



# 活水润实



## 供应链金融“破茧”： 告别确权依赖 推动产业发展

文/郑瑜

2025年，中国供应链金融领域迎来了具有里程碑意义的顶层设计。

年初，由中国人民银行、金融监督管理总局等部委联合发布的《关于规范供应链金融业务引导供应链信息服务机构更好服务中小企业融资有关事宜的通知》(以下简称“77号文”)正式落地。

这份文件基于对过去几年供应链金融实践的系统性总结，向行业释放了一个明确信号：供应链金融必须告别“核心企业信用依赖”，转向以“数据与物”为核心的信用新范式。

当前，供应链金融正在告别简单的融资工具，通过切换发展模式，探索成为提升产业链韧性的核心动力。在市场人士看来，随着金融活水绕过“确权”阻碍，精准滴灌至供应链最末端的中小企业，中国实体经济的“毛细血管”有望被加速打通。

### 破局“确权难”：从“主体信用”转向“物的信用”

根据中国国际贸易促进委员会发布的《全球供应链促进报告(2024)》，2023年，我国供应链金融行业规模约为41.3万亿元，同比增长11.9%，近5年平均复合增长率为20.88%，呈现蓬勃发展态势。

尽管市场体量庞大，但传统模式下的融资渗透率依然不均。亿欧智库数据显示，预计到2025年，中国供应链金融市场中的金融科技渗透率将达到37.4%。这意味着，仍有大量中小企业的融资需求未能被传统的、依赖核心企业确权的模式所覆盖。

长期以来，中小企业融资的“生死门”往往掌握在核心企业手中。如果核心企业不配合确权，应收账款融资便难以落地。

针对上述确权模式无法覆盖以

及覆盖后不配合确权两大痛点，77号文明确鼓励商业银行探索“供应链脱核模式”。文件指出，要利用“数据信用”和“物的信用”，支持中小企业开展基于订单、存货、仓单等动产和权利的质押融资。

杭州云链趣链数字资产研究院秘书长方保磊表示，供应链金融的三大场景是“主体信用”“数据信用”和“物的信用”，77号文延续了央行对供应链金融一贯的指导要求。

在供应链行业观察主理人、供应链金融行业专家樊乐飞看来，只有金融机构和核心企业双向奔赴，“脱核”才能真正落地。一方面，核心企业通过场景聚合及平台建设“开放场景”实现对金融机构的“数据共享”，为“脱核”建立数据信用基础；另一方面，金融机构要升级供应链金融产品创设、风控管理等体系和思维，建立真正依托场景和数字信用、交易信用的风控体系。

在此背景下，2025年以来，产业背景的市场参与者也在加紧模式创新，积极掘金“数据信用”蓝海市场。

据《中国经营报》记者了解，京东供应链金融科技基于供应链视角的信用增强机制，鼓励企业通过提前规划采购获取规模效应。针对工业领域采购密集、库存驱动型企业的资金周转需求，可以提供12—18个月长期账期。此外，通过“先采购、后付款”服务，2025年“双十一”期间单户最高授信额度提升近80%。

基于生态自建的供应链金融科技平台中，TCL旗下简单汇信息科技(广州)有限公司通过推出多项金融科技服务，包括应收账款电子债权凭证、不特定原始权益人ABS储架发行等赋能供应链金融；中国宝武钢铁集团有限公司旗下的供应链金融服务平台企业上海欧冶金诚信息服务股份有限公司推出通宝平台依托于产业链条中的核心企业付款信用，应用区块链技术将已确权的应收账

款登记为可拆分、可持有、可流转的债权凭证；海尔产业金融通过融资租赁、商业保理及其他增值服务，为客户提供一站式金融服务解决方案；京东供应链金融科技通过智能风控体系，在部分场景下，企业授信审批时间最快仅需1秒……

第三方金融科技服务平台方面，中企云链通过数字化应收款债权“云信”在云链平台上做权、流转、融资，可将核心企业在金融机构的闲置授信，普惠给予链属中小企业，清理企业三角债，降低供应链融资成本；盛业(6069.HK)推出的产业AI Agent“盛易通云平台”则在基建、医药、大宗等支柱行业实现产业交易数据全流程的自动抓取与交叉验证，依据闭环交易数据进行风险评估，而非单纯依赖主体信用或抵押物；云趣数科通过直达末端直播平台融资商户真需求，去除核心企业担保集中风险，提升融资普惠性……

### 约束“强权”：为产业发展提供动力

当前，中国供应链金融正处于从“万亿级”向“百万亿级”跨越的关键期。在此背景下，77号文也对行业重塑产生着重大影响。

根据文件，核心企业应遵守《保障中小企业款项支付条例》，不得利用优势地位拖欠账款，不得强制中小企业接受不合理的付款期限。比如，应收账款电子凭证付款期限原则上应在6个月内，最长不超过1年。付款期限超过6个月的，商业银行应对应收账款电子凭证开立的账期合理性和行业结算惯例加强审查，审慎开展融资业务。

某从事供应链金融相关业务人士告诉记者，一些供应链金融平台在体系内强制推行应收账款电子凭证。“每个平台都要推自己的电子凭证，这些电子凭证有的至少一年才能兑现，如果提前贴现需要5%的贴现费用加上平台千分之二的手续费。这些成本令下游中小供应商企

业不得不另想办法。”

有服务企业方的律师事务所曾遇到过企业以应收账款电子凭证抵扣律师服务费的情况。“律师事务所是依据《中华人民共和国律师法》设立的专业服务机构。因为不属于‘企业’，无法提交市场监管管理局颁发的营业执照。这意味着，只能等凭证到期自动兑现。”

上海数科律师事务所高级合伙人马顺锋指出，政策指引为解决供应链上的“大欺小”问题提供了更明确的监管依据。法律层面上的硬约束，将倒逼核心企业合理共担供应链融资成本，维护市场公平。

在政策倡导之下，市场效率也在明显提升，根据万联网与中国人民大学联合编制的《中国供应链服务及产融调查报告(2025)》显示，在政策引导下，我国中小企业平均现金循环周期已由2023年的141.35天缩短至2024年前三季度的128.42天。

据了解，当前供应链金融平台为解决账期、优化服务，已经推出了根据企业不同的生产阶段和资金需求时间划分的产品，比如业务前端的订单融资(包括预付款融资等)、流程后期的应收账款融资、接入上海票交所的票据业务、库存融资、信用融资等。

据京东供应链金融科技透露：在跨境业务的保理业务方面，已经实现为供应商提供快速回款服务，解决资金周转核心痛点；近日正式上线跨境物流场景下的“货押贷”产品，为经销商解决海外仓押货带来的资金占用难题。

在方保磊看来，供应链金融科技未来的生态平衡点将是各司其职、数据互通、跨链跨平台合作，利益共享的协同生态。

樊乐飞亦表示，银行、核心企业和第三方平台未来将从博弈走向深度融合，平衡点则是高效发挥各自定位与功能，搭建高效运转、保障支付、服务实体的产融合作体系，畅通产融连接。

## 金融IT新周期： “技术竞赛” 迈向“价值兑现”

文/许璐

如果说过去两年金融行业的关键词是“用上AI”，那么2025年的关键词则为“用好AI”。

2025年以来，从智能客服、风控辅助到内部流程自动化，AI在金融机构中的应用持续扩展，不少金融IT企业相关产品也已完成从测试到上线的过渡。与热度同步上升的，是对实际效果的审视。

与此同时，随着金融信创从集中建设转入深化优化，出海成为头部企业寻找增量的重要方向，行业整体由“技术竞赛期”迈向“价值兑现期”。

### AI从辅助决策 走向核心生产力引擎

根据2025年8月国务院发布的《关于深入实施“人工智能+”行动的意见》，预计到2027年，新一代智能终端、智能体等应用普及率超70%，到2030年，这一数字将增长至90%，到2035年，我国全面步入智能经济和智能社会发展的新阶段。

从供给侧看，投入强度仍在提升。平安证券曾统计，2024年20家金融IT企业研发投入占总营收比重平均值约为15.2%，较2023年提升0.5个百分点，部分企业研发投入比超20%，研发人员占比超50%，主要受益于AI大模型在智能投研、合规风控、客户服务等场景的加速落地。

宇信科技(300674.SZ)副总裁韩冬向《中国经营报》记者表示：“目前，金融行业的AI应用已广泛覆盖前、中、后台，实现了从最初试水的‘边缘辅助’，逐步向‘核心生产力引擎’转变，但整体上仍处于‘辅助决策’阶段。”

在韩冬看来，在具体场景上，基于大模型的前台智能客服、数字员工和营销助手，已成为不少金融机构的“标配”，可以提升服务效率、降低运营成本；在中台，AI作为辅助分析工具，广泛应用于信用风险评估、反欺诈等风控场景；在后台，AI更多应用在智能运维、流程自动化、文档生成、代码开发辅助等环节。

未来AI可能更多聚焦于银行业务流程重构和业务模式创新，例如通过AI Agent从辅助工具向自主、实时、闭环的智能体演进。

需求侧也在增加投入。艾瑞咨询数据显示，金融业在人工智能类产品的投入规模将以约30.36%的复合增长率于2029年突破160亿元，监管条例的完善与产品力的提升成为AI产业的关注焦点。

不同规模金融机构在AI路径上的分化也正在加剧。“大型银行选择‘AI优先’战略，从算力和底座平台入手构建一体化能力；中型银行选择在自身强竞争力场景进行率先突破；小型银行更偏向于采用SaaS化AI解决方案或开源模型，进行轻量化适配。”韩冬告诉记者。

山西大学经济与管理学院副教授、博导荣晓峰在接受记者采访时表示，当前金融AI呈现“试点多、深用少”的特征，AI投入与业务回报之间短期存在错配，但长期价值路径相对清晰。由于数据和技术瓶颈的存在，AI投入短期内难以完全兑现回报。2026年，那些具备场景价值明确、技术路径清晰、合规风险可控特征的应用，有望率先跨越“试点”鸿沟，实现规模化回报。

### 国产化升级 进入“深水区”

从行业端看，2025年，部分金融机构IT系统国产化升级的基础性投入正在逐步进入阶段。

性收官，正在进入一个考验系统能力与交付韧性的新阶段。

“目前金融业信创已进入深水区——六大国企银行处于引领与攻坚阶段，十二家股份制商业银行紧跟其后，处于全面深化阶段，其他头部城商行及农商行也在加速启动及追赶。”长亮科技(300348.SZ)方面向记者表示。

Wind数据库统计，长亮科技在2025年多次中标信创类项目；截至2025年12月，恒生电子(600570.SH)在证券、银行、基金、保险、期货、信托等金融行业累计实施信创项目超1300个。宇信科技在2024年中标某国家部委累积近1.3亿元信创项目，以及多家大型央企信创产品服务项目……

长亮科技方面认为，金融机构国产化升级正在逐步结束大规模建设周期，预计后续还会在系统升级优化、周边系统完善、人工智能替代、数据运营提效等方面持续投入，提升金融数字化与智能化能力。

在苏商银行特约研究员张思远看来，在核心系统(如核心交易、清算结算系统)的国产化过程中，金融IT企业的核心分水岭将体现在三方面：一是技术整合能力，即能否实现芯片、操作系统、数据库、中间件等多层次国产软硬件的深度适配；二是服务商需对银行、证券等细分领域的业务流程有深刻理解，具备定制化开发与快速迭代能力；三是生态协同能力，需与国产技术底座厂商建立紧密合作，缩短金融机构的验证周期。

### 打造出海“第二曲线”

在国内竞争趋于激烈的背景下，出海正在成为金融IT企业的重要战略选项。新兴市场在金融基础设施建设和数字化转型方面仍存在较大增量空间，尤其是东南亚、中东和非洲地区，对数字银行、信贷系统和监管科技需求旺盛。

公开信息显示，2024年宇信科技海外新签订单已接近亿元，印度尼西亚某数字银行平台用户规模已突破百万，2025年上半年其海外营收为1635.54万元，同比提升121.25%；根据2025年上半年报，长亮科技境外业务营收2279.5万元，毛利率达73.82%，同比下降11.83%；恒生电子同期境外营收为1.06亿元，毛利率达81.38%，同比提升11.62%。

长亮科技方面表示，公司海外业务占总营收约10%左右，未来将随着合同额和客户数量增长而逐步提升。

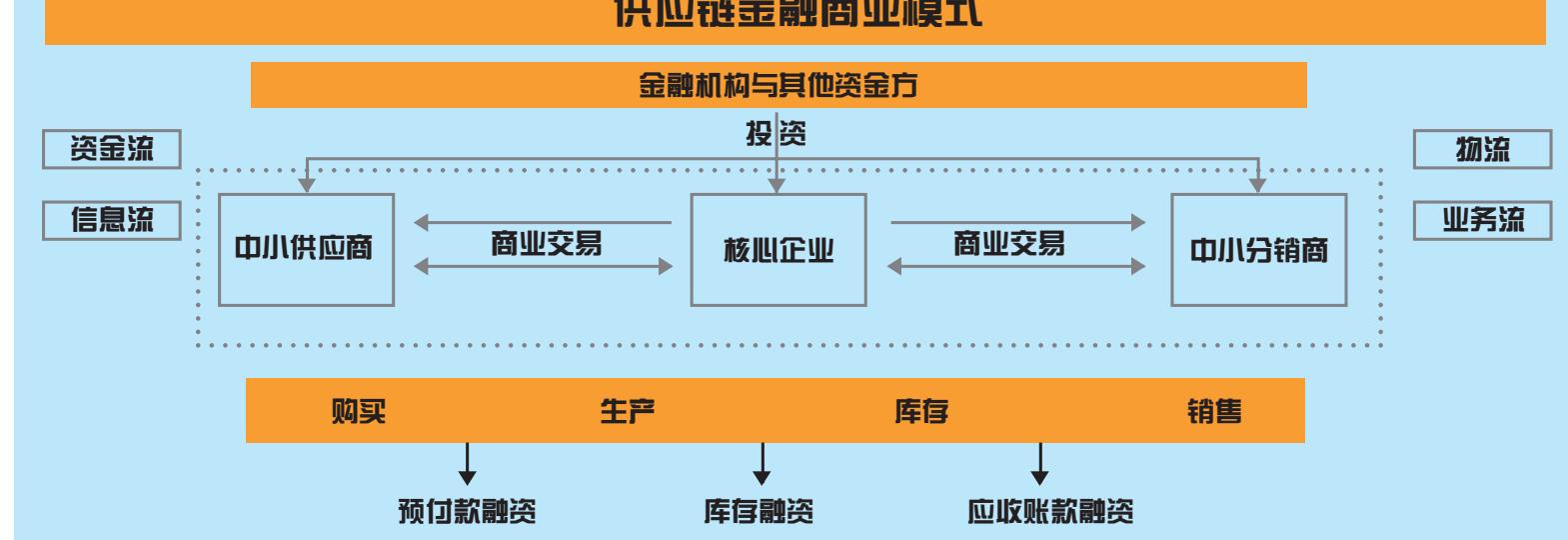
“公司的海外业务目前主要包括数字化核心解决方案以及银行外汇管理解决方案等相关产品，侧重于利用在国内积累的丰富经验为海外客户的发展与创新提供更多场景支持与赋能。除在新加坡、泰国、菲律宾、印度尼西亚等国家已有落地订单外，公司目前正在东南亚地区以及中东地区开拓市场。”长亮科技方面表示。

不过，海外市场并非“简单复制”。张思远认为，海外业务面临本地化合规、生态适配成本及信任建立周期等多重隐性门槛，中小厂商实现规模化仍有难度。

对此，韩冬指出，当前海外竞争呈现国际科技巨头、本土企业与中国厂商同台竞技的格局，差异化与生态化成为突围关键。

在萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊看来，接下来是“AI深度应用+数据要素+出海云”三项全能赛，谁先拿出可复制的行业大模型和跨境云方案，谁就能吃到2026年的增量蛋糕。

### 供应链金融商业模式



信息来源：《2025中国供应链金融科技行业蓝皮书》

## 金租开辟“第三曲线”：探索国际化之路

文/石健

在金融“五篇大文章”顶层设计推动下，2025年以来，金融租赁公司在差异化、特色化、国际化发展中稳步前行。

根据《中国金融租赁行业发展报告(2025)》(以下简称“报告”)，截至2024年末，中国金融租赁行业总资产达4.58万亿元，租赁资产余额4.38万亿元，同比分别增长9.56%和10.24%；全年实现利润总额762.44亿元，同比增长13.36%。

如果说差异化、特色化发展已经成为金租行业增长的“第一曲线”和“第二曲线”，在共建“一带一路”、市场驱动、政策引导等背景下，转身向海、走国际化发展之路，成为金租行业2025年增长的“第三曲线”。

行业普遍认为，作为与实体经济联系最为紧密的金融行业之一，融资

租赁具备“融资+融物”的业务优势。高端装备、先进技术正在加速走向世界，背后蕴藏着大量的设备投资、产能合作和基建融资需求，为租赁行业深度转型提供了丰厚土壤。

### 布局跨境业务

2025年12月，随着海南自贸港进入封关运作阶段，一批面向境内外市场、积极拓展跨境金融布局的金租公司已率先“落户”。其中，浦银金融租赁股份有限公司旗下浦银(海南)租赁有限公司于2025年8月在海口江东新区成立。工银金融租赁有限公司于同年11月在海南自贸港设立管理型项目公司，成为国内首批设立金融租赁管理型项目公司的企业。

《中国经营报》记者注意到，在海南开展飞机、船舶租赁业务，增强海南自贸港在国际竞争中的差

异化优势，这只是2025年金租面向国际化的缩影。

2025年3月，交银金融租赁有限责任公司(以下简称“交银金融租赁”)通过设立在上海临港新片区的SPV，以算力中心设备为租赁物，成功为在境外注册的算力运营企业提供融资租赁支持，成为行业首单自贸区SPV算力设备跨境租赁业务。

昆仑金融租赁有限责任公司(以下简称“昆仑金融租赁”)董事长严九认为，面对新阶段的发展要求，金租公司需要加速业务转型，塑造竞争新优势，通过“差异化、特色化、国际化”的三化战略实现可持续发展，其中，国际化发展要服务于“一带一路”建设，拓展跨境业务。

以昆仑金融租赁为例，先后赴阿联酋、阿曼、哈萨克斯坦等国家，与驻地企业及产业链客户等进行了业务交

流，在国际化战略布局、政策研究、市场调研、人才储备等方面开展大量工作。

在政策引导和市场驱动之下，金租国际化的集群效应也逐步显现。

天津东疆产融服务促进局发布数据显示，2025年，东疆租赁产业已贡献出口贸易额约93亿元。其中，成功完成1架国产C919飞机的出口租赁，资产价值1.6亿元，标志着国产大飞机租赁走向国际市场的重要一步。完成19艘船舶的出口租赁业务，资产价值达86.7亿元。完成200余台(套)大型设备的出口租赁，资产价值约5亿元，覆盖矿山、农业、油气开采等多个领域。这些业务成功助推中国与印尼、沙特、哈萨克斯坦、塞拉利昂、智利等10余个“一带一路”沿线国家的产能合作。

下转 B6

从行业端看，2025年，部分金融机构IT系统国产化升级的基础性投入正在逐步进入阶段。