理财金刊 Financing

发现价值 收获财富

股指期货,玩的就是心跳

10月27日,中国证监会主席尚福林在出席“中国金融衍生品大会”时称,目前,我国股指期货在制度和技术上的准备已基本完成,推出股指期货产品的时机正日趋成熟。最近官方连续表态为股指期货开列时间表,表明这一万众瞩目的全新交易品种已是箭在弦上了。

如果从1995年国债期货关闭算起,中国资本市场已经10多年没有推出过新的金融衍生品了,对于这样一个足以影响资本市场历程的事件,一般中小投资者究竟应该如何应对?带着这个问题,记者近日走访了部分业内专业人士。

推出时间

难以早于明年1月

股指期货的前期准备工作其实已经基本就绪,何时推出关键看怎么选择合适的时机。东华期货资深研究员韩海龙认为:为了防止机构的操纵,股市现货市场必须有一批权重股群落,并形成不同的板块。目前国企大盘股的海归行动还没完全结束,股市的权重股基本上还是以金融地产板块为主。中石油下月初上市后,中移动、中海油、中电信都将接踵而至。假设它们都能在今年内顺利登陆A股,也要等到明年1月沪深300指数调整时将它们纳入样本范围,并运行一段时间后才适合作为股指期货的标的。

不仅如此,在大盘处于什么位置推出股指期货也是很有讲究的,过高或过低的时候推出,市场一致看空或看多,都会因为没有对手盘而导致交投不畅,同时还会引发大市剧烈震荡。“只有当大盘调整到一个合理的位置,市场各方有分歧的时候推出股指期货才会有现实意义”,韩海龙这样认为。

此外,中金所刚刚批准了10家会员单位,对于一个成熟的交易市场来说这还很不够。北京工商大学证券期货研究所所长胡俞越称,“股指期货的推出至少需要10家以上全面结算会员,30家以上交易会员,才能实现金融期货的基本组织架构”。因此目前普遍的看法是股指期货年内推出有难度。

设置高门槛

为散户规避风险

股指期货不仅让机构摩拳擦掌,很多散户也跃跃欲试。那么一般散户究竟能不能参与?首先让我们来看准入门槛。

根据中金所股指期货的合约规则,每一合约价值为人民币300元乘以沪深300指数。也就是说,按上周五的收盘价计算,每张(俗称一手)期指合约的价值是160多万元,以最低10%保证金计,买入一手期指需要16万多元,这还不包括各期货公司加收的保证金以及足量的结算保证金。韩海龙给记者算了一笔账:如果只做日内交易(不留仓过夜),控制好风险,每日结算,30万的最低保证金是必须的。按期货界的行规,建仓量一般不应该超过保证金的1/3,也就是说,稍稍宽松一点考虑,股指期货的准入门槛是50万元左右,随着今后指数不断高涨,保证金还将跟着水涨船高。

无论50万还是30万,这个门槛都不是一般散户所能企及的。其实早在去年的中国金融衍生品大会上,尚福林就明确表示,中国金融期货市场应以机构投资者为主。对于一个全新的交易品种,机构在资金、信息、研发方面都有着散户无可比拟的优势,先期让机构作为股指期货的主力是完全必要的。等到时机成熟以后再仿效海外市场降低准入门槛,推出“迷你合约”甚至“超迷你合约”,扩大市场参与度,那是后话了。

从去年开始,一些期货公司陆续推出了股指期货仿真交易,从反馈的信息看,很多初入者没几天甚至当天就爆仓了,这说明散户在期指的实战方面还非常缺乏经验。

期指的风险

究竟体现在哪

期指的推出,必定会吸引原来部分股民的加入。但期市和股市是两个游戏规则完全不同的市场,在没做好相关准备之前贸然进入是会冒很大风险的。炒期指和炒股票的区别很多,最重要的体现在两点:

一、保证金杠杆交易放大风险。期货的魅力在于以小博大,所有期货交易无一不是以保证金比例交易。以股指期货为例,按目前的制度,最低保证金比例为10%,也就是说,客户是在用10元钱买价值100元钱的商品,无论涨跌,收益和风险都会被放大十倍。在股市上,一个跌停板可能损失不大,但在期指上,一个跌停就意味的所有本金全部亏光。

二、每日结算即时凸显风险。炒股有“捂股”之说,牛市中捂股可以一路享受上涨的快感,熊市中捂股虽然被认为是鸵鸟政策,但终究也避免了现实的亏损,只要日后大势反转,还是有翻身的机会。然而这套操作手法在股指期货上完全行不通。股指期货实行的是当日无负债结算,也就是说,每天交易结束后,你手中仓位的盈亏都要结算清楚,盈利部分滚入结算保证金,亏损的部分也要从结算保证金中扣除。如果剩余保证金不足以弥补亏损,期货公司会要求你第二天开市前将保证金补足。否则,期货公司有权将你手中的仓位视亏损程度,部分甚至全部强行平仓,由此带来的损失由客户自己负责。所以,炒期货的客户除非对自己的判断非常有信心或者保证金很充足,一般很少留仓位过夜。

尽管如此,股指期货的风险也不是不能规避,韩海龙给中小投资者给出了三个锦囊:一是一般情况不满仓操作,给自己留下回旋余地;二是分批建仓,动态监控风险;三是事先设好止损位,严格按纪律操作。有此三点,“爆仓”的几率就很小了。

对于一般散户来说,股指期货推出之初可以不参与,但必须关注,因为期指推出后,无论是大势判别还是个股操作,思路都会跟以前有很大的不同,“只有随市场的变化不断更新理念才能长久地立于不败之地”,韩海龙最后这样下结论。 **快报记者 陈永忠**

DHL中美速递快线 快递美国 转瞬即达

这是一场“战争”。2002年被德国邮政控股的DHL在美国市场上,正在与行业市场前两位的著名竞争品牌展开一场旷日持久的较量。

当时美国包裹市场已经被两家著名竞争品牌公司占领,要向这两个巨头发起挑战,对DHL来说是相当艰巨的。在诸多困难中,最大的挑战来自地面运输能力的缺乏。刚被德国邮政并时,DHL实际上根本还没有地面网络,而Air-borne则是刚刚开始着手建立网络。当时燃油持续产导致空运成本上升,美国包裹市场转向地面运输,而这恰恰是DHL的软肋。

为此,DHL对全美范围空中和地面作业进行了全面推今,向北美地区增加12亿美元的作业投资。通过大力扩展公路网络、创建航空枢纽、定位调整目标客户、营建优质团队等手段,以大力加强其北美地区的实力并提升DHL在该地区的服务能力。2004年至今的3年中,增加运输新分拣中心、信息技术基础设施、取件点,并改进运输网络促进地面网络的建立和完善。而针对空中网络这一原本强大的[illegible]势,也致力建设并且更加完善。德[illegible]威尔明顿空[illegible]类[illegible]组建设[illegible]运周期[illegible]

58个,营运网点604个,拥有车辆5003辆、飞机126架,并拥有16962名优质的员工。凭借这项投资使DHL于今日成为美国[illegible]人力量,并[illegible]快递[illegible]送业务进入[illegible]的阶[illegible]

[illegible]如果网络全球用[illegible]在[illegible]实力[illegible]为十高[illegible]增长的现象与[illegible]ms Zurwinke[illegible]当初DHL决意进[illegible]国邮政首席执行[illegible]曾经说过:“如果[illegible]政的分拣和配送体系,[illegible]您在欧洲和亚洲保持第一的位置[illegible]困难的。”DHL决不会成此罢休[illegible]DHL将继续投资1.6亿美元完善[illegible]输网络。德国霍尼黑HVB集团[illegible]Markus Hesse说:“它们有足[illegible]应付美国市场的挑战。”DHL有[illegible]全球市场的挑战。

DHL在中国的表现

DHL环球速递(DHL Worldwide Express)业务在中国持续增长。在内地DHL以30%的年增长速度增长;在中国台湾DHL以15%的年增长速度增长;在中国香港,往美国的业务增长为15%,往欧洲的业务增长为23%,而往亚洲地区的业务增长更高达28%。

DHL还与中国对外贸易运输总公司合资成立了中外运-敦豪,在国内21个城市设立了130多个办事处,形成了国内非常具有规模、覆盖面广泛的空运速递网络。该公司有员工1800多名,拥有运输车450多辆。

中国台湾由于信息产业发展迅速,因此在未来几年内将继续成为亚洲快运速递业的一个重要市场。DHL在中国台湾的10个城市设立了25个办事处,聘用了900多名员工,并拥有160部运输货车。

DHL在中国香港设立了亚洲货运中心,目的是应付市场对空运速递业与日俱增的需求。同时DHL还在协助客户设计有效的供应链策略,希望成为真正意义上的第三方物流商,走在众多物流企业的前面。

中美速递快线

免费客服热线:800-810-8000