

数字经济势头正劲 “新基建”领域率先受益

本报记者 易妍君 广州报道

伴随技术创新日新月异,数字经济为经济社会持续健康发展提供了强大动力,并成为当下产业革命的核心力量。

工业和信息化部信息技术发展司副司长王建伟不久前在接受媒体采访时表示,数字经济已成为推动经济高质量发展的关键力量。《“十四五”数字经济发展规

多管齐下推动数字经济

除了国际合作不断加深,在国内,推动各个产业数字化转型已成各方共识。

《规划》指出,数字经济是继农业经济、工业经济之后的主要经济形态,是以数据资源为关键要素,以现代信息网络为主要载体,以信息通信技术融合应用、全要素数字化转型为重要推动力,促进公平与效率更加统一的新经济形态。

“十四五”时期,我国数字经济转向深化应用、规范发展、普惠共享的新阶段。

商务部网站日前发布消息称,2022年8月18日,根据《数字经济伙伴关系协定》(DEPA)联合委员会的决定,中国加入DEPA工作组正式成立,全面推进中国加入DEPA的谈判。DEPA由新西兰、新加坡、智利于2019年5月发起,2020年6月签署,是全球首份数字经济区域协定。

就DEPA成员国决定中国加入工作组有关情况答记者问时,商务部新闻发言人表示,中国是全球第二大数字经济体,正在加快数字化发展,建设数字中国,稳步拓展规则、规制、管理、标准等制度型开放。他还谈道,中国加入DEPA,有利于推动数字贸易领域扩大开放,与成员建立起规则相通、标准相容的一体化数字贸易市场,有利于扩展与各国在新兴数字领域的互利合作,为企业带来数字产业合作商机,促进各方数字经济发展。

划》(以下简称“《规划》”)提出,数字经济核心产业增加值占国内生产总值(GDP)比重需从2020年的7.8%提高到2025年的10%。如果“十四五”期间GDP增长预设年均5%,数字经济核心产业产值需达到年均增长10.4%,为GDP整体增速的2倍以上。

数字经济产业发展壮大过程中,蕴藏着新的投资机会。创金合信数字经济基金经理王浩冰在

中国积极推动加入进程,也将增强DEPA作为更广泛国际数字经济规则的影响力。

除了国际合作不断加深,在国内,推动各个产业数字化转型已成各方共识。8月17日,工信部、财政部联合发布《关于开展财政支持中小企业数字化转型试点工作的通知》,部署开展财政支持中小企业数字化转型试点工作。此外,7月底,长三角一体化示范区执委会会同相关部门联合印发《关于在长三角生态绿色一体化发展示范区加快数字经济发展推进先行先试的若干举措》,从积极推进新型信息基础设施一体化建设、加快推动数字产业化等5个方面推出20条举措,意在以应用场景牵引技术创新,培育数字经济新技术、新业态和新模式,打造数字化转型发展先行区。

值得注意的是,在我国数字经济产业快速发展的过程中,有两类公司成为受益者。“一类是为传统行业提供数字化改造解决方案的科技企业,例如从事工业软件、行业信息化软件开发的;另一类是传统行业中积极进行数字化转型的企业,它们运用数字化技术实现产出增加和效率提升,借助数字化浪潮的机遇在行业内提升自身的竞争优势。”王浩冰指出。

上述公募基金人士则谈道,说到数字经济,大家的第一反应可能会联想到互联网公司,但实际上,数字经济的内涵非常广泛,并且仍在不断延伸,例如汽车智能化,通过搭载先进传感器、运用人工智能等新技术,使汽车具有

接受《中国经营报》记者采访时指出,数字经济是一个比较宽泛的概念,涵盖了随着数字化程度加深,对各行各业带来的变化,主要包括两个方向:数字产业化和产业数字化。在投资时,他建议,“(可以)沿着这两个方向,寻找为传统行业提供数字化改造解决方案的科技企业以及积极进行数字化转型的传统企业。”

“十四五”数字经济发展主要指标			
指标	2020年	2025年	属性
数字经济核心产业增加值占GDP比重(%)	7.8	10	预期性
IPv6活跃用户数(亿户)	4.6	8	预期性
千兆宽带用户数(万户)	640	6000	预期性
软件和信息技术服务业规模(万亿元)	8.16	14	预期性
工业互联网平台应用普及率(%)	14.7	45	预期性
全国网上零售额(万亿元)	11.76	17	预期性
电子商务交易规模(万亿元)	37.21	46	预期性
在线政务服务实名用户规模(亿)	4	8	预期性

数据来源:《“十四五”数字经济发展规划》

辅助驾驶功能;新一代数字媒体AR/VR将为消费者带来更好的信息消费体验;工业机器人和医疗机器人,为生产效率、服务质量的提升发挥了巨大作用。

中信建投研究所发布的研报指出,对中国而言,数字经济既能为经济增长提供新动能,又有利于传统产业的转型升级。新冠肺炎疫情冲击之后,中国传统经济增长面临诸多挑战,伴随新一轮信息技术创新及新型基础设施投资,数字经济有望成为新的增长点。“参考发达国家,假设2025年中国数字经济占GDP比重逐步提升到40%—50%左右,则保守估算2025年中国数字经济规模将超60万亿元。”

具体到投资机遇,中信建投研究所发布的研报认为,数字经济“新基建”领域将首先受益,未来数字经济的应用将与传统行业深度融合,改变生产方式及生活方式,汽车行业、能源行业、高端制造、军工行业、金融行业及现代生活服务行业均将迎来“新业态”,产业链结构和估值体系也将迎来“重塑”。

展望未来,上述中信建投研报预计,2020—2030年,数字经济将迎来五大趋势:第一,全产业从信息化、网络化走向数字化、智能化;第二,投资重点从新基金走向新应用;第三,产业链价值从“终端”走向“云端”;第四,应用重点从To C走向To B;第五,供应链从“效率”优先走向“安全”优先。

前述公募基金人士判断,汽车智能化、半导体国产替代、新兴科技消费品(智能家电、AR/VR、机器人等)将是未来3—5年数字经济最主要的投资机会。在风险防范方面,投资者需要规避两种情况:一是技术无法有效落地(目前部分人工智能公司已陷入此种困境);二是技术壁垒不高而导致扩散太快,竞争格局快速恶化。

从两大方向挖掘投资机会

具体来看,数字经济涵盖了“数字产业化和产业数字化”两大方向。

在数字经济浪潮下,二级市场也涌现出新的投资机会。根据Wind数据,截至8月23日,全市场共有19只数字经济主题基金(基金名称中含有“数字经济”)。其中,近一年业绩表现最好的为创金合信数字经济A,其最近一年的回报率达到20.29%;而在今年年内成立的银华数字经济A、西藏东财数字经济优选A,其自成立以来的收益率则分别达到13.07%和12.62%。

具体来看,数字经济涵盖了“数字产业化和产业数字化”两大方向。王浩冰解释,数字产业化是数字经济的基础部分,主要指信息产业,包括电子、通信、互联网、软件等,也就是TMT科技行业构成了数字经济的基础。通过科技的进步,我们才有可能把数字化推广到其他行业。而产业数字化,主要是指数字技术跟传统行业的融合,数字技术在传统产业上的应用,会给传统产业带来产出的增加和效率的提升,各行各业借此实现转型升级,投资者可以获得更好的回报。

景顺长城国际投资部基金经理周寒颖则谈道,数字产业化包括基础层、技术层、应用层。基础层代表底层数字基建,通信技术、芯片、传感器不断迭代升级;技术层代表软件技术发展,机器学习、AI、计算机视觉实现云端多方协同;应用层代表广阔下游场景,智能驾驶、互联网、数字能源、AR/VR催生新的商业模式。产业数字化则可以赋能千行百业,降低成本,科学管理,提升生产效率,激发企业潜在效益。

至于投资机会的把握,王浩冰主要“沿着数字产业化和产业数字化两条主线,寻找为传统行业提供数字化改造解决方案的科技企业以及积极进行数字化转型的传统企业,当然,最终落脚点还是选择具有较高投资性价比的公司”。

联储证券肖盼:深耕ESG投资 布局差异化细分赛道

本报记者 崔文静 夏欣 北京报道

当今世界处于百年未有之大变局,可持续发展问题的重要性和紧迫性更加突出。中国从2020年提出“双碳”目标,到1+N政策体系推出,以及ESG(环境、社会和公司治理)投资在中国的蓬勃发展,都表明中国金融体系正在从顶层设计到投资实践全面拥抱ESG。

联储证券资产管理分公司总经理肖盼告诉《中国经营报》记者,近几年全球ESG相关资管产品规模逆势增长,每年增长率超过10%,远超资产管理行业6%左右的平均增速。

肖盼看好ESG投资在中国的发展,将ESG视作前景广阔的投资赛道和中小券商弯道超车的机遇所在,并带领团队聚焦宏观固收及大类资产配置,探索中国ESG投资的本土化实践。

她认为,面对资产管理市场的新形势、新格局,券商资产管理业务要在不确定性中寻找确定的方向,要从根本上转变经营理念和价值观,摒弃投机主义,将ESG可持续理念融入资产管理公司的日常经营与投资决策。同时,要以客户需求为导向,深耕细分市场,提供差异化产品定制服务。重视产业生态链价值,在充分发挥自身长板优势基础上,与产业链伙伴开放协同、互利共赢。追求可持续经营的过程,也是对ESG长期主义和利益相关者管理核心内涵的践行。

聚焦ESG投资细分领域

《中国经营报》:如何看待ESG投资在中国的发展前景?

肖盼:中国的ESG投资机会迎来快速的战略发展机遇,无论是从全球趋势、市场空间还是国家战略布局来看,ESG投资在中国有着巨大发展潜力。

第一,从全球趋势来看。近年来新冠肺炎疫情反复、极端天气频发,应对气候变化、追求可持续发展在国际社会已经形成共识。从资产管理市场来看,全球规模排名前十的资管机构早已全部签署了PRI负责任投资原则,ESG相关产品规模超过全球总资管规模的三分之一,可见在投资管理过程中引入ESG理念已经成为全球资管的主流趋势。

第二,从国内市场空间来看。在融资端,要实现“双碳”目标,中国在清洁能源、科技创新、碳中和、循环经济等领域存在百万亿级别的巨

提升券商资管抗周期能力

《中国经营报》:聚焦ESG投资是券商资管发展的新路径。在新格局之下,券商资管如何提升抗周期能力,实现可持续经营?

肖盼:首先要有经营理念和价值观的转变,要秉持长期价值主义追求企业的可持续增长,为企业树立可持续发展的价值观。然后才会有系列的制度设计。对此,我们认为可以从四大理念之变出发。

第一,摒弃投机主义,将ESG可持续理念融入资产管理公司的经营管理与投资决策。

资产管理机构作为连接资产端和投资者的桥梁,既要抓住“双碳”目标带来的历史性投资机遇并规避潜在搁浅资产的风险,也有义

务在大融资需求;在投资端,尽管2021年以来中国ESG投资迎来爆发式增长,包括公募基金、银行理财、券商资管、信托、私募基金等在内的ESG相关产品规模已经达到5000亿元左右,但相较于国内高达120万亿元的资管市场,ESG相关产品占比不足1%,存在较大提升空间。

第三,从政策导向看,国家层面正在陆续出台ESG相关政策,银保监会、证监会正在推动金融机构发展绿色业务,社保基金、养老基金等的投资管理人也积极进行ESG投资。在相关政策和舆论的推动下,无论是金融机构、企业还是个人的ESG投资热情都将随之升温。

第四,从国家战略布局来看,新能源革命势不可挡,ESG投资是顺应大势的方向。一方面,当下,全球已经进入能源迭代的新周期,未来的世界能源体系或将由第二次工业革命以来的化石能源为主导逐渐转

变为以新能源为主导。由于中国石油、煤炭等主要化石能源大多依赖进口,我国若想实现能源体系的相对独立、占据优势地位,势必大力推动新能源革命。如今,中国和欧洲均走在新能源革命前沿,即是本身的战略需求所致。另一方面,目前全球正面临长债务周期压力,新能源产业链的发展将成为拉动中国经济的新增长点。

《中国经营报》:目前国内ESG相关产品以权益投资为主,你们为何选择在ESG固收和固收+产品方面进行布局?

肖盼:目前国内权益类的ESG产品相对较多,ESG固收产品非常稀少。主要原因是债券发行主体多为非上市公司,信息披露较少,叠加中国的信用债品种如城投债等具备较强的中国特色,缺乏现成的分析模型借鉴。2019年,我们关注到全球领先的资产管理机构

变为以新能源为主导。由于中国石油、煤炭等主要化石能源大多依赖进口,我国若想实现能源体系的相对独立、占据优势地位,势必大力推动新能源革命。如今,中国和欧洲均走在新能源革命前沿,即是本身的战略需求所致。另一方面,目前全球正面临长债务周期压力,新能源产业链的发展将成为拉动中国经济的新增长点。

《中国经营报》:目前国内ESG相关产品以权益投资为主,你们为何选择在ESG固收和固收+产品方面进行布局?

肖盼:目前国内权益类的ESG产品相对较多,ESG固收产品非常稀少。主要原因是债券发行主体多为非上市公司,信息披露较少,叠加中国的信用债品种如城投债等具备较强的中国特色,缺乏现成的分析模型借鉴。2019年,我们关注到全球领先的资产管理机构

体验感。这要求我们改变组织规划的思考顺序,从过往的战略规划——组织架构——业务流程——产品创设——渠道销售,转变为先定义客户需求——规划资源与要素——建立配套机制与系统数据支持——落实到组织形式——构建业务模式和投资策略——创设产品。

从标准化的产品到营销,转化为先定位客户需求再定制差异化产品的模式,整个资产管理的运营模式,包括产品设计、投资策略制定、营销模式、运营模式都要进行相应的调整。从产品导向到客户需求导向的转变,并不是不重视产品了,而是更加强调产品的创设从客户需求出发,提升资管产品研发



联储证券资产管理分公司总经理肖盼

ESG投资逐渐主流化的趋势,以及国内对可持续发展的顶层设计的政策风向,开始布局对国内固收产品ESG投资策略的本土化研发,以填补市场空白。

我们将联储资管的战略目标设置为:聚焦宏观固收及大类资产配置,成为可持续投资领域的行业细分龙头。

“聚焦”是指我们围绕三大核心产品体系进行人才和投研资源配置。即以利率、高等级信用交易策

略和利率衍生品策略为特色的短期固收产品系列;以ESG整合固收投资和全球场外衍生品收益增强为特色的ESG整合固收+产品系列;探索建立以联储投研运营一体化系统为支撑的定制运营服务产品。

集中资源将宏观固收及大类资产配置的禀赋优势发挥到极致,形成长板优势,全球筛选符合经济周期的优秀底层资产,与产业链优势互补。

再将自身禀赋优势与中国ESG投资发展的历史机遇相结合,强调产品对环境、社会、公司治理产生持续的正向影响力,布局可持续投资的差异化细分赛道,顺应宏观大势,才有可能突出重围实现弯道超车。

我们在固收ESG整合投资体系搭建、中国城投债ESG整合评估数据库建设和ESG资管产品研发等方面做了一系列开创性的实践努力。

和差异化定制能力。而定制化差异化的产品研发与创设能力正是券商资管相对于公募基金、银行理财的一大优势。

第三,从关注广义市场到关注细分市场。

资产管理市场客户需求差异较大,需求细分度较高,广义市场的普惠产品无法满足投资者的差异化投资需求,需要我们针对特定的客户群和需求集合划分并定位细分市场。

第四,从专注自身到关注产业链生态,参与生态链建设并与要素资源协同发展。

“生态”是数智化商业的核心概念,一个商业生态就是一个协同

网络。要抓住大资产管理时代的机遇,就要从专注自身转向关注产业链生态,过往大家只专注企业自身,用木桶理论填补自身短板,比如很多资产管理机构股票、债券、商品、衍生品投资各条线都要布局,但是各项专业特色都不突出。我们的思路是要充分发挥自身的禀赋优势和长板效应,把自身擅长的投资发挥到极致,其余部分通过筛选产业链上的其他机构并与合作,优势互补,努力构建开放协同、利他取势、共生共赢的产业链生态。细分市场定位和产业链定位,体现的是券商资管机构的赛道选择,选对长坡厚

雪的赛道并持续深耕才能实现可持续经营。