

200亿元科创50ETF联接基金24日发行 10元起购门槛很“亲民”

■本报记者 王思文

2020年9月22日,首批4只科创50ETF产品正式发行,标志着科创板正式进入指数化投资领域。时隔5个月后,2021年2月24日,首批4只科创ETF联接基金即将发行。业内人士对此表示,科创ETF联接基金发行进一步完善了科创板的投资渠道,也给场外投资者提供了间接参与科创板投资的便捷途径和机会。

10元起购很“亲民” 首募规模共200亿元

本周三,首批4只科创ETF联接基金即将正式发行。这4只产品分别是华夏上证科创板50成份ETF联接基金、易方达上证科创板50成份ETF联接基金、华泰柏瑞上证科创板50成份ETF联接基金、工银瑞信科创ETF联接基金。如同首批科创50ETF一样,此次4只科创ETF联接基金也对募集规模进行控制,募集规模上限为50亿元(不含募集期利息和认购费)。按照首募规模上限计算,上述4只科创ETF联接产品的现金认购限额合计200亿元。

ETF是一种特殊的开放式基金,投资者可以像买卖封闭式基金或者股票一样,在场内进行产品的买卖和申购赎回。而联接基金投资于目标ETF的比例不低于基金资产净值的90%,资金利用率较高,给投资者提供了更加便捷、低门槛的参与渠道。例如华

泰柏瑞科创板ETF联接基金,则主要投资于华泰柏瑞上证科创板50成份交易型开放式指数证券投资基金,间接投资于科创50指数。这也意味着,科创板ETF联接基金的走势基本与对应的ETF同步。

从投资风险来看,理论上其属于证券投资基金中的股票型基金,风险收益水平高于混合型基金、债券型基金和货币市场基金。不过从产品性质来看,科创板ETF联接基金作为指数基金有很多优势,例如相比投资科创板个股,指数化投资的风险小、风格比较明确,而且认购门槛低。此次首批ETF联接基金的认购门槛就相当“亲民”,单笔认购最低金额只需要10元,就可以参与。

而ETF联接基金最大的优势在于,其为场外投资者提供了一个便捷的指数投资工具,投资者可以通过银行、第三方平台等场外渠道直接申购赎回,这更适应平时不做场内交易,或者希望通过定投方式分享指数长期发展红利的投资者。而且联接基金对投资目标基金部分不收取管理费和托管费。

基金经理发声: 投资指数比个股胜率高

作为首批科创板ETF联接基金的掌舵人,基金经理们对此首批科创ETF联接基金发行及科创板后市投资机会有独到的判断。

华泰柏瑞指数投资部总监、



曾梦/制

华泰柏瑞上证科创板50成份ETF联接基金拟任基金经理柳军认为,在科创板市场中,投资指数相对投资个股的胜率更高。柳军对《证券日报》记者表示:“科创板公司行业门槛高、技术专业强,普通投资者难以理解,投资难度较高。同时,科技赛道竞争激烈,技术迭代快,多数企业最终难以脱颖而出,真正能胜出的科技公司只是少数,选择个股的成功率较低。而在指数不断吐故纳新的机制设计下,经过大浪淘沙,适者生存,真正能够成功的企业最终都会被纳入指数,因此投资指数相

对个股的胜率更高。”

“科创ETF联接基金的推出为广大无股票账户的个人投资者提供了跟踪布局科创50指数的‘亲民化’投资工具。”工银科创ETF联接基金拟任基金经理赵刚则认为,作为A股市场的重要赛道,科创50指数在业绩基本面和估值提升潜力的双重推动下,有望逐步展现出投资和配置价值,值得投资者关注。

对于目前市场较为担心的科创板估值问题,柳军对《证券日报》记者表示:“整体来看目前科创板的PE溢价水平还在合理的

范围之内。从成长性看,科创50未来两年的营业收入和净利润复合增速分别达到25%和30%以上,远高于A股其他板块。从长远来看,中长期的成长性、赛道、空间才是关键。对比参考纳斯达克,其在诞生初期估值同样极高,至1973年初仍高达80倍以上。但随着一批又一批优质的上市公司在纳斯达克成功孕育、发展、成熟,盈利的爆发性增长很快就将估值空间填补,纳斯达克指数的估值中枢逐步下降,并持续为投资人带来可观的回报。”

就地过年助力破解用工荒 规模以上苏企春节期间排产量同比增5个至10个百分点

■本报记者 曹卫新

在就地过年、稳岗留工的政策下,过往常见的春节用工荒问题得以破解,企业用工需求得到了有效保障。

“以前我们春节期间都是放假的,今年倡导就地过年,加上订单饱满,整个春节我们都没有放假。”位于苏州高新区的苏州固锟春节期间加班排产,公司总经理兼董事会秘书滕有西在接受《证券日报》记者采访时表示,从前年开始到现在,公司一直满负荷在生产。

春节不打烊 开足马力赶订单

春节期间,像苏州固锟一样加班排产的企业还有不少。记者从江苏省工信厅了解到,今年春节留苏外地员工较多,据各地摸排,江苏省规模以上工业企业55%以上的外地员工都选择了就地过年。根据各地调度情况汇总,春节期间江苏省工业用电较快增长,规上工业企业

的排产量比往年同期平均水平高5个百分点至10个百分点。

2020年上半年,受新冠肺炎疫情疫情影响,以生产分立器件和集成电路封装产品为主的苏州固锟下游产业特别是终端光伏电站的兴建趋于放缓,造成光伏订单需求减少或延迟,进而影响了公司银浆产品的市场需求。

进入2020年第三季度,光伏行业需求回升。产业链发展向好的同时,公司也加强对电池片全球前三的大客户的开发力度,通过高效的产品和优质的服务赢得大客户的大批量供货,销售额持续上升,公司新品异质结电池银浆(HIT)及太阳能电池背面银浆实现量产且出货量逐步扩大。

里练内功,外抓推广。2020年下半年,公司订单开始出现爆发式增长。“从前年开始,我们的订单就开始增多,现在订单已经排到6月份了。”滕有西告诉记者。

春节期间苏州固锟加班排产,开足马力赶订单。“工人们基本都在当地过年了,加班工资照发,每

人还补贴1500元。大年三十、正月初一我们也都为员工关怀活动。”滕有西表示。

江苏省工信厅对全省1200家重点企业问卷调查显示,重点企业在手订单较为充足,近八成企业反映目前订单与往年持平或有所增长。

订单足,生产忙!江苏省工信厅统计显示,春节期间,江苏省工业用电保持较高水平,两成左右规上工业企业正常排产,比往年同期10%至15%的平均水平高5至10个百分点。2月11日(腊月三十)至2月16日(正月初五),江苏省工业用电39.4亿千瓦时,比2020年、2019年同期(腊月三十至正月初五)分别增长20.1%、25.8%。分行业来看,机械、医药、电子行业用电增长较快,同比增速分别为85.5%、66.1%、47.4%;建材、纺织、轻工、石化行业分别同比增长26.5%、22.5%、21.9%、21.7%。

人手充足 破解春季用工荒

“就地过年的效应显现出来

了,我们发现今年珠三角、长三角,包括京津冀等地,企业复工特别快,效能也有所提高。”艾媒咨询CEO张毅在接受《证券日报》记者采访时表示。

“过往企业,尤其是生产型企业是比较担心过年的,因为一过年,工人基本都回乡了,回乡后又会带来两个不确定性,一是返工时间的不确定性,二是还回不回原就业地工作的不确定性。所以过去每到春节就会出现‘用工荒’的问题。”张毅说。

就地过年政策让各地生产企业都尝到了甜头。苏美达相关负责人表示,“公司旗下从事服务机器人行业的江苏苏美达五金工具有限公司订单饱满,目前已经排到了二季度,今年春节期间,公司员工干部带头留守过年,发挥示范作用,整个苏美达五金公司97%的员工留守过年。正月初五,苏美达五金公司已经提前开工了。”

在疫情防控常态化背景下,核酸检测需求大增。春节期间硕世

生物、康为世纪、默乐生物等核酸检测试剂生产企业满负荷连续生产。

“我们的生产任务还是比较重的,从去年开始一直到现在都在扩产,今年年初又临时加了一些生产线。春节前我们进行了一次招工,生产线上扩充了两三百人。”硕世生物财务总监兼董事会秘书吴青谊在接受《证券日报》记者采访时表示,春节期间公司员工都积极响应号召,选择了就地过年,保证了生产线的正常运转。

张毅表示,“就地过年不仅减少了疫情的传播,还把具有高消费能力的人群留在了就业地,拉动了春节消费。我认为这样一种形式是可以延续的。”

张毅认为,政企一起发力对留在原地过年的员工给予足够的补贴,以及文化精神生活上的关怀,让职工能感受到满满的年味。解决春季“用工荒”的问题,企业可以根据这样一次新体验,从员工福利等多方面入手,让这种形式成为一种习惯得以延续。



今年以来A股并购重组计划同比增逾七成 凸显三大特征

■本报记者 吴晓璐

作为上市公司优化股权结构,整合行业资源,提高公司质量的重要手段,今年以来,A股市场并购重组延续了活跃态势。

《证券日报》记者据同花顺iFinD数据统计,以首次公告日期计算,今年以来截至2月21日,318家上市公司发布了345份并购重组计划,同比增长75.13%。剔除5份失败,41份已经完成,299份正在进行中。从行业来看,医药生物、化工和电子行业三行业发布的并购重组计划较多。

市场人士认为,今年以来,A股并购重组计划的大幅增长,与去年同期基数较小也有关系。此外,注册制改革下A股市场分化,以及国企改革等原因,促使今年的并购市场活跃。

国资并购 占比近三成

从企业性质来看,剔除5份失

败,上述340份并购重组计划的发布主体中,有98份为国有企业,占比28.82%,接近三成。从交易金额来看,340份并购重组计划中,276份披露交易金额,合计1179.11亿元。

《国务院关于进一步提高上市公司质量的意见》提出,促进市场化并购重组。充分发挥资本市场的并购重组主渠道作用,鼓励上市公司盘活存量、提质增效、转型发展。支持国有企业依托资本市场开展混合所有制改革等。

“注册制改革和退市新规的发布,改变了买卖双方的心理预期,引发并购市场供需两旺。”君阳咨询董事长孙建华在接受《证券日报》记者采访时表示,龙头公司强者更强,并购更活跃,同时,中小上市公司也有强烈的做大做强并购需求。资产方逐步回归理性,寻求被龙头公司并购,与龙头公司共成长。

从行业(申万一级)来看,今年医药生物、化工和电子行业上市公司发布的并购重组计划较多,分别

有31份、28份和26份。

“医药、电子、化工行业处于良好的发展窗口期,行业估值较高,流动性好,容易达成交易。”华泰联合证券执行委员会委员张雷在接受《证券日报》记者采访时表示,今年并购重组活动以市场化产业并购为主。

“医药、电子和化工三领域,高技术特征比较明显,企业需要持续的高资金投入,研发占比非常高,并购重组是强化联合、快速引入战略资金和投资者的一个重要方式。”川财证券首席经济学家、研究所所长陈雳在接受《证券日报》记者采访时表示,今年并购重组行业集中的特征较为突出。近年来,行业龙头集中效应也越来越明显,一些中小企业面临较大的洗牌压力。

孙建华认为,今年A股并购重组将呈现三大特点,第一,从并购战略来看,同行业或产业链上下游的产业类并购是大势所趋,跨界并购将显著减少。近两年,之前跨界并购的上市公司深受业绩下滑,商

誉爆雷之苦,因此上市公司逐步回归初心,聚焦于同业或上下游产业链的产业并购。第二,从买方来看,国资和民营龙头上市公司将成为买方主力。国资系上市公司在国资混改背景下,在政府主导下的资产重组持续增加;龙头民营上市公司并购同行业或上下游优质资产,进而增强龙头地位。第三,从卖方来看,A股上市公司本身成为被并购标的现象也会逐渐增多。因为上市公司本身信息透明、治理规范,同时中小上市公司在巨大的退市压力和成长压力下,也希望被龙头上市公司并购,分享共同成长的红利。

三方面抑制 并购重组内幕交易

近日,证监会新闻发言人表示,并购重组仍是内幕交易案件的高风险领域。2020年,新增内幕交易立案案件66件,其中并购重组领域新增案件28起,占比42%。

2月5日,证监会发布的《关于

8家上市车企净利预增 行业呈现两极分化态势

■本报记者 龚梦泽

2020年,我国汽车产销分别完成2522.5万辆和2531.1万辆,同比分别下降2.0%和1.9%,降幅比2019年分别收窄5.5个百分点和6.3个百分点。

据《证券日报》记者统计,截至2021年2月22日,沪深两市共有17家汽车上市公司发布2020年年度业绩预告,其中净利润预增公司为8家,占比为44%;业绩预减、略减、首亏公司为9家。其中,4家首亏车企净利润平均降幅高达3232%。

面对疫情重压,多家业绩不佳的汽车企业实施了计提资产减值准备。包括*ST力帆、ST海马、小康股份、*ST众泰等公司均在2020年计提了资产减值。业内人士普遍认为,受疫情反复、车市低迷以及消费信心等因素的影响,我国汽车产业面临较大的压力,行业内两极分化严重。

新能源业务表现抢眼

在国内车市“降”字当头的背景下,素有“车市印钞机”称号的上汽集团尽管仍以200亿元的净利润业绩领跑车市,但相比2019年同期256亿元的水平,同比下滑21.89%左右。另外,上汽集团归属上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为173亿元,同期为216亿元,同比减少19.84%左右。

针对业绩下滑的原因,上汽集团表示,受新冠疫情影响,公司经营挑战加大,2020年度整车销量560.0万辆,同比减少10.22%。需要指出的是,作为上汽集团的“利润奶牛”品牌,上汽大众2020年累计销量仅为150.55万辆,同比下滑24.79%,连续12个月销量同比下滑,成为上汽集团旗下跌幅最大的品牌。

通过新能源业务助力,利润表现抢眼的还有比亚迪。公司预计2020年归属上市公司股东的净利润42亿元至46亿元。对于业绩变动的原因,公司表示,“汉”“唐”车型大量在手订单,预计将继续推动公司新能源汽车销量强劲增长;新能源商用车领域同比大幅增长,燃油车保持快速增长;消费电子领域玻璃陶瓷及新型智能产品出货量增长迅猛。

近年来先后经历业绩高峰和低谷的长安汽车,进入2020年后,如同换了一副面孔。一方面长安自主品牌通过“PLUS”“蓝鲸家族”中高端UNI序列等产品的投放,自主车型实现大幅回暖。另一方面,得益于“长安福特加速计划”加快推进,以及长安马自达新车型的持续导入,长安合资板块也实现稳步增长。

据长安汽车发布的2020年度业绩预告显示,公司预计归属于上市公司股东净利润达到28亿元-40亿元。这也意味着,长安汽车在2019年首次出现净利润亏损26.47亿元后,成功翻身。对此,长安汽车方面表示,主要因为公司销量增长,产品结构优化,自主业务盈利能力持续改善,合资业务盈利能力的稳步提升。

记者注意到,以生产货车、卡车为主的上市车企2020年业绩表现较强。作为商用车上市企业的佼佼者,一汽解放和中国重汽预计2020年的净利润均有望突破20亿元大关,分别达到28.96亿元和20.80亿元。与货车、卡车为主的上市车企相比,客车企业的盈利能力略逊一筹。业绩预减显示,宇通客车、中通客车、亚星客车2020年预计净利润分别为4.12亿元至6.12亿元、0.20亿元至0.26亿元、-1.45亿元至-1.69亿元。三家上市公司在公告中均有所提及,受各地人员流动受限影响,客车市场需求显著萎缩,导致盈利空间降低。

在榜单排名靠后的企业中,北汽蓝谷预计全年净利润亏损60亿元至65亿元;小康股份预计亏损13.8亿元至17.8亿元;曾频频传出重组传闻的ST海马则预计2020年全年净利润将亏损9亿元至13.5亿元。据中国汽车工业协会发布的汽车市场数据预测,未来车企分化将进一步加剧,在增量消费市场,存量领域的厮杀过程中,强者愈强,边缘企业出局将成为下一阶段车市的一大趋势。

一月车市开门红

《证券日报》记者统计发现,预告净利润分列榜单第三位和第八位的长安汽车和江铃汽车,一举摘得2020年车企净利润增幅的冠军。据江铃汽车业绩预告显示,2020年归属上市公司股东的净利润5.51亿元,同比增长272.57%;而据长安汽车业绩预告显示,2020年公司营收预计800亿元-900亿元,归属于上市公司股东净利润28亿元-40亿元,同比增长约205%-251%。

对此,江铃汽车总裁王文涛对《证券日报》记者表示,从2019年开始,江铃的业绩和市场占有率出现了不同程度下滑。为此,公司分别对应提升营销及渠道能力、降低材料成本及控制期间费用实施了三条重点整改,让公司在费用率压缩、汽车产销、营业收入和营业利润上取得了优化的效果。

“今年江铃还要继续加速数字化、科技化和生态化的升级。尽管我们已经在转型,但速度还要加快。因为如果不跟上汽车‘新四化’的脚步,传统汽车企业是没有前途的。”王文涛表示。

在已公布预告的4家首亏车企中,各家净利润同比降幅相比往年显著增大。《证券日报》记者以业绩预告净利润变动幅度统计显示,北汽蓝谷以7164%的跌幅度居首,第二位的小康股份下降幅度也高达2768%。另外,ST海马、亚星客车分别同比下滑1685%和1312%。预亏车企平均高达3232%的净利润跌幅也成为去年国内车市两极分化的直接写照。

展望今年一季度,中汽协方面认为,虽然我国经济发展形势总体向好,但疫情变化和外部环境仍存在诸多不确定性,尤其是自去年年底出现的芯片供应紧张问题也将在一段时间内对全球汽车生产造成一定影响,进而影响我国汽车产业运行的稳定性。

尽管如此,乘用车市场信息联席会秘书长崔东树仍对未来车市保持乐观。他认为,2021年1月份中国汽车市场出现了“开门红”的高增长,预计前两个月累计销量同比增长将达到70%左右。“随着国家内循环促消费政策的进一步落地,消费税改革等措施的平稳推进,预计2021年车市会基本重回正常年度的态势。”崔东树表示。