

# 数智化提速 数字人民币“突进”供应链金融

本报记者 郑瑜 北京报道

数智化正在成为实体经济高质量发展的重要引擎。

“在传统供应链金融模式

下,终端交易的真实性验证成本高且不易,这导致难以有效防范操作风险与欺诈风险。尤其在一些数字化程度不高的中小微企业融资过程

中,这些问题尤为突出,成为许多中小微企业出现融资难、融资贵以及资金周转效率低问题的根源之一。”一位供应链人士向《中国经营报》

记者表示。

《2023 供应链金融科技发展洞察白皮书》指出,与上游融资相比,供应链下游融资的可获得性较低,融资痛点更为

突出。

然而,如今通过产业互联网布局、产业数字生态连接,以及运用大数据、区块链、人工智能、物联网等先进技术手

段,已经有了新的变革。这些技术不仅帮助了融资过程中风险的管理与评估,还大大提高了下游中小微企业普惠金融服务的可获得性。

## 供应链金融+智能合约提质增效

在应收账款保理业务上加载智能合约正是供应链金融探索的成果之一。

数字人民币是由中国人民银行发行的数字形式的法定货币,由指定运营机构参与运营并向公众兑换,具有支付即结算、可加载智能合约等特性。

央行数字货币研究所所长穆长春在谈及数字人民币智能合约开放生态的设计理念时表示:“数字人民币的顶层设计中,通过加载不影响货币功能的智能合约,实现了数字人民币的可编程性,使数字人民币在确保安全与合规的前提下,可以根据交易各方商定的条件、规则进行自动支付交易。作为数字形式的法定货币,数字人民币在建立支撑智能合约应用的生态方面有一定的优势。”

在应收账款保理业务上加载智能合约正是供应链金融探索的成果之一。

“在我们尝试过数字人民币+智能合约在公益、奖学金等一系列领域的落地应用后,我们发觉同样的技术能力也可以运用到供应链金融。”供应链科技平台盛业(6069.HK)首席战略官原野表示,较传统贷款以“受托支付”方式控制资金定向使用的模式不同,智能合约具有公开透明、不可篡改、自动执行的特点。数字人民币保理融资款在发放前已通过写入的智能合约,约定了该笔资金的流向、使用对象、使用比例等规则。资金发放后,客户仅能按智能合约的规则使用,如果超出

该规则将不能使用该笔保理融资款,从而确保资金用途的真实性。

“当前,我们采用中国农业银行深圳市分行研发的‘对公红包’产品,在保理融资款上加载智能合约,以事先约定的规则,自动实现贷款资金的定向使用,以数字人民币的形式向客户发放供应链保理融资款,以保证这笔贷款能够被精准地用于支付上游供应商的货款。”原野告诉记者。

除此之外,数字人民币大额资金交易无时间限制、全流程可追溯交易记录的优势,对交易行为进行有效监控,能有效控制资金的投放方向、投放对象、投放时间、投放进度等各项因素。“这样在投放的时候可以更加高效并提升客户体验,例如我们在下班后、周末或节假日期间也给需要用款的客户正常反馈,保障客户需求。”原野补充道。

长期以来,橡塑行业一直被认为是传统行业,其数字化程度相对较低。然而,随着数字人民币作为一种新型数字金融基础设施的出现,由于其易用、便捷的特性,使用门槛非常低。在此之前,供应链金融业务中存在一个问题,即一些客户没有开立指定银行账户,特别是在三、四线城市,由于银行网点不足,跨地区开户的操作成本高、效率低。

如今,一家塑料包装企业负责人提到:“借助基于京东科技联合中国工商银行推出的‘数字人民币可

2018~2027年中国供应链金融行业余额规模



数据来源:艾瑞咨询

编程供应链金融全链路解决方案’,橡塑行业的下游客户能够享受到更为便捷的金融服务。融资效率提升了十倍以上,运营成本也得到大幅降低。”

据悉,结合数字人民币支付即结算、可编程性等特点,京东供应链金融科技平台与工商银行数字人民币智能存管产品进行有机结合,使得全国各地更多像前述塑料公司一样的产业链下游中小微企业,不必到线下临柜办理相关业务,可以在线远程开立数字人民币对公钱包申请和智能合约子钱包。通过智能合约的方式,方案可约定指定的放款要素信息、借款周期及息费预设、基于指定的贸易订单状态或物流状态来匹配资金、财务、税务等核心节点处理逻辑等,所有的执行都自动写入,与资金的收付行为互相控制,形成智能的受控模式,全流程不需人工干预。

京东科技相关人士表示,数字人民币具有多方面的优势,能够解

决供应链金融业务中的身份核验、风险识别、信用担保等问题,增强了产业链核心企业与上下游及金融机构之间的信任,减少了对核心企业的担保依赖,有助于解决中小微企业融资难、融资贵的问题。此外,数字人民币的支付即结算特点,使资金到账实时快速,提高了中小微企业的资金周转效率,降低了财务管理成本。数字人民币以广义账户体系为基础,支持银行账户松耦合,中小微企业无须到银行柜台开立结算账户,可以线上开立数字人民币对公钱包,减少了跨区域、跨银行开户成本,提高了融资效率,便利了更广泛的中小微企业。最重要的是,数字人民币具有可编程性,可以实现智能合约高级功能,为供应链金融业务的创新提供了更多可能性。例如,在智能合约中约定资金的放款要素信息、贸易对手方信息、借还款周期及息费标准等,实现自动化执行和受控模式。

## 多种技术应用共同作用畅通堵点

中小微企业需要融资,将目光移向了数据资产。

除了引入数字人民币智能合约,其他数字化技术与数据驱动方法也在加速整个供应链金融智能化和数字化转型进程。

有行业人士告诉记者,很长一段时间以来,传统金融机构在支持中小微企业时,偏重主体信用评估,因此在准入环节会设置一系列的条件。中小微企业如果想顺利申请到融资,就需要满足经营年限、业务规模、抵押担保、税收情况等条件。而中小微企业本来就存在规模小、信用低、抵押物少等各种短板,因此难以获得传统金融机构的信用和支持。同时,面对这些中小微企业,传统金融机构也很难快速、准确、低成本地完成资信评估。

虽然各种条件缺失,但是中小微企业也需要融资,在这种困境之下,行业将目光移向了数据资产。

“我们希望帮助中小微企业将真实、合理的交易行为转化为‘数字资产’,通过供应链系统的对接,打通产业数据壁垒和实现产业数据赋能,帮助中小微企业建立自己的数字信用和交易画像。”原野表示。

一家青岛的机电设备商由于未满足银行要求的经营范围、业务规模、抵押担保等资质条件,而且还因为疫情而逾期影响了征信,面临着融资难

题。在这种情况下,他们几乎没有可以选择的金融机构合作伙伴。原野表示:“当他们找到我们时,我们充分利用了他们的交易数据以及为核心企业中真实的真实历史数据,为其提供了供应链融资服务支持。在贷后管理方面,我们通过中国人民银行征信中心动产融资统一登记公示系统智能查询、回款监控和产值跟踪等手段,避免遇到交易欺诈,确保了回款的准时到账,实现了零逾期和零坏账。在我们的支持下,这样的客户也能够快速成长。”

一位拥有央企股东背景的供应链金融平台高层对记者表示,近年来中国供应链金融的快速发展主要归功于数字化技术的应用。他指出,过去供应链融资主要依赖于线下方式,需要通过人工核实贸易背景、了解资信情况,但随着数字化技术的引入,贷前审核和贷后管理都以更真实、更准确的方式展现给了银行。“随着数字化技术的普及,银行业金融机构可以更加便捷地获取供应链各个环节的数据,从而更全面地评估融资对象的信用状况。同时,数字化技术还使得贷后管理变得更加高效,供应链金融可以通过智能系统进行实时的风险监控和资金回款管理,确保贷款的安全和稳定运行。”

# 金租瞄准5万亿设备更新大市场

本报记者 石健 北京报道

老旧农机“退役上新”、工程机械“升级焕新”……近期,随着国务院印发的《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》(以下简称《行动方案》)对外发布,不少行业开始打造租赁设备换新的新场景。与此同时,在强化政策保障方面,《行动方案》还提出,运用再贷款政策工具,引导金融机构加强对设备更新和技术改造的支持。

对此,江苏金融租赁股份有限公司(以下简称“江苏金租”)负责人在接受《中国经营报》记者采访时说:“在大规模设备更新的政策背景下,我们将以此为契机进一步推动行业聚焦主责主业、回归租赁本源、凸显‘融物’特色。尤其是我们将结合产业类别、行业特点等提供定制化方案,使金融创新更好服务科技创新和产业升级,持续提升高质量发展。”

## “以旧换新”潮

春耕时节,江苏徐州沛县的老姜正驾驶着收割机纵横在田间地头。“从筹集资金买收割机犯难,到成功融资购买收割机,没想到农机设备更新还可以用这种方式。”老姜口中的“这种方式”正是他与江苏金租合作的结果。

老姜向记者介绍称,他是一个跨区域种植的农户,农机作业区域遍布大半个中国,包括四川、重庆、河北等多个产粮大省。对于跨区域作业来说,最重要的农机设备就是收割机,但是,经过十几年的发展,老姜的收割机已经存在工艺落后,不适合复杂地势收割作业的情况。为此,他决定引进新的农机设备。这也出现了文中开头的一幕。老姜说:“当时正值粮食抢收环节,时间紧,同时,经费也紧张。”

## 对接金融政策

2024年被商务部确立为“消费促进年”。此外,国家发展改革委有关负责人日前在答记者问时说:“随着高质量发展深入推进,设备更新需求会不断扩大,将是一个年规模5万亿元以上的巨大市场。汽车、家电更新换代也能创造万亿元规模的市场空间。”

对于5万亿元的巨大市场,离不开金融的巨大支持。《行动方案》要求,充分发挥市场配置资源的决定性作用,结合各类设备和消费品更新换代差异化需求,依靠市场提供多样化供给和服务。更好发挥政府作用,加大财税、金融、投资等政策支持力度,打好政策组合拳,引导商家适度让利,形成更新换代

经过经销商的推荐,我联系到了金租公司,公司组织团队开展高效审批,成功融资购买了一台全新的收割机。”在成功购买收割机后,老姜决定再次融资购买“履带式收割机”,实现“一机多用”。

记者在采访中了解到,农业机械化和农机装备是实施乡村振兴战略的重要支撑。近年来,我国农机装备总量持续增长,但受农机产品需求多样、机具作业环境复杂等因素影响,当前存在大量老旧农机“超期服役”、农机单一等问题亟待解决。

江苏金租负责人在接受记者采访时表示,“定制化方案”是公司目前主打的模式之一,而这一模式除了应用在农业领域,道路施工领域也同样适用。

随着公路养护逐渐精细化,对于

养护的设备要求也日渐提高。陕西一家公路养护公司在承接陕西某高速公路项目后,决定“破旧立新”,对传统设备进行更新换代。然而,面对高昂的设备采购成本,公司感到压力倍增。原来,除去正常的设备经销外,公司因为资金有其他项目投资,无法获得短期、灵活的资金支持。为此,公司与江苏金租展开合作,通过分期租赁的方式购得新设备。

该公司负责人说:“金租公司的资金支持,不仅帮助我们通过设备更新迅速占领市场,还帮助我们降低了融资成本。通过融资租赁的方式采购新设备,不仅拓展了道路业务的多元化,也为路政高效施工提供了有力支持。”

在江苏金租负责人看来,公司积极响应政策号召,立足租赁禀赋

优势,紧抓工程机械与农业机械两大主线,为中小微企业、农户设备更新、扩大生产、资金周转等需求提供专业的金融支持,打通“设备更新”资金堵点,推进设备更新、产业转型升级和新质生产力发展。申万宏源研报显示,2024年,设备更新和消费品以旧换新B端C端齐头并进,且重心在于向绿色节能、数字智能方向升级,是设备“从有到好”的换代和高质量发展下形成新质生产力的重要一环。

记者注意到,此次大规模设备更新涉及的行业多、范围广、时间长、力度大。《行动方案》围绕实施设备更新行动的多元化,也为路政高效施工提供了有力支持。在江苏金租负责人看来,公司积极响应政策号召,立足租赁禀赋优势,紧抓工程机械与农业机械两大主线,为中小微企业、农户设备更新、扩大生产、资金周转等需求提供专业的金融支持,打通“设备更新”资金堵点,推进设备更新、产业转型升级和新质生产力发展。申万宏源研报显示,2024年,设备更新和消费品以旧换新B端C端齐头并进,且重心在于向绿色节能、数字智能方向升级,是设备“从有到好”的换代和高质量发展下形成新质生产力的重要一环。

该负责人也认为:“作为一项长期性系统性工程,实现大规模设备更新以及消费品以旧换新,需要政府、企业、金融机构协同推进、精准施策,金融机构在其中应积极发挥桥梁与纽带作用。”

记者注意到,江苏一家金租公司已经成功发行了首单非银机构小微金融债券,所募集资金目前已重点投向了在设备更新、技术改造、绿色转型等方面有中长期资金需求的企业。对此,有业内人士分析认为,该类债券所募集资金可以用于支持小微和普惠业务租赁项目投资,服务专精特新“小巨人”企业、制造业单项冠军企业及相关下游客户等,对于设备更新起到一定

旧农业机械更新及提升教育文旅医疗设备水平。到2027年,工业、农业、建筑、交通、教育、文旅、医疗等领域设备投资规模较2023年增长25%以上。

除了上述两个应用场景,医疗设备也是《行动方案》中明确提到的品类。一直以来,不少医疗机构存在购置医疗设备经费紧张的情况,此次明确医疗设备租赁将有力缓解上述压力,同时也为金租公司明确了新的业务场景。

不过,在采访中,亦有业内人士告诉记者,不同于飞机、船舶等大项目租赁,设备租赁因个体价值低、设备种类繁多等因素,展业后期的违约风险也较高,对此,金租公司在开展相关业务的同时,还要关注租赁风险。

的积极作用。

在江苏金租负责人看来,金租是经济主体的重要融资渠道,在推动制造业企业技术改造、设备更新、带动产业升级、缓解市场主体资金压力等方面具有重要作用。“在大规模设备更新的政策背景下,金租公司应该进一步推动行业聚焦主责主业、回归租赁本源、凸显‘融物’特色。同时,积极响应国家政策,聚焦服务传统产业改造升级、战略性新兴产业和先进制造业,做精租赁物细分市场,结合产业类别、行业特点等提供定制化方案,使金融创新更好服务科技创新和产业升级,持续提升高质量发展。”

上接 B7

在直播电商繁荣和同业公司利好“刺激”下,线上消费信贷赛道上永远不缺后来者。3月21日,快手通过其关联公司收购广州欢聚小贷100%股权获得网络小贷牌照,正式入局信

贷业务。根据快手2023年财报,其全年电商GMV规模已经超过1.18万亿元。快手相关高管曾在2023年公开披露:快手App上每周看财经相关内容用户高达1.6亿次,其金融

广告转化率是一般用户的19倍。

不过也需要看到,由于消费信贷的业务特性决定了这种先发优势容易形成壁垒,一个用户可能会使用到很多App,但用户的授信是

有上限的,太晚进场可能要面临较突出的共债问题。据记者了解,部分地方城商行依靠互联网平台快速做大,但去年个人消费贷公开不良率已经超过5%,此外也有民营

银行仍采取完全不兜底的模式来躺平赚利差。

曾在银行和金融科技公司任职的资深业内观察者潘晓俊向记者表示,比较提倡的是互联网平台

贷款和自营消费贷两条腿走路,短期赚钱兼顾中长期发展。考虑到金融本身就是经营风险的业务,如果停止发展和投放,后面追上来的不良肯定更可怕。