（上接B197版）

项 目	2012年6月30日	2011年12月31日	增减幅(%)	变动主要原因
存放同业及其他金融机构款项	49,045	105,263	(53.41)	根据市场利率走势，调整同业业务结构
拆出资金	110,392	81,746	35.04	扩大收益较高的拆出业务规模
交易性金融资产	36,679	22,727	61.39	保本理财相关投资资产纳入表内核算
买入返售金融资产	349,381	206,941	68.83	扩大收益较高的票据业务规模
应收利息	8,473	6,100	38.90	生息资产规模增长，收益率水平提高
持有至到期投资	121,300	83,985	44.43	投资其他银行理财业务规模增长
其他资产	119,350	57,894	106.15	代理理财资产规模增加
同业及其他金融机构存放款项	404,510	270,627	49.47	市场资金成本走低，加大同业存放融入规模，扩大市场类资金运作
拆入资金	36,140	27,362	32.08	市场资金成本走低，加大拆入资金融入规模，扩大市场类资金运作
应付债券	52,700	16,000	229.38	发行金融债，并增发次级债
未分配利润	24,711	17,169	43.93	当期利润增长
项 目	2012年1–6月	2011年1–6月	增减幅(%)	变动主要原因
利息净收入	25,308	18,878	34.06	生息资产规模增长，结构优化，提升议价能力，净利息收益率扩大，资产盈利能力提高
手续费及佣金净收入	4,938	3,802	29.88	信用卡、结算、同业、基金托管等各项中间业务手续费增长
投资收益	(187)	167	(211.98)	利率衍生品投资收益下降
公允价值变动净收益	719	(259)	(377.61)	美元远期汇率升值预期增强、利率下行，使汇率衍生品、利率衍生品及固定收益率债券公允价值收益增加
汇兑净收益	(350)	307	(213.64)	人民币汇率出现一定程度贬值，结售汇收益下降；部分外汇掉期合同到期，已实现收益减少（但同时公允价值变动收益增加）
其他业务收入	52	35	48.57	租金上涨导致投资性房地产租金收入增加
营业税金及附加	2,187	1,623	34.67	应纳税收入增加
其他业务成本	40	26	53.85	其他业务相关支出增加
营业外收入	51	32	59.38	政府税收奖励等收入增加
所得税费用	4,354	3,085	41.13	应纳税所得额增加

2、逾期未偿债务情况

报告期内，公司未发生逾期未偿债务情况。

6.1.9各条线经营业务情况

1、公司银行业务

①对公存贷款业务

公司持续优化业务结构，深化模式化经营，推进精细化管理，实现了业务规模较快增长、客户结构优化、盈利能力提升。报告期末，公司对公存款10,916亿元，比上年末增加1019亿元，增长10.29%，对公存款规模稳步迈上“万亿”台阶；对公贷款6,859亿元，比上年末增加440亿元，增势平稳；对公贷款利率比年初提升88个基点，净利息收益率提升51个基点；中小企业贷款和贸易融资余额比上年末大幅增长，房地产、公共管理、土地储备及园区行业贷款余额和占比持续下降。

②中小企业业务

公司积极支持中小企业发展，贷款投放向中小企业倾斜。报告期末，公司中小企业贷款余额1,776亿元（注），比上年末增加343亿元，增长23.94%。加强营销渠道建设和产品创新，做深做透模式化经营，启动小企业业务试点，落实相关配套制度和措施。实施“千户成长计划”，选择高成长型中小企业进行重点培育。报告期内，公司新拓展中小企业客户3,988户。紧密跟踪不良预警信号，全面加强风险管理。报告期末，中小企业贷款不良率1.63%，资产质量总体可控。

③同业业务

公司坚持效益、规模、质量协调发展，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。报告期末，公司同业存款余额为4,045亿元，比上年末增加1,339亿元，增长49.48%；票据贴现余额157亿元，比上年末增加13亿元，增长8.75%；与75家证券公司签署了合作协议，比上年新增4家；与27家保险公司签署了全面合作协议，比上年新增7家。

④投资银行业务

公司继续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，推动业务收入持续增长。抓住债券市场发展机遇，积极拓展债券承销业务。报告期内，累计主承销发行非金融企业债务融资工具830.5亿元，同比增长16.99%。进一步拓展资金来源渠道，组织发行了小微企业贷款专项金融债券300亿元。为补充附属资本，提高资本充足率，组织发行了次级债券67亿元。

⑤资产托管业务

公司以“做大规模，增强效益，提升品牌，防范风险”为目标，在低迷的市场环境下积极创新，稳中求进，托管业务保持稳定、均衡增长态势，走出了特色托管发展之路。报告期末，公司托管规模达到5,526亿元，同比增长65%；实现托管费收入2.41亿元，同比增长63%。

⑥养老金业务

公司养老金业务紧密围绕“兼容并蓄、全面发展”的工作思路，扎实开展工作，在重点客户营销、新产品推广、系统开发建设、客户服务提升等方面均取得了明显成效。报告期末，公司共为4,512家企业提供企业年金服务，比上年末增加73家；管理个人账户80.3万户，增加6.2万户；托管年金基金金额162.2亿元，增加29.1亿元。

⑦贸易金融业务

公司重点开展供应链融资业务，优化资源配置，深度整合产品，加强内控管理。报告期末，贸易融资余额较上年末增长15%，其中重点产品国内信用证融资余额较上年末增长16%，保理融资余额较上年末增长6%。公司加强了日常的风险监控，对钢铁、煤炭等行业进行全面风险排查和摸底调查，严格客户准入，加强仓储机构管理，对预警信号跟踪管理日常化，以切实防范一些强周期行业的潜在风险。

2、零售银行业务

①储蓄存款业务

公司围绕“巩固负债业务”的发展思路，建设以阳光借记卡为核心的结算体系，持续推进“批量代发”、“三方存管”、“出国金融”、“支付易”等传统基础项目；加强与个贷及小微金融、理财、信用卡和电子银行渠道的联动；稳步提升基础储蓄与客户规模，实现同业可比。报告期末，对私存款余额2,916亿元，比上年末增加561亿元，增长23.81%；日均余额2,324亿元，增加437亿元。

②个人贷款业务

公司个人贷款业务坚持以“保规模、调结构、重创新、控风险”为发展思路，通过积极调整结构，注重创新，在控制风险的前提下，实现了规模增长。报告期内，公司个贷（不含信用卡贷款）投放537.36亿元，期末余额2,266.84亿元，比上年末增加160.12亿元，增长7.6%。传统个贷1,324.44亿元，占比58.43%，其中住房贷款1,159.90亿元。小微贷款942.41亿元，占比41.57%。华东、华北地区业务占比达到54.46%，西部地区仅占15.5%。对私不良贷款余额6.52亿元，不良率0.29%，与年初持平。

③小微金融业务

2012年是小微金融业务全面启动和发展的关键一年，公司研究制定了小微金融业务整体发展规划，明确业务经营目标并确定模式化发展方案，推行小微金融专业支行，加强客户交叉销售，小微金融业务获得了快速发展。报告期末，公司小微贷款规模达到942.41亿元，比上年末增加90.68亿元。公司将围绕“整体规划、沙盘作业、模板营销、目标管理”的经营策略，全面推动小微金融业务发展，不断提高小微金融业务的市场份额和综合贡献度。

④理财业务

公司持续推动理财业务转型，逐步实现理财业务发展模式、产品模式、投资模式和销售模式的转变，理财业务保持了快速平稳发展。报告期内，公司理财产品交易量达到7,412亿元。报告期末，理财客户数超过93万户，理财产品余额达2,460亿元，接近去年同期的两倍，实现理财中间业务净收入5.19亿元。

⑤私人银行业务

公司私人银行继续秉承“专业、安全、私密、尊贵”的服务理念，定位于以企业主为核心的高端客户群体，致力于成为高端客户的“企业与家族伙伴”。报告期内，杭州分行私人银行中心正式开业，成为继北京、上海之后的第三家私人银行中心。陆续推进金阳光俱乐部挂牌试点，已有7家分行挂牌。报告期末，对私高端客户数量突破1万人大关，准私人银行以上客户数10,336人，比上年末增加客户3,101人，管理资产总规模达722.82亿元，比上年末增加239.97亿元。

⑥银行卡业务

a、借记卡业务

公司加快借记卡产品创新，推出新阳光卡、阳光出国卡、小银行家卡等，积极推动金融IC卡的发行并不断拓展行业应用，推动手机支付IC卡、社区居民IC卡等项目，不断丰富阳光借记卡产品线，扩大发卡量。继续开展支付结算优惠活动及多种主题和区域性营销推广活动，提高客户用卡频率，扩大交易量。报告期末，借记卡发卡量3,639万张，比上年末增加205万张。

b、信用卡业务

公司信用卡业务呈现出客户量质齐升、交易快速增长、收入大幅提升和风险持续改善等经营亮点。报告期末，信用卡业务累计发卡量达1,289万张，本年新增发卡177万张，比上年末增长16%；报告期累计交易金额1,130亿元，同比增长122%；时点透支余额469亿元，同比增长182%，比上年末增长85%；180天以上逾期率为0.73%，同比下降0.53个百分点，比上年末下降0.21个百分点；实现营业收入23.01亿元，同比增长120%，实现拨备后利润8.39亿元，同比增长166%。

3、资金业务

公司密切关注本外币市场及汇率走势，把握市场波动节奏，加强代客业务，取得了较好的经营成果。报告期末，本外币资金类资产规模达2,284.72亿元，占全行总资产的10.96%。其中，债券投资组合坚持拉长久期的策略，一级市场保持国债承销团甲类成员资格，二级市场积极做市，报告期末债券资产规模1,716.79亿元，比上年末增长12.80%，银行间债券交割总量5.89万亿元。中间业务实现净收入2.12亿元。债券市场实现账面投资收益38.995 亿元。推出代客外汇期权产品，进一步巩固发展“市场化资金运作平台”，规模达到151.1 亿元，新增客户89户。

4、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3.50亿元，其中代理保险手续费收入0.69亿元，占代理手续费收入的19.71%；代理银行证券及信托业务手续费收入合计1.28亿元，占36.57%；代理基金销售手续费收入0.28亿元；代理黄金业务手续费收入0.12亿元。

5、电子银行业务

公司以将电子银行打造成“网络里的中国光大银行”为发展目标，率先在网上银行、门户网站、手机银行推出“理财夜市”，并依托网上营业厅推出“阳光e系列”业务平台，在有效提高电子渠道销售能力的同时，为客户提供更加丰富和便捷的金融服务，受到客户广泛好评。加大产品及服务创新，实现营业网点WIFI网络全覆盖并建成同时提供网上银行、手机银行及电话银行“三位一体”组合式体验服务的全功能电子银行服务区；推出“散娇支付服务”，成为首家在电子支付方面支持他人代付的银行；推出自助设备视频服务，成为首家在自助设备上提供视频服务的银行。个人网银推出资金归集功能，可自动将客户他行资金归集到在光大银行开立的账户；对公网银推出财政授权支付网上银行服务，成为第一批通过财政部验收的股份制商业银行。报告期末，公司电子银行累计客户数达到1140.33万户，其中对私网银客户数达473.4万户，比上年末增加98.2万户，增长26%；手机银行签约客户数达141.2万户，比上年末增加46.1万户，增长48%；电子银行对公签约客户数总量达11.4万户，比上年末增加2万户，增长21%。电子银行交易笔数和交易金额分别达到2.97亿笔和4.25万亿元。新增自助银行57家，新增现金类设备255台。客服中心整体人工接通率95.05%，继续保持业界领先水平。

6.1.10信息科技情况

公司顺利通过CMMI3级国际标准认证，标志着科技项目开发能力和项目开发质量管控能力达到新的水平，研发过程规范管理已与国际标准接轨；数据服务围绕“以服务创新推动数据开放和共享”的理念，通过“智慧分行科技行”活动的开展将数据服务推广到全行；构建零售业务领域的电子渠道与物理网点的有机整合，推出“大堂易”IPAD版、自助终端视频客服、物理网点布设WiFi等举措，促进网点智能化转型；公司业务领域提供直通式交易处理服务，逐步形成“现金管理+在线供应链管理”资金流与信息流电子化全面管理与服务模式；进一步拓宽开放式网络缴费平台的缴费种类和分行数量，使得客户服务更加便捷。

6.1.11人力资源管理

为确保实施全行发展战略规划所需的人才保证和治理支持，公司初步拟定了《中国光大银行人才规划（2013–2016）》，作为未来一段时期人力资源管理工作的指导性文件；梳理干部交流情况，推行并不断规范处级岗位公开竞聘机制；规范总行各部门现有岗位职能，完善人力资源管理基础信息；在全行范围推行“导师制”培训模式，落实培训发展规划。

6.1.12风险管理

1、信用风险管理

上半年宏观经济形势较为复杂，经济增速下滑，投资趋缓、出口疲软、消费增长乏力，银行信用风险管理面临较大压力。公司积极调整经营策略，优化信贷结构，强化授信管理，不断提升信用风险管理水平。

公司在资本管理目标与策略统领下，通过风险调整后资本收益率及经济利润分析，引导资产结构优化；利用压力测试、限额管理等手段，持续提升信贷组合管理能力，降低系统性、集中度风险；进一步加大对中小企业的信贷投放，切实做好小企业、小微企业业务的试点工作，促进客户结构调整，有效分散风险；继续严格控制房地产、地方政府融资平台相关行业的信贷投放，控制对周期性行业的信贷投放，加大对民生消费相关行业的投放力度，以有效应对经济下行带来的系统性风险；继续拓展模式化经营，推动普通信贷产品向贸易融资类产品的转化，围绕企业资金链、供销链提供整合金融服务，有效缓释授信风险，增强客户粘合度；进一步完善授信后管理体系，优化授信后工作流程，提高授信后管理的针对性和有效性；不断提升资本绩效分析能力和经济资本管理能力，持续监控和优化客户评级模型，建立并完善模式化风险评估框架，推动小微企业授信业务标准化流程及在线审批机制建设。

2、流动性风险管理

上半年欧债问题逐步升级，外部需求受到较大影响；中国经济增长继续放缓，通货膨胀压力有所缓解。货币政策基调有所放松，存款准备金率多次下调使得流动性从紧缩转向充裕。流动性状态转变与利率市场化进程加快、新资本管理办法出台等政策性因素交织在一起，蕴含新的结构性风险。

公司继续坚持审慎稳健的流动性风险管理政策，流动性维持平稳健康态势。主要措施：发布流动性风险管理政策指引，多角度细化流动性风险管理；通过合理确定和灵活调整内部资金转移定价，对流动性进行前瞻性引导和集中统一协调，确保各项业务稳健发展；加大对理财、同业产品等市场类业务的动态监控，流动性风险限额监控频度从每周提高到每日，定期进行流动性压力测试，做好预防性安排；按照审慎性原则设置流动性限额，关注央行货币政策微调、数量型货币政策工具使用、准备金调整及差别准备金政策实施对市场流动性影响，前瞻性地做好市场项下流动性安排；加大对BASELIII两个流动性指标的分析与应用，关注资产负债结构调整及货币政策调整对流动性覆盖率和净稳定资金比率的影响。

3、市场风险管理

①利率风险管理

根据外部宏观经济环境的变化，公司继续坚持稳健审慎的利率风险管理政策，加强成本约束和贷款风险识别、合理运用浮动定价权以应对利率市场化，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。为了应对利率市场化冲击，公司将继续执行适时动态调整资产负债的策略安排，加强利率定价管理，审慎使用利率浮动政策；在信贷规模依然较为有限的政策环境下，适度收紧优惠贷款利率适用范围；加强利率管理政策传导，进一步明确利率定价方式、再定价期限、定价基准利率及计结息规则；加快贷款风险定价的分析与运用，通过提升贷款定价能力缓解利率风险，在覆盖风险合理定价的前提下，有效引导资产结构调整，实现风险收益最大化；加强对同业银行存贷款定价变化的跟踪分析，及时动态调整存贷款定价水平。

②汇率风险管理

上半年人民币汇率进入寻找均衡汇率通道，预计下半年总体上将围绕6.30:1的水平上下波动。从长期来看，人民币对美元汇率仍具有长期升值趋势。

公司贯彻执行《银行账户汇率风险管理办法》，进一步加强对银行账户汇率风险的规范管理；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，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。

4、操作风险管理

公司已建立起以操作风险控制自我评估（RCSA）、操作风险事件报告（LDC）和操作风险关键风险指标（KRI）三大管理工具为基础、以业务合规为核心、以内部控制及审计评价为支撑的全面操作风险识别、评估和监测体系，同时实现了标准法下操作风险资本计量。

报告期内，公司持续开展操作风险控制自我评估、损失数据收集以及关键风险指标监测工作，完善相关管理制度，加强操作风险管理工作督导；及时跟踪内外部典型操作风险事件的发生情况，进行分析和风险提示；强化总行部门条线管理，开展操作风险重点领域的排查和专项治理工作；跟踪监测KRI指标运行情况，强化对内外部IT风险事件和隐患的跟踪和风险提示工作；制定业务持续性管理工作方案，降低或消除因信息技术故障、外部服务中断、人为破坏和自然灾害等原因导致重要业务运营中断而产生的影响；制定外包风险管理政策，将外包风险管理纳入全面风险管理体系，并将外包风险管理活动融入各类风险的具体管理之中。

5、合规风险管理

公司积极推进内控规范合规咨询项目，持续整改总行实施过程中发现的问题，并对部分分行开展内控规范测试评价，修改完善内控管理手册初稿，拟定全面内控建设发展规划。推行“四位一体”内控监督机制，强化分行自我约束与监督，落实增加内部稽核职能、增配专职稽核人员的要求，并对新增稽核人员进行培训。公司进一步完善总行格式合同，修订部分格式合同中收费条款，制订印发小微企业贷款相关合同文本。采取内控合规预警提示单和内控合规预警会议的形式，开展内控合规预警工作，同时进行季度合规风险报告和通报。加强对中介机构的管理，对全行中介机构合作情况进行梳理并更新名录。开展分行法律合规管理评价工作，完善内控监督平台法律合规子系统，加强知识产权管理相关工作，继续做好反洗钱工作。

6、声誉风险管理

公司进一步完善、修订了《中国光大银行声誉风险考核办法》；加强舆情监测，注重考核管理，确保声誉风险事件及时、有效处置，对社会舆论进行积极引导；针对具体业务开展声誉风险应急演练，着力提升声誉风险事件的应对能力和处置效果。报告期内，公司未发生因声誉事件引发的重大风险。

6.1.13经营中面临的主要问题、应对措施及下半年业务发展计划

1、经营中面临的主要问题

①经济增速持续放缓

2012年第二季度GDP增速下降到7.6%，三年来季度增速首次跌破8%。在全球经济衰退背景下，出口难有起色，消费后劲不足，企业投资乏力，预计下半年经济形势难有明显改观。经济增速持续放缓推高不良贷款反弹的压力，促使商业银行调整信贷投放策略，加强风险管理。

②银行息差幅度收窄

近期央行连续降息，扩大存贷利率浮动空间，两次利率调整降低了平均存贷利差，利率浮动区间扩大导致负债成本提高，而随着降息及信贷需求回落，贷款收益率下行，未来银行业息差收窄的压力不断增大。针对这种情况，为提高贷款收益，商业银行需要根据自身客户资源、资本约束、资金成本及风险偏好等，在保持负债稳定和降低资金成本之间权衡，合理制定信贷投向计划和考核机制，调整信贷结构。

③资本新规促使银行加速业务转型

银监会发布了《商业银行资本管理办法（试行）》（以下简称“办法”），定于2013年1月1日起实施。《办法》根据巴塞尔资本协议Ⅱ和巴塞尔资本协议Ⅲ的要求，对我国银行业资本监管提出了更高的要求，加大了银行资本补充的压力，将进一步促使银行调整业务发展模式。根据《办法》要求，商业银行应着力调整业务结构，降低资本消耗，切实提高风险管理能力。

2、主要应对措施

①推动公司实现“稳中求进，内涵发展”

公司要准确把握经营策略，坚持“稳中求进”，高度关注资产质量，进一步强化风险管理，全面落实“更有内涵的发展”战略。面对当前形势，公司将逐步调整业务结构，重点关注和布局抗周期性的行业和企业，加强内部控制的有效性建设，进一步增强资本实力，推动银行业务稳健发展。

②着力培育新的竞争优势

公司要紧紧围绕客户需求，建立高效创新机制，提高创新能力，全力推进产品、业务创新，加强和改善模式化经营，提高服务质量，培育新的竞争优势，实现与客户共成长。

③不断推进客户结构调整

公司坚定不移地实施战略转型，合理配置信贷资源，努力夯实客户基础，持续加大客户结构调整力度，增加中间业务收入占比。加快发展中小微金融服务，进一步完善组织架构，优化业务流程，适度调整中小微企业业务的风险容忍度，同时强化风险意识，增强风险防控能力。

④加快发展电子银行业务

公司充分利用科技平台拓展业务渠道，突出科技创新，高度重视网络金融服务。大力支持电子化产品建设，加强电子渠道服务模式建设与推广，加大移动金融服务体系建设力度，逐步打造具有特色的电子银行服务品牌。

⑤全面履行社会责任

公司着力扶持中小企业发展，满足客户多元化金融需求；持续推进绿色信贷，倡导环保节能降耗，倾力打造低碳金融服务；持续开展公益性活动，着力推动更有员工幸福感的发展，建造和谐稳定的企业文化。

3、下半年业务发展计划

①强化资产负债管理，应对利率市场化冲击

继续加大业务结构及客户结构调整，以减缓盈利能力下降；强化定价管理，稳定存贷利差，避免因利率市场化推进，导致全行净息差快速下滑；加快定价系统建设及分析运用，通过以客户为核心定价系统的建设，提升贷款定价能力；加强资产负债管理，继续保持适度再定价负缺口，降低负债组合久期，强化主动负债的浮动利率定价，提高全行浮动利率负债占比。

②强化重点领域的信用风险管理，提高信贷资产安全性

加大对重点领域信用风险的管理力度，防止信贷资产质量下滑；合理调整信贷投向和期限结构，降低贷款集中度风险，缓解资金期限错配问题；依靠几年来良好的财务基础，审慎加大拨备计提，保证财务上的风险抵御能力；强化贷后管理力度，将资产保全关口前移，积极应对可能出现的信贷风险。

③强化资本约束机制，以资本引导全行经营工作的转变

建立内涵式发展模式，在有限的规模及资本约束下，实现盈利水平的稳定持续增长；强化资本配置效率，以资本回报要求促业务转型，提高资本配置效率；继续坚持资本节约策略，寻求同业业务发展的最佳盈利点，加大小微信贷发展，加强产品研发和创新，拓展多元化盈利渠道；建立内源式资本补充机制，加强利润对资本的补充作用。

④强化创新发展，提高业务增长的长效发展能力

继续完善以电子金融为导向和趋势的产品创新，给中小企业客户和高端私人客户提供更多便利；通过创新战略的稳步推进，促进金融产品的多元化，满足客户需求，增强银行盈利能力。

6.2 募集资金使用情况

6.2.1 募集资金运用

□适用 √不适用

6.2.2 变更项目情况

□适用 √不适用

6.3 董事会下半年的经营计划修改计划

□适用 √不适用

6.4 预测年初至下一报告期期末的累计净利润可能为亏损或者与上年同期相比发生大幅度变动的警示及说明

□适用 √不适用

6.5 公司董事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明

□适用 √不适用

§7 重要事项

7.1 收购、出售资产及资产重组

7.1.1 收购资产

□适用 √不适用

7.1.2 出售资产

□适用 √不适用

7.2 重大担保

□适用 √不适用

7.3 重大关联交易

报告期内，公司存续为中国光大（集团）总公司应付金融债券利息1.8亿元提供的担保，中国光大（集团）总公司以其持有的5,000万股某大型证券公司股权提供反担保。中国光大（集团）总公司为本行主要股东。

公司第五届董事会第三十一次会议经审议，同意给予公司关联法人中国电力财务有限公司40亿元综合授信额度，用于与本行的资金拆借业务，期限为一年。该公司为本行监事单位。公司对中国电力财务有限公司的授信按一般商业条款进行，关联交易的定价依据市场原则进行，授信条件不优于其他授信业务。公司作为上市的商业银行，此关联交易为正常授信业务，对公司正常经营活动及财务状况无重大影响。

公司在日常业务中与关联方发生的关联交易坚持遵循一般商业原则，以不优于非关联方同类交易的条件进行。关联交易具体数据请参见半年度报告财务报表附注。

7.4 重大诉讼仲裁事项

□适用 √不适用

7.5 证券投资情况

7.5.1持有上市公司股权情况

单位：万元、股

证券代码	证券简称	持股数量	占该公司股权比例(%)	期末账面价值
V	Visa Inc	4,061	0.0027	113.53
000719	大地传媒	3,849,558	0.88	3888.09

注：公司持有大地传媒股份为抵债资产

7.5.2持有非上市金融企业股权情况

单位：千元、千股

持股对象	投资金额	持股数量	股权占比(%)	期末账面值	报告期损益	报告期所有者权益变动	会计核算科目	股份来源
中国银联股份有限公司	97,500	75,000	2.56	97,500	–	–	长期股权投资	投资入股
韶山光大村镇银行股份有限公司	35,000	35,000	70	35,000	4,335	4,335	长期股权投资	发起设立
光大金融租赁股份有限公司	720,000	720,000	90	720,000	143,702	143,702	长期股权投资	发起设立

7.6 其他重大事项及其影响和解决方案的分析说明

7.6.1 发行债券情况

经中国银行业监督管理委员会和中国人民银行批准，公司于报告期内分别发行以下债券：

1、公司于2012年3月28日在全国银行间债券市场成功发行总额为300亿元人民币的金融债券，其中200亿元为5年期固定利率债券，票面年利率为4.2%；100亿元为5年期浮动利率债券，按年付息，基础利率为发行首日和其他各计息年度的起息日适用的中国人民银行公布的一年期整存整取定期储蓄存款利率，基本利差为0.95%。本期债券募集资金将用于发放小型微型企业贷款，进一步推动公司小型微型企业金融业务的发展，提升小型微型企业金融服务水平。

2、公司于2012年6月7日在全国银行间债券市场成功发行总额为67亿元人民币的次级债券，票面年利率为5.25 %。本期债券为15年期固定利率品种，在第10年末附有前提条件的发行人赎回权。本期次级债券募集的资金将用于补充公司的附属资本。

7.6.2 公司或持股5%以上股东的重要承诺事项及履行情况

公司主要股东中央汇金投资有限责任公司承诺：自公司A股股票在上交所上市之日起36个月内，不转让或者委托他人管理其已直接和间接持有的公司A股股份，也不由公司收购其持有的公司A股股份。该项承诺处在履行过程中，截至报告期末未发生违反承诺的情形。

§8 财务报告

8.1 审阅意见（见半年报全文附件）

8.2 财务报表（见附件）

8.3 报表附注

8.3.1 出现会计政策、会计估计变更或会计差错更正的内容、原因及影响数

□适用 √不适用

8.3.2 财务报表合并范围发生重大变化的原因及影响数。

□适用 √不适用

8.3.3 出具非标准审计报告，列示涉及事项的有关附注。

□适用 √不适用

f

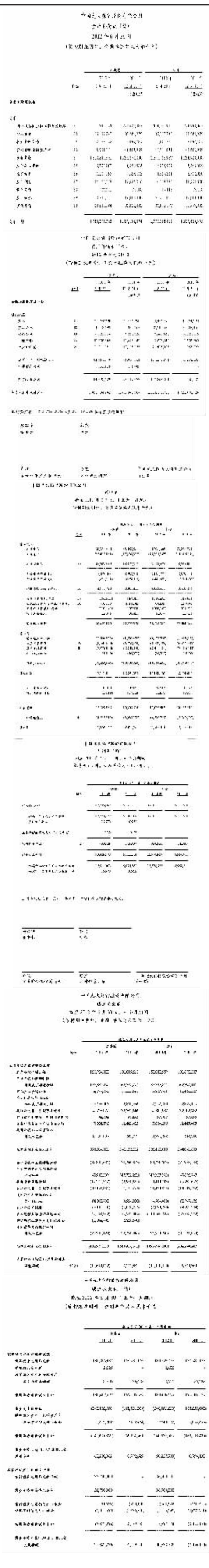
9.1 载有法定代表人签名的半年度报告全文及摘要；

9.2 载有法定代表人、行长、主管财会工作负责人、计财部负责人签名并盖章的财务报表；

9.3 报告期内在中国证监会指定报纸上公开披露过的所有公司文件的正本及公告的原件；

9.4 《中国光大银行股份有限公司章程》

董事长：

中国光大银行股份有限公司董事会

二〇一二年八月二十四日