

谨慎建仓 次新基金“稳中求进”



视觉中国图片 制图/苏振

近期,2023年四季度成立的公募基金产品已陆续开始建仓,其中多位明星基金经理的建仓表现较为谨慎,旗下产品成立以来收益率曲线十分平稳。业内人士分析,受权益市场低迷影响,基金经理在建仓过程中可能会谨慎控制权益仓位,采取逐步建仓的方式,以获取更好的贝塔收益。

●本报记者 王鹤静

收益平稳

从收益率曲线变化来看,2023年四季度成立的多只主动权益基金已陆续开始建仓,其中多位知名基金经理的建仓表现相对较为谨慎。

东方财富Choice数据显示,截至1月10日,知名基金经理刘旭管理的大成至信回报三年定期开放混合成立以来的收益率为0.25%。自2023年12月1日成立以来,该基金的收益率曲线走势十分平稳,目前整体的涨跌幅度控制在0.3%以内。

同为2023年12月1日成立的富国核心优势混合发起式A,目前收益率曲线同样十分平稳。该基金由知名基金经理孙彬、吴栋栋共同管理,截至1月10日,成立以来的收益率为-0.42%。

由知名基金经理姜锋挂帅的建信睿睿优选混合A成立于2023年12月7日。2023年12月15日至2024年1月9日,该基金净值单日涨幅稳定在0.01%-0.02%。截至1月10日,该基金成立以来的收益率为0.07%。

此外,多只三年持有期产品于2023年四季度陆续成立。截至1月5日,知名基金经理杨金管理的交银瑞元三年定期开放混合、何以广管理的兴证

全球可持续投资三年定开混合、钱思佳管理的泉果嘉源三年持有期混合A成立以来的涨跌幅度均未超过1%。其中,泉果嘉源三年持有期混合A的涨跌幅度更是控制在0.2%以内。

入场时机临近

结合近期权益市场的低迷表现,沪上某公募机构人士分析,由于尚未有明显的乐观信号出现,新基金建仓普遍谨慎,基金收益率波动较小的主要原因可能就是建仓较慢、仓位较低。

“在经济复苏动能整体偏弱、机构投资者负债端有压力、外资持续流出的情况下,基金经理在建仓过程中可能会谨慎控制权益仓位,采取逐步建仓的方式,并不会在某一时间点完成集中配置,从而暴露风险。”盈米基金研究员李兆霆表示。

李兆霆分析,市场回调或带来更佳的投资性价比与入场时机,基金经理可能计划等到市场企稳后,再逐步完成建仓,以获取更好的贝塔收益。

基于当前的市场环境,李兆霆建议,建仓时应注意以下可能的风险:一是外部地缘政治冲突、全球经济中枢下移、美国通胀不及预期等外部风险;二是两融市场可能面临被平仓的风险;三

是国内经济复苏可能不及预期,未来的经济新动能还需看政策层面的支持。

此外,在投资维度上,李兆霆提示,一方面,应注意持仓集中度的风险。目前市场处于存量资金博弈阶段,在缺乏市场主线的情况下,配置过分暴露在单一市场风格可能会导致投资组合的风险控制能力弱,从而在风格下挫时遭受比较大的损失。

另一方面,应避免盲目跟风。目前市场仍未形成投资主线,风格切换迅速。热门板块和股票短期的市场炒作,风险高且不稳定,容易影响投资决策与心态。因此,需要保持冷静的头脑,审慎分析市场热点,理性选择标的进行投资。

积极调研

根据近期上市公司披露的投资者关系活动记录表,多位2023年四季度发行新基的知名基金经理身影频频出现。

1月以来,长城基金廖瀚博参与调研了XR摄影技术龙头奥拓电子、全球光学镜头重要制造商福光股份,建信基金姜锋调研了生猪养殖龙头唐人神,银华基金方建调研了消费电子企业协创数据。此外,2023年12月,交银施罗德基金杨金还参与调研了国内植物生

长调节剂龙头国光股份、聚氨酯复合材料企业安利股份,第三方评估龙头深圳瑞捷,华夏基金王君正、工银瑞信单文、泉果基金钱思佳则分别参与了苏州银行、佰维存储、安井食品的调研活动。

展望2024年,长城基金廖瀚博称,将主要关注“泛制造+核心消费+核心科技”相关领域的投资机会,尤其是经济修复下增速、提速和困境反转的行业。

在“主线成长”行业中,廖瀚博比较看好处于业绩快速增长阶段的医药、消费电子、半导体、汽车等板块。在偏早期、偏前沿的“前沿成长”行业中,在人工智能技术的助推下,他认为,卫星互联网、AI、人形机器人等相关产业的发展前景同样值得期待。

聚焦半导体板块,银华基金方建分析,2023年四季度,全球半导体周期大概率接近底部区域;经过一段时间的调整和准备后,预计2024年国内半导体厂商将重启扩产计划。此外,AI技术的快速发展对算力提出了更高的要求,将进一步拉动全球半导体市场的规模增长。

方建预计,经过了前期的估值调整,半导体板块有望迎来周期性复苏与国产化发展的双重利好,整个产业链的各个环节,包括设备、设计材料以及制造等,都可能从中受益。

从价格战到价值战 新能源车企寻求突围

(上接A01版)东风汽车旗下岚图汽车2023年12月销量首次迈上万辆台阶,连续七个月环比实现正增长。

“新能源市场更加多元化和个性化,单车销售规模不再是企业发展的重要目标,取而代之的是上新速度。高频的创新速度推动汽车行业进入‘摩尔时代’。汽车由之前的耐用消费品属性变成快消品属性,对很多车企而言,必须要缩短汽车产品迭代的生命周期,不断满足新需求。”中国电动汽车百人会副理事长兼秘书长张永伟表示。

竞争进入新阶段

2024年初,车企陆续公布上年度销量成绩,不少车企销量大涨,新能源汽车领域好消息频出。

作为中国新能源汽车的领头羊,比亚迪2023年新能源汽车销售302.44万辆,同比增长62.3%,超额完成全年300万辆的销量目标。其中,四季度比亚迪纯电汽车销售52.6万辆,而特斯拉为48.5万辆,这意味着在纯电汽车季度销量方面,比亚迪首次超越特斯拉,成为全球最大纯电汽车制造商。在整个新能源汽车销量方面,比亚迪已连续两年超过特斯拉,成为全球新能源汽车销量冠军。

中国证券报记者获悉,2023年我国新能源汽车销量排名前十的企业中,有五成企业全年销量增速超60%,新能源

汽车年销量达到45万辆以上企业有五家,均远超2022年。

不止于此,2023年我国新能源汽车领域好消息频出:11月新能源汽车月度产销量首次双双突破百万辆;比亚迪成为全球首家达成600万辆新能源车下线的企业;广汽埃安第100万辆整车下线,我国产量突破百万辆新能源品牌不断壮大……

“这背后是中国新能源汽车产业不断夯实本土产业链、供应链体系,加快突破半导体芯片、操作系统等技术瓶颈;坚持创新,加速推进新能源汽车产业链海外战略布局,持续提升中国新能源汽车国际影响力的成果。”中国电动汽车百人会常务副秘书长刘小诗说。

不过,行业发展面临的问题也显而易见。2023年新能源汽车整体销量持续增长,但增速有所放缓;销量排名前12的新能源汽车品牌,有八成未完成年度销量目标。中汽协数据显示,2023年新能源汽车销量949.5万辆,同比增长37.8%;预计2024年新能源汽车销量将达1150万辆,同比增长20%。

“价格战”贯穿2023年。“车企以价换量”短期内争夺了市场份额,但牺牲了利润。同花顺iFinD统计数据显示,2023年前三季度,在A股20家乘用车整车企业中,7家车企归母净利润出现下滑,东风汽车、广汽集团、长城汽车、上汽集团分别下滑61.95%、44%、38.79%、9.8%。新

势力车企方面,除理想汽车外,其余车企2023年前三季度均处于亏损,蔚来汽车第三季度亏损同比进一步扩大。

“价格战”在2024年并没有要熄火的迹象,新年第一天就有多家车企发布降价促销活动。

“新能源车企推出新车型的速度明显加快,市场需求增长却跟不上,车企采用降价策略抢夺市场。短期来看,这是一个容易见效的办法,但长期来看,侵害利润,不利于行业可持续发展。”中汽协副秘书长陈士华在接受记者采访时表示。

乘联会秘书长崔东树认为,新能源汽车行业进入了激烈竞争阶段,“价格战”会加速产品竞争力弱的企业被淘汰,市场份额将向头部车企集中。对整个行业来说,付出的代价是非常沉重的。

车企寻找生存之道

刘洛川认为,2024年新能源汽车销量能够达到并超过50万辆规模的企业,将实现销量和利润双丰收。而那些销量规模迟迟无法取得根本性突破,又在亏损的企业,将面临生存危机。这意味着,新能源汽车市场淘汰赛加速,车企需找到适合自己的长期制胜法宝。

那么,在“价格战”席卷下,车企生存之道是什么?

陈士华直言,应呼吁新能源汽车行业保持理性竞争,把自家产品竞争力提

上去。能给消费者提供更好的售前售后服务,才是提高竞争力的关键。

张伟伟认为,车企仅靠价格驱动的竞争模式很难长久发展。如果有技术升级能力作为支撑,新能源车企即使现在不赚钱,将来也会有很大可能性赚钱。

中金公司研报显示,长期来看,新能源汽车竞争将集中在规模、技术和工艺创新,同时考验数据优势和运营效率,淘汰赛已然开启。

受访专家表示,在新能源汽车销量增速放缓、行业竞争激烈背景下,新能源汽车品牌要打价值战,聚焦技术、服务能力提升,塑造品牌向上形象。

积极开拓海外市场被视为行之有效的办法。“这两年我们看到的市场增速明显回升,很大程度上是由出口激增支撑。”国务院发展研究中心市场经济研究所副所长王青表示,2024年汽车销量增速将主要取决于出口情况。

刘洛川认为,近年来新能源汽车出口占比不断提升,预计到2030年整个海外销量中新能源汽车占比将达53%。在一个新的“出海”时代,建议车企在输出产品的同时,推动技术标准和品牌认知的输出,增强用户黏性和品牌认同度。

中汽协副秘书长陈兴林认为,中国新能源汽车目前缺乏全球领先品牌,关键技术短板仍存在,车企必须坚持“品牌向上”,持续打造品牌知名度和服务能力。

总量逼近千只 券结基金量变之后求质变

●本报记者 徐金忠

2023年,公募基金发行遭冷。但是,在目前公募基金的产品结构中,券商结算基金正在抢占越来越多的份额。统计数据显示,截至2023年底,券结基金的总数达945只,逼近1000只大关。

可以发现,券结基金在由试点转为常规业务后,已经成为资产管理机构,特别是券商机构财富管理业务的新抓手。2023年底公开征求意见的公募基金佣金管理新规也为券结基金提供了发展机遇。业内人士认为,券结基金要在财富管理行业占得更多的话语权,还需要进一步提升“实力”,仅仅是产品端的创新,不足以支撑券商、基金之间的资产管理新生态。

结构性提升

2023年的公募基金发行市场整体偏冷,特别是在权益市场承压的大环境下,含权产品的发行遭遇低潮。但是,在偏冷的行业中,券结基金的发行和存量占比,都有结构性提升。

统计数据显示,2023年新成立券结基金307只。截至2023年12月底,市场共计有945只券结基金(不同份额合并计算)。同时,39只存量基金完成了证券交易结算模式转换事项。

2020年以来,券结基金存量规模已从652.92亿元增长至约7300亿元。尽管规模占比仍然较低,但其增速明显快于其它形式的产品。

券结基金在数量和规模上的进步,与政策端的支持密不可分。

2017年券结模式启动试点,2019年初由试点转为常规业务,此后,随着券商和公募基金对这一新型合作模式的驾轻就熟,券结基金迎来加速发展期。

政策端暖风频吹。2023年9月,为提高券商交易模式的便利化水平,允许各类公募基金管理人根据自身业务发展需要自主选择交易模式,证监会发布优化公募基金管理人证券交易模式的方案。证券交易模式选择方面,允许符合条件的公募基金管理人结合自身需求自主选择证券交易模式。2023年12月发布的《关于加强公募基金证券投资基金证券交易管理的规定(征求意见稿)》提出,一家基金管理人通过一家证券公司进行

政策端暖风频吹。2023年9月,为提高券商交易模式的便利化水平,允许各类公募基金管理人根据自身业务发展需要自主选择交易模式,证监会发布优化公募基金管理人证券交易模式的方案。证券交易模式选择方面,允许符合条件的公募基金管理人结合自身需求自主选择证券交易模式。2023年12月发布的《关于加强公募基金证券投资基金证券交易管理的规定(征求意见稿)》提出,一家基金管理人通过一家证券公司进行

“组合拳”升级加码 资本活水支持科技自立自强

(上接A01版)粤开证券首席经济学家、研究院院长罗志恒认为,一方面,在投资范围、投资策略、存续期限等方面可给予更多支持;另一方面,在投资退出等方面提供更多便利,例如,支持其在私募基金二级市场流转、开展份额转让,强化其转让过程中的税收保障等。

在落实差异化监管政策,引导私募股权基金、创投基金投早投小投科技方面,川财证券首席经济学家陈雳建议,进一步提升政府引导基金、创投基金对科技创新的引领、赋能作用,壮大科创产业链;支持并购基金、S基金有序发展,健全股权投资基金生态;引导行业关注原始创新、科技成果转化等阶段的创新型项目。

此外,优化私募股权创投基金募投管退制度环境也至关重要。证监会市场二部主任王建平透露,证监会正联合相关部门进一步推动优化私募基金行业发展环境,畅通募投管退各环节,努力解决行业长期存在的体制、机制性问题,推动私募基金行业高质量发展迈上新台阶。

债市服务质效提升可期

债券市场作为直接融资市场的重要组成部分,近年来,在支持科技创新方面出台不少新举措。对于2024年,业内人士预计,有关

证券交易的年交易佣金总额,不得超过其当年所有基金证券交易佣金总额的百分之十五。征求意见稿明确,基金管理人管理的采用券商交易模式的基金,原则上不适用上述规定。

合力构建新生态

对于券结基金的上述政策支持,券商人士认为,整体上这是给券结基金发展的红利。“券结模式基金,对券商而言,对于客户服务的提升,有明显的提升作用。公募基金产品成为券商为客户提供综合服务的一个抓手。从政策端来看,对这样的发展前景显然是支持的。”上海一家券商机构人士表示。

但是,在公募基金一端,对券结基金的发展则抱有更为复杂的态度。

“监管部门明确券结基金不受佣金比例一些约束,应该更多从券结基金的实际操作层面理解。券结基金既然已选择券商结算模式,又倚赖券商的客户和销售能力,自然对单一券商的需求大,两者之间的资源互惠也是实操层面必不可少。但是,与其说征求意见稿给予的是豁免,不如说监管考虑了券结基金的实际运作,给出了符合实际的规定。”一家银行系基金公司产品部门负责人表示。

此外,公募基金机构对于券结基金的发展,还有更多的期待。

多位公募基金业内人士认为,券结模式是拓展销售渠道的重要抓手,对一些采用券结模式的基金,可以获得券商在基金交易、托管、结算和研究支持等多方面的深度绑定,有利于产品的发行销售和后期的持续营销。

“基金行业内仍然是以促进销售的目的去进行券结基金的发展。在券商一端,则希望用券结基金的模式,给自己的客户服务寻找更多的渠道。不过,现在上述目的,都在较浅的层面上实现了,如券结基金也有发行规模较大的产品,券商也有基金推荐成功的案例。但是,期待中的券商和基金一站式服务和资源协同尚未出现,目前仅是各取所需,甚至不能避免互相博弈。”华宝证券基金分析人士表示。

券结基金在取得一定量变的同时,行业寄予厚望的质变效应,仍然在落地的过程之中。

加强数据资产管理 财政部力推数字经济发展

(上接A01版)提出数据资产权利主体要在遵循数据安全法、个人信息保护法等基础上,严格按照“原始数据不出域、数据可用不可见”要求和资产管理规定,稳妥推进数据资产化以及公共数据资产开发利用。

通过指导性文件引导规范

中国是全球数字经济发展最快的国家之一。《数字中国发展报告(2022

年)》显示,2022年我国数字经济规模已超过50万亿元,数字经济占GDP比重达41.5%,位居世界第二位。数据已成为第五大生产要素。

“数据资产,作为经济社会数字化转型进程中的新兴资产类型,正日益成为推动数字中国建设和加快数字经济发展的重要战略资源。”财政部资产管理司有关负责人表示,数据资产仍面临高质量供给明显不足、合规化使用路径不清晰、应用赋能增值不充分

等难点,亟需进一步完善制度体系,通过出台指导性文件对数据资产管理进行引导规范。

上述负责人介绍,为促进数据合规高效流通使用,财政部制定《指导意见》,明确了数据的资产属性,提出依法合规推动数据资产化,平等保护各类主体数据资产合法权益,鼓励公共服务机构将依法合规持有或控制的、具有资产属性的公共数据资源纳入资产管理范畴,进一步创新数据资产管理方式方法,

加强数据资产全流程管理,严防数据资产应用风险等,更好促进数字经济高质量发展。

此前,国家数据局等部门发布的《“数据要素×”三年行动计划(2024-2026年)》提出,到2026年底,数据要素应用广度和深度大幅拓展,在经济发展领域数据要素乘数效应得到显现,打造300个以上示范性强、显示度高、带动性广的典型应用场景,涌现出一批成效明显的要素应用示范地区。