

# 网上交易信息集中的问题探讨

●刘正莉

**摘要** 本文探讨利用 Internet 网络系统搭建一个集中交易系统,与各大银行合作,将零散在网络各处的数据信息集中起来的新型证券经纪业务模式。

**关键词** 网上交易 银证合作

2002年4月,国家证券管理层正式发布了调整固定佣金制为浮动佣金制的通知,券商的佣金收入降低,竞争加剧,服务创新愈来愈显示其重要性和紧迫性。越来越多的券商已经意识到并开始思考,怎样搭建一个很好的技术平台,怎样和银行进行全国范围的合作。正是在这样的背景下,真正意义上的网上经纪模式已初露雏形。

## 一、现实环境分析

中国的证券与银行合作,是采取分业下的银证合作模式。中国的金融业实行分业经营,实际上,分业是在不同层面上进行的,比如中信金融控股公司,下设证券、保险和银行,实际上这是一种股本层上的合并。而真正从业务角度来讲,银行、证券、保险的业务,分属不同的会计体系,有各自独立的业务流程,独立的管理流程,而最终这种相对独立,又必然导致三个不同的公司,分别独立地为各自的客户服务。但只要银行和券商之间,有相匹配的实力,相匹配的服务文化意识,相匹配的计算机系统,就可以为客户提供全面、灵活、方便的服务。

从技术的角度上来说,这种交易效率的保障在技术上已不是问题。券商通过这样一个集中统一的平台,把其分布全国各处的客户数据都挂起来,通过银行的大客户服务系统之间的点对点的连接,做到两者之间数据的实时交换。通过这种方式,银行和券商之间没有任何股本层的关系,并不是一个混业经营的实体,但做到了资源的共享和客户服务品质的提升。对一个普通客户来说,他也确实没有必要去区分他到底是证券公司还是银行的客户。或者他需要开设几个帐户,需要做多少次物理流程的手续。对他来讲,最好的就是记住一个密码和一个帐号,就和获得他想得到的咨询和服务,一旦出现问题,可以得到立刻响应和保证。而对券商来说,当他想提供这样的服务的时候,就需要在后台做无数的准备工作,如与银行的合作,建设核心数据系统,需要能够准确的找到客户,并且准确服务客户。这样

的一种服务,对客户来说,只前进了一小步,因为系统没有最终解决确保赚钱的问题,但对券商来说是前进了一大步,因为需要全面整和其观念、人员、资源,需要完全面向客户去设计一切,这也将是中国证券业真正市场化竞争的一个开始。

从政策上来说,《商业银行中间业务暂行规定》表明,银行可以代理证券业务,又为分业经营下的银证合作奠定了政策基础。据《法国新观察家》报道,2001年有14%的法国人在炒股,股民总数为610万,这似乎表明法国人恢复了对股票的兴趣。前年股市吸引了40万的新参与者,去年是50万,这是出人意料的。股市风险并未比从前减少,股民总数源何增加?有关福利政策改革的提议,使人们对退休后的生活产生担忧,于是投资股票,低年龄段的人口层也开始对股票感兴趣,并参与其活动。但最主要的是银行起了很大作用,最近几次重大股票活动,如电信公司ORANGE、网络公司WANADOO、航空工业集团EADS等在法国的上市和发行新股,银行都做了很大努力,积极推动他们的客户购买。在券商和银行的合作中,券商放弃其客户保证金的息差收入,让客户利用其储蓄帐号买卖股票,就可以借助银行的网点资源,拓展券商的客户服务范围。网上证券经纪更是可以通过和银行的合作,将银行的网点资源和券商的专业咨询相结合,利用网络的传播性,提高客户的服务质量和品质,扩大市场份额。

## 二、“大集中”的技术课题

目前券商的网上交易都是前边搭一个网站,后台用一个营业部的柜台系统,这样的基于Windows NT的系统,其数据处理能力已经较落后,一般一个营业部客户多了有10万,并发交易访问一般是几千人,而大概五千人以上的客户并发,这个系统恐怕就要掉线了。而搭建一个基于Unix的核心系统,其数据处理能力是强大的,可支持100多万客户的委托交易,可支持一般券商遍布全国的营业网点和技术服务站的客户服务和客户数据接入,并可进行方

# 我国物流业现状和发展途径

● 韩娥

便的系统功能扩展,因为将来的网上交易可能采取的是服务站的形式,服务站设到哪里,这个系统就更到哪里。

券商的这个核心系统直接与银行的客户服务系统对接,客户从券商一端登陆做交易,资金的清算在客户和银行的计算机系统之间进行,资金校验自动在两个系统之间完成,系统能够自动判断客户是否有足够的资金,若没有就从其银行帐户上进行划转。这样合作银行全国范围的网点就变成券商的前端和资金柜台,券商若在把开股票帐户的权力放到网站上,客户就可以直接在网上开股票帐户,利用其银行资金帐户,登陆网站做交易,完成整个网上交易的全过程。

当然,这种业务模式能否成功在很大程度上依赖于银行是否能够搭建几个集中的通存通兑系统。若券商一搭建了集中交易平台,这相应要求银行也有一个全国范围内统一执行帐户的系统;哪个银行能够提供这样的东西,将来和券商的合作就有了主动。目前,建行总行正在建设一个大客户服务系统。反之,券商如果没有一个以数据集中为基础的核心集中系统,也没有办法和一个具备集中处理能力系统的商业银行结合。

Internet 技术的发展给券商们不断延展服务范围,降低服务成本,提供了一个强大的集中系统,破除了传统营业部的概念。现在券商要跟上一下几件事:人才基础,公司文化,服务流程和方法等。虽然中国入世是逐步放开金融市场,但开放了市场不意味着失去了市场,问题在你能否在开放的过程中找到自身和国际同业之间的差距,并采取积极有效的措施。

现在大家都在泥潭里打滚,好车坏车现在还看不出来,一旦上了高速公路,可能就有分晓。

参考文献:

1. 钟加勇,网上交易幕后大集中券商酝酿新一轮洗牌,电子商务时代,2001.8

(作者单位:厦门大学计统系)

责任编辑:倪海清

摘要 目前,物流业已经成了制约我国电子商务发展的瓶颈。因此,我国电子商务的长足进步有待于物流业改变落后状态,构建高效的现代物流体系。

关键词 物流 发展 现状 途径

## 一、我国物流业发展现状

我国物流经过几十年的发展虽然取得了不少成绩,但随着电子商务的兴起,它的发展就显得相对滞后了。调查显示我国商品在库时间长、周转慢,延长了物流时间。我国许多企业在商品的整个生产过程中,用于加工和制造的时间不到10%,物流的活动时间占据整个生产过程的90%,其中运输时间又相对较长。同时,我国生产企业原料供应物流费用占采购成本的平均比例为5.4%,生产企业成品销售物流费用占销售额的比例为7.74%,商业企业物流费用占销售额的比例为1.96%。如果从物流业总体费用考虑,有关资料显示,物流费用占商品总成本的比重,从账面反映已超过40%。由于我国企业在成本核算中没有全面准确的物流成本数据,物流中的高成本被掩盖起来。据世界银行推测,我国物流成本占GDP的16.7%,而业内人士估算可能达到20%以上,比发达国家高出1倍左右。

以上调查结果表明我国物流时间长、物流成本高、物流效率低,造成这种现象的原因有:

1. 对物流的重视不够。虽然近年来我国物流明显升温,但是,从全社会来看,重商流、轻物流;重信息网、轻物流网;物流观念仍然很淡薄。对物流的认识仍然局限于运输、仓储和搬运,而没有意识到现代物流和供应链管理对提高生产效率,降低物流成本,提高企业竞争力的重要作用。物流的服务意识不强,主要表现在:服务的被动性、服务质量不稳定、缺乏与客户建立长期稳定的渠道关系进而建立战略联盟和利益共同体的意识。

2. 物流效率低,社会化程度不高。由于受传统体制的影响,我国的物流行业还带有一定的行政和部门色彩,很大程度上妨碍了物流业作用的充分发挥。现在,我国物流业内各经营组织所拥有的物流设施、设备为数不少,但利用率却普遍偏低。据统计,企业自备卡车的运力利用率只有50%左右,装载效率只有70%左右,时间利用率只有75%左右。企业自备仓库的设备利用率只有50%左右,仓库面积利用率、库容利用率虽然分别在