科技ETF“后备军”阵容壮大 30只新基建主题ETF密集申报

本报记者 王明山

沪指2900点久攻不下，近期场内投资者的偏好又有所切换。从整体上看，公募ETF的总规模不断创出新高，但宽基ETF成为此轮ETF总规模增长的主力军，此前“爆红”的科技ETF快速降温。二季度以来，头部科技ETF产品均遭遇了一定程度的规模下滑。

存量科技ETF热度有所下降后，又有新科技ETF产品前来接棒。在新冠肺炎疫情影响冲击、外围市场扰动、科技国产化替代等诸多因素共振下，新基建被提到前所未有的战略高度，瞄准这一投资标的的新基建主题基金也在密集申报中。截至5月15日，瞄准智能汽车、物联网、区块链、云计算等细分领域的ETF产品已申报了30只。

存量科技ETF面临规模缩水

上证指数长期徘徊在2900点以下，沪深两市交易量保持在6000亿元左右，投资者整体交易情绪不高。而在今年一季度期间备受资金追捧的科技ETF产品，在二季度以来有所降温，除国泰半导体50ETF等个别产品外，大部分科技ETF均面临着资金净赎回，规模有所缩水。

《证券日报》记者梳理发现，截至5月15日，公募市场上共有25只科技ETF产品，包括5G、芯片、通信、半导体、TMT、新能源汽车等细分行业主题基金。二季度以来截至5月15日，25只科技ETF产品总份额共缩水194.33亿元，再加上基金净值的变化，25只科技ETF产品总规模共缩水51.57亿元。

具体到单只产品上，国泰半导体50ETF等9只科技ETF产品在此期间规模有所增长，另外16只科技ETF产品规模均有不同程度的缩水。目前，公募市场上规模最高的两只科技ETF产品分别是华夏5GETF和华夏芯片ETF，最新规模分别为284.51亿元和152.61亿元，二季度以来，这2只科技ETF产品规模分别缩水23.38亿元和16.07亿元。

值得一提的是，一季度科技ETF引爆投资者交易热情后，基金管理人也有意控制科技ETF产品的规模。例如，3月9日发行的易方达中证科技50ETF更是以限额15亿元募集，成为公募市场上首只限额发行的ETF产品。

另外，二季度以来上市交易的科技ETF产品，也未能达到一季度上市科技ETF的体量。《证券日报》记者注意到，二季度上市的天弘计算机ETF和博时5G50ETF最新规模分别有16.61亿元和7.7亿元；而在一季度上市的7只科技ETF产品，平均规模为46.81亿元，规模最高的华夏芯片ETF，早已跻身百亿元级ETF产品。

新基建主题基金蓄势待发

科技ETF产品热度有所下降，似乎是在为新基建主题基金的面世预热。新基建迅速被提升到国家战略高度上，众多基金公司也有意推出新基建方向的权益基金产品，为投资者提供把握新基金投资机会的针对性产品。

今年3月9日，嘉实基金申报了嘉实中证基建ETF，成为首只申报的新基建ETF产品，随后，又有6只新基建主题基金紧随而至，相继向证监会提交了申报材料，6只产品分别是：博时中证新基建50ETF、南方中证新基建50 ETF、鹏华中证基建ETF、招商中证新基建50 ETF、华安中证新基建主题ETF和华夏中证新基建主题ETF。

制图／王琳

在此之后，虽然首批新基建主题基金尚未获批发行，但提交申报材料的基金产品仍在逐渐增加。《证券日报》记者梳理发现，从今年3月9日至5月15日，已经向证监会提交新基建主题基金申报材料的产品已经有33只，共涉及15家基金公司。其中，33只产品中有30只产品均是新基建主题ETF产品，另外3只产品则是主动管理型权益基金。

在ETF产品选择的指数上，除明确跟踪中证新型基础设施建设50指数和中证新型基础设施建设主题指数的ETF产品外，跟踪新基建细分领域的行业ETF也不在少数：30只排队待批的新基金主题基金，包括7只跟踪新基建指数的ETF产品和23只跟踪新基建细分领域的行业ETF。

《证券日报》记者注意到，细分行业新基建ETF产品主要包括：智能汽车主题基金、新能源主题基金、人工智能主题基金、大数据产业主题基金、物联网主题基金、云计算产业主题基金、智能消费主题基金、5G主题基金、软件服务主题基金和区块链主题基金。

瑞思教育一季度净亏损1.04亿元 常规课程新入学人数锐减

本报记者 谢若琳

5月15日，瑞思教育发布了2020年第一季度财报。财报显示，一季度总营收1.09亿元，同比下滑67.5%；净亏损1.04亿元，去年同期净利润则为3640万元；非美国通用会计准则下，归属于公司的净亏损为9950万元。

瑞思教育董事长兼CEO王励弘表示，疫情对一季度的运营产生了重大不利影响，瑞思教育线下学习中心于1月19日开始临时关闭，截至目前仍处关闭状态。瑞思教育CFO吕建东表示，第一季度瑞思教育管理费用减少了35%以上，疫情期间，中心门店租金费用减少了近25%。

常规课程新入学人数骤降

财报显示，一季度，瑞思教育总运营支出9780万元，同比降幅为23.3%。其中，销售和营销费用4320万元，同比下降34.2%；一般管理费用为5460万元，同比下降11.8%。

2月17日，瑞思教育将Rise+升级成为面向全国学生的直播课程平台，面向全国开放免费试听课；3月3日，瑞思教育正式上线了“瑞思在线小班课”，5天内累计提供超8万堂线上课，高峰时有1400个课堂、7200名学生同时在线；4月20日，瑞思教育完成线下课程至线上转型，原线下常规课程学员的线上参培率达到近90%。

一季度，瑞思教育常规课程（Rise Start和Rise On）的新入学人数为1507人，而去年同期为7406人。截至3月31日，瑞思教育常规课程在读学生数为52585人，比去年同期新增901人。常规课程以外的课程（包括Rise Up、侃侃说、在线小班课、短期班及领峰教育）新增学生人数达32494人，去年同期为1470人，其中在线小班课的新招学员中92.6%是瑞思教育原有学员。

此外，瑞思教育第一季度的学习中心总数增加到475个，其中有89个校区直营中心，386个加盟中心。截至2020年第一季度，公司现金及现金等价物合计为9.25亿元。

“在启动在线小组课程之后，截至2020年4月份，公司已经成功将近90%的现有离线常规课程学生在线上进行了转换。还推出了升级版的在线小组课程，提供中英文两种语言讲课的组合。”王励弘如此表示。

探索OMO模式

5月初，王励弘在接受媒体采访时还表示，虽然疫情期间部分在线课程体验一般，但是在线教育的持续发展，关键还是在于优秀的产品与效果。

据了解，接下来，瑞思教育将主要围绕在线内容开发、获客渠道拓展、Rise+平台升级三个方面持续推进：第一，开发更多在线教育产品，与瑞思教育现有产品“Rise+”等形成合力；第二，整合短视频平台、社交媒体及在线社群等获客渠道的同时，进一步提升用户口碑，促进试听课及不同产品之间的有效转化；第三，进一步升级Rise+平台，打造集多元在线产品、在线教学、在线社群为一体的一站式智能学习平台，进一步提升用户留存、增加销售转化。

OMO（Online- Merge- Offline，行业平台型商业模式）是未来教育机构趋势，一方面是流量线上与线下双向导流，另一方面消费行为也发生线上和线下双向流动。

贝恩投资全球执行委员会成员兼亚太区联席负责人竺稼表示，线上与线下的融合是必然的，最好的方式就是发展OMO模式，发挥两方面的优势和特点，“一方面，把整个业务流程数字化提高效率；另一方面，教育的关键是效果外化，每一个机构最大的挑战是需要向家长证明教育的效果”。

“教育机构最核心的问题，并非聚焦线上还是线下，而是要有一个良好效果的课程体系。这个课程体系以前主要通过线下来实现，现在会通过OMO的方式来实现。”竺稼表示。

上市公司理财趋于保守 购买结构性存款产品成主流

本报记者 彭 妍

银行理财产品收益率持续下行，在此情况下，上市公司购买理财产品的情况如何呢？

《证券日报》记者根据东方财富Choice数据统计发现，从上市公司认购的银行理财产品来看，购买数量与去年同期相比出现增长，其中结构性存款占比较去年明显提升，在上市公司理财中占据主流的地位。

此外，记者注意到，或许是理财收益降低，不少上市公司开始尝试高回报，风险也相对较高的理财产品。

结构性存款占比提升

《证券日报》记者根据东方财富Choice数据不完全统计，今年以来，截至5月12日，购买理财产品数量最多的上市公司是江苏国泰，为128款，从投资理财产品类型来看，结构性存款仍是该公司理财的主流产品，在今年购买的128款理财产品中明确是结构性存款的有116款，占比超过90%。

记者统计发现，江苏国泰是理财产品购买大户，从2019年开始至目前已公布的购买产品的数量将近400款。其中明确是结构性存款的有324款，占比超过80%。记者初步统计，江苏国泰在去年上半年时，购买的理财产品中结构性存款占比并不高，但从去年下半年开始，结构性存款占比大幅提升。

购买数量排第二位的是吉比特。按照交易日期计算，今年以来，该司累计购买理财产品113款，其中购买结构性存款36款占比为31.9%，同样，吉比特也出现了结构性存款占比提升的现象，记者初步测算，今年以来购买量比去年同期高8.6个百分点。

从上市公司理财信息公告中，记者发现，部分银行针对公司、机构客户推出定制结构性存款理财产品，以满足其独特的理财需求。

“由于结构性存款期限较短且收益较有优势，结构性存款能更好地满足公司的需要，不仅安全性高，满足保本要求，而且流动性好，不影响募集资金投资计划正常进行。”某股份制银行人士向《证券日报》记者表示。

不过，由于理财产品收益率全线走低，结构性存款也不例外。从收益率情况来看，根据上市公司披露的信息来看，目前购买的结构性存款年化收益率大致在3%或略高于3%，与去年同期上市公司购买的结构性存款相比下降了一个百分点。整体来讲，若是上市公司委托理财以购买银行理财为主的话，收益率呈现走低的态势。据记者观察，今年以来，除了为数不多的理财大户仍在加码之外，大部分上市公司购买理财产品数量、认购金额总数有所下滑。

麻袋研究院高级研究员苏筱芮分析认为，这主要有两方面的原因：一是疫情以来，部分上市公司的业务受到影响，其心态更倾向于“现金为王”，所以投资意愿相较之前有所下降。二是去年以来，部分上市公司遭遇大额理财违约的案例，再加上理财产品收益率逐年下降，相较之前对上市公司的吸引力有所减弱。

部分上市公司主动出击高风险理财产品

资管新规、银行理财新规全面落地，理财收益回落，股权投资、私募基金、信托等相对高风险的投资方式成为越来越多上市公司理财的方向。

记者发现，辰欣药业今年以来购买超2亿元的信托产品，预期收益率在6.2%-8%之间，收益显著高于银行理财产品。为了获得更高收益，辰欣药业大多数用于理财的资金还投资于私募基金、集合资产管理计划。

今年以来，部分上市公司增加对证券的投资额度。例如永吉股份，今年3月份，该公司发布公告称，拟使用额度不超过人民币3.5亿元的自有资金进行证券投资，其中股票、基金、债券等证券投资额度为2亿元，且在该额度内可循环使用，投资取得的收益可以再进行投资。另外，还有宝新能源、塔牌集团、同花顺等公司今年拟进行的证券投资额度在10亿元以上。

苏筱芮表示，上市公司选购理财的策略，是在保障一定安全性的前提下选择收益较高的产品，例如结构性存款。私募基金、信托等相对高风险高收益的产品，可能会成为部分现金流充足，受疫情影响不明显的上市公司之选。

华夏幸福净利连续2年破百亿元 稳坐河北最赚钱上市公司头把交椅

本报见习记者 张晓玉

截至2020年4月30日，河北57家A股上市公司披露了2019年年度报告和主要经营业绩。在河北上市公司盈利排行榜中，华夏幸福依旧稳坐河北最赚钱上市公司的头把交椅，归母净利润（146.12亿元）继2018年之后再次突破百亿元大关，成为河北唯一一家归母净利润超过百亿元的上市公司。

5月15日，华夏幸福董秘林成红接受了《证券日报》记者的专访，揭秘业绩背后的成长轨迹。

进入千亿元营收阵营 净利润连续2年破百亿元

根据2019年财报数据显示，华夏幸福实现营业收入1052.10亿元，同比增长25.55%；归母净利润146.12亿元，同比增长24.40%，过去五年其营业收入的复合增长率达到29%，净利润年复合增长率达到32.1%。

从盈利指标来看，华夏幸福2019年整体毛利率达43.7%，同比增加2.1个百分点；ROE（净资产收益率）为35.7%，同比增加0.5个百分点。华夏幸福2019年现金分红45.20亿元，连续五年现金分红占净利润比例不低于30%。

据《证券日报》记者统计，从2011年营收77.9亿元起步，华夏幸福以年复合增长率38.46%的增速，在2019年突破了千亿元大关；归母净利润从2018年的117.46亿元增长到2019年的146.12亿元，连续2年突破百亿元。

对于上述业绩的取得，华夏幸福董秘林成红在接受《证券日报》记者采访时表示，主要有如下原因。第一，布局方面坚持聚焦核心都市圈，不论是在环北京还是长三角，我们都在围绕着人口、资本不断流入的核心都市圈进行布局，正是这种聚焦核心都市圈的布局，保障了公司收入和利润以及规模的稳健增长。

第二，得益于公司的开发性PPP模式以及‘以产兴城、以城带产、产城融合、城乡一体’的发展理念，公司在国内率先采用开发性的PPP与地方政府就产业新城以及产业发展达成项目合作，这种模式最终形成一加一可能还大于二的效果。

第三，公司的治理以及制度越来越完善，2018年-2019年的营收、利润较好也得益于我们引入了一个非常重要的股东——中国平安，新股东进入后公司治理水平也得到了一个明显的提升。

最后，得益于公司持续经营管理能力的提升，使得在降费增效方面也取得了不错的成果。上述几点综合作用使得公司进入千亿元收入的阵营。

聚焦核心都市圈不动摇 增加多业务条线

值得一提的是，在2019年业绩说明会上，华夏幸福董事长王学文表示，公司战略定位从“中国领先的产业新城运营商”变成“中国领先的核心都市圈——不动产投资开发及运营管理平台”；主营业务也转向“产业新城及相关业务+商业地产及相关业务”双轮驱动。

在业内人士看来，华夏幸福这一战略与主营业务的转变与中国平安以及华夏幸福联席董事长、首席执行官（CEO）暨总裁吴向东的加入不无关系。中国平安的到来，强化了华夏幸福的资金保障，而吴向东带来了拥有丰富商业地产开发经验的专业团队。从目前华夏幸福的战略改变也体现出公司体系里应外合，战斗力十足。

林成红对记者说道：“对战略转变起直接推动作用的是公司新股东和新管理层的进入，尤其是中国平安作为二股东有资产配置的需求。”

“但从根本上来说，公司的战略应该是有所变，有所不变。”林成红表示，不论是以前还是现在，华夏幸福都是在围绕核心都市圈的理念布局，这个理念始终没变。

“中国经济进入结构性调整阶段之后，我们认为未来结构性机会就在都市圈。未来10年内中国增量人口的三分之二都汇集在都市圈，不动产的结构性机会也主要集中在都市圈，因此以前我们看好都市圈，现在看好都市圈，未来还继续看好都市圈，这个逻辑是不变的。”林成红解读道。

在林成红看来，战略改变的方面在于布局都市圈的时候增加了业务条线、产品。具体来说，一方面，增加了商业地产及相关中高端住宅业务，如写字楼、商场等，并对康养、长租公寓等新型不动产业务保持探索。另一方面，在传统重资产模式的基础上，加速开拓轻资产模式，轻重并举。在盘活存量资产，优化资产负债结构的同时，以资产管理输出的模式，快速切入市场。

《证券日报》记者发现，在中国平安和吴向东进入后，华夏幸福有了产业新城和商业地产双剑合璧之势，2019年的业绩也成为众人关注的焦点。财报显示，华夏幸福2019年实现营业收入1052.1亿元，同比增长25.55%。其中，产业新城业务园区结算收入额368.37亿元，园区配套住宅业务签约销售额1029.35亿元，其他业务（物业、酒店）销售额34亿元。公司签约销售面积共计1184.19万平方米。

此外，2019年华夏幸福显著加大拿地力度。根据财报，2019年全年华夏幸福拿地金额为311亿元，同比上涨204%；取地面积共计421万平方米，较2018年增长63%。

加速环境治理领域布局 天瑞仪器拟定增募资不超5亿元

本报见习记者 陈 红

近年来，国家政策鼓励和大力推进环保领域PPP项目，天瑞仪器紧抓机遇，加大在生态保护和环境治理领域的布局。

5月14日，公司发布非公开发行股票预案，拟募集资金总额不超过5亿元，用于雅安市城镇污水处理设施建设PPP项目及补充流动资金。

谈及本次拟定增募资事宜，天瑞仪器董事会秘书肖廷良在接受《证券日报》记者采访时表示：“主要由于公司资金上的需求，本次拟定增募资投资项目是公司进一步在环保领域业务的开拓，对公司财务和经营将产生积极影响。”

“近年来各项环境治理政策陆续出台，为环保行业提供了良好的政策环境。天瑞仪器本次非公开发行，既符合国家发展战略，又符合公司既定的长期发展战略；有助于公司抢占环保领域市场份额，将为公司培育新的利润增长点。”有不愿具名的分析师在接受《证券日报》记者采访时表示。

加码污水处理业务

“天瑞仪器产品在国内环境保护领域扮演重要角色，公司战略上立足于高端仪器的研发，通过外延式扩张，向食品安全、工业生产质量、环境保护等众多领域协同推进。目前公司已在环保领域的设备研发生产、项目运营管理等方面积累了一定优势。”上述分析师向《证券日报》记者表示。

5月14日，天瑞仪器发布非公开发行预案，拟募集资金总额不超过5亿元，其中3.5亿元用于雅安市城镇污水处理设施建设PPP项目。

对于本次非公开发行的目的，天瑞仪器表示，国家进一步规范了PPP项目的实施和开展。在此背景下，公司为进一步实施既定的发展战略，加大在生态保护和环境治理方面的投入，以 PPP项目为抓手，发挥公司在技术研发、质量控制、设备及仪器制造、融资能力等方面的优势，开发新的业务模式。

本次募集资金投资项目，有利于巩固公司的市场地位，加强公司的可持续发展。本次发行后，公司资本实力将显著增强，有助于进一步提高公司在环境保护领域项目承揽及全流程服务能力，抢占环保领域市场份额，优化公司未来环保产业布局，提升公司综合竞争力。

在加码污水处理领域的同时，天瑞仪器还预备使用1.5亿元募资补充流动资金。“公司所处行业，竞争较为激烈，利润率较低，补充流动资金可进一步降低公司财务风险，满足对研发投入的资金需求。”上述分析师向《证券日报》记者表示。

此外，近日天瑞仪器还携手联合体预中标约7.5亿元的安岳县城镇生活污水处理PPP项目。“若中标正式签订合同，将对于公司经营业绩产生积极影响，加快公司在环保领域业务拓展。”肖廷良向《证券日报》记者说道。

践行“大健康”理念

据《证券日报》记者了解，2019年，天瑞仪器所处的行业均处于发展上升期。报告期内，公司持续加大研发投入，不断拓展公司产品及技术在相应行业的应用，提升公司的市场竞争力。在分析仪器制造的基础上，逐步实现在环境保护、食品安全、医学检测领域“大健康”的发展战略。

截至2019年12月底，天瑞仪器总资产达21.55亿元、归属于上市公司股东的净资产达16.05亿元。2019年，公司实现营收9.08亿元，其中环境保护与食品安全行业持续增长，实现营收6.4亿元，同比增长12.20%，占总营收的70.50%。

“近年来，大健康产业迎来前所未有的发展机遇，食品安全的重要性也进一步凸显。从2018年度、2019年度天瑞仪器环境保护与食品安全行业发展来看，营收业绩占总营收比重越来越大，公司取得了较好的收获，这些都离不开公司在‘大健康’领域各个层面的提前布局。”上述分析师告诉《证券日报》记者。

谈及2020年经营计划，天瑞仪器表示，公司将在食品安全、智能工厂等领域，升级部分产品系列，实现检测的灵敏度和稳定性的提高；环保领域重点推进VOCs、农村污水、土壤普查和垃圾处理等，逐步由环保仪器提供商转型为环保项目提供商等。“环境监测及环境工程方面将齐头并进。”肖廷良向《证券日报》记者说道。

本版主编 于德良 责 编 姚 尧 制 作 曹秉琛
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785