

中国供应链金融数字化 行业研究报告

©2023.4 iResearch Inc.

党的十九届五中全会提出了“加快构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局”的重大战略部署，为我国“十四五”时期经济社会发展指明了方向。构建新发展格局的关键在于实现经济循环流转和产业关联畅通，根本要求是提升供给体系的创新力和关联性，解决各类“卡脖子”和瓶颈问题，畅通国民经济循环。

供应链金融作为连接金融和实体经济的重要枢纽，为实体经济发挥着保通、稳链、纾困的支撑作用。2017年10月，国务院发布《关于积极推进供应链创新与应用的指导意见》，首次对供应链创新发展作出重要部署，以此作为推动供给侧改革的重要抓手。近几年来，国家层面接连发声，鼓励支持开展供应链金融发展与创新，包括2019年《推动供应链金融服务实体经济的指导意见》、2020年《关于规范发展供应链金融支持供应链产业链稳定循环和优化升级的意见》、2021年政府工作报告中首提创新供应链金融服务模式、2022年《关于推动动产和权利融资业务健康发展的指导意见》等。在国家层面纲领性文件的指引下，数十个地方省市政府亦接连发布支持供应链金融发展的专项政策，**供应链金融的战略重要性被推到了前所未有的高度。**

针对供应链金融，国内普遍认可的一种理论是“**供应链金融是解决小微企业融资难问题最好的方式**”。但由于以商业银行为主要供给主体、以核心企业为主要抓手的传统供应链金融仅能触达一级供应商与经销商，真正具有强烈融资需求、处于更多层级链条中的小微企业难以被有效覆盖，且在传统供应链金融模式下仍存在“四流”难合一、仓单票据等信息易造假等问题，**覆盖面不足、业务效率低下、风险防范难等**成为供应链金融行业的“老大难”。在产业数字化大趋势下，大数据、区块链、物联网等技术发展日臻成熟，并率先的在金融领域实现了场景应用与迭代升级，**供应链金融亦进入了数字化时代。**

概念与研究范围界定

概念：

- **供应链 (Supply Chain)**：供应链是以客户需求为导向，以提高质量和效率为目标，以整合资源为手段，实现产品设计、采购、生产、销售、服务等全过程高效协同的组织形态。
- **供应链金融 (Supply Chain Finance)**：供应链金融是指从供应链产业链整体出发，运用金融科技手段，整合物流、资金流、信息流等信息，在真实交易背景下，构建供应链中占主导地位的核心企业与上下游企业一体化的金融供给体系和风险评估体系，提供系统性的金融解决方案，以快速响应产业链上企业的结算、融资、财务管理等综合需求，降低企业成本，提升产业链各方价值。
- **供应链金融数字化 (Digitization of Supply Chain Finance)**：供应链金融数字化是指将ICT、大数据、人工智能等传统或前沿科技应用于供应链金融业务的过程中所产生的一系列改造、升级和创新。

研究范围：

- 供应链金融包含了结算、融资、资金管理、保险、期货、担保等多种金融手段和工具，融资为其中最重要的业务，也受到社会各界最多的讨论与关注。
- 本报告仅研究供应链金融中的融资业务。

注：供应链定义来自2017年国务院发布的《关于积极推进供应链创新与应用的指导意见》。
供应链金融定义来自于2020年央行等八部委发布的《关于规范发展供应链金融支持供应链产业链稳定循环和优化升级的意见》。



报告撰写

徐佳鑫

艾瑞咨询 普惠金融研究团队 负责人

[关于我们](#)

[报告咨询](#)

找报告，上“数据理河”

微信小程序、知识星球、www.bj-xinghe.com、微信群（13462421224）同步分享更新



行业发展背景



典型技术



发展现状



行业格局

- 2022年中国供应链金融行业规模36.9万亿元，其中应收账款模式占比达60%，预计未来五年中国供应链金融行业规模将以10.3%的CAGR增长，2027年将超60万亿元。
- 供应链金融数字化的理想化终态是所有参与方实现极致协同，实现“四流合一”，做到供应链金融业务的：业务流程线上化、信用评估数据化、风控决策自动化、运营管理可视化、数据交易可信化、风险监测动态化、动产监管智能化。
- 供应链金融数字化的价值：1) 供应链数字化大趋势下需要数字化的供应链金融服务来匹配；2) 供应链金融市场需求增加，数字化手段将成行业加速器；3) 传统供应链金融面临痛点，需通过数字化手段来打破瓶颈。
- 供应链金融数字化的四层架构：感知层→数据层→流程层→模式层，各层主要应用技术不同又相互关联共同赋能，技术的应用深度随着四层架构的逐步深入而相应变浅：模式层为基础，流程层与数据层实现初步应用，感知层尚待开发。
- 传统ICT实现信息整合与系统交互，区块链实现票据单证的信息的真实性约束，大数据解决供给机构及融资对象间的信息不对称问题，人工智能实现风控优化及业务自动化管理，以及对产业链的整合和实时交易处理，物联网获取各流程环节中设备端的基本数据，边缘计算对靠近设备端数据进行降噪、降维。
- 区块链是目前除传统ICT外普及度最高的技术。
- 中国供应链金融数字化渗透率从2018年的5%增长到了2022年的30%，预计2027年将达到50%。
- 根据供应链交易行为中核心企业是否参与，可以将供应链金融数字化融资模式分为两大类：一是依托核心企业的传统供应链金融模式的数字化变形，二是依托B2B电商平台新型数字化供应链金融模式创新。
- 应收账款融资模式数字化渗透率已达45%，其他模式数字化渗透率尚不足10%。
- 平台是供应链金融数字化的基本载体，目前在运营数字化平台已超200家，未来多方合作成立金融科技公司建设的综合性平台数量将增多
- 供应链金融数字化主要供给主体包括四类，各自资源禀赋优势不同：金融机构资金与产品丰富，核心企业了解用户与产业、第三方科技公司专于科技与产品，供应链服务商掌握贸易关系。

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

供应链金融数字化发展背景

1

供应链金融数字化典型技术

2

供应链金融数字化发展现状

3

行业主要参与者竞争力分析

4

供应链金融数字化卓越者榜单

5

01

供应链金融的内涵

02

供应链金融数字化的内涵

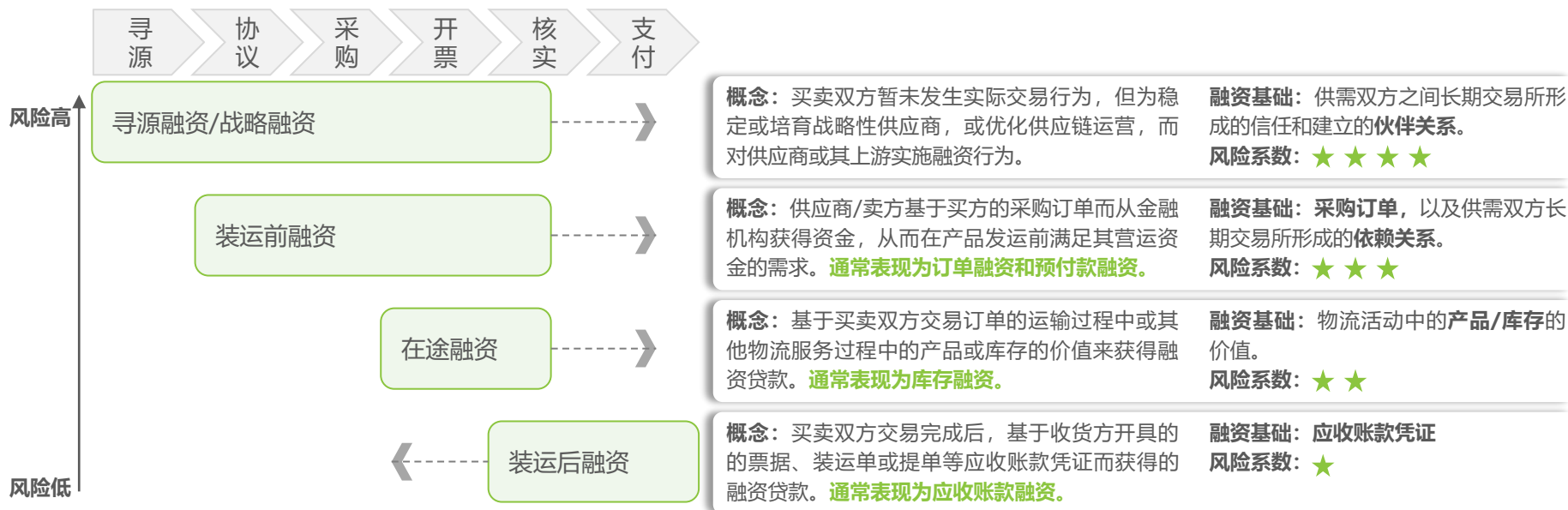


供应链金融是什么？（1/2）

供应链金融是供应链管理的分支，目标是提升供应链运营效率

- 供应链金融是指从供应链产业链整体出发，运用金融科技手段，整合物流、资金流、信息流等信息，在真实交易背景下，构建供应链中占主导地位的核心企业与上下游企业一体化的金融供给体系和风险评估体系，提供系统性的金融解决方案，以快速响应产业链上企业的结算、融资、财务管理等综合需求，降低企业成本，提升产业链各方价值。
- 从供应链管理的角度，**供应链金融被认为是供应链管理的一部分**，是以供应链真实贸易为基础，以提高供应链管理效率为目标，以贸易行为所产生的确定的未来现金流为直接还款来源的综合金融解决方案。
- 供应链金融不仅仅是供应链中买卖形成后开票或产品接受阶段的融资行为，而是可以**延伸到供应链运营的全过程**，包括**寻源、协议、采购、开票、核实、支付**六大重要环节，亦即“端对端的供应链金融”。根据融资行为在供应链运营过程中所发生的时间点，可以分为战略融资、装运前融资、在途融资和装运后融资。

基于供应链所在环节，按时间维度划分的供应链金融



来源：“端对端的供应链金融”来自《智慧供应链金融》by宋华，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

供应链金融是什么？（2/2）

融资需求方（中小企业）所处供应链位置及所依赖融资基础（债权/物权）决定具体融资模式

- 基于融资行为在供应链运营过程中所发生时间点下的供应链金融模式分类适用于所有买卖双方的交易链条，但由于供应链上通常会出现相对强势的核心企业，而融资需求产生方通常为处于其上下游的相对弱势的中小企业，需要在核心企业的上下游分别展开讨论。
- 供应链金融的本质就是利用供应链上企业之间的债权、物权进行融资。
- 根据融资需求方所处供应链上下游的位置及其是否为产业链中相对强势的一方，可以将供应链金融划分为三种场景：

Section ① 中小企业为供方，核心企业为买方：通常表现为应收账款融资模式与订单融资

- ✓ **应收账款融资**：一个标准的买卖交易行为是钱货两讫，但随着赊销成为一种主要的销售方式，账期的存在使得处于供应链上游的企业普遍承受着现金流紧张的压力，而这种压力在供货方是中小企业的场景下体现的尤为明显，该场景下上游供方会基于应收账款申请融资。
- ✓ **订单融资**：供方为采购原材料或者组织生产，基于买方向其下达的订单/合同/协议来向金融机构申请融资，订单属于未来的应收账款，订单融资本质上属于一种依托于供应链的信用融资。



Section ② 核心企业为供方，中小企业为买方：通常表现为预付款融资模式



- ✓ 买方向供应商下订单但现有资金流无法覆盖全款能力，买方通过让渡自己的部分提货权而向金融机构申请融资，金融机构为买方代付预付款，供应商实现了资金的快速回流，**买方获得了一笔预付款融资。**

Section ③ 买方与供方的企业体量不存在明显差异：通常表现为基于B2B平台的新型融资模式，B2B平台属新型核心企业

- ✓ 有别于传统的以核心企业为展业基础，该场景下，由于供应链中不存在明显的强势方，买卖双方可根据具体情况约定交易支付方式，由此形成不同的融资方式，其中亦包括前述提及应收账款融资、订单融资、预付款融资等传统融资方式，也包括基于B2B平台交易而形成的提前回款融资等创新型融资方式。



- 此外，供应链金融也可以**基于申请融资所依赖的底层基础来划分为债权融资和货权融资**，传统供应链金融中普遍提及的库存融资即来源于此。**库存融资**的发生场景多元，不局限于上游或下游，理论上供应链交易过程中所有的原材料、半成品、成品等库存均可作为质押物来申请融资。

注：物流金融概念中的订单融资与预付款融资通常混为一谈，但本报告所指订单融资特指针对上游供方的订单融资。

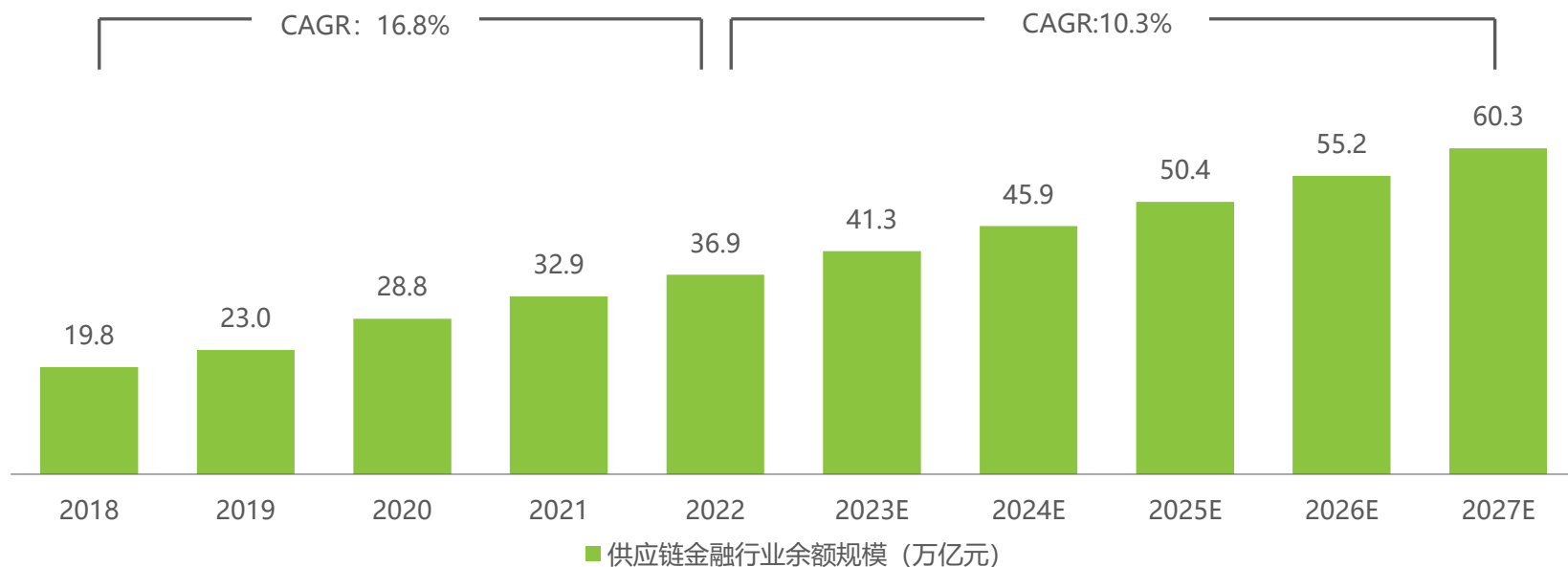
来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

供应链金融行业规模

2022年中国供应链金融行业规模36.9万亿元，预计未来五年将以10.3%的CAGR增长，2027年将超60万亿元

- 贸易活动的日益频繁、赊购模式的盛行、友好的政策环境等因素为中国供应链金融行业的快速发展提供了充足的养分。2022年，我国供应链金融行业余额规模达到了36.9万亿元，过去五年CAGR为16.8%，高于中国企业贷款规模增速和小微企业贷款规模增速。
- 随着政策、经济、社会、技术等各方面环境的进一步优化，预计未来五年中国供应链金融行业规模将以10.3%的CAGR继续增长，到2027年，规模超60万亿元，中国将成为全球最大的供应链金融市场之一。

2014-2026年中国供应链金融行业余额规模



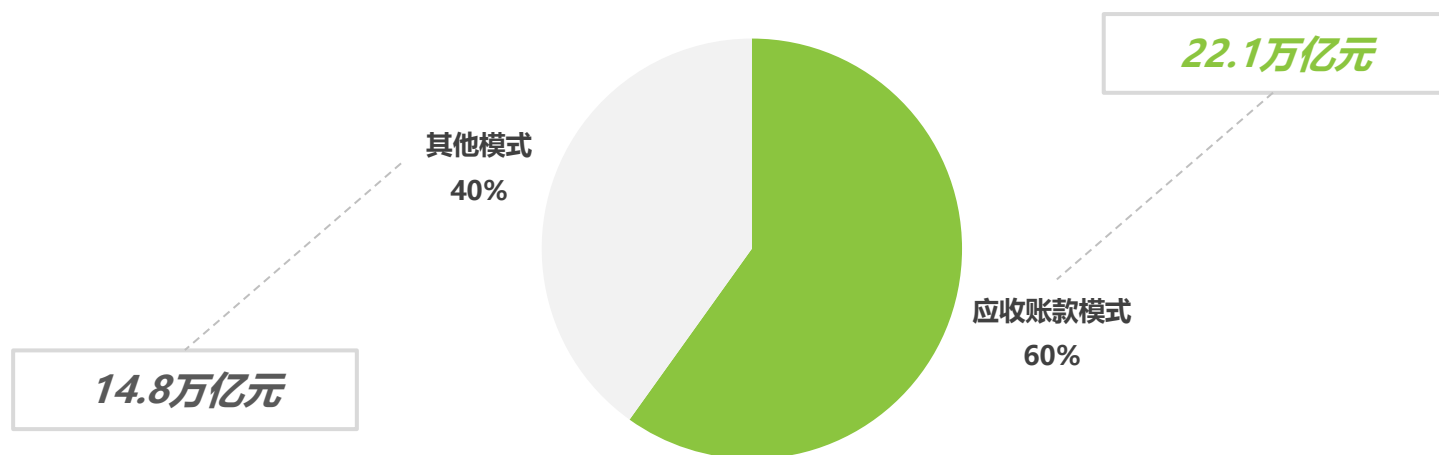
来源：银保监，中国服务贸易协会商业保理专业委员会，CNABS，艾瑞咨询研究院自主研究绘制测算。

供应链金融行业规模结构

低风险模式获各方青睐，2022年应收账款模式规模22.1万亿元，占行业规模60%

- 从具体模式来看，应收账款模式获得了各方参与者的显著青睐。根据艾瑞测算，2022年供应链金融余额规模中，应收账款模式的贡献率达到了60%。
- 应收账款模式得到各方显著青睐的原因：1) 融资申请发生在交易完成后，具有真实具体的贸易场景依托，风险系数最低；2) 应收账款模式以核心企业开具的应收账款凭证为直接还款来源，相对于订单融资、库存融资不涉及货物的发出及分销，从流程和时间上风险更容易确定；3) 应收账款模式可以围绕核心企业开展信用评估，对于银行等金融机构而言风控流程更为简单明确，且核心企业整体信用资质更高；4) 核心企业通常本身就是银行的客户，获客成本较低。

2022年中国供应链金融行业余额规模结构



来源：银保监，中国服务贸易协会商业保理专业委员会，CNABS，艾瑞咨询研究院自主研究绘制测算。

01

供应链金融的内涵

02

供应链金融数字化的内涵

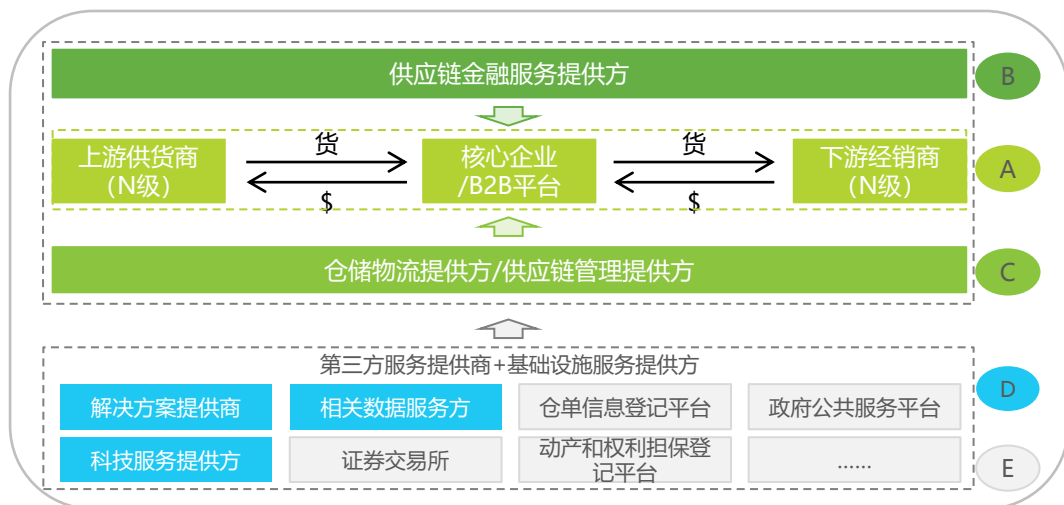


供应链金融的数字化是什么？

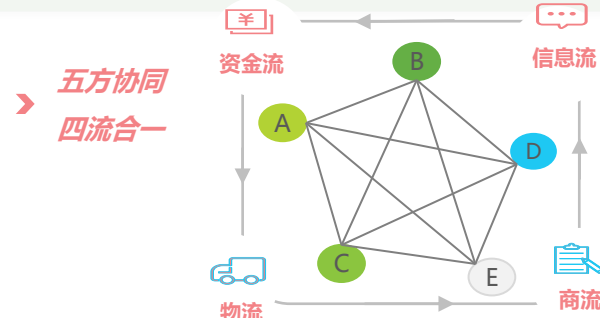
业务流程线上化、信用评估数据化、风控决策自动化、运营管理可视化、数据交易可信化、风险监测动态化、动产监管智能化

- 供应链金融数字化的定义：**供应链金融数字化是指将ICT、大数据、人工智能等数字化技术应用于供应链金融业务各个环节以及在此过程中所产生的一系列改造、升级和创新。**事实上，现如今的供应链金融业务已经无法脱离数字化概念而独立存在，《关于积极推进供应链创新与应用的指导意见》中对供应链金融的定义就已经包含了将数字化技术应用到供应链金融业务中的内涵。数字化是供应链金融业务的一种理想化终态，也是为实现这一终态目标下的持续过程。
- 供应链金融业务的开展通常涉及到五类主体，包括 **A.供应链（核心企业+上下游）；B.供应链金融服务提供方（银行、保理公司等）；C.仓储物流/供应链管理提供方；D.专业第三方服务提供方（金融科技公司等）；E.基础设施服务提供方。**
- 供应链金融数字化的**理想化终态是所有参与方实现极致协同**，实现“四流合一”，做到供应链金融业务的：业务流程线上化、信用评估数据化、风控决策自动化、运营管理可视化、数据交易可信化、风险监测动态化、动产监管智能化。

供应链金融数字化参与方示意图



- ✓ **业务流程线上化**：获客、审批、放款、贷后全流程线上处理；
- ✓ **信用评估数据化**：通过实际数据模型进行信用评估；
- ✓ **风控决策自动化**：通过与否、额度多少、贷后处置等决策自动执行；
- ✓ **全局运营可视化**：相关运营活动都可在脱敏前提下直观监测；
- ✓ **数据交易可信化**：所有数据的交易均可信、可回溯；
- ✓ **风险监测动态化**：贷前中后的风控判断基于实际监测情况实时更新；
- ✓ **动产监管智能化**：货物进仓、出仓、运输、交易等智能反馈。



来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

供应链金融的数字化历程

供应链金融正处于平台模式的智慧化初级阶段，库存融资、预付款融资数字化业务的规模化将成为行业下一个里程碑

中国供应链金融发展历程



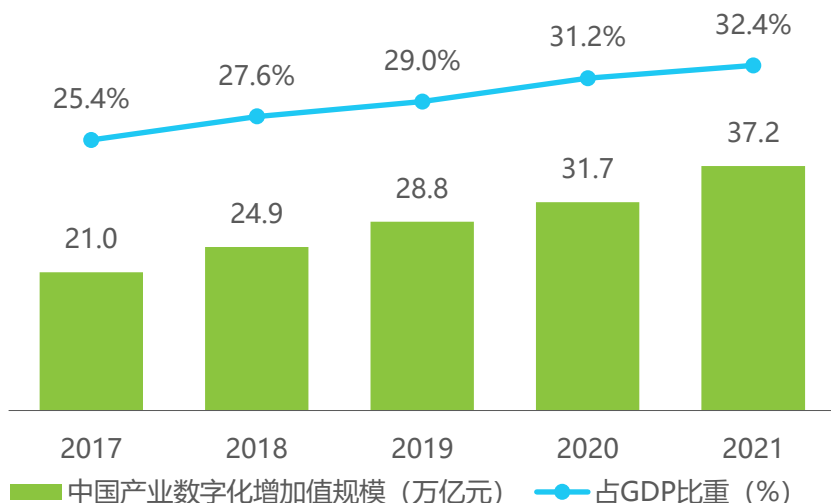
来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

供应链金融数字化的价值 (1/3)

供应链的高效运转需金融活动的参与来活水，供应链数字化大趋势下更需要数字化的供应链金融服务来匹配

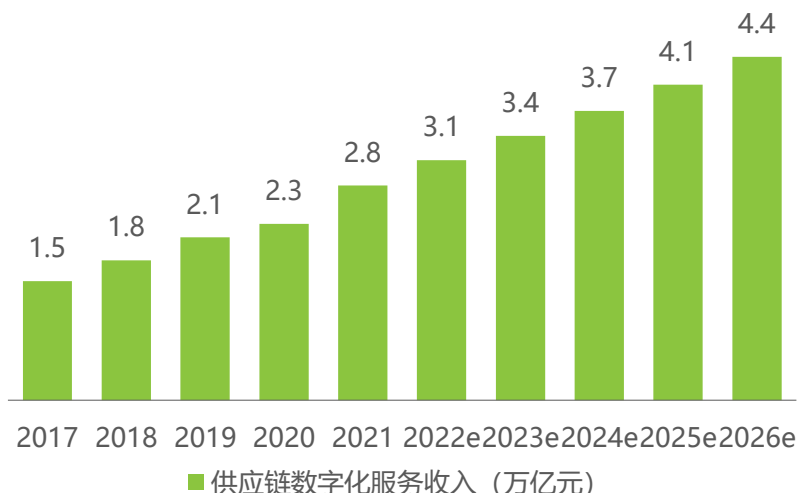
- 我国数字经济增速持续保持高位运行，其中“产业数字化”是我国数字经济发展的主阵地，2021年我国产业数字化增加值为37.2万亿元，占GDP比重为32.4%。根据戴尔科技《数字化转型指数》研究，2016、2018、2020三年，我国企业数字化格局发生了极大改变，大批量数字化后进者逐步进入数字化追随、评估乃至实践阶段。**虽然实现高度数字化、供应链全链条数字化是一个漫长而艰难的过程，但供应链数字化进程是大势所趋。**根据艾瑞测算，2021年中国供应链数字化服务收入规模为2.8万亿元，预计到2026年增长到4.4万亿元。
- 供应链数字化转型过程中需要大量的资金资源投入，供应链金融作为供应链运营的重要分支，需要提供相应的产品与服务来给与支持。一方面，数字化的供应链具备更高效、更快速、更协同、更复杂的特点，非数字化或低数字化度的供应链金融服务无法快速跟进实现协同，在提供服务的过程中更无法有效识别其中的各种风险；另一方面，数字化的供应链中也将会迸发出更多数量、更高要求、更加复杂的金融需求，供应链金融需要通过可与之匹配甚至更高数字化度的服务和不断的创新来满足这些需求。

2017-2021年中国产业数字化规模



来源：信通院《中国数字经济白皮书》，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

2017-2026年中国供应链数字化服务收入规模



来源：艾瑞咨询《2022年中国供应链数字化升级行业研究报告》，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

供应链金融数字化的价值 (2/3)

企业赊销比例持续提高与三年疫情加重企业现金流压力，供应链金融需求度增加，数字化手段将成行业加速器

- 随着绝大多数商品和服务市场供大于求、竞争加剧，企业赊销比例持续提高、回收周期延长，企业应收账款规模越来越大，在2011到2021的十年间，中国规模以上工业企业应收账款规模累计增长率达168%，远远高于同期营收增长率。
- 另一方面，2020年以来爆发并持续了三年的新冠疫情对宏观经济造成冲击，规模以上工业企业应收账款规模、增速和回收周期均出现超常规增长：1) 规模以上工业企业营收账款增加值6万亿，三年就达到了2011→2021这10年来增加值的接近一半水平；2) 规模以上工业企业的**存货周转天数及应收账款回收期天数在2020、2022这“最坏的一年”发生了突破**；3) 根据简单汇平台业务数据，平台用户的应收账款账期和融资比率分别从2020年的100.32天、34.6%增长到了2022年的接近150天和约50%，表明企业更加注重持有现金。
- 多重影响下，中国企业对供应链金融的需求增加，需要更加丰富、灵活和大量的资金供应，来缓解资金流压力、并应对潜在的各种风险。

2011-2022年中国规模以上工业企业应收账款规模变化

2011→2021年规模以上工业企业
应收账款规模**增加值** 11.82万亿元

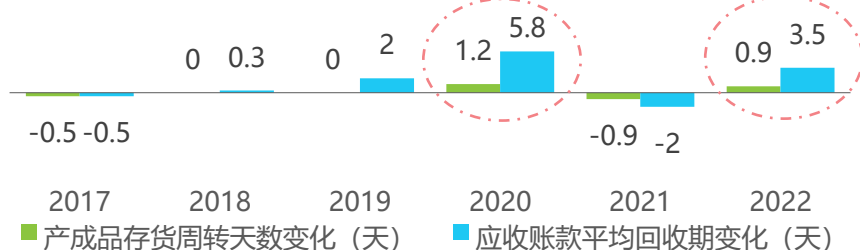
2011→2021年规模以上工业企业
应收账款规模**累计增长率** 168%

2011→2021年规模以上工业企业
营业收入**累计增长率** 51.7%

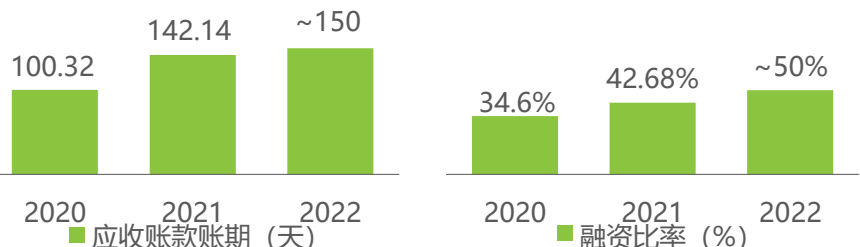
2020→2022年规模以上工业企业
应收账款规模**增加值** 6.02万亿元

2020→2022年规模以上工业企业
应收账款规模**累计增长率** 38.5%

2017-2022年中国规模以上工业企业存货周转天数及应收账款平均回收周期变化



2020-2022年简单汇平台应收账款账期及融资比率



注：简单汇应收账款账期指平台“金单”和供应链票据的加权平均账期，融资比率是指平台全年累计融资规模与累计应收账款确权规模的比值。

来源：国家统计局，简单汇公开信息，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

来源：中国服务贸易协会商业保理专业委员会，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

供应链金融数字化的价值（3/3）

增覆盖、提效率、控风险：传统供应链金融面临痛点，需通过数字化手段来打破瓶颈

□ 相比快速发展的供应链经济，供应链金融的发展略显滞后，主要表现在供应链金融供给体系发展不平衡、核心企业主动作为积极性低、供应链金融存在泄密风险隐患、金融科技管理相对滞后等方面。而**解决这些问题，需要对供应链金融注入更多数字化手段，将金融科技全方位嵌入到供应链金融全流程中，从覆盖范围、服务成本、运作效率、风险管控等各方面突破行业瓶颈。**

供应链金融发展中存在的主要问题

主要问题	问题表现	解决策略
1 供应链金融供给体系发展不平衡	- 银行为绝对供给主力，但大量的股份行、城商行、农商行网点覆盖度低、展业范围小，与供应链金融天然跨地域的属性相悖。 线上化方面，国有大行存在内部业务条线相对割裂、对市场反应不敏感、信息系统开发响应不快等问题；区域性银行金融科技能力尚不足。	提升数字化 供应链金融应用水平和范围
2 核心企业主动作为积极性低	- 为进行贷款质量管控，金融机构需要进行对核心企业信息的穿透，但核心企业不愿意将自己的经营信息全部展现在银行面前 - 核心企业为上下游企业进行确权或担保需要承担较大风险责任，但现行政策下缺乏明确的风险补偿机制或补贴机制	制定勇于承担供应链金融方面责任核心企业差别化利率等政策
3 供应链金融存在泄密隐患	供应链具有环节多、业务复杂的特征，但为进行风险管理银行需要进行穿透式管理，过程中存在大量泄密风险	完善金融科技 信息管理制度与系统
4 供应链金融科技管理相对滞后	银行等金融机构业务系统开发和内部管理流程较长，对供应链金融需求响应较缓慢，与供应链金融变化快、需求多的特点不相适应，标准化服务提不足，个性化服务能力也尚未建立。	保持商业银行 信息科技管理体制 与供应链经济、金融相协调、相融

来源：《供应链经济背景下供应链金融发展现状、问题与策略研究》，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

供应链金融数字化发展背景

1

供应链金融数字化典型技术

2

供应链金融数字化发展现状

3

行业主要参与者竞争力分析

4

供应链金融数字化卓越者榜单

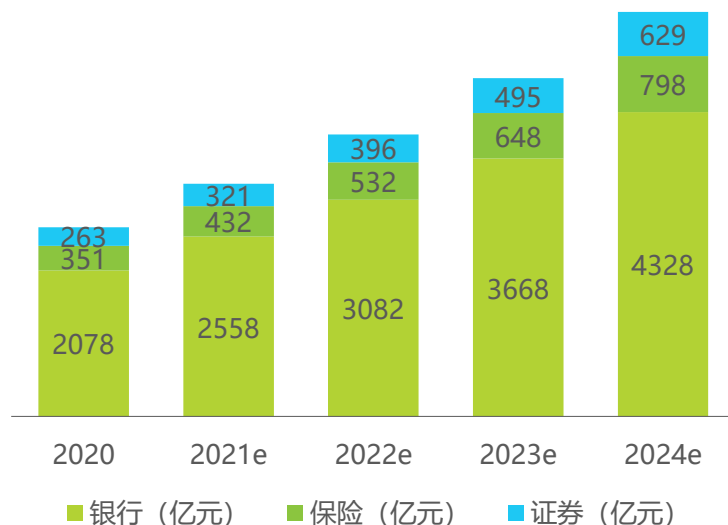
5

供应链金融数字化的优越技术环境

大量的技术投入与对融资借贷类业务的关注偏好为供应链金融的数字化提供强劲的动力

□ 自2019年央行发布金融科技发展规划以来，我国金融业数字化转型深入推进，金融机构技术资金投入持续增长，其中银行是金融机构数字化转型的主阵地。2020年，中国银行机构技术资金总投入为2078亿元，远远超过了保险和证券的投入力度。根据艾瑞咨询2023年1月的调研，金融机构应用金融科技所关注的业务实践领域中，借贷融资类业务是其中的重中之重，且未来的关注度将会进一步提升。这说明，**供应链金融所处的技术环境相较其他业务而言更为优越，良好的技术环境也将为供应链金融的数字化转型提供更充足的养分。**

2020-2024年中国银行业技术投入情况



金融科技：金融机构用户所关注的业务实践领域

	当前关注度	未来关注度
1	借贷融资类业务 51%	借贷融资类业务 59%
2	保险类业务 39%	保险类业务 48%
3	财富管理类业务 37%	财富管理类业务 46%
4	金融合规监管 30%	关键科技战略 34%
5	支付/结算类业务 27%	金融合规监管 32%
6	关键科技战略 20%	支付/结算类业务 30%

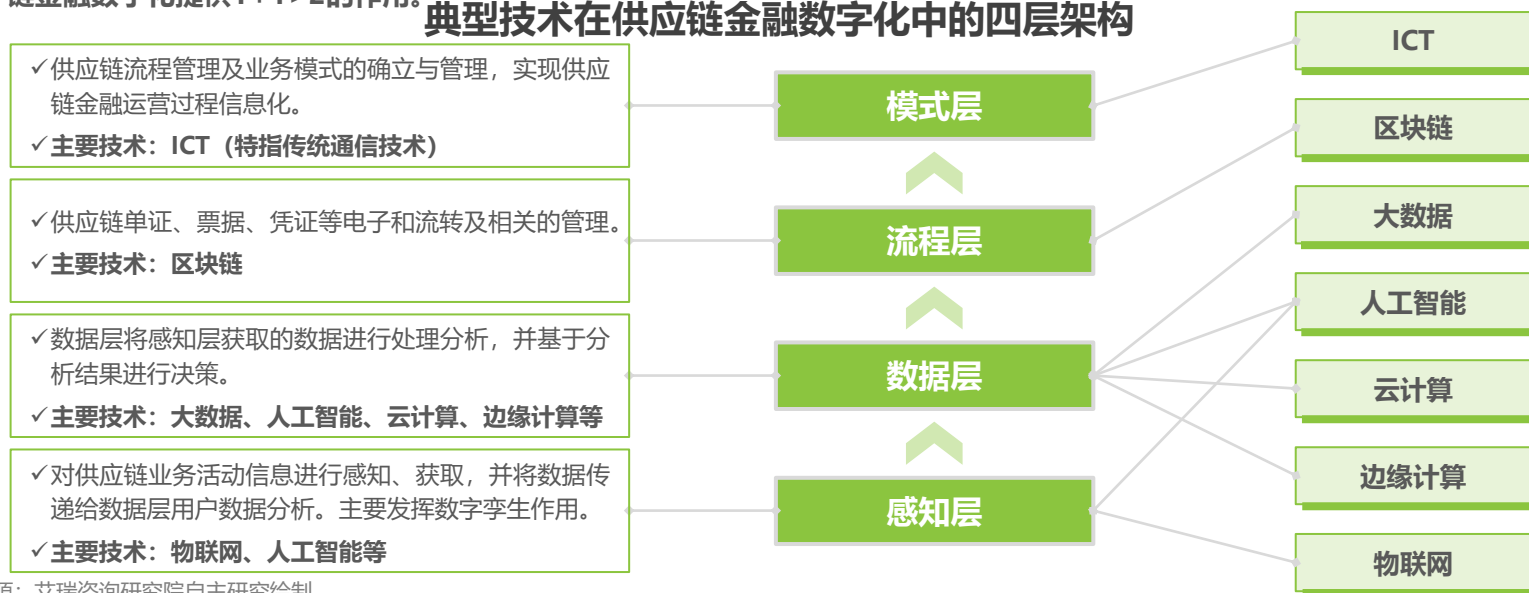
来源：“金融科技：金融机构用户所关注的业务实践领域”数据来源于艾瑞咨询《2023年中国金融科技行业洞察报告》，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

供应链金融数字化关键技术（1/6）

供应链金融数字化的四层架构：感知层→数据层→流程层→模式层，各层主要应用技术不同又相互关联共同赋能

- 供应链金融数字化需要各类技术的赋能。在供应链金融2.0阶段，数字化主要体现在业务流程的线上化与运营管理的信息化，所依托的主要是ICT等传统通信技术。随着大数据、区块链、人工智能、云计算、边缘计算、物联网等新兴技术的出现、发展与应用，供应链金融逐步进入了3.0的平台化和4.0的智慧化阶段，也出现了很多产品及行业解决方案的创新。
- 一个完整的供应链金融数字化可以分成感知层→数据层→流程层→模式层的四层架构，在每一层会有其应用的主要技术：1) 在感知层主要是通过传感器、射频识别等物联网技术来对供应链业务活动信息进行感知和获取；2) 而在数据层则是通过大数据、人工智能、云计算、边缘计算等技术来对感知层获取的数据进行处理分析并进行相关决策；3) 流程层主要是通过区块链技术来实现供应链单证、票据、凭证等电子和流转及相关的管理，提升供应链金融业务的可信度与透明度；4) 模式层则主要通过传统ICT技术来实现供应链流程管理及业务模式的确立与管理，进而实现供应链金融运营过程信息化。
- 虽然不同层级有其主要应用的技术，但技术其实是一个相互关联的整体，不同技术所产生的作用有差异而又相互关联，综合性的为供应链金融数字化提供1+1>2的作用。

典型技术在供应链金融数字化中的四层架构



来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

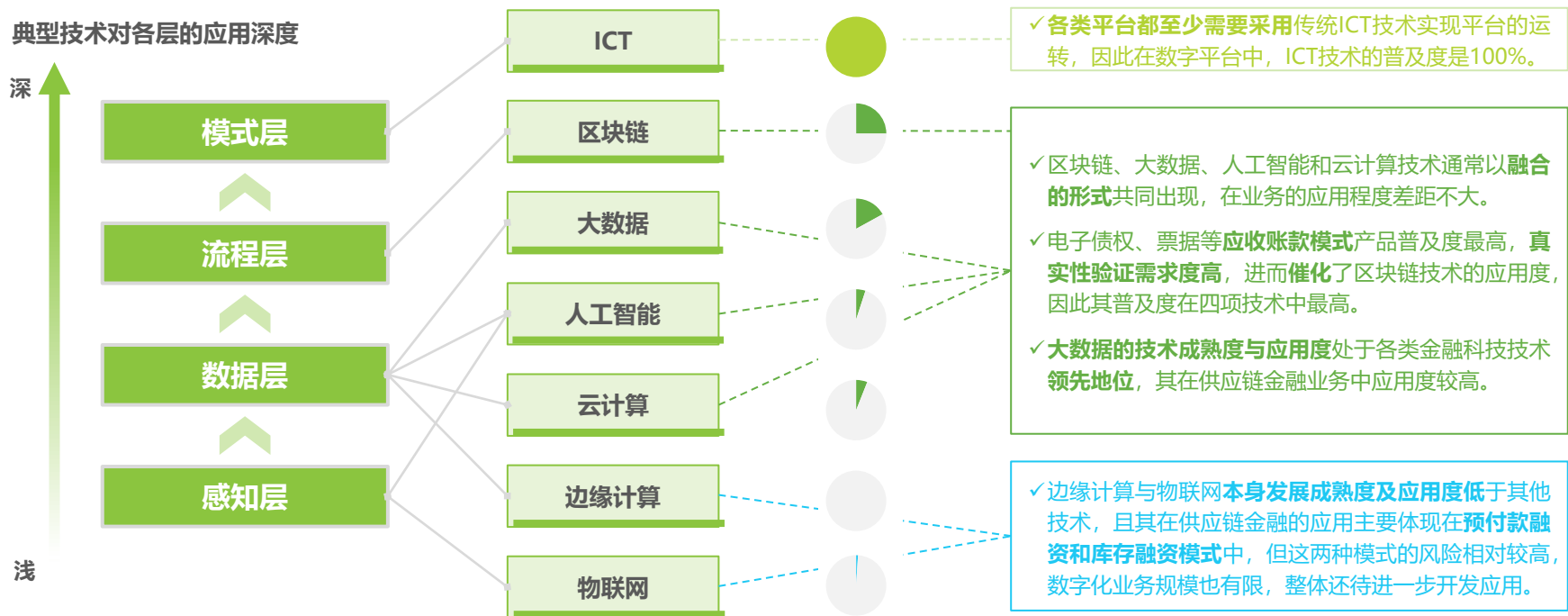
供应链金融数字化关键技术（2/6）

技术的应用深度随着四层架构的逐步深入而相应变浅：模式层为基础，流程层与数据层实现了初步应用，感知层尚待开发

□ 供应链金融数字化过程中，技术的应用深度随着四层架构的逐步深入而相应变浅，影响该结果的原因主要是：

- 1) **技术本身发展成熟度**：如区块链、大数据、人工智能和云计算的技术成熟度高于物联网、边缘计算；
- 2) **业务对不同技术的需求度**：如应收账款模式大量的票据凭证验真需求催化了区块链的应用需求，但边缘计算和物联网技术主要应用的预付款融资和库存融资模式本身风险度较高，行业主要供给主体缺乏足够的动力进行发展，因此这两项技术的需求度尚不足。

典型技术在供应链金融数字化中的普及度



来源：《供应链金融平台发展白皮书》，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

供应链金融数字化关键技术（3/6）

ICT、区块链、大数据、AI、云计算、边缘计算、物联网（1/2）

□ 传统ICT实现信息整合与系统交互，区块链实现票据单证的信息的真实性约束，大数据解决供给机构及融资对象间的信息不对称问题，人工智能实现风控优化及业务自动化管理，以及对产业链的整合和实时交易处理，物联网获取各流程环节中设备端的基本数据，边缘计算对靠近设备端数据进行降噪、降维。

典型技术在供应链金融中的应用

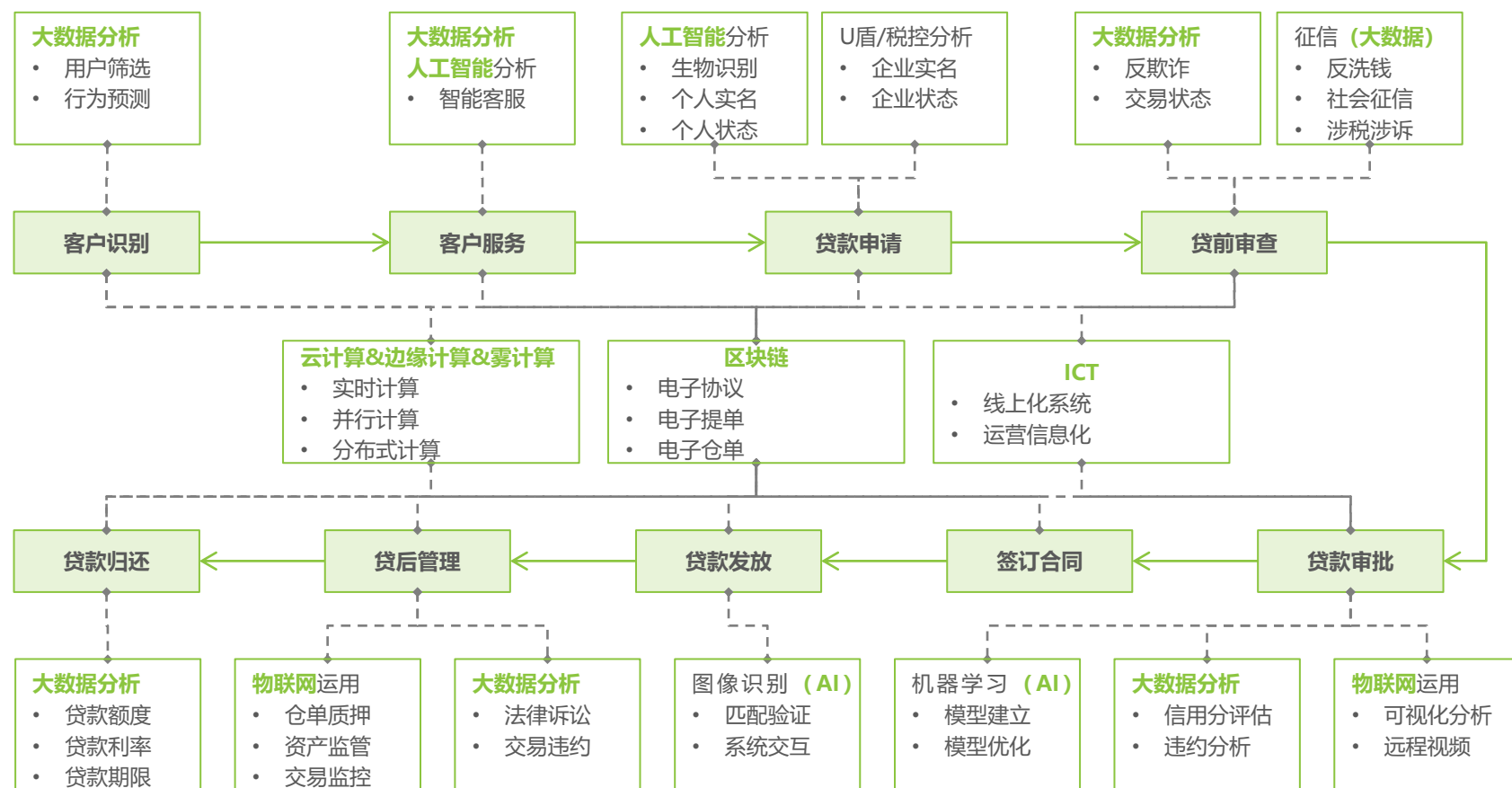
典型技术	主要应用
ICT	✓ 通过信息系统整合与处理各类信息，促进各个流程环节的整合，实现不同主体之间的信息交互。
区块链	✓ 通过共识机制、智能合约、去中心化等对传输中的信息实现全过程的保真与约束； ✓ 将整个产业链上的信用转移给深层供应商，提高票据流通的效率和灵活性。
大数据	✓ 基于内外部数据建立用户画像模型，对融资对象进行精准风险识别，以及贷前贷中贷后的风险审查与监控，整体上解决金融信息不对称、交易成本高、风控模式不健全等问题。
人工智能	✓ 通过数据挖掘、深度学习、知识图谱等技术迭代风险管理模型，精准识别并量化欺诈风险，辅助机构进行决策； ✓ 实现业务高效率运转与自动化管理。
云计算	✓ 提供系统连接和开放数据接口，链接各方系统，实现整个产业链的信息整合； ✓ 提供交易实时可视性，改善运营效率，并通过云端业务的可扩展性和快速处理能力降低整体成本。
边缘计算	✓ 在靠近设备端进行降噪、降维等数据处理，将后续需要的信息发送到云端进行云计算，降低云端数据处理压力。
物联网	✓ 利用射频识别、红外感应器、GPS等信息传感设备，获取供应链各个环节中设备端的基本数据，实现线上数据和线下货物的实时追踪，目标是实现供应链运营的数字孪生。

来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

供应链金融数字化关键技术（4/6）

ICT、区块链、大数据、AI、云计算、边缘计算、物联网（2/2）

典型技术赋能供应链金融全周期示意图



来源：“典型技术赋能供应链金融全周期示意图”参考了《智慧供应链金融》by宋华，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

供应链金融数字化关键技术（5/6）

典型技术对供应链金融数字化理想终态七大目标产生的作用

□ 从各项典型技术对供应链金融数字化的理想化终态各个目标所实现的作用来看，ICT、大数据、人工智能与云计算作用于所有的业务目标，区块链主要作用于可信化，边缘计算与物联网主要作用于风险监测动态化及动产监管智能化。

典型技术对供应链金融数字化的作用

	ICT	大数据	人工智能	区块链	云计算	边缘计算	物联网
业务流程线上化	√	√	√	√	√	√	√
信用评估数据化	√	√	√		√		
风控决策自动化	√	√	√		√	√	
全局运营可视化	√	√	√		√		√
数据交易可信化	√	√	√	√	√		
风险监测动态化	√	√	√		√	√	√
动产监管智能化	√	√	√		√	√	√

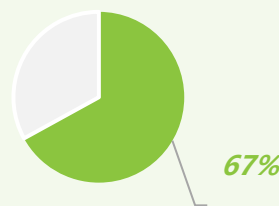
来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

供应链金融数字化关键技术（6/6）

区块链是目前除传统ICT外普及度最高的技术，主要为供应链金融解决信任问题

- 由于目前应收账款是供应链金融业务的主要贡献模式，而传统应收账款模式最大的痛点之一在于票证的验真难度大，区块链技术的应用有效解决了这一问题。根据统计，**目前金融科技公司建设的供应链金融平台中，67%都采用了区块链技术**，区块链成为目前除ICT外普及度最高的技术。
- 区块链的本质是由分布式数据存储、点对点传输、共识机制、加密算法、智能合约等技术组合而构成的技术体系，这些技术通过新的组合方式，可以完成**防篡改的数据存储、可追溯的数据查看、可信任的点对点传输**，并由此实现了**价值的存储与量化流通**。
- 对比传统模式，区块链在在供应链金融业务中的应用优势主要体现为：1) 最大化实现四流合一，区块链难篡改使数据可信度高，降低企业融资及银行风控难度；2) 风控数据获取、合同签订、票据流转等业务执行线上化，周期短、效率高；3) 凭证可多级拆专融，解决非一级供应商融资难、资金短缺问题；4) 智能合约固化资金清算路径，极大减少故意拖欠资金等违约行为的发生。

区块链技术在金融科技公司搭建
供应链金融平台中的普及度



区块链+供应链金融解决方案



来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

供应链金融数字化发展背景

1

供应链金融数字化典型技术

2

供应链金融数字化发展现状

3

行业主要参与者竞争力分析

4

供应链金融数字化卓越者榜单

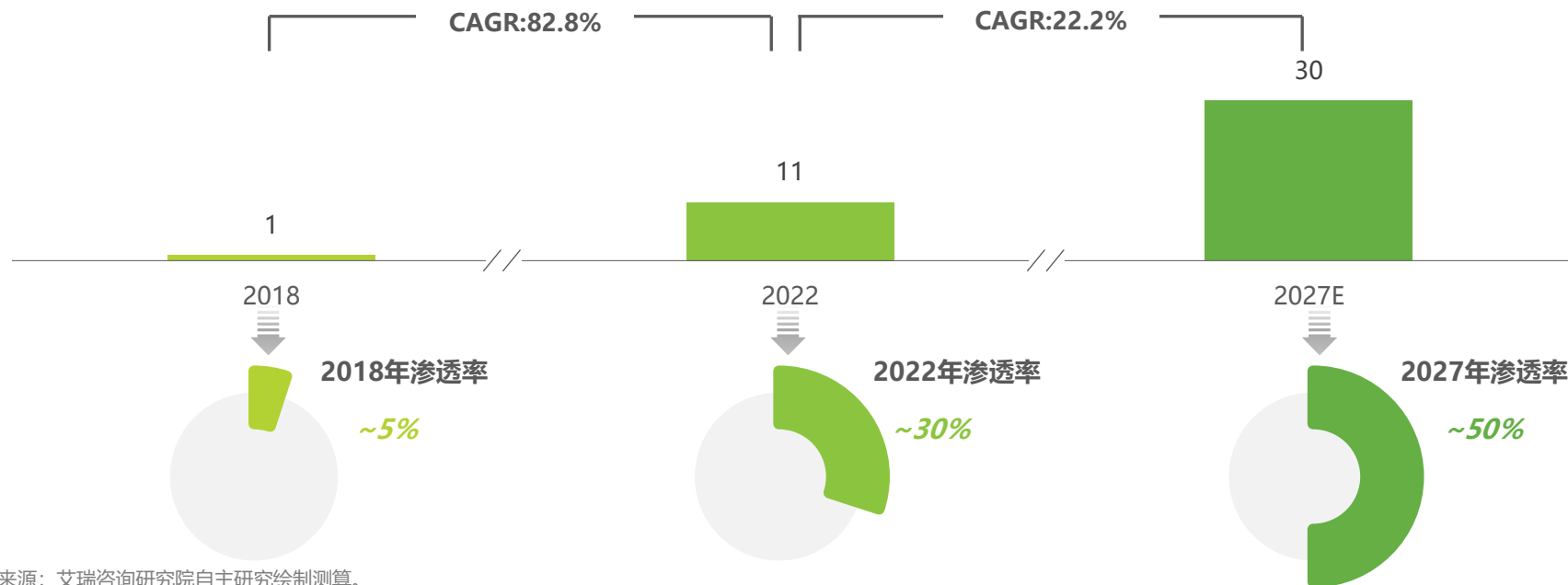
5

供应链金融数字化渗透率

自2018至2022，中国供应链金融数字化渗透率从5%增长到了30%，预计2027年将达到50%

- 自2017年《关于积极推进供应链创新与应用的指导意见》首次对供应链创新发展作出重要部署以来，我国供应链金融业务实现了有效创新发展，数字化渗透率显著提升。2022年，我国供应链金融数字化规模达到11万亿元，数字化渗透率约为30%，相比2018年实现了多倍的增加。
- 《“十四五”数字经济发展规划的通知》提出，“到2025年，数字经济迈向全面扩展期，数字经济核心产业增加值占GDP比重达到10%，数字化创新引领发展能力大幅提升，智能化水平明显增强，数字技术与实体经济融合取得显著成效，数字经济治理体系更加完善，我国数字经济竞争力和影响力稳步提升。”在此背景下，艾瑞预计中国供应链金融数字化渗透率将进一步显著提升，到2027年，供应链金融数字化规模将达到30万亿元，数字化渗透率也将增长到约50%。

2018&2022&2027中国供应链金融数字化规模及渗透率



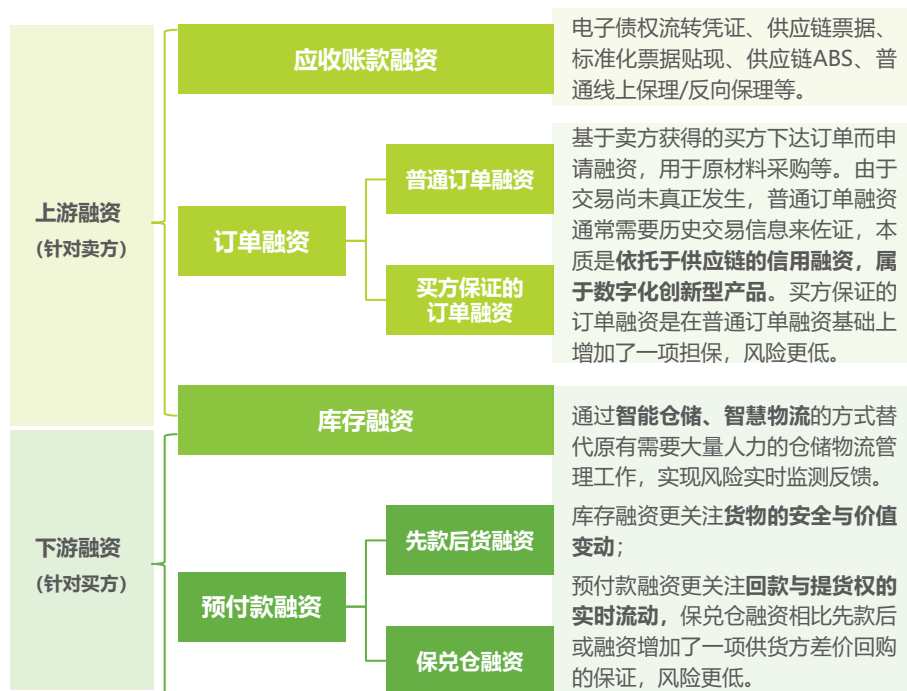
来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制测算。

供应链金融数字化模式分类

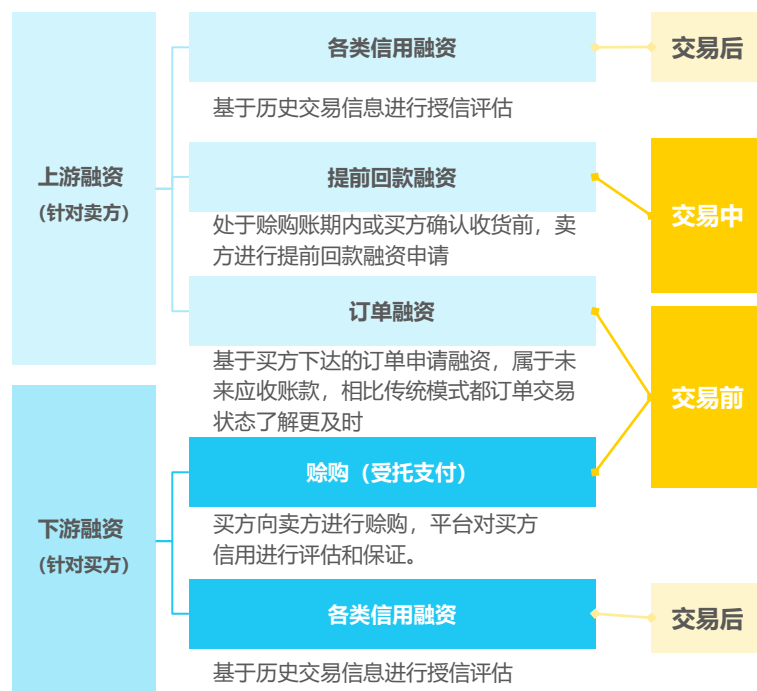
传统模式的数字化变形；B2B平台制造的信用提供产品创新

- 供应链金融业务复杂程度高、所涉主体数量多、融资模式丰富多样，其数字化的方式也各有不同。根据供应链交易行为中核心企业是否参与，可以将供应链金融数字化融资模式分为两大类：一是依托核心企业的传统供应链金融模式的数字化变形，二是依托B2B电商平台的新型数字化供应链金融模式创新。
- 特别的是，B2B电商平台下同样包含了传统供应链金融模式，但平台的运营过程中天然的制造了很多信用，从而涌现了各类创新产品。

依托核心企业的传统供应链金融模式的数字化变形



依托B2B电商平台的新型数字化供应链金融模式创新



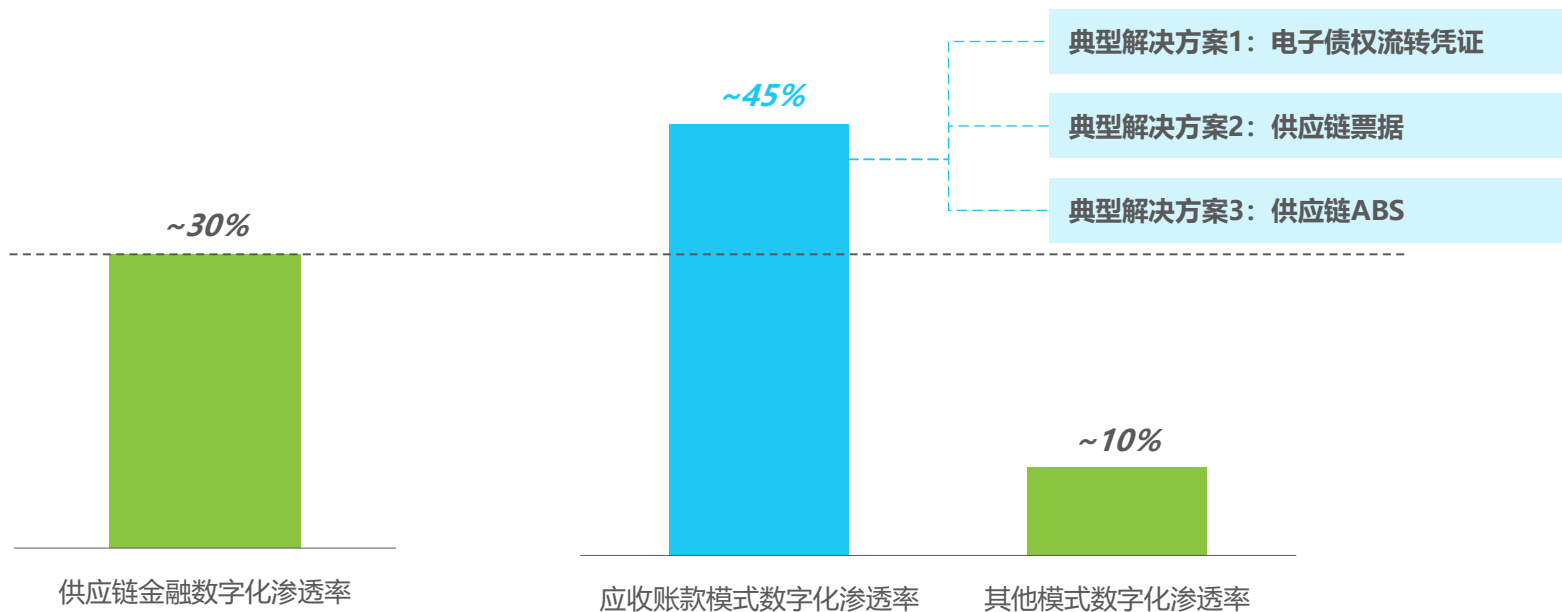
来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

不同业务模式的数字化渗透率

不同模式数字化度差异明显：2022年应收账款融资模式数字化渗透率已达45%，其他模式数字化渗透率尚不足10%

- 前文提到，应收账款模式占供应链金融行业规模的比例达60%，主要原因在于应收账款模式的风险系数低、业务流程相对简单，该原因同时造成了应收账款模式的数字化程度更深。根据艾瑞测算，2022年应收账款模式的数字化渗透率达到了45%，高于行业平均水平，更显著高于其他模式的数字化渗透率。
- 应收账款模式的主要数字化方式有三种：电子债权流转凭证、供应链票据及供应链ABS，**目前行业内数量最多的是电子债权流转凭证类产品**，但随着供应链票据平台的快速发展以及供票市场的成熟化，**预计未来供应链票据将取代一部分电子债权流转凭证类产品的市场。**

2022年中国供应链金融不同模式的数字化渗透率



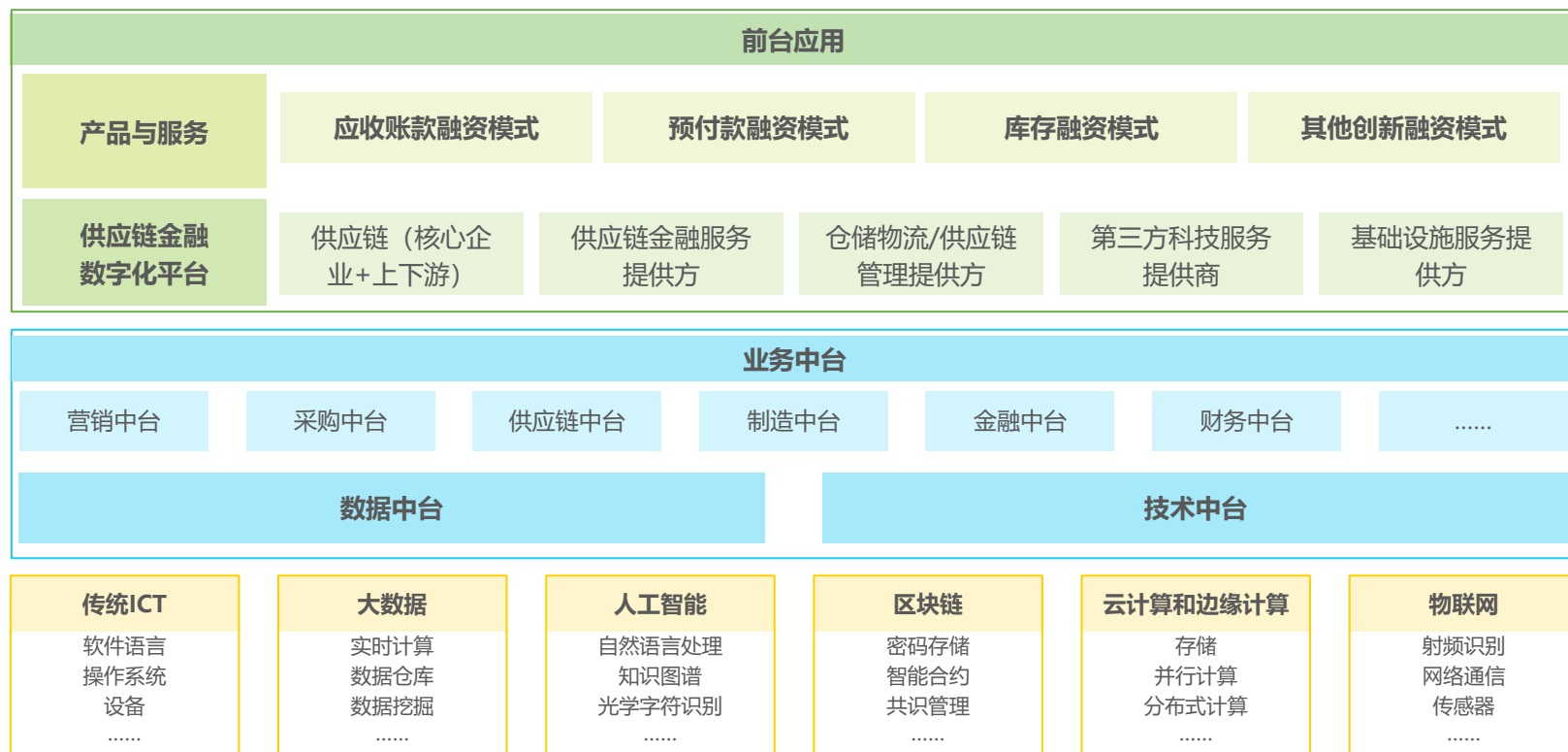
来源：艾瑞咨询研究院自主研究测算与绘制。

供应链金融数字化方式（1/4）

五方协同、四流合一，平台是供应链金融数字化的基本载体

- 前文提到，供应链金融数字化的理想化终态是所有参与方实现极致协同，实现“四流合一”，做到供应链金融业务的：业务流程线上化、整体决策自动化、运营管理可视化、数据交易可信化、风控监测动态化、仓储监控智能化。
- 为实现这样的目标，就需要供应链金融业务开展方有效整合多方资源，推进产业、金融与技术方的多方协同，而这些需要通过一个协同的数字化平台得以实现，因此**数字化平台成为了供应链金融数字化业务的基本载体**，所有交易及相关配套服务都将基于平台展开。

供应链金融数字化平台结构



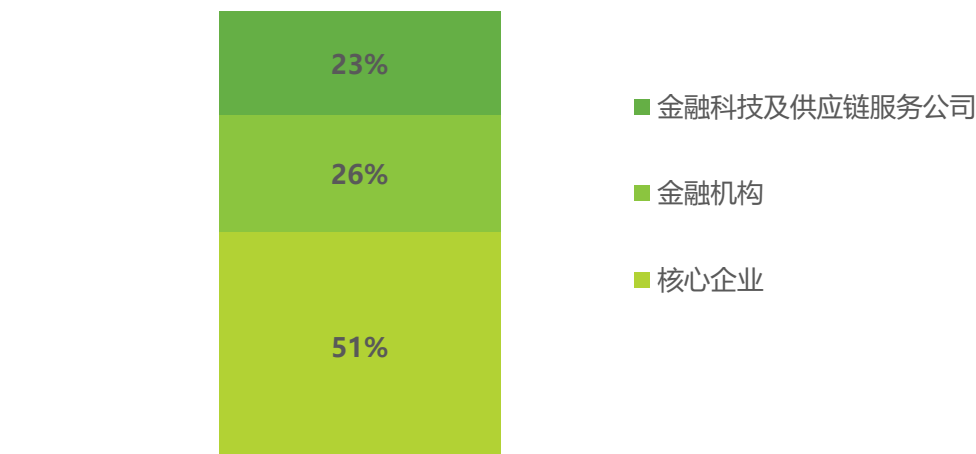
来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

供应链金融数字化方式（2/4）

在运营数字化平台已超200家，未来多方合作成立金融科技公司建设的综合性平台数量将增多

- 当前，金融机构、核心企业及金融科技公司纷纷建立供应链金融数字化平台。据统计，截至2022年，**行业内已经有超过200家在运营平台**，且这一数量仍在高速增长，**预计未来将有更多垂直细分领域的供应链金融数字化平台涌现。**
- 在运营平台中，自供应链金融2.0阶段就开始兴起的核心企业建立的数字化平台数量最多，约占所有平台的一半，而金融科技公司建立的平台占比虽暂时不高，但随着技术在供应链金融领域的深度应用和行业的进一步发展，很多金融机构、核心企业和供应链服务公司将实现更深度的融合，**预计未来会出现多方联合建设的综合性平台，主要以金融科技公司的形式展开，因此预计金融科技公司建设的平台占比会上升。**

2022年供应链金融平台背景分布



来源：《供应链金融平台发展白皮书》，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

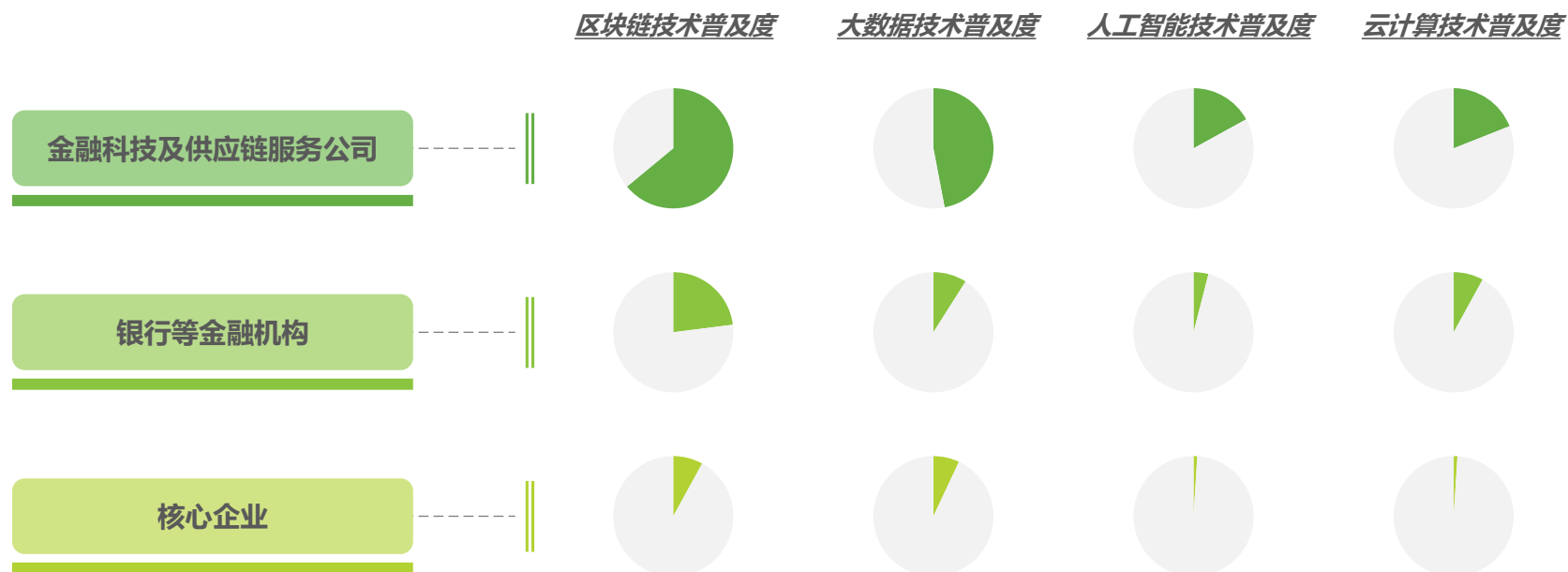
供应链金融数字化方式 (3/4)

金融科技公司背景平台对各项技术的应用普及度显著高，银行背景平台对区块链的应用相对高于其他技术

从应用金融科技技术角度：

- 目前各类平台对于区块链、大数据、人工智能等新兴技术的应用普及度整体上处于初级水平，但其中**金融科技公司由于具备天然的技术基因**，对典型技术的应用普及度显著高于其他背景平台。
- 另一方面，由于**银行等金融机构主要开展的应收账款类融资业务对于票证验真需求度高**，与区块链技术契合，且银行对业务的风险审慎要求非常高，因此银行背景平台对区块链的应用相对高于其他技术。

不同背景供应链金融平台对典型技术的应用普及度



来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

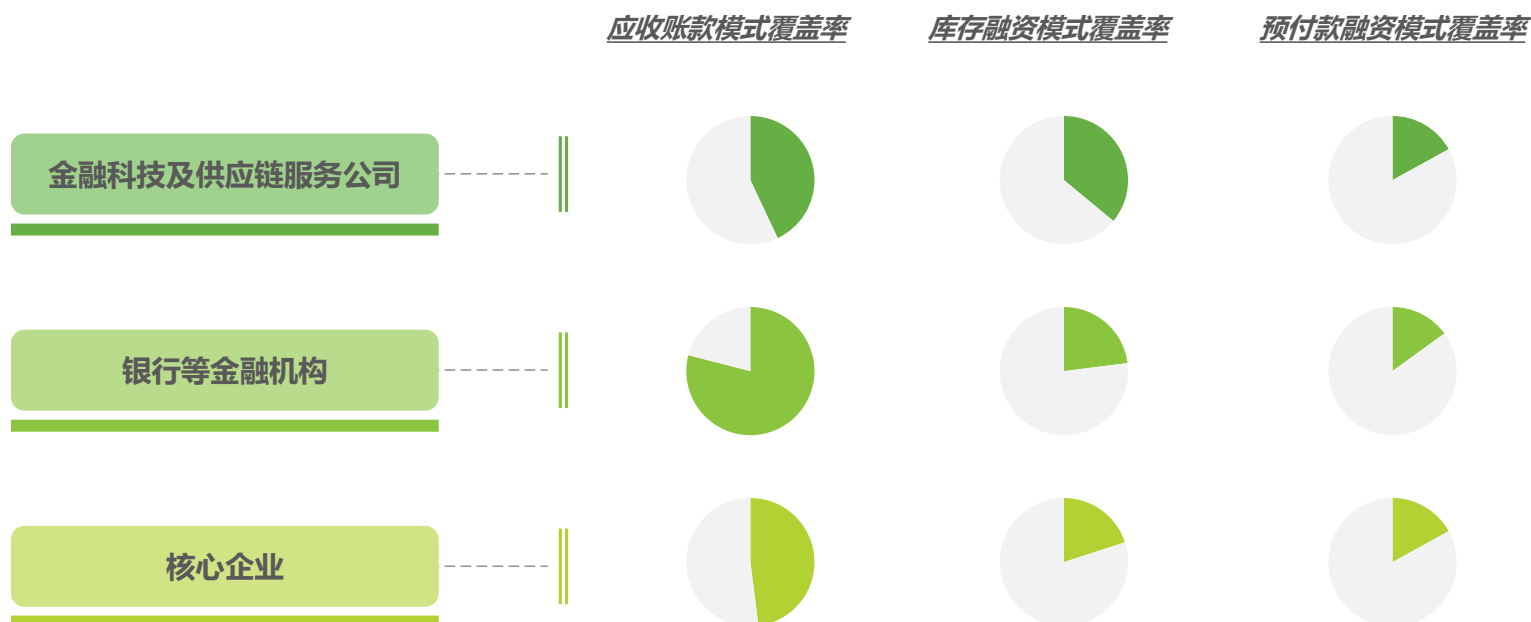
供应链金融数字化方式（4/4）

金融机构&核心企业建设的平台主要覆盖应收账款模式，金融科技平台率先实现了库存融资与应收账款模式的齐头并进

从提供的产品与服务所覆盖的业务模式角度：

- 不同背景的平台对应收账款模式的覆盖率均最高，与行业整体水平一致，但金融科技平台由于具备较强的科技能力，其率先的展开了对库存融资模式数字化的探索，实现了库存融资与应收账款模式的齐头并进式发展。

不同背景供应链金融平台对不同业务模式的覆盖率



来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

供应链金融数字化发展背景

1

供应链金融数字化典型技术

2

供应链金融数字化发展现状

3

行业主要参与者竞争力分析

4

供应链金融数字化卓越者榜单

5

01

主要供给主体分析

02

典型案例



供应链金融数字化主要参与者

金融机构资金与产品丰富，核心企业了解用户与产业、第三方科技公司专于科技与产品，供应链服务商掌握贸易关系

供应链金融数字化主要参与者及其能力优势



- 金融机构是供应链金融行业绝对供给主体，其数字化主要是对传统模式的线上化优化，以及对各类数字化平台合作提供资金支持。
- 核心优势：资金能力、产品能力、风控能力

金融机构

传统银行

互联网银行

保理公司

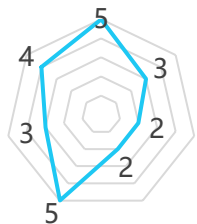


- 核心企业主要是依托自身对上下游企业的了解及相关贸易往来展开供应链金融业务，其数字化主要是通过建立平台来实现。
- 核心优势：获客能力、风控能力、对产业的理解能力、对客户需求的洞察能力

核心企业

传统核心企业

电商平台

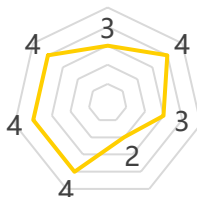


- 第三方科技公司主要通过建设数字化平台及对外提供行业解决方案的方式赋能核心企业与金融机构。
- 核心优势：科技能力、产品能力、对客户需求的洞察能力

第三方科技公司

新兴科技服务商

传统银行IT服务商



- 供应链服务商主要通过对接供应链贸易关系的掌握来展开服务。
- 核心优势：获客能力、科技能力、对产业的理解能力、对客户需求的洞察能力

供应链服务商

供应链管理公司

物流公司

来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制测算。

细分供给主体典型代表及主要特征

供应链金融数字化各类细分供给主体典型代表及主要特征

厂商类别	典型代表	主要特征
传统银行	平安银行 ICBC 中国工商银行	对传统模式的线上化优化，以及对各类数字化平台提供资金支持
互联网银行	网商银行 WeBank 微众银行	科技能力非常突出，借助生态优势实现用户规模积累
保理公司	——	通常是作为核心企业开展供应链金融业务的牌照支持
传统核心企业	中粮 COFCO Haier	自建或合作共建供应链金融平台，除与银行合作外还通常有自己的保理公司
电商平台	JDT 京东科技 Suning 苏宁	生态优势明显，属于不参与到具体贸易中的核心企业，但对贸易往来信息具有非常强的掌控权
新兴科技服务商	中企云链 CSCC 联易融 Linklogis	对外提供行业解决方案，提供系统建设服务或业务运营服务，收取服务费但利润非常薄
传统银行IT服务商	HUND SUN HANB	提供信息化系统、工具、解决方案，不以运营为主
供应链管理公司	怡亚通 Eternal Asia 普洛斯 GLP	可提供一站式供应链管理服务，客户粘性高，对供应链上企业信息掌控程度高，在库存融资和预付款融资模式中有明显优势
物流公司	顺丰丰采 DIGITS 菜鸟 Cainiao	对物流信息掌握程度高，可自主开展供应链金融服务，同时又是库存融资和预付款融资模式规模化发展不可或缺的主体

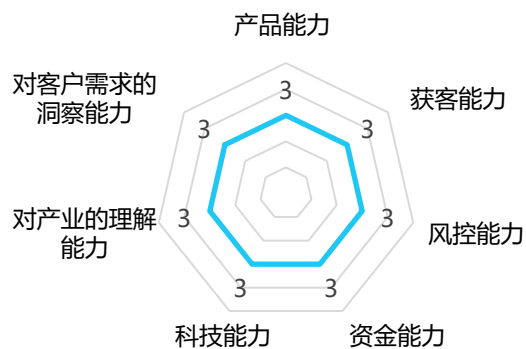
来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

细分供给主体能力优势

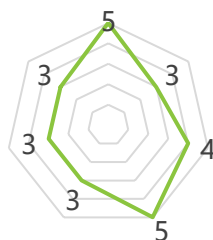
互联网银行、传统核心企业及电商平台综合能力较为均衡突出

供应链金融数字化各类细分供给主体能力优势

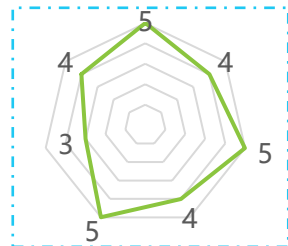
评分维度



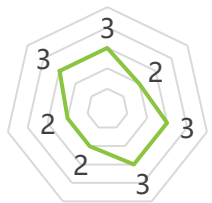
传统银行



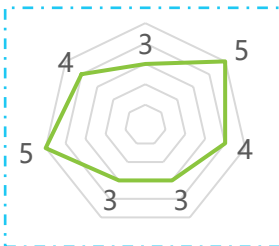
互联网银行



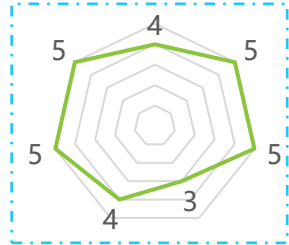
保理公司



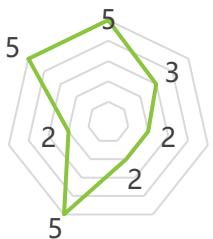
传统核心企业



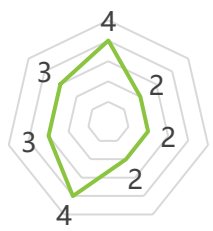
电商平台



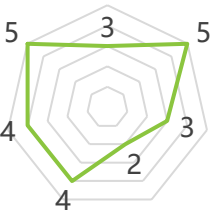
新兴科技服务商



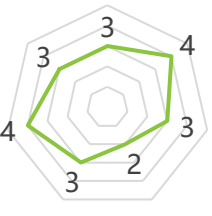
传统银行IT服务商



供应链管理公司



物流公司



来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制测算。

01

主要供给主体分析

02

典型案例



以数字科技打造全链路商业服务生态，助力企业数字化转型

微众银行是国内首家数字银行，在个人金融与小微金融领域均具有突出表现。为支持小微企业成长，服务实体经济发展，微众银行推出企业金融品牌“微众企业+”，满足小微企业融资需求与综合服务需求，助力小微企业数字化转型升级。其中，“微业贷”作为国内首个线上无抵押企业流动资金贷款产品，不仅在行业中表现亮眼，也为微众银行在企业贷款领域的长足发展提供了切实有效的模板与路径依据。基于对“微业贷”成功模式的不断进行延伸与拓展，微众银行打造出了服务科创型企业及专精特新中小微企业的“科创金融”产品和贴合供应链上下游小微企业特色融资需求的“供应链金融”服务，满足多样化小微企业融资需求。截至2022年末，微众银行微业贷及其延伸产品已辐射30个省/自治区/直辖市，累计授信客户超110万家，累计授信金额超1.1万亿元。

微众银行“微众企业+”产品服务特色及突出表现

“微众企业+”产品矩阵

 **微业贷及其延伸场景** 以“微业贷”为核心，对其成功模式不断延伸与拓展，满足小微企业融资需求



- ✓ 国内首个线上无抵押企业流动资金贷款产品；
- ✓ 具备普适性、标准化、数字化特点；
- ✓ 是微众银行“三个数字化”<数字化大数据风控、数字化精准营销、数字化精细运营>的落地成果和集中体现。
- ✓ 围绕国家科技创新的路线图和产业链布局，为科技创新及战略新兴产业的小微企业提供金融支持
- ✓ 与核心企业合作，针对供应链上下游企业分别提供供应商贷款和经销商贷款，覆盖上下游企业生态圈；
- ✓ 满足供应链上企业“短、频、急”的资金需求特点。

 **多元金融、非金融服务** 满足小微企业综合服务需求，为企业经营提供强有力的数字化支撑



微业贷及其延伸产品突出业绩

辐射 **30** 个省/自治区/直辖市

累计 **超340万家** 小微市场主体申请

累计授信客户 **超110万家**

累计授信金额超 **1.1万亿元**

年营业收入在1000万以下企业占客户总数 **超70%**

超50%的授信企业为企业征信白户

2022年当年新增首贷户超过 **6.2万户**

创新提供数字供应链金融模式，有力破解供应链金融行业痛点

沿袭“微业贷”的成功路径，微众银行自2018年底开始探索供应链金融服务。微众银行基于其在数据与技术方面的优势，围绕核心企业上下游供应商、经销商客户，创新性地提供数字供应链金融模式，将对核心企业的关系、信用和过程管理依赖程度降低，同时有效地实现了风险的精准管控。相较于传统模式而言，微众银行的供应链金融服务模式具备“流程智能化、客户更下沉、客户体验优”的三大优势，有力解决了小微企业融资痛点问题。目前，微众银行已经为30个国家重点产业链提供数字化金融支持，品牌合作伙伴近600家，基本覆盖了各行业头部核心企业。

微众银行供应链金融服务模式

业务范围分散遍布全国 **27个省市**

为 **30个** 国家 **重点产业链** 提供数字化金融支持

客户下沉至 **85%** 以上普惠小微企业

近 **600家** 品牌合作伙伴

基本覆盖各行业头部核心企业，**市占率超70%**

服务企业 **GMV** 总额 **16万亿元**

累计申请 **40万户** 小微企业



“主动授信、贸易增信、动态监测”的风控策略

- 对上下游小微企业的授信以**小微企业自身数字化信用评估为主**，辅以**供应链内贸易关系和交易数据进行增信**，并不依赖于核心企业的信用。
- 打通了与众多品牌的数据通路，并引入了众多权威外部数据源，基于多元数据建立起了一套以数据驱动为主导的供应链金融小微贷款风险管理体系，可**自动化、无人工干预地完成客户数据评分及授信评估等工作**。
- 与品牌商进行**数字系统对接**，实现银行与核心企业在物流、信息流、用户还款行为等**数据上的双向交互与闭环管理**。

eg. 针对下游经销商：

- 经销商的借款款项以受托支付方式入账到品牌账户，系统实时反馈；
- 经销商申请订货、提货后，微众银行可通过系统及时获知相关发货信息，并将经销商的还款信息共享给品牌；
- 品牌对经销商的管理评价信息定期传送到银行

微众银行
供应链金融系统

打通

品牌商
管理系统

“数字供应链金融模式”

WeBank
微众银行

与核心企业合作
批量触达上下游小微企业
为上下游提供
差异化贷款服务

供应商贷款
上游供货商

长期稳定合作
N级

核心企业

长期稳定合作
M级

经销商贷款
下游经销商

行业分布式架构下的差异化精细化运营手段

- 依托于强大的金融科技能力，微众银行供应链金融针对行业特性，搭建了30多个**行业分布式精细运营组织架构**，可依据**差异化产业特征、品牌商政策**，以及**用户画像**，实现：

- ✓ 精准匹配产业客户对**额度、利率、用款节点**的需求
- ✓ 集中智能触发**动态调额、旺季降息**等

民生消费	家电	光伏	3C&ICT	新基建
水泥	化工	乳业	休闲零食	

eg. 在民生消费领域，微众银行充分了解品牌商每年度集中备货需求和节假日前集中销售的特点，相应提供以上节点自动触发的提额，年化利率低至3.6%、甚至免息的让利支持。类似延展至其余近30个行业，针对品牌赊销政策，智能匹配其回款周期的还款政策，有效帮助客户节省资金过桥等额外成本。

- 设立1V1专业客户经理团队与合作伙伴及授信客户进行对接，充分了解行业特性与用户需求，**提升用户体验的同时对产品升级进行持续反馈**。

来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

持续科技探索，专注小微服务，全力打造“小微的首选银行”

网商银行是首批成立的民营银行之一，以“无微不至”为品牌理念，持续对科技进行探索，实现基于与产品的创新，首创“310”纯线上贷款模式，给予小微客户最大程度的灵活性，解决小微企业、个体户、经营性农户等小微群体的金融需求。网商银行是第一家将云计算用户核心系统的银行，也是第一家将人工智能全面运用于小微风控、第一家将卫星遥感运用于农村金融、第一家将图计算运用于供应链金融的银行。目前，网商银行已累计为4900万小微经营者提供了数字信贷服务，每年新增用户中超过80%是经营性首贷户，超70%的小店获得了网商银行的贷款支持。



科技探索，深入布局前沿技术，以科技驱动金融发展

区块链 (Blockchain)

- 网商银行率先将区块链技术运用到银行间合作，通过区块链技术存储智能合约，使得合作银行共同服务用户时，双方数据可用不可见，且不可篡改，为银行间的合作互信提供坚实的技术保障。

云计算 (Cloud computing)

- 网商银行是第一家将核心系统架构在云上的银行，每秒可支持5万笔交易，同时通过三地五中心架构，任何一地遭受意外状况，都可保障用户服务不受影响。



人工智能 (Artificial Intelligence)

- 网商银行将人工智能技术全面应用于风控，依靠数据信息作为生产资料，运用实时图计算引擎，沉淀了风险识别、风险决策、风险分析的技术体系，人工智能风控模型超过100个。网商银行是第一家将图计算运用于供应链金融的银行。

卫星遥感 (Satellite)

- 网商银行在全球范围内首创了卫星遥感信贷技术，基于对卫星图片的解析，判断农田大小、作物种类，从而预测产品和产值，给予农户相应的贷款额度。



专注小微，持续进行业务创新，用科技构建小微生态



普惠金融

- 2019年，网商银行**首创了卫星遥感信贷技术“大山雀”**，创新性地通过卫星遥感图像识别作物及生长情况，并与县域政府的数据交叉验证，实现对农户资产的评估，从而为农户提供信贷额度与合理的还款周期。目前已经覆盖**全国28个省（自治区、直辖市）**，准确率已达到**93%**，**超过百万种植户**通过这项技术获得信贷支持。
- 2021年，网商银行创新的将图计算技术应用于供应链识别，推出数字供应链金融**“大雁系统”**，提出**“1+N²”**的模式，打破了传统供应链金融“1+N”模式中对核心企业的高度依赖，**超过500家品牌**接入了大雁系统，合作品牌下游经销商及终端门店的经营性**贷款可得率平均达到80%**。



农村金融



供应链金融



绿色金融

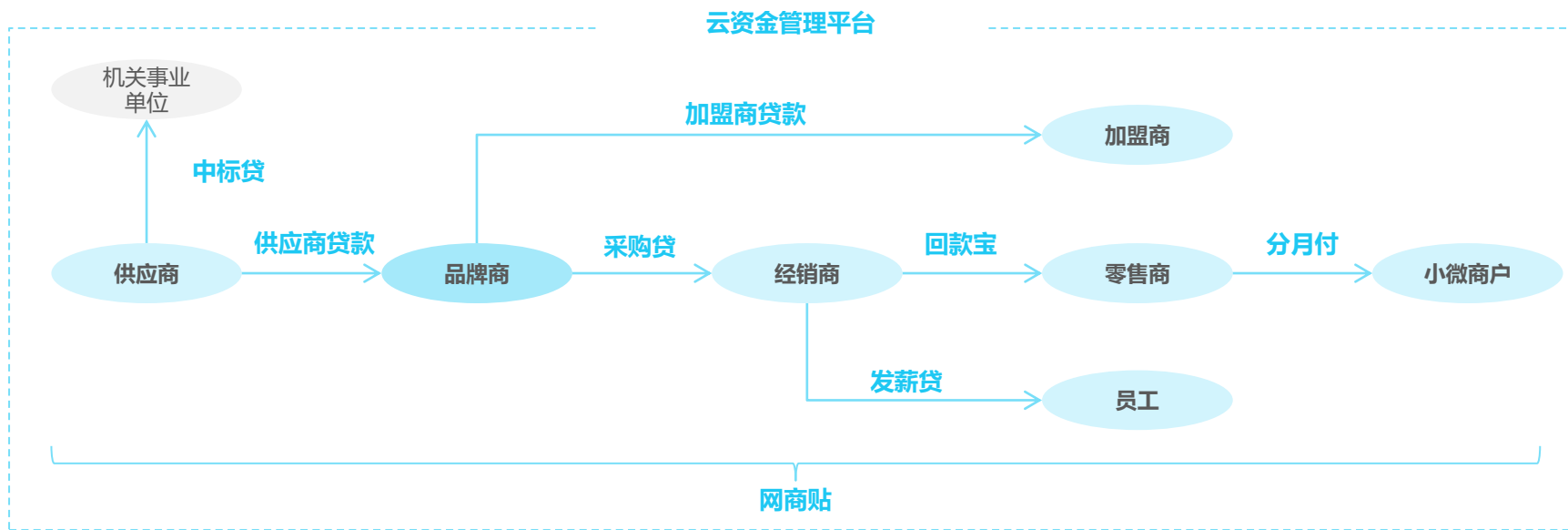
- ✓ 累计为**4900万**小微经营者提供了数字信贷
- ✓ 每年新增用户中超过**80%**是经营性首贷户
- ✓ 超**70%**小店获得网商银行贷款支持
- ✓ 与超过**850个**涉农县区达成合作
- ✓ 服务涉农客户**超2000万**
- ✓ 供应链金融合作品牌**超500家**
- ✓ 合作品牌下游的经营性**贷款可得率平均达80%**

来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

“大雁系统”打破了对核心企业的依赖，实现供应链金融普惠

2021年，网商银行创新的将企业、行业图谱计算应用到供应链金融，推出了基于数字技术的供应链金融解决方案——“大雁系统”，基于大规模图计算、多模态识别、区块链隐私计算等技术，实现了对于核心品牌企业、上下游供应商、经销商、终端门店之间的准确识别和关系刻画，解决小微企业在供货回款、采购订货、铺货收款、加盟、发薪等生产经营全链路的信贷需求和综合资金管理需求。“大雁系统”提出了“1+N²”的模式，打破了传统供应链金融“1+N”模式中对核心企业的高度依赖，N的信用不再完全依赖于1，也不再被单纯视为某一个核心企业的附庸，链条上的每一个N都链接更下游的商超、门店等更多的N，甚至其他的核心企业，逐步形成一张关系网络，覆盖更多以往难以被看见的小微经营者，从而实现了供应链金融普惠性，已有超500家品牌成为网商银行供应链金融的合作方。

网商银行“大雁系统”数字供应链金融解决方案



来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

以电子债权流转凭证模式为标杆的供应链金融数字化综合企业

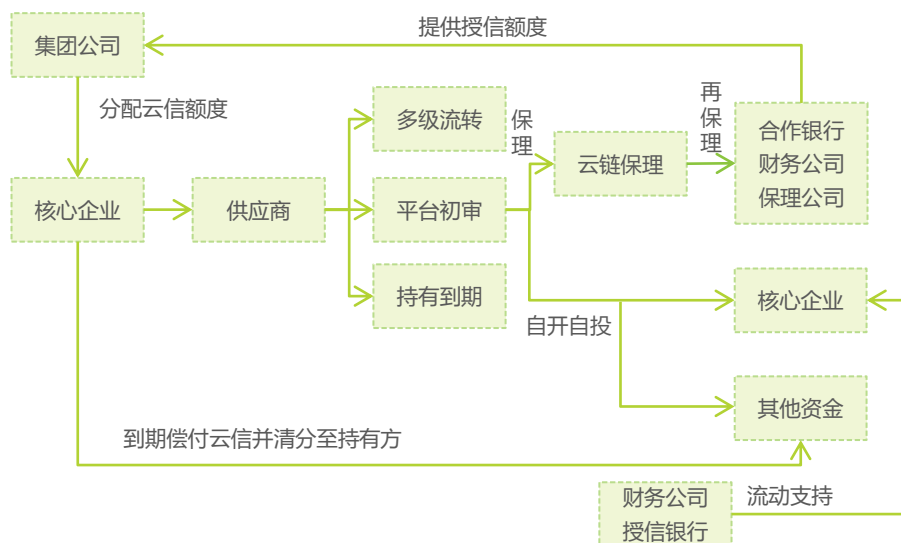
中企云链是由中国中车联合7家央企、4家金融机构、4家地方国资和6家民营企业，经国务院国资委批复，成立的一家央国企混合所有制企业。通过领先的金融科技创新能力，依托全面的行业伙伴资源以及丰富的业务服务经验，打造了“N+N+N”的供应链金融平台模式，有效盘活大企业优质信用，助力产业链上企业清理三角债，解决中小企业融资难题，践行国家普惠金融政策，促进产业链实现降本增效。同时，中企云链秉承共享共通的运营理念，依托先进的科技创新能力与市场运营能力，打造了企业确权产品、资本市场产品、金融科技产品、场景金融产品以及企业服务产品等5大产品版块，实现了对企业全生命周期多维金融服务需求的全覆盖。其标杆产品“云信”是目前供应链金融应收账款数字化模式——电子债权流转凭证——的行业TOP1，截止到2022年底，中企云链累计注册企业用户数超22万家，确权超8600亿元，保理融资超6000亿，累计交易超26000亿元，目前已经实现了制造业、建筑业、能源业、批发零售业、物流业、教育业以及市政公共服务等国民经济行业全覆盖。

- ✓ 累计注册企业用户超**22万家**
- ✓ 累计交易规模达**26000亿**
- ✓ 累计确权规模超**8600亿**
- ✓ 累计保理融资规模超**6000亿**
- ✓ 合作大型核心企业超**3000家**
- ✓ 对接落地合作**15家**全国性银行
- ✓ 合作总分支银行约**2000家**
- ✓ 服务团队约**1300人**

中企云链产品矩阵



标杆产品“云信”业务模式



来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

云趣数科成立于2019年底，是国家产融互联网平台唯一万亿级企业“中企云链”联手国产信创区块链技术唯一独角兽企业“趣链科技”在金融科技赛道的合力布局，云趣数科充分发挥“中企云链万亿级产融互联网标杆验证、趣链科技国家信创技术自主研发、产融两端总部级资源跨边共享”三大核心竞争力，依托国产自研底层区块链技术创新，深耕供应链金融业务场景，云趣数科打造“四景四链”产品服务体系融通百万亿产业数字金融元宇宙。



供应链金融数字化发展背景

1

供应链金融数字化典型技术

2

供应链金融数字化发展现状

3

行业主要参与者竞争力分析

4

供应链金融数字化卓越者榜单

5

“供应链金融数字化卓越者” 介绍(1/2)

评选介绍

@iResearch供应链金融数字化卓越者



iResearch –供应链金融数字化卓越者由艾瑞咨询联合来自金融机构、核心企业、金融科技公司、供应链服务商等各类型行业参与机构的多位专家共同提名、评选，并确定最终入围者。

- 入围者分为“综合攻坚者”和“精益探索者”两类，每个类别各入围7位、共计14家企业/机构。
- 本次评选聚焦于“市场影响能力、产品综合能力、技术应用能力、未来发展潜力”的考察，旨在为供应链金融数字化行业的参与者与关注者提供参考。

“供应链金融数字化卓越者” 介绍(2/2)

iResearch

艾 瑞 咨 询



如何确定入围者？

“供应链金融数字化卓越者”的评选由内外两部分评审团组成：内部评审团的评审权重为30%、外部评审团的评审权重为70%。



步骤1 卓越者提名

内、外部评审团队，共同进行供应链金融数字化参与企业提名（本次共计提名企业40家，展开调研企业30家）。



步骤2 内部评审

内部评审团队对提名企业进行评选，输出评选结果。



步骤3 外部评审

外部评审团队对提名企业进行评选，输出评选结果。



步骤4 结果的审核校验

对评审结果进行校验审核，保证结果的准确公正性，确定最终入围者名单（本次最终入围企业14家）。



入围者的评估指标有哪些？

根据企业类型不同，我们将“供应链金融数字化卓越者”分为“综合攻坚者”和“精益探索者”两类。每个类别企业均有相应的入围基准（在入围者名单公布的内容中有介绍），在此基础上，我们将对企业从下述维度展开能力评估。

综合得分 = 市场影响能力×20% + 产品综合能力×30% + 技术应用能力×30% + 未来发展潜力×20%



市场影响能力

- 1、品牌与口碑（4%）
- 2、业务规模（4%）
- 3、客户数量（4%）
- 4、业务地域覆盖度（4%）
- 3、产业覆盖丰富度（4%）



产品综合能力

- 1、产品稳定性（10%）
- 2、产品创新性（10%）
- 3、产品定制化能力（10%）



技术应用能力

- 1、典型技术应用深度（15%）
- 2、技术研发投入力度（15%）



未来发展潜力

- 1、资源稳定性（10%）
- 2、对行业的理解与深耕（10%）

卓越者入围说明

Qualification Statement for Outstanding Enterprises

@ iResearch: “供应链金融数字化卓越者” 艾瑞咨询研究团队 & 产业专家团队

1. 所有的入围者，均为接受过研究团队调研的企业，其在综合能力或者关键能力方面获得了研究团队及产业专家团的一致肯定。
2. “供应链金融数字化卓越者”的选定，艾瑞咨询研究团队征询了来自金融机构、核心企业、金融科技公司、供应链服务商等行业主要参与者的众多专家意见。
3. “供应链金融数字化卓越者”由艾瑞咨询研究团队及产业专家团共同提名，研究团队也在最大程度上实现了对各类厂商的触达。对未展开调研或者未接受调研的企业，艾瑞咨询不对其发表任何评判观点。
4. “供应链金融数字化卓越者”不代表企业排名，也不能说明未入围者完全不具备产品力或市场力的优势。
5. 本次调研仅为对企业的当下能力判断，不代表对企业的长期判断。
6. 《2023年供应链金融数字化卓越者》榜单最终解释权归艾瑞咨询所有。

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

“供应链金融数字化卓越者” 入围企业



综合攻坚者 (排名不分先后)

平安银行

WeBank
微众银行

中企云链
CSCC

联易融
Linklogis

网商银行

JDT 京东科技

天星数科



精益探索者 (排名不分先后)

简单汇

云趣数科

DIGITS
顺丰数科

普洛斯
GLP

怡亞通
Eternal Asia

HUND SUN

趣链科技
HYPERCHAIN

近期研究规划（公开发布类）



2023年 中国普惠金融行业洞察报告

报告咨询

继2022年以来接连发布了《2022年中国消费金融行业研究报告》、《2022年小微融资发展与展望研究报告》、《2023年中国供应链金融数字化行业研究报告》等研究报告后，艾瑞咨询普惠金融研究团队将继续聚焦普惠金融，在原有研究积累的基础上，**重点关注普惠金融行业在2022年发生的一系列变化**，发布《2023年中国普惠金融行业洞察报告》。报告将分为「**消费金融篇**」和「**小微金融篇**」两部分，均分别从**行业数据洞察与年度趋势盘点**两方面展开分析：

行业数据洞察：对消费金融及小微金融各自的行业关键指标作出2022年度数据更新，并对数据相较往年的变化原因作出分析。其中消费金融关键指标包括但不限于：**消费金融行业规模、狭义消费信贷渗透率、行业不同参与主体市场份额、行业集中度、助贷业务规模、助贷业务渗透率、消费金融不良率等**。小微金融关键指标包括但不限于：**小微与普惠型小微企业贷款规模、“小店”贷款规模、小微金融渗透率、小微贷款需求满足度、小微金融科技渗透率等**。

年度趋势盘点：在宏观环境变化分析基调下，分别对消费金融和小微金融在2022年**重点发布政策及发生的重点事件**进行分析解读，对2022年度趋势做出总结，并**对2023年行业发展趋势做出预判**。

近期研究规划（公开发布类）



2023年

中国银行营销数字化行业研究报告

报告咨询

行业发展背景：在银行数字化转型大背景下，报告将聚焦银行营销领域，对现阶段银行营销发展现状做出洞察，从新客获取和老客运营的角度分别分析银行营销所面临的痛点，找到银行营销数字化的关键点。

所需数字化能力：报告将详细拆分为实现银行营销数字化所需要具备的核心数字化能力，并面向银行、金融科技厂商等行业资深专家进行批量调研，根据调研结果客观地对各项能力从不同的维度进行排序与分析。

落地支撑指南：报告将基于不同银行营销场景下数字化最佳实践，结合调研结果，从不同的角度分析如何构建银行营销数字化转型支撑体系，助力银行营销数字化转型的落地。

评选：

「iResearch：银行营销数字化卓越者榜单」：报告将围绕银行营销数字化服务商的关键细分能力，从不同维度选取优秀服务商，入围该榜单。

「iResearch：银行营销数字化卓越者案例」：iResearch银行营销数字化研究团队将甄选银行营销数字化厂商的优秀解决方案，作为卓越案例进行重点解读。旨在为行业参与者提供参考范例，并对卓越者服务商有效露出。

「iResearch：银行营销数字化专家之声」：iResearch银行营销数字化研究团队将通过专家深访的形式，诚邀业内专家学者共同研讨银行营销数字化转型趋势，并对核心观点进行提炼总结，最终以“专家名片+专家观点”的形式在报告中呈现。旨在为银行营销数字化转型提供前瞻性洞察，并为卓越服务商搭建业内交流渠道与对外发声平台。

近期研究规划（公开发布类）



2023年

中国银行风控数字化行业研究报告

报告咨询

行业发展背景：在银行数字化转型大背景下，报告将聚焦银行风控领域，对现阶段银行风控发展现状做出洞察，从数据建设、技术发展、模式创新等不同的角度分别分析银行风控所面临的痛点，找到银行风控数字化的关键点。

所需数字化能力：报告将详细拆分为实现银行风控数字化所需要具备的核心数字化能力，并面向银行、金融科技厂商、数据服务商等行业资深专家进行批量调研，根据调研结果客观地对各项能力从不同的维度进行排序与分析。

落地支撑指南：报告将基于不同银行风控场景下数字化最佳实践，结合调研结果，从不同的角度分析如何构建银行风控数字化转型支撑体系，助力银行风控数字化转型的落地。

评选：

「iResearch：银行风控数字化卓越者榜单」：报告将围绕银行风控数字化服务商的关键细分能力，从不同维度选取优秀服务商，入围该榜单。

「iResearch：银行风控数字化卓越者案例」：iResearch银行风控数字化研究团队将甄选银行风控数字化厂商的优秀解决方案，作为卓越案例进行重点解读。旨在为行业参与者提供参考范例，并对卓越者服务商有效露出。

「iResearch：银行风控数字化专家之声」：iResearch银行风控数字化研究团队将通过专家深访的形式，诚邀业内专家学者共同研讨银行风控数字化转型趋势，并对核心观点进行提炼总结，最终以“专家名片+专家观点”的形式在报告中呈现。旨在为银行风控数字化转型提供前瞻性洞察，并为卓越服务商搭建业内交流渠道与对外发声平台。

近期研究规划（公开发布类）



2023年

中国保险行业数字化发展研究报告

报告咨询

报告将围绕“保险数字化的发展背景、国策顶层规划、所需数字化能力、落地支撑指南”展开研究。

保险数字化的发展背景：报告基于保险大行业深化改革、高质量发展的诉求，结合大数据、人工智能等技术与部分保险业务良好融合后带来的增长推动作用，探究保险业数字化发展的必要性，并梳理保险科技服务商在推动行业数字化进步过程中面临的挑战。

国策顶层规划：保险业数字化转型中极为关键的一环便是跟紧国家战略、做好顶层规划，数字化相关国策指引险企未来数字化的发展方向、具体的实现的目标及相关实现方式等，本报告将基于近10年来与保险数字化有关的关键的国家政策，开启针对险企数字化几步走战略的探索，提出数字化转型战略规划方法论。

所需数字化能力：保险数字化转型的核心便在于降本增效——降低运营成本、提升经营效率、解锁新场景、挖掘新需求、打造创新产品、抢占增长制高点。报告将详细拆分险企数字化转型需要具备哪些数字化能力，并面向险企专家进行批量调研，根据调研结果客观地对各项能力从高效增长、价值发展等维度进行排序与分析。

落地支撑指南：报告将基于不同保险场景下行业数字化最佳实践，结合调研结果，从数据管理、组织、流程和系统四个方面分析如何构建险企的数字化转型支撑体系，助力险企数字化转型的落地。

评选：

「iResearch：中国保险业数字化转型服务商卓越者榜单」：报告将围绕险企数字化服务商的“数字化技术能力、服务险企的效果、对保险行业的理解”等维度选取对保险业数字化转型服务较优秀的服务商，入围该榜单。

「iResearch：保险数字化卓越者案例」：iResearch保险数字化研究团队将甄选产品设计、营销展业、承保理赔、运营管理等保险数字化关键环节的优秀解决方案，在报告中作为卓越案例进行重点解读。旨在为行业参与者提供参考范例，并对菁英服务商有效露出。

「iResearch：保险数字化专家之声」：iResearch保险数字化研究团队将通过专家深访的形式，诚邀业内专家学者共同研讨保险数字化转型趋势，并对核心观点进行提炼总结，最终以“专家名片+专家观点”的形式在报告中呈现。旨在为保险数字化转型提供前瞻性洞察，并为卓越服务商搭建业内交流渠道与对外发声平台。

报告撰写人 / 徐佳鑫

艾瑞咨询 普惠金融研究团队 负责人



nancyxu@iresearch.com.cn

擅长领域

消费金融、中小企业融资、供应链金融、绿色金融、
个人征信、信用卡、信用保证保险等领域的行业研究
和企业战略、投融资等咨询服务。

近期研究成果

《2022年小微融资发展与展望研究报告》

《2022年中国消费金融行业研究报告》

关于我们

报告咨询

艾瑞新经济产业研究解决方案



行业咨询

- 市 场 进 入 为企业提供市场进入机会扫描，可行性分析及路径规划
- 竞 争 策 略 为企业提供竞争策略制定，帮助企业构建长期竞争壁垒



投资研究

- IPO行业顾问 为企业提供上市招股书编撰及相关工作流程中的行业顾问服务
- 募 投 为企业提供融资、上市中的募投报告撰写及咨询服务
- 商业尽职调查 为投资机构提供拟投标的所在行业的基本面研究、标的项目的机会收益风险等方面的深度调查
- 投后战略咨询 为投资机构提供投后项目的跟踪评估，包括盈利能力、风险情况、行业竞对表现、未来战略等方向。协助投资机构为投后项目公司的长期经营增长提供咨询服务

关于艾瑞



艾瑞咨询是中国新经济与产业数字化洞察研究咨询服务领域的领导品牌，为客户提供专业的行业分析、数据洞察、市场研究、战略咨询及数字化解决方案，助力客户提升认知水平、盈利能力和综合竞争力。

自2002年成立至今，累计发布超过3000份行业研究报告，在互联网、新经济领域的研究覆盖能力处于行业领先水平。

如今，艾瑞咨询一直致力于通过科技与数据手段，并结合外部数据、客户反馈数据、内部运营数据等全域数据的收集与分析，提升客户的商业决策效率。并通过系统的数字产业、产业数据化研究及全面的供应商选择，帮助客户制定数字化战略以及落地数字化解决方案，提升客户运营效率。

未来，艾瑞咨询将持续深耕商业决策服务领域，致力于成为解决商业决策问题的顶级服务机构。

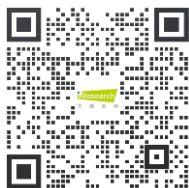
联系我们 Contact Us



400 - 026 - 2099



ask@iresearch.com.cn



企 业 微 信



微 信 公 众 号

法律声明

版权声明

本报告为艾瑞咨询制作，其版权归属艾瑞咨询，没有经过艾瑞咨询的书面许可，任何组织和个人不得以任何形式复制、传播或输出中华人民共和国境外。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。

免责条款

本报告中行业数据及相关市场预测主要为公司研究员采用桌面研究、行业访谈、市场调查及其他研究方法，部分文字和数据采集于公开信息，并且结合艾瑞监测产品数据，通过艾瑞统计预测模型估算获得；企业数据主要为访谈获得，艾瑞咨询对该等信息的准确性、完整性或可靠性作尽最大努力的追求，但不作任何保证。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的观点均不构成任何建议。

本报告中发布的调研数据采用样本调研方法，其数据结果受到样本的影响。由于调研方法及样本的限制，调查资料收集范围的限制，该数据仅代表调研时间和人群的基本状况，仅服务于当前的调研目的，为市场和客户提供基本参考。受研究方法和数据获取资源的限制，本报告只提供给用户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据和观点不承担法律责任。

为商业决策赋能

EMPOWER BUSINESS DECISIONS



找报告，上“数据猩河”

微信小程序、知识星球、www.bj-xinghe.com、微信群 (13462421224) 同步分享更新