

業 務

概覽

我們是中國領先的全功能型投資銀行。2010年，按股權及債券承銷總額計算，我們的投資銀行業務在中國排名第一；按股票及固定收益成交額計算，我們的銷售、交易及經紀業務在中國排名第一；按資產管理規模計算，我們的資產管理業務在中國排名第一。按2010年總資產、總權益、總收入及淨利潤計算，我們均是中國最大的投資銀行。

我們向包括企業、金融機構、政府及個人在內的龐大且多元化的客戶基礎提供廣泛的產品及服務。我們的主要業務線及產品以及服務包括：

投資銀行	銷售、交易及經紀	資產管理	投資
• 股權融資	• 股票銷售及交易	• 集合理財計劃	• 私募股權投資
• 債券及結構化融資	• 固定收益銷售 及交易	• 定向理財計劃	• 戰略本金投資
• 財務顧問	• 大宗經紀業務	• 專項理財計劃	
	• 零售經紀	• 華夏基金	

我們的主要業務位於中國內地和香港，我們相信我們已做好充分準備，必能從中國巨大的經濟增長潛力和中國資本市場發展湧現的機遇中受益。我們尋求在亞洲及其他地區進一步拓展我們的業務，以把握中國經濟、商業和資本市場日趨全球化所創造的市場機遇。以下所載為我們於核心業務所取得的成就：

- **投資銀行**。按股權和債券承銷總額計算，我們2008年及2010年於國內排名第一及於2009年排名第二。
- **股票交易**。按上海證券交易所及深圳證券交易所股權及股權掛鉤產品的成交額計算，我們從2008年至2010年均排名國內第一。
- **固定收益交易**。按銀行間債券市場固定收益產品的成交額計算，我們從2008年至2010年在中國投資銀行中均排名第一。
- **經紀網絡**。我們擁有廣泛的全國經紀網絡，截至2011年6月30日，我們在中國內地的18個省份及直轄市共有151個營業部，在香港共有7個營業部。
- **資產管理**。按本集團共同基金資產管理規模計算，我們從2008年至2010年在國內投資銀行及基金管理公司中均排名第一。
- **私募股權投資**。2007年我們成為最先獲特許在中國開展私募股權投資業務的兩家投資銀行之一，2008年我們於5家公司投資人民幣12億元、2009年於12家公司投資人民幣7億元、2010年於37家公司投資人民幣22億元及截至2011年6月30日止六個月於17家公司投資人民幣14億元。於2011年6月30日，其中9家獲得我們初始投資的公司已經完成了其首次公開發行。
- **研究**。從2006年開始，我們的研究團隊連續五年在《新財富》「本土最佳研究團隊」調查中排名第一。在《新財富》2010年對31個行業的調查中，我們在10個行業排名第一，18個行業排名前二，20個行業排名前三。

業 務

我們致力追求卓越，並力求成為一家世界一流、專注中國的國際化投資銀行。我們從競爭對手中脫穎而出是因為我們擁有極具凝聚力的公司文化及核心價值觀，而這些體現在我們的共識中。如需更多信息，請參閱「我們的共識」。我們的共識強調客戶、員工及股東的利益，並致力於卓越、創新、誠信、團隊合作、相互尊重及專業精神。

我們於1995年成立，2003年成為首家以首次公開發行方式在上海證券交易所上市的中國投資銀行。通過內生發展和收購，我們取得優異的發展業績記錄，並保持高度競爭力。我們先後成功收購中信萬通(2004年)、中信建投證券(2005年)、中信金通(2006年)及華夏基金(2007年)，並於2007年成立我們的全資子公司金石投資，以及於2008年合夥成立中信產業投資基金，以拓展私募股權投資業務。有關其他信息，請參閱「歷史、發展與企業架構」。

基於在中國取得的成功，我們於2006年收購中信資本控股有限公司的股權業務，並將該業務併入我們的全資香港子公司中信証券(香港)有限公司(中信証券國際的前身)自此開始開展國際業務。我們不斷擴展我們的服務，包括在香港和其他司法權區向廣泛客戶基礎提供投資銀行、機構銷售和交易、零售經紀、資產管理和私募股權投資服務。我們相信隨着中國高淨值客戶及機構投資者(如合格境內機構投資者及國家主權基金)的金融需求日益增多，我們能充分把握因中國經濟與企業全球化而增加的跨境業務機遇，如在香港由中國相關企業進行股票發行、發行以人民幣計價的產品及對證券經紀服務的需求。2011年7月13日，我們與東方匯理銀行及法農控股(CASA BV)訂立一份買賣協議，根據該協議我們同意認購東方匯理銀行直接或間接持有的里昂證券及盛富證券現有股票各19.9%的股權。

我們的最大股東中信集團是中國最大的國有企業集團之一，擁有逾30年的歷史，經營行業範圍廣泛，包括金融、房地產與基建、建築、能源與資源、製造、信息技術、貿易與消費品。我們認為，中信品牌形象着創新、誠信、奉獻和卓越，增強了我們獲取新客戶和業務委託的競爭優勢。

截至2008年、2009年和2010年12月31日止三個年度，我們的總收入及其他收入分別為人民幣198億元、人民幣239億元及人民幣303億元，且同期歸屬於母公司股東的利潤分別為人民幣73億元、人民幣90億元及人民幣113億元。截至2010年及2011年3月31日止三個月，我們的總收入及其他收入分別為人民幣47億元及人民幣38億元，且同期歸屬於母公司股東的淨利潤分別為人民幣15億元及人民幣14億元。於2011年3月31日，我們的總資產為人民幣1,411億元及歸屬於母公司股東的總權益為人民幣720億元。

競爭優勢

我們相信我們是靠以下所列舉的優勢獲得成功，並從競爭對手中脫穎而出。

高品牌知名度且極具影響力的市場領導者

我們相信，我們是中國投資銀行業極具影響力的市場領導者。我們的主要業務線在國內一貫名列前茅，並曾參與多項里程碑式大型證券交易。我們相信，豐富的交易經驗、突

出的金融產品開發能力以及高品質客戶服務的知名品牌為我們贏得投資者以及監管部門的信賴，並使我們成為客戶在進行其最重要交易時的首選投資銀行。

以於2010年12月31日我們的總資產(人民幣1,532億元)及歸屬於母公司股東的總權益(人民幣704億元)，以及2010年總收入及其他收入(人民幣303億元)及歸屬於母公司股東的利潤(人民幣113億元)計算，我們均為中國最大的投資銀行。我們龐大的規模及穩固的資本基礎亦讓客戶對我們執行大型交易的能力充滿了信心。例如，我們已保薦及主承銷過去五年中國十大股權及股權掛鉤發售的其中八項(按承銷金額計算)。此外，我們雄厚的資本基礎及多元化的資金來源使我們能夠尋求新業務機遇，尤其是在客戶需要依賴我們的資本提供流動性的資本中介型交易及體現資本增值及高收益潛力的資本型投資方面。

由於領先的市場地位和廣泛的業務範圍，我們經常受中國監管部門邀請，參與管制國內金融業的規則與規例的制定。憑藉我們對本地監管環境的深入了解，我們認為我們在把握中國資本市場不斷變化的監管環境中所湧現的新業務機遇方面，一直走在前列。

「中信」品牌擁有超過30年的歷史。我們的最大股東中信集團，乃中國政府於1979年中國經濟改革早期設立。多年以來，中信集團已成為中國公認的企業集團，並且通過為我們提供業務機遇而不斷確保我們的競爭優勢。

佔據有利地位，憑藉我們的「中國基因」從中國的增長中獲益

由於近幾年快速的經濟增長，中國已成為全球金融市場的重要角色。據中國國家統計局數據表明，中國的名義國內生產總值從2006年的人民幣21.6萬億元增至2010年的人民幣39.8萬億元，年複合增長率為16.5%。中國經濟發展促進了中國公司的強大資本需求，並帶動了中國內地與香港資本市場以及我們這些國內投資銀行的發展。

在把握業務機遇時，我們可以利用自己對廣泛中國客戶基礎的需求的深刻理解、對國內資本市場的全面認識以及對本地監管環境的深入了解(從多年與中國監管機構的交流及合作經驗中取得)的優勢，這些均被我們稱之為我們的「中國基因」。我們相信，中國基因有助於我們把握中國經濟增長和對全球影響擴大帶來的業務機遇。

我們認為中國基因賦予我們在風雲突變的市場中準確識別客戶需求的能力，同時其亦可使我們能夠及時採取穩健的業務策略。例如我們在2004年採取的業務計劃主攻大型及複雜型企業融資項目，正是該計劃讓我們參與了在後續年度的一些引人注目的國有企業重組和上市項目。此外，為服務中小企業，我們在2006年成立企業發展融資部，並以此把握其具有吸引力的發展機遇，以及獲取中小企業板及創業板上股權發行及上市的高佣金率。我們還在2007年設立金石投資，並在2008年合夥設立中信產業投資基金，以充分把握中國新興的私募股權投資機遇。

龐大及多元化的客戶基礎

我們為龐大及多元化的客戶基礎提供服務，包括具有不同規模及金融需求的企業、金融機構、政府及個人。我們的投資銀行團隊與來自各行各業的400多家公司保持着定期聯繫，涵蓋行業包括金融機構、能源、運輸、原材料及設備、房地產、科技、傳媒及電信以及消費。在過去的五年裡，我們已為229家公司進行主承銷股權及債券發售，其中111家於上海證券交易所及深圳證券交易所上市，合計市值佔於2011年3月31日該兩家交易所總市值的35%以上。此外，於2011年6月30日，我們管理着約330萬個零售經紀賬戶並為400多家機構客戶就我們的銷售及交易業務提供服務。我們的機構銷售及交易客戶包括財政部、人民銀行、兩家中國政策性銀行及國家開發銀行、共同基金、商業銀行、保險公司、信託公司及其他國內金融機構，以及中國的合格境外機構投資者。

我們致力於發展並維持長期的客戶關係，密切關注客戶的金融需求並為其提供量身訂造的解決方案。我們認為，我們指導客戶作出正確財務決定並實現其目標的能力已為我們帶來回頭業務。在過去的五年裡，我們承銷業務中逾35%的發行人客戶為老客戶。我們還積極開發新客戶群，包括我們認為有巨大發展潛力的國內中小企業和高淨值客戶，以及到中國尋求市場商機的跨國公司和海外投資者。

強大並高度整合的平台推動各業務線的合作與協同

我們已建立強大的平台，擁有全面的產品服務、廣泛的國內網絡、公認的研究能力和全球覆蓋率。作為在中國具備全功能必要牌照的首批投資銀行之一，我們提供一系列金融產品及服務以滿足不同的客戶需求，涵蓋投資銀行、銷售和交易、零售經紀和資產管理。我們廣闊的經紀網絡（在中國內地及香港分別擁有151個及7個營業部）、獲高度認可的研究團隊（覆蓋中國740家上市公司）及由我們於中國內地及香港160多名專業人士組成的投資銀行客戶關係服務團隊（積極尋找來自中國及海外資本市場的業務機遇）亦足以證明我們強大的平台。

我們擁有高度整合的業務平台，實現不同業務線的合作與協同，使我們從國內眾多競爭對手中脫穎而出。我們重視各方面的業務團隊合作，不斷調整我們的組織結構及激勵機制，以促進業務線間的合作。我們的客戶關係專業團隊協助客戶識別其各種需求，並利用不同業務線資源，更好地幫助客戶實現目標。我們積極尋求中國法律所允許的交叉銷售機會。例如：

- 我們的投資銀行業務不斷地為其他業務線創造業務機會，包括為我們的私募股權投資業務引進潛在投資目標及為我們企業年金管理業務介紹客戶。此外，我們私募股權投資業務的投資組合公司也可以成為我們投資銀行業務首次公開發行的潛在客戶。我們於中國內地及香港的投資銀行團隊亦緊密合作以實現最佳區域客戶覆蓋。
- 我們的全國經紀網絡可作為我們發展的各種金融產品的強大分銷渠道，如我們的資產管理業務提供的集合理財計劃，以及我們的大宗經紀業務提供的大宗經紀服

務。此外，增值產品的發售可提升我們經紀業務的整體費率並提高我們零售經紀業務的盈利能力。

- 我們的研究團隊在維持我們在投資銀行、機構銷售和交易、零售經紀、資產管理及其他業務線的競爭優勢方面，發揮着根本性的作用。我們的研究分析師不斷向我們的銷售、交易及經紀業務線推薦投資者。

創新及多元化的收入來源

我們認為，創新是我們在中國內地和香港不斷發展的資本市場取得成功的一個關鍵因素。我們經常參與引入注目且開創先河的交易項目，並擁有開發中國內地及香港廣泛的新金融產品及服務的良好業績記錄。例如，我們成功牽頭經辦中國內地及香港的第一支A+H首次公開發行（中國工商銀行）、主承銷中國投資銀行承銷的首八次中期票據發售中的三次，以及牽頭經辦在香港推出的首個以人民幣計價房地產信託投資基金的發售。我們亦是在中國發展並參與各種新產品及服務的新興市場的首批國內投資銀行之一，該等市場包括認股權證市場、股指期貨市場、利率互換市場、大宗經紀業務及交易所交易基金。我們認為，專注創新使我們得以根據市場需求開發新型產品及服務並捕捉市場機遇。

我們認為，我們識別市場走勢並及時調整收入模式的能力，顯著提升了我們的財務表現。我們通過進入我們認為增長潛力高的新業務領域，努力實現我們收入來源的多元化並降低我們的業務風險。認識到中國投資銀行依賴投資銀行及零售經紀的傳統業務模式所面臨的挑戰後，我們率先將業務擴充至各種資本中介型及資本型業務領域（包括大宗經紀業務、股票及固定收益產品的做市服務、私募股權投資及另類投資）。因此，我們已經成為中國少數幾家擁有中介型、資本中介型及資本型業務收入貢獻多元化的投資銀行之一。

經驗豐富且富有遠見的管理層，傑出的專業人員及充滿凝聚力的文化

我們經驗豐富的管理團隊由在中國以及全球金融業擁有豐富經驗的執行委員會領導。執行委員會主席為王東明先生，並有七名平均擁有20年金融業從業經驗的成員組成。在全球化的願景下，我們的管理層成功地利用自身的國內行業洞識將業務拓展至國際資本市場。我們認為我們的管理團隊是我們在競爭環境中取得成功的關鍵，亦將繼續促進我們未來的增長。

我們力爭維護及加強我們的高水準專業團隊。專注員工的職業發展是我們的共識的一個關鍵因素。我們堅持以人為本的文化，試圖通過招聘、人才培養、有效的測評系統、獎勵團隊合作的薪資理念及追求卓越的精神來加強員工對企業文化的認同感，我們引此為傲。我們已成功吸引傑出的專業人員，包括擁有不同教育背景及在全球金融服務業具有豐富經驗的員工。我們同樣鼓勵自己的員工不受層級限制，積極提升表現，迅速成長。我們認為，獨特的企業文化及合作的工作環境在員工留任與招聘、業務成功方面均起到重要作用。

審慎的風險管理及內部控制

我們強調審慎的業務運營，並認為有效的風險管理及內部控制對於在變動的市場中取得成功至關重要。

我們已建立全面的風險管理流程，以監督、評估和管理我們在業務活動中面對的市場、流動性、信貸及經營的風險。我們的綜合風險管理流程包括已確立的風險管理政策及程序、整合的風險管理系統、明確界定風險管理權責的三層組織結構及清晰的從屬關係。我們已建立有效防止洗錢及恐怖分子融資活動的政策及程序。此外，為有效防止利益衝突，我們已通過設立防火牆來控制重要的非公開信息的傳播。我們設計了內部控制系統以增強合規管理能力，加強指定的內部審計職能及降低詐騙及其他不合規事件的發生。更多詳情請參閱「風險管理及內部控制」。我們認為風險管理及內部控制系統在近期的全球金融及經濟危機中對業務的穩定極為重要，並將繼續成為業務發展的基礎。

戰略

我們的願景是成為一家世界一流、專注中國的國際化投資銀行。我們的目標是通過持續發展中介型業務並從資本中介型及資本型業務中產生持續的回報，以拓展我們在中國及全球的市場份額。為達成此目標，我們有意實施以下戰略。

保持並強化傳統中介型業務的市場領先地位

我們努力保持並提高自身在中國金融服務業的領先市場地位及聲譽，尤其是在傳統中介型業務上，該等傳統業務有投資銀行、經紀以及資產管理等，我們相信這些是我們業務的基石。在我們傳統中介型業務上，我們已獲得領先的品牌、良好聲譽、廣闊的客戶基礎、雄厚的資本資源及建立了多元化的專業團隊。

我們有意把握大量的因中國資本市場迅速發展及我們客戶的金融需求日益多元化而產生的業務機會，以發展我們的傳統中介型業務。

- 就我們的投資銀行業務而言，我們有意利用最近成立的投資銀行客戶關係服務團隊，在日益快速增長的中國經濟中積極探尋業務機會，如大型企業、中國快速成長的中小企業及國際企業對承銷服務的需求；尋求全球投資及擴張機會的中國公司對跨境併購顧問服務的需求；以及對新引進的金融產品的需求（例如熊貓債券及以人民幣計價於香港發行的債券）及對管制放鬆的產品的需求（例如中期票據、短期融資券及公司債）。
- 就經紀業務而言，我們有意將我們的營業部網絡拓展至我們認為擁有可靠發展潛力的其他區域。我們尋求提升收入，同時降低每個新營業部的資本費用，並注重開發及提供增值產品與服務（如投資顧問服務）以吸引並留住客戶。此外，我們努

力擴張我們的經紀客戶基礎以包括更多的機構投資者及高淨值客戶，我們相信其已在中國迅速增長。

- 就我們的資產管理業務而言，我們主要通過開發並提供滿足投資者需求的新的集合理財計劃，拓展我們的集合理財計劃業務，以實現穩定的收入來源。我們計劃為我們的年金計劃及社保基金業務拓展機構客戶基礎。我們亦尋求提供廣泛的投資機會，包括通過合格境內機構投資者計劃進行海外投資、向客戶提供具有不同風險及回報的結構性及信託產品，助其實現投資組合多元化及降低市場風險敞口。利用我們的經紀網絡及我們與中信銀行（我們的關連公司）的合作，我們亦計劃加強我們的分銷渠道以促進我們資產管理產品的銷售。

注重增長及盈利能力，發展新興的資本中介型業務以及資本型業務

利用我們對中國監管體制的深刻認識以及雄厚的資本基礎，我們計劃拓展我們的產品及服務組合，以把握因中國資本市場發展而帶來的新的市場機會。我們尋求發展新興的資本中介型業務（例如為機構及高淨值客戶進行融資融券、資本中介交易及做市服務）及資本型業務，該等業務可提供業務協同效應及潛在資本升值（例如多策略市場中性交易、私募股權投資及另類投資）。

我們相信，隨着中國證券監管體制的發展及我們客戶的金融需求越來越多元化，下列資本中介型業務將成為我們穩定的收入來源。

- 我們打算通過增加合資格的融資融券賬戶數目及拓展我們的客戶基礎，從而發展我們的大宗經紀業務，以涵蓋本地私募基金及其他機構投資者。我們亦會捕捉來自中國大宗經紀業務市場發展及可能建立轉融通市場的新機會。
- 為更好地服務我們的機構及高淨值客戶，我們計劃擴張我們的資本中介型業務及做市服務活動（例如固定收益、貨幣及商品產品做市服務，執行股票大宗交易，結構性產品交易及為交易所交易基金、股票賣出回購及其他股權掛鉤產品提供流動性）。我們亦計劃建立一個另類服務平台，為我們的客戶提供線性及非線性股權掛鉤產品，如 delta-one 相關產品。此外，我們計劃成立一家全資子公司，專門從事資本中介型業務。

我們計劃利用我們雄厚的資本資源開發並投資以下於中國新興的資本型業務機會，我們相信其將優化我們投資組合的風險及回報狀況。

- 我們亦計劃採取低風險的多元化交易策略並擴展我們的市場中性交易組合，以囊括更多風險管理工具（例如新引入的股指期貨及利率互換），旨在獲得持續性的投資回報及將我們的市場風險敞口最小化。
- 就我們的私募股權投資業務而言，我們計劃對內對外籌集更多的資金，並招募更多優質人才，以有效地尋求及把握處於企業發展早期或首次公開發行前階段的投

資機會。我們亦尋求提高我們私募股權投資業務及其他中介型業務之間的協調性與合作。

- 我們積極地探索其他可提供業務便利及資本升值潛力的戰略本金投資機會。我們亦另外分配資源以探索及開發擁有可觀回報潛力的另類投資業務(例如房地產、私募基金及碳交易)。

強化國際業務平台，拓展全球業務

憑藉我們在中國的龐大客戶基礎以及在香港現有的平台，我們計劃戰略性擴張國際業務，以滿足因中國經濟快速發展而帶動的不斷增長的客戶對全球金融服務的需求。中國企業正通過境外上市及融資、境外投資以及跨境併購，尋求離岸業務機會。境外投資者希望通過中國內地及香港資本市場投資中國，並通過熊貓債券、計劃中的國際板首次公開發行或其他方式在中國取得融資。我們相信海內外客戶將越來越依賴如同我們一樣擁有全球視野並專注於中國的投資銀行。

- 我們計劃抓住人民幣全球化帶來的新興市場機會。由於市場及投資者需求的演變，我們將利用承銷人民幣計價債券和房地產信託投資基金的先發優勢，積極尋求將我們的人民幣離岸產品組合拓展至一個多元化群體，包括離岸人民幣基金管理、以人民幣計價的股權發行及進行人民幣直接投資的顧問服務。
- 我們尋求拓展香港及海外的投資銀行覆蓋範圍和執行平台，以抓住不斷增長的中國相關企業海外股權發行、外國公司於計劃中的國際板融資以及跨境併購所帶來的業務機遇。此外，我們致力於增強海外投資銀行、銷售和交易及研究團隊間的合作和協同。
- 我們計劃擴張我們的銷售及交易平台以把握香港及其他地區的跨境資本中介型及做市服務業務機會。根據我們於香港建立的平台及我們與戰略業務夥伴的合作，我們尋求擴張我們可提供或交易的產品，例如固定收益、貨幣及商品、結構性產品及大宗經紀業務，以更好的服務中國機構投資者及高淨值客戶。

我們相信，我們的國際擴張計劃將為我們業務發展帶來重要的機會。我們計劃通過內生增長、戰略聯盟及符合我們國際業務戰略的收購，擴展我們的國際平台。有關我們在里昂證券及盛富證券的擬定投資，詳情載於「一對里昂證券及盛富證券的少數股權投資」。儘管於最後可行日期我們並未訂立具約束力的安排或協議，但我們與東方匯理銀行預計將繼續在業務合作及共同利益領域進行探索和討論，並以優先合作為基礎。

利用整合的全方位服務平台以更好地服務客戶的需求

要成為客戶的首選投資銀行，我們認為關鍵在於提供整套的多元化產品及服務以滿足我們客戶不斷增長的需求。我們致力於提供創新產品並為我們的客戶提供量身定制的服務。例如，我們最近已成立一個新產品委員會，由不同業務線的高級管理人員組成，旨在進行客戶需求研究，並決定對符合客戶需求的創新金融產品和服務的開發。我們亦計劃增加我

們與客戶的互動以更好的理解他們的需要並加強我們現有的客戶關係。為達成此目的，我們將繼續拓展我們客戶關係團隊以更好地服務機構客戶，同時加強我們的營業部網絡及一體化的電話諮詢中心從而更好地服務我們的零售客戶。

為在協作基礎上服務於客戶，並促進我們廣泛的產品及服務的交叉銷售，我們計劃建立適當的公司機制及程序，以鼓勵及強化我們不同業務線之間的合作。我們計劃落實相關制度，以便利我們中介型業務與資本型業務，以及國內業務與海外業務間的業務機會推薦。例如，我們鼓勵投資銀行業務加強與我們私募股權投資業務之間的合作和交流，以發掘和創造潛在投資機遇。我們的研究和經紀業務將在知識、客戶基礎和營銷渠道方面繼續給予私募股權投資業務以支持。我們的國內和海外銷售及交易業務將繼續在跨境業務機遇方面共享資源，如合格境外機構投資者業務和合格境內機構投資者業務。我們亦計劃採用更為靈活的業績評估機制。例如，對於我們傳統中介型業務產生的資本型業務機遇而言，我們將鼓勵相關業務線間共同確定定價和收益共享安排，我們人力資源部門也將據此來開展年末考評。

強化風險管理、內部控制、信息技術以及其他輔助職能

我們認為高效的風險管理、內部控制、技術支持及其他輔助職能對當前及潛在業務線的成功運營起着基礎性作用。

我們計劃強化總體的風險管理及內部控制能力，以符合現行國際標準。我們打算加強我們的組織架構、模型及信息系統，以監督、評估及管理我們面對的風險敞口（例如風險統籌系統、基於資本分配的風險限制系統以及經濟資本系統）。此外，我們計劃聘用擁有豐富風險控制經驗及技能的新增專業人員，以有效地執行系統。另外，我們計劃加強我們的合規及審計職能，以確保完全符合適用法律法規。例如，我們密切監控我們私募股權投資團隊和投資銀行團隊間的合作，以防止內幕交易、利益衝突及其他不當行為。更多詳情請參閱「風險管理及內部控制」。

我們還計劃繼續提升我們的科技系統，量身定制地提供高附加值的技術服務，並支持我們的業務運營。例如，向客戶提供一站式交易及清算服務。我們計劃設立一套國際標準的信息技術系統，該系統包括集中的交易系統及一體化的呼叫中心。此外，我們計劃建立一個信息技術系統，以優化投資銀行業務的知識管理系統和財務數據庫。

通過吸引、激勵和保留高素質人才來強化競爭力

我們將員工視為最重要的資產。我們在現有業務上開展有效競爭，以及涉足新業務領域的可持續的能力均取決於我們吸引、激勵和留住人才的能力。

我們的目標是吸引業內最優秀的人士，並通過卓越的人力資源管理改善其技能及為其提供職業發展機會。我們推崇鼓勵並支持多元化的企業文化。應聘者對我們的企業文化所能做出的貢獻是招聘所考慮的重要因素。我們發掘並提供為滿足各員工需要而量身定制的

職業發展機會。我們致力於通過鼓勵跨部門及跨地域員工交流項目，以建立具有凝聚力的工作環境。我們經常派送經挑選的員工前往中信証券國際(我們於香港的子公司)，以獲得境外經營經驗。

我們尋求通過我們以業績表現為基礎的薪酬系統激勵及保留高素質人才。我們已形成市場化為基礎的激勵機制，其將我們的員工薪酬與個人及公司業績表現掛鉤，以使我們員工的利益與股東的利益緊密一致。

我們的共識

我們的共識載列如下：

1. **我們致力於為客戶、員工及股東提供支持。**我們以我們對客戶服務的質量、員工的工作滿意度及職業發展以及為股東帶來的回報來衡量我們的成功。
2. **我們致力於成為行業領導者。**我們力爭最優，不甘人後。我們旨在成為世界一流的投資銀行。我們決心，即使不能超越國際領先公司，也要和其一樣優秀。
3. **我們專注於業務的可持續增長。**我們認為，盈利能力是衡量我們是否取得成功的重要指標，其對我們能否吸引與留住頂級人才至關重要。為提高我們的盈利能力，我們將會精簡我們的營運、開發新業務、施行風險控制以及執行長期策略及近期業務計劃。
4. **我們追求卓越。**我們期望每一位員工都能達到我們公司的高標準水平。我們致力於最高水準的經營。我們深知，我們需要優秀員工的不懈努力才能使我們脫穎而出，取得無與倫比的成就。
5. **不遺餘力的努力使我們持續增長。**為實現我們的目標，我們公司全體成員(尤其是高級與中級管理人員)必須全心全意地投入工作熱情、智慧、精力及時間，共同創造一家卓越的公司。我們的團隊共同承擔責任、永不妥協、樂於奉獻。
6. **員工是我們最重要的資產。**我們根據員工付出的努力、工作熱情及業務表現能力提供晉升機會。作為一家放眼全球的公司，我們吸引及保留有着不同背景與視野的人才以應對國際市場上的業務挑戰。我們堅信，要想成為一家成功的環球公司，多元化的員工團隊至關重要。
7. **我們堅定不移地強調團隊合作。**我們重視決策過程中的每一個獨到見解。達成最終決策後，各業務部門及各同事(尤其是高級與中級管理人員)均有義務全力支持。無論最初想法由誰提出，每名團隊成員都有責任成功執行該決策。
8. **我們尊重並善待每一位同事。**我們的首要職責是為全體員工營造一個人人平等的工作環境，給予每位人才機遇，而無關乎其頭銜或資歷。
9. **我們奉行最高道德標準。**我們所看重的公開及誠信原則，始終是我們所從事事業的核心。我們承擔適當的風險並努力地管理上述風險。我們堅信，在經營方式上保持透明是贏得客戶、股東及員工信任的關鍵所在。

業 務

主要業務線

我們的業務線由各類產品及服務組成，見下表：

投資銀行	銷售、交易及經紀	資產管理	投資
<ul style="list-style-type: none"> • 股權融資 • 債券及結構化融資 • 財務顧問 	<ul style="list-style-type: none"> • 股票銷售及交易 • 固定收益銷售及交易 • 大宗經紀業務 • 零售經紀 	<ul style="list-style-type: none"> • 集合理財計劃 • 定向理財計劃 • 專項理財計劃 • 華夏基金 	<ul style="list-style-type: none"> • 私募股權投資 • 戰略本金投資

下表顯示了在所示期間內，我們各主要業務線的收入及其他收入以及其各自佔我們合併收入及其他收入的百分比。我們根據業務的經營性質分五個分部報告我們的財務業績。有關我們經營分部的其他信息，請參閱「財務信息 — 分部經營業績」。

	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月			
	2008年		2009年		2010年		2010年		2011年	
	人民幣百萬元，百分比除外									
	%		%		%		%		%	
	(未經審計)									
投資銀行.....	1,959	9.9	2,637	11.0	3,290	10.9	365	7.8	278	7.2
銷售、交易及經紀 ^(a)	13,395	67.5	17,061	71.5	16,272	53.7	3,165	67.5	2,435	63.3
資產管理.....	3,844	19.4	3,765	15.8	4,040	13.3	1,067	22.8	841	21.9
投資 ^(b)	640	3.2	405	1.7	6,680	22.1	93	2.0	291	7.6
合計.....	19,837	100.0	23,868	100.0	30,281	100.0	4,690	100.0	3,845	100.0

(a) 與「財務信息」一節中合併的經紀分部及交易分部相對應。

(b) 與「財務信息」一節中其他分部相對應。

我們的業務模式

根據收入性質及資本利用方式的不同，我們將我們的產品及服務分成三類，即中介型業務、資本中介型業務及資本型業務。我們的中介型業務為傳統的以客戶為導向的業務，在該類業務中，我們擁有領先的市場地位並產生穩定的收費性收入。我們資本中介型業務利用我們的資本來促成客戶交易或為不同類型的市場提供流動性。在資本型業務中，我們致力於把握優質投資機會，並最優化我們的風險及回報組合。

業 務

下表載列我們業務活動的分類：

	投資銀行	資產管理	銷售、交易及經紀	投資
中介型	<ul style="list-style-type: none">• 股權承銷• 債券承銷• 財務顧問	<ul style="list-style-type: none">• 集合理財計劃• 定向理財計劃• 專項理財計劃• 華夏基金	<ul style="list-style-type: none">• 機構銷售• 機構交易• 零售市場• 高淨值客戶	
資本中介型			<ul style="list-style-type: none">• 股權做市服務• 固定收益做市服務• 大宗經紀業務	
資本型			<ul style="list-style-type: none">• 多策略交易• 對沖	<ul style="list-style-type: none">• 私募股權投資• 戰略本金投資

投資銀行

我們的投資銀行業務由以下活動組成：

- 股權融資；
- 債券及結構化融資；及
- 財務顧問業務。

根據2010年股權和債券承銷總額計算，我們是中國投資銀行中股權及債券融資業務的市場翹楚。我們在中國及全球為各類企業及其他機構客戶提供籌資及財務顧問服務。在中國，我們相信，我們在承接行業領先客戶擬考慮執行的大型項目上佔據優勢地位，我們也同時致力於滿足中小企業及新興企業多元化的融資需求。

我們與超過400家公司保持聯絡，其中多數為在各自行業居領導地位的公司。在過去的五年裡，我們為其中的229家公司提供股權及債券主承銷發行，其中111家於上海證券交易所及深圳證券交易所上市，合計市值佔兩家交易所於2011年3月31日上市公司總市值的35%以上。在過去的五年裡，我們承銷業務中逾35%的發行人客戶為老客戶。我們還積極尋求新客戶群，包括國內中小企業和到中國尋求商機的跨國公司。

業 務

下表所載為所示期間我們在中國股權和債券承銷的市場地位。

	2008年			2009年			2010年			截至2011年6月30日止六個月		
	股權	債券 ^(c)	合計	股權	債券 ^(c)	合計	股權	債券 ^(c)	合計	股權	債券	合計
排名(a)	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1
承銷金額 ^(b) (人民幣十億元)	64.5	123.3	187.8	81.2	168.1	249.4	137.5	116.7	254.1	30.0	52.4	82.4
市場份額	19.8%	11.9%	13.8%	22.2%	8.5%	10.6%	14.3%	6.4%	9.2%	9.1%	4.4%	5.4%
發行數目	15	58	73	26	81	107	41	71	112	9	18	27

(a) 按中國投資銀行的承銷金額計。

(b) 代表由我們主承銷交易的承銷金額。承銷金額在共同管理交易的主承銷商間平分。

(c) 包括中國的企業債、公司債、金融債、中期票據、短期融資券及各種資產支持證券。

組織

我們力圖不斷調整我們的組織結構，以適應市場動態的變化及滿足客戶的需求。我們當前的組織結構乃依據行業覆蓋範圍、產品執行及地區組建，旨在將以客戶為中心的投資銀行服務業務與專業化的執行相結合。

我們的投資銀行客戶關係服務(投資銀行客戶關係服務)團隊重點關注發展和維持客戶關係。目前，我們的投資銀行服務專業人員已劃分為七類行業：金融機構、能源、運輸、原材料和設備、房地產、科技、傳媒及電信以及消費品。每一名投資銀行客戶關係服務團隊成員都與指定行業的企業客戶定期保持聯繫，告知客戶我們最新產品和服務，確定客戶的各類金融服務需求，包括籌資、財務顧問、交易和資產管理。我們投資銀行客戶關係服務團隊專業人員的豐富行業知識和經驗使其得以有效分析客戶的目標需求，並可以從我們的多種業務線引入適當的相關資源。

我們的股權融資、債券及結構化融資及併購團隊負責向客戶提供產品專業知識及執行客戶的交易。我們認為，我們投資銀行業務獲得成功的關鍵因素之一，是我們的投資銀行家、研究分析師以及銷售人員，在股權資本市場及債券資本市場團隊的協調下，可以保持緊密的合作關係和高效的溝通。

此外，為捕捉中國新興業務機遇，我們於2006年創建企業發展融資部，重點關注中小企業，主要包括科技、醫療及消費品行業。我們還於2006年開始在香港經營，以實現最佳的區域覆蓋和業務執行。

我們認為，致力於團隊合作使我們可以提供整合且廣泛的產品和服務組合，並成功獲取業務機遇，從而領先於我們的競爭對手。

股權融資

我們保薦並承銷股權及股權掛鉤產品的首次公開發行及再融資發行。2008年至2010年，我們主承銷了82只中國的股票發行，籌資總額約人民幣2,832億元。於2011年6月30日，我們

業 務

擁有92名保薦代表人，使我們成為擁有中國地區保薦代表人人數最多的投資銀行之一。於2010年，我們被《亞洲金融》評選為「中國最佳股權融資行」。

下表載列了所示期間內，按交易類型劃分，我們於中國作為獨家主承銷商或聯席主承銷商承銷的股權與股權掛鉤發售項目中我們的承銷金額與發售數目的明細。下表所列的承銷金額代表我們主承銷及我們聯席主承銷的交易的承銷金額，該等承銷金額與其他聯席主承銷商平分：

	2008年		2009年		2010年		截至2011年 6月30日止六個月	
	承銷金額	發行數目	承銷金額	發行數目	承銷金額	發行數目	承銷金額	發行數目
	(人民幣 百萬元)		(人民幣 百萬元)		(人民幣 百萬元)		(人民幣 百萬元)	
首次公開發行.....	25,087	4	35,397	10	57,846	24	4,576	3
再融資發行.....	17,978	8	45,027	15	59,605	16	21,607	5
可轉換債券.....	21,390	3	821	1	20,000	1	3,833	1
合計.....	64,455	15	81,245	26	137,451	41	30,017	9

憑藉我們專業的行業技術和強大的執行能力，我們已成功贏取國內多個行業內的大型複雜重組和股票發行項目，尤其是在金融機構、能源、運輸和房地產行業。

下表載列了我們聯席主承銷的2006年至2010年期間按承銷金額計算中國十大股權及股權掛鉤發售的交易：

排名	發行人	發售類型	年份
1	中國農業銀行股份有限公司.....	首次公開發行 ^(a)	2010年
2	中國石油天然氣股份有限公司.....	首次公開發行	2007年
3	中國工商銀行股份有限公司.....	首次公開發行	2006年
4	中國建設銀行股份有限公司.....	首次公開發行	2007年
7	中國平安保險(集團)股份有限公司.....	首次公開發行	2007年
8	中國石油化工股份有限公司.....	可轉換債券發售	2008年
9	中國銀行股份有限公司.....	再融資發行	2010年
10	中國銀行股份有限公司.....	可轉換債券發售	2010年

(a) 我們擔任A股部分的保薦人和主承銷商以及H股部分的財務顧問。

業 務

我們亦因在股權承銷業務方面的創新能力而享有盛名。我們經常參與引人注目且開創先河的股權交易。我們認為，我們的識別市場及監管趨勢、以創新方式設計交易架構及執行交易、以及提供新股權資本市場產品的能力，在很大程度上促成了我們在股權承銷業務上的市場領導地位。下表載列了我們主承銷且我們認為是同類交易中首開先例的股票交易。

發行人	交易描述	年份
大連港股份有限公司 ⁽¹⁾	首次由一家於香港上市的公司首次公開發行A股，與此同時，向母公司發行A股作為資產收購的對價	2010年
濰柴華豐動力有限公司 ⁽²⁾	首次由一家H股公司通過吸收合併進行A股上市	2007年
馬鞍山鋼鐵股份有限公司 ⁽¹⁾	首次發行附帶可分離權證的可轉換債券	2006年
中國工商銀行 ⁽²⁾	首單中國內地及香港A+H首次公開發行	2006年

(1) 代表我們擔任獨家主承銷商的交易。

(2) 代表我們擔任聯席主承銷商的交易。

自2006年投入獨立資源專門關注中小企業以來，我們認為我們佔據有利地位以把握該市場領域的股權承銷機遇。作為服務國內中小企業的先行者，我們對適用規則和規例有着深入認知，包括已被中國中小企業兩個主要上市地點的中小企業板和中國創業板採納的規則和規例。我們在中小企業市場已有堅實的業績記錄，在過去的三年內，我們已從中小企業股權承銷的具有吸引力的佣金費率中獲益。於2010年，我們成功保薦並主承銷了中小企業板和中國創業板的九個中小企業首次公開發行，承銷總額為人民幣125億元。此外，在2008年至2010年間我們被深圳證券交易所評為「中小企業板卓越保薦人」之一。

下表載列了2008年至2010年期間，我們作為主承銷商參與的在上海證券交易所和深圳證券交易所的主板、中小企業板及中國創業板的首次公開發行、再融資發行和可轉換債券發行的加權平均佣金費率，中信建投證券主承銷的交易除外。

年份	首次公開發行				可轉換
	主板	中小企業板	中國創業板	再融資發行	債券發售
2008年至2010年.....	1.67%	3.33%	5.91%	0.89%	0.51%

利用我們已建立的香港平台，我們積極協助客戶從香港資本市場籌資。自2006年在香港開展業務以來，我們已參與香港的大量引人注目的首次公開發行及其他股票發行，於2010年底，累計募集資金總額逾港幣890十億元。我們在承銷A+H股及以人民幣計價的股票發行方面有着尤其堅實的業績記錄。

業 務

下表載列了近年來我們牽頭經辦的A+H股及以人民幣計價的股票發行：

發行人	交易描述	年份
匯賢產業信託	首個以人民幣計價的房地產信託投資基金 首次公開發行	2011年
中國農業銀行股份有限公司...	年度最大規模的A+H首次公開發行 ^{(a)(b)}	2010年
中國建設銀行	年度最大規模的A+H股供股 ^(b)	2010年
中國冶金科工集團有限公司...	年度最大規模的A+H首次公開發行 ^(b)	2009年
中國鐵建股份有限公司	年度最大規模的A+H首次公開發行 ^(b)	2008年
中信銀行	年度最大規模的A+H首次公開發行 ^{(b)(c)}	2007年
鞍鋼股份有限公司	首次A+H股供股	2007年

(a) 我們擔任A股部分的保薦人和牽頭經辦人以及H股部分的財務顧問。

(b) 按承銷額計算。

(c) 我們擔任A股部分的財務顧問以及H股部分的保薦人和牽頭經辦人。

我們認為，堅實的國內客戶基礎、廣泛的行業覆蓋範圍和國際承銷能力，顯著提升了我們在中國內地和香港股權承銷市場的市場地位和品牌。

債券及結構化融資

我們的債券及結構化融資活動包括固定收益及結構化融資產品的構建和承銷。

作為獲得中國債券發售承銷全業務牌照的首批投資銀行之一，我們承銷全面的固定收益產品，包括公司債、企業債、金融債、中期票據和短期融資券。在中國，這些產品通常由不同類型的實體發行並由不同監管機構監管，如下表所示：

債券發售	發行人	監管部門
公司債	主要為上市公司	中國證監會
企業債	主要為非上市公司	國家發改委
金融債	金融機構(包括商業銀行、 保險公司及其他)	中國銀監會 和人民銀行
中期票據和短期融資券	非金融企業	中國銀行間 市場交易商協會

我們認為，我們對中國監管環境的深刻理解及在債券發售方面的豐富經驗將有助於我們在債券承銷業務領域取得成功。我們認為，我們擁有強大的定價、執行及市場評估能力和廣泛的投資者覆蓋範圍，使我們從我們的競爭對手(如商業銀行)中脫穎而出，我們擁有雄厚的資本實力和全功能牌照，使我們在與其他投資銀行競爭中成為佼佼者。於2010年，我們被《亞洲金融》評選為「中國最佳債券融資行」。

下表載列了所示期間內，按產品類型劃分，我們於中國作為獨家主承銷商或聯席主承銷商的債券承銷金額及債券發售數目的明細。下表所列的承銷金額代表我們主承銷及我們

業 務

聯席主承銷的交易的承銷金額，該等承銷金額與其他聯席主承銷商平分：

	2008年		2009年		2010年		截至2011年 6月30日止六個月	
	承銷金額 (人民幣 十億元)	發行數目	承銷金額 (人民幣 十億元)	發行數目	承銷金額 (人民幣 十億元)	發行數目	承銷金額 (人民幣 十億元)	發行數目
企業債.....	45.9	22	54.1	24	38.4	33	1.5	2
公司債.....	14.2	4	8.8	7	零	零	1.3	1
金融債.....	27.5	6	72.7	23	55.5	18	44.1	6
中期票據及短期融資券.....	17.9	11	32.5	27	22.7	20	5.4	9
合計.....	105.5	43	168.1	81	116.7	71	52.4	18

承銷佣金費率根據承銷固定收益產品類型的不同而有所差異。我們專注於承銷能帶來較高回報或更高品牌知名度的固定收益產品，如公司債、中期票據及短期融資券。

我們認為，在中國我們是發售創新或不受管制的固定收益產品和服務的市場先鋒。例如，我們是中國兩家主承銷中期票據和短期融資券的持牌投資銀行之一。當中國首次於2008年開放中期票據市場時，我們主承銷了首八次中期票據發售中的三次，承銷總額為人民幣134億元。下表載列了我們主承銷的固定收益發售，我們認為這些發售是中國同類交易中首開先例的發售：

發行人	交易描述	年份
通用汽車金融公司 ⁽²⁾	首次由中國一家汽車金融公司進行債券發售	2010年
泰康保險股份有限公司 ⁽¹⁾	根據中國簿記機制定價，於證券交易所註冊和寄存的首次保險公司次級債券發行	2010年
山東省諸城的 若干中小企業 ⁽²⁾	中國首批集合票據發行之一	2009年
中國電信股份有限公司； 中國中化集團公司； 中糧集團有限公司 ⁽²⁾	中國首八次中期票據發售中的三次	2008年
國際金融公司 ⁽²⁾	首次熊貓債券發售	2005年

(1) 代表我們擔任獨家主承銷商的交易。

(2) 代表我們擔任聯席主承銷商的交易。

我們已開發了多元化的結構化融資產品組合，包括貸款證券化及企業資產證券化，並提供相關的顧問服務。我們在開發中國結構化融資產品市場方面已建立穩固的業績記錄並位居市場前列。例如，我們在2008年的資產支持證券產品發行的發售數額上排名第一。此

業 務

外，我們於2008年在中國為上汽通用汽車金融有限責任公司承銷首次汽車貸款證券化交易，並於2008年為中國工商銀行發行有史以來交易價值最大的國內企業資產證券化交易。我們認為，通過發售創新金融產品和服務並利用我們在產品設計和開發方面的先發優勢，使我們成為中國結構性金融市場的佼佼者。

我們亦通過香港平台積極開拓海外債券市場。在中國我們是首批參與香港點心債券市場的投資銀行之一。過往三年，我們已協助若干中國公司在香港發行以人民幣計價的債券進行融資。2011年，我們為兩大國有企業的子公司(中化香港(集團)有限公司及中糧集團(香港)有限公司)牽頭經辦以人民幣計價的債券於海外債務市場發售，總承銷金額為人民幣65億元。2009年，我們為滙豐銀行(中國)有限公司牽頭經辦首批以人民幣計價的浮動利率債券在香港發售，總承銷金額為人民幣10億元。2007年，當點心債券首次引入香港時，我們為中國進出口銀行主承銷以人民幣計價的債券發售，承銷金額為人民幣20億元。此外，我們構建並向我們的客戶提供結構性產品，以滿足客戶融資、對沖及投資的需要。

財務顧問

我們為各類交易提供財務顧問服務，包括併購、合營公司、公司重組、槓桿收購和策略性聯盟。我們的財務顧問客戶包括中國及海外的公共和私人公司、政府實體及私募股權投資者。例如，2009年，我們協助中國長江電力股份有限公司以人民幣1,073億元收購中國長江三峽集團公司的資產。2010年，我們協助重慶啤酒股份有限公司以人民幣24億元的交易價值向嘉士伯集團出售其12.25%的股東權益。

下表載列2010年我們在中國的財務顧問業務的市場地位：

	已宣告但並 未完成的交易	完成交易
排名 ^(a)	2	2
交易價值(百萬美元).....	10,528	5,351
市場份額 ^(a)	5.6%	5.9%
交易數目.....	14	8

(a) 以交易價值計。

我們認為，我們的財務顧問業務對整體業務十分重要，尤其在對為戰略本金投資和債務或股權融資等其他業務創造交叉銷售機遇方面則更為重要。我們有意把握中國公司重組及全球化推進所帶來的不斷增加的業務機遇。我們致力於探索為那些尋求海外擴張的國內客戶，以及有意進入中國市場的海外客戶提供業務安排，並以此提升我們執行跨境併購的能力。

業 務

銷售、交易及經紀

我們的銷售、交易及經紀業務包括以下活動：

- 股票銷售及交易；
- 固定收益銷售及交易；
- 大宗經紀業務；及
- 零售經紀。

在銷售、交易及經紀業務中，我們通過自營的形式，或者作為我們的機構及零售客戶的代理人，針對多樣的產品開展銷售、交易、做市及融資業務，這些產品包括股權及股權掛鉤產品，債券，互換，期貨及其他衍生產品。

下表載列所示期間我們的股權及股權掛鉤產品以及固定收益產品在上海證券交易所及深圳證券交易所的合併成交額、市場份額及排名：

	2008年	2009年	2010年	截至2011年 6月30日 止六個月
排名 ^(a)	1	1	1	1
總成交額(人民幣十億元) ^(b)	5,891	9,965	10,780	3,437
股權及股權掛鉤 ^(c)	5,246	9,520	9,615	2,709
固定收益.....	645	446	1,165	728
市場份額 ^(a)	8.1%	7.9%	8.6%	5.3%

(a) 以總成交額計。

(b) 包括中信建投證券於2008年、2009年及2010年各年的成交額人民幣2,426十億元、人民幣4,059十億元及人民幣4,265十億元。若剔除中信建投證券的成交額，按總成交額計算，我們於2008年、2009年及2010年連續排名第四。有關轉讓我們在中信建投證券股東權益的影響，請參閱「財務信息 — 股份出售影響」。

(c) 代表股票、基金產品及權證的成交額。如按股權及股權掛鉤產品的成交額計，我們從2008年至2010年均排名國內第一，而截至2011年6月30日止六個月排名國內第二。

下表載列所示期間我們在中國銀行間債券市場上的固定收益產品的成交額，以及我們在投資銀行間的市場份額及排名。

	2008年	2009年	2010年	截至2011年 6月30日 止六個月
排名 ^(a)	1	1	1	1
成交額(人民幣十億元) ^{(a)(b)}	1,282	2,962	5,351	2,537
市場份額 ^(a)	0.7%	1.4%	2.0%	1.9%

(a) 按成交額計，由中央國債登記結算有限責任公司發佈。

(b) 代表現券、債券回購和其他債券產品的成交額，但不包括利率互換的成交額。

業 務

下表載列我們於銷售、交易及經紀業務中提供的主要交易產品以及其相關業務線：

產品	業務線
<ul style="list-style-type: none">證券交易所的股權及股權掛鉤產品	<ul style="list-style-type: none">代表機構客戶及通過自營進行股票銷售及買賣業務代表零售客戶進行零售經紀業務代表機構及零售客戶進行大宗經紀業務
<ul style="list-style-type: none">證券交易所的固定收益產品銀行間債券市場的固定收益產品	<ul style="list-style-type: none">代表機構客戶及通過自營進行固定收益銷售及買賣業務

下表載列所示期間，我們就股權及股權掛鉤產品交易向機構及零售客戶收取的總加權平均佣金率：

	2008年	2009年	2010年	截至2011年 6月30日 止六個月
總加權平均佣金率 ^(a)	0.152%	0.126%	0.098%	0.094%

(a) 代表我們經紀分部的手續費及佣金收入，除以我們於證券交易所的股權及股權掛鉤產品的交易額，這也是行業內通用的佣金費率的衡量方法。

股票銷售及交易

通過股票銷售及交易活動，我們協助我們的投資銀行團隊在一級市場出售我們承銷的股票。我們通過為二級市場的機構客戶提供交易顧問及交易執行服務賺取佣金和手續費。此外，我們通過自營或作為做市商而進行的股票、股權掛鉤產品和權益類衍生產品的交易中獲得投資收益。

自2004年起，中國逐漸採用簿記機制對證券定價，機構投資者在股票成功發行估中扮演重要角色。此外，我們認為發行人客戶在選擇其發售的承銷商時越來越看重投資銀行的分銷和定價能力。因此，對投資銀行而言，股票銷售正成為越來越重要的功能。我們相信我們是在中國最早創建股票銷售團隊的首批投資銀行之一，重點關注機構投資者。憑藉我們在建立股票銷售團隊方面的先發優勢、強大的承銷和研究能力以及廣泛的分銷網絡，我們的股票銷售能力在中國廣受認可。於2010年12月31日，我們股票銷售團隊擁有65名成員，並自2006年至2010年間連續被《新財富》評為「最佳銷售團隊」。

我們在二級市場為中國及海外的廣泛的機構客戶執行交易，例如保險公司、商業銀行、基金管理公司和中國證監會批准的可於中國資本市場進行投資的合格境外機構投資者。每個合格境外機構投資者在每個證券交易所通常選擇一家投資銀行執行其交易訂單。於2011年6月30日，由我們擔任股票經紀人和交易商的公司包括61家基金管理公司、40家保險公司、97家合格境外機構投資者中的38家及國內超過165家其他金融機構（包括私募基金、財務公司及信託基金）。

我們亦經營股權及股權掛鉤產品的做市服務和自營交易，包括向交易所交易基金提供流動性和進行大宗交易。此外，我們擔任投資者的交易對手，對多種權益類衍生產品進行構建、交易及提供做市服務，包括認股權證、股指期貨及其他結構性產品。在那些需要我們自身資本承諾的產品及服務中，我們專注於客戶導向、資本中介型及資本型業務。我們計劃成立一家全資子公司，專門從事金融產品投資。該子公司一經成立，將專門從事資本中介型業務，包括投入資本以便利客戶交易，以及向客戶提供流動性及量身定制金融產品。

我們在發展創新權益類衍生產品方面已樹立了可靠的聲譽，引領並開拓了在中國資本市場發售的大多數衍生品產品。自從2010年中國首次開放股指期貨市場以來，我們就已在進行股指期貨交易。我們亦利用股指期貨對我們的股票組合進行對沖。作為股指期貨市場的首批參與者之一，中國金融期貨交易所就滬深300指數期貨授予我們巨大的交易限額。此外，自我們於2005年獲得發行認股權證的牌照以來，我們已發行並售出44億份權證，佔自2005年開始按發行總量計算的市場份額約為20%。

對於已在中國進行的股權自營交易，我們已採用多種市場中性的交易策略。該等策略（包括利用股指期貨的套利交易策略、多因子量化策略及高頻率交易策略）可使我們在承受有限市場風險的情況下獲得穩定的回報。我們遵照相關的規則及條例，將我們自身與我們代表客戶開展的股票交易活動區分開來。我們對我們的自營交易業務實施嚴格的風險管理指引，以降低我們所面臨的風險。有關我們風險管理系統的詳細說明，請參閱「風險管理及內部控制」。

此外，我們已通過位於香港的中信証券國際向境內機構客戶提供進入國際資本市場的渠道，亦在香港市場廣泛開發國際機構客戶。我們的很多國際機構客戶均是全球投資界赫赫有名的投資者，包括主權財富基金、多頭基金、對沖基金及香港本地超高淨值客戶。我們根據合格境外機構投資者計劃，協助我們的國際客戶投資中國資本市場。我們認為，廣泛的客戶覆蓋及強大的股票銷售能力使我們可以在香港市場展開有效競爭。

固定收益銷售和交易

我們的固定收益銷售和交易活動包括代表客戶和以自營方式進行的，對多種固定收益及衍生品產品進行銷售、交易、做市及構建。

我們從三個層面為客戶提供高質服務。第一，我們對廣泛固定收益及衍生品提供做市服務，我們認為這對於維護客戶關係及為我們的承銷業務提供後期市場流動性支持十分重要。第二，我們向優選客戶提供多種以市場為導向的研究及戰略分析服務。第三，我們依賴自身的結構性產品構建和交易方面的專業知識以及資本資源，制定滿足客戶需求的創新解決方案。

銷售固定收益產品長期以來一直是我們固定收益專營業務的重要部分。我們通過銷售投資銀行團隊承銷的產品為其提供支持。詳情請參閱「一債券及結構化融資」。我們亦作為代理，獨立銷售政府實體發行或其他投資銀行承銷的固定收益產品。

業 務

我們作為承銷團的成員，為不同類型的政府發行人在公開市場發行固定收益產品提供服務，這些發行人包括財政部、人民銀行、政策性銀行及國家開發銀行。例如，我們是財政部指定發行國債的承銷團甲類成員，是人民銀行指定在公開市場交易中央銀行票據的一級交易商。我們作為承銷團成員參與分銷中國農業發展銀行、中國進出口銀行及國家開發銀行發行的政策性金融債。

下表載列在所示時期內，我們的國債及政策性金融債總銷售額、市場份額及排名：

	2008年			2009年			2010年		
	銷售額 ^(a) (人民幣 十億元)	排名 ^(b)	市場份額 ^(c)	銷售額 ^(a) (人民幣 十億元)	排名 ^(b)	市場份額 ^(c)	銷售額 ^(a) (人民幣 十億元)	排名 ^(b)	市場份額 ^(c)
國債	32.4	1	4.5%	33.2	2	2.0%	41.0	1	2.3%
國家開發銀行發行的 政策性金融債	33.2	1	5.4%	28.7	1	4.3%	43.8	1	5.1%
中國農業發展銀行發行的 政策性金融債	9.3	1	3.3%	12.6	2	4.2%	13.3	1	4.8%
中國進出口銀行發行的 政策性金融債	12.0	1	6.7%	12.1	2	6.2%	8.1	1	4.3%

(a) 基於我們的內部運營數據。

(b) 按銷售量計。

(c) 按我們的銷售量除以各發行人的債券發行總額計算。

我們對廣泛的固定收益及衍生品產品(包括現券、債券回購、利率互換、信託產品及資產支持證券產品)進行買賣及提供做市服務。中國大多數固定收益產品在銀行間債券市場中交易，其他則在交易所市場及場外交易市場。我們積極參與中國銀行間債券市場，參與現券、債券回購及債券遠期的交易。於2010年，按中國銀行間債券市場交易額計算，我們在所有投資銀行中名列第一。我們亦在交易所市場交易固定收益產品，如國債、企業債及可轉換債券。於2011年6月30日，我們已成為64家基金管理公司、63家保險公司、103家商業銀行及其他超過160家金融機構(包括財務公司、農村金融機構及國外投資者)的固定收益經紀人及交易商。

我們亦涉足固定收益衍生品，從而對沖因交易及做市服務活動引發的利率風險。我們曾是中國首批獲許進行利率互換交易的三大持牌投資銀行之一。我們是利率互換市場的領導者，2010年的總成交額達到人民幣681億元。

基於我們的固定收益銷售和交易業務在中國處於領先地位，我們進一步拓展做市服務活動，以覆蓋中國相關企業在香港及亞洲其他市場發行的以人民幣和外幣計價的債券。我

業 務

們通過這種方式協助國內客戶獲取海外資金，同時使外國客戶可投資中國公司。我們正將業務擴展至全範圍的固定收益、貨幣及商品產品的發售，以滿足我們客戶的需求。

大宗經紀業務

我們的大宗經紀業務包括融資融券業務和其他增值服務，如向零售和機構客戶提供投資組合報告、資本介紹和顧問服務。作為中國首批獲許提供融資融券業務服務的六家投資銀行之一，我們於2010年3月開始提供控股公司層面的融資融券服務。

我們的融資業務服務包括向我們的客戶提供保證金貸款，以為其購買公開交易股份提供融資，並以證券或現金作為擔保。我們亦提供證券借貸服務，將我們賬戶持有的證券借予我們的客戶。我們預期若轉融通市場啟動，由於其將允許投資銀行作為中介機構，對其他金融機構(包括銀行、基金管理公司及保險公司)持有的證券進行轉借貸，其將帶動我們的大宗經紀業務快速增長。

我們的大宗經紀業務受益於我們雄厚的資本資源及廣泛的經紀網絡。於2011年6月30日，我們擁有2,656個融資融券賬戶，僅佔我們客戶持有的合資格經紀賬戶總數的6.1%。同日，我們的保證金貸款未償還金額總額達人民幣19億元，市場份額為7.0%，處於市場領先地位。我們目前就大宗經紀業務收取利息，利率高出人民銀行設定的六個月貸款的基準貸款利率300個基點。自我們於2010年3月開始提供融資業務服務，我們並無發現任何違約情況。

下表載列所示期間我們於中國的融資融券賬戶的若干信息：

	2010年				2011年
	3月31日	6月30日	9月30日	12月31日	6月30日
融資融券賬戶數目 ^(a)	13	850	1,037	1,373	2,656
融資融券賬戶數目佔合資格 經紀賬戶的百分比 ^(a)	—	2.4%	2.9%	3.8%	6.1%
融資融券賬戶結餘 (人民幣百萬元) ^(a)	—	458	852	1,563	1,913

(a) 基於我們的內部運營數據。

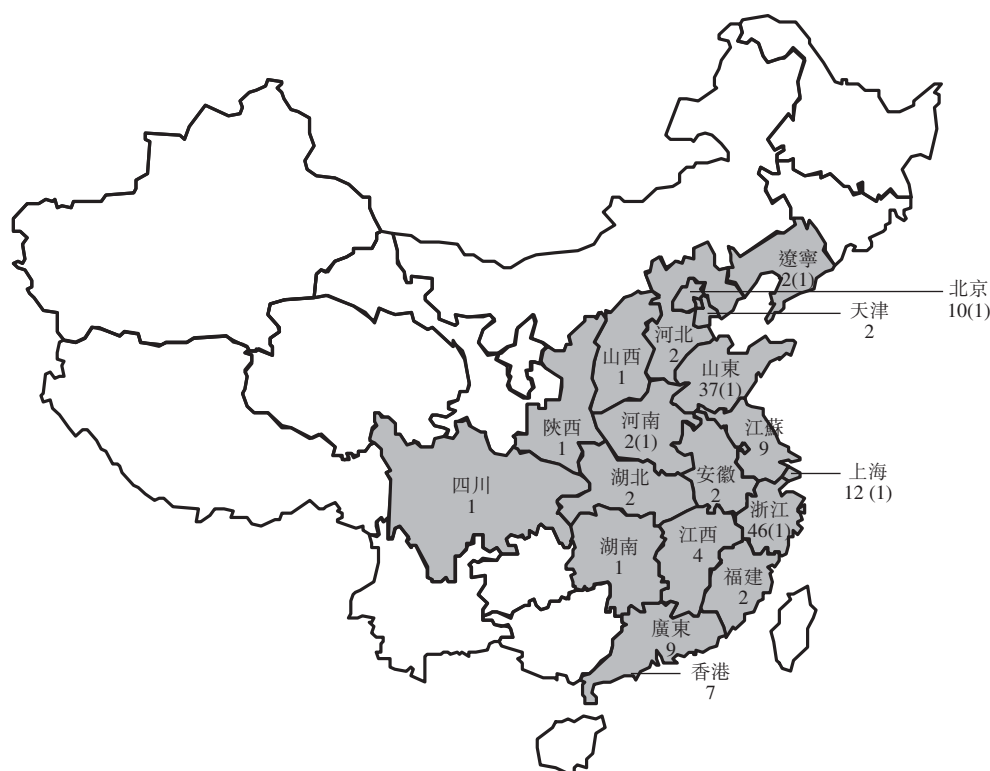
我們大宗經紀業務的發展，是我們積極參與和把握中國資本市場的金融改革和試點創新的一個例子。我們協助中國證監會制定管理融資融券業務的監管制度，我們認為此舉有利於我們從中國該細分市場不斷演變的監管制度和市場慣例中受益。自2010年我們開始提供大宗經紀業務以來，我們的大宗經紀業務客戶穩步增長，我們相信，大宗經紀業務市場為我們創造了極具吸引力的發展良機。2011年8月，中國證監會頒佈融資融券業務管理辦法的修訂建議，其一經生效，我們的全資子公司中信金通及中信萬通即可獲許從事大宗經紀業務，從而進一步推動我們大宗經紀業務的擴展。

零售經紀

我們為零售客戶提供經紀服務，包括交易股票、債券、共同基金權益、權證、期貨以及其他可交易證券。我們通過執行及清算我們客戶的買賣交易獲取佣金。我們亦通過銷售第三方共同基金權益獲取佣金收入。目前我們通過中信証券及我們的子公司，中信金通、中信萬通、中證期貨及中信証券國際經營零售經紀業務。

於2011年6月30日，我們的零售經紀業務擁有覆蓋中國大陸18個省市的151個營業部及香港的7個營業部。同日，我們管理的賬戶數目約為330萬個。2007年至2010年，我們連續獲《亞洲貨幣》授予「中國最佳本地經紀商」稱號。

下圖列示於2011年6月30日我們營業部網絡覆蓋的中國省份及直轄市。



附註：括號外數字指我們的證券營業部數目，括號內數字代表於指定區域我們的期貨營業部數目。

我們為全國營業部網絡配以完善的備選交易平台，如互聯網、固定電話以及手機交易通道來便利客戶交易，並最大程度地降低我們處理常規客戶交易的成本。過去三年，我們零售客戶交易總量中超過75%的交易通過備選交易平台進行。

根據中國證監會及其他監管機構目前的條例，開立經紀戶口必須親自於實地營業部機構辦理。因此，大型營業部網絡對我們的客戶基礎的增加至關重要。然而，客戶可通過電話、互聯網或其他備選平台完成遠距離交易，這些平台逐漸成為中國零售投資者進行交易

業 務

的主要途徑。我們預計中國政府可能會放寬經紀營業部須配備交易相關設施的規定。如政府放寬規定，我們計劃將我們的營業部擴展至我們認為擁有業務增長潛力的地區，通過設立無交易設施的營業部，以降低資本性支出。

針對由於零售經紀行業競爭激烈而導致佣金費率下降的情況，我們旨在向我們的經紀客戶提供增值產品及服務，如快速交易通道、投資顧問服務、以及融資融券業務服務。於2011年1月，根據中國新的監管規定，我們成為具備資格為經紀客戶提供投資顧問服務的經紀商，我們認為這將為我們帶來增加佣金費率並擴大經紀收入的絕佳機會。於2011年6月30日，我們已建立起一支由逾430名投資顧問組成的團隊。

此外，我們計劃通過擴展零售經紀業務，提供私人財富管理服務，以獲取更加注重對高淨值客戶的服務，我們認為其擁有強勁的增長潛力，且能夠為我們的其他業務提供交叉銷售的機會。我們亦計劃開發多元化產品組合，並組建營銷團隊以向高淨值客戶提供綜合金融服務。

我們不僅在中國擁有強大的零售經紀業務，同時亦通過我們在香港的平台為高淨值客戶以及零售客戶提供經紀服務，範圍涵蓋了香港聯交所及其他外國交易所上市的股票。憑藉在香港交易及結算所有限公司的交易權，我們的香港經紀業務專注於證券交易及經紀，同時輔以其他相關服務，包括網上交易、託管和代名人服務以及融資業務。我們亦通過中信証券國際的全資子公司中信証券期貨(香港)有限公司提供期貨經紀服務，範圍涵蓋全系列期貨相關產品，包括恒生指數期貨以及恒生中國企業指數期貨。

資產管理

在中國及全球範圍內我們為尋求參與資本市場以及私人及另類投資機會的客戶管理共同基金、投資工具及特殊賬戶。我們在控股公司的層面以及通過我們的子公司華夏基金及中信証券國際開展我們的資產管理業務。

中信資產管理

我們提供基金管理和顧問服務，以實現客戶金融資產的保值及增值。我們管理集合理財計劃(一種由中國的投資銀行為零售客戶管理的共同基金)，以及定向理財計劃及專項理財計劃(由中國的投資銀行為年金計劃、社保基金、其他機構投資者和高淨值客戶管理的兩種特殊工具)。

下表載列我們控股公司層面的資產管理團隊於所示年份所管理賬戶的資產管理規模總額、於投資銀行間市場份額及排名：

	2008年	2009年	2010年
排名 ^(a)	2	1	1
資產管理規模(人民幣十億元).....	12.0	29.1	46.0
市場份額 ^(a)	13.7%	20.7%	22.2%

(a) 按資產管理規模計算。

業 務

下表載列我們控股公司層面的資產管理團隊於所示年份所管理賬戶類型的資產管理規模及管理費明細：

(人民幣百萬元)	2008年		2009年		2010		2011年6月30日止六個月	
	資產管理規模	管理費	資產管理規模	管理費	資產管理規模	管理費	資產管理規模	管理費
集合理財計劃.....	4,980	96.3	10,215	120.3	15,659	157.6	15,479	92.8
定向理財計劃.....	5,994	53.2	18,178	25.4	29,914	22.9	39,526	13.6
專項理財計劃.....	981	0.4	662	0.4	383	0.4	206	0.4
合計.....	11,955	150.0	29,055	146.1	45,956	180.9	55,211	106.8

我們通過中國的資產管理團隊管理位於中國的九項開放式的集合理財計劃。過去三年，我們集合理財計劃的資產管理規模顯著增加。於2011年6月30日，我們管理的集合理財計劃的資產管理規模達人民幣155億元。

於2010年12月31日，我們擔任1,000多家公司的年金計劃投資管理人，這些公司多數為我們投資銀行業務的現有客戶。我們是就社保基金在國有企業中所持股東權益向其提供管理服務的三家投資銀行之一。於2010年12月，我們被社保基金指定為其國內投資管理人之一，使我們成為社保基金的合格境內投資管理人的兩家中國投資銀行之一及唯一一家同時管理社保基金資產投資及所持股東權益的中國投資銀行。於2011年6月30日，我們為年金計劃、社保基金、其他機構投資者及高淨值客戶管理的特別賬戶的資產管理規模共計人民幣397億元。

此外，我們於2007年10月獲得許可，為合格境內機構投資者管理境外投資。我們相信我們已佔據有利地位以把握合格境內機構投資者資產管理市場發展所帶來的機遇。我們還向高淨值客戶以及機構客戶提供定制投資顧問服務，包括識別投資目標、投資組合設計、動態資產分配以及風險管理。

華夏基金

我們還通過於2007年9月收購的全資子公司華夏基金開展資產管理業務。華夏基金是中國最大的基金管理公司，於2010年12月31日其資產管理規模總額為人民幣2,247億元。華夏基金提供多元化的產品組合，包括29個開放式基金以及兩個封閉式基金，其風險和回報特性各異。該公司被逾一百家大中型企業指定為其企業年金的投資管理人。

下表載列華夏基金的總共同基金資產管理規模、於中國基金管理公司排名及市場份額：

	2008年	2009年	2010年
排名 ^(a)	1	1	1
資產管理規模(人民幣十億元).....	198.0	265.8	224.7
市場份額 ^(a)	10.2%	9.9%	8.9%

(a) 按資產管理規模計算。

於2011年5月，根據一項監管規定(基金管理公司的單一股東的出資不得超過該公司總出資的49%)，本公司董事會批准減持我們於華夏基金51%股東權益的提議。該提議於2011

年6月由我們的股東批准。2011年7月，我們將持有的51%華夏基金股東權益在北京金融資產交易所掛牌出售，擬定售價為人民幣81.6億元。於2011年8月11日，據北京金融資產交易所告知，我們的31%股東權益的公開投標已正式完成，出售募集資金總額為人民幣51億元。我們將繼續出售於華夏基金剩餘的20%股東權益。進一步信息請參閱「財務信息—股份出售影響」。

中信証券國際

我們通過中信証券國際及其位於香港的子公司為一系列投資工具(包括對沖基金、共同基金及特殊管理賬目)提供諮詢及管理服務。我們香港的投資工具包括 Alpha 基金系列、CITIC Securities Alpha Leaders Fund 及 Nextam Partners。2011年1月，我們的中國新經濟投資有限公司在香港聯交所上市。於2011年6月，我們成立了CSI RMB Fund Limited，專注於人民幣外匯與固定收益產品，尤其是於點心債券市場。於2010年12月31日，CSI Alpha 基金系列及CITIC Securities Alpha Leaders Fund 的資產管理規模達1.90億美元，Nextam Partners 的資產管理規模達1,100萬歐元。我們亦通過中信証券國際的一家全資子公司持有中信產業投資基金(香港)管理有限公司(管理着 CPE China Fund, L.P. (於2011年6月30日，資產管理規模總額為9.90億美元的美元計價基金公司)) 35%的股東權益。

投資

我們的投資業務主要包括私募股權投資及戰略本金投資。我們向那些我們認為能夠便利業務發展或存在資本升值機會的投資目標進行投資。

私募股權投資

我們主要通過全資子公司金石投資在中國從事私募股權投資活動。同時，我們還在香港投資及管理私募股權投資基金。

金石投資

我們是2007年首批獲批准作為投資人進行直接私募股權投資的兩家中國投資銀行之一，我們隨即通過金石投資開始開展了上述業務。我們專注於向擁有有效的業務模式以及富有吸引力的估值水平的公司提供融資。我們選擇性地投資於多元化的公司組合，一般購入少數股份倉位，以便在公司公開發售之後撤出投資。我們所投資公司中的九家已於中國的上海證券交易所及深圳證券交易所主板、中小企業板或中國創業板成功上市。下表載列於指示日期內我們的投資總額及所投資公司的數目：

	2008年	2009年	2010年	截至2011年 6月30日 止六個月
投資總額(人民幣百萬元) ^(a)	1,154	653	2,172	1,375
投資公司數目	5	12	37	17

(a) 基於內部經營數據。

業 務

我們的私募股權投資業務得益於我們強大的投資銀行業務的雄厚客戶基礎，尤其在中小企業部分。同時，通過向未來可能需要我們投資銀行服務的我們已投資公司的發展提供資金資助，我們的私募股權投資業務也對投資銀行業務提供支持。我們強大的資本實力及品牌使我們成為尋求私募股權投資的公司的富有吸引力的合作夥伴，並且我們能夠借此靈活提供各種規模水平的資金，以滿足不同投資對象群體的需求。

CSI PE基金

於2010年12月31日，我們通過持有72%權益的 CSI PE 基金共同創立及管理香港的私募股權投資基金。CSI PE 基金成立於2009年，管理 CSI Capital, L.P. (一項離岸私募股權投資基金，著重在中國進行私募股權投資，於2010年12月31日的總承諾資本為9,900萬美元)。於2010年12月31日，CSI Capital, L.P. 已對所處不同行業的四家公司進行股權投資，包括消費、傳媒及工業，每筆投資規模從800萬美元到2,000萬美元不等。我們計劃繼續投資於 CSI Capital, L.P.，並於未來設立更多私募股權投資基金。

戰略本金投資

我們不時地對我們的合併、聯營或共同控制公司進行投資。該等投資通常為戰略性長期投資，以獲得資本增值或業務協同效應。我們的若干戰略本金投資活動包括收購及出售於中信建投證券的股東權益、於中信產業投資基金的投資以及擬出售我們於華夏基金的股東權益。進一步信息請參閱「財務信息」。

中信產業投資基金

我們通過中信產業投資基金共同成立並管理私募股權投資基金，於2010年12月31日，我們持有中信產業投資基金35%的權益。中信產業投資基金成立於2008年，管理着中信綿陽產業投資基金(於2011年6月30日資產管理規模總額約為人民幣90億元的人民幣基金公司)。

研究

我們的研究團隊就中國宏觀經濟、股權及債券市場，以及中國內地與香港的行業和公司提供研究。我們的研究團隊為各主要業務線提供支持，並為我們維持投資銀行、銷售、交易與經紀、資產管理及其他業務領域的競爭力發揮着重要作用。

我們向中國的公司、基金和機構、對中國內地及香港市場感興趣的海外機構投資者以及高淨值客戶和零售客戶提供研究報告和個性化顧問服務。

於2011年6月30日，我們的研究團隊由常駐於中國內地及香港的121名專業分析員共同組成。我們將研究團隊分為八個組，分別為宏觀經濟、金融及房地產、能源及原材料、製造及科技、傳媒及電信、消費、一般工業、金融工程和香港組。我們的股票研究覆蓋28個領域

及中國740多家上市公司，於2010年12月31日，這些上市公司的總市值佔上海證券交易所及深圳證券交易所上市公司總市值逾77%。

我們擁有強大的研究實力。《新財富》每年的分析師及研究團隊排名在中國金融業備受好評，該調查徵求逾1,500支共同基金、私募股權投資基金、合格境外機構投資者及中國其他機構投資者的相關意見，並廣泛覆蓋各研究領域，包括宏觀經濟、策略、銀行業、能源和建築業。從2006年開始，我們的研究團隊連續五年在《新財富》「本土最佳研究團隊」調查中排名第一。在連續五年榮獲《新財富》「最佳研究分析師」的六位分析師中，已有五位加入我們的研究團隊。此外，在《新財富》2010年對31個具體行業的調查中，我們在10個行業中排名第一，18個行業中排名前二，20個行業中排名前三。

對里昂證券及盛富證券的少數股權投資

2010年5月，我們宣佈與東方匯理銀行（總部位於法國的主要國際銀行集團Crédit Agricole Group的全資子公司）進行談判，以求建立一個全球性的機構經紀業務平台和專注亞太地區的投資銀行。談判最終促使本公司及中信証券國際於2011年7月13日與東方匯理銀行及法農控股（CASA BV）簽訂買賣協議。根據該協議，我們的香港全資子公司中信証券國際同意認購東方匯理銀行直接或間接持有的里昂證券及盛富證券的各19.9%的股權。里昂證券及盛富證券是東方匯理銀行經營股票經紀及衍生品業務的兩家主要子公司。法農控股（CASA BV）為東方匯理銀行通過其持有里昂證券股份的一家中介持股公司。據董事在作出一切合理查詢後所知、得悉及相信，於進行建議投資前，東方匯理銀行、法農控股（CASA BV）及他們的最終受益擁有人為獨立第三方。東方匯理銀行持有中信集團一家子公司的間接少數權益。

根據雙方的企業目標及戰略前景，我們及東方匯理銀行均同意我們擬對里昂證券及盛富證券的投資反映了當前我們適當的合作水平。我們相信，該等投資是我們深入了解國際股票經紀及投資銀行業務管理的寶貴機會，並有益於我們根據全球化戰略進一步擴張業務。儘管於最後可行日期尚未達成任何具約束力的安排或協議，但根據我們對里昂證券及盛富證券的投資，我們將與東方匯理銀行繼續積極探討業務合作及共同利益事宜。董事相信，交易的條款為公平合理且符合我們整體股東的利益。

投資條款

購買價及交割。中信証券國際已同意以現金支付總購買價3.74億美元，以購買里昂證券及盛富證券各19.9%的股票。該購買價乃於公平協商後釐定。我們計劃以內部資源為該等投資提供資金。交易完成仍有待監管機構批准和中國及其他司法權區適用的清算及其他習慣性條件的限制。我們預期該交易於2011年12月31日前完成交割。

會計處理。我們打算將該等投資作為可供出售的股權投資，其最初計價包括已付對價

和相關交易成本。該等投資隨後將按公允價值記賬，產生的任何變動將通過撥備記錄，除非我們確定投資的價值存在任何減值，在此情況下，減值將於利潤表中反映。

董事會代表。我們有權提名並任命里昂證券及盛富證券兩個董事會的一名董事，但不會在其管理層擁有任何代表。除保護少數股東權益的慣常事務外(如組織章程文件的修訂、我們股份附帶權利的修訂及非按比例發行新股)，我們對里昂證券及盛富證券的公司事務概無任何否決權。

優先購買權。如我們擬出售所持有的里昂證券及盛富證券的股份，我們須優先授讓給東方匯理銀行。如我們在價格上不能達成共識，我們可以要求東方匯理銀行啟動里昂證券及盛富證券的首次公開發行。如首次公開發行未能在18個月內完成，我們及東方匯理銀行將真誠討論並另作安排，以允許我們出售所持有的股份，包括探討出售給第三方的可能性。如東方匯理銀行擬出售其於里昂證券及盛富證券剩餘的股份，出售的數額不得少於里昂證券及盛富證券50.1%的權益，且其須以東方匯理銀行擬議的價格優先提供予我們。如我們經過真誠的協商後未接受該提議，東方匯理銀行須以其先前擬議的價格減去30%(東方匯理銀行最初出售的控股股份應佔的控制權溢價)購買我們於里昂證券及盛富證券的全部股份。我們認為優先購買權為維護雙方關係的穩定性及有序地結束合作關係的靈活性提供了保證。

控制權變動。如我們或東方匯理銀行任何控制權發生變動，另一方有權以雙方真誠協定的公平市值購買控制權發生變動一方的股份。

保證。我們將保證中信證券國際就收購事宜履行義務。東方匯理銀行將保證法農控股(CASA BV)履行義務。

關於里昂證券

里昂證券是亞洲領先的獨立經紀及投資集團之一。里昂證券向全球企業及機構客戶提供股票經紀、資本市場、併購及資產管理服務。里昂證券成立於1986年，在香港之外經營業務，擁有超過1,500名專業人員駐紮在15個亞洲城市，以及倫敦、紐約、波士頓、芝加哥及舊金山。

里昂證券被機構投資者列為亞洲領先的股票研究機構之一並以其獨立的專題研究、經濟分析及股票策略而知名。以下載列於2010年12月31日有關里昂證券研究能力若干信息：

- 研究分析師人數：150名
- 所覆蓋的公司數量：1,100家
- 所覆蓋的行業數量：16個
- 所覆蓋的市場數量：13個
- 所覆蓋的亞太經濟體數量：12個

業 務

根據里昂證券經審計的財務報表，截至2009年及2010年12月31日止年度，里昂證券申報收入分別為6.39億美元及7.61億美元、稅前利潤及非經常項目1.23億美元及9,700萬美元以及股東應佔利潤3,200萬美元及6,100萬美元，於2010年12月31日的總資產為61億美元。東方匯理銀行擁有里昂證券65%的權益，而35%的權益由 Stichting CLSA Foundation（代表里昂證券的員工）擁有，東方匯理銀行有效控制里昂證券100%的權益並實益擁有里昂證券98.8%的權益。

關於盛富證券

盛富證券為一家歐洲股票經紀公司，向機構客戶提供研究、銷售及執行服務，在全世界擁有100個執行地。其業務包括股票研究，通過11個國家的90名分析師及經濟學家團隊向其機構投資者客戶基礎提供歐洲市場信息。盛富證券的執行服務團隊依據地區及產品的不同而各具特色，向國際買方與賣方客戶提供服務。

盛富證券主要向歐洲上市公司、私募股權投資基金及若干主權財富基金提供證券經紀服務。該等服務範圍包括控股管理、股份管理合同、庫存股份及股權掛鉤債務管理，以及為公開發售提供建議及支持。盛富證券亦向 Cr dit Agricole 零售網絡提供研究執行方面的市場專業知識及建議。盛富證券近期將其零售執行服務擴展至 Cr dit Agricole 集團之外的客戶。

根據盛富證券的經審計財務報表，截至2009年及2010年12月31日止年度，盛富證券報告其收入分別為2.78億美元及2.52億美元、稅前損失及非經常項目為400萬美元及2,800萬美元及股東應佔損失為100萬美元及2,600萬美元，其於2010年12月31日的總資產為73億美元。盛富證券為東方匯理銀行的全資子公司。

現金管理

我們相信，流動性及資本管理對於我們的商業成功至關重要。因此，我們建立集中管理的架構以監控我們的流動性及融資政策。

我們的資金運營部管理資本結構、融資及流動性，並負責日常落實資產配置委員會作出的資產配置決策。有關我們的風險管理治理結構的詳盡描述，請參閱「風險管理及內部控制」。

我們通過各種外部融資工具及來源獲得流動性。我們的資金運營部在貨幣市場進行短期融資並在資本市場進行融資活動。鑒於中國投資銀行外部短期融資來源有限，我們相信資金運營部在達到融資效率及維持流動性方面扮演着重要角色。

我們投資於低風險的高度流動資產，以確保流動性和資本安全，並取得相應資產回報。我們主要通過銀行間存款、銀行間借款、賣出回購及買入返售協議及短期債券管理我們的現金資產。我們亦投資於低風險的固定收益產品並從事有最低收益保證的套利活動。

主要客戶

我們為多個行業中的各類機構和個人客戶提供服務。我們的主要客戶包括跨國企業、中小企業、高淨值客戶和零售客戶。我們的客戶主要位於中國。隨着我們未來拓展海外市場，我們預期將為更多海外客戶服務。

截至2010年12月31日止三個年度各年，我們前五大客戶產生的收入不超過我們總收入的30%。

就我們董事所知，於最後可行日期，我們概無董事、監事、其各自聯繫人或持有我們逾5%已發行股本的任何股東在我們前五大客戶中擁有任何權益。

鑒於我們的業務性質，我們無主要供應商。

競爭

中國金融服務行業一直處於激烈的競爭中，並將持續如此。我們的競爭基於諸多因素，包括價格、產品和服務、創新、交易執行能力、聲譽、員工的經驗及知識、僱員薪酬及地理範圍。我們的主要競爭對手包括中國的其他投資銀行、證券公司及基金管理公司。我們還面臨來自商業銀行、保險公司及私募股權投資基金的競爭。與我們進行競爭的一些金融機構擁有比我們更大的資產規模、更強的客戶基礎及更豐富的財政資源或更專業的能力。一些比我們擁有更豐富經驗和資源的國外金融機構已擴大在中國的業務，並將繼續依靠自身實力或通過與中國其他金融機構合夥，在提供金融產品和服務方面與我們展開競爭。由於我們國際業務的擴展，我們亦面臨海外金融市場日益激烈的競爭。

近年來，我們的一些業務經歷了激烈的價格競爭。中國的證券經紀業務競爭十分激烈，導致經紀佣金方面承受較大壓力。互聯網等替代性交易平台日益流行，亦是佣金率降低的一個原因。此外，股權和債券承銷費率以及資產管理費率都承受壓力。我們認為，由於我們的一些競爭對手正尋求通過降價來贏得市場份額，故未來我們將繼續承受來自這些領域及其他領域的競爭壓力。

我們還面臨吸引和留住可勝任的員工方面的競爭。大型投資銀行之間對合資格保薦代表人及其他高素質專業人才的競爭尤為激烈。我們能否在我們的業務中有效開展競爭將取決於我們能否吸引新員工並挽留和激勵現有員工。

員工

我們認為我們取得成功的重要優勢和主要原因在於員工的優秀素質、奉獻精神及團隊歸屬感。我們努力創造並維護良好的工作環境以培養員工的專業精神、卓越素質、團隊精神和崇高的商業道德。向員工灌輸我們的企業文化是一個持續的過程，而培訓起着重要作用。

業 務

於2011年6月30日，我們累計擁有10,905名員工。下表列出了同期各個職能的員工數量：

	員工數目
主營業務.....	9,445
研究.....	174
風險管理.....	60
法律與合規.....	99
信息技術.....	400
其他.....	727
合計.....	10,905

在我們的所有員工中，10,503位常駐於中國，402位駐於香港及其他海外市場。於2011年6月30日，大約68%的員工擁有學士或以上學位。

我們的全職員工參與各種職工薪酬計劃，例如強制性養老金、企業年金、住房公積金、工傷福利計劃、醫療福利計劃、失業保險及生育保險。僱傭合同一般會具體說明員工的工作職責、薪酬及終止僱傭關係的理由。

全職員工的薪資一般由基本工資及酌情獎金構成。酌情獎金通常基於我們的經營業績及員工表現於年底決定。

我們注重員工的職業發展。我們每年對員工開展績效評估，以對他們的績效提出反饋。我們為不同業務線的員工設計具有針對性的培訓計劃。

我們依據中國法律法規成立了工會。我們未遇到任何嚴重干擾我們經營的罷工或其他勞工爭議，並且我們認為我們與員工保持着良好的工作關係。

科技

我們致力於在本集團不斷發展、維護和利用科技。我們預期我們的科技計劃能增強連通性並提供增值及定制產品和服務，從而大力提升客戶服務水平，促進我們的交易、執行和結算能力，有效管理我們的風險並提高整體效率、生產力和控制力。

電子商務和科技已改變並將繼續改變證券及其他金融產品的交易、分銷和結算方式。對我們的業務而言，這既創造了機會，又帶來了挑戰。我們始終致力於立足中國金融服務市場的科技創新前沿。我們的信息技術中心已在中國建立若干創新技術系統，例如投資銀行知識數據庫、債券銷售和交易平台、基於客戶的證券和數字證書系統及針對高淨值客戶的經紀業務信息服務平台。我們亦建立了不同的交易平台，以滿足不同業務線的特定需求，例如針對我們大宗經紀業務客戶的融資融券業務操作系統、針對我們高端經紀客戶的股指期貨套利系統及針對我們自營交易活動的交易平台。

業 務

業務連續性和信息安全對我們至關重要。我們設計了應急計劃，以便在我們的關鍵設施遭到破壞時，為業務連續性提供合理保證。該計劃的關鍵要素是危機管理、業務恢復、系統和數據恢復、人員重整設施及程序改進。我們已建立並施行一套信息安全原則、政策和技術，以保護我們及客戶的信息資產。我們同時採用了保障措施來維護信息資源的保密性、完整性和可用性。

物業

我們的公司總部位於中國深圳福田區中心三路8號中信證券大廈。於2011年6月30日，我們在中國擁有35項物業、兩項在建物業以及207項租賃物業。我們自有物業的總建築面積約為166,442.45平方米，我們在中國租賃物業的總租賃面積約為232,830.58平方米。

自有物業

於2011年6月30日，我們於中國擁有及佔用35項物業，總建築面積約為166,442.45平方米，其中：

- 合計建築面積約為93,270.62平方米的27項物業(總佔地面積約為64,983.9平方米)已獲得有效土地使用權證及有效房屋所有權證；
- 合計建築面積約為2,698.00平方米的一項物業(總佔地面積約為2,117.27平方米)的土地使用權證已到期，我們亦申請續期該證明；
- 合計建築面積約為64,412.73平方米的兩項物業是我們最近購買位於北京及青島的兩個新開發／裝修的商業建築物內，且我們已就該兩項物業與開發商(其已根據相關中國法律法規獲得有效預售許可證)簽訂購買協議。我們已就該等物業申請頒發相關土地使用權證及房屋所有權證。該兩項物業為我們於北京及青島的新自有辦公室；及
- 合計建築面積為6,061.10平方米的五項物業尚未獲得有效的所有權證。

此外，我們擁有一塊總佔地面積約為1,000平方米作為通道及綠化用途的土地，已申請其土地使用權證且相關申請正在處理中。

有關我們已申請續期或授予所有權證的多項物業，我們的中國法律顧問嘉源律師事務所認為，如滿足必要的程序要求，我們獲得該等所有權證概無任何重大的法律障礙。對於該等用作辦公及商業用途的無所有權證的物業，我們仍在努力申請相關的證書，且我們的董事認為缺少相關的所有權證將不會導致對我們的營運產生重大不利影響的任何爭端，因該等物業僅佔我們自有物業總價值的極小部分。

在建物業

於2011年6月30日，我們持有兩項總建築面積約為44,386.80平方米的在建物業，我們已就該兩項物業獲授中國法律規定的相關土地使用權證及建造相關許可證及批准。於最後可行日期，該等物業仍在建造中。我們已獲我們的中國法律顧問嘉源律師事務所告知，緊隨該等物業建造的完成，如滿足必要的程序要求，我們獲得相關的房屋所有權證概無任何重大的法律障礙。

租賃物業

於2011年6月30日，我們及我們的子公司於中國合計租賃207項物業，總租賃面積約為232,830.58平方米。就該等用作辦公及商業用途的租賃物業而言，其中總租賃面積約為54,517.13平方米的49項物業租自不能提供有效所有權證的出租人。我們的中國法律顧問嘉源律師事務所認為，缺少相關的所有權證將不會對我們的營運產生重大不利影響。我們的董事認為，如需要，大多數該等租賃物業可用其他相當的處所代替且不會對我們的營運產生任何重大不利影響。

海外物業

此外，我們亦於香港租賃總租賃面積約為7,126.14平方米的26項物業。該等物業為我們佔有用作辦公、商業及住宅用途，並由獨立第三方或中信集團或其聯繫人租賃予我們。該等物業的租賃協議的到期期限於2011年7月與2013年3月之間不等。該等租賃協議乃根據當地法律要求訂立並且有效及具約束力。

保險

我們目前為我們總部和營業部的財產保險投保。我們的所有保單均由知名的保險提供商承保，並且我們每年都對我們的保單進行審核。我們亦正在協商董事及高級人員的責任保險政策。我們認為，我們的保險範圍覆蓋全面，並達到國內地及香港投資銀行的標準水平。

法律程序

目前，我們涉及日常業務導致的多宗法律程序。有關該等法律程序的詳述，請參閱「風險管理及內部控制 — 法律及監管 — 法律程序」。