

“深红利300”“深证回购”两条指数将于明日发布 深市指数体系建设蹄疾步稳

■本报记者 田鹏

为进一步引导上市公司高质量发展,助力资本市场投资端建设,更好服务中长期资金配置需求,深交所全资子公司深圳证券信息有限公司分别以深市A股中股息率和回购综合表现较好的上市公司为基础,打造的深证红利300指数(以下简称“深证红利300”)和深证回购指数(以下简称“深证回购”)将于11月28日正式对外发布。

事实上,作为构建交易型开放式指数基金(ETF)的前提条件,打造完善的指数体系一直以来都是深交所重点工作内容之一。据深交所公开数据统计显示,截至目前,年内深交所已发布新指数25条,涵盖宽基、主题、策略、ESG等多种类型,为打造相关指数产品、与投资者分享深市发展红利提供了丰富多元的“可选项”。

市场人士表示,指数连接着投融资两端,指数化投资可以形成“指数—指数产品—上市公司质量”相互促进、正向循环的良好生态。同时,指数基金具有风格稳定、透明度高、费率低等优势,契合我国资本市场散户投资者众多的特征,是加快投资端改革,大力发展机构投资者的重要抓手。

高质量公司加速聚集 夯实多元化构建基础

指数的基础是上市公司,优秀指数则是优秀上市公司的群体表征。近年来,在各方共同努力下,深市A股上市公司质量得到了显著提升,为构建高质量指数体系提供了重要的前提条件。

具体来看,深市锚定服务具有

较强创新属性、良好成长性创新创业企业,板块整体结构更加适应经济高质量发展要求。比如,作为高水平创新动能策源地的创业板,截至10月底,其1323家上市公司中,高新技术产业家数占比近九成,战略性新兴产业企业家数占比近七成。

同时,深市上市公司长期投资稳定增长,研发投入持续提升。从长期投资方面来看,今年前三季度,深市上市公司长期投资合计达1.11亿元,同比增加3.40%;从研发投入方面来看,研发费用合计达4538.06亿元,同比增长9.35%。

此外,深市分红、回购生态日益完善,上市公司主动意识逐渐增强。分红方面,在深交所积极引导之下,深市公司分红水平明显提高。以2023年为例,截至三季度末,近100家深市公司披露了2023年半年度现金分红预案,同比增长53%,九成公司已完成派现,现金分红金额合计近200亿元。回购方面,深市公司积极响应中国证监会要求,自8月份以来超160家公司披露回购计划,超180家公司披露回购进展,累计回购金额超250亿元。

川财证券首席经济学家、研究所所长陈雳对《证券日报》记者表示,深市上市公司积极现金分红,主动回购股票等行将愈发增多,一方面提振了投资者信心,另一方面则展现公司实际收益能力较强,现金流充裕,对投资者和市场都传递了积极信号。这也将为打造更多深市代表指数奠定基础。

再迎两条新指数 体系构造日趋丰富

正是得益于深市上市公司整



体质量的不断提升,深市指数体系构建愈发提速。今年以来,深市已发布覆盖宽基、主题、策略、ESG等多类型的25条指数。其中,11月份以来,先后有深证主板50指数、创业板中盘200指数、创业板小盘300指数、深证乡村振兴指数、深证科技创新公司债指数等对外发布。

11月28日即将发布的深证红利300、深证回购等指数,将为深市指数体系扩容再添助力,更进一步丰富深市指数体系生态。

据悉,深证红利300反映深市分红水平较高、分红增长潜力较大的上市公司股价变化情况,在最近三年现金股息率排名靠前的深市A股中,选取股利增长率和未分配利润占比的综合排名前300名作为指数样本。

例如,样本公司中包含格力电器、威孚高科、鲁西化工、徐工机械、冀东水泥等代表企业。其中,据同花顺iFinD数据统计显示,格力电器自上市以来,已累计进行30次分红,分红金额高达1122亿元。此外,威孚高科、鲁西化工、徐工机械、冀东水泥等企业自上市以来也

多次分红,分别为28次、16次、22次和19次。

深证回购则反映深市主动式回购金额较大、回购比例较高的上市公司股价变化情况,在最近一年发布股票回购公告并实施、最近三

个月公告预案拟实施的深市A股中,选取主动式回购金额和回购比例综合排名前50名作为指数样本。

例如,样本公司中就涌现出海康威视、牧原股份、荣盛石化、盐湖股份、光普股份等优秀企业。对此,业内人士表示,回购的主要意义在于调整公司的财务结构,优化资产负债表,缩小资产负债差距,提高公司财务状况。

在陈雳看来,两大指数发布将进一步丰富ETF基金品类,叠加指数型ETF更为稳定的收益,将吸引更多长线资金入市。

交易所一线报道专栏 产品创新

消除“模糊地带”提升“含金量” 监管明确公司研发相关认定边界

(上接A1版)

指引进一步明确了研发人员、研发投入的定义和范围,压缩发行人可操纵空间。在研发人员认定方面,郑登津表示,指引明确了四点模糊地带:一是避免公司把其他非研发管理人员或间接服务人员计入研发人员范畴,如文秘、前台、餐饮等;二是避免公司把一些临时招募人员或临时调岗人员计入研发人员范畴;三是将公司的研发服务与研发活动区分开,指出受托研发服务中的人员一般不予以认定;四是未与发行人签订劳动合同的研发人员不应纳入研发人员,劳务派遣人员原则上不能认定为研发人员。

在研发投入认定方面,指引界定了三点模糊地带:一是明确非全时研发人员的工资如何计入研发支

出;二是明确研发人员工资中的股份支付部分是否可以计入研发支出,计入的应具有明确合理的依据,避免存在利用股份支付调节研发投入指标的嫌疑;三是明确研发过程中与其他生产经营活动共用的设备、产线和场地等资源如何计入研发支出,应当按照实际研发使用情况,按照工时占比、面积占比等标准合理分配后计入研发支出。

提高拟IPO企业 信披质量

研发人员、研发投入认定标准明晰后,中介机构核查目标更加清晰。指引明确了中介机构核查要求,即保荐机构及申报会计师应关注并核查研发活动认定合理性、研发人员认

定合理性、研发投入计算口径合理性、研发相关内控制度是否健全且被有效执行等11项内容。

“指引强化了中介机构的核查要求,有助于确保研发信息披露的规范性和合理性,同时也保证了公司合规性和信息透明度的提升。”中国上市公司协会学术顾问委员会委员程凤朝对《证券日报》记者表示。

郑登津表示,指引对公司研发人员和研发投入的认定工作提出了明确而清晰的要求,在公司提供了相关基础数据和材料后,中介机构核查工作会相对容易。另外,指引中11项核查内容的钩稽关系比较明确,中介机构的核查目标比较清晰。

华商律所执行合伙人齐梦林对《证券日报》记者表示,指引明确了中介机构必须关注的内容范围,并

要求中介机构发表明确意见,可以在一定程度上解决过往企业IPO申报过程中研发人员认定标准不清、研发活动认定模糊、研发投入计算方法口径不一等问题,提高拟IPO企业信披质量。

确保市场公正 提高投资者信心

据Wind数据统计,截至11月26日,今年以来新增上市公司289家,其中科创板、创业板、北交所分别为65家、102家、70家,研发强度平均值分别为21.42%、5.65%、5.8%;研发人员占比分别约为32%、17%、16%。

“指引的出台,明确了研发人员及研发投入的认定标准及范围,具有非常现实的指导意义。”齐梦林表示,

首先,避免了过往在研发人员和研发投入方面的模糊认定,明确后更能真实地反映申报企业的财务数据和研发状况;其次,明确了中介机构在申报企业研发人员及研发投入方面需要关注的内容,引导申报企业规范认定,防止人为的利用研发人员及研发投入方面的认定,调节财务数据及粉饰企业真实的研发状况。

程凤朝表示,指引的出台有助于提升发行人研发信披合规性、准确性,提升信息透明度,有助于投资者更好地理解公司的战略方向和未来潜力,增强市场对公司财务报告的信任。整体来看,指引对于提高公司研发活动的透明度、确保市场公正和提高投资者信心具有重要意义,同时也有助于促进公司研发效率和水平的提升,推动资本市场健康发展。

(上接A1版)

华北地区某中型公募机构旗下的“新生代”基金经理较多,公司内部人士向《证券日报》记者透露,基金公司一般通过以老带新等方式根据“研究员—基金经理助理—基金经理”的路径培养“新人”,成熟后走上投资岗位。相比外部高薪招聘,内部培养的成本相对低一些,也可以更好地坚持一脉相承的投资理念。同时,一位基金经理的精力有限,成熟优秀的基金经理又通常会伴有其他管理职务,因此基金公司需要“新人”来补位。

“随着公募基金晋升为资管行业‘领头羊’,加之基金产品线日趋丰富,催生了对基金经理需求的大幅增长。而优秀的基金经理并非天生,往往是在市场中逐渐磨炼出来的,尤其是在市场环境不佳时,可能正适合‘练兵’。”华北地区某头部公募基金经理结合行业现状如是说。

另有一部分公募机构认为,从应对市场风格变化和满足投资需求等角度看,“新人”能带来新的视角,传统与新鲜观念的融合,有利于形成多元并济、和而不同的投资氛围,推动基金公司稳健发展。

兴合基金基金经理孙祺对《证券日报》记者表示:“不仅是A股,全球资本市场都是螺旋式前进,很难有一种投资方法能够持续产生超额收益,具体到板块行业配置就更常出现年度级别的周期轮回。因此,

基金公司即使已有过往业绩出色的基金经理,也必须具备与之在研究背景、投资策略等方面迥然不同的‘新人’。”

在华北地区某头部公募基金经理看来,“新生代”基金经理可能自身投资风格更鲜明,较少受制于传统投资风格的桎梏,对新鲜事物接受速度快,学习和适应能力更强,若与基金公司整体投研团队风格相契合,发挥空间将更大。

除了为投研团队带来新的投资风格和擅长领域的补充外,孙祺也认为,吸纳“新人”可能会给基金公司的投研工作带来“鲑鱼效应”,防止投研氛围过于固化,有利于公司整体保持积极向上的投研文化。

规模偏小且业绩分化 影响综合“战斗力”

基金经理持续“上新”确有提升基金公司整体投研“战斗力”的作用,但“新生代”基金经理被委以重任并非一帆风顺,目前仍面临规模“长不大”、业绩“强分化”等困扰。

据东方财富Choice数据统计,截至今年11月24日,“新生代”基金经理合计参与管理基金总规模达到8.08万亿元,已超过“老牌”基金经理。不过,从平均规模来看,“新生代”基金经理平均参与管理基金规模仅为51.58亿元,而“老牌”基金经

理这一数据则高达289.92亿元。

国联基金相关人士对此深有感触。他对《证券日报》记者表示:“基金经理的历史业绩对产品销售有较大影响,但‘新生代’基金经理往往缺乏历史业绩,短期内可能很难获得投资者认可,最终导致其管理规模偏小。另外,部分基金公司也更倾向于将规模偏小的产品交给‘新人’管理,在培养他们的同时,也为之提供实际操作机会、积累历史业绩及市场认知度。”

“‘新生代’基金经理需要依靠实力证明自己,管理规模从小到大是正常过程,甚至应该说是良性过程。”孙祺认为,这既有助于保护基金投资人权益,也可以让“新人”在产品管理早期不至于有太大压力。不过,即使管理规模大小可控,由于近年来投资挑战加剧,“新生代”基金经理的业绩也难以保证。

据东方财富Choice数据统计,截至11月24日,今年以来在期间单位净值增长率排名前20名及后20名的主动权益类基金(包含普通股票型、灵活配置型、偏股混合型、平衡混合型基金,A/C合并计算)中,均有7只产品为“新生代”基金经理管理,业绩“强分化”特征显著。

华北地区某中型公募机构内部人士解释称:“权益‘新生代’基金经理多是由研究员培养或实业转型,大部分为赛道型选手而非均衡型选手。在

风格轮换的A股市场中,赛道型选手的业绩更容易出现偏两端的情况。”

也有公募机构认为,“新生代”基金经理业绩表现分化并非只有个人能力问题。孙祺分析称,从长期来讲,投资业绩必然是对投资管理能力的均值回归的体现;但就中短期来看,投资业绩可能受到市场行情、板块轮动、能力圈与主流行情的匹配程度等多种因素影响,而这也并非“新生代”基金经理会面临的问题。

国联基金相关人士建议给“新人”多点时间。他说:“基金投资是一个长期的过程,如果太过于注重短期业绩的优劣,对投资者而言,大概率偏离了基金长期投资的初衷;不妨拉长时间维度来看‘新生代’基金经理,期待他们在时间长河里为投资者带来更好的业绩表现。”

应更新和拓展能力圈 实现长期稳定回报

在充满变数的资本市场中,基金经理既要成为产品的稳定之锚,又要担得起投资者的信任之选。只有控制好基金产品的回撤,为投资者带来长期的稳定回报,才是检验包括“新生代”在内的基金经理长跑能力的关键所在。

“业绩曲线是基金经理的事业生命线。”一位“新生代”基金经理向《证券日报》记者透露,基金经理最

重要的工作是在满足波动率和最大回撤的情况下,给客户带来最优回报。如果业绩不佳,投资者将不再认可该基金经理,会对该基金份额进行赎回,如果赎回份额过多,该基金将会被清盘。当基金经理业绩长期不理想,多数公司也会选择更换基金经理。

“舟行千里定于锚,浪掀万丈稳于心”。国联基金相关人士表示,对于“新生代”基金经理而言,要时刻保持清醒的认知,不断拓宽能力圈,提高自己对市场波动的感知能力,以行稳致远。另外,基金公司在培养“新生代”基金经理的同时,要不断加强投研团队的支持,完善人才激励机制、业务培训体系,在保护好投资者利益的前提下,为“新人”更快地成长提供发展空间。

投资是一项长期事业。在孙祺看来,作为“新生代”基金经理,要在思想上做好打持久战的准备,把注意力更多放在能力的持续提升上,而非业绩的每日涨跌,摒弃急功近利的想法,秉承“勤学如春起之苗,不见其增日有所长”的态度,通过越来越好的业绩,逐步赢得投资者的信任,从而实现管理规模的持续增长。

“当然,不仅是‘新生代’基金经理,基金经理都需要持续的吐故纳新,摒弃习惯于时代的投资方法,不断更新和拓展自己的能力圈。”孙祺如是说。

专业化运营+车流量稳步提升

深市2只高速公路REITs收入攀新高

■本报记者 田鹏

今年以来,我国外贸顶住外需走弱压力,积极因素不断积蓄,外贸实现稳中提质、符合预期。与此同时,得益于一系列促消费、扩内需政策措施接连出台,国内经济总体保持回升向好态势。其中,文旅市场持续复苏带动出行消费增长势头强劲。

近日,交通运输部相关负责人在11月份例行新闻发布会上介绍,总的来看,10月份交通运输经济运行总体平稳,货运量、港口货物吞吐量保持较快增长,出行量延续恢复增长态势。同时,在投资方面,前10个月,我国完成交通固定资产投资达到32316亿元,同比增长4.3%,其中,公路水路完成固定资产投资25685亿元,同比增长4.1%,这为确保完成全年投资目标打下坚实基础,为推动经济运行整体好转提供了有力支撑。

在供需两端齐力共振背景下,以高速公路为底层资产的公募REITs产品业绩呈现强增长势头。以深市2只高速公路REIT为例,华夏越秀高速REIT和平安广州广河REIT2023年三季度通行收入人均创项目开通以来历史新高。

三季度收入创新高

自2020年4月份证监会、发改委联合发布《关于推进基础设施领域不动产投资信托基金(REITs)试点相关工作的通知》以来,国内公募REITs聚焦新基建、交通、能源、仓储物流、信息网络、园区开发等方面陆续推出相关产品。

其中,高速公路凭借资产质量较高、项目盈利能力等优势,成为公募REITs产品中的佼佼者,深受产品投资者和市场投资者青睐,相关产品也在后续运营过程中展现出强大的生命力。

以深市华夏越秀高速REIT和平安广州广河REIT等2只高速公路REITs产品为例,其均在2023年三季度实现收入新高。

具体来看,据华夏越秀高速REIT发布的三季度报告显示,底层资产汉考高速公路运营持续向好,业绩稳步上升,三季度实现税后通行费收入6289.85万元,同比增长18.43%,刷新了汉考高速公路以来的三季度通行费收入纪录;平安广州广河REIT披露三季度报显示,底层资产广河高速公路项目运营持续向好,业绩稳步增长,三季度实现通行费收入23149.78万元,同比增长9.43%,创项目开通以来单季度通行费收入历史新高。

谈及高速公路发行公募REITs的优势时,市场人士表示,于投资端而言,高速公路公募REITs底层资产长期价值稳定,资产收益较为安全;于企业端而言,将高速公路作为底层资产发行公募REITs,资产打包出表可降低公司的资产负债率,提升资产周转速度,利于获取现金流。同时,相比于银行贷款增加负债来获取资金的方式,高速公路资产发行REITs筹资的优势在于基于相同的资产可以获得更大的融资规模。因为REITs募资前均会对底层资产的公允价值进行评估,往往获得较高的评估增值,获得高于底层资产评估前账面净值的募资规模。

专业运营保驾护航

进一步整理上述2只高速公路公募REITs业绩增长原因不难发现,这主要受益于项目公路车流量稳定增长以及专业运营提供的保驾护航。

数据显示,在暑期旅游出行的带动下,三季度高速公路车流量持续高位运行。其中,今年三季度,汉考高速收费站车流量达317.3万辆,同比增长18.49%;广河高速广州段实现混合车流量1427.63万车次,日均15.2万车次,同比增长6.95%,环比增长14%。

此外,上述2只产品在专业运营方面也是可圈可点,成为项目增收的重要影响因素之一。

华夏越秀高速REIT方面,越秀是经验丰富的市场化专业公路投资运营商,27年来始终专注于以高速公路为主的交通基础设施投资并购及运营管理。据越秀相关负责人介绍,在公路运营养护方面的优势和经验主要体现于市场化的管理理念,全经营周期的管养以及源头控制养护成本。华夏越秀高速REIT运营团队始终全方位多措并举进行客车、货车增收工作;尽量利用一切有利的路网变化去引流增收;运营团队实施规范化管理、精细化养护,公路技术状况指数等指标状况良好。

平安广州广河REIT方面,项目运营管理机构发挥专长,立足沿线旅游、产业资源优势,结合全线车流特点积极采取措施引流增收,促进项目经营业绩提升。

据平安广州广河REIT项目运营管理机构相关负责人介绍,首先,抓住暑运有利契机,先后开展中新服务区帝鼎荔枝展销活动、5A级景区——森林海旅游度假区专项营销等多场活动,暑运旅游车流同比增长超20%;其次,抓住货运稳步恢复的契机,继续开展“平安广河、中新有礼”服务区货车营销推广,提升生产性车流黏性;同时,升级改造“快干预”路段管控系统终端,实现异常事件200米范围远距离提前告警,有力提高应急处置及保畅能力,为项目车流和收入的增长提供了全面保障。

公示

为做好驻地新闻采编工作,证券日报通过严格考察、审查,录用以下人员并拟派驻至各地从事新闻采编工作。于2023年11月27日至2023年12月3日期间进行公示,如有异议请致电《证券日报》社有限责任公司,联系电话:010-83251700。

拟派驻人员:上海孙文青,深圳丁蓉。
《证券日报》社有限责任公司
2023年11月27日