



第六届数字中国建设峰会在福州开幕

# 泉企“数实融合”成果精彩亮相



数实融合的「晋江实践」

数字峰会展区随处可见泉州元素

4月27日,第六届数字中国建设峰会在福州开幕。展区开馆首日,泉州民营企业频频亮相于“别人家的朋友圈”而引发热议和关注。记者留意到,在各大互联网企业、科技公司的展区,处处是泉州企业的身影——支付宝平台数字化服务实体经济的项目展示中,有泉州企业的创新实践;网商银行与工厂联手改造供应链的案例分享中,有泉州企业的积极探索……

这些“数实融合”的成果,所展示的不仅仅是泉州企业在数字化浪潮中创新变革的勇气,更折射出“晋江经验”指引下民营经济沃土如何涵养生态的全新路径。  
□本报记者 刘倩 文/图

## 记者手记

### 成功没有捷径 只有未曾到达过的远方

1978年,晋江陈埭镇塘脚村林氏三兄弟集资创办晋江首家联户办企业——纺织机械配件厂,无意中点燃了泉州民营经济的“火种”。此后四十四年间,这片温润土壤诞生了数以万计的民营企业,创下了GDP连续22年保持福建省第一的传奇。

民营经济,是泉州最大的特色、最大的优势、最大的品牌,是这位“经济优等生”的城市底色,更是她永远年轻的活力所在。回望过去,在从无到有、从小到大、从弱到强的每一次成长过程中,泉州都在自我革新,每一条最终被誉为成功的路,其实,都是不曾有人走过的路。闽南骨子里创新求变的基因,让“晋江经验”经受住四十多年的考验,让泉州故事变成中国故事;让历史的故事变成今天的故事,甚至未来的故事。

如今,当数字与实体经济融合渐行渐深,“晋江经验”指引下的泉州民营企业如何通过“数字化”这道阶梯,继续站稳“经济优等生”的第一梯队?这张答卷,同样是没有人书写过的。

这些年,泉州品牌总部外迁问题不容忽视,当企业有了更强的实力,必定从镇里走向城里,从小城市走向大城市,从大城市走向一线城市,直到布局国际市场……不得不承认,从二三线城市成长起来的传统企业,他们有向外拓展和布局的战略需求。

但与此同时,我们也应看到,在电商时代“人、货、场”三大核心要素的竞争下,代表“场”的电商平台不也正在放低姿态,主动靠近产业带、靠近企业、靠近一线吗?随着互联网的加深,互联网技术的迭代,互联网平台的竞争白热化,成长于一线城市的、带着“数字基因”的平台型企业,他们也有向二三线城市拓展的空间需求。

泉州的当务之急,是在做大做强自己的传统优势的基础上,做优做足服务,尽量去承接大平台向外、向深拓展的空间需求,抢抓大平台、大企业布局地方的黄金期,抢抓数字化新风口。

可以看到,在大平台从“神坛”走向“民间”的过程中,他们也正试图从全国挑选适合进行数字化合作的“城市样本”,也希望超越其他平台率先打造出“标杆项目”。这对转型期的泉州而言,或许迎来一个新的机遇:以平台落地的大项目、好项目为新起点、新优势,提升城市营商环境,提振投资信心,提高城市量级。

成功的路并不拥挤,因为坚持的人不多;成功的路并不孤独,因为肯抱团取暖的泉州人一直都在。

数字化为产业链上下游配合提供了一条全新的“抱团路径”,这是一条不同于以往成功经验的新路径。但泉州可以一试——通过与大平台合作,为小微企业提供更多数字化转型的空间和机遇,将产业链上下游的小微企业更加紧密地凝聚在核心企业身边,打造更加高效的城市产业生态。

希望在新一轮民营经济高质量发展的实践中,泉州能用好“数字化”这支笔,继续书写属于民营经济的新传奇。  
(刘倩)

## “数”引金融活水

### 大企业带动小企业 加速登上“数实融合”列车

在本届数字中国建设峰会展区中,踊跃“出圈”的泉州企业着实让人惊艳了一把。九牧卫浴、恒安集团、南威软件……从产品到服务,从品牌到项目,从企业到集群,数字中国峰会上的泉州元素随处可见,他们不仅出现在企业自己的展区,还越来越多地出现在互联网企业、科技公司的展区里。

起步早、品牌多、品类丰富,拥有九六千亿元产业集群的泉州成功打响了区域名片,形成了强而有力的品牌矩阵。在数字化的时代浪潮中,这些品牌企业的反应往往是最快的,也是最有意愿主动拥抱变化、抢先布局未来的。相比之下,中小企业因为“钱少庙小”,主动拥抱数字化的意愿和能力都显得不足,而民营企业却又恰恰以中小企业为主。

以供应链金融创新为例,如何通过数字化的方式将资金送进真正需要融资的小微实体经济?这条路已经探索多年。改革开放四十多年间,泉州已成长为全国民营经济的重要基地。如今,新的历史课题摆在眼前——如何让民营经济“十分天下有其九”的泉州,全员加速赶上“数实融合”这趟列车?透过数字中国建设峰会的展示窗口,站在转型十字路口的企业们,似乎找到了一个破局方向。

在本次峰会上的蚂蚁集团“大雁系统助力产业金融数字化”展区,记者看到了不少来自泉州的数字化合作案例。基于核心企业和上下游企业供应链关系,蚂蚁集团于近年推出了一套名为“大雁系统”的数字化产品矩阵,专注解决小微企业在供货回款、采购订货、辅货收款、加盟、发薪等生产经营全链路的信贷需求及综合资金管理需求。

通过大雁系统,以泉州品牌企业信用为背书,围绕在其身边的全国各地的上下游企业可以快速获得融资支持。来自黑龙江齐齐哈尔的马晓林,是恒安集团的经销商,他曾是恒安的一名货车司机,10年前辞职创业成为恒安经销商。旺季备货和下游零售商的账期长,是他经营用款的两个主要时间。通过恒安接入“大雁系统”后,他在支付宝的贷款额度两年翻了7倍多,今年1-3月,他的业务增长了40%。

## “数”聚产业优势

### 金融助微加深上下游联系 提升产业链整体效率

作为供应链上核心企业的品牌企业,无论是一双鞋、一张纸、一颗糖、一把伞,其背后都有几十上百个协同分工。通常,核心企业并不缺创新的成本和融资的通道,然而,聚集在核心企业上下游供应链上小微企业,却时常面临融资难、融资贵。这种供应链上的实力悬殊,一定程度上也反向制约着品牌企业自身的快速反应。

事实上,这个现状不仅是全国民营企业融资困境的缩影,更是供应链效率提升的一个壁垒所在。

互联网时代,供应链效率某种程度上就是企业的生命力。“我们很关心供应链上下游配合企业的资金灵活性和安全性,尤其是上游供应商。”在一次行业座谈会上,福建爱乡食品股份有限公司相关负责人曾表示,从种种迹象来看,产业链上游对资金快速周转的需求更强,希望各方金融机构的“活水”能够从上游开始“灌溉”,进而帮助提升产业链整体效率。

泉州产业集群已成规模,食品、服饰

产业尤为集中。2022年7月,在泉州市商务局、泉州市工商联的指导下,由蚂蚁集团发起成立的网商银行与泉州市食品行业协会共同启动“泉州优品数字化工程”金融助微计划。随后,网商银行数字供应链金融助微计划作为重点项目,被写入蚂蚁集团与泉州市人民政府战略合作协议。

记者了解到,截至目前,爱乡亲、回头客、喜多多、有零有食等7家泉州食品龙头企业已接入大雁系统,下游8000多家经销商小微企业可获得灵活便捷的资金支持。2022年中秋节及春节食品消费旺季,网商银行还为泉州市食品龙头企业纷纷、力诚、有零有食等企业下游经销商提供“15天免息”等优惠,为企业下游经销商和终端门店提供低成本的资金,服务品牌提升销量。

在食品产业,数字供应链金融的“泉州模式”已初步形成,标杆效应明显。与此同时,泉州运动鞋服、水暖卫浴等重点行业也纷纷跟进。目前,恒安、七匹狼、九牧等共18家泉州企业已接入大雁

系统,为品牌上下游数以万计的供应商、经销商群体争取到共计超过20亿元的经营贷款,有效缓解了中小微企业的现金流问题,帮助提升供应链效率,助力品牌拓展渠道,拉动企业销售增长。

在龙头企业与产业集群高度密集的泉州,越来越多民营企业意识到,单点数字化的价值有限,一家企业数字化做得再好,也只是数字化岛链中的一座孤岛。通过互联网金融平台,泉州龙头企业、品牌企业通过新的纽带,向其上下游企业进行金融“输血”,使供应链上的相关企业更容易获得多元化的融资渠道,实际上,这也是在通过数字化的方式帮助核心企业自身聚合产业优势。

“要实现真正的数实融合,只有龙头企业完成数字化是远远不够的,每一家龙头企业、产业集群的上下游,都布满了数量庞大的中小微企业。只有中小微企业全面实现数字化,数字化时代才真正到来,数字技术的普惠红利才能真正实现。”网商银行展区相关负责人表示。

## “数”赢企业互信

### “数实融合”纵深发展 产业数字化迈向产业协作数字化

数据显示,当前中国近八成中小企业还处于数字化初期探索阶段,达到深度应用阶段的仅有9%,而能够让中小企业主动参与到数字化浪潮中最根本、最直接的动力,就是降低数字化的门槛,让数字化工具“好用不贵”。

在本届数字峰会数字中国展区,记者留意到,在互联网企业和科技公司的助攻下,泉州中小民营企业的数字化动力和愿力被调动了起来。

此前,华为、思爱普等公司曾面向泉州企业推出了低成本、快部署、易运维的系统集成解决方案,支持中小企业研发、设备和供应链上云,为企业节省了大量自研成本,直接将供应链搬上云端。例如,泉州企业九牧与华为终端BG基于鸿蒙智联及全屋智能业务开展卫浴空间场景体验的共同开发,实现卫浴空间内的多种场景联动,使得消费者的卫浴空间更加智能化,广受消费市场好评。再比如,泉州中小

外贸企业借助蚂蚁万里汇提供的数字跨境金融服务,缩短跨境收款的周期,解决了跨境订单金额小、数量大、周期长的风险。

“数实融合”要向纵深发展,还必须解决产业协作数字化过程中的一个关键问题——信任,而资金的高效流动与及时结算,是协作中建立信任的重要一环。蚂蚁集团数科事业部可信产业产品部总经理姜建勳告诉记者,制造业的数字化转型有两种路径,一是智能制造,二是产业链数字化协作,前者解决生产效率的问题,后者解决交易效率的问题。当下,电动化和智能化相对成熟得多,如何解决产业上下游或跨行业协作的信任问题,成为制造业数字化的关键。

福建本土电单车租赁平台虾米出行,通过引入蚂蚁链率先试水了一个创新技术解决方案:通过蚂蚁链的可信上链MaaS模组,将电单车运行的所有数据实时上传区块链自动记录,数据源头

可信且全流程加密、不可篡改,由此让整条电单车协作链的关键节点——金融机构、电池剂厂、回收公司等掌握每一辆电单车的实时数据,从而降低协作的信任成本,提高了协作的效率。蚂蚁链数据显示,因为这套上链技术方案,江苏银行为虾米出行提供了超400万元的金融授信,助其扩大经营规模。目前,虾米出行首批1800台“上链二轮车”已在晋江投放。

事实上,在推动产业协作数字化的本土实践上,泉州也早有动作。以晋江为例,晋江市府鼓励当地龙头企业发挥供应链主导作用,在上级补助基础上,叠加补助15%,带动上下游配套企业跟进转型,推进产业链数字化纵向协同数字化转型。

让人振奋的是,泉州民营企业正加大步伐开始积极试水数字化,通过数字化革新寻求突破,在“数字中国”的新舞台上书写新的泉州故事。

兴业银行泉州分行党委委员、行长助理林玮欣:

# 汇率避险“3C”服务 助力涉外经济行稳致远

近年来,随着汇率双向波动的日益常态化,树立汇率风险中性理念、理性应对汇率涨跌,已成为涉外企业稳健经营的“必修课”。兴业银行泉州分行积极贯彻落实“2023年泉州市提升中小微企业外贸企业汇率风险管理能力攻坚行动”部署要求,着力打造汇率避险服务“3C”服务体系,从沟通(Communication)、成本(Cost)、便利(Convenience)三方面出发,加大涉外企业汇率风险管理服务,助力实体经济提升应对汇率双向波动风险和外部冲击能力。  
□本报记者 王宇

同时,积极举办汇率风险管理专场交流会,通过邀请兴业银行总行等专家团队,从专业角度对汇率风险中性原则的必要性及重要性,以及如何建立新型的汇率风险管理工具、如何合理使用汇率避险工具等进行专业解读指导,引导企业审慎安排资产负债的币种结构,合理制定汇率避险方案。

### 降成本 降低企业汇率避险门槛

为解决中小微企业因缴交保证金而占

用流动资金的问题,兴业银行泉州分行积极对接晋江“汇率避险担保增信”机制。作为首批六家银行之一,该行提供担保授信额度500万元,专项用于汇率避险担保增信,“白名单”企业无需缴纳保证金和占用自身授信额度即可办理汇率避险业务。

此外,兴业银行还探索汇率避险专项专用授信等多样化的保证金减免渠道,推出“免保证金”模式办理汇率避险业务,并建立“快申快核”的“绿色通道”,对符合条件的外贸企业授予一定比例的专项信用额

### 促便利 科技赋能汇率避险服务

中小微企业客户交易笔数多、金额小,业务操作便利化要求较高。兴业银行持续发力推进数字化进程,加大科技投入,提升中小微企业交易体验度。目前“兴业单证通”已实现结售汇线上化等功能,企业足不

出户便可实现远期结售汇业务询价、保证金账户开立及入金、交易成交、存续期操作等全流程“云”办理。该行还不断延伸用户交易渠道及功能,提供汇率管家、兴业普惠、企业网银等多样化渠道,便利企业进行汇率避险操作。今年一季度企业累计通过“兴业单证通”办理结售汇业务339笔、4540.38万美元,同比分别增长219.8%、612.6%,通过“单证通”、网银等线上系统办理结售汇业务量占比提升至77.87%。

下一阶段,兴业银行泉州分行将持续贯彻落实外汇局工作部署,发挥自身“商行+投行”的综合化服务优势,在新形势下为客户提供全生命周期的跨境金融服务,扩大汇率避险服务的覆盖面和普惠性,助力外贸企业提升汇率风险管理水平,为促进经济高质量发展贡献兴业力量。



## 勤沟通 深植汇率风险中性理念

为引导企业牢固树立汇率风险中性理念,加强汇率风险管理,兴业银行泉州分行聚焦辖内中小微企业外贸企业,通过总分联动组建服务团队等方式对企业进行面对面辅导,并根据企业需求及风险偏好,“一户一策”为其量身定制汇率风险管理方案。