

## 8月A股持仓账户占比创年内新低

中登公司近日公布的8月统计月报显示,由于8月沪深两市震荡低位调整,成交量明显回落,投资者活跃度降低,日均新开账户与参与交易账户均处较低水平。其中,持仓A股账户占全部A股有效账户的比重更创下年内新低。

数据显示,8月两市合计日均新开A股账户数为3.99万户,日均新开A股账户数较7月略有增加。截至8月末,两市股票账户数合计为16286.92万户。其中A股账户16035.13万户,B股账户251.79万户,除去休眠账户2506.50万户,有效账户为13780.42万户。

此外,在账户交易情况方面,8月末持仓A股账户数为5709.84万户,比7月增加了2.13万户,增幅为0.04%。持仓A股账户占全部A股有效账户的比重为42.21%,较7月再次下降0.27%,为今年以来最低水平。

8月参与交易账户数及其占比也均出现下降,处于一年来较低水平。8月两市参与交易的A股账户数为2413.6万户,较7月减少了244.18万户。(王玺)

## 我国已组建新型农村金融机构615家

中国银监会公布的统计数据显示,截至今年6月末,全国已组建新型农村金融机构615家,其中369家设在中西部省份。

银监会在近日发布的《中国银行业运行报告2011年第二季度》中称,6月银监会召开了全国金融机构空白乡镇工作推进会议,要求采取切实有效措施,推进乡镇基础金融服务全覆盖工作,力争年内再减少500个机构空白乡镇,提升农村金融服务均等化建设水平。(据新华社电)

## 辽宁人民币跨境结算突破200亿

作为人民币跨境结算试点省份之一,截至8月末,辽宁省结算额达259亿元,月均业务量由试点初期的8亿元跃升到目前的23亿元。跨境结算已累计为辽宁企业节约成本5亿多元。(据新华社电)

## 人力成本上升及融资难两面夹击

# 银行小企业贷款隐忧显现

证券时报记者 唐曜华

人力成本上升、通胀加剧、借贷成本高企等种种不利因素,令小企业的经营处于“夹击”之中。目前来看,人力成本的上升成为了小企业经营受困的主因,小企业的经营困境也正给银行的贷款质量带来隐忧。证券时报记者从某股份制银行资产管理部负责人处获悉,目前小企业信贷风险已经显现,当前小企业的信贷风险暴露已超过了融资平台贷款。

### 人力成本上升挤压利润

据深圳银监局对深圳中小企业的监测数据显示,今年二季度20

个监测行业中,有14个行业经营成本增加。其中人力成本指数环比上涨约10个百分点,劳动力价格上涨对小企业的影响已开始显现。此外,受人民币升值影响,样本企业的出口指数下降0.6个百分点,整体利润指标也有所下降,今年二季度深圳中小企业毛利指数环比下降约6个百分点。

在深圳龙华拥有一家工厂的小企业老板尚先生告诉记者,年初以来,招工难的现象一直没得到缓解。依据深圳市最低工资标准的有关规定,今年4月1日起,深圳全日制就业劳动者的最低工资标准已上调至1320元/月,为全国最高。但按此标准,小企业仍难招到符合

要求的工人。受人力成本普遍上升的影响,尚先生身边已有一部分工厂停产或关闭。

尚先生身边的小企业主朋友,有的选择将工厂迁往越南。但他不打算这么做。越南工资虽低,但越南人没有加班习惯,准点就要下班。这样算下来成本并不低。”尚先生表示。

### 融资难绷紧企业资金链

今年以来,人力成本上升、原材料价格上涨、人民币升值等多重因素令中小企业经营环境不断恶化。而年初以来融资成本的攀升、融资渠道的不足更令中小企业的融资雪上加霜。

相比起来,2008年的金融危机只是虚惊一场,今年下半年中小企业

才开始面临真正的考验。”建设银行深圳分行中小企业部一人士称。

目前,深圳虽然尚未出现中小企业倒闭潮,但制造业普遍经营困难。”建行深圳分行的该人士称。一方面人力成本的提高挤压了小企业利润空间,另一方面,小企业的资金链也因融资成本的提高和融资渠道的不足而饱受考验。

下半年小企业融资环境只会更趋恶化。据了解,由于货币紧缩基调未变,银行全年信贷规模仍在严控之中。按照银行早投放、早收益的惯例,越临年底,银行的信贷规模会越少,而这与企业年底结算工资、结算货款等习惯带来的旺盛信贷需求形成了尖锐矛盾,供需时

间的错位或进一步推高小企业融资成本和融资难度。

就看哪家中小企业能扛过年底的紧缩了,否则可能因资金链的断裂而倒闭。”上述建行深圳分行的人士表示。一旦资金周转不灵涉足民间借贷,小企业面临的经营风险就更大。目前民间借贷月息最高已达到10%。

上市银行2011年半年报显示,部分银行小企业不良贷款已出现反弹。宁波银行今年6月末不良贷款较年初增加了0.85亿元,而其制造业贷款的占比超过总贷款的四分之一。此外,民生银行中小企业事业部今年6月末不良贷款较年初增加了0.28亿元。

## 机构投资者调仓各有所好

# 基金偏爱消费 券商社保更喜“新”

证券时报记者 黄兆隆

2011年上半年A股市场持续低迷,至今仍未摆脱下滑趋势。与此相适应,机构调仓的比例也各不相同。这其中,基金公司仓位变动明显,其调仓青睐消费股;券商、社保基金仓位变化较小,更偏向于关注新股和次新股。

根据Wind统计数据,基金二季度调仓意图明显,增持了医药、百货等大消费板块进行避险。其中,基金大幅增持了罗莱家纺,增持比例达34.33%,该股自二季度伊始就走出了一波独立的上涨行情。此外,增持比例较高的个股还包括华

联股份、人福医药、重庆百货、欧亚集团,其增持比例分别为33.66%、33.4%、30.9%、28.18%。

二季度基金减持个股中,电子仪器板块个股占据主流。其中,歌尔声学和海康科技遭减持比例最高,分别为23.79%、20.78%。

上市券商的中报则显示,其持股变动幅度均低于10%,远小于基金。从板块来看,券商对创业板新股、次新股相应地进行了大比例的增持,增持比例较高的个股有汉得信息、中电环保,比例分别为4.54%、2.91%;燃控科技、昌红科技则分别以9.08%、6.93%的减持比例位居前列。券商增、减持的原因多是参与

网下配售或限售期满后的出货套现。

去除新股、次新股操作对社保基金仓位的影响后,中报显示社保基金仓位的变化较小。其中,仅对华意压缩和万东医疗增持较多,增持比例分别为3.01%、2.2%;对亚太股份和青岛啤酒减持较多,比例分别为3.91%、3.61%。

排除新股和次新股对险资持仓的影响,中报险资增持较多的是世联地产和信立泰,增持比例均超过60%,减持较多的是宁沪高速,比例为6.79%。

另外,从基金中报的持股情况来看,基金累计持股共计1776只,比一季报增加328只,环比增加22.65%。基金中报持股占流通股比例20%以上的股票有265只,占30%以

上的有107只,占40%以上的有39只,占50%以上的有10只。其中,立讯精密被50家机构共持有67.87%的流通股,持股比例居首;罗莱家纺为66.85%,汇川技术为63.47%,位列第二、第三位。

中报显示,券商累计持股359只,比一季报减少43只,环比减少10.7%。券商持股比较分散,持有比

例最高的仅占14.08%,远低于基金的持有比例。中国重工为券商中报的头号重仓股,中信证券持有该公司29924.09万股(占流通股的比例14.08%)。此外,券商持股比例超过10%的还包括:电科院、中国化学、东方铁塔、天立环保、华润锦华、大众交通、元力股份、南方泵业,持仓占比在10.08%至12.17%之间。

**东证期货** 东证热线: 95503  
ORIENT FUTURES

**一流衍生产品投资服务提供服务商**

网址: [www.orientfutures.com](http://www.orientfutures.com)

# 引领行业之先 广发证券决胜经纪业务

——基业长青·聚焦广发证券成立20周年历史镜头之四

谈及广发证券成立20年来所取得的辉煌成绩,广东证监局局长侯外林曾表示,广发证券的发展历程中有值得金融证券行业借鉴的宝贵经验:第一,坚持合规经营的理念,推动公司稳定健康发展;第二,确立立足广东、辐射全国、拓展海外的战略目标,不断地提高服务国民经济的水平;第三,始终锐意进取,不断开拓创新,利用好我国资本市场各种机遇发展壮大自己;第四,大力培育知识图强,求实创新的企业文化,为公司的发展壮大注入不竭的动力。

1998年,东南亚金融危机肆虐全球,A股市场随之跌宕起伏,上市公司业绩渐趋分化。

如何寻找优秀的上市公司?这是广大股民最想知道的答案,但在彼时,很少有证券公司能够为股民答疑解惑。

对此,广发证券别出心裁,开创了普通投资者调研上市公司的先河,组织大批客户赴上市公司实地考察。

事实上,在广发证券成立20周年的历史发展长河中,经纪业务领域的这种行业之先的做法层出不穷。

例如,2002年,为了增强经纪业务的核心竞争力,广发证券在全系统内推行客户经理制,并对经纪业务各分支机构实施定岗定编工作,客户关系管理(CRM)系统、企业资源计划(ERP)系统全面上线运行。

2003年,是整个证券行业最困难的一年,也是广发证券最困难的一年。但当年广发基金却取得了首发31.4亿元的骄人成绩,广发证券打破了我国开放式基金发行完全倚重银行的局面,开创了券商与银行代销平分秋色的基金销售新模式。

2010年经纪业务佣金价格战进入白热化阶段,广发证券避开价格战推出了金管家投资顾问服务、强化营销团队建设等措施,有效地遏制了佣金率下滑的不利局面。

谈及经纪业务的发展历史,广发证券创始人陈云贤博士表示:广发证券一开始瞄准的目标就是实现“股份化、集团化、国际化、规范化”,这种目标不仅立足于广东,更立足于国内,同时也是为了拓展海外市场,最终以“中国自身的梅林证券、摩根士丹利”作为品牌,来自国际同行竞争对手叫板;所以从这个角度上,广发证券的业务发展和布局,在带有知识性的同时又结合海内外资本市场发展的特点,具有前瞻性,应该说是一种超前的引领。

而这种引领符合国内外市场的实际,也符合国内外证券业发展的趋势。”

在具备前瞻性的战略指引下,广发证券经纪业务实现了快速的发展,奠定了牢不可破的行业地位。

### 光辉的足迹

1991年9月8日,广东发展银行证券部成立,仅有员工6名,资本金1000万元。而在当时,全国更大规模的银行证券部、信托公司有千余家。

至1993年,广东发展银行证券部在广州、深圳、北京、上海等地已设立了7个证券营业部,拥有3个深交所席位、10个上交所席位,全年实现证券交易量达111.68亿元;至当年年底,广东发展银行证券部已拥有员工263名,并以1.2亿元的注册资本金成立了广东广发证券公司,随后不久资本金扩充到2亿元,当年也被中国长城资信评估公司和中国诚信证券评估公司评定资信等级AA+级,成为了广东省内最具影响力的证券公司。

当时陈云贤博士在创建广发证券的时候,员工都是骑自行车去搞业务,办公地点也很简陋,曾经连着换了三个办公地点。”回忆起创业之初的艰难,广发证券第二任总裁马庆泉说。

1995年,是A股市场步入熊市的第二年,大多数证券经营机构出现严重亏损,但当年广发证券却实现营业收入达1.9亿元,税前利润达3500万元。

为什么当年广发证券能够逆势实现盈利?陈云贤认为,第一,当时广发证券已经成立了有四五年的时间,已经具备了一些经营拓展的经验;第二,广发证券通过考察发现,国际资本市场不仅包括债券、股票、基金,同时还包括了利率、汇率,当然更重要的还包括了兼并收购等一系列的综合投资银行业务,所以我们



广发证券成立20年来在经纪业务领域曾获多项殊荣。广发证券副总裁欧阳西(左四)在2011中国最佳证券经纪商暨明星证券营业部颁奖典礼上领奖。

提出集团化这一框架,并按照扁平化搭建管理框架,取得了集团化经营的初步成绩。

1996年,广发证券全年实现证券成交额达1997亿元,营业收入7.32亿元,利润总额2.6亿元,年末净资产达12.8亿元。

1997年1月16日,广东广发证券公司变更为广发证券有限责任公司。通过前期的一系列对外收购与拓展,当时的广发证券已拥有员工千余名,注册资本8亿元,证券营业部达37个;至当年上半年期末,广发证券经纪业务已初步奠定了经纪业务的领先地位,A股市场市场份额上升7.35%,B股市场份额上升至2.29%。

1998年至2000年,广发证券经纪业务实现了跨越式增长。数据显示,1998年广发证券全年实现二级市场证券交易总额达1589.66亿元,行业排名第六位;1999年,广发证券全年实现二级市场证券交易总额达2387.36亿元,股票、基金交易额在深、沪交易所分别位列第五名和第七名;2000年,广发证券经纪业务又上了一个新台阶,全年证券交易总额达3602.57亿元,在深、沪交易所分别位列第五名和第八名。

谈及广发证券成立以来的第一个十年所取得的成绩,陈云贤感慨地表示,首先,广发证

券业务的发展布局立足于中国产业发展的根基,并紧紧地围绕这个根基来确定自己业务发展的布局 and 战略决策;第二,在这过程中,人才队伍极为重要,广发证券聚集了一大批优秀的人才,这些人才是最宝贵的财富。

广发证券抵制住了各种诱惑,苦练内功,致力于经纪人团队建设以及经纪业务中后台的建设,为接下来的牛市行情奠定了坚实的管理基础。

2005年至2007年,中国证券市场开始由熊转牛,广发证券抓住时机,一方面对外收购和托管了武汉证券、河北证券、珠海国投等营业部资产,营业网点得以急速扩张;另一方面,广发证券经纪业务收入急剧增长,2007年全年实现总营业收入达170.99亿元。

2008年至今,广发证券经纪业务继续呈现出飞速发展的态势。据中国证券业协会公布的数据显示,2009年广发证券股票基金交易总金额达4.07万亿元,行业排名第四;2010年广发证券实现代理买卖证券业务净收入达47.20亿元,行业排名第四;截至2011年8月31日,广发证券已拥有199个营业网点,覆盖了中国经济比较发达的珠三角、长三角、胶东半岛、环渤海地区和主要省份城市,基本完成全国战略布点,经纪业务体系已经形成了相当规模。

谈及广发证券成立20年来所取得的辉煌成绩,广东证监局局长侯外林曾表示,广发证券的发展历程中有值得金融证券行业借鉴的宝贵经验:第一,坚持合规经营的理念,推动公司稳定健康发展;第二,确立立足广东、辐射全国、拓展海外的战略目标,不断地提高服务国民经济的水平;第三,始终锐意进取,不断开拓创新,利用好我国资本市场各种机遇发展壮大自己;第四,大力培育知识图强,求实创新的企业文化,为公司的发展壮大注入不竭的动力。

### 经纪业务战略转型

近年来,证券行业佣金价格战愈演愈烈,经纪业务的转型已势在必行。

广发证券相关负责人表示,广发证券下一阶段的战略目标是通过3到5年的努力,拥有稳定的市场竞争力和综合实力,业务排名、经营业绩进入行业前列。为此,经纪业务要提前布局,尽快由通道服务向财富管理业务转型。

分析人士认为,券商实现经纪业务转型的前提是,搭建一个统一的中后台、构建丰富的产品服务体系以及建立一个高素质的人才队伍,最终实现为客户提供一站式的金融理财服务。

在中后台的统一方面,广发证券自2002年就开工建设CRM系统,迄今为止客户资料覆盖率接近100%。

通过CRM系统,我们根据客户的资产规模、历史交易记录以及风险承受能力进行分类管理,进而对合适的客户推送合适的产品。每当我们有新业务,比如新基金发行、新资产管理计划、PE基金业务甚至是投行的定向增发项目,我们都可以向合适的客户进行推荐,这种资源整合的能力是经纪业务成功实现转型的关键。”广发证券相关负责人指出。

在产品服务体系构建方面,广发证券亦付出了巨大的努力。

据悉,广发证券近年来致力于搭建并逐步完善“金管家”服务品牌。

“一方面,广发证券向客户提供包括针对个人投资风格和习惯的专属投资组合推介、资讯推送、市值管理方案、报告定制、委托或联合调研等个性化服务;另一方面,广发证券还为高端客户配备了一个高素质的团队,旗舰营业部还一改传统营业部的开放式设计,打造多个私密空间,使得客户能够在完全私密的空间与专享的客户经理、理财师进行交流。”广发证券相关负责人介绍说。(杨冬) (CIS)