



涨势超宝宝 债基成大黑马

最牛的债基今年收益率超10%，约140只收益率超5%

年初在制定理财计划时，很多人都选择把余钱买宝宝类理财产品，也有胆大者选择了股市。5个月过去了，盘点各种理财渠道的收益，会让你大吃一惊。股市还在2000点附近震荡，宝宝类理财产品的收益也从6%多一路跌到了4%。倒是债基走出了慢牛行情，截至5月30日，已经有约140只债基的收益率超过了5%。

宝宝跌落 债基雄起

今年最热的投资理财品种是各种互联网“宝宝”，借助网购神器余额宝，天弘基金至3月底的规模已经达到了5413亿元，已成为新的基金一哥。

但主打货币基金的宝宝们年后收益一直处于下滑通道，纷纷跌到了5%以下。与此同时，一直不被关注的债市却显得“春意盎然”。银河证券数据显示，截至5月20日，债券基金今年以来平均净值增长率为2.9864%，不但超出货币基金的1.8336%，更让股票基金-7.8815%、混合基金-4.0661%的平均净值增长率相形见绌。

天天基金网的统计数据 displays，截至5月30日，在487只开放式债基中，今年以来收益为正的有465只，占比为95.48%。其中，收益最高的新华安享惠金定期债券A，今年以来的收益率达到10.79%，新华安享惠金定期债券C的收益率为10.58%，金

鹰元泰信用债A收益率为9.63%，新华信用增益债收益率为9.47%，金鹰元泰信用债C收益率为9.42%，新华纯债添利A收益率为9.32%，分列债基收益率的前六位。另外，还有超过130只债基今年收益率为5%~9.3%之间。超过一年期定存3.25%利息的债基还有185只。粗略计算，目前487只开放式债基中，跑赢一年定存的债基达到323只，占比达到66.32%。

在1953只各类基金中，金鹰持久回报10.51%的收益率可以排在32位，远远跑赢了多数开放式基金。在各类基金收益率排名前50位中，还有信诚双盈分级债、金鹰元泰信用债A等10只债基入围。

当然，也不是所有的债基都牛气冲天，截至5月30日华宝可转债收益率为-9.52%，华安可转债A和B的收益率也是-8.5%左右。这种业绩的两极分化主要是基金经理的资产配置和个券精选能力有差异。



CFP供图

目前仍是介入良机

中信证券的研究报告认为，A股可能延续震荡，债市系统性风险较小，目前投资债券仍是比较好的选择。

汇添富固定收益总监陆文磊表示，今年债市的牛市行情实际上有着坚实的基本面支撑。

万家基金固定收益部副总监孙驰称，目前债券市场已经走出了上升通道，这种趋势将会延续一段时间。

基于当前债券市场的上升通道已经打开，目前仍是投资者介入债券基金的有利时机。据wind数据统计，全市场705只可比债券型基金中，自成立到5月27日，平均年化收益率最高的达到20.51%，平均年化收益率超5%的占到三成以上，可见债券型基金在稳健收益上具有不容忽视的能力。 据《钱江晚报》

债基业绩前10名

基金名称	单位净值	累计净值	近三个月 (%)	今年以来 (%)	成立以来 (%)
新华安享惠金定期债券A	1.0990	1.0990	7.6396	10.7863	9.9000
新华安享惠金定期债券C	1.0970	1.0970	7.5490	10.5847	9.7000
金鹰元泰信用债债券A	1.0611	1.0611	6.8257	9.6291	6.1100
新华信用增益债券A	1.0980	1.0980	6.2923	9.4716	9.8000
金鹰元泰信用债债券C	1.0543	1.0543	6.6889	9.4240	5.4300
新华纯债添利债券发起A	1.1140	1.1140	5.7930	9.3229	11.4000
新华信用增益债券C	1.0950	1.0950	6.1047	9.2814	9.5000
新华纯债添利债券发起C	1.1070	1.1070	5.7307	9.1716	10.7000
金鹰元盛分级债券	0.9210	0.9370	3.7162	8.4806	-7.9000
广发纯债债券A	0.9990	1.0140	4.7170	8.0000	1.3735

江苏金驹：三年从1亿到40亿的神话是如何实现的？

提起江苏金驹物流园，很多人的评价是不可思议。这家成立于2005年5月的物流公司，其发展思路是“建设现代高端物流园，融合钢材产业链资源，努力建设成为供应链高端服务商”，在近几年钢铁行业面临严峻挑战的大环境下，江苏金驹却取得了突飞猛进的发展。公司营业收入从2010年的1.01亿元，到2011年的8.2亿，到2012年的19.61亿元，再到2013年的41.8亿元，呈现了跨越式增长。2014年，该公司预计实现营业收入50亿元。他们是怎么做到的？日前，记者采访了江苏金驹物流投资有限公司董事长、总经理朱小明先生。



江苏金驹物流投资有限公司董事长、总经理朱小明先生

行业风云巨变，如何把握潮流？

记者首先参观了金驹物流园。江苏金驹物流投资有限公司是世界500强企业山西晋煤集团的控股子公司。金驹物流园占地727亩，总投资12.11亿元。整个园区整洁有序，井井有条，火车、卡车、货物进出都严格管理。然而，如此大手笔的项目的策划者、运营者、管理者、领导者，朱小明先生，却是一位异常谦逊、温和的人。当记者问金驹如何实现逆势增长时，朱小明的回答是“团队”！

在记者的再三追问下，朱小明先生带领我们回顾了金驹物流园发展的历程。从中我们可以看出，虽然现在金驹物流园取得了突飞猛进的发展，但其过程却是很艰辛的。以朱小明为首的团队付出大量的心血和汗水。

朱小明认为，金驹物流园之所以取得如此快速的发展，主要在于几个方面：首先是树立了超前的发展理念，集聚了优势资源；其次是以企业精神为支撑，克服了行业外部的不利因素；第三是紧跟行业发展潮流，走在了行业发展前列。在与朱小明交谈的过程中，记者明显感觉到，朱小明是一位特别爱学习的领导者，他不断学习新知识，不断探索新的发展模式，引入新的思维。进行了大量的考察论证后，他将目光转向了信息化和互联网。他认为，在信息化时代中，互联网与传统行业的结合对各行各业的发展产生了颠覆性的影响。在这样的形势下，金驹与找钢网建立了战略合作关系，借助找钢网的优势在全国范围内拓展经营业务。同时，公司也在电商平台建设方面投入了大量人力、物力和财力，建成了金驹电商平台，在淮海经济区范围内把分散的资源结合了起来。

下，金驹与找钢网建立了战略合作关系，借助找钢网的优势在全国范围内拓展经营业务。同时，公司也在电商平台建设方面投入了大量人力、物力和财力，建成了金驹电商平台，在淮海经济区范围内把分散的资源结合了起来。

与时俱进 探索先进的互联网模式

说起和找钢网的合作，朱小明有很多故事可讲，而且在他的口中，找钢网已经俨然成了自家人。2012年，金驹在上海这个最大的钢材集散地立足，并打出了金驹品牌。但是业务不是很稳定，甚至存在一定的风险。这时，朱小明认识了找钢网这个国内最具发展潜力、目前也是国内最大的钢材现货电子交易平台。经过几次接触，朱小明发现找钢网具备了销售渠道及下游需求的优势，而金驹物流园具备了上游钢厂资源、仓储管理、物流服务、资金等优势，又是上海期交所指定的螺纹钢、热轧卷板交割库，双方具有十分良好的互补性。

找钢网是国内最大的钢铁全产业链电商平台，集聚了数量近万家的中小终端客户，钢材需求特别稳定。而这恰好解决了金驹业务拓展过程中遇到的业务不稳定甚至有风险的问题。找钢网成为金驹战略上的钢材销售渠道，有助于金驹获得稳定的下游市场，有助于金驹钢材销售量的稳步成长。用朱小明的话说：“聚集在找钢网周围的2万多家中小企业都是实实在在的买家，他们不会店大欺客。只要我们给他们提供

好服务，他们就会忠诚地跟着你。”

金驹与找钢网于2013年5月份开始合作，起始业务为建材业务；此后，6月加入中板业务，7月加入冷卷业务。与找钢网合作后，充分发挥各自优势，促进了销量的提升。在近一年的时间里，金驹就与找钢网合作完成了28万吨的钢材销售业务，实现销售收入近10亿元，预计今年销售钢材80万吨，实现销售收入30亿元，公司也从中取得了不错的收益。目前，通过找钢网销售的钢材业务量已经占到金驹总业务量的60%。

正如婚姻有些磕磕碰碰一样，双方原先的“生活习惯”不同，合作后也会有些磕磕绊绊。比如作为国企，正常情况下，金驹的一次付款需要九个环节进行审批。这和找钢网这样的互联网企业是完全不同的风格。为了配合找钢网的电商效率，金驹在满足风控要求的基础上简化审批流程，现在只要四个关键环节。同时，借助找钢网的平台，金驹实现了每日定价。这在国企中几乎是不可能实现的，金驹却做到了。

谁说国企不会跳舞？

在人们传统的印象中，国企通常是比较守旧的、笨拙的。而金驹却完全不是。以朱小明为首的团队一直在探索最新的模式，和找钢网的合作可谓在晋煤集团内部率先迈开了改革步伐，得到了集团以及众多相关企业的赞许。朱小明说，找钢网帮助金驹获得稳定的下游市场，但另一方面，“我还有很多宝贝可以惠及他们。”金驹拥有丰厚的

传统煤炭企业资源，可以为钢铁企业牵线，解决双方的问题。这就是朱小明所说的“资源池和资金池”。他说：“在钢厂资金链紧张的状况下，我们为其购入煤炭、铁矿石、钢坯等，从而置换出钢材；或与煤矿、钢厂三方抹账，从而置换出钢材，并运输至我公司销售网点。通过找钢网销售平台进行销售。”如此，通过找钢网的平台，把金驹手里的宝贵资源和资金惠及下游企业。这就是所谓的煤钢联动。当前，金驹已经和淮北矿业集团、马钢等在煤钢联动业务方面在找钢网平台上进行了尝试。此外还在积极与平煤集团、阳煤集团等煤炭企业开展合作，扩大煤钢联动广度和深度。未来，金驹和找钢网将深化线上和线下的全方位合作。

记者听到这里不禁感叹：朱小明玩的都是大手笔啊！谁说国企不会跳舞？金驹跳得很嗨呢。下一步，金驹最热切期盼的就是找钢网在全国布局。金驹将紧跟找钢网在全国范围布局的步伐，将钢材销售业务跟进到这些网点，到今年年底力争再在无锡、郑州进行业务布点；充分发挥金驹在仓储管理方面的优势，向需要监管的仓库输出仓储管理服务；扩大与找钢网在供应链金融业务方面的合作；为找钢网提供钢材从上游钢厂到找钢网仓库的物流服务，为终端客户提供精细化的加工、配送服务。金驹在为找钢网做好全程服务的同时，融合产业链上下游资源，大力推动煤钢联动业务的深入开展，为找钢网拓展更多资源，也为两个行业的融合发展做一个有益尝试。 徐勇