



编者按:“嫌贫爱富”乃是商人的本性。作为一个专门和金钱打交道的行业,哪里钱多就去往哪里,无疑是券商骨子里难以抑制的冲动。这一点,从六成营业部扎堆沿海可见一斑;从三成新设营业仍然选址沿海也可见一斑。不过,钱多的发达地虽然聚敛财气人气,却未必都能变成券商账面上的盈利。君不见,广东上海江浙佣金战惨烈,万五一出,营业部亏损一片?君不见,仅有3家营业部的西藏,照样坐享百亿资金往来巨利?所以,看似证券“蛮荒”之地,或许也一样“钱景”无限,就看诸君愿否前往那片“蓝海”之地了。

# 券商营业部扎堆沿海 中西部现大片盲区

证券时报记者 桂衍民

和经济发展不均衡的状况相对应,我国内地证券资源的分布也不均匀。广东、浙江等十个沿海经济发达省市聚集了六成证券营业部,而经济发展相对落后的中西部地区却还有120多个县市级城市没有一家证券营业网点。

## 1 广东营业部数量占全国14%

根据中国证券业协会的资料统计,截至2010年8月下旬,全国共有证券营业部4180家,证券服务部131家,覆盖了内地全部省份,不过,在具体分布上却极不均匀。

统计显示,营业部数量最多的10个省市拥有2705家证券营业部,占当前营业部总数的64.7%。而营业部数量最少的10个省市自治区合计仅拥有356家证券营业部,仅占当前营业部总数的8.5%。

从单一省份拥有证券营业部的数量分析,去年GDP总量居全国之首的广东省具备绝对优势,以586家证券营业部数量高居榜首,是营业部数量最少

的10个省市自治区证券营业部总量的1.65倍,占当前全国营业部总数的14.02%。紧随其后的是上海、浙江、江苏、北京,拥有证券营业部数量分别为462家、313家、248家和231家,占当前全国证券营业部总数比例分别为11.05%、7.49%、5.93%和5.53%。

拥有证券营业部数量少于100家的省份有15个。其中,拥有证券营业部数量最少的西藏地区截至目前仅拥有3家证券营业部,其次是青海和宁夏,各拥有营业部9家和16家。在15个营业部数量少于100家的省份中,除山西、天津、吉林外,其余12个地区均属于西部地区。

## 2 近三成地区无券商网点

统计还显示,现有的4180家证券营业部归属于国内296个电话区号所在的地区,也就是说,在按电话区号划分的全国420个地区内,尚有124个地区(以电话区号划分)未设证券营业部,占比总数的29.52%。

同样按上述统计口径分析,上海、北京两个直辖市拥有的营业部数量分别拥有462家和231家外,深圳拥有的证券营业部最多,达208家;其次为广州,拥有证券营业部数为131家。除上述4地外,拥有证券营业部数超过100家的还有杭州市和成都市,分别拥有证券营业部116家和104家。紧随其后的天津和重庆两个直

辖市也分别拥有证券营业部90家和84家。

电话区号划分的地区拥有证券营业部数少于10家的有219个地区。其中,仅拥有1家证券营业部的地区有37个,拥有2家证券营业部的地区有41个,拥有3家证券营业部的地区有30个。

从营业部的省级分布情况来看,广东省分布最广,几乎每一个电话区号对应的地区内部都有相应的证券营业部;而西藏、青海和宁夏分布最不均匀,营业部几乎仅分布在省会城市及省内相对较大的几个城市,大多数地区依然是证券盲区。

## 3 佣金战惨烈 发达地区增收不增利

东南沿海不仅是国家的经济重心,也是证券公司收入的重地。统计显示,东南沿海省份对券商利润贡献最大;不过,这些地区也是市场竞争最为激烈的地区,今年上半年券商在这些地区的营业收入下滑也比较明显。

截至目前,13家上市券商都已完整披露2010上半年财务报告。除招商证券外,其余12家券商都公布了地区营业收入分布情况。据证券时报社数据库统计显示,在不计总部营业收入的前提下,12家上市证券公司上半年在北京、上海、浙江、江苏、福建和广东六省市共实现了营业收入81.94亿元,占12家上市券商总营业收入的30.15%。与此相对应,12家上市券商在上述6省市的营业部数为589家,占12家证券公司营业部总数的47.39%。

具体而言,经济大省广东当之无愧地稳坐12家券商营业收入贡献第一名。在不计总部收入前提下,12家证券公司上半年在广东共实现营业收入21.89亿元,占上述12家公司半年合计营业收入的4.03%。紧随广东之后的是上海和浙江,上述比例分别为2.90%和2.58%。

不过,随着近两年来证券行业竞争加剧,尤其是东南沿海一带经纪业务佣金战的加剧,券商在这些地区的总体营业收入下降态势非常明显。

上述12家上市券商中,可以完整统计到2009年上半年该项数据的券商有10家。统计显示,尽管这10家券商在前述6省市的营业部数量从388家上升到了464家,但上半年在上述6省市实现的营业收入却整体下降。(不计总部收入)为60.7亿元,降幅为24.52%,略高于上半年全国证券买卖交易佣金费率22.31%的降幅,显示出这些地区竞争程度较全国平均水平更为激烈。其中,券商营业收入下降幅度最大的三个地区为广东、浙江和北京,降幅分别为31.92%、26.92%和20.76%。

上半年,在广东、上海、浙江等经济发达地区,不少证券公司大打佣金价格战,开户即万分之五的证券交易佣金时有出现。价格战激烈地改变着这些地区的经纪业务格局,也令证券公司在该地区的收入出现增量不增收的现象。

## 未来竞争不靠网点

对于证券营业部分布现状,广东省一位证券公司总裁表示“并不意外”。他认为,证券投资本来就是经济发展到一定程度后的产物,而从事证券投资的人员大多拥有一定经济基础。在温饱和生存问题尚未完全解决的地区,现在谈理财需求可能并不现实。相对应的,在这些地区开设证券营业部也不会产生什么效益。

另一位区域性证券公司副总裁认为,证券公司新设证券营业部均经过仔细研究,所考虑的不仅仅是区域分

布和覆盖问题,还包括现实盈利和效益问题,只不过在具体操作时会根据各自的规模在侧重点上有所不同。毕竟,证券营业部的设立并不仅仅是将经纪业务的触角深入到当地,随之而来的还有该券商的品牌和服务以及其他各项业务的跟进。

上述副总裁介绍,一般而言,经济实力雄厚的大券商,在营业部分布上更多的是从战略上考虑布局和覆盖。因为他们需要市场份额和业务覆盖率,而一些中小型券商,更多的考虑是短期的投入产出比,也就是如何能

尽快盈利从而产生效益。在竞争太激烈的地区新设营业部可能有规模而无效益;而经济落后,则可能长期面临亏损。

“可以肯定的是,在不久的将来,随着非现场开户的放开和经纪业务的转型,有具体营业地址的证券网点会逐步缩减,证券营业部的传统职能也会逐渐发生改变。”某上市券商经纪业务副总经理认为,届时证券公司将更多地通过网络、电话等方式开展业务,争夺市场和地盘更多的是依靠服务水平和品牌。

## 效益才是“王道”

是在一个营业部扎堆的地区甘做不入流的“凤尾”,还是到一片尚未开发的地区争当“鸡头”,作为证券公司的决策者们最终必须考虑的都应效益,即投入和产出比。

这让我想起了一个经典营销案例。亚洲某鞋子制造厂两位行销人员到非洲考察。甲君在非洲举目所见都是赤脚的非洲人,认为没有人穿鞋,非洲没有市场。乙君却认为非洲市场潜能可观,连夜致电总公司,催促加速生产,以应付未来的需求。同样的非洲市场,甲乙两君却得出了两种截然不同的信息。

当前国内的证券公司在考察网点铺设地时,往往只将目光瞄准当地的经济发达程度,一味地以GDP为标准来衡量。殊不知,在GDP发达的地区早已是营业部林立,佣金早已降至万五,甚至更低,在成本高企的市区利润已经降至微乎其微。同时,根据10家上市券商上半年财务报告显示,这些证券公司在江浙等6省市上半年营业收入平均都下降了二成左右。

激烈的竞争导致收入的下滑,家底厚的大券商新设营业部或许还可支

撑,中小券商就很难说了。国信证券研究报告预测,在日均股票成交额为1700亿元的假设下,大、中、小型券商的经纪业务盈亏平衡佣金率分别为万分之三四、万分之三七和万分之五九,打佣金战中小券商根本不是大券商对手。而拼服务则需要技术投入、人才投入和强大的后台支撑,中小券商实力更难以与大券商相抗衡。发达地区看似风光无限,扎堆于此却可能在总部特赦的两年亏损期限内无法实现盈利。

有一家小型证券公司就抛弃传统GDP是从的理念,在去年新设营业部时选择了一个别的券商压根看不上眼的三线城市。一年下来,该营业部通过在当地广泛开展证券投资基础知识、投资者教育活动,到去年年底就实现了微盈,而今年有望收回大部分成本投入,成为当地片区名副其实的“鸡头”。

此外,根据中国证券业发展方向和海外券商的发展轨迹,未来证券公司对于物理网点的依赖必然会越来越弱,物理网点更多的是对区域业务起到后台支撑作用,对周边地区业务形

成一种辐射。如此,必然会要求券商在网点布局上拥有一定的广度和覆盖面。而从中国证券业协会6月份公布的《证券营业网点相对饱和地区名单》,其目的也就是鼓励券商合理分布各自网点,新增网点尽量往尚未饱和的地区分布。

据证券时报社根据中国证券业协会资料进行的统计显示,截至目前全国仍有120多个县市级城市没有一家营业网点。而今年前8个月全国各省营业部平均交易排名上,证券营业部拥有量最少的西藏却以126.78亿元的交易量位居排行榜第七位,小日子过得比一定比上海等大都市营业部差。

记得一位伟人说过,管你“鸡头”还是“凤尾”,能产生效益才是“王道”。谈及此,记者忍不住还想提示一句,一些未受关注及重视的地区真的是商机无限,就看您是乙君还是甲君。



## 新设网点 发达地区仍是最爱

不仅已有的营业部爱“嫌贫爱富”,新增的营业部也“嫌贫爱富”。统计显示,自2008年6月证监会正式受理证券公司新设营业部以来,近三成新增设的证券营业部依然扎堆在广东浙江等沿海一带,而那些暂时尚未饱和的发达地区则成为券商新设证券营业部的“香饽饽”。

### 日均新增证券营业部3家

有关统计显示,自2008年6月6日新设营业部开闸以来,截至2010年8月,全国范围内包括服务部翻牌、异地迁入和新设在内的新增营业部总数为1390家。其中,新设证券营业部654家、服务部翻牌新增636家、异地迁址新增100家。按年均250个工作日计算,则日均新增营业部约为3家。

从新增证券营业部所属区域分析,沿海经济发达地区依然受到证券公司追捧。统计显示,1390家新增证券营业部中,广东、浙江、江苏和福建四地新增证券营业部总数为423家,占全国新增证券营业部总数的30.43%。其中,广东省新增数最多,以新增137家证券营业部高居榜首。浙江、江苏、福建分别以113家、95家和78家的新增数位居第二位、第三位和第五位。

值得一提的是,中部地区开始受到证券公司的关注。统计显示,湖南、湖北、河南、河北、山东、山西、江西和安徽本轮新增营业部数量相对较多,8省共新增增加证券营业部475家,占新

增总数的34.17%。而这几年经济发展较快的湖南省更是受到了券商的广泛关注,以新增81家证券营业部的数量位居新增营业部数量排行榜的第四名。

### 未饱和发达地成“香饽饽”

今年6月,为适应证券市场的发展,鼓励证券公司在网点空缺或不足的地区新设营业部,中国证券业协会公布了一份《证券营业网点相对饱和地区名单》,供证券公司参考。

不过,令监管层始料未及的是,这份名单反而引发了一些券商对未饱和地区的争夺。以深圳为例,在《证券营业网点相对饱和地区名单》中,深圳未饱和的为盐田区、宝安区和龙岗区,这些区域引发了包括深圳本地券商在内的多家证券公司争夺。深圳本地一家大型券商捷足先登,获准同时在宝安和龙岗两地设立5家营业部。而另一家券商就没有这么幸运了。我们慢了半拍,宝安区和龙岗区9月份就要被调为饱和区域了,不再批准新设证券营业部。”一位上市券商南方分公司总经理说。不过,他们还是抢在8月底给监管部门递交了新设2家证券营业部的申请。

据这位总经理介绍,这种激烈的争夺并不仅仅发生在深圳,广东省的一些其他市县都有发生。他介绍说,现在的佛山、东莞、惠州等地已全部被调为饱和地区,不再允许证券公司再申请新设营业部。

## 图表

省份	营业部数量	新增营业部数	省份	营业部数量	新增营业部数
广东	586	137	天津	89	26
上海	462	27	吉林	85	24
浙江	313	113	重庆	83	32
江苏	248	95	山西	76	32
北京	231	46	陕西	67	21
辽宁	193	45	广西	65	38
山东	186	76	新疆	57	24
四川	185	51	云南	51	26
福建	161	78	甘肃	50	31
湖北	140	42	内蒙古	46	24
安徽	137	55	贵州	30	17
湖南	132	81	海南	29	10
河北	125	67	宁夏	16	5
河南	117	53	青海	9	2
江西	106	69	西藏	3	1
黑龙江	102	42			

公司名称	上半年营业部新增数	2010年上半年营业收入(元)	占比总收入(%)	2009年营业部数	同比增减幅度(%)
中信证券	27	2050685104	25.94	103	-27.53
太平洋	0	19362900	7.85	4	-18.23
国元证券	0	145877300	15.57	14	-5.41
长江证券	4	260013300	21.01	29	-0.03
光大证券	15	811699200	41.66	50	-29.26
东北证券	4	123279252	24.15	17	-10.12
西南证券	0	137198671.5	51.03	11	-7.31
国金证券	0	171294325.5	21.01	5	25.94
海通证券	7	972497216.6	22.19	60	-23.19
广发证券	19	1377996962	37.93	95	-28.95

(本版撰文:桂衍民)