

9月LPR维持不变 年内降息仍有空间

证券时报记者 贺觉渊

9月20日,人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布了新一期贷款市场报价利率(LPR)。其中,1年期LPR为3.45%,5年期以上LPR为4.2%,维持上月报价不变。

LPR是贷款利率定价的主要参考基准。今年以来,央行充分发挥政策利率引导作用,6月、8月MLF(中期借贷便利)中标利率合计下行25个基点,持续释放LPR改革效能,带动1年期LPR和5年期以上LPR年内调降20个、10个

基点。

专家认为,本月MLF利率维持不变,银行资金成本上升,净息差压力不减,缺乏调降LPR的动力。近期降息、降准等一系列货币政策效应正持续释放,8月经济金融数据有所改善,物价水平回暖,LPR调降的迫切性有所下降。

LPR是以MLF加点形成的方式报价,在9月15日MLF中标利率维持不变后,本月LPR已缺乏调降动力。同时,9月以来市场利率大幅上行,其中1年期商业银行(AAA级)同业存单到期收益率已升至MLF操

作利率附近,DR007(银行间存款类机构7天期质押式回购利率)更是持续运行在短期政策利率(7天期逆回购利率)上方,银行资金成本较此前上升明显,银行也缺乏下调LPR报价加点的动力。

“更为重要的是,当前银行正在下调存量首套房贷利率,不可避免地会对银行利息收入带来一定影响,而当前银行净息差正处于有历史记录以来的最低水平。”东方金诚首席宏观分析师王青说。

日前,央行二季度货币政策执行报告指出,保持商业银行维持

稳健经营、防范金融风险,需保持合理利润和净息差水平。招联首席研究员董希淼表示,暂时保持5年期以上LPR不变,有助于延缓银行息差缩窄和利率下滑的压力,推动银行保持向实体经济降费让利的持续性和长远发展的稳健性。

尽管9月LPR维持不变,但多位专家认为,四季度依然存在降息的可能。浙商证券首席经济学家李超认为,四季度随着我国政策预期强化,市场情绪改善,及海外美联储加息预期逐步“达峰”,预计我国降息

空间再次打开。

当天,人民银行货币政策司司长邹澜在国新办政策例行吹风会上表示,货币政策应对超预期挑战和变化仍然有充足的政策空间。

董希淼表示,从8月金融数据和房地产销售等看,居民的住房消费需求仍有待提振。预计未来央行将继续有序降低政策利率,引导LPR尤其是5年期以上LPR继续下行,进一步减轻居民消费住房负担,降低企业中长期信贷成本。四季度LPR将可能小幅下行5-10个基点。

(上接A1版)

对于外界持续关注的“经济通缩”问题,从亮回应称,今年以来物价仍在低位运行,需要引起重视,但综合物价水平、需求恢复、经济增长、货币供应量等因素判断,中国经济不存在所谓的通缩,后期也不会出现通缩。

“价格指标属于经济运行的滞后指标,随着需求稳步恢复,市场信心逐步增强,经济运行持续好转,加上低基数效应逐步减弱,我国物价总水平有望继续回升并逐步回升到年均值水平附近。”从亮称。

人民币对一篮子货币 稳中有升

今年以来,国际形势复杂多变,全球外汇市场波动较大。近期,人民币对美元汇率持续承压。人民银行货币政策司司长邹澜对此表示,平时大家讨论比较多的是人民币对美元的双边汇率,“但实际上人民币对一篮子货币汇率能更全面地反映货币价值的变化。”

邹澜指出,从宏观经济运行看,汇率浮动主要是调节实体经济中的贸易和投资,贸易和投资是多边的,涉及多个国家、多种货币,因此人民币对一篮子货币变动可以更全面地体现汇率对贸易投资以及国际收支的影响。

7月中旬以来,得益于国内经济稳步回升向好,人民币对一篮子货币是稳中有升的,受美元指数走强影响,对美元汇率有所走弱,对非美元货币保持了相对强势。

邹澜表示,下一阶段,人民银行、外汇局将以保持人民币汇率在合理均衡水平上基本稳定为目标,立足长远、发韧当前、综合施策、校正背离、稳定预期,坚决对单边、顺周期行为予以纠偏,坚决对扰乱市场秩序行为进行处置,坚决防范汇率超调风险。

货币政策 仍然有充足的政策空间

今年以来,人民银行加大逆周期调节力度,有力有效应对国内外风险挑战,巩固经济回升向好态势。邹澜指出,货币信贷政策成效初步显现,“货币政策应对超预期挑战和变化仍然有充足的政策空间。”邹澜强调,人民银行将继续精准有力实施好稳健的货币政策,加强逆周期调节和政策储备,以高质量金融服务助力高质量发展。

邹澜还表示,央行将综合运用多种政策工具,保持流动性合理充裕;发挥国有大行的支柱作用,增强信贷增长的稳定性。抓好“金融16条”落实,加大城中村改造、平急两用基础设施建设、保障性住房建设等金融支持。继续实施好存款的结构性工具,进一步落实好到期工具的延续和展期。引导实体经济融资成本稳中有降,推动银行积极调整存量房贷利率。用好各项调控储备工具调节外汇市场供求,坚决防范汇率超调风险。指导金融机构积极稳妥支持地方债务风险化解,建立常态化的融资平台金融债务监测机制。

8月31日,人民银行、金融监管总局明确允许商业银行自9月25日起降低符合条件的存量首套房贷利率。邹澜指出,降低存量房贷利率已在积极有效推进。

“预计超过九成符合条件的借款人可在第一时间充分享受政策红利,其他借款人的存量房贷利率也将在10月底前完成调整。”邹澜称,存量房贷利率的降低可以节约居民利息负担,显著增强消费能力。本次政策调整利好是中长期的,可持续为近几年以较高利率贷款买房的家庭减少利息支出,支持提升居民消费能力,有效促进消费增长。

实探珠宝消费:

“金涨钻跌”搅动行业格局 钻石市场“光芒”不再?

证券时报记者 吴家明 胡华雄

最近一段时间,黄金价格上涨成为热搜词。另一边,钻石市场却似乎吹起冷风,“钻石冷黄金热”越来越成为珠宝市场的真实写照。

不仅如此,“钻石冷黄金热”也搅动了行业格局,同时影响着相关公司的发展。证券时报记者梳理发现,最近一年以来,一些主营黄金业务的公司业绩普遍出现增长,从事钻石业务的公司则普遍业绩下滑。

“保值”成为年轻人 珠宝消费的重要考量

“这一年金饰金价的涨幅接近30%。”深圳水贝金展广场一家金饰店的负责人告诉记者。近日,记者再次前往深圳水贝黄金珠宝集聚区。尽管是工作日,但前来挑选黄金饰品的消费者络绎不绝,人气很高。

与之形成鲜明对比的是,同一广场内的钻石饰品店铺,消费者寥寥无几。“按等级不同,目前裸钻价格每克拉在1万至5万元左右。与金价不同,这一年来钻石价格呈下跌态势,零售价格跌幅在10%左右。”一家钻戒店铺的负责人告诉记者。

记者也随机对几位正在挑选黄金饰品的年轻消费者进行采访,在问及为何选择黄金饰品而不选择钻石饰品时,得到最多的回复是黄金比较“保值”,此外还有黄金金饰变现容易,钻石饰品价格不透明等。

记者在现场看到,一枚标价57000元左右的0.5克拉18K金白钻石女戒,实际售价仅为标价的2.5折。而且,记者走访了多家店铺,发现不同店铺的价格和折扣幅度也不尽相同。

在回收方面,记者在不少社交平台上看到,有不少消费者表示自己高价买的钻戒在回收时经历了价格“大跳水”,甚至有人表示自己

买的钻戒到头来“最值钱”的反而不是18K金的戒托,现场也有店铺表示天然钻石的回收价格会打折。另一边,不少金饰店铺标注黄金金饰回收价格为460元,也就是当天买入价格减去10元,还可以现场“折现”。

培育钻石带来的冲击

在业内人士看来,培育钻石的出现也冲击着天然钻石市场。据全球珠宝行业分析机构Tenoris汇编的数据,人造钻石的市场份额自2021年以来不断提升,2023年7月,市场份额已经达到了49.9%,已经非常接近50%的临界点。

记者在水贝一些培育钻石店铺看到,不少店铺打出的价格在每克拉2500元左右,而且现场靠肉眼的确分辨不出培育钻石和天然钻石的区别。“这一年来培育钻石的批发价也跌了不少,不仅与天然钻石的价格下跌有关,这或许还与之前不少中间商囤货太多有关,从而拉低了价格。”有培育钻石批发商告诉记者,“其实培育钻石价格战在海内外都存在。海内外市场需求萎缩,上游扩产,中游库存积压,都导致了价格战的发生。”

IPC中国首席经济学家柏文喜表示,在全球需求收缩的大背景下,叠加培育钻石批量进入市场的冲击,作为非必需品的钻石自然也就出现价格下跌。此外,近些年培育钻石大量进入市场形成了对于天然钻石的替代效应与挤出效应,同时由于培育钻石进入市场加大了市场供给,自然也就对天然钻石市场形成了较大的价格压力。

“金涨钻跌”搅动行业

上海钻石交易所网站披露的上海钻石价格指数(SDPI)显示,多个重量分段的钻石价格指数在去年达到高位后便持续下降。以1.00-1.49克拉的钻石指数为例,该指



2022年上半年一度超过120点,此后一路下滑,目前该指数已跌至不足100点。

黄金价格上涨、钻石价格下跌影响着行业和相关公司的发展。据Wind数据,A股黄金珠宝类上市公司中,绝大多数公司今年上半年营收和净利润同比出现正增长,半数以上公司营收同比增速超过10%,超过七成公司归母净利润同比增速超过20%。

不过,几家钻石业务占比较大的上市公司业绩增速却普遍出现下滑。以迪阿股份为例,该公司2023年上半年实现营收12.42亿元,同比大幅下降40.45%,实现归母净利润0.53亿元,同比大幅下降90.77%。资料显示,迪阿股份主要产品包括求婚钻戒、结婚对戒和纪念日礼物。

*ST爱迪披露的半年报显示,公

司2023年上半年实现营收1.41亿元,同比下降12.57%,归母净利润为亏损1.27亿元。分业务来看,上半年公司镶嵌饰品收入同比下降4.34%,成品钻收入同比下降98.27%。

迪阿股份在半年报中表示,外部环境的不确定性使得作为重要避险工具的黄金需求显著提升,对钻石镶嵌类产品也造成一定程度的影响,钻石镶嵌行业呈现周期性调整。

此外,培育钻石或者说合成钻石近年对钻石市场也产生了影响,培育钻石价格的下滑随之影响了相关上市公司的业绩。比如,力量钻石此前发布的半年报显示,公司2023年上半年实现营收3.6亿元,同比下降19.44%,实现归母净利润1.72亿元,同比下降27.95%。对于营收下滑,力量钻石在上述半年报中表示,原因是公司主要产品培育

钻石销售价格下降。

迪阿股份近日在业绩说明会互动问答环节表示,材质上虽然现在有合成钻,但其认为合成钻匹配的消费场景是日常佩戴和装饰,而且合成钻的价格下跌的速度也非常快。所以,天然钻石先天具备的稀缺性和珍贵性在爱的表达场景下会更胜一筹。

不过,也有公司表示受培育钻石价格下跌影响不大,仍看好相关业务发展。比如惠丰钻石近日在业绩说明会回复相关问题时表示,公司的利润来源主要为金刚石微粉,目前培育钻石价格下跌对公司业绩影响不大。公司持续看好培育钻石行业,陆续增加培育钻石产能,目前已批量生产。记者在现场采访时发现,由于天然钻石价格的下跌,也有不少消费者表示自己会开始关注钻石饰品。

有料 有用 有创见

证券时报官方微信