

8月份已发拟发中期票据超124亿元 房企融资环境有望改善

■本报记者 王丽新

8月份偿债高峰已至,叠加利息偿还、按期施工保交楼等压力,近日,多家房企或地方城投公司密集发布拟发行中期票据的计划。

据《证券日报》记者不完全统计,8月1日至8月21日,房地产企业已发行或拟发行上市的中期票据超过13笔,合计规模超过124亿元。

“从发行主体来看,仍以国企、央企及地方城投公司为主,但示范民营房企近期也透露出偿债计划,甚至出现个别规模较小房企的身影;从发行规模来看,多在5亿元至30亿元之间,规模适中,可操作性强。”多位业内人士向《证券日报》记者表示,从发行用途来看,主要有两种,一是拟用于偿还到期债务及利息等;二是主要用于项目建设。

多家房企筹备发行中期票据

自上年年末开始,监管数次提及鼓励企业通过债券发行满足合理融资需求,此后无论是并购债还是信用保护工具,均得到积极响应并实施落地。其中,中期票据具有发行量大、期限长的特点,是房企在银行间债券市场发行的重要债务融资工具。

据中指研究院统计,今年前7个月,房企共发行中期票据1177.3亿元,占全部发行额的38.8%;平均发行期限为3.9年,高于总发行期限均值0.3年。8月份以来,亦有多家房企完成中期票据发行工作,同时,还有多家房企在与相关机构沟通中,正在筹备发行中期票据融资。

8月18日,中国铁建发布8亿元中期票据募集说明书;同日,武汉城建集团拟发行10亿元中期票据。8月17日,滨江集团拟发行9.4亿元中期票据;同日,北辰实业发布一笔发行规模上限为14.3亿元的中期票据申购说明。8月16日,市场层面有消息称,龙湖集团将在8月份发行不超过15亿元中期票据。针对此事,龙湖集团方面向《证券日报》记者表示,一切以公告为准。

值得关注的是,8月16日,有消息称,有监管部门指示中债信用增进投资股份有限公司(以下简称“中债信用增进”)对房企发行的中期票据开展“全额无条件不可撤销连带责任担保”,涉及旭辉控股、碧桂园、龙湖集团、新城控股等6家示范民营房企。

8月17日,《证券日报》记者向这6家房企一一核实,从反馈的信息来看,消



息属实,相关企业都在关注并试图做一些筹备工作,包括上述龙湖集团计划在8月份发行中期票据一事,亦是由中债信用增进公司提供担保下发行。

实际上,今年5月份,监管层将碧桂园、龙湖集团等多家房企作为示范性发债试点房企,由相关公司为其发债提供信用保护工具,此后在相关部门指导下,多家民营房企成功完成债券发行工作。彼时,新城控股正是在中债信用增进公司助力下,成功发行一笔10亿元中期票据。

对此,8月18日午间,碧桂园集团总裁莫斌在投资者会议上表示,在中债信用增进公司全担保情况下,公司正推进中期票据发行,发行概率较大。

“在中债信用增进公司全担保下,发行中期票据的规模预计多为10亿元至30亿元之间。”东高科技高级投资顾问揭冲向《证券日报》记者表示,从房企角度来讲,当下发行中期票据的主要难度在于信用评级和风险溢价,此次中债信用增进公司为房企提供高等级担保,可谓对其增信支持再升级,预计相关房企发行中期债券相较以前更容易。

融资能力将进一步分化

“有中债信用增进公司担保,会

加快房企融资步伐,但如果未来发债

房企出现流动性风险,无法兑付债券的本金和利息,在‘全额无条件不可撤销连带责任担保’条件下,中债信用增进公司就必须无条件替房企偿债,因此各方都较为谨慎。”某房企相关人士向《证券日报》记者透露,鉴于此,加之当前市场存不确定性,投资端非常谨慎。好在有相关政策支持,部分优质房企有序推进相关发债工作。

“从机构投资者角度来看,当前行业仍处于低谷期,6月份和7月份的偿债高峰导致发债违约的房企增多,因此市场对行业风险仍持审慎态度。”中指研究院企业事业部研究负责人刘水向《证券日报》记者表示,从房企角度来看,今年前7个月销售回款带来的流动性明显下降,财务安全性成为首要任务之一,此时增加有息债务需要谨慎考量。

不过,在刘水看来,由国有机提供高等级担保为债权人的权益提供了充足保障,将会极大降低投资风险。担保机构在发行债券之前已对企业进行了全面评估,这有利于对稳健的房企被挖掘和识别,尤其是一些优质民企以及此前难以被识别的中小型优质民企,将重获融资机会。因此,在此增信措施下,民营房

企的中期票据发行道路会平坦一些。

据中指研究院统计,今年前7个月,国企、央企依然是发行中期票据融资的主力,发行占比为87.8%,高于上年同期17个百分点。5月份以来,多家民营房企被选定为示范房企,随后成功发行多笔信用债。从当下政策支持方向而言,预计还将有房企跟进。

谈及接下来的发债计划,8月18日下午,在2022年中期业绩说明会上,越秀地产董事长兼执行董事林昭远向《证券日报》记者表示,从目前看,越秀地产方面按照到期债务的时间表来安排发债计划,是正常推进的,还有一些余额额度。

“对于本身财务状况稳健、资质较好的房企而言,当下发行中期债券的融资渠道被进一步拓宽,但对杠杆率依然较高或偿债压力很大的房企而言,融资难度依然很大,公司可能依旧需要通过资产出让及债务重组等方式进行自救。”诸葛找房数据研究中心分析师关荣雪向《证券日报》记者表示,随着政策对房企合理融资需求的支持,预计接下来整体融资环境将好于上半年,不过这并不意味着民营房企融资的全面回暖,整体而言,房企的融资能力将进一步分化。

洛阳钼业上半年营收净利双增长 业绩指标创历史同期新高

■本报记者 肖艳青

8月21日晚间,洛阳钼业发布2022年半年度报告,主要业绩指标创历史同期新高。

上半年,公司实现营业收入917.67亿元,同比增长8.2%;实现归属于上市公司股东的净利润41.48亿元,同比增长72.21%,其中第二季度单季盈利23.6亿元;实现每股收益0.193元,同比增长72.32%。

洛阳钼业主要从事基本金属、稀有金属的采、选、冶等矿山采掘及加工业务和矿产贸易业务。目前公司主要

业务分布于亚洲、非洲、南美洲、大洋洲和欧洲,是全球领先的钨、钴、钼、铜生产商和重要的铜生产商,亦是巴西领先的磷肥生产商,同时公司基本金属贸易业务位居全球前三。

对于业绩变动的原因,洛阳钼业表示,“得益于大宗商品价格的上涨和主要产品产量的大幅增长,洛阳钼业盈利水平保持了高速增长。上半年通过加强生产工艺管理,中国区钨和巴西磷回收率均超指标,加上刚果(金)TFM10K扩产项目、澳洲E26L1N扩产项目释放产能,公司主要产品中铜产量(TFM+NPM80%)较去年同期增长24.4%,钴产

量增长49.3%,钼产量增长17.2%。同时,‘矿山+贸易’协同持续发力,公司旗下金属贸易平台埃珂泰IXM实现除钨、钼、磷以外的全部产品的包销,保持良好经营业绩,上半年实现归母净利润约0.98亿美元,同比增幅超50%。此外,公司参股的印尼华越镍钴项目2022年4月份达产,创造新的利润增长点。”

值得注意的是,洛阳钼业的MSCI ESG评级继续保持A级,居全球行业第一梯队,领跑国内矿业界。

2022年是洛阳钼业的建设年,目前公司位于刚果(金)的TFM混合矿和KFM两大项目正在加紧建设,累计投资超过

43亿美元。洛阳钼业总裁孙瑞文表示,“目前两个项目均按计划顺利推进,公司有信心如期实现2023年投产。届时,TFM将新增铜年产量20万吨、钴年产量1.7万吨,KFM将形成铜年产量9万吨、钴年产量3万吨。洛阳钼业铜钴产量将翻一番以上,盈利能力将进一步增强。”

尽管近期铜、钴等金属价格较高点有所回落,但洛阳钼业高度看好新能源金属前景。孙瑞文表示,“应对气候变化已成为各国共同的行动,全球迈向双碳目标将对新能源金属带来持续的需求,包括铜、钴、锂、镍等长期需求向好,为我们带来新的发展机遇。”

“汽车PCB”受关注 胜宏科技上半年营收同比增18.02%

■本报记者 李昱丞 见习记者 张军兵

8月20日,胜宏科技发布2022年半年度报告,上半年实现营业收入39.94亿元,同比增长18.02%;实现归属于上市公司股东的净利润4.54亿元,同比增长16.01%。

“2022年上半年汽车电子产品收入快速提升,其营收占比从去年的6.5%提升至今年上半年的12%左右,全年营收占比仍有望进一步提升。”胜宏科技相关人士向《证券日报》记者表示。

半年报显示,报告期内,公司优质客户与高端产品布局战略成效显著,海内外优质客户收入贡献持续提升,产品结构不断升级;公司配合国际知名新能源汽车客户布局自动驾驶领

域,导入车载HDI等核心产品,汽车电子产品占比显著提升;同时,新能源、新能源汽车、服务器、新型智能终端及智能家居类产品迎来成倍增长,公司产品结构进一步优化。

作为PCB(印制电路板)龙头之一,胜宏科技主要产品有高端多层板、HDI板等,广泛应用于新能源、汽车电子、5G新基建、大数据中心、消费电子、人工智能等领域。据上述人士介绍,新能源领域中的光伏逆变器、汽车电子两大业务成了公司近期业绩增长的主要亮点,营收占比共计在20%左右。此外,服务器业务通过近年来的客户持续导入,业绩也快速增长,营收占比达到10%左右。

“在汽车电子方面,公司作为特斯

拉PCB产品的重要供应商,不断与其持续深化合作;同时,公司不断拓宽其他汽车客户的业务合作,非特斯拉客户的汽车电子收入占比不断提升。受益于汽车电动化和智能化浪潮,公司现已将汽车电子作为重要战略方向之一,未来两年,公司汽车电子收入仍将保持较高增速。”上述公司人士如是说。

据Prismark预测,未来五年全球PCB市场将保持温和增长,2027年,全球印制电路板市场规模将超过1000亿美元,年均复合增长率接近5%。下游应用领域方面,通讯电子行业需求相对稳定,物联网、汽车电子、工业4.0、云端服务器、存储设备等等将成为驱动PCB需求增长的新方向。

记者发现,2022年以来,“汽车PCB”成为业内关注的焦点之一。

国金电子研究认为,汽车电动化和智能化使得汽车PCB市场迎来扩容机会,同时产业价值从传统部件向三电系统、域控软硬件转移,供应关系的重塑将给国内PCB厂商带来弯道超车机会。

一位业内分析师向记者表示,PCB行业下游领域主要包括通讯电子、计算机、消费电子、汽车电子、军事航空、工业电子等领域,其占比分别为33%、29%、15%、11%、4%、4%左右。如今,随着5G建设与计算机行业增长逐渐放缓,以及近期消费电子终端的需求疲软,汽车电子已成为行业发展的重点增长点。

隆基绿能:李春安被立案与公司无关 对公司经营不产生实质性影响

■本报记者 殷高峰

对于公司实控人及控股股东的一致行动人李春安被证监会立案一事,隆基绿能8月21日晚间发布公告做出回应。

公告称,李春安非公司实际控制人,控股股东,为公司实际控制人及控股股东李振国和李喜燕的一致行动人。截至2022年6月30日,李春安持有公司股份占公司股本总额的2.11%,持股比例未超过5%。本次立案事项对公司实际控制权稳定不产生重大影响。同时,目前李春安在公司不担任包括董事在内的任何职务,且不参与公司日常的经营和管理。本次立案事项对公司经营不产生实质性影响。

此前,上交所上市公司连续数控

公告称,公司实际控制人、董事长李春安因涉嫌证券市场内幕交易,证监会根据《中华人民共和国证券法》《中华人民共和国行政处罚法》等法律法规,决定对其立案。随后,有媒体报道,此次被立案人李春安还持有隆基绿能股份。

“由于历史原因,李春安为公司实控人及控股股东的一致行动人,但他很久以前已经不在公司担任任何职务,也没有参与公司的日常经营管理,而且所占股份很少。他本次被立案的事项和公司没有任何关联。”隆基绿能相关负责人对《证券日报》记者表示。

根据公告,隆基绿能已向李春安确认,其本次被立案事项涉嫌内幕交易标的并非公司股票,且不涉及公司的相关事项。

国美零售宣布拟重组公司业务板块 目标三年超越历史最好水平

■本报记者 贾丽

8月19日晚间,国美零售发布公告,公司将于8月22日正式复牌。同时,国美零售宣布拟重组公司业务板块,剥离亏损业务,注入大股东两处物业及安迅物流部分股权,以优化资产结构,提升融资能力。

同日,黄光裕公开发声,将国美零售此次战略调整形容为“战略性蛰伏”,称“国美零售将聚焦主业,甩掉包袱,轻装上阵”。

“国美零售此次重组,主要目标是提升运营效率,优化资产结构,增强上市公司盈利能力,以应对当下市场严峻的冲击和挑战,并为未来几年国美零售恢复性发展进行提前布局。”8月20日,国美零售内部人士在接受《证券日报》记者采访时表示。据悉,这是国美系掌门人黄光裕回归以来,国美零售迎来的最大规模重组。

剥离亏损业务 注入物业物流资产

有着36年历史的国美,以家用电器零售起家,家用电器领域也一直是其传统强项。国美零售方面表示,此次业务板块调整,公司将专注核心主业,以垂类模式聚焦家用电器及消费电子零售。

对于重组业务架构的路径,黄光裕表示,将上市公司国美零售的业务在当下先聚焦到电器、消费电子产品零售,形成以展、销、家庭电子类产品一体化解决方案、泛家电延伸产品及增值服务(送装、售后、延保、付费会员服务等等)等五类主要盈利模式。

同时,国美零售将把以上非关联或亏损业务从上市公司中予以剥离、出售或停止发展;通过关撤低效门店、拓展加盟门店等,优化全国门店网络布局。

另外,为增加持有的有形资产金额,国美零售考虑在不摊薄中小股东权益和不增加公司现金流压力的前提下,以大幅度优惠的价格向控股股东收购国美商都和湘江玖号这两处物业产权,从而优化公司资产充足率。

黄光裕认为,这是一份提升企业资产质量的解决方案。“对国美零售而言,这意味着短期不能盈利和实现正向现金流的业务将从上市公司剥离,同时,进一步注入与主营业务强相关的优质资产。”

除了业务重组,国美零售也在推

动企业架构变革和管理升级,在促使管理团队实现较高盈利的同时,优化并减员,在门店形成自营+加盟的模式,以恢复原有市场优势地位,实现零库存。

网经社电子商务研究中心特约研究员、新零售商业分析师云阳子在接受《证券日报》记者采访时表示,“当下,受疫情等多方面因素影响,零售行业正经历寒冬,国美零售面临压力进行调整也是市场的一个缩影,注入物流资产能在补全闭环的同时,一定程度上提升其市值。”

“物流和国美家电零售主业强相关,能形成更好的产业协同,增强上市公司资产价值,同时其付出的资金代价并不高,可获得较好的注入成本收益比。剥离不关联和短期不盈利甚至亏损业务,在一定程度上可让‘大船’轻装简行进行转身。”钉科技创始人丁少将对记者表示。

力争2025年 明显超越历史最好水平

值得注意的是,去年2月18日,黄光裕曾向管理层团队提出发展目标:“力争用未来18个月时间,使国美恢复原有市场地位。”

谈及这一目标,黄光裕认为,“我们对执行的困难预料不足,加之疫情影响,导致现实与这一目标有一定差距。”

他表示,国美在很多关键节点也逐步形成成果,例如新模式店、共享共建供应链平台、娱乐化营销等。但相比于未能实现的18个月既定目标,这些在推进全零售生态落地过程中,因为疫情影响,启动时间比原计划推迟了一年左右。“我们计划再用‘1+1+1’三年分三步更完整地推进落地这一模式。”

同时,黄光裕表示,作为大股东将促使管理团队实现未来较好业绩的承诺对赌,实现“1+1+1”的三年战略发展目标;在2023年实现较高盈利并达到以往较高水平,2024年达到历史最好水平,2025年明显超越历史最好水平。

“从上述三年目标来看,主要是在困难时期提振信心,并显示出对国美零售发展依旧充满信心。主要的零售企业经过几年的内外震荡,当下都处于低谷期,其能否渡过难关,需观察其战略调整后的反应及落地能力。”云阳子如是说。

持续提升银行理财产品 服务实体经济质效

(上接A1版)

再者,引导投资者为实体经济提供长线资金。

截至2022年6月底,持有理财产品期限在1年以上的投资者数量占比仅为13.27%,占比偏低。这一投资者结构既不利于银行理财产品提升投资收益,也不利于理财资金为实体经济提供长线资金。因此,监管部门和银行机构应持续加强投资者教育工作,引导投资者正确看待净值波动,更为重要的是,银行机构应锤炼投研能力,用高投资收益率来证明自己的长线投资能力。

最后,研发支持实体经济重点领域

2022年上半年,银行机构共落地62项投向绿色发展、乡村振兴、共同富裕、中小企业生产经营等实体经济重点领域的直融工具项目。未来,在符合投资者权益和风险偏好的前提下,银行机构可根据小微企业、疫情防控、科研攻关、脱贫攻坚、国家重大战略等方面的合理融资需求,推出更具特色、更有针对性的产品。

总之,推动银行理财产品服务实体经济是个系统工程,这一方面要求银行机构强基固本,持续提升投资能力和产品研发能力;另一方面也要求银行机构深度融入我国发展大局,与实体经济良性互动。