

近日，产业互联网话题再掀关注热潮。相关报告显示，中国产业互联网市场规模逐渐增加，市场渗透率正进入大幅增长期。作为成立较早的银行系科技子公司，招商银行旗下招银云创，在产业互联网领域早已低调布局。

公开资料显示，2020年3月，招银云创启动市场化战略转型，明确提出聚焦产业互联网赛道，成为招商银行面向企业数字化服务的载体，聚焦企业资金流数字化，“将先进的金融科技应用于产业互联生态中，让金融更好地服务产业，让产业更加智慧化”。进入2022年，招银云创市场化进程提速。公开资料显示，该公司将品牌定位表述为“银企场景化联接平台”，并发布了“成为银企联接的创新者、产融信任的构建者”的品牌愿景。

向外探索金融科技应用场景，对内协同母行

当产业互联网的大幕徐徐拉开，摆在银行面前的不是“要不要做”，而是“如何做”的问题。那么，十年后的银行业，在产业互联网生态体系内，应该处于怎样的位置？很多银行都在进行着自己的思考和布局。

作为一家“金融科技银行”，招商银行选择把金融科技应用于产业互联生态，通过旗下金融科技子公司招银云创向外输出，构建银企场景化联接生态。

值得注意的是，近日，在招商银行2021年年报中，该行首次对外提出构建“投商私科”一体化服务。“从企业经营逻辑出发，把投商行、私人银行、科技等分散的优势整合起来，以差异化、有针对性的服务有效覆盖处于不同阶段、不同行业、具备不同特征的客户，形成招行独有的‘投商私科’一体化服务特色。”招商银行在年报中对“投商私科”一体化服务给出了自己的解释。

很明显，聚焦产业互联网、向外输出金融科技能力的招银云创，将在招商银行“投商私科”一体化服务体系中扮演协同集团、反哺母行的战略角色。

赋能产业互联网下企业资金流数字化

资金流是企业个体的血脉，也是产业互联网生态机体的血脉。而针对资金流的服务，正是银行天然的优势所在。产业生态最大痛点来自于企业内外协作流程上的断点，进而导致数据流、资金流的信息断点和组织内外协作效率的层层衰减。这并不符合产业互联网的本质。

产业互联网的本质是对产业协作生态内的资金流、信息流、商流、物流的有效整合，进而重塑产业结构新生态，其基础是资金流的数字化和互联互通。对招银云创来说，解决产业互联网下断点、低效的资金流难题，首先是助力企业客户的资金流数

字化管理升级。

事实上，招银云创在资金流数字化领域有着多年的沉淀和低调耕耘。传承招商银行资金管理、跨银行结算等方面十多年的能力和基因，招银云创在成立后曾协同母行，开发运营“跨银行现金结算平台CBS”和“财资管理系统TMS”两大财资管理产品，在场景化科技创新和企业客户咨询服务方面积累了丰富的经验，对企业资金管理有着深刻的场景理解和需求洞察。2021年，招银云创结合卓越司库理念升级打造了“集团企业司库GET”，进一步向企业司库管理领域进军。至此，招银云创形成了“集团企业司库GET”、“场景化费用管理SCO”、“业财融合分析MAP”三大数字化产品体系，成为具备独立产品体系和服务能力的企业资金流数字化服务商。

构建银企数字信任，助力产业互联网银企合作

从产融合作的视角，在传统信用机制下银行因无法了解企业真实的经营状况，单纯根据企业财务报表、资质等主体信用评估其还款能力及意愿，始终面临“资金不敢贷”“风控控不住”的难题。企业旺盛的融资需求无法得到有效满足，银企之间的信任关系脆弱。

“如何让金融服务更好地支持企业发展，让资金精准滴灌至企业场景？”这是一个世界性难题。

企业资金流是企业之间、企业与银行之间合作的核心，尤其是基于高频的费用支出场景资金流，最能反映企业的真实经营状态。在银企之间搭建通畅的资金流数据桥梁，基于实际场景实时、多维地反映企业资金流全景，为银行风控模型和企业业务决策提供强有力支撑，构建银企数字信任机制，最终实现双赢，被认为是解决上述难题的有效路径。

招银云创走的正是这条道路，即成为“银企场景化联接平台”，通过为企业级客户提供资金管理全链条的数字化解决方案与服务，赋能企业数字化转型，打通产融合作壁垒，构建银企合作新生态，推动行业不断前进。