



中国工商银行 岗位培训教材

ON THE JOB TRAINING MATERIAL INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA

投资银行业务案例选编

中国工商银行 教育部 组编
投资银行部

 中国金融出版社

FX3033/4

3

▲商密三级
注意保密
严禁外传

中国工商银行岗位培训教材

投资银行业务案例选编

中国工商银行 教育部 组编
投资银行部



中国金融出版社

责任编辑：张 铁
责任校对：潘 洁
责任印制：尹小平

图书在版编目 (CIP) 数据

投资银行业务案例选编 (Touzi Yinhang Yewu Anli Xuanbian)
/中国工商银行教育部, 中国工商银行投资银行部组编. —北京:
中国金融出版社, 2005.9
ISBN 7-5049-3805-X

I. 投… II. ①中…②中… III. 投资银行—银行业务—案例—汇编 IV. F830.33

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 100835 号

出版 **中国金融出版社**
发行

社址 北京市广安门外小红庙南里 3 号

市场开发部 (010) 63272190, 66070804 (传真)

网上书店 <http://www.chinafph.com>

(010) 63286832, 63365686 (传真)

读者服务部 (010) 66070833, 82672183

邮编 100055

经销 新华书店

印刷 北京市松源印刷有限公司

尺寸 185 毫米 × 260 毫米

印张 18.75

字数 430 千

版次 2005 年 10 月第 1 版

印次 2005 年 10 月第 1 次印刷

印数 1—3040

定价 46.00 元

如出现印装错误本社负责调换

编委会

主编：李 勇

编委：胡传军 张都兴 周天宇

程斌宏 邢颖华 陈耀刚

周春明 康 涛 郑新盈

黄纪法 孙海青

序

近年来,适应资本市场发展、贷款利差收窄、银行监管环境的变化,国际大银行纷纷进行组织架构以及产品结构的调整,积极开拓投资银行业务,不断寻求新的利润点和生存发展空间。如花旗银行通过并购加强资本市场力量,在短短的5年内一举迈入全球顶级投行之列。德意志银行积极调整单纯追求信贷规模的经营策略,尝试以信贷业务优势撬动投行等新兴业务发展,成效显著;2004年以投行为主的企业综合金融服务收入已占其总收入的75%以上。商业银行与投资银行配合,提供从融资到并购、理财的全面金融服务已成为国际银行业的最新发展方向。

经过20多年的发展和变革,我国金融业的市场化和国际化程度已经大幅提高。随着国有银行股改上市进程的推进,国内银行业面临的资本充足、盈利要求、资产质量、拨备覆盖以及信息披露等经营约束条件将不断强化。同时,随着利率市场化的逐步推进、短期融资券等企业直接融资渠道的不断拓宽,企业的金融服务需求日益多样化,国内银行业的经营环境面临着较大的变化。2006年12月我国金融业即将面临全面的对外开放,国际混业金融集团将凭借完善的金融服务功能以及强大的品牌、技术优势,与国内银行业展开全方位的竞争。国内银行如果不能为客户提供包括投资银行在内的全面金融服务,将面临丧失金融竞争制高点的危机。在此背景下,商业银行以前单纯依赖信贷规模扩张的传统经营模式和增长方式受到严重挑战。各家银行纷纷着手实施战略转型,尝试通过投行、基金、保

险等跨市场业务开展综合经营。工商银行、建设银行、兴业银行、中信实业银行、民生银行、深圳发展银行、上海浦东发展银行等都先后设立了专门的投行部门开展投行业务；发展投行业务已成为国内商业银行拓展生存发展空间、培育核心竞争力、增强可持续发展能力的必然选择。

投资银行涉及的业务范围非常广泛，但准确定位适合国内监管环境、市场格局和国有银行经营管理特点的投行业务发展方向，是摆在国内银行投行部门面前的关键任务。通过我们对投资银行收益结构的研究表明，2003年美林和高盛的承销收入占总收入的比例不足10%，国内证券公司的承销业务的平均收入占比也不超过5%。现在的投行业务已不局限于证券发行承销及交易业务，而已经扩展到包括重组并购、结构化融资、财务顾问、资产管理、资产证券化、私人权益投资等广泛的金融服务领域。随着中国的改革开放和经济腾飞，国内市场经济环境不断成熟，国有资产管理体制改革不断推进，民营经济活力不断增强，资本市场发展水平不断提高，企业等微观经济主体经营管理水平的不断进步以及金融服务需求层次的不断提高，商业银行投资银行业务迎来了广阔的发展空间，债务重组、企业并购、结构化融资、财务顾问、资产管理等业务领域将成为我国投行业务竞争的新焦点。

作为国内商业银行在投资银行业务领域的先行者，中国工商银行投资银行部经过三年多时间的实践，在业务基础空白、毫无经验可循的基础上起步，凭借战略上的先发优势和工商银行的资源优势，初步探索出了在现有政策框架、竞争环境和内部约束等条件下的发展投资

银行业务的思路，基本建立了包括企业理财咨询、企业资信服务业务等基础类投行业务，重组并购顾问、结构化融资、银团承销安排管理、间接银团与信贷资产转让、资产证券化业务等品牌类投行业务，企业上市发债顾问、资产管理业务等牌照类投行业务在内的较为完整的投行业务产品体系，实现了跳跃式的发展，初步在国内银行同业中确立了投行业务的领先地位。全行境内机构的投行业务收入从2001年的不足500万元人民币迅速增长到2002年的1.9亿元人民币、2003年的4.83亿元人民币和2004年的10.34亿元人民币，成为收入增长最快的中间业务品种。2005年，截至9月20日，全行境内投行业务收入已经突破了10亿元人民币。

三年来，各分行根据自身的经营特点选择业务发展方向并形成了各自的业务特色，积极探索，勇于实践，相继完成了上海广电及广州地铁四号线等银团贷款、张裕集团及三角集团等改制、宁波不良资产证券化、浙江金丽温高速公路间接银团等一大批具有相当市场影响力的精品项目，充分展示了工商银行投行业务的服务水准，锻炼了一支特别有战斗力的专业团队，赢得了市场声誉，树立了投行业务品牌。

对这些三年来凝聚着全行投行业务人员智慧、心血和汗水的精品项目，投资银行部进行了全面的梳理、总结和回顾，并组织骨干力量编撰成《投资银行业务案例选编》一书。本书内容涵盖了企业理财咨询与财务顾问、重组并购、银团贷款与结构化融资、资产证券化、上市与发债顾问等5大类业务的24个案例，总结了7家分行发展投行业务的经验和体会，并收录了各项投行业务管理制度，内容丰富，实用性强。希望本书能够开

拓投行业务人员的视野，启发投行业务人员的思路，提高投行业务人员的技术水平，带动全行开展更多综合贡献度高、技术含量高、社会效益好、市场影响力大的精品投行项目，为提高工商银行投行业务的社会影响、推动全行经营模式和增长方式的战略转型做出更大贡献。

李金生

2005年10月

目 录

第一章 企业理财咨询及财务顾问案例	1
案例 1 HL 公司“企业理财百事通”财务顾问	1
案例 2 JCJT 公司战略顾问	10
案例 3 ABC 公司财务管理咨询	15
案例 4 KM 市政府赴港招商财务顾问	22
第二章 重组并购案例	28
案例 5 ZY 集团公司股权转让顾问	28
案例 6 SDHL 借力债务重组实施管理层收购	34
案例 7 HS 企业集团总公司财务顾问	39
案例 8 MYGX 收购 DTKJ 买壳上市	48
案例 9 SX 实业收购 ZD 塑机公司	55
案例 10 GZ 环保节能公司收购	60
第三章 银团贷款与结构化融资案例	67
案例 11 SHGD 集团日元银团贷款	67
案例 12 LGDC 三期工程银团贷款	70
案例 13 YTZY 银团筹组项目	74
案例 14 A 集团银团债务重组	79
案例 15 T 集团信托计划结构化融资顾问	84
案例 16 SGJX 公司信托贷款融资顾问	91
案例 17 ZJGG 财务顾问	95
案例 18 ZHHF 可转债担保	99
第四章 资产转让及资产证券化案例	105
案例 19 宁波分行不良资产证券化项目	105
案例 20 JL 高速间接银团	112

第五章 企业上市及发债顾问案例	120
案例 21 YZHB 控股有限公司新加坡上市	120
案例 22 X 公司境外红筹方式上市的“过渡性” 融资方案	124
案例 23 SN 集团发行 10 亿元企业债券财务顾问	132
案例 24 JSJT 集团企业债券发行担保及顾问	138
第六章 分行投资银行业务经验介绍	142
上海分行投资银行业务经验介绍	142
江苏分行投资银行业务经验介绍	146
山东分行投资银行业务经验介绍	149
安徽分行投资银行业务经验介绍	151
广东分行投资银行业务发展介绍	153
广东分行营业部投资银行业务经验介绍	159
浙江分行投资银行业务经验介绍	160
附录 投资银行业务相关管理制度汇编	164
中国工商银行银团贷款业务操作规程	165
中国工商银行财务顾问业务操作规程（试行）	174
中国工商银行间接银团业务管理暂行办法	180
中国工商银行资信业务管理办法	189
中国工商银行常年财务顾问业务管理办法	222
中国工商银行企业上市顾问业务管理暂行办法	230
中国工商银行资信证明业务操作办法	234
中国工商银行重组并购顾问业务管理暂行办法	286

第一章

企业理财咨询及财务顾问案例

案例1 HL公司“企业理财百事通”财务顾问

【案例简介】

浙江分行较早地对常年财务顾问业务进行了有益的探索。“企业理财百事通”是针对客户需求推出的常年财务顾问业务产品，为企业提供了日常经营所需要的金融咨询服务，具有比较明确的市场定位和较为规范的服务。HL公司财务顾问报告书是为该企业常年财务顾问服务的核心产品，通过企业所处宏观经济、行业发展和企业财务状况，在为企业提供增值的专家服务的同时，也为我行进一步开展其他业务创造了有利条件。

致：××公司

××年×月贵公司向我行订购了“企业理财百事通”产品，根据双方签署的协议，我行此次对贵公司进行了深入的分析并提交本财务顾问报告书。本报告书有关数据来源于××公司及工商银行浙江省分行获取的其他相关资料。贵公司应对提供的所有文件及资料的真实性、合法性、完整性负责。

本报告对未来可能发生的某些事件作了估计和假设，但不保证这些估计和假设能够实现，实际结果与这些估计和假设可能会有差别。

本财务顾问报告仅供贵公司管理当局参阅，贵方应根据本报告自行作出经营决策，由此产生的后果我方不承担任何责任。

请贵方对报告中的所有内容、数据资料及观点保密。

一、对贵公司经营环境的关注

（一）宏观环境分析

贵公司在行业分类上属于电工电器行业中的输配电制造业。电工电器行业是我国较

早对外开放的行业之一,加入世界贸易组织后,一方面国内市场竞争更加激烈;另一方面,我国优势企业也将借此扩大出口。随着电力体制改革、西电东送、城乡电网改造等重大工程的实施,“十五”期间,电力电器行业面临着较好的发展机遇。

从2004年来看,全国新开工电站项目4000万千瓦,预计投产电站规模超过3700万千瓦。电工电器行业在城乡电网改造、电力基础设施建设投入加大及市场经济不断发展的机遇下,得到了迅猛发展。2003年,电工行业工业总产值、销售收入、工业增加值同比分别增长27.65%、29.22%和22.6%,产量增速均创历史新高,全行业产销两旺;经济效益大幅提高,利润总额继续稳居机械行业第二位;进出口贸易活跃,出口额增幅明显;骨干企业任务饱满,合同额比2003年同期大幅增长。主要产品生产任务饱满,主要经济指标快速增长,行业快速发展的势头没有逆转,并且增速与全国GDP的增长趋势一致。随着市场需求的不断增长,对电工电器产品的技术和质量也提出了更高的要求。

当前,受宏观调控的影响,2004年第二季度电工电器行业钢铁、铜、塑料等原材料价格上涨,行业部分企业受原材料价格上涨的影响,再加上行业内竞争激烈,企业单位产品成本上涨,给生产企业造成一定的压力,致使行业盈利能力减弱。

(二) 行业现状分析

1. 行业政策分析

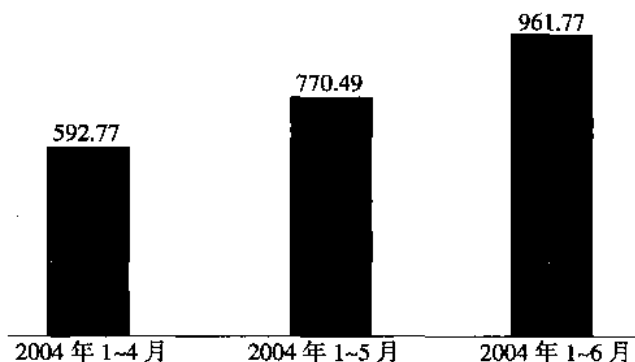


图1 输配电设备制造业总产值各月累计情况(亿元)

根据浙江省的规划,对公司的主导产品——电线电缆的行业改造目标和扶植重点是:高强度高导电铝合金导线、200级绕组线、220KVXLPE超高压电缆、5号缆及超5号宽带数据传输缆等制造技术,在国内处于先进水平,下一步要加大技改投入力度,淘汰落后的工艺设备。同时,要促进企业联合、兼并,优势结合,强强联合,争创具有国际竞争力的名牌产品,参与国际竞争。小企业要走专业化道路,弃小而全为小而专,形成各自独具的特色。完善220KV及以下的各种铝合金导线,研究开发500KV的防腐型裸导线和大跨距导线、220KV及以上超高压电缆。

2. 行业经营情况分析

(1) 行业规模分析

2004 年 1~6 月全行业 3 091 家企业共实现工业总产值 961.77 亿元（现价，下同），比 2003 年同期的 736.48 亿元增长 30.59%。

第二季度的 3 个月，全行业全部从业人员平均人数分别为 655.96 千人、672.05 千人、683.55 千人。与上年同期相比，分别增长 6.72%、8.84%、9.14%。

2004 年 6 月末，全行业资产总计 2 059.39 亿元、负债合计 1 251.72 亿元，分别比 2003 年同期增长 21.47%、21.72%。

(2) 经济效益分析

2004 年 1~6 月全行业累计实现产品销售收入 909.95 亿元，比上年同期增长 32.18%。本季度的前两个月，行业累计实现产品销售收入分别为 553.29 亿元、722.88 亿元；同比增长分别为 31.36%、32.3%。

全行业累计实现利润总额 63.42 亿元，比上年同期的 41.82 亿元增长 51.65%。全行业亏损企业亏损总额为 6.41 亿元，比上年同期的 8.53 亿元减少 2.12 亿元。全行业税金总额为 31.71 亿元，比 2003 年同期增长 17.14%。

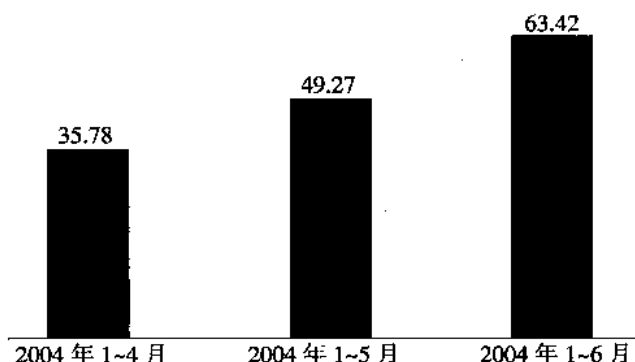


图 2 输配电设备制造业利润总额各月累计情况（亿元）

第二季度的 3 个月，全行业产值利税率分别为 9.27%、9.62%、9.87%；资产负债率分别为 59.87%、61.37%、60.78%；季度末，行业资金利润率、成本费用利润率、产成品资金占用率分别为 11.05%、7.54%、12.88%。

3. 国内行业的总体供需现状

2001 年以来，世界电缆生产能力迅速增加，而市场需求却相对萎缩。2002 年，一向增长强劲的我国市场也受结构调整等多种因素的影响而需求下降。据专家估计，2004 年我国市场对电缆的需求量最多会达到 $\times \times$ 万公里，而国内生产能力则是需求的 1.4 倍，总体上将会供大于求。如果加上国际进口的产品，供需差距将会更加拉大。

(三) 行业的发展前景

电线电缆的产品主要可以分为：裸线、电气装备用线缆、电力电缆、通信电缆、绕组线五大类。

“十五”期间的需求，根据各方面的资料，大体预测如下：

裸线产品品，各类架空线会有一定的增长，各类接触网导线，也将有一定的增长。

电气装备用线缆中，建筑用布电线、汽车用线、核电站用线缆以及线束组件将会有增长；电力电缆，将随着发电量的增长而增长，随着城网改造农网改造的深入，高压及低压电缆的需求量，有可能超过发电量的增加，随着超高压交联电缆的国产化，超高压电缆的生产将会有较大增加；通信电缆，“八五”、“九五”是我国通信业大发展时代，今后十年，仍将保持“九五”的发展速度，因而，通信电缆的需求量将会超过目前水平，其中光纤光缆需求量增长最快，和“九五”相比，有可能以数倍的速度增长。此外，随着数据、图像传输的扩大应用，CATV 电缆也将有一定的增长。

二、对贵公司财务的关注

（一）主要财务指标分析

1. 财务指标与行业标准值的数据比较

表 1 是贵公司 2003 年度主要财务指标与我行参照使用的行业平均值的比较：

表 1 贵公司 2003 年财务指标与行业均值比较

评价指标		公司指标值	行业平均值	比较结果
偿债能力	资产负债率	49.71%	59.35%	良好
	流动比率	174.11%	117.53%	良好
	速动比率	142.83%	95.99%	优秀
	总债务/EBITDA	7.11	5.62	较差
盈利能力	净资产收益率	7.68%	4.13%	良好
	销售利润率	13.00%	18.24%	较差
资金营运能力	总资产周转率（次）	70.95%	87.00%	较差
	流动资产周转率（次）	114.00%	139.00%	较差
	存货周转率（次）	557.00%	438.00%	良好
	应收账款周转率（次）	252.00%	357.00%	较差
发展能力	销售增长率	10.67%	6.12%	良好
	资本积累率	39.76%	5.75%	优秀

2. 应引起贵公司关注的财务事项

从表 1 的情况来看，贵公司有 5 项指标与行业平均值相比有一定的偏差，分别是：

① 总债务/EBITDA 略差于行业平均值，但好于行业较低值（11.11%），EBITDA 是指息税、折旧及摊销前收益，贵公司受销售收入、销售利润率、税收优惠政策变动等因素影响，导致总债务/EBITDA 增大，该项指标与行业平均值的偏差，说明公司的偿债能力未能达到行业的平均水平。

② 销售利润率比行业平均值略低，介于行业平均值与行业较低值（11.71%）之间。目前公司产品更新较慢，销售收入的主要来源仅靠原有的普通电缆产品，而目前产品的市场竞争日趋激烈，在经历主要产品成长期的暴利时代，已经进入了产品成熟期的微利阶段后，公司的销售收入不可能仍保持高速增长，加上无新的利润来源，公司盈利能力的弱势开始显现，财务效益状况表现一般。

③ 总资产周转率（=销售收入净额/平均资产总额）略低于行业平均值，高于行业较低值（41%）。根据该项指标的构成因素分析，在公司总资产短期内未发生大幅度变化的情况下，影响本项指标的主要原因是销售收入偏低，反映公司资产的营运状况存在一定的问题。

④ 流动资产周转率（=销售收入净额/平均流动资产总额）低于行业平均值，高于行业较低值（70%）。主要原因是公司的流动资产，尤其是其中的应收账款偏高，占用了大量流动资金，对企业的经营有一定的影响。

⑤ 应收账款周转率（=销售收入净额/平均应收账款余额）低于行业平均值，但明显高于行业较低值（125%）。原因主要仍然在于贵公司的应收账款额度偏高，影响了贵公司的流动资产使用效率。

以上几点指标属于银行较为关注的指标，它们体现了公司在偿债能力、资产营运、财务效益等方面的一些问题，这些指标将直接影响银行对贵公司的总体评价。

总体来看，贵公司大部分指标均高于行业平均值，部分指标，如流动比率、速动比率等，已达到或高于行业良好值。说明公司虽然偿债能力有所欠缺，但还是具有一定的短期偿债能力。

因此，贵公司整体经营活动正常。财务顾问建议贵公司对这部分指标加以关注，针对指标构成因素，进行改善，有利于贵公司的融资活动。

（二）报表纵向分析

1. 报表年度数据比较

表 2 公司前三年财务情况一览表

单位：万元

项目	2001 年	2002 年	增长	2003 年	增长
一、资产总额	52 751	55 437	5.09%	72 574	30.91%
1. 流动资产	35 753	35 148	-1.69%	44 347	26.17%
其中存货	4 495	5 782	28.63%	7 968	37.81%
应收账款	16 018	18 079	12.87%	17 963	-0.64%
其他应收款	2 546	5 592	119.64%	7 188	28.54%
2. 长期投资	4 148	4 664	12.44%	13 309	185.36%
3. 固定资产	7 102	7 694	8.34%	9 391	22.06%
4. 其他资产	5 748	7 931	37.98%	5 527	-30.31%

续表

项目	2001 年	2002 年	增长	2003 年	增长
二、负债总额	30 188	29 320	-2.88%	36 073	23.03%
1. 流动负债	23 040	24 530	6.47%	25 470	3.83%
其中银行借款	12 125	12 125	0.00%	16 415	35.38%
2. 长期负债	7 148	4 790	-32.99%	10 603	121.36%
其中银行借款	4 801	4 790	-0.23%	6 975	45.62%
银行融资合计	16 926	16 915	-0.06%	23 390	38.28%
三、所有者权益	22 563	26 117	15.75%	36 501	39.76%
四、销售收入	40 097	41 038	2.35%	45 415	10.67%
五、利润总额	4 305	3 474	-19.30%	3 587	3.25%
其中投资收益	0	0	—	13	—
六、现金净流量	4 549	-6 070	-233.44%	2 931	148.29%
经营活动现金净流量	3 622	1 415	-60.93%	2 190	54.77%
投资活动现金净流量	-1 026	-4 292	-318.32%	-12 250	-185.41%
筹资活动现金净流量	1 953	-3 193	-263.49%	12 991	506.86%

2. 应引起贵公司关注的财务事项

从表 2 看, 公司近几年发展较快, 所有者权益、总资产、总负债基本同步增长, 经营活动现金净流量有所下降。财务顾问现对部分重点科目进行分析, 具体如下:

① 2003 年公司存货增长较大。2003 年受原油涨价的影响, 塑料的价格也有所上涨, 而且产品主要原料之一——铜的价格更是大幅度地上扬。为规避原料涨价的风险, 公司在原材料价格相对较低时, 大量备货, 因此导致存货的增长。

② 虽然表 2 显示, 公司的货币资金较多, 但大部分为不能使用的保证金 (公司在各商业银行开具了大量的承兑汇票), 使得资金的利用率较低。

③ 在建工程余额较小。近年来公司一直无较大的技术改造或新产品项目投入, 公司无新的利润来源, 存在“吃老本”的现象。

④ 公司无形资产一直较大, 主要由于公司的土地资产较多, 影响了资产的流动性。

⑤ 近几年, 公司的销售增长速度较慢, 一方面是由于市场的竞争加剧, 原有产品的市场份额已逐渐稳定, 短期内不会有较大的突破; 另一方面, 公司没有新产品推出, 无法获得新的收入来源。

⑥ 利润率有所下降。公司主要产品已经经历产品成长期的暴利时代, 进入了产品成熟期的微利阶段, 因此在无新的利润来源的情况下, 利润率逐年下降。

⑦ 短期融资增加较多。公司的子公司普遍规模较小, 对外融资相对困难, 因此, 存在母公司借款、子公司使用的情况, 随着企业的发展而对融资需求的不断增长, 导致短期融资不断增加, 还使得其他应收款较大以及财务费用的增长。

⑧ 随着公司享受的税收优惠政策的到期, 公司的税金支出有大幅度的增长。

⑨ 长期投资增长较快。主要原因是由于 2003 年度公司受让的四川金顶（集团）股份有限公司的 6 860 万股国家股（占四川金顶总股本的 29.48%），股份转让总价款为 14 131.60 万元，2003 年支付了约 7 000 万元，目前已经全部支付完成。

以上几点，财务顾问提请贵公司予以关注。

（三）其他财务事项

公司下属的子公司较多，相应的关联交易也较多。在部分交易的定价上存在一定的不合理因素，与市场价格有所差异，尽管有避税等因素，但有失公平交易原则，处理得不是十分规范，这将影响银行对贵公司的风险评价。

公司融资较多，但融资担保状况一般，其中大量为关联企业互保，随着银监会出台对企业互保的控制性政策，预计将对贵公司存量贷款周转产生一定的影响。

针对以上两点，财务顾问建议：一是尽量规范关联交易，对特殊情况予以充分说明；二是利用所拥有的土地资源，适当增加房地产抵押，以增强担保能力，利于存量贷款周转。

三、对贵公司与银行合作的关注

1. 公司合理的银行融资总量

A. 核定公司总负债合理规模。

首先我们将贵公司相关财务指标和我行设定的行业标准值加以比较，从企业创造现金能力及自有资本抵御风险能力综合分析确定贵公司的总负债合理规模 X。

B. 核定公司银行融资的合理规模。

其次，根据相关统计分析数据，确定贵公司所属行业中铁企业的银行融资占总负债的合理比率 Y。

C. 建议的银行融资总量 $Z = X \times Y$ 。

根据计算，建议控制的融资总量为 13 000 万元。

截至 2003 年末，贵公司银行融资总量 23 390 万元，超出我们认为的合理的融资规模较多，建议一方面减少分红，通过内部筹资解决业务发展中的资金需求，压缩债务融资的规模；另一方面，做好存量资产的周转，尤其是盘活现有流动资产。

2. 公司银行融资的期限和担保分析

（1）现状

表 3 2003 年末公司融资分析表

单位：万元

项目	期限结构				担保结构			
	1 年以内	1~3 年	3 年以上	合计	抵押	保证	信用	合计
金额	24 842	6 975	0	31 817	6 850	24 967	0	31 817
占比	78%	22%	0%	100%	22%	78%	0%	100%