

应对火爆销售 至少44只基金本周宣布“限购”

■本报记者 王思文

近日,明星基金经理张坤管理的易方达蓝筹精选混合基金突然宣布,从1月28日起下调大额申购上限至5000元。而这并非近期唯一限购的基金。

《证券日报》记者统计后发现,在本周的5天时间里,至少已有44只基金发布基金限购公告。在2021年开年基民认购情绪火爆的背景下,这些基金为何会集体选择自限规模?

为此,《证券日报》记者专门对包括易方达蓝筹精选混合基金的持有人、公募基金经理、机构专家在内的多位人士进行了采访,对近期公募基金集体限购的缘故及个人投资者的投资理念变化予以剖析。

44只基金发布限购公告

1月27日,由张坤“掌舵”的易方达蓝筹精选混合基金正式发布“下调大额申购上限”的决定,由“单日单个基金账户累计申购该基金的金额不应超过10万元”调整为“单日单个基金账户累计申购金额不应超过5000元”。据该基金介绍,此次下调大额申购上限的原因,是为了基金的平稳运作,保护基金份额持有人利益,而主动限制规模。

盘古智库高级研究员江瀚在接受《证券日报》记者采访时表示:“关于此次基金限购,我认为是一个迫不得已的举动。在面临基金产品销售过于火爆的情况下,基金经理主动采取限购是相对稳妥的方式。”

在谈及新发基金销售火热对基金限购的影响时,江瀚对记者坦言,“降低购买金额,实际上能够防止基金过热,此前余额宝也曾连续多次限购,就是为了避免过热。”

在2020年权益类基金收益可观的背景下,今年新发基金受到资金更狂热的

追捧。据Wind资讯数据显示,截至1月29日,今年以来新成立基金数量已达118只,累计募资规模达4807亿元,相当于去年全年新发基金总规模的15%左右。

据《证券日报》记者不完全统计,本周至少有44只基金宣布进入基金限购阶段。限购基金类型主要以权益类基金为主。另外,民生加银康宁稳健养老目标一年持有期混合型基金等FOF基金、富国蓝筹精选股票型证券投资基金等部分QDII基金也发布了限购公告。

Wind资讯数据显示,截至目前,全市场已宣布进行基金限购的权益类基金产品合计744只(A股份额分开计算)。《证券日报》记者梳理后发现,其中限购上限为10万元的基金最多,共有168只;限购上限为1万元、5万元、100万元的基金数量分别为83只、83只和145只。

在限购基金中,不乏投资者熟知的明星基金经理掌舵的产品,例如,谢治宇管理的兴全合宜、董承非管理的兴全新视野定期开放混合型发起式、朱少醒管理的富国天惠、傅友兴管理的广发稳健增长混合、傅鹏博管理的睿远成长价值混合、周应波管理的中欧时代先锋股票、刘格菘管理的广发小盘等。此外,赵诣、归凯、刘彦春、葛兰、邵伟雁等多位绩优基金经理均选择主动设置基金限购上限。

其中一位绩优基金经理昨日对《证券日报》记者透露:“选择是否开始基金限购,一般是由基金经理来决定,与基金公司关系不大。主要是本着对投资者负责的态度,如果基金规模扩张速度过快,我们就会选择申请限购。”

基民选基能力参差不齐

《证券日报》记者近日走访调查了多位易方达蓝筹精选混合基金的持有人,就获知这只基金的渠道、买入决定



王琳/制图

性因素,对基金经理投资风格的解程度等问题进行了询问,以了解基金投资者的投资理念如何。结果发现,不同人群对申购易方达蓝筹精选混合基金的原因大相径庭,每个人选择基金的能力也参差不齐。

一位最近半年爱上“投基”的高净值客户小陈对《证券日报》记者透露:“在我咨询是否可以认购易方达竞争优势的时候,朋友极力推荐了老基金易方达蓝筹精选混合,说这只基金是明星基金产品。我也问了理财顾问,他也可以一直拿着,我就买了。对于张坤增长投资的赛道是什么,或对白酒板块投资机会的看法,我没有太多关注。”

持有易方达蓝筹精选混合基金才两个月的基金理财“发烧友”小尹在与《证券日报》记者交流时表示,她了解易方达蓝筹精选混合基金的渠道来自周围的理财圈朋友。“大家都在讨论这只基金,‘粉丝’们都传开了,最近收益有些回调,不过我选择长期持有,所以不太在意。”对于上调大额限购上限的事情,小尹此前还没有听说。

老基民小黄在接受记者采访时脱口而出他的投资理念:“在购买前必须深入了解基金经理,选择长期投资,不要预测和追求短期收益率。”

在谈及基金持有人的“选基能力”时,一位券商研究所金融工程研究员对《证券日报》记者表示:“通过我们近段时间的调研和调查情况来看,大部分基金投资者了解基金的渠道是通过媒体、券商、银行三个渠道。我认为,现在的基金投资者仍相对盲目,特别是年轻的基金投资者,更多考虑这只基金有没有名气,比较喜欢跟风追热点,真正自己具有分析能力的投资者相对较少。”

盘古智库高级研究员江瀚对记者表示:“个人投资者在选择基金时,应具有自我分析和判断能力,有适合自己的投资逻辑和投资思路,这才是最稳妥的投资方式。不过,个人投资者的投资逻辑逐渐成熟,需要足够的时间沉淀。”

上述券商研究员强调:“个人投资者在购买基金时应划清底线,对不熟悉的产品不要盲目买,买基金前应先了解基金风险,这是必要条件。”

聚焦上市公司财报

庞大集团“断臂”兑现业绩承诺 10天3次变卖资产6.35亿元

■本报记者 龚梦泽

此前深陷债务危机、资不抵债的庞大汽贸集团股份有限公司(以下简称“庞大集团”),正在通过变卖资产,再寻生机。

1月26日,曾经的国内汽车经销商龙头企业庞大集团发布重整后的首份年度业绩报告。公告显示,公司预计2020年度实现归属于上市公司股东的净利润为6亿元至7.5亿元,比上年同期增加4.84亿元至6.34亿元,同比增幅为417.23%至546.54%。公司同时预计,归属于上市公司股东的扣非净利润为1亿元至1.5亿元,同比增长102.47%至103.70%。

《证券日报》记者注意到,根据庞大集团此前披露的重整计划显示,庞大集团承诺公司2020年、2021年、2022年归母净利润分别不低于7亿元、11亿元、17亿元。但截至2020年前三季度,庞大集团的净利润总额仅为0.77亿元,与公司承诺的净利润额相距甚远。此番公司预计2020年度净利润高达6亿元至7.5亿元,意味着公司在2020年第四

季度就斩获了5.23亿元至6.73亿元的利润,以此兑现承诺的经营业绩。短短三个月,至少超过5亿元的净利润到底从何而来呢?

对此,庞大集团在业绩预告中解释称,本报告期为公司重整结束后的第一年,部分品牌经营稳步恢复,经营效率逐步提升;营业收入较上年大幅增加,管理费用、财务费用等各项费用支出较上年大幅减少,使得盈利能力得到增强。

但《证券日报》记者却发现,相对于主营业务的提升、成本费用的减少,变卖资产才是庞大集团净利润骤增的主要原因。2020年12月份,庞大集团在一个月内先后3次出售子公司股权,累计获得转让款6.35亿元。

2020年12月15日,庞大汽车计划以出让资产的方式来获得现金收益,包括3家4S店,转让价款合计4.06亿元用于抵冲借款,预计将给公司带来2.43亿元收益。紧接着,12月21日,庞大集团称,旗下子公司鹏顺汽车处置名下土地及地上建筑物,获得转让价款6400万元。12月24日,庞大集团发布公告称,

公司向天津中原星投资有限公司分别转让其持有的青岛中冀斯巴鲁汽车有限公司100%股权,以及全资子公司中冀斯巴鲁(北京)汽车持有的哈尔滨中冀汽车销售有限公司100%股权,转让价款合计1.65亿元,预计将给公司带来1.09亿元收益。

在这10天里,庞大集团以3次处置资产的方式共计获得转让款6.35亿元,给公司带来的收益超过3.5亿元。对此,有业内人士表示,“变卖资产求生”可以短暂帮助庞大集团实现利润对赌承诺,但这应该不是庞大集团回归主业的本意。

《证券日报》记者了解到,去年上半年,庞大集团明确表示,将实施复兴战略,要从乘用车、新能源汽车以及城市轨道交通三大业务线着手,将自身打造成为消费者首选的汽车全生命周期服务商。为此,庞大集团还在去年接连开设哪吒汽车房山中心店和北京威马用户中心来广营店两家新势力品牌4S店,试图通过“触电”新能源汽车业务,跟上产业发展的形势。

据中国汽车流通协会最新发布的

《2020上半年全国汽车经销商生存调查报告》显示,受2020年疫情和经济下行的双重打击,去年上半年汽车经销商对厂家的总体满意度持续走低,仅20%的经销商基本完成厂家的销售任务,有28.8%的经销商实现盈利,新车整体毛利率由2019年的-0.01%下降至-3.5%,近四成经销商出现亏损,超千家4S店退网。

记者注意到,传统汽车经销商的生存状况困难重重。在上述28.8%的盈利经销商中,绝大部分为背靠豪华高端品牌的强势经销商。而那些平民品牌经销商的转型之路难言顺遂,资金紧张、负债沉重并已丧失高盈利品牌店的庞大集团自不例外。

“2019年,有20.1%的经销商未出现价格倒挂的情况。2020年上半年,此类经销商仅有16.3%。”中国汽车流通协会副秘书长郎宇红对记者表示,对于汽车行业来说,2020年是个非常难熬的年份。出口受限等经贸环境不利于汽车消费的增长,厂家填补市场的预期难以实现,致使经销商降价优惠促销的力度不断加大,经营压力不容乐观。

新华联主业逆势发力 降债降费行稳致远

■本报记者 许洁

1月29日晚间,集文景区开发与运营、房地产项目开发建设等业务于一体的新华联发布2020年业绩预报告,2020年公司营业收入预计为63亿元至73亿元,但净利润出现亏损。主要原因是,受新冠肺炎疫情以及拟计提减值准备等因素影响。

一位地产行业分析师对《证券日报》记者表示:“在疫情影响下,新华联能取得这样的成绩,实属不易。”

积极自救 主业逆势发力

2020年,是新华联集团成立30年之际,也是新华联旗下四大文旅项目全面运营的首个完整年。虽然疫情导致全国旅游业一度停摆,但新华联各景区积极开展自救,全力推进复工复产,不断升级景区运营管理,四大景区2020年全年入园游客近570万人次,同比增长5%。

在2020年的“五一”小长假期间,四大景区入园游客近20万人次,除古城受到强行管制外,其他三大景区市场情况均好于国内同期整体水平。端午小长假假,在国内旅游业整体下滑50%的情况下,四大景区累计接待客流超9万人次,同比2019年增长110%,营

收同比增长166%,其中长沙铜官窑古镇、鸿兹古镇客流同比翻番。“国庆+中秋”长假期间,四大景区共接待游客近50万人次,已基本接近2019年水平,在行业恢复速度方面领先。

可以说,新华联结合节日经济,放大节庆元素,营造节庆氛围,推出夜游产品等多措并举,四大景区的节庆促销取得了不俗成果,客流、销售等数据恢复情况均好于全国同类型景区。

地产业务方面,新华联积极布局线上营销。针对疫情,公司搭建了各层级线上平台,多途径开展线上销售推广,强化线上销售考核、激励与检查。疫情期间,多个项目形成“24小时不打烊”的线上营销新模式,为全年营销业绩的完成打下了基础。其间,西宁新华联梦想城两次开盘,分别实现认购7.5亿元和2.3亿元。湖南新华联两次开盘,共实现认购近4亿元。北京宏石项目一度斩获北京市商办类产品房成交套数第一名。总体来看,公司的地产业务经营业绩不断回升,财务状况和现金流趋稳。

新华联酒店业务板块也在去年十一“双节”长假期间爆发式增长,总营业收入较2019年同期大幅增长79.14%。其中,仅10月1日单日营收就达到606.8万元。“双节”期间,新华联酒店共接待婚宴活动121场,实现满房16次,出租率超过90%的次数多达48次,其

中长沙铜官窑古镇新华联瑞景酒店连续6天满房,唐山铂尔曼大酒店连续5天满房。此外,公司还全面推动线上营销,新发展微信商城会员超过3万人,全年线上营销收入近亿元。

苦练内功 降债降费财务企稳

疫情倒逼之下,新华联建立了专业化营运团队,完善人才储备库基础建设,进一步加大精英人才、景区及酒店后备干部的综合培养。通过强化企业治理体系建设,新华联得以切实提升治理能力,激发了企业的生命力和创造力。

具体项目方面,新华联调整年度复工面积达到年计划的114%,多个项目实现了早交付、快交付、多交付。在2020年,新华联恒业、银川公司、醴陵公司和三亚优居均获得省级工程建设奖项。

从财务基本面来看,新华联严格资金管控,确立了力促“压缩负债总量”和“降低财务费用”双到位的目标,提前偿还“15华联债”和“ABS”等债务,全年负债总额下降11.4%,有效防范和化解了债务风险。同时,结合利用疫情政策降低税费和其他政府补贴行为,大幅降低财务成本。

2021年1月28日,集团董事长兼首席执行官傅军在企业经营班子2021年

开年工作会上表示,2020年,文旅总公司在以苟永平总裁为首的经营班子带领下,付出了极大努力,做了大量工作,取得了一定成绩。同时,公司也存在受疫情影响导致亏损、流动性紧张、新项目与用地储备减少等问题。如何做好2021年的工作,傅军表示:一是要全力以赴扭亏为盈;二是要下大力气抓好四大景区运营管理;三是要千方百计储备新项目;四是要坚决打造管理红利;五是要培养一支既懂专业又能打硬仗的队伍。

近年来,得益于消费升级、政策支持、国民本土意识回归,我国的文旅业呈现“小马拉大车”之势。数据显示,从2015年到2020年,国内旅游人数累计超249.8亿人次,年均增长10.7%;国内旅游收入22.8万亿元,年均增长13.6%。原国家旅游局监督管理司司长、中国旅游协会文旅投资分会会长彭志凯表示,在以内循环为主的经济形势下,文旅促销费、“出境”转内需将为文旅行业带来新希望。

在对文旅产业良好预期下,新华联文旅总裁苟永平表示,2021年公司将继续扭亏为盈作为最突出和最主要的任务,坚持利润导向,全力化解和防范经营风险,精细景区运营管理,强势开展促销抢收,切实完成全年各项任务目标,力争打一场漂亮的翻身仗。

广电5G放号渐行渐近 已在二十多个省完成通话测试

■本报记者 李乔宇

广电5G“放号”渐行渐近。

日前有消息称,中国广电方面表示,将推进非上市省网公司后续整合,推进省网子公司更名挂牌。此外,还有消息称,广电5G最快在今年二季度放号。

“广电5G即将放号”的消息并非首次传来。2019年6月6日,工信部正式发放5G商用牌照,中国广电拿到三大运营商之外的第四张5G商用牌照。2020年10月,中国广电网络股份有限公司在京正式成立。当时曾有接近中国广电的人士向记者表示,中国广电192号段有望于2020年内放号。

“广电5G放号的时点被延误并不令人意外,毕竟2020年很多工作都受到了一定影响。”盘古智库高级研究员江瀚告诉《证券日报》记者,“目前来看,广电最紧迫的任务还是需要建立自己的核心优势。”江瀚指出,“与中国移动合作或许能补足中国广电在经验上的缺失。长期来看,中国广电可以通过自己的内容优势来树立竞争力。”

“竞争对手都在加速跑,中国广电却还在慢慢走。”在通信行业独立分析师付亮看来,“工信部发放5G商用牌照已经一年多,中国广电拿到192号段也是前年的事情了。即便今年二季度广电5G能够成功放号,也已拖了大长时间。”

付亮援引数据对记者谈道,当下5G套餐用户总数已超2亿户,最小的运营商也手握5000万户5G套餐用户,再过三四个,其他三大运营商的5G用户还会进一步增加。届时,即便广电5G能够如期在二季度放号,与其他三大运营商在用户量上的

差距也会越来越大。

谈及与其他三大运营商的竞争关系,付亮认为,中国广电至少需要积累3000万户5G用户,才有资格谈论核心竞争力,并参与其他运营商之间的用户竞争。

但作为后来者,中国广电争取5G用户并非易事。付亮指出,一方面,当下5G市场已相对饱和,广电5G用户数量很难快速提升,难以摊平广电5G建设的成本,或加大后期运营难度;另一方面,与其他三大运营商相比,中国广电在套餐制定、计费系统以及市场营销方面仍然缺乏经验。

“事实上,广电192号段已经在全国20多个省成功完成通话测试。有意思的是,他们测试期间所使用的都是192+当地区号+0001/0002等号码。反观其他三大运营商,所使用的则是4***这类不易被用户所选择的号码。”付亮对记者透露,“这意味着,广电在市场意识方面仍然存在不足。”

谈及携号转网有望为中国广电带来的机会,付亮称,携号转网是否能为广电5G带来新用户,取决于广电5G资费套餐的市场竞争力,但目前资费套餐价格均低至十几元,下降空间有限,在5G服务方面,广电也未更具优势。

在付亮看来,中国广电并没有想好如何更好地利用手中的5G牌照,内容固然能为广电5G进行赋能,但不具备排他性,长期来看,难以在激烈的市场竞争中为广电5G树立起足够可靠的护城河。

“广电可以学习一些境外运营商后发制人的案例,也可通过专注内部通讯、移动化港口、写字楼专网等领域降低网络覆盖成本。”付亮建议,“但当下最关键的是,广电5G业务的进展需要加速。”

头部企业频获融资 自动驾驶产业链迎爆发元年

■本报记者 李春莲

进入2021年以来,自动驾驶行业频获资本青睐。

近日,滴滴自动驾驶完成3亿美元融资,由IDG资本领投,CPE、Paulson、中俄投资基金、国泰君安、建银国际等投资机构跟投。加上2020年5月公开披露的软银愿景基金2期领投的超5亿美元融资,该公司在一年内已获超8亿美元投资。

除滴滴外,驭势科技、文远知行等行业头部企业也都获得来自各大投资巨头的投资。

盖世汽车研究院研究员王显斌向《证券日报》记者表示,自动驾驶技术已成为汽车产业下一阶段竞争优势的制高点,头部企业在部分应用场景的变现模式开始清晰化,如高速领航驾驶、自动驾驶技术等。具备互联网公司背景的造车新势力,如蔚来、小鹏、理想等已取得巨大成功;华为、苹果等高科技公司纷纷入局智能电动汽车产业,进一步提振了资本市场的信心,拓展了自动驾驶技术和网联技术公司未来发展的前景。

自动驾驶企业频获融资

几天前,自动驾驶公司驭势科技(UISEE)宣布,已完成累计超10亿元人民币的新一轮融资,其中包括多个产业投资方和国开制造业转型升级基金的战略投资。这也是国开制造业转型升级基金在自动驾驶领域进行的首笔投资。

2021年1月14日,L4级自动驾驶出行公司文远知行宣布完成B2、B3两轮融资,B轮融资金额达3.1亿美元,成为2021年自动驾驶领域获得的第一笔融资。公司同时宣布,已启动C轮融资。

天眼查App显示,2020年12月23日,文远知行已获得宇通客车2亿美元的B轮融资;2021年1月14日,公司又获宇通客车领投,包括CMC资本、国开装备基金、广东恒健、华金资本、创富资本等首次跟投的,启明创投、创新工场、昆仲资本等原有股东方继续跟投的1.1亿美元B+轮融资。

此外,自动驾驶汽车制造商Cruise也于近日宣布,获得微软、通用、本田等20亿美元投资。

方正证券分析师王宁认为,行业融资额的增长,一方面是因充裕的流动性向一级市场扩散;另一方面是自动驾驶技术发展和应用落地后,逐渐获得资本认可,受到互联网巨头和汽车龙头企业的重视程度提高。