

# 近2万只！证券类私募产品 2020年新增数量创历史纪录

■本报记者 王宁

2020年，在公募基金取得较大成绩的同时，私募基金表现也不甘落后。《证券日报》记者获悉，2020年证券类私募基金全年新增产品数量为19998只，创出了历史新纪录；通过对比，私募基金除2020年二季度发行节奏有所下降外，其他三个季度同比均大幅提升，尤其是下半年以来，多个月度新增数量均保持在2000只以上。

多位业内人士告诉《证券日报》记者，2020年证券类私募基金保持着较高的发行节奏，全年新增产品数量创出了历史新高，从月度或季度来看，除了二季度外发行数量均同比实现正增长，这也反映了证券类私募基金发行节奏与市场行业保持正相关性。可以预期，证券类私募基金全市场管理规模将很快突破4万亿元关口，未来的发行节奏仍会保持较高水平。

## 三个季度同比正增长

《证券日报》记者整理私募排排网统计数据发现，2020年证券类私募基金发行按月度表现来看，9月份发行数量最高为2429只，同比增长了近1400只。此外，除了1月份、2月份和4月份不足1000只产品外，其他月份发行数量均保持在1000只以上，其中，3月份、7月份、8月份、9月份和12月份更是保持在2000只水平以上。

同比来看，除了4月份、5月份和6月份外，其他月份发行数量均高于2019年水平。2020年全年发行数量为19998只，与2019年的13948只相比，多了6050只。

按照季度表现来看，除了二季度同比有所下降外，其他三个季度同比均实现正增长；其中，三季度更是保持较高发行节奏，合计共发行了7172只产品。

私募排排网资深研究员刘有华告诉《证券日报》记者，2020年私募基金发行甚至超过2015年牛市的水平，这反映了发行数量与A股市场行情有较大关系。在行情较好情况下，新产品发行热情高涨，资金募集也更为容易，最为典型的是



曾梦/制图

去年下半年发行数量明显高于上半年。“2020年证券类私募基金发行节奏较高，一方面与市场行情有关系，市场走出了结构性牛市行情，尤其是大消费行情演绎如火如荼，偏爱大消费的私募机构收获颇丰，在赚钱效应带动下，吸引资金蜂拥而入；另一方面与无风险收益率下降，市场风险偏好提升有关，例如房地产调控政策，诸多类固收理财渠道被关闭等，引发资金流向权益市场。”

## 百亿元级私募11周持仓超八成

玄甲金融CEO林佳义向记者表示：“2020年证券类私募新增产品呈加速上行状态，并有部分资管产品年前集中赎回清算，这与资管新规有关。2020年因信贷宽松、房地产调控因素影响，银行储蓄向权益类市场流动，私募净流入资金巨大，高达万亿元级别。”

记者发现，2020年12月份，证券类私募继续积极发行产品布局来年春季行情。根据私募排排网数据，12月份有3741只新增备案的私募产品，不仅数量位于年内高位，较11月份也是环比激增41.49%；其中，证券类私募产品数量超2200只，占比为69.69%。从策略分类来看，量化私募巨头在12月份备案产品数量领先，例如宁波幻方量化备案63只，灵均投资备案了53只。

钜阵资本首席研究员林超告诉记者，从月度来看，证券类私募基金发行规模与市场走势较为相关。A股指数较高的月份产品发行量通常较大；2020年全年来看，股票、债券、商品等基础资产都有较大趋势性行情，私募基金整体也在年内取得了丰厚的收益，吸引了场外资金加速进场。在缺乏有效投资渠道的情况下，目前的政策利于引导居民财富配置到权益类市

场，而私募行业受益于资管业发展，将继续保持扩张趋势。

刘有华认为，2021年市场赚钱难度会加大，但头部绩优私募依旧会获得资金青睐，私募行业的二八分化格局会加剧。同时，私募会获得越来越多的投资者认可，机构投资者占比会抬升，私募证券投资基金管理规模也有望迎来爆发式增长，全市场管理规模很快会突破4万亿元大关。

根据私募排排网组合大师数据显示，截至2020年12月底，股票私募整体仓位指数为78.20%，其中，57.16%的私募仓位超过八成，仅13%的私募仓位低于五成。分规模来看，不同规模私募仓位均出现了下滑，20亿元规模的私募减仓幅度最大；百亿元级私募最新仓位指数为87.96%，依然保持较高水平，这也是该指数连续11周站在八成以上水平。

# 传统私募、互联网巨头潜伏布局 新能源汽车去年融资同比增159%

■本报记者 张志伟  
见习记者 张博

新年伊始，特斯拉发布了国产纯电动SUV Model Y，售价大幅下调。同时，蔚来、小鹏等新能源汽车厂商也公布了去年交付数据，总体创新高。似乎整个新能源汽车市场的爆发才刚刚开始。

而回顾2020年，新能源汽车无疑是资本市场的一抹亮色。数据显示，2020年新能源汽车投融资金额首次突破千亿元；多家新能源汽车公司股价暴涨，销量普升。

而各路资本也早已提前布局，这其中不仅有私募、腾讯、阿里等互联网巨头也参与其中。各路资本似乎已达成普遍共识，新能源汽车赛道是未来确定增长的市场。不过，新能源汽车估值过高的泡沫、短期无法实现盈利等问题也仍值得警惕。

## 私募、互联网巨头潜伏布局

新能源汽车无疑是去年热门的投资赛道之一。据《近十年新能源汽车投融资数据报告》数据显示，2020年新能源汽车品牌投融资金额首次突破千亿元，达到1292.1亿元，同比大增159.4%。

回顾过往，2014年之前新能源汽车行业处于起步阶段，2015年进入高速发展期，披露的投融资金额持续大幅增长。2019年，新能源汽车行业投融资进入调整期，融资事件数和披露的金额均有所下降。

2020年，不仅是蔚来、小鹏、理想等知名品牌受到较大额度融资，威马汽车、智己汽车等二线汽车品牌披露的融资金额也均达上亿元。例如，9月份威马汽车完成了百亿元D轮融资，投资方包括上海国资投资平台、上汽集团等，为即将登陆科创板做准备。同时，除了汽车研发商，相关的零部件销售商、充电桩生产商、综合服务商也获得了资本的加持。

《证券日报》记者梳理后发现，早在几年前，新能源汽车就已成为各路资本竞相追逐、不断加码的赛道，这其中不仅有传统私募，也有腾讯、阿里等互联网巨头参与其中。

以价值投资、长期持有为投资特点的高瓴资本从2015年蔚来的A轮融资开始，就一直对蔚来青睐有加。据CVS投中数据显示，高瓴资本早在2015年就

向蔚来投资了8000万美元，此后在2016年、2017年、2019年连续追加数亿元。可以说是一路陪伴着蔚来汽车上市。不过由于2019年第三季度蔚来股价跌至1.19美元，高瓴资本在四季度清仓了蔚来汽车的股票。

而进入2020年，高瓴资本开始转向新能源产业链，涵盖了锂电池、光伏等领域。仅在12月份，高瓴资本就连续两次出手，布局光伏板块，其中在158亿元买下光伏龙头隆基股份6%股权。值得一提的是，据披露在2020年第三季度，高瓴资本新进了蔚来、小鹏、理想的股票，其中持有蔚来股票241万股，引发业内广泛关注。

相较于高瓴资本，红杉中国除了关注知名新能源汽车品牌外，也投资了威马、零跑等多家第二梯队的新能源汽车公司。例如，在零跑汽车pre-A轮和A轮融资时，红杉中国投资了数亿元；2019年在威马汽车C轮融资时同样投资了数亿元。同时，红杉中国还在汽车产业链上下游的汽车交易、车后服务等领域频频出手。

此外，五源资本、纪源资本、华平投资、顺为资本等私募也积极地在新能源车赛道布局。不仅如此，在新能源汽车赛道上，其他资本也纷纷入场，腾讯、阿里等互联网巨头更是当仁不让。

具体来看，腾讯投资最多的是蔚来汽车，据CVS投中数据显示，在蔚来汽车上已出手7次，其持股比例已超过创始人李斌成为蔚来第二大股东。此外，腾讯布局了多家产业链上下游公司。值得一提的是，仅投资蔚来腾讯的账面浮盈就已经超过百亿元，而在2017年投资特斯拉时，后者的股价在50美元上下，如今已经翻了近15倍。可以说，腾讯从新能源汽车的布局上获得了极其丰厚的财务回报。

阿里押注最高的则是小鹏汽车。根据此前披露的文件，阿里巴巴目前持有小鹏汽车14.4%的股份，是其最大的外部股东。另外，除了阿里，马云的云锋基金也参与了小鹏B轮融资。而美团、字节跳动则投资了理想汽车，根据此前理想汽车招股书显示，理想汽车已获得3.8亿美元基石投资，认购价为IPO最终发行价。其中，美团点评将再投资3亿美元，字节跳动将投资3000万美元，王兴个人再次投资3000万美元。

“天时地利人和俱全是新能源汽车受到资本青睐的原因。”宝新金融首席经

济学家郑磊对《证券日报》记者表示，“事实上，新能源车经过前几年的发展，目前已经进入快速成长期，制约新能源车瓶颈的电池和充电桩问题，一方面在技术上已经获得了长足发展，锂电池技术已经相当成熟。另一方面，其作为新基建的重点建设领域，从2019年开始就进入了快速扩张阶段。”

第三方研究机构透镜公司研究创始人况玉清对记者表示，新能源汽车相对传统汽车而言是个增量市场，而且是快速增长的增量市场，传统市场则是存量市场。同时，现在新能源车有点偏离传统汽车的“车”的属性，在某种意义上变成了一种科技产品。既然是科技产品，那么未来的盈利方式就可以有很多，可以是卖服务（车联网相关）、也可以是卖软件（自动驾驶），所以想象空间比单纯依赖卖产品的传统汽车要大很多，这也是资本看好新能源车赛道的原因。

## 股价飙升是否吹大泡沫？

纵观2020年，受到利好政策影响和特斯拉股价飙升的带动，新能源汽车板块股价持续上扬，其中蔚来、小鹏和理想汽车股价也都大幅上涨。数据显示，截至2020年12月31日，蔚来汽车报收48.74美元/股，与2019年1.19美元的历史最低点相比，在一年多时间里竟飙涨40多倍；小鹏汽车自上市以来，累计涨幅达85.41%；理想汽车自上市以来，累计上涨86.00%。值得一提的是，小鹏、理想汽车在去年11月份都曾大幅回调，平均下调35%。

“市场主要是看好汽车行业向新能源方向的转型，而这些新能源汽车公司在技术、设计方面又有标志性的创新，所以市场给予了较高的估值，其中一部分是来自于对其前景的溢价，所以即使在交付量低、技术投入大的情况下2020年这些造车新势力还是出现了持续暴涨。”IPG中国首席经济学家柏文喜在接受《证券日报》记者采访时表示。

他进一步分析称，“股价暴涨可以对股东和投资人带来即时的账面回报，高涨的市值一方面可以引发市场关注从而引导资源聚集推动企业成长，另一方面对于企业的市场势能提升亦有好处。但基于企业经营的投资回报压力就会更大了，因为后期进入的投资者投资成本较

高，回报需要依赖企业经营和业绩基础之上所推动的股价可持续上涨。未来还要看市场的期待在这些新能源车企身上可否尽快兑现，如果短期之内难以兑现的话，可能会面临股价回调的压力。不过新能源车企仍然是未来车企转型的长期方向。”

郑磊提醒，“新能源汽车作为一个热门投资领域出现了估值过高的问题，特别是一些互联网造车企业，为新能源车赋予了更多智能色彩，出现了一定程度的泡沫。一些企业提出超越特斯拉的旗号，随着特斯拉在中国大量生产和上市，炒作热度逐渐升温，应注意其中蕴藏的概念炒作风险。”

况玉清则对记者表示，泡沫很难界定，“但整体上看，我觉得现在还是处于新能源汽车早期发展阶段，未来真正能够存活下来新能源汽车企业不会太多，不论是从汽车行业维度，还是科技产品维度来看，都是如此。”

值得一提的是，三家造车新势力的主要营收数据与2019年相比均有较大改观。据2020年三季度财报情况来看，营收方面，蔚来三季度实现营收45.26亿元，同比增长146.4%；小鹏三季度实现营收19.90亿元，同比增长342.5%；理想三季度实现营收25.11亿元，同比增长28.9%。毛利率方面，蔚来汽车三季度毛利率为12.90%；小鹏汽车三季度毛利率也首次实现转正至4.60%；理想汽车毛利率高达19.80%。

不过短期难以实现盈利的局面仍难以改善，例如，蔚来2020年第三季度的净亏损为10.47亿元，虽同比、环比均下降，但是离真正盈利还有距离。

2021年伊始，造车新势力“三兄弟”又带来了好消息，蔚来、小鹏、理想公布了去年交付数据。其中，2020年蔚来汽车2020年累计交付43728台，同比上涨121%，总用户数超7.5万；小鹏汽车全年累计交付27041台，同比增长112%；理想ONE则总计交付32624辆。同时，特斯拉也发布了国产纯电动SUV Model Y，长续航版和高性能版起售价分别为33.99万元和36.99万元，较之前进口版大幅下调14.81万元和16.51万元。

对此，业内人士普遍认为，新能源汽车现在处在了重大的历史变革期，而且是处于爆发期的前夜。整个新能源汽车市场的爆发才刚刚开始。资本市场对于新能源车企以及相关产业链的未来将持续看好。

# 眼科企业上市潮加速 朝聚眼科冲刺港交所IPO

■本报记者 许浩  
见习记者 李豪悦

进行布局。”

## 对手林立 向南扩张不易

1月4日，一位患者发布的病情诊治维权微博，让享有“眼科界茅台”称号的某眼科上市公司，新年开市第一天便股价暴跌，市值蒸发约270亿元。

但这并不能抑制眼科领域后来者登陆资本市场的热情。就在1月4日，号称华北第二大民营眼科医院朝聚眼科正式递交港交所，发起上市冲刺。

对于上市进程，《证券日报》记者联系采访朝聚眼科，但截至发稿时，仍未得到回复。

记者从公开信息了解到，这家前身为眼科诊所，并在招股书中宣称拥有“百年传承”的民营眼科医院，志在高远，不仅要保华北第二，还要争取江浙这块蛋糕。而在这条漫漫长路上，等待朝聚眼科的，不仅有强大的对手，还有一夕间能击碎巨头两百亿元市值的医疗纠纷。

“这个行业有个需要不断研究的大课题，就是‘以营利为目的’和‘以治病救人为己任’如何更好的协调统一。”HHC投资管理公司董事长刘兆瑞向《证券日报》记者表示。

## 起家于包头郊区医院

朝聚眼科医疗控股有限公司的前身是“朝聚眼科诊所”。在1988年，由包头郊区医院眼科大夫张朝聚在包头九原区创办。经过三十多年的发展，朝聚眼科建立的眼科医院及视觉光网络，横跨中国五个省份或自治区，扎根于中国华北地区。招股书显示，朝聚眼科经营由17间眼科医院及23间视光中心所组成。值得一提的是，行业第一家上市的眼科民营巨头，创建十余年的时间，便扩张到了两百多家。

根据包头新闻网2015年的一篇报道，朝聚眼科真正走出内蒙古是2011年以后。2011年-2014年，已经在呼和浩特、赤峰、集宁有三家医院的朝聚眼科，以每年一家的速度在浙江嘉兴、浙江杭州、黑龙江齐齐哈尔扩张。2015年，朝聚眼科将集团总部迁至北京。2016年3月份，公司迎来天使轮融资，由弘晖资本投资。

弘晖资本对朝聚眼科颇为看重，朝聚眼科的A轮融资也由弘晖资本领投。招股书显示，此次发行前，弘晖资本创始人、CEO王晖通过控股厦门朝聚及Light Medical Limited于公司持股14.29%，是公司第二大股东。张朝聚家族持股58.09%，为第一大股东。

从公司财报看，朝聚眼科确实没让弘晖资本失望。公司的营收、纯利率及股本回报率都在逐年增长。招股书显示，2018年、2019年公司收益分别为6.33亿元和7.15亿元，2020年1月份-9月份收益为5.97亿元，相比2019年前9个月的5.5亿元实现增长。公司的净利润率由2018年的4.6%上升至2019年的9.9%；股本回报率由2018年的7.9%上升至2019年的14.1%。

朝聚眼科认为，公司盈利能力的提升，原因之一是公司将战略重心更多地放在消费眼科服务业务上，这比基础眼科服务产生更大回报。

事实上，消费眼科服务和基础眼科服务，都是朝聚眼科的主要营收来源。只是基础眼科服务带来的收入连续两年（2018年、2019年）都在总营收的占比超过60%。之所以消费眼科服务业务比基础眼科服务能产生更大回报，是因为消费眼科服务包括的屈光矫正（包括老视矫正）、近视防控以及提供视光产品及服务，费用一般由客户承担；但基础眼科服务涉及到的白内障、青光眼、斜视、眼底疾病等公共医疗保险计划可覆盖的常见疾病。

“在消费升级与眼科服务需求上升双重驱动下，相比基础眼科服务，近视防控等消费眼科服务的受众更加广泛，市场空间更为庞大。”看懂App医疗健康研究员杨勇向《证券日报》记者说道。

刘兆瑞则向记者表示，向“消费型眼科服务”发展的策略是很实际的。“朝聚眼科2019年消费眼科服务收入同比增幅约30%，而基础眼科服务收入同比增幅仅约9%。此外，如果能在香港上市，也可考虑在‘一带一路’国家和地区

随着近些年中国眼科医疗需求的增长，市场规模也在不断提升。国家卫健委发布的《中国眼健康白皮书》显示，眼科医疗服务在国内有着巨大的需求。国内青少年近视眼病、高度近视引发的眼底病变凸显，与白内障一并成为我国当前主要的致盲眼病；干眼发病率约21%-30%。弗若斯特沙利文数据显示，中国眼科医疗服务市场的规模从2015年的人民币730亿元增加至2019年的1275亿元，复合年增长率达15.0%，预计将进一步增至2024年的2231亿元。

此外，眼科领域的第一巨头市值超过3000亿元，这也对后来者充满诱惑力。在这一背景下，对上市呈现积极性的不止朝聚眼科。据了解，2020年7月份以后，共有三家眼科医院更新招股书，预备冲刺A股，分别为华夏眼科、何氏眼科、普瑞眼科。

从内蒙古自治区走出来的朝聚眼科，贡献主要营收的医院也主要来自集中在内蒙古及周边地区。尽管在浙东、浙江及苏北都有分支，但远不如华北地区的占比高。弗若斯特沙利文报告指出，于民营眼科医院中，按2019年的收益总额计算，朝聚眼科在内蒙古排名第一，在中国华北地区排名第二；按2019年临床眼科收益计算，在中国排名第五。

华夏眼科、何氏眼科、普瑞眼科也都有自己的重点经营区域。华夏眼科集中在华东地区，普瑞眼科则在西南地区，何氏眼科主要在辽宁为主的北方地区。

随着先后提交上市申请，几家企业都显示出向全国扩张的倾向。朝聚眼科在招股书中提到，除了保证内蒙古地区的现有份额和地位，未来也会提升在江浙地区的影响力，包括加速对二三线市场的下沉。但是在对手实力并不弱于自己的情况下，朝聚眼科的南向扩张之路未必轻松。

《中国眼健康白皮书》提到，国内普遍面临眼科医师短缺问题，到2019年国内的眼科医师不足5万人。而眼科医生大部分更愿意选择公立医院就职。杨勇告诉《证券日报》记者，注册医师是眼科医生的水平判定标准之一，也是眼科医院提升自身影响力，以及形成竞争优势的关键。

记者从公开资料了解到，除去没有公开医师数量的普瑞眼科，华夏眼科与何氏眼科最新公开的医师数量分别为835人和326人。而朝聚眼科招股书透露，截至2020年9月30日，公司医疗专业团队由257名注册医师组成，其中包括69名并非全职雇员的多点执业医生。

与此同时，在门诊人次和手术量上，朝聚眼科也弱于其他三家。据了解，华夏眼科、何氏眼科、普瑞眼科2019年的门诊人次分别为158.23万、100.63万、77.17万，朝聚眼科为65.53万；华夏眼科、何氏眼科、普瑞眼科2019年的手术量分别为12.9万例以上、4.51万例、7.76万例，朝聚眼科约为4.2万例。

## 尚有医疗纠纷未了

让行业巨头头疼的医患纠纷，也同样存在于朝聚眼科。招股书披露，朝聚眼科总计发生42宗与患者有关的医疗纠纷，当中41宗已经解决。目前仍有一宗尚未解决的医疗纠纷，该患者指控该公司医疗失误及治疗不当，导致发生角膜感染，后续由于该感染导致视力丧失。

深圳市国互财务咨询有限公司合伙人王耀武向《证券日报》记者介绍，任何医院都不可能保障完全规避运营所引发的病人投诉、医疗纠纷及法律诉讼等固有风险。即眼科医疗领域出现眼睛治疗问题的情况是普遍存在的。

对此，杨勇认为，消费眼科服务的消费者数量快速增加，纠纷也随之频繁发生。眼睛结构复杂精细，诊断与治疗难度均较大，对于医疗器械、医生临床水平的要求非常高。同时，手术利弊、效果评估以及预期风险等术前沟通也是关键环节。此外，如果能在香港上市，也可考虑在‘一带一路’国家和地区