

# 央行连续开展逆回购 明确月中将续做MLF

6月9日,央行官网公告称,为维护银行体系流动性合理充裕,当天央行以利率招标方式开展了600亿元逆回购操作,期限为7天,利率保持2.2%不变,这是6月份以来央行连续第4个工作日开展逆回购操作。值得注意的是,央行6月8日的公告中明确表示,将于6月15日左右对本月到期的中期借贷便利(MLF)一次性续做,具体操作金额将根据市场需求等情况确定,给市场吃下“定心丸”。

## 货币政策操作 未显露进一步放松信号

进入6月,因银行体系流动性总量处于合理充裕水平,央行在6月1日至3日均未开展逆回购操作,从4日开始,央行连续展开逆回购操作。6月8日,面对5000亿元中期借贷便利(MLF)到期,央行以利率招标方式开展了1200亿元的7天期限逆回购操作,并罕见地公告称,将在6月15日左右对本月到期的MLF一次性续做。

业内分析认为,6月以来,公开市场净回笼继续、央行逆回购利率仍持稳、首笔MLF到期未续……到目前为止,央行一系列货币政策操作并未显露进一步放松信号。

6月是传统资金紧张月份,据Wind数据统计,本周共有7200亿元逆回购和MLF到期,除周一有5000

亿元MLF到期外,周四还将有700亿元逆回购到期,周五有1500亿元逆回购到期。从全月看,6月19日还将有2400亿元MLF到期。

资金面上,6月9日当天,上海银行间同业拆放利率大体继续保持了上行,其中,隔夜Shibor下行5.70个基点,报1.8330%;7天Shibor上行0.5个基点,报1.9470%;14天Shibor上行6.8个基点,报1.7410%。同时,6月9日早盘,国债期货短线拉升,10年期主力合约涨0.14%,5年期主力合约涨0.31%,2年期主力合约涨0.19%。

## 会否降准?

### 市场观点存分歧

央行只透露了月中将开展MLF,但没明确会不会调整利率,由此,市场对6月会不会降准、降息的关注升温,

不过,对于是否会降准,市场观点也存在分歧。

中国民生银行首席研究员温彬预计,本月降准或将“落空”。考虑到半年季节性流动性压力,央行或将重启28天逆回购,并采取“逆回购+MLF”组合维持流动性和市场利率稳定。下阶段看,利率债和信用债的集中发行,对市场资金供求关系仍将带来较大影响,全面降准仍然可以期待。

浙商证券则认为,6月“降准降息”是大概率,从往年情况来看,每年6月都是市场“钱荒”高发期,这其中主要存在两方面原因,一是银行面临年中考核,企业年中结算致使资金回流;二是6月适逢季末、半年末,理财产品到期。面对资金相对紧张的局面,央行有望在6月进一步实施降准降息的措施。

## 欧莱雅在中国发起 美妆科技初创挑战赛

新快报讯 记者陆妍思报道 随着中国疫情防控取得重大战略成果,消费市场开始强劲反弹,国际日化巨头欧莱雅选择跨出其在中国打造美妆科技生态圈的第一步。近日,欧莱雅中国在线启动了首届“BIG BANG美妆科技创造营”,通过初创挑战赛的形式,“云邀请”全国科技初创企业共同探索和孵化革命性的美妆科技解决方案,开启了中国美妆科技领域初创挑战赛的先河。

据悉,首届“美妆科技创造营”将开辟“玩美新体验”“引领新运营”“预见新产研”3个赛道,聚焦美妆科技创新的3个关键领域,即消费者体验、供应链运营和新形态、新功效、新体验的未来产品。创新成果以最快在1年内投入商用为目标,欧莱雅中国将整合集团几乎所有部门和十余品牌的领先资源和专长投入本次赛事,并将在3大赛道分别选出2家获胜企业,与其开展验证性试点(POC)合作,加速创新成果的孵化、商业化和规模化。

欧莱雅中国总裁兼CEO费博瑞透露,在11月举行的第三届中国国际进口博览会上,欧莱雅也将全面贯彻科技美妆理念,将在展馆内特别设立一个“美妆科技实验室”,以求向中国消费者展示未来科技与美妆融合碰撞的无限可能。

据欧莱雅集团最新财报显示,2020年第一季度,全球化妆品市场销售情况总体下跌了近8%,相比之下,欧莱雅集团的销售额同比下降4.8%,仍好于全球市场总体水平。同时,尽管受疫情影响,中国市场零售业第一季度遭遇重挫,但该季度欧莱雅集团在中国市场的业绩增长仍然达到了6.4%,并处于快速恢复的过程中。其中在电商渠道,欧莱雅集团的业绩增长达到了52.6%。

## 首届阿里巴巴网交会开幕 助外贸企业解决“订单”

据新华社电 8日下午,由阿里巴巴国际站举办的首届阿里巴巴网交会正式拉开帷幕。中国各大工厂的工作人员纷纷打开直播设备,向屏幕另一头来自全球的批发商直播卖货。

据主办方介绍,这是今年全球跨境贸易领域规模最大的线上展会,自6月8日持续至28日,会有超过一千万名来自全球的批发商参会。

阿里巴巴网交会将开设6000场跨境B2B直播。网交会还推出了一系列免费及优惠的跨境贸易服务产品,涵盖电商出口的各个环节,预计将帮助商家最多节省60%的履约成本。

阿里巴巴国际站方面表示,公司连接了中国100个特色产业带和1.5亿名海外采购商,今年将推出20场线上展会,帮助外贸企业解困并实现数字化转型,通过大数据匹配供需解决“订单荒”,以全面稳定的跨境供应链解决“履约难”。

阿里巴巴在5月11日至24日举办的线上展会数据显示,商家询盘同比增长303%,意向订单量同比增长473%,已支付订单量同比增长179%,实收交易总额同比增长109%。

## 好想你一边回购一边减持受市场质疑 回购比例刷新A股纪录

新快报讯 记者涂波报道 好想你6月8日晚间披露,拟斥资14.69亿元至29.38亿元,回购公司21.91%至43.83%的股份,然后注销。此次,好想你以最高回购公司近44%的股份比例,刷新A股纪录。6月9日好想你涨停,报收11.51元,涨停板位置封单逾44万手,最新市值59.36亿元。但是,在好想你大比例回购的同时,昨日公司重要股东抛出减持计划,一边回购一边减持的行为使得公司陷入争议的漩涡。

6月9日,好想你披露公告主要股东减持计划。持股10.29%的杭州浩红实业有限公司,拟在六个月内减持不超过3%的股份;持股0.028%的董事兼副总经理邱浩群,拟减持0.007%的股份。二者分别是好想你2016年收购百草味时的控股股东和创始人,公告中

称两位股东减持是基于发展需要和本人资金需求。今年一季度,好想你第二、第三、第四大股东都出现巨量减持行为。

回购公告指出,好想你回购价格不超过人民币13.00元/股(含),而昨日股价报收11.51元/股,离回购上限价格仅不到两个涨停板,届时,公告中提及的“因股价持续超出回购价格上限导致股份回购无法实施”或将变为可能,但这一点又刺激了股价的上涨。一边回购一边减持,市场因此有质疑“究竟是诚意回购,还是通过回购利好为股东做嫁衣,存在利益输送”?

一家最新市值不足60亿元的中小板上市公司,宣布将最高回购29.38亿元,市场猜测,该笔资金来源是出售杭州郝姆斯食品有限公司(“百草味”的母公司)100%股权所得的近50亿

元。而数据显示,已经出售的郝姆斯公司2017年至2019年,收入占公司营收分别为75.80%、78.80%、84.26%,也就是说占大部分营收。市场同样质疑,出售了公司最大利润来源,主营业务前景又并不乐观,公司将何去何从?

据了解,今年1—5月,实施股份回购的上市公司达199家,涉及金额达147.31亿元。业内人士表示,大比例回购对于股东来说,的确是好事,但是投资者以此为投资主题的话,还需要综合考量好想你本身的投资价值。此外,虽然回购有利于提升投资者的投资回报,但是也无法杜绝一些公司为了抬高股价让大股东出清,而找时点发布回购公告,由此投资者如果是冲着回购主题去做投资的话,还是需要格外小心。

## 国产美妆品牌进入爆发期,代工壁垒低竞争激烈

新快报讯 记者陆妍思报道 在电商及直播的红利下,国产美妆品牌开始迅速崛起。诞生于广州的完美日记,连续12个月雄霸天猫彩妆类销售冠军位置,进阶头部品牌。不过,完美日记也面临着众多定位相似的国妆品牌的“围追堵截”。对此,完美日记母公司逸仙电商的对策是发展多品牌战略以及布局线下。6月8日逸仙电商发布了新品牌完子心选,公司联合创始人陈宇文同时透露,公司将进一步推动新零售战略落地,今年计划新开店将达到400家。

伴随着完美日记的成功,逸仙电商受到资本界的热烈追捧,先后吸引了真

格基金、弘毅、高榕、高领、CMC、老虎基金、厚朴、博裕等知名机构的投资,成为业内公认的“互联网+美妆”翘首。

不过,完美日记采用的代工方式生产模式竞争壁垒不高,很容易导致各家产品差异化不足,品牌认知度小,用户对品牌的忠诚度不足等问题。目前,与完美日记定位的相似的品牌就有不少,比如花西子、调色师、话梅和橘朵等,都是主打性价比,并以年轻消费群体为主,其中话梅也获得了高领资本的投资。

来自高瓴创投的Sarah对记者表示,中国正经历美妆大爆发的初期,无论是渠道品牌还是自有产品品牌,都

有机会在这个过程中成长,只不过各家所坚持的初心和做的商业模式不一样而已,但同样值得期待。

面对追兵,逸仙电商的对策是启动多品牌战略。陈宇文认为,随着中国市场的成熟,行业的整合、兼并、收购会加剧,集团化作战格局将成为这一阶段的主要竞争形态。

在谈及新品牌与完美日记的区别时,陈宇文表示,在品类上,完美日记会比较集中在彩妆,完子心选则偏向品类,将涵盖护肤、彩妆、个护及美容仪器等200多个SKU,目标是为18—28岁年轻大学生和白领女性消费者提供一站式的变美方案。