



零售银行转型之惑:规模扩张 计提损失上升 >B2

现金流紧张 险企发债急需补血 >B5

中国华融系“影子公司”港桥金融巨变 >B9

# 出口产业链告急 跨境支付寒意袭来

本报记者 李晖 北京报道

刚从国内疫情中得到片刻喘息的中国外贸企业,再次陷入了困境。随着海外疫情持续令人焦灼,

## 产业链“冷冻”波及支付机构

一位跨境支付机构人士向记者展示的几张商户交易截图显示:一位服装类客户本来4月按照订单量可以销售26万港元的产品,结果实际销量只有10多万港元,“平均交易量都是腰斩,甚至有的商家已经停业。”

一个半月前,《中国经营报》记者联系到深圳华强北从事3C产品配件生意的外贸电商王然(化名)时,他正在为上游工厂无法开工可能断货而忧心。

3月中旬以来,海外疫情的升级冲散了国内复工的喜悦,王然从担心“没货可卖”变成“有货难卖”。“亚马逊3月底已经明确只接收医疗物品和生活必需品,大量商品无法入海外库。我们只能想办法自发货,但物流成本要高太多了,更重要的是需求下降了,很多订单被取消、减单、延时。”他表示。

王然的业务模式是典型的B2C外贸电商,在亚马逊、eBay等国内外电商平台上运营。公司有20人左右的团队,在亚马逊平台一个月销售额在2万美元左右。王然的上游是广东东莞的多家制造工厂,下游是欧美为主的海外客群,中间链路会涉及物流、仓储、报关、退税、结汇等一系列环节。

在仓储环节,亚马逊FBA(Fulfillment by Amazon亚马逊提供代发货)此前宣布,3月17日~4月5日期间暂时只接收生活必需品和医疗用品,这导致大部分卖家将无法入库,迄今为止相关政策尚无松动。

更难的是物流。据记者向多位行业人士了解,随着出境空运航班班次削减8成,空运位置一票难求,此外海运航动力也同步大幅减少,物流成本已经是此前的三倍不止。全球主要海外仓仓和销售政策剧烈变化,仍不明朗。

一位跨境支付机构人士向记者展示的几张商户交易截图显示:一位服装类客户本来4月按照订单量可以销售26万港元的产品,结果实际销量只有10多万港元,“平均交易量都是腰斩,甚至有的商家已经停业。”

电子商务研究中心监测数据

## 至暗时刻危机并存

在王佳明看来,目前虽然电商交易量在大幅下滑,但特殊背景下,商家对成本控制更为关注。“退税服务可以为出口业务提升10%左右的利润,生意好的时候很多卖家不在乎,但生意下滑时,对这类增值服务出口跨境电商企业会更重视,因此也带来了新机会。”

产业链冲击下,从政策面到市场面,均开始出招进行稳定和纾困。

记者注意到,3月底,应对疫情影响,海关总署出台政策全面推广跨境电商出口商品退货监管措施,以保证相关商品“出得去、退得回”。4月7日召开的国务院常务会议上也决定,在已设立59个跨境电商综合试验区基础上,再新设46个。

而跨境支付机构亦开始尝试通过“综合服务”特点帮助卖家转战新兴市场,打通销售渠道、分散经营压力和风险。毕竟商家有生意,支付机构才有钱赚。

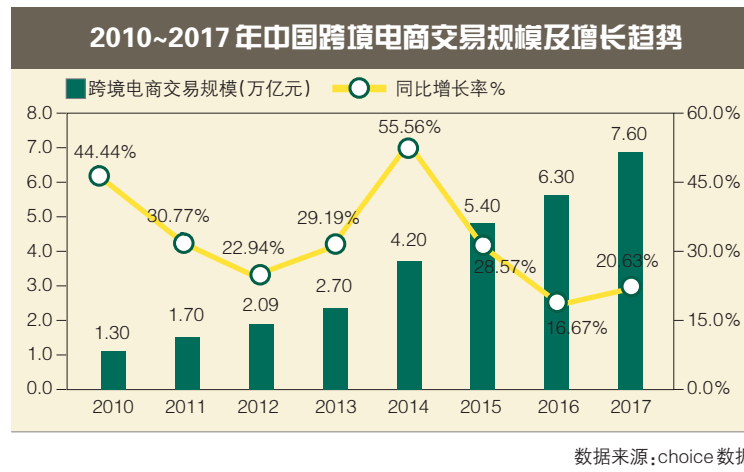
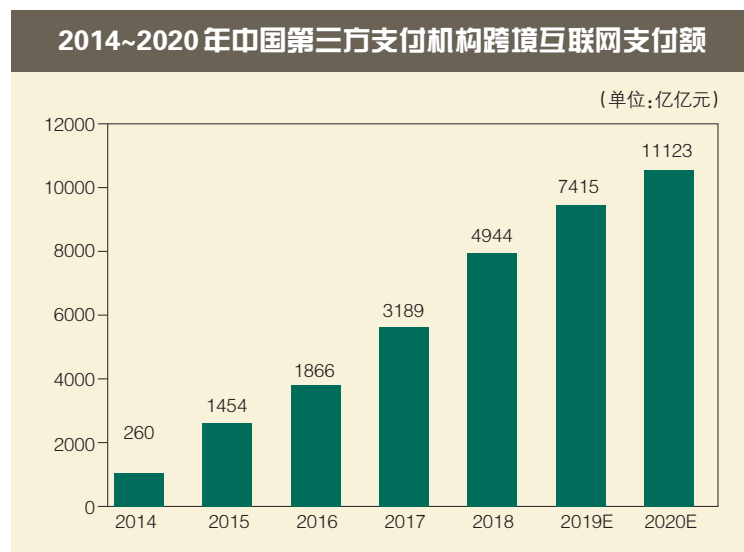
亚联国际支付主要为亚马逊、eBay、Shopify等平台的卖家提供跨境收款、跨境供应链金融和国际物流服务,该公司副总裁朱成君向记者透露:受疫情影响,平台商户对供应链金融服务需求很大,尤其是囤货量较大的卖家,目前公司正在重点推动离岸和在岸两个模式下的供应链金融产品,并在收款费率和授信利率上进行倾斜。

一些暂未有金融产品协同的公司,则更多倾向“打通渠道”。罗

一批从事外贸出口的跨境电商从早期国内复工难的生产端难题转向海外消费端困局,报关、物流、仓储、甚至订单取消的一系列连锁反应正在波及外贸链路路上的多个环节。

作为跨境交易的基础设施,跨境支付机构及服务商一边推出各类措施为商家提供支持,一边也要直面业务量不同程度下滑的现实。多位从业者甚至认为“前三季

度就这样了”,亦有从业者希望转移阵地加紧其他类型业务布局自救。作为近年来第三方支付行业转型大潮中备受关注的增量市场,跨境支付产业链要如何挺过最艰难时刻?



显示,2018年中国跨境电商交易规模达9万亿元,同比增长11.6%,进出口结构上,出口占比达到78.9%,进口比例21.1%。北美、欧盟以及日韩,是中国外贸出口最主要的目标市场。而我国跨境电商出口以纺织品、3C、家居日用品等为主,多数不属于“生活必需品”,受疫情冲击巨大。

物流和支付,是外贸电商的左右手,随着订单取消、物流受阻,这条链路上的行业基础设施同样难以独善其身。

上海外综服国际贸易有限公司是主要为外贸及跨境电商卖家提供通关、退税、物流等外贸综合

服务的企业,该公司总监王佳明告诉记者:疫情以来,除去新开拓的增量市场,存量业务一季度下降了30%左右,因为海外疫情是3月开始暴发,二季度预计至少下降50%,外贸商户预计上半年多数业务量都要腰斩,还有不少商户已经停业。

行业数据显示,跨境支付发展的三大动力分别是跨境电商、跨境旅游和留学教育,分别占比约77%、17%和6%。作为承载资金流的跨境支付端,由于资金交付会出现一定滞后性,一批机构刚刚“初尝凉意”。

PingPong主要为跨境电商提

家开始“转内销”寻求自救,不过这种途径的效果仍需要评估。

上海跨境通国际贸易有限公司副总裁崔景华告诉记者:并不是所有商品都能完成国内转化。“一些在海外有不错销售量和口碑的品牌,在中国完全没有市场影响力,也没有落地销售的渠道,产品特性也不一定适合国内需求,重建渠道和认知都不是短时间可以完成的,很难弥补出口损失的缺口。”

据其透露,目前该平台更多在帮助大宗B2B外贸转电商,开辟C端销售渠道,此外针对海运空运停运涨价的问题,也在积极协调平台进口商户采用中欧班列解决现在物流受阻的问题。

短暂的需求短缺尚能克服,但一些业内人士担心,在疫情影响下,是否会带来全球深层次危机,全球化进程是否会减速,间接导致出口贸易转向,都难言明确。

作为行业晴雨表,上述产业的兴衰直接影响支付端发展。跨境支付近年来已经成为很多国内第三方支付公司寻找故事和提高估值的新增量,但这个增量市场

供收款服务,公司合伙人罗永龙向记者表示:需求、物流、仓储等问题逐渐引发成连锁效应,整个跨境出口电商行业面临着不小挑战。PingPong目前业务量暂无严重下滑趋势,主要原因在于跨境卖家从销售环节到最终把款项回收回来,中间会有一个较长的时间周期,存在一定的滞后效应。

跨境电商收款平台派安盈(Payoneer)相关负责人在接受记者采访时表示:仅看一季度跨境电商数据同比还有小幅度的涨幅。但由于跨境电商销售平台账期约为一到两个月,并且海外疫情仍在持续变化中,三月份销售情况目前暂未完全在数据上体现,业内对于疫情的影响也保持观望态度。

“物流、仓储等困难之外,Facebook和Google等海外广告平台对品类广告进行严格控制,一定程度上也限制了卖家的流量来源,对前端销售产生一定影响。”该负责人表示。

一位华东持牌支付机构人士告诉记者:公司监控数据显示活跃商户已经下降了五成,但目前交易额只是增速放缓,还没有出现下降,但二季度的情况就不好说了。

“业务量差不多下降了2成,但相比整个行业的降幅应该是低的。一位上海跨境支付公司人士向记者透露:主要是因为我们的客户群比较均衡,不全是跨境电商,一些直播、游戏、在线教育类业务在疫情期间增长对冲了损失。”

也有华北地区支付机构人士称:跨境支付业务下挫超过5成,对全年情况都比较悲观。

跨境旅游市场则更加惨淡,日本支付服务机构NetstarsCTO陈斌告诉记者:日本支付公司支持中国游客到日本入境旅游的收单业务几乎“冬眠”,“美国、欧洲和澳洲围绕中国游客的支付服务商几乎都是业务萧条,基本歇业。”

在今年或存在较大不确定性。

陈斌此前有多年在PayPal的从业经历,他告诉记者:跨境支付近年来在国内突然成为热点,来源于两个因素,其一,这块市场是蓝海而非存量博弈;其二,该领域尚未被巨头垄断。“但其跨境领域面对的不确定因素较之境内更多,不仅受到国际关系、宏观经济、国际分工影响,亦要受到外汇政策、反洗钱等重点管制,业务起量和发展会有波动性。”

易观《2019年中国跨境支付行业年度分析》显示:2018年跨境出口电商交易规模达到7.1万亿元人民币,环比增长率达到12.7%,2019年受宏观经济影响,中国跨境电商进出口业务增速预计将有所放缓。在疫情黑天鹅之下,跨境电商2020年的增速亦需要画下问号。

而不幸中的幸运也许在于,跨境支付业务量目前对于多数支付机构占比普遍较低。“好的支付公司国内一天的交易量可以顶一些跨境业务一年。”上述北京支付机构人士透露,他也坦言:目前公司跨境业务只能先放一放,将更多重点放在国内市场上。

# 供应链金融大骗局:一个“萝卜章”骗贷达数亿

本报记者 石健 北京报道

供应链金融又出大案。这一次事件的主角是永炜控股集团(以下简称“永炜控股”)。

根据官网信息显示,永炜控股是一家综合性企业,年营收高达20亿元。其主营业务有两部分,一是为手机生产商提供供应链金融;二是参与“互联网+政务”的相关业务。不过,随着多起判决浮出水面,前述两项业务均沾上了官司。

据裁判文书网显示,永炜控股旗下子公司贵州杭乾通信有限公司(以下简称“杭乾通信”)开展供应链金融,为上下游企业提供贷款,贷款资金来源于银行,永炜控股提供担保。不过,所贷款项并未用于供应链金融业务,而是通过涉嫌伪造合同、虚构与关联公司之间的应收账款作为质押,骗取多家

## 虚假供应链金融场景

从纯手机零部件销售代理商到提供供应链金融业务,应炳杨用了5年的时间。2009年,应炳杨成立杭乾通信。天眼查平台显示,目前杭乾通信的股东分别为永炜控股和应炳杨,分别持股51%和49%。随着供应链金融兴起,应炳杨于2014年成立了永炜控股,围绕供应链金融业务成立了杭州永炜数据科技有限公司(以下简称“永炜数科”)等公司。永炜数科成立后经营范围亦增加“供应链管理”业务。

但是,仅4年之后,永炜控股成立的真实目的开始浮出水面。

从2018年至2020年2月,裁判文书网先后公布了十几起关于永炜控股借贷纠纷案件。其中,子公司杭乾通信作为第一被告的有8起,涉及贷款金额2.2亿元。起诉缘由如出一辙,杭乾通信通过涉嫌伪造合同、虚构与关联公司之间的应收账款作为质押,骗取银行贷款。同时,由于警方在审理期间向法院出具了《告知函》,并对杭乾通信作出立案侦查的决定。法院认为,对杭乾通信以涉嫌骗取贷款罪予以立案侦查,杭乾通信作为主债务人,其涉嫌骗取贷款的事实与本案金融借款事实为同一事实,一审法院依照《最高人民法院关于在审理经济纠纷案件中涉及经济犯罪嫌疑若干问题的规定》第十一条裁定驳回银行的起诉。已经涉嫌刑事犯罪,交由警方依法侦办。

围绕上述案件可从起诉内容中发现,杭乾通信在为企业融资提供供应链金融服务中存在两个问题,一是8起贷款中,均没有真实的贸易场景;二是应收账款不真实。银行收取的应收账款质押及回款承诺等法律文件加盖公章为虚假印章,即所谓的“萝卜章”,从而骗取贷款。

一位业内人士告诉记者,供应链金融分为三种,分别是应收类、预付类和存货类。该公司提供的供应链金融服务为预付类产品,银行给渠道商融资,预付采购款项给核心企业,此即为所谓的未来货权融资或者先款后货融资。由于不需要小贷、保理等金融牌照,所以导致监管存在一定的空白。

子公司杭乾通信虚假贸易场景,大股东永炜控股则扮演了担保的角色。根据裁定书显示,杭乾通信为借款主体,永炜控股和董事长应炳杨则作为借款担保方出现。除为杭乾通信提供担保外,应炳杨还为与杭乾通信业务相同的浙江永炜通信有限公司(以下简称“浙江永炜”)进行贷款授信担保。

银行贷款,最终资金不知所踪。就此,杭乾通信成被告,永炜控股和公司董事长应炳杨因承担担保连带责任也成为被告。《中国经营报》记者初步统计,仅杭乾通信涉骗贷金额多达2.2亿元。

值得注意的是,永炜控股旗下的浙江杭乾通信有限公司(以下简称“浙江杭乾”)也卷进官司之中。根据裁判文书网披露的诉讼显示,浙江杭乾曾参与多起政府采购大数据设备项目,向海康威视、大华等公司进行设备采购,不过,合同签了,设备也拿到了,但是浙江杭乾并未将采购资金打款给海康威视等公司,因此被告上法庭。

记者还在调查中发现,不但公司资金成谜,实控人应炳杨也于2018年12月被刑拘。那么,目前公司经营如何?《中国经营报》记者向永炜控股发送采访函,对方表示,“目前公司业务正在作出调整,其他情况不方便透露。”

该业务发生在杭州,贷款于2019年开始逾期,目前涉及银行已经对浙江永炜提起诉讼。法院认为,“银行与应炳杨之间所签订的《最高额不可撤销担保书》,应炳杨为永炜通信公司在《授信协议》项下所欠银行的所有债务承担连带保证责任,系双方当事人真实意思表示,符合相关法律规定,本院予以确认,应炳杨应当在担保范围内对银行未履行的债务承担保证责任。”值得注意的是,应炳杨此前还系浙江永炜的法定代表人,于2019年2月退出。

对于供应链金融产生的贷款骗局,复旦大学国际供应链金融研究中心主任陈祥峰在接受记者采访时表示,我国供应链金融行业整体呈现大分散、小集中的特点,因为国家重视,政策频助力行业规模扩大。但是,随着供应链企业的不断发展,资金需求日益增大,贷款业务十分常见,加之近年来经济下行压力,我国供应链企业因资金链断裂问题导致的诈骗贷款违法犯罪活动处于案件高发期。“供应链金融本质上还是金融,而谈及金融就必然涉及风险,虽然供应链金融有着严格的风控逻辑,不过,还是有不少以供应链金融为名进行非法的金融诈骗勾当。”

陈祥峰认为,供应链金融骗贷主要因为两点原因,一是在关联企业之间形成虚假贸易关系,形成一系列交易合同和单证,然后据此骗取银行或其他金融机构资金。在这种欺诈行为方式下,从形式上看,的确存在着交易,也就是买卖和物流服务也存在着不同的参与方或服务,相互验证其交易背景的真实性。这也给一些企业虚假贸易场景提供了可乘之机。

同时通过案件关联方,陈祥峰认为,“自保自融是针对贷方要求借款方担保、质押监管等要求作为获得资金前提的情况下,虚构担保人或监管人,套取资金的做法。通常自保自融是在从事供应链融资过程中亲属、朋友或者紧密关联人为借款企业进行担保,或者由同一人或关联人实际控制的物流仓储进行货物质押监管,套取资金。”