

浅谈入世后证券经纪业务面临的挑战 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/41/2021_2022__E6_B5_85_E8_B0_88_E5_85_A5_E4_c33_41488.htm 对于入关后对证券经纪

业务面临的挑战，我想阐述这样三个观点：第一个观点是：从短期来看，经纪业务所受的间接冲击大于直接冲击；内部冲击大于外部冲击。尽管中国与美国及欧盟谈判的具体条款尚未公布，但从一些非官方的渠道我们还是可以了解到，入关并没有涉及多少证券市场的开放性问题，对于外资券商以何种形式进入中国市场也没有明确的规定，而从服务贸易总协定的有关条款和一些限定性条款来分析，中国证券市场的开放是一个渐进的过程，境外券商与我们真刀真枪地过招尚有待时日。但这并不意味着我们可以高枕无忧，事实上，我们应该已经感受到加入WTO产生的间接冲击。大家可能已经注意到了最近证监会周小川主席的讲话，他强调："下一步，凡是市场能够起正常作用，能够解决的，就要让市场来决定。"这意味着我们的监管方式将要发生重大变化，我想这有两方面的因素，一方面是中国证券市场已经发展到一定的阶段，管理层的调控水平、管理艺术在提高，另一方面，与中国加入WTO有关，因为加入WTO，就等于融入了世界经济的一体化格局之中，这首先要求政府的行为要符合市场经济的一般规则。我们这个行业是在政府的呵护中成长起来的，政府不仅实行严格的市场准入政策，同时还允许券商赚取保证金利差，看行情不好，还时不时地来点救市政策，近十年了，券商真正难过的时候恐怕只有94年和95年，不过即便如此，咱们福建的券商也还是保本经营，略有盈余吧。多年来

，大家每年都在叫经纪业务利润的平均化时代已经来临，可是至今大家还有超额利润可赚。但最近情况确实在变化：券商增资扩股条件的放松，证券营业网点增设速度的加快以及取消对基金新股配售方面的优惠都说明，监管的方式在变，随之而来的就是市场竞争形势的变化，对此尽管有人欢喜有人忧，但市场经济并不全是帕累托最优，所谓的双赢也好，多赢也罢，都是理想状态，市场的这种变化对经纪业务的影响自然不言而喻。特别是对于福建的券商，过去网点少，大家的日子都比较滋润，现在一个个大券商都要来设点，压力很快就来了，应该说，出现这种情况既是市场发展的必然，同时不能否认这是入关产生的间接冲击。另一方面，我们都知道，入关冲击最大的可能就是银行业和保险业，而这几年来，银行和保险的日子都不太好过，资产质量不佳，机构庞大，竞争又激烈，本来有块证券业务，由于分业经营、分业管理，也给分出去了，现在又加入了WTO，与金融百货公司式的国外金融机构正面交锋，可以说是有点雪上加霜。与此同时，我们证券行业还有那么高的利润，不论从提高综合业务竞争实力的角度，还是从提高收益水平的角度，银行业、保险业都有进入证券市场的内在动力。事实上，这几年银行业没少在证券行业动脑筋，从银证联网到资金的就地清算，从存折炒股到代客理财、申购新股，以及保险公司最近推出的可分红的保单，可以说是有点步步紧逼，相反，证券业则显得有些被动，明显缺乏银行、保险公司的进取精神。现在中国入关在即，银行业、保险业要求合业经营的压力更大了，而从国际上看，合业经营是大势所趋，所以说，在没有对境外券商开放经纪业务前，先向国内的银行开放这项业务，

是完全可能的。另外，来自IT行业的压力也不能小视，由于受到E*TRADE模式的启发，很多IT公司都想在证券电子商务这块领地分一杯羹，而证券商对IT公司的依赖性也越来越强，现在IT界就差不能在交易所购买席位，直接接受委托了，前不久证监会出台网上证券委托管理办法，反应最为强烈的就是IT公司。如果中国WTO，能不能阻止向E*TRADE这样的网上券商，如果不能阻止，在他们进来之前，会不会先给国内的IT企业开个口，这都相当难说。因此，中国加入WTO，对券商经纪业务而言，更大的压力来自我们国内，而非境外券商的直接冲击。我这里想阐述的第二个观点是：我们与境外券商的差距主要体现在机制和观念上。诚然，我们与境外券商的差距是多方面的，如境外券商的规模远远大于我们，就如大家经常举例说：我们全中国的券商加在一起还不如美林证券一个大，还有在服务手段上和服务品种差距也是明显的。不过在我看来，这些差距都不是主要的，特别是在证券电子商务时代，整个世界都在进行重新洗牌，在对电子商务这一潮流的把握过程中，我们并没有比国外落后多少，闽发证券97年就开始了网上交易，比美林证券早了整整两年。大家知道：在电子商务时代，不是大鱼吃小鱼，而是快鱼吃慢鱼，因此，大并不可怕。另外，服务手段与服务方式结合在一起在电子商务时代只不过是一种商业模式，这种模型往往是可复制的。事实上，我们真正难以克隆的是境外券商的机制和观念。国外证券公司不少已是百年老店，在这么多年来，他们之所以能存活下来，且还在不断地发展壮大，焕发生机，靠得是什么，我想更多地是其良好的机制和求新求变的观念，并形成了自己独特的企业文化。这些国外大券商往往

都是上市公司，有科学的决策机制，有精业、敬业的职业经理人来经营，有高度认同企业核心价值观及商业道德标准的员工和客户群；他们为进入一个长期看好的市场，可以连续投资十年而不求回报，他们为了企业的发展，可以在企业发展的全盛时期被别人合并。与这些百年老店相比，中国的券商还很不成熟，我想这与我们的经历有关，相对而言，中国的证券商功力还浅，我们很多券商不仅在机制上还难以摆脱国企的传统体制，在观念上，我们缺乏长期的战略眼光甚至有些急功近利。这一点上，不仅券商本身短视，我们的地方政府也有地方保护主义的倾向。比如说，眼下正是券商合并的大好时机，可券商的重组基本上都是在地方政府的主导下在本辖区内进行，跨省市的合并，一到地方政府那里就容易卡壳，原因是各个省都想搞综合类券商，如果这样搞，大家的规模都上不去，单靠自身的发展，中国永远也出现不了超级券商，到头来，很可能象中国的饮料市场和洗涤用品市场一样，将市场拱手相让。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com