

海运价格急涨引乐歌股份发文“叫苦” 平抑运价有待市场之手

■本报记者 吴奕莹

6月份以来,海运价格开启猛涨模式。据宁波航运交易所消息,美西、美东航线市场运价均已上涨至2019年以来的最高水平。

8月初,乐歌股份董事长项乐宏通过微博公开发文,呼吁降低出口集装箱海运价格。该号召在市场上获得了积极响应。许多网友在该微博评论中表示,疫情以来外贸企业生存本就困难,船公司运费大幅度涨价对中小外贸企业来说无疑是雪上加霜;但同时也有网友认为,疫情严重,跑远洋航运风险大,人工费大幅涨价,运价上涨也是合理的。

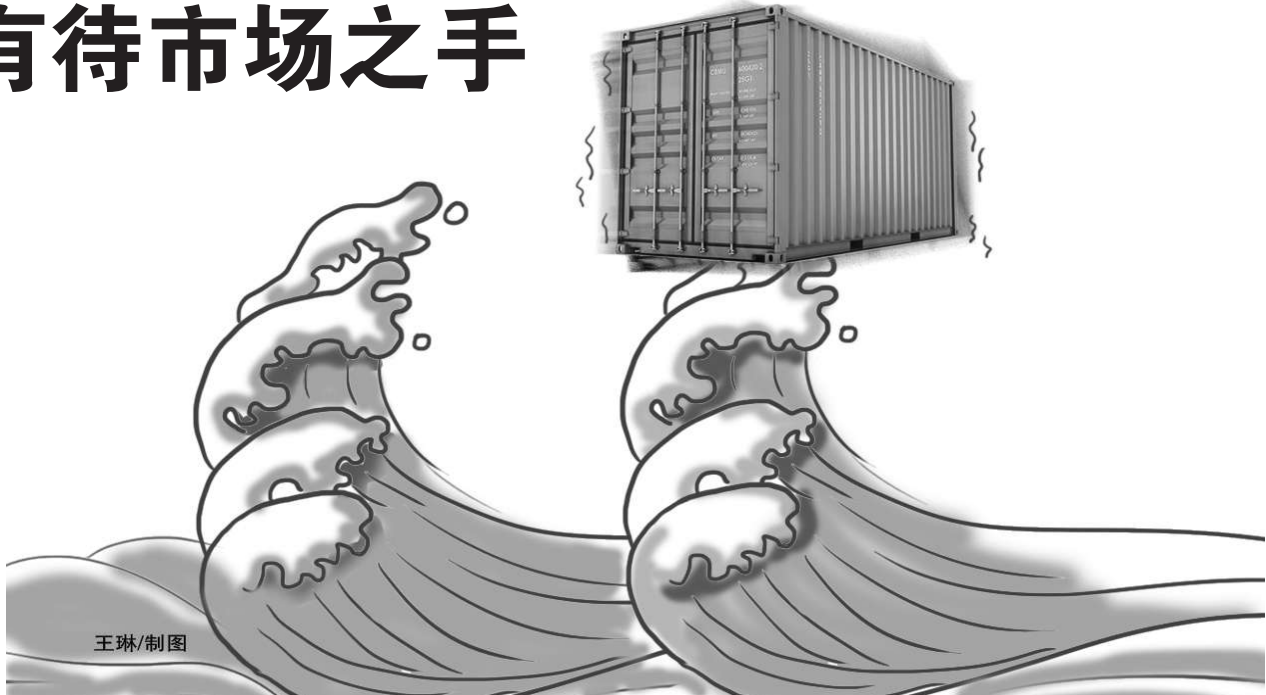
“外贸人真是太不容易了”

据乐歌股份发布的《关于外贸出口企业共同呼吁平抑出口集装箱海运价格的号召》显示,4月份以来,我国出口恢复很快,其中,浙江省宁波市集装箱出口7月份已出现正增长,尤其是跨境电商出口业务高速增长。

乐歌股份认为:“船公司不能只是通过大幅提价的办法来增加利润,应该考虑积极增加运力。”据悉,5月份开始,中外船公司把宁波到美国西岸的价格从标准的1300美元一个高柜重箱逐步提升到3000美元,宁波到美国东岸的价格从标准的3000美元提升到4850美元,6月份后一直维持这个高价。

“船公司最新通知8月份将进一步上调价格,除了价格高外,大量外贸出口企业的订舱要提前20多天。即使订舱成功,也存在被甩仓的可能。出运能否成功在一定程度上是按照外贸企业的船运价格高低来决定。谁出价高,谁的货就可以出。”乐歌股份透露。

一中小外贸企业老板称:“今年外贸人真是太不容易了,现在船公司运费大幅度涨价,对于做CIF的订单,之前与客户确认好价格的,现在基本上都要倒贴了。虽然很多外贸企业都是做FOB,但也因为船公司只想接高价纷纷被甩柜,甚至有船公司直接说你急出1500美元-2000美元加价,我们给你出。”



王琳/制图

对于此次发文,项乐宏在接受《证券日报》记者采访时表示:“外贸企业大多是中小型企业,运费大幅度涨价导致了许多外贸企业陷入了困境,乐歌作为宁波外贸的头部企业,又是公共海外仓的平台,有责任站出来。”

据悉,乐歌股份布局跨境电商已有9年,同时公司从7年前开始建立海外仓,持续加强跨境电商业务,公司欧美日海外仓在疫情期间配送顺畅,预计今年二季度境外电商销售同比增长68%左右。

项乐宏坦言:“我们或许无法左右国外的船公司,但是希望国内船运公司能够积极增加运力,将运价降至合理区间,为稳外贸稳经济助力。”

“运价适当上涨是合理的”

在乐歌股份为外贸企业发声后,外贸出口企业与船公司在海运价格上的矛盾也被正式摆到了台面上。

在项乐宏看来,“航运价格适当上涨是合理的,能够理解,但在短时间内提价超过130%,我觉得太多了。”同时他还表示,希望国家政策部门完善相关政策。

值得一提的是,8月4日,发改委网站发布消息称,国家发展改革委、财政部、交通运输部、商务部、国资委、海关总署、市场监管总局等七部门联合印发《关

于清理规范海运口岸收费行动方案》,全面部署清理规范海运口岸收费工作。

《行动方案》从9个方面明确了工作任务。包括进一步完善港口收费政策,规范引导船公司收费行为,加强船代、货代收费监管,规范港外堆场收费,完善收费目录清单制度,进一步深化放管服改革、加强监督检查及开展简化收费模式试点。

实际上,受疫情冲击,航运公司的日子也并不好过,海外疫情的持续对船商也带来很大考验。某海运公司内部人士对《证券日报》记者表示:“今年以来,海运企业受疫情影响较大,上半年公司整体运营情况并不乐观,为了降低公司成本减少了航次,下半年需求大幅增长导致出现运力不足,但公司对价格的调整都是基于供需情况来决定的。”据知名航运咨询公司Alphaliner研究显示,今年上半年,绝大多数排名前列的集装箱航运公司已经减少了船队数量,并从市场上将船舶撤下。

盘古智库高级研究员江瀚认为,海运价格上涨完全是意料之中的事情。他表示:“今年上半年整个市场面临较大的市场压力,各国的船运企业纷纷压缩自己的市场,而且很多公司都选择暂时放弃海运服务。在这样的情况下,海运市场出现了一定程度的供给量下降,但是随着中国的需求量恢复,下降的供

给量在短时间内没能完全恢复,最终导致当前面临的问题。”

江瀚称:“对于任何一家公司来说,供给和需求是直接决定价格的,当供给不足需求又大幅度增加的情况下,涨价是必然的结果。除非供给能够快速跟上,否则这种价格矛盾将很难得到有效解决。”对于乐歌董事长呼吁平抑出口集装箱海运价格的号召,江瀚认为:“这种呼吁只能认为是给市场一定的信号,甚至于是给市场参与方一定的舆论压力,但是从整体来看,要判断市场参与方到底去不去做没那么容易,毕竟谁都对生存的压力,涨价也是为了生存,所以最终要看市场参与方之间能不能形成共识。”

中银香港金融研究院经济学家丁孟也表示:“新冠肺炎疫情在全球的发展和走势是决定海运行业未来重要变量。海运领域同样应该遵循市场化定价的方式,因此从预计未来需求下降角度出发缩减运力无可厚非,如果在目前高度不确定的环境下贸然增加运力并不是市场化决定配置资源的方式。在市场供求的作用下,如果运价过高,自然海运需求就会下降,从而倒逼海运企业降价。如果采用非市场化方式在亏损的情况下增加运力,对于行业长远发展将造成损害,也不会真正寻找到合理的运力平衡点。”

首周5G产品成“宠儿”

8月6日,《证券日报》记者来到深圳华强北发现,虽然开幕首日的热闹已然散去,但实际上,在“家电数码产品消费节”等主题引导下,室内卖场的促销活动刚刚拉开序幕。

其中,华强北商圈的国美电器、苏宁易购等大型家电数码卖场门前,均已贴上了色彩鲜艳的活动标识。“首周有家电数码消费节的补贴活动,只要是购买了参与活动的产品,都可以申请10%的补贴,每个深圳居民最高可以补贴到1000元,补贴总额共3亿元。”国美电器一名员工向记者表示。

在数码产品方面,诸如华为、苹果、OPPO、惠普等知名品牌均有产品参与活动。记者在现场看到,即便是在工作日的上午,依然有不少消费者被活动吸引前来选购。

现场一位手机销售员向记者介绍说,5G手机在活动中更受消费者关注,成为名副其实的“宠儿”。据悉,活动以来华为5G手机在全市销售成绩斐然,OPPO、三星等5G手机也不断有消费者前来咨询。

2020年上半年森霸传感在手订单饱和。据内部人员透露,今年3月份的订单当时要排到6月份才能生产,公司根据市场变化及时调整了生产计划,积极安排相关产品的生产和扩产工作,使得热电堆红外传感器及相关组件的收入和利润增幅较大。

北京博星证券投资顾问有限公司投资银行业务合伙人何忠锋在接受《证券日报》记者采访时说:“作为国内少数掌握热释电红外传感器核心技术的企业之一,受突发疫情影响,森霸传感2020年上半年核心产品热释电红外传感器销售收入同比大增67%,产品毛利率也提升了8.74个百分点,伴随着疫情风控常态化以及国内局部地区疫情间歇性反弹,可以预见市场对红外传感器的需求将维持在较高的水平,公司将从

八月鹏城开启欢购模式 家电数码打头阵

■本报记者 王小康 见习记者 林婷莹

在炽热的夏日阳光里,深圳第二届“鹏城八月欢乐游购”正式开幕,这也意味着8月份的深圳或将开启“买买买”模式。据了解,这场将持续一整月的大型促销活动拥有四大主题,推出7亿元补贴,联动百家商圈,造就具有深圳特点的品牌购物节。

对此,中国(深圳)综合开发研究院新经济研究所执行所长周顺波对《证券日报》记者表示,“疫情好转后,深圳政府通过消费补贴,举办各类大型消费购物节活动,促进消费回暖,非常必要,将为经济重启按下加速键。”

刺激线下消费恢复

2020年发生疫情以来,各行各业均受到冲击。而随着疫情防控进入常态化阶段,各行业复工复产,在疫情前期一度陷入停滞状态的消费零售行业也在回暖。

深圳市统计局数据显示,虽然社会消费品零售总额在2020年第二季度均为同比下滑,但降幅正在持续缩小,回暖趋势明显。4月份,深圳市社会消费品零售总额为599.44亿元,累计同比降幅20.1%;到6月份该数据为750.65亿元,累计同比降幅14.8%。

然而,作为消费零售行业的重要组成部分,线下实体门店的处境仍然亟待恢复。“疫情期间,由于替代效应,电商

反而实现了较快增长,线下店铺仍然面临严重困境。”周顺波表示。

深圳华强北某实体店店主也表示,“消费者现在都习惯了线上消费,来门店的客人已经不多。”

“其实相比于线上,线下消费能够有很多多种方式来满足消费体验,也能营造一种很好的促销氛围,更能激发人们的消费意愿。”苏宁金融研究院高级研究员付一夫对记者表示,“深圳第二届鹏城八月欢乐游购活动,就是为了提振消费,助力线下消费加速恢复。”

据悉,与以往促消费活动不同的是,此次鹏城八月欢乐游购将打造四大主题活动周,其中包括以“高品质·爱生活”为主题打造品质消费周,以“夜深圳·潮生活”为主题打造夜间经济周,以“新深圳·Fun生活”为主题打造时尚潮流周,以“购深圳·够缤纷”为主题打造欢乐游购周。

此外,在整个8月份,深圳还将计划举办20场大型主题活动,280场商圈特色活动,包括“吃货”喜欢的美食节、啤酒节等。吸引市民到店购物,促进消费回归线下,为传统消费零售行业重启回暖按下“加速键”。

付一夫也表示,“目前国家正倡导‘经济内循环’,而这其中的核心就在于如何具体地拉动消费。深圳此次举办这样的活动,不光提振了城市居民消费,也符合‘经济内循环’的战略发展方向。”

森霸传感2017年9月份登陆资本市场,是一家专业传感器供应商,产品主要应用于LED照明、安防、数码电子产品、智能交通、智能家居、可穿戴设备等领域。

邹洋介绍说:“森霸的核心产品热释电红外传感器一直是细分领域的龙头,公司拥有核心组件的配方及规模化生产能力,凭借较强的上游资源整合能力、先进的微电子封装测试能力、严格的成本控制能力及敏锐的市场洞察力等优势,把公司有望充分受益于行业的高速发展带来的市场占有率的进一步提升。”

据Wind数据显示,2018年度至2020年上半年度,森霸传感的销售毛利率分别为51.93%、53.63%、62.76%,保持较高水平且持续上升,这也很好地体现了公司产品的市场竞争力。

年内9家信托公司换帅 大股东偏爱“自己人”扛大旗

■本报记者 邢 萌

今年以来,至少有9家信托公司换帅,多数为所属集团内部委任。最近的是,民生信托董事长张喜芳任职资格获批,正式扛起泛海集团信托板块大旗,而张喜芳的另一身份为泛海控股副董事长。

相较于高薪外聘高管,信托公司更倾向于用“自己人”,而行业内类似的例子并不少见。具体来看,前述9家公司中有6家新任董事长或总经理(总裁)均为熟面孔,或为集团直接委派,或为公司升迁补位。

从时间上看,信托公司换帅主要集中在5月份之后。目前,信托业面临深度转型的关键窗口期,压降融资类业务、发展本源业务的形势越来越严峻,这种形势下,一把手的战略决策能力显得尤为重要,新帅的进入能优化现有高管团队,加速转型进程。

据了解,张喜芳从事金融工作二十余年,在泛海集团身兼多职。现任中国泛海控股集团有限公司执行董事、执行副总裁,泛海控股股份有限公司副董事长,泛海投资集团有限公司董事长。民生信托前任董事长张博的去向已有定论,现为泛海控股副董事长兼总裁。信托“镀金”后获集团重用的高管并不鲜见。

今年以来,爱建信托的原董事长周伟忠也已升任集团总经理。今年5月20日,上海银保监局发布公告,核准爱建信托董事长徐众华的任职资格。据爱建集团官网显示,在爱建集团2020年度工作会议上,周伟忠以爱建集团总经理、党委副书记的身份作了《公司2019年度工作总结和2020年度工作计划》报告。

业内分析人士认为,泛海控股、爱建集团持有多张金融牌照,从掌握信托到集团,不仅是对高管个人成绩的

肯定,也能凸显信托板块对于集团的重要地位。

近年来,至少有9家信托公司换帅,6家为集团内部任命。记者据银保监会官网梳理,截至发稿日,今年以来先后有北京信托、大业信托、爱建信托、粤财信托、苏州信托、长安信托、华宝信托、北方信托、民生信托等9家信托公司董事长或总经理(总裁)发生变动,其中除去大业信托、爱建信托、北方信托3家为外部聘任外,其余6家均为集团内部任命。

具体来看,6家信托公司有3位新帅为集团委派。民生信托董事长张喜芳担任泛海控股副董事长,粤财信托董事长莫敏秋任职过粤财金控旗下粤财金租董事长,华宝信托总经理孔祥清担任过宝武钢铁集团旗下华宝基金董事长。另外3位为公司内部提拔。如,北京信托总经理何晓峰、苏州信托总裁张清、长安信托总裁刘斌。

用益信托研究员帅国让对《证券日报》记者分析称,集团内部委任一把手,对于信托公司的发展而言,在集团内部整合资源方面将会更加顺畅。

“现在正值信托公司转型发展关键时期,通过选任新高管,有利于优化高管团队人员,引入专业人才,形成新的发展思路,进一步促进信托公司更好地转型发展。”某资深信托研究员对《证券日报》记者如是说。

“信托公司高管密集变动,与信托业深度转型的大背景密切相关。”帅国让表示,一方面,新高管在延续已有格局上,会重新确定信托公司的发展思路,推动改革和创新,实现信托公司的新发展;另一方面,在严监管态势下,加强风险管理、依法合规经营成为越来越多信托公司的诉求,部分信托公司可能希望通过换帅加强高管团队建设,以应对外部不确定环境,推动公司顺利转型。

34家险企权益投资比例最高达45% 57家权益投资上限将降至30%以下

■本报记者 冷翠华 实习生 张惜乔

截至8月7日,共有157家非上市保险公司发布了二季度偿付能力报告。《证券日报》根据报告梳理发现,共有34家险企的综合偿付能力充足率高于350%,根据7月17日发布的《中国银保监会办公厅关于优化保险公司权益类资产配置监管有关事项的通知》(以下简称“险企权益配置新规”),这些险企的权益类资产投资余额最高可达其上季末总资产的45%。同时,也有57家险企的权益投资上限将降至30%以下。

63家权益投资上限获提升

《证券日报》统计数据显示,二季度,157家非上市险企的综合偿付能力充足率分布情况如下:高于350%的有34家,300%以上但不足350%的有10家,250%以上不足300%的有19家,200%以上不足250%的有37家,150%以上不足200%的有37家,100%以上不足150%的有19家,100%以下的有1家。

根据原保监会对险资运用比例的规定,险企投资权益类资产的账面余额合计不高于本公司上季末总资产的30%,此次银保监会发布的险企权益配置新规将情况进行了细化和优化,险企的权益投资比例上限与最新的综合偿付能力充足率挂钩,将偿付能力充足率分为8个档位,每档对应的权益投资比例上限不同。

与30%的原有权益投资上限相比,在险企权益配置新规要求下,险企的综合偿付能力充足率在250%以上的,权益投资比例就可以超过30%,根据统计数据,共有63家险企的权益投资上限获得提升空间。同时,综合偿付能力充足率位于200%到250%之间的37家险企权益投资上限不变,仍然为30%,而综合偿付能力充足率低于200%的57家险企的权益投资上限则低于30%。

值得注意的是,中法人寿的综合偿付能力充足率低于100%,为-22687.57%,按照权益投资新规,其既需要符合“权益类资产投资余额不得超过本公司上季末总资产的10%”的规定,并应当立即停止新增权益类资产投资。同时,部分新开业险企虽然当季偿付能力充足率较高,但随着其业务规模的壮大,偿付能力充足率可能较快下降,对其权益投资上限也将产生较大影响。

银保监会指出,保险公司出现综合偿付能力充足率大幅下降,或者因监管处罚、突发事件、市场变化等情况导致权益类资产配置超过规定比例的,应当自该情形发生之日起5个工作日内向银保监会报告,提交切实可行的整改方案,并在6个月内调整至满足监管规定;如市场波动较大或有可能引发较大风险时,可申请延长调整时间。

短期实质影响不大

与综合偿付能力充足率紧密挂钩的险企权益投资比例新规会不会对险企当前的投资造成较大影响?接受《证券日报》采访的业内人士表示,短期实质影响不大,长期看,更多优质的中长期险资有望入市,提升直接融资比重,同时,个别综合偿付能力充足率较低但权益投资较为激进的险企则需要进行调整。

从全行业的权益投资情况来看,中银证券在近期发布的研报中指出,今年一季度,保险行业权益投资余额为4.38万亿元,占保险资金运用余额的22.57%,占保险公司总资产的20.19%。其中,长期股权投资1.95万亿元、股票及混合型基金分别为1.54万亿元及0.54万亿元。也就是说,尽管原有政策给了权益投资30%的上限,但行业占比远低于这一标准,同时,根据上市险企2019年披露的相关数据,其权益投资占比也远低于上限。

对险企权益配置新规,平安资产管理有限责任公司董事长万放认为,在资产荒和利率下行的双重压力下,保险资金资产配置难度加大,根据公司偿付能力的不同,放宽权益类资产配置比例,有利于优秀的保险公司配置更多的优质资产,化解潜在的利差损风险。

“从险企的大类资产配置来看,固收类产品仍然是最主要的配置方向,但在信用风险事件较多,债券和非标资产收益率下降的情况下,险企须积极布局‘固定收益+’资产,同时加大权益类资产的配置。”某保险资管公司相关负责人对《证券日报》表示。对于大型险企而言,其综合偿付能力充足率都较高,其增加权益投资的空间也很大,但在具体的投资行为上,不同险企风险偏好有所不同,且权益投资仍然会比较谨慎。因此,优化险企权益投资比例有利于推动优质长期资金进入权益投资市场,但短期影响并不大。