

# “AI下半场是能源” 基金经理掘金电力出海

近期,由AI爆发式增长驱动的用电需求,使电力短缺问题重新成为全球资本市场的核心议题。A股电力板块逆势走强,展现出强劲韧性。年初至今,特高压、虚拟电网、智能电网等细分指数涨幅均超30%,多只电网设备主题ETF涨幅也突破35%。

与此同时,在应对电力缺口的多种技术路径中,燃气轮机板块已崭露头角,形成新的投资主线,带动多只重仓基金年内收益超过40%。基金经理普遍认为,中国制造业以其效率优势,有望在全球电力转型中扮演关键角色,投资焦点正集中于毛利率更高的出海产业链。

## 电力板块成投资新宠

2025年表现突出的算力板块在冲高后进入盘整期,电力板块则接续行情,成为近期市场新主线。“AI的下半场是能源”正成为部分基金经理的共识,光伏、火电、特高压、智能电网等细分方向的概念股持续上涨。

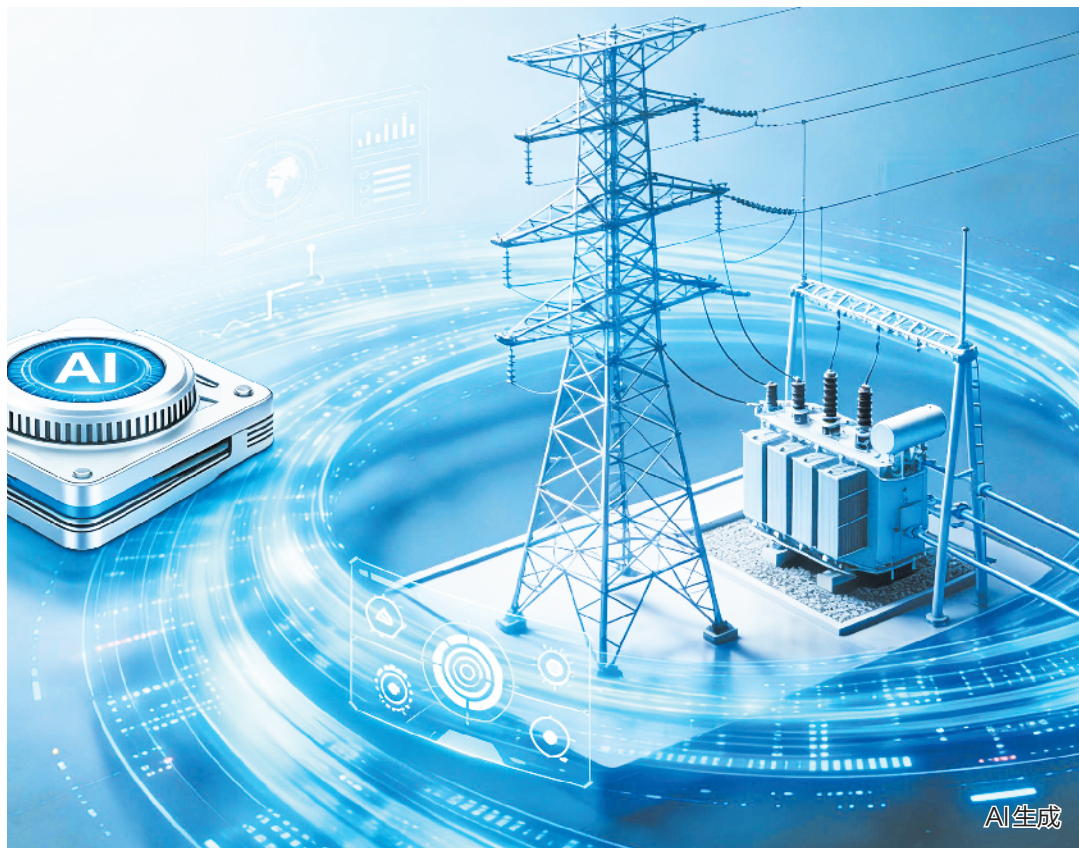
在主动权益基金中,年内表现领先的产品多集中于黄金、石油等资源板块,或受益于涨价的存储芯片板块个股。与此同时,平安鼎越、平安鑫安等基金因重仓电力相关板块,在年初两个多月内也实现了约40%的收益。

“算力的尽头是电力,AI下半场是能源。”管理前述两只基金的基金经理林清源在解释布局逻辑时表示,AI算力需求的增长是指数级的,而电网基础设施的升级却是线性的。这种错配在海外和北美市场尤为显著,北美平均电网龄已达50年并且电力供给缺口也较大,面对新一轮AI数据中心爆发式的能耗需求,由于制造业空心化和基础设施老化,其本土供应链在短期内无法有效承接,电力缺口会成为限制木桶承载能力最大的那块木板。

国泰基金基金经理吴中昊认为,国内对电力基建方面的投资定调也是近期电力板块持续上涨的驱动逻辑:“十五五”时期,国家电网公司固定资产投资预计达到4万亿元,较“十四五”时期增长40%,主网建设预计仍将是投资重点,跨省输电能力较“十四五”时期末提升超30%,解决新能源、水电的外送瓶颈。

## 燃气轮机供需缺口或扩大

在电力行业投资版图中,近期市场格局正经历



着微妙而深刻的变化。值得注意的是,在特高压、智能电网等前期热门板块经过一轮上涨、逐步攀升至阶段高位后,市场资金开始重新审视电力基础设施领域的其他关键环节,其中燃气轮机板块的表现愈发耀眼,成为资金追逐的新焦点,多只相关个股股价频创历史新高,展现出强劲的上升势头。

以业绩表现突出的平安鼎越、平安鑫安两只基金为例,它们在资产配置上均展现出了对燃气轮机领域的敏锐洞察力,二者均重仓了具备燃气轮机整机交付能力的杰瑞股份。杰瑞股份凭借自身技术实力与市场拓展能力,与国际知名厂商西门子、贝克休斯等建立了长期稳定的合作关系。在海外拓展方面成果斐然,接连斩获北美亿元订单,这一系列重大突破不仅彰显了公司的国际竞争力,也为其业绩增长提供了坚实支撑。受此影响,其股价自去年下半年以来开启了一轮波澜壮阔的上涨行情,累计涨幅超过250%,仅年初至今涨幅就已超70%。如此惊人的涨幅吸引了众多机构投资者的目光,截至去年末,共有156只基金重仓该股,嘉实多元动力、摩根士丹利品质生活精选等基金更是将其列为第一重仓股,足见市场对其未来发展的高度看好。

除了杰瑞股份,应流股份在燃气轮机领域同

样表现不俗。作为国内燃气轮机高温叶片龙头,应流股份已成功实现重型燃气轮机热端叶片的批量生产,在技术上取得了重要突破。受益于燃气轮机市场需求的旺盛增长所带来的增量空间,该股股价年内涨幅也超过了六成,截至去年末共有60只基金重仓持有该股,成为基金投资组合中的又一重要选择。

有基金经理指出,在当前电力持续紧张的大背景下,自建电源已成为众多企业的必然选择和发展趋势。燃气轮机凭借其响应速度快、适配性强、成本较低以及可靠性高等显著优势,正逐渐成为AI数据中心的主流电源方案,市场需求呈现出爆发式增长的态势。也有分析指出,燃气轮机行业在过去数年经历了低谷期,全球产能扩张相对有限。而当前需求的骤增,使得供给端难以在短期内快速响应,预计未来3至5年行业供需缺口将持续扩大,“一机难求”的局面或将成为常态,这也为燃气轮机相关企业带来了前所未有的发展机遇。

“目前海外主机厂在手订单饱满,扩产计划明确,这为国内燃气轮机零部件企业切入全球供应链提供了较强的确定性。”近期某基金经理在调研时如此表示。可以预见,随着全球燃气轮机市场的持续升温,国内相关企业有望在这一轮行业发

展中迎来新的增长高峰。

## 基金经理关注电力出海

在当前全球能源转型的大背景下,电力出海正成为备受瞩目的投资热点,多位基金经理经过深入分析与研究后认为,国内企业在电力出海领域展现出了强大的竞争力,特别是以变压器为代表的核心环节,正成为一条兼具确定性与成长性的优质投资主线。

吴中昊深入剖析了中国企业的核心优势。首先,完善的产业链与成本优势是中国企业的一大法宝。外资大厂在2021至2022年期间,由于市场需求惨淡,纷纷大幅缩减产能,并且在后续的扩产过程中表现得极为谨慎。反观国内,拥有着全球最为完备且高效的产业链,产能充沛,交付周期也相对较短。这使得国内企业能够迅速响应海外市场的需求,充分享受到海外需求外溢带来的红利,在市场竞争中占据先机。

其次,领先的技术实力与服务能力也是国内企业脱颖而出的关键因素。在特高压、柔性直流等关键领域,国内企业已经达到了全球较为领先的水平,并且积累了丰富的复杂工程经验。同时,国内头部企业积极布局和研发固态变压器等新技术领域,不断推动技术创新。部分企业在北美市场布局较早,已经形成了一定的渠道优势,“技术+渠道”双轮驱动的模式进一步强化了企业的订单获取能力,为企业的持续发展奠定了坚实基础。

再者,盈利质量与可持续性也是国内企业的一大亮点。海外项目具有多元化的特点,其毛利率整体高于国内市场。欧美电网升级改造周期长,对电力设备的需求持续稳定;AI数据中心电力需求持续增长,为变压器等电力设备提供了广阔的市场空间;新兴市场电气化进程加速,也为中国企业带来了新的发展机遇。这些因素共同为中国企业提供了长期稳定的市场空间,确保了企业盈利的可持续性。

林清源也持有类似观点。在交付周期方面,欧美龙头厂商交付周期长达1.5至2年,而中国企业凭借完整的产业链和高效的制造效率,可在10至12个月内完成交付,大幅缩短了客户等待时间,提高了客户满意度。在技术标准方面,中国在特高压和高压变压器领域的技术已处于世界领先地位,为产品出口提供了坚实的技术保障。在盈利质量方面,海外订单毛利率普遍高于国内,随着海外产能布局的逐步完善和本土化服务的不断深化,这种“以技术溢价换取高毛利”的模式具有较强可持续性,变压器已成为全球能源转型中的“硬通货”,市场前景十分广阔。

据《证券时报》作者:赵梦桥

# 22万亿元! 私募规模连刷历史新高

国内私募基金行业正站在一个新的历史坐标上。中国证券投资基金业协会(以下简称“中基协”)最新数据显示,截至2026年1月末,私募基金管理规模已攀升至22.44万亿元,连续第四个月刷新历史纪录。

回望2016年初,私募基金总规模仅5.07万亿元。十年间,这一数字净增超17万亿元。私募规模快速增长的背后,是居民财富的迁徙、机构资金的觉醒,以及行业生态的深刻重塑。

## 十年规模增长342%

私募基金管理规模最近4个月走出了一条清晰的上升曲线:22.05万亿元、22.09万亿元、22.15万亿元、22.44万亿元。自2025年10月末一举超越2023年7月末的高点20.82万亿元后,私募规模已持续4个月创出历史纪录。

十年间,私募规模从2016年初5.07万亿元增长到2026年1月末的22.44万亿元,增幅342.60%。

值得注意的是,这十年间,私募证券投资基金与私募股权、创业投资基金走出了两条不同的曲线。私募股权、创业投资基金从2016年初的约3.07万亿元,增长至目前的14.89万亿元,增幅约385%。这一赛道增长平稳,体现了长期资本“慢变量”的特性,但始终是私募规模的“压舱石”。

而私募证券投资基金规模从2016年初的约1.79万亿元,增长至2026年1月末的7.26万亿元,增幅306%。其增长斜率在2024年后明显陡峭——2024年9月尚为5.01万亿元,到2026年1月已增至7.26万亿元,16个月增长2.25万亿元。

值得关注的是,量化基金崛起。格雷资产总经理张可兴表示:“近三年真正发展较快的是量化私募基金,纯主观多头的证券私募增长相对平缓。”他分析称,量化资金之所以受到投资者认可,核心在于震荡市环境下收益较好,回撤可控。

“私募量化基金已经成为市场不可忽视的力量,在中小市值、科技创新板块有较多布局。”格上基金研究员关晓敏说。

来自私募排排网的最新数据佐证了这一判断:当前百亿私募数量已达126家,较2025年底增加13家。2026年新晋的11家百亿私募中,倍量量化、上海合骥私募、宏锡基金、鸣熙资本等量化机构赫然在列。

一位私募机构CEO透露,目前私募资金绝大部分还是留在A股投资,包括量化私募,大部分在

做动量交易等策略。

业内人士认为,私募规模快速增长主要受四大因素推动。

第一,居民财富“搬家”进入加速期。黑崎资本首席战略官陈兴文指出,在“房住不炒”深化与资管新规打破刚兑的背景下,超过120万亿元居民储蓄正在寻求替代性收益出口。私募凭借策略灵活性与绝对收益特征,成为承接这一巨大资金流的重要容器。

第二,结构性行情催生“赚钱效应”。排排网集团旗下融合投资FOF基金经理李春瑜分析,在市场结构性行情延续下,私募基金尤其是股票策略产品净值普遍震荡上行,带动存量基金规模自然增长。业绩与规模形成正向循环。

第三,机构资金加速入场。2025年私募证券类备案规模同比增逾35%,险资、银行理财子及家办配置比例持续提升。一个引人注目的现象是,2026年新晋的11家百亿私募中,出现了泰康稳行、恒毅持盈等具有险资背景的机构,成立不足一年便火速突破百亿规模。

第四,政策暖风与工具扩容。陈兴文补充称,政策端“活跃资本市场”定调与衍生品工具扩容,为私募提供了更丰富的风险对冲与收益增强手段,提升了策略容量与资金容纳能力。

## 良币驱逐劣币

在金融市场持续深化改革的浪潮中,私募行业作为资本市场的关键参与者,其规模扩张的步伐从未停歇,近年来更是连创新高,成为推动金融创新与实体经济发展的关键力量。然而,在这片繁荣景象之下,私募行业内部正经历着一场深刻而复杂的变化过程,这一过程不仅重塑了行业格局,更预示着私募行业未来发展的新方向。

“劣币加速出清”成为当前私募行业最为显著的特征之一。据陈兴文提供的数据,仅在2025年,就有超过2000家私募机构被注销,这一数字背后,是监管层对失联机构与伪量化壳公司的严厉清退行动。这些机构往往存在管理不规范、信息披露不透明等问题,严重扰乱了市场秩序,损害了投资者利益。与此同时,头部私募机构的优势愈发凸显,前5%的私募机构管理规模占比突破75%,形成了明显的“头部效应”。而尾部产品则因回撤失控等问题,遭遇渠道挤兑,生存空间被进一步压缩。这一现象表明,私募行业正在经历一场深刻的洗牌,不合规、低效率的机构正被市场无情淘汰。

与“劣币加速出清”相对应的是“良币加速壮大”。在百亿私募的阵营中,既有凭借先进量化技术崛起的新锐力量,也有背靠强大险资背景的黑

马机构,还有依托国资优势稳健发展的传统劲旅。这些机构凭借合规的经营、专业的投资能力和良好的市场口碑,吸引了大量资金的涌入,实现了规模的快速扩张。它们的崛起,不仅提升了私募行业的整体形象,也为投资者提供了更多优质的投资选择。

“行业呈现出‘规模增长’与‘不合规机构出清’并行的局面,标志着‘良币驱逐劣币’的拐点正在形成。”李春瑜如此分析道。他认为,这一拐点的形成,主要得益于监管趋严、管理规模与合规水平挂钩以及投资者结构优化等多重因素的共同作用。监管层通过提高合规成本、加强信息披露要求等措施,有效加速了不合规机构的退出;而管理规模与合规水平、专业能力的挂钩,则使得资源持续向规范经营的机构集中;同时,投资者结构的优化,特别是专业机构资金占比的提升,进一步巩固了行业优胜劣汰的良性生态。

一位私募机构CEO也明确表示:“私募行业门槛提高之后,目前确实已经可以判断进入‘良币驱逐劣币’的拐点。”这一观点得到了关晓敏等业内人士的广泛认同。他们认为,随着私募严监管态势的持续,合规成本显著上升,证券类私募出清的速度将显著加快,私募行业将开始进入一个以推动高质量发展为主题的新阶段。

然而,陈兴文也进一步指出,当前私募行业所呈现的“冰火”格局,确实是拐点信号,但行业正从“规模竞赛”转向“质量博弈”的过程并非一帆风顺。他提醒,“良币驱逐劣币”并非线性完成,在出清期间可能会面临流动性踩踏的风险,同时在信任修复方面也可能存在时滞效应。因此,私募行业在迈向高质量发展的道路上,仍需保持谨慎与稳健。

然而,站上22万亿元新台阶的私募行业,也面临着前所未有的挑战。

陈兴文将其概括为三大矛盾:首要矛盾在于策略容量边界——量化赛道拥挤度攀升,传统因子衰减加速,微观结构噪声干扰定价效率;其次,人才梯队断层——顶尖项目经理稀缺与团队稳定性不足制约策略迭代;此外,跨境监管协调复杂度上升——共同申报准则与反洗钱合规成本侵蚀中小机构生存空间。

面对这些挑战,陈兴文表示,其一,头部机构应加大另类数据与算力基建投入,构建非线性阿尔法捕获能力;其二,行业需建立策略生命周期预警机制,防范同质化挤兑;其三,监管可探索“监管沙盒”试点,为跨境多策略产品提供合规路径。

李春瑜则强调,在监管、市场与资金端的共同作用下,私募行业正逐步从规模扩张阶段转向以合规、专业为核心的高质量发展阶段。

供稿:《21世纪经济报道》作者:庞华玮

## ► 理财风向

### 银行理财公司人才需求 转向多策略等领域

在单一固收类资产收益率持续走低的背景下,银行理财公司持续拓展多元投资边界以寻求收益“突围”。近期,多家银行理财公司先后开启2026年春季社会招聘。从释放的岗位信息来看,传统固收投研人员不再是招揽主力,权益类、多资产、多策略方向的投研人才以及与之匹配的风险评估人才需求进一步凸显。

### 人才结构向多元领域拓展

进入2026年,中邮理财、中信理财、浦银理财、兴银理财、平安理财等多家银行理财公司已开启新一轮人才招聘。相比于传统固收类岗位,银行理财公司的招聘重心正转向权益类、量化FOF、“固收+”、跨境资产、大宗商品及贵金属、硬科技等策略和资产领域。

中邮理财近期发布的2026年社会招聘信息显示,该机构多资产投资部、权益投资部及组合策略部公开招聘养老金、量化与衍生品投资、权益策略、一级半市场、指数、组合策略等多个方向的投资经理及投资经理助理。相较于2025年,该机构固定收益部招聘的岗位方向数量有所缩减。

中信理财3月2日发布的招聘信息显示,该机构招聘境外股市、消费医药、私募基金、大宗商品及贵金属、科技成长、量化FOF等多个细分领域的策略投资经理及助理投资经理岗位。

### 破局多元人才吸纳瓶颈

事实上,人才需求结构的变化是眼下银行理财公司底层资产布局转型的直观体现。

上海金融与发展实验室主任曾刚介绍,受银行体系内薪酬管理约束,银行理财公司在与公募基金、私募机构、券商争夺优质权益人才时处于明显下风,顶尖权益类人才招揽难度大、流失风险高。同时,银行系机构的管理文化天然偏向合规与风控,权益投资所必需的“容忍短期波动、鼓励独立判断”的文化土壤尚未形成。此外,银行理财公司长期深耕固收领域,权益投研体系几乎从零起步,人才梯队建设缺乏系统性积累。

如何解决银行理财公司高质量人才队伍建设瓶颈?曾刚表示,一是要优化薪酬激励体系。在监管框架内,参照公募基金薪酬体系,对核心权益人才实施差异化激励,提升对外部成熟人才的吸引力。二是要培育开放包容的投研文化。延长投资业绩考核周期至3年以上,减少短期排名导向。建立内部研究分享与容错机制,让真正的价值投资理念扎根落地。三是要建立内外联动的人才培育机制。对外积极引进具有公募、私募背景的成熟人才。对内建立系统性培训与轮岗机制,构建复合型人才梯队,形成可持续的内生人才供给体系。

据《证券日报》作者:熊伟