

消费电子板块走强 百亿级私募提前布局

□本报记者 刘伟杰

近期,消费电子板块受华为新品手机上市消息的驱动,多个交易日盘中“沸腾”,相应概念指数最近15个交易日累计攀升逾10%,部分个股领跑市场。多家百亿级私募二季度大举进入该赛道“抢筹”,其中不乏明星基金经理管理的产品。

投资者纷纷热议,消费电子板块行情能火多久?私募人士表示,当前部分公司股票出现明显超涨,未来业绩兑现难度较大,宜谨慎布局。短期看好折叠屏、混合现实(MR)等细分领域的需求增长机会,中长期看好汽车电子、人工智能(AI)/增强现实(AR)发展带来的行业成长机会。



视觉中国图片

消费电子板块受热捧

9月15日,消费电子板块小幅调整,但板块内的汇创达、晶方科技、冠石科技等个股竞相涨停,聚辰股份、宝明科技等个股拉出大阳线。

同花顺数据显示,截至9月15日收盘,8月29日以来的消费电子概念指数累计攀升逾10%,在9月12日达到阶段性高点后呈现震荡走势,但该板块的上升趋势似乎仍未结束。

中国证券报记者发现,消费电子板块个股在近期受到热捧之前,在二季度获得多家百亿级私募大手笔“抢筹”,其中不乏明星基金经理董承非管理的产品。

具体来看,董承非管理的睿郡有孚1号私募基金二季度加仓鼎龙股份90万股,季度末持有近800万股,位居该公司第十大流通股东,该基金还持

有芯朋微约117万股。前后两家公司分别属于半导体材料和模拟芯片设计领域。

作为新型平板显示器研发公司,宝明科技也获得海南进化论的“抢筹”。其中,进化论一平精选私募基金二季度加仓310.65万股,进化论悦享精选私募基金新进128.95万股,两只基金合计持有567.08万股。

在二季度,横琴广金美好基金、上汽颀臻、上海和漪汇一分别新进投资佰维存储23.62万股、正海磁材313.92万股、派瑞股份1042.25万股。这三家公司分别属于半导体存储器、磁性材料和半导体分立器件领域。

另外,上海迎水投资分别持有方邦股份95万股、金龙机电1218万股,前者主要生产电阻薄膜等高端电子材料,后者则为触控显示模组的生产商。

止于至善投资总经理何理表示,这轮消费电子板块上涨主要是由新机发售和需求复苏引领,有望带动智能手机链整体回暖,华为产业链的新增量环节更受追捧,包括卫星通信、星闪以及光刻机耗材等方向。百亿级私募二季度大举布局具备较强的前瞻性,特别是二季度中后期恰恰是该板块的阶段性底部。

畅力资产董事长兼投资总监宝晓辉认为,华为手机上新直接带动销售端火热,进而带动相关产业链的发展,更重要的影响是激发了市场对国内消费电子供应链的信心。

把握行业成长机会

同花顺数据显示,今年以来,消费电子概念指数已经历了两轮宽幅震荡,该指数在今年一季度和5月至7月出现两轮涨幅较大的攀升,分别上

涨了约20%和15%,但随后均落入“谷底”。本轮行情始发于8月底,但行情的高点较前两次有明显距离。

另外, IDC数据显示,2023年第二季度,全球智能手机市场出货量2.65亿台,环比下降1.2%;中国智能手机市场出货量0.66亿台,环比增长0.40%,依然处于磨底阶段。

对于上半年该板块为何频频出现宽幅震荡走势,何理认为,今年上半年消费电子需求恢复较慢,底部库存出清不顺畅,导致行业拐点迟迟未现,而华为高端新品的开售有望加速消费电子行业的复苏,预计下半年出货量将同比好转。尽管智能手机行业有望逐步回暖,但四季度消费电子行业出现大级别机会的可能性不大。

优美利投资总经理贺金龙认为,消费电子板块短期呈现较强走势,但

中长期的行情能否持续,取决于行业预期以及一系列重磅政策落地的有效性。由于该板块竞争格局存在结构性的分化,获得结构性红利的公司弹性较大。同时,一些涉及华为产业链的概念股已被热炒,股价与基本面已严重背离,投资者需注意风险。

某私募人士表示,当前消费电子板块处于估值低位,上半年消费电子板块业绩整体承压,其中部分厂商受资产减值影响压力相对较大,华为新品手机的“横空出世”是今年的行业亮点,对未来数年的相关领域会产生比较大的影响,值得长期跟踪和观察。展望未来数月,品牌旗舰型手机将纷纷发布,在新品带动下,需求有望逐步复苏,未来短期看好折叠屏、MR细分领域需求增长机会,中长期看好汽车电子、AI/AR发展带来的行业成长机会。

海升基金张子尧:深耕城投债 打造稳健“固收+”平台

□本报记者 王辉

凭借固收类产品稳健领先的表现,近年来上海海升私募基金管理有限公司(以下简称“海升基金”)在债券私募圈崭露头角。日前,海升基金创始人、执行总裁张子尧在接受中国证券报记者专访时表示,尽管债券市场有起有落,但未来海升基金将继续坚守并看好城投债市场的中长期投资机会。当前,公司正以量化策略为新的出发点,致力于打造收益稳健且相对更有吸引力的“固收+”资管平台。

聚焦城投债品种

成立于2015年的海升基金,目前净资产规模超45亿元,员工近30人,其中约一半为投研人员。公司的产品代销渠道不仅覆盖多家主流第三方销售机构,同时也进入了多家头部券商的全国代销网络,获得了机构客户的广泛认可。

张子尧介绍,公司投资的资产类别大致可以分为两类,分别是债券和权益、期货、期权等非债券类资产,其中债券资产的规模约为40亿元左右。在债券产品中,又可细分为三个

产品线:一是买入高评级高流动性的债券,以配置持有到期为主;二是买入高评级城投债,通过适度的部分仓位信用下沉配置性价比较高的信用债,以增强收益;三是高收益城投债策略。

“公司不管是做哪一个品类的产品线,主要聚焦于城投债品种,公司不会为了博取更高收益,去配置一些其他房地产或民企的债券。”张子尧表示。

对于公司坚定深耕的城投债投资,海升基金也有其朴素的“能力圈考量”。张子尧介绍,公司多位核心投研人员在加入公司前,长期在各大券商的一级投行和二级固定收益部门工作,公司在整体人员构架上有一二级联动的优势,这些投研人员的从业履历不仅能够使得公司对不同地区、不同城投平台类型的城投债,有深刻的理解和研判,也使得公司在投资决策时能够及时、深入地了解许多城投平台最新的市场信息,从而以“一二级联动的方式”掌握其滚动融资、潜在投资机会与投资风险的动态情况。

此外,公司投资总监盛漓清先后就职于中信建投基金、方正证券、信诚人寿保险资管等机构,在中信建投

基金等机构纯债类账户、专户产品的累计资产管理规模超100亿元。相关产品可查的历史业绩常年位居同类产品前四分之一,并展现出“在调整市净值回撤幅度更小”“在极端市场环境下抗风险能力相对更强”等投资特色。

更能承受宏观经济环境变化

“债券资产的定价、投资、交易,不仅是一门专业的学问,同时更像是一个‘手艺’。”张子尧介绍,其早年职业生涯开始于某外资银行和德勤会计师事务所,随后转行做了多年的债券交易员。在他看来,由于债券不同于股票,很少有连续的成交价格,在交易方式上也大多采取一对多询价、点对点交易。因此,对于一只债券基金产品如何具体“排兵布阵”、如何运作、选择在什么时机采取什么样的策略,作为交易员出身的基金经理,可以更好感知市场的微观动态。

具体到城投债的投资,张子尧表示,2018年以来,复杂多变的债券市场环境对于追求较高收益的债券投资机构,带来了较多挑战,海升基金能够稳健穿越风浪,在很大程度上源于公司对于城投债类资产的深刻理

解和长期坚守。

张子尧强调,在不少外界人士看来,城投债品种的信用违约风险始终若隐若现,但城投债本身具有政府潜在信用背书的根本属性,长期以来并没有发生变化。“对比于很多产业债,城投债的类似潜在信用背书更强,相对更能承受宏观经济环境和周期的变化。”他说。

张子尧进一步表示,当前固收类产品的管理主要矛盾为:如何在当前资产收益率下行的阶段满足客户已有的收益预期。

迭代“固收+”资管平台

2022年,海升基金在经过多年固收投资深耕后,正式搭建了量化投资团队,从国内头部一线量化私募中吸纳了相关的专业投研人员。对于这一发展战略的迭代,张子尧坦言,公司预期国内无风险利率和债券资产整体收益率出现长期下行趋势,因此提前考虑为客户在债券资产收益率下行的时期找到一些有“进攻可能性的资产”。张子尧表示,公司对于自身的定位,是希望打造一个收益稳健且相对更有吸引力的“固收+”资管平台。

在具体的策略做法上,目前公司在“固收+”产品线上,债券的仓位力求3%-4%的收益,同时在此基础上移出一部分仓位,实施股指期权、股票量化多头的策略,积极把握权益市场上涨的机会。

张子尧举例称:“目前很多投资者已经形成共识,A股市场正逐步接近底部,但什么时候涨、中长期能够涨多少,一时很难确定。”在这样的背景下,公司的一类“固收+”策略,就是利用债券的部分收益,买入股指看涨期权,力争在“潜在损失有限,潜在收益更高”的情况下,获得A股上涨的收益机会。

作为一家成立较早的债券私募机构掌舵人,张子尧还特别表示,对于固收策略、“固收+”策略的私募管理人,投资者进行相关筛选时,应当提升对专业金融知识的学习,同时重点关注公司产品的长期运作和业绩情况、底层资产和交易信息披露的透明性,同时可通过实地走访,掌握公司与投资相关的关键信息和关键舆情。除此之外,张子尧还建议,投资者尤其需要关注管理人的投资理念和体系是否“逻辑自洽”,收益的来源与其投资的资产是否匹配。