

汾西定点扶贫见实效 基金业展现资本温情

2019年继续打出脱贫攻坚组合拳

□本报记者 叶斯琦

11月底,黄土高原寒意不减,干冷的西北风轻易刺透羽绒服的屏障。不过,在山西省汾西县,脱贫攻坚的热情却远胜寒意,为这座黄土高原残垣沟壑区的山区农业县带来了勃勃生机。

就在一年前,在中国证监会和山西省、临汾市有关负责人的见证下,中国证券投资基金业协会(以下简称“协会”)及协会35家会员单位与山西证券一起,和汾西县政府签约“光伏农场”、“汾西产业扶贫投资基金”和“洪昌养殖与诸城外贸战略合作”三大扶贫重点项目,标志在中国证监会党委的领导下,协会对口帮扶汾西县有关工作进入了重点突破、以点带面、狠抓落实的全面铺开阶段。

11月29日至30日,协会“光伏农场扶贫项目落成仪式暨2018基金行业扶贫公益联席会”在山西省汾西县召开,协会相关负责人及39家基金行业代表参加了有关活动,一起见证了这一年来基金行业在汾西的扶贫成效。

发挥资本效能 “富民”又“强企”

汾西县是国家级扶贫开发工作重点县,国土面积880平方公里,耕地面积39万亩,辖9个乡镇(社区)126个行政村(居委会),总人口14.97万人,其中农业人口13万人。

地处汾西县的洪昌养殖有限责任公司在汾西扶贫工作中发挥了重要作用。洪昌养殖始建于2009年10月,2011年3月建成了年产20万吨饲料加工厂、年出栏300万只肉鸡养殖示范场和年屠宰2000万只肉鸡的屠宰加工厂,带动帮扶汾西县2300余户建档立卡贫困户从事物流运输、肉鸡饲养、抓鸡、肉鸡防疫等。

“之前工作不太固定,有时种地,有时打零工,赚不到什么钱。现在来洪昌养殖工作,收入比以前提高了。”在洪昌养殖的员工董新成看来,这

份工作给自己一家四口的生活带来很大改善。目前他的月收入达2300元以上,全家早已于2016年脱贫。他告诉记者,希望继续在洪昌养殖干下去,身边也有不少乡亲在这里工作。

作为重点扶贫项目之一,协会为洪昌养殖引入了战略合作伙伴——中国土畜进出口商会肉鸡出口分会首任会长单位“山东诸城外贸”。2017年12月,双方合作完成的27.5吨鸡肉产品阿富汗出口订单,成为汾西县历史上第一笔出口订单,也是山西省历史上第一笔中东地区鸡肉外贸出口订单。目前双方已成立合资公司,计划在汾西县建立肉鸡养殖、屠宰、深加工的一条龙产业链,为汾西培育一家年产值30—50亿元、税收5000万元以上的龙头企业,该项目建成后可以直接安置3000名贫困人口就业,间接带动汾西县1万人脱贫致富。

协会还发挥专业优势,以协会捐助为基础设立的“汾西产业扶贫投资基金”,同样对洪昌养殖提供了大力支持。据相关负责人介绍,养殖业是一个劳动力密集型行业,一条肉鸡养殖产业链可以容纳八九百人就业,解决农村剩余劳动力的再就业问题。同时,对当地龙头企业进行扶持,可以更好地发挥资本的有效用,在“富民”的基础上又能“强企”。

“输血”又“造血” 可持续扶贫

如何提升当地的“造血能力”,从“外部扶贫”走向“自主脱贫”是当下扶贫工作的核心关切。作为汾西县重点扶贫项目之一的“光伏农场”,就是“输血”和“造血”相结合的体现。“光伏农场”是协会根据汾西县乡镇集体经济基础较弱、扶贫托底任务重的实际情况,依托国家“光伏扶贫”政策支持,结合汾西县光伏产业发展的基础条件,号召基金行业向汾西县所属8个乡镇捐助的“托底扶贫”项目。

据记者了解,由协会35家会员捐资建设的

“光伏农场”项目已于今年6月30日全部完工,实现并网发电,开始发挥“扶贫托底”效益。截至10月底,8座光伏电站累计发电量110.22万度,发电收益92万元,按年化计算,8个光伏农场可以帮助约800个建档立卡贫困户脱贫、提供托底支持。

扶贫并不止于托底。据协会相关负责人介绍,下一步,协会将支持汾西县各乡镇结合各自实情,规划光伏下农业项目,预计每年可产生种养殖业收益230余万元、直接带动70多贫困人口就业,形成“光伏+农业+就业”的复合收益。

除此之外,在实现“输血+造血”的可持续、精准扶贫方面,“电商扶贫”项目更是起到了的示范作用。据记者了解,2018年以来,在协会、汾西县政府共同努力下,汾西县正式开通“京东·汾西特色馆”和“乐农汇”电子商务微信小程序两个电子商务平台。协会还积极倡议基金行业通过电商平台积极参与汾西农副土特产品采购帮扶,仅在2018年元旦、春节的一段时间内就取得400万元订单、实际交付170万元产品销售佳绩,截至2018年10月底,共取得约310万元电商销售额,有效助力汾西农户实现增收。

汾西县和平镇季家村的赵勇对此感触颇深。32岁的赵勇,曾在大学实习期间查出了布加氏综合征,随后手术失败更是让这个原本就收入微薄的家庭雪上加霜。2016年,积极乐观的赵勇决定和父亲养蜜蜂,销售蜂蜜。2018年,转机出现了。赵勇参加由汾西县发改局主办的电子商务进农村综合示范项目电子商务培训班,开始通过农产品上行渠道销售蜂蜜。在他的努力下,自己的蜂蜜通过淘宝、普云交易等电商平台、微信、微店等渠道卖到了上海、深圳等许多城市,客源不断增多,渠道不断拓宽,2018年5月至10月蜂蜜线上销售额达9000余元。赵勇现在担任季家庄村的电商站站长,“我要用电商来改变自己和家乡人的命运!”他说。

机构重视海外市场 看好新经济领域

□本报记者 吴晖

2018年即将结束,但市场依然不平静,10月以来美股三大指数纷纷回调,恒生指数更是从年初就开始回调。展望2019年,如何把握住全球市场的机遇遇到了众多投资者最关心的话题。

日前,在由微博财经主办、香港交易所作为支持单位、华盛证券协办的“微博2018港美股投资者交流峰会暨港股模拟交易大赛颁奖典礼”上,诸多机构探讨了当下海外市场的投资机会。

海外市场得到重视

越来越多国内投资者注意到了海外市场,在过去四年里,沪深港通累计成交金额突破10万亿元,吸引了众多境内外投资者。沪深港通的开放,让两地市场联系更加紧密,尤其是香港作为连接内地和国际资本市场的桥梁,成为众多内地投资者走向国际化投资道路的第一站。

中国企业研究院首席研究员李锦：发挥国企基金优势 赋能产业升级

□本报记者 刘宗根

近期国有企业和民营企业如何围绕产业链构建合作共赢的价值链,成为市场关心的热门话题。“随着国资国企改革的持续深入,国资国企基金将成为各地国有资本投资运营的重要抓手,将进一步创新发挥国有经济的引导、放大功能。”12月4日,在首钢基金主办、北京创投联盟协办的“2018中国产业基金50人论坛国企基金专场”上,中国企业研究院首席研究员李锦表示。

国企改革新动力

清科最新发布的报告显示,目前国有企业已经通过多种方式参与股权投资市场,并取得一定成效。不论是募资规模还是投资规模,国有企业

在我国股权投资市场均占有较大比重,在股权投资市场的地位日渐凸显。从行业上看,国有企业在准入门槛较高的行业以及资源密集型的行业中更为活跃。从投资地区上看,国有企业在一定程度上带动了我国欠发达省份的股权投资市场发展。在一些中西部省份,国企是开展股权投资的主要力量,不仅为企业提供了融资,也为当地的民间资本起到了示范和带头作用。

李锦认为,目前用基金平台的方式多方筹集资金,实际上已形成国企供给侧改革中“金融+”现象。这个现象有利于解决国企改革、供给侧改革过程中“钱从哪里来的问题”,有利于推进国企重组整合、去产能、混改及实体经济的发展。作为管资本的重要尝试,基金是“国资运营的一种市场化手段”,他表示,未来地方政府将会更多运

用这一工具,这是可以预料的,“金融+”现象将成为国企改革的新动力。

李锦认为,资金不足是目前国企改革的主要障碍之一。我国现有国有企业15万多家,据估算,实现国有企业资产重组大约需要2万亿元的资金支持。通过设立基金的方式,可以充分利用资本的杠杆作用,最大限度地撬动社会资本参与国企改革,为国企改革提供充足的资金保障。

市场化逻辑运作

在业内人士看来,国企改革基金不同于普通的私募股权基金,其把基金的资本属性、改革的政策属性和国企的功能属性有机地结合起来,在追求国有资本保值增值的同时,对完全市场化的基金发挥引导基金的作用,对社会资金发挥集聚

低的。不过,我们可以看到这两年的趋势,一些优秀的新经济公司如互联网、科技、生物科技等在逐渐增多。无论一级市场还是二级市场,未来投资机会一定还会出现在新经济领域。”

高腾国际权益首席投资官李宇则指出,长期来说纳斯达克比道琼斯走得好,这说明经济中的新旧动能转换一定是存在的,投资新经济肯定有道理。但他也表示,不是什么时候投新经济都合适,现在很多新经济企业也面临着IPO破发的窘境。

“第一,过去二级市场的泡沫可能还不是很大,但是一级市场很大。基金涌入一级市场,希望在IPO获得暴利,使得很多一级市场的股票估值超过二级市场。前一段时间小米、美团一上市就破发就表明这一情况。第二,新经济的主要概念集中在移动互联网,但智能手机的销售今年下滑百分之十几,这说明新的智能手机用户已经不增长了,投资移动互联网相关公司的逻辑不太扎实。”李宇说。

和杠杆作用。

李锦认为,国企改革基金须坚持市场化导向,按照资本的逻辑实施规范运作。一是坚持市场化募、投、管、退运作;二是采取独立、市场化的投资决策机制,投委会引入专业人士;三是建立经得住市场检验的科学有效的风险管控体系;四是建立专业化的人员团队,采取市场化选、育、用、留机制;五是采取市场化激励机制,如核心管理层入股、项目跟投机制等。

李锦认为,国企改革基金不只是立足于单体企业的改革,还要建立良好的产业链思维,沿行业、产业链、产业树实施专业化投资,充分发挥基金在区域内的影响力,实现产业链的上下配合,形成引导力、控制力,按照链式思维打造产业生态,帮助国企改善产业链条,打造产业集群,推动产业升级。

泰康资产金志刚：被动型基金产品发展步入“快车道”

□本报记者 李良

冬日暖阳,慵懒的午后,记者在北京泰康国际大厦如约见到了金志刚。他的精神十分饱满,这或许得益于泰康文化中的,鼓励午后小憩片刻的细节。金志刚是泰康资产管理有限责任公司副总经理、公募事业部负责人。自2015年获准开展公募业务三年来,泰康资产的公募基金管理规模已逾400亿元,产品线布局迅速,尤其是旗下固定收益类基金产品的突出业绩表现,已成为泰康资产的一张“名片”。不过,这次金志刚和记者聊的并不是固定收益投资,而是泰康资产公募业务的新战略:布局包括指数基金在内的被动型基金产品。

他认为,A股国际化趋势不可阻挡,为被动型基金产品的发展提供了巨大空间,包括指数基金在内的被动型基金产品或将迎来发展的春天。泰康资产也将抓住这个契机,积极布局被动型产品线,由点及面,将被动型基金产品打造成泰康资产公募业务的另一张“名片”。

A股“成熟”的新机遇

在金志刚眼里,A股市场日渐“成熟”为被动型基金产品的发展提供了肥沃的土壤。

“这些年,被动型基金产品的发展速度相对较慢,我认为很重要的原因是A股市场尚不够成熟。在不成熟的市场,相对而言主动投资获取α的概率较大。但在成熟的市场,价值投资深入人心,更强调所投资公司的质地,α的获取难度大大增加。因此,在成熟市场想通过主动管理来战胜指数的难度很大。”金志刚说,“最近几年,资本市场改革开放速度加快,A股市场国际化趋势明显,变得越来越成熟和开放,这让我们思考,被动型基金产品发展的‘春天’是不是已经到来?”

金志刚指出,A股市场逐步走向成熟的过程,也是中国经济从高速增长转向高质量发展的过程。未来在成熟行业中,行业龙头的“溢价”会更高,只有选取优质龙头企业,才可能获得更好的投资收益。而这些优质龙头企业基本被各种好指数“网罗”,投资被动型基金产品可以更方便

精准地分享优质龙头公司的成长,分享中国经济高质量发展的成果。

此外,公募基金行业20年以来投资者教育工作深入开展,长线投资思维日趋活跃,资产配置意识逐渐觉醒。金志刚表示,养老投资需求增加,职业年金落地以及FOF基金蓬勃发展,长期资产配置成为获取稳定收益的重要方法,被动型基金产品“工具化”特点正好迎合了“长钱”和“大资金”的配置需求。金融科技和智能投顾的兴起使得个人客户购买行为的在线化进一步提升,对产品简单、透明、低费率的需求增加,而这些恰恰是被动型基金产品的天然优势。

精细化的“挖掘”

泰康资产专注于提升全方位的投资管理能力,打造多元化、能力突出的投资团队。布局被动型基金产品,完善被动投资板块是投资管理能力建设的重要布局。看到被动型基金产品巨大发展空间的金志刚,也非常清醒地意识到,不能做盲目的跟随者,而是要做“蓝海”的发现者和挖掘者。

东方基金盛泽:量化对冲产品规模有望增加

□本报记者 林荣华

针对近期股指期货交易调整,东方基金量化基金经理盛泽表示,股指期货松绑降低了持仓者的资金成本,提高市场的流动性,促进股指期货市场价格发现以及风险规避功能的恢复,且伴随交易保证金、手续费的下调和日内开仓数的放开,更多多头仓位有望入市交易,基差的长期贴水情况或将得到进一步改善,从而降低Alpha中性对冲策略对冲成本,进而吸引更多对冲策略的入场。此外,交易保证金进一步下调,有望吸引并促进更多投资者利用股指期货市场进行风险管理以及运用更多策略。

盛泽指出,对于公募基金来说,量化交易目前还是以市场中性策略为主,其目标是通过选股模型来构建长期稳定跑赢基准指数的投资组合,从而达到指数增强的效果。在此基础上通过期货端的对冲,可以将市场风险剥离,把超额收益转化为绝对收益。

在盛泽看来,本次股指期货放松限制对公募基金量化对冲产品有明显利好,主要体现在三方面:一是保证金比例降低,使得空头占用资金量减少,大大加强了对冲组合的资金利用率,提高了产品收益率。二是日内过度交易限制放开到50手以后,理论上一个账号三个合约共150手,对应有1亿多的货值,日内可开仓的数量相比以前有明显增加,有利于扩大产品规模。三是放开限制以后贴水应该会进一步收敛,相当于对冲成本降低,产品收益提高。

老有所依,有多难?

□兴全基金 李婧

理想中的老年生活是怎样的?退休之后的旅行,还是儿孙绕膝的温暖?也许,再过几十年,你想象中的老年生活跟现实不一样。由日本NHK特别节目录制组拍摄的纪录片《罔块世代 悄然迫近的老后破产》以及同名小说,便展示了不一样的老年光景。

《罔块世代》专指日本在二战后出现的一代人(1947-1949年),因新生儿“一团似”的集中出生而得名,目前占到全国总人数的10%。在日本,《罔块世代》被称为日本经济的脊梁,被认为大都拥有坚实的经济基础。然而,在纪录片中看到的,却是身处超老龄化社会的他们,年金不足以支撑生活的真实缩影。

入不敷出,是《罔块世代》所面临的最严峻的难题。因每月领取的国家养老金额所限,无法覆盖医疗与护理的费用。纪录片举了很多例子,约半数独居老人的养老金月收入不足10万日元(折合人民币6000元)。作为唯一的收入来源,却要应对房租、日常生活、医疗、护理的各项支出。当入不敷出时,养老储蓄也在日益消耗。

储蓄多少才能预防破产风险?在日本内阁府的调查中,存款不足100万日元(约6万人民币)的人数占到20%,拥有2000万日元(约120万人民币)以上存款的人也高达23%。但即使有一定比例的退休老人拥有120万以上的养老储蓄,却同样面临着老年破产的风险。

在纪录片中,专家将这一代人的老后破产归结于“夹心层”的无奈。《罔块世代》的上一代长寿待养,《罔块二代》却无力供养。对于《罔块世代》而言,储蓄不仅要覆盖自己的医疗、护理,还要顾及上下两代人的生活所需。在经历了日本经济泡沫破灭,以及两代人的失业潮之后,《罔块世代》失去了储蓄养老与养儿防老的双重保障。

那么以房养老呢?书中大多数老人都是要交付租金的,但有房一族也面临着自身困境。书中有一位谷口先生已经瘫痪在床,但只有养老金收入的他,因不舍得卖掉拥有家人美好回忆的房子,而无法申请“最低社会保障费”(日本法律规定,有房产者不可申请该保障费用),以致谷口先生的老年独居生活,令采访者唏嘘不已。

NHK特别节目录制组呈现的作品,一经播出就在日本社会掀起很大波澜。不开灯不看病不看电视不开空调,甚至不吃饭,这些《罔块世代》的现实生活不再是年轻人看不到的未来。但比经济贫困更让老年人失去活力的是“社会联系”的贫困,因节约而失去的社会联系,导致部分《罔块老人》逐渐变为孤独群体。

从邻国的现实情况来看,在失去了可依靠的金钱或可依靠的人之后,便有老后破产的风险。那么,增厚可依靠的金钱,是摆在面前最紧要的事。对于年轻人而言,首要任务就是勤奋工作,积累丰富退休的基本养老保障;其次便是及早通过长期投资,增厚退休之后抵抗财务“赤字”部分的收益,甚至能够抵抗突发的重大风险;当然,有能力还要替上下两代提早准备,通过分散的长期投资积累未来疾病、教育所要面临的大量开支。

“全力以赴到今天的结果”,渡边女士在采访中无不感伤地说道,从前努力工作,万万没想到是如今的光景。养老绝非小事,更是一家子的大事,越早准备,越从容。

