（上接D21版）

⑴ 延券经纪业务

公司继续深化零售客户业务体系改革，大力发展基础客户，以适应经纪业务市场发展变化和激烈的竞争。2008年，公司积极开展各项营销活动，大力发展渠道营销和社区营销；建立内部培训师队伍，加强对营销人员的培训；根据客户分级、产品分类、服务分层的原则确定了客户服务体系的框架，初步完成了相应的制度建设，逐步推进了客户服务工作。

受二级市场交易量大幅下降的影响，公司经纪业务收入下滑明显。报告期内公司实现证券交易总额10604.57亿元，比上年同期下降30.41%，全行业排名第19位。其中股票基金交易量7806.38亿元，比上年同期下降41.67%，市场份额达到1.43%，全行业排名第20位；经纪业务实现营业收入135139.35万元，比上年同期下降38.79%；经纪业务营业利润88792.17万元，比上年同期下降48.47%。

⑵ 投资业务

受股指单边大幅下跌影响，报告期内自营投资收益同比有所下降。公司严格规范自营交易行为，优化业务流程。由于对市场的准确判断和对风险的有效控制，公司及时调整了投资规模和资产配置，使公司较早锁定了投资收益，有效降低了自营风险。

⑶ 资产管理业务

报告期内公司集合资产管理计划取得长足的进展，设立了超越理财2号、超越理财3号和超越理财增强债券共三期集合资产管理计划，发行规模分别达到10.07亿元、2.69亿元、和1.97亿元，产品种类丰富，业务得到了稳步推进。公司实现资产管理业务收入1000.63万元。

⑷ 延券承销业务

在承销业务上，公司深入推进“特色投行、精品投行”战略。报告期内，公司全资子公司长江证券承销保荐有限公司完成2次增发主承销和1次配股主承销，签署财务顾问项目36个。

在债券承销上，公司担任了08兵器债的主承销商，08兵器债发行规模达45亿元，是迄今为止国内发行规模最大的无担保企业债券；累计承销固债88亿元，累计承销金融债175.30亿元，累计承销央行票据300.90亿元，在券商中综合排名前10位；实现银行间债券市场现券交易量3075亿元，较去年同期增长149%，同业排名第6位。公司牢牢把握债券市场的牛市机遇，继续保持在债券市场的领先地位。

3、公司主要创新业务分析

⑴ 金融衍生产品业务

在金融衍生产品业务上，公司积极探索稳定的业务发展模式，深入了解客户需求，不断设计、调整出符合市场需求的套利产品。经过大半年的实践和摸索，进行了多次的ETF套利系统升级，在基本系统平台的基础上，通过新的套利策略和方法，提高了ETF套利的效率和利润，有望形成比较稳定的盈利增长点。

⑵ 股指期货业务

公司积极备战股指期货业务。一方面加强对期货IB业务的员工培训工作，另一方面以长江期货为主体展开技术和人员的准备工作。长江期货先后已投入近千万元对信息系统进行了升级改造和扩容，建设了高效稳定的期货交易平台，从系统、线路等方面构建了应急备份机构，并作为业内率先与中金所进行链接测试的少数几家公司之一，达到了金融期货业务开展的技术要求，以随时应对政策开闸后的客户需求。

⑶ 融资融券业务

公司高度重视融资融券业务，多方推进融资融券业务的准备工作。目前已完成现场检查汇报材料的准备，包括业务实施方案、客户选择方案、业务制度和表单、投资者教育培训方案等；完成融资融券系统内部测试，目前系统正常，可满足融资融券业务需要；完成公司内部融资融券业务的多次培训，包括营运总监培训、交易岗员工培训、公司培训材料制作等。目前，公司融资融券业务准备工作已经基本准备就绪。

⑷ 延创新业务的影响和风险控制

创新业务对于公司的经营业绩和长远发展具有重要意义，融资融券、股指期货、直接投资等创新业务的推出必将成为券商新的收入来源。通过开展各种创新业务，既可以满足投资者差异化的理财需求，也有利于公司改善收入结构，增强市场竞争力，提高风险抵抗能力。

在积极申请和准备各项创新业务的同时，公司高度重视创新业务的风险控制。公司逐步建立了较为完善的创新业务风险控制体系。公司从政策法律、业务运作、经济效益、信息技术系统、业务风险等方面出发，设计出了符合市场需求、风险与收益相匹配的创新产品；公司根据中国证监会、证券交易所、证券登记结算公司关于创新业务的业务规则并结合公司的实际情况，制定了公司创新业务的内部管理制度；风险控制部门和稽核部门重视对创新业务的检查和稽核，从多方面加强对创新业务的风险控制。

4、报告期公司盈利能力情况分析

公司报告期实现净利润7.02亿元，基本每股收益0.42元，净利润较2007年下降70.32%。公司业绩大幅下滑主要原因有：

⑴ 沪深股市深幅下挫，成交量急剧萎缩，同时，国内经纪业务竞争日趋激烈，受此影响公司经纪业务收入和利润均有所下降。

⑵ 二级市场持续低迷，使得国内市场IPO及再融资发行项目受到较大影响，虽然公司加大了对该项业务的投入，但承销业务收入增长缓慢。

⑶ 公司证券自营业务受疲软的股票市场影响，业务收入大幅下滑。

5、公司营业收入、营业利润的分部报告

见本摘要6.3“主营业务分地区情况”。

6、公司资产结构与资产质量

报告期末，公司资产总额为181.91亿元，客户交易结算资金为111.34亿元，扣除客户交易结算资金后的资产总额为70.57亿元，其中货币类资金和变现能力较强的证券类投资占资产总额（扣除客户交易结算资金）的比例为87.46%，其他资产占比较小，且构成未发生较大变动，说明公司资产流动性好，资产结构优良。

报告期末，公司应收款项余额较上年末减少45.12%，对各项资产足额计提了减值准备，母公司净资本与净资产的比例为77.09%，各项财务及业务风险控制指标符合《证券公司管理办法》和《新修订的《证券公司风险控制指标管理办法》》的有关规定，表明公司资产质量优良。

7、报告期内现金流转情况

2008年度，公司现金及现金等价物净增加额为-5,387,495.639.04元，其中：

⑴ 经营活动的现金净流量为-4,518,724,325.79元，其中客户交易结算资金导致现金净流出4,944,488,005.34元，是公司现金流出的主要原因；其他经营活动现金净增加额为425,763,679.55元，主要是公司日常经营创造的现金流入。

⑵ 投资活动的现金净流量为-16,436,807.84元，主要是自认购长江2号集合理财产品支付现金29,338,447.45元、购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付现金81,429,004.71元；持有至到期投资到期收回本金29,200,000.00元，取得投资收益收到现金64,320,190.11元。

⑶ 筹资活动的现金净流量为-837,901,282.25元，主要是支付股东2007年度现金股利。

⑷ 汇率变动对现金及现金等价物的影响金额为-14,433,223.16元，主要是美元和港币对人民币汇率下降所致。

8、合并报表范围变更的说明

公司合并报表范围没有变更。

9、与最近一期年度报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的具体情况说明

见本摘要9.3“与最近一期年度报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的具体说明”。

10、比较式财务报表中变动幅度超过30%以上项目的情况

单位：（人民币）元

项目	2008年末	2007年末	增减百分比	主要原因
交易性金融资产	3,914,796,202.49	2,149,131,192.42	82.16%	交易性金融资产中债券投资规模同比增加
应收利息	7,763,408.06	15,799,532.47	-50.86%	应收存款利息同比减少
存出保证金	140,292,895.17	1,621,176,882.11	-91.35%	收回创设权证履约保证金
可供出售金融资产	216,235,824.99	1,857,103,401.66	-88.36%	可供出售金融资产持有规模及市值同比下降
持有至到期投资	-	29,200,000.00	-100.00%	公司持有的金融债券到期兑付
长期股权投资	166,328,276.51	113,859,244.21	46.08%	对联营企业投资成本和投资收益同比增加
递延所得税资产	82,427,319.21	31,601,389.78	160.83%	可供出售金融资产发生浮动亏损，使可抵扣暂时性差异增加
交易性金融负债	-	206,730,390.72	-100.00%	认沽权证全部回购注销
卖出回购金融资产款	1,751,920,000.00	879,099,898.50	99.29%	回购融资规模同比增加
代理买卖证券款	11,133,839,146.45	16,078,327,151.79	-30.75%	客户保证金同比减少
应交税费	96,167,329.91	1,075,652,135.00	-91.06%	本年度应纳税所得额同比减少及缴纳税款
应付利息	62,959.13	4,560,993.26	-98.62%	应付客户保证金存款和卖出回购金融资产利息同比减少
递延所得税负债	4,719,518.09	297,123,147.78	-98.41%	可供出售金融资产发生浮动亏损，使应纳税暂时性差异减少
资本公积	273,313,515.01	1,024,653,453.62	-73.33%	可供出售金融资产持有规模及市值同比下降

项目	2008年	2007年	增减百分比	主要原因
手续费及佣金净收入	1,221,483,155.25	2,134,383,292.89	-42.77%	受证券市场交易量下降影响，经纪业务净收入同比减少
投资收益	897,230,207.24	2,433,500,435.26	-63.13%	受市场行情影响，金融资产投资收益同比减少
公允价值变动收益	-287,401,089.88	182,410,450.64	-257.56%	认沽权证回购注销，将前期浮动盈利结转至已实现投资收益
营业税金及附加	124,388,411.30	224,826,024.65	-44.67%	应税营业收入同比减少
业务及管理费	863,624,635.36	1,320,377,959.16	-34.59%	职工薪酬、投资者保护基金等同比减少
资产减值损失	106,708,041.70	15,297,299.11	597.56%	可供出售金融资产计提的减值损失同比增加
其他业务成本	5,754,077.15	2,132,536.91	169.82%	出租交易席位支出同比增加
营业外收入	16,131,389.06	4,265,930.93	278.14%	交易所印花税及手续费返还同比增加
营业外支出	8,376,323.48	33,766,838.28	-75.19%	未决诉讼计提的预计负债同比减少
所得税费用	278,894,675.69	1,004,000,620.35	-72.22%	应纳税所得额同比减少

11、采用公允价值计量的项目

单位：（人民币）万元

项目	期初金额	本期公允价值变动损益	计入权益的累计公允价值变动	本期计提的减值	期末金额
金融资产					
其中：1. 以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	214,913.12	-7,146.59	-	-	391,479.62
其中：衍生金融资产	956.19	-3.56	-	-	0.15
2.可供出售金融资产	185,710.34	-	-6,856.72	11,262.74	21,623.58
金融资产小计	400,623.46	-7,146.59	-6,856.72	11,262.74	413,103.20
金融负债	20,673.04	-21,593.52	-	-	-
投资性房地产	-	-	-	-	-
生产性生物资产	-	-	-	-	-
其他	-	-	-	-	-
合计	421,296.50	-28,740.11	-6,856.72	11,262.74	413,103.20

12、持有外币金融资产、金融负债情况

单位：（人民币）万元

项目	期初金额	本期公允价值变动损益	计入权益的累计公允价值变动	本期计提的减值	期末金额
金融资产					
其中：1. 以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	-	-	-	-	-
其中：衍生金融资产	-	-	-	-	-
2.贷款和应收款	-	-	-	-	-
3.可供出售金融资产	-	-	-	-	-
4.持有至到期投资	2,920.00	-	-	-	-
金融资产小计	2,920.00	-	-	-	-
金融负债	-	-	-	-	-

13、采用公允价值计量的金融工具公允价值变动及对公司利润的影响

单位：（人民币）万元

项目名称	2008年末	2007年末	当期变动	对当期利润的影响金额				占利润的比例
				公允价值变动收益	投资收益	资产减值损失（损失以负号列示）	小计	
交易性金融资产	391,479.62	214,913.12	176,566.50	-7,146.59	-1,149.80	-	-8,296.39	-8.46%
可供出售金融资产	21,623.58	185,710.34	-164,086.76	-	59,761.27	-11,262.74	48,498.53	49.46%
交易性金融负债	-	20,673.04	-20,673.04	-21,593.52	25,846.94	-	4,253.42	4.34%
合计	413,103.20	421,296.50	-8,193.30	-28,740.11	84,458.41	-11,262.74	44,455.56	45.34%

公司金融资产和金融负债公允价值的确定：存在活跃市场的金融资产和金融负债，采用活跃市场中的报价用于确定其公允价值，活跃市场中的报价是指易于定期从交易所、经纪商、行业协会、定价服务机构等获得的价格，且代表了公平交易中实际发生的市场交易价格。金融工具不存在活跃市场的，采用估值技术确定其公允价值。采用估值技术得出的结果，应当反映估值当日在公平交易中使用的价格。公司本年度未采用估值技术计量金融工具公允价值。

政策变动和市场波动对公司利润会产生一定影响。公司交易性金融资产的公允价值变动已计入当期损益；同时，公司根据对资本市场情况的分析，对期末单项可供出售金融资产公允价值的下降幅度超过其持有成本50%的，并且预期这种下降趋势属于非暂时性的，将其累计损失全额计提减值准备，公司报告期内计提可供出售金融资产减值准备共计11,262.74万元。

14、公司各项主营业务的经营情况

⑴ 公司经纪业务的经营情况

代理买卖证券情况

证券种类	2008年1-12月代理交易额（亿元）	市场份额	业务地位	2007年1-12月代理交易额（亿元）	市场份额	业务地位
股票	7,635.23	1.43%	20	13,199.87	1.44%	16
基金	171.14	1.47%	17	183.45	1.13%	22
权证	927.31	0.67%	30	1,226.42	0.79%	28
债券	1,870.89	1.64%	9	628.35	0.76%	12
证券交易总额	10,604.57	1.43%	19	15,238.09	1.36%	17

网上交易情况：2008年网上交易金额7163.83亿元，同比下降17.82%。

注：上表2008年数据引自于深圳证券交易所。

⑵ 延券承销业务经营情况

形式	承销方式	次数		承销金额（万元）		佣金收入（万元）
		2008年	历年累计	2008年	历年累计	2008年
IPO	主承销	-	31	-	883,655.73	-
	副主承销	-	15	-	106,266.8	-
	分销	-	102	-	567,686.63	-
增发	主承销	2	5	427,664	748,739	2,050
	副主承销	0	3	-	36,800	-
	分销	1	14	97,546	148,890.14	487.73
配股	主承销	1	4	44,914.8	91,399	900
	副主承销	0	6	-	30,679.5	-
	分销	0	30	-	128,716.11	-
债券	主承销	1	5	450,000	716,000	2326
	副主承销	-	30	-	283,300	-
	分销	139	347	5,825,793.77	10,741,960.05	2752.03
合计		144	592	6,845,918.57	14,484,092.96	8515.76

报告期内，公司签订了36份财务顾问协议，协议收入3,218万元，已实现收入1,476.09万元。

注：上述数据为合并报表数据。

⑶ 延券自营业务情况

自营投资收益	2008年	2007年	增减比例
已实现投资收益（万元）	84,535.72	240,799.68	-64.89%
公允价值变动收益（万元）	-28,740.11	18,241.05	-257.56%
合 计	55,795.61	259,040.73	-78.46%

公司根据对资本市场情况的分析，对期末单项可供出售金融资产公允价值的下降幅度超过其持有成本50%的，并且预期这种下降趋势属于非暂时性的，将其累计损失全额计提减值准备，公司报告期内计提可供出售金融资产减值准备共计11,262.74万元。

⑷ 资产管理业务情况

项 目	2008年	2007年
平均受托资产规模（万元）	75,246.81	11,762.37
受托资产增值额（万元）	-4,734.33	9,933.05
平均资产管理规模增值率	-6.29%	84.45%

15、主要控股公司及参股公司的经营情况及业绩分析

⑴ 长江证券承销保荐有限公司

长江证券承销保荐有限公司为长江证券全资子公司，是国内目前唯一一家由证券公司全资控股的投行子公司，公司注册资本1亿元人民币。

2008年，公司加大对湖北省内市场的开发力度，切实履行作为武汉市政府、湖北省发改委财务顾问的职责。2008年公司完成了三个主承销融资项目，融资额47.25亿元，股票主承销金额排名12位，完成在审项目2个，完成财务顾问项目36个。2008年全年实现营业收入6743.36万元，占长江证券营业收入的3.25%，实现利润总额716.65万元。

⑵ 长江期货有限公司

2004年公司收购了湖北金良期货经纪有限公司并更名为长江期货经纪有限公司，2007年8月，该公司增资扩股至人民币1亿元，公司持有100%股权。

经营范围：商品期货经纪、金融期货经纪等。几年来，该公司市场份额不断提升，已发展成为在华中地区具有一定影响力的期货公司，呈现出良好的发展态势。同时，公司作为少数具有开展股指期货条件的期货公司，已从技术、人才储备等各方面做好了相关准备工作。

2008年6月23日，经国家工商行政管理总局核准，公司名称由《长江期货经纪有限公司”变更为《长江期货有限公司”。在《证券时报》社首届中国优秀期货公司评选活动中，公司被评为“最具成长性期货公司”之一，并被百度财经评为2008亿万网民心目中十大最具影响力的期货公司”。

2008年公司新开营业部5家，完善省内营业部布局；公司强化了自主营销能力，积极推动产品创新和客户服务创新，成功推出系列创新产品；2008年，公司还将渠道业务引入期货，并取得突破性进展。

2008年，公司新增客户超过6600户，增长150%；公司全年交易额累计达到3610亿元，与上年同期比较，增加幅度为135%，远超过期货市场76%的增加水平；公司市场占有率稳步增长，较上年同期增长36%；年末客户权益保持持续增长，较上年同期增长67%。2008年度公司营业收入3,370.60万元，占长江证券营业收入的1.63%，利润总额807.43万元。

⑶ 长信基金管理有限公司

长信基金成立于2003年4月28日，2008年注册资本由1亿元增资扩股至1.5亿元，公司持有49%的股权，主要股东包括上海海欣集团、武汉钢铁股份有限公司。

经营范围：基金管理业务、发起设立基金和中国证监会批准的其他业务等。目前长信基金旗下有六只开放式证券投资基金；长信科息收益基金、长信银利精选基金、长信金利趋势基金、长信增利动态策略基金、长信双利优选灵活配置基金、长信利丰债券基金。

2008年，长信基金旗下共管理6只基金，管理的基金资产规模突破230亿，基金资产净值由2007年的全行业第30名上升至28名，市场占有率从1.28%上升至1.4%。

2008年度公司财务状况良好，经营业绩稳步上升。公司实现营业收入34,705.92万元，利润总额12,878.05万元，净利润9,655.29万元。与2007年相比，公司营业收入增长24.34%（其中管理费收入增长61.73%），利润总额增长42.06%，净利润增长27.97%，净资产增长21.50%，净资产收益率增长1.81%。长信基金对长江证券收入贡献率为2.23%。

⑷ 诺德基金管理有限公司

诺德基金成立于2006年6月8日，注册资本1亿元人民币，公司持有30%的股权。主要股东包括美国LORD ABBETT公司、长江证券股份有限公司和清华控股有限公司。

经营范围：基金管理业务、发起设立基金和中国证监会批准的其他业务等。

2008年度，公司继续积极开展诺德价值优势基金多种持续销售工作，包括在主要代销渠道开展了“放长天使”与“悠然人生”定期定额投资计划、开辟新的代销渠道、深入挖掘原有代销渠道的潜在资源、加强网上直销业务等工作。公司2008年度实现了募集一只新产品的目标，同时设计开发了两只不同性质的产品。公司旗下第三只基金产品——诺德增强收益债券基金已于2008年12月份获中国证监会批准，并将于2009年一季度募集并开始运作。

截至2008年年底，诺德基金管理有限公司共管理2只基金，管理的基金总份额为53.18亿份，管理的基金资产净值总额为33.68亿元。公司实现营业收入9171.01万元，实现利润总额2556.60万元。

⑸ 延经营中出现的问题及解决办法

2008年，以自然界的冰雪灾害开始，以经济领域的严冬结束，国内的证券市场经历了十六年历史上最为剧烈的一轮单边下跌。受国际金融危机和国内宏观经济形势变化的双重影响，市场行情急转之下，一级市场融资功能几近丧失，二级市场成交量大幅萎缩，投资风险陡然凸显。公司能否迅速调整经营策略和投资方向，以适应证券市场的剧烈变化，成为公司经营中面临的主要问题。

针对市场行情变化和经营中出现的问题，公司及时调整经营策略，主要措施有：

1、调整收入结构，加大经纪业务拓展力度

受国内外经济形势的影响，证券市场出现大幅下调。为了应对急转直下的市场形势，公司及时调整业务发展策略，大幅降低权益类证券投资规模，加大对经纪业务的投入，有效降低了市场风险。一是推进零售客户业务体系改革。通过将前后台分离、建立营销管理总部和营运管理总部，突出营业网点营销功能，重点加快营销队伍建设、实行流程任务管理等方式进一步提升证券营业部价值量；二是扩充营业网点。2008年公司分别在长沙、泰州、惠州、广州、济南、襄樊设立证券营业部，同时根据监管部门的相关政策全面启动证券服务部的升级工作，完善营业网点布局。三是策划主题营销活动。在公司统筹营销管理、规范网络管理的基础上，针对对象客户、策划有的放矢、重点突出的主题营销活动，取得了良好的营销效果。

2、把握市场机遇，做大做强层次较高业务

美国次贷危机引发的全球金融经济危机逐步升级，国内经济形势急剧变化，使得市场在基本面的影响下走出反转行情。公司敏锐地捕捉到市场变化带来的发展机遇，及时调整业务拓展方向和资产配置，使固定收益业务获得了迅猛发展。其中，自营及做市业务业绩显著。准确把握了9月份债券市场发生重大反转行情，取得了良好的投资收益；企业债主承销业务创历年最好成绩，主承销的2008年中国兵器工业集团公司企业债券“发行规模45亿元，是迄今为止国内发行规模最大的无担保企业债券。同时，加大项目开发力度，项目储备取得较大突破，储备了一批从中央企业到地方企业、从单一的企业债品种到包括企业债和公司债的多品种的项目，为公司固定收益业务的长远发展奠定了坚实的基础。

3、严格费用管理，压缩营业成本

为应对严峻的市场形势，公司积极采取严格费用管理、消减营业开支、压缩营业面积、减少固定资产支出等措施降低营业成本。公司的费用管理重点从薪酬福利、折旧摊销、项目费用、系统建设投入和营销费用等方面着手。薪酬福利费用的控制主要体现在严控新增人员的招聘管理和科学评价人力成本消耗度上，对项目费用的管理则遵循“重复性项目日常费用化，可上可不上的项目精简化”的原则，尽量压缩项目费用的支出。同时，在搬迁、新设营业网点的过程中，严格控制营业面积，统一管理营业部装修，减少固定资产支出以降低日常运营费用，提高经营效率。

4、提升研究服务水平，打造专业品牌

公司坚持“研究驱动”的业务发展策略，加快研究咨询业务与公司其他业务之间的融合，为公司业务部门和专业机构客户提供行业及上市公司的价值挖掘等研究咨询服务，满足客户个性化的需求。将研究咨询服务作为各项业务流程的重要一环，使进研究成果转化、重点加强研究团队建设，推动公司业务重点和跨部门、深入企业进行综合调研、研究实力和市场影响力获得了长足的进步，在《新财富》最佳分析师的评选中，获得了2008年度“投资最佳研究机构”第一名。

5、强化期证合作，凸显金融集团优势

2008年4月，公司正式取得期货IB业务资格。公司充分发挥金融控股集团的优势，长江期货作为公司的一家子公司，通过建立合理的利益分成机制，发挥公司零售经纪业务体系的营销队伍的作用；通过提供高质量的期货研究服务，积极引导公司零售业务客户从事期货交易，在为零售业务客户提供新的投资途径的同时，增加公司整体业务收入。另一方面，长江期货抓住期货市场转暖的良好时机，积极推进服务与产品创新，强化自主营销能力，取得交易额同比增长147%的成绩，实现了期货业务跨越式发展。

⑹ 公司对未来发展的展望

经历了国际金融风暴、国内经济形势突变、流动性急剧收缩、大小非套现等因素导致的2008年证券市场熊市之旅，展望2009年，中国经济发展的基本面、长期趋势和固有优势都没有发生根本改变，但市场的流动性、A股的估值压力等负面因素已随着政策导向和市场行情演变而显著好转。如同2008年单边大幅下跌的集中性冲击正在过去，2009年的市场更多地将呈现出箱体波动的走势，结构性、阶段性的市场机会值得期盼。

1、危中有机，谨慎乐观看待中国证券市场

危机中往往孕育着巨大的机会。中国股市的发展历史经验表明，无论是自然灾害引发的市场调整，还是金融问题、政策调整带来的熊次危机，几乎都蕴含颠有吸引力的长期投资机会。关键是密切关注一系列宏观、市场发行业指标，通过对宏观经济周期和各类投资者投资行为的研判，从中寻找经济复苏和市场恢复活跃的迹象以把握市场机会。值得注意的是，政府出台的一系列刺激经济的举措已经开始逐步显效。巨额的政府投资成为推动经济复苏不容忽视的力量，而2008年底启动的农村改革取得的一系列进展有利于提供就业机会、启动国内消费市场，对中国经济的长期增长具有重要意义。同时，经过大幅下跌，A股市场的估值水平从长期来看已具备相当的吸引力，二级市场的回暖将带来一级市场融资功能的逐步恢复。总之，经过本轮熊市的洗礼，更加公正、透明、高效的资本市场将成为中国经济复苏的重要支持力量，正在经历严酷寒冬的中国的证券市场在不远的将来一定会迎来发展的春天。

2、券商面临的挑战和机遇

⑴ 延际金融市场的变化对国内券商带来历史性机遇

由美国金融海啸引发的全球经济放缓，打破了现有的国际经济秩序和金融构架，新的经济、金融秩序的建立将实现新的国际分工。2008年，在国一跌支世界第二大经济体，国内证券行业面临历史性的发展机遇。首先，五大投行的相继折戟成发中国证券业发展的前车之鉴，促使会行业更加冷静地审视可持续的业务发展模式、风险管理模式，而不是盲目地追赶与追随，国内券商更加稳妥地推进改革与创新，加快市场和产品建设，将目前的“后发”转变为“后发优势”。其次，海外证券市场的危机迫使一直紧盯国内市场的国际券商暂时实施收缩战略，放缓进入中国证券市场的节奏，这将在一段时期内缓解国内券商直面国际市场的竞争压力。第三，危机后的国内外市场中均可能存在并购重组良机，部分资产优良、资本金充足和知名度高的券商将抓住市场机遇，实现业务规模的跨越式发展。

⑵ 多层次资本市场体系的建设对券商的创新能力提出更高要求

完善多层次市场体系是中国资本市场建设的核心任务。2009年，多层次资本市场体系建设将迈出实质性步伐。随着各方面条件的成熟，创业板有望在2009年推出；代办股份转让市场的扩展空间取决于政策的突破，为主板储存区质上市资源和流通迁出空间；中小企业私募股权投资基金的设立和运作正逐步融入多层次资本市场发展体系，成为不可或缺的一部分。多层次资本市场体系建设将进一步扩大市场规模，丰富资本市场交易品种，为券商的加速发展助力，同时也对券商的创新能力、风险控制、业务资源整合等经营管理能力提出更高要求。

⑶ 市场运行制度改革和创新产品的推出为行业提供发展新机遇

在2009年全国证券期货监管工作会议上，尚福林主席明确表示，要深入推进发行制度改革，完善股票价格形成和承销机制，做好融资融券业务试点。发行制度的改革着眼于价格形成和股票承销机制的完善，券商作为承销机构的责任和义务将更加明确，市场化进程进一步加快，有利于一级市场的有序竞争。融资融券业务将引入信用交易功能，丰富券商产品线，增加市场活跃度，对券商的经纪业务发展具有积极意义。同时，随着以净资本为核心的风险监管体制的全面施行，券商在融资能力、业务资源整合、投资者教育长效机制的推行、客户交易结算资金存管和账户管理模式的建立，券商必须进一步提高风险控制能力和全面的经营理能力。

3、对公司主要的影响

09年证券市场形势对公司的主要业务有着不同程度的影响。经纪业务的发展与证券市场的活跃程度具有高度的依存度。当证券市场受投活跃时，经纪业务随之放饮向荣，证券市场行情发生调整时，整体换手率下滑，市场交易量下降和佣金水平下降则难以避免。2009年，大比例的非流通股将解禁，融资融券等新业务的开闸将增加交易产品供给，带来增量交易，但是市场的竞争将进一步加剧，经纪业务收入的利润空间缩窄。从市场总量来看，整体成交量水平预计将呈现波动向上的趋势，公司经纪业务的持续发展仍然可期。一级市场发行业务、证券投资业务与二级市场息息相关，如果2009年证券市场维持弱势整理格局，公司的投行业务发展和证券投资业务都会受到不同程度的影响。

4、公司战略及经营计划

公司依靠自身力量实施目标集聚的发展战略，集中精力做强、做大零售业务，建立公司在零售业务领域的竞争优势；通过合资合作等借助外力方式，增强机构客户业务的竞争能力，实现机构客户业务的稳健增长。通过在上述两个方面的不懈努力，为公司的长远发展目标奠定坚实基础，将公司建设成为向客户提供全面理财服务的一流金融企业，成为客户信赖、股东满意、员工自豪、在行业内有地位、在社会上受人尊敬的百年老店。

为实现上述战略目标，公司将重点做好以下工作：

⑴ 扩充资本金规模，夯实业务发展基础

在以净资本为核心的风险监管体制下，雄厚资本金是支持券商、资产管理等传统业务做大做强的坚实基础，也是开展优化营业收入结构的创新业务的必要条件之一。借助证券市场的融资功能扩充公司的资本金规模是公司2009年的重要工作。公司将继续推进已启动的非公开发行工作。根据监管部门的要求，结合一、二级市场形势和发展趋势，寻找和确定增发的最佳时机，在恰当的市场时机实施适度规模的再融资计划。同时，积极跟踪研究发行市场的政策动态和市场变化，探索公开发行、公司债、短期融资券等多种融资模式，灵活配置长、短期资金，以满足各项业务发展的营运资金需求。

⑵ 延化组织架构调整，提高管理水平

在去年成功推行零售客户业务体系改革的基础上，进一步调整公司组织架构，厘清部门-岗位工作职责和工作流程，落实“客户导向”经营理念。公司将设立客户服务部，总体负责公司的客户服务工作。通过设立客户服务部提升公司服务理念、明确服务定位、强化流程管理，突出专业服务、风险管理优势的营运管理。公司的营运资金、统筹管理公司的营运资金。资金营运部将负责公司经营性资金的流动性管理，对外融资以及固定收益类证券自营投资，满足公司正常经营性资金需要，提高公司资金使用效率；设立区域分公司，全面负责区域市场的业务拓展。通过科学的组织架构调整，全面推行流程化管理，提高公司的整体管理水平和经营效益。

⑶ 强化零售客户业务体系建设，全面提升营销能力

2009年公司以增强营销能力为重点，完善零售客户业务体系建设，强化全员营销意识，大力发展经纪业务。首先，进一步明确营业网点定位，提升营业部价值。公司的营业部是各类金融产品的销售终端，是客户开发与服务的终端。通过强化营业部自主经营意识、自我管理能力以及业务拓展能力，使营业部经营效用最大化；通过强化营业部经纪理的营销意识，以组建、训练等方式提升营业部市场营销能力。其次，进一步提高公司整体营销策略水平，丰富客户的营销活动。加强对客户交易行为的研究与分析，充分了解客户风险偏好，设计出不同的产品组合，以满足不同交易特性的客户需求。同时，统筹考虑营销活动的区域差异性和产品差异性，因地制宜地确定营销策略。第三，进一步优化营业网点布局，扩展业务辐射半径。选择经济较为发达、居民理财需求增长潜力较大的城市，通过申报、搬迁等方式扩充和优化营业网点布局，以点带面开发客户拓展市场。第四，进一步完善交易平台建设，大力发展手机证券业务。通过稳定的技术系统架构和无线通讯网络，使客户以更方便快捷的方式获取实时行情信息、在线交易、理财产品以及专业的股评资讯等综合证券业务服务。

⑷ 激精传统业务，整合业务资源

公司将在重点抓好经纪业务的基础上，做大做强资产管理，投资银行等传统证券业务。投资银行业务坚持贯彻“特色投行，精品投行”的策略，深入挖掘公司历年在投资银行业务方面积累的客户资源，全方位推进各项业务合作关系，形成新有的客户、行业和区域特色；资产管理业务坚持以零售客户理财业务为主，机构客户理财业务为辅，积极探索私募型资产管理业务的发展模式；固定收益业务坚持以承销业务为龙头，以销售交易业务和研究为基础，加强与商业银行、保险公司和信托公司的合作，重点推动企业债、公司债承销业务，形成固定收益一、二级市场的良性互动。证券投资业务坚持投资管理与风险控制并重，在政策允许范围内丰富投资品种，完善资产配置，把握盈利机会。

⑸ 积极探索新业务模式，寻找新的利润增长点

抓紧融资融券、直接投资、股指期货、金融衍生品等创新业务的研究和准备工作，待政策开闸后迅速组织实施，使之成为公司新的利润增长点。全力推进融资融券业务，做好开展业务必须的技术测试、流程管理、风险控制、业务研究、人员储备等工作，力争在相关政策出台后迅速取得业务资格；探索符合国情的金融衍生产品业务模式，重点做好前期市场调研，研究衍生品多种套利模式，在调研学习中培养骨干人才；密切跟踪股指期货等其他创新业务的推出进程，做好应对准备，在新业务推出后迅速占领相应的市场份额。

⑹ 加强内部营运保障，强化后台保障功能

加强内部营运保障一方面以完善帐户管理模式为重点，进一步整合优化各项业务流程，逐步建立集中业务操作平台和操作质量控制体系，全面推进中台营运体系建设。在各个业务部门中大力推进流程化管理，促进业务操作的精细化、标准化和规范化。通过总部后台集中管理，营运部门业务标准化、风险控制专人负责的模式，突出营业网点的营销职能，提高业务运行效率。另一方面强化IT、财务等后台部门的保障功能。继续强化IT服务管理，提高系统运维的成熟度。继续推进财务集中，实现财务分散管理模式向集中管理模式转变。采取有效措施加强费用管理和成本控制，通过统一网点装修、统一采购、内部通讯系统改造、建设视频会议系统减少商旅费用等一系列举措降低日常运营费用，提高经营效率。

⑺ 继续深化企业文化建设，提高公司凝聚力

持续推进企业文化建设，不断提高公司凝聚力与向心力，以企业文化探索为核心，让全体员工知晓、认同并自觉执行；用企业文化树要统一全体员工的观念、统一全体员工的思想、统一全体员工的行动。通过员工的一言一行将企业文化得要确定的企业愿景、使命、核心价值观和经营理念等概念真正落实到公司的各项业务活动中，体现在高素质的客户服务中，为加快公司发展做出应有的贡献。公司坚持量才录用、唯才是举的用人原则，坚持能者上、庸者下的用人机制，坚持末位淘汰的绩效管理制度，不断优化员工队伍结构。通过制度安排、建立鼓励、勉励、激励的内部竞争机制，努力营造激情活跃、宽容、包容、从容的企业氛围，推动家园文化建设，激发员工工作激情和创造力，为把公司建设成在社会上受人尊敬、在行业内有地位的百年老店打下厚实的文化基础。

⑻ 加强人力资源管理，提升员工队伍素质

只有一流的人才，才有一流的公司。培养一支创新能力强、管理水平高、业务素质硬的专业化员工队伍对于公司的长远发展具有举足轻重的作用。公司将继续推进绩效管理工作，从制度上激发员工的工作动机，促使员工努力完成绩效目标。公司将继续推进全员培训工作，完善内部培训体系建设，以脱产培训与在岗培训相结合、专业培训与业余培训相结合、技术培训与管理培训相结合、网络培训与现场培训相结合、系统培训与专项培训相结合的培训模式，全面提升业务骨干和各级管理干部的综合素质。同时，公司还将进一步梳理明确部门和岗位职责，固化人力资源管理流程，探索分支机构人力资源专员模式，