（上接B16版）

单位：（人民币）万元

分行业	营业收入	营业支出	营业利润率（%）	营业收入比上年增减（%）	营业支出比上年增减（%）	营业利润率比上年增减
证券经纪业务	61,648.74	17,329.31	71.89	80.66	29.74	增加11.03个百分点
投资银行业务	3,618.39	5,085.68	-40.55	-6.51	-5.78	减少1.09个百分点
证券投资业务	15,606.10	1,067.29	93.16	119.99	-24.54	增加194.97个百分点

①证券经纪业务

在2009年全国市场行情回暖的背景下，经纪业务积极扩展建设营销渠道、改善提升客服质量，推动服务部规范为营业部，为经纪业务进一步发展奠定了坚实的基础，基本实现了年初公司制定的确保经纪业务稳定增长的目标，经纪业务市场排名和份额继续稳步提高。

第一，完成了5家服务部规范为营业部的工作，营业部数量上升到22家，公司经纪业务迈上了一个新台阶，进一步巩固了以云南为中心辐射全国的营业网点布局；第二，以客服和营销为主线，组建了市场营销中心和客户服务中心，提升了经纪业务核心竞争力；第三，进一步完善了以业绩为导向的激励机制，培育了一支以营业部经理为核心的营销骨干队伍。

报告期全国A股、基金和权证成交金额约为60万亿元，比上年度增长了约76%，公司实现经纪业务营业利润44,319.43万元，比上年同期增长了113%；公司经纪业务成交金额比上年度增长了117%。市场排名由2008年的78位上升到2009年的71位。

代理买卖证券情况如下表：

证券种类	2009年1-12月代理交易额（亿元）	市场份额（‰）	2008年1-12月代理交易额（亿元）	市场份额（‰）
股票	3,259.58	3.06	1,360.99	2.55
基金	28.67	1.47	27.13	2.33
权证	178.71	1.67	206.71	1.48
债券	28.52	0.41	8.76	0.15
证券交易总额	3,495.48	2.77	1,603.59	2.16

注：上表数据来源于沪深交易所网站

②投资银行业务

公司证券承销业务延续了上年的良好发展态势，实现了管理体系的调整，内部规范化管理工作不断深化，协同效应初见成效。在业务模式、市场占有率、团队建设等方面都有较好表现，项目储备大大增加，目前已有多个项目报会，发展势头良好，为2010年实现业务稳步增长打下了坚实的基础。但受多种因素以及项目周期长的影响，加上人员、房租等刚性费用占比较大，尚未实现盈利。

证券承销业务经营具体情况见下表：

单位：（人民币）万元

承销方式	证券名称	承销次数（次）		承销金额		承销收入	
		2009年	历年累计	2009年	历年累计	2009年	历年累计
主承销	新股发行	0	0	0	0	0	280.00
	增发新股	0	2	0	62,612.00	0	1,790.84
	配股	0	1	0	30,865.96	0	1,018.57
	可转债	0	0	0	0	0	0
	基金	0	0	0	0	0	0
	债券发行	0	0	0	0	55.00	55.00
	小计	0	3	0	93,477.96	55.00	3,144.41
副主承销	新股发行	1	3	3,494.70	29,391.70	3.5	15.48
	增发新股	0	0	0	0	0	0
	配股	0	0	0	0	0	0
	可转债	0	0	0	0	0	0
	基金	0	0	0	0	0	0
	债券发行	12	15	85,000.00	112,000.00	240.50	321.50
	小计	13	18	88,494.70	141,91.70	244.00	336.98
分销	新股发行	5	17	14,503.04	434,964.49	18.00	129.69
	增发新股	0	0	0	0	0	0
	配股	0	0	0	0	0	0
	可转债	0	6	0	112,032.00	0	67.05
	基金	0	0	0	0	0	0
	债券发行	13	21	61,000.00	95,000.00	255.50	304.00
	小计	18	44	75,503.04	641,996.49	273.50	500.74
合计		31	65	163,997.74	876,866.15	572.50	3,982.13

报告期内，公司签订了19份财务顾问协议，实现财务顾问费收入2,295.66万元；实现保荐业务收入750万元。

③证券投资业务

2009年证券市场呈现了总体震荡上扬的格局，公司证券投资业务按照董事会严控风险、稳健投资、确保盈利的要求，在公司投资决策委员会的正确指导下，证券投资部门及时分析市场走势，制定了相应的投资策略，抓住市场机会，在控制风险的前提下，投资交易性金融资产获利，加之期末持有的交易性金融资产公允价值增加，证券投资业务本期比亏并获利。同时，银行间债券市场交易量排名上升至31名，较2008年前进了17位，公司债券业务的行业品牌正在逐步树立。

公司证券投资业务实现净收入15,606.10万元，其中：投资收益-18,074.20万元，公允价值变动收益33,775.02万元，利息净收入-80.44万元，手续费净收入-14.28万元。实现营业利润14,538.81万元，比上年同期增长了118.29%。具体情况如下表：

单位：（人民币）万元

项目	2009年度	2008年度
交易性金融资产投资收益	-18,074.20	-39,919.38
交易性金融资产公允价值变动收益	33,775.02	-38,003.92
合计	15,700.82	-77,923.30

④公司目前尚无权证创设、股份报价转让、直接股权投资、融资融券、资产管理等业务资格，公司尚未开展上述业务。公司目前已成立了资产管理总部，积极为公司未来获批相应业务资格后开展相关业务进行人员、制度和研究等准备工作。

3、报告期盈利能力分析的说明

截至2009年12月31日，公司资产总额为595,946.65万元，比上年同期增长了70.62%，净资产为178,519.07万元，比上年同期增长了29.38%，净资本为152,472.77万元，比上年同期增长了27.05%。报告期公司净资产和净资本均有了较大增幅，公司通过了风险控制指标监性体系和补足机制，在报告期内执行情况良好。各项财务及业务风险控制指标符合《证券公司管理办法》及《证券公司风险控制指标管理办法》的有关规定。公司目前的净资产和净资本水平，基本满足公司目前的经营和发展的需要，并且公司拟择机通过再融资需要资金，补充资本金，提高资本实力，用于扩大传统业务规模和开拓创新业务，优化资产负债结构，增强公司抵御政策风险及财务风险的能力。

公司报告期内实现净利润40,534.94万元，比上年同期增长了162.82%。公司业绩大幅增长主要是以下几方面原因：

①在宏观经济向好的大趋势下，中国资本市场呈现出整体复苏的局面，全年沪深股市均有较大涨幅，公司整体收入大幅增长了约4成左右。

②经纪业务保持持续增长，2009年全国A股、基金和权证成交金额约为60万亿元，较去年同期增长了约76%，公司证券经纪业务成交金额较去年同期增长了约117%。

③2009年证券市场呈现总体震荡上扬的格局，公司抓住机会，在控制风险的前提下，证券投资业务本期止亏并获利。

此外，报告期内公司在控股子证券公司、稳固传统业务，保持稳定收入的基础上，贯彻紧缩财务政策，切实降低了成本；建立了以业绩为导向、激励约束机制为基础的企业文化。

4、公司营业收入、营业利润的分布报告

①营业收入地区分部情况

单位：（人民币）万元

地区	2009年度		2008年度		增减百分比（%）
	营业部数量	营业收入	营业部数量	营业收入	
云南	12	52,366.19	7	30,555.13	71.38
北京	1	1,811.82	1	1,411.58	28.35
上海	1	1,218.63	1	723.08	68.53
广东	2	2,241.87	2	1,353.19	65.67
本部		21,893.37		-72,840.49	130.06
其他	6	4,009.14	6	81.77	4,802.95
合计	22	83,541.02	17	-38,715.74	315.78

②营业利润地区分部情况

单位：（人民币）万元

地区	2009年度		2008年度		增减百分比（%）
	营业部数量	营业利润	营业部数量	营业利润	
云南	12	41,588.69	7	21,506.07	93.38
北京	1	878.22	1	267.25	228.61
上海	1	317.92	1	-36.66	967.21
广东	2	725.25	2	-139.67	619.26
本部		-3,798.49		-87,421.47	95.65
其他	6	808.25	6	-828.74	197.53
合计	22	40,519.84	17	-66,653.22	160.79

5、公司资产质量和资产构成

①资产质量

报告期末，公司资产总额为595,946.65万元，比上年同期增长了70.62%，增加的原因主要是由于资本市场回暖，经纪业务客户交易结算资金增幅较大；本期末现金对。

其中客户资金比年初余额增加了19.01亿元，增加了112.85%；自有资金比年初余额增加了1.67亿元，增加了19%；交易性金融资产比年初余额增加了7.64亿，增加了200%。公司资产结构良好，资产主要为货币资产和结算备付金，占比为78%，且大部分资产变现能力较强，公司资产流动性强、资产结构优良。

报告期末，公司负债总额为417,427.58万元，负债结构合理，主要为代理买卖证券款，占比86%，剔除客户资金后公司的资产负债率仅为25%，公司偿债能力较强。

报告期末，公司总股本为150,331.33万股，归属于上市公司股东权益为178,519.07万元，公司的净资本为152,472.77万元，净资本与股东权益的比例为85.41%，公司资产质量优良。各项财务及业务风险控制指标符合《证券公司管理办法》及《证券公司风险控制指标管理办法》的有关规定。

②资产构成

单位：（人民币）万元

项目	2009年12月31日	资产构成比例（%）	2008年12月31日	资产构成比例（%）
货币资金	344,042.51	57.73	165,868.01	47.49
结算备付金	119,518.78	20.06	90,913.67	26.03
交易性金融资产	114,586.72	19.23	38,159.15	10.92
买入返售金融资产			37,960.79	10.87
应收利息	1,341.07	0.23	100.42	0.03
存出保证金	196.56	0.03	196.69	0.06
可供出售金融资产	200.00	0.03		
固定资产	12,369.91	2.08	13,110.59	3.75
无形资产	574.46	0.10	685.76	0.19
递延所得税资产	1,335.39	0.22		
其他资产	1,781.25	0.29	2,289.51	0.66
总计	595,946.65	100.00	349,284.59	100.00

截至2009年12月31日，公司资产构成中剔除了可供出售金融资产，系公司为拓展业务类型，新购入了持有期在一年以上的集合理财产品；由于期末买入返售业务已结束，所以报告期末无买入返售金融资产；货币资金占总资产比重上升的主要原因是由于资本市场回暖，经纪业务客户交易结算资金大幅增加所致；交易性金融资产比重上升主要是证券投资业务抓住市场回暖的机会，积极开拓市场潜力，为2010年投资做好品种和仓位的基础准备。

③主要资产采用的计量属性

报告期公司资产中交易性金融资产和可供出售金融资产采用公允价值计量，其他资产采用历史成本计量，并于期末对存在减值迹象的资产计提减值准备。公允价值的确定采用如下方法：对存在活跃市场的投资品种，如报表日有成交市价，以当日收盘价作为公允价值；如报表日无成交市价、且最近交易日后经济环境未发生重大变化的，以最近交易日收盘价作为公允价值；如报表日无成交市价、且最近交易日后经济环境发生了重大变化的，采用适当的估值技术，审慎确定公允价值。不存在活跃市场的金融资产或金融负债，采用估值技术确定其公允价值。估值技术包括参考熟悉情况并自愿交易的各方最近进行的市场交易中使用的价格、参照实质上相同的其他金融资产或金融负债的当前公允价值、现金流量折现法和期权定价模型等。与公允价值计量相关的项目如下表：

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
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
金融资产					
其中：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	38,159.15	33,775.02			114,586.73
其中：衍生金融资产					
2.可供出售金融资产					200.00
金融资产小计	38,159.15	33,775.02	0.00	0.00	114,786.73
金融负债					
投资性房地产					
生产性生物资产					
其他					
合计	38,159.15	33,775.02	0.00	0.00	114,786.73

截至报告期末公司除持有少量外币货币资金外，无其他外币金融资产和金融负债。

交易性金融资产项目的公允价值变动损益为33,775.02万元，占净利润的83.32%。上年同期公允价值变动损益为-38,003.92万元，本期较上期增长的主要原因为报告期资本市场回暖，公司自营证券公允价值上升，出售了部分前期持有的交易性金融资产，将这部分金融资产原计入公允价值变动损益的损失转回，结转至投资收益。

④期比发生重大变动

报告期业务及管理费用为39,505.06万元，较上年同期的25,884.03万元增长了52.62%，其中工资薪酬21,912.56万元，较上年同期的9,595.62万元增长了128.36%，增长的主要原因为报告期公司实现扭亏为盈，取得了可喜的经营业绩，按公司相关制度计提了业务提成及奖金；而上期由于公司亏损，按公司相关制度未计提业务提成及奖金。

报告期所得税费用为16.78万元，较上年同期的-2,268.21万元增长了100%，增长的主要原因为上年同期公司经营发生亏损，前期所形成的应纳税暂时性差异对本来期间的计税影响已经消失并转回，造成上年同期的所得税费用为负数，本期虽然所得税费用很低，但因上期所得税费用负值较大，所以造成增长较大。

6、公司报告期现金流转情况

报告期内，公司现金及等价物净增加额206,779.61万元。其中：经营活动产生的现金净流量为207,855.70万元，比上年同期增长了243.04%。其中现金流入302,290.39万元，主要项目为：收取利息、手续费及佣金产生的现金流入70,778.31万元；回购业务资金净增加额产生的现金流入41,546.38万元；代理买卖业务现金净流入189,846.77万元。现金流出94,434.69万元，主要项目为：处置交易性金融资产净减少额60,726.76万元。报告期经营活动现金净流量增长的主要原因是由于资本市场回暖，经纪业务客户交易结算资金大幅增长；同时公司本期抓住市场机会，扭亏为盈，获得较大收益，造成现金净流入。

投资活动产生的现金净流量为-1,073.46万元，主要流出项目为：购建固定资产等支付的现金875.54万元；购入可供出售金融资产200万元。

本期未发生筹资活动。

汇率变动对现金及现金等价物的影响金额为-2.63万元。

7、会计政策、会计估计和核算方法变更的具体情况说明

报告期内无会计政策、会计估计变更和重要前期差错更正情况。

8、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	2009年12月31日	2008年12月31日	增减幅度（%）	备注
货币资金	3,440,425,068.63	1,658,680,137.44	107.42	本期末自有资金及客户交易结算资金较上期末增加
结算备付金	1,195,187,809.89	909,136,690.28	31.46	
交易性金融资产	1,145,867,268.05	381,591,452.48	200.29	本期末证券投资规模及公允价值较上期末增加
买入返售金融资产		379,607,886.85	-100.00	本期末债券返售业务结束，买入返售金融资产余额为零
应收利息	13,410,763.29	1,004,168.94	1235.51	本期债券投资规模较上期末增加
可供出售金融资产	2,000,000.00			本期末新购入可供出售金融资产
递延所得税资产	13,353,869.59			本期末计提可弥补以前年度亏损影响递延所得税资产
代理买卖证券款	3,581,553,245.41	1,683,085,495.82	112.80	资本市场回暖，本期末经纪业务客户交易结算资金余额较上期末增加
应付职工薪酬	102,046,307.72	18,736,468.73	444.64	本期按照内部相关制度计提了业务提成及奖金，期末尚未发放
应交税费	42,868,194.32	24,455,167.17	75.29	本期计税收入增加，且计提的营业税及个人所得税期末部分尚未缴纳
应付利息	728,091.44	108,273.97	572.45	本期末卖出回购金融资产款较上期末增加，且本期卖出回购金融资产款的实际占用天数较上期多
递延所得税负债	13,353,869.59			本期末计提公允价值变动收益影响递延所得税负债
其他负债	17,870,165.52	6,619,149.11	169.98	本期计提的证券投资者保护基金期末尚未缴纳
未分配利润	125,343,336.86	-280,006,022.01	144.76	本期经营盈利

项目	2009年度	2008年度	增减幅度（%）	备注
手续费及佣金净收入	623,174,108.57	361,189,866.29	72.53	资本市场回暖，本期公司经纪业务交易量较上期增加，经纪业务净收入较上期增加
利息净收入	55,237,933.01	31,525,876.28	75.21	本期自有资金及客户交易结算资金较上期增加，导致利息收入增加，同时本期活期利率较上期降低，客户利息支出也相应降低
投资收益	-180,741,949.88	-399,193,816.82	54.72	资本市场回暖，投资收益较上期有所增加，但因卖出前期金融资产形成实际亏损，而该项损失已于前期计入公允价值变动收益，本期卖出时，确认为投资收益损失并转回前期公允价值
公允价值变动收益	337,750,195.43	-380,039,193.88	188.87	资本市场回暖，公司金融资产公允价值上升，以及卖出前期金融资产转回公允价值所致
汇兑收益	-10,120.26	-665,150.19	98.48	本期外币汇率下降幅度较上期小
营业税金及附加	35,025,048.02	20,246,096.36	73.00	本期应税收入较上期增加
业务及管理费	395,050,553.70	258,840,331.44	52.62	随着规模扩大和收入的增加，本期相应各项费用较上期增加
资产减值损失	136,120.50	288,394.63	-52.80	本期计提的坏账准备较上期减少
营业外收入	992,508.89	479,711.23	106.90	本期收到代扣代缴各项税费手续费返还等
营业外支出	673,784.25	1,881,691.43	-64.19	本期捐赠较上期减少
所得税费用	167,810.42	-22,682,097.76	100.74	上期应纳税暂时性差异对未来期间的计税影响已经消失，转回了计提的递延资产和递延负债，形成负数
经营活动产生的现金流量净额	2,078,556,956.44	-1,453,118,122.54	243.04	本期客户交易结算资金为净流入及收入和业务员回购流入较上期增加
投资活动产生的现金流量净额	-10,734,557.50	-31,370,712.84	65.78	本期固定资产购置支出较上期减少
基本每股收益	0.270	-0.429	162.94	本期经营盈利

9、报告期内证券营业部新设、变更情况

昆明白塔路证券营业部保山证券服务部于2008年12月29日获得中国证监会云南监管局云证监机构字[2008]24号文批准规范为保山保岫东路证券营业部；

昆明白塔路证券营业部昆明北京路证券服务部于2009年3月5日获得中国证监会云南监管局云证监[2009]59号文批准规范为昆明北京路证券营业部；

开远凤凰路证券营业部曙自证券服务部于2009年5月12日获得中国证监会云南监管局云证监[2009]122号文批准规范为蒙自天马路证券营业部；

玉溪玉兴路证券营业部新平证券服务部于2009年5月12日获得中国证监会云南监管局云证监[2009]123号文批准规范为新平西园路证券营业部；

昆明白塔路证券营业部腾冲证券服务部于2009年9月30日获得中国证监会云南监管局云证监[2009]278号文批准规范为腾冲光华东路证券营业部。

10、截止报告期末，本公司无控股及参股公司；公司无控制的特殊目的主体。

（二）经营中出现的问题及解决办法

1、收入结构有待完善

公司尚未取得资产管理业务及其他创新业务资格，当前业务收入主要来源于经纪业务、证券投资业务和证券承销保荐业务，收入结构不尽合理。

公司拟积极推动有关业务资格的申请工作，大力拓展新业务，以提高盈利能力。目前公司已成立了相应的部门机构，积极为公司申请业务资格及未来开展相关业务进行人员、制度和研究等准备工作。

2、云南地区经纪业务面临冲击

公司是云南省内营业网点最多的证券公司，经纪业务地域性明显，云南地区营业部交易量大、是公司最稳定的利润来源。然而，随着监管政策的变化，国内一些券商开始在云南地区新设营业网点，对公司在云南省的优势地位造成一定的冲击。

2009年，公司按照监管政策要求，积极开展了服务部规范为营业部的工作，网点布局得到进一步优化，同时，公司还通过构建市场营销中心和客户服务中心等一系列举措，积极拓展营销网络的广度和维度，以弥补公司有形营业网点较少的劣势，并取得了良好的效果。同时，还通过采取不断完善制度、招募人才、拓宽渠道、优化服务等一系列措施，做好市场营销及客户服务工作，保持公司经纪业务在云南省内的竞争力。

3、证券承销业务有待提升

公司证券承销业务实现了管理体系的调整，内部规范化管理工作不断深化，项目储备大大增加，目前已有多个项目报会，发展势头良好，为2010年实现业务稳步增长打下了坚实的基础。但受多种因素以及项目周期长的影响，证券承销业务收入未实现增长，加上人员、房租等刚性费用占比较大，尚未实现盈利。

公司将积极推进现有投行项目，实现业务项目的突破；继续压缩成本，控制投入；大力拓展新项目，实现良性循环；理顺投行管理体系，实现保荐代表人阶段性发展目标，加强保荐代表人队伍建设。力争投行业务项目和收入实现突破。

（三）对公司未来发展的展望

1、2010年市场形势展望

2010年，随着融资融券、股指期货等创新业务和品种的推出，市场做空机制的引入，将对整个证券市场和行业的规范运营、营造理性投资氛围产生巨大而积极的影响，我国证券市场、证券行业正在迎来一个充满希望、充满创新、同时也充满压力的一年。

2、公司的竞争优势和竞争劣势

公司的竞争优势

①区域竞争优势明显。截至报告期末，公司在云南省内的营业网点数为19家（营业部12家，服务部7家），占云南省营业网点数量的33%。作为云南省唯一的上市证券公司，在云南省政府的大力支持下，公司将继续为地方产业结构调整、优化资源配置、建立和谐云南"做出应有的贡献。公司总部和主要资产、业务也分布于云南，突出的区位优势将有力地提升公司投行、经纪等关键业务的竞争力。

②公司治理不断完善。公司内部治理结构健全，公司领导高度重视内部管理体制的建设和风险防范机制的完善，严格按照中国证监会及各级政府部门的要求开展各项业务，不断完善合规与风控制度，持续开展制度培训。

③人才聚合优势增强。人才是券商发展之本。为此，公司制定了吸引人才的薪酬体系，目前已吸引了一批高级管理人才和业务骨干加盟。同时，公司加强内部培训，注重干部选拔，人力资源制度改革成效正在逐步显现。

④有特色的企业文化。先进的企业文化是公司实现持续发展的重要保障。在公司"守正、出奇、宁静、致远"的八字企业精神中，首先就是"守正"。公司内部持续大力倡导合规文化，要求全体员工把合规与风险控制放在开展各项业务的首位。

公司的竞争劣势

①业务基础有待进一步加强

公司的业务没有形成比较优势；经纪业务业绩虽稳步提高，但整体规模较小；证券承销业务打造品牌还需时日；固定收益业务虽然进步显著，但其业绩贡献短期内难以对公司业绩产生巨大的影响；证券投资业务收益随市场波动影响较大；资产管理和创新业务仍在筹备中。公司这种业务结构和盈利模式有待进一步调整和提高。

②顺应未来新兴业务竞争的严峻挑战

2009年下半年开始，监管部门实施了新的营业网点审批政策，股指期货和融资融券两项业务也即将放行。这些政策和创新举措进一步促进了国内券商分化，大型券商在净资本、营业网点、业务水平、人才积累等方面占据显著优势，它们将通过试点等方式，优先获得新的业务机会，并进一步压缩中小券商的生存空间。公司业务面临较大冲击。公司尚不具备融资融券、股指期货等业务资格，短期内无法共享行业创新发展带来的好处，长期来看也不利于公司业务板块协同效应的发挥。同时，获得试点资格的大券商可能依靠先发优势占领市场，公司可能面临客户流失的状况。如何分得一部分创新业务市场份额，使公司在创新业务上保有竞争能力，是公司面临的重要课题。

③资本实力有待提升

2009年其他一些上市券商通过增发、配股等方式完成了资金募集工作，增强了实力。相比之下，公司总股本和净资本处于行业中游水平，公司目前的资本金规模已制约了公司的发展，公司将适时推动募集资金工作。

（四）公司的发展战略和经营计划

1、公司未来三至五年发展战略

公司的持续稳定发展，保证了公司发展战略的延续。公司将充分利用资本市场的平台，通过定向增发等融资手段，逐步扩大资本规模和抗风险能力；采用收购兼并等多种方式，迅速扩大公司的市场份额和业务规模；在保持传统业务稳定增长的基础上，努力使创新业务获得超常规的发展，为未来价值链的延伸和特色化经营打开成长空间；同时，力争通过引入境外战略投资者，提升管理水平，转换思想观念，改善市场形象，进而成为经营规范、管理科学、资产质量良好、收入结构合理、综合业务水平位居全国前列，在某些细分市场具有强大品牌和影响力的证券公司。

2、2010年度公司经营计划

2010年，公司拟在稳步提升业绩的基础上，积极推动有关业务资格的申请工作，大力拓展新业务，不断提高盈利能力。同时，公司将紧紧围绕着经营计划执行稳健的财务政策，为达成经营目标提供保障；根据公司业务发展和市场变化，集中公司资源，聚焦于公司重点业务和部门，促进业务持续稳定快速发展。

①进一步提升经纪业务盈利水平

集中资源强化云南地区重点营业部，增设区域营销中心，保持经纪业务在云南地区的竞争优势；完成服务部升级工作，进一步优化营业网点；通过集成信息平台的CRM系统建设，加强客户管理的信息资源的开发与利用。

②净取投行业务取得突破

进一步规顺投行管理体系、积极推进现有投行项目，实现业务项目突破；继续压缩成本；加强保荐代表人队伍建设。

③证券投资业务达到控制风险和获利收益的平衡

在控制风险和实现收益的目标上达到平衡；加强对大势的研判，在适当的时机加大投入，加强投资组合管理；优化投资决策流程，严格控制市场风险。

④研究业务助推公司发展

进一步加强对公司内部各项业务的支持。同时，力争形成公司研发在一定细分市场的行业品牌。

⑤顺极推进新业务资格申请工作

公司将积极推进资产管理业务、基金代销业务、直接投资业务等资格的申报工作，积极拓展公司新的业务增长点。

⑥稳步推进定向增发工作

资本规模和净资本大小是证券公司竞争实力的决定性因素，关系到公司业务资格申请、分类评级等一系列工作，如果公司不能利用定向增发扩大净资本，将使公司和先进券商的差距进一步加大，不利于公司未来的发展壮大。因此，在各方面条件成熟时，公司将继续努力推进定向增发工作。

⑦继续执行稳健的财务政策

公司将紧紧围绕着经营计划执行稳健的财务政策，为达成经营目标提供保障；继续在收支配比原则基础上，实行以业绩为导向的全面预算管理，加强预算执行情况的分析，及时按市场变化情况调整预算管理政策；发扬勤俭节约的良好作风，完善节约措施，合理控制费用支出；加强资金营运和管理，合理调配资金，提高资金收益；严格控制各项财务风险以保障公司稳定发展。

⑧深化以业绩为导向的激励约束机制，稳步推进人才建设

在全员成本收益量化指标的基础上进一步改进考核机制；以定岗定编工作为契机，为员工提供合理上升通道和职业规划，实现优胜劣汰；推进人才库建设工作，为公司干部储备、干部选拔和骨干力量储备提供支持；完成公司培训体系的建设工作，为建立学习型组织提供有力支持。

⑨持续推进风险管理工作

推进合规管理信息系统建设，促进合规管理工作的规范化与系统化；深化合规制度建设，加强合规培训，构建具有公司特色的合规文化；加强稽核审计与合规检查意见反馈的跟踪，落实相关问题的切实整改；持续开展净资本压力测试与敏感性分析工作，提升公司风险管理水平；进一步规范反洗钱、客户经纪人管理工作，防范监管风险。

⑩加强信息系统工作，保证系统安全稳定

通过将公司目前的集中交易系统运行模式升级为双主互备的运行模式，保证集中交易系统、网上交易系统、资讯以及行情系统的稳定运行；建设基于公司客户营销、服务等基础信息集合之上的CRM系统，提升公司客户营销和服务的层次。

⑪开展以效益和效率为核心的企业文化建设

以《企业文化手册》、《员工手册》及《合规手册》的学习和宣传为核心，通过国情教育、集体讨论等各种方式推进企业文化建设工作，倡导"专业"、"敬业"、"乐业"的"三业"精神，帮助员工真正树立事业心、责任心；树立以效益和效率为核心的工作作风。

（五）为实现未来发展战略所需的资金需求及使用计划

为实现公司发展战略，公司将根据监管许可、市场环境和自身情况，适时采取非公开发行股票等方式募集资金，增加公司资本金，扩充公司业务。

（六）公司经营活动面临的风险和采取的对策与措施

1、公司经营活动面临的具体风险和采取的对策

①公司经营活动面临的风险

公司在经营活动中面临的风险主要有：法律政策风险、业务经营风险、技术风险、管理风险和操作风险、流动性风险等，主要表现在以下几方面：

①法律政策风险

公司面临一定的法律政策风险，亦即在目常经营中，公司可能因违反国家法律、部门规章、交易所业务规则等而受到监管机构处罚，或者因业务操作不当或违规引发民事诉讼和承担赔偿责任。

②业务经营风险

公司面临一定的业务经营风险，公司的资产、负债、成本、利润等经营状况既受到行业竞争状况的影响，又受到国家经济和金融政策、经济增长速度、汇率、利率、商品价格等宏观因素的影响，存在不确定性。

具体而言，在经纪业务方面，经纪业务收入与证券市场整体行情高度相关，而后者受宏观政策、经济周期等诸多因素的影响，存在不确定性。此外，券商之间的相互竞争也使公司面临客户流失、佣金收入下降的风险。

在投行业务方面，证券公司承销的证券面向不确定的社会公众发售，存在发行失败或大比例包销的风险。此外，发行政策与发行节奏变化的不确定性也可能对公司的承销业务具有重要影响。

在投资业务方面，由于我国证券市场存在交易成本、又缺乏通过完全对冲规避系统性风险的手段，公司的证券投资既面临证券市场整体价格波动带来的系统性风险，又面临个别证券价格波动带来的特异风险。

③技术风险

公司面临一定的技术风险。信息技术在证券业务已得到广泛的应用，公司的经纪业务、自营业务及日常营运均依赖于信息技术的支持。公司的信息系统有可能由于硬件设施、软件程序、操作流程等方面的原因而出现运行故障，而使公司遭受经济损失和其他损失。

④管理风险和操作风险

公司面临一定的管理风险和操作风险，亦即公司可能由于管理不力或者职员操作不当而遭受经济损失和其他损失。

⑤流动性风险

公司还面临一定的流动性风险，亦即当流动性不足时，公司可能无法以合理的成本迅速增加负债或者变现资产以获取足够的现金，并且可能因此遭受经济损失和其他损失。

②公司采取的风险防范对策和措施

针对上述风险，公司采取以下防范措施：

①持续加强合规管理体系和风险管理体系建设

公司按照监管要求，建立了清晰的合规管理体系，明确了各部门、分支机构以及高级管理人员、全体员工的合规管理职责。公司将进一步完善内部管理制度，优化合规管理工作流程，提高合规审查效率和检查频率，加大合规咨询和培训力度，持续加强合规管理人员、员工的合规意识。公司将建立包括董事会、风险管理委员会和风险管理业务部门三个层级的风险管理体系，制定了比较完善的风险应急报告与处置机制、风险监测信息共享机制、信息隔离防控机制和反洗钱监控等工作机制，采取实时监控与压力测试、敏感性分析相互补充的风险监控手段，进一步完善风险管理体系。

②区别业务类型，有针对性地采取业务经营风险防范措施

公司督促研究部门持续跟踪宏观经济和政策走势，加强对市场风险的量化分析。公司通过优化营业网点、加强集成信息平台的CRM系统建设、实施客户分类管理、强化激励机制等措施，进一步增强竞争优势，稳定经纪业务；通过积极推进现有投行项目、大力拓展新项目、理顺投行管理关系、加强保荐代表人队伍建设等措施，稳定投行业务；公司通过在优化证券投资决策流程、加强投资组合管理、平衡风险收益关系、实施严格、科学的止盈止损制度等措施，严格控制市场风险以及证券投资业务中的其他业务经营风险。

③提高公司信息技术管理水平，防范技术风险

公司建立和整合多层次信息平台，构建集中交易系统的主备结构，采用不同介质双线路的营业部通讯系统，实施业务数据和重要资料的异地备份机制，确保信息系统的安全；加强制度建设和流程管理，针对人员、安全、日常运行、机房与设备、软件、数据、网络通信、技术文档、技术事故防范与处理等诸多方面，制定严密的信息系统管理制度、操作流程和风险控制制度；建立完备的信息系统应急处理机制，坚持预防与应急相结合，常态与非常态相结合，不断完善信息系统应急预案，定期或不定期进行应急演练，及时总结经验，提高处理技术事故或故障的能力；此外，公司2010年拟实施发营运中心升级计划，该计划完成后将大幅提高核心生产系统以及相关运维人员的可用性。

④进一步完善管理制度、优化业务流程，防范管理风险和操作风险

公司制定了基本覆盖公司经营管理的各个环节的规章制度和业务流程，统一制定了经纪业务标准化服务流程和风险防范制度，构建包括公司董事会、投资决策委员会和证券投资总部在内的多层次的证券投资决策、执行和风险控制系统，建立质量控制部负责对投行项目的立项进行审核及对项目过程进行动态检查和回访。

⑤加强资金管理、防范流动性风险

公司一贯坚持资金的统一管理和运作，持续加强资金管理体系的建设，建立了健全的客户资金和自有资金管理体系及净资本测算、预警及补充机制，制定了资金业务的风险评估和监测制度，有效防范和严格控制流动性风险。

2、主要风险因素在报告期内的体现

①法律政策风险

报告期内，公司不断加强合规管理、规范经营，没有产生法律政策风险。

②业务经营风险

报告期内，宏观经济逐步向好，资本市场整体复苏，全年沪深股市均有较大涨幅，交易量创历史新高，证券公司的经营环境也得到有效改善。

经纪业务方面，公司遵守相关行业自律要求，保证了佣金比率的稳定和收入的增长，没有发生相应的经营风险；在证券承销保荐业务方面，公司深化了内部规范化管理，储备了一批业务项目，没有发生相应的经营风险；在证券投资业务方面，公司通过优化证券投资决策流程、加强投资组合管理、平衡风险收益关系、实施严格的止盈止损制度等措施，没有发生相应的经营风险。

③技术风险

公司通过建立和整合多层次信息平台，构建集中交易系统的主备结构，加强了信息技术系统的建设和运维，确保了信息系统的安全，报告期内，公司没有发生技术风险。

④管理风险和操作风险

公司制定了基本覆盖经营管理各个环节的规章制度和业务流程，并在实际工作中严格执行。报告期内，没有产生对公司有实质性影响的操作风险。

⑤流动性风险

公司持续加强资金管理体系的建设，建立了健全的客户资金和自有资金管理体系及净资本测算、预警及补充机制，实时监控净资本状况。报告期内，始终保