

股价累计涨幅大 药价上涨存压力 美生物科技股现抛售潮

CFTC数据显示
黄金净多仓位明显增加

□本报记者 张枕河

美国商品期货交易委员会(CFTC)最新公布的周度持仓报告显示,在截至9月22日当周,对冲基金等大型机构投资者持有的COMEX黄金净多头寸较此前一周增加14659手期货和期权合约,至21525手合约。

此外,在截至9月22日当周,对冲基金持有的COMEX白银净多头寸较此前一周减少12144手合约,至14515手合约;COMEX铜头寸由此前一周的净多仓转为净空仓,仓位为5106手合约。对新兴经济体经济放缓担忧加剧抵消了铜矿产量下滑预期的影响,对冲基金因此而增持铜空头押注。

CFTC数据还显示,在截至9月22日当周,对冲基金持有的美元净多头头寸金额较此前一周减少0.9亿美元,降幅1.8%,至204.8亿美元,创下2014年7月份后期以来最低水平。美联储在9月17日的例会上未启动加息并就经济增长前景发出警告,是导致市场暂时不看涨美元的原因。然而,随着美国商务部上周五公布的数据将上季度美国国内生产总值(GDP)数据上调,一贯偏向“鸽派”的美联储主席耶伦也表态称,预计美联储将于今年稍晚加息,更加令市场相信,美联储9月未加息只是暂时选择,其年内收紧货币政策的阻碍已经越来越小,美元升值空间较大。

嘉能可股价继续重挫

□本报记者 张枕河

矿业贸易巨头嘉能可股价28日大跌,再度创下历史新高。截至北京时间28日18时40分,其下跌26.7%至0.71英镑。市场人士指出,该公司当日试图通过出售资产来降低债务的举动并没有打动投资者。该股今年迄今已累计下跌超过75%。

嘉能可28日表示,同意将其位于巴西的Araguaia镍矿以800万美元价格出售给Horizonte Minerals公司。

高盛集团在最新报告中将嘉能可目标股价大幅下调24%,并称该公司可能无法保住BBB投资级债券评级。高盛强调,多数嘉能可的信用指标濒临投资级边缘。在外汇汇率稳定的情况下,如果现货大宗商品价格进一步下跌5%,那么多数嘉能可的信用评级指标将跌出保持投资级评级所需的范围,这意味着,市场对该公司的忧虑将很快再度出现。嘉能可近期的表现不佳说明,其所采取的自救措施是不够的,还需要做得更多。预计短期内该公司股价将继续波动。

Investec也在最新研报中对嘉能可的高债务水平表示担忧,强调如果现货金属价格不反弹,其当前估值将令市场难以承受。

拉加德称

IMF或下调全球经济增速预估

□本报记者 张枕河

国际货币基金组织(IMF)主席拉加德28日在接受媒体采访时表示,IMF可能会下调全球经济增速预估,主因新兴经济体增长放缓。

拉加德强调,目前全球经济仍处于复苏进程中,不过复苏速度却有所下降。经济前景的下行风险有所加重,包括大宗商品价格下滑,货币政策调整以及新兴经济体经济增长放缓等。值得注意的是,新兴经济体和发达经济体的表现较此前有所转变。

她指出,作为此前推动全球经济复苏的主要动力,新兴经济体的经济增长正在放缓,而发达经济体的经济增长动能则有所增强。这可能促使IMF调降全球经济增长预估。今年全球3.3%的经济增长速度预估已经不现实,明年全球3.8%的经济增长速度预估也是如此。但IMF仍预计全球经济增长速度将高于3%的水准。

IMF将于10月发布最新经济预估,其在7月份预计全球经济今明两年增长率分别为3.3%和3.8%。

10%。

本轮美股牛市中,生物科技板块堪称一大亮点,是美股市场的领头羊之一。自2009年3月美股牛市启动至今年7月触及高点,纳斯达克生物科技指数连续六年实现上涨,累计涨幅高达5.4倍,同期标普500指数上涨1.7倍,纳斯达克综合指数上涨2.5倍。早在2012年年中,纳斯达克生物科技指数就已突破2000年的高点,创下历史新高。

但自7月以来,生物科技股遭遇大范围抛售。分析人士认为,这很大程度上源于估值过高以及市场整体风险情绪降温。伴随着过去连续六年的上涨以及一大批并购交易,生物科技股的估值显著提升,早在去年夏天,美联储主席耶伦就曾警告过小型生物科技股存在估值泡沫。据彭博数据,目前纳斯达克生物科技指数动态市盈率为65倍,远高于标普500指数17倍的水平。

此外,近期美国政界讨论限制药品定价过高的问题引发投资者担忧,也成为导致抛售潮的诱因之一。美国民主党总统候选人希拉里·克林顿日前在社交媒体上公开表示,将制定相关方案应对部分药品价格不必要的迅速上涨。摩根士丹利分析师表示,政治压力和市场力量可能令药品价格上涨放缓,特别是在2016年以后,其间依赖于涨价的制药企业更容易受到冲击。

新兴板块频现波动

有市场分析师认为,近期生物科技板块的抛售源于强势上涨后的获利了结,但市场反应有些过头。专注于投资生物科技股的BioShares基金投资组合经理保罗·约克认为,生物科技投资者需要认清,大选周期必然会带来波动,但这也为短期投资者带来交易机会,并为长期投资者带来买入良机。约克预计生产非创新型和定价较高药品的企业将面临

增长压力,但生产新型药物的企业则可能面临巨大的买入机会,比如赛尔基因、吉利德、朱诺诊疗公司等。

事实上不止是生物科技板块,美股市场上其他一些新兴板块近期普遍经历“过山车”行情,曾火爆一时的3D打印板块就是前车之鉴。自2010年开始,美股3D打印板块持续成为市场热门,特别是在2013—2014年初期间,由于市场乐观预计3D打印技术掀起的制造业革命将迅速成为盈利,3D打印板块持续暴涨。然而自去年初触及高点以来,该板块龙头公司3D系统股价迄今已下跌近90%,Stratasys下跌80%,当前股价均创下多年来的新低。

分析人士认为,包括3D打印在内的新兴技术若要转变为切实的盈利还需要突破大量阻碍,一些概念炒作下的公司股价暴涨,但由于缺乏业绩基础,随时可能暴跌,其间风险不容小觑。

国债购买接近上限

日央行再宽松或另辟蹊径

整政策。

日元近期走势尽显韧性,美元兑日元汇率迟迟徘徊在120关口附近止步不前。不过,一些潜在风险正在悄悄逼近。有市场分析师指出,日本央行国债购买接近上限,该央行或将考虑新的刺激措施。

有分析师指出,因为当前量化宽松(OE)措施面临无法如期推升国内通胀和促进经济增长的质疑,日本央行考虑未来较长时间内是否大幅调整OE,探索在当前OE措施之外的选择。由于目前政策选择有限,如果国内通缩压力持续,日本央行仍会将每年购买80万亿日元政府债券的超级OE作为首选,但不排除长期内终结OE的可能性。

据媒体报道,日本央行内部分歧明显,一些官员怀疑扩大OE能不能显著推动经济增长,还有些官员担心,如果加快购买资产,可能最终会找不到市场供应资产的卖方。到目前为止,日本央行还没有定论,没有拿出任何OE改动的选项,很多决策者还希望通胀会如期上

升,让日本央行能在2017年左右考虑逐步撤销OE。但许多分析师怀疑,到2017年日本要上调销售税,所以可能不得不迅速撤销刺激。

日元疲弱长期难改

多家机构则表示,尽管日央行可能不再局限于国债购买等宽松手段,但最终对日元维持低位的促进作用却是一致的。

包括瑞银集团和摩根大通在内的投行认为,日本央行可能开始买进地方政府发行的债券以及资助政府项目的债券。据瑞银集团计算,这些债券余额分别为58万亿美元和69万亿美元。包括银行在内的金融机构能卖给央行的国债只有这么多,其中一个原因是它们必须保留部分公债以满足担保品要求。瑞银集团称决策官员可能在10月之后决定开始买进地方政府债券,因为届时日本央行购入主权债券出现困难。摩根大通分析师表示,日本央行的选项可能还包括调降存款准备金率。

苏格兰皇家银行市场策略师也指出,日本

央行的国债购买规模可能到2017年底或2018年初触及上限。日本央行未来无国债可买,这将影响日本央行货币政策决议的重要因素。如果日本央行考虑新的刺激,这或将引发日元新一轮的跌势。

国际货币基金组织(IMF)经济学家预计,由于国内债券供应不足,日本央行购买债券的OE项目可能到2017年就不得不慢慢结束。日本央行可以通过延长持有债券的期限继续施加货币宽松的刺激,或者扩大购买范围,也购买私人资产。

加拿大丰业银行指出,日本央行将考虑在10月进一步放宽货币政策,其需要加速促进明年9月前实现2%的通胀目标。

巴克莱资本表示,考虑到日本央行对经济和通胀具有建设性的观点,预计其将在明年4月实施额外宽松措施。相对量化而言,下一轮宽松措施对日元的影响料相对有限。具体来说,预计日本央行将扩大ETF购买,并降低超额准备金率。

多位美联储委员支持加息

小问题。

布拉德表示,美联储有充分理由推动利率正常化,且首次加息后货币政策仍将保持非常宽松。即便上调利率,美联储仍有政策调节的空间,可以让通胀朝着决策者希望看到的水平回升。

在本月的货币政策例会上,联邦公开市场委员会(FOMC)决定“暂缓加息”,但美联储主席耶伦上周四发表演讲时称,“我

同事大都认为今年内某个时点加息是合适的”。

本周将有多位美联储高层发表讲话,其中包括美联储主席耶伦、副主席费希尔、纽约联储主席杜德利等决策层核心人物,市场对此将保持密切关注。此外美国劳工部将于本周五公布9月非农就业数据,该数据是美联储货币政策调整的最重要参考指标之一。

电商促销战开打 国美在线十月将投1.5亿元

乔治强调,零利率无法解决美国经济当前面临的问题,等待“完美的”加息条件是不现实的,美联储不应忽视等太久才加息可能带来的错误。

圣路易斯联储主席布拉德也敦促美联储启动加息。他表示,美国经济的周期性复苏很大程度上已经完成,当前的经济状况不再需要短期利率处在超低水平,他担心美联储过于强调利用宽松货币政策解决就业市场上的

5%。此外,在物流与售后方面,国美在线的“计时达”、“限时达”及售后回收、维修、延保等一站式服务,也将在本次“十月High购节”活动中有所体现。国美在线将再次通过线上线下联动效应,有效实施O2M全零售战略。

国美在线目前尚未全部装入到国美电器

中,国美电器目前持有其60%股权。不过从国美电器半年报来看,线上业务增长迅速,公司也将加大对线上业务的投入。

国美电器的半年报显示,公司上半年电子商务商品交易总额(GMV)同比增长约151.34%。下半年公司将加强O2O全零售生态圈建设,引入更大流量,促进销售增长。

电商促销战开打 国美在线十月将投1.5亿元

购节”主题促销活动,在促销方式上将继续延续“直降+抽奖”的营销模式来吸引消费者,实现提升销售,提前截流“双十一”的目标。

国美在线CEO李俊涛表示,相较于此前国美在线基于每年上千亿元采购规模,以及包销断货、一步到位价、OEM、ODM等灵活的供应商合作模式,采购成本比对手低3%至

5%。此外,在物流与售后方面,国美在线的“计时达”、“限时达”及售后回收、维修、延保等一站式服务,也将在本次“十月High购节”活动中有所体现。国美在线将再次通过线上线下联动效应,有效实施O2M全零售战略。

国美在线目前尚未全部装入到国美电器

中,国美电器目前持有其60%股权。不过从国美电器半年报来看,线上业务增长迅速,公司也将加大对线上业务的投入。

国美电器的半年报显示,公司上半年电子商务商品交易总额(GMV)同比增长约151.34%。下半年公司将加强O2O全零售生态圈建设,引入更大流量,促进销售增长。

电商促销战开打 国美在线十月将投1.5亿元

购节”主题促销活动,在促销方式上将继续延续“直降+抽奖”的营销模式来吸引消费者,实现提升销售,提前截流“双十一”的目标。

国美在线CEO李俊涛表示,相较于此前国美在线基于每年上千亿元采购规模,以及包销断货、一步到位价、OEM、ODM等灵活的供应商合作模式,采购成本比对手低3%至

5%。此外,在物流与售后方面,国美在线的“计时达”、“限时达”及售后回收、维修、延保等一站式服务,也将在本次“十月High购节”活动中有所体现。国美在线将再次通过线上线下联动效应,有效实施O2M全零售战略。

国美在线目前尚未全部装入到国美电器

中,国美电器目前持有其60%股权。不过从国美电器半年报来看,线上业务增长迅速,公司也将加大对线上业务的投入。

国美电器的半年报显示,公司上半年电子商务商品交易总额(GMV)同比增长约151.34%。下半年公司将加强O2O全零售生态圈建设,引入更大流量,促进销售增长。

电商促销战开打 国美在线十月将投1.5亿元

购节”主题促销活动,在促销方式上将继续延续“直降+抽奖”的营销模式来吸引消费者,实现提升销售,提前截流“双十一”的目标。

国美在线CEO李俊涛表示,相较于此前国美在线基于每年上千亿元采购规模,以及包销断货、一步到位价、OEM、ODM等灵活的供应商合作模式,采购成本比对手低3%至

5%。此外,在物流与售后方面,国美在线的“计时达”、“限时达”及售后回收、维修、延保等一站式服务,也将在本次“十月High购节”活动中有所体现。国美在线将再次通过线上线下联动效应,有效实施O2M全零售战略。

国美在线目前尚未全部装入到国美电器

中,国美电器目前持有其60%股权。不过从国美电器半年报来看,线上业务增长迅速,公司也将加大对线上业务的投入。

国美电器的半年报显示,公司上半年电子商务商品交易总额(GMV)同比增长约151.34%。下半年公司将加强O2O全零售生态圈建设,引入更大流量,促进销售增长。

电商促销战开打 国美在线十月将投1.5亿元

购节”主题促销活动,在促销方式上将继续延续“直降+抽奖”的营销模式来吸引消费者,实现提升销售,提前截流“双十一”的目标。

国美在线CEO李俊涛表示,相较于此前国美在线基于每年上千亿元采购规模,以及包销断货、一步到位价、OEM、ODM等灵活的供应商合作模式,采购成本比对手低3%至

5%。此外,在物流与售后方面,国美在线的“计时达”、“限时达”及售后回收、维修、延保等一站式服务,也将在本次“十月High购节”活动中有所体现。国美在线将再次通过线上线下联动效应,有效实施O2M全零售战略。

国美在线目前尚未全部装入到国美电器

中,国美电器目前持有其60%股权。不过从国美电器半年报来看,线上业务增长迅速,公司也将加大对线上业务的投入。

国美电器的半年报显示,公司上半年电子商务商品交易总额(GMV)同比增长约151.34%。下半年公司将加强O2O全零售生态圈建设,引入更大流量,促进销售增长。

电商促销战开打 国美在线十月将投1.5亿元

购节”主题促销活动,在促销方式上将继续延续“直降+抽奖”的营销模式来吸引消费者,实现提升销售,提前截流“双十一”的目标。

国美在线CEO李俊涛表示,相较于此前国美在线基于每年上千亿元采购规模,以及包销断货、一步到位价、OEM、ODM等灵活的供应商合作模式,采购成本比对手低3%至

5%。此外,在物流与售后方面,国美在线的“计时达”、“限时达”及售后回收、维修、延保等一站式服务,也将在本次“十月High购节”活动中有所体现。国美在线将再次通过线上线下联动效应,有效实施O2M全零售战略。

国美在线目前尚未全部装入到国美电器

中,国美电器目前持有其60%股权。不过从国美电器半年报来看,线上业务增长迅速,公司也将加大对线上业务的投入。

国美电器的半年报显示,公司上半年电子商务商品交易总额(GMV)同比增长约151.34%。下半年公司将加强O2O全零售生态圈建设,引入更大流量,促进销售增长。

电商促销战开打 国美在线十月将投1.5亿元

购节”主题促销活动,在促销方式上将继续延续“直降+抽奖”的营销模式来吸引消费者,实现提升销售,提前截流“双十一”的目标。

国美在线CEO李俊涛表示,相较于此前国美在线基于每年上千亿元采购规模,以及包销断货、一步到位价、OEM、ODM等灵活的供应商合作模式,采购成本比对手低3%至

5%。此外,在物流与售后方面,国美在线的“计时达”、“限时达”及售后回收、维修、延保等一站式服务,也将在本次“十月High购节”活动中有所体现。国美在线将再次通过线上线下联动效应,有效实施O2M全零售战略。

国美在线目前尚未全部装入到国美电器

中,国美电器目前持有其60%股权。不过从国美电器半年报来看,线上业务增长迅速,公司也将加大对线上业务的投入。

国美电器的半年报显示,公司上半年电子商务商品交易总额(GMV)同比增长约151.34%。下半年公司将加强O2O全零售生态圈建设,引入更大流量,促进销售增长。

电商促销战开打 国美在线十月将投1.5亿元

购节”主题促销活动,在促销方式上将继续延续“直降+抽奖”的营销模式来吸引消费者,实现提升销售,提前截流“双十一”的目标。

国美在线CEO李俊涛表示,相较于此前国美在线基于每年上千亿元采购规模,以及包销断货、一步到位价、OEM、ODM等灵活的供应商合作模式,采购成本比对手低3%至