

今日话题

大宗商品价格持续上涨 多家险企称并未重仓相关周期股

■本报记者 冷翠华

进入10月份,大宗商品价格是否还将持续“涨声一片”?与其对应的周期股股价又将如何演绎?近日,多家保险机构负责人对《证券日报》记者表示,大宗商品价格走势不确定性因素较多,目前并未重仓大宗商品对应的煤炭、钢铁、有色等周期板块股票。

综合多方观点来看,险资谨慎对待大宗商品对应的周期股主要有两方面原因,一是本轮周期股股价上涨主要是受大宗商品价格暴增的驱动,而未来的价格走势具有较大的不确定性;二是从险资属性和配置偏好来看,其更加看重长期收益和稳定收益,更加青睐具有稳定增长性的投资标的。

周期板块波动加大

今年年初以来,大宗商品价格持续上涨。从供需两端来看,供应端仍在下降而需求端持续回暖。

中国物流与采购联合会最新发布的9月份大宗商品指数显示,商品供应仍在持续下降,大宗商品供应指数为99.4%,较上月回落0.1个百分点,指数三连降至近9个月以来的最低点;而市场需求持续回暖,9月份,大宗商品销售指数触底反弹,当月较上月回升2.4个百分点,升至近5个月以来的最高。

大宗商品价格持续上涨,与此相对的周期股股价也大放异彩。例如,截至昨日收盘,有色板块指数较年初上涨了约40%,钢铁板块指数大涨了50%。但从近期来看,有色、钢铁等板块都出现大幅回调,截至昨日收盘,相应板块指数较9月中旬的高点均回调超20%,短期波动较大。

尽管与大宗商品相对应的周期股今年股价表现十分亮眼,但险资对该板块的配置仍然十分谨慎。

“周期股走势强劲主要源于大宗商品价格的暴涨,目前,这波周期已经接近顶部,并无相关标的持仓。”信美相互人寿首席投资官徐天舒对记者表示。

大家资产权益投资负责人对《证券日报》记者表示,周期股价格驱动的阶段可能已经过去,后续股价变化更多依赖于盈利的变化。尽管从长期维度看,周期股未来盈利或稳定释放,股息率不断抬升,估值存在上行空间,但在权益资产配置上,周期股并不是其配置重点。

对大宗商品价格走势,中国物流信息中心研究员李大为分析认为,10月份市场仍处于年度施工旺季,抢工期现象客观存在,终端需求还将保持一定韧性。同时从目前供应端减产的情况看,效果明显,预计四季度国内大宗商品市场基本面可能依然较好,但存在诸多不确定性,例如,目前国内制造业增速有所回调,加之全球宏观经济仍具有较强的扰动性,此外,限产的力度是否会减弱,局部“一刀切”政策是否会被纠偏,缺货现象是否能得到缓解,也将给国内大宗商品市场带来诸多的不确定性。

“周期板块最大特点就是周而复始的变化,多变,善变,难以把握。”招商证券近日发布研究报告指出,从2019年年底开始的大宗商品主动加库存阶段可能已结束,周期板块股价表现高歌猛进的阶段也已过去。“是时候考虑收获果实,秋收冬藏”。

近日,监管机构也对银行保险资金违规参与大宗商品投资炒作进行了警示。银保监会近日印发《关于服务煤电行业正常生产和商品市场有序流通 保障经济平稳运行有关事项的通知》指出,要严防银行保险资金影响商品市场正常秩序。严禁利用银行保险资金违规参与煤炭、钢铁、有色金属等大

宗商品投机炒作,严禁银行保险资金违规流入股市、债市、期市等。

中国物流与采购联合会最新发布的 9月份大宗商品指数显示

■商品供应仍在持续下降,大宗商品供应指数为99.4%,较上月回落0.1个百分点,指数三连降至近9个月以来的最低点

■而市场需求持续回暖,9月份,大宗商品销售指数触底反弹,当月较上月回升2.4个百分点,升至近5个月以来的最高

■截至昨日收盘,有色板块指数较年初上涨约40% 钢铁板块指数大涨50%

宗商品投机炒作,严禁银行保险资金违规流入股市、债市、期市等。

寻找结构性机会

事实上,进入今年下半年以来,险资权益资产配置整体都有所下调。根据银保监会最新统计数据,截至8月底,险资的股票和证券投资基金余额约为2.72万亿元,较6月底下降了2.3%,股票和证券投资基金占资金运用余额的比例较6月底下降了0.4个百分点。

对此,多家险企投资负责人表示,今年上半年险资在权益市场取得了较好的投资收益,有兑现部分浮盈确保收益率的安排。同时,当前主要发达市场国家超宽松宏观政策退出压力加大,全球经济金融面临的不确定性显著增加,个股层



王琳/制图

面,部分板块上半年涨幅较大,也存在回调风险,因此,险资权益投资更加谨慎,更加注重寻找结构性机会。

太平资产徐钢认为,险资应坚守投资理念和风格。在资本市场,险企投资股票要从长期投资和价值投资出发,要做成熟的机构投资者,做市场的稳定器,坚持发挥长期资金优势,以大盘蓝筹股为主要标的,以大额交易为主要方式,以追求投资标的价值成长为目标,要避免散户化的投资方式,成为资本市场的长期资金和“压舱石”。

在这样的前提下,险资积极寻找结构性机会。“例如,当前消费板块经历了较长时间的调整,从行业视角来看,消费行业竞争格局相对稳定,长期保持高盈利能力,适合中长期投资,因此,我们认为,当前

其配置价值得以提升,会逐步布局。”某大型保险资管机构负责权益投资的副总裁对记者表示。一方面,消费行业客户黏性较高,叠加下游需求稳定,与经济周期相关性较低,因此其稳定性较高。另一方面,消费公司的竞争力主要由产品竞争力决定,后者是公司难以被撼动的护城河,一旦竞争优势确定,企业积累的竞争优势会不断加固,决定了行业优秀公司将保持高盈利能力,稳定性强,适合中长期投资。

大家资产权益投资负责人表示,长期被看好且景气度高的半导体、光伏、新能源车等赛道板块,依然是其重点布局的板块。同时,在主赛道之外,在中国从制造大国逐步升级为制造强国的过程中,有很多制造业隐形冠军,公司会高度关注并积极布局。

前三季度商业银行永续债发行43只环比增逾四成

■本报记者 吕东

随着时间来到10月份,今年前三季度银行永续债发行情况也已明朗。前9个月,尽管商业银行永续债合计发行额度少于去年同期,但发行永续债数量却高达43只,较去年同期激增逾四成。

《证券日报》记者注意到,之所以出现永续债发行额度同比减少而发行数量激增的情况,恰是因为以城商行、农商行为代表的中小银行发债力度大幅加大。今年前三季度发行永续债的37家银行中,中小银行高达30家,但中小银行单笔发债额度较低,有高达13只永续债发行额度在10亿元及以下。而数量众多的中小银行于年内陆续成功发行永续债将极大提升其资本充足率水平。

前三季度银行永续债发行43只

自2018年年末国务院金融稳定发展委员会办公室召开会议提出推动尽快启动永续债发行后,永续债作为一种新的商业银行资本补充工具出现在大众视野。次年1月份,首单商业银行永续债面市。在政策推动下,此后数年时间,永续债发行节奏持续加快,当下已成为商业银行补充资本的重要工具之一。

商业银行永续债发行在今年前三季度发行数量创新高,其作为银行资本补充工具的重要性愈发凸显。同花顺iFinD数据显示,今年前9个月,共有37家银行发行多达43只永续债,而去年同期只有27家银行发行30只永续债,发债银行家数及发债数量实现了双增长。其中,永续债发行数量同比增长达43.33%。

今年前三季度,已发行永续债的银行涵盖了所有类型,既包括工行、中行、中信这样的国有大行及股份行,也有以城商行、农商行为代表的中小银行,甚至民营银行也涵盖其中。“前三季度永续债发行数量的明显增长,反映了当前商业银行补充资本需求的紧迫性。”中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林在接受《证券日报》记者采访时表示,当下,国内商业银行资本补充的压力很大,为了支持实体经济及自身发展,作为外生性资本补充方式的永续债愈发被各家银行所重视,未来银行永续债的发行需求或仍然较大。

尽管永续债发行家数同比出现大幅增长,但合计发行额度与去年同期相比则有所下滑。今年前三季度,商业银行永续债发行额度仅为3377.50亿元,较去年同期的4613亿元下降26.78%。究其原因,与今年中小银行大面积发行永续债不无关系。

今年前三季度,国有大行、股份行与中小银行发行规模相差巨大,7家国有大行及股份行中,有6家银行永续债发行额度在百亿元以上,仅有国丰银行一家为80亿元。反观其余30家中小银行,发行额度最高的也仅为数十亿元,最低的台州银行单笔永续债发行额度仅为3亿元。上述中小银行中,13只永续债发行额度都在10亿元及以下,在所有发行永续债银行中占比逾三成。

中小银行发债补充资本热情高

自2019年11月份台州银行成功发行首单中小银行永续债后,中小银行利用永续债进行资本补充的热度持续高涨。

今年前三季度,中小银行永续债发行力度空前,共有30家中小银行发行永续债,占比超80%,反观国有大行及股份行数量仅为7家。而包括青农商行、汉口银行、九江银行、台州银行、宁波通商银行、稠州商业银行在内的6家银行,更是在9个月之中完成了两期永续债的发行。上述中小银行成功发行永续债后,使其在今年获得了宝贵的资本金补充。

随着大幅提升对实体经济信贷投放力度,中小银行资本金的消耗也在持续增加。银保监会披露的数据显示,截至2021年上半年末,城商行、农商行的资本充足率仅为12.91%和12.14%,远低于国有大行、股份行16.27%和13.35%的水平。但城商行、农商行的资本充足率环比一季度末均有不同程度上涨。

业内人士指出,这一组数据一方面证明中小银行仍面临较大的资本补充压力,另一方面也显示,永续债等多种资本补充工具对中小银行资本补充的成效正在显现。尽管每只发债规模偏小,但通过大面积、高频次的永续债发行,对中小银行及时“补血”起到关键作用。

中小银行在服务实体经济过程中所扮演的角色愈发重要,数量资本创始合伙人付立春对《证券日报》记者表示,目前数量高达数千名之多的中小银行所主要服务的对象多为当地中小企业。通过发行永续债将进一步提高其对实体经济的服务能力。“从目前看,中小银行利用发行永续债补充资本充足率的效果是明显的。”

华夏幸福债务重组方案出炉 专家称给其他房企化解风险提供了思路

■本报记者 赵学毅 见习记者 张晓玉

10月8日,华夏幸福复牌涨停,报4.41元/股。消息面上,华夏幸福的涨停或许与公司公布的债务重组计划有关。

9月30日晚间,华夏幸福公布债务重组计划,卖出资产回笼资金约750亿元、出售资产带走金融债务约500亿元、优先类金融债务展期或清偿约352亿元、现金兑付约570亿元金融债务等。

在IPG中国首席经济学家柏

文喜看来,华夏幸福这个重组方案标志着该公司出现一些转机,对于华夏幸福及相关利益方来说无疑是一件非常重要的事情。

“华夏幸福的这个重组方案充分根据企业的资产与负债的具体状况,灵活运用了出售资产回笼现金、资产与债务重组剥离债务、现金兑付等综合手段与措施,让公司负债下降超过2000亿元,为下一步的轻装上阵引入战略投资者或新的合作方,恢复流动性和恢复企业运作创造了相对良好的条件。”柏文喜进一步说。

华夏幸福披露的重组方案可以

主要理解为三条:一卖资产换现金,所获现金兑付金融债务;二卖资产+债务,实现债务转移;三债务延期。

对于方案出炉,盘古智库高级研究员江瀚对《证券日报》记者说:“最大的感觉就是非常不容易。”

他表示,首先,华夏幸福的重组方案出台代表整个危机事件或出现转机,伴随着资产逐渐重组,华夏幸福有可能会重新回到正轨,有可能推动其向着更好的方向发展。其次,华夏幸福没有逃废债,而是努力寻求解决,无疑是具有积极意义的。

中钢经济研究院首席研究员胡麒麟表示:“应该说华夏幸福重组方案在一定程度上具有标杆意义。债务重组对于目前的房地产市场提供了一个可供借鉴的风险化解方案,有利于行业和宏观经济的平稳运行,也给房地产行业的转型升级赢得了空间。”

柏文喜表示:“华夏幸福的重组方案和思路,对于当前流动性压力急剧升高的房地产行业乃至部分已暴露的房企来说,具有非常重要的借鉴与参考意义,为这些房企下一步的成功重组提升了信心,从

而为避免企业风险与行业风险的进一步扩大与蔓延创造了经验。”

在他看来,“目前遭遇流动性压力的房企如果能够学习与借鉴华夏幸福的经验,抓住时机,采取果断措施自救并加强与债权人的充分沟通与磋商,化解自身困境与问题还是很有希望的。而房企自身问题与风险的解决,也会从整体上为化解行业风险作出贡献。”

江瀚同样表示:“未来类似的房地产风险事件可以借用华夏幸福的先例进行处置,从而避免让风险进一步扩大。”

蔚来汽车创始人李斌: 开拓欧洲市场先打品牌 不设销售目标不求盈利

■本报记者 龚梦泽

成立6年后,蔚来迈出了进军海外市场的又一步。9月30日,蔚来ES8在挪威上市并开启用户交付;10月1日,奥斯陆蔚来中心正式开业。

蔚来汽车创始人李斌此前在接受《证券日报》记者采访时表示,蔚来在每个市场的商业模式是一样的,即采取基础设施先行、直营直销、服务用户的模式。“我们不光卖车,我们更希望打造一个以车为起点的社区。”按照李斌这一说法,他对挪威市场不设销售目标,大体上不追求盈利,主要是为了树立口碑,从而撬动整个欧洲市场。

另据蔚来方面透露,此次NIO App挪威版的生态相对独立,暂时还没有与其他版本互通,后续功能仍在开发。

自主车企 纷纷“试金”挪威市场

据《证券日报》记者观察,近年来,我国众多电动车品牌都将进军

欧洲市场的第一步选在了挪威,这其中包括上汽名爵、大通、红旗、比亚迪、小鹏以及此次的蔚来汽车。挪威之所以成为国内新能源品牌进入欧洲的“试金石”,主要是因为挪威拥有优渥的财税政策以及全世界最完善的充电网络和基础设施。

数据显示,挪威78%的充电基础设施是用户安装在自己家里的家充桩,9%为公用快充桩或者大功率快充桩。截至2020年底,挪威有3300个快充桩和大功率快充桩,其中850个是2020年新增加的。

同时,挪威是首个纯电新车销量数据已经超过汽油、柴油和混合动力车型的总和的国家。挪威公路联盟数据显示,2020年挪威销售的纯电动新能源车占北欧国家销量的54.3%,而十年前的数据则仅为1%。另据挪威公路联盟预测,2021年挪威销售的纯电动新能源车将占北欧国家销量的65%。挪威方面计划,将在2025年停售燃油车。

据摩根士丹利预测,挪威新能源渗透率领先世界15年,全球市场

需要到2034年才能达到挪威今日的渗透率水平,美国市场要到2037年才能达到。在新浪财经专栏作家林示看来,由于挪威没有本土新能源品牌,对外来汽车品牌的依赖性较高,对中国的电动汽车生产也十分有兴趣。

值得一提的是,以往中国车企在海外普遍走中低端路线,性价比作为主要竞争力。在欧洲,中国汽车一度被贴上了“廉价产品”的标签。然而,新势力们的加入将极有可能改变这一局面——这也是蔚来为何选择先让ES8上市的原因。李斌认为,这符合车界用高端产品树品牌的打法,也符合挪威等北欧国家喜欢大车的消费偏好。

目前,蔚来已具备开拓欧洲市场的实力,据汽车咨询公司J.D. Power发布的2020年中国新能源汽车体验研究显示,蔚来获得纯电动车市场新车质量第一名。出海已成为检验蔚来商业模式能否落地全球的关键一步。

问及关于整个欧洲的布局,李斌表示,蔚来正在为进入整个欧洲市场做紧张的准备。他认为,蔚来

在做一件非常长期的事情。“意义可能要到5年至10年后看,看长期意义,这件事能够帮助公司的成长”。

蔚来出海战略品牌 服务优先

正是挪威纯电动市场的巨大潜力和当地明显的基础设施优势,给了蔚来等品牌发挥的空间。此次进入挪威市场的蔚来,采用全球统一定价。

记者了解到,综合运费、当地税费和运营成本等因素,蔚来ES8搭载标准续航电池包(75度)起售价为60.9万挪威克朗;搭载长续航电池包(100度)起售价为67.9万挪威克朗,WLTP工况续航里程最高可达500公里。

在谈到出海战略时,李斌表示,蔚来在欧洲不指望一夜成名,而是依然沿用国内的营销策略,“为用户提供最好的服务,这样他们就会向亲朋好友推荐我们。我们坚信口碑相传的重要性,蔚来在中国就是这样运作的。”

事实上,全场景的充电服务体系

始终是蔚来品牌体验的核心一环。本次发布会上,蔚来宣布将在挪威构建完善的充电服务体系。2022年底前,蔚来将在挪威建设20座第二代换电站,覆盖挪威前5大城市及主要高速。挪威首座第二代充换电一体站将于10月底投入运营。

产品出海,服务先行。为此,蔚来已计划在挪威提供全面的用车服务、能源服务和换电服务。例如,坐落于奥斯陆商业、文化中心卡尔·约翰斯大道33号的蔚来中心,总面积达2100平方米,是挪威核心地区最大的用户中心,提供移动服务车和上门取送车在内的服务。此外,蔚来还将在其他4座挪威城市与授权合作伙伴一起,为用户提供无忧服务。

同时,BaaS电池租用服务提供了车电分离、电池租用、可充可换可升级的全面服务。用户在购车时无需购买电池包,可根据实际使用需求选择租用不同容量的电池包,按月支付相应的服务费。同时,选择BaaS服务的挪威用户,可享受蔚来换电网络和电池灵活的升级服务。

稳生产 研新品 国庆期间方大特钢生产经营热火朝天

国庆期间,方大特钢一派热火朝天的奋战场面,各工序生产安全高效,新品研发获得成功,以优异成绩献礼新中国72华诞。

当前正值钢铁行业“金九银十”期,方大特钢抢抓建材市场行情较好时机,最大程度消化钢坯,充分释放建材产能,节日期间建材产能80781吨,其中高效产品盘螺日产量达到2915吨,创历史新高;成功生产宽度120mm系列货又扁钢,各项指标符合用户要求,标志着方大特钢货又扁钢生产技术又登上新台阶,货又扁钢产品规格得到拓展,为后期拓宽扁钢市场打下基础。

为确保国庆期间生产稳定有序,该公司在节前组织大宗原燃料、能源介质保供专题会议,制定保供目标,实时跟踪库存,做好预警,确保节日期间原燃料低库存下的生产保供;组织各单位开展节前安全大检查,对检查出的问题能整改的及时整改到位,一时整改不了的做好有效防范措施,确保生产安全稳定;严格执行领导干部24小时值班制度,做到值班人员到岗,进一步强化值班人员责任意识,每日组织召开生产协调会,及时掌握生产动态,确保生产信息畅通、信息报告及时准确,各项工作组织协调及时到位,为生产稳定运行提供了保障。(罗震 孙梓秋)

(CIS)