

城投供应链金融“崛起”

本报记者 石健 北京报道

近年来,城投供应链ABS数量增加迅猛。

Wind数据显示,2020年,城投供应链ABS开始加速发行,共发

减缓应付账款压力

如果进行供应链ABS,就可以延长付款时间,城投公司不至于因为付款时间而影响业务开展。

《中国经营报》记者注意到,2020年9月,央行等八部委联合出台的《关于规范发展供应链金融支持供应链产业链稳定循环和优化升级的意见》(银发〔2020〕226号)明确提出,供应链金融是指从供应链产业链整体出发,运用金融科技手段,整合物流、资金流、信息流等信息,在真实交易背景下,构建供应链中占主导地位的核心企业与上下游企业一体化的金融供给体系和风险评估体系,提供系统性的金融解决方案,以快速响应产业链上企业的结算、融资、财务管理等综合需求,降低企业成本,提升产业链各方价值。

有业内人士认为,这是我国出台的首份供应链金融指导性文件。2021年3月,《政府工作报告》中首次单独提及“创新供应链金融服务模式”,标志着供应链金融已上升为国家战略。

对于近年来城投供应链ABS加速发行的情况,有业内人士分析认为,“这与城投市场化业务开展增加有关,比如城投开展贸易业务,涉及上下游的产业链供应链,通过整合资产资源发行供应链ABS,有助于城投盘活融资能力。”

采访中,高云向记者介绍了城投供应链ABS的发行过程,“城投供应链ABS与城投信用债有着较大区别。其交易流程主要为,初始债权人(即上游供应商)因向城投

有利市场化转型

城投供应链ABS提供了一种可行的方式,可以帮助城投公司突破传统融资方式的束缚。

2021年7月,银保监会印发《银行保险机构进一步做好地方政府隐性债务风险防范化解的工作指导意见》(银保监发〔2021〕15号,以下简称“15号文”)规定,一是不得以任何形式新增地方政府隐性债务;二是应妥善化解存量地方政府隐性债务;三是加强融资平台新增融资管理,实施分类管理。银行保险机构需根据财政部融资平台公司债务及中长期支出事项监测平台的查询结果实施分类管理。对于不涉及地方隐性债务的客户,防止新增地方政府隐性债务。15号文的发布对城投公司,特别是涉及地方政府隐性债务的城投公司的融资活动产生了较大影响。

由此,城投供应链ABS也受到了一定的影响。Wind数据显示,2021年7月单月成功发行了10笔城投供应链ABS,而2021年8月初至2021年末的五个月内,仅有9

行17单,金额总计45亿元。2021年则发行了39单,金额总计156亿元,同比增加247%。

对此,中证鹏元结构融资部资深分析师高云认为,“目前,城投ABS产品主要包括基础设施收费权

公司或下属公司提供服务、货物等享有对债务人的应收账款债权;初始债权人与保理公司签订《应收账款转让合同》,将应收账款债权转让给保理公司,并同意保理公司将其作为基础资产转让给专项计划;初始债权人及保理公司分别向债务人发出《应收账款债权转让通知书》;债务人在收到《应收账款债权转让通知书》后出具《买方确认函》对基础资产进行确权”。

高云表示,之所以发行的过程比较复杂,这与其业务的具体模式有关系,主要是为了防范风险。高云举例说,“例如,某城投公司或下属子公司开展工程类业务,与上游供应商签订相关施工合同,并形成了若干笔供应商的应收账款。供应商将上述应收账款打包转让给保理公司,保理公司再转让给专项计划,并作为基础资产发行供应链ABS。在开展信用分析时,一般需要对城投公司的资质情况、基础资产的合法合规性等进行重点考察。”

高云特别提到,在城投供应链ABS评级环节,与城投信用评级存在逻辑上的差别。“一般信用债纯粹看城投的资质,供应链ABS则注重看城投公司的基础资产,因为基础资产作为偿付来源。所以,对基础资产的考察尤为重要。另一方面,也有助于督促城投公司关注自身基础资产的水平。”

笔城投供应链ABS成功发行。受15号文影响,2021年8月以来发行速度放缓,但根据发行案例,主体级别AA+及以上,未涉及隐债的城投公司仍可以成功发行。

有业内人士指出,“城投供应链ABS需对核心企业进行信用分析,通常考虑城投公司所处的区域风险状况、自身经营状况、财务状况、外部支持情况等因素。区域风险状况一般可以对区域GDP规模、GDP增长率、人均GDP、公共财政收入等方面进行考察。经营状况可以从业务竞争力、持续性和稳定性、多样性能方面考虑。以上因素实际上也是对风险的初步筛选,有助于未来融资的稳定性。”

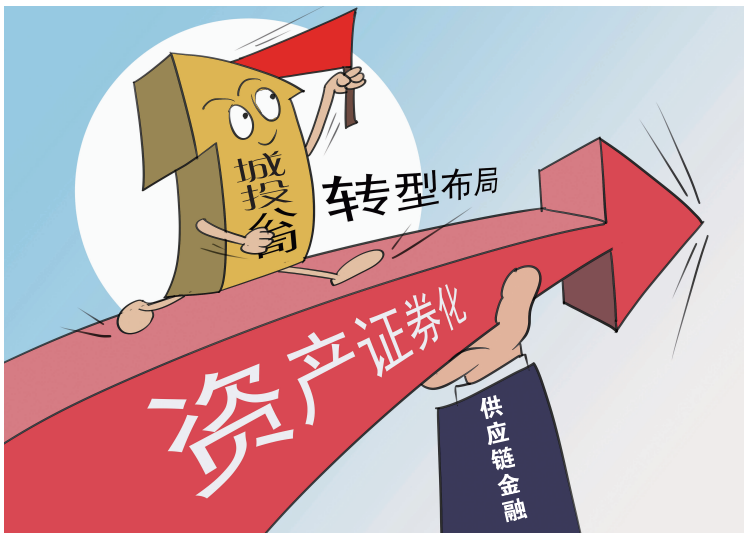
在高云看来,随着基础设施建

设加速上马,以及城投公司不断尝试市场化业务,城投供应链ABS将发挥一定的融资作用。“城投公司开展供应链ABS业务可延长入池应付账款基础资产的支付周期,

益权ABS、保障房ABS、供应链ABS。其中,供应链ABS是2020年开始兴起的城投ABS品种。由于供应链ABS的基础资产主要为工程、贸易等业务开展过程中形成的应收账款债权,因此,工程施工、贸易销

售等业务规模较大的城投公司更适

合发行供应链ABS。此外,根据公开数据,发行供应链ABS的城投公司或共同债务人主体级别通常为AA+及以上,因此高级别的城投公司更有可能成功发行此类产品。”



人民视觉/图

记者了解到,目前城投公司普遍开展的是“1+N”反向保理模式。“1”即核心企业城投公司,通常信用水平较高;“N”为上游供应商,通常信用水平较低或信用水平差异较大。高云介绍称,“城投公司当然也需要外部增信,城投供应链ABS的偿付保障来自核心企业,在没有第三方差额补足或担保的情况下,债项的级别一般等同于核心企业的信用级别。”

截至目前,江苏省城投公司发行的供应链ABS产品数量最多,分别在南京市、泰州市、淮安市、盐城市。此外,江西省、云南省、福建省和山东省的城投公司发行的供应链ABS数量也较多。

城投供应链ABS的期限多为

一年左右,核心企业级别绝大多数为AA+及以上,AA+发行的数量最多,占75%;其次为AAA级城投公司,占23%。对于期限而言,高云认为,这是城投供应链ABS的主要优势。“因为城投公司开展的工程、贸易类业务存在一定的时间差,城投公司很难按期付款。如果进行供应链ABS,就可以延长付款时间,城投公司不至于因为付款时间而影响业务开展。”高云如是说。

从利率水平来看,城投供应链ABS发行利率为3.5%至6%之间,其中AA+级别多处于4%至6%,对此,高云介绍称,“城投供应链ABS的发行利率要略高于城投信用债,但是与非标融资相比,其利率要低很多。”

明确的法律规定城投公司不可以设立保理公司进行相关的金融业务,但目前一些城投公司设立的保理公司还未涉及供应链ABS。一般城投公司会选择深圳前海或上海的保理公司合作。近年来,一些城投公司为了进行市场化转型,通过设立金控公司开展保理业务,但是这类保理业务大多数是传统保理业务,通过债权买断开展业务,目前还没有城投公司自行发行金融产品,参与ABS业务。”

高云预计,“就发展前景来看,由于城投供应链ABS期限较短,具有较强的类信用债属性,且现阶段优先级发行利率普遍高于同主体信用债的发行利率,该产品或可视为城投公司信用债的较好替代品,具有较高配置价值。未来,随着ABS市场的不断发展以及城投供应链ABS产品的逐渐成熟,此类产品的关注度有望提升,预计信用利差将呈现收窄趋势。”

数字人民币线上贷款破局

本报记者 张漫游 北京报道

数字人民币应用又有新进展。近日,首批数字人民币线上贷款落地青岛。

贷款业务接连破题

近日,山东国晟小额贷款有限责任公司(以下简称“国晟小贷”)携手工商银行青岛分行共同完成了数字人民币在线上小额贷款场景的试点应用。一家青岛酒店管理企业收到了国晟小贷发放的5万元小额贷款。同时,青岛市民王女士也收到了国晟小贷发放的一笔个人消费贷款。在此次创新探索中,除贷款环节实现数字人民币发放和线上申请外,客户也可以在国晟小贷渠道以及工银e缴费平

据悉,与此前通过银行APP或官网进行线上贷款相比,数字人民币线上贷款过程中,个人及企业客户借助数字人民币钱包和账户松耦合的特性,可以线上完成钱包开

立。同时,除贷款环节实现数字人民币发放和线上申请外,还可以实现线上还款,真正意义上实现了“开贷还”全流程线上化、数字化。

《中国经营报》记者了解到,

下贷款申请成功、顺利取得商品后,其背后的资金结算逻辑发生了变化。表面上是消费者通过捷信申请的消费贷款分期购买了新手机,其背后是捷信通过开立的对公数字人民币钱包,将贷款购买手机的资金通过数字人民币转入到了商家的对公钱包中,实现了数字人民币B2B的交易流程。

“目前,数字人民币在C端场景日益渗透的同时,试点地区、参与机构等也在不断探索数字人民

币的B端应用。借助B端的场景及支付需求,数字人民币可以贯穿企业运营的各个场景,实现‘资金流+信息流’的融合,从而沉淀更多的数据资源,更好地实现企业的数字化转型。”捷信相关负责人介绍称,银行与消费信贷公司的合作,可以丰富及突破数字人民币在信贷场景下的B端场景应用,从而实现利用数字人民币进行商品贷款向B端商户放款场景的尝试。

此次数字人民币融资场景的试点应用,是数字人民币首次在金融机构个人和对公融资场景中的闭环应用,有力提升了数字人民币普惠性和可得性。

不过,在业内看来,远程双录技术仍存在需要攻克的技术难点。

北京思图场景数据科技股份有限公司CEO张璐表示,远程双录主要面临“终端兼容、远程在线交互”等痛点,比如微信小程序、多方同框下的交互以及远程电子签等功能的实现。另外,录传检一体化(即录制及质检同步完成)的核心痛点,则是解决高并发下的系统稳定性及质检的准确性。

夏溧认为,能否具备自主可控的技术能力,不受限制地及时调整和优化系统,是各个金融科技服务商,包括金融机构需要着重考虑的问题。当下,远程双录虽是重点围绕投保场景,但着眼

金融机构竞逐“远程”

本报记者 刘颖 张荣旺 北京报道

近期,在国新办举行的一季度银行业保险业运行发展情况发布会上,“银行网点”与“远程服务”成为关注的焦点。

针对去年我国商业银行关停2805个网点,是否意味着我国银行业市场在收缩的问题,银保监会首席检查官、办公厅主任、新闻发言人王朝弟表示,在当前信息化、网络化水平高度发展的环境下,这是一个正常现象。

事实上,随着银行金融科技水平的提高,客户到线下网点办理业务的需求有所减少,加强远程服务

双录从线下载到远程

双录在银行业早已有之。所谓双录,指银行业从业人员在销售理财产品或销售代理其他金融产品时,同步进行录音录像。

据北京中关村科金技术有限公司AI智能视频云事业部总经理夏溧介绍:“此前客户通过银行渠道购买理财产品和保险产品时,必须到银行网点进行双录,银行会单独开辟一个相对私密的销售专区,并在销售专区内装配电子系统,客户经理需要跟客户做详细的客户讲解、意图确认,完成签字等相关的确认性动作,并对整个销售过程同步录音录像,业内称之为专区双录。”

2017年8月23日,银监会为进一步规范银行业金融机构理财及代销产品销售行为,切实维护消费者合法权益,发布了《银行业金融机构销售专区录音录像管理暂行规定》(以下简称《暂行规定》)。《暂行规定》明确要求,银行业金融机构实施专区双录,即设立销售专区并在销售专区内装配

远程双录发展空间广阔

此前,银行的双录系统建设主要集中在线下。

2022年初《通知》发布,核心内容是鼓励银行类保险代理机构探索远程双录制度,允许银行网点线上线下综合业务在2022年融合业务进行远程双录。具体来看,银行类保险兼业代理机构通过线上线下融合方式代理销售人身保险产品的,可以探索实施远程同步录音录像。

《通知》发布后,各大行纷纷推进远程双录系统建设。

“相较以往,除了国有大行外,如今城农商行、农信社对远程双录的需求也十分强烈。”夏溧指出,互联网存贷款新规发布之后,城农商行的经营范围受限,这就导致他们除了存贷款业务之外,会加强保险、理财等代销业务。因此,许多城农商行开始着手升级线下专区双录和建设线上远程双录系统。

与远程银行不同,远程双录在合规上提出了更高要求。事实上,在远程双录实施之前,银行已经在建设远程银行相关服务。据夏溧介绍,自2019年底,便已有一批大型银行逐步上线了远程银

技术核心痛点待解

于未来,还将支持、延展至更多日常的金融服务场景,如银行理财、基金、保险、贵金属等产品的线上购买。

段磊认为,除了远程双录系统,金融机构的线上远程业务仍有较大发展空间。例如个人经营贷款,目前大多数银行在贷中、贷后环节主要以实地调查和实地检查为主,并没有采取线上化形式开展贷中、贷后相关工作;再如消费信贷业务,大部分商业银行已实现线上全流程办理,客户可通过手机APP完成全流程贷款手续,审批全程无人工介入,但也有部分银行目前音视频建设方面薄弱,在电子签约及视频面签方面还需完善。

下转 B2