

头部公募再度接力自购 “掌门人”纷纷发声传递信心

证券时报记者 吴琦

在A股公司集中回购股份之后,多家头部公募机构近期也连续接力自购,向市场传递信心。继易方达基金、招商基金和华夏基金宣布自购后,广发基金于11月1日也宣布了自购,将于近期运用固有资金2亿元投资旗下权益类公募基金。

与此同时,公募基金公司掌门人纷纷发声,公募基金应发挥专业机构投资者作用,把握配置机会,努力为投资者创造良好的长期回报。

头部公募接力自购

11月1日早间,广发基金发布公告称,基于对中国资本市场长期稳定发展的信心,该公司将于近期运用固有资金合计2亿元投资旗下权益类公募基金。这是广发基金今年以来第二次官宣自购。

此前,已有多家公募基金宣布大手笔自购。10月31日,华夏基金公告,公司将近期运用固有资金2亿元投资旗下权益类公募基金。10月30日午间,招商基金发布公告称,公司将于近期运用固有资金合计1亿元投资旗下股票型、混合型公募基金。

与此同时,公募基金行业规模最大的易方达基金也已于10月29日发布自购公告,该公司拟于近期运用固有资金2亿元投资旗下易方达沪深300ETF。

4家头部公募基金通过真金白银买入旗下权益类基金,接力自购,以实际行动向市场传递信心。

实际上,今年8月底以来,公募基金已开启一波密集自购潮,包括易方达基金、招商基金、华夏基金、广发基金、富国基金等在内的30余家机构陆续宣布自购旗下公募基金,合计金额接近20亿元。

再度传递信心

“当市场情绪低迷时,基金自购潮通常作为一种或阻止下跌企稳的积极信号出现。”光大证券表示,基金进行自购一方面有助于提高与投资者风险和利益的一

兴证全球基金何以广:

赚钱要靠组合的力量 厚积方能薄发



何以广
兴证全球基金基金经理

兴证全球基金/供图

证券时报记者 陈书玉

从业12年,历经多轮牛熊转换,作为一位全市场选股的选手,何以广在不同的环境与风格中持续超越市场,过往管理的多只产品业绩同类同期居前。今年2月,何以广正式加入兴证全球基金,即将发行的兴证全球可持续投资三年定开基金是他在新东家的亮相之作。

“这只产品设有浮动费率,这对于基金管理人的主动管理能力提出了更高的要求。”何以广表示。在过去的几个月里,何以广持续对上市公司进行全面跟踪,这使得他对市场和公司基本面高度敏感。他认为,投资是一个连续的、持久的、积累的过程,厚积方能薄发。

持仓分散体现了科学性

证券时报记者:您的管理风格一直是持仓非常分散,这一投资风格是如何形成的?

何以广:投资学里面有两个重要的方向:一个是靠研究深度够深,重仓买的

近期头部公募自购情况		
公告日期	公司	自购行为
2023/10/29	易方达基金	将于近日运用固有资金2亿元投资旗下易方达沪深300ETF
2023/10/30	招商基金	将于近日运用固有资金合计1亿元投资旗下股票型、混合型公募基金
2023/10/31	华夏基金	将于近期运用固有资金2亿元投资旗下权益类公募基金
2023/11/1	广发基金	将于近期运用固有资金合计2亿元投资旗下权益类公募基金

致性,起到提振投资者信心、稳定市场预期作用;另一方面可以利用自购资金进行补充、稳定基金资产规模。

招商基金研究部首席经济学家李湛表示,在市场企稳之际,市场格外关注增量资金来源,公募基金自购可为市场注入增量流动性和市场信心,也有利于引导市场进行价值投资。在政策引导、信心提振、资金支持等方面,各方采取了多项有效措施,进一步夯实了市场底,A股有望迎来一轮修复窗口。

李湛分析,在过去的一个多月时间里,国家多个部委出台了降息、降低印花税、降低交易费用和基金管理费用、发布大股东减持新规、汇金买入银行股和ETF指数,鼓励中长期资金入市等一系列活跃资本市场的举措,在一定程度上稳住了大盘估值水平,指数的表现也企稳向上。

华宝证券统计显示,过去十年中,共有多次较大的基金公司自购潮出现,分别发生在2012年、2015年、2018年、2020年和2022年,从权益型基金自购组合的回测结果看,每波自购潮中权益基金组合表现明显好于比较基准,具备超额收益优势。

前海开源基金首席经济学家杨德

龙认为,公募基金出现自购潮,是市场见底的一个重要特征。前期监管引导公募基金管理人加大自购旗下权益类基金力度、建立公募基金管理人“逆周期布局”激励约束机制。自购潮也是基金公司对证监会号召的一种响应,通过自购,用真金白银的投入来提振投资者信心,推动市场早日企稳回升。

“掌门人”纷纷发声

除了自购,关键时刻,头部公募基金经理人亦纷纷发声,向市场提出专业机构投资者的见解。

易方达基金董事长(联席)兼总经理刘晓艳近日发文称,从海内外历史来看,坚持长期投资、价值投资,可以为投资者创造丰厚的价值。风物长宜放眼量,需要坚定相信中国经济将长期向好,随着经济的转型升级,现代化产业体系建设和上市公司质量提升。未来,长期投资的力量会进一步显现,A股市场活力、效率和吸引力将持续提升,长期配置正当时。她表示将发挥公募基金专业机构投资者作用,积极行动,把握配置机会,努力为投资者创造良好的

把控的。

赚钱需要组合的力量

证券时报记者:您怎么看投资中的风险?

何以广:在投资过程中风险是随时都有的,不可能没有风险,本来它就是一个概率游戏。我们不能用线性的思维去考虑问题,人人都可以买股票,人人都可以赚钱,那是不太可能的。要用非线性的,或者看极端情况的思路。对于应对未来风险,核心还是看公司的基本面和估值。

整个市场风险很难规避,没有谁能够准确预判市场,只是当风险发生之后,如何应对它。比如说,持有这样的股票卖还是不卖,这个时候一定要做出决策,很多人不敢做决策,因为涉及到钱的交易。但是,当风险来的时候一定要做出决策,这是基金经理要做的事情。偏宏观的东西,不在于预判而在于如何应对它。

对于标的的选择,核心是基本面,一定是有比较实在的东西;其次就是它的估值不要太贵了,太贵的股票风险就大。比如有的股票涨了很多倍,它可能不会暴跌,但是一旦风险事件来临,它就很难抵御。

对于我来讲,还有一点很重要,就是持仓不要太集中了。同一个方向,我一般不会配太多。不要期待通过单一股票或者单个小方向去赚大钱,那是偶然的,我们更多是需要整个组合的力量。用正确的选股方法选出一批股票作为一个集体,让组合慢慢贡献力量,重复不断地去累积,这样业绩持续性才好一些。

新公司下一波机会或更大

证券时报记者:您现在对市场的判

长期回报。

“经济底、政策底、盈利底、估值底、情绪底,A股‘五重底’已相继出现。”华夏基金总经理李一梅表示,当下各种不利因素正在消退,利好因素不断累积。市场情绪最为悲观的时期,往往也意味着市场进入底部区间,是良好的逆向布局机会。李一梅表示,展望未来,无论是国内经济还是A股,压力最大的时候已经过去。金融机构和投资者都应坚定信心,保持定力,强化逆周期思维,以实际行动践行长期投资、价值投资、责任投资理念。

在推动金融高质量发展的征程中,广发基金总经理王凡表示,公募基金应强化使命担当,以行业自身的高质量发展,融入加快建设金融强国的大局,为以中国式现代化全面推进强国建设、民族复兴伟业提供有力支撑。针对未来市场走势,王凡分析,伴随经济企稳回升、企业盈利改善和估值调整,A股具备较好的投资价值。增量资金加快入场,市场流动性平衡正在修复,王凡认为,今年以来,伴随中长期资金加大入市力度,资本市场资金平衡得到有效改善,为市场向好发展奠定基础。

断是怎样的?

何以广:目前市场关注更多的是高分红的股票,这是弱市里面的一个特征,一种防守的策略。另外,已经有些先知先觉的股票率先走出行情。我对明年是偏乐观的,那些业绩出现重大变化、增速比较快且过去大家关注较少的公司,可能会走出一波独立行情,这时候是我们做阿尔法的好时机。

我统计过,上一波牛市的股票在下一波牛市继续牛的概率较低。所以我们一定要解放思想,不要沉浸在过去的成功里,而是要去挖掘一些新的公司,才能够战胜这个市场。一是对关注的股票进行充分研究之后,有预期差;第二,每个企业都有它的增长时间段,可能在上一波成长周期是某一些股票业绩好,但是它的高增长时代已经过去了,我们要找下一波高增长的股票,它肯定是偏新的标的。

证券时报记者:能不能举例,您现在发现有哪些行业或公司的基本面发生了向好的变化?

何以广:主要还是关注偏个股的机会。比如说像医药行业,一些有新的大单品的公司可以关注。科技方面,人工智能应用端、安卓产业链,还有新的设备,比如说天线、卫星通信相关的一些公司。半导体方面,还是要看中国先进技术的突破方向。制造方面,智能驾驶等一些有技术进步、技术发生变化的公司,还有风电、光伏前期跌幅较大的也可以关注。周期方面,化工关注一些大的低成本扩张的公司,有色金属关注铜、黄金的全球定价情况。

现在宏观经济有一些压力,但事实上股票和GDP不是线性相关的,而非线性的,存在大的波动拐点机会。在市场比较极端的情况下,往往蕴含一些机会。我觉得股票可能会率先走出来,因为它反映预期政策、经济的变化。

茅台酒提价“震动”市场 基金经理:护城河有望加深

证券时报记者 余世鹏

10月31日晚,贵州茅台宣布上调53度茅台酒出厂价格,引发市场关注。11月1日开盘,贵州茅台股价大幅高开,随后涨幅收窄,收盘涨5.72%,全天成交额超160亿元。作为公募第一大重仓股,截至三季度末前,持仓贵州茅台的基金有1700多只,持有市值近1500亿元。

据了解,此次是贵州茅台时隔6年再次上调茅台酒出厂价。公募认为,这次提价缩短了出厂价到市场价的距离,既是茅台酒价格市场化的趋势体现,也在一定程度上增强了茅台的价格护城河。

时隔6年再次提价

根据贵州茅台11月1日公告,即日起上调53%vol贵州茅台酒(飞天、五星)出厂价格,平均上调幅度约为20%。贵州茅台强调,此次调整不涉及该公司产品的市场指导价,但此次价格调整将会对经营业绩产生一定影响。据贵州茅台证代相关人员回应,此次提价涉及的主要是“普茅”系列产品,如飞天53%vol500mL贵州茅台酒、五星53%vol500mL贵州茅台酒,以及飞天同系列的其他规格产品。

受此影响,贵州茅台股价11月1日盘前竞价高开9.82%,成交额超12亿元,一度逼近涨停。高开后茅台股价虽有所走低,但截至收盘依然录得5.72%的涨幅,全天成交额超过160亿元。盘后数据显示,贵州茅台当天主力资金净流入8.44亿元,创今年1月5日以来新高;日内净流入额在沪深两市中排名第一,占当日成交金额的5.09%。

茅台酒存在三个价格,分别是出厂价、指导价、市场价。此次是贵州茅台时隔6年后上调茅台酒出厂价,且提价幅度高于上一轮。早在2017年12月28日,飞天茅台酒出厂价平均上调幅度18%左右,提价后价格从819元提到969元;市场指导价为1499元/瓶;终端零售价为2900元-3000元左右。这一格局一直延续至今。

根据统计,从2004年至2020年,茅台酒的出厂价从268元缓慢提升到了969元,此次提价后约为1169元,但终端零售价则从最初的350元左右上涨到了如今的3000元。

虽然此次出厂价提升20%,但市场指导价依然维持在1499元。11月1日,证券时报记者从京东等平台获悉,茅台酒依然可以按1499元抢购,但预约人数过多,仍是一瓶难求。另外,在各大平台上该款酒现货销售价格依然为3000元左右。

基金经理:护城河有望加深

无论是白酒行业还是白酒投资领域,贵州茅台作为龙头公司,一举一动都会引来高度关注。特别是贵州茅台作为公募基金第一大重仓股,提价对业绩基本面的影响持续牵动着基金公司的目光。

长城基金对证券时报记者表示,茅台酒此次提价有望在一定程度上提升公司经营业绩。贵州茅台系列酒产品的量增可能放缓,理论上利好酱酒和1000元价格附近产品的竞争格局。贵州茅台此次超预期释放利好,短期有望改善白酒板块的情绪,长期表现有待进一步观察。

根据Wind,截至三季度末,贵州茅台依然是公募基金第一大重仓股,共有1700多只基金持有茅台股份,持有数量超8200万股,持

有市值达1478.99亿元。

贵州茅台三季报显示,今年前三季度营业收入1032.68亿元,同比增长18.48%;净利润528.76亿元,同比增长19.09%,直销渠道收入占比达44%。有机增长,预计飞天+五星+其他飞天同系规格产品预计提价部分销量约1.9万吨(包含海外、集团、惠群扣除直营、商超、企业团购等部分)。不增量基础上,测算扣除增值税后对应报表收入增量约70亿元,预计可贡献收入增速约5%,扣除营业税金及所得税后预计贡献利润约50亿元,对应利润增速约6%-7%。

“时隔多年茅台酒再次大幅提价,不仅对贵州茅台的收入和利润带来提升作用,对整个白酒行业都会产生提振。”前海开源基金首席经济学家杨德龙对证券时报记者表示,从深层逻辑看,一直以来53%vol500mL茅台酒的市场终端价格一直远高于指导价,这次提价后缩短了出厂价到市场价的价格距离,既是茅台酒价格市场化的趋势体现,也在一定程度上加深了茅台酒的价格护城河。

贵州茅台董事长丁雄军此前公开表示,飞天茅台酒能够提价,会有更多利润。贵州茅台2023年的营收增长目标是15%左右,希望通过不同的策略,最终回到公司的价值创造和股东的价值创造上来,管理层和广大股东一样将继续关注茅台酒的品质和价格。

白酒板块受提振

在贵州茅台提价的带动下,11月1日,泸州老窖、五粮液、山西汾酒等股价也纷纷跟涨。

“实际上,包括茅台在内的白酒板块,一直属于盈利能力强,具有品牌价值,具有较大的长期投资配置价值。今年以来,消费板块整体上出现了大幅下跌,这次茅台酒提价具有积极意义,无疑会对白酒板块乃至整个消费板块的估值提升带来提振。”杨德龙说。

创金合信消费主题基金经理陈建军对证券时报记者表示,贵州茅台此举的信号意义远大于提价幅度:首先,在当前市场环境,茅台酒提价已不仅是自身经营的范畴,为活跃市场和提振市场信心注入强心剂;其次,提价的意义在于对企业经营管理有所松动,预计定价权回归会给企业带来较大的想象空间。提价会实实在在地增厚公司业绩,未来公司自身增长有望再度开启量价齐升的逻辑。

平安基金基金经理丁琳则表示,市场对茅台酒提价已有很强预期,但现在靴子落地,表明政策端对茅台酒价格市场化行为的态度转变。另外,此次只是提高出厂价,没有调整终端指导价,一方面是考虑到当前需求较弱,一方面也担心终端价格波动太大。按照测算,此次提价预计对2024年贵州茅台业绩增厚5%左右,但提价的信号意义大于短期实际业绩增厚。

招商基金认为,随着稳增长政策持续发力,食品饮料板块受益于宏观经济改善、居民消费能力和消费意愿增强,企业经营有望持续改善。“酒企三季报业绩或呈现整体较稳健,但各价格带间明显分化的趋势。近两年来,白酒处于调整期,酒企需强化品牌经营和营销体系建设,注重消费端投放,与经销商形成合力,增强渠道信心。后续继续关注宏观政策落地及经济预期变化情况,白酒板块具备需求改善下的顺周期属性”。

