（上接A22版）

单位：万元

募集资金总额			1,199,994.64				本年度投入募集资金总额	42,520.63			
报告期内变更用途的募集资金总额			—				已累计投入募集资金总额	1,125,428.51			
累计变更用途的募集资金总额			—								
累计变更用途的募集资金总额比例			—								
承诺投资项目和超募资金投向	是否已变更项目（含部分变更）	募集资金承诺投资总额	调整后投资总额(1)	本年度投入金额	截至期末累计投入金额(2)	截至期末投资进度(%)(3)=(2)/(1)	项目达到预定可使用状态日期	本年度实现的效益	是否达到预计效益	项目可行性是否发生重大变化	
承诺投资项目											
增加公司营本金、补充公司营运资金	否	1,199,994.64	1,199,994.64	42,520.63	1,125,428.51	93.79	不适用	不适用	不适用	否	
Q其中 1.扩大承销准备金规模、增强投资银行承销业务实力	否	1,199,994.64	1,199,994.64	–	6,000.000		不适用	不适用	不适用	否	
2.增加融资融券业务准备金、全面开展融资融券业务	否			–	40,000.00		不适用	不适用	不适用	否	
3.优化经纪业务网点布局、拓展业务渠道、促进服务产品销售	否			–	6,500.00		不适用	不适用	不适用	否	
4.提高证券投资业务规模	否			–	721,060.11		不适用	不适用	不适用	否	
5.扩大资产管理业务规模	否			–	–		不适用	不适用	不适用	否	
6.加大对子公司投入、扩大直接投资、国际业务、股指期货等业务规模	否			30,000.00	300,000.00		不适用	不适用	不适用	否	
7.加大信息系统的资金投入	否			12,520.63	51,868.40		不适用	不适用	不适用	否	
8.其他资金安排	否			–	–		不适用	不适用	不适用	否	
承诺投资项目小计	否	1,199,994.64	1,199,994.64	42,520.63	1,125,428.51	93.79	不适用	不适用	不适用	否	
超募资金投向	不适用										
归还银行贷款(如有)	–	–	–	–	–	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	
补充流动资金(如有)	–	–	–	–	–	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	
超募资金投向小计	–	–	–	–	–	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	
合计	–	1,199,994.64	1,199,994.64	42,520.63	1,125,428.51	93.79	不适用	不适用	不适用	否	
未达到计划进度或预计收益的情况和原因（分具体项目）	不适用										
项目可行性发生重大变化的情况说明	无										
超募资金的金额、用途及使用进展情况	无										
募集资金投资项目实施地点变更情况	无										
募集资金投资项目实施方式调整情况	无										
募集资金投资项目先期投入及置换情况	该募集资金投资项目在募集资金实际到位之前，已由本公司利用自筹资金预先投入和实施部分募集资金投资项目。截至2011年8月17日，公司以自筹资金预先投入募集资金投资项目金额合计人民币1,176,569,100.35元，经德勤华永会计师事务所鉴证并出具了《关于广发证券股份有限公司以自筹资金预先投入募集资金投资项目情况的专项审核报告》(德师报(核)字(11)第E0065号)，2011年10月21日经公司第七届董事会第七次会议和第七届监事会第四次会议审议通过，公司以募集资金1,176,569,100.35元置换预先投入募集资金投资项目的自筹资金。该事项不影响募集资金投资计划的正常进行，不存在改变募集资金用途的情况。该事项已经公司独立董事发表了同意意见，会计师事务所出具了专项审核报告，履行了必要的审批程序，保荐机构对此事项无异议。公司本次以募集资金置换预先已投入的募集资金投资项目的自筹资金的行为及程序符合相关法律、法规及规范性文件的有关规定。										
用闲置募集资金暂时补充流动资金情况	2013年10月18日，本公司以部分闲置募集资金用于暂时补充流动资金人民币1,199,000,000.00元，使用期限自董事会审议批准之日起六个月。该事项已经本公司2013年10月18日第七届董事会第四十一次会议批准，监事会和独立董事对此发表了同意意见，保荐机构对此事项无异议。本公司本次将部分闲置募集资金补充流动资金的决策程序合法、有效，符合《深圳证券交易所主板上市公司规范运作指引》(深证上[2010]243号)和本公司《募集资金使用管理制度》的有关规定。本公司已于2014年4月2日将上述用于临时补充流动资金的募集资金人民币1,199,000,000.00元存回募集资金专用账户。2014年4月18日，本公司以闲置募集资金用于暂时补充流动资金人民币1,149,000,000.00元，使用期限自董事会审议批准之日起十二个月。该事项已经本公司2014年4月18日第七届董事会第四十七次会议批准，监事会和独立董事对此发表了同意意见，保荐机构对此事项无异议。本公司本次将部分闲置募集资金补充流动资金的决策程序合法、有效，符合《深圳证券交易所主板上市公司规范运作指引》(深证上[2010]243号)和本公司《募集资金使用管理制度》的有关规定。本公司已分别于2014年11月12日和12月19日将上述用于临时补充流动资金的募集资金人民币300,000,000元和人民币149,000,000元归还并将募集资金专用账户使用期限未超过12个月。至此，公司使用闲置募集资金暂时补充流动资金还有人民币700,000,000元尚未归还。										
项目实施出现募集资金结余的金额及原因	公司募集资金尚未使用完毕。目前公司不存在募投项目节余资金的情况。										
尚未使用的募集资金用途及去向	公司尚未使用的募集资金用途主要为增资广发期货、广发信德和用于信息系统建设等。截至本报告期末，公司利用闲置募集资金暂时补充流动资金。										
募集资金使用及披露中存在的问题或其他情况	无										

3、募集资金变更项目情况

不适用。

（三）主要子公司、参股公司分析

公司主要子公司、参股公司情况如下：

公司名称	设立时间	股权比例	主要产品或服务	注册资本（万元）	总资产(亿元)	净资产(亿元)	营业收入(亿元)	营业利润(亿元)	净利润(亿元)
广发期货	1993.3	100%	商品期货经纪、金融期货经纪、期货投资咨询、资产管理。	人民币110,000	80.27	13.78	4.27	0.81	0.33
广发信德	2008.12	100%	股权投资；为客户提供股权投资的财务顾问服务及证监会同意的其他业务。	人民币230,000	32.92	31.86	3.12	2.23	1.96
广发控股香港	2006.6	100%	投资控股，通过下属专业公司从事投行、股票销售及交易、资产管理、境外股权投资以及香港证监会批准从事的其他业务。	港币144,000	39.76	12.74	2.08	0.68	0.63
广发乾和	2012.5	100%	项目投资；投资管理；投资咨询。	人民币100,000	13.54	13.04	0.74	0.58	0.54
广发资管	2014.1	100%	证券资产管理	人民币50,000	7.80	6.97	3.63	2.51	1.90
广发基金	2003.8	51.13%	基金募集、基金销售、资产管理、中国证监会许可的其他业务。	人民币12,688	50.77	34.26	17.84	7.48	6.04
易方达基金	2001.4	25%	基金募集、基金销售；资产管理；经中国证监会批准的其他业务。	人民币12,000	64.41	48.10	19.81	7.64	6.54
广东股权中心	2013.7	32.50%	为非上市公司股权、债权、权益产品及相关金融产品的挂牌转让、融资、登记、托管、结算等提供场所、设施及配套服务，依法获批准从事的其他业务。	人民币10,000	1.21	0.99	0.29	−0.07	0.02

（四）非募集资金投资的重大项目情况

2011年10月，公司与富力地产股份有限公司签订了《广发证券大厦项目代建协议》。公司委托富力地产股份有限公司以代建方式负责广发证券大厦项目的开发建设管理和销售策划（如需）工作。目前广发证券大厦的主体结构施工正在进行中。

七、2015年1–3月经营业绩的预计

预测年初至下一报告期期末的累计净利润可能为亏损或者与上年同期相比发生大幅度变动的警示及原因说明。

不适用。

八、公司控制的特殊目的主体情况

无。

九、公司未来发展的展望

（一）证券行业的发展趋势和竞争格局

1、证券行业基础功能不断完善和发展的趋势

随着证券行业创新发展的稳步推进，券商的业务边界逐步扩大，将在多个领域与商业银行、信托公司等其他类型金融机构展开直接的、梯度错位的竞争，将不断建立和完善在交易、结算、支付、融资和投资五方面基础功能的再造，券商的业务体量将逐步扩大，行业地位也将大幅提升。

2、券商中介职能重构和资本驱动业务的发展趋势

过分依赖通道功能的获取和提供的发展模式正在发生巨大的转变，不同领域的金融中介机构功能和边界的严格区划也将更加模糊与趋同，不同领域的金融中介机构之间的合作和竞争也将更加普遍和广泛。券商需要从被动的通道提供者，转变为市场的组织者、流动性的提供者、产品和服务的创造者、风险的定价者和管理者、交易的对手方以及财富的管理者，券商中介职能的重构和资本驱动业务将推动券商向综合金融服务提供商的发展方向不断迈进。

3、互联网技术在金融服务业更加广泛应用的趋势

金融服务是一个信息密集的行业，互联网技术在金融服务业的应用是其他任何行业难以匹敌的，互联网不断给金融服务业带来巨大影响。比如腾讯微信与华夏基金推出“理财通”产品、腾讯与国金证券战略合作打造的“佣金宝”服务等对券商行业产生了巨大的冲击。在未来新的券商行业生态中，信息和渠道将实现高度的互通、共享和应用，除了单个产品和服务需要创新外，互联网和证券金融相结合的发展模式的创新需引起高度重视。

4、风险管理对券商创新和竞争力打造的影响力不断提升的趋势

诸多次的金融危机警示公司，考验券商能否长远持续发展的是风险管理能力。在严格管制的时代，大部分风险识别及防范由监管部门进行把握，券商实际上处于“有合规、无风控”的状态。放松管制后，独立、有效的风险控制体系和能力是券商创新发展的前提和保证。特别是在当前券商行业由过去的通道规模优势驱动向当前资本驱动、创新驱动的发展模式转型过程中，加强风险管理对于券商基业长青具有重大的意义。风险管理是金融中介机构的生命线，在高举创新大旗的同时，必须对金融创新和风险控制结点做出准确的判断和把握。

（二）证券行业发展面临的挑战

1、证券行业低佣金竞争的挑战

券商代理买卖证券业务的同质化程度非常高，提供该项服务的边际成本低，服务水平的定价呈现向下的长期趋势。国金证券推出的佣金宝是迈入低佣竞争的标志事件，而“一码通”的上线也将加速行业整体佣金下滑。在当前行业监管的基调已经明确将是从行政指导走向市场化定价的大背景下，未来几年证券行业将面临低佣竞争的巨大挑战。

2、互联网技术的应用对证券行业传统业务模式的冲击

互联网技术的应用对于可标准化、可流程化、可虚拟化的服务冲击最大，并且在信息传递、数据挖掘、降低成本、客户体验方面具有显著的优势，另外还催生了如众筹、P2P理财或贷款等新的金融服务业模式。无疑这对券商传统的代买卖证券业务、代销金融产品业务、资产管理业务等传统的业务模式将产生巨大的冲击。

3、金融混业经营对券商业务发展的挑战

金融混业经营是金融业发展的趋势。目前，国内商业银行、保险公司、信托公司、P2P平台和互联网巨头等机构迅速向证券业渗透，在直接投资、财富管理、创新融资方式、投资管理服务等领域均与券商形成直接的竞争，对券商业务发展形成较大的挑战。

4、创新业务发展对风险管理能力的要求

券商传统的风险管理主要是基于对高度行政监管背景下所要求的合规风险、操作风险等方面的管理，而伴随行业创新业务的发展和券商资产负债规模的不断扩大，券商对流动性风险、市场风险和信用风险等各类风险的管理水平要求不断提高。券商当前已经迈入全面风险管理时代，券商面临需要不断提升风险管理能力和水平的挑战。

当前正处于券商创新发展和转型发展的关键时期，行业竞争格局也正在逐步发生转变，券商将改变同质化的经营模式，业态加速分化，进入差异化竞争的时期。在放松管制、加强监管的政策之下，证券行业进入差异化竞争的新阶段。2015年以及未来几年很多变革红利将逐步释放，谁对政策、客户、市场和业务的学习研究能力和创新能力强，谁就能最大限度地获取红利。

今后，券商将更多凭藉资本、品牌、客户基础和市场定位，展开错位竞争和差异化经营。比如金融危机之后的国际投资银行业务架构主要围绕中介本源业务重新寻找业务定位，已逐步分化为银证混业经营型、财富管理型和交易型投资银行三种主要业务模式。自身的资源优势是投资银行选择不同发展模式的动因。预计国内证券业将分化为综合性券商、财富管理型券商、交易性券商、折扣经纪商等多业态的竞争格局。在这一过程中，主要业务的行业集中度将稳步上升，既无特长又无效率的券商将被淘汰出局。

（公司具有的竞争优势请见“五、核心竞争力分析”相关内容）

（三）公司发展战略

当前证券行业的创新发展和转型发展对公司而言是非常重要的战略机遇期，公司将抓住机遇，秉持历史的使命感，稳步向“成为具有国际竞争力、品牌影响力和系统重要性的现代投资银行”的战略愿景迈进。

1、总体战略

公司已制定了五年的发展战略。面对当前证券行业创新发展的新阶段，追求规模增长、业务模式创新、综合实力提升将成为券商的核心发展主题，公司将紧紧把握行业变革的历史机遇，加快传统业务的转型，建立起创新业务的领先优势，推动公司发展迈上新的历史台阶。

（1）战略指导思想：坚持“稳健经营、持续创新、绩效导向、协同高效”的经营理念，努力转变增长模式，不断增强创新能力，持续优化业务结构，力争成为富有创新精神、具有国际竞争力、为客户提供综合金融服务的中国领先证券金融集团。

（2）战略愿景：成为具有国际竞争力、品牌影响力和系统重要性的现代投资银行。

（3）战略路径：内涵与外延式增长并举，在稳固传统优势基础上，通过经营模式与产品的创新引领战略、一体化的内外协同战略、集团化的金融服务战略以及国际化战略等，实现传统低价值的通道服务模式向提供更高价值的综合、一体化以及国际化的金融服务模式转变，综合实力稳居行业前列。

（4）战略支持：以战略为导向，建立与公司战略目标与各业务发展规划相匹配的创新组织架构、资源配置体系、全面风险管理能力、信息技术建设以及品牌体系；发挥绩效管理的战略指挥棒作用，全面提升战略执行力。

2、主要业务发展战略

（1）投资银行业务发展战略

①发展目标

加快投资银行业务向产业链的专业化和盈利模式的多元化转型，提升客户服务能力，和客户共同成长，巩固公司在中国优质中小企业客户群的优势地位。

②发展计划

公司拟通过以下措施来巩固公司优质中小企业投行业务的领先市场地位，实现向产业链的专业化和盈利模式的多元化方向转型升级，拓展公司投行业务的产品线和收入来源：

a、通过设立专职维护客户关系的团队，长期伴随企业成长，巩固中小企业客户优势，并逐步扩充大中型企业的客户群体。针对已建立良好关系并完成上市的企业，加强市值管理、再融资、并购顾问和股权激励咨询等投行服务。进一步加强公司内部资源的整合，通过全面综合性服务，提升对企业客户的服务质量；

b、通过加强行业分组拓展优质客户群。公司将逐步完成投资银行按行业组划分的设置，增强对行业的深入理解和对企业的筛选能力，主动对细分行业排名前列的企业进行覆盖，并推动相应的投行业务；

c、通过加强并购团队的资源投入，把握产业升级和行业整合的趋势，协助扩张期的企业寻找境内外的优质并购目标，配合设立并购基金、并购融资等手段，提高并购业务的收入贡献；

d、加大对资产证券化业务开拓力度，利用现有客户包括企业客户、银行客户的资源优势和在资产证券化产品的创新优势，抢占市场先机，力争领先的市场地位；同时，加强债券市场的客户开拓、产品创新、定价和销售能力，提升债券业务的市场地位；

e、根据客户多方位的需求不断创新产品，加大对新三板定向融资、资产证券化、优先股、结构性债券等新型融资工具的推广，探索和推出定制化解决方案产品和其他新型产品，从而拓宽公司的收入来源；

f、受益于中国证监会降低中国企业到香港公开发行股票并上市政策门坎的契机以及众多的科技、传媒及通讯及医药行业的企业到境外上市的迅速增长势头，延伸公司领先投资银行的品牌效应至境外市场，促进跨境业务的突破性增长；

g、完善销售网络体系建设，提高公司对各种金融工具的销售能力；

h、完善信息系统建设，提高公司对各类投行业务的信息获取及业务机会发掘能力。

（2）财富管理业务发展战略

①发展目标

提升对富裕客户特别是高净值客户的服务能力，通过扩大富裕客户的覆盖率和产品渗透率，实现收入的稳定增长。

②发展计划

公司计划通过增加投资顾问团队规模、拓宽销售产品种类和范围、创设更多投资组合、优化网点结构并升级网点和开展家族财富管理业务等措施，深化公司经纪业务向财富管理业务的转型，进一步提升服务层次和服务能力，持续增加公司的富裕客户数量特别是高净值客户数量，提高财富管理业务综合收入；

a、持续扩大公司投资顾问团队的规模，继续保持行业第一的领先地位。提升客户经理和投资顾问的专业能力，进一步完善对客户的矩阵式服务管理模式，将对财富管理客户的展业模式由短期、阶段性销售为主导转变为长期、规划性资产配置为主导，增强收入的稳定性和持久性；

b、拓展更多金融同业合作伙伴，丰富理财产品组合，搭建产品平台。从目前的公募基金、私募基金、信托产品、资产管理计划，拓展至保险、商业银行理财、资产证券化产品和以客户为中心的定制化理财产品，为客户提供更丰富的产品选择，满足不同客户的投资偏好；

c、战略性发展融资融券业务，为财富管理客户带来附加价值。通过提供配套研究报告和不断推出创新产品等增值服务来推广融资融券业务，提高客户渗透率；

d、继续增加并优化珠三角、长三角和环渤海区域的网点布局，深化财富管理中心的网点升级，提升针对富裕人群的覆盖密度和广度；

e、基于公司在定制化产品和富裕客户服务能力的基础上，拓展家族财富管理业务，进一步增加高净值客户数量和资产管理规模。

（3）机构客户服务业务发展战略

①发展目标

把握机构客户服务业务增长趋势，加强综合金融解决方案的能力，奠定市场做市商的领先地位。

②发展计划

公司将逐步完成由产品中心向综合金融解决方案中心的转型。通过发展做市业务，扩大资本中介型业务和巩固研究团队市场领先的服务能力，满足不同层面机构客户的需求，丰富收入来源：

a、与更多公募基金、私募基金、对冲基金、银行、保险、信托等专业投资机构建立关系，扩大机构客户的范围和数量，提高主经纪商服务的收入贡献度；

b、搭建国际化标准FICC平台，加大由做市业务驱动的交易金融资产规模，成为机构客户交易各类金融产品包括权益、利率、信用、外汇、大宗商品等基础产品及其衍生品的主要做市商；

c、打造统一的柜台交易平台，拓展约定式购回、股票质押式回购、债券质押式报价回购、大宗交易和收益凭证等资本中介业务，为各机构客户量身订做结构化产品解决方案，成为客户最主要的期权和结构化产品供货商，满足机构客户对投融资、流动性、风险管理与对冲等需求；

d、进一步加强公司对于宏观经济、行业和各类产品市场的研究能力，成为境内外市场具有重要影响力的领先研究机构。公司会加大对于研究部门的投入，扩大境外研究股票数量，在关键重点行业或领域培养和引入市场一流的分析师，增强对境外机构投资者的覆盖面。

（4）投资管理业务发展战略

①发展目标

打造多层次的投资管理平台体系，加强并拓展产品优势，建立业内领先的投资管理品牌。

②发展计划

公司将不断优化集公募基金、券商资管、私募股权投资基金和另类投资基金于一体的多层次的大资产管理平台体系，实现客户资源整合。通过发挥大平台、大协作的综合化优势，满足客户各类投资需求，打造公司的投资管理品牌。具体发展措施如下：

a、加强和提升广发基金在公募基金的领先地位，通过种子基金等形式培育和强化主动投资能力，巩固和提高主动性权益基金管理规模在业内的领先地位，并在量化对冲、固定收益、QDII等优秀投资业绩的基础上，打造更为全面、综合化的公募基金管理品牌；

b、进一步加强针对基金专户、资产管理计划客户、私募股权客户及另类投资客户的交叉销售，打造在高净值客户和机构中的资产管理品牌；

c、加强产品中心的职能，共享创新产品的成功经验。加强资产证券化、公私合营模式（Public–Private–Partnership）项目融资、夹层融资、并购融资等创新型非标准化产品的开发力度，以满足客户多样化的融资需求；

d、基于广发信德和广发乾和良好的过往本金投资业绩，进一步加大种子基金投入以扩大私募股权投资和另类投资管理资产规模，加强医疗、消费和科技、传媒及通讯等重点行业的布局。设立私募股权投资基金、并购基金、夹层基金等多元化的产品，针对企业发展的不同阶段进行投资；

e、与更多金融机构建立合作关系，包括券商、银行、保险、基金和信托等，将他们作为公司最重要的合作伙伴，提升募集资金能力、销售能力及品牌知名度。

（5）其他业务发展战略

①大力发展互联网金融业务，建立互联网金融综合服务平台

公司将持续加大对互联网金融的投入，全面互通公司的金融终端，持续拓展与第三方互联网公司的合作，加强互联网营销的力度，建立互联网金融综合服务平台，促进公司业务的战略转型。

②把握中国经济全球化的趋势，实现公司国际化的快速发展

伴随人民币国际化进程的加速和中国企业及个人资产配置的全球化，公司将国际化定位为公司战略的重要组成部分。公司将根据客户对跨境业务的需求，紧密围绕中国元素，全面推进各业务板块的国际布局，提升公司的国际品牌影响力，确立在境外市场中资券商中的领先地位。

③优化公司资本结构，在流动性风险可控的前提下合理提高杠杆水平，进而提高公司的资本收益率

随着公司的资产负债业务不断拓展，公司拟优化公司的资本结构，通过多样化的融资渠道，优化资金来源，在流动性风险可控的前提下合理提高公司的整体杠杆率，从而提升公司的资本收益率。

④进一步优化绩效考核体系，完善员工长效激励机制，吸引海内外行业精英

公司将把握行业国际化的发展趋势，积极响应监管的最新指引，利用创新的薪酬工具，进一步完善员工激励机制，更好的统一员工与股东的利益，实现员工职业规划。

⑤继续贯彻稳健的风险管理原则，持续提升全面风险管理能力

根据业务开展的最新趋势，围绕公司的发展战略，持续完善涵盖经营风险、市场风险、信用风险、流动性风险、合规风险和操作风险的全面风险管理体系，不断创新风险管理机制和方法，深化信息技术的应用，提高风险管理的有效性和前瞻性，保障各项业务稳健发展。

（四）2015年度经营计划

2015年公司工作的主线：深耕客户资源，加快国际化步伐，实现新常态下的超常发展。

1、深耕客户资源，完善客户关系管理和服务体系

合理调整机构业务的组织架构，梳理和改造客户开发、销售和服务的流程，完善协同和交叉销售机制，建立多维度客户价值分析和分段定价机制的管理会计体系，确定内部定价和利益分成机制，实现“以客户为中心”业务运作和管理运营机制的设计。

2、以H股上市为契机，抓住国家新一轮开放的战略机遇，加快国际化步伐

广发控股香港公司是公司推进国际化的平台，要以公司H股发行上市为契机，拓展积累一批境外机构客户，将境内外的资本、市场、产品等业务资源，以及各个平台的客户资源进行对接和整合，带动投行的承揽、承做、承销业务，积累一批分布于境内外的长期战略性客户，形成“高端、行业代表、合作互惠”的客户关系群。

搭建国际化FICC平台，做大交易金融资产规模。公司在销售交易业务线和资管子公司共同推进，打造FICC业务团队和业务链。首先积极落实境内的外汇、贵金属、大宗商品等业务资格；第二要整合大销售交易团队（含自营投资），与广发期货、广发控股香港和伦敦等子公司平台，实行业务的打通运作和矩阵式管理。为此，可以成建制地引进境外的成熟团队，给予市场化的激励机制。

以广发期货作为基础，充实英国公司的境外商品清算、结算和经纪业务功能，再整合以固收销售交易和香港公司的资源，打造公司的全球大宗商品业务平台，发展境内外的销售交易业务和期现套利业务，不断做大交易金融资产的规模。

3、打造公司财富管理综合化平台

进一步推进做大互联网理财的业务战略，通过“一码通”账户体系、统一TA账户和统一支付平台，加强公司零售业务与香港、期货、基金子公司的协同。

完善产品规划，建设产品橱柜，加强自身开发和引进产品的管理，打造公司多层次产品的供应体系。明年要力争推出在市场上有影响力、带来高效益的创新产品。场外市场业务的登记托管，力争实现“名义持有”和“二级托管”的方式，支持多渠道产品在公司柜台市场的托管和转让。

4、打造公司“互联网金融”金字招牌

落实互联网小贷公司、P2P互联网融资等公司的注册并开业经营，要做出特色和实现规模化收入。此外，与第三方互联网公司的全面战略合作要抓落实和促深入，提供具有吸引力和特色的投融资服务，加强互联网营销的力度，建立互联网金融综合服务平台，促进公司业务的战略转型。

5、分公司综合化经营全面铺开

2014年3月开展分公司综合化试点以来，进行了不少探索与实践，取得了一定成绩。今年要扩展内涵，所有卖方业务都要尽量下放和对接到分公司，按“全面铺开、全面落地、全面对接”的总体原则推进实施。

分公司的定位转为集经纪、投行、资管为一体的综合化经营平台，实行条线为主、条块并重的矩阵化管理。业务人员仍归属于总部各条线，分公司在项目开拓与客户服务方面发挥“块”的作用，对客户进行属地化和一站式服务。为此，在考核指标设置和分配上，必须体现公司该项战略的意图。

（五）公司发展的资金需求

经本公司第八届董事会第八次会议审议通过，并经公司2014年第二次临时股东大会审议批准公司发行境外上市外资股（H股）并申请在香港联合交易所有限公司（以下简称“香港联交所”）主板挂牌上市。发行的H股股数不超过发行后公司总股本的20%（超额配售权执行前），并授予簿记管理人不超过上述发行的H股股数15%的超额配售权。根据股东大会授权，最终发行数量和发行价格由董事会或董事会授权人士根据法律规定、监管机构批准及市场情况确定。本次发行境外上市外资股（H股）的募集资金在扣除发行费用后，将全部用于增加公司资本金，补充公司营运资金，推动境内外证券相关业务发展。目前，公司正积极推进相关发行事宜。

报告期末，公司总资产、净资产、净资本等指标居于行业前列。公司将从前瞻性的战略考虑，以股东利益最大化为出发点，密切把握市场时机，适时采取多种方式募集各种权益资金或负债资金，优化公司资本结构，持续补充资本实力，围绕着资产负债表扩大经营杠杆，确保公司的资本实力与行业地位相匹配。

（六）公司面临的风险因素及对策

1、报告期内，影响公司业务经营活动的各项风险因素及表现

报告期内，影响公司业务经营活动的风险主要有：政策性风险、流动性风险、市场风险、信用风险、操作风险、信息技术风险等，主要表现在以下几方面：

（1）政策性风险

政策性风险指国家宏观调控措施、与证券行业相关的法律法规、监管政策及交易规则等的变动，对证券公司经营产生的不利影响。一方面，国家宏观调控措施对证券市场影响较大，宏观政策、利率、汇率的变动及调整力度与金融市场的走势密切相关，直接影响了证券公司的经营状况；另一方面，证券行业是受高度监管的行业，监管部门出台的监管政策直接关系到证券公司的经营情况变动，若公司在日常经营中未能及时适应政策法规的变化而违规，可能会受到监管机构罚款、暂停或取消业务资格等行政处罚，导致公司遭受经济损失或声誉损失，甚至被托管、倒闭的风险。

（2）流动性风险

流动性风险是指公司无法以合理成本及时获得充足资金，以偿付到期债务、履行其他支付义务和满足正常业务开展的资金需求的风险。流动性风险因素及事件包括但不限于：资产负债结构不匹配、资产变现困难、经营损失、交易对手延期支付或违约，以及信用风险、市场风险、声誉风险等类别风险向流动性风险的转化等。随着公司经营持续提升、融资类业务大规模增长、场外衍生品等创新业务的开展等，公司一方面需通过积极主动的融资负债及流动性管理以满足公司内部业务开展资金需求，另一方面需合理安排资产负债结构，以确保公司流动性风险指标符合外部监管及内部要求，同时还需加强市场风险、信用风险及操作风险的管理，以防范相关风险向流动性风险的转化。公司将流动性视为生命线，并将流动性风险管理作为风险管理第一要务，通过持续积极主动的流动性管理及流动性风险识别、计量、监测及控制，及时有效防范及管理公司流动性风险。

（3）市场风险

市场风险是指因市场价格（权益类证券价格、利率、汇率或商品价格等）的不利变动而使得公司各项业务发生损失的风险。市场风险可分为权益类价格风险、利率风险、汇率风险和商品价格风险等，分别指由于权益类价格、利率、汇率和商品价格等变动而给公司带来的风险。因投资范围受限的原因，证券公司自身所面临的市场风险主要集中在权益类价格风险和利率风险上。但是，随着证券公司直接和间接全资控股的子公司业务范围的快速扩展，以及国内证券公司国际化的推进，证券公司所承受的汇率风险和其他类型价格风险正在不断增大。此外，国内场内和场外衍生品市场主要做市商和风险对冲者的证券公司来说，衍生品市场的高速发展不仅增加了证券公司所承担的市场风险敞口，同时增加了证券公司面临的市场风险的复杂性，对证券公司的市场风险管理提出了更大的挑战。

（4）信用风险

信用风险是指发行人、交易对手未能履行合同所规定的义务或由于信用评级的变动或履约能力的变化导致债务的市场价值变动，从而对公司造成损失的风险。公司目前面临的信用风险主要集中在债券投资业务、衍生品交易业务、融资融券业务、约定式购回业务、股票质押式回购业务、其他创新类融资业务、信用产品投资以及涉及公司承担或有付款承诺的其他业务。随着证券公司杠杆的提升、创新业务的不断发展，公司承担的各类信用风险日趋复杂，信用风险暴露日益增大。此外，信用市场违约率的提升、特定行业风险事件的集中爆发与景气度的下降等，都对证券公司未来信用风险管理提出了更大的挑战。

（5）操作风险

操作风险是指由不完善或有问题的内部程序、人员、系统以及外部事件所造成损失的风险。证券公司的操作风险贯穿于公司各部门及业务条线（包括前台业务部门和中后台支持部门），具有覆盖面广、种类多样的特点，既包括发生频率高、但损失相对较低的日常业务流程处理的纰漏，也包括发生频率低但会引发重大影响的突发事件，使得操作风险管理成为证券公司贯彻落实全面风险管理目标的重要一环。随着公司创新业务的不断增加、业务流程的日趋复杂，如未能及时识别各业务条线和日常经营的操作隐患并有效采取缓释措施，可能会导致公司相关业务流程设置不清晰、未得到有效执行，或因工作人员故意或过失导致公司内控机制受到限制或失去效用，产生财务与声誉的损失，从而引发操作风险，产生财务与声誉的损失。为防范操作风险的发生，证券公司的操作风险管理需要构建统一的操作风险管理框架、持续健全内部控制管理机制，包括制定并完善重要业务条线的操作流程、加强稽核检查工作力度，逐步构建操作风险事件和损失数据的收集和分析工作等。

（6）信息技术风险

证券公司依靠采用以信息技术为代表的高新技术，大大提升了企业的运营效率与核心竞争力。公司的投资业务、资产管理业务和经纪业务等多项业务以及中后台管理均高度依赖于计算机网络和信息管理软件的支持，信息技术发挥了对公司业务关键的推动作用。在促进证券业发展的同时，信息技术也带来了相当大的风险。电子设备及系统软件质量、公司系统运维水平、应用软件业务超负荷承载、行业服务商水平、病毒和黑客攻击、数据丢失与泄露、操作权限非正常获取、电力保障、通讯保障、自然灾害等都会对系统的设计和运行产生重大影响。

2、针对上述风险，公司已（拟）采取的风险防范对策和措施

（1）建立全面风险管理体系

证券行业创新发展及监管环境放松背景下，公司经营杠杆持续提升、创新业务及产品蓬勃发展、业务及产品风险特征日趋复杂，为保障业务战略的实施，公司近年来持续建立全面风险管理体系，完善风险管理制度、优化风险管理组织架构、建设风险管理信息系统、提高风险管理技能，引进专业风险管理人才等。在公司整体发展战略规划指导下，持续建设实施强大、独立、严谨的管控体系，构建有效的全面风险管理战略、组织、制度、技术和人员体系，推动公司风险资源的有效利用，将风险控制在与公司风险偏好相匹配的范围内，支持公司业务的稳步发展及创新业务、产品的开展。

①风险管理组织架构

公司在发展经营的过程中，一贯重视风险管理体系的建设，在追求稳健运营的同时为全面风险管理体系打下了坚实的基础。随着《证券公司全面风险管理规范》的出台，公司持续完善了风险管理组织体系，并将其落实于相关制度规范。公司风险管理组织架构由董事会及下设的风险管理委员会、高级管理层及风险控制委员会和资产配置委员会、各中后台管理职能部门、各业务部门四个层级构成，各级组织和人员在授权范围内履行风险管理职责：

1）董事会是公司风险管理的最高决策机构，负责确定公司风险管理框架及风险偏好，确保公司建立健全风险管理体系以支持公司战略的实施，并对公司风险管理有效性承担最终责任。

2）公司总经理对董事会负责，并对公司整体风险管理的有效性负有主要责任。高级管理层在董事会的授权范围内全面负责公司经营管理层面的风险管理工作，负责制定风险管理政策、程序、措施及限额，以管理公司面临的各类风险。

3）公司风险管理部、合规与法律事务部和稽核部等控制部门应分工协作，协同组织促进公司建立风险管理体系并监督其实施，保障公司范围内风险管理政策的一致性和有效性。风险管理部主要负责公司市场风险、信用风险和流动性风险的独立评估和管控，与相关部门协同管理操作风险及模型风险；资金管理部负责公司自有资金管理，债务融资及资产负债管理等，履行对外支付义务并做好流动性应急处置；信息技术部专责管理信息技术风险；合规法律事务部专责管理公司的合规风险和法律风险；结算和交易管理部负责清算交收风险等。

4）公司各业务部门（含分支机构）作为业务风险管理的第一道防线，履行直接的风险管理职责，在业务开展过程中及时识别、评估、应对、报告相关风险。

5）对公司直接和间接持有的全资各级子公司的风险管理组织架构、风险管理措施与程序、报告及信息共享等均以制度形式进行了规范。

②风险管理制度体系

公司紧密围绕外部法规政策的调整和公司经营发展的需要，持续深入推进公司风险管理制度流程细化建设与完善工作，将外部监管要求、公司经营需求、风险防控措施及时细化落实到相关制度流程。目前，公司已经建立了四级风险管理制度体系：第一层级为公司风险管理基础制度，是覆盖各业务领域、各管理领域的纲领性文件；第二层级为基于公司风险管理制度而制定的、适用于公司整体范围的一般性风险管理办法；第三层级为基于一般性规章制度而制定的具体风险管理规定；第四层级为各部门基于前述规章制度而制定的风险管理细化规范、操作指引等。为持续完善公司风险管理制度体系建设，公司将密切跟踪最新监管要求，根据《证券公司全面风险管理规范》的要求及创新业务风险管理需要，持续完善公司风险管理制度体系。

③风险偏好体系

风险偏好是公司为了实现既定的预期收益目标，选择愿意承担的风险性质及水平，是公司最高决策层在分析公司面对的各种风险因素后，做出的对风险和收益平衡关系的基本态度，包括公司愿意以何种方式承担何种风险、多少风险，以及为了增加盈利愿意多承担多少风险等。公司的风险偏好体系核心构成要素为：公司风险偏好、风险容忍度及业务风险限额。公司风险容忍度是在风险偏好框架指导下，以量化指标形式描述公司在整体及大类风险等不同维度上的风险边界。风险限额是公司在风险偏好及风险容忍度约束下，对关键风险指标所设置的限额，并据此对业务开展进行监测与控制。风险限额体现的是公司对各类风险敞口所能容忍的最大风险及愿意承担的风险水平，是公司风险偏好在业务经营层面的具体和细化。风险限额指标依据特定业务类型各有所异，目前公司已建立