

概述

以資產、貸款和存款總額計，本行是中國領先的商業銀行。截至2009年12月31日，本行資產總額人民幣88,826億元，佔中國銀行業資產總額的11.3%；貸款總額人民幣41,382億元，佔中國銀行業貸款總額的9.7%；客戶存款總額人民幣74,976億元，佔中國銀行業客戶存款總額的12.3%。按2008年稅前利潤計，本行位列《銀行家》雜誌「世界銀行1000強」第8位。

以分支機構數量計，本行在大型商業銀行中擁有最大的境內銷售網絡。截至2009年12月31日，本行擁有23,624家境內分支機構。憑藉覆蓋廣泛的服務網絡，本行可為中國各類公司和個人客戶提供全面的銀行產品和服務。本行在諸多領域居中國銀行業領先地位：

- 本行相信，以個人客戶數量計，本行是中國最大的零售銀行。截至2009年12月31日，本行擁有約3.2億個人客戶；
- 擁有大型商業銀行中覆蓋範圍最廣泛的全國性銷售網絡和數量最多的ATM；
- 截至2006年至2009年的每年年末，本行銀行卡發卡總量、卡存款金額以及自2006年至2009年每年借記卡消費額連續四年在中國所有商業銀行中名列第一；
- 2009年，代理新單保費規模在中國所有商業銀行中名列第一，代理保險手續費收入在中國所有商業銀行中名列第二；
- 截至2009年12月31日，按託管的資產規模計，是國內第二大託管銀行和國內最大的保險資金託管銀行；及
- 本行於2006年實現數據大集中，信息科技水平在國家信息化測評中心「2008年度中國企業信息化500強」中排名第五。

作為在中國城市地區領先的銀行，本行受益於中國經濟的強勁增長。憑藉廣泛的分銷網絡和龐大的客戶基礎，本行得以進一步強化在城市地區的市場地位。截至2009年12月31日，本行在城市地區的貸款總額和存款總額分別為人民幣29,448億元和人民幣44,630億元，分別較2008年12月31日增長29.8%和24.6%。

在中國發展迅速的廣大縣域地區，本行是主要的金融服務提供商和市場領導者，在大型商業銀行中擁有最多的境內分支機構。本行通過位於縣域地區的2,048個縣級支行和22個二級分行營業部，向縣域客戶提供廣泛的金融產品和服務，上述業務統稱為「縣域金融業務」，又稱「三農金融業務」。本行相信，在縣域地區已有的市場領先地位和廣泛的銷售網絡將使本行繼續受益於縣域地區快速的城鎮化進程以及有利的經濟和政策的發展所帶來的各

種增長機會。截至2009年12月31日，本行在縣域地區的貸款總額和存款總額為人民幣11,934億元和人民幣30,346億元，分別較2008年12月31日增長43.4%和20.7%。

本行相信，「中國農業銀行」已成為中國最知名的金融服務品牌之一。良好的業務表現為本行贏得了眾多國際、國內榮譽和獎項。2009年，本行榮獲《亞洲銀行家》雜誌「現金管理成就獎(中國區域)」、《銀行家》雜誌「公司業務類金融產品十佳獎」。2008年，本行榮獲 Visa International 評選的「業務卓越進步獎」和 MasterCard International 評選的「最佳產品設計獎」。

本行總部位於北京，除在中國內地擁有全國性銷售網絡外，還在香港、新加坡設有分行，在紐約、倫敦、東京、法蘭克福、首爾和悉尼設有代表處。此外，本行還在香港註冊成立了數家全資子公司，包括農銀國際控股有限公司和農銀財務有限公司。

本行的競爭優勢

本行的主要競爭優勢包括：

顯著受益於未來中國城市地區和縣域地區經濟的協同發展

作為一家縱貫城鄉，並在城市地區和縣域地區兩個市場均佔據主流地位的大型商業銀行，本行具備通過覆蓋城市地區和縣域地區的一體化平台向客戶提供全面金融產品和服務，進而把握中國未來增長機會的獨特條件。

快速的城鎮化進程，城鄉聯動的不斷增強，經濟結構向消費驅動型持續轉型，促進了城市地區和縣域地區經濟的強勁增長。此外，作為未來發展戰略的重要組成部分，中國政府計劃繼續重點推動縣域經濟發展。過去三年，中央政府財政預算中安排的支農資金規模保持了年均複合增長率29.6%的增幅。本行相信，這種趨勢將在未來可預見的時間內持續下去。受益於中國政府擴大內需，縮小城鄉發展差距，加快城鎮化進程與促進各地區協調發展的多項措施，縣域地區GDP佔中國GDP的比重由2001年的45.9%上升至2008年的49.6%。本行相信，城鎮化進程將在未來進一步提高縣域地區對中國GDP的貢獻。縣域經濟的發展已經帶動了縣域地區銀行業的快速發展。而憑藉在城市地區和縣域地區已有的市場領先地位，我們相信本行將顯著受益於未來中國城市地區和縣域地區經濟的發展。

本行致力於保持在城市地區和縣域地區的均衡發展。本行相信，本行在城市地區和縣域地區的廣泛覆蓋和龐大的客戶基礎，將使本行與中國其他商業銀行相比具有顯著的競爭優勢。

覆蓋全國的分支機構網絡體系與多渠道的電子銀行體系的有機結合

本行擁有遍佈全國的銷售網絡，分支機構數量在大型商業銀行中位居首位。截至2009年12月31日，本行擁有23,624家境內分支機構，覆蓋中國所有城市和99.5%的縣級行政區。本行在經濟發達地區保持較高的網點滲透率，截至2009年12月31日，本行在長江三角洲地區、珠江三角洲地區和環渤海地區分別擁有3,116家、2,590家和3,355家分支機構，在大型商業銀行中均居第一。

作為全國性銷售網絡的重要補充和延伸，本行建立了一個多渠道的電子銀行交易體系，主要包括：ATM、網上銀行、電話銀行、手機銀行和非現金交易終端等系統。我們還擁有一個以門戶網站和7 x 24小時服務呼叫中心為依託的領先的電子客戶服務體系。截至2009年12月31日，本行擁有ATM 41,011台，在大型商業銀行中排名第一。截至2009年12月31日止年度，按交易筆數計，本行49.8%的業務通過電子銀行體系完成。

廣泛的全國性分支機構網絡輔以多渠道的電子銀行系統為本行提供了強有力的營銷平台，有利於本行對產品開展交叉銷售，為客戶提供更優質、便捷、全面的服務，使得本行在存款、貸款、結算、託管、代理、銀行卡等主要產品和服務領域佔據優勢地位。

龐大、多元化且富有潛力的客戶基礎

本行通過廣泛的多渠道銷售網絡，建立了龐大且多元化的公司和個人客戶基礎。

截至2009年12月31日，本行擁有約260萬個公司客戶，其中有貸款餘額的約6.8萬個；擁有約315萬個對公人民幣結算賬戶、約5.1萬個現金管理客戶、約2.5萬個常年財務顧問客戶。在擴大客戶基礎的同時，本行不斷優化客戶結構，與眾多大型行業龍頭企業、金融機構、政府部門建立了合作關係。截至2009年12月31日，本行與國務院國資委下屬129家大型國有企業中的62家企業建立了緊密的合作關係；與國內59家保險公司、93家證券公司、161家期貨公司開展業務合作。

本行相信，本行擁有中國最龐大的個人銀行客戶群體，截至2009年12月31日，本行擁有約3.2億戶個人客戶。特別是，本行擁有廣泛的個人信貸客戶基礎，截至2009年12月31日，本行共擁有約824萬戶有貸款餘額的個人客戶。此外，截至2009年12月31日，本行存款超過人民幣20萬元的個人客戶約301萬戶，其個人存款總額佔全行個人存款總額的比重達38.2%。龐大豐富的個人客戶基礎使本行能夠識別和推出具有吸引力的新產品和新服務。隨着本行客戶個人財富的進一步增長，本行相信，財富管理、代理保險和投資等新型服務需求將更為旺盛。

本行相信，龐大且多元化的客戶基礎將為本行業務的快速發展提供重要機遇，推動本行各項業務的競爭實力全面提升。

強大的存款基礎帶來穩定、低成本的資金來源

本行相信，強大的銷售網絡使我們能夠為遍佈中國的客戶提供便捷的服務並得以在我們的客戶中建立強大的品牌認知度。我們擁有同業中最大的客戶存款基礎之一。截至2009年12月31日，本行的客戶存款總額為人民幣74,976億元，佔中國銀行業客戶存款總額的12.3%。

截至2009年12月31日，本行個人存款餘額為人民幣43,654億元，佔中國銀行業個人存款總額的16.5%，在同業中位列第二。截至2009年12月31日，本行個人存款佔比達到58.2%，在大型商業銀行中最高。強大的個人存款基礎為本行提供了穩定的資金來源。此外，在存款結構方面，我們的活期存款佔比較高。截至2009年12月31日，本行活期存款佔比為55.5%，在大型商業銀行中亦為最高。以活期存款為主的存款結構，使得本行存款成本在同業中保持較低水平。截至2009年和2008年12月31日止年度，本行境內平均存款付息率分別為1.49%和1.98%，為大型商業銀行境內存款付息率的最低水平。

本行強大的存款基礎為本行提供了穩定的低成本資金來源，這是本行實現貸款業務增長和良好財務業績的重要因素。

快速成長的中間業務

促進中間業務的發展一直是本行的發展戰略重點之一，本行一體化的分支機構與電子銀行渠道以及日益多元化的產品服務組合，推動本行中間業務實現快速增長。2009年，本行手續費及佣金淨收入人民幣356億元，較2008年增長49.8%。手續費及佣金淨收入佔營業收入的比例從2007年的12.5%上升至2009年的15.9%。通過產品創新、不同業務部門資源共享和交叉營銷，本行在結算、資產託管、銀行卡、代理保險等業務領域保持傳統優勢。

2009年，本行人民幣結算業務量人民幣234.4萬億元。截至2009年12月31日，本行託管資產規模為人民幣13,913億元，居同業第二，其中託管保險資金居同業首位。此外，自2006年末至2009年末，本行連續四年均為中國最大的銀行卡發卡行，截至2009年12月31日，發卡量已達約3.65億張，「金穗卡」品牌獲得廣泛認知度。2009年，本行代理新單保費規模人民幣728億元，居同業首位；實現代理保險手續費收入人民幣28億元，居同業第二。

除了傳統中間業務，得益於強大和多元化的客戶基礎，本行的新興業務也實現了高速增長。2007年至2009年，本行顧問和諮詢費收入、電子銀行業務收入的年均複合增長率分

別為307.2%和84.2%。此外，本行積極拓展資產管理、財富管理和投資銀行等具有強勁增長潛力的業務領域。在目前獲中國銀監會批准提供人民幣理財產品的約100家銀行業金融機構中，本行是首批獲准開辦此類業務的商業銀行之一。此外，截至2010年4月30日，已有17家商業銀行獲得基金託管服務資格，本行是首批獲得該業務資格的商業銀行之一。

持續強化的風險管理與內部控制能力

近年來，本行通過完善政策和程序、引進先進的風險管理工具，強化了風險管理與內部控制能力。

本行確立了穩健型的風險管理戰略，並持續推進風險管理與組織結構改革，實現全行風險管理的集中統一，增強風險管理體系的集中性、獨立性和有效性。本行致力於完善適應本行業務特色的信用風險管理，建立了全行統一的授權、授信管理制度，並結合行業信貸指引實施客戶名單制管理，實現專家專職審貸。本行通過開發風險限額管理、風險報告等風險管理系統，並對公司類客戶實施貸款十二級分類管理、客戶評級系統等，進一步完善了風險管理工具與體系。本行制定了實施巴塞爾協議II的計劃，推進內部評級法的實施，還將經濟資本管理工具從信用風險運用至市場風險和操作風險領域。

此外，本行開始推行風險主管和風險經理派駐制試點，由一級分行向二級分行派駐風險主管，二級分行向支行派駐風險經理。

本行相信，本行在風險管理方面的努力使資產質量不斷改善，本行境內貸款組合正常和關注類貸款遷徙率從2008年的3.35%下降到2009年的1.65%。

本行建立和完善了內控合規管理體系和內部審計體系，提高了內控合規管理水平，進一步加強了內部審計的獨立性，降低了操作風險，減少了詐騙或其他不當行為的發生。

領先的信息科技平台

我們相信，本行是擁有國內最先進的信息科技平台的商業銀行之一。本行於2006年完全實現數據大集中，逐步建立起以全國數據中心為核心，覆蓋中國2萬多個網點，集中連接中國17萬餘櫃員的集中式計算機網絡。本行在國家信息化測評中心「2008年度中國企業信息化500強」中排名第五。另外，本行正在建設新一代核心銀行系統，將對信息科技平台進行升級改造，以更好地滿足本行業務發展和經營管理的需要。

通過建成有效整合了包括櫃檯、網上銀行、客服系統、電話銀行、手機銀行、消息平台等客戶服務渠道的信息科技系統，本行能夠為本行管理層以T+1形式提供財務和運營數據，並為本行客戶提供全面、高效、優質的服務。本行還重點建設了滿足縣域金融業務發展需要的信息系統，增強信息科技對本行在縣域地區持續擴張的支持能力。

經驗豐富的管理團隊

本行的管理團隊年富力強、經驗豐富、銳意進取，在金融服務行業業績卓著。本行董事長項俊波先生歷任國家審計署副審計長、中國人民銀行副行長等職，具有豐富的審計監督和金融宏觀調控經驗。本行行長張雲先生服務本行逾20年，歷任行長助理、副行長等職。本行監事長車迎新先生歷任中國銀監會主席助理、國有重點金融機構監事會主席等職，具有豐富的金融監管經驗。本行高管層即董事長、行長、副行長和董事會秘書在金融業的專業經驗平均超過20年。本行管理團隊的所有成員均熟悉銀行業務的經營與管理，他們在本行和其他中國金融機構的工作經驗使其對中國宏觀經濟環境、銀行業、特別是中國縣域地區的金融體系有着深刻的理解。

本行經驗豐富的管理團隊已成功實施了一系列開創性的改革，包括財務重組、公司治理和風險管理的改進。在管理團隊的領導下，本行的經營實力得到明顯增強，財務業績顯著提升。未來，本行將朝着建設世界級一流商業銀行的目標不斷邁進。

本行的戰略

憑藉本行在城市地區和縣域地區的領先地位，本行相信通過成功推進以下戰略，本行將成為一家世界級的金融企業：

進一步強化在城市地區的領先地位

本行將通過關注重點客戶、重點區域，推廣創新、高附加值的產品和服務，進一步強化本行在城市地區的領先地位。具體而言：

- 本行將進一步發展在長江三角洲地區、珠江三角洲地區和環渤海地區等經濟發達地區的業務，大力開拓在上述地區及其他省會、區域中心城市等金融資源富集地區的市場。
- 對於公司銀行業務，本行將繼續側重於拓展大型優質客戶，包括行業龍頭公司、

業 務

大型國有企業、全球財富500強企業在華投資公司等，並穩固在中小企業業務領域的領導地位。本行還將針對富有增長潛力的行業制定專門的營銷策略。

- 對於個人銀行業務，本行將持續推進網點轉型及市場細分，促進交叉銷售。本行還將持續專注於財富管理和私人銀行等高增長業務以追求更高的回報。

鞏固在縣域地區的主導地位

本行相信，中國快速增長的廣大縣域地區蘊含着巨大的發展潛力，是未來中國經濟長期增長的重要驅動力。本行擁有一個專注於縣域銀行市場的事業部。本行將利用在縣域市場的領先地位和先發優勢，進一步擴大本行在縣域地區的業務經營規模與客戶滲透，使縣域金融業務對本行盈利有更高的貢獻度。具體而言：

- 本行將抓住縣域地區城鎮化、工業化進程的機遇，為縣域地區客戶，尤其是縣域地區的行業龍頭企業及其供應商、客戶及分銷商提供廣泛的金融產品與服務。
- 本行致力於滿足縣域中高端個人客戶的需求，並以惠農卡為載體，積極拓展與新型農村社會養老保險和新型農村合作醫療計劃相關的業務。
- 本行將利用廣泛的電子分銷渠道，擴大本行在縣域市場的覆蓋面，為縣域客戶提供更便捷和更體貼客戶需求的服務，提高經營效率。
- 本行將繼續增加重點縣域支行的資源投入，推動全行縣域業務增長。

通過擴大本行的產品和服務組合，實現收入多元化

本行將通過提供更廣泛的產品與服務以擴大收入來源、增加整體收入，特別是在中間業務領域。本行將採取如下措施：

- 本行將利用廣泛的分銷網絡，強化本行在銀行卡、結算、保險代理及資產託管等業務領域的領先地位。
- 本行還將進一步拓展資產管理、投資銀行、金融租賃、農村保險等新興業務領域。

除擴大產品和服務的組合外，本行還將建立更精密的定價機制，使本行定價時可考慮市場競爭以及客戶的風險特徵等多方面的因素。

持續優化本行的多渠道分銷網絡

本行致力於優化多渠道分銷網絡。本行相信，隨着網點升級和電子銀行服務體系的完善，本行的運營效率與盈利能力將進一步提高。

- 我們將持續進行網點轉型，通過增加功能分區、優化業務流程，以提高服務效率和營銷能力。
- 本行將繼續推進特定網點的升級，建立更多的高端理財中心，以進一步發展財富管理業務，為客戶提供更廣泛的產品與服務。
- 在電子銀行領域，本行將憑藉領先的信息科技平台，在提升效率的同時擴展服務品種、優化服務質量。

持續強化風險管理與內部控制能力

本行將通過以下措施繼續增強風險管理及內部控制能力：

- 本行將持續專注於實施全面風險管理戰略，構建良好的公司治理結構、獨立的信貸風險管理職能體系以及全員風險管理文化；
- 積極準備巴塞爾協議II的實施，應用先進的風險管理工具，升級相關信息科技系統並繼續提高風險識別、計量、監測和控制能力；及
- 進一步優化內部控制組織架構，持續檢視和改善內部控制政策和程序並監督和評估這些政策和程序的實施以提高內部控制系統的有效性。

吸引、激勵並培養富有能力、經驗豐富的專業員工

本行相信，本行成功的關鍵在於能否招聘、保留、激勵並培養富有能力、經驗豐富的專業員工。本行將：

- 繼續強化本行的人力資源管理以適應業務及增長計劃的需要；
- 繼續致力於招聘並培養高素質的和專業化的人才，為員工提供培訓和發展計劃，提升員工的專業知識和技能，並建立注重員工個人與職業發展的企業文化；及
- 進一步改進本行管理層和員工的激勵計劃，將員工收入與員工業績掛鉤，完善以經濟增加值為導向的激勵機制。

業 務

本行的主要業務

本行的主要業務包括公司銀行業務、個人銀行業務、資金業務及其他。下表列示了於所示期間本行各項業務的營業收入情況。

	截至12月31日止年度					
	2007年		2008年		2009年	
	營業收入額	佔總營業收入額的百分比	營業收入額	佔總營業收入額的百分比	營業收入額	佔總營業收入額的百分比
	(除百分比外，均以人民幣百萬元為單位)					
公司銀行業務.....	96,592	52.6%	116,375	54.4%	123,105	55.0%
個人銀行業務.....	61,013	33.3	67,996	31.8	73,614	32.9
資金業務.....	24,238	13.2	29,073	13.6	26,109	11.7
其他業務.....	1,608	0.9	572	0.2	809	0.4
總額.....	183,451	100.0%	214,016	100.0%	223,637	100.0%

公司銀行業務

公司銀行業務是本行的主要收入來源，營業收入佔全行營業收入的比例一直保持在50%以上。本行向企業和其他機構(包括國有企業、私營企業、外商投資企業和政府機構，統稱為本行的公司銀行客戶)提供全面的公司金融產品和服務。本行的公司銀行業務主要包括公司類貸款、票據貼現、公司存款、清算和結算服務、現金管理、投資銀行、資產託管、對公理財、擔保及承諾服務、第三方存管和期貨保證金存管以及其他代理服務等。2009年、2008年和2007年，本行的公司銀行業務佔總營業收入的比例分別為55.0%、54.4%和52.6%。截至2009年、2008年和2007年12月31日，本行的境內公司類貸款餘額佔貸款總額的比例分別為71.7%、76.1%和79.5%，而境內公司存款佔存款總額的比例分別為38.7%、35.5%和39.9%。

客戶基礎

截至2009年12月31日，本行擁有約260萬個公司客戶，其中有貸款餘額的約6.8萬個。

截至2009年12月31日，本行公司類貸款客戶主要集中於(i)製造業、(ii)房地產業、(iii)電力、燃氣及水的生產和供應業以及(iv)交通運輸、倉儲及郵政業。本行向這些行業的客戶所發放貸款餘額分別佔本行公司類貸款總額的29.9%、14.4%、13.9%和10.2%。

在不斷拓展客戶規模的同時，本行注重優化客戶結構，積極發展與大型國企、行業龍頭企業和政府機構的合作關係。

截至2009年12月31日，本行與國務院國資委下屬129家大型國有企業中的62家及一大

批在能源和資源、電信、航空、鋼鐵、汽車、化工和電子行業領先的企業建立了業務關係，這些企業包括了中國所有主要的電網公司、發電公司、石油公司和電信運營商。

主要產品與服務

公司類貸款

公司類貸款一直是本行貸款組合的最大組成部分，公司類貸款產品主要包括營運資金貸款、房地產開發貸款、項目貸款和貿易融資等。本行的公司類貸款絕大部分是人民幣貸款。截至2009年12月31日，境內公司類貸款為人民幣29,687億元，佔本行貸款總額的71.7%。

營運資金貸款

本行提供營運資金貸款，主要用於滿足客戶的流動資金需求。本行的營運資金貸款通常是短期貸款。截至2009年12月31日，營運資金貸款餘額為人民幣13,773億元，佔本行境內公司類貸款餘額的46.4%，較2008年12月31日增長15.5%。

房地產開發貸款

本行提供房地產開發貸款，一般用於滿足公司銀行客戶與房地產開發項目有關的資金需求，主要包括住房開發貸款、商業用房開發貸款、土地開發貸款、經營性物業抵押貸款、政府土地儲備貸款等。截至2009年12月31日，房地產開發貸款餘額為人民幣4,325億元，佔本行境內公司類貸款餘額的14.6%。其中，住房開發貸款餘額為人民幣1,573億元，佔本行房地產開發貸款總額的36.4%。

本行向商場、寫字樓、酒店式公寓、工業廠房等的所有權人發放經營性物業抵押貸款，並以該物業作為抵押，以來自物業的經營收入作為主要還款來源。截至2009年12月31日，經營性物業抵押貸款餘額達人民幣871億元，較2008年12月31日增長47.7%。

項目貸款

本行提供項目貸款，一般用於滿足公司銀行客戶因基礎建設、技術改造等固定資產投資項目而產生的資金需求。截至2009年12月31日，項目貸款餘額為人民幣6,351億元，佔本行境內公司類貸款餘額的21.4%，較上年末增長24.7%。

貿易融資

本行主要通過三大系列產品品牌—「進口融匯通」、「出口融匯通」和「收付通」，向從事國際貿易的客戶提供貿易融資服務。上述品牌中的每一產品均集合了本行貿易融資產品

和服務中的一些特定功能。本行的貿易融資產品和服務主要包括信用證、進口押匯、提貨擔保、打包貸款、福費廷、出口票據貼現、出口商業發票融資、出口信用保險項下融資、保付加簽以及國際保理等。2009年、2008年和2007年，本行境內分支機構累計發放貿易融資271億美元、202億美元和177億美元，2007年至2009年年均複合增長率為23.6%。

小企業貸款

2006年，本行成立小企業業務部，是最早對小企業業務進行專業化管理的銀行之一，並於2009年將其重組為小企業金融部，以進一步提高小企業服務效率和質量。本行不斷完善小企業信貸業務專項管理制度，全面推行小企業信貸業務一站式審批模式。截至2009年12月31日，本行小企業貸款餘額(含票據貼現)人民幣3,766億元。

除傳統的融資融信產品和服務之外，本行還向小企業推出了「簡式快速貸款」、「自助可循環貸款」、供應鏈融資等特色產品。

「簡式快速貸款」是針對信用額度需求小的小企業推出的貸款，使用該產品的貸款申請人可更方便快捷地通過信用等級評定、授信和用信程序。截至2009年12月31日，本行簡式快速貸款餘額為人民幣256億元，較上年末增長98.6%。

「自助可循環貸款」主要滿足小企業客戶正常生產經營過程中週轉性營運資金需要，在指定的貸款額度內小企業客戶可通過營業櫃檯或ATM等渠道循環使用貸款。截至2009年12月31日，本行自助可循環貸款餘額為人民幣10億元，較上年末增長37.3%。

銀團貸款

本行提供銀團貸款，作為銀團貸款的牽頭行或經辦行，聯合其他銀行或非金融機構，向借款人提供貸款，貸款主要投向大型建設與開發項目。截至2009年12月31日，銀團貸款餘額為人民幣1,365億元，佔本行境內公司類貸款總餘額的4.6%。2009年，本行獲得中國銀行業協會評定的中國銀行業「銀團貸款最佳業績獎」。

票據貼現

票據貼現是指本行向客戶按折扣價購買剩餘期限不超過6個月的銀行承兌匯票和商業承兌匯票，主要用於滿足公司客戶的短期資金需求。本行可向中國人民銀行再貼現或向其他有權進行票據貼現業務的金融機構轉貼現這些票據，為本行提供額外的流動資金和息差

收入。截至2009年12月31日，本行的境內票據貼現餘額為人民幣3,522億元，佔本行貸款組合總額的8.5%。截至2009年12月31日，本行銀行承兌匯票貼現佔票據貼現餘額比重為90.1%。

公司存款

本行向公司客戶提供人民幣和主要外幣的定期存款、活期存款等產品和服務。本行提供的通知存款產品，其利率高於活期存款，且客戶可在提前一天或七天通知本行後取款，具有活期存款的靈活性。截至2009年12月31日，本行境內公司存款總餘額為人民幣29,012億元，較2008年12月31日的人民幣21,639億元增長34.1%。

中間業務產品與服務

本行為公司客戶提供多種中間業務產品與服務，主要包括結算、現金管理、投資銀行、資產託管、對公理財、擔保及承諾、代理服務、證券交易結算資金第三方存管以及期貨保證金存管業務等。近年來，本行日益重視公司銀行中間業務產品與服務，並取得了顯著進展。2009年、2008年和2007年，本行公司銀行業務手續費及佣金淨收入分別為人民幣200億元、人民幣87億元和人民幣108億元，2007年至2009年年均複合增長率達到36.1%。

結算業務

本行通過銀行櫃檯、網上銀行、電話銀行、ATM、POS等多種渠道，為客戶提供全面、便利的結算服務。利用我們在傳統結算服務方面的優勢，本行積極推進支付結算手段和工具的電子化處理進程。截至2009年12月31日，本行對公人民幣結算賬戶約315萬戶。截至2009年12月31日止年度，本行對公人民幣結算業務量達人民幣144.2萬億元。

本行提供的國際結算服務主要包括跟單信用證、跟單託收、匯款、光票託收等。為提高國際結算業務專業化處理水平，本行研發了集中式國際結算業務處理系統(GTS)。2009年，本行境內分行國際結算規模3,491億美元，實現業務收入人民幣9.18億元。

作為最早開辦邊貿結算業務的銀行之一，本行在該領域具有傳統的領先優勢。2009年，本行邊貿結算業務規模升至53億美元。

現金管理業務

現金管理服務是以資金流動性管理為核心，為公司客戶提供的涵蓋賬戶管理、信息服務、收付款、貿易結算、投融資服務等的綜合服務方案，有助於大型企業在不同的地區或子公司之間集中管理現金流。2009年，本行推出了「行雲•現金管理」品牌，為客戶提供本外幣一體化的全方位服務。截至2009年12月31日，本行現金管理客戶數已達約5.1萬戶，

業 務

較2008年12月31日增長48.5%，2009年，通過本行的現金管理服務處理的資金交易量達人民幣32.9萬億元。本行現金管理客戶覆蓋了55%的中國100強企業和約35%的中國500強企業。2009年，本行榮獲《亞洲銀行家》雜誌「現金管理成就獎(中國區域)」和21世紀亞洲金融年會「現金管理業務創新獎」。

投資銀行業務

本行向公司客戶提供常年財務顧問、併購重組財務顧問等顧問與諮詢服務，短期融資券、中期票據等債務融資工具承銷服務，以及固定收益投資諮詢、資產證券化等服務。本行依託傳統公司業務豐富的客戶資源，實現了投行業務的高速成長。2009年，本行實現投資銀行業務收入人民幣59億元，2007年至2009年，本行投資銀行業務收入的年均複合增長率為292.2%。

本行通過常年財務顧問業務平台為客戶提供財務諮詢、業務計劃制定、行業及金融市場深度分析等服務。截至2009年12月31日，本行共有約2.5萬戶簽約客戶，2009年實現常年財務顧問業務收入人民幣44億元，較2008年增長300.3%。本行積極推動投行業務的產品創新，推出了國內首隻外幣中期票據、首隻民營企業中期票據，試點首隻涉農中小企業集合票據。2009年和2010年，本行被《證券時報》評為「最佳創新投行」和「最佳債券承銷投行」。

託管業務

本行是國內託管產品體系最為完善的商業銀行之一。本行託管的資產主要包括投資基金、保險資產、企業年金、QFII和QDII管理的資產、基金管理公司特定客戶資產、券商集合理財資產管理計劃產品、私募股權投資基金等。本行的託管業務包括託管、基金結算、資產評估、投資監督和託管報告業務等。此外，本行還提供增值服務，例如提供市場信息、研究報告和稅務顧問等。本行持續改善託管業務流程、增強內部控制的有效性和健全性，並通過了SAS70內部控制國際認證。此外，本行被中國證券業協會主辦的中國證券投資基金業年會評為「2008年度最佳託管服務銀行」。

以託管規模計，本行是目前國內第二大託管銀行及最大的保險資產託管銀行，截至2009年12月31日，本行託管資產規模達人民幣13,913億元，其中託管保險資產規模達人民幣8,458億元。2009年，本行實現託管及其他受託業務佣金收入人民幣7.61億元。

業 務

2008年本行正式開展養老金託管業務，並逐步形成了涵蓋企業年金、農民養老金、各類社保基金等品種的多元化發展格局。截至2009年12月31日，本行託管養老金規模人民幣737億元，較上年末增長368.7%。

對公理財業務

本行對公理財業務主要包括資產證券化業務、理財業務和其他資產管理類業務。本行積極向市場推出靈活性和穩健性兼具的人民幣和外幣對公理財產品。2009年，本行共發售對公理財產品人民幣848億元。

擔保及承諾服務

本行為公司客戶提供履約保函、投標保函、預付款保函和質量保函等擔保及承諾服務。2009年，本行承諾手續費收入人民幣7.72億元，2007年至2009年，本行承諾手續費收入年均複合增長率為15.7%。

第三方存管及期貨保證金存管業務

本行向證券公司提供證券交易結算資金第三方存管業務，向期貨公司及期貨交易所提供期貨保證金第三方存管業務。截至2009年12月31日，本行向93家證券公司提供交易結算資金第三方存管服務，佔境內證券公司總數的87.0%；簽約客戶數945萬戶，存管資金日均餘額人民幣1,067億元。2009年，本行實現第三方存管業務手續費收入人民幣1.78億元，2007年至2009年，本行第三方存管業務手續費收入年均複合增長率為101.1%。

本行與國內三大商品期貨交易所和中國金融期貨交易所建立了業務合作關係，與161家期貨公司開展了期貨保證金存管業務。截至2009年12月31日，本行期貨保證金餘額人民幣191億元。

代理財政收支業務

本行向政府機關提供代理中央財政收支和代理地方財政收支業務。2009年，本行代理中央財政業務規模人民幣1,576億元。

其他產品與服務

除向客戶提供以上產品和服務外，本行還與銀行及非銀行金融機構客戶合作，開展保理、共同代理等業務。

市場營銷

本行由總行負責制訂全行性的公司業務發展計劃以及分行業、區域、客戶和產品的

營銷指引，一級分行根據總行的營銷指引制訂細化的營銷計劃，加強對重點區域、重點客戶和重點業務的營銷。

本行對客戶進行細分，實施差異化的市場戰略。本行構建了總行、一級分行和二級分行三級核心客戶群，採用差異化的市場和客戶營銷策略。本行戰略性地將更多的資源分配給一批重點一級分行及二級分行，鼓勵它們基於當地市場環境賦予營銷部門更大的靈活性。

本行主要通過由客戶經理、產品經理等組成的跨部門的團隊開展營銷活動。本行推行不同部門間的合作，建立矩陣式營銷和服務模式。

在營銷方式上，根據客戶需求，設計個性化營銷和交叉營銷方案。在業務模式上，推行「1+N模式」，利用一種主要業務拉動其他業務共同發展；通過與證券公司、保險公司、期貨公司等合作夥伴開展第三方存管、代理保險和銀期轉賬業務，推動公司銀行業務與個人銀行業務的互動。

個人銀行業務

本行向個人客戶提供包括貸款、銀行卡、存款、結算、代理保險、個人理財及其他中間業務在內的一系列產品和服務。

2009年，本行個人銀行業務營業收入為人民幣736億元，佔本行營業收入的32.9%。截至2009年12月31日，境內個人存款餘額為人民幣43,654億元，佔本行存款總額的58.2%，個人存款餘額居同業第二；境內個人貸款總額為人民幣7,893億元，佔本行貸款總額的19.1%；銀行卡發卡總量達到3.65億張，自2006年末至2009年末連續四年位居同業首位。

客戶基礎

截至2009年12月31日，本行擁有約3.2億個人客戶，其中個人貸款客戶約824萬戶。個人貸款客戶中，個人住房按揭貸款客戶約269萬戶，個人經營貸款客戶約30萬戶。截至2009年12月31日，本行個人存款在人民幣20萬元以上的客戶約301萬戶，較2008年12月31日增長31.8%，存款餘額佔比38.2%；其中個人存款在人民幣500萬元以上的客戶超過2萬戶，較2008年12月31日增長65.3%，存款餘額佔比4.9%。

主要產品及服務

個人貸款

截至2009年12月31日，本行境內個人貸款餘額總計為人民幣7,893億元，佔貸款總額的19.1%，較2008年12月31日增長69.9%。

個人住房貸款

本行的個人住房貸款主要包括浮動利率個人住房貸款、固定利率個人住房貸款以及混合利率個人住房貸款。本行的個人住房貸款一般由所購買的房產作為抵押。截至2009年12月31日，個人住房貸款餘額為人民幣4,979億元，佔本行境內個人貸款餘額的63.1%。

個人消費貸款

本行提供各種個人消費貸款，包括個人綜合授信貸款、個人汽車貸款、個人綜合消費貸款和個人質押貸款等。截至2009年12月31日，個人消費貸款餘額為人民幣856億元，佔本行境內個人貸款餘額的10.8%。

個人綜合授信貸款是本行根據個人客戶取得抵質押、保證、信用的情況，對個人客戶確定最高授信額度，客戶可在約定期限和最高授信額度內便捷地取得貸款並循環使用的業務。個人綜合授信貸款主要向信用評級符合標準並且對本行資產、負債、中間業務等有較高綜合貢獻度的優質個人客戶提供。截至2009年12月31日，本行個人客戶授信貸款餘額為人民幣600億元，較2008年12月31日增長156.8%。

個人汽車貸款是本行向個人客戶發放的用於購買汽車的貸款，最高額度為汽車購買價格的80%，通常要求有抵押。截至2009年12月31日，本行的個人汽車貸款餘額為人民幣104億元，較2008年12月31日增長10.6%。

個人綜合消費貸款是本行向個人客戶發放的用於包括房屋裝修、購買車位、購買各類大額耐用消費品、出國留學等個人生活消費支出的貸款。截至2009年12月31日，本行的個人綜合消費貸款餘額為人民幣102億元，較2008年末增長100.7%。

個人經營貸款

個人經營貸款是指本行向個人客戶發放的用於滿足其生產經營資金需求的貸款，主要包括個人助業貸款、個人商業用房貸款和個人商業用車貸款等。截至2009年12月31日，個人經營貸款餘額為人民幣1,060億元，佔本行境內個人貸款餘額的13.4%。

業 務

個人卡透支

本行貸記卡和准貸記卡持卡客戶可利用信用消費功能進行透支消費或取現。截至2009年12月31日，個人卡透支餘額為人民幣141億元，佔本行境內個人貸款餘額的1.8%。

其他個人貸款

本行提供的其他個人貸款包括農戶貸款、個人助學貸款等。截至2009年12月31日，其他個人貸款餘額為人民幣857億元，佔本行境內個人貸款餘額的10.9%。

銀行卡業務

本行以「金穗卡」品牌開展銀行卡業務，向個人銀行客戶提供全面的銀行卡產品和服務，包括人民幣借記卡、人民幣貸記卡、人民幣准貸記卡及人民幣美元雙幣貸記卡等。

截至2009年12月31日，本行銀行卡發卡總量達到3.65億張，居同業第一；銀行卡特約商戶總量約27.4萬戶，較2008年12月31日增長80.2%。2009年，本行銀行卡消費額達人民幣14,108億元，居同業第二；銀行卡手續費總收入為人民幣48億元，較2008年增長26.1%。

本行是銀行卡網絡組織中國銀聯的創始銀行之一。本行的銀行卡可在本行國內的自有網絡及位於中國及許多其他國家的中國銀聯網絡通用。本行的雙幣信用卡可通過MasterCard及VISA網絡在全球使用。

下表列示了於所示日期或期間本行銀行卡發卡量及消費額數據。

項目	截至12月31日		
	2007年	2008年	2009年
		(以千計)	
已發行借記卡數量.....	310,438	334,115	347,468
已發行貸記卡數量.....	3,252	9,277	15,428
已發行准貸記卡數量.....	2,950	2,716	2,516
總計.....	316,640	346,108	365,412
		截至12月31日止年度	
	2007年	2008年	2009年
		(人民幣百萬元)	
借記卡消費額.....	658,493	775,271	1,292,044
貸記卡消費額.....	15,918	52,372	107,368
准貸記卡消費額.....	15,672	15,072	11,345
總計.....	690,083	842,715	1,410,757

金穗借記卡

本行向開立存款賬戶的客戶發行金穗借記卡，並直接從持卡人的存款賬戶中扣除交易款項。金穗借記卡具有存取現金、轉賬、結算、消費等基本功能，還集成了約定轉存、自動供款、投資產品買賣、代收代付等附加功能。本行的借記卡收入主要包括向接受本行銀行卡的特約商戶收取的佣金、本行向持卡人收取的年費及其他服務費等。

本行致力於通過加強對持卡人的服務，持續保持金穗借記卡在發卡量、消費額等方面的領先優勢。截至2009年12月31日，本行借記卡發卡總量為3.475億張，在中國所有商業銀行中名列第一；2009年，借記卡消費額人民幣12,920億元，居同業第一。

金穗貸記卡和准貸記卡

本行向個人銀行客戶發行人民幣貸記卡、人民幣准貸記卡以及人民幣美元雙幣貸記卡。本行由信用卡中心集中管理發行的貸記卡和准貸記卡，該中心採用獨立的會計和管理系統，協調分行共同承擔貸記卡和准貸記卡營銷、申請、審批、分銷、賬戶管理和客戶服務工作。

金穗貸記卡為本行發行的信用支付產品，為持卡人提供一定的信用額度，持卡人可在信用額度內消費或在支持中國銀聯、VISA 及 MasterCard 網絡的ATM上取現。本行的人民幣美元雙幣貸記卡可通過中國銀聯、MasterCard 及 VISA 網絡在全球使用，便於客戶在全球各地購買各種商品及服務。本行不斷完善金穗貸記卡產品體系，目前已推出多類產品，包括：高端卡、公務卡、商旅卡、百貨卡、餐飲卡、公益卡等。同時，本行不斷提升金穗貸記卡產品品質，配備多渠道還款、失卡保護、海外救助、離線支付、交易實時監控、24小時服務專線等多項功能及服務。本行的貸記卡產品先後於2007、2008年被 MasterCard International 授予「最佳雙幣卡成長獎」、「最佳產品設計獎」。

截至2009年12月31日，本行貸記卡發卡總量約1,540萬張，自2007年末至2009年末，本行貸記卡發卡量年均複合增長率為117.8%。2009年，本行貸記卡消費總額為人民幣1,074億元，2007年至2009年，本行貸記卡消費額年均複合增長率為159.7%。

本行亦發行金穗准貸記卡。與金穗貸記卡相比，金穗准貸記卡需要持卡人維持在本行的存款賬戶，通過該卡進行的交易付款將首先從持卡人的存款賬戶中扣減。准貸記卡持卡人在全部支取存款賬戶內的款項後，可使用本行授予的信用額度。

本行根據多項因素對授予金穗貸記卡和准貸記卡持有人的信用額度進行評估，如個人基本情況、家庭狀況、就業狀況、與本行的關係以及提供的擔保和抵押品的價值和類型。

本行的貸記卡及准貸記卡收入主要包括向接受本行銀行卡的特約商戶收取的佣金、年費、利息、結算費以及本行向持卡人收取的延遲付款罰金等。在貸記卡逐漸成為中國居民所普遍使用的支付渠道的趨勢下，本行預計，未來本行的貸記卡業務規模將保持持續快速增長。

個人存款

本行向個人客戶提供人民幣和外幣的各種活期存款和定期存款產品。個人活期存款產品包括普通活期存款、定活兩便儲蓄存款；個人定期存款包括普通定期存款、個人通知存款、教育儲蓄存款以及整存整取、零存整取、存本取息定期儲蓄存款等。本行目前提供的人民幣定期存款產品期限從3個月至5年不等，外幣定期存款產品期限為1個月至2年不等。

截至2009年12月31日，本行的境內個人存款餘額為人民幣43,654億元，佔本行存款餘額的58.2%。根據中國人民銀行的統計，本行個人存款餘額佔全部金融機構的16.5%，居同業第二。自2007年末至2009年末，本行境內個人存款餘額年均複合增長率達到21.0%。

中間業務產品與服務

本行為個人客戶提供代理保險、個人理財、個人結算、代理國債銷售、代銷基金以及實物黃金代理銷售等產品和服務。2009年，本行個人銀行業務手續費及佣金淨收入為人民幣157億元，2007年至2009年年均複合增長率達到13.3%。

代理保險業務

本行與保險公司合作，開展代理保險銷售業務。本行積極擴大代理合作範圍，在代理保險業務領域始終保持行業領先水平。截至2009年12月31日，與本行簽約合作的保險公司共59家，涵蓋了國內保險市場上的主要成員。

2009年，本行代理保險保費規模為人民幣1,235億元，其中代理新單保費人民幣728億元，代理新單保費規模居同業首位。2009年，本行實現保險代理手續費及佣金收入人民幣28億元，居同業第二。自2007年至2009年本行保險代理手續費收入年均複合增長率達到44.5%。

代銷基金業務

本行與約50家基金公司和券商建立了合作關係，代理銷售各類基金產品。截至2009年12月31日，本行共代銷基金435隻。2009年，本行代理銷售基金規模人民幣1,630億元，實現手續費及佣金收入人民幣12億元。

個人理財業務

本行擁有品種齊全的個人理財產品體系。2009年，本行累計發售個人本外幣理財產品人民幣1,334億元。2009年，本行在《金融時報》和中國社會科學院金融研究所聯合頒佈的「2008年中國最佳金融機構排行榜」中，榮獲「年度最佳外幣理財銀行」獎項。

代理國債業務

2009年，本行代理發行儲蓄國債(憑證式)人民幣240億元，代理兌付儲蓄國債(憑證式)人民幣259億元，代銷儲蓄國債(電子式)人民幣175億元。本行榮獲財政部和中國人民銀行頒發的「2008年度和2009年度憑證式國債承銷優秀獎」以及財政部頒發的「2009年度記賬式國債承銷優秀獎」。

個人結算業務

本行向個人客戶提供各類個人結算服務，主要包括本外幣轉賬及匯款業務、委託收款業務以及銀行本票、銀行匯票及支票結算業務。2009年，本行個人人民幣結算業務量達人民幣90.2萬億元。同時，本行向各類商戶提供貸記卡、准貸記卡和借記卡的結算服務，截至2009年12月31日，本行擁有銀行卡特約商戶約27.4萬家。

實物黃金代理銷售業務

本行作為黃金企業的代理人，在指定經辦網點代理買賣實物黃金。本行為第一批向個人銀行客戶開放實物黃金櫃檯的銀行。2009年，本行代理實物黃金銷售累計交易量1.56噸，累計交易額人民幣3.40億元。

市場營銷

本行由總行負責制訂全行個人銀行產品的營銷策略、營銷指引及宣傳材料規範。各一級分行根據總行下發的營銷策略和指引，結合區域、客戶和市場狀況，制訂具體的營銷實施方案。

本行將個人業務產品整合為基礎賬戶服務、投資及個人理財服務、個人貸款服務、信用卡四大產品線。在每個產品線內，我們會遴選主要產品，建立核心品牌，優先發展核心

業 務

產品。在「金鑰匙」產品體系下，本行擁有「基金寶」基金業務品牌，「本利豐」、「匯利豐」、「境外寶」、「財富寶」等個人理財業務品牌，「好時貸」個人貸款品牌以及「傳世之寶」實物黃金品牌。

本行將客戶分為普通客戶、中端客戶與高端客戶。對普通客戶的營銷主要以大堂經理推介、網點宣傳材料展示和一般媒體廣告為主。針對中高端客戶，本行依據客戶風險承受能力、財務目標和服務偏好等的差異，為客戶量身定做個性化金融產品，提供專屬、增值服務。我們採用了先進的客戶資料搜集和分類系統，例如個人優質客戶系統(PCRM)和金鑰匙理財系統(CFE)，以提高客戶服務的質量。

本行通過加強理財師隊伍培訓提高銷售服務的能力。截至2009年12月31日，本行擁有超過2萬名具有豐富經驗的個人客戶經理及理財顧問，超過7,000名國內金融理財師(AFP)，超過800名國際金融理財師(CFP)，以及超過400名理財管理師(EFP)。此外，本行建立了高端理財中心852家，其中金鑰匙理財中心838家，金鑰匙財富中心14家。

資金業務

本行資金業務主要包括：(1)貨幣市場交易；(2)投資和交易；(3)代客資金交易；及(4)黃金交易以及其他業務。本行的資金業務旨在根據市場變化和宏觀經濟走勢，尋求全行的流動性安全和投資組合的收益與風險匹配。2009年，資金業務營業收入為人民幣261億元，佔本行營業收入的11.7%。

貨幣市場交易

本行的貨幣市場業務主要包括：(1)與境內外金融機構進行短期資金拆借、正回購和逆回購交易；及(2)公開市場投標，包括中央銀行回購、中央銀行票據和國庫現金管理的投標。本行大多數用於正回購和逆回購交易的證券為人民幣計價的中國政府債券、政策性銀行債券、銀行承兌匯票以及中央銀行票據，另有小部分主要為外國政府和機構發行的外幣計價債券。

本行是中國人民銀行批准的首批 SHIBOR (上海銀行間同業拆放利率) 報價行之一。本行連續7年被全國銀行間同業拆借中心評為「優秀交易成員」(2002年至2008年)，並獲得其頒發的「最具市場影響力獎」(2009年)。作為 SHIBOR 報價行，本行根據自身的流動性與資金供需情況提供每日報價。2009年，本行人民幣融資交易量人民幣65,872億元。

投資和交易

截至2009年12月31日，本行投資證券及其他金融資產淨額為人民幣26,167億元，較2008年12月31日增加13.3%。其中，以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產為人民幣1,122億元，佔比4.3%；應收款項類投資為人民幣8,902億元，佔比34.0%；持有至到期投資為人民幣8,839億元，佔比33.8%；可供出售金融資產為人民幣7,304億元，佔比27.9%。有關本行投資組合的詳細情況，請參閱「資產與負債 — 資產 — 投資證券及其他金融資產」一節。

交易

本行主要通過買賣各種高流動性的債券和票據以獲取短期收益，交易品種主要包括國債、中央銀行票據和外國政府發行的債券等。本行將這些交易類證券分類為以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產，同時設定嚴格的止損及其他限制。另外，本行也通過利率掉期合約等衍生金融工具交易規避投資風險。

投資

對於可供出售金融資產、持有至到期投資和應收款項類投資，本行主要基於對投資相關的利率、匯率、信用、流動性、宏觀經濟和其他風險因素的判斷來設定以上投資組合的目標收益率。在國內市場，本行銀行賬戶投資品種主要包括中國政府、中國人民銀行、政策性銀行和各類金融機構、公司發行的票據和債券等。在目前的全球宏觀經濟環境下，本行債券外匯投資以短期投資為主。

代客資金交易

本行是中國首批獲准開辦遠期結售匯服務和金融衍生產品業務的商業銀行之一，為公司和個人銀行客戶提供廣泛的代客資金交易服務。本行的代客資金交易活動主要有代客結售匯、代客外匯買賣、代客衍生品交易、代客理財業務等。2007至2009年，本行榮獲由中國外匯交易中心頒發的「最優秀做市商」、「最具影響力做市商」和「最佳衍生產品做市商」等獎項。

黃金交易業務

本行從事自營與代理黃金交易業務。2009年，本行自營黃金交易量137.2噸；代理黃金交易量31.4噸。本行被上海黃金交易所評為「2009年年度優秀會員」。

境外業務

本行在香港和新加坡設有兩間分行，在香港設有子公司，在紐約、倫敦、東京、法蘭克福、首爾和悉尼設有代表處，負責本行的境外業務。此外，截至2009年12月31日，本行已

與位於108個國家及地區的1,201家外國銀行建立了代理行關係。截至2009年12月31日，本行境外分行和子公司的資產總額為人民幣409億元，2009年的稅前利潤約為人民幣6億元。

本行的香港分行持有銀行業務經營許可證，主要經營公司銀行業務，向境內外公司提供銀團貸款、流動資金貸款、債券發行承銷和分銷、國際結算、貿易融資和存款服務。截至2009年12月31日，本行的香港分行資產總額為人民幣317億元。

本行的新加坡分行持有離岸銀行經營許可證，主要經營公司銀行業務，向境內外公司提供商業銀行產品和服務。截至2009年12月31日，本行的新加坡分行資產總額為人民幣86億元。

農銀國際控股有限公司和農銀財務有限公司是本行在香港註冊成立的全資控股子公司。農銀國際控股有限公司通過運營子公司從事投資銀行業務，主要包括企業融資、證券經紀、本金投資和基金管理。

本行海外代表處不從事業務經營，主要進行聯絡及信息收集。

產品和服務定價政策

本行人民幣貸款利率基本上受中國人民銀行監管。對於人民幣公司貸款和個人貸款（個人住房按揭貸款和信用卡透支除外），本行設定的利率不得低於相關的中國人民銀行基準利率的90%，但自2004年10月29日起已不設上限。對於個人住房按揭貸款的利率，本行可以向個人住房按揭貸款徵收的最低利率為中國人民銀行同期基準利率的70%。請參閱「監督和監管 — 中國銀行業監督和監管 — 產品和服務定價 — 貸款和存款利率」。外幣貸款利率通常不受中國監管部門限制，本行可以協商確定該等貸款的利率。

本行人民幣活期和定期存款的利率不能高於相關的中國人民銀行基準利率。但是，本行在某些情況下可以向保險公司、全國社保基金理事會和中國郵政儲蓄銀行提供協商確定的定期存款利率。本行可以協商確定外幣存款利率，但金額低於或等於300萬美元的以美元、歐元、日元和港元計價的外幣存款除外。請參閱「監督和監管 — 中國銀行業監督和監管 — 產品和服務定價 — 貸款和存款利率」。

就中間業務而言，某些服務的定價執行政府的指導價格，如中國銀監會和國家發改委明確規定的人民幣基本結算類業務。請參閱「監督和監管 — 中國銀行業監督和監管 — 產品和服務定價 — 以手續費及佣金為基礎的產品和服務的定價」。

本行的資產負債管理委員會負責制定定價政策。根據相關監管要求，在設定利率時，本行考慮的因素包括本行資產的風險狀況、客戶對本行業務的貢獻度、本行的成本、預期

的風險和成本調整後的回報率以及本行的內部資金定價標準等。此外，本行還將考慮整體市場狀況以及競爭對手所提供的類似產品和服務的價格。

目前，本行一級分行已實行全額資金管理。經資產負債管理委員會審批後，本行的資產負債管理部根據多種因素來決定內部資金轉移定價基準，這些因素包括中國資金市場的現行利率動態、本行存貸款的利率結構和資產負債管理委員會設定的戰略和目標。

本行中間業務管理委員負責本行中間業務的發展和定價政策。原則上，每年本行中間業務管理委員會都將根據本行收費執行情況、市場變化情況等因素，對中間業務產品價格進行調整。

分銷渠道

截至2009年12月31日，本行的分銷渠道包括遍布全國的23,624家境內分支機構和功能齊全的電子銀行網絡。本行通過分層覆蓋的分銷渠道向客戶提供各種便捷服務。

機構網點

截至2009年12月31日，本行擁有23,624家境內分支機構，分支機構數量居大型商業銀行首位。本行的分支機構包括本行的總行、32家一級分行、5家總行直屬分行、307家二級分行、3,520家一級支行和19,759家其他機構。本行的總行設在北京，是全行的決策和管理中心。本行的一級分行設在各省、自治區首府和直轄市。一級分行作為其區域內的經營管理總部，負責管理其區域內的所有分支機構，並直接向總行匯報。本行的二級分行一般設在各省、自治區下轄的地級城市。二級分行向其區域內的一級分行彙報。除承擔其自身的經營管理職能，本行的二級分行還負責對下一級機構網點的管理。本行的一級支行主要承擔具體業務經營及網點管理職能，並向其隸屬的二級分行彙報。本行的其他機構主要是直接為客戶提供各種金融服務但不歸屬於以上各層級的營業網點。

本行的分支機構覆蓋全國100%的省級行政區、100%的地級城市和99.5%的縣級行政區。本行認為本行是中國唯一一家實現分支機構全面覆蓋全部城市和幾乎全部縣域市場的大型商業銀行。

本行網點廣泛覆蓋中國經濟發達地區。截至2009年12月31日，本行在長江三角洲地

業 務

區、珠江三角洲地區、環渤海地區分別擁有3,116家、2,590家和3,355家分支機構，於以上各地的分支機構數目均高於其他大型商業銀行。

下表列出了所示期間本行按地區劃分的境內分支機構數目。

地區	截至12月31日					
	2007年		2008年		2009年	
	數目	佔總數百分比	數目	佔總數百分比	數目	佔總數百分比
總行 ⁽¹⁾	4	0.0%	4	0.0%	4	0.0%
長江三角洲地區	3,212	13.1	3,162	13.1	3,116	13.2
珠江三角洲地區	2,701	11.1	2,661	11.1	2,590	11.0
環渤海地區	3,649	14.9	3,490	14.5	3,355	14.2
中部地區	5,310	21.7	5,288	22.0	5,243	22.2
東北地區	2,375	9.7	2,311	9.6	2,233	9.4
西部地區	7,201	29.5	7,148	29.7	7,083	30.0
總計	24,452	100.0%	24,064	100.0%	23,624	100.0%

(1) 包括總行、分別服務票據貼現客戶和大客戶的營業部門及信用卡中心。

在本行的網點中，縣域地區的網點佔比較大。截至2009年12月31日，本行在縣域地區共擁有12,737家分支機構，佔本行全部分支機構的53.9%。

本行正深入實施網點轉型工程，包括擴大重點網點的營業面積，實現網點服務功能分區，提高網點客戶服務能力和運營效率。從2007年到2009年，300-500平方米的網點數量由2,755個增加為3,718個，500平方米以上的網點數量由1,509個增加為1,888個。

截至2009年12月31日，本行實現功能分區（設置現金服務、非現金服務、自助服務、貴賓服務等五個以上功能區）的網點數量增加到5,817個，佔全部網點數量的24.6%。同日，設立獨立自助服務區的網點有11,189個，佔全部網點的47.4%；設立貴賓服務區的網點有7,577個，佔全部網點的32.1%。

電子銀行

本行通過網上銀行、電話銀行、手機銀行以及自助銀行等電子渠道，向客戶提供7 x 24小時的賬戶管理、現金存取、轉賬結算、繳費支付、投資及理財服務等安全快捷、靈活高效的電子銀行服務。

截至2009年12月31日，本行的電子銀行客戶數量已超過7,000萬名，較2008年12月31日的約3,000萬名電子銀行客戶大幅增加。2009年，本行完成的電子渠道交易約為105億筆，佔本行交易總筆數的49.8%。2009年，本行的電子銀行業務收入達人民幣12億元。自2007至2009

年，本行的電子銀行業務收入的年均複合增長率達84.2%。2009、2008和2007年，本行的「金e順」電子銀行品牌被中國電子商務協會評為「用戶滿意的電子金融品牌」。

網上銀行

本行的網上銀行平台包括個人網上銀行及企業網上銀行系統。本行個人網上銀行產品及服務包括個人賬戶管理、轉賬匯款、繳費、投資及理財、信用卡、個人貸款及網上購物。

本行的企業網上銀行產品及服務包括賬戶管理、轉賬匯款、集團理財、貸款業務、外匯業務、投資理財及現金管理。

截至2009年12月31日，本行網上銀行客戶數量達2,256萬戶，包括個人註冊客戶2,207萬戶，自2007年末至2009年末的年均複合增長率為108.6%，企業註冊客戶為49萬戶，自2007年末至2009年末的年均複合增長率為53.6%。2009年本行網上銀行的總交易額達到人民幣37.3萬億元。2008年，本行網上銀行業務獲得中國金融認證中心頒發的「全國商業銀行最佳業務拓展獎」。

電話銀行

本行通過全國統一使用的「95599」客服號碼提供電話銀行服務。本行電話銀行服務包括賬戶管理、信息查詢、轉賬結算、繳費支付、投資理財服務及個人貸款。截至2009年12月31日，本行電話銀行客戶總數為1,732萬戶，包括1,692萬個人客戶及41萬對公客戶。2009年本行電話銀行業務的總交易額為人民幣2,961億元。

手機銀行

本行手機銀行服務於2008年4月在全國範圍內正式上線，提供賬戶查詢、轉賬、繳費及貸記卡還款等服務。截至2009年12月31日，本行手機銀行個人客戶數為301萬戶。2009年，本行手機銀行業務的總交易金額為人民幣4.41億元。

本行為簽約客戶提供短消息服務業務，主要包括有關動賬通知、客戶關懷以及安全認證的短信服務。截至2009年12月31日，本行短消息服務簽約客戶為2,787萬戶。2009年，本行向簽約客戶發送短信共達13億條。

自助銀行

截至2009年12月31日，本行擁有各類自助設備54,688台，其中ATM 41,011台，數量在中國大型商業銀行中位居第一。本行設立7 x 24小時自助銀行9,151家，其中離行式自助銀行

915家，轉賬電話137萬部。2009年，本行自助銀行交易筆數為43億筆，總交易金額達人民幣8.7萬億元。

電子商務

本行擁有領先的電子商務支付平台。本行電子支付產品線包括B2C、B2B及信用支付平台，並建立電子商務模式提供基金網上直銷。2009年，本行電子商務交易為2.37億筆，總交易額達人民幣1,073億元。

此外，本行還提供家居銀行服務，主要包括財務信息查詢、賬戶餘額查詢、轉賬匯款、繳費、基金買賣、第三方存管、購買彩票及電視購物等，以滿足本行客戶日常金融服務需求。

信息科技

信息科技是本行核心競爭力的重要組成部分。本行高度重視信息科技系統的建設，在高級管理層設立信息化建設委員會。本行還建立了適應公司治理要求的信息科技工作決策體系，並已形成了能夠全面支持業務經營的信息科技管理體系和系統能力。

本行於2006年開發了數據集中式計算機網絡系統，該系統通過上海數據中心覆蓋本行在全國除少數位於西藏自治區的營業網點外的所有營業網點，並連接約17萬台銀行櫃員終端。本行只有在西藏自治區的少數營業網點尚未與數據集中式網絡系統聯網，這是由於受到當地電力和電信基礎設施較為薄弱等因素的制約。這些營業網點的交易量通常較少，該等交易以手工錄入並按月將其財務賬目錄入到系統中。

信息系統

本行信息系統由核心應用、前置應用、渠道應用、內部管理、分析營銷、辦公自動化等六大類應用系統構成，完整覆蓋了業務經營管理的各個領域。

核心應用系統：中國農業銀行綜合業務系統(ABIS)為本行核心業務應用系統，對本行絕大部分營業網點業務實行集中聯網處理，支持會計核算處理、客戶基本信息集中管理，及基本的資產、負債及支付結算類服務。其中為對公客戶提供基礎支付結算服務的現金管理系統被本行約1,300家簽約集團客戶廣泛使用，佔中國企業500強的35%、前100強的55%。

前置應用系統：以綜合應用前置系統(AIPS)、金融服務平台(TULIP)、投資平台、國際業務系統(BIBS)等應用技術平台為基礎的前置應用系統，支撐各類金融衍生產品、中間業務與地方特色業務，包括基金國債、第三方存管業務、資金交易和託管業務等新興業

業 務

務系統。構建金融服務平台以適應本行多渠道、多類型業務接入和產品開發的需要，集管理、開發、運行、維護、統計分析等功能於一體。

渠道應用系統：以先進櫃員終端系統(ACBS)、網上銀行、客服系統、電話銀行、手機銀行等系統為基礎的渠道應用系統，全面支持各類金融服務渠道，為客戶提供7 x 24小時金融服務。本行採用先進的「.NET」技術平台，自主研發網上銀行系統。本行建立了統一的95599電話銀行系統，並在天津、成都、上海建有三大客服中心。

內部管理系統：以信貸管理、財務管理、資產負債管理為代表的管理信息系統，能夠滿足本行風險防控、內部管理、決策分析和信息披露的需要。

信貸管理系統支持信貸業務日常處理、審查審批、貸後管理、風險預警、貸款分類和評級、貸款和客戶資料管理、統計分析等各個工作環節。

財務管理信息系統支持全面成本管理、財務預算、財務決算和業績考評等功能。

資產負債管理系統為全行實行資產負債組合管理和全額資金管理提供技術支撐。

分析營銷系統：本行的客戶關係管理系統能夠滿足市場分析營銷的需要，實現了對單一客戶、集群客戶和客戶關聯關係管理，市場細分和客戶排名分析，客戶違約信息查詢，營銷業績管理等功能。

辦公自動化系統：本行的辦公自動化系統包括電子郵件系統和電子化公文處理系統。本行的員工通過電子郵件系統進行內部和外部信息溝通。本行借助電子化公文處理系統，實現辦公流程的自動化和電子化處理，提高了信息溝通效率並有助於文件記錄的長期保存，從而提高了本行的業務運作效率。

信息科技風險管理

本行信息科技風險管理由操作風險管理委員會統籌，並由科技部門、風險管理部、審計局和內控合規部分工負責，涵蓋物理安全、人員、網絡、研發、運營維護、應急和外包。

本行採取了包括防火牆、傳輸加密、入侵監測和集中認證等在內的安全措施。上海

分行已獲得信息安全國際認證(ISO27001)，信息科技體系的安全得到進一步加強。

此外，本行已設立專門的災備管理部門，並已啟動了覆蓋數據中心、一級分行和二級分行的全面災備管理體系建設。本行的核心生產系統部署於上海數據中心，而北京的備援測試中心則提供對核心生產系統及核心生產數據的災備職能。如果在上海數據中心發生災難的情況下，本行各分行能夠順利切換連接到北京的備援測試中心。

信息科技研發和生產運行能力

軟件研發能力。總行軟件開發中心負責信息科技重點工程實施和信息科技軟件產品研發推廣，並有能力進行大型項目的需求分析、總體設計、工程實施和推廣。本行不斷完善軟件開發流程、提高信息科技產品質量並加強信息科技風險防範能力。本行軟件開發中心於2008年底通過了CMMI三級認證。

生產運行能力。本行上海數據中心承擔全行業務經營和管理系統的生產運行、技術和業務保障、生產數據管理、交易監控以及後台處理工作。2009年，生產系統標準可用率達到99.9%。位於北京的備援測試中心負責本行上海數據中心的核心業務數據提供遠程備份和應急恢復。此外，本行計劃建立北京數據中心。2009年5月，本行的上海數據中心獲得一家國際權威認證機構頒發的ISO20000信息科技服務管理體系認證。

信息科技規劃和藍圖

2008年，為適應公司治理和整體風險管理不斷變化的需求，本行啟動新一代核心銀行系統建設項目，該項目計劃用三至五年完成。本行計劃升級現行體系並優化應用架構、基本架構、數據架構和信息科技治理架構。新一代核心銀行系統的建設可支持靈活的產品定制、促進產品創新及提高業務需求的響應速度。

資本管理

為改善和加強資本管理，確保資本充足，根據中國銀監會發佈的《商業銀行資本充足率管理辦法》和《關於完善商業銀行資本補充機制的通知》等制度要求，本行制定了2010–2012年資本規劃。該規劃於2010年6月2日經本行的董事會會議和臨時股東大會審議通過。

資本管理的基本原則

- 持續滿足監管要求，保持合理的資本水平，實現資本充足水平與股東價值最大化的結合；
- 不斷完善以經濟資本管理為核心的價值管理體系，優化資產結構，合理配置經濟資本，覆蓋各類風險，保障業務可持續健康發展；及
- 運用各類資本工具，優化資本總量與結構，提高資本質量，降低資本成本。

資本充足率管理目標

根據本行資本管理的基本原則，並分析宏觀經濟金融形勢，考慮監管要求以及本行業務發展戰略和風險偏好，本行設定了資本充足率管理目標。在假設不發生經濟金融形勢嚴重惡化等情況下，本行2010年至2012年核心資本充足率和資本充足率分別不低於8.5%和11.5%。

資本補充機制

本行優先通過利潤留存方式補充資本金。本行還可能採取多種外部補充資本方式，包括但不限於：發行次級債券、發行可轉換債券、發行混合資本債券、配股、增發以及中國銀監會認定的其他方式。

資本管理措施

- *增強盈利能力，提高內源性資本補充能力。*本行將通過加快業務經營轉型、促進收入多元化以及提高運營效率等多種措施，提高本行盈利能力。另外，本行將通過確定合理的分紅比例，增強本行內源性資本積累能力。
- *探索資本補充工具，拓寬資本補充渠道。*本行將運用現行監管法規框架內的各類工具和渠道，不斷探索和創新資本補充工具，拓寬資本補充渠道。
- *完善資本約束機制，提高資本使用效率。*本行將加強資本預算管理，加大經濟增加值(EVA)和風險調整後經濟資本回報率(RAROC)等經濟資本相關指標的考核力度，樹立資本約束意識，以經濟資本管理約束風險資產增長。本行同時計劃優化經濟資本配置管理，引導全行調整業務結構和資產結構，優先發展綜合收益高、資本佔用少的業務，降低資本消耗。

- 提高風險管理水平，建立資本充足評估程序。本行將建立並不斷完善資本充足評估程序，將其作為內部管理和決策的重要組成部分。本行計劃加快風險計量技術的運用，改善經濟資本計量，確保資本水平與本行面臨的主要風險及風險管理水平相匹配。
- 加強資本規劃管理，保持充足的資本水平。根據宏觀經濟和監管環境的變動以及本行實施巴塞爾協議II的進展情況，結合本行業務發展的需要，本行計劃及時調整資本規劃，確保資本水平與未來業務發展和風險狀況相適應。

競爭

本行在所從事的主要業務領域面臨着來自在中國的其他商業銀行和其他金融機構激烈的競爭。本行目前主要與大型商業銀行和其他全國性商業銀行競爭。除此以外，本行還面臨來自其他金融機構的競爭，包括城市商業銀行和在中國開展業務的外資銀行。本行與在中國的其他商業銀行及金融機構的競爭主要集中在產品及服務的種類、價格和品質，銀行設施的便利性，經營網絡，品牌認知度和信息科技實力。

在縣域地區，由於區域經濟發展及金融市場成熟度的差異，本行在不同地域的競爭對手亦有所不同。除其他大型商業銀行、其他全國性商業銀行、城市商業銀行及在中國開展業務的外資銀行外，本行在縣域地區還與農村信用社、農村商業銀行、郵政儲蓄銀行及其他涉農金融機構展開競爭。隨着農村地區銀行業金融機構准入政策的放寬，在縣域地區設立的村鎮銀行、貸款公司、農村資金互助社及其他新型的農村金融機構日漸增多。此外，各類金融機構已紛紛加強於縣域銀行市場的滲透。因此，本行在縣域地區面臨的競爭日趨激烈。

此外，本行面臨非銀行金融機構，例如證券公司和保險公司，在融資服務方面的競爭。

來自外資金融機構的競爭未來將可能加劇。根據加入WTO的承諾，中國政府於2006年放寬了外資銀行在地域分佈、客戶基礎和經營範圍上的限制。此外，中國與香港和澳門的《更緊密經貿關係的安排》，允許兩地的小型銀行在中國經營，亦加劇了中國銀行業的競爭。

詳情請參閱「風險因素 — 與中國銀行業有關的風險 — 本行面臨中國銀行業的激烈競爭以及其他公司融資和投資渠道的競爭」和「財務信息 — 影響本行經營業績的一般因素 — 中國銀行業的競爭格局」。

業 務

為應對競爭環境，本行計劃繼續推行多項戰略措施，以便能區別於同業並更有效地應對業內競爭。

下表列出了本行人民幣和外幣的存款及貸款的市場份額：

	截至12月31日		
	2007年	2008年	2009年
人民幣存款(%)	13.4	12.9	12.4
人民幣貸款(%)	12.9	10.0	10.0
外幣存款(%)	6.4	5.6	6.5
外幣貸款(%)	5.3	4.7	6.0

員工

截至2009年12月31日，本行的員工數為441,144名。截至2008年和2007年12月31日，本行的員工數分別為441,883名和447,519名。截至2009年12月31日，本行員工中包含74名就職於境內子公司的員工和240名就職於境外分行、子公司及代表處的員工。

下表列出了本行截至2009年12月31日按業務條線劃分的員工總人數。

	截至2009年12月31日	
	人數	佔總人數的百分比
管理層	13,723	3.1%
公司銀行業務	60,487	13.7
個人銀行業務	178,921	40.6
資金業務	3,072	0.7
財務與會計	69,455	15.7
風險管理、內控和法律	41,939	9.5
信息科技	11,795	2.7
其他 ⁽¹⁾	61,752	14.0
員工總計	441,144	100.0%

(1) 主要為支持部門。

下表列出了本行截至2009年12月31日按年齡劃分的員工總人數。

	截至2009年12月31日	
	員工人數	佔總人數的百分比
31歲以下	49,489	11.2%
31歲到40歲	173,234	39.3
41歲到50歲	189,540	43.0
50歲以上	28,881	6.5
員工總計	441,144	100.0%

業 務

下表列出了本行截至2009年12月31日按教育程度劃分的員工總人數。

	截至2009年12月31日	
	人數	佔總人數的百分比
碩士及以上	8,329	1.9%
本科.....	122,191	27.7
專科及職業技術學校	172,524	39.1
其他.....	138,100	31.3
總計.....	441,144	100.0%

本行根據中國法律法規為員工提供社會保險、住房公積金和若干其他員工福利。

本行已制定績效掛鉤薪酬制度，員工薪酬主要按其職位和績效考核確定。

本行為員工提供培訓項目，提升員工的專業技能。

本行培訓項目主要包括：

- 針對本行總行、一級分行、二級分行高級管理層的管理培訓項目；
- 針對投資及資產管理、風險管理、財務會計、產品研發、法律合規及信息科技等領域專業技術人才的專業培訓項目；
- 使本行員工獲取國際實踐經驗的境外培訓項目；及
- 針對崗位技能人才的技術培訓項目。

同時，本行還推行崗位資格制，對業務流程中的各個崗位都設置具體的崗位任職資格考試並相應安排培訓。本行工會代表員工的權益，在勞動人事方面與本行的管理層緊密配合。本行從未發生過任何罷工或影響正常運營的重大勞動爭議，本行認為本行的管理層和工會的關係融洽。

除員工以外，截至2009年12月31日，本行還通過第三方勞務派遣機構聘用38,954名勞務派遣用工。這些勞務派遣用工非本行員工，通常服務於本行的非核心崗位，例如營業網點櫃員、客服、保安以及保潔員等崗位。本行未與這些勞務派遣用工直接簽訂協議，但本行各級使用勞務派遣用工的機構都與第三方勞務派遣機構訂立了勞務派遣協議。按照勞務派遣協議的約定，本行對勞務派遣用具有決定性選擇權，本行可拒絕使用不符合招收條件與工作要求的勞務派遣用工。根據本行中國法律顧問德恒律師事務所的意見，本行無為勞務派遣用工辦理社會保險的法定義務。但是，本行按照勞務派遣協議的約定向第三方勞

業 務

務派遣機構支付勞務派遣用工的薪酬、社會保險費等相關費用，並由第三方勞務派遣機構向勞務派遣用工支付薪酬和為勞務派遣用工向有關政府機構繳納社會保險費。如第三方勞務派遣機構未能按期支付或繳納，則本行可能基於中國法律的規定被要求承擔連帶賠償責任，但本行有權根據上述勞務派遣協議向第三方勞務派遣機構進行追償。

物業

本行的總部位於中國北京市。截至2010年3月31日，本行在中國、香港和其他國家持有37,619項物業和租賃8,170項物業。

自有物業

截至2010年3月31日，本行在中國境內擁有37,564項物業，總建築面積約為30,448,180平方米。在以上37,564項物業中，本行已就35,192項物業獲得有關權證，總建築面積約為27,995,294平方米。有625項總建築面積約為748,782平方米具有房屋所有權證的物業，具有劃撥土地使用權證或已取得國家作價出資土地使用權的批覆。有1,747項總建築面積約為1,704,104平方米的物業，由於若干業權問題或其他原因，本行尚未取得有關權證。

此外，截至2010年3月31日，本行在中國境外擁有55項物業，總建築面積約為9,057平方米。

在建工程及待購買物業

截至2010年3月31日，本行擁有278項在建工程，本行預期完工後總建築面積約為807,133平方米。其中，本行尚未取得有關土地使用權證及／或建設許可證的有132項，完工後總建築面積約497,211平方米。本行截至2010年3月31日已簽訂合同，購置374項總建築面積約為684,696平方米的物業。

租賃物業

截至2010年3月31日，本行在中國境內承租8,160項物業，總租賃面積約為2,171,146平方米，在中國境外有10項物業，總租賃面積約為2,636平方米。

對於在中國境內承租的8,160項物業，根據本行中國律師的法律意見，出租方已出具權證或業主同意其出租的函件的有3,399項物業，總租賃面積約為1,024,024平方米。本行未獲提供相關的權證或業主同意函件的有4,761項物業，涉及總租賃面積約1,147,122平方米。

不過本行已經取得出租人對2,313項物業，佔總租賃面積約為582,318平方米的承諾函，承諾賠償本行因其業權問題而遭受的一切損失。

物業業權

關於本行在中國境內持有及佔用的37,564項物業，本行已就其中35,192項物業獲得有關權證，總建築面積約為27,995,294平方米。有625項總建築面積約為748,782平方米具有房屋所有權證的物業，具有劃撥土地使用權證或已取得國家作價出資土地使用權的批覆。至於餘下1,747項總建築面積約為1,704,104平方米的物業，本行尚未取得有關權證。本行正在就尚未取得的土地使用權證和房屋所有權證申請辦理權證，並計劃與當地土地房產管理部門緊密合作，加快申請進度，以盡快取得相關合法權證。對於其中部分物業，鑒於業權問題或其他原因，本行一直無法取得相關權證。雖然受業權問題影響，本行取得這些物業的相關權證可能存在法律障礙，但有業權問題的物業的總建築面積佔本行全部自有物業總建築面積的比例較小。本行認為，由於相關物業分佈在中國境內不同省份，在任一時刻同時無法使用所有相關物業的風險相對較低。本行亦相信可以及時在附近區域找到替代性的辦公營業場所，因此，該等搬遷均不會對本行的整體經營和財務狀況產生任何重大不利影響。

關於本行在中國境內所租用的8,160項物業，有關出租人尚未就其中4,761項物業提供有效的權證或同意出租該等物業的函件，該等物業總租賃面積約為1,147,122平方米，主要用作包括營業網點、辦公樓和ATM在內的商業用途。作為此類租賃物業的所有者，出租方有責任申請相關權證或向我們提供同意出租該等物業的函件。對此，本行已積極督促出租方申請相關權證或向我們提供同意出租該等物業的函件。在這些有業權問題的租賃物業中，2,313項總租賃面積約為582,318平方米的租賃物業的出租人已提供予本行確認函，承諾賠償本行因其有問題的法定業權而產生的損失。根據本行中國法律顧問的意見，對於本行剩餘2,448處未取得此類承諾函的物業，本行仍可依據相關租賃協議要求出租方賠償本行因此而遭受的損失。本行認為該等物業大部分在必要時本行可找到其他可替代物業，而不會對本行業務營運帶來任何重大不利影響。

由於各種業權問題或其他原因，本行無法為其中某些物業取得其權證。對於該等未能解決的業權問題，本行認為由於有關物業僅佔本行物業總價值的很小部分，缺少該等權證及／或存在該等業權問題，並不會對本行的業務、財務狀況和經營業績產生重大不利影響。本行董事認為該等有問題的物業(單宗或全部)對本行經營業務不重要。請參閱「風險因素 — 與本行業務有關的風險 — 本行尚未擁有部分物業的相關土地使用權證或房屋所有權證，而本行也可能因本行租賃物業業主未擁有相關所有權證而需要為部分辦公室或經營場所物色其他場所。」

物業估值

獨立物業估值師仲量聯行西門有限公司已對本行於2010年3月31日所擁有的物業權益進行估值，商業價值為人民幣960.09億元。仲量聯行西門有限公司就本招股說明書而編製的估值函件全文、估值概要和估值證書載於附錄六。

任何租賃物業、待購買物業、未取得有關正式權證的自有和在建物業概不獲賦予任何商業價值。

豁免／免除

對於估值報告的格式及內容，由於本行擁有的物業(合計37,619項)、租賃的物業(合計8,170項)以及在建物業(合計278項)數目眾多，故本行已向香港聯交所申請並獲得豁免從而無須嚴格遵守上市規則第5.01條、第5.06條、第19A.27(4)條及應用指引第16條第3(a)段的規定，原因是：(i) 在本招股說明書中載列所有物業以及每宗物業的詳情和價值過於冗贅，且載列此類詳細信息對商業銀行的潛在投資者而言並不重要；(ii) 由於絕大多數的物業位於中國，故相關估值和業權信息均以中文編製，因此準備該報告的英文翻譯過於冗贅。

本行已向香港證監會申請並獲得豁免從而無須嚴格遵守香港公司條例附表三第二部分第34(2)段的規定，原因是在本招股說明書中載列所有物業以及每宗物業的詳情和價值過於冗贅，且載列此類詳細信息對商業銀行的潛在投資者而言並不重要。

本行董事確認香港證監會的豁免函和香港聯交所的免除函不會損害潛在投資者的利益。香港證監會已根據香港公司條例第342A(1)條授予豁免，但須符合以下條件：(i) 將僅以中文編製的符合香港公司條例附表三第二部分第34段所有規定的估值報告全文提供給公眾查閱；(ii) 在本招股說明書的附錄六中刊載根據估值報告全文編製的本行所有物業權益的估值報告概要；及(iii) 本招股說明書需載列此項豁免的詳情。

香港聯交所已授予豁免，但須符合以下條件：(i) 將僅以中文編製的符合香港公司條例附表三第二部分第34段所有規定的估值報告全文提供給公眾查閱；(ii) 在本招股說明書的附錄六中刊載根據估值報告全文編製的本行所有物業權益的估值報告概要；及(iii) 本行從香港證監會獲得關於遵守香港公司條例相關要求的豁免。

有關公眾如需審查估值報告全稿，有關時間及地點請參閱「附錄十 — 送呈公司註冊處及備查文件」。

土地使用權和主要無形資產

本行的土地使用權

截至2010年3月31日止，本行土地使用權的淨額為人民幣249億元。

本行的主要無形資產

本行擁有商標、專利、域名、著作權及非專利技術等知識產權。本行以「中國農業銀行」、「Agricultural Bank of China」、「ABC」及「」等品牌名稱及標誌經營業務。

商標

截至2010年3月31日止，本行在境內取得179項已註冊的商標，並有124項已獲受理的註冊申請。本行在境外亦取得12項已註冊的商標，並有23項已獲受理的註冊申請。

專利

截至2010年3月31日止，本行在境內取得2項專利及27項已獲受理的專利申請。

著作權

截至2010年3月31日止，本行在境內取得50個著作權及著作權註冊證書。

域名

截至2010年3月31日止，本行在境內已註冊10項域名。

非專利技術

截至2010年3月31日止，本行在境內非專利技術共計621項。

本行的土地使用權和無形資產的價值

土地使用權和無形資產在資產負債表中按成本或評估值減去累計攤銷及減值準備來計量。土地使用權和無形資產的成本或評估值按直線法進行攤銷。

業 務

截至2009年、2008年及2007年12月31日止，本行的土地使用權和無形資產的原值、累計攤銷、減值準備及淨額列於下表：

		截至12月31日		
		2007年	2008年	2009年
		(人民幣百萬元)		
軟件.....	賬面原值	2,490	1,874	2,348
	累計攤銷	(1,190)	(417)	(786)
	減值準備	—	(28)	(29)
	淨額	1,300	1,429	1,533
其他.....	賬面原值	66	69	71
	累計攤銷	(39)	(12)	(24)
	減值準備	—	—	—
	淨額	27	57	47
小計.....	賬面原值	2,556	1,943	2,419
	累計攤銷	(1,229)	(429)	(810)
	減值準備	—	(28)	(29)
	淨額	1,327	1,486	1,580
土地使用權.....	賬面原值	1,116	26,272	26,552
	累計攤銷	(328)	(733)	(1,443)
	減值準備	—	(25)	(47)
	淨額	788	25,514	25,062
合計.....	賬面原值	3,672	28,215	28,971
	累計攤銷	(1,557)	(1,162)	(2,253)
	減值準備	—	(53)	(76)
	淨額	2,115	27,000	26,642

法律及監管

經營許可

截至最後實際可行日期，本行已獲得經營現有業務所需的金融許可證。

法律訴訟

本行於日常業務過程中會牽涉一些法律訴訟。這些訴訟大多涉及由本行就不良貸款追討還款而提起的索賠。針對本行的法律訴訟包括客戶糾紛和本行經營活動相關的合同對方提起的索賠。

截至2009年12月31日，本行涉及34宗索賠價值超過人民幣1億元的未決訴訟及仲裁案件，總額約人民幣65.61億元。在該34宗案件中，有23宗以本行或本行分支機構作為原告，

總額為人民幣50.97億元；而有11宗以本行或本行分支機構作為被告，總額為人民幣14.64億元。本行相信本行已就目前針對本行提起的或未決的訴訟計提足額準備。截至2009年12月31日，本行針對訴訟計提的撥備已達人民幣29.74億元。請參閱本招股說明書「附錄一——會計師報告」的合併財務報表的附註VI.36(3)。本行預期，目前任何針對本行而開展或未決的法律或仲裁程序在個別或總體上不會對本行的業務、財務狀況或經營業績構成重大負面影響，即使有關裁決對本行不利。

截至最後實際可行日期，本行的董事、監事和高級管理人員概無涉及任何重大訴訟、仲裁或行政程序。

監管審查和程序

本行受相關中國監管機構(包括中國人民銀行、中國銀監會、財政部、中國證監會、中國保監會、國家工商行政管理總局、外匯管理局、國家審計署和國家稅務總局及其各自的地方機構)的審查和檢查。該等審計和檢查曾發現本行的不合規事件，本行也因此受到某些處罰。儘管這些事件和處罰均沒有對本行的業務、財務狀況和經營業績造成重大不利影響，本行已作出改善及補救措施，以防止類似事件再次發生。本行的董事相信，除本招股說明書所披露之外，本行在往績紀錄期間沒有其他重大的違反監管規定和重大不合規事件。

本行的境外分行、代表處和子公司須遵守其各自所在司法管轄區的當地法律法規，並接受其當地司法管轄區有關當局的審查和監管。截至最後實際可行日期，其均未違反各自當地法律和監管規定，並遵守正常例行監管程序。於往績紀錄期間，本行的境外分行、代表處及子公司在各自的司法管轄區內均未受到任何重大調查或處罰。

行政處罰

本行在某些監管審查和檢查中因未能符合監管要求而被處以罰款和受到處罰。自2007年1月1日至2009年12月31日，本行被中國監管部門(稅務部門除外)處以金額涉及人民幣10萬元以上的罰款和處罰共計117宗，總額約為人民幣2,666萬元。在這117宗罰款和處罰中，2009年、2008年和2007年的罰款和處罰分別為43宗、37宗和37宗。2009年、2008年和2007年該等罰款和處罰的金額分別約為人民幣1,048萬元、人民幣703萬元和人民幣914萬元。本行亦被中國稅務部門處以金額涉及人民幣10萬元以上的罰款和處罰共計32宗，總額為人民幣2,876萬元，截至最後實際可行日期已全額支付。除金錢方面罰款和處罰外，本行也收到相關中國監管機構就前述的少數違規行為所作的警告、通報批評或責令改正。除上述以外，中國監管機構在往績紀錄期間沒有對本行處以由行政審查引起的其他制裁或提出額外要求。在金額涉及人民幣10萬元以上的行政罰款和處罰中：

- 中國人民銀行作出的罰款和處罰有30宗，總額為人民幣536萬元，其中包括未有報告若干大額及可疑交易等；
- 中國銀監會作出的罰款和處罰有29宗，總額為人民幣756萬元，其中包括未有遵守若干指定的內部控制標準等；

- 外匯管理局作出的罰款和處罰有34宗，總額為人民幣691萬元，其中包括未有符合外匯結售匯法規等；
- 國家工商行政管理總局作出的罰款和處罰有6宗，總額為人民幣131萬元，其中包括超出規定的經營範圍開展業務等；
- 其他行政管理機構(包括負責國土資源管理的部門、負責建設規劃管理的部門等)作出的罰款和處罰有18宗，總額為人民幣552萬元，其中包括未經批准更改土地用途或未及時辦理物業權屬登記等；及
- 中國稅務部門作出的罰款和處罰有32宗，總額為人民幣2,876萬元(包括滯納金)，其中包括未有報告所有稅務收入、主要因本行若干會計員工對相關稅基範圍的理解偏差以致未有遵守預扣個人所得稅，以及不適當地獲取費用報銷。

這些處罰在個別或總體上並未對本行的業務、財務狀況或經營業績構成重大不利影響。本行已經並將繼續採取以下主要步驟和措施對中國監管機構指出的問題進行整改：(i)針對有清楚的解決辦法的問題，本行按照中國監管機構的整改意見和本行規章制度規定及時進行整改；(ii)針對因本行制度和規程不健全而引起的有關的問題，本行通過整改並完善有關規章制度，以進一步規範經營行為；(iii)針對與制度執行不到位有關的問題，本行對違規員工進行了責任追究，並發出內部警告和指示；(iv)對於中國監管機構未檢查的分支機構，本行以中國監管機構提出的相應問題對未檢查的分支機構開展進一步排查，以消除類似的經營風險和管理隱患；及(v)為防止此類問題再次發生，本行為員工提供額外培訓，在風險管理方面採取新措施，以及改進本行內控制度。通過以上措施，本行相信我們已就發現的缺陷採取了相應行動進行補救。在制定和執行這些措施的過程中，本行考慮了相關政府政策以及現行和預計的監管發展，並且在實際可行的範圍內與相關監管機構一起開展工作。中國銀監會在其對本行2009年監管通報中也認為，本行的綜合管理能力已經得到提升。關於我們就中國銀監會和國家審計署的審查而採取的補救步驟和措施，請參閱「— 監管審查結果」。截至最後實際可行日期，本行已按中國監管機構的要求支付了絕大部分各項罰款和處罰。

監管審查結果

中國監管機關進行的某些例行或專項審查或檢查雖不致本行遭罰款或受到其他處罰，但已發現本行在業務經營、風險管理和內部監控多個範疇上存有不足之處或不合規情況。下文概述主要審查或檢查結果。

業 務

中國銀監會

中國銀監會對本行進行例行和專項檢查，包括現場檢查本行總行及分行和支行。根據這些檢查，中國銀監會出具檢查報告，其中包括相關檢查結果和建議。

中國銀監會於2007年至2009年對本行總行及部分分行和支行進行了例行檢查，並同時針對內控制度、承兌匯票業務、涉外企業貸款實施、部分新增貸款和票據貼現業務等方面進行了專項檢查。中國銀監會通過檢查發現本行部分分行和支行存在的主要問題包括：業務流程規範存在缺陷、安全保衛管理存在缺陷、未執行統一授信、貸款集中風險、貸後監督有待加強、抵債資產處置不夠及時、內部審計與合規管理效能仍需進一步提高等。中國銀監會在其報告中對本行提出的主要建議及本行採取的主要補救措施如下：

主要建議	本行採取的主要補救措施
<ul style="list-style-type: none">• 強化貸款風險管理，提高資產質量	<ul style="list-style-type: none">• 持續完善信貸管理政策和規程，實施信貸指引和行業信貸管理政策，採用客戶名單制管理，改善客戶基礎結構，提高信貸風險管理能力
<ul style="list-style-type: none">• 深化公司治理改革，提高內部控制和管 理水平	<ul style="list-style-type: none">• 加強公司治理架構機制建設，強化董事會的戰略決策和風險管控職能，完善由決策層、建設執行層和監督評價層組成的內部控制組織框架
<ul style="list-style-type: none">• 完善資本補充機制，增強風險抵禦能力	<ul style="list-style-type: none">• 積極優化資本結構，通過引進戰略投資者、上市等途徑補充資本金；加強內源資本補充能力
<ul style="list-style-type: none">• 為實施巴塞爾協議II作出準備，推動合規建設	<ul style="list-style-type: none">• 加快推進巴塞爾協議II實施準備工作，強化風險量化技術在風險管理流程中的應用；進一步完善合規管理體系建設，加強合規管理和員工合規培訓
<ul style="list-style-type: none">• 改進政府融資平台貸款管理	<ul style="list-style-type: none">• 加強已發放政府融資平台貸款的風險監控，完善貸後監督；設立更為嚴格的客戶准入要求；加強貸款項目資本金到位管理

截至最後實際可行日期，中國銀監會未要求本行採取進一步整改措施，且中國銀監會在2009年對本行的檢查之後並未進行任何檢查。本行不認為上述結果顯示本行在業務經

營、內部稽核、內部控制和風險管理職能上存在重大缺陷，且上述審查結果並未對本行財務狀況和經營業績產生重大不利影響。

國家審計署

國家審計署不時對一些國有及國有控股企業(包括本行)進行審計。國家審計署最近一次針對本行的審計中對本行總行及所屬黑龍江、吉林及其他省份的11家分行2008年度資產負債損益情況進行了審計。此外，國家審計署發現了近年來發生的某些違規經營問題。國家審計署發現的情況未對本行財務狀況和經營業績產生重大不利影響。

國家審計署在其對本行審計結果公告中指出，本行穩步推進股份制改革，資產質量明顯改善，經營效益有較大提高，但國家審計署指出本行的一些分支機構仍然存在以下問題：(A)違規經營問題總計人民幣106億元，其中包括：(i)違規發放各類貸款人民幣48億元(包括向不符合產業政策或貸款條件的企業和項目發放貸款、違規開立保函、發放無指定用途貸款以及信貸資金被借款人投入股市等)；(ii)違規簽發無貿易背景的承兌匯票和辦理票據貼現人民幣48億元；(iii)違規辦理存款、結算業務總計人民幣5.96億元，包括個別員工將其個人賬戶違規提供給客戶辦理轉款業務；及(iv)違規辦理財務收支總計人民幣3.32億元，主要包括賬外固定資產和少計營業外收入等；及(B)管理存在薄弱環節，部分業務存在風險，其中包括：(i)政府融資平台貸款管理存在薄弱環節；(ii)部分涉農貸款資金未用於三農相關業務；及(iii)管理和風險控制存在漏洞。

本行高度重視國家審計署審計中提出的問題，並已實行相關整改措施。對於違規經營的96項問題，截至最後實際可行日期本行已完成整改90項。在整改國家審計署發現的問題的過程中，本行加強了合規文化建設，完善管理理念以推進本行經營的商業化，並強化了內部控制、風險管理及抗風險能力。

本行仍在整改過程中的違規經營問題，有五項為違規發放貸款，其中部分貸款已在本行2008年財務重組過程中剝離，未剝離的問題貸款均已作計提。其他經營缺陷涉及人民幣6,400萬元的賬外資產問題，是本行的一個二級分行違規建設辦公樓，但並未在資產負債表中記錄該項固定資產。該二級分行已經採取了清產核資、辦理相關物業權屬、組織物業評估審計及處理相關糾紛等的補救措施。

業 務

國家審計署對本行提出的主要建議及本行採取的主要措施如下：

主要建議	本行採取的主要補救措施
<ul style="list-style-type: none">貫徹落實國家宏觀調控政策，改善對中小企業的信貸服務，加大支農力度，嚴格執行國家產業政策	<ul style="list-style-type: none">加強小企業專營機構建設，完善小企業信貸管理制度，推行小企業信貸一站式審批組建縣域金融部，賦予其相對獨立的經營自主權，深化「面向三農」金融服務試點工作根據國家產業政策變化，定期下發行業信貸限額，壓縮高風險行業貸款規模，優化貸款結構
<ul style="list-style-type: none">完善公司治理結構；深化金融改革和創新，提高競爭力和金融服務水平	<ul style="list-style-type: none">加強董事會建設，強化董事會在公司治理與銀行經營決策中的核心地位；完善高級管理層制度；發揮好監事會的監督作用發揮城鄉聯動優勢，打造城市地區和縣域地區一體化經營平台，明確差異化的發展戰略，為城市地區和縣域地區客戶提供全面、優質、高效的金融服務；加快實施業務經營轉型，整合渠道、產品和系統資源，實施市場細分和客戶分層營銷策略，不斷提高核心競爭能力
<ul style="list-style-type: none">規範經營行為，在金融創新過程中加強內部控制和風險管理，提高抗風險能力	<ul style="list-style-type: none">加快全面風險管理體系建設；結合行業信貸政策實施客戶名單制管理，實現專家專職審貸；開發風險限額、公司類貸款十二級分類等風險管理工具，推進內部評級法實施；推行風險主管和風險經理派駐制設立專門的內控合規部門，規範本行核心業務操作流程，推進合規手冊編寫工作上收一級分行的審計職能，建立董事會領導下獨立的內部審計體系

匯報和監控員工的不合規行為

本行已就員工的失當行為制定內部匯報程序，以確保及時向總行匯報所有員工失當行為。此外，本行須向中國銀監會匯報並在過往已匯報重大員工失當行為個案。對涉及重大刑事案件和重大違規等員工失當行為，本行實行逐級上報、逐級匯總，各級行必須在24小時內向總行報告。對於涉及員工刑事方面失當行為的事件，本行及時向中國銀監會匯報。

本行往績紀錄期間共立案查處各類違法案件為54件，其中人民幣100萬元以上案件為16件。2007年立案查處35件，涉及總金額大約人民幣1.07億元，其中人民幣100萬元以上案件為13件。2008年立案查處11件，涉及總金額大約人民幣1,100萬元，其中人民幣100萬元以上案件為2件。2009年立案查處8件，涉及總金額大約人民幣4,600萬元，其中人民幣100萬元以上案件為1件。

本行相信，近年本行須匯報的員工失當行為事件宗數已經較少，主要是由於本行增強內控體系建設、提高員工的問責性，和對全行執行例行的特別檢查。本行沒有任何董事或高級管理人員曾經涉及任何員工失當行為事件。

往績紀錄期間，本行在內部管理方面，加大了責任追究力度，採取了集中審計、開展巡視工作等加強監督檢查、持續開展違規事件專項治理工作和商業賄賂專項治理活動。本行採取的一系列措施包括優先整改並防止不法事件和不合規情形的出現。往績紀錄期間，通過本行的努力，本行的案件從2007年的35件下降到2009年的8件。

本行的中國法律顧問德恒律師事務所認為，根據本行就應予匯報的員工失當行為的細節與總數量、應予匯報的員工失當行為的所涉總金額，以及本行已採取的整改措施的細節的確認，這些應予匯報的員工失當行為沒有導致本行及分支機構的合法存續性受到影響，或造成本行及分支機構業務經營所需的批准、許可、授權或備案被撤銷。此外，該等員工失當行為可能造成的損失金額佔本行資產總額的比例較小，並且本行已採取整改措施，包括但不限於糾正並防範相關失當行為、對相關失當員工進行處分等。根據上述事實，本行的中國法律顧問認為，應予匯報的員工失當行為，無論單獨或者總體，均沒有及不會對本行的業務和經營業績產生重大不利影響。

特殊事件

本行曾不時發現本行員工、客戶和其他第三方的欺詐行為和其他失當行為，其中包括貪污、賄賂、挪用資金、偽造貸款或其他文件、違反本行內部信貸審批和取消抵押品贖回權的程序和指引等。在已判決的同類案件中，本行董事確認，就涉案金額、涉案人員級別和案件性質等因素而言，下列事件屬於自2007年1月1日至最後實際可行日期之間最為嚴重的。在每一個該等事件中，本行都已對違規者採取適當的法律措施和採取針對其失當行為所暴露的運營或內控相關缺陷的整改措施。本行相信，這些情況所招致的財務損失和其他不良後果在個別或總體上並未對本行的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響。本行將繼續致力於改善和強化內部監控和風險管理職能，務求成功防止類似事件日後再度發生。關於本行運營改革和一系列風險管理和內控措施的信息，請參閱「本行的歷史、重組與營運改革」和「風險管理」。

寬甸事件

2007年至2008年期間，寬甸盛鑫鐵選礦業有限公司及其關聯公司寬甸滿族自治縣殘聯福利硼粉廠偽造個人存款憑證及銀行承兌票據，騙取本行寬甸分行發放金額約為人民幣1.04億元的貸款。截至最後實際可行日期，涉案的數名被告已被人民法院判決並執行。

邯鄲事件

自2006年至2007年期間，本行兩名前僱員(當時為邯鄲分行的員工)從該分行盜取庫款約人民幣5,100萬元。截至最後實際可行日期，兩名員工已被人民法院判決並執行。

韓文明事件

本行西藏自治區分行前行長韓文明自2001年至2005年期間利用職務便利以權謀私收受賄賂人民幣430萬元及16萬美元。截至最後實際可行日期，人民法院已對韓文明作出司法判決並執行。