



证券时报客户端



证券时报官微



券商中国



e公司



数据宝



全景网



新财富

被动资金“不被动” ETF渐握A股定价主动权

证券时报记者 吴琦

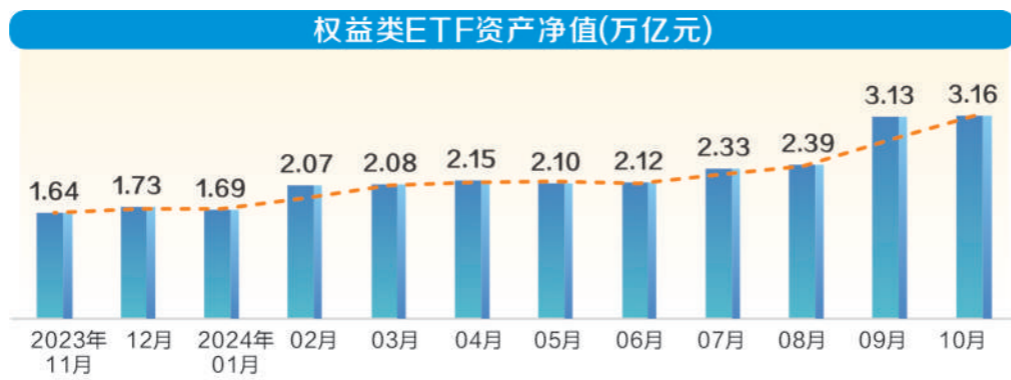
公募基金对A股的定价权，正逐步转由以ETF(交易型开放式指数基金)为首的被动基金承接。ETF投资不断崛起，这种趋势正深刻重构A股的底层投资理念，市场投资生态正悄然生变。

近年来，主动权益基金业绩、规模双双下滑，公募基金“丧失A股定价权”的论调一度甚嚣尘上。不过，随着产品体系不断完善与行业规模迅速扩张，一些ETF逐渐替代主动权益基金，成为部分A股上市公司最大的机构投资者，对股价展示出了较为显著的边际定价能力。

ETF屡现显著边际定价能力

当前，权益类ETF的规模首次超过3万亿元，在A股的定价权中扮演着越来越重要的角色。

今年以来，资金借道ETF持续涌入A股。



前三季度，股票型ETF吸金超9000亿元，为A股市场带来了显著的增量资金。截至目前，国内已有8只股票型ETF规模超过千亿元，规模超过百亿元的ETF数量则高达35只。

从产品设计上看，ETF对行业主题方向有着一定的主导作用，叠加增量资金不断涌入，

ETF无疑对所持仓的成份股有了较高的定价权重。

最新披露的上市公司三季报显示，不少大块头ETF频频出现在上市公司十大流通股股东名单中，成为影响上市公司股价的重要一方。在个别上市公司的股票定价中，ETF的影响力

甚至超过了北上资金和主动权益基金。

比如，今年一季度末，有4只主动权益基金和1只ETF现身于润泽科技的十大流通股股东名单；6月中旬，该股被纳入沪深300、创业板50等指数成份股，相关宽基ETF因指数成份股的调整而对其增加了配置。半年报数据显示，润泽科技十大流通股股东名单中出现了4只ETF，主动权益基金则被挤出十大流通股股东名单。

另一个个股昆仑万维也存在类似情况。一季度末，昆仑万维仅有3只基金现身于前十大流通股股东名单，在6月中旬被纳入沪深300指数成份股后，三季度末该股前十大流通股股东中的ETF数量已增加至5只，其中2只ETF的持股比例甚至超过陆股通的比例。

不难发现，近年来一些行业主题ETF或重要宽基ETF批量扎堆发行，为相关成份股带来了较为稀缺的增量资金，从而推高股价。

(下转A6版)

A3

并购复杂度称冠 两大央企间超300亿资产置换与托管

A5

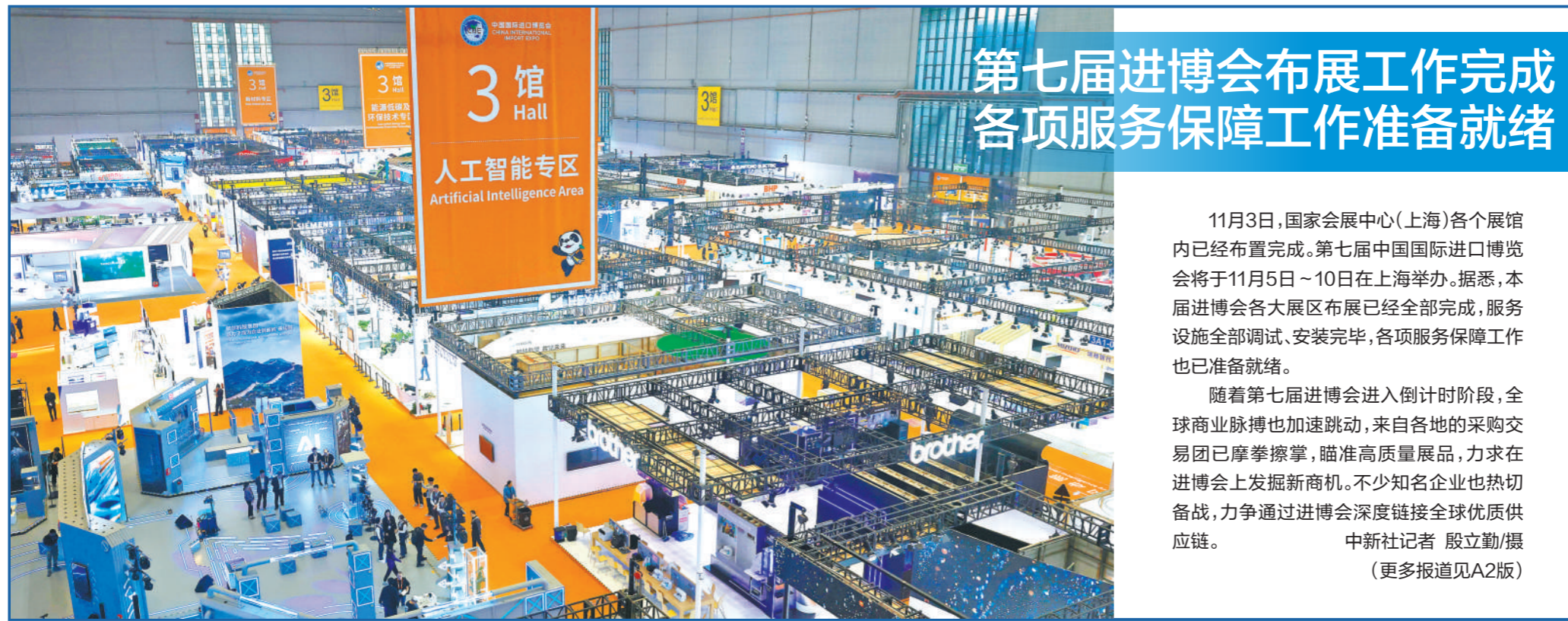
前10月基金业绩排名大变 首尾相差近116个百分点

A6

资金申购热情高涨 宽基指数产品频发“限购令”

A9

9家股份行三季报大扫描：利息净收入增长乏力 对公业务跑出加速度



第七届进博会布展工作完成 各项服务保障工作准备就绪

11月3日，国家会展中心(上海)各个展馆内已经布置完成。第七届中国国际进口博览会将于11月5日~10日在上海举办。据悉，本届进博会各大展区布展已经全部完成，服务设施全部调试、安装完毕，各项服务保障工作也已准备就绪。

随着第七届进博会进入倒计时阶段，全球商业脉搏也加速跳动，来自各地的采购交易团已摩拳擦掌，瞄准高质量展品，力求在进博会上发掘新商机。不少知名企业也热切备战，力争通过进博会深度链接全球优质供应链。

中新社记者 殷立勤/摄
(更多报道见A2版)

平行世界还有另一个我 ——证券时报原创视频栏目《Hi,老板!》上线

证券时报记者 于德江

“吴未很有趣，很能聊!”推荐他作为《Hi,老板!》第一期嘉宾的同事给出这样的理由，“你们一定能聊出好玩的东西。”

《Hi,老板!》是证券时报一档新的视频节目，通过镜头记录老板们的一天，面对面探讨热门话题、所思所想。我们不想宣传谁，就想好好聊个天儿，以平视的角度做一些观察，看看老板与普通人的有什么不一样。

吴未是创想数维的创始人、总经理，这是一家做XR(扩展现实)虚拟拍摄的公司。吴未的另一个身份是奥拓电子董事、副总裁，公司控股股东、董事长吴涵梁的儿子。创想数维的天使投资人也是奥拓电子，吴未是在上市公司体系内进行创业。

没错，他是一个富二代，想打破外界的刻板印象。可想而知，这并不容易。

25岁留学归来后，吴未进入奥拓电子，经过了投资、人力等岗位的历练。他认为自己在工作并不全是因为父亲的关系，首先是能力达到了，能够胜任这些工作。2021年，创想数维成立，扮演奥拓电子前沿探索的角色。

这一年，吴未30岁，变化很大。

在这之前，吴未想的是“发财要趁早”“出名要趁早”，不然人生就白过了一样。过了30岁，没出名也没发财，吴未却慢了下来，认为“人生很长”，有足够的时间，去把事情做完。

创业，真正当上了老板，就是吴未顿悟的契机。身上的担子重了，吴未直呼，“当老板，责任好大啊!”

创想数维的slogan(简短醒目的广告语)来源于一句拉丁谚语，更多的翻译为“循此苦旅直抵群星”。吴未将其中的“苦旅”改为了“羁旅”，是因为不想“没苦硬吃”。

吴未从小对天文兴趣浓厚，沉浸在探索的世界，他想一直保持这样的状态。“平行世界还有另一个我，做着完全不同的事。”吴未就是要不断尝试，不留遗憾。

吴未的故事未完待续，《Hi,老板!》还将挖掘更多有料的嘉宾，请持续关注证券时报视频号、抖音号。

“A+H”骤然升温背后 蕴藏企业国际化“雄心”

证券时报记者 吴曦

2024年以来，“A+H”骤然升温。目前，港股市场已有150只“A+H”股，虽然今年以来仅有美的集团和龙蟠科技成功完成H股上市，但向港交所交表申请上市的A股公司数量却在持续攀升。

据证券时报记者不完全统计，目前顺丰控股、百利天恒、吉宏股份、赤峰黄金、安井食品、钧达股份、康乐卫士等A股公司已宣布或启动赴港上市相关工作。同时，科大讯飞、歌尔股份、南山铝业等A股公司正在分拆子公司赴港上市。

这一轮“A+H”热潮的背后，一方面是在政策支持下，港股市场具有融资的灵活性、便利性以及国际化等特点，能够为A股公司提供更

多元的融资渠道；另一方面则是更为深层次的因素——大量中国企业正在海外市场“攻城略地”，寻找新增长点。在这一宏大背景下，港股市场正是它们接触国际市场和国际资本的重要一站。

灵活性便利性凸显

今年9月，美的集团成功在港交所上市，净募资额超300亿港元，这是2024年前三季度亚洲最大及全球第二大规模的新股集资，美的集团发行价为每股54.8港元，即使经历一定调整后，目前股价仍达71.15港元。这为A股公司尤其是龙头企业赴港上市提供了一个可参考的优秀案例。

不过，需要注意的是，美的集团2023年度股

东大会上，管理层明确表示，如果是为了募集资金，美的集团2023年分红就超过了200亿元，减少分红就能解决资金问题，之所以要去香港上市，是看中了港股的“突破性、便利性和快速性”。

“港股市场的突破性主要体现在其国际化和开放性上，其融资不受A股周期性的政策限制，香港作为一个国际金融中心，拥有成熟的资本市场和法律体系，能够吸引全球投资者。对于美的集团而言，赴港上市可以提高国际知名度，有助于品牌全球化战略的推进。此外，港股市场的便利性体现在上市流程的高效和灵活性，以及没有外汇管制的优势，这对于需要快速响应市场变化和抓住国际商机的企业来说是一个重要的考量因素。”汇生国际资本总裁黄立冲说。

黄立冲还指出，港股市场吸引了大量国际

投资者，这些投资者通常愿意投资具有全球竞争力的企业，尤其是那些符合国际市场趋势的高科技和消费类企业。上市和融资流程更加市场化，上市公司可以根据自身情况和市场环境灵活地选择融资时间和节奏。

通商律师事务所合伙人沈军表示：“港股拥有大量的国际投资者和成熟的资本运作机制，可以为A股公司提供更多的融资渠道和更快的融资速度，例如‘闪电配售’，香港上市公司在当天的股市收市之后，不用监管沟通、不用审批，只要有个人一般授权，增发不超过20%、折扣在8折之内，即可做融资。对于一些特定行业或规模的A股公司，如符合香港上市规则第18A章的生物科技公司、第18C章要求的特专科技公司等，港股市场的优势更加明显。”

(下转A2版)

以旧换新政策显效 助力新能源二手车加速流通

证券时报记者 韩忠楠

近日，中国汽车流通协会发布的数据显示，1~9月全国二手车累计交易量1421.68万辆，同比增长5.37%，同比增加72.5万辆，累计交易额为9392.32亿元，同比增长9%。

其中，9月份，全国二手车交易量165.84万辆，环比增长5.89%，同比增长4.19%，交易额为1063.91亿元。

全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树分析，随着9月国家报废更新政策的发布，汽车经销商集团的二手车业务和汽车报废更新蓬勃发展，中国二手车发展潜力极其巨大，以旧换新的今年阶段性目标必

然会实现。

据悉，1~9月，二手车使用年限在3~6年的交易量最多，占比46.9%，同比增加4.5个百分点；使用年限在3年内车型占比为26.4%，同比下降1.4个百分点；车龄在7~10年的车型占比为17.7%，同比下降3.4个百分点；车龄10年以上的车型占比为9%，同比增加4个百分点。

崔东树进一步分析，中国车市由于发展时间较短，相对成熟国家的二手车交易的车龄偏短，中国3~5年的二手车和1~3年的二手车交易占比均比较高，而美国等发达国家交易的二手车大部分是5年以上的，尤其是8年以上的二手车在法国和日本等均占

比较高。

“目前来看，中高车龄的老旧车辆交易还并不是特别频繁。随着汽车产品技术的不断提升，高车龄产品的车质保障越来越好，未来这类中高车龄车辆报废更新也有巨大增量潜力。”崔东树认为。

从交易价格看，9月份，国内二手车交易均价为6.42万元，较8月份下降0.14万元，较去年同期下降0.12万元。

新能源二手车方面，1~9月，全国新能源二手车共交易78.98万辆，同比增长54%。其中，9月份全国新能源二手车交易10.05万辆，环比增长8.1%，同比增长32.5%。

崔东树分析，随着新能源车市场的新车销

量爆发增长，新能源二手车的保有量规模也在不断增大，随之而来的是新能源二手车的渗透率也在不断提升，从2022年底的渗透率3.6%，上升到2023年12月的6.7%。今年9月，新能源二手车的渗透率达到7.9%的水平。

“相对于新能源车保有量的占比，二手新能源车的交易占比基本是同步增长。”崔东树认为，未来随着新能源车的高速增长和价格逐步趋稳，新能源二手车的发展潜力巨大。

对于消费者特别关注的新能源二手车残值问题，崔东树分析表示，近期新能源二手车的交易价格已明显提升，随着报废更新和以旧换新政策的推动，新能源二手车正在加速流通。



扫码证券时报APP 走进吴未“平行世界”