



视觉中国图片

## 风暴中的供应链金融

6月20日,博信股份(600083)和承兴国际(02662, HK)实控人罗静被上海警方刑拘。随后,一只与之相关的信贷基金被曝出现问题。据悉,这只信贷基金为承兴国际相关第三方公司与京东之间的应收账款债权提供供应链融资,总金额为34亿元。

一时间,供应链融资成为风暴眼。

供应链金融是指围绕核心企业,以真实贸易为前提,通过应收账款融资、订单融资、预付款融资、存货质押融资等专业手段,封闭资金流或控制物权,对供应链上下游企业提供的综合性金融产品和服务。

上海某投资公司负责人李雷(化名)介绍,实际操作中供应链金融最常见的是应收账款债权转让融资。假如,A公司作为商场B的供应商,A向B提供100万元的货物,B应当向A支付100万元现金。但B通常不会在收到货物的同时就支付现金,而是通常有3-4个月的账期。在这段时间内,A“卖”出了货物但只有未到账的“应收账款”。A可以把这部分应收账款拿到金融机构,第三方公司那里进行质押,提前拿到100万现金,同时支付给金融机构、第三方公司一定的利息。

李雷称,在这个链条当中,最大的风险有两点:一是B公司是否对债权的转让进行了“确权”。他说:“B公司欠A公司100万元,A把这100万元债权转让了,但这个过程需要B知晓并同意。但这一点在实际运作中很难做到。”

华东政法大学金融法教授陈岱松指出,原始债权人拿自己持有的债权做抵押,向家融资。首先,如果是债权转让,应当通知发债人,债权关系的变动。其次,如果下家拿了债权又去抵押,那么怎样完成这些债权抵押的变更和登记是个问题。

“这也意味着:下家没法确认自己真实拿到的是抵押品,权益是不被保障的。”陈岱松说。

风险点之二是在实际操作中,债权变动过程中的造假空间非常大。例如上述A公司作为商场B的供应商,A向B提供100万元的货物。但A融资时,买卖合同、发票等均由A提供,合同真伪、金额大小无从确认;由A决定以哪种方式通知B债权关系的变动,但B是否真实收到通知并且同意,无从查询。所以在供应链融资中,很多情况下债权质押的有效性从一开始就存在瑕疵。这为日后的债务纠纷埋下了祸根。

李雷介绍,从2016年下半年以来,不少银行都压降了供应链金融的规模。但是市场需求还在。于是,大批的供应链公司出现。不少信托公司开始拓展这方面的业务,这些公司出借资金的年化利率都在7%以上。

在天眼查中输入“供应链公司”,会查到超过10万家这样的公司。如果增加“有失信记录”这样的条件,会搜到超过1500家的供应链公司。

今年以来,供应链金融的风险逐渐暴露,已有十几家金融机构卷入。

## 被挪用的资金

某银行界人士莫以琛(化名)并不认可上述

# 资金去向难控 供应链金融风险抬头

□本报记者 高改芳

近期,承兴国际“应收账款”风险事件,让一度迅速发展的供应链金融为市场所高度关注。

上海某投资公司负责人告诉中国证券报记者,从2016年下半年以来,券商资管、私募基金、信托公司等金融机构,以及第三方公司(包括各类供应链金融公司)开始大举拓展供应链金融业务。今年以来这部分业务的风险开始暴露。

华东某资深银行业人士介绍,供应链融资没真正切入交易环节是目前暴露的主要问题。借款方以供应链名义融资,资金用途不明是最大的问题。资产价格下跌,使得资金挪用进行的投资收益不佳,导致造假、挪用等违规问题加速暴露。他说:“资产价格上涨时,造假、挪用等违规行为不易被发现。但价格下跌时就很容易暴露。所谓‘潮水退去才知道谁在裸泳’就是这个道理。”

投资公司负责人的说法。“供应链融资是银行很成熟的产品。我们一直在做。”莫以琛说:“供应链融资风控的核心是参与贷款主体的真实交易,做到商品流、信息流、资金流‘三流合一’。这方面银行有一定的优势,第三方平台公司很难做到。”

网商银行一位相关负责人表示,供应链金融

的范畴较广,网商银行的供应链金融模式与传统银行“1+N”模式还是有挺大差异的。一是授信能力从依托核心企业(目前传统银行风险集中爆发点),转向依托小微企业本身;二是对链路的风险控制,不仅依托应收账款关系,更主要是通过场景和平台贴近真实的交易本身,完成交易流、资金流和物流的闭环;三是从业务目标上,不是简单追求融资业务规模,从服务更多的小微企业角度出发,通过交易链路闭环,提升交易效率、降低风险,从而降低融资成本。

该负责人承认,从市场形势看,小微企业今年面临的发展压力较大。但从大的趋势看,小微企业对经济的支撑作用不会变;结构上看,心态开放、有较强学习能力、贴近互联网不断提升专业服务能力的小微企业仍然取得了较快的成长。网商银行继续专注于服务小微,供应链金融也仍然是重点发展和投入的方向,这一点不会变。

而另一位股份制银行的支行行长坦承,无论是供应链融资还是其他的抵押贷款,融资企业在拿到资金后投入到并非信贷指定用途的方面,几乎是常态。

上海某民营小企业的总经理刘海(化名)介绍,供应链融资和银行贷款都只能用作企业经营性流动资金,通常周期一年,先还后续。当资金在月初放下来,企业用不着的时候,刘海会把用不着的资金暂时买成理财产品。

“借来的钱都是有成本的。闲置当然可惜,能有些利息收入总是好的。”刘海透露。但他也清楚,他签署的银行贷款协议中明确禁止把贷款用于投资。

另一方面,年底临近还款的日子,往往也是企业资金最紧张的时候,通常不会有足够的现金“趴”在账上,按时按量归还上一期贷款后再“续贷”下一期。这当中可能需要寻求高成本的“过桥贷款”的支持。“一天千分之二的利息,企业总要承担十天半个月的‘过桥’成本。”刘海说。

为了平滑资金成本,上述支行行长透露,不少企业在获取资金后,会挪用资金购买理财,甚至投入股市、楼市等获利。多余的资金还可以充当过桥资金等,借给其他资金紧张的企业。他说:“银行等机构有时候会睁一只眼闭一只眼。只要能按时还本付息,大家就相安无事。”

## 潮水退去

资产价格的下跌让一切的违规加速暴露。

投资公司负责人李雷指出,眼下供应链融资暴露风险也是意料之中。“以承兴国际的34

亿元应收账款融资为例,其中的不合理之处现在看是非常明显的:如果承兴真的是京东长期、优质供应商,京东旗下的金融公司完全能为其提供必要的供应链融资。但其含糊就烦,找来资管机构从散户手中募资,利率又高,这不奇怪吗?”李雷称。

据了解,供应链金融公司的利率一般在10%以上。如此“贵”的资金,企业用于短时间周转尚可理解,长期、大量靠此融资的企业经营风险无疑巨大。

在国内的信用环境下,“无追索权应收账款债权转让”业务一直难以推进也值得各方深思。无追索权应收账款债权转让业务是受让人在对转让人所提供的购货商进行资信调查的基础上,为认可的购货商核定信用担保额度,在此额度内受让这部分应收账款,并提供相应担保融资。受让人放弃对转让人的追索权,自己承担由于债务人资信问题所造成的坏账损失。

假如,A公司作为商场B的供应商,A向B提供100万元的货物,B应当向A支付100万元现金。A将这100万元应收账款债权转让给C公司,C经过审慎核查后为A提供100万元资金。今后,如果B或其他第三方对这部分转让债权有异议的话,C自行解决,不再找A追索。

李雷表示:“这首先要求C进行非常深入的核查。其次C必须以自有资金,或者是极其强大的资金实力才能这样做。但在当前状况下,这种业务模式很难发展起来。”

现实的情况是,不少第三方平台、供应链公司的资金募集自个人客户。理论上讲,这些公司没有义务为出借的资金“兜底”。既然不承担无限连带责任、又能收取管理费,这些公司就会大力开展供应链融资而罔顾风险。一旦出了风险,这些第三方公司就会和债权出让方纠缠不清,推卸责任。

今年7月初,中国银保监会发布了《中国银保监会办公厅关于推动供应链金融服务实体经济的指导意见》(简称“《意见》”),从业务模式、风控、额度管理等方面,对银行、保险等机构从事供应链金融提供了业务标准。

《意见》的态度非常明确:鼓励银行保险机构加强对供应链上下游小微企业、民营企业的金融支持,提高金融服务的覆盖面、可得性和便利性,合理确定贷款期限,努力降低企业融资成本。

“未来的发展是毋庸置疑的。但之前放的杠杆恐怕要先降下来。”李雷说。

# 广发银行推出“抵押易” 助力小微企业降低融资成本

□本报记者 万宇

为更好地扶持小微企业的发展,服务实体经济,广发银行不断丰富小微贷款产品体系,延伸拓展服务的广度和深度,以期让优质的产品服务惠及更多小微企业,该行推出的“抵押易”“快融通”“科信贷”等特色业务,为解决小微企业融资难题,提供了新思路。尤其是针对小微业主推出的“抵押易”个人经营类产品,在抵押物准入要求、抵押率、额度年审及还款方式等方面进行了优化,进一步扩大了小微企业的准入面,简化了流程,大幅降低小微贷款融资成本。

## 特色定制化产品服务

广发银行总行零售信贷部总经理助理李嘉介绍,小微企业在经济发展中有非常重要的地位,根据2018年的相关统计数据,工商登记的主体里90%都是有限责任公司、个体工商户,但是小微企业因为经营规模相对较小,容易受到宏观

经济波动的影响,经营不太稳定,企业存在着一定的融资需求。他指出,一些小微企业没有通过正规银行贷款来解决融资需求,一些小额、利率较高的借贷可能是通过当铺、融资租赁等其他机构,或者商圈里朋友之间的拆借完成融资,这就导致了小微企业融资成本较高。

对此,广发银行大力推广民营小微企业流动资金贷款随借随还,方便客户合理安排资金使用周期,降低融资成本。面向民营企业和小微企业精准施策,逐步搭建起涵盖“政采贷”、“电商贷”等信用类授信产品,“快融通”、“抵押易”等抵押类授信产品,“法人房产按揭”等贷款分期偿还授信产品,“科信贷”特色授信产品等特色定制化产品体系。

其中,针对小微业主推出的“抵押易”个人经营类产品,在抵押物准入要求、抵押率、额度年审及还款方式等方面进行了优化,进一步扩大了小微企业的准入面,简化了流程,大幅降低小微贷款融资成本。

广发银行表示,实现这一转变和突破,金融科技的力量不可忽视。广发银行一直以来致力于

创新开发小微金融产品,在融合科技创新和产品方面,该行携手中国银联在业内首创推出单位结算卡对公移动支付——捷算通对公移动支付。企业客户通过广发银行捷算通卡绑定对公移动支付APP,经中国银联受理渠道进行二维码扫码支付,即可实现企业采购、差旅出行、商务接待等场景的支付移动化,免去个人垫支,大幅提升企业内部财务管理效率,让企业支付享受到与个人支付相同的便捷性。今年6月,广发银行还成功上线了收款功能,成为业内唯一一款支持对公客户移动收付款功能的移动支付产品。

中国人寿成为广发银行最大股东以来,保险、投资、银行三方联动,推出诸多针对民营企业的综合金融服务方案:广发银行向企业提供包括信贷、结算、现金管理在内的全链条金融服务,国寿投资等公司可对民营企业进行股债结合、灵活多样的投资,国寿保险可通过财产保险等服务为民营企业财产安全保驾护航,大幅提升输血民营企业的支持力度。

## 加大金融科技投入

## 工商银行全力推进 智慧银行战略转型

□本报记者 欧阳剑环

金融科技子公司在雄安开业、5G智慧网点亮相苏州和南京……近期,工商银行金融科技成果丰硕。中国证券报记者日前采访工商银行金融科技部门相关负责人了解到,工行正全力推进智慧银行信息系统(ECOS)建设,未来将持续加大对金融科技的投入。此外,工银科技将探索股权投资,为工行智慧银行建设及业务升级转型引入核心技术和服务。

## 加码金融科技投入

5月8日,工行全资子公司工银科技在雄安开业,成为银行业首家在雄安新区设立的科技公司。工行董事长陈四清彼时表示,在新一轮科技革命与银行新一轮转型发展的历史交汇期,工商银行把握大势,积极运用新思维、新技术、新模式,对传统金融服务体系进行智能化改造,以技术创新的“双轮驱动”,全面推进智慧银行建设,力争在更高层次、更广范围发挥创新领跑作用。

工行金融科技部总经理马雁介绍,近几年工行对金融科技的投入持续在增长。金融科技发展是近几年的重点,未来会持续加大对金融科技的投入。

近年来,金融科技成为银行业竞相发力的方向。马雁认为,相比于同业,工行的金融科技战略有其特别之处。一是在数字化基础上体现智能、开放、生态,未来将在人工智能等领域进一步加大投入,现在已进入“智能+”时代,未来要探索打造智能的金融科技应用场景。二是强调强基固本,要夯实信息系统安全稳定运行这一影响金融安全的基础,安全、稳定与创新并不矛盾。三是强调管理变革,不仅是技术与业务架构,组织架构也要变革,形成新的动能和效能。

在智慧转型方面,马雁介绍,工行全力推进ECOS(企业级、客户、开放、智慧)这一核心工程建设。ECOS工程的核心理念是建立金融与科技高度融合的全新生态体系,以新科技支撑新业态,实现全行智慧银行战略转型。目前,ECOS工程整体进展顺利,整合构建覆盖“全客户、全渠道、全领域”的全新生态化业务架构完整视图,为IT架构落地实施奠定了良好基础。

6月份以来,工商银行基于5G应用的首家新型智慧网点在苏州、南京亮相。对于未来5G技术如何在银行业落地,工行金融科技部副总经理陈满才认为,5G技术主要带来容量和流量上的变化,基于此,借助5G技术与后端进行远程交互,比如在终端实现与后台的音视频对话,可能是未来比较主流的模式,工行也正在根据5G生态的发展持续开展研究应用。

谈及未来银行网点将如何变迁,马雁表示,随着金融科技的发展,银行网点仍然会存在,但不会是提供千篇一律的标准服务。马雁说:“从工行来看,网点将更加强化社区化、智能化,比如现在工行正探索将一些社区缴费等服务嵌入网点,让网点也可以提供一些非银方面的服务。同时,网点也可以成为连接工行与企业、合作伙伴的平台。”

## 工银科技将探索股权投资

工银科技总经理李六旬表示,目前公司已承接约20个项目,包括承接雄安新区相关的9个项目。

对于工银科技的定位,李六旬介绍,工银科技聚焦推动金融科技“增量”发展,重点服务B端和G端客户并惠及C端客户。当前,工银科技主要分设运营与市场板块、政府事业板块、产业事业板块、雄安数字金融实验室等,并且已经开展了政务服务领域、金融生态云、区块链等方面业务,行内金融产品的输出工作也已启动推进。

对于未来工银科技的业务方向,李六旬表示,一是技术输出,紧扣市场需求,将工行成熟、具备输出条件的金融类业务系统商业化后,向金融同业客户输出。二是生态运营,与外部机构开展合作,共建生态,与具有技术优势、资源优势,与工行能力、禀赋相补充的合作方共同开拓“金融+”新蓝海。三是股权投资,在区块链、信息安全等热点技术领域,针对拥有高端技术人才、掌握核心技术能力、发展前景广阔优秀初创公司或科技企业,通过股权投资等方式,进行战略控股或参股,为工行智慧银行建设及业务升级转型引入核心技术和服务。

马雁表示,未来工银科技在股权投资的基础上,可能也会考虑成为一家科技基因更强的企业,不排除收购一些高科技企业这一发展方向。