

观察 | Watch |

7大私募 集体看好高端设备板块

证券时报记者 杜晓光

新年伊始,私募忙着进行2011年的布局计划,其中新兴产业已成为私募布局的重点区域。证券时报记者了解到,在众多的新兴产业当中,私募对高端设备制造业尤为看好。

广州瑞天投资经理李鹏表示,年初主要看好高端设备行业,目前已经有所布局,占总仓位的10%左右。他表示,从“十二五”规划来看,四大支柱产业中装备制造排在第一位,这个产业是比较有经济增长代表性的,具体原因有二:一是高端设备制造的发展将是伴随劳动力被替代的过程,目前劳动力成本比较高,珠三角一些企业在迁往内陆也能说明这点,高端设备能够替代劳动力降低成本,同时也能够提高劳动率。二是高端设备制造的发展过程也是进口技术替代的过程,以前中国进口比较有代表性的模式是技术进口、技术积累创新、技术升级,最终形成独立自主的技术,这个过程离不开高端设备制造的应用。

去年收益冠军常士杉也十分看好高端设备行业,常士杉认为,从二级市场来看,高铁、高端制造类上市公司股价的上涨是必然趋势。他表示,新兴产业里面,高铁板块是2011年一定要超配的,“十二五”规划里面有9000亿元是投向高铁,现在预算已经超过1.5万亿元了,不少公司订单非常充足,业绩提升将会很明显。

上海重阳一直看好高端设备、高铁行业,并早有布局。该私募高层人士表示,高端设备未来成长空间会很大,非常符合价值投资的特点。

此外,上海尚雅投资、朱雀、从容等明星私募也表示,看好制造业的前景。

湖北盈捷: 青睐TMT和高端制造业

证券时报记者 方丽

盈捷投资日前发布2011年投资策略报告,认为今年是“十二五”规划的元年,城镇化率的提升、保持“适当投资率”、提升消费率是促经济增长的重要驱动力,因此投资策略的制定是由转型决定的行业配置,通胀与从紧政策的博弈、美元和人民币走势将决定市场方向和时机。

盈捷投资研究部人士表示,中央经济工作会议将2011年的宏观经济政策基本取向定为“积极稳健,审慎灵活”,这八个字的实际含义就是“边走边看”。由于这次的通胀并没有伴随经济过热出现,因此货币政策出现非常严厉和急速收紧的概率较低,很可能是逐步收紧。从现在到明年中可能还有两到三次加息的空间。明年上半年通胀是主要矛盾,不排除会出现准备金率、基准利率和汇率“三率齐动”的情形。对于资本市场而言,明年全年的流动性中性偏紧,而且季度间的波动较大。

另外,由于今年通胀维持较高的水平,从紧的政策必然影响流动性,这样流动性释放难以超越2009年和2010年,对应股权回报比2010年稍低,在这种情形下,全年A股盈利增速可能在14%至19%左右。总的来看,盈捷投资认为2011年出现牛市上升行情的条件不具备,更多将表现为震荡市,存在波段性的上升行情。

对于2011年机会选择,盈捷投资格外看好TMT和高端制造业,这是因为看好中国转型过程中新兴战略产业和传统有技术优势升级的产业的投资机会,主要体现在制造业上。此外,盈捷投资认为也可关注城镇化进程中的保障性住房受益的行业,明年的目标是1000万套保障性住房,这将拉动相关投资行业如水泥、部分化工以及家电。



资料图

“闭门交流”收培训费 私募基金捞外快

证券时报记者 陈楚

对于不少投资者而言,如何在新一年开始时布好局,无疑是极为关键的事。证券时报记者了解到,一些私募基金利用投资者的这种心理,在岁末年初频频举行所谓针对高端客户的“闭门交流”会议,且收取不菲的参会费。业内人士表示,由于私募基金的监管目前还处于不太明晰的状况,目前对于私募基金此类收费活动,尚存在监管空白。

“闭门交流”会议诱惑大

我们邀请了国内顶尖级的私

募基金经理,在北京一家五星级酒店举行为期一天半的封闭式会议,本次会议因为有绝密信息,谢绝任何媒体采访,名额有限,报名从速!”日前,一位资产过亿的投资者王先生接到了来自一家财经服务公司的电话。这家公司的相关人士信誓旦旦地向王先生表示:私募大佬除了详细分析未来的宏观经济和投资机会外,还会奉献2011年十大金股!”

王先生去这家财经服务公司的网站上一看,才明白了是怎么回事。原来,这家财经服务公司和国内一位知名私募基金经理合作,打算于月底举办一次关于2011年

宏观经济和投资策略的内部交流会。在本次会议上,私募基金经理还会就一系列市场关心的问题 and 投资者作深度交流。在这则公告还公布了相关联系人的联系方式和具体活动日程,不过具体多少名额,公告中并未予以限制,公告中明确表示:本次参会费为6000元。

无独有偶,上海一位私募基金经理的名字也出现在另一则类似的收费会议公告中,公告后面还列举了这位私募基金经理最近几年的战绩,而参会费也高达5000元。此外,一位据传擅长技术面选股的私募基金经理,2010年底也开出了高达4000元的培训费,学员集中在三亚

学习两天,授课内容为“最顶尖、最隐秘的选股绝招”。

不可忽视的监管盲区

据一位参加过类似会议的人士介绍,这种收费会议一般都是集中在酒店进行,时间至少为一天,除去参会人员食宿费用,大部分学费都进入了私募基金的口袋。”而私募基金所宣称的打造高尚人士交往圈,其实就是私募基金希望把这个圈子变成自己的客户。

有业内人士分析,这实际上是部分私募基金的一种营销方式,一方面私募基金推广了自己的投资理念,培养了潜在的客户群体,另一方面如果

报名人数可观的话,私募基金又可以获取不菲的一笔培训费。

这样高成本的“闭门交流”到底效果会如何呢?有人士对此表示并不乐观。他认为,一些私募基金经理由于业绩不好没有业绩提成,加上本身规模也小,同时营销渠道也无法拓展开来,索性通过炒股培训班等形式来赚钱兼发展客户。但是,一些私募基金经理水平有限,部分人士更是存在坑蒙拐骗投资者的嫌疑。一些私募基金经理所谓的看盘绝招,无非是东抄抄西抄抄而来的大杂烩,一些私募基金人透露的所谓“金股”,事后也证明并不怎么靠谱,反倒是让部分投资者惨遭深度套牢。

私募参与增发首现指数化投资

证券时报记者 刘明

借助合伙制打通参与定向增发之后,为规避个股风险与维持运作,阳光私募首现“指数化”参与定向增发的模式。

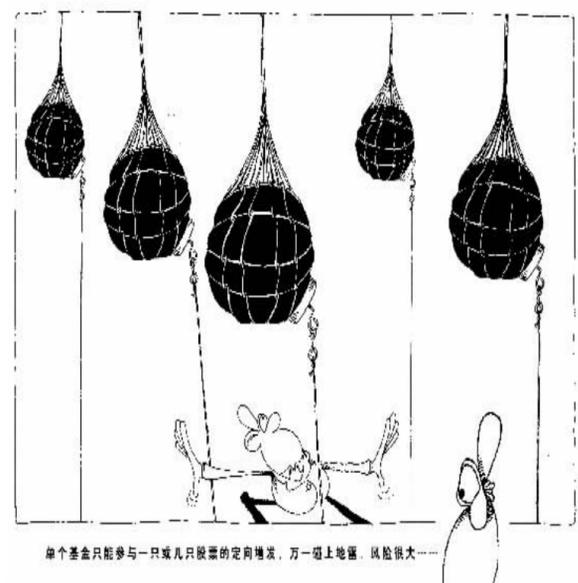
私募投资定向增发首现“指数化”

证券时报记者近日发现,一款名为“博弘数君股权投资基金合伙企业”的合伙制阳光私募产品出现。据了解,该私募产品成立于去年10月底,为一款“指数化”参与定向增发的产品,与此前市场上的一次募集参与一至数个的定向增发产品不同,该产品通过“生基金”与“亏基金”双重架构的模式,持续募集资金,持续地参与定向增发,以达到“指数化”。这一产品优势在于可长期运作,并能规避仅参加一只或几只股票定向增发的风险,而这正弥补了此前类似产品的不足。

据该公司总经理刘宏介绍,“博弘数君股权投资基金合伙企业”为有限合伙形式的“生基金”,普通合伙人担任基金管理人的“博弘数君股权投资基金公司”,另外至多还可成立49个“亏基金”作为有限合伙人来申购该“生基金”份额,预计主基金募集规模将在30亿-50亿之间,这也是每年参与几十只股票定向增发所需要的资金量。

据刘宏介绍,该产品的“生基金”已于去年10月底成立,基金管理人出资2000万,11月24日第一期“亏基金”在云南建行募集了1.127亿元进入主基金,目前第二期“亏基金”募集工作已进入尾声,将于近日成立,募集规模8000万左右,同时三、四期子基金已经进入发行期,五、六、七期“亏基金”也在募集筹备中。

公开资料显示,“博弘数君股权投资基金合伙企业”已出现在去年12月进行定向增发的飞亚达A



官兵/制图

与珠海中富的增发获机构名单当中。其中,认购飞亚达A增发股500万股,每股16.01元,认购金额8005万元,认购珠海中富700万股,每股7.1元,认购金额4970万元。

“有限合伙”参与定向增发或成趋势

由于定向增发带来的丰厚回报以及信托产品不能参与定向增发的限制,通过合伙制参与定向增发成为近年来阳光私募发展的一种新现象。

在2009年底合伙企业可以开设证券账户之前,信托产品对收益丰厚的定向增发只能望洋兴叹,但2010年以来,借道合伙企业参与定向增发的情况越来越多。据证券时报记者不完全统计,2010年“有限合伙企业”参与定向增发就出现20次,其中15次集中于去年后3个月。其中一家名为“天津证

大金马股权投资基金合伙企业”在10月份就一口气参与了瑞贝卡、广东鸿图、北斗星通、智光电气4家公司的定向增发,此外,天津凯石益盛、天津硅谷天堂鲲鹏等有限合伙制基金也参与了几家公司的定向增发。

业内人士估计,通过合伙制投资定向增发的情况会变得普遍,因为定向增发投资的风险收益比较高,正成为目前不少私募眼中的良好的投资标的,而私募的研究与资金的实力也使得他们有能力去参与。

浙江一位从事定向增发投资的私募人士告诉记者,定向增发有着很大的投资机会,发行价经常较二级市场股价打七折,收益率相对较高,且出现亏损的可能性较小。

不过也有业内人士表示,在定价方面,随着越来越多的机构、私募、个人投资者参与到定向增发中来,定向增发的折价可能会越来越少,投资收益率也有可能出现下滑。

2010年私募产品增加超8成

证券时报记者 杜晓光

2010年跌宕起伏的股市行情并未抑制私募的发展势头,在规模不断增长的同时,非结构化产品数量也急剧增加。好买基金研究中心数据显示,2010年非结构化产品增加超过8成,其中明星私募公司发行的产品占了近半壁江山,而华润深国投等四大信托占了市场份额的70%。

明星私募占据半壁江山

据好买基金研究中心统计,以成立日期计算,截至2010年12月31日,国内私募管理公司的数目为242家,比2009年底增加了84家,非结构化私募产品达到652只,比去年增加了295只,增幅达82.63%。

从所属私募管理公司看,各大知名私募发行的非结构化产品数量暴增,几乎占据半壁江山。据统计,从容、淡水泉、尚雅等10家私募公司共发行126只产品,在所有私募产品中占比超过4成。值得注意的是,126只产品中仅有17只在上半年成立,109只集中在下半年,尤其集中在四季度成立,而下半年以来成立的非结构化产品总共有164只,10大明星私募占了66%。

业内人士指出,在信托账户停开的限制下,私募产品数量仍然快速增长,反映出私募行业的市场潜力巨大。若基金法修改后将私募行业纳

入,私募发展将会更迅猛,同时如果具体监管措施出台,庞大的地下私募可能会逐步走向阳光化,私募行业发展或将迎来井喷行情,明星私募发行的产品数量占比会逐步降低。

受托人竞争将更加充分

从受托人情况看,4大信托公司争夺依然激烈,其中华润深国投继续独占鳌头。据统计,2010年成立的的所有产品中,4大信托公司发行了210只,占比71%,华润深国投发行最多,达到93只,中信信托发行48只,中融信托发行30只,平安信托发行39只。此外,北京信托也发行了18只,山东信托13只,中泰信托、新时代信托、西安信托、交银国信、国民信托全年只发行1只产品,粤财信托与厦门信托、华宝信托也分别有2只产品。值得注意的是,与此前相比,受托人中出现了一些新的身影,如国民信托,新时代信托时隔3年后也再次以受托人身份发行新产品。

某信托人士指出,以华润信托为代表的信托公司主要侧重阳光私募行业市场的开拓,更注重品牌,更有服务意识,所以表现突出。该人士还指出,随着银信合作的暂停,一些信托会寻求业务上的分流转型,将更侧重于资产管理业务的开展,可以预见的是,未来阳光私募受托人将会围绕私募业务出现充分竞争的局面,这对阳光私募的健康发展十分有利。

去年83只私募产品宣布清盘

证券时报记者 刘明

2010年是阳光私募大发展的一年,然而发展的同时也有大量的产品走向“死亡”。

据私募排排网不完全统计,2010年有83只信托证券产品清盘,其中结构化产品55只,非结构化产品28只。这些产品的投资顾问既有私募公司,也有证券公司、基金公司。

具体来看,私募担任投资顾问宣布清盘的有中睿合银1号、汇天3号等,券商担任投资顾问宣布清盘的有平安证券担任投资顾问的睿智一期、国信证券担任投资顾问的振华1号,此外还有数家公募基金公司担任投资顾问的私募产品宣布清盘。

私募研究人士指出,私募产品宣布清盘主要有以下几种原因,首先是存续期满宣布清盘,一般而言,结构化产品大多有1至3年的存续期,极少数非结构化产品也有存续期,在存续期满后宣布终止运作,

属于正常现象;二是产品单位净值跌破止损线,如去年一家大型公募基金担任投资顾问的一只私募产品就因净值跌破0.7元而宣布清盘;三是规模过低触发清盘条款,去年就有一款私募产品由于连续2个月资产规模低于3000万而宣布清盘。此外,还有一些私募公司为发新产品将一些资金规模不大,收益不佳的老产品清盘,利用老产品的证券账户发行新产品。

历史上阳光私募清盘为投资者广泛关注的并不是很多,较为著名的阳光私募清盘事件有赵丹阳与深圳三羊的清盘。2008年初,“私募教父”赵丹阳以找不到有安全边际的投资标的”而高调清盘;2009年底,深圳三羊资产管理有限公司担任投资顾问的4只私募产品清盘也为业界关注。一位信托公司人士表示,阳光私募因各种原因出现清盘是很常见的,在业内这种现象较为常见,只不过一般的清盘媒体关注不多。以前为市场所熟知的赵丹阳与深圳三羊的清盘事件也是因为其特殊之处引发关注。

一对多去年业绩差逾35个百分点

证券时报记者 杜志鑫

随着2010年画上句号,一对多交上了一年的业绩答卷。数据显示,一对多业绩参差不齐,业绩好和业绩差的一对多收益率首尾悬殊超过35个百分点。

证券时报记者获得的数据显示,截至2010年12月31日,嘉实绿色环保的单位净值为1.226元,该产品成立时间为2009年12月11日。另外一家资产管理规模较大的基金公司管理的1只一对多最新净值为0.87元,该产品成立于2009年12月31日,经过2010年一整年时间,该产品净值亏损13%。

数据还显示,上海两家基金公司旗下1只专户产品也处于亏损状

态。截至2010年12月31日,其中一家基金公司成立于2009年12月8日的一对多净值为0.993元。另一家基金公司1只成立于2009年11月20日的一对多净值为0.996元。北京一家基金公司的1只一对多也仍然亏损,该产品净值为0.947元,成立于2010年2月5日。

一对多业绩悬殊比较大原因何在?据招商基金专户投资部副总监杨渺介绍,管理专户最重要的就是把握好相对收益和绝对收益。从招商专户的具体操作来看,一方面,招商管理的一对多积极参与债券投资,在去年上半年股市不太好的情况下,债券却取得了较好的收益;另一方面,招商管理的一对多积极参与了新股申购,而去年新股整体上表现比较优异。

从一些业绩不太好的一对多来看,这些一对多的操作思路仍然是公募基金获取相对收益的操作思路,一些专户一对多坚守蓝筹股,但是由于去年蓝筹股表现很差,因此,这严重拖累了一些产品的业绩;一些专户一对多追逐热门的中小盘股,但是一遇市场调整,这些产品又纷纷割肉,追涨杀跌的投资思路也难有较好的业绩。

此外,一对多的成立时机也是一个重要的因素,如果一对多的成立时间在市场处于底部的时候,取得较好的业绩相对容易。以大成景瑞5号产品为例,该产品成立于2010年7月19日,截至2010年12月31日,该产品净值为1.356元。

部分2010年宣布清盘的非结构化阳光私募产品名单			
产品名称	信托公司	投资顾问	成立日期
中睿合银1号	中融信托	中睿合银	2009年8月
汇天3号	华信信托	汇天投资	2009年6月
富达(0期)	外贸信托	外贸信托	2009年6月
富福(0期)	外贸信托	外贸信托	2009年6月
振华1号	西安信托	国信证券	2009年5月
江平超级价值1期	中信信托	亿隆投资	2009年5月
屹立东方	中融信托	屹立资产	2009年3月
策略大师	重国信托	永圣慧远	2009年3月
诚诺	西部信托	诚诺投资	2009年2月
智慧1号	山东信托	智慧投资	2009年2月
和众1号	山东信托	世纪和众	2008年8月
瑞智一期	平安信托	平安证券	2007年12月

数据来源:私募排排网 制表人:刘明