

公募逆势布局价值洼地

引导投资者从“短钱博弈”向“长钱长投”跨越

本报综合消息“买在无人问津处”，历来是理想的投资状态。然而，逆势布局带来的阵痛，却让不少投资者望而却步。

身为专业投资者，近年来公募行业充分发挥自身在产业周期、基本面研究、政策支持等方面的研究优势，积极探索逆势布局的可行路径，引导投资者从“短钱博弈”向“长钱长投”跨越。

尤其在近期科技行情引发资金虹吸效应的情况下，多家公募机构集中发行工程机械、粮食、食品、畜牧、有色金属、证券、银行、家电、红利等非热门板块的行业主题基金，为投资者提供了逆势布局的有效工具。

虽然逆势布局基金产品依然面临缺乏资金吸引力、推广解释成本较高等难题，但业内人士认为，在注重持续营销以及差异化布局等行业发展趋势下，逆势布局的“好做不好发”困境正得到显著缓解。



(图片来源于网络)

逆势布局趋势显著

近期，科技行情一枝独秀引发资金虹吸效应，而部分具备前瞻视野的公募机构，已经将目光转向那些相对冷门的长期价值方向。这一逆势布局的趋势在产品线相对完备的大中型公募机构中显得格外突出。

4月以来，易方达基金、华夏基金、国泰基金、博时基金、南方基金集体发行了国证粮食产业ETF；易方达基金、华夏基金、华泰柏瑞基金、嘉实基金发行了中证工程机械主题ETF(或联接基金)；华夏基金、广发基金、富国基金、华安基金发行了中证全指食品ETF(或联接基金)；易方达基金、华夏基金、华泰柏瑞基金发行了中证工业有色金属主题ETF；富国基金、博时基金、南方基金发行了中证全指红利质量ETF(或联接基金)；华泰柏瑞基金、富国基金发行了中证全指证券公司ETF联接基金。

另外，华泰柏瑞基金、南方基金还分别发行了中证智能家居ETF、中证全指家用电器ETF；富国基金、华安基金分别发行了中证畜牧养殖产业指数基金、中

证畜牧养殖产业ETF；华泰柏瑞基金在5月发行了中证银行ETF，这距离上一只跟踪中证银行指数的产品发行，已经过去了半年时间。

在港股产品方面，头部机构也在逆势布局。比如，华泰柏瑞基金、国泰基金、富国基金5月集体发行了恒生生物科技ETF联接基金。Wind数据显示，截至6月2日，恒生生物科技指数的市盈率仅为27.86倍，位于近十年11.3%的较低分位水平。

赚钱效应导致资金沉淀

在科技主题基金业绩亮眼的映衬下，非热门板块产品“好做不好发”的问题被进一步放大。部分工程机械、食品、证券、工业有色、粮食、畜牧等主题基金在募集过程中，一度出现因未满足有关规定而延长募集期的情况。

华泰柏瑞基金副总经理、指数投资部总监柳军在接受采访时透露：“4月至5月，大量资金沉淀在赚钱效应较强的AI赛道当中，并且更多的资金还在持续涌入，市场上闲置的可投资资金体量相对较少，布局非AI赛道客观上确实存在一定的机会成本。而且，非

热门板块短期内缺乏足够具备吸引力的投资逻辑和故事，基本面改善的变现周期较长，对投资者耐心要求较高，销售渠道在推广过程中难免需要付出更高的解释成本。此外，由于非热门产品的媒体曝光度和市场讨论度都较低，投资者对这些产品的了解有限，所以也较难在短时间内获得认可。”

由于资源禀赋更强，头部公募机构更有底气和实力践行逆势布局。同时，基金经理人对于这些非热门产品，普遍没有了以往的首发规模“执念”，具体体现在：场外基金多采取发起式，基金经理人自购1000万元即可迅速成立；场内ETF的新发规模基本在两、三亿元左右，满足标准后即宣布成立。

并且，从后续相关ETF的上市交易公告书可以看到，个人投资者正成为冷门产品的主要认购力量。例如，近期上市的多只粮食、工程机械、有色金属、红利等主题ETF，个人投资者的认购比例都高达90%以上。

公募不再盲目追求首发规模

科技板块一直是近年来的

投资主线，但随着板块估值和资金拥挤度双双抬升，市场上对于均值回归的担忧增加。立足于产业周期、趋势等中长期视角，以及前瞻研判基本面景气度、政策支持力度、资金配置需求等因素，公募行业正积极探索逆势布局的可行路径。

“有色、证券、食品、机械等板块现阶段关注度或许不高，这也意味着相关板块的估值、资金拥挤度等指标更趋近低位。理论上讲，在市场情绪较低时布局，或许能帮助投资者收获基本面兑现和情绪修复带来的双重回报。尤其近期市场波动分化加剧，资金有避险和再平衡的需求，像机械等景气上行但市场关注度尚未充分定价的行业，契合部分投资者的多元配置需求。同时，逆势布局也起到了完善公司产品线的作用，丰富了产品的供给。”某大中型公募产品部人士表示。

在《推动公募基金高质量发展行动方案》及一系列相关政策的引导下，公募行业逆势布局的“好做不好发”困境正得到显著缓解。上述公募机构产品部人士表示，一方面，公募机构不再

盲目追求首发规模，而更加注重产品的长期生存能力以及在投资者资产配置版图中的作用；另一方面，公募机构通过差异化定位和逆势布局，避开红海竞争，通过陪伴服务引导投资者从“短钱博弈”向“长钱长投”跨越，解决“基金赚钱、基民不赚钱”的行业顽疾。

尤其是指数投资的走红，一定程度上减轻了公募机构逆势布局的难度。

“近年来，首发规模已不再具有决定性意义，ETF规模的增长更多依靠板块行情驱动下的持营端资金流入，因此各家基金经理人对于ETF首发规模的重视程度明显下降，更看重其作为配置工具的全面性和丰富度，也更敢于逆势布局。此外，ETF逐渐受到各类投资者关注，保险、养老金、银行理财等中长期资金逐步成为市场重要参与力量，FOF、投顾等资产配置型产品也带来了增量资金，机构投资者多注重长期投资价值，这也成为了逆势布局时兼顾业绩与规模诉求的有力抓手。”柳军表示。

(王鹤静)

工商银行茂名高州支行 全产业链金融服务 助“荔”产销两旺

在高州根子镇、分界镇等主产区荔园里，采摘、分拣、打包节奏依旧忙碌。工商银行茂名高州支行工作人员也穿梭在荔园和车间之间，赶在产销旺季期间把服务送上门。

高州市某贸易有限公司是本地荔枝电商中的熟手，旗下品牌在业内小有名气，线上销量一直不错。今年依托本地“十万电商卖荔枝”等平台推广，老客户依旧认准企业这个牌子，订单稳中有升。生意要做大，旺季备货、仓储扩容、直播设备升级都需要大额资金投入。

工行高州支行客户经理在走访企业中了解情况后，根据企业经营流水、稳定的产销渠道及融资需求，精准匹配了“粤农e贷”信用贷款产品，手续简便，无需抵押。很快，500万元贷款资金顺利到企业账上。

“钱到了，心里就踏实了，备货推广都能放开手脚去做。”企业负责人说。如今，打包车间里一箱箱荔枝正有序发往全国各地。

广东某农业发展有限公司与当地社村合作公司一起做荔枝供销，一头连着田间地头的荔农，一头对接全国市场的经销商，每年旺季流动资金都是关键。

今年雨水偏多，保鲜和物流要求更高，企业资金压力相应增加。工商银行茂名高州支行提前和企业沟通，摸清产销节奏，结合企业经营情况及资金需求，在旺季前就为企业发放300万元信用贷款。鲜果收购有了资金保障，包装材料备得齐，冷链运输也安排妥当，产销各环节衔接得有条不紊。

工商银行茂名高州支行紧跟茂名市国家级普惠金融改革试点部署和上级行要求，围绕本地荔枝产销需求，持续完善全产业链金融服务。从鲜果收购到电商发货，从冷链运输到深加工车间，通过走访对接、靠前服务，为荔枝种植户、农企、电商、供应链企业等提供精准信贷支持，助力荔枝保得鲜、卖得好、销得远。

未来，工行将继续深耕荔枝产业，围绕地方“百千万工程”部署，创新产品、优化服务，为高州荔枝产业提质增效和乡村振兴持续贡献工行力量。

(陈朋斌)

ICBC 中国工商银行
茂名分行
理财热线：0668-2284661

全国中小学生安全教育日

家校社同发力 守护中小学生安全

不在无家长或教师带领的情况下游泳

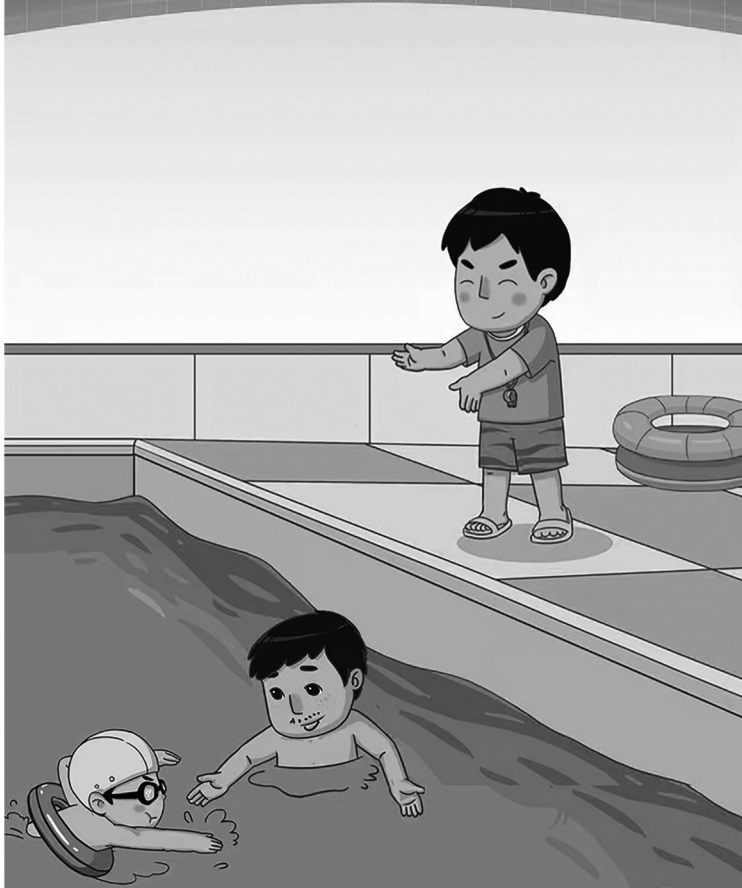


公安部治安管理局 教育部基础教育司

全国中小学生安全教育日

家校社同发力 守护中小学生安全

不到无安全设施无救援人员的水域游泳



公安部治安管理局 教育部基础教育司

全国中小学生安全教育日

家校社同发力 守护中小学生安全

不到不熟悉的水域游泳



公安部治安管理局 教育部基础教育司