太平洋证券股份有限公司2007年度报告摘要

（上接D24版）

公司主营业务分业务情况表

单位：（人民币）万元

业务	营业收入	营业成本	营业利润率（%）	营业收入比上年增减百分比(%)	营业成本比上年增减百分比(%)	营业利润率比上年增减百分比(%)
经纪业务	46,927.32	13,573.82	71.07	404.79	177.18	50.19
投行业务	1,134.42	1,711.69	-50.89	1558.52	307.13	90.11
自营投资业务	55,468.05	5,279.15	90.48	328.48	1122.04	-6.39

1、经纪业务

公司抓住A股市场成交量大幅上升的市场机遇，通过整合资源、完善管理模式、强化服务意识、增强营销力度等措施，实现了经纪业务快速增长。公司2007年度实现证券总交易量2,194.92亿元，证券总交易量比上年同期增长410.26%，A股、基金、权证交易量达到2,187.50亿元，比上年同期增长414.31%。经纪业务营业收入46,927.32万元，比上年同期增长404.79%；经纪业务营业利润33,353.50万元，比上年同期增长658.17%。

公司经纪业务竞争优势：

（1）公司经纪业务实行集中交易和集中管理，不但降低了营业部的建设和运作成本，而且实现了业务、管理、服务对市场的快速响应。

（2）公司营业部均是2004年后建立的，营业场所的设计符合当前经纪业务发展的趋势，在拥有优良的设备，稳定交易系统的基础上实现了低成本运作。

（3）公司经纪业务拥有一批具有长期证券从业经历的优秀管理和业务人才。

（4）公司是云南省内经纪业务营业网点最多的证券公司，有利于经纪业务在云南省形成一定的区域垄断优势。

（5）网上交易取得了迅猛的发展，为公司进行低成本的扩张奠定了相当的基础。公司2007年网上交易量占比值已达到75%。

公司经纪业务竞争劣势：

（1）经营网点数量少，布局不太合理；

（2）客户结构基本以中小客户为主，受市场波动的影响较大；

（3）国内大型券商正在逐步向云南地区渗透，加剧了竞争的激烈度；

（4）经纪业务品种亟待丰富。

配合公司的发展目标，经纪业务拟根据现有的政策和经营条件，通过对有条件的服务部升级、新设营业部、并购或置换营业部等手段尽快扩充营业网点，优化网点布局，扩大经纪业务交易总量，同时通过提升业务管理水平，建设客户关系管理系统，建立有效激励且符合监管要求的营销和客户经理管理制度，成为面向全国、网点布局均衡、有较强竞争力的券商。

2、投行业务

2007年4月公司获得了保荐人资格，公司投资银行业务抓住机遇，扩大保荐代表人队伍，积极拓展项目。报告期内实现财务顾问收入263.00万元，共14个项目；证券承销佣金收入854.28万元，共19个项目。2007年度投资银行营业收入比上年增长1558.52%。

公司投行业务的主要竞争优势：

（1）技术优势。公司投资银行团队由具有丰富经验的专业人员带队，拥有成熟的承销业务技术，具有相当强的承销能力与实力。

（2）区域市场优势。我公司与相关地方政府合作，根据其意愿提供投资咨询，推动地方企业与资本市场的对接，有利于投行项目的储备。

公司投行业务的主要竞争劣势：

目前行业内人才竞争较为激烈，公司投行业务存在人才不足的压力。

投行业务将加大以下方面的工作力度：

（1）积极吸引人才

公司投资银行业务人员将面临紧缺状态。公司将继续加大力度引进保荐代表人及业务人员，继续扩大人力资源优势，调整人员结构，为公司投行业务的跨越发展提供人才储备。

（2）巩固并强化优势区域的优势地位，加大对云南、四川、江苏、浙江等市场的开发力度，完成投行业务的战略区域布局。

（3）建立符合监管要求的市场化项目承揽机制，全方位整合合作模式，初步建立投行项目来源的固定渠道。

（4）调整传统的投行业务作业流水线，拓展投行业务领域的宽度和深度，整合现有资源，进行流程再造，构建多层次业务框架，实行专业细分，提高投行业务技术的精度，使服务更加专业、细腻，加快项目周转速度。

（5）积极研究、开发和应用金融创新产品于投行业务领域，使投行具备可持续竞争能力。

3、证券投资业务

公司证券投资业务抓住报告期内股指大幅上升的市场机遇，坚持价值投资理念，从规范运作、控制风险入手，建立了董事会授权管理、经董事会授权的投资决策委员会的决策管理、证券投资总部的日常管理和公司相关职能部门的支持和监督的自营三级管理体系，形成由公司董事会、投资决策委员会、证券投资总部投资决策小组构成的多层次、有机统一、权限不同的决策及执行系统。通过持续紧密跟踪宏观经济、行业景气变化，动态评估，寻找业绩能持续增长的上市公司。为抵抗行业周期波动，降低经营风险，公司加大新股申购等低风险、无风险收益的比重，控制股票资产配置规模，形成了债券、新股申购、基金投资和积极投资相对均衡的资产配置。报告期内实现营业收入55,468.05万元，其中投资收益49,822.59万元，公允价值变动收益5,645.46万元，实现营业利润50,188.91万元。具体情况如下表：

单位:(人民币)万元

项目	2007年度	2006年度
交易性金融资产投资收益	49,822.59	7,335.93
交易性金融资产公允价值变动收益	5,645.46	5,609.37
合计	55,468.05	12,945.30

公司证券投资业务发展措施:增强对交易所现有可交易品种的研究，在授权范围内择机操作，进一步提高自营资金的使用效率；增强对交易所创新业务品种的学习，在公司取得相应创新业务资格时，在授权额度内适时进行投资操作；分散、化解自营资产配置的非系统风险，取得更好的收益；进一步加强研究能力，降低自营投资的系统和非系统风险。

4、客户资产管理业务

公司于2007年4月16日成立资产管理总部筹备组。报告期内资产管理总部筹备组主要进行资产管理业务资格申报的准备工作，并积极为开展各类资产管理业务做好必要的准备，目前公司已经完成客户资产管理业务的组织建设、制度建设、系统建设、人员培训等方面的准备工作。

公司目前尚未取得资产管理业务资格，报告期内未开展资产管理业务。公司将积极申请获得资产管理业务资格，择机开展资产管理业务。

5、固定收益业务

公司固定收益部成立于2007年11月，在报告期内主要进行了业务开展的前期准备工作，包括制度建设、人才准备、业务研究等，并未开展实际业务。

公司将抓住债券市场未来发展的广大空间和机遇，在严格控制风险的基础上，通过引进优秀人才、加强与其他金融机构的合作、加强市场及产品研究等手段，大力开展固定收益业务。

6、公司目前尚无权证创设、股份报价转让、直接股权投资等业务资格，尚未开展上述业务。

二、对公司未来发展的展望

（一）证券行业发展展望

1、我国资本市场长期向好趋势未变

受次贷危机影响，世界经济增速放缓，但在“投资、消费、出口”三架马车的拉动下，我国经济增长的态势仍然良好，人口红利、制度变革与城市化等因素仍是驱动我国经济成长的内因。虽然2007年我国证券化率为132.65%，但两市流通市值在总市值中还仅占28.4%，全国仍有23个省市区证券化率低于100%，金融深化过程仍将持续，大国崛起的历史性机遇也需要一个强大的资本市场支撑。我们认为，美国次贷危机对我国实体经济与资本市场的冲击是暂时的，短期的市场波动不会改变我国资本市场长期向好的趋势。

2、我国证券业仍具备高成长的潜力

随着央企重组的推进以及对外开放力度加强，我国产业整合与并购浪潮来临，触发了国内外企业大规模的融资需求，券商投资银行业务迎来了历史性的机遇。同时，我国居民可支配收入逐年提高、居民理财需求效应释放、中产阶级正在崛起，这些因素为券商经纪业务、资产管理业务及其他创新业务开辟了新的天地，我国证券业仍具备高成长的潜力。

3、我国证券业进入了新的发展时期

股权分置改革后，我国证券业进入了一个新的发展时期。常规监管对券商风险控制与合规管理提出了更高的要求，分类监管使净资本成为影响券商发展至关重要的因素。随着我国证券市场国际化进程的加快，外资券商异军突起、合资券商审批重新开闸，市场竞争日益激烈。国内本土券商在经历07年的高速发展后，未来两极分化的趋势将更加明显。大券商凭借规模优势、人才优势以及品牌与国际化优势在各项业务上领先，中小券商要想突出重围，就必须在细分市场上培育特殊竞争优势。

4、未来我国证券公司的发展趋势

未来我国证券公司的发展趋势是:经营集约化、业务多元化、服务深入化、竞争国际化、金融控股化。虽然在收入结构中经纪业务仍会保持一定比重，但投资银行业务、资产管理业务与其他创新业务的收益贡献将明显提升。净资本规模与风险管理水平将成为券商持续发展的两大基础，而研发能力、定价能力与营销能力则构成券商核心竞争力的三大要素。

（二）证券行业的发展现状

2007年，沪深股市总交易额达448,982亿元，是过去七年总额的150%。国内证券市场共募集资金7,791亿元。其中沪市股票筹资总额6,616.35亿元，深市股票筹资总额1,175.21亿元。2007年底，中国上市公司市值总额达32.7万亿，位居全球资本市场第三，新兴市场第一。随着我国证券市场指数的大幅上涨，我国证券公司业绩高速增长，资本实力得到明显提升。以净资本为核心的风险监管体系指导下，券商的风险管理水平得到明显提高。

2007年，券商佣金收入大幅增长，经纪业务和自营业务仍是券商的主要收入来源。投资银行业务集中度继续提高，权证创设、资产管理业务成为创新类券商的新利润来源。券商参股基金管理公司、期货公司成为热点，直接股权投资等创新业务试点启动，合资券商申批再度开闸。由于创业板、融资融券、股指期货仍在酝酿和准备之中，创新业务短期内对券商业绩的影响仍然有限。

在外资投行大举进入、合资券商重新开闸的背景下，扶持本土优势券商通过资本平台快速发展，将是管理层的基本思路。在扩大业务规模以及获取业务资格牌照方面，净资本都是决定性因素，因此券商上市成为大势所趋，券业重组方兴未艾。

（三）公司的竞争优势和竞争劣势

1、公司的市场地位

截止到报告期内，太平洋证券注册资本1,503,313,349元人民币，从资本实力以及资产规模来看，在国内属于中等规模的券商。

2、公司的竞争优势

公司作为我国证券市场第七家上市的券商，其竞争优势正在逐步显现：

（1）稳健经营的同时实现了快速增长。07年公司抓住机遇，在稳健经营的理念指导下，各项业务仍实现了快速增长。2004年末至2007年，公司净资产增长了3.12倍，年复合增长率为32.92%，营业收入增长了68.72倍，年复合增长率为187.92%，证券交易量增长了44.59倍，年复合增长率为158.42%，客户资产总值增长了7.61倍，年复合增长率为66.10%，这些指标均超出了行业平均水平，实现了内涵式的可持续增长。

（2）公司治理不断完善。公司内部治理结构健全，公司领导高度重视内部管理体制的建设和风险防范机制的完善，严格按照证监会及各级政府部门的要求开展各项业务，不断完善合规与风控制度，持续开展制度培训。公司在已获得券商分类监管评审BB级资格的基础上，争取获得更高的监管分类级别。

（3）区域竞争优势。目前，太平洋证券在云南省内的营业网点数为18家（营业部7家，服务部11家），占云南省营业网点数量的31%，且公司在云南营业部的平均交易金额与平均收入均高于省内平均水平。云南省具有辐射中国一东盟自由贸易区的独特区位优势，已形成面向东盟国家广大地区，全方位、多层次、宽领域的开放格局。作为云南省的唯一的上市金融公司，在云南省政府的大力支持下，公司将继续为地方产业结构调整、资源优化配置、建立“和谐云南”做出应有的贡献。

（4）人才聚合优势。人才是券商发展之本。为此，公司制定了吸引人才的新的薪酬体系，目前已吸引了一批高级管理人才和业务骨干加盟。同时，公司加强内部培训，注重干部选拔，人力资源制度改革成效正在逐步显现。

（5）先进的企业文化。在公司“守正、出奇、宁静、致远”的八字企业精神中，为首的就是“守正”。目前自上而下，公司内部正在大力倡导合规文化，要求全体员工把合规与风险控制放在开展各项业务的首位。先进的企业文化是公司实现可持续发展的重要保障。

3、公司的竞争劣势

（1）公司资本规模较小，截止12月31日净资本为1,855,971,527.76元，与大型券商相比还有较大的差距。

（2）公司经纪业务营业网点较少，市场份额较小，且布局不尽合理，与大型券商相比有较大的差距。

（3）公司尚未取得各类创新业务资格，不能开展创新业务，当前业务收入主要来源于经纪业务、自营业务和投资银行业务，收入结构不尽合理。

（四）公司面临的机遇和挑战

1、分类监管的机遇和挑战

在实施以净资本为核心的分类监管体系后，监管层把分类结果作为确定新业务、新产品试点范围和推广顺序的依据，对不同资质的公司实行不同的业务许可，由此使得我国证券业的竞争格局进入“净资本为王”时代。分类监管客观上促使券商自觉推行合规文化，把风险识别与控制放在开展各项业务的首位。随着业务规模的扩张，券商必须及时补充资本，才能持续满足风险监管的要求，而那些能够抓住机遇，快速实现资本规模扩张的券商将脱颖而出。

2、金融创新的机遇和挑战

为了摆脱经纪业务、自营业务靠天吃饭的局面，防止业绩与净资本规模大幅波动，券商盈利模式正在发生转变。随着公司债发行的启动，我国债券融资需求规模将大大增加，固定收益及衍生品业务发展空间广阔；随着《证券公司定向资产管理业务实施细则》的出台，资产管理业务的规模将迅速扩张；预计未来创业板、股指期货、融资融券业务等的陆续推出，将为国内券商提供新的利润增长点。新的市场、新的业务既给券商带来了新机遇，也对其净资产规模、人才积累以及业务管理水平提出了更高的要求。

3、对外开放的机遇和挑战

我国加入WTO以后，证券业成为中国金融市场率先开放的领域。2007年在第二次中美战略经济对话中，中国政府进一步承诺将放开中外合资证券公司的业务范围限制，随着合资券商审批重启，在高端业务市场，本土券商将面临着外资投行与合资券商的激烈竞争。同时，大券商正在积极寻求与国际投行的合作，希望利用对方的先进技术、风险管理经验与营销渠道提升自身竞争力，拓展国际市场，但由于国际市场经验与人才不足，本土券商在推进业务国际化的过程中，更需要吸取经验教训，防范金融风险。

（五）公司的发展战略和经营计划

1、公司未来三至五年发展战略

未来三至五年，公司将紧紧抓住上市提供的发展契机，充分利用资本市场的平台，通过定向增发等融资手段，迅速扩大资本规模和抗风险能力；采用收购兼并等多种方式，迅速扩大公司的市场份额和业务规模；在保持传统业务稳定增长的基础上，努力使创新业务获得超常规的发展，为未来价值链的延伸和特色化经营打开成长空间；同时力争通过引入境外战略投资者，提升管理水平，转换思想观念，改善市场形象，进而成为经营规范、管理科学、资产质量良好、收入结构合理、综合业务水平位居全国前列，在某些细分市场具有强大品牌和影响力的证券公司。

2、2008年的经营计划

2008年，公司将以业绩增长为核心，以任务分解、层层落实为手段，以强化管理、完善体制为保障，真正体现“为股东创造价值，为社会创造财富，为员工创造未来”的发展思路。

（1）经纪业务

通过营业网点的规划建设，综合采用新建6个营业网点、现有服务部升级为营业部、营业部置换、并购营业网点等多种方式，力争使经纪业务的业务规模与公司跨越式发展的长远目标相匹配。

（2）投行业务

面对市场结构趋于集中的竞争态势，牢牢抓住公司上市带来的机遇，通过保荐代表人队伍的建设、中小板项目和创业板项目的储备、大项目的承揽，迅速提高市场占有率，提升业内影响力，净利润实现超预期增长，力争使投行业务进入行业前20名。

（3）证券自营业务

根据市场环境，适时调整投资策略，在控制风险的基础上，争取为公司2008年的业绩做出更大的贡献。

（4）固定收益业务

力争获得企业债主承销商资格，积极拓展业务，确保在企业债、公司债分销市场中的份额；同时依托公司的发展，尽快获得国债、金融债、短期融资券等承销团及承销资格；培育银行间市场债券交易的撮合能力，建立银行间市场广泛的客户网络；建立一支素质高的债券研究队伍，扩大公司的知名度及市场影响，力争为公司增加一条新的盈利渠道。

（5）资产管理及其他创新业务

争取尽早获得资产管理及其它创新业务资格，实现资产管理和其他创新业务的超常规发展，为公司增加盈利的渠道和抵抗风险的能力。在获得各项业务资格之前，可以未雨绸缪，先期进行制度的建设、产品的研发和客户的开发，争取为公司下一步的高速发展奠定良好的基础。

（6）研究业务

为适应公司业务快速增长的要求，公司将加大研发投入，引进高层次研发人才，在避免同质化竞争的基础上，加强对创新业务及证券行业自身的研究，使研发成为公司业务拓展的有利后盾和公司专业人才培养的蓄水池。

（六）为实现未来发展战略所需的资金需求及使用计划

为实现公司战略，公司计划在2008年以非公开发行股票的方式募集资金，用于增加公司资本金，扩充公司业务。主要包括：

1、优化经纪业务网点布局，扩大经纪业务市场份额，整合与拓展营销服务渠道；

2、增加证券承销准备金，增强投资银行承销业务实力；

3、适度提高证券投资业务规模；

4、在适当时机设立或参控股基金管理公司、并购期货公司；

5、开展经有关部门批准的资产管理、权证及衍生品业务、直接股权投资、融资融券等创新类业务；

6、加大研发投入，打造专业化的研究团队；

7、加大基础设施建设投入，保障业务安全、高效运行；

8、适时拓展国际业务。

三、公司经营活动面临的风险和采取的对策和措施

（一）公司经营活动面临的风险

1、信用风险

信用风险主要是因为交易对手的违约而产生的风险，可以通过限制信用期限及执行监控程序来控制。

公司的金融资产，包括现金及现金等价物、交易保证金及其它流动资产的账面净值已反映了公司有关财务资产的最高信用风险。公司未将信用风险集中于单个债务人或债务人群体，不存在重大的信贷集中风险，也并无其它财务资产有重大的信贷风险。

由于公司主要经营业务以证券经纪业务为主，因此，公司所面临的信用风险在行业、地区和交易对手方面没有显著差别。

2、流动性风险

流动性是指资产在不受价值损失的条件下，具有迅速变现的能力。

公司建立了健全的客户资金和自有资金管理体系及净资本测算、预警及补充机制，能够有效的防范和化解流动性风险。

公司的流动资产绝大部分为现金及现金等价物和自营证券，以及少部分的应收账款，此等资产具有迅速变现能力，因此公司认为此风险水平不高。

3、市场风险

市场风险是指由市场上股票、基金及债券价格的变化，对公司的资产、负债产生影响，因而引起盈利或亏损的风险。

市场风险主要影响到公司的证券投资业务。公司董事会针对公司目前所投入的交易性金融资产规模，确定公司所能承担的最大风险。风险的衡量和监察是根据资本金、净资产、净资本以及单个证券止损限制而定。除了对证券投资业务考虑市场风险外，公司对投资银行业务也充分考虑了包销业务所能够带来的风险，公司设立了投资银行内核委员会，对包销业务的市场风险、政策风险以及审批风险进行衡量，确保风险控制在可承受的范围内。

4、利率风险

利率风险是指市场利率变动引起证券投资收益变动的可能性。由于公司并无重大计息负债，故公司对于利率变动的市场风险主要为现金及银行存款结余。对于正在逐步开展的固定收益业务，公司按照“集中管理、分级授权”的原则针对债券业务实行自下而上的逐级审批制度，对利率风险进行评估和管理，确保利率风险在可承受的范围内。

5、汇率风险

汇率风险是指外汇市场汇率的变动而使货币遭受损失的可能性。公司的货币资产及负债大部分以人民币列值，且公司主要以人民币进行业务交易，只有少量的外汇存款。公司汇率风险不大。

（二）对策与措施 -- 风险管理政策和组织架构

1、风险管理政策

公司依照中国证监会《证券公司内部控制指引》的规定，建立了全面、系统的内部控制政策与程序，严格遵循健全性、合理性、制衡性和独立性原则，针对不同资产建立了审批、授权和责任承担制度，先后出台了涵盖经营管理各个方面的近百项规章制度。

公司实行在董事会领导下的总裁负责制，公司高级管理人员按照不相容岗位不兼职的原则进行分工，各业务部门和管理部门的负责人是本部门风险控制的责任人。各部门内部通过岗位设置、规章制度和业务流程管理，对业务风险进行控制，并接受公司专职风险管理部门的指导和监督。公司针对各类风险已经建立了三级风险防范及控制机制：

A、由各一线业务部门组成风险防范的第一道岗，在操作过程中严格按业务办理条件和相关要素执行操作，由一线部门负责人进行审核执行情况。

B、由公司总部各职能支持部门组成第二道检查防线，根据公司相关规定，对各项大额及重要操作严格进行审核，对一线执行情况进行检查和监督。

C、由合规、风控、稽核三个部门完成第三道防范检查工作，对重要和大额的业务进行检查，对可疑事项进行查证。

通过各个部门的协同与配合工作，运用风险量化评估方法和模型，可以达到对各类业务工作的执行情况和风险进行全面而持续的监控，并将发现的问题及时反馈风险管理委员会和公司管理层，使公司高级管理人员能够掌握第一手的工作情况和相关资料。

2、风险管理组织架构

公司设分管合规工作的高管人员，在董事会的直接领导下对公司经营管理履行监督职责，主管公司合规部、风险监控部、稽核部工作，定期向董事会、风险管理委员会和审计委员会汇报工作情况。

公司专职风险管理系统的组织体系分为三个层级，共同构架了公司的整体风险管理体系。

第一层级为董事会，对公司风险管理负有最终责任，并监督实施；第二层级为总裁办公会、各业务职能管理委员会、风险管理委员会和审计委员会；第三层级为合规部、风险监控部、稽核部和各业务职能部门，合规部、风险监控部、稽核部专司风险的事前预防、事中监控和事后稽核等工作，各业务职能部门配合工作。

合规部主要负责风险识别、风险度量、风险点分析；制度修订与完善；制订公司整体应急预案，并督导各部门建立本部门的风险应急预案，并检查执行情况；对公司对外合同进行审核；出具合规评价意见等工作。

风险监控部负责利用集中监控系统对经纪业务、财务核算等开展实时监控工作，对发现的异常情况进行查证；同时参与风险事项的研究、分析及处置工作，定期撰写监控报告和风险综合分析报告上报风险管理委员会和公司管理层。

稽核部作为风险管理的事后审核稽查部门，与公司各业务职能部门一起协同配合，对公司其他部门风险管理的有效性进行检查评价，对检查过程中发现的各种问题提出纠正意见，出具各类稽核工作报告。

（三）公司动态的风险控制指标监控和补足机制建立情况

公司风险监控部于2005年9月开始使用金仕达集中监控系统。2007年10月，根据发展需要启用了新的恒生集中监控系统，与公司各业务部门共同开展净资本指标监控、经纪业务监控、反洗钱数据报备、自营业务监控等相关工作。在风险控制指标动态监控方面，通过对公司净资本监控系统的指标变动情况进行及时检查，作为日常工作项目给予关注，根据公司安排向云南证监局开放了监控系统最高查询权限，以加大监管透明度，确保客户资产、股东权益的安全。

公司于2005年因建立了净资本预警及处理、补充机制，其后根据证监会相关规定进行了多次修改，建立了三级预警标准，规定了在净资本达到预警指标时的报告途径和相应的补足措施，以保障净资本指标达到要求。

报告期内，公司净资本变动未触及证监会规定的预警标准，未出现不符合规定标准的特殊异常情况。

（四）报告期内稽核部门完成的检查稽核情况

报告期内，稽核部完成了对公司所属营业部及服务部的现场稽核（覆盖率达100%），强制休假检查、离任审计、客户交易结算资金压力测试、基建工程审计、印章管理与合同管理稽核等工作，均出具了详细的稽核报告，提出了整改建议，及时修正管理和内部控制等方面的缺陷，并跟踪落实整改情况。除此之外，稽核部还开展了反洗钱、治理商业贿赂等专项工作。

四、公司融资渠道和负债结构

为保障公司的资金供给，满足公司各项业务的资金需求，公司充分利用银行间同业拆借市场功能，加强与银行的合作，进行同业拆借融资，保证资金来源渠道畅通。

公司较强的融资能力，对公司合理安排负债结构，扩大盈利水平，增强偿债能力，以及提高业务可持续发展能力都产生了积极影响。

目前公司负债结构主要为短期负债，无长期负债。

6.2 主营业务分行业、产品情况表

□适用 √不适用

6.3 主营业务分地区情况

请见前述6.1

6.4 募集资金使用情况

□适用 √不适用

变更项目情况

□适用 √不适用

6.5 非募集资金项目情况

√适用 □不适用

公司于2007年4月18日,同北京市首旅华远房地产开发有限公司签署合同,购买位于北京市西城区北展街9号的办公用房,价款总计8,214.02万元,截止2007年12月31日,款项已支付完毕。

6.6 董事会对会计师事务所“非标准审计报告”的说明

□适用 √不适用

6.7 董事会本次利润分配或资本公积金转增预案

经中和正信会计师事务所有限公司审计，公司2007年度实现净利润609,199,927.94元。净利润首先弥补亏损，由于公司代理买卖证券业务手续费收入确认由原来在登记公司清算日予以确认，变更为在证券买卖交易日予以确认，调增公司2007年度年初未分配利润718,211.46元，经过调整后公司2007年度年初未分配利润由-84,824,696.79元调整为-84,106,485.33元。2007年4月公司在整体变更为股份有限公司时，公司2007年1月31日的未分配利润3,313,357.00元，已参与折股。因此，本年度公司可供分配利润为521,780,085.61元。按弥补亏损后净利润10%提取法定公积金52,178,008.56元，按弥补亏损后净利润10%提取一般风险准备52,178,008.56元，按弥补亏损后净利润10%提取交易风险准备52,178,008.56元。所以公司可供投资者分配的利润为365,246,059.93元。根据中国证监会证监机构字[2007]320号文的规定，证券公司代理买卖证券业务的净利润中公允价值变动收益部分，不得用于向股东进行现金分配。剔除不允许分配的利润后公司可进行现金分红的利润为322,905,075.54元。

公司2007年度拟不进行股利分配和转增股本。

公司未提出现金利润分配预案的原因及未分配利润的用途

√适用 □不适用

作为证券公司，净资本的雄厚程度直接影响到公司在市场竞争中的实力，是公司开展新业务必须突破的瓶颈。从目前看，我公司净资本水平与行业内领头券商还有很大差距，因此我公司净资本的实力还需继续增强。为尽快取得相关创新业务资格，拓展公司业务品种，提升公司盈利能力，保证公司可持续发展和为股东创造更多回报，公司报告期内未提出现金利润分配预案。

公司未分配利润主要用于维持公司净资本水平，扩大传统的经纪业务、证券投资业务、投资银行业务的业务规模，在时机成熟时争取开展客户资产管理等新业务，为股东创造更大的收益。

6.8 内部控制自我评估

（一）公司内部控制自我评估报告

公司自成立以来，非常重视内部控制建设，根据《公司法》、《证券法》、《证券公司内部控制指引》及国家相关法律法规的要求，结合公司发展需要不断改善和提高内部控制水平，相关制度覆盖了公司业务活动和内部管理的各个方面和环节，建立了相应的控制机制，保证了公司业务运行安全有效。

1、内部控制的目标和原则

公司内部控制的目标是为了保证业务活动的有效进行，防范经营风险，保障资产的安全和完整，保证公司业务记录、财务信息和其他信息的可靠、完整和及时，提高公司经营效率和效果。

公司内部控制制度的制定遵循了健全性、合理性、制衡性和独立性的原则。

2、内部控制的内容及评价

（1）环境控制

1）治理结构控制

公司已按照《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》和有关监管部门要求及《太平洋证券股份有限公司章程》规定，设立了股东大会、董事会、监事会，并制定了相关的产生、议事和决策规则，在公司内部建立了与业务性质和规模相适应的组织结构，各部门有明确的管理职能，部门之间能够相互牵制监督。

股东大会 公司股东大会是公司的最高权力机构，由全体股东组成，依法行使职权。公司股东大会会议分为定期会议和临时会议，定期会议每年召开一次，并在上一会计年度结束后的六个月内召开。

董事会 公司董事会由九名成员组成，其中独立董事三名；公司董事会人数及独立董事的比例符合相关规定。董事会为公司的决策机构，对股东大会负责并报告工作。董事会会议分为定期会议和不定期会议，定期会议每年至少召开两次。董事会下设风险管理委员会、审计委员会、战略与发展委员会和薪酬与提名委员会四个专门委员会，专门委员会成员由董事会推荐人员组成，目前风险管理委员会、审计委员会和薪酬与提名委员会均由独立董事担任召集人，担任审计委员会召集人的独立董事是会计专业人士。

风险管理委员会负责对公司内部风险控制制度及运作机制的有效性进行评估评价，对与公司经营活动相关联的各种风险进行研究、分析和评估，并提出改进意见。具体职责有:1、制定总体风险管理政策、方案，供董事会审议；2、拟订、修订公司风险控制的基本制度，并报董事会审批；3、从战略发展的角度审核具体业务风险控制制度，定期和不定期检查公司内部风险控制制度的执行情况；4、对公司经营管理和业务运作进行事前合规评价和事中实时监控，研究、分析、评估公司经营管理中存在的风险，制定重要的风险界限；5、协调风险事件的统一处置工作。

审计委员会负责对公司内外部稽核、审计工作进行审查和监督，具体职责如下：1、负责对公司的经营管理、财务和重大投资活动进行审核、监督；2、评审半年度和年度财务报告，包括审计报告；3、指导、监督公司内部稽核工作；4、监督内部财务管理政策、会计核算政策、财务流程的执行；5、审核公司重要规章制度、重大经营活动的合法性、合理性；6、审议外部独立审计机构的选择；7、审核、监督公司聘用的会计师事务所的工作；8、监督公司与有关关联方的同业竞争、关联交易的合法性。

战略与发展委员会主要负责对公司长远战略与发展进行研究预测，制定公司战略与发展计划。具体职责如下：1、研究并掌握公司经营的现状；2、研究、分析、掌握国际国内行业动态，了解并掌握国家相关政策；3、研究公司近期、中期、长期战略与发展或其相关问题，定期或不定期出具日常研究报告；4、对公司长期战略与发展、重大投资、改革等重大决策提供咨询建议；拟定公司战略与发展专项研究报告，并报董事会审批；5、对公司各部门的相关资源进行有效整合，对公司对外开展业务进行统一部署和安排，以使公司资源能够得到有效的利用。

薪酬与提名委员会主要负责研究并提出公司董事和高级管理人员的提名议案，研究并拟定公司收入分配方案及相关的制度。具体职责如下：1、提名的管理。A、研究董事、高级管理人员的选择标准和程序并提出建议；B、广泛搜寻合格的董事和高级管理人员的人选；C、对董事候选人和高级管理人员人选进行审查并提出建议；2、薪酬的管理。A、根据金融及证券行业的特点，根据董事及高级管理人员管理岗位的主要范围、职责、重要性以及其他相关企业相关岗位的薪酬水平，制定并执行适合市场环境变化的绩效评价体系、具备竞争优势的薪酬政策以及与经营业绩相关联的奖惩激励措施；B、审查公司董事及高级管理人员的履职情况并对其进行年度绩效考评；C、负责对公司薪酬制度执行情况进行监督。

监事会 公司监事会由三名监事组成，其中一名为职工代表监事，设监事长一名。监事会每六个月至少召开一次会议。监事会对公司法人治理行使监督职能，主要负责检查公司的财务；监督董事会、经理层履行职责的情况；对董事、经理层的行为进行质询；要求董事、经理层人员纠正其损害公司和客户利益的行为；提议召开临时股东大会；组织对高级管理人员进行离任审计。

管理层及组织架构 公司明确了各高级管理人员的职责，并根据自身业务特点和国家有关证券行业管理制度的要求，建立合适的组织机构，明确划分各部门职能和责任权限，各业务部门之间互设防火墙，形成相互制衡机制。公司总裁按照《总经理办公会工作细则》全面主持公司的经营管理工作。总经理办公会下设投资决策委员会，为公司自营业务投资运作的最高管理机构。公司设分管合规工作的高管一名，负责对公司经营管理行为的合法合规性进行审查和监督，分管合规工作的高管由董事会直接任免。公司设有董事会办公室、总裁办公室、人力资源部、计划财务部、稽核部、合规部、风险监控部、党群工作部、信息技术部、清算中心、研究发展部、经纪业务部、投资银行总部、证券投资总部、战略合作与并购总部、资产管理总部筹备组和固定收益部。

2）授权控制

公司已建立了一套严格的逐级授权体系。公司董事长、总裁严格按照股东大会、董事会的决议在授权范围内开展工作；公司每年对各业务职能部门、分支机构进行基本授权，各业务职能部门、分支机构均在公司授予的业务、财务、人事等权限范围内行使相应的经营管理职能；公司对超出基本授权范围的事项进行临时授权，并制定了严格的授权流程。公司内所有的业务和管理程序均严格遵守了公司制定的操作规程或管理办法，经办人员的每一项工作都在其授权范围内进行。

3）员工素质控制

公司在员工招聘、培训、考核、轮岗、晋升、薪酬、处罚、淘汰等环节制定了相关的制度和操作流程，如《薪资福利管理制度》、《奖惩管理办法》、《评优实施办法》、《营业部绩效考核管理办法》等。公司采取激励与约束机制，实行目标任务和平衡记分卡结合的考核制度，年度目标与季度目标相结合，并且同薪酬挂钩，以确保员工具备和保持应有的专业能力和道德品质。对于风险较高的岗位——证券营业部经理、营业部财务部经理和营业部电脑部经理等，实行总部垂直管理、定期轮换与强制休假制度。

（2）业务控制

1）经纪业务控制

公司每年制定经纪业务利润目标，并与各证券营业部签订目标责任书，保障业务目标的实现。

经纪业务部作为公司经纪业务的专门管理部门，下设机构部、业务部、客户部和综合部4个二级管理部门，分别负责对公司所属各证券营业部的合规管理、日常业务运行管理、客户服务管理和综合管理。其中，利用集中交易系统平台，对交易权限实现集中管理、分级授权机制，对重要操作实行系统复核机制，有效控制操作风险和道德风险；对交易数据进行集中存放、异地备份，有效控制系统风险。根据公司发展规划，经过方案评估和可行性研究，本年度筹建成立了广州营业部，进一步扩大了经纪业务规模。同时，改进了营业部业务规程、管理制度，建立了完善的营业部岗位责任制度，按不同岗位赋予相应的责任和职权，各岗位间相互配合、相互监督、相互制约。针对账户管理、资金存取制定了统一的账户管理制度、客户资金的存取程序和授权审批制度；对客户交易结算资金实施第三方存管制度，并于2007年12月21日完成所有营业部的第三方存管上线工作，符合证监会要求；在开展客户交易结算资金第三方存管的同时，公司还积极稳妥地开展了账户清理工作，全面梳理、核查客户的资金账户、证券账户，摸清了不合格账户基本情况，制定了具体的账户清理方案和操作指引，有效地保证了公司不合格账户的清理工作，力争按照中国证监会的要求，尽快完成不合格账户清理工作。同时，公司严格新开账户的管理，严禁新开不合格账户。针对经纪业务中涉及开销户、证券转托管、撤销指定交易、内转、股东代码转移等关键业务的操作均需完成复核手续。

公司建立了集中监控系统平台，由公司风险监控部负责对经纪业务交易活动中的异常资金流转、异常证券转移、异常交易及违规行为等各项关键风险点实行实时监控、及时问询。公司向证券监管部门开放了集中监控系统接口，便于监管部门实时监管。2007年，公司根据《反洗钱法》等法律法规的要求，建立了反洗钱监控系统，按时向中国人民银行反洗钱监测中心报送相关数据。

公司稽核部负责经纪业务的稽核审计，除每年对各证券营业部进行年度现场稽核外，还可根据风险监控部提供的情况进行专项稽核，发现风险点，提出整改建议并跟踪落实整改情况。

公司经纪业务内部控制制度的设计能够防范挪用客户交易结算资金及其他客户资产、非法融入融出资金、结算风险以及营业部在非授权范围内开展活动等。

2）自营业务控制

公司针对自营业务建立了董事会→投资决策委员会→证券投资总部的三级决策体系。董事会是公司自营业务的最高决策机构，在遵守相关监管法规关于自营业务风险控制指标规定的基础上，根据公司资产、负债、权益等情况确定自营业务规模、可承受的风险限额等；投资决策委员会是公司自营业务投资运作的最高管理机构，负责确定具体的资产配置策略、投资事项和投资人员权限等；证券投资总部是负责管理公司自营业务运作的执行机构，其主要职能是利用公司内外资源，在研究、实地调研的基础上，在公司规定的风险控制政策内运用公司自有资金，进行证券投资，并完成公司下达的利润指标和其他考核指标。

同时，公司对自营业务建立了董事会→投资决策委员会→证券投资总部内核小组→投资小组的分级授权机制，董事会、投资决策委员会、证券投资总部内核小组和投资小组在各自规定的授权范围内对投资进行决策或操作。

公司所有的自营账户，由计划财务部办理开销户、进行保管，证券投资总部与清算中心及计划财务部相互分离、相互监督。同时，证券投资总部在人员、场所、信息等方面与其他业务部门实行了隔离。

投资风险的内部控制由事前预防、事中监控与事后评估三部分构成。

第一、事前预防：根据公司的发展战略确定自营业务的业务定位；根据公司资产、负债、损益等情况确定自营业务规模和可承受的风险限额；通过对宏观经济、重点行业的分析研究，确定公司自营投资的投资方向和资产配置策略；通过建立股票池、设置股票黑名单、对重点公司进行深入调研等手段，确定公司的投资方案。

第二、事中监控：证券投资