

聚焦 FOCUS 中国电子第一街探索现货价格指数期货

中国电子第一街：沉沦与救赎

证券时报记者 潘玉蓉

海外电子市场打个喷嚏，华强北感冒了。用这句话形容素有“世界电子元器件批发市场”、“中国电子第一街”之称的深圳华强北，再贴切不过。

这个占地面积仅1.45平方公里、年销售额超过600亿元、日客流量达百万人的电子批发市场，今年却一片萧瑟，曾经的一铺难求，变成如今的大面积空铺。客流量锐减之际，小企业倒闭之说也不绝于耳。

9月份出口数据向好，由此断言拐点出现似乎为时过早——10月15日出炉的中国华强北电子指数已经连续两周下跌。在电子元件价格的巨幅波动中，有没有办法保住企业百万数量级的订单？又有办法让每分钟都在交易的“华强北上万个商家规避交易风险？”

证券时报记者了解到，有关部门正尝试构建期货套保工具帮助企业规避风险。如果这一构想变成现实，改变的不仅是小电子企业的交易方式，更将改变中国电子制造业靠天吃饭的困局。

进退维谷的华强北

华强北是中国电子市场的缩影。如此弹丸之地却汇集了数千中国大型经销商，这里创造了4个全国第一：销售额第一、电子专业市场经营面积第一、经营电子产品种类第一、商业覆盖率第一，华强北也因此被称为“中国电子第一街”。

然而，2012年却难再看到华强北年销售额过600亿元的辉煌。

杨昊在华强北经营电子元件多年，今年最大的感受是生意难做，有时甚至因为太过计较一分钱的差价使得上百万订单泡汤。他在桑达大厦边的一间格子铺经营电子元件，公司去年的营业额数百万元，在华强北算是最不起眼的小企业。

8月份以来更加明显。7月~9月历来是电子市场的淡季，海外市场低迷，大量库存难寻出路。”杨昊对市场低迷感受颇深。

深圳市金城微零件有限公司总经理朱桂丰，在华强北打拼超过15年，他的公司在半导体分销领域颇有话语权。在朱桂丰看来，今年的情况比2008年更严重，估计华强北企业的出口下滑幅度在50%左右，内销下降在30%。

市场低迷，价格竞争愈发残酷。一款鼠标元器件几年前出厂价16元~17元，现在降到6元以下，而单价几块钱的电子元件，当销量以百万计

时，一分钱的降价可能会令整个工厂的利润泡汤。杨昊说，“我们已没有办法再降一分钱。”看到身边一些开工厂的朋友，曾不惜亏本也要维持生产，最后还是要关厂走人，杨昊的最深感受便是“唇亡齿寒”。

对于多数电子企业，一般不会轻易选择停产。因为企业停产，银行催贷、技术工人流失等问题接踵而来，一些电子设备停运后重启所需的调试费用，甚至高于继续生产带来的损失。

杨、朱二人的感受并非个例。几个月前，深圳某网络论坛上关于华强北“大面积空铺”、“企业倒闭潮”传言四起，媒体也纷纷跟进报道，后来虽证实报道有夸大之嫌，但部分电子企业陷入困境已是不争事实。

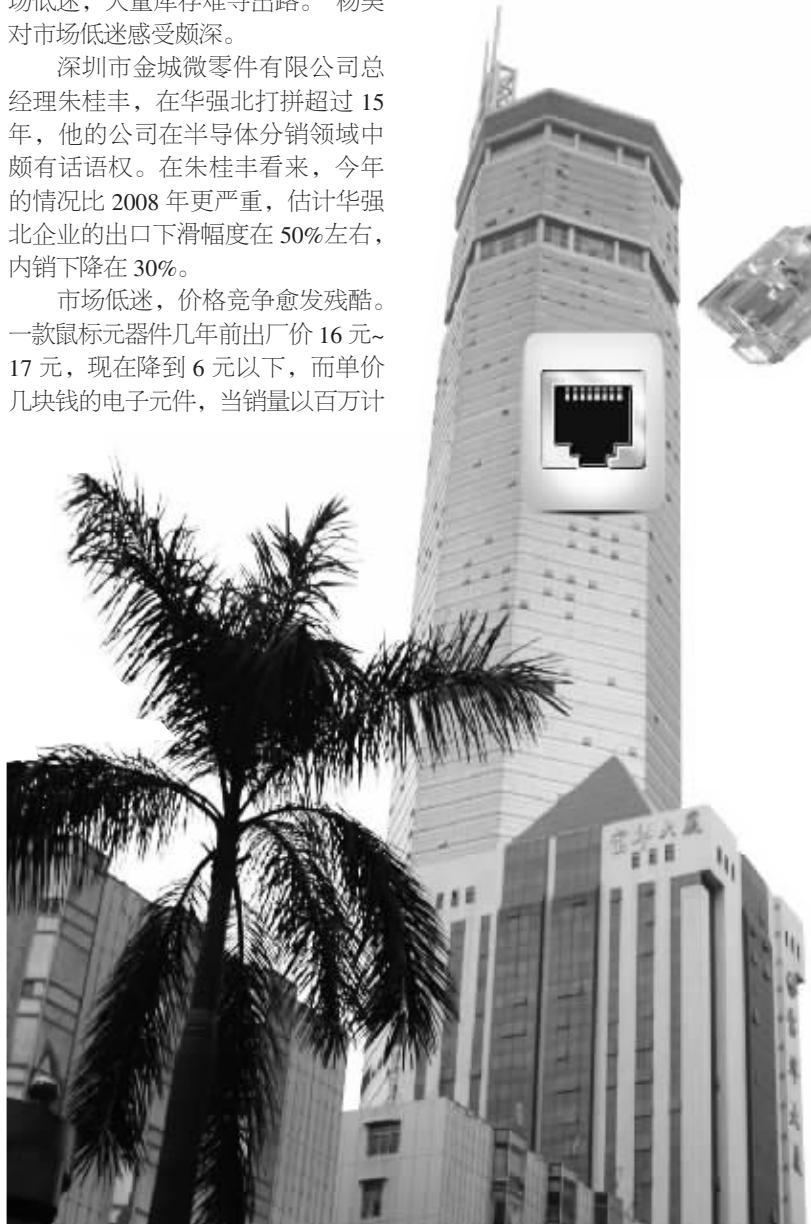
在深圳华强集团总裁助理程一木看来，华强北空铺主要以经营手机和手机元件为主，直接原因在于低价智能手机大举冲击传统功能手机，这导致一些山寨功能机产业链上下游的企业不得不关、停、转。

据记者掌握的一份来自福田区有关部门8月份披露的数据显示，华强北的主要手机市场中有3575户经营户退场。在寒流来临之际选择冬眠似乎成为不少小企业的唯一选择。

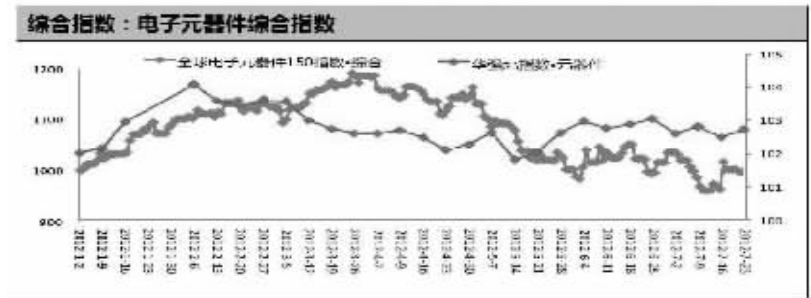
价格管理难题

华强北的萎缩现象只是今年中国电子市场的一个缩影。根据工信部9月份通报的1月~7月规模以上电子信息业情况，今年前7月，全国规模以上电子信息企业利润总额1383亿元，同比减少12.3%，主营业务成本增加8.8%，亏损家数同比增加19.4%。上半年，全行业实现利润率仅2.55%，同比下滑1.22个百分点。

全行业的利润率不到3%，这意味着多数企业无法承受一单失败的买卖。一旦发生，可能就再也没有翻身机会了。”华强北价格指数数据运营总监黄有富表示。如果说前几年企业交易出现失误影响的只是企业利润，而现在则关系到企业生死存亡。



图为深圳华强北赛格广场 吴比较/制图



华强北电子价格指数与全球电子元器件上市公司(150家)股票走势呈正相关



为防止交易失误，目前电子小商品市场上较为流行的交易模式是，买方在大量采购时要提前与卖方签订锁定价格的合同，如果未来市场价高于此价，则执行合同；如果低于此价，买方经常会选择违约，抛弃违约金后重新到现货市场上采购。但是，已经接单生产或者备货的卖方，并没有办法处理这种违约订单，造成大量存货积压。

“我们备货没有定数，只能靠经验估算。”杨昊说，今年电子元件价格一路走低，违约不断出现，从厂家到经销商的仓库里货如山。

要捕捉“中国电子第一街”的价格规律，不是一件容易的事。华强北的电子元件按种类细分超过300万种，不仅是国内销售规模最大、产品种类最齐全的市场，也是全球最重要的采购中心之一，价格波动与全球市场密切相关。

一个明显的例证是，2011年日本“3·11”大地震后，东芝、索尼等日系电子元器件供应中断，华强北各种元器件应声大涨，使得日本震后首期华强北电子产品价格指数收于102.4点，上涨4.52%，出现了3年以来最大的涨幅。又如2011年10月，全球第二大硬盘生产国泰国发生洪灾，华强北硬盘市场价格一路高涨，一些分销商炒硬盘大赚，而不少采购商因成本上升出现巨亏。

华强北商家虽对价格波动十分敏感，却只能被动接受，价格管理成为主要风险。根据中证期货行业研究小组调查，电子行业市场排名前100位的企业，销售额仅占5%。由此可见，电子行业的参与主体小而分散，这些中小企业很难把握整体市场的走向。

救赎之路

在农产品、钢铁等原材料市场，现货企业可利用期货做风险对冲工具，规避价格波动带来的损失。电子元件作为电子商品的基础材料，是否也能引进类似机制？

华强集团总裁助理程一木在华强北浸淫20余年。2007年，在他的推动下，华强集团与中国电子信息产业发展研究院合作开发了能代表市场价格波动的“华强北·中国电子市场价格指数”。

一批活跃在华强北的贸易商曾经讨论过这样的话题：条件成熟时，能否在华强北建立统一的库存？在此基础上，贸易商们能否以价格指数为标的直接交易？从而减少物流成本，并通过做空规避价格波动风险。

华强北的贸易商们“共同库存”的现象已经很普遍，不少贸易商没有自己的仓库，而是在有客户询价或者拿到订单后再找有库存的供货商，这已经类似于期货的交割仓库。

如果能将期货避险功能嫁接到电子市场，华强北的做市商会迅速发展起来。”程一木说。

但这种“嫁接”的操作难度显而易见。电子元件市场是否足够大？大量小电子元件产品如何标准化？产品

技术指标更新换代快的问题如何解决？实现指数交易后，产品如何交割……

“如果有办法能化解备货的定价风险，我们肯定会积极参与。”杨昊表示。不过朱桂丰认为，影响华强北电子元件价格因素太多，锁定价格风险，几乎是不可能完成的任务。

如何让华强北的千万家企业提高抗风险能力，为中国电子制造业提供避险工具，来自政府的支持力量正在形成。深圳市政府有关部门已经对提升华强北竞争力、防范市场风险的课题展开深度研究。目前在深圳已成立包括北京、上海等地的一批专业人士在内的研究小组，探讨以中国电子信息产品的价格指数为基础改造成为期货产品的可行性，而带头人正是深圳期货市场创建者之一，证监会期货市场监管者曹汝明。

日前，曹汝明等发表了署名文章——《6.0理论与现货市场指数期货》，论述我国期货市场应该由商品期货阶段(6.0时代)，升级到金融期货(6.0时代)与价格指数期货(6.5时代)，再升级到现货价格指数期货，从而更好地服务实体经济，文章发表后在业内引起强烈反响，被称为“期货市场3.0版”。

在产业结构升级的背景下，期货市场必然要升级跟进，否则就会与实体经济相脱节，陷入虚拟游戏的泥潭。借鉴价格指数期货经验，用同类产品编制价格指数，适时推出电子市场价格指数类期货，不失为期货市场服务于新经济的顶时之选。”相关人士表示。

记者观察 | Observation |

期货市场理论创新需向纵深发展

证券时报记者 秦利

经历20多年的发展，我国期货市场虽实现了大踏步的前进，但为国民经济保驾护航的功能仍有扩充空间。改变这种现状，需要我国期货市场向更高层次、更纵深方向发展，尤其是在理论创新方面更应跟上经济发展的步调。

目前我国期货市场仍有不成熟之处，主要体现在三个方面：首先是上市品种少，目前我国上市期货品种只有28个，而美国市场上期货品种已达500多个；发展迅猛的印度期货市场上品种也远超过我国；其次是作为市场主体的期货公司盈利能力低下，无法有效支撑期货市场的功能发挥。2011年国内160家期货公司的净利润为23.4亿元，仅相当于中信证券一家券商净利润的20%；期货公司管理的客户保证金只有1700多亿元，规避风险的功能发挥有限；第三，多年来我国期货市场理论创新原地踏步，传统的套期保值理念已难以适应市场发展需要。

监管部门显然已经意识到了期货市场发展的不足，为了弥补期货发展的短板，一系列创新正酝酿推出。2012年无疑将成为我国期货市场的创新年。品种创新方面，白银期货已顺利上市，玻璃期货和焦煤期货已箭在弦上，原油、国债、菜籽、期权等都在积极筹备，新品种上市潮有望在明年出现，这将改变我国期货品种上市少的局面。

华强北探索首个现货价格指数期货

证券时报记者 潘玉蓉

10月13日发布的全国海关数据显示，9月出口走势向好，华强北·中国电子市场价格指数(下称华强北指数)在9月份连续上涨，提前反映了这一趋势。10月15日，最新一期指数收报于95.71点，下跌0.11%，连续两周报跌。华强北指数已成为国内市场预知海外电子市场变化的晴雨表。

指数由来

2007年华强北指数由国家工信部授权发布，是反映华强北电子元器件和消费电子市场交易变动的指标。它通过采集华强北专业市场、大型连锁卖场以及税务系统端的数据，跟踪电子元器件、手机、数码和信息技术(IT)等电子产品价格变化，每周发布一次。

指数编制者之一、华强集团总裁助理程一木对证券时报记者表示，编制这一指数最早是受到市场上采购商朋友的启发。由于华强北电子产品价格一日三变，程一木时常听到采购商朋友们的抱怨，下订单的时候“买多了也怕，买少了也怕”，于是他想到，能不能有一个指数能及时告知市场价格变动？

华强北指数编制之前，每天一早，全国各地经销商都会向华强北询价，以便根据深圳行情确定当地的定价范围，中小厂家也会据此组织生产。华强北指数诞生后，立即成为各地市场的参考指标。如今，系列指数已经被工信部、电子产品相关企业、证券分析师、媒体定期参考应用。

华强北指数的波动趋势，为投资者研究全球电子元器件上市公司提供了参考依据。有关人士在对“全球电子元器件150指数与华强北指数关系”的实证

分析中，选取中国内地、中国香港、中国台湾、日本、韩国、美国和欧元区共150家具有代表性的上市公司为样本，研究发现华强北指数与全球150家电子元器件上市公司股票走势呈现正相关——华强北指数上升，全球电子产品市场价格上涨，随后相关上市公司股价上涨，全球电子元器件150指数上升。在此过程中，华强北指数具有一定先导性。

启动期货标的研究

观察华强北市场20年，程一木对风险规避颇有心得，他认为，华强北市场上存在大量风险规避需求和套利需求，一些采购商和生产型企业通过签订远期合同、互为库存等方式规避风险。如果能寻找到更灵活、合适更多参与者的避险方式，将进一步完善电子市场价格发现机制。

这和深圳证监局巡视员曹汝明等人的想法不谋而合，如果电子价格指数期货可行，对中国整个电子制造企业来说，无异于提供了一个护航工具，不仅可以帮助企业抵御经济波动的风险，还有利于我国取得国际电子信息产品市场的定价权。

金瑞期货研究人士指出，现货价格指数期货在国外有过先例，比如波罗的海国际航运远期交易中的干散货船运输市场运价指数期货。但他同时也指出，我国在探索电子产品价格指数期货时，还有一系列难题待解决，比如电子元器件的样本如何选择、如何标准化、如何解决交割难题等。据了解，目前深圳证监局已将这些问题分成10个小组，中证期货、金瑞期货等多家期货公司参与其中。

以华强北电子市场指数为标的期货品种能否成为拯救华强北危局，甚至拯救中国电子市场的利器，尚需时间的检验。



期货市场“三剑客”：深圳证券信息有限公司总经理助理邢精平(左一)、上海期货同业协会会长马文胜(左二)、深圳证监局巡视员曹汝明(右一) (资料图片)

理论创新的主体实际便落到了期货公司研究所身上。但受制期货公司经营业绩不佳影响，作为一个不直接产生经济效益的部门，期货公司研究所压力重重，潜心做研究的更是寥寥无几。

以期货市场经典的“套期保值”和“发现价格”这个传统理论为例。“品种相同、数量相等、方向相反”是市场对于套期保值的整体印象，然而，随着市场开放程度的日益提高，商品市场的金融属性不断提高，市场竞争日益激烈，原料价格上涨导致现货企业单位利润率大幅萎缩。

传统套期保值理论不再适应当前的市场需求与环境，而且期货与现货市场的多种因素也使得现实问题无法完全如传统套期保值理论一一一对解决。在国外，传统的套期保值理论已经开始演变成基差逐利型套期保值理论和现代套期保值理论，但在国内却鲜有同步更新。

值得高兴的事情，目前各家期货交易所都开始成立研究中心，投重兵和财力研究期货市场的理论创新。近期深圳证监局巡视员曹汝明等抛出的期货市场3.0理论更是将期货市场的理论探讨推进到了一个高潮。