

今日关注

政策利好预期加强 盈利能力有所提升

市场观察

通信设备板块走强

本报记者 姚进



中兴通讯上半年归属于上市公司股东的净利润为3.02亿元,较上年同期增长23.47%。业绩增速靠前多是受益于这些公司加强了盈利能力的控制,或是有效降低了产品的生产成本。

“竞争格局的改善,上市公司战略向注重盈利能力方向调整,以及4G大规模

建设启动带来的行业基本面回暖,将使通信设备上半年业绩比一季度继续回升,2013年将是行业业绩重回增长轨道的拐点。”鲁军表示。

进入今年三季度以来,从7月12日的国务院常务会议到8月14日《国务院关于促进信息消费扩大内需的若干意见》发布,

通信设备的利好消息频现。“‘宽带中国’是‘信息消费’大背景下第一个国家层面的政策,网络建设势必先行,允许‘适度超前’也预示着未来后续投资的进度与节奏有望进一步超出预期,预计后续政策将不断出台。”国泰君安分析师杨昊帆表示。

“宽带中国”升级为国家战略,影响主要在于将预示着通信业相关政策进入密集释放期,杨昊帆认为,“其颁布预示着信息网络建设的序幕拉开,预计后续4G牌照颁发、频谱资源划分、税收优惠等具体支持政策也将陆续出台,而宽带网络建设将得到进一步的促进与落实。”

事实上,从去年年底开始,沉寂两年的通信设备板块便展开了一波久违的结构性行情。对此,市场人士认为原因有二:外部来讲,上涨动力包括市场风格变化带来的TMT(科技、媒体、通信)板块集体活跃,移动互联网概念推动通信、传媒行业上涨等因素;内部来看,上涨动力主要来自于政策预期及主题投资,从2012年底到2013年初的北斗卫星导航,以及虚拟运营商(即移动转售业务试点),再到之后的4G发牌预期,投资主线的切换非常明显,热点启动时,相关个股的上涨也非常迅猛。

铁路运输板块大涨4%

本报北京8月20日讯 记者何川报道:今日大盘总体冲高回落,呈小幅下调态势。盘面上看,在申万23个一级行业中,信息设备、信息服务等8个板块逆市上涨,其余则收盘告跌。而在申万85个二级子行业中,铁路运输板块凭借着4%的涨幅独占鳌头,渔业、医疗服务等4个子板块的涨幅也超过了2%。

铁路运输板块的个股却整体走高,其中,*ST国恒涨幅居首,达5.21%,而总市值位居A股前30位的大秦铁路,更是逆势大涨4.52%,直接拉动板块强势上行。在铁路设备板块,晋西车轴、南方汇通等个股也纷纷上涨。在上证综指和深证成指双双回调之际,与铁路相关的个股均录得涨幅。

巨丰投顾分析师郭一鸣认为,今日整个铁路行业板块的整体走强,直接受益于日前国务院出台的关于改革铁路投融资体制、加快推进铁路建设的意见。“若下半年铁路基建投资计划上调,将为铁路建设个股带来良好的投资机会。”郭一鸣说。

期指冲高回落显压力

本报北京8月20日讯 记者姚进报道:股指期货市场今日小幅低开,主力合约早盘一度小幅冲高,最高涨幅超1%,午后,市场复盘即快速回落,跌幅逐步扩大,逼近2300点关口。截至收盘,IF1309合约收报2308.6点,跌幅0.98%,该合约持仓1079手。

中金所盘后持仓数据显示,光大期货席位小幅增持空单300手,减少904手,目前仍为期指最大空头。值得关注的是,国泰君安期货席位今日大幅增持多单近4000手,看多意愿强烈。

国泰君安期货研究所研究总监陶金峰表示,期指冲高回落,IF1309一度反弹至2358点。尽管昨天期指一度反弹,今天早盘一度冲高,但是期指短线回调压力比较明显。另外,央行展开7天期逆回购360亿元,市场资金利率上升,资金面偏紧,利空股指期货。

大宗商品近全线收跌

新华社上海8月20日专电 (记者陈爱平) 20日,国内大宗商品近全线收跌,推动跟踪大宗商品综合表现的文华商品指数收跌。

截至收盘,黄大豆二号期货领涨,主力合约收于每吨4310元,较前一交易日结算价上涨79元,涨幅1.87%;白银期货下跌,主力合约收于每公斤4533元,较前一交易日结算价下跌142元,跌幅3.04%。

具体品种方面,有色金属全线收跌;铝期货主力合约1.44万元,跌幅0.72%;铜期货主力合约收于每吨5.22万元,跌幅1.34%;锌期货主力合约收于每吨1.5万元,跌幅1.35%;铅期货主力合约收于每吨1.47万元,跌幅1.67%。

石化类商品亦近全线收跌;焦炭期货主力合约收于每吨1602元,跌幅0.19%;PE期货主力合约收于每吨1.06万元,跌幅0.56%;PVC期货主力合约收于每吨6680元,跌幅0.74%;玻璃期货主力合约收于每吨1420元,跌幅1.46%;甲醇期货主力合约收于每吨2846元,跌幅2.13%;PTA期货主力合约收于每吨7890元,跌幅2.13%。

农产品方面,油脂类商品近全线收跌;油菜子期货主力合约收于每吨5101元,跌幅0.93%;豆油期货主力合约收于每吨7134元,跌幅1.46%;棕榈油期货主力合约收于每吨5540元,跌幅1.77%。软商品弱势盘整;棉花期货主力合约收于每吨1.98万元,涨幅0.03%;白糖期货主力合约收于每吨5029元,跌幅0.51%。

提示:本版投资建议仅供参考,据此入市,风险自担。

本版编辑 曾金华 赵学毅
电子邮箱 jrbzbsc@126.com

半年报 数据直击

中煤能源净利润逾27亿元

本报讯 中煤能源半年报显示,上半年公司实现营业收入403.98亿元,同比下降11.6%;归属于母公司股东的净利润27.42亿元,同比下降43.4%;基本每股收益0.21元。上半年,公司成本继续有效控制,但受煤炭价格下跌影响,导致收入下降。

招商证券净利润增10.37%

本报讯 招商证券半年报显示,上半年公司实现营业收入29.04亿元,同比增长13.13%;归属于上市公司股东的净利润10.47亿元,同比增长10.37%。公告同时称,公司获准受让荷兰投资公司持有的招商基金管理有限公司11.7%的股权。

攀钢钒钛净利润降52.71%

本报讯 攀钢钒钛发布半年报,1至6月,公司营业收入78.57亿元,同比下降5.4%;公司实现净利润3.45亿元,同比下降52.71%,每股收益0.04元。受国内外宏观经济影响,铁精矿和钛产品价格整体下跌,公司经营业绩较去年同期出现下滑。

仁和药业净利降逾8%

本报讯 仁和药业发布半年报,公司上半年实现净利润1.50亿元,同比减少8.12%,每股收益0.15元。报告期内,公司实现营业收入8.62亿元,同比减少25.52%。去年同期含已转让仁翔药业收入3.85亿元,本期全部为自产品销售,同比上年实际增长11.7%。(赵文整理)

观察

央行逆回购小幅放量

本报记者 王信川

中国人民银行20日以利率招标方式开展了360亿元7天期逆回购操作,较8月13日的操作规模增加250亿元;中标利率为3.9%,与8月13日开展的7天期逆回购操作中标利率持平。

据统计,本周公开市场到期资金为160亿元央票及260亿元逆回购,如无其他操作,本周将实现100亿元自然净回笼。鉴于央行20日开展了360亿元逆回购操作,以及8月22日有望继续进行逆回购操作,因此本周将实现260亿元以上的

资金净投放。随着月末临近,央行近来持续开展逆回购操作以释放流动性,但市场资金面仍显紧张。继19日银行间同业拆放利率(Shibor)全线上涨后,20日Shibor再度全线上涨,其中隔夜、7天、14天、1月、3月利率分别上涨45.1、33.6、31.1、29.3、0.63个基点。

央行今日逆回购操作规模有所扩大,有利于缓解仍然相对紧张的资金市场。同时,逆回购中标利率持稳,也表

明央行有意将当前货币市场利率维持在相对较高水平,以加大金融机构同业业务运作成本,“挤出”更多资金流向实体经济。鉴于近来央行逆回购操作规模并不大,短期内市场资金面不会明显趋松。同时,央行连续开展3年期央票续做以冻结流动性,也体现了维持中长期流动性相对紧张的意图。未来一段时期,央行有可能加大货币政策微调的力度,以引导市场逐渐适应资金利率相对较高的货币市场环境。

熊市预期冲击债市

本报记者 陈果静

在债市熊市预期的笼罩下,国开行8月20日增发的4期固息金融债中标收益率创下该机构年内新高。在已经考虑到中长期利率债需求不足的前提下,国开债本次招标将短期品种——1年期规模增加至60亿元,3年、5年期为50亿元,10年期规模则减少至40亿元。招标结果显示,除了1年期品种中标利率稍低,其余期限利率大幅高出市场预期。

国开债的发行结果很大程度上受到了公开市场操作的影响。8月20日,央行展开360亿元7天期逆回购,中标利率为3.9%。发行量的增加让市场有些许放松,但持平于上一期发行结果且居高不下的利率水平,又让投资者捏了一

把汗。最新的资金面情况显示,市场期待多日的此次逆回购只是杯水车薪。8月20日,上海银行间拆放利率(Shibor)继续全线上涨,显示出资金面延续了紧张态势。资金紧张也影响了8月19日地方债的发行。财政部代理发行的2013年第七期253亿元三年期和第八期255亿元五年期地方政府债券,中标利率分别为4.29%和4.43%,创下2009年以来的最高水平,投标倍数跌至年内新低,显示投资者信心不足。

在分析师看来,近期一级市场发行利率连续超预期,反映出了配置需求的收缩把汗。中信建投分析师刘献军认为,近期央行的态度明确了央行适度收紧长期资金的取向,“锁长放短”的操作仍将持续。瑞银证券分析师陈琦进一步表示,“锁长放短”将对中长期的利率产品配置需求造成负面影响,进而带动收益率曲线陡峭化上行,并由一级市场向二级市场传导。利率债的供给还将持续,本周还将有180亿元农发债、300亿元10年期国债和112亿元山东省地方债进行招标。中信证券分析师李一鸣表示,目前关注的重点仍是8月21日发行的10年期国债,其发行结果将成为近期利率产品的风向标。

铸造“不一样”小微金融服务模式 平安银行助力实体经济转型升级

能的弯道超车,并使客户切实感受到平安银行服务与产品的“不一样”。

据最新数据显示,平安银行今年以来的小微金融业务实现了跨越式大发展。截至今年6月末,小微贷款余额为732.1亿元,较年初增加184.6亿元,同比多增129.1亿元,新增贷款额达上年同期4.3倍,已成功地为15.51万小微客户提供金融服务。

优异成绩的取得来自于平安银行超前的思维与扎实的工作。首先,平安银行认为,从银行战略角度上大力发展小微金融服务,不仅可以有效地缓解小微企业融资难的问题,还将给平安银行带来新的增长机会。平安银行已确定小微金融业务为战略业务,并举全行之力支持该业务的发展,同时明确提出在信贷资源上进行重点倾斜。

其次,在组织架构上,平安银行对小微金融业务进行了调整,以使业务发展重心进一步下沉。今年5月,平安银行将原小微金融事业部改革为小微企业金融事业部,使得小微业务边界得到延伸,以满足

小微客户随着经营规模的成长,对各种金融服务的需求。

再次,在展业过程中,平安银行主动走入商圈,为客户送上金融服务。截至6月末,平安银行共组织开展商圈链会营销活动200余场,带动成立小微俱乐部180个,深入了解客户需求,量身定制金融解决方案。此外,平安银行更加重视微型客户的融资需求,通过微产品、小额信用类产品的研发,提高微型客户在小微贷款客户中的比重。

小微企业融资成本较高的问题备受关注。平安银行认为,在服务小微企业之时,不但要为他们提供合适的金融产品,还应该为他们提供合理的产品定价。针对小微客户贷款到一次性还款压力较大的情况,平安银行在同业率先推出小微贷款“自动续授信”服务,不但减轻了小微企业资金压力,而且减轻了小微企业成本压力。

其四,小微企业贷款难在什么地方?难在其风险难以识别。就此,为适应“最佳银行”战略转型和结构调整的需要,平安银行秉承“风险管理创造价值”的理念,坚持“经

营风险”的原则,充分运用“大数定律”,践行“价格覆盖风险”的机制,建立适合小微业务发展的风险管理体系统,增强了平安银行小微业务核心竞争力。

最新数据显示,截至6月末,平安银行小微贷款不良率为0.87%,较年初下降37个百分点,资产质量显著改善。

综合金融,“不一样”的优势

今年以来,平安银行开始进行“不一样”的转型升级,并提出“三步走”战略。实践证明,本轮转型升级将给小微企业和实体经济的发展带来“不一样”的综合金融服务。

平安银行此次转型升级的根本出发点是“以客户为中心,以市场为导向”,其“重点内容是在综合金融框架下进行的商业模式创新与全产业链模式介入客户金融需求,以便为客户提供‘一站式’整体综合金融解决方案”。

400万企业客户、7000万个人客户以及50万销售精英,是平安银行在小微业务上提供“一站式”整体综合金融解决方案时,异于

银行同业独特优势。

经过一段时间的探索搭建,包括梳理流程、设计与渠道相匹配的授信产品和审批政策,完善沟通机制,加强对流程、考核等细节问题的协商交流等,平安银行小微金融业务已初步打通寿险综拓、汽融等新渠道。

在产品开发上,平安银行正在集结各渠道的优势资源进行专项产品开发和市场研究,结合小微客户“短、频、快、急”的需求开发专项授信产品,采取“锁定客户”、“主动授信”、“批量获客”、“线上线下服务并举”的思路快速将平安银行既有优势转化为实际生产力和经济效益。

在金融服务类别上,平安银行还依托集团优势,积极探索“1+X”综合金融服务,向客户提供财富管理、现金管理服务、附加增值服务全方位的综合金融服务,以满足小微客户全方位的金融需要。

在此轮“不一样”的转型中,平安银行还希望“科技银行”成为继“综合金融”之后的又一特色优势。按照规划,平安银行将突破传统固有模式的桎梏,“跳出银行办银行”,逐步实现小微金融、贸易融资、个人消费金融等的线上化、电商化、移动化,打造独具特色的“科技银行”。

可以预见的是,随着线上科技与综合金融的融合,平安银行对小微企业、实体经济助力将进入一个“不一样”的境界。

文/谢少萍

通过打造“不一样”的小微金融服务模式,平安银行将支持实体经济转型升级与实施“三步走”行动战略达成有机统一,并取得了社会效益、经济效益的双丰收。

小微企业是国民经济活力之源,然而融资难却是困扰其发展的关键性问题,加强小微企业金融服务,事关经济社会发展全局,具有十分重要的战略意义。近期以来,国家有关部门持续强调银行业金融机构要加大对小微企业信贷资源的倾斜。8月12日,《关于金融支持小微企业发展的实施意见》发布,对小微金融服务做出全面部署,把金融支持小微企业工作推向高潮。

在深刻认识小微企业金融服务对经济社会发展的战略意义,并结合自身特点与转型升级的要求,平安银行将小微企业金融服务确立为战略业务之一,在组织架构、信贷政策等资源配置上进行倾斜后,已取得优异的成绩。

资源倾斜与理性发展

铸造“不一样”的小微金融服务模式,助力实体经济转型升级,是平安银行践行“以客户为中心,以市场为导向”转型升级的根本出发点。今年以来,平安银行在“三步走”战略指导下,为促进全行干部员工素质和团队战斗力的持续提升,提出增强管理干部“责任意识、全局意识、创新意识、协作意识、服务意识”等五个意识,实现了双引擎、高效