

# 月内部分基金限购又分红 单只产品最高限购2.1亿元

■本报记者 彭衍菴

本月以来,公募基金密集宣布暂停大额申购,部分基金公司按下大额申购暂停键的同时,发布了分红计划。

12月7日,博时基金管理有限公司发布公告,12月9日,旗下博时富源纯债债券型证券投资基金单日每个基金账户的申购、转换转入、定期定额投资累计金额应不超过500万元。同日,还有富国基金管理有限公司、淳厚基金管理有限公司、国泰基金管理有限公司等5家公募机构也先后发布了暂停大额申购公告,金额在1000元至100万元不等。

Wind资讯数据显示,截至12月8日,本月以来已有34家公募机构发布暂停大额申购的公告,涉及56只产品。包括债券型基金33只,混合型基金10只,ETF(交易型开放式指数基金)7只,QDII(合格境内机构投资者)基金6只。

从数额上看,44只基金限购100万元以上,其中24只基金限购100万元以上,大成景安短融债券、富国祥利一年定期开放债券型、国联中证500ETF联接等10只基金限购500万元以上。

限购额度最高的产品是财通资管鸿利中短债债券A,限额2.1亿元。财通证券资产管理有限公司公告称,自12月6日起,若单日单个基金账户的单笔申购(含转换转入、定期定额投资)金额超过

2.1亿元(不含)的,公司将有权对超过2.1亿元的部分予以拒绝。数据显示,财通资管鸿利中短债债券A属于短期纯债型基金,最新规模为35.87亿元,成立以来浮盈22.95%。

从限制对象上看,部分基金此次暂停大额申购,明确仅限于机构投资者。例如,中银上清所0-5年农发行债券指数、广发沪深300ETF联接、华商元亨灵活配置混合等。同时,也有部分基金仅针对代销渠道,例如上银慧增利货币。上银基金公告称,对该基金代销售渠道投资者单日单个基金账户单笔或多笔累计金额超过500万元(不含500万元)的申购、转换转入及定期定额投资业务进行限制。

对于暂停大额申购的原因,多家基金公司表示,是为了维护基金的稳定运作,保护基金份额持有人的利益。

“暂停大额申购与基金公司控制规模有关。”巨丰投顾高级投资顾问陈宇恒向《证券日报》记者表示,当大量资金在短期内流入时,可能会对基金的投资策略、资产配置和风险控制等方面产生影响,不利于基金的长期稳健发展;同时大量资金流入可能导致基金的净值波动加大,增加投资者的风险。因此,通过暂停大额申购,基金公司可以控制资金的流入速度,确保基金能够按照既定的投资目标和策略进行运作,也可以



截至12月8日,本月以来已有34家公募机构发布暂停大额申购的公告,涉及56只产品

减缓资金流入,降低净值波动,从而保护现有投资者的利益。

华林证券资管部董事总经理贾志在接受《证券日报》记者采访时表示,临近年末,暂停大额申购有助于基金经理保持稳定的投资策略,避免因大量资金流入而打乱原有的投资计划。这种策略有助于基金经理保持稳定的投资业绩表现,并降低基金经理的管理压力。

此外,记者梳理发现,部分产

品在暂停大额申购的同时发布分红公告。

例如,博时基金管理有限公司宣布暂停博时富源纯债债券基金账户大额申购的同时,公告称将实施本年度第一次分红,该基金A份额每10份基金份额发放红利0.3770元,C份额每10份基金份额发放红利0.3690元。

还有万家中证红利ETF联接、大成景旭纯债债券、财通资管双安债券等产品,也在暂停大额申

购后发布分红公告。

贾志表示,一方面,在暂停大额申购后,基金公司的投资策略和风险控制可能会得到较好的执行。此时,通过分红可以降低基金的净值水平,减少基金的投资风险。另一方面,分红是基金公司回报投资者的一种方式。当基金取得较好的投资收益时,通过分红可以将部分收益分配给投资者,为投资者提供一定的现金流回报,增强投资者的投资信心。

# 公募机构加速国际化布局 华泰柏瑞基金香港子公司获批

■本报记者 方凌晨

近日,证监会网站显示,华泰柏瑞基金管理有限公司(以下简称“华泰柏瑞基金”)在香港特别行政区(以下简称“香港”)设立华泰柏瑞资产管理(国际)有限公司(以下简称“华泰柏瑞国际”)获证监会核准批复。又一家公募机构获批设立香港子公司。

批复文件显示,证监会核准华泰柏瑞基金以自有资金在香港设立华泰柏瑞国际,注册资本为1亿港元。并要求华泰柏瑞基金应当自该批复下发之日起12个月内完成华泰柏瑞国际的注册登记工作。华泰柏瑞国际的注册登记等事项,应当遵守香港有关法律和监管要求。

同时,证监会提出,华泰柏瑞基金应当按照国家外汇管理部门和证监会有关规定,建立完备的外

汇资产负债风险管理系统,依法办理外汇资金进出相关手续。同时,华泰柏瑞基金应当充分履行股东职责,依法参与华泰柏瑞国际的法人治理,健全对华泰柏瑞国际的风险管控,形成权责明确、流程清晰、制衡有效的管理机制。

公开信息显示,华泰柏瑞基金于2023年10月份提交了在境外设立子公司的申请,并在今年1月份收到证监会反馈。证监会在反馈意见中提出了两方面要求,一是要求华泰柏瑞基金对境外子公司管理架构进行补充说明,包括但不限于部门设置、客户尽职调查与适当性管理相关制度安排等;二是要求其适时补充提交公司2023年度经审计的财务报表。而在提交申请一年多后,华泰柏瑞基金获批设立华泰柏瑞国际。

近年来,中国资本市场“引进

来”与“走出去”政策措施并举,在吸引众多全球金融机构加快布局中国市场的同时,我国公募基金公司也积极“出海”,探索全球化投资路径,为全球投资者提供多元化、便利化的投资渠道。

香港作为国际金融中心,也成为不少公募机构“出海”选择的重要一步,相关布局动向接连不断。例如,2023年3月份,睿远基金香港子公司——睿远基金(香港)有限公司正式开业;2023年7月份,嘉实基金获准在香港设立嘉实国际(控股)有限公司。

此外,还有部分公募机构正在申请设立境外子公司过程中。据证监会12月6日发布的最新审批情况,朱雀基金、兴证全球基金、创金合信基金、广发基金四家公募正在排队申请设立境外子公司,目前进展不一。

除了在境外设立子公司,公募机构也积极申请合格境内机构投资者(QDII)资格,布局QDII业务。截至12月6日,方正富邦基金、中金基金、信达澳亚基金、安信基金、诺德基金、银河基金等9家公募机构申请QDII业务资格的审批“进度条”在持续推进中。

对此,南开大学金融发展研究院院长田利辉对《证券日报》记者表示,“公募机构积极‘出海’,不仅可以开拓国际市场,挖掘新的业务增长点,为公募机构带来新的业务增长机会,还可以增强公募机构在全球范围资产配置的能力,为境内外投资者提供更多投资产品和服务,更好满足境内外投资者多元化投资需求。同时,公募机构‘出海’,有利于讲好中国故事,吸引海外长期资金投资中国市场。此外,随着我国金融业高水平开放不断

深化,公募机构加快国际业务布局,扩大在国际市场的参与度和影响力,也有利于进一步提升中国公募行业的国际化水平。”

不过,公募机构布局国际化业务的同时,也面临着激烈的竞争。田利辉认为,公募机构在布局海外业务时需要提升国际投研能力、合规风控能力、产品创新能力、品牌营销能力和跨文化沟通能力。具体而言,公募机构需要强化国际投研团队的建设,提升对国际市场的研究和分析能力。公募机构还需要适应复杂的海外监管环境和不同的文化差异,建立完善的合规风控体系,以有效防范各类风险。同时,公募机构需要加强跨文化沟通能力,加强品牌建设和营销工作,提升公司在海外市场的知名度和影响力,并结合当地市场投资者的需求,积极拓展完善产品线,增强产品业务创新。

# 支持小微企业融资协调机制加速落地 多家银行首批贷款已投放

■本报记者 杨洁

自10月份支持小微企业融资协调工作机制建立以来,各地金融监管部门着力推动相关工作落地,商业银行持续推动信贷资金直达基层小微企业。《证券日报》记者获悉,多家银行已完成首批贷款投放,助力小微企业高质量发展。

近日,国家发展改革委、金融监管总局普惠金融司召开全国支持小微企业融资协调工作机制现场会暨培训会。会议强调,小微企业是扩大就业、繁荣市场、改善民生的重要支撑,改善小微企业融资环

境对稳预期、稳信心、稳就业具有重要意义。要坚持问题导向、目标导向,推动协调机制走深走实,切实增强小微企业融资获得感和满意度。

记者了解到,多家银行在总行、分行层面成立了相关工作专班,确定“时间表”“施工图”,统筹全行资源,提升对小微企业融资的支持力度。

在具体措施方面,多家银行各级机构广泛开展“千企万户大走访”活动,积极配合各地政府工作专班,深入园区、社区、乡村、商圈走访小微企业,摸排小微企业和个体工商户的经营情况与融资需

求。例如,截至目前,农业银行已走访小微企业71万户;截至11月末,中信银行主动走访小微企业、个体工商户等各类经营主体超2万户,投放贷款2000多亿元。

与此同时,商业银行积极加强适配性产品的创新开发。以中国银行苏州分行为例,针对科技型小微企业“轻资产”特性,为不同阶段企业匹配相应科技金融产品。不唯抵押担保,不唯财务报表,而是更注重科创企业核心技术实力,并提供更优惠的利率定价。

为进一步提升融资便捷度和融资效率,光大银行相关人士告诉记

者,在系统建设方面该行开发并优化了小微融资协调机制专项服务平台和管理平台,支持名单分发、审批时效监测、结果反馈等功能。

此外,为减少在业务推进中的后顾之忧,多家银行建立了差异化政策设计和激励机制,推动小微贷款更广泛地覆盖市场,并完善尽职免责制度,为基层信贷人员营造“敢贷、愿贷、能贷”的氛围。

支持小微企业融资协调工作机制的建立虽不足两个月,但目前已取得积极成效,多家银行已通过该项机制完成了首批贷款的投放。农业银行相关部门负责人表

示,截至12月4日,农业银行累计为43万户小微企业授信5222亿元,为42万户小微企业发放贷款2684亿元。

截至11月末,中信银行通过加强与政府专班主动对接,已获取推荐清单企业近万户,投放金额超百亿元;光大银行为小微融资协调工作机制推荐清单企业授信超3000户,累计授信金额超140亿元,累计投放金额超120亿元。

中国银行研究院研究团队认为,支持小微企业融资协调工作机制,以及中小微企业无还本续贷政策,将推动普惠金融进一步增量扩面。

# 布局万亿元低空经济通信先行 5G-A助力打造通感一体化网络

■本报记者 李雯珊

近日,中兴通讯在与中国移动联合打造的低空经济示范区深圳人才公园,举办了“筑路低空”主题体验交流活动。在深圳人才公园,一架无人机降落在外卖柜上方,通过精准定位系统将外卖投入柜中。市民游客只需动动手指,即可享受到无人机的“闪电”配送。

不仅如此,今年以来,低空经济生态圈持续发展,物流配送、空中摆渡、城际通勤、特色文旅、应急救援等应用场景持续“飞进”现实。在业界有这样的说法,2024年是一个标志性年份,被誉为“低空经济元年”和“5G-A商用元年”。“低空经济”和

“5G-A”是一对孪生兄弟,在前进的道路上相互扶持,相互成就。

根据中国民航局的数据,2023年我国低空经济规模已突破5000亿元,预计到2030年,规模将达到2万亿元。低空经济的迅速发展,为5G网络的进一步发展注入新动力。

工业和信息化部最新数据显示,我国5G基站总数已达404.2万个,占到移动基站总数的32.1%,网络规模全球第一;相关应用已覆盖国民经济的74个大类。除了5G成熟应用的规模化复制外,在各类新应用场景的探索过程中,低空经济也成为业界发力的一大重点。《证券日报》记者了解到,当前我国正在打造全球最大规模的低空通信网络。

截至目前,中兴通讯、华为、中国移动、中国联通、中国电信等通信巨头都已入局低空基础设施建设领域。

中兴通讯依托5G-A通感算智一体化技术构建低空智联网。中兴通讯5G-A通感产品总监赵志勇向记者介绍,在低空领域的规划,中兴通讯将以通感一体技术以及由此衍生出来的通感一体网络为核心,同时可以参与平台建设,包括服务器、信息服务等,赋能低空基础设施建设;保障低空经济核心利益体系,与产业合作伙伴一同建设一个低空基础设施的生态链。

中兴通讯方面称,公司已在25个省市完成了超80个低空通感试

点项目,覆盖物流配送、重点区域低空安全、景区管理、机场安防等多种应用场景。

此前,中国移动对外宣布,2024年将在超过300个城市启动5G-A网络商用部署,推动5G潜力持续释放。同时,中国移动相关负责人对记者表示,面向低空经济发展需求,中国移动正在发挥5G、5G-A通感、算力网络、高精度定位、人工智能等数智能力禀赋,以中移凌云为基础,打造由一张低空智联网、一个低空综合平台以及N个低空行业应用在内的“1+1+N”能力体系。

中国电信相关负责人也告诉记者,中国电信正在重点打造融合5G-A、毫米波、卫星通信、北斗定

位的天地一体、通感一体网络和低空服务监管平台,同时建设覆盖全国的服务支撑体系。

中国联通构建“端网业智安”的低空智能网联体系,打造智慧用管服一体化平台。该公司打造的5G网联终端,可适配接入多家无人机,低空专网为无人机飞行提供稳定的信号传输,云端部署的无人机监管和应用服务平台,加上安全保障低空飞行信息和数据的安全。

海格通信表示,在低空经济浪潮下,公司已布局服务于低空经济的“北斗+5G+卫星互联网”空地一体全域通导一体网络和综合时空基准服务底座。

## 记者手记

### 大模型发展客户端 应“不做单选题”

■袁传玺

近年来,随着技术的不断成熟和应用场景的日益丰富,大模型在B端(企业服务市场)和C端(消费者市场)的应用均取得了显著进展,而由于两者的发展路径和面临的挑战截然不同,导致部分大模型企业在“To C or To B”的选择中犹豫不决。

事实上,B端与C端是相辅相成的,B端市场积累的行业数据和经验可以为C端产品的开发提供有力支持,使产品更加贴近用户需求。同时,C端市场的用户反馈和数据积累也可以促进B端服务的优化升级,形成良性循环。因此,大模型企业不应该做选择题,而是采取两手抓的策略。具体来看,有以下几个方面:

其一,同时深耕B端与C端。在B端市场,大模型企业应深入研究不同行业的需求痛点,开发针对性解决方案,通过提供高效、精准的AI服务帮助企业提升运营效率、降低成本或增强竞争力。同时,企业还应积极构建开放合作的生态系统,与行业软件开发商、云服务提供商、数据服务商等建立紧密合作关系,拓宽服务范围,实现共赢。而在C端市场,大模型企业需要寻求突破,打造具有吸引力的杀手级应用,提升消费者的付费意愿和使用体验。这要求企业不仅要关注技术的创新,还要注重产品的易用性和用户体验。通过优化产品设计,提供个性化服务,加强用户教育等方式,降低消费者的使用门槛,提高产品的市场接受度。

其二,大模型企业还应探索更多元化的盈利途径。在B端市场,企业可以通过提供定制化模型训练服务、开发AI赋能的SaaS产品等方式实现盈利;在C端市场,则可以考虑基于模型输出的价值分成、提供增值服务等方式来拓展收入来源。

其三,大模型企业应建立生态实现共赢。企业可通过构建开放平台,吸引开发者和企业共同参与生态建设,从而在B端和C端市场之间形成多方受益的生态系统。这不仅可以降低定制化服务的成本,还能促进AI技术的普及和创新。

综上,大模型的发展需要B端和C端两手抓,既要稳健前行,在B端市场取得更大的商业成功,也要寻求突破,在C端市场挖掘新的增长潜力。通过深化应用场景探索、构建生态系统、注重数据安全、探索多元化盈利模式以及持续技术创新,大模型企业不仅能够激烈的市场竞争中脱颖而出,还能推动AI技术的广泛应用和产业升级。

(上接A1版)

据Epoch AI Research研究团队预测,到2026年,现存的用于AI模型训练的高质量语言数据将耗尽。信息技术研究和分析公司Gartner发布的研究报告也提到,到2030年,合成数据将成为AI模型的主要训练数据来源,而在此之前,高质量数据的短缺将是一个长期存在的问题。

为了应对高质量数据短缺的挑战,企业和科研机构正在积极探索解决方案。在数据集成方面,蚂蚁集团旗下蚂蚁数科推出的AI数据合成与生产平台AIGD,可以通过大规模合成互联网所覆盖的高质量、高价值垂直语料数据,帮助科技厂商进行AI模型训练。在数据的清洗和标注方面,北京猎户星空科技有限公司联合北京聚云科技有限公司研发的AI数据宝AirDS可为B端企业提供大规模数据收集、清洗、标注、提示词工程以及评估服务;中科院歌数据工程则通过整合开源数据和企业内部数据,进行数据资产管理,并运用一站式清洗工具,将原始数据转化为高质量数据,实现AI训练数据供给。

“尽管面临着高质量数据短缺的挑战,但大模型B端的发展前景依然广阔。企业和科研机构需要持续加强合作和创新,共同推动高质量数据的发展和应用,为AI技术的进一步发展奠定坚实基础。”艾媒咨询CEO张毅向《证券日报》记者表示。

### 投资领域更加细化

在资本市场,AI大模型仍是目前的热点,国内的投资活跃度,但与早期的投资热潮相比,当前投资人的态度更为理性。

中商产业研究院公布的数据显示,2023年1月份至10月份,国内AIGC(人工智能生成内容)行业累计发生投融资事件122起,涉及金额178.62亿元。2024年同期,该行业发生投融资事件101起,同比下降17.21%;涉及金额309.8亿元,同比上升73.44%。

“经过两年的发展,投资行为逐渐从‘广撒网’转到‘在重要细分领域和重要标的上下重注’的阶段。”未知人工智能研究院院长杜雨向《证券日报》记者表示,AIGC的技术和产品迭代速度确实超出了很多投资人的意料。对待诸多不同方向的项目,投资人需要更谨慎地思考和推演市场变化趋势。

在投资整体趋于理性的背景下,投资要求变得更高,投资领域更加细化。投资人更加看重能够持续推动技术进步、构建独特技术体系的企业;对于大模型企业的商业化路径和盈利能力也提出了更高要求;希望企业能够明确其产品或服务的市场定位,制定出可行的商业化策略,并展示出稳定的盈利能力。

但丁投研创始人陈达向《证券日报》记者表示:“到了把投资做细的时候,投资人就会越来越注意技术是否有创新性壁垒,适用场景是否切合市场需求,以及是否有清晰的商业化路径和行业垂直化应用前景。”

同时,随着大模型技术在金融、医疗、教育等细分领域的应用逐渐深化,投资人更加关注能够将大模型技术与边缘计算相结合,提供高效、低延迟服务的企业,或者在多模态网络领域具有技术积累和创新能力的企业。

在具体投资赛道方面,招商银行研究院发布研报称,随着大模型对算力需求急剧增加,全球互联网巨头纷纷加大对AIGC基础设施的投资。GPU系统、HBM存储和高性能网络基础设施在AIGC计算中发挥着关键作用,成为硬件基础设施投资的主赛道。

杜雨表示,移动互联网革命曾经推动了智能硬件的蓬勃成长,当时的智能硬件主要实现了“联网”功能,尚未达到真正的“智能化”,而当前的AI技术能够赋予硬件实现真正的智能。穿戴式AI设备、具身智能机器人等方向,近期都获得了不少投资人的关注。