

区块链“败退”供应链金融

本报记者 郑瑜 北京报道

金融科技探索不断加深,供应链金融曾被视为区块链技术可以大展身手的重要领域。但出人意料

无法解决核心风控问题

有信用优良的核心企业存在,不需要区块链技术解决痛点。如果没有这样的核心企业存在,区块链也无法解决源头数据真实性问题。

在谈及区块链技术与供应链金融场景无法适配的原因时,被提到的最多的就是技术的局限性。

“供应链金融中最常发生的风险是欺诈,比如卖家或者买家有一方欺诈,甚至应收账款债权人与债务人虚构应收账款作为转让标的,与保理人(银行等资金提供方)订立保理合同融资。”有商业保理公司高管表示。

在上述高管看来,如果底层数据是虚假的,在链上存证的合同与发票都是虚假的,强调数据共享中的不可篡改风险还有什么意义?因此,如何防范源头欺诈才是供应链金融最关心的问题。“区块链本身并不具备识别真假的功能,仅仅强调上链存证,并不能解决传统产业供应链金融关心的重要问题。区块链给我们呈现的是一种‘载体’价值,解决了后端共享等问

技术不能脱离场景

对于区块链技术,不能将之视为能敲打所有钉子的锤子,而应该看作一种高度与场景结合的定制化技术。

“一些区块链技术公司希望找到国有大型企业合作的情况并不少见,但是如果经过深入了解就会发现,大型核心企业本身是一个中心化的体系,使用传统的ERP系统(实现信息集成的管理系统)作为自身的财务信息管理系统已经能够解决其当前绝大部分需求。”中国人民大学商学院教授宋华告诉记者。

宋华进一步解释道,“如果供应链金融要素单一,比如仅基于核心企业的某一业务的应收账款与应付账款,那么区块链技术在采购、销售以及为上下游提供融资等金融服务环节中,实际上并无太大价值,上链只会增加成本。核心企业的数据管

是,当技术与场景发生实际碰撞后,却“劝退”了一波区块链公司。

北京某区块链创业公司内部人士日前表示,他们已经决定逐步放弃供应链金融场景,“我们经过

题,而这并非我们所最关心的。在前端数据到信用的转换环节仍需要从源头保证真实,如进行实地考察调研等是区块链不可替代的工作。”

实际上,不但处于供应链金融资金环节上的相关方感受到了这一点,区块链技术公司也逐渐发现了在该场景下的“无力感”。

前述杭州区块链公司负责人表示,供应链金融的模式在于,中小企业缺少抵押物。在债务风险问题突出的情况下,围绕供应链中核心企业,向核心企业上下游相关企业提供金融服务,相当于核心企业为上下游企业做信用背书,解决银行“不敢贷”的问题。而关键在于,有信用优良的核心企业存在,不需要区块链技术解决痛点。如果没有这样的核心企业存在,区块链也无法解决源头数据真实性问题。

技术不能脱离场景

对于区块链技术,不能将之视为能敲打所有钉子的锤子,而应该看作一种高度与场景结合的定制化技术。

理显然属于集中化模式,只需从ERP系统把握核心企业自身业务数据的及时性与真实性,已经可以较大程度上防范金融风险。”

宋华认为,当下区块链技术公司的困境,并非源于供应链金融场景与区块链技术天然无法融合,而是在于相关方并未真正从产业生态出发,以场景需求为出发点。“技术归根结底是需要应用的,必须扎根场景才能找对技术的发力方向。区块链公司需要深入产业场景,否则在脱离场景的情况下,仅是兜售自身模块化的技术解决方案,则不能与产业中的复杂场景适配。”

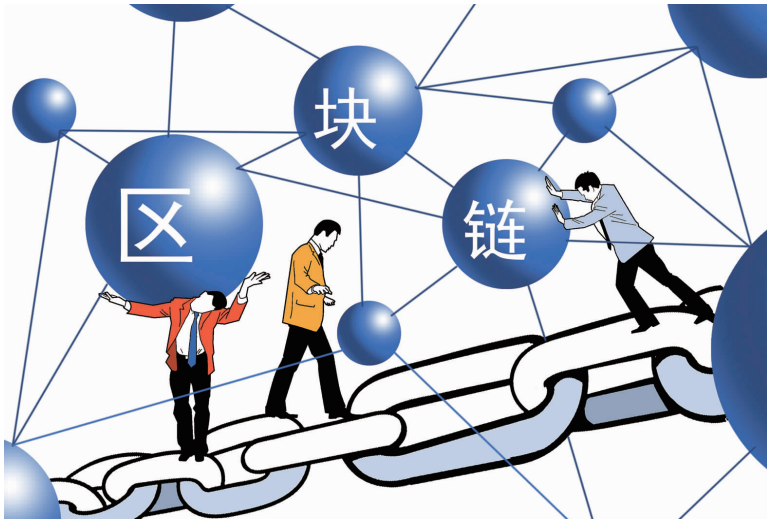
“对于区块链技术,不能将之视为能敲打所有钉子的锤子,而应该

初期探索后,认为供应链金融场景下,区块链公司比拼的不是技术能力,而是寻找核心企业‘金主’的资源”。

另一位杭州区块链原生公司的

负责人也表示,他们已经在短暂尝试供应链金融场景后选择了放弃。

为何区块链与供应链金融的结合不如预期?如何理性认识区块链技术对于供应链金融的价值?



部分区块链原生公司在短暂尝试过供应链金融场景后选择放弃。

视觉中国/图

“单纯提供区块链技术,在供应链金融行业中并不能生存。更直白地说,现在行业中比拼的是区块链技术公司拥有的核心企业资源。即便是与核心企业合作了,区块链公司也并不占据话语权。在供应链金融链条上,区块链技术公司类似于软件提供服务商一样的存在。”有从业者向《中国经营报》记者指

出,区块链技术公司在供应链金融行业中更像一个“软件服务方”。

“我们在与央企接洽区块链项目的过程中,发现对方接入区块链的意愿很低,尤其很多财务人员不理解为什么需要将区块链技术运用到供应链金融业务中。”有布局供应链金融场景的区块链技术公司总经理坦言。

模式或无法持续

间,例如涉及国际贸易中信用证结算、仓单交易等。”

宋华强调,应该将区块链技术视为供应链金融在特定场景下的基础设施,在赋能产业方面,广泛结合包括物联网在内的其他数字技术发展具体作用。“特别是如何从数字管理的全生命周期,实现数据获取、存储、计算、分享、应用等各环节的有效结合和共同作用,这是区块链技术纵深发展的问题。此外,在交互环节方面,如今各行各业、各类机构都在应用区块链技术强化数字管理,每个主体都在部署自家的区块链,如何有效、顺畅、灵活地实现跨链运营亦是产业金融需要探索的重要方向。”

银行存款冲量AB面

本报记者 秦玉芳 广州报道

临近二季度末,商业银行存款冲量压力持续上升,部分银行近期加大揽储力度,通过资金中介大量积极寻找5年期企业及个人阳

新增存款更加困难

临近季末,银行吸储考核压力也在上升,各种拉存款方式层出不穷。

一家资金中介业务人士透露,最近银行资金冲量的需求明显上升,甚至有大行跟其对接,需要大量5年期企业 and 个人的四不阳光存款(不提前支取、不挂失、不抵质押、不转让)等。

某国有银行深圳支行对公业务人士表示,存款考核压力一直都很,每年考核指标都在增加。但受疫情等因素叠加影响,企业现金流减少,存款越来越难拉,这个季度临近季末只有两周时间,分支行完不成考核的很多。

某股份制银行对公业务经理向《中国经营报》记者表示,监管对银行有“存贷比”指标的考核,为了在

降负债成本仍有空间

获取低成本存款,优化资产负债结构,压降负债成本,依然是当前各商业银行业务调整的首要任务。

上述股份制银行对公业务经理透露,现在监管正在逐步减弱对“存贷比”考核指标的占比,银行把更多精力放在如何做大营收利润和经营服务上,但低成本存款是信贷业务拓展的前提基础。

“现在重点要做的,就是如何提

光存款。

某银行业务人士透露,上半年疫情反复,企业流动性紧张,加之利率下调,银行揽储压力倍增,银行多通过票据融资等渠道带动流动性存款规模拓展。同时,为缓解

模式或无法持续

存贷比符合监管同时又能不影响贷款业务,银行就需要尽可能吸收存款,做大存款分母。“上半年疫情反复,很多企业流动性紧张愈加突出,要新增存款更加困难。”

“近期存款产品利率下调,客户长期储蓄的意愿更低。很多企业客户除了短期流动性需求外,大多选择认购结构化的理财产品。最近我们加大了针对客户需求定制结构性理财产品的力度。”上述股份制银行对公业务经理如是表示。

4月底以来,央行推动建立存款利率的市场化调整机制。银行可根据自身情况,参考市场利率变化,自主确定其存款利率的实际调整幅度。在日前举行的新闻发布会上,中国人民银行副行长、国家外汇管

高低成本存款的获取能力。这几年我们一直在做跨条线的业务整合,将更多人员放在对客户的维护和需求挖掘上,通过交易银行、债券发行等业务为切入口,带动企业低成本存款留存,使得公司业务整体上的负债成本下降幅度较大。”某股份制银行对公业务负责人如是表示。

不过,对多数中小银行来说,负债成本压降依然面临较大压力。

负债端压力,银行亦通过发行同业存单来补充负债的需求上升。公开数据显示,6月以来银行同业存单发行量快速增长、发行利率上升,存单与MLF倒挂趋势加剧。

业内人士认为,近来监管接连

模式或无法持续

理局局长潘功胜指出,建立存款利率市场化的调整机制,稳定银行的负债成本,大部分主要金融机构已经下调1年期以上期限定期存款和

大额存单的利率。

上述股份制银行对公业务经理透露,上半年该行做了大量的票据融

资,从而带动了企业存款规模增长。央行公布的5月金融统计数据显,5月份人民币贷款增加1.89万亿元,环比多增1.24万亿元,同比多增3920亿元。其中,企业票据融

资7129亿元,同比增长5591亿元、较上月增长1981亿元。华金证券

分析指出,票据融资规模处于相对较高水平,意味着企业利用票据融资获取短期资金补充经营生产成为较为普遍的现象。

招商证券银行业分析师廖志明此前表示,监管近年来也积极推出各种举措帮助银行降低负债成本,整体

落地政策,推动商业银行负债成本下降,整体来看大行负债成本小幅下行,不过中小银行负债成本压力依然较大。后续或可期待进一步举措,引导存款价格或同业市场利率继续下行。

模式或无法持续

同时,银行加大同业存单发行力度,以缓解资金压力。

华安证券6月13日研报公布的数据显示,6月6日~12日,主要银行同业存单累计发行5311亿元,净融资631亿元。截至6月12日,6月国有银行、股份制银行同业存单平均发行利率较5月上升约1个百分点,存单与MLF倒挂趋势加剧。

中信证券研报指出,二季度开始以来,货币政策相对宽松,银行间市场流动性淤积使得资金利率持续位于低位,同业存单利率与资金面情况联系较为紧密,银行负债端压力减轻推动同业存单利率低位震荡。而进入6月后流动性压力较大,资金利率中枢已经有所上行,对应同业存单利率上升。

来看大行负债成本小幅下行,不过中小银行负债成本压力依然较大。

民生证券分析师余金鑫也在研报中指出,考虑到年初至5月,1年期LPR调降15BP、5年期LPR调降20BP,未来银行资产端收益率将承压。相比之下,当前的负债端降成本举措仍显不足,后续或可期待进一步措施,引导存款价格下降或同业市场利率继续下行。

整治消费金融乱象：监管提示曲线“放贷”风险

本报记者 蒋牧云 张荣旺

上海 北京报道

一直以来,不少企业或机构都希望进入消费金融领域,但受限于相关牌照的高门槛。于是,一条通过融资租赁、商业保理曲线“放贷”的路径悄然形成。随之而来的,是费用收取标准不清、暴力催收等不规范现象。

近日,深圳市地方金融监督管理局就融资租赁、商业保理涉

不规范问题频发

深圳市地方金融监督管理局发布风险提示称,近期该局发现辖内个别融资租赁、商业保理公司在医疗美容、教育培训、长租公寓、汽车租赁等领域开展涉个人客户的类消费分期业务时,存在内控审核不严、营销宣传不实、信息披露不足、风险提示不详、费用收取标准不清、抵(质)押物解押配合度不高、催收措施不妥当等问题,给个人带来不可挽回的损失,严重影响融资租赁、商业保理行业整体形象。

事实上,近年来监管对融资租赁、商业保理个人业务的管理正在逐渐趋严。除了此次风险提示外,2021年上海市地方金融监督管理局印发了《上海市融资租赁公司、商业保理公司涉个人客户相关业务规范指引》,并于2021年5月开始施行。其中,第十四条“审慎展业”特别提到,不支持本市融资租赁公司、商业保理公司开展在长租公寓、医疗美容、教育培训等风险高发领域,与有关运营机构合作开展以个人客户为承租人(保理融资金人)、还款义务人的相关业务。

融资租赁、商业保理原本是以B端业务为核心的,具体如何切入个人业务?记者了解到,融资租赁的个人业务主要集中在汽车、3C等产品的“以租代买”。融资租赁公司作为出租人,消费者作为承租人每月支付租金;商业保理的个人业务则涉及更广,具体模式为将消费者在向商家赊账时所产生的应收账款转让给保理

模式或无法持续

需要注意的是,在上述业务中,除了消费者以外,融资租赁或商业保理公司也面临风险。王诗强表示,通过商业保理、融资租赁等机构进行消费金融业务有严格限制,如商业保理基于应收账款融资,不能直接发放贷款,融资租赁公司也必须有具体场景,如果利用这两类牌照直接发放贷款而没有具体的业务场景,就可能面临非法放贷的风险。

记者通过2022年6月公开的保理纠纷裁判文书(2021川01民终18543号)了解到,有消费者在2020年9月与某医美公司提出分期付款需求,确定服务项目和分期付款金额后,医美公司将应收账款转让给了某保理公司。后消费者未支付款项,与保理公司对簿公堂。

判决书显示,法院认为,保理是以债权人转让其应收账款为前提,集应收账款催收、管理、坏账担保及融资于一体的综合性金融服务。保理不创设信用,应收账款的真实存在(包括现有和将有的)是保理成立的基本条件。但在该案中,保理商审核消费者借款资质后,同意为消费者个人超前消费提供保理融资,并实际向医美机构支付其与医美机构约定的款项后,医美机构才与消费者建立医美服务合同关系。该种先有保理商承诺提供分期保理融资,为消费者创设超前消费信用后,才形成超前消费应收账款模式,并不符合保理融资之时,应收账款需真实存在

个人客户的类消费分期业务提示风险,并就相关情况开展摸查,对部分企业进行约谈,督导企业进行自查整改。

多位业内人士向《中国经营报》记者表示,随着监管的不断加,不规范的情况会逐渐减少。与此同时,结合《地方金融监督管理条例(草案征求意见稿)》(以下简称“《条例》草案”),部分风险较大的类消费分期业务模式也可能无法持续。

模式或无法持续

公司,后续消费者再向保理公司还款。实际操作中,商家与融资租赁、商业保理公司之间也可能存在合作费用、签订回购协议等多种形式。尽管业务模式不同,但从消费者的角度而言,与消费贷的区别其实不大。

冰鉴科技研究院高级研究员王诗强向记者表示,此前有电商巨头利用商业保理开展个人类消费分期业务,并且发行了多期ABS产品。但近些年,一些实力较弱的机构也开始利用商业保理、融资租赁从事类消费分期业务,这导致利用这两类牌照从事消费金融业务的机构普遍出现价格不够透明、分期收费较高,贷后催收不规范等问题。

特别地,上述监管提到的医美、教培等行业中不规范情况较多。对于背后的原因,有商业保理公司人员告诉记者,从客群上来看,此类业务的客群信用情况较消费贷人群较差。同时,融资租赁或商业保理公司的风控手段也不如银行或消费金融公司等机构。

从消费者的角度而言,北京金诚同达律师事务所高级顾问杨楠表示,在消费分期场景中,信息披露存在不规范的情况,导致不少消费者并不清楚发放贷款的资金方究竟是谁,收费标准是怎样的,最终导致资金损失等问题。因此,消费者在签订相关合同时需要对资金方、服务费、居间费、逾期费等多加关注,或直接向专业人士咨询。

模式或无法持续

的基本要求。

从融资租赁的角度来看也是如此。杨楠告诉记者,近年来融资租赁交易实务中,作为出租人的部分融资租赁公司,已经从传统的普通商事主体发展成为拥有强大风险控制能力的金融机构或准金融机构,而承租人则越来越多地从以大中型企业为主的普通商事主体向自然人为主的民事主体甚至消费者转变。

在杨楠看来,这已是一种新的商业逻辑,作为金融机构或准金融机构的出租人利用其法律上的优势地位,设计交易结构、法律文本并据此开展业务时,自然人作为承租人将明显处于不利地位。因此,对于承租人利益如何救济或如何平衡的问题,也需要金融监管部门和司法实务部门予以考虑。

记者注意到,部分助贷平台亦成立自己的融资租赁、商业保理子公司,以实现在医美、教培等场景中曲线放贷。尽管平台所在行政区禁止了此类业务,但通过其他行政区的融资租赁或商业保理公司仍然可以绕开监管。

对此,王诗强认为,随着2022年初央行发布《条例》草案,融资租赁、商业保理原则上不得跨省级行政区开展业务。因此,未来利用租赁、保理公司变相开展类消费分期业务可能大受限制。不过也有观点认为,依旧存在绕开监管的办法,这种消费金融生态是否会被打破仍然要看相关监管措施最终的施行效果。