

## 公募显著低配

# 大金融蓝筹板块仍是多头主战场

□本报记者 王辉

连续多日放量上攻的A股市场,在经过本周二(7月7日)的短暂休整后,周三(7月8日)再度开启带量上攻模式。其中,券商、保险等大金融蓝筹板块集体上扬,继续成为多头的主战场。分析人士指出,公募基金在大金融等传统蓝筹板块的显著低配,以及下半年多路增量资金的流入预期,可能是本轮低估值蓝筹急速拉升的两大关键因素。

### 公募低配传统大金融

综合公开数据和第三方机构的调查情况,至今年一季度末,公募基金在大金融等传统权重蓝筹板块上已经出现了长时间的低配。公募方面,Wind数据显示,截至今年一季度末,公募在主要大型银行股、一线券商股和大型保险股上的持股数量均为2018年以来的绝对低位。环比来看,其下降幅度更为明显。例如,今年一季度末,公募基金在工农中建四大行上的持股数量分别为8.94亿股、10.64亿股、3.78亿股和3.12亿股,相比2019年年末分别大幅下降53%、49%、64%和56%。券商股方面,一季度末,公募对华泰证券、广发证券、国泰君安、海通证券等头部券商的持股数量环比也分别大幅下滑了40%、39%、43%和44%。

而部分公募基金最为低配的金融股,恰恰是近期大金融板块中涨势最为凌厉的个股。例如,一季度公募仅持有光大证券0.31亿股,在第一梯队券商中排名倒数第一,而该股自6月下旬以来,半个月时间已飙涨近两倍。同样的情况也出现在中国人寿这只近期涨势最为突出



的大型保险股上。

私募方面,由于今年以来科技、医药医疗和消费这三大人气板块一直保持强势,私募对于大金融等传统低估值蓝筹板块普遍低配。中国证券报记者近期了解的情况显示,在本轮金融股急涨之前,股票私募在大金融板块上的配置比例普遍处于低位。

此外,私募排排网向中国证券报提供的3家国内知名百亿级私募持仓行业测算数据显示,从今年年初至5月末,这3家大型私募对银行、非银金融等大金融板块的持仓市值比例,几乎小到“可以忽略不计”的水平。相关数据进一步显示,这3家百亿级私募持股市值占比最大的行业主要集中在家用电器、医药生物、食品饮料和电子等领域,对银行及非银金融仅略有持仓。

### 风格切换“预期差”凸显

由私募排排网8日发布的一份调查问卷进一步显示,在近期市场蓝筹和传统行业强势风格再平衡趋势愈

发明显的背景下,私募对于下半年A股风格转换的预期依旧偏低。这份调查问卷显示,多达73.32%的受访私募认为,当下价值风格跑赢成长风格只是阶段性估值修复的结果,长期来看,市场风格难以发生系统性切换,下半年成长股投资依旧是市场主线。仅有26.68%的私募认为,金融地产等低估值板块的崛起已经是市场风格切换的重要信号。

上海某险资背景的股票私募创始人向中国证券报记者表示,下半年A股市场低估值蓝筹板块的相对强势将至少获得三股重要增量资金的支撑:一是预计下半年商业银行理财子公司等银行系资金将入场,而低估值大蓝筹显然会成为其非常重要的配置对象;二是对比欧美股市蓝筹股相对较高的估值,增量外资依然会对A股蓝筹板块“另眼相待”;三是随着中国居民大类资产配置资金的再平衡,此前已长期滞涨(近两年涨幅严重落后于成长风格和非周期风格)的大蓝筹,也将成为场外个人资金竞逐的一个主战场。

# 金牛奖常客 32只基金炼成“10倍基”

□本报记者 徐金忠

数据显示,截至7月7日,今年以来表现最好的基金收益已经接近80%。收益率超过50%的基金多达275只。此外,目前共有32只公募基金成立以来的收益超过1000%,成就“10倍基”。

记者发现,这些“牛基”一般运行时间较长,若以年化收益来看,并不一定是当年最耀眼的,但通过持续的稳健收益,最终聚沙成塔。“10倍基”是公募基金长期业绩突出的强有力证据。同样,这些“牛基”亦荣誉等身,多有金牛基金奖的权威认证,成为市场上“最耀眼的星”。

### 32只基金收益超10倍

近期,市场活跃,赚钱效应突出。而作为资本市场的重要力量,公募基金亦斩获颇丰。Wind数据显示,截至7月7日,今年以来表现最好的基金收益已经接近80%,收益率超过50%的基金多达275只。其中,有15只基金今年以来收益超过70%,收益在70%—60%(含)、60%—50%(含)、

50%—40%(含)和40%—30%(含)的基金分别有63只、197只、477只和799只。有投资者戏言,这两年公募基金的状态就是:震荡市赚完,结构市赚;结构市赚完,牛市赚。

此外,数据还显示,截至7月7日,已有32只基金成立以来的收益超过1000%,也就是说“10倍基”阵营已经扩展到32只。其中,华夏大盘精选、嘉实增长、兴全趋势投资、富国天益价值、景顺长城内需增长成立以来的收益率分别达到2951.40%、2307.60%、2079.37%、1787.84%、1751.95%。针对这样的长期优异业绩,有基金公司进行了重点宣传。业内人士认为,这样的宣传符合以长期稳健业绩为导向的公募基金“业绩观”。

### 牛基背后的“密码”

记者发现,这些“牛基”一般运行时间较长,若以年化收益来看,并不一定是当年度最耀眼的,但是通过持续的稳健收益,积跬步至千里,最终聚沙成塔。

以年度业绩来看,这些“牛基”体现出很高的胜率 and 很强的业绩韧性。华夏大盘精选、嘉实增长、兴全趋势

投资、富国天益价值、景顺长城内需增长年化收益率分别为23.95%、20.56%、23.34%、20.06%、19.95%。而观察这些“牛基”的回撤情况,在成立早期这些基金或有大的波动,但是2010年后,特别是近年来,这些基金的回撤明显变小,显示出稳健收益的特征。

此外,这些“牛基”在成立早期,机构持有比例较高,而近年来个人持有比例一直占据多数,体现出普惠金融的特点。如华夏大盘精选2015年—2019年(截至末数据)的个人持有占比分别为92.18%、92.66%、94.90%、95.88%和77.65%;同期,兴全趋势投资的个人持有占比分别为85.74%、69.90%、60.54%、58.47%和68.54%。由此可见,这些“10倍基”的赚钱效应让不少个人投资者受益。

“10倍基”的牛气表现,自然也获得各方认可,它们多是被誉为“中国基金业奥斯卡奖”的金牛奖常客。例如,兴全趋势投资在第17届中国基金业金牛奖中获评“七年期开放式混合型持续优胜金牛基金”,此前,兴全趋势投资也屡获殊荣。同样,嘉实增长也多次捧回金牛奖奖杯。

## 打破民航核心IT系统国外垄断

# 恒拓开源成为河南首家精选层公司

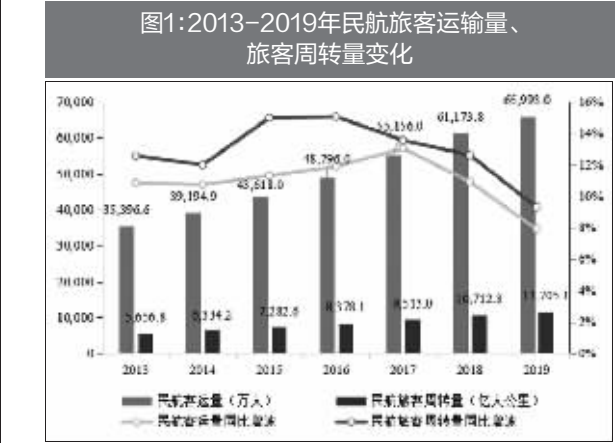
### 受益于民航运输需求增长，推动智慧民航服务升级

民航业是高科技综合运用的集中领域,对国计民生有着极为重要的影响,当前人工智能、物联网、云计算、移动互联网和大数据等技术正在加速同民航业的广泛应用和深度融合,将全面实现行业安全、服务、运营和保障等的智慧化运行,民航运输系统将由自动化、数字化向智能化、智慧化方向提升转变。

河南首家精选层公司恒拓开源是由Redhat&JBoss世界创新奖的首位华人获奖者马越先生在2007年回国后创办的高新技术企业,运用开源技术为南方航空开发的统一客户资料和行为管理系统(CBD-SVC)使公司成功进入到民航信息化服务领域。2019年公司对航空行业客户销售收入占主营业务收入的比例分别为78.98%,服务客户包括中国国航、东方航空、南方航空、海南航空、深圳航空等国内49家运输航空公司(截至2018年底,我国共有运输航空公司60家),公司向上述客户提供IT信息化服务,其中有35家航空公司长期使用公司自主研发的航班运行控制(FOC)系列产品。此外,公司客户群还包括国内多个年旅客吞吐量1000万人次以上的大型机场,中国航油、中国民航飞行校验中心、中国民航大学等民航保障企业及科研院所。

目前,公司在民航领域开发运行的IT系统每日最多为国内12,000架次的航班提供运行控制及保障服务;每年最多为3,000万人次旅客提供购票和旅行服务。为中国航油提供的智慧加油自动化系统,广泛应用于北京首都国际机场、上海浦东国际机场等国内160余个机场。

在近年GDP增速持续放缓的大环境下,行业客运量仍保持高速稳步增长,体现了较强的需求韧性,随着我国人均可支配收入的增长,以及因私出行需求的持续增长,国内民航运输需求将维持较快增速,航空运输业未来仍有较大的发展空间。尤其在国家政策的大力推进和我国航空运输业数字化转型建设的要求下,未来我国航空运输业IT投资将保持持续增长态势,为我国智慧民航的发展提供广阔的市场空间。



#### 投资要点：

1. 公司主要从事行业应用软件开发和专业技术服务,已成为保障我国民航业安全运行的核心软件供应商之一,同时也是Sabre、Jeppesen等国外软件厂商在我国民航信息化安全运行领域的可靠替代者;
2. 公司先后并购三赢伟业和智能航空两家公司,减少外部竞争,进一步提高在民航业信息化的市场份额和市场地位,提升了针对民航业的高质量、全方位的服务能力;
3. 公司2018年度、2019年度实现扣除非经常性损益后归属母公司股东的净利润分别为1,893.29万元和2,263.56万元,均不低于1500万;扣除非经常性损益后加权平均净资产收益率分别为9.48%和12.00%,均不低于8%;持续精选层层层标准;
4. 公司坚持结合民航业多层次、多维度的信息化需求,紧跟行业技术发展趋势,开展先导性的研发,打造围绕民航业智慧化为核心的新一代IT产品,并与阿里云、腾讯云合作,布局航空云计算。

### 产品实现民航IT国产替代，加大研发顺应新技术趋势

中国民航业的信息化综合水平曾长期落后于欧美发达地区,其中仅飞行计划系统就曾有Sabre、Jeppesen、Sita等国际软件信息公司长期占据国内航空公司相关市场。随着我国对于信息安全意识的逐步提升,在国家产业政策的支持以及行业内民族企业技术力量不断提升下,以恒拓开源为代表的国内软件厂商,正逐步实现对国外垄断民航核心IT系统的技术突破,推动关键领域软件的国产化替代。

公司是国家高新技术企业,拥有软件企业和软件产品“双软认证”,获得国际航空运输协会颁发的新分销能力(NDC)三级认证,也是国内第一家获得单单(ONE Order)认证的IT供应商。公司拥有166项软件著作权,通过了ISO9001、ISO20000、ISO27001质量体系认证。公司在全国十余个重点城市设立了分支机构,建立了完善、高效的营销服务及产品交付体系,拥有超过六百名各类IT工程师和技术专家,具有全时多区域的敏捷交付能力。

在民用航空信息化领域,公司主要产品分为智慧航空公司系列产品和智慧机场系列产品两大类,

如下所示:

| 图2:公司民航业务系列产品 |            |                   |                                                                                            |
|---------------|------------|-------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| 业务名称          | 2019年营业收入  | 系列产品              | 产品内容                                                                                       |
| 智慧航空公司        | 16,347.8万元 | 航班运行控制(FOC)管理解决方案 | 包括运行控制管理、机组资源管理、航班资源管理、飞机资源管理、航空安全管理、地面保障管理及智能化运行分析等方面。该产品直接关系飞机的飞行效率和运行安全,是航空公司最重要的IT系统之一 |
|               |            | 营销服务管理解决方案        | 包括航线网络规划管理、旅客管理、电子商务平台、营销数据分析及营销支撑等方面                                                      |
|               |            | 机务维修管理解决方案        | 包括机务维修管理、航材管理、机载软件构型管理等方面                                                                  |
|               |            | 智慧机场              | 基于机场综合保障所需的指挥调度、安全监控、航油管理等领域的整体解决方案。                                                       |

其中,公司核心产品——航班运行控制(FOC)管理解决方案的主要竞争对手为国外软件厂商,公司充分利用国内地域优势,在保证产品技术先进性、稳定性、可靠性、符合我国国情和个性需求的前提下,成本低于国外同类产品。公司建立了全国性的客户服务体系,具备全时快速响应、多区域同步交付的能力。目前,公司在全国重点城市设有10余个分支机构,8个交付中心,较强的本地化服务能力,既有利于公司维护已有客户的稳定,又有利于区域性业务的开拓,多区域覆盖的战略布局为公司业务拓展和服务质量提升奠定了坚实基础。

按产品类型划分,公司业务主要包括软件开发及技术服务、系统集成及服务、运维服务三类,其中软件开发及技术服务业务占有绝大部分的收入比重。软件行业作为具有技术换代周期短的高科技行业,需要企业不断进行研发投入。2017—2019年,公司研发费用稳步增加,分别为744.31万元、1,111.43万元、1,158.06万元,主要是公司非常重视产品研发能力改进,始终保持较高水平的研发投入。

公司顺应新技术的发展趋势,利用大数据、云计算、物联网、人工智能等新一代信息技术,在公司现有产品的基础上,通过引入微服务架构,逐步建立业务中台和数据中台,形成覆盖航空公司整体业务、以数据为基础的智慧民航解决方案,进一步提升公司产品和服务的标准化、敏捷化和智能化,为我国民航业的安全发展和数字化提升保驾护航。

值得关注的是,公司已开始布局航空云计算领域,已与阿里云、腾讯云达成合作伙伴关系。

### 打造应用平台，非航空业务围绕重点行业积累知名客户

公司除了为航空公司、机场及民航保障企业提供安全自主可控的软件服务及整体解决方案,同时为政务、电信、汽车、制造业及医疗健康等领域的大中型企业及政府单位提供定制化软件开发及信息技术外包服务,积累了如国家税务总局、中国移动、长安汽车、联想、美的、欧派家居、华润三九等一批国内知名企业及政府客户。

从2017年开始,公司已逐步将业务向智慧航空业务和智慧机场业务聚焦,对非航空客户相关业务及组织结构进行了收缩调整,到2019年,非航空业务仍为公司贡献5,855.85万元收入,占总营收的21.02%。

对于软件和信息技术服务业来说,实现同类软件功能的底层技术原理往往都是相似的,公司主要从事行业应用软件开发和专业技术服务,针对客户行业特性和业务场景提供的个性化解决方案都是基于Java、JavaScript、HTML5、.Net、C/C++等基础编程语言进行开发。公司的部分核心技术可应用在航空与非航空领域具有相似功能模块的IT系统上,例如运

### 借力新三板拓宽融资渠道，进一步提高市场地位

随着企业数字化转型的加速推进,恒拓开源对客户需求进行不断挖掘,树立公司品牌、开拓市场知名度需要完善营销体系,增加市场推广费用。公司仅靠自有资金难以充分满足日益扩大的研发投入与市场拓展需求,需要通过资本市场进一步拓宽融资渠道。

公司于2015年12月在新三板挂牌,成为公众公司,产生了较好的品牌效应,获得通畅的融资渠道较。挂牌以来,公司实施了4次非公开发行,累计实际募资净额为1.92亿元,其中两次增发目的为购买资产:通过分阶段对三赢伟业、智能航空的收购,公司将服务范围拓宽至智慧机场领域,进一步提高在民航业信息化的市场份额和市场地位,有利于公司实现聚焦民航业信息化服务的战略规划。

完成收购后,恒拓开源得以进一步扩大在航空信息化领域的服务能力,有效整合各方资源,并打造“恒赢航空”这一综合性品牌,形成各方成功实施案例、市场渠道、售后服务体系的彻底打通,提高在领域内的品牌影响力,进而实现业绩的新一轮增长,公司于2019年收入金额、客户数量和订单数量较2018年均有所增加。

通过定增,公司还引入了战略投资者、战略合作伙伴,在资金、业务等方面的广泛合作,公司

## 千亿热钱竞逐 爆款基金再现

□本报记者 余世鹏 徐金忠

7月8日,由金牛基金经理王宗合担纲的鹏华匠心精选混合基金首发,迎来了逾千亿的认购资金。在上涨行情配合下,爆款基金持续吸引着市场的注意力。业内人士认为,爆款基金是市场增量资金的重要来源,是牛市行情的有力支撑。但是,健康的市场需要理性投资,投资者不要盲目追逐爆款基金,应了解基金风格与基金经理投资能力后再做选择。

### 从“日光基”到“半日光”

7月8日,鹏华基金发布公告,鹏华匠心精选混合基金的募集期限由7月8日至7月21日改为7月8日一天。8日中午12点刚过,银行渠道人士向记者反映,鹏华匠心精选混合基金的累计销售规模已突破500亿元,超过了募集上限300亿元。截至记者发稿,据相关渠道人士透露,该基金当天的销售规模突破千亿,估计能达到1300亿元左右。

实际上,在逐步走高的权益行情配合下,基金发行市场爆款现象层出不穷。7月6日,汇添富中盘价值开启认购,仅上午募集规模就达700亿元,当天即提前结束募集。7月7日,首批3只创业板战略配售基金起售,其中富国旗下的基金富国创业板两年定期开放基金率先逼近30亿元规模上限而“一日售罄”。

Wind数据显示,截至7月7日,今年以来新成立的基金规模达到了1.095万亿元。据记者了解,除今年外,万亿级新基金发行的现象仅在2015年和2019年出现过。在今年新成立的基金中,权益基金以7352.31亿元的规模占比接近七成。若以60%的股票投资比例计算,仅年内成立的权益基金就为权益市场带来逾4000亿元的增量资金。

业内人士指出,当前权益市场行情高涨,新发基金的火热态势有望得以延续。一方面,这是投资者对公募基金专业投资能力的认可;另一方面,公募基金通过募集的资金投向绩优标的,为持有人带来投资回报。这两方面将形成一个正向循环,成为当前市场行情的有利支撑。

“从以往经验来看,基金销售火爆往往是牛市见顶的特征,但今年的基金销售火爆现象可能反而会是市场启动的一个动力。”前海开源基金首席经济学家杨德龙指出,今年爆款基金备受追捧,与居民储蓄大转移有关。实体经济缺乏投资机会,加上楼市采取严格限制措施防止资金流入,居民的储蓄向权益市场大转移的趋势非常明显。

### 呼吁理性投资

爆款基金固然吸睛,但有市场人士呼吁,健康的市场应以理性投资为前提。

国盛证券首席策略分析师张启尧认为,今年以来A股市场仍由公募、外资、保险等机构资金主导,更类似2013年至2014年的行情。投资者应吸取2015年杠杆撬动市场大涨大跌的教训,一个健康平稳的资本市场远比一场单纯的指数牛市重要。

有公募人士指出,随着国内资本市场发展越来越成熟,监管层大力倡导发展权益基金,让普通投资者有机会分享国家经济发展、优秀企业成长的红利。“但是,投资参与应以理性抉择为前提,投资者应在充分了解基金经理的风格与能力,了解基金公司的优势与特点之后,再做出投资选择。”该公募人士说。

“爆款基金一般是由绩优基金经理管理,但绩优基金经理的资金管理规模往往在百亿以上,而过大的规模可能会对基金业绩产生影响。实际上,如果认可某位基金经理,买其管理的老基金也是不错的选择。因为老基金不仅具有业绩支撑,也大多完成了加仓配置,能在牛市中跟上市场节奏。”前述业内人士说。

杨德龙也表示,当前A股市场的投资结构已经发生了巨大变化。最明显的是,个人投资者逐渐认识到个人投资的机算不高,纷纷选择以购买基金的方式参与投资。“这意味着,A股的机构投资者力量更加壮大,即便上涨板块的范围扩大,但绩差股和没有业绩兑现的题材股依然会继续下跌。”

用户跨平台移动应用开发技术可以实现iOS、Android等多平台一次性开发和运行,基于此技术开发实施了南航移动运行网、海航移动营销平台等航空领域项目,以及长安汽车移动协同办公平台、无限极移动OA平台等非航领域项目;运用微服务应用与管理技术,可实现开发与运维一体化集中管理监控和治理,提供全面微服务开发基础能力和系统服务运维管控和预警能力,广泛应用于软件开发和系统服务运维管理。目前,公司以民航信息化为核心领域,其他行业为拓展领域,非航空板块的未来发展方向和发展战略主要围绕重点行业领域、沉淀技术打造平台两个方面。一方面,公司将基于已实施交付的项目经验,继续深化与长安汽车、联想、欧派家居、华润三九、无限极等大型客户的长期合作,深耕制造业、医疗健康等重点行业,助力客户实现数字化升级。另一方面,公司基于沉淀对重点行业领域的技术积累和业务经验,运用新技术赋能,努力尝试打造成成熟化平台和精品化应用。

的法人治理结构也进一步完善。截至公开发行说明书签署日,中国智能交通系统(控股)有限公司通过子公司亚邦伟业和西藏智航间接持有公司30.05%股份。通过与其他自然人股东签署《一致行动协议》,公司实际控制人马越合计控制公司40.30%的股份,对于公司控制权保持稳定。随着近年来深化新三板改革措施落地,公司进一步跟进改革步伐:2018年5月成功入选创新层,2020年2月进入向不特定合格投资者公开发行股票并在精选层挂牌的辅导期,辅导期结束后,5月正式申报精选层挂牌。6月30日,全国股转系统挂牌委员会召开2020年第14次审议会议,公司申请进入挂牌获通过,将发行不超过3856万股人民币普通股,拟募集资金30696.11万元。公司本次发行的募集资金主要用于基于中台架构的航班运行控制(FOC)系列产品升级项目、航空行业专属智能云建设项目、补充流动资金三个方面,募投项目建设完成后,公司通过产品的研发升级和加大客户拓展,将实现建设期年均7,396.67万元,建成后第一年13,980万元的新增营业收入,据此计算募集资金投资项目的实施将使公司的营业收入和净利润大幅增加。(怀新投资)