于理财产品发行银行自身的信贷资产或票据资产”的规定最为严格。在银行信贷规模普遍收紧的背景下，跨行之间的信贷资产转让将被“挤出来”，而银行之间的信息不对称将大大增加对第三方担保人的需求。资产证券化产品担保领域一直是公司重点关注的金融产品担保领域，多年的知识储备和研究积累，为公司进入这个领域打下了坚实的基础。公司已与多家大型商业银行和信托公司建立业务联系，共同设计银行信贷准资产证券化产品，为未来的项目创新做业务储备。

物流金融担保

一、2009年物流金融行业环境分析

（一）宏观政策环境的变化

2009年，由于金融危机影响，出现了贸易需求量下降、贸易产品价格波动、贸

易参与主体违约风险上升等问题，这些都给开展物流金融领域业务增加了难度。

而我国政府适时推出了积极的财政政策和适度宽松的货币政策，降低了危机对物流金融业务负面冲击力度。适度宽松的货币政策使得金融机构的贷款保持快速增长，年末广义货币供应量余额为60.6万

亿元，比上年末增长27.7%。狭义货币供应量余额为22.0万亿元，比上年末增长32.4%。且增速逐季加快，货币流动性不断增强。同时，银行机构对中小企业人民币贷款（含票据贴现）全年新增3.4万亿，年末同比增长30.1%，表明对中小企业信贷支持力度有所加大。

2009年中国外贸进出口总值为22 072.7亿美元，比上年下降13.9%，而国内贸易（社会消费品零售总额）125 343亿元，比上年增长15.5%。国内贸易在增速和总量上好于国外贸易。在国家宏观政策的调控努力下，下半年的国际贸易形势也有所好转。

（二）法律环境的变化

2007年《物权法》的出台，为物流金融领域带来了一场变革。其深刻的影响主要表现在提出了应收账款质押制度，进一步发展和完善抵押权。

1. 明确提出应收账款质押

此前人民银行统计表明，目前我国企业应收账款总量占企业总资产30%左右，远高于发达国家20%的水平。中国企业的应收账款回收期平均为90~120天，是欧美企业的3~4倍。《物权法》的出台为企业盘活应收账款提供了新的契机。

在《物权法》中，明确规定了应收账款质押制度。应收账款是指在票据、存单债券之外债权人有权向债务人主张和收取

的一定数额的金钱债权。即应收账款实质上为一种付款请求权，以买卖、租赁、承揽、服务等合同产生的金钱债权为主，也包括公路、桥梁等的未来收费权。应收账款质押是指债权人将其对债务人的应收账款债权向银行等信贷机构提供质押担保并获得贷款的行为。

在应收账款质押制度出台之后，各家银行在近两年内纷纷推出了相关业务，包括深发展推出的供应链金融概念下的“出口应收账款池融资”产品，即将出口企业零散的多笔应收账款集合起来，纳入应收账款池，然后按应收账款池内的余额提供一定比例的短期融资。

2. 对抵押权的完善与发展

《物权法》对抵押权的完善发展主要体现在以下几个方面：

（1）明确将正在建造的建筑物、船舶、航空器以及生产设备、原材料、半成品、产品、交通运输工具等财产作为可以设定抵押的标的物。

（2）引入了动产浮动抵押制度。

（3）允许超额抵押。

抵押及抵押权概念在《物权法》中得到了进一步的完善和发展，为抵押特别是动产抵押能够在物流金融领域进一步推广和运用提供了良好的制度环境。所引入的动产浮动抵押登记制度在近两年来成为金融机构在开展存货抵押业务中保障贷款人权益所采取主要措施。



以汽车业务为例，2009年以来，各家金融机构在开展汽车经销商贸易融资业务时基本上都进行了车辆浮动抵押登记。由于《物权法》中允许了超额抵押，因此往往出现某一金融机构第一个进行浮动抵押登记时，所登记的金额往往远高于实际债权金额，甚至为高出贷款人实际库存量几倍的金额，而为同一贷款提供服务的其他金融机构无法利用动产浮动抵押登记来保障自己的债务人的权益。此项登记制度也导致了金融机构之间的竞争越发激烈。

（三）技术环境的变化

随着物流金融业务的发展，为满足客户多样化的需求，而引入的越来越多的参与方（如物流公司、金融机构以及供应商以及经销商等），业务流程也日趋复杂。如何通过对多方产生的信息进行高效管理，提升整个物流金融业务环节内的协作能力，达到运营流畅，控制风险目的就成了一个重要问题。

按照物流金融提出的信息管理需求，处于每个节点上的参与主体都能够对业务中上游业务询问或交易处理要求做出反应，并同时向下游节点的参与者发出业务请求。节点间信息流在整个商流过程中起到了事前测算流动路径、及时监控上流执行过程、事后反馈分析的作用。在环环相扣的商流过程中，通过联网的

信息流简化了操作程序，提高了运营效率，也可以通过信息流、资金流、物流的全面监控，掌握整个业务过程的各个关节的运行情况，降低了操作风险和信用风险。由于国内物流金融参与方技术应用水平不一致，没有实现物流金融所要求的信息流共享以及物流、资金流与商流的对接。

目前，以银行为代表的金融机构在信息化、网络化上处于领先地位，但与异业的数据联网还处于单个、孤立状态。国内物流企业IT技术经过多年发展，初步完成了仓储管理系统、运输管理系统等基础业务系统建设，但未实现物流网络化信息管理，且物流信息与资金流信息的对接还未实现。而企业本身的技术化水平也参差不齐，特别是中小企业ERP建设尚不健全或使用效率不高。

从以上来看，国内物流金融中的金融机构、物流公司和企业基本都完成了各自节点的信息化网络化建设，而在今后谁能统一将各家的信息网络连接起来，才能在竞争中取得优势。目前，以深发展为代表的银行正不遗余力地推动物流金融相关业务的线上化操作，以自己的信息网络为主线，整合其他各方的信息系统。另一方面，一些电子商务公司闻风而动，搭建自己的信息技术平台，招引各方诸侯。不可否认的是，未来的信息技术将是推动物流金融发展的主要力量。

二、各家机构2009年物流金融业务开展情况

的同时，不约而同地改变了已有的项目操作模式，改进了风险控制措施，使得业务规模不断扩大的同时，也降低了不良贷款率（见表3-1）。

（一）各家银行的相关业务开展情况

2009年，各家银行在不断推出新产品

表3-1 部分金融机构2009年物流金融业务情况

机构名称	物流金融业务拓展情况	物流金融业务规模
深圳发展银行	<ol style="list-style-type: none"> 1. 推进供应链金融的电子化和线上化进程，开发了汽车供应链金融系统、交易资金监管系统、法人账户透支系统、“银关保”、“银行物流直连”数据接口标准等电子系统。 2. 对重点行业开展“1+N”营销推广，与87家产业链龙头企业建立“总对总”合作关系。 	<p>贸易融资总额1 226亿元，比2008年增长41.3%。其中国内贸易融资1 151亿元，比2008年增长40.9%。</p> <p>贸易融资不良率为0.37%。</p>
浦发银行	<ol style="list-style-type: none"> 1. 产品上，推出电子票据业务、国内信用证项下买方融资和代付业务、离岸福费廷、进口信用证和进口代收项下离岸代付、保理“端对端”产品等。 2. 服务上，改进供应链金融模式，开展以卖方为核心的供应链融资业务，并推出以买方为核心的“1+N供应链金融业务”。 	<p>贸易融资437亿元，比2008年增长52.26%。</p>
中国建设银行	<ol style="list-style-type: none"> 1. 拓展以“海外融资保”为代表的对外担保业务，同时推出融税通、融链通、票据保险融资等产品。 2. 推动小企业业务专业化经营。组建按照“信贷工厂”模式操作的小企业经营中心，推广供应链融资等系列产品，改变原有的小企业评级配套政策制度。 	<p>批发和零售业贷款总额14 669亿元，比2008年增长43%。不良贷款率5.04%，比2008年下降2.5%。</p> <p>其中，发放的保理预付款440亿元，“内贸通”产品融资余额超过150亿元。</p>
招商银行	<ol style="list-style-type: none"> 1. 利用“中小企业信贷中心”推出金额在1 000万元以下的各类融资服务。将未来重点发展的融资产品概括为物业抵押类、动产质押类、应收账款融资类、担保类、“1+N”融资五大类。 2. 通过改进风险管理工具、开展风险专项检查等多项工作，加强对中小企业信贷风险的把控。 	<p>贸易融资364亿元，比2008年增长119%。不良贷款率1.02%，比2008年下降1.07%。</p>
中国工商银行	<ol style="list-style-type: none"> 1. 创新小企业融资担保方式，引入第三方合作、组合担保等方式。开发“小企业循环贷款”、“网贷通”等产品，推出订单融资、发票融资、国内保理等中小企业贸易融资产品。 2. 设立小企业金融业务中心。制定专门的小企业评级授信政策，整合押品评估评级、授信和贷款审查审批流程。 	<p>贸易融资余额3 113亿元，比2008年增长154%。不良贷款率4.64%，比2008年下降2.6%。</p>

资料来源：上市公司2009年年报。



从表3-1看，目前国内银行大多推出了物流金融领域的业务，大体可分为三个发展层次。

第一层次，理念上先进，产品线较为完整，正在积极开展产品的电子化、线上化。处于这一层次的特征是，明确提出“1+N”供应链金融理念的银行，把传统的针对货物流转过程中所提供的物流金融服务延伸到整个供应链层次。并通过供应链条上的某“1”家核心企业，全方位地为链条上的“N”个企业提供融资服务。与众多核心企业建立起“总对总”的关系为主线，贯穿起其旗下的多只产品。同时，将已有的产品进行线上化、电子化操作，解决原有项目模式下操作繁复、风控监管措施呆板、不利于企业灵活经营等问题。

第二层次，理念上靠近，产品多样，尚未实现以理念贯穿并推广产品的发展模式。这一层次包括浦发银行、招商银行等。这几家银行已经提出发展物流金融或称“1+N”供应链金融发展模式，但产品线结构比较松散且同质化现象严重。

第三层次，理念停留在一般贸易融资，只针对一般贸易的某一环节一对一提供金融服务，尚无“供应链”或“货物流转”的概念。虽然有一些不错的产品，却很难实现产品线的整合，单个产品的市场推广较弱，针对货物流转或供应链上某一

环节上的监管和风控措施比较落后。

（二）物流公司以及保险机构相关业务开展情况

1. 物流公司相关业务的开展

物流企业是物流金融天然的参与者。这是因为，货押业务涉及的货物占有、运输与监管等大量的物流环节，如果依靠金融机构自身的力量运作，既不经济也难以监控操作风险。而在金融机构需要委托第三方物流公司对企业提供的质押商品代理物流与监管的模式下，可实现多方共赢。对客户而言，在基本不改变经营现状（如厂家自有仓库、第三方监管）的情况下，能最大程度上盘活存货，增强资金实力；对物流公司来说，他们充当金融机构的代理人，保障信贷的支持资产安全，并就企业经营活动向金融机构提供预警的同时，也为自身带来新的利润增长点和拓展客户来源的渠道；对金融机构而言，有了第三方物流公司对质押货物的监管，有效地提升了融资过程中信用风险的控制力。

就近年来发展趋势来看，大型物流公司纷纷和银行等金融机构签订“总对总”的协议，搭建将物流和金融结合的服务平台，成功地将自己嵌入到物流金融环节中。2005年，中国对外贸易运输公司、中国物资储运总公司、中国远洋物流有限公司和深圳发展银行签署了《物流金融框架协议》。



2. 保险机构相关业务的开展

2009年,国内多家保险机构已推出了应收账款信用险、中小企业贷款保险等业务。客户在其自有资金不足且无法独立获得银行贷款的情况下,可以通过购买中小企业履约保证保险提升其信用而取得融资,同时可减少贷款风险。目前,安邦保险已经与招商银行总行及光大银行总行分别签订了贷款额度以开展业务。国内从事类似业务的机构还包括中国进出口信用保险公司、中国人民保险财产保险公司、大地保险公司等。

三、物流金融发展趋势及物流金融担保业务模式选择

(一) 未来物流金融发展趋势

2009年,虽然各家机构在理念和产品结构上参差不齐,但都在不遗余力地参与物流金融领域的业务发展。对于我国每年上万亿美金的国际贸易额和十几万亿人民币的国内贸易额来讲,目前金融机构所提供的物流融资服务远远不能满足企业的需求,此类业务的市场还有较大的发展空间。在2010年,物流融资领域还会成为各机构争相发展与竞技的舞台。

目前,国内机构的物流金融处在起步阶段。未来的物流金融的发展趋势应该有以下几个方面:

1. 金融信息技术和电子商务平台将会作为一种广泛应用的工具嵌入到业务中。

2. 物流金融不再停留在国内物流,将会对国际贸易融资进行延伸和整合。

3. 发展出独立于传统流动资金贷款的物流金融风险控制体系,设置专门的债项评级体系和特别审批通道,设立专业化的操作平台等。

(二) 物流金融担保业务模式选择

和银行、物流公司与企业不同,担保公司并非物流金融业务天然参与者。担保公司在物流金融领域中的能否立足和发展取决于其是否为上述的任何一方提供附加价值,并将风险控制在自身能够承受范围内。

这种价值可以体现在以下几个方面:

1. 设计业务方案,能够将银行、物流公司、企业等多方的需求和资源有效地进行整合。比如将各方的原有信息系统平台进行整合,打造新的物流金融业务操作平台。

2. 在有效控制信用风险的前提下,为部分资质不满足银行客户筛选条件的企业提供信用增级,扩大物流金融业务的客户群体,扩大业务规模。

3. 提供银行、物流公司和企业不具备的关键外部资源。如可以得到政府相关部门的政策支持等。

目前,随着市场竞争越发激烈,银行间为争夺市场份额,一方面不断攫取开展



业务所必备的关键资源，比如争相和大型企业、大型物流公司签订战略框架协议，建立稳定合作关系，或引进先进的信息技术；另一方面，则加快改进包括原有的授信评级方式在内的一系列的风险控制体系，通过对资金、物流和信息流的全方位监控，逐步放松或取代对原有的针对房地产、存货等固定抵押物的监管，来适应新的业务模式下的风控要求。

以上都为担保公司物流金融业务中提出了挑战，担保公司必须有更快的速度，更新的理念，更好的资源，才能在物流金融业务中立足和发展。

四、2009年公司物流金融的开展情况

2009年，面对复杂的宏观环境和激烈的市场环境，公司的物流金融担保业务规模实现了乐观增长，业务规模达到40亿元，担保收入超过5 500万元，相比2008年同期，担保业务规模增长37.9%，担保收入增长30.9%。

在行业领域方面，依然以钢材、汽

车、水泥、机电设备为主；在地域方面，除原有的北京、上海、大连、天津等地，增加了山西、内蒙古、杭州三地的项目开发和实践；在产品模式方面，以流动库存抵质押为主，陆续开始发货权转让、厂商银保、保理担保、应收账款质押担保等产品模式的研究和操作，并逐步向被担保企业的上下游延伸，为其提供更全面、覆盖企业运营更多环节的物流金融服务。

积极创新和搭建新业务平台。与光大银行总行、上海银行、北京银行、首尔保证保险公司分别签署了相关的业务框架协议；与浦发银行、唐山银行、渤海银行、杭州银行、国投信托公司、鼎晖基金等众多金融机构进行了业务交流。

在物流金融市场竞争激烈的当下，公司不断提高风险控制手段和技术，逐步改变原有的以房地产、应收账款、存货等已被银行和其他担保公司纳入到“规定”视野的反担保措施，积极寻求更加高效、便捷的风控手段。逐步将企业的经营和公司治理结构等情况综合评定的结果纳入反担保措施设计体系中。



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。政府采购制度在国外发达国家起步较早，发展较为成熟。政府采购制度最早形成于18世纪末19世纪初自由资本主义时期，至今已有两百多年历史。1782年英国政府设立政府文具公用局，作为政府部门所需办公用品采购机构，开始了最初的现代意义的政府采购。

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，政府采购的实施范围已经覆盖了所有中央部门和省、市、县级政府采购单位。

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，各地区、各部门制定的政府采购制度办法达9万多个，这也标志着以《政府采购法》为核心的法律制度框架初步形成。

随着政府采购在全国范围内的推行，政府采购规模持续加速扩张。据财政部的最新数据显示，2008年，全国政府采购规模5 990.9亿元，比上年增长28.5%，占当年财政支出的9.6%，占当年全国GDP的2%，资金节约率11.2%。根据“十一五”期间我国政府采购市场的发展趋势预计，全国政府采购总规模将超过2.5万亿元（见图3-1）。

2007年12月28日，财政部代表中国政府向WTO秘书处递交了加入《政府采购协议》（the Agreement on Government Procurement, GPA）谈判的初步出价清单。2008年5月13日，财政部公布了中国加入GPA初步出价清单。这意味着我国加入GPA工作已经正式起步，按照GPA要求，



图3-1 1998-2008年全国
政府采购规模

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。

我国政府采购在规模、范围及管理手段上与发达国家相比仍然有很大差距。美国政府采购规模一般占GDP的20%以上，欧盟政府采购规模一般占GDP的15%左右，而我国2008年的政府采购规模仅占当年GDP的2%左右。同时，我国政府采购范围偏窄，欧美各国的政府采购范围非常宽泛，涵盖了政府及公共部门的所有采购活动，其范围不仅是政府部门使用政府预算购买货物、工程和服务项目，还包括涉及国计民生的铁路、市政工程、电力、通讯、机场、港口等公共基础设施项目。尤

其是近些年来，在欧美国家，只要涉及国家利益和社会公共利益的项目，不论资金来源于政府预算，还是来源于私人融资，也不论是由政府部门采购，还是由私人企业承办，都必须实行政府采购。由此，我国扩大政府采购范围的空间和规模增长的潜力是很大的。

二、政府采购担保业务的概述

2008年8月，为进一步深化政府采购制度改革，规范政府采购行为，改进和完善政府采购监督管理手段，财政部正式发文委托中国投资担保有限公司开展关于在政府采购活动中引入信用担保手段的研究，致力于通过对于国际通行做法和经验的介绍，以及国内部分地区的试点情况分析，提出适合我国国情的政府采购信用担



保体系的政策建议和操作方案。

为更好地完成委托课题研究工作，公司组成了由财政部科研所专家、政府采购管理部门及采购机构专家构成的课题组，在深入学习领会财政部关于委托课题研究要求的基础上，通过资料分析及实地调研，于2009年10月完成了《引入信用担保手段，完善政府采购制度》的课题报告。

作为市场经济国家对政府采购合同实行科学和市场化重要手段，政府采购担保制度在欧美已有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。在市场经济发达国家尤其是美国、日本，信用担保更是被广泛运用到政府采购中去。政府通过这种延伸和利用，既降低了自身和参与各方的风险，又放大了政策导向功能。

信用担保是伴随着商品经济的发展而产生的中介活动，也是市场经济条件下，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。政府采购信用担保是信用担保在政府采购领域的发展和运用，在政府采购领域引用信用担保，建立并形成政府采购信用担保制度，是按照市场经济发展要求深化政府采购制度的需要，是运用市场手段丰富政府采购监督管理的一个有效举措，也是政府采购制度改革内容

上的一项创新。

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，政府采购信用担保体系的建设对于我国政府采购制度体系，尤其是对于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，2004～2009年，公司在不同的采购平台上进行了投标担保、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，并与地方政府采购机构、地方担保机构、中国光大银行、上海浦东发展银行等合作机构建立了战略合作关系，这一系列的试点工作为课题研究积累了一定的经验，也取得了初步的成效，通过对试点工作的分析发现，信用担保手段的运用对于供应商以及整个政府采购管理工作都具有重要的意义。

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，基于理论研究和实践经验，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。公司致力于与中国担保业联盟成员、各合作银行等合作机构一起，共同拓展和把握国内政府采购担保保以及与国际接轨的政府采购担保业务机会。

财产保全担保

一、财产保全担保业务简述

（一）财产保全担保业务的概念

财产保全是指法院根据当事人的申请，对被申请人财产或者有争议标的物采取查封、扣押、冻结等强制措施，使其处于法院有效监控之下的司法行为。由于查封、扣押或者冻结被申请人财产的保全措施有可能影响被申请人正常的生产经营活动，并导致一定的损失，为保护被申请人的合法权益，根据《民事诉讼法》的有关规定，对申请人申请有误的，申请人应对被申请人因财产保全不当所造成的损失进行赔偿，因此，法院在申请人采取财产保全的，要求申请人提供相当于申请保全财产等值的担保，以实现因申请财产保全错误的损失进行赔偿。

财产保全担保是指申请人在向法院申请财产保全时，向法院提供的对因申请财产保全错误给被申请人或案外人所造成的损失进行赔偿的担保。其担保方式可以为现金担保、信用担保和财产担保。担保机

构以担保函的形式向法院出具担保时，就形成了财产保全担保业务。

财产保全担保业务是指申请人在向法院申请财产保全时，担保机构为该保全申请向法院提供的，保证因财产保全申请错误给被申请人或案外人造成的损失进行赔偿的担保，其本质是一种信用担保。财产保全的信用担保方式在实践中本身是被各级法院接受的，只是在接受程度上有所差异，如以银行等金融机构作为申请人的，一般不要求金融机构另行提供担保，而由金融机构以其自身的信用及资产作担保。从广义的角度来看，财产保全担保业务还包括解封担保、先予执行担保、执行担保及证据保全担保等担保业务。

（二）财产保全担保业务的性质及法律适用

就财产保全担保的性质而言，它的本质是基于诉讼法律的规定而设立的担保，与诉讼法紧密相关。民事保全程序中的担保属于司法程序中的担保，它区别于

私法上的担保，是一种司法行为。财产保全担保设立的目的是基于法律对诉讼程序的保障，担保的对象是法院，而不是《担保法》中的债权人。财产保全担保不是诉讼当事人之间的担保，而是诉讼当事人对法院的一种承诺，其所形成的担保法律关系要受民事诉讼法律规范调整。财产保全担保的设立、审查以及解除均由法院来决定，不取决于诉讼当事人的约定。此外，财产保全担保赔偿责任的实现方式需要被申请人对担保机构提起财产损害赔偿诉讼。

尽管学界对于财产保全的信用担保认识存在差异，但多数观点认为财产保全信用担保不同于担保法上的保证概念，前者有其独立的法律规范调整，只是对后者参照适用而已。另外，财产保全担保与普通商事担保在法律性质、目的、功能、法律适用、主体及法律关系、担保成立的方式、担保对象和表现形式、保证期间、担保责

任、担保人抗辩权等方面都有较大的区别。

财产保全担保属于司法担保，包括诉前保全担保，诉讼中保全担保以及仲裁保全担保。财产保全的主要调整规范有《民事诉讼法》、《海事诉讼特别程序法》、《仲裁法》及其司法解释的相关规定。但由于财产保全的相关法律规范较少，不少法院出台了针对财产保全及诉讼保全担保的内部性规范，如2006年8月，佛山中院出台了《佛山市中级人民法院关于担保机构开展诉讼保全担保业务管理办理法》，北京高院于2009年4月出台了《北京市高院关于财产保全若干问题的规定（试行）》等。

二、财产保全担保业务的法律关系

财产保全担保业务的各方主体及法律关系如图3-2所示。

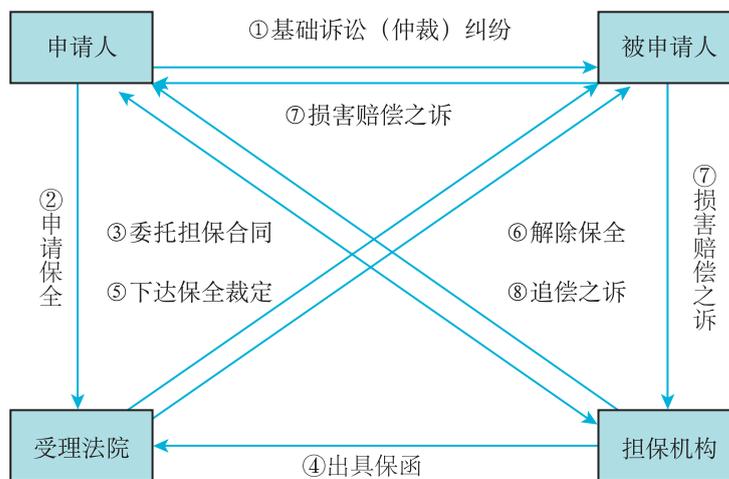


图3-2 财产保全担保业务的各方主体及法律关系

资料来源：中投保公司诉讼担保部。



财产保全担保业务各方主体及法律关系可分为八个步骤：(1) 申请人与被申请人之间财产保全申请的基础诉讼（仲裁）法律关系；(2) 申请人基于诉讼法等相关法律规范向受理法院提起财产保全申请；(3) 依据法律及法院的保全申请担保的要求，申请人与担保机构签订委托担保合同；(4) 担保机构依据与申请人的合同，向法院出具担保函；(5) 法院经过审核，符合保全申请的条件下达财产保全裁定；(6) 法院依据法律规定或特定的诉讼结果而解除财产保全；(7) 被申请人认为财产保全申请错误而提起财产保全损害赔偿之诉；(8) 如担保机构履行了担保赔偿责任而向申请人提起担保追偿之诉。

综上，通过对财产保全担保业务所涉及主体及相关法律关系的分析，可以发现，财产保全担保关系存在两个诉讼：一是基础诉讼（仲裁）关系，担保机构为基础诉讼（仲裁）提供了保全申请担保；二是财产损害赔偿之诉即被申请人依据保全申请错误提起损害赔偿之诉。

三、财产保全担保业务的相关问题

虽然民事诉讼法及其司法解释、仲裁法及海事诉讼特别程序法等都有提及财产保全，但规定只是寥寥数语，对于财产保全信用担保的担保期间、如何认定财产保

全申请错误、被申请人财产保全担保责任的实现方式等都没有规定。

（一）担保责任的前提——如何认定申请保全错误

《民事诉讼法》第九十六条规定“申请有错误的，申请人应当赔偿被申请人因财产保全所遭受的损失。”由此可知，财产保全担保责任的承担必须满足两个条件：一是保全申请有错误；二是给被申请人或案外人造成损失。就认定保全申请有错误而言，我们将其归结为四个方面：申请人败诉；申请对象错误；申请金额明显错误；因保全措施被依法解除而导致的保全申请错误，包括申请人诉前保全后未提起诉讼的、因被申请人的保全复议成立而解除财产保全的、申请人主动撤诉而承担保全申请错误的和其他情形。

（二）如何确定担保期间

财产保全担保业务的信用担保期间能否适用担保法上的保证期间，担保机构又如何确定财产保全的担保责任是个相对复杂的概念。另一个问题是，担保机构担保函的生效与担保责任生效之间的关系是什么？担保机构如何确定自己的担保责任期间，进而做出业务风险识别。

就财产保全的担保方式而言，抵押、质押担保的担保期间可以依据《关于民事执行中查封、扣押、冻结财产的规定》来



相对确定，但对担保机构提供的信用担保方式，担保期间如何确定还没有相应的规范依据。比如，担保机构出具的财产保全担保函中能否自我约定担保期间以及效力如何，受理法院是否接受，相应诉讼结果的出现对担保期间的影响如何等等。

（三）如何确定担保责任

就财产保全担保的性质而言，它的本质是基于诉讼法律的规定而设立的担保，其实现方式需要被申请人对担保机构提起财产损害赔偿诉讼。因此，财产保全担保责任的不确定主要是由于财产保全担保的损害赔偿特点。财产保全担保本身是连带责任保证，担保机构以其信用为保全申请提供担保，那么被申请人基于损害赔偿之诉的诉求能及于申请人时也就同样及于担保人。当然，可以确定的是财产保全担保责任的大小与不同财产保全措施导致的损失有密切关系，财产保全担保的实际赔偿数额不等同于担保函中担保金额，从保全措施来看，该数额往往远小于担保责任的数额。

四、财产保全担保业务的发展

（一）《融资性担保公司管理暂行办法》

2010年3月8日，银监会等七部委联合下发了《融资性担保公司管理暂行办法》，

该办法第十九条规定，融资性担保公司经监管部门批准，可以兼营诉讼保全担保。这是融资性担保机构主管部门首次明确融资性担保机构可以从事诉讼保全担保等非融资性担保业务。我们相信，随着司法实践不断发展，财产保全担保的相应规范性文件、司法解释必将陆续出台，财产保全担保业务也会迎来一个新的跨越式发展。

（二）公司财产保全担保业务的发展

近两年，公司实现了财产保全担保业务的稳定增长，同时加强了财产保全担保业务重点理论问题、营销策略及内部规范建设等方面的研究，取得了丰硕成果。

1. 财产保全担保业务的市场准入

公司历来重视对法院财产保全、财产保全执行等内部性规范的收集与研究。如通过对《佛山市中级人民法院关于担保机构开展诉讼保全担保业务管理办法》的及时收集，顺利进入了佛山中院的担保机构名单。另外，公司还将市场准入的重点放在最高人民法院的相关司法解释、课题等方面，以求实现实质性突破。

2. 财产保全担保业务担保期间与担保责任的研讨

2009年5月，公司就《财产保全担保业务的担保期间与担保责任》专项问题进行研讨，取得了显著成果：解决了财产保全担保期间与担保责任不确定所带来的问题并提出了解决方案；为公司财产保全担保业务

的担保项目统计提供了合法、科学的依据。

3. 财产保全担保业务担保项目统计标准的确认

公司在课题研究和专题研讨的基础上，形成对业务相关问题的明确认识，进而解决了业务统计确认标准。

4. 财产保全担保业务的风险性分析

在运营管理制度、风险管理制度不断完善的过程中，公司加强了对财产保全担保业务的风险性分析，并形成了专项课题。课题从业务风险的理论方面、项目的实际案例两方面入手，从法律规范、业务操作、项目管理等多角度进行了全面风险分析，并形成了针对本业务的风险管理策略。

5. 财产保全担保业务的运营管理建设

公司自成立运营管理部门以来，财产保全担保业务率先实现了全面运营管理，并制定了运营管理实施方案，形成了运营管理报告制度。目前，公司正在研究和制定财产保全担保业务全面运营管理规范。

6. 财产保全担保业务管理信息系统的研发

作为专业平台化业务品种，财产保全担保业务率先进行了业务管理系统专项模块的开发与测试。目前，已完成业务管理审批系统、项目统计、信息查询等方面工作，进入了最后的调试阶段。业务管理信息系统的研发成功对财产保全担保业务全程电子化、要素化管理、全面风险管理、运营管理都有着极为重要的意义。

建设工程领域担保

——国际工程承包工程保证业务研究

一、国际工程项目建设的概念和模式

(一) 概念和模式

国际工程业务指一个工程项目的咨

询、设计、采购、施工以及培训等各个阶段的参与者不止一个国家或国际组织，并且按照国际上通用的工程项目的管理理念进行管理的工程。国际工程涉及多种类型的行业和专业。

国际工程具有跨学科、跨国家、严格

的合同管理的特点，以及发达国家占绝对市场份额、市场需求比较持续稳定、项目管理十分复杂等特点。

国际工程合同的形式和类别非常多，按支付方式，可以分为总价合同、单价合同和成本补偿合同；按工作内容分，可以分为施工合同、采购合同等；按承包范围可以分为设计—建造合同、施工总承包合同等。

（二）工程总承包模式介绍（设计—采购—施工—试运行，英文简称：EPC）

工程总承包这一概念在国际上（包括国际惯例中）还没有统一的定义，工程总承包主要指，通过投标或议标的形式，接受业主委托，按照合同规定，对项目的设计、采购、施工、试运行实施承包，并对工程的质量、安全、工期与费用全面负责的一种项目建设的组织模式。

对应于我国的“工程总承包”概念，国际上通常使用的是“设计—采购—施工（Engineering-Procurement-Construction）”模式，即EPC，或“交钥匙（Turnkey）”方式。

在这种模式下，业主将工程的设计、采购、施工、试运行全部或核心工作都交给承包商来组织实施，工程总承包企业可将所承包工程中的部分工作发包给具有相应资质的分包企业，分包企业按照分包合

同的约定对总承包企业负责。

工程总承包的主要特征包括：一是业主将工程的设计、采购、施工、试运行全部或核心工作都交给承包商来组织实施，在项目完成后，承包商向雇主提供一个配备完整的、可以马上投入运行的设施。二是多采用国际咨询工程师联合会菲迪克（FIDIC）合同。三是合同一般为固定总价合同，除合同明文规定的情况以外，合同价格不因施工过程中工程量变化等情况的变化而进行调整。四是项目的总体执行效果要高于其他模式。

工程总承包模式近年来在国际承包工程市场上的应用越来越广泛，主要原因有：一是现代投资环境要求项目建设工期更快、质量更高，而业主对原有传统模式在管理效率及其执行绩效方面缺乏信心。二是近年来政府投资项目对工程总承包的采用。三是执行效率高。四是具有逐渐成熟的管理程序与完善的合同范本，其中采用最多的是国际咨询工程师联合会（FIDIC）文本。

二、中国对外工程承包的发展现状

（一）国家行业政策环境

1. 对外承包工程是国家大力推动和扶持的行业



对外工程承包是我国货物贸易、技术贸易和服务贸易的综合载体，是对外贸易，特别是成套技术和成套设备贸易的重要方式，也是振兴我国装备制造业的重要途径之一，是国家“走出去”和“市场多元化”战略的重要体现。

自2000年国务院转发外经贸部等部门《关于大力发展对外承包工程意见》的通知（国办[2000]32号）以来，财政部、商务部以及中国对外承包工程商会等相关部门陆续发布了一系列法规和行业规定。特别是2008年7月，国务院又颁布了《对外承包工程管理条例》，同年商务部再次发布《关于贯彻落实〈对外承包工程管理条例〉的意见》等，都为规范和促进对外承包工程发展提供了可靠的法律保障。

2. 国家扶持对外承包工程发展的主要政策框架

(1) 财政政策。

① 为我国企业为从事对外承包工程项目签订合同（协议）之前的前期费用给予直接补助。其中前期费用指我国企业为从事对外承包工程项目签订合同（协议）之前，为获得项目而发生的相关费用，包括聘请第三方的法律、技术及商务咨询服务费。

② 对外承包工程项目贷款贴息。财政部、商务部《关于2006年对外承包工程项目贷款财政贴息有关问题的通知》（财企[2007] 26号）。

③ 保函风险专项资金。2009年中国

出口信用保险公司“421工程”，即中信保421亿美元的专项融资保险安排，用于支持金融危机后大型成套设备出口项目。财政部、外经贸部《关于印发〈对外承包工程保函风险专项资金管理暂行办法〉的通知》（财企[2001] 625号）；财政部、商务部《关于印发〈对外承包工程保函风险专项资金管理暂行办法〉补充规定的通知》（财企[2003] 137号）。

④ 中小企业国际市场开拓资金。

(2) 税收政策：指退税（配套机电产品出口减免退税政策）。

(3) 金融政策：优惠出口买方信贷、援外优惠贷款、出口信贷、出口信用保险。

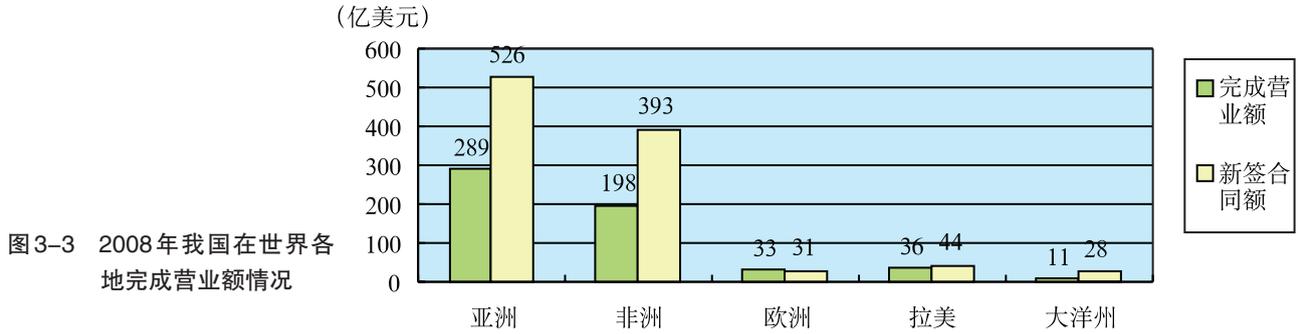
(4) 信息支持。

(5) 贸易政策支持。

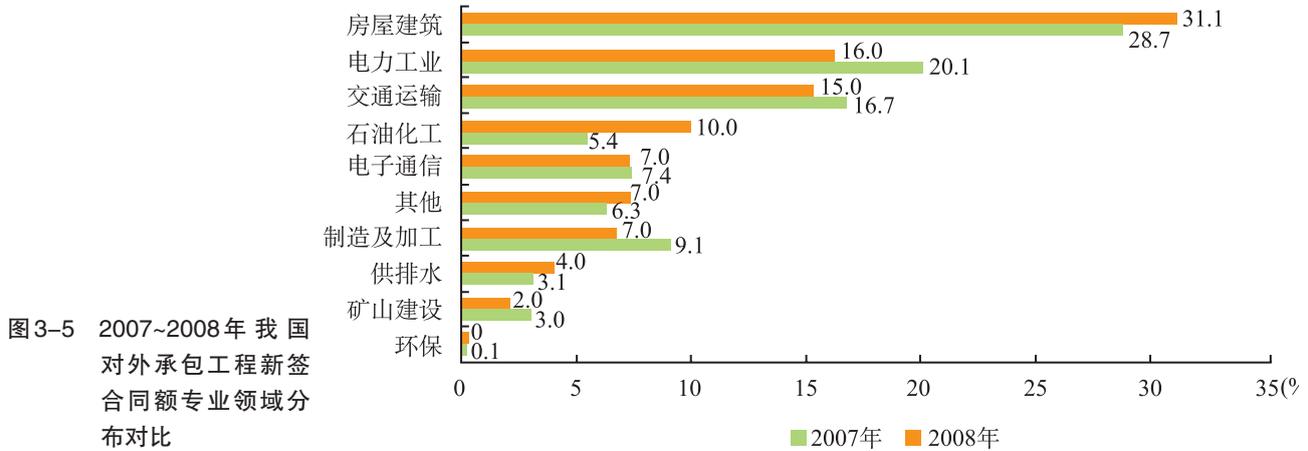
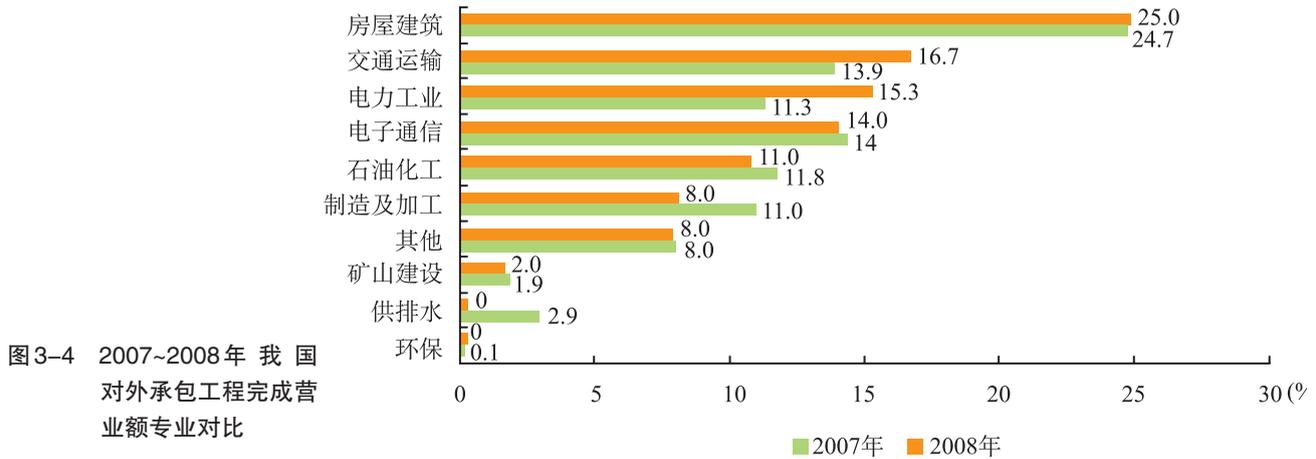
(二) 我国对外承包业务发展现状

从2000年到2008年底，对外工程承包行业已实现完成营业额连续8年同比增长30%的增长，而新签合同额则实现了连续15年的增长。截至2008年底，我国对外承包工程累计完成营业额2 630亿美元，累计签订合同额4 341亿美元。

2009年非金融类对外直接投资433亿美元，同比增长6.5%。对外承包工程新签合同额1 262亿美元，完成营业额777亿美元，同比分别增长20.7%、37.3%。对外劳务合作完成营业额89.1亿美元，同比增长10.6%（见图3-3）。



多年来我国传统优势行业有房屋建筑、公路、桥梁和水电大坝的土方工程，专业领域比较集中。2008年房屋建筑、交通运输和电力工业的完成营业额分别占当年全部营业额的25%、17%和15%，并呈现出房屋建筑市场份额逐步下降、电力行业增长明显、制造加工行业下降的特点（见图3-4、图3-5）。





（三）国际市场动态对中国承包企业的影响

1. 在全球金融危机的大背景下，亚洲这一我国最大的海外市场，仍然保持比较快的增长，非洲的基础设施市场仍有一定需求。

东南亚：投资项目主要集中于亚洲发展银行和世界银行贷款投资的基础设施领域（包括铁路、公路、电厂、电信等）。

中东：西亚石油国家虽然受石油价格大幅下降的影响，基础设施投资放缓，但从长远看，基础设施（包括石油管道）建设仍有较大需求。我国政府与西亚有长期良好的关系，市场开拓能力较强，但需关注当地财政支付风险。

非洲：近年来，随着经济增长步伐加快，非洲国家公共投资能力逐步增强，同时，国际社会加大了对非洲援助力度，如世界银行和非洲开发银行的软贷款，项目多为道路、供电等基础设施，促使非洲基础设施、住房和工业建设需求扩大。

2. 特别是我国与亚洲、非洲国家保持了良好的外交关系。

3. 在世界资金融通困难的背景下，我国有近2万亿美元的外汇储备，这对于我国对外工程总承包企业带资走出去，通过增加外援、扩大对外投资，进一步增强与非洲、中亚等发展中国家的合作，发挥我国的资金及技术优势，有非常强

的竞争优势。

4. 世界资源输出国因股市缩水或企业经营困难，使得一些资源型资产处于多年来少见的低价位，为有比较优势的我国企业开展跨国并购，实现低成本扩张提供了难得的机遇。

5. 欧美国家忙于自救，无暇顾及发展中国家，给我国企业提供了扩大在新兴市场及发展中国家市场份额的好时机。以电力设施建设为例，金融危机发生以来，欧美主要设备供应商竞争力下降，为我国的对外工程总承包（EPC）承包商加快市场扩张、实现反周期增长提供了条件。

6. 全球政治安全环境总体仍然基本稳定，为开展工程承包提供了保证。

三、国际对外总承包项目风险分析

图3-6、表3-2分析了国际对外总承包项目的风险。

四、国际对外工程总承包交钥匙工程的项目参与方关系及合同结构

图3-7标识了国际对外工程总承包交钥匙工程的项目参与方关系及合同结构。

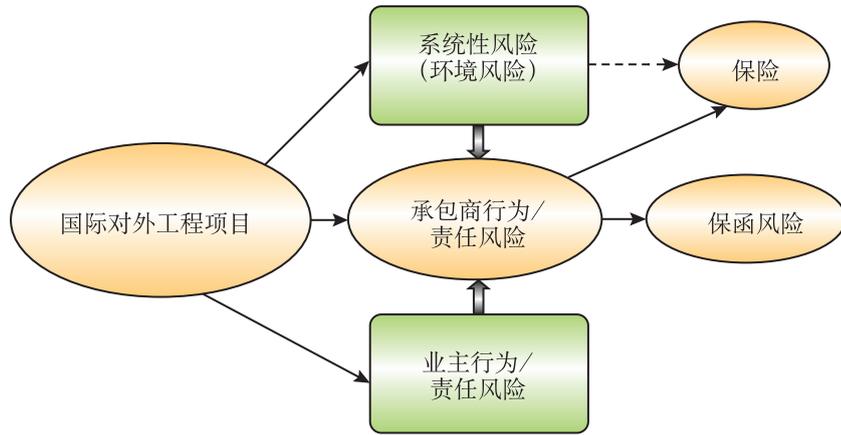


图3-6 国际对外工程总承包项目风险分担示意

表3-2 国际对外工程总承包项目风险一览

风险类别	风险细分	风险驱动因素	对项目的影 响
系统性风险 (环境风险)	政治风险	项目所在国家政局是否稳定； 国家政策是否变动频繁； 是否存在潜在的战争与暴乱； 是否存在资产国有化和征收。	项目中断/工期延长
	经济风险	项目所在国家的经济形势； 市场开放和贸易自由化程度； 商品价格稳定性和通货膨胀； 汇率波动和外汇管制。	项目中断/工期延长/成本增加
	法律风险	项目所在国家法律体系是否完备； 法律/法规变更是否频繁； 法律/法规的权威性和执行力； 对国际工程承包是否有特殊限制。	项目中断/工期延长
	社会风险	项目所在国家的宗教信仰； 社会治安和社会风气； 是否有强烈的排外和敌视情绪； 行政机构的腐败程度。	项目中断/工期延长
	自然环境风险	项目所在地的自然和气候条件； 工程所在地的地理环境和交通条件； 项目所在地自然灾害发生的频率。	项目中断/工期延长/成本增加
参与主体行为风险 (信用风险)	业主行为风险	缺乏合作诚意，制造争端和纠纷； 业主对项目基础条件刻意隐瞒； 对工程要求和技术标准不明晰；	工期延长/成本增加/质量缺陷



续表

风险类别	风险细分	风险驱动因素	对项目的影 响
参与主体行为风险 (信用风险)	业主行为风险	业主履行义务和职责不力(包括工程进度款、行政批复文件、现场附属设施及条件、及时答复与告知义务等)。	工期延长/成本增加/质量缺陷
	承包商行为风险	低价竞标, 恶意索赔, 拖延工期; 履约能力不足(包括技术、设备、人力、管理、融资以及工程经验); 对工程标准理解不准, 重大失误; 对分包/采购款项未及时支付等。	项目中断/工期延长/成本增加/质量缺陷
	设计方行为风险	工程目标和性能标准未能准确理解; 对项目环境和条件未能充分认识; 设计方案不合理, 设计失误、缺陷。	工期延长/成本增加/质量缺陷
	供货商行为风险	供货质量不达标; 供货时间拖延。	工期延长/成本增加/质量缺陷
	分包商行为风险	履约能力不足, 未能达到工程标准; 分包商未经许可自行转包。	工期延长/成本增加/质量问题
	项目可行性风险	经济效益预期存在不确定性; 存在技术难点或障碍; 现有条件下某些性能无法实现。	项目中断/工期延长/成本增加
	合同风险	合同责任与风险界定不明确; 合同主体方对条款的理解存在分歧; 缺乏判别纠纷的准确依据。	工期延长
	财务风险	业主资金链断裂, 融资渠道阻塞; 承包商自有垫付资金不足; 预算估计不准确, 成本显著增加。	项目中断/工期延长/成本增加
项目运行风险 (市场风险、操作风险)	管理风险	参与主体各方合作不力; 项目流程和环节直接协调不畅; 工作无序, 工作效率低; 缺乏有效的监督制约机制; 现场管理和运输管理失误。	工期延长/成本增加/质量缺陷
	采购风险	供货渠道和网络局限; 材料/设备市场缺乏或价格上涨; 采购与施工进度不匹配。	工期延长/成本增加/质量缺陷
	施工风险	施工环境和条件恶劣; 施工进度拖延、各类变更; 工程质量不达标, 返工; HSE(健康、安全、环境) 出现问题。	工期延长/成本增加/质量缺陷
	试运行/验收风险	试运行所需的外部环境和条件缺乏; 验收标准和性能标准不明确。	工期延长/成本增加

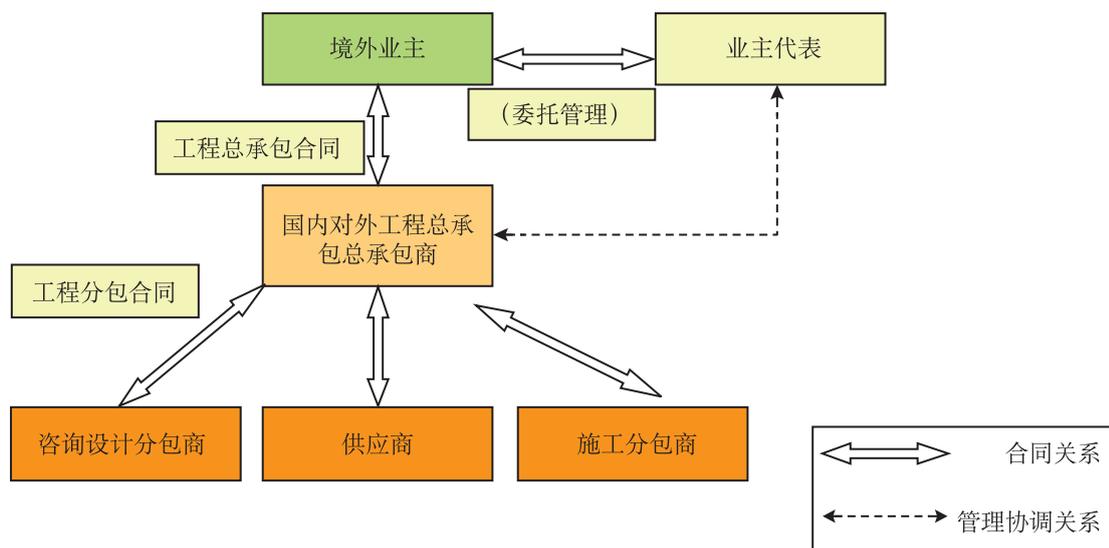


图3-7 国际对外工程总承包交钥匙工程的项目参与方关系及合同结构

电子商务领域担保

从2008年年底开始，公司根据自身整体担保业务发展战略，加大研发力度，首先在钢贸行业尝试电子商务担保业务的实践，以期能够通过电子商务与担保业务相结合，突破公司现有钢贸业务遇到的障碍和瓶颈，通过公司钢贸担保业务与电子商务领域研发的长期积累，整合公司内、外部资源，利用信息技术和电子商务的创新理念，创造出不同于传统融资模式和交易模式的“大宗现货交易融资担保平台”。

公司为此成立了专门的电子商务担保业务研发小组，小组经过一年半的努力，形成了担保业务方案以及业务操作流程；同时公司的技术开发团队也构建了可以上线运行的钢材现货交易系统和相应的担保业务系统。该系统平台集仓储、电子交易、融资担保、支付结算等服务于一体，线下辅以仓储、物流硬件支撑。该平台由电子商务公司运营，由中投保公司和银行分别提供担保和融资服务，目前该项业务



已步入试运行阶段。该项业务的启动，有效推动了公司电子商务领域担保业务的发展。

在广泛调研和分析国内钢铁流通与交易特征，充分总结现货电子交易特点的基础上，遵照我国相关法律法规的要求，公司的技术开发团队构建了钢材现货交易系统与相应的担保业务系统；创造性地提出了通过钱、货双管动态控制质押物，同时保证质押物在网上完全流通的融资担保模式，打破了质押物不能进行交易的监管瓶颈；系统设立了统一的交易资金账户，并

由中投保公司进行监管，规避了由于平台运营公司出现的道德风险给客户造成的损失，同时对融资客户正确使用融资起到过程监管的作用。

公司钢铁现货电子交易系统的特点是以电子商务平台为依托，通过其仓储管理系统有效控制物流，通过其电子交易系统有效控制交易流，通过结算支付系统有效控制资金流，选择符合相应标准的仓储企业，为有真实贸易背景的客户提供贸易融资担保服务。

世行节能项目担保

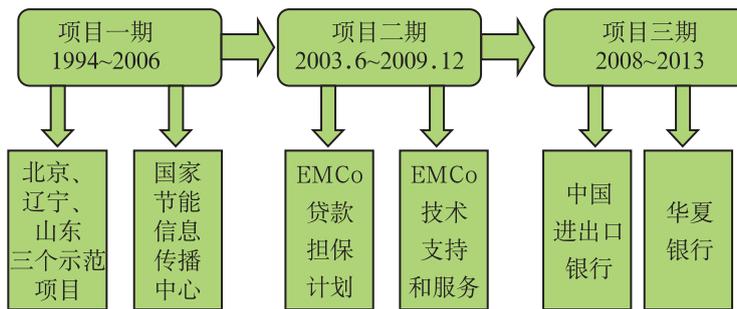
“世界银行/GEF中国节能促进项目”（见图3-8）是中国政府与世界银行（以下简称世行）、全球环境基金共同实施的、旨在提高我国能源利用效率，减少温室气体排放，保护全球环境，同时促进我国节能机制转换的国际合作项目。该项目分两期实施，项目一期主要是建立示范性的节能服务公司（EMCo），在我国示范基于市场经济的“合同能源管理”机制；建立国家节能信息传播中心，完善我国的节能信

息传播机制。在项目一期成功运作的基础上，世界银行/GEF中国节能促进项目二期（简称世行项目二期）的主要工作建立EMCo技术支持和技术服务体制，同时建立EMCo贷款担保基金，实施EMCo贷款担保计划，增加EMCo获得商业贷款的机会。

项目二期的实施自赠款协议生效之日起（2003年6月18日）至2009年12月31日止。

2003年11月13日“世界银行/GEF中国节能促进项目二期”正式启动。

图3-8 世界银行/GEF中国节能促进项目



一、EMCo贷款担保计划执行情况

2004年EMCo贷款担保计划正式实施以来，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的直接指导、中国节能协会节能服务产业委员会(EMCA)的配合下，积极推进，规范运作，努力创新，较好地实施了EMCo融资担保计划，在全国范围内努力推广合同能源管理模式，培育、支持和促进了节能服务产业的发展，实现了项目预期目标，贷款担保计划呈现出良好的运行效果。

(一) 担保计划执行情况

截至2009年12月底，中国节能促进项目二期EMCo贷款担保计划共实施了6年，共完成合同能源管理节能担保项目148个，涉及EMCo企业42家，项目总投资90 997万元人民币，贷款本金57 372万元人民币，担保总额51 655万元人民币，节约标准煤

58.99万吨/年，减排量37.68万吨碳/年。

EMCo融资担保项目覆盖了全国22个省市。

中投保公司和全国12家银行以及6家省级担保公司共同参加到这一贷款担保计划之中。

(二) 担保机制对世行赠款的杠杆保值和保值效应

1. 担保机制对世行赠款的杠杆保值

担保准备金分期到账共计2 200万美元，按平均汇率1:6.83计算，担保准备金折人民币15 028万元。EMCo贷款担保计划所支持的148个项目，项目总投资90 997万元人民币，是担保准备金的6.06倍，贷款本金57 372万元，是担保准备金的3.82倍，担保总额51 655万元，是担保准备金的3.44倍(见图3-9)。

2. 担保准备金的保值效应

EMCo融资担保所支持的148个项目，除个别项目出现代偿外，其余项目均为无代偿解除。考虑到代偿损失和支付管理费



两大支出因素和准备金资本孳息、担保费收入两大收入因素，总体来说，到位担保准备金基本上持平，也就是说，这部分世行赠款实际上基本没有动用，还原数保留在担保资金账户之中。

可以看出，在目前财务实力尚很弱小的EMCo产业中，EMCo贷款担保计划用的1.5亿元左右的担保准备金作为杠杆，以预计很小数额的最终损失额作为代价，取得了累计贷款57 372万元、节能项目总

投资90 997万元人民币的业绩，将商业银行和社会其他取得资金引导投入到EMCo产业之中。

良好的担保准备金保值效果，为今后继续利用这笔资金支持EMCo的发展，奠定了良好的基础。

(三) 简要统计分析

图3-10 ~ 图3-15对世行节能项目在我国运行情况作了简要的统计分析。

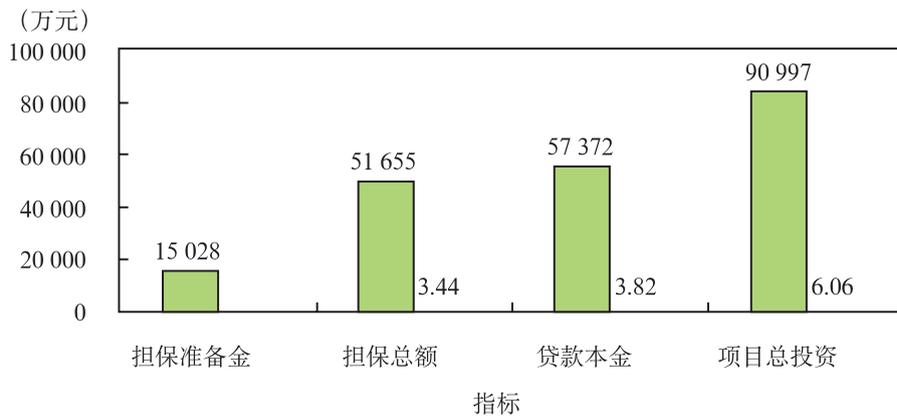


图3-9 担保基金与各业务指标比较

资料来源：中投保公司世行部。

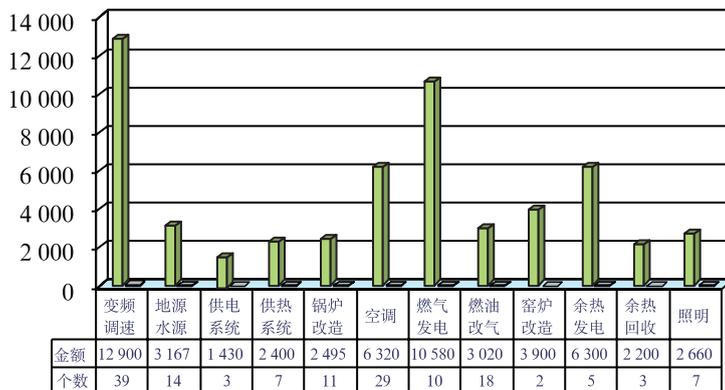


图3-10 EMCo贷款担保项目线领域分布

资料来源：中投保公司世行部。

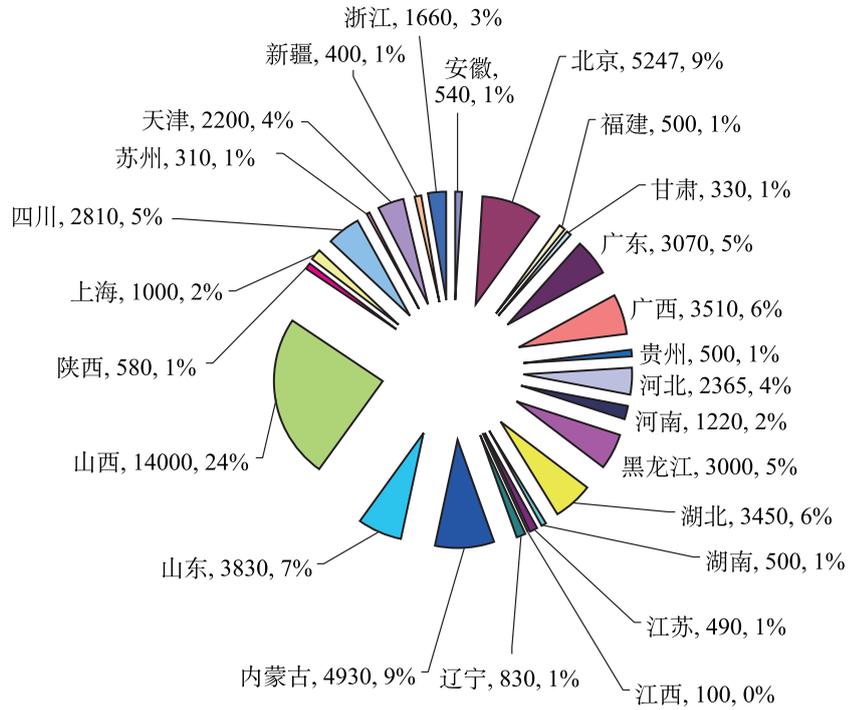


图3-11 EMCo贷款担保项目地域分布
(项目金额单位: 万元)
资料来源: 中投保公司世行部。

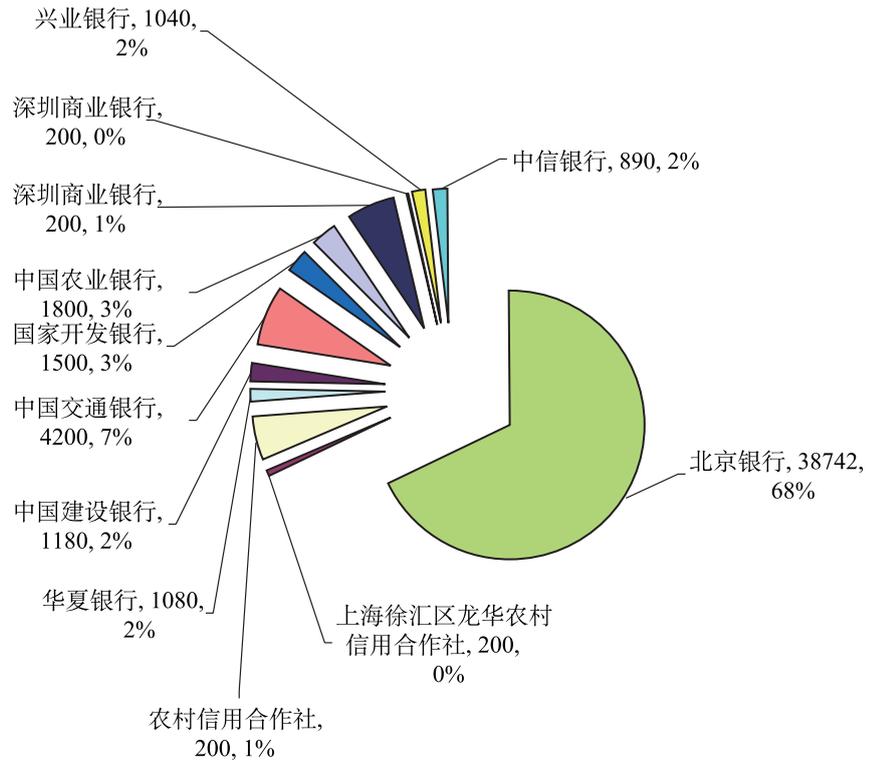


图3-12 各银行EMCo贷款业务
(贷款额单位: 万元)
资料来源: 中投保公司世行部。

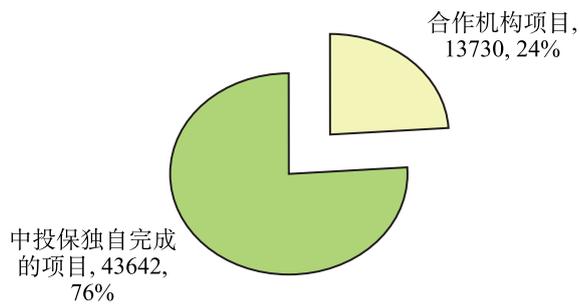


图3-13 地方合作担保机构EMCo贷款担保协作情况

(项目金额单位: 万元)

资料来源: 中投保公司世行部。

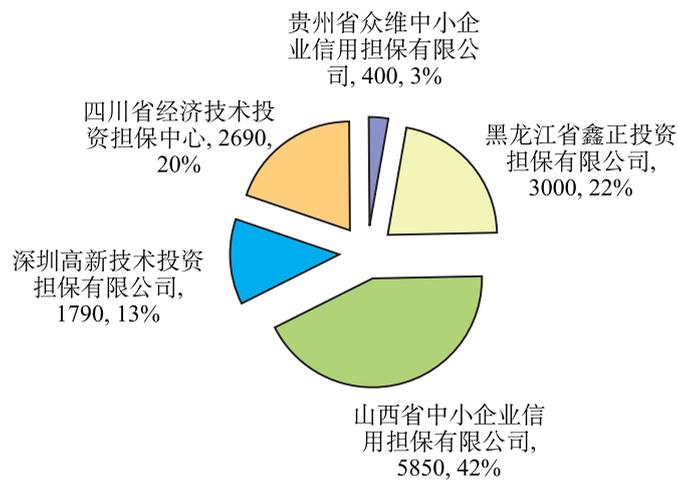


图3-14 EMCo贷款合作担保项目构成——项目金额

(单位: 万元)

资料来源: 中投保公司世行部。

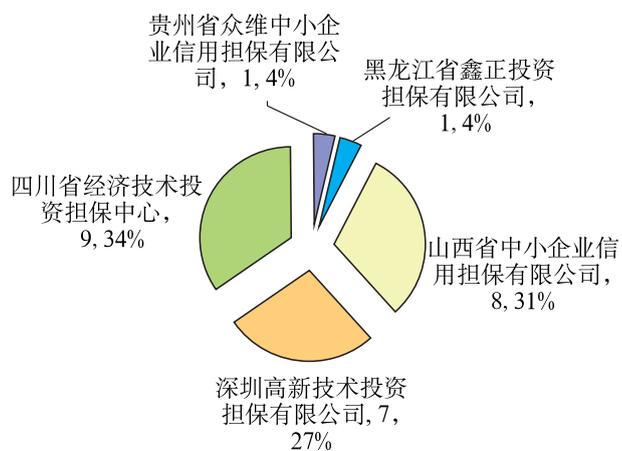


图3-15 EMCo贷款合作担保项目构成——项目个数

(单位: 个)

资料来源: 中投保公司世行部。

二、EMCo 贷款担保计划对中国节能减排事业的作用与贡献

(一) 引入担保机制, 进一步丰富了国家节能减排扶持政策的手段

1. 节能财政鼓励政策发展的特点与趋势

目前, 国家节能鼓励政策明显加强, 对全社会节能形成了重大支持; 多领域、多环节覆盖, 重点支持工业节能; 节能财政资金投入方式多样化; 节能财政资金投入的绩效管理趋于加强; 促节能、扩内需、保增长统筹兼顾。

2. 现有节能鼓励政策的主要手段

重大节能项目节能量奖励或投资补贴;
国家节能技改财政奖励资金;
国债资金;
量大面广节能产品推广激励;
高效照明产品推广财政补贴资金;
高效节能产品推广财政补贴资金(空调、冰箱、洗衣机等);

国家机关办公建筑和大型公共建筑节能专项资金;

北方采暖地区既有居住建筑供热计量及节能改造奖励资金;

太阳能光电建筑应用财政补助资金;
淘汰落后产能财政奖励;
节能技术研发资助, 如 863 计划、973

计划、科技攻关计划、国家自然科学基金、中小企业创新基金等;

节能中心能力建设资助;

地方节能专项资金;

各种鼓励性节能税收政策。

3. EMCo 贷款担保计划是对于国家节能鼓励政策手段的创新性尝试

根据 EMCo 贷款担保计划的运行设计, 世行赠款资金不直接用于节能投资, 而是与商业银行合作作为节能投资的担保基金。

这种机制与其他政策性资金既有共同点又有其自身的特点, 共同点是体现政策性和激励性。

EMCo 贷款担保计划的特点是: 一是政策性资金具有对商业性资金和民间资金的引导性。二是政策性资金具有担保杠杆的放大性。三是项目设计主要针对中小企业。四是政策性项目运行的可持续性。五是具体节能担保项目选择标准的准市场性。基于担保机制的种种优势, 在未来的国家节能鼓励政策的设计中, 应加大担保机制的推广, 使政策性资金更有效的引导商业资金和民间资金进入到节能服务行业。

(二) 坚持项目宗旨, 在全国范围内宣传推广合同能源管理机制

1. 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 and 节能服务公司的发展壮大。经过6年多的努力，全国已有12家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，还有多家银行在积极配合，希望在节能减排领域与担保机构加强合作，开发更多的节能服务金融产品。

2. 提升全社会对合同能源管理的认知度

我国节能促进项目的顺利推进，EMCo贷款担保计划引进了世行和全球环境基金的资金支持，中投保公司的评审和担保、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。

各地方担保机构，依据与公司签署的《共同开展EMCo融资担保业务的合作协议》，信息互通、资源共享、优势互补，通过业务交流共同致力于推动中国EMCo贷款担保信用环境的改善，支持和帮助EMCo从国内商业银行获得贷款，取得了积极的效果。各类行业协会，如中小企业协会、水泥行业协会、供暖行业协会、高校后勤会、全国家电协会变频分会等，在安排相关节能会议时，已经将EMCo及节能融资列为了一个重要议题。

众多的节能客户，特别是许多大型企

业集团和机关、事业单位，有机会通过多种的途径认同了EMCo合同能源管理方式的节能服务工作，经过技术风险控制、技术专业能力、投资收益比较等各个方面的考虑之后，已经把合同能源管理方式列为选择节能服务的一个重要方案。

EMCo行业的朝阳性、增成长性、经营模式的独特性，已经开始吸引了各种风险投资资金以各种方式介入到EMCo发展中来。

（三）执行项目方案，培育和扶持节能服务产业的不断发展

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5亿多人民币贷款以及所拉动的近10亿多人民币节能投资所能涵盖的。EMCo贷款担保计划的实施，重要的目的是支持和扶持我国节能服务产业的发展与不断成长壮大。主要体现在如下几个方面：

1. 在全国范围内首次实现了EMCo项目贷款渠道的商业化；
2. 帮助许多中小型EMCo公司建立起银行信用记录；
3. 促进了潜在EMCo向现实EMCo的转化；
4. 涌现出一批EMCo骨干企业；
5. 继续在全国范围内示范EMCo节能投资模式；



6. 有力促进EMCo行业的规范发展。

三、项目后续方案展望

世行节能项目二期EMCo贷款担保计划即将全面结束。这是政策性资金支持节能服务产业政策手段的一个成功的创新与尝试。另一方面，我们也应该看到，EMCo贷款担保计划只是在有限规模的基础上所做的实验性案例，项目设计的规模效应尚未全面显现出来。同时，实际运行期也只有短短的6年时间，贷款担保计划的良性效应刚刚取得初步成效，贷款担保计划所支持的大量EMCo尚未能脱离担保增信取得商业银行贷款支持，依然迫切需

要解决节能项目融资难的巨大困境。

节能减排任重道远，EMCo融资担保项目的成功显示出担保机制在促进节能服务公司能力建设及节能项目实施、带动社会资金投入节能方面起到的独特作用。我们建议在总结和坚持世行项目成功经验的基础上，将该担保机制引入我国支持节能的政策金融措施中，保持世行项目特色，进一步扩大担保资金规模，丰富节能服务领域担保产品品种，通过担保手段发挥国家财政性资金对社会商业性资金的引导和杠杆功能，对我国实现节能减排目标发挥有效促进作用，为促进我国节能服务产业的持续稳定发展做出贡献。

担保业务运营管理

为了应对不断增长的担保业务规模需求和担保项目风险控制的需要，公司实施了担保项目开发与担保项目运营管理分离的业务运营运行管理模式，对在保项目实行相对独立的集中运营管理。

一、担保业务运营管理目标

实行担保项目集中独立运营管理的目的，一是使业务开发部门的精力更集中于提高市场营销能力；二是加强在保项



目运营过程中的风险控制，更全面、更集中地反映担保业务的整体运营情况，更有效地对担保业务运营风险进行专业化的集中管理；三是可以通过组织间的相互制衡，从机制上改变风险控制模式，使在保项目运营过程中的风险受到高度关注；四是有利于提高运营管理的专业化水平，从而提高工作效率。通过控制处置在保项目运营过程风险，以及提高专业化运营管理水平，进一步提高在保项目运营质量和运营效率。

二、担保业务运营管理思路

担保业务的运营管理是在保项目事中的跟踪管理，是担保项目在保期间的过程风险控制。担保业务运营管理从运营信息的捕捉收集、分析、整理，到运营风险的识别、预警、控制，以及运营风险的化解，包含在保项目事中跟踪管理的全过程。运营管理的目标是通过科学划分业务类别、合理确定运营工作流程、具体控制运营流程中各个工作环节的操作，最终达到提高公司整体担保业务运营效率和运营质量的目的。

担保业务运营质量的控制通过担保业务运营过程中的风险控制管理来实现。运营过程风险管理包括运营系统风险管理和运营项目风险管理。运营过程系统风险管理包括监控担保业务运营过程中的担保业

务的行业集中度、市场集中度、业务品种集中度等系统风险因素以及定期进行分析报告等。运营项目风险管理通过监控被担保人的经营状况、担保项目进展状况、反担保风险控制措施的状况等在运营过程中的变化，了解被担保人的履约意愿，捕捉项目风险信息，及时控制由于项目在保期间的变化及不确定性引发的项目风险。

三、担保业务运营管理工作进展

2009年，公司稳步推进担保业务运营管理工作，完善了运营管理组织架构，结合担保业务流程优化和细化，建立并细化完善了各项担保业务运营管理规范；在保证担保项目日常运营管理工作顺利进行的同时，做好项目风险的防范、控制、化解工作；担保项目运营管理框架基本形成，为担保业务承做与运营管理全面分离奠定了基础。

四、运营管理业务建设

（一）完善担保业务运营管理组织架构

在专门成立了相对独立的担保业务运营管理机构地基础上，按照业务类别不同划分二级管理机构。通过组织架构完善，



在实现担保业务开发与担保业务运营分离的基础上，针对担保业务类型、担保项目品种的不同，对担保项目实行相对差别化，更加专业化、规范化的运营管理。

（二）业务沟通机制建立

建立了与担保项目客户、担保受益人以及公司内部各个业务部门之间的多层次全方位的业务沟通机制。

（三）运营管理框架

通过制定担保项目运营管理实施方案、实行担保项目定期报告制度等措施，初步形成了适应担保业务特点，基本能够应对担保项目运营情况变化的担保业务运营管理框架。

（四）担保业务运营规范建设

针对不同类型担保业务的特点，分类分析制定各个业务类别的业务规范或工作指引以指导各个业务类别的运营管理工作，规范的内容包括运营组织综合管理规范、担保业务运营管理规范、运营管理报告规范、分公司运营规范等。

（五）担保业务运营支持平台建设

担保业务运营支持平台建设的目的是整合利用担保业务运营相关的社会资源，提升公司的运营质量和运营效率。主要有运营信息平台建设；与担保项目相关行业

以及专业中介机构建立长期合作关系，以补充短期运营能力的不足；外聘参与运营工作人员队伍的招聘、储备、培训、管理等。其中，运营信息平台建设包括运营信息的资源、渠道建设，信息化的运营信息统计、分析、管理支持手段建设等。

（六）担保业务运营的统计分析 & 报告

为了及时把握担保业务运营的整体状况，及时反应担保业务运营过程中系统风险和项目风险因素的变化，及时对整体担保业务运营过程中的变化趋势以及可能存在的风险进行分析，定期开展总体担保业务运营情况的统计分析工作。工作内容一般包括公司整体运营情况的定期统计分析报告、定期进行重大项目运营情况的分析报告、随时进行预警项目的分析报告等。

五、担保项目运营管理

担保项目的运营管理是对项目保证合同签订后到解除担保责任之前，在保项目风险信息的识别、反应、预警及控制，是根据在保项目相关情况的变化采取适当的措施化解或减小担保项目风险的运作过程。担保项目运营工作包括：执行项目监管方案；担保物的日常监管；追踪了解客户经营信息和业务领域相关信息；组织处理项目运营过程中出现的风险与变化，提



出处理方案；履行代偿程序等。

担保项目运营工作从担保项目保证合同生效后开始，到项目解除担保责任后结束，担保项目运营工作的环节一般包括运营准备接收、日常运营管理、项目预警及风险应对、项目代偿和追偿等。

担保项目日常运营管理工作针对担保项目业务类型、担保项目品种、担保项目反担保风险控制措施、担保项目风险状态的不同等实行差别化管理，分别制定运营管理规范或操作指引指导各类项目的日常运营

管理工作。担保项目的日常运营管理工作一般包括关注担保项目运营环境变化、被担保企业的信用管理、信用反担保方的信用管理、项目风险控制措施的日常监管等。

在项目日常运营管理工作中捕捉到项目风险变化信息后，分析判断项目风险的程度以及可能产生的后果。根据项目运营过程风险程度的判断采取相应的有针对性的应对措施，增加项目运营监管的力度、范围和频率，补充追加反担保等风险控制措施等。

担保客户信用管理

一、信用风险与信用管理

信用是市场经济的基石，完善的信用体系是企业正常经营和国民经济健康运行的重要保证。长期以来，由于我国信用体系建设的滞后和企业信用管理手段的匮乏，信用风险已经成为严重制约社会经济发展的重要因素之一。企业信用的缺失增加了经济活动的变数和不确定性，信息的不对称性又进一步放大了风险，使得企业

间的各种正常交易变得充满风险和难以预测。企业间的贷款拖欠不断增加，金融机构贷款的坏账率居高不下，很大程度上就是源自客户的信用风险。同样，担保机构承做业务时遇到的最大风险也是担保客户的信用风险，如何防范和控制客户信用风险是担保机构共同面临的难题。可以说，担保机构只有有效地防范和控制信用风险，才有可能实现担保业务的持续经营和稳定发展。



信用管理是现代企业管理的核心内容之一，信用管理的目的是为揭示和防范信用风险，增强企业的风险防御能力。信用管理在中国还是新生事物，但在欧美已经有了一百多年的历史，且经过多年的探索形成了成熟的理论体系和实践方法。西方企业将客户信用管理作为企业经营管理中重要的一项内容，据统计，目前在欧美地区，金融、贸易等领域采用信用交易的业务量已超过80%，有些国家甚至高达90%。随着我国市场经济和金融行业的发展，近年来金融、证券、保险等许多机构陆续建立了适合自身业务特点的信用管理体系，并在揭示和防范信用风险、降低交易成本以及协助政府进行金融监管等方面发挥了重要作用。

客户资信评估作为企业信用管理的主要手段，已经被国内外相关机构广泛采用。资信评估是指通过一定的方法和程序，在对客户企业进行全面了解、考察调研和分析的基础上，对其履行相应经济活动的能力及其风险程度所进行的综合评价。担保客户信用管理就是以担保申请人的申请资料为基础，结合对债务人的实地考察，根据国家现行经济政策、产业政策、行业发展规划、财务会计制度和税收政策、银行贷款政策、担保机构的经营宗旨及风险管理的有关规定，采用资信评估或资信评级方式对担保客户进行系统的、全面的、客观的分析和评价，最终揭示客

户的履约能力和信用风险程度，从而为担保机构的担保项目决策提供依据。

公司客户信用管理工作主要包括企业资信评估和企业资信评级两种方式。

二、担保客户资信评估

公司对申请担保企业的资信评估主要是从评价企业的履约意愿、履约记录和履约能力三方面入手，评估内容主要包括企业基本情况、企业经营状况、市场与产品、领导能力及管理水平、所处行业情况、信用状况及其财务经济实力等，与此同时，还分项对企业的资产结构与资产质量、经营效率、赢利能力、偿债能力、企业成长性等具体的测算和深入的分析。评估结果作为公司担保项目决策的重要依据。

企业资信评估同时也是担保项目可行性评估的重要方式，对于某些类型的担保业务，如流动金融融资担保，企业资信评估是担保项目评估中的最主要部分。对担保申请人的履约能力和可信任程度的评估，实际就是对其到期还款能力和还款意愿的评估。

资信评估是一个需要运用大量信息和多种分析方法的系统工程，公司遵循稳健性、客观性、科学性、系统性和全面性的原则对申请担保企业资信进行评估。为保证得到全面、科学、可靠的评估结果，科学有效的评估方法是必不可少的，公司通

过采用静态和动态分析相结合、对过去的分析与对未来的预测相结合、定量和定性分析相结合及资料分析与实地考察相结合等方法对担保项目申请企业的资信进行评估。具体包括以下内容：

（一）静态与动态相结合，过去分析与未来预测相结合

评估人员收集到的企业信息一般为反映各时点和各时期的信息，即静态信息。独立的静态信息可以客观地反映企业某一方面在当时的状况。全面分析静态信息，可以评估企业当时的生产经营状况、信用状况和在外环境中的地位等。但是，在不断变化的经济社会中，企业是在不断变化发展的。只有适应社会发展并具有自己的市场竞争能力，才能在社会中占领自己的一席之地。因此，公司在评估静态指标的同时，还同时分析动态指标，综合过去多时点和时期的静态指标，分析各类指标的变化趋势；运用预测技术，结合社会经济指标及行业发展趋势、国家经济政策等信息，对企业的发展前景进行预测。

（二）定量评价与定性评价相结合

定量分析和定性分析在资信评估中是相辅相成的，既需要独立进行，又有一定交叉，需要综合考虑，互相借鉴。

1. 定量分析

为客观、科学、高效地反映企业资信

状况，得到简单明了并具有可比性的评估结果，公司对能够进行量化分析的信息，一般采取定量分析的方法。在企业资信评估中，财务信息的分析，主要采用定量分析法。

2. 定性分析

企业资信评估中，有些指标不能量化，或需要对量化结果进行进一步的分析判断。需要做出定性判断的项目包括企业基本素质、行业竞争力、履约能力、市场竞争能力及发展前景等。财务分析中某些科目的分析，例如无形资产、其他应收款、其他应付款，及一些有异常变化的科目，都需要根据具体情况，与定量分析相结合，进行定性分析。

（三）资料分析与实地考察相结合

基于担保业务的高风险特性，公司在进行企业资信评估时特别注重现场考察和资料核实。现场考察可直接了解企业规模、设备能力、主要产品、经营状况、管理能力、技术能力、人员素质等方面，均可得到直接的信息。另外，鉴于当前社会信用的状况以及信息的不对称性，对于重要的或有异常变化的信息，必须进行进一步核实。必要时，公司还聘请行业专家共同进行考察及评估。

（四）审查企业申报资料及报表的真实性

由于担保业务的特点及申请担保企业

与担保机构的信息不对称，有些企业为得到担保贷款有可能申报虚假资料和虚假财务报表。对此，公司通过要求企业提供审计报告，对企业进行现场考察，要求企业提供贷款卡信息，查询工商、税务、海关等相关记录，审查企业供货及销货合同等方法，了解其真实的财务状况、经营能力、盈利水平及资金需求情况。

履约能力等方面的情况，从定性和定量两个角度对客户进行评价，并以简单、直观的符号表示其评价结果的一种资信评估方法。相比一般资信评估方法而言，资信评级具有程序相对简单、标准统一、可比性强、结果直观的特点，资信评级等级直接反映了企业履约能力和违约风险的大小。公司一般在批量化、平台化运作的担保业务中采用客户资信评级的方法。

三、担保客户资信评级

(一) 企业资信评级的工作流程

企业资信评级是根据担保业务的特点和风险控制措施，采用标准化、规范化的程序和方法，综合考查客户的履约意愿和

公司企业资信评级工作包括资料收集、资信评级和担保授信三部分，工作流程如图3-16所示：

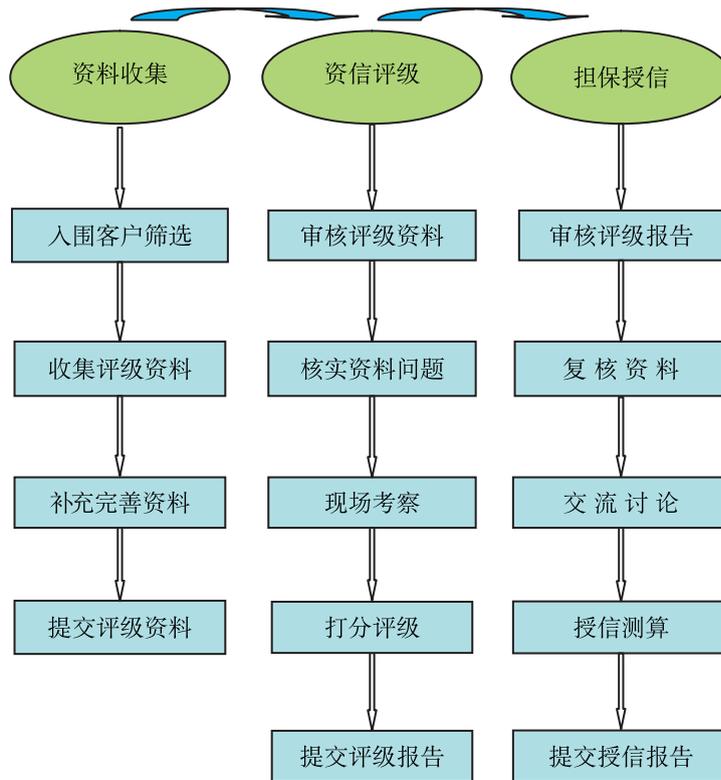


图3-16 企业资信评级的工作流程



（二）企业资信评级的主要内容

公司对担保客户进行资信评级，主要考察以下几方面的内容：

1. 企业素质：包括法人代表素质、员工素质、管理素质、发展潜力等；

2. 经营能力：包括销售收入增长率、流动资产周转次数、应收账款周转率、存货周转率等；

3. 获利能力：包括资本金利润率、成本费用利润率、销售利润率、总资产利润率等；

4. 偿债能力：包括资产负债率、流动比率、速动比率、现金流等；

5. 履约情况：包括贷款到期偿还率、

贷款利息偿还率等；

6. 发展前景：包括宏观经济形势、行业产业政策对企业的影响，行业特征、市场需求对企业的影响，企业成长性和抗风险能力等。

除了以上一般指标，公司还根据客户所处的行业风险、各类业务的特点和相关辅助信息设定修正指标，以尽可能全面综合地反映客户的综合实力。

（三）企业资信评级的分级

公司对担保客户的资信评估分为三等七级，即AAA、AA、A、BBB、BB、B、C，具体含义如下：

表 3-3 企业资信评级的分级

评级结果	评级结果含义
AAA	企业基本面情况良好，履约意愿、履约能力指标优秀，资信水平高
AA	企业基本面情况较好，履约意愿、履约能力指标良好，资信水平较高
A	企业基本面情况一般，履约意愿、履约能力指标较好，资信水平较高
BBB	企业基本面情况一般，履约意愿、履约能力指标一般，资信水平一般
BB	企业基本面情况一般，履约意愿、履约能力指标偏弱，资信水平较低
B	企业基本面情况较差，履约意愿、履约能力指标较差，资信水平低
C	企业基本面情况差，履约意愿、履约能力指标差，资信水平很低

四、客户信用管理

公司的客户信用管理工作是随着公司商业性担保业务的发展，特别是平台类担

保业务的发展逐渐建立起来的。随着公司担保业务规模的不断扩大，需要对担保业务进行精细化、科学化和系统化的管理，担保业务的评估工作也必须做到标准化、



要素化和高效化。为此，公司评审部门参照了一些商业性金融机构客户信用管理的成熟经验和做法，并结合各类担保业务的特点和风险控制措施，先后研究开发出适合各类担保业务的客户评估、评级体系，从2004年起开始在各类担保业务上加以应用和推广。

公司根据自身业务特点设计的客户资信评估、评级体系经过多年的实际应用和不断修订完善，目前已建立了包括一般担保业务、企业债担保业务、工程履约担保业务等业务品种的企业资信评估规范以及钢贸融资担保、“汽贸通”融资担保、政

府采购担保、世行节能担保等平台类担保业务的客户评级规范。这些评估、评级规范的应用，较大程度上提升了公司对担保客户信用风险的识别和防范能力，有效地提高了担保业务运作的效率，为公司担保业务的健康发展起到了保障和支持作用。

随着公司资本实力和经营规模的增长，2009年以来，与公司进行业务合作的优质客户和高端客户越来越多，为了维护客户资源、提高工作效率和为客户提供更好的服务，公司开始研究试行针对优质和高端客户的大客户评级和授信办法，在业务操作上为其开辟了“绿色通道”。

担保业务信息管理

一、业务信息化建设

(一) 网络建设

随着公司业务规模的扩大、人员的增加、分支机构和办公场地的扩张，信息化应用越来越多样化，原有的网络基础架构在稳定性、安全性及适用性都受到了极大

的挑战。根据公司2007～2011年信息化发展战略以及信息化的建设规划，2009年对网络基础平台进行了大规模的升级改造。

1. 基础建设

网络、服务器、存储等子系统作为公司信息化建设的基础设施，对公司信息化建设的成功与否起着关键作用，在2008年对原有的局域网和基础IT设施进行改、扩



建，增强可靠性、优化系统架构、扩大覆盖范围等建设的基础上，2009年对WEB网站、OA办公系统、邮件、RTX等多个应用模块进行了升级和服务器迁移。公司信息化基础平台的改、扩建，不仅是内部局域网的扩充，而且还对原有机房环境、服务器及存储平台、无线网络子系统、面向终端用户的流量控制和桌面管理等内容进行了改进。系统实现了为各个分支机构和不同用户提供完善、高效的企业办公应用环境和灵活、快速的网络接入服务。

2. 服务器管理

核心业务服务器均已通过Windows 2003 Enterprise Server群集技术实现双机冗余保护，实现了应用高可用保护。实现服务与数据分离，避免了宕机对业务造成影响，同时对双机进行优化，平衡分配，充分发挥服务器的处理能力，对数据进行容错处理，核心业务系统的备份保护策略进一步优化。通过新的设备和技术手段实现服务器的远程管理维护，实现了机房无人值守运维。

3. 数据安全

数据存储由原来的单机本地存储管理更新为SAN（光纤局域网）集中存储管理，通过光纤网络实现各应用服务器数据在高性能磁盘阵列上的集中存储管理，通过磁盘阵列的RAID技术实现了数据的高速、高效、高安全的访问和保护，对企业关键应用（OA、财务、业务系统等）的支撑能

力获得了质的提升。

4. 备份保护及容灾

通过CommVault Galaxy™备份软件平台和SEPATON的S2100虚拟光纤磁带库系统的高性能容灾备份保护平台实现核心业务数据的容灾备份保护。备份管理软件和虚拟磁带库系统构建了一套高性能企业备份保护平台。北京和异地各部署一台备份服务器，通过企业网2M DDN专线实现北京和远程数据容灾保护。

（二）系统建设

1. 办公自动化

作为公司信息化应用最成熟的部分，2009年致力于完善功能和细节，进一步提高系统的适用性，增加一些能够为个性化需求的定制功能模块，如：研究信息发布系统，提供宏观研究报告，专题研究和互动交流平台等。实现了OA系统与其他系统的单点登录功能，实现普通用户一次登录就可以访问公司的其他系统。任何一个系统模块的组织机构和人员的调整，可以实时同步到其他系统模块。

2. 业务处理平台

随着公司业务流程的优化和细化，业务流程越来越清晰，更多的业务实现流程的电子化，基于协同工作平台V4.0搭建的业务系统，可以通过图形化的流程引擎技术快速地搭建业务。该平台具体表现为工作流引擎、数据交换、集成工具、信息发



布、报表工具和权限控制六部分： workflow 平台支持上面各系统上下级机构以及机构内部之间的业务流转；数据交换平台用于上面各系统之间以及与外部系统进行单一出入口的信息交互；集成工具负责各子系统的内部整合；信息发布工具负责公司信息系统内各类信息的收集、整理、分发；报表工具则负责公司业务所设计各类报表的定制、统计分析；权限控制负责设置用户对系统各模块的访问和操作权限。

3. 远程办公、异地业务受理

公司通过 SSL VPN 技术，实现远程登录、异地办公，分公司采用 VPN 和 DDN 专线，进行数据链路备份，保证连接安全。异地业务受理采用 CA 技术，实现电子化授权和电子保函，合作机构可以使用 CA 证书登录到公司的业务处理平台，业务数据通过 CA 证书加密，合作双方在电子合同或保单签署电子印章，完成业务流程，极大地提高了工作效率，节省了时间。

4. 集中管理

完成了桌面管理软件和流量控制软件的部署，实现了对客户端进行集中管理。通过桌面管理软件，还可以实现 IT 资产统计，对客户使用的设备进行软、硬件监控，限制违规安装软件，并对办公用软件进行统一分发、统一升级、统一补漏；采用流量控制软件，对流量进行分析和控制，对关键服务和特殊需要分配带宽，保证重要工作正常进行。

二、安全体系建设

随着公司信息化建设发展，业务系统对信息系统的依赖程度越来越高，这也意味着信息安全问题也越来越突出。为了有效防范和化解风险，保证公司信息系统平稳运行和业务持续开展，必须建立公司的信息安全保障体系，以增强企业对信息安全风险的防范能力。

伴随全球化和网络化的急速发展，针对信息系统安全的威胁越来越多，必须加强自身的信息安全保护工作，建立完善的安全机制来抵御外来和内在的信息风险威胁。为提升公司整体信息安全管理水平和抗风险能力，依据国内外先进信息安全管理机制，并结合公司自身特点和需求，制定了科学的、系统的信息安全体系规划。

公司的信息安全体系建设，将成为公司加强内部控制和管理，降低运营风险，建立高效、统一、运转协调的管理体系的必要保证。

（一）安全登录、安全认证

完善企业网远程和无线接入安全认证手段，通过双因子认证技术（USBkey+Password），实现访客的双因子安全认证接入企业无线网络。

远程办公、手机办公，采用 CA 技术，实现登录认证、数据传输加密等安全手段，保证系统安全。

（二）防入侵、防垃圾、防毒

公司应用的防止入侵和攻击的主要技术措施包括访问控制技术、防火墙技术、入侵检测技术、安全扫描、安全审计和安全管理。公司在内部部署了安全邮件网关，制定了垃圾邮件管理策略，有效避免了病毒邮件和垃圾邮件的蔓延。部署企业级网络杀毒软件，实现全网防护策略，防止单一用户出现问题后在公司内部网的扩散，通过杀毒软件服务器，对全部客户端发布杀毒策略，全网统一杀毒，消除死角，让病毒无处藏身。

（三）双机、容灾、备份

公司所有核心业务服务已经全部迁移到新增IBM机架式服务器平台上，并通过微软的Windows 2003 Enterprise Server 提

供的群集保护功能实现双机HA热备保护，对各应用实现热备份，一旦一台服务器出现故障后，群集软件会自主判断并自动切换应用到另外一个节点恢复运行。服务器采用高可用性群集技术。各应用服务器与高性能磁盘阵列组成高可用群集基础环境。整个群集中的每台服务器都配置双路光纤卡，通过互为冗余的2台SAN光纤交换机和磁盘阵列连接、避免单点故障。磁盘阵列配置为IBM DS4700高性能的光纤磁盘阵列，实现关键数据的集中存储，高效管理和高速访问。该方案保证为所有数据库系统提供7×24不间断运行能力，消除单点故障。并且能做到在线的数据库系统动态升级和热切换，便于今后系统的在线升级和改造。

中 投 保 发 展 报 告

2 0 1 0

第四部分 | 担保行业

D e v e l o p m e n t R e p o r t

2 0 1 0

Part IV | **Guarantee Industry**



行业推动

☆担保业联盟有关工作会议

一、2010年泛美担保协会北京年会

泛美担保协会2010年年会于2010年5月23~26日在北京召开,本次年会是泛美担保协会成立以来,首次在亚洲地区召开年会。来自30多个国家的国际知名再保险公司、信用保险和保证公司的代表,以及国内主要担保机构、再担保机构、保险公司和商业银行的300多位代表聚集一堂,围绕新兴市场的信用保险和保证、担保产品开发和管 理、担保行业监管等议题进行充分交流,对推动国内外行业发展具有重要意义。

泛美担保协会(PASA)成立于1972年,总部设在阿根廷,与国际信用保险和保证协会(ICISA)、伯尔尼协会(Berne

Union)并称为世界三大信用保险和保证组织,拥有35个国家的近120家从事信用和保证保险及再保险的公司会员,涵盖了各会员国主要的商业性保证公司。该协会旨在促进信用保险和保证机构及组织的发展,鼓励私营企业参加合同保证保险,增强公众对信用保险和保证的认知度,改善行业运行的法律和法规环境,与世界银行等众多国际知名机构保持着密切的合作关系。协会秉承“自由交流”的风格,通过每年主办一次年会,促进成员对共同关注的行业发展问题开展广泛交流,年会成为信用保险和保证行业与相关机构、专家、学者和各国政府开展交流的高水平的国际平台。本次年会的承办者中国投资担保有限公司于1998年成为该协会在中国海峡两岸唯一一家会员。

出席本次年会的会员机构包括慕尼黑再保险公司、瑞士再保险公司、汉诺威再保险公司、法国再保险公司、爱尔兰安卓



再保险公司、美国安富来再保险公司、美国旅行者保险公司、安联保险公司、法国科法斯集团、西班牙曼弗雷保险集团、韩国首尔保证保险株式会社、日本东京海上日动火灾保险株式会社、巴西UBF保证保险公司、阿根廷保证保险公司等国际知名公司。中国银监会、保监会、国务院发展研究中心的领导和专家应邀出席会议并发言。

中国保监会副主席李克穆做开幕式发言，对中国保险业及信用和保证保险市场做出分析和展望。泛美担保协会主席哈维尔·卡德纳斯就行业协会的作用发表见解。中国银监会融资性担保业务工作部副主任文海兴针对中国担保业的监管问题，提出了未来的监管工作思路，并就进一步落实《融资性担保公司管理暂行办法》提出了建设性意见。慕尼黑再保险公司特殊和金融风险部高级客户经理雷纳·哈特曼针对国际担保业最前沿的技术——保险业偿付能力II进行了全面介绍，并分析了其对欧洲之外保险商的影响。此外，与会人员还对工程等领域的保证保险问题、信用保险新产品的设计、特许经营权担保的未来等问题进行了深入交流。

担保业在我国是一个新兴行业，与国外相比，起步较晚，发展速度很快。在经历金融危机冲击后，国际经济形势仍然动荡不安、复苏前景充满不确定性，一些常用规则已经被改写，新的风险理念和业务创新无疑将成为我们面临的挑战。国际同

行多年积累的市场运作经验、成熟的业务运作模式、前沿的风险控制技术、先进的发展理念对我国担保业具有重要的借鉴意义。本次年会的召开对推动行业持续健康发展具有重要作用，将掀开中国担保业与国际同业合作交流的新篇章。

二、2009年度中国担保业联盟发起人会议

会议于2009年8月30日在吉林长白山召开。来自中国投资担保有限公司、北京首创投资担保有限责任公司、北京中关村科技担保有限公司、中鸿联合信用担保有限公司、吉林省信用担保投资有限公司、黑龙江省鑫正投资担保有限责任公司、深圳市高新技术投资担保有限责任公司、福建省投资担保有限公司、安徽省信用担保集团有限公司、山东省企业信用担保有限责任公司、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、江西省企业信用担保有限责任公司、河北省经济技术投资担保有限公司、浙江中新力合担保有限公司、新疆投资信用保证有限责任公司等16家担保机构的主要负责人出席了会议。会上，大家交流了一年来克服金融危机，稳步开展担保业务的经验和体会，对再担保、担保业联盟与监管层的沟通、行业未来发展趋势等问题进行了热烈讨论。中投保公司董事长刘新来、吉林省



信用担保投资有限公司总经理何志福分别主持了会议。

三、中国担保业联盟法律委员会第六次会议

会议于2009年11月6日在杭州千岛湖举行。会议由中国投资担保有限公司主办，长安保证担保有限公司、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、山西省中小企业信用担保有限公司、山东省企业信用担保有限责任公司、福建省投资担保有限公司、江西省企业信用担保有限责任公司、新疆投资信用保证有限责任公司、浙江中新力合担保有限公司，计10个机构的18名代表参加。

会议围绕担保业务欺诈防范、担保机构创新业务、反担保设置等法律与实务问题进行了交流与沟通。山西担保公司法律顾问杨志军律师、中投保公司法律部龙云丽女士，从债务人欺诈防范与保证人权利保护的角度，对欺诈在担保业务中的表现形态、保证人受欺诈的法律规范、欺诈的识别与防范措施等问题做了专题发言。中新力合公司总裁周冀先生，以“产业发展与金融支持”为题，介绍了中新力合公司的创新业务——“杭州文化创意小企业集合信托债权基金”。安徽担保公司风险控制与法律事务部李开翠女士、中投保公司法律部董晓冬女士介绍了反担保措施设置

与贸易融资类担保纠纷方面的案例。与会代表结合担保业务实践所遇到的问题还对非典型反担保措施、保证合同的违约金问题、浮动抵押、保证人权利行使等问题进行了深入的交流、分析与讨论，并对征询物权法（担保物权）司法解释建议及担保案例编纂工作形成了一致看法。

四、2009中国担保业联盟技术委员会研讨会

会议于2009年11月12～13日在安徽省黄山市召开。会议由联盟技术委员会主办，安徽省信用担保集团有限公司和黄山市丰元信用担保有限公司协办。会议主题是：“金融危机环境下信用担保业务的机遇与挑战”。来自北京首创投资担保有限公司、北京中关村科技担保有限公司、北京中小企业信用再担保有限公司、中鸿联合信用担保有限公司、福建省投资担保公司、贵州众维中小企业信用担保公司、黑龙江省鑫正投资担保公司、吉林省信用担保投资公司、江西省企业信用担保有限公司、辽宁省中小企业信用担保中心、山东省企业信用担保有限责任公司、陕西省中小企业信用担保有限公司、深圳市高新技术投资担保有限公司、沈阳市中小企业信用担保中心、新疆投资信用保证有限公司、浙江中新力合担保有限公司、铜陵金誉中小企业信用担保中心、安庆信用担保



集团有限公司等21个公司的31位代表参加了会议，15名代表在会上发言。

会议围绕金融危机及经济形势变化对担保业务的影响、国内外担保行业状况、信用担保体系建设、担保业务创新、业务品种开发、风险管理、担保机构的市场定位及其盈利模式等内容进行了广泛深入的探讨。内容主要涉及国际金融危机及其对担保机构从业环境的影响、信用担保业务体系建设、担保机构的市场定位和业务开发、担保产品开发和业务创新、盈利模式和未来发展等。

☆书刊编辑与出版

2009年度《中国担保论坛》 (季刊) 文章题目概览

1. 担保理论与实务类

金融海啸与担保产业

吴敬琏 (0901 总第32期)

对危机背景下行业发展的几点思考

中投保公司战略研究部 (0901 总第32期)

也论中小企业法定代表人的个人信用信息及其征集与评价

李晋敏 (0901 总第32期)

关于东北地区煤炭城市政策性担保机构创新与发展的思考

李传良 (0901 总第32期)

盘活海关监管货物 为中小企业融资提供新途径

张羽 (0901 总第32期)

浅析融资担保业务中的客户开拓

郭文秀 (0901 总第32期)

浅议担保业务受理

闵继辽 (0901 总第32期)

充分发挥政府的主导作用 加快中小企业融资担保体系建设

张赛 (0901 总第32期)

浅谈担保公司的信用管理

谷永 (0901 总第32期)

发挥优势 持续发展

——哈尔滨市均信投资担保公司(民营)发展的实证研究

李景祥 刘玉凤 (0901 总第32期)

浅谈财务管理中不可或缺的工作

——税收筹划

满丽珍 (0901 总第32期)

冒险取败之道 违法作茧自缚

——黑龙江省鹤岗市民间借贷市场乱象剖析

龙会文 (0901 总第32期)

江苏国际煤炭贸易有限公司担保失败给担保公司的启示

孙延兵 (0901 总第32期)

金融危机对中国担保业及担保业务涉及行



业的影响

王莹 (0902总第33期)

直面金融危机 政策性担保机构应如何作为

潘福彬 (0902总第33期)

民办教育融资担保业务探析

林荣洲 (0902总第33期)

加强并规范保后管理,提升担保机构风险控制能力

——浅议中、小企业融资担保业务保后管理

李剑 (0902总第33期)

股权质押贷款的风险

——需透过表象看本质

陈革章 马清玲 (0902总第33期)

关于东北地区小额贷款公司试点的中小城市金融办筹建实践与思考

李继阳 (0902总第33期)

担保公司经营管理综合评价初探

——站在再担保公司的角度

邵军 (0902总第33期)

“草根借贷”亲民助贫

——关于黑龙江省财政厅创建公助民建贫困村生产发展资金的实证研究

李传良 (0902总第33期)

关于把好中小企业政策性信用担保机构反腐倡廉“关”的工作思考

李晋敏 (0902总第33期)

担保实务研究

——担保什么?如何担保及怎么样防控风险

谷新生 (0903总第34期)

关联企业融资担保风险及对策分析

李守智 (0903总第34期)

从大同市看产业结构单一地区中小企业信用担保体系建设的紧迫性

李晋敏 (0903总第34期)

政策性信用担保机构“担保出险”之所思

闵继辽 (0903总第34期)

应收账款质押担保利弊及对策

刘进军 (0903总第34期)

银担合作门槛高 创新发展路千条

景永俊 (0903总第34期)

浅谈仓单质押融资担保业务的风险及防范

秦凤晶 (0903总第34期)

浅谈如何有效核实企业数据的真实性

钟声 (0903总第34期)

危中寻机 逆势而上

——关于资源型城市政策担保公司金融危机下发展路径选择的调查

刘玉凤 (0903总第34期)

抓住深化林权制度改革契机 适时开展林木抵押担保贷款

潘福彬 (0903总第34期)

信息化、阳光化、规范化

- 担保业信息化建设的思考
龙汇文 (0903 总第 34 期)
- 浅析贵州担保业十年现状
刘世先 (0903 总第 34 期)
- 保山中小企业信用担保中心支持企业发展
社会责任报告
贺云华 (0903 总第 34 期)
- 加快推进征信体系建设 共铸诚信的研究
郑良芳 (0904 总第 35 期)
- 新形势下我国担保机构竞合态势分析
李守智 (0904 总第 35 期)
- 论担保公司风险管理战略系统与可持续发展
刘进军 (0904 总第 35 期)
- 构建银行与担保和谐的合作关系
罗晓春 陈文 (0904 总第 35 期)
- 论担保公司的员工激励机制在全程风险管理框架下的重建
林荣洲 (0904 总第 35 期)
- 浅论担保机构人力资源培训
刘世先 (0904 总第 35 期)
- 关于黑龙江省市级再担保体系建设的探索
李传良 王诚涌 李伟 (0904 总第 35 期)
- 提高警惕 冷静分析 积极应对 共渡难关
——记山西省中小企业信用担保有限公司应对金融危机的相应措施
谢宏伟 (0904 总第 35 期)
- 问计智库 创新担保
——鸡西市委、市政府谋划再担保体系建设纪实
龙信文 刘玉凤 (0904 总第 35 期)
2. 担保与法规类
让与担保法律问题初探
谷天骄 (0901 总第 32 期)
- 规则冲突与制度创新
——以《物权法》与《担保法》及其解释的比较为中心而展开
王闯 (0902 总第 33 期)
- 《担保法》第三十五条修改之浅见
邹旭刚 (0902 总第 33 期)
- 《公司法》第十六条不是强制性规定
黄龙 (0902 总第 33 期)
- 独立担保涉及的法律风险和防范
肖斌 林敏 (0903 总第 34 期)
- 见索即付保函的法律风险与防范对策
金振朝 (0903 总第 34 期)
- 抵押权实现规则的理解和适用
——兼议抵押权实现非诉讼执行程序的规则设计
王松 张媛媛 (0904 总第 35 期)
- 担保人的预先求偿权
孟光辉 (0904 总第 35 期)
3. 学习与借鉴类
信用保证业务的监管环境



[西班牙] 伊斯多罗·安达·乌尔塞斯
(0901 总第 32 期)

周期管理

——一家美国保证机构的观点

[美] 布鲁斯·克里福 (0901 总第 32 期)

美国市政债市场研究及违约事件分析

张冬章 珏 魏星 纪博文

(0902 总第 33 期)

周期管理

[瑞士] 菲利克斯·文萨泊

(0902 总第 33 期)

可能最大损失研究项目所取得的进展

[美] 劳拉·沙纳翰 (0903 总第 34 期)

拉丁美洲保证担保市场统计分析

胡安·费尔南多·塞雷诺

(0903 总第 34 期)

迪拜之败：关于迪拜债务危机的分析与思考

张瑞 於国强 (0904 总第 35 期)

最大可能损失研究：目前的进展状况

[瑞士] 马格达勒那·特米西—卡诺

(0904 总第 35 期)

电子保函

——西班牙 ACC 担保公司的观点

[西班牙] 恩里克·费尔南德斯

(0904 总第 35 期)

☆中国担保网运行情况

“中国担保网”作为“中国担保业联盟”的门户网站，2009年，着力于整合全国担保机构信息数据，汇集担保行业内外信息内容，发布供需双方所需资源、完成担保机构间和担保机构与个人间的信息共享与互动，发起制定担保行业内相应规范法则，积极发现担保机构发展中的瓶颈并寻找相应解决方式；为中国担保行业机构提供完整准确的资讯支持；为寻求担保的企业机构提供完整准确的数据支持和指导性建议；为全国范围内的担保机构提供一个交流沟通的健康平台；为中国担保行业快速稳定的发展提供优质的资讯及互动

服务。

2009年中国担保网提供了丰富的即时信息资源，通过与国内专业的资讯公司的合作，将每日担保行业的相关动态汇总整合，成为即时信息的发布平台。

为了加强行业用户间互动交流的力度，中国担保网对相关板块进行扩充和修改，主要包括论坛版块中的业务互动以及网站首页中担保机构风采的展示，充分体现中国担保网对担保机构的关注与重视。

截至2010年4月底中国担保网共有8 736名网站会员，其中有1 571名担保机构会员，487名其他企业会员以及6 678名



个人会员。同时还有200名VIP会员。中国担保网会员社区（BBS）包含两大讨论区以及8个版块。论坛社区主题2 387个，回帖8 811条。





行业状况

☆国内担保行业状况

一、相关政策规定

2009年银监会成立融资担保部，对融资性担保机构的设立条件、业务规范、监管规则等做出具体规定，对促进融资性担保业务健康发展具有重要的、里程碑的意义。

（一）银监会等七部委：《融资性担保公司管理暂行办法》

2010年3月10日，银监会、发改委、工信部、财政部、商务部、中国人民银行及国家工商总局联合制定发布了《融资性担保公司管理暂行办法》（以下简称《办法》）。融资担保是指担保人与银行业金融机构等债权人约定，当被担保人不履行对债权人负有的融资性债务时，由担保人依法承担合同约定的担保责任的行为。《办法》的主要内容如下：

1.《办法》的主要内容

（1）融资性担保公司由省、自治区、直辖市人民政府实施属地管理。各地监管部门根据当地实际情况规定融资性担保公司注册资本的最低限额，最低不得少于人民币500万元。

（2）融资性担保公司经监管部门批准，可以经营贷款担保、票据承兑担保、贸易融资担保、项目融资担保、信用证担保和监管部门规定的其他业务，但不得从事吸收存款、发放贷款、受托发放贷款和受托投资等。

（3）融资性担保公司对单个被担保人提供的融资性担保责任余额不得超过其净资产的10%；对单个被担保人及其关联方提供的融资性担保责任余额不得超过其净资产的15%；对单个被担保人债券发行



提供的担保责任余额不得超过其净资产的30%；融资性担保公司的融资性担保余额不得超过其净资产的10倍。

(4) 融资性担保公司应当按照当年担保费收入的50%提取未到期责任准备金，并按不低于当年年末担保责任余额1%的比例提取担保赔偿准备金。

《办法》的颁布是担保行业监管的重大突破，有利于加强对融资性担保机构和经监管部门批准的其他类型担保机构的监督管理，促进信用担保业务健康发展。

2. 担保机构对《办法》关注的重点

(1) 关于准备金的提取

许多担保机构认为，“未到期责任准备金”和“担保赔偿准备金”的提取政策发生变化，致使担保公司保费显得偏低。《办法》第三十一条规定：“融资性担保公司应当按照当年担保费收入的50%提取未到期责任准备金，并按不低于当年年末担保责任余额1%的比例提取担保赔偿准备金。担保赔偿准备金累计达到当年担保责任余额10%的，实行差额提取。”

2001年3月，财政部颁布的《中小企业融资担保机构风险管理暂行办法》第十三条规定：担保机构应按当年担保费的50%提取未到期责任准备金；按不超过当年年末担保责任余额1%的比例以及所得税后利润的一定比例提取风险准备金，用于担保赔付。风险准备金累计达到担保责任余额的10%后，实行差额提取。

相比之下，在准备金提取比例的规定上有不一致的地方，导致担保机构在会计核算的实际操作中存在困难，多数机构认为应该按照业务分类，以及项目的风险度的不同分类提取准备金。

对于准备金提取的新规定，较大地压缩了担保机构的账面利润，但从另一个角度看，这可以充实担保机构的资本金和避免担保机构股东的短期行为。

(2) 对于投资比例的规定

2001年3月财政部颁布的《中小企业融资担保机构风险管理暂行办法》第十四条规定：（在提取保证金后）“其他货币资金，不低于80%的部分可用于银行存款，以及买卖国债、金融债券及国家重点企业债券；不高于20%的部分，经主管财政部门批准，可用于买卖证券投资基金等其他形式。”而此次《办法》明确，融资性担保公司以自有资金进行投资，限于国债、金融债券及大型企业债务融资工具等信用等级较高的固定收益类金融产品，以及不存在利益冲突且总额不高于净资产20%的其他投资。

在目前担保行业内，许多担保机构的投资额度实际上都远远高于20%的规定，有的甚至达70%以上。一般的担保机构由于银行认可程度不高，担保业务放大倍数很低，普遍资金闲置。此次对投资比例和范围的严格限制，将使绝大多数担保机构的预期收益面临不同程度的下降。



(3) 对于单一项目和单一客户担保余额的规定

《办法》第二十七条规定：“对单个被担保人提供的融资性担保责任余额不得超过净资产的10%，对单个被担保人及其关联方提供的融资性担保责任余额不得超过净资产的15%，对单个被担保人债券发行提供的担保责任余额不得超过净资产的30%。”此规定有益于担保业务的风险分散，但制约了相关担保业务的规模。

3. 正在推进的行业监管工作

(1) 监管配套制度。银监会担保部正在组织起草相关配套措施，并准备在征求各方意见后发布。

① 《关于开展融资性担保行业统计工作的通知》；

② 《融资性担保机构重大风险事件报告和应急管理制度》；

③ 《融资性担保公司董事、监事、高级管理人员任职资格管理暂行办法》；

④ 《融资性担保机构经营许可证管理制度》；

⑤ 《融资性担保公司公司治理指引》；

⑥ 《融资性担保公司内部控制指引》；

⑦ 《融资性担保公司信息披露指引》；

⑧ 《关于印发机构概览及融资性担保行业年度发展与监管情况报告编写说明的通知》。

(2) 正在进行的相关课题。

① 融资性担保行业体系建设；

② 融资性担保机构评价标准体系建设；

③ 融资性担保抵(质)押登记、管理及相关权利实现；

④ 担保准备金管理制度研究。

(3) 地方行业监管部门将按照《办法》的有关原则和要求，制定实施细则并组织实施。

(二) 财政部：加强融资性担保机构风险防范

2010年3月24日，财政部发布《关于地方财政部门积极做好融资性担保业务相关管理工作的意见》(财金[2010]23号，以下简称《意见》)，作为融资性担保机构监管联席会议的七部委之一，财政部此次发文目的明确，就是行使监管职能，指导地方各级财政部门更好地认清当前的形势和任务，切实履行财政职能，防范化解融资性担保业务风险和地方金融风险。

《意见》重点强调对融资性担保机构的企业财务监管和机构监管。要求地方财政部门督促融资性担保机构认真执行国家有关财务管理制度，指导融资性担保机构建立健全规范有效的财务管理运行机制。要注重将政府监督同市场监督相结合，充分发挥社会审计和资产评估的积极作用。要及时掌握融资性担保机构财务运行情况，密切防范财务风险。地方各级财政部门要严格按照联席会议和省级人民政府有关规章制度的要求，切实加强机构监管和



风险防范。要分清政府和企业责任，建立风险防火墙制度，严防融资担保风险转化为财政风险。《意见》明确要求，“地方各级财政部门要指导督促融资性担保公司建立完善的业务运行机制、财务管理制度和财务风险控制体系。研究制定符合本辖区实际情况的融资性担保公司财务监督实施办法。监督融资性担保公司接受社会审计和资产评估。地方各级财政部门要建立融资性担保公司财务信息管理体系和绩效考核指标体系，指导并监督融资性担保公司定期向财政部门报送财务会计报告，对融资性担保公司资产重组状况、偿付能力状况、资产质量状况、盈利状况和社会贡献等进行评价。”

这反映出，财政部对融资担保风险可能转化为金融风险并最终转化为财政风险极其重视。

（三）工信部：做好对中小企业担保机构的金融服务合作工作

2010年2月27日工业和信息化部发布了《关于做好中小企业金融服务合作工作的通知》，要求各级中小企业管理部门加大对中小企业融资支持力度，积极引导各类中小企业信用担保机构加强与工、农、中、建四大银行分行的合作关系，建立和完善“风险共担、利益共享”的银行担保合作，不断提高中小企业担保贷款的比重。

工信部指出，中小企业管理部门要建立中小企业客户推介机制和目标企业库，在调研掌握和分析梳理中小企业客户需求基础上与四大银行分行开展多种形式的推介活动，并做好推介活动的指导、统计和评价工作。

此外，工信部还要求各级中小企业管理部门致力于改善当地中小企业金融生态环境，积极推进中小企业信用制度建设，开展针对中小企业的信用信息征集和评价活动。有条件的地方要出台中小企业金融服务的相关扶持政策，推动建立政府引导下的中小企业金融服务长效机制。

（四）财政部、工信部：规范中小企业信用担保资金管理

2010年4月30日财政部、工业和信息化部发布《中小企业信用担保资金管理暂行办法》（财企[2010]72号），对中小企业信用担保资金的管理、担保资金的申请条件等做出相关规定。

《暂行办法》规定，中央财政预算安排专门资金，用于支持中小企业信用担保机构、中小企业信用再担保机构，扩大中小企业担保业务，改善中小企业融资环境。除特殊情况，单个机构一年获得的资助额一般不超过3 000万元。

担保资金将对相关机构采取业务补助、保费补助和资本金投入等方式进行支持。对符合条件的担保机构开展的中小企



业融资担保业务，按照不超过年担保额的2%给予补助；对符合条件的再担保机构开展的中小企业融资再担保业务，按照不超过年再担保额的0.5%给予补助。

《暂行办法》鼓励担保机构为中小企业提供低费率担保服务。在不提高其他费用标准的前提下，对担保机构开展的担保费率低于银行同期贷款基准利率50%的中小企业融资担保业务给予补助，补助比例不超过银行同期贷款基准利率50%与实际担保费率之差。鼓励担保机构扩大资本规模，提高信用水平，增强业务能力。特殊情况下，对符合条件的担保机构、再担保机构，按照不超过新增出资额的30%给予注资支持。

《暂行办法》明确，财政部负责担保资金的预算管理、项目资金分配和资金拨付，并对资金的使用情况进行监督检查。工信部负责确定担保资金的年度支持方向和重点，会同财政部对申报的项目进行审核，并对项目实施情况进行监督检查。《暂行办法》对担保机构设置了一定的资金申请门槛。

（五）国务院：鼓励民间资本兴办信用担保公司

2010年5月7日，国务院《关于鼓励和引导民间投资健康发展的若干意见》（国发〔2010〕13号）第十八条规定，“支持民间资本发起设立信用担保公司，完善

信用担保公司的风险补偿机制和风险分担机制。”

（六）发改委：试点担保公司引进外资

2010年2月3日，国家发改委在重庆召开“利用外资设立中小企业担保公司试点工作协调会”，会议研究了试点工作方案，明确了四川等九个省市为试点地区。“利用外资设立中小企业担保公司”是国家发改委会同相关部门经过调研，提出并报经国务院原则同意的利用外资促进中小企业发展的重大举措之一。2009年12月30日，国务院常务会议要求“加快推进利用外资设立中小企业担保公司试点工作”。根据“利用外资设立中小企业担保公司”的方案，担保公司资金来源以引进国际金融机构和国际资本市场商业资金为主，同时吸收国内投资机构、金融机构、地方政府投资和大型民营企业参与，资金总规模10亿美元。亚洲开发银行、世界银行国际金融公司等机构已向国家发改委出具了投资意向函。业务以批发性的再担保、联合担保、分保、集合债券担保、集合信托担保和集合授信担保业务为主，主要支持节能减排、促进就业、环保产业、结构升级等国家鼓励发展的领域。注重选择民营经济迅速发展、融资需求较为强烈、信用环境相对较好的地区以及中西部地区开展业务。



（七）财政部：制止地方政府违规担保承诺行为

2009年11月6日，财政部公布《关于坚决制止财政违规担保向社会公众集资行为的通知》，《通知》针对一些基层政府依托政府融资平台公司，由财政担保，向行政事业单位职工等社会公众集资，用于开发区、工业园等基础设施建设的现象，斩断了地方政府的这类融资冲动。这种现象的具体模式是以产品为纽带，将政府融资平台公司、商业银行、信托公司、投资者的利益联系在一起。监管部门意识到部分地方政府对外担保额度已超出其还款能力。2010年6月上旬，财政部部长谢旭人在一次讲话中再次强调，加强地方政府债务管理，规范地方融资平台公司融资和担保行为，制止财政收入等违规担保承诺。同时加强对融资平台公司的融资管理和银行业金融机构等的放贷管理，坚决制止地方政府违规担保承诺行为。

二、担保行业运行状况

（一）担保行业发展态势

在中国经济走出金融危机的过程中，中国信用担保行业受到了前所未有的重视，许多机构得到了当地政府的扶持。而中国经济的某些基础环节，如中小企业发展、贸易流通、工程履约等也越来越依赖

信用担保行业的整体表现。

担保业务和品种伴随着拉动经济的宏观政策出台而增加。随着经济刺激计划、银行贷款的增加、行业监管制度逐步规范，客观上促使大量政府和民间资本进入担保领域；地方政府投资平台和理财产品、中小企业集合票据担保产品增加显著；支持中国担保行业的经济政策也将持续向好。这些因素对担保行业的经济地位、影响力和议价能力的提高起到了推动作用，融资类担保和非融资类担保机构的数量和业务均有所增加。

值得注意的是，对非融资类担保机构的数量和业务规模可能长期以来关注的不够，这部分担保机构游离于监管部门所关注的主流担保机构之外，由于他们大都不被银行认可，所以只能从事非融资类担保业务，多以民营资本为主，其担保的品种多来自于经济生活中的切实需求，如财产过户、服务性收费、资产设备出租收费、消费卡担保等，以及专门解决特定行业或企业产品（服务）链中某一环节信用不足，所开发的特定担保产品。

这部分担保机构数量很大，许多是依托市场需求，保持着一般的运营状态，他们很少参与行业交流，有的则具有排他性，不存在竞争对手，因此也不太关心行业状况。长期以来，相关监管部门对这部分担保机构缺乏必要的管理，因此一些担保机构打“擦边球”，从事一些违规业务，

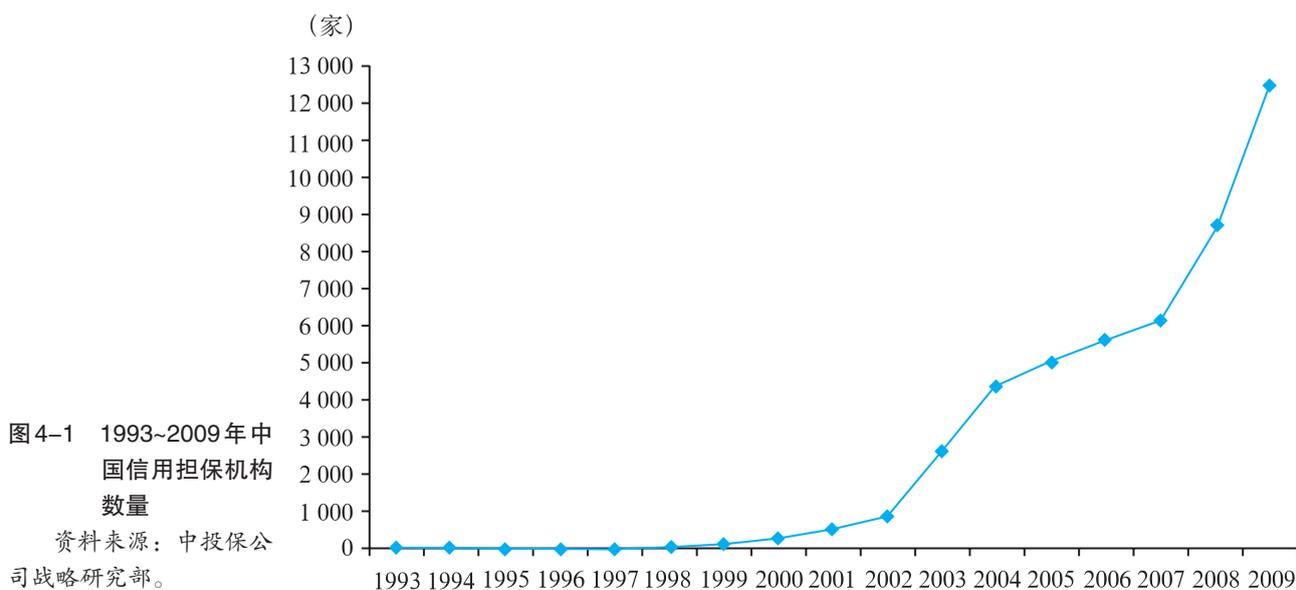
如垫资、吸存、放款等。

商业化运作是中国担保机构的重要特色，相信随着行业管理机构的明确，特别是伴随《融资性担保公司管理暂行办法》和相关配套制度的出台，大的行业监管格局的形成，这部分机构会逐步纳入监管领域。

（二）担保机构数量与分类

截至2009年底，全国共有担保机构约12 500家，在2008年大幅增加2 550家的基础上，又大幅增加了3 800家（详见图4-1）。近两年，担保机构数量激增的

主要原因在于：一是政府加大担保机构的扶持力度；二是担保市场的商业前景日益显现，吸引社会资本大量涌入；三是监管体制重大改革强化了市场准入门槛提高的预期。担保机构数量众多，但发展很不平衡。据调查显示，其中约40%倒闭或转业，40%担保业务量很少，只有20%在正常开展担保业务；而依靠担保业务收入能够维持机构正常经营的，占担保机构的比例不到2%。与此同时，全国各省、自治区、直辖市均已建立担保机构，担保机构区域分布很不平衡，总体来看，东部沿海经济发达地区的机构数量远高于西部地区。



1. 按出资人性质分类

分为政府出资和民营出资两类；政府出资包括全资和部分出资，民营出资指的是全资。在我国担保业发展过程中，政

府推动一直起了重要作用，2003年以前，政府出资成立的担保机构占了绝大多数，2002年末政府出资的占担保机构总数的比例约72.4%。2003年以来，随着担保市场



快速发展，民营出资成立的担保机构数量迅猛增长，占比大幅增加并呈现逐年攀升趋势（详见图4-2），截至2009年末民营出资的占担保机构总数的比例上升至约85%。



图4-2 中国担保业政府出资和民营出资担保机构数量占比

资料来源：中投保公司战略研究部。

2. 按注册资本规模分类

按注册资本规模可以分为：大型担保机构（5亿元以上）、中型担保机构（1亿~5亿元）、小型担保机构（2 000万~1亿元）、微小型担保机构（500万~2 000万元）、微型担保机构（500万元以下）。虽然担保机构数量增长很快，但大多数资本实力偏弱。数据显示（详见图4-3），截至2009年末，注册资本金额在1亿元以上的担保机构近600家，占比约4.7%；2 000万~1亿元的担保机构数量最多，占比约52%；500万元以下的占比约19%。近年来，随着社会资本纷纷进入担保市场，担保机构资本增长较快；其中，大、中型担

保机构数量有了较大增长，注册资本10亿元以上已达25家。

3. 按业务范围分类

按业务范围可以分为综合性担保机构和专业性担保机构。从国际担保业发展来看，国外担保机构大都是采取专业化经营，如单线保险商、信用保险商等，保证担保业务既有担保机构直接专业化经营，更多的是大型保险集团公司通过子公司专业化经营保证担保业务。从国内来看，我国担保机构从中小企业贷款担保业务起步，随着展业环境不断改善和担保市场逐渐发育成熟，业务品种逐步拓展到贸易履约担保、工程保证、诉讼保全担保和金融

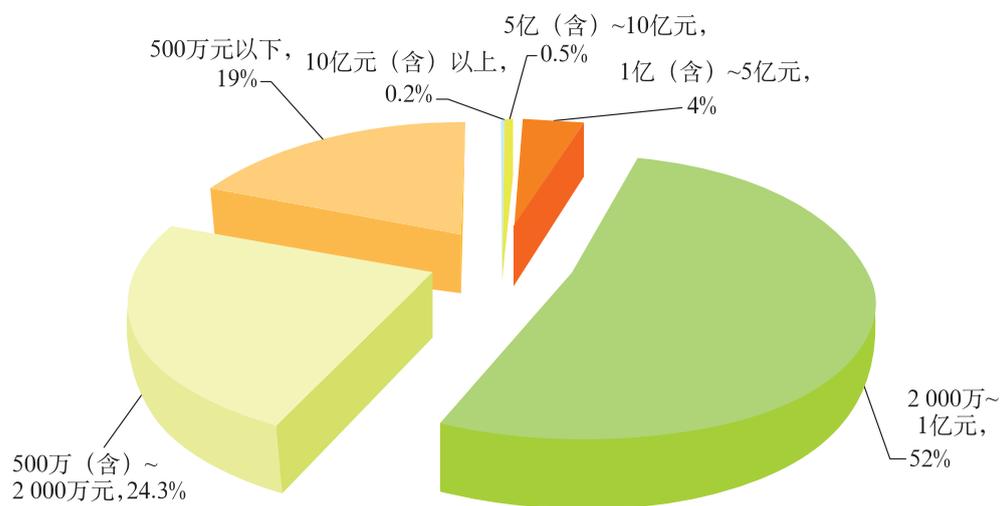


图4-3 2009年年末中国担保机构注册资本分布
资料来源：中投保公司战略研究部。

产品担保等。目前，绝大多数担保机构都是专业化经营，并且主要从事贷款担保业务；只有少数资本实力和业务能力强的大型担保机构实行综合性经营。

（三）担保业务规模和种类

近年来，随着担保机构资本实力日益增强、担保市场快速发展，担保机构的承保规模快速增长，业务领域不断拓宽，业务种类日益丰富。截至2009年末，全国担保机构资本规模（含担保基金）总计约7000亿元，比2003年大幅增加了约12倍；年度新增担保额总计约1.2万亿元，比2003年大幅增加了13.7倍；2002~2007年，放大倍数（新增担保额/资本规模）呈逐年小幅上升之势，2008年开始小幅下

降，2009年降至约1.7（详见图4-4）。

我国信用担保业从政策性中小企业贷款担保业务起步，随着市场对信用担保需求的不断增加和多样化，信用担保领域越来越广泛，担保业务品种也不断增加。从总体来看，融资类担保依然占很大比重，但呈现逐年下降态势，担保业务结构不断完善（详见图4-5、图4-6）。其中，2009年，贷款类担保业务占比72%，比2007年下降6个百分点；金融产品担保业务占比7%，比2007年上升4个百分点；两者合计占比从2007年的81%降至2009年的79%。2009年，工程保证业务占比2%，贸易履约担保业务占比6%，诉讼保全担保业务占比3%；其他类担保业务占比10%，比2007年大幅上升5.5个百分点。

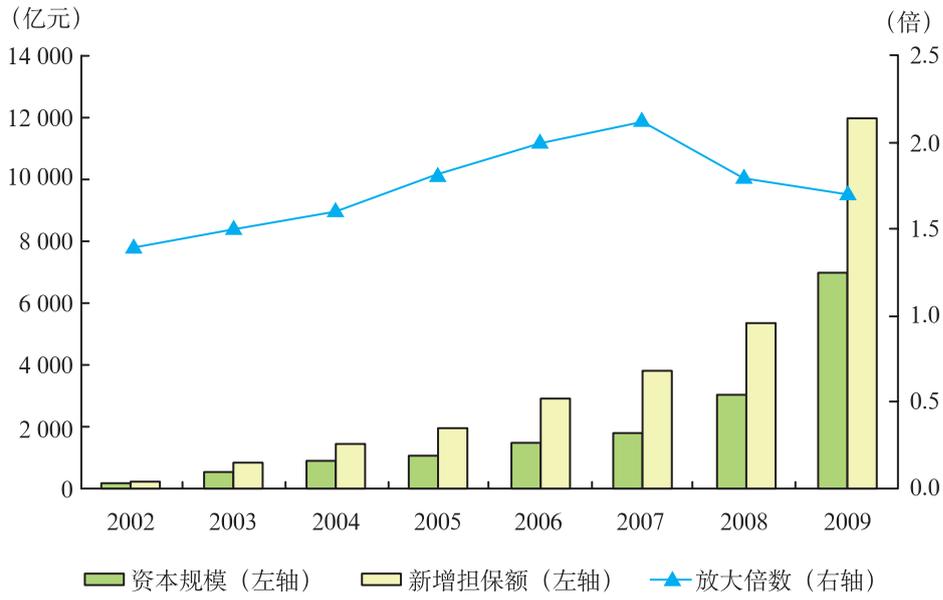


图4-4 2002~2009年中国担保机构的资本金和承保规模

资料来源：中投保公司战略研究部。

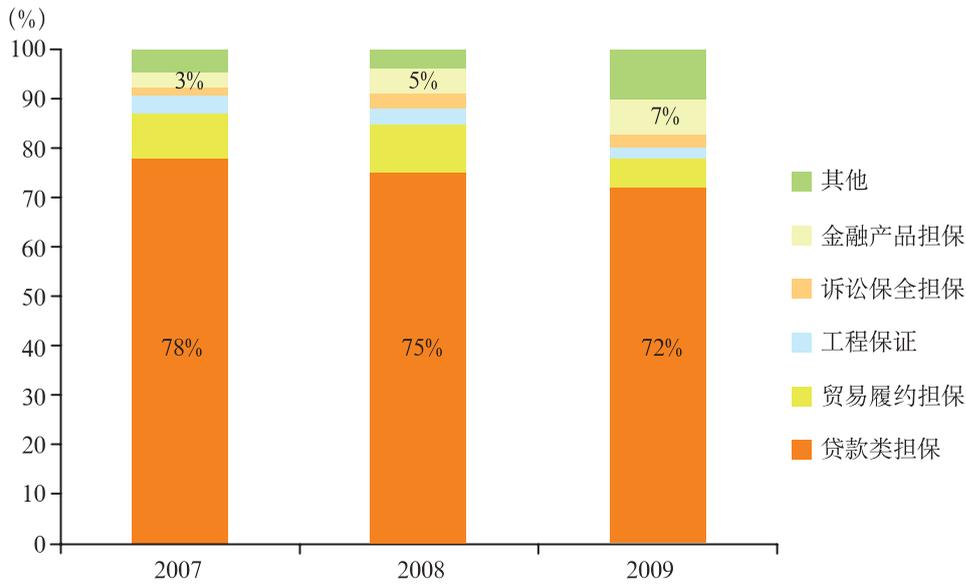
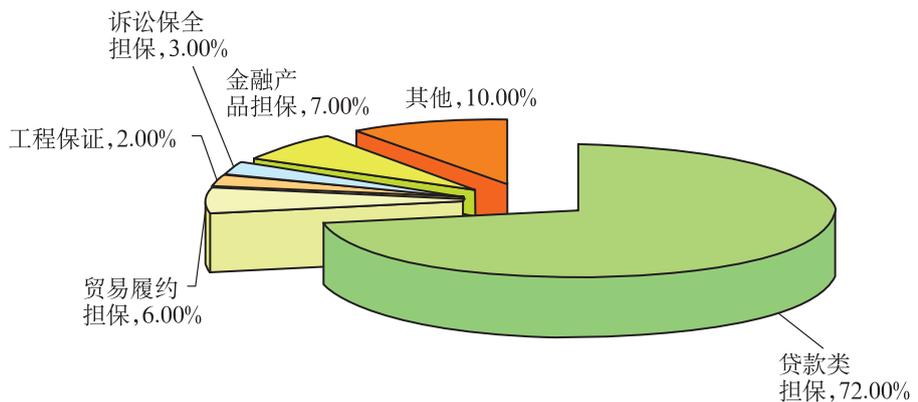


图4-5 2007~2009年中国担保机构承保组合(按新增担保额)品种分布

资料来源：中投保公司战略研究部。

图4-6 2009年中国担保机构
承保组合(按新增担
保额)品种分布

资料来源：中投保公司战
略研究部。



(四) 担保行业竞争态势分析

通过17年的发展，商业化运作的担保机构已经成为行业主体。一些担保机构加快了产品创新，拓宽业务领域，新的担保品种不断出现。大批担保机构在谋求自身生存和发展方面做出了不懈努力，竞争力逐步提高，在特定地域和产品方向上已形成局部竞争态势。它们注重创新，有明确的公司定位和发展目标，风险管理好，代偿率低，公司的各项软实力和发展能力较强。年度担保规模上升趋势明显，在所在地区乃至全国处于领先地位。

在担保实力上，有近20家担保机构是全国竞争力最强的，这些担保机构各自的累计担保业务总额都在80亿元以上，或年度新增担保20亿元以上，净资产一般在5亿元以上，20家机构年度担保总额近1500亿元。

部分经营实力较强的公司，有一定的业务规模，理念先进、目标明确，业务创

新能力强，具有较强的竞争力。或在本省名列前茅，或在不同领域、不同地区开展业务并取得较好成绩，风险管理较好，代偿率较低。注重创新，公司软实力在一个或多个方面较强，有较好的发展基础。累计担保业务总额50亿元以上，或年度新增担保10亿元以上，净资产一般在2亿元以上。这部分担保机构在全国大约有30多家。

三、行业发展展望

(一) 担保机构经营将得到规范

《融资性担保公司管理暂行办法》明确的监管模式和不断细化的管理措施，对于那些打着担保旗号，从事提供垫资、借款、高息揽存、抽逃资金的担保机构，将通过重新注册的方式给予剔除，从而可以较好地制止非法集资和高利贷等不法行为对担保行业声誉的毁损。但是变相经营的情况仍会存在。随着各地开始整治担保市



场，大批机构将销声匿迹；有的担保机构将进行联合，加大资本规模，提高竞争力。但目前未注明担保公司的大量机构，其经营的担保业务（如民间借贷担保等），仍游离于监管之外。由于短期内新进入担保行业的资本将减少，导致供求关系发生变化，担保公司也有可能获得提价的能力。

近年来不断增长的担保机构数量及日益扩大的资本金规模，有可能在触顶后下降。但也可看做是调动、整合行业资源，确立一批有资质、经验并得到商业银行认可的融资性担保公司，从而调节金融资源向规范性的担保公司倾斜配置，促进担保行业健康可持续发展的重要契机。

（二）非融资类担保业务将增加

为了增加担保机构收入，同时又不能过多地将主要担保业务集中于风险最大的融资性担保业务之上，许多规模较大的担保机构，将开发更多的、适应市场需要、风险相对较低的商业担保品种。一些担保规模较大且品种相对丰富的担保机构，可能将不属于融资性担保业务的部分剥离出来，成立新的担保部门或机构，实行集团化管理。

（三）行业监管将逐步规范与细化

担保机构将面临行业准入、公司治理、风险管理、资本金管理、经营信息

披露的严格监管。未来还将制定一系列的业务规范和业务操作标准，对法律合同的格式、审查担保申请人信用的程序、担保费用的核算等进行规定，这可能对一些本来经营困难的担保机构的生存构成影响。

加强对担保机构的财务风险的监控将成为监管部门的工作重点。长期以来，许多地方对于担保机构的管理存在着监管制度体系不健全、行业市场定位不清、机构和业务运作规范性差等诸多问题。为此，未来监管部门对融资性担保公司的监管更加严厉，提高担保公司自身的财务风险管控水平将是监管部门的重点工作之一。

（四）担保机构收益、风险的不匹配将催生新的补偿措施和经营措施

绝大部分担保机构都面临风险和收益不匹配的困扰，随着监管措施的逐步规范，其收益来源会收窄，从而影响其可持续发展。因此，建立有效的内部和外部风险补偿机制将会成为行业内外共同面临的问题。补偿的措施和手段可能主要有：（1）政府继续加大财政扶持力度；（2）可能组建并逐步完善全国及省级再担保体系；（3）建立银保责任分摊机制；（4）反担保措施多元化；（5）对不良资产证券化；（6）担保品种多元化；（7）自有资本投资多元化；（8）担保投资服务一体化等。



（五）财政部门高度重视中小企业信用担保资金的规范管理

财政部门高度警惕融资担保机构将风险转化为金融风险，并最终转化为财政风险。财政部会同工信部要求省级财政部门 and 同级中小企业管理部门对担保资金申报、审核及使用共同实施管理和监督，财政部驻各地财政监察专员办事处，对担保资金的拨付使用情况进行不定期监督检查。为防范担保机构风险，财政部明确要求，担保公司必须在国家规定的范围内筹措资金、运用资金、开展业务。此外，还应建立高效合理的费用支出审批制度和用款审批报销程序等。融资性担保公司绩效考核体系、高管人员任职资格、重大事项披露、公司治理和内部控制等相关规定将逐步出台。

（六）行业监管呈现出“大监管”格局

《融资性担保公司管理暂行办法》第十九条规定：“融资性担保公司经监管部门批准，可以兼营下列部分或全部业务：（一）诉讼保全担保。（二）投标担保、预付款担保、工程履约担保、尾付款如约偿付担保等履约担保业务。（三）与担保业务有关的融资咨询、财务顾问等中介服务。（四）以自有资金进行投资。（五）监管部门规定的其他业务。”

（七）行业协会的设立将正式提上议程

随着监管部门的明确，全国性担保行业协会的成立将成为可能，协会将成为加强行业自律、反映行业诉求和贯彻行业监管政策的重要载体。

☆ 国际保证和信用保险市场

一、国际保证和信用保险市场基本情况综述

面对百年一遇的金融危机，以及目前仍在继续的主权债务危机，各国际协会2009 ~ 2010年会议的讨论主题都集中在金融危机背景下全球保证和信用保险市场现状及应对策略。

面临经济危机，泛美担保协会2009年年会专门就经济危机环境下的承保须知和风险管控进行了论述。在承保须知中发言人提出了现阶段的承保的五个基本原则：

- ☞ 逐个案例进行风险分析
- ☞ 每张保函和每个客户均遵循“零赔付”原则
- ☞ 优质的抵押物不是承保的先决条件
- ☞ 一旦怀疑，绝不参与
- ☞ 不要提供融资担保



另外，发言人在承保须知中强调，要加强对财务报告的分析，需要详细了解客户所在行业的情况并使用行业中的各种系数。通过对市场环境和客户公司的历史业绩进行对比以清楚其发展方向。尤其对财务报告中的重要指标进行特别的关注，如清偿系数（solvency ratio）、流动比率（liquidity ratio）、杠杆系数（leverage ratio）、盈利能力（profitability）、税前利润（EBIT）和现金流等。此外，还需要关注公司的其他融资渠道，公司在行业中的地位和历史记录以及项目的操作能力等，以降低代偿的可能性。

（一）经济危机下的信用保险

泛美担保协会2009年年会上，来自安卓集团（Atradius）的彼得·施密特（Peter Schmidt）以“经济危机——信用保险商的观点”为题，对经济危机实际状况及经济危机对信用险公司造成的影响进行了全面、深入的分析。发言人指出，仅有美国和英国的政府财政刺激政策取得了一定成效，保证了较为稳定的经济增长率。但其他市场仍处于下滑趋势，而且分析家们对新兴市场的复苏持较为悲观的态度。关于2010年之后经济复苏的预测也打了折扣，预计有些区域将很快反弹，但其他区域则仍处于疲软状态。

发言人还指出，尽管GDP已趋于稳定，经济复苏早期迹象已经出现，但由于

破产率滞后于经济周期，预计破产率仍将居高不下。信用保险商必须继续采取措施管理周期，保护客户免于遭受不断攀升的破产风险。在过去长期的良性经济环境下，信用保险的价格连续几年下降，而承保限额却不断提高。信用危机所导致的大幅上升的索赔，要求信用保险商为重新达到平衡，保护承保人和客户，采取以下三方面的措施：

1. 降低风险限额：信用保险商需根据全球经济形势下不断增加的风险度对买家风险限额和市场风险做出系统而全面的分析和调整。此外，还应采取更多的措施以将风险降低至可操作的范围内。

2. 提高价格：根据贸易领域的风险以及过去的索赔率来确定集团范围内的价格提高战略，改变过去3年的价格侵蚀现象。

3. 调整承保条件：设计更多的降低风险的条款，如设置“免赔额”（deductible），降低承保比率和设定最高风险限额的措施，以匹配不断加剧的风险。

更加具体的措施还有：强化内部信用评级系统和增加行业报告以提升风险监控力度；对更容易受到经济危机影响的领域（如美国的建筑业和纺织业）加强持续的关注和评价以降低风险；根据不同的行业风险、销售额、业务组合集中度和损失等做出相应的价格调整；对于高风险的保单应提高免赔额，而且应更谨慎应对此类项目，而对于不同领域中的高损失率的项目



将不再续保；把信用额度的有效期限定在一年以内，以便更多次的通过审查客户的财务报告对其风险做出正确的评估，需要提高对客户业务组合的控制权以避免客户的逆向选择。

（二）经济危机下的再保险业

在经济危机大环境之下，所有的再保险机构都变得更加谨慎，尤其是信用保险和保证担保再保险。与银行业对待信用额度的极度保守的做法（几乎不再提高信用额度和提供新的信用额度）相比，再保险机构提高了信用风险的管理能力，选用了更多的专家为保证和信用险公司提供建议，以保证分保人的持续经营。在恶劣的经济环境下，全球的信用体系萎缩，信用额度大幅下降；在此情况下，再保险机构在客户和业务的选择上变得更加谨慎和有选择性。国际大型再保险公司的再保险和投资业务受到危机的双重打击，受投资业务的拖累，瑞士再保险公司除保留与长期在多种业务领域合作的客户的信用保险和保证业务再保险合作之外，瑞再决定暂时在信用和保证业务领域不开展新的业务。一些大型再保险公司被迫压缩或退出信用和保证再保险业务，从而造成再保险承保能力缩减。

再保险机构也根据经济形势和客观环境的影响对在保的和新的项目的再保险费率做出相应的提高。再保险机构更加广泛的

分散业务组合以达到风险分散的目的，尤其是把业务组合分散在不同的地理区域内，以避免单一市场风险集中度过高的问题。此外，再保险公司将更加关注分保公司的潜在发展战略和业务模型，将更多地参与到分保公司的风险管理中，给予更多的指导。

（三）国际审计准则随经济危机而发生变化

泛美担保协会2009年年会上，来自德勤（Deloitte）的贾维尔·瓦奎兹·胡拉多（Javier Vazquez Jurado）先生从国际审计师的角度分析了经济危机和财务信息披露方面的变化。

伴随着经济危机的影响日益加深，财务报告的框架和准则也面临着巨大的改变，以涵盖更为复杂的风险分析。尤其是公司的流动性方面，需要在财务报告中提供更多的信息。另外，更加客观、真实的提供高质量、高透明度的财务报告和披露全面的信息则成为财务报告的发展方向。股东和管理者将比以往更加关注财务报告的内容和质量。

经济危机之后国际会计师准则委员会（International Accounting Standards Board, IASB）回顾了关于会计准则方面的重要决定，如G20和金融稳定论坛（Financial Stability Forum）的会议结果，肯定了国际会计准则委员会在金融危机时期设立的特别准则：



1. 国际会计准则制定者应加强对金融工具估值的指导，尤其针对复杂的、非流动性产品的估值。

2. 国际会计准则设计者应着重说明关于会计准则中普遍存在对表外业务分析(off-balance-sheet)弱化的问题。

3. 为保证全球金融市场的稳定，国际会计准则管理机构应重新梳理和认定其会员的资质以保证会员公司出具的报告的透明性、可靠性和准确性。

4. 国际会计准则设立机构的当务之急是设定统一的、高质量的全球范围内都通行的会计准则。

5. 管理机构、监察机构和会计准则设立机构应相互协作，私营企业应保证持续遵守并实施会计准则，出具高质量的财务报告。

6. 金融机构应加强在财务报告中的风险披露，并公布真实的资产损失等。而管理机构应保证金融机构出具的财务报表真实、完整、准确，能反映出现阶段公司活动(包括表外业务)的真实情况。

国际信用保险和保证协会(ICISA)2010年6月年会上，协会主席范·维奇先生指出，主权债务危机仍在继续，经济是否能真正复苏有待观望，政府为控制债务所采取的措施可能影响到全球贸易。市场信心将再次受挫。协会秘书长进一步指出，由于这些不确定性，破产率的上升将造成索赔情况的恶化，承保人和保单持有人应密切协作，管理因贸易信用和保证业

务客户破产所带来的潜在损失。

基于2010年一季度的业绩，协会成员对2010年有较为积极的预期。但2010年中期业绩较难判断，尤其是欧洲市场。成熟市场的贸易信用保险商和保证商的重点是为客户提供增值服务。

二、各地区保证和信用保险市场概况

(一) 美国保证市场

美国保证市场的产品主要分为三大类：合同保证(contract bond)、商业保证(commercial bond)和忠诚保证(fidelity bond)。根据美国保证和忠诚保证协会(SFAA)2010年5月发布的初步数据，美国保证市场(含合同保证和商业保证)2009年保费总收入51亿美元，与2008年54.4亿美元略有下降，损失率为18.5%，比上年的11.5%有较大幅度上升。2009年，忠诚保证保费总收入为10.67亿美元，与上年基本持平，损失率为51.7%，比2008年39%有较大幅度上升。

SFAA董事会主席托马斯·康凯尔先生在协会2010年年会的发言中指出，面临经济萧条，美国保证行业战胜了困难，这归因于承包商在大萧条之前所形成的财务实力的支撑，也归因于2005年之后承保政策的改革。总之，自2005年以来，美国保

证行业扭转了高损失率的局面，一直保持着良好的经营业绩，2009年这一趋势仍在继续。回顾过去的十年，康凯尔先生总结了如下需要汲取的教训：

1. 房地产市场和股市都是周期性的。
2. 大公司，即便是符合投资等级的公司，也会出现违约，应根据情况承保和定价。
3. 即便运转良好、财务充足的公司也可能出现风险，这种风险称为“事件风险”。
4. 如果其他金融机构不愿意做，一定是有一个好的理由！保证公司应该做吗？
5. 有时具备清偿能力的一方不能履约，这一方可能是客户、再保险人和共同保证商，要考虑这种情况的潜在风险。
6. 缺乏良好的索赔处理将破坏我们产品的价值。
7. 我们面临来自行业之外的严峻竞争。
8. 信用评级机构的评级只应作为可以利用的许多工具之一，重要的是我们应形成自己的信用评级体系。
9. 承保合同时，重要的是合同是什么？
10. 保证业务不仅仅是信用分析，而是频率和严重性的管理。
11. 我们所提供的服务对美国经济、美国纳税人、受益人和客户均有价值，我们不仅仅是商业产品的出售商。
12. 我们所经营的是资本支撑的业务，要明白承保业务所需要的资本额，并据此

确定回报率和价格。

按照美国保证和忠诚保证协会的初步统计数据，2009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48.5亿美元，与2008年总保费收入51.7亿美元略有下降，占市场总量的95.1%，平均净损失率约为19%，比上年的13%有较大幅度上升。

2009年，在美国市场中按照合同保证和商业保证业务直接保费收入排序的前十位的保证公司与2008年排名基本上无太大变化（见表4-1）。

2009年，美国市场按照忠诚保证保费收入排序前50名的直接保费收入为10.6亿美元，与2008年的10.89亿美元基本持平，占市场总量的99.6%。而损失率由2008年的40%上升到51.8%。前10名保证公司与2008年排名有些变化，承保收入也基本持平。具体如表4-2所示。

（二）欧洲保证和信用保险市场

受金融危机影响，欧洲的国际三大信用保险公司安卓集团（荷兰）、科法斯集团（法国）、裕利安宜（法国）都遭到了重创。2009年，安卓集团保险收入为17.34亿欧元，比上年略有下降，全年亏损1.133亿欧元，比上年亏损1.934亿欧元有较大幅度下降，标准普尔的评级为A-，负面。雇员人数由2008年底的4 106人下降到3 627



表 4-1 美国保证市场 2009 年排名

排 名	集团/公司名称	合同保证和商业保证直接保费收入(单位: 1亿美元)
1	旅行者保证公司	9.17
2	自由互助保险集团	7.23
3	苏黎世保险集团	4.72
4	CNA 保险集团	4.00
5	乔伯保险集团	2.70
6	哈特福德火灾和意外险集团	1.80
7	HCC 保证集团	1.65
8	国际忠诚保险公司	1.47
9	ACE 有限集团	1.07
10	哈诺福保险集团	1.00

资料来源: 美国保证和忠诚保证协会。

表 4-2 美国忠诚保证市场 2009 年排名

排 名	集团/公司名称	承保忠诚保证的直接保费收入(亿美元)
1	乔伯保险集团	2.33
2	旅行者保证公司	1.69
3	CHARTIS 集团	1.18
4	苏黎世保险集团	0.87
5	大美洲保险集团	0.83
6	Cuna 互保集团	0.81
7	CNA 保险集团	0.56
8	哈特福德火灾和意外险集团	0.56
9	ACE 有限公司	0.20
10	自由互助保险集团	0.13

资料来源: 美国保证和忠诚保证协会。



人。科法斯集团损失率由上年的73%上升到98%，净损失为1.63亿欧元。但从季度数据来看，二季度损失8 000万欧元，三季度损失4 900万欧元，而四季度实现盈利300万欧元，经营处于好转趋势。科法斯集团的保证业务在危机中表现稳定，2007年损失率44%，2008年15%，2009年为26%。裕利安宜集团2009年经营收入为8 360万欧元，比上年的1.685亿欧元，同比下降了50%，综合费用率从2008年的97.2%上升到104.7%，净利润为1 900万欧元。但2010年第一季度，裕利安宜实现了2 450万欧元的利润，与2009年第一季度的1 110万欧元损失有极大改善。尽管环境有很大不确定性，裕利安宜相信2009年

公司所采取的应对措施有利于公司逐步改善经营业绩。

(三) 韩国保证市场

1. 韩国商业保证市场

韩国首尔保证保险株式会社执行副总裁玄仁均先生在2010年泛美担保协会北京年会上介绍了韩国保险、信用保险和保证市场的基本情况（以下信息均摘自玄仁均先生发言）。

(1) 韩国保险市场

根据瑞士再保险公司Sigma杂志消息，全球保险市场的保费数额自1980年以来第一次下降。韩国保险市场的保费数额排名从世界前十后退了三个名次（见表4-3）。

表4-3 韩国保险市场数据

	人口（亿）	保费（亿美元）	%	渗透率	密度（美元）
韩国	0.493	970(10 th)	2.27	11.8%(5 th)	1 968.7(24 th)
世界	67.356	42 697	100	7.1%	633.9

资料来源：瑞士再保险公司Sigma杂志2009年第3期。

韩国的非寿险市场由31位参与者组成：

——14家国内保险公司：多种类业务保险公司9家，专业业务保险公司5家。

——17家外国保险公司：多种类业务保险公司4家，专业业务保险公司13家。

按总保费收入，国内保险公司和国外保险公司（直接保费+再保险分保保费）分别占有94.6%（356亿美元）和5.4%（20亿美

元）的市场份额。专业保险公司由保证保险、再保险、汽车保险和司法保险组成，2008年保费收入66亿美元，在非寿险保险中占18%的市场份额。长期保险和汽车保险占整个业务组合直接保费收入的80%以上。其中，长期保险占有55.2%的高比例（见图4-7）。

(2) 韩国的保证和信用保险市场

韩国的保证和信用保险市场结构如图 4-8 所示。

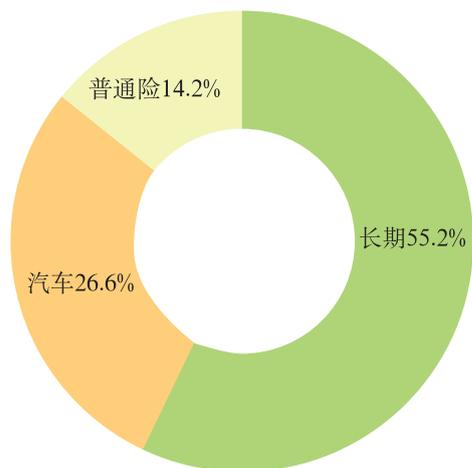


图 4-7 韩国非寿险 2009 年保费分配
资料来源：韩国首尔保证保险株式会社玄仁均先生在 2010 年泛美担保协会北京年会上的发言。

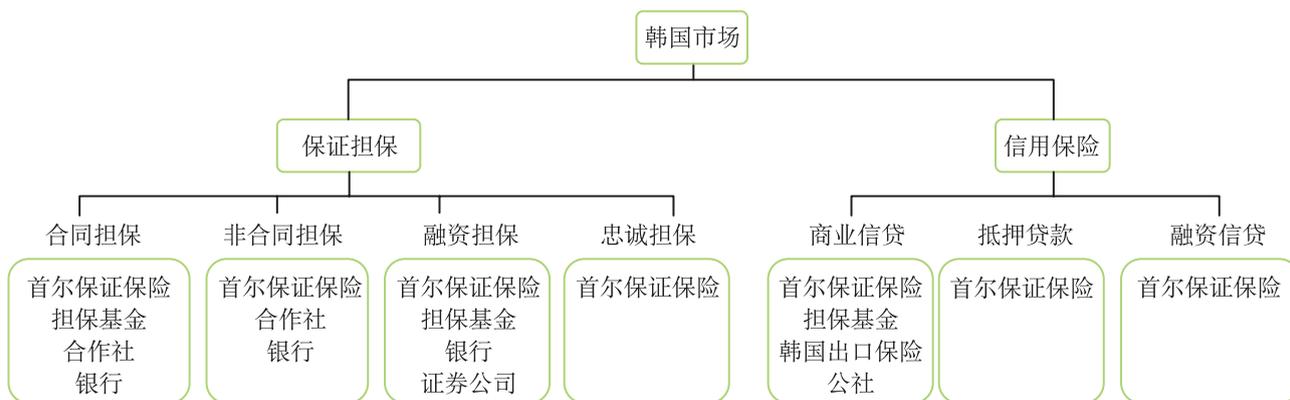


图 4-8 韩国保证和信用保险市场结构

资料来源：韩国首尔保证保险株式会社玄仁均先生在 2010 年泛美担保协会北京年会上的发言。

首尔保证保险、合作社、银行和担保基金参与保证市场，韩国出口保险公社、韩国信用担保基金，以及首尔保证保险提供信用保险。韩国出口保险公社、韩国信用担保基金、韩国技保技术基金，以及其

他区域信用担保机构是在为公共金融机构而设立的管理法案下成立的。在这些私人会员中，首尔保证保险株式会社、韩国房屋担保公司，以及建设合作社是专营保证业务的专业保证机构。首尔保证保险株式

会是唯一被授权提供保证和信用保险服务的保险公司。

保证和信用保险市场业务量不断增加。截至2009年12月，业务敞口总额高于5 780亿美元。建设合作社和韩国房屋担保公司专营建设工程保证市场，占有

39.1%的市场份额，首尔保证保险占有26.5%的市场份额，是市场份额持有率最高的公司。银行所占有的20%的市场份额，主要是表现在借款担保以及为大型海外项目担保方面（见图4-9 ~ 4-12，表4-4）。

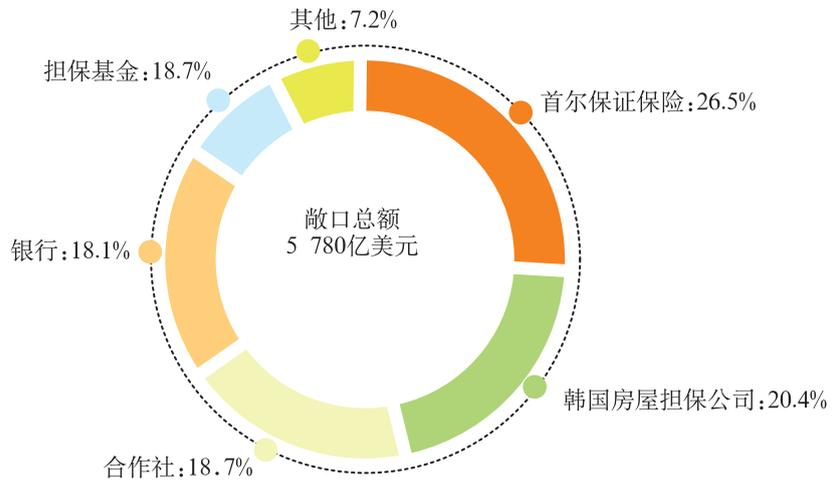


图4-9 2009年韩国保证和信用保险市场份额

注：韩国出口保险公社除外。

资料来源：韩国首尔保证保险株式会社玄仁均先生在2010年泛美担保协会北京年会上的发言。

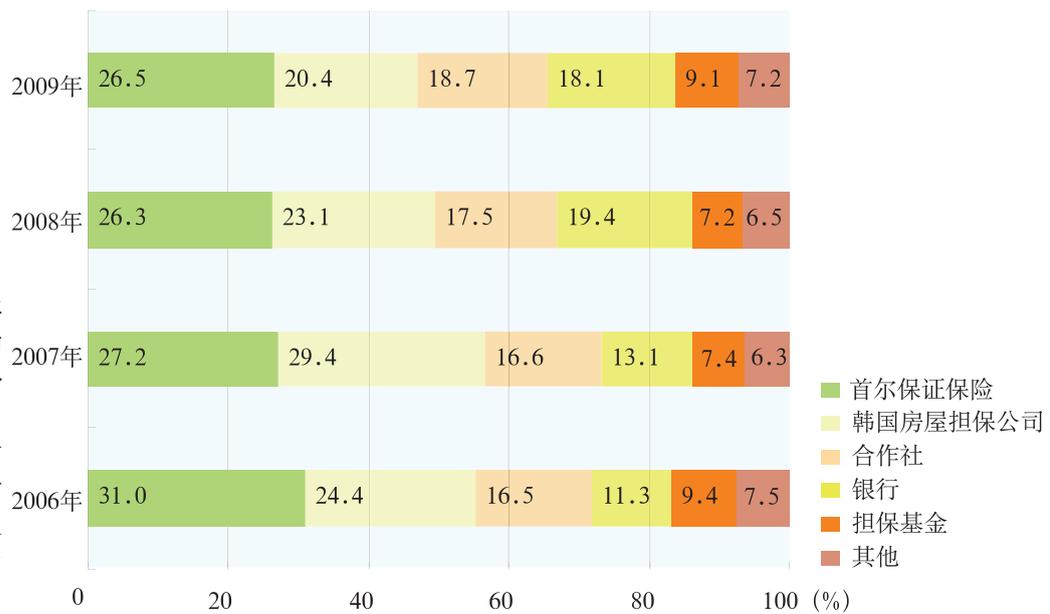


图4-10 2006~2009年韩国保证和信用保险市场份额发展趋势

资料来源：韩国首尔保证保险株式会社玄仁均先生在2010年泛美担保协会北京年会上的发言。

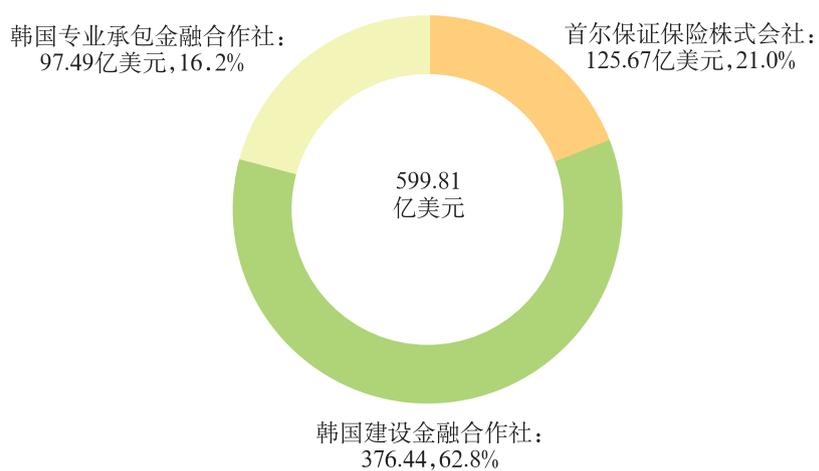


图4-11 2009财年韩国建筑保险市场承保金额

资料来源：韩国首尔保证保险株式会社玄仁均先生在2010年泛美担保协会北京年会上的发言。

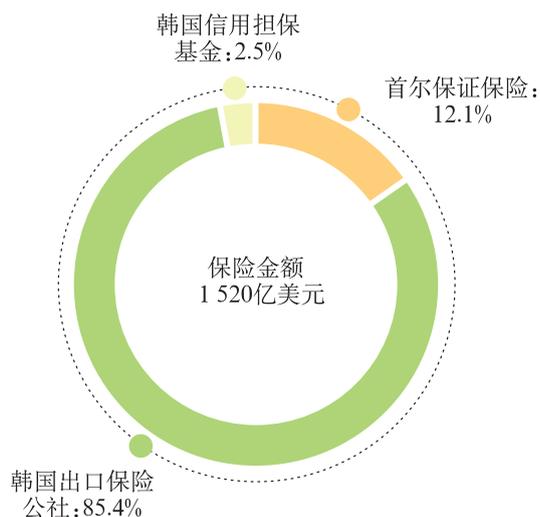


图4-12 2009年韩国信用保险市场份额

资料来源：韩国首尔保证保险株式会社玄仁均先生在2010年泛美担保协会北京年会上的发言。

表4-4 韩国建筑行业 and 保证行业

年份	2005	2006	2007	2008	2009
建筑产品 (亿美元)	530	540	580	570	590
占GDP的比重 (%)	6.9	6.8	6.7	6.3	6.3
建设生产力	-0.3	2.2	2.6	-2.5	1.9
建设投资	-0.4	0.54	1.4	-2.8	4.4

资料来源：韩国银行。

(2) 信用保险市场

随着出口信用保险以及国内手机和抵押贷款保险的高需求，保险金额7年内翻了三倍，从2003年470亿美元增长到2009年1 520亿美元。在韩国，仅韩国出口保险公社、首尔保证保险株式会社和韩国信用担保基金这三家机构提供信用保险保单。裕利安宜信用保险公司、科法斯集团、昆士兰保险集团、美亚财产保险、美国国际联合担保集团等等，这些机构通过与首尔保证保险公司建立商业伙伴关系以再保险机构的方式经营。

(3) 韩国的保证和信用保险市场展望

预计韩国保证市场业务将保持稳定增长，削减政府支出可能会使国内合同担保市场处于萧条状态。中东和北非以及亚洲地区的建设和能源发电厂项目使海外合同担保需求不断上升。2000 ~ 2007年间保证

公司实现了巨额利润，如首尔保证保险每年超出2.5亿美元净收入。但随着全球经济衰退的加深，2010年大多数韩国保证机构不得不面对低利润。韩国信用保险市场2010年预计有较为稳定的增长。出口信用保险的需求增加是信用保险市场增长的主要推动力，随着“智能手机”销量的不断增加，移动信用保险业务量对业务发展提供了保障。鉴于经济衰退给房地产行业带来的冲击，抵押贷款保险的需求可能会受到限制。

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。2008年信用担保市场总额比上年有较大上升，各基金市场份额基本与上年相同（见表4-5、表4-6）。

表 4-5

韩国信用担保市场总额

单位：亿韩元

年份	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
总额	489 341	509 693	517 921	497 061	460 134	448 181	447 497	503 259	752 535
韩国信用担保基金	312 678	325 142	327 337	335 708	310 988	296 347	289 171	317 431	469 132
韩国科技信用担保基金	161 605	165 225	167 461	135 084	115 013	111 508	112 459	125 935	171 448
韩国信用担保基金联盟	15 058	19 326	23 123	26 269	34 133	40 326	45 867	59 893	111 955

资料来源：韩国信用担保基金。



表 4-6 韩国信用担保市场份额 单位：%

年份	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
总额	100	100	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	63.1	62.3
韩国科技信用担保基金	33.0	32.4	32.3	27.2	25.0	24.9	25.2	25.0	22.8
韩国信用担保基金联盟	3.1	3.8	4.5	5.3	7.4	9.0	10.2	11.9	14.9

资料来源：韩国信用担保基金。

(四) 日本保证和信用保险市场

1. 信用保险和商业保证

日本东京海上日动株式会社投资三部高桥义孝经理在2010年泛美担保协会北京

年会“亚洲地区合同、建筑和服务业的从业环境”专题研讨发言中，提供了日本市场的一些信息。

(1) 信用保险市场综述（见表4-7）。

表 4-7 日本信用保险市场数据

行业成员	产品	预期保费收入
非人寿保险公司	短期国内信用保险 短期出口信用保险 其他	220 亿日元 (≈ 2.36 亿美元)
信用保险公司 (欧洲信用保险专门公司日本分公司)	短期国内信用保险 短期出口信用保险 长期出口信用保险	250 亿日元 (≈ 2.7 亿美元)
日本贸易保险 (NEXI)	短期出口信用保险 长期出口信用保险	180 亿日元 (≈ 1.93 亿美元)

资料来源：日本东京海上日动株式会社高桥义孝在2010年泛美担保协会北京年会上的发言。

短期信用保险引入日本市场仅仅10年。因此，与欧洲市场相比，业务量仍较小。与大部分发达国家不同的是，日本

出口信用保险业务几乎被一家国有机构(NEXI日本贸易保险)垄断。

(2) 保证担保市场综述（见表4-8）。

表 4-8 日本保证担保市场数据

行业成员	产品	预期保费
保证担保专门公司 北海道建设业信用保证株式会社 东日建设业信用保证株式会社 西日建设业信用保证株式会社	预付款担保 投标担保 履约担保	165 亿日元 (≒ 1.77 亿美元)
非人寿保险公司	保证保险 投标担保 履约担保 法定担保	110 亿日元 (≒ 1.18 亿美元)
商业银行	投标担保 履约担保 法定担保	未知

资料来源：日本东京海上日动株式会社高桥义孝在 2010 年泛美担保协会北京年会上的发言。

在日本，保证担保专业公司、非人寿保险公司及商业银行开展保证担保业务。保证担保专业公司、非人寿保险公司是行业核心主导。在多数公共工程项目中，40% 的合同金额是预先支付的，因此需要预付款担保。仅有三家保证担保专业公司获许经营预付款担保业务，其他企业无权经营。预付款担保业务占到了保证担保业务的 30%。虽然公共工程预算正在减少，但最近政府的一项就担保金额的研究将对担保业务产生有利影响。目前的担保额占合同金额的 10% ~ 30%，如果提高担保金额的比例，将可能需要更多的承保能力。

2. 信用担保

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。2008

年，受到百年一遇的金融危机的打击，日本经济持续恶化，造成中小企业陷入严重困境，财务状况恶化，破产率攀升，由于出口大幅萎缩，企业收入急剧下降。为应对如此快速的经济恶化，2008 年 10 月底，政府出台了一系列经济措施，启动了紧急担保计划，作为支持中小企业融资的主要措施。联合会下属的各地担保公司积极利用紧急担保计划等各种担保计划，顺应各区域的状况提供融资支持，为中小企业融资构建安全网络。同时，联合会对下属担保公司提供支持，保证系统的顺畅运行。

联合会下属担保公司 2008 财年共承做 133 万个担保项目，担保总额为 19.58 万亿日元，比上年上升 50%。紧急担保计划项下批准担保项目 440 000 个，总金额为 9.18 万亿日元。同时，由于破产增加，代偿金



额1.04万亿日元，自2003年以来首次突破1万亿日元。代偿的大幅增加严重影响了各地担保公司的收支平衡，也造成了信用保险业务赤字增加。

面临困境，日本信用保证协会联合会与有关部委密切合作，研究制定担保公司应采取的信用评估政策，促进代偿的回收，以便建立可持续发展的信用补偿体

系。此外，考虑到加强对中小企业的支持，加大代偿回收力度，联合会提倡引进新的业务，以便更好地应对中小企业的需求。

综上所述，各地担保公司正积极为处于前所未有困境的中小企业提供融资支持。联合会力求达到政府所制定的目标，在中小企业融资领域发挥主要作用（见表4-9）。

表4-9 2007财年和2008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	2007	2008
担保申请	项目个数		1 153 249	1 427 271
	担保金额		143 556	229 857
承保	项目个数		1 094 269	1 330 882
		(SGSFS)	(0)	(0)
	担保金额		130 273	195 811
		(SGSFS)	(0)	(0)
在保余额	项目个数		3 443 053	3 432 308
		(SGSFS)	(47 051)	(34 014)
	担保金额		293 682	339 192
		(SGSFS)	(3 613)	(3 613)
担保赔付	项目个数		85 906	104 717
		(SGSFS)	(5 658)	(4 423)
	担保金额		7 943	103 581
		(SGSFS)	(499)	(400)
担保费收入			3 456	3 469
利润(收入-支出)			583	135

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止日期为2001年3月31日。

资料来源：日本信用保证协会联合会2009年年报。

(五) 拉丁美洲保证和信用保险市场

泛美担保协会2009年10月墨西哥年会上，Latino保险公司的胡安·费尔南多·塞拉诺 (Juan Fernando Serrano) 先生提供了拉丁美洲担保市场详细的统计数据。拉丁美洲担保保费收入呈逐渐减缓的上升趋势，由2005年的8.24亿美元上升至2008年的15.89亿美元，2007年同比增长为25%，但近两年由于受到经济危机影响

导致增长率下降，2008年仅为6%。由于保证业务周期滞后于经济周期，保证业务受到的最终影响将在2010年才能显现。但是通过比对担保保费收入增长率和所有保险业务增长率，除2007年保费收入增长率略低，其他的年份都高于平均增长率。尤其是2008年，相对于2%的负增长率来说，保费收入6%的增长率还是较为可观（见图4-13、图4-14）。

图4-13 2005~2009年拉丁美洲担保保费收入

资料来源：Latino保险公司胡安·费尔南多·塞拉诺在泛美担保协会2009墨西哥年会上的发言。

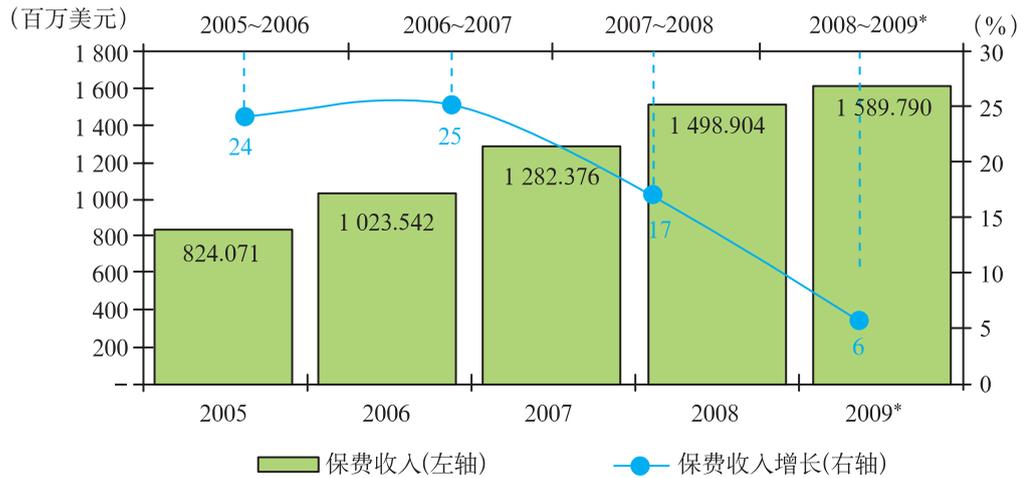


图4-14 2005~2009年拉丁美洲担保保费增长率及所有保险业务增长率

资料来源：Latino保险公司的胡安·费尔南多·塞拉诺在泛美担保协会2009墨西哥年会上的发言。





图4-15显示了拉丁美洲的保费总收入与GDP和公共支出的占比关系，两者均呈上升态势说明保费收入增长水平超过GDP和公共支出的增长速度。拉丁美洲保证业务的渗透率为0.04%。保费收入占GDP比例最高的是巴拿马（0.25%），其次是厄瓜多尔0.18%，哥伦比亚0.1%、玻利维亚0.06%及阿根廷0.06%。保费收入占公共支出比例最高的前五名分别是巴拿马（2.25%）、厄瓜多尔（1.57%）、危地马拉（0.74%）、多米尼加（0.62%）和萨尔瓦多（0.57%）。

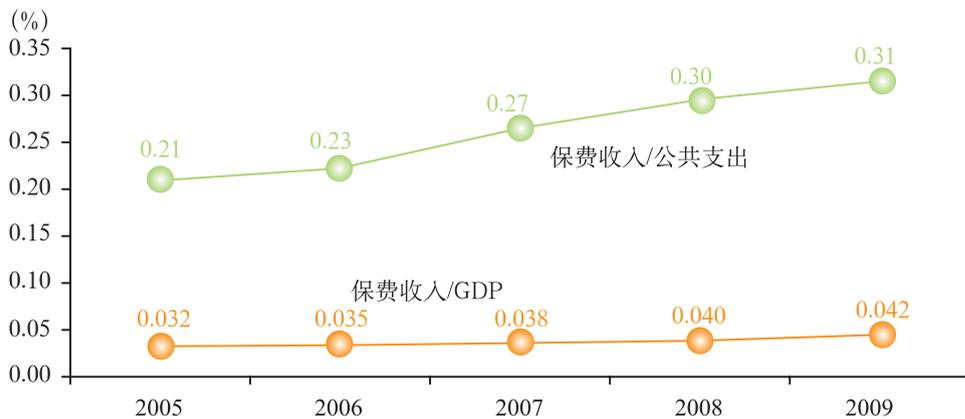


图4-15 2005~2009年拉丁美洲保证担保保费收入与GDP和公共支出的占比关系

资料来源：Latino保险公司的胡安·费尔南多·塞拉诺在泛美担保协会2009墨西哥年会上的发言。

2009年，拉丁美洲地区的保证业务平均损失率(损失/已赚保费)为29%，综合费用率为74%，其中巴拿马为19%，厄瓜多尔为23%，智利为26%，委内瑞拉为42%。

以上数据表明，保证保险在拉丁美洲是个非常赚钱的业务，与其他保险业务相比，实现了74%的综合费用率，近年来

达到了一定的保费收入规模，2009年实现保费收入15.9亿美元。但保证业务对拉美经济的渗透率仍然较低，但有持续增长的趋势。保费收入在公共支出占比已达到0.30%。拉丁美洲主要的保证保险商在墨西哥、巴西、哥伦比亚和阿根廷。这四个国家集中了71%的保费，为国际再保险商提供了很有吸引力的市场。

中 投 保 发 展 报 告

2 0 1 0

第五部分 | 业务运行环境

D e v e l o p m e n t R e p o r t

2 0 1 0

Part V | **Environment for
Business Operation**



宏观经济形势

一、世界经济金融形势

2009年，在各国政府极度宽松宏观经济政策刺激下，全球经济逐步走出衰退。其中，主要发达经济体从第三季度起缓慢走向复苏，通缩风险明显降低，金融市场流动性压力大幅缓解；新兴市场经济体经济率先反弹，成为推动全球经济复苏的重要力量。发达经济体就业形势严峻、信贷持续收缩、财政赤字日益扩大，以及部分国家主权债务风险凸显，构成全球经济稳定复苏的不利因素；主要经济体采取极度宽松货币政策也埋下了未来通货膨胀和资产泡沫的隐忧；部分新兴市场或发展中经济体仍存在着国内金融部门不稳定、外部融资困难等问题；也有部分新兴市场经济体出现了资产价格上涨过快的苗头。2009年，国际贸易大幅萎缩，主要经济体经济不平衡程度有所减轻，国际资本流动规模大幅降低。

（一）主要经济体经济状况

国际货币基金组织（IMF）2010年4月发布的世界经济展望报告显示，2009年世界经济增长率为-0.6%，比2008年大幅下降了3.6个百分点；世界商品和服务贸易额为15.72万亿美元，增长率为-10.7%，比上年大幅下降了13.5个百分点，为近十年来的首次负增长。随着国际金融市场紧张状况逐步缓解，居民、企业等信心不断恢复，全球经济复苏进程比市场预期强劲，但各经济体的经济复苏状况呈现明显差异。

美国经济显现复苏迹象，但复苏内在动力不足，就业状况尚未好转。2009年，美国GDP增速-2.4%，比上年大幅降低2.8个百分点；失业率为9.3%，比上年大幅增加了3.5个百分点；CPI涨幅为-0.3%，比上年大幅回落了4.1个百分点；贸易逆差占GDP比重为2.9%，比上年减少2个百分点。

欧元区经济缓慢复苏，部分国家主权



债务风险上升。2009年，欧元区GDP增速-4.1%，比上年大幅降低4.7个百分点；失业率为9.4%，比上年增加了1.8个百分点；CPI涨幅为0.3%，比上年大幅回落了3个百分点；财政赤字占GDP比重为6.4%，比上年大幅提高4.4个百分点。

日本经济依然疲弱，处于通缩状态。2009年，日本GDP增速-5.2%，比上年大幅降低4个百分点；CPI涨幅为1.4%，比上年大幅回落了2.8个百分点；贸易顺差占GDP比重为2.8%，比上年减少0.4个百分点。

新兴市场经济体经济复苏喜忧参半。亚洲新兴经济体由于财政和国际收支状况较好，外债负担较轻，复苏势头明显；拉美地区经济出现分化。墨西哥经济继续下滑，巴西和阿根廷则逐步摆脱了危机影响，经济快速恢复；东欧一些经济体由于政府财政负担过重，金融系统脆弱，对外资吸引力下降，其经济回升势头相对缓慢。2009年，部分新兴市场经济体面临短期资本流入和资产价格上涨过快的问题。

（二）国际金融市场运行状况

2009年，在扩张性财政货币政策刺激下，主要经济体经济形势逐步好转，金融市场流动性充裕，市场参与者信心恢复，国际金融市场回暖，主要股指、大宗商品和黄金价格大幅上涨，大部分指标年度涨幅创下近年来新高，但除黄金价格创历史新高外，主要股指、原油期货、铜期货等

价格尚未回到危机前的水平。受美联储实施超宽松货币政策、美国财政赤字大幅上升、市场对美元避险需求下降等因素影响，美元除在年初走强外持续走弱。在主要经济体极度宽松货币政策措施推动下，主要货币短期利率显著下降；但市场对全球经济增长前景较为乐观的预期以及宽松货币政策引发的中长期通胀预期，推动主要国家中长期国债收益率上升。

2009年，主要经济体危机救援活动取得积极成效，美国大型金融机构经营活动逐步趋于稳定，但中小金融机构处境困难，欧洲金融机构经营状况恢复较慢。尽管全球经济金融形势趋于稳定，但超宽松货币政策引发的资产泡沫风险和通胀风险不断增大，全球经济刚刚止跌回稳与股票、商品期货等金融市场价格大幅回升之间存在不一致性，部分国家主权债务风险加大成为新的全球经济金融不稳定因素，而接受政府援助的大型金融机构的薪酬体制、风险文化、盈利模式等未实现有效改革。对危机暴露出的巨大风险的反思，对现行金融业务模式和金融监管体制的深刻检讨，促使国际组织和各国采取一致行动，提出了一系列改革金融监管体制的方案，全球金融监管体制酝酿变革。

（三）主要经济体货币政策

主要经济体央行维持接近零的政策利率水平。2009年，美联储维持0~0.25%



的联邦基金利率目标区间，日本银行将无抵押拆借利率维持在0.1%的水平，欧洲中央银行将主要再融资利率下调至1%的历史低位，英格兰银行将官方利率下调至0.5%，创建行300多年来新低。

主要经济体央行为进一步放松货币政策，还采用通过扩大资产负债表规模来增加货币供给的非常规货币政策。2009年3月18日，美联储提出计划将其资产负债表规模扩大了1万亿美元，包括购买3000亿美元国债；2009年年末，美联储信贷规模总额达到2.22万亿美元，比2008年8月末增加1.33万亿美元。欧洲中央银行通过延长货币政策工具的到期日、以固定利率提供流动性等方式为货币市场提供支持，启动了600亿欧元资产担保债券购买计划。英格兰银行将“定量宽松”货币政策中资产收购计划的规模从750亿英镑扩大至1750亿英镑。

随着经济复苏逐渐显现，各国开始研究宽松货币政策的退出问题，部分先行复苏的国家已逐步退出。2009年8月25日，以色列成为危机后全球率先加息的国家。2009年10月开始，澳大利亚储备银行三次上调政策利率至3.75%，成为G20中首家“实质性”退出刺激性政策的中央银行。10月27日，印度储备银行宣布，停止部分流动性支持措施，对银行发行的抵押借贷债券要求缴存准备金，并将商业银行的法定流动性比率由24%提高至25%。10月28日，

挪威中央银行宣布上调政策利率至1.5%。总体来看，在经济复苏尚未稳固、失业率居高不下和通胀水平较低背景下，美联储、欧洲中央银行、日本银行、英格兰银行等主要经济体央行在非常规货币政策退出方面相当谨慎。

二、我国宏观经济运行分析

（一）宏观经济V型复苏，触底企稳后强劲回升

2008年，我国实体经济遭受了国际金融危机严重冲击，经济增速逐季下滑，通缩风险上升，资产价格大幅下跌。为应对危机，2008年11月以来，我国政府实施适度宽松的货币政策和财政政策，政策重点从控通胀转为保增长，出台了一揽子经济刺激计划。在政策措施的刺激作用下，2009年以来，GDP增速在滑落至一季度6.2%的谷底后，经济增速开始逐季回升。

2009年，实现国内生产总值（GDP）33.5万亿元，比上年增长8.7%，增速比2008年低0.9个百分点。最终消费、资本形成和净出口对GDP的贡献率分别为52.5%、92.3%和-44.8%（见图5-1）。

（二）消费拉动经济作用非常明显，汽车、房地产消费强劲回升

2009年全年社会消费品零售总额12.5

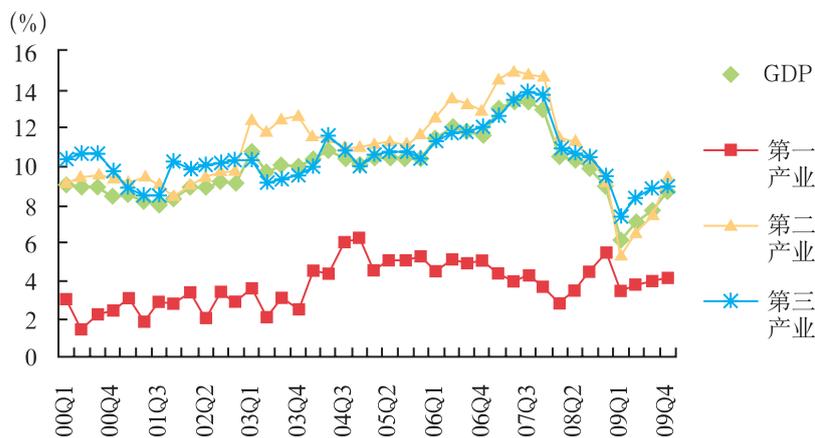


图 5-1 2000~2009 年 GDP 和三次产业增加值季度增速
资料来源：国家统计局。

万亿元，比上年增长 15.5%；扣除价格因素，实际增长 16.9%，为近 20 年来最高增速。在宽松宏观政策和一系列刺激消费政策的助推下，房地产和汽车消费强劲回升，并对相关消费品起到巨大的拉动作用。2009 年，全国商品房销售面积 9.37 亿平方米，比上年大幅增长 42.1%，其中商品住宅销售面积增长 43.9%；商品房销售额 4.4 万亿元，比上年大幅增长 75.5%，其中商品住宅销售额增长 80%；汽车产销量双双突破 1300 万辆，乘用车产销量双双突破 1000 万辆。

消费升级进一步加快，新的消费增长点逐步形成。2009 年统计数据显示，作为消费升级和具有抵御通胀功能的金银珠宝类呈现加快增长趋势；在国家加大对通信业的改革和支持背景下，通讯类产品明显受到 3G 通信产业的拉动，加速增长趋势

十分明显。

（三）政策推动固定资产投资快速增长

在 4 万亿元投资等一揽子经济刺激政策的带动下，固定资产投资增速快速回升，成为经济企稳回升的重要拉动力，总体呈现政府主导、中西部快于东部、一产和三产快于二产的特征。2009 年，全社会固定资产投资完成 22.5 万亿元，增长 30.1%，增速比上年加快 4.6 个百分点；扣除价格因素，实际增长 35.2%，比上年大幅提高 17.1 个百分点。

2009 年，为了落实四万亿元投资计划，各地开工项目快速增长。全年新开工项目 34.5 万个，同比增加 8.8 万个；新开工项目计划总投资 15.2 万亿元，同比大幅增长 67.2%，增速创 1986 年以来的新高。

全年房地产开发投资3.6万亿元，比上年增长16.1%；其中，商品住宅投资2.56万亿元，同比增长14.2%。在政府投资的带动下，民间投资逐步回升，企业投资意愿进一步恢复；中国人民银行5 000户企业

调查显示，2009年四季度企业固定资产、设备和土建投资指数分别为51.2%、50.5%和48.1%，分别比上季回升0.8个、0.7个和0.4个百分点（见图5-2、图5-3）。

图5-2 1995~2009年固定资产投资完成额、增速及2009年累计完成额

资料来源：国家统计局。

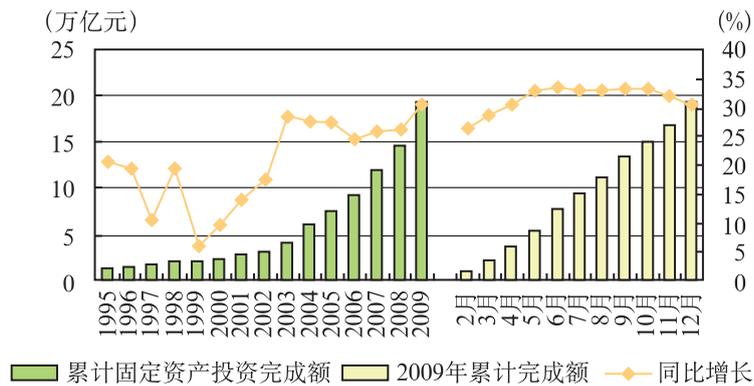
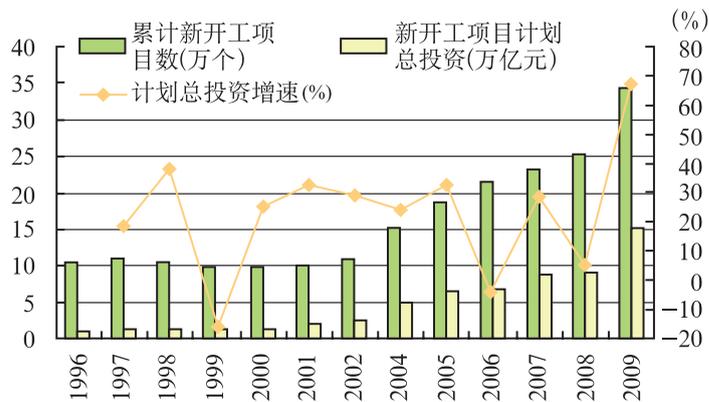


图5-3 1996~2009年新开工数量和计划投资额情况

资料来源：国家统计局。



（四）对外贸易U型复苏，贸易顺差大幅收窄

2009年，进出口贸易总额为2.2万亿美元，比上年下降13.9%，增速比上年大幅降低31.7个百分点。其中，出口1.2万

亿美元，同比下降16%，增速比上年大幅降低33.2个百分点；进口1万亿美元，同比下降11.2%，增速比上年低29.7个百分点；贸易顺差1 961亿美元，比上年减少1 020亿美元。

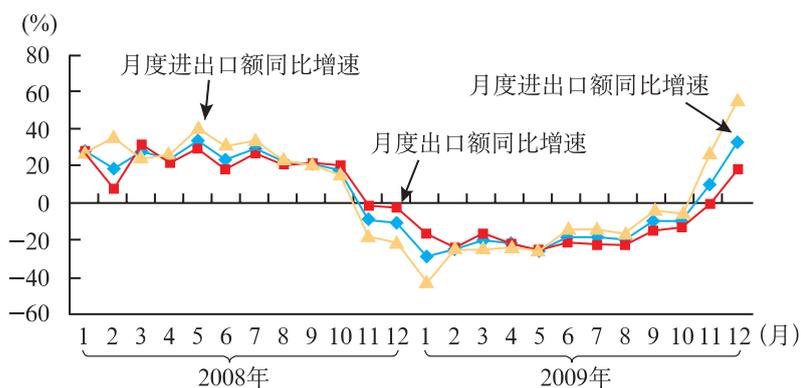


图5-4 2008~2009年进出口总额月度增速

资料来源：国家统计局。

2009年四季度以来，进出口增速降幅不断收窄，年末双双由负转正。其中，12月份出口增速由负转正，同比增长17.7%；进口同比增速连续12个月为负后，11月增长26.7%，年内首次实现正增长，12月快速攀升至55.9%。主要原因在于：一是国际经济复苏逐步确认，需求回暖拉动进出口持续回升；二是2008年同期基础较低。

（五）主要价格指数止跌回升，通胀压力开始显现

2009年，我国主要价格指数经历了从下跌到回升的过程。2008年9月以来，受国际金融危机冲击影响，主要价格指数急剧回落；居民消费价格（CPI）和工业品出厂价格（PPI）分别于2009年2月和2008年12月步入同比负增长，在2009年7月达到本轮低点。此后，随着我国经济企

稳复苏态势逐渐明朗，国际大宗商品价格不断上涨，翘尾因素影响逐渐减弱，主要价格指数开始企稳回升；居民消费价格于2009年11月结束了连续9个月的同比负增长，工业品出厂价格于2009年12月结束了连续12个月的同比负增长。

2009年，居民消费价格全年下降，年底出现回升；居民消费价格同比下降0.7%，增速比上年大幅回落6.6个百分点，全年各季度同比增速分别为-0.6%、-1.5%、-1.3%和0.7%。工业品出厂价格前期跌幅不断扩大，后期回升较快；工业品出厂价格同比下降5.4%，增速比上年大幅回落12.3个百分点，全年各季度同比分别下降4.6%、7.2%、7.7%和2.1%。在经济复苏不断增强、货币信贷大幅增长、资源价格改革逐步推进等因素的作用下，通胀预期逐步增强，通货膨胀压力将逐步上升（见图5-5）。

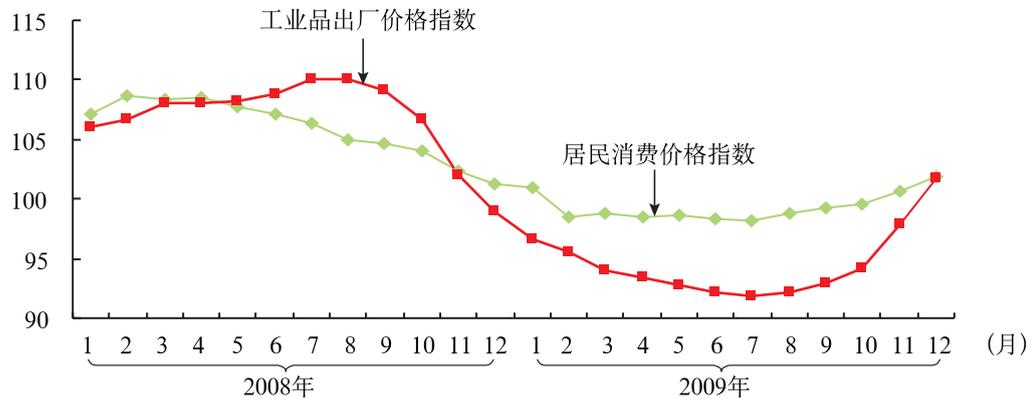


图5-5 2008~2009年CPI/PPI月度走势

资料来源：国家统计局。

（六）货币信贷大幅增长，国际收支支持双顺差

在适度宽松货币政策的推动下，2009年1月以来，货币供应量和银行信贷规模快速增长，银行体系流动性不断增强。2009年末，广义货币供应量 M_2 余额为60.6万亿元，同比增长27.7%，创1996年以来新高，增速比上年大幅提高10个百分点；狭义货币供应量 M_1 余额为22万亿元，同比增长32.4%，创1993年以来新高，增速比上年大幅提高23.3个百分点；2009年前11个月， M_2 和 M_1 增速总体呈上升势头，上半年加速态势更为明显，12月末两者增速均有所回落，但仍保持较高水平。

2009年末，全部金融机构人民币贷款余额为40万亿元，同比增长31.7%，创1985年以来新高，增速比上年大幅提高

13个百分点；当年新增贷款9.6万亿元，比上年大幅增长95.92%，同比多增4.7万亿元。从贷款部门分布看，居民户贷款增长逐步加快，非金融性公司及其他部门贷款保持较快增长；年末居民户贷款同比增长43.3%，比年初增加2.5万亿元；非金融性公司及其他部门贷款同比增长29.1%，比年初增加7.1万亿元。2009年，金融机构继续加大对中小企业的信贷投放规模，我国银行业机构中小企业人民币贷款（含票据贴现）全年新增3.4万亿元，同比增长30.1%，增速比上年提高16.6个百分点。

2009年，国际收支继续保持经常项目和资本项目“双顺差”；年末，外汇储备余额达2.4万亿美元，比上年末增加4531亿美元。

金融环境

一、在经济刺激大背景下，金融市场有力支持了国民经济复苏

2009年，在政府一系列经济刺激计划中，我国的金融市场配合总体宽松的宏观经济政策，有力的支持了国民经济建设，促进了经济形势总体回升向好，同时自身也保持了较快的健康发展。

（一）市场总体规模增长迅速，为经济发展提供了有力保障

2009年我国债券市场累计发行人民币债券4.9万亿元，发行总量同比增长68%。国债、次级债券、中期票据、企业债券等债券品种发行量，都较去年有较大幅度增加。企业通过股票市场筹资5 000多亿元，同比增长了33.9%。特别是创业板的启动和中小企业集合票据等多种金融产品的面世，有力支持了4万亿元投资计划，增加

了民间投资，加大了对中小企业的融资力度，为经济发展提供及时高效的资金支持。

（二）市场结构、融资结构进一步优化

2009年债券市场中公司信用债券发行量大幅增加，共发行各类公司信用债券1.96万亿元，较去年增加96%。2009年股票市场中创业板正式运行，截至2009年底，共有42家公司登陆创业板，融资规模超过200亿元，多层次的资本市场建设取得了突破性进展。市场参与者结构进一步优化，2009年银行间债券市场参与主体类型进一步丰富，资金集合型投资主体与非金融企业增加较多，其中，基金新增536家，企业新增309家，银行新增50家，信用社新增42家，非银行金融机构新增10家，证券公司新增6家，保险机构新增3家。基金公司特定资产管理组合和证券公司资产管理计划获准在银行间债券市场开



户，银行间债券市场非法人机构投资者类型已涵盖企业年金、保险机构产品、信托产品、基金公司特定资产管理组合和证券公司资产管理计划等五个类别。随着银行间债券市场创新产品的推出和基础设施的完善，市场层次更加丰富，运行效率进一步提高，银行间债券市场的影响日益扩大，正在吸引越来越多的非金融企业与金融机构积极参与市场活动。

（三）金融市场创新加快步伐

2009年在国际国内经济形势非常特殊的背景下，我国金融市场坚持创新之路，根据经济发展出现的新特点和新情况，在产品创新方面取得了较大进展。相继推出了地方政府债券、内地港资银行赴香港发行人民币债券、中小企业集合票据等产品；成功推出了创业板拓展了资本市场的深度和广度；以股指期货为代表的创新品种也在加紧测试和推出。

二、2009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，新增贷款规模大幅增加

截至2009年底，银行业金融机构本外币资产总额78.8万亿元，比上年增长16.4万亿元，增长26.3%；负债总额74.3

万亿元，比上年增长15.7万亿元，增长26.8%；2009年全年新增人民币贷款共计9.59万亿元，几乎是2008年新增人民币贷款规模的两倍。

2. 资产质量大幅改善，不良贷款率继续保持“双降”

据中国银监会初步统计，截至2009年12月末，我国境内商业银行（包括国有商业银行、股份制商业银行、城市商业银行、农村商业银行和外资银行）不良贷款余额4 973.3亿元，比年初减少629.8亿元；不良贷款率1.58%，比年初下降0.84个百分点。商业银行拨备覆盖率达到155.02%，比年初大幅上升38.57个百分点。从不良贷款的结构看，损失类贷款余额627.9亿元；可疑类贷款余额2 314.1亿元；次级类贷款余额2 031.3亿元。

3. 中间业务较快发展 盈利模式继续改善

商业银行在贯彻落实国家宏观调控政策和金融监管要求，加大信贷投放，支持经济发展的同时，也并未放慢盈利结构调整的步伐。依托产品创新和服务创新，银行中间业务收入仍然实现了一定幅度的增长，在经营收入中的占比也继续提高。从数据看，2009年前三季度，中国工商银行实现净手续费和佣金收入411亿元，同比增长18.7%，占整个营业收入的比重达18.2%，同比提高3.3个百分点；中国银行手续费及佣金收支净额为345.13亿元，同



比增长8.39%，其中第三季度手续费及佣金收支净额达115.58亿元，较去年第三季度大幅增长21.97%；中国建设银行前三季度手续费及佣金净收入357.63亿元，较上年同期增长20.94%；交通银行实现净手续费收入85.33亿元，同比增长25.23%。

（二）信托业

1. 业务收入增长强劲

2009年全国信托公司，净利润有把握超过上一年106亿元的净利润总额，人均利润超过200万元，接近或持平上一年的水平。值得关注的是2009年全行业手续费收入占业务收入总额的比率有望突破50%，首次超过业务收入总额的一半，说明信托公司的利润来源和收入结构更加合理，信托主业不断加强，可持续的盈利模式趋于成熟和稳定。

2. 证券投资信托数量大减，“信政”合作产品激增

2009年6月底，相关部门叫停了信托公司开设证券账户，证券类信托业务发展几乎停滞。而同期，积极的财政政策助推“信政”合作跃上新台阶，信托公司同地方政府开展“信政”合作业务。利用信托平台为国务院确定的进一步扩大内需、促进经济增长的十大投资领域以及更多的地方基础设施项目和重点建设项目投、融资。2009年“信政”合作产品大规模出现，正是在此情况下，2009年12月财政部下发

文件《关于坚决制止财政违规担保向社会公众集资行为的通知》即“388号文”。该文件申明了财政违规担保向社会公众集资的危害性和非法性，并严禁新的违规行为发生，对于已发生违规担保集资行为要进行清理。“信政”合作的业务模式在新形势下有望得到进一步规范。

3. 银信合作受到严格监管，发展模式求变

2009年银信合作也“井喷”，在银行超速放贷之后，帮助银行将信贷资产转到表外。但银监会去年12月发文要求银信合作的信贷资产转让，必须“真实买断”，并且银行不能用本行理财客户的资金购买本行信贷资产，此后银信合作业务也一落千丈。

（三）保险业

1. 保险业务发展好于预期

保费收入首次突破1万亿元，达到11 137.3亿元，同比增长13.8%。财产险业务继续保持较快增长，保费收入2 875.8亿元，同比增长23.1%。人身险业务保费收入8 261.5亿元，在上年增速较高的基础上同比增长10.9%。全年赔付3 125.5亿元。

2. 行业风险得到有效防范

截至2009年底，偿付能力不达标的保险公司8家，比年初减少5家，不达标的公司的偿付能力关键指标较年初有明显改善。人身险公司退保率3.54%，退保情况



总体稳定。保险公司现金流保持充裕。保险资产配置较好地实现了安全性、流动性和收益性的平衡。风险跨境传递得到有效控制。

3. 结构调整取得积极进展

从财产险看，农业险、信用险、工程险等非车险业务分别同比增长21%、91.3%和31.6%；非寿险投资型产品投资资金余额506.4亿元，较上年末减少426.5亿元。从人身险看，标准保费同比增长19.5%，增速高于规模保费8.6个百分点；新单业务中，期交保费占比25.2%，同比上升5.4个百分点，其中10年期及以上保费占新单业务比重上升1.7个百分点；个人代理业务占比43.8%，同比上升1.8个百分点，银邮代理业务占比47.7%，同比下降1.2个百分点。从保险投资看，资产配置结构不断优化，投资管理水平逐步提高。就收益来源看，固定收益资产实现收益1 029.5亿元，占比48.1%，权益资产实现收益1 035.8亿元，占比48.4%，两个方面的收益基本相当，收益结构更加均衡。

4. 经营效益大幅提升

保险公司利润总额达到530.6亿元。财产险公司扭亏为盈，实现利润35.1亿元。人身险公司实现利润434.6亿元，业务价值显著提升。全行业实现投资收益2 141.7亿元，收益率6.41%，比上年提高4.5个百分点，共有22家保险公司的资金运用收益率超过8%。

5. 整体实力明显增强

截至2009年底，保险公司总资产突破4万亿元，达到4.1万亿元。净资产3 904.6亿元，比上年末增加1 097.4亿元。保险资金运用余额3.7万亿元。保险公司改革稳步推进，中国人民保险集团公司整体改制，中国太平洋保险集团在香港发行H股。商业银行投资保险公司试点启动。

(四) 证券业

2009年，中国经济走出低谷逐步回升，作为经济发展“晴雨表”的股票市场给予了充分的反应。

1. 股票指数总体上行，成交量放大

2009年，股票指数总体上行。股指自2008年11月份反弹以来，逐级震荡走高，至2009年8月份见顶后出现调整，随后震荡上行。2009年末上证指数收于3 277.14点，与2008年底的1 820.81点相比，上涨1 456.33点，涨幅达80%。本年，上证指数最高为3 478.01点，最低为1 844.09点，波幅为1 633.92点。2009年，股票市场成交明显放大。以上证A股市场为例，全年累计交易成交金额34.5万亿元，日均成交金额1 415.8亿元，较2008年分别增长92.2%和93.7%。

2. 随着创业板的推出，IPO重启，证券市场筹资功能得到提升

2009年，整个市场筹资6 857亿元，较2008年的4 581亿元，提高了49.7%。



其中，A股首发筹资1 831亿元，比上年提高了71%；全年公司债融资规模达638亿元，比上年增长21%。随着二级市场的逐步攀升，今年IPO发行市盈率也大幅提高，平均达51.35倍，在去年的首发市盈率26.75倍的基础上实现翻番，造成IPO的资金超募。

3. 股票交易活跃，交易量大幅增加

2009年，随着经济复苏的预期增加，投资者入市比较踊跃，市场交易重新活跃。2009年全年累计交易量达到了535 986亿元，较2008年的267 112亿元，增加了近两倍。日成交金额也增长近两倍之多。

4. 债券市场的融资功能持续增强

据Wind统计，2009年一级市场共发行债券(不含央票、可分离债及可转债)4.87万亿元，较2008年增加1.92万亿元。为应对国际金融危机，同时受2008年融资环境紧张影响，2009年不仅国债发行规模增加较多，信用债券发行规模也有较大幅度增长，前者在2009年增加了7 803亿元，增幅为91%，后者则增加了7 772亿元，增幅为89%。

三、国内理财产品发展状况

随着中国金融业综合经营试点的稳步推进，金融机构加大创新力度，跨行业、跨市场的理财产品日益丰富，市场竞争日趋活跃。2009年，在一系列经济刺激计划

下，国内经济走上复苏之路，理财产品也随之得到了较大发展。Wind资讯统计显示，2009年共有86家商业银行发行了7 322款理财产品。其中，排名前3位的银行是：招商银行1 239款，占比16.92%；交通银行964款，占比13.17%；中国银行613款，占比8.37%。

(一) 信贷资产类产品增势迅猛，助推银行释放信贷增长空间

2009年，信贷资产类产品呈迸发式增长，在银行理财产品市场中保持主导地位。中国工商银行、招商银行、中国建设银行、中信银行等均为信贷资产类产品的发行主力。以招商银行为例，该行全年始终将信贷资产类产品作为理财业务推广的重点，并不断加快产品发行的速度。2009年，招商银行累计发行606款信贷资产类产品，在其各类人民币理财产品中的占比高达87.2%。其中，1~4季度信贷资产类产品的发行数量分别为50款、72款、160款和324款，在人民币理财产品中的占比分别达71.4%、77.4%、90.9%和91.0%，增势明显。2009年末，银监会接连下发了《关于进一步规范银信合作有关事项的通知》、《关于规范信贷资产转让及信贷资产类理财业务有关事项的通知》和《关于加强信托公司主动管理能力有关事项的通知(讨论稿)》等三项监管政策。新规在强调信托公司加强自主管理职责的同时，着重



对银信合作开展信贷资产转让业务及信贷资产类理财业务的真实性和合规性进行了严格的规范。2010年信贷资产类产品的运作模式将发生较大调整。

（二）短期现金管理类产品价值凸显

2009年，短期现金管理类理财产品的投资价值逐步显现。在资本市场持续震荡的情况下，该产品较好地满足了投资者对流动性和收益性的要求，在实际营销中颇受资金充裕的中高端客户的青睐，并成为各行竞争低成本资金来源、提高理财业务收益的重要途径。

（三）区域性产品发展势头强劲，变革银行理财业务运作管理模式

2009年以来，区域性理财产品发展势头十分强劲，尤其以中国建设银行和招商银行推行的理财产品区域化、定向化策略最为明显。中国建设银行的“利得盈信托贷款类产品”和招商银行的“金葵花招银进宝之信贷资产理财计划”基本都按照不同的地域划分进行销售。以招商银行为例，全年共发行585款区域性产品，在其人民币理财产品中的占比高达84.2%。其中，1~4季度该行发行的区域性产品数量分别为55款、82款、148款和300款，在人民币理财产品中的占比分别达78.6%、88.2%、84.1%和84.3%，区域化特征十分

明显。将部分理财产品的发行权限下放至分行、甚至支行，由分支机构根据自身信贷投放特点及资金运作需求自主设计发行理财产品，而不再由总行在全国范围内推广，是变革银行理财产品运作管理模式的有益尝试。灵活性、适应性较强的区域性产品的迅速拓展，对于商业银行理财品牌影响力的增强、业务创新能力的提升、优质客户资源的维护以及基层行主观能动性和积极性的发挥等都具有重要的推动作用。

四、积极应对复杂严峻的国内外形势，持续加强全面风险管理

2009年，受国际金融危机冲击的影响，我国经历了新世纪以来经济发展最为困难的一年。极其复杂和严峻的国内外形势，增大了经济发展的不确定性，使金融业整体风险大大增加。面对危机，我国采取了积极的财政政策和适度宽松的货币政策，全面实施并不断完善应对国际金融危机的一揽子计划，率先实现经济形势总体回升向好，金融业为此做出了重要贡献。

各金融机构与相关主管部门通力合作，加强对系统性风险的检测与评估，加强市场监管，防范和处置市场风险，加强金融市场创新，稳步推进基础设施建设，有力地保障了金融体系平稳健康发展。



（一）银行业

1. 继续推进巴塞尔新资本协议实施，细化风险管理技术应用指引

为引导商业银行有效管理声誉风险，完善全面风险管理体系，响应2009年1月巴塞尔委员会新资本协议征求意见稿将声誉风险列入第二支柱纳入其风险管理流程中的要求，中国银监会2009年8月25日发布《商业银行声誉风险管理指引》。

随后，在11～12月间，银监会又发布了一系列新资本协议实施监管指引，包括《商业银行资本充足率信息披露指引》、《商业银行资本计量高级方法验证指引》、《商业银行银行账户利率风险管理指引》、《商业银行资本充足率监督检查指引》、《商业银行资产证券化风险暴露监管资本计量指引》等，稳步推进新资本协议实施的相关制度建设。

2. 建立新的贷款管理办法，完善我国银行业金融机构的贷款业务法规框架

银监会于2009年7月发布了《项目融资业务指引》、《固定资产贷款管理暂行办法》，又于2010年2月发布了《流动资金贷款管理暂行办法》、《个人贷款管理暂行办法》等新的贷款业务法规，并称“三个办法一个指引”。新法规提出了一系列风险管理指导性措施，规范银行业金融机构贷款业务经营行为，加强贷款审慎经营管理，要求银行业金融机构有效监控贷款按

约定用途使用，防范贷款挪用风险。新法规初步构建和完善了我国银行业金融机构的贷款业务法规框架，将作为我国银行业贷款风险监管的长期制度安排。

3. 规范银行业务经营，健全风险管控措施，防止银行违规贷款转让，落实信贷规模调控或资本充足率监管要求

为进一步规范银行业金融机构信用卡业务经营行为，防范相关业务风险，2009年6月23日银监会发布了《关于进一步规范信用卡业务的通知》。

2009年7月6日，银监会发布了《中国银监会关于进一步规范商业银行个人理财业务投资管理有关问题的通知》。通知要求商业银行应严格按照符合客户利益和风险承受能力的原则，建立健全相应的内部控制和 risk 管理制度体系；确定了理财资金的投资范围和投资比例。《通知》要求银行将不符合转移标准的理财资金所投资的资产纳入表内核算，计提必要的风险拨备。

2009年7月31日，银监会发布了《关于进一步加强银行业金融机构与机构客户交易衍生产品风险管理的通知》，对银行业金融机构衍生产品风险管理提出了细化要求。

为了避免银行为规避信贷规模调控或资本充足率监管要求，进行违规贷款转让，银监会于2009年12月23日发布了《关于规范信贷资产转让及信贷资产类理财业务有关事项的通知》。《通知》强调贷款转让的真实性，要求转出方将信用风



险、市场风险和流动性风险等完全转移给转入方后，方可将信贷资产移出资产负债表，转入方应同时将信贷资产作为自己的表内资产进行管理；相关风险承担在任何时点上均不得落空，转入方应按相应权重计算风险资产，计提必要的风险拨备。

为充分发挥薪酬在商业银行公司治理和风险管控中的导向作用，建立健全科学有效的公司治理机制，银监会于2010年2月21日发布《商业银行稳健薪酬监管指引》。

（二）保险业

1. 贯彻落实新《保险法》，制定相关配套法规，完善行业监督管理制度体系

新修订的《中华人民共和国保险法》自2009年10月1日起正式实施。

为了加强对保险公司的监督管理，维护保险市场的正常秩序，保监会于2009年9月25日，发布了新修订的《保险公司管理规定》。

2009年12月29日，保监会发布了《保险公司信息化工作管理指引（试行）》，旨在加强保险公司信息化工作管理，促进信息化工作规范化与标准化建设，加强信息系统风险管理，确保信息系统安全、稳定运行。

2010年3月12日，保监会发布了《保险集团公司管理办法（试行）》，旨在防范保险集团公司综合经营风险的规范性文件，对保险集团公司的准入条件、公司治

理、资本管理、信息披露及监督管理等做出详细规定。

2. 健全各类保险业务操作规范，防范和控制保险机构操作风险和管理风险，建立健全保险案件问责制度体系和工作机制

为进一步规范车险市场秩序，防范和化解车险理赔环节风险，保监会于2009年8月18日，发布了《关于防范车险理赔环节风险的通知》。

为了规范保险业相关机构的经营行为，保监会于2009年9月25日发布了《保险公司中介业务违法行为处罚办法》，以及《保险专业代理机构监管规定》、《保险经纪机构监管规定》、《保险公估机构监管规定》（简称“三个规定”）。

2010年1月29日，为进一步增强保险机构和高管人员案件风险防范意识和责任意识，防范和控制保险机构操作风险和管理风险，保监会出台了《保险机构案件责任追究指导意见》，建立健全了保险案件问责制度体系和工作机制。

2010年3月30日，保监会发布了《关于规范保险公司相互代理业务有关事项的通知》；2010年2月5日，保监会出台了《财产保险公司保险条款和保险费率管理办法》，强化和完善对保险条款和保险费率的监管。

3. 规范保险机构投资行为，防范投资风险

为规范投资行为，改善资产配置，优



化资产结构，防范投资风险，保监会于2009年8月28日发布了《关于加强保险机构债券回购业务管理的通知》，9月22日发布了《关于债券投资有关事项的通知》，12月29日发布了《关于保险机构投资无担保企业债券有关事宜的通知》，调整了保险机构债券投资的有关政策。

4. 加强偿付能力监管与风险管理，制定重大保险风险测试方法指引

为了落实保监局的各项偿付能力监管职责，2009年11月23日，保监会发布了《关于保监局履行偿付能力监管职责有关事项的通知》，明确保监局履行偿付能力监管职责的具体要求，建立保监会机关与保监局偿付能力信息交流和报告制度。

2010年1月25日，保监会出台了《关于保险业做好〈企业会计准则解释第2号〉实施工作的通知》（保监发〔2010〕6号）及附件《重大保险风险测试实施指引》。

2010年1月25日，保监会出台了《保险公司偿付能力报告编报规则——问题解答第9号：偿付能力报告编报规则与〈企业会计准则解释第2号〉的衔接》（保监发〔2010〕7号），对上述6号文件和“三个规定”执行中的一些具体技术问题进行了规范，明确了新会计政策下监管报告的衔接规定和具体要求，如对重大保险风险的定义、测试方法、测试标准、控制程序等进行了规定，对6号文件实施后最低资本要求标准和相关资产、负债认可

标准进行了规范。

2010年1月5日，保监会发布了《保险公司偿付能力报告编报规则第16号：动态偿付能力测试（财产保险公司）》及其实务指南，细化解释和规范了保险公司偿付能力报告的相关方法。

（三）证券业

1. 继续建章立制，完善资本市场监督管理制度，保障投资者权益

为了进一步健全新股发行机制，证监会于2009年6月10日发布了《关于进一步改革和完善新股发行体制的指导意见》。《指导意见》要求加强新股认购风险提示，充分揭示一级市场风险等。

为保障客户资金安全，证监会于2010年2月23日出台了《关于证券市场交易结算资金监控系统有关事项的公告》，决定建立证券市场交易结算资金监控系统，最大限度保障客户交易结算资金安全的目的。

为了加强证券公司证券经纪业务的监管，规范证券经纪业务活动，证监会于2010年4月1日发布了《关于加强证券经纪业务管理的规定》。

为了规范上市公司现场检查行为，加强对上市公司及相关各方的监督管理，证监会于2010年4月13日发布了《上市公司现场检查办法》。

为规范中国证监会工作人员（以下简称工作人员）行为，证监会发布了《中国



证监会工作人员行为准则》，从依法监管、勤勉尽责、公正廉洁、保守秘密、回避等五个方面对工作人员的行为进行了约束。

2. 建立健全创业板市场及股指期货制度，加强投资者风险教育，严格限制投机行为，规范参与主体交易行为，加强风险防范

为提示创业板市场风险，引导投资者理性参与证券投资，证监会于2009年6月30日发布了《创业板市场投资者适当性管理暂行规定》，对投资者、证券公司等创业板市场参与主体提出了适当性管理要求，并要求证券公司向投资者充分揭示市场风险。

2010年2月5日，证监会出台了《关于建立股指期货投资者适当性制度的规定（试行）》，要求股指期货参与者的风险认知和风险承受能力应与金融创新产品相适应，建立与产品风险特征相匹配的投资者适当性制度。

为规范证券公司、基金公司参与股指期货交易行为，防范风险，证监会于2010年4月21日同时发布并实施《证券公司参与股指期货交易指引》和《证券投资基金参与股指期货交易指引》。

3. 继续完善证券投资基金监督管理制度，规范基金业务操作，加强防范操作风险、道德风险

为了规范证券投资基金评价业务，引导证券投资基金的长期投资理念，证监会

于2009年11月6日发布了《证券投资基金评价业务管理暂行办法》，对基金评价机构的评价方法、信息采集、发布方式及行为进行了规范。

为了规范基金管理公司特定多个客户资产管理业务，证监会于2009年5月5日发布了《关于基金管理公司开展特定多个客户资产管理业务有关问题的规定》，对“一对多”专户理财业务的投资者参与门槛、资产管理计划的设立条件、资产管理计划的销售方式以及开放参与和退出频率等做出明确规定。

4. 完善证券市场信息披露制度，提高市场透明度，降低市场风险

证监会于2010年1月11日发布了《公开发行证券的公司信息披露编报规则第15号——财务报告的一般规定（2010年修订）》、《公开发行证券的公司信息披露编报规则第9号——净资产收益率和每股收益的计算及披露（2010年修订）》，2010年2月8日出台了《证券投资基金信息披露XBRL模板第3号〈年度报告和半年度报告〉》，上述三个发文完善了证券市场相关机构信息披露制度，提高市场透明度和运行效率，降低市场风险。

（四）信托业

1. 规范结构化信托业务，防范信托公司道德风险

为规范信托公司开展结构化信托业



务，确保结构化信托业务健康、有序发展，银监会于2010年2月发布了《关于加强信托公司结构化信托业务监管有关问题的通知》，提出了信托公司开展结构化信托业务不得有利用受托人的专业优势为自身谋取不当利益，损害其他信托当事人的利益；明确证券投资的品种范围和投资比例；当结构化证券投资信托产品净值跌至止损线或以下时，应按照信托合同的约定进行平仓处理等要求。

2. 进一步规范房地产信托业务，防

范房地产信托业务风险，提高信托公司风险防范意识和风险控制能力

为进一步规范信托公司开展房地产信托业务，防范房地产信托业务风险，提高信托公司风险防范意识和风险控制能力，银监会于2010年2月发布了《关于加强信托公司房地产信托业务监管有关问题的通知》，对房地产信托业务提出了具体要求，并要求各银监局加强对既有规定的执行力度，强化对房地产信托融资的监管，加强对信托公司房地产业务的风险监控。

法律环境

2010年，担保行业的法律环境发生了较大变化，标志性事件是3月8日，银监会等七部委联合发布了《融资性担保公司管理暂行办法》。根据该办法，国家将对从事融资性担保业务的担保公司进行监管，融资性担保公司及其分支机构的市场准入、业务范围实行前置行政许可，推行许可证管理制度。此外，对融资性担保机构的资本、放大倍数、拨备、公司治理、

内部控制、风险集中度、关联交易、信息披露、高管及从业人员资格管理等方面也将按照审慎原则实施监管。《办法》的制定实施，将对融资性担保业的规范和发展产生现实和长远的积极影响，有望使融资性担保机构乃至整个担保行业逐步走上依法审慎经营的轨道。在民法领域，又一部民法的基本法——《侵权责任法》于2009年12月26日颁布，2010年7月1日施行，



该法的出台使我国民事法律体系得到进一步完善，我国又向制定完备的民法典迈出了关键一步。此外，在担保物权领域，国家工商行政管理总局2009年11月1日发布施行了《国家工商行政管理总局注册商标专用权质权登记程序规定》、中国证券登记结算有限责任公司2009年9月30日发布施行了《证券质押登记业务实施细则》，《物权法》规定的担保物权登记制度也得到进一步规范、细化。

一、七部门联合发布《融资性担保公司管理暂行办法》

2010年3月8日，经国务院批准，中国银监会、国家发展改革委、工业和信息化部、财政部、商务部、中国人民银行和国家工商总局联合发布《融资性担保公司管理暂行办法》（以下简称《办法》），自公布之日起施行。

（一）《办法》的章节结构

《办法》共7章，54条。第一章总则，主要规定了《办法》制定的目的与依据、经营原则、监管体制及相关释义；第二章设立、变更和终止；第三章业务范围，规定了融资性担保公司的业务范围和禁止行为；第四章经营规则和风险控制；第五章监督管理；第六章法律责任；第七章附则，规定了《办法》的适用范围、制定相

关办法的授权、规范整顿等内容。

（二）《办法》的适用范围和监管机构

《办法》专门针对经营融资性业务的公司，《办法》中对融资性担保定义为，担保人与银行业金融机构等债权人约定，当被担保人不履行对债权人负有的融资性债务时，由担保人依法承担合同约定的担保责任的行为。

《办法》规定，国务院建立融资性担保业务监管部际联席会议（办事机构设在中国银行业监督管理委员会），融资性担保公司采用属地管理原则，省、自治区、直辖市人民政府确定的监管部门具体负责本辖区融资性担保机构的准入、退出、日常监管和风险处置，并向部际联席会议报告工作。

（三）《办法》特别强调审慎监管原则

融资性担保业务审慎监管原则主要包括以下三方面的内容：

一是融资性担保公司应当以安全性、流动性、收益性为经营原则，并建立市场化运作的可持续审慎经营模式。二是对融资性担保公司及其分支机构的市场准入、业务范围实行前置行政许可，推行许可证管理制度。三是对融资性担保机构的资本、放大倍数、拨备、公司治理、内部控制、风险集中度、关联交易、信息披露、



高管及从业人员资格管理等方面实施审慎监管。

（四）融资性担保公司的设立、变更和撤销应具备的条件

1. 设立融资性担保公司，应当具备下列条件：有符合《公司法》规定的章程；有具备持续出资能力的股东；有符合本办法规定的注册资本；有符合任职资格的董事、监事以及高级管理人员与合格的从业人员；有健全的组织机构、内部控制和 risk 管理制度；有符合要求的营业场所；监管部门规定的其他审慎性条件。融资性担保公司跨省、自治区、直辖市设立分支机构的，应征得融资性担保公司所在地监管部门同意，并经拟设立分支机构所在地监管部门审查批准。

2. 融资性担保公司变更，须由监管部门审查的事项，《办法》规定包括变更名称、组织形式、注册资本、住所、调整业务范围、变更董事监事高管人员、变更持有5%以上股权的股东、分立合并、修改章程等事项，须由监管部门审查。

3. 融资性担保公司依章程或公司法规定解散的，应当经监管部门审查批准，此批准程序为公司办理工商注销的前置程序。监管部门监管融资性担保公司的清算过程。担保公司在解除担保责任前，公司股东不得分配公司财产或从公司取得任何利益。另外，《办法》规定，融资性担保

公司不能清偿到期债务，并且资产不足以清偿全部债务或者明显缺乏清偿能力的，应当依法实施破产。

（五）融资性担保公司的业务范围

经监管部门批准，融资性担保公司可以经营以下部分或全部融资性担保业务：贷款担保；票据承兑担保；贸易融资担保；项目融资担保；信用证担保；其他融资性担保业务。

同时，《办法》规定，经监管部门批准，融资性担保公司可以兼营以下部分或全部业务：诉讼保全担保；投标担保、预付款担保、工程履约担保、尾付款如约偿付担保等其他履约担保业务；与担保业务有关的融资咨询、财务顾问等中介服务；以自有资金进行投资；监管部门规定的其他业务。

此外，《办法》规定融资性担保公司不得从事下列活动：吸收存款；发放贷款；受托发放贷款；受托投资；监管部门规定不得从事的其他活动。融资性担保公司从事非法集资活动的，由有关部门依法予以查处。

（六）公司经营和风控的规定

《办法》用一章的篇幅对融资性担保公司的治理结构、经营规则、人员配备、财务制度、保费收取、单笔担保业务余额、担保责任余额总额、计提准备金等作了详细的具体的规定。



（七）监督管理的规定

《办法》要求融资性担保公司应当按照规定及时向监管部门报送经营报告、财务会计报告、合法合规报告等文件和资料，并应当按季度向监管部门报告资本金的运用情况。

《办法》要求，融资性担保公司发生担保诈骗、金额可能达到其净资产5%以上的担保代偿或投资损失，以及董事、监事、高级管理人员涉及严重违法、违规等重大事件时，应当立即采取应急措施并向监管部门报告。融资性担保公司应当及时向监管部门报告股东大会或股东会、董事会等会议的重要决议。融资性担保公司应当聘请社会中介机构进行年度审计，并将审计报告及时报送监管部门。

（八）已设立融资性担保公司与本《办法》的衔接问题

《办法》规定，《办法》施行前已经设立的融资性担保公司不符合《办法》规定的，应当在2011年3月31日前整顿，以达到本办法规定的要求。具体规范整顿方案，由省、自治区、直辖市人民政府制定。

二、全国人民代表大会常务委 员会通过《侵权责任法》

中华人民共和国第十一届全国人民代

表大会常务委员会第十二次会议于2009年12月26日通过了《中华人民共和国侵权责任法》，2010年7月1日起施行。

《侵权责任法》从我国国情和实际出发，明确了承担侵权责任的基本原则和责任方式，就广大人民群众普遍关注、各方面意见又比较一致的医疗损害、环境污染、产品缺陷、网络侵权、交通事故、动物损害等问题作了具体的规定，对保护民事主体合法权益、预防并制裁侵权行为、减少和化解社会矛盾、促进社会和谐稳定具有重要的意义。《侵权责任法》共12章、92条，对民事权益进行了全方面、多层次、立体化保护，属民事基本法。

《侵权责任法》调整对象全面广泛。《侵权责任法》第二条采用全面列举侵权法保障的对象、保障的权益范围的方式规定了侵权法的调整对象。该法第二条规定：侵害民事权益，应当依照本法承担侵权责任。本法所称民事权益，包括生命权、健康权、姓名权、名誉权、荣誉权、肖像权、隐私权、婚姻自主权、监护权、所有权、用益物权、担保物权、著作权、专利权、商标专用权、发现权、股权、继承权等人身、财产权益。

《侵权责任法》体系完整地按照归责原则建立体系，在规定过错责任、过错推定和严格责任三项归责原则的基础上，各种特殊侵权责任基本上按照这三项归责原则来展开。

《侵权责任法》的出台，使得大量复杂的侵权争议有规可循，各民事主体对自己的行为后果可以较为清晰的预见；该法的出台还标志着侵权责任立法完成了独立成编的构建，我国制定完备的民法典又迈出了关键一步。

三、中证登公司出台证券质押登记实施细则

2009年9月30日，中国证券登记结算有限责任公司（以下简称中证登公司）发布了《证券质押登记业务实施细则》（下称《细则》），规定办理登记的机构是中证登公司，可登记的证券是指在中证登公司开立的证券账户中的股票、债券和基金等证券。

《细则》规定，证券质押登记实行申报制度，中证登公司对质押双方提交的质押登记申请材料进行形式审核通过后方可进行质押登记；质押登记申请人应当保证其所提供的质押合同等申请材料真实、准确、完整、合法。

《细则》第四条详细规定了办理质押登记应提交的材料，主要包括登记申请、经公证的质押合同原件、出质人证券账户卡等。

对于质押解除，《细则》规定由质权人办理，并应提交解除质押登记申请、质押登记证明原件等材料。质押登记解除的生效日以解除证券质押登记通知上载明的质押登记解除日为准。部分解除质押登记

的，中证登公司同时向质权人出具剩余质物的质押登记证明。

对于国有股东持有的股权申请质押登记的，《细则》还特别提示，出质人应当取得省级以上国有资产管理部门出具的质押备案表。此外，《细则》规定，已质押证券不得重复质押，冻结证券不办理质押登记，质押期间产生的孳息一并予以质押登记，质押期产生的配股由双方另行约定是否质押。

《细则》还规定，主合同变更需要解除原登记后重新办理质押登记，质权人行使质权时应当遵守证券交易及转让的相关规定。

根据《物权法》第二百二十六条规定，“以基金份额、股权出质，当事人应当订立书面合同。以基金份额、证券登记结算机构登记的股权出质，质权自证券登记结算机构办理出质登记时设立。”《细则》的出台使得《物权法》的上述规定得以落实。

四、工商总局发布规定明确注册商标专用权质权登记程序

为完善商标质权的相关规定，国家工商行政管理总局日前出台了《国家工商行政管理总局注册商标专用权质权登记程序规定》，该规定于2009年11月1日起正式施行，原《商标专用权质押登记程序》



(国家工商行政管理总局工商标字 [1997] 第 127 号) 同时废止。

新《规定》共计 17 条，比照原《程序》增加了补正材料的期限，质权变更登记、延期登记的程序，实用性更强。规定的主要内容包括：

1. 《规定》依据《物权法》，强调对“质权”进行登记，而非“质押合同”，并明确了质权登记的主要事项。

2. 出质商标专用权价值的确定方式更加灵活。在《规定》中，出质商标专用权价值不再列入登记事项范围。依据《规定》，质权人和出质人双方如已就出质商

标专用权价值达成一致意见，并向商标局提交相关书面认可文件的情况下，可不向商标局另行提交评估报告。出质商标专用权价值确定方式的灵活化，在一定程度上降低了办理商标专用权质权登记的成本，减轻了出质人的经济负担。

3. 《规定》根据《商标法实施条例》的相关规定，明确要求出质人应将在同一种或者类似商品上注册的相同或者近似的商标一并办理质权登记。

4. 《规定》进一步细化了质权登记的变更、延期和注销申请等内容，并规定商标局应设立质权登记簿，供相关公众查阅。

担保业务相关行业环境

☆ 低碳产业

在应对气候变化严峻挑战的推动下，世界范围内正在经历一场经济和社会生活方式的变革，其核心内容是：发展低碳能源技术，提高能源效率，优化能源结构；转变经济发展方式，建立低碳经济发展模

式和低碳社会消费模式，将其作为协调经济发展与保护气候的根本途径。发展低碳经济是人类社会的必由之路，是可持续发展的必然要求，是应对挑战的必然选择，是国家博弈的必然结果。世界低碳经济发展潮流引发新的经济、贸易、技术竞争，先进低碳能源技术正在成为世界科技创新



和技术竞争的前沿和重点，成为一个国家核心竞争力的标志。

一、低碳经济概述

（一）低碳经济内涵

一是“方法论”。这种观点认为，在全球气候变暖的大背景下，低碳经济是指温室气体排放量尽可能低的经济发展方式，尤其是CO₂（二氧化碳）这一主要的温室气体排放量要有效控制；推行低碳经济是避免气候发生灾难性变化、保持人类可持续发展的有效方法之一。

二是“形态论”。这种观点认为，在发展经济学的理论框架下，低碳经济是经济发展的碳排放量、生态环境代价及社会经济成本最低的经济，是低碳发展、低碳产业、低碳技术、低碳生活等一类经济形态的总称，是一种能够改善地球生态系统自我调节能力的可持续发展的新经济形态。

三是“革命论”。这种观点认为，低碳经济是以低能耗、低污染、低排放为基础的经济模式，是人类社会继农业文明、工业文明之后的又一次重大进步；低碳经济实质上是对现代经济运行的深刻反思，是一场涉及生产模式、生活方式、价值观念和国家权益的全球性能源经济革命。

“方法论”、“形态论”和“革命论”三种观点都是基于“全球气候变暖”和

“温室气体排放”的大背景；目标都是降低和控制温室气体排放、避免气候发生灾难性变化、实现人类可持续发展；途径都是通过人类生产、交换、分配、消费在内的社会再生产全过程，使经济活动低碳化和能源消费生态化；本质都是一场涉及生产模式、生活方式、价值观念和国家权益的全球性能源经济革命。

（二）低碳经济基本特征

首先，低碳经济是相对于基于无约束的碳密集能源生产方式和能源消费方式的高碳经济而言的。发展低碳经济关键在于降低单位能源消费量的碳排放量（碳强度），通过碳捕捉、碳封存、碳蓄积降低能源消费的碳强度，控制CO₂排放量的增长速度。

其次，低碳经济是相对于新能源而言的，是相对于基于化石能源的经济发展模式而言的。发展低碳经济关键在于促进经济增长与由能源消费引发的碳排放“脱钩”，实现经济与碳排放错位增长（碳排放低增长、零增长乃至负增长），通过能源替代、发展低碳能源和无碳能源，控制经济体的碳排放弹性，最终实现经济增长的碳脱钩。

最后，低碳经济是相对于人为碳通量而言的，是解决人为碳通量增加引发的地球生态圈碳失衡而实施的人类自救行为。发展低碳经济关键在于改变人们高碳消费倾向和碳偏好，减少化石能源消费量，减缓碳足迹，实现低碳生存。

（三）低碳产业细分领域

政府政策推动和市场需求拉动将共同促进低碳产业快速发展。碳排放管制激发市场对低碳商品和服务的需求快速增长，政府主导的产业创新将演变为市场需求拉动的产业创新。低碳产业分为化石燃料低碳化领域、可再生能源领域、能源效率化和低碳化消费领域、低碳型服务领域。

一是化石燃料低碳化领域，主要包括清洁煤与煤气复合发电、二氧化碳回收与储藏技术、煤气液化燃料等。

二是可再生能源领域，主要包括太阳能发电、风力发电、生物能源、氢能源等。

三是能源效率化和低碳消费领域，主要包括智能电网、可再生能源专用蓄电池、环保汽车、信息家电节能、工业和建筑节能、交通节能等。

四是低碳型服务领域，主要包括碳排放权交易和绿色金融、企业碳管理咨询服务、碳足迹和碳抵消商品服务等。

二、国际低碳经济发展历程和最新动向

（一）国际低碳经济政策演变

1992年，154个国家和地区的代表签订了第一份关于气候变化的国际性条约《联合国气候变化框架公约》。1997年，在日本举行的第三次缔约方会议上，与会国

代表签订了《京都议定书》。《气候变化框架公约》和《京都议定书》都强调，发达国家应该严格履行减排目标，并在2012年后继续率先减排；发展中国家应该根据自身情况采取相应措施，为应对气候变化做出力所能及的贡献。

“低碳经济”最早见诸于政府文件是，2003年英国发布能源白皮书《我们能源的未来：创建低碳经济》。该白皮书从英国对进口能源高度依赖和作为京都议定书缔约国有义务降低温室气体排放的实际需要出发，着眼于降低对化石能源依赖和控制温室气体排放，提出把实现低碳经济作为英国能源战略首要目标（见表5-1）。

2006年10月，英国发布《气候变化的经济学：斯特恩报告》，对全球变暖的经济影响做了定量评估。斯特恩报告呼吁全球向低碳经济转型，主要措施有：提高能源效率；对电力等能源部门“去碳”；建立强有力的价格机制，如对碳排放征税和进行碳排放交易；全球联合对去碳高新技术进行研发和部署等。

2007年12月，联合国气候变化大会在印尼巴厘岛举行，制订了应对气候变化的“巴厘岛路线图”。该“路线图”为2009年前应对气候变化谈判的关键议题确立了明确议程，确认了“共同但有区别的责任”原则。“巴厘岛路线图”为全球进一步迈向低碳经济起到了积极作用，是人类应对气候变化历史上一座新里程碑。

表 5-1 国际低碳经济发展历程大事记

时间	事件	成果	内容
1992年	《联合国气候变化框架公约》	世界上第一个为全面控制二氧化碳等温室气体排放,以应对全球气候变暖给人类经济和社会带来不利影响的国际公约,也是国际社会在对付全球气候变化问题上进行国际合作的一个基本框架	要求发达国家采取具体措施限制温室气体的排放,并向发展中国家提供资金以支付他们履行公约义务所需的费用。而发展中国家只承担提供温室气体源与温室气体汇的国家清单的义务,制订并执行含有关于温室气体源与汇方面措施的方案,不承担有法律约束力的限控义务。
1997年	《京都议定书》	第一个具有法律约束力的旨在防止全球变暖而要求减少温室气体排放的条约	确定《联合国气候变化框架公约》发达国家在2008~2012年的减排指标:在1990年排放量的基础上减排5%,同时确立了三个实现减排的灵活机制。即:联合履约、排放贸易和清洁发展机制。
2003年	英国能源白皮书《我们能源的未来:创建低碳经济》	“低碳经济”一词第一次见于政府文件	英国充分意识到了能源安全和气候变化的威胁,它正从自给自足的能源供应走向主要依靠进口的时代,按目前的消费模式,预计2020年英国80%的能源都必须进口,同时,应对气候变化已经迫在眉睫。
2006年	《斯特恩报告》	呼吁全球向低碳经济转型	前世界银行首席经济学家尼古拉斯·斯特恩牵头做出的《斯特恩报告》指出,全球以每年GDP1%的投入,可以避免将来每年GDP5%~20%的损失。
2007年	《巴厘岛路线图》	为全球进一步迈向低碳经济起到了积极的作用,具有里程碑的意义	规定所有发达国家缔约方都要履行可测量、可报告、可核实的温室气体减排责任,这把美国也纳入其中。强调讨论了适应气候变化问题、技术开发和转让问题以及资金问题。
2009年	《哥本哈根协议》	后京都议定书时代全球低碳经济发展的基石	强调要确保全球平均温度的升幅不超过2摄氏度。2020年起,发达国家将向发展中国家及小岛国等提供1 000亿美元援助;未来3年内,发达国家将提供300亿美元援助,其中欧盟、日本及美国将联合出资252亿美元。

2009年12月召开的哥本哈根国际气候会议,就未来应对气候变化的全球行动签署新的协议。哥本哈根会议涉及世界各国

从高碳排放的工业文明向低碳消耗的生态文明的革命性转型;这是继《京都议定书》后又一具有划时代意义的全球气候协议书。



（二）主要国家和地区低碳经济发展动向

欧盟将低碳经济视为“新的工业革命”，围绕欧洲建设三个支柱形成了低碳经济发展战略。首先，把低碳经济作为未来发展方向；其次，统一认识，以协调各成员国限制和减少温室气体排放的立场和步调；最后，2007年1月通过《能源—气候变化一揽子政策》，提出三个20%的目标，即到2020年温室气体排放量比1990年减少20%，可再生能源比重提高到20%，石油、煤炭等一次能源的消费量减少20%。

日本将低碳经济视为整体创新要素，因此提出“低碳社会”的概念，寻求建设在低碳排放、气候稳定条件下的富裕可持续发展的社会。2007年6月，日本政府通过《21世纪环境立国战略》，正式将低碳社会作为2050年的重点发展目标。2009年9月，日本政府宣布2020年比1990年减排25%的中期目标。

美国奥巴马政府将低碳经济视为“经济新进程”。一是，提出新的气候变化战略。提出美国气候战略政策框架，明确中长期战略目标，以2005年为基准年，到2020年实现减排14%，到2050年减排83%。二是，设定美国温室气体排放总量上限，决定2012年正式引入“限额与交易”体系，排放配额采取拍卖方式。三是，大力推行新能源政策，吸引产业资本

流入，寻求新能源技术突破，在中期推动向低碳经济转型。

三、我国低碳经济发展状况和路径选择

（一）我国低碳经济发展现状

近年来，我国政府提出了加快建设资源节约型、环境友好型社会的重大战略构想，不断强化应对气候变化的措施，为发展低碳经济起到了积极推进作用。我国先后发布了《国家中长期科学和技术发展规划纲要》、《气候变化国家评估报告》和《国家环境保护“十一五”规划》三个纲领性文件。

2008年10月，国务院新闻办公室发表了《中国应对气候变化的政策与行动》白皮书，详细阐明了气候变化对中国的影响、应对气候变化的战略和目标、减缓气候变化的政策与行动、加强气候变化领域国际合作、应对气候变化的体制机制建设等重大问题的原则立场和政策措施。

2009年8月，国务院关于应对气候变化工作情况的报告，将应对气候变化纳入国民经济和社会发展规划，研究制订《关于发展低碳经济的指导意见》，开展低碳经济试点示范，试行碳排放强度考核制度，探索控制温室气体排放的体制机制，在特定区域或行业内探索性开展碳排放



交易。

2009年11月，我国政府宣布2020年单位碳排放比2005年减少40%~45%的中期减排目标。2010年2月，十一届全国人大常委会明确提出“大力发展绿色经济、低碳经济”。

（二）我国发展低碳经济的路径选择和政策措施

一是要加快构建和形成发展低碳经济

的国家战略框架、社会行动体系和规划体系。结合我国建设资源节约型、环境友好型社会和节能减排的发展目标，尽快制定国家低碳经济发展战略的近、中、长期规划。

二是构建“低碳经济试点区”，探寻发展低碳经济的具体途径。在全国建立一批低碳社会、低碳产业、低碳经济区、低碳城市实践区，以促进低碳技术应用，带动低碳经济发展，为全国建设低碳社会、低碳城市探索新的发展模式（见图5-6）。

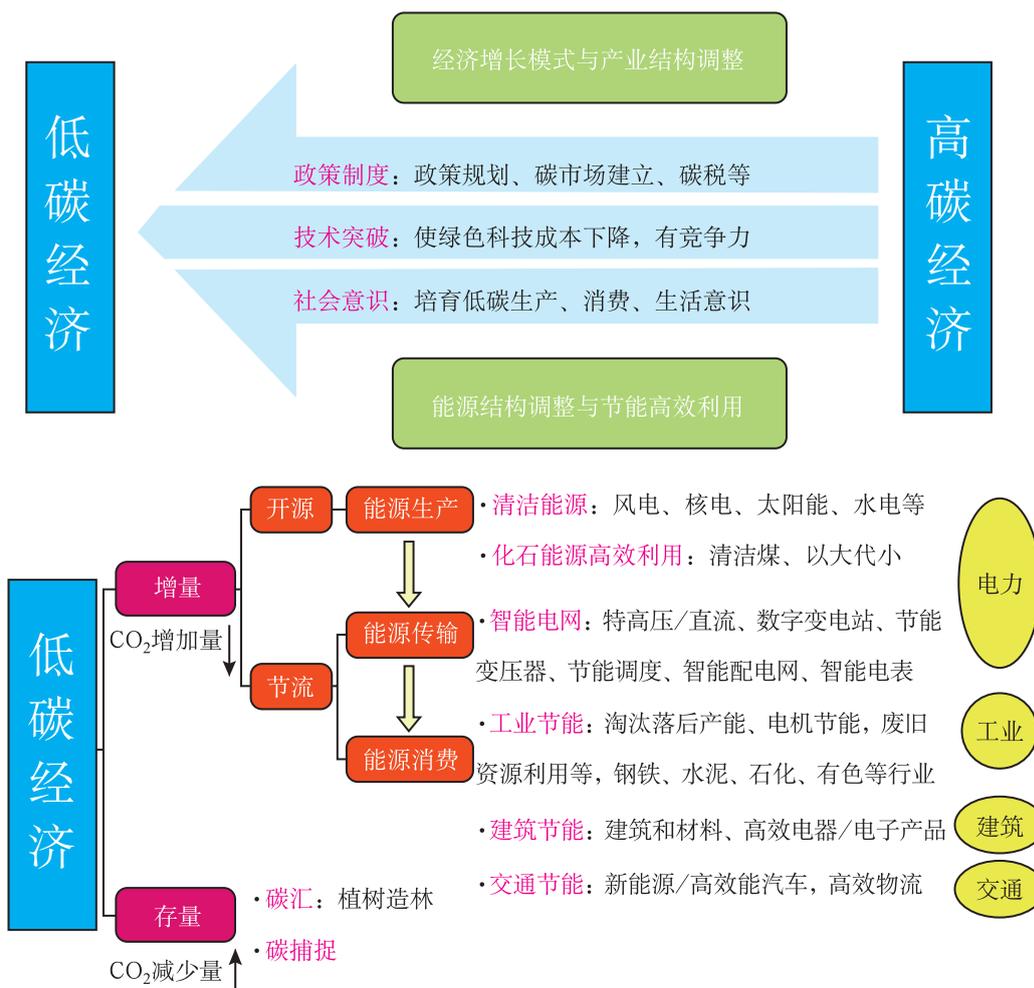


图5-6 中国低碳经济发展路线

三是加强金融对低碳经济的支持，积极发展碳金融市场。发展碳金融不仅有利于降低减排成本，促进清洁能源发展，减缓碳风险，拓展金融创新领域；也是推动中国经济向低碳经济转型的重要政策工具。

四是大力推行技术创新，鼓励低碳友好型技术的研究、开发和推广与应用。要高度重视低碳技术战略意义，确定重点研究领域；不仅要大力发展先进低碳技术，更要注重科技创新和低碳技术在其他行业中的应用，以实现整个国民经济低碳化。

五是建立发展低碳经济的法制保障机制，健全完善低碳法律、法规体制。推动低碳经济发展的重要驱动因素是政策制度的创新和制定，这是解决我国低碳技术创新问题的重要举措。

六是加强国际合作与交流，共同应对气候变化。积极参与国际气候体制谈判和低碳规则制定，为中国的工业化进程争取

更大的发展空间。

☆房地产行业

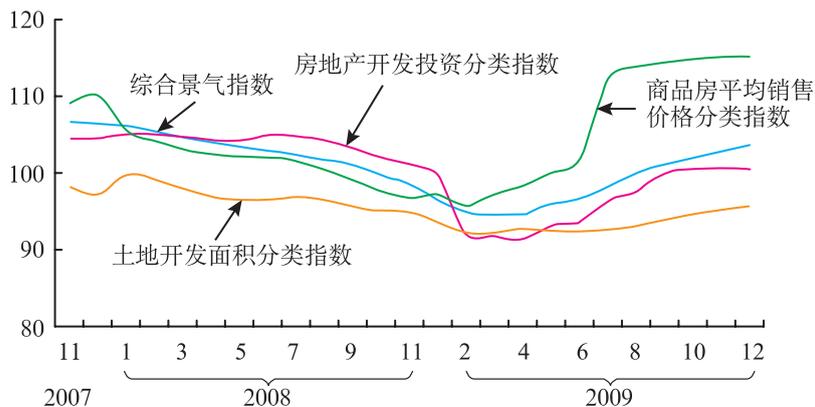
2009年，虽然经历了国际金融危机的冲击，但随着国际、国内经济企稳向好，以及2008年末出台的刺激购房消费的一系列政策，房地产市场扭转了年初的低迷状况，下半年呈现量价大幅齐升的局面。房地产开发建设指标中施工面积、新开工面积达到历史高点。房地产企业开发资金充裕，国内贷款增幅快速上升，个人按揭贷款超速增长。同时，房地产投资出现了2000年以来最低增幅，土地购置面积与土地开发面积年度同比负增长，房屋建筑面积竣工率继续下降。

反映全国房地产开发综合发展水平的“国房景气指数”自2009年3月触底以来连续9个月回升。2009年12月，全国房地产开发景气指数为103.66。

图5-7 2008~2009年国房景气指数及主要分类指数走势

注：指数值以100为景气线，100以上为景气空间，100以下为不景气空间。

数据来源：国家统计局。





一、行业政策密集出台

受国际金融危机影响，国内房地产市场一度滑坡，但在一系列优惠政策的刺激下，国内房地产市场快速回升，实现“V型”反转。2009年下半年，为遏制部分城

市房价过快上涨的势头，促进房地产市场健康发展，政府出台了一系列调控政策，“增供给、调结构、抑投机、促稳定”成为政策主基调，这一政策基调一直延续至2010年（见表5-2）。

表 5-2 2009年房地产行业主要政策回顾

时间	政策名称	发布部门	主要内容和评述
1月	实施个人住房转让营业税新政	财政部、国税总局	个人购买不足两年的非普通住房对外销售的，全额征收营业税；个人购买超过两年（含两年）的非普通住房或者不足两年的普通住房对外销售的，按照其销售收入减去购买房屋的价款后的差额征收营业税；个人购买超过两年（含两年）的普通住房对外销售的，免征营业税。新政执行时间自2009年1月1日至12月31日。
		四大国有银行	只要2008年10月27日前执行基准利率0.85倍优惠、无不良信用记录的优质客户，原则上都可以申请七折优惠利率。
3月	政府工作报告	国务院	促进房地产市场稳定健康发展。采取更加积极有效的政策措施，稳定市场信心和预期，稳定房地产投资，推动房地产业平稳有序发展。
4月	治理房地产开发领域违规变更规划、调整容积率问题专项工作电视电话会议	住房和城乡建设部、监察部	明确了专项治理的主要内容，完善相关政策、制度；加强对控制性详细规划修改特别是建设用地容积率管理情况的监督检查；严肃查处违法违规违纪案件。
5月	《关于调整工业用地出让最低价标准实施政策的通知》	国土资源部	针对经济形势和土地市场运行变化情况，对《全国工业用地出让最低价标准》实施政策进行适当调整。
	《关于切实落实保障性安居工程用地的通知》	国土资源部	要求各级国土资源管理部门确保保障性安居工程顺利落地；加快编制和修编2010~2011年和2009年保障性住房用地供应计划，统筹协调及时调整土地供应结构，扩大民生用地的比例，确保保障性住房用地的需求。
	《关于2009年深化经济体制改革工作的意见》	国家发改委	明确指出要深化房地产税制改革，研究开征物业税。新的物业税实施方案将延续5年前的思路，“对不动产开征统一规范的物业税，相应取消相关收费”。
	《关于调整固定资产投资项目资本金比例的通知》	国务院	保障性住房和普通商品住房项目的最低资本金比例为20%，其他房地产开发项目的最低资本金比例为30%。

续表

时间	政策名称	发布部门	主要内容和评述
6月	《土地增值税清算管理规程》	国家税务总局	对土地增值税清算的前期管理、清算受理、清算审核和核定征收等具体问题做出具体规定。
		国土资源部	“小产权房”实质是违法建筑，各地要严格依法查处大量存在的“小产权房”等违法用地、违法建筑行为。
9月	《关于集约用地的通知》	国务院	重申要严格执行土地闲置两年无偿收回的政策，明确国土资源部正在制定办法，将对闲置房地产用地征缴增值地价。
11月	《限制用地项目目录（2006年本增补本）》和《禁止用地项目目录（2006年本增补本）》	国土资源部、国家发改委	规定商品住宅用地的宗地出让面积小城市（镇）不超过7公顷，中等城市不超过14公顷，大城市不超过20公顷。
12月		中央经济工作会议	提出增加普通商品住房供给，支持居民自住和改善性购房需求。
		国务院常务会议	研究完善促进房地产市场健康发展的政策措施，明确提出“加强市场监管，稳定市场预期，遏制部分城市房价过快上涨的势头”，同时强调“地方政府要切实负起责任”。
	《进一步加强土地出让收支管理的通知》	财政部、国土资源部等五部门	明确开发商拿地时，“分期缴纳全部土地出让价款期限原则上不得超过一年，特殊项目可以约定在两年内全部缴清，首次缴款比例不得低于全部土地出让款的50%”。如果开发商拖欠价款，不得参与新的土地出让交易。
	《关于调整个人住房转让营业税政策的通知》	财政部、国税总局	自2010年1月1日起，个人购买不足5年的非普通住房对外销售的，全额征收营业税；个人购买超过5年（含5年）的非普通住房或者不足5年的普通住房对外销售的，按照其销售收入减去购买房屋的价款后的差额征收营业税；个人购买超过5年（含5年）的普通住房对外销售的，免征营业税。

资料来源：根据相关资料整理所得。

二、商品房销售面积与销售额均创天量

2009年，全国商品房销售面积9.37亿平方米，同比增长42.1%，增幅大幅提高

61.8个百分点；其中，商品住宅销售面积8.53亿平方米，同比增长43.9%，增幅提高64.2个百分点（见图5-8）。

2009年，全国商品房销售额4.4万亿元，同比增长75.5%，增幅大幅提高95.0

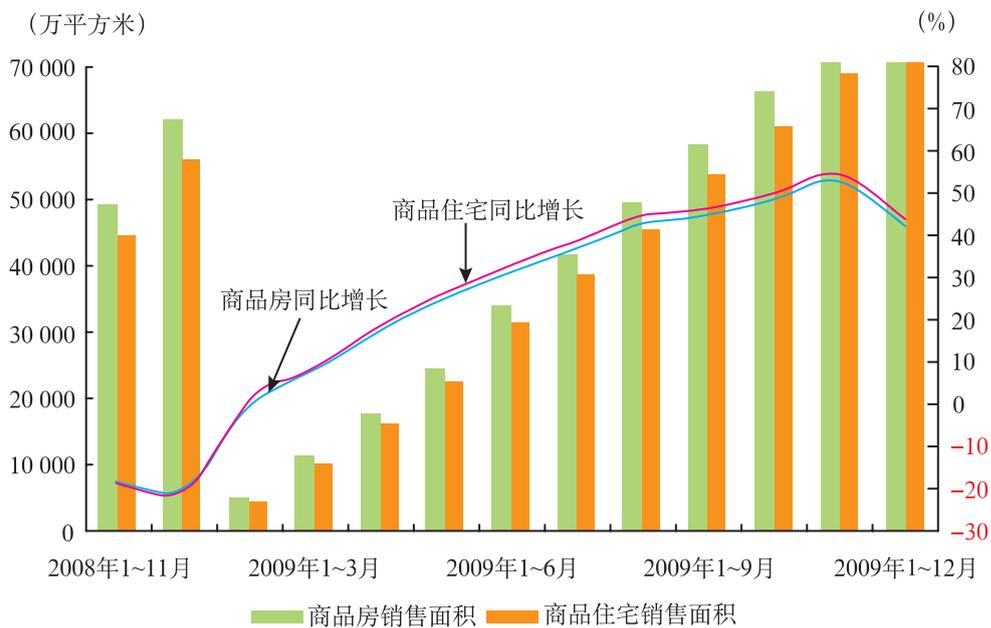


图 5-8 2008~2009年全国商品房、商品住宅销售面积及同比增长情况
资料来源：国家统计局。

个百分点；其中，商品住宅销售额3.8万亿元，同比增长80.0%，增幅提高100.1个百分点。在商品房销售面积和销售额的绝对值均创天量的同时，增速也达到历史高

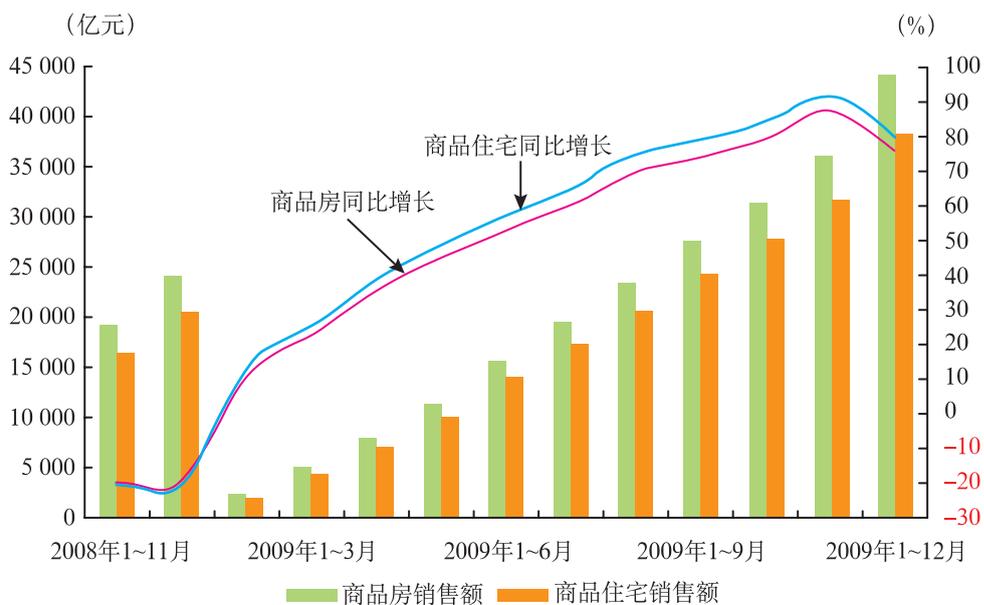


图 5-9 2008~2009年全国商品房、商品住宅销售额及同比增长情况
资料来源：国家统计局。

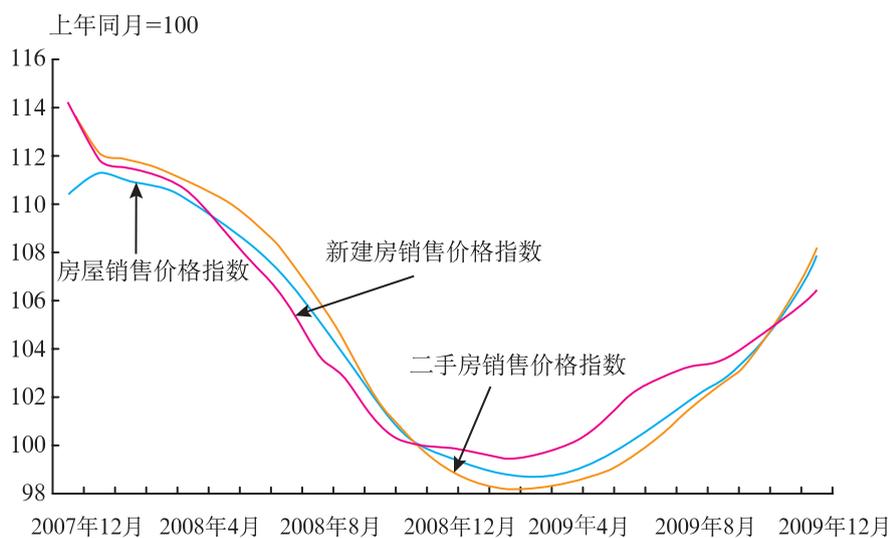
三、房价一季度全年最低，下半年快速反转

在一系列利好政策影响下，我国房地产价格从2009年3月开始环比由负转正；6月，全国70个大中城市房屋销售价格出现了2009年以来首次同比上涨，上涨幅度

为0.2%；随后同比涨幅进一步扩大，7月同比涨幅为1.0%，8月同比涨幅为2.0%，9月同比涨幅为2.8%，10月同比涨幅为3.9%，11月同比涨幅为5.7%，12月同比涨幅创纪录地达到了7.8%。与此同时，房价环比上涨的幅度也不断创出新高（见图5-10）。

图5-10 2008~2009年全国70个大中城市房屋销售价格指数变动情况

资料来源：国家统计局。



2009年，根据销售额和销售面积简单计算的全国新房平均单价为4 695元/平方米，比2008年上涨了21.1%，为1997年以来中国房地产市场涨幅最大的一年。从不同地区来看，全国楼市呈现“普涨”格局，北京、上海等大城市房价涨势更加迅猛。2009年房价快速上涨的主要原因包括：一是2009年实施的一系列优惠政策刺激了需求，推动房价上涨；二是宏观经济形势向好，消费者预期改变，释放了

需求；三是供给偏紧；四是地价上涨带动整体房价上涨；五是市场销售好转加剧了投资投机购房行为，在一定程度上增加了需求。

四、房地产投资增速下降，完成土地购置面积和开发面积双降

2009年，全国完成房地产开发投资

3.6万亿元，比上年增长16.1%。其中，商品住宅完成投资2.6万亿元，增长14.2%，占房地产开发投资的比重为70.7%。2000年以来房地产投资增速首次下降到20%以下，主要原因是2008年房地产市场销售萎缩，以及2008年开始国家加大了保障性住房投资和建设力度，导致房地产企业投资相对谨慎（见图5-11）。

2009年，全国房地产开发企业完成土地购置面积3.19亿平方米，比上年下降18.9%；完成土地开发面积2.3亿平方米，同比大幅下降19.9%；二者均创1997年以来最低值。完成土地购置面积下降的主要原因是土地供应紧张及上半年开发企业谨慎观望（见图5-12）。

五、施工面积、新开工面积达到历史高点，竣工面积继续下降

2009年，房屋施工面积高达32.0亿平方米，为1997年来的新高，同比增长12.8%；新开工面积11.5亿平方米，同比增长12.5%，比上年提高5个百分点，表明在房价快速上涨的情况下房地产企业建设房屋的速度有所加快。2009年，全国商品房累计竣工面积7.0亿平方米，同比增长5.5%，比上年降低4.3个百分点。其中，商品住宅竣工面积5.8亿平方米，同比增长6.2%（见图5-13、图5-14）。

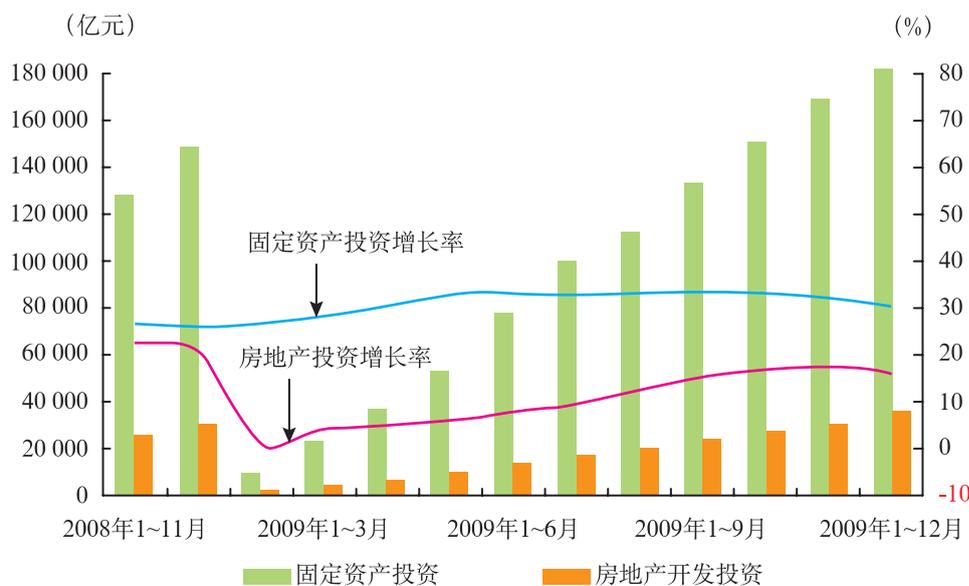


图5-11 2008~2009年固定资产投资与房地产开发投资增长率变动情况

资料来源：国家统计局。

图5-12 2008~2009年全国房地产土地购置与开发面积及同比增长率变动情况
资料来源：国家统计局。

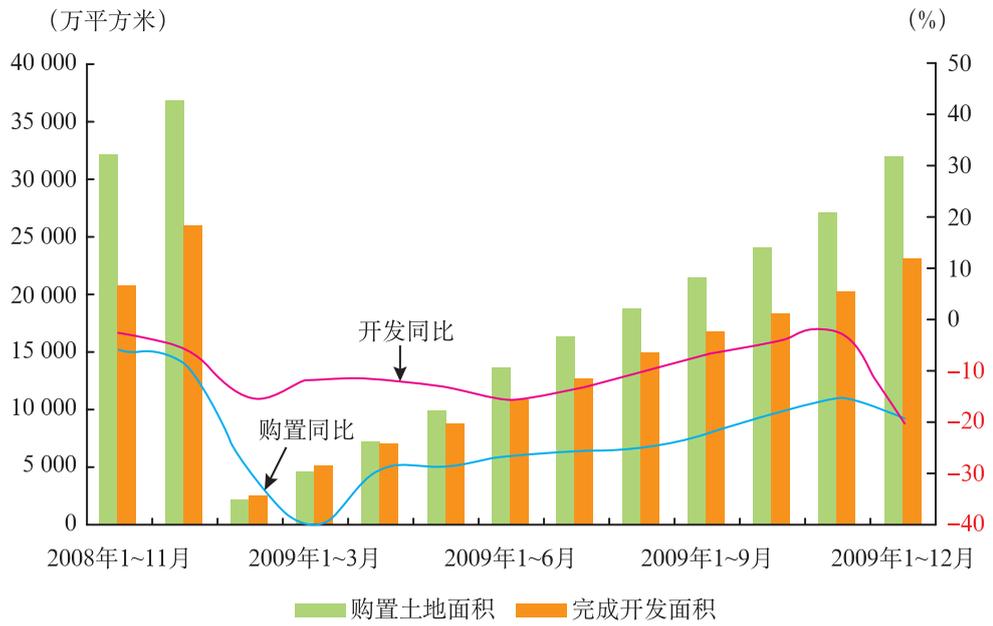
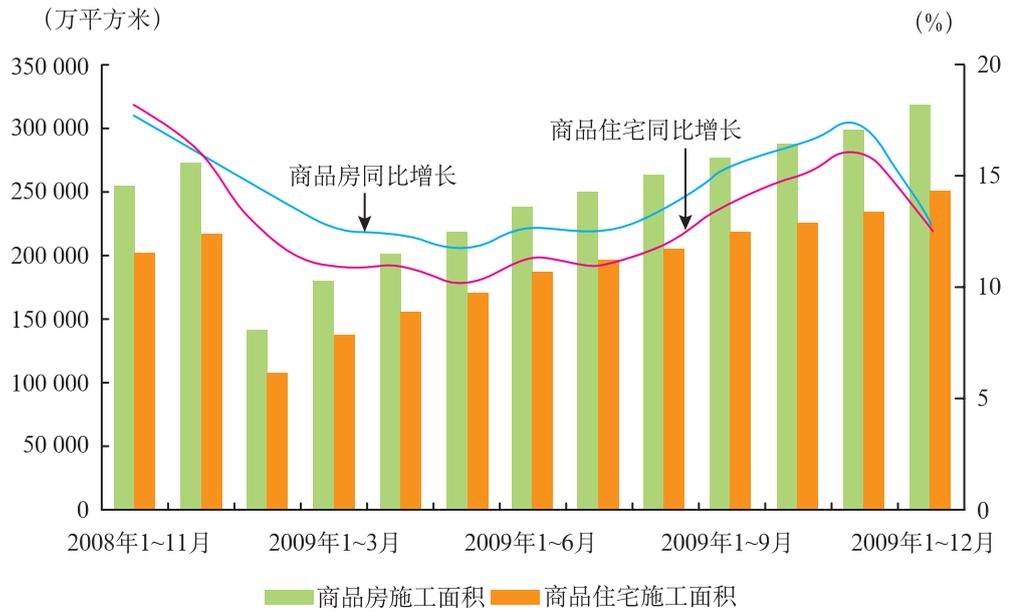


图5-13 2008~2009年全国商品房、商品住宅施工面积及同比增长情况
资料来源：国家统计局。



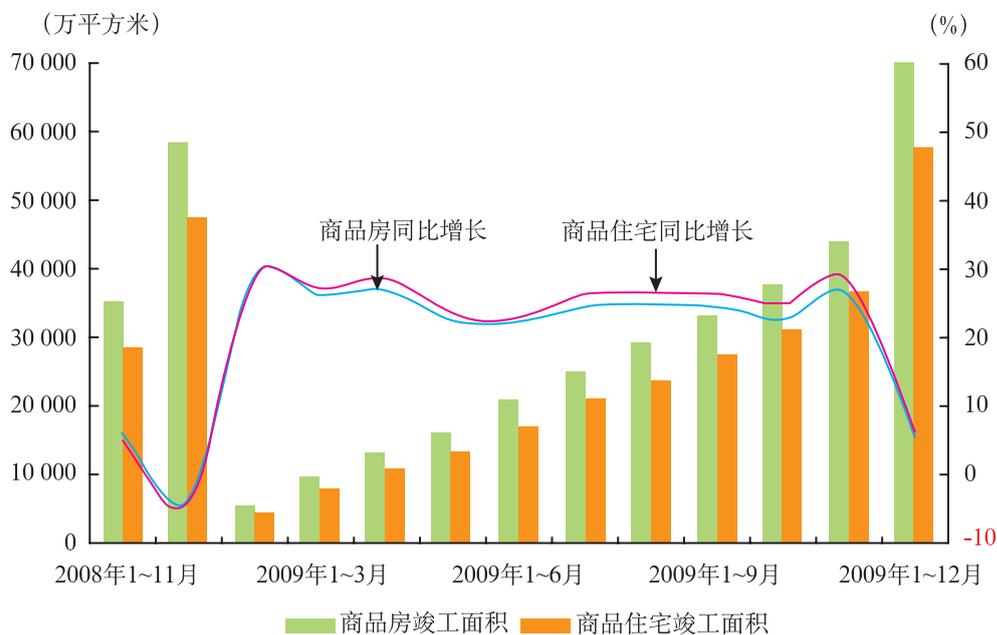


图 5-14 2008~2009年全国商品房、商品住宅竣工面积及同比增长情况

资料来源：国家统计局。

从以上数据可以看出，受2008年销售低迷影响，开发商纷纷下调新开工面积和缓建已开工面积，但2009年楼市回暖明显，尽管开发商没有大幅增加新开工面积，但停建项目已逐渐恢复开工。1997年以来，房屋建筑面积竣工率总体上呈下降趋势，表明在建面积增加，实际供给能力相对下降。商品房竣工面积增速虽然呈现增长态势，但仅为同期商品房销售面积的59.2%，新增供应乏力加之市场流动性充裕无疑将推动房价上涨。

六、房地产企业开发资金充裕

2009年，在国家实施的宽松的货币政策和上年末出台的刺激住房消费的贷款优

惠政策的影响下，房地产企业开发资金达到5.7万亿元，同比增长44.2%，增幅高出2008年42.4个百分点。其中，国内贷款为1.1万亿元，同比增长48.5%；其他资金中的定金及预收款、个人按揭贷款，分别为1.6万亿元、0.8万亿元，同比分别大幅增长63.1%、116.2%，增幅分别高出2008年76个百分点和145.9个百分点（见图5-15）。

中国人民银行《2009年第四季度货币政策执行报告》的数据显示，2009年，新增房地产贷款2万亿元，占各项贷款新增额的21.9%，比2008年提高11.1个百分点。其中，个人购房贷款新增1.4万亿元，约为2008年的5倍，为2007年的2倍（见图5-16）。

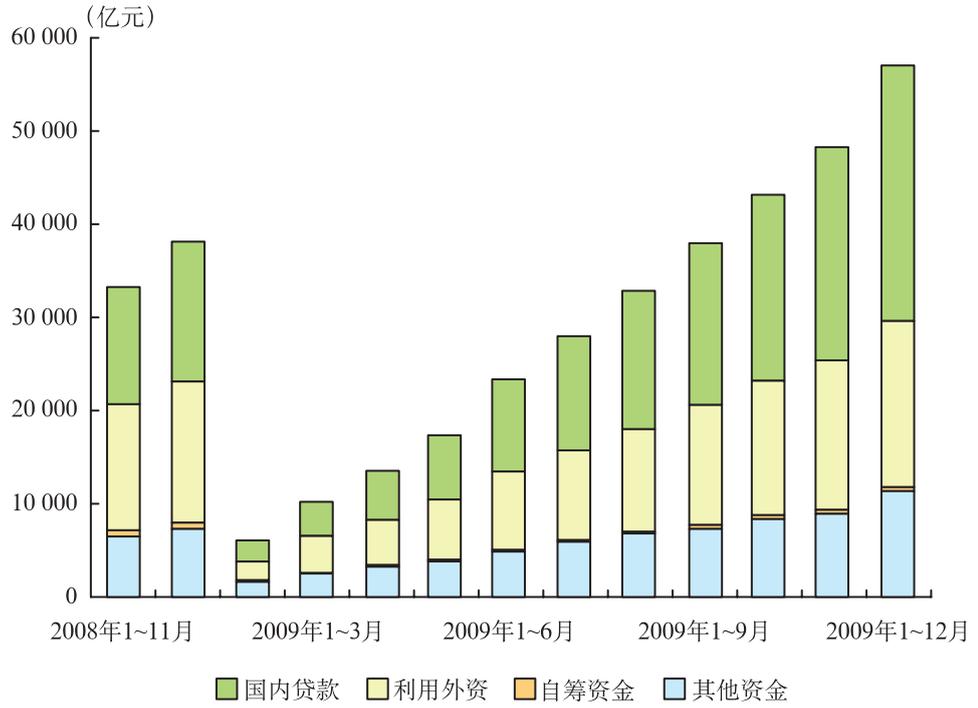


图 5-15 2008~2009年全国房地产开发企业资金来源构成情况
资料来源：国家统计局。

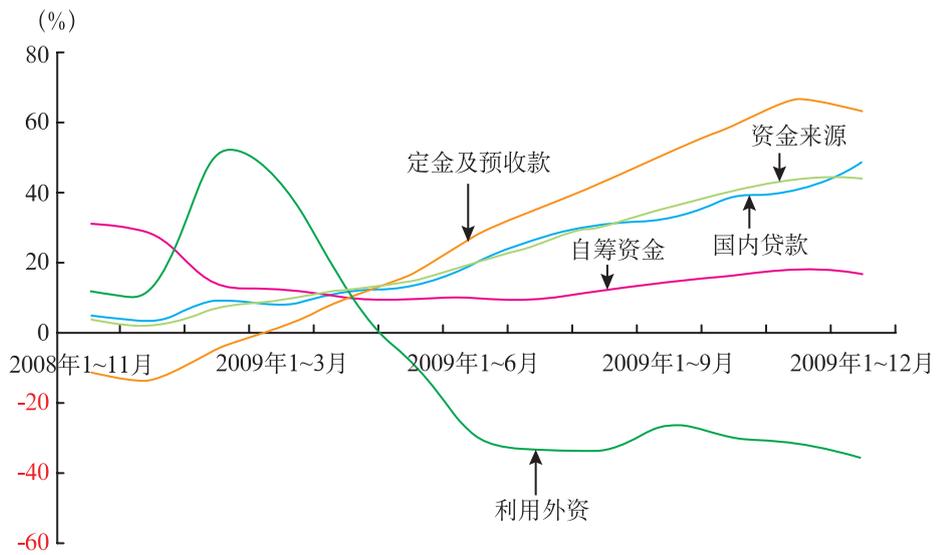


图 5-16 2008~2009年全国房地产开发企业资金来源构成增长率变动趋势
资料来源：国家统计局。

☆钢铁行业

2009年，面对百年罕见的金融危机，钢铁行业在国家一系列经济刺激政策的支持下，逐步走出低谷，产量恢复增长，效益得到改观，有力地支撑了国家一揽子扩大内需措施对钢铁的需求。同时，钢铁行业企稳回升的态势并不稳固，一些深层次矛盾尚未得到有效解决，产能过剩问题引起了政府部门的高度关注，相关指导和监管政策密集出台，抑制产能过剩和重复建设现象，促进行业健康发展。

一、固定资产投资增速放缓

2009年，钢铁业全年完成固定资产投资3 206.1亿元，较上年下降了1.3%；投

资额占城镇固定资产投资总额的1.7%，较上年下降0.5个百分点。

钢铁业生产在2008年四季度至2009年初经历了一段低迷期后，二季度开始快速增长，二季度固定资产投资同比增长10.1%。为抑制钢铁业产能过剩和重复建设问题，相关部门从用地审批、金融信贷等多方面加强监管力度，从源头控制产能扩张，一定程度上控制了新增产能的释放速度。钢铁业固定资产投资在三、四季度连续回落，其中四季度投资额为864.9亿元，较三季度减少70.8亿元，环比降幅为7.57%，同比大幅下降12.6%（见图5-17）。

二、主要产品产量均创新高

2009年，全球钢铁业受金融危机冲

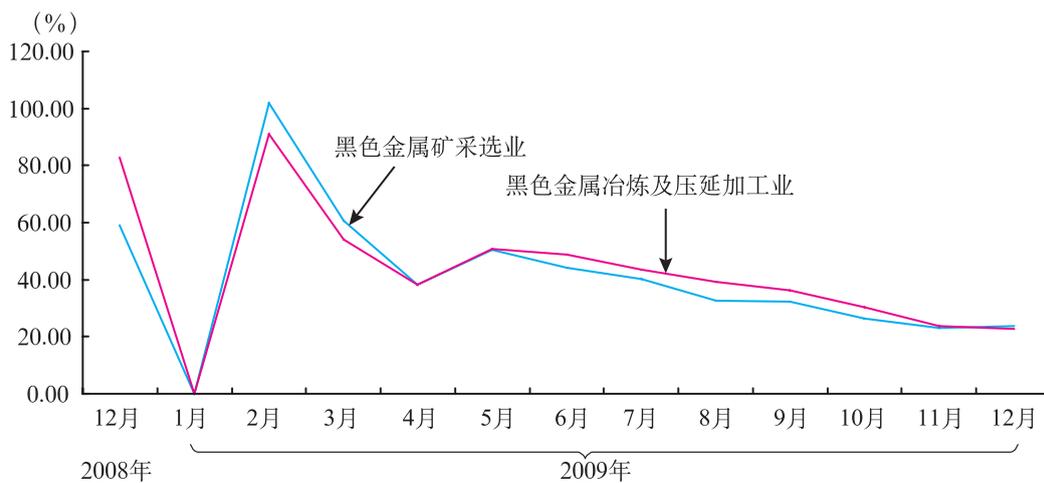


图5-17 2009年钢铁业固定资产投资完成额累计同比变化趋势

资料来源：国家统计局。

击严重，除中国、印度钢铁生产逆势增长外，其他各国钢铁业均有不同程度减产。

分产品看，全年共生产生铁54 374.8万吨，较上年增长15.87%，为历史最高年产量。全年共计生产粗钢56 784.24万吨，较上年增长13.5%，刷新历史最高年产量记

录，超出《钢铁产业调整和振兴规划》提出的2009年粗钢产量4.6亿吨的控制目标。

2009年，我国粗钢产量在全球粗钢总产量的比重大幅提升，由2008年的38.3%提升至47.4%。全年钢材产量为69 243.7万吨，较上年增长18.5%（见图5-18）。

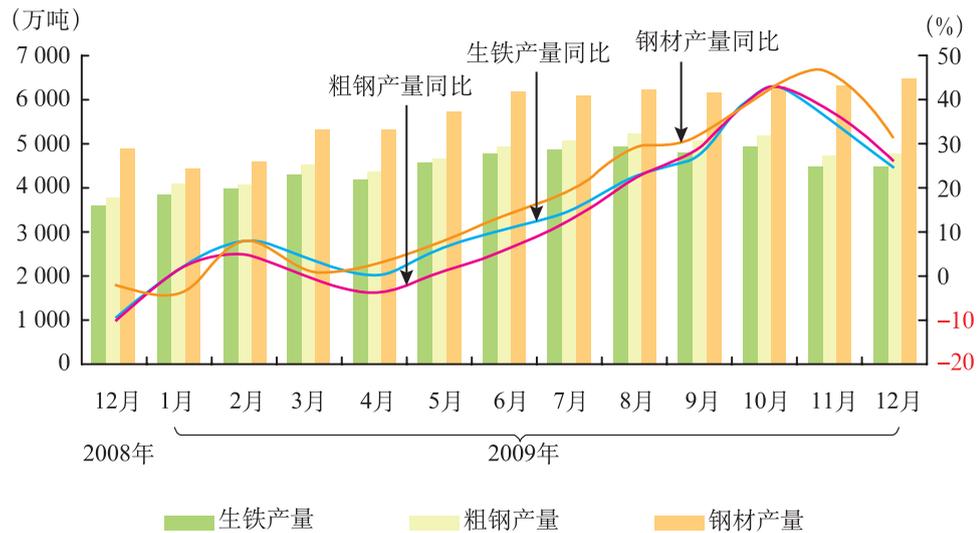


图 5-18 2009年主要钢铁产品月产量及同比增长趋势

资料来源：国家统计局。

三、政策拉动需求增长

2009年，政府对房地产业、汽车业实施了一系列刺激消费政策，政策拉动效应不断增强，这两大用钢行业生产的复苏与繁荣极大地拉动了相关钢材消费需求，国内钢铁需求旺盛。此外，工业生产尤其是重工业不断向好，其用钢需求也随之回升。

2009年，成品钢材累计表观消费量达68 546.75万吨，较上年大幅增长27.42%。其中四季度表观消费量为18 538.96万吨，环比增幅为1.34%，同比增幅则高达46.65%；下半年表观消费量较上半年增长了5 426.83万吨，增幅为17.28%。钢材表观消费量不断攀升，一定程度上反映了钢材国内需求的增长态势（见图5-19）。

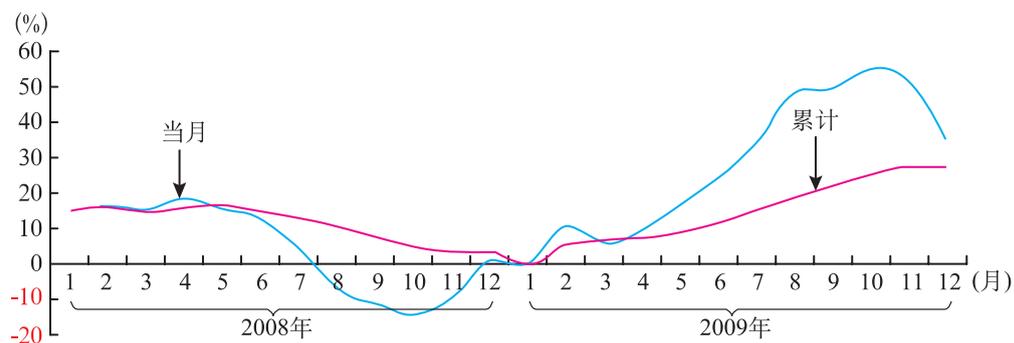


图 5-19 2008~2009年成品钢材表观消费量同比增长趋势
资料来源：中国钢铁工业协会。

四、市场震荡频繁，价格低位运行

2009年以来，国内钢材价格逐步回升，但由于产能总体过剩，导致全年钢材价格低位运行，并出现两次大的波动。

全年钢材价格综合指数高低落差21.3个百分点，振幅比上年减小40个百分点。年末，国内钢材价格综合指数107.2点，比2009年初上升3.9点，全年呈现钢材价格波动频繁，但幅度缩小的局面（见图5-20）。

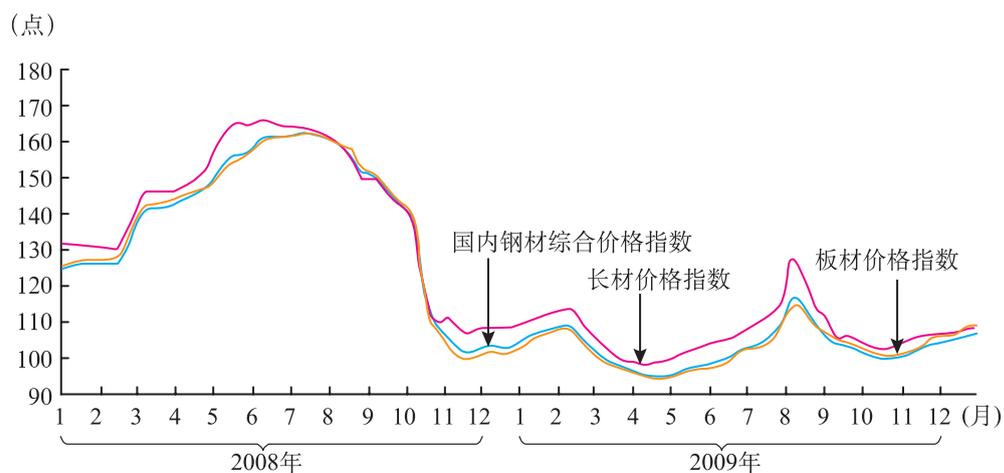


图 5-20 2008~2009年国内钢材价格指数走势
资料来源：中国钢铁工业协会。

2009年，国内钢材平均综合价格指数为103.12点，较上年平均下降33.54点，降幅为24.54%。其中，长材年平均价格指数为107.11点，较上年下降32.76点，降幅为23.42%；板材年平均价格指数为103.05点，比上年下降33.55点，降幅为24.56%。

主要钢材品种中，普线、螺纹钢平均价格比上年下降1049~1164元/吨；热轧薄板、热轧板卷及冷轧薄板价格下降1313~1364元/吨；中厚板价格下降1837元/吨；热轧无缝管价格下降了1684元/吨。

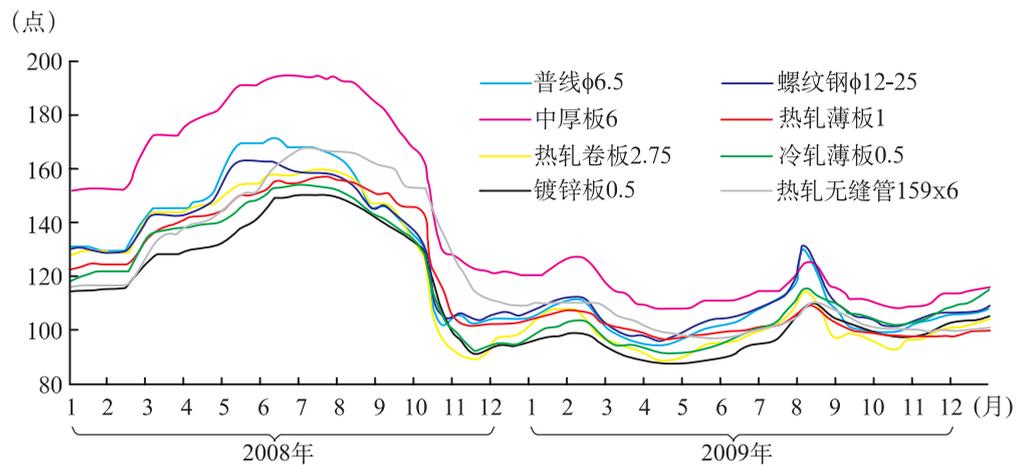


图5-21 2008~2009年国内主要品种钢材价格指数走势

资料来源：中国钢铁工业协会。

五、钢铁进出口情况

(一) 出口同比大幅下降，下半年缓慢回升

2009年全年共计出口钢材2460万吨，较上年减少3465万吨，降幅为58.5%。随着全球经济形势好转，国外工业生产有所恢复，钢材出口量自6月起持续增长，12月出口量回升至334万吨，同比增长5.1%，这是钢材出口量年内首次突破300万吨，并实现单月出口量同比正增长。分

品种看，各类钢材品种全年出口量均有不同程度下降。其中，出口量最大的钢材品种——板材全年共计出口1184万吨，较上年下降58.9%（见图5-22）。

(二) 进口总体增长，四季度回落

2009年，我国共计进口钢材1763万吨，为近三年最高进口量，较上年增加220万吨，增幅为14.3%；进口总金额为194.80亿美元，较上年减少39.49亿美元，降幅为16.9%。由于2009年国际市场钢材、钢坯及粗锻件价格均较上年大幅下滑，因此，进

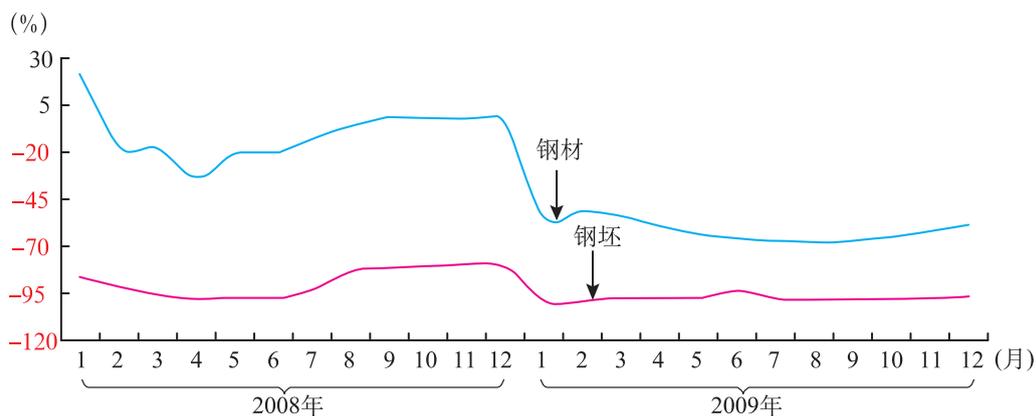


图 5-22 2008~2009 年钢材、钢坯出口数量同比增长趋势

资料来源：海关总署。

口量与进口金额增长程度不一致。

分品种看，全年钢材进口总量增长是由于板材、角钢及型钢进口量较上年大幅增长所致，而棒材、管材及空心异型材进口则较上年下降。钢坯及粗锻件方面，全年进口量走势呈现先升后降的趋势，四季度各月进口量逐月递减。尽管受金融危机影响，多数国家用钢需求大幅下降，钢铁进口量骤减，但在国内刺激政策拉动下，内需强劲增长，国内钢铁需求较为旺盛，从而2009年我国钢材、钢坯及粗锻件进口

量较上年不降反升（见图5-23）。

（三）全年钢材仍为净出口 但数量大幅缩减

2009年，我国钢铁内需强劲而外需疲软，钢铁出口量大幅萎缩，进口量呈现增长。尽管全年我国钢材进出口贸易仍表现为净出口，但净出口量较上年大幅缩减，钢坯及粗锻件则由2008年的净出口转为净进口状态（见图5-24）。

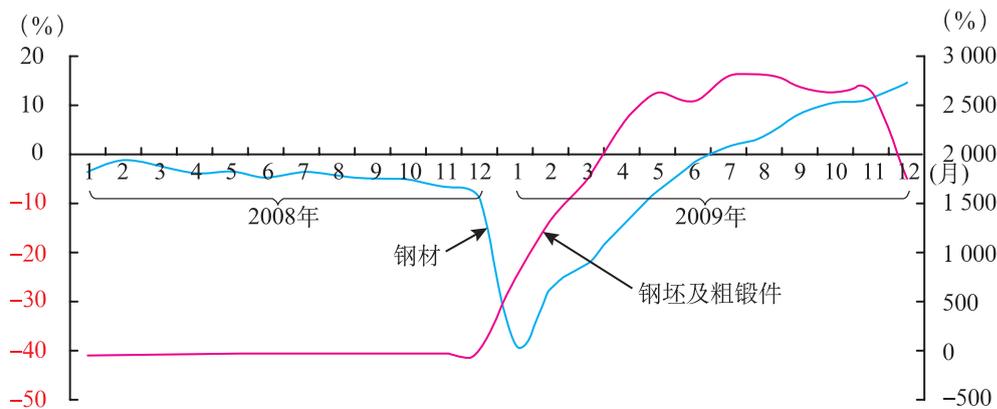
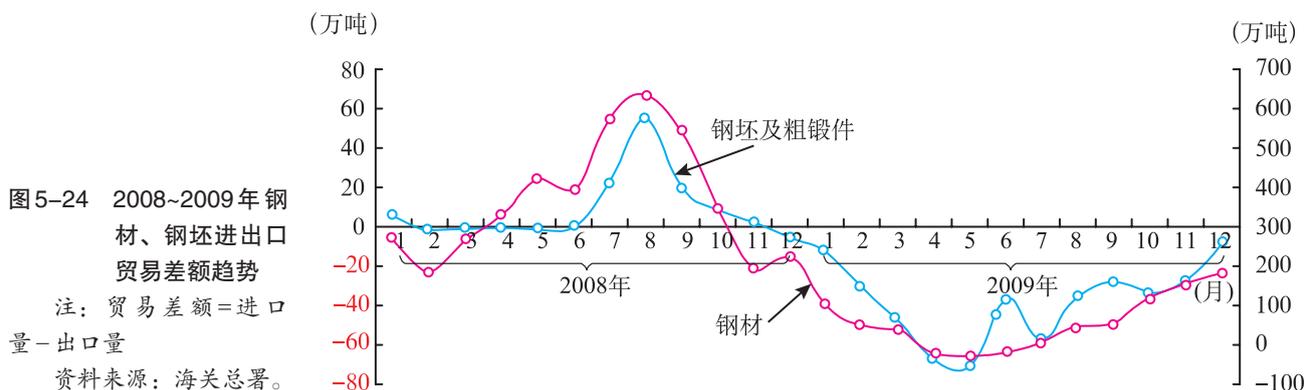


图 5-23 2008~2009 年钢材、钢坯进口数量同比增长趋势

资料来源：海关总署。



六、行业亏损局面扭转，产业集中度提高 ☆ 汽车行业

金融危机爆发后，钢铁行业连续亏损，从2009年5月起，钢铁企业遏制住亏损局面，实现赢利。至11月末，钢铁行业累计实现利润812亿元，同比下降42.3%。全年重点大中型钢铁企业累计实现利润554亿元，同比下降31.4%。尽管下半年企业实现盈利，但全行业仍有28%的企业亏损，亏损总额165亿元，重点大中型钢铁企业8家亏损，亏损额63亿元。

2009年，钢铁行业重组又迈出了新步伐。宝钢集团入主宁波钢铁公司；山东钢铁集团与日照钢铁签订重组协议；首钢成功重组长治钢铁公司；已完成联合重组的河北钢铁集团、武钢集团进一步加强了集团内部产供销、投资规划的统一管理；山东钢铁集团一体化运作迈出实质性步伐。2008年底挂牌的唐山渤海钢铁集团重组工作也正在积极推进中。

受国际金融危机影响，我国汽车市场从2008年下半年开始出现负增长，汽车工业发展面临严峻形势。2009年，在国家扩内需、调结构、保增长一系列政策措施的积极作用下，我国汽车工业实现了平稳较快发展。汽车产销稳定增长，市场需求结构得到优化，企业兼并重组取得重大进展，自主品牌汽车市场比例扩大，企业技术改造能力增强，汽车摩托车下乡取得显著成效，新能源汽车战略稳步推进，总体呈现出一片欣欣向荣的发展态势。

一、汽车市场总体高速增长，产销量已居世界第一

2009年，在1.6升及以下乘用车品种购置税减半和汽车下乡补贴等一系列利好因素的刺激下，汽车产销总体呈现高速增长



长态势。全年累计产销分别达到1 379.10万辆和1 364.48万辆，比上年净增449.18万辆和430.85万辆，同比增长48.30%和46.15%，增速比上年提高43.09个百分点和39.45个百分点，成为世界第一汽车制造大国和消费大国（见图5-25、图5-26）。

在汽车主要品种中，乘用车成为市场增长的绝对主力。2009年，乘用车销量首次突破千万辆，达到创纪录的1 033.13万辆，比上年净增357.57万辆，同比增长52.93%，高于同期行业增速6.78个百

分点，比上年提高45.66个百分点。在乘用车品种中，受利好政策激励，结构调整取得明显效果，1.6升及以下排量乘用车品种表现最为出色，累计销售719.55万辆，比上年净增299.45万辆，同比增长71.28%，占乘用车销售总量的69.65%，市场占有率为历年最高。此外，自主品牌乘用车稳居市场占有率第一，共销售457.70万辆，同比增长69.72%，占乘用车销售总量的44.30%，比上年提高4.38个百分点（见图5-27）。

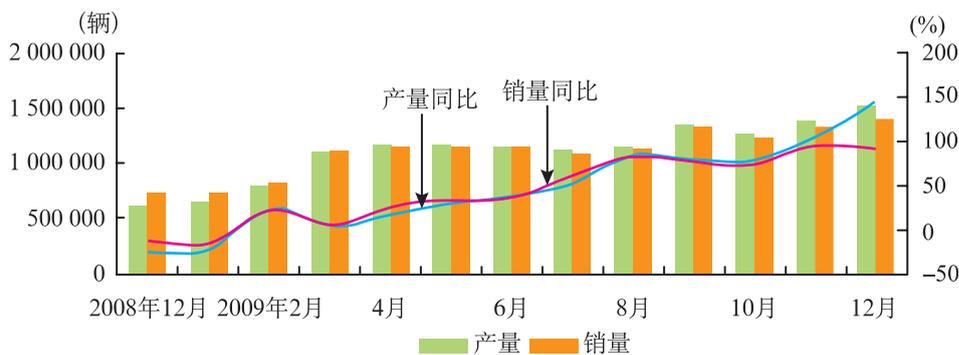


图5-25 2009年汽车产销走势

资料来源：中国汽车工业协会。

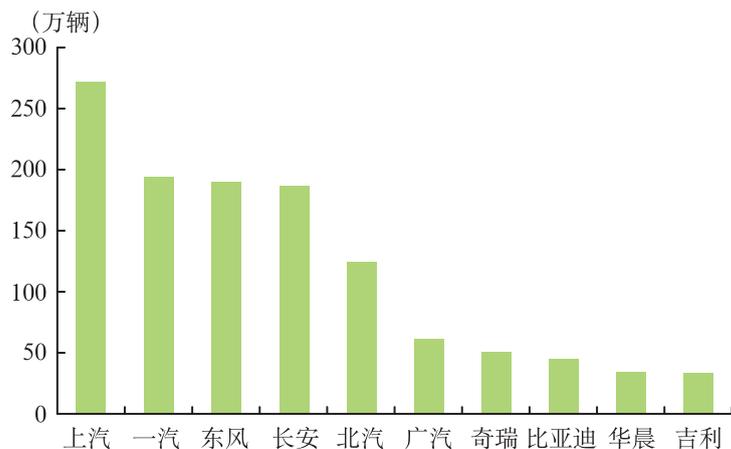
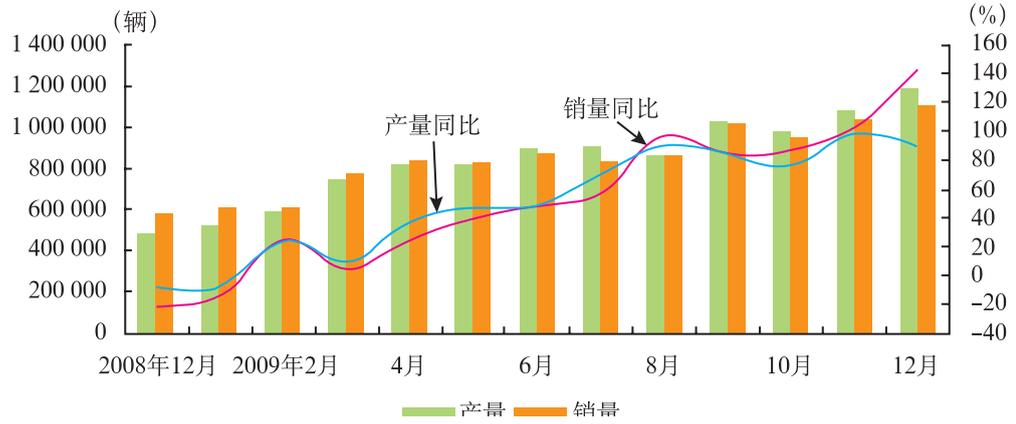


图5-26 2009年汽车生产企业前10家销量排名

资料来源：中国汽车工业协会。

图5-27 2009年乘用车产销走势

资料来源：中国汽车工业协会。



商用车总体表现虽滞后于乘用车，但自7月以来，累计产销同比双双实现正增长，市场明显好转，特别是进入四季度后，回升势头十分明显。2009年，商用车产销340.72万辆和331.35万辆，同比增长33.02%和28.39%，比上年提高28.78个百分点和23.14个百分点（见图5-28）。

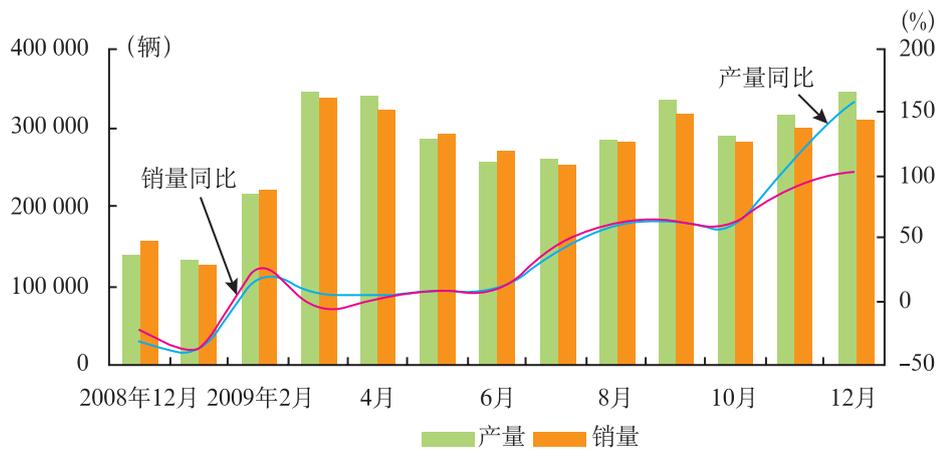
二、乘用车市场需求旺盛，市场需求结构优化

（一）轿车需求快速增长，自主品牌份额有所增加

2009年，在经济逐步企稳向好和政

图5-28 2009年商用车产销走势

资料来源：中国汽车工业协会。





策支持等因素共同促进下，轿车市场结束了2008年四季度的低迷状况，实现了较快复苏，并快速增长。2009年，轿车共销售747.31万辆，比上年净增242.62万辆，同比增长48.07%。在轿车主要品种

中，1.6升及以下品种增长最为显著，共销售518.17万辆，比上年净增207.58万辆，同比增长66.83%，占轿车销售总量的69.34%，比上年提高7.80个百分点（见图5-29）。



图5-29 2009年轿车销售走势

资料来源：中国汽车工业协会。

2009年，自主品牌在利好政策的推动下，呈现良好发展态势。2009年，自主品牌轿车共销售221.73万辆，比上年净增90.91万辆，同比增长69.49%，占轿车销售总量的29.67%，比上年提高3.75个百分点。其中，销量排名前十位的自主品牌依次为：F3、QQ、夏利、自由舰、骏捷、F0、奔腾、海美来、A520和吉利金刚。

（二）SUV市场继续保持较快增长

2009年，运动型多用途乘用车（SUV）共销售65.88万辆，同比增长47.15%，比上年提高21.87个百分点。在SUV主要品种中，日系车表现最为突出，其中本田

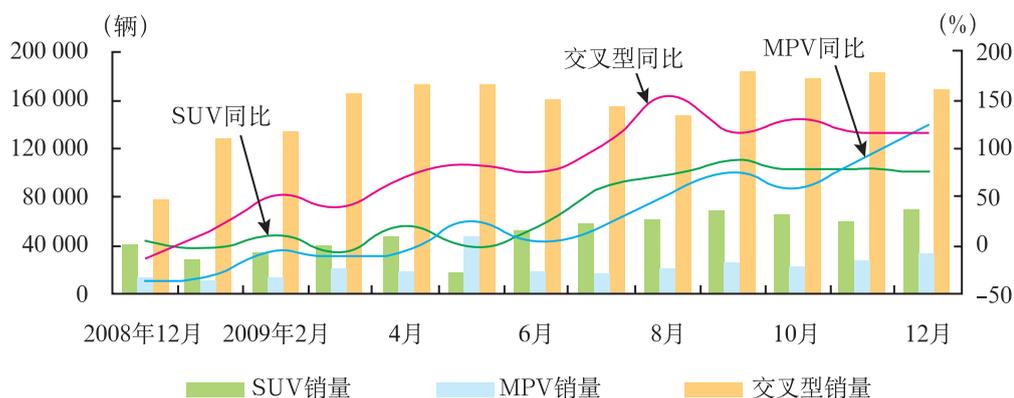
CRV依旧为市场主导，销量首次突破10万辆，占SUV销售总量的15.97%。在自主品牌中，哈弗保持稳定增长，瑞虎略有下降（见图5-30）。

（三）MPV需求回升

2009年上半年，多功能乘用车（MPV）市场表现一直较为低迷，但进入下半年后随着汽车市场全面高速增长，特别是在自主品牌市场需求明显回升的带动下，MPV市场摆脱了持续低迷的走势，明显转暖。2009年，多功能乘用车（MPV）共销售24.89万辆，同比增长26.12%，结束了上年下降的趋势。在MPV主要品种中，2.0

图 5-30 2009 年 SUV、MPV、交叉型汽车销售走势图

资料来源：中国汽车工业协会。



升以下品种市场增长最快，共销售 10.13 万辆，同比增长 46.20%，占 MPV 销售总量的 41%。自主品牌 MPV 市场占有率仍居首位，共销售 15.27 万辆，占 MPV 销售总量的 61%。

（四）交叉型乘用车增速迅猛

2009 年，在所有汽车品种中，交叉型乘用车受政策优惠力度最大，因此市场表现也最为突出。2009 年，交叉型乘用车销量达到 195.05 万辆，比上年净增 88.69 万辆，同比增长 83.39%，比上年提高 75.72 个百分点，高于同期汽车全行业增速 37.24 个百分点。在交叉型乘用车生产企业中，上汽通用五菱继续保持市场占有率第一，占交叉型乘用车销售总量的 47.01%，重庆长安、哈飞、东风和南京长安分列二至五位。

三、行业效益明显好转，重点企业稳居主导

在汽车产销快速增长带动下，行业内各项主要经济指标呈现增长，利润总额增长更快。2009 年 1 ~ 11 月，汽车行业规模以上企业累计实现主营业务收入 28 054.33 亿元，同比增长 21.23%；累计实现利润总额 1 988.27 亿元，同比增长 51.57%；累计实现利税总额 3 309 亿元，同比增长 45%（见图 5-31）。

2009 年 1 ~ 11 月，我国汽车行业累计完成工业总产值 28 576.49 亿元，同比增长 22.26%。2009 年 4 月以来，我国汽车工业累计总产值已连续 7 个月保持增长，尤其是 2009 年 11 月汽车工业累计总产值增速达到 20% 以上，创历史新高（见图 5-32）。

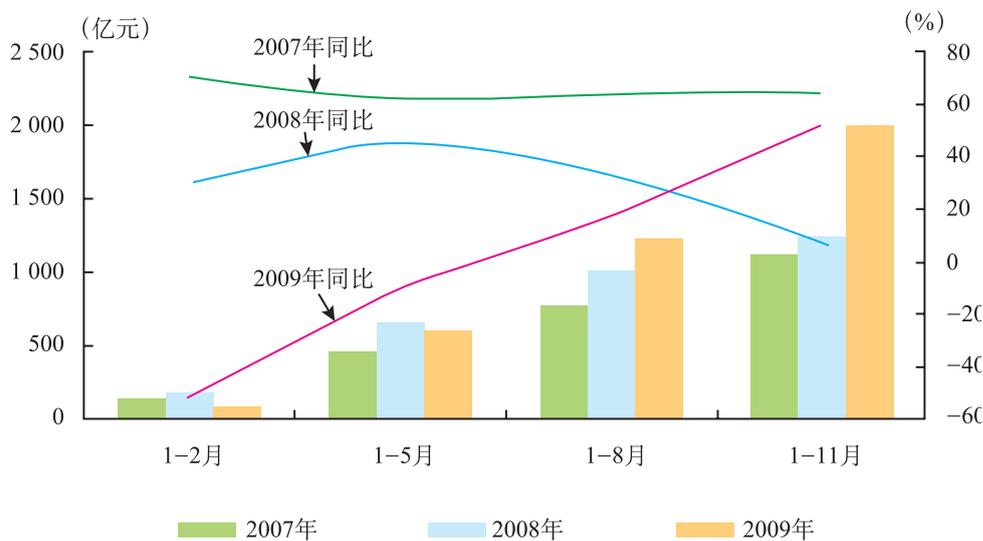


图5-31 2007~2009年同期汽车制造业利润及同比增长速度比较
资料来源：国家统计局。

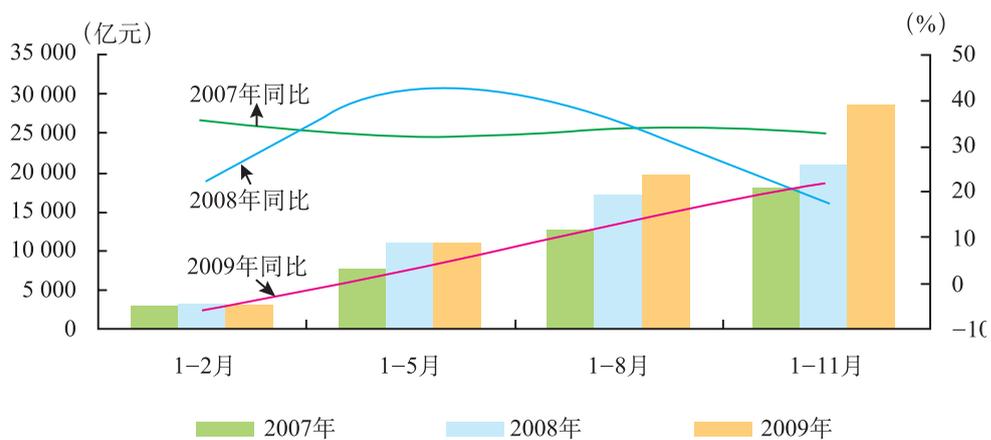


图5-32 2007~2009年同期汽车制造业工业产值及同比增长速度比较
资料来源：中国汽车工业协会。

2009年1~11月，17家重点企业（集团）累计完成工业总产值12 368.66亿元，同比增长24.7%；累计完成工业增加值2 722.34亿元，同比增长28.6%；累计实现主营业务收入13 392.34亿元，同比增长23.25%；累计实现利润总额1 065.43亿元，同比增长63.77%，增幅同比提高63.3个百分点；累计实现利税总额1 981.49亿元，同比增长53.1%，增幅同比提高51.5个百分点。



四、兼并重组取得重大进展， 产业集中度进一步提高

2009年，国家出台的《汽车产业调整和振兴规划》为汽车行业指明了方向，行业内企业借助政策优势，加快产业重组步伐，取得重大进展。5月21日，广州汽车集团与湖南长丰汽车集团正式签订股权转让协议。11月10日，中国兵器装备集团和中国航空工业集团重组中国长安汽车集团在北京正式签约。

2009年，我国汽车销量前十名的企业依次为：上汽、一汽、东风、长安、北汽、广汽、奇瑞、比亚迪、华晨和吉利。上述十家企业共销售汽车1 189.33万辆，占汽车销售总量的87%，同比提高4个百分点。其中，上汽、一汽、东风、长安、北汽五家企业继续成为行业领先者，总体销量达到966.05万辆，占汽车销售总量的71%，同比提高9个百分点，汽车产业集中度进一步提高。

五、进口逐步回暖，出口持续低迷

2009年，国际金融危机使得国内汽车进出口收到较为严重的影响，下半年国内外经济有所回暖，进出口形势出现一定好转，汽车商品进口降幅逐步减缓，并在年底止跌回升，出口降幅下半年也趋缓。全年汽车商品累计进出口总额为699.19亿美

元，比上年减少112.39亿美元，同比下降13.85%。其中，进口总额331.07亿美元，同比增长5.34%；出口总额368.12亿美元，同比下降25.98%。

☆ 电子商务行业

一、电子商务的概念

(一) 电子商务的定义

电子商务是一个不断发展的概念，目前还没有一个完整的权威的说法。一般认为，电子商务有广义和狭义之分。E-commerce称为狭义的电子商务也称作电子交易，E-business称为广义的电子商务。

E-business是利用网络实现所有商务活动业务流程的电子化，不仅包括了E-commerce面向外部的所有业务流程，如网络营销、电子支付、物流配送、电子数据交换等，还包括了企业内部的业务流程，如ERP、MIS、CRM以及战略管路和财务管理等。所以，广义的电子商务既包括了企业内部商务活动，如生产、管理、财务等，也包括企业对外的商务活动，将上下游业务合作伙伴企业结合起来开展业务。

(二) 电子商务的内涵

电子商务包含两个方面：一是商务活动；二是电子化手段。它们之间的关系



是：商务是核心，电子是手段和工具。这里的商务包括企业通过内联网的方式处理与交互信息，企业与企业之间通过外联网或专用网方式进行的业务协作和商务活动，企业与消费者之间通过互联网进行的商务活动，消费者与消费者之间通过互联网进行的商务活动，以及政府管理部门与企业之间通过互联网或专用网方式进行的管理以及商务活动。

（三）电子商务特点

电子商务是在传统商务的基础上发展起来的，由于有了信息技术及支撑，电子商务活动的方式呈现出一些新的特点。

1. 交易电子化。通过互联网进行的商务活动，交易双方从搜集信息、贸易洽谈、签订合同、货款支付到电子报关，无需当面接触，均可以通过网络运用电子化手段进行。电子商务实现了无纸贸易，大量减少商务活动（咨询、买卖、财务、统计等）中的纸张的消耗，节省相关费用。

2. 贸易全球化。互联网打破了时空界限，扩充了营销范围，把全球市场连接成了一个整体。有利于形成统一的大市场、大流通、大贸易。在网上任何一个企业都可以面向全世界销售自己的产品，可以在全世界寻找合作伙伴，有利于实现生产要素的最佳配置。

3. 运作高效化。由于实现了电子数据交换的标准化，使商业报文能在瞬间完成

传递与计算机自动处理，电子商务克服了传统贸易方式费用高、易出错、处理速度慢等缺点，极大地缩短了交易时间，提高了商务活动的运作效率以及资金的周转速度。互联网沟通了供求信息，企业可以对市场需求做出快速反应，提高产品设计和开发的速度，做到即时生产。

4. 交易透明化。互联网上的交易是透明的，极大地减少了信息不对称的现象。通过互联网，买方可以对众多企业的产品进行比较，这使得买方的行为更加理性，对产品选择余地也更大。建立在传统市场分隔基础上依靠信息不对称制定的价格策略将会失去作用。通畅、快捷的信息传输可以保证各种信息之间互相核对，防止伪造单据和贸易欺骗行为。

5. 操作方便化。互联网几乎遍及全球的各个角落，用户通过网络可以方便地与贸易伙伴传递商业信息和文件。在电子商务环境中人们不再受时间和地点的限制，客户能以非常简便的方式完成过去手续繁杂的商务活动，有利于消费者“足不出户、货比三家”实现电子订货。

6. 服务个性化。到了电子商务阶段，企业可以进行市场细分，针对特定的市场生产不同的产品，为消费者提供个性化服务。这种个性化体现在三个方面：个性化的信息、个性化的产品、个性化的服务，这种情况的出现一方面是因为消费者已经产生了个性化的需求；另一方面是因为通



过互联网企业可以系统地收集客户的个性化需求信息，并能通过智能化系统自动处理这些信息。

二、电子商务的分类

按交易主体分类是目前最常用的一种分类方法，按照这种分类方法，我们可以将电子交易分为四种模式：企业对企业的电子交易模式、企业对消费者的电子交易模式、消费者对消费者的电子交易模式、企业对政府的电子交易模式。

（一）企业对企业的电子交易模式（B2B）

企业对企业（B2B）的电子交易模式指的是通过因特网、外联网、内联网或者私有网络，以电子化方式在企业间进行交易的商务活动模式。这种交易可能是在企业及其供应链成员间进行的，也可能是在企业和其他任何企业间进行的。这里的企业可以指代任何组织，包括私人或者公共的，营利性的或者非营利性的。

（二）企业对消费者的电子交易模式（B2C）

企业对消费者的电子交易模式是指企业通过Internet向最终消费者提供商品零售或为消费者提供所需服务的商务活动模式。它是随着互联网的发展而迅速发展起

来的以网络零售业为主的一种电子交易模式，这也是一般人最为熟悉的电子交易类型，如经营各种鲜花、书籍、玩具和软件等商品的网上商店。

（三）消费者对消费者的电子交易模式（C2C）

消费者对消费者的电子交易模式指的是消费者之间通过Internet进行相互交易的模式，如个人拍卖等形式。它是消费者之间的一种自由交易，实现了个人之间的商品流通。

（四）企业对政府的电子交易模式（B2G）

企业对政府的电子交易模式指的是企业和政府之间进行电子交易活动的商务模式。企业和政府机构可以利用主要的Web站点，更有效地交换信息、完成各种交易。例如：政府可以将采购信息公布在Internet上，通过网络方式进行招标，企业可以通过网络进行投标。

三、我国电子商务发展现状及趋势

（一）我国电子商务发展现状

我国电子商务虽然起步较晚，但发展很快。电子商务与互联网之间是相辅相存



的关系，由于我国互联网用户人数众多，因而电子商务在我国具有较好的发展基础。2008年，我国网络交易总额达到了1 200多亿元。

1. 2009年我国电子商务网络购物情况

2009年电子商务成为国民经济发展中最大的亮点之一，在多个指标上创出新高。2009年国内电子商务市场规模增长迅猛，其中B2B运营商的市场营业额增加了20%，增长速度与往年相近，C2C的市场规模相

比2008年增长1倍，而在2009年增长最为迅猛的是B2C的市场规模，全年的市场总交易量达到2008年全年的2倍以上。电子商务在自身取得高速发展的同时，在国民经济中的影响也越来越大。超过50%的企业搭建了B2B、B2C类电子商务网。在消费领域，2009年中国网络购物交易额占社会消费品零售总额的比重超过2%，网络购物对国内零售市场的影响日趋增大（见图5-33）。

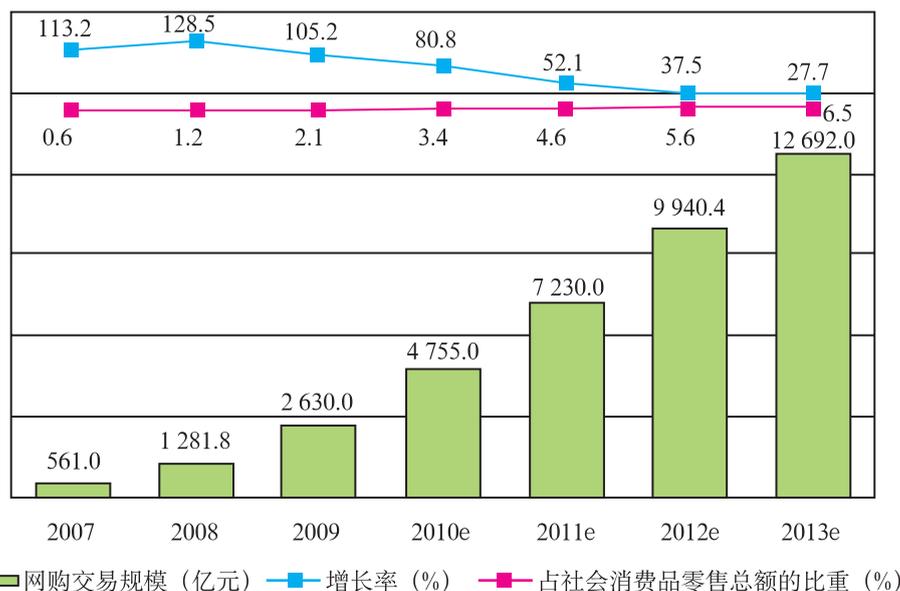


图5-33 2007~2013年中国网络购物市场交易规模

资料来源：艾瑞咨询发布的《2009~2010年中国网络购物行业发展报告》。

注：1. 网络购物市场规模为平台式购物网站与自主式购物网站市场规模之和，其中暂不包括付费数字产品下载、航空客票交易、网络代缴费等商品类别的交易规模；
2. 平台式购物网站市场规模以成交商品价值总额计算，即C2C平台上C2C交易额及其B2C商城销售额之和；
3. 自主销售式购物网站市场规模以销售额计算，非网络销售交易额部分不统计在内。

2. 2009年我国电子商务网上支付情况

2009年中国网上支付市场交易额高速增长，市场交易规模连续五年翻番。2009年中国网上支付市场交易规模将达5 766亿元

人民币，相比2008年的2 743亿元增长110.2%。网上支付交易额连续5年增速超100%。2005~2009年这5年间，交易规模增长了近30倍。具体见图5-34。

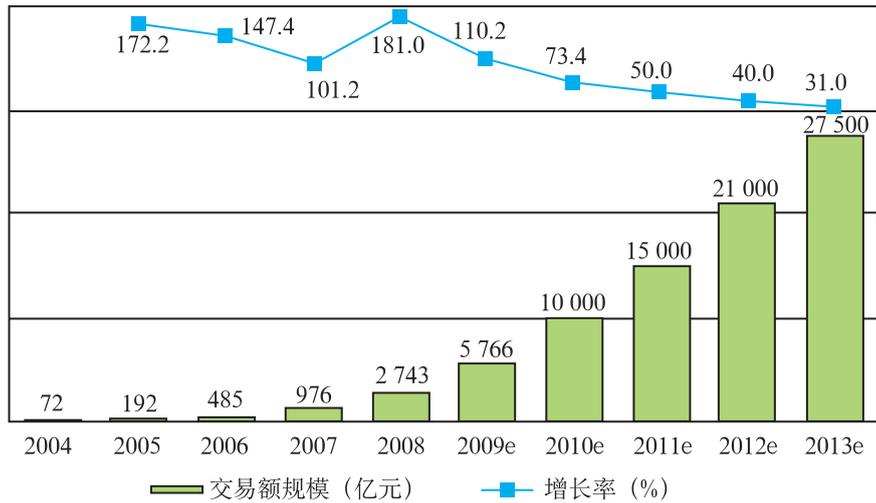


图 5-34 2004~2013年中国第三方网上支付交易额规模

资料来源：艾瑞咨询发布的《2004~2013年中国第三方网上支付发展报告》。

3. 2009年我国电子商务网站和网民发展情况

2009年，电子商务的行业站点数保持着高速增长，截至2009年12月，电子商务的总网站数达到1.56万家，同比增长了32.34%，其中B2C网站数超过了9 400家，同比猛增了43.79%。

在电子商务网站红火建设的同时，电子商务网站的受众范围也在不断扩展。2009年12月电子商务网站的访客数达到2.67亿，同比增加了61.29%，这比总网民数的增长率高出了21个百分点。在12月，全国网民中有86.49%访问过电子商务网站，这一比例同比增加了13个百分点，达到了历史的新高。在电子商务网站的访客中，B2C网站的访客数占到92.01%，同比增加2.5个百分点。

4. 2009年我国电子商务政策环境情况

政府部门也充分意识到了电子商务的重要性，2009年11月，商务部发布了《关于加快流通领域电子商务发展的意见》，明确了未来政府部门对电子商务的引导、扶持措施。

（二）我国电子商务发展趋势分析

1. 专一化趋势

由于专一化网站的不可替代性，及较稳定的网民基础，个性特点很强的专一化网站将会大量增加。并将会和若干大型综合性网站一起渡过一个并存期。

2. 融合化趋势

网站建设的专业化和网民要求的个性化使任何一个网站也不可能满足网民全方位，多层次的个性化要求，都会遇到资源的空缺与内容的贫乏，因此，势必感受到融合的重要性，因为只有融合，才能实现



优势互补，资源共享。这种融合首先反映在信息的融合上。因为网民对信息更新的及时性要求，会和各网站捕捉信息，更新信息，采集信息形成巨大的断层。不克服这个信息的断层，一周之内信息无更新，网民就会有一种腻烦感，访问量立时会锐减。

3. 区域化趋势

由于我国经济发展的不平衡，地区自然条件的差异性，生活水平的差异性，网民结构的差异性，文化风俗的差异性，必将在网络经济和电子商务发展中表现出区域差异。一种以发达经济带为基础而形成的、有区域经济特点的、信息产业群，网站建设群，将很快在京津及东南沿海地区出现。中关村已初具规模，东大阿尔派已经起步，广州信息产业园已有1 000家企业进入。中间城市有可能出现分站区和以配送为特点的网站商务传输体系。有区域经济特点和地域文化特色的一批小型网站，在西部将得到快速发展。

4. 大众化趋势

大众化趋势是网络经济和电子商务发展的必然要求网络知识必将从深宅大院走向平民和普及。网址和域名的难记，必将以中文网址成为打主；聊天室中语言的怪僻，必将逐步为大众语言所取代。随着网

费的下降和大量傻瓜型软件的上市，上网会进一步普及和便捷。个人网站，电子商务代办点和网络中间体将得到发展。中小城市，条件较好的农贸市场和农村集镇，将出现网吧式电子商务代办处。

5. 延伸化趋势

延伸化趋势是电子商务发展的必然结果，也是电子商务生命力的体现。

向电子商务实务扩展和延伸。随着网络技术的发展，个性化服务的优势将越来越充分地显示出来。人们不仅可以享受到购物送货的方便，还将享受多种延伸服务。

向产业化扩展和延伸。电子商务的发展，将影响和带动结算业，包装业，配送业等相关产业的发展。同时还将激活和延伸带动起许多关联的产业。比如电子地图技术，初期发展并不快，电子商务将它激活了。使人们看到了它的连锁采用，会形成一种增质效益。于是广阔的产业化前景出现了。

6. 国际化趋势

电子商务的国际化趋势是历史的必然。国际网络经济和电子商务的巨商们早就看中了中国的潜在市场和无限商机。网络必将成为跨国集团和国外企业的首选目标，投资热点和开发热点。

后记

向社会各界全面客观地反映公司发展状况，是我们一贯秉承的理念。为此，公司从2006年开始组织编写年度发展报告，迄今为止已经是第五个年度。在总结以往编写工作经验的基础上，根据内外部环境变化，我们针对一些内容做出了调整和改进。由于编写水平有限，报告中难免存在不足之处，欢迎读者不吝赐教，我们将在以后的编写工作中加以完善。

《2010中投保发展报告》编写组成员如下：徐捷、吴斌、曹瑾、张福君、王莹、张全、张文斐、海燕、吴志刚、石军、郝双耀、黄智、桂洪、魏文美、李静雯、余青、刘艳蕊、伞晨光。在此，我们对为本报告提供资料和支持的公司内外部人士和相关部门表示衷心的感谢。

编者
2010年10月



以服务提升信用
To Enhance Credit through Service

