
業 務

概覽

我們是河南省內領先的證券公司，擁有全牌照的業務平台，並戰略性分佈於全中國。我們受益於河南省經濟及證券行業的快速發展和中國資本市場發展帶來的大量商機。河南省是中國人口最多的省份，該省GDP在中國中西部地區18省高居榜首。我們主要從事經紀、投資銀行、投資管理及自營交易業務。我們的主要業務線包括：

- **經紀**：我們代表客戶從事股票、基金和債券交易，並提供融資融券及理財服務。
- **投資銀行**：我們向機構客戶提供投資銀行服務，包括股權融資、債權融資和財務諮詢。
- **投資管理**：我們的投資管理業務包括資產管理、直接投資和基金管理。
- **自營交易**：我們通過自有賬戶從事股票、債券和基金以及衍生工具交易，以獲取投資收益。
- **其他創新業務**：我們用自有或籌集的資金提供各類其他資本中介業務，包括股票質押式回購交易及約定購回式證券交易等。

我們的經紀及投資銀行業務在河南省均取得領先市場地位。根據Wind資訊及河南省證券期貨業協會的資料，在所有證券公司中：

- 於整個往績記錄期間，就股票及基金經紀成交量而言，我們在河南省位列第一；
- 2013年，就河南證券營業部收入而言，在河南省位列第一，佔當地市場份額的28.9%；
- 就截至2013年12月31日的融資融券餘額而言，我們在河南省位列第一，佔當地市場份額的約24.2%；
- 就2012年及2013年承銷的股權融資總額而言，我們在河南省位列第一；
- 就2012年及2013年承銷的債權融資總額而言，我們在河南省分別位列第一及第二；

業 務

- 就2012年及2013年推薦於NEEQ掛牌（以進行股份報價及轉讓）的非上市公司數量而言，我們在中國分別位列第一和第九；及
- 我們在河南省擁有最廣泛且數量最多的營業網點。截至最後可行日期，我們擁有62家證券營業部和5家期貨營業部，其中49家證券營業部和3家期貨營業部位於河南省，其餘營業部戰略性分佈於中國主要城市，比如北京、上海及深圳等。

我們一直積極開發各類資本中介業務，主要包括融資融券、股票質押式回購交易及約定購回式證券交易。融資融券業務自2012年7月推出以來迅速發展，我們的融資融券餘額從截至2012年12月31日的人民幣210.8百萬元增至截至2013年12月31日的人民幣2,266.8百萬元。我們分別於2012年10月及2013年8月開展約定購回式證券交易業務和股票質押式回購交易業務，以更好地滿足客戶的融資和流動性需求。

我們於往績記錄期間實現快速增長，且盈利能力增強。我們的收入及其他收益由2011年的人民幣966.3百萬元增加26.1%至2012年的人民幣1,218.5百萬元，於2013年進一步增加17.7%至人民幣1,434.6百萬元，年複合增長率為21.8%。我們的利潤由2011年的人民幣92.8百萬元增加97.4%至2012年的人民幣183.2百萬元，於2013年進一步增加30.1%至人民幣238.4百萬元，年複合增長率為60.3%。根據中國證券業協會的資料，2012年及2013年，本公司的利潤（根據中國公認會計準則計算）分別增長84.4%及48.5%，遠高於2012年及2013年的行業平均增長率負16.4%及33.7%，且2011年至2013年的利潤年複合增長率也高於同期所有其他在香港上市的中國證券公司的利潤年複合增長率。

競爭優勢

顯著受益於河南省的經濟增長和證券行業的巨大發展

河南省是中國中西部地區18個省份中經濟總量最大的省份，GDP連續十年排名全國第五位。2012年河南省錄得GDP約人民幣3.0萬億元，與世界第26大經濟體相當。受益於「中部崛起戰略」，河南經濟快速增長，2009年至2013年的名義GDP以年複合增長率13.3%增長。中國自古有「得中原者得天下」之說；河南地處中國核心位置，是連接中國東西部的重要交通樞紐，可以搶先抓住較發達東南沿海地區的產業轉移至中西部地區的機遇。

業 務

自2006年實施「中部崛起戰略」以來，河南省經濟取得快速發展，並受益於且我們認為將繼續受益於發展「中原經濟區」、「鄭州航空港經濟綜合實驗區」及「國家糧食生產核心區」的三大國家戰略規劃。請參閱「行業概覽－河南經濟發展政策」。我們認為，持續實施與河南有關的三大國家戰略規劃將為當地經濟發展及社會財富積累作出巨大貢獻，從而為河南的金融服務行業帶來機遇。

河南省城鎮化、工業化發展潛力巨大。截至2013年12月31日，河南總人口達到106.0百萬，人口數量排名全國第一，而城鎮化率僅為43.8%，較全國各省的平均水平低約十個百分點。河南省政府正在加快城鎮化進程，有意在2017年前將城鎮化率提高到52.0%以上。電子信息、裝備製造、汽車、食品加工、輕工、新型建材六大高成長性產業成為拉動河南經濟增長的主要力量，並且已形成產業集群。

河南資本市場發展空間廣闊。截至2013年12月31日，河南省證券化率為13.7%，遠低於全國平均水平42.1%。根據Wind資訊的資料，2013年河南省內股票及基金成交量總額佔同年全省GDP的64.0%，遠低於同年全國平均水平169.8%。河南省政府高度重視當地資本市場的發展，有意支持符合條件的企業通過首次公開發售、再融資和發行債券等方式促進企業融資，建立區域性股權交易中心，為企業融資及股份轉讓建設多層次資本市場體系。政策的支持將推動河南省資本市場及證券業快速發展。

我們是唯一一家在河南註冊並設立總部的證券公司，在河南省有超過十年的市場經驗，對河南市場環境和客戶需求有深入的理解，與地方政府機構和企業已建立良好關係，與競爭對手相比，我們擁有得天獨厚的本土優勢和良好的品牌形象，我們稱之為「河南優勢」。憑藉「河南優勢」，我們長期保持在河南證券市場的領先地位。河南正處在工業化、城鎮化、農業現代化和信息化的快速發展階段，我們認為我們將能獲得更大商機及佔取更大的市場份額。

河南領先的營業網點網絡覆蓋和客戶群，與全國戰略性佈局形成協同

根據河南省證券期貨業協會的資料，在中國所有證券公司中，我們在河南省擁有最廣泛的營業網點。截至2013年12月31日，我們在河南擁有46個證券營業部，佔河南證券營業部總數的26.1%。憑藉對河南市場的深刻理解，我們對營業網點進行戰略性佈局，對經濟發達地區及／或具高發展潛力地區進行重點佈局，並實現了對河南18個地級市城市的全覆蓋。我們位於這些城市的36家證券營業部已完成由傳統經紀

業 務

營業部向綜合證券及金融服務平台轉型，以更好地提供集經紀、投資銀行及投資管理於一體的服務，提升我們的整體客戶服務能力及交叉銷售能力。廣泛且完善的河南省內網絡佈局，使我們能夠為客戶提供本地化服務，並抓住河南證券業快速發展帶來的機遇。

我們戰略性地於河南省外拓展營業網點，在「環渤海圈」、「長三角」、「珠三角」以及「京廣線」（中國最重要的南北鐵路幹線之一）沿線（服務於北京、上海、深圳、天津、杭州、青島、長沙、石家莊及其他城市）成立12家證券營業部。戰略性的全國網點佈局，使我們能於全國獲取高端客戶和業務機會，提高與河南省營業網點協同效應。此外，我們已開發一個電子證券交易平台，以進一步拓展客戶範圍，增加我們以IT為基礎的服務能力。

在中國所有證券公司中，我們在河南省擁有最廣泛的客戶群，並繼續在全國範圍內擴大。截至2013年12月31日，我們在河南省內的證券經紀業務客戶數超過1,273,000名，約佔該省所有證券經紀業務客戶的30.2%。隨著全國業務的戰略性拓展，截至2013年12月31日，我們於中國的證券經紀客戶數增加到約1,340,000名。此外，我們的客戶群相對穩定而且交易活躍。截至2013年12月31日，證券經紀客戶中活躍客戶約佔67.0%，開戶年限超過五年的客戶約佔67.9%。

依託「河南優勢」，我們已建立龐大且多元化的投資銀行業務客戶群。於往績記錄期間，我們已向逾70家投資銀行業務客戶提供服務，該等客戶涵蓋能源、農業、傳媒、旅遊、環保、汽車、製藥、紡織及科技行業。我們的客戶主要涵蓋政府機構、國有企業及民營企業。我們已就提供綜合證券服務與河南省18個地級市城市中的12個市政府簽訂了戰略合作協議。截至最後可行日期，我們已與31個河南省政府國資委監管企業中的20家企業以及河南省65家境內上市公司的30家建立業務關係或簽訂合作協議。

擁有多元化及協作性業務平台，經紀及投資銀行業務處於河南省領先地位

我們的經紀業務於河南省處於領先地位。根據Wind資訊的資料，我們股票及基金經紀成交量總額於往績記錄期間在河南省排名第一，分別佔河南省2011年、2012年及2013年經紀成交量總額的約24.6%、24.3%及24.1%。2009年，我們是中國率先設立總部級理財中心的證券公司之一，實現了我們經紀業務從傳統通道式服務向理財增值服務轉型。

業 務

我們的投資銀行業務於河南省亦處於領先地位。根據Wind資訊的資料，就2012年及2013年承銷的股權融資金額而言，我們在河南省位列第一。於2012年和2013年，我們承銷再融資，總共募集資金人民幣116億元，佔河南省股權融資總額的約46.5%。我們所承銷的債權融資總額由2011年的人民幣8億元增至2012年的人民幣49億元，並進一步增至2013年的人民幣84億元。此外，我們於2010年5月獲資格提供推薦服務，協助非上市公司進入NEEQ（也稱「新三板」）進行股份報價及轉讓。2012年，我們推薦九家非上市公司於NEEQ進行股份報價及轉讓，在中國所有證券公司中排名第一。就收入增長而言，2011年我們的財務顧問業務在所有中國證券公司中排名第一。得益於投資銀行業務的迅速增長，2011年，我們被《證券時報》評為「最具成長性投行」並於2013年榮獲《證券時報》「最佳再融資投行」和「股轉系統最佳主辦券商」兩項大獎。

我們擁有多元化業務平台，向客戶提供綜合證券服務。我們的主要業務包括經紀、投資銀行、自營交易及投資管理。整合的業務平台讓我們能有效共享資源及信息，實現協同效應及跨業務線交叉銷售：

- 透過新升級的綜合證券及金融服務平臺，我們得以擴大客戶覆蓋面及增強市場營銷及銷售能力，為所有主要業務線提供支持；
- 我們龐大的客戶群及於河南省廣泛的營業網點為我們的融資融券業務和資產管理業務提供強大的客戶群；
- 我們的投資銀行業務讓我們得以為其他業務線發掘機會。例如，我們為擁有大額限售股的投資銀行客戶提供資產託管服務，使我們可拓展股票質押式回購交易及理財服務；及
- 我們的研究團隊重點關注河南市場（包括河南省絕大部分上市公司），並提供宏觀經濟分析，投資策略分析及行業分析，以支持我們的業務。

持續提升創新能力，以抓住中國證券行業改革機遇

我們通過持續發展業務及產品創新不斷調整經營策略，以保持於證券行業轉型和市場及監管快速發展中的領先地位，並抓住其機遇。比如，經紀業務已由傳統通道式服務向理財增值服務轉型，且我們現有

業 務

的證券營業部也已轉型為綜合證券及金融服務平台。我們緊隨新市場發展，已率先在NEEQ推薦業務中戰略性地建立市場地位，使我們成功抓住市場變化帶來的機遇。

繼2012年5月設立由總裁領導的創新業務委員會後，我們又於2013年2月設立創新業務總部，專注研究、發展和推廣創新產品及服務，以實現可持續發展。通過持續開展創新業務，我們已獲得多項開展創新業務的資格並發展各類資本中介業務和資本投資業務，如融資融券、股票質押式回購交易、約定購回式證券交易及直接投資等。2012年至2013年期間，我們以融資融券為代表的創新業務已取得快速發展，並拉動收入增長。

- **融資融券：**我們於2012年7月開展融資融券業務，依託於廣泛且穩定的客戶群，此新興業務取得快速發展，融資融券餘額由截至2012年12月31日的人民幣210.8百萬元增至截至2013年12月31日的人民幣2,266.8百萬元，我們在中國的市場份額佔比由截至2012年12月31日的0.2%增至截至2013年12月31日的0.7%。
- **股票質押式回購交易：**我們於2013年8月開展股票質押式回購交易業務。截至2013年12月31日，我們客戶委託的限售股總值超過人民幣402億元，為股票質押式回購交易業務的發展提供大量合資格資產。
- **直接投資：**我們於2012年2月成立直投附屬公司中鼎開源。我們與河南當地政府機構保持穩定而長期的關係，使我們得以在具高發展潛力的當地中小企業中維持證券投資機遇的競爭力。截至2013年12月31日，我們已於從事技術與機械行業的公司進行總額為人民幣38.3百萬元的投資。
- **其他創新業務：**我們亦積極開展其他具有增長潛力的創新業務，包括債券質押式報價回購、資產證券化方案、約定購回式證券交易及中小企業私募債等。

業務結構優化及利潤快速增長

為儘量減低市場波動對經營業績帶來的不利影響，於往績記錄期間，我們就業務結構進行戰略性優化，並逐步形成具多元化收入來源的均衡業務組合。在鞏固證券經紀業務競爭優勢的同時，我們於近年來積極擴大投資銀行、自營交易和融資融券業務。證券經紀業務分部收入及其他收益佔收入及其他收益總額

業 務

的百分比由2011年的73.1%下降至2013年的47.3%，同時，融資融券、投資銀行及自營交易業務分部收入及其他收益分別佔2013年收入及其他收益總額的10.9%、11.5%及14.2%，這表明收入結構更加均衡穩定。

得益於清晰的業務發展策略和有效的管理執行力，於往績記錄期間，我們已成功抵禦市場波動，實現穩步快速增長。收入及其他收益由2011年的人民幣966.3百萬元增長26.1%至2012年的人民幣1,218.5百萬元，並進一步增長17.7%至2013年的人民幣1,434.6百萬元。根據中國證券業協會的資料，2012年及2013年，本公司的利潤（根據中國公認會計準則計算）分別增長84.4%及48.5%，遠高於2012年及2013年的行業平均增長率負16.4%及33.7%，我們在2011年至2013年利潤年複合增長率也高於所有其他在香港上市的中國證券公司在同期的利潤年複合增長率。

優秀的管理團隊和市場化的人力資源管理

我們的管理團隊在證券和金融服務行業擁有豐富的管理經驗，並有卓越的成績。高級管理團隊成員中有90.0%擁有碩士或博士學位，並在金融服務行業平均具有18年管理經驗，對金融業具有深刻的理解和敏銳的商業判斷，能夠及時把握機遇，調整業務戰略。董事長菅明軍先生擁有28年的經濟、金融和企業經營管理從業經驗，曾在國家財政部、河南省財政廳、河南省政府國有資產監督管理委員會及亞太會計集團擔任管理職務，2008年10月至2012年8月擔任我們的總裁，對中國宏觀經濟政策、河南證券市場和地方經濟發展有深刻理解。總裁周小全先生在金融服務業從業15年，曾任職於中國建設銀行總行、中共中央金融工作委員會（現稱中國銀監會）和中國證監會，在經濟金融研究方面有豐富經驗，同時具備先進的管理理念和卓越的領導力。有關董事及高級管理層的履歷詳情，請參閱「董事、監事、高級管理層及僱員」。公司的中層管理團隊（包括部門主管和各營業部總經理）平均擁有十年的中國證券行業從業經驗。另外，我們非常重視對管理團隊的境外培訓，董事長和總裁均在美國賓西法尼亞大學沃頓商學院和加拿大證券學會進行交流和培訓，公司其他高管和中層管理成員也分批赴國外進行專業在職培訓。

業 務

我們採用市場導向的績效式僱員薪酬架構，實施以業績和管理層目標為核心的多層次考核體系，具體而言，一線員工和管理團隊的薪酬與經營業績密切掛鉤。我們已執行有效的人力資源管理，主要根據績效決定管理人員的升降、員工的僱傭或解僱和收入的增減，以此保持團隊的工作熱情與活力，並留住高素質人才。我們非常重視激勵一線員工，並注重企業文化建設，提供員工幫助計劃以提高企業凝聚力及降低員工流失率。為了提高僱員技能，我們定期組織僱員參加在職培訓，並鼓勵僱員考取金融會計類專業資格，尤其是通過給予特別獎勵等措施，支持僱員獲取保薦代表人、特許金融分析師、國際註冊投資分析師及金融風險管理師等職業資格。

有效的風險管理體系和內部控制、先進的IT系統和領先的「全成本管理」能力

我們已建立一套行之有效的風險管理體系及內部控制制度，能夠識別、評估和管理業務中的市場、信用及操作風險，優化風險配置，制定風險化解措施。我們已建立四層架構的風險管理體系，包括(i)董事會及監事會；(ii)風險控制委員會、審計委員會及投資決策委員會；(iii)稽核審計總部、風險管理總部、合規管理（法律事務）總部以預防、化解和審核風險；及(iv)各業務部門和分支機構的一線風險管理職能。另外，我們還建立起一項基於淨資本的動態風險控制指標，以對各種風險進行風險監控、早期預警及報告。我們擁有標準化敏感度分析和壓力測試程序，用於應對所有業務線的各種風險，並開展定期或不定期的壓力測試，幫助我們優化資產配置和化解風險。

我們擁有一套先進的IT系統，於2012年4月取得ISO20000認證。我們已採用標準化的IT架構，通過「PDCA」（制定－使用－檢查－完善）無縫循環理順IT政策、流程和標準。我們的IT系統還允許我們實時監控經紀、投資和信用交易，這為主要業務經營及風險管理體系提供了有效的支持。先進且有效的IT系統讓我們能夠更有效地執行我們的發展策略，實現業務和產品創新，促進在全國範圍內的業務擴展，改善客戶服務。

我們採用完善的會計及成本管理框架，並率先採用以「全成本管理」概念為基礎的成本管理方法，旨在透過全公司上下系統化和有組織的方法來控制及削減成本。該解決方案於2012年獲中國證券業協會好評。我們是中國首批推出「全成本管理」IT系統的證券公司之一，旨在提高成本管理能力，增強競爭優勢。

業 務

業務戰略

我們的目標是成為中國一流、世界知名的金融服務供應商。我們計劃充分把握中國資本市場市場化改革及有關河南的三大國家戰略規劃繼續實施所帶來的重大機遇。具體而言，我們計劃採取以下措施，把握三大國家戰略規劃帶來的機遇：

- 利用我們位於「鄭東新區」的地理優勢並拓展我們的股權及債權融資業務以及直接投資業務，從而把握「中原經濟區」帶來的各種機遇，進而促進「鄭東新區」金融中心核心功能的發展，我們認為這將會使我們的未來發展大受裨益。
- 積極參與「鄭州航空港經濟綜合實驗區」的發展，尤其在提供資產證券化及項目融資服務過程中開拓可加快我們發展的潛在業務領域，從而把握「鄭州航空港經濟綜合實驗區」帶來的各種機遇，我們認為這將有利於鄭州航空港經濟綜合實驗區及本公司的共同發展。
- 積極為我們所認同的河南龍頭農業公司（尤其是經營農作物種子及畜牧業、食品加工及農機行業的公司）提供直接投資、資產重組、首次公開發售及併購服務，助其實現持續發展，為我們帶來新的發展機遇，從而把握「國家糧食生產核心區」帶來的各種機遇。

我們將繼續重點發展河南市場，依託公司區域優勢，提升公司競爭力並以此為基礎進一步擴大完善在全國的業務佈局。我們將通過穩步持續發展經紀、投資銀行及投資管理業務，大力發展資本中介業務，實現盈利持續增長。我們的業務戰略具體包括：

深度挖掘河南證券行業發展潛力，持續推進經紀業務的轉型

我們計劃進一步提升經紀業務在河南市場的領先地位並繼續在全國範圍內進行擴張。我們計劃執行以下策略：

- **優化營業網點佈局：**我們計劃於2014年底前實現其餘證券營業部向綜合證券及金融服務平台轉變。依靠對河南省的深入理解，我們計劃根據市場潛力、競爭優勢及與現有營業部的協同效應，增加「輕型營業部」的數量。這些行動將進一步擴大客戶範圍，並有助於拓展更多高淨值客戶及機構客戶。此外，我們將充分利用全國戰略性營業網點，促進信息及資源分享，

業 務

實現更大的協同效應。我們計劃於2014年年底前將全國的證券營業部的數量增至77家。經中國證監會、香港證監會及中國和香港的其他監管機關監管審批及發牌後，我們計劃於2015年下半年在香港成立一家分公司，提供各種財務顧問服務，並協助客戶進入香港及國際資本市場。我們認為，我們向香港擴張的計劃將受益於「滬港通」的實施。請參閱「行業概覽－中國證券行業發展趨勢」。我們當前計劃通過有機增長在河南省內外尋找商機，截至最後可行日期，我們並無任何收購計劃，也未確認任何收購目標。

- **提供更多增值服務：**我們透過多樣化自主理財產品以及打造自主理財品牌「財富中原」，為客戶提供更全面的理財產品，並計劃分銷更加多元化的第三方及跨市場金融產品以增強客戶的覆蓋面和忠誠度。我們亦將持續提升投資顧問團隊專業能力，並透過提供專屬投資顧問及理財服務吸引更多的高端客戶。
- **發展電子證券交易平台：**我們計劃進一步發展最近推出的電子證券交易平台，從而打破證券營業部的地域限制、擴大客戶範圍，並積極尋找更多在線客戶以降低運營成本。我們有意改善這個平台，增強客戶體驗、提供第三方在線理財產品，將公司網站、在線交易平台及其他內部資源整合到這個在線平台。

此外，我們計劃利用「河南優勢」拓展期貨經紀業務（尤其是股指期貨和國債期貨），透過我們於證券行業的競爭優勢實現與證券經紀業務的協同效應。

把握中國證券行業改革機遇，加強我們在投資銀行業務的區域優勢及創新能力

我們計劃進一步加強我們在河南市場投資銀行業務的領先地位並提升我們在全國範圍的競爭力。鑒於河南融資需求大幅增長，我們計劃採取以下策略：

- **股權融資：**考慮到A股首次公開發售體制改革及優先股引入，以及河南省地方政府機構大力支持當地公司進行股權及債權融資，我們認為河南省股權融資市場發展空間巨大。我們的客戶策略將重點關注河南省經營能源、農業、旅遊、傳媒和高科等行業的大型國有企業及增長潛力巨大的優質中小企業，並依託我們廣泛的區域營業網點及與河南省各地方政府的合作，不

業 務

斷滿足這些企業的融資需求。我們計劃繼續優化內部組織架構並在分公司及證券營業部設置投資銀行業務職能，以增強我們的本地客戶覆蓋率及業務開發能力。此外，我們亦計劃利用營業網點的戰略佈局和品牌知名度，開發更多省外股權融資業務。

- **債權融資：**我們認為中國證券業的結構轉型和河南城鎮化的加快將為債權融資業務創造大量商業機會。我們計劃依託與河南省各市縣政府的良好合作、我們廣泛的客戶群及強大的市場推廣能力，來進一步發展債權融資業務並豐富債權融資產品，包括公司債券、企業債券、市政債券、永續債及中小企業私募債等。此外，我們亦計劃通過全國範圍內的營業網點和我們與財務顧問提供商等第三方積極的合作，拓展在河南省以外的債權融資業務。
- **財務顧問：**隨著中國經濟結構轉型及行業整合的深入，我們計劃促進河南省重要行業大型國企進行更多的公司重組活動，並積極為優質非上市公司提供併購服務。
- **場外市場：**河南省存在大量優質中小企業，但其融資渠道有限。我們計劃把握中國場外市場擴張帶來的商業機會，推薦更多符合資格的河南省非上市公司進入NEEQ進行股份報價及轉讓，以增強我們在場外市場的競爭優勢。同時，我們計劃在省政府的主導下，協助組建河南省「區域性股權交易中心」，為地方中小企業提供更靈活的融資和股份轉讓渠道。

通過與其他業務線合作及依託我們的競爭優勢開發我們的投資管理業務

我們認為我們的投資管理業務具有巨大增長潛力，且我們計劃實施以下策略，以發展該項業務：

- **資產管理：**河南省家庭收入及高淨值人士日益增加，理財服務需求日益旺盛。受益於中國對金融業管制的放鬆、眾多的營業網點及「河南優勢」，我們計劃根據市場需求開發並提供更多

業 務

集合資產管理計劃等受歡迎的產品，提升銷售和市場推廣能力，從而增加管理資產。此外，我們計劃開發及擴大資產證券化業務。2014年3月17日，中國證監會批准了我們首個資產證券化產品。

- **直接投資：**我們計劃憑藉「河南優勢」，與河南省地方政府開展戰略合作，深入發掘具高增長潛力中小企業的投資機會。我們計劃於【編纂】後將中鼎開源的註冊資本增加【編纂】。請參閱「未來計劃及所得款項用途」。為此，我們亦歡迎第三方投資者的出資，設立多樣化直投基金、併購基金及產業基金。此外，我們將進一步改良項目評估系統，以幫助我們進行項目選擇及作出投資決策。2014年1月，中國證監會通過立法允許中國證券公司的直投附屬公司直接進行債權投資。我們計劃積極發展這項新業務。
- **基金管理：**我們計劃依託附屬公司中原英石的外資股東的經驗和我們在中國廣泛的營業網點，積極發展以量化交易為主的公募基金產品並拓展專戶管理業務。同時，我們計劃針對Ashmore開發的QFII和RQFII產品提供管理服務。

重點拓展資本中介業務及提高槓桿率以改善股本回報率

中國證券行業的管制放寬且正處於結構轉型之際，而河南新型金融產品及其他融資需求日益旺盛，我們計劃借此機會促進產品創新。

我們預期，以融資融券業務及股票質押式回購交易為代表的資本中介業務將是推動收入和利潤增長的重要來源。我們計劃積極拓展融資融券業務，預計2014年及2015年將分別需要約人民幣1,200百萬元及人民幣500百萬元的額外資金。我們計劃綜合運用現金及現金結餘、經營活動產生的現金流量、來自中國證券金融的資金及公司債券所得款項以及約【編纂】【編纂】所得款項淨額（約【編纂】）為該等額外資金需求提供資金。此外，我們計劃使用約【編纂】【編纂】所得款項淨額（約【編纂】）發展其他資本中介業務，包括(i)拓展股票質押式回購交易及約定購回式證券交易業務；(ii)逐步開展做市業務；及(iii)積極開拓中國證監會批准的其他資本中介業務。請參閱「未來計劃及所得款項用途」。

業 務

為鼓勵證券公司提高其資金效率，中國監管機構已放鬆對證券公司的資本要求，包括降低資本要求及風險資本儲備要求。我們計劃不久後通過多種融資渠道（包括發行短期融資券和公司債券）及其他低成本融資以改善財務槓桿及股本回報。

強化資本管理、風險管理、內部控制及IT能力，提高整體運營效率

隨著新業務的發展，我們計劃對中後台支持系統進行升級，採取措施如下：

- 加強監管包含淨資本及風險資本在內的風險控制指標，提高業務線內資金配置效率；
- 通過風險識別、風險配置、風險績效評估及風險對沖，建立支持新業務發展的風險管理體系；
- 整合風險管理機制並進行統一的風險管理基礎建設，以加強事前防範、事中風險管控、事後稽核審計，確保風險管理職能貫穿整個業務流程，以完善全面風險管理體系；
- 加強法律合規及審計職能及各業務線間的「中國牆」；及
- 加強IT系統對新業務和技術的支持，並發展和提高互聯網IT職能。

進一步完善人力資源管理以有效吸引、激勵及挽留專業人才

我們的成功很大程度上取決於我們吸引、激勵並挽留專業及經驗豐富的人才的能力。為了保持及增強我們的市場競爭優勢，我們計劃採取以下人力資源措施：

- 在業務線內實行及優化以市場為導向並基於績效的薪酬體系；
- 採用精心設計的招聘策略以吸引具備國際視野的高端專業人才；
- 提升有傑出領導才能及執行力的專業人才，並不斷優化僱員結構；

業 務

- 為僱員提供專業培訓及清晰且量身設計的職業發展規劃；及
- 在適用法律及法規允許的情況下通過獎勵計劃（包括僱員持股計劃）進一步激勵及提升僱員忠誠度。

我們的業務

我們向個人、企業、金融機構和政府實體提供廣泛的金融產品與服務。按業務線劃分，我們的主要產品與服務包括：

業務線	主要產品與服務
經紀	• 證券經紀 • 融資融券 • 期貨經紀
投資銀行	• 股權融資 • 債權融資 • 財務顧問
投資管理	• 資產管理 • 直接投資 • 基金管理
自營交易	• 自有賬戶的債券、股票、基金和衍生產品交易
其他創新業務	• 股票質押式回購交易 • 約定購回式證券交易

下表載列所示年度按分部劃分的收入及其他收益：

	截至12月31日止年度					
	2011年		2012年		2013年	
	(人民幣 百萬元)	%	(人民幣 百萬元)	%	(人民幣 百萬元)	%
經紀	740.8	76.7	550.2	45.1	901.3	62.8
— 證券經紀	706.1	73.1	494.1	40.5	678.9	47.3
— 融資融券	—	—	6.1	0.5	155.8	10.9
— 期貨經紀	34.7	3.6	50.0	4.1	66.6	4.6
投資銀行	74.5	7.7	172.8	14.2	164.9	11.5
投資管理	17.3	1.7	39.3	3.2	17.5	1.2
自營交易	(53.2)	(5.5)	324.1	26.6	204.0	14.2
總部及其他 ⁽¹⁾	188.0	19.5	133.5	11.0	148.7	10.4
分部間抵銷	(1.1)	(0.1)	(1.4)	(0.1)	(1.8)	(0.1)
合計	966.3	100.0	1,218.5	100.0	1,434.6	100.0

(1) 包括股票質押式回購交易、約定購回式證券交易的利息收入及自有存款及我們代客戶持有存款的利息收入和其他收入及收益，如政府補助及租金收入。

業 務

經紀

我們的經紀業務涉及以下活動：

- **證券經紀**：我們代客戶進行股票、基金和債券交易；
- **融資融券**：我們收取客戶擔保物為其提供融資融券服務；這項服務對客戶起到財務槓桿作用，使客戶能夠參與賣空；及
- **期貨經紀**：我們代客戶執行商品期貨和金融期貨交易。

截至2013年12月31日，我們通過分佈於河南省及中國12個主要城市（如北京、上海和深圳等）的58家證券營業部及5家期貨營業部，已向約1,340,000名零售客戶和逾800名機構客戶提供證券經紀服務，同時向約11,000名客戶提供期貨經紀服務。我們的融資融券業務設立於2012年7月，此後便快速發展。

經紀一直是我們的核心業務之一，該業務收入佔我們收入及其他收益總額的大部分。2011年、2012年及2013年，經紀業務產生的收入及其他收益分別為人民幣740.8百萬元、人民幣550.2百萬元及人民幣901.3百萬元，分別佔上述年度收入及其他收益總額的76.7%、45.1%及62.8%。

下表載列於所示年度證券經紀、融資融券及期貨經紀業務分別產生的分部收入及其他收益：

	截至12月31日止年度					
	2011年		2012年		2013年	
	(人民幣 百萬元)	%	(人民幣 百萬元)	%	(人民幣 百萬元)	%
證券經紀.....	706.1	95.3	494.1	89.8	678.9	75.3
融資融券.....	—	—	6.1	1.1	155.8	17.3
期貨經紀.....	34.7	4.7	50.0	9.1	66.6	7.4
合計	740.8	100.0	550.2	100.0	901.3	100.0

證券經紀

我們代表客戶從事各類證券產品交易，包括：

- **股票**：上海證券交易所及深圳證券交易所上市公司的股票；

業 務

- 基金：上市基金，包括開放式基金、封閉式基金和ETF；及
- 債券：在上海證券交易所及深圳證券交易所上市的債券，包括國債、公司債券（上市公司發行的債券）和可轉換債券等。

下表載列於所示年度按產品類別劃分的我們各類證券經紀業務（包括融資融券的經紀交易）的成交量和市場份額：

	截至12月31日止年度					
	2011年		2012年		2013年	
	成交量	市場份額 ⁽¹⁾	成交量	市場份額 ⁽¹⁾	成交量	市場份額 ⁽¹⁾
	(人民幣 百萬元)	(%)	(人民幣 百萬元)	(%)	(人民幣 百萬元)	(%)
證券						
股票	527,748	0.63	385,296	0.61	582,378	0.62
基金	2,545	0.20	3,510	0.22	4,643	0.16
債券	1,142	0.10	1,003	0.07	1,284	0.06
認股權證 ⁽²⁾	2,815	0.41	—	—	—	—
合計	534,250	0.61	389,809	0.59	588,305	0.60

(1) 市場份額按上海證券交易所與深圳證券交易所的會員證券公司成交量總額計算。

(2) 所有在交易所交易的認股權證均於2011年到期並被中國監管機構終止。

我們的證券經紀業務由零售經紀和機構經紀組成。截至2011年、2012年及2013年12月31日，我們零售經紀業務的成交量佔證券經紀成交量總額的98.1%、97.6%和98.1%。截至2013年12月31日，我們擁有約1,340,000名零售經紀客戶及逾800名機構經紀客戶。

過去，證券經紀業務產生的分部收入及其他收益是收入及其他收益總額的最大來源。2011年、2012年及2013年，證券經紀業務的分部收入及其他收益分別為人民幣706.1百萬元、人民幣494.1百萬元及人民幣678.9百萬元，分別佔上述年度收入及其他收益總額的73.1%、40.5%及47.3%。

融資融券

我們於2012年6月從中國證監會取得開展融資融券業務的資格，並於2012年7月開始從事該項業務。融資融券業務是資本中介業務的重要部分，具有資本密集性特徵且面臨相關信用風險，請參閱「風險因素－與我們業務和行業有關的風險－我們可能因信用風險而蒙受重大損失」及「－內部控制措施－融資融券業務」。

業 務

在融資業務中，我們希望獲得證券購買融資的經紀客戶收取擔保物，並為其提供融資，從而使他們通過財務槓桿提高投資回報。我們還通過融券服務向經紀客戶借出我們自有賬戶中持有的證券，使他們能利用市場中的潛在賣空機會。我們與客戶訂立的協議通常包括融資融券額度、到期日期及利率等方面的條款。我們目前就融資和融券收取的年利率較中國人民銀行設定的金融機構六個月貸款基準利率分別上浮3.0%和5.0%。於往績記錄期間，我們就融資融券收取的年利率分別為8.6%和10.6%。就融資融券收取的利率可能隨中國人民銀行基準利率及市況變動而變化。

截至2013年12月31日，我們在中國的58家證券營業部中，有54家提供融資融券服務。截至同一日期，700支股票和13支ETF符合中國融資和融券資格，我們針對699支合資格股票和13支ETF提供融資服務，並針對五支合資格ETF提供融券服務。我們的經紀團隊與研究團隊攜手合作，為融資融券客戶提供專業投資分析和研究報告，幫助他們選擇產品和管理風險。

我們於2013年4月取得轉融資資格。轉融資業務便於我們向客戶出借來自第三方的資金，因而增加融資業務可獲得的資金金額，從而使股本回報率最大化。我們可向中國證券金融或其他獲授權中國金融機構借款，再將資金借予我們的融資客戶。截至2013年12月31日，中國證券金融提供的融資融券餘額為人民幣400.0百萬元。2013年4月15日，我們與中國證券金融簽訂轉融資協議，據此，我們可獲得最高人民幣10.0億元的借款，期限不得超過六個月。轉融資協議將於一年內屆滿且可在任一方未發出終止通知的情況下自動續簽。作為向中國證券金融借款（為期六個月）的回報，我們同意綜合支付約7%的年利率及通過現金及證券交存20%的保證金予中國證券金融。

下表載列我們融資融券業務的關鍵經營資料和財務資料概要：

	截至12月31日或截至12月31日止年度	
	2012年	2013年
	(人民幣百萬元)	
保證金交易額.....	1,111.4	33,700.4
孖展融資餘額.....	210.8	2,259.5
借出證券的市值.....	—	7.3
佣金及手續費收入.....	1.7	38.9
利息收入.....	4.4	116.9
利息和佣金收入總額.....	6.1	155.8

業 務

自2012年7月以來，融資融券業務迅速增長，並日益成為我們收入和利潤的重要來源。我們從融資融券業務中獲得的收入，主要來源於融資融券業務的利息收入和客戶信用交易的經紀佣金收入。2012年及2013年，融資融券業務的分部收入及其他收益分別為人民幣6.1百萬元及人民幣155.8百萬元，而於該等年度，該業務的分部業績分別為人民幣1.7百萬元及人民幣88.1百萬元。

截至2013年12月31日，我們有約88,874名客戶有資格進行融資融券交易，其中約12,607名客戶已在我處開設融資融券賬戶，其中約6,392名客戶已與我們簽訂交易，分別佔合資格客戶群的14.2%和7.2%。因此，我們認為融資融券業務有巨大的增長潛力。作為業務戰略的一部分，我們計劃積極擴展融資融券業務，預計2014年及2015年將分別需要約人民幣1,200百萬元及人民幣500百萬元的額外資金。我們計劃綜合運用現金及銀行結餘、經營活動產生的現金流量、來自中國證券金融的資金及公司債券所得款項以及約[編纂][編纂]所得款項淨額為我們的額外資金需求提供資金。

為降低融資融券業務的市場及信用風險，我們制定了嚴格的選擇新客戶的標準和嚴謹的風險管理體系。我們選擇信用記錄良好且有較大的風險承受能力的客戶。一般情況下，我們要求客戶在申請融資融券賬戶時，其經紀賬戶至少存續六個月且其中的資產至少有人民幣100,000元（2014年5月降至人民幣50,000元）。我們亦將客戶從融資中取得的證券或賣空所得的資金持作擔保物。我們根據各種因素來確定向客戶授予的信貸額度，例如其在我處存續的資產總額價值及其信譽。我們還建立了追繳保證金風險管理機制，通過該機制實時監控客戶的擔保物價值。請參見「－ 內部控制措施 － 融資融券業務」。

我們允許融資融券客戶提供於深圳證券交易所和上海證券交易所報價的證券作為擔保物。在確定作為擔保物的證券的價值時將採用不同的貼現率。下表載列上海證券交易所及深圳證券交易所規定的融資融券業務中各類證券適用的貼現率上限：

證券類型	貼現率
國庫券	95.0%
ETF	90.0%
非ETF上市證券投資基金和非MOF債券	80.0%
上證180指數和滬深100指數成分股	70.0%
非ST股票（不包括上證180指數和滬深100指數成分股）	65.0%
ST股票	0

業 務

由於監管規定的進一步放寬，我們認為有資格進行融資融券的證券種類和數量將會增加，融資融券開戶的資格門檻有望降低，且基金管理公司和保險公司等機構投資者有望獲准參與融資融券業務。

期貨經紀

我們通過附屬公司中原期貨提供期貨經紀服務。中原期貨是上海期貨交易所、鄭州商品交易所、大連商品交易所和中國金融期貨交易所的會員。截至2013年12月31日，我們提供的期貨產品涵蓋中國所有的期貨產品，包括38種商品期貨（比如農產品、金銀、化工產品和金屬等）以及2種金融期貨（包括股指期貨和國債期貨）。

下表載列於所示年度按產品類別劃分的各類期貨經紀業務的成交量：

	截至12月31日止年度		
	2011年	2012年	2013年
	(人民幣十億元)		
商品期貨	498.7	882.9	1,842.1
金融期貨	192.4	218.1	429.8
合計	<u>691.1</u>	<u>1,101.0</u>	<u>2,271.9</u>

截至2013年12月31日，我們擁有五家期貨營業部，其中三家位於河南省、一家位於遼寧省大連市及一家位於陝西省咸陽市。此外，位於中國的58家證券營業部中有26家持有開展期貨中間介紹業務的資格，這些營業部能夠向中原期貨引薦潛在客戶。截至2013年12月31日，我們擁有約11,000名期貨經紀客戶，其中約7.6%的客戶通過期貨中間介紹業務被引薦給中原期貨。

2011年、2012年及2013年，我們的期貨經紀業務的分部收入及其他收益分別為人民幣34.7百萬元、人民幣50.0百萬元及人民幣66.6百萬元，分別佔上述時期收入及其他收益總額的3.6%、4.1%及4.6%。截至2011年、2012年及2013年12月31日，中原期貨全部客戶的保證金餘額分別為人民幣265.4百萬元、人民幣479.0百萬元及人民幣621.1百萬元。

業 務

財富管理

除傳統經紀服務外，我們始終以客戶需求為導向，力爭提供貼近客戶需求的多層次增值理財服務。我們於2009年建立起公司統一的理財服務品牌，即「財富中原」。我們根據客戶的理財需求及風險偏好，將理財客戶劃分為三類：「自主型」（對投資諮詢服務依賴度低的客戶）；「參考型」（對投資諮詢服務依賴度中等的客戶）及「依賴型」（對投資諮詢服務依賴度高的客戶），並提供不同的服務組合方式，收取不同的佣金率，以滿足各類客戶需求：

- **中原快車**：我們向「自主型」客戶提供標準的經紀服務、市場信息及諮詢服務；
- **中原寶典**：除中原快車提供的基礎服務外，我們向「參考型」客戶提供全面的市場及行業信息及投資諮詢服務；及
- **中原管家**：除中原寶典提供的全面服務外，我們向「依賴型」客戶提供「一對一」的投資諮詢服務。

作為中原寶典和中原管家提供理財服務的回報，我們通常對「參考型」及「依賴型」客戶進行的經紀交易收取更高的佣金率。2011年、2012年及2013年，增值理財服務的收入分別為人民幣0.1百萬元、人民幣29.3百萬元及人民幣55.3百萬元。下表載列截至2013年12月31日按產品類別劃分的我們理財服務的經紀佣金率及客戶數量：

	中原快車	中原寶典	中原管家
經紀佣金率	基於市況 的可變佣金率	0.04%至0.1%	0.15%
客戶數量（千名）	1,255.4	85.9	0.5

此外，我們向機構和高淨值客戶提供資產託管服務，他們將限售股存入本公司，而我們則向他們提供多種服務，如股票質押式回購交易、限制取消時的限售股經紀銷售及理財服務。

業 務

分銷金融產品

除經紀服務外，我們通過證券營業網點銷售自主研發的資產管理產品和第三方金融產品（主要為基金產品）。由於2012年11月新的金融產品代理銷售規定出台，我們於2013年1月獲得相關資質，代理銷售第三方金融機構提供的更為多元化的金融產品，如信託公司、商業銀行提供的金融產品。2011年、2012年及2013年，我們銷售資產管理產品及第三方金融產品所得收入分別為人民幣8.4百萬元、人民幣3.7百萬元及人民幣5.4百萬元。

2011年、2012年及2013年，資產管理產品（現金管理產品炎黃匯利除外）的銷量分別為人民幣654.2百萬元、人民幣286.9百萬元及人民幣136.1百萬元。2013年，我們推出第一款現金管理產品炎黃匯利，該產品主要投資於銀行存款及貨幣市場基金。截至2013年12月31日，炎黃匯利的餘額為人民幣173.7百萬元。

2011年、2012年及2013年，第三方金融產品的銷量分別為人民幣872.2百萬元、人民幣3,246.0百萬元及人民幣1,195.6百萬元。2011年及2012年，我們銷售的第三方金融產品均為基金產品，其中91.8%為流動性高、信用風險小的貨幣市場基金。2013年，我們分銷人民幣1,039.6百萬元的第三方基金產品（主要為貨幣市場基金），佔我們同年銷售的所有第三方金融產品的87.0%。2013年，我們亦分銷兩項第三方信託計劃，總銷量為人民幣156.0百萬元，該等計劃由政府扶持企業作擔保或有充分物業作抵押。這兩項信託計劃的最低認購額為人民幣1.0百萬元，出售予風險承受能力較高的成熟投資者。另外，我們持續對第三方信託計劃的表現及信用狀況進行監控。

我們不追求銷量，而是專注於挑選資本雄厚、經營良好的信託公司發行的審慎優質的信託計劃。繼2014年初中國信託行業出現首例實質性違約事件後，我們繼續堅持產品策略，加強對第三方金融機構的背景審核，審慎選擇第三方信託計劃以供分銷。與此同時，我們將繼續增強銷售人員的風險意識，僅向與產品風險狀況相匹配的合資格客戶銷售第三方信託計劃。請參閱「一 內部控制措施 — 證券經紀業務」。

於往績記錄期間，我們的銷售人員在分銷第三方金融產品時並未進行任何違規銷售或其他不當行為，且該等金融產品概無出現違約。因此，我們認為，我們有關分銷第三方金融產品的內部控制措施屬有效。

業 務

經紀佣金及手續費收入

我們向通過交易平台進行證券及期貨交易的客戶收取佣金及手續費。下表載列於所示年度股票及基金經紀以及期貨經紀的總經紀成交額和佣金及手續費收入以及平均證券經紀佣金率：

	截至12月31日止年度		
	2011年	2012年	2013年
證券經紀（股票及基金）			
成交額（人民幣百萬元）.....	530,293	388,806	587,021
佣金及手續費收入			
（人民幣百萬元）.....	659.6	463.2	672.6
平均證券經紀佣金率	0.124%	0.119%	0.115%
期貨經紀			
成交額（人民幣十億元）.....	691.1	1,101.0	2,271.9
佣金及手續費收入			
（人民幣百萬元）.....	27.3	39.0	53.2
佣金及手續費收入總額（股票、基金及期貨）			
（人民幣百萬元）.....	686.9	502.2	725.8

我們的證券經紀佣金率近年來有所下滑，其主要歸因於河南及中國的整個經紀市場競爭激烈。由於我們不斷努力向客戶提供多層次增值理財產品，我們的證券經紀佣金率自2012年以來下跌放緩。我們預期中國的證券經紀佣金率日後或會持續下跌。請參閱「風險因素－與我們業務和行業有關的風險－我們的收入主要來自證券經紀業務，我們無法向閣下保證能夠維持經紀佣金及手續費收入」。

我們計劃實施以下各項，以提高證券經紀業務的競爭優勢：

- 將傳統渠道式業務模式轉型為增值理財業務，以提高我們的平均證券經紀佣金率及增加我們的收入來源；
- 將傳統的經紀營業部中的證券營業部轉型為綜合證券及金融服務平台，提供全面的投資及融資服務，並提高客戶服務質量；
- 發展「輕型營業部」，以拓展客戶範圍及提高運營效率；
- 提高不同業務線之間的交叉銷售，並吸引更多高端個人客戶；

業 務

- 根據客戶風險特點及理財需求，對客戶進行進一步細分，以提供更加多樣化及定制化的產品及服務；及
- 增加我們以IT為基礎的服務能力，以提供全面的在線證券服務。

客戶

截至2013年12月31日，證券經紀業務有逾1.3百萬名零售經紀客戶和逾800名機構經紀客戶，其中67.0%為活躍客戶。同時，期貨經紀業務擁有約11,000名客戶。下表載列截至所示日期按客戶類型劃分的經紀業務的情況：

	截至12月31日		
	2011年	2012年	2013年
	(千)		
證券經紀客戶			
零售客戶	1,268	1,314	1,343
機構客戶	1	1	1
期貨經紀客戶	8	10	11
客戶總數	1,277	1,325	1,355

我們與客戶維持持久穩定的關係。下表載列截至所示年度證券經紀客戶的賬齡情況：

	截至12月31日					
	2011年	(%)	2012年	(%)	2013年	(%)
	(千)					
賬齡						
— 十年及以上 ..	419	33.1%	433	33.0%	442	32.9%
— 五至十年	88	6.9	341	26.0	470	35.0
— 三至五年	410	32.3	280	21.3	255	19.0
— 低於三年	351	27.7	260	19.8	177	13.2
合計	1,268	100.0%	1,314	100.0%	1,344	100.0%

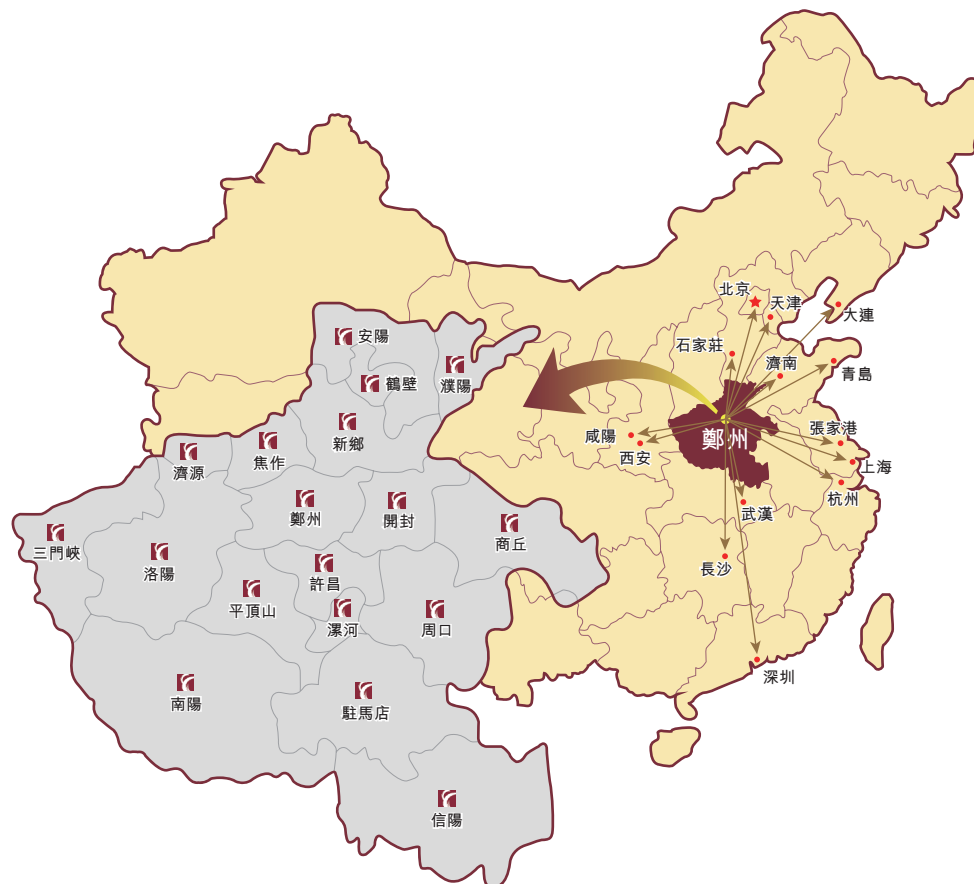
我們已成功維持客戶的忠誠度。截至2013年12月31日，約有67.9%的零售經紀客戶與我們維持業務關係超過五年，較截至2011年12月31日的40.0%有顯著增長。約有32.9%的零售經紀客戶與我們維持業務關係超過十年。

我們絕大部分經紀客戶為河南省的個人和企業。截至2011年、2012年及2013年12月31日，我們證券經紀客戶中分別有95.5%、95.2%及94.8%在我們的河南省證券營業部開戶。請參閱「風險因素－與我們業務和行業有關的風險－我們面臨客戶和業務集中分佈於河南的風險」。

業 務

營業網點和交易平台

根據河南省證券期貨業協會的資料，在河南有一席之地之所有證券公司中，我們的營業網點覆蓋範圍最廣。截至最後可行日期，我們在河南省18個地級市和中國12個主要城市（如北京、上海及深圳）擁有62家證券營業部。另外，我們擁有5家期貨營業部，其中3家在河南省，1家在遼寧省大連市，1家在陝西省咸陽市。我們在河南省的營業網點覆蓋該省所有地級市，在河南省以外的營業網點則戰略性分佈於「環渤海圈」、「長江三角洲」、「珠江三角洲」以及「京廣線」（連接中國北方及南方的最重要鐵路幹線之一）。於2014年1月，我們有16家證券營業部被上海證券交易所評為「證券營業部（我是股東）前100強」。截至2011年、2012年及2013年12月31日，我們分別有52家、54家及58家證券營業部。下圖載列截至最後可行日期我們營業網點所服務的城市：



我們正將傳統的經紀營業部建設成為綜合證券及金融服務平台，提供全面的投資和融資服務，並提高客戶服務質量。我們已於2014年第一季度將36家主要證券營業部建設成為綜合證券及金融服務平台並預計於2014年底前完成餘下證券營業部的轉型。

業 務

隨著中國放鬆對證券營業部在規模、地域和現場交易設施方面的要求，我們已於2014年開始設立「輕型營業部」以提升運營效率，其僅需較少現場員工且更關注客戶覆蓋面。「輕型營業部」規模通常不足200平方米，且所需啟動資金不足人民幣500,000元。我們計劃在河南省較發達縣設立更多的「輕型營業部」，以降低運營成本，並加速擴展我們的網點覆蓋範圍。此外，我們計劃在河南省以外戰略位置設立「輕型營業部」，以便在開發綜合證券及金融服務平台之前，更快佔領當地市場。

我們向客戶提供多種交易平台。我們的客戶既可以在營業部進行現場交易，也可以通過電話、互聯網或者移動設備進行遠程交易。網上交易已經成為我們證券經紀客戶的主要交易方式。於2013年，我們的網上交易量約佔我們證券經紀交易總量的83%。

2014年初，我們推出電子證券交易平台，從而打破證券營業部的地域限制、擴大客戶範圍並降低經營成本。我們認為電子證券交易平台可以配合我們現有的中國證券營業部，預計將為目標客戶提供銷售及市場營銷、客戶友好體驗、更多樣化的產品供應及增強交易便利性。展望未來，我們擬增強客戶體驗、提供更多元化的電子證券類理財產品及將公司網站、在線交易門戶網站及其他內部資源整合入該在線平台，以改善該在線平台。請參閱「風險因素－與我們業務和行業有關的風險－隨著新業務計劃的推出，促使我們提供新的產品及服務，與更廣泛的客戶進行交易，以及透過新營銷平台開展業務，我們面臨的風險將日益增加」。

市場營銷和客戶服務

銷售和營銷團隊主要由客戶經理（我們的僱員）和第三方證券經紀代理組成。客戶經理和證券經紀代理的薪酬均按績效釐定。截至2013年12月31日，我們擁有686名客戶經理和219名證券經紀代理。除通過在線平台、電話、私人會面和投資者教育活動發展客戶外，我們努力把握業務線中的交叉銷售機會。例如，投資銀行業務將持有限售股的機構客戶推薦給經紀業務。

我們努力提供優質的客戶服務，以滿足客戶需求。除了我們的網站之外，我們通過客服熱線「967218」提供「7×24小時」實時服務，包括回答有關產品介紹、交易規則、賬戶狀態和交易軟件方面的問題。此外，我們還通過短信和電子郵件向經紀客戶提供投資分析和推薦股票、基金及其他金融產品。為提高客戶忠誠度及促進服務差異化，我們安排投資顧問為高端客戶提供量身打造的專屬經紀及理財服務。

業 務

投資銀行

投資銀行業務主要向機構客戶提供綜合企業融資服務，包括股權及債權融資及財務顧問服務。於往績記錄期間，我們已為逾70名客戶提供投資銀行服務。我們將投資銀行業務與其他業務線（如經紀、資產管理及直接投資）緊密結合以促進交叉銷售及進一步擴充我們的投資銀行客戶群。

於往績記錄期間，我們就投資銀行業務榮獲下列主要獎項：

- 於2013年榮獲《證券時報》的「中國區最佳再融資投行」獎項；
- 於2013年榮獲《證券時報》的「股轉系統最佳主辦券商」獎項；
- 於2012年榮獲深圳證券交易所及《證券時報》的「財務顧問項目創新獎」；及
- 於2011年榮獲《證券時報》的「最具成長性投行」獎項。

2011年、2012年及2013年，投資銀行業務的分部收入及其他收益分別為人民幣74.5百萬元、人民幣172.8百萬元及人民幣164.9百萬元，分別佔上述期間收入及其他收益總額的7.7%、14.2%及11.5%。

股權融資

我們承銷首次公開發售和再融資，主要是配股及非公開發行。截至最後可行日期，我們擁有19名保薦代表人及9名正在申請有關資格的候選人。我們根據融資規模及類型、訂約期限及交易複雜性以及市況收取承銷佣金及手續費。

於往績記錄期間，我們已完成六次非公開發行、一次配股以及一次首次公開發售，合共籌集金額人民幣121億元。2012年及2013年，我們未保薦任何首次公開發售項目，主要由於中國證監會於2012年10月起暫停對首次公開發售項目的審核。該暫停已於2014年1月開闢。

- **首次公開發售：**我們在山西仟源製藥股份有限公司於深圳證券交易所創業板上市項目中擔任主承銷商，承銷金額為人民幣439.4百萬元，佣金率為8.2%。這是我們在創業板的首個首次公開發售項目。

業 務

- 再融資：鑑於中國證監會暫停對首次公開發售項目的審核，我們於2012和2013年期間主要集中關注再融資的承銷業務。2012年及2013年，作為主承銷商，我們完成五次非公開發行和一次配股，總共募集資金人民幣6,275.0百萬元。2012年，我們在河南大有能源股份有限公司的非公開發行中擔任聯席主承銷商，承銷總額為人民幣5,353百萬元。2012年及2013年，我們就再融資分別收取的平均佣金率為0.9%及3.2%。我們於2011年收取的平均佣金率比2012年低，此乃主要歸因於我們就進行大規模融資的河南大有能源股份有限公司非公開發行所收取的佣金率較低。

下表載列於往績記錄期間我們作為主承銷商或聯席主承銷商完成的股權融資交易的若干詳情：

年份	發售性質	發行人	承銷金額 (人民幣 百萬元)	行業	我們的角色
2013年	非公開發行	鄭州煤電股份有限公司	600	煤炭	主承銷商
2013年	非公開發行	河南輝煌科技股份有限公司	714	技術	主承銷商
2013年	非公開發行	河南羚銳製藥股份有限公司	217	製藥	主承銷商
2013年	非公開發行	河南森源電氣股份有限公司	716	製造	主承銷商
2012年	非公開發行	河南神火煤電股份有限公司	1,817	有色金屬	主承銷商
2012年	非公開發行	河南大有能源股份有限公司	5,353	煤炭	聯席主承銷商
2012年	配股	鄭州宇通客車股份有限公司	2,211	汽車	主承銷商
2011年	首次公開發售	山西仟源製藥股份有限公司	439.4	製藥	主承銷商

於往績記錄期間，絕大多數股權融資業務的客戶均為河南省知名國企或民營公司，涉及煤炭、製藥、汽車、有色金屬、技術及製造等多個行業。我們將繼續專注於向河南省大型國有企業以及具有高增長潛力的中小企業提供承銷及保薦服務。

業 務

債權融資

在我們的債權融資業務中，我們承銷固定收益證券，如企業債券、市政債券及公司債券。於往績記錄期間，我們作為主承銷商已完成11項債權融資交易，承銷總額為人民幣141億元。我們的債權融資業務發展迅速，所承銷的債券總額從2011年的人民幣8億元增至2012年的人民幣49億元，並進一步增至2013年的人民幣84億元。下表載列於往績記錄期間我們作為主承銷商完成的債權融資交易的若干詳情：

年份	發行人	承銷金額 (人民幣 百萬元)	行業	類型
2013年	平頂山天安煤業股份有限公司	4,050	煤炭	公司債券
2013年	盤錦石油高新技術產業園 開發建設有限責任公司	750	城市建設 及投資	企業債券
2013年	許昌投資建設總公司	1,200	公用事業	市政債券
2013年	濮陽市建設投資公司(二期)	500	公用事業	市政債券
2013年	洛陽城市發展投資集團有限公司	1,200	公用事業	市政債券
2013年	鄭州公共住宅建設投資有限公司	700	公用事業	市政債券
2012年	平頂山市發展投資公司	1,140	公用事業	市政債券
2012年	濮陽市建設投資公司	500	公用事業	市政債券
2012年	駐馬店市投資有限公司	1,300	公用事業	市政債券
2012年	河南鐵路投資有限責任公司	2,000	公用事業	市政債券
2011年	河南萬基鋁業股份有限公司	800	有色金屬	企業債券

我們於往績記錄期間內完成的11項債權融資交易中，8項為由河南省各級地方政府（如鄭州、洛陽及許昌等）註冊成立的融資實體進行的市政債券發行，承銷總額為人民幣85億元。截至最後可行日期，我們已與12個河南省地方政府簽訂合作框架協議，旨在向地方企業提供金融服務。該等框架協議的期限通常為五年，涵蓋合作的主要領域包括：(i)向地方企業提供股權及債權融資（如市政債券及公司債券）；(ii)提供併購及場外交易顧問服務；(iii)於地方企業作出直接投資；(iv)向地方政府提供資產證券化及資產管理業務；及(v)於地方社區提供其他證券服務。合作框架協議讓我們能比競爭對手更有優勢，此乃由於我們尋求把

業 務

握當地證券業務機會。我們的中國法律顧問北京市君致律師事務所已確認，與地方政府簽訂的該等框架協議具法律約束力。2013年3月，我們承銷平頂山天安煤業股份有限公司發行的人民幣4,050百萬元的公司債券，為2013年河南省最大的公司債券發行。我們自2013年起已將債權融資業務擴展至河南省外，並為遼寧省一家城市發展公司承銷其發行的人民幣750百萬元企業債券。

我們根據可比市場費率、融資規模及市況收取債權融資交易相關的承銷佣金及手續費。2011年、2012年及2013年，我們就債權融資收取的平均佣金率分別為1.5%、0.9%及1.0%。

作為業務戰略的一部分，我們計劃納入永續債及中小企業私募債，以使債權融資產品多樣化。

財務顧問

我們為客戶提供多種交易的財務顧問服務，包括（其中包括）併購、資產重組、債務重組及再融資交易。我們根據交易的類型及規模以及各業務的具體條款收取諮詢費。

此外，我們作為主辦券商提供推薦服務，協助非上市公司進入NEEQ（也稱「新三板」）進行股份報價及轉讓。我們就推薦服務收取與市場標準相若的顧問費用。2012年，我們推薦九家非上市公司於NEEQ進行股份報價，在中國所有證券公司中名列第一。2013年，我們推薦三家非上市公司於NEEQ進行股份報價，在中國所有證券公司中名列第九。

2011年、2012年及2013年，我們的財務顧問服務佣金及手續費收入分別為人民幣26.8百萬元、人民幣70.6百萬元及人民幣12.0百萬元。

於往績記錄期間，我們已於逾40宗交易中擔任財務顧問。我們財務顧問業務的主要客戶為河南省的國有企業，例如中原大地傳媒股份有限公司、河南能源化工集團有限公司、義馬煤業集團股份有限公司、平頂山天安煤業股份有限公司、神馬實業股份有限公司及鄭州煤電股份有限公司。我們推薦於NEEQ掛牌的大多數客戶為具有高增長潛力的中小企業，且主要涉及製造及科技行業。

業 務

我們為幾次重大交易提供財務顧問服務，其中包括：

- 2013年，我們擔任河南煤業化工集團（為河南省最大的公司並為財富500強公司之一）收購義馬煤業集團股份有限公司（為河南省第三大公司）的獨立財務顧問。
- 於2012年至2013年期間，我們擔任鄭州煤電股份有限公司重大資產重組和輔助融資的獨立財務顧問。此次重組價值約人民幣42億元，增補人民幣600.0百萬元的輔助融資。此次交易是河南首次也是唯一一次涉及上市公司的重大資產重組，並伴有輔助融資。
- 2012年，我們擔任中原大地傳媒股份有限公司的獨立財務顧問，完成中原大地傳媒股份有限公司在深圳證券交易所借殼上市，這是河南省第一家文化傳媒公司上市，我們因此榮獲深圳證券交易所「財務顧問項目創新獎」。

投資管理

投資管理業務包括資產管理、直接投資及基金管理。我們於2003年開始資產管理業務，管理資產增長穩定。直接投資及基金管理為我們的新興業務，我們於2012年開始直接投資，並於2013年開始基金管理。

資產管理

資產管理產品及服務主要包括：

- **集合資產管理計劃**：根據適用法律及集合資產管理合約，我們將客戶資產存於指定賬戶，同時為客戶群體管理客戶資產；及
- **定向資產管理計劃**：對各個計劃，根據客戶與我們訂立的雙邊合約的具體條款，我們通過指定賬戶為單一客戶管理資產。

截至2013年12月31日，我們有八個存續集合資產管理計劃，包括股本相關計劃、FOF計劃、貨幣市場計劃及混合計劃。我們按年度收取的管理費通常為管理資產金額的0.3%至2.0%。我們亦就若干產品收取業績報酬。截至2011年、2012年及2013年12月31日，集合資產管理計劃的管理資產金額分別為人民幣1,027.0百萬元、人民幣1,174.1百萬元及人民幣1,389.0百萬元。

業 務

下表載列我們截至2013年12月31日的存續集合資產管理計劃概要：

產品名稱	成立年份	類型	管理資產金額 (人民幣百萬元)	年管理費率	業績報酬	我們貢獻的資金 (人民幣百萬元)	存續期限
炎黃一號 ⁽¹⁾	2011年	FOF計劃	499.3	0.8%	20%，倘年化投資收益率超過5.4%	52.4	4年
炎黃二號 ⁽²⁾	2012年	股本相關計劃	35.6	1.2%	20%，倘年化投資收益率超過5.4%	13.7	8年
炎黃匯利	2013年	貨幣市場計劃	173.7	0.7%	30%，倘年化投資收益率超過可比基準（活期存款+0.2%）	-	3年
聯盟1號	2013年	混合計劃	32.0	0.5%	50%，倘年化投資收益率超過7.5%	-	1年
聯盟2號	2013年	混合計劃	61.3	0.3%	不適用	-	1年
聯盟3號	2013年	混合計劃	101.8	0	超過預期收益率（通常為6.0%至7.5%）以上部分的100%，倘超過預期收益率	-	2至6個月
聯盟5號	2013年	混合計劃	224.3	2.0%	不適用	-	1年
聯盟6號 ⁽³⁾	2013年	混合計劃	260.9	2.0%	不適用	50.7	1年

- (1) 根據自2013年1月1日生效的國際財務報告準則第10號，我們自2013年5月起已將炎黃一號以結構實體併入資產負債表。截至2011年、2012年及2013年12月31日，炎黃一號的資產淨值分別為人民幣1,027.0百萬元、人民幣715.0百萬元及人民幣499.3百萬元。資產淨值減少主要由於於往績記錄期間客戶贖回炎黃一號的資產及我們於炎黃一號的投資損失。
- (2) 根據自2013年1月1日生效的國際財務報告準則第10號，我們自2013年4月起已將炎黃二號以結構實體併入資產負債表。截至2012年及2013年12月31日，炎黃二號的資產淨值分別為人民幣469.2百萬元及人民幣35.6百萬元。資產淨值大幅減少主要由於2013年客戶贖回資產。
- (3) 根據自2013年1月1日生效的國際財務報告準則第10號，我們自2013年10月起已將聯盟6號以結構實體併入資產負債表。我們於2013年10月推出聯盟6號，截至2013年12月31日，其資產淨值為人民幣260.9百萬元。

業 務

為促進第一隻集合資產管理計劃炎黃一號及增強投資者對資產管理業務的信心，我們於2011年5月計劃啟動之時向計劃作出自有資金投入人民幣60.0百萬元，並提供信用增級，據此，倘計劃在2015年5月到期之時的單位資產淨值低於面值，則我們同意向於計劃啟動之時即購買計劃並持有至到期投資的合資格客戶作出賠償。我們負責對客戶的損失作出補償，但不超過我們自有基金的公允價值。我們或會損失部分或全部對炎黃一號作出的資金投入人民幣60.0百萬元。截至2014年4月30日，累計實現損失人民幣12.7百萬元後，我們自有資金投入的公允價值為人民幣47.3百萬元。2013年及截至2014年4月30日止四個月，我們就該計劃信用增級的潛在負債分別作出人民幣25.3百萬元及人民幣22.1百萬元的撥備。截至2014年4月30日，我們已就炎黃一號面臨的最大風險敞口作出充足撥備。換言之，即使該計劃的淨值繼續下降，我們也不會產生任何額外撥備或負債。於各資產負債表日，我們將基於對潛在負債的最佳估計重估撥備。然而，倘剩餘期限該計劃的淨值增加到一定程度，則我們或會不必動用部分或全部撥備，並錄得利潤。

此外，我們亦對炎黃二號及聯盟6號集合資產管理計劃作出自有資金投入，但並未提供信用增級。我們對這兩項集合資產管理計劃及炎黃一號的自有資金投入比例符合中國證監會的有關指引。我們尚未對其他集合資產管理計劃作出自有資金投入，亦未提供信用增級。我們短期內並無任何計劃提供具有信用增級功能的新集合資產管理計劃。

我們的產品策略轉向回報穩定及相關投資穩當的集合資產管理計劃，如固定收益計劃及量化交易計劃。我們就炎黃一號增強內部控制，實施一系列措施，如為單一證券設置10%的止損點，要求所持單一證券的價值不得超過該計劃投資組合總價值的10%。鑑於炎黃一號集合資產管理計劃主要對股權市場進行投資，其自2011年5月啟動以來的經營業績記錄優於滬深300指數，故我們認為投資策略及內部控制措施總體而言屬有效。

我們與一名單一機構客戶訂立定向資產管理合約，據此，我們通過以客戶名義開設的賬戶向該客戶提供資產管理服務，如權益類證券、信託產品和銀行存款的投資組合交易。一般情況下，我們的定向資產管理計劃的最低認購金額為人民幣50百萬元，為期一到兩年。作為我們提供服務的回報，我們主要按管理資產金額的0.05%至0.2%收取管理費。截至2011年、2012年及2013年12月31日，我們的定向資產管理計劃的未償還餘額分別為人民幣49.2百萬元、人民幣6,190.6百萬元及人民幣974.1百萬元。由於2012年通道式定向資產管理計劃的市場需求大幅增加，我們2012年的定向資產管理計劃的資產管理規模顯著增加。由於通道式定向資產管理計劃管理費一般較低及高度倚賴第三方，2013年我們的資產管理業務並沒有集中在這類產品，因此，我們的定向資產管理計劃的資產管理規模在2013年有所下降。

業 務

2011年、2012年及2013年，我們的資產管理業務所得收入分別為人民幣17.3百萬元、人民幣12.3百萬元及人民幣2.8百萬元。2013年該業務收入大幅減少乃由於我們就炎黃一號集合資產管理計劃的潛在負債作出人民幣25.3百萬元的撥備所致。

於2013年3月，中國證監會發佈《證券公司資產證券化業務管理規定》，進一步促進及支持了資產證券化業務的發展。我們認為，此等法規的完善將有助於我們實現資產證券化組合多樣化，並擴大資產管理業務。2014年3月17日，中國證監會批准我們首個資產證券化產品，據此，我們擔任資產管理人及承銷商以發售及銷售價值人民幣500.0百萬元的證券，以內蒙古收費橋的應收款項作支持。該等應收款項支持證券的期限為六年，且於2014年5月根據我們所制定的資產管理計劃提供予中國機構投資者。

直接投資

我們通過全資附屬公司中鼎開源運營我們的直接投資業務。中鼎開源於2012年2月成立，主要對我們認為具有資本升值潛力的非上市公司進行股權投資。2014年1月，中國證監會以立法的方式批准中國境內的證券公司可通過其直投附屬公司進行直接債權投資。我們將於2014年積極推動這項新業務。

我們進行的直接股權投資，通過股份轉讓或首次公開發售退出該等投資以賺取資本收益。我們進行債權投資或與股權相關的投資，通過將債權投資轉換為股權以賺取到期利息收入或資本收益。2013年，我們退出對兩家從事化工及土木工程行業的河南公司進行的股權相關投資，並賺取利息收入總額人民幣4.3百萬元。截至2013年12月31日，我們已於兩家從事技術及機械行業的非上市公司持有總額為人民幣38.3百萬元的股權投資。下表載列我們截至2013年12月31日的直接投資概要：

投資年份	投資公司所在行業	投資類型	投資規模	於投資 公司的股權
(人民幣百萬元)				
2013年	技術	股權	18.3	6.0%
2012年	機械	股權	20.0	11.0%

業 務

在我們確認任何投資目標之前或在我們退出某項投資之後，我們通常將盈餘現金投資於由信譽良好的金融機構發行的短期及流動現金管理產品。截至2013年12月31日，中鼎開源於招商銀行發行的現金管理產品投資人民幣75.0百萬元。

2014年，我們計劃在河南金融服務業及農業公司中挖掘潛在投資機會。我們亦計劃在[編纂]後將中鼎開源的註冊資本增加[編纂]。請參閱「未來計劃及所得款項用途」。

於2012年12月，中鼎開源成立其投資附屬公司中證開元以管理投資創業資金，中鼎開源持有中證開元60.0%的股權，而其餘的40.0%股權由洛陽市政府擁有的一家投資公司持有。中證開元作為普通合夥人於2013年9月與多個有限合夥人（包括中鼎開源）成立有限合夥基金－中證開元創投基金。中證開元創投基金註冊資本為人民幣110.0百萬元，主要專注河南省內的創業資本投資機遇。

基金管理

我們通過附屬公司中原英石經營基金管理業務，該附屬公司成立於2013年1月。我們持有中原英石51.0%的股權，而剩餘49.0%的股權由總部位於倫敦、致力於新興市場投資的知名投資管理公司——安石投資管理有限公司持有。中原英石專營基金設立、基金分銷及專戶管理。我們於基金管理業務中主要賺取管理及業務報酬。2013年5月，中原英石發售兩支專戶管理項下的基金產品。根據2013年1月1日生效的國際財務報告準則第10號，截至2013年12月31日，我們已將該等資金產品之一Alpha一期以結構實體併入資產負債表，其資產淨值為人民幣10.4百萬元。

自營交易

根據風險管理政策及市況，我們通過自有賬戶資金買賣股票、債券、基金、衍生工具及中國證監會允許的其他金融產品。

業 務

下表載列於所示年度按資產類別劃分的自營業務的日均投資金額、淨收入及投資回報⁽¹⁾：

		截至12月31日止年度		
		2011年	2012年	2013年
		(人民幣百萬元，百分比除外)		
股票及基金.....	平均投資金額	1,000.9	491.2	521.8
	平均回報(%)	(14.7)	14.5	0.9
債券	平均投資金額 ⁽²⁾	1,999.1	1,655.7	1,425.0
	平均回報(%)	4.2	12.5	8.4
其他 ⁽³⁾	平均投資金額	—	14.6	33.4
	平均回報(%)	—	4.8	(0.6)
合計	平均投資金額	3,000.0	2,161.5	1,980.2
	平均回報(%)	(2.1)	12.9	6.3

(1) 按以下方式計算：(i)平均投資金額=我們自營交易活動所使用的每日資金總額／365；(ii)淨收入=自營交易業務相關的收入（包括但不限於投資收入及利息收入）－自營交易業務相關的成本（包括但不限於融資成本及利息成本）；及(iii)平均回報=淨收入／平均投資金額。

(2) 扣除根據回購協議售出的債券，計為為管理流動資金作出的投資。

(3) 主要包括來自股指期貨的淨收入。

2011年，主要由於中國股票市場大幅波動，我們錄得自營交易業務損失人民幣53.2百萬元。為進一步緩解大幅市場波動對自營交易業務造成的不利影響，我們自2012年起加強內部控制措施及對沖活動以管理自營交易業務風險。請參閱「-內部控制措施-自營交易」。2012年及2013年，自營交易業務產生的分部收入及其他收益分別為人民幣324.1百萬元及人民幣204.0百萬元，分別佔上述時期收入及其他收益總額的26.6%及14.2%。

我們強調審慎經營，重視股權交易投資，旨在降低風險的同時取得穩定回報。我們每年制定一次投資策略，根據財務狀況、股票研究及市況決定自營交易活動的投資規模及風險敞口。自2012年起，除年度投資策略會議外，我們還開始召開季度投資策略會議，重評及調整下個季度股權投資的最大風險敞口及投資規模以及行業重點。此外，我們亦召開專項會議，根據市況重大變動調整投資策略。自2012年起，我們採用更為嚴格的止損措施，包括為單一權益類證券設置止損點。我們股權交易活動的最大風險敞口指董事會於相關期間釐定的交易活動的最大允許損失（已變現損失及公允價值損失）。當股權投資損失加劇，我們

業 務

須逐步降低投資頭寸來止損。當投資損失接近最大風險敞口，我們須開始對股權頭寸平倉，以免達到最大風險敞口。2011年，我們的最大風險敞口為人民幣150.0百萬元。由於自2012年起我們劃撥更多資本擴充資本中介業務，我們降低自營交易活動的投資規模，將年度最大風險敞口調低至人民幣60.0百萬元，以優化資本效益。

為控制與自營股權交易有關的市場風險，我們透過買賣在中國金融期貨交易所交易的滬深300指數期貨進行對沖活動。我們根據所持權益類證券頭寸決定購買或賣空股指期貨的規模。通過使用滬深300指數期貨進行該等對沖活動，我們能有效減少證券組合的波動性，並提高自營交易活動的穩定性及可靠性。截至2013年12月31日，股權交易活動對沖的淨頭寸為人民幣95.8百萬元，對沖比率約為50%。請參閱「－內部控制措施－自營交易」。

鑑於(i)於往績記錄期間，我們的年度股權投資回報高於滬深300指數，及(ii)於往績記錄期間，我們的自營交易活動於獲授權最大風險敞口內進行，我們認為我們的投資及對沖策略總體而言屬有效。

就自營債券交易而言，我們嚴格控制投資期限，大多數債券投資包括短期及中期債券，該等債券於三至五年內到期。為盡量減少信用風險，我們主要投資在中國評級為AA或更高級別的長期債券及評級為A-1的短期債券以及國債。我們大部分的債券投資均由中國信譽良好信用評級機構（包括中誠信國際信用評級有限公司、鵬元資信評估有限公司、聯合資信評估有限公司、大公國際資信評估有限公司及上海新世紀資信評估投資服務有限公司）評級。於往績記錄期間，我們亦投資於一家優質中小企業發行的未評級私募債。截至2013年12月31日，我們持有一家中國中小企業發行的私募債人民幣10.0百萬元，佔我們債券投資總額的0.3%。該債券年利率為9.99%並將於2015年6月到期。鑑於我們對該發行人的信用狀況進行定期監控，且該中小企業發行人於過去連續三年已實現盈利，我們認為該等未評級債券的違約風險相對較低。為配合投資策略，我們計劃於2014年6月行使我們債券項下的回售權，並索回我們的投資本金。

為增加債券投資的槓桿率及提升收益率，我們積極參與銀行間市場債券購回交易或透過證券交易所進行債券回購交易。我們與對手方（如銀行及其他金融機構）簽訂短期回購協議，據此，我們向對手方出售債券投資並同意以先前釐定的價格於回購協議到期日購回該等資產。債券回購交易使我們能利用債券持有量並透過降低資金成本總額提高股權回報。另外，我們與對手方（如銀行及其他金融機構）訂立短期返售協議，據此，我們有權通過向對手方購買金融資產（如債券和票據）並同意以先前釐定的價格於協議到期日向對手方返售相關資產以獲得利息收入。債券返售交易使我們得以在市況不利期間通過投資具有流動性且風險較低的金融資產來調動盈餘現金。

業 務

自2012年12月起，我們亦為經紀客戶提供作為現金管理及短期投資工具的債券質押式報價回購產品。我們將所擁有的債券抵押予中國證券登記結算有限責任公司作為擔保物，以使我們可從客戶處獲取短期資金，我們向客戶提供的利率高於同期銀行存款的利率。債券質押式報價回購使得我們能夠借到高達該等抵押債券90.0%價值的款項，且該等產品亦能在保證投資流動性的同時，提高客戶短期資金的回報。截至2013年12月31日，債券質押式報價回購產品的餘額為人民幣16.6百萬元。

其他創新業務

我們最近推出若干資本中介業務，例如股票質押式回購交易及約定購回式證券交易，以把握中國金融業管制放鬆及證券市場快速增長所產生的機會。

在股票質押式回購交易中，客戶將其證券作為擔保物質押予我們，而我們使用自有資金向客戶提供借款，並約定返還利息。在約定購回式證券交易中，我們根據購回協議向客戶購買證券，該購回協議規定顧客須在規定期間內，以先前釐定的價格購回證券。我們的股票質押式回購交易及約定購回式證券交易業務能幫助客戶在毋需減價出售其證券的前提下獲得短期流動資金，且使客戶能夠使用其閒置資產。我們根據市況就該等服務收取利率，但大體上與我們融資服務的利率相當。在符合監管規定及限制的前提下，我們計劃逐漸擴大我們的資本中介服務的種類，以更好地迎合客戶的融資需求。截至2013年12月31日，我們的股票質押式回購交易及約定購回式證券交易業務的未償還餘額分別為人民幣254.6百萬元及人民幣72.1百萬元。根據中國證券登記結算有限責任公司的資料，截至2013年12月31日，我們客戶賬戶中證券的總市值約為人民幣1,199億元，為股票質押式回購交易及約定購回式證券交易業務提供大量潛在資產。

我們緊跟中國證券行業的發展，並計劃在個股期權、NEEQ做市服務及利率互換等創新產品於近期推出後，申請提供相關產品及服務的資質。

- 個股期權，證券交易所設計的標準化合約，根據該合約，一方有權在規定日期按預定價格購買或出售相關證券。個股期權在世界發達金融市場被廣泛用作風險管理及投資管理手段。我們緊跟上海證券交易所的佈署，是首批參加個股期權測試的中國證券公司之一。我們投入資源、付出努力籌備推出該產品，包括制訂產品協議、開發合適的IT系統及制訂投資者教育計劃。我們計劃加入首批推出個股期權的中國證券公司行列。我們認為該新產品將為我們的持續利潤增長作出貢獻。

業 務

- NEEQ做市服務，證券公司提供的一種服務，即在NEEQ系統中不斷發出雙向報價並與投資者交易。我們可從該項服務賺取買賣價差及佣金費返還，我們認為該項服務將擴充我們的收入來源並增強我們的投資銀行能力。我們投入資源、付出努力籌備推出NEEQ做市服務，包括起草產品協議、制定業務戰略及甄選在NEEQ報價的合資格公司。我們計劃根據產品推出時間表加入首批申請提供NEEQ做市服務資質的中國證券公司行列。
- 利率互換，雙方約定在一段規定時期內交換利息現金流量，通常是一筆指定面額的固定利率交換浮動利率（或浮動利率交換固定利率），以管理利率風險敞口。我們認為，推出利率互換將豐富自營交易業務並管理融資成本。我們計劃一旦獲得相關資質，便向機構客戶提供利率互換及利率管理服務，賺取利率差收入及服務費。

此外，我們注重產品創新，計劃繼續增強創新能力，在中國監管規定及限制，開發新的證券產品及服務，滿足業務需要。

研究

我們於2002年在上海成立證券研究所，2013年在鄭州設立研究分部，以更好地服務河南省的客戶。研究團隊涵蓋宏觀經濟分析、行業板塊及上市公司、投資策略、量化研究、金融創新及QFII相關服務。股票研究涵蓋逾492家上市公司及18個行業，包括河南省38家上市公司。研究團隊向我們經紀客戶提供研究報告並定期更新、協助客戶發掘及評估投資機會。此外，研究團隊還為公司其他業務線（如公司自營交易、資產管理及投資銀行業務等）提供寶貴的支持。

截至2013年12月31日，我們研究團隊包括25名研究分析師，其中6人具有博士學位、14人具有碩士學位，其他人具有學士學位。有3名分析師具有專業資格，如註冊國際投資分析師。我們亦鼓勵研究分析師參加專業培訓課程以提高研究專業能力。

業 務

信息技術

IT系統

IT系統是我們業務的重要組成部分，其包括交易處理、客戶服務和風險管理職能。為了遵守公司治理及風險管理的發展要求，我們成立了專門的IT部門，負責制定和執行IT政策、建立IT標準、管理及監察我們各分支機構的IT部門並提供技術支持。

我們使用領先IT供應商所開發的系統及設備，並特別重視及時維護及升級IT設備。2011年、2012年及2013年，我們購買IT系統及軟件產生的IT相關支出分別為人民幣40.8百萬元、人民幣37.3百萬元及人民幣30.9百萬元。

我們的IT系統涵蓋業務的以下主要範疇：

- **交易管理**：我們的IT系統通過整合交易、賬戶及異常交易監控模塊監控我們的業務活動（如經紀、資產管理及融資融券）的運作，使我們能夠監控所有分支機構的銷售和交易、新開賬戶及僱員權限等級的變更。
- **電子證券交易平台**：我們近期推出的電子證券交易平台為客戶提供在線開戶服務及銷售資產管理產品，從而打破證券營業部的地域限制、擴大客戶範圍。
- **客戶交易服務**：我們的交易服務可為客戶提供多元化交易渠道，使其能在證券營業部、網上及移動設備中進行交易，從而滿足其不同交易偏好和需求。
- **數據中心**：我們的數據中心收集及處理業務運營的數據以支持我們的決策制定及報告需求。

我們認為，IT基礎設施及信息系統對我們業務的有效管理及成功發展至關重要並致力於提升IT基礎設施及應用。為適應不斷變化的公司治理及風險管理需求，我們將繼續升級現有IT系統的功能。

我們的IT設備、系統及軟件主要依賴第三方開發商或供應商。2012年，我們已與第三方開發商合作設計並開發IT操作與維護系統，該系統通過ISO20000認證。這證明我們的IT管理系統符合最佳國際慣例及標準。我們預期2014年IT相關支出將約為人民幣57.9百萬元，其中約人民幣10.0百萬元用於升級及強化電子證券交易平台。

業 務

IT風險管理

我們實時監控經紀業務及融資融券等各類交易活動，並監控結算後交易、客戶賬戶及金融風險控制指標，以管理風險。我們亦使用量化指標計算及分析各種風險管理措施，如高風險業務規模、投資集中度、止損限額及風險限額。

我們已採用多種IT安全監控措施（包括防火牆、數據加密和入侵檢測、客戶身份驗證、SSL證書及綁定手機號碼的密碼）以強化信息安全並確保IT系統特別是在線交易門戶網站及電子證券交易平台的順暢運行。為了降低系統故障引起的風險，我們已採取了相關措施實時備份關鍵系統的數據。此外，我們還在上海及鄭州設立了數據恢復中心。於往績記錄期間，我們並無經歷任何IT相關事件或故障。

主要客戶及供應商

我們為眾多不同行業範疇的個人及機構客戶提供服務。大客戶主要是投資銀行業務的機構客戶。我們的絕大多數客戶均主要位於中國，尤其是河南省。請參閱「風險因素－與我們業務和行業有關的風險－我們面臨客戶和業務集中分佈於河南的風險」。

2011年、2012年及2013年各年度，源自我們五位最大客戶的收入佔收入及其他收益總額的比例不足30.0%。據董事所知，截至最後可行日期，董事、監事、其各自聯繫人或持股份額超過我們已發行股本5.0%的任何股東，均未與五位最大客戶存在任何利益關係。

由於業務性質的原因，我們沒有主要供應商。

流動性及槓桿率管理

流動性管理重點確保流動資金的充足性及資金的安全性，從而主動把握可使短期資金回報增加的機遇。我們力求透過確定適合我們業務的槓桿率以提高股權回報。

我們採用綜合預算體系預測現金流量，並預估業務擴張及其他投資的資金需求。為滿足短期現金流量需求，我們在外匯市場及銀行同業拆放市場開展回購業務。我們亦已採取嚴格的流動性管理措施，滿足淨資本需求，而這要求我們在作出任何資本投資前，要對整體流動性及其他財務指標進行壓力測試。

除流動性管理外，我們亦積極管理資本結構及融資渠道。我們有意積極擴展債權融資渠道，以提高財務槓桿率。我們計劃持續透過轉融資、發行公司債券及短期融資券，以及其他融資渠道，完善資本結構。

業 務

2013年5月，股東授權我們發行不超過淨資本60%的短期融資券。2013年9月11日，中國人民銀行批准我們可於12個月內酌情決定發行本金額合共不超過人民幣17億元的短期融資券。2013年10月14日，我們於全國銀行間債券市場透過投標程序發行第一期本金額為人民幣800.0百萬元的固定利率短期融資券。我們於2014年1月13日悉數償還第一期短期融資券，並於2014年1月9日發行第二期本金額為人民幣900.0百萬元的短期融資券。我們於2014年4月10日悉數償還第二期短期融資券。2014年4月4日，我們發行第三期本金額為人民幣800.0百萬元的短期融資券。我們將短期融資券所得款項用作補充營運資金。我們計劃根據市況及資本需求於2014年繼續發行短期融資券。

此外，2014年4月25日，我們在中國發行人民幣15億元的公司債券，年利率為6.2%，為期五年。我們將發行公司債券所得款項用作補充營運資金。公司債券將會增加我們的債務及利息支出，但是，我們預計通過提高槓桿率增加我們的股權回報。

我們已制定一系列內部控制政策，該政策涉及自有資金管理的原則、結構及職責、自有資金的預算、融資、用途及風險管理。我們已建立多層次授權機制，並制訂有關管理、批准自有資金的使用及其撥款的政策。該等政策的設立有助於我們加強資金管理、提高資金配置及運營效率、控制流動性風險並形成綜合資金管理體系。

風險管理

概覽

我們的風險管理體系理念包括：合法合規；穩健經營；持續發展及追求股東利益、僱員利益和社會利益的均衡共贏。

基於董事會和風險控制委員會制定的總體政策及策略，我們已制定有效的風險管理政策和體系。風險管理體系旨在通過優化風險組合、建立有效的風險預警系統、制定風險預防和減緩措施、形成系統的風險管理機制以及識別公司面臨的各類風險並將其控制在可承受範圍之內，以幫助實現公司的業務目標。

業 務

我們的風險管理體系具有以下特色：

- **全面的動態監控機制：**根據監管要求並結合自身業務需求，我們建立起一套全面的風險控制指標，以監控、預警、報告和管理我們在業務中面臨的各類風險。我們亦制定一套淨資本風險監控體系，由此我們可實時監控資產變動。此外，我們可利用該淨資本風險監控體系分析、評估、預警和報告我們在業務中面臨的各類風險。
- **有效的壓力測試系統：**我們對面臨的各類風險實施定期和不定期壓力測試，並建立一套有效的壓力測試工作機制，以合理確定不同業務線之間的資金配置，並優化主要業務的資本。

風險管理原則

我們的風險管理原則包括：

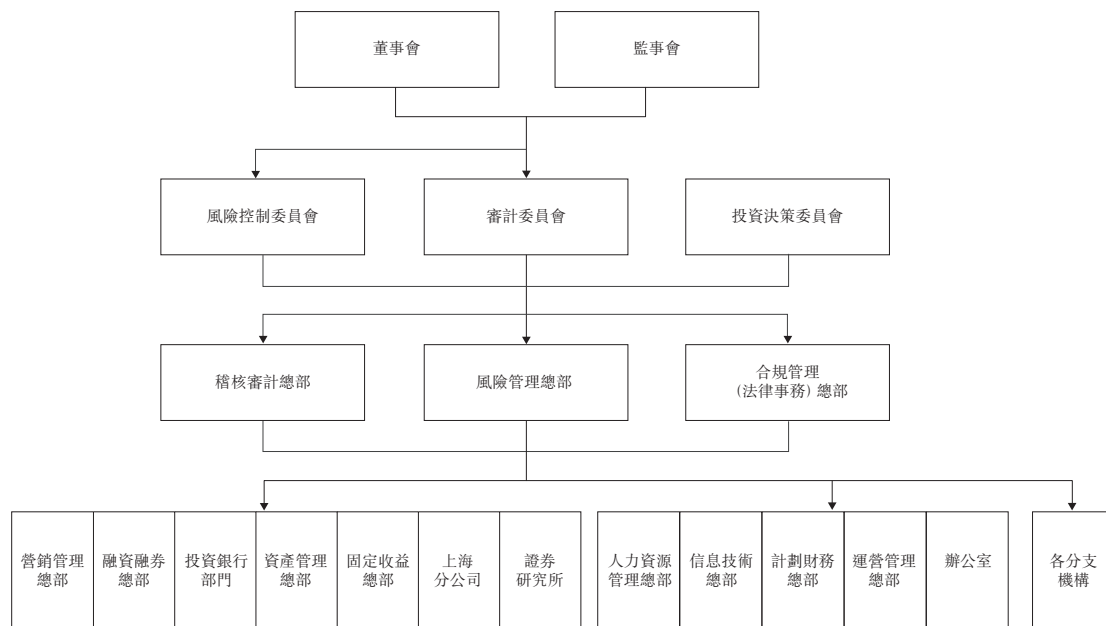
- 在促進業務運營的同時加強內部控制管理；
- 根據我們的風險偏好制定穩健的風險管理架構；
- 建立風險防範及控制動態體系，即時應對業務戰略、市況及監管發展的變化；
- 結合定性與定量風險管理方法，並制定適合本公司業務的性質、規模及複雜性的風險指標，從而提高我們的風險測量能力；及
- 由獨立部門執行風險管理職能以保持較高的獨立性及權威性。

風險管理體系

我們按照《證券公司內部控制指引》的要求，結合自身的運營需求，建立四個層次的風險管理架構，其中包括：(i)董事會及監事會；(ii)風險控制委員會、審計委員會及投資決策委員會；(iii)合規管理（法律事務）總部、風險管理總部及稽核審計總部；及(iv)公司業務部門和分支機構的一線風險管理職能部門。

業 務

風險管理組織架構如下圖所示：



董事會及監事會

董事會是我們風險管理架構的最高層次，對建立有效的風險管理環境負有最終責任。董事會負責：(i)制定總體風險管理目標、風險管理政策和內部控制制度；(ii)優化公司的治理結構和授權分級；(iii)為具體的風險管理工作指明方向並給定範圍；及(iv)授予其他部門職責。

監事會承擔的風險管理職責包括：對董事會、高級管理層及相關管理人員在風險管理環節的誠信責任進行監督，降低公司經營過程中的財務和法律風險，維護股東及本集團的合法權益。

風險控制委員會、審計委員會及投資決策委員會

風險控制委員會、審計委員會及投資決策委員會為風險管理架構的第二個層次，其職責為：(i)向董事會提交總體風險管理年度報告；(ii)審議風險管理策略和重大風險管理解決方案；(iii)審議及評估重大決策、重大風險、重大事件和重要業務的判斷標準；(iv)審議風險管理總部提交的風險管理評估報告；及(v)審議風險管理職能的組織架構及職責。

業 務

合規管理（法律事務）總部、風險管理總部及稽核審計總部

風險管理架構的第三個層次為合規管理（法律事務）總部、風險管理總部及稽核審計總部，負責事前防範風險、事中管理風險及事後審查風險。

合規管理（法律事務）總部協助合規總監：(i)制定合規政策並推動該等政策與相關中國法規的落實；(ii)為公司管理層、各業務部門及分支機構提供合規建議及意見；(iii)對公司業務運營的法律方面及合規性進行監督檢查；(iv)督導公司各部門和分支機構根據適用法律法規和準則的變化，修改和完善內部管理體系和業務流程；及(v)組織實施反洗錢和「中國牆」制度並向監管部門作定期專項報告。

合規管理（法律事務）總部由徐海軍先生領導，其自2008年12月起一直擔任合規總監並擁有逾21年證券行業的工作經驗。截至2013年12月31日，合規管理（法律事務）總部共有八名成員（相關從業經驗平均為七年）。其中四名持有碩士或以上學位，而其餘成員則持有學士學位。其中四名（包括徐先生）已通過證券公司合規管理人員勝任能力考試，四名通過國家司法考試。

風險管理總部負責(i)按照董事會制定的風險管理目標和政策執行風險管理職能；(ii)向風險控制委員會提交風險管理政策和內部控制制度等方面的建議；(iii)不斷完善公司的總體風險管理機制，並建立風險識別、評估、監控及反饋程序；及(iv)制定並審議相關的風險管理政策、風險管理流程及指標。

風險管理總部由張華敏先生領導，其供職於財務總部及稽核審計總部，在金融業擁有逾18年工作經驗。截至2013年12月31日，該總部共有八名成員（相關從業經驗平均五年以上）。其中六名持有碩士或以上學位，而其餘成員則持有學士學位。

稽核審計總部負責通過各類內部審計，對內部控制制度的健全性及有效性、業務運營的合法合規性方面、業務運營的有效性與資本的安全性進行審議及評估，並向相關部門及分支機構提出補救意見等。

業 務

稽核審計總部由王秀娟女士領導，其擁有逾20年的相關從業經驗並持有會計師職稱。截至2013年12月31日，該總部共有十名成員（相關從業經驗平均為14年）。其中四名持有碩士或以上學位，而其餘成員則持有學士學位。稽核審計總部的四名成員亦持有會計師職稱。

公司業務部門和分支機構的風險管理職能

一線風險管理職能部門包括各部門和分支機構。其風險管理職責為：(i)制定業務部門或分支機構運營和管理的內部控制和風險管理措施；(ii)執行業務部門或分支機構風險管理職能；及(iii)向上一級風險管理部門通報。

主要風險的監控和管理

我們監控及管理業務中的信用風險、市場風險、流動性風險、合規風險和操作風險。

信用風險

信用風險指債務人或對手方無法及時履行合約責任而導致的風險。我們的信用風險目前主要來自於自營債券交易、融資融券以及股票質押式回購交易。

在債券交易信用風險管理方面，我們藉助信用評級手段，從投資類型、發行人和對手方三個層面考量不同投資產品的信用風險。風險管理工作包括對各類債券產品和對手方進行分類管理以及對債券投資信用情況進行日常監控。所有超過授權限額的交易均應上報風險管理總部審核，並上報風險管理架構第二層審批。風險管理總部對債券投資的交易及結算方式及對手方信用評級等方面進行審核，並向我們預警任何潛在交易風險。

為盡量減少融資融券業務的信用風險，我們已制定嚴格的政策及措施，以監控信用評級、授信、逐日盯市、平倉及其他交易所涉及的信用風險。請參閱「－內部控制措施－融資融券業務」及「－內部控制措施－股票質押式回購交易」。

業 務

市場風險

市場風險指本公司因市場整體或局部變動而導致損失或者收入減少的可能性，包括權益類資產價格波動風險、利率風險和匯率風險等。我們的市場風險主要來自於自營交易業務。

為盡量減少市場風險，我們採取了如下措施：

- 採用止盈止損機制，按整體基準或按各個別股票基準預設止盈或止損點；
- 於預計市場利率下跌時放大債券組合的久期，並於預計市場利率上漲時縮小債券組合的久期。當我們保持債券組合久期不變時，證券具較大凸曲度；及
- 採用量化指標評估風險敞口，並結合情景分析、壓力測試及敏感度分析確定組合的相對及絕對風險，監控其是否遵守董事會釐定的風險限額。

流動性風險

流動性風險指資產在未發生價值折舊時，能否在可預見的時間內變現以償還債務的風險。

為預防流動性風險，我們採取以下措施：

- 加強大額資金的實時監控及管理，以實現資金集中分配及協調流動性風險管理；
- 通過進入銀行間市場、資本市場及獲得銀行授信保持及開發流動性的不同來源，以及時滿足我們的流動性需求；及
- 採用以淨資本為基礎的監控體系，對風險控制指標進行實時監控，並使用壓力測試評估業務活動對淨資本的影響。

合規風險

合規風險指因證券公司的業務活動或僱員行為違反法律、法規或準則而使公司受到法律制裁、被採取監管措施、自律處分、遭受財產損失或聲譽損失的風險。

業 務

我們已建立有效完善的合規風險管理體系和合規管理組織體系。為推進證券行業的合規管理，公司在較早時期設立合規管理（法律事務）總部，積極探索合規管理的各種模式，通過合規審查、合規監測、合規檢查、合規督導及合規培訓等手段對合規風險實施有效管控。

操作風險

操作風險指由於交易過程或管理系統不適當的操作而帶來財務損失的風險。

- 我們主要對經紀業務、資產管理及自營交易業務中的操作風險進行實時監控；
- 我們設置嚴格的操作控制程序減少技術和人為原因造成的風險，提高風險管理的效率；及
- 一線風險控制人員管理並呈報業務部門及分支機構的操作風險。

內部控制措施

我們已實施一系列風險管理和內部控制措施，以管理業務活動相關的具體風險。

證券經紀業務

我們已為證券經紀業務制定一套全面的內部規則及指引，確保證券經紀業務及營業部業務符合相關法律及法規，並規範證券經紀業務。於往績記錄期間，我們的僱員並未進行未授權交易或出現嚴重交易失誤，我們的代表、代理及客戶亦未出現對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的其他過失行為。

我們就經紀業務監控的主要風險包括信用風險、操作風險及合規風險。我們主要透過以下措施管理該等風險：

規範化客戶賬戶管理

我們按照嚴格規則（其中包括）確認客戶身份、保存信息以及開戶並重新審核客戶賬戶，並建立開戶及重新審核客戶賬戶的監督檢查機制。

業 務

了解公司客戶的風險特點

我們結合客戶的財務狀況、投資經驗和投資偏好等一系列因素評估客戶的風險特點。此外，我們採用自營風險承受能力評估體系及自營風險承受能力問卷調查評估公司客戶的風險承受能力，以提供滿足客戶需求的金融產品。

客戶基金的第三方託管

根據客戶基金託管的相關法律及法規，我們要求經紀分支機構於合資格商業銀行中開戶，代管客戶存款。

實時監控體系

我們可透過IT系統對客戶交易進行實時監控，察覺不尋常及不當的交易行為。公司專職人員就賬戶開立、資金安全、出納員的權限及客戶交易中的不當行為對分支機構進行實時監控。

集中管理

我們已集中客戶交易及客戶信息備份，並就權限及參數對公司分支機構的證券經紀交易系統進行集中管理，以防客戶資金遭挪用。我們透過總部對客戶資金進行集中結算及清算，提高客戶資金的安全性。

分離前台交易及後台結算

我們單獨監管分支機構的前台交易及後台結算。我們擁有一支專職內部控制團隊管理僱員的權限及任務分配。禁止後台結算的審計、結算及風險管理人員參與銷售、市場營銷、客戶賬戶管理或操作客戶存款。

業 務

業務分離

我們要求證券經紀業務與其他具有利益衝突的業務（如研究與自營交易）進行分離。公司對開戶、資金存取及劃轉、接受客戶委託及清算交割等重要崗位應適當分離。我們分別處理及管理客戶資金及自有資金。我們證券經紀業務的IT系統與其他具有利益衝突的業務的IT系統相互獨立或在實質上相互隔離。我們亦保持證券經紀業務敏感信息的機密性及隔離。我們採取措施防止證券經紀業務職員洩漏客戶信息或誘導客戶交易或不公平地利用客戶信息為其他業務部門或僱員謀取不正當利益。

定期及特別審計

稽核審計總部、合規管理（法律事務）總部及風險管理總部就內部控制、日常運作、財務及會計管理以及業務表現對經紀業務部門及分支機構進行定期及特別審計。

強調投資者風險

我們繼續開展投資者教育工作，提升交易系統的風險強調功能，以提高投資者的風險意識和風險管理能力。

跟進電話和處理客戶投訴機制

我們已建立協調客戶服務的平台，向部分客戶撥打後續追蹤電話。同時，我們還通過在公司網站、各營業網點公佈處理客戶投訴的熱線電話、電郵地址及傳真信息，確保及時妥善處理我們客戶的投訴。

為管理與代銷第三方金融產品有關的風險，我們採取以下內部控制措施：

- 審核第三方金融機構的背景，如其資本基礎、業務規模、股權架構、經營歷史及內部控制；

業 務

- 進行詳細的產品分析，包括其未來現金流量來源、擔保比率、擔保、資金用途及投資策略；
- 評估金融產品的風險狀況，確定合適的投資者群體；
- 對銷售人員進行產品培訓，要求他們僅向具有適當風險承受能力的客戶營銷售賣第三方金融產品；
- 要求銷售人員向客戶提供充分的產品資料，包括詳細的風險披露；
- 向客戶收集反饋意見，以監控銷售人員的不當行為；及
- 在代銷之前對第三方金融產品進行壓力測試，並每月進行一次壓力測試。

期貨經紀業務

我們通過附屬公司中原期貨開展期貨經紀業務。其通過以下措施管理有關期貨經紀業務的風險：

管理賬戶

在開戶過程期間，中原期貨要求嚴格審查客戶身份。完全向客戶披露期貨交易的相關風險後，中原期貨會提供培訓並全面評估客戶的適當性，隨後與客戶簽訂期貨經紀合約和其他風險披露文件。為確保所提供服務符合客戶利益，中原期貨制定嚴格程序以評估客戶信譽度。根據評估結果，中原期貨將客戶劃分為不同類型並相應提供適當服務和風險管理措施。

業 務

管理客戶保證金

中原期貨要求將客戶保證金與自有資金相互獨立，並以獨立賬戶進行管理。其根據客戶信譽度和市況及時調整所需保證金比率。如客戶未能維持所需保證金比率，則會要求該客戶存入額外金額或平倉。

交易

中原期貨已制定各種政策管理期貨交易。例如，禁止僱員違規訂立委託安排、許諾利潤或參與期貨交易。中原期貨以多種媒介形式保存多項客戶的交易指令記錄備份。

實時監控

中原期貨在交易過程中實行實時風險監控，重點關注風險賬戶和異常交易，如行情劇烈波動時的反向持倉、臨近調整期的持倉。另外，中原期貨對異常交易和其他不當情況提供實時預警。

融資融券業務

我們就融資融券業務監控的主要風險包括信用風險、利率風險、操作風險及合規風險。我們亦管理與此業務相關的市場風險及流動性風險。我們已根據淨資本規定建立監控系統，根據預定的參數每日監控及控制我們開展融資融券業務的規模。我們設法避免業務過度集中於任何單一客戶或股票。總體而言，我們根據以下預設參數開展我們的融資融券業務：

- 任何單一客戶的融資業務規模不得超過淨資本的3%（其低於中國監管機構規定的最大值5%）；
- 任何單一客戶的融券業務規模不得超過淨資本的2%（其低於中國監管機構規定的最大值5%）；及
- 我們從客戶獲取的任何單一擔保股票的市值不得超過該股票總市值的16%（其低於中國監管機構規定的最大值20%）。

業 務

我們已為融資融券業務建立一套嚴格的客戶甄選及信貸評估體系。為管理客戶信貸，我們已建立一套多層次審核體系，該體系涉及各營業部及總部的相關部門。我們的營業部負責初步審核客戶提供的信貸資料，以了解客戶身份、所持物業及收入、投資經驗及風險偏好。隨後我們的融資融券總部將審核合資格客戶的信貸資料。對於未滿足以下條件的客戶，我們將不接受其融資融券申請：(i)按規定提供相關個人資料；(ii)在本公司開戶逾半年；(iii)將交易結算資金存置於第三方存管；(iv)符合人民幣100,000元（2014年5月降至人民幣50,000元）的最低賬戶資產要求；(v)具有充足的證券投資經驗；(vi)具有適當的風險承受水平及並無重大違約記錄；及(vii)非本公司股東及關聯人士。我們根據客戶提供的信貸資料確定其信貸評級及信貸額度。客戶的信貸評級有八類，我們據此確定客戶的信貸額度。若客戶未獲得最低信貸評級，我們拒絕其任何融資融券申請。我們持續追蹤及評估參與融資融券業務的客戶的信貸條件。若客戶的信貸條件出現任何重大變動，我們將重新評估其信貸評級，並確定是否繼續授信予客戶或調整該客戶的信貸額度。

我們實時監控參與融資融券業務客戶的擔保比率，並對客戶的持倉進行平倉（如需要）。擔保比率為客戶賬戶總餘額（包括所持現金及證券）與客戶的融資融券餘額（為所提供的融資融券、賣空證券及任何應計利息與費用之和）之比。截至2012年及2103年12月31日及截至2014年4月30日，融資融券業務的擔保比率分別為396.3%、230.6%及221.2%。

我們將客戶的信貸賬戶分為三類，即安全、預警及平倉，根據客戶不同的擔保比率進行差異化管理。當客戶賬戶屬於預警（即日結清算後，客戶賬戶的擔保比率低於150%但不低於130%），我們會向客戶發出警報，限制其進行融資買入、融券賣出等交易。當客戶賬戶屬於平倉（即日結清算後，客戶賬戶的擔保比率低於130%），我們會向客戶發出追加保證金通知，要求其在下兩個營業日內將擔保比率提高至150%或以上，對於未提高擔保比率的客戶，將對其交易倉位進行強制平倉。

業 務

投資銀行業務

我們投資銀行業務內部控制核心主要是在投行業務運營過程中防範因管理不善、權責不明、未勤勉盡責等原因導致的法律風險、財務風險及操作風險。目前我們通過公司證券發行內核小組、投資銀行業務技術委員會、資本市場總部（內設質量控制部）等部門，控制和管理該等風險，一般涉及立項審批、現場核查、文件審核、項目質量過程管理、項目協議管理及發行承銷等環節。

立項審批

投資銀行項目實施嚴格的立項審核程序。立項報告須履行必要的質量控制程序。在質量控制部對立項報告進行審核後，由投資銀行業務技術委員會專家評審及集體決策是否予以立項。經批准後，業務部門方可組成項目組正式承辦項目。

現場核查

項目報送內部審核前，由質量控制部負責組織對項目進行現場核查，主要包括以下程序：

- 審閱盡職調查文件，並採集及分析相關資料；
- 走訪經營場所；及
- 參與會議及與發行人的高級管理層及僱員進行訪談。

文件審核

內部核查小組及項目保薦代表人會對發行人的業務，法律及財務事宜進行詳盡審核，以確保披露文件準確完整，且無重大錯誤陳述或遺漏，並符合相關法律及法規的規定。

業 務

項目質量過程管理

項目由保薦代表人、相關投資銀行業務團隊負責人、質量控制部和投資銀行業務技術委員會實施過程管理，保證項目質量。基於投行月度工作會議報告制度，投資銀行業務團隊及保薦代表人及時報告項目中出現、存在的問題並提出解決方案，投資銀行業務技術委員會對已立項承做的項目進行必要的技術指導，質量控制部負責證券發行內核小組及投資銀行業務技術委員會決策前的項目調查、分析、審核等基础性工作。

項目協議管理

合規管理（法律事務）總部及質量控制部負責對投資銀行業務相關的協議進行審核。

承銷風險管理

我們實行定價銷售與項目執行相分離的業務運作模式，由資本市場總部負責定價與銷售，並通過建立相關承銷風險評估管理機制，控制承銷風險。

保薦代表人等核心僱員管理

我們從資格註冊、工作規程、權力薪酬、責任懲戒等方面對保薦代表人等核心僱員的執業行為進行規範。

投資管理業務

資產管理業務

合規管理（法律事務）總部、風險管理總部及稽核審計總部監督並評估我們可能面對因資產管理業務引起的監管風險、市場風險、信用風險、利率風險、流動性風險、操作風險及合規風險。該等部門與我們的資產管理業務風險管理人員攜手合作監控該等風險，以確保有效地履行委託責任、準確地披露與風險相關的數據、實現業務穩健增長以及保障投資者的利益。

業 務

資產管理業務的內部控制及風險管理措施主要包括：

投資決策制定程序

- 資產管理決策委員會負責釐定重大事務，如投資理念、投資原則、投資限制及任命投資經理。

交易管理程序

- 我們任命不同人員發出投資指令及執行交易。投資經理根據資產管理決策委員會的授權及資產管理合約訂明的投資範圍，透過交易系統發出電子投資指令。操盤手在執行交易時須恪守該指令，交易系統將會自動拒絕受理未遵守該指令的交易，亦會拒絕受理無指令的操作。系統將會記錄發出及執行交易指令的情況。
- 我們根據合約、產品計劃及相關監管規則，按止盈止損機制實行投資於權益類證券的資產管理計劃。
- 資產管理業務設立一個證券池，於該證券池範圍內進行投資。設立及維持該證券池需按照預定標準及分析機制進行。

業 務

業務分離

我們要求將資產管理業務與自營交易及其他證券業務分離，以防內幕交易及避免利益衝突。禁止高級管理人員同時管理資產管理及自營交易業務。此兩個業務部門不得由同一人擔任負責人。投資主辦人不得同時參與資產管理及自營交易業務。定向資產管理計劃的投資經理不得擔任任何其他資產管理業務的投資經理。定向資產管理計劃的賬戶不得與自營交易賬戶交易，且各資產管理賬戶之間不得進行交易。我們要求資產管理業務與可能產生利益衝突的職責分離，如（其中包括）投資運營、資金轉移和分配、賬戶管理、結算與清算以及核算。

開設獨立賬戶

我們將客戶資產委託予合資格商業銀行、中國證券登記結算有限責任公司、中國證監會批准的證券公司或其他資產託管機構。我們透過指定賬戶為客戶提供資產管理服務。資產管理業務乃透過指定資金賬戶、證券賬戶及交易賬戶管理。

有關客戶身份的盡職調查

我們對客戶身份進行盡職調查，以了解客戶的資產、收入、證券投資經驗、投資偏好、風險意識及風險承受能力。我們亦及時審查所管理的資產來源及用途是否合法，以便推薦符合客戶風險承受能力的產品或服務。

業 務

風險披露

我們要求客戶開發人員向客戶披露我們的業務資質，闡述資產特徵、投資範圍、投資限制、風險收益特徵及資產管理合約的其他方面，並主動向客戶披露風險。

實時風險監控

我們的風險管理人員根據相關法律法規要求已於交易系統內設置風險監控界限，以監督、管理、確認及報告交易執行、持股架構及止損止盈中的不當行為及違規事件。

我們集中管理客戶資產，禁止任何部門、附屬公司或分支機構在未經本公司同意的情況下從事資產管理業務。

直接投資業務

我們通過中鼎開源從事直接投資業務，中鼎開源設有投資委員會，經董事會授權，投資委員會可分別對不超過人民幣30百萬元和人民幣50百萬元的任何股權投資和債權投資作出決定。中鼎開源投資委員會管理我們直接投資業務相關的風險（主要是操作風險和合規風險）。對於任何超過人民幣30百萬元的股權投資或超過人民幣50百萬元的債權投資，投資委員會將建議有關投資需取得中鼎開源董事會批准。

我們進行股權投資的目標是具有資本升值潛力、上市潛力或具有重要併購價值的公司。我們並不打算取得目標公司的控股權或控制權。我們擁有的目標公司股權通常不超過20%。我們的單一直接股權投資一般不超過中鼎開源淨資本的20%。我們債權投資的目標是信用良好、流動性穩定的公司；如果目標公司具有未來股權投資的增長潛力，我們會考慮進行與股權相關的債權投資。我們作出的單一直接債權投資一般不超過中鼎開源淨資本的30%。

根據相關中國法律及法規和一般內部控制政策，中鼎開源已建立嚴格的風險管理和內部控制體系，該體系涵蓋項目批准、盡職調查、交易談判、投資決策、投資交易、投資後續管理和投資退出等方面。中

業 務

鼎開源設立了三道防線，即(i)投資決策委員會，(ii)管理層和投資管理部，以及(iii)評審委員會和風險管理及合規總部：

董事會	中鼎開源董事會是直接投資業務的最高決策機構，負責確定直接投資業務規模，制定直接投資業務基本制度。
投資決策委員會	中鼎開源投資決策委員會是董事會批准成立的項目投資決策機構，負責審議直接投資項目的投資或退出。
管理層	中鼎開源管理層負責直接投資業務的組織和實施。
投資管理部	中鼎開源投資管理部負責市場開發、盡職調查、投資計劃制定、談判和投資後續管理。
評審委員會	中鼎開源評審委員會負責執行開展盡職調查後的評審工作，向投資決策委員會提供評審意見。
風險管理及合規總部	中鼎開源風險管理及合規總部負責評估投資項目的相關風險，對投資審查、決策、實施、投資後續管理、項目退出情況進行分析評估，並實施風險監控。

基金管理業務

我們透過附屬公司中原英石開展基金管理業務。

業 務

在基金管理業務中，我們所面臨的主要風險包括市場風險、信用風險、流動性風險及操作風險。為有效減少該等風險，中原英石實施各種內部控制措施：規定嚴格的流程以標準化基金產品的開發；為基金產品營銷設立全面標準化流程；建立綜合的投資決策及授權體系；應用合理的評估方法及流程以記錄財務報告、賬目及評估投資；根據監管規定及合約條款及時披露相關資料；及建立交易監控體系、交易反饋系統、投資管理績效評估系統和公平交易分析系統。

自營交易

我們就自營交易業務監控的主要風險包括市場風險、信用風險、流動性風險、操作風險及合規風險。

董事會每年釐定與股權及債權類證券投資相關的整體投資規模及風險限額。在有關規定的限額內，投資決策委員會根據市況及投資策略調整實際交易活動。負責開展自營交易活動的上海分公司實施以下措施：

就權益類證券而言：

- 根據市況及研究就自營交易業務維持一組權益類證券池；
- 實時監控我們的證券持有狀況，包括交易頭寸、未變現利潤或損失、風險敞口及交易活動；
- 設立不同監測指標及採用各類方法（如情景分析、壓力測試、敏感度分析）以釐定及控制證券投資所面臨的風險敞口。我們根據投資規模、投資價值、公允價值變動、風險限額以及整體及各個別股票的集中投資對證券投資採用三類監測級別（「正常」、「次級」及「關注」）；
- 設立止盈止損機制，按整體基準或按各個別股票基準預設止盈或止損點；及
- 設立動態風險限額，以根據以市場為導向的公允價值變動須削減或清算投資持有量。一般而言，權益類證券的損失增加將導致我們的投資規模及所面臨的風險敞口的減少。

業 務

就債權類證券而言：

- 控制債權類證券投資的投資期限。大多數債券投資包括短期及中期債券，該等債券於三至五年內到期。此外，我們亦監測債券發行人的信用評級。我們主要投資在中國評級為AA或更高的長期債券及評級為A-1的短期債券；及
- 通過設定最大槓桿率限制債券回購交易的最大金額。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們基於滬深300指數按月訂立期貨合約。我們的月度股指期貨合約價值為每點人民幣300元乘以指數點，在合約月份的第三個星期五以現金結算。在為期一個月的股指期貨合約期間，基於對沖需求及我們如何預測近期市況，我們可使用保證金購買或賣空所需數量的滬深300股指期貨。每項交易的最低指數變動或最小價格變動單位為0.2指數點，每日價格最大波動為前一個交易日結算價格漲跌10%。此外，我們須在保證金賬戶儲存至少12%合約價值作為保證金。我們的對沖活動由上海分公司的副總經理帶領三名成員進行，副總經理擁有十年以上的證券行業相關經驗。我們的對沖活動須由上海分公司的風險管理人員及風險管理總部共同監管。

股票質押式回購交易

我們已為股票質押式回購交易業務建立一套嚴格的客戶甄選及信貸評估體系。與融資融券業務類似，我們的營業部負責初步審核客戶提供的信貸資料，以了解客戶的身份、所持物業及收入、投資經驗及風險偏好。然後由總部的股票質押式回購交易部門審核及監控合資格客戶的信貸資料。對於未滿足以下標準的客戶，我們將不接受其股票質押式回購交易申請：(i)按要求提供有關個人資料；(ii)具有足夠的證券投資經驗；(iii)具有適當的風險承受能力，且無重大違約記錄；及(iv)非本公司股東及關聯人士。我們根據客戶提供的信貸資料確定其信貸評級及信貸額度。我們將客戶分為五個信貸評級（AAA、AA、A、BBB或BB），並拒絕未能取得BBB或以上評級的客戶的任何申請。我們持續追蹤及評估參與股票質押式回購交易的客戶的信貸狀況。若客戶信貸狀況出現任何重大變動，我們將重新評估其信貸評級，並決定是否繼續向該客戶提供信貸或調整客戶信貸額度。

業 務

我們實時監控參與股票質押式回購交易客戶的擔保比率。擔保比率為客戶賬戶總餘額（包括所持現金及證券）與客戶的融資融券餘額（為所提供的融資融券及任何應計利息與費用之和）之比。截至2013年12月31日及截至2014年4月30日，股票質押式回購交易的擔保比率分別為359.3%及315.7%。我們主要根據客戶的擔保比率、質押證券類型及貸款期限將客戶的信貸賬戶分為三類，即安全、預警及平倉。當客戶賬戶屬於預警（擔保比率一般低於180%但不低於160%），我們會向客戶發出警報，要求其關注其保證金賬戶，倘其擔保比率繼續降低，則要求其採取補救措施。當客戶賬戶屬於平倉（擔保比率一般低於160%），我們會向客戶發出平倉通知，要求其在下個營業日內償還我們借出的貸款，向我們提供額外擔保品及／或提供第三方擔保人，未能達致要求則可導致對抵押證券進行強制出售。

其他創新業務

風險管理總部和合規管理 (法律事務) 總部全程參與

我們的風險管理總部和合規管理（法律事務）總部全程參與創新業務的開發和分析，並對新產品和新業務相關的各種風險（包括法律風險、合規風險、信用風險、市場風險、操作風險和信譽風險）進行全面風險評估和可行性研究。他們對這些新產品和業務的潛在風險進行識別，制定風險控制措施，並將這些措施的實施責任分配到各個部門。此外，我們的風險管理總部和合規管理（法律事務）總部對創新業務進行風險監測和合規檢查，以及時整改問題，改善創新業務的風險管理。

限制業務規模和管理風險限額

我們根據有關風險控制指標的監管規定和我們的經營狀況，確定業務的年度規模和新業務的風險限額。

業 務

中國牆

中國牆是一道屏障，可確保某一業務分部不會在無妥當授權下將其獲得的重大非公開或敏感信息披露予其他分部。中國牆旨在將投資決策制定者與可能影響投資決策的重大非公開信息知情者隔離。

作為一家業務範圍廣泛的證券公司，我們不可避免地面臨兩種或多種利益衝突的情況。我們已認識到管理這些利益衝突的重要性，從而保護我們客戶利益。因此，我們已通過控制重大非公開信息的流動並確保遵守相關規則和法規，在各個業務線建立中國牆，從而防止和最大程度地減少利益衝突。具體而言，我們已採取下列措施：

- 我們將投資銀行、自營交易、資產管理及研究部門等存在利益衝突的部門設在實質隔離的辦公場所運作，並分開使用電腦、傳真機、打印機及其他辦公室設備。我們對掌握敏感信息的業務部門設置門禁，限制僱員進入其他具有利益衝突的部門；
- 一旦我們受聘於企業客戶進行股權承銷或財務顧問服務，自營交易及研究部門開展任何證券交易、股票研究或其他涉及相關投資銀行客戶、其證券及其重大關聯方以及彼等的證券業務活動將受到限制。此外，研究部門僅可在投資銀行客戶首次公開發售公告發行價格之日起40日後或公告二級市場發行價格之日起10日後發佈該客戶的研究報告；
- 我們分開管理與自營交易、資產管理、融資融券及其他具有利益衝突的業務有關的資金及證券賬戶；
- 具有利益衝突的不同業務的IT系統相互獨立並在邏輯上相互隔離；及
- 並無高級管理人員同時分管兩個或以上具有利益衝突的部門，且並無僱員獲准擔任具有利益衝突的多個職位。

我們採用授權程序，允許僱員在獲准及在僱員所在部門、「跨牆」需求部門及合規管理（法律事務）總部的監督下臨時「跨牆」。合規管理（法律事務）總部向「跨牆」的僱員發出「跨牆」行為守則，並要求他們與我們簽訂承諾函件，禁止他們洩露或不當使用於「跨牆」期間取得的任何敏感信息。我們監督及管理履

業 務

行職務（如合規、內部審計及財務）的僱員行為，並要求他們對在履行職務時取得的任何敏感信息保密。此外，我們亦設立了信息隔離系統，使我們對可能受敏感信息影響的業務活動進行分級管理，以實現利益衝突的前端控制，例如，對分類為「高」的敏感信息，我們禁止發佈有關該等敏感信息的研究報告。

我們認為，於往績記錄期間，信息隔離系統及中國牆機制在防範內幕交易和管理利益衝突方面一直有效。

職責劃分

為最大程度地降低聯合操縱和不當交易的機率，公司將不同業務部門的職責和職能指派給不同的僱員團隊。僱員不得同時就職於存在利益衝突的兩個或以上部門。

業務部門的僱員不得同時就職於存在利益衝突的附屬公司。信息技術總部、計劃財務總部及監督檢查職能部門的僱員不得同時就職於任何上述業務部門。結算託管總部的人員不得同時就職於公司信息技術總部或交易部。

利益衝突

我們可能面臨(i)各個運營單位；(ii)客戶與我們；(iii)各個客戶；(iv)僱員與我們；或(v)客戶與僱員之間的利益衝突。

我們已採用以下具體措施防止利益衝突發生：

- 研究人員不得提供誤導客戶的虛假信息；
- 不得在同一時間就同一問題向公眾、不同客戶及各個部門提供含有矛盾觀點的投資分析、預測或建議；及
- 不得以任何方式向公眾披露供公司內部使用的信息簡報、最新消息和信息系統等。

中國牆的其中一個基本目標便是管理利益衝突。我們採取一系列措施和方法管理利益衝突。我們首先採用信息隔離措施避免利益衝突。如果建立中國牆後仍無法避免利益衝突，則須披露相關利益衝突。如

業 務

果這些利益衝突無法通過披露手段得到有效管理，則我們可採取對業務活動施加限制等措施。當我們對業務活動施加限制時，我們應努力做到以客戶利益為先並公平對待每一位客戶。

於往績記錄期間，我們未曾在保護客戶或與客戶有關的機密信息方面出現過任何重大失誤。

反洗錢

我們致力於制定和實施適當政策及程序，預防洗錢和恐怖融資，並確保遵守所有相關法律及法規規定。洗錢活動是指意圖隱藏或更改非法資金來源的各種活動。僱員需嚴格識別申請開立新賬戶的客戶的身份。我們的賬戶管理體系將各個客戶的洗錢風險進行分類，以便我們採取不同方式管理具有不同程度洗錢風險的各個客戶。

我們亦已建立三個層次的反洗錢組織體系，其中包括反洗錢領導委員會、由各部門經理組成的反洗錢工作委員會，以及各分支機構的反洗錢機構。我們制定並改善反洗錢監督報告體系，以進一步加強涉及反洗錢活動的非現場監管、可疑交易識別及報告工作。

我們從未參與或故意協助任何反洗錢活動。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－我們未必能及時在業務運營中發現所有洗錢及其他非法或不當活動」。

市場及競爭

河南證券行業的發展潛力巨大。截至2013年12月31日，河南省證券化率（上市公司總市值與名義GDP之比）為13.7%，遠遠低於全國平均水平42.1%。河南省政府高度重視當地資本市場的發展，有意支持符合條件的企業通過首次公開發售、再融資和發行債券等方式進行企業融資，建立區域性股權交易中心以推廣多層次資本市場體系。我們認為，有關河南的三大國家戰略繼續實施將為當地經濟與投資發展、企業融資、中小企業行業發展及社會財富積累以及基礎設施建設帶來大量機遇，這將對河南的金融服務行業作出重大貢獻。

我們是唯一一家在河南省設立總部及註冊的證券公司。截至2013年12月31日，在河南轄區開展業務的中國證券公司有52家，按河南證券營業部收入計，在河南轄區開展證券經紀業務的前十名證券公司的市場份額為83.1%。截至同一日期，我們在當地的市場份額達28.9%。根據中國證券業協會的資料，2012年，

業 務

我們的證券經紀及股權融資業務產生的淨收入在中國所有115家證券公司中分別排名第39及第36，分別佔中國總市場份額的0.8%及0.7%。根據中國證券業協會的資料，2012年，本公司利潤（根據中國公認會計準則計算）在中國證券公司中排名第36，佔中國總市場份額的0.6%。有關河南及中國的經濟及證券行業的詳情，請參閱「行業概覽」。

中國有115家證券公司。中國證券行業屬於中國嚴格監管的行業，中國證券公司須在包括業務牌照、產品和服務範圍及淨資本等方面遵守廣泛的監管規定。河南及中國證券行業競爭一直且有可能仍然激烈。2012年，按收入及利潤計，中國前十名證券公司分別合共佔中國總市場份額的42.5%及56.6%。就證券經紀業務而言，我們主要面臨來自在河南省設有分支機構的其他證券公司的競爭，如民生證券及東海證券。我們投資銀行業務的主要競爭對手是其他中國證券公司。由於我們正於河南省以外地區擴張，我們亦與於相同地區市場經營的其他區域性或國家證券公司競爭。我們的競爭基於多方面因素，包括所提供的產品和服務的範圍、定價、地理和網絡覆蓋範圍、客戶服務、品牌認知度、財務實力及營銷和銷售能力以及僱員薪酬。

我們的部分競爭對手具有若干競爭優勢，包括更雄厚的財務資源、更豐富的管理經驗、更先進的信息技術系統、更廣泛的地域覆蓋範圍以及提供更多金融產品和服務的能力。此外，隨著中國證券業監管放寬，還會有更多競爭對手尋求進入或開拓市場。我們認為中國金融服務行業的競爭日趨激烈。例如，2014年初，一家中國證券公司推出在線折扣經紀服務，向投資者提供較傳統經紀券商更低的佣金率。我們預計中國會出現更多在線折扣經紀供應商，將與傳統證券公司形成競爭。如果我們無法在與競爭對手的博弈中佔得優勢，可能對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景產生重大不利影響。請參閱「風險因素－與我們業務和行業有關的風險－中國證券行業競爭激烈，如果我們未能有效競爭，可能對我們的業務及前景造成重大不利影響」。

知識產權

我們2002年於河南省成立，隨後一直在中國以中原证券股份有限公司作為名稱開展業務。截至最後可行日期，我們亦已在中國申請註冊「中原快車」、「中原寶典」和「中原管家」等商標。詳情請參閱本【**編纂**】「附錄六－法定及一般資料－有關我們業務的進一步資料－我們的知識產權」。於往績記錄期間，我們的知識產權並未遭到任何重大侵犯，也並未遭到第三方的侵權指控。

業 務

我們在考慮於香港申請註冊中原證券及其類似名稱等若干商標，而發現此等類似商標已被中原集團的多家公司登記註冊，其中包括中原地產代理有限公司和中原證券有限公司。後者於香港成立，所從事業務為（其中包括）證券、衍生品及ETF之交易。中原集團的公司統稱為「中原」。為盡量減少中原以商標侵權及／或仿冒行為索償為由而可能提起法律訴訟及中原在該等法律訴訟中請求非正審強制救濟的潛在風險，我們特決定不以中原證券股份有限公司為名稱在香港開展任何交易或業務，而以「中州證券」代替。因此，我們已申請註冊「中州證券」，並登記「中州證券」為我們在香港開展業務的名稱。為明確我們現有的網站（該網站自2002年以來就使用「中原證券股份有限公司」一名）僅面向中國而非香港市場或公眾人士，我們已在網站顯著位置刊登通知，說明網站提供的服務和便利僅針對中國公眾人士，並將採取措施確保香港公眾人士無法註冊為現有網站的用戶或使用網站提供的任何在線服務和便利。我們的律師甄孟義先生認為，經採取上述措施，中原以任何商標侵權或仿冒行為為由成功向我們索償、尤其是得到非正審強制令的風險大幅降至最低，即使我們出於合規目的須於[編纂]後於本公司公告及通函等企業通訊文件中提述我們原先中文名稱「中原證券股份有限公司」亦無大礙。此外，根據甄孟義先生提供的建議，我們也向僱員提供指導，要求：(i)在香港以中文名「中州證券」向潛在客戶介紹本公司；及(ii)在香港的所有對外通訊中使用中文名「中州證券」。請參閱本[編纂]「風險因素－本[編纂]中及在香港的交易或業務中使用中文名稱或會因潛在商標侵權及仿冒而遭質疑」。

業 務

僱員

我們認為，我們的長期發展有賴於僱員的知識、經驗及發展。我們的人力資源管理總部負責僱員的招聘、培訓、薪酬及表現評估。截至2013年12月31日及最後可行日期，我們分別擁有2,143名和2,095名僱員。下表載列截至最後可行日期按業務職能劃分的僱員總數：

	僱員數目	百分比
經紀.....	1,615	77.1%
投資銀行.....	93	4.3%
投資管理.....	75	3.6%
自營交易.....	18	0.8%
其他創新業務.....	11	0.6%
研究.....	25	1.2%
合規管理（法律事務）、風險管理及財務.....	117	5.6%
IT.....	104	5.0%
行政.....	37	1.8%
合計.....	2,095	100.0%

下表載列截至最後可行日期按年齡、教育背景及所在地理區域劃分的我們的僱員明細：

項目	人數	百分比
年齡分佈.....		
30歲或以下.....	1,023	48.8%
31到40歲.....	776	37.0%
41到50歲.....	276	13.2%
51到60歲.....	20	1.0%
合計.....	2,095	100.0%
教育背景.....		
碩士學位或以上.....	285	13.6%
學士學位.....	1,298	62.0%
大專學歷.....	461	22.0%
大專以下學歷.....	51	2.4%
合計.....	2,095	100.0%
地理區域.....		
河南.....	1,642	78.4%
河南以外.....	453	21.6%
合計.....	2,095	100.0%

我們向僱員提供的薪酬主要包括基本薪金及獎金。通常情況下，我們根據每位僱員的表現、資格、職位及資歷確定僱員薪酬。此外，我們為僱員提供補充性薪酬福利，如學習津貼、額外有薪年假、醫療補貼及餐飲津貼。我們將僱員視作我們的寶貴資產，並為他們提供繼續教育和在職培訓，鼓勵他們攻讀財

業 務

務及會計資格證書，如保薦代表人、特許金融分析師、註冊國際投資分析師及金融風險管理師。我們主要倚賴網絡及報紙上的招聘廣告、校園招聘計劃及推薦並不聘用第三方職業中介。根據適用的中國法律及法規，我們向各種政府主導的僱員福利基金進行供款，包括社會保險基金、基本養老保險基金以及失業、生育及工作相關的保險基金。

我們認為，我們已與我們的僱員維持良好關係。我們已成立工會，我們的僱員概不通過任何工會或集體談判協議對彼等的僱傭條款進行談判。我們並未經歷對我們的業務運營產生或可能產生重大不利影響的重大勞動糾紛。

保險

我們為若干資產（包括IT設備及機動車輛）購買保險。按照中國慣例，我們並未購買任何商業中斷險。

我們認為，我們已購買我們認為對我們的運營乃屬必要且足夠及屬我們所運營行業慣例的保險。此外，我們購買的保險受到標準免賠額、排除給付及限額的限制。因此，保險或不能承保我們產生的所有損失，且我們無法保證，不會產生或遭受超出我們保單限額或保單承保範圍以外的損失或索賠。

我們的保單乃由信譽良好的保險公司承保，且我們每年對保單進行審核。

物業

我們的公司總部位於河南省鄭州市鄭東新區商務外環路10號中原廣發金融大廈19樓。截至最後可行日期，我們在中國擁有66處物業，總建築面積為35,569.4平方米，和74處租賃物業，租賃物業的總租賃面積約為70,477.9平方米。

截至2014年4月30日，我們的物業權益約佔資產總額的1.1%。因此，本[編纂]毋須遵守香港上市規則及公司條例有關納入物業估值報告的規定。根據香港上市規則第5.01A條，如上市申請人物業業務及非物業業務的賬面價值分別低於1.0%及15.0%，則其[編纂]毋須遵守本規定。根據公司條例（豁免公司及招股書遵

業 務

守條文) 公告第 6 條，就公司(清盤及雜項條文) 條例第342(1)(b)條及公司(清盤及雜項條文) 條例附表三第34(2)段項下的一項類似豁免亦適用。

自有物業

截至最後可行日期，在我們於中國擁有的66處物業中：

- 我們已獲得六處物業的相關房屋所有權證及土地使用權證，總建築面積為7,126.5平方米，佔自有物業總建築面積的20.0%。據我們的中國法律顧問北京市君致律師事務所告知，我們為該等物業的法定所有者，有權佔有、使用、從該等物業獲得收入及出售該等物業。
- 我們僅取得餘下60處物業的房屋所有權證，未取得土地使用權證，總建築面積為28,442.9平方米，佔自有物業總建築面積的80.0%。據我們的中國法律顧問告知，由於該等60處物業各屬於一棟建築物的一個或多個單元，因此我們與同一建築物內的其他單元業主共同擁有該等物業的土地使用權，且根據相關中國法律規定無需分別申請土地使用權證。我們的中國法律顧問進一步告知，我們合法擁有該等60處物業，有權佔有、使用、從該等物業獲得收入及出售該等物業。

此外，2013年10月，我們以人民幣100.6百萬元在鄭州收購一幅總地盤面積為10,002.9平方米的土地，並以現金付訖。我們仍在申請該幅土地的土地使用權證，我們預期在2014年獲得該證書。為支持我們的業務增長，我們計劃在收到有關產權證後，於2014年下半年在此新地塊上開發建設一棟新的綜合商務樓。請參閱「財務資料－資本開支」。董事認為，產權瑕疵不會對我們的業務造成重大不利影響，因為(i)鑑於我們已悉數支付該塊土地的購買價，我們的中國法律顧問確認，如符合必要程序規定，我們獲得有關所有權證不會遇到重大法律障礙；(ii)我們的業務經營不依賴這塊土地；及(iii)根據控股股東河南投資集團於2014年3月10日作出的承諾，若我們未能獲得尚未頒發的土地使用權證，其將彌償我們所有損失、索賠、費用或開支。此外，我們的中國法律顧問亦已確認(i)控股股東作出的上述承諾合法、有效並可執行，及(ii)所購土地未獲土地使用權證並不妨礙其買賣或用於向銀行抵押貸款。

業 務

租賃物業

截至最後可行日期，我們已在中國租賃74處物業，總建築面積70,477.9平方米。租賃物業主要作辦公及運營之用，建築面積由33.3平方米至8,000.0平方米不等。

對於總建築面積43,417.7平方米、佔我們所租賃物業總建築面積61.6%的49處租賃物業，業主已獲得其相關房屋所有權證。我們的中國法律顧問認為，該等49處租賃物業的業主為各物業之所有者，即可租賃或轉租的獲授權人士，並認為業主已取得各租賃物業的有效所有權。

對於總建築面積27,060.2平方米、佔我們所租賃物業總建築面積38.4%的25處租賃物業，業主未獲相關房屋所有權證。我們已要求業主提供租賃權限證明或申請相關證書。我們主要將該等25處物業用作辦公與分支機構。在該等25處存在產權瑕疵的租賃物業中：

- 面積為6,299.3平方米的六處物業（佔租賃物業總建築面積的8.9%）的業主已取得相關建設工程規劃許可證，根據我們的中國法律顧問意見，我們與該等六名業主的租賃協議為合法、有效並可執行且我們有關租賃物業的權利將受法律保護；
- 餘下面積為20,760.9平方米的19處物業（佔租賃物業總建築面積的29.5%）未取得相關建設工程規劃許可證，但所有業主已明確同意就產權瑕疵引致的損失或開支，向我們作出彌償。據我們的中國法律顧問告知，我們將有權向相關業主尋求彌償。

據我們的中國法律顧問告知，由於該等25處物業為租賃物業，我們不會因業主的產權瑕疵而承擔潛在的法律責任。董事認為，由於(i)該等25處存在產權瑕疵的物業的租賃協議均具有彌償承諾，根據相關承諾，業主須向我們全額彌償因產權瑕疵而產生的所有費用和損失；及(ii)根據控股股東河南投資集團於2014年3月10日作出的承諾，其將彌償我們因瑕疵租賃物業而遭受的任何糾紛所產生的所有損失、索賠、費用或開支。我們的中國法律顧問確認，河南投資集團作出的上述承諾合法，有效並可執行；(iii)我們認為該等瑕疵物業對核心業務運營而言屬不重要；及(iv)我們認為我們能及時以最少支出進行搬遷，且不會對我們的業務或財務狀況產生重大影響，故產權瑕疵不會個別或共同對業務產生重大不利影響。

業 務

此外，董事亦認為，倘業主取得相關房屋所有權證，25處存在產權瑕疵的物業的租賃費用將出現巨大變化。

法律和監管

發牌要求

我們主要在中國境內開展證券業務，須遵守中國的限制和監管要求。董事及中國法律顧問北京市君致律師事務所已確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們已在所有重大方面遵守相關中國監管要求和指引，並根據中國法律及法規取得對開展業務而言有必要的全部許可和牌照，包括（其中包括）開展經紀、融資融券、承銷保薦、資產管理及自營交易業務的牌照。我們無須重續該等牌照，且於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並未因重大違規事件而被要求暫停使用該等牌照。盡其所知，董事確認截至最後可行日期，我們的所有僱員（包括保薦代表人和經紀人）均已獲得開展各自業務活動所需的相關牌照。於往績記錄期間及直至最後可行日期，本公司或任何董事均未遭受中國證監會或其當地監管局的審查或行政處罰。

除本[編纂]中披露外，我們在所有重大方面均遵守相關中國法律及法規，包括取得我們在中國開展業務所需的全部許可證及執照。

訴訟

我們可能不時面對日常業務過程中產生的各種索償及法律訴訟。董事及我們的中國法律顧問北京市君致律師事務所已確認，截至最後可行日期，我們或董事概未面臨任何可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的單獨或聯合法律訴訟，無論是懸而未決的還是行將發生的。

於往績記錄期間，我們曾捲入一宗重大法律糾紛。南陽市農村居民養老保險（「南陽養老保險」）向我們提出金額逾人民幣20百萬元的潛在索償，該潛在索償已於2012年3月被法院駁回。

於2010年11月20日，南陽養老保險向南陽市法院民事庭提起訴訟，指控我們違反國債購買協議。南陽養老保險試圖追究我們的違約責任並要求補償有關資金及應計利息，合計約人民幣20.2百萬元。我們當庭提出申訴（其中包括），(i)我們於2002年11月註冊成立，並隨後根據中國證監會及河南政府關於成立中州

業 務

證券的許可函件收購河南證券的證券業務相關資產。河南證券的餘下資產及全部負債則留於河南證券（目前正進行清盤程序）。請參閱「歷史及公司架構－主要收購－收購河南證券之證券業務相關資產」；(ii)國債購買協議已於河南證券存在期間於2001年與其訂立，該協議產生的任何負債均應由河南證券的清盤人處理；(iii)由河南證券代表南陽養老保險持有的幾乎所有資金已於我們註冊成立前由南陽養老保險提取，而南陽養老保險已於2004年5月14日註銷其經紀賬戶；及(iv)國債購買協議無效且無法執行。於2012年3月15日，南陽市法院民事庭基於案件涉及潛在金融犯罪駁回南陽養老保險的訴訟。然而，於該項被駁回的判決中並未提及具體罪行。南陽養老保險於10天上訴期間並未上訴此法院裁決，我們的中國法律顧問確認，駁回裁決仍具效力且該訴訟被駁回。

截至最後可行日期，南陽市法院並未向我們及我們的僱員提出任何有關潛在金融犯罪的刑事調查或訴訟，且相關司法機關並未向我們提供表明我們或我們的僱員須承擔任何刑事責任的任何資料。2014年5月16日，河南省及鄭州市公安機關發來信件確認我們未受到任何刑事調查或訴訟，亦未涉嫌任何刑事罪行。因此，我們並不知曉可能引致刑事責任的任何事實或情況，所以我們無法估計可能面臨的潛在責任。南陽營業部總經理既非董事亦非高級管理層成員。我們進行內部調查後發現其並無任何過錯或過失，因而仍為我們的僱員。

根據(i)對所簽立國債購買協議及其他相關文件的審核以及我們提供的南陽養老保險賬戶活動記錄；(ii)與本案辯護律師的溝通；及(iii)河南省及鄭州市公安機關發來的信件，我們的中國法律顧問認為，我們毋須就該項南陽養老保險提起的被駁回的法律訴訟負任何刑事罪行責任。此外，根據控股股東河南投資集團於2014年5月16日向我們作出的承諾，河南投資集團將對我們可能面臨的任何相關刑事調查或訴訟所引起的全部損失、索賠、費用或開支作出彌償。

因此，我們認為，該項被駁回的法律訴訟將不會對我們的財務狀況及經營業績造成不利影響，因此我們並未就本案的潛在法律責任作出任何撥備。根據與本案辯護律師的溝通以及我們提供的資料及材料，以及考慮到截至最後可行日期並無跡象表明我們須負刑事責任或其他責任，獨家保薦人並無理由反對我們不對本案作出撥備的決定。

業 務

監管違規

我們需遵守中國監管部門（包括但不限於中國證監會、上海證券交易所、深圳證券交易所及其各自地方分支機構及辦事處）所頒佈的多項監管規定及指引。董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，並無會導致中國證監會施加監管措施及扣減監管分數或遭中國任何監管機構罰款，或我們的僱員遭起訴定罪的違規事件。

我們或我們的僱員不時涉及監管違規事件並收到相關監管部門的監管通知。

序號	違規事件	簡要說明及我們的主要補救措施
1	於2012年4月，中國證監會上海監管局向我們發出一封監管通函，要求我們調查上海營業部是否有一名僱員違反我們內部規則，在不持有適當牌照的情況下在投資學習交流會及互聯網上提供股票建議。	經調查，我們發現此事件為一名不具備相關證券投資顧問資格僱員的未經授權行為，且已違反中國證監會於2010年10月12日頒佈的《證券投資顧問業務暫行規定》。 我們知悉此員工疏忽事件後，立即採取如下補救措施：(i)禁止該僱員在投資學習交流會及博客上評論上市公司表現；(ii)對該僱員發出嚴厲批評；及(iii)撤銷該僱員2012年的年度分紅。為防止再次發生類似違規事件，我們已於2012年8月在內部頒佈指導方針以加強風險管理，並要求內部合規管理員監管僱員執行情況、實時報告任何違規事件並施加處罰，如對違反內部控制規定的僱員進行訓誡、降薪及解除職位。我們定期更新這些指導方針，時常提醒僱員遵守指導方針。此外，我們要求所有僱員上報及登記工作相關博客，對僱員利用辦公電腦記錄的博客內容進行實時監察與調查，以防止僱員發佈不實及誤導信息以及評論個股。我們亦在營業部及網站上列出投資顧問的資質編號與照片，鼓勵客戶舉報無資質僱員提供證券顧問服務的行為。 我們已向中國證監會上海監管局提交報告，以說明該情況及我們採取的補救措施，且並未收到有關補救報告或補救措施的任何異議。我們的中國法律顧問確認，此事件不會使我們面臨任何監管處罰或罰款。

業 務

序號	違規事件	簡要說明及我們的主要補救措施
2	於2011年4月，河南省證券期貨業協會向我們的桐柏路營業部作出公開嚴厲批評，處罰其對兩個證券經紀客戶賬戶收取低於河南省證券期貨業協會實行的推薦底率的佣金率。	經調查，我們發現此事件乃由該營業部僱員的疏忽造成，其違反《河南省證券期貨業協會證券會員交易佣金自律管理暫行辦法》（已於2013年4月廢除）。 緊隨此事件發生後，我們審查我們的開戶政策，以確保其完全符合河南省證券期貨業協會頒佈的自查措施。我們亦採取如下補救措施：(i)解除負責此營業部的總經理職務並將其調離崗位；及(ii)要求我們證券營業部的合規管理員不時提醒僱員遵守內部合規規則。 為防止再次發生類似違規事件，自2011年5月起，合規管理（法律事務）總部開始通過IT系統實時監察各證券經紀交易的適用佣金率，倘我們就賬戶收取的實際佣金率低於我們根據適用佣金率及／或市況釐定的最低限值，我們將收到警告通知。倘收到通知，我們合規管理（法律事務）總部將立即跟進有關證券營業部，以確保相應調整佣金率至最低限值以上。我們亦在河南省各證券營業部公佈適用最低佣金率。因此，我們並未進行任何佣金率低於最低佣金率的證券經紀交易。於2013年4月，河南省證券期貨業協會廢除最低佣金率規定。任何客戶欲獲得低於我們預定最低佣金率的佣金率，則須獲得我們營銷管理總部的批准。 我們已向河南省證券期貨業協會提交報告，以說明情況及我們採取的補救措施，且並未收到有關補救報告或補救措施的任何異議。我們的中國法律顧問確認，此事件不會使我們面臨任何監管處罰或罰款。

業 務

董事及我們的中國法律顧問北京市君致律師事務所確認，(i)上述違規事件屬不嚴重，不會並將不會對我們的業務、財務狀況及經營業績以及[編纂]造成重大不利影響；及(ii)於往績記錄期間及直至最後可行日期，概無對我們業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的監管違規事件。董事及任何高級管理層成員概無直接參與以上違規事件。鑑於(a)上述違規事件不嚴重；(b)我們已按內部控制顧問的建議加強並實施內部控制措施；及(c)我們的中國法律顧問北京市君致律師事務所作出的上述法律意見，董事認為(i)我們的內部控制措施充分且有效；(ii)不必為該等違規事件作出撥備；及(iii)該等事件不會影響董事資格的合適性及上市的合適性。就違規事件及所採取補救措施向我們作出合理查詢後，並無任何情況導致獨家保薦人反對我們的意見。

監管檢查

中國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或突擊檢查、查核及查詢。於往績記錄期間及直至最後可行日期，中國證監會及其派出機構對我們進行的常規及突擊檢查涵蓋我們的風險管理、內部控制、公司治理及從事的各項業務領域，範圍包括多家證券及期貨營業部。儘管上述檢查並無發現重大風險或違規事件且並無導致罰款或其他行政處罰，但我們的業務運營、風險管理及內部控制存在若干缺陷，而我們已應監管機構的建議立即採取補救措施並完善風險管理及內部控制系統。下文載列最近檢查的實例：

- 2013年8月，中國證監會山東監管局對我們山東濟南證券營業部的業務進行現場檢查並於2013年8月22日向我們發出一份監管意見，發現以下問題：(i)空白合約領用未進行正確記錄；(ii)非現場開戶合約未進行編號管理；(iii)未記錄融資融券業務客戶之前是否存在任何重大違約；(iv)人民幣10.0百萬元以下的信貸額度未經過公司風險管理部門審批；及(v)各IT系統中客戶信用風險評估結果不一致。我們即刻採取以下補救措施：(i)由專人記錄空白合約的使用；(ii)申

業 務

請帶編號的非現場開戶合約；(iii)要求記錄融資融券業務客戶之前是否存在任何重大違約並報告任何違約事件；(iv)加強遵從客戶信貸額度層級審批程序；及(v)採用單一的IT系統進行客戶信用風險評估。我們於2013年9月9日向中國證監會山東監管局出具一份補救報告，截至最後可行日期，我們並未收到該局就我們的補救措施或補救報告提出任何異議。

- 2012年7月，中國人民銀行河南省三門峽分行按反洗錢行業慣例對三門峽營業部進行現場檢查。同月，該分行向我們發出監管意見，指出我們在辦理修改客戶資料、找回丟失密碼和銷戶業務時確認客戶身份和填寫客戶基本資料有關的內部程序方面的若干缺陷。我們即刻採取補救措施：(i)增強僱員履行反洗錢職責所需的知識和技能；及(ii)要求內部確認及審核「了解客戶」的文件，確保其準確性和完整性。我們於2012年7月向中國人民銀行三門峽分行出具補救報告，截至最後可行日期，我們並未收到該分行就我們的補救措施或補救報告提出任何異議。