

逾五成基金收益翻番 公募大举布局ESG领域

在“碳中和”“碳达峰”背景下,ESG投资持续成为公募布局热点,近日招商基金、浦银安盛基金等公募机构持续推出ESG主题基金。从存量主题基金看,逾五成基金成立以来的回报率在100%以上。

ESG是英文Environmental(环境)、Social(社会)和Governance(公司治理)的缩写,是一种关注企业环境、社会、治理绩效的投资理念和企业评价标准。分析人士指出,ESG投资本质是选出真正高质量可持续发展的公司,收获长期可持续价值,关注要点在于ESG因素对降低风险与超额收益的影响,国内ESG投资存在广阔发展空间。

●本报记者 余世鹏



视觉中国图片

ESG基金存量规模1500亿元

在全球范围内,ESG投资发展至今已逐渐成为主流投资界的共识。特别是,随着全球气候变化、疫情防控、节能环保等意识深入人心,ESG投资正在迅速崛起。发行ESG主题基金,成了机构践行ESG理念的主要方式之一。

Wind数据显示,目前国内发行的ESG投资主题基金,既有“ESG”字样的主题基金,也有聚焦“新能源”“环保”“低碳”等主题赛道的概念基金。截至6月22日,国内已成立的ESG投资基金达到121只(以初始基金为统计口径),总规模为1500亿元。其中,包括于6月18日发行的浦银安盛中证ESG120策略ETF和于6月15日发行的招商沪深300ESG基准ETF等产品在内,今年以来推出的ESG投资基金就达到15只。

不仅规模可观,这类基金的投资效果也较为显著。Wind数据显示,截至6月22日,从成立至今的投资业绩来看,可统计的115只基金有95只回报率超

过10%,更有59只回报率在100%以上,占比达51%。其中,易方达ESG责任投资、南方ESG主题A、华宝MSCI中国A股国际通ESG成立以来回报分别高达95.38%、85.59%、51.23%;即便是从近一年时间段来看,115只基金有88只回报率在10%以上,其中有45只基金回报率超过了50%。

聚焦企业长期价值

南方基金经理章晖表示,南方ESG主题基金的投资方法,是把企业的环境保护、社会责任履行和公司治理等因素纳入投资分析框架,结合传统的宏观经济分析、行业分析和企业财务报表分析等传统的分析工具,从长期、可持续的维度,力争筛选出能够进行长期价值创造的企业。

诺亚财富认为,ESG投资的本质,是选出真正高质量可持续发展的公司,收获长期可持续价值,而非依靠以资源消耗作为商业模式的公司。从目前情况来看,投资机构普遍关注ESG因素对投资的实质性影响——降低风

险与超额收益。除发行ESG主题基金外,一级市场目前也可以通过私募股权基金的方式,将资金引导到ESG相关领域。

汇添富ESG可持续成长基金基金经理赵鹏程表示,对于企业而言,如果公司治理比较优秀,那么从中长期来看,将会比同行体现出更加持续的竞争优势;如果企业注重社会责任、注重环境保护,那么这家企业的品牌认可度也会更高,其企业经营业绩超越同行就应该是个大概率事件。

布局正当时

招商基金认为,站在当前时点,布局ESG基金投资正当时。ESG因素从盈利机制和风险机制两方面对上市公司价值产生正面影响。盈利机制方面,ESG高评分企业的持续经营能力更强,更容易通过盈利改善、估值提升的途径提升企业价值,优中选优提升收益表现;风险机制方面,ESG高评分企业面临更少的违规处罚,涉及的诉讼数量亦明显较少,这将对上市公司的风险水

平产生影响。

赵鹏程也表示,如果把各种企业分析的方法比作是对企业的考试,那么常规的财务分析、业务分析可以算是常规题,而ESG评估应该算是附加题,如果一个企业能把附加题做得很好,那他大概率常规题的成绩也应该不错。

此外,招商基金还表示,“碳达峰”“碳中和”是我国未来重要战略部署,这也将为国内ESG投资发展提供重要机遇。减缓气候变化相关等ESG产品将为实现经济低碳转型提供重要支持,国内ESG投资将迎重要发展机遇。

不过,诺亚财富提醒称,ESG投资在国内处于起步阶段,虽然已拥有一定规模的主题基金产品,但由于底层数据还不是非常丰富,相关产品尚未获得大多数投资人的认可,未来还有很大的发展空间。其中,还需要谨防基金管理人可能存在的“漂绿行为”(green-washing),如部分产品冠以“ESG、碳中和”主题标签,但实际投资标的却相去甚远。

“颜值经济”持续发力

医美行业有望造就超长成长赛道

●本报记者 李岚君

爱美之心人皆有之,资本市场也如此。

今年以来,在经历了小幅度的回调后,医美板块持续火热。在业内人士看来,高成长速度、高毛利率、低渗透率、需求确定几乎可以视作医美领域的明显标签。

现在,医美龙头概念估值相当高,会不会一有风吹草动就大幅下跌?在基金经理看来,“从板块研究上来看,消费属性的标的会更容易被理解,日常也会有直观的感受性,更重要的,它们能够长期、持续地增长。无论一个公司还是一个行业,如果它的成长具有稳定性、确定性、持续性,市场便会给予很高的溢价,这也是这一赛道部分龙头股估值并不便宜的原因。”

医美赛道备受青睐

以华熙生物、爱美客、朗姿股份等医美龙头公司为代表的医美公司成为了资本市场的宠儿。

一季度,社保基金、艾方全天候2号B期私募证券投资基金、申万菱信盈利精选、高毅邻山1号远望基金入围华熙生物十大流通股东。6月4日,华熙生物披露基金调研信息,在数十家调研机构中,睿远基金、高毅资产、东方港湾等知名机构纷纷现身其中。

同样,业绩快速增长的爱美客也吸引了广大医疗保健基金和农银汇理医疗保健基金在一季度新进入其前十大流通股东。另一医美龙头朗姿股份,其一季度的前十大流通股东名单中,大成基金的“创业板两年定开混合A”以229万股上榜。

业绩表现亮眼

从需求端看,医美消费单价高,是典型的消费升级行业。根据艾瑞咨询数据,2015年中国医美市场规模为648亿元,2019年增长至1769亿元,年复合增长率达到29.8%。虽然受疫情因素影响,2020年国内医美市场规模增长仍有11.6%,市场规模达1975亿元。

相关个股的业绩表现也能从侧面证实这赛道“潜力”。以医美龙头华熙生物为例,该公司一季度实现营业收入7.77亿元,同比增长111.12%;实现归母净利润1.52亿元,同比增长41.05%。另一医美龙头爱美客今年一季度实现营收2.59亿元,同比增长22.8%;归母净利润1.71亿元,同比增长29.6%;扣非后归母净利润1.62亿元,同比增长303%。

业绩增长最惊人的是主营医药化妆品的哈三联,最赚钱的业务为冻干粉剂的制造,占企业利润比例的41.23%。公司今年一季度实现净利润5.633亿元,同比增长1661%。

华泰柏瑞基金经理沈雪峰称,“医美是‘医疗’与‘美容’的结合,行业由消费驱动,天花板更高。随着理念进步,医美已经走入普通大众的生活。任何消费但凡能和老百姓的需求接轨,空间就会很大。医美赛道有望媲美眼科、牙科,成为下一条超长成长赛道。”

值得注意的是,医美赛道近期承受了一定估值高企的压力。以爱美客为例,多位入局大佬对其态度出现了180度大转弯。对比2020年报和2021年一季报,葛卫东退出爱美客前十大流通股东名单,刘格崧管理的广发大盘成长、广发双擎升级也退了出爱美客前十大流通股东名单,中信证券红利价值、摩根士丹利、平安人寿保险、华泰柏瑞市值、汇添富中盘价值等基金也从其前十大流通股东名单中消失。

行业高景气度仍将持续

从医美项目渗透率(每千人中接受医疗美容程序的比率)来看,根据艾瑞咨询数据,我国医美行业相比日、美、韩等成熟市场,差距相当大。2019年我国医美项目渗透率仅为3.6%,相比日本11.0%、美国16.6%、韩国20.5%的水平还有相当距离。

长城基金权益投资部基金经理谭小兵表示,医美产业链环节很长,包括上游产品端、中游医美机构以及下游互联网平台,产品端又包括注射类和光电

仪器类。相比之下,注射类产品优势明显。一方面,行业门槛高,龙头公司先发展优势显著。注射类产品销售需要三类医疗器械证,外资在海外销售的产品想在国内销售也需要三类医疗器械证,但该证审批落地一般需要3-5年甚至更长时间,行业门槛高,先发展一旦成功研发出明星产品,其他同行追赶的时间成本很高。另一方面,注射类产品细分需求众多,大的划分包括玻尿酸、肉毒素、溶脂针、胶原蛋白等,像肉毒素、胶原蛋白、溶脂针及合规的水光针等在我国尚处于蓝海市场,企业发展空间非常广阔。

湘财基金认为,在诸多细分消费赛道中,带有社交属性的消费行为更具吸引力,因此与颜值经济相关的医美及化妆品消费,一定程度上可以与白酒消费对标。目前,国内医美行业市场规模超过3000亿元,产业链上游品牌商盈利能力强、标准化程度高,产业链下游医美终端连锁化率仍低。医美需求具备多元化特点,机构获客成本高,头部机构成长空间巨大。近期,监管层加强了对医美机构合规监管,有利于合规医美终端及合规医美产品的发展。而目前市场中的合规机构与不合规机构占比各半。国内化妆品行业市场规模超过5000亿元,随着国内消费者认知知的提升、国潮品牌快速成长,部分品牌借助功能性护肤品赛道,长期具备清晰的成长路径。

CTA产品按“暂停键” 知名量化私募加码多策略

●本报记者 李惠敏 张舒琳

6月21日,知名量化私募白鹭资管发布公告,暂停CTA(管理期货策略)单策略产品的募集。作为今年以来私募策略中收益最高的一类产品,CTA产品极其吸引各界眼球。对于暂停单策略产品募集的原因,白鹭资管表示,主要是为了给多策略产品留出空间,并且,对普通投资者而言,多策略产品或许更适合长期投资。

给多策略产品留出空间

6月21日晚间,知名量化私募白鹭资管发布公告表示,基于保障投资者利益的考虑及公司于多策略领域持续深耕的战略规划,决定将于7月15日起暂停旗下CTA单策略系列产品的新增资金,白鹭量化多策略旗下各子策略均具备容量空间,多策略系列产品的募集暂不受影响。

未来,白鹭资管将持续关注策略容量的动态变化,在接近策略容量上限前,提前进行相应产品系列的增量限流,暂停募集规划,并提前告知投资人及合作伙伴。

白鹭资管相关人士在接受中国证券报记者独家采访时表示:“并不是达到容量上限,CTA策略仍有容量,只是提前把CTA单策略产品停了,主要是为了给多策略产品留出空间。”

他进一步表示,这样做也是为了持有人着想,今年以来CTA策略一直比较受欢迎,若单纯为了扩大规模,完全可以放开CTA单策略产品。CPA产品保证金只占用百分之二十,若只做单独的CTA产品,剩下资金就成闲置或进行现金管理。但多策略产品相当于剩下资金可以用满,获取一定收益。

另一方面,他表示,近两年CTA

策略大火,受到大量资金追捧,但实际上,很多客户并不理解CTA策略的特征,并没有长期配置的思维,只是被过去的高收益所吸引。对于这类客户,他认为,更适合投资多策略产品,因为回撤更小,收益来源更多元,更有利于客户长期投资。

管理规模是收益“杀手”

无独有偶,此前,金牛量化私募黑翼资产合伙人邹倚天在一次会议上透露,去年黑翼资产控制短周期CTA规模,主要是出于策略容量上限的考虑,因为短周期交易频率比较快,对应的策略容量比较有限。在他看来,管理规模是收益的“杀手”,为了保障投资者收益,需要暂时封盘。但是,动态规模和行情表现有一定关系,若行情转向,就会有更多资金涌进来,因此,会观察各类数据动态来调整容量。

对于CTA策略投资者而言,国金证券认为,未来防范风险的优先级应高于博取收益,建议投资者在配置期货宏观策略时,关注产品的夏普比和卡玛比等指标,多元化整体投资组合。权重方面,建议标期期货宏观策略。

三方机构数据显示,私募八大策略中,截至5月底,CTA策略前5月平均收益7.32%居于首位,1-5月收益最高的相关私募产品收益高达96.44%。不同规模的相关私募机构平均收益全部为正。其中,百亿规模级期货私募1-5月平均收益7.91%;50亿-100亿元规模的期货私募平均收益为6.33%;20亿-50亿元规模的期货私募平均收益为7.03%。

此外,CTA产品发行如火如荼,据朝阳永续数据,截至5月27日,今年以来发行CTA产品数量达736只,去年同期仅为458只,同比增长60.70%。

CXO行业成医药基金宠儿

●本报记者 张焕鸣

今年以来,主营药物研发外包服务的CXO行业成为大健康领域的抢眼赛道,行业龙头公司股价年内涨幅惊人。产业链内公司股价涨幅不俗的同时,股东名录频频出现机构投资者身影。部分受访公募基金经理认为,行业具备全球竞争力,景气度较高,相关公司将持续成为机构的宠儿。

板块年内涨幅紧追医美

CXO行业,有业内人士定义为包括CRO,CMO与CDMO等在内的集合体,即涵盖药物研发生产的外包服务公司,均为制药行业专业化分工的产物,为制药企业提供有技术附加值的研发和生产服务,提高研发效率,降低生产成本,简单理解是医药行业的“铲子”。

Wind数据显示,截至6月22日,万得CRO指数今年以来上涨幅度超过55.32%,与万得医美指数同期55.96%的涨幅不相伯仲。

进一步来看,截至6月22日收盘,今年以来,美迪西年内涨幅超过252.24%;昭衍新药、康龙化成分别上涨83.33%与75.25%;药明康德上涨35.55%,泰格医药上涨22.42%,均表现不俗。

翻开药明康德的一季报,有基金、QFII、券商集合理财在内的112家机构投资者现身。泰格医药的一季报显示,也有74家机构投资者持有。CRO上市公司方面,明显受到包括基金在内的机构投资者青睐。

南方医药保健基金经理王峥娇表示,创新在医药行业内是不可逆的大趋势,创新能力比较强的公司会持续受益,为创新提供服务的公司也会受益。CXO行业龙头公司所处行业景气度比较高,同时业务本身的壁垒也较高,竞争格局相对比较清晰稳定。

中信建投医改混合基金经理谢玮表示,自从管理基金产品以来,持续重仓CRO方向公司,从国内外

用VC的长线思维买基金

□兴证全球基金 黄可鸿

提起风险投资(VC),人们会想到这些传奇故事:

“孙正义6分钟就决定投资阿里巴巴,狂赚2500多倍;彼得·蒂尔给Facebook投了50万美元,8年后变成约11亿美元……”

有趣的是,VC往往会被认为是“一夜暴富”,实际上行业头部效应非常明显,也必须拥有投资的珍贵品质——耐心;在外界看来,VC所在的一二级市场流动性好,但在VC眼中或许反而是劣势。风险投资人黄海指出:风险投资体现了“买人是逻辑,卖出是艺术”,普通人也能借鉴VC的思维做投资。此话怎讲?

风险投资也叫创业投资,有“高风险、高回报”的特点。毕竟大多数创业企业可能会失败,极少数成功案例可以为失败案例买单。统计显示,美国VC行业整体年化收益约为16.4%,不过VC的头部效应、品牌效应非常明显。(美国风险投资协会数据,1987-2007年间年化收益率)

VC是如何“悄悄变富,惊艳世人”的?风险投资人并非不惧风险的勇士,优秀的VC会通过惊人的耐心、准确的判断斩获更高胜率。红杉资本是全球最著名的VC之一,在美国投资了苹果、思科、谷歌、领英、WhatsApp等公司,据统

计其平均持股时间长达7年。

为什么VC总有耐心?答案很简单:不得不如此。参与一级市场的VC,往往不能随时退出,VC出资人也需要“被迫”长期持有。与一级市场相比,二级市场流动性更好,你能获得每天、甚至实时报价,但反过来看,“这是否也是一级市场的缺点呢?”

正所谓“心急吃不了热豆腐”,VC一定深有体会。一方面,由于一级市场缺乏流动性,每次交易可能需要等很多年。另一方面,早期阶段的公司,不存在实时报价,估值变化也可能非常剧烈,VC能抵挡“赚快钱”的诱惑,恰恰是因为缺少这个途径。

“募、投、管、退”四个步骤是VC的职责,其中最重要的环节就是“退”。判断是退出还是继续加码,是非常考验VC能力的事情。比如张一鸣的“九九房”创业失败了,但“一个华丽转身”打造出今日头条,所以重要的还是回归到商业与经营者的复杂判断。

时有风吹雨动,非风动,非幡动,实乃心动——虽然二级市场提供了频繁交易的可能,但VC恐怕不喜欢这种交易便利与频繁报价带来的撩拨与试探。像VC一样谨慎思考,给自己的投资加一个“紧箍咒”,降低操作频率,在克制内心波动的同时或许会有不一样的收获。

VC的投资思路,体现了价值投资的眼光。部分二级市场上上市公司与创投公司类似,在不断创新新的业务,进行商业创新、技术创新。此类公司的投资分析思路,往往也是看护城河、看用户、看粘性,同样需要在公司业务重大拐点发生之前及时发现,判断公司是否具有跨越式发展的潜力。

VC与公募基金相比有很多不同,比如高杠杆运作、借壳上市等风险相对更大,但投资需要“正确的认知+逆人性”,不论一级投资或二级市场都是如此。“股神”巴菲特对于市场好时候,坏时候都保持淡定态度,也是源于其资金主要来自自保险浮存金,能支持进行长期持有。对于普通投资者,一旦明确资金短期内无需用动,既然一样是用于长线,不妨将耐心思维、VC思维用在投资中。

风险提示:兴证全球基金承诺以诚实信用、勤勉尽责的原则管理和运用基金财产,但不保证基金一定盈利,也不保证最低收益,投资人应当认真阅读本基金基金合同、招募说明书等基金法律文件,了解本基金的风险收益特征,并根据自身的投资目的、投资期限、投资经验、资产状况等判断本

