

概覽

我們為中國領先的全方位證券公司，擁有一體化的業務平台、龐大的營業網絡以及雄厚的客戶基礎。我們的經營策略穩健，是中國境內二十世紀八十年代成立的證券公司中唯一一家至今仍在營運並且未更名、未接受政府注資且未成為某次成功收購目標的大型證券公司。憑藉一體化的業務平台，我們提供全方位的金融產品和服務，在中國境內主要專注於包括證券及期貨經紀（包括孖展融資和證券借貸）、投資銀行、資產管理、自營交易及直接投資在內的五項主要業務，並在中國證券業多個領域建立了領先的市場地位。我們同時在海外提供多樣化的證券產品及服務。

我們是中國最大的證券公司之一。根據中國證券業協會，於2011年12月31日，以資產總額與資產淨值計，我們在所有中國證券公司中排名第二；以2011年總收入計，我們名列第二⁽¹⁾。於2011年12月31日，我們擁有216間證券及期貨經紀營業部，根據上交所及中國期貨業協會的數據，我們的營業網點於所有中國證券公司中屬第四大。我們的總部坐落於中國的金融中心上海，營業部遍佈中國27個省及125個城市。此外，於2011年12月31日，我們亦通過我們的香港上市子公司海通國際證券在香港和澳門設有13間營業部。於2011年12月31日，我們在中國擁有逾4.0百萬名零售客戶（包括約2.1百萬名活躍客戶）和逾12,000名機構及高淨值客戶。我們的A股自2007年7月起在上交所上市，並先後於2007年7月、2007年12月及2008年12月被列為滬深300指數、上證180指數和上證50指數的成份股。此外，我們的A股於2008年6月被選為上證公司治理指數的成份股之一。

我們於中國的五項主要業務包括：

- **證券及期貨經紀。**我們代理客戶買賣股票、債券、基金、權證及期貨產品，並為客戶提供孖展融資、證券借貸和投資顧問服務。
- **投資銀行。**我們為機構客戶提供企業財務服務，包括股權承銷和債券承銷，以及財務顧問等服務。
- **資產管理。**我們通過公司本部及其中一家子公司海富通基金管理提供傳統資產管理產品及服務，同時通過我們的子公司海富產業投資基金管理、海通吉禾管理和海通創新管理從事私募股權資產管理業務。

⁽¹⁾ 中國證券業協會2011年的數據乃基於中國證券公司的初步業績得出。

- *自營交易*。我們通過自有賬戶進行股票、債券、基金、衍生工具及其他金融產品交易。
- *直接投資*。我們對非上市公司進行直接股權投資，並透過IPO或股份銷售退出該等私募股權投資或透過從所投資的公司分得股利以賺取資本收益。此外，我們還使用自有資本對私募股權基金進行投資。

我們主要通過於香港註冊的子公司海通國際控股開展海外業務。海通國際控股的子公司海通國際證券為香港領先的全方位證券公司。海通國際證券向香港及海外為數眾多的零售顧客及機構客戶提供證券及期貨經紀、企業融資及顧問服務、資產管理服務，以及其他證券產品和服務。

我們成立於1988年，在23年的經營歷程中，我們成功度過不同市場及業務週期、監管改革和行業發展，包括1997年的亞洲金融危機以及近期於2008年爆發的全球金融危機。我們已建立穩健的企業管治和有效的風險管理及內部監控體系，以降低我們於證券市場的各種風險。鑒於我們雄厚的資本實力、有效的風險管理和內部監控體系，以及穩健的往績記錄，我們於過往連續四年獲中國證監會給予的「AA」監管評級（目前給予中國證券公司的最高評級）。

憑藉穩健的經營策略和優秀的執行能力，我們在中國的證券及期貨經紀、投資銀行及其他傳統業務於近年來穩步增長，位居市場領先地位。根據中國證券業協會、上交所、深交所及中國證監會的數據，於所有中國證券公司中：

- 以2009年、2010年及2011年12月31日的資產總額和資產淨值計，我們均名列第二名⁽¹⁾；
- 以2009年、2010年及2011年的證券經紀交易額計，我們均名列前五名；
- 以2011年的股權證券承銷宗數計，我們排名第三；及
- 以2009年、2010年及2011年為中國境內上市公司重大資產重組交易擔任顧問的數目計，我們均名列前兩名。

(1) 中國證券業協會2011年的數據乃基於中國證券公司的初步業績得出。

我們亦在創新業務方面處於領導地位，例如孖展融資和證券借貸、股指期貨經紀及直接投資業務。我們經常被中國監管機構指定成為首批參與新證券產品和服務試點的中國證券公司之一。憑藉我們雄厚的資本實力、龐大的客戶基礎和優秀的執行能力，我們的孖展融資和證券借貸、股指期貨經紀以及直接投資等新業務發展迅速，並均已在中国證券行業取得領先的市場地位。根據上交所、深交所及中國金融期貨交易所的數據，我們：

- 以2011年的孖展買入交易額計，以及以2011年12月31日的孖展借貸結餘和已借出證券的市值計，在中國證券公司中排名第一；
- 以2011年股指期貨經紀的交易額計，於中國期貨公司中排名第一；及
- 以2011年12月31日的直接投資子公司的註冊資本計，於中國證券公司中名列第二。

在最近幾年，鑒於我們出色的表現和管理能力，我們榮獲多項殊榮，包括：

- 被《理財週報》評為「2011年最佳中國證券公司」；
- 被《理財週報》評為「2011年最佳中國投資銀行」；
- 被《新財富》雜誌評為「2011年最受尊敬投行」；
- 被《證券時報》評為「2011年最佳孖展融資券商」；
- 被《證券時報》評為「2011年最佳IB業務承銷商」；
- 被《21世紀經濟報道》評為「2010年最佳中國證券公司」；
- 被《理財週報》評為「2010年中國十大最佳投資銀行」；及
- 入選《證券時報》的「2009年中國券商綜合實力榜」。

於2009年、2010年及2011年12月31日，我們的資產總額分別為人民幣120,730.2百萬元、人民幣115,413.1百萬元和人民幣98,977.0百萬元；權益總額則分別為人民幣44,518.6百萬元、人民幣45,616.8百萬元和人民幣46,610.7百萬元。截至2009年、2010年及2011年12月31日止年度，我們的收入及其他收益總額分別為人民幣11,315.8百萬元、人民幣11,304.9百萬元和人民幣10,860.4百萬元，而利潤分別為人民幣4,661.7百萬元、人民幣3,868.2百萬元和人民幣3,282.0百萬元。

競爭優勢

我們相信我們的成功歸功於以下列舉的競爭優勢，並使我們從競爭對手中脫穎而出：

中國領先的全方位證券公司，於多個業務領域建立了市場領先地位

我們是中國最大的證券公司之一。按照中國證券業協會，分別以2009年、2010年及2011年12月31日的資產總額和資產淨值計，我們在中國證券公司中均名列第二⁽¹⁾。我們於中國主要專注於五項主要業務，包括證券及期貨經紀、投資銀行、資產管理、自營交易及直接投資。於2011年，各項主要業務分別為我們的收入及其他收益總額貢獻38.3%、9.8%、10.1%、10.5%及0.5%。我們主要通過海通國際控股進行海外業務，於2011年為我們的收入及其他收益總額貢獻8.8%。

我們龐大的營業網絡、雄厚的客戶基礎以及穩健的往績紀錄，使我們得以在中國證券及期貨經紀和投資銀行業務中佔據市場領先地位，並建立了強大的品牌認知度。按照上交所及深交所，以2009年、2010年及2011年的證券經紀業務交易額計，我們於中國證券公司中均名列前五名；以2009年、2010年及2011年為中國境內上市公司重大資產重組交易擔任顧問的數目計，我們均排名前兩位；以2011年的股權證券承銷宗數計，我們排名第三。除此之外，我們的存展融資和證券借貸、股指期貨經紀以及直接投資等新業務發展迅速，並均已取得領先的市場地位。

我們多樣化的業務模式使我們實現持續性的增長。我們的證券及期貨經紀業務和資產管理業務穩步增長，可為我們提供穩定的收入來源。此外，我們的增長動力還來自於投資銀行、自營交易、直接投資業務及新業務發展。我們相信，這一業務模式給我們帶來均衡的收入來源，在提供穩定利潤之餘，亦給我們帶來強勁的增長前景。

此外，我們相信，憑藉綜合性的業務平台，我們得以通過最大限度的交叉銷售和業務資源共享，使不同業務間發揮收入和成本協同作用，並提升吸引和保留客戶的能力。

(1) 中國證券業協會2011年的數據乃基於中國證券公司的初步業績得出。

戰略性遍佈中國的營業網點以及雄厚而穩定的客戶基礎

我們的營業網點遍佈中國。於2011年12月31日，我們在中國擁有216間證券及期貨經紀營業部，遍佈27個省、125個城市，並通過我們的子公司海通國際證券在香港和澳門設有13間營業部。根據上交所以及中國期貨業協會的數據，以2011年12月31日的證券及期貨經紀營業部數目計，我們在中國所有證券公司中名列第四。此外，為適應各地區不斷轉變的競爭環境和發展趨勢，我們還在北京、上海及其他多個省份內設立了20家分公司。這些分公司對所轄省市內的證券經紀營業部進行直接管理及監督，以提高公司管理效率及對營業部的資源配置。

我們的營業部佈局富有戰略性。我們的總部設於中國的金融中心上海，且率先拓展至長三角、珠三角和環渤海等境內高淨值客戶和中小企業客戶高度集中的地區。於2011年12月31日，我們設立於這些發達地區的證券經紀營業部數目約佔我們總營業部數量的半數。我們在證券業務滲透率較低的中國東北及中西部等地區也設置營業部。在發展傳統營業網點的同時，我們還大力發展網絡平台，為客戶提供網上交易服務。另外，營業部的客服代表也可即時向客戶提供現諮詢服務。這些均為我們吸引更多的客戶和拓展業務打下了堅實基礎。我們相信，在國內均衡的營業部佈局可以使我們受益於中國若干發展中地區快速的經濟增長和城市化進程。

我們相信，得益於我們戰略性的營業網點佈局，我們得以為各個業務的客戶提供「屬地化」的服務，並把握各個業務的增長潛力和交叉銷售機會。例如，我們遍佈全國的營業網點可為投資銀行業務帶來許多中小企業的商機，龐大的營業網點及「屬地化」的服務亦有利於我們開展財富管理等差異化增值型產品及服務。

憑藉我們遍佈全國及極具戰略性的營業網點，我們得以建立龐大且穩定的客戶群。於2011年12月31日，我們在中國擁有逾4.0百萬名零售客戶（包括約2.1百萬名活躍客戶）和逾12,000名機構及高淨值客戶。其中，開戶年限超過3年的客戶約佔我們總客戶數量的約76%，約38%的客戶與我們建立10年以上的業務合作關係。

中國證券行業內提供新業務的先驅

憑藉我們雄厚的資本實力、有效的風險管理和內部監控以及優秀的執行能力，我們經常被監管機構指定成為首批參與中國證券行業試點業務的證券公司之一，例如：

- 於2010年2月，我們成為首批少數獲中國證監會批准在中國開展股指期貨經紀業務的中國證券公司之一；
- 於2010年3月，我們獲中國證監會指定為中國六家首先參與孖展融資和證券借貸業務試點的證券公司之一；
- 於2008年10月，我們成為最早開展直接投資業務的中國證券公司之一。早於2004年，我們（與其他股東共同）成立中比基金及海富產業投資基金管理，開始進行私募股權投資及管理業務；及
- 於2008年4月，我們成為首批獲中國證監會批准提供期貨IB業務的中國證券公司之一。

於近年，我們在新業務領域發展迅速，並已佔據了市場領先地位。根據上交所、深交所及中國金融期貨交易所的數據，我們：

- 以截至2011年12月31日止年度的孖展買入交易額計，以及以2011年12月31日的孖展貸款結餘和已借出證券的市值計，在中國證券公司中排名第一；
- 以2011年的股指期貨經紀交易額計，於中國期貨公司中排名第一；及
- 以2011年12月31日的直接投資子公司註冊資本計，於中國證券公司中名列第二。

我們相信，憑藉我們龐大的客戶基礎、雄厚的資本實力、大量的營業網點、強大的交叉銷售能力和執行能力，我們得以在這些新業務上建立先發優勢。同時，我們相信一體化的業務平台令我們能迅速擴展新業務。例如，我們具規模的自營交易業務為推動證券借貸業務提供了充足的股票數量，而我們強大的期貨IB業務平台則使股指期貨以及期貨經紀業務迅速發展。

我們相信新業務的領先地位將令我們得以進一步提升我們傳統證券業務的市場份額。例如，我們的孖展融資和證券借貸以及股指期貨業務的市場領先地位，不僅為我們的經紀業務開拓了收入來源，同時豐富了產品及服務種類，也能增強我們客戶的忠誠度。

我們預計中國證監會將繼續推出試點計劃並鼓勵在中國證券市場推出新業務。在中國證券監管法規逐步放寬的趨勢下，我們將憑藉綜合實力及於新業務建立的先發優勢，進一步把握未來中國證券行業的市場機遇。

具備成熟的國際平台，把握日增的跨境業務機會

於2009年12月，我們收購了香港大福證券的控股權，並於此後將其更名為海通國際證券。收購和成功整合大福證券讓我們在香港建立了更穩固的根基，並為進一步拓展海外市場提供了業務平台。

海通國際證券擁有39年的經營歷史，為香港本地領先的全方位證券公司之一，並曾連續十年榮獲FinanceAsia、Asiamoney和Euromoney等不少國際知名金融媒體頒授為香港最佳證券商殊榮。目前，通過在香港和澳門的13間營業部與北京和上海的兩家代表處以及六家在中國六個主要城市的投資諮詢中心，海通國際證券向超過145,000名經紀客戶提供全面的證券及期貨經紀產品及服務，及向其他客戶提供企業融資及顧問服務以及資產管理服務。目前，只有少數中國證券公司在香港擁有上市的業務平台，而海通國際證券是其中在香港營運歷史悠久及零售網絡最大的平台。

海通國際證券的全方位海外平台和海外客戶群和營業網點可使我們把握不斷增加的大中華地區跨境業務機遇，以及滿足客戶的多樣化需求。我們因潛在中國及海外客戶的交叉銷售機會而受益。例如：

- 我們已為海通國際證券成功介紹了中國大型機構及QDII經紀客戶，以及多家有意募集海外資金的企業客戶；
- 因應未來推出國際板的機會，海通國際證券亦能為我們投資銀行業務介紹有意於國內募集資金的海外客戶；及

- 我們能利用中港兩地的平台積極拓展RQFII和QDII業務。另外，我們將繼續利用香港平台把握人民幣持續國際化所帶來的商機。譬如海通國際證券的一家子公司已於2010年8月在香港發行了第一隻獲證監會認可的離岸人民幣公募基金，並於2012年1月發行了離岸投資基金，該基金為首批通過RQFII進行國內證券市場投資的離岸投資基金之一。

擁有海通國際證券這一海外平台能使我們在海外提升品牌認知度。成功收購和整合海通國際證券有助實現我們把握日增的跨境業務機遇的戰略，為我們於日後進行海外收購奠定了堅實的基礎。

穩健的公司治理、有效的風險管理和內部監控體系

我們在23年的經營歷史中，成功度過了多個市場和業務週期、監管改革和行業轉型發展，包括近期於2008年爆發的全球金融危機。我們建立了穩健的公司治理和有效的風險管理和內部監控體系，以降低我們於證券市場所承擔的各種風險。我們是中國境內二十世紀八十年代成立的證券公司中唯一一家至今仍在營運並且未更名、未接受政府注資且未成為某次成功收購目標的大型證券公司。

我們自於上交所上市以來，遵照上交所和中國證監會規則設有有效且具透明度的企業管治體制。作為過去連續四年獲得中國證監會「AA」評級的證券公司（目前給予中國證券公司的最高評級），我們已擁有一個完善的全公司風險監管制度，有效管理市場風險、信用風險、流動資金風險和營運風險。我們亦已為各業務之間建立了有效的中國牆和適當的預防機制處理潛在利益衝突。此外，我們還建立了獨立和集中化的內部審計及合規體系，用以有效監察各項營運和交易。鑒於我們穩健的公司治理，我們的A股於2008年6月被選為上證公司治理指數的成份股之一。

此外，於2011年12月31日，無任何單一股東擁有超過我們已發行A股總數的6.0%的股份。此股權結構有利於我們董事會及高級職員團隊行使獨立決策及維持高度專業水平，並努力爭取公司價值的最大化，為全體股東爭取最大的利益。

資深和穩定的管理團隊，專業的高素質員工隊伍

我們的成功依賴於董事及高級管理層的傑出領導。我們的大部分董事（包括董事長和副董事長）和高級管理層成員（包括總經理、副總經理、財務總監和合規總監）均擁有平均20年的境內金融和證券業經驗，其中大部分在本公司任職超過十年。

我們認為具有戰略前瞻性的高級管理層團隊使得我們從競爭對手中脫穎而出，並讓我們能把握中國證券行業產品創新化和全球化帶來的業務機遇。鑒於我們的高級管理層團隊取得的成績，我們的董事會在2008年至2010年間連續三年獲得《董事會》雜誌頒發的「優秀董事會」殊榮。我們的董事長王開國先生則榮獲《董事會》雜誌2010年頒發的「最具戰略眼光董事長」榮譽。我們的總經理李明山先生榮獲《董事會》雜誌2011年頒發的「中國最受尊敬證券公司總裁」榮譽。

我們擁有一支專業的高素質員工隊伍。於2011年12月31日，我們共有5,377名僱員持有大學本科或以上學位，佔僱員總數的73.7%。我們的董事認為，核心僱員的穩定性應歸功於我們的卓越品牌、業務前景及成功的人才招聘機制和訂製的專業培訓項目。

業務戰略

我們旨在成為以證券業務為核心的國際知名的中國頂尖金融集團。以持續創新為手段及憑藉我們的國際化平台，我們將繼續專注發展中國市場並致力於我們的核心金融中介服務，包括我們的證券及期貨經紀、投資銀行及資產管理等業務。此外，我們計劃擴充及推廣自營交易及直接投資業務，以輔助核心金融中介業務的同時創造具競爭力的風險調整回報。此外，我們計劃強化風險管理、研究能力、信息技術及人力資源等業務基礎，從而支持我們的業務增長。我們的具體戰略包括：

進一步增強我們於證券及期貨經紀業務的市場領先地位和盈利能力

證券及期貨經紀業務為我們的核心業務之一，具有穩定的收入來源和良好的成長潛力。我們相信，證券及期貨經紀業務將會繼續成為我們主要收入來源。我們將繼續集中服務零售客戶、機構客戶及高淨值客戶，同時擴充期貨及跨境經紀業務。我們計劃推行下列策略以提升市場份額、提高客戶忠誠度及加強定價能力，從而增強我們在證券及期貨經紀業務的市場領先地位和盈利能力：

- 通過向高端零售客戶、機構客戶及高淨值客戶提供量身訂造的投資方案及差異化的產品和服務（例如投資顧問服務、財富管理服務、期貨IB服務及研究報告支援）進一步優化客戶細分；

- 積極推廣孖展融資和證券借貸及股指期貨經紀等新業務和產品，發揮我們綜合業務平台的優勢，加強交叉銷售能力，從而使收入來源多樣化並優化我們經紀業務的盈利模式；
- 透過營業部的戰略性佈局擴大我們的覆蓋範圍及優化營運效能，例如在符合中國監管規定的情況下，每年在我們認為滲透率較低但增長潛力巨大的中國中西部地區及二三線城市設置若干新營業部；在中國證監會允許的情況下，開展旗艦營業部以提供金融產品、投資顧問及財富管理等增值型服務能力；以及提升經紀人的質素及加強培訓，支持營業部網絡的擴充；
- 把握市場整合機會和有選擇性地收購中國證券公司的機會，以擴大我們的地域分佈及市場份額；及
- 利用海通國際證券的香港網絡，向海外客戶提供全面的金融產品和服務，發展中國和海外市場的跨境經紀業務，進一步擴大我們的客戶基礎，同時為國內客戶提供參與國際市場的途徑，從而進一步強化我們的競爭優勢。

維持投資銀行業務的增長動力並進一步整合我們的業務平台

我們的投資銀行業務在近年來高速增長。我們認為，我們的投資銀行業務具有巨大的增長潛力。此外，我們投資銀行業務的高速增長將大幅提升我們品牌形象，並為我們不同的業務板塊提供交叉銷售的機會。我們計劃推行下列策略以鞏固我們在投資銀行業務的領導地位：

- 加強為客戶，尤其是中國金融、科技及文化行業的客戶，提供個性化的投資銀行解決方案，同時加強對大型企業及中小企業的覆蓋。我們通過行業分類服務大型企業，並通過「屬地化」戰略服務中小企業，包括民營企業；
- 關注中小企業，尤其是民營企業，更好地把握快速增長的中國創業板、中小企業板和日後可能推出的新三板帶來的商機；

- 將我們中國業務平台與海外業務平台之間的協同效應最大化，以把握新的商機，例如不斷增加的中國企業境外融資需求以及中國未來可能推出的國際板，把握潛在的交叉銷售機會；
- 增強債券承銷能力和財務顧問服務，把握中國資本市場債務融資及併購活動的增長潛力，並增加該等業務的收入比重；
- 進一步發展股權及債券資本市場分部，提高定價和分銷能力；及
- 整合股權承銷、債券承銷及財務顧問服務三大塊業務的後台系統，從而提高運營效率。

戰略性地拓展資產管理業務，通過提供全面的產品，以滿足日益增加及多樣化的客戶需求

我們相信，資產管理業務具有長期增長潛力，能讓我們優化收入結構，以及有效地服務零售客戶和擁有可觀投資資產的機構客戶，具有重要戰略意義。

我們將利用龐大的營業網點及雄厚的客戶基礎抓住資產管理業務與其他業務之間的潛在交叉銷售機會，並進一步發展我們的資產管理產品和服務，以增加我們的產品類型、資產管理規模及經營收入。

傳統資產管理業務方面，我們計劃拓寬我們的產品和服務種類、增強新產品和個性化產品的設計能力、整合分銷渠道及提升客戶服務質素，具體措施如下：

- 我們計劃在海富通基金管理主要向零售客戶提供公募基金產品的平台上，積極拓展機構客戶的資產管理服務，例如企業年金及QFII的投資顧問服務；
- 繼續增加富國基金管理主要向零售客戶提供的公募基金產品，進一步提升品牌知名度並加快產品分銷渠道的開發；及
- 成立一家全資的資產管理子公司以服務中高端零售客戶及高淨值個人客戶。該子公司將採用優化的投資決策程序及強化的績效評估體系以及以市場為導向的獎勵計劃，藉此招攬和挽留專業人才。

另類資產管理業務方面，我們擬透過推行以下措施，繼續集中發展私募股權資產管理業務及其他相關業務：

- 發揮直接投資業務的競爭優勢，打造一個領先的私募股權資產管理業務平台；及
- 拓展我們的另類資產管理服務，以及提供房地產投資信託及商品交易諮詢服務等新產品，迎合客戶多元化的需求。

繼續拓展和推廣具有高增長潛力的新業務及產品

發展新業務是我們實現持續增長及成功轉型的關鍵。該等新業務有助於提升我們的服務質素及客戶忠誠度、鞏固傳統業務的競爭優勢，以及為我們創造新的收入增長點。我們將繼續把握市場動態，透過提供具備高增長潛力的創新及差異化產品和服務，繼續擴展業務及與同業競爭。

我們計劃採取以下策略，進一步增強我們現有的新業務：

- **孖展融資和證券借貸：**我們的孖展融資和證券借貸服務為一項增值服務，可以讓證券經紀客戶採取較為多元化的交易策略，同時能夠提升客戶忠誠度。我們相信，孖展融資和證券借貸不僅有助保持我們在證券經紀業務的市場領先地位，亦能夠擴闊我們的收入來源。於2011年10月26日，中國證監會將孖展融資和證券借貸業務由只准中國證監會指定的中國證券公司以試點計劃形式從事的業務，放寬為所有符合若干規定的中國證券公司均可從事的常規業務。此外，中國證監會於同日頒佈《轉融通業務監督管理試行辦法》，預期中國將據此推出一項轉融通業務試點計劃。於2011年12月5日，上交所及深交所進一步將合資格進行孖展融資和證券借貸業務的證券數目由90隻股票擴大至278隻股票及7隻ETF。請參閱「－我們的業務及營運－證券及期貨經紀－孖展融資和證券借貸」。為把握新業務機遇，我們計劃(i)繼續增加資本投入，擴大該項業務的規模；(ii)推廣交叉銷售，藉以增加客戶滲透率；及(iii)發展轉融通業務，提升我們的財務槓桿和孖展融資和證券借貸業務的盈利能力，從而擴展孖展融資和證券借貸業務。

- *直接投資*：我們的直接投資業務使我們能夠進一步拓展私募股權資產管理業務，並有利於我們的投資銀行業務作好準備以捕捉日後中小企業客戶的證券承銷商機。我們計劃增加對海通開元投資的出資，並繼續設立、投資及管理多種私募股權基金，進一步發展我們的私募股權資產管理業務。例如，我們已投資吉林省現代農業和新興產業投資基金與西安航天新能源產業基金，而該兩隻基金分別由海通開元投資的子公司海通吉禾管理及海通創新管理管理。此外，我們已獲得上海市政府及中國證監會批准成立上海文化產業基金。
- *金融期貨及其他衍生工具業務*：2010年2月推出的股指期貨等金融期貨及其他衍生工具產品的發展，使我們能夠為經紀及資產管理客戶提供全面的投資解決方案，並減低我們自營交易業務的波動性。我們計劃在該等產品引入市場時增加對金融期貨及其他衍生工具業務的資本投入，包括但不限於股指期貨及利率期貨及期權、外幣期貨及期權等其他金融衍生工具產品。同時，我們將依照嚴格的風險管理程序來發展該項業務。

此外，我們亦有意推廣以下新引入的證券業務：

- *另類金融產品投資*：我們計劃投資另類金融產品，以增進我們自營交易業務的多元性及穩定性，同時發展造市業務以推動金融產品交易及發行。根據中國證監會於2011年4月頒佈的規定，中國證券公司除被允許交易三類投資產品外，還可以設立子公司從事涉及另類金融產品的投資活動，例如衍生工具投資、信託及銀行間財富管理產品等。2007年7月，我們成為首家向中國證監會申請設立上述子公司的中國證券公司，以豐富我們的投資品種，例如開拓造市業務，和擴寬業務收入來源。請參閱「我們的業務及營運－自營交易」。我們將向計劃建立的另類金融產品投資子公司注入人民幣30億元作為初步註冊資本。我們計劃組成一支於衍生工具及另類金融產品投資方面有二至五年經驗的專業團隊。我們擬透過指定子公司獨立經營該項業務，並建立風險控制管理系統，據此，我們可指派其董事、實施投資限額、制定風險控制指標、設立有效匯報架構及進行定期檢查及審

閱。我們亦對另類金融產品投資業務進行可行性研究，有關報告已呈交董事會供考慮，並於其後獲得批准。

展望未來，我們將繼續物色新的商機，以應對中國監管規定、市場趨勢及客戶需求的變化，並運用我們的雄厚資本實力、綜合化業務平台以及創新、執行及風險管理能力，在中國市場把握國際板、新三板、轉融通及金融衍生工具等可能出台帶來的新商機。

積極推進國際化戰略，把握跨境業務機遇

我們的國際化戰略是我們整體業務策略中的重要組成部分。我們力爭通過實施以客戶為中心的戰略，滿足客戶對跨境金融服務日益增長的需求和進一步提升我們服務國內外客戶的能力及優化收入結構，增強品牌的海外認知度。

我們計劃發揮我們海外業務旗艦－海通國際控股的優勢，通過內部增長及／或併購等方式擴大我們的海外業務和平台。尋找海外收購目標的標準包括：(i)在當地市場擁有一定的知名度；(ii)業務能與我們的業務互補並產生協同作用；(iii)我們能對收購目標行使控制權；以及(iv)可增強我們現有的客戶基礎、分銷網絡和專才。截至最後實際可行日期，我們尚無明確的收購目標。

我們亦計劃就現有的國際平台採取以下策略：

- 鞏固海通國際證券在香港市場的領導地位，發揮其與海外市場緊密聯繫的優勢，充分利用其營銷網絡和國際客戶群；
- 充分利用香港作為人民幣國際化前沿的優勢地位，擴大境內外客戶群帶來的交叉銷售機會，開發新業務。我們未來將推出更多的人民幣產品和服務，如人民幣基金、人民幣計價IPO、人民幣債券承銷和RQFII產品等；及
- 專注於跨境業務的發展，發揮境內外業務的協同效應，尤其是投資銀行、資產管理、證券經紀及研究等領域。例如，境內外業務互相引薦投資銀行、資產管理和證券經紀客戶以及分享研究資源。

強化風險管理體系、內部監控、信息技術能力、研究能力和人力資源管理，以支持我們的業務營運

我們相信有效的風險管理體系、內部監控、信息技術能力、研究能力，以及人力資源管理是我們持續發展並保持市場領導地位的關鍵因素。我們計劃通過以下策略強化總體風控合規管理：

- 優化內部監控和風險管理架構；
- 強化按風險類別管理風險的能力；
- 健全以淨資本為核心的風險控制指標監控體系，優化資本在各業務之間的配置效率；及
- 完善各業務之間的中國牆建設。

我們認識到發展實力強大的研究團隊對我們各主要業務的重要性，並將透過下列措施繼續提升研究團隊的研究實力：

- 擴大研究隊伍的規模及提升市場知名度；
- 提升研究團隊的知識管理水平以及數據庫基礎設施建設；及
- 擴大中國境內上市公司研究覆蓋範圍，同時有針對性的擴展海外研究力量。

同時，我們計劃加大對信息技術系統的投入，保持高效、安全及穩定的技術服務以支持業務運營。我們擬通過以下策略強化信息技術系統：

- 全面審視我們信息系統構架，強化信息技術治理和風險管控能力；
- 進一步加強信息技術的基礎設施建設；及
- 提升業務及管理方面的重點信息技術應用系統。

我們的成功在很大的程度上取決於我們能否吸引、激勵和挽留專業及資深的人才。為保持市場競爭優勢，我們擬：

- 繼續招募和挽留合格的專業人才，如高級管理層、持牌保薦代表人、具有國際視野的資深投資經理等；

業 務

- 為僱員提供專業化的培訓，清晰的晉升通道和多元化的發展機會；及
- 對各業務全面推行績效獎勵薪酬制度，並繼續支持及認定以市場為導向的薪酬制度以獎勵表現及業績。

我們的業務及營運

我們在中國境內的五項主要業務包括證券及期貨經紀（包括孖展融資和證券借貸）、投資銀行、資產管理、自營交易及直接投資。此外，我們主要通過於香港註冊的子公司海通國際控股開展海外業務。

下表載列我們於所示期間按業務分部劃分的收入及其他收益總額細分和各分部收入及其他收益（不包括分部間收入）佔我們收入及其他收益總額的百分比：

	截至12月31日止年度					
	2009年		2010年		2011年	
	(人民幣 百萬元)	%	(人民幣 百萬元)	%	(人民幣 百萬元)	%
中國業務						
證券及期貨經紀.....	7,284.0	64.4	5,774.8	51.1	4,163.1	38.3
投資銀行.....	496.8	4.4	1,091.7	9.7	1,068.6	9.8
資產管理.....	878.9	7.8	868.5	7.7	1,092.1	10.1
自營交易.....	804.8	7.1	779.8	6.9	1,144.8	10.5
直接投資.....	52.1	0.5	106.0	0.9	55.0	0.5
管理部門及其他 ⁽¹⁾	1,602.0	14.1	1,779.1	15.7	2,382.3	22.0
海外業務	<u>197.2</u>	<u>1.7</u>	<u>905.0</u>	<u>8.0</u>	<u>954.5</u>	<u>8.8</u>
總計	<u>11,315.8</u>	<u>100.0</u>	<u>11,304.9</u>	<u>100.0</u>	<u>10,860.4</u>	<u>100.0</u>

(1) 管理部門及其他的收入及其他收益主要包括：(i)我們自有銀行存款和代客戶持有存款所產生的利息收入；以及(ii)股利及其他投資收益與政府補助等。請參閱本招股書中的「財務信息—分部業績概要」和「附錄——會計師報告」。

證券及期貨經紀

概覽

我們的證券及期貨經紀業務主要包括：

- 證券經紀；
- 期貨經紀；

- 孖展融資和證券借貸；及
- 投資諮詢服務。

於2011年12月31日，我們通過遍佈中國境內27個省及125個城市的216間證券與期貨經紀營業部以及超過6,300名營銷人員，為中國逾4.0百萬名零售客戶（包括約2.1百萬名活躍客戶）及逾1.2萬名機構客戶及高淨值客戶提供證券經紀服務，並為逾4萬名客戶提供期貨經紀服務。

證券及期貨經紀業務收入歷來為我們最大收入來源。截至2009年、2010年及2011年12月31日止年度，證券及期貨經紀業務的分部收入及其他收益分別為人民幣7,284.0百萬元、人民幣5,774.8百萬元和人民幣4,163.1百萬元，分別佔我們收入及其他收益總額的64.4%、51.1%及38.3%。

根據上交所及深交所的數據，以證券經紀業務的交易額計，我們於2009年至2011年均於中國證券公司中排名前五。根據上交所和深交所的統計，於2011年，以孖展買入交易額計，我們在中國證券公司中排名第一，而於2011年12月31日，以中國證券公司的孖展貸款結餘和已借出證券的市值計，我們排名第一。另外，根據中國金融期貨交易所的數據，於2011年，我們的股指期貨經紀交易額於中國證券公司中排名第一。

近年來，我們在證券及期貨經紀業務方面所獲得的獎項主要包括：

- 被《理財週報》評為「2011年最佳中國證券公司」；
- 被《證券時報》評為「2011年最佳孖展融資券商」；
- 被《21世紀經濟報道》評為「2010年最佳中國證券公司」；
- 被《證券時報》評為「2009年最佳中國證券經紀商」；及
- 被《上海證券報》評為「2009年度中國期貨市場最佳公司品牌」。

證券經紀業務

我們代客戶從事廣泛的金融產品交易，包括：

- 股票 — 主要是在中國上交所、深交所以及OTC市場上市的公司股票；

業 務

- 基金－上市基金，包括開放式基金、封閉式基金和ETF；
- 債券－企業債券（非上市公司發行的債券）、公司債券（上市公司發行的債券）、金融債券（金融機構發行的債券）、政府債券和可轉換債券；及
- 衍生工具－在上交所及深交所上市的衍生工具產品，如權證等。

下表載列我們於所示期間按我們證券經紀業務產品類型劃分的交易額和市場份額：

	截至12月31日止年度		
	2009年	2010年	2011年
交易額			
(人民幣十億元)			
股票	4,448.2	4,419.6	3,447.3
基金	45.5	57.2	55.6
債券	575.1	846.0	2,100.4
權證	342.7	75.9	17.1
總計	5,411.5	5,398.7	5,620.4
市場份額(%) ⁽¹⁾			
股票	4.2	4.1	4.1
基金	2.3	3.4	4.6
債券	8.2	6.9	5.6
權證	3.2	2.5	2.5
總計	4.3	4.3	4.6

(1) 市場份額根據上交所和深交所成員證券公司總交易額計算得出。

資料來源：上交所和深交所

我們根據客戶種類將證券經紀業務劃分為兩類：(i)零售經紀業務以及(ii)機構和高淨值客戶經紀業務。

零售經紀業務

零售經紀業務是我們的證券經紀業務的基礎。我們的零售經紀業務主要為在本公司開戶的、賬戶資產在人民幣1,000萬元以下的個人客戶提供服務。我們為零售客戶提供基本的經紀交易服務、投資諮詢以及其他增值服務，並針對頻繁進行交易且資產規模較大的零售客戶，推出了「彩虹俱樂部」這一忠誠度計劃，為會員提供量身訂製的差別化服務。請參閱「－客戶服務」。另外，我們還通過銷售及營銷團隊向客戶分銷資產管理產品，並推介期貨產品，在為客戶提供多元化產品與服務的同時，也促進我們多線業務的交叉銷售。

於2011年12月31日，在中國我們共擁有逾4.0百萬名零售經紀客戶（包括約2.1百萬名活躍客戶），在中國證券公司中名列前茅。其中，約76%於本公司開戶3年以上，約38%與我們有10年以上業務關係。我們認為規模龐大且穩定的零售客戶群為我們日後業務增長提供了良好的基礎。

機構和高淨值客戶經紀業務

我們為機構和高淨值客戶提供證券經紀業務服務。我們的機構經紀客戶主要包括基金管理公司、商業銀行、信託公司及其他大型企業。於2011年12月31日，我們在中國擁有的機構和高淨值客戶超過1.2萬名。

我們為機構和高淨值客戶除提供傳統的經紀交易服務外，還提供其他增值產品和服務，包括專屬研究服務、大宗交易服務、財務顧問服務、分銷公募基金服務、證券託管服務、理財及稅務規劃服務。

我們亦為QFII客戶提供交易、研究及投資諮詢服務。我們已被多家大型QFII客戶，包括投資銀行、商業銀行和資產管理公司選為指定中國經紀商。於2011年12月31日，我們獲QFII客戶託管的資產總額約為人民幣275億元，2011年QFII經紀業務的交易額約為人民幣720億元。

期貨經紀業務

我們通過旗下子公司海通期貨開展期貨經紀服務。於2011年12月31日，我們的期貨產品包括所有已經在中國各個期貨交易所中上市交易的26個商品及股指期貨。

我們於2005年10月收購黃海期貨（已更名為海通期貨）的控股權益後，成為中國首批開展期貨經紀業務的證券公司之一。於2011年12月31日，在中國163家期貨經紀公司中，以期貨經紀交易額計，我們的市場份額為4.4%。

我們為上海期貨交易所、大連商品交易所和鄭州商品交易所的創始會員之一，並於2007年12月成為中國金融期貨交易所的首批結算會員之一。此外，我們是首批通過ISO9001:2008質量管理體系認證的期貨公司之一，這是對我們有效的風控系統的認可。我們於2010年3月成為首批獲發牌開展股指期貨經紀業務的期貨公司之一。根據中國金融期貨交易所的數據，以2011年的股指期貨經紀交易額計，我們於中國期貨公司中排名第一，佔整體市場份額約8.3%。

業 務

下表載列所示期間我們期貨經紀業務的整體交易額和市場份額：

	截至12月31日止年度		
	2009年	2010年	2011年
交易額			
(人民幣十億元) ⁽¹⁾	1,866.8	10,517.5	12,094.8
市場份額 (%) ⁽²⁾	1.4	3.4	4.4

(1) 2011年之前的中國期貨市場交易額按雙邊交易數據計算。自2011年起，中國期貨市場交易額按單邊交易數據計算。

(2) 市場份額的計算基於中國期貨業協會所披露的行業整體交易額。

於2011年12月31日，我們擁有23間期貨經紀營業部，分佈在中國21個城市。此外，在我們的193間證券營業部中，已有73間獲得期貨IB業務資格，可以轉介證券經紀業務的客戶予海通期貨。

於2011年12月31日，我們的期貨經紀業務擁有逾4萬名客戶。2009年至2011年期間，我們的期貨經紀客戶數量複合年增長率達到約46.3%，期貨經紀交易額複合年增長率達到約154.5%。

孖展融資和證券借貸

於2010年3月，我們獲中國證監會批准為首批可參與孖展融資和證券借貸業務試點的六家中國證券公司之一。孖展融資服務涉及向有意購買證券籌資的經紀客戶提供證券擔保融資。孖展融資為我們的經紀客戶提供資金靈活性，協助其以槓桿方式獲得最大化的投資回報。證券借貸服務涉及向客戶借出我們以自有賬戶持有的證券。證券借貸可以使我們的經紀客戶通過借取證券，於市場上憑藉潛在賣空機會獲利。我們通常與客戶協議確定孖展貸款或證券借貸額度、期限及利率（利率為孖展貸款餘額和已借出的證券市值的一定比例）。我們目前收取的孖展融資和證券借貸年利率於2011年12月31日約為9.1%。我們同時對孖展買賣及賣空交易收取經紀佣金。

自2010年3月開展孖展融資和證券借貸業務以來，憑藉我們強大的證券經紀業務客戶基礎、分銷網絡、資本實力、自營業務能力和品牌認知度，我們在該項業務上取得了快速的發展。按2011年的孖展買入交易額及2011年12月31日的孖展貸款結餘和已借出證券的市值計，我們在中國證券公司中排名第一。於2011年12月31日，我們在中國境內的193間證券營業部中，175間已獲准提供孖展融資和證券借貸服務。同時，我們有68,737名具有孖展融資和證券借貸業務開戶資格的客戶，其中已開戶客戶數為13,489戶，發生過交易的客戶數為5,713戶，分別僅佔具備符合我們規定的開戶資質客戶總數的19.6%和8.3%。因此，我們相信我們的孖展融資和證券借貸業務具有顯著增長潛力。

2011年，我們在中國的孖展融資和證券借貸業務的利息收入已達到人民幣280.2百萬元。根據上交所及深交所的數據，於2011年12月31日，我們的孖展貸款結餘超過人民幣36億元，佔中國總市場份額9.8%。2011年，我們孖展買入交易額約為人民幣477億元，佔中國總市場份額16.4%。此外，根據上交所和深交所的數據，於2011年12月31日，我們已借出證券市值約為人民幣254.1百萬元，佔中國總市場份額38.6%。於2011年12月31日，中國有278隻股票及7隻ETF合資格開展孖展融資業務，我們已就其中221隻股票及3隻ETF向客戶提供證券借貸服務，並為其中277隻股票及7隻ETF提供孖展融資服務。

下表載列了我們孖展融資和證券借貸業務的營運及財務信息概要：

	於2010年12月31日 及截至該日止年度	於2011年12月31日 及截至該日止年度
具有孖展融資和證券借貸服務開戶		
資格客戶數量 ⁽¹⁾	88,031	68,737
佔經紀客戶總數的百分比(%)	2.3%	1.7%
孖展融資和證券借貸業務開戶客戶數量	5,068	13,489
佔經紀客戶總數的百分比(%)	0.1%	0.3%
孖展買入交易額（人民幣十億元）	19.2	47.7
孖展買入交易額市場份額	27.5%	16.4%
孖展貸款結餘（人民幣百萬元）	2,091	3,675
孖展貸款結餘市場份額 ⁽²⁾	16.4%	9.8%
已借出的證券市值（人民幣百萬元）	0.3	254.1
已借出的證券市值市場份額 ⁽²⁾	2.5%	38.6%

(1) 由於2011年下半年的市況不利，甚少有客戶能在於本公司所開經紀賬戶內維持最低結餘人民幣500,000元（孖展融資和證券借貸業務開戶標準之一），故具有孖展融資和證券借貸業務開戶資格的客戶數量在2011年有所下降。

(2) 市場份額乃基於上交所及深交所披露的孖展貸款結餘及已借出的證券市值計算得出。

我們在開展孖展融資和證券借貸業務時，設有嚴格的新客戶准入條件和風險管控措施。為符合中國證監會的指引，我們要求客戶於我們開設經紀賬戶至少18個月方合資格使用孖展融資和證券借貸服務。此外，我們亦要求客戶申請開設孖展融資和證券借貸賬戶時，其經紀賬戶內至少有人民幣50萬元、並具有良好的信譽和風險承受能力等。客戶亦需於其賬戶存入部分現金或證券。我們亦持有客戶以孖展融資買入的證券或賣空所得資金作為擔保物。我們根據客戶存置於本公司的資產總額和信用評級等確定客戶的授信額度。我們會校驗客戶的剩餘可用授信額度及保證金可用餘額，以確定客戶是否可進行新的交易。同時，我們通過實時監控客戶的擔保物價值，建立補倉和平倉風險控制機制。

相對世界上眾多成熟的證券市場，孖展融資和證券借貸在中國仍屬於新興業務。中國證監會對證券公司的淨資本、風險管控能力及監管評級等均有嚴格准入要求。此外，在試點計劃於2010年3月推行時，中國證監會亦對中國的孖展融資和證券借貸業務施加具體限制，如：

- 僅允許證券公司使用自有資金提供孖展融資服務，使用證券公司持有證券提供證券借貸服務；及
- 於同一證券公司開立經紀賬戶至少滿18個月的客戶方可申請開立孖展融資和證券借貸賬戶。

於2011年10月26日，中國證監會對《證券公司融資融券業務試點管理辦法》及《證券公司融資融券業務試點內部控制指引》作出修訂，將孖展融資和證券借貸業務由只准中國證監會指定中國證券公司以試點計劃形式從事的業務，放寬為所有符合若干規定的中國證券公司均可從事的常規業務。此外，中國證監會於同日頒佈《轉融通業務監督管理試行辦法》，預期中國將據此推出一項轉融通業務試點計劃。於2011年12月5日，上交所及深交所進一步將合資格進行孖展融資和證券借貸業務的證券數目由90隻股票（即上證50指數成份股和深證成指成份股，佔2011年12月31日上交所及深交所上市股票總數的比例僅為3.1%）擴大至278隻股票及7隻ETF（佔2011年12月31日上交所及深交所上市股票總數的9.8%）。

隨着未來相關監管部門對孖展融資和證券借貸使用外部資金的限制的取消、可進行孖展融資及賣空的證券種類範圍的擴大、客戶開戶標準的放寬，以及孖展融資和證券借貸業務由試點計劃轉化為常規業務的實行，我們相信孖展融資和證券借貸業務將有進一步發展的巨大潛力。我們計劃通過(i)繼續增加資本投入，擴大該項業務的規模；(ii)推廣交叉銷售，藉以擴大客戶基礎；及(iii)發展轉融通業務，提升我們的財務槓桿和孖展融資和證券借貸業務的盈利能力，從而擴展孖展融資和證券借貸業務。

客戶

我們通過不同的渠道來發展和維護經紀業務客戶群：

- **零售經紀業務客戶** – 主要通過遍佈全國的證券營業網點以及超過6,300名營銷及銷售人員來開發和服務零售客戶；
- **機構客戶和高淨值客戶** – 主要透過總部及遍佈全國的營業網點與此類客戶建立溝通，亦會通過其他業務進行內部轉介。為了進一步擴展客戶規模，我們還與多個主要託管銀行及多家全球性的金融機構保持着良好的關係。

於2011年12月31日，我們為中國逾4.0百萬名零售客戶（包括約2.1百萬名活躍客戶）和超過1.2萬名機構客戶及高淨值客戶提供證券經紀服務，並向逾4萬名客戶提供期貨經紀服務。下表載列於所示期間我們中國證券經紀業務客戶數目的細分：

	於12月31日		
	2009年	2010年	2011年
零售經紀客戶.....	3,721,430	3,746,659	4,097,269
機構及高淨值客戶.....	11,742	12,078	12,134
客戶總數.....	3,733,172	3,758,737	4,109,403

業 務

我們與廣大客戶建立並維持着長期穩定的關係。下表載列所示期間我們中國經紀客戶持有賬戶的時間情況：

	於12月31日					
	2009年		2010年		2011年	
		(%)		(%)		(%)
持有賬戶時間						
不少於10年.....	1,082,650	29.0	1,320,641	35.1	1,556,143	37.9
5年至10年 (不含首尾兩年).....	719,482	19.3	429,235	11.4	291,128	7.1
3年至5年 (不含首尾兩年).....	120,643	3.2	1,024,823	27.3	1,283,678	31.2
少於3年.....	1,810,397	48.5	984,038	26.2	978,454	23.8
合計.....	<u>3,733,172</u>	<u>100.0%</u>	<u>3,758,737</u>	<u>100.0%</u>	<u>4,109,403</u>	<u>100.0%</u>

我們相信，我們已成功維持客戶忠誠度，這主要是得益於我們長期的品牌建設、廣泛的客戶服務、雄厚的資本實力及穩健的經營風格。於2011年12月31日，我們全部經紀客戶中，約有76%的客戶已開戶3年以上，約38%的客戶更與我們有10年以上的業務關係。我們相信，規模龐大且穩定的客戶基礎為我們未來業務增長提供了堅實的基礎。

在我們的經紀客戶中，零售經紀客戶佔據絕大多數，為我們經紀業務發展之基礎。我們計劃對零售經紀業務開展多元發展，我們將在一線城市拓展零售客戶財富管理服務，並同時在我們認為經紀業務滲透率較低、市場競爭相對較為緩和的二、三線城市發掘新客戶。

我們並將持續致力於開拓機構和高淨值客戶群，並充分發揮我們全方位和一體化的服務平台，深度發掘交叉銷售機會。

經紀佣金及手續費收入

我們向通過我們的交易平台進行證券及期貨交易的客戶收取佣金及手續費收入。截至2009年、2010年及2011年12月31日止年度，我們中國境內的證券及期貨經紀業務的分部收入及其他收益分別佔我們收入及其他收益總額的64.4%、51.1%和38.3%。

業 務

下表載列於所示期間我們中國市場證券及期貨經紀業務的總交易額和佣金及手續費收入以及中國市場股票和基金的平均佣金率：

	截至12月31日止年度		
	2009年	2010年	2011年
證券業務			
交易額 ⁽¹⁾			
(人民幣十億元)	4,866	4,562	3,891
佣金及手續費收入 ⁽²⁾			
(人民幣百萬元)	6,777	5,242	3,426
期貨業務			
交易額 ⁽³⁾			
(人民幣十億元)	1,867	10,518	12,095
佣金及手續費收入			
(人民幣百萬元)	143	273	279
佣金及手續費收入總額			
(人民幣百萬元)	6,920	5,515	3,705
平均證券經紀			
佣金率	0.147%	0.118%	0.100%

(1) 來自我們的內部數據。

(2) 佣金及手續費收入包括我們的證券經紀業務佣金及手續費收入，及來自基金管理公司、我們孖展融資和證券借貸以及QFII客戶的其他手續費收入。

(3) 根據中國金融期貨交易所採納的慣例，2011年之前的中國期貨市場交易額按各項交易的雙邊數據計算。自2011年起，中國期貨市場交易額按交易的單邊數據計算。

近年，中國證券經紀業務的激烈競爭導致證券經紀業務的佣金率下降。請參閱「風險因素－與我們業務和行業有關的風險－我們的證券及期貨經紀業務須面對各種風險，而我們未能向閣下確保可維持經紀佣金及手續費收入」。

我們已推行以下措施，以減少價格競爭的影響：

- 進一步開發擴展產品品種及服務範圍，包括孖展融資和證券借貸、股指期貨經紀和期貨IB業務以及投資諮詢服務。此外，為客戶提供差別性的產品和服務以避免同質化競爭，並使得收入來源更加多元化；

- 進一步提升客戶服務質量，向客戶提供個性化的綜合投資解決方案。我們致力推行垂直一體化的服務平台，通過提供訂製的財富管理服務，增強客戶的忠誠度，尤其是針對資產規模較大的客戶；
- 透過戰略性佈局擴大營業網點，從而提升營運效率，進一步擴大客戶覆蓋範圍。請參閱「－ 營業部網絡」；以及
- 進一步加強研究實力並擴充我們的專業研究團隊，更好地為客戶提供證券經紀服務。

我們定期監控並根據客戶所處地域、資產規模、交易模式及忠誠度以調整經紀佣金率的結構和水平。我們根據我們的內部分級分類系統，就不同的服務收取不同的佣金率。然而，我們按照中國證券業協會頒佈的《關於進一步加強證券公司客戶服務和證券交易佣金管理工作的通知》，堅持同類客戶同等收費和同等服務同等收費的原則。

投資銀行

概覽

我們為機構客戶提供企業財務服務，包括股權承銷、債券承銷以及財務顧問服務。我們致力於通過我們一體化的投資銀行平台，為客戶提供個性化的企業財務服務，並增加各個業務領域的交叉銷售機會。

我們在中國的投資銀行業已建立領先地位並致力不斷提升該地位。根據中國證券業協會公佈的數據，以股權證券承銷宗數計，我們於2011年在中國證券公司中排名第三。根據中國證監會公佈的信息，按照擔任A股上市公司重大資產重組交易顧問的數目計，我們於過去連續三年在中國證券公司中排名前兩位。

近年來，我們在投資銀行業務方面獲得的主要獎項包括：

- 被《理財週報》選為「2011年最佳中國投資銀行」；
- 被《新財富》雜誌評為「2011年最受尊敬投行」；
- 被《新財富》雜誌評為「2011年本土最佳投行團隊」；
- 被《新財富》雜誌評為「2011年最佳增發項目」；
- 被《新財富》雜誌評為「2011年最佳配股項目」；
- 被《證券時報》評為「2011年最佳IB業務承銷商」；
- 被《理財週報》選為「2011年中國最佳股權再融資投資銀行」；及
- 被《理財週報》選為「2010年中國十大最佳投資銀行」。

股權承銷

股權承銷是我們於中國投資銀行業務的核心。我們在A股市場保薦和承銷IPO、增發和配股，以協助我們客戶的股權融資活動。截至2011年12月31日，我們已經為逾224間機構客戶的股權發售擔任主承銷商。於往績期間，我們作為主承銷商完成合計人民幣722億元的股權發售，其中包括31個IPO，承銷金額為人民幣372億元，22次增發，承銷金額為人民幣283億元，以及4次供股，承銷金額為人民幣67億元。

根據中國證監會頒佈的《證券發行上市保薦業務管理辦法》，證監會僅允許合資格的證券公司在A股市場承銷股權發售，且一家證券公司須在每個發售項目中指定兩名負責的保薦代表人。因此，保薦代表人的數目是證券公司股權承銷業務規模的關鍵。於2011年12月31日，我們僱有74名合資格保薦代表人及另外20名尚在申請保薦代表人資格的候選人。我們擁有的保薦代表人數目在中國證券業中位舉前列。

業 務

下表載列於所示期間我們作為主承銷商，按照上市地點劃分的股權發售明細：

	截至12月31日止年度		
	2009年	2010年	2011年
股權發售數目	10	26	21
主板	5	11	5
中小板	2	11	10
中國創業板	3	4	6
承銷總額			
(人民幣百萬元)	7,530.4	49,657.7	15,091.0
主板	4,366.7	37,771.5	5,257.5
中小板	1,618.8	8,716.2	7,497.2
中國創業板	1,544.9	3,170.0	2,336.3

我們多次成功完成了在中國具有標誌性的股權發售，包括：

- 1999年擔任上海上菱電器A股增發的主承銷商。該交易為中國首個交易採用跟從國際通用定價標準的市價折扣法，現此方法仍被在中國後續增發的上市公司廣為採用；
- 1999年擔任中國金融機構上市解禁後第一家商業銀行上海浦東發展銀行IPO的主承銷商；及
- 2000年擔任首宗民營商業銀行（中國民生銀行股份有限公司）IPO項目的主承銷商。

我們將機構客戶按業務規模劃分成大型企業客戶和中小型企業客戶，並依照現行市況和客戶需求提供度身訂做的股權承銷服務。我們已成立由指定客戶經理領銜，專注於不同行業的小組，為大型企業客戶提供服務。對於中小企業客戶，我們通過分佈在中國具戰略重要性市場的地域客戶經理進行覆蓋。

我們多次參與中國大型企業客戶的標誌性股權發售，與彼等建立了長期的業務關係。例如，於往績期間，我們曾擔任：

- 中國建設銀行股份有限公司配股發行的聯席保薦人及聯席主承銷商；

- 上海汽車集團股份有限公司私募配售的聯席主承銷商；及
- 上海復星醫藥（集團）股份有限公司私募配售的保薦人及主承銷商。

此外，我們曾參與中國民生銀行股份有限公司的多項融資活動，包括其在中國的IPO、增發、次級債券發行和混合資本債券發行。我們亦分別為交通銀行股份有限公司、深圳發展銀行股份有限公司及上海世茂股份有限公司各執行了至少三次的融資活動。

我們亦專注於為中小企業尤其是民營企業提供股權承銷服務，我們投資銀行業務的高速發展在很大程度上也得益於此。自2009年至2011年，我們為36個中小板和中國創業板的股權發售擔任主承銷商。該等股權發售的融資總額從2009年的人民幣32億元增長至2011年的人民幣98億元，複合年增長率達76.3%。2011年，我們擔任16個中小板和中國創業板的股權發售的主承銷商。我們來自中小板和中國創業板股權承銷的收入佔股權承銷收入總額比例從2009年的約57%提高至2011年的82%。此外，根據我們過往參與的股權承銷，中小板和中國創業板的承銷費率總體上高於中國主板的承銷費率。

債券承銷

我們承銷企業債券、公司債券、金融債券、中期票據、短期融資券以及資產擔保證券，以協助我們客戶的債券融資活動。

我們的債券承銷業務主要以服務大型企業客戶為主。近年，我們的債券承銷業務增長迅速。截至2009年、2010年及2011年12月31日止年度，我們作為主承銷商完成債券承銷總額分別為人民幣106億元、人民幣123億元和人民幣192億元，於2009年至2011年的複合年增長率高達34.2%。我們債券承銷業務僱員數目從2009年12月31日的45人增加至2011年12月31日的67人，以更好的把握中國債券承銷市場快速發展中的戰略機遇及應付中國債券承銷市場不斷擴大的需求。

業 務

下表載列於所示期間我們作為主承銷商在債券承銷業務方面的業績：

	截至12月31日止年度		
	2009年	2010年	2011年
債券發行數目.....	8	10	11
承銷總額 (人民幣百萬元).....	10,640.0	12,320.0	19,158.0

我們相信，我們的債券承銷業務在市場推廣和創新能力方面具有競爭優勢。我們構建了覆蓋大型商業銀行、保險公司、基金管理公司和農村信用聯社等主要投資者的固定收益類產品分銷網絡。我們將指定地域劃分到銷售人員，形成了全國性的銷售網絡覆蓋。我們是產品創新的先驅，並致力於協助客戶實現較低的融資成本。例如，根據中央國債登記結算有限責任公司的信息，我們於2007年承銷的上海華誼（集團）公司的債券發行是第一隻以上海銀行間拆放利率為基準的浮動利率債券發行，標誌着中國人民銀行推廣上海銀行間拆放利率的重要里程碑。

財務顧問服務

我們在併購、重組、上市公司購股權計劃及私募融資交易方面提供財務顧問服務。於往績期間，我們主要為不同行業的境內上市公司提供財務顧問服務。我們通過遍佈全國的營業網點提供「屬地化」的客戶覆蓋，以深入認識我們客戶的需要並提供個性化的財務顧問服務。

根據中國證監會公佈的信息，截至2009年、2010年及2011年12月31日止各年度，按照擔任財務顧問的國內上市公司重大資產重組交易的數目計，我們在中國排名前兩位。2009年至2011年期間，我們為14宗重大資產重組交易擔任顧問，交易總值為人民幣414億元。此外，我們具有強大的創新能力。例如，我們為通過借殼上市方式實現整體上市的第一家發行集團上市擔任顧問。在中國股權分置改革的財務顧問業務方面，自從2005年該改革啟動以來，我們累計為133家公司提供了顧問服務，按交易宗數計，市場份額約為10.0%，在中國證券行業內排名第一。

資產管理

概覽

我們通過公司本部及我們的子公司海富通基金管理以及我們的聯屬公司富國基金管理提供傳統資產管理產品和服務。此外，我們通過海富產業投資基金管理、海通吉禾管理和海通創新管理經營私募股權資產管理業務。

近年，我們在資產管理業務方面的成就獲得業界認可，榮獲以下主要獎項：

- 海富通基金管理於2010年獲得由《證券時報》頒發的「十大明星基金公司獎」。從2009年至2011年，海富通基金管理每年獲得惠譽「M2+」的評級，以表彰我們的成就；
- 於2008年獲湯森路透及國金證券共同評選為「中國最佳券商集合理財管理人獎」，並於2009年獲國金證券「中國最佳私募基金持續卓越獎」，而我們的海通穩健增值型集合資產管理計劃亦於2008年被湯森路透及國金證券共同評選為「中國最佳券商集合理財產品」；及
- 海富產業投資基金管理於2008年及2009年入選《福布斯》「中國最佳創業投資人」，2008年、2009年、2010年及2011年均榮膺ChinaVenture「中國十大最佳私募股權投資機構」；並榮獲清科集團於2010年12月評選的「2010年最佳退出私募股權機構」。

傳統資產管理產品和服務

我們根據資產規模及客戶需求開發資產管理產品和服務，主要包括集合資產管理計劃和定向資產管理計劃。於2011年12月31日，我們擁有7個集合資產管理計劃及7個

業 務

定向資產管理計劃。公司本部的管理資產總額於2011年12月31日已達約人民幣137億元。下表載列我們不同資產管理計劃於所示日期的管理資產總額：

	於12月31日		
	2009年	2010年	2011年
	(人民幣百萬元)		
集合資產管理計劃	1,102.7	1,054.7	2,506.0
定向資產管理計劃	2,944.2	7,644.6	11,185.6
合計	4,046.9	8,699.3	13,691.6

集合資產管理計劃包括了大集合和小集合資產管理計劃。於2011年12月31日，我們推出的集合資產管理計劃均為大集合資產管理計劃。我們目前亦正計劃推出小集合資產管理計劃。大集合資產管理計劃主要針對零售客戶和部分機構客戶，通常每名客戶的最低認購額為人民幣50,000元至人民幣100,000元。我們所收取的管理費在該等計劃管理資產總額的0.6%到1.5%之間，並會對某些計劃收取事先約定的業績報酬提成。為滿足投資者不同風險偏好的需求，我們提供股權基金、平衡基金、債券基金、FOF以及貨幣市場基金等多元化的產品。小集合資產管理計劃主要針對最多200名機構及高淨值客戶，管理資產總額通常在人民幣10億元以下，每名客戶的最低認購金額為人民幣100萬元。我們計劃收取的管理費在該等計劃的管理資產總額的1.5%以下，並會對某些計劃收取事先約定的業績報酬提成。

我們亦提供定向資產管理計劃，該計劃是為單一客戶提供個性化的財富管理計劃，最低認購金額通常為人民幣1,000萬元。我們所收取的管理費最多為該等計劃的管理資產總額的2.0%加上事先約定的業績報酬提成。通過我們的定向資產管理計劃，我們按照我們客戶的特點及投資需求向彼等提供個性化的投資計劃以及市場上最合適的金融產品，例如固定收益基金、平衡基金、FOF精選、股權基金精選及股指期貨。

我們為我們的產品制定不同的營銷策略並建立多種銷售渠道。我們的集合資產管理產品主要通過我們分佈在全國各地的營業部或代銷銀行進行營銷。我們遍佈全國的銷售網絡將各種資產管理產品及服務交叉銷售予我們的經紀客戶。我們的客戶經理對客戶的需求進行分析，識別合適的客戶以推銷我們的定向資產管理產品。我們的投資銀行業務和證券經紀業務部門也會向我們推薦機構客戶。

海富通基金管理

海富通基金管理為我們擁有51.0%股本權益的基金管理子公司。請參閱「歷史及公司架構」。海富通基金管理提供全面的資產管理產品和服務，包括公募基金、企業年金、專戶理財計劃及QFII投資顧問服務。於2011年12月31日，海富通基金管理所管理的公募基金中包括20隻開放式基金，管理資產總額超過人民幣325億元。同時，海富通基金管理擔任了全國60多隻企業年金基金的投資管理人，管理資產總額約為人民幣159億元。於2011年12月31日，海富通基金管理專戶理財計劃的管理資產總額超過人民幣28億元。自2004年底起，海富通基金管理一直為QFII及其他海內外投資組合提供投資顧問服務和次管理人服務。於2011年12月31日，海富通基金管理為其提供投資顧問服務的客戶所管理的資產價值約為人民幣206億元。於往績期間，海富通基金管理收取的管理費率在0.33%至2.0%之間，可根據基金及投資組合不同的資產規模和類型予以調整。於同一期間，公募基金管理費率在0.33%至1.8%左右，依股票及債券等不同產品類型有所分別。專戶理財計劃管理費率為0.4%至2.0%，並在滿足特定條件的情況下加上業績報酬提成。

下表載列我們不同的資產管理產品於所示日期的管理資產總額：

產品	於12月31日		
	2009年	2010年	2011年
	(人民幣百萬元)		
公募基金.....	45,818.9	46,898.4	32,488.4
企業年金.....	10,096.8	13,607.1	15,887.5
專戶理財計劃.....	1,039.4	2,553.6	2,862.8

海富通基金管理以多樣化的產品吸引各類客戶，其客戶群包括零售個人、高淨值客戶和機構客戶。海富通基金管理產品的最低認購金額為人民幣1,000元。於2011年12月31日，海富通基金管理的零售客戶數約為127萬人，機構客戶超過680名。2010年12月，海富通基金管理成為全國社保基金境內委託投資管理人。因此，海富通基金管理成為具有提供公募基金、專戶理財計劃和企業年金計劃等資產管理產品的全牌照基金管理公司，並能為QDII提供資產管理服務。

富國基金管理

富國基金管理是一家我們擁有約28%股本權益的聯屬基金管理公司。請參閱「歷史及公司架構」。於2011年12月31日，富國基金管理共管理26隻公募基金產品，並提供多項專戶理財計劃及企業年金計劃服務，管理資產總額約為人民幣724億元。富國基金管理主要通過銀行、證券公司及我們的營業部，向遍佈全國的零售和機構客戶分銷投資管理產品。2010年12月，富國基金管理成為全國社保基金境內委託投資管理人。因此，富國基金管理成為具有提供公募基金、專戶理財計劃和企業年金計劃等資產管理產品的全牌照基金管理公司，並能為QDII提供資產管理服務。

私募股權資產管理業務

除了我們的傳統資產管理業務外，我們還憑藉在直接投資業務中的經驗和優勢，發展我們的私募股權資產管理業務，並通過對我們所管理的私募股權基金收取的管理費及業績表現費，拓闊資產管理業務的收入來源。

我們於2004年設立了海富產業投資基金管理以管理中比基金的資產，請參閱「我們的業務及營運－直接投資－中比基金」。海富產業投資基金管理是經發改委批准的第一家中國產業投資基金管理公司。海富產業基金管理是一家合資基金管理公司，由我們與BNPP IP BE控股（前稱「富通基金管理公司」），於2011年12月31日，分別持有67.0%及33.0%的股本權益。此外，我們通過海通開元投資的子公司海通吉禾管理及海通創新管理管理多隻私募股權基金，包括吉林省現代農業和新興產業投資基金以及西安航天新能源產業基金。有關此等私募股權基金的詳情，請參閱「我們的業務及營運－直接投資」。

自營交易

概覽

我們以自有賬戶進行股權、債券、基金、衍生工具和其他金融產品交易。截至2009年、2010年及2011年12月31日止年度，來自我們中國境內的自營交易業務的分部收入及其他收益分別為人民幣804.8百萬元、人民幣779.8百萬元和人民幣1,144.8百萬元，分別佔我們收入及其他收益總額的7.1%、6.9%和10.5%。

業 務

根據於2011年4月頒佈的《關於證券公司自營業務投資範圍及有關事項的規定》，中國的證券公司可投資三類投資產品，包括(i)於國內股票交易所上市的證券；(ii)於國內銀行間市場買賣的證券（包括政府債券、國際開發機構發行的人民幣債券、央行票據、金融債券、短期融資債券、公司債券、中期票據及企業債券）；及(iii)獲中國證監會批准或備案發行並在境內金融機構櫃台交易的證券。此外，中國證監會允許中國證券公司在中國設立特殊目的子公司以其自有資金買賣上述三個類別以外的若干另類金融產品。我們於2011年6月成為首家向中國證監會提出申請設立進行另類金融產品投資子公司的中國證券公司。憑藉我們投資額外金融產品的能力，我們已準備就緒，豐富我們的投資產品組合（如開拓造市業務）並拓闊我們日後的收入來源。

投資組合

我們以自有賬戶投資於多元化的金融產品，包括債務證券、股權證券、基金及衍生工具。下表載列我們於所示日期的自營交易業務的交易性金融工具的投資組合：

	於12月31日					
	2009年		2010年		2011年	
	(人民幣 百萬元)	%	(人民幣 百萬元)	%	(人民幣 百萬元)	%
債務證券.....	5,539.1	45.8	7,508.9	67.4	11,303.0	81.0
股權證券.....	2,038.6	16.9	2,851.4	25.6	1,503.0	10.8
基金.....	4,278.1	35.4	785.7	7.0	1,053.0	7.5
衍生工具.....	230.6	1.9	-	-	101.0	0.7
合計.....	12,086.4	100.0%	11,146.0	100.0%	13,960.0	100.0%

下表載列我們於所示日期自營交易業務的可供出售投資的投資組合：

	於12月31日					
	2009年		2010年		2011年	
	(人民幣 百萬元)	%	(人民幣 百萬元)	%	(人民幣 百萬元)	%
債務證券.....	40.7	0.9	201.1	5.0	436.0	10.8
股權證券.....	4,256.9	99.1	3,774.2	94.8	3,611.0	89.2
基金.....	-	-	6.4	0.2	-	-
合計.....	4,297.6	100.0%	3,981.7	100.0%	4,047.0	100.0%

投資策略

我們的股權證券投資奉行價值投資策略，追求穩健收入。我們的股權投資決策以研究為基礎，有關研究涵蓋宏觀經濟、行業領域和個股。我們的股權證券投資產品庫由一系列超過300隻於內地證券交易所上市的股票組成。在作出投資決策前，投資經理基於我們的研究、與研究分析員的討論及現行市況在一系列股票中選擇不同類型的股票進行投資。投資決策經投資決策委員會同意後，投資經理根據各項投資的價值尋求不同級別的管理層的授權，隨後指令交易員下單。

我們於債務證券的投資中採取嚴格的風險管理系統，以維持我們的投資風險於合理水平中。我們嚴格控制我們的投資期以減少違約風險。目前，我們大部分債務證券由五年內到期的短期及中期債券組成。根據現行市況，我們積極調整我們的投資策略，因應進取性和保守性策略分配資產，以盡量減少風險並擷取收益。再者，為管理我們投資於債務證券的信用風險，我們採取以下措施：

- 着重收購由中國主要國有企業發行且具有高信用評級的投資產品。我們投資於在中國評級為AA或更高的長期債務證券及評級為A-1或更高的短期債務證券；
- 讓我們的投資組合多元化並密切監督我們的債務證券發行人的業務營運及信用評級；及
- 按其信用評級將交易對手分類並據此制定我們的結算方式及交易範圍。

我們主要通過ETF及股指期貨進行衍生產品交易活動。我們交易員和分析員在內部研究與分析的基礎上選擇合適的衍生產品，而專門的投資決策委員會則進行有關投資決策的審核及最終批准。

直接投資

概覽

我們將直接投資業務分為兩類：

- 對非上市公司進行直接投資，並透過IPO或股份銷售撤出該等私募股權投資賺取資本收益，或從投資組合公司分得股利；及
- 以我們的自有資本投資私募股權基金。

下表載列於2011年12月31日我們直接投資業務的概況：

基金投資公司	成立時間 (年/月)	管理公司	側重產業	基金規模	我們所佔 基金內權益 的份額	於2011年 12月31日 已投資項目 數量	於2011年 12月31日 已投資金額 (人民幣 百萬元) ⁽¹⁾
海通開元投資	2008/10	-	可再生和清潔能源、新材料、 消費品、生物醫療、 信息技術、通信及先進製造業	人民幣 4,000百萬元	100.0%	36	1,569
吉林省現代 農業和新興產業 投資基金	2010/12	海通吉禾 管理	現代農業和生物技術等新興產業	人民幣 800百萬元	37.5%	6	272
西安航天新能源 產業基金	2011/1	海通創新 管理	航天、環保能源、 清潔技術及新材料等新興產業	人民幣 1,000百萬元	37.0%	10	440
中比基金	2004/11	海富產業 投資基金 管理	所有產業(不含房地產)	100百萬歐元	10.0%	33	1,250

(1) 包括我們退出早前的投資項目後再投入的已投資金額。

海通開元投資

自2007年9月中國證監會啟動試點項目允許證券公司從事直接投資業務後，我們成為最早開展直接投資業務的中國證券公司之一。於2008年獲中國證監會批准後，我們設立全資子公司海通開元投資從事直接投資業務。根據中國證監會要求，中國證券公司的直接投資業務須通過其子公司進行，且將用於直接投資業務資本限制在公司淨資本的15%。於最後實際可行日期，海通開元投資註冊資本為人民幣40億元，於2011年12月31日，於中國證券公司直接投資子公司中排名第二。海通開元投資的主要投資行業集中於可再生和清潔能源、新材料、消費品、生物醫療、信息技術、電子通信及新興製造業等具穩定增長潛力的行業。根據我們的投資政策，海通開元投資於目標公司的股本權益不得超過20%。此外，通常我們所投資的公司具備以下特點：清晰的公司歷史和股權結構、行業增長前景良好、具有盈利能力並可於3年內進行IPO。海通開元投資一般採用4至6年的投資期。

海通開元投資於2010年成功完成其第一個退出私募股權投資的項目。自2008年成立以來至2011年12月31日，海通開元投資已投資企業36家，已投資總額約為人民幣16億元，其中4家已於中國完成上市。海通開元投資獲得的主要榮譽包括：

- 2011年5月，榮獲《證券時報》頒發「優秀券商直投獎」；
- 2010年，榮獲《21世紀經濟報道》頒發「最佳券商直投獎」；及
- 2010年5月，榮獲上海證券報社頒發「卓越投資機構獎」。

鑒於中國新興產業的快速發展，我們將持續致力於拓闊直接投資業務的範圍。海通開元投資於2010年完成設立吉林省現代農業和新興產業投資基金與西安航天新能源產業基金。吉林省現代農業和新興產業投資基金由海通開元投資的子公司海通吉禾管理所管理，專注於投資現代農業和生物技術等新興產業。於2011年12月31日，該投資基金已投資6個項目。西安航天新能源產業基金由海通開元投資的子公司海通創新管理所管理，主要投資於航天工業、新能源、環保技術和新材料等新興產業。於2011年12月31日，該產業基金已投資10個項目。此外，我們已獲得上海市政府及中國證監會批准，並正在籌備成立上海文化產業基金。

中比基金

在中國證監會允許中國證券公司進行直接投資業務前，我們已於2004年11月與中國財政部、全國社會保障基金理事會、國家開發銀行及富通銀行共同出資成立中比基金，初始資本為1億歐元。我們亦設立了海富產業投資基金管理並擁有其控股權益，以管理中比基金。中比基金秉承穩健投資的策略，主要投資於中國境內具有高科技內涵、處於高速成長期、具有明確IPO目標的中小企業。於2011年12月31日，中比基金已投資於33家組合公司，並已完全或部分退出其中11家公司。

2011年7月，中國證監會頒佈指引，允許中國證券公司的直接投資子公司除其自有資金外，還可以進行私募配售並使用其所得款項募集資金進行直接投資。伴隨著上述指引的出台，我們相信，我們的直接投資業務在中國具有很大的潛力。我們將繼續採用積極審慎的管理策略不斷擴大直接投資業務。我們相信，海通開元投資和中比基金將會繼續退出現有直接投資項目。此外，我們計劃對海通開元投資進行增資並投資更多的中國的產業基金，以進一步拓展直接投資業務，把握市場機遇。

海外業務

概覽

我們在經營境內業務的同時，也積極發展我們的海外業務。我們於2007年7月在香港成立了海通國際控股。於2009年12月，我們收購了大福證券的控股權益，通過是次收購，我們成為首批擁有全方位海外證券平台的中國證券公司之一。有關更多資料，請參閱「歷史及公司架構」。大福證券於1973年成立，並於1996年8月於香港聯交所上市，是香港具有領導地位的本地全方位證券公司。我們於2010年11月將大福證券更名為海通國際證券。於2011年6月30日，海通國際證券的資產總值約為人民幣100億元，以資產總值計是香港最大的中資背景上市證券公司。

我們通過海通國際證券在海外提供證券及期貨經紀（包括孖展融資和證券借貸）、企業融資及財務顧問、財富管理以及其他金融服務。於2011年12月31日，我們在香港及澳門設有13間營業部，擁有約152名客戶主任；在北京和上海設有兩個代表處，以及在北京、上海、廣州、深圳、杭州和廈門設有6個投資諮詢中心。我們憑藉優質服務獲得證券業內的一致認同，曾於過去十多年連續被FinanceAsia、Asiamoney和Euromoney等多家國際知名的金融媒體賦以最佳香港券商稱號。我們於1999年獲得

ISO9002質量管理體系認證，並為首批獲得此認證的香港券商之一。我們在基金管理方面的往績卓越，自2008年至2010年連續三年獲得理柏香港基金年獎（香港退休金組別）－「最佳香港股票基金－5年獎」，以及於2010年獲得理柏香港基金年獎－「最佳中國股票基金－3年獎」。

我們的海外經紀客戶數目從2009年12月31日約100,000人上升至2011年12月31日約145,000人。除了零售客戶外，我們亦擁有大型機構及QDII客戶群，包括華夏基金管理有限公司、南方基金及招商基金等著名的大型中資機構投資者。

截至2009年、2010年及2011年12月31日止年度，來自我們海外業務的收入及其他收益分別為人民幣197.2百萬元、人民幣905.0百萬元和人民幣954.5百萬元，分別佔我們收入及其他收益總額的1.7%、8.0%和8.8%。此外，截至2009年、2010年及2011年12月31日止年度，海外業務的分部業績分別為人民幣109.6百萬元、人民幣178.8百萬元及人民幣120.9百萬元，分別佔該等年度內的所得稅前利潤的1.9%、3.6%及2.9%。

經紀服務

我們為環球機構客戶、企業客戶及零售客戶提供創新及靈活的證券買賣及投資服務，例如買賣證券及衍生工具、期貨及期權、債券、黃金及外匯、孖展融資、財富管理、代理人及託管服務和研究。

企業融資及財務顧問服務

我們為在香港、中國及全球其他交易所上市的公司及私人企業提供企業融資及財務顧問服務。我們的服務包括IPO保薦、承銷及IPO前融資、財務顧問服務以及合規顧問服務。於往績期間，我們保薦了8宗IPO、承銷了50宗IPO以及完成了16宗私募配售及供股，在香港募集資金總額約為2,261億港元。

我們於1999年成為第一批獲證監會認可的創業板保薦人之一，並成功保薦第一家中國國有企業的H股IPO於創業板上市。我們最具代表性的企業融資項目包括：

- 於2011年4月擔任了中升集團控股有限公司發行人民幣12.5億離岸人民幣債券的聯席賬簿管理人及聯席牽頭經辦人；

- 於2010年擔任新疆金風科技股份有限公司H股上市的聯席保薦人、聯席賬簿管理人及聯席牽頭經辦人，此項目集資額約為82億港元，為該年第四大的H股IPO項目；及
- 於2009年擔任中國民生銀行股份有限公司H股上市的聯席賬簿管理人及聯席牽頭經辦人，此項目集資額約為310億港元，為該年最大的香港IPO。

資產管理及財富管理

我們為機構及零售客戶提供廣泛的基金管理服務。我們亦為香港強制性公積金的服務供應商之一。

我們把握人民幣升值及國際化，以及離岸人民幣存款快速增長的契機，於2010年8月發行了海通環球人民幣收益基金，該基金為首隻獲證監會認可的離岸人民幣公募基金，並於2012年1月發行了海通中國人民幣收益基金，該基金為首批通過RQFII進行國內證券市場投資的離岸基金之一。我們亦有意籌募其他類型的人民幣基金，如人民幣貨幣市場基金及高回報人民幣基金等。

協同效應

香港作為重要的國際金融中心，已成為連接中國與國際資本市場的橋梁。因此，我們相信，擁有這個位於香港的平台及吸引廣大海外客戶的能力，使我們能夠把握快速增長的跨境業務機會，擴展我們的海外業務，加強我們的品牌於海外的知名度，同時在我們的中國及海外業務之間的協同效應中獲益。

海通國際證券與我們中國業務之間的交叉銷售機會主要如下：

- 證券經紀方面，我們已為海通國際證券介紹了多家大型機構及QDII客戶；
- 企業融資方面，我們已介紹大型中國企業客戶予海通國際證券以協助其於香港進行集資。該等客戶其中包括中國民生銀行股份有限公司、中國太平洋保險（集團）股份有限公司和新疆金風科技股份有限公司；
- 海通國際證券可從我們研究團隊對中國經濟及企業的全方位覆蓋和深入理解中獲益；及

- 我們在中國的業務可通過海通國際證券在國際資本市場的經驗及最佳實踐熟悉了解國際證券市場及新業務的發展。

業務分工

現時，整個集團的所有港澳業務主要都是透過我們的全資子公司海通國際控股控股的海通國際證券來營運，而海通國際控股為我們香港及澳門營運子公司的控股公司，其本身並無從事其他主要業務。海通國際證券及其子公司擁有在香港及澳門從事證券業務的相關牌照。於最後實際可行日期，除我們在香港及澳門的業務外，海通國際證券亦於中國內地設有6間投資諮詢中心及2個代表處推廣其海外業務，以及協助客戶於中國境外的投資。

於我們上市後，海通國際控股將繼續為我們的海外平台；而海通國際證券將會繼續為我們港澳市場的旗艦公司，我們將透過其進行港澳業務，以及內地與香港及澳門的跨境業務。倘我們在未來決定開拓新商機，將會繼續奉行這個策略以分派本集團的不同成員負責不同的業務，來避免任何潛在的利益衝突。

由於海通國際證券與本集團的其餘公司的相互合作關係及清晰的業務定位，以及海通國際證券與本集團的其餘公司同樣受到多個監管機關的監管，我們認為本公司及海通國際證券的小股東的利益於將來出現新商機時將會受到足夠的保障。

研究

研究能力是我們核心競爭力之一，對於我們拓展各項主要業務起到關鍵作用。近年來，我們在研究資源配置方面不斷加大力度，以增強我們的研究實力。我們研究團隊的僱員數目從2009年12月31日的85人增加至2011年12月31日的114人，其中92%以上的研究分析師擁有碩士學歷，並有多名研究分析師擁有CFA、FRM及CIIA等專業資格。我們鼓勵研究分析師參與在職培訓，以提高專業水平。我們的研究團隊為境內基金管理公司、保險公司和機構投資者等外部客戶提供研究報告及定期的公司資訊更新，幫助彼等發掘及評估投資機會。與此同時，我們的研究團隊還為我們的投資銀行、資產管理和自營交易業務等其他業務部門提供支持。

我們的研究覆蓋面廣，包括宏觀經濟分析、投資策略、行業板塊及公司研究、固定收益產品、衍生工具、金融工程及政策研究。我們的股票研究覆蓋28個行業板塊及1,013餘家中國境內上市公司。於2011年12月31日，這些上市公司的總市值佔上交所及深交所總市值逾71%。我們於2010年5月成為首批獲得中國證監會授予評核中國公募基金資格的中國證券公司之一。於最後實際可行日期，在中國僅4家證券公司獲得有關資格。

除我們本部的研究部門外，我們的子公司海通期貨也擁有一支專注於期貨產品技術分析的研究團隊，為客戶提供推薦意見，以期在規避投資風險的同時，取得最大投資回報。於2011年12月31日，我們的海通期貨研究團隊匯集14名研究分析師，覆蓋商品期貨、金融期貨、金融工程及投資策略。

此外，海通國際證券旗下的香港研究團隊亦提供香港上市公司的研究覆蓋，與我們覆蓋國內上市公司的研究形成互補。於2011年12月31日，海通國際證券的研究團隊擁有18名研究分析師，自2009年以來覆蓋13個行業及超過130家在香港上市的公司。

於近年，我們的研究能力獲得諸多獎項的肯定，包括：

- 根據2009年、2010年及2011年《新財富》雜誌的排名，我們在批發零售行業排名第一；
- 根據2011年《新財富》雜誌的排名，我們在石化行業排名第三；
- 於2011年，我們兩名優秀研究分析師因彼等在信息技術及耐用消費品、軟件及服務行業的突出表現獲湯森路透StarMine頒發兩項大獎；
- 根據2010年《金融時報》的排名，我們在交通運輸及物流行業排名第二；
- 於2010年，海通期貨研究部的優秀分析師及研究團隊獲上海期貨交易所頒發五項大獎；及
- 海通國際證券研究部在《南華早報／StarMine券商排名2010》「恒生指數推介」、「中小企股票推介」及「恒生國企指數推介」組別中分別排名第三、第四及第七名。

流動性管理

我們相信，流動性及資金資源管理是我們成功的重要條件。我們的計劃財務部積極監管我們的資本結構、融資渠道以及流動性，並確保有充足的流動資金及我們資本的安全，同時把握現金盈餘收入的機會。

我們擁有全面的預算系統，預測現金收支及餘額，並估計業務擴展及其他投資對流動性的需求。我們亦根據我們的淨資本建立了嚴格的流動性管理措施，規定在作出任何資本投資之前對整體流動性及其他財務指標進行壓力測試。

為了兼顧流動性管理及現金盈餘收入，除銀行存款和銀行間借款外，我們亦通過投資固定收益證券和買入返售金融資產等低風險的高流動性金融工具在貨幣市場及債券市場進行資金運作，積極管理我們的流動資產。

我們積極拓展融資渠道和融資方式，以滿足我們經營過程中的各種流動資金需求。我們中國業務目前的短期融資主要來自銀行間市場或股票交易所的債券賣出回購交易。

我們將流動性管理活動帶來的收入歸類在管理部門及其他分部的收入及其他收益下。請參閱「財務信息－分部業績概要」和「附錄一－會計師報告」。

營業部網絡

於2011年12月31日，我們於中國擁有216間經紀營業部，包括193間證券經紀營業部和23間期貨經紀營業部，並於香港和澳門設立13間證券經紀營業部。根據上交所及中國期貨業協會的數據，以在中國的營業網點覆蓋計，於2011年12月31日，我們在中國所有證券公司中名列第四。

下表列示我們於所示日期於中國的證券及期貨經紀營業部總數。

	於12月31日		
	2009年	2010年	2011年
證券經紀.....	180	183	193
期貨經紀.....	18	18	23
合計.....	198	201	216

業 務

我們在中國的營業部網絡覆蓋27個省（中國西藏、青海、內蒙古及寧夏除外）、125個城市及港澳地區。我們還在北京、上海及其他多個省份設立了20家分公司，以管理當地的經紀營業部，從而進一步提高經營效率，更有效地進行資源分配。

在拓展營業網點時，我們也將各地區證券市場發展及監管要求的不同考慮在內。一方面，我們的營業部戰略性地覆蓋經濟發達、富裕人口及中小企業客戶高度集中的東南沿海地區，如上海、浙江、山東、江蘇及廣東。我們亦對當前滲透率較低、價格競爭較小、且具有高增長潛力的地區，如黑龍江、甘肅、江西及安徽設立營業部。我們目前已構建了覆蓋一至三線城市的戰略性營業網點。於2011年12月31日，我們近半數證券營業部位於長三角、環渤海及珠三角等發達地區，而其餘半數證券營業部位於中國中西部地區和東北地區。

下表載列我們於2011年12月31日按地區劃分的中國境內證券經紀營業部網點的覆蓋情況：

所在區域	數量	百分比
長三角地區.....	56	29.0%
中西部地區.....	51	26.4%
東北地區.....	43	22.3%
環渤海地區.....	26	13.5%
珠三角地區.....	13	6.7%
海南及福建省.....	4	2.1%
合計.....	193	100.0%

從營業部人員結構方面來看，各營業部均設有銷售和營銷團隊、客戶服務中心及後台運營團隊。其中銷售和營銷團隊一般由營銷經理及持牌經紀人構成，主要從事業務拓展與產品推廣；客戶服務中心則主要提供客戶服務、客戶管理及投資顧問服務，並提供銷售及交易相關的服務；後台運營團隊則向其他團隊提供財務、會計和信息技術功能支援等綜合性支持。

我們已根據自身業務管理模式設立了由上而下的管理架構，管理我們於各地的營業部，以期建立地區化的綜合性平台。我們希望通過我們的營業網點拓展服務範圍，實現由提供本地經紀服務至提供一站式客戶解決方案的轉變。

我們在中國具有戰略意義的廣大網絡和市場據點使我們得以提供因地制宜的客戶服務和網點覆蓋。此外，通過我們的營業網點及龐大的客戶基礎，我們相信能夠將各

業務分部間的跨業務銷售機會最大化，例如可在零售客戶中交叉銷售孖展融資和證券借貸、資產管理及股指期貨等產品，同時在機構客戶中大力發掘投資銀行及個性化金融產品的業務機會。

我們認為，在當前監管作出限制以緩解中國證券公司之間的佣金競爭的情況下，從一定程度上來說，營業部的全面覆蓋將在證券公司的競爭中發揮更為重要的作用。此外，中國證監會關於設立證券經紀營業部的監管要求，使得證券公司營業網點的規模成為一個爭取競爭優勢的重要因素。因此，我們一直積極地開發及拓展營業網點，也力求在個別營業部實現保持營業網點擴張與盈利水平之間的平衡。具體而言，我們在特定地點設立經紀營業部所考慮的主要因素為當地經紀市場佔中國整體經紀市場的份額及其增長潛力。

我們積極調整並優化現有網絡覆蓋。自2009年以來，我們不斷在高速發展的二、三線城市建立新的營業部，將位於競爭較為激烈、營業部較為密集地區的營業部轉移至滲透率相對較低、市場競爭相對緩和且發展潛力較大的地區。我們將繼續設立新的營業部以擴展我們經紀網絡覆蓋，從而增加收入。

我們一向重視期貨業務網絡的發展。我們期貨經紀業務營業部的數量已由2009年12月31日的18間增加至2011年12月31日的23間。我們的期貨經紀營業部與證券經紀營業部形成網絡互補。在證券經紀業務客戶滲透率較低的地區內，我們會加大發展期貨業務平台的資源投入，以獲得更多的市場份額。我們有意分配更多資源拓展期貨業務網絡，從而取得市場主導地位。

銷售和營銷

我們的銷售和營銷團隊不僅擁有豐富的金融和證券業銷售和營銷經驗，還具有廣泛的金融產品知識。為了維持我們的競爭優勢，我們要求銷售和營銷專業人員經過嚴格的培訓和考核。此外，我們已實行一項具競爭力的獎勵計劃，來獎勵表現優異的銷售和營銷人員。

為了配合當地的銷售和營銷團隊，我們的營業部亦已設立服務中心處理客戶查詢和開戶程序，以及提供售後服務和技術支持。於2011年12月31日，我們客戶服務中心的客戶服務員工數目超過1,800人。

銷售和營銷團隊的穩定程度對於我們持續進行新業務拓展及為現有客戶提供服務至關重要。我們的銷售和營銷團隊規模從2009年12月31日的約3,000人增長至2011年12月31日的逾6,300人，其中包括4,815名與我們簽訂獨家代理合同的持牌經紀人。由於其職業獨立性原則，這些持牌經紀人並不屬於我們的僱員。我們經紀人的薪酬主要倚賴其相關客戶所提供的經紀佣金、提成比例及我們的每月經紀人表現評估結果。該等因素中，提成比例乃按各經紀人的評級及資歷制訂，而經紀人每月表現的評估結果則按一套已考慮經紀人的個人表現及合規紀錄的評級系統制定。我們每月會評核經紀人的合規情況並就任何不合規行為設立一套詳細扣分制度。

持牌經紀人系統已根據中國證監會於2009年3月頒佈實施的《證券經紀人管理暫行規定》作出修訂，據此，證券經紀人需通過資格考核、完成若干專業培訓及向中國證券業協會登記其資格狀況。有關詳情，請參閱「監管環境－中國證券業的監管－對業務的監管－證券業務－證券經紀業務」。為符合該等條文，我們規定經紀人必須於通過資格考核、完成必須的專業培訓及向中國證券業協會登記其資格狀況後方可從事證券經紀業務。透過實行該等措施，我們的持牌經紀人數目由2009年12月31日的349人，大幅增至2010年12月31日的3,762人及2011年12月31日的4,815人。下表列示我們於所示日期的持牌經紀人總數目：

	於12月31日		
	2009年	2010年	2011年
持牌經紀人數目	349	3,762	4,815

於2011年12月31日，與我們訂有合約的持牌經紀人數目在中國證券行業內名列第一。

為了擴大我們的銷售和營銷工作，我們利用各業務分部之間，以及中國和海外平台之間的交叉銷售機會。舉例而言，投資銀行業務可以介紹高淨值客戶和機構客戶給證券及期貨經紀業務，而證券及期貨業務也可以介紹潛在的機構客戶給直接投資業務。此外，我們的經紀業務亦可介紹客戶至資產管理業務。

我們的銷售和營銷團隊通過與潛在客戶進行面談、舉行公關活動和投資者教育活動，以及出席行業會議等方式提高我們的品牌認知度。為提高客戶忠誠度，我們的銷售和營銷團隊亦對客戶分發我們的專題研究報告，並為客戶提供其他增值型財務顧問服務。

客戶服務

我們通過覆蓋全中國的營業網點、客戶服務熱線、彩虹俱樂部及線上交易平台等為客戶提供多渠道全方位的服務。我們主要的客戶服務內容包括：

- **營業部**：我們在營業部提供量身訂製的服務。我們在中國的多個營業部均設有不同服務分區，為客戶提供有針對性的服務。
- **客戶服務熱線**：我們的客戶服務熱線是一個集交易、資訊、諮詢及營銷等功能為一體的綜合平台。我們的客戶服務熱線於2009年獲得行業總部級CCCS（客戶聯絡中心標準體系）五星級認證，成為國內首家獲得此項認證的證券公司。
- **彩虹俱樂部**：我們的客戶忠誠度計劃彩虹俱樂部專門為資產規模較大的活躍零售客戶而設。通過該計劃，我們會指派投資顧問為計劃會員提供量身訂製及增值服務，包括提供與證券及其他金融產品相關的投資建議。
- **線上平台**：我們的線上平台為客戶提供即時交易、查閱交易狀況和交易記錄，以及檢查持倉量及賬戶信息。我們還提供股票報價、金融市場新聞、環球市場情況更新和財經評論，以及透過線上平台提供股票研究報告。於2011年，線上交易佔我們的證券及期貨交易額總額超過80%。有關我們線上平台的相關風險，請參閱「風險因素－與我們業務和行業有關的風險－我們高度依賴信息技術系統處理和記錄我們的交易，並提供網上產品和服務」一節。

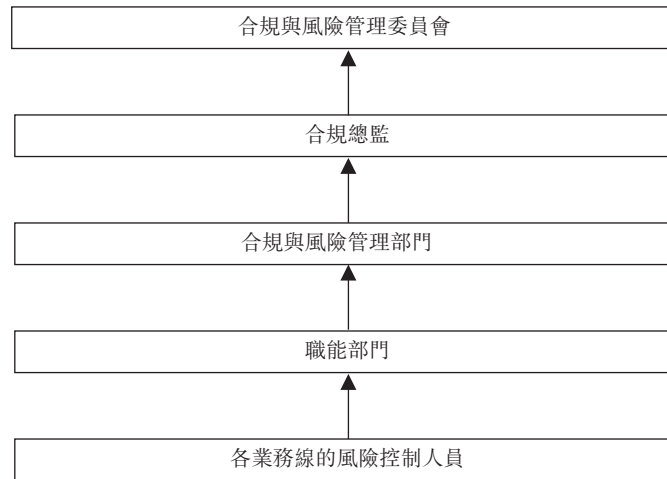
此外，我們借助覆蓋全國的營業網點及綜合服務，積極為機構客戶提供滿足其需求的個性化增值服務，如：產品推薦、提供資產配置建議及提供專題研究報告。

內部監控和風險管理

治理結構

我們相信有效的風險管理及內部監控對我們的成功至關重要。我們已建立一個有效且全面的風險管理和內部監控制度，以識別、評估和管理於業務營運中所遇到的風險。由於我們具備健全的內部監控和風險管理能力，我們於過往連續四年獲中國證監會給予「AA」監管評級，為目前給予中國證券公司的最高評級。於2007年，我們獲中國證監會挑選為中國首批進行合規管理試點計劃的六家中國證券公司之一。

我們已建立了一個分為五層的風險管理和內部監控架構，包括：(i) 合規與風險管理委員會；(ii) 合規總監；(iii) 合規與風險管理部門；(iv) 職能部門；及(v) 各業務線的風險控制人員。以下圖表列示我們五層治理結構的概覽：



合規與風險管理委員會

合規與風險管理委員會處於風險管理和內部監控架構的最頂層。董事會轄下的合規與風險管理委員會旨在協助董事會監控我們是否符合我們業務運營所適用的法律和法規。合規與風險管理委員會的主要責任包括：

- 監控我們的一般風險管理和內部監控系統；
- 審閱及改良我們的內部監控政策；及
- 確保所有與我們業務活動有關的風險皆已獲識別及控制。

於2011年12月31日，我們的合規與風險管理委員會由五名董事會成員組成，包括李明山先生、周東輝先生、馮煌先生、張惠泉先生及戴根有先生，彼等於中國證券、金融管理、投資及／或法律方面擁有豐富的專業經驗。有關彼等背景的詳情，請參閱「董事、監事及高級管理層」一節。

合規總監

由董事會委任的合規總監獨立於我們的管理層，並直接向董事會及其他中國監管部門匯報。我們的合規總監擔任合規與風險管理委員會的法律顧問，並定期向董事會及合規與風險管理委員會就以下主要項目提供意見：

- 實行我們的風險管理及內部監控政策；
- 在我們的重大公司決定及業務活動中監控及識別風險管理問題；
- 就潛在不合規事件進行獨立調查；及
- 可酌情聘請外部律師或第三方，就主要企業活動（如合併及收購）進行獨立評估。

我們的合規總監王建業先生亦兼任我們的首席風險控制執行官，於中國銀行業及證券業擁有逾25年工作經驗，包括15年的管理經驗。有關王先生背景的詳情，請參閱「董事、監事及高級管理層」一節。

合規與風險管理部門

合規與風險管理部門定期直接向董事會和我們的合規總監匯報，在執行內部控制政策的過程中的作用舉足輕重，協助合規總監：

- 制定與我們的業務、僱員及子公司相關的內部合規守則；
- 草擬內部控制報告、手冊及培訓數據；
- 監控我們的合規風險；
- 評估我們的各項業務的營運部門、分公司和子公司有否遵守內部控制政策；及
- 執行中國牆政策並管理我們的反洗錢及外匯風險。

於2011年12月31日，我們的合規與風險管理部門由40名專業人員組成，其中約20名擁有逾五年專業風險管理相關的工作經驗。我們的合規與風險管理部門目前由八個營運部門組成，包括(i)合規監測部；(ii)交易風險管理部；(iii)運營風險管理部；(iv)投資銀行風險管理部；(v)合規審查部；(vi)檢查督導部；(vii)法律和訴訟部；及(viii)監管聯絡部。除總部的風險管理人員，我們亦於分公司、經紀營業部及子公司額外聘請員工，以於現場協助我們監察及管理我們的風險管理及內部監控系統。

職能部門

我們的職能部門主要包括經紀業務運營中心、計劃財務部及信息技術管理部。我們的職能部門與合規與風險管理部門通力合作，管理我們證券交易、資本調度及資產分配、財務、會計及信息技術系統所產生的風險，並執行特定部門的風險管理程序。

於2011年12月31日，我們的職能部門由131名專業人員組成，其中約110名擁有逾五年行業經驗。

各業務線的風險管理人員

我們於各主要業務線皆有風險管理人員監察及管理我們業務活動的特定風險，這些人員與我們的合規與風險管理部門緊密合作。

於2011年12月31日，我們有207名風險管理人員，其中約160名擁有逾五年行業工作經驗。

風險管理和內部監控政策和程序

我們已經落實了一系列風險管理和內部監控程序來管理我們業務活動的特定風險。

經紀業務

為確保我們經紀業務及營業網點符合適用法律及規例，以及標準化經紀業務常規，我們已為經紀業務制定完備的內部規則及指引。我們根據三層監管架構管理經紀營業網點：(i)總部；(ii)分公司；及(iii)經紀營業部。

我們透過下列主要風險管理措施管理與我們經紀業務相關的風險：

開戶程序	我們開戶程序的設計確保我們客戶的開戶數據為準確、足夠及符合適用中國規例及我們的內部監控政策。例如，在為我們經紀客戶開設賬戶前，我們的客戶主任須取得客戶的身份證正本。
客戶風險特點研究	為評估客戶對特定金融產品的風險承受程度，我們會綜合財力、金融產品知識、投資經驗及學歷等因素評估客戶的風險特點。
分開存放客戶存款	根據監管代客戶持有現金的相關法律及規例，我們要求經紀營業部向合資格商業銀行及獲授權金融機構開設信託賬戶存放客戶存款。我們亦禁止銷售及營銷人員管理客戶賬戶或處理客戶存款，藉以將出現不當交易的機率降至最低。
實時監察系統	透過我們的信息技術系統，我們可實時監察我們客戶的交易，並偵測不尋常交易及異常交易行為。
經紀業務交易 集中化處理	為防止客戶資金被不當挪用，我們已為經紀業務存款、賬戶管理、合約執行、轉賬、清算及客戶資產轉撥制定並實施了標準化流程。我們的經紀業務運營中心集中及個別進行賬戶清算、登記、客戶證券及資金存管及結算。

**分設前台及
後台辦公室** 我們亦將營業網點分成前台及後台辦公室進行監督及管理。我們設有專門的內部監控團隊管理僱員的權限制及職權指派。我們禁止後台辦公室經營及風險管理人員參與銷售和營銷活動、管理客戶賬戶或處理客戶存款。

定期及專項審計 我們的內部稽核部門與合規與風險管理部門對我們的經紀業務部及營業網點的內部控制、日常業務運作、財務及會計管理及營運表現進行定期及專項審計。

鑒於孖展融資和證券借貸業務的相關風險日增，我們：

- 已根據淨資本規定設立監察系統，嚴格控制我們孖展融資和證券借貸業務的規模，以及防止業務過份集中於單一客戶或單一股票；
- 對各孖展融資和證券借貸客戶進行信貸檢測，根據標準化客戶組別給予不同客戶不同信貸評級，並根據孖展融資和證券借貸授信管理委員會作出的決定向客戶授出信貸；
- 就不同客戶釐訂不同融資額度，並設置發出警告通知、孖展贖回通知及平倉通知的情況，以確保我們就每名客戶持有充足的抵押品；及
- 使用以市價入賬系統實時監察客戶交易，並在客戶於我們發出警告通知而無法為淡倉補倉或償還融資時，發出孖展贖回通知及平倉通知或斬倉。

我們訂有嚴謹的內部監控措施，以監控我們孖展融資和證券借貸業務的規模。一般而言，釐定及控制孖展融資和證券借貸業務的規模涉及以下程序：

- 就客戶需求以及彼等於我們賬戶中的適用資產價值進行調查，以評估我們孖展融資和證券借貸業務的潛在規模；

- 進行壓力測試，確保我們的建議業務規模符合相關的中國監管規定，特別是淨資本要求；
- 釐訂孖展融資和證券借貸業務的規模及所需資金；
- 提交業務規模建議供董事會批准；及
- 根據我們孖展貸款餘額及我們所借出證券的價值，每日監察及控制我們孖展融資和證券借貸業務的規模。

我們於進行孖展融資和證券借貸業務時亦會於我們的營運系統內預設參數，以確保在下列方面符合中國規例：(i)單一客戶的孖展融資業務規模不可超逾我們淨資本5%；(ii)單一客戶的證券借貸業務規模不得超逾我們淨資本5%；及(iii)我們所持的任何一種證券的市值不得超其總市值的20%。

投資銀行業務

我們透過內核小組、質量控制小組及合規與風險管理部門控制及管理與投資銀行業務相關的風險，一般涉及項目審批、實地盡職審查、文件審核、內核會議及持續監督。

項目審批

我們投資銀行業務的內部委員會會舉行會議，根據其獨立業務判斷決定是否承接一單承銷項目，以及是否提交建議予內核小組作進一步行動。

實地盡職調查

我們的質量控制小組連同我們的合規與風險管理部門就各項交易進行實地檢查，主要包括以下程序：

- 審閱盡職調查文件，並採集及分析資料；
- 走訪生產場地及辦公部門；及
- 參與會議及與發行人的管理層及僱員、客戶及供貨商進行訪談。

文件審核

我們的合規與風險管理部門對主要交易文件進行初步審閱。我們的內核小組其後會對發行人的公司、法律及財務事宜進行詳盡審核，以確保該等交易文件準確完整，且並無重大錯誤陳述或遺漏，並符合相關上市規定。於收到審計意見後，我們要求我們負責該項特定交易的投資銀行團隊檢查並回覆我們合規與風險管理部門及內核小組所提出的疑問或建議。

內核會議

我們的內核小組舉行會議，根據其專業判斷獨立發表意見並決定是否批准一項承銷項目。

兩名負責交易的保薦代表人將簽署交易授權，就我們作為保薦人承擔個人責任。

持續監督

根據中國上市公司的持續監督規例，我們有責任於上市後一段持續監督期間內，監察我們已上市客戶是否遵守中國證監會規定、內部監控、企業管治、披露事宜及其他責任。我們已就持續監督我們的已上市投資銀行客戶制訂詳盡內部指引。為確保適用的中國規例及我們的內部指引獲嚴格遵守，我們已編製多款文件範本以標準化我們的監督工作。倘於持續監督期間發現任何特定事宜，我們的內控部門將向我們的投資銀行部提交報告以採取進一步行動。

資產管理業務

我們的合規與風險管理部門監察及評估我們就資產管理業務所承受的潛在市場風險、營運風險、信貸風險及監管風險。該部門與我們資產管理業務的風險管理員工聯手監察市場風險、營運風險、信用風險及監管風險，以確保我們有效履行受託職責、準確披露風險相關數據、審慎發展業務及保障我們的合法權益及投資者的權利。

我們資產管理業務的主要內部監控及風險管理措施包括：

- 於合資格商業銀行及獲授權財務機構開設獨立資產管理賬戶以持有客戶資金；
- 監察我們的日常資產管理業務，以確保各項資產管理產品的投資策略及範疇、資產分配、選定資產類別及集中程度與推銷資料中的產品描述及披露相符；
- 根據研究推薦意見為我們的投資維持精心選定的「證券池」；及
- 安排每季對我們的整體資產管理業務進行一次實地檢查，以及委聘獨立會計師進行特別審計。

此外，我們透過下列三個步驟管理與我們資產管理業務相關的風險：

- | | |
|-----------------|---|
| 風險控制指標制定 | 我們的資產管理部門根據與我們客戶訂立的合約及相關法例及規則為各產品制訂合規指標，並實行措施防止在投資過程中出現虧損。 |
| 風險控制指標監控 | 我們的風險管理人員為投資的合規指標及交易風險管理系統設置臨界點。我們依賴技術方式為我們系統設置有關臨界點。我們的風險管理人員實時監察我們的合規指標，以確保儘早發現不合規事件。 |
| 風險控制指標評估 | 我們資產管理業務的風險管理人員及我們的合規與風險管理部門負責於相關指標的數值超逾彼等各自的預設臨界點時報告有關情況，並跟蹤我們投資經理所作出的調整。 |

在子公司層面上，我們已委任董事、監事及高級管理層監督及監察我們資產管理子公司的風險管理及內部監控措施。我們要求我們的資產管理子公司根據適用的中國規例及我們的內部政策，自行制定本公司的風險管理及內部監控系統。我們審視及監察該等子公司有否執行我們的內部政策，並定期審閱彼等的風險管理及內部監控系統是否有效。我們設有申報系統，規定各子公司的合規主任每年最少就其整體風險管理及內部監控向我們作出兩次報告，並於發生任何重大風險管理事宜時即時知會我們。

自營交易業務

我們已制訂四層風險管理管治架構，以管理與我們自營交易業務相關的風險，其包括：董事會、投資決策委員會、合規與風險管理部門及自營交易部門。

董事會

我們董事會根據中國監管規例（如淨資本規定）、我們的資產規模、負債及收入、資本充足率及業務策略釐訂自營交易業務的規模。

其後擴大我們自營交易業務的規模必須經我們董事會批准。

投資決策委員會

我們的投資決策委員會：

- 釐訂我們有關自營交易業務的業務策略、調整決策程序及風險管理系統；
- 釐訂我們於不同類別資產或相關行業的投資規模及配置；及
- 研究對自營交易業務構成影響的主要因素，包括（但不限於）證券市場出現不利變動以及我們的對策。

合規與風險管理部門 我們的合規與風險管理部門：

- 透過交易及結算系統收集交易頭寸數據；
- 根據風險價值(VaR)、基點價值及組合Beta系數等風險監控指標使用市場風險監控系統；
- 監控我們自營交易活動的規模及我們所承受的風險，確保投資規模及有關風險並無超越我們董事會訂明的限制；
- 實施「止蝕」政策並每日監控我們的投資組合，藉以限制潛在損失，特別是股指期貨等高風險金融產品；及
- 監控及評估風險對沖活動，以確保所承受的風險敞口及虧損不會超過預設限額。

自營交易部門 我們的自營交易部門：

- 管理及調整我們的風險敞口，將其限制在許可範圍；
- 於虧損超出預設最高虧損限額時進行平倉；
- 設立交易對手信用審批政策，並就不同信用評級的交易對手採用差異結算方式，控制交易對手風險；及
- 根據信貸產品評級制訂投資限制條件。

此外，我們的內部審計部門及合規與風險管理部門會對整體自營交易業務的內部監控、日常業務運作、財務及會計管理及我們自營交易業務的營運表現進行季度實地檢查及特別審計。

直接投資業務

我們主要透過海通開元投資進行直接投資業務。海通開元投資已成立其投資決策委員會，負責審批其投資決策。我們已委任海通開元投資的多名董事、監事及高級管理層監督和監察其風險管理及內部監控制度。我們監督並監控海通開元投資執行我們內部政策的情況，並定期審閱其風險管理及內部監控系統是否有效。我們亦設立匯報制度，要求海通開元投資至少每年就其整體風險管理及內部監控向我們匯報兩次，並於發生任何重大風險管理事宜時即時知會我們。

海通開元投資已根據適用的中國規例及我們的一般內部監控政策設立嚴格風險管理及內部監控系統，覆蓋投資立項、談判、盡職調查、投資策略、簽署合約、項目後續管理及項目退出。例如，海通開元投資要求其內審經理及合規主任參與所有項目審批會議及財務盡職訪談，同時要求彼等出席目標公司董事會會議及股東大會，藉以密切監察目標公司的業務營運。

海通開元投資的投資決策委員會透過維持於董事會授權的投資規模限額，以管理與我們直接投資業務相關的風險。投資決策委員會負責審閱中長線投資的投資計劃及策略，以及審批價值低於人民幣80百萬元的投資決策。投資決策委員會成員須就有關投資決策的落實協商一致。就任何價值高於人民幣80百萬元的投資而言，投資決策委員會就該等投資向董事會作出推薦，以供董事會審批。

投資決策委員會由海通開元投資的董事長張賽美女士、總經理張向陽先生及投資總監熊旭敏女士組成，彼等均具備十年以上中國證券業經驗。於該等成員當中，董事長為合資格高級經濟師，曾經擔任我們衍生產品部門、策略部門及投資銀行部門的總經理。總經理曾經擔任我們合規與風險管理部門的總經理。而投資總監為合資格保薦代表人，曾經於我們衍生產品部門及投資銀行部門任職。

海外業務

目前，我們主要透過海通國際證券從事我們在香港及澳門的業務。海通國際證券的董事會對海通國際證券的內部控制負有最終責任，並透過審計委員會檢討其內部控制系統的有效性。

審計委員會現時由海通國際證券三名獨立非執行董事即文暮良先生（委員會主席）、徐慶全先生及劉偉彪先生及一名非執行董事即吉宇光先生組成。審計委員會主席擁有合適的財務專業資格及經驗。審計委員會每年最少召開兩次會議以審閱以下事項：

- 由執行董事處理之所有業務，尤其是關連交易及持續關連交易（如有）；
- 在提交董事會及股東週年大會批准前審閱中期及年度財務報表；及
- 內部控制及風險管理系統的有效性。

除審計委員會外，海通國際證券亦有一支獨立的內部審計團隊，在監察海通國際證券的企業管治上扮演重要角色，並且向海通國際證券的董事會提供客觀保證，確保管理層維持及運作完善的內部監控系統。內部審計團隊主管直接向海通國際證券董事會及審計委員會匯報有關審計事宜。

海通國際證券採取風險為本的方式評估控制環境的風險水平，並使用經ISO認證的最新營運程序。海通國際證券亦有採用特定的風險管理政策及監察系統，以管理業務運作上的信貸、流動性、市場及信息技術風險：

信貸風險 信貸委員會成員目前包括海通國際證券及其子公司的部分執行董事及高級行政人員。該委員會的主要職責為制定海通國際證券及其子公司的信貸政策及管理其資產質素。

信貸控制部則負責監察按信貸基準進行的證券交易及向買賣金額超出其限額的客戶發出孖展補倉通知。任何超出其限額的證券交易需於虧絀報告發出當日起兩天內完成補倉，而期貨交易則須於翌日補倉。虧絀報告每日由海通國際證券的財務總監及負責人監察。

流動性風險 海通國際證券的營運單位須遵守由香港相關監管機構制定的各項法定流動資金規定。海通國際證券已設立監察系統，以確保其維持足夠流動資金撥付業務承諾所需資金及符合相關規則及法規的規定。海通國際證券亦備有長期及其他備用的銀行信貸，以滿足運作上的任何突發需要。

市場風險 海通國際證券已採納周全的投資政策，為自營交易、承銷承擔項目及持倉設定上限。

信息技術風險 海通國際證券能有效監察各種信息技術系統的可用性及效能。倘信息技術系統癱瘓或出現其他會對信息技術系統構成影響的情況，監察隊伍將會作出行動及向高級管理層匯報。

中國牆

作為從事多元化業務的證券公司，我們難免會面對兩種或以上利益衝突的情況。我們意識到管理有關利益衝突對保障客戶及工作人員利益的重要性。因此，我們在各項不同業務中設立中國牆，通過控制非公開重要信息的流通，防止及減低可能出現利益衝突的情況，從而確保我們遵守相關守則及規例。

中國牆是一道屏障，確保由我們任何一個業務分部所取得的有關上市公司的非公開重要信息不會傳遞至其他分部。中國牆旨在將進行投資決策的人士和擁有可影響投資決策的非公開重要信息的人士分開。

我們已建立並實施合理的政策和程序，保障內幕信息，及防止不當交易。為了執行中國牆政策，我們已實質分隔下列各部門和營運單位，部門及營運單位之間互訪亦由密碼保護：

- 經紀；
- 投資銀行；
- 資產管理；
- 自營交易；
- 股票研究；及
- 法律與合規。

在未經高級管理層事先批准下，從事某一運營活動的員工不得進入被中國牆另一面任何其他運營活動所佔用的物業或辦公區。

職責的分離

為了將共謀和出現不當交易的機會減至最低，各業務部門內的職責與職能被指派予及由不同僱員團隊執行。下文概述我們最大業務部門，即經紀業務分部的職責分配：

- 客戶服務：我們聘用一支客戶服務人員團隊，負責處理開戶申請和客戶查詢。客戶開立交易賬戶的政策受我們的內部指引規管；

- 接收交易指令：中國經紀客戶可以通過電話、互聯網及櫃台交易系統下達交易指令；
- 證券買賣和經紀：經紀客戶的交易指令通過直接交易系統下達，該系統與交易所的交易系統相連。香港經紀客戶還可以發出交易指令由我們持牌客戶主任透過交易系統處理交易；
- 賬戶管理：結算部門的員工負責處理客戶結單打印和郵寄事宜，客戶亦可通過互聯網查詢交割單。我們通常會定期（每月或每年）將交割單郵寄給客戶。該程序以電腦操作，縮短處理時間和減低處理成本，並維持客戶信息保密；
- 客戶資產託管：我們確保客戶資產獲得充分保障並妥善入賬。我們已按照有關中國法規制訂程序性指引。舉例而言，我們在獲得中國客戶資金之後須存入授權金融機構的信託賬戶，客戶主任不得處理客戶資金存入或轉賬事宜；
- 客戶投訴：客戶投訴會向合規總監及法律與合規部門匯報，並由其處理。按照我們的內部政策，員工不得在未知會合規總監的情況下處理客戶投訴。接獲投訴後，法律與合規團隊會搜集資料並進行獨立調查。調查報告會即時呈交董事會以供其考慮；及
- 合規總監最後會向客戶反饋調查結果，並按董事會指示採取補救措施。

利益衝突

若合法存在兩種或以上具競爭性或沖突的利益，則會出現利益衝突的情況。沖突可能來自(i)我們不同運營單位的利益；(ii)我們與客戶的利益；(iii)不同客戶的利益；(iv)我們與員工個人活動的利益；或(v)員工個人活動與客戶個人活動的利益。

我們僱員的個人活動包括任何個人交易活動、擔任外部董事及執行外部個人業務。《證券法》規定，中國證券從業人員不得以個人身份進行股票交易。我們的內部政策規定，我們的員工對於利益衝突事宜須具備足夠警覺性，且須理解與客戶優先次序、內幕交易、保密、員工交易和中國牆有關的基本原則。此外，這些政策亦強調避免或盡量減少利益衝突。根據這些政策，若不能合理地避免衝突，則員工必須確保向相關人士妥善披露有關衝突，並於採取任何行動前徵求管理層批准。在所有情況下，員工必須確保公平對待每名客戶，而在員工與客戶出現任何利益衝突時，客戶利益優於員工利益。

反洗錢

我們致力設立和執行適當的政策和程序，防止出現洗錢和恐怖份子融資，同時符合所有有關法律和監管規定。洗錢活動涵蓋各類試圖掩飾或更改非法金錢來源的活動。我們的員工須遵守中國的法律和法規。於新客戶申請開立買賣賬戶時，我們的員工必須親自查核客戶身份和背景。知悉、懷疑或有合理理由相信客戶可能從事洗錢活動的員工必須即時向合規總監和合規與風險管理部門匯報有關詳情。

此外，我們在制定接受客戶政策時以風險為考慮基礎，旨在識別出因洗錢和恐怖份子融資而令風險高於一般的客戶類型。這一方法以客戶盡職審查為基礎，當中考慮的因素包括客戶背景、業務性質、客戶原居地或居處、相關人士或實體、所有權架構和任何其他可能顯示客戶存在有關洗錢和恐怖份子融資風險的信息。

我們從未從事或在知情情況下協助任何洗錢活動。有關洗錢活動的風險，請參閱「風險因素－與我們業務和行業有關的風險－我們可能無法於業務運營中及時發現全部洗錢和其他非法或不當活動。」。

風險管理

我們一直以來本着審慎保守的投資政策，專注於防止和監控風險。我們已為證券經紀、投資銀行、資產管理和自營交易業務設立專門制度。此外，我們亦為開發新業務設立完善的風險監控制度。

我們業務的主要固有風險種類包括市場風險、信貸風險、流動性風險和運營風險。市場風險包括價格波動風險、外匯風險及利率風險，與由於證券市場部分或整體變動而造成的損失或收入降低的可能性有關。倘借款人或融資交易對手未能履行其職責，則可能出現信貸風險。流動性風險與我們的資產能否於可見未來償還債項而沒有損失價值有關。運營風險包括的風險涉及錯誤、遺漏、不完善的內部程序、不完整的信息系統和交易失敗及欺詐等所有可於業務中出現的情況。

根據上文所載的五層內部監控及風險管理架構，合規與風險管理委員會、合規總監和合規與風險管理部門攜手合作管理並監控有關風險，以確保能及時和有效實施適當措施。

法律及監管

發牌要求

我們主要在中國及香港進行證券業務，因此受到中國及香港監管規定的限制。我們的董事及中國法律顧問國浩律師（上海）事務所確認，於往績期間及截至最後實際可行日期，我們在所有重大方面已遵守相關的中國監管規定和指引，並已根據中國法律法規獲得自身運營所需的所有重要許可和牌照。經我們董事妥為查詢後所深知，我們的董事確認，於最後實際可行日期，我們所有僱員及經紀人均已取得彼等業務活動所需的有關執照。自我們A股於2007年7月發售起至最後實際可行日期，本公司及任何我們的董事概無因違反上市規則或其他適用規則而遭受中國證監會查核或作出行政處罰，或受到上交所批評或公開譴責。

根據證監會的發牌制度，我們的若干香港子公司須取得牌照方可在香港進行業務。該等子公司已獲取相關牌照且一直遵守相關的監管規定。

業 務

下表載列我們的相關持牌子公司目前在香港持有的相關牌照的概要：

持牌子公司名稱	第1類 證券交易	第2類 期貨合約 交易	第3類 槓桿式 外匯交易	第4類 就證券 提供意見	第5類 就期貨合約 提供意見	第6類 就機構融資 提供意見	第9類 提供資產 管理
海富通資產管理 (香港)有限公司				√			√
海通資產管理 (香港)有限公司				√	√		√
海通融資 (香港)有限公司						√	
海通國際資產管理 有限公司				√	√		√
海通國際資本有限公司						√	
海通國際顧問有限公司	√			√			√
海通國際期貨有限公司		√			√		
海通國際投資經理 有限公司	√			√			√
海通國際投資服務 有限公司	√						
海通國際資料研究 有限公司				√			
海通國際證券有限公司	√		√	√			

我們的董事已確認，於往績期間及截至最後實際可行日期止，我們在所有重大方面已遵守相關的香港監管規定及指引，並已根據香港法律法規獲取自身運營所需的許可及牌照。

法律訴訟

我們在日常業務運作過程中被捲入數宗法律訴訟。於最後實際可行日期，我們有四項潛在索償金額各在人民幣5百萬元或以上且互有關連的待決法律訴訟。據我們董事所知，這四項互有關連的法律訴訟涉及的潛在最高索償金額合共約人民幣26.8百萬元（不包括利息）。該四項相關連待決訴訟概述如下：

我們的原湖北分公司及我們的中北路經紀營業部和江大路經紀營業部被列為四項互有關連法律訴訟的被告，該等訴訟乃由股票買賣糾紛所引起的侵權索償，總索償金額約為人民幣53.1百萬元（不包括利息）。於2009年3月，湖北省高級人民法院作出最終判決，判原告勝訴，並命令我們向原告支付約人民幣26.3百萬元（不包括利息）。我們已履行法院判決，並已將此索償開支反映於我們的財務報表中。近期，中國最高人民

法院接獲最高人民檢察院以錯誤引用法律為由就湖北省高級人民法院對上述四項互有關連的訴訟的最終判決提起正式抗訴。2011年11月，中國最高人民法院在審閱了抗訴理據後，向原告發出傳票，要求其在中國最高人民法院應訊。倘中國最高人民法院對我們作出不利的判決，我們可能面臨總額最高約人民幣26.8百萬元（不包括利息）的索償。

於最後實際可行日期，我們的待決法律訴訟（包括上文所述四項重大待決訴訟及其他不重大訴訟）的未決索償或判決總額約為人民幣27.2百萬元，不足2011年本公司擁有人應佔利潤的1%。我們的董事及中國法律顧問確認，於最後實際可行日期，我們涉及的單個或所有法律訴訟對我們的業務、財務狀況或經營業績並無造成重大影響。

監管不合規性

我們須遵守中國、香港及澳門監管機構（包括但不限於中國證監會、上交所、香港聯交所、證監會以及其各自的派出機構及地方辦事處（如適用））所頒佈的多項監管規定及指引。

我們或我們的僱員不時涉及監管不合規事件，並接獲相關監管機構的有關通知或警告。根據事件性質，我們將我們及我們僱員的監管不合規事件分為以下三個類別：(i)導致行政處罰的不合規事件；(ii)導致施加監管措施及扣減監管分數的不合規事件；及(iii)僱員不合規事件。

董事及我們的中國法律顧問確認，本招股書所披露的監管不合規事件對我們的業務營運而言並非重大，對我們的業務、財務狀況及營運業績亦無任何重大不利影響。董事亦確認，現任董事或我們的高級管理層成員概無涉及任何監管不合規事件。

導致行政處罰的不合規事件

以下載列於往績期間及截至最後實際可行日期，導致我們被處以行政處罰的不合規事件以及我們所採取的主要補救措施的詳情：

不合規事件

於2008年12月，中國人民銀行太原支行對我們位於山西太原新建路營業部在證券經紀業務代理協議書中缺少客戶職業等身份信息進行行政處罰。須就有關缺失即時採取補救措施，並處以罰款人民幣50,000元。兩位負責人亦被處以共人民幣8,000元的罰款。

概況以及我們主要的補救措施

我們經調查後發現，發生此事件的原因是中國人民銀行引進一項於2007年生效的新條例，並要求須於開立賬戶時收集客戶身份信息，惟於2007年前，中國證券業協會並無該等要求。我們已即時修訂開立賬戶程序，並於2007年後按新條例為客戶辦理開戶。我們亦曾嘗試向新條例生效前開戶的客戶收集該等缺少的身份信息。然而，由於我們無法聯絡部分現有客戶，或部分客戶無法及時提供所需信息，故監管機構對我們進行監管調查時，依然缺少部分客戶的身份信息。

緊隨有關事件後，我們已審閱開立賬戶政策以確保全面符合中國人民銀行的要求。我們已採取以下補救措施：(i)積極主動透過不同渠道（包括郵寄通知及於當地報章刊登通知）聯絡我們的客戶以收集缺少的信息；及(ii)倘我們系統所記錄的賬戶持有人身份證信息已期滿超過三個月，則暫停該客戶所有由證券賬戶轉移至銀行賬戶的資金轉移。

我們並無就此事件收到監管機構的跟進意見。於最後實際可行日期，我們已收集到絕大多數零售經紀客戶的身份信息，目前正向餘下客戶追收缺少的信息。

我們的中國法律顧問確認，除上文所披露的不合規事件外，於往績期間及截至最後實際可行日期，並無其他導致重大罰款或行政處罰的監管不合規事件。

導致施加監管措施及扣減監管分數的不合規事件

以下載列於往績期間及截至最後實際可行日期，導致我們被中國證監會施加監管措施及扣減監管分數的不合規事件，以及我們就該等事件所採取的主要補救措施的詳情：

不合規事件

於2006年3月，我們的烏魯木齊友好北路營業部在獲中國證監會授權前於新疆克拉瑪依市設立支行從事證券經紀業務。於2008年，我們收到新疆證監局就我們於2006年設立未經授權支行一事發出的警示函。

概況以及我們主要的補救措施

在中國證券市場處於全面規管及監督初期，中國證監會要求關閉所有中國證券公司的未經授權證券經紀營業部時，我們關閉了此未經授權的支行。此外，我們已為受到關閉此支行影響的客戶作出妥善安排。

於2006年9月及2009年，我們就我們開設營業部的內部監控程序進行檢討，並加強有關經紀營業部管理的內部措施。我們的經修訂措施規定（其中包括）我們的內部委員會在我們開設經紀營業部之前執行更全面的審批程序，並審閱所有必需的批准及許可，以確保我們遵守中國的有關規定。

自此事件後，我們再無發生類似事件或收到來自監管機構的任何類似警示函。根據我們中國法律顧問的意見，於最後實際可行日期，我們開設的所有證券經紀營業部均已取得有關批准及許可。

不合規事件

於2008年12月，浙江證監局發現我們的上虞百官營業部違反下列適用的中國證監會規則：(i)開立無資金或無證券的經紀賬戶；(ii)自第三方代理取得客戶並與該等機構分享所收取的佣金；及(iii)聘用20餘名並無相應資格的大學生從事銷售。

概況以及我們主要的補救措施

我們接獲監管機構就此事件發出的通知之後，對我們就以下各項制定的現有內部監控程序進行檢討：(i)防止我們的經紀營業部向第三方代理外包其獲取客戶的職能；及(ii)要求定期審查經紀賬戶和及時清理不合規賬戶。另外，我們現有的內部政策亦對我們銷售人員的資格有所規管。我們認為該等內部監控程序已足夠充分。我們經內部調查後得出結論，此事件乃由於該經紀營業部出現疏失而違反我們的內部政策所引致。

此外，作為我們持續合規守則的一部分，我們亦定期在網上公佈我們證券經紀的資格以增加透明度，提升公眾對我們合資格銷售人員的認識，並規定我們的證券經紀在加入銷售團隊前參加60小時的在職培訓。

我們在此事件後立即採取以下補救措施：(i)終止我們與相關第三方獲取客戶代理的合作關係；(ii)解僱不合資格的銷售人員，僅允許我們的總部挑選及批准可進行實習的銷售人員；(iii)指派特別小組持續監察及清理我們無資金或無證券的經紀賬戶；(iv)改進我們的經紀營業部合規審查系統；及(v)下調百官營業部的內部評級，並根據我們的懲處政策於本集團內公佈此決定。

我們亦向浙江證監局呈遞報告，闡述我們採取的有關補救措施。

不合規事件

於2009年12月，我們的烏魯木齊友好北路營業部由於在當地報章刊登基金營銷廣告中的部分內容不符合有關中國基金營銷的規定，收到新疆證監局發出的警示函。

概況以及我們主要的補救措施

在接獲監管機構就此事件發出的通知後，我們對我們的內部控制程序進行檢討，發現有關程序已足夠充分。我們經內部調查後得出結論，此事件乃由於此經紀營業部疏失違反我們有關刊載營銷資料的內部政策所致，該政策規定由營業部經理起草廣告並遞交營業部主管批准。

我們在此事件後立即採取以下補救措施：(i)在實際進行基金銷售前刊登更正公告，以不對客戶造成負面影響；及(ii)為友好北路營業部的全體銷售人員提供有關基金產品營銷的特別培訓。

自此事件後及截至最後實際可行日期，我們再無發生類似事件或收到來自監管機構的任何類似警示函。

不合規事件

於2010年4月，深圳證監局發現我們的深圳紅嶺南路營業部在清理閒置賬戶期間，未於妥善取得客戶同意前賣出客戶股票，及未妥善保存交易記錄，違反了有關中國法規條例。深圳證監局與負責人會面，並督促彼等改正有關情況。我們於2010年5月收到監管通知。

概況以及我們主要的補救措施

在接獲有關監管機構就此事件發出的通知後，我們對我們有關管理不合規及閒置賬戶及監管櫃台經紀交易的內部監控程序進行檢討，發現有關程序已足夠充分。我們經內部調查後得出結論，此事件乃由於此經紀營業部未經授權清理約450個逾三年無交易記錄的無活動賬戶所致，該等賬戶價值合共約為人民幣0.5百萬元。我們將清理賬戶所得資金記入應付款額項下，並計提適當撥備。根據深圳紅嶺南路營業部所採用的政策，一旦該營業部職員聯繫到無活動賬戶的持有人，有關客戶有權收取其賬戶的清算價值或當前市值的較高者。

緊隨此事件後，我們對經紀賬戶進行全面審查，並採取一系列措施進一步加強我們對經紀營業部業務活動的監管。我們亦增強我們的內部問責制度。因應閒置賬戶清理，我們已預留特別資金以應付潛在客戶申索。

事件發生後至最後實際可行日期，此營業部尚未因清理閒置客戶賬戶而遇到任何客戶分歧。

不合規事件

於2010年10月，深圳證監局向我們的深圳華富路營業部發出監管書，指明我們未有妥善操作客戶賬戶，以及僱用無從業資格人員從事銷售及營銷活動，並責令該營業部進行整改。

概況以及我們主要的補救措施

我們經調查後發現，發生此事件的原因是部分經紀客戶違反我們的事先警告，自願向其客服經理披露其交易密碼，並進一步要求有關經理代表其執行交易。

接獲監管機構就此事件發出的通知後，我們對我們的內部監控程序進行檢討，並發現該等程序已足夠充分。當紀經客戶與我們開戶時，我們已提醒其向第三方洩露其賬戶密碼的風險。我們擁有信息技術監控系統對任何於同一IP地址執行的多賬戶經紀交易進行追蹤。一旦系統偵測到有關類型的交易，我們的系統將發送確認通知予客戶，取得其正式授權。此外，作為我們持續合規守則的一部分，我們亦定期於網上公佈我們證券經紀人的資格以增加透明度，提升公眾對我們合資格銷售人員的認識，並規定我們的證券經紀在加入銷售團隊前參加60小時的在職培訓。

緊隨有關事件後，我們已採用以下補救措施：(i) 立即設立整改小組及跨部門監督小組對我們營業網點的操作系統進行全面審查，改進我們的合規守則；及(ii) 禁止在該營業部僱員的工作電腦安裝任何交易軟件。

不合規事件

概況以及我們主要的補救措施

我們已向深圳證監局遞交報告，闡述我們採取的有關補救措施。

根據我們的懲處政策，我們已下調華富路營業部的內部評級，並於本集團內公佈此決定。

除我們於獲報告各事件後立即採取的主要補救措施以外，我們亦已實施其他常規補救及整改措施，防止日後發生有關事件，且並無收到相關監管機構的跟進意見。有關措施包括（其中包括）：

- 及時修訂我們的內部政策及程序；
- 進行嚴格的內部監督及檢查；及
- 加強員工培訓並實行嚴格的內部制裁機制。

僱員不合規事件

以下載列於往績期間及截至最後實際可行日期，導致我們的僱員收到監管機構發出正式警示函的僱員不合規事件，以及我們所採取的主要補救措施的詳情：

不合規事件

於2009年6月，深交所就浙江大東南包裝股份有限公司資金被控股股東違規佔用且未履行相應的審批程序及信息披露責任，對我們在該項目上的兩位保薦代表人未就浙江大東南包裝股份有限公司履行持續合規責任提供意見作出公開譴責。

於2010年9月，深交所就山東濟寧如意毛紡織股份有限公司日常關連交易事項未有履行相應審批程序及信息披露義務，對未向山東濟寧如意毛紡織股份有限公司履行持續合規責任提供意見的我們的兩位保薦代表人作出公開譴責。

概況以及我們主要的補救措施

涉及該兩件事件的責任保薦代表人已分別慎重考慮了譴責中提及的問題，並向深交所提交書面報告。

儘管深交所僅對保薦代表人本身作出譴責，我們仍採取一系列補救措施，以改進我們保薦及其他投資銀行活動的內部監控系統。有關措施包括以下各項：(i)於2011年8月，發行有關對上市客戶進行持續監察的詳細內部指引。我們亦為我們的保薦及其他投資銀行活動準備各類文件範本；(ii)要求我們的僱員仔細學習及遵守我們有關對上市客戶進行持續監察的內部指引；及(iii)在我們上市客戶的兩年監察期間，為其準備全面的培訓材料。

不合規事件

於2011年6月，中國證監會就上海現代製藥股份有限公司的後續增發申請過程中，我們的兩位保薦代表人未有對發行人的財務及會計事宜進行足夠盡職審查向彼等發出警示函。

概況以及我們主要的補救措施

有關責任保薦代表人慎重考慮了警示函中提及的問題，並向中國證監會提交說明報告。

接獲監管機構就此事件發出的通知後，我們立即進行內部檢討。於2011年3月，我們撤回對上海現代製藥股份有限公司後續增發的保薦。

儘管中國證監會僅對保薦代表人本身發出警告，我們仍採取一系列補救措施，以改進我們保薦及其他投資銀行活動的內部監控系統。有關措施包括以下各項：(i)除要求我們所有保薦代表人參加由中國證券業協會組織的專業培訓之外，我們亦於2011年8月為我們所有投資銀行僱員提供有關保薦及其他投資銀行活動中的關鍵事項的內部培訓；(ii)我們要求我們的保薦代表人嚴格遵守有關中國監管規定及我們有關保薦及其他投資銀行活動的內部規定，尤其是與發行人財務及會計事宜的盡職調查有關的規定；及(iii)我們指定特別小組對我們保薦代表人就監管批准編製的文件進行二次審閱，對我們保薦活動的現有事宜作出實質分析及補救計劃建議，並於必要時開展實地視察。

作為我們持續守則的一部分，我們會定期審閱我們保薦代表人的表現。我們已下調涉及該等事件的責任保薦代表人的表現評級，並向中國證監會遞交有關結果。於最後實際可行日期，我們及相關保薦代表人並無收到相關監管機構有關此事件的任何跟進意見。

監管檢查

中國證監會及證監會等監管機構會就我們遵守適用於我們及我們業務的法律、法規、指引及監管要求的情況進行定期及突擊檢查、查核及查詢。

於往績期間及截至最後實際可行日期，中國證監會及其派出機構對本集團進行的常規及突擊檢查中，包括我們的風險管理及內部監控、企業管治及業務範圍內的特定區域，包括證券經紀業務（包括我們經紀營業部的運營及管理）、期貨經紀業務、期貨IB業務、孖展融資和證券借貸業務以及直接投資業務。儘管並無導致罰款或其他處罰，若干檢查顯示我們的業務營運、風險管理及內部監控存在若干不足及缺陷，而我們已應中國證監會的建議立即採取補救措施及提升風險管理及內部監控系統。下文載列最近幾次檢查的實例：

- 2011年9月，上海證監局對我們進行了全面的現場檢查，包括但不限於我們的證券及期貨經紀業務、投資顧問業務、發佈研究報告業務以及自營交易業務，並於2011年11月13日在其監管意見中向我們提供了一些建議，主要包括：(i)有關客戶投訴電話錄音保存年限方面的內部監控政策；(ii)我們的投顧平台和薦股短信實務；(iii)有關固定收益類證券自營業務授權流程的內部監控政策；及(iv)應針對固定收益類證券自營交易建立止損機制。其後，我們立即進行了整改，包括：(i)客戶投訴電話錄音的最低保存年限由兩年延長至五年；(ii)對違反投資顧問及薦股短信政策的相關個人及其所在營業部進行處罰，規定由專人在每月末檢查投資顧問在投資顧問平台上自發短信內容，投資顧問在給簽約客戶發送短信後，須填寫薦股表，同時規定只有具有投資顧問執業資格的員工才能給客戶發送投資諮詢短信；(iii)我們的一切自營交易活動自2012年起應嚴格遵循我們的內部審批程序；及(iv)修訂我們的內部監控及風險管理體系，特別針對固定收益類證券自營業務建立止損機制。我們於2011年12月15日向上海證監局遞交了一份整改報告，上海證監局至今並未對我們的整改報告或整改措施提出任何異議。

- 2011年8月，中國證監會上海證監局對我們的直接投資業務開展情況及合規情況進行了實地檢查。儘管上海證監局認為我們直接投資業務開展過程中未存在重大違法違規情況，但就我們開展直接投資業務有關的合規管理與風險控制制度方面的缺陷，提出了建議和要求：(i)健全防範利益衝突制度；(ii)強化信息披露；及(iii)控制投資風險。其後，我們立即進行了整改：(i)完善了關於利益衝突方面的內部合規手冊，要求所有相關員工簽署；(ii)在我們的公司網站上更新了以下信息：(a)開展直投業務建立的各項制度；(b)防範本公司同直投子公司海通開元利益衝突的具體制度安排；及(c)我們的投訴及通報程序；及(iii)海通開元終止了新股網上申購業務，並立即將新股持倉全部售出，今後將不再從事網上認購新股業務。此後，我們向上海證監局遞交了一份整改報告，上海證監局並未對我們的整改報告或整改措施提出任何異議。
- 2011年，中國證監會地方證監局對我們部分省市（包括山東、雲南及遼寧等）的證券經紀營業部進行了專項實地檢查，並出具了若干監管意見，當中指出：(i)應對辦公電腦採取足夠的安全措施以對證券交易進行監控；(ii)一機構客戶檔案中留存的法定代表人證明材料不完備；(iii)雲南省部分營業部空戶率較高；(iv)一些營業部應嚴格把關開戶標準，以遵循我們的內部監控政策；及(v)我們的營業部應在新客戶開戶時對客戶的適用證券經紀佣金率進行確認及就所收取佣金向中國證券業協會報備。根據上述意見，我們立即進行了整改：(i)在經紀業務員工電腦的系統中設置系統管理員用戶和一般用戶，並要求經紀業務的員工嚴格操作已安裝軟件，而不能安裝與證券交易軟件相關的其他軟件；(ii)立即完善上述機構客戶的法人代表信息；(iii)指定相關工作人員對空戶情況進行跟蹤服務，在與客戶充分溝通的基礎上，建議明確表示不會使用證券賬戶的客戶進行賬戶註銷，同時對於三年不使用的證券賬戶系統進行休眠處理直至系統自動銷戶；(iv)經內部核查，若干機構賬戶中存在的開戶資料審核問題乃由於營業部早期尚無較為規範的客戶資料查詢路徑，開戶過程中原則是以審核客戶提供的信息為主，我

們今後會制定相應政策對客戶提供的相關資料進行細緻的查詢及核證，確保其準確性；及(v)儘管目前遼寧證券業協會未明確要求證券營業部應對新開戶客戶以書面方式確認佣金率，且我們過去採取口頭確認的方式，但是今後我們將向遼寧監管局及遼寧省證券業協會報備新開戶客戶的佣金率確認書，並在獲地方證監局批准後將有關確認書寄發予新開戶客戶。在上述檢查過後，我們向山東、雲南及遼寧等地的相關地方證監局分別提交了整改報告，其至今並未對我們的整改報告或整改措施提出任何異議。

於2010年及2011年，證監會對海通國際資本有限公司、海通國際顧問有限公司、海通融資(香港)有限公司及海通資產管理(香港)有限公司進行檢查。對海通國際資本有限公司進行的檢查中並無發現不正常地方。對海通國際顧問有限公司進行的檢查中，證監會就其銷售手法提出詢問，而該子公司就詢問作出滿意的答覆。對海通融資(香港)有限公司及海通資產管理(香港)有限公司進行的檢查中，證監會就彼等的內部政策及系統作出若干建議，而彼等已根據證監會的建議實施改善及補救措施。證監會並未對該等香港子公司採取的整改措施提出任何跟進意見。

我們的董事確認，除「一法律及監管－監管不合規性」一節所披露者外，於往績期間及截至最後實際可行日期，並無其他監管檢查的重大發現或監管不合規的重大事件。

主要客戶

我們為眾多不同行業範疇的機構及零售客戶提供服務。我們的主要客戶涵蓋大型企業及中小企業客戶至高淨值個人及零售客戶。我們的客戶主要位於中國。由於我們尋求進一步拓展海外業務，我們預期將為更多海外客戶服務。

截至2009年、2010年及2011年12月31日止年度各年，我們來自五大客戶的收入佔我們總收入及其他收益少於30%。

就董事所知，於最後實際可行日期，董事、監事、彼等各自的聯繫人或任何持有我們已發行股本5%以上的股東概無於五大客戶中擁有任何權益。

基於我們業務的性質，我們並無主要供應商。

信息技術

我們的信息技術系統自公司設立伊始便是我們營運方面不可或缺的組成部分。我們的信息技術系統包括前台、中台和後台系統三個主要部分，一般涵蓋交易管理、客戶服務及內部管理。我們的信息技術系統不僅是運營不可或缺的組成部分，還為業務發展提供平台。我們的信息技術系統使用了包括IBM、惠普以及CISCO等頂尖信息技術系統供應商所提供的產品。我們於信息技術的相關資本開支主要用作購買系統及軟件。於截至2009年、2010年及2011年12月31日止年度，有關開支分別為人民幣132.5百萬元、人民幣192.5百萬元及人民幣167.0百萬元。我們相信，一套完備的信息技術系統將大幅提升我們的營業效率、交易管理、客戶服務以及內部管理的質量。

我們的信息技術系統有三大特點使我們較其他競爭對手優勝。在交易管理方面，我們的系統擁有最佳的運行能力。我們的信息技術系統可以更快捷及更節省成本的方式實時處理交易，有效促進新業務的開發推廣。此外，我們的信息技術系統也便於管理層更深入了解產品的盈利能力。在客戶服務方面，我們致力於運用多種渠道，包括（但不限於）網上交易、手機交易和短信平台等，來滿足客戶的各種需要。我們的系統可以支持逾40萬客戶同時在線交易，並提供一切必要的交易及相關信息，最大限度地支持買賣流程。此外，我們系統的內置風險管理工具可以更快地識別風險，獲取更全面的風險數據，來幫助我們更快及更精準地就風險作出反應。與此同時，我們的信息技術系統使我們的內部程序更加規範，從而使我們的文件記錄更加方便可靠，提高了溝通效率和業務營運效率。我們的系統亦讓我們對財務狀況有了更清晰詳細的了解。我們還採用多層安全措施以實現網絡安全，包括防火牆技術、數碼安全認證、防入侵系統等。於往績期間，我們並無蒙受任何重大的信息技術系統故障。

競爭

中國證券業競爭激烈。我們相信，中國證券業的競爭源於下列主要因素：

- 提供的產品和服務種類；
- 定價；
- 客戶服務；
- 網點的覆蓋；
- 營銷及分銷的能力；

- 財務實力；及
- 品牌的認知度。

就證券經紀業務而言，我們主要與其他中國證券公司在定價和所提供的產品和服務種類上競爭，這些公司包括中信證券國際有限公司、中國銀河證券股份有限公司、國泰君安證券股份有限公司、國信證券股份有限公司、招商證券股份有限公司、光大證券股份有限公司、廣發證券股份有限公司。目前，中國境內有超過100家註冊證券公司，近年激烈的價格競爭已降低我們的證券經紀業務的佣金率。

就投資銀行業務而言，我們主要與其他中國及中外合資證券公司以及中國的商業銀行在品牌認可度、營銷及分銷能力、服務素質、執行能力、財務實力和定價上展開競爭。

就資產管理業務而言，我們主要與中國境內的基金管理公司、銀行、保險公司和其他金融機構在所提供的產品和服務種類、定價和客戶服務素質上競爭。

就直接投資業務而言，我們主要與有資格進行直接投資業務的其他中國證券公司，以及有資格進行直接投資業務的私募股權投資公司競爭。

我們的部分競爭對手可能享有部分競爭優勢，包括較強健的財務資源、更資深的管理經驗、較先進的信息技術系統、更廣泛的地域覆蓋和提供更多金融產品和服務的能力。

再者，由於監管制度改變及其他因素導致中國證券監管逐步放寬，更多競爭對手現正尋求打進或拓展市場。我們相信，中國證券行業的競爭將越演越烈。如我們未能成功保持較競爭對手有利的競爭地位，可能會對我們的業務、財務狀況、經營業績和前景造成重大不利影響。

請參閱「風險因素－與我們業務和行業有關的風險－我們面對激烈競爭，我們的業務可能由於未能有效競爭而受到重大不利影響」。

僱員

於2009年、2010年及2011年12月31日，我們分別有8,050名、7,638名和7,294名簽訂勞動合同的僱員（不包括證券經紀和臨聘員工）。下表載列我們於2011年12月31日所有簽訂勞動合同的僱員的明細：

	人數	百分比
證券和期貨經紀.....	4,823	66.1%
投資銀行.....	349	4.8%
資產管理.....	264	3.6%
自營交易.....	36	0.5%
直接投資.....	27	0.4%
海外業務.....	872	12.0%
其他.....	923	12.6%
合計.....	7,294	100.0%

我們的核心員工團隊普遍比較年輕，且教育程度較高。於2011年12月31日，我們的大部分僱員的年齡為35歲或以下，約佔僱員總數的62.4%。於同日，我們共有5,377名僱員持有本科或以上學位，約佔僱員總數的73.7%。我們僱員的表現是我們成功的關鍵。為了保證其能夠繼續對我們的業務作出貢獻，我們也定期為我們的僱員提供專業培訓。

下表載列於2011年12月31日我們僱員的學歷背景及年齡分佈明細：

	項目	人數	百分比
學歷背景.....	博士學位	101	1.4%
	碩士學位	1,155	15.8%
	本科	4,121	56.5%
	大專及以下	1,917	26.3%
	合計	7,294	100.0%
年齡分佈.....	35歲或以下	4,549	62.4%
	36歲至50歲	2,422	33.2%
	51歲或以上	323	4.4%
	合計	7,294	100.0%

我們至今未曾發生任何罷工或其他重大勞資糾紛而影響我們的運營。我們相信，管理層、工會與僱員之間一直保持良好的關係。於2011年1月18日，我們與代表我們僱員的工會代表訂立集體勞動合約，初步為期六個月，可自動更新。勞動合約訂明（其中包括）：

- 我們僱員的整體工作時間每天不超過八個小時，及每周不超過40個小時，惟少數有限情況除外，於該等情況下，有關限制基於僱員的工作性質而不適用；
- 我們將根據僱員的受僱年期為彼等提供有薪年假；
- 我們僱員享有固定月薪及表現花紅；
- 我們須每月為僱員住房公積金作出供款及支付基本社會保障保費；
- 視乎我們的年度經濟表現，我們僱員享有額外福利，如補助醫療保險及房屋津貼；及
- 我們每年會提供不少於40個小時的培訓，當中有15個小時為證券專業人士的高級培訓。

物業

自有物業

於2011年12月31日，我們擁有92項中國物業，總建築面積約136,217平方米，另外擁有兩項香港物業，總建築面積約656平方米。

業 務

截至2011年12月31日，我們位於中國的92項自有物業按所在省市呈列的明細如下：

所在省市	物業數目
上海.....	31
江蘇.....	10
廣東.....	8
山東.....	5
吉林.....	5
貴州.....	5
重慶.....	4
遼寧.....	4
陝西.....	4
北京.....	3
浙江.....	3
海南.....	2
四川.....	2
黑龍江.....	1
河北.....	1
江西.....	1
甘肅.....	1
河南.....	1
雲南.....	1
總計.....	92

我們的自有物業主要供業務及辦公室之用，有關建築面積由約39平方米至10,395平方米不等。此外，我們目前有少數的自有物業作住宅及貨倉之用，有關建築面積分別由約84平方米至135平方米，以及由約97平方米至559平方米不等。

於2011年12月31日，在我們擁有的物業中，29項中國物業並未擁有正式房產證及／或土地使用證，有關建築面積約32,805平方米，佔自有物業總建築面積24.1%。在該等物業之中：

- 我們獲得九項物業的相關房產證及行政劃撥的土地使用證，有關建築面積約7,221平方米，佔自有物業總建築面積5.3%。根據我們的中國法律顧問國浩律師（上海）事務所所述，我們可合法佔用及使用上述物業，但除非透過支付相關的土地出讓金而獲批出讓土地使用證，否則我們轉讓、租賃、

抵押或出售該等物業的權利會受限制。我們現時並無訂立任何實質協議轉讓、租賃、抵押或出售上述物業，因此，我們於短期內毋須支付有關土地出讓金。除非及直至我們申請取得轉讓、租賃、抵押或出售上述物業的權利，否則我們無法確定有關土地出讓金的金額。不過，我們相信，即使有需要支付該等土地出讓金，也不會對我們的業務或財務狀況構成重大影響。

- 我們取得16項物業的房產證，但並未取得相關的土地使用證，有關建築面積約18,642平方米，佔自有物業總建築面積13.7%。根據我們的中國法律顧問所述，我們可合法佔用、使用及租賃上述物業，但除非獲得相關土地使用證或獲得持有該等土地使用證的第三方批准，否則我們轉讓、抵押或出售該等物業的權利會受限制。我們現時並無訂立任何實質協議轉讓、抵押或出售上述物業，因此，我們於短期內毋須支付有關土地出讓金。除非及直至我們申請取得轉讓、租賃、抵押或出售上述物業的權利，否則我們無法確定有關土地出讓金的金額。不過，我們相信，即使有需要支付該等土地出讓金，也不會對我們的業務或財務狀況構成重大影響。我們現正申請相關的土地使用證。
- 我們並未取得四項物業的房產證及土地使用證，有關建築面積約6,942平方米，佔自有物業總建築面積5.1%。即使無法確定相關土地及物業管理機關何時會向我們批出相關的權屬證明，我們正運用在商業上屬合理的努力，設法取得所有該等物業的相關權屬證明。倘我們無法取得有關權屬證明並需要搬遷，則我們可能會招致額外搬遷成本，但相信不會對我們的業務或財務狀況構成重大影響。

我們的董事相信，上述29項有房產權屬瑕疵的自有物業對我們的營運並非至關重要，亦不會對我們的營運構成重大影響，原因如下：(i)我們已取得大部分自有物業的相關有效房產證及／或土地使用證，佔自有物業總建築面積75.9%；(ii)我們的中國法律顧問建議我們可合法佔用、使用及／或租賃25項有房產權屬瑕疵的自有物業，故不會對我們的業務或財務狀況構成影響；(iii)至於其餘四項有房產權屬瑕疵的自有物業，在有需要的情況下，我們將可以在不會對我們的營運構成重大不利影響的情況下以其他同類建築物取代相關物業；及(iv)我們大部分的證券及期貨經紀營業部均位於我們租用的物業。

租用物業

於2011年12月31日，我們租用279項中國物業，有關總建築面積約252,710平方米，另外租用29項香港物業及2項澳門物業，有關總建築面積約13,772平方米。我們租用的物業主要作業務營運及辦公室之用，建築面積由約12平方米至5,351平方米不等。此外，於2011年12月31日，我們有2項租用物業作住宅及貨倉之用，建築面積分別為583平方米及45平方米。

下表載列我們於所示的每個期間的總租金開支及平均每月租金開支的資料：

	截至12月31日止年度		
	2009年	2010年	2011年
	(人民幣百萬元)		
總租金開支.....	125.0	194.4	234.6
平均每月租金開支.....	10.4	16.2	19.6

於2011年12月31日，在我們租用的中國物業中，我們的業主並未取得其中34幢建築物的正式房產證，有關建築面積約33,509平方米，佔我們所租用建築物總建築面積13.3%。在上述34幢建築物中，其中11幢的業主並未同意就我們未來可能因產權屬瑕疵而蒙受的損失向我們作彌償保證，彼等所持建築面積佔我們所租用建築物總建築面積3.0%。不過，我們的中國法律顧問告知，根據相關的租賃協議或出租人發出的確認書，我們將有權向出租人尋求賠償。我們認為，在有需要的情況下，我們所佔用的租用物業大部分可由其他同類物業取代，而不會對我們的業務或財務狀況構成重大不利影響。

根據《公司條例》第342(1)(b)條關於《公司條例》附表三第34(2)段所作的規定，本招股書須包含一份就本公司所有土地及物業權益編製的估值報告，然而鑒於於2011年12月31日，本公司所有自有物業的賬面值約佔我們資產總值的0.7%，而租用物業被認為並無商業價值，依據公司條例（豁免公司及招股章程遵從條文）公告第6(2)條，前述規定獲豁免遵從。

我們的董事確認，以收入貢獻或租金開支計，概無任何一項單一的物業權益對我們而言乃屬重大。我們所擁有價值最高的單一物業權益的賬面值約為人民幣74.1百萬元，佔我們資產總額不足0.1%。