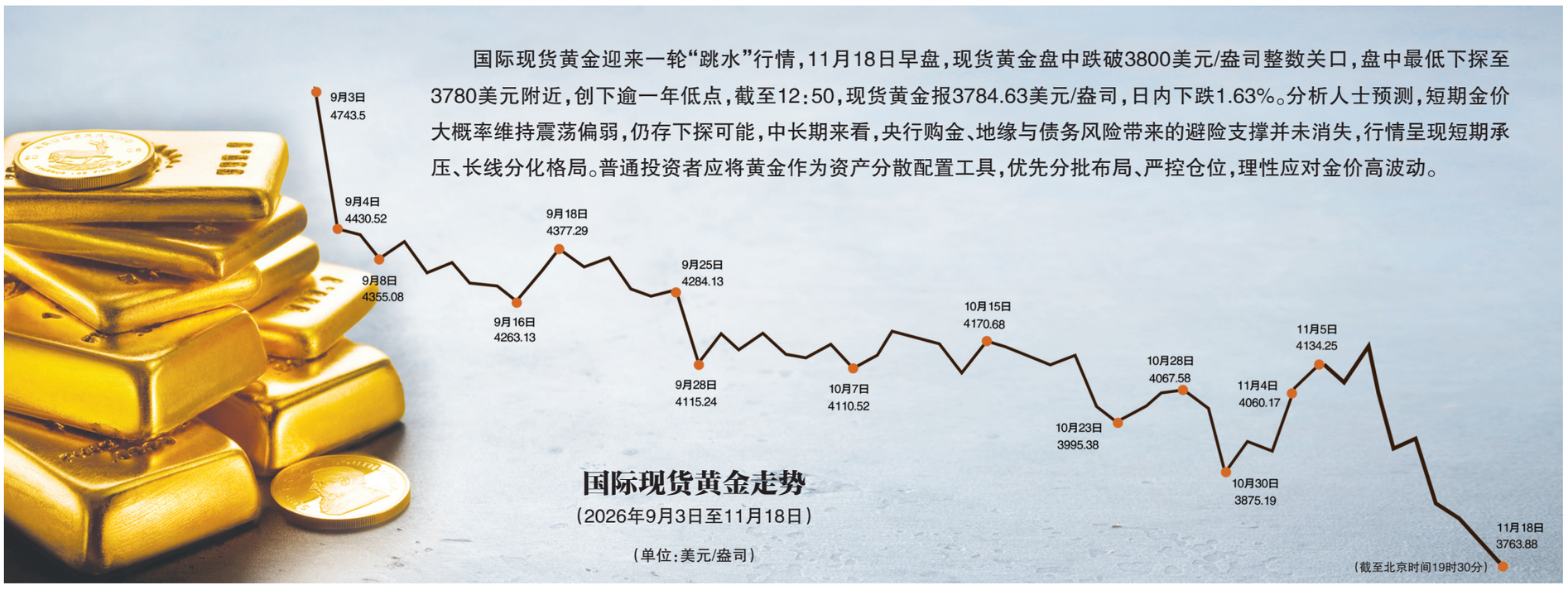
编辑 赵天舒 美编 张彬 责校 池红云 电话:64101949 bbtzbs@163.com

金价跌至一年低点 短期依然承压



国际现货黄金迎来一轮“跳水”行情,11月18日早盘,现货黄金盘中跌破3800美元/盎司整数关口,盘中最低下探至3780美元附近,创下逾一年低点,截至12:50,现货黄金报3784.63美元/盎司,日内下跌1.63%。分析人士预测,短期金价大概率维持震荡偏弱,仍存下探可能,中长期来看,央行购金、地缘与债务风险带来的避险支撑并未消失,行情呈现短期承压、长线分化格局。普通投资者应将黄金作为资产分散配置工具,优先分批布局、严控仓位,理性应对金价高波动。

跌破3800美元关口

11月18日早盘,现货黄金盘中跌破3800美元/盎司整数关口,盘中最低下探至3780美元附近,截至12:50,现货黄金报3784.63美元/盎司,日内下跌1.63%。

金价急跌背后,是美联储紧缩预期再度升温。消息面上,圣路易斯联储主席穆萨莱姆近日在演讲中释放鹰派信号,称美联储可能需要在2027年春季前多次加息,以推动通胀回归2%的目标。穆萨莱姆认为,当前货币政策仍然偏宽松,尚未形成足够的限制性,经通胀调整后的“实际”政策利率可能需要在明年春季前上调约1个百分点。

另据CME“美联储观察”,美联储12月加息25个基点的概率为95%,加息50个基点的概率为5%。美联储到明年1月累计加息25个基点的概率为25.2%,累计加息50个基点的概率为71.1%,累计加息75个基点的概率为3.7%。在加息预期升温之下,美债收益率上行、美元指数同步走强,进一步对贵金属价格形成压制。

市场情绪的变化,也引发机构调整金价中长期预期。高盛在一个月内两度下调黄金价格目标,最新将2027年底金价预期下调至4650美元/盎司,此前为4800美元/盎司。本月早些时候,高盛已经下调了金价预期,将其对2026年底的黄金价格预测从4650美元/盎司下调至4150美元/盎司,并将对2027年底的预测从5400美元/盎司下调至4800美元/盎司。高盛预计,随着美联储持续收紧政策对无息资产黄金构成压力,近期金价将进一步走弱,波动性也会加剧。

苏商银行特约研究员武泽伟表示,本次金价快速下探,核心触发因素是市场重新定价美联储紧缩路径,加息预期大幅升温直接压制贵金属估值。黄金属于无息资产,美债收益率上行抬升持有黄金的机会成本,叠加美元指数走强,以美元计价的黄金吸引力同步回落。机构下调中长期目标价格,进一步放大短期交易层面的谨慎情绪,多头资金集中离场加剧价格下行节奏。

武泽伟判断,短期金价大概率维持高位震荡偏弱格局,价格波动将紧密跟随美国通胀数据和美联储政策表态,运行区间重心有所下移,短期主要在3750美元/盎司至3950美元/盎司区间反复博弈。如果后续通胀数据持续高于预期,加息预期进一步强化,金价仍存在下探空间。

中国(香港)金融衍生品投资研究院院长王红英也持有同样看法,他强调,本轮黄金价格直接下跌主要有两方面原因:一是美国10月居民消费价格指数(CPI)同比继续上行,通胀压力再度抬升。持续走高的通胀让加息成为可选政策,市场由此判断美联储12月加息概率升至95%。受上述因素共同影响,金价回落。近期黄金在利空压制下持续走弱,当前多空双方正在3800美元/盎司关键位置展开争夺,若后续利空消息发酵,金价不排除进一步下探至3700美元。

理性看待波动

短期急跌并不意味着黄金的投资价值消失,世界黄金协会在近日发布的《市场评论|金价底部在何方?》一文中指出,从技术面看,金价已跌至其通常认定的下行“极端”水平,较200日移动平均线低10%,但仍处于3857美元/盎司的支撑位上方。该支撑位对应金价自2015年以来整轮涨势的38.2%斐波那契回撤位。这表明,从金价目前所处的价位和技术状态来看,已可以开始关注预示潜在重要底部形成的信号。不过,由于趋势动能仍在走弱,现在判断见底似乎仍为时过早。这意味着金价仍可能下探3857美元/盎司,但该价位很可能成为对投资者颇具吸引力的入场点。

跳出技术面的短期信号,拉长时间维度观察,黄金的底层支撑逻辑并未发生动摇。武泽伟强调,中长期维度,紧缩预期的定价会逐步充分,央行购金、外汇储备多元化的底层需求没有发生改变,地缘与全球债务风险也会持续提供避险支撑。一旦通胀压力缓和,市场交易政策转向预期,金价有望迎来修复行情,行情节奏将呈现短期承压、长线分化的特征。

基于不同阶段行情的差异判断,普通投资者更需要建立适配自身的配置思路,规避情绪化操作。武泽伟建议,普通投资者需要厘清黄金的资产定位,把黄金作为组合分散风险的配置工具,而不是博取短期价差的投机标的。当下市场波动明显放大,不适合一次性大额抄底,也不要在急跌阶段恐慌斩仓,可采用分批布局或者定投的方式平滑波动。配置规模需要控制在自身可投资资产的合理区间内,避免资金过度集中。优先选择正规渠道的低杠杆黄金产品,远离高杠杆交易品种,警惕短期剧烈回撤带来的大额亏损。同时持续跟踪美国通胀数据与美联储政策信号,根据自身风险承受能力设置预期,理性看待金价的双向波动。

王红英指出,对投资者而言,当前利空因素仍在持续,短线做空是市场较为主流的思路,但务必做好止损;因此,投资者可以选择短线技术卖空或保持观望,待金价企稳后,再逐步布局黄金ETF这类无杠杆品种;在当前影响金价的因素较为复杂的环境下,尽量避开带杠杆的交易产品。

北京商报记者 宋亦桐

对话国华担保董事长罗功:

政府性融资担保可扩大创新型中小微企业认定覆盖面

中小企业融资,缺的往往不只是一张报表,而是信用背书和风险分担。政府性融资担保机构正是以少量财政资金撬动金融资源,为银行缓释风险、为企业增信,是普惠金融体系中不可替代的一环。

近年来,北京持续健全政府性融资担保体系,不断优化银担合作、风险补偿、降费让利等配套机制,服务范围覆盖科创、文化、涉农等多个领域,源源不断为实体经济薄弱环节注入金融活水。

业务快速扩容的同时,行业也持续面临诸多现实考验:如何平衡政策性使命与机构可持续运营?如何差异化识别不同类型小微企业真实风险?如何完善长效容错机制?围绕这些问题,北京商报记者对北京国华文科融资担保有限公司(以下简称“国华担保”)董事长罗功进行了专访。

北京商报:政府性融资担保机构承担着怎样的行业角色?与银行之间是何联系?

罗功:政府性融资担保机构是准公共产品,承担三大核心作用:放大器、稳定器、调节器。一方面,依靠财政资金撬动信贷杠杆,放大财政扶持效能;另一方面,为中小微企业增信,同时为银行分担信贷风险,实现风险缓释;此外,发挥逆周期调节作用,根据产业导向精准滴灌,帮助企业渡过难关,围绕科技、消费、创业就业等方向定向扶持市场主体。我们的服务多面向早期、初创企业以及中小微企业。

担保机构本身不直接发放贷款,核心职能是为企业增信、为银行分险,与银行长期保持合作关系。过去,行业普遍采用担保机构100%承担风险的模式;近年来,在国家融资担保基金及再担保机构的牵引下,逐步推行银担风险共担,即担保机构承担80%风险责任、银行承担20%风险责任,配套建立双方协同尽调的业务规则。未来银担合作会进一步紧密,更好服务中小微企业融资需求。

与此同时,银行持续推进客户下沉,也对担保行业形成了一定市场冲击,在复杂经济周期背景之下,银行与担保机构正在逐步重新磨合,寻找新的业务平衡点。

北京商报:国华担保与北京中小企业融资再担保有限公司(以下简称“北京再担保”)是什么关系?

罗功:北京再担保是国家融资担保基金与北京市区两级融资担保公司之间的核心业务纽带,承担着上承国家政策、下联市区担保机构的关键职能。在股权结构层面,北京再担保是国华担保的股东单位。

再担保针对中小微企业普遍面临的融资难、融资贵问题,政府通过出资设立再担保公司,利用其增信、分险功能,完善首都金融基础设施,构建多层次融资服务体系,发挥“增信、分险、规范、引领”功能,以改善首都中小企业的融资环境,引导金融资源流向小微企业和“三农”等政策支持领域。

我国已形成“国家融资担保基金—省级再担保机构—市县融资担保机构”三级构架的政府性融资担保体系。具体到北京,则体现为“国家融资担保基金—北京再担保—市区级担保机构”的联动体系。在银担分险业务实践中常见“2:2:4:2”模式:国家融资担保基金承担20%、省级再担保机构承担20%、市县直保机构承担40%、银行承担20%。

不过需要注意的是,只有满足国担基金规则的业务,才可以纳入这套分险框架,享受风险分担、补偿政策;不符合标准的业务全部风险需要担保机构自行承担。

北京商报:面向科技、文化类企业,国华担保推出了哪些特色产品与服务?

罗功:国华担保2012年成立之初,定位为文创专营担保机构。经过多年发展,现已转型为综合性担保机构,形成文化、科技、现代服务业三大产业客户群。

早期我们针对细分行业依靠人工线下评审,开发过多款垂直产品,例如面向军工领域的军工专项贷、面向初创企业的创业贷、适配算力行业的算力贷等。如今我们对这些细分产品进行整合,推出全线上担保产品“文科e贷”。该产品专门服务文化、科技类及现代服务业等中小微企业,系统会根据企业所属类型匹配对应的评审模型、参数,输出适配的担保额度。

文科e贷属于“客户导向型”产品,设计初衷为提升客户体验、提质增效、扩大服务覆盖面、管控业务风险。产品拥有以下优势:

第一,大幅压缩时间成本。传统线下审批周期需要2—3周,线上依托政务授权数据自动完成基础分析,审批缩短至1—2天,同时支持不受地域限制的线上签约,即便企业负责人异地出差也可以完成全部流程,省去大量纸质材料递交、反复线下尽调沟通的环节。

第二,破解信息不对称难题。通过企业授权直接获取真实经营数据,规避企业包装材料、减轻主观判断干扰因素,识别部分风险。

第三,风险识别规则前置。风控在产品定义阶段就介入,把准入条件、反欺诈、黑名单识别规则固化成产品参数,客户提交申请后系统自动运行校验,人工仅处理灰名单和例外场景。客户体验未受影响反而得到优化,将传统操作模式下的几天等待时长缩短至秒级。

文科e贷2023年4月上线至今,累计实现放款规模103亿元,累计服务中小企业2315户。

北京商报:国华担保围绕数字化转型做了哪些工作?

罗功:一方面,夯实数据底座。对接政务公开数据,叠加公司15年经营积累的近万家正反样本项目数据,包含正常项目以及代偿项目,完成数据结构化处理,按月度、季度迭代优化业务模型参数。另一方面,沉淀行业参数经验。针对文化、科技、现代服务业下细分赛道,沉淀专属评审参数,把行业业务经验固化进系统模型。

北京商报:国华担保曾落地北京市首笔数字人民币担保贷款。如何看待该实践尝试?价值何在?

罗功:数字人民币担保贷款现阶段还属于“样板间式”试点尝试,后续我们将总结经验逐步提高扩展应用场景。其核心价值在于可以全链路监控贷款资金流向,完整留存资金流转证据链,确保企业资金实际用途与审批要求保持一致,同步提升保后管理效率。随着数字人民币的广泛应用,后续我们会持续探索产品创新。

北京商报:担保机构的客户来源有哪些?目前主要是怎样的获客模式?

罗功:目前还是以银行推荐为主。但伴随数字化建设推进,我们不断增强业务拓展能力建设,依托自身白名单机制主动触达目标企业,线上产品也成为自主获客渠道。

风险控制的第一道关口便来自获客。市场上存在包装客户的情况,因此,我们更希望通过自主营销充分了解企业真实情况,实现风险管控前置,应对复杂的经营环境。

北京商报:文化企业、科技企业在担保评审、服务模式上存在哪些差异?

罗功:科技企业评审拥有完整评价体系,重点考察创始团队的背景实力、技术成熟度与前瞻性、量产落地能力、上下游产业链以及企业财务基本面等。文化企业则偏向项目制审核,行业覆盖影视、广告、数字文创、艺术品等,很难套用标准化生产企业评价逻辑。虽然同样会考察创始团队、财务基本面,但评审核心聚焦项目IP价值、市场认可度、变现能力、回款来源与项目周期。

两套完全不同的评审标准是文化类企业融资难的核心原因之一。同时,这要求我们的一线从业人员对行业有深耕,并不断更新认知,了解市场变化。

北京商报:从机构实操角度看,政策层面还有哪些进一步拓展空间?

罗功:知识产权质押融资痛点突出。科创企业知识产权存在定价难、处置变现难的现实问题,无法依靠地方单独解决,需要国家层面完善知识产权处置配套机制。

另外,我们观察到,现在文化科技融合类企业,以及运用AI人工智能、大模型等初创小微企业或OPC公司,在初创阶段普遍尚未获评高新技术企业、专精特新等相关资质。这类企业核心产出以内容为主,同时配套研发大量自研视觉技术。需针对性扩大创新型中小微企业认定覆盖面。

北京商报记者 董晗萱