

# 安徽担保

2019年第4期（总第62期）

安徽省信用担保协会秘书处编

2019年4月30日

---

## 目 录

### 【会员动态】

- ◆ 严琛董事长为省担保集团各项工作“调弦定音”
- ◆ 省担保集团召开全省政策性融资担保体系2019年优化政银担合作机制对接国家政策暨推进科技融资担保工作培训会
- ◆ 我会副会长单位科技担保部正式挂牌成立

### 【行业研究】

- ◆ 融资担保公司财务风险分析和防范措施探析
- ◆ 如何正确的进行企业盈利能力分析（附经典案例）

## 【会员动态】

# 严琛董事长为省担保集团各项工作 “调弦定音”

4月1日上午，省担保集团党委书记、董事长严琛主持召开集团领导工作通气会，并就近期重点工作进行了部署。集团各位领导分别通报了近期分管工作情况和下阶段工作安排。

严琛指出，省担保集团有一个充满生机活力的干事创业环境，领导班子团结、敬业、和谐，有强烈的责任感、事业心。近年来，在省委、省政府的正确领导下和省直有关部门的大力支持下，在集团前两届领导班子带领下，全体员工辛勤开拓和共同努力，集团始终保持良好发展态势，成绩来之不易，需要倍加珍惜。

严琛强调，2019年，集团将坚持稳中求进工作总基调，以功成不必在我的精神境界、功成必定有我的历史担当，发扬钉钉子精神，传承集团优良传统，优化提升安徽担保模式，着力破解民营企业和小微企业融资难题。一要加强直保业务结构优化，着力推动直保业务比例风险分担，实现风险共担，互惠共赢。二要积极推动资产结构调整，稳妥审慎规范对外投资业务，提升投资效益，为担保主业发展提供支撑。三要切实加强业务风险管控，强化全过程风险管理，严密防范新增业务风险，狠抓重点项目风险化解工作，综合运用各种资源，科学有序释放风险。四要进一步加强党风廉政建设，强化廉洁从业教育，充分运用监督执纪“四种形态”，深入推进党风廉政建设和反

腐败斗争。五要大力推进企业文化建设，不断增强团队凝聚力、向心力、执行力，为实现集团高质量发展提供不竭动力。

（省担保集团）

## 省担保集团召开全省政策性融资担保体系 2019 年优化政银担合作机制对接国家政策 暨推进科技融资担保工作培训会

4 月中下旬，安徽省信用担保集团先后在蚌埠、芜湖召开皖北、皖南片区全省政策性融资担保体系 2019 年优化政银担合作机制对接国家政策暨推进科技融资担保工作培训会。会议邀请了省地方金融监管局、省财政厅、省经信厅、省科技厅相关领导，集团工会主席、再担保总部总经理王家斌，相关担保业务部门、稽核审计部、再担保总部、省科技担保公司、省担保协会相关负责人以及全省政策性担保体系成员单位主要负责人参加会议。



会上，体系成员代表结合机构本身经营情况就相关融资担保行业政策的执行与落实情况先后进行发言。省地方金融监督管理局金融监管处祝天希调研员在会上对全省政策性担保机构提出要求，一是政策性融资担保机构于今年6月底前完成科技业务部的设立，加快构建科技融资担保体系。二是围绕全省政银担与科技担保目标任务，推动业务发展。三是强化行业监管系统应用，进一步提升行业监管信息化水平。随后省科技担保公司，集团稽核审计部、再担保总部分别就科技融资担保业务合作模式、全省政策性融资担保体系外部审计和内部稽核发现的问题、皖财金〔2019〕154号文件分析与政银担合作规程优化修订工作进行了培训交流。

王家斌在讲话中指出，举办此次培训会是非常有必要也是非常重要的，希望各成员单位，一要坚持政策性定位，坚守融资担保主业，守住不发生系统性风险的底线，进一步发挥政策性融资担保服务实体经济的作用。二要主动抢抓机遇，用好用活国家支持政策，积极对接国家融资担保基金，进一步优化完善新型政银担合作机制。三要围绕省委、省政府创新发展战略，通过与省科技担保公司合作，助力全省科技融资担保业务体系建设，为科创企业发展提供更多金融“活水”。

（省担保集团再担保部）

## **我会副会长单位科技担保部正式挂牌成立**

3月21日，省担保集团党委委员、总经理助理、省科技

融资担保公司总经理李家川带队赴蚌埠融资担保集团调研科技融资担保工作。李家川总经理指出，要积极贯彻省委省政府科技兴省重大战略部署，实施创新引领方针，着力破解科创型民营企业融资难题，助力更多科创型企业做大做强。李家川总经理强调，加强科技融资担保事业发展，构建全省科技融资担保体系，对推动科技型中小企业快速发展具有重大战略意义。为积极响应省科技融资担保公司关于做大做强科技担保的号召，4月2日，蚌埠融资担保集团有限公司科技担保部正式挂牌成立。

科技担保部由蚌埠融资担保集团业务部分立组建而成，该部主要针对科创型小微企业“短、频、急”融资需求，提供专利权、商标权担保、天使投资等一系列定制化、创新型的融资担保服务。截止目前，科技融资担保部在保余额6.67亿元。科技担保在定位和运作机制方面有以下特点：一是坚持政策定位，专业化运营，积极践行普惠金融理念，提高科技企业金融服务可获得性。二是积极参与构建全省政策性科技融资担保体系，与省科技融资担保公司和其他体系成员单位开展联保、分保业务，实现体量体系协同发展。三是注重风险防范，全部业务纳入新型政银担合作机制，实现政府、银行、担保三方权责对等、风险分担机制，有效把控业务风险。

蚌埠融资担保集团将大力发展科技融资担保事业，有效推动金融和资本更多向创新企业前端延伸，为助推蚌埠实现“两个中心”贡献自己应有的力量。

（蚌埠融资担保集团）

## 【行业研究】

# 融资担保公司财务风险分析和防范措施探析

摘要：随着政府对中小企业鼓励扶持力度的加大，担保机构成为普惠金融的重要组成部分。目前，担保机构发展态势良好，已成为中小企业服务的金融中介机构。一方面为三农和小微企业融资提供了增信服务，另一方面为银行分担了贷款风险。但担保行业作为特殊的金融机构，具有高财务杠杆，在运营中面临着一定的财务风险。本文分析了担保公司在运营中存在的财务风险，对建立财务风险防范对策体系进行分析，希望为融资性担保公司降低风险率，提高担保公司经营效益和经营水平，促进其健康发展提供一定的参考。

## 一、财务风险概述

财务风险是指企业在筹资、投资、资金回收及收益分配等各项财务活动过程中，由于各方面无法控制因素和无法预料因素的作用，使企业的实际财务收益与预期财务收益发生偏差，从而使企业蒙受经济损失的可能性。即使微小的财务风险发生，都有可能造成企业的破产，对于任何企业而言，财务风险都是无法消除的，是客观存在的。只有及时识别出企业的财务风险，并采取积极有效的方法预防控制财务风险，才能将企业未来可能的损失降到最低。

## 二、担保公司存在的财务风险

（一）违约率上升，代偿风险增加。代偿能力是担保企业赖以生存和得以持续经营发展的重要因素。近几年，国内经济

下行压力逐渐增大，经济形势复杂导致中小微企业信用风险和经营风险持续上升，不履行债务的企业数量增大，一旦债务人无法履行债务，债权人要求担保企业对相关债务进行代偿，使得担保企业代偿压力增加。

**（二）反担保物价格不稳定，减值风险加大。**担保企业为债务人提供担保时，可要求债务人提供反担保措施。目前市场上大部分债务人提供的反担保物基本是土地、房屋、大型机器设备、存货这几大类。一旦市场行情有变导致反担保物价值大幅下跌时，低于账面价值的差额部分将被计入资产减值损失，从而使担保企业当期利润大幅减少。

**（三）担保企业内控制度有待进一步完善。**担保企业收入与财务风险相辅相成，巨大的财务风险为财务管理带来了一定的挑战。对贷款企业客户尽职调查把关不严格，个别工作人员降低审批标准，贷款不合规，违规操作等造成担保企业财务风险加大。大部分担保企业在内控管理手段方面，有些企业信息化建设存在软件不一致、接口不匹配、财务数据标准不统一；有些企业财务管理方式落后，没有与时俱进采用信息化管理手段，单纯依靠人工手动反复核查，准确率较低；有些企业服务器落后，当被保客户加大，业务量增加的情况下，业务信息与财务信息无法快速在企业内部流转应用，这些都极大影响了担保企业财务管理水平的提高，成为担保企业健康成长壮大途中的阻碍因素。

**（四）担保企业财务人员专业水平有待进一步提高。**随着

经济的快速发展，融资性担保企业也如雨后春笋般迅速成长。越来越多的担保企业急需高水平的财务管理人员。然而，我国融资性担保企业兴起的时间还不长，大部分财务管理人员在金融、经济、法律、财务等方面不能融会贯通，存在财务风险管控能力短板，综合素质高的财务管理人员匮乏。大部分财务人员满足于一般的会计日常记账、报销、资金支付等简单工作，缺乏主动学习担保项目风险评估应对相关知识的动力，也是导致无法具备较高综合财务管理水平的重要因素。

### **三、担保企业财务风险防范措施**

**（一）加强保前风险控制，降低代偿风险。**担保企业应强化事前监督环节，建议建立有意向的被保客户资信评分制度。具体分为行为评分和反担保物评分两个方面。行为评分要求担保企业事先收集客户财务状况、治理结构、经营成果、与合作银行的过往信用等，给出具体行为评分数值。反担保物评分是担保企业对客户提供的固定资产、无形资产、存货、金融资产等进行资产估计值、折现值、资产的产权状况分析。计算得出相应的反担保物评分数值。最后综合行为评分和反担保物评分两个方面，选择较优质客户，争取降低保前风险。

**（二）加强产品创新，优化产品结构。**担保企业应根据宏观经济环境与市场状况，结合未来业务发展需要，优化完善项目融资担保、票据承兑担保、信用证担保、诉讼保全担保等产品结构。尝试为保本基金提供履约担保，为客户发行债券提供担保，尝试发掘其他形式的工程保证担保，保全担保等等。努

力保持保费收入的创新性与可持续性。优化产品结构，有利于担保企业降低代偿风险。担保企业应主动调整担保业务结构，逐步有序退出资源配置效率低下的行业及去库存压力较大的过剩行业。针对三农、小微企业、调查中资信情况较高的公司，拓展以客户为中心的上下游企业供应链式的担保模式和标准化产品，争取采用担保业务组合模式降低潜在风险。

**（三）完善担保企业财务管理和内控制度。**担保企业除了需要完善货币资金管理、融资管理、会计稽核管理、财务预算管理、财务报告等各项财务管理制度外，还需要注意完善流动风险、货币准备金、资本风险、资产质量风险体系，构建优化财务风险控制制度机制。将管理目标责任分解落实到人，明确财务管理每个工作环节的操作规范和工作标准，实现风险和财务管理动态把控。融资性担保企业需要引入现代化信息手段加强内控管理，必须重视软硬件设备的投入力度，完善信息化建设。建议尝试采用先进财务共享大数据模式和相关风险管理软件，人工智能模式可以实现财务数据的快速传递、计算、共享，提高财务管理和内控工作的效率，促进融资性担保企业内控结构和风险管理模式的优化提升。

**（四）提高担保企业财务人员的综合素质。**融资性担保企业财务人员综合素质的提升是提高单位财务管理水平和公司平稳经营的关键。本文建议从两个方面提升财务人员综合素质：一方面是在选用财务工作人员时，要经过严格的考试、面试等环节，选择录用财务管理、经济管理、风险管理等专业知识水

平强，有着丰富的财务工作经验及熟悉融资担保行业法规的人才。另一方面是以多种形式加强对财务人员的在职教育培训。公司需经常邀请财务，内控和风险管理方面的专家进行授课，定期开展“头脑风暴法”的工作经验探讨会。建议制定定期轮岗制度，帮助财务人员了解熟悉其他财务岗位的工作内容和风险点，熟悉每个岗位的工作流程，提高财务人员风险防范能力。

综上所述，随着我国经济的快速发展，财务管理水平和风险防范能力的高低在融资性担保企业中显得尤为重要。希望通过本文论述，对防范融资担保风险 and 促进我国经济社会发展有所帮助。

(合肥兴泰担保)

## 如何正确的进行企业盈利能力分析 (附经典案例)

企业的盈利能力是决定企业长期偿债能力的一个非常重要的因素。企业的盈利能力不仅是其所有者、管理者和投资者十分重视的一项能力，对于作为企业债权人的银行来讲，重视企业的盈利能力也是非常重要的。

### 一、反映企业经营盈利能力的财务指标

#### (一) 销售净利率

$$1. \text{销售净利率} = \text{净利润} / \text{销售收入} \times 100\%$$

“净利润”，在我国会计制度中是指税后利润。

2. 对销售净利率的分析。该指标反映每一元销售收入带

来的净利润的多少，表示销售收入的收益水平。因此，此项指标越大，表明企业的盈利能力越强。从销售净利率的指标关系看，净利额与销售净利率成正比关系，而销售收入额与销售净利率成反比关系。企业在增加销售收入额的同时，必须相应地获得更多的净利润才能使销售净利率保持不变或有所提高。

3.销售净利率与销售利润率的比较。过去，我们分析企业销售收入带来多少利润时，总习惯于用销售利润率，即：

$$\text{销售利润率} = \text{利润总额} / \text{销售收入} \times 100\%$$

销售利润率的分子为利润总额，销售净利率的分子为净利润。两者的不同就在于利润总额中包括了企业所缴的所得税。

从整体来看，销售利润率或许更能代表企业的盈利能力。但对于作为企业债权人的银行来讲，销售净利率是更为重要的一项指标。因为它更能代表企业生产经营活动中实际的获利能力。

## （二）销售毛利率

销售毛利率是对销售利润率作进一步细分的指标。

1.销售毛利率 = 销售毛利 / 销售收入 × 100% = (销售收入 - 销售成本) / 销售收入 × 100%

2.对销售毛利率的分析。销售毛利率，表示每一元销售收入扣除所销售产品的成本后，有多少钱可以用于各项期间费用和形成盈利。毛利率是企业销售净利率的最初基础，没有足够大的毛利率便不能盈利。此项指标值越大，表明企业的盈利能力越强。

### （三）营业利润率

$$1. \text{营业利润率} = \text{营业利润} / \text{销售收入} \times 100\%$$

公式中的销售收入是指扣除销售折让、销售折扣和销售退回之后的销售净额，此数据可从损益表取得，即主营业务收入。

2. 对营业利润率的分析。营业利润率剔除了投资和营业外收支的影响，但增加了其他业务的盈利因素，反映了企业自身经营业务的获利能力。该项指标值越大，表明企业的此项能力越强。

## 二、反映企业投资收益能力的财务指标

企业投资收益能力是企业投入资金的增值能力。一般用实现

利润与占用或投入资金的比率来反映投资收益能力的大小。

### （一）资产净利率

$$1. \text{资产净利率} = \text{净利润} / \text{平均资产总额} \times 100\%$$

其中：平均资产总额 = (期初资产总额 + 期末资产总额) / 2

公式中的净利润来源于损益表，而资产总额可以从资产负债表中取得。

### 2. 对资产净利率的分析

（1）资产净利率指标把企业一定期间的净利与企业的资产相比较，表明企业资产利用的综合效果。指标值越高，表明资产的利用效率越高，说明企业在增加收入和节约资金使用等方面取得了良好的效果，否则相反。

（2）资产净利率是一个综合指标，为了正确评价企业经

济效益的高低，挖掘提高利润水平的潜力，可以用该项指标与本企业前期、与计划、与本行业平均水平和本行业内先进企业进行对比，分析形成差异的原因。影响资产净利率高低的因素主要有：产品的价格、单位成本的高低、产品的产量和销售的数量、资金占用量的大小等。

(3) 可以利用资产净利率来分析经营中存在的问题，提高销售利润率，加速资金周转。

## (二) 资产利润率

1. 资产利润率 = 利润总额 / 平均资产总额 × 100%

其中：平均资产总额 = (期初资产总额 + 期末资产总额) /

2

公式中的利润总额为税前利润，可从损益表中获得，资产总额可由资产负债表中取得。

2. 对资产利润率的分析。从资产利润率的计算公式中可以看出，它事实上是资产净利率的一种扩展形式。它与资产净利率的不同之处在于分子中包括了所得税。因此，对同一企业来讲，该项指标值应大于资产净利率。从某种程度上讲，它比资产净利率夸大了企业的实际盈利水平。

在前面对销售净利率与销售利润率的分析中，我们就已指出，对于银行信贷人员来讲，应更加重视对净利润的分析，而非利润总额的分析。

## (三) 资产报酬率

1. 资产报酬率 = (利润总额 + 利息支出) / 平均资产总

额 $\times 100\%$

其中：平均资产总额 $=$ (期初资产总额 $+$ 期末资产总额) $/2$

公式分子中的利润总额可以从损益表中获得，但利息支出需从企业内部数据资料取得，分母资产总额来源于资产负债表。

2. 对资产报酬率的分析。与资产利润率一样，资产报酬率实际也是对资产净利率的扩展。它比资产利润率更进一步，把企业的利息费用支出加入了分子之中。用它衡量的企业获利能力指标，比资产净利率更扩大了一步。

#### (四) 净值报酬率

1. 净值报酬率 $=$ 净利润 $/$ 平均所有者权益 $\times 100\%$

2. 对净值报酬率的分析。净值报酬率反映了所有者投资的收益水平，指标值越高，说明投资带来的收益越高。因此，一般来说该项指标越高越好。它是投资者和潜在投资者作出投资决策的主要依据，同时也是表明企业对投资者吸引力大小的重要标志。

#### (五) 资本收益率

1. 资本收益率 $=$ 净利润 $/$ 实收资本 $\times 100\%$

2. 对资本收益率的分析。资本收益率反映了企业运用投资者投入资本获得收益的能力。该项指标值越高，表明企业盈利能力越强。

#### (六) 盈利现金比率

1. 盈利现金比率 $=$ 经营现金流量 $/$ 净利润

2. 对盈利现金比率的分析

盈利现金比率反映企业本期经营活动产生的现金净流量与净利润之间的比率关系，即净利润由多少经营活动产生的现金流量作为保障。如果企业本期的经营活动现金流量和净利润都大于 0，则比率越大，企业盈利质量越高。如果企业本期的经营现金流量大于 0，而净利润小于 0，即本期企业发生了亏损，则该指标越小越好。如本期经营现金流量为负数而净利润大于 0，表明企业虽然账上反映了盈利，但现金流量却减少了，信贷人员要根据具体情况分析企业的净利润质量。

### 三、对企业盈利能力的实例分析

#### (一) 反映H公司盈利能力的财务指标

表一 H 公司盈利能力财务指标一览表

序号	指标	2016 年	2015 年	2014 年
1	销售净利率	15.82%	17.01%	16.55%
2	销售利润率	18.54%	20.01%	19.46%
3	销售毛利率	26.77%	26.78%	25.24%
4	营业利润率	18.55%	20.06%	19.53%
5	资产净利率	18.66%	24.16%	27.89%
6	资产利润率	21.86%	28.42%	32.80%
7	净值报酬率	44.69%	50.90%	55.80%
8	资本收益率	207.14%	227.70%	297.38%

#### (二) 同业竞争对手盈利能力财务指标

表二 H 公司同业竞争对手盈利能力财务指标一览表

序号	指标	A 公司		B 公司		C 公司		D 公司		同业竞争对手平均	
		2016 年	2015 年	2016 年	2015 年						
1	销售净利润	5.29%	4.59%	7.42%	6.32%	4.17%	4.52%	6.91%	7.34%	6.20%	5.90%
2	销售利润率	6.20%	5.49%	7.92%	8.51%	0.42%	0.45%	7.70%	7.99%	6.58%	6.41%
3	销售毛利率	18.38%	14.70%	15.76%	15.98%	12.56%	15.54%	21.77%	17.53%	19.13%	16.07%
4	营业利润率	5.46%	5.39%	7.71%	8.18%	4.11%	4.32%	7.43%	6.93%	6.52%	6.27%
5	资产净利率	5.61%		15.48%		6.21%		10.36%		8.44%	
6	资产利润率	6.57%		16.52%		0.62%		11.54%		8.95%	
7	净值报酬率	14.27%		45.07%		13.40%		31.15%		22.83%	
8	资本收益率	27.89%	40.53%	46.34%	71.68%	32.85%	72.53%	94.66%	94.26%	49.25%	64.77%

### (三) 对H公司盈利能力的分析

2016年,H公司的销售净利率为15.82%,高于同业竞争对手平均水平9.62个百分点,说明该公司每销售100元产品就比同业竞争对手多获得9.62元的净利润,可见其盈利能力远远优于同业竞争对手(参见表三)。

但同时也应注意到该公司2016年的此项指标值比2015年下降了1.19个百分点,比1994年下降了0.73个百分点,说明其2016年盈利能力低于前两个年度(见表四)。

序号	指标	比同业竞争对手平均水平增减
1	销售净利率	9.62%
2	销售利润率	11.96%
3	销售毛利率	7.64%
4	营业利润率	12.02%
5	资产净利率	10.22%
6	资产利润率	12.91%
7	净值报酬率	21.86%
8	资本收益率	157.90%

序号	指标	2016年比2015年增减	2016年比2014年增减
1	销售净利率	-1.19%	-0.73%
2	销售利润率	-1.48%	-0.93%
3	销售毛利率	-0.01%	1.53%
4	营业利润率	-1.51%	-0.98%
5	资产净利率	-5.50%	-9.23%
6	资产利润率	-6.56%	-10.94%
7	净值报酬率	-6.21%	-11.11%
8	资本收益率	-20.56%	-90.24%

与销售净利率一样,该公司2016年的销售利润率虽然也分别比15、14年下降了1.48及0.93个百分点,但高于同业竞

争对手 11.96 个百分点，说明其盈利能力之强。

与以上两个盈利能力指标不同的是，2016 年，该公司的销售毛利率却保持了 2015 年的水平，甚至比 2014 年还有所增长。这一方面说明该公司在竞争激烈的形势下，狠抓成本管理，扩大生产量，提高规模效益，从而控制了单件产品的销售成本，另一方面也说明其产品的销售费用有所上升（因为其销售净利率、销售利润率比前两年都有所下降）。

从表五可以看出，2016 年该公司营业成本占主营业务收入的比重基本与 2015 年相同，比 2014 年还有所降低，但销售费用和管理费用却比 15、14 两年有较大程度的增加，财务费用比重基本保持不变。

由此可见，该公司主营业务利润占销售收入比重（亦可称为销售收入主营业务利润率）下降的主要原因在于其销售费用、管理费用比重的增加。而这两项费用增加的主要原因在于该公司在激烈竞争的情况下，大幅度增加了广告费用，采用种种促销手段以达到提高市场占用率的目的而造成的。

表五 H 公司利润表纵向同型结构分析表

项目	2016 年		2015 年		2014 年	
	数值	占比	数值	占比	数值	占比
一、主营业务收入	1058765.46	100.00%	676437.31	100	427398.08	100.00%
减：营业成本	775340.95	73.23%	495265.44	73.22%	319524.82	74.76%
销售费用	35794.68	3.38%	15996.24	2.36%	4021.98	0.94%
管理费用	32840.31	3.10%	15251.35	2.25%	12266.72	2.87%
财务费用	18637.5	1.76%	12120.94	1.79%	6595.08	1.54%
进货费用	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
营业税金及附加	3251.24	0.31%	3204.99	0.47%	2129.93	0.50%
二、主营业务利润	192900.79	18.22%	134598.36	19.90%	82859.56	19.39%

该公司 2016 年的营业利润率与前两项指标一样,也比 2015 年、2014 年有所下降。但细分析其原因,就会发现主要是由于其主营业务利润率的下降而造成的。

由表六 H 公司营业利润率分析比较表,可以看出,事实上该公司 2016 年其他业务的利润率是比前两年有所增长的。但由于主营业务利润率的下降,带动了整体营业利润率的下降。

指标名称	2016 年比 值	2015 年比 值	2014 年比 值	2016 年比 2015 年 增减	2016 年比 2014 年 增减
主营业务利润率	18.22%	19.90%	19.39%	-1.68%	-1.17%
其他业务利润率	0.33%	0.16%	0.14%	0.17%	0.19%
合计: 营业利润率	18.55%	20.06%	19.53%	-1.51%	-0.98%

**(四) 由以上分析可以得出以下结论:**

1. 总体来看 2016 年 H 公司的盈利状况相当不错,明显优于同业竞争对手,这一点可以从表三得到印证。

2. 但与 2015 年相比,2016 年 H 公司的盈利能力有所下降,关于这一点,可以参见表四。这应引起信贷人员的注意,并关注其发展趋势。

(信贷风险管理)



---

报送：省委常委、常务副省长、省政府党组副书记邓向阳；  
省政府金融监管局、省财政厅、省经信委、省民政厅、中国人民银行合肥  
中心支行、省银监局、中国融资担保业协会；  
会长、监事长、副会长、副监事长、名誉副会长、常务理事、理事、监  
事；  
各市融资性担保监管部门暨各市金融监管局、财政局、经信委（工业委、  
局）。

发送：会员单位。

---



**安徽省信用担保协会**

www.ahcga.org

(0551) 65292627、65292628

责任编辑：卢正燕 何怡

(共印300份)