

## 1. 神奇背后

## 依托最大的电子产业基地

现任深圳社会组织总会常务副会长、深圳手机行业协会创始人孙文平向记者感慨,这么多年全国还是只有一个华强北,其他地方想做却做不起来,就是因为华强北背后有强大的产业链。

“在华强北市场,你可以用各种离谱的价格买到你想要的任何产品。10多元买了一对耳机,能听歌还能通话,质量还挺好”,在北京上班的小李对在网上海买的耳机非常满意:发货快,当天就下单,第二天就送货上门了,还包邮。不仅是耳机,鼠标、键盘等各种消费电子产品,小李都能从网上高效、便捷地拿到,而发货地都是深圳的华强北。

10多元钱的耳机、无线蓝牙耳机,要保证一定质量,还要保证一定利润,华强北是如何生产及供应的?

答案非常简单:神奇的华强北背后有强大且完整的产业链。

实际上,华强北只是一个前店,依托的是产业链配套高度成熟的珠三角。在珠三角,小企业遍地开花,什么领域都有人做。以手机生产为例,先要完成产品设计,深圳就是国内手机设计的大本营,有上千家各类公司可以提供服务;接着要为产品做出模具,富士康等企业几星期就可以搞定;配件方面,线路板有深南电路、南太这样的老牌公司;面板有TCL、深天马这样的品牌企业;比亚迪则是全球手机电池的巨头。

由此组成产销供各个环节都十分专业且分工细致的产业链,这样的区位优势全国乃至全球独此一家。现任深圳社会组织总会常务副会长、深圳手机行业协会创始人孙文平向记者感慨,这么多年全国还是只有一个华强北,其他地方想做却做不起来,就是因为华强北背后有强大的产业链。

早在20世纪50年代,美国供应链设计之父杰伊·弗莱斯特就预见性地指出企业的成功在很大程度上依赖于市场的关联。在一个区域的企业

中,信息流、物流、货币流、人力流、设备流之间的相互协调带来的变革和波动,将构成把握决策、政策、组织形态和投资决策的基础。

黄杨(化名)是东莞一家耳机生产企业的老板,他的企业正是伴随着华强北的快速发展而成长起来的。他告诉记者,很多华强北的耳机都是附近东莞等地像他们这样的企业甚至一些作坊生产出来的,因为多年生产供应积累了很多供应商和客户资源,他们不需要跑客户,不需要找供应商资源,生产的量也能保持在一个相对恒定的高水平上,所以能在保证一定质量基础上把成本和价格压



2020年10月14日,深圳经济特区成立40周年,图为深圳华强北街景。

本报资料室/图

到最低。“不过华强北供货商渠道鱼龙混杂,什么价格档次的产品都能提供,电子产品质量也会参差不齐。”

在潮电智库董事长孙燕懿看来,华强北代表着深圳这个

改革开放前沿阵地的独特气质,不断创新求变,市场需要什么,马上就供给什么。“有人做制造,有人做渠道,有人做销售,高度分工,并以华强北为出口。”孙燕懿对记者表示。

换句话说,华强北是珠三角这个全国最大的电子产业基地的面面和窗口,有了全国乃至全球最齐全的生产制造链为依托,华强北的神奇也在意料中了。

## “神奇”的华强北

**编者按/**如果你来过有“中国电子第一街”之称的深圳华强北电子市场(以下简称“华强北”)。你就会发现,无论是什么电子产品,只要有需求,几乎在这个市场中都能找到,而且价格低到令人难以想象。

事实上,这只是华强北的一个侧面,这个地处改革开放前沿深圳的市场,是伴随着中国改革开放的步伐成长起来的,发展过程中经历了诸多的起伏和波折,也伴随着不少争议。2005年“山寨手机”风口、2017年美妆产品风口、2020年芯片紧缺风口,还有显卡和矿机等的风口,任何产业相关的风口,华强北似乎从未缺席过,而且往往是冲在最前的那个。

与其说华强北是一个市场,不如说其是中国电子产业的一个标志和风向标,据说华强北的一场堵车,都能引发全国手机及配件零售市场价格的波动。从1988年在华强北首设电子专业市场算起,华强北已有30多年的发展历程。其间,华强北一直被模仿,从未被超越,中国只有一个深圳华强北。只不过如今,一路野蛮成长的华强北已不再狂飙。

本期商业案例,《中国经济报》记者同你一起走进这个神奇的市场,在其30多年的兴衰沉浮中,感受这个市场的鲜活脉动,回望梳理其带给我们的经验和启示。

## 3. 市场基因

## 市场需要什么就提供什么

在孙燕懿看来,深圳华强北是全国最鲜活的市场,市场需要什么,华强北就提供什么,这正是华强北骨子里的市场基因,是华强北“神奇”背后的根源。

“有需求,就有市场;有市场,就能挣到钱”,市场是深埋在华强北骨子里的基因。“市场需求”成为华强北兴起、演变过程中的指挥棒。

华强北的快速崛起和发展,也一直伴随着各种争议。在这个竞争饱和又缺乏管理的市场,一个完整的仿制链条野蛮成长,甚至出现劣币驱逐良币的现象。一些人甚至将华强北和仿制、山寨等挂钩。而伴随时代的演变,曾依托山寨和改装、投机的华强北,也开始出现每况愈下的局面。

在仿制、水货等愈演愈烈的2007和2011年,华强北各迎来了一次彻底的“大扫荡”,深圳副市长亲自带队,开展高强度清查。此后,清查成了常态。

经过持续高压整治,华强商圈出现“关、停、并、转”潮,部分靠违法手段经营的商户失去生存土壤。

同时,华为、小米、OV等国产手机品牌开始崛起,推出了物美价廉的智能机,不断挤压华强北的山寨机、高仿机及二手手机的市场空间。而寒潮下最沉重的一击,则是来自互联网电商平台的崛起。多年积攒下来的人脉与回头客,在海量、便捷、低价的网购面前相形见绌,熙熙攘攘的华强北日渐萧条。

一位华强北商铺店主凌风(化名)对记者表示,商铺还是他2007年就租下的。当时这个商铺的租金近1万元/月,而如今租金仅需5000元/月。华强北这个“一米柜台”的作用也在弱化。如今的客户都是以线上交流为主,线上接订单、线下发货成为主流。

不过任何年代都有弄潮儿。流水的商户,铁打的华强北,虽然经历重挫后人流减少,但华强北依然是全球电子产业交易中心和人气聚集地,只不过经营主业从山寨机到高仿机、水货再到正品机、显卡芯片乃至零食化妆品。

在孙燕懿看来,深圳华强北是全国最鲜活的市场,市场需要什么,华强北就提供什么,这正是华强北骨子里的市场基因,是华强北“神奇”背后的根源。

2017年,明通电子大厦转型做美妆,因为疫情原因,许多无法出境的代购纷纷前来拿货,明通的一个商铺租金被炒到20万元。有了明通的鲜活榜样,远望、曼哈顿广场等数码商城也纷纷宣布转型做美妆广场,带动了大量原先做水货手机生意的人,同样利用

供应链优势和运营模式,将价格做到了市面产品的一半,各地商人纷纷入驻华强北,甚至开设了品牌形象店。

不过,正当大家觉得华强北找到了新方向时,却曝出涉嫌走私、造假的问题,刚准备起飞的华强北美妆被按下了暂停键,此后经历了稽查、停业整顿,华强北商人们又开始寻找新的商机。

在美妆受挫的2020年,全球芯片紧缺的风口被华强北再一次紧紧抓住。受疫情等因素影响,三星、台积电的芯片厂区部分停产。一些商铺开始大量囤货,行情鼎盛时期,做得好的背包客能年入百万元,一些商铺的老板更是年赚千万元。不过没过多久,在芯片巨头相继减产和市场需求相对下滑的背景下,这些商户囤积的芯片却成了“滞销品”。

中国人民大学法学院教授刘俊海认为,华强北一直有市场和创新的基因,但产业转型升级不能任性“野蛮生长”,要树立法治和发展并重、安全与快捷并重、诚信和创新并重、公平和效率并重的理念。

如今,在政府的扶持引导下,深圳华强北大踏步走上产业转型升级之路。作为全国首个5G生活体验馆,在巩固电子产业核心地位的同时,华强北已升级为融科技、时尚、文化于一体的特色体验街区,引入更多首店经济、国潮经济和时尚科技经济。美国HAX孵化器、华强北国际创客中心、赛格创客中心相继在华强北“安营扎寨”。

2022年,继安克创新、中科蓝讯后,华强北又跑出一个IPO,做数据线的绿联。

目前,华强北依然是亚洲最大的电子元器件交易中心和手机交易中心,还有近300家快递和物流营业点,2000多个快递员,每天从这里发往全国的快递超过20万件。据统计,华强北的银行网点密度之大为深圳之最,而且这些网点基本都是全国网点中现金流量最大的分支机构之一。

显然,电子产业一直是华强北不会摘下的金字招牌,市场需求则是华强北永远不变的指针,华强北敏锐的商户们更不会放弃继续寻找下一个风口和赚钱的机会,很多像凌风这样的华强北商人还在等待新的风口,来一场翻身仗。只是那个草莽生长、一夜暴富的年代,已经渐行渐远。

## 2. 聚集效应

## 从第一家到第一大

“正是这个全国第一家电子市场,把改革开放以来人们压抑已久的电子产品的需求引爆,同时将深圳及珠三角强大的电子产业链全面激活”。

基于10个工业化国家的考察,“竞争战略之父”迈克尔·波特1990年在《国家竞争优势》中首先提出产业集群概念。他认为,形成产业集群后,不仅各类资源迅速集聚,降低各种交易成本;也会在集群内形成高度的分工体系,在高强度的竞争合作中,激励创新和突破,并形成强大外部经济性,最终形成其他地方难以企及的成本、产品、品牌优势。

华强北及周边正是最典型的电子产业集群。在华强北,供应商只需要一个柜台,不需要到处去找客户;电子厂家也不用再到处跑,只要到这里就能买到所需的电子元器件,而且电子元器件供应商多了,采购成本也变低了。就这样,从上游元器件到中游生产制造再到下游市场,减去了运输成本,既可以制造又可以贸易,既是源头也是终点,华强北一米柜台背后是一条完整的电子产业链,从珠三角的某个工厂一直连到物流末端的消费者手里。

1988年,位于华强北的深圳电子大厦开出一个1400平方米电子元器件交易市场,这是国内第一家电子专业市场。从此,“一米柜台”的创富神话开始兴起。“一米柜台”指的就是电子市场无数个1.2米宽的柜台,每

一个柜台都是一个商铺。

“正是这个全国第一家电子市场,把改革开放以来人们压抑已久的电子产品的需求引爆,同时将深圳及珠三角强大的电子产业链全面激活”,一位珠三角产业链人士告诉记者,此后,华强北和庞大电子产业集群相辅相成、相互成就,不断聚集更多的优势资源。最后,前者成为了亚洲最大的电子交易市场,后者成为全国乃至全球最大的电子产业基地。

那时的年代一切都在野蛮生长。当时的亲历者回忆,“华强电子市场开盘的时候,6万平方米的商铺招商,3小时内一抢而空。当时一个商铺的申请登记表,下楼拿到街上转手能卖5万块。”因为当时,几乎所有的人都相信,“只要不是傻子,抢到了商铺谁都能发财!”

据说为了维持秩序,开盘当天,附近派出所出动了所有警力。

造富神话吸引着一批又一批年轻人来掘金。华强北涌入了四万多家电子公司和几十万电子从业者,上演了日均客流超50万人次、电子类产品年销售超千亿元的传奇。

孙文平是1999年来到深圳的,当时华强北异常火爆的通信

市场,给他带来巨大的心理冲击,也让他意识到这个行业的无穷潜力,从此在深圳扎下根来。当时全国各地的手机经销商都要来华强北找货源,中间环节耗费大量精力,为解决这个难题,孙文平等2005年联合一些省级代理商共同发起成立中国手机经销商联盟,2007年更是发动华为、酷派、天时达等57家手机企业共同组建了深圳市手机行业协会。

曾几何时,9999mAh超长待机、升降式摄像头、四卡四待、反向充电……各种你能想到、想不到的功能的山寨机从华强北发往世界各地,价格只有品牌产品的三分之一。已是亚洲最大电子元器件交易中心的华强北进而成为了亚洲最大的手机交易中心。据说,在900多米的华强北街道上,汇聚着全国60%以上的手手机采购客户。

甚至山寨这个词本身就是源自深圳华强北。当时很多生产仿制品的生产商不敢在手机上署产地名,只能印上“SZ”两个字母,久而久之便喊成了“山寨”。不过也就是在那时,华强北被很多人贴上了“山寨”的标签。

孙文平告诉记者,当时建厂生产手机的成本在1500万元左

右,而要工信部批准手机牌照必须有2亿元注册资金,这也让很多中小手机厂商只能在高门槛外做山寨手机。

为此,孙文平和协会联合100多家手机厂商集体向工信部提出申请,后来,注册资金由2亿元降到2000万元,检测费从50万元左右降到十几万元。此后更是直接让中国信息通信研究院南方分院入驻深圳,就近检测。这些也为后来国产手机品牌崛起做了一个好的铺垫。

数据最有说服力,2009年全国大约有700个手机品牌,其中一大半来自深圳。

资料显示,鼎盛时期,华强北电子专业市场多达36家,经营商户26252户,年销售额3000亿元,是全国经营商户最多、产品最全、销售额最高的电子商业街区。

那时的华强北手机除了内销,还吸引了东南亚、中东、非洲等国家和地区的商人来采购,仅2007年,华强北出口了7000余万部手机。

2008年第十届高交会上,华强北获得“中国电子第一街”称号,这标志着业内确认了华强北在全国电子产业界的龙头地位,也成为华强北的最佳注脚和标签。

## 观察

## 华强北的天时地利人和

任何事物的崛起似乎都可以归结到“天时、地利、人和”,华强北也不例外。

华强北兴起的背后是上世纪九十年代的国内改革开放的稳步推进,加上全球消费电子浪潮的兴起,珠三角的制造业蓬勃发展并开始逐渐拓展海外市场,将电子产品销往日韩、东南亚乃至欧美各地,华强北成为其中最闪亮的那颗星。此为天时。

背靠珠三角这个全球最大的电子产业基地以及中国这个最大的消费市场,地处改革开放最前沿的深圳华强北,无疑占据着得天独厚的地利优势。

当天时、地利齐备,人和也水到渠成。当全国首家电子市场碰上全国最大的电子产业基地,这样产生的化学反应和聚集效应是难以估量的,大家一玩手机和电子产品,深圳华强北成了那个绕不开的词,上游采购商、中游生产企业、下游客户不断涌向深圳华强北。

围绕华强北形成的产业集群效应是显而易见的,首先,规模经济与范围经济效应带来的成本优势,同一区域内的企业相互邻近,信息搜寻、人力获取、运输、库存、采购、销售、交易等各项成本都得以大大降低;其次,在一定区域内集聚,能够更好发掘各个企业的比较优势,内部高度分工,从而形成纵向与横向的网状式协作,提高资源利用效率的同时,形成内生的绝对优势;最后,由此带来的优势和口碑,会不断提高区域整体的知名度和提升整体的企业形象,

吸引更多的投资者、采购商、客户等慕名而来,从而进入一个良性循环。

同时,还有一点不应忽视,因为电子产业在华强北集聚,区域内还会产生强大的经济外部性和知识外溢效应,不仅加快了区域内各项技术与知识扩散速度,高度的分工与竞争,也会促进区域内企业不断提升竞争力及产品创新。所以,我们也看到华强北电子产品种类最全,各种新奇的创新让人眼花缭乱。

而华强北最大的“人和”可能还是深埋其间的市场基因,这让深圳华强北成为了草根逆袭的一片沃土,全国各地的年轻人怀揣着梦想在这里挥洒着青春和汗水,收获着财富和悲喜。在这里,你能感觉到一切都生机勃勃,能感受到市场最鲜活的脉动和热度,能感受到什么是真正的“时间就是金钱,效率就是生命”。这代表了华强北的一个侧面,代表着那个年代的希望、机遇、拼搏、奋进和无限的可能性。

不过阳光之下必有阴影,华强北的另一个侧面是原始、混乱、山寨、造假、投机……,商户们在这里野蛮生长。在这种草莽生长中,华强北有无数机遇,可以让人一夜暴富,又转瞬即逝,就像雪花一样,飞很高又融化。

如今,华强北正大踏步走在规范、转型的道路上,在电子产业核心外,华强北正试图展示出时尚、科技、创新、创客等更多的侧面和可能性。

本版文章均由本报记者吴清撰写