（上接D29版）

下表列示2010年末本集团股东权益组成情况。

单位：百万元

项目	2010年	2009年
实收股本	40,435	33,435
资本公积	19,901	6,434
盈余公积	2,434	1,157
一般准备	11,632	5,485
未分配利润	6,963	1,595
归属于母公司股东权益合计	81,365	48,106
少数股东权益	98	15
股东权益合计	81,463	48,121

4、资产负债表外项目

本集团的资产负债表外项目主要是信贷承诺，包括贷款及信用卡承诺、承兑汇票、保函、信用证及担保。截止报告期末，信贷承诺合计4,509.9亿元，比上年末增加1,614.5亿元，主要是承兑汇票增加1,045.1亿元。

下表列示2010年末本集团信贷承诺组成情况。

单位：百万元

项 目	2010年	2009年
贷款及信用卡承诺	84,409	58,122
承兑汇票???	262,318	157,807
开出保函???	46,898	40,678
开出信用证??	56,206	31,501
担保??????	1,161	1,434
合计?????	450,992	289,542

（六）现金流量表分析

经营活动产生的现金净流入136.6亿元。其中，现金流入3,356.1亿元，比上年减少260.1亿元，主要是客户存款增加但同业及其他金融机构存放款项减少使得现金流入比上年减少；现金流出3,219.5亿元，比上年减少151.7亿元，主要是客户贷款及垫款增幅减少使得现金流出比上年减少。

投资活动产生的现金净流出521.5亿元。其中，现金流入2,809.8亿元，比上年减少330.2亿元，主要是由于收回投资所产生的现金流入比上年减少；现金流出3,331.3亿元，比上年增加69.0亿元，主要是公司人民币债券投资增加使得现金流出比上年增加。

筹资活动产生的现金净流入138.2亿元。其中，现金流入214.0亿元，主要是由于公司本年收到股东注资213.2亿元；现金流出75.9亿元，主要是分配现金股利以及支付已发行次级债务本息。

（七）贷款质量分析

1、贷款行业集中度

单位：百万元

项 目	2010年12月31日		2009年12月31日	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)
制造业	140,369	24.6	87,734	19.0
房地产业	81,316	14.2	63,767	13.8
水利、环境和公共设施管理业	67,235	11.8	74,406	16.1
批发和零售业	67,048	11.7	44,881	9.7
交通运输、仓储和邮政业	65,122	11.4	62,271	13.5
租赁和商务服务业	55,951	9.8	52,627	11.4
电力、燃气及水的生产和供应业	29,625	5.2	26,488	5.8
采矿业	19,852	3.5	13,922	3.0
建筑业	13,213	2.3	8,463	1.8
其他(1)	31,501	5.5	26,895	5.9
公司贷款总额	571,232	100.0	461,454	100.0

注：包括农、林、牧、渔业；住宿和餐饮业；金融业；科学研究、技术服务和地质勘查业；居民服务和其他服务业；卫生、社会保障和社会福利业；文化、体育和娱乐业等。

2、贷款投放地区分布情况

单位：百万元

地区	2010年12月31日		2009年12月31日	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)
长江三角洲	209,058	26.9	181,877	28.1
珠江三角洲	112,268	14.4	89,411	13.8
环渤海地区	170,906	21.9	140,592	21.7
中部地区	113,774	14.6	94,395	14.6
西部地区	113,487	14.6	92,767	14.3
东北地区	46,312	5.9	39,780	6.1
总行	13,023	1.7	9,094	1.4
发放贷款及垫款总额(1)	778,828	100.0	647,916	100.0

注：发放贷款及垫款总额中不含固定利率房贷。

3、贷款担保方式分类及占比

单位：百万元

项目	2010年12月31日		2009年12月31日	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)
信用贷款	240,206	30.8	197,118	30.4
保证贷款	199,421	25.6	157,816	24.4
抵押贷款	277,293	35.6	205,655	31.7
质押贷款	61,908	8.0	87,327	13.5
发放贷款及垫款总额(1)	778,828	100.0	647,916	100.0

注：发放贷款及垫款总额中不含固定利率房贷。

4、前十大贷款客户

名称	行业	2010年12月31日贷款金额(百万元)	占贷款总额的比例(%)	占资本净额(1)的比例(%)
借款人A	公共管理和社会组织	4,255	0.55	4.12
借款人B	交通运输、仓储和邮政业	4,177	0.54	4.04
借款人C	房地产业	4,000	0.51	3.87
借款人D	租赁和商务服务业	3,773	0.48	3.65
借款人E	交通运输、仓储和邮政业	3,500	0.45	3.39
借款人F	公共管理和社会组织	3,410	0.44	3.30
借款人G	租赁和商务服务业	3,295	0.42	3.19
借款人H	交通运输、仓储和邮政业	2,880	0.37	2.79
借款人I	房地产业	2,827	0.36	2.74
借款人J	公共管理和社会组织	2,500	0.32	2.42
总额		34,617	4.44	33.51

注：贷款余额占公司资本净额（公司核心资本加附属资本减扣除项）的比例，按照中国银监会的法定要求计算。

5、贷款五级分类

单位：百万元

项目	2010年12月31日		2009年12月31日	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)
正常	759,968	97.58	622,260	96.04
关注	13,031	1.67	17,533	2.71
次级	484	0.06	1,010	0.16
可疑	2,344	0.30	3,523	0.54
损失	3,001	0.39	3,590	0.55
发放贷款及垫款总额(1)	778,828	100.00	647,916	100.00

注：发放贷款及垫款总额中不含固定利率房贷。

6、贷款迁徙率

详见3.1。

7、抵债资产及减值准备计提情况

单位：千元

项目	2010年12月31日	2009年12月31日	本期转回减值金额
抵债资产	311	2,479	(271)
其中：土地、房屋及建筑物	311	579	–
其他	–	1,900	(271)

8、贷款减值准备金的计提和核销情况

公司资产减值损失包括为发放贷款和垫款、拆出资金、债券投资、应收利息、其他资产等提取的拨备。

公司在资产负债表日对资产的账面价值进行减值测试，当有客观证据表明资产发生减值，将计提的减值准备并计入当期损益。

下表为客户贷款减值准备的变化情况：

单位：百万元

	2010年	2009年
年初余额	15,765	14,053
本年计提	3,253	2,385
收回已核销贷款和垫款导致的转回	141	42
折现回拨(注)	(65)	(129)
本年核销	(821)	(561)
本年转出	–	(25)
年末余额	18,273	15,765

注：指随着时间的推移，已减值的贷款其随后现值增加的累计利息收入。

9、不良资产管理的主要措施

2010年，公司继续保持不良贷款绝对额及比率“双降”的态势，按照五级分类标准，报告期末不良贷款为58.31亿元，较上年末下降22.96亿元，不良贷款率为0.75%，较上年末下降0.5个百分点。显示了公司良好的风险控制能力和对存量不良资产的处置化解能力。

2010年，公司以“推进保全业务精细化管理水平，提高资产处置的综合效益”为宗旨，努力优化清收处置方案，提高回收率，降低损失。加大对已核销呆帐等表外不良资产的清收力度，加快对私不良清收进度。通过加强区域保全经理的联系行制度、考核激励、简化呆帐核销审批流程等主要措施，超额完成了上年末的不良资产处置任务，确保公司不良资产的持续“双降”。

（八）资本充足率分析

报告期末，本集团资本充足率11.02%，核心资本充足率8.15%，均满足监管要求。资本充足率和核心资本充足率分别比上年末上升0.63和1.31个百分点，主要原因：一是报告期内向社会公开发行人民币普通股股票70亿股，共筹集资金213.23亿元（包括超额配售选择权行使期间超额发行股票所获得资金产生的利息收入），全部用于补充资本金，分别增加股本70亿元，增加资本公积143.23亿元；二是当年实现税后净利润127.9亿元，增加了核心资本。

最近三年资本构成及变化情况表见3.3。

（九）分部经营业绩

本集团按业务条线和经营地区将业务划分为不同的分部进行业务管理。各业务分部之间、地区分部之间，以基于市场利率厘定的内部资金转移定价进行资金借贷，并确认分部间的利息收入与利息支出。下表列示本集团各业务分部、地区分部的经营业绩，更详尽的信息参见“财务报表附注：分部报告”。

1、按业务种类划分的经营业绩

单位：百万元

项目	2010		2009	
	营业收入	利润总额	营业收入	利润总额
公司银行业务	25,401	13,531	17,731	8,970
零售银行业务	8,199	1,805	5,107	150
资金业务	1,928	1,764	1,418	1,364
其他业务	2	10	3	9
合计	35,532	17,111	24,259	10,493

2、按地区划分的经营业绩

单位：百万元

项目	2010		2009	
	营业收入	利润总额	营业收入	利润总额
长江三角洲	8,482	4,292	5,440	2,058
珠江三角洲	4,638	2,053	2,951	1,515
环渤海地区	8,047	3,898	5,469	2,398
中部地区	4,933	2,429	3,184	1,454
西部地区	4,436	2,065	2,868	1,079
东北地区	2,295	1,014	1,550	395
总行	2,701	1,360	2,797	1,593
合计	35,532	17,111	24,259	10,492

（十）其他

1、主要财务指标增减变动幅度及其原因

单位：百万元

项目	2010年	2009年	增减幅(%)	变动主要原因
现金及存放中央款项	185,745	137,372	35.2	法定存款准备金率提高，存款增长
存放同业及其他金融机构款项	53,275	100,583	–47.0	存放同业款项减少
拆出资金	23,833	9,061	163.0	拆出资金增加
交易性金融资产	22,397	10,401	115.3	交易性金融债券增加
买入返售金融资产	170,037	121,295	40.2	买入返售票据增加
可供出售金融资产	77,142	54,618	41.2	可供出售债券增加
递延所得税资产	1,306	576	126.9	资产负债计税基础与账面价值差异增加
其他资产	82,790	41,604	99.0	代理理财资产增加
交易性金融负债	33,470	8,059	315.3	结构性存款增加
衍生金融负债	2,960	2,236	32.4	衍生金融负债增加
应付职工薪酬	5,187	3,420	51.7	应付职工薪酬增加
应交税费	1,663	753	121.0	应纳税所得额增加
应付利息	8,536	6,284	35.8	应付利息增加
其他负债	76,811	38,577	99.1	代理理财资金增加
资本公积	19,901	6,434	209.3	IPO股价溢价
盈余公积	2,434	1,157	110.3	利润分配，计提盈余公积
一般准备	11,632	5,485	112.1	利润分配，计提一般准备
未分配利润	6,963	1,596	336.4	利润增长
利息净收入	30,422	19,602	55.2	业务规模增长，净利息收益率扩大
手续费及佣金净收入	4,709	3,157	49.2	各项中间业务收入增长
投资收益	447	755	–40.9	债券买卖价差收益减少
公允价值变动净收益/(损失)	–466	278	–267.8	衍生金融工具公允价值减少
营业税金及附加	2,431	1,810	34.3	应纳税所得额增加
业务及管理费	12,590	9,533	32.1	机构、人员增加，业务规模扩大
资产减值损失	3,491	2,360	48.0	预期损失增加
营业外收入	202	52	288.5	久悬未取款收入增加
所得税费用	4,317	2,849	51.5	应纳税所得额增加

2、逾期未偿债务情况

报告期内，本集团没有发生逾期未偿债务情况。

3、应收利息及其他应收款坏账准备的计提情况

（1）表内应收息增减变动情况

单位：百万元

项目	期初余额	本期增加额	本期减少额	期末余额
表内应收利息	3,341	39,758	38,960	4,139

（2）坏账准备的计提情况

单位：百万元

项目	2010年12月31日	2009年12月31日	增加额
其他应收款	1,111	1,114	–3
坏账准备余额	455	399	56

（十一）各条线经营业绩情况

1、公司业务

（1）对公存贷款业务

报告期内，公司全面启动对公业务模式化经营，选定在电力、汽车等八个行业重点推进，确定了50户首批模式经营试点客户，促进了经营理念由产品向客户的转变，提升了针对核心客户的专业化服务能力，业务结构日趋合理，盈利能力明显增强。报告期末，全行公司业务有效客户17.77万户，较上年末增加1.59万户，公司业务基础客户群稳步增加。汽车全程通、钢铁金色链、现金管理等业务取得了长足发展。报告期末，公司对公存款8968亿元，较上年末增加2,245亿元，增长33.4%；对公一般贷款（不含贴现）5,712亿元，较上年末增加1,098亿元，增长23.79%。

（2）中小企业业务

报告期内，公司按照“战略引领、制度先行、模式经营、重点突破”的思路，深化中小企业业务试点。推行模式化经营，为中小企业量身打造了十大类模式化融资方案，突出产品创新，推出了“阳光创值计划”金融服务品牌；强化管理，提高专业化水平，简化授信调查审查报告，推出专项打分卡，提高授信效率。报告期末，全行中小企业表内贷款余额1,122亿元，较上年末新增471亿元，增长72.38%；中小企业授信客户10,295户，较上年末增加4,104户，增长66.29%。

（3）同业业务

报告期内，公司坚持效益、规模、质量协调发展，将同业业务作为新的利润增长点。适时调整定价机制，在综合考虑信贷总额、流动性、收益和风险的基础上，实现了同业负债与资产的匹配增长。加强金融同业合作平台建设，深化与银行类机构的合作，报告期末，同业存款余额为1,972亿元，票据贴现余额为138亿元。大力开拓非银行金融机构，报告期末，公司累计与64家证券公司签署了第三方存管协议，第三方存管客户数达到77.9万户；与17家保险公司签署了全面业务合作协议；与超过30家信托公司开展了业务合作；代销证券公司集合理财计划36.7亿元；代理保险业务规模达到23亿元。

（4）投资银行业务

报告期内，公司加快投资银行业务结构调整和品牌建设，不断丰富投行业务品种，推动业务快速增长。抓住债券市场发展机遇，拓展债券承销业务，首次主承销的中小企业集合票据成功发行，全年累计承销发行债务融资工具1,196亿元，其中主承销946亿元，同比增长28%，实现债务融资工具承销手续费收入4.48亿元，同比增长57%。报告期内，投行业务实现收入4.82亿元，同比增长57.8%。积极申请开展并购贷款业务，支持国内重点行业龙头企业并购活动。推进与光大集团内部其他金融企业在投行业务方面的合作，股权融资财务顾问业务方面与PE合作的业务模式取得了实质性突破。

（5）资产托管业务

公司托管业务秉承“忠诚守护，勤勉尽责”的服务理念，做细基础服务，做深增值服务，打造“阳光托管”品牌。2010年，公司着重调整托管资产分布，平衡证券类资产和非证券类资产的比例结构，稳步推进证券类资产托管，大力发展非证券类资产托管。其中，保险资金债权投资计划、结构化信托计划等产品托管发展势头良好，形成了新的利润增长点。报告期末，托管资产规模2,765亿元，同比增长50%，托管费收入1.75亿元，同比增长55%。

（6）养老金业务

报告期内，公司养老金业务按照“稳客户、拓增量、抓效益”的工作思路，积极采取各种措施，实现了全面稳健发展，在新产品研发、内部风险排查、业务系统优化升级、客户服务提升等方面取得了明显成效。进一步拓展养老金产品外延，成功推出“阳光乐选计划”弹性福利产品和“乐享人生”信托型福利计划产品，为企业提供综合薪酬福利管理服务。报告期末，公司共为4,037家企业提供企业年金服务，比上年末增加898家；管理个人账户62.9万户，增加8.1万户；托管年金基金金额106.8亿元，增加36.4亿元。

（7）贸易金融业务

报告期内，公司着力打造“阳光供应链”品牌，围绕供应链深化全方位金融服务方案，有效带动了上、下游业务的全面开展，并在此基础上不断提升服务质量和服务效率，促进贸易金融的快速发展。商品融资、国内信用证和保理等贸易金融的主要业务均取得了良好经营业绩和市场效应，其中商品融资同比增长126%，国内信用证同比增长71%，保理同比增长68%。

2、零售业务

（1）储蓄存款

报告期内，公司积极开拓零售客户存款渠道来源，致力于拓展优质企业代发工资类的基础资金来源和证券、外汇、基金、保险、信托、黄金等投资性资金来源，持续优化零售客户存款结构，为银行提供了大量稳定的低成本资金。报告期末，公司零售客户存款总额1,664.2亿元，比上年末增加309.7亿元，增长22.87%，零售客户存款总额占客户存款总额的15.65%。

（2）个人贷款

报告期内，公司个人信贷业务围绕产品创新、提升服务开展工作，加大了产品整合和功能创新，推进模式化经营，陆续开发并推广了“循环贷”、“三手住房贷款电子化预审批和交易资金托管综合金融服务”、“总对总”工程机械贷款提升服务方案、“一圈一链”助业贷款、黄金质押贷款”等一系列全新产品和功能创新。报告期末，公司个人贷款余额1,815.0亿元，比上年末增加487.2亿元，增长36.69%。

（3）理财业务

报告期内，公司理财业务以销售稳健型产品为主，根据市场情况积极扩大投资资本市场理财产品占比，不断优化产品销售、研发和运营模式。随着外部市场形势变化，公司个人理财业务继续保持业界领先的创新能力。在资产规模出现较大幅度提高的情况下，提高代客资产管理能力和项目管理能力，理财产品体系中的“阳光活期宝”、“阳光私募基金宝”、“稳健一号”、“阳光资产配置计划”等产品广受理财客户青睐，理财品牌形象继续保持并提升。报告期末，公司理财产品余额1,996.16亿元，全年共发行理财产品5,609.57亿元，实现理财中间业务收入9.48亿元。

（4）信用卡业务

报告期内，公司通过加强产品创新、完善服务体系、挖掘客户价值，信用卡市场地位提升，客户结构优化，盈利能力增强。成功推出了创新产品阳光存贷合一卡，发卡量达到97万张。报告期末，信用卡累计发卡量858万张，当年新增发卡218万张，比上年增长34.06%；累计交易额767亿元，增长46.7%；报告期末时点透支余额130亿元，比上年增长43.6%；180天以上逾期率为1.22%，比上年下降2.17个百分点；信用卡业务实现营业收入15.08亿元，同比增长58%，实现拨备后利润2.23亿元。

3、电子银行业务

报告期内，公司继续树立以安全、易用、创新为特质的“E路阳光”电子银行品牌，成功推出“阳光令牌”套餐服务，做大做强“网络缴费业务”。公司面向第三方合作伙伴推出了开放式的网络缴费平台，由公司提供后台业务支持，负责与各公共事业缴费之间的系统连接和账务处理，用户可以通过第三方合作伙伴的渠道进行水、电、燃气、手机、固话和供暖等账单的缴费，服务对象惠及国内所有银行的持卡人。报告期末，公司电子银行客户数达305万户，比上年增长82.88%；电子银行交易笔数24,226.23万笔，增长132.15%，交易金额68,662.52亿元，增长14.49%。全行共有自助银行819家，比上年增加114家；自助设备5,586台，增加1,892台。

4、资金业务

报告期内，公司努力提高投研决策能力，夯实自营投资业务基础，大力发展代客业务和市场化资金产品创新，依托新上线的Summit系统提升风险管理能力，实现了规模和效益的同步提升。报告期末，全行本外币资金类资产规模达2,088.77亿元，占全行总资产的13.91%，同比增长54.2%。其中，债券资产规模1,854.63亿元，增幅34.9%。2010年成功获得国债承销团甲类成员资格，国债承销量同比增长45%，全年实现净利息收入75.44亿元，实现中间业务净收入1.34亿元。货币市场上的回购交易和拆借交易同比分别增长28.3%和42%，实现净利息收入2.11亿元。债券市场上实现账面投资收益51.97亿元，银行间债券交割总量7.84万亿元。资金代客业务实现突破，规模达到109亿元，新增客户137户。

5、代理业务

报告期末，除托管业务之外的各项代理业务实现手续费收入3.66亿元，其中代理保险手续费收入1.3亿元，占代理手续费收入的35.5%；代理银行证券及信托业务手续费收入合计1.2亿元，占32.8%；代理基金销售手续费收入4,859万元；第三方存管业务日均存款余额167.29亿元。

（十二）公司主要子公司、参股公司的经营情况及业绩分析

1、长期股权投资情况

详见7.8.2、7.8.3。

2、子公司经营情况

韶山光大村镇银行股份有限公司是公司作为主要发起人，联合其他四家公司共同设立的具有独立法人地位的新型农村金融机构，依据银监会颁布的《村镇银行管理暂行办法》的规定开展业务。公司注册资金5,000万元人民币，注册地为湖南省韶山市。韶山光大村镇银行股份有限公司成立于2009年9月，2010年为该行成立后的第一个完整经营年度。报告期末，该行一般性存款达18,313万元，占当地市场份额7.2%；贷款余额9,301万元；实现净利润151.15万元，经营效益良好。

光大金融租赁股份有限公司由公司为主要发起人，联合其他两家公司共同出资设立，由中国银监会批准开业，注册资本8亿元，注册地为湖北省武汉市。光大金融租赁股份有限公司成立于2010年5月。该公司充分发挥融资租赁业务的制度优势，致力于中小企业融资，为客户提供设备融资、财务顾问、咨询等全方位服务，与银行各项产品形成市场互补。报告期末，该公司租赁资产余额41.5亿元，净利润3,014万元，取得了良好的经营业绩。

（十三）风险管理

1、信用风险管理

报告期内，公司进一步改进风险管理组织架构，完善信用风险管理相关政策制度，优化授信管理流程，加强信贷结构调整和风险排查，推进风险计量技术工具开发和应用，提升信用风险管理水平。

持续改进风险管理组织架构。按照信用风险垂直管理原则，建立垂直化、专业化的授信业务审批及风险管理体系。加强对二级分行和异地支行的风险管理，在二级分行和部分异地支行设立风险总监，不断优化总分行风险派驻制度。按照审贷分离、分级审批原则，建立授信审批授权管理机制，确保授信审批的独立性；按照“有放有收、动态调整”的原则，加强审批授权的动态管理，强化授信审查审批重检工作，提高授信审批质量。

继续完善信用风险管理相关政策制度，深入贯彻落实银监会“三个办法，一个指引”，加强贷款全流程管理。公司实施“积极稳妥的风险管理政策”，积极应对宏观经济金融形势的变化，及时对信用风险管理政策和信贷投向政策进行全面重检，保持风险管理政策的适用性。加强信贷结构调整，把握产业振兴发展机遇，向实体经济倾斜，强化以客户为核心的区域政策的有效执行与落实；推进信贷结构优化，将信贷资产组合在不同行业、客户、产品、区域之间合理分散，利用压力测试、限额管理等手段，提升信贷组合管理能力，降低集中度风险。

加大风险排查力度。公司将地方政府融资平台贷款、房地产贷款和高耗能、高污染及产能过剩行业贷款等作为重点监控对象，开展了多种形式的风险排查与调研，力求及早发现风险预警信号，及时采取应对措施。进一步完善授信后管理体系，提高授信后管理工作的规范化与专业化，加大了对授信后管理工作的督促和指导力度，提升了授信后管理工作的质量和效果。

积极推进风险计量技术工具的开发和应用。公司遵循巴塞尔新资本协议核心原则，借鉴国外先进银行的实践经验，建设先进的风险技术支持体系。在系统建设方面，继续按照全面风险管理技术体系建设规划，进行信用风险管理、新资本协议合规平台建设。目前，遵循巴塞尔新资本协议核心原则进行的信用风险系统建设已基本完成，并持续进行优化工作。

2、流动性风险管理

2010年，宏观经济形势更加复杂，货币政策基调从“适度宽松”转为“稳健”，流动性从过度充裕转向紧缩，流动性状态转变中蕴含结构性风险。针对2010年宏观经济金融形势和金融市场的变化特点与发展趋势，公司继续坚持审慎稳健的流动性管理政策，采用灵活有效、富有前瞻性的流动性管理策略应对结构性流动性风险，全年流动性维持平稳健康态势。主要措施：根据审慎、细化管理原则，发布流动性风险管理政策指引，从限额指标体系、分级流动性储备体系、分级压力测试体系、分级流动性预警体系、逐渐增加的监控频度等五个方面细化流动性风险管理，重点是期限错配管理；通过合理确定和灵活调整内部资金转移定价，对公司流动性进行前瞻性引导、集中统一协调，确保各项业务稳健发展；流动性风险的监控频度从每月提高到每周；内部审计部门针对流动性风险管理体系进行了一次大范围内部审计，确保了流动性风险管理的有效性；通过区间限额和储备限额的适度前瞻性调整，规避了市场流动性风险，较好应对了政策变化和市场冲击。

公司还参与了人民银行FSAP流动性风险压力测试方案的制定，承担了银监会2011年中国版NSFR（净稳定资金比率）非现场监管规则的制定和培训工作。

2010年7月，公司开始实施资产负债管理系统Baneware ALM二期项目。从系统性、及时性、有效性、前瞻性、规范性等五个方面对资产负债管理系统进行优化升级，提升系统应用对流动性风险管理的支持力度。

3、市场风险管理

公司经营过程中面临的市场风险主要是利率风险和汇率风险。

（1）利率风险管理

2010年，流动性充裕引致的通胀预期日益显现，货币政策进入加息通道。面对复杂的经济金融形势，公司继续坚持稳健审慎的利率风险管理政策，采用务实的、风险规避性的利率风险管理策略，全行利率风险敞口控制在风险容忍度和限额范围内，利率风险对于收益和资本的扰动趋于平缓。主要措施：公司的金融资产及负债以人民币为主，公司在人民银行利率政策范围内按照风险收益匹配原则确定存贷款产品利率；继续推行内部资金转移定价机制，剥离分行市场风险，实现对市场风险的集中、专业化管理；适时调整内部资金转移定价政策，持续推进产品定价机制建设，促进银行资产负债结构调整以减缓或抵消国家宏观调控政策和外部市场变化带来的冲击，防范利率风险，提高利差水平；改革固定利率账户对冲管理模式，实现固定利率对冲账户的合并管理。

公司在报告期内开始实施资产负债管理系统Baneware ALM二期项目，将在更加精细化的利率风险分析基础上，继续提升系统应用对利率风险管理的支持力度。

（2）汇率风险管理

2010年，公司进一步加强汇率风险管理，根据本外币汇率走势和各国外汇管理的趋势，预测未来本外币汇率的变化幅度；定期进行外汇风险敞口监测，主动调整外币资产结构以强化资产负债币种结构的匹配；在政策许可范围内压缩和限制外汇敞口，采取有效措施控制外汇敞口，尤其是严格控制结售汇敞口头寸，并适当运用货币掉期和远期合约等汇率金融衍生工具转移和对冲汇率风险，实现全行统一的汇率风险管理。

2010年，公司不断完善交易系统和管理信息系统的管理支持，Summit系统外汇交易和外汇衍生产品模块上线投产，以更有效率地监控和防范汇率风险。

4、操作风险管理

公司已参考国际领先银行的做法，初步建立以操作风险控制自我评估（RCSA）为基础、操作风险事件报告（LDC）和操作风险关键风险指标（KRI）为补充、内部审计及合规评价为支撑的操作风险识别、评估和监测体系。

报告期内，公司完成了操作风险管理系统项目建设。该系统集成RCSA、KRI、LDC等操作风险管理工具，以及操作风险数据字典、报告报表、行动计划、标准法资本计量等主要功能。

公司建立了内部审计和法律合规条线的分工合作机制，对各项业务的合规情况、风险情况进行独立检查和评价。其成果既可以检验操作风险控制自我评估工作及操作风险报告工作的质量，也可以作为下一次评估的参考，从而通过自我评估和独立检查、评价的互动，提高公司对操作风险的识别和评估能力。

5、合规风险管理

公司通过建设完善和持续梳理等工作，努力构建“层次分明、结构清晰、系统协调、严密实际、简单管用”的规章制度体系，为合规管理提供有力的制度支撑与保障。报告期内，公司先后制定下发了《中国光大银行合规风险报告制度》、《中国光大银行员工合规手册》、《中国光大银行员工行为规范》等合规管理制度。针对不同环节的合规管理特点，采取合规指引、合规审核、合规预警、合规监测、合规风险报告等多种形式，实现合规管理在事前防范和事中控制两个层面的有效促进与互动，防微杜渐，有效识别和化解合规隐患。

公司依托“四位一体”内控平台，开展合规检查工作，及时发现并揭示内控合规风险点，跟踪整改工作进展，努力构建全面的合规风险防护网。积极开展合规宣传教育工作，通过在总分行组织合规管理“三个一”活动，举办全行“风险合规知识竞赛”活动，进一步深化员工合规经营理念，宣扬合规价值和职业操守，在全行营造依法经营、合规操作的健康企业文化。

公司在报告期内继续完善全行法律合同体系，做好合同审查及业务纠纷化解工作，有效防范法律风险，维护银行权益和声誉，并积极提升全行法律风险防范意识，为业务发展提供有力的法律支持。

加强反洗钱管理。公司制定或修订了《中国光大银行大额交易和可疑交易报告的管理办法》、《中国光大银行反洗钱客户风险等级分类管理办法》、《中国光大银行客户身份识别和客户身份资料及交易记录保存管理办法》等文件，及时转发中国人民银行等监管机构有关反洗钱方面的文件，明确反洗钱工作的各项要求和工作内容。分层次、不定期地对员工进行反洗钱方面的培训，强化员工的反洗钱意识，开展多种形式的反洗钱法制宣传活动，提高员工和客户对反洗钱工作的认知和支持程度。优化内部流程，进一步改进反洗钱报送系统，提升全行反洗钱工作质效，预防打击洗钱犯罪。

6、声誉风险管理

报告期内，公司按照相关法律法规和中国银监会《商业银行声誉风险管理指引》等监管要求，先后制定下发了《中国光大银行声誉风险管理政策》，《中国光大银行声誉风险应急预案》，对舆情和声誉风险管理从监测、报告、调查、处置、考核及评估等环节进行了规范和要求，建立了由总行行领导牵头、总行风险管理委员会总负责，总、分行协同作业的管理组织架构。全员风险防范意识不断加强，舆情监测、处置能力明显提升，成功化解了多起声誉风险危机事件，维护了公司良好的社会形象，营造了积极健康的舆论环境。

（十四）对公司未来发展的展望

1、经济、金融与银行业展望

展望2011年，全球经济将在波动中稳步增长，国际银行业监管将进一步加强。与此同时，主权债务危机风险犹存，国际经济复苏面临诸多不确定因素。2011年是中国“十二五”规划的开局之年，也是经济形势更具挑战性的一年。GDP将保持9%左右的增速，消费和投资有望保持平稳较快增长，国内通货膨胀压力不容忽视。中国将实施积极的财政政策和稳健的货币政策，增强宏观调控的针对性、灵活性、有效性。监管部门将推进逆周期的金融宏观审慎管理制度建设，加强金融监管协调，提高监管政策的前瞻性、深入性、有效性，确保银行业安全稳健运行。差别存款准备金、信贷增长回归“常态”、流动性管理、房地产新政等因素都将对银行业产生重要影响。

2、经营中关注的重点问题及措施

经营中关注的重点问题：

（1）信贷规模增长受限。全国2009年新增信贷9.6万亿元，2010年新增信贷7.95万亿元，信贷规模增长将逐步恢复“常态”。从信贷需求看，政府融资平台和房地产信贷受限，居民住房信贷受到抑制。从信贷供给看，存贷比和资本充足率要求使信贷投放受到约束。在有限信贷增长情况下，提升息差成为重要命题。

（2）利率市场化步伐加快。“十二五”规划提出深化金融体制改革的要求。利率市场化将是一个长期过程。利率市场化并不意味着商业银行效益的必然下降，而取决于银行自身的素质和积极应对。

（3）产业结构调整。“十二五”规划提出科学发展是主题，加快转变经济发展方式是主线，国家将进一步加快产业结构调整力度，战略性新兴产业和现代服务业将成为经济主导方向，包括节能、环保、新一代信息技术、生物等十个行业。今后，战略性新兴产业和现代服务业的信贷投放比重将不断增加，“两高一资”行业将受到限制。

（4）自身增长方式的转变。精细化经营和资本节约是商业银行发展的方向。监管政策总体趋于严格。一是美国通过“多德--弗兰克”金融监管改革法案，这是美国自1930年“大萧条”以来最严厉的金融改革法案；二是《巴塞尔协议III》的出台与实施；三是逆周期宏观审慎监管。

主要工作措施：

（1）实施“更有内涵的发展”战略。实现“更有内涵的发展”的核心，就是要推进增长方式的转变，由利差为主的盈利模式转变为多元化的盈利模式，实现大、中、小客户的均衡配置，在风险有效管理的基础上提高议价能力，实现资本节约，提升精细化管理水平。

（2）积极推进模式化经营。模式化经营是指银行基于对行业特征和特定客户需求的精确把握而形成的标准化解决方案，并将该解决方案复制到同行业的客户或跨行业同类客户的过程。公司成立了客户发展委员会，主要职能就是推进全行客户发展，推广模式化经营。

（3）强化资本管理。公司将继续强化以经济增加值（EVA）和经济资本回报率（RAROC）为核心的综合考评，引导业务发展模式由资源投入型向资本约束型转变，对资本充足规划进行前瞻性研究。

（4）实行积极主动的全面风险管理。2011年风险管理的重点是防范宏观政策和产业政策变化带来的政策性风险，防范近年来加快发展的中小企业业务和零售业务风险，防范流动性风险、道德风险、操作风险和财务合规风险。

（5）在有选择的领域内确定竞争优势。一是大力发展中间业务，提高非息收入占比；二是积极发展零售业务和中小企业业务，保持特色业务的优势；三是发挥金融租赁公司的协同效应；四是加强光大集团内业务联动，发挥光大集团金融控股平台优势，为客户提供“一站式”金融服务和完整的金融解决方案。

（6）认真履行社会责任。继续加强企业文化建设，关爱员工成长，形成全行统一的价值观。推进“母亲水窖”公益活动第二个五年工作规划的落实，践行绿色信贷的理念，积极履行企业社会责任。

3、新年度业务发展指导思想

认真贯彻中央经济工作会议精神，以发展战略规划为导向，以“更有内涵的发展”为目标，积极推进模式化经营，着力结构调整，强化风险管理，坚持“创新、服务、科技”驱动，实现业务稳健、均衡、较快发展。

6.2.1 募集资金使用情况

2010年，公司向社会公开发行人民币普通股（A股）股票70亿股（包括执行“绿鞋机制”部分），发行价格为每股人民币3.10元，扣除发行费用后实际募集资金净额约为213.23亿元（包括超额配售选择权行使期间超额发行股票所获得资金产生的利息收入），所募集资金全部用于充实公司资本金，提高了公司的资本充足率，股东权益大幅增加，抗风险能力显著提高，为公司的发展奠定了基础。

6.2.2 变更项目情况

□适用 √不适用

6.2.3非募集资金使用情况

□适用 √不适用

6.3 董事会对会计师事务所“非标准审计报告