



数字经济助力中小企业走出疫情困境

作者：郭桢 韩韬 黎轲

电话：010-58352889

邮箱：guozhen@xinhua.org

今年以来，新冠肺炎疫情对实体经济造成了很大冲击，尤其是中小企业面临的困境更大。受疫情影响，智能化改造、数字化转型对于中小企业来说，以前只是可早可晚甚至可有可无的“备选项”，现在成了必须要做、早做早受益的“必选项”。

编辑：杜少军

审核：范珊珊

官方网站：cnfic.com.cn

客服热线：400-6123115



目录

一、数字产业化成为经济主旋律.....	3
二、企业数字化正由“备选项”变为“必选项”	4
1.订单倍增带来“幸福的烦恼”	5
2.从惨淡经营到逆势上扬.....	5
三、构建数字化平台实现政银企三方协同	6

图表目录

图表 1：“人工智能+云计算”通用计算平台	4
-----------------------------	---

数字经济助力中小企业走出疫情困境

今年以来，新冠肺炎疫情对实体经济造成了很大冲击，尤其是中小企业面临的困境更大。智能化改造、数字化转型对于中小企业来说，以前或是可早可晚甚至可有可无的“备选项”，现在成了必须要做、早做早受益的“必选项”。

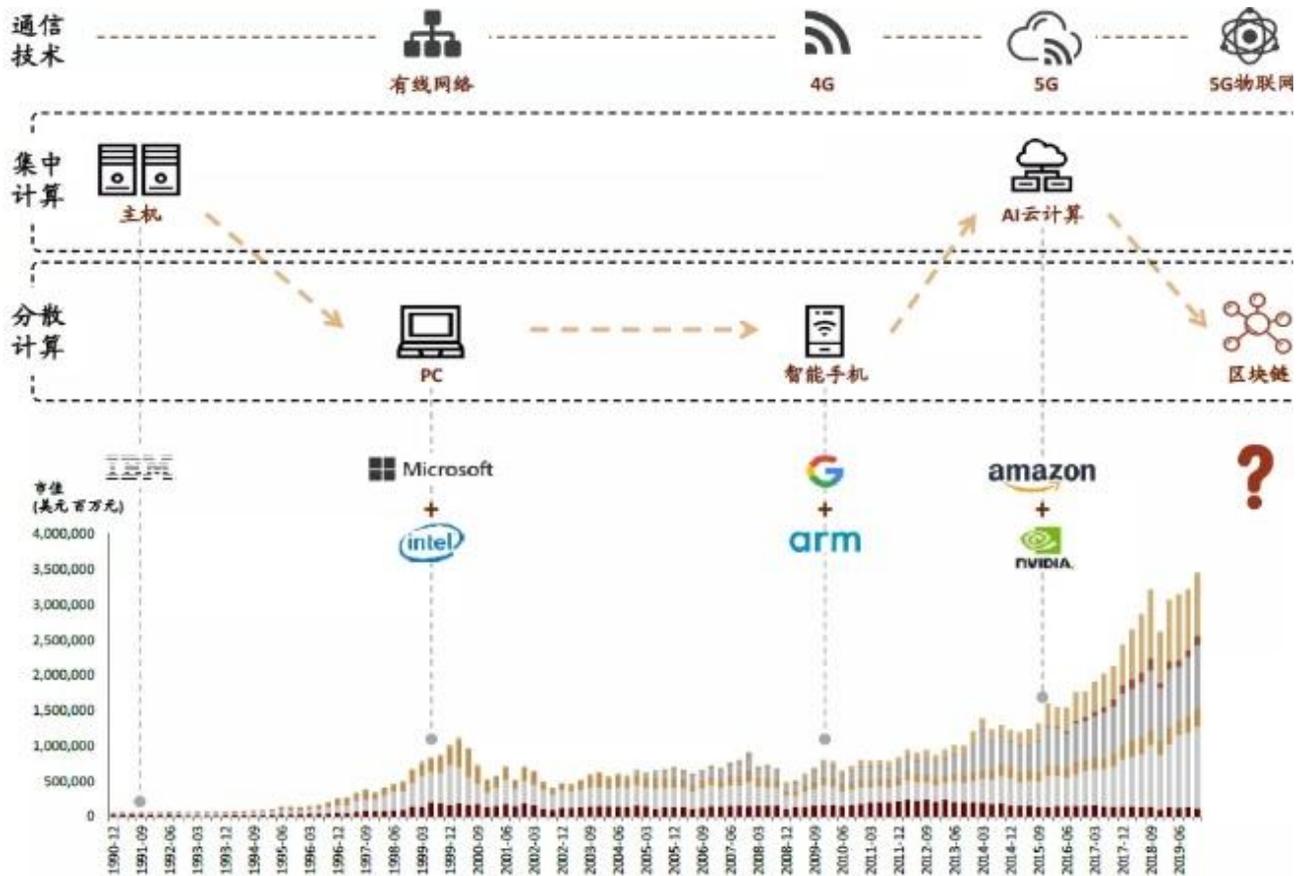
当前，宏观政策效应释放，支撑国民经济持续恢复。疫情期间催生了很多新产业、新业态、新模式，疫情助推企业跨越数字化转型障碍，数字经济已经成为经济的主旋律。远程办公、在线教育、智能施工、无人配送等新模式有效地化解了现实生活中的一些堵点、难点。云计算、大数据、人工智能为代表的新技术快速发展，智能制造、生命健康这些新产业形成了更多增长极，将为经济下一阶段增长提供更多支撑。

一、数字产业化成为经济主旋律

在移动互联网的推动下，包括软硬件以及电商、社交等互联网服务在内的数字产业企业总市值占中国大陆、香港、美国上市中国企业总市值比例从2010年的9%，上升到2020年的22.4%，已经成为经济增长的主旋律。

今年，国家发布包括信息基础设施、融合基础设施和创新基础设施在内的新基建发展规划，为数字经济的进一步发展打下坚实基础，将加速制造、零售、医疗等产业数字化转型的步伐。人工智能、云计算数据中心、工业互联网、卫星互联网、5G、区块链在内的“云管端”投资机会，有望在未来十年拉动1.9万亿元的新增需求。

图表 1：“人工智能+云计算”通用计算平台



来源：wind，新华财经

疫情助推企业跨越数字化转型障碍，“无接触技术”成为新社会基础设施重要组成部分。在疫情中，“物理非接触”的需求推动远程办公、远程医疗、无接触配送机器人等无接触相关需求大幅增长。这些数字化技术的大规模部署，帮助企业跨过了基础设施建设、人员培训等数字化转型的鸿沟。数字化办公在降低企业运营成本、提升企业间/部门间沟通效率，远程医疗在实现医疗资源有效配置，服务机器人在解决劳动力不足等方面的优势逐渐被企业和社会所认知。无接触技术在后疫情时代会继续进步发展，逐渐融入我们的日常生活，成为提升企业运营效率和个人生活质量的重要工具。

二、企业数字化正由“备选项”变为“必选项”

疫情冲击之下，很多中小企业为早日走出困境，加快了转型升级步伐。很多企业依托自身优势，开发和催生了一系列基于疫情防控大环境下的数字化新产品、新服务，曾被市场“冷落”的产品迎来了“春天”。经此一“疫”，越来越多的企业感受到了数字产业的优势、看到了数字产业的广阔前景。以前，数字化升级只是可有可无的“备选项”，现在成了必须要做的“必选项”。

1. 订单倍增带来“幸福的烦恼”

贵州省力威铝业是中小企业数字化转型典型案例之一。力威铝业位于贵州省六盘水市水城县，是东西部扶贫协作共建企业，于2019年5月正式投产，解决当地100多人就业，其中有不少是易地扶贫搬迁贫困户。

力威铝业科技有限公司市场部经理蒋先宇感慨地说，“疫情以来，公司像坐了一趟过山车。”2月15日复工复产后1个多月没拿到新订单，年前接的订单也因原材料供应不足未能及时交付，“快揭不开锅了”。随着建筑行业复工复产加速，公司业务4月起开始增加，5月更是成为投产以来订单最多的月份。

订单倍增给蒋先宇带来了“幸福的烦恼”，工人两班倒、加班加点也忙不过来。庆幸的是，公司的数字化管理系统一期于5月建成并试运行。蒋先宇介绍：“每一笔订单所需的材料、工时，每一块模板的生产进度、市场流向，每一笔财务结算，以前全靠人工统计，费时费力还时有差错，现在全部由系统完成，高效准确。”

2. 从惨淡经营到逆势上扬

位于贵州省贵安新区大学城双创园的贵州数据宝网络科技有限公司是一家从事国有数据资产增值运营的服务商。“数据宝”公司总裁汤寒林介绍，“受疫情影响，酒店、物流等行业老客户的业务减少了80%，但总体销售额增长了近30%。”疫情发生后，这些传统业务的锐减把“数据宝”推到了生死关口。

“步履维艰但并非无路可走，挑战背后也有‘机’可循。”汤寒林说，疫情发生后，公司利用自身优势，基于全国高速公路、铁路、民航、银联、运营商等大数据，通过“互联网+权威国有大数据+AI技术”搭建了一个流动人员疫情防控大数据管理系统一疫控宝。公司开发的认证宝、画像宝、货车信用宝等产品在不少领域得到了应用，为多家行业龙头企业提供了数据服务。目前，该产品已远销到江苏、江西、河南等诸多地区。

原本已做好“惨淡经营”准备的公司总裁汤寒林没有想到，公司的业绩不减反增、逆势上扬。“一季度新增了不少在线办公客户、网游客户，还有一些准备做线上营销的房地产客户，公司技术团队每天都是加班加点干。”在汤寒林看来，更大的机遇还在后面：大数据在智慧治理上还有不小空间，而经此一“疫”，社会对线上办公、数字化转型、网上购物、线上旅游、数字娱乐等需求呈爆发式增长，对于大数据产品的需求也会猛增。

三、构建数字化平台实现政银企三方协同

全国很多地区利用数字技术搭建政银企三方服务协同平台，平台具备政策发布、高效办事、企业课堂、金融扶持、供需平台等功能，更好地服务中小企业，助力中小企业早日走出困境。例如，重庆市大足区搭建了“大足区政企通服务平台”。年初疫情突然暴发，对大足区内企业来讲，除要稳定复工和防疫防控两手抓之外，还需要重点攻坚的是上下游供应链、现金流等难题。在政企通平台内，企业供给需求发布到全区，实现业务对接。

大足区从事刀剪制造的桥丰五金制造有限公司复工后最大的经营压力在现金流吃紧。公司总经理黎勇说，“停工期间的工资、复工后的防疫采购等都需要资金，对刚复工的企业来讲很困难。现金流如果跟不上，只能复工后就停工。”黎勇在政企通上发布融资需求后，当地的农村商业银行和三峡银行主动联系他，联合为公司提供1000万的融资贷款，而且从发布需求到最终贷款到账只花了一周的时间，黎勇觉得“这次真的是解了燃眉之急。”

黎勇还介绍，“以前一次订单至少要200吨、300吨，量小就没人接，对小企业来讲资金周转压力会比较大。”现在供需平台还提供了一种联合采购的模式，以前如果采购20吨原材料，本地供应商觉得量小不会接受订单，但现在可以5家、10家五金企业每家采购20吨，而且按需随到。黎勇说，“现在是按需订，只要有需求随时随地可以拉过来。直接成本降低了10%，还有隐形的运输成本大概5%。”

与桥丰公司面临同样困境的重庆邓鼎计食品有限公司，是一家主营调味香料、调味酱等食材的本地公司。因疫情导致物流运输受阻，重庆邓鼎计食品有限公司采购的原材料无法按时运输到货，眼看着复工在即，火烧眉毛的公司经理尝试着在政企通平台上发送了一则采购需求，没想到很快得到了回应，原来大足区内有几家原材料供应商正愁销路，看到需求后立马找了上来。

公司行政主管文连珍说，“事前并没抱太大希望。我们的原材料，如花椒、大料等有严格的季节性和采购量要求，一般只能采用指定的供货商，临时更换很难。但这次不仅快速解决了疫期供货的问题，还因为供应商就在本地，距离近也不需要大量进货，往后采购的运输和仓储成本都会省去不少。”

（参与调研记者包括贵州分社记者汪磊，重庆分社记者王松涛）

重要声明

新华财经研报由新华社中国经济信息社发布。报告依据国际和行业通行准则由新华社经

济分析师采集撰写或编发，仅反映作者的观点、见解及分析方法，尽可能保证信息的可靠、准确和完整，不对外公开发布，仅供接收客户参考。未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复制、刊登、转载和引用。