

金融深一度

褪去“小众”标签,跻身投资者主流配置清单

“增强版”指数基金马力全开“圈粉”

■本报记者 吴珊

伴随着公募基金高质量发展、市场结构深刻变革,投资者对精准高效的投资工具需求日益迫切。

除了近年来颇受市场各方认可的ETF(交易型开放式指数基金)外,指数增强型基金(以下简称“指增基金”)也在快速成长——2025年募集资金突破千亿元,超过此前三年总和;2026年伊始,多只新产品密集亮相,成为资金捕捉A股“春季躁动”行情的热门选择。

目前,一个清晰的信号已然显现:指增基金正褪去“小众”标签,跻身投资者主流配置清单。

“小而美”配置新选

指增基金能快速走红核心在于其独特定位,既紧密跟随市场走势(贝塔),又通过量化模型、多因子策略等主动管理手段增加“弹性”,力争获取持续稳健的超额收益(阿尔法),成功搭建起被动投资与主动投资之间的桥梁。

Wind资讯数据显示,截至2025年末,指增基金数量已达476只,合计募集资金1004.54亿元,超过此前三年总和;其中有186只在2025年成立。进入2026年,指增基金热度不减,截至1月31日,新发指增基金已达10只,超过2025年同期。

中小基金公司参与指增基金热情尤为高涨。目前97家布局这一赛道的公募机构中,既有凭借特色策略崭露头角的博道基金、永赢基金,也有新玩家泰信基金、联博基金等,这些公募机构共同丰富了指增基金的策略生态与产品层次。

沪上一家大中型公募机构相关人士在接受《证券日报》记者采访时表示,相比于ETF,指增基金的产品开发与运作模式相对灵活,发行成本更低,能填补中小机构在指数产品线上的重大缺口。同时,指增基金聚焦量化策略与细分赛道,竞争核心在于投研团队的专业精度而非单纯的资金体量,中小机构可集中有限资源深耕特定策略,打造高辨识度核心产品,避免与头部机构在全品类布局上正面交锋。

除了清晰的产品定位,可验证的业绩表现与多维度优势也让指增基金圈粉无数。截至2025年末,超八成指增基金实现年超额收益,平均净值增长率达32.44%,平均超额收益率为5.39%;其中有8只产品的年超额收益率超20%。长周期来看,剔除被动指数型基金后,仅有7只权益基金能连续十年跑赢业绩比较基准,其中6只均采用了量化指增策略。

泰信中证A500指数增强基金经理张海涛在接受《证券日报》记者采访时表示,指增基金兼具贝塔与阿尔法属性,能灵活适应不同市场环境,通过跨行业、多股票配置,自然分散个股风

截至2025年末,指增基金数量已达476只,合计募集资金1004.54亿元,超过此前三年总和  
进入2026年,指增基金热度不减,截至1月31日,新发指增基金已达10只,超过2025年同期

险,同时借助各类模型对组合进行动态跟踪和优化调整。目前产品供给日趋丰富,从传统市值增强延伸至红利低波动、行业主题增强等细分赛道,适配各类投资者需求。

作为“小而美”的存在,指增基金与ETF同属指数化投资范畴,功能定位各有侧重,形成了优势互补、协同发展的格局。

晨星(中国)基金研究中心高级分析师代景霞在接受《证券日报》记者采访时表示,ETF以交易便捷、费率低廉、流动性强的特点满足投资者高效捕捉市场贝塔收益、灵活交易的需求;而指增基金聚焦超额收益创造,更适合追求收益增强投资群体。

前述大中型公募机构相关人士进一步表示,随着指增基金持续展现出超越业绩基准的弹性收益能力,其潜力已吸引越来越多头部机构关注并加大资源投入,行业影响力预计将随之提升。

成长中有“烦恼”

尽管指增基金发展势头迅猛,但在成长过程中仍面临不少挑战,其中如何保持稳定的超额收益成为行业共同课题。

华泰柏瑞基金量化与海外投资部相关人士对《证券日报》记者表示,这本质上是在策略容量、换手率与超额收益构成的“不可能三角”中寻找最优解。

永赢基金指数与量化投资部总经理蔡路平坦言,多数量化策略难以同时兼顾规模增长与业绩高水准。因此,关键在于精准洞察客户需求,开发多样化策略指增产品,并从细节处进行策略迭代,持续优化策略组件与因子构造,通过量变积累实现策略库的质变,使其始终契合投资环境。

此外,代景霞认为,指增基金的量化增强逻辑和业绩归因较为复杂,普通投资者难以快速理解;且交易方式以场外申赎为主,缺乏场内交易便利

性与套利机制,流动性相对较弱。

“指增基金的管理成本较高,导致其在费率方面相较于ETF缺乏竞争优势。”深圳市前海排排网基金销售有限公司公募产品运营曾方芳补充说。

发展前景广阔

面对这些挑战,指增基金正从产品创新、模型迭代、团队协作、生态构建等多维度持续升级。华夏基金相关人士向记者表示,公司自主开发量化投研平台与投资管理系统,贯穿投资、研究、交易、风控、后合全链条,并已构建覆盖主要指增、指数策略及量化对冲产品的完整量化产品线。

前述华泰柏瑞基金相关人士则表示,公司着力打造兼具全栈视野与专业深度的团队,通过内部共享机制激发集体创新力;同时自建高性能算力 and 存储服务器设施,打造全流程工具链。

蔡路平称,指增产品设计必须与投资模型紧密结合,在把握市场贝塔的同时,确保阿尔法模型具备长期竞争力。永赢基金不仅配备一流算力服务器与自研量化系统,更建立了科学完善的工作机制,确保团队在不同市场环境下快速反应。

博道基金量化投资总监杨梦告诉记者,公司采用“分工协作、投研一体”模式,鼓励投研团队成员深耕细分领域提升策略独特性,并通过系统化自动化完成组合生成、交易执行与归因分析等,实现高度纪律化和体系化的投资流程。

展望未来,从政策驱动到资金转向,从产品创新到理念升级,多方合力交织共振下,指增基金的发展前景愈发广阔。

近日,《公开募集证券投资基金业绩比较基准指引》及《公开募集证券投

资基金业绩比较基准操作细则》发布,明确基金投资的“锚”和“尺”。在此背景下,指增基金自带清晰的基准约束与系统化的增强策略,与当前回归资管本源、强调纪律投资的行业导向高度契合,价值愈发凸显。

张海涛表示,政策引导下“长钱”正持续注入。一方面,个人养老金Y份额指增基金成立,标志着养老金通过其实现“长钱长投”;另一方面,险资增配权益资产,也将指增基金作为优选。此外,居民储蓄向投资端迁移与机构配置升级形成双轮驱动。投资者青睐指增基金“被动跟踪+主动增强”属性,将其视为理财替代的重要载体;社保、保险等机构资金也在提升指增基金的配置权重。最后,以中证A500为代表的新龙头宽基指数增强产品正成为市场新引擎,其快速扩容不仅带来增量关注,也促使更多基金公司跟进布局。

市场认知的深化也为指增基金发展添砖加瓦。去年以来,某些头部基金销售平台开始将指增基金作为发力重点,这也从侧面说明其普及率与认可度正在稳步提升。

接下来,指增基金将在产品创新、策略优化与场景拓展三大维度呈现新的发展。蔡路平预计,产品创新上,既有融合红利、低波动等因子的策略指数增强,也有“固收+指增”“商品+指增”等跨资产混合策略增强。策略优化上,将采用多模型协同,针对不同基准定制专属因子与权重优化方案。场景拓展上,将面向银行理财、保险资金等机构提供专业化指增方案,同时优化零售端投教与陪伴。

如今,指增基金的远景轮廓正被行业实践逐笔勾勒,在指数框架之上构建超额收益,于纪律约束之中施展主动智慧,与ETF协同丰富指数化投资工具箱,真正实现“不追体量,只问精度”的高质量发展。

光模块行业迎高景气周期  
供应链与技术成竞争关键

■本报记者 王 倩

近期,光模块龙头企业密集发布2025年度业绩预告。

例如,中际旭创股份有限公司(以下简称“中际旭创”)预计2025年实现归属于上市公司股东的净利润98亿元至118亿元,同比增长89.5%至128.17%;成都新易盛通信技术股份有限公司预计2025年净利润同比增长231.24%至248.86%;苏州天孚光通信股份有限公司预计2025年净利润同比增长40%至60%。

中国银河证券在研报中表示,相关龙头公司业绩普遍超预期,光模块景气度“仍旧处于上升通道中”。

1.6T上量时代开启

“1.6T光模块在2025年第三季度开始正式向重点客户出货,第四季度上量更加迅速,开启了1.6T上量的时代。”在2月1日披露的投资者关系活动记录表中,中际旭创方面这样描述其最新高端产品的销售进展。

具体来看,光模块是数据中心内部实现服务器、交换机等设备间高速互联的核心部件,其速率(如800G、1.6T)决定了每秒能传输多少数据。近年来,800G光模块已成为全球大型云厂商建设AI算力集群的主流选择,而1.6T光模块正是这条技术路径的下一个里程碑。

中际旭创方面预计,今年1.6T光模块需求规模较去年将出现“较大增长”,公司一季度订单增长迅速,且有望保持环比增长趋势。对于未来的价格趋势,中际旭创方面认为,随着客户需求规模不断提升,光模块产品价格年降仍是行业的普遍规律。

中国银河证券分析师表示,今年国内光模块需求侧将从400G向800G、1.6T升级,叠加人工智能应用端发展带来的算力需求提升,带动光模块需求量能提升;海外端当前景气度较高,主流云厂商今年资本开支规模持续高预期,GPU性能的提升带动海外光模块速率升级趋势明确,高速率高价值量的光模块放

量速度有望加速。

供应链迎“大考”

需求火爆的同时,光模块行业正面临着严峻的供应链考验,“交付能力”取代“技术方案”,成为当前企业竞争的核心。

多家机构研报及公司反馈均指向上游高端光芯片的供应紧张。中原证券月报引用市场研究机构LightCounting的预测指出,EMI(电吸收调制激光器)和ICW(连续波)激光器芯片的短缺将制约市场增长直至2026年底。中际旭创方面也坦言,2025年以来,由于客户需求提升太快,光芯片等物料的产能供给跟不上,预计将持续至今年上半年,下半年供给将得到一定程度的缓解。

为应对挑战,行业头部公司正积极采取措施。中际旭创方面表示已和供应商商定今明两年的整体供给,锁定相应产能,以保障核心物料的供应。

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛表示,光模块行业未来一年的竞争将聚焦产能与供应链管理,龙头企业的优势大概率进一步扩大,其“产能效率+供应链控制力”的双重优势将加速行业洗牌,龙头与中小厂商的差距将持续拉大。

展望未来,光模块行业的技术演进路径日益清晰,其中,硅光技术渗透率持续提升成为行业明确趋势。中际旭创方面提到,硅光在柜内也有较好的应用前景,公司将进一步发挥硅光技术优势,首选硅光技术来进行产品开发。

此外,面向下一代数据中心内部互联,技术路线出现分化。在服务器机柜内部(Scale-up场景),传统的可插拔光模块、近封装光学(NPO)和共封装光学(CPO)等方案正在并行发展。中际旭创预计,NPO相较CPO在灵活性、性价比和供应链成熟度上更具优势,目前是云厂商客户“比较青睐和重视”的方案,并有可能成为一个较为长期的技术选择。”

郭涛表示,未来2年至3年,硅光方案将成为1.6T及以上高端市场的主流选择,NPO/CPO等路径则在特定场景形成互补,行业竞争将从单纯的产品比拼转向“技术路线卡位+生态协同”的综合较量。

新能源重卡月度渗透率突破50%  
创下行业新纪录

■本报记者 李雯珊

在纵深推进“双碳”目标与公路货运绿色转型背景下,2025年中国重型卡车市场新能源化进程加快。

近日,第一商用车网最新发布交强险数据信息显示,2025年,国内新能源重卡累计销售23.11万辆,同比增长182%。2025年12月份,国内新能源重卡终端销量强势攀升至4.53万辆;月度终端渗透率创下突破50%关口,达到53.89%,创下行业新纪录。其中,纯电动重卡表现尤为亮眼,销量达4.08万辆,市场占比48.6%,与新能源重卡一同实现月度销量、渗透率的双重历史突破。

“按照技术路线划分,我国新能源重卡主要为混动重卡、纯电动重卡(充电/换电)和燃料电池重卡。近年来,在政策支持、电池成本下降、补能设施完善和技术升级的驱动下,纯电动重卡成为我国新能源重卡主流产品,销量占比达到90%以上。”万联证券高端装备行业首席分析师蔡梓林向《证券日报》记者表示。

据了解,我国纯电动重卡技术路线呈现充电、换电并行发展趋势,充电重卡与换电重卡销量比例保持在7:3左右。在应用场景上,充换电重卡优势互补,充电重卡适配中长途干线物流,换电重卡适配封闭场景短倒运输,未来有望双轨并行协同发展,实现对传统重卡的规模化替代。

长江证券发布的研究报告显示,国内新能源重卡发展历程主要可以划分为两个阶段:2021年至2023年为发展初期,新能源重卡渗透率分别为0.7%、4.7%、5%;2024年后为快速发展期,渗透率分别为12.9%、28.9%。

此外,动力类型的市场占比结构随之发生根本性转变。2020年燃油重卡占据91%的绝对主导地位,2025年占比已跌至46%;同期新能源重卡占比从近乎为零升至29%,

燃气重卡占比达25%,二者合计撑起重卡市场半壁江山。

大东时代智库创始人罗焕塔在接受《证券日报》记者采访时表示,2025年前,新能源重卡的发展尚处于政策试点的初级阶段,进入2025年,市场需求全方位爆发。从销量数据的激增到市场渗透率过半,从政策单轮驱动转向政策、市场双轮驱动,标志着新能源重卡正式迈入市场主导的新阶段,公路货运新格局开启重塑之路。

随着新能源重卡的迅速发展,产业链企业也加速布局,抢抓重卡电动化发展机遇。例如,1月29日,康迪科技集团宣布,旗下全资子公司中换电(浙江)科技有限公司和宁德时代新能源科技股份有限公司旗下时代骐骥绿能科技(深圳)有限公司正式签署为期三年的战略合作协议,双方将聚焦重卡换电站的量产,开展从生产制造、交付落地、调试运营到售后运维的全链条深度合作,共同推动新能源汽车补能市场的规模化发展。

中国重汽集团济南卡车股份有限公司董秘张欣在投资者关系活动中表示,当前,新能源重卡行业正处于“政策支持”与“技术创新”双轮驱动的高速成长期。展望未来,公司将继续深耕该领域,紧密跟随技术演进与市场动向,不断提升产品竞争力与市场响应能力,推动业务实现更高质量、更可持续的稳健发展。

“我国新能源重卡市场正呈现独特的生态发展路径,‘人—车—货—钱—能’五要素相互联动,缺一不可。在这一生态中,动力电池企业绝非单纯的零部件供应商,而是能源的载体与输出核心,深度融入全链条价值创造。公司将以更开放的姿态、更硬核的技术,更贴合场景的产品,赋能更多主机厂与终端用户,推动绿色重卡行业从‘政策驱动’向‘市场驱动’全面转型。”惠州亿纬锂能股份有限公司商用车电池产品线系统研究所所长黄晓彬表示。

首次被纳入容量电价机制

新型储能商业回报模式有望获得制度性保障

■本报记者 李万晨曦

1月30日,国家发展改革委、国家能源局联合印发《关于完善发电侧容量电价机制的通知》(以下简称《通知》),其中提到“分类完善煤电、天然气发电、抽水蓄能、新型储能容量电价机制,优化电力市场机制。”

北京科方得科技发展有限公司研究负责人张新原在接受《证券日报》记者采访时表示,《通知》首次从国家层面明确新型储能的容量价值,并纳入发电侧容量电价机制,意味着新型储能的商业回报模式有望获得制度性保障。容量电价机制为储能电站提供了稳定的容量收益预期,将吸引更多资本进入,推动新型储能规模化、市场化发展。

《通知》提出,建立电网侧独立新型储能容量电价机制。对服务于电力系统安全运行、未参与配储的电网侧独立新型储能电站,各地可给予容量电价。容量电价水平以当地煤电容量电价标准为基准,根据顶峰能力按一定比例折算(折算比例为满功率连续放电时长除以全年最长净负荷高峰持续时长,最高不超过1),并考虑电力市场建设进展、电力系统需求等因素确定。

中关村物联网产业联盟副秘书长

袁帅在接受《证券日报》记者采访时表示,《通知》从国家制度层面明确了新型储能的容量价值,彻底打破了此前新型储能仅能通过电量交易获取收益的单一模式,为行业建立起“容量收益+电量收益”的双重盈利框架。

政策层面持续完善,为新型储能产业发展保驾护航。2025年2月份,工业和信息化部等八部门联合印发的《新型储能制造业高质量发展行动方案》提出,到2027年,我国新型储能制造业全链条国际竞争优势凸显,优势企业梯队进一步壮大,产业创新力和综合竞争力显著提升,实现高端化、智能化、绿色化发展。同年8月份,国家发展改革委、国家能源局联合印发的《新型储能规模化建设专项行动方案(2025—2027年)》明确,到2027年,全国新型储能装机规模达到1.8亿千瓦以上,带动项目直接投资约2500亿元。

地方层面,截至2026年1月底,全国已有湖北、甘肃等9个省份出台过独立储能容量补偿政策,以推动新型储能市场化、规模化、有序发展。

福州公孙策公关咨询有限公司合伙人詹军豪在接受《证券日报》记者采访时表示,我国新型储能产业进入快速发展期,装机规模稳步扩大,技术路线

呈现多元化格局,产业生态日趋成熟。

国家能源局数据显示,截至2025年底,我国新型储能装机较2024年底增长84%;平均储能时长2.58小时,相较于2024年底增加0.30小时。CNESA(中关村储能产业技术联盟)DataLink全球储能数据库数据显示,2025年我国新型储能新增投运规模达66.43GW/189.48GWh,功率规模和能量规模同比分别增长52%和73%;预计2030年新型储能累计装机有望达到3.7亿千瓦以上。

国研新经济研究院创始院长朱克力在接受《证券日报》记者采访时表示,从产业链看,容量电价机制落地将带来双重利好:一方面,稳定盈利预期将显著扩大新型储能项目投资,直接拉动上游材料、中游设备、下游运营全链条需求,助力相关企业订单与营收快速增长;另一方面,政策对质量效能的导向将倒逼企业加大研发投入,推动技术升级与产品迭代,提升产业链专业化、精细化水平。

在此背景下,产业链上市公司正加速布局新型储能业务,在新产品研发、项目落地等方面持续发力,抢占市场先机。

在项目参与方面,南方电网储能股份有限公司1月28日在投资者关系活动记录表中表示,新型储能是公司主营业