

公募行业加码直销费率优惠 进一步降低投资者交易成本

■本报记者 彭衍菴

在公募基金费率改革持续推进的背景下,越来越多的基金公司正通过直销渠道进一步降低投资者交易成本。

8月4日,建信基金公告称,即日起通过公司网上直销平台购买旗下所有公募基金产品,免收认购、申购及定投手续费,转换业务免收申购补差费。此次优惠覆盖官网、App、微信公众号等自有渠道,优惠仅限直销渠道。

某渠道人士向《证券日报》记者表示,基金公司推出此类费率优惠活动,是为了响应监管要求,更是为了争抢客户。

费率改革持续深化

近年来,公募基金费率改革持续深化,基金公司此前主要通过降低管理费、销售服务费等方式降低投资者长期持有成本。此次建信基金推出直销渠道全产品线费率优惠,则进一步降低了投资者交易环节成本。而从行业竞争角度看,直销渠道正在成为基金公司提升客户触达能力的重要方式。

实际上,探索直销渠道费率优惠并非建信基金首次尝试。此前,已有基金公司围绕自有渠道降低投资者交易成本。例如,今年以来,嘉实基金曾通过网上直销平台开展认购、申购、转换费率优惠活动,并进

一步将优惠范围拓展至直销柜台;宝盈基金也曾推出过直销渠道认购、申购、转换费率优惠措施。

一位自称是“成本敏感型”的投资者余女士告诉《证券日报》记者,她此前通过第三方平台申购股票型基金,每月定投几千元,申购费一年下来要花去数百元。“直销免收手续费后,同样的投入能买到更多份额,省下的费用等于变相增厚了收益。”

上述渠道人士表示,基金公司通过直销渠道降低交易成本,一方面能够直接让利于投资者,另一方面也有助于增强自有渠道客户沉淀能力。在传统销售模式下,基金公司较多依赖银行、券商及第三方销售平台获取客户,而直销渠道建设有助于提升基金公司与投资者的直接连接。

销售格局或迎改变

在直销渠道费率优惠持续加码的背景下,行业销售模式也引发了市场关注。直销渠道免申购费能否改变基金销售格局?

某基金代销从业人员对《证券日报》记者表示,直销渠道费率优惠有望推动代销机构进一步转型。随着公募改革第三阶段销售费率改革的推进,银行、券商等传统代销渠道的收入模式正在调整,未来单纯依靠流量分发的模式将面临挑战,渠道竞争重点将逐渐转向专业投顾服



务、资产配置能力和客户陪伴。

晨星(中国)基金研究中心总监孙珩同时表示,中小基金公司普遍难以跟进全渠道直销费率策略,原因在于直销平台搭建和持续运营需要较高投入,同时缺少自然流量

和品牌基础。相比简单复制头部公司的费率优惠,中小机构更适合依托特色产品、机构客户以及差异化运营寻找发展空间。

上述基金代销从业人员也表示,未来,基金销售仍将呈现直销与

代销渠道长期并存的格局。

多位受访人士表示,费率优惠能够降低投资者交易成本,但长期来看,基金公司的核心竞争力仍将体现在投研能力、产品创新以及客户服务体系建设等方面。

多家外资机构发声 看好A股市场后市

■本报记者 毛艺融

近期,多家外资机构看多后市,认为市场调整基本结束,8月份将进入修复期。

受访专家认为,外资机构看多的理由主要基于三个方面:首先,政策托底,7月份中共中央政治局会议定调“加大逆周期调节力度”;其次,市场风险已充分释放,科技板块交易拥挤度明显回落,恐慌情绪和抛售压力得到释放;最后,上市公司基本面未证伪,AI产业趋势未逆转。

外资机构调研步伐提速

7月份以来,外资机构对A股上市公司的调研热度不减。国际投行、全球对冲基金的调研步伐加快,在行业偏好上,向AI算力硬件、电子制造等高景气环节集中。

高盛、美银、野村证券等机构同时出现在多只个股的调研名单里。

Wind数据显示,截至8月4日记者发稿,7月份以来,累计726家上市公司迎来机构调研。其中,177家外资机构累计调研A股公司413次。

从外资机构关注的个股名单看,高盛关注度最高的前三只个股是贝泰妮、宏发股份、弘科能源;Point 72(资产管理公司)关注度最高的前三只个股是海大集团、美的集团、红板科技;淡马锡关注度最高的前三只个股是深南电路、乐鑫科技、天孚通信。

在各大外资机构关注度最高的前三只个股中,澜起科技以35次的被外资调研频次高居榜首;宏发股份、东鹏饮料、广合科技、中际旭创、新易盛、宁波银行、华勤技术、乐鑫科技等个股紧随其后。

与此同时,多家头部外资机构在7月末、8月初集中发声,坚定看好科技板块走势。摩根大通、瑞银、高盛等机构一致认为,AI具备长期产业趋势,科技板块的盈利预期持续上修。

在此背景下,不少外资机构坚持超配中国股票。

摩根大通中国股票策略师张晓宁介绍,摩根大通在新兴市场、亚洲配置中继续超配中国股票,MSCI(明晟公司)中国指数和沪深300指数的2026年底基准情景目标点位分别为100点、5200点,悲观情景目标点位为80点、4000点。

政策支持与增量资金共振

外资机构的密集调研印证了产业高景气度。而更为关键的是,支撑市场修复的政策信号、增量资金正持续累积,市场的交易结构也有望逐步稳定。

多家外资机构认为,中国股市有望逐步企稳回升。

张晓宁向《证券日报》记者表示,市场对MSCI中国指数2026年、2027年每股收益同比增长的一致预期为13%、15%,对沪深300指数的预

期为24%、16%。

从资金面来看,各路增量资金仍在涌入市场,释放多重利好信号。

7月份以来,国有资本运营平台增持、股票ETF持续流入、上市公司回购增加、重要股东减持收敛等为市场提供较强支撑。以沪市公司为例,7月份,沪市公司累计新增披露回购计划89家次,回购金额上限近204亿元;新增增持计划67家次,金额上限近137亿元。

7月份,尽管A股市场出现大幅回撤,但股票ETF却迎来大规模资金涌入。Wind数据显示,7月1日至7月31日,股票ETF合计吸金4778.36亿元。瑞银证券中国股票策略分析师孟磊表示:“我们注意到,在近期市场大幅回撤之时,部分宽基ETF成交量迅速放大并在近几个交易日迎来持续的大规模净流入。ETF成交量放大之下,A股去杠杆可能已接近尾声。”

从交易结构看,市场微观交易结

构有望逐步回归有序稳定。

路博迈基金认为,短期市场风险最大的阶段可能正在过去,科技带领指数大幅下跌的阶段已经结束,接下来是波动率收敛,底部震荡过程。

对于AI行业的走势,张晓宁认为:“过去一个月从AI到非AI的战术轮动仍在继续,预计AI将在8月份重新确立市场领先地位。AI领域回落之后,市场广度显著改善。AI相关公司估值经过回调,最终可能在8月份形成更有吸引力的切入点。”

MSCI亚太股票解决方案研究部执行董事徐伟表示,中国是拥有完整AI生态体系的市场,涵盖基础模型、应用等各个环节,并依托庞大的本土用户基础,使本地开发者能够按照自身节奏实现规模化发展。随着更多中国AI企业逐步走向成熟并迈向公开市场,这一储备力量有望为公开市场和私募市场投资者带来可观的投资机遇。

中孚实业上半年净利同比增长165.84%

■本报记者 肖艳青

8月4日晚间,河南中孚实业股份有限公司(以下简称“中孚实业”)披露半年报显示,今年上半年,公司实现营业收入142.58亿元,同比增长34.85%;归属于上市公司股东的净利润18.81亿元,同比增长165.84%;扣非净利润19.22亿元,同比增长197.48%。

中国商业经济学会副会长宋向清对《证券日报》记者表示,中孚实业上半年业绩大幅增长,是行业周期红利与企业长期战略布局共振的结果。2026年上半年电解铝价格维持

高位,上下游原料价差扩大,为全行业冶炼企业打开盈利空间,但各家企业业绩分化明显,凸显一体化产业链与成本管控的核心竞争力。不同于单纯依靠铝价上涨获利的企业,中孚实业充分释放煤电铝、水电铝全链条协同优势,依靠铝水直供、自备能源体系持续压低冶炼成本;同时持续推进电解槽节能改造、源网荷储等绿色技改,进一步筑牢成本护城河。

公开资料显示,中孚实业主要业务为铝及铝精深加工,配套煤炭开采、火力发电、炭素等产业。公司产品包括易拉罐罐体料、罐盖料、新能

源电池用铝箔、高档零铝箔毛料、3C电子产品用高表面阳极氧化料、铝合金车轮、高纯铝锭等,终端产品可广泛应用于易拉罐、利乐包、无菌包等快速消费品包装领域、新能源汽车领域及消费电子领域等。

在电解铝业务方面,中孚实业多措并举提高经济效益,一是优化原材料采购策略,持续做好保供稳价工作,保障生产线满负荷运行;二是优化电解槽检修时序安排,并在检修时持续开展多项技术升级改造工作,降低生产成本;三是充分发挥广元地区用户侧优势,采用合作运营模式引入

外部储能资源,降低部分用电成本。报告期内,公司电解铝业务利润同比实现增长。

中原期货研究员刘培洋在接受《证券日报》记者采访时表示,上半年,沪铝均价为2.43万元/吨(按照收盘价计算),同比上涨约20%,且原料氧化铝价格低位运行,国内电解铝行业利润进一步扩大,全行业产能全部处于盈利水平。

在铝精深加工业务方面,中孚实业持续开展提质增效、国内外市场开发等工作,同时加快新能源电池铝塑膜用铝箔等高附加值产品研发与市

场推广,丰富高附加值产品矩阵。报告期内,该公司铝精深加工业务实现销量34.82万吨,其中出口23.2万吨,同比均实现增长。

此外,今年上半年,中孚实业推进第二增长曲线相关项目。其中,中孚高精铝材二期年产3万吨铝及铝合金带材涂层生产线项目、金岭精煤年产120万吨环保洁净新能源材料项目、孚锦新材料年产2.5万吨新能源铝箔项目、广元林丰铝材一期铝基新材料绿色智造200万只轮毂协同升级项目、中孚高精铝材和中孚铝业源网荷储一体化风电项目等项目正有序推进。

神通科技推动消费电子业务向C端延伸

■本报记者 桂小笋

8月4日,神通科技集团股份有限公司(以下简称“神通科技”)召开2026年半年度业绩说明会,该公司多名高管出席,并就多项经营细节与投资者交流。

神通科技中报显示,上半年,该公司实现营业收入8.20亿元,同比增长0.54%;实现归属于上市公司股东的净利润9252.22万元,同比增长43.94%。

对于报告期内净利润增长幅度远高于营业收入增长幅度的原因,

在业绩说明会上,神通科技董事、总经理朱春亚在回答《证券日报》记者提问时解释,主要系本期产品结构与市场结构调整导致毛利额增加,可转债转股导致利息费用减少,应收账款收回导致信用减值损失减少。同时,该公司通过强化内部管理,进一步提升了整体经营效率。该公司下半年将继续围绕年度经营目标,聚焦主业,持续优化产品结构 and 运营效率,努力保障经营成果。

朱春亚表示,神通科技业务发展仍受下游客户需求、行业波动等因素

影响,存在一定不确定性。

公开信息显示,神通科技在今年加大了对智能汽车领域的投入。6月份,该公司发布公告称,拟与中国(上海)自由贸易试验区临港新片区管理委员会、上海市奉贤区四团镇人民政府签署《投资与扶持协议》,在上海临港新片区投资建设“汽车零部件智能制造项目”。该项目将由神通科技全资子公司上海鸣羿汽车零部件有限公司作为实施主体,项目总投资额预计为7亿元。

在相关公告中,神通科技方面表示,上述项目选址在上海临港新

片区,可以利用该区汽车电子产业集群优势,完善公司的产业链布局。投资符合国家产业政策导向和行业发展趋势,与该公司战略高度协同,有助于提升客户服务能力与生产效能,增强研发实力、扩大团队规模,从而完善产业布局,巩固并提升公司核心竞争力。通过多元化的产业布局,神通科技将有效分散经营风险,提升资产质量与抗风险能力,为长远发展奠定坚实基础。

神通科技7月15日发布的公告显示,该公司已与中国(上海)自由贸易

试验区临港新片区管理委员会、上海市奉贤区四团镇人民政府完成了上述相关投资协议的签署。

在消费电子业务方面,神通科技稳步推进从B端向C端的延伸。对此,神通科技董事会秘书、财务负责人吴超在回答《证券日报》记者提问时介绍,吉光品牌系列产品通过线上平台及线下合作渠道持续推广,报告期内积极触达终端用户,积累消费端数据与反馈,同步优化产品体验,持续提升品牌认知度。该布局是公司探索技术横向应用、培育创新业务的重要举措。

楼市新声

广州出让首宗现房销售承诺制地块

■本报记者 张梦逸

近日,广州市规划和自然资源局南沙区分局发布一则国有建设用地使用权网上挂牌出让公告,出让2026NJY-3号地块。该地块包含三宗子地块。

值得注意的是,该地块为广州首个将“现房销售承诺制”纳入出让条件的住宅项目。公告中明确,本项目实行现房销售承诺制及延长土地出让金分期缴纳期限。竞得人承诺在DZ0206115号地块或DZ0206129号地块执行现房销售的,本项目成交价款可分期支付,在签订出让合同之日起30天内支付成交价款的比例不低于50%,在签订出让合同之日起2年内支付全部成交价款。

现房销售制度推进提速

此前发布的《广州市人民政府办公厅关于进一步促进房地产市场平稳健康发展的实施意见》(以下简称《意见》)提出,“适时选取合适地块试行开展现房销售”。

为积极落实《意见》,广州市南沙区人民政府办公室于6月份发布的《关于进一步推动南沙区房地产市场高质量发展的实施意见》明确,在南沙区范围内推行现房销售承诺制,对新出让地块受让人承诺现房销售的,允许成交后延长土地出让金分期缴纳期限,原则上自签订出让合同之日起不超过2年。研究逐步取消预售制,构建实景购房、买房即交房的现房销售市场,从源头防范楼盘交付隐患、稳定市场预期。

2026NJY-3号地块的挂牌出让,标志着政策正转化为具体的市场规则和项目实践。

“允许土地出让金分期缴纳,可以降低企业长周期开发的资金压力,为现房销售推广提供制度支撑。”上海易居房地产研究院副院长严跃进在接受《证券日报》记者采访时表示,今年以来,现房销售制度推进显著提速,政策覆盖土地出让、住房公积金贷款、项目入市等多个环节。部分三四线城市已出台硬性规定要求新出让地块全部实行现房销售;而一线、二线城市则多采用在核心地块或部分地块先行试点、逐步扩面的方式,通过出让条件中的“现房销售承诺”进行探索。

例如,湖北省荆门市明确,2026年1月1日起,新出让土地开发的商品房,原则上实行现房销售。

苏州市住房公积金管理中心5月份发布的《关于优化住房公积金使用政策的通知》(以下简称《通知》)则从金融端发力加大现房贷款支持力度。根据《通知》,购买苏州市行政区域内实施现房销售的新建商品房项目,公积金贷款额度在可贷额度基础上上浮50%。

严跃进认为,从目前实践来看,住房公积金政策与现房销售实现了较好结合。金融端政策逻辑清晰,通过降低购房成本、提升贷款可获得性,引导需求向现房项目倾斜。

此外,还有城市现房销售试点项目在今年进入开盘销售阶段。

天津首个现房销售试点项目泰达格调·玖章在5月份正式开盘。该项目总计有住宅483套,开盘当日,即实现5.83亿元的销售额。

品质和需求驱动开发

“作为房地产新发展模式的核心内容之一,现房销售备受重视,已经开始在部分城市积极推进。特别是期房在售、在建规模大,次新二手房挂牌量大的区域,正在积极推进现房销售的探索和试点,以控制短期新增同质化供给,平衡供求关系,推进差异化竞争。”广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉对《证券日报》记者表示,现房销售能倒逼开发商打磨产品、研磨需求,让供给尽力适配需求,促进开发商告别高周转模式,提高单盘的竞争力和利润贡献能力,转向品质和需求驱动的开发行为。

未来,现房销售制度或将在各地得到持续推进,相关政策有望进一步完善。

例如,广州市住房和城乡建设局日前就《广州市住房发展“十五五”规划(征求意见稿)》公开征求意见。其中提出“对现房销售地块给予分期缴纳地价和公共资源配套支持等”“强化金融服务支持,鼓励商业银行提高现房销售项目开发贷款额度,给予利率优惠”等举措。

严跃进认为,未来在推进现房销售制的过程中,金融端创新“现房开发贷”等工具有助于缓解房企长周期资金压力,土地端适度调整出让金缴纳方式则可以降低前期负担。在推进节奏上,因地制宜宜、因城施策,在较长时期内保持“预售为主、现房为辅”的过渡格局。

李宇嘉建议,各地应加大对现房销售的政策支持力度,完善供地条件,做到拿地即开工、销售即办证,并优化规划报建、销售和验收等流程。同时,各地可将现房项目纳入白名单支持,给予融资优惠利率。为了推进现房销售,地方应适当降低拿地成本,缓解现房销售制下的“资金前期投入大、后期回收周期长”痛点,提振开发商拿地积极性。