（上接B42版）

（二）主营业务分析

1、概述

公司主要通过总部以及下属分公司、营业部从事证券经纪及财富管理、投资银行、投资与交易、资产管理以及资本中介等业务，通过全资子公司国信弘盛从事直接投资业务、通过全资子公司国信期货从事期货业务、通过全资子公司国信证券（香港）金融控股有限公司（以下简称“国信香港”）从事境外业务等。经过二十余年的发展，公司各项业务取得了突出的市场地位。根据中证协公布的证券公司会员经营业绩排名，2011年至2014年，公司总资产、净资产、净资本、营业收入、净利润五项指标均进入行业排名前十位。2015年度，公司实现营业收入291.39亿元，同比增长147.10%；实现归属于上市公司股东的净利润139.49亿元，同比增长183.08%，收入和归属于上市公司股东的净利润均创公司历史新高，盈利能力处于行业领先地位。

2、收入与成本

（1）营业收入构成

●按会计科目分类

单位：元

项目	2015年度		2014年度		同比增减(%)
	金额	占营业收入比重(%)	金额	占营业收入比重(%)	
手续费及佣金净收入	18,713,463,728.10	64.22	7,482,443,052.39	63.45	150.10
利息净收入	3,547,881,783.97	12.18	1,488,294,980.18	12.62	138.39
投资收益	7,181,443,098.25	24.65	2,229,278,760.92	18.90	222.14
公允价值变动收益(损失)	−415,399,842.65	−1.43	547,331,191.51	4.64	−175.90
汇兑损失	70,763,057.97	0.24	−610,716.93	−0.01	11,686.88
其他业务收入	40,979,773.37	0.14	45,585,351.62	0.39	−10.10
营业收入合计	29,139,131,599.01	100.00	11,792,322,619.69	100.00	147.10

相关数据同比发生变动30%以上的原因说明：

①手续费及佣金净收入187.13亿元，同比增加112.31亿元，增幅为150.10%，主要是经纪业务手续费净收入增加；

②利息净收入35.48亿元，同比增加20.60亿元，增幅为138.39%，主要是融资融券利息收入增加；

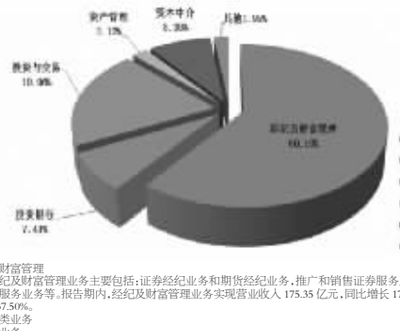
③投资收益71.81亿元，同比增加49.52亿元，增幅为222.14%，主要是本期处置以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产损益增加；

④公允价值变动损益合计−4.15亿元，同比减少9.63亿元，降幅为175.90%，主要是以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产及衍生金融工具公允价值变动损益减少；

⑤汇兑损益0.71亿元，主要是汇率上升。

●按业务类型分类

2015年度，公司主营业务类型及营业收入占比情况如下：



经纪及财富管理

公司经纪及财富管理业务主要包括：证券经纪业务和期货经纪业务，推广和销售证券服务及金融产品业务，提供专业化研究和咨询服务业务等。报告期内，经纪及财富管理业务实现营业收入175.35亿元，同比增长176.23%；利润总额127.33亿元，同比增长237.50%。

●证券类业务

①零售业务

市场环境

2015年，受多重因素影响，A股市场经历了较大幅度震荡，截至2015年末，上证综合指数报收3,539点，沪深两市全年股基累计成交2,703,237亿元，日均成交11,079亿元，较2014年的3,223亿元增长243.75%。

同时，随着中国经济转型升级和资本市场改革深化，零售经纪及财富管理业务的牌照壁垒进一步弱化，互联网金融冲击日益明显，市场竞争不断加剧，行业佣金费率进一步下滑。

经营举措及业绩

公司积极适应行业发展趋势，充分整合内部资源，协同打造“大经纪”业务链条；加快推动传统经纪业务向财富管理转型，打造投资顾问、理财顾问和精英团队，丰富产品体系，针对客户个性化需求提供综合性、专业性的增值服务，不断提升客户黏性；推动分支机构从单一传统经纪业务向综合金融服务转型，成为公司各项业务的地域支点，不断加大投研与创新力度，形成新的利润来源与增长点。

顺应互联网金融的发展趋势，公司积极布局互联网证券业务，充分运用大数据、互联网等技术手段助力业务发展。截至2015年底，公司金太阳手机证券注册用户已超过860万，手机证券交易量占比达32%，均较上年有较大幅度增长；系统推进柜台业务远程办理、大数据分析等工作，进一步提高了业务办理效率与综合竞争力。

2016年展望

随着互联网金融兴起、行业牌照壁垒弱化、一人多户政策推出等，传统经纪业务通道价值进一步降低，交易佣金费率持续下滑。公司将积极运用利用互联网等新技术、新手段，以客户为中心，打造经纪业务“线上+线下”的新型运营模式，为客户提供针对性增值服务。同时，公司将在严格执行风险管控要求的前提下，大力发展各类创新业务，加快传统经纪业务向财富管理转型，实现业务收入多元化。

②机构业务

市场环境

受益于A股市场行情，2015年公募基金行业管理资产规模显著增长，年末规模达到8.4万亿元，相比2014年末增加了3.86万亿元，增长85.15%。其中，货币型基金规模4.44万亿元，占比52.93%；混合型基金规模2.23万亿元，占比26.54%；股票型基金0.77万亿元，占比9.12%；债券型基金规模0.70万亿元，占比8.30%。

经营举措及业绩

面对机构客户需求的变化和激烈的市场竞争，公司深度挖掘公募、保险、社保等传统机构客户的需求，通过研究服务、产品销售、资源整合、创新协作等措施，为机构客户提供综合金融服务；完善机构主交易商（PB）业务布局，通过种子基金广泛筛选国内优秀的投资顾问和产品；充分发挥公司资源撮合能力，组织销售公募基金产品288.03亿元，帮助投资者和机构客户解决了各自的投资及业务需求。报告期内，公司实现交易单元席位租赁收入7.13亿元，同比增长161.84%。

2016年展望

2016年，随着中国资本市场发展，机构投资者将继续稳步壮大，养老金入市将进一步扩大机构投资者规模。公司将充分发挥全面、均衡的业务能力，满足机构客户在研究服务、产品设计及销售等方面的需求，积极开展金融产品销售、流动性服务等创新业务，为机构客户提供综合金融服务。

●期货类业务

市场环境

2015年，中国期货市场交易规模日益扩大，我国期货市场的国际影响力显著增强，期货在国民经济中的重要性日显突出。2015年1月至12月，我国期货市场共成交35.78亿手，同比增长42.78%；成交金额为554.23万亿元，同比增长89.81%。我国期货市场创新业务的陆续推出，将有利于丰富期货公司的收入来源，改善业务结构，提升风险管理能力，有效推动期货公司的业务转型及持续快速发展。

经营举措及业绩

面对激烈的市场竞争，公司坚持合规经营的理念，持续完善内控体系。积极推进营销策略调整，实现由传统客户开发转向价值客户开发的转变，坚持以金融机构与产业客户开发并重的策略；完善投资者教育体系，根据各类投资者不同需求，开展差异化的投资者教育服务，引导投资者形成成熟的交易理念。报告期内，公司实现期货经纪业务手续费收入2.41亿，同比增长40.29%；期货业务代理成交2,675万手，同比增长41.5%，代理成交金额6.2万亿元，同比增长100%。

2016年展望

2016年，公司坚持传统业务与创新业务并重的思路，吸引机构投资者长期投资，进一步提升机构投资者的比重；把握资产管理业务等创新业务开展的新机遇，打造新型财富管理平台；持续推动客户服务升级转型，建设风险管理品牌；完善人才培养与建设体系，优化治理结构和激励机制；推进公司业务发展，全面提升公司风险管理和财富管理的能力。

投资银行

公司投资银行业务主要是向机构客户提供金融服务，具体包括股票承销保荐、债券承销、并购重组和新三板推荐等业务。报告期内，公司投资银行业务实现营业收入21.61亿元，同比增长42.62%；利润总额7.21亿元，同比增长37.08%。

①股票承销保荐业务

市场环境

2015年，股票承销保荐业务受二级市场波动影响较大，全年A股市场完成股票发行754家，同比增长61%；承销金额10,207亿元，同比增长90%。其中，IPO完成219家，募集资金1,580亿元，占比分别为29%和15%；上市公司再融资完成535家，募集资金8,627亿元，占比分别为71%和85%。

经营举措及业绩

2015年，公司充分发挥自身在承销保荐方面的专业能力和业务优势，围绕客户的需求提供IPO、定向增发等多方面的融资服务，较好把握了市场和政策节奏。公司投资银行业务具体措施主要有：一是强化保荐业务专业优势，公司投行业务部门设立TMT业务总部等专业部门，在所属行业形成市场影响力，其中保荐的监思科技IPO项目创下创业板当年营业收入第一、净利润第一和资产总额第一的记录；二是强化创新优势，完成可交换项目7家，居于市场首位，形成该类业务市场品牌地位，此外完成上市公司发行优先股项目1家；三是优化业务结构，非保荐业务收入比例上投行业务收入达到36%，重大资产重组业务完成家数居市场前五名。报告期内，公司完成股票承销42家，较上年增长73%，创下公司股票承销家数历史最好成绩。股票承销家数市场份额为5.57%，排名行业第四，其中IPO 22家，市场份额10%，排名行业第一；完成股票承销金额270.92亿元，市场份额2.76%（数据来源：WIND资讯）。具体业务情况如下：

类别	2015年度		2014年度		2013年度	
	主承销金额(亿元)	承销家数	主承销金额(亿元)	承销家数	主承销金额(亿元)	承销家数
首次公开发行	101.94	22	47.01	11	−	−
再融资发行	168.98	20	219.53	13.25	123.40	9
合计	270.92	42	266.54	24.25	123.40	9

注：联合主承销家数及金额以1/N计算

2016年展望

2016年，公司将积极把握中国经济结构转型升级、“供给侧”改革等带来的机遇，不断提升投资银行业务定价、销售、风控等综合能力，推动业务由发行人融资服务向多层次综合金融服务升级；大力拓展符合中国经济转型升级方向的战略新兴产业客户，提升服务实体经济的能力。同时，公司将严格执行国家法律法规和监管机关的相关要求，强化合规风险，认真履行中介机构相关责任。

②债券承销业务

市场环境

2015年，债券市场改革加速推进，监管部门陆续出台了多项相关政策，涉及放松发行门槛、扩大发行人范围、简化流程等内容，债券市场固有格局被打破，新公司债等品种迅速扩张。

经营举措及业绩

根据债券市场及政策变化，公司重点提升业务团队的专业能力和估值定价能力，使得公司债、企业债、债务融资工具三大业务均衡发展，并在可交换债、项目收益债等创新领域进行了全面拓展。公司还进一步完善了发行人评价体系和存续期管理体系，持续强化债券承销业务风险管控力度，确保公司债券承销业务安全。

类别	2015年度		2014年度		2013年度	
	主承销金额(亿元)	承销家数	主承销金额(亿元)	承销家数	主承销金额(亿元)	承销家数
公司债	267.48	27.63	83.70	26.00	50.53	21.40
企业债	119.00	13.00	495.17	45.50	281.83	26.17
债务融资工具	147.70	15.00	49.00	7.00	−	−
合计	534.18	55.65	627.87	78.50	332.36	47.57

2016年展望

针对当前宏观经济形势和债券业务发展趋势，公司一方面将持续加强业务的风控合规力度，确保业务平稳安全发展；另一方面继续推动债券承销业务转型，大力推进资产证券化等新业务，满足客户多样化的融资需求。

③种期重组业务

市场环境

得益于中国经济转型升级和相关政策支持，2015年中国市场并购重组业务扩张迅速，根据中证协公布的相关数据显示，行业全年实现财务顾问业务净收入137.93亿元，同比增长99.35%，并开始涉及境外并购项目。

经营举措及业绩

公司从战略高度大力推动并购业务，积极整合公司客户资源，发掘业务机会。报告期内，公司完成了15个重大资产重组项目及其他各类财务顾问业务，较上年增长300%，完成家数排名行业前五，全年实现财务顾问业务净收入3.99亿元，同比增长77.32%。

2016年展望

在经济结构转型升级的大背景下，并购重组业务已呈现加速发展的良好态势。公司将积极把握行业周期和业务机会，进一步挖掘在新能源、新材料、高端装备、信息技术、医疗大健康等行业的业务机会，提升公司并购业务的市场影响力和品牌优势；抓住中国企业“走出去”战略契机，加强与境外市场联系，拓展国际并购业务；将并购业务与公司相关业务有机结合，为客户长远发展提供持续性、全方位的资本运作服务，并与客户形成长期合作、共同成长的战略关系。

④新三板推荐业务

市场环境

2015年，随着国家相关政策陆续推出，新三板作为多层次资本市场体系重要组成部分，支持国家经济转型升级的重要作用日益显现，新三板业务迎来了快速发展的时期。

经营举措及业绩

公司站在战略高度，将新三板业务作为储备客户资源，打造投资银行全价值链的重要工作，积极统筹各部门和分支机构资源，依托全国各营业网点积极把握新三板潜在客户。同时，公司在确保业务安全的前提下，大力探索，推进股票发行、并购重组等业务，为新三板客户提供全方位服务。报告期内，公司新增新三板挂牌企业126家，行业排名第五；参与106次挂牌企业股票发行，募集资金74.10亿元，行业排名第四。

2016年展望

随着新三板相关政策和机制的进一步明确、落地，新三板可能迎来新的发展契机。2016年，公司一方面将加强风控合规、质量控制、持续督导等工作力度，切实履行证券公司相关职责；另一方面将统筹公司各类业务资源，打造新三板业务全链条，在确保项目质量的前提下积极拓展挂牌后衍生的并购、融资等业务机会，提升公司新三板业务的行业影响力和综合价值。

⑤境外投行业务

推动国际化水平是公司未来发展重点方向之一，国信香港是公司拓展境外业务，提升国际化水平的平台。2015年，国信香港投行团队共完成H股股票主承销家数4家，其中IPO主承销家数2家，承销金额25.7亿港元，较上年增长350.88%。2016年，公司将继续把握境外市场机遇，开拓并购财务顾问及后续之资本市场上市、分拆、配售增发等业务机会，为客户提供全方位的金融配套服务。

投资与交易

公司的投资与交易业务主要是从事权益类、固定收益类、直接投资类、衍生类产品及其他金融产品的交易和做市业务。报告期内，公司投资与交易业务共实现营业收入58.17亿元，同比增长159.28%。

①权益类投资业务

2015年，面对市场出现的较大波动，公司一方面积极参与维护市场稳定的各项工作，履行证券公司社会责任；另一方面，公司继续严格执行合位风险控制准则，坚持低风险绝对收益。得益于科学严谨的投资机制，公司2015年权益类投资取得了较好的投资收益。

②固定收益类投资业务

2015年，债券市场延续牛市行情，收益率震荡下行，其中利率债收益率降幅在50−100bp，信用债各品种收益率降幅度超过100bp。报告期内，公司较好把握业务机会，在严控信用风险、交易对手风险的基础上，以确保资产和流动性安全为前提，根据市场情况不断优化持有产品配置，获取了较好的投资收益和稳利息收入回报。

③直接投资业务

经过多年的发展，股权投资已成为资本市场服务实体经济，构建产业资本生态圈的重要环节，截至2015年末，中国股权投资市场活跃的投资机构已经超过8,000家，管理资本量超过5万亿元。公司正由以管理Pre−IPO策略基金为主向多种投资策略基金并行募集与管理转变。报告期内，公司直接投资业务新增项目投资21个，较上年增长61.54%；新增项目投资金额19亿元，较上年增长163.16%，并先后与大族激光、蓝思科技、金螳轨件等公司成立了5家产业并购基金管理公司，全力拓展产业并购业务，获评福布斯“2015中国最佳PE投资机构十强”。未来，公司直接投资业务将继续加强与相关机构合作，专注于电子信息、工业4.0、互联网、文化传媒、金融服务、消费升级等符合国家产业扶持方向的行业，寻求业务机会，服务中国经济转型升级。

资产管理

公司资产管理业务根据客户需求开发资产管理产品并提供相关服务，包括集合资产管理业务、定向资产管理业务、专项资产管理业务以及基金管理业务等。

市场环境

随着中国经济发展和国民财富积累，高净值客户群体不断扩大，产生了庞大的资产管理需求，资产管理业务空间广阔。当前，银行、信托、基金公司、证券机构、私募机构等多方市场主体均提供资产管理类服务，“大资管”格局进一步凸显，市场竞争日益加剧。截至2015年底，国内证券公司资产管理业务受托管理规模已超过11万亿元，其中通道类业务占比较高，主动管理类规模相对较低。

经营举措及业绩

2015年，公司根据市场发展情况，重点拓展主动管理类资产管理业务，集合资产管理规模进入行业前十位，业务收入较上年取得显著增长。固定收益类产品方面，公司继续稳健推动债券分级1号、金理财8号、现金增利1号等固定收益产品，产品规模取得较大增长；权益类产品方面，公司较好把握了市场节奏，产品整体取得较好的绝对收益，其中，金理财4号等产品投资业绩位于行业前列；产品创新方面，公司推出了首只资产证券化业务的专项资产管理计划和聚焦新三板市场的集合计划；定制化业务拓展方面，公司积极开展股票质押回购业务、员工持股计划、定向增发等多样化产品，满足客户各类投融资需求；QDII业务方面，公司较好把握市场时机和政策，在QDII规模紧缩的情况下及时推动RQDII业务，截至2015年底RQDII业务规模已达21亿人民币，排名行业前列。2015年度，公司资产管理业务实现营业收入6.17亿元，同比增长113.86%，实现管理费收入（含业绩报酬）市场份额1.99%。

截至2015年底，母公司资产管理净值为1,402.40亿元，较上年下降4.66%，其中集合资产净值达到393.12亿元，同比增长79.44%，具体情况如下：

单位：亿元

类型	2015年12月31日	2014年12月31日	同比增长(%)
集合资产管理业务	393.12	219.08	79.44
定向资产管理业务	993.42	1,251.83	−20.64
专项资产管理业务	15.86	−	不适用
合计	1,402.40	1,470.91	−4.66

注：上述数据为母公司口径。

2016年展望

当前，全球经济环境日趋复杂，投资资产的标的选择难度加大。公司将以风险管控为前提，充分发挥专业能力与资源优势，重点发展主动管理类业务，同时审慎发展被动管理通道类业务，保障客户资产安全。

资本中介

公司资本中介业务主要包括：融资融券、股票质押式回购、约定购回、行权融资以及小微通等业务。2015年，公司资本中介业务实现收入24.43亿元，同比增长269.63%。

①融资融券业务

市场环境

2015年，伴随着证券市场行情，融资融券业务规模1−6月迅速增长，7−10月大幅回调，11−12月又缓慢回升。截至2015年末，沪深两市信用账户为397万户，较上年下降32%；融资融券余额11,742亿元，较上年增长14%；全年融资融券交易金额346,320亿元，较上年增长225%。

经营举措及业绩

面对市场大幅波动的情况，公司较好把握了业务节奏，一方面优化业务流程，加强策略研究服务，推动融资融券业务得到了较快发展；另一方面，公司高度重视业务发展与风险控制的平衡，根据市场变化及时通过融资杠杆比例、平仓政策和展期政策等措施，稳妥地化解了业务风险。截至2015年末，公司融资融券余额460.10亿元，市场排名第九，较2014年未下降两位。

2016年展望

公司将进一步强化对融资杠杆率水平的动态调整，提高风险统计、分析和定位等工作准确性，确保业务安全。同时，公司将持续做好存量客户服务工作，不断提升服务质量，为客户提供更为全面、丰富的服务。

②其他融资类业务

市场环境

2015年，融资融券以外的其他融资类业务呈现出不同的发展态势：股票质押回购业务发展迅速，截至2015年末沪深两市业务余额为6,939亿元，较上年增长106%；行权融资和限制性股票融资业务得到了初步发展；受标的股票必须为流通股、过户交易以及股票质押回购业务等影响，约定购回业务规模持续减少。

经营举措及业绩

公司抓住市场机遇，通过调整质押率和集中度指标、提升授信审批时效、加强业务人员培训等措施，大力发展股票质押回购业务，使业务余额从2014年末的154.36亿元上升至2015年末的205.89亿元。其中，公司推出的小额股票质押回购业务——小微通，顺应了互联网金融的发展趋势，业务余额在2015年6月高峰时期达89.50亿元。此外，为行权融资和限制性股票融资业务的首创券商，公司在两项业务的发展上保持了行业领先。截至2015年年末，公司融资融券以外的其他融资类业务规模208.75亿元，同比增长28.72%。

单位：亿元

业务类型	2015年12月31日	2014年12月31日	同比变动(%)
股票质押回购(含小微通)	205.89	154.36	33.38
行权融资	1.96	0.97	102.06
约定购回式回购	0.90	2.04	−55.88
场外柜台协议逆回购	−	4.80	−100.00
合计	208.75	162.17	28.72

2016年展望

随着国家在政策层面鼓励上市公司推行股权激励计划、员工持股计划等行为，未来融资类业务的发展和创新可能迎来较大契机，但面临的市场竞争也会更加激烈。公司将持续关注客户需求和最新市场政策，进一步丰富资本中介业务产品线，提升服务实体经济的能力；持续优化对客户和证券的盯市管理，确保公司和客户资产安全，实现业务拓展与风险控制的平衡发展。

（2）营业支出构成

单位：元

营业支出构成项目	2015年度		2014年度		同比增减(%)
	金额	占营业支出比重(%)	金额	占营业支出比重(%)	
营业税金及附加	1,782,926,764.91	16.78	646,671,373.50	12.24	175.71
业务及管理费	7,978,742,285.68	75.11	4,236,977,710.48	80.20	88.31
资产减值损失	846,892,912.97	7.97	388,817,651.72	7.36	117.81
其他业务成本	13,982,558.15	0.14	10,786,764.00	0.20	29.63
合计	10,622,544,521.71	100.00	5,283,253,499.70	100.00	101.06

2015年公司营业支出同比增加53.39亿元，增幅为101.06%，主要是：

①营业税金及附加随应税收入增加，同比增加11.36亿，增幅为175.71%；

②业务及管理费同比增加37.42亿元，增幅为88.31%，主要是职工薪酬增加。

3、费用

单位：元

项目	2015年度	2014年度	同比增减(%)
职工薪酬	6,818,535,612.70	3,369,098,230.36	102.38
投资者保护基金支出	143,612,712.54	58,213,816.66	146.70
租赁费	133,544,866.57	114,639,231.59	16.49
通讯费	128,606,667.59	90,057,937.28	42.80
交易所席位年费	92,206,657.67	37,891,436.78	143.34
差旅费	90,634,084.74	76,617,703.68	18.29
折旧费	83,818,377.49	79,559,913.49	5.35
业务招待费	74,103,286.80	74,467,286.89	−0.49
咨询费	69,245,316.97	47,900,832.72	44.56
电子设备运转费	55,520,699.70	44,037,590.20	26.08
其他	288,914,002.91	244,493,730.83	18.17
合计	7,978,742,285.68	4,236,977,710.48	88.31

相关数据同比发生重大变动的主要驱动因素包括：

（1）职工薪酬同比增加34.49亿元，增幅102.38%，主要是公司业务规模扩大，市场行情转好，人力成本随公司整体业绩增加；

（2）投资者保护基金支出增长0.85亿元，增幅146.70%，主要是随营业收入增加而增加；

（3）通讯费增长0.39亿元，增幅42.80%，主要是随业务规模扩大而增加；

（4）交易所席位年费增长0.54亿元，增幅143.34%，主要是随交易量增加而增加；

（5）咨询费增长0.21亿，主要是研究服务费增加。

4、研发投入

公司的研发支出主要为经济研究所业务及管理费。2015年度，公司研发投入占营业收入的比重较上年未发生显著变化，公司无将研发投入进行资本化的情形。

项目	2015年度	2014年度	变动比例
研发投入金额(元)	127,537,947.03	97,879,334.50	30.30%
研发投入占营业收入比例	0.44%	0.83%	下降0.39个百分点

5、现金流

单位：元

项目	2015年度	2014年度	同比增减(%)
经营活动现金流入小计	77,055,491,656.32	50,150,794,880.43	53.65
经营活动现金流出小计	79,353,468,054.76	44,174,304,041.69	79.64
经营活动产生的现金流量净额	−2,297,976,398.44	5,976,490,838.74	−138.45
投资活动现金流入小计	174,686,331.93	3,796,008.19	4,501.84
投资活动现金流出小计	654,334,065.27	465,377,951.38	40.60
投资活动产生的现金流量净额	−479,647,733.34	−461,581,943.19	−3.91
筹资活动现金流入小计	96,182,545,437.76	29,653,559,995.76	224.35
筹资活动现金流出小计	60,891,042,075.00	2,638,667,184.56	2,207.64
筹资活动产生的现金流量净额	35,291,503,362.76	27,014,892,811.20	30.64
现金及现金等价物净增加额	32,584,642,288.95	32,531,078,193.57	0.16

（1）相关数据同比发生重大变动的主要影响因素说明

报告期公司现金流量净额为325.85亿元。各项现金流量中，经营活动的现金流量净额为−22.98亿元，其中：现金流入770.55亿元，主要是收取利息、手续费及佣金的现金310.45亿元、融出资金净减少额27.19亿元、代理买卖证券收到的现金净额325.91亿元；现金流出793.53亿元，主要是处置以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融工具净减少额245.66亿、处置可供出售金融资产净减少额97.01亿、回购业务资金净减少额191.98亿。投资活动的现金流量净额为−4.80亿元，主要是对外投资支付现金2.93亿元及购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金3.61亿元。筹资活动产生的现金流量净额为352.92亿元，其中：现金流入961.83亿元，主要是发行债券收到现金911.65亿元、吸收投资收到现金50.15亿元；现金流出608.91亿元，主要是偿还债务所支付的现金578.69亿元、分配股利、利润或偿付利息所支付的现金30.21亿元。

（2）报告期内公司经营活动产生的现金净流量与本年度净利润存在重大差异的原因说明

2015年公司实现净利润139.49亿元，与本期经营活动产生的现金净流量有差异，主要是代理买卖证券款净流入、回购业务净流出、购置以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产及可供出售金融资产净流出、拆入资金净流出等影响。

（三）主营业务构成情况

单位：元

业务类别	营业收入	营业支出	营业利润率(%)	营业收入比上年同期增减(%)	营业支出比上年同期增减(%)	营业利润率比上年同期增减(个百分点)
经纪及财富管理	17,535,086,475.10	4,831,610,115.60	72.45	176.23	85.61	13.45
投资银行	2,160,633,316.94	1,439,894,296.15	33.36	42.62	45.37	−1.26
投资与交易	5,817,284,525.85	984,930,359.07	83.07	159.28	67.09	9.34
资产管理	616,649,566.55	219,496,890.86	64.40	113.86	59.17	12.23
资本中介	2,442,672,221.21	769,556,452.88	68.50	269.63	145.37	15.95
其他	566,805,493.36	2,377,056,407.15	−319.38	−23.06	266.42	−331.32
合计	29,139,131,599.01	10,622,544,521.71	63.55	147.10	101.06	8.35

（四）公司未来发展的展望

1、证券行业的发展趋势和竞争格局

（1）证券行业发展趋势

2015年股市的异常波动在一定程度上延缓了证券行业的创新步伐，但中国社会经济转型发展为资本市场带来了更深层次的创新机遇，证券行业快速发展和转型升级的大趋势没有发生根本改变。

①从“传统通道服务”向“综合金融服务”转型

随着中国经济供给侧结构改革加快、多层次资本市场体系的不断完善及市场规模的不断扩容，证券行业服务实体经济发展的重要性日益突显。2011−2015年我国企业直接融资比例以每年1.6个百分点的速度持续上升，但相比发达经济体仍处于较低水平，企业综合化融资需求旺盛。与此同时，我国进入中等收入发展阶段，社会财富快速积累，尤其是高净值人群的大幅增加，使得居民多元化财富管理需求将迎来爆发式增长。2015年全国个人总体可投资资产规模预计达到129万亿元，同比增长16%（数据来源：招商银行、贝恩公司《2015中国私人财富报告》）。证券公司传统、单一的通道服务已无法适应新的时代要求。证券公司整合内外资源，拓宽证券服务内涵，发展成为综合金融服务商已是大势所趋。

②从“以牌照为中心”向“以客户为中心”转型

目前，金融混业经营渐行渐近，证券业务牌照逐步放开，虽然部分牌照放开在短期内难以对现有券商格局形成挑战，但证券行业的牌照红利开始削弱。同时，以牌照划分业务条块的传统经营模式已无法满足客户的多元化需求，唯以实现良好的客户体验。尤其是针对目前个人投资者交易量占比高达85%以上的市场现状，监管层加快推进投资者结构由散户化向机构化转变，未来专业机构投资者和长期投资者将成为市场主力，其需求更加多元化、综合化、专业化。因此，打破“以牌照为中心”的业务模式，加强业务协同和资源整合，逐步向“以客户为中心”转型是未来证券行业发展的长期方向。

③从“低杠杆”向“适度杠杆”转型

近年来，融资融券、股票质押回购等资本中介业务的快速发展使得证券公司对资金的需求加大，证券公司杠杆水平持续上升。但与成熟市场相比，我国证券行业财务杠杆仍然偏低，扣除客户保证金后的整体财务杠杆仅3倍左右。虽然资本市场的剧烈波动使券商的杠杆来波动幅度加大，特别是2015年7、8月股市的深度调整，以融资融券为代表的杠杆工具受到质疑，短期内有可能促使杠杆率下降。但从长期来看，随着创新业务范围和融资渠道的进一步拓宽，资本中介、投资业务等资金消耗型业务的盈利能力显著增强，成为券商新的利润支柱和增长动力，而且监管层大力鼓励证券公司实施资本补充规划，证券公司扩资本、加杠杆的趋势将持续推进。

④从“同质化竞争”向“差异化经营”转型

一方面，随着资本市场改革红利不断释放，佣金自由化、市场国际化推进等举措逐步提升行业市场化程度，证券行业创新发展空间进一步打开，券商业务趋于多元化、个性化。另一方面，银行、信托等金融机构的混业趋势和互联网企业等新型机构进入证券市场，逐渐打破证券行业进入壁垒，并带来了新的经营模式和业态环境。在创新驱动和竞争压力的双重作用下，证券公司需要结合自身的资源禀赋和市场机遇进行重新定位，一些实力较强的大型券商可能发展成为全能型投行，而大部分券商则可能选择差异化发展道路，成为在某个细分领域极具优势的特色投行。

（2）证券行业竞争格局

在证券行业转型升级的大趋势下，证券公司在资本规模、跨界经营、国际竞争和互联网融合等层面的竞争将进一步加剧。

①资本扩张规模化

在目前以净资本为核心的监管体系下，随着融资融券、股票约定购回、股票质押式回购等资本消耗型业务的快速发展，资本规模大小将直接决定证券公司的发展空间。部分证券公司正通过多元化融资、收购兼并等方式不断壮大自身资本规模，以应对创新业务和战略发展对资本的巨大需求。未来，拥有畅通融资渠道和资本优势的大型证券公司将在竞争中占据有利位置，而资本实力较弱的中小券商则可能转型为细分领域的专业投行，或者选择被银行、保险、大型互联网企业等收购成为金融控股集团的业务链环。

②跨界金融常态化

随着金融牌照的有序放开，金融混业经营趋势明显，部分证券公司继续拓展金融牌照业务，致力搭建综合金融控股集团。其他金融企业则通过多种方式逐步进入证券服务领域，比如近年来安邦保险收购世纪证券、九鼎投资控股九州证券、嘉实基金和汉立合资证券公司，等等。尤其值得注意的是，实力较大的互联网（金融）企业纷纷涉足证券服务领域，东方财富成功收购同信证券，阿里巴巴旗下的蚂蚁金服宣布入股德邦证券。证券公司与银行、基金、保险、PE等金融机构以及大型互联网企业在跨界金融领域形成新的竞合关系，对证券公司的资源整合能力提出更大的挑战。

③行业竞争国际化

国内证券公司通过设立境外子公司、海外上市、合资、并购等方式逐步进军海外市场，国际化已成为券商分散市场风险、优化收入结构、跟随人民币国际化战略的重要路径。大型券商的国际业务收入占比日益提高，其中中信证券2014年国际业务收入占比高达20%，海通证券国际业务利润贡献达10%。国际化战略布局和业务发展较好的券商在证券行业国际化进程将拥有更强的应对能力。同时，在人民币国际化战略的大背景下，中国资本市场和证券行业双向开放力度逐渐加大。虽然2015年A股市场的异常波动对海外投资者的热情造成一定影响，但沪港通平稳运行、深港通呼之欲出、内地与香港基金互认等仍然展现了中国资本市场的国际化前景，境外金融机构某求在中国证券服务领域深入布局。近期国际金融巨头汇丰银行宣布计划在前海设立合资证券公司，有望成为首家外资控股券商，并可能带动更多新竞争者的进入。

④证券服务互联网化

当前，我国互联网金融方兴未发，既增加了金融生态的多样性，催生了新的商业逻辑和经营理念；同时倒逼传统金融企业加快转型并在某种程度上实现与互联网金融的融合。目前共有55家券商获得互联网证券业务试点资格，大部分券商集中在佣金策略、远程开户、在线营销等层面进行了探索，但证券行业整体尚未出现可以引领趋势的商业模式。随着互联网巨头对证券服务领域的不断渗透，以及证券公司自身的积极探索和创新变革，互联网金融未来有望从大数据应用、人工智能投顾、精准营销和风控等更深的层面取得突破。一些在互联网理念、技术、人才等方面拥有储备的券商，尤其是机制灵活的中小券商，可能通过互联网证券实现“弯道超车”，并凭借互联网效应挑战现有竞争格局。

2、公司发展战略

2016年，公司将沿着“以客户为中心，不断夯实大经纪、大投行、大资管三大基业，大力发展资本中介和创新业务，加快拓展境外业务，优化提升管控和集成能力，择机采用非有机增长手段，打造中外一流券商”的战略定位从如下几个方面推进相关工作：

（1）优化业务结构，协同推进“大经纪”业务，打造“大投行”全价值链，构建“大资管”财富管理平台，同时加大融资融券等资本中介和创新业务的资源投入。

（2）加速布局互联网证券，丰富金太阳手机证券功能，打造产品超市和互联网金融服务体系，加强营业部网上业务办理的推进力度和客户体验。

（3）提升管控能力，强化各部门协作合作机制，落实执行子公司管理办法，建设全面风控管理体系，完善激励与约束相结合的考核机制，加强公司人才队伍建设。

3、2016年度公司经营计划

2016年公司经营工作思路是：固本强基，扩大优势，开阔视野，深耕细作，打造面向新常态经济的核心竞争力。

一是全面推进经纪业务差异化服务创新和客户适当性管理规范。完善投顾人才分类管理与培养体系，打造具有国信特色的“投顾+交易服务”优质品牌；充分运用大数据分析等新兴技术和手段，实现精准营销和差异化服务。

二是积极应对注册制改革，不断提升投行定价、销售、风控等综合能力；进一步整合投资银行、固定收益、直接投资、场外市场等资源，做大做强IPO、再融资、并购重组、新三板等业务，完善投行业务生态圈。

三是拓展发展全方位的固定收益证券、货币和期货业务及全球资产配置业务，把握员工持股、国企改革等业务快速增长的市场机遇，打造标准化与定制化相结合的产品体系，构建资管业务跨平台服务体系。

四是在认清能力范围边界、守住风险底线的前提下，大力培育创新性、战略性业务，力争在新三板做市、资产托管、衍生品、柜台市场等业务领域尽快形成新的利润增长点。

五是落实公司五年发展战略规划，择机启动公司A股上市、配股、增发等资本补充规划，增强公司资本实力；搭建跨境业务一体化平台，适时推动海外合作、收购兼并，提升公司国际化水平。

六是全面优