公募基金：从规模角逐迈向生态共赢

◎记者 陈玥

在公募基金行业高质量发展过程中，一场深刻的变革正在稳步推进。

基金二季报和已披露的基金公司半年度业绩显示：头部基金公司“强者恒强”，聚焦投研体系建设，向海内外市场加速扩张；更多基金公司则以“差异化竞争”为抓手，从主动权益、资产配置等方面寻求突围。值得注意的是，从竞争目标和举措来看，基金公司正在告别“重规模，轻回报”的发展方式，一个全新的共赢生态逐渐形成。

“强者恒强”与“差异化突围”

公募基金行业的“马太效应”持续演绎。

天相投顾统计数据显示，截至2026年二季度末，公募基金整体规模为39.66万亿元，环比增长5.70%。其中，前10大管理人所管理的基金规模合计15.65万亿元，占全市场产品规模的40%左右。

同源统计数据显示，二季度公募基金产品合计盈利19390.35亿元。其中：易方达基金、华夏基金与嘉实基金占据前3名，旗下产品整体盈利分别为2606.15亿元、1943.12亿元和1039.32亿元；排名前10的基金公司旗下产品合计盈利超过1万亿元。

华夏基金2026年上半年的业绩，进一步体现了头部公司的竞争优势。7月28日，中信证券公告显示：截至2026年6月30日，华夏基金总资产为230.93亿元，总负债为77.28亿元；上半年实现营收57.08亿元，净利润14.13亿元，综合收益总额13.68亿元。根据2025年上半年业绩测算，2026年上半年华夏基金营收同比增长34.05%，净利润同比增长25.82%。

更多基金公司的差异化竞争优势也有所体现。例如：在今年上半年结构性行情中把握住机会的华商基金与“股债齐飞”的永赢基金，旗下产品二季度盈利均跻身行业前10名；截至二季度末，景顺长城基金旗下“固收+”产品管理规模达3155.14亿元，同类排名第一。

平台铸就投研“护城河”

在竞争激烈的公募基金行业，头部机构如何巩固竞争优势？中小机构又如何开展差异化竞争？

2025年5月，中国证监会发布的《公募基金高质量发展行动方案》明确：加快“平台式、一体化、多策略”投研体系建设，加大对人工智能、大数据等新兴技术的研究应用。“支持优质头部基金公司业务创新发展，促进资产管理和综合财富管理能力双提升”“制定中小基金公司高质量发展示范方案，支持特色化经营、差异化发展”等相关表述，正是近年来基金公司持续努力的方向。

7月17日，华夏基金在2026年中期策略会上发布“主动投研5.0体系”，概括为国际化、平台化、生态化三大关键词。华夏基金总经理助理、股票投委会主任朱熠在会上表示：国际化，不仅意味着企业出海，更意味着投研要拥有全球视野；平台化，即以专业化分工让组织能力超越个体天花板，跨市场交叉验证投研结论，当单一市场出现波动，及时应对，就能在组合层面斩断风险链条；生态化，专注于提升投资者体验，让投资者对产品“可见即所得”。

汇添富基金通过理念与实践结合，在波动的市场环境下稳中求进。汇添富基金总经理张晖表示：首先，公司长期坚持一以贯之的投资理念；其次，不断深化垂直一体化的投研体系；最后，全面推进规则化投资，同时打造以人为核心的多策略体系。

华商基金始终将主动管理视为生命线，通过系统化的平台与人才建设以及持续迭代的投研方法论，构筑起支撑长期稳健业绩的根基。华商基金相关人士介绍，近年来，华商基金旗下主动权益类产品保持不错的抗风险能力和超额收益，个中秘诀可以凝练为“守正出奇”。公司依托自身积累，从专业角度出发挖掘经济发展和产业变迁中具备旺盛生命力的公司，以此为投资者创造良好的收益。

早在2013年就推出公募“固收+”产品的景顺长城基金，在该领域有着长期积累。景顺长城基金相关人士透露，“固收+”业务涉及固收部、混合资产部、养老及资配部与股票投资部等多个部门，这让“平台化作战”成为景顺长城“固收+”业务的鲜明底色。公司投研体系则致力于实现全链条的深度覆盖与高频交互，产品策略丰富。

良性循环构建共赢生态

管理规模近40万亿元的公募基金行业，如何定义自己的未来？

“应打造一个基金公司与基民长期共赢的未来。”多位受访人士表示，行业竞争格局，正从单纯的规模竞争转向体系、效率和持有体验的竞争。

“资管行业要经历从‘卖产品’到‘提供解决方案’的深刻转型。”张晖表示：丰富的解决方案，是深化与客户“信任连接”的重要抓手；专业与用心，是持续与客户建立深度连接的根本。“无论面向机构端客户还是零售端客户，我们要求每一位同事都争当专家顾问，深度挖掘客户真实的风险偏好和投资目标。唯有如此，才能精准匹配并提供定制化解决方案，让每一次托付都建立在专业与信任之上。”张晖说。

在南方基金看来，公募基金高质量发展，从来不是“单点突破”的短期行为，而是“体系支撑，长期深耕”的系统工程。“我们致力于持续提升投研团队的归属感，充分激发投研人员的工作主动性与长期专注力，推广深耕产业研究的优秀实践，实现管理模式从‘打造明星基金经理’向‘团队制’的转变。在投资人员考核体系中，我们坚持以基金投资收益、客户实际盈利为导向，强化长周期考核机制，提升为客户创造持续稳健价值的能力。同时，我们通过提高中长期业绩考核权重，从根源上避免短期投机行为。我们坚信，投研一体化是能力内核，平台化是效率引擎，机制化是方向保障。三者环环相扣、层层递进，共同构成行业践行长期主义的‘铁三角’。”南方基金相关人士说。

银华基金总经理王立新表示，未来的投资模式将是“人类+AI”：人类负责提出假设、思考宏观逻辑和定义问题；AI负责验证假设、处理海量数据和执行指令。此外，“智能投顾”要给客户提供千人千面的个性化解决方案。“展望未来，我们要从‘规模驱动’转变为‘能力驱动’‘创新驱动’，在ETF、养老金、多资产配置等领域建立护城河。”王立新说。

“用体系战胜个体能力边界，用生态连接投研与客户，用全球化视野应对高度联动的市场。”朱熠表示，“华夏基金的目标，是从中国的资产管理专家，发展为全球资产配置专家。”

百亿级私募：一场投资者信任的再平衡

◎记者 马嘉悦

私募排排网数据显示，截至2026年7月末，百亿级证券类私募数量突破150家，再度刷新历史纪录。其中，7月新增17家，主观私募成为“主力军”。

这背后，是一场投资者信任的“再平衡”。业内人士透露，2021年以来，量化私募凭借稳定的超额收益“吸金又吸睛”，而受多重因素影响不少百亿级主观私募净值大幅调整，管理规模快速收缩。如今，多家经历周期“洗礼”的主观私募，不仅在产业研究上持续深耕，还加强了人才队伍建设，在赚钱效应中修复与投资者的“情感账户”。

“百亿级私募阵营结构再平衡，不只是市场行情演绎的结果，更深层次的变化在于，不少私募管理人的团队、理念和风险意识正在重塑。”一位渠道人士表示，投资者正在用真金白银校准行业的“头部标尺”。

结构再平衡：量化私募不再“独舞”

私募排排网数据显示，截至7月末，百亿级证券类私募数量达155家，首次突破150家，其中有17家为当月新增。

值得注意的是，7月规模突破百亿元的17家私募中，主观私募达13家，量化私募为1家，剩余3家为混合策略（主观+量化）私募。

这与上半年量化机构主导百亿级私募数量增长形成鲜明对比。

上半年，新增百亿级私募数量达35家，其中量化私募逾20家，主观私募占比不足20%。据第三方平台统计，上半年，股票策略私募基金新备案数量为5164只，其中指数增强产品达1947只，占股票策略备案数量的37.7%，同比增长67.7%。

此外，2025年7月，百亿级量化私募数量首度超过百亿级主观私募，此后持续领先。但经过今年7月的变化后，百亿级阵营中主观私募与量化私募再度呈现分庭抗礼之势。

身处私募基金发行一线的人士，对相关变化更是感同身受。

“上半年几乎只有量化私募进行新发，但进入下半年主观私募开始活跃了。”沪上一家私募市场部负责人介绍，“今年以来量化私募超额收益不尽如人意，与此同时不少主观私募表现亮眼，投资者也关注到了业绩差异。”

信任再平衡：主观私募3年蜕变

谈及主观私募重回投资人视野，不少业内人士将其归因为对科技行情的把握。

“主观私募对于产业的把握相对精准，因此在上半年科技股一枝独秀的行情下，业绩快速修复。”一家券商渠道人士表示。

融智投资FOF基金经理李春瑜表示，上半年部分主观私募表现亮眼，净值上涨带来了“业绩提升—资金申购—规模扩张”的正向循环。

一直以来，主观私募的持仓较量化私募更为集中，因此在结构性行情下往往更具优势。不过，在业内人士看来，过往3年不少主观私募在投研团队建设、投资理念上的重塑才是关键，结构性行情只是催化剂。

章林（化名）是2021年颇具知名度的百亿级主观私募创始人，但因在新能源领域布局激进，该产品规模一度收缩至50亿元左右。

“在市场走强、规模扩张、业绩亮眼的时候，人容易沉迷于选到优质标的的满足感，仿佛标的足够好，投资结果就一定会好。但事实并非如此，行业景气度和产业趋势往往决定了个股行情究竟能走多远。”章林坦言：近年来，公司一方面加大了对时代发展主线、产业方向和景气级别的研究判断；另一方面，持续扩充投研团队，吸纳了一批优秀的研究员和基金经理，让公司摆脱过度依赖个人能力的情况。

在章林看来，今年以来的亮眼业绩和规模扩张，是过去3年公司投研和理念重塑的成果。

沪上一家今年以来重回百亿级梯队的私募相关人士表示，过去3年公司持续招募研究员和新锐基金经理，深挖具备成长空间的景气赛道，才能在这轮科技浪潮中“赚到钱”。

风险再平衡：敬畏周期方能长久

透支的终究要还回去，错杀的必然会在周期轮动中证明价值。经历了市场周期考验，主观私募和量化私募都对风险多了一份敬畏。

主观私募方面，在科技板块调整时进行了组合优化。

北京地区一家主观私募称：“7月以来的市场调整远超公司预期。我们迅速降低了AI硬件资产仓位，并择机加仓了基本面较好或估值较低的板块，均衡组合配置。”

上海地区一家主观私募表示：“6月，我们结合板块估值和市场热度变化对组合进行了适度优化，降低了部分短期涨幅较大的标的配置比例，并适度增配锂电储能、创新药等领域基本面扎实、估值相对合理的标的。”

量化私募方面，部分机构在上半年发行火热阶段进行了限购，涵盖指数增强、市场中性、量化选股等策略。北京一家百亿级量化私募甚至在6月中旬进行了全系列产品封盘。

“做生意不是比谁赚得多，要看谁活得长。”电视剧《繁花》中有这样一句台词。从“量化独舞”到“主观回暖”，百亿级私募阵营的结构之变，背后是一个朴素逻辑：没有一种策略能永远称王，也没有一种信任会永远冰封，真正的赢家是那些敬畏周期、走得更远的人。

走差异化“出海”路径 资管机构抢筹港股基石投资

◎记者 何漪

今年以来，广发基金及广发国际资管、博时基金（国际）、淡水泉（香港）、大成基金及大成国际资管等中资资管机构全面发力港股IPO国际配售，以基石投资者身份与全球资本同场竞技，参与新经济、硬科技等优质企业发展，提升资管行业的全球竞争力。

抢筹基石投资者席位

今年以来，港股IPO持续火热，逾百家公司登陆港交所，募集资金总额超过2100亿港元。

中资资管机构从往年零星小额参与港股IPO国际配售，到如今批量拿下港股基石投资者席位，已成为市场不可忽视的力量。“公司近年来引入不少优秀人才，以充实国际投资板块。当前，我们主攻港股IPO国际配售。只要有合适的项目，公司就会安排人手，与企业、投行洽谈沟通，争取投资额度。”华南地区一家资管机构相关人士说。

据统计，截至7月31日：今年以来广发基金及广发国际资管参与25家港股IPO公司国际配售，认购总金额达23.28亿港元；高瓴旗下私募证券机构HHLR Advisors参与18家港股IPO公司国际配售，认购总金额达64.96亿港元；博时基金（国际）参与5家港股IPO公司国际配售，认购总金额近8亿港元。今年以来的港股IPO基石投资者名单中，还有富国基金及富国资产管理（香港）、大成基金及大成国际等，认购金额均超过3亿港元。

新经济、硬科技领域成为中资资管机构的重点布局方向，中际旭创H股、胜宏科技H股、智谱、瑞博生物-B、礼邦医药-B等均获得中资资管机构青睐。

“我们会选择确定性较高的项目，积极争取基石投资者份额。”大成国际相关人士表示，今年以来公司主要参与两类港股IPO国际配售：一是A股稀缺标的，如18A创新药企业；二是A股公司启动港股IPO。

差异化优势明显

企业与投行在选择基石投资者时，已建立严格的准入体系。具备长期资金属性且拥有综合资源优势的头部资管机构，更容易获选，进而与优质企业、主流投行形成长期、稳定的战略合作关系。

据悉，市场对基石投资者的审核涉及硬性资质与软性实力两大维度：在硬性资质层面，企业、投行不仅要求相关机构具备充足的资金体量，还会穿透核查出资人结构、逐条核验基金合同条款，从源头筛选出具备长期配置理念、运作规范的合规资金；在软性实力方面，企业、投行会与有意向的相关机构进行一对一深度沟通，考察对企业经营、行业发展的专业认知能力。

受访人士普遍认为，中资资管机构跻身港股IPO基石投资者名单，意味着中国资管行业的专业能力逐步获得全球市场认可，国际影响力得到大幅提升。

与海外资管机构相比，中资机构拥有独特的优势。他们对科创企业技术路线、产业链上下游、政策环境的理解更为透彻，能够精准识别全球资本难以覆盖的细分赛道龙头。同时，他们依托庞大的产业资源，可为“出海”上市公司对接供应链、产业客户及政策资源，助力企业打通境内外双向发展通道。

“过去1年中，越来越多企业认可我们的研究体系和专业能力，也逐渐认识到，公司参与港股IPO基石投资，并非关注短期交易机会，而是希望基于对企业长期价值的理解，成为企业国际化发展过程中的长期资本伙伴，与企业共同分享成长带来的价值。”一家中资资管机构人士表示。

加速推进国际化发展

如今，中资资管机构完善投资打法与合规体系，参与港股IPO国际配售，全球影响力持续提升。不过，与全球金融巨头相比，中资资管机构在投研覆盖、渠道资源等方面的能力有待提升。

“不少全球企业从初创到发展，全程由境外金融机构扶持。双方绑定很深，中资资管机构难以参与这类企业的投资。”一位业内人士表示，其所在机构参与了SpaceX等美股IPO配售，由于缺乏议价权，最终仅获得很小的份额。

华南地区一家资管机构相关人士表示，近年来，中资资管机构境外子公司快速成长，持续补充优秀人才、完善匹配境外市场的合规体系，团队能力实现较大提升，但仍难以覆盖庞大的境外市场需求，“要构建自身核心优势，才能与境外机构开展实质性合作”。

“在监管层大力支持资管机构全球化布局的背景下，中资资管机构不断强化自身能力建设，有望以更早期的方式接触到境外有潜力的企业，争取成为优质企业的长期伙伴。”上述业内人士说。