(上接 D032 版)

资产管理业务

公司管理的长江超越理财 1 号集合资产管理计划于 2007 年 5 月底到期并顺利清盘，该产品累计收益率为 60.78%；2007 年公司签约管理了 2 只定向理财产品，规模达 2.2 亿元；长江超越理财系列产品的报批以及人民币理财业务开发也取得了进展。2007 年公司客户资产管理业务实现客户资产管理收益 700 万元，利润总额为 330 万元。

证券承销业务

2007 年，公司收购法国巴黎银行持有的长江巴黎百富勤有限公司的股权，使之成为公司专营投行业务的全资子公司——长江证券承销保荐有限公司。公司 2007 年完成财务顾问项目 26 个，实现营业收入 6519.47 万元，营业利润 315.47 万元。

报告期内公司累计承销国债 78.4 亿，同业排名第 5 位；承担了两家企业债发行的主承销，并首次成为央企的企业债主承销商；承销金融债 115.70 亿元；承销短期融资券 14 只；实现银行间现券交易量 1234 亿元。公司在企业债和公司债承销家数和承销规模方面均创公司历年最好成绩，在增加核心客户和项目储备方面也取得了长足的进步。

（3）公司主要创新业务分析

① 权证业务

衍生产品方面，报告期内公司共创设了 1 支认购权证和 3 支认沽权证。公司创设权证 54,100 万份，注销权证 24,900 万份，在 26 家券商中创设权证份额排名第 12 位，权证套利实现收益 200 多万元。

② 股指期货业务

公司立足以金融期货为重点拓展期货业务。2004 年，在金融期货拟推出的背景下，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 年长江期货实现代理交易额 1532.66 亿元，是 2006 年的 2.5 倍，市场份额达到 0.375%，行业代理额排名提升 15 位；客户资产权益达到 1.78 亿元，实现营业收入和利润总额分别为 2025.95 万元和 613.08 万元，较 2006 年有较大幅度的增长。2007 年 10 月 22 日中国证监会证监期货字[2007]219 号核准长江期货的金融期货经纪业务资格，2007 年 11 月 5 日中国证监会证监期货字[2007]258 号核准长江期货的金融期货交易结算业务资格，2007 年 11 月 12 日中国金融期货交易所中金所会准字[2007]011 号文件批准长江期货的中国金融期货交易所交易结算会员资格。2007 年，长江证券有限责任公司第六届董事会第十三次会议批准公司向中国证监会申请期货中间介绍业务资格。公司随即向中国证监会提出了从事该项业务资格的申请，目前正在等待中国证监会的审批。

③ 直接投资业务

券商开展直接投资业务具备多方面的优势，公司开展直接投资业务的内外部条件正在逐渐具备，公司内部已成立直接投资业务工作小组，着手该项业务的前期研究与业务资格申报准备工作。由于公司具备较强的上市保荐能力，预期未来的直接投资业务将与上市保荐业务实施协同与联动，并有望形成稳定的商业盈利模式，成为公司未来重要的利润增长点。目前，公司在前期大量研究的基础上已基本完成直接投资业务的发展框架设计并积极准备该项业务的资格申请材料，将在时机成熟时尽快向中国证监会申请该项业务资格。

④ 创新业务的影响和风险控制

创新业务将对公司的经营业绩和未来发展产生重要影响，直接投资、融资融券、股指期货等创新业务的推出必将成为优质券商的重要利润来源。通过产品、业务、技术和服务的创新，既可以满足投资者多元化的综合金融理财需要，也能够推动公司的管理水平、风控能力的提高，同时，不断改善公司的收入结构。

公司高度重视创新业务的风险控制工作。作为创新券商，公司是最早参与权证创设业务的券商之一，经过几年的实践，公司逐步建立了较为完善的创新业务风险控制体系。权证创设业务严格按照中国证监会和交易所的规定对权证创设额度进行管理，制定了严格的产品选择、额度控制、清算交收和资金流转等业务流程，为公司今后开展其他创新业务培养了人才，积累了经验。

（4）报告期公司盈利能力情况分析

公司报告期实现净利润 23.64 亿元，较 2006 年增长 353.44%，每股收益为 1.64 元，为公司成立 17 年来的历史最好成绩，同业排名第 15 位。公司业绩的大幅增长得益于有利的证券市场环境，更源自公司股东的大力支持和全体员工的不懈努力。具体表现在以下几个方面：

① 报告期内 A 股市场交投活跃，投资者踊跃入市，公司把握难得的市场机遇，积极开拓市场、加强客户服务，经纪业务收入大幅增长；

② 报告期内 A 股指数大幅上扬，上市公司估值水平显著提高，公司抓住市场行情，在严格控制风险的前提下，实现了证券投资业务收入的快速增长；

③ 公司积极开展创新业务，权证的创设与套利、集合理财等创新业务在报告期内均取得了良好业绩，成为公司新的利润增长点。

④ 控参股公司经营情况明显好转。长信基金管理有限责任公司、长江期货经纪有限公司、诺德基金管理有限公司在报告期内的业绩均比上年度有所增长。

（5）公司营业收入、营业利润的分部报告

具体情况见 6.3

（6）公司资产结构与资产质量

报告期末，公司资产总额为 25,221,209,128.32 元，客户交易结算资金为 16,078,327,151.79 元，扣除客户交易结算资金后的资产总额为 9,142,881,976.53 元，主要资产构成情况如下：

单位：(人民币)元

项目名称	2007年末	占资产总额比例（扣除客户交易结算资金）
货币资金（扣除客户交易结算资金）	4, 113, 594, 042.68	44.99%
交易性金融资产	2, 149, 131, 192.42	23.51%
可供出售金融资产	1, 857, 103, 401.66	20.31%
持有至到期投资	29, 200, 000.00	0.32%
长期股权投资	113, 859, 244.21	1.25%
固定资产	273, 749, 825.89	2.99%
无形资产	27, 841, 081.91	0.30%
递延所得税资产	31, 601, 389.78	0.35%
其他资产	546, 801, 797.98	5.98%

从上表中可以看出，公司资产中 88%的资产是流动性强的货币资金和证券类投资，资产流动性好，且资产质量较好。

（7）报告期内现金流转情况

2007 年度，公司现金及现金等价物净增加额 10,694,169,597.02 元，其中：

① 经营活动的现金净流量为 10,998,653,390.43 元，是公司现金流入的主要来源。影响经营活动产生的现金流量净额的主要原因为：

A 客户交易结算资金增加现金净流入 9,340,564,656.79 元；

B 自有资金净增加额为 1,658,088,733.64 元，主要是公司经营创造的现金流入。

② 投资活动的现金净流量为 -284,351,842.97 元，主要是权益性投资支付现金 229,697,707.41 元；购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金 60,462,948.41 元。

③ 筹资活动的现金净流量为 -612,121.00 元，主要是支付股东以前年度未领取的红利。

④ 汇率变动对现金及现金等价物的影响金额为 -19,519,829.44 元。主要为美元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

具体情况见 9.3

（10）公司各项主营业务的经营情况

① 公司经纪业务的经营情况

代理买卖证券情况

证券种类	2007年 1- 12 月代理交易额（亿元）	市场份额	业务地位	2006年 1- 12 月代理交易额（亿元）	市场份额	业务地位
股票	13199.87	1.44%	16	2569.79	1.42%	16
基金	183.45	1.13%	22	41.69	1.04%	21
权证	1226.42	0.79%	28	377.69	0.95%	26
证券交易总额	15238.09	1.36%	17	3021.98	1.31%	16

网上交易情况：2007 年网上交易金额为 8717.60 亿元，比上年同期上升 546%。

注：上表 2007 年数据引自于《证券时报》2008 年 1 月 10 日 B9 版。

② 证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）
		2007年	历年累计	2007年	历年累计	2007年
IPO	主承销	-	31	-	883655.73	
	副主承销	-	15	-	106266.80	-
	分销	3	102	63367.77	567686.63	40.39
增发	主承销	-	3	-	321075.00	-
	副主承销	-	3	-	36800.00	-
	分销	-	13	-	51344.14	-
配股	主承销	-	3	-	46484.20	-
	副主承销	-	6	-	30679.50	-
	分销	-	30	-	128716.11	-
债券	主承销	2	4	110000	266000	1853.11
	副主承销	13	30	17000	283300	49
	分销	89	208	220200	4916166.28	1265
合计		97	448	410567.77	7618174.39	3207.50

报告期内，公司签订了 20 份财务顾问协议，收入 1275.5 万元

③ 证券自营业务情况

自营投资收益	2007年	2006年	增减比例
已实现投资收益（万元）	240, 799.68	72, 993.39	229.89%
公允价值变动收益（万元）	18, 241.05	10, 481.01	74.04%
合 计	259, 040.73	83, 474.40	210.32%

金融资产公允价值的确定：存在活跃市场的金融资产，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。

④ 资产管理业务情况

项 目	2007年	2006年
平均受托资产规模（万元）	11, 762.37	25, 321.65
受托资产增值额（万元）	9, 933.05	6, 401.05
平均资产管理规模增值率	84.45%	25.28%

（11）主要控股公司及参股公司的经营情况及业绩分析

目前，公司已初步完成证券类控股集团的架构，旗下拥有长江证券承销保荐有限公司、长江期货经纪有限公司、长信基金管理有限责任公司和诺德基金管理有限公司。

1、长江证券承销保荐有限公司

2006 年 11 月 8 日，长江证券与法国巴黎银行签署股权转让协议，长江证券受让法国巴黎银行持有的长江巴黎百富勤证券有限责任公司 33%的股权。2006 年 12 月 7 日，中国证券监督管理委员会以证监机构字（2006）307 号《关于长江巴黎百富勤证券有限责任公司股权变更的批复》同意前述股权转让事项。2007 年 2 月 15 日，长江证券承销保荐有限公司工商变更登记手续办理完毕。至此，长江证券承销保荐有限公司成为公司专营投行业务的全资子公司，注册资本人民币 1 亿元。

经营范围：证券承销与保荐，与证券交易、证券投资活动相关的财务顾问。长江证券承销保荐公司 2007 年完成财务顾问项目 26 个，按照法大核算口径，实现营业收入 6519.47 万元，营业利润 315.47 万元。

2、长江期货经纪有限公司

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，随着金融期货的即将推出，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。

2007 年长江期货实现代理交易额 1532.66 亿元，是 2006 年的 2.5 倍，市场份额达到 0.374%，客户资产权益达到 1.78 亿元，行业代理额排名第 76 位；实现营业收入和利润总额分别为 0.20 亿元和 0.061 亿元，较 2006 年有较大幅度的增长。

3、长信基金管理有限责任公司

长信基金成立于 2003 年 4 月 28 日，注册资本人民币 1 亿元，公司持有 49%的股权，主要股东包括上海海欣集团、武汉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四只开放式证券投资基金；长信利息收益基金、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。根据 Wind 资讯的统计，长信增利为市场上积极配置型基金排名第一名。

截至 2007 年末长信基金管理的资产规模达到 343 亿元，市场份额由 2006 年末的 0.8%上升到 2007 年末的 1.28%。2007 年度，长信基金实现营业收入 2.79 亿元，营业利润 0.89 亿元，净利润 0.75 亿元。

4、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。

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。主要股东包括美国 LORD ABBETT 基金管理公司、长江证券公司和清华紫光股份有限公司。经营范围包括：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。

2007 年 4 月 16 日，诺德基金公司发行的首只基金——诺德价值优势基金受到投资者追捧，发行首日认购金额达 150 亿元，远超该基金 80 亿元的发行限额。作为国内首家外资相对控股的基金公司，诺德价值优势基金的发行创下了新基金公司首只基金首日认购规模的最高纪录。截止 2007 年底，诺德基金管理公司管理的资产规模到达到 98.6 亿元。

（二）在经营中出现的问题及解决办法

2007 年是中国证券市场迅猛发展和证券业加速扩张的一年。随着证券公司综合治理的圆满结束，证券业对外开放步伐的加快，券商集团化趋势更加明显，行业竞争也日益加剧。公司能否迅速调整和变化，以适应证券市场的竞争形势，成为公司经营中面临的主要问题。

针对出现的问题，公司及时对经营策略进行了调整，主要措施：

（1）借壳上市，打通融资渠道

证券行业是典型的资本密集型行业，公司的经纪、承销、自营、资产管理和权证创设等各项业务的规模与净资本水平直接挂钩，雄厚的资本金是实现公司快速发展的基本前提。为解决净资本的瓶颈问题，公司管理层敢力于实现公开上市战略目标，积极寻求借壳机会，全力推进上市工作。2007 年 12 月 27 日，公司成功登陆深交所，成为第六家上市证券公司，为未来的业务发展打通了融资渠道。

（2）提升专业化服务水平，做大做强传统业务

公司通过提高客户服务水平、建立经纪人制度、加强投资者教育、开展多层次营销等措施，提升经纪业务核心竞争力；证券投资部门认真落实“证券投资决策委员会”的投资决策，在严格控制风险的前提下，牢牢把握市场机会，实现较高的投资收益；积极开展资产管理业务，在第一期集合理财产品“长江超越理财一号”取得良好经营业绩之后，组织专班开发第二、三期理财产品上报监管部门审批，同时积极与各大商业银行合作开展人民币理财业务；公司积极应对市场形势的变化，调整投资银行发展战略。公司受让法国巴黎银行持有的长江巴黎百富勤证券公司全部股权，并将其变更为长江证券承销保荐有限公司，成为公司的全资子公司。目前，长江承销的 IPO 项目储备及财务顾问等各项业务发展势头良好。

（3）提升业务创新能力，开展国际交流与合作

作为创新试点券商，公司积极开展业务、产品、制度、组织等方面的创新，不断提高创新能力，提升综合竞争力，创新成为推进公司做大做强的关键力量。公司成立了以董事长为组长的创新工作领导小组，制订了《鼓励和推动创新工作实施办法》等具体办法开展全员创新。各业务线的业务创新取得明显成效；公司的全资子公司长江承销保荐有限公司建立了业内领先的内部合伙人制度，有效地激发了员工的工作积极性并增强了公司投行业务的凝聚力；公司的零售业务体系在率先全面实现集中交易和第三方存管上线的基础上，实施前后台分离，建立独立的营运保障体系，通过总部后台集中管理、营业部业务标准化、风险控制专人负责的模式，提高了经纪业务运行效率，强化了营销职能。同时，公司坚持在全球化的框架下开展创新工作。在报告期内公司多次与国际知名金融企业进行交流与探讨，拟在投资银行、金融衍生品等领域合作，借鉴其先进的技术和成功的经验推动公司的创新实践。

（4）全面整合资源，打造金融控股集团

经过多年努力，公司建立起了包括证券、基金、期货和专业投资银行在内的金融控股管理架构。公司控股的长信基金今年取得跨越式发展，其管理的资产规模超过 300 亿元，其中“长信增利动态基金”更是获得了同类基金业绩排名第一的好成绩。在报告期内，公司对长江期货增资至 1 亿元人民币，以支持长江期货申请金融期货资格。另一方面，公司抓紧落实期货 IB 业务资格申请、人员培训、IT 系统配置和制度建设等准备工作，全力备战股指期货，为进一步打造期证合作平台奠定基础。

（三）公司对未来发展的展望

中国资本市场将逐步完成从“新兴加转轨”向成熟市场过渡，迈入崭新的发展时期。一个功能齐备、运作规范、规模不断扩大、效率不断提高的资本市场将支持国民经济又好又快地持续发展。

（1）中国经济的发展需要强大的资本市场支持

勿庸置疑，强大的资本市场将在国民经济的快速发展中发挥了不可替代的作用。首先，伴随中国经济的发展，巨大的融资需求将有很大一部分依靠资本市场来满足；其次，深化金融体制改革，防范金融风险，提高直接融资比重必须通过做强做大资本市场来实现；第三，十七大明确提出，创造各种条件提高居民财产性收入，完善养老体系，需要资本市场发挥其财富管理功能，为广大居民提供投资于资本市场分享经济增长成果的机会；第四，随着金融市场全球化、一体化的趋势不断增强，资本市场的竞争力和发达程度已经成为国际竞争力的重要组成部分。总之，更加公正、透明、高效的资本市场将成为中国和谐社会建设的重要力量，中国的证券业面临更为广阔的发展舞台。

（2）券商面临新的机遇和挑战

① 多层次资本市场体系的建设将进一步扩大市场规模

多层次市场体系建设将取得新的突破。管理层多次表示，在主板和中小板市场逐渐成熟的基础上完善制度体系与配套规则，争取在 2008 上半年推出创业板；公司债券审核效率将进一步提高，公司债券品种不断丰富，交易所和银行间债券市场将统一互联；随着代办股份转让系统的成功试点，将有更多具备条件的高新技术园区有序进入该系统；非上市公众公司股票转让和场外交易市场的发展路径也即将破题。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。

② 对外放步伐的加快将加剧券商竞争格局

金融服务业对外开放步伐加快，中国正监会正式颁布了新《外资参股证券公司设立规则》，外资参股内资证券公司的准入条件更为宽松。按照加入世界贸易组织的承诺，我国政府正在有序地、积极地推进资本市场的对外开放。政府将逐步给予外资金融企业国民待遇，建立金融服务不正当竞争调查和处置机制，同时支持有条件的中资金融机构“走出去”开展国际竞争，加强国际金融交流与合作。有序推进资本市场对外开放将促进中国证券业健康发展，国内券商的竞争格局也将在对外开发背景中进一步演化，公司必然面临更加激烈的人才争夺战和更大的创新业务经营压力。

③ 创新产品的推出和市场运行制度改革对券商的经营管理能力提出更高要求

2008 年，一系列券商创新产品有望开闸放行。随着直接投资业务、股指期货、定向资产管理、融资融券、资产证券化等创新业务的逐步推出，券商的产品线将进一步丰富，业务创新能力的重要性将更加凸现。同时，券商合规管理的全面施行，以净资本为核心的风险监管体制的完善、反洗钱制度的实施、投资者教育长效机制的应用、客户交易结算资金第三方存管的全面上线和客户交易帐户清理的完成对券商的风险控制能力和全面合规管理能力提出更高的要求。

（3）对公司主要业务的影响

对经纪业务的影响

证券市场的调整不可避免地导致整体换手率下滑和市场交易量下降，但非流通股解禁、IPO 和再融资的持续增长、股指期货与备兑权证等衍生产品推出、融资融券业务的开闸将增加交易产品供给，带来增量经纪业务收入。从市场总量来看，整体成交量水平应呈现出波动向上的趋势，有利于公司经纪业务的可持续发展。

对证券投资业务的影响

经历了 07 年的爆发式增长，中国的证券市场在宏观经济继续向好、流动性充足和人民币升值的背景下将演绎慢牛格局，传统的证券投资利润在震荡市中将有所收窄。同时，随着市场的开放，交易产品的丰富，例如备兑权证的发行与做市、股指期货的交易和套利、结构化产品的发行和交易，这些创新业务将促使公司的投资业务从单纯的二级市场博取差价转变为对冲交易等更为安全稳定的盈利模式。

对投行业务的影响

当前央行从紧的货币政策和贷款利率走高必然促使企业直接融资比例的提高。以电信、能源为代表的 H 股和红筹股回归及国内银行、保险、证券、地产股的 IPO 将保证大盘股的筹资规模稳定，创业板的推出将带来高科技企业的加速上市，再加上再融资渠道的多元化，企业债券市场的扩容以及金流通市场中期票据的开发，并构重组带来的更多的业务机会，公司投行业务的稳步发展可以实现。但是，新股发行方式的进一步市场化和保荐新制度的实施也对公司投行人员的专业素质提出了更高要求。

（4）公司战略与相关计划

公司的战略目标是不求最大，但求最强，致力于为客户创造价值、致力于股东权益最大化、致力于与员工共同成长，成为为客户提供全面理财服务的现代金融企业；打造百年老店，全面提升公司核心竞争力，完善金融控股公司的框架和平台，成为在行业内有地位、在社会上受尊重的企业。为实现上述战略目标，公司将重点做好以下工作：

① 扩充资本金规模

借助证券市场的融资功能扩充资本金规模是公司谋求上市的重要目标之一。在当前以净资本为核心的风险监管体制下，无论是传统的承销业务，还是有助于改善券商业务结构的创新业务，都要求更为雄厚资本金的支持。公司将结合市场形势和发展趋势，积极研究定向增发方案，寻找和确定增发对象，选择恰当的市场时机、适度的市场规模予以实施。公司还将充分利用定向增发的机会，引进具有金融业背景、全国乃至国际影响力的战略投资者，以进一步扩充资本金规模、完善法人治理结构，夯实公司发展的基础。

② 深化组织架构调整

公司将继续深化零售业务体系改革。为适应经纪业务的行业竞争态势，提高公司整体营销能力，公司将零售业务体系前、后台分离，用差异化手段、专业化服务，打造公司客户服务体系。改革遵循“三个中心”的原则，其一，以服务客户为中心，建立科学的组织架构；其二，以强化营销为中心，大力促进营销工作，扩大市场占有率；第三个原则，以营业部为中心，在风险可控的情况下，简政放权，扩大营业部总经理的经营自主权。通过改革，实现能力、效率、水平三个提高。公司今年将继续深化对组织架构的改革，使经纪业务在短期内将达到与资本金水平相匹配的市场份额，进一步开展业务流程再造，建立适应公司业务发展需要的组织架构管理体系。

③ 优化收入结构

众所周知，证券公司的业绩会受到市场周期性波动的影响。在去年 A 股市场一路凯歌的牛市背景下，公司证券投资部门创造的收益占公司营业收入的 48%。过分依赖自营业务的收入结构会加大公司的经营风险，不利于公司长远发展和股东价值最大化。08 年，公司将通过合理的业务布局，加快收入结构的调整，尽可能地平缓周期性波动给公司带来的业绩波动。在此背景下，一方面公司将在零售体系改革的基础上努力提高经纪业务盈利水平，加大对投资银行、固定收益、资产管理部门等业务的投入，提高其业务盈利水平。另一方面，抓紧直接投资、股指期货、融资融券、备兑权证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。

④ 坚持以研究驱动业务发展

公司将继续坚持“研究创造价值”的理念，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。将研究咨询纳入各项业务流程，提高研究成果转化率，加快研究咨询业务与公司其他业务之间的融合，让研究咨询工作嵌入到相关的业务流程之中，使公司的各个业务部门真正做到在业务领域实现研究驱动。

⑤ 提升信息技术水平

信息技术是公司各项业务发展的重要保障，公司一直推行“技术领先”战略，通过先进的 IT 技术推动业务创新和管理创新。公司将进一步加大投入，加快人才引进，完善公司交易、投资、非现场服务等业务技术平台建设，也将致力于风险控制、资讯、财务、办公等管理技术平台建设，以促进公司转变交易模式、提高运营效率、增强风险管理能力。

⑥ 创建一流的公司品牌

金融企业的品牌是公司最重要的资产。公司一直坚持规范运作、稳健经营，树立了较为良好的市场形象，美誉度也不断提升。公司将利用公开上市的契机，结合公司业务发展和新产品推出，多渠道、全方位地开展业务宣传，面向全社会逐步树立长江证券的“诚信、专业、高效”的品牌形象，为公司发展和各项业务的推进提供更好的舆论支持。

⑦ 继续加强企业文化建设

公司将继续推进企业文化建设，将企业文化作为公司的一项长期任务和持之以恒的工作来抓，贯穿在公司发展的始终。在企业文化建设上，围绕公司核心价值观，把注重和倡导观念创新、合规经营、绩效管理、品牌创建等理念上升为企业文化的重要组成部分。树立客户至上的观念，在各项工作中落实客户资源的开发与维护，为客户提供差异化的优质产品和服务，结合金面镜效管理与合规管理的推行、业务创新的需要，不断丰富企业文化的内涵。完成《长江证券企业文化建设纲要》并将其转化为全体员工的自觉行为，提高公司的凝聚力，形成具有鲜明行业特征、长江证券特色的企业文化。

⑧ 强化人才队伍建设

证券公司的竞争表现为资本与服务的竞争，但归根到底，是人才的竞争。要想在当前激烈的市场竞争中立于不败之地，就必须有一支创新能力强、管理水平高、业务素质硬的专业化员工队伍。公司将继续深化人力资源建设，重点做好两项工作：一是强化绩效管理。在当前的绩效管理体系下，公司的整体战略目标层层分解到业务部门和个人落实。公司将进一步强化绩效管理中的过程控制、沟通机制和考核结果的运用，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。二是加强员工培训。建立企业培训中心，系统分析岗位培训需求，将公司发展战略的需要与员工素质模型、员工职业生涯设计三者相结合，统筹安排公司员工培训工作，全面建设学习型组织。

⑨ 加强金融控股集团建设

在公司金融控股体系初步形成的基础上，通过加强对子公司的管理，充分发挥金融控股集团的整体优势，同时，在政策允许的前提下，进一步完善公司金融控股的框架和平台。公司将子公司的发展纳入到公司整体规划之中，强化对子公司经营管理的指导；建立联席会议制度、财务报告制度和业务协作机制等措施，保持与子公司的密切联系；建立子公司高管人员的选拔推荐制度、定期述职制度和重大事项报告制度等，落实对派出人员的绩效考核；强化子公司的绩效考核，力求获得较高的投资收益率。公司将以证券业务为核心，在法律法规框架内，加强投资银行、基金、期货等各部门之间的联系，实现资源共享和优势互补，产生协同效应，真正发挥金融集团化优势。

（四）公司经营活动面临的其体风险和公司已（或拟）采取的对策和措施

（1）公司经营活动面临的具体风险

公司业务经营活动面临的风险主要有：法律政策风险、市场风险、信用风险、流动性风险、操作风险、技术风险等，具体来讲，主要表现在以下几个方面：

① 市场风险

市场风险是指由市场上股票、基金及债券等金融产品价格的变化，对公司的资产、负债所产生的影响，因而引起盈利或亏损的风险。

由于受经营模式、业务范围和金融产品的数量等因素的制约，我国证券公司的经营状况与证券市场景气度高度相关，如果证券市场行情下跌，证券公司的主要业务，包括经纪、承销、自营、资产管理等，都将受到不利影响，经营难度增加。证券市场行情受宏观经济周期、宏观调控政策、利率及投资者心理等诸多因素影响，具有一定的不确定性。因此，公司存在因证券市场波动而导致收入和利润不稳定的风险。

② 法律政策风险

法律政策风险是指由于违反有关法律、监管规章、交易所业务规则等，以及因未适应国家法律、法规和政策的变化，导致公司遭受罚款、吊销资格、赔偿、合同损失或信誉受损的可能。

由于我国证券行业属于国家特许经营行业，国家颁布了《证券法》、《证券公司管理办法》等诸多法律、法规和政策进行规范。长江证券开展证券承销业务、经纪业务、自营业务、资产管理业务等都要接受中国证监会、证券交易所等监管部门的监管。在经营活动中，如果业务的管理和规范不能及时跟进国家法律法规和监管机构条例变化，违反有关法律、法规和政策的规定，长江证券可能会受到中国证监会、证券交易所、证券业协会等监管机构罚款、暂停或取消业务资格等行政处罚，甚至被托管或关闭。

③ 经营风险

经纪业务风险

一方面，由于我国经纪业务与二级市场走势的关联度较高，一旦出现了二级市场的大幅度调整，经纪业务收入就可能会出现大幅下降。另一方面，由于我国证券市场属于新兴市场，目前尚没有做空机制，在单边市场中，证券市场行情是经纪业务收入的决定性因素，而证券市场行情受国民经济发展速度、宏观经济政策、利率、汇率、行业发展状况以及投资者心理等诸多因素影响，存在一定的不确定性。另外，投资者结构和投资者投资理念的变动也将对经纪业务收入产生一定的影响。目前，我国证券投资者中机构投资者比重较小，中小投资者投机心理普遍较强，持仓时间一般较短，偏好频繁地进行交易，但随着机构投资队伍的不断壮大和投资者投资理念的逐步成熟，投资者将倾向于长期持股、价值投资，证券买卖频率会有所下降，这将对公司经纪业务收入产生一定的影响。

此外，由于交易佣金是经纪业务的主要收入来源，2002 年 5 月，国家调整了证券交易佣金管理政策，由固定佣金制度变更为最高上限向下浮动制度。今后随着经纪业务竞争趋于更加激烈，可能造成证券公司收取的佣金水平会更低，这将会对长江证券的经纪业务造成一定的不利影响。

承销业务风险

随着新修订的《证券法》和《公司法》以及《证券发行上市保荐制度暂行办法》、《首次公开发行股票并上市管理办法》、《上市公司证券发行管理办法》、《证券发行与承销管理办法》等一系列法律、法规及规章的颁布实施，证券公司在企业发行上市过程中承担的责任和风险也越来越大。长江证券投行业务（通过下属子公司长江证券承销保荐有限公司运作）存在因未能勤勉尽责或尽职调查不到位，公开招募文件信息披露在真实、准确、完整性方面不充分等过失而受到监管机构处罚的风险；对企业改制上市方案、企业发展前景判断失误，导致发行上市失败的风险；以及对二级市场的走势判断错误而大比例包销的风险；在证券承销业务承揽过程中因不当手段而引起的违规或违约风险等。

自营业务风险

证券公司自营投资主要存在市场风险、决策风险、操作风险等。

目前，我国证券市场尚未建立做空机制，二级市场是一个单边市场，缺乏规避系统性风险的手段和机制，因此，二级市场的价格大幅波动会给自营业务带来较大的风险。

同时，我国上市公司的运作透明度仍有许多方面有待改善。由于法人治理结构不健全和内部控制不完善等原因致使上市公司信息披露不充分、甚至恶意欺骗投资者的事件时有发生，也会给自营业务带来风险。

此外，公司在选择证券投资品种时决策不当、证券买卖时操作不当等同样会对自营业务产生不利影响。

资产管理业务风险

根据《证券法》以及中国证监会的有关规定，证券公司在从事资产管理业务过程中不得向委托人承诺保底收益，但是由于我国证券市场竞争尚不规范，个别竞争对手可能会采取向客户承诺保底收益等不正当手段去争取客户，使长江证券面临客户流失的风险。

目前，我国证券市场尚未建立做空机制，二级市场是一个单边市场，设定资产组合方案时，可能会由于市场波动原因无法达到预期收益，从而产生损害公司信誉的风险。此外，由于在资产管理业务运作中，存在由于操作不当发生有悖资产管理合同或协议事项，资产管理业务交易系统发生故障等引起投资者投诉，给资产管理业务产生不利影响的风险。

金融创新业务风险

由于我国证券市场仍处于发展、规范阶段，受市场成熟度和政策环境的限制，金融创新始终处于尝试性探索过程中，证券公司难以进行大规模的金融创新。此外，在进行金融创新探索过程中，由于对金融创新产品的研究深度不够，导致创新产品的设计存在缺陷，引发客户纠纷、风险大小估计不足、风险控制机制不健全、对创新业务的风险控制措施不完善或执行力不到位等，都可能给公司带来经济损失、法律纠纷和信誉风险。

④ 流动性风险

流动性风险包括资金的流动性风险和资产转换的流动性风险。资金的流动性风险是指在自有资金不足时出现融资困难，导致公司不能按期偿付债务甚至经营难以为继。资产转换的流动性风险是指资产缺乏活跃市场或没有合适的交易对手，导致资产不能以合理的价格及时转换。

在目前的政策制度下，证券公司的融资渠道非常有限。公司在业务经营中，诸多因素可能导致投行业务大额包销、自营业务投资规模过大、长期投资权重过高等，如果不能及时获得足额融资款项，将会给公司带来流动性风险。

同时，《证券公司风险控制指标管理办法》已颁布实施，证券市场行情的变动、业务经营中突发事件的发生等会影响到公司风险控制指标的变化，如果资产存在流动性风险并且不能及时调整资产结构，将会使公司失去一项或多项业务资格，给业务经营及声誉造成不利影响。

⑤ 技术风险

信息技术在现代证券业得到了广泛地应用，包括资金清算、证券交易、客户服务等多个方面，信息技术水平已经成为衡量证券公司竞争能力的重要因素之一。

由于公司的经纪业务、自营业务、资产管理业务等均高度依赖于信息技术的支持，行业服务商水平、本身系统规划和运维能力、计算机病毒和网络防护、供电、通信保障等都会对系统的运行产生重大影响，当出现故障和能力不足时，会造成证券公司的交易系统效率低下、交易受限甚至瘫痪、信息丢失等风险，会严重影响公司的信誉和服务质量，给公司带来经济损失和法律纠纷。

⑥ 管理风险

证券公司的人才素质和经营管理水平是其发展的核心竞争要素。如果公司缺乏大量高素质专业人才或缺乏健全的内部管理制度或现有的内部管理制度未能得到有效贯彻，公司将无法实现长期可持续发展。另外，由于证券公司所处行业具有智力密集型的特点，因此员工道德风险相对生产型企业来说更加突出。

⑦ 行业竞争风险

目前，由于公司与国内规模较大的证券公司在各项业务上均构成直接竞争关系，国内银行等金融机构也开始涉足证券业，未来监管放松，这些金融机构将以其规模优势、客户优势对证券公司形成挑战；外资参股证券公司也以其管理优势成为国内证券公司的有力竞争对手，因此，同行业竞争将影响公司的业务拓展速度、业务规模和盈利能力。

（2）主要风险因素在本报告期内的表现

本公司报告期内，公司已对过去经营中出现的不完善环节加以改进，同时进一步加强风险控制和成本控制的力度，积极开展金融创新，以创新提升公司抵御市场风险能力；报告期内始终保持净资本充足，没有产生流动性风险；加强执行力并着力完善各项制度和流程，没有产生对公司有实质性影响的经营风险；加强信息技术系统的建设和管理，严格按照操作管理程序进行经常和定期相结合的检查和维护以保证系统的可靠、稳定和安全运转，没有产生技术风险。

（3）公司已（或拟）采取的对策和措施

针对上述风险，公司采取了以下防范措施：

① 完善公司治理结构

建立了完整有效的治理结构体系，公司股东大会、董事会和监事会根据《公司法》、《证券法》和公司《章程》履行职权，对公司的经营运作进行监督管理。2008 年将进一步完善三会议事规则及董事会下设四个专门委员会的工作细则。根据《证券公司内部控制指引》的规定，公司建立了独立于业务部门之外的风险控制部门；风险管理部、稽核监察部和法律事务与合规管理部，这三个部门在职责、控制和化解风险方面发挥了应有的作用。

② 健全公司制度和机制

在规章制度、资金财务及信息传递等方面建立有效的防火墙机制和授权体系，一方面保证公司决策在纵向贯彻和传导上的畅通，另一方面也形成了各部门之间的横向制约关系，提高公司控制风险的能力。完善内部风险报告体系，建立定期的整体风险报告和各项业务风险报告制度，对各业务部门和公司整体的经营、风险控制和资源配置与利用情况进行有效的监督和管理。

③ 提高公司技术管理水平

公司逐年加大了对 IT 的投入，近几年都保持了 60%以上的 IT 年新增投入，并不断引进高水平的技术人才，以实现公司的“技术领先”的战略。公司在 07 年初全面完成了交易系统大集中工作，并在异地建立了灾备中心，采用了多监营商的通信线路，实现了公司和交易所报盘线路的“天地备份”。公司目前的非现场交易占比达到了 87%，公司在多个地方建立了全局均衡的行情系统、交易委托系统，在全国多个城市实现了统一电话委托，并建立了总部的统一电话备份系统。

公司一贯重视信息系统的安全管理，建立了公司