

“承包制”隐忧再起 轻型营业部或变“加盟店”

□本报记者 杜雅文

轻型营业部大扩容 佣金率或受冲击

最近,证券公司开设轻型营业部的速度超出市场预期。根据中国证券报记者统计,自6月份以来,仅深圳证监局就核准了63家轻型营业部,包括中信证券7家、银泰证券13家、五矿证券9家、众成证券6家、华鑫证券1家、安信证券27家。

一些全国性大券商希望借此深化全国布局。此前,海通证券开设92家分支机构获得监管部门批复,其中89家都是轻型营业部,开设地点遍及证券公司普遍青睐的上海、江苏、浙江、河南、四川、广东、江西、山东、安徽等地。此外,海通证券还进军了一些经济欠发达地区,如贵州省的毕节市、遵义市、六盘水市、黔南布依族苗族自治州等地。此外,广发证券、方正证券、华泰证券、山西证券、宏源证券等多家券商相继发布公告,获批设立轻型营业部。

目前我们正在分批筹建轻型营业部,预计今年会陆续开业。”经纪业务排在行业前列的华南地区

一家券商负责人告诉中国证券报记者,目前公司已有营业网点80余家,但之前受到分支机构开设的种种限制,营业网点在地级市的覆盖率为10%左右,甚至在苏州等经济发达地区都未能开设网点。接下来,他们将分批在浙江、江苏、山东、内蒙、重庆等地开设一些轻型营业部,以补足网点覆盖不足的短板。根据他们测算,每家轻型营业部的面积从几十平方米到200平方米不等,建设投入的成本在50万元左右,每家每年的运营成本大概可以控制在百万元以内,比此前的传统营业部将大幅缩减。

对于此次轻型营业部扩张,多位分析人士认为,由于没有原始客户的积累,为快速抢占市场一些降价促销难免,短期将对证券行业佣金率形成冲击,尤其对一些在当地县市具有一定垄断优势的地方性券商冲击最大,很多地方甚至会打响“焦土战”。申银万国分析人士测算显示,预计随着轻型营业部的开

设,行业整体佣金率将下降10至15%,地方性券商佣金的下降幅度则在30%左右。

面对大型券商大手笔的全国布局,一些地方性券商纷纷在当地深耕细作,进行防守。总部位于云南的太平洋证券日前发布公告,称获准在云南省内文山、泸水、楚雄、曲靖、昭通、昆明、玉溪、丽江等地设立10家C型证券营业部。东吴证券也已获准在江苏和浙江等地设立24家证券营业部,主要以轻型为主,并且触角深入到一些县级市。我们目前开设的一批轻型营业部主要是为了防守。”西南一家地方区域性券商经纪业务部负责人对中国证券报记者表示,他已经明显感觉到佣金水平下降的压力,公司新设立的7家轻型营业部已经得到监管部门核准,全部设在省内。因成本投入等问题,公司无法一下铺开,因此在巩固现有优势后,才会考虑走出省外,开设更多的轻型营业部。

证券公司开设轻型营业部大提速,有公司开设数量甚至超过了目前网点数。对此,有业内人士称,可以在控制好风险的情况下试行“承包制”,以激活营业部活力,市场传闻已有中小券商在个别营业部推行“承包制”。不过,也有业内人士表示,多年前出现的“承包制”曾给市场带来巨大风险,轻型营业部扩张太快对券商的管理能力及盈利能力均提出挑战,一旦达不到盈利预期可能出现裁撤网点潮,这或再度让“承包制”大行其道。



CFP图片

营业部向专业化多样化转型

□本报记者 杜雅文

轻型营业部快速扩张,多位证券业内分析人士均表示,通过轻型营业部“跑马圈地”对券商发展有利有弊。佣金率将进一步下降,而已有的经纪业务格局或难有大的改变,集中度可能会更高。未来,轻型营业部有望向专业化、多样化发展。

经纪业务集中度或提高

信达证券分析师认为,从国际经验来看,随着网络交易技术的发展,营业部前端功能(包括现场交易功能和现场信息发布功能)将逐步弱化,经纪业务将由以营业部为中心转向以经纪人和网络系统为中心。而以C型营业部为代表的轻资产扩张,正是舍弃营业部前端交易功能的一种模式;C型营业部由于不设置交易系统,因此设立成本、维护成本、退出成本都极大降低。在

轻资产扩张模式下,全国性的综合券商将能够以更低成本渗透到佣金率较高的中西部地区,这将使这些地区佣金率承受压力,且地方性券商的市场份额受到挑战。未来将有更多券商设立C型营业部,但经纪业务集中度或进一步提高。

此前,信达证券发布的研究情况显示,全国证券营业部市场份额集中度极高,且近年来结构稳定。全国市场份额排名前10%的证券营业部占据约3.5至4成的市场份额;排名前50%的证券营业部占据约8.5至9成的市场份额。也就是说,市场份额排名后一半(50%)的证券营业部只分享了10%至15%的市场份额。这一市场份额结构在2009年至2011年三年中较为稳定,且略有进一步集中的趋势。

营业部市场份额的高集中度结构使传统方式的佣金战在未来空间有限。通过进一步新设立营业部来争夺市场

份额已经十分困难。因此,尽管相关规定放松了对券商新设营业部的限制,但券商借此进一步增加营业网点密度从而争夺经纪业务份额的动力已较为有限,更多券商或借此契机调整营业部整体布局。

营业部将更专业化

新开设的轻型营业部在不同地区将会侧重不同的业务。”华南一家大型证券公司相关负责人表示,在中小企业扎堆的地区可能更侧重于发行中小企业私募债、IPO项目储备等财务顾问业务,在有税收优惠的地区则会重点招揽“大小非”,在上市公司扎堆的地方更侧重于股权质押融资等创新业务。

国泰君安分析师也认为,未来券商新设的分支机构以轻型营业部为主,面对非现场开户及网上经纪业务的挑战,营业部正向专业化、多样化转型。券商营业部将精简为销售

终端平台,后勤、档案及IT等后台部门向分公司乃至总部集中,加深客户细分以增强服务的针对性。专业化的营业部将可能出现三种类型:一是投顾及财富管理型,主要定位于服务中高净值客户;二是销售产品型,重点销售资管产品,或者代销其他金融产品如基金等;三是机构投行型,主要服务机构客户,抓住总部下沉时机,获取IPO、财务顾问等业务分成收入。

此外,业内还普遍认为,轻型营业部的大幅扩容将大大提升券商的渠道价值,但是这种“扩容速度,也会直接导致行业内的“价格战”,使佣金率进一步降低。申银万国分析师指出,经过竞争之后,一则将淘汰落后的券商,为大型券商的收购兼并提供空间,提升行业集中度,增强行业竞争力;二则大幅增强行业的渠道力,在大金融的业务竞争中争得一席之地。

经纪业务回暖 创新业务猛增

上半年八券商净利同比增逾两成

□本报实习记者 梅俊彦

截至8月20日晚间,有8家上市券商公布上半年的业绩。WIND数据显示,8家券商上半年归属于母公司所有者的净利润比去年同期增长21.75%。从收入结构来看,8家券商在经纪业务收入和自营业务占比上呈现出一定的差异,不过仍然是券商收入的主要来源。同时,资产管理业务收入和融资融券业务收入异军突起,规模正快速扩大。

净利增长逾两成

统计显示,8家券商上半年归属于母公司所有者的净利润总计46.12亿元,较去年同期相比增加了21.75%。

其中,华泰证券、招商证券、宏源证券上半年净利润分别为12.88亿元、10.47亿元和8.35亿元,同比分别增长21.73%、10.37%和29.66%。资产规模相对较小的西部证券和东吴证券净利分别为1.74

亿元和1.91亿元,同比增速分别高达70.59%和41.48%。兴业证券、长江证券和国海证券上半年净利同比增速分别是18.2%、20.25%和21.48%。

业绩增长较快的西部证券在投行业务和资产管理业务上都有所减亏,自营业务收入同比增长83.54%。其中,投行业务收入增长1694.81%,达1453.80万元,减亏607.40万元,资产管理业务减亏24.67万元。

“老业务”收入占比高

WIND数据统计显示,1-6月份二级市场日均股基交易额1,933亿元,同比增长26.75%,因此,8家券商代理买卖证券净收入比去年同期增长24.38%。上半年,8家券商的投资净收益同比增长30.25%,承销业务净收入同比减少12.3%。

从8家券商的半年报来看,在收入结构中,经纪业务、证券自营业务仍是公司收入的主要来源,不过其在总收入

中的占比各有差异。

宏源证券经纪业务、承销保荐和证券自营业务收入合计占公司总收入78.18%,其中经纪业务收入占总收入的比例为29.41%,比去年同期降低了0.42个百分点。而华泰证券上半年经纪业务收入占总收入比例为41.59%,比去年同期上升1.32个百分点。

华泰证券表示,报告期内,股票市场持续低迷,整体震荡运行,市场成交量有所放大,行业平均佣金率保持平稳。随着网点放开及见证开户等政策的出台,券商经纪业务市场竞争将日趋激烈,同时,新业务、新产品的不断推出也将为券商经纪业务发展打开更为广阔的空间。

资管、两融业务增长迅猛

数据显示,上半年8家上市券商的资产管理业务呈现迅猛的增长势头,其净收入比去年同期增长214%,不过总计只有5.26亿元,占

比仍较小。

宏源证券上半年资产管理业务收入增长最为迅猛,去年年中其资产管理业务的净收入仅有2207万元,到今年6月底已达2.11亿元,增长高达858%。该业务在营业收入中的占比也从去年的1.2%增至8.71%。

华泰证券资产管理净收入紧随其后,达1.34亿元,同比增幅达255%。另外兴业证券、长江证券、国海证券的资产管理业务净收入分别有5006万元、3734万元和1384万元,增速分别是86.58%、20.45%和74.31%。

此外,受益于开户门槛降低等因素,融资融券业务市场也呈现加速增长态势。华泰证券上半年融资融券业务收入7.42亿元,比去年同期增长162%,在总收入中的占比提高了12个百分点至20.41%。宏源证券在上半年的融资融券业务收入比去年增长118%,在总收入中的占比从2.62%提升至4.31%。

“弯道超车”说易做难 网点激增考验合规风控

一些中小券商纷纷开设轻型营业部,业内有观点认为是为了实现“弯道超车”,但多位业内人士均对中国证券报记者表示,不排除少数创新能力强的中小券商能实现这一目标,总体而言要改变目前格局比较困难。

“弯道超车”需要强有力的后台,是对公司综合能力的考验。”一家地方区域性券商经纪业务负责人表示,不论是轻型营业部还是传统营业部,如果仍然做传统的经纪业务,将会是死路一条。如果能将股权质押融资、融资融券等创新业务做好,才有可能起到异军突起的效果。为此,他们内部的考核机制都在进行调整。

中国证券报记者了解到,由于互联网金融的前景,一些证券公司在开设轻型营业部的问题上仍然举棋不定。华南一家中型券商负责人表示,公司目前还没有设立轻型营业部的计划,相关方案仍在论证当中。他们认为,随着非现场开户的深入,以及证券公司牌照的进一步放开,证券营业部此前所具有的“壳资源”价值将不复存在,此时大批量设立轻型营业部是否还有必要很难说。

我们有一些分公司对开设轻

型营业部暂时不考虑。”前述经纪业务排名行业前列的华南地区一家券商负责人透露,他们开设轻型营业部将由当地分公司或中心营业部根据实际需求提出申请,然后公司总部根据内部的文件指引统一进行审核。对是否需要设立轻型营业部,会按照当地资本市场总量等系列指标,设立一整套数据模型来估算。有的分公司经过测算后认为,在某些地区开设轻型营业部盈利并不容易,而且增加了管理成本,因此暂时选择不开设。

据中国证券报记者不完全统计,一些中小券商新设立的轻型营业部数量已经与现有营业网点数量相差无几,而公司盈利状况并不十分理想。以众成证券为例,公司网站显示目前共有营业网点9家,将新开设6家轻型营业部,其2012年亏损1477万元;银泰证券截至2012年年底设立有11家营业部,此次申请的轻型营业部数量达到13家,超过了目前已有的营业部数量。

如此快速扩张,管理能力是否能跟上对公司是一个考验。”华南一家大型券商负责人表示,营业部的建设投入成本高,而且回收期长。即便轻型营业部的成本

大幅降低,但公司成本投入也要控制好。此外,一些券商长期以来营业网点数量有限,一旦网点数量翻倍增加,对其合规风控能力都提出较大挑战;再次,轻型营业部的业务范围精准定位非常重要,如果仍然是老套路,挖一些有客户资源的人去当轻型营业部老总,主要为中小散户开户,则见效很慢。他认为,轻型营业部如果要快速盈利,就需要大力发展类投行业务、创新业务,甚至对于不同地区的市场进行细分,侧重不同的业务。但这对券商的综合能力提出非常高的要求,如果业务定位不准而又大规模投入,短期内会对公司形成较大压力。

比如做类投行业务需要优秀的会计师、律师等,这些人才要招揽得起并且留得住。”该负责人说,开设轻型营业部的硬性成本只是一方面,要其发挥功效实际是一套“组合拳”。一些券商缺少固定收益、投行等方面业务做支撑,大规模开设轻型营业部的成效就可能偏弱。再过几个月,筹建的大批量轻型营业部将正式开业,预计今年下半年到明年上半年营业部的经营状况将见分晓,未来不排除一批不赚钱的网点被裁撤。

“承包制”隐忧重现 灵活激励机制如箭在弦

接受中国证券报记者采访的多位券商相关负责人表示,希望新设立的轻型营业部在两年内能实现盈利。但也有业内人士担心,对于一些券商而言,如果轻型营业部大量投入,而又不能按计划实现盈利,将出现新一轮“甩包袱”行为,比如再度出现“承包制”,致使风险的产生。确实听说有的想在轻型营业部试行承包。”有业内人士透露,市场还传闻个别小券商的营业部已经在实施“承包制”。

业内人士透露,所谓营业部“承包制”就是个人向证券公司缴纳一定保证金,把营业部承包下来自负盈亏,并承诺达到一定业绩目标。虽然承包营业部是不被监管部门允许的,然而在一些券商的少数网点确实有这种现象。此次开设轻型营业部,监管部门对其高管人员的门槛没有任何降低,不过采取“承包制”的营业部负责人往往是挂名,实际经营另有其人,监管部门很多时候也难以知晓。

对于轻型营业部实施“承包制”,业内人士有截然不同的两种

看法。“一旦轻型营业部实行‘承包制’,将对市场造成极大风险。”一位大型券商负责人表示,在券商综合治理期间,“承包制”暴露出来的巨大风险已经无需赘言。虽然监管部门进行了大力整治,然而并未完全绝迹。近年在行情不好的时候,“承包制”依然时有出现。据他了解,有的中小券商证券营业部长期亏损,为了“甩包袱”就采用承包制,甚至不要求盈利,只要承包人承诺达到盈亏平衡或者少亏损即可。

实行“承包制”将直接引发佣金战。”该负责人认为,轻型营业部的运营成本很低,一旦实行“承包制”,拉来几个短线操作的大户,佣金率低至万分之一都可能实现盈利,将对整个行业的佣金水平带来巨大负面影响。此外,据他了解,实行“承包制”的营业部另一大块收益是为客户提供高比例融资融券,融资比例可以放大到客户所持股票市值的100%甚至150%。承包人还能通过这一平台募集资金,实行代客理财。

不过,也有一些业内人士认为,轻型营业部可以探索“承包制”。在目前大量证券公司是国有企业的情况下,激励机制并不足,也是营业部长期亏损的原因之一。实行“承包制”可以更好地激发营业部活力,而在香港已经有非常成熟的先例可供借鉴。不过,他们也坦承,实行承包制会带来合规风险,要求证券公司有强大的风险管控能力。如果大面积实行,可能会形成大的监管风险,如果小范围试点不能实行产业化,对证券公司来说收益又很有限;如果“承包制”不能成行,也可以探讨轻型营业部是否可以实行更灵活的激励机制。

放开营业网点的开设是一把“双刃剑”。有业内人士表示,随着轻型营业部的铺设,“承包制”带来的诱惑非常大。证券公司可以轻松开设轻型营业部,就像开连锁店一样,只需要向承包人收取加盟费即可,这需要加大日常监管力度,采取宽进严出的监管政策,防止以前的风险重演。

证券代码: 002170 证券简称: 芭田股份 公告编号: 13-38

深圳市芭田生态工程股份有限公司关于变更保荐代表人的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

近日,深圳市芭田生态工程股份有限公司(以下简称:“本公司”)接中信建投证券股份有限公司(以下简称“中信建投”)中建华发【2013】441号文件,本公司2012年非公开发行股票保荐代表人为徐涛先生和陈友新先生,由于徐涛先生2013年8月调至中信建投资本管理有限公司任董事长,不能再担任本公司2012年非公开发行股票持续督导期保荐代表人。为了切实做好该项目持续督导期间的工作,根据《证券发行上市保荐业务管理办法》的相关规定,中信建投拟指派邱荣辉先生接替其担任本公司2012年非公开发行股票持续督导期保荐代表人,继续履行相关职责。

本次变更后,本公司2012年非公开发行股票持续督导期的保荐代表人为

邱荣辉先生和陈友新先生,该项目持续督导期限自2012年7月19日起至2013年12月31日止。

特此公告。

深圳市芭田生态工程股份有限公司董事会
二〇一三年八月二十一日

附:保荐代表人情况简介

邱荣辉先生:保荐代表人,金融学硕士,现任中信建投证券投资银行部高级副总裁,曾主持或参与的项目有:证通电子、乾照光电、翰宇药业、清源科技(厦门)股份有限公司(在会)等公司IPO项目,以及深圳机场可转债、证通电子非公开发行(在会项目)等再融资项目。作为保荐代表人现在尽职推荐的项目有:岭南园林股份有限公司中小板IPO项目(在会项目)。

证券代码:002516

证券简称:江苏旷达

公告编号:2013-037

江苏旷达汽车织物集团股份有限公司关于全资子公司完成工商设立登记的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

江苏旷达汽车织物集团股份有限公司(以下简称“公司”)第二届董事会第二十三次会议及第二届监事会第二十次会议审议通过了《关于使用自有资金投资建设汽车织物生产基地项目的议案》。根据会议决议,同意公司使用自有资金3,000.00万元注册全资子公司,由新设立的全资子公司实施汽车织物生产基地项目。

以上具体内容详见公司2013年5月10日登载于《中国证券报》、《证券日报》、《证券时报》及巨潮资讯网上的《公司关于汽车织物生产基地项目投资的公告》【2013-016】。

经工商部门核准,公司于2013年8月19日完成了全资子公司四川旷达汽车内饰件有限公司的工商注册登记手续,取得了南充市西充县工商行政管理局颁发的《企业法人营业执照》。《企业法人营业执照》登记的相关信息如下:名称:四川旷达汽车内饰件有限公司;

注册号:511325000015825;

住所:西充县多扶工业园区;

法定代表人姓名:沈介良;

注册资本:3,000万元人民币;

实缴资本:3,000万元人民币;

企业类型:有限责任公司(自然人投资或控股的法人独资);

经营范围:化纤复合面料、化纤布、无纺布、土工布、汽车外轮罩、座套、坐垫、座椅、塑料件、汽车配件的研发、制造、销售;建筑材料、化纤丝、机械制品的销售。

成立日期:2013年8月19日。

营业期限:2013年8月19日至2020年12月31日。

特此公告。

江苏旷达汽车织物集团股份有限公司董事会
2013年8月20日