

热点直击

□金牛理财网研究中心 李艺菲

煤化工“十三五”规划初稿近日已完成,国家发改委也提出其产业布局的初步方案。该方案将重点解决当前煤化工产业面临的几大问题:发展方向不确定、产品高度同质化、水资源及环境压力大以及低油价冲击。在“十三五”期间,将重点开展五类模式升级示范与创新发

展,提高效率,节能减排,降低工程造价。另外,规划在内蒙古、新疆、陕西、宁夏等地重点建设六大基地;财税等扶持鼓励政策也在酝酿中。多重政策利好使煤化工相关上市公司近期投资价值凸显,油价周期性波动的历史特征,正为煤化工产业布局提供良好机遇。重点配置煤化工产业的主动股混型基金和资源类主题基金,值得投资者重点关注。

从开放式主动股混型基金2015年中报持股明细可以看出,虽获得基金重仓配置的煤化工相关企业较少,但不少个股出现在基金隐形重仓股中,成为基金主题布局的一个方向。金牛理财网数据显示,2015年二季度持有煤化工概念股的主动股混型基金共计170只,其中,前十大重仓股中包含煤化工相关上市公司的基金有28只。截至二季度末,开放式主动股混型基金持有煤化工概念股总市值超过58.42亿元。获得基金持仓

金牛观市

农银汇理基金
短期存在主题操作机会

近日,市场凭借自身力量出现企稳是非常乐观的迹象,反映出目前位置市场开始到达阶段性平衡状态,短期市场存在主题操作机会。习主席访美有望就汇率等核心问题进行磋商,高端装备等走出去领域也有爆发主题热点的可能。但从趋势来看,市场尚不具备趋势性反转条件,整体仍维持谨慎,反弹获利后锁定收益仍是当下最安全适宜的选择。

上投摩根基金
等待市场明朗

总体来看,目前虽处于场外去杠杆的后期,但市场心态依旧较为脆弱,对政策预期较为敏感。操作上,投资者不宜盲目入场,建议控制仓位,轻仓防御为宜。后期若场外去杠杆趋势能告一段落,则市场有望迎来超跌反弹。届时投资者可通过基本面、公司市值、股价调整幅度等角度,选取相对确定性强的优质股票投资。

汇添富基金
短期格局逐渐清晰

基本上, 美联储推迟加息

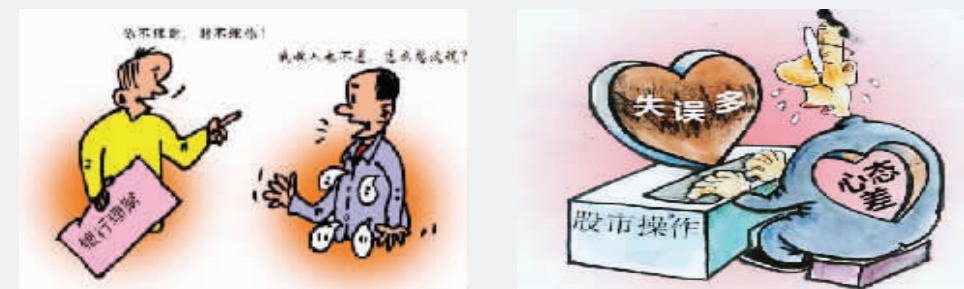
画说市场



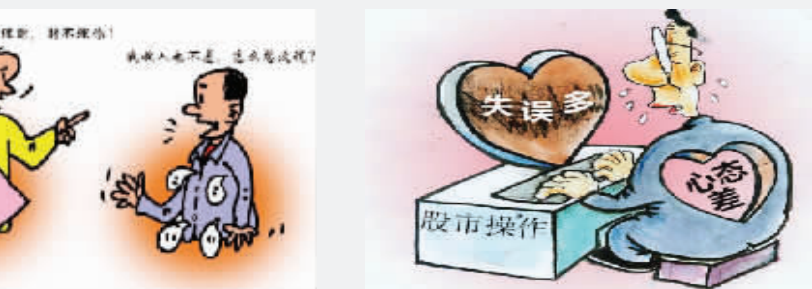
心心相印



李明新



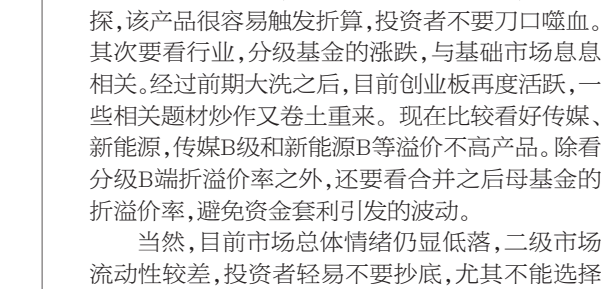
“月光族”



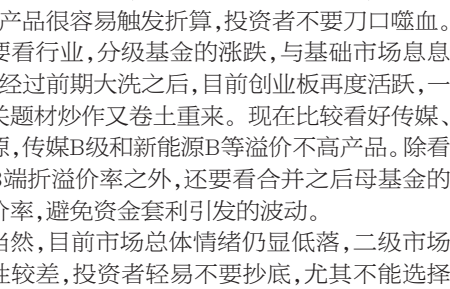
陈英远



又分手了



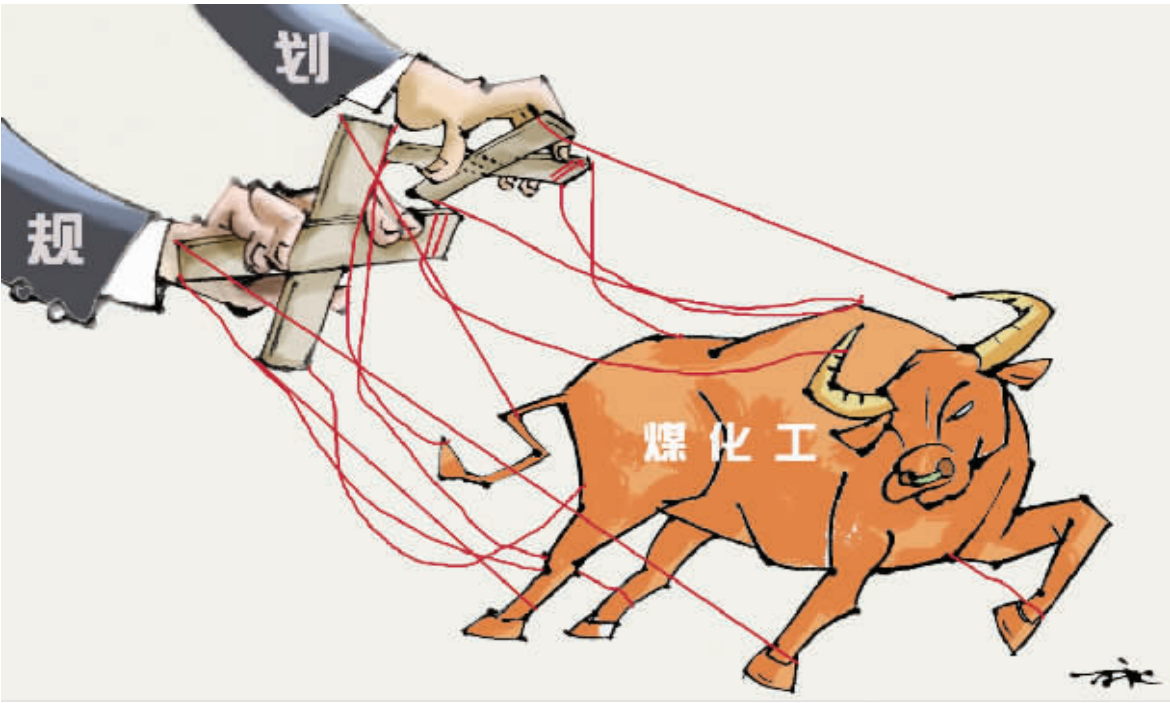
夏明



节前关注

陈定远

十三五规划现雏形 基金布局煤化工产业



漫画/万永

的煤化工相关企业达到40家, 其中成为前十大重仓股的有14家。

整体看来,二季度配置煤化工概念股占基金净值比例达到10%以上的主动股混型基金有6只, 分别为华宝资源优选、易方达资源行业混合、东吴内需增长混合、华商大盘量化、华泰柏瑞积极优选股票、国投瑞银稳

健增长混合,持有概念股占基金净值比例分别为18.38%、12.09%、11.46%、11.35%、10.27%、10.11%。其中,华宝资源优选和易方达资源行业混合,均为资源主题投资基金,80%以上股票资产投资于资源相关股票。这两只基金持有的煤化工概念股分别有5只和4只, 前十大重仓股中分别有3只和2只

概念股。华宝资源优选重仓配置中国神华、兰花科创、中煤能源;易方达资源行业则重配科达洁能和华鲁恒升。

在获得基金重仓配置的概念股中,中国神华获得9只基金重仓配置,同时也是另外15只基金的隐形重仓股。光大轮动、诺安成长混合、博时价值增长混合,虽没有将其纳入前十大

时评

QDII或将时来运转

□本报记者 张昊

QDII可谓命途多舛, 在很多基金投资者看来,QDII可能是最不受“特见”的基金品种。然而近期,种种迹象表现曾经生不逢时的QDII,正迎来发展新机遇,这种被很多投资者不看好的品种很有可能焕发生机。

在目前市场上的公募基金中,8年来从未恢复初始净值的产品,几乎都是QDII基金。QDII就像个早产后又遭遇饥荒灾难的婴儿。时至今日都没有恢复像其他公募基金品种的那般元气。2007年,首批公募基金诞生,随之而来的是山呼海啸般的次贷危机,以及人民币的连续升值。诞生不久就遭遇“戴维斯双杀”,使得这一年诞生的绝大多数QDII基金,时隔8年之后都没有回到初始净值。

正是由于这一的原因,QDII几乎成了最不受投资者“特见”的公募基金品种。近期,继泰达宏利全球新格局之后,基金市场上再现拟主动清盘的QDII基金。据华宝兴业基金公告,拟于

9月22日现场召开持有人大会,就终止华宝兴业成熟市场动量优选证券投资基金基金合同的相关议案进行表决,或成为第二只主动清盘的QDII基金。

然而,如今QDII基金很可能到了时来运转的时候。近期,各大公募基金QDII专户被机构投资者疯抢。这一次,在人民币“闪贬”之后,机构投资者又一次先知先觉。机构投资者大举配置QDII专户产品的背后,是对美元或港元计价的固定收益产品需求的激增。这其中,以境内国有商业银行、大型地产公司在海外发行的债券为最。以银行资管资金为例,由于其本身是不能买卖股票,这类资金可能对香港上市的高收益债券,包括中国房地产企业在香港发行的高收益债,还有四大国有银行在香港发行的优先股都兴趣十足。

自诞生以来,QDII业务就经历快速起步和艰难发展的时期,全行业在资产类别多样化、投资范围多样化和资产管理规模增长上,都不尽如人意。相比国内市场传统类型的主要投

重仓行列,但配置该股占净值比例均在3%以上。博时价值增长混合和华商量化进取混合,均为其前十大流通股东,持股比例分别为0.05%和0.06%。无论是煤炭产销量,还是营业收入和净利润角度,中国神华都远超行业均值,占据煤炭行业龙头地位。有国企改革助澜,其较低的估值优势使其有望迎来新的升值空间。

科达洁能和华鲁恒升同样获得众多基金青睐,分别有33只和31只基金二季度持有该股。东吴内需增长混合等6只基金重配科达洁能;华泰柏瑞积极优选股票等5只基金重仓华鲁恒升。科达洁能在煤气清洁领域极具竞争力。清洁煤气是兼顾环保排放和企业成本负担的最优选择。PPP模式也有助于清洁煤气化集中供气模式推广加速。科达洁能在项目实践和人才储备上有绝对优势。华鲁恒升则掌握国内最先进的清洁水煤浆粉煤气化技术,依托煤气平台,打造“一头多线”柔性多联产模式,实现系统、产品间的产销互补,有效利用资源,不断完善产业链,在行业内具有成本领先优势。

随着煤化工“十三五”规划的实施,这一概念将有望持续发酵。传统煤炭企业的去产能、煤炭清洁企业的技术进步及PPP模式的持续推进,都将加速整个煤化工产业的转型升级。投资者可以借道重点配置相关企业的基金把握投资机会。

资品种,如A股股票型投资基金,QDII基金主要还是以实现分散投资单一市场的系统性风险,以及汇率风险为目标的投资工具。随着人民币国际化进程的加快,作为国内传统投资品种的有效补充,市场对于QDII基金的需求将会长期存在。

有机构建议,目前个人投资海外市场的方式,主要来自于购买海外货币、海外资产等。但个人每年换汇额度不得超过5万元。因此,个人直投海外有所受限。相对而言,通过国内现有的金融产品途径投资海外更加便捷。目前,国内资金投资海外市场最常见的途径为QDII。而在QDII产品中,又数REITs产品稳定性最高,因此推荐QDII-REITs产品。华宝证券明确指出,目前是投资QDII-REITs市场较为良好的时机,主要原因在于:第一,REITs是美国固定收益产品,可避开权益市场波动;第二,美元进入升值周期,购买QDII-REITs产品等于购买了美元资产,以达到资产避险作用。

投基有道

规模交易量大幅双降 分级基金迎“黑暗期”

□华泰证券 楼栋

6月中旬股指大幅调整以来,大幅净赎回和高达三轮的下折潮,使得分级基金规模急剧下降。去年9月至今年6月中旬,分级基金规模从439.2亿元一度膨胀至3845.4亿元,增幅超7倍。然而6月中旬以来的股市低迷,令分级基金等杠杆产品遭遇重挫。8月,随着分级基金遭遇规模空前的下折潮,场内规模单月锐减逾千亿份,缩水幅度高达45%。数据显示,截至8月末,139只股票型分级基金两类份额合计为1210亿份,比7月底的2227亿份大幅减少1017亿份,缩水比例达45.67%。8月末,分级基金市场份额相比于6月末的最高规模缩水将近75%。截至9月23日收盘,场内份额已降至1000亿份之内。

场内份额缩水量居前的分级B有证券B、国企改B、NCF环保B、银行B、环保B、证券B级、创业板B。从整体情况而言,场内份额减少量超50亿份的有12只,占比6.77%,将近八成分级基金场内份额遭挥发。

投资者不断离场,使得分级基金B开始出现较为极端现象。截至9月23日,有27只分级基金B端折价,其中中航军B的折价率最高,达12.55%,折价在10%以上的还有健康B和煤炭B等几只产品。此外,还有多利进取、房地产B、券商B级等近10只产品面临下折风险。

除下折重挫分级基金,净赎回也使得一些分级基金规模出现明显缩水,包括国泰医药分级、信诚金融分级、富国军工分级、前海开源中航军工分级、鹏华银行分级等大型分级基金等。以鹏华银行分级为例,6月12日其A、B份额合计均达到200亿份,但截至9月23日,则跌至60亿份左右,基金场内份额缩水近七成。

几家分级基金较大的公司也因此规模缩水明显,包括富国基金、鹏华基金、申万菱信、国泰基金、信诚基金和前海开源基金等在内的主要管理人,旗下分级规模均出现大幅缩水。从单只基金市值缩水比例看,规模曾经最大的申万证券分级,成为缩水最严重的分级基金,该基金6月12日场内市值规模高达441亿元,排名第一。但经过下折和券商股暴跌打击,截至23日其场内市值仅有35亿元左右,缩水比例高达92%。

从根本上来说,分级基金规模受到重创是因为市场持续回调。一方面,大盘下行时使得带有高杠杆的分级B风险放大,投资者收益蒙受巨亏,部分投资者选择买入分级A合并赎回退出二级市场;另一方面,大跌导致的下折潮使得分级A持有者得到大量基础份额,对于相对保守的A类投资者来说,大部分人选择直接赎回。

在规模大幅下降的同时,投资者在交易端的情绪也跌至冰点。数据显示,5月23日至6月22日间,全市场122只分级B月平均成交额为43.92亿元,之后三个月分级B成交额分别呈现出28%、41%、68%的加速萎缩态势。截至9月23日,近百只分级B月成交额不足1亿元。最低甚至日均只有数十万元交易量。此外,监管层对分级基金的态度也有所转变,从之前大力支持、产品批量发行到当前分级产品暂停审批,支持力度出现大幅减弱。同时,股指期货开仓限制的大幅提高,也阻碍部分分级基金套利私募产品交易,使得交投活跃度大幅下降。

近期由于政策底和市场底都逐步在稳固,一旦市场出现反弹,B份额净值提升可能会给B份额价格带来额外上涨空间,特别是折价品种具有较高的杠杆,是博取短线超额收益的良好工具,甚至不排除有部分分级基金可以抄底。

对于如何抄底分级基金,投资者需把握几个原则,首先不能是逼近折算边缘产品,也就是净值低于0.5元的分级基金B端,暂时不考虑。目前净值最低的是创业50B,如果短期市场不理性,继续下探,该产品很容易触发折算,投资者不要刀口噬血。其次要看行业,分级基金的涨跌,与基础市场息息相关。经过前期大跌之后,目前创业板再度活跃,一些相关题材炒作又卷土重来。现在比较看好传媒、新能源、传媒B级和新能源B等溢价不高产品。除看分级B端折溢价率之外,还要看合并之后母基金的折溢价率,避免资金套利引发的波动。

当然,目前市场总体情绪仍显低落,二级市场流动性较差,投资者轻易不要抄底,尤其不能选择逼近下折边缘的产品。对于单日成交额仅几万元、几十万元的品种,也要回避。

五粮液：品质撬动海内外市场的法宝

□ 武萱

近日,由法国工程师亚历山大、德国摄影师麦拉妮、英国电视台记者万妮萨等12位国际友人组成的“欧洲熊猫粉丝四川探亲之旅”受邀来到五粮液厂区参观访问,他们被五粮美酒深深折服,纷纷竖起大拇指。同样,在前不久米兰世博会、澳大利亚举办的五粮液品鉴会上,与会嘉宾对五粮液也是赞美有加。

作为消费类产品,五粮液始终秉承质量是产品的第一竞争力,将高品质五粮美酒作为撬动海内外市场的不二法宝。无论是在中国,还是在东京、伦敦、巴黎、波士顿、多伦多,每一个觥筹交错的地方,都能看到同样的笑容和竖起拇指对五粮液的称赞。

用心只为酿造高品质美酒

一方水土养一方人,一方水土产一方美酒。宜宾,自古盛产美酒。独特的自然生态环境和数千年的酿酒历史传承,加之五粮液绝妙的传统酿造技艺和600多年从未间断的地穴式曲酒发酵窖池群等,都赋予了五粮液得天独厚的酿造环境。对此,五粮液倍为珍惜,并坚持“质量是企业的生命,为

消费者而生而长”质量观,走出了一条独特的全员“大质量观”道路。从领导层就把“质量最优化、成本最小化、效益最大化”的思想始终贯穿在决策管理全过程。各级管理者自觉摆正质量与效益、质量与产量、质量与用户的关系,始终坚持质量与效益发生矛盾时,质量的主导地位不变;质量与产量发生矛盾时,产量服从质量的关系不变。

为保证产品质量,五粮液提出了“预防、把关、报告”的“三并重”,以及由“42道防线”衍化提升的18个关键过程和76个专检点的质量管理思想,同时公司实行自检、跟踪与专检相结合,切实做到不合格的半成品不准进入下道工序,不合格成品不准出厂,确保了五粮液产品质量,这也成为五粮液产品国际化的通行证。

近年来,五粮液更是投入巨资,购置了大量先进的分析检测仪器和设备。目前,公司共有各种规格的色谱仪30余台。其中,美国色谱——质谱联用仪、5890型气相色谱仪、高效液相氨基酸分析仪、原子吸收光谱仪等在全国同行业中处于领先地位。这些先进的设备构成的高水准质量检测体系,对出产的每一个品种、每一个批次的五粮液及其系列酒进行全面的分析和检测。正是因为五粮液有着这样严密的质量控制体

系和一系列的质量安全措施,保证了五粮液在历次抽检中的合格率达到100%,做到了“没有一瓶不合格产品出厂”。

白酒业内专家认为,独特的质量安全保证体系,造就了五粮液快速发展的奇迹,充分保证了每瓶五粮液系列酒都让消费者喝着放心。五粮液以国际标准酿造中国白酒,这不仅仅是五粮液在国内市场遥遥领先的重要保障,更是五粮液“走出国门,走向世界”的通行证。

据悉,自1915年以来,五粮液多次获得国际大奖,先后三次荣获“全国质量管理奖”。目前,公司已与美国、英国、韩国等100多个国家和地区建立了购销关系,产品广受海内外消费者青睐。

布局全线产品满足多元需求

事实上,五粮液除坚持采用国际标准酿造美酒外,还以顾客和市场为中心,不断创新与变革,布局全价位全产品线产品,以更好地满足消费需求多样化。

业内人士分析认为,这是五粮液能够在竞争激烈的白酒行业中始终保持领先优势的重要原因之一。

据了解,自2013年开始,在“做精做细龙头产品,做强

做大腰部产品,做稳做实低价位产品”的战略思想指导下,2013年4月,塔基产品绵柔尖庄上市。绵柔尖庄突破公司原有尖庄品牌,全面创新口感,迎合消费者健康时尚的饮酒观念。2013年7月,技术难度极大的头曲系列在成都市上市。2013年9月,腰部产品大英的五粮液高端低度系列产品—35度、39度、42度五粮液在成都市上市。这个系列的产品凭借其高端、低度化,以及符合市场需求的特点被全国酒商评为“2013年及今后最值得期待的优秀产品”。白酒专家宋书玉盛赞,五粮液此举将引领未来消费潮流,开辟白酒消费的蓝海市场。

2014年5月,公司又提出将品牌发展战略调整为“1+5+N”。业内人士分析认为,这一自我调整集中体现了五粮液在当下行业深度调整期的全产品线、全价位段的品牌发展模式。

“白酒市场由过去的企业主导已经变成了消费者为主导,行业回归品质,回归性价比是大势所趋。”唐桥认为,“只有给消费者创造高品质、多元化的产品,更好地满足消费者需求,才能赢得市场,这也是确保企业能够持续发展的重要基石。”