

基金市场“跌宕起伏”，钱袋子怎么理？

稳健开局·热点怎么看

新华社北京4月18日电(记者刘慧)去年频频“出圈”的公募基金今年一季度的表现可谓“跌宕起伏”。市场行情波动、募集发行转冷、分红力度罕见……面对公募基金市场的诸多变化,我们的钱袋子应该怎么理?

市场“画风突变” 基金话题频上热搜

一季度的基金市场行情可以用“过山车”来形容。牛年春节前,A股市场一路高歌猛进,带动权益类基金平均收益持续上升,市场热度不减。

然而春节过后,市场“画风突变”,行情出现了较大幅度的调整,权益类基金平均收益不可避免出现回撤。

Wind数据显示,截至3月底,剔除今年成立的新基金,包括股票型和混合型基金在内的权益类基金今年一季度平均收益率为-2.3%,其中超过六成的基金亏损。指数基金整体表现同样不佳,被动指数型基金一季度仅有24%的产品获得正收益。

而一些前期受到投资者追捧的热门基金产品在一季度内甚至出现了超过50%的回

撤,让很多新进场投资者直呼“很受伤”。

“一季度自己之前追的白酒、新能源基金跌得很凶,后来我直接把行情软件卸载了,省得闹心。”在北京工作的“90后”小肖谈起一季度的投资“战绩”不无苦涩。

随着越来越多的年轻人加入“养基大军”,基金市场波动的相关话题频繁出现在一些互联网平台上。

据记者观察,今年一季度几乎每次市场下跌,“基金”等相关话题词都会冲上微博热搜。市场震荡让不少人倍感难熬,甚至有网友涌入二手拍卖平台以基金亏损为由转卖闲置物品。

“新基金”发行由热到冷 “老基金”分红力度罕见

今年一季度,公募基金发行市场经历了火热到寒冷的过程。春节前,市场延续了去年以来的赚钱效应,新发基金的销售在前两个月火爆依旧,“爆款基金”频现。总的来看,一季度新成立基金规模超万亿元,超过2020年总额的三分之一。这个季度发行规模在公募基金的发展历史上也是非常靠前的。

不过,随着基金业绩的回撤,相比于前两月,3月新发基金热度转凉。除总体募集规模下降外,单只产品的平均募集规模更

是下滑明显。1月单只产品超40亿元的平均募集规模到3月降至15.33亿元。从另一个维度看,3月的“日光基”只有7只;而1月与2月分别有39只与16只。

“新基金”发行酝酿变化的同时,一季度“老基金”出现了罕见的分红力度。

Wind数据显示,一季度共有1082只公募基金分红,分红总规模接近900亿元,大幅超越前几年同期的分红规模。和以往不同的是,今年一季度,权益类基金成为分红主力军,分红规模占比超过70%,成为名副其实的“分红王”。

业内人士分析,今年一季度基金大手笔分红,一方面是由于基金利润丰厚;另一方面,市场短期调整也带来了分红的契机,基金公司为提升投资者持有体验,增强投资者对产品的信任感,从而进行基金分红。

但同时需要注意的是,投资者不能简单地根据分红规模来选择基金。分红规模只是从一个侧面反映了此前某时段基金的业绩表现,而分红之后的赚钱能力,更多取决于此后市场表现和基金管理人的投资能力。

面对“跌宕起伏” 钱袋子怎么理？

一季度以来,很多投资者特别是年轻

的“养基人”感觉市场的波动远超自己预期,基金净值走势更是“不按剧本上演”。

银河证券基金研究中心负责人胡立峰认为,投资者的疑问和焦虑可以理解。本轮调整较大或者回撤较大的基金,不少都是7年、5年、3年业绩排名较为靠前的基金,近期业绩较为抗跌的基金,不少都是过去1年、2年业绩排名较为靠后的基金。

“当然也要反思与总结,不能绝对化长期投资,而是长与短结合起来,长期业绩是短期业绩的叠加,需要关注短期业绩背后的逻辑是否发生变化。”胡立峰说,持有基金是长期投资行为,不建议在短线剧烈波动的时候采取激进交易方式。

近年随着居民收入提升、金融市场的发展,公募基金成为越来越多投资者,特别是年轻人打理钱袋子的重要选择。中国基金业协会最新数据显示,截至今年2月底,公募基金规模达到21.78万亿元,较2020年末的19.89万亿元,新增1.89万亿元,涨幅约为9.5%。

在多位业内专家看来,“十四五”开局首季的中国经济表现亮眼,未来我国经济持续稳定向好发展的趋势不会改变。

“十四五”规划纲要提出,多渠道增加城乡居民财产性收入。这意味着,投资理财市场将迎来更多机会。对于投资者来说,要对自己的“钱袋子”进行合理配置,正确认识风险和收益的关系,分享中国经济发展的红利。

新华社北京4月18

日电(记者郭宇靖)北京市规划和自然资源委员会日前发布了本年度第一批次商品住宅用地出让公告的补充公告,针对今年第一批次通过挂牌方式出让的29个项目,公布了土地合理上限价格、竞建“公共租赁住房”上限面积等,并要求竞买人对未来房屋售价及住房最低品质保障等内容做出承诺。

据了解,这是北京市首次公布土地合理上限价格,通过合理控制地价,推动商品住宅用地供应由“价高者得”的单一目标向完善市场、促进土地利用、保障民生等多目标管理转变。

在地价上限设置方面,此次商品住宅用地地块超九成溢价率未超过15%,通过进一步降低溢价空间、竞其他条件确定土地竞得人。

专家表示,此举体现了土地市场公开、公平、公正原则,提高市场信息透明度,便于企业测算,进而引导企业理性竞买,有利于实现“稳地价、稳房价、稳预期”目标。

此外,补充公告明确,竞买人须提交的《房屋售价承诺书》模板中,除需承诺房屋售价外,还需承诺项目要满足最低品质保障要求,内容包括绿色建筑二星级标准、采用装配式建筑且装配率达到60%、设置太阳能光伏或光热系统。

这将有助于引导企业理性竞买,在保证自身合理利润的同时,为未来住宅质量提升留足空间。

北京首次公布土地合理上限价格

推拼同步,上海盾构机告别“走走停停”



两名工人在对“骥跃”盾构机进行运转调试(4月13日摄)。新华社记者方喆摄

新华社上海4月18日电(记者杨有宗)“串联”变“并联”,告别“走走停停”!18日,记者从隧道股份上海隧道工程有限公司获悉,其自主研发的盾构机掘进与拼装同步技术试验成功,首台推拼同步盾构机即将下线。在隧道施工过程中,应用该技术的盾构机将实现掘进与拼装两道工序并联作业,大幅提升施工效率。



在传统盾构机施工作业中,施工工序一般是推进、停止、拼装。盾构机每向前掘进一环,就需原地停下,完成一环管片拼装,再继续掘进。隧道掘进与管片拼装以串联方式进行。应用推拼同步技术,可实现掘进与拼装并联作业。“我们将盾构机的顶进油缸优化编组,通过数字化模块控制,实现不同组别分时顶进,在保证盾构机掘进姿态稳定的情况下,让管片拼装工作同步进行。”上海隧道工程有限公司机械制造分公司总经理龚卫说。

相关模拟试验显示,推拼同步技术将使盾构机每环管片作业时间大幅减少,施工效率提升30%到50%。

龚卫说,随着城市地下空间开发强度逐步加大,今后盾构法隧道施工将向着埋深更深、直径更大、单次掘进距离更长的方向发展。“推拼同步技术可大幅提升单位时间内隧道结构完成率,有效控制盾构法隧道施工风险。”

据悉,首台推拼同步盾构机即将在上海轨道交通市域线机场联络线等工程大显身手。

听,云广交会上企业的逆袭故事

新华社广州4月17日电(丁乐、刘汉能)15日开幕的第129届广交会第三度“登云”,近2.6万家参展企业、超270万件展品、遍布五大洲的采购商……参展热度印证着我

国外贸的“开门红”。一季度,我国进出口总值同比增长29.2%,整体规模和出口、进口规模均创历史新高。“一季度外贸呈现增势良好、结构优化、质效提升、创新赋能等特点。”商务部外贸司司长李兴乾说,“这主要是国际需求回暖和中国外贸产业强大供给能力共同作用的结果。”数据背后的积极动向引人瞩目。民营企业活力增强,拉动我国一季度出口增速18个百分点。本届广交会上,生产企业和民营企业占比分别达49.3%、86.8%,已经成为主要参展主体。

经过前两次云广交会历练和自身数字化转型,参展企业表现游刃有余,海外营销更精准,直播带货更熟练,服务业务更多元。“我们

除了继续打造虚拟VR云展厅能边逛边点击,还同步进行专场直播和专属客户直播。”格兰仕集团相关负责人说,“咨询效果超过预期。”

82万件新品展示、137场网络发布会、2600个虚拟展厅……参展企业打造中国制造和创造的“云盛宴”。广交会新闻发言人徐兵说:“众多新产品、智能产品、‘三自一高’产品亮相,出口商品结构优化,足见中国外贸企业的活力。”

自动喂食器、可折叠喂水器、升降桌子碗……小小宠物用品也有大乾坤。珠海市休普设计制作有限公司市场部经理赵蓉说,疫情催热“宅经济”,公司靠创新研发抓住机遇,2021年第一季度订单总量同比增长30%,产品畅销欧美,现在正在扩充厂房以提高产能。

与此同时,不少企业“内外兼修”“软硬并施”。广东万事赛集团有限公司执行总

裁刘炳耀说,广交会是企业实现转型的重要平台。公司以外贸代工起家,十年前参加广交会,六年前收购德国品牌欧德罗后开始发力内销,去年内销业绩翻倍;今年第一季度的进出口额同比增长2倍多,全年的生产订单已经排满。

刘炳耀说,企业“两条腿”走路,走快要靠研发硬实力和品牌软文化。公司推进智能化、数字化、服务型制造优化的战略,加大研发设计和线上营销投入。目前欧德罗智能制造新工厂正在建设中,预计投资逾20亿元。

中国外贸企业的长足发展,得到了各地在平台建设、业态模式融合、营商环境优化等各方面的支持,外贸新业态新模式相应地蓬勃发展。

在参加广交会的过程中,广州市虎头电池集团股份有限公司看好东南亚市场和新经济潜力,与菲律宾客户达成跨境电商

战略合作关系,新开辟了当地两大电商平台的渠道。“越来越完善的跨境电商政策和技术助力我们打通外贸新通道。”虎头电池相关负责人说。

本届广交会在泰国、新西兰、美国等32个国家的44场云推介活动也得到广泛而热烈的反响,十余家机构、企业加入广交会全球合作伙伴计划,共享资源和渠道。

印尼长友集团董事长黄一君表示,此次集团安排100多名采购人员参加广交会,这是集团联系供应商的重要渠道,也是进行采购的主要平台。随着印尼经济活动的恢复,当地需求将增加,广交会产品种类多、品质好,深受印尼消费者欢迎。

徐兵说,广交会三度“登云”更好发挥全方位对外开放平台作用,将发挥中国制造优势和消费优势,用中国发展的最新成果来惠及国际贸易以及世界经济的增长,为全球经济复苏提供强劲动力。

朋友『扩圈』超精彩,进博效应超预期

写在第四届进博会倒计时二百天之际

据新华社上海4月18日电(记者周蕊)4月18日是第四届中国国际进口博览会倒计时200天的日子。报名签约面积超过了规划面积的70%、再次跑出“加速度”,进博“朋友圈”不断扩大,纽带更加紧密,“进博效应”助力更多明星展品进入千家万户,帮助企业分享中国市场机遇,来聆听企业的“进博故事”。

签约面积超70%

在18日举行的第四届中国国际进口博览会开幕倒计时200天宣介活动上,中国国际进口博览局副局长孙成海介绍,第四届进博会的规划展览总面积为36万平方米,目前报名签约的面积已经超过了规划面积的70%,筹办工作稳步推进,成效良好。

招展速度喜人,是全球企业对进博会“用脚投票”选择的结果。在当天,数十家来自全球的经贸机构以及企业集体签约参加第四届进博会。

“第一届和第二届进博会,我们是参观者,第三届进博会,我们是参与者。从现在开始我们将是进博会的长期伙伴。”世邦魏理仕中国区总裁李凌说,这些年来,企业与进博会的联系不断加深,第三届进博会首次参展后充分感受到了进博会带来的魅力,达成近20项合作和意向签约,这一次,世邦魏理仕与进博会签订了参展接下来三届进博会的“未来之约”。

“进博会为国际企业提供了一个向世界展示最新产品和技术广阔平台。中国有效的疫情防控工作和面向外资持续扩大的市场准入政策,使得中国成为全球经济复苏的领军者并为世界带来了市场机遇。”倍耐力亚太区CEO朱利亚诺·梅纳西说,倍耐力将中国市场视为未来五年的增长支柱之一。

朋友“扩圈”超精彩

老朋友带新,新面孔亮相,进博会的“朋友圈”越来越精彩,通过参展商联盟这一平台,进博会正在构筑出独特的“进博纽带”。

成立智慧出行及新能源、集成电路、农产品等13个专委会;在重点领域发出“进博声音”,原有的日化消费品专委会、乳业专委会等不断举行行业研讨活动,增强行业内企业对中国机遇的了解度……2018年由展商自发倡议成立的参展商联盟正在日益成为连接全球企业与进博会的“纽带”。

孙成海说,第四届进博会更加注重提升专业化水平,不仅新设生物医药、创新孵化等专区,还推动将条件成熟的专区发展为专业委员会,致力于打造集“展示、交流、交易、合作”于一体的国际性专业平台。

进博会“老朋友”松下电器最新成为参展商联盟绿色智能家电家居专委会副会长单位。松下电器(中国)有限公司总裁赵炳弟说,松下希望可以利用自身在绿色环保、智能家电方面的经验和优势,与行业内各企业加深交流与合作,共享经验,共同为中国早日实现碳达峰、碳中和目标贡献力量。

“进博效应”超预期

6天的进博会,365天的中国机遇。中国大市场,让更多进博企业分享。

日本美妆企业资生堂是最早签下参展第四届到第六届进口博览会“长约”的企业之一。资生堂集团全球CEO鱼谷雅彦介绍,2020年企业中国地区业务增长强劲,销售额已经占到资生堂全世界合并结算销售额的26%左右,成为拉动整个资生堂集团发展的巨大动力。对资生堂来说,中国被定位为“第二总部”,除了把中国作为市场之外,还希望运用资生堂集团的力量,开发出“从中国走向世界”的各类商品和服务。

进博同款落地跑出“加速度”不只有资生堂。第三届进博会上,松下首次推出的“6恒气候站”系统,在中国家电及消费电子博览会上再次吸引了大量关注;达能旗下首次亮相的植物基品牌alpro,近期正式登陆中国市场;强生在进博会上带来的眼力健“Catalys白力士”眼科飞秒激光治疗机,近日在宁波市眼科医院顺利完成装机并调试成功,预计将在4月下旬正式“上岗”……

“进博会上,alpro品牌受到了客户和渠道伙伴的高度关注,我们也特别加速了这一品牌进入中国市场的进程。”达能亚洲区乳制品及植物基产品高级副总裁陈奕颖说,植物基产品近年来成为中国市场上的“网红”,达能高度重视快速发展的中国市场,希望能为中国的新一代消费者提供更多可持续、多元化的健康选择。

恒天然大中华区首席执行官周德汉介绍,第三届进博会上全球首发的安佳醇易雪顶稀奶油和安佳芝士稀奶油,在中国市场正式上市后“供不应求”。恒天然近期最新升级了广州应用中心,年内还将在武汉开设中国第五个应用中心,希望能不断结合本土市场的特点加强创新,进一步深耕中国市场。

上海市商务委主任顾军表示,上海将努力做到疫情防控更精准、服务保障更精细、城市运行更平稳、溢出效应更显著、进博品牌更响亮,为广大企业提供更多的市场机遇、投资机遇、合作机遇,为全球经济复苏再添“一把火”,注入新动能。