

逾6000亿元新发公募火爆背后 千亿元“资金弹药”涌入股市

■本报记者 王思文

321亿元！单只权益基金一天的募资金额。就在股市持续调整之际，基金发行市场再迎“巨无霸”权益基金。6月13日，南方成长先锋混合以321亿元有效认购金额，创下今年以来新基金发行的新纪录。至此，易方达、广发、华夏等头部基金公司年内已有7只百亿元级权益基金顺利发行，不出意外，2020年权益基金发行市场将迎来近5年来的“小高潮”。

今年以来权益基金发行市场缘何如此火爆？对于A股市场有哪些影响？近日，《证券日报》记者采访了多位研究公募基金领域的学者，剖析“巨无霸”基金发行背后的投资逻辑。

光大银行金融市场部分析师周茂华在接受《证券日报》记者采访时分析称：“此次南方成长基金成为爆款的原因是多方面的，整体上反映了投资者看好市场前景，目前经济延续复苏态势，政策保持宽松，市场经过一段时间调整后，指数与基金整体估值处于较低位置，投资者愿意有选择性的加仓。另外也是对该产品未来成长空间有较强预期及对南方基金管理团队过往业绩的认可。”

7只百亿元级基金发行 千亿元“弹药”流入股市

就在开启认购的第一天，市场渠道人士向《证券日报》记者透露，南方成长先锋混合基金发行火爆，6月8日当天认购金额将近200亿元。惊喜不断。6月13日，南方基金

发布基金合同生效公告，南方成长先锋混合A、C份额最终合计认购规模高达321.15亿元，打破5月20日成立的易方达均衡成长270亿元的认购纪录，成为年内首发规模最大的偏股型基金。这在权益基金首发史上，仅次于嘉实策略混合、华夏新经济混合、南方消费活力等基金，排名第8。

南方成长先锋混合是一只强股混合型基金，契约规定基金股票仓位范围在60%—95%，其中投资于“成长先锋”范畴内的证券不低于非现金基金资产的80%。“成长先锋”则是指具备产业地位突出、经济效益较好、竞争优势显著、发展潜力清晰、规模持续增长等成长特征的优质成长类企业。

今年以来首发规模超过100亿元的百亿元级权益基金并不罕见。《证券日报》记者梳理发现，除南方成长先锋混合外，易方达均衡成长、易方达研究精选、汇添富中盘积极成长混合、汇添富优质成长混合、汇添富大盘核心资产混合、华夏中证新能源汽车ETF的有效认购金额分别达到了270亿元、166亿元、126亿元、115亿元、113亿元、108亿元。其中易方达均衡成长、易方达研究精选、汇添富中盘积极成长混合仅销售了一天便提前结束。另有17只权益基金的有效认购金额超过50亿元。而这些爆款基金主要聚集在易方达、广发、华夏、汇添富、博时、睿远等头部基金公司，在实力雄厚的产品研发及销售背景下，甚至有12只新基金实现“一日售罄”。

爆款新发权益类基金层出不穷，也带动了年内整体权益基金新发市场。据东方财富Choice数据显示，今年以来截至6月15日，已有520只权益基金（A、C份额分开计算）成立，有效认购金额达到6123亿元。而一般新基金的建仓时间在一个月到两个月之间，这就意味着，随着新基金的持续建仓入市，千亿元“资金弹药”随之流入股市。

与往年的情况截然不同，《证券日报》记者梳理发现，2016年至2019年的同期权益基金发行规模分别为1975亿元、984.32亿元、2424.34亿元、1684.06亿元，远不及今年以来的逾6000亿元规模。不出意外，2020年将成为一个权益新基金发行的“大年”。

不仅如此，新一波基金发行潮还在路上，其中不乏明星基金经理领衔的产品，例如张坤管理的易方达优质企业三年持有、王宗合的鹏华匠心精选、胡昕炜的汇添富中盘价值精选等。

权益基金火爆的背后

今年以来权益基金发行市场缘何如此火爆？对于A股市场有哪些影响？

国网英大国际控股集团高级总监田晓林在接受《证券日报》记者采访时表示：“一个重要的背景是，无论是国际还是国内，目前整个金融市场的流动性还是比较充沛的。今年以来，国际主要央行为了金融市场提供了充沛的流动性，使得全球金融市场的流动性整体较好。另外，中国在疫情期间也相应实行了保证

金融市场流动性充裕的货币政策。再加上大型基金管理公司客户众多，渠道比较丰富，过往业绩较好，所以号召力比较强。”

宝新金融首席经济学家郑磊在接受《证券日报》记者采访时进一步表示：“基金发行火爆与央行及时为股市提供流动性支持有关。为应对疫情，央行为了市场提供了较大的流动性支持和大幅度降息。一些资金继续流入股市对实体经济有间接的支持作用。随着创业板注册制开始申报，预计下半年上市公司数量和融资金额将继续上升，全年融资水平会明显高于去年。”

中央民族大学经济学院教授冯彦明在接受《证券日报》记者采访时表示，从投资者角度来看，“今年以来，我国资本市场权益类基金产品销售火热，这既是权益类基金自身业绩决定的，也是投资者越来越成熟和宏观经济形势整体向好的表现。投资者不再盲目地在市场上自己打拼，而是借助权益类基金的有效组合和专业操作进行投资，说明经过了二十多年的市场培育，个人投资者走向成熟，越来越信任机构投资者。”

从基金公司角度来看，冯彦明认为：“这些年的市场波动也锻炼了一批机构，他们通过量化投资等专业化的操作和全面的分析，把握市场的能力越来越强，受到了散户的信任和追捧。2019年大多数权益类基金业绩突出，预期收益大幅跑赢大盘，也证明了这一点。”

此外，从市场角度来看，光大银行金融市场部分析师周茂华对《证券日报》记者表示：“年初以来，尽管

经历疫情冲击与海外市场剧烈波动，但整体上投资者对权益类基金新产品热情不减，主要是基本面、政策面及股市估值低洼，投资者看好市场中长期表现。另一方面，年初以来，市场整体结构性特征明显，各板块轮动加快，个股行情把握难度较大等，也是推动投资者追捧权益类基金的重要原因。今年以来权益类基金新产品受追捧，入市资金规模增大，为股市引来了‘活水’，整体来看利好市场表现。从中长期来看，有助于国内市场逐步机构化。”

冯彦明进一步分析称：“虽然我国GDP增长速度已不像前些年突出，但这是在进行结构性改革和高质量发展的大背景下主动适应市场、引领市场的必然选择和结果。虽然新冠肺炎疫情对国际和国内都有较大的影响，但对国内的影响较小，中国经济结构完整且自成一体，将越来越显示出其生命力。由此也决定，我国A股市场将逐步走出‘平稳’而走向增长；如果权益类基金能避免‘急躁和狂热’，在创造更好业绩的同时将吸引更多投资者。”

对于爆款基金募集资金的投向，田晓林分析称：“在疫情期间以及疫情之后，中国经济产业结构升级的速度可能会加快。募集资金的投向趋势将向过去国内产业结构相对短缺的行业倾斜，例如医药医疗、养老、医护等行业。此外，由于宏观经济增速放缓，产业市场容量扩张速度下降，行业中的头部企业竞争力明显，金融市场资金向头部企业集中倾斜，未来头部企业在市场结构中占据更重要的地位。”

北京楼市新盘两天认购100亿元 二手房成交量高位回落

■本报记者 王丽新

就在前不久，北京楼市出现了一幕少见的情形：一个周末的两天时间，北京4个新建住宅同时开售，总计认购金额约达100亿元。

6月份的第一个周末，热浪骄阳下，在南四环外旧宫桥下凉水河河畔，从早7点到晚7点，络绎不绝的选房人戴着口罩、排队量体温、出示健康码，进入京能电建洛悦湾项目临时搭建的红色大棚，报出自己中意的房号。这是今年截至目前，北京唯一一个拿到了1254套全部房源预售证后首开全推的楼盘。

更让这个周末颇为不同寻常的是，“包括京能电建洛悦湾项目在内，同时开售的4个楼盘的认购金额达到了约100亿元。”和顺机构首席分析师郭毅向《证券日报》记者表示，在这几个项目中，有的楼盘销售价格跟周边二手房呈现全面倒挂现象，有的是开发商以低于市场预期价格入市，所以认购量很高，有两个项目的数百套房源全部推出当日即售罄。

北京楼市遇“百亿元周末”

“6月4日—5日集中发证的10个

住宅项目中，随即在6月份的第一个周末开盘的分别是电建洛悦湾、长安九里、长安云尚等，总货值约280亿元。”贝壳研究院高级分析师潘浩向《证券日报》记者表示，从开发商公开数据看，这些项目较适合刚需客户，如首次置业和首次改善群体，总价区间在400万元—800万元之间，为市场主力供应产品类型。

开发商公布的信息显示，京能电建洛悦湾最终成交617套，去化率近50%，成交金额达到31亿元；长安九里首开240套房源，500多人线上抢房，只用了14分36秒全部售罄，最终成交20.29亿元；长安九里旁边的中海长安云尚，88平方米和115平方米的户型全部卖光，销售金额达到18.5亿元。

“京能电建洛悦湾均价为54715元/平方米，和周边的二手房价格全面倒挂。周边朗润园二期成交价超过了每平米6万元，富力盛悦居则要更贵一些，超过65000元/平方米。”北京中原地产首席分析师张大伟向《证券日报》记者表示，积压的需求在这个时间点爆发了。

据中原地产研究中心数据显示，北京过去几年年度新建住宅销售网签数据基本在2000亿元左右，2020前5个月合计网签了766亿

元，平均到每个月约为150亿元。但这并不意味着北京楼市已经进入上行通道。

“认购房源不排除出现退房现象，不同项目对客户筛选要求不同，因此是否出现退房或者退房量多少都会不同。”在郭毅看来，目前北京市场上在售的很多项目是开发商在地价高位时投资的，入市后在价格上就失去了灵活调整的空间，还有一部分项目对客户定位有偏差或者产品力弱，这类项目都较为尴尬，整体上滞销仍占比较高。

二手房客户或转买新房

“本来是在南城看二手房，看了几套后，中介推给了我一些新盘做备选。”近日一直在看房的李女士（化名）向《证券日报》记者表示，因为首付款不多，中介经纪人提供了一些将于近期开盘的限竞房供选择，在看过几个项目后，“我挺动心的，觉得以我的首付款水平买老旧小区，不如购买新房性价比更高。”

事实上，市场上如同李女士一样，本来打算买二手房后又转而看新房的购房者大有人在。“接近90平方米的新建住宅供应量，将有7000



套。”张大伟向《证券日报》记者表示，5月份，北京楼市二手房全面升温，一举成交网签16125套创年内新高。背后原因一是西城区学区房新政带来的末班车效应；二是5月新建住宅供应较少，前期积压需求在二手房领域释放。

“现在看，随着优质新盘集中入市，会稀释二手房交易量。6月首月，二手房成交量比5月同期明显下调，二手房市场有高位回落的迹象。”张大伟强调。

“总体来看，5月份供应和成交

量仍然保持理性水平，并未出现疫后的补偿性上涨。”潘浩表示，在无明显利好政策和新增需求的情况下，市场总体需求量相对稳定，但随着低总价或性价比高的产品入市，会激发部分刚需和改善客户进场。

“在改善需求方面，此前拿高价地的开发商想快点上市，半年业绩承压，现金流回正是最核心的指标。”某不愿具名人士向《证券日报》记者直言，但这一波疫情将减缓北京新房市场成交速度，开发商面临的压力更大了。

118家上市公司中报预喜 扎堆三大行业

专家预计，上市公司二季度盈利水平至少与GDP走势“同频”

■本报记者 吴晓璐

二季度接近尾声，上市公司中报业绩预告逐渐出炉。《证券日报》记者据同花顺iFinD数据梳理，截至6月15日，共有556家上市公司发布了中报业绩预告，其中118家业绩预喜（预增、续盈、扭亏、略增），占比逾两成。预喜公司集中在医药生物、电子、机械设备三大行业。另外，有158家表示中报业绩同比不确定，占比为28.42%。

市场分析人士表示，上市公司中报包含了一季报业绩，所以中报业绩依旧受疫情持续影响。但是PMI已经连续3个月处于荣枯线之上，说明经济整体处于平稳复苏状态。预计上市公司三季度业绩将明显好转，四季度业绩好转会更为清晰。

预喜公司集中在三大行业

从业绩增幅来看，47家上市公司预计上半年业绩最高翻倍，4家预计业绩最高增十倍。受益于生猪价格上涨，新五丰和大北农预计今年

上半年净利润最高增长3892.79%、3171.66%，位列业绩增幅排名前两位。

而从行业（申万一级）来看，医药生物、电子、机械设备行业预喜公司数量较多。记者据同花顺iFinD数据整理，上述3个行业预喜公司分别有15家、15家和12家。

“医药生物板块业绩较好，主要受益于疫情影响下市场对医药的需求，而基建项目上马则有利于机械设备板块。”国际新经济研究院副院长郑磊在接受《证券日报》记者采访时表示。

承瑞资本合伙人徐混德对《证券日报》记者表示，受疫情影响，相关防护、检测、药物和器械爆发增长，医疗行业公司业绩增长。而5G、IDC建设，以及远程办公带动笔记本电脑和耳机消费，这些都增厚了电子行业利润，机械设备行业则是受到下游基建增加对冲经济下行的带动作用。

在中报业绩预告中，预喜的医药类公司大多表示，在疫情影响背景下，公司产品需求提升，公司及时复工复产，保证产品供应，业绩同比

实现增长。如九安医疗预计上半年净利润最高同比增长502.23%，公司表示，疫情期间，公司快速响应国内公共卫生防疫需求，提前恢复生产，积极扩大产能，测温系列产品销量大幅增长。与此同时，由于远程医疗的需求增加，公司物联网产品如血压计、血糖仪等产品在海外的销量也在增长。

万联证券研报表示，电子行业方面，主要是半导体受疫情影响较小，高景气度持续，国产替代趋势不变，另外，消费电子需求回暖。而随着复工复产的推进，工程机械的需求迅速恢复，同时疫情造成的“抢工期”放大了工程机械的需求，行业量价齐升的态势有望持续。随着资金来源的宽松以及逆周期调节政策的落地，2020年有望成为新一轮基建景气周期的起点，将拉动工程机械的中长期需求。

预计三季度业绩将明显改善

在上市公司分析影响中报业绩的因素中，逾360家公司提及了疫情。

“如果单看二季度数据，上市公司的业绩应该已经整体回升。企业的盈利和GDP应该是同步的，而且比GDP的波动要大，周期性更强一些。但是中报包含了一季度业绩，所以累计盈利还是涵盖了疫情的影响，预计三季度企业累计盈利将出现改善。”国海证券研究所宏观研究负责人樊磊对《证券日报》记者表示。

“受疫情影响，很多公司在4月份和5月份的经营状况，刚刚恢复到去年同期水平。”徐混德认为，预计最坏的情况已经过去。虽然没有大家期待的报复性消费，但是6月份开始，除了影视，主题乐园等继续受到疫情防控影响的行业，以及和外需高度相关的部分出口占比比较高的公司外，大多数企业经营已经改善。预计上市公司三季度报单季度业绩，应该会有不错的表现。

据国家统计局数据，5月份PMI指数录得50.6%，已连续3个月处于荣枯线之上。市场分析

认为，这预示着在疫情得到基本控制后，经济整体处于平稳复苏态势。

从企业规模看，5月份大型企业PMI为51.6%，比上月上升0.5个百分点；中、小型企业PMI分别为48.8%和50.8%，比上月回落1.4和0.2个百分点。在目前的环境下，大型企业恢复更好，而中小型企业有一定压力。

前海开源基金首席经济学家杨德龙对《证券日报》记者表示，PMI是一个先行指标，反映的是未来两三个月的经济变化。4月份和5月份PMI回升，反映了三季度经济回升，预计三季度企业经营情况好转，所以上市公司三季度报业绩会有所回升，四季报可能会更好。

郑磊亦对记者表示，预计第三季度经济基本会继续回升，对各行各业都有业绩促进作用，但全年看，可能仅有少数行业有明显业绩增长，例如医药板块。

网约车难盈利仍持续扩张 曹操出行欲掘金同城速递

■本报记者 李春莲

疫情之下，网约车生意不行，但无接触服务需求却大增，曹操出行日前更是推出了外卖配送业务，发力同城速递市场。

除了外卖，曹操出行此前还通过“曹操帮忙”配送过鲜花、蛋糕以及手机等贵重物品。

对此，曹操出行副总经理庞博向《证券日报》记者表示：“我们在2017年就推出了曹操帮忙业务，但因为疫情的出现，今年业务量大幅增加。”

有分析师表示，疫情将推动同城即时物流市场的发展，未来会有更多企业进入这个领域，竞争也会加剧。

相比火爆的同城速递市场，网约车则仍旧不容乐观。但曹操出行在推出外卖配送的同时，仍旧在扩张网约车业务，这半年以来增聘了不少子公司。

尽管网约车业务处于亏损状态，但庞博表示，仍旧看好网约车市场，规模化是盈利的关键。

“曹操出行做同城业务的本质是想把送人和送货能够结合到一起，减少车的空载率，提高单车收益。”涌鑫资本副总裁王尔德在接受《证券日报》记者采访时表示。

掘金千亿元同城速递市场

近日，有消息称，曹操出行将发力高端外卖配送业务，由曹操的专职网约车司机负责配送，用户可通过曹操出行APP里的“曹操帮忙”栏目下单外卖配送。

目前，入驻的餐饮商家客单价均在300元左右，网约车司机的收入将根据行程距离决定。

据了解，“曹操帮忙”业务是曹操出行平台基于满足乘客主流专车需求之外，单独设立的一条产品线，该产品线为用户每一次需求购买足额的保险，以庞大车队规模及专车司机队伍，为用户提供专车专人、点对点的个性化即时帮忙取送服务。今年5月份，曹操出行对外公布的“曹操帮忙”运营数据显示，2020年1月份业务量同比增长77.11%，2月份同比增长36.93%，3月份同比增长69%，4月份则同比增长81.11%。

“出行行业有显著的波峰和波谷效应，在波峰的时候是需求的高峰。”庞博认为，在波谷的时候，从司机的意愿来看，如果有帮忙的订单进来，尽管要多花时间，司机是愿意去接单的，从目前来看，譬如蛋糕、体积比较大的电子产品，比如说台式电脑，或者是客单价较高，体积比较大的高端的外卖，昂贵的鲜花礼品等专车的车内空间是比较适合于这类物品的，这是传统城内配送的两轮车无法比拟的。

受疫情影响，今年的同城速递业务尤其火爆，3月份，滴滴还上线了跑腿业务。此外，同城速递市场竞争颇为激烈。去年以来，顺丰、滴滴等公司也相继进军同城速递市场。

据艾瑞咨询数据，2019年即时物流行业订单量达到185亿单，同比增长38%，行业市场规模超1300亿元，预计2020年即时物流仍将保持30%左右的行业增速。

安信证券研报分析，随着消费者线上购物习惯的养成，餐饮外卖和新零售构成了即时配送的主要需求。未来新零售的不断发力，需求品类的扩张有望引发行业更多变局（快递企业入局、生鲜商超自建物流等），头部企业在近两年均处于完善自我配送网络、提升管理品质的阶段，行业将进入新一轮竞争期。

网约车难盈利但仍扩张

与此同时，曹操出行的网约车业务仍旧处于扩张状态。

6月11日，曹操出行在杭州成立新公司——锦华出行科技有限公司，该公司注册资本1亿元人民币，经营范围包括网络预约出租汽车经营服务；道路货物运输（不含危险货物）。

就在一周之前，曹操出行旗下子公司上海吉利优行网络科技有限公司注册资本由原来的1亿元增至2.6亿元，增幅为160%。

事实上，今年以来，曹操出行不断对旗下公司增资。3月31日，曹操出行福州公司注册资本新增，由原来的1亿元增至1.5亿元，增幅达50%。4月20日，曹操出行的全资子公司，东莞优行科技有限公司注册资本由7000万元增加至1.3亿元，增幅超85%。此外，曹操出行北京公司——北京吉利优行科技有限公司也增加注册资本，由原来的5000万元增至1.6亿元，增幅达220%。

对此，庞博表示：“增资的主要目的是因为我们比较看好出行市场，坚信只要全力以赴，曹操出行就能走得越来越好，增资主要是用于扩大市场规模，投入运营车辆。”

截至2020年6月1日，曹操出行已经上线全国55个大中小城市，累计投放车辆48972辆，注册用户达3630万。

值得一提的是，虽然曹操出行看好网约车市场，但一直以来网约车仍旧难以实现盈利。

目前，网约车市场已经形成了以滴滴为首，美团打车、曹操出行、首汽等多强共存的局面，行业竞争仍很激烈。

与此同时，去年以来，依旧有汽车企业不断推出新的出行平台，来分食网约车市场红利，这也导致用户增长乏力，盈利也愈发艰难。

庞博表示，网约车实际上就是出租车的线上化。出租车是可以盈利的，网约车自然也可以盈利。他认为，曹操打车需要一个公平竞争的环境，也就是在线下的所有的车辆都应该运营车辆，每一名网约车司机也都应该有网约车驾驶证，这样才是一个正常的市场竞争，网约车这个行业也才能够做到依法依规的发展，规避劣币驱逐良币的现象。

提高上市公司质量进行时