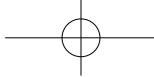


以服务提升信用
To Enhance Credit through Service



2009

中投保发展报告

Development Report

中国投资担保有限公司 编

China National Investment & Guaranty Co., Ltd.

国家开发投资公司成员企业

Member Company of State Development and Investment Corporation



目 录

董事长致辞 /8

第一部分 公司概况

公司简介 /16

背景与沿革 /18

资格与资质 /19

公司文化 /20

组织机构 /21

管理制度 /22

合作机构 /23

第二部分 经营与发展

经营综述 /42

经营业绩 /50

业务介绍 /57

信用能力 /60

风险管理 /65

国际交往与合作 /67

公司 2008 ~ 2012 年发展纲要 (摘要) /70

第三部分 业务开发与管理

金融产品担保 /120

物流金融担保 /130

政府采购担保 /137

财产保全担保 /140

建设工程领域担保 /145

电子商务领域担保 /150

世行节能项目担保 /154

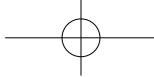
担保业务运营管理 /160

担保客户信用管理 /163

担保业务信息管理 /168

第四部分 行业推动

立法及政策推动 /176



“2008 中国担保论坛”

——倡导风险控制 保持行业健康发展 /178

中国担保业联盟工作 /181

☆担保业联盟有关工作会议 /181

☆担保业联盟成员间合作 /182

☆书刊编辑与出版 /183

☆中国担保网运行情况 /189

第五部分 业务运行环境

宏观经济形势 /194

国际金融危机的根源、演变和影响 /203

金融环境 /217

法律环境 /228

担保行业状况 /237

国际保证和信用保险市场 /243

担保业务相关行业环境 /253

☆节能产业 /253

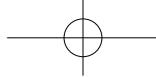
☆房地产行业 /257

☆钢铁行业 /265

☆汽车行业 /273

☆贸易流通产业 /279

后记 /286



Contents

Message from Chairman /10

Part I Company Profile

Introduction to the Company /26

Background and Chronicle /28

Qualifications /30

Corporate Culture /31

Organizational Chart /33

Management System /34

Cooperative Institutions /35

Part II Operation and Development

Outline of Operation /75

Business Performance /89

Business Overview /97

Credit Capacity /101

Risk Management /102

International Communication and Cooperation /105

Development Outline of I&G for 2008–2012 (Abstract) /110

Part III Business Development and Management

Financial Product Guarantee /120

Commodity Trade Finance Guarantee /130

Government Procurement Guarantee /137

Property Preservation Guarantee /140

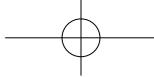
Construction Project Guarantee /145

E-commerce Guarantee /150

Guarantee for World Bank Energy Conservation EMC
Project /154

Operational Management of Guarantee Business /160

Credit Management for Guarantee Clients /163



Guarantee Information Management /168

Part IV Industry Promotion

Legislative and Policy Promotion /176

“China Guarantee Forum 2008” /178

Work of China Guarantee Alliance /181

Related Meetings of China Guarantee Alliance /181

Cooperation among Members of China Guarantee Alliance /182

Editing and Publication of Books and Periodicals /183

Operation of China Guarantee Network /189

Part V Environment for Business Operation

Macro-economic Situation /194

Cause, Evolution and Impact of International Financial Crisis /203

Financial Environment /217

Legal Environment /228

Status of Guarantee Industry /237

International Surety and Credit Insurance Market /243

Related Industrial Environment of Guarantee Business /253

Energy Conservation Industry /253

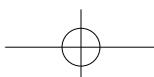
Real Estate Industry /257

Iron and Steel Industry /265

Automobile Industry /273

Trade Industry /279

Afterword /286





董事长致辞

2008年，是极其不平凡的一年。随着全球金融危机的不断蔓延，世界经济持续恶化。受外部环境及自身结构性矛盾不断显现的影响，再加上冰雪、地震等重大自然灾害的接连发生，我国经济增长逐季放缓，特别是下半年，宏观经济调整幅度显著加大。面对复杂严峻的经济形势，中央对宏观经济政策及时做出重大调整，出台了一系列积极干预政策措施，从而使我国经济在面临重大挑战和考验的情况下，继续保持了平稳较快的增长态势。

2008年，我国担保行业也发生了新的变化。国家建立了融资性担保业务监管部际联席会议制度，行业监管问题终于有了初步的结果。在经济危机冲击的大背景下，担保行业被社会关注的程度显著增加，国家政策层面上前所未有地加大了对担保机构的扶持力度。与此同时，一些担保机构风险的集中暴露及违规、失信行为的发生，引起了相关部门及社会各界的高度警觉和关注。银行商业化和金融创新不断深入，在一些产品和领域，担保机构之间以及和金融机构之间的市场竞争逐步显现。这些变化，在给我们带来机遇的同时，也带来了巨大的压力和挑战。

对中投保公司而言，2008年是实施战略、管理和业务转型及五年发展规划的起始年，公司由此跨入一个新的加速发展时期。在复杂巨变的市场条件下，公司坚持以科学发展观统领工作全局，在全球金融危机全面爆发之际，较早采取积极应对措施，调整经营策略和业务结构，建立了应对危机时期的业务运营指导标准，大幅度提高财务备付能力，全面排查运营风险，加大监管力度，较



好地控制了业务风险，公司经营继续保持健康、良好的发展势头，担保业务特别是金融产品担保业务持续快速增长。在加强业务建设的同时，公司利用市场低迷的时机，苦练内功，加大科研、运营机制改革及内部管理力度，使公司资产质量、信用能力及风险管理能力得到较大提升。

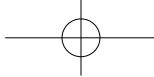
2009年，国际国内经济形势仍存在较大的不确定性。年度经营计划将2009年确定为公司的蓄势调整年，明确了“严控风险、适度经营，细化管理、苦练内功，加强研发、蓄势调整，保证重点、协调发展”经营方针。从目前的情况看，宏观经济走向比预期要好，但依然不容乐观，总体经济形势并未走出危机，且对未来发展将产生巨大的影响。如何准确把握形势，顺势而为，战胜挑战，抓住机遇，确保公司的持续快速健康发展，是我们必须面对和把控的首要问题。

2008年以来，我们大家都经历了太多太多的坎坷、变化与考验，在危机和困难面前，我们相互支持、共克时艰，取得了较好的成绩。我们由衷而深刻地认识到，中投保公司的发展离不开社会各界的支持。我谨代表公司全体员工，向给予我们支持和帮助政府有关部门、国际国内相关机构及公司的广大客户，表示诚挚的感谢，并衷心祝愿大家战胜危机、赢得未来！中投保公司亦将一如既往地秉承“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好的信用服务，为我国信用文化和信用体系建设作出新的更大的贡献。

中国投资担保有限公司

董事长：

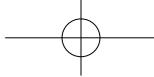
2009年11月



Message from Chairman

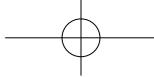
The year 2008 was quite extraordinary, during which the global financial crisis swept over the world and the world economy continued to deteriorate. Due to the worsening external environment and emerging structural contradiction, coupled with the grave natural disasters, such as snow storm and earthquake, China's economic growth slowed down quarter by quarter. Especially in the second half of 2008, macro-economic readjustment escalated drastically. In the face of grim economic situation, the central government made considerable adjustment to the macro-economic policy, and issued a series of positive policies and measures. These ensured the Chinese economy continued steady and rapid growth despite the serious challenges and trials.

In 2008, China's guarantee industry also took on a new look. China established the system of inter-ministerial joint meeting of financing guarantee business supervision, preliminarily addressing the issue of industrial supervision. Owing to the impact of the economic crisis, the guarantee industry has been increasingly concerned by all circles of the society, and the country provided policy support for guarantee institutions that were more preferential than ever.



Meanwhile, the concentrated exposure of risks, breach of regulations and faithlessness of some guarantee institutions have been highly alerted and concerned by related departments and people of all circles. With the continuous intensification of commercialization and financial innovation of banks, the competition between guarantee institutions and financial institutions in some products and fields has become increasingly noticeable. These changes brought about not only opportunities but also tremendous pressure and challenges to us.

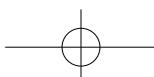
As far as China National Investment & Guaranty Co., Ltd (the “Company”) is concerned, it has entered a new era of accelerated development since 2008 when it started to conduct the strategic, managerial and business transformation and fulfill the five-year development plan. In response to the complicated and changing market conditions, the Company commanded the whole situation with the scientific development perspective, took active measures in advance and adjusted business strategies and structure, while the global financial crisis began to fully break out. The Company also set the business operation guidance standards during the period of the crisis, greatly enhanced the financial solvency, and scrutinized operational risk. With the intensified supervision, business risk was controlled, operation maintained healthy and sound development, and guarantee business, especially financial product guarantee, kept growing rapidly. While strengthening business development, the Company also strived to enhance the reform of scientific research and operational mechanism and internal

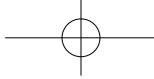


management, and improved its asset quality, credibility and risk management capability when the market was depressed.

The international and domestic economic situations are still uncertain in 2009. According to its annual business plan, the Company defined 2009 as an adjustment year, and identified the business policy 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”. At present, the macro-economic situation is better than expected, but still pessimistic, and the overall economy has not gotten out of crisis, which will impose a huge impact on the future development. How to accurately understand the situations, overcome challenges, seize opportunities and ensure the sustained and rapid development of the Company should be the priority.

Since 2008, all of us have gone through a lot of frustrations, changes and tests. In the face of crises and difficulties, we joined hand in hand to surmount difficulties and scored good achievements. We have been keenly aware that the Company should not develop without the support of the people of all circles. On behalf of the Company and all staff members, I would like to express my sincere gratitude to relevant government departments, relevant institutions at home and abroad and our clients, and wish you overcome crisis and have a bright future. The Company will stick to the business philosophy of “people-



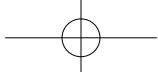


oriented, reputation foremost, accommodation to changes and harmonious development”, faithfully render the best credit services to the society and clients, and make new and greater contributions to China’s construction of credit culture and system.

China National Investment and Guaranty Co., Ltd

Chairman:

November, 2009

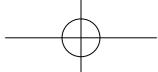


中 投 保 发 展 报 告

2 0 0 9

第一部分 | 公司概况



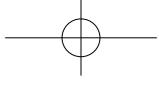


D e v e l o p m e n t R e p o r t

2 0 0 9

Part I | **Company Profile**





公司简介

中国投资担保有限公司（以下简称中投保公司或公司）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2008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450亿元，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，是世界三大担保和信用保险联盟之一的泛美担保协会（PASA）会员，并于2004年、2006年、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 and 解决方案的运营平台。



公司信用担保业务主要有：

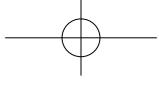
- ☞ 金融产品担保业务，主要包括保本基金、年金、企业债、集合信托、公司债等；
- ☞ 物流金融及信用解决方案，产品已涵盖汽车、钢材、化肥、进口医疗设备等相关领域；
- ☞ 财产保全担保，已在全国26个省市建立了代理机构；
- ☞ 政府采购担保，包括政府采购领域的投标担保、履约担保、质量保证担保、预付款担保、履约融资担保等；
- ☞ 工程保证，主要包括投标保证、履约保证、预付款保证、支付保证、维修保证、供货保证等；
- ☞ 房地产结构性融资、过桥融资及收购、交易履约保证等业务；
- ☞ 世界银行节能项目担保（EMCo贷款担保计划）；
- ☞ 中小企业融资担保。

公司设立了华东、上海、大连三家分公司，为区域经济发展服务。截至2008年末，公司累计承保业务17 927项，累计担

保总额632亿元。其中2008年承做担保业务1 720项，新增担保额163亿元，实现各项收入4.4亿元，利润总额2.3亿元，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、博士占员工总数的近60%，大学以上人员占员工总数的90%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）》，编辑了《中国担保论坛文集》、《中国担保论坛》。公司主办的两年一度的“中国担保论坛”国际研讨会，是业内极具影响的同业盛会。公司运营的“中国担保网”（<http://www.chinaguaranty.net>）和公司网站（<http://www.guaranty.com.cn>），是我国担保行业最具影响力的网站。

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”作出批示，同意中投保公司特例试办。

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

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

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

☞ 1998年5月29日，根据国家工商行政管理总局要求，公司按《公司法》规范

名称和内部管理体制，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，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，公司改由中央企业工委管理。

☞ 2000年11月14日，公司注册资本变更为6.645亿元人民币。

☞ 2001年5月28日，按人事部通知精神，公司不再设立董事会，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”。

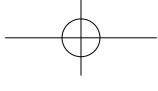
☞ 2006年10月，经国务院批准，公司

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30亿元人民币。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	2009年10月	中国银行间市场交易商协会会员
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。

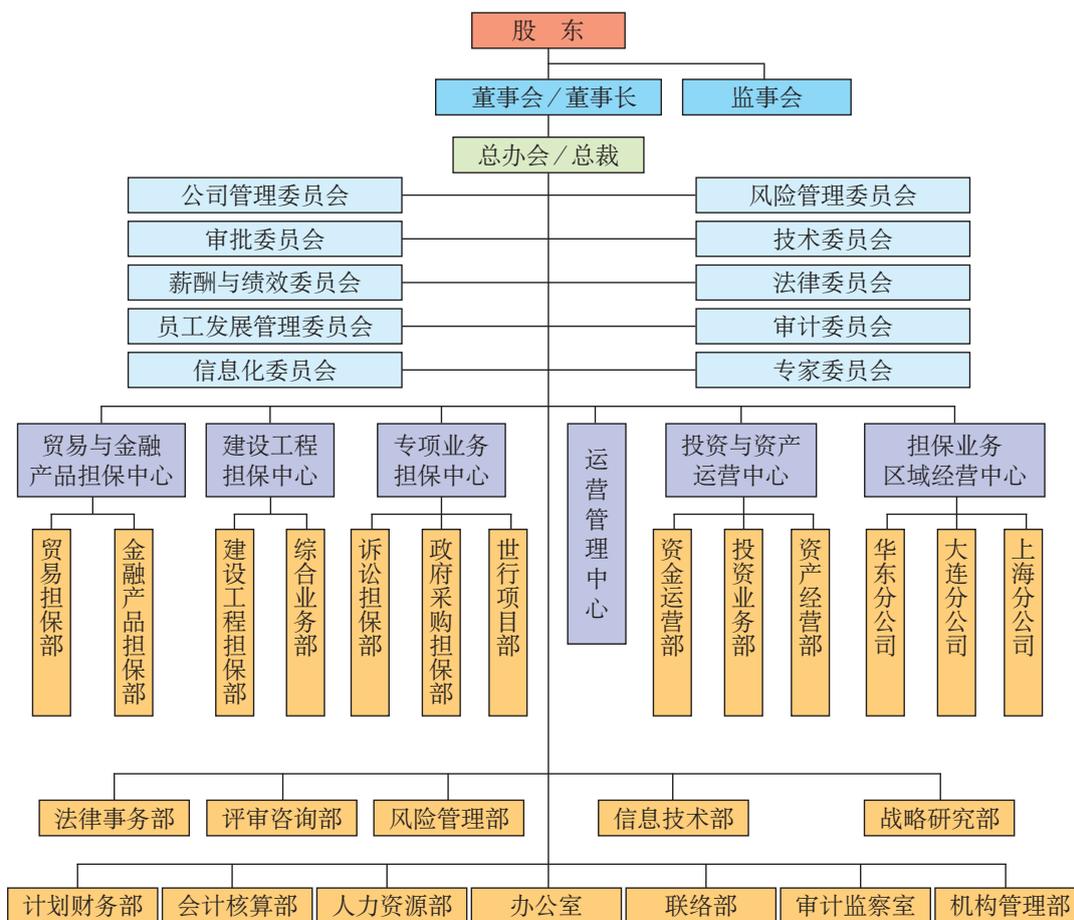
☞ 和谐发展。坚持稳健、持续、和谐的发展观，不追求最大，但追求可持续发展能力最优；秉承与客户双赢的价值理念；追求公司利益、个人利益与社会利益的和谐；秉持企业公民意识，主动承担社会责任，积极回报社会。

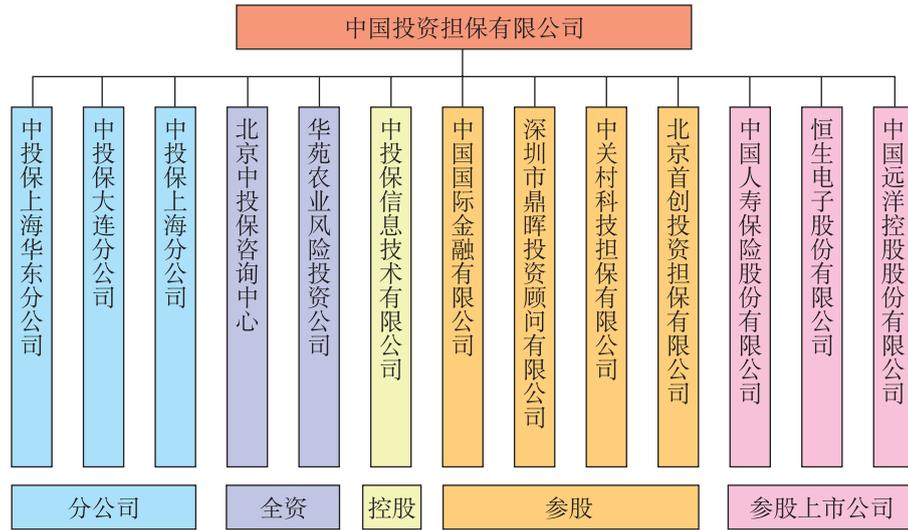
五、战略思维

☞ 实施蓝海战略，坚持价值创新理念，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。

组织机构

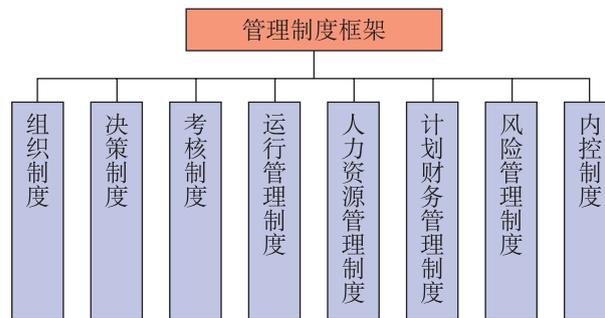


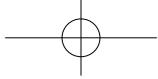


管理制度

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

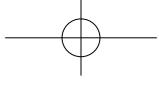
公司在国内外业界保持良好信誉和较高知名度，市场影响力和竞争优势明显。2008年，公司成功举办“2008中国担保论坛”，分别与北京银行、中国光大银行签署了“合作协议”。2009年4月，公司成为国际信用保险和保证协会（ICISA）在中国的唯一专业担保机构会员。

公司与国内外知名机构广泛建立互惠互利的合作伙伴关系、资源渠道和交流平台，共同推动双方战略目标的实现。目前与国内7家银行开展着全面合作，并获银行授信，与多家信托公司、券商、基金公司、投行、信用中介机构开展了实质性业务合作。公司依托国际担保业协会平台，实现国际成熟担保产品在中国的业务实践，并通过与国际知名再保险商的合作，积极探索建立国际化的风险分散机制。

主要合作机构包括：(排序不分先后)

一、金融机构、投资机构

国家开发银行
 中国工商银行
 中国建设银行
 中国银行
 中国农业银行
 中国进出口银行
 交通银行
 中信银行
 华夏银行
 招商银行
 中国光大银行
 中国民生银行
 北京银行
 上海银行
 上海浦东发展银行
 兴业银行
 深圳发展银行



广东发展银行
 中国建银投资有限责任公司
 中国国际金融有限公司
 北京鼎晖创业投资中心
 上海国际信托投资有限公司
 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

二、国际机构

泛美担保协会（PASA）
 国际信用保险和保证协会（ICISA）

美国保证和忠诚保证协会（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
 瑞士再保险公司（Swiss-re）
 慕尼黑再保险公司（Munich-re）
 汉诺威再保险公司（Hannover-re）
 安卓再保险集团（Atradius-re）
 博纳再保险公司（Partner-re）
 新加坡政府投资公司（GIC）
 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）
 英国DEX公司
 哥伦比亚 Confianza 公司

三、国内担保机构

北京首创投资担保有限责任公司
 黑龙江省鑫正投资担保有限责任公司
 安徽省信用担保集团
 北京中关村科技担保有限公司



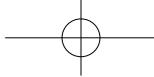
福建省投资担保公司
山东省企业信用担保有限责任公司
深圳市高新技术投资担保有限公司
新疆投资信用保证有限责任公司
四川省经济技术投资担保中心
河北省经济技术投资担保公司
山西省中小企业信用担保有限公司
吉林省中小企业信用担保公司
江西省企业信用担保有限责任公司
贵州省众维中小企业信用担保有限公司
天津市中小企业信用担保基金管理中心
辽宁省中小企业信用担保中心
云南省投融资担保有限公司
甘肃省中小企业信用担保有限责任公司
江苏省信用担保有限责任公司
中航鑫港担保有限公司
中国华海信用担保公司
中鸿联合信用担保有限公司
天津泰达中小企业信用担保中心
湖北省中企投资担保有限公司

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
中联资产评估有限公司
北京市政府采购中心
黑龙江省政府采购中心
中国电子口岸数据中心
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
世邦魏理仕公司
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 & 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 2008, I&G had a registered capital of RMB 3 billion, with a core capital of RMB 5 billion. It had credits of RMB 45 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 Global Credit Rating Co., Ltd confirmed I&G’s AA+ long-term corporate credit rating (for financial guarantee institutions) respectively.

As a member of Pan-America Surety Association (PASA), one of the world’s top three surety and credit insurance associations, I&G has established wide international contacts, and was admitted to the National Association of Insurance Commissioner (NAIC) of the US, 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



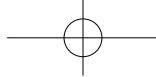
companies. I&G has established a wide strategic alliance with first-class domestic banks, securities companies, trust and investment companies, financial asset management companies and specialized investment and consulting institutions. I&G acquired shares in the flagship enterprises of relevant industries, 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, and 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, maintenance 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 three branches in East China, Shanghai and Dalian, to serve regional economic development. By the end of 2008, the Company had undertaken 17 927 deals of guarantee, with an aggregate guarantee amount of RMB 63.2 billion. Of which, 1 720 deals of guarantee were undertaken in 2008, with a total guarantee amount of RMB 16.3 billion. The Company generated income of RMB 440 million in the year, with a gross profit of RMB 230 million, maintaining a leading position in the industry.

I&G has an outstanding team of staff, of whom more than 60% have a master's or doctor's degree granted by domestic and overseas universities and colleges, and over 90% have a



bachelor's degree or above. Its business innovation capability also leads the industry. The Company compiled the *An outline and Practice of Credit Guarantee*, and the *Introduction to the Credit Guarantee Industry of Each Country*, translated the *Proceedings of Pan-American Surety Association (2001-2005)*, and edited and published the periodicals such as the *Proceedings 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. China Guaranty Net (<http://www.chinaguaranty.net>) and Company Website (<http://www.guaranty.com.cn>) run by the company are the most influential websites in the industry.

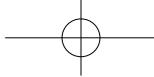
I&G will continue to follow the business philosophy of “people-oriented, reputation foremost, accommodation to changes and harmonious development”, persist in the business principle of achieving a win-win situation and sharing interests, and strengthen cooperation with all circles of the society, in 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 National Investment and Guaranty Company by the Ministry of Finance and the State Economic and Trade Commission”, approving the experimental establishment of the company as a particular case.

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

☞ On December 4, 1993, the company was registered with the State Administration for Industry and Commerce, with a registered capital of RMB500 million. The company was



subject to the supervision and administration by the Board of Supervisors with members appointed by the State Economic and Trade Commission and the Ministry of Finance, and its business was led, managed, coordinated, supervised and audited by the People's Bank of China.

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

☞ On May 29, 1998, as required by the State Administration for Industry and Commerce, I&G changed its name to China National 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 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 National Investment and Guaranty Co., Ltd.

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

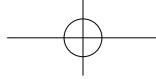
☞ In December 2006, the State Development and Investment Corporation injected capital of RMB 2 335.5 million into the company, increasing its registered capital to RMB 3 billion.



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 International Credit Insurance and Surety Association
October 2009	Member of National Association of Financial Market Institutional Investors



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

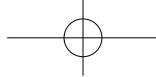
☞ The company aims to become the most competitive non-standard financial and credit enhancement service integrator in China.

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

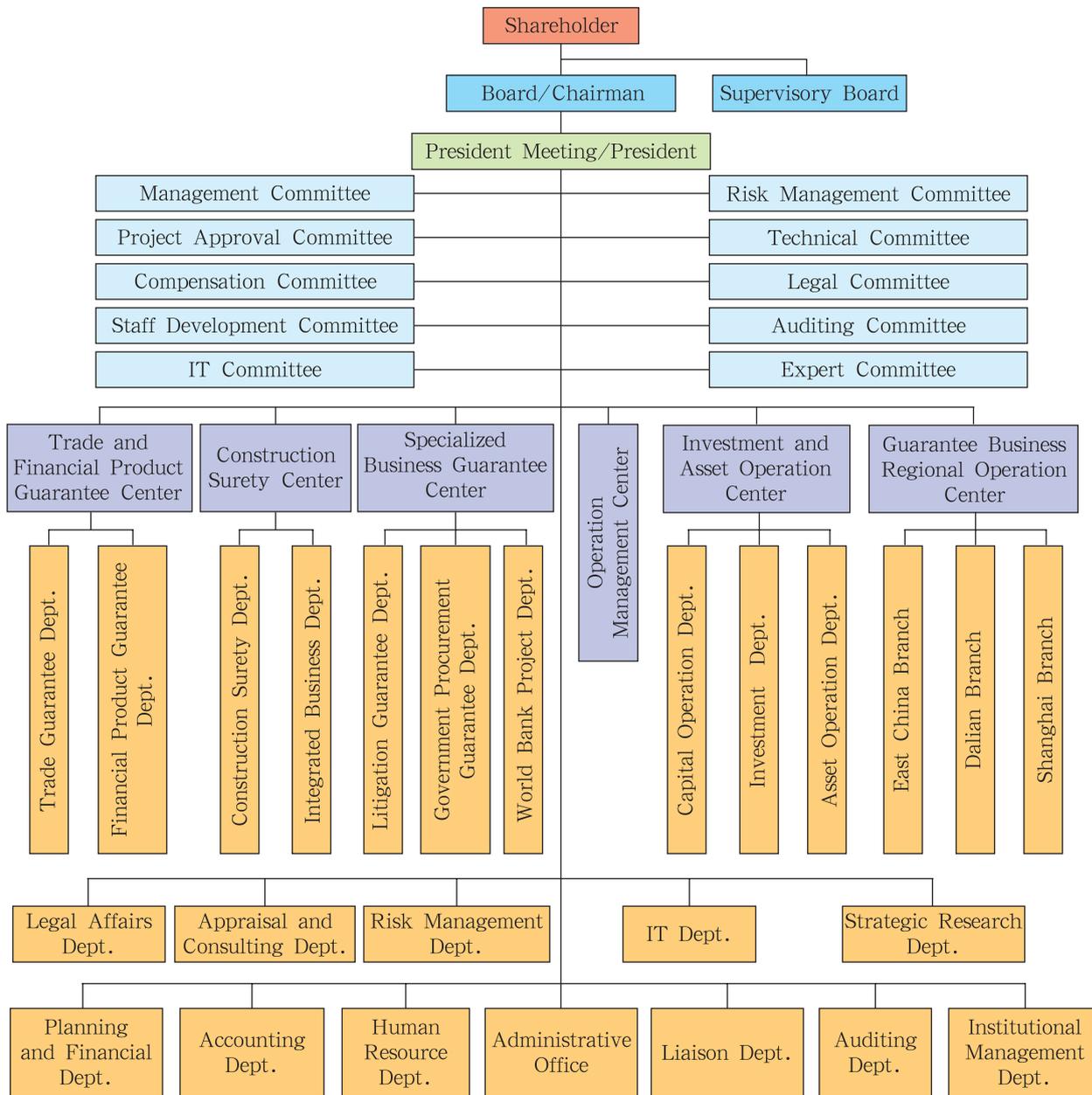
- ☞ People-oriented. To understand, respect, utilize, cultivate and encourage people, to fully arouse the enthusiasm and creativity of employees and to seek common development of employees and the company.
- ☞ Reputation foremost. I&G follows the business ethics of being honest and credible, persists 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.



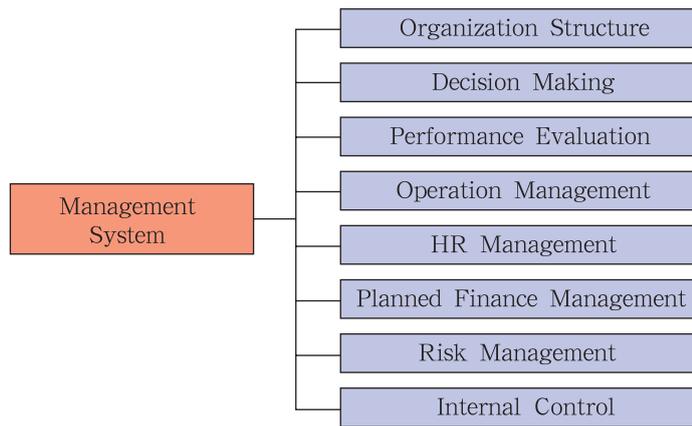
Organizational Chart





Management System

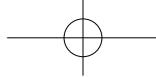
Focusing on market-oriented development and enhancement of comparative advantages and sustainable development capacity, the company has made continuous efforts to put in place and improve the operational mechanism and management system and to establish the management framework and system that work well 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

With obvious market influence and competitiveness, the Company enjoys good prestige and high popularity in the industry at home and abroad. In 2008, the Company successfully sponsored the “China Guarantee Forum 2008”, and signed cooperation agreements respectively with the Bank of Beijing and China Everbright Bank. In April 2009, it became the sole member of International Credit Insurance and Surety Association (ICISA) as a specialized guarantee institution.

The Company has formed a mutually beneficial partnership, resource channels and communication platforms with a large number of domestic and foreign well-known institutions, so as to jointly facilitate the attainment of their strategic targets. It has established wide cooperation with seven domestic banks, received bank credits, and started substantial business cooperation with many trust companies, securities brokerages, fund companies, investment banks and credit intermediary agencies. The Company also put the internationally



mature guarantee products into practice in China relying on the platform of international guarantee association, and tried to establish international mechanism for risk diversification by cooperation with international well-known reinsurance companies.

Major cooperation institutions include: (All in random order)

I. Financial institutions and investment institutions

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

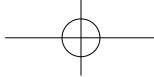


II. International institutions

Pan-American Surety Association (PASA)
International Credit Insurance and Surety Association (ICISA)
Surety and Fidelity Association of America (SFAA)
World Bank (WB)
Asian Development Bank (ADB)
National Association of Insurance Commissioner of America (NAIC)
Small Business Administration (SBA)
International Labor Organization (ILO)
National Federation of Credit Guarantee Corporations of Japan
Swiss Reinsurance Group (Swiss-re)
Munich Reinsurance Group (Munich-re)
Hannover Reinsurance Group (Hannover-re)
Atradius Reinsurance Group (Atradius-re)
Partner Reinsurance Co., Ltd. (Partner-re)
Government of Singapore Investment Corp. (GIC)
Hong Kong Mingly Corporation
St. Paul Travelers Group of America (St. Paul Travelers)
Municipal Bond Insurance Association (MBIA)
Seoul Guarantee Insurance Company (SGIC)
CG of South Korea (CG)
Coface Group (Coface)
Mapfre Group of Spain (Mapfre)
DEX Company of the UK
Confianza Company of Colombia

III. Domestic guarantee institutions

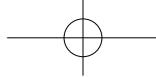
Beijing Capital Guarantee & Investment Co., Ltd.



Heilongjiang Xinzheng Investment and Guarantee Co., Ltd.
Anhui Credit Guarantee Group
Beijing Zhongguancun Sci-tech Guaranty Co., Ltd.
Fujian Investment Guarantee Company
Shandong Enterprise Credit Guarantee Co., Ltd.
Shenzhen Hi-Tech Investment & Guaranty Co., Ltd.
Xinjiang Investment Credit Guarantee Co., Ltd.
Sichuan Economic and Technological Investment Guarantee Center
Hebei Economic and Technological Investment Guarantee Center
Shanxi SMEs Credit Guarantee Co., Ltd.
Jilin SMEs Credit Guarantee Co., Ltd.
Jiangxi Enterprise Credit Guarantee Co., Ltd.
Guizhou Zhongwei SMEs Credit Guarantee Co., Ltd.
Tianjin SMEs Credit Guarantee Fund Management Center
Liaoning SMEs Credit Guarantee Center
Yunnan Investment and Financing Guarantee Co., Ltd.
Gansu SMEs Credit Guarantee Co., Ltd.
Jiangsu Credit Guarantee Co., Ltd.
China Aviation Xingang Guarantee Co., Ltd.
China Huahai Credit Guarantee Company
Zhonghong United Credit Guarantee Co., Ltd.
Tianjin TEDA SMEs Credit Guarantee Center
Hubei Zhongqi Investment & Guarantee Co., Ltd.

IV. Research institutions

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



Beijing Jiaotong University

V. Other institutions

China Chengxin International Credit Rating Co., Ltd.

China Lianhe Credit Rating Co., Ltd.

Dagong Global Credit Rating Co., Ltd.

China United Assets Appraisal Co., Ltd.

Beijing Government Procurement Center

Heilongjiang Government Procurement Center

China E-Port Data Center

Sinotrans Ltd.

Zhong Chu Development Stock Co., Ltd.

Microsoft (China) Co., Ltd.

China InfoBank

Beijing Digital Authentication Center

First Huida Risk Management Corp.

CB Richard Ellis Group

www.zghd.com

Liaoning Machinery & Equipment Tendering Center

King & Wood PRC Lawyers

Beijing Commerce & Finance Law Office

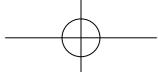
Zhong Lun Law Firm

Beijing JunZeJun Law Office

Beijing Zhongsheng Law Firm

Beijing Dacheng Law Firm

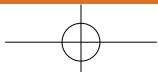
Grandall Legal Group

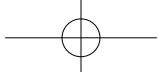


中 投 保 发 展 报 告

2 0 0 9

第二部分 | 经营与发展

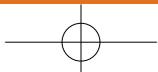


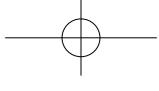


Development Report

2 0 0 9

Part II | Operation and Development





经营综述

2008年，是中投保公司转型及五年发展规划的起始年，也是公司的建设年和落实年。公司坚持以科学发展观统领工作全局，按照五年规划及年度经营计划的总体要求，稳健推进经营业务，全力加强自身建设，在外部环境极为复杂多变的情况下，经受住了考验。经营业务保持了健康、良好的发展势头，担保业务特别是金融产品担保业务实现较大突破；公司资产质量、信用能力、偿债能力保持较高水平；基本实现了组织、机制和业务的转型任务，管理和能力建设迈上新的台阶；社会影响进一步扩大，品牌价值显著提升；文化建设和精神文明建设取得新的成绩。

一、面对复杂多变的外部环境，及时调整经营策略，较好地控制了业务风险，取得了良好的经营业绩

在全球金融危机全面爆发之际，公司

较早采取了积极应对措施，调整了经营策略和业务结构，进行了全面风险排查，提高了财务备付能力，建立了应对危机阶段的业务运营指导标准，较好地控制了风险。在外部环境极为不利的情况下，经营业务保持了健康、良好的发展势头。

（一）适应环境变化，积极主动调整，及时采取有效应对策略和措施

一是及时调整担保业务策略，从全面推进转变为分类指导。根据市场状况，对于成长性好，风险相对较小的担保业务，在完善风控措施的基础上，大力推进市场营销；对于传统平台类业务，进一步扎实基础，根据风险状况，按照“巩固、发展、有进、有退”的原则进行调整；对于风险相对较高的担保业务暂时停止操作。

二是实施了更加稳健、更加从严、更加从紧的财务政策。按照“安全性、流动性、收益性”的原则，调整、优化资产结构，增加流动性和资金备付。在业务机会把握上，不以短期收益作为主要目标，把



安全性、流动性作为业务操作的首要条件。停止了中期投资和流动性不强的投资产品的操作，进一步增加央行票据等安全性、流动性较高的投资产品的配置比重。

三是加强公司现有业务监管和风险评估。公司组织前台各业务部门及中台风险控制部门，对现有业务按项目逐一进行风险评估，对抵押、质押等反担保措施进行重新核查，对产品风险、操作风险、系统风险、流动性风险、政策性风险等进行深入分析，提出有针对性的风险控制措施和预案。按照风险状况，对在保项目实行分级、分类管理。对于有潜在风险的重大项目，成立专项小组，及时采取有力措施，防止风险的发生。

四是建立以项目风险为基础，各个部门协调联动的风险预警制度。战略研究部加强对宏观形势和重点领域的跟踪研究，定期提交研究报告。各业务部门建立项目风险排查台账，做到有计划、有措施、有效果，发现问题及时报告。

五是严格新业务受理和操作，从业务源头控制风险。公司新承做业务坚持“停、缓、严”原则，制定实施了在复杂经济形势下操作新业务的指导意见，进一步提高了项目门槛。在项目把握上，更加注重增加反担保措施的有效性和可操作性。

六是根据公司长期以来的经验，在经济处于低谷时苦练内功，加强团队和各项基础建设，为抓住经济高潮期的发展机遇

打好基础，创造条件。

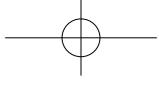
（二）担保业务在结构调整中快速发展，规模和效益实现较大突破

2008年，通过及时调整经营策略，加强风险控制，在极为复杂的市场条件下，公司担保业务特别是金融产品担保业务实现较大发展。公司年新增担保额163亿元，担保业务收入超过2亿元，分别比上年增长46.5%和62.83%。担保业务在近几年持续快速增长的基础上，实现了较大突破。

金融产品担保业务在公司长期跟踪研发的基础上，较好地抓住了政策和市场机遇，实现了重大突破。初步建立了以政府部门、投资银行、地方基础设施投资公司、联保分担保机构、信用评级机构以及国外金融产品担保公司和再保险机构为核心的业务网络；建立了项目选择标准和项目库；承保了西基投资企业债、中金次级债、南方保本基金等担保项目，取得了较好的经济效益。

平台类担保业务在扎实基础方面有明显突破。汽车贸易担保项目在引进专业化质物监管方面取得了实质性进展；钢材贸易担保业务在与多家银行合作方面有了重要的突破；上海小企业融资担保业务稳步健康发展；财产保全担保、世行项目担保、政府采购担保等平台业务基础进一步扎实完善。

建设工程担保以商业地产和工业地产



市场为重点，加强了与国际大型房地产中介机构的合作，为业务的进一步发展创造了条件。

在业务节奏放缓的情况下，公司进一步加大了领域和产品的前瞻性研发工作，为未来业务发展增加了储备。

（三）投资业务坚持分类指导、谨慎操作，在安全基础上平稳发展

投资业务针对业务风险、业务结构和未来发展趋势，在资产配置上进行了调整，更加注重安全性、流动性、收益性，调整了短、中、长资产结构比例。在谨慎个案操作高收益债权投资的基础上，全面收缩委贷、信托等收益高但流动性弱的业务。增加业务和退出业务都按计划平稳运行，在市场极为不利的情况下，仍实现了较好的收益。逾期资金清收及资产经营工作有重大突破。

资金运作业务坚持“降低风险偏好，降低收益预期，加强固定收益投资，谨慎进行权益投资”的防御性投资策略，立足公司资产的安全性、流动性要求，以固定收益产品作为投资重点，积极开拓银行间债券市场业务，大量投资了一年期央行票据，大幅度增加流动性安排和资金备付能力。

2008年，在国内外环境复杂多变，金融海啸席卷全球的严峻形势下，尽管公司经济效益较上年有较大幅度的下降，但能积极应对环境变化，较好地控制业务风

险，取得良好的经营业绩，使公司资产质量、信用能力和偿债能力保持较高水平。这充分证明了公司更加成熟，拥有较强的应对复杂局面，把握市场先机，实现稳健、持续发展的能力。

二、全面推进公司转型各项措施的落实，较好地渡过了转型磨合期，开始向顺畅、高效方向发展

2008年初，公司系统实施了转型，调整了组织架构，建立了前、中、后台的组织结构；设立了运营管理中心，业务承做与运营管理分离；设立了风险管理部门，实施全面风险管理；提升了研发理念，推进全员研发；总公司按产品线设置专业部门，分公司职能定位为区域综合营销平台；增加了投资、资金和综合业务部的复合业务功能。通过转型，公司初步构建了应对未来目标的战略组织架构、管理体制和产品结构。

公司实施了与新的组织机构相适应的决策审批流程，细化了操作程序和标准；修订了公司授权管理办法，进一步明确和调整了公司领导及高管的分工，完善了协管和A、B角制度；明确了各专业委员会的职责；公司决策、论证、审查体系已经全面建立；全面风险管理体系建设取得初



步成果；科研计划体系已经全面运行；公司对外信息披露工作以发展报告、全面风险管理报告、对外信息公开发布等方式，开始全面转型，以适应业务发展的需要。

经过一年的磨合及运营，转型后的机构、业务、决策基本实现了有效运行，较为顺利地渡过了转型磨合期，开始向顺畅、高效方向发展，为公司今后的长期稳定发展奠定了基础。

三、公司自身建设及能力建设 显著加强，业务能力和发 展能力大幅度提升

2008年作为公司转型和五年规划的起始年，落实和建设成为全年工作的主题。公司在业务标准、业务流程及自身建设方面做了大量工作，业务理念有较大提升，业务模式及项目方案设计、风险控制技术、业务技术提炼等能力显著增强，业务能力、发展能力大幅度提升。

公司规划能力有新的提升。公司在完成前两个三年发展纲要的基础上，编制了《公司2008～2012年发展纲要》。五年发展纲要进一步明确了公司的战略目标、经营理念和策略，进一步统一了思想，形成了共识。

公司业务规范化建设得到进一步提升。在前两年业务准则体系建设的基础上，制定了工程保证、融资担保和投资项

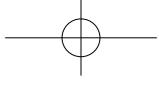
目报告范本，制定了担保业务追偿工作规范，发布了合同管理办法及示范文本，业务技术总结、提炼的能力进一步增强。

员工业务理念更加成熟，拓展业务的思路、视野更为广阔。充分借鉴国际同业机构和金融机构的成熟经验，将相关数据模型和技术，灵活运用于业务模式和方案设计、产品定价、业务核算、风险计量，并初步形成了相关技术体系和标准，集中体现了公司团队的技术水平和业务能力。

信用管理能力迈上新的台阶。公司制定实施了银行授信管理办法，开始着手建设以核心资本为支撑，以业务结构控制为基础，以资产配置为流动性保障，以银行授信为营销依托，以外部评级为约束的公司信用能力建设体系。

全面风险管理体系建设取得初步成果。公司着手研究建立与公司业务发展相适应的风控指标、风险评价、风险预警、风险报告等工作机制和标准，确定了风险资产评价模型，建立了以项目风险为基础，各个部门协调联动的风险预警制度，推出了《公司全面风险管理报告》，风险管理水平有较大提升。

全员研发的科研体系初步建立。制定实施了《公司科研计划管理暂行办法》及相关标准和规范。2008年，公司从业务创新、管理创新和制度创新三个方面，共设立科研计划37项。其中公司级项目22项，部门级项目15项，编列科研预算800万



元。公司科研创新工作的全面推进，增强了公司持续发展的后劲。

信息系统的支持作用进一步增强。“诉保业务信息系统”、“政府采购业务信息系统”、“汽贸通业务信息系统”、“钢贸监管系统改造”、“档案管理信息系统”和“手机办公系统”的开发和改造，改善了技术手段，提升了运营效率，为公司业务发展、运营管理及风险控制提供了有力的支持。

四、运营机制配套建设和改革取得新的进展，运营效率和管理水平进一步提升

2007年以来，公司用一年多的时间完成了转型，制定实施了五年发展纲要，进一步明确了战略目标和经营策略，构建了应对未来发展的组织架构、决策审批流程和产品结构，所有这些都需要运营机制做出与之相适应的改革，以全面加强公司能力建设，促进提高公司创新能力、市场营销能力及资源建设能力，提升公司系统集成力、资源整合力、客户细分力和快速反应力。为此，公司推出了《运营机制配套建设和改革方案》，提出创新能力建设、市场营销能力建设、员工队伍建设、福利保障体系建设、费用支持体系建设、团队建设6类23项配套建设和改革措施，成立

了专题研究小组，明确了职责分工和进度要求，坚持统筹安排、系统实施、全面推进、重点突破，加强调度和沟通，相关改革工作按计划推进，取得阶段性成果。运营机制改革的推进，进一步提高了公司运营效率，增强了公司的活力和竞争力。

为了增强公司资本实力，改善治理结构，推进公司市场化、国际化进程，根据公司五年发展规划要求，公司启动了引进外资工作，相关前期工作顺利进行。

五、公司的社会影响进一步扩大，品牌价值进一步提升

（一）“2008中国担保论坛”取得圆满成功

“2008中国担保论坛”是在金融危机全面爆发并逐步向实体经济蔓延、全球经济面临巨大压力背景下召开的。本次论坛以“中国担保业发展和周期性风险控制”为主题，并就“担保业务创新与风险管理”、“担保人的权利保护与法律风险管理”和“信息化建设——发展动力”三个议题进行充分交流。本次论坛吸引了国内外业界的广泛参与和社会各界的高度关注，出席本次会议的嘉宾和代表450多人。

本次会议取得了圆满成功，会议规模



之大、参与之广、层次之高、影响之深，创下了历次论坛之最。此次会议在经济危机尚未明显显现时，就根据经济发展趋势，确定了“中国担保业发展与周期性风险控制”的主题，具有很强的前瞻性和指导性。国内著名专家从不同侧面、不同角度深刻阐述了经济危机与担保的周期性风险控制的关系，美国、韩国和泛美担保协会的专家围绕这个主题，提供了国外同业应对经济危机的经验。会议主题鲜明，对于学习借鉴国际同业经验，提高我国担保机构的风险意识和管理水平，积极应对周期性风险，保持我国担保行业健康发展，具有重要的现实意义。

（二）资源建设及国内外交流合作取得新成绩

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有了更高层次的具体安排。

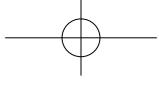
公司与国际同业的交流与合作更加深入。公司派团参加了泛美担保协会年会，并就2010年在中国举办泛美担保协会年会事宜进行了磋商，商讨了相关筹备工作；

参加了美国保证和忠诚保证协会2008年年会暨100周年庆典，与国际同行进行了广泛交流；接待了瑞士再保险公司、新加坡政府投资公司、韩国首尔保证保险公司、美国MBIA公司等高层来访。

公司与国内银行、评级等机构的合作全面推进，与招商银行、北京银行等机构签署了战略合作协议，拓展了业务平台和渠道，建立了外部评级、外部授信的渠道和机制。2008年12月5日，公司举办“中投保公司担保业务信息交流会”，旨在向各界公开披露公司的经营能力与业务现状，以主动的信息沟通为导向，增进相互的了解信任与全面合作。会议受到多方的广泛关注，来自银行、评级机构、券商、投行、基金公司、担保客户的约70位代表出席了会议。

国内同业机构的交流与合作进一步深入。公司加入了北京信用担保业协会，并当选为副会长单位。中国担保业联盟的各项工作稳步推进，在诉保、世行节能、政府采购及金融产品担保等领域，依托担保业联盟的业务合作进一步加强。

公司与政府部门的沟通与合作更加紧密。根据汶川灾区重建和中央扶持中小企业发展的政策要求，公司向国务院、国家发改委、财政部提出了关于设立中小企业集合债券担保基金的框架构想，受到了有关部门的肯定和好评。



六、坚持使用人、培养人、激励人相结合，员工队伍建设再上新台阶

按照转型的要求，对组织机构和人员配置做了适当的调整，公司高管和中层团队力量进一步加强。

加强中层以上人员及业务骨干的进修和培训，继2006年公司牵头与清华大学联合举办第一期MBA班，2008年又组织了第二期MBA班，公司有10余名员工参加学习，公司两期参加学习的员工达20余名。

增加了员工培训的预算支持，全年共有140余人次参加了金融、经济、财会、审计、法律、风险控制、证券、房地产、信息技术、管理等方面的短期业务培训。

公司专业团队建设得到进一步加强，2008年有55名业务骨干及中层管理人员被授予项目经理人资格，公司项目经理人总数已经达到116名。

积极推进人力资源政策和机制研究，建立完善公司职位体系、员工发展管理办法、中层管理团队建设和考核制度、绩效管理辦法等制度，开始着手推进分配制度、企业年金等相关制度建设。

七、公司文化和精神文明建设取得佳绩，为公司发展营造了良好的氛围

公司党、政、工、团协调联动，积极开展政治思想、企业文化和精神文明创建活动，增加了员工的归属感、责任感和使命感，增强了员工队伍的凝聚力和活力，为公司发展提供了不竭的动力。

积极推行品质管理，员工待遇、办公环境和条件得到进一步改善，公司日常管理更加注重人性化。

按照国资委及国投集团的要求和部署，公司中层以上人员进行了廉洁自律自查活动，签署了廉洁自律承诺书。开展了员工重读、签署职业操守准则、重点岗位风险提示书等活动，增强员工职业意识，防范道德风险。

全面实施员工健康计划，加强员工健康管理，尤其是心理健康管理，进行员工健康引导，组织开展了丰富多彩的文体活动，促进员工身心健康，增强了员工队伍的活力和凝聚力。



八、秉持企业公民意识，主动承担社会责任，积极回报社会

（一）以信用担保促进经济社会和谐发展

一是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15 000家中小企业提供担保服务，累计担保600多亿元，初步估算可增加销售收入2 000多亿元，仅营业税就可增加100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。

二是支持节能减排。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，中投保公司是该项目的策划设计及执行机构。通过中投保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。该项目经过5年来的探索实践，取得了显著效果。

三是支持企业向直接融资转变。为企

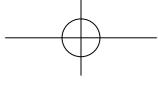
业发行债券提供担保，拓宽企业融资渠道，降低融资成本，增强企业的竞争能力。截至2009年6月底，公司累计为数家企业发行的近100亿元债券提供了担保，有力地支持了企业发展。

（二）推进行业发展及自律

公司作为国务院批准特例试办的国家级专业信用担保机构，以推进行业发展为己任，积极进行业务探索与实践，加强与国内外同业机构的交流与合作，从无到有地创建了担保业务的基本规范和相关制度；公司成功主办了2000年、2001年、2004年、2006年、2008年五届中国担保论坛国际研讨会；于2001年发起缔结了旨在加强担保行业自律及业务交流与合作的“中国担保业联盟”，已发展成员180家。公司在推进我国担保行业立法、加强行业自律、促进建立信用担保体系、推动工程保证制度及担保业务信息化等方面做出了特别贡献，受到了有关部门及社会各界的认同和好评。

（三）坚持依法诚信经营

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”。



（四）热心投入公益事业

公司开展了丰富多彩的迎奥运活动，参加了北京奥运会倒计时100天长跑活动，组织了公司迎奥运羽毛球比赛和摄影展，以奥运精神进一步激励员工创业热情。

公司和员工向汶川地震灾区捐款520多万元，受到中国红十字总会领导的称赞。此次捐款，公司捐款500万元，员工捐款20多万元，有的员工捐献了半个月工资，有的个人捐款高达数万元。这些捐款

定向用于德阳、绵阳、广元、雅安、阿坝州等重灾区的10所小学和2所乡级卫生院（所）重建。除此之外，公司148名党员缴交“特殊党费”8万余元，另有员工参与了社区等渠道捐款或献血。在大灾面前，中投保公司和员工再次充分地表现出强烈的社会责任感以及同胞濡沫相助的深厚爱心。

此外，公司还向国务院提交了“建立灾区重建债券担保基金”的专项建议，受到了政府相关部门的重视和认同。

经营业绩

2008年，公司面对复杂多变的外部形势，建立了应对危机的业务指导标准，实施稳健的经营策略，保持较高的资金备付水平，不断加强应对宏观形势变化的偿付能力和流动性管理能力。在确保新的组织架构、业务流程和审批程序顺畅运行的同时，分类指导年内各业务品种的开展，加强运营项目监管与全面的风险排查工作，在业务风险管理方面取得了较好的成效。

2008年，公司的风险控制质量较好，

担保业绩增长明显，信用能力不断提升。随着金融产品担保业务的较大突破，公司业务结构较往年有明显变化，业务组合的整体风险水平较低。

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）。

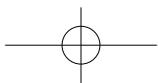




表 2-1

主要财务数据与指标

单位：亿元，%

财务数据及指标概要	2008年末	2007年末	2006年末
一、机构财务数据（经审计）			
总资产	48.6	45.9	38.7
总负债	10	8.3	6.9
其中：担保风险准备金	3.8	3.3	2.7
客户保证金	4.4	3.0	2.5
所有者权益	38.6	37.6	31.8
	2008年	2007年	2006年
总收入	4.43	8.31	2.11
利润总额	2.32	6.53	0.87
净利润	1.81	5.83	0.73
二、机构财务指标			
流动比率	3.6	6.7	6.6
资产负债率	20.7	18	17.8
收入利润率	51.6	78.6	41.3
资产回报率	3.8	13.8	2.8
净资产收益率	4.8	16.8	3.7

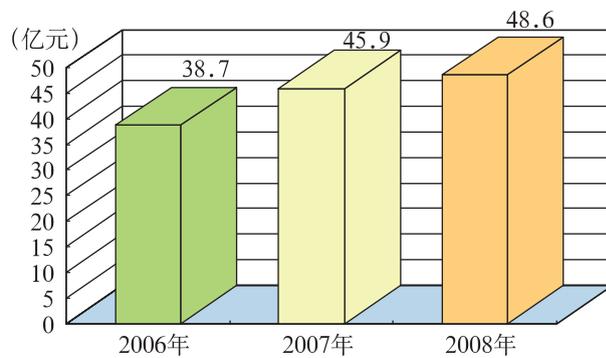


图 2-1 总资产

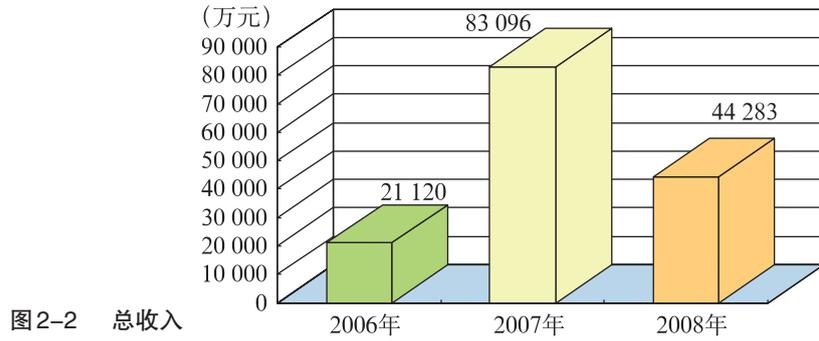


图2-2 总收入

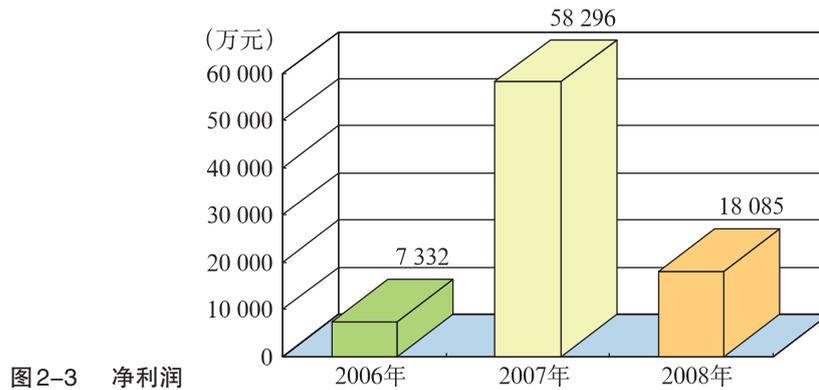


图2-3 净利润

二、担保业务状况

公司2008年的新增担保额为163.4亿元，比2007年同比增长46.9%，共承做担保业务1 719笔，支持客户979家。实现年担保业务收入2.013亿元，比2007年同比增长63.2%。其中，商业性担保对担保主业的贡献度进一步提升。

从担保领域看，公司在2008年主要围绕金融产品、贸易流通、建设工程、司法、政府采购等领域开展业务。受市场需求影响，公司在金融产品领域的担保业务增长显著，而由于国际金融危机、宏观政策调控以及行业整合等因素影响，公司年内未承做房地产领域的融资担保业务。



从业务品种看，债券类担保和保本投资类担保充分把握市场机遇，取得了重大突破，在公司业务组合中的占比明显；贸易流通领域的成熟品种稳步增长，汽贸通平台的构建和运行取得了实践突破；财产保全担保、工程保证等履约类业务平稳推进；政府采购担保业务，在2007年的工作基础上适度增长。

（一）担保业绩指标

截至2008年末，公司的累计担保额达到632.4亿元，共为近1.4万家的客户提供了担保服务。2008年，担保业务的经营业绩再创历史新高，比2007年有明显增长（见表2-2、图2-4、图2-5、图2-6、图2-7）。

表2-2 担保业务数据与指标

担保业绩指标	2008年末	2007年末	2006年末
年末累计担保额（亿元）	632	469	351
年末担保余额（亿元）	201.3	137.9	80.2
担保风险准备金（亿元）	3.8	3.3	2.7
客户保证金（亿元）	4.4	3.0	2.5
担保业绩指标	2008年	2007年	2006年
年内承保额（亿元）	163.4	111.2	65
年内承保项目数（笔）	1 719	2 264	1 285
年内客户数（家）	979	1 244	1 160
年度担保业务收入（亿元）	2.01	1.23	0.84
3年累计担保代偿率（%）	商业性担保		1.2
	受托类担保		1.7
3年累计代偿回收率（%）（实现1年内回收）	商业性担保		41
	受托类担保		50

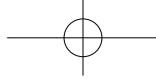


图2-4 年末累计担保额

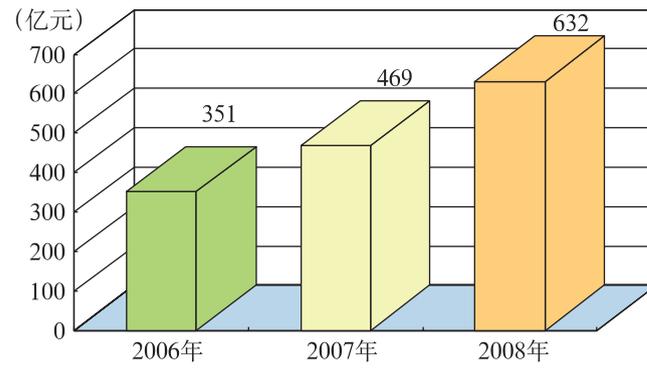


图2-5 年末担保余额

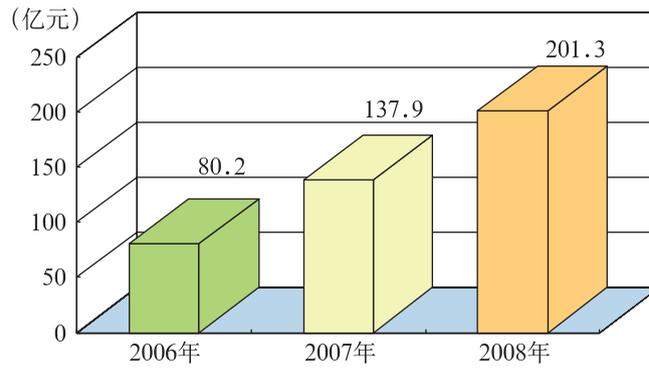
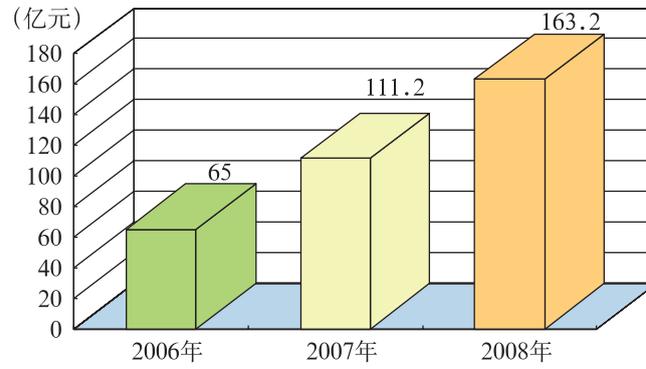


图2-6 年内承保额



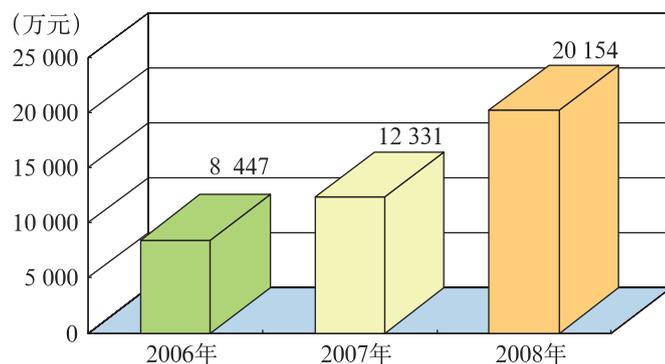


图 2-7 年度担保业务收入

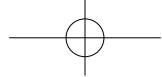
(二) 国际水平衡量

按照国际通用的担保机构业绩衡量方法，2008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中上等水平（见表2-3）。

由表2-3可见，2008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，公司流动性安排充分；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。公司年末的担保放大倍数为4.74倍，

表 2-3 中投保公司2008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	2008年末/年度	说 明
担保放大倍数	4.74倍	公司的承保能力有很大提升的空间。
资本充足率	18.1%	公司的资本充足率高于国际活跃银行的平均水平。
高流动性资产占总资产之比	78.4%	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	314%	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	58%	公司2008年12月发生一笔商业性担保代偿，代偿额为10 378万元，年内尚未实现回收。
商业性担保的年度承保费用率（不含准备金）	26%	公司商业性担保的年度承保费用率较低，低于国际平均水平40%。
商业性担保的年度综合费用率（不含准备金）	84%	即：商业担保（年度赔付率+年度承保费用率）。



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2008年度的综合费用率为99.5%，实现了商业性担保业务的收支平衡。

(三) 担保客户

2008年，公司为近1 000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。随着公司商业化运作的不断

深化，市场拓展、营销服务意识的不断增强，公司积累长期客户、培养优质客户的能力进一步提高。

年内，公司与多家经济实力强、信用素质高的企业建立了业务合作关系。在公司支持下，集中于平台类业务、受托代理类业务的中小企业客户，经营规模和规范性有了明显改善，经营可持续性、抵御市场风险的能力也得到了增强（见图2-8、图2-9）。

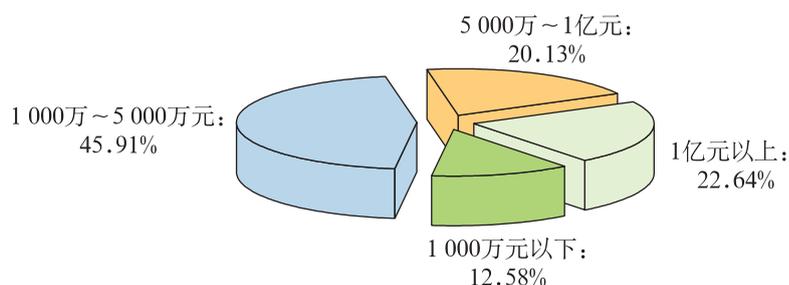


图2-8 2008年度客户的净资产状况 (按客户个数)

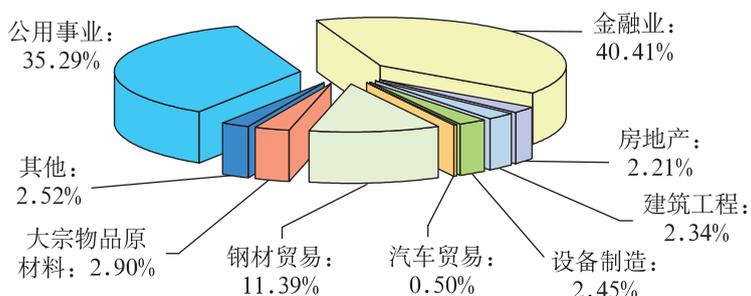


图2-9 2008年度客户涉及的行业分布状况 (按承保额)

三、年末担保风险资产状况

截至2008年末，公司的担保余额（合

并口径）为201.3亿元，涉及的担保品种、行业、地区的集中度较合理，担保余额的到期分布均匀。在保业务包括：



1. 商业性担保业务：主要涉及金融产品担保（含债券类担保、保本投资类担保）、物流金融、财产保全担保、工程保证、政府采购担保、房地产建筑类其他担保等多个品种。

2. 受托代理类业务：主要涉及上海小企业贷款担保、世行节能贷款担保（见图2-10）。

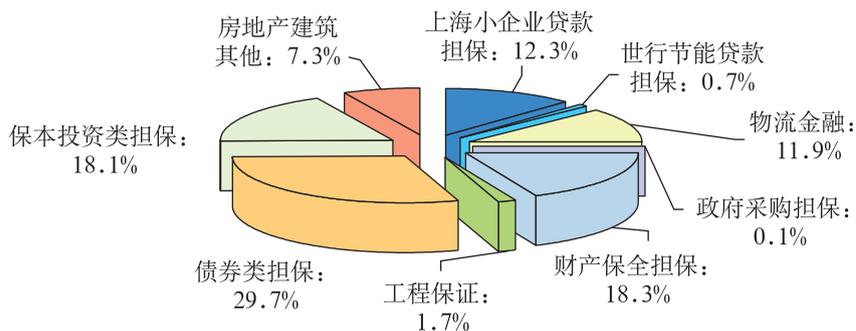


图2-10 2008年末公司担保业务结构（按承保额）

业务介绍

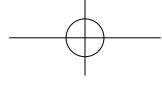
一、担保业务

自成立以来，公司始终致力于培育和推动中国担保行业的发展、引进和实践国际成熟的担保品种，现已形成一批产品模式较成熟、操作流程相对固化、可规模化运作的担保业务。

根据市场需求和风险特征变化，2008

年，公司对担保业务的开展进行了适应性调整，产品多元化的趋势更为明显（见表2-4），主要涉及以下六大品种：

1. 金融产品担保：含准市政债担保、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。



公司积极开拓准市政债担保、企业年金担保、保本基金担保、信托计划担保等业务，在债券类担保、保本投资类担保的市场开发、合作模式建立、风险评价与计量、风控措施设计、风险分散渠道建立等方面取得了有益经验。

2. 物流金融：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。

公司多以客户综合授信方式承做业务，以商品交易市场、港口保税区、网上交易平台为业务拓展渠道，进一步加强与银行、物流服务公司、中介机构的交流与合作。公司在此领域已形成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，其中，钢贸通、汽贸通等业务可实现规模化运作。

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。

公司紧密跟踪房地产/建筑行业的政策导向、行业周期，结合国际成熟经验，在房地产开发、市政基础设施、政府投资项目、对外工程承包等领域，加大对业内知名的建筑施工企业、机器设备制造企业及项目业主的开发力度，并积极研讨向国

外著名再保险商分保，降低风险敞口。

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，在多个地区获得了认可，业务研发和项目试点涉及投标担保、履约担保、预付款担保、质量保证担保等多个产品。在多年研发、平台构建和区域试点基础上，公司的政府采购业务在2008年适度增长，主要工作放在新市场拓展上。

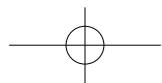
5. 司法担保：含财产保全担保等。

公司是国内首家开展财产保全担保业务的专业担保机构，承保资质现已得到全国26个省、市、自治区的各级法院的认可。2008年，公司大力推进此业务的市场营销，完善业务分销渠道，加强内部流程建设，业务规模呈稳步推进态势。此外，公司正在积极探索与诉讼有关的海事担保、解查封担保等新的业务品种。

6. 受托代理类担保：含上海小企业贷款担保、世行节能贷款担保、国际换保、海事担保等。

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

2008年，公司的上海分公司贯彻落实中小企业贷款担保的各项政策规定，积极组织实施中小企业贷款担保工作，不断完





善内部管理，提高服务质量，业务规模稳步发展。

2008年，世行节能担保项目呈现出平稳的发展态势，承保额、保费水平和项目数量保持三年基本持平，支持的节能服务公司的资产质量和财务状况不断提高。

此外，公司依托泛美担保协会（PASA）、

国际信用保险和保证协会（ICISA）、美国保证和忠诚保证协会（SFAA）、美国保险监督官协会（NAIC）等平台，积极推进与国际同业间的实质性业务合作，在国际换保、涉外担保、海事担保、国际保理等方面不断积累实践经验，推动国际成熟担保产品的中国市场化（见表2-4）。

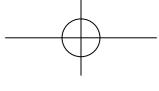
表2-4 主要担保产品

融 资 担 保	直接融资担保	保本投资类担保 债券担保 基金担保 信托计划担保 理财产品担保
	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

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，采取非常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。



公司内部对资金运用的范围、期限及规模有明确规划，近几年取得了良好的投资收益，未发生重大风险和投资损失，不仅保障了公司的利润水平，也增强了抵御担保业务风险的能力。

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。

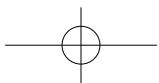
通过增加业务类别、提高业务质量，公司稳定了优质客户、提高了市场竞争力，产品价值链得到延伸，公司的综合业务能力和竞争优势不断提升。

信用能力

截至2009年6月底，公司净资产规模为41.3亿元，累计的各项风险准备金为4.49亿元。公司拥有6家银行授予的信用额度共计448亿元，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，并获得光大银行、上海浦东发展银行、招商银行、兴业银行等提供的48亿元产品授信。此外，公司与北京银行总行签有“战略合作协议”，合作规模原则上可达到公司注册资本的10倍。根据自身经济实力和外部信用支持状况，公司

的总体信用能力约为900亿元人民币。

2009年6月和7月，联合资信评估有限公司、中诚信国际信用评级有限责任公司分别对公司进行了主体信用的年度跟踪评级；针对中投保一年来良好的经营业绩和业务发展状况，两家机构均将公司长期主体信用等级（金融担保机构）上调至AA+。2009年11月，大公国际资信评估有限公司给予公司长期主体信用等级（金融担保机构）AA+。





中国投资担保有限公司 2009 年信用评级分析报告

评级结果

金融担保机构*主体长期信用等级: AA+

评级时间

2009 年 6 月 29 日

主要数据

项 目	2005 年	2006 年	2007 年	2008 年
资产总额(万元)	225563.04	386977.53	724239.87	486471.39
所有者权益(万元)	77547.29	318104.71	571267.93	385556.48
净资产(万元)	-	-	388473	311299
担保责任余额(万元)	661300	802000	1379000	2013400
净利润(万元)	3500.54	7332.22	40328.47	18084.75
净资产担保倍数(倍)	8.53	2.52	2.41	5.22
净资产担保倍数(倍)	-	-	3.55	6.47
资本覆盖率(%)	-	-	337.15	194.56
净资产收益率(%)	4.60	3.71	7.06	3.78

注: 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@lianheratings.com.cn

何 璐

Tel: 010-85679696-8819

E-mail: iris.he@lianheratings.com.cn

地址

北京市朝阳区建国门外大街甲 6 号
 中环世贸中心 D 座 7 层 (100022)

Fax: 010-85679228

Email: lianhe@lianheratings.com.cn

Http: //www.lianheratings.com.cn

评估观点

基于中国投资担保有限公司(以下简称“公司”)的治理结构及内部控制机制,担保与投资业务经营与风险管理水平,财务实力,业务发展策略,尤其是其金融担保业务发展现状与未来规划,国内担保行业发展状况,金融担保业务运营环境,以及国家开发投资公司向公司提供的流动性支持等因素,联合资信评估有限公司评定中国投资担保有限公司 2009 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。

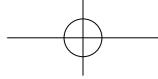
优势

- 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。国家开发投资公司为国内最大的国有投资控股公司之一,资本雄厚。同时,国家开发投资公司要求公司注意把握业务节奏,严格控制担保业务风险。这对公司担保业务发展和风险管理具有一定的监控作用。

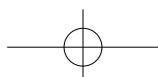
关注

- 由于金融担保业务刚刚起步,公司对金融担保业务风险认识、风险管理技术和运作模式处于探索阶段,需要逐步完善业务流程和操作规范。

*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。



- 公司对资金运用的范围、期限及规模有比较明确的规定，但投资组合管理政策尚需进一步完善。
- 公司担保业务集中风险较高。
- 宏观经济增长减速，企业盈利预期下降，将对担保公司业务发展产生不利影响。
- 目前，我国尚未出台有关金融担保机构设立和监管的法律法规，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

2008年，公司强化风险管理的基础性建设，全面风险管理体系框架已基本成形。公司实现了新的业务流程和审批程序的畅通运行，稳步推进业务差异化管理、业务合规政策、项目承做与运营相分离、风险量化应用的实施，针对单一客户和业务组合，建立了全面的风险排查与风险报告机制，风险管理能力进一步增强。

项目承做方面，应对危机阶段，公司提出了“严格新业务受理和操作，从业务源头控制风险”的指导意见，严格项目受理和风控标准，更多关注项目反担保措施、代偿预案的有效性和可操作性。

项目运营方面，公司组织运营部门和中台风控部门，对在保项目进行逐一风险排查，对抵押、质押等反担保措施的权属和价值进行重新核查，并按照排查结果，对在保项目进行分级、分类管理，及时采取有力措施，防范代偿风险的发生。

根据项目风险排查的结果，公司建立和实施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，关注业务

的整体风险质量。

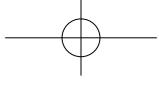
业务流程和规范建设方面，公司制定和实施了针对不同品种、承保规模的差异化流程，进一步提高项目运行的质量和效率。配套建立相应规范，指导工作实践、防范操作风险，不断加强业务技术总结和制度建设能力。

针对面临的系统性风险、信用风险、操作风险、市场风险和流动性风险等，公司年内丰富了管理策略、制度安排、技术研究。

 **系统性风险：**密切跟踪宏观经济变化，加强对业务重点行业和区域的跟踪研究，定期提交研究报告，为及时调整内部风险政策提供支持。

 **信用风险：**通过做好事前的风险评估、事中的在保监管和事后的风险化解等工作，不断提高对风险识别与计量能力，严格执行评价、审查、论证、决策、承做、运营、风险处置的管理流程。

 **操作风险：**通过加强内部控制建设，推进合规政策的实施，提高员工风险防范



意识和能力等，降低和控制操作风险。

市场风险：加大风险识别、评估与计量技术的研究应用，检测产品组合承受风险的能力和资产安全程度，提高市场风险控制的前瞻性和有效性。

流动性风险：调整、优化资产结构和期限结构，增加流动性和资金备付。强调对流动性风险的动态跟踪，制定了风险监测指标和管理措施，满足业务发展对流动性的需求。

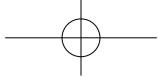
业务风险识别、分析与计量方面，公司在多年实践的基础上，学习和借鉴国内外同业的先进经验和方法，逐步建立适应于担保业务风险特征的技术标准。年内研究和测算了公司的预期损失、压力测试下实际风险敞口、相关风控指标等，为公司实现精细化管理、科学计提风险准备金和

配置经济资本打下基础。

内部控制方面，公司逐步建立具有担保行业特点的内控系统框架，并不断健全内控制度与规范。2009年，公司起草了《中投保内部控制建设报告》，旨在在贯穿始终的管理流程和业务流程基础上，通过制度化的方法有效控制活动的运行，并以监督、检查和改进完善为补充，达到全面风险管理的目的。

2008年，在金融危机尚未全面爆发前，公司起草了《中投保全面风险管理报告》，它是公司长期进行风险管理理论研究和实践探索的结晶，是国内担保行业第一份关于全面风险管理的专业报告，表明中投保全面风险管理体系的基本框架已建设成形，公司的风险管理理念、技术实践上升到新的阶段。





国际交往与合作

一、国际交往与合作不断深化

2008年下半年以来，公司与国际同业的交流合作进一步深化。2008年10月，中国担保论坛国际研讨会成功召开，增强了国内外同业的经验交流与借鉴。2009年4月，公司获准加入国际信用保险和保证协会（ICISA），成为该协会国内唯一的一家专业担保机构会员单位，国际交流合作平台得到进一步拓展。2009年，公司派团参加了国际信用保险和保证协会年会，顺访韩国同业机构；派人员参加了安卓再保险公司信用和保证保险研讨会，接待了美国单线金融担保公司MBIA在岗培训人员。2008年下半年至2009年上半年，公司接待了30多批、共计80余名外宾来访，就深层次、多角度合作充分沟通、达成共识。公司保持并发展与40多个国家的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。2010年泛美担保协会（PASA）中国年会正在筹备之中，初步方案已经拟定，此次会议的召开，将使公司的国际行业地位迈上新的台阶。

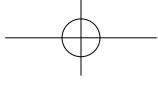
2008年下半年至2009年6月，主要大事如下：

2008年至2009年，多次接待瑞士再保险公司高管人员来访，双方就担保、投资业务进行多次专题交流和研讨，积极寻求更广泛的合作。

2008年至2009年，多次与新加坡政府投资公司高层会面，探讨深层次合作。

2008年至2009年，多次接待慕尼黑再保险公司高管人员来访，双方探讨分保等合作事宜。

2008年至2009年，多次接待世界第二大信用保险集团安卓集团下属的安卓再



保险公司高管人员来访，探讨国际分保合作。

2008年至2009年，多次接待汉诺威再保险公司人员来访，探讨再保险合作事宜。

2008年10月及2009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。

2008年10月，接待美国MBIA公司高管人员来访。

2008年11月，正式启动了与美国MBIA公司互派人员交流计划，接待了MBIA公司首批两名业务人员在公司金融产品担保部工作交流一个月。公司拟于合适时机派出业务交流人员赴纽约MBIA公司总部短期工作，了解美国金融产品担保业务的流程和经验。

2008年11月，接待瑞士LGT Capital Partners Ltd. 一行来访。

2008年11月，接待惠誉评级公司一行来访。

2009年5月，派团参加安卓再保险公司主办的第31届信用和保证保险研讨会。

2009年6月，接待美国保证和忠诚保证协会秘书长林·舒伯特女士来访，并作为该协会在中国大陆地区唯一会员，陪同拜访了中国保监会、住房和城乡建设部、北京担保业协会等机构。

2009年6月，首次派团参加了国际信用保险和保证协会第67届年会，并顺访韩

国首尔保证保险公司及韩国工程保证公司。

二、公司获准加入国际信用保险和保证协会

公司于2009年4月14日获准加入国际信用保险和保证协会，成为该协会在中国唯一的一家专业担保机构会员单位。

国际信用保险和保证协会（International Credit Insurance & Surety Association, 简称ICISA, <http://www.icisa.org>），成立于1928年，是国际上第一家信用保险协会，迄今已有80余年历史。自1950年以来，该协会开始吸纳保证公司入会，并逐步发展成为信用保险和保证担保行业国际最知名协会之一。如今，协会会员单位已达45家，遍布五大洲26个国家，会员单位大多为国际知名信用保险、保证及再保险公司，涵盖了全球95%的信用保险市场份额。该协会与泛美担保协会（PASA）、伯尔尼协会（Berne Union）并称为国际三大信用保险和保证协会。

该协会自成立以来，在信用保险和保证行业发展中发挥了重要作用。协会致力于研究信用保险及保证业务相关问题，为会员单位提供信用保险和保证业务承保理论及实务的经验交流平台，促进会员单位构建互惠互利的关系，与相关监管及立法部门保持密切接触，改善会员单位的立法及经营环境。



此前，公司已是泛美担保协会（PASA）在海峡两岸唯一会员、美国保证和忠诚保证协会（SFAA）中国大陆地区唯一会员，以及美国保险监督官协会（NAIC）的正式会员。获准加入国际信用保险和保证协会标志着公司在拓展国际交流平台、拓宽国际业务合作渠道方面又迈进了新的一步，也标志着公司以及中国担保行业的国际行业地位得到进一步提升。

三、公司派团参加ICISA年会情况综述

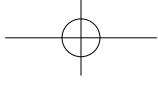
国际信用保险和保证协会（ICISA）第67届年会于2009年6月10日至13日在韩国举行，这是ICISA年会第一次在亚洲国家举行。中投保公司执行总裁颜红力率团一行7人参加了此次年会，这是公司作为会员首次派团参加会议。本次年会代表了国际信用保险与保证担保行业的最高水平，来自19个国家33家机构的76名会员单位代表及三大信用保险与保证担保协会代表参加了此次会议，参会人员约100人。

本次年会主题发言涵盖了“全球金融危机对中国及亚洲经济的影响”、“美国担保行业的近期发展以及金融危机所带来的影响”、“伯尔尼协会会员的近期业绩以及如何应对金融危机”、“信用保险商及再保险商的近期经营业绩”、“再保险商

的再保能力”等热点问题。其中，公司风险管理部总经理王莹作了题为“金融危机对中国担保业及担保业务相关行业影响”的发言。

本次年会上，4家新会员中国投资担保有限公司（China I&G）、中国人保财险公司（PICC）、苏黎世金融集团北美保证担保公司（Zurich Surety）以及奥地利Garant担保保险公司分别进行了公司介绍。公司执行总裁颜红力介绍了中投保的发展历程、业务结构、经营业绩等主要方面。会后，与会代表对公司的两个发言表现出浓厚兴趣，体现了对中国市场的高度关注。

2009年6月15日至6月16日，公司一行顺访了韩国工程保证公司（CG）和韩国首尔保证保险公司。韩国工程保证公司热情接待了公司的访问代表，详细介绍了公司背景、主要担保业务品种、近期经营业绩、内部管理、承保流程等重要方面；双方就韩国担保法律法规、担保业务发展环境、工程保证担保品种、风险管理办法等热点问题进行了充分交流。韩国首尔保证保险公司热情地接待了公司代表团，双方进行了广泛深入的业务交流。其中，韩国首尔保证保险公司针对工程保证、电子商务保函和前后台担保业务三个方面发表了主题演讲，具体内容包括保证担保业务环境、产品结构、业务操作基本流程、历史经营情况及风险指标等。公司参会代表



积极提问，双方交流信息充分、气氛融洽。此次交流活动对于中投保既是一次学习、交流的良机，也为未来双方业务合作打下了良好基础。

四、公司派团参加信用和保证 保险国际研讨会情况综述

2009年5月25日至28日，安卓再保险公司主办的第31届信用和保证保险研讨会在爱尔兰举行，公司技术总监徐捷率团一行两人参加了此次研讨会。

本次会议围绕信用保险、保证、信用

和保证业务的买方风险承保、信用保险保单的承保和定价、索赔管理、代偿回收、QS合约、XOL合约、再保险技术核算等方面进行了深入研讨，比较充分地反映了国际再保险业的最新动态和发展趋势，体现了再保险商的业务发展思路和解决方案，对公司的担保业务具有借鉴作用。

来自15个国家23家机构的30名代表参加了此次研讨会。会议期间，公司代表团先后与安卓再保险公司及与会各保险、担保机构的会议代表进行了广泛的交流和沟通，在充分介绍公司情况的同时，增进了对与会机构的了解。安卓再保险公司表示了加强与公司交流合作的意愿。

公司2008 ~ 2012年发展纲要（摘要）

一、发展回顾

公司成立14年来，以促进社会信用体系建设、推动担保行业发展为理想和信

念，解放思想，实事求是，勇于创新，经过不懈地努力，基本完成了国家赋予的特例试办、创建担保行业的历史任务，开辟了一条中国专业信用担保机构建立、生存



和发展的道路。特别是1999年以来，公司认真总结经验教训，全面统一思想认识，理清了发展思路，确立了商业化、市场化目标，不断加大改革力度，适时进行适应性调整，基本建立了现代企业制度和市场化运营机制，公司业务能力、风险控制能力和经营业绩大幅度提升，团队建设、文化建设、资源建设持续增强，相继完成了两个三年发展纲要提出的目标和任务，极大地增强了公司的可持续发展能力，行业领先地位、市场竞争优势得到进一步巩固和加强。2006～2007年，公司为实现未来战略发展目标，完成了增资改制，突破了资本瓶颈，根据内外环境变化，系统实施了转型，在战略、观念、组织架构和业务结构上，为未来持续、快速、健康发展奠定了基础。公司发展由此掀开了新的一页。

14年来，公司取得了显著的经营业绩。

担保业务理念逐步成熟，产品和领域创新不断取得突破，初步建立了业务体系、模式和运作平台，形成了一批市场前景较好的业务储备，开始构建面向未来战略的业务架构；担保业务规模和收入稳定增长，业务结构日益优化，公司主营业务迈入健康、持续、快速发展的轨道。

不断加强投资体系和投资能力建设，形成了适应主营业务发展的投资理念，初步构建了依托专业机构和自身力量的投资平台，坚持注重安全性、兼顾流动性和收

益性的投资原则，投资领域和种类逐步拓展，资产配置日趋合理，投资和担保协同性逐步增强，持续取得可观经济效益。

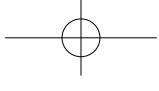
盈利能力有较大提升，经营成本和代偿风险得到有效控制，资产质量明显改善，财务可持续发展能力、资本实力和信用能力显著增强。

内外部资源开发、整合成效显著，构建了政府支持、学界协同、同业高度认同、金融及相关中介服务机构广泛合作的资源体系；建立了公司专有技术体系，业务创新能力、风险管理能力、组织学习能力不断增强；公司核心竞争力、市场影响力和品牌价值显著提升。

市场化改革取得重要突破，初步建立了面向市场的运营机制和现代企业制度；建立了应对未来战略的组织架构、决策流程和管理体制；打造了一支高素质的员工团队；基本形成了以诚信、创新、稳健、以人为本为特质的企业文化体系。公司更加具有活力和凝聚力，管理水平进一步提高。

党建工作紧紧围绕公司发展，融入经营管理和业务运行，不断加强思想建设、组织建设和作风建设，充分发挥了政治核心和思想保障作用；公司党、政、工、团协调联动，深入开展丰富多彩的精神文明创建活动，营造了宽松、和谐、奋进的良好氛围，增强了公司的活力。

14年来，公司为促进中国担保业发展



做出了突出贡献。

完成了国家赋予的特例试办、创建担保行业的历史使命，有力地带动了我国信用担保行业的发展，促进了社会信用体系和信用文化建设。

提出了建立我国信用担保体系的框架构想，创建了中小企业政策性信用担保业务运行模式和操作规范，深刻影响了我国信用担保体系建设。

致力于推动行业立法和相关制度建设，参与了《担保法》及其司法解释、《物权法》等重要法律法规的制定，极大地促进了行业展业环境的不断改善。

从无到有地创建了中国信用担保业务的基本制度和运行规则，勇于开拓创新，推动担保理念和专业技术不断进步；重信守诺，践行诚信理念，为培育和规范我国担保市场起到了示范带动作用。

构建了依托“中国担保业联盟”、“中国担保论坛”的业界交流合作平台，加入了泛美担保协会等国际同业组织，成为中国担保业对外交往的窗口，在推动行业自律、提升行业形象和社会影响力等方面发挥了重要作用。

14年来，公司历经国家经济转型、亚洲金融危机、房地产市场和资本市场动荡，在面临巨大困难和挑战的情况下，经受住了市场考验，实现了持续、健康发展，取得了可喜的成绩。公司之所以能取得这样的成绩，就公司自身而言，主要有

以下几个方面的经验：

第一，矢志不渝的事业追求，是公司发展的价值源泉。

第二，勇于开拓的创新精神，是公司发展的不竭动力。

第三，诚信至上的经营原则，是公司发展的生命基础。

第四，稳健严谨的组织品格，是公司发展的重要保障。

第五，团结高效的员工队伍，是公司发展的根本保证。

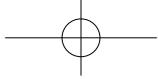
二、发展环境（略）

三、愿景和理念（略）

四、指导思想和原则

2008 ~ 2012年，公司面临第二次创业。这一时期公司发展的指导思想是：坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，以科学发展观统领公司改革和发展全局，大力提升公司商业价值，沿着集约化、高端化、国际化方向，全面建设公司业务价值链，进一步增强比较优势特别是可持续发展能力，全力把公司打造成为国内最具竞争力的非标准金融和信用增级服务集成商。

公司未来五年发展应突出坚持以下基



本原则：

第一，坚持事业追求。以促进社会信用体系建设、推动担保行业发展为理想和信念，这是公司发展的远大目标和事业追求，也是公司赖以聚集社会精英和公共资源、凝聚员工为之奋斗和奉献的灵魂，是决定公司社会地位和行业号召力的根本所在，是公司在精神层面最核心的追求，是公司价值、员工个人价值和社会价值的高度统一。

第二，坚持担保主业。公司要一如既往地始终坚持以担保为主业。要在新的形势、新的发展阶段，更加充分地认识担保业务对公司发展的价值意义。担保是公司一切资源和价值的核心和原点。要以担保为主线，做强、做大主营产品，拓展、完善经营价值链，构建稳定、清晰的赢利模式；从发展战略的高度，处理好投资与担保的关系，实现担保、投资和其他业务相互促进、协调发展。

第三，坚持市场化、国际化道路。公司已基本完成国家赋予的特例试办、创建担保行业的历史任务。今后公司要继续坚持商业化理念，坚定不移地走市场化、国际化道路。要适应新的变化，重新审视和调整公司在推动行业发展过程中的定位和方式，更加注重提升自身的商业价值，从企业的角度履行自己行业先驱者、推动者的责任，处理好履行社会责任和提升公司市场竞争力的关系。

第四，坚持内涵式发展。公司要坚持理性、稳健发展，厚积薄发，在业务发展特别是担保业务发展方式上，走内涵式集约增长的路子。在市场策略选择上，采取“领域纵深为主、区域重点推进为辅”的方针，在领域相对集约和纵深发展的过程中，逐步完善和扩展区域布局。

五、发展目标和任务

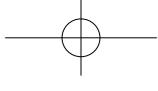
2008 ~ 2012年，公司主要发展任务和目标是：实现“一个跨越”，完成“两件大事”，迈上“三个台阶”，构建“五个平台”，扎实“五项基础”。

（一）实现“一个跨越”

到2012年，力争实现公司信用能力、业务能力、赢利能力的历史性跨越，公司净资产、年新增担保规模、担保业务收入、总收入和利润总额在2007年基础上实现翻番。

（二）完成“两件大事”

一是在2009年前引进国际战略投资者，二是在2010年启动公开上市计划。从根本上完善公司治理结构，强化激励机制，增强技术支持，扩大国际视野，实现市场化目标，从而奠定公司长期稳定发展的实力基石。



（三）迈上“三个台阶”

- 一是基本建立虚拟经营网络。
- 二是健全完善全面风险管理体系。
- 三是实现从社会影响力向市场竞争力的转变。

（四）构建“五个平台”

公司担保业务须遵循业务规模与风险资本相匹配的原则，构建合理的业务品种和期限组合。以集约化、高端化、国际化为目标，加大产品和领域创新力度，加强业务平台建设，积极拓展金融产品担保、物流金融担保、政府采购担保、司法担保、工程保证、前后台担保等业务；进一步加强市场营销体系建设，逐步建立稳定、优质的客户群体和项目来源，拓展完善营销网络，提升客户服务水平；逐步构建完善、清晰的业务模式和产品线，形成4~6个可规模化运作、实现稳定收入的主营产品，扩大担保业务的规模效益。

未来5年，公司要按照“4+1”模式，突出建设4个主营业务平台及区域综合性营销平台：

1. 金融产品担保平台；
2. 物流金融担保平台；
3. 专项担保平台；
4. 建设工程担保平台；
5. 区域综合性营销平台。

（五）扎实“五项基础”

加强品牌、信用等战略资源的建设和管理，以担保为核心完善经营价值链，巩固发展投资业务，积极拓展中间业务，推进业务深度开发和业务运营的集中管理，增强公司综合解决非标准金融和信用服务需求的能力，提高综合收益水平。未来5年，公司要重点扎实以下5项基础：

1. 品牌管理；
2. 信用管理；
3. 投资业务；
4. 资产管理；
5. 运营管理。

六、保障措施

为确保公司未来5年各项目标任务的实现，重点实施以下10项保障措施：

- （一）加强运营机制建设
- （二）强化业务支持体系建设
- （三）提升组织学习能力
- （四）加强团队建设
- （五）完善人力资源管理体系
- （六）改善决策机制和流程
- （七）强化计划财务管理
- （八）优化组织结构和资源配置
- （九）推进公司文化建设
- （十）加强党建工作和精神文明建设

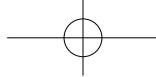


Outline of Operation

In the year 2008, I&G started to carry out business transformation and implement the five-year development plan. The company adhered to the scientific development perspective in command of overall situation, and steadily promoted operation according to the five-year plan and the annual business plan. Through self-development, the Company has withstood the tests of complicated and changing external environment. The Company's operations maintained a robust and sound momentum of development. Its guarantee business, especially financial product guarantee business, has made a great breakthrough. The Company's asset quality, credit standing and solvency maintained at a high level. The Company has basically completed the transformation of organization, mechanism and business, and jumped to a new level in the enhancement of management and capability. Its social influence was further strengthened, and brand value improved remarkably. New progress has been made in the cultural cultivation and spiritual civilization construction.

I. Adjust business strategy in face of the complicated and changing external environment, control business risk and achieve good business performance

With the spreading of the global financial crisis, the Company took active measures, adjusted business strategy and structure, scrutinized risks, enhanced financial solvency, established business operation guidance standards in response to the crisis, and successfully controlled



risks. In the face of extremely unfavorable external environment, the Company achieved healthy and sound business development.

(I) Adjust actively and take effective strategies and measures to accommodate to the changing environment

First, the Company promptly adjusted guarantee business strategy from overall promotion to classified guidance. According to the market conditions, the Company made great efforts to push forward marketing of guarantee business with sound growth and moderate risk, while improving risk control measures. With respect to the traditional platform business, the Company further reinforced the foundation, and made adjustment by risk profiles, based on the principles of “consolidation, development, advance in some aspects while withdrawing from others”. The Company has suspended high-risk guarantee business.

Second, adopt a more prudent, stricter and tighter financial policy. The Company adjusted and optimized asset structure and increased liquidity and fund reserve based on the principle of “security, liquidity and profitability”. In respect of business opportunities, the Company focuses on the security and liquidity, rather than short-term return. It has suspended the operation of medium-term investment and the investment products with poor liquidity, and further increased the proportion of investment products with high security and liquidity, such as the central bank notes.

Third, the Company strengthened the supervision and risk scrutiny of existing business. The departments of front office and risk control departments of middle office have been required to inspect the risks of existing business by projects, double check the counter guarantee measures such as mortgage and pledge, carefully analyze the product risk, operational risk, systemic risk, liquidity risk and policy risk, and push forward effective risk control measures and plans. The Company adopts multi-level classified management of ongoing guarantee projects. A task force has been set up to cope with major projects with potential risks, and take forceful measures to prevent risks.

Fourth, the Company has established a risk warning mechanism based on project risks, in which all departments are coordinated and interactive. The Strategic Research Department has stepped up efforts to follow up and study macro-economic situations and key areas and regularly submit research reports. All operational departments have established project risk



scrutiny accounts and worked out plans and measures to ensure issues to be discovered and reported in a timely manner.

Fifth, the Company has tightened business acceptance and operation to control risks from the source. Following the principle of “suspension, deferment and strict control” for new business, the Company has formulated the new business guidelines in response to the complicated economic situations, and further raised the project threshold. With respect to project selection, the Company paid closer attention to the effectiveness and practicability of counter guarantee measures.

Sixth, based on its long-term experience, the Company sharpened its competitive edge and enhanced the team buildup and foundational construction during economic depression, laying a foundation for seizing the development opportunities at the time of economic boom.

(II) Achieve rapid development of guarantee business along with restructuring and make a great breakthrough in scale and profit

In 2008, in face of the complicated market conditions, the Company achieved significant development of guarantee business, especially financial product guarantee business, by adjusting business strategy and strengthening risk control. Guarantee amount increased by RMB 16.3 billion in the year, a year-on-year increase of 46.5%, and guarantee business income exceeded RMB 200 million, up 62.83%. Through continuous growth over the past several years, guarantee business has achieved a great breakthrough.

With respect to the financial product guarantee business, the Company seized the policy and market opportunities and achieved a significant progress, based on the long-term tracking, research and development. The Company built a business network centering on government departments, investment banks, local infrastructure investment companies, coinsurance and reinsurance guarantee institutions, credit rating agencies, foreign financial product guarantee companies, and reinsurers. The Company created project selection standards and project databank, provided guarantee for Xi’an Infrastructure Investment Corporate Bond, CICC Subordinated Bond, Southern Principal-Guaranteed Bond, etc., and generated good economic benefits.

An evident breakthrough has been made in laying a foundation for platform guarantee business. The Company has achieved substantial progress in introduction of professional collateral supervision for automobile trade guarantee projects, and made an important



breakthrough in promoting steel trade guarantee business in cooperation with banks. Shanghai small business financing guarantee has developed steadily and healthily. The foundation of platform business, including property preservation guarantee, WB project guarantee and government procurement guarantee, has been further consolidated.

In respect of construction project guarantee, focusing on the business property and industrial estate market, the Company strengthened cooperation with large international real estate intermediary agencies, thus broadening the business development room.

When the business pace slowed down, the Company further strengthened the foresighted research and development of fields and products and increased reserves for further business development.

(III) Adhere to classified guidance and prudent operation in respect of investment business and achieve secure and steady development

In light of the business risk, business structure and future development trend, the Company changed the asset allocation of investment business to improve its security, liquidity and profitability, and adjusted the proportion of short-term, medium-term and long-term assets. While prudently handling highly profitable debt investment, the Company shrank the entrusted loans, trust and other products with high profitability but low liquidity. Business expansion and withdrawal were carried out as planned. Despite the grim market conditions, the Company still performed well. A great breakthrough was achieved in the recovery of overdue accounts and operation of assets.

In respect of fund operation, the Company adheres to the defensive investment strategy of “reducing risk appetite and profit expectation, strengthening fixed income investment, and prudently involving equity investment”. To meet the requirements on security and liquidity of assets, the Company actively tapped inter-bank bond market business with focus on the fixed income products, invested significantly in one-year central bank notes, and remarkably increased liquidity arrangements and improved fund solvency.

In 2008, the domestic and international environment became complicated and volatile, and financial tsunami swept over the world. In the face of the grim situations, the Company successfully controlled business risk, achieved good business performance, and maintained

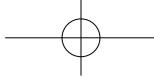


its asset quality, credit standing and debt service capability at a high level, although its operating results drastically decline in comparison with the previous year. It fully proves that the Company has become more mature and capable of addressing complicated environment, grasping the market opportunities and achieving sound and sustainable development.

II. Fully promote the implementation of various corporate transitional measures, go through the “running-in period” of transition and start smooth and efficient development

In early 2008, the Company went through transition, adjusted organizational framework, and established the front, middle and back offices. The Company set up an operation management center to separate business underwriting from operation management. The Company set up a risk management department to conduct overall risk management. The Company improved the concept of research and development and mobilized all staff members to participate in research and development. The Head Office established specialized departments by product lines, and the functions of branch companies were adjusted to the regional integrated marketing platform. The Company added the compound business functions of investment, fund and comprehensive business departments. Following the transition, the Company has preliminarily established a strategic organizational framework, management system and product portfolio compatible with the future objectives.

The Company implemented the decision-making and approval process suited to the new organizational structure, and broke down the operational procedures and standards. The Company further clarified and adjusted the responsibilities of leaders and senior management, and improved the assisted management and the system of A-and-B angle system. The responsibilities of each special committee were defined. The decision-making, demonstration and review system was established. Initial progress was achieved in the construction of overall risk management system. The scientific research system was put into operation. In respect of information disclosure, the Company introduced the development report, overall risk management report and announcement of information to the public in order to accommodate to the needs of business development.



With one year's wear-in and operation, the Company has started the smooth operation of the transformed institutions, business and decision-making mechanism, and successfully gone through the transitional wear-in stage towards smooth and efficient development, laying a foundation for its steady development in the future.

III. Remarkably enhance the self-development and capability cultivation, and greatly improve the business and development capability

In 2008, a starting year for the Company's transformation and new five-year plan, implementation and construction became the theme of the whole year's work. The Company has done a great deal of work in business standards, processes and self-development, greatly improved the business philosophy, and remarkably enhanced the capability of business mode and project plan design, risk control technology and business technology development, as well as business and competence.

Planning capability has been enhanced. After accomplishing two three-year development program, the Company formulated the *Development Program for 2008–2012*, which further clarifies the Company's development objective, business philosophy and strategy, unifies ideology and reaches consensus.

The Company further standardized its business. Based on the construction of business standard system in the previous two years, the Company prepared the format of project guarantee, financing guarantee and investment project reports, formulated the standards for guarantee recovery, released contract management measures and model contracts, and further enhanced the capability of business technology summarization and refining.

Employees have a more mature business concept and a broader vision of business exploitation. The Company fully drew on the mature experience of international peers and financial institutions, applied related data models and technologies to the design of business mode and plan, product pricing, business accounting and risk measurement, and preliminarily formed relevant technical systems and standards, displaying its technical and business capability.

Credit management has reached a new level. The Company formulated and implemented the



bank credit management measures, and started to build a corporate credit capacity system that takes core capital as the bolster, business structure control as the foundation, asset allocation as liquidity protection, bank credit as the marketing support, and external rating as the bind.

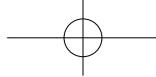
Initial progress has been made in the building of overall risk management system. The Company has established working mechanisms and standards suitable for business development, such as risk indicators, risk evaluation, risk early warning and risk report, created risk asset assessment model, and formulated the risk early warning system based on project risks in which all departments are coordinated and interactive. The *I&G Enterprise Risk Management Report* was issued, and risk management improved greatly.

The Company has preliminarily established a scientific research system in which all staff members are involved in. The Company formulated and implemented the *Interim Measures of the Scientific Research Plan Management of the Company* and relevant standards and criteria. In 2008, the Company initiated a total of 37 scientific research plans from the perspectives of business innovation, management innovation and system innovation. Among these, there were 22 company projects and 15 department projects, with a total scientific research budget of RMB 8 million. The advance of scientific research innovation added to the potential for the Company's sustainable development.

The support of information system was further strengthened. The development and upgrade of procedural preservation information system, government procurement information system, automobiles trade express information system, steel trade supervision system upgrading, file management information system and mobile phone office system improved technical means and operating efficiency, and provided great support for the Company's business development, operation management and risk control.

IV. Achieve new progress in supporting construction and reform of operating mechanism and further improve the operating efficiency and management capability

Since 2007, the Company had spent more than one year to complete transformation, formulated and implemented a five-year development program, further specified strategic



objectives and business strategies, and established organizational framework, decision-making and approval process and product portfolio suitable for future development. All these should be accompanied by corresponding reform of operating mechanism, so as to fully strengthen capability cultivation, and facilitate the Company to improve innovation capability, marketing capability and resource building capability, and enhance system and resource integration, segmentation of clients and rapid response. Therefore, the Company drew up the *Plan on Supporting Construction and Reform of Operating Mechanism*, and put forward 23 supporting construction and reform measures in six categories, i.e. innovation capability building, marketing capability building, staff team building, welfare system building, expenses supporting system building and team building. The Company also set up a specialized study team, specified the responsibilities and progress requirements, and made overall arrangements to systematically push forward and make a breakthrough in key areas. The Company also strengthened coordination and communication and carried forward reform as planned. Initial progress has been made in these areas. The reform of operating mechanism further improved the Company's operating efficiency and enhanced its vitality and competitiveness.

In order to strengthen its capital strength, improve governance structure, and push ahead marketization and internationalization, the Company has started the process of introducing foreign investment according to its five-year development plan and relevant initial work has been carried out smoothly.

V. The success of China Guarantee Forum 2008 and promotion of communication and cooperation with domestic and overseas institutions further enhanced the Company's social influence and improved its brand value

(I) China Guarantee Forum 2008 was successfully sponsored

China Guarantee Forum 2008 was held under the background when the financial crisis broke out widely, gradually spread to the real economy and imposed huge pressure on the world economy. With the theme of "Guarantee Industry Development in China and Cycle



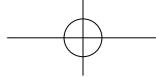
Risk Control”, the forum provided a platform for participants to fully exchange views on three subjects, i.e. guarantee business innovation and risk management, guarantor right protection and legal risk management, and information technology construction—development dynamics. The forum attracted the wide attention of the industry at home and abroad as well as people of all circles, and more than 450 guests and representatives attended the meeting.

The meeting achieved a complete success and hit a record in terms of scale, number of participants, level and influence. When the economic crisis has not been noticeable, the meeting had designed the theme of “Guarantee Industry Development in China and Cycle Risk Control” according to the economic development trend, which has strong foresight and guidance. At this meeting, a number of domestic renowned experts expounded the relationship between the economic crisis and the cyclical risk control of guarantee from different aspects and angles. And some experts of the US, South Korea and PASA were invited to share the experience of foreign peers in tackling the economic crisis based on the theme. The meeting theme was pronounced and of important immediate significance to learn and draw on experience of international peers, improve the risk consciousness and management capability of China’s guarantee institutions, actively address cyclical risk, and facilitate the healthy development of China’s guarantee industry.

(II) Resource building and domestic and foreign communication and cooperation reached a new height

According to the requirements on integrated, high-end and internationalized development, the Company enhanced the cooperation with domestic and overseas peers, banks, investment banks, securities brokerages, funds, trusts, and rating agencies and preliminarily formed a strategic alliance to accommodate to the future virtual operation in order to build an operation network with comparative advantages and sustainable development capability. In respect of strategic alliance and collaboration in business innovation, the Company has made specific arrangements.

The communication and cooperation with international peers was further intensified. The Company sent a delegation to the annual meeting of PASA, and discussed with it on the organization of the annual meeting in China in 2010. The Company participated in the annual meeting 2008 and the 100th anniversary celebration of SFAA, widely exchanging views with its



international peers. The Company also received visits from the senior management of Swiss-re, Government of Singapore Investment Corp., Seoul Guarantee Insurance Company and Municipal Bond Investors Assurance Corporation (MBIA).

The cooperation with domestic banks and rating agencies has been further carried forward. The Company has signed strategic partnership agreements with the institutions such as China Merchants Bank and the Bank of Beijing, broadened the business platforms and channels, and established the channels and mechanisms for external rating and credits. On December 5, 2008, the Company held the Guarantee Business Information Exchange Meeting, with a view to disclosing its operating capability and business performance to the public, and strengthening mutual understanding and trust and overall cooperation through active information exchange. The meeting received wide attention of various parties, and about 70 delegates from banks, rating agencies, securities brokerages, investment banks, fund companies and guaranteed clients attended this meeting.

The communication and cooperation with domestic peers was further strengthened. The Company has joined Beijing Credit Guarantee Association and was voted to be the vice chairman unit. Various work of China Guarantee Alliance was steadily pushed forward, and relying upon the platform of China Guarantee Alliance business cooperation in the fields of property preservation guarantee, World Bank energy conservation, government procurement and financial product guarantee was further strengthened.

The communication and cooperation between the Company and government departments has been closer. According to the policy on the disaster-stricken areas in Wenchuan and the Central Government's support for SMEs development, the Company made the proposal on the establishment of SMEs collective bond guarantee fund to the State Council, National Development and Reform Commission and the Ministry of Finance, and received recognition and favorable comments from related departments.

VI. Utilize, cultivate and motivate employees to promote staff team buildup into a new level

According to the requirement on transformation, the Company made appropriate adjustment



to the organizational structure and staffing, and further strengthened the force of senior management and middle-level management team.

The Company enhanced the further education and training for the employees at middle level or above and backbone employees. Following the first batch of MBA course sponsored in 2006 together with Tsinghua University, the Company organized the second batch of MBA course in 2008 for more than 10 employees. A total of over 20 employees participated in the two batches of course.

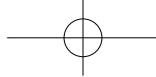
The Company increased the budget for staff training, and provided short-term training for more than 140 employees in respects of finance, economics, accounting, auditing, law, risk control, securities, real estate, information technology and management.

The professional team was further built up. In 2008, 55 important professionals and middle-level managers were granted the qualifications of project managers, increasing the total number of project managers to 116.

The Company actively furthered the study of human resource policy and mechanism, drafted the company ranking system, staff development management measures, middle-level management team building and evaluation system, performance management measures, etc., and set out to push forward the building of allocation system, enterprise annuity and related systems.

VII. Perform well in cultural cultivation and spiritual civilization construction, and create a good climate for the Company's development

The Company strengthened the coordination and interaction of the Central Communist Party, management team, trade union and Communist Youth League, actively launched the activities of political ideology, corporate culture and spiritual civilization construction, enhanced the sense of belonging, sense of responsibility and sense of mission of employees, reinforced the cohesive force and vitality of staff, and provided an inexhaustible motive force for the Company's development.



Following quality management, the Company further improved the staff benefits, office environment and conditions, and emphasized humanized management.

According to the requirements and arrangements of the State-owned Assets Supervision and Administration Commission and State Development and Investment Corporation (SDIC), the employees at middle level or above carried out self-discipline and self-examination activity and signed the integrity and self-discipline commitment. To enhance the professional consciousness of employees and prevent moral hazard, the Company organized employees to reread and sign the work ethics standards, risk warning for key positions, and employee manual.

The Company implemented the staff health plan, and strengthened staff health management, especially the mental health management. The Company also provided staff health guidance, and launched colorful cultural and sports activities to improve employees' physical and mental health, and enhance their vitality and cohesive force.

VIII. Uphold the consciousness of corporate citizenship, actively shoulder social responsibility and actively reward the society

(I) Promote the harmonious development of economy and society by credit guarantee

First, 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 15 000 SMEs, with an accumulated guarantee amount of more than RMB 60 billion, which is expected to increase sales revenue of over RMB 200 billion and business tax of over RMB 10 billion. It generated huge social benefits in creating jobs and providing technical supporting for large enterprises.

Second, the Company supported the energy conservation and emission reduction. The World

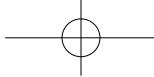


Bank/GEF China Energy Conservation Promotion Project (Phase 2) is a large international cooperation project carried out according to the World Bank project procedures and standards, under the direct leadership of the National Development and Reform Commission and the Ministry of Finance. The Company 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 recognition of the World Bank and has been promoted in many countries. With five years of practice, the project has achieved remarkable progress.

Third, the Company encouraged enterprises to switch to direct financing. The Company provided guarantee for enterprises' bond issue, broadened enterprises' financing channel, reduced financing cost and enhanced enterprises' competitiveness. By the end of June 2009, the Company had provided guarantee for nearly RMB 10 billion of bonds issued by many enterprises, and greatly supported their development.

(II) Promote industrial development and self-discipline

As a state-level specialized credit guarantee institution incorporated on a trial basis with the special approval of the State Council, the Company took it upon itself to promote industrial development, actively explored and practiced business, strengthened communication and cooperation with domestic and foreign peers, and established basic standards and related systems for guarantee business. The Company successfully sponsored the international symposium of China Guarantee Forum for 2000, 2001, 2004, 2006 and 2008, and formed the China Guarantee Alliance as an initiator in 2001, with a view to strengthening the self-discipline and business communication and cooperation of the guarantee industry. So far the alliance has had 180 members. The Company made special contributions to the legislation of China's guarantee industry, strengthening of industrial self-discipline, establishment of credit guarantee system, and application of IT to project guarantee system and guarantee business, and won high recognition of related departments and people of all circles.



(III) Adhere to operation in good faith according to 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”.

(IV) Be enthusiastic about public benefit undertaking

The Company organized colorful activities to welcome Beijing 2008 Olympic Games, participated in the long-distance race of 100-day countdown of the Olympic Games, and organized the badminton competition and the photo exhibition, in order to arouse the enterprising passion of employees with the Olympic spirits.

The Company, together with its employees, donated more than RMB 5.2 million to the earthquake-stricken areas in Wenchuan, and was commended by the leaders of Chinese Red Cross Foundation. Among the funds, RMB 5 million was donated by the Company and more than RMB 200 000 by employees. Some employees even donated half of their monthly salaries, and some donated up to dozens of thousand yuan. The funds were specially utilized in the reconstruction of 10 primary schools and two township health centers in the regions seriously stricken by earthquake, including Deyang, Mianyang, Guangyuan, Ya’an and Aba. Moreover, 148 Party members of the Company donated more than RMB 80 000 as “special party membership dues”, and some employees donated money or donated blood via communities. In the face of the catastrophe, the Company and its employees fully exhibited strong sense of social responsibility and the deep love for their compatriots.

Furthermore, the Company also put forward a special suggestion of “establishing disaster area recovery bond guarantee fund” to the State Council, which was highly concerned and recognized by related government departments.



Business Performance

In 2008, in the face of complicated and changing external situation, the Company established business guidance standards in response to crisis, adopted a prudent operation strategy, maintained relatively high fund reserve, and continuously strengthened the solvency and liquidity management capability to keep up with the changes in macro-economic situation. While ensuring smooth operation of new organizational framework, business process and approval procedures, the Company provided classified guidance for various business lines, strengthened the supervision of operational projects and the scrutiny of overall risks, and achieved remarkable progress in business risk management.

In 2008, the Company's risk control quality was good, guarantee performance increased obviously and credit capacity kept improving. With a great breakthrough in financial product guarantee business, the Company's business structure changed markedly in comparison with previous years, and the overall risks of business portfolio were relatively low.

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: RMB100 million

Major Financial Data and Indicators	At the end of 2008	At the end of 2007	At the end of 2006
I. Financial data (audited)			
Total assets	48.6	45.9	38.7
Total liabilities	10	8.3	6.9
Incl.: Loss reserves	3.8	3.3	2.7
Clients' deposit	4.4	3.0	2.5
Equity	38.6	37.6	31.8
	2008	2007	2006
Total revenue	4.43	8.31	2.11
Total profit	2.32	6.53	0.87
Net profit	1.81	5.83	0.73
II. Financial indicators			
Current liquidity ratio (%)	3.6	6.7	6.6
Asset-liability ratio (%)	20.7	18	17.8
ROR (%)	51.6	78.6	41.3
ROA (%)	3.8	13.8	2.8
ROE (%)	4.8	16.8	3.7

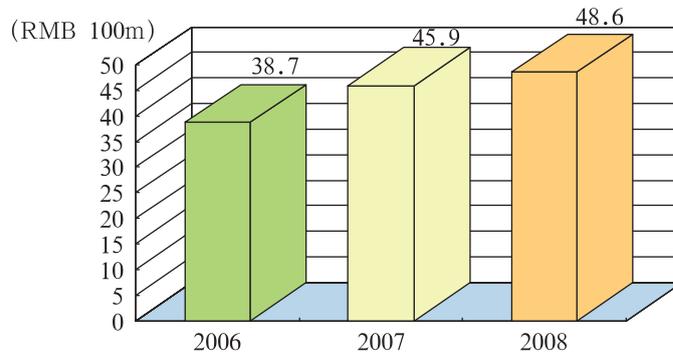


Fig. 2-1 Total Assets

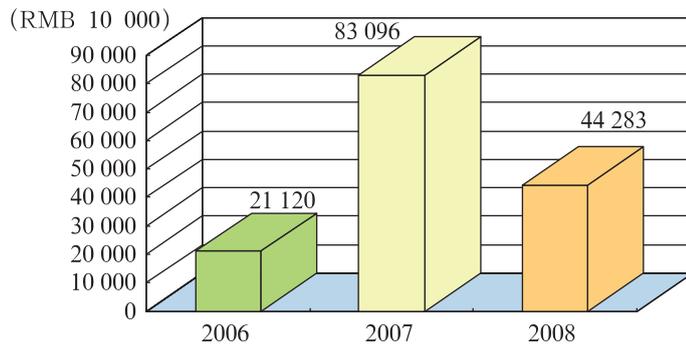
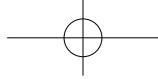


Fig. 2-2 Total Revenue

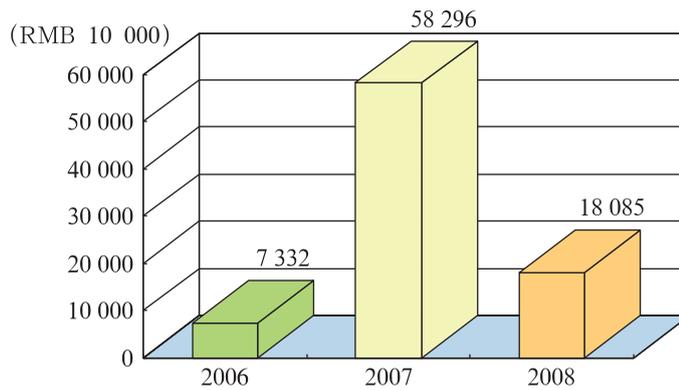


Fig. 2-3 Net Profit

II. Summary on guarantee business

The guarantee amount of the Company underwritten in 2008 is RMB 16.34 billion, a year-on-year increase of 46.9% and it has undertaken 1 719 deals of guarantee for 979 clients. The Company generated guarantee business income of RMB 201.3 million in the year, up 63.2%. Of which, the contribution of commercial guarantee to guarantee business was further enhanced.

As viewed from guarantee sectors, the Company mainly focused on the financial products, trade circulation, construction projects, judicial sector and government procurement. Due to the impact of market demand, the Company's guarantee business in the field of financial products increased significantly. Given the international financial crisis, macro-control policy and the effect of industrial integration, the Company did not engage in the financing guarantee for real



estate industry in the year.

As viewed from products, the Company fully seized the opportunities of bond insurance guarantee and principal-guaranteed investment guarantee, achieved a great breakthrough and remarkably increased its proportion in the portfolio. Mature products in the field of trade circulation grew steadily, and a breakthrough was made in the construction and operation of automobile trade platform. Property preservation guarantee, construction surety and other performance guarantee went ahead smoothly. The government procurement guarantee achieved moderate growth from 2007.

(I) Guarantee performance indicator

By the end of 2008, the Company had provided guarantee for nearly 14 000 clients, with an accumulated guarantee amount of RMB 63.24 billion. The operating results of guarantee business hit a record high in 2008, 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 2008	At the end of 2007	At the end of 2006
Accumulated guarantee	632	469	351
Guarantee outstanding	201.3	137.9	80.2
Loss reserves	3.8	3.3	2.7
Clients' deposit	4.4	3.0	2.5
Guarantee performance indicator	2008	2007	2006
Guarantee amount per year	163.4	111.2	65
Project number per year	1 719	2 264	1 285
Client number per year	979	1 244	1 160
Annual guarantee income	2.01	1.23	0.84
Accumulated payout ratio 2006-2008 (%)	Commercial guarantee		1.2
	Entrusted guarantee		1.7
Accumulated collection ratio 2006-2008 (%) (Collected within 1 year)	Commercial guarantee		41
	Entrusted guarantee		50

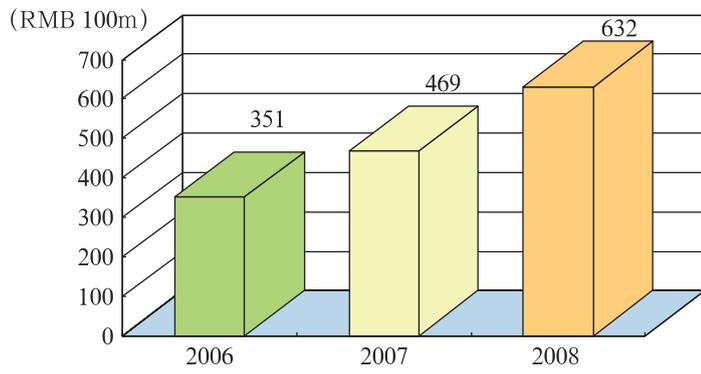


Fig. 2-4 Accumulated Guarantee

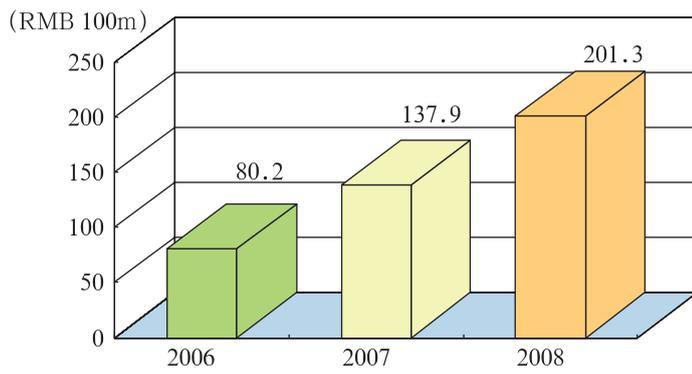


Fig. 2-5 Guarantee Outstanding

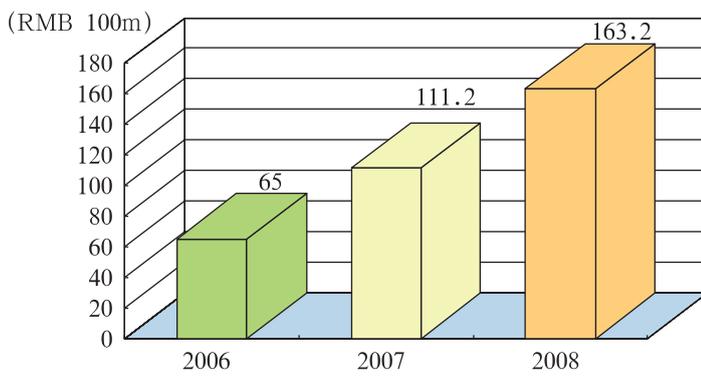


Fig. 2-6 Guarantee Amount per Year

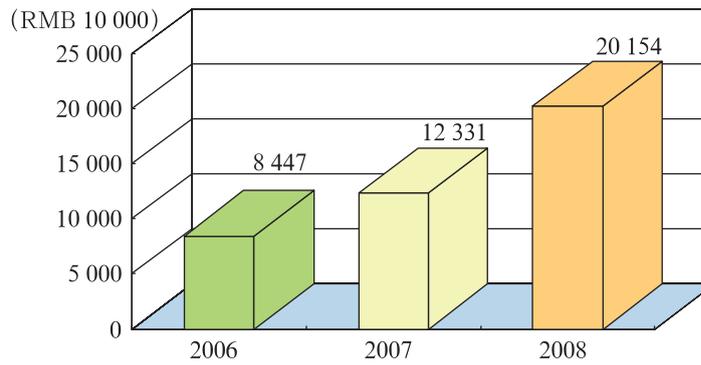


Fig. 2-7 Annual Guarantee Income

(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 the international medium to high standard in 2008 (see Table 2-3).

Table 2-3 Performance Indicators of I&G in 2008 — Measured by Referring to International Standard

Internationally recognized performance indicators for guarantee institutions	At the end of 2008/Year	Notes
Net leverage ratio	4.74 times	The room to improve the Company's underwriting capacity is still big.
Capital adequacy ratio	18.1%	The Company's capital adequacy ratio is higher than the average of internationally active banks.
High liquidity assets to total assets	78.4%	The Company has a high proportion of assets with high liquidity.
Loss reserve ratio	314%	The Company has a high commercial guarantee loss reserve ratio and a strong expected loss solvency.
Loss ratio	58%	The Company paid a commercial guarantee claim in December 2008, with an amount of RMB 103.78 million, which has not yet recovered within the year.
Expense ratio (not including technical reserves)	26%	The annual expense ratio of commercial guarantee of the Company was relatively low, and was 40% lower than the international average.
Combined ratio (not including technical reserves)	84%	i.e.: Commercial Guarantee (Annual Loss Ratio + Annual Expense Ratio)



According to the Table 1-3, at the end of 2008, the Company's capital adequacy ratio exceeded the average of internationally active banks (12%). The assets with high liquidity 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 magnifier at the end of 2008 was 4.74 times and the room for business size and underwriting capacity improvement was still big. If the risk reserve provided within the year were taken into account, the annual combined expense ratio was 99.5% in 2008, realizing a balance between income and expenditure in the commercial guarantee business.

(III) Guarantee clients

In 2008, the Company provided guarantee for nearly 1 000 clients, and most of its company clients were SMEs. With the continuous deepening of commercial operation, the Company's sense of market exploitation and marketing services was further enhanced, and the ability in accumulating long-term clients and cultivating quality clients further improved.

In 2008, the Company established business cooperation relationship with a large number of enterprises with strong economic strength and high credit standing. With the support of the Company, its SMEs clients focusing on platform business and entrusted agency business achieved remarkable progress in operating scale and standardization, and enhanced the capability of sustainable operation and market risk tolerance.

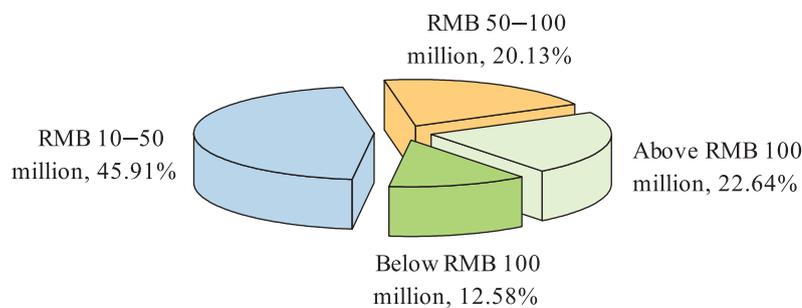
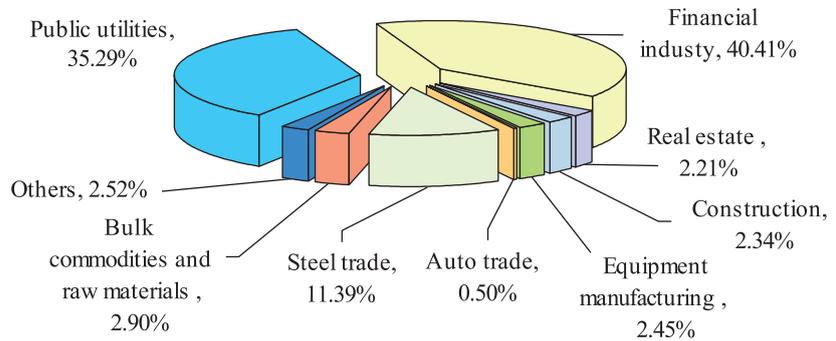


Fig. 2-8 Clients' Net Assets Positions in 2008 (as per number of clients)

Fig. 2-9 Status of Industries of Clients in 2008 (as per Guarantee amount)

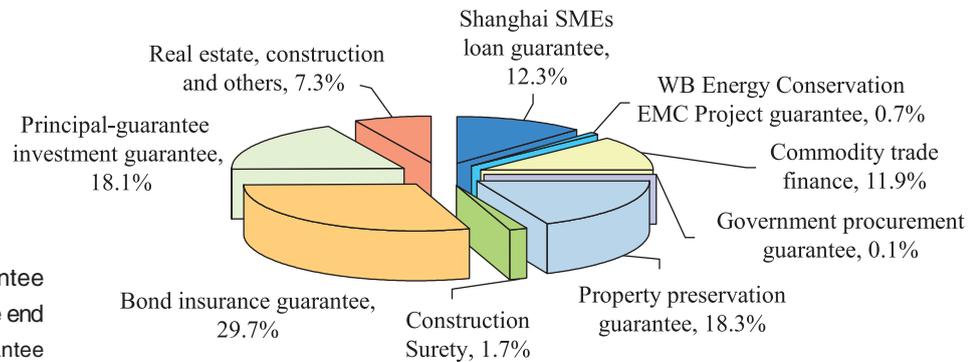


III. Information on guarantee risk assets at the year end

As of the end of 2008, the guarantee balance (consolidated) of I&G amounted to RMB 20.13 billion. The concentrations of related guarantee categories, industries and districts were reasonable. The maturity of outstanding guarantee was well-distributed. The existing guarantee includes:

1. Commercial guarantee: mainly including financial product guarantee (including bond insurance guarantee and principal-guaranteed investment guarantee), commodity trade financing, property preservation guarantee, construction surety, government procurement guarantee, other guarantee in real estate and construction sector.
2. Entrusted guarantee: including SMEs loan guarantee in Shanghai and Guarantee of World Bank Energy Conservation EMC Project.

Fig. 2-10 Structure of Guarantee Business of I&G at the end of 2008 (as per Guarantee Amount)





Business Overview

I. Guarantee Business

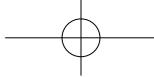
Since its establishment, the Company has been devoted to the cultivation and promotion of the development of China's guarantee industry, the introduction and practicing of mature international guarantee products, and the development of a number of guarantee products with mature business mode, systematic process and standard operational mode.

According to the market demand and changes in risk profile, the Company made appropriate adjustment to guarantee business and further diversified products in 2008 (see Table 1-4), mainly involving the following six products:

1. Financial product guarantee: including quasi-municipal bond guarantee, guarantee for corporate bond, annuity, trust plan, asset securitization, structured finance and fund raising for other financial products.

The Company actively promoted quasi-municipal bond guarantee, enterprise annuity guarantee, principal-guaranteed fund guarantee, and trust plan guarantee, and accumulated good experience in marketing, cooperative mode establishment, risk assessment and measurement, risk control measure design and risk diversification channel building for bond insurance guarantee and principal-guaranteed investment guarantee.

2. Commodity Trade 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 maintenance/quality and buyer's deferred payment.

The company takes the commodities trading market, bonded harbor area and online transaction platform as the business exploitation channel by way of granting credit lines for clients, and endeavors to promote communication and cooperation with banks, logistics service companies and intermediaries. In this field, the Company has cultivated relatively mature and stable target market, business mode, internal process and risk control technology. The business such as Steel Trade Express and Automobile Trade Express has been put into scale operation.

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.

Closely tracking the policy and industrial cycle relating to the real estate/construction industry, the Company strengthened the exploitation of renowned construction enterprises, machinery and equipment manufacturing enterprises and project owners in the fields of real estate development, municipal infrastructure, government-invested projects and project contracting, by drawing on the internationally mature experience. It also actively studied the ceding of insurance to foreign famous reinsurance companies with the purpose of mitigating risk exposure.

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-accepted in diversified areas and its business development and experimental projects involve various products including bid guarantee, performance guarantee, prepayment guarantee and quality guarantee. Based on many years of research and development, platform construction and regional pilot projects, the Company focused on the tapping of new market, and achieved moderate growth of government procurement guarantee in 2008.

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 2008, the Company made great efforts to market the business, improve distribution channel, and strengthen internal process building. The business size has shown a trend of steady growth. Furthermore, the Company is proactively exploiting new business areas relevant to lawsuits such as maritime guarantee and seizure-relief guarantee.

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

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

In 2008, Shanghai Branch of the Company actively organized and implemented the SMEs loan guarantee, continuously improved internal management and service standards, and achieved steady development of business size, in accordance with various policies and rules on such guarantee.

In the same year, the guarantee for World Bank Energy Conservation EMC Project showed a trend of smooth development, with guarantee amount, guarantee expenses and number of projects basically unchanged in three years. The asset quality and financial position of the energy conservation service companies kept improving.

Moreover, I&G has maintained cooperation with PASA, ICISA, SFAA and NAIC to seek business cooperation with counterparts. It has accumulated rich practical experience in the international fronting guarantee, guarantee involving foreign interest, maritime guarantee and international factoring, which enable it to promote the international mature guarantee products in the Chinese market.

Table 2-4 I&G Major Guarantee Products

Financing guarantee	Direct financing guarantee	Principal-guaranteed investment guarantee Bond issuance 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
Surety	Project guarantee	Bid guarantee Prepayment guarantee Performance guarantee Supply guarantee Maintenance/quality guarantee Owner payment guarantee
	Judicial guarantee	Property preservation guarantee Enforcement guarantee

II. Investment business

The 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 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 drawn up detailed plans on the scope, term and size of the capital. It has accomplished remarkable profit on investment without any material risk and investment losses. This has not only ensured the profitability of the Company but also enhanced its capability to prevent guarantee risks.

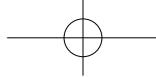
III. Other business

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

By the end of June 2009, the Company's net assets reached RMB 4.13 billion, and accumulated risk reserves stood at RMB 449 million. The Company had a total credit limit of RMB 44.8 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 4.8 billion were granted by China Everbright Bank, Shanghai Pudong Development Bank, China Merchants Bank and Industrial Bank Co., Ltd. Moreover, the Company has signed a strategic cooperation agreement with the head office of the Bank of Beijing, with cooperation scale up to 10 times of its registered capital. Based on the economic strength and the external credit supports, the overall credit capacity is about RMB 90 billion.

In June and July 2009, China Lianhe Credit Rating Co., Ltd. and China Chengxin International Credit Rating Co., Ltd. respectively issued an annual tracking rating for the Company's corporate credit. In view of the good operating results and business development of I&G over the past one year, the two rating agencies both upgraded the Company's long-term corporate credit rating of financial guarantee institution to "AA+". In November 2009, Dagong Global Credit Rating Co., Ltd confirmed I&G's AA+ long-term corporate credit rating (for financial guarantee institutions).

Risk Management

In 2008, the fundamental construction of risk management was reinforced, and an overall risk management system had basically taken shape. The Company realized the smooth operation of new business processes and approval procedures, and steadily pushed forward business differentiation management, business compliance policy, separation of project acceptance and operation, and risk quantification application. The Company established overall risk scrutiny and risk reporting mechanism for single clients and business portfolio, and further enhanced risk management capability.



In respect of project acceptance, at the stage of tacking the crisis, the Company put forward the guidelines of “tightening the business acceptance and operation to control risks at the source”. It tightened the standards for project acceptance and risk control, and paid closer attention to the effectiveness and practicability of project counter guarantee measures and claim payout plans.

In respect of project operation, the operational departments and middle office risk control departments scrutinized risks for all ongoing guarantee projects, and reexamined the ownership and value of mortgage, pledge and other counter guarantee measures. Based on the scrutiny results, the Company classified ongoing guarantee projects, and took forceful measures to prevent default risks.

According to the results of project risk scrutiny, the Company established and implemented the portfolio risk reporting system, closely followed up the changes in business structure and concentration degree, and attached importance to overall risk quality.

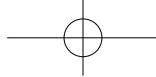
To improve business processes and standards, the Company devised and practiced differentiated processes for different products and guarantee scales, so as to further optimize the quality and efficiency of project operation. Related standards were formulated to guide practice, prevent operational risks and continuously strengthen expertise summarization and system building capacity.

In response to the systemic risk, credit risk, operational risk, market risk and liquidity risk, the Company enriched management strategies, systems and technical study.

Systematic risk: closely track macro-economic changes, strengthen follow-up study of key industries and key areas and submit research reports regularly, to facilitate timely adjustment of internal risk policy.

 Credit risk: continuously strengthen risk identification and measurement capability by prior risk assessment, in-process ongoing guarantee supervision and subsequent risk mitigation, and strictly implement the management processes regarding assessment, examination, demonstration, decision-making, acceptance, operation and risk disposition.

 Operational risk: promote the implementation of compliance policy, strengthen the risk prevention consciousness and capability of employees and mitigate and control operational risk



by improvement of internal control.

☞ Market risk: enhance the study and application of risk identification, assessment and measurement technology, test the risk tolerance capacity and asset security of product mix, and strengthen the foresight and effectiveness of market risk control.

☞ Liquidity risk: adjust and optimize asset structure and maturity structure, and increase liquidity and fund reserves. Stress the dynamic tracking of liquidity risk, formulate risk monitoring indicators and management measures, and meet the requirements of business development on liquidity.

In respect of business risk identification, analysis and measurement, the Company has gradually developed technical standards suited to the risk profiles of guarantee business through many years of practices, by learning and referring to the advanced experience and methods of domestic and foreign peers. In the year, the Company studied and measured its expected loss, actual risk exposure under the stress testing, and relevant risk control indicators, laying a foundation for the Company's sophisticated management, scientific provision of risk reserves and allocation of economic capital.

In respect of internal control, the Company gradually structured an internal control framework that embodies the characteristics of guarantee industry, and continued to improve internal control systems and standards. In 2009, the Company drafted the *I&G Internal Control Construction Report*, aiming to effectively control activity operation based on the complete management process and business process, and attain the objective of overall risk management by supervision, inspection and improvement.

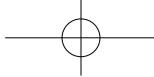
In 2008, before the financial crisis had not broken out widely, the Company drafted *I&G Enterprise Risk Management Report* based on the long-term risk management theoretical research and practice. It was the first professional report of domestic guarantee industry on the overall risk management, indicating that the Company's basic framework on overall risk management has taken shape, and its risk management concept and technical practice has reached to a new level.



International Communication and Cooperation

I. International communication and cooperation was continuously intensified

Since the second half of 2008, the communication and cooperation between the Company and its international peers has been further intensified. In October 2008, the international symposium of China Guarantee Forum was successfully held to strengthen the exchange of experience with domestic and foreign peers. In April 2009, the Company was allowed to join the ICISA, and became the sole member of the association as a specialized guarantee institution in China, thereby broadening the international communication and cooperation platform. In 2009, the Company sent a delegation to the annual meeting of ICISA, which also took the opportunity to pay a visit to our peers of South Korea. The Company also sent delegates to attend the Credit and Bond Insurance Seminar of Atradius-re, and received the on-the-job trainees of MBIA. From the second half of 2008 to the first half of 2009, the Company received the visits of more than 80 foreign guests in over 30 batches, fully communicated and reached consensus with them on the in-depth and multi-dimensional cooperation. The Company has maintained and developed the contact channels with more than 120 peers in over 40 countries, and has become 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. 2010 PASA Beijing meeting was during organization stage and a preliminary plan has been drafted. The meeting will further promote the Company's international position.

From the second half of 2008 to June 2009, major significant events were as follows:

From 2008 to 2009, the Company received visits from senior management of Swiss-re, and both parties exchanged views and discussed guarantee and investment business many times in order to seek wider cooperation.

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

During the period, the Company received visits of senior management of Munich-re many times to discuss the cooperation on cede insurance.

During the period, the Company received the visits of senior management of Atradius-re under the Atradius Group, the second largest credit insurance group in the world, to discuss international cooperation on reinsurance.

During the period, the Company also received the visits of employees of Hannover-re many times to discuss the cooperation on reinsurance.

From October 2008 to March 2009, the Company received an expert group of World Bank China Energy Conservation Promotion Project (Phase 2) EMCo loan guarantee project for the purpose of autumn and spring appraisal.

In October 2008, the Company received the visits of senior management of MBIA.

In November 2008, the Company formally initiated the personnel exchange plan with MBIA, and received first batch of two staff sent by MBIA to the Company's Financial Product Guarantee Department for one month. When practicable, the Company also intends to send staff to the headquarters of MBIA in New York for short-term work, so as to understand the process and draw on experience of US financial product guarantee business.

In November 2008, the Company received the visit paid by LGT Capital Partners Ltd.

In November 2008, the Company received a delegation sent by Fitch Ratings Inc.

In May 2009, the Company sent a delegation to the 31st Credit and Bond Insurance Seminar sponsored by Atradius-re.

In June 2009, the Company received the visit paid by Ms. Lynn Schubert, President of SFAA.



As the sole member of the association in Mainland China, I&G accompanied her to visit China Insurance Regulatory Commission, The Ministry of Housing and Urban-Rural Development and Beijing Guarantee Association.

In June 2009, the Company sent a delegation for the first time to the 67th annual meeting of ICISA, and also visited Seoul Guarantee Insurance Company and CG of South Korea.

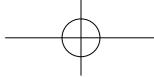
II. The Company was admitted to ICISA

The Company was allowed to join the ICISA on April 14, 2009, making it the sole member of the association as a specialized guarantee institution in China.

International Credit Insurance & Surety Association (ICISA in abbreviation, <http://www.icisa.org>), founded in 1928, is the first credit insurance association in the world, and has had a history of more than 80 years. Since 1950, the association has started to admit surety companies, and gradually developed into one of the most famous international association in the credit insurance and surety industry. So far the association has had 45 members in 26 countries of the five major continents. Most of the members are well-known international credit insurance, guarantee and reinsurance companies, holding a 95% share of the global credit insurance market. The association, PASA and Berne Union are listed as the top three credit insurance and surety association in the world.

Since its establishment, the association has played an important part in the development of credit insurance and surety industry. The association has been devoted to study the issues relating to the credit insurance and surety business, to provide a platform for members to exchange experience on credit insurance and surety business underwriting theory and practice, to encourage members to form mutually beneficial relationship and maintain a close contact with related regulatory and legislative authorities, and to improve the legislative and operational environment for members.

Before then, the Company had been the sole member of PASA in Mainland China, Hong Kong and Taiwan, the sole member of SFAA in Mainland China, and a formal member of NAIC. The Company was allowed to join the ICISA, signaling a new step forward in exploration of international exchange platform and broadening of international business



cooperation channel, and the improvement of the position of the Company and China's guarantee industry in the international market.

III. The Company sent a delegation to the annual meeting of ICISA

ICISA held the 67th annual meeting in the South Korea during June 10–13, 2009, the first time for the meeting held in an Asian country. Ms. Yan Hongli, Executive President of I&G, headed a delegation of seven members to attend the annual meeting. It was the first time for the Company to send a delegation to this meeting. The meeting represented the highest level of the international credit insurance and surety industry. About 100 persons attended the meeting, including representatives of 76 delegates of 33 members in 19 countries and representatives of the top three credit insurance and surety guarantee associations.

The keynote speeches delivered at the meeting covered the hot topics such as the impact of global financial crisis on Chinese and Asian economy, recent development of American guarantee industry and the impact caused by the financial crisis, recent performance of the members of Berne Union and how to tackle the financial crisis, recent business performance of credit insurers and reinsurers, and the reinsurance capacity of reinsurers. At the meeting, Ms. Wang Ying, General Manager of Risk Management Department of the Company, delivered a speech of "Impact of Financial Crisis on China's Guarantee and Related Industries".

Four new members, i.e. I&G, the People's Insurance Company of China (PICC), Zurich Surety and Garant of Austria, gave an introduction to themselves at this meeting. Ms. Yan Hongli, Executive President of the Company, introduced the development course, business structure, operating results and other major information of I&G. Attendees showed deep interest in the two speeches delivered by I&G and high attention to Chinese market.

During June 15–16, 2009, the delegation of I&G visited CG and Seoul Guarantee Insurance Company. CG warmly received the representatives of I&G, and introduced in detail to them its background, major guarantee products, recent business performance, internal management and guarantee process. Both parties also fully exchanged views on the hot topics such as the guarantee laws and regulations, guarantee business development environment, construction



surety products and risk management measures of South Korea. Seoul Guarantee Insurance Company also accorded warm receptions to the delegation of I&G and both parties widely exchanged views on business. Seoul Guarantee Insurance Company delivered keynote speeches on three topics, i.e. project guarantee, e-commerce guarantee and fronting and backing guarantee, mainly concerning surety business environment, product portfolio, basic process of business operation, historical operations and risk indicators. Representatives of I&G actively raised questions and the communications between both parties were harmonious. The exchange not only provided a valuable opportunity for I&G to learn and exchange views, but also laid a solid foundation for the future cooperation between them.

IV. The Company sent a delegation to the Credit and Bond Insurance Seminar

During May 25–28, 2009, Atradius-re held the 31st Credit and Bond Insurance seminar in Ireland, and Dr. Xu Jie, Technical Director of I&G, headed a delegation of two members to attend the seminar.

The meeting deeply discussed credit insurance, surety, buyer risk guarantee of credit and surety business, guarantee and pricing of credit insurance policy, claim management, subrogation collection, QS contract, XOL contract, and reinsurance technical accounting, fully reflected the latest information and development trend of international reinsurance industry, and reflected the business development ideas and solutions of reinsurers, which might be drawn on by I&G.

A total of 30 delegates of 23 institutions in 15 countries attended the seminar. During the meeting, the delegation of I&G conducted wide exchange and communication with the delegates of Atradius-re and other insurance and guarantee institutions. While presenting a complete introduction of the company, I&G enhanced mutual understanding of participating institutions. Atradius-re showed strong interest in strengthening exchange and cooperation with I&G.



Development Outline of I&G for 2008–2012 (Abstract)

I. Development review

Since its establishment 14 years ago, the Company has been devoted to the building of social credit system, the development of guarantee industry, and the emancipation of the mind and seeking of the truth from the facts. Through unremitting efforts, the Company has basically accomplished the historical task assigned by the state to handle special cases on a trail basis and create guarantee industry, blazing a path for establishment, survival and development of China's specialized credit guarantee institutions. Especially since 1999, the Company has earnestly summarized experience and lessons, reached consensus, and gotten the development ideas into shape. The Company has established the commercialized and market-oriented objectives, continuously strengthened reform and made adaptive adjustment, and basically established modern enterprise system and market-oriented operational mechanism. The Company's business capacity, risk control capability and operating results were greatly improved, and team building, cultural improvement and resource construction continuously enhanced. The Company has achieved the objectives and tasks of the two three-year development outlines, significantly enhanced its sustainable development capability, and further consolidated and reinforced industrial leading position and market competitiveness. In order to attain the future strategic development objective, during 2006–2007, the Company



completed capital increase and restructuring, removed the capital bottleneck, and went through transition in line with the changes in internal and external environment, laying a foundation for the Company's sustainable, rapid and healthy development in the future in respects of strategy, concept, organization framework and business structure. Since then the Company's business development has turned over a new leaf.

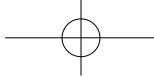
Over the past 14 years, the Company has achieved remarkable operating results.

The Company's guarantee business concept has been gradually mature, product and field innovation continuously achieved the breakthrough, the business system, mode and operating platform have been preliminarily established. The Company has accumulated a batch of business reserves with good market prospect, and has started to form the business architecture aiming at the future strategy. Its guarantee business size and income steadily increased, business structure was gradually optimized, and core business has moved into the healthy, sustainable and rapid development track.

The Company continuously strengthened the building of investment system and investment capacity, established the investment concept of accommodating to the core business development, and preliminarily built an investment platform depending on specialized agencies and its own force. Based on the investment principle of attaching importance to the safety, liquidity and profitability, the Company gradually broadened the investment scope and category, strengthened the rational allocation of assets and the synergy of investment and guarantee, and continuously achieved considerable economic benefits.

Its profitability was greatly improved, operating cost and subrogation risk effectively controlled, asset quality obviously strengthened, and financial sustainable development capability, capital strength and credit capacity remarkably enhanced.

The Company achieved remarkable progress in the development and integration of internal and external resources, and established a resource system in wide cooperation with financial and related intermediaries that is supported by the government, assisted by the academic community and highly recognized by its peers. The Company established the expertise system, and continuously enhanced the business innovation capability, risk management capability and organizational learning capability. The Company's core competence, market influence and brand value were remarkably improved.



With an important breakthrough in the market-oriented reform, the Company has preliminarily established market-oriented operating mechanism and modern enterprise system, and created the organization framework, decision-making process and management system in response to the future strategy. The Company has built up a team of high-caliber employees, and basically cultivated the corporate culture of credibility, innovation, prudence and being people-centered. These have added to its vitality and cohesive force and further improved its management capability.

The Company's Party building is closely linked with its business development and integrated with business management and operation. Through continuous improvement of ideological education, organizational building and style building, the Party Committee of the Company has given full play to the role of political core and ideological guarantee. The Company's Party Committee, management team, work union and Communist Youth League work together to launch colorful spiritual civilization building, create a relaxed, harmonious and aggressive climate and enhance its vitality.

Over the past 14 years, the Company has made outstanding contributions to the development of China's guarantee industry.

The Company accomplished the historical mission assigned by the country to handle special cases on a trial basis and create guarantee industry, energetically drove the development of China's guarantee industry and promoted the building of social credit system and credit culture.

The Company put forward the framework idea on the establishment of China's credit guarantee system, and defined the operating mode and standards for SME policy-oriented credit guarantee business, deeply affecting the building of the country's credit guarantee system.

The Company has been devoted to push forward the industrial legislation and formulation of related regulations, participated in the formulation of some important laws and regulations, such as the Guarantee Law and its judicial interpretations, as well as the Real Right Law, and greatly promoted the improvement of industrial development environment.

The Company created the basic systems and operating rules for China's credit guarantee business from scratch, boldly explored and innovated, and continuously promoted the advance of guarantee concept and professional technology. Being truthful and faithful, the Company plays a vanguard role in cultivating and regulating China's guarantee market.



The Company has established an industrial communication and cooperation platform relying on the China Guarantee Alliance and China Guarantee Forum, joined some international guarantee organizations such as PASA, become a foreign exchange window for China's guarantee industry, and played an important part in promoting the industrial self-discipline and improving the industrial image and social influence.

Over the past 14 years, the Company experienced economic transition of the country, Asian financial crisis and volatility of real estate market and capital market. Facing tremendous difficulties and challenges, the Company withstood the market test, achieved sustainable and healthy development, and reaped satisfactory operating results. Such good performance should be attributed to its experience in the following areas:

First, passionate pursuit of undertaking is the value source for the Company's development.

Second, bold innovation is the inexhaustible motive force for the Company's development.

Third, the principle of operation in good faith is the lifeline for the Company's development.

Fourth, prudent and rigorous organizational quality is the important guarantee for the Company's development.

Fifth, united and efficient staff is the fundamental guarantee for the Company's development.

II. Development environment (omitted)

III. Outlook and concept (omitted)

IV. Guiding ideas and principles

During 2008–2012, the Company faced the second business startup. In the period, the Company followed the guiding idea of adhering to Deng Xiaoping Theory and the Important Thought of Three Represents, commanding its reform and development with the structured development approach, improving commercial value, building a intensive, high-end and international business value chain, further strengthening comparative advantages, especially sustainable development capability, and going all out to develop the Company into the most competitive non-standard financial and credit enhancement service integrator in China.



In the coming five years, the Company will stick to the following basic principles for development:

First, adhere to the career pursuit. Driving the building of social credit system and the development of guarantee industry is not only the Company's great objective and career pursuit, but also the foundation whereby the Company pools social elites and public resources and motivates employees to struggle and devote for it. It is decisive for the Company's social position and industrial rallying power. It is the kernel spiritual pursuit of the Company and the high combination of corporate value, individual value of staff and social value.

Second, adhere to the core business of guarantee. The Company shall always take the guarantee as its core business. In face of the new situations and new development stage, it should be more keenly aware of the significance of guarantee business to the Company's development. Guarantee is the kernel and source of all resources and value of the Company. We should strengthen and enlarge main products, improve operation value chain and create a stable and clear profit-making mode, centering on the guarantee business. In line with development strategy, we should properly deal with the relationship between investment and guarantee, and achieve the mutual promotion and coordinated development of guarantee, investment and other business lines.

Third, adhere to a market-oriented and international road. The Company has basically completed the historical task assigned by the country to handle special cases on a trial basis and create guarantee industry. In the future, the Company will continue to adhere to the commercialization concept and follow the market-oriented and international road. We should accommodate to new changes, review and adjust the Company's positioning and mode of promoting industrial development, pay closer attention to improvement of its own commercial value, perform the responsibility of its industrial flagship and vanguard from the angle of an enterprise, and properly deal with the relationship between the performance of social responsibility and improvement of market competitiveness.

Fourth, adhere to the intensive development. The Company should stick to the rational and sound development, and follow a road of intensive development in the way of business development, especially guarantee business development. In respect of market strategy, the Company focuses on the intensive development of specific business areas and promotion in key



regions, and gradually improve and expand regional layout in course of relatively intensive and in-depth development of business areas.

V. Development objective and task

In 2008–2012, the Company’s major development task and objective is to achieve “one leap forward”, accomplish “two big events”, come up “three steps”, establish “five platforms”, and lay “five foundations”.

(I) Achieve “one leap forward”

By 2012, the Company aims to achieve a historical leap forward in the credit capacity, business capacity and profitability, and double the net asset, annual increase of guarantee scale, guarantee business income, gross income and gross profit in comparison with 2007.

(II) Accomplish “two big events”

The first one is to introduce international strategic investors by 2009 and the second one is to initiate the IPO plan in 2010. The Company will strive to improve its corporate governance structure, strengthen incentive mechanism and technical support, broaden the international vision, attain market-oriented objective and thereby lay a solid foundation for the Company’s long-term stable development.

(III) Come up “three steps”

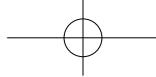
First, basically establish a virtual operation network.

Second, improve the overall risk management system.

Third, transform social influence into market competitiveness.

(IV) Establish “five platforms”

The Company’s guarantee business should follow the principle of matching business scale with risk capital, and creating a reasonable combination of business category and maturity. Aiming at intensive, high-end and internationalized development, the Company will strengthen



the business platform construction, and actively exploit the business such as financial product guarantee, commodity finance guarantee, government procurement guarantee, judicial guarantee, construction surety and fronting and backing guarantee. The Company will further strengthen the marketing system building, gradually establish stable and superior customer base and project sources, broaden and optimize marketing network and improve customer services. The Company will gradually form perfect and clear business mode and product lines, and develop four to six core products that may be put into mass operation and will generate stable income, in a bid to expand the economies of scale of guarantee business.

In the next five years, the Company will, following the “4+1” mode, establish four core business platforms and a regional comprehensive marketing platform:

1. Financial product guarantee platform;
2. Commodity Trade finance guarantee platform;
3. Special guarantee platform;
4. Construction project guarantee platform;
5. Regional comprehensive marketing platform.

(V) Lay “five foundations”

The Company will strengthen the construction and management of brand, credit and other strategic resources, improve a guarantee-centered operation value chain, consolidate and develop investment business, and actively explore fee-based business. The Company will also push forward in-depth development of business and intensive management of business operation, enhance the capability of meeting non-standard financial and credit service needs, and improve comprehensive profitability. In the next five years, the Company will lay the following five foundations:

1. Brand management;
2. Credit management;
3. Investment business;
4. Asset management;
5. Operation management.



VI. Guarantee measures

In order to accomplish the objectives and tasks for the next five years, the Company will make efforts to implement the following measures:

- (I) Strengthen operation mechanism building
- (II) Enhance the building of business supporting system
- (III) Improve organizational study capacity
- (IV) Consolidate team buildup
- (V) Optimize human resource management system
- (VI) Perfect decision-making mechanism and process
- (VII) Intensify planning financial management
- (VIII) Optimize organization structure and resource allocation
- (IX) Promote corporate cultural cultivation

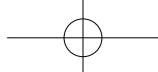


中 投 保 发 展 报 告

2 0 0 9

第三部分 | 业务开发与管理



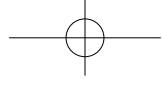


D e v e l o p m e n t R e p o r t

2 0 0 9

Part III | **Business Development and Management**





金融产品担保

一、金融产品担保业务发展环境

(一) 债券市场快速发展，债券品种趋于多样化

发行债券684次，发行总量达7.25万亿元，较2007年的668次和8.17万亿元，发行期数提高了2.39%，发行规模下降了11.38%。由于2007年有1.5万亿元的特别国债发行，如果剔除这一因素，2008年的发行总量将反超2007年（见表3-1）。

根据Wind公布的数据，2008年共

表3-1 2007~2008年债券发行对比

类别	发行总额（亿元）		发行总额比重（%）	
	2008年	2007年	2008年	2007年
国债	7 965.0	23 449.5	10.99	28.69
地方政府债	0.0	0.0	0.00	0.00
企业债	2 366.9	1 709.4	3.27	2.09
金融债	11 797.3	11 998.6	16.28	14.68
央行票据	42 960.0	40 571.0	59.28	49.64
短期融资券	4 344.0	3 349.1	5.99	4.10
证券化资产	302.0	258.2	0.42	0.32
公司债	288.0	112.0	0.40	0.14
中期票据	1 737.0	0.0	2.40	0.00
可转债	77.2	106.5	0.11	0.13
可分离转债	632.9	171.8	0.87	0.21
合计	72 470.3	81 726.0	100.00	

数据来源：Wind资讯。



2008年，债券发行品种、结构趋于优化。国债、央票和金融债仍然是一级市场的主要品种，发行量占市场发行总量的88%以上，较2007年的93.42%下降了5.42个百分点。信用债券发行量占比仍较小，但较2007年有较大增长，特别是企

业债和短期融资券和中期票据发行规模继续保持快速发展态势，2008年全年企业债发行规模2 366亿元，较2007年增长37%，短融和中票发行量为5 970亿元，较2007年增长了70%（见图3-1）。

大力推进债券市场发展的政策导向成

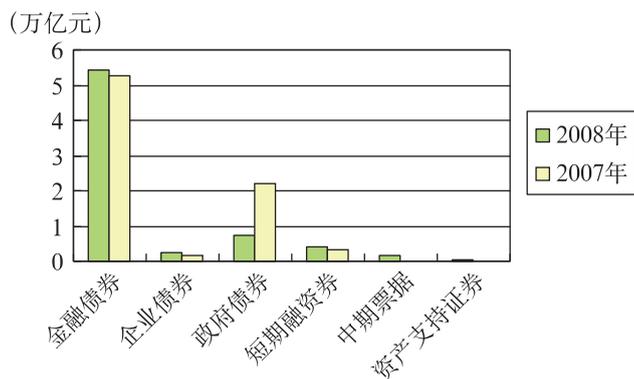


图3-1 2007~2008年各债券品种发行规模对比

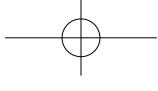
资料来源: www.chinabond.com.cn.

为2008年信用债券市场高速扩容的基础。2008年12月，金融“国九条”中明确提出，“加快建设多层次资本市场体系，发挥市场的资源配置功能”，“扩大债券发行规模，优先安排与基础设施、民生工程、生态环境建设和灾后重建等相关的债券发行”。同年12月中旬，国务院办公厅发布了《关于当前金融促进经济发展的若干意见》，进一步明确提出“扩大债券发行规模，积极发展企业债、公司债、短期融资券和中期票据等债务融资工具”，“推进上市银行进入交易所债市试点工作”。银行进入交易所债市，不但将增加交易所债市的流动性，为交易所公司债的发展奠

定基础，而且还将彻底改变中国债券市场分割的局面，进一步完善市场机制。

（二）企业债发行度过创新适应期

自2007年10月，中国银监会颁布《关于有效防范企业债担保风险的意见》（银监发[2007] 75号），停止银行对以项目债为主的企业债进行担保后，市场中几乎没再发行新的债券，市场各方积极探索其他担保形式。2008年4月，市场中第一次出现了由第三方企业担保的“08昆建债”、首次引入担保公司担保的“08西基投债”和首次无担保信用债“08中材债”，在银监会叫停银行担保后，企业债市场经过数月的



准备后通过市场化形式又重新出现。2008年，共有57家公司发行企业债券61期，较2007年的81期减少24.69%；发行规模累计2366.90亿元，较2007年的1709.35亿元增长了38.47%。下半年企业债券发行节奏明显加快，共发行50期，为2007年同期的87.72%，为2008年上半年的4.54倍。其中，7月和8月分别发行6期和8期，9月和10月各发行11只债券，12月发行6只，8月和10月发行期数远超过2007年同期数。

从发行人的结构看，2008年企业债发行人仍以市政建设投资、交通运输、制造、电力、煤炭行业为主，与2007年相比，电力和化工企业发行期数明显减少，发行人分布更加向市政投资建设和交通运输两大板块聚集，二者在全年总发行期数中占比分别从2007年的23.45%和17.28%上升至28.33%和20.00%，二者合计能占到2008年总体的一半左右。这种情况的发生同2008年底中央下达的4万亿经济刺激计划和之后的一系列保增长措施有很强的相关性，各地方政府在当地财政下降的形势下，纷纷借道当地融资平台向债券市场筹措资金。2008年发行的企业债中具有准市政类的债券共22只，募集资金376亿元，而2009年上半年（1月至7月1日）共发行市政类债券（包括市政企业债和市政中票）73只，共募集资金1493.38亿元，其中市政债64只，募集资金1033.98亿元。

（三）证券市场低迷为保本型产品带来业务机会

2008年随着美国次贷危机对经济的深度影响，全球性的经济危机已是不可避免的事实，在恐慌和避险的情绪下，全球股市几乎无一例外地遭受抛压，与此同时，在国内持续下滑的各类经济数据的打击下，投资者的信心在2008年彻底丧失，而市场信心的丧失又导致市场流动性收紧，进入恶性循环。此外，市场对“大小非”减持的恐惧也到极点。这些都造成了2008年股市的暴跌。2008年最后一个交易日上证指数报收于1820点，与2007年底的5261点相比下跌65%。与股票市场类似，其他诸如大宗商品期货市场、理财产品市场等几乎所有的投资品市场都出现了巨幅波动。特别是一些投资海外市场的QDII产品更是出现了巨额亏损，其中民生银行的“港股直通车”产品投资香港市场不到6个月时间，就因触发50%的止损下限而被迫清盘。华安基金的QDII产品是中国首支投资境外资本市场的基金产品，但随着其担保人雷曼兄弟的破产，该基金产品给市场带来重大影响。另外许多银行的结构产品因挂钩股票和期货表现不佳而出现大面积的零收益甚至负收益。

在这样的市场背景下，市场中一些具有保本功能的投资产品受到了投资者的追捧。2008年5月发行的国泰金鹿保本增值



基金（二期）首日募集资金额近2亿元，与此形成鲜明对比的是当时多家中小基金公司首日发售不过几百万元。保本基金的低风险特色正是迎合了投资者谨慎的投资理念。随后的南方恒元保本基金、南方避险增值基金和交银施罗德保本基金持续热销，市场中各类保本型产品大受投资者欢迎，以至于投资者在购买产品时第一个问题都是该产品是否提供保本。

2009年理财产品市场无论是银行的理财产品还是基金公司、证券公司或是信托公司的产品，受2008年市场暴跌的影响，各方发行的理财产品都趋于保守。特别是商业银行发行的结构化理财产品经历了2007年的井喷式爆发到2008年全线撤退的过程，进入2009年银行信贷类和票据类理财产品占据了其主导地位。受货币政策适度宽松和政府项目带动下信贷额度飙升的影响，信贷资产产品和票据产品虽然从数量上占主导地位，但银行的发售动力在逐渐减少。从目前发行的银行理财产品看，有如下主要特点：第一，信贷产品数量长期位居信用类产品的首位，信贷类产品的发行数量同当月国内信贷投放的变化是呈正相关的。第二，结构类产品中以高流动、低风险、稳健收益的产品为主。中资银行在2008年年底银监会的窗口指导后于2009年2月首次恢复结构类产品的发行，但产品类型与2008年相比有很大变化，2009年以低风险产品为主。第三，从产品的期限

结构看，短期产品为主，6个月以下产品高达80%，而2年左右的中长期产品仅为2.5%左右，产品结构单一和同质化的问题十分严重。同样银行理财产品存在的问题在券商和信托的产品中也存在，一方面宽松的信贷政策市场中大量的资金在寻求安全性高并有一定回报的投资渠道，另一方面市场提供的理财产品多以低收益的短期固定收益产品为主。供需之间的矛盾很难短时间内得到解决。不过可以预见的是，随着今年股票市场的逐渐稳定和投资者对股市投资信心逐渐恢复，下半年同股票相关的理财产品的数量会逐渐增多。

二、公司金融产品担保业务实践

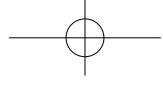
（一）保本投资类产品担保业务

保本投资类产品担保一直是公司金融产品担保的主要品种。本产品类型丰富，操作方式灵活，在金融产品有着明显的优势。

一是本产品可以为市场各方节约交易成本。引入第三方担保可以有效降低投资者在投资决策前的研究和分析成本，降低其在投资运作期间的监管成本。同时，由于本产品是投资者容易理解的产品，可以直接降低发行方同投资者的沟通成本。

二是可以有效降低投资者的风险。

首先，附加第三方可以将投资者、投资管理人、担保人的利益统一起来，最大



限度地保护了投资者的本金安全。

其次，担保人作为风险承担者具有内生的风险把控动力。担保人会从保护自身利益的角度出发，在选择合作对象即投资管理人时即充分考察其投资管理能力和风险控制能力；在产品的设计过程中，担保人会从风险的角度对产品的设计提出合理化建议；在产品运作期内，担保人通常会保留一定的信息知情权和提示权，有效约束投资管理人的投资冲动和违规行为。

最后，如果出现无法实现保本目标的情况，作为保本义务连带责任方的担保人，将为投资者提供最后一道安全保障。

2008年，公司在保本投资类产品担保的业务开发中取得了突破性的进展。除去现有的结构化信托产品担保和年金产品担保外，还同国内知名基金管理公司合作先后操作了两个保本基金产品担保项目。产品一推出就受到了市场投资者的普遍认可，特别是交银施罗德保本基金取得了首发超额认购的成绩，与当时其他类型基金发行受阻形成了鲜明对比。公司在推进公募保本基金担保业务的同时，还密切跟踪理财市场的发展，一是在保本基金担保业务的基础上同基金公司、商业银行积极探讨，合作开发保本型银行理财产品，二是关注基金专户理财业务的发展。

目前保本基金担保和结构化信托产品担保已成为公司保本投资类产品担保业务中的支柱产品，随着国内资本市场的进一

步发展和投资者的日益成熟，年金担保和专户理财担保将成为公司新的业务增长点。

（二）债券类产品担保业务

2007年银监会75号文下发后，银行担保退出该领域，各种形式的增级手段开始出现，包括集团公司为下属子公司提供担保、资产的抵质押形式的担保、担保公司提供担保等。这几种方式各有利弊，由担保公司提供债券信用增级对投资者更具吸引力，担保公司的信用覆盖在具体反担保措施之上，能够有效降低投资者的分析成本，同时专业担保机构会代投资者对发行人及其反担保措施实施监督，又降低了投资者的监管成本，而且担保公司的业务同发行人之间的经营相关度很低，从而能有效降低债券的违约风险。第三方专业担保机构降低市场交易成本的功能逐渐得到了市场的认可。

公司在2007年的研究基础上，采取积极推进、审慎操作的原则同国内多家一流的债券承销商和评级机构建立业务联系，通过项目试点操作逐渐形成了一定业务操作理念和操作方法（见图3-2和图3-3）。

截至2009年4月底，公司共操作债券担保项目6个（西安基投、绍兴水务、内蒙古高速、合肥海恒、铜陵城投、兰州城投），总金额为80亿元人民币（见表3-2）。

在项目实践的基础上，中投保公司加



强内部操作和制度建设，初步形成了公司在品种把握、项目定性、项目评估等方面的一些理念和技术，同时公司积极与国内

外各中介机构加强沟通了解，通过与评级机构的深入沟通工作，共同探讨国内债券担保业务的发展。

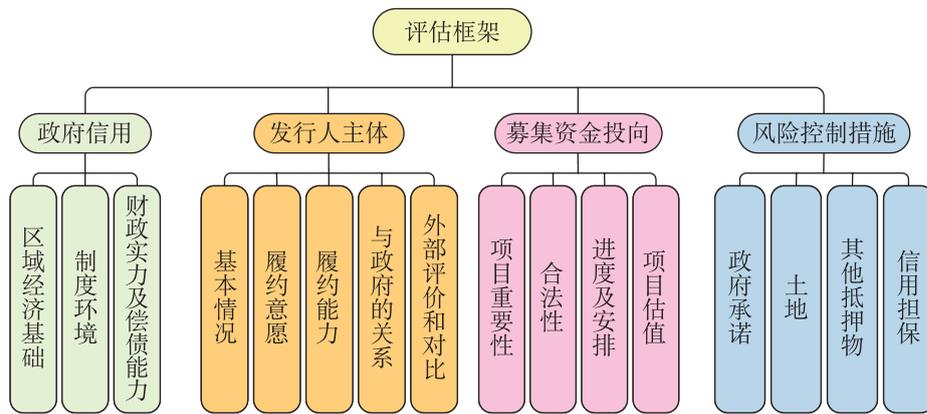


图 3-2 中投保准市政债项目评估体系

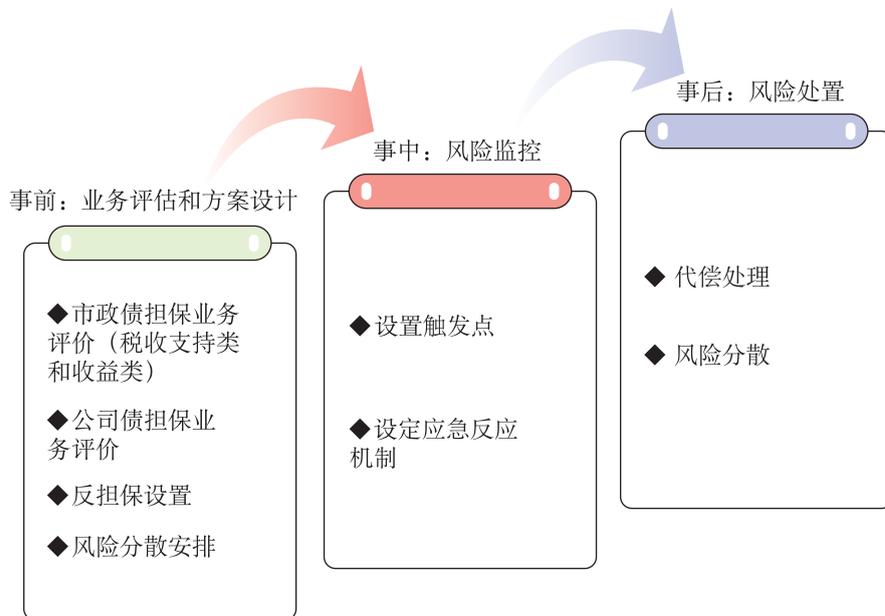


图 3-3 中投保准市政债项目风险控制体系

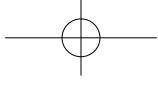


表 3-2 公司债券担保业务统计

发行人	额度	期限	主体评级	债项评级	评级机构	发行日期
西安基投	15 亿元	5 年	AA	AA	联合资信	2008.4.2
内蒙古高速	15 亿元	5 年	AA	AA+	联合资信	2008.12.2
绍兴水务	15 亿元	5 年	AA-	AA+	联合资信	2009.2.13
合肥海恒	10 亿元	5 年和 7 年	AA	AA	大公国际	2009.3.12
铜陵城投	10 亿元	7 年	AA-	AA	大公国际	2009.3.23
兰州城投	15 亿元	5 年	AA	AA	大公国际	2009.3.30

（三）风险分散方式探索

随着公司承保项目的规模增长，项目集中度管理和风险匹配管理已成为公司风险管理的重点，为此公司专门组建了风险分散方式研究课题组，负责研究探索有效的风险分散机制。以现行的风险理论为指导基础，研究现有项目的风险特点，在风险细分、定性、定量的前提下，加强分保和再保渠道的建立。同国内担保联盟中的多家有实力的担保公司共同探讨有关金融担保产品的分保、再保的可行性。

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

三、金融产品担保的基础性研究（美国市政债市场研究及违约分析）

从 1812 年美国纽约市首次发行市政债券以来，美国市政债市场的发展已有近 200 年的历史。市政债是美国地方政府用于支持基础设施项目建设的重要融资工具，期限通常为 30 ~ 40 年，在场外市场交易。2007 年，美国市政债发行规模达 4 288 亿美元，约为当年国债发行规模的 50%，公司债市场规模的 25%。通过对美国市政债历史表现的研究，市政债的违约风险远低于公司债券和资产支持债券（见图 3-4），其风险特征与其他债券品种也有很大不同，市政债的风险主要集中在自然灾害和财政违法行为相联系的非系统性风险上。市政债券（municipal bonds）作为

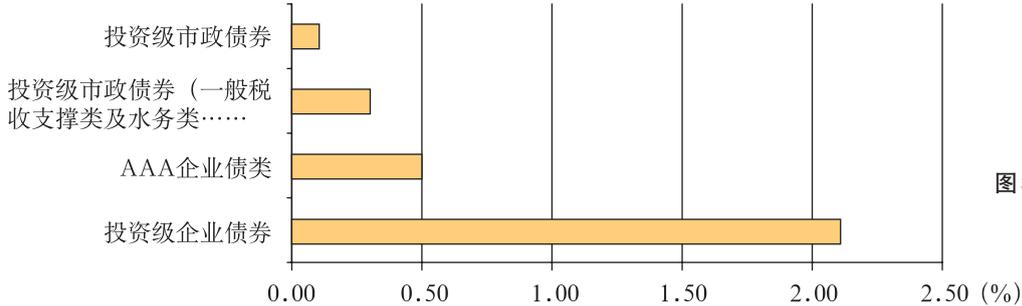
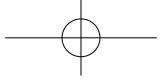


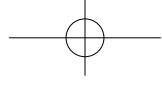
图3-4 由穆迪评级的各类 10年期债券累计违约率对比
资料来源：穆迪公司网站。

美国债券市场中美国政府进行基础设施建设融资 (infrastructure financing) 而发行的债券品种，由于其长期性、安全性以及免税性 (tax-exempted)，一直受到低风险偏好投资者的青睐。但是，违约率低并不意味着市政债券绝对安全，1983年华盛顿公用电力供应系统 (WPPSS) 的违约事件不仅成为美国市政债券历史上最著名的违约事件之一，同时引起了投资者对市政债发行人偿债能力的广泛研究，也从某种程度上刺激了市政债券担保行业的发展。

市政债违约通常是指市政债发行人 (如美国指各州、县政府等) 未能按照债务合同，履行债务偿还义务或有其他违反债务合同的行为。发行人违约行为一般分为债务违约 (debt service default) 和技术违约 (technique default) 两种。债务违约指一般意义上的违约行为，即发行人未按期偿还利息及本金。技术违约则指发行人违反了合同规定中的正向条款 (affirmative covenants) 和负向条款

(negative covenants) 的行为。值得注意的是，三大评级机构对债券违约的定义不尽相同。以穆迪公司为例，它给出的债券违约的定义包括债券发行人的三种行为：一是未按时偿付债券本金或利息；二是由于发行人的破产、被接管或者被监管机构暂时封冻等造成利息本金的未及时偿付；三是发行人为了避免未及时偿付债务本金或利息而发行新一期债券等的行为。同时，穆迪公司明确表示发行人的技术违约并不在它们规定的违约行为中。但依照其评级历史，在穆迪公司评级并出现过违约事件的债券中，往往都是发行人先出现技术违约，穆迪公司给予警告甚至是降级处理；然后发行人在情况进一步恶化的条件下，出现了违约事件。因此，技术违约往往是发行人财务状况等恶化的表现，也是发行人可能出现违约行为的提前表现。

市政债券由政府或政府所有的企业发行，在行业、地域、税收等多方面差别很大，因此导致市政债券违约的原因有很多，包括经济周期、自然灾害、投资过



度、收益类债券收益不足、过度负债等。通过对穆迪及惠誉公司1970 ~ 2006年间市政债券违约事件和历史数据的分析，市政债违约的主要原因如下。

1. 经济周期

市政债券作为以政府为借款人发行的债券，基本是直接间接地以政府税收作为还款来源，进行偿债安排。因此一个国家或者说一个地区的经济发展是当地市政债券偿债的最基本保证，进而经济周期自然作为影响市政债券违约的第一要素。图3-5是1978 ~ 2003年的美国国内GDP和当时市政债券违约率的对应关系。

1988 ~ 1995年间，美国国内GDP和

市政债券违约率出现的负相关性是比较容易理解的，但是在20世纪80年代初期出现的正相关性则是因为当时执政的里根总统 (Ronald Reagan) 执行的供给方经济 (supply-side economic) 和低税收的政策从某种程度上影响了美国联邦和地方的税收，从而影响了当时市政债券的偿债情况。

2. 过度投资

作为市政债券历史上最为著名，也是最为严重的一次违约事件之一，华盛顿公用电力供应系统 (Washington public power supply system) 的违约事件第一次让大家真正看到了市政债违

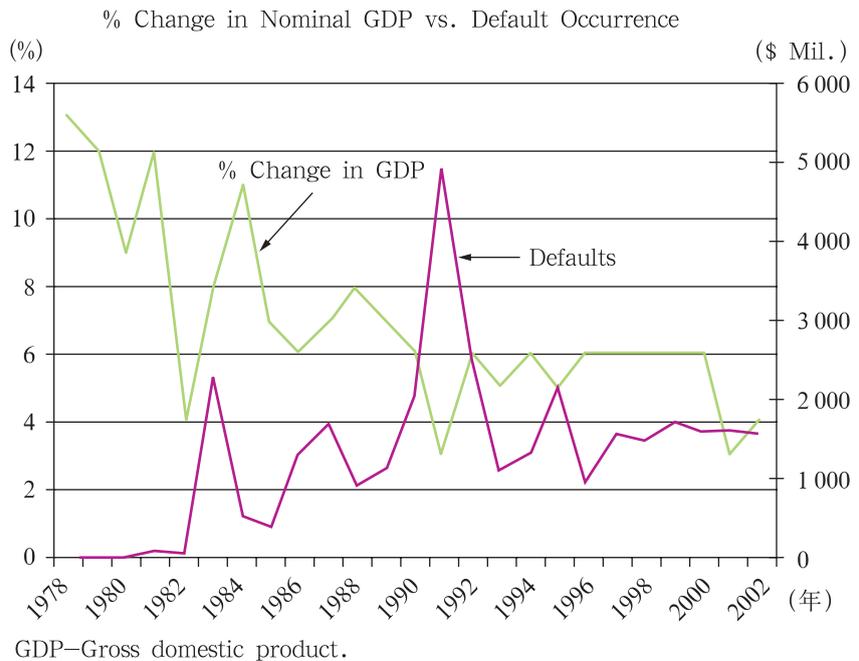


图3-5 美国国内GDP和当时市政债券违约率的对应关系
资料来源：惠誉“Municipal Default Risk Revisited”。



约的严重性。回顾起因，除了当时预算超支、工程造价上扬和当地环境部门要求之外，还有一个主要原因是过度建设。当时华盛顿公用电力供应系统预计美国西北地区的用电量每10年将翻一番，因此在1977年2月，华盛顿公用电力供应系统为建造当时第四、第五座核电站而发行了市政债。但后来当地电价上涨，出现了用电需求下降，并且三座核电站已能保证当地的电力供应。因此，尽管未来收益稳定，WPPSS还是出现了高达22.5亿美元的债券违约。在中国这样的发展中国家，虽然大部分省、市和地区的基础设施建设尚未完整、配套，但是在一些方面也存在重复建设、过度建设等问题。历史证明往往不是由发行人去识别这些问题，这就为专业担保公司从事债券担保行业提出了新的挑战。

3. 工程造价上扬或超预算

由于美国的市政债券大部分指定用途，即针对项目，因此一旦项目工程造价上扬而事先又没有做好预算，往往出现由于工程原因造成发债的融资不足，继而出现发行人情况恶化或者违约事件的发生。上文提到的WPPSS以及1987年肯塔基州Vanceburg为建水力发电厂而发行的债券也主要或者部分受到了工程造价上扬的因

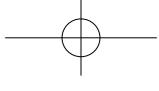
素而出现了违约情况。

4. 收益类债券收益不足

广义的收益类债券在美国市政债券中有很多品种，包括电力、收费公路、医疗机构、经济发展区（multi-family housing）等，因此由此类债券未来产生的收益作为偿付资源的市政债，尤其是以未来收益作为偿付资金来源的道义责任债券（moral obligation），在未来收益不足或者过高估计了未来收益的情况下，往往容易出现违约情形。此类情况较多出现在医疗机构及经济开发区的市政债。

5. 相关法律变更

市政债券是与当地税收息息相关的债券，因此联邦政府或者州政府实行的任何新的税法改革很可能都会对已发生的市政债券的偿债带来影响。正如之前提到的，在20世纪80年代初，里根总统实行的供给方经济及低税收政策在一定程度上刺激了美国的经济的发展，但却给市政债的偿债工作带来了隐患。相反的是，1986年美国国会通过的税法改革法案（Tax Reform Act of 1986）对免税债券的市政债做出了更为严格的要求，并且加强了债券发行人信息披露等义务，从一定程度上抑制了包括市政债在内的债券市场违约情况的发生。



物流金融担保

一、物流金融市场的现状

2008年是物流金融业务市场竞争更加激烈的一年。随着2008年下半年国际金融危机的蔓延及逐步由金融领域向实体领域的演化，物流金融业务也面临着前所未有的市场压力，业务风险凸显。

（一）国家政策和市场选择推动银行积极参与物流金融市场

2008年12月银监会出台《银行建立中小企业金融服务专营机构的指导意见》，要求各银行要在2009年上半年完成中小企业金融服务专营机构和队伍的建设，对中小企业金融服务专营机构实行单独核算、单独考核。但由于中小企业往往缺乏房产、设备等易于抵押的资产，因此注重企业运营过程，主要以预付款、存货、应收账款等流动资产为风险控制手段的物流金融成为许多银行的首选。

与此同时，为了抵御国际金融危机对

我国实体经济的影响，进一步扩大内需，促进经济平稳较快增长，2008年10月以来，政府出台了4万亿经济刺激计划，实施宽松的货币政策和财政政策。工、农、中、建等国有大型银行由于有着较好的业务渠道、政府资源和信贷规模优势，对经济刺激计划的工程配套资金放贷有着天然的优势和偏好。而一些中小股份制银行和地方银行，一方面抢不到大项目，另一方面又必须增加信贷规模，因此信贷风险相对较小，具有业务创新特点的物流金融产品成为许多银行的选择，业务增长量非常迅速。

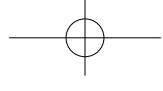
（二）物流金融产品百花齐放，同质化现象严重

在我国目前阶段，银行等金融机构还是物流金融市场的主要参与者。近年来，各家银行纷纷推出不同的物流金融产品。以下是在物流金融市场中9家主流银行推出的物流金融产品名称、模式和特点（见表3-3）。



表 3-3 主要银行物流金融产品名称及特点

银行	不同时期的称呼	模 式	特 点
深圳发展银行	供应链金融 (1999年试点, 2005年正式 推出)	“1 + N”模式	围绕供应链链条上的某“1”家核心企业,全方位地为链条上的“N”个企业(供应商、制造商、分销商、零售商、最终用户)提供融资服务,通过相关企业的职能分工与合作,实现整个供应链的不断增值
	进口全程货权质押授信 (2007年中)	对进口贸易中“在途货物”、到港“仓储货物”设定质押,可以现货、“未来货权”质押融资	最大的特点在“全程”服务上,所提供的授信可以覆盖客户进口的开证(信用证方式)、到单、通知、报关、报检、货物运至仓库直至销售的全过程,将未来货权质押开证、进口代收项下货权质押授信、进口现货质押授信集合在一起,极大地延伸了银行对进口企业融资需求的服务周期
	“池融资”业务 (2008年初)	包括五大业务:出口发票池融资、票据池融资、国内保理池融资、出口退税池融资、出口应收账款池融资	将企业日常、琐碎、零散、小额的应收款、背书商业汇票、出口退税申报证明单据等积聚起来,转让给深发展,深发展为企业建立相应的应收账款“池”,并根据“池”容量为企业提供一定比例的融资,企业可随需而取,将零散应收账款快速变现
中信银行	中信银贸通	保兑仓、银企商、存货质押融资	针对企业存货推出的融资服务
		国内综合保理业务、出口退税贷款	针对企业应收账款和退税款推出的融资服务
		钢铁金融、汽车金融和船舶金融	针对钢铁行业、汽车行业以及船舶行业产供销一体化整体金融解决方案
光大银行	物流保理业务 2000年	国内、国际保理、保兑仓、汽车全程通、工程机械按揭	是基于供应链服务的金融业务
	“阳光供应链” 2005年	以外向型企业居多的港口城市为主,以石化、煤炭、电力、糖等行业中的上下游中小企业为重点	突出行业特征、区域导向,根据不同区域经济发展程度和行业特点,为企业提供差异化供应链融资服务方案,取代单一产品融资模式,更切合企业的实际需求。投向市场需求稳定、行业容量广阔、交易金额巨大、交易方式规范、集群效应较好的产业群
	供应链融资服务 2006年		应收账款融资、应付账款融资、阳光商品融资、1+N链式融资、汽车全程通、工程机械按揭、银关系列等金融产品以及针对钢铁、电信、汽车等行业提出行业整体金融服务解决方案等



续表

银行	不同时期的称呼	模式	特点
民生银行	仓单及动产质押业务	“质押回购”	即“仓单质押+生产商回购承诺”
		“差额回购”	即“生产商回购承诺”
		“仓单质押”	即“仓单质押+押品处置”
招商银行	点金物流金融 2008年	三大产品——内贸物流金融、进口物流金融、出口物流金融	涵盖了内外贸一体化的融资服务需求，无论是内贸与生产的采购、销售，还是进出口业务采购与销售，中小企业都可以选择到标准解决方案，并可以找到个性化的专业产品获得全面供应链融资支持，打造了先进的物流融资平台，并整合创新内外贸一体化的金融服务体系
华夏银行	“共赢链金融” 物流金融	五大产品——未来提货权融资业务保兑仓模式、仓储监管模式、货权质押融资业务、核定货值货物质押融资业务、非核定货值货物质押融资业务	是以货权（包括未来提货权）或货物质押为担保方式的，与商品实物不断流转相匹配的融资授信业务
浦发银行	“供应链融资解决方案” 2006年	六个子方案：在线账款管理方案、采购商支持方案、供应商支持方案、区内企业贸易融资方案、船舶出口服务方案和工程承包信用支持方案	通过行业、产品和对象不同维度的组合，为企业提供了多方位的服务方案
	“供应链金融” 的整体服务 2007年		将供应链融资服务、供应链电子化服务和离岸银行服务统一于“供应链金融”的服务方案中，紧密连接了企业供应链管理的国内和国际市场，延伸了供应链金融的服务范围
中国建设银行	“融货通”国际 物流金融贸易融资 “货押”业务 (2007年)	现货仓、海陆仓、保税仓	国际贸易货押授信 结合贸易融资特点，从根本上改变控制风险的办法，除了考虑客户信用之外，加大对货物流通的流程控制，通过对货物流通特点，上下游走势来控制货物流向，货物流向就代表了资金流向，通过控制货物来达到控制资金和风险控制的目的
工商银行	2007年“财智 融通”中小企业 融资服务	钢贸通、油贸通、“黄金宝”、汽车合格证监管项下的融资业务“专利权质押贷款”企业融资	涵盖了工行特色产品、辐射产品和区域产品等多层次金融产品体系，满足了中小企业在不同经营环节的融资需求

资料来源：中国投资担保有限公司、北京交通大学物流研究院：《信用增级在物流金融领域的创新研究》，2008。



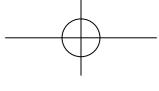
从表3-3所示的物流金融产品模式和特点来看，每个产品之间的差异化并不大，只是针对的客户群有所不同。而且，尽管各银行都分别推出了针对预付账款、应收账款和存货的物流金融产品，但从操作实践来看，侧重存货的物流金融产品应用更为广泛，操作模式更加成熟。但由于各物流金融产品之间同质化现象比较突出，随着更多的银行参与到该业务市场，以及各银行业务参与力度的不断加大，部分物流金融市场的业务竞争日趋激烈，产品收益和客户准入标准都在降低，业务风险有加大的趋势。以乘用车经销行业为例，该行业的物流金融产品多以主机厂、银行、汽车经销商的“三方协议”为主，银行承兑汇票的保证金从以往的30%~40%，目前基本降到20%，个别银行可以达到10%，或者是零保证金；如果是使用流动资金贷款，在部分地区，贷款利率已下降到基准利率，个别地区还要在基准利率的基础上下浮一定比例。在库存车辆监管方面，只侧重对汽车合格证的管理，对车辆实物的监管流于形式，而部分汽车合格证还可以在一段时间内“先借出后还款”；对于部分汽车品牌的经销商在成立当年即可取得银行授信。

二、物流金融业务比较集中的部分行业风险加剧

在目前阶段，物流金融产品还多以库

存质押为主要风险控制措施，钢材、铁矿石、焦炭、煤炭、有色金属等行业是物流金融比较集中的行业，其中的部分行业在2008年受国际金融危机和国内市场需求下降的双重打击，经历了一轮过山车似的价格暴涨暴跌，导致行业风险显著上升。

以钢材价格为例，钢材价格在春节过后一路飙升，在2008年7月初创下钢材综合指数历史最高点位162.3点后，随着经济放缓、需求减弱、钢材价格持续震荡下行，2008年10月后出现非理性暴跌。2008年10月末，全国钢材价格综合指数108.6点，环比下跌35.4点。一个月内，全国钢材价格分别下降1 200~1 700元/吨。钢材价位与2008年7月初最高价相比，螺纹钢、线材下跌2 000~2 400元/吨，中厚板下跌2 500~3 000元/吨，热轧板卷下跌2 600元/吨，冷轧薄板下跌2 900元/吨。钢材价格普遍下跌30%~50%。2008年11月中旬以后，随着国务院各项“扩内需、促增长”政策措施迅速出台并落实，积极的财政政策和适度宽松的货币政策及时到位，国内钢材市场价格止跌趋稳并有所恢复。成本支撑和需求拉动是2008年上半年钢价上涨的主要因素，而钢材的需求支撑丧失之后，自下向上的产业链传导很快传到铁矿石、海运、焦煤等钢铁上游行业，截至2008年11月底，铁矿石现货价格较高点下跌54%。而国内的煤炭市场，2008年7月时达到历史价格高点，如5 500大卡的大同优混2008年7月下旬达到最高价1 030元/吨，但到了12月中旬已经回落了510元/吨，下跌幅度达50%。



有色金属同样面临着价格大幅跳水的命运。根据国家发展改革委价格监测中心对大中城市有色金属现货市场监测，2008年有色金属价格大幅度回落，12月底，铜、铝、锌平均价格分别比2007年同期下降51.42%、35.34%、50.39%。

价格折扣和库存变现是物流金融产品在大宗原材料行业控制风险的主要手段。由于在2008年之前，大宗原材料价格基本处于上升阶段，市场需求也比较旺盛，加之市场竞争激烈，因此一些银行在选择客户时不再将企业财务指标作为最主要的审判标准，而是主要根据库存原材料的价值确定企业是否能够融资，以及能融到多少资金。银行一般是根据库存原材料的价值打6~8折确定融资金额，部分有标准仓单的有色金属产品，甚至可以按照仓单价值的8~9折确定融资金额。如果企业出现问题不能按期偿还银行的融资，理论上银行可以通过变现抵质押原材料来弥补损失。但2008年由于许多大宗原材料的价格波动剧烈，部分产品的跌幅已经超过了银行设定的折扣比例。另外，即便有部分产品的价格跌幅仍保持在银行设定的安全边界内，但市场需求下降，特别是市场需求的价格弹性下降，导致无论是企业还是银行在变现这些大宗原材料时经常会面临着有价无市的局面。同时，由于大宗原材料在确定产品所有权、库存数量、质量以及仓储监管等方面都存在一定的障碍和困

难，一货多压的现象时有发生。这些因素都会加大物流金融产品的风险。

三、物流金融市场发展趋势

由于物流金融是面向物流运营的全过程，通过开发、提供和应用各种金融产品和金融服务，实施物流、资金流、信息流的有效整合，组织和调节供应链运作过程中货币资金和信用的活动，重点环节是把如何把企业的预付账款、库存货物、应收账款等流动性资产全面盘活，因此当以“库存货物为主要风险控制手段”的物流金融产品面临市场竞争激烈、市场风险加大的双重夹击时，许多机构将物流金融产品的研发重点转向了以应收账款、预付账款，其中以应收账款保理业务和订单融资业务为主要代表产品。

应收账款保理业务的基本模式是卖方将符合银行或保理商规定且经银行或保理商认可的应收账款债权转让给银行或保理商，如买方因信用问题而到期不能如期、足额回收时，银行或保理商在保理协议约定的范围内或对卖方进行追索，或对卖方承担担保付款的责任或免除对卖方的追索权。如果可以对卖方进行追索，则称之为有追索权的保理业务；如果不能对卖方进行追索，则称之为无追索权的保理业务。应收账款保理业务的主要风险关键点一是对应收账款质量的审查，即对买方信用能

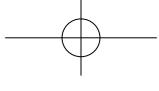


力的审查，二是对买方对该笔应收账款的确认。由于目前国内的整体信用环境还在逐步建立过程中，因此对保理业务买方的选择就显得格外重要。从目前的实践情况看，银行或保理服务商多选择国有大型企业、上市公司或世界500强企业作为保理业务买方，为这些买方的上游供应商提供应收账款的保理业务。但与此同时，这些买方往往又是市场的强势方，单个卖方往往很难拿到买方的账款确认。因此，保理业务在实践操作过程中又衍生出“明保理”和“暗保理”。如果是明保理，一般是由银行或保理商与买方进行谈判，为买方认可的或推荐的上游供应商的应收账款提供保理业务。出于改善自身财务报表，维护与供应商长期稳定的合作关系，或获取更好的采购条件，一些买方会愿意与银行或保理商合作，但更多的买方是不愿意对应收账款进行确认。在这种情况下，一些银行或保理商在单方评估买方的资信能力后，在没有取得买方对账款的直接确认时也会开展保理业务。如果账款到期未能足额收回，银行或保理商再以债权受让方的名义向买方进行追偿，如果是有追索权的保理，银行或保理商还可以向卖方追索。由于这种保理业务未得到买方对账款的直接确认，因此称之为“暗保理”。

订单融资则是银行等金融机构根据企业的订单金额给予一定额度的原材料采购资金信贷，以将来的货物销售回款作为风

险控制手段的一种物流金融产品。在订单融资中，信贷资金需要专款专用，专向用于认可的采购材料供应商付款。在企业的销售合同中，也必须约定将销售回款直接汇入银行的指定账户。在订单融资中，除了要对资金的流转进行全程监控外，还要对融资企业的上下游关系进行全方位的考察，即判断企业的供应链是否长期、稳定，现金流是否充足，必要时还需要对企业采购的原材料和产成品进行物流管理。另外，银行等金融机构还可以对生产企业的上游供应商提供应收账款质押或保理业务，对下游采购商提供采购资金融资。订单融资及其配套的金融产品是对物流金融理念发挥得全面的产品。

当前金融机构和担保公司对动产/仓单质押和保兑仓采用较广，这两种模式近年来蓬勃发展，短期内仍有非常广阔的发展空间。但从长期来看，随着企业物流运作的效率越来越高，货物流转速度加快，处于储存状态的货物数量会相对减少，动产/仓单质押业务的数量会相对减少，货物的存储周期将会缩短，也会使其越来越不适合于质押物贷款，动产/仓单质押业务将会大幅萎缩。根据2007年央行发布的《中国信贷人权利保护》的研究报告，中国目前所有企业拥有的应收账款为5.55万亿元，存货为5.14万亿元，应收账款的金额要高于存货的金额。而我国的保理业务还处于初级发展阶段，2007年国内保理业务



仅为1.7万亿元，从长期来看，与应收账款相关的物流金融产品有着更广阔的发展空间。

四、中投保公司2008年物流金融业务的开展情况

（一）积极应对复杂的经济形势，担保业务规模和收益良性增长

尽管2008年下半年以来，受国际金融危机的影响，国内经济跌宕起伏，物流金融市场受到了较大的冲击，中投保公司的物流金融担保业务依然保持了业务规模和业务质量的双赢指标的良性增长。2008年中投保公司物流金融担保的业务规模达到29亿元，担保收入超过4 200万元，相比2007年同期，担保业务规模增长36.53%，担保收入增长7.69%。项目代偿率控制在5%以下。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，逐步扩展到北京、上海、无锡、天津、沈阳、大连等地；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；在合作机构方面，与光大银行、民生银行、

北京银行、上海银行、浦发银行、中外运物流、中远物流、中储、长久集团等机构进一步扩大了合作范围和业务模式。

2008年中投保公司积极应对动荡的经济形势，对物流金融担保产品加大了风险控制力度，在行业方面提出了有进有退的原则；在企业的选择方面更注重企业上下游经营渠道和资金链的稳定情况；在抵质押货品的选择方面，一方面加强对市场价格的收集和及时变更工作，以保证抵质押价值随时足值性，另一方面加强对货物的所有权和周转情况的盘查和监管；在制度安排方面，公司一方面通过业务承做部门和业务运营部门相分离的政策，保证项目监管方案的全面执行，及早发现项目风险，提高市场开拓效率和项目管理效率，另一方面积极引进第三方的专业物流监管公司，以项目现场监管为主并辅助于公司本部的定期盘查和抽查。在业务信息系统的建设方面，则是对原有的钢贸通业务管理信息系统进行了版本升级，同时积极开发汽贸通业务管理信息系统，以满足业务规模不断扩大和有效控制项目风险的需求。

（二）加强理论研究，实现科研专题与产品创新的良性互动

2008年中投保公司与北方交通大学物流研究院共同承担了《信用增级在物流金融领域的创新研究》的课题研究。该课题共分为一个总报告和三个分报告，总计



21.88万字。报告分别从《物流金融的未来发展趋势研究》、《物流活动各环节的运作中所产生的信用需求研究》和《基于供应链金融的企业信用增级的模式和方法研究》三个角度系统梳理和研究了物流金融

的理念、供应链各方信用需求、现阶段物流金融业务模式、基于信用增级模式的物流金融未来发展趋势等各方面的问题，对中投保未来开展物流金融业务提出了具体的意见和建议。

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200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10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，2007年全国实际政府采购预算5 211.4亿元，实际采购规模4 660.9亿元，比上年增长26.6%。1998 ~ 2007年，全国政府采购规模年平均增长率高达61.2%。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2.5万亿元人民币（见图3-6）。

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，简称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已经为时不远，按照GPA要求，各成员方应该开放国内的政府采购市场，

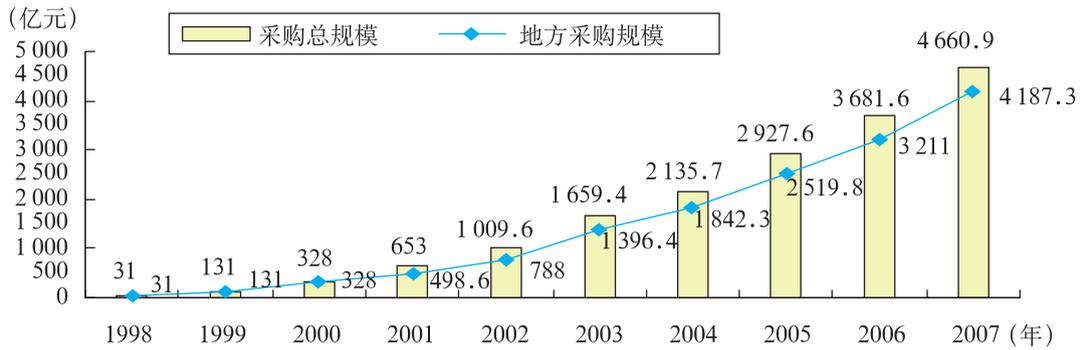


图3-6 1998~2007年全国政府采购规模

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2007年的政府采购规模仅占当年GDP的1.9%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、通信、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、政府采购担保业务概述

2008年8月，财政部为进一步深化政



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，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。

现代政府采购制度起源于欧美国家，至今已有200多年历史。同时，作为市场经济国家对政府采购合同实行科学和市场化重要手段，政府采购担保制度已有110多年的发展历程。政府采购担保业务及担保制度的产生，从根本上说是市场和政府政策共同作用的结果，是市场经济条件下政府采购活动对信用和供应商违约风险管理的客观要求。在市场经济发达国家尤其是美国、日本这样的经济大国，信用担保更是被广泛地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。

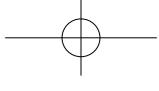
信用担保是伴随着商品经济的发展而产生的中介活动，也是市场经济条件下，对信用资源的运用和专业担保机构风险管理服务的客观要求。政府采购信用担保是信用担保在政府采购领域的发展和运用，在政府采购领域引用信用担保，建立并形成政府采购信用担保制度，是按照市场经济发展要求深化政府采购制度的需要，是

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，2004～2008年，公司在北京、黑龙江等地，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，这一系列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等合作机构一起，共同拓展和把握国内政府采购担保以及与国际接轨的政府采购担保业务机会。



财产保全担保

一、财产保全担保业务介绍

（一）概念和类别

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

财产保全担保根据不同的分类标准可以作以下划分：按照财产保全所涉及的纠纷解决方式可以分为诉讼财产保全担保与仲裁财产保全担保；按照财产保全申请所处的阶段可以分为诉前（仲裁前）财产保全担保与诉讼（仲裁）中财产保全担保；按照申请的性质以及主体的不同，可以将财产保全担保分为申请财产保全担保与申请解封财产保全担保。此外，在实践中，还存在一些类财产保全的担保，如证据保全担保、执行担保等。

（二）法律关系

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

二、财产保全担保业务在诉讼中运用的优点

（一）财产保全是实现债权的快捷之门

我国社会主义市场经济发展到今天，诉讼方式已经成为解决经济纠纷的主要手



段。由于当事人在诉讼期间有可能转移、藏匿、毁灭财产，所以胜诉方可能无法获得应有的赔偿。执行难已成为社会关注的热点问题。

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

（二）财产保全担保是简化财产保全申请的便捷之路

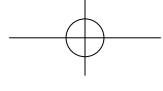
在诉讼过程中，有效运用“财产保全”的法律规定，把被执行人的财产置于人民法院的有效监控下，能更好地防止被执行人隐匿财产、逃避债务，维护债权人的合法权益，也能更好地执行人民法院的生效判决，维护司法审判的绝对权威。但是，在申请财产保全的时候，申请人经常遇到提供担保难的问题，有的申请人无法提供担保，有的申请人提供了财产担保而法院在审查时无法对担保金额进行认定。尤其是涉案标的较大的案件申请人无法提

供大额度担保，导致无法对被申请人的财产进行及时保全，最终使生效判决难以执行。近年来，公司在部分法院进行了财产保全担保业务尝试，即公司作为专业担保机构为当事人的财产保全申请提供信用担保，取得了良好效果，受得了当事人和代理律师的好评。相关法院在认可的同时也曾对公司的资质提出质询。我们认为，有我公司这样信誉和资产优良的专业担保公司为财产保全提供担保，有利于保障申请人合法权益，有利于人民法院的审查担保工作快捷简便，有利于人民法院的诉讼程序顺利进行，有利于人民法院生效判决的执行，有利于维护人民法院的权威。

三、公司财产保全担保业务的发展

（一）财产保全担保业务商业化实践的开拓者

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



（二）积极推动立法层面及司法实践的发展

截至2008年底，接受公司财产保全担保的法院有10家高院、48家中院、50家区级法院、7家海事法院，随着业务的进一步开展，将有更多的法院认可公司的担保函。

（三）财产保全担保业务的管理已臻成熟

1. 适合特定业务单元的操作流程。作为公司担保业务的特定单元系列，财产保全担保业务在业务的定位，尤其是项目的受理和审批上采用了适合业务特点的操作流程。以“受理快速、审批简便”为目标，实现了项目的全面电子化、信息化和流程化。就公司本部受理财产保全担保项目而言，从业务咨询、资料受理和审查、项目审批到合同、担保书的出具一般为2~3个工作日。

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

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

四、财产保全担保业务的市场分析

（一）政策环境

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

民诉法的司法解释第二百六十九条的规定，“执行担保可以由被执行人向人民法院提供财产作担保，也可以由第三人出面作担保。”

《最高人民法院关于民事诉讼证据的若干规定》第二十三条规定，“当事人申请证据保全的，人民法院可以要求其提供相应的担保。”

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

关于财产保全的担保在民诉法和最高



人民法院的司法解释不够清晰、具体、完善，对担保审查的标准、程序、担保的法律后果、期限等具体问题均未作规定，因而被纳入了法官自由裁量的宽广范围。实际操作中对担保人资格和担保财产的审查缺乏统一标准，有的过于随意松懈，有的过于严格。

（二）市场需求

该业务的市场潜在需求巨大。2008年，全国各级法院共受理民事案件540万件左右（2007年为481万件），全国各级法院共审结金融纠纷、房地产纠纷、企业改制、股权转让、涉外及海事海商等案件1 136 430件，标的额4 773.17亿元，同比分别上升15.24%和13.18%，全国各级法院共审结人身损害、宅基地纠纷、相邻关系、财产权属确认等案件1 154 946件，标的额2 181.86亿元。

现实中，不少当事人没有足够的财产提供担保且难以寻找合适的第三方提供保证担保，而诉讼和强制执行都必须进行，因此，诉讼保全担保服务的需求无疑是客观存在的。

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

（三）市场准入

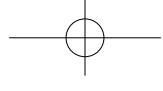
担保公司能否为财产保全提供担保，关键在于法院是否接受。经与最高人民法院研究和探讨，诉保业务这种以保证方式为财产保全提供担保在一定范围取得了最高人民法院的认可。最高法院在其编写的《民事审判指导与参考》一书中以问题解答的方式予以肯定。它为各级法院认可保证方式为财产保全提供担保提供了依据，也为诉保业务的开展提供了依据，标志着公司诉保业务资质认可工作迈出了重要一步。

在北京地区，北京市高级人民法院下发的《北京市高级人民法院关于财产保全若干问题的规定（试行）》。该文件明确规定专业担保机构可以为财产保全提供担保。该文件的出台，为我们打开北京地区的市场提供了依据，也为其他地区的法院受理审查担保机构的信用担保提供了范例。

五、财产保全担保业务的发展契机

（一）保证担保将逐渐成为财产保全担保的重要形式

在司法实践中，鉴于申请人提供担保的方式和范围能被法院所认可的程度极低，这就造成了许多财产保全申请不能被



裁定批准，财产保全制度的有效运用范围被大大缩小，当事人合法权益不能通过财产保全措施得以有效保障，使法院办案工作效率降低，判决执行难度加大。

当事人在提起诉讼后，尤其是诉讼标的较大的情况下，除了交纳诉讼费、保全费外，很难有较多的闲余资产用以担保，专业担保机构信用担保业务的开展将在很大程度上缓解申请人保全难的问题，申请人可以较少的资金解决担保的问题。而在以不动产等提供担保时，还需要办理评估、交纳评估费，这往往无法适应需要采取诉讼财产保全的案件时间紧急的要求。

（二）专业信用担保机构作为财产保全的保证人的优势

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

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

行代赔义务；规范化的评审制度，专业化的风险控制能力。

（三）从规范人民法院的财产保全制度来促进财产保全担保业务的发展

由于关于财产保全制度的立法不完善，使得法院在对财产保全担保这一制度的理解和实际操作中，对财产保全担保的审查上没有明确的标准，随意性较大，制约了财产保全担保业务的发展。主要体现在：

1. 相同案由、同一性质的纠纷，不同法院、同一法院的不同承办人，对申请财产保全的担保要求也并不一致。

2. 由于法律规定的宽泛，法官很难把握在何种情况下可以不提供担保、责令担保的应提供到何种程度，在实践中，法院对所有的保全申请都要求提供担保。法院要求申请人提供担保而申请人拒绝提供的，法院会驳回诉讼保全申请。

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



六、申请财产保全担保的一般程序

1. 申请人向中投保公司提出申请，并提供相关材料（包括当事人向法院提供的起诉书、证据材料和保全申请等）。

2. 中投保公司对申请人提供的材料进行审查。

3. 审查通过后，中投保公司与申请人

签订《委托保证合同》。

4. 申请人按照《委托保证合同》的约定向中投保公司交纳担保费。

5. 中投保公司为申请人向法院出具《担保书》。

担保费将根据申请财产保全的标的额、保全措施和风险程度等因素，通过协商确定，一般为保全标的额的1%左右，但最低不少于1万元人民币。

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一般模式

在国际工程建设领域，项目建设一般划分为四种类型。

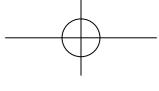
（一）传统模式（设计—招标—施工模式，英文简称DBB）

在这种模式下，业主先雇用审计单

位进行设计，再依据设计进行施工招标，最后在监理工程师的监督管理下由承包商完成建造。这一模式目前应用最为广泛。

（二）管理型建设模式（英文简称CM）

该模式指承包商受业主委托，对工程项目的全过程进行全方位的策划、管



理和控制，包括项目前期协助业主编制招标文件，确定技术和设计方案，在项目实施阶段负责全过程的进度、费用、质量等方面的管理。此模式特点是承包商不担任具体的工程实施，只负责总体管理与组织实施。

（三）工程总承包模式（设计、采购、施工，英文简称EPC）

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；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。

工程总承包合同一般为固定总价合同，较多采用国际咨询工程师联合会菲迪克（FIDIC）版本；项目的总体执行效果要高于其他模式。

此种模式目前在法国、希腊、英国、丹麦、俄罗斯、美国等工业化国家比较普遍，在私营部门的项目中应用比公共部门广泛，且市场应用越来越广泛。

（四）项目融资模式（建设—经营—移交，英文简称BOT）

该模式是政府作为特许权授予部门将一个项目的特许经营权授予一家私营项目公司，由该公司负责建设项目，在特许期内通过运营项目取得收益，并在特许期结

束时将该项目无偿交给政府。BOT方式是比较前三种更高层次的运作模式。

二、对外承包工程业务在我国的发展

（一）发展现状

我国企业进入国际工程承包市场始于1979年。经过30年的发展，至2008年末，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。占据国际工程承包市场近9%的份额，合同完成额排名世界第七（参见图3-7）。

在区域分布上，亚洲、非洲的完成营业额已高居我国海外市场的80%以上，在行业分布上，以房屋建筑、电力行业、交通运输等为主要领域。三者合计约占我国承包工程合同完成额近60%。截至2008年底，我国海外工程承包、劳务和咨询已经拓展到180多个国家和地区，基本形成了以亚洲为主的多层次、宽领域和全方位的市场多元化格局（参见图3-8）。

对外工程承包，是国家“走出去”和“市场多元化”战略的重要体现。

在“走出去”战略的指引下，我国先后出台包括“保函风险专项资金”、承包商投标前“前期费用直接补助”以及税收方面的等一系列扶持政策措施。

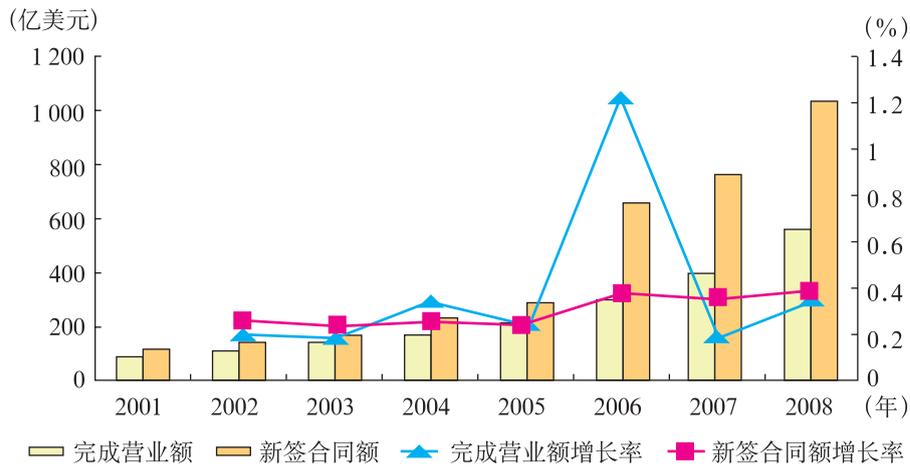


图3-7 我国对外承包工程 2001~2008年发展情况

资料来源:《中国对外承包工程、劳务合作和设计咨询业务统计年报》。

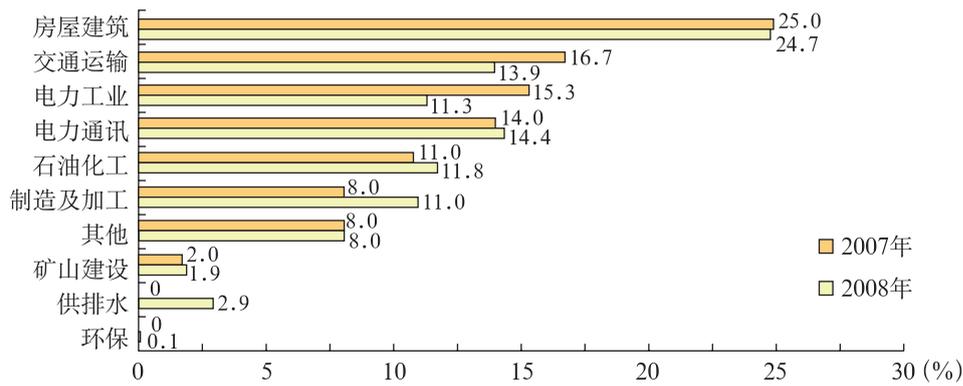


图3-8 2007~2008年我国对外承包工程完成营业额专业对比

(二) 未来展望

1. 国际工程市场动态

近年来,国际承包工程市场出现了一些重要变化,一是大型和超大型项目发包增加,大型和超大型承包集团不断诞生;二是传统的设计与施工分离的方式正在向总承包方式转变;三是对带资承包的需求越来越大,建设模式的转移

与延伸,国际承包市场的竞争已逐渐成为承包商之间融资、运营和管理等综合能力的竞争,其单纯的工程施工承包利润逐步下降,利润重心向产业链前端和后端转移。

根据我国对外承包工程商会预计,未来趋势是:一是北美建筑市场深受金融危机的影响。二是欧洲住宅建筑业发展未来

两年可能达到自2002年至今的最低水平。增多。

三是中东建筑业受金融危机影响较小，大量的长期投资项目仍将继续。四是亚太地区建筑业发展速度将呈减缓趋势，但基础设施领域投资会有较大幅度增加。五是非洲国家经济基础薄弱，其国际工程承包市场未来两年将受较大影响。

2. 我国对外承包工程业务预测

一是我国2009年的完成营业额仍将保持现有规模，新签合同额会小幅下降。二是电力、交通等基础设施领域将保持需求，但制造加工、石化等领域前景堪忧。三是大型项目将减少，但投资类项目可能

三、国内对外工程总承包企业项目运作的基本情况

(一) 承包商进行项目管理的程序和流程

图3-9列示了承包商进行项目管理的程序的一般流程。

为进一步了解图3-9中所示的程序和流程，图3-10对承包商从投标开始到竣工验收为止所做工作的全过程进行了描述。

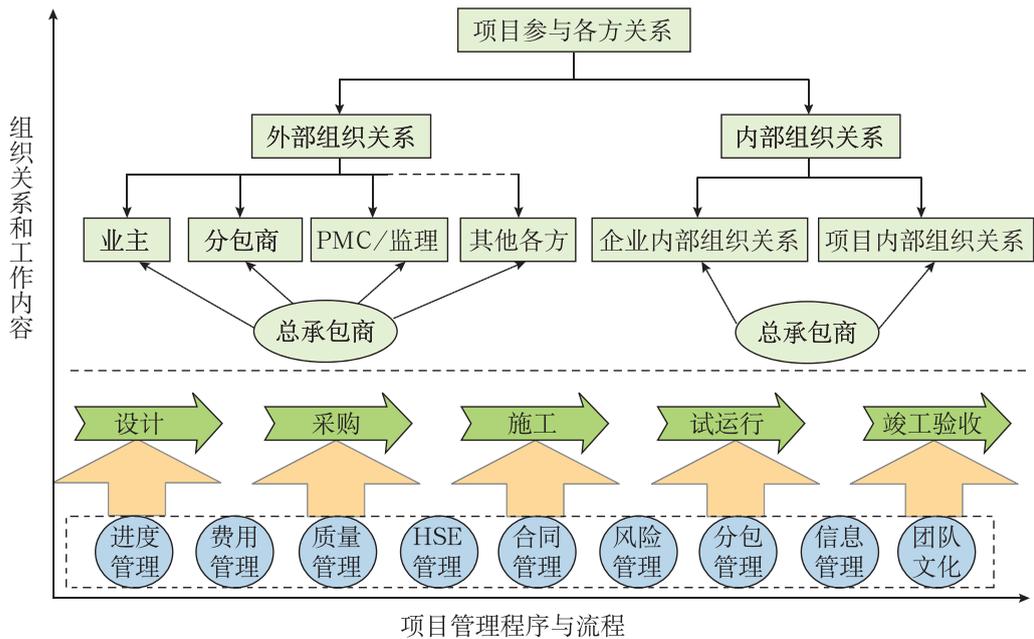


图3-9 对外工程总承包运作流程

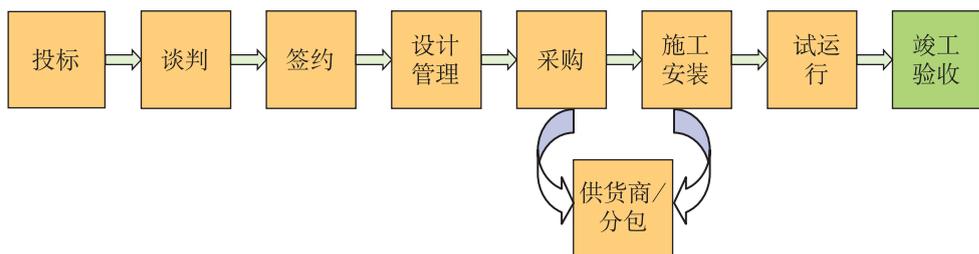


图3-10 国内对外工程
总承包企业运
作流程

国际对外工程总承包中，承包商的设计、采购和施工管理能力是承包商履约能力的集中体现。在我国，一部分承包商是由设计院所演变成的国际工程公司，因此其设计能力强，往往采购和施工能力相对薄弱，而由施工企业演变来的承包商则往往相反。因此通常在项目运作中，总承包商的设计、设备供货、施工和运输等工作都有可能被分包出去。承包商也需要有很强的分包管理能力。

（二）国际工程承包业务涉及的主要保函和其他金融产品

在国际工程承包中，涉及承包商提交的保函有投保函、履约保函、预付款保函和保留金保函等。这些保函分为有条件保函和无条件保函。有条件保函的含义是业主根据保函向银行提出的索赔是有条件的，即要么承包商同意，要么必须有仲裁机构的裁决书，否则银行不予受理。无条件保函则是受益人提出要求，陈述索赔原因即可，无须其他方同意即可。近年来，国际工程预付款保函和履约保函基本上为

无条件保函。

此外由于项目投资主体的多元化、私营业主增加，且国际上一部分业主的支付信誉不佳，于是出现了“支付保函”，一般也为无条件保函。

除上述保函外，对外工程总承包业务还涉及其他一些银行金融产品，如临时进口海关关税保函、内保外贷、买方信贷、卖方信贷、远期结售汇和海事保函等。

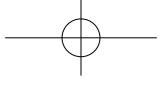
专业担保公司可以介入的担保业务也主要在以上的保函方面。

（三）国际工程承包业务涉及的保险产品

在国际工程承包中，承包商需要向保险公司投保的类别包括工程一切险、设计责任险和雇主责任险等。

四、国际工程承包工程保证业务展望

在全球金融危机的背景下，世界各区



域的承包工程受到了影响，但我国主要的海外工程市场亚洲未来仍将有较快的发展，且我国政府对开展对外承包工程政策扶持力度的不断加大，因此未来我国对外

承包工程，无论是占世界市场的份额以及工程相关行业的技术含量等都将会有稳步提升。担保公司在其中的业务机会将越来越大。

电子商务领域担保

一、电子商务领域担保业务机会分析

2008年中国电子商务市场规模约为30 000亿元，同比增长41.7%。其中，B2B (Business to Business) 市场规模29 600亿元，同比增长39.4%；B2C (Business to Custom) 市场规模87亿元，同比增长102.8%；C2C (Custom to Custom) 市场规模1 213亿元，同比增长131.2%。电子商务市场快速发展趋势十分明显。

早在1999年，我国电子商务市场尚在发展初期，公司就开始了电子商务领域担保业务研发，经过多年的持续研究和深入探索，我们认为电子商务担保业务具有良

好的市场前景。

1. B2B交易在电子商务交易额中占有96%的份额，交易平台收益率约为0.19%，担保公司为交易平台提供担保服务将获得可观的收入。B2B交易的金额较大，在信息不对称和信用缺乏的市场环境下，交易方对履约担保和融资有很大的需求，通过设计有效的风险控制路径，B2B交易模式中存有大量的业务拓展机会。

2. B2C交易占电子商务交易份额比重不足1%，对比国外的电子商务发展，中国的B2C交易有着巨大的市场发展空间。阻碍其发展的因素包括信用记录不完善、网络信用环境差等，信用担保有其存在的必要性，这也成为公司进入这一领域的机会。



3. C2C交易发展迅猛且集中度高,对电子支付、网络安全、信用增级等方面有着很大的需求,公司支付平台在C2C领域同样具有发展潜力。

4. 电子商务“大社区、大商圈”的模式将是未来的发展趋势,信息流、金融、物流等电子商务产业链条的集大成者无疑将成今后发展的巨擘。

二、建设电子支付平台的可行性分析

第三方支付平台是指建立在电子商务企业与银行之间的一个中介系统(或企业),为网上交易提供资金划拨渠道和服务。在交易中,买方选购商品后,使用第三方支付平台提供的账户进行货款支付,由第三方通知卖家货款到达并进行发货,买方收到货后把确认指令反馈至支付平台,第三方支付平台再将货款转至卖家账户。作为“信用缺位”条件下的补位产物,第三方支付平台是解决当前网络交易信用问题的理想工具。在诸多支付平台中,履约担保型第三方支付平台是当前解决支付安全和交易信用双重问题中较为合理的措施之一,它从根本上解决了电子商务交易双方资金安全问题;资金监管型第三方支付平台是有效监控资金流转的工具,降低担保风险,有利于更好地推进中

小企业融资。

随着业务规模和范围的扩大,根据“公司2008~2012年发展纲要”,公司将在电子商务和电子支付领域继续加大业务研发力度。

(一) 建设电子支付平台的内外部条件

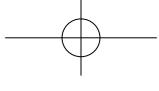
1. 第三方支付市场具有良好的发展前景

从2006年开始,国内第三方支付市场进入了快速成长期,电子支付市场发展十分迅速。近年来,第三方电子支付市场始终保持100%以上的高速增长,2006年交易额规模为500亿元,2007年突破了千亿元,2008年为2743亿元,同比增长181%,凸显出第三方电子支付市场的高速成长和巨大的发展潜力。

2. 公司具备第三方支付平台所应有的信用能力

第三方支付平台整合了电子商务中的资金流(银行)、信息流(交易订单)和物流(物流公司),使三者有机地联系在一起,大大改善了电子商务交易的诚信环境。公司积极介入这一领域,一方面可以利用自身雄厚的资本实力保证履行信用担保职能,另一方面可以发挥在担保责任认定和风险防范方面具有的专业能力。

3. 通过第三方支付平台为电子商务交易方提供融资服务,拓展业务范围



在电子商务交易中，买卖双方无论货到付款或款到发货都会造成一方交易主体的资金占用。而中小企业流动资金往往处于不足状态，中小企业融资难的问题一直很突出。因此，公司基于融资担保业务开发第三方支付平台，其独特的融资功能将区别于其他支付平台。

4. 第三方支付平台将主要服务于B2B、B2C领域

目前第三方支付平台主要应用于C2C、B2C商务领域中。在C2C的交易模式下，第三方支付平台很好地起到了信用中介的作用。通过交易中提供的信用中介服务，第三方支付平台的使用率大大提高。作为网上零售B2C形式，第三方支付平台扮演了银行的角色，方便了不同持卡人购物付款的需求，但第三方支付的应用还有很大的发展空间。对于B2B电子支付，第三方支付平台的应用不太理想。由于B2B的交易支付金额一般较大，企业往往首先需要考虑资金支付的安全问题。另外企业跟企业的交易，并不仅仅是在网上进行一次付款便完成整个交易的，背后将涉及物流、库存、信息流等方面的对接，简单的支付功能不能满足企业的要求。此外，受到支付习惯等影响，企业对网上支付缺乏了解和信心，所以现在大部分传统行业的企业在商务中还是以传统支付手段为主。公司从目前已有的B2B业务应用为切入点，可以很好的将电子支付平台应用

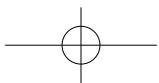
于传统担保业务。

5. 电子支付平台的管理日益规范

目前国内第三方支付越来越受到关注和重视，至少有40家企业在第三方支付领域展开激烈的竞争。为改善电子支付行业内由于恶性竞争造成的混乱局面，央行即将出台包括《支付清算组织管理办法》在内的一系列行业规范，对第三方电子支付企业进行整顿、规范和清理。《支付清算组织管理办法》的主要内容包括注册资本1亿元、非外资企业、具有金融业务许可证等条件。公司作为国有大型企业，注册资金30亿元人民币，设有战略研究部、风险管理部、法律事务部、信息技术部等多个涉及研究第三方支付业务的职能部门，基本具备筹划、建设、运营支付平台的能力。

6. 公司与各大银行具有良好的合作关系

第三方支付离不开与银行等金融机构的合作。支付平台的系统接口跟银行网关相连，技术开发要取得银行的认可支持，费率高低要和银行商谈，因此与各银行之间的合作关系非常重要。公司凭借多年来优秀的信用纪录、雄厚的资本实力和优良的专业能力，赢得了各大银行的信任和认可，同时大量的业务合作也为银行带来了可观的收益。因此，良好的合作界面为公司第三方支付平台建设提供了便利。



（二）电子支付平台的特点和类型

公司一直关注着国内电子商务和电子支付的发展，持续对第三方支付平台进行深入研究，致力于设计出具有融资、担保、支付特点于一体的中投保第三方支付平台。该平台能够真实客观地实时记录交易各方的行为和资金变化，通过对电子商务企业交易过程中的信息流、物流、资金流进行有效监控来提高交易履约率，从而改善电子商务信用环境；对交易行为和信用累积进行评审，作为商户信用的评价依据；进一步建立企业的金融信用，为企业在电子商务环境下的融资担保创造条件。

中投保支付平台业务模式属于利用平台账户的监管型账户支付模式。该监管模式与非监管型账户支付模式（纯账户支付模式）的主要区别在于：监管模式是以支付公司作为信用中介，在买家确认收到商品前，代替买卖双方暂时保管货款，而非

监管型账户支付模式是指买卖双方的平台内部开立账户，账户之间的付款在平台内部实现。中投保支付平台之所以选择监管型账户支付模式就是要在支付领域充分发挥中投保公司的融资担保职能，更好地为B2B、B2C网上交易服务。

中投保支付平台包括两大业务模式，即“履约担保”模式和“资金监管”模式。履约担保模式是指支付平台提供履约担保支付服务，买方支付给卖方的货款暂时由中投保支付平台监管，在交易允许的的时间内，买方收到货并确认后，中投保支付平台把货款打给卖方，完成交易双方的履约担保支付。资金监管模式是指中投保公司联合电子商务网站对融资客户的账户资金、交易行为和仓储货物进行全面监控，满足融资商户的网上交易融资需求。

图3-11简示了电子支付的类别。

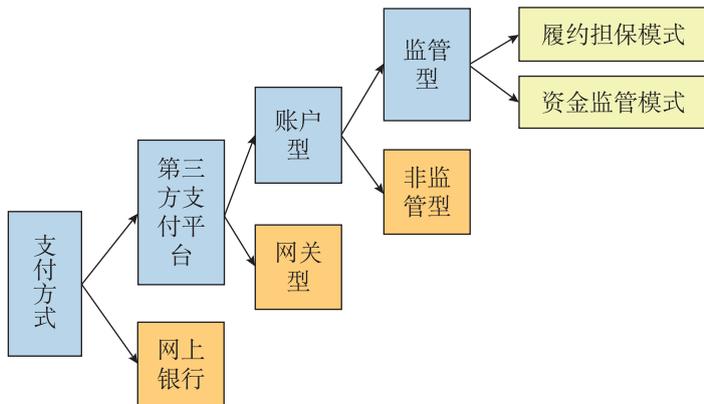
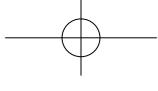


图3-11 电子支付分类示意



(三) 中投保电子支付平台应用定位

图3-12列示了中投保电子支付平台应用定位。

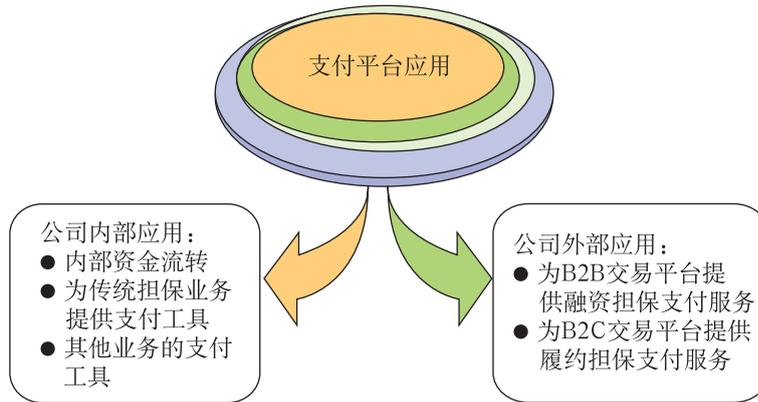


图3-12 中投保电子支付平台应用定位

世行节能项目担保

2003年3月24日中国投资担保有限公司与中华人民共和国经济贸易委员会签订了《世界银行/全球环境基金中国节能促进项目二期担保计划实施协议》，中国投资担保有限公司作为世界银行/全球环境基金中国节能促进项目二期EMCo贷款担保计划的执行机构，承担了实施“EMCo贷款担保计划”的任务。2003年11月13

日第一笔EMCo担保专项资金到位后，“世界银行/GEF中国节能促进项目二期”正式启动，EMCo贷款担保计划于2004年开始正式实施。

根据《实施协议》规定，EMCo融资担保计划实施年度为2004～2009年，世行项目框架下的新的担保项目截至2009年底结束。2010年以后，原世行项目担



保基金作为世界银行对中国政府永久性赠款，依然用于中国的节能减排领域，但具体方案需根据实际情况进行进一步的修订落实。

一、EMCo 贷款担保计划

（一）EMCo 贷款担保计划的背景

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

（二）EMCo 贷款担保计划的目标

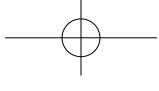
EMCo贷款担保方案是通过建立EMCo贷款担保机制，来增强EMCo的信用强度，从而使EMCo获得更多的银行商业贷款机会，促进EMCo融资渠道的市场化。EMCo贷款担保运作方案的设计宗旨是遵循商业化运作的原则，通过有效的风险控制，在实现为EMCo提供最大限度担保的同时，最大限度地保全担保的风险准备金。

（三）EMCo 贷款担保计划相关方面

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

二、EMCo 与合同能源管理机制

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



（一）合同能源管理

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

EMCo应用合同管理模式为客户企业实施节能项目时，必须保证：

1. EMCo与客户签订节能服务合同，为客户提供一条龙的综合性服务，并确保获得合同中规定的节能量；

2. EMCo从节能项目的节能效益分享中收回投资并获得一定利润，项目的节能效益应超过该项目总效益的50%；

3. EMCo为客户提供节能服务，承担了大部分项目风险，而客户对EMCo的还款以及自身的收益主要来自于节能效益。

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

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

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

能源费用托管型：客户委托EMCo承

担其能源系统的运行管理和节能改造，并按照合同约定支付托管的能源管理费用。

（二）EMCo

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

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

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

三、EMCo融资担保计划总体进展

2004年EMCo融资担保计划正式实施以来，中国投资担保有限公司按照世界银行的相关规定和标准，以中国政府主管部门的要求为目标，在中国节能促进项目办公室（PMO），中国节能协会节能服务产



业委员会 (EMCA) 的配合下, 以谨慎、务实、规范、公正的原则实施担保计划, 在全国范围内努力推广合同能源管理模式, 培育和扶持节能服务产业的发展, 实现了项目预期目标, 融资计划呈现出良好的发展势头。

目二期EMCo贷款担保计划共实施了5年, EMCo贷款担保共完成项目127个, 涉及各地41EMCo企业, 项目总投资76 879万元, 贷款本金50 232万元, 担保总额45 229万元, 节约标准煤470 213.61吨/年, 减排量299 728.84吨碳/年 (见图

截至2008年12月底, 中国节能促进项 3-13、图3-14、图3-15)。

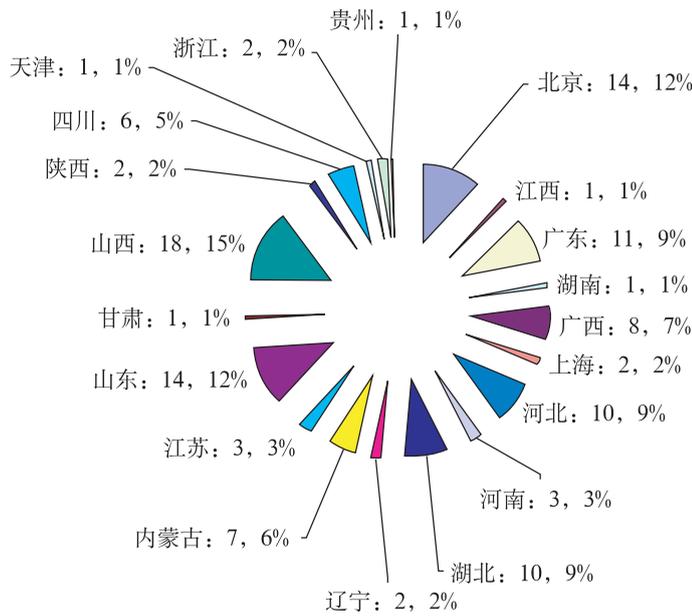


图3-13 EMCo贷款担保项目个数地域分布 (截至2008年底) (单位: 个)

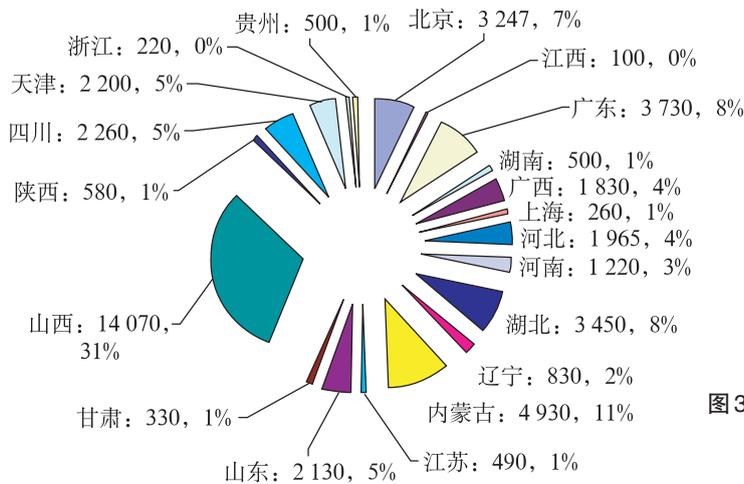


图3-14 EMCo贷款担保项目金额地域分布 (截至2008年底) (单位: 万元)

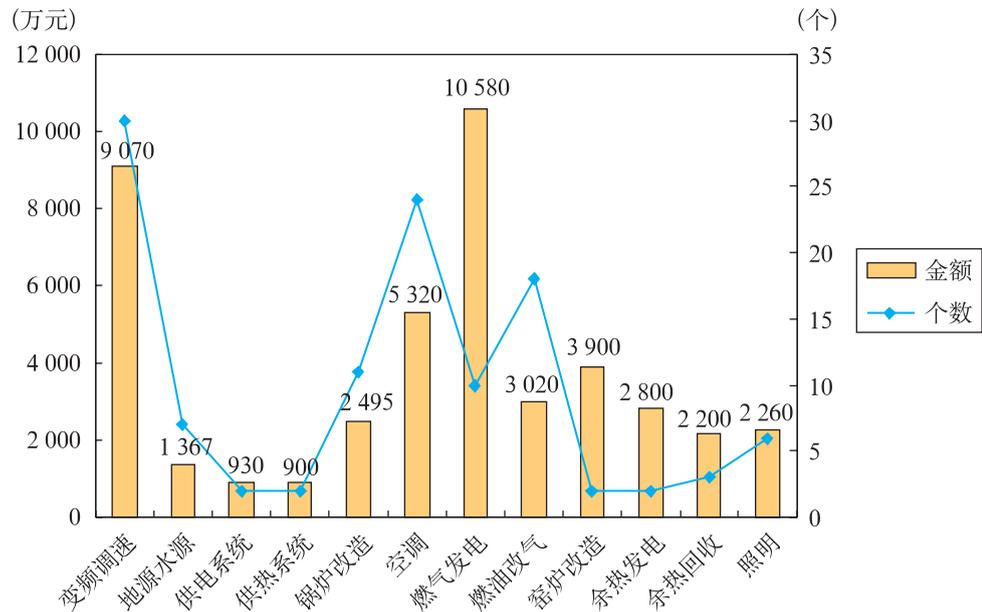


图3-15 节能项目线分布
(截至2008年底)

四、EMCo融资担保计划与其他政策引导节能促进项目的特点和作用

从节能领域政策性资金的使用方式上，EMCo融资担保计划的设计理念具有前瞻性和创新性，在节能服务行业融资领域政策性资金的使用方式上具有鲜明的特点。

1. EMCo融资担保计划的最大特点是政府资金不直接参与节能项目的市场运作。
2. EMCo融资担保计划的基本思路发挥政策性资金对商业性资金的引导杠杆作用。
3. EMCo融资担保计划的手段是通过担保杠杆放大初始资金的投资倍数。
4. EMCo融资担保计划信用增级的对

象是亟须扶持的中小节能服务公司。

EMCo融资担保计划的建立，是政府在制定和实施节能融资信贷促进政策方面的重要创新和重大举措。与其他项目相比，融资担保计划是既增强了节能服务公司的能力建设，又促进了具体节能减排项目的实施，同时也为整个节能服务产业的发展奠定了基础，为中国顺利实现节能减排规划增加了一份重要的保障力量。

为解决能源服务公司的资金瓶颈和融资难问题，中国政府会同世界银行和GEF特别建立了商业贷款担保计划，并选择中国投资担保有限公司作为合作伙伴，对有需求的节能服务公司（EMCo）提供“一对一”的帮助，使它们通过担保计划逐步



建立银行信用，进而拓宽融资渠道。该计划是将GEF赠款用做EMCo实施节能技改项目所需贷款的担保基金，帮助EMCo增强从银行获得商业贷款的能力，克服融资障碍，扩大节能投资。

EMCo融资担保计划执行5年来取得的成绩充分体现了担保计划的几个突出作用：

1. 帮助EMCo突破发展的瓶颈，建立并增强了EMCo的融资能力

信用是要靠逐步积累的，而国内大部分的EMCo企业在之前是因为种种原因没有和金融机构交往的机会，也没有信用记录，EMCo企业与金融机构之间没有足够的相互了解，而担保计划的突出业绩之一就是帮助这些EMCo企业建立起融资关系。EMCo公司在担保计划的辅导和支持下，改善了企业规模小等各种客观和主观原因被金融机构摒弃在资金圈外的状况，逐步突破了被融资阻碍发展的瓶颈，有了与融资机构沟通的经验和信用记录，有了企业规范发展的规划，有了外部资金的支持，企业的发展日新月异，奠定了企业长期可持续发展的基础。

2. 增强了EMCo群体的经济实力

中投保借担保计划增强了EMCo群体的经济实力、市场竞争力，培养了一批骨干EMCo，5年多的扶助使它们初步具备了可持续发展的素养，为节能服务产业的发展奠定了良好的基础。

EMCo个体和整体经济实力的增强，

也为中国顺利实现节能减排规划增加了一份重要的保障力量。

3. 促进社会信用环境改善

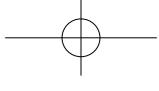
担保计划的主要实施措施就是利用中投保的增信功能帮助EMCo建立信用记录，促进EMCo的长期和持续发展能力。贷款担保计划的需要多方参与、鼓励诚信、惩罚失信的特点，促进EMCo及其相关的合作单位群体的增强信誉观念，由点到面地改善着对社会单位整体信用环境。

4. 提升EMCo群体的市场地位

中投保是国内担保业联盟的发起人之一，专业能力和敬业精神在其国际和国内业界有口皆碑。担保计划引进了世行和全球环境基金的资金支持、中投保的评审和担保、银行的参与和审核、各种合作机构的推荐和合作，带动了节能客户、商业银行、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，并纷纷加入到支持为EMCo的发展的大军中来。

五、进一步完善项目运作方案

节能减排工作是一项庞大的社会系统工程，因为节能分散投资和二次投资的特点，企业对于节能投资介入还是机会性选择，节能工作的全面推进离不开政府的强力介入和推动。政府需要注重发挥市场节能机制作用与实施政府节能宏观调控相结



合。中国的节能减排工作处于起跑阶段，需要各方面的共同支持，技术和资金仍然是最紧迫的问题，而融资担保机制是在政策性导向和市场化运作的较好结合的一种支持EMCo企业发展、促进节能工作开展的模式。

EMCo融资担保机制的核心内容是增信和资金的杠杆放大作用。EMCo融资担保机制实施5年多，取得了显著成效：世行零投入（准备金因为利用了中投保的信用杠杆，代偿余额与准备金的孳息和担保费基本相当），依靠担保计划地实施方中投保等各方的努力，完成了7亿元的合

同能源管理项目，直接支持了超过40个EMCo企业，辅导超过80个EMCo企业，促进了节能服务产业的逐步形成。

为了进一步发挥世行项目二期的效应，世行项目后续方案的基本思路是，继续保留EMCo融资担保计划的特色，发挥其对促进节能服务产业发展的重要且独特的作用，以培育、支持和促进节能服务产业为核心，以中小节能服务公司为对象，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。同时，对EMCo融资担保的方案进行修改完善，使世行赠款资金发挥更大的作用。

担保业务运营管理

一、担保业务运营管理研究

担保业务运营管理是通过担保业务运营系统的设计、运作和改进，使业务资源配置趋于合理，从而降低系统运营成本，提高运营质量、运营效率以及运营系统的应变能力，以更好地适应市场需求变

化。在担保业务实践中，提高运营质量和运营效率的主要途径有：

（一）担保业务分类运营管理

担保业务分类运营管理是根据担保业务类型、担保项目品种、担保项目反担保风险控制措施、担保项目风险状态等的不同



同，实行差别化、专业化、规范化的运营管理。在分类管理的过程中使复杂的运营过程风险控制转化为相对简化的业务操作环节，达到提高担保业务运营质量和运营效率的目的。

担保业务运营分类的方式根据担保业务的品种、批量、操作规范程度等因素确定。分类过粗起不到化繁为简的作用；分类过细，业务类别过于繁多，同样会增加各个环节交接的运营成本，反而使简单的问题人为地变得复杂化。如何对担保业务运营进行科学的分类，合理地确定业务运营环节，才能适应担保机构担保业务的发展状况，保证在风险可控的前提下，担保业务运营的效率最高，是一个需要在担保业务运营过程中不断探索，逐步优化的问题。

（二）流程管理

流程管理是提高运营管理工作效率、工作质量、控制风险的主要方式。流程管理分为担保项目流程管理和担保业务流程管理。

担保项目流程管理是根据不同的担保项目品种的特性，以系统的观点界定流程各环节内容及各环节间的交接关系，形成业务的无缝衔接，达到整体运营资源配置的优化，并通过操作规范明确担保业务运营各个环节运营管理工作做什么和怎么做、什么时间做和做到什么程度，从而控

制风险、降低成本、提高服务质量、工作效率以及对市场的反应速度，最终提高客户满意度和市场竞争能力。

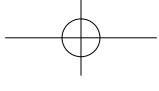
担保业务管理包括担保项目管理以及各个担保项目运营管理之间的协调配合，通过担保业务流程管理优化运营系统的资源配置，以提高运营管理工作系统的效率和质量，降低系统运营管理工作成本。

（三）制定担保业务运营规范

制定担保业务运营规范的目的是规范担保业务运营工作，及时总结担保业务运营规律，相对固化运营专业知识，为担保业务运营提供技术支持，使担保业务运营工作逐步走向规范化、专业化。

（四）增强运营管理信息的收集、分析和处理能力

运营管理过程中信息的收集、分析、反馈对提高效率、控制风险、提高运营质量起着至关重要的作用。运营管理信息的处理应尽可能缩小担保机构与被担保人之间信息的不对称，尽快从收集到的信息中分析、捕捉风险信号，并提出有针对性的处理方案。规范的报告制度保证了运营管理组织及其服务对象能在第一时间全面、系统地掌握担保业务运营的实情，做出切合实际的快速、灵活的反应，从而控制事态的发展。



（五）建设柔性运营管理能力

柔性运营管理能力建设包括适应不同要求的员工队伍建设和运营系统的柔性化建设。员工工作效率是担保机构运营效率的基础、核心，员工专业技能水平是影响员工工作效率的主要因素之一，专业技能主要是指专业技术水平、专业复合程度、工作熟练程度等。建立柔性化的运营系统，以应对担保业务需求的多样化和运营管理高效率之间的相矛盾，通过专业化运营管理，实现多样化和高效率的有机统一，是担保业务运营管理追求的方向。

二、担保业务运营管理实践

为了应对不断增长的担保业务规模和业务品种的需求及风险控制的需要，2008年公司开始探索、实施担保项目开发与担保项目运营管理分离的业务运行模式，对在保项目实行相对独立的集中运营管理。

（一）担保业务运营管理的目标和思路

实行担保项目集中独立运营管理的目标，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，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，整合业务运营资源，最大限度地支持公司整体战略的实现。

（二）担保业务运营管理体系建设

为实现担保业务运营管理的目标，保证转型过程中担保业务运行平稳顺畅，公司开展了以提升担保项目运营能力为核心的担保业务运营管理体系建设工作。

1. 担保业务运营管理框架

经过一年的探索，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，汇总编制担保项目综合运营报告，初步形成了适应担保项目特点，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。

2. 担保业务分类运营管理

根据担保项目业务类型、品种、反担保风险控制措施、风险状态等的不同，实行差别化、专业化、规范化的运营管理。

3. 担保业务运营规范建设

针对不同类型担保业务的特点，分类分析制定业务规范，主要内容包括：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、分公司运营管理规范等。

4. 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。

经过探索实践逐步形成了以担保项目分类运营管理为基础，以担保项目审批方案和法律文件为依据，依据项目特点细化项目运营管理操作的担保项目运营管理架构。

5. 员工业务能力建设

员工业务能力是运营管理能力的基 础，通过广泛的业务交流活动、业务培训等多种形式提高运营管理人员的知识水平和专业技能。

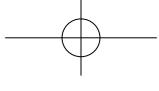
担保客户信用管理

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，究其原因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，但在欧美国家已经有了100多年的历史，且经过多年的探索已形成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的一项重要内容，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、担保企业资信评估

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和履约能力两方面入手，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、盈利能力、偿债能力、企业成长性等进行具体的测算和深入的分析。其评估结果，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，如流动资金融资担保，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的在当时的状况。全面分析静态信息，可以评估企业当时的生产经营状况、信用状况和在外部环境中的地位等。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，中投保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 and 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、赢利水平及资金需求情况。

三、担保企业资信评级

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。

（一）企业资信评级的工作流程

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。

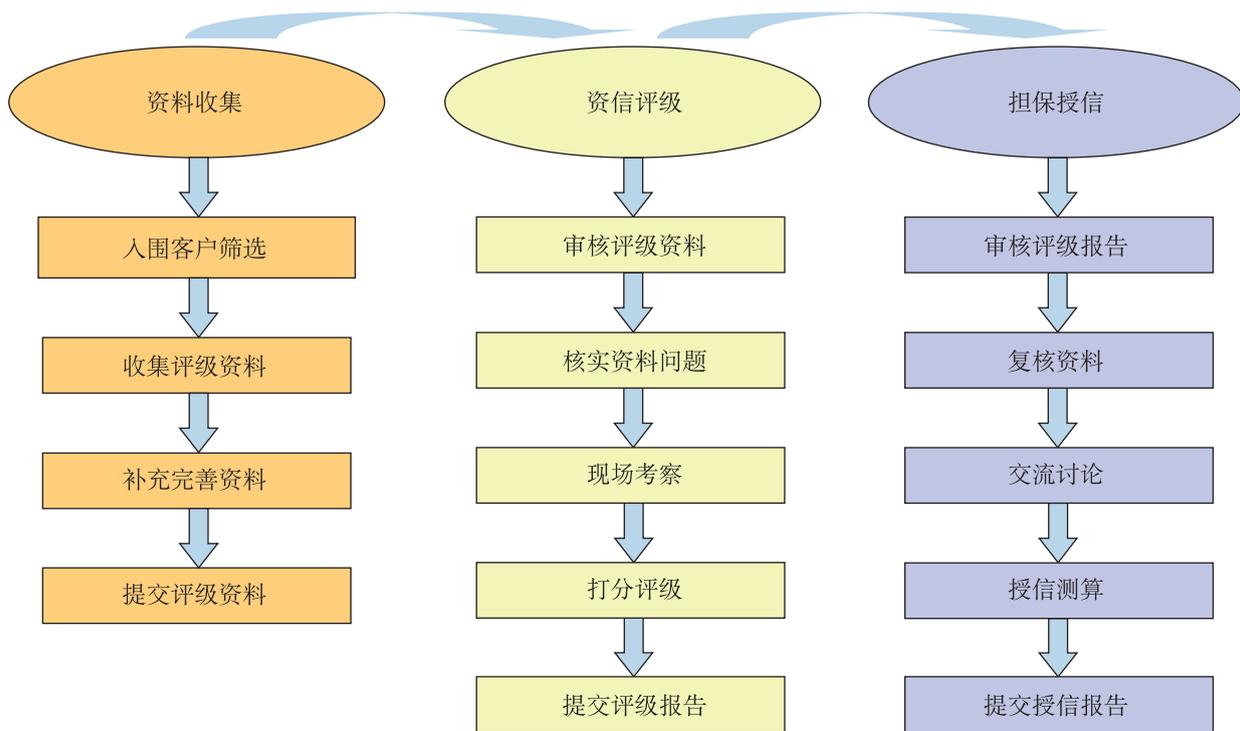


图3-16 企业资信评级的工作流程



（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，中投保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，具体含义如表3-4所示。

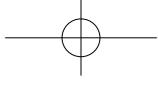
表3-4 企业资信评级的分级

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。

担保业务信息管理

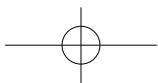
一、公司信息化战略实施

（一）整合业务系统

公司的信息化建设从1994年开始，经历了四个阶段：准备期（1994～1999年）、初建期（1999～2003年）、应用期（2003～2006年）、改进期（2006～2008年）。从2008年开始，中投保公司的信息化进入了整合期：2008～2010年。根据《中投保公司2008～2010年信息化建设规划》，在3

年内，公司的信息化应用平台将进行战略目标指引下的系统整合。

随着业务发展，公司担保业务品种不断丰富，业务流程不断优化。由于信息化建设相对业务建设较为滞后，业务系统各模块之间的衔接和流程不够通畅。部分模块业务数据无法共享，形成了新的数据孤岛。为了整合现有各业务模块，根据中投保信息化规划的指引，从2008年初开始，公司信息化建设启动了更换工作流底层工作平台的工作。工作流底层作为业务流程





的引擎，是业务系统模块定制和流程定制的基础。

2008年，以中投保信息技术有限公司的GRP4.0工作流引擎为基础，完成了已有各业务系统模块的整合。新的业务平台提供了可视化的流程定制工具，可以灵活定义流程，配置流程流转规则，指定流程中的参与角色，以及流程过程中的提醒方式多样化等新功能，它不仅支持普通的工作流，还能支持复杂的业务流。在新的平台系统中，可以快速定制业务模块，并在诉讼保全及政府采购担保的两个业务系统模块的开发和定制中进行了实际的应用。

（二）网络建设

2008年，随着公司人员和办公场所的增加，网络应用也有很大增长，原有网络基础设施存在容量瓶颈和安全隐患。根据公司发展纲要和信息化建设规划，公司对网络进行了升级，并开始了系统化的信息化安全建设。

经过2008年的网络升级改造，公司内部网络已经建设成为一个跨LAN和WAN的1 000M为骨干10M/100M/1 000M自适应的中型企业网。公司办公区员工可通过有线和无线两种模式接入企业网环境，每位员工的有线接入分配有固定的IP地址段，按照每个办公室划分一个Vlan，分配相应的IP地址段，实现各部门之间的安全

隔离保护。此外办公区每个楼层之间均部署有无线访问接入点，各楼层之间可以无线漫游，无线接入已实现Windows 2000 Enterprise Server 域用户认证，只有通过中投保域服务器认证的内部用户才能通过无线站点接入企业网环境。

为了加强对复杂网络和员工电脑使用的管理，2008年完成了网络管理平台的构建。实现了对桌面进行状态安全管控，主要涉及防病毒管理、桌面联网监控、客户端状态管理、设备注册、桌面安全审计、桌面补丁分发管理、桌面应用资源控制以及远程协助管理等功能。系统实时监控和报警网络中存在的网络客户端违规、病毒事件等行为，提供在线桌面安全状态信息；依据系统报警信息和网络客户端上报的安全信息，管理人员在控制台远程对异常网络或者违规客户端机器采取处理措施（如断网、告警、远程协助等），为网络建设一个完善的客户端防护体系并解决网络客户端安全管理等诸多问题。

公司信息系统已经成为保证公司正常运营的重要工具和手段，系统的备份和灾难回复是信息系统正常运行的重要保障。公司在2008年升级了备份系统，并成功实现了异地备份，提高了系统的安全等级。公司在华东分公司建立一套备份系统通过企业专线实现企业关键应用的数据容灾保护。即在灾备节点部署一台备份服务

器，配置备份管理软件并在远程容灾节点配置一台虚拟磁带库以实现数据异地容灾存储。远程备份介质服务器每天可以通过公司专线将中心系统的数据传输到灾备节点存储保护。根据公司目前网络现状，2M专线1小时约可传输800M的数据量。数据

备份保护由于采用了电子数据传输，在灾难发生时，需要的关键数据通过网络可迅速恢复，通过网络的切换，关键应用的恢复时间也可降低到了小时级。

图3-17简示了异地容灾的存储架构。

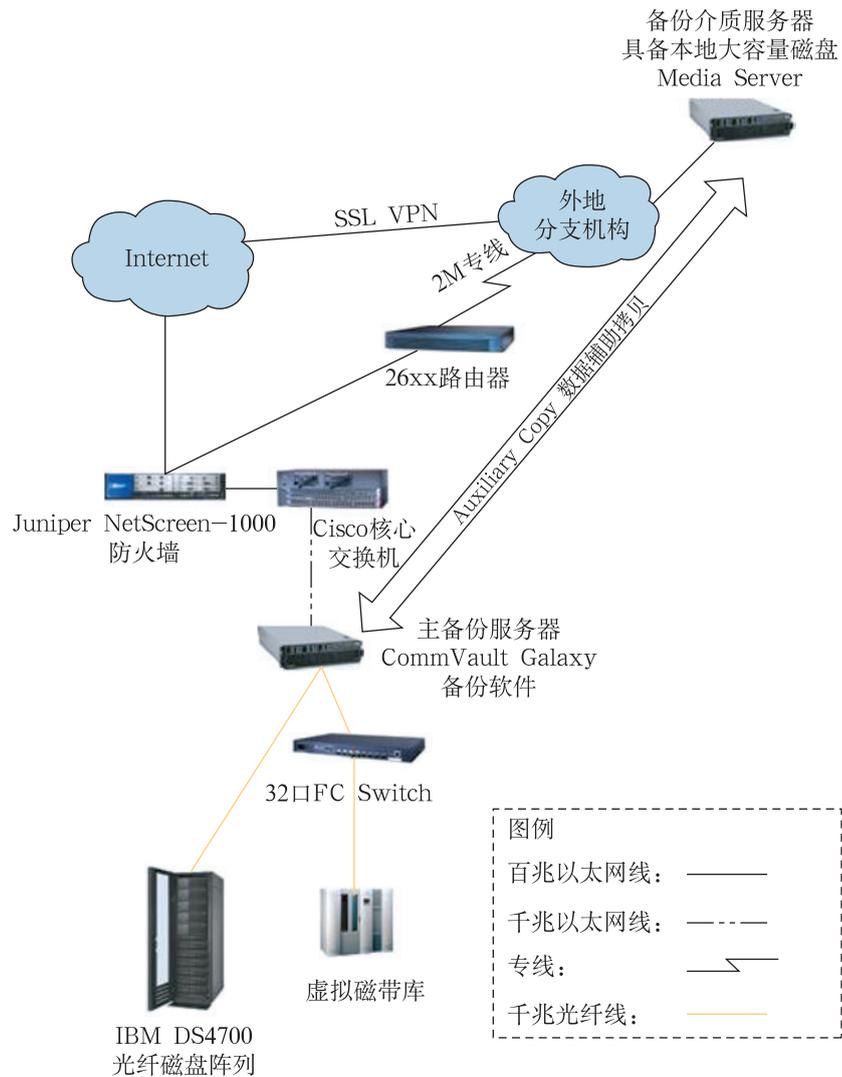


图3-17 异地容灾存储架构示意



二、行业信息化发展

（一）行业信息化现状分析

担保行业信息化经过几年的推进，已经从少数地方及担保机构发展为全国各地地方及主要担保机构的全面信息化建设，如中投保信息公司信息系统软件已经推广到全国绝大多数地方省份的担保机构。

根据担保行业地域发展特点，在国内发达地区和经济发展增长较快地区，担保机构发展迅猛，业务增长较大，对应信息化需求、信息化意识和投入均较大，典型的地区有四大直辖市、广东、江苏、浙江、四川、山东等，而西北部等地区担保业务量增长较慢，信息化建设方面推进速度较低。

信息化应用程度，已经从原来的基础网络建设、宣传网站、财务软件、办公软件发展成为全面信息化系统建设阶段，主要应用系统有在线客户服务网站、智能办公和知识管理系统、全过程化的担保业务综合业务处理系统、风险管理、绩效管理、档案管理等，实现一体化的平台式信息服务系统。不同担保机构正在根据自身的发展阶段建立起相应规模和功能应用的信息化系统。

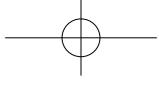
从信息化应用效果看，整体上看，通过信息化工具和手段，为已经上线运行的担保机构提供了客户与项目信息的高度共享、积累了大量信用信息数据、规范了业

务流程、辅助风险控制与决策支持、显著提高了工作效率、促进了担保业务开拓和发展。同时，也有相当一部分担保机构由于领导没有足够重视，不带头使用推广信息系统，信息化投入与培训工作不到位等因素，信息系统还没有真正发挥其作用。

随着担保行业的高速发展，创新型业务品种和模式的不断出现，电子商务技术的应用，专项业务的信息系统软件及平台正在不断研发与推广。

（二）行业信息化发展的特点

1. 从中小企业、个人融资担保单一品种向多业务品种及对应多业务模块化方向发展。
2. 信息化软件功能从担保业务记录、到担保业务规范、到全面风险控制与管理、到查询统计分析和决策方向发展。
3. 信息的管理从内部信息管理及非标准化向外部信息源扩展、信息标准化方向发展。
4. 信息系统由封闭的自用系统向开放的业务合作平台方向发展。
5. 信息系统建设从解决眼前问题到配合企业战略的信息化规划整体发展。
6. 电子商务担保业务通过信息化来实现担保的电子商务化。
7. 通过地方再担保体系整合地方各担保机构的信息化系统纵向发展。



三、中投保信息技术有限公司

(一) 信息公司经营概况

中投保信息技术有限公司成立于2005年初，公司长期坚持以专业化服务和客户的成功应用为基本要求，不懈地推进担保行业信息化建设，取得了良好的社会效益和经济效益。公司恪守诚信，按时保质地向顾客提供技术先进、运行稳定、符合要求的软件产品，售前咨询解疑、应用前专业培训、实施中全程监控、售后跟踪服务的全方位服务体系，让客户免除一切顾虑。目前，信息公司已基本形成了相对完整的市场研发、产品实施、技术支持和售后服务体系，在通过ISO9000认证基础上，完成了高新技术企业重新认定工作和“双软企业”认证工作，不断寻求更广阔的市场领域。

(二) 新平台和新模块开发成果

1. 《中小企业信用担保综合业务软件》

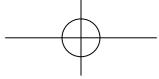
《中小企业信用担保综合业务软件》是科技部和中关村管委会中小企业创新基金重点支持项目。该软件根据公司多年积累的担保行业专业技术理论与实际应用经验，根据担保业务的行业属性及专业特点，依据担保业务有关技术规范，针对行业担保机构多样化业务需求，开发专业化业务应用软件，实现担保业务的全程电子化运作。

本产品基于J2EE技术规范，利用计算机网络、软件工程、数据库、业务流等先进技术，实现了担保机构在网络环境下规范化作业、担保项目全过程风险控制的业务流程，使传统的手工业务转为流程化作业；对中小企业信用风险等级评定体系、作业流控制和若干算法等作了创新设计，因而使担保业务实现了有效的、信息化的全程风险控制。本项目实施，可使担保机构的业务处理效率提高3~5倍，显著提升担保机构市场竞争能力，通过扩大担保规模，使更多中小企业从中受益，有力支持国家扶植中小企业发展的一系列政策。

产品研发工作已于2008年底结束，进入推广实施阶段，到目前为止该软件已推广到全国各地数十家担保机构。产品通过了国家信息中心软件评测中心严格的系统测试和软件产品登记测试，各项技术指标（功能与性能）均达到了原设计要求，并获得国家版权局的计算机软件著作权登记证书。

2. GRP协同工作平台V4.0

协同工作平台作为担保行业信息化系统的基础性平台系统，信息公司多年来一直在投入大量的精力进行不断完善与研发，从2005年初的1.2版本，到2006年研发出2.0版本，在2007年底研发出3.0版本，直至2008年底成功升级到最新的4.0版本。该版本全面解决了平台的工作流引擎中关于流程的定制化问题，由实施人员



或客户维护人员即可通过该平台实现不断变化的业务流程重组需求，通过可视化的工作界面，简单的功能操作，非常直观地帮助客户完成可视化业务流程调整。与平台V4.0配套的通用组件库实现了信息系统的平台一体化、数据一体化、权限管理集中化、业务模块选配组装化。

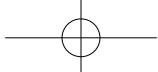
3. 小额贷款管理系统软件的产品研发

2008年国家为有效配置金融资源，引导资金流向农村和欠发达地区，改善农村地区金融服务，促进农业、农民和农村经济发展，支持社会主义新农村建设，发布的《关于开展小额贷款公司试点工作的实施意见》，小额贷款公司应运而生。而只贷不存的小额贷款公司主要是由民间成

立，规模较小，无须接受银监会的审慎监管，这就使小额贷款公司在日常业务开展中存在很多不确定因素，需要有相对规范的业务流程与风险管理措施，借助信息化手段正是实现规范化业务、控制风险的必要手段。信息公司从2008年10月份开始着手该软件产品的研发工作，在GRP协同工作平台V4.0基础上进行开发，到目前为止产品研发工作基本完成，该系统主要实现了客户管理、贷前管理、合同管理、贷后管理、财务管理、资信管理、统计分析与图形分析等功能模块。

4. 钢材贸易电子交易与担保平台的研发项目

该平台目前已研发出测试版本。

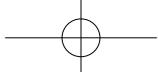


中 投 保 发 展 报 告

2 0 0 9

第四部分 | 行业推动



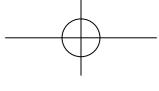


D e v e l o p m e n t R e p o r t

2 0 0 9

Part IV | **Industry Promotion**





立法及政策推动

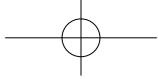
2008年，公司积极履行社会责任，推动担保行业及相关领域法治环境的完善，继续与立法机构保持工作联系与沟通。在建设工程领域，为解决建筑市场拖欠工程款、腐败等顽疾，公司多年来积极倡导在国内推行工程担保制度。公司的建议一直受到政府主管部门的关注，2009年，受建设部委托，公司在总结多年工程担保领域的理论积累及实践经验的基础上，为建设部制定《建筑市场管理条例》完成了《工程担保制度研究》课题。在海关事务担保领域，公司继续对海关事务担保进行研究，向立法机构报送了关于《中华人民共和国海关事务担保条例》立法建议。

一、《建筑市场管理条例》

《建筑法》施行后，在实施中仍存在

着一些亟待解决的问题，如管理体制不顺，拖欠工程款和农民工工资，工程招标中“黑白合同”以及腐败行为屡禁不止等。为对建筑市场秩序进行规范，加强对建设单位市场行为的有效监管，解决工程担保、诚信体系建设等制度的法律依据问题，建设部拟制定《建筑市场管理条例》。

为了增强立法的科学性，在起草《建筑市场管理条例》前，建设部制定了多项立法研究课题。其中，委托公司对条例中涉及的工程担保制度相关的问题进行研究。公司组织多个部门，在多年研究成果及操作经验的基础上，经过大量的实地调研，向建设部提交了近3万字的研究报告。报告对我国工程担保制度的现有法规、工程担保试点城市试点情况进行了详细梳理，提出了我国工程担保相关制度建议及



对策；鉴于工程担保制度是西方发达国家的一种成熟制度并运转良好，课题分别对美国、欧洲、亚太地区多个国家和地区的工程担保情况进行了介绍；在上述研究的基础上，研究报告对《建筑市场管理条例》中工程担保部分提出了不同方案的立法条款建议以及建议条款详细的起草说明。

二、《海关事务担保条例》

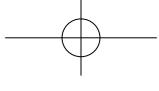
《中华人民共和国海关事务担保条例》由国务院委托海关总署起草。中投保公司应邀对《中华人民共和国海关事务担保条例（送审稿）》组织研究，向国务院法制办提交了《中投保公司关于〈中华人民共和国海关事务担保条例（送审稿）〉的修改建议》。国务院法制办与海关总署对公司所提意见进行了分析研究，吸收了部分建议，对送审稿作了进一步修改，并于2008年10月15日，向社会公布了《中华人民共和国海关事务担保条例（征求意见稿）》（下称《征求意见稿》）。

《征求意见稿》采纳了公司所提修改建议的部分内容，增加了对《海关事务担

保条例》与民事法律法规衔接关系的原则性规定；修改了担保免除制度的适用条件；为知识产权侵权海关担保领域接受专业担保机构的保函提供了接口；放宽了海关监管货物可用于抵押的货物范围等。

《征求意见稿》发布后，中投保公司接受国务院法制办的委托，在《征求意见稿》的基础上，继续组织人员对《征求意见稿》进行了大量理论研究和实地调研，并结合中投保公司担保业务实践，从专业担保机构的角度，针对《征求意见稿》再次向国务院法制办提交了《中投保公司关于报送〈中华人民共和国海关事务担保条例（征求意见稿）〉第六条第（五）项修改建议的函》，对《征求意见稿》的具体条款提出了中投保公司的进一步修改意见，并随函报送了中投保公司关于海关事务担保制度的调研报告——《盘活海关监管货物，为中小企业融资提供新途径》。

国务院法制办对公司对海关事务担保条例的前期立法工作的积极配合表示感谢。目前，《海关事务担保条例》已经列入了国务院一类立法计划。



“2008 中国担保论坛”

——倡导风险控制 保持行业健康发展

一、会议基本情况

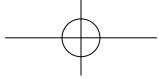
2008年10月30日，由中国担保业联盟主办的“2008中国担保论坛”在上海国际会议中心举行。在全球金融危机爆发并逐步向实体经济蔓延、全球经济面临巨大压力的形势下，论坛适时地以“中国担保业发展和周期性风险控制”为主题展开深入研讨，并就“担保业务创新与风险管理”、“担保人的权利保护与法律风险管理”和“信息化建设——发展动力”三个议题进行充分交流，对于学习借鉴国际同业经验，提高我国担保机构的风险意识和管理水平，积极应对周期性风险，保持我国担保行业健康发展，具有重要的现实意义。

财政部副部长丁学东出席论坛并致开幕词，上海市政府副秘书长蒋卓庆到会并致贺词，中国投资担保有限公司董事长刘

新来主持开幕式。

丁学东在致辞中指出，2008年以来，为解决中小企业发展中面临的实际困难和问题，中央财政积极采取和完善政策措施，大力促进中小企业信用担保体系建设，鼓励信用担保机构为中小企业提供贷款担保服务，引导金融机构增加对中小企业的贷款，着力改善中小企业融资环境。他希望我国担保机构能够充分认识周期性风险，通过交流经验，加强管理，防范风险，实现担保行业的持续健康发展，为国民经济建设做出更大的贡献。

公司首席顾问吴敬琏发表了题为“金融海啸与担保产业”的演讲。他指出，中国现已融入了全球化进程，华尔街金融海啸必然对中国经济形成冲击。他认为，担保是社会信用体系的重要架构，担保行业作为缓解个别企业经营风险转化为系统性



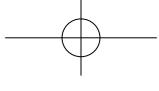
风险的重要机制，在防卫金融海啸袭击中起着重要作用；在当前金融风暴席卷全球的形势下，担保行业更需“强身健体”，迎接挑战，为“过冬”做好准备；重要的任务在于从各个产品线暴露出来的问题中总结经验，吸取教训，找出薄弱环节，改善机制，建立监控和化解风险的制度。

公司与财政部财政科学研究所成立课题组，就中国担保业如何应对周期性风险进行了为期半年的专题研究。财科所所长贾康以“中国担保业应对经济周期风险与危机的研究”为题，对中国担保业应对经济周期变化的能力评价、经济周期变化对行业的影响以及担保业应对策略等方面，进行了深入阐述。他认为，中国担保业经历了5年来中国经济“高增长、低通胀”的良好发展时期，目前，年轻的中国担保业将面临中国经济进入下行周期的严峻考验，中国担保业应积极应对，建立行业监管及预警体系，加强行业自律与市场约束，建立社会化的风险分散体系，加强业务创新，实现未来的可持续发展。

由美国次贷引发的金融危机给国际金融业造成重大损失，国际保险业和担保业也受到很大冲击。泛美担保协会荣誉主席、拉丁美洲保证公司首席执行官阿尼贝尔·洛佩兹博士，泛美担保协会第一副主席、慕尼黑再保险公司金融风险业务首席执行

官艾尔玛·席德博士，瑞士再保险公司信用解决方案高级副总裁托马斯·凯斯勒，美国MBIA担保公司首席风险官茹丝·惠利女士，韩国首尔保证保险公司董事长方荣玫博士等分别发表演讲，揭示了次贷危机爆发的内在根源，指出了金融担保、保证担保和再保险行业面临的挑战，介绍了应对周期风险的有益经验，建议采取有效措施，积极主动地进行周期风险管理。

本次论坛吸引了国内外业界的广泛参与，国内200余家担保机构，泛美担保协会、瑞士再保险公司、慕尼黑再保险公司、美国MBIA担保公司、韩国首尔保证保险公司、新加坡政府直接投资公司、曼弗雷德保险互助集团公司、安卓信用信息咨询公司、汉诺威再保险公司等国际组织和机构的代表参加会议。我国政府部门和相关机构也给予了高度关注，全国人大法工委、最高人民法院、国务院法制办公室、中央编办、国家发展和改革委员会、财政部、外交部、住房和城乡建设部、中国人民银行、海关总署、中国证监会、中国保监会、国务院发展研究中心、上海市政府、中国银行业协会、国家开发投资公司应邀出席。国内银行、证券、信托等金融机构以及信用评级公司、律师事务所等中介机构也派代表参会。出席本次会议的嘉宾和代表共计450多人。



由中国担保业联盟主办的中国担保论坛，自2000年开始已成功举办五届，在“2001中国担保论坛”上，由国内14家主要担保机构发起，46家担保和中介机构正式签署了旨在守信自律、相互合作、共同发展的《上海协定》，宣告了国内专业担保机构业务合作关系的建立。协定签署方同时以联合声明的方式缔结了中国担保业联盟，目前为止，联盟成员已达180家。中国担保论坛作为广受关注的行业盛会，此前已在上海成功地举办了四届，在集中反映行业呼声、促进国内外交流合作、加强行业自律、推进行业健康发展和社会信用体系建设等方面发挥了积极的作用，成为担保机构之间、担保与其他行业和政府有关部门之间开展交流与合作的国际化、学术性平台。

二、会议反响

1. 与会代表认为，本次论坛以“中国担保业发展和周期性风险控制”为主题，在当前经济形势下，具有非常重要的现实意义。而且，本次论坛的主题早在半年前就已大致确定，表现出中投保公司的前瞻性。从会议规模和层次上看，不愧为目前行业层次最高、最具专业水准的会议。

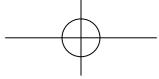
2. 本次论坛邀请到了高层次的发言嘉

宾，发言内容表明经过精心挑选和准备，切合主题，论据充分，对担保机构领导人认识当前和今后的形势具有重要的启发性。特别是吴敬琏教授的发言寓意深刻，有助于对宏观经济形势的判断；贾康所长的发言展示了中投保与高水平专业研究机构的深入合作成果，内容丰富；外方嘉宾的发言显示了很高水准，对中国担保行业发展具有借鉴意义。与会代表对发言内容十分感兴趣，纷纷索要发言嘉宾的发言稿。

3. 与以往不同的是，在当前的经济形势下，与会代表对宏观经济形势表现出了普遍的关注，参会热情很高，从三个专场的参会人数均比较多就能反映出来。有代表反映，嘉宾的发言使他们充分感受到了风险的存在，对今后开展业务有很大帮助。有的代表表现出了对个别行业的高度关注，如钢铁、房地产，希望论坛以后能有所涉及。

4. 代表认为本次论坛准备了专业价值很高的会议资料，包括《“2008中国担保论坛”会议论文》、《2008中投保发展报告》、《中投保全面风险管理报告》、《物权法之担保物权编适用指南》，这些资料凝聚了中投保公司多年的经验和心血。中投保将这些宝贵财富拿出来与业界共享，体现了中投保积极推动行业发展的一贯作风。

5. 本次论坛请到了人民网、《21世



纪经济报道》、《财经》杂志及上海本地7家主要媒体到会，其中上海的《文汇报》、《解放日报》、《新民晚报》、《新闻晨报》等进行了相关报道。资深记者对本次论坛给予很高评价，认为论坛会议经过多年的举办，能成为今天这样一个在行业甚至于在金融、经济领域都有相当影响的品牌十分不容易，非常值得珍惜。人民网经

济栏目做全程实时报道，其中两条报道出现在首页要闻栏目，体现出对论坛的高度重视。特邀与会的《21世纪经济报道》记者于2008年11月6日刊发了6 000多字的有关担保行业的报道。经由网络发布的相关新闻的数量达到92万项，参与报道的主要网站有人民网、新浪网、搜狐网、解放网、和讯网以及一些其他行业网站。

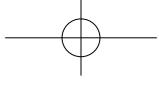
中国担保业联盟工作

☆担保业联盟有关工作会议

2009年度中国担保业联盟发起人会议

2009年8月30日，中国担保业联盟发起人会议在吉林召开。来自中国投资担保有限公司、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、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。中投保公司董事长刘新来、吉林省信用担保投资公司总经理何志福分别主持了会议。

会上，大家交流了一年来应对金融危机、稳步开展担保业务的经验和体会，对再担保机构建设、行业未来发展趋势、政府扶持中小企业担保的各项措施对行业发展的促进作用，以及联盟与监管部门的沟通等热点问题进行了深入讨论，形成共识。面对当前严峻的经济金融形势，加强联盟成员间技术交流、业务合作与创新，共同提高防范风险能力，化解行业面临的危机，发挥担保业的服务功能，成为与会各机构的共同呼声。

☆担保业联盟成员间合作

近年来，中国担保业联盟成员间的业务合作呈现出活跃态势，机构之间或签订全面合作协议，或就某项特定担保业务进行合作。这些机构间的合作主要有：中投保与安徽省信用担保集团公司联合开展金融产品担保，与黑龙江省鑫正投资担保公司联合开展政府采购担保和世行节能项目

担保，与山西省中小企业信用担保公司联合开展世行节能项目担保，与北京首创投资担保公司联合开展金融产品担保等；此外，深圳高新技术投资担保公司与黑龙江省鑫正投资担保公司、吉林省信用担保投资有限公司，吉林省信用担保投资有限公司与北京首创投资担保公司，黑龙江省鑫正投资担保公司、北京首创投资担保公司、北京中关村担保公司、辽宁省担保中心等也纷纷开展了业务合作。

一、金融产品担保业务合作

金融产品担保业务是中投保公司2009年度重点发展的担保业务品种，在业务研发和具体项目操作中，中投保公司和中国担保业联盟的主要成员在2008年6月于江西召开的联盟发起人会议上，及会后展开了广泛的技术交流，共同研究探讨多层次的业务合作模式。

2009年3月，中投保公司和安徽省信用担保集团有限公司共同担保的铜陵城投企业债券成功发行，代表着中国担保业联盟成员在金融产品担保领域业务合作的实质性启动。此外，中投保公司与北京首创投资担保有限责任公司关于保本投资类产品的分保协议也即将签约。



二、政府采购担保业务合作

以充分发挥政府采购的政策功能，探索以信用担保手段，完善政府采购监管和规范政府采购行为的操作模式为目的，公司与黑龙江省鑫正投资担保有限责任公司共同探索开展政府采购担保业务，双方及光大银行黑龙江分行继2007年5月签署政府采购担保业务合作协议后，共同致力于这项担保业务合作形式的完善与各业务操作水平的提高，使这项业务合作跨上了新的台阶，并展现出了良好的合作前景。

通过中投保公司、黑龙江省政府采购中心、黑龙江省鑫正投资担保有限责任公司三方合作，共同搭建融资平台，解决政府采购供应商在履行政府采购合同过程中出现的资金紧张的困境，推动中小企业加快发展，为建立公开、公平、公正的政府采购秩序提供服务。

☆书刊编辑与出版

一、2008年度《中国担保论坛》 (季刊) 文章题目概览

(一) 担保理论与实务类

创新小额担保 普惠百姓民生

——关于东北老工业基地发展小额担保贷款的财政思考

李传良 (0801总第28期)

海外投资项目融资担保的风险及其防范和控制

崔进 毛尤菲 毛天罡

(0801总第28期)

担保惠民 和谐兴区

——关于东北老工业基地小额担保贷款展业实践与创新的思考

李景祥 何欣 (0801总第28期)

微小型企业融资担保业务的实施工具

郭文秀 (0801总第28期)

灵活经营创新担保

潘福彬 (0801总第28期)

围绕银行和企业的需求创新借款担保业务

陈革章 马清玲 纪春华

(0801总第28期)

信贷配给与中小企业信用担保

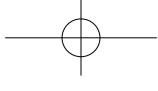
黄铭 (0801总第28期)

将担保机构的信用保证打造成银行信贷风险的防火墙

丁桐光 (0801总第28期)

论当前经济形势下住房消费存在的信贷风险及控制

毛天罡 张华 (0801总第28期)



一路高歌劲风遒

——奋进中的四平市中小企业投资担保有限公司

张正元 (0801总第28期)

积极创新 拓宽中小企业融资渠道

——浅谈担保公司在为中小企业寻求多元化融资渠道中的角色扮演

侯杰 (0802总第29期)

以小额担保贷款项目为平台 切实改善下岗职工的生存发展质量

——关于东北老工业基地小额担保贷款支持下岗职工创业就业的对策研究

李传良 (0802总第29期)

浅谈担保机构担保后管理制度的建设

张琦 (0802总第29期)

担保机构资产重组与规模经济

肖新民 李复元 (0802总第29期)

搭建融资担保平台 促进政府采购政策有效发挥

谢宏伟 (0802总第29期)

担保业务新品种的开发创新

刘世先 (0802总第29期)

中小企业融资选择之分析

谷新生 (0802总第29期)

奋进中的连云港市格斯达咨询担保有限公司

——连云港市格斯达咨询担保有限公

司发展纪实

孙延兵 (0802总第29期)

中国担保业应对经济周期风险与危机的研究

贾康 (0803总第30期)

浅论介入在建船舶融资领域 开展预付款退款保函反担保业务

连逸群 刘聪 (0803总第30期)

倡导社会责任理念 助力中小企业发展

刘征 (0803总第30期)

稳健运行、规范管理、防范风险是专业担保机构担保业务持续发展的三大根基

——从山东省企业信用担保有限责任公司业务实践想到的

刘延广 (0803总第30期)

担保公司介入“融通仓”物流金融服务模式的实践与问题思考

秦勇 (0803总第30期)

北京市中小型出租车企业车辆更新贷款担保业务实务

陈晓洁 (0803总第30期)

担保公司业务办理过程中应注意的风险

孙延兵 (0803总第30期)

关于东北地区城市小额担保贷款展业的典型研究

——黑龙江省五个重点城市小额担保贷款展业调查

李景祥 刘玉凤 (0803总第30期)



浅析担保公司核心竞争力

吴迪 (0803总第30期)

如何确定企业流动资金贷款需求的合理性

陈红英 (0803总第30期)

信用担保对中小企业发展的助推作用

——记保山中小企业信用担保中心10
年来对民营中小企业的支持成效

贺云华 (0803总第30期)

中小企业信用担保作为三要领

杨再平 (0804总第31期)

关于积极应对当前复杂经济形势对中小企业信用担保带来负面影响的一管之见

李晋敏 (0804总第31期)

认清形势 把握机遇

——浅谈担保机构如何应对当前宏观经济形势的变化

侯杰 (0804总第31期)

第三方担保在保本基金市场发展中的作用

李明燧 项杰 (0804总第31期)

互助式信用担保机构运作与实践

励攻 (0804总第31期)

在建工程抵押并非高枕无忧

纪春华 陈革章 (0804总第31期)

关于中小企业集合发债的调研报告

黄辉 江争取 王十朋

赵学奎 (0804总第31期)

中小企业融资之我见

兴宇 (0804总第31期)

启动救助机制 完善发展对策

李传良 王诚涌 (0804总第31期)

推惠农政策组合 谋助农担保创新

李景祥 刘玉凤 (0804总第31期)

构建“四位一体”农村贷款担保体系 支持新农村建设

孟宪成 孙延兵 (0804总第31期)

(二) 担保与法规类

学习《物权法》的若干体会

杨春光 (0801总第28期)

渐行渐近的个人破产制度

陈革章 纪春华 (0802总第29期)

浅议法人保证反担保

方媛霞 (0803总第30期)

依法审视道德风险 强力推动小额担保贷款健康持续发展

——关于一起房屋抵押贷款案例的剖析

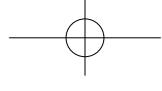
李景和 (0803总第30期)

见索即付保函是否属于无条件付款保函?

何波 (0804总第31期)

物权法新规定对担保业务的影响

董晓冬 (0804总第31期)



(三) 学习与借鉴类

如何在经济衰退环境下承保——拉丁美洲

保证公司的观点

[哥伦比亚] 卡米洛·费尔南德斯·

艾斯科瓦尔 (0801总第28期)

经济周期和信用保险

以色列 Clal 信用保险有限公司总经理

尤里·莱卫 (0801总第28期)

新兴市场的政治风险

格宁信用集团政治风险部总经理

乔西姆·奥辛斯基 (0802总第29期)

电子保函——韩国首尔担保保险公司观点

韩国首尔担保保险公司

Si-Yeol Kim (0803总第30期)

电子保函——美国保证和忠诚保证协会的观点

观点

美国保证和忠诚保证协会主席

林·舒伯特 (0803总第30期)

信用保险和信用担保：承保风险是否相似？

瑞士 Converium 公司信用和担保部主任

马科斯·E·斯特拉宾格 (0804总第

31期)

全球环境中的保证业务：保证作为银行的

补充产品

德国裕利安宜信用保险公司保证担保部

总经理马丁·法布 (0804总第31期)

二、《2008 中国担保论坛文集》简介

本书是“2008 中国担保论坛”的会议论文集，由中国投资担保有限公司编，全书33.4万字，共收入论文41篇，全书352页（含彩色插页16页），2009年3月出版发行。本次论坛文集所收文章的广度和深度较以往均有较大提高，许多文章涉及担保行业探索的前沿课题，特别是对当前担保业务中遇到的现实问题进行了深层次的剖析，这些文章对担保机构的经营与发展具有重要的借鉴意义。

目 录

在“2008 中国担保论坛”上的致辞

财政部副部长 丁学东

致“2008 中国担保论坛”的贺词

上海市政府副秘书长 蒋卓庆

“2008 中国担保论坛”开幕词

中国投资担保有限公司董事长 刘新来

金融海啸与担保产业

国务院研究发展中心学术委员会副主任、

研究员 吴敬琏

中国担保业应对经济周期风险与危机的

研究

财政部财政科学研究所 贾 康 文宗瑜



中小企业信用担保作为三要领

中国银行业协会专职副会长 杨再平
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

最高人民法院民二庭法官、法学博士
王 闯

见索即付保函是否属于无条件付款保函？

——对中国进出口银行诉深圳市曙光
信息技术有限公司、深圳市点通数据
有限公司其他担保合同纠纷案的分析

北京市高级人民法院民二庭审判长
何 波

在经济动荡时期保证担保发展的关键问题

泛美担保协会荣誉主席、拉丁美洲保证
公司CEO 阿尼贝尔·洛佩兹

在新兴行业实施积极主动的周期风险管理
的经验和启示

瑞士再保险公司信用解决方案高级副
总裁 托马斯·凯斯勒

从再保险商角度看信用保险和保证业务的
周期风险管理

泛美担保协会第一副主席、慕尼黑再保
险公司金融风险业务首席执行官
艾尔玛·席德

21世纪信贷危机：动荡中的金融市场

美国MBIA担保公司首席风险官
茹丝·惠利

韩国经济发展与保证行业

韩国首尔担保保险公司CEO 方荣玟

宏观经济变局下的信用与担保

中国诚信信用管理有限公司董事长、中
国人民大学经济研究所所长 毛振华

《物权法》新规定对担保业务的影响

中国投资担保有限公司 董晓冬
认清形势 把握机遇

——浅谈担保机构如何应对当前宏观
经济形势的变化

北京首创投资担保有限责任公司
侯 杰

浅论介入在建船舶融资领域 开展预付款
退款保函反担保业务

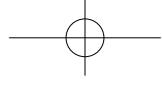
福建省投资担保公司 连逸群 刘 聪

政府采购担保业务的探索与实践

黑龙江省鑫正投资担保公司副总经理
郎树峰

试论动产浮动抵押制度在担保业务中的
应用

黑龙江省鑫正投资担保有限责任公司
邹旭刚



六力驱动 创新发展

——安徽省信用担保集团业务创新举要

安徽省信用担保集团有限公司副总经理

叶斌

创造自主的担保权利 认识客体的负债权利

——谈谈信用担保机构的经营理念与

运行机理

北京中关村科技担保有限公司董事长

张利胜

担保机构如何助中小企业过“冬”

四川省经济技术投资担保中心

徐顺权 刘巍 李守智

加强行业自律管理 促进辽宁担保行业又

好又快发展

辽宁省信用担保协会常务副会长兼秘书

长、辽宁省中小企业信用担保中心主任

于连国

居安思危 稳中求变

——BSP经济担保发展的若干问题思考

中航鑫港担保公司董事长兼总经理

郑学实

法律风险评估和管理

泰和泰律师事务所律师 向飞

推惠农政策组合 谋助农担保创新

——关于东北老工业基地农村担保业

应对通胀挑战的实证研究

黑龙江省投资担保协会副秘书长、研究员

李景祥 华中科技大学 刘玉凤

倡导社会责任理念 助力中小企业发展

沈阳市中小企业信用担保中心 刘征

从银保合作现状看担保机构的生存危机

云南省投融资担保有限公司 凌波

浅析《物权法》实施后对担保行业的影响

——谈物保与人保并存时担保责任承

担规则的变化

云南省投融资担保有限公司风险管理部

经理 秦勇

略论民间融资

——从《放贷人条例》制订角度

云南省投融资担保有限公司 尤唯玉

中国商业性担保业务创新与风险控制体系

构建

金金融通投资担保有限公司总经理

王贤军

浅议担保物优先受偿权的法定例外规则

广州市融资担保中心 方媛霞

创新担保服务 助推中小企业

——广东银达担保投资集团有限公司

担保业务特色

广东银达担保投资集团有限公司总裁助理

赵洪

融资租赁担保业务及相关法律问题探析

广东银达担保投资集团有限公司 张志哲

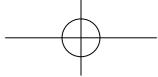
创新制度 完善机制 促进担保行业又好

又快发展

——十七大报告学习心得

合肥市创新信用担保有限公司副总经理

赵学奎



构建中小企业信用担保公司核心竞争力

——合肥市创新信用担保有限公司的实践

合肥市创新信用担保有限公司 杨荣梅

从一起案例看担保风险防范难点

烟台市信用担保有限责任公司董事长

黄晓明

烟台市信用担保有限责任公司业务部副

部长 王翠凤

打造担保公司的盈利空间

烟台市信用担保有限责任公司总经理

王国栋

烟台市信用担保有限责任公司财务部部长

刘旭刚

关于银行承兑汇票质押的几点看法

烟台市信用担保有限责任公司 杨国斌

启动救助机制 完善发展对策

——关于东北老工业基地政策担保机

构应对输入型通胀挑战的实证研究

鸡西市财政局局长、高级会计师 李传良

鸡西市金惠投资担保有限责任公司董事

长、总经理 王诚涌

担保业的困境诊断与经营模式改进

——一种担保业高效经营模式的战略

规划构想

宋 鸣

☆中国担保网运行情况

中国担保业联盟主办的中国担保网已经运营了7年，由中投保公司承接中国担保网的设计、规划、宣传、维护以及业务开拓等全部的工作。中国担保网目前已成为中国担保行业最重要的门户网站。它向整个中国社会以及全世界关注中国担保事业发展的朋友最详尽、及时地展示中国担保业联盟以及整个中国担保行业的最新动态及相关咨询，同时提供交流与合作的平台。

2009年初，为了更好地发挥中国担保网作为中国担保业联盟门户网站的作用，中投保公司就目前中国担保网存在的问题，从网站的版面结构、数据库和信息分布进行了调整和优化，同时对中国担保网的推广开展了相应的工作。

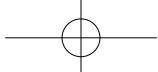
改版后的中国担保网共有9个版块，包括担保行业信息、VIP会员专栏、联盟信息港、企业数据库、担保会议、担保知识、信息化专题、会员社区和信用公告等，同时对中国担保网整体风格及版面进行了重新设计。

截至2009年6月底中国担保网共有6 816名网站会员，其中有1 436个担保机构会员，374个其他企业会员以及5 006名



个人会员。同时还有235名VIP会员。中国担保网会员社区（BBS）包含两大讨论区以及7个版块的内容，整个论坛社区主题总数1554个。



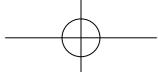


中 投 保 发 展 报 告

2 0 0 9

第五部分 | 业务运行环境



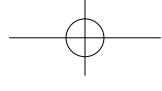


D e v e l o p m e n t R e p o r t

2 0 0 9

Part V | **Environment for Business Operation**





宏观经济形势

一、世界经济金融形势分析

2008年，次贷危机逐步演变为金融危机，造成国际金融市场大幅动荡。随着金融危机从局部发展到全球，从发达国家传导到新兴市场和发展中经济体，从金融领域扩散到实体经济领域，美国、欧元区、日本等发达经济体均陷入衰退，新兴市场和发展中经济体经济增速显著放缓。全球经济增长明显放缓，据国际货币基金组织（IMF，WEO，2009年4月）统计，2008

年世界经济增长3.2%，比2007年大幅下降2个百分点。大宗商品价格迅猛上涨至7月份高点后急剧回落，全球通货膨胀压力明显缓解，通货紧缩风险同步增加。国际金融危机和世界经济下滑导致国际贸易增速明显下降、全球资本流动规模萎缩。为应对危机，各国政府纷纷推出大规模的救市措施，包括注入流动性、收购金融机构股权、担保银行债务等，同时通过降息、减税、增加投资等政策刺激经济（参见图5-1）。

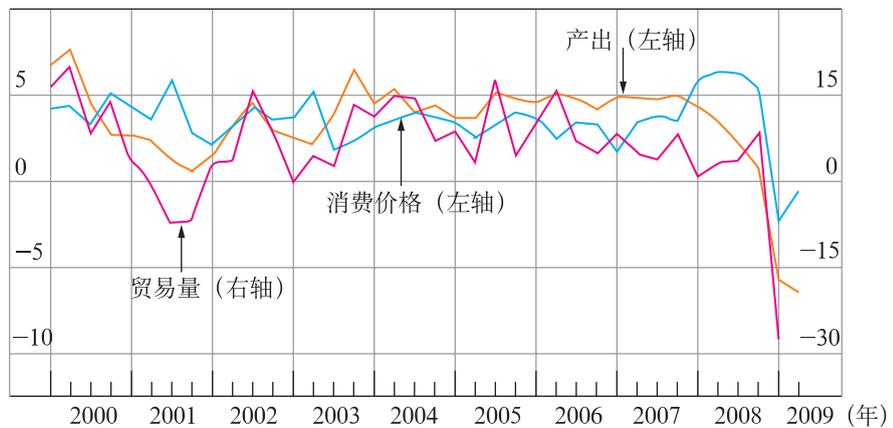


图5-1 全球经济、消费价格和贸易增速 (单位: %)
资料来源: 国际清算银行 (BIS) 2009年年报。



（一）主要经济体的经济状况

美国三季度开始进入衰退。受房地产市场持续低迷、消费支出大幅下滑、企业投资减少等影响，2008年GDP增速为1.1%，比上年下降0.9个百分点，四季度GDP增速下跌3.8%；就业形势持续恶化，失业率从年初的4.9%攀升至12月的7.2%，创16年来新高；受经济放缓和大规模财政计划影响，联邦政府财政赤字大幅攀升；通货膨胀先升后降，同比CPI从年初的4.3%升至7月的18年来高点5.6%，此后快速回落，12月降至0.1%。

欧元区陷入成立以来的首次衰退。受金融危机影响，欧元区消费、投资、出口同时放缓，2008年GDP增速为0.9%，比2007年下降1.8个百分点，四季度GDP增速下跌1.2%；就业形势上半年相对稳定，下半年有所恶化，失业率从6月的7.4%持续攀升至12月的8.0%；贸易逆差明显扩大，从2007年顺差158亿欧元降为逆差321亿欧元；价格水平先升后降，综合消费价格指数（HICP）同比增长从年初的3.2%升至7月4.0%的历史高点，8月起快速回落，12月降至1.6%。

日本二季度开始陷入衰退。2008年，日本经济状况不断恶化，表现为商业固定资产投资下降、住房投资和公共投资增长乏力、私人消费疲弱、出口急剧下滑、商品和服务贸易顺差大幅降低、就业形势不

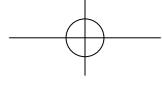
断恶化；2008年GDP增速为-0.6%，比2007年大幅下降3个百分点，四季度GDP增速大幅下跌12.7%。

金融危机对新兴市场和发展中经济体的冲击逐步显现，经济增长显著放缓。上半年，印度、越南等国一度出现经济动荡，但新兴市场经济体整体上仍保持稳步增长；在全球能源和粮食价格上涨、资本流入、内需旺盛等因素影响下，通货膨胀水平大幅攀升，多数新兴市场经济体频繁小幅加息以应对价格上涨压力。9月中旬后，金融危机恶化带来的外需减弱以及其他负面效应快速显现，新兴市场和发展中经济体形势急转直下，工业增长减速、出口萎缩、资本外流加速，部分过度依赖出口和外资流入的经济体受到较大冲击。

（二）国际金融市场概况

主要货币间汇率宽幅震荡，美元先弱后强，日元震荡走高。2008年，美元前期惯性贬值，后期在避险需求的推动下大幅升值，年末，美元相对欧元和英镑分别比年初升值4.4%和35.7%；受各国大幅降息导致利差交易平仓和海外资金回流等影响，日元年内震荡走高，较年初升值22.9%，创16年来新高；美元对大多数新兴市场经济体的货币出现大幅升值。

国际货币市场利率大幅波动，总体先升后降。2008年9月，美国次贷危机演化为金融危机，投资者信心遭受重大打



击，市场流动性大幅收紧，主要货币利率大幅跳升；10月起，主要经济体央行多次采取降息、注入流动性等措施，货币市场紧缩状况逐步缓解，主要货币利率均较大下降。其中，1年期美元Libor在10月9日达到全年峰值4.23%后急剧下行，12月31日降至全年最低点2.00%；1年期欧元Libor，10月2日升至全年最高点5.53%，12月31日降至全年最低点3.05%。

国际主要债券收益率波动下行。继年初大幅走低后，主要债券收益率于3月底起快速回升，6月再度小幅回落。9月雷曼兄弟破产后，市场避险需求上升，各国中央银行频繁降息，大量资金涌入债市，推动主要国债收益率快速走低。年末，美国、欧元区和日本的10年期国债收益率分别收于2.061%、2.944%和1.168%，较年初分别下跌2.026个、1.398个和0.334个百分点。

全球主要股市大幅下跌。受金融危机影响，全球主要股市年初以来震荡下跌，9月后，随着金融危机加剧，主要股市加速下行。年末，道琼斯工业平均指数、道琼斯欧元区STOXX50指数和日经225指数分别较年初大幅下跌33.8%、44.3%和42.1%。

（三）主要经济体的货币政策

2008年，主要经济体中央银行通过利率手段平衡价格稳定与经济增长，借

助各种渠道向市场大规模注入流动性，同时积极采取联合行动、开展货币互换，共同应对危机。随着第四季度全球经济衰退和通缩风险加大，各主要中央银行的重心开始向经济增长倾斜，全球货币政策转向宽松。

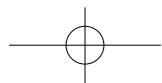
美联储年内7次下调联邦基金目标利率、8次下调贴现率，联邦基金目标利率由4.25%下调至0~0.25%的目标区间，贴现率由4.75%降至0.5%。为应对持续性信贷紧缩，美联储通过流动性管理工具创新，向市场大量注入流动性。

欧洲中央银行上半年为平衡通货膨胀与增长，维持利率不变。三季度后，由于危机扩散导致流动性紧缩和经济衰退风险显著上升，通货膨胀压力明显放缓，欧洲中央银行三次下调主要再融资利率，由4.25%降至2.50%。

日本银行从年初起一直维持利率不变，9月16日起陆续通过公开市场操作等手段增加流动性供给，并将无担保隔夜拆借利率降至0.1%；英格兰银行上半年两次下调官方利率，四季度后加大降息幅度和频率，三次下调官方利率至2.0%。

（四）大宗商品价格创新高后急剧回落

2008年上半年，受美元贬值、避险资金流入、大宗商品需求旺盛等因素影响，国际大宗商品期货价格延续上年上涨





走势，继续大幅走高，并不断刷新纪录高点，国际商品期货价格指数（CRB）呈现大幅上升走势。进入下半年后，美国金融危机的扩散导致世界经济增长前景黯淡，国际大宗商品期货价格大幅下跌。

7月3日，布伦特原油期货价格报收146.1美元/桶的历史最高点，年末报

收于45.6美元/桶，较上年末大幅下降51.4%；4月7日，伦敦期货铜价格报收于历史最高点8 730美元/吨，年末报收于3 070美元/吨，较上年末大幅下跌54%；年末，芝加哥期货交易所的大豆、玉米和小麦期货价格分别较上年末下跌19.4%、10.2%和18.3%（参见图5-2）。

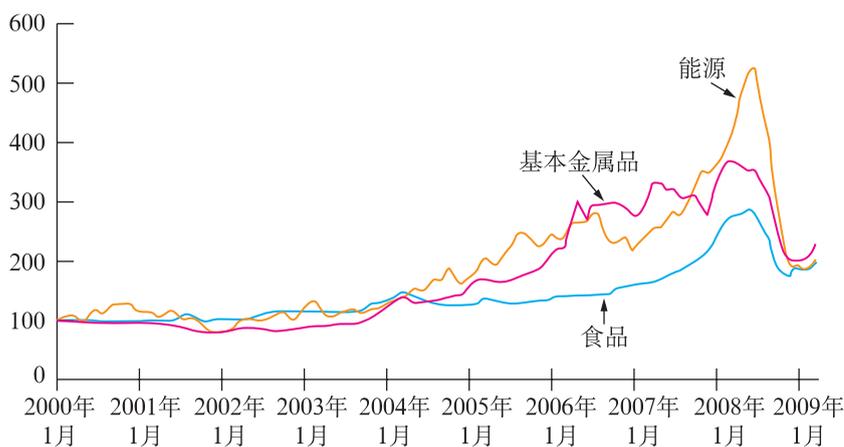


图5-2 国际大宗商品价格指数走势 (2000年1月为100)

资料来源：《2009国际发展金融报告》，世界银行。

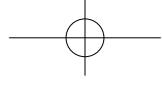
二、我国宏观经济运行分析

2008年，国际金融危机持续蔓延和深化，国际金融市场和大宗商品市场大幅动荡，主要发达经济体陷入衰退，对我国实体经济和资产市场造成了严重的负面影响，经济增速逐季下滑，通缩风险上升，资产价格大幅下跌。在周期性和结构性因素的双重作用下，我国经济开始进入下行周期。2008年，我国国内生产总值（GDP）同比增长9%，增速比上年大幅降低4个百

分点；年末，上证综合指数收于1 821点较上年末大幅下跌65.4%；12月份全国70个大中城市房屋销售价格同比下降0.4%。

（一）居民收入平稳增长，消费需求较为旺盛

2008年，全国城镇居民人均可支配收入为15 781元，扣除价格因素，实际增长8.4%，增幅比上年低3.8个百分点；农民人均纯收入为4 761元，扣除价格因素，实际增长8.0%，增幅比上年低1.5个百



分点。社会消费品零售总额达到10.8万亿元，比上年增长21.6%，增速比上年加快4.8个百分点，扣除价格因素实际增长14.8%，增速比上年提高2.3个百分点。

(二) 固定资产投资较快增长，房地产投资快速回落

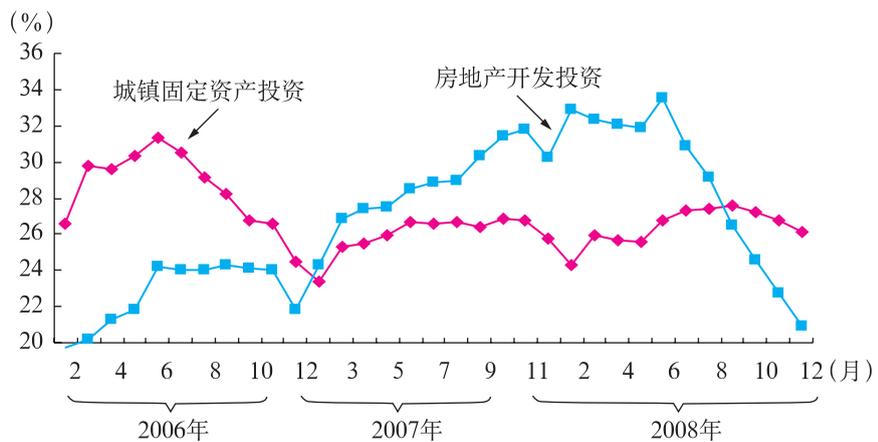
2008年，全社会固定资产投资完成17.2万亿元，增长25.5%，比上年加快0.7个百分点，扣除价格因素后实际增长15.2%，增幅比上年回落4.9个百分点。分地区看，中西部投资增速明显高于东部，东部地区投资增长20.9%，中部地区投资增长32.6%，西部地区投资增长

26.9%；分城乡看，城镇投资14.8万亿元，增长26.1%；农村投资2.4万亿元，增长21.5%。

2008年上半年，房地产开发投资增速延续了2007年以来的上升趋势，保持在30%以上，6月份达到顶点33.5%，随后受市场需求下滑影响逐月快速回落。2008年，全国完成房地产开发投资3.06万亿元，比上年增长20.9%，增速回落9.3个百分点。四季度，在房地产和制造业投资大为放缓的情况下，中央政府及时出台经济刺激计划，政府投资大幅增长，部分抵消了社会投资快速下滑的负面影响（参见图5-3）。

图5-3 2006~2008年固定资产投资增速

资料来源：国家统计局。



(三) 外需急剧萎缩，进出口增速大幅下滑

2008年，我国进出口总值为2.6万亿美元，增长17.8%，增速比上年下降5.7个

百分点。其中，出口总额1.4万亿美元，增长17.2%，增速比上年大幅回落8.5个百分点；进口总额1.1万亿美元，增长18.5%，增速比上年低2.3个百分点。全年实现贸易顺差2955亿美元，比上年增加328亿美元，



贸易顺差增长12.5%，增速比上年大幅回落35.5个百分点（参见图5-4）。

随着金融危机对实体经济的影响不断加深，四季度美、欧、日等发达经济体陷入深度衰退，我国对外贸易受到严重冲击，11月份开始，我国进出口同比增速出现负增长。外需萎缩、信贷紧缩对我国出

口的影响日益显现，11月份出口同比下降2.2%，增速比10月份大幅下滑22个百分点；由于内需减少以及加工贸易进口增速迅速下滑，11月份进口同比下降17.9%，增速比10月份大幅下滑了33个百分点；12月份继续恶化，出口同比下降2.8%，进口同比下降21.3%。

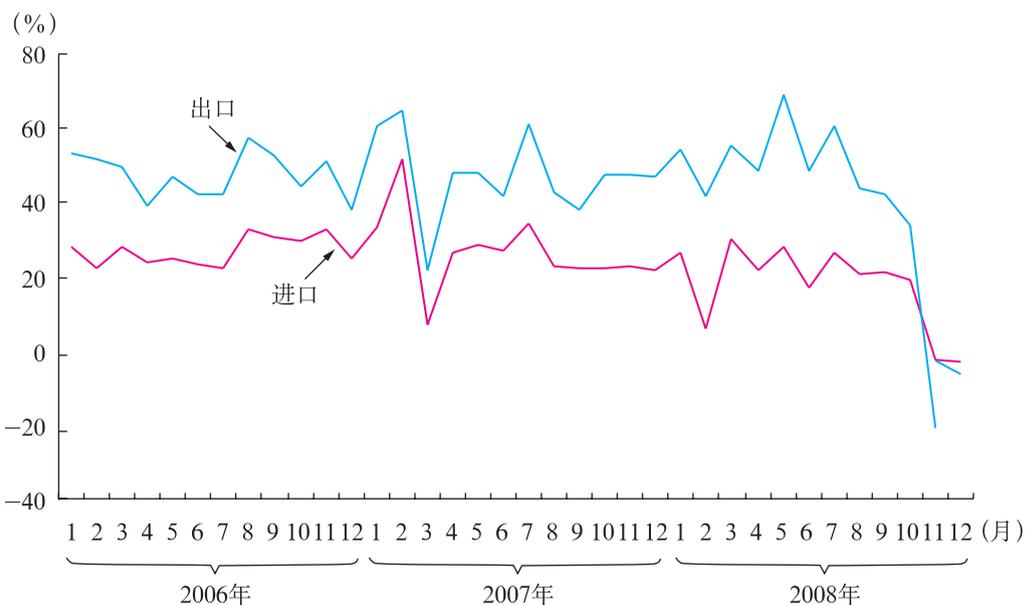


图5-4 2006~2008年进、出口月度同比增速
资料来源：国家统计局。

（四）企业去库存化，工业生产大幅下滑

2008年第三季度以来经济形势出现逆转，工业企业需要消化前期过高的存货水平，开始了剧烈的存货调整。在本轮周期转换导致的存货调整中，由于伴随国际大宗商品价格的大幅波动，使得原材料存货的调整比以往更为剧烈。受需求萎缩和存货调整等因素的巨大冲击，下半

年工业生产增长大幅放缓，企业利润增幅快速回落。

2008年，全国规模以上工业增加值增长12.9%，增幅较2007年降低5.6个百分点，分季度看，各季度分别增长16.4%、15.9%、12.9%和6.4%。中国人民银行工业企业景气调查显示，2008年第四季度企业总体经营景气指数为12.7%，比2007年同期大幅降低21.5个百分点（参见图5-5、图5-6）。

图5-5 2007~2008年
PMI指数分类
指数月度情况

资料来源：中国物
流与采购联合会。

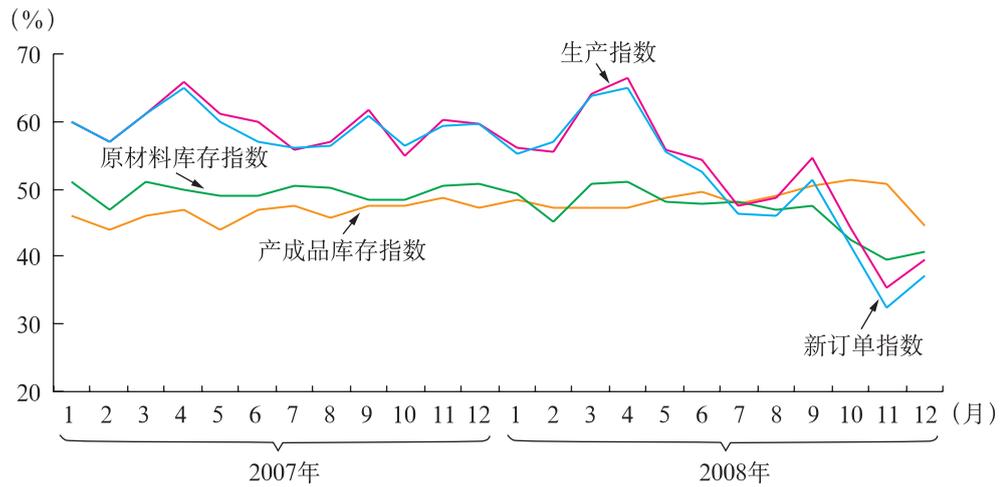
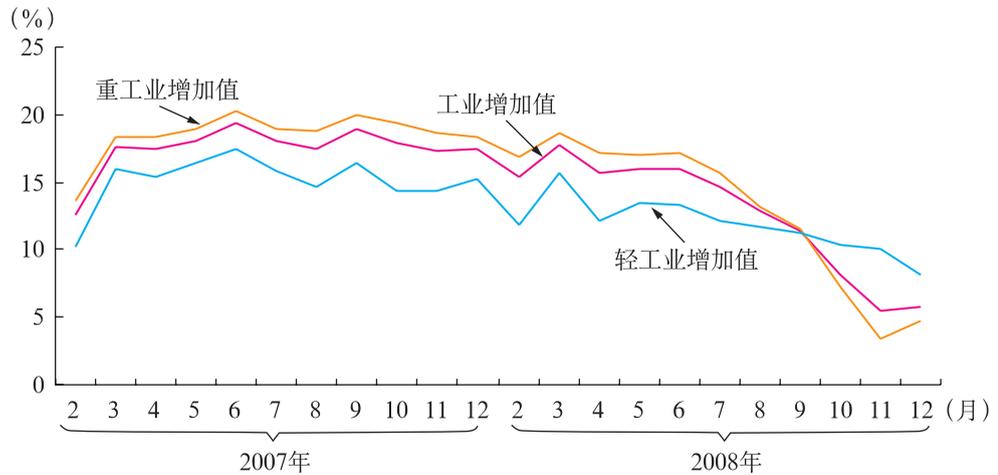


图5-6 2007~2008年
工业增加值月
度同比增幅

资料来源：国家统计局。



(五) 通胀压力显著缓解，通缩风险上升

2008年，我国价格形势经历了从快速上涨到急剧回落的过程。受全球通货膨胀和国内结构性供给短缺影响，主要价格指

标如CPI、PPI在上半年延续了2007年的上涨趋势，并相继于2008年2月和8月达到本轮上涨的高峰；此后，随着国际大宗商品价格暴跌，国内农副产品供给改善，国内生产企业存货调整以及翘尾因素的减少，主要价格指标急剧回落（参见图5-7）。

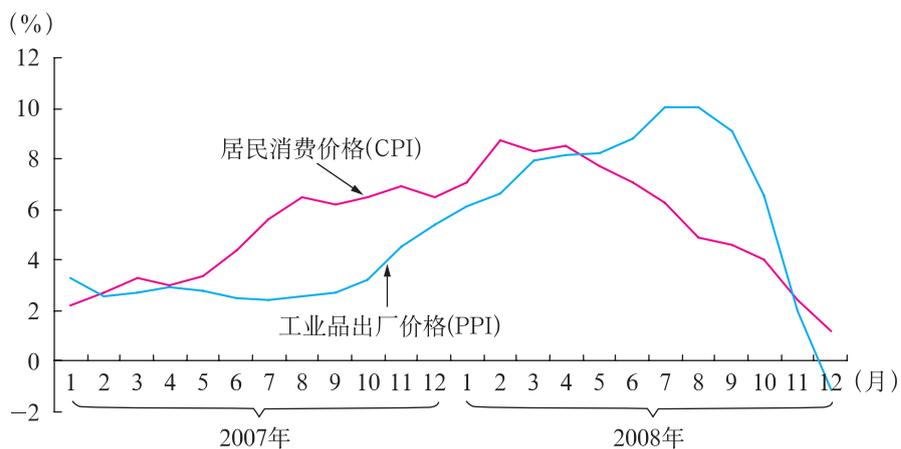


图5-7 2007~2008年CPI/PPI
月度同比增幅

资料来源：国家统计局。

2008年，居民消费价格（CPI）同比上涨5.9%，比2007年提高1.1个百分点；工业品出厂价格（PPI）同比上涨6.9%，比2007年提高3.8个百分点；原材料、燃料、动力购进价格同比上涨10.5%，比2007年提高6.1个百分点；进出口价格随国际大宗商品价格先涨后落，进口价格各季度分别同比上涨16.8%、20.9%、20.7%和0.9%，出口价格各季度分别同比上涨9.1%、10.5%、8.7%和6.3%。

（六）国际收支保持顺差，外汇储备再创新高

2008年，国际收支总体状况得到一定改善。经常项目依然是国际收支顺差的主要来源，但经常项目顺差占GDP的比重有所下降；外资流入平稳增长，外债增速有所放缓，资本和金融项目顺差有所下降。截至2008年年末，国家外汇储备余额达

1.95万亿美元，比2007年末增加4 178亿美元，增长27.3%，增幅比2007年下降16个百分点。我国外债余额为3 747亿美元，较2007年末增长0.3%；其中，短期外债余额为2 108亿美元，较2007年末减少93亿美元，占外债余额的56%，较2007年末下降约3个百分点。

（七）货币供应量较快增长，银行信贷由规模控制转为放松

2008年年末，广义货币供应量M2余额为47.5万亿元，同比增长17.8%，增速比2007年高1.1个百分点。狭义货币供应量M1余额为16.6万亿元，同比增长9.1%，增速比2007年低12.0个百分点。货币供应量增速年末加快。前11个月，M2增速整体走低；年末，货币供应量增速逐步加快。12月份M2和M1增速分别较11月提高3.0个和2.3个百分点（参见图5-8）。

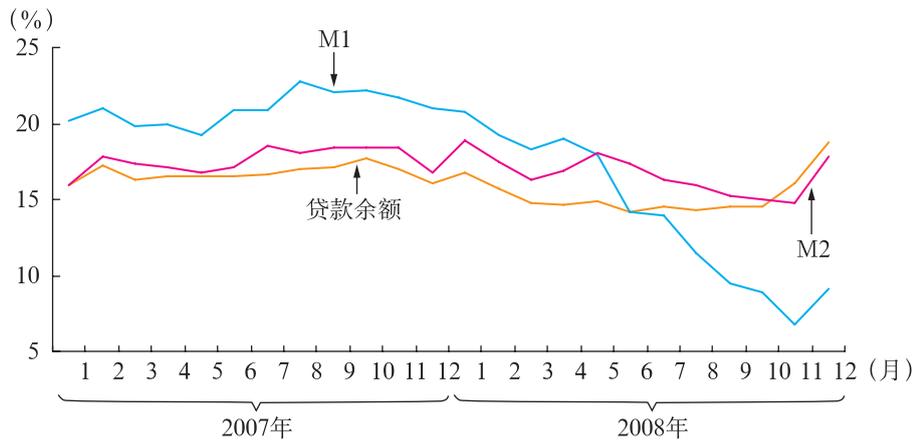
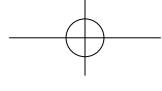


图 5-8 2007~2008 年货币供应量和贷款余额月度同比增幅

资料来源：中国人民银行。

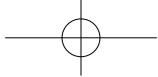
2008 年年末，全部金融机构人民币贷款余额为 30.3 万亿元，同比增长 18.8%，增速比 2007 年末和上半年分别高 2.7 个和 4.6 个百分点，比年初增加 4.9 万亿元，同比多增 1.3 万亿元。11 月份中央出台进一步扩大内需、促进经济增长的十项措施后，央行明确取消对金融机构信贷规模的硬约束，金融机构明显加大了信贷支持力度，11 ~ 12 月新增贷款 1.2 万亿元，同比多增 1.1 万亿元。

从人民币贷款的投向看，居民户贷款增长放缓，非金融性公司及其他部门贷款稳步增长。年末，居民户贷款同比增长 13.7%，增速比上年低 16.7 个百分点，比年初增加 7 010 亿元，同比少增 4 787 亿元。非金融性公司及其他部门贷款同比增长 20.0%，增速比上年高 6.9 个百分点，比年初增加 4.2 万亿元，同比多增 1.8 万亿元。其中，中长期贷款同比多增 4 559

亿元，短期贷款同比多增 858 亿元，票据融资同比多增 1.1 万亿元。

(八) 宏观调控政策由控通胀转为保增长

2008 年初，针对上年经济增长偏快、物价上涨较快的情况，政府确定“防止经济增长由过快转为过热、防止价格由结构性上涨演变为明显通货膨胀”的宏观调控基调，实施从紧的货币政策和稳健的财政政策，上半年 5 次上调存款准备金率。进入下半年以后，美国次贷危机持续升级恶化为国际金融危机，对我国经济的影响逐步显现，经济下行压力明显加大，企业经营困难增多，金融领域潜在风险增加，外汇资金净流入放缓。7 月份，政府把宏观调控的首要任务调整为“保持经济平稳较快发展、控制物价过快上涨”。



9月份后，国际金融形势急剧恶化，对国内出口、经济增长、就业等方面的负面影响全面显现，政府宏观调控政策基调全面转向保增长，实施积极的财政政策和适度宽松的货币政策，5次下调存款基

准利率，4次下调存款准备金率；11月份，政府出台了4万亿经济刺激计划；12月份召开的中央经济工作会议明确了2009年经济工作和宏观调控的目标是“保增长、扩内需、调结构”。

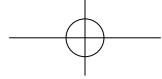
国际金融危机的根源、演变和影响

2007年6月美国次贷危机爆发以来，大型金融机构遭受巨额损失，金融市场一度濒临崩溃，市场信心严重受损，流动性紧张和信用严重收缩导致金融体系的信用中介功能严重削弱。此次危机影响之大、范围之广、程度之深前所未有，最终演变为自20世纪30年代大萧条以来最严重的全球金融危机。金融危机持续蔓延和深化，对实体经济的负面影响不断加深，2008年三季度以来，世界各国的经济增长首次同步大幅下滑，世界经济步入深度衰退和调整期。为应对危机，各国政府推出了史无前例的救助措施和经济刺激计划，政策措施的作用逐步显现，进入2009年以来，金融体系的紧张状况较大缓解，市场信心逐步恢复，实体经济的下滑速度开始

减缓。但是，危机还没有结束，金融体系恢复正常和实体经济转入趋势性增长还有待时日。本次危机集中暴露出全球经济增长模式和国际货币金融体系等存在的深层问题，为促进全球金融体系和实体经济的持续健康发展，未来须健全完善国际金融监管体系，逐步转变经济增长方式，改革国际货币体系。

一、国际金融危机爆发的深层根源

从20世纪80年代至今，美国储贷危机（1986～1995年）、日本银行业危机（1990～1999年）、亚洲金融危机（1998～1999年）和国际金融危机（2007年

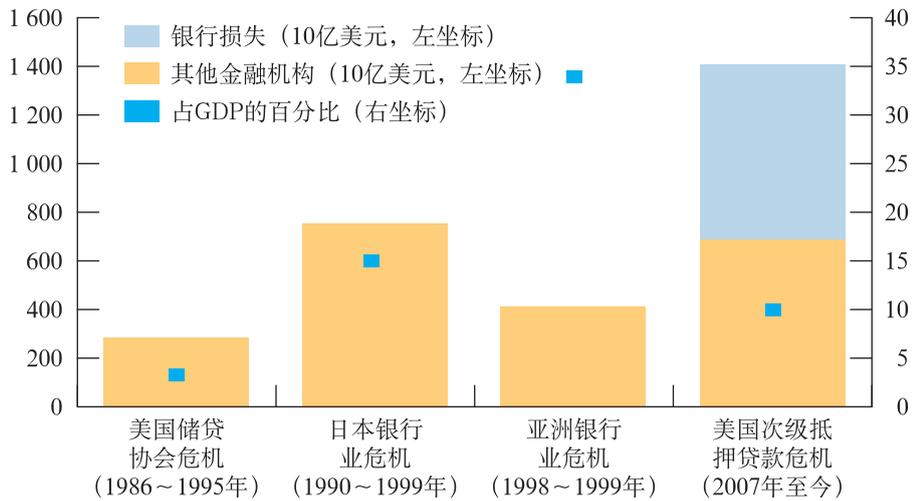


至今)都源于信用急剧膨胀催生资产价格泡沫,泡沫破灭导致危机爆发。本次危机的波及范围和损失规模都大大超出以往(见图5-9),核心在于近年来全球经济失衡加深与金融市场、金融创新高速发展之间的相互作用。

图5-9 20世纪80年代以来主要金融危机比较

注:按照IMF的标准,金融危机可分为货币危机、银行业危机、外债危机和系统金融危机。金融危机是金融体系正常运行的中断,伴有资产价格快速下跌、外汇大幅贬值、金融机构清偿力丧失、债务人违约率上升、金融市场波动性加剧等现象,通常是系统性风险和金融机构脆弱性累积到一定程度,在外部周期性事件冲击下转化为危机的过程。

资料来源:《世界金融稳定报告》,国际货币基金组织,2008年10月。



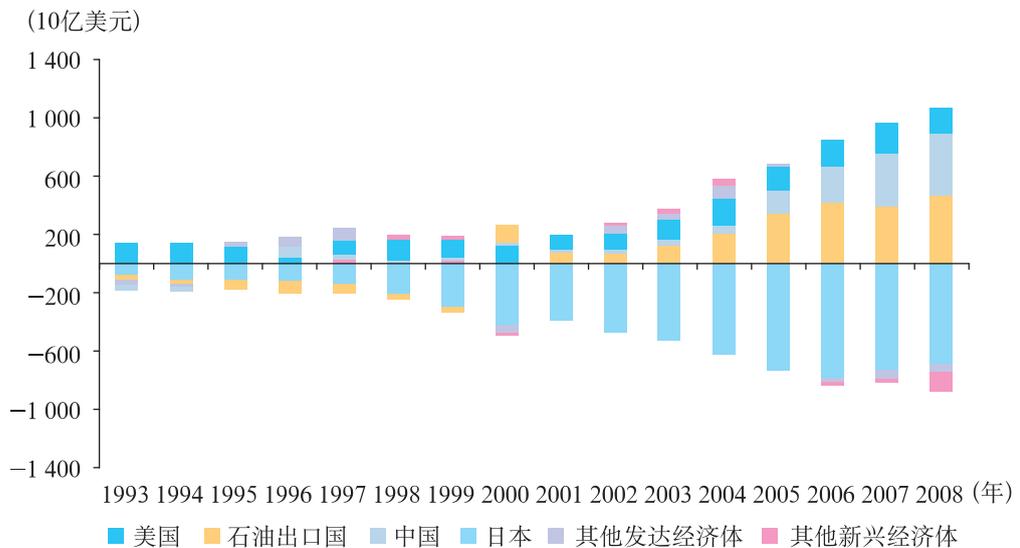
(一) 全球经济失衡日益严重和实际利率长期处于低位

2002~2006年,全球经济失衡持续加深,主要表现为经常账户失衡(见图

5-10)。一方面,美国、英国等经济体的经常项目出现了大规模逆差,其中美国经常账户逆差占GDP的比例从20世纪末的3%大幅上升至2006年6%的历史高位;另一方面,中国、日本、德国和石油出口国

图5-10 全球主要国家和经济体经常账户情况

资料来源:《特纳评估报告——应对国际银行业危机的监管措施》,英国金融监管局,2009年3月。





等经济体的经常项目持续顺差，2007年中、日及石油出口国经常账户顺差占GDP的比例分别高达11%、4.8%和12.4%。

究其原因在于全球经济增长的结构性问题——储蓄和投资失衡日益严重，集中表现为：一方面美国、英国等少数国家储蓄不足，过度依赖负债消费拉动经济增长；另一方面中国、日本等多数国家内需不足，

过度依赖出口拉动经济增长。2001 ~ 2007年，全球储蓄和投资的差额占GDP的比例从-0.1%上升至0.7%。全球贸易失衡和超额储蓄日益加剧，造成全球流动性过剩（见图5-11）。

2002 ~ 2005年，全球实际利率处于历史低位长达数年（见图5-12）。一是，贸易顺差国积累了巨额外汇储备，为维持

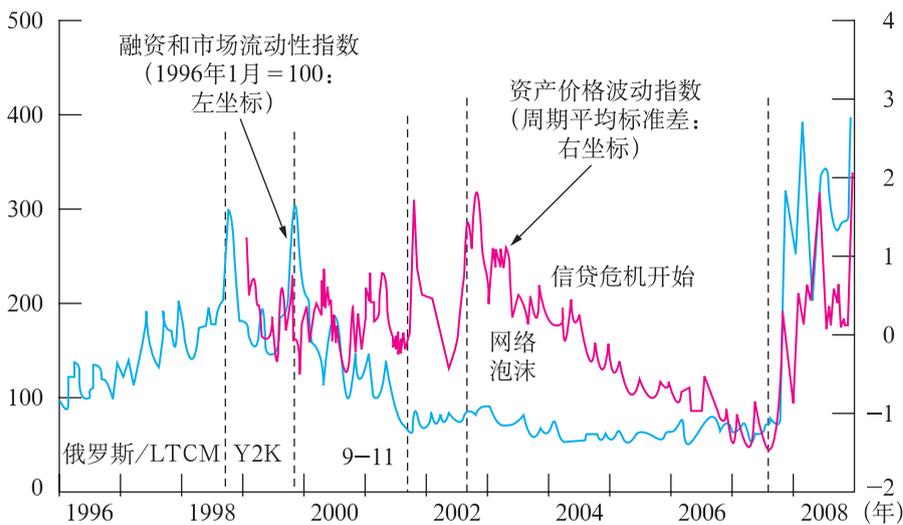


图5-11 近年来资产价格波动和流动性状况

注：指数越高表明资产价格波动越高、流动性越紧。

资料来源：《世界金融稳定报告》，国际货币基金组织，2008年10月。

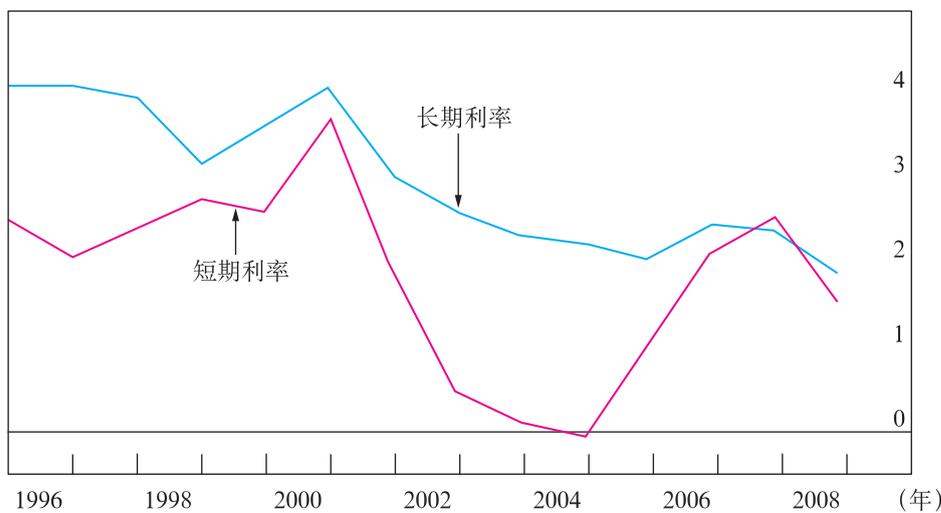
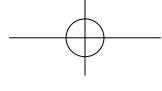


图5-12 美国、欧元区和日本的加权实际利率走势

注：实际利率等于名义利率减去核心通胀率，短期利率是指三个月货币市场利率，长期利率是指十年期国债收益率。

资料来源：国际清算银行（BIS）2009年年报。



汇率稳定，将大量资金投向美国金融市场特别是国债市场，进一步压低了中长期债券的实际收益率；二是，为应对互联网泡沫破灭和9·11事件对美国等发达经济体的负面冲击，美、欧、日等国央行实施了长达数年的宽松货币政策，美国联邦基金利率在1%~2%的低位长达两年；三是，全球经济低通胀和低波动性降低了风险溢价。

全球流动性过剩和实际利率长期处于低位，一方面，导致信贷高速膨胀和资产价格大幅攀升，2003~2007年中，美国和英国的信贷复合年增长率分别高达7%和10%，英国和西班牙的房价涨幅超过了90%、美国的涨幅超过了60%，全球主要股票市场涨幅超过了90%；另一方面，导致机构投资者对高收益率趋之若鹜（search for yield），风险偏好和财务杠杆作用日益上升。

① 影子银行体系（shadow banking system）是指在传统银行体系以外，不受巴塞尔银行资本协议监管的金融机构，包括投资银行、表外投资实体（如结构性投资载体SIVs，管道公司conduits）、对冲基金、私募股权投资基金、共同基金和保险公司等。与传统的银行相比，一是资金来源不是存款而依赖货币市场和商业票据市场的短期融资，二是无法获得央行的流动性支持。

（二）金融创新推动金融业高速发展，加大了金融体系的脆弱性

20世纪90年代中期开始，在放松管制、科技进步和市场竞争的推动下，金融创新日新月异、飞速发展，金融体系的规模和复杂程度呈现爆炸式增长。近年来，在金融业规模迅猛增长的同时，金融体系的杠杆水平不断上升，金融产品复杂性和不透明性日益增加，导致金融体系的系统性风险日益累积，增大了金融业的脆弱

性，加剧了危机的严重性。

1. 金融业高速增长

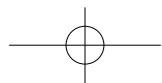
金融资产急剧膨胀。根据国际货币基金组织（IMF）统计，2003~2007年，全球金融体系内的商业银行资产余额、未清偿债券余额和股票市值的合计资产总额从124万亿美元大幅增加到230万亿美元。

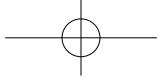
金融衍生产品迅猛发展。根据国际清算银行（BIS）统计，1998~2007年，全球衍生品的名义价值存量从80.3万亿美元大幅攀升至630万亿美元。其中，信用衍生品的发展更为迅猛，2004~2007年，全球信用违约掉期（CDS）的名义本金总额从6.4万亿美元大幅攀升至57.9万亿美元。

2. 影子银行体系^①快速发展

2000~2007年，影子银行在美、欧金融市场上迅猛发展，在全球金融体系的信用供给中扮演了越来越重要的作用。2007年年初，美国五大投资银行的资产总额6万多亿美元，全球对冲基金的资产总额约1.8万亿美元，而同期美国前五大商业银行的资产总额约10万亿美元。

投资银行、表外投资实体和对冲基金是影子银行体系的主要组成部分，通常采取短融长投（通过滚动发行短期债务来购买长期、低流动性资产）和高杠杆运作的业务模式，面临极大的市场风险和流动性风险。一旦信用市场融资状况恶化，到期债务难以再融资，导致上述机构快速地去杠杆化，恐慌性地抛售资产，进一步加剧





了资产价格下跌。同时，由于影子银行体系未受严格监管、缺乏透明性，使得此次危机的损失分布和规模都难以估算，进一步加剧了市场的恐慌情绪。

（三）金融体系的内在顺周期性加剧了市场波动

信用评级方面。全球金融体系在进行投资决策和风险管理时高度依赖外部信用评级，标普、穆迪和惠誉三大信用评级机构处于垄断地位并且评级的相关性较高，评级方法过于依赖模型，这些使得评级结果具有顺周期特性。此外，由发行人付费的模式使评级过程存在明显的利益冲突。

资本充足率监管方面。巴塞尔新资本协议允许商业银行使用内部评级法对复杂产品定价并评估风险，资本充足率计算中的风险权重可以来自内部模型。经济繁荣时，风险权重通常较低，资本充足率较高，银行倾向于提高杠杆；经济衰退时，风险权重上升，资本充足率下降，银行倾向于降低杠杆。这种随经济周期调整财务杠杆的行为放大了繁荣期的泡沫积累和衰退期的信用紧缩。

公允价值和盯市会计准则方面。该会计准则加剧了资产和负债的价值波动，形成了“价格下跌——资产减计——恐慌性抛售——价格进一步下跌”的恶性循环。此外，由于缺乏非活跃市场运用公允价值的具体指引，会计主体被迫按照非理性的

市场价格进行公允价值计量，进一步加剧了市场动荡。

二、金融体系和实体经济遭受重创

资本、流动性和信心是现代金融体系的三大支柱。危机爆发以来，美国、欧洲等金融机构遭受了史无前例的资产减值和信贷核销损失，巨额亏损严重侵蚀了金融机构的资本金并且损失增加的速度超过了筹集新资本的速度；金融机构陷入“抛售资产——资产价格下跌”的恶性循环，金融市场特别是货币市场流动性枯竭、证券化市场冻结、信用利差大幅上升、股价大幅下跌，进一步加剧了金融机构融资难度；一批大型金融机构陷入流动性危机，相继倒闭、被国有化和被收购（见表5-1），致使市场信心严重受损，市场恐慌情绪大幅上升和迅速蔓延。三大支柱严重受损，金融体系紧张状况异常严重（见图5-13），一度处于崩溃的边缘。

金融体系的“去杠杆化”过程导致信贷紧缩和资产价格下跌，使企业和居民融资成本和融资难度不断提高，资产价格大幅下跌使得居民财富大幅缩水，消费和投资需求大幅萎缩，造成美、欧、日等发达经济陷入深度衰退，随后通过贸易、信贷和投资渠道迅速波及全球，造成全球经济史无前例的同步大幅下滑。

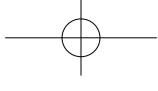


表 5-1 2008 年陷入困境的大型金融机构

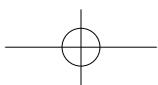
时间	事 件
2月18日	英国北岩银行 (Northern Rock) 被国有化
3月16日	美国第五大投行贝尔斯登 (Bear Stearns) 被摩根大通银行 (JPMorgan Chase) 以 300 亿美元收购
9月7日	房利美和房地美 (Fannie Mae、Freddie Mac) 被美国联邦住房金融署接管
9月15日	美国第四大投行雷曼兄弟 (Lehman Brothers) 申请破产保护
9月15日	美国第三大投行美林 (Merrill Lynch) 被美国银行 (Bank of America) 以 500 亿美元收购
9月16日	国际保险集团 (AIG) 接受美联储的一揽子救助措施, 美联储向其贷款 850 亿美元, 相应获得 80% 的股份
9月18日	苏格兰哈利法克斯银行 (HBOS) 被英国劳埃德银行 (Lloyds TSB) 以 122 亿英镑收购
9月21日	美国高盛 (Goldman Sachs)、摩根士丹利 (Morgan Stanley) 从独立投行转型为银行控股公司
9月25日	美国最大储蓄银行华盛顿互惠银行 (Washington Mutual) 被美国联邦存款保险公司接管, 部分资产被摩根大通银行收购, 成为美国有史以来倒闭的规模最大银行。
9月28日	富通集团 (Fortis) 旗下银行接受比利时、荷兰和卢森堡共同注入 112 亿欧元, 被国有化
9月28日	英国布拉德宾利银行 (Bradford & Bingley PLC) 被国有化
9月30日	法国德克夏银行 (Financial Group Dexia) 接受政府注资
10月3日	美国美联银行 (Wachovia) 被富国银行 (Wells Fargo) 以 150 亿美元收购
10月6日	德国许珀不动产银行 (Hypo Real Estate) 接受政府注资
10月8日	冰岛三大银行全部被政府接管, 冰岛政府面临国家破产危机
11月23日	花旗集团 (Citi Group) 接受美国财政部和联邦存款保险公司提供的一揽子救助措施, 包括 200 亿美元注资和 3 060 亿美元不良资产担保

资料来源: 根据相关资料整理所得。

(一) 金融机构损失惨重

由于金融市场持续恶化、结构化信用产品价格进一步下跌、全球经济下滑幅度

超出预期, 金融机构的资产减记和信贷损失持续增加。在此期间, 金融机构的信用违约掉期利差大幅上升、股价大幅下跌、市值大幅缩水。



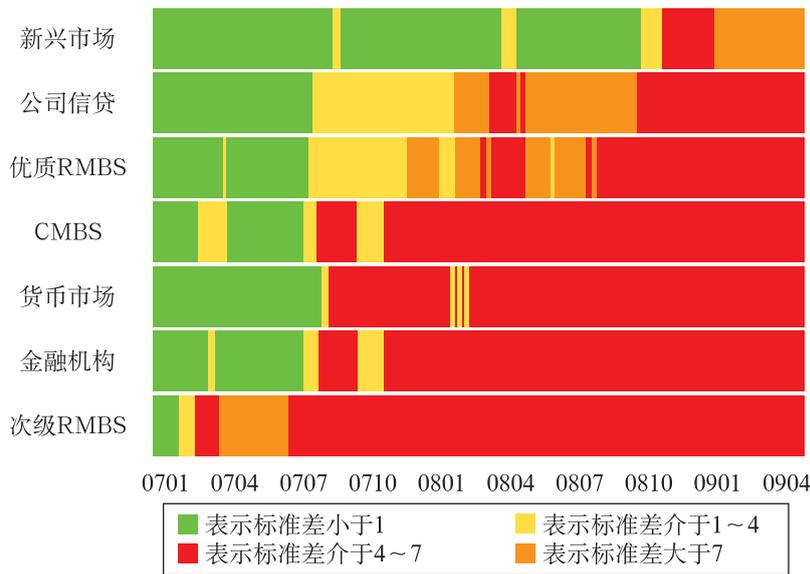


图5-13 危机爆发以来全球系统性资产类别的发展状况

注：该图衡量各类资产的利差、价格和总收益的水平以及1个月的波动性，是按照相对于2004~2006年的平均值的偏离程度衡量的（如利差扩大，则价格和总收益下降，波动性增加）。偏离程度以标准差表示。RMBS=住房抵押贷款支持证券，CMBS=商业地产抵押贷款支持证券。

资料来源：《世界金融稳定报告》，国际货币基金组织，2009年4月。

欧洲中央银行金融稳定报告（2009年7月）显示，截至2009年5月末，全球金融机构已发生的资产减记和信贷损失总计达14 730亿美元，其中银行损失达10 420亿美元、保险公司2 430亿美元（美国金融担保保险商损失达226亿美元）；金融机构筹集资本金总计达12 320亿美元，其中银行筹集9 760亿美元、保险公司1 280亿美元。国际货币基金组织世界金融稳定

报告（2009年4月）显示，全球金融机构的资产减记和信贷损失预计将高达4.05万亿美元（见图5-14）。

（二）金融市场剧烈动荡

证券化市场方面。次贷相关债券价格大幅下跌，表外投资实体和对冲基金迫于流动性压力大幅抛售证券化资产，导致结构化信用产品的信用违约掉期利

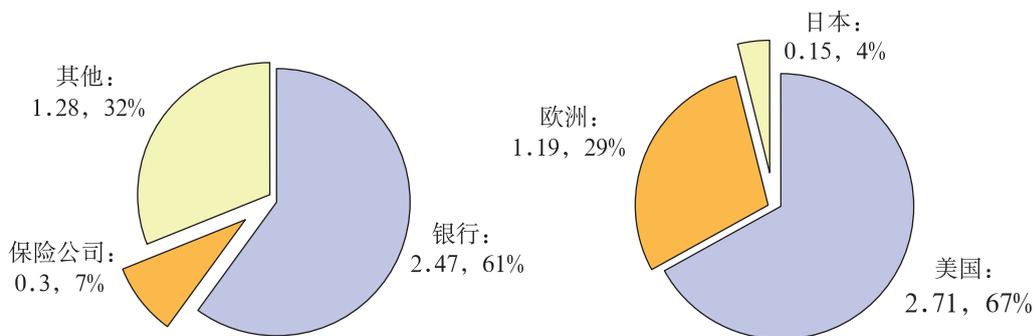
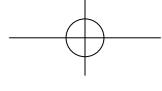


图5-14 金融危机造成损失的地区和机构分布（单位：万亿美元）

注：其他金融机构包括美国政府资助企业（GSEs）、对冲基金和养老基金等。

资料来源：《世界金融稳定报告》，国际货币基金组织，2009年4月。



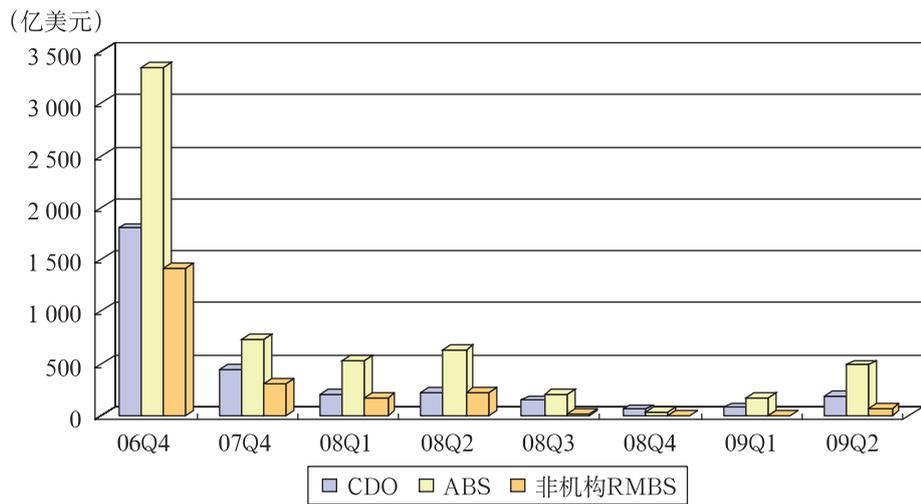
差大幅上升、证券发行额锐减。2008年四季度美国证券化产品发行额大幅降至93亿美元，比上年同期的1 475亿美元骤减了94%；其中，CDO发行57亿美元，ABS发行35亿美元，非机构RMBS只有

1亿美元，证券化市场处于冻结状态（见图5-15）。

银行间同业拆借市场。危机爆发以来，同业拆借利率持续上升。随着雷曼兄弟申请破产保护，2008年10月市场恐慌情

图5-15 近年美国资产证券化市场分类产品季度发行额

资料来源：美国证券行业
和金融市场协会（SIFMA）。



绪达到极点，TED利差和LIBOR-OIS利差^①大幅上升至历史高位，流动性枯竭导致同业拆借市场处于冻结状态；随后各国央行持续大幅注入流动性，流动性紧张状况有所缓解，利差逐步收窄，但与危机前水平相比仍处于高位（见图5-16）。

商业票据市场方面。由于货币市场基金的投资需求萎缩和发行人的融资需求下降，导致市场流通余额持续下降，其中资产支持商业票据市场持续恶化。受益于政府救市政策，信用利差在2008年10月大幅飙升至历史高点后逐步回落到危机前水

平。美国商业票据市场余额从2007年3月末的2万亿美元，大幅降至2008年年末的1.6万亿美元，2009年6月末进一步下降到1.27万亿美元（见图5-17）。

（三）金融体系“去杠杆化”和实体经济恶化形成负反馈循环

金融危机爆发后，金融体系的“去杠杆化”和实体经济的下滑共同形成一个具有放大效应的负反馈循环（见图5-18），导致长期和深度的经济衰退。金融机构清理和修复资产负债表的过程导致信贷紧缩

① TED=3个月LIBOR利率与3个月国债利率之差。LIBOR=伦敦银行间同业拆借利率，OIS=隔夜指数掉期。

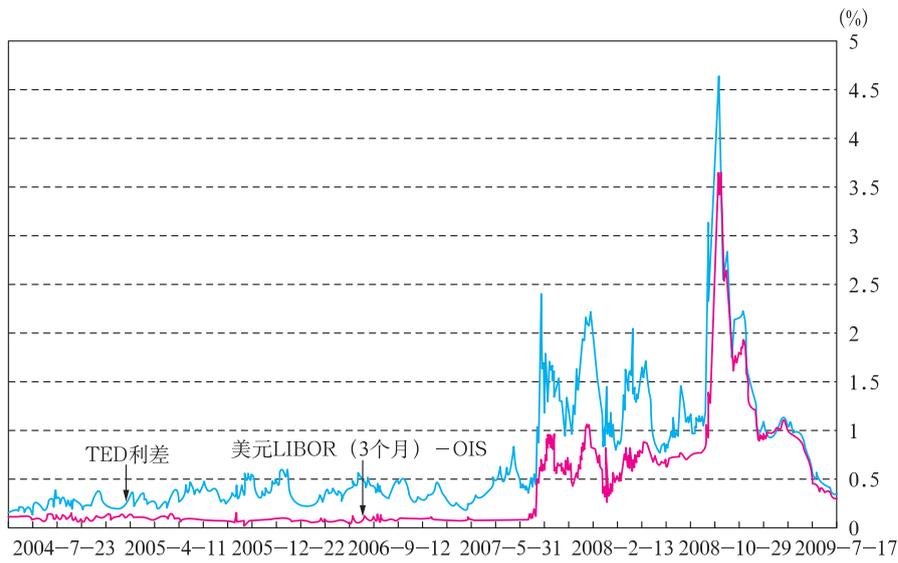


图 5-16 近年 TED 利差和 LIBOR-OIS 利差走势
资料来源：Bloomberg。

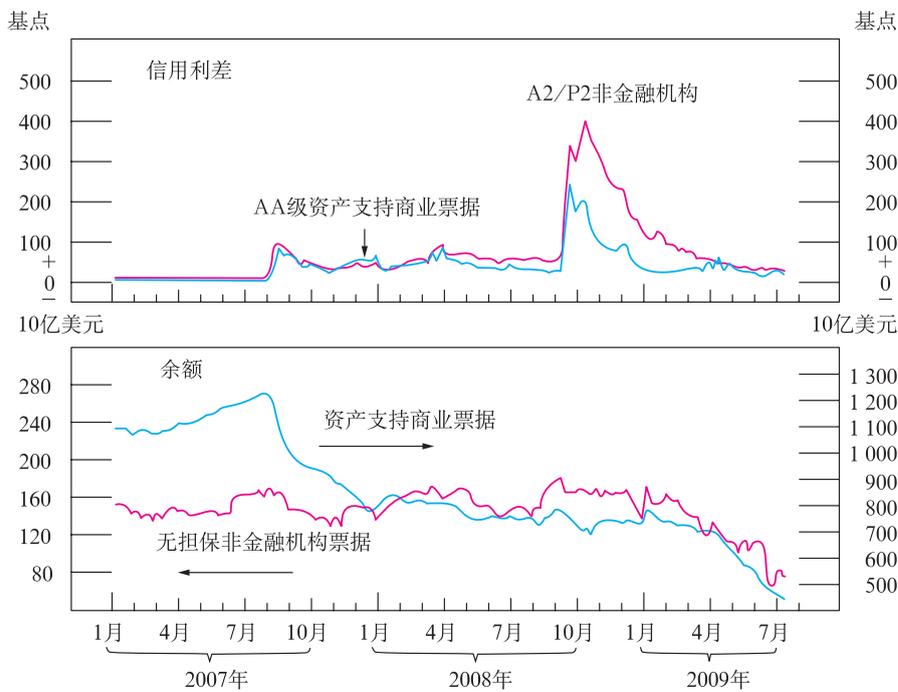


图 5-17 2007~2009 年 7 月美国商业票据市场利差和余额
资料来源：美联储货币政策执行报告，2009 年 7 月。

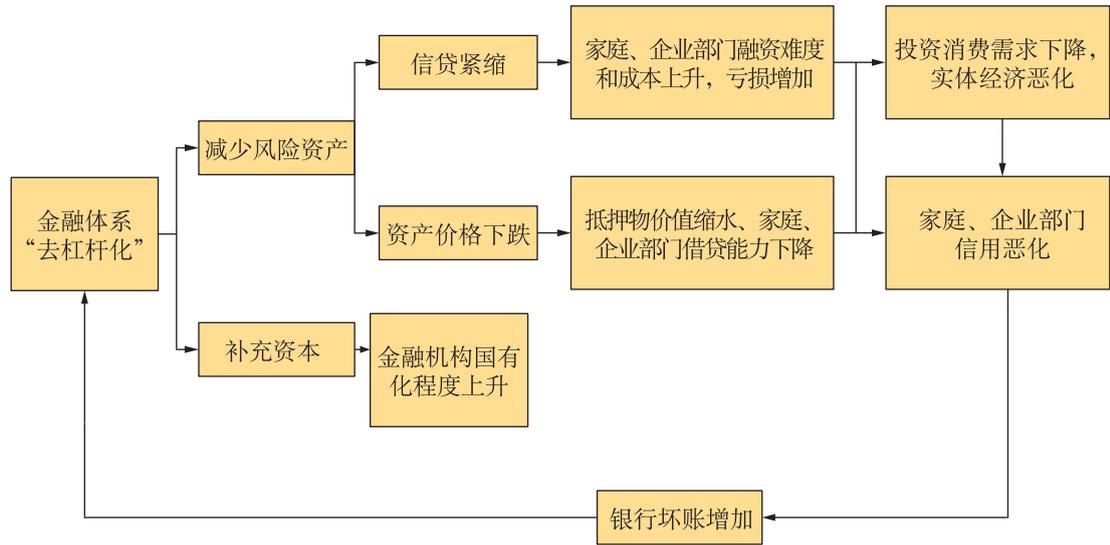
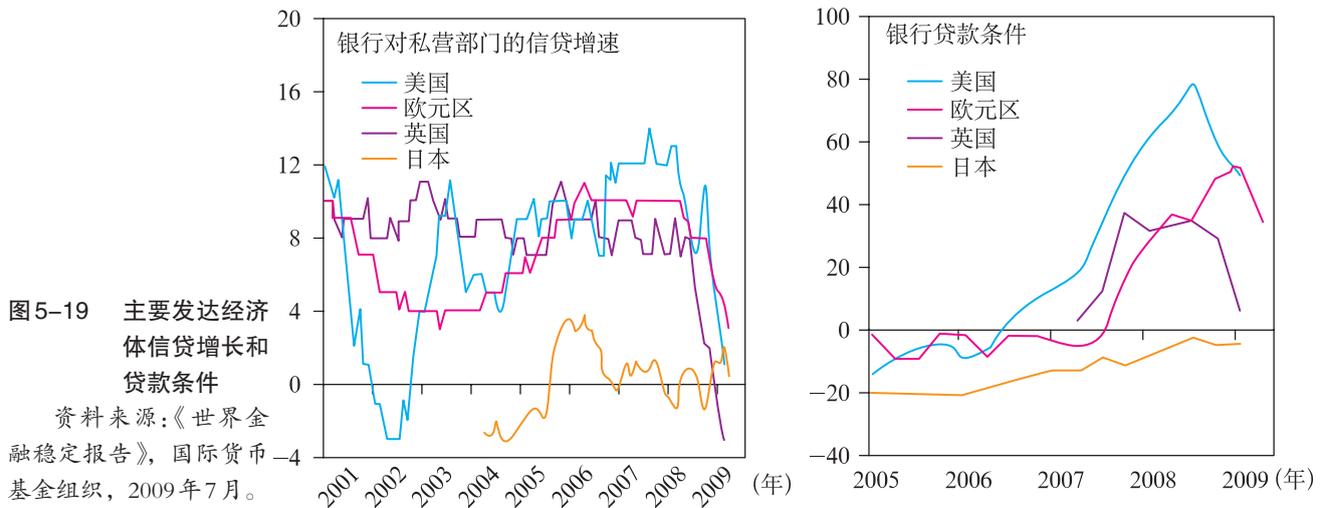
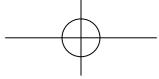


图5-18 金融体系和实体经济的负反馈循环

和资产价格下跌，信贷增长大幅放缓和信贷条件日趋收紧，使家庭和企业部门的融资难度及成本不断提高，实体经济投资和消费需求大幅萎缩。随着财富大幅缩水和失业率上升，家庭部门开始去杠杆化，消

费持续缩减，实体经济进一步下滑；随着实体经济的下滑，企业和家庭部门违约率不断上升，金融体系的坏账还将不断增加，从而使金融体系的“去杠杆化”程度进一步加深（见图5-19）。





三、各国政府推出大规模的金融救助措施和经济刺激计划

随着金融危机的持续蔓延和深化，各国政府和中央银行在应对危机的过程中表现出了很大的主动性和创造性，出台政策措施之多、涉及范围之广、使用资金规模之大、非常规工具的应用以及各国合作程度都是前所未有的。

（一）各国出台稳定金融体系的政策措施

创新流动性支持工具，改善市场流动性状况。美国、欧洲和英国等中央银行通过公开市场操作、出借国债、向特定机构紧急借款和货币互换等方式向金融体系注入大量流动性。在这次危机中，各国政府在流动性注入方式上进行了许多创新（见表5-2），推出了一系列新的融资工具，在一定程度上弥补了传统公开市场操作工具的不足。

通过注资、债务担保和购买不良资产等措施，救助问题金融机构和提振市场信心。美、英和欧元区等国政府直接向资本短缺的金融机构注入巨额公共资金，甚至将其国有化；为金融机构发债提供担保，缓解其短期再融资的压力；扩大存款保险限额甚至提供全额存款担保，美国将个人

存款保险上限提高至25万美元，欧盟将各成员国最低储蓄存款担保额度提高至5万欧元，德国、冰岛、中国香港等则改为提供全额存款保险；政府通过资产购买计划介入银行清理不良资产的过程，加快其资产处置速度。

调整金融市场交易规则。一是修改股票市场交易制度，美、英等国出台限制股票卖空政策，俄罗斯、冰岛等国则临时暂停股市交易；二是修改会计准则，为避免上市金融机构在公允价值原则下受资产大幅减计的拖累，改善其财务状况，有关国家政府和国际会计组织放松公允价值会计准则的应用，允许极端条件下使用历史成本法。

（二）实施宽松的货币政策和大规模的经济刺激计划

大幅降低基准利率和实施定量宽松政策（quantitative easing）。危机爆发以来，全球主要经济体大幅降息刺激经济，2009年5月末美国、英国、欧元区、加拿大和瑞士等央行基础利率已降至0~1%区间（见图5-20）。金融体系遭受重创导致货币政策传导机制严重阻塞，在传统利率手段已经捉襟见肘的情况下，全球主要经济体纷纷推出定量宽松政策。其中，美联储计划购买3 000亿美元长期国债、1.25万亿美元机构MBS和2 000亿美元机构债券，总计达1.75万亿美元；英格兰银行计

表 5-2 危机救助中美联储的流动性管理工具创新

时间	政策工具	主要内容
2007年12月2日	定期拍卖融资便利 (TAF)	针对合格存款类金融机构, 通过拍卖向其提供固定期限的抵押贷款, 期限有28天和84天两种, 每月进行两次拍卖, 采用固定数量招标方式, 可用于抵押的合格证券范围与贴现窗口借款一致
2008年3月11日	定期证券借贷便利 (TSLF)	以拍卖方式用国债置换以投资银行为主的一级交易商持有的抵押资产, 到期后换回的一种资产互换协议, 期限为28天, 帮助一级交易商置换流动性较差的资产, 改善其流动性状况
2008年3月16日	一级交易商融资便利 (PDCF)	向符合条件的一级交易商开放传统上只向存款类金融机构开放的贴现窗口, 主要提供隔夜贷款, 但允许展期, 最长至120天, 与公开市场操作相比, PDCF的抵押品范围更为宽松
2008年9月19日	资产支持商业票据/货币市场基金流动性便利 (AMLF)	以贴现率向存款类机构和银行控股公司提供无追索权贷款, 供其从货币市场基金 (MMMF) 购入资产支持商业票据 (ABCP), 旨在通过支持货币市场基金间接支持商业票据市场
2008年10月7日	商业票据融资便利 (CPFF)	通过特殊目的载体 (SPV), 从符合条件的商业票据发行方购买评级高且以美元标价的3个月期ABCP和无抵押的商业票据, 为美国的银行、大企业、地方政府等商业票据发行方提供日常流动性支持
2008年10月21日	货币市场投资者融资便利 (MMIFF)	向由私营金融机构设立的多个特殊目的载体 (private special purpose vehicles, PSPVs) 提供贷款, 用于购买货币市场上合格投资者持有的合格票据, 以缓解货币市场流动性压力, 增强货币市场基金应对进一步赎回要求的能力
2008年11月25日	定期资产支持证券贷款便利 (TALF)	为解冻信贷市场, 创设2 000亿美元的无追索权的融资便利, 贷款对象为持有相关证券的机构、企业等, 可接受的抵押品是以美元计价的AAA等级的资产支持证券, 基础资产为汽车贷款、学生贷款、信用卡贷款或者美国小企业管理局担保的小企业贷款, 为居民和小企业融资提供支持

资料来源: 美国联邦储备委员会。

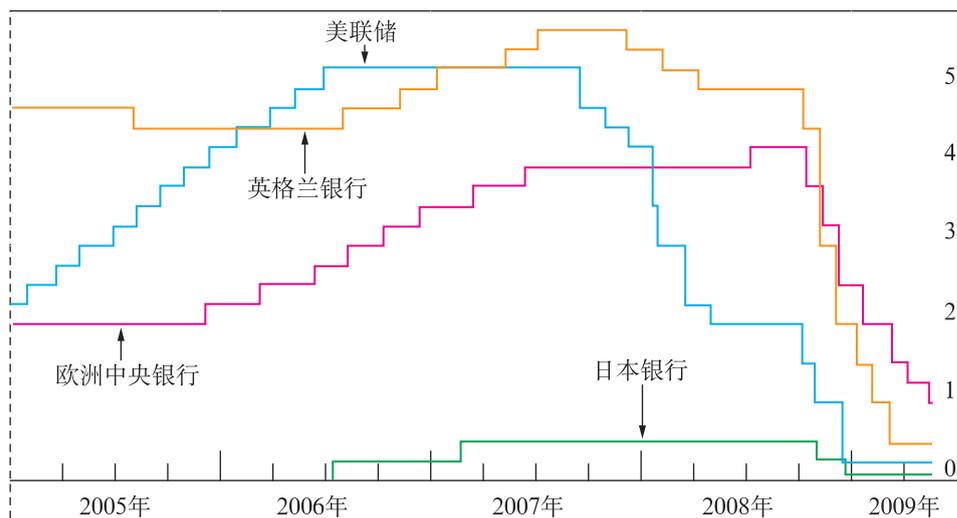


图5-20 主要发达国家央行的基准利率
(单位: %)

资料来源: 国际清算银行 (BIS) 2009年年报。

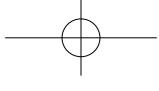
划购买1 750亿英镑的公司债和国债; 欧洲央行计划购买600亿欧元的资产担保债券。随着大量注入流动性和直接购买相关长期债券, 主要国家央行的资产负债表大幅扩张。美联储的资产总额从2007年末的9 180亿美元, 大幅增长到2008年末的2.24万亿美元, 2009年7月小幅回落至2.07万亿美元。

财政政策方面, 许多国家出台了包含增加公共支出、扩大基建投资和减税在内的经济刺激计划, 占全球GDP的比例达2.7%。美国通过了7 876亿美元的经济刺激计划, 约占其GDP的5.5%; 欧元区的经济刺激计划约占其GDP的1.9%, 英国财政刺激措施规模占其GDP的1.7%, 日本推出了总额3 670亿美元的经济刺激方案; 中

国推出了高达4万亿人民币的投资计划, 约占其GDP的13.3%; 此外, 澳大利亚、韩国和印度等出台了经济刺激计划。

四、改革完善国际金融监管体系

本次金融危机凸显出全球现行金融监管体系的弊端, 充分暴露了全球金融监管在风险监管合作层面的重大缺陷。危机爆发以来, 各国政府和国际组织对于监管理念、监管架构、监管技术和监管实践等方面的不足进行了深刻反思, 就如何改革国际金融监管体系、建立国际监管协作机制等进行深入研究, 近期已对构建未来金融监管框架体系达成了共识, 美国、英国和



欧盟相继出台了各自的金融监管体系改革框架方案。

目前，各国金融监管体系改革的基本思路：一是实施宏观审慎监管，加强系统性风险管理，维护金融体系稳定；二是加强影子银行体系监管，特别是将对冲基金、私募股权投资基金等纳入监管范围；三是完善资本充足监管，提高资本充足的质量和数量标准，提高交易类资产的资本充足要求，设置杠杆比例限制；四是加强金融机构的流动性风险监管；五是加强金融衍生品监管，对场外交易建立中央清算机制，以提高信息披露、降低交易对手方风险；六是加强信用评级机构监管，完善评级方法，提高评级的透明度；七是改革金融机构薪酬政策，实施以风险调整为基础的薪酬体系；八是加强国际协作，建立金融监管统一标准，对跨国金融机构实施全面监管；九是加强金融安全网建设，完善存款保险体系，完善金融机构重组和破产处置程序。

2009年6月，美国政府公布了金融监管体系改革框架方案，主要内容如下：

一是，加强对金融机构监管，特别是那些可能对市场正常运行产生重大风险的金融机构。主要包括：成立金融服务监管

委员会负责甄别新产生的系统性风险，改进各个监管机构之间的协作；扩大美联储的监管范围，使其监管非银行类金融机构；加强对金融机构资本监管，提高对大型综合金融集团的监管标准；对冲基金和私募股权投资基金向证监会注册。

二是，加强对金融市场监管，使主要金融市场可以承受系统性压力和某些大型金融机构的倒闭。主要包括：加强对证券化市场监管，增加市场透明度；加强对信用评级机构监管，要求证券化产品发行人必须持有一定比率的发行产品；加强对场外交易市场（OTC）的监管，扩大美联储的监管权限，使其可以监管资金支付和清算系统。

三是，保护金融消费者权益。主要包括：成立消费者金融保护机构来保护消费者权益；加强监管，提高对消费者和投资者的产品及服务质量，保障透明性、公平性和适合性。

四是，健全完善政府管理金融危机的工具和手段。主要包括：制定监管非银行类金融机构的新规；修订美联储紧急放贷的权力，加强问责机制。

五是，提高国际监管标准，加强国际协作。



金融环境

一、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

截至2008年底，银行业金融机构资产总额62.4万亿元，比2007年增加9.8万亿元，增长18.6%；负债总额58.6万亿元，比2007年增加9.0万亿元，增长18.2%；所有者权益3.8万亿元，比2007年增加7558亿元，增长25.0%（见图5-21）。5

家大型商业银行总资产达到31.8万亿元，比2007年增长13.7%。

2. 存贷款规模稳步上升

截至2008年底，各项存款余额47.8万亿元，比年初增加7.7万亿元，增长19.3%，同比上升4.1个百分点。其中，居民储蓄存款余额22.2万亿元，增加4.5万亿元，增长25.7%，同比上升19.9个百分点；企事业单位存款余额16.4万亿元，增加2.0万亿元，增长13.5%，同比下降

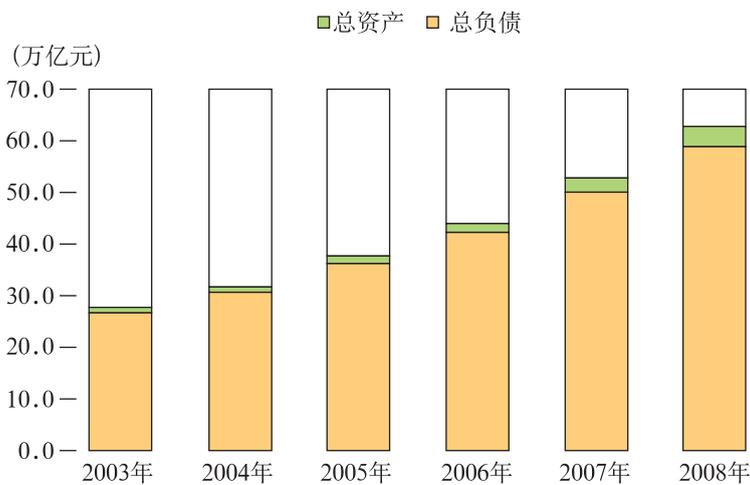


图5-21 2003~2008年银行业金融机构资产负债总量
资料来源：银监会2008年年报。

8.3个百分点。各项贷款余额32.0万亿元，比年初增加5.0万亿元，增长17.9%（见图5-22）。按贷款期限分，短期贷款余额12.9万亿元，增加1.5万亿元，增长12.3%，同比下降4.5个百分点；中长期贷款余额16.4万亿元，增加2.7万亿元，增长20.2%，同比下降2.2个百分点。个人消费贷款余额3.7万亿元，增加4 611亿元，增长14.1%；票据融资余额1.9万亿元，增加6 429亿元，增长49.9%。

3. 主要商业银行资本充足率全部达标
截至2008年底，商业银行整体加权平均资本充足率为12%，比上年提高3.7个百分点，超过国际监管水平。达标银行204家，比上年增加43家，未达标银行仅1家；达标银行资产占商业银行总资产的99.9%（见图5-23）。

4. 资产质量大幅改善
截至2008年底，商业银行按贷款五级分类的不良贷款余额5 603亿元，比年初

图5-22 2003~2008年银行业金融机构存贷款余额及贷存比
资料来源：银监会2008年年报。

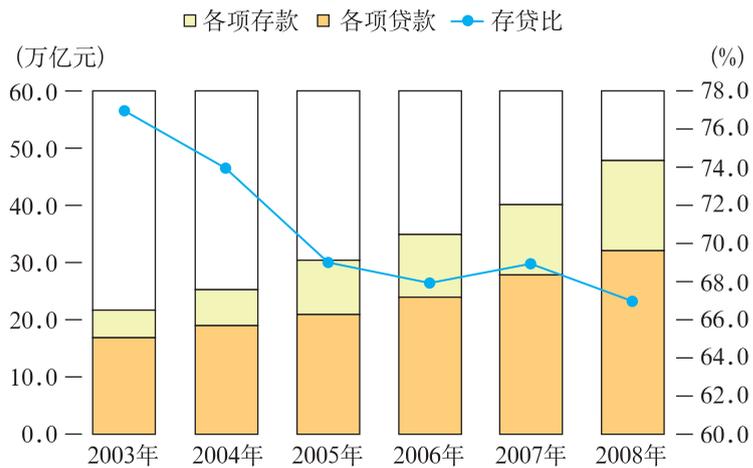
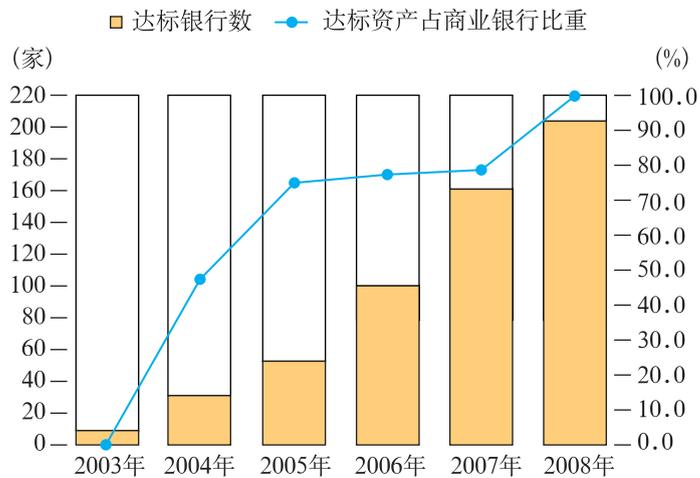


图5-23 2003~2008年资本充足率达标银行数量和资产占比
资料来源：银监会2008年年报。





减少7 082亿元，不良贷款率2.4%，比年初下降3.7个百分点（见图5-24）。同时，银行业金融机构继续加大改革力度，加快不良贷款核销力度，资产质量显著改善。

5. 商业银行的抗风险能力进一步增强
截至2008年底，商业银行各项资产减值准备金余额7 735亿元，比年初增加1 747亿元；拨备覆盖率为116.4%，比年初提高75.2个百分点，风险抵补能力进一步提高（见图5-25）。大型商业银

行贷款损失准备充足率达到153%，同比上升122.2个百分点，拨备覆盖率达到109.8%，同比上升76.4个百分点；股份制商业银行贷款损失准备充足率达到198.5%，同比上升28.3个百分点，拨备覆盖率达到169.6%，同比上升55个百分点。

6. 赢利水平稳步提高，收入结构继续优化

2008年，银行业金融机构实现税后利润5 834亿元；资本利润率17.1%；资产

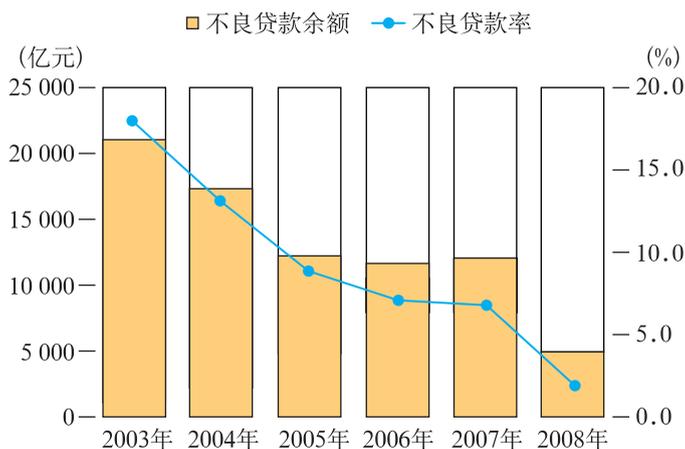


图5-24 2003~2008年主要商业银行不良贷款余额和比率

资料来源：银监会2008年年报。

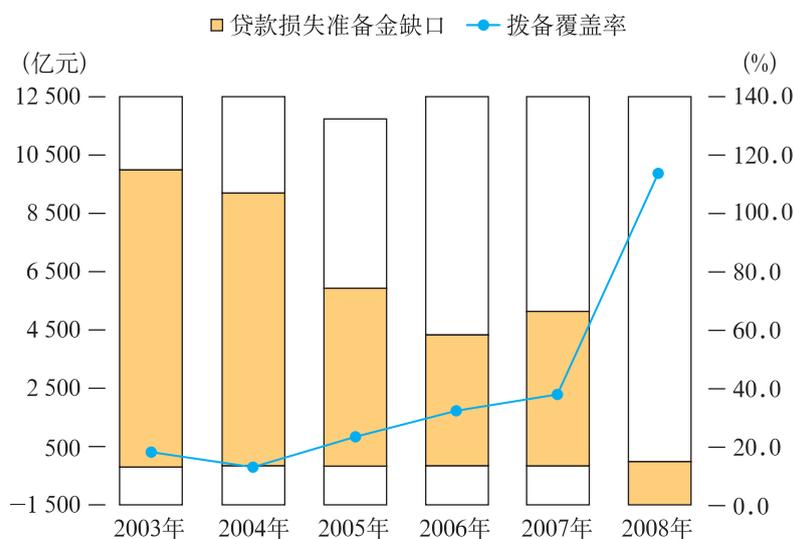
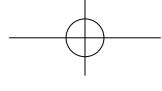


图5-25 2003~2008年主要商业银行损失准备金缺口数额

资料来源：银监会2008年年报。



利润率1.0%。从结构来看，净利息收入、投资收益和手续费收入是收入构成的三个主要部分。

7. 银行业金融机构整体流动性管理水平提升

2008年底，我国银行业金融机构流动性比例50.07%，比年初上升9.9个百分点。存贷比69.2%，比年初下降3.3个百分点。12月底，商业银行人民币超额备付金率5.6%，比年初上升2.0个百分点。全部商业银行流动性比例均达到25%以上的监管标准，流动性管理水平总体上升。

(二) 保险业

2008年国内保险业积极应对国际金融危机的影响，在年内多次特大自然灾害的情况下，保持了平稳较快的发展。截至2008年年底，保险法人机构达到130家，经营主体继续增加。2008年，保险机构增多，营销队伍不断扩大。截至年底，保险法人机构达到130家，比上年增加10家；保险专业中介机构达2455家，比上年增加114家。

1. 2008年保险公司资产规模进一步增长，受资本市场低迷的影响，保险业总资产增速放缓。截至年底，保险业总资产3.34万亿元，同比增长15.2%。保险资金运用余额3.1万亿元，同比增长14.3%，其中，银行存款8087.55亿元，债券投资17684亿元，股票（股权）和证券投资基金4071亿元，分别占保险资金运用余额的26.47%、57.89%和13.3%（见图5-26）。

2. 2008年全行业保费收入是2002年以来增长最快的一年，尤其是寿险和健康险增长迅速。保险业实现保费收入9784.1亿元，比上年增长39.1%。其中，财产险保费收入2336.7亿元，增长17%；寿险保费收入6658.37亿元，增长49.2%；意外险保费收入203.6亿元，增长7.1%；健康险保费收入585.5亿元，增长52.4%。

3. 资本市场大幅波动，保险资金运用面临挑战。2008年，随着国际金融危机的蔓延，境内外资本市场价格大幅下探，如上证综指全年下跌65%，恒生指数下跌48%，保险资金运用面临巨大压力。2008

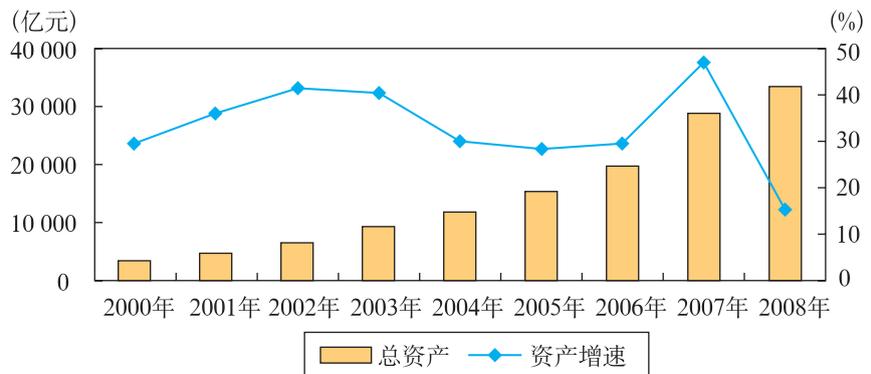


图5-26 2000~2008年保险业总资产
资料来源：中国保监会。

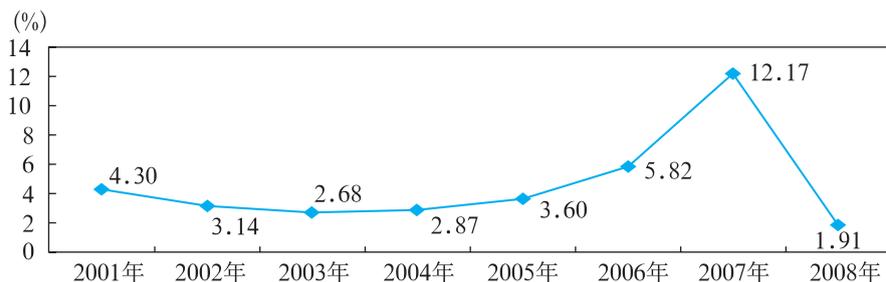


图5-27 2001~2008年保险资金
投资收益率变化

资料来源：中国保监会。

年保险资金投资收益率为1.91%（见图5-27），较上年下降10个百分点以上。

面对国际国内复杂而严峻的经济金融形势，保险公司调整了投资结构，增加了银行存款和各类债券等固定收益产品的比例，减少了股票和证券投资基金的比重。截至2008年年底，保险资金运用余额中银行存款和各类债券占比达到84.4%，较年初上升了16个百分点；股票（股权）和证券投资基金占比为13.3%，比年初下降了13.8个百分点。但是由于2008年第四季度以来，银行存款、债券的收益率都有较大的下降，保险资金运用面临挑战。

（三）证券业

2008年，受国际金融危机加剧、国内经济不确定性增加等复杂因素影响，中国股票市场持续走弱，市场成交量萎缩，资本市场经历了严峻考验。有关部门及时出台一系列政策措施，增强了市场信心，强化了市场主体抗风险能力，进一步夯实了市场稳定健康发展的内在基础。

1. 股票市场持续走弱，市场成交量萎

缩。2008年，上证综合指数最高达5 522.78点，最低1 664.93点，年底收盘于1 820.81点，较上年年底下跌65.39%；深证成分指数最高29 219点，最低5 577点，年底收盘于6 485点，较上年年底下跌63.36%。截至年底，沪、深两市上市公司16 255家（其中B股公司109家），比上年增加75家；总市值12.14万亿元，下降62.89%；流通市值4.52万亿元，下降51.42%。沪、深两市全年股票交易金额26.71万亿元，日均股票交易金额1 085亿元，分别比上年下降42%和42.95%（见图5-28）。

2. 股票筹资功能有所减弱，公司债券筹资规模大幅提高。2008年，共有181家公司发行权益类证券，筹资3 108.17亿元。其中，A股首发筹资1 066.36亿元，比上年下降76.58%；A股增发筹资518.05亿元，比上年下降21.76%；A股配股筹资142.27亿元，比上年下降35.92%；可转债筹资77.2亿元，比去年下降15.07%；可分离债筹资632.85亿元，比去年增长203.69%。全年公司债（包括企业债、上市公司债、短期融资券、中期票据，下



图5-28 2008年上证综指和深成指走势
资料来源：上海证券交易所、深圳证券交易所。

同) 融资规模达8 723.4亿元, 比上年增长68.37%。

3. 投资者数量稳步上升, 基金持股比例略有下降。2008年, 投资者入市谨慎, 但开户数仍稳步上升。截至年底, 沪、深两市共有A股账户12 123万户, B股账户240万户, 基金账户2 834万户, 分别较上年年底增加1 070万户、6.04万户和234.37万户, 增幅分别为9.69%、2.58%和9.02%。机构投资者中基金持股占流通市值比例为20.35%, 比上年下降6.18个百分点。

4. 2008年, 债券市场继续快速发展, 债券融资规模(包括国债、政策性金融债和公司债) 约为2.81万亿元, 较上年增长17.5%。债券市场中, 公司债市场发展迅速(包括中期票据), 2008年, 公司债融资规模达8 723亿元, 较上年增加3 542亿元, 增长68.37%。企业债发行2 367亿元, 较上年增长38%; 短期融资券发行4 332亿元, 增长29%; 上市公司债券发行288亿元, 增长157%; 中期票据发行1 737亿元(见图5-29)。

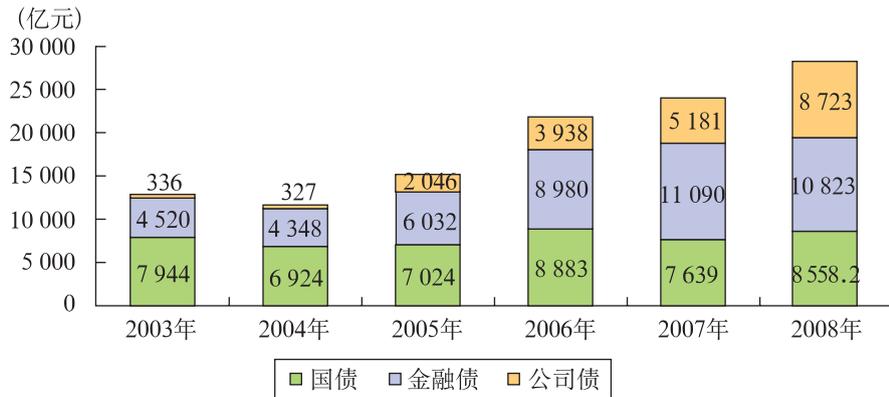
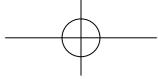


图5-29 2003~2008年债券融资结构
资料来源：中国人民银行、中国证监会。



（四）其他非银行金融机构

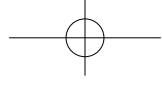
非银行金融机构改革创新有序进行，信托公司积极改革调整，42家公司顺利完成换发新许可证，初步实现平稳转型。截至2008年底，全国信托公司信托资产总额1.24万亿元。开展资产管理、私人股权投资信托、资产证券化、受托境外理财等业务，探索开展设立公益信托。2008年，3家信托公司经审批获得特定目的信托受托人资格，2家获得合格境内投资者（QDII）资格。商业银行设立金融租赁公司试点工作继续推进。2008年，经银监会批准，招银金融租赁有限公司、民生金融租赁股份有限公司开业。连同此前开业的工银金融租赁有限公司、建信金融租赁股份有限公司和交银金融租赁有限责任公司，经国务院同意的5家商业银行试点设立的金融租赁公司全部开业。汽车金融公司业务发展初具规模。成功推动上汽通用汽车金融有限责任公司发行资产证券化项目，该项目是我国第一笔以汽车抵押贷款为基础资产的资产证券化项目。截至2008年底，汽车金融公司总资产381.15亿元，首次实现全行业整体扭亏为盈。金融资产管理公司继续深化金融创新，在发展主业的同时，加快综合经营发展步伐，加强内部管理，理顺机制，提高风险管控能力，做好改革转型的各项准备工作。

二、国内理财产品发展状况

近年来，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。2008年，受国际金融危机的影响，部分理财产品收益明显下降，风险状况需要密切关注。为继续改善金融机构盈利结构，优化金融资源配置，满足全社会多元化金融需求，有关方面应进一步采取有效措施，促进理财产品健康发展。

（一）理财市场规模增长迅速

2007年商业银行全年累计发行理财产品2 654个，约为2006年的3倍，募集资金8 000多亿元。2008年商业银行累计发行理财产品6 028个，募集资金约合23 055亿元。据不完全统计资料显示，2008年，信托理财业务继续保持快速增长势头，纳入中国人民银行监测体系的主要信托公司共发行信托产品2 330个，同比增加804个；募集资金5 637亿元，同比增加17 233亿元。证券公司的资产管理业务逐渐从定向资产管理向集合资产管理发展，集合资产管理业务成为主要盈利点。2008年，证券公司发行理财产品约合226亿元。基金管理公司的基金产品总体呈增长态势，截至2007年年底，共有基金产品346只，基金净值达3.28万亿元，比2006年增长3



倍；截至2008年年底，共有基金产品444只，受市场波动影响，基金净值降至1.95万亿元。保险公司的理财产品保费收入2007年大幅增长；2008年整体增速依然较快，分红险、万能险、投资联结险保费收入分别为3 798亿元、1 450亿元、425亿元，分别占寿险保费收入的51.77%、19.77%、5.79%。

(二) 理财产品种类繁多

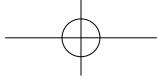
商业银行于2004年开始推出理财产品，包括人民币理财产品 and 外币理财产品。

信托公司作为专业化的信托业务经营机构，开展面向特定客户的单一资金信托计划和面向非特定投资者的集合资金信托计划。证券公司从1995年开始从事客户资产管理业务，包括面向特定客户的定向资产管理、面向非特定投资者的集合资产管理和针对特定资产的专项资产管理三类。基金管理公司是证券投资基金的专营机构，基金类型包括封闭式基金和开放式基金。保险公司于1999年开始推出具有理财功能的投资型产品，包括分红险、万能险和投资联结险（见表5-3）。

表5-3 国内理财市场概况

理财机构	产品种类		投资渠道
商业银行	综合理财服务	人民币理财	货币市场、股票、基金、债券、非上市股权
		外币理财	外汇市场、国际金融衍生品、短期外币债券、国际资金拆借
信托公司	资金信托计划	单一资金信托 集合资金信托 定向资产管理	信贷资产、股票、基金、债券、非上市股权、房地产、基础设施、实业等
证券公司	客户资产管理	集合资产管理 专项资产管理	股票、债券、基金、货币市场
基金管理公司		开放式基金 封闭式基金	股票、债券、基金、货币市场
保险公司	投资型产品	投资联结险 万能险、分红险	存款、股票、债券、基金、非上市股权、基础设施、创业投资企业、货币市场
投资咨询、财务管理企业、理财中心、理财工作室等		私募基金等	多为股票市场的投资和操作

资料来源：中国金融稳定报告（2009）。



（三）机构合作日趋紧密

商业银行与信托公司、保险公司等不同行业金融机构日益紧密合作，共同开发跨行业的理财产品。一是银信合作发展迅速。2006年5月16日，民生银行和平安信托合作推出“人民币非凡理财产品——T1，T2计划”，开启了银信合作理财产品的先河。2008年，银信合作理财产品3 283个，分别占商业银行全年发行理财产品数量的55.74%和信托公司全年发行信托产品的83.05%。二是银保合作继续加强。商业银行成为保险公司理财产品的重要销售渠道。2008年，银保业务保费收入比上年增长106.53%。

三、积极应对全球金融危机，持续加强全面风险管理

2008年，受金融危机影响，全球经济增速明显放缓，金融业风险进一步显现，具体表现为：宏观经济波动引发系统性风险加剧，国内外形势变化导致市场风险严峻，经济增长放缓造成信用风险上升，经营不确定因素引起流动性风险增加。

面对严峻的经济形势和复杂的风险局面，一方面，各金融机构建立并完善自身的全面风险管理体系，充分运用国内外先进的风险管理技术和经验，建立健全资本充足、风险拨备、流动性管理制度，建立

重大风险的管理方法和危机处置机制，提升风险管理的预见性、针对性和有效性。另一方面，各金融监管机构强化监管力度，出台多项管理办法，确保各行业安全、稳健、健康发展的同时，结合金融机构的经营特征、综合实力以及发展阶段，分类进行监督指导，实现风险防范与经营增长、解决当前问题与实现可持续发展相结合的管理模式。

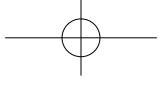
（一）银行业

1. 推动巴塞尔新资本协议实施，强化风险管理技术应用

2008年9月18日，银监会发布了“关于印发第一批新资本协议实施监管指引的通知”，其中包括《商业银行银行账户信用风险暴露分类指引》、《商业银行信用风险内部评级体系监管指引》、《商业银行专业贷款监管资本计量指引》、《商业银行信用风险缓释监管资本计量指引》和《商业银行操作风险监管资本计量指引》5个监管指引，为推动新资本协议实施准备工作，确保2010年底新资本协议如期实施。

2008年12月8日，银监会发布了“关于征求《市场风险资本计量内部模型法监管指引》（征求意见稿）等实施新资本协议8个监管文件意见的公告”。

2009年2月13日，银监会发布了“关于对巴塞尔委员会4份文件征求意见的公告”，包括《稳健的压力测试实践和监管



原则》、《交易账户新增风险资本计提指引》、《新资本协议市场风险框架的修订稿》和《新资本协议框架完善建议》4份文件，广泛征求各方修改建议，积极参与银行监管国际标准的制定。

2. 建立专项风险管理指引，拓展监管力度和广度

为规范银行并购贷款行为，提高银行并购贷款风险管理能力，2008年12月6日，银监会出台了《商业银行并购贷款风险管理指引》。规定了从事并购贷款业务的商业银行的准入条件和从业规范。

为规范银行与信托公司开展业务合作的经营行为，保护银信合作相关当事人的合法权益，2008年12月4日，银监会出台了《银行与信托公司业务合作指引》。

鉴于信息科技在银行业务交易处理、经营管理和内部控制等方面的广泛应用，为防范技术漏洞或管理缺陷而产生的风险，2009年6月1日，银监会发布了《商业银行信息科技风险管理指引》。

（二）保险业

1. 全面修订保险法，完善行业法律依据

2009年2月28日，第十一届全国人民代表大会常务委员会第七次会议修订了《保险法》，并于2009年10月1日起开始执行。修订后的《保险法》着重强调和维护投保人、被保险人和受益人的合法权益，

对保险公司的风险管理及合规经营提出了更高的要求，也进一步明确了监管机构的职责和权利。

2. 重视偿付能力和内部控制，完善分类监管制度

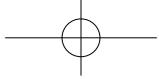
2008年7月10日，保监会出台了《保险公司偿付能力管理规定》，该规定旨在建立以风险为基础的动态偿付能力监管标准和监管机制，对保险公司偿付能力进行综合评价和监督检查。

为增强保险监管的针对性和有效性，保监会对现行保险公司分类监管制度进行了修改完善，2008年12月30日，发布了《关于实施保险公司分类监管有关事项的通知》。首先根据风险度将保险公司分为四类；其次分别针对产险、寿险和再保险公司规定了作为分类依据的监测指标；最后规定了各类别的监管措施和监管频率。同日，配套发布了《保险专业中介机构分类监管暂行办法》。

为了贯彻落实2008年全国保险工作会议提出的完善公司治理，加强保险公司内控建设，强化保险公司内部控制的执行力度，2009年2月13日，保监会发布了《关于2009年保险公司合规工作要求的通知》。

3. 防范资产配置风险，规范保险相关人员行为

针对当前宏观经济和金融市场运行中存在的确定因素，为切实防范系统性风险，加强保险资产配置风险管理，2009年



2月17日，保险会发布了《关于加强保险资产配置风险管理的通知》。通知着重强调四点：一是防范产品定价风险；二是防范资产错配风险；三是防范利率风险；四是要强化合规经营。

为规范保险监管人员和保险从业人员的行为，2009年2月28日，保监会印发了《保险监管人员行为准则》和《保险从业人员行为准则》。

（三）证券业

1. 构建分类监管制度，强调依法合规经营

为保证证券公司持续规范发展，2009年5月26日，证监会发布《证券公司分类监管规定》。该规定以证券公司风险管理能力为基础，结合公司市场竞争力和持续合规状况，评价和确定证券公司的类别，并对不同类别证券公司规定不同的风险控制指标标准和风险资本准备计算比例，实现分类监管指导的目标。

为促进证券公司加强内部合规管理，增强自我约束能力，2008年7月14日，证监会发布《证券公司合规管理试行规定》，该规定旨在制定和执行合规管理制度，建立合规管理机制，培育合规文化，防范合规风险。

为加强对上市证券公司的监管，不断完善法人治理结构，提高治理水平，2009年4月3日，证监会发布《关于加强上市证券公司监管的规定》。

2. 完善风险资本准备制度，提高抗风险能力

为进一步加强证券公司风险监管，根据《证券公司风险控制指标管理办法》的规定，2008年6月24日，保监会发布《关于证券公司风险资本准备计算标准的规定》，对不同类别证券公司实施不同的风险资本准备计算比例。

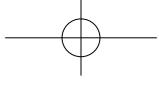
3. 规范从业人员行为，防范操作风险

为加强对证券经纪人的监管，规范证券经纪人的职业行为，保护客户的合法权益，2009年3月13日，证监会发布《证券经纪人管理暂行规定》。

（四）基金业

1. 完善风险准备金计提制度，提高风险防范能力

为了增强基金管理公司的风险防范能力，增强基金份额持有人的信心，保护基金份额持有人的利益，促进基金行业持续稳健发展，2008年11月24日，证监会发布《关于修改〈关于基金管理公司提取风险准备金有关问题的通知〉的决定》，基金管理公司应当每月从基金管理费收入中计提风险准备金，计提比例不低于基金管理费收入的10%。风险准备金余额达到基金资产净值的1%时可以不再提取。风险准备金使用后余额低于基金资产净值1%的，基金管理公司应当继续提取，直至达到基金资产净值的1%。



2. 规范从业人员行为，防范操作风险
为进一步提高基金管理公司投资管理
人员的合规意识，规范投资管理人员执业
行为，防范利益冲突和道德风险，完善公

司内部控制，2009年3月17日，证监会发
布《基金管理公司投资管理人员管理指导
意见》（修订后）。

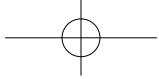
法律环境

2008年，国际金融危机的负面影响
全面显现，经济运行过程中出现的问题和
合同履行困难都已经或者可能转化为各类
案件进入司法领域，特别在2008年下半
年开始，这类纠纷数量增幅快，涉及企业
多、金额较大，给法院的审判和执行工作
带来巨大挑战。对此，最高人民法院频频
“出招”，通过司法解释或通过司法政策
指点涉及金融危机案件的审理和执行，如
《关于审理民事案件适用诉讼时效制度若
干问题的规定》《适用〈合同法〉若干问
题的解释（二）》、《关于应对国际金融危
机做好当前执行工作的若干意见》。在国
有资产管理方面，国资委继续细化国有
资产和国有企业管理，出台了《中央企
业资产损失责任追究暂行办法》《关于规

范国有企业职工持股、投资的意见》等
文件，全国人大也在总结之前国有资产
规范性文件的基础上，颁布了《中华人
民共和国企业国有资产法》。作为物权法
的配套，国家工商总局出台了《工商行
政管理机关股权出质登记办法》，开始办
理非上市公司的股权质押登记手续。具
体内容如下：

一、最高法院出台诉讼时效制 度司法解释，限制债务人 利用诉讼时效抗辩

最高人民法院2008年9月1日颁布实
施了《关于审理民事案件适用诉讼时效制



度若干问题的规定》(以下简称“司法解释”),对民事审判中如何适用诉讼时效制度做了较为系统全面的规定。

司法解释贯彻了限制债务人使用诉讼时效制度进行抗辩的原则,对诉讼时效的适用范围进行了限缩解释,对诉讼时效抗辩权的行使阶段进行了限定,对诉讼时效障碍事由的认定进行了合法的扩张解释;由于诉讼时效中断、中止制度的立法目的在于保护权利人权利,因此,在适用上述制度时,如果存在既可以做有利于权利人的理解也可以做有利于义务人的理解的情形,那么,在不违背基本法理的基础上,应做有利于权利人的理解。

司法解释的主要内容包括:

(一) 诉讼时效抗辩仅适用于债权请求权

司法解释规定,仅可对债权请求权提出诉讼时效抗辩,对物权请求权等请求权是否适用诉讼时效的问题,本司法解释未予以规定。

此外,司法解释特别规定对债权请求权中的四类请求权不能提出诉讼时效抗辩,这四类债权请求权包括:支付借款本金及利息请求权;兑付国债、金融债券以及向不特定对象发行的企业债券本息请求权;基于投资关系产生的缴付出资请求权;其他依法不适用诉讼时效规定的债权请求权。

(二) 当事人不得约定诉讼时效

司法解释规定,当事人违反法律规定,约定延长或者缩短诉讼时效期间、预先放弃诉讼时效利益的,人民法院不予认可。

(三) 诉讼时效抗辩一般应在一审期间提出

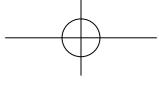
诉讼时效抗辩一般应在一审期间提出。当事人以诉讼时效期间届满为由申请再审或者提出再审抗辩的,人民法院不予支持,即再审期间不得提出诉讼时效抗辩。

(四) 诉讼时效从债权人向法院提交起诉状之日起中断

司法解释规定,当事人一方向人民法院提交起诉状或者口头起诉的,诉讼时效从提交起诉状或者口头起诉之日起中断,而不是从法院受理起诉或向债务人送达起诉状之日起中断。

(五) 规定了导致诉讼时效中断的事项

1. 与起诉具有同等诉讼时效中断效力的事项。
2. 向人民调解委员会以及其他依法有权解决相关民事纠纷的国家机关、事业单位、社会团体等社会组织提出保护相应民



事权利的请求。

3. 向公安机关、人民检察院、人民法院报案或者控告。

4. 义务人作出分期履行、部分履行、提供担保、请求延期履行、制订清偿债务计划等承诺或者行为。

5. 债权转让。

6. 债权人的债权人提起代位权诉讼。

二、最高法院出台合同法司法解释，增加合同法可操作性

2009年5月，最高人民法院颁布实施了《关于适用〈中华人民共和国合同法〉若干问题的解释（二）》（以下简称《解释（二）》）。《解释（二）》共计30条，包括合同的订立、合同的效力、合同的履行、合同的权利义务终止、违约责任5个部分，主要包括：

（一）对合同形式做出更宽泛的解释

《解释（二）》规定，除了书面形式或口头形式订立合同外，双方从事的民事行为能够推定双方有订立合同意愿的，可以认定当事人以其他方式订立了合同。

（二）对格式条款的无效做从严认定

《解释（二）》对于格式条款的无效做了“限缩的认定”。第六条提出，提供格

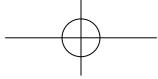
式条款的一方对格式条款中免除或者限制其责任的内容，在合同订立时采用足以引起对方注意的文字、符号、字体等特别标识，并按照对方的要求对该格式条款予以说明的，人民法院应当认定该条款的效力。但是，提供格式条款一方对已尽合理提示及说明义务承担举证责任。

（三）严格适用合同违反法律行政法规导致无效的法定条件，从宽认定合同有效

《合同法》第五十二条第（五）项规定，合同“违反法律、行政法规的强制性规定”而无效。《解释（二）》第十四条对“强制性规定”做了限缩解释，即“强制性规定”是指“效力性强制性规定”，即法律及行政法规明确规定违反该类规定将导致合同无效的规范。但需指出的是，虽然有的法律法规没有指明违反该类规定将导致合同无效，但如果法院认为违反规定的行为“损害了社会公共利益”，仍有可能依据合同法判定合同无效。

（四）进一步明确债权人行使撤销权的条件

合同法第七十四条规定，债务人以明显不合理的低价转让财产，债权人可以行使撤销权，请求法院撤销债务人的行为。《解释（二）》进一步规定，债务人以明显不合理的高价收购他人财产，人民法



院可以根据债权人的申请，参照合同法第七十四条的规定予以撤销。

《解释（二）》还规定，转让价格达不到交易时交易地的指导价或者市场交易价70%的，一般可以视为明显不合理的低价；对转让价格高于当地指导价或者市场交易价30%的，一般可以视为明显不合理的高价。

（五）确认情事变更原则

《解释（二）》在第二十六条提出，合同订立以后客观情况发生了当事人在订立合同时无法预见的、非不可抗力造成的不属于商业风险的重大变化，继续履行合同对于一方当事人明显不公平或者不能实现合同目的，当事人可请求人民法院变更或者解除合同。

但《解释（二）》要求严格区分变更的情势与正常的市场风险之间的区别，审慎适用情势变更原则。对必须适用情势变更原则进行裁判的个案，要层报高级人民法院审查批准，最大限度地避免对交易安全 and 市场秩序造成大的冲击。

（六）限制过高违约金

现行《合同法》规定，约定的违约金低于造成的损失的，当事人可以请求人民法院或者仲裁机构予以增加；过分高于造成的损失的，当事人可以请求适当减少。至于何为“过分高于造成的损失”，却没

有统一的尺度。

对此，《解释（二）》做出了更具操作性的规定，即“当事人约定的违约金超过造成损失的30%的”可以认定为“过分高于造成的损失”。这一规定为法官行使自由裁量权对违约金进行调整提供了具体的操作原则和办法，避免了调整的随意性。

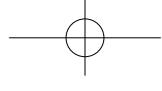
三、企业国有资产法通过，不直接适用于中央企业的子企业

10月28日，十一届全国人大常委会高票通过了《中华人民共和国企业国有资产法》，该法将于2009年5月1日起施行。该法是我国首部专门规范和保护企业国有资产的法律，与《公司法》、《物权法》以及国有资产管理、转让相关的规章或规范性文件做了有效的衔接，以法律的形式对现行的国有资产管理相关的各种制度、措施予以重申和确认。此外，该法在国有资产管理上也有一些意义重大的创新，同时法律原则性的规定为后续细则的出台预留了空间。

企业国有资产法共9章、77条，主要内容包括：

（一）本法的调整范围是包括金融企业国有资产在内的经营性的国有资产

新通过的企业国有资产法所称的国有



资产，是指国家对企业各种形式的出资所形成的权益。这一规定意味着，包括金融企业国有资产在内的各类企业国有资产都适用本法规定。但在肯定了金融类国有企业监管的一般性特征的同时，本法也为金融类企业的特殊立法规定留出了缺口，第七十六条“金融企业国有资产管理与监督，法律、行政法规另有规定的，依照其规定”。

（二）本法不直接适用于国家出资企业的子企业

企业国有资产法规定，“国家出资企业”指国家出资的国有独资企业、国有独资公司，以及国有资本控股公司、国有资本参股公司，即由国有资产监督管理机构履行出资人职责的企业或公司。

（三）明确履行出资人职责的机构及其职责，推动政企分开

企业国有资产法明确“国务院和地方人民政府分别代表国家对国家出资企业履行出资人职责，享有出资人权益”，即国务院和地方人民政府作为国家出资企业的出资人；由政府授权的“国有资产监督管理机构”以及“其他有关部门、机构”代表各级政府（出资人）对国家出资企业履行出资人职责。

（四）完善国企高管管理机制

企业国有资产法对国家出资企业管理者的

选择和考核作了专章规定，根据国有独资、控股、参股的不同企业类型，明确履行出资人职责的机构可以依据法律、行政法规及企业章程任免或者建议任免企业的高级管理人员。

此外，企业国有资产法还对国企高管兼职、任期经济责任审计、考核、奖惩等事项作出细致规定，要求国家出资企业的董事、监事、高级管理人员，未经履行出资人职责的机构或者股东会、股东大会同意，不得在其他企业任职。国有独资公司的董事长和经理不得由同一人担任。董事、高管不得兼任监事。而造成国有资产特别重大损失或故意犯罪被判处刑罚的，将终身不得担任企业高管。

（五）规范资产转让、改制等国有资产流失关键环节

企业国有资产法第四十二条规定，企业改制应当按照规定进行清产核资、财务审计、资产评估，准确界定和核实资产，客观、公正地确定资产的价值；第四十四条规定，国有独资企业、国有独资公司、国有资本控股公司不得无偿向关联方提供资金、商品、服务或者其他资产，不得以不公平的价格与关联方进行交易；第五十条规定，资产评估机构及其工作人员应当独立、客观、公正地对受托评估的资产进行评估；第五十四条规定，国有资产转让应当遵循等价有偿和公开、公平、公正的原则。



对于管理层收购问题，法律明文规定，可以向企业的高管或近亲属，或这些人所有或实际控制的企业转让国有资产，但在转让时，上述人员或企业应与其他受让参与者平等竞买，转让方应如实披露有关信息，相关的高管不得参与转让方案的制定和组织实施。

（六）正式建立了国有资本经营预算制度

该法明确规定对国有资本收益实行预算管理，依照预算法的规定，并参照2008年9月国务院发布的《国务院关于试行国有资本经营预算的意见》，该法对国有资本经营预算的收支范围、编制原则、编制和批准程序等作了原则规定（第六章）。同时，考虑到国有资本经营预算制度正在试点，还需要在实践中逐步调整完善，新法规定，国有资本经营预算管理的具体办法和实施步骤由国务院规定，报全国人大常委会备案。

（七）构建多层次的国有资产监督体系

企业国有资产法从人大监督、行政监督、审计监督和社会监督四个层面，构建了国有资产监管制度体系。其中，履行国有资产出资人职责的机构也要接受本级人民政府的监督和考核，对国有资产的保值增值负责。

四、国资委发布文件，规范国企职工持股、对外投资

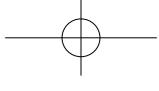
为规范国有企业对外投资、防止企业间的利益输送及国有资产流失，国资委于2008年10月8日发布实施了《关于规范国有企业职工持股、投资的意见》（以下简称《意见》），专门对国有企业职工在国有企业改制中的职工持股行为以及对关联企业的投资行为（不包括国有控股上市公司实施股权激励以及企业职工在证券市场购买股票）予以规范。

（一）《意见》对国有企业改制中职工持股行为的规定

1. 《意见》原则规定，国有大中型企业主辅分离辅业改制，鼓励辅业企业的职工持有改制企业股权，但国有企业主业企业的职工不得持有辅业企业股权。

2. 职工入股原则限于持有本企业股权。

《意见》规定，职工在国企改制中如需持有股权，原则上只能持有职工所在企业的股权。国有企业集团公司及其各级子企业改制，经国资监管机构或集团公司批准，确有必要的，也可持有上一级改制企业股权，但不得直接或间接持有本企业所出资各级子企业、参股企业及本集团公司所出资其他企业股权。科研、设计、高新技术企业科技人员确因特殊情况需要持有



子企业股权的，须经同级国资监管机构批准，且不得作为该子企业的国有股东代表。如此规定的目的，国资委相关人士解释，是为了发挥职工持股的作用，促进企业发展，而不是仅仅为职工谋福利。

3. 国有企业不得协助职工筹集入股资金。

《意见》规定，国有企业不得为职工投资持股提供借款或垫付款项，不得以国有产权或资产作标的物为职工融资提供保证、抵押、质押、贴现等，不得要求与本企业有业务往来的其他企业为职工投资提供借款或帮助融资。

（二）《意见》对国企职工投资关联企业行为的规定

为防止国有企业通过关联交易向职工持股的企业输送利益，《意见》对国企职工投资关联企业进行了限制。

1. 《意见》首先界定了“关联企业”的概念。“关联企业”指与本国有企业有关联关系或业务关联且无国有股份的企业。根据《公司法》，“关联关系”指公司的控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与其直接或者间接控制的企业之间的关系。

2. 《意见》规定，“严格限制职工投资关联关系企业；禁止职工投资为本企业

提供燃料、原材料、辅料、设备及配件和提供设计、施工、维修、产品销售、中介服务或与本企业有其他业务关联的企业；禁止职工投资与本企业经营同类业务的企业。”

五、国资委发布规定，规范中央企业及其子企业资产损失追究行为

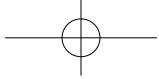
为完善中央企业及其子企业资产管理责任制度，规范企业资产损失责任追究行为，有效落实国有资产经营责任，国资委发布了《中央企业资产损失责任追究暂行办法》（以下简称《办法》）。

（一）适用范围

《办法》适用于国资委履行出资人职责的企业（中央企业）及中央企业独资或者控股的子企业的资产损失追究工作。

（二）认定资产损失的证据

《办法》规定，认定资产损失依据能够证明资产损失真实情况的各种事实，包括政府部门的书面文件、社会中介机构的经济鉴证结果、企业会计记录及内部证明等；损失金额应当依据有关会计账簿记



录，按照会计核算确认的损失分类分项进行认定。未在会计账簿记录或者账面价值与公允价值相差较大的资产，应当按照市价、重置价值等公允价值认定。

《办法》还规定，认定的资产损失金额应包括直接损失金额和间接损失金额。直接损失金额是与相关人员行为有直接因果关系的资产损失金额；间接损失金额是由相关人员行为引发或者导致的、除直接损失金额之外的、能够确认计量的其他资产损失金额。

（三）资产损失责任追究范围

《办法》从企业采购、销售产品或提供服务、资金管理、投资决策和投资管理、对外担保、资产转让和改组改制、资产保管维护、内控建设、信息披露等环节界定了违反规定、未履行或未正确履行职责造成资产损失需追究责任的10类50种情形。

（四）资产损失责任的划分

根据相关人员的职责范围，资产损失责任分为直接责任、主管责任、分管领导责任和重要领导责任四种。

办法还规定“企业因违反有关规定，未履行或者未正确履行职责，导致决策失误造成重大或者特别重大资产损失”的，

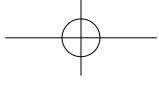
企业主要负责人应当承担直接责任，参与决策的企业其他人员应当承担相应的责任。但“参与决策的人员经会议记录证明决策时曾表明异议的，可以免除相应的责任”。

（五）对相关责任人处罚的具体方式

对资产损失责任人的处罚包括经济处罚、行政处分和禁入限制三大类。经济处罚是指扣发绩效年薪（奖金），终止授予新的股权。行政处分是指警告、记过、降级（职）、责令辞职、撤职、解聘、开除等。禁入限制是指在1～5年内或者终身不得被企业聘用或者担任企业负责人。以上处罚可以单独适用，也可以合并适用。

六、工商总局出台股权出质登记办法，非上市公司股权出质可办理登记

2008年9月4日，国家工商总局出台了《工商行政管理机关股权出质登记办法》，对在工商局登记的股权的出质登记相关问题做了规定。根据2007年施行的《物权法》，以不在证券登记结算机构登记的股权出质，“质权自工商行政管理部门办理出质登记时设立”。《工商行政管理



机关股权出质登记办法》施行后，使股权质押登记有章可循。该办法的主要内容包括：

（一）适用范围

本办法适用于有限责任公司和股份有限公司股权出质办理出质登记。但在证券登记结算机构登记的股份有限公司的股权除外，即上市公司股权出质登记不适用本办法。

（二）登记机关

股权出质的登记机关为“负责股权所在公司登记的工商行政管理机关”，即为标的公司办理工商注册登记的工商局。

（三）申请出质登记的股权应当依法可以转让和出质

被法院冻结的股权不能申请办理出质登记。外商投资公司股权出质的，应当经公司设立审批机关批准后方可办理出质登记。

（四）办理股权出质登记应当提交的材料

1. 申请人签字或者盖章的《股权出质

设立登记申请书》；

2. 记载有出质人姓名（名称）及其出资额的有限责任公司股东名册复印件或者出质人持有的股份公司股票复印件（均需加盖公司印章）；

3. 质权合同；

4. 出质人、质权人的主体资格证明或者自然人身份证明复印件（出质人、质权人属于自然人的由本人签名，属于法人的加盖法人印章，下同）；

5. 国家工商行政管理总局要求提交的其他材料。

（五）登记机关应当当场办理登记手续

登记机关对登记申请应当当场办理登记手续并发给登记通知书。通知书应加盖登记机关的股权出质登记专用章。对于不属于股权出质登记范围或者不属于登记机关管辖范围以及不符合《办法》规定的，登记机关也应当当场告知申请人，并退回申请材料。



担保行业状况

一、行业发展综述

(一) 担保机构业务运行概述

从数量来看，2008年末，全国担保机构达8 700家，比上年大幅增加了约2 550家。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运作的，占正常运营担保机构的比例不到2%。同时，担保机构的地区

分布也很不平衡，东部发达地区的机构数量远高于西部地区。

从资本金和承保规模来看（详见图5-30），2008年末，全国担保机构资本金（含担保基金）总计约3 000亿元，比上年增加了约1 200亿元；新增承保总额约5 400亿元，比上年增加了1 600亿元；放大倍数为1.8，比上年降低了0.3。

从新增担保业务分布来看（详见图5-31），2008年担保业务结构继续改善，贷款类担保业务占比75%，比上年下降3

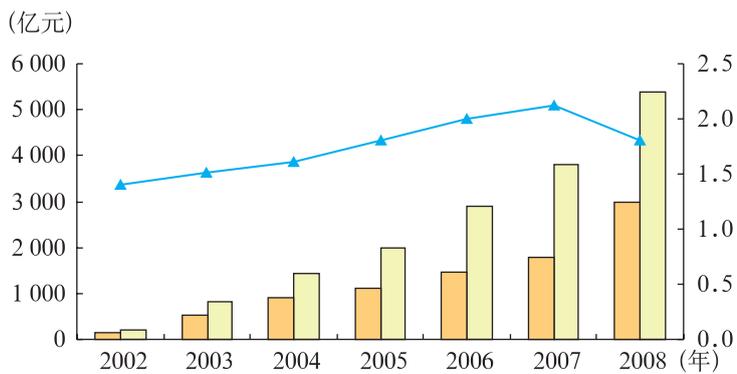


图5-30 2002~2008年担保机构资本金和承保规模

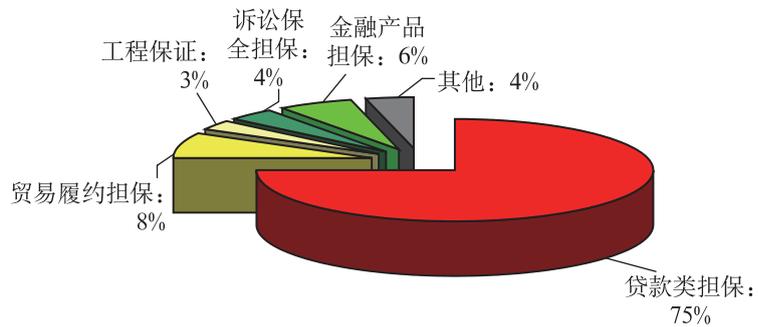
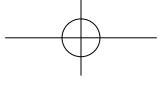


图5-31 2008年担保机构新增担保业务分布情况

个百分点；金融产品担保占比6%，比上年大幅上升3个百分点；诉保业务占比4%，比上年增加了1倍；贸易履约担保和工程保证业务占比比上年有所下降。

（二）行业遭遇金融危机的严重冲击

金融危机对实体经济的负面影响迅速扩散，导致经济活动大幅萎缩，大量企业陷于经营困境，直接表现为担保客户产品订单锐减，产成品库存难以消化，使大多担保客户现金流量急剧减少，回款困难，一些担保客户的利润率迅速下降直至亏损。

担保业作为风险的直接承受者，缺乏风险传递及释放渠道，在行业分工中处于弱势地位，一旦经济环境恶化，担保业将首当其冲。在结构性因素和周期性因素的双重作用下，信用担保的系统性风险不断加剧，担保代偿风险显著上升，使担保机构面临巨大的经营压力，部分担保机构陷入了严重的经营困境甚至报出巨额亏损，行业风险开始显现；与此同时，部分担保机构自身约束不足，违规、失信行为屡有

发生，上述情况引起了相关部门及社会各界的高度警觉和关注。

（三）各地纷纷成立再担保机构

成立再担保机构有助于提高担保机构的承保能力，从而使更多的中小企业受益。2008年以来，各级政府纷纷成立信用再担保机构，主要有以下几种模式：一是直接成立机构；二是出资设立再担保风险补偿基金；三是向现有省级担保机构注资，要求其履行再担保功能。截至2009年6月，已成立再担保机构8家，注册资本合计约105亿元（见表5-4），广西、湖北、山东、新疆、宁夏等正在研究设立再担保机构。

但是，与国外再担保相比，目前国内的再担保模式存有较大的内在缺陷，再担保机构运营面临很大的风险。一是我国对再担保体系还没有明确的制度法规，对再担保机构的业务操作、风险控制等缺乏指引，再担保机构运行缺乏制度基础；二是国内担保机构大多经营状况堪忧，担保能力和承保规模严重受限，再担保机构运行缺乏市场基础。



表5-4 近期成立的再担保机构

机构名称	成立时间	注册资本
云南省再担保有限公司	2006年6月	2.01亿元
东北中小企业信用再担保公司	2008年2月25日	30亿元
北京中小企业信用再担保公司	2008年11月16日	15亿元
陕西省信用再担保公司	2008年12月31日	4.17亿元
江苏省信用再担保有限公司	2008年12月	10亿元
广东省中小企业信用再担保公司	2009年2月18日	20亿元
深圳中小企业信用再担保中心	2009年2月28日	10亿元
福建省中小企业信用再担保有限责任公司	2009年6月	14亿元
上海市再担保有限公司	2009年8月27日	6.5亿元

资料来源：根据相关资料整理所得。

二、担保功能日益受到重视，政府扶持力度进一步加大

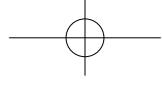
国际经验表明，政府通过对中小企业信用担保体系建设的有效支持和政策引导，借助于担保机构的资金放大和增信作用，为缓解中小企业融资难问题和扶持中小企业发展发挥了积极的作用。亚洲金融危机期间，日本和韩国通过大幅增加对担保机构注资，弥补其代偿损失和增强担保能力，以引导金融机构和社会资金投向中小企业，有力地促进了经济复苏和就业稳定。

2008年下半年以来，国际金融危机对我国经济的负面影响全面显现，我国企业，特别是以出口为主导的外向型和劳动密集型中小企业，直接面临经营环境变化的猛烈冲击，贷款难和担保难的问题进一

步加剧，中小企业生存发展问题更加突出。为缓解中小企业面临的贷款难和担保难问题，政府对担保行业的扶持力度不断加大，陆续出台和实施了一系列政策措施，旨在大力促进中小企业信用担保体系建设，鼓励信用担保机构为中小企业提供贷款担保服务，引导金融机构增加对中小企业的贷款，着力改善中小企业融资环境。

（一）通过财政补贴、税收优惠等方式加大资金支持力度

2008年9月，财政部、工信部印发修订后的《中小企业发展专项资金管理办法》，提出加强对中小企业信用担保体系建设的资金支持力度；2009年3月，中央财政下达了10亿元中小企业信用担保业务补助资金，用于资助330家符合条件的信用担保机构；对符合条件的中小企业信用



担保机构免征营业税；加大小额担保贷款的财政贴息力度。

（二）金融“国九条”重视担保功能

2008年12月3日国务院总理温家宝主持召开国务院常务会议，研究制定了一系列金融促进经济发展的政策措施（简称金融“国九条”）。其中明确提出鼓励地方政府通过资本注入、风险补偿等多种方式增加对信用担保机构的支持力度；推进设立多层次中小企业贷款担保基金和担保机构，提高对中小企业贷款比重；建立农村信贷担保机制，扩大农村有效担保物范围，积极探索发展农村多种形式担保的信贷产品。

（三）取消与银行合作的担保机构的资本金限制

2009年5月，中国银监会下发《关于银行业金融机构与担保公司开展合作有关问题的通知》（银监办发〔2009〕57号），指出2009年担保行业在中小企业融资需求和国家各项政策的有力推动下，进入快速发展阶段，已成长为一个有活力的独立行业，得到中小企业、银行及地方政府各方面的普遍认同。为了加强银行业金融机构与担保公司的合作，促进担保行业的健康发展，取消了银监会2006年5月印发的《关于银行业金融机构与担保机构开展合作风险提示的通知》中有关与银行合作的担保机构注册资本应在1亿元人民币以上的规定。

（四）政策扶持需要进一步加强和完善

与国外相比，我国政策扶持力度还需进一步加大，政策措施的针对性和可操作性有待进一步完善。一是进一步加大财政投入力度；二是加快建立完善中小企业信用担保机构风险补偿和资本补充的长效机制，增强担保机构的承保能力；三是创新运作模式，政府建立担保基金委托专业担保机构运作，是危机背景下发挥担保杠杆作用的有益方式。

三、行业监管格局出现新变化，行业监管制度法规亟待出台

（一）建立融资性担保业务监管部际联席会议制度

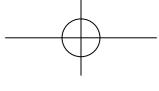
2009年2月，国务院办公厅发布《关于进一步明确融资性担保业务监管职责的通知》，决定建立融资性担保业务监管部际联席会议，同时明确地方相应的监管职责。2009年5月公布了《国务院关于同意建立融资性担保业务监管部际联席会议制度的批复》。目前，各地按照通知规定相继明确了担保行业主管部门（见表5-5）。上述文件精神主要如下：



表 5-5 各地担保行业主管部门（截至 2009 年 7 月）

省份	当地主管机构
北京	中小企业局
上海	中小企业发展办公室
天津	经济委员会（中小企业局）
重庆	金融办、中小企业局
河北	中小企业局
河南	工信局
湖北	经济贸易委员会
湖南	中小企业担保协会
山东	经贸委（中小企业局）
山西	中小企业局
黑龙江	中小企业局
吉林	经委（中小企业局）
辽宁	中小企业局、经贸委
内蒙古	金融办
新疆	经委、担保协会
陕西	中小企业局
甘肃	中小企业局
青海	中小企业局
四川	中小企业局、经贸委
贵州	中小企业局
云南	财政厅
广西	中小企业局
广东	中小企业局
福建	经济贸易委员会
江西	中小企业局
安徽	中小企业局
浙江	中小企业局、担保协会
江苏	中小企业局
海南	金融办、银监局
宁夏	经济贸易委员会

资料来源：根据相关资料整理所得。



一是联席会议由银监会牵头，发展改革委、工业和信息化部、财政部、人民银行、工商总局、法制办等部门参加。联席会议办公室设在银监会，承担联席会议日常工作。

二是联席会议负责研究制定促进融资性担保业务发展的政策措施，拟订融资性担保业务监督管理制度，指导地方政府对融资性担保业务进行监管和风险处置。

三是联席会议要尽快对融资性担保机构的设立条件、业务规范、监管规则和法律责任做出规定；研究建立融资性担保行业自律组织。

四是按照“谁审批设立、谁负责监管”的原则，地方政府确定相应的部门负责本地区融资性担保机构的设立审批、关闭和日常监管；按照属地管理原则，对已设立的跨省区或规模较大的融资性担保机构，由地方负责监管和风险处置工作。

（二）加强行业监管的制度化 and 规范化日益凸现

近年来，随着国民经济持续快速增长，经济市场化和国际化程度日益加深，信用和法律环境不断改善，担保市场需求快速增长，我国担保行业取得了长足发展。但是，行业监管缺位、市场准入门槛低，导致担保机构良莠不齐，不少担保公司名为“担保”，实则从事民间借贷、股权投资业务，并大量介入股票和房地产市

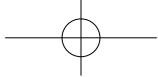
场。随着国际金融危机爆发、经济转入下行周期，前期被掩盖的各类问题集中暴露出来，部分担保机构相继陷入经营困境，行业风险明显上升。

行业无序发展的主要原因在于，多头管理造成事实上的行业监管缺位，造成监管漏洞和监管效率低下。目前，我国担保行业监管主要存在以下问题：一是监管政出多门、缺乏统一的行业管理制度；二是担保业在发展目标、担保体系建设、政策性担保与商业性担保分类监管、风险管理体系建设等方面缺乏统一规划；三是担保机构准入监管和退出监管方面基本是空白，日常运营监管中的定期报告制度也没有建立起来；四是全国性的担保行业自律性组织至今没有成立。

监管联席会议制度的建立，充分表明政府对于行业发展日益重视，此举将对加强行业集中统一管理、促进行业持续健康发展产生重要的积极作用。但是，鉴于行业发展现状，需要联席会议尽快出台行业管理办法，对行业准入和退出实施严格管理，加快推进设立全国性的担保行业自律性组织。

四、积极调整业务策略，深入挖掘政策中蕴藏的业务机会

随着我国经济步入下行周期，担保机构业务运作需要规避一些对经济周期变化比较敏感的行业，但政府出台经济刺激政



策将会催生一些专业性担保机构和担保品种，我们要深入挖掘其中蕴藏的业务机会。一是为保增长、促发展，中央和地方财政将进一步加大对担保行业的支持力度；二是国家在扩大内需、刺激消费方面出台一系列政策，有助于拓展履约担保业务；三是灾后重建和农村信用担保体系建设得到重视；四是国家加强了信用体系的市场约束机制，担保机构信用状况参差不齐，给行业重组带来机会。

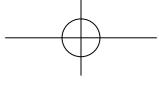
总体来看，2009年担保业面临的挑战大于机遇，经济增长下滑和市场萎缩产生的市场风险传导给担保机构的风险将进一步显现。担保机构需要加强对客户的上、下游及关联企业状况进行全面考察，分析在保项目行业特点和走势，以确定业务管理策略。在经济形势复杂变化的过程中，一些相对安全的领域的品种存有发展机会，如电子商务、海关担保、政府采购担保、履约类担保、诉讼保全担保等。

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

国际保证担保市场处于大幅下滑的态势，突出表现为市场供应和需求都在降低，全球范围的经济危机对承包商、受益人、保险人、再保险人等所有业务参与方都产生了影响，受危机打击最严重的是建筑领域，而建筑领域正是与保证担保最密

切关联的领域。但由于保证业务的周期滞后于经济周期，2008年度各国保证业务虽受到不同程度影响，但基本上均实现了盈利，美国的保证市场还实现了损失率的历史低值。由于经济继续走低，预计2009年底及2010年保证市场所受到的负面影响才能充分显现，可能到时会出现大额损失。而信用保险市场受进出口贸易以及国内贸易大幅缩水，违约率上升的影响，安卓、裕利安宜、科法斯等几大信用



保险公司以及日本的信用保险公司利润大幅下挫，或出现了亏损。为支持企业的出口贸易，欧洲各国均出台了针对信用保险的救助计划，从政府角度为信用保险公司提供再保险或为企业提供额外的信用保险限额。

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，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。受投资业务的拖累，瑞士再保险公司（以下简称“瑞再”）2008年亏损额达8.64亿瑞郎，创历史最高纪录。为充实资本金，瑞再接受了巴菲特伯克希尔哈赛维公司30亿瑞郎的注资，并做出了未来一年内裁减10%的员工的决定，以大幅降低运营成本。由于资本金有限，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。受益于明确的风险管理和投资组合的分散与多样化，2008年慕尼黑再保险公司（以下简称“慕再”）实现综合合并利润15亿欧元。但较上年度总利润39亿欧元相比降幅明显。再保险承保能力的降低成为一个突出的问题。

应对全球金融危机的挑战，各国际协会要求保证公司继续加强风险管理，强化周期风险控制，坚持严格的承保理念，加大产品创新和新产品研发力度，严格成本

控制，加强索赔管理和追偿，以期平稳渡过危机。

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）2009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）2008年依然取得了不错的业绩，保费总收入54.5亿美元，与2007年持平，净损失率（净损失/已赚保费的比率）为12%，比上年的18.9%有较大幅度下降，综合费用率为61.3%。2008年，忠诚保证保费总收入为10.9亿美元，同比下降8.3%，损失率为39%，比2007年略有上升。

SFAA董事会主席金耐德先生在协会2009年年会的发言中指出，2008年保证行业与上年比没有实质变化，依然是盈利年。但受危机影响，保费水平8年来第一次未能实现增长。大部分承包商在过去几年基础上继续巩固财务实力，拥有良好管理机制的公司有能力顺利渡过目前的危机。由于建筑行业滞后于整体经济的周期，因此保证业务在2009年后期以及2010



年才会遭受大额损失。从宏观面来看，建筑行业的支出继续下降，2009年2月底，建筑支出同比下降9%，建筑行业失业率上升21.4%，房地产业下降到历史新低。预计在随后的几年，保证市场规模随着建筑市场的低迷将出现萎缩，建筑项目减少，项目融资困难等因素，都会造成保证市场规模的萎缩和赔付的增加。金耐德先生要求保证公司面对周期性危机时，一是要坚持承保理念，如严格的项目审核、在保监管、应收账款的跟踪等非常关键；二是要有战略性思维，不能无视风险盲目扩大业务规模；三是在困难时期做好人才培养，

提高管理层的领导力；四是重视索赔和承保成本控制。此外，SFAA还代表行业游说政府，成功地否决了对不良资产救助计划（TARP）和经济刺激计划中的建筑项目免除保证担保的提案。

按照美国保证和忠诚保证协会的初步统计数据，2008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51.7亿美元，与2007年总保费收入50亿美元基本持平，占市场总量的95%，平均净损失率约为13%，达到历史新低（参见表5-6、表5-7）。

表5-6 2008年按照合同保证保费收入排序的前10位的保证公司 单位：1亿美元

排名	集团/公司名称	合同保证和商业保证直接保费收入
1	旅行者保证公司（Travelers Bond）	9.85
2	自由互助保险集团（Liberty Mutual Insurance Group）	8.30
3	苏黎世保险集团（Zurich INS GRP）	4.76
4	CNA 保险集团（CNA Insurance Group）	4.29
5	乔伯保险集团（Chubb & Son INC）	2.99
6	哈特福德火灾和意外险集团（Hartford Fire & Casualty Group）	2.10
7	HCC 保证集团（HCC Surety Group）	1.48
8	国际忠诚保险公司（International Fidelity Insurance Co）	1.18
9	ACE 有限集团（ACE LTD GRP）	1.07
10	阿契资本集团（Arch Capital Group）	1.05

资料来源：美国保证和忠诚保证协会。

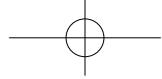


表5-7 2000~2008年，合同保证业务损失率和综合费用率情况 单位：%

年度	损失率	综合费用率
2000	46.3	105.1
2001	82.5	138.4
2002	69.8	127.4
2003	49	101.8
2004	60	113.6
2005	39.8	89.1
2006	16	66.9
2007	18.9	67.2
2008	12.8	61.3
9年平均	43.9	96.8

注：净损失率=净损失/已赚保费的比率；综合费用率=年度赔付损失率+年度承保费用率，按照国际标准，某项业务的综合费用率如果不超过100%，则说明该业务盈利。

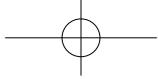
资料来源：美国保证和忠诚保证协会。

2008年，美国市场按照忠诚保证保 排名变化不大，承保收入基本持平（见表费收入排序的前10名保证公司与2007年 5-8）。

表5-8 2008年按照忠诚保证保费收入排序的前10名保证公司 单位：1亿美元

排名	集团/公司名称	承保忠诚保证的直接保费收入
1	乔伯保险集团（Chubb & Son INC）	2.42
2	旅行者保证公司（Travelers Bond）	1.76
3	AIU控股公司（AIU Holdings, Inc） 美国国际集团（American International Group）	1.40
4	苏黎世保险集团（Zurich INS GRP）	1.01
5	Cuna 互保集团（Cuna Mutual Group）	0.87
6	大美洲保险集团（Great American Insurance Companies）	0.69
7	哈特福德火灾和意外险集团（Hartford Fire & Casualty Group）	0.62
8	CNA 保险集团（CNA Insurance Group）	0.56
9	FAIRFAX FIN 集团（FAIRFAX FIN Group）	0.18
10	ACE 有限公司（ACE LTD GRP）	0.14

资料来源：美国保证和忠诚保证协会。



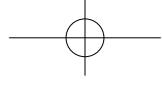
（二）欧洲保证和信用保险市场

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。2008年，由于并购了Credito y Caucion公司，安卓集团保险收入为17.74亿欧元，同比上升了40.7%，但由于损失率的大幅上升，全年亏损1.934亿欧元。科法斯集团信用保险业务损失率为73%，同比上升24%；净利润下降到9400万欧元，与2007年相比下降了54%。裕利安宜集团2008年经营收入为1.685亿欧元，同比下降了70.8%，综合费用率从2007年的67.9%上升到97.2%，净损失率大幅恶化，上升到78.1%（2007年为48.1%）。

为提高信用保险的覆盖程度，欧洲各国出台了各项刺激计划，或酝酿出台相关政策。比利时政府于2009年4月7日取消了税率为9.25%的保险费税。承保政治/商业保险的信用保险均无需缴纳此税。丹麦政府出台了一项计划，由丹麦国家信用保险Eksport Kredit Fonden (EKF) 与私营信用保险公司——安卓、裕利安宜、科法斯签订了17.5亿美元的再保险合同，旨在促进因经济危机而造成的出口的萎缩，适用于丹麦向大部分受危机影响严重的欧盟国家和经合组织（OECD）成员国的出口业务。在德国，国内信用保险总量从2008年底至2009年3月下降了230亿欧元，2009年3月底为2760亿欧元，由于违

约率上升，造成保险商退出市场，德国政府正在考虑是否出台一项计划，以支持无法获得信用保险的诸多公司。由于私营保险商过度消减甚至拒绝提供信用保险，卢森堡政府于2009年4月份出台支持短期出口信用保险的政策，在私营保险公司保单之外，基于风险评估，卢森堡信用保险局（Ducroie Luxembourg）向企业提供更高限额的信用保险，作为私营保险公司保单的补充保险。此项措施的总预算为2500万欧元。英国政府制定并出台了总额为50亿英镑的计划，为贸易信用保险商提供政府支持的再保险，以防止信用保险商降低对国内各公司的信用保险承保额。西班牙和法国也出台了类似的计划。在瑞士，国有出口保险公司“Schweizerische Export Risiko Versicherung”出台了一项计划，为出口商向银行提供融资担保，如果出口商不能归还贷款，由出口保险公司偿还，实质上这是与信用保险产品不形成直接竞争的产品。

西班牙保证市场是一个小规模市场，主要保证产品是住房担保，即向房屋买主担保开发商按照合同条款按时完工并交付房屋。住房担保占据保证业务保费总收入的30%以上。全球金融危机引发西班牙房地产市场泡沫的彻底爆破，房价大跌，在人口仅4000多万的国家，空置房屋高达60万至130万套。由于住房担保所占的比重高，楼市崩溃对保证市场造成了严重打



击，损失率大幅上升。2008年，传统的合同保证业务良好，2009年有望有所改善。

（三）韩国保证市场

1. 韩国商业保证市场

韩国是亚洲最大、世界第二的保证市场，也是一个高度集中的市场。首尔保证保险株式会社（SGIC）于1969年成立，国有的韩国存款保险公司持有首尔保证保险98.9%的股份，实收资本为13 540亿韩元（折合11亿美元），在国际信用保险和保证协会（ICISA）中排名为第4。公司员工1 100余名，在越南河内和中国北京设有代表处，迪拜的代表处正在筹备之中，拟于2009年开业。2009年3月，首尔保证保险的保证业务市场份额为26.6%，承保额为170万亿韩元（市场份额见下图），市场总承保额为639.5万亿韩元。受全球金融危机的影响，首尔保证保险的总资产因投资资产缩水而下降，2008年底总资产为44 800亿韩元，比2007年下降5.39%。2008财年，已赚保费为8 840亿韩元，比2007年增长12%，2008财年损失率

为50.3%，是2007年损失率21.6%的两倍多。整体上，公司在金融危机环境下实现了较好的业绩，2008财年净收入为2 500亿韩元，同比下降52.8%，公司仍维持了标准普尔的A-和惠誉的A信用等级。

韩国工程保证公司（Construction Guarantee, CG）已有46年历史，是由政府设立发起的国有企业。成立之初，CG只有425家会员，发展至今，CG公司已经成为韩国最大的工程担保公司，在建筑领域为客户提供工程保证、融资、保险、信用评级和索赔管理等服务。截至2009年3月，CG拥有12 100家建筑公司为其会员公司，占据韩国建筑保证市场80%的市场份额，总资本达到5万亿韩元，担保余额85.3万亿韩元。2008年，CG保费收入为1 100亿韩元，但受金融危机影响，损失率大幅增加，担保坏账支出和诉讼费是上年的3倍，从而造成净收入同比大幅下降，2008年净收入为137亿韩元，同比下降84.9%。

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

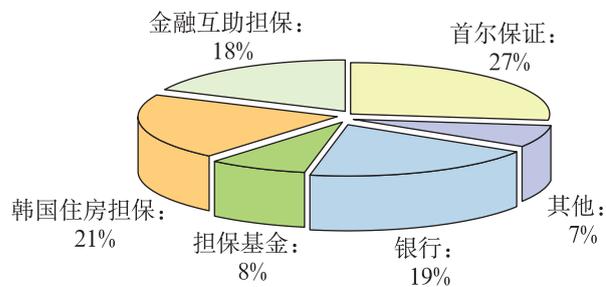


图5-32 韩国保证市场份额（以2008年3月的承保额为基准）



技信用担保基金和韩国信用担保基金联盟 比上年略有上升，各基金市场份额基本与
三大基金构成。2008年信用担保市场总额 上年相同（参见表5-9、表5-10）。

表5-9 韩国信用担保市场规模 单位：亿韩元

年份	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
总额	489 341	509 693	517 921	497 061	460 134	448 181	447 497	503 259
韩国信用担保基金	312 678	325 142	327 337	335 708	310 988	296 347	289 171	317 431
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
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

表5-10 韩国信用担保市场份额 单位：%

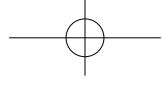
年份	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
总额	100	100	100	100	100	100	100	100
韩国信用担保基金	63.9	63.8	63.2	67.5	67.6	66.1	64.6	63.1
韩国科技信用担保基金	33.0	32.4	32.3	27.2	25.0	24.9	25.2	25.0
韩国信用担保基金联盟	3.1	3.8	4.5	5.3	7.4	9.0	10.2	11.9

（四）日本保证和信用保险市场

1. 信用保险和商业保证

日本财产保险公司（Sompo Japan Insurance Inc.）在国际信用保险和保证协会2009年大会上的发言指出，由于日本经济严重依赖向亚洲和美国的出口，日本面临着由全球经济危机所触发的经济衰

退。根据日本内阁办公室2009年5月的报告，日本的出口和工业生产正接近低谷，公司利润大幅下降，商业投资呈下降趋势，就业形势迅速恶化，私人消费略有降低。日本政府于2009年4月发布了应对金融危机的整套政策，总金额约为5 600亿美元，其中包括私有领域的资本支持紧急措施：针对中小企业，政府提供15.4万



亿日元的安全网贷款和30万亿日元的信用担保；针对大型企业，日本金融公司承担《产业振兴法》所授权的企业重组计划下的企业融资的部分损失（如日本先锋、半导体巨头尔必达）。

发言指出，交通、电信、物业、建筑、制造业等各行业的破产数量都在增加。由于主业销售额的降低，中小企业的破产数量很大。由于救援政策（如公共工程补充预算、中小企业安全网贷款等）的出台，破产数量的增加不会过于剧烈。尽管连续第二季度GDP出现负增长，但政府的经济计划有望消除过度悲观情绪。但最终的破产数量很难预计。

过去几年，国内信用保险市场规模逐步在发展。2008年底市场规模是180亿日元，约为1.8亿美元（见图5-33）。雷曼兄弟破产后，有些参与者几乎退出了市场，其他参与者通过谨慎的周期管理成功保持了市场地位。民营的出口信用保险商在市场中依然活跃。受政府贸易促进措施的影响，日本贸易保险机构（NEXI）在

市场中仍处于垄断地位。

发言指出，与日本上次危机相比，信用保险产品渗透率有很大增加。公司管理层对信用管理的重要性的认识提高了，市场对信用保险的需求增加，信用保险已成为市场中信用保障的工具。2008年下半年信用保险索赔急剧增加，但市场没有巨额索赔发生。有些保险商索赔率超过100%甚至更高。由于承保结果的恶化，大部分保险商收紧了业务，保险商试图提高现有业务和新业务的保费率（如10%~30%），同时降低高风险行业如建筑、房地产、交通和纺织的业务量。在公共工程建筑履约保证领域，保险商按照日本公共工程保证业务法案的要求，为公共领域提供担保。建筑商的破产可能由于政府出台的经济救援政策而度过了高峰期，保险商可能因经济刺激计划而增加的公共工程合同而获得更多保费收入。

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

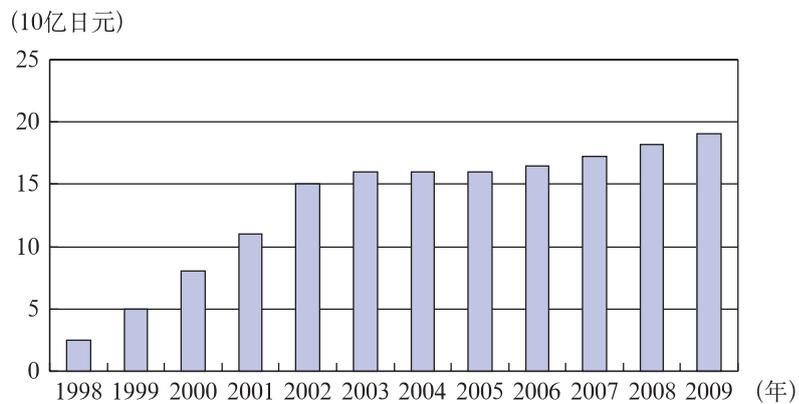


图5-33 1998~2009年日本国内信用保险市场规模



保公司（CGC）所构成的框架体系。2007财年，由于原材料价格尤其是油价上涨，以及建筑标准法案修订造成了房屋新开工的延误，中小企业破产率上升。在这种情况下，联合会下属的日本各地的信用担保公司积极应对中小企业的信用需求，出台了一系列担保措施和方案，以增强中小企业业务稳定性，强化中小企业应对重组、灾害、金融机构破产等特殊事件的财务实力，为中小企业构建财务安全网络。

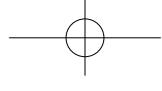
联合会下属担保公司2007财年共承做109万个担保项目，比上年下降6.9%，担保总额为13.3万亿日元，比上年下降4.6%。2007财年底，担保余额为29.4万亿

日元。2007财年由于破产率的增加代偿率上升到7 943亿日元，比上年增长15.9%，代偿回收2 384亿元，比上年下降8.9%。

随着展业环境的日益严峻，日本信用保证协会联合会的主管部门的领导和地方信用担保公司配合下，2007年10月出台了与金融机构责任分担机制，这是整个体系改革的关键点。考虑到信用担保业务日益恶化的收支，联合会必须采取行动改善管理质量。各地信用担保公司已与有关部委商讨如何采取具体措施。2007年8月，出台了5项新计划，包括以资产为基础的借款担保、支持再创业的项目等，以便更好应对中小企业的的需求（参见表5-11）。

表5-11 2006 ~ 2007财年日本信用保证协会联合会担保统计数据 单位：1亿日元，%

科目		财年	2006	2007
担保申请	项目个数		1 241 569	1 153 249
	担保金额		150 097	143 556
承保	项目个数		1 175 809	1 094 269
		(SGSFS)	(0)	(0)
	担保金额		136 591	130 273
		(SGSFS)	(0)	(0)
在保余额	项目个数		3 458 486	3 443 053
		(SGSFS)	(68 542)	(47 051)
	担保金额		292 661	293 682
		(SGSFS)	(4 940)	(3 613)
担保赔付	项目个数		78 708	85 906
	(SGSFS)		(8 670)	(5 658)



续表

科目		财年	2006	2007
		担保金额		6 852
担保赔付	(SGSFS)		(699)	(499)
	追偿金额		2 618	2 384
担保追偿	(SGSFS)		(359)	(281)
	担保费收入		3 283	3 456
利润(收入-支出)			587	583

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2008年年报。

（五）拉丁美洲保证和信用保险市场

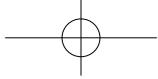
1. 拉丁美洲保证市场

泛美担保协会主席哈维尔·卡德纳斯先生在2009年4月份接受采访时，对拉丁美洲保证和信用保险业务的市场供需及基本变化进行了阐述。他指出，截至2008年第四季度，拉丁美洲如巴西、厄瓜多尔、委内瑞拉等国的保证市场一直稳健发展。诸如智利、多米尼加共和国等国，仍在大力发展，实现保证业务的增长。墨西哥的保证业务发展趋势已趋于稳定，目前该国是拉丁美洲主要的保证担保大国。危机发展趋势、各国经济监管应对措施、产业促进政策等的不确定性，决定了今年保证业务前景的不确定性。关于拉丁美洲保证和信用保险的供应，他指出：“截至2008年，市场供应能够匹配区域发展的速度。但

是，市场数据表明，有些国家供应过量，造成风险费率的降低，有些国家供应量充足。自2009年以来，由于金融危机影响，市场供应发生了巨大变化，市场下滑，成本增加，几乎没有新的市场参与者进入这个市场。危机对保证业务损失率的影响将在2009年上半年开始显现，信用保险业务的损失率由于国际贸易的萎缩正在上升。卡德纳斯先生同时指出：危机中蕴涵着良机。保证和信用保险公司应不断创新，寻找新的业务机会，充满信心，走出危机。

2. 墨西哥市场

根据墨西哥Fianzas Atlas保证公司在国际信用保险和保证协会2009年大会上的发言，受全球金融危机的影响，2008年，墨西哥经济放缓，2008年预计增长率为3.7%，实际增长率仅为1.5%，对美国出



口的下降造成失业率大幅上升。另一方面，境外墨西哥人汇款的降低以及入境旅游的减少，造成外汇收入下降。2008年股票市场萎缩，墨西哥比索相对美元贬值。综合上述因素，2008年12月贸易赤字为20 660亿美元，公共赤字为GDP的0.1%。2009年4月23日H1N1流感爆发，造成了国内外旅游业的大幅下降，预计外汇收入将继续下

降，经济活动的减少将造成税收继续减少。

发言指出，本预计墨西哥保证行业的保费收入2008年会有更大的增长，但受全球金融危机的影响，前些年度的发展惯性并没有实现更大的增长。2008年墨西哥保证业务总收入为3.075亿欧元，比2007年的2.685亿增长14.53%。索赔为4 310万欧元，索赔占保费收入的14.02%。

担保业务相关行业环境

☆ 节能产业

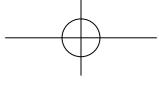
一、能源形势严峻

能源是人类生存和发展的重要物质基础，也是当今国际政治、经济、军事、外交关注的战略重点。经济增长高度依赖资源要素的投入，加剧了资源供应的压力和环境保护的压力，出现了一系列的负面影响，付出了高额的代价。《中国的能源状况与政策》白皮书对我国能源状况进行了

深入阐述，其中应予以高度关注的主要如下：一是人均能源资源拥有量较低；二是资源约束突出，能源效率偏低；三是能源消费以煤为主，环境压力加大；四是市场体系不完善，应急能力有待加强。

二、中国政府节能规划

中国“十一五”规划《纲要》（2006～2010年）提出，到2010年单位GDP能耗比2005年降低20%左右，污染物减排比2005年下降10%作为两个重要的约束性指标。



《节约能源法》(以下简称《节能法》)已于2008年4月1日起开始施行,将有助于解决当前我国经济发展与能源资源及环境之间日益尖锐的矛盾。《节能法》主要内容如下:

1. 将节约资源确定为基本国策。《节能法》第四条明确规定:“节约资源是我国的基本国策。国家实施节约与开发并举,把节约放在首位的能源发展战略。”

2. 明确了节能执法主体,强化了节能法律责任。《节能法》第十条规定:“县级以上地方各级人民政府管理节能工作的部门负责本行政区域内的节能监督管理工作。”

3. 政府机构被列入《节能法》监管重点。“公共机构应当厉行节约,杜绝浪费,带头使用节能产品、设备,提高能源利用效率。”

4. 在节能方面加大政策激励力度。《节能法》用“激励措施”一章,明确了国家实行促进节能的财政、税收、价格、信贷和政府采购政策。

5. 将节能目标完成情况纳入地方政府考核评价内容。

6. 立法鼓励利用公共交通工具出行。

7. 鼓励发展节能环保型产业。

8. 省级政府可制定严于国家标准、行业标准的建筑节能标准。

9. 商品房销售应明示节能信息。修改后的《节能法》明确要求,房地产开发企

业在销售房屋时,应当向购买人明示所售房屋的节能措施、保温工程保修期等信息。

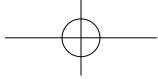
10. 鼓励在农村推广可再生能源利用技术。

三、节能产业的市场潜力分析

新能源与节能被广泛认为是全球下一个技术突破及经济增长点。

十大重点节能工程于2005年启动,通过实施十大重点节能工程,“十一五”期间,预计可实现节能2.4亿吨标准煤(未含替代石油),对实现“十一五”单位GDP能耗降低目标的贡献率近40%,对实现“十一五”主要污染物减排目标将发挥重要作用,节约2.4亿吨标准煤约需要投资6 000亿元人民币。根据美国能源基金会与中国发改委的联合预测,2005年到2020年,中国需要能源投资18万亿元,其中新能源、节能、环保需要投资7万亿元。

节能领域投资收益率跟其他工业行业相比比较高。根据世界银行/全球环境基金中国节能促进项目办公室《中国合同能源管理节能项目案例》对1998年以来中国46家节能服务公司(以下简称EMC)运用合同能源管理机制实施的357个案例分析,总投资额为17多亿元,年节能效益13.7亿元,平均单个项目投资约为480万元,万元投资年节能收益为8 689元,简单收益率为86.89%。



四、节能减排领域的相关政策法规

在十六届五中全会上，“节约资源”被确立为我国的基本国策，与计划生育、环境保护两大基本国策并列。2008年以来，政府有关部门陆续出台一系列的政策法规，支持节能减排工作。

（一）行政规章

《中华人民共和国节约能源法》，已于2008年4月1日起施行。

2008年7月23日国务院第18次常务会议通过《民用建筑节能条例》与《公共机构节能条例》已于2008年10月1日起施行。

2008年1月3日，国家环境保护总局、国家发改委发布《国家酸雨和二氧化硫污染防治“十一五”规划》。

2008年1月29日，建设部发布《民用建筑节能工程质量监督工作导则》。

2008年3月3日，国家发改委发布可再生能源发展“十一五”规划。

2009年5月18日，财政部、国家发改委关于开展“节能产品惠民工程”的通知。

2009年5月26日，国家质量监督检验检疫总局局务会议审议通过《高耗能特种设备节能监督管理办法》，自2009年9月1日起施行。

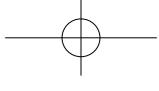
（二）财税支持政策

1. 促进节能的财政政策

2007年8月，财政部、国家发改委联合颁发了《节能技术改造财政奖励资金管理暂行办法》。该《办法》规定：中央财政将安排必要的引导资金，采取“以奖代补”办法，对十大重点节能工程给予适当支持和奖励，奖励金额按项目技术改造完成后实际取得的节能量和规定的标准确定；财政奖励的节能技术改造项目是指《“十一五”十大重点节能工程实施意见》中确定的燃煤工业锅炉（窑炉）改造、余热余压利用、节约和替代石油、电机系统节能和能量系统优化等项目；财政奖励对象主要是实施节能技术改造项目的重点耗能企业。

2008年3月，全国人民代表大会审议通过的《关于2007年中央和地方预算执行情况与2008年中央和地方预算草案的报告》中，明确提出加大对科技创新和节能减排的支持力度，中央财政安排节能减排资金270亿元，增加35亿元，采取以奖代补等方式，支持十大重点节能工程。

2009年5月20日，财政部、国家发展改革委组织实施“节能产品惠民工程”，采取财政补贴方式，加快高效节能产品的推广。一方面有效扩大内需特别是消费需求，另一方面提高终端用能产品能源效率。



2. 促进节能的税收政策

《中华人民共和国节约能源法》规定：国家实行有利于节约能源资源的税收政策，健全能源矿产资源有偿使用制度，促进能源资源的节约及其开采利用水平的提高。

在企业所得税方面，企业所得税法和实施条例规定：企业从事符合条件的环境保护和节能节水项目，包括公共污水处理、公共垃圾处理、沼气综合开发利用、节能减排技术改造、海水淡化等项目的所得，从项目取得第一笔生产经营收入所属纳税年度起，第一年至第三年免征企业所得税，第四年至第六年减半征收企业所得税。

在增值税方面，自2001年1月1日起，对作为节能建筑原材料的部分新型墙体材料产品实行增值税减半征收政策；对煤层气抽采企业的增值税，一般纳税人抽采销售煤层气实行增值税先征后退。

（三）促进节能的金融政策

《中华人民共和国节约能源法》规定：国家引导金融机构增加对节能项目的信贷支持，为符合条件的节能技术研究开发、节能产品生产以及节能技术改造等项目提供优惠贷款。国家推动和引导社会有关方面加大对节能的资金投入，加快节能技术改造。

《节能减排综合性工作方案》提出：要加强节能环保领域金融服务鼓励和引导

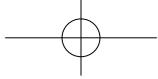
金融机构加大对节能减排技术改造项目的信贷支持，优先为符合条件的项目提供直接融资服务；在国际领域组织和外国政府优惠贷款中进一步突出对节能减排项目的支持。

中国银监会于2007年12月28日发布《节能减排授信工作指导意见》，提出银行业金融机构要及时跟踪国家确定的节能重点工程、节能技术服务体系等项目，综合考虑信贷风险评估、成本补偿机制和政府扶持政策等因素，有重点地给予信贷需求的满足，并做好相应的投资咨询、资金清算、现金管理等金融服务，并积极开发与节能减排有关的创新金融产品。

（四）促进节能的政府采购政策

目前我国已经开始实施强制性的节能采购政策。节能产品的政府集中采购可分为两种情况：一是政府集中采购机制的采购，它一般以通用节能产品为主，如照明产品、家用电器等；二是部门集中采购机构的采购，它一般以有关部门有特殊需要并且具有批量的节能产品采购为主，如风机、水泵、变压器等。

《中华人民共和国节约能源法》第六十四条规定：政府采购监督管理部门会同有关部门制定节能产品、设备政府采购名录，应当优先列入取得节能产品认证书的产品、设备。



☆房地产行业

一、政策回顾

延续2007年思路，2008年上半年“控投资、挤泡沫、抑需求”依然是房地产市场调控政策的主基调。2007年底召开的中央经济工作会议宣布，2008年货币政策从“稳健”转为“从紧”，对银行贷款实施更严格的控制，以抑制过热的投资。2008年上半年，央行5次上调存款准备金率，存款类金融机构人民币存款准备金率达到17.5%的历史高位。2008年下半年，在金融危机冲击、房地产市场销售日益萎缩的背景下，国家对房地产市场的调控政策进行了重大调整，“增投资、扩内需、保增长”成为第四季度房地产市场调控政策的主旋律。以往房地产调控政策措施均出自中央政府的情形被打破，不少地方政府先后出台政策措施，以刺激销售。大力发展保障性住房、为购房者减税减负、鼓励自住性购买、促进合理消费成为政策选择（参见表5-12）。

二、房地产开发与建设

2008年上半年我国房地产开发与建设主要指标延续2007年态势，下半年形

势总体走低。房地产开发投资、房屋施工面积增幅回落，但仍维持高位；新开工面积小幅增长；土地购置面积和土地开发面积、竣工面积出现负增长。全国房地产开发综合景气指数（简称国房景气指数）从2007年12月开始连续13个月下降，2008年12月为96.46，同比回落9.99点（见图5-34）。

（一）房地产开发投资上半年高位运行，下半年增幅持续回落

2008年全国房地产投资达3.06万亿元，其中住宅投资达2.2万亿元。上半年全国房地产开发投资高位运行，1~6月全国房地产开发投资同比增长33.5%，超过了2007年30%的增长幅度；下半年增幅下降，1~12月为20.9%，同比减少9.3个百分点，其中住宅投资增幅从36.6%大幅下降至22.6%（见图5-35）。

（二）土地购置面积和开发面积增幅下降

2008年全国土地购置面积3.7亿平方米，同比增长由1~2月的35.8%大幅下降到1~6月的7.6%，1~12月为-8.6%。虽然除1~5月外，土地购置面积增幅逐月下降，但土地购置费同比增长10.9%。全年完成土地开发面积2.6亿平方米，同比增幅由1~2月的21.3%大幅

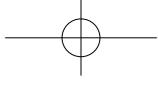


表5-12 2008年中央政府相关部门出台的房地产相关政策

时间	部门	政策措施	主要内容
1月	国务院	《关于促进节约集约用地的通知》	加大处置闲置土地的措施力度
2月	央行	《经济适用住房开发贷款管理办法》	开发经济适用房的贷款利率可下浮10%以内，降低开发资本金，延长贷款期限
3月	国家税务总局	《关于廉租住房经济适用住房和住房租赁有关税收政策的通知》	明确了支持廉租住房、经济适用住房建设及支持住房租赁市场发展的税收政策
4月	国家税务总局	《关于房地产开发企业所得税预缴问题的通知》	强化开发企业提前预缴力度，提高开发商的现金流要求
8月	央行	《中国人民银行 中国银行业监督管理委员会关于金融促进节约集约用地的通知》	切实加强学习，深刻领会节约集约用地重要性；强化政策要求，严格建设用地项目贷款管理；加强金融支持，切实促进节约集约用地；强化金融监管，确保政策落到实处
10月	财政部、税务总局、央行	下调住房交易税费、首付比例	11月1日起，个人首购90平方米以下住房暂免征收印花税、土地增值税，并下调契税税率、首付款比例、个人住房贷款利率
11月	国务院	落实中央政策措施的七项工作	七项工作之一是促进房地产市场平稳健康发展
12月	国务院	国务院常务会议决议	加大保障性住房建设力度；进一步鼓励普通商品住房消费；引导房地产开发企业积极应对市场变化，促进商品住房销售
	国务院办公厅	《关于促进房地产市场健康发展的若干意见》	加大保障性住房建设力度；进一步鼓励普通商品住房消费；支持房地产开发企业积极应对市场变化；强化地方人民政府稳定房地产市场的职责；加强房地产市场监测；积极营造良好的舆论氛围

资料来源：根据相关资料整理所得。

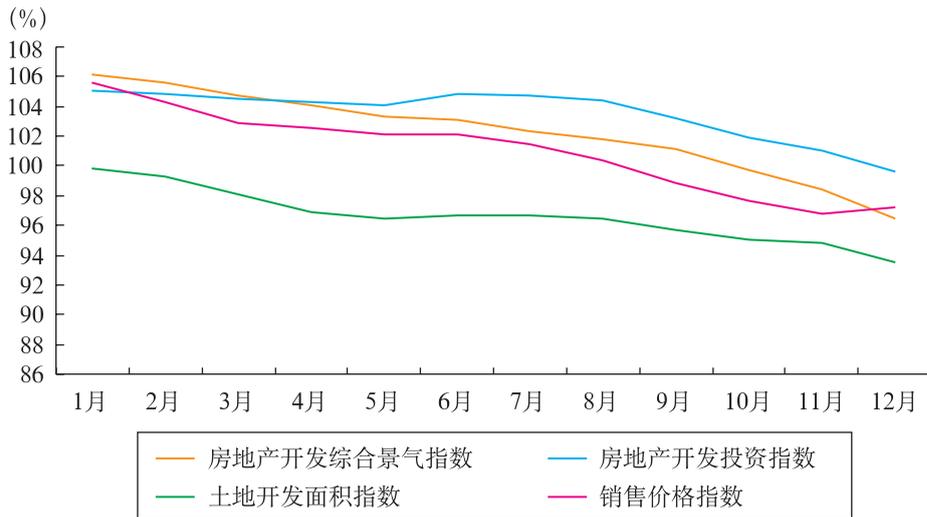


图5-34 2008年我国房地产景气指数及分类指数走势
资料来源：国家统计局。

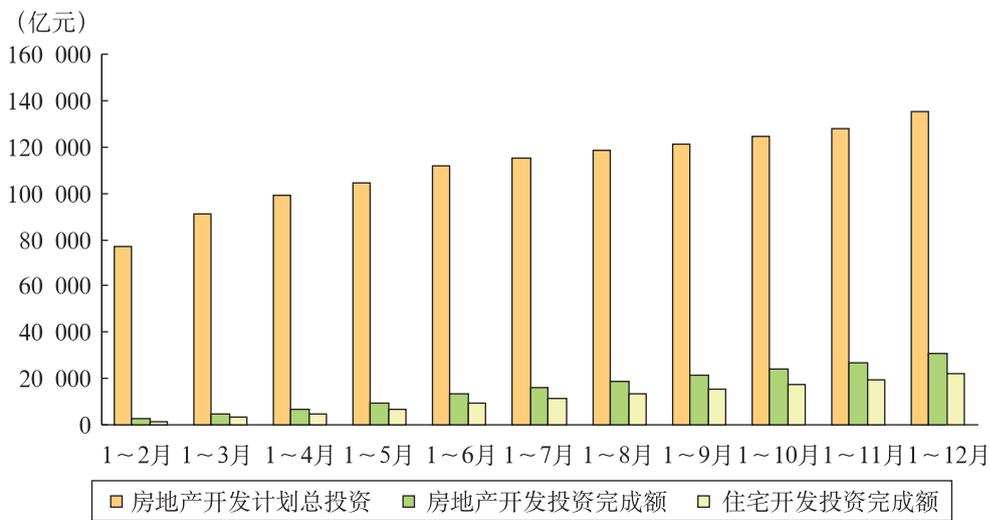
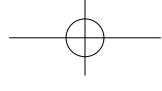


图5-35 2008年全国房地产开发投资完成额情况
资料来源：Wind 资讯。

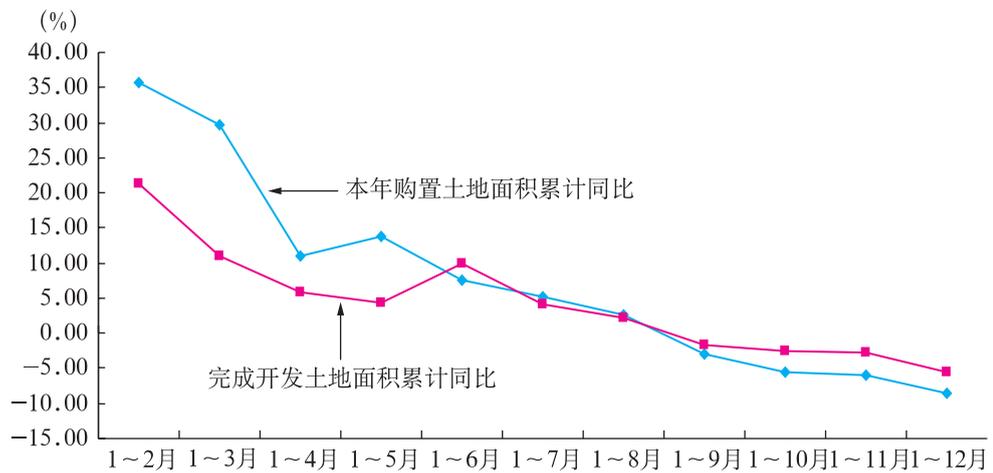


降至1~12月的-5.6%。土地购置未开发面积达1.1亿平方米，待开发土地面积近4.4亿平方米，同比增长6.5%（见图5-36）。

（三）施工面积、新开工面积增幅高位回落，竣工面积增幅逐月下降

2008年全国房屋施工面积为27.4亿平方米，同比增幅由1~2月的32.1%逐月

图5-36 2008年土地购置面积和开发面积累计同比情况
资料来源：Wind资讯。



下降至1~12月的16.0%，比2007年同期下降5.1个百分点。

1~12月全国房屋新开工面积9.76亿平方米，同比增长2.3%，增幅比1~2月大幅下降24.9个百分点，比2007年同期大幅下降17.1个百分点；其中住宅新开工面积7.99亿平方米，同比增长1.4%，增幅比2007年同期减少19.9个百分点；表明开发商大幅减缓了开发投资规模。

2008年，全国商品房竣工面积5.9亿平方米，其中住宅竣工面积4.8亿平方米。商品房与住宅竣工面积同比增幅均呈

逐月下降态势。商品房竣工面积同比增幅由1~2月的31.6%下降到1~12月的-3.5%，减少35.1个百分点。住宅竣工面积同比增幅由1~2月的30.2%下降到1~12月的-4.2%，减少34.4个百分点（见图5-37）。

三、房地产开发资金来源结构

2008年，我国房地产开发资金来源结构发生了较大变化。自筹资金增长较快，其他资金比重下降，其中定金及预收款下



图 5-37 2007~2008 年全国房屋新开工面积及增长情况

资料来源：国家统计局。

半年下降较快，年末个人按揭贷款同比下降近三分之一。

（一）银行贷款增幅较小，个人按揭贷款快速下降

2008 年，全国房地产企业开发资金总额为 3.8 万亿元，增幅由 1~2 月的 31.9% 大幅降至 1~12 月的 1.8%，减少 30.1 个百分点，增幅为 1998 年以来最低。其中下半年环比下降均在 2 个百分点以上，最高的 1~8 月比 1~7 月下降 4.3 个百分点。

1~12 月全国房地产开发国内贷款为 7 257 亿元，同比由 1~2 月的 36.9% 快速下降到 1~12 月的 3.4%。从第二季度开始，下降呈加快态势，1~4 月增幅比 1~3 月猛降 9.1 个百分点。下半年我国货币政策逐步放松，但房地产企业贷款同

比仍然下滑。原因一方面在于 2007 年同比增长较快，另一方面在于房地产销售趋冷，开发建设相对延缓，导致贷款增幅快速下滑。

1~12 月全国房地产开发其他资金来源为 15 082 亿元，同比下降 16.4%。其中，定金及预收款同比下降 12.9%；个人按揭贷款 1~2 月同比上升 30.1%，1~12 月同比下降 29.7%，下滑幅度最大（见图 5-38）。

（二）房地产企业资金紧张，自筹资金大幅增长

2008 年，销售收入大幅下降，开发贷款增速大幅下滑，个人按揭贷款出现负增长，使得开发商的资金压力骤增，对于房地产后续开发形成较强约束。企业自筹资金同比大幅上升，1~12 月增幅达

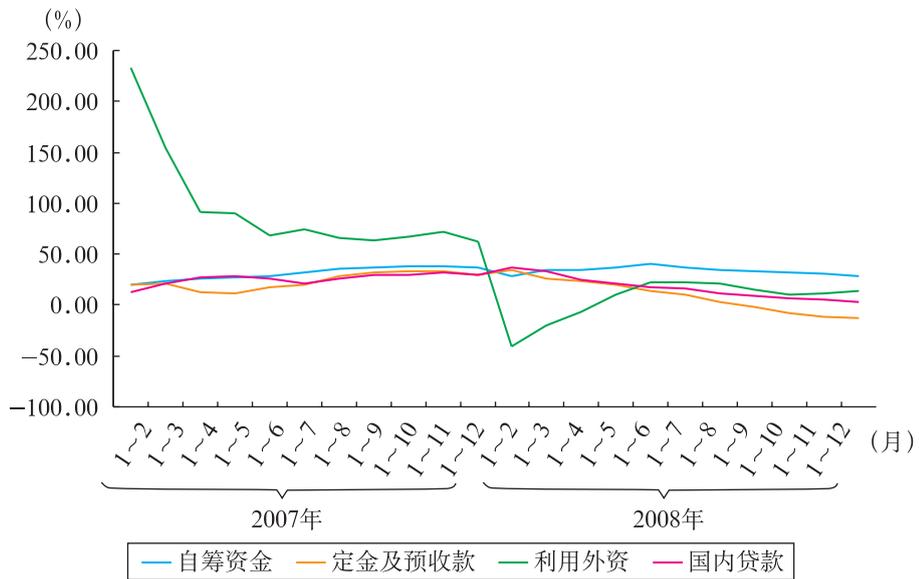
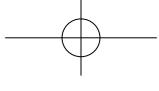


图 5-38 2007~2008 年房地产开发资金来源构成及增长情况

数据来源：国家统计局。

28.1%，其中 1~6 月增幅高达 40.8%。全年房地产开发资金来源中自筹资金与其他资金来源规模相当，其所占比例比 2007 年提高 8.1 个百分点。

2008 年 1~2 月、1~3 月、1~4 月我国房地产开发利用外资同比均为负增长，1~6 月、1~7 月、1~8 月增幅分别为 22.5%、22.3% 和 21.0%，变动较大。受国际金融危机的影响，2008 年全年利用外资平均增幅虽低于 2007 年，但绝对值增长 13.3%。

四、商品房市场供求分析

2007 年，全国商品房销售面积同比陡增 25.1%，空置面积大幅减少。2008 年，商品房销售出现了 2003 年以来的首次下

降，空置面积也大幅增加。

(一) 销售面积大幅下降

2008 年，商品房销售面积 6.2 亿平方米，同比由 1~2 月的 -4.2%，下降到 1~12 月的 -19.7%，呈大幅下行态势。全国商品房施工面积与竣工面积之比达 4.7，而 2006 年和 2007 年分别为 3.5 和 3.9。这表明 2008 年虽然全国房屋施工面积和新开工面积在增加，但由于销售萎靡，开发周期延长，开发速度在降低（见图 5-39 和图 5-40）。

(二) 空置面积快速增长

2008 年，全国商品房和住宅空置面积快速增长，二者分别由 1~3 月的同比 -3.9% 和 -10.5% 大幅上升到 1~12 月

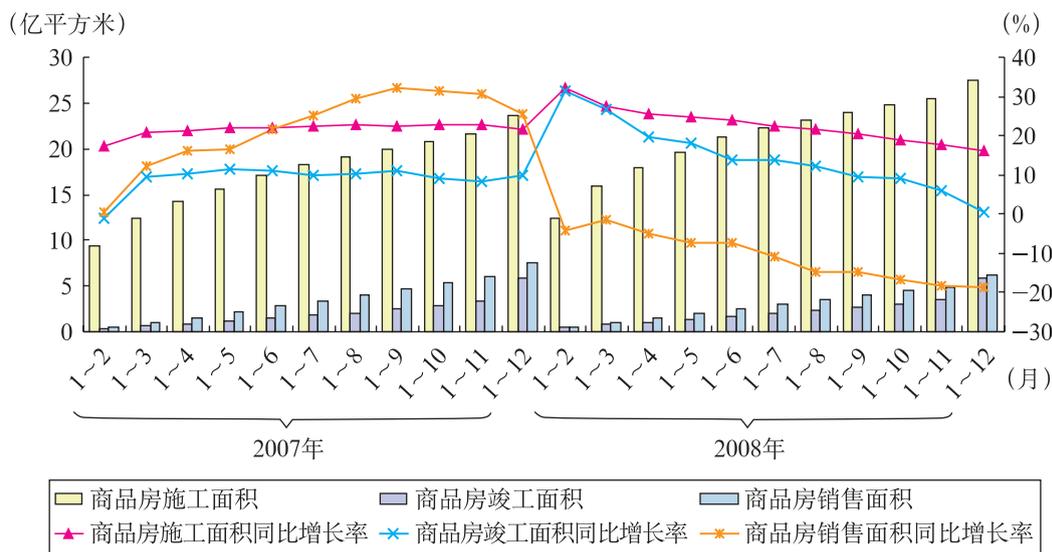


图5-39 2007~2008年全国商品房施工面积、竣工面积、销售面积及增长情况

资料来源：国家统计局。

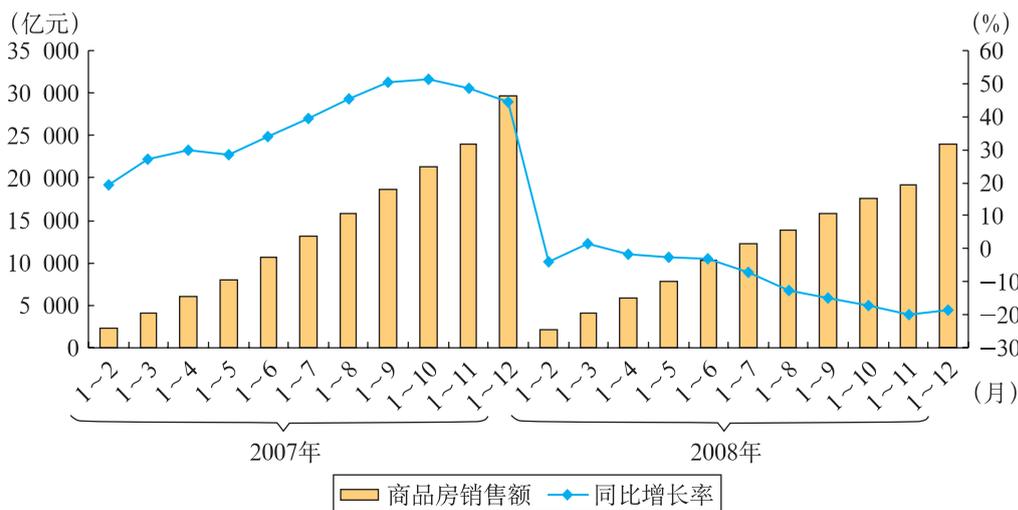
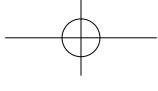


图5-40 2007~2008年全国商品房销售额及增长情况

资料来源：国家统计局。

的21.8%和32.3%，分别增长了25.7和42.8个百分点。全国商品住宅空置面积上升更快，改变了2003~2007年空置面积

增幅一直小于销售面积增幅的局面。1~12月全国商品房空置面积上升到1.64亿平方米，是2003年突破1亿平方米以来的最



高值。其中商品住宅空置面积上升到0.91亿平方米。

（三）房价指数同比增幅逐月下降

2008年，全国70个大中城市房屋销售价格同比上涨6.5%，全年房价走势波动

较大。全国70个大中城市房屋销售价格从2007年下半年开始快速上涨，2008年上半年呈现高位运行，1月全国70个大中城市房屋销售价格同比指数为111.3，下半年开始逐月下滑，12月为99.6，同比出现小幅负增长（见图5-41）。

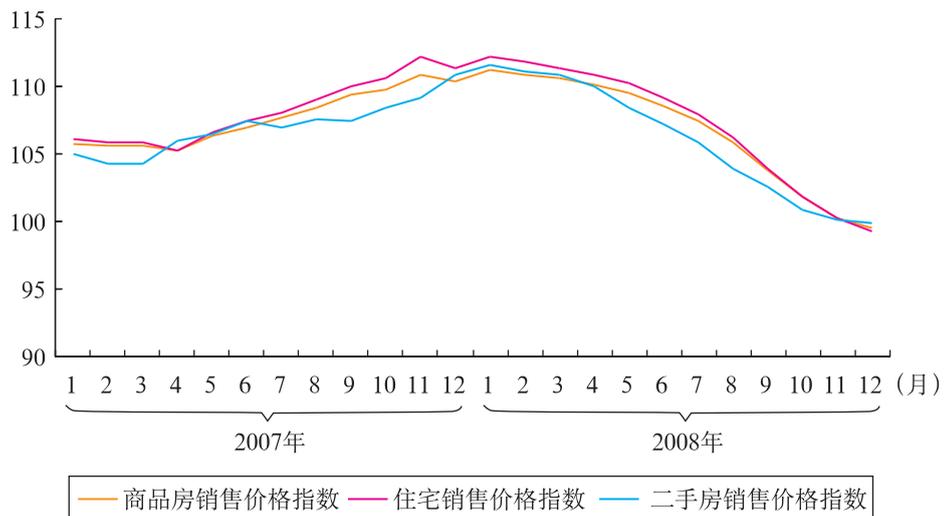
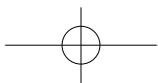


图5-41 2007~2008年商品房、住宅及二手房销售价格同比指数情况
资料来源：国家统计局。

（四）各地房价走势不一

2007年7月至2008年7月，北京房价连续13个月两位数同比增长，2008年12月同比增长10%。2006年2月至2008年2月，深圳房价连续25个月两位数同比上涨，其中有连续7个月同比超过15%，2008年6月出现下降，12月同比下降

15.2%。上海房价同比则在2006~2007年年中停滞甚至下降之后出现较大幅度上升，2008年最后两个月再次下降。广州房价同比在较长时间大幅上升之后，于2008年年中下降，12月同比下降5.0%。相对于居民收入，一定时期内的房价快速上涨挤出了以往一定时期的部分有效需求。





☆钢铁行业

2008年，在全球经济周期进入下行通道的大背景下，钢铁产品的国内和国际需求均受到抑制。全年钢铁产量增速比上年骤降，钢铁行业利润低于上年。2008年第四季度，国内钢铁行业面临的形势尤其严峻，钢铁企业经营困难。与此同时，国际贸易保护主义明显抬头，我国钢铁出口面临的市场环境严重恶化。金融危机对钢铁行业发展造成的巨大困难引起了中国政府的高度重视，政府制定了《钢铁产业调整和振兴规划》，调整钢铁贸易政策，加大

金融对钢铁行业的支持力度，采取综合措施，振兴钢铁行业，加快结构调整，促进钢铁行业持续健康发展。

一、固定资产投资增速加快

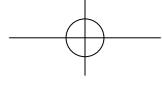
2008年，钢铁行业固定资产投资累计完成3 240.28亿元，比上年同期增长23.8%，增速提高13.6个百分点，但比1~11月增速回落3.3个百分点。钢铁行业投资在城镇固定资产投资中所占比重为2.2%，与上年持平（见表5-13）。

表5-13 2007~2008年钢铁行业固定资产投资完成情况

时间	完成额（亿元）	同比增长（%）	占全国比重（%）	
			当年	上年同期
2007年1~12月	2 563.07	12.2	2.2	2.4
2008年1~2月	205.98	30	2.5	2.4
2008年1~3月	451.36	22.4	2.5	2.5
2008年1~4月	687.22	20.6	2.4	2.5
2008年1~5月	965.53	20.9	2.4	2.5
2008年1~6月	1 343.9	23	2.3	2.4
2008年1~7月	1 669.84	28.2	2.3	2.3
2008年1~8月	1 899.49	26.7	2.2	2.2
2008年1~9月	2 250.29	29.2	2.3	2.2
2008年1~10月	2 505.09	26.4	2.2	2.2
2008年1~11月	2 858.97	27.1	2.2	2.2
2008年1~12月	3 240.28	23.8	2.2	2.2

注：钢铁行业此处特指黑色金属冶炼及压延加工业。

资料来源：国家统计局。



从长期来看，钢铁行业投资在城镇固定资产投资中的比重自2004年以来一直呈下降趋势。从短期来看，2008年以来钢铁行业投资明显反弹，投资增速比上年显著提高。在全球经济增长同步大幅下滑的背景下，钢铁行业的产能过剩压力进一步凸显出来（见图5-42）。

年同期减少0.2%；粗钢和钢材产量分别达到50 048.8万吨、58 177.3万吨，分别比上年同期增长1.1%和3.6%。2008年，中国成为世界上首个年粗钢产量超过5亿吨的国家，中国钢产量占世界的比重继续提高，由2007年的36.4%提高到2008年的37.8%。虽然部分品种不得不依靠进口，但钢铁总体产能已经严重过剩，投资加快导致产能增加速度超过需求增长速度。

二、钢铁产量上半年稳定，下半年持续下降

从2008年各月走势来看，上半年钢铁生产稳定，增速较快；但下半年受需求疲软、钢价持续快速下滑影响，钢厂被迫减产，开始去库存化，钢铁产量持续下降，同比持续负增长。生铁产量自8月开始连

2008年，生铁产量比上年略有减少，但粗钢和钢材产量依然保持了小幅增长。全年生铁产量达到47 067.41万吨，比上

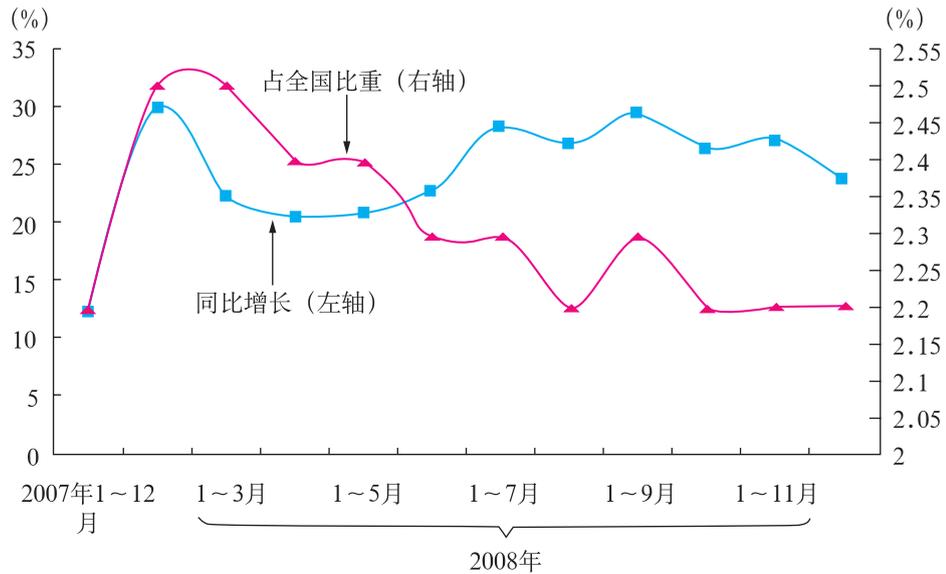


图5-42 2007~2008年钢铁行业投资增速和占全国投资比重变化趋势

资料来源：国家统计局。



续4个月环比减少，连续5个月同比负增长；粗钢产量自7月开始连续5个月环比减少，自9月开始连续4个月同比负增长；钢材产量自7月开始连续5个月下滑，自8月开始连续5个月同比减少（见图5-43）。

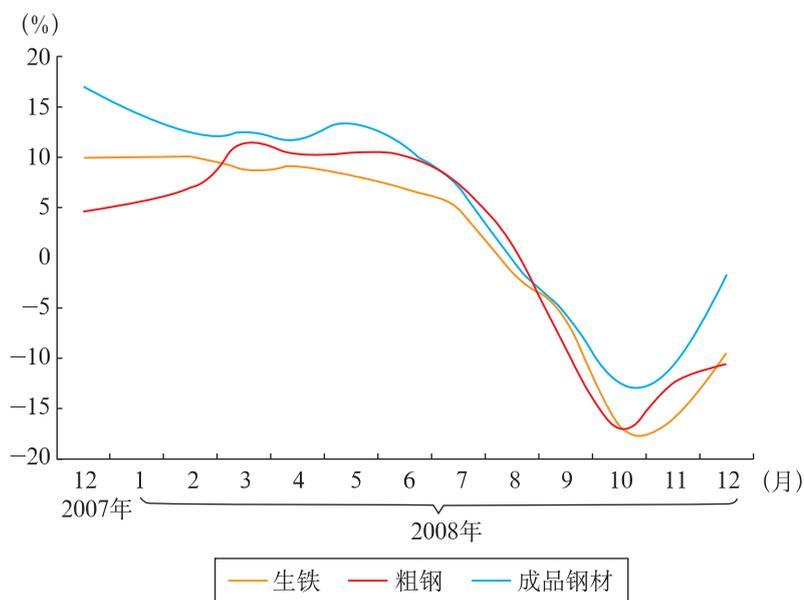


图 5-43 2007年12月至2008年12月主要钢铁产品月产量同比增长趋势
资料来源：国家统计局。

三、钢铁需求明显放缓

2008年，钢铁市场需求大幅减缓。其中，房地产开发投资增长显著放缓，持续低迷的房地产市场严重影响了国内钢铁市场需求；工业生产持续减速，工业用钢需求也受到明显抑制（见图5-44）。

从表观消费量来看，2008年国内成品钢材表观消费量累计达到53 797.3万吨，比上年增长3.69%，增速比上年大幅下降13.6个百分点，增速明显回落。其中，自

8月至11月出现了连续4个月的负增长；受益于政府经济刺激计划，12月钢材表观消费量达到4 657.62万吨，比上月明显回升，月度同比增速恢复为正增长0.48%（见图5-45）。

四、国内市场钢材价格大起大落

2008年，国内市场钢材价格大起大落，年末低位趋稳。国内市场钢材价格综合指数年初开始持续上涨，7月上旬达到162.26点的历史最高水平，比年初上涨

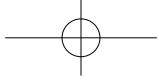


图 5-44 2007 年 12 月至 2008 年 12 月固定资产投资、房地产开发投资和工业增加值累计同比增长趋势

资料来源：国家统计局。

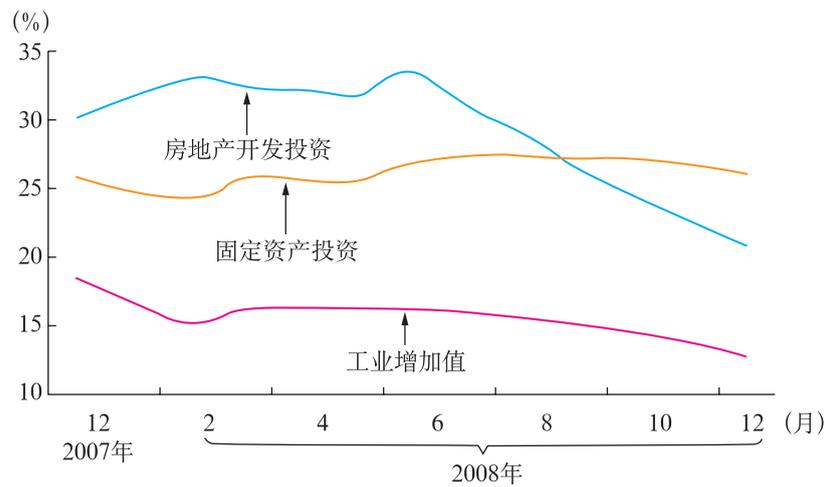
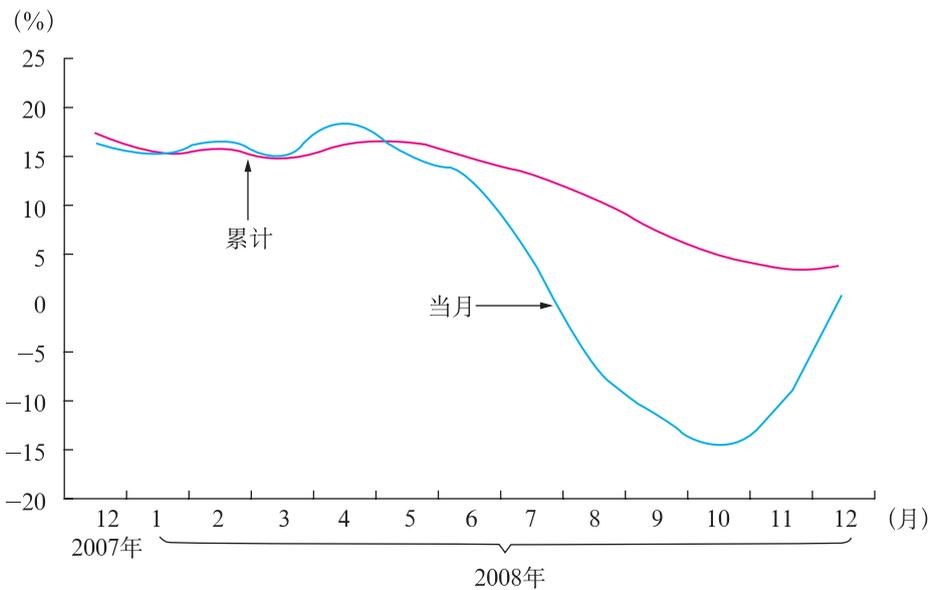


图 5-45 2007 年 12 月至 2008 年 12 月国内成品钢材表观消费量同比增长趋势

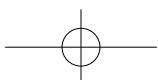
注：钢材表观消费量=钢材国内产量+进口数量-出口数量

资料来源：国家统计局、海关总署。



29.7%；之后逐步回落，特别是10月以后快速下滑，11月末降至102.3点，比最高点下跌37%。12月末，国内市场钢材价格

综合指数103.3点，比11月末回升1点，同比下降21.82点，自7月连续下跌后首次趋稳回升。





从具体品种来看，2008年热卷价格波动幅度最大；长材于6月中旬达到历史最高价位；板材于7月创历史最高价格水平；11月中旬各主要钢材品种价格均跌到年内最低价格；无缝管在12月上旬达到最低点，至12月末呈止跌趋稳态势（见图5-46和图5-47）。

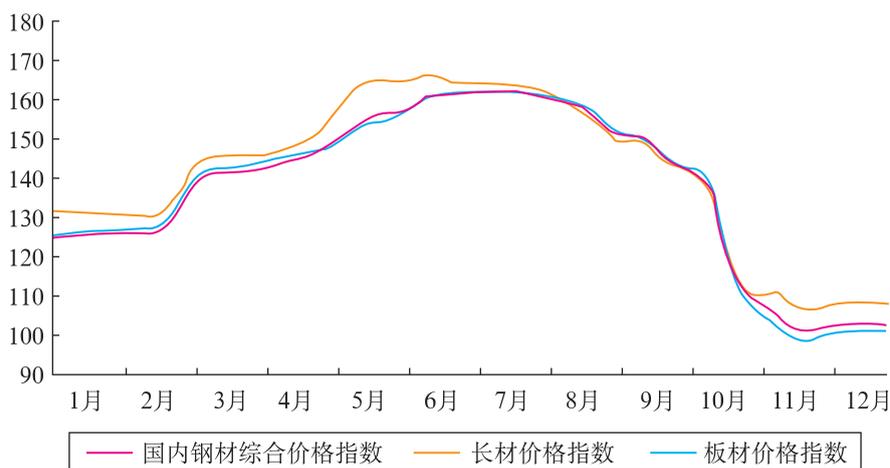


图5-46 2008年国内钢材价格指数走势

资料来源：中国钢铁工业协会。

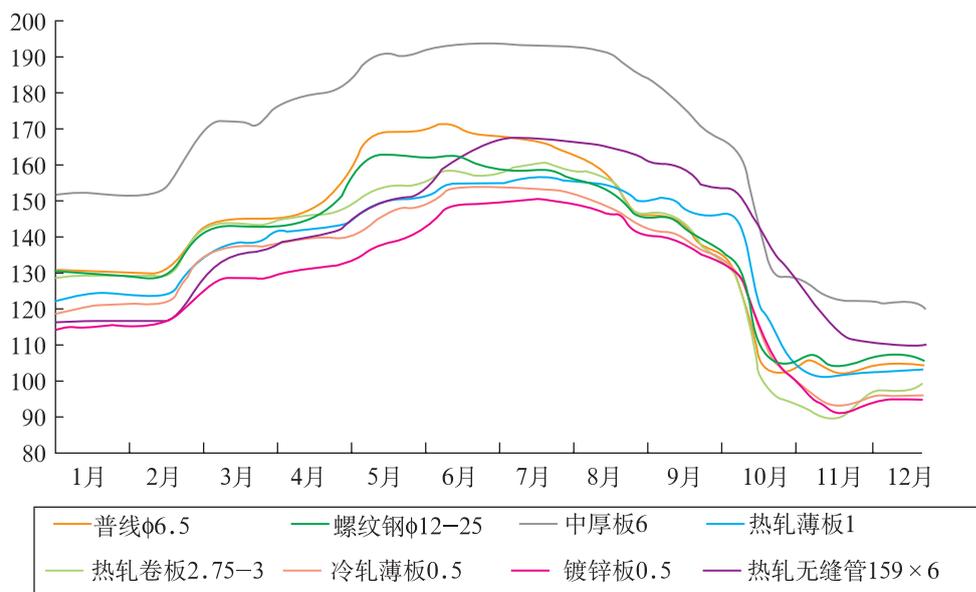
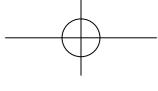


图5-47 2008年国内主要品种钢材价格指数走势

资料来源：中国钢铁工业协会。



五、钢铁进出口总体趋降

(一) 钢铁出口同比大幅下降

2008年，钢坯及粗锻件累计出口129万吨，出口金额13.26亿美元；出口数

量和金额分别比上年同期下降80.0%和54.6%。从月度出口数量走势来看，三季度各月钢坯出口数量显著反弹，受需求疲软影响，9~12月出口数量又开始明显回落（见图5-48）。

2008年，钢材累计出口5 923万吨，

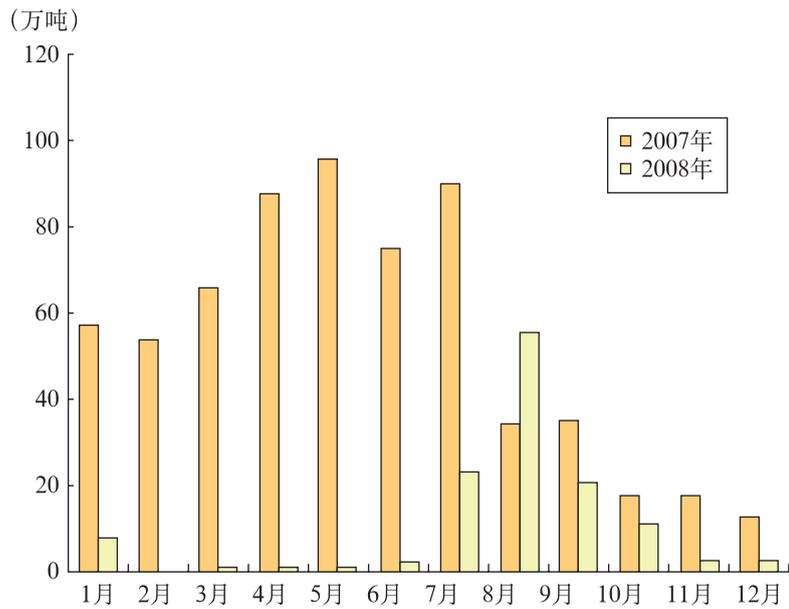


图5-48 2007年、2008年同期钢坯及粗锻件出口数量比较

资料来源：海关总署。

出口金额634.42亿美元；出口数量比上年下降5.5个百分点，但出口金额比上年同期增长43.8个百分点。从发展趋势来看，钢材出口数量在9~11月连续3个月持续明显回落后有所反弹（见图5-49、图5-50）。

(二) 钢铁进口下半年萎缩明显

2008年，钢坯及粗锻件累计进口25万吨，比上年增加1.4%；进口金额4.70亿美元，比上年增长8.3%。从发展趋势来看，前11个月钢坯进口数量很少，12月份回升明显。

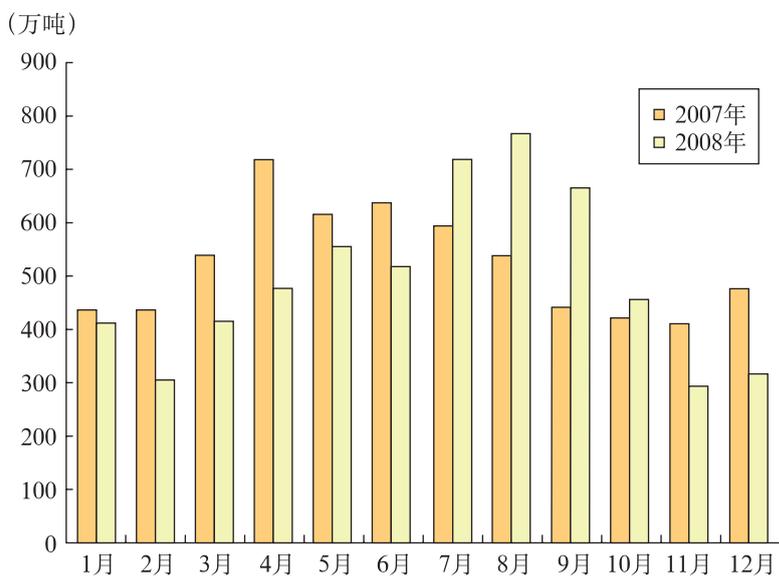


图5-49 2007年、2008年同期钢材出口数量比较
资料来源：海关总署。

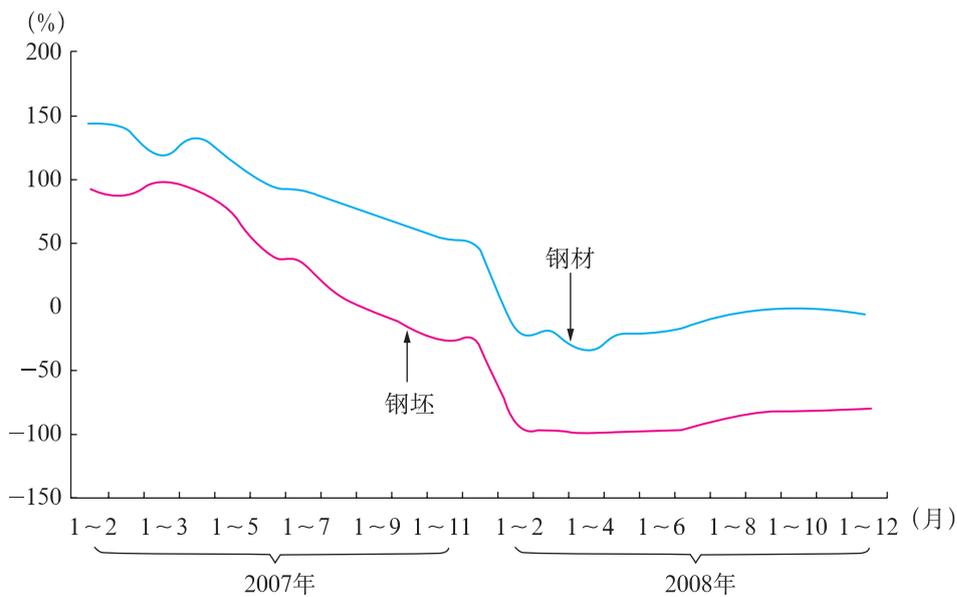
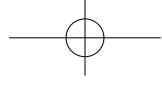


图5-50 2007~2008年钢材、钢坯出口数量同比增长趋势
资料来源：海关总署。

2008年，钢材累计进口1 543万吨，进口金额234.33亿美元；进口数量比上年减少8.6%，进口金额比上年增长14.0%。从发展趋势来看，钢材进口数量总体趋于

下降。2007年至2008年上半年，我国钢材月度进口量基本维持在130万吨至160万吨之间。随着国内钢铁替代能力的增强，钢材进口规模呈现逐步缩小的势头。进入



2008年下半年，受国际金融危机影响，国内钢材需求萎缩，进口量萎缩更为明显。12月进口量跌破百万吨，为7年来的新低（见图5-51）。

（三）净出口数量下降

2008年，中国仍为钢铁净出口国。其

中，钢坯净出口数量同比大幅回落，钢材净出口数量也比上年有所下降。净出口钢坯及粗锻件产品数量达到104万吨，比上年减少83.20%。净出口钢材产品数量达到4380万吨，比上年减少4.33%。

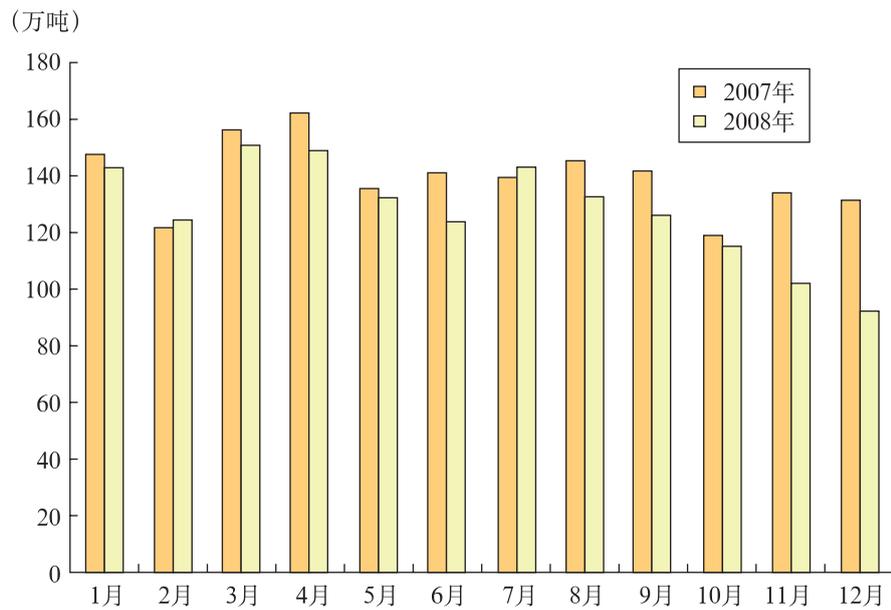


图5-51 2007年、2008年同期
钢材进口数量比较
资料来源：海关总署。

六、钢铁企业效益大幅下滑

2008年钢材价格大起大落，而钢铁生产成本持续处于高位，挤压了钢铁企业利润，并使得下半年钢铁企业盈利大幅下滑。2008年上半年，71户大中型钢铁企业实现利润1010.47亿元，同比增长26.1%；下半年，大中型钢铁企业整体

亏损164.09亿元。中国钢铁工业协会统计显示，2008年，71户大中型钢铁企业产品销售收入25650.09亿元，比上年增长24.7%；实现利税1949.88亿元，比上年大幅下降23.17%；实现利润846.38亿元，比上年大幅下降43.32%。全年15户企业亏损，亏损面21.13%，亏损额达84.64亿元。



☆汽车行业

一、汽车行业产销情况

(一) 汽车产销上半年平稳，下半年大幅回落

2008年，汽车产销分别达到934.51万辆和938.05万辆，同比分别增长5.21%和6.70%，增速分别比上年大幅下降16.81个百分点和15.14个百分点，是1999年以来产销年度增速首次回落至10%以下。从2008年汽车产销总体情况来看，上半年表现总体平稳，三季度后产销下滑加剧，特别是11月和12月产销同比快速下降，造成四季度产销同比双双呈现负增长，进一步加剧了全年汽车产销增速的大幅回落。从各季度来看：一季度汽车产销251.93万辆和257.87万辆，同比增长

14.89%和21.42%；二季度产销268.03万辆和260.36万辆，同比增长18.40%和15.71%；三季度产销211.35万辆和204.69万辆，产量同比增长2.95%，销量同比下降1.79%；四季度产销203.20万辆和215.13万辆，同比下降14.37%和7.80%（见图5-52）。

(二) 乘用车产销所占比重较上年有所提升

2008年，乘用车产销637.77万辆和675.56万辆，同比增长5.59%和7.27%，与去年同期相比，增速分别大幅回落16.35个百分点和14.41个百分点。尽管增速回落较快，乘用车所占比重依然呈现稳定增长，分别占汽车产销总量的72.10%和72.20%，与上年相比，所占比重分别提高0.26个百分点和0.39个百分点（详见图5-53）。

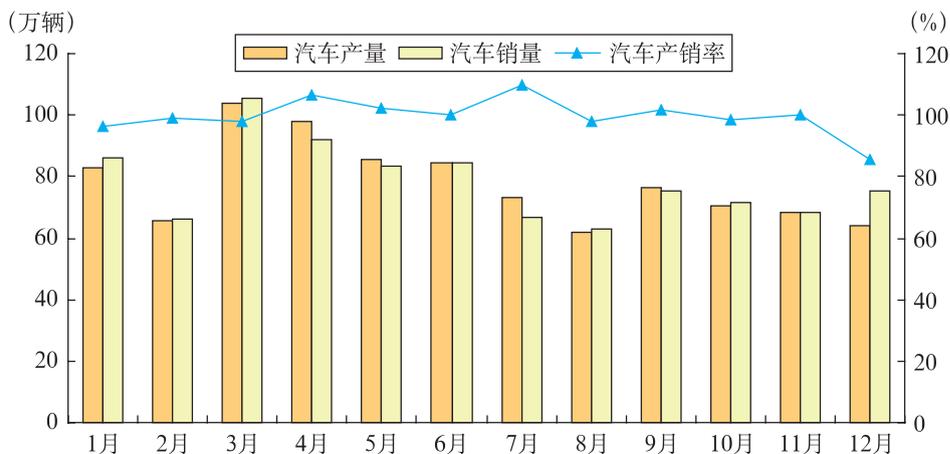


图5-52 2008年汽车月度产销情况

资料来源：Wind资讯。

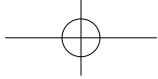
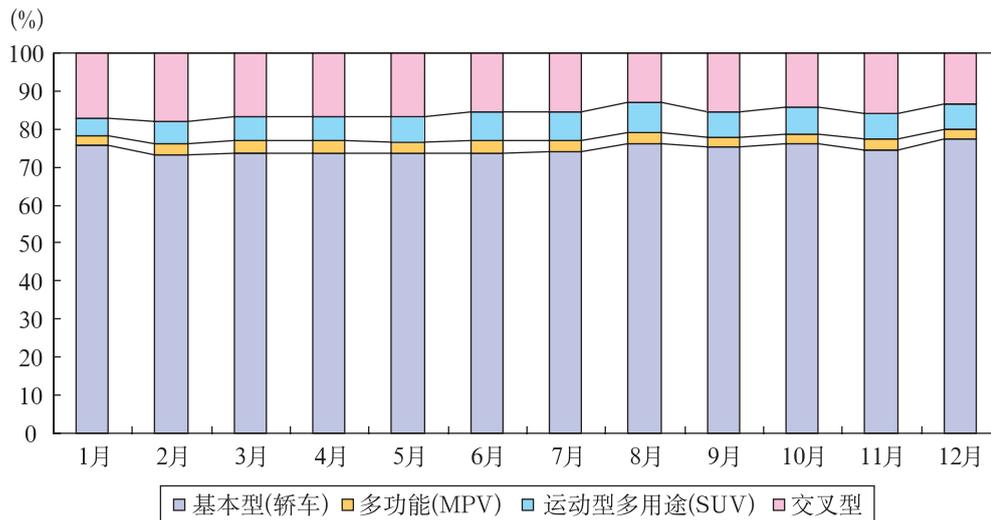


图5-53 2008年乘用车分车型月度销售比例

资料来源: Wind资讯。



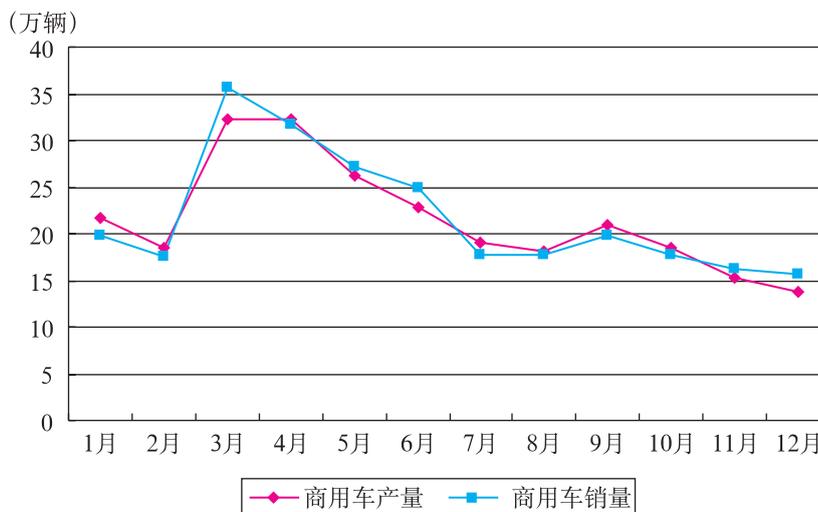
(三) 商用车销量“前高后低”趋势明显

2008年, 商用车产销分别为260.74万辆和262.49万辆, 同比增长4.24%和5.25%, 分别比上年大幅下降17.97个百分点和17.00个百分点。进入下半年以后,

商用车表现更为低迷。其中, 客车产销25.17万辆和25.28万辆, 同比增长4.01%和2.16%, 增速较上年回落19.89个百分点和17.00个百分点; 货车产销163.01万辆和164.06万辆, 同比增长7.06%和8.19%, 增速较上年回落8.45个百分点和6.92个百分点(见图5-54)。

图5-54 2008年商用车月度产销量变化情况

数据来源: Wind资讯。





二、乘用车需求明显放缓，各品种表现不一

(一) 轿车需求增速明显放缓

2008年，轿车销售504.69万辆，同比增长6.78%，增速比上年大幅下降16.68个百分点。受油价波动、消费税改革、财富缩水等因素影响，消费者对于大排量轿车的购买热情较上年有所降低，3.0升以上品种降幅最为显著。1.6升以下品种依旧是市场主导，共销售310.59万辆，同比增长14.01%，占有率与上年相比有所提升。此外，排量小于1.0升的品种结束了下降走势，共销售25.83万辆，同比增长

2.60%（见表5-14）。

2008年，销量排名前十位的轿车生产企业依次为：一汽大众（49.89万辆）、上海大众（47.80万辆）、上海通用（39.57万辆）、一汽丰田（34.77万辆）、东风日产（31.88万辆）、奇瑞（28.66万辆）、广州本田（27.74万辆）、北京现代（25.33万辆）、吉利（22.18万辆）和长安福特（20.07万辆）。上述10家企业共销售327.89万辆，占轿车销售总量的65%（见图5-55）。

(二) 多功能乘用车（MPV）市场总体表现低迷

2008年，多功能乘用车（MPV）市

表5-14

2006~2008年轿车分排量市场占有率变化情况

单位：辆，%

排量	2006年		2007年		2008年	
	销量	占有率	销量	占有率	销量	占有率
排量≤1.0升	328 101	8.57	251 734	5.33	258 274	5.12
1.0升<排量≤1.6升	2 078 144	54.28	2 472 628	52.31	2 847 681	56.42
1.6升<排量≤2.0升	987 931	25.80	1 445 526	30.58	1 406 291	27.86
2.0升<排量≤2.5升	408 184	10.66	516 598	10.93	489 178	9.69
2.5升<排量≤3.0升	23 487	0.61	27 238	0.58	35 686	0.71
排量>3.0升	3 015	0.08	12 893	0.27	9 824	0.19

资料来源：中国汽车工业协会。

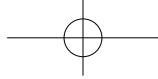
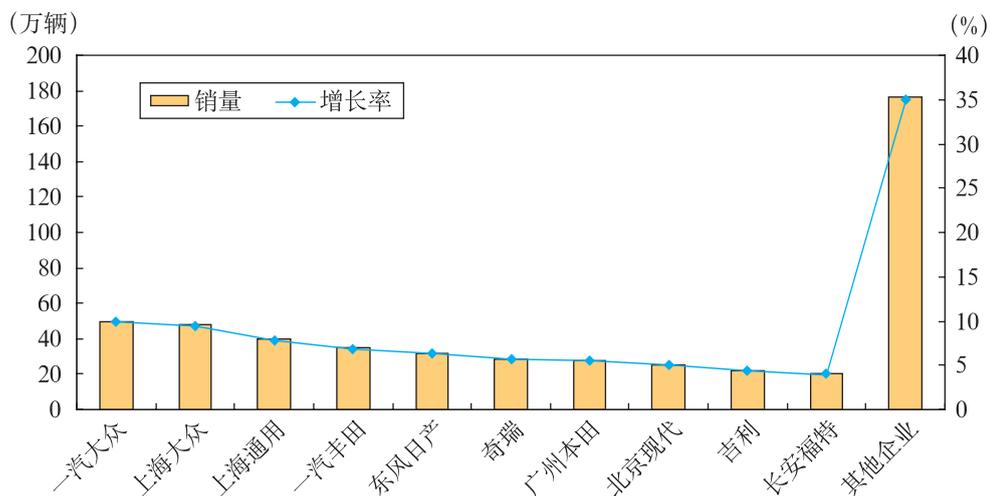
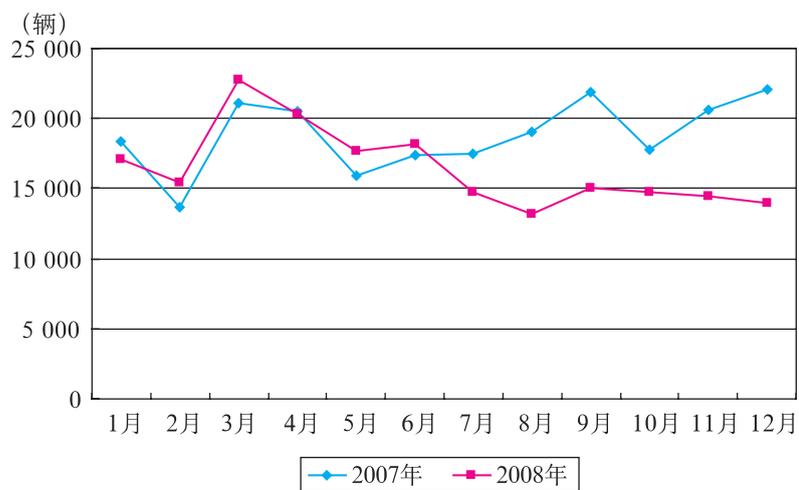


图5-55 2008年轿车主要企业销量及市场占有率
资料来源：中国汽车工业协会。



场表现比较低迷，共销售19.74万辆，同比下降12.56%。在MPV主要品种中，1.6升以上各系列品种均出现不同程度下降。其中，1.6升<排量≤2.0升系列销售5.09万辆，同比下降3.54%；2.0升<排量≤2.5升系列销售9.93万辆，同 比下降16.83%；2.5升<排量≤3.0升系列销售2.88万辆，同比下降26.31%。而1.6升小型MPV市场表现却较好，共销售1.84万辆，同比增长28.11%，市场占有率较上年提高2.98个百分点（见图5-56）。

图5-56 2007~2008年多功能乘用车 (MPV) 月度销量变化情况
资料来源：Wind资讯。





（三）运动型多用途乘用车（SUV） 市场需求好于全行业，下半年增速回落较快

2008年，运动型多用途乘用车（SUV）共销售44.77万辆，同比增长25.28%，增速比上年同期回落24.81个百分点。上半年SUV实现了高速增长，进入下半年，汽车市场环境有所变化，增速大幅回落，但仍高于行业平均水平。2008年，销量排名前五位的SUV品牌依次是：本田CRV、哈弗、瑞虎、途胜和狮跑。以上五个品牌共

销售2.47万辆，占SUV销售总量的61%。

（四）交叉型乘用车继续保持稳定 增长，累计销售量超过百万辆

2008年，随着国家对“三农”的支持力度持续加大和农村经济进一步活跃，农村用车需求不断增长，交叉乘用车生产企业也迎来了更多发展机遇。全年累计销量达到106.36万辆，首次超过百万辆，同比增长7.67%，占乘用车销售总量的15.74%，占汽车销售总量的11.34%（见图5-57）。

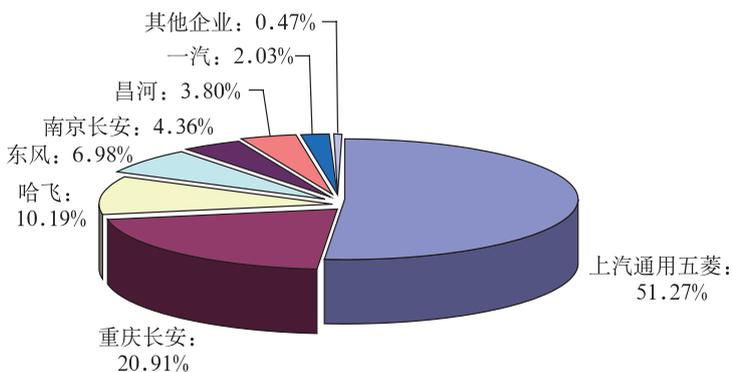


图5-57 2008年交叉型乘用车主要生产企业市场占有率
资料来源：中国汽车工业协会。

三、出口增长势头快速回落， 下半年严重萎缩

从2008年汽车整车企业出口情况看，上半年出口势头继续保持快速增长，但进入下半年，随着国际金融形势的恶化，出口市场日益萎缩，进入四季度出口企业

订单更是大幅锐减。2008年，汽车整车生产企业共出口汽车61.79万辆，同比增长12.70%，与上半年相比，增速大幅下降了49.30个百分点。其中，乘用车出口34.76万辆，同比增长23.09%，增速比上年下降60.28个百分点；商用车出口27.03万辆，同比增长1.67%，增速比上年下降39.37个百分点（见图5-58）。

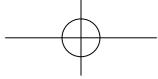
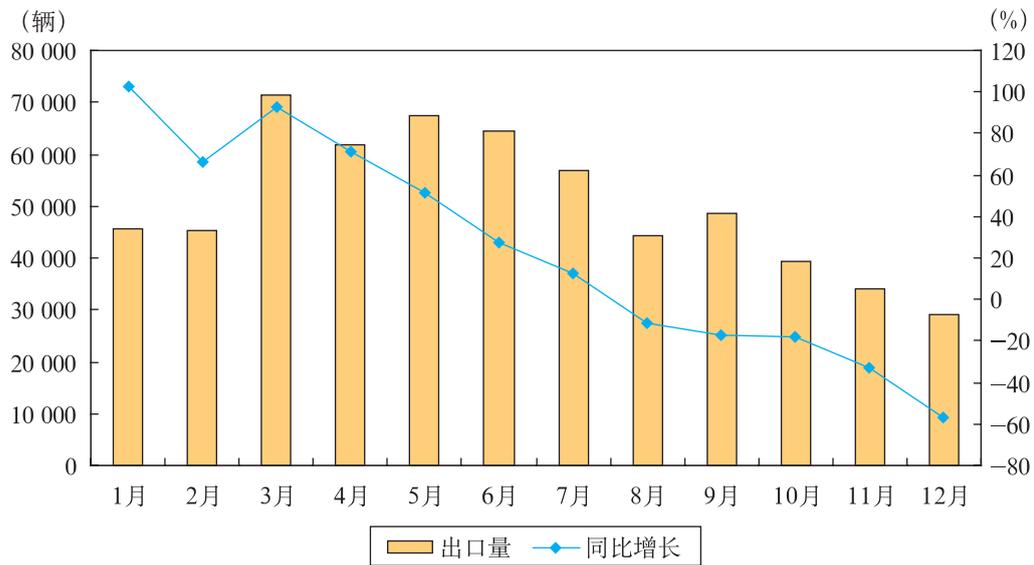


图5-58 2008汽车生产企业月度出口量及同比增长情况
资料来源：中国汽车工业协会。



四、行业重点企业面临严峻挑战

(一) 多数企业产销增速明显回落

2008年，行业内重点企业受到严重冲击，多数企业产销增速明显回落。销量排名前五位的企业上汽、一汽、东风、长安、北汽分别销售172.07万辆、153.29万辆、132.06万辆、86.14万辆和77.16万辆，同比分别增长4.48%、6.75%、16.12%、0.43%、11.18%。与上年同期相比，除北汽外，其他企业均出现一定回落，其中上汽、一汽、长安回落更为快速。

(二) 重点企业工业增加值、利润总额、利税总额出现同比负增长

2008年，汽车工业重点企业（集团）累计完成工业增加值2 216.25亿元，同比下降3.60%，增速由正增长变为负增长，明显低于上年32%的增长水平；累计完成工业总产值10 588.23亿元，同比增长3.79%，增速同比减缓24.30个百分点；累计完成工业销售产值10 521.04亿元，同比增长4.58%，增速同比减缓24.08个百分点。此外，2008年汽车工业重点企业（集团）累计实现利润总额655.60亿元，同比下降7.06%，从2007年同比增长65.14%迅速转为负增长；累计实现利税总额1 316.83亿元，同比下降3.49%，



由2007年同比增长42.85%变为负增长。在19家重点企业(集团)中,仅7家总利润增长,10家总利润低于2007年,两家亏损。尤其是2008年第四季度以来,汽车企业的经营状况明显恶化。

☆ 贸易流通产业

一、贸易流通产业发展综述

(一) 贸易流通产业平稳发展,市场流通规模继续扩大

2008年,社会消费品零售总额10.8万亿元,比上年增长21.6%,增速比上年提高4.8个百分点。分地域看,城市消费品零

售额73 735亿元,同比增长22.1%,增速比上年提高4.9个百分点;县及县以下消费品零售额34 753亿元,同比增长20.7%,增速比上年提高4.9个百分点。分行业看,批发和零售业消费品零售额9.12万亿元,同比增长21.5%,增速比上年提高4.8个百分点;住宿和餐饮业消费品零售额1.5万亿元,同比增长24.7%,增速比上年提高5.3个百分点;其他行业零售额1 885亿元,同比增长3.7%(见图5-59)。

(二) 国际金融危机拉低消费预期,行业景气指数持续下行

受国际金融危机和国内经济下滑影响,国内消费需求面临回调压力,贸易流通业景气下行压力增大。其中,批发和零

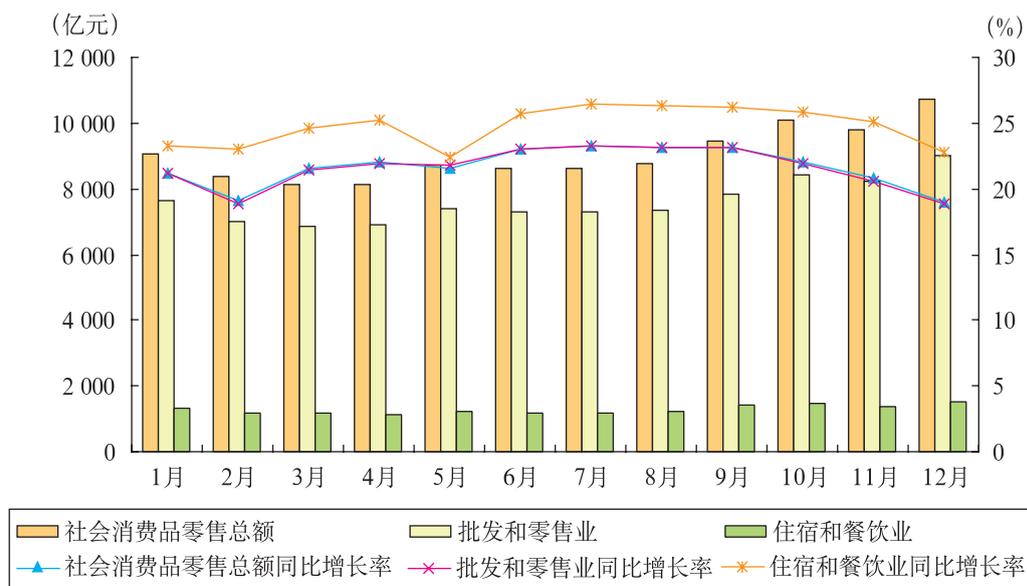
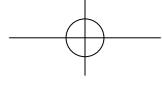


图5-59 2008年社会消费品零售额分行业月度走势

资料来源:国家统计局。



售业景气指数从一季度153.2的高点一路回落至四季度的127.2，住宿和餐饮业景气指数也从年初的123.3持续下降至四季度的111.3（见图5-60）。

金融危机导致的全球经济下滑对批发业的影响较为明显；生产资料和生活资料类专业市场商品成交量和交易额均出现明显减少；国内房地产市场疲软引发建材等生产资料类专业市场受到冲击。除石油及制品类之外，2008年主要限额以上批发和零售业零售额同比增长率较2007年均出现不同程度的下降（见表5-15）。

（三）贸易流通产业固定资产投资持续增长，但增幅较上年明显下降

2008年，批发和零售业固定资产投资累计完成3 166亿元，比上年增加722

亿元，同比增长29.2%，增速比上年提高0.3个百分点，增幅比上年下降5.3个百分点；住宿和餐饮业固定资产投资累计完成1 735亿元，比上年增加409亿元，同比增长30.5%，增速比上年降低10.7个百分点，增幅比上年下降14.5个百分点（见图5-61）。

二、物流业运行分析

2008年，我国物流业保持了平稳发展的基本态势，但出现需求放缓、增速回落、价格低迷、效益下滑等调整态势，物流业稳定运行的压力加大。

（一）物流业平稳发展

2008年，虽然经历了雪灾、地震、金融危机等严峻考验，我国物流业仍然保持

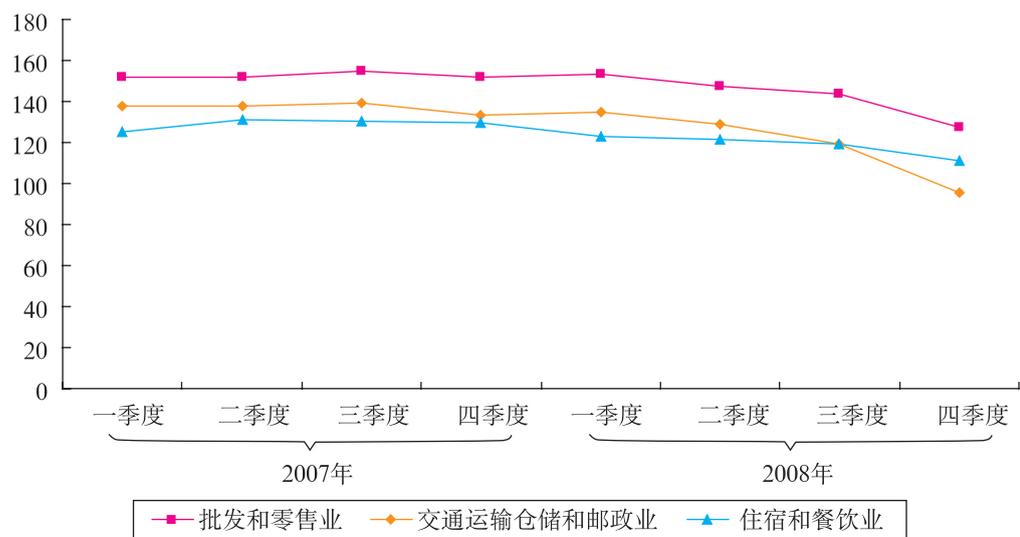


图5-60 2007~2008年社会消费品零售分行业景气指数季度走势
资料来源：Wind资讯。



表5-15 2007年、2008年主要限额以上批发和零售业零售额同比增长率比较 单位：%

	2008年 增长率	2007年 增长率	同比增幅
建筑及装潢材料类	-12	43.6	-55.6
家具类	22.6	43.2	-20.6
肉禽蛋类	22.3	40.9	-18.6
粮油类	22.7	38.3	-15.6
汽车类	25.3	36.9	-11.6
日用品类	17.1	26.5	-9.4
家用电器和音像器材类	14.2	23.4	-9.2
通信器材类	1.4	8.8	-7.4
文化办公用品类	17.9	22.6	-4.7
化妆品类	22.2	26.3	-4.1
服装类	24.8	28.7	-3.9
金银珠宝类	38.5	41.7	-3.2
石油及制品类	39.9	20.5	19.4

资料来源：国家统计局。

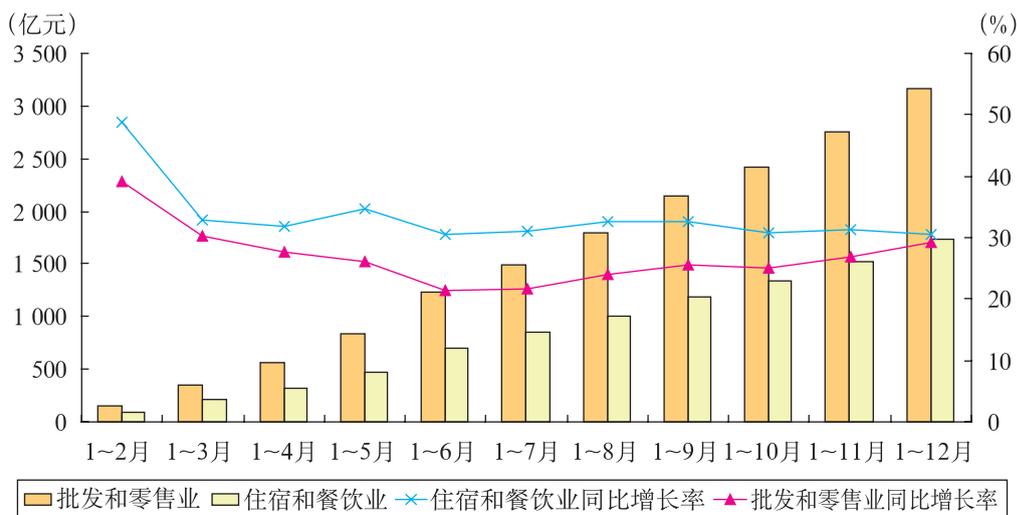


图5-61 2008年社会消费品零售分行业固定资产投资累计完成情况

资料来源：Wind资讯。

了平稳发展的基本态势。

从物流需求来看，全国社会物流总额达89.9万亿元，同比增长19.5%。GDP总量与物流总额相比的物流需求系数为3.0，即每一个单位的GDP需要3个单位的物流量来支持（见图5-62）。

从物流费用水平来看，社会物流总费用为5.5万亿元，同比增长16.2%。社会物流总费用与GDP的比例为18.1%，比2007年回落0.1个百分点，延续逐年小幅下降趋势。

从物流业贡献率来看，全国物流业

增加值为2万亿元，同比增长15.4%。物流业增加值占服务业增加值的16.5%，占GDP的6.6%（见表5-16）。

从物流设施能力来看，2008年物流相关行业固定资产投资1.8万亿元，同比增长22.6%。其中，交通运输业固定资产投资1.3万亿元，占物流相关行业固定资产投资的75%。

从物流企业规模来看，2008年重点物流企业统计调查汇总数据显示，全国前50名的物流企业主营业务收入为4 178亿元，

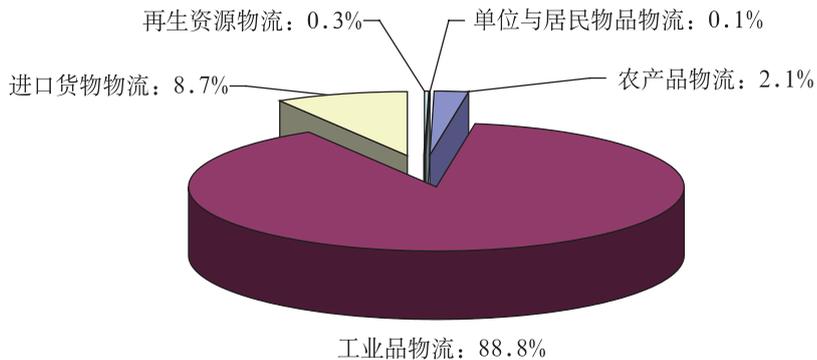


图5-62 2008年社会物流总额构成情况

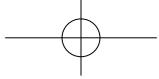
资料来源：中国物流与采购联合会。

表5-16

2004~2008年物流业增加值统计

年份	物流业增加值（亿元）	同比增长（%）	占服务业比重（%）	占GDP比例（%）
2004	10 776	18.3	16.6	6.7
2005	12 271	13.9	16.8	6.7
2006	14 120	15.1	16.7	6.7
2007	17 925	22.5	16.6	6.7
2008	19 965	15.4	16.5	6.6

资料来源：中国物流与采购联合会。



同比增长35%。

（二）物流业服务水平显著提高，发展环境不断改善

2008年，我国物流业总体规模快速增长，服务水平显著提高，发展的环境和条件不断改善，为进一步发展奠定了坚实基础。

1. 行业发展水平不断提高

一些制造企业、商贸企业开始采用现代物流管理理念、方法和技术，实施流程再造和服务外包；传统运输、仓储、货运代理企业实行功能整合和服务延伸，加快向现代物流企业转型；一批新型的物流企业迅速成长，形成了多种所有制、多种服务模式、多层次的物流企业群体。

2. 物流基础设施条件逐步完善

交通设施规模迅速扩大，为物流业发展提供了良好的设施条件。截至2008年底，全国铁路营业里程8.0万公里，高速公路通车里程6.03万公里，港口泊位3.64万个，其中沿海万吨级以上泊位1 167个，拥有民用机场160个。物流园区建设开始起步，仓储、配送设施现代化水平不断提高，一批区域性物流中心正在形成。物流技术设备加快更新换代，物流信息化建设有了突破性进展。

3. 物流业发展环境明显好转

国家“十一五”规划纲要明确提出“大力发展现代物流业”，中央和地方政府

相继建立了推进现代物流业发展的综合协调机制，出台了支持现代物流业发展的规划和政策。物流统计核算和标准化工作，以及人才培养和技术创新等行业基础性工作取得明显成效。

（三）国际金融危机给中国物流业发展带来压力

2008年下半年以来，随着国际金融危机对我国实体经济影响的逐步加深，物流业作为重要的服务产业也受到了严重冲击。物流市场需求急剧萎缩，运输和仓储等收费价格及利润大幅度缩减，一大批中小物流企业经营出现困难，提供运输、仓储等单一服务的传统物流企业受到严重冲击。整体来看，国际金融危机不但造成物流产业自身发展的剧烈波动，而且对其他产业的物流服务供给也产生了不利影响。

1. 实物量增速回落，需求下降

2008年，我国社会物流总费用、物流业增加值、社会物流总额增速均出现不同程度的回落，同比增幅分别比2007年回落4.4个百分点、4.5个百分点和6.7个百分点。从社会物流总费用构成看，运输费用占比下降，保管费用占比上升，反映出物流运输流转减缓，库存增加，需求下降。货运量和货运周转量、海运量和价格较2007年均大幅下降。港口集装箱吞吐量11月仅增长4%，远低于上年22%的增幅（见表5-17）。

表 5-17 2004~2008 年社会物流总费用统计

年份	社会物流总费用 (亿元)	运输费用与GDP比例 (%)	保管费用与GDP比例 (%)	管理费用与GDP比例 (%)
2004	30 002	10.6	5.6	2.6
2005	33 860	10.2	5.8	2.5
2006	38 414	10.0	6.0	2.4
2007	46 954	9.8	6.0	2.4
2008	54 542	9.5	6.3	2.3

资料来源：中国物流与采购联合会。

2. 物流市场价格低迷，波动明显

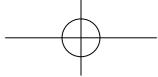
除2008年上半年国家上调铁路货运价格、航空燃油附加费等价格之外，国内物流市场价格多数低迷，波动明显。2008年上半年，物流市场价格总体呈现逐步上扬态势，进入第三季度以后，物流市场价

格普遍呈回落走势。其中，铁路运输由于品种结构影响，综合运价平均上涨4.5%左右；公路运价综合指数平均上涨1%左右；中国沿海水运价格平均上涨3.5%，但12月沿海运价指数同比下降了50%（见图5-63）。



图 5-63 2007~2008 年中国沿海散货运价综合指数 (CCBFI)

资料来源：Wind 资讯。



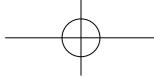
3. 企业经营困难，效益普遍下滑

2008年上半年，受燃料和劳动力成本大幅上升的影响，物流企业运营成本有了较大幅度的提高。在企业成本加大的同时，物流服务的提价空间却十分有限，物流需求又出现萎缩，物流企业经营压力加大。多向挤压使不少物流企业陷入财务危机，一方面客户延长账期，物流企业垫付资金回笼放慢；另一方面银行信用卡收紧，物流企业很难获得贷款，许多物流企业当期经营难以为继。2008年下半年，受经济危机影响，大多数企业利润大幅下降，甚至出现亏损，部分企业开始退出物流行业。

(四) 物流业发展中存在的问题

2008年，虽然中国物流业在严峻考验

下，依然保持了平稳增长，但许多影响行业未来发展的深层次原因依然存在，国际金融危机也带来新的困难。总体来看，存在的主要问题包括：一是全社会物流运行效率偏低，社会物流总费用与GDP的比率高出发达国家1倍左右；二是社会化物流需求不足和专业化物流供给能力不足的问题同时存在，“大而全”、“小而全”的企业物流运作模式还相当普遍；三是物流基础设施能力不足，尚未建立布局合理、衔接顺畅、能力充分、高效便捷的综合交通运输体系，物流园区、物流技术装备等能力有待加强；四是地方封锁和行业垄断对资源整合和一体化运作形成障碍，物流市场还不够规范；五是物流技术、人才培养和物流标准还不能完全满足需要，物流服务的组织化和集约化程度不高。



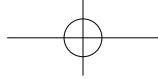
后记

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，迄今为止已经是第四个年度。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。

《2009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、张援、余青、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

2009年11月



以服务提升信用
To Enhance Credit through Service