

中国移动大象起舞 彰显虎年A股新活力

■本报记者 张颖

中国移动的飙升似乎出人意料,却又情理之中。

从虎年首个交易日石化双雄的崛起,以及中国电建、中国交建等大盘蓝筹股的涨停,到2月8日,兰州银行的逆市涨停,再到2月9日中国移动的爆发,种种迹象彰显出虎年A股市场新的变化、新的活力。

对此,业内人士纷纷表示,大象起舞或预示着市场“情绪底”已经确立。虎年在稳增长的政策护航下,低估值蓝筹股价值优势显现。

进一步统计发现,虎年以来的3个交易日中,以大盘蓝筹为主的上证指数期间累计涨幅达3.53%,同期,深证成指累计涨幅达1.52%,而创业板指期间累计涨幅达0.87%。其中,中国移动3个交易日累计涨幅达17.1%,中国交建和中国电建期间累计涨幅分别为15.7%和10.5%。

“2021年是新能源和周期股表现的一年,而很多优质龙头股出现大跌。从市场风格来看,2022年市场风格转向低估值蓝筹股,特别是有业绩支撑的蓝筹股表现更为强势,所以今年很大程度上是价值投资标的大年。一些被错杀

的优质龙头股将会迎来恢复性上涨的机会。”前海开源基金首席经济学家杨德龙在接受《证券日报》记者采访时表示。

金百临咨询分析师秦洪告诉《证券日报》记者,目前看,中国移动的基本面稳定,看上去并没有大变化。经过前期的筹码充分换手之后,部分公募基金需要配置通讯行业的龙头,而且,中国移动也属于数字经济、移动互联网的基础设施股,配置是必须的。另外,有一些大型机构资金希望通过树立一个多头旗手,提振市场参与者的信心,向市场参与者表明已进场做

多。这其实对证券市场的后续走势有一定的标志性意义,说明龙头品种的稀缺、溢价、配置要求。

“蓝筹是节后行情主线。”中泰证券近日也明确表示,节后在美联储“实质加息”的空窗期,国内降准等稳增长政策持续发力,社融等指标企稳下,市场或将开启“春季行情”。同时考虑到全面注册制实施与稳增长对低估值蓝筹股的利好,美联储“鹰派”对高估值的潜在压制,以及1月份市场调整过程中上证50等低估值蓝筹的强势,都使我们认为,节后的行情依然是蓝筹为主线。

险业动向

惠民保去年新增客户约1亿人 专家提出四方面建议

■本报记者 冷翠华

“网红”惠民保已经“走进”了目前正陆续发布的部分地方2022年政府工作报告。例如,北京、江苏、浙江等地在政府工作报告中或总结惠民保工作成绩,或对推动该项工作进行安排。

与此同时,记者获悉,众托帮公司根据银保监会、各地医保局、保险公司以及地方惠民保官方运营平台进行统计,去年全国约有1.4亿人参加惠民保,比2020年的4000万人增加了1亿人。惠民保的发展速度可见一斑。不过,业内人士认为,要提升惠民保的可持续性,还必须正视发展中的问题,不断完善升级。

中再寿险相关负责人分析认为,从政府角度看,推出惠民保,可以在不增加财政额外支出的前提下,提升市民医保待遇水平。因此,部分城市医保管理部门要么为惠民保背书,要么在医保数据资源方面给予支持;从保险公司角度看,惠民保本质上是商业保险,在获得政府支持的情况下,无论是产品本身的销售、客户拓展还是对企业品牌的宣传等都有裨益;此外,第三方服务公司也看到了其中的商机,积极性很高。这三方面共同促成了惠民保的快速发展。

明显降低群众医药负担

惠民保是由地方政府牵头、保险公司承保,面向医保参保人员的普惠型补充医疗保险,2015年在深圳首创,并于2020年井喷,成为“网红”产品。这一年也被业界称之为惠民保元年。

在今年的部分地方政府工作报告中,已经出现了惠民保的身影。“稳步提高社会保障待遇标准,支持推出广受市民欢迎的普惠健康保险。”北京市政府在总结2021年工作指出,普惠健康保险有力有效保障民生,人民生活品质持续改善。江苏省政府在总结去年工作时提到,“推出与基本医保相衔接的普惠性商业医疗保险,群众医药负担明显降低。”浙江省政府则在2022年目标任务和重点工作提出,要完善大病、慢性病医疗保险制度,全面推进商业补充医疗保险,扩大长期护理保险试点。

从实际情况来看,根据北京普惠健康保官微消息,截至去年9月30日24时个人投保通过关闭,有301.51万人成功参保。同时,根据众托帮公司统计数据,去年浙江有10个城市推出惠民保,其中,杭州西湖益联保的参保人数累计超470万人,江苏既有全省版也有城市版产品。

“惠民保相关内容进入政府工作报告,不仅意味着政府重视这项工作,更是具体方案落地的保证,也为相关业务的开展提供政府背书。”对外经济贸易大学保险学院院长谢涛对《证券日报》记者表示,惠民保是多层次保障体系下的重要构成,有利于弥补医疗保障缺口,实现福利的提升。

社科院世界社保研究中心主任郑秉文表示,惠民保是政策红利与制度创新的结果,也是保险业自我压实责任、主动参与社会服务和保障体系建设、满足人民群众多层次多样化健康保障需求的大胆探索。

谢涛认为,惠民保还存在其他运营风险,例如,部分地区惠民保参保率较低,会让保费资金池规模不足,运营成本不能有效摊薄,险企风险难以把控,可能将产品引入“死亡螺旋”。同时,惠民保的普惠特征决定了当前收益比较有限,这要求险企结合自身市场策略和偿付能力做出科学安排,不能一味跟风承保。此外,他表示,目前仍有接近30%的惠民保没有明确的政府参与或指导,但在宣传过程中存在部分误导行为,这容易引发公信力与信任危机。

覆盖面持续扩大

对此,谢涛提出四方面建议。一是加速社商融合的创新发展模式,例如,通过个人医保账户付费投保,既能促进惠民保扩面,又是政府背书的重要方式;二是监管部门应继续加强对惠民保的产品设计定价、市场销售宣传、售后服务兑现以及承保风险管理等方面的监督和引导;三是联合保险机构与医药企业开展更广泛的合作,搭建统一、开放的惠民保服务平台,汇总产品和服务通道;四是险企应确保依法合规,切实提高服务效率与风控水平。

聚焦·房企风险

房企年内到期债券近万亿元 并购贷登场缓解偿债压力

■本报记者 王丽新

去年6月份以来,蓝光发展、华夏幸福等千亿元级房企接连出现债务违约,这场房企自救攻坚战已经持续了半年多。从去年12月份起,降准、降息、启动并购贷加快房企风险出清……稳步化解房地产“灰犀牛”风险的一系列政策相继落地。

然而房企流动性仍然紧张。据中指研究院监测,2022年1月份,房地产企业融资总额为792.2亿元,同比下降70.3%,环比下降16.6%,单月融资规模同比连续11个月下降。2022年开年,房地产行业融资并未出现明显放松。

“2022年是偿债高峰期,在刚刚过去的1月份,房企到期债务资金缺口为570亿元,结合销售市场下行,房企需寻求融资新突破。”贝壳研究院高级分析师潘浩向《证券日报》记者表示,从开年房企发债结构看,境外债持续低温,当前以境内债券融资为主,但并购贷已登场,或成为全年新趋势。

首月融资规模降七成

开年历来是房企筹钱的关键节点。众所周知,开年融资信贷,二季度之前投资拿地,以房企现在的高周转能力,新增土地当年即可转化为销售业绩。这从过去三年开年首月融资规模就可以窥见一二。

据中指研究院监测数据显示,从2019年到2021年,每年的1月份,房企融资总额分别为2823.3亿元、2246.7亿元及2664.6亿元,分别占到全年融资总额的12.2%、9.4%和15.1%。而2022年1月份则为792.2亿元,同比下降七成。

“房企1月份的融资情况对全年来说至关重要。然而今年1月份的融资总额不及上年的三分之一,延续了上半年四季度的疲软态势,未能形成良好开局。”中指研究院企业事业部研究副总陈星向《证券日报》记者表示,多家房企的海外债、信托无法按期兑付,偿债能力减弱造成投资人更为审慎,是融资总额



大幅下降的主要因素。值得关注的是,从历史融资路径来看,1月份原本是海外债集中发行的月份,但当月融资不足百亿元,海外债融资能力短期内难以恢复,说明境外债券市场观望情绪犹在,市场信心未能全面修复。公开发行的海外债方面,绿城中国发行的增信债券利率最低,为2.3%,上坤地产最高,为13.5%;碧桂园单笔融资规模最大,为39亿港元。

值得一提的是,海外债虽依然保持低迷状态,但仍有5家房企的交换要约获得同意,在债券到期前成功展期,避免了违约风险,说明海外投资人对个别房企的资产质量、经营能力有一定的认可,认为其可以在未来一定时间内缓解流动性压力。

“今年首月境内外债券发行在期限上都出现下降现象,即以短债为主。境内债券一年内短期债券占比升高至29%;境外债新增10笔中8笔为一年内到期的短期债券。”潘浩表示,发债周期减

短是市场信心不足的表现。

年内到期债券规模近万亿元

海外债发行短期难以走出“违约”阴霾,而房企还需面对今年三四月份的偿债高峰。

贝壳研究院监测数据显示,2022年仍然是房企偿债的高峰之年,年内到期债券总额接近万亿元,其中1月份、3月份、4月份及7月份到期债券规模均超千亿元,根据当前月均发债500亿元规模计算,房企偿债压力仍较大,结合销售市场下行表现,房企需要突破传统借新还旧的模式,寻求更多维的融资渠道和方式。

不过,《证券日报》记者此前已经得到多家房企确认,并购贷可以不计入“三道红线”融资限制,这将促使部分优质房企加大收购力度。

2022年1月份,招商蛇口、建发分别发行12.9亿元和10亿元的并购债,表明关于推动收并购融资的政策已经在央

企、地方国企层面落地。同时,浦发银行也成功发行首单并购主体债券,主要用于收并购类贷款的发放。结合政策导向可以推断,收并购融资将成为优质房企新的融资渠道。

2月3日,有媒体报道称,浦发银行、招商银行、广发银行等多家银行表态将提供房地产并购融资支持,方式包括并购主题债券、并购贷、并购基金、资产证券化等,预计提供并购融资支持超300亿元。

对此,多位业内人士向《证券日报》记者表示,并购贷可以一定程度上缓解房企的流动性压力,有利于防范房地产领域风险。不过,陈星认为,“对并购融资来说,自身偿债能力并不小,其融资目的为收并购而非债务偿还,因此不存在缓解偿债压力的问题。”

陈星进一步称,对于出让项目的房企来说,则急需出售项目偿还债务,但“优质项目”这一前提限制了处置资产的特征。对于债务压力大、可售资产质量不高的房企,还需扩充其他资金来源。

千亿元资产摆上“货架” 房企赶时点出清风险?

■本报记者 王丽新

盘点内部资源,逐一摆上“货架”,是开发商出清风险、实施自救的关键一役。2月9日,市场再度传出消息,世茂集团计划出售伦敦金融城的Christ Church Court大楼,放售价3.4亿英镑(约29.3亿元人民币)。

此前的公开数据显示,世茂集团一个月内三次公告资产处置结果,合计金额达46亿元;融创中国也处置了杭州、上海、武汉及昆明等多处资产,其中有明确交易金额的沪杭三个项目回笼资金26.8亿元。此外,中国奥园、雅居乐等多家千亿元级房企的相关资产也在寻求买家。据不完全统计,几家房企已售待售资产已超千亿元量级。

“市场各方对风险出清都很期待,但优质房企此时会更理性,不会采用过去边收购边尽调的方式,这是盲目扩张时代为抢夺资产而采用的手段,有些房企已经吃到了苦果。”某不愿具名人士向《证券日报》记者直言,房企风险基本出清还需要一段时间。中指研究院企业事业部研究负责人刘水在接受《证券日报》记者采访时预判,年中前后房企风险将基本出清。

合作项目并购空间大

《证券日报》记者观察到,当下优质

央企、国企手里都有一批收并购项目清单,但除一二线城市核心商业物业外,住宅项目以及综合业态项目多是合作型项目。

从去年10月底开始,融创中国的资产处置进入高频阶段,比如杭州两项目股权转让给合作方滨江集团,回笼资金16.73亿元;世茂集团和雅居乐均退出了2009年的昔日中国总价地王广州亚运城项目,该项目另一合作方中海地产以37亿元接盘,持股提升至73.33%,成为最大股东。

“合作项目是并购市场的开端,对于并购发起方对于项目具体情况十分熟悉,且一般并购行为发生后才能解除项目层面的资金监管,因此合作项目并购空间不小。”中信证券在一份研报中表示,经测算,以10家高信用公司为样本,涉及的少数股东权益总计高达7452亿元,即便不考虑资产增值,保守估计,这10家高信用公司需要付出1304亿元并购合作项目的股权。

由此可见,合作项目并购市场不小,叠加当下市场尚未进入销售回升期,现金流异常珍贵的现实,为防止并购为自身带来风险,房企谨慎出手实属正常。

“并购难点是买卖双方对风险与收益的衡量。购买方要权衡项目的

收益、风险,如果条件不够丰厚,折价不够,项目本身不够优质,购买方收并购的积极性就会比较弱。”刘水向《证券日报》记者表示,对于收并购,由于政策明确支持优质房企发行收并购债券及收并购贷款,资金已不是最主要制约因素,关键还是项目本身是否优质,折价力度是否够大,项目风险情况等。

当前并购成交项目尚少

自2021年12月份,人民银行与银保监会联合发出通知“鼓励银行业金融机构做好重点房地产企业风险处置项目并购的金融支持和服务”后,市场各方对此均有较高期待。但亦如远洋集团管理层“不是为并购而并购”的表态,更多房企收并购会根据自身业务布局、市场行情,谨慎出手。

对于目前收并购成交项目较少的情况,在刘水看来,一是双方接洽、尽调、谈判需要时间,大宗交易,需要决策流程,需要一定时间;二是项目本身情况也会影响成交,如一些项目不够优质,或者项目风险比较高,或者折价不够等;三是当前市场环境,市场需求不振,去化压力较大,收购方对收并购项目会更加谨慎。

刘水认为,开发经营能力强的央