

# “低价收票、先行打款”藏陷阱 “黑钱”盯上企业票据转让

中经记者 郝亚娟 夏欣  
上海 北京报道

“先打款再给票”“低息贴现”正成为不法分子洗钱的新方式，令不少企业防不胜防。近期，多起利用

## 警惕洗钱风险

企业间“买卖票据”的环节最容易被“黑钱”传染，不法分子可以利用空壳企业主体账户轻松实现票款分离。

某公司曾收到一张电子商业汇票，因急需资金，经他人介绍后，财务人员将票据背书转让至外地某科技公司，并在转让后即刻收到一笔款项。数日后，该账户被公安机关紧急冻结，原因是这笔到账资金系电信诈骗所得。

类似情形并非个案。江苏惠山警方近期披露一起案件，诈骗分子通过多种渠道获取企业或个人联系方式，以“低价收票、先行打款”为诱饵，与受害方达成交易。当事人轻信后将票据交出，形成“票款分离”，赃款也随之“洗白”。

上述均是不法分子利用票据实施洗钱的典型案例。任恩林告诉记者，票款分离是当前民间票据交易中较为普遍的现象。具体表现为，当企业通过银行电子网银背书转让票据后，收到来自另一企业的款项，但该笔资金缺乏对应的贸易发票作为支撑。从银行流水来看，企业转出票据却收到资金，与实际贸易背景不符，属于典型的“票款分离”式民间票据贴现。

据了解，一张票据从签发到最终兑付，会经历出票、承兑、转让背书、贴现、转贴现、再贴现、到期兑付等环节。北京德和衡(上海)律师事务所供应链研究中心主任田江涛律师指出，出票企业基于真实交易背景签发汇票，银行或核心企业承诺

票据交易实施洗钱的案件被警方披露，引发市场警觉。

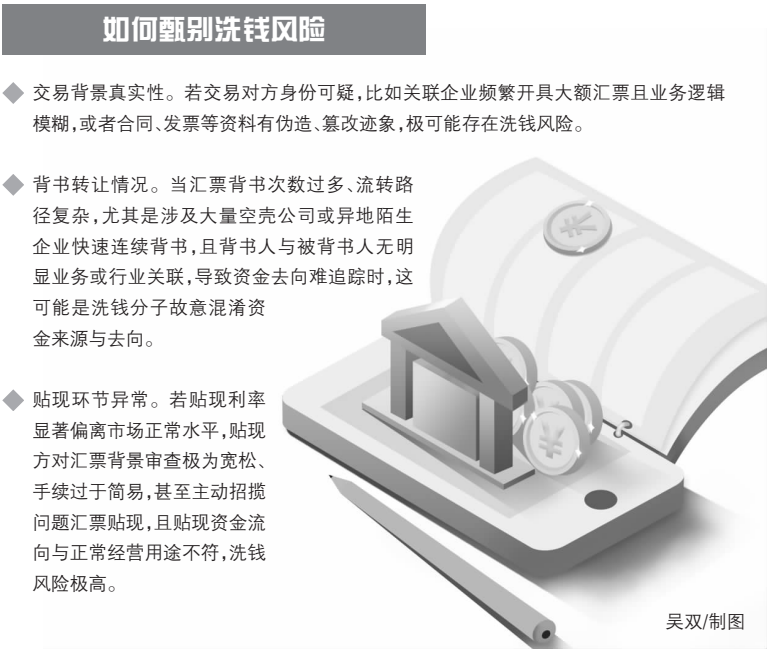
《中国经营报》记者注意到，多家银行近期也陆续发布风险提示，提醒企业警惕票据交易暗藏的资金洗白通道。

到期付款，提供信用背书；收款人接受票据后成为持票人，可持有到期、背书转让，也可向银行等金融机构申请贴现，实践中因为银行风控审查要求较高，且手续繁琐，持票人也会转向一些民间票据中介以获得灵活的贴现服务。在票据到期后，最终持票人向承兑人提示付款，承兑人无条件支付票款。整个流程应当基于真实交易背景，并通过正规金融机构或上海票据交易所(以下简称“票交所”)系统完成，确保票据流转可追溯、资金来源合法。

正信票研信息咨询(杭州)有限公司创始人方明强调，企业间“买卖票据”的环节最容易被“黑钱”传染。因为不法分子可以利用空壳企业主体账户轻松实现票款分离。他表示，票据流转只能在企业间流转，且一定是基于特定的交易场景。比如货物、服务、税收、继承等等，单纯的票据买卖按现行国家法规定义属于票据融资，属于贷款的一种，贷款活动需要持有国家颁发的特许经营牌照才能开展，所以理论上企业间是不允许买卖票据的。

正因如此，缺乏真实交易背景的“票款分离”操作，往往成为潜藏的风险源。田江涛分析，从交易流程来看，洗钱风险主要集中在票据签发和贴现两个环节。在票据签发环节，商业银行为企业签发银行承

票据风控专家任恩林指出，除票据操作外，企业间电子债权凭证、数字货币(如比特币)等非现金交易领域的洗钱行为也在增加。企业及财务人员需强化反洗钱意识。同



时，税务、公安、金融监管、人民银行支付结算与账户管理等部门应加强协同，依托大数据整合多方信息资源，实现交叉比对与实时预警，从而有效识别和防范洗钱风险。

在票据贴现环节，田江涛指出，一些不法分子以低贴现率，快速到账为噱头吸引企业背书转让票据，将企业卷入洗钱链条。不法分子通过关联公司将低价收进的承兑票据包装成“有真实贸易背景”的票据，再通过中介快速套现，使黑钱“洗白”。

记者注意到，利用票据洗钱一直是监管部门的重点打击对象。

## 企业如何防范？

企业需要建立全面的防范体系，从业务管理、操作规范、员工教育等多方面加强防控。

对于企业而言，如何有效防范票据洗钱风险？

无锡市公安局惠山分局提醒，票据因方便和简单的特性受到欢迎，但也因为这样的优点，使其被不法分子用来从事犯罪交易，甚至成为洗钱渠道。

某银行提示，企业财务人员应重点关注以下方面：

一是交易背景真实性。若交易对方身份可疑，比如关联企业频繁开具大额汇票且业务逻辑模糊，或者合同、发票等资料有伪造、篡改迹象，极可能存在洗钱风险。务

必警惕无真实贸易背景或商业往来的银行承兑汇票业务。

二是背书转让情况。当汇票背书次数过多、流转路径复杂，尤其是涉及大量空壳公司或异地陌生企业快速连续背书，且背书人与被背书人无明显业务或行业关联，导致资金去向难追踪时，这可能是洗钱分子故意混淆资金来源与去向。

三是贴现环节异常。若贴现利率显著偏离市场正常水平，贴现方对汇票背景审查极为宽松、手续过于简易，甚至主动招揽问题汇票

贴现，且贴现资金流向与正常经营用途不符，洗钱风险极高。

此外，企业还应选择合规交易渠道、核实对方身份与资质。田江涛指出，企业应优先通过银行办理贴现，或与持牌金融机构、长期合作的正规中介合作，避免通过微信群、陌生人私下交易。例如，可以委托票据经纪银行在票交所“贴现通”平台登记贴现信息、发布贴现意向，在全国范围内寻找合适的贴现银行，快速便捷实现贴现融资。通过工商登记信息、税务部门查询等官方渠道验证交易对手的工商

信息、银行账户真实性，拒绝与身份不明的主体交易。

“企业需要建立全面的防范体系，从业务管理、操作规范、员工教育等多方面加强防控。”周海滨建议，如业务管理上，只能与银行金融机构办理融资，与正规票据信息中介开展合作；如在操作规范上，网银账户仅限本人使用，U盾本人保管，确保操作环境安全，经办与复核为不同人员等。建议开通票交所的“票据账户主动管理服务”，以此防范不法分子冒用企业名义开立账户、签发票据的风险。

# 多家银行 上调代销基金风险评级

中经记者 郭建杭 北京报道

近期，多家银行调整代销基金风险评级。

例如，中信银行(601998.SH)公告显示，自2025年10月15日起，17款代销资产管理产品的风险评级有变化。其中，15只产品风险评级上调，2只产品风险评级下调，涉及汇添富基金、华泰柏瑞基金、华安基金、易方达基金等基金公司产品。

对于此次调整原因，中信银行指出：“根据监管要求，为做好投资者适当性管理安排，切实履行适当性义务，保护投资者权益，我行遵循同类产品风险评级一致性、产品风险评级随市场和政策动态调整等主要原则，陆续调整部分代销资产管理产品的风险评级。”该轮调整也是中信银行自2025年以来第四次调整代销产品风险评级。

格上基金研究员毕梦娴对记者表示，代销机构的评级调整并非单纯基于市场波动，还有其他外部因素的影响。首先是监管政策的刚性约束。自2025年10月1日起施行的《商业银行代理销售业务管理办法》要求，代销机构需独立开展风险评级，且当自身评级与基金管理人不一致时，需遵循“孰高原则”采用较高的等级，这是近期一系列评级调整的核心驱动力。其次是风险等级与客户匹配度的优化。银行通过大数据分析发现，2025年上半年风险测评结果为“稳健型”(R3)的客户中，有28%持有实际风险等级为“中高风险”(R4)的基金，存在显著错配。因此，上调部分基金评级以降低客户超风险投资比例。最后，由于部分中小规模基金面临流动性压力，银行通过监测基金的现金储备、持仓变现能力等指标，对流动性风险上升的基金进行评级上调。

公告显示，中信银行将汇添富基金的两款北交所主题的偏股混合型基金的风险评级从PR4上调至PR5(最高风险等级)，将工银瑞信基金的一款养老主题产品“工银养老2055五年持有混合发起(FOF)A”的风险评级从PR3上调至PR4。此外，宁波银行(002142.SZ)也将代销的两款北交所主题混合型基金的风险等级由“中高风险”

调整为“高风险”。

毕梦娴指出：“从基本面上看，偏股混合型基金以及养老主题基金的风险特征确实出现了结构性变化。首先，2025年三季度A股呈现‘高波动、高分化’特征，上证指数季度振幅达12.3%，创业板指振幅达18.7%。偏股混合型基金因股票仓位较高，直接暴露于市场震荡中。另外，基金持仓集中度较高，在市场风格切换时易引发净值大幅波动。养老主题基金方面，权益类资产占比提升，部分养老目标日期基金为追求长期收益，逐步增加股票型基金配置比例，直接导致净值波动率上升，令其风险评级上调。养老FOF通常配置一定比例债券基金，但2025年三季度10年期国债收益率上行，叠加城投债信用事件频发，债券组合市值缩水压力增大，进一步推高整体风险水平。”

晨星(中国)基金研究中心高级分析师李一鸣则认为，灵活配置型基金的仓位相对灵活，部分基金为追求市场上涨收益，可能会在行情向好时选择加仓。即使股票仓位未显著变化，若基金调整持股结构，增加高成长、高波动、高估值标的的配置，也会导致风险上升。养老基金虽以长期稳健为核心，但部分产品会根据市场情况进行战术资产配置调整，也可能令股票仓位短暂上升，触发风险上调。上述种种因素都可能导致基金产品的风险评级上调。

《中国经营报》记者注意到，银行不仅通过调整基金风险评级来降低投资者的投资风险，部分商业银行还调整了投资者风险承受能力评估规则。

例如，江南农商行在9月份调整了投资者风险承受能力评估的相关规则。江南农商行指出：“为更好保护金融消费者的合法权益，根据适当性管理的要求，我行销售资产管理产品(含理财、基金、信托、资产管理计划等)需对客户进行风险承受能力评估。调整后，风险评估单日不超过两次，年度不超过8次，风险承受能力评估结果有效期为1年。超过一年未进行风险承受能力评估，或在有效期内财务状况发生较大变化等，可能影响用户的风险承受能力的情况，需要及时进行评估。”

# 广州农商银行：专业市场“小切口”撬动小微企业“大发展”

广州，一座商贸特色鲜明的都市，以其超过500家专业市场的庞大阵容，构建了门类齐全、星罗棋布的商贸网络，既承载了传统优势产业的深厚底蕴，又连接了国内外市场的广阔天地。它们不仅是商品交易的场所，更是千万小微企业的生命线和扩大内需的重要引擎。

作为根植于大湾区的地方银行，广州农商银行始终锚定本土产业，以专业市场作为服务商贸客群的重要切入口，不断创新金融产品，“因场施策”制定专项服务方案，为商户提供资金结算、融资、投资理财等一揽子金融服务，为广州专业市场稳健经营、转型升级注入动力。截至2025年6月末，该行向重点专业市场小微企业累计投放3.75亿元，园区贷款余额10.91亿元，辐射商户超3.2万户。

## 创新信贷模式 破解小微商户融资困境

在广州白云区的心脏地带，占地40万平方米的江南果菜批发市场是华南乃至东南亚地区大型的果蔬集散地。这里是新鲜果蔬的海洋，年交易量近500万吨，交易额高达300亿元，见证着无数果蔬从田间到餐桌的旅程。

每日晨曦初露，来自全国各地的果蔬便汇聚于此。一部分果蔬在此“拆柜”，被零售批发商接手，继续它们的流通之旅；另一部分则踏上转运之路，前往其他的批发配送中心。在这片繁忙的市场中，广州某批发行肖经理是资深商户的一员，自2008年扎根于此十多年来，见证了市场的繁荣与发展。然而，随着业务的不断扩展，其资金需求和融资难点也愈加凸显。

“我们的销售点已经遍布广州、海口、茂名等多个城市，明年还计划进军长沙、成都、深圳等地。销售点的增多意味着对冷链物流的更高要求，而这也是资金投入的重头戏。”肖经理坦言，随着外贸市场的拓展和种植点的增加，每天可能需要处理四五百吨的货物，冷链物流配套设施和仓储是重中之重。而几千万元的资金投入，对肖经理来说并非易事。缺少抵押物，如何从银行获取低成本融资一直是困扰肖经理的难题。

在江南果菜批发市场，像肖经理这样的商户不在少数。针对这一现状，广州农商银行创新了商业模式，为市场商户量身定制了“江南果蔬贷”产品，通过灵活的融资解决方案，满足不同层次客户的需求。“从提交资料到审批放款几天

就完成了，利率也降至了3%左右，对我们来说是‘及时雨’，解决了一期资金难题。预计明年我们能够新增几千亩的种植基地，业务量会大大增加。”肖经理说。

广州农商银行荔湾支行周门路支行副行长夏文超介绍，市场的商户没有产权，但有经营权，在江南果菜批发市场的整体信用支撑下，商户可以将档口经营权进行质押，同时综合商户营业流水及种植、销售等运营情况进行综合评估授信，既保障了资金安全，又破解了传统模式下缺少抵押物而难以授信的难题，为商户们提供了便捷的融资渠道。截至目前，广州农商银行在江南果菜批发市场的商户授信余额近3亿元。

## 深耕专业市场 定制普惠金融服务体系

无独有偶，广州农商银行对江南果菜批发市场的服务模式，也在—德路专业市场的金融服务中进一步完善升级。

—德路市场，是广州老牌的专业市场之一，涵盖了山海城、海中宝、德宝行、南粤副食品批发市场、海珠南交易市场、海勤盛、嘉润海味、海之星等八大市场及周边成熟

的批发海味档口商户，聚集了玩具精品、海味干货、零食文具等多个专业领域，占地面积近10万平方米，商圈内商户共有近3000户，经营范围主要是海味干货，主要为花胶、燕窝、鱼翅、海参、鲍鱼、干贝等。

与其他专业市场商户面临的痛点相似，—德路专业市场的数千商户也普遍存在囤货周转资金进展、融资难、融资慢等难题。作为“就在市场边上”的专业金融机构，广州农商银行—德路支行坚持每周走访市场，了解商户的日常经营状况，掌握最新的行业动态，并与当地海味干货行业商会紧密合作，创新推出了“海味贷”产品，操作便捷、审批高效、精准匹配商户需求，有效解决了商户因存货占用资金而导致的贷款难题，为市场注入了新的活力。

专业市场作为传统商贸流通的重要环节，一直以来都是广州商贸业的重要根基。据《广州蓝皮书：广州国际商贸中心发展报告(2024)》，广州专业市场发展一直处于全国领先地位，目前全市共有510家专业市场，在纺织服装、皮革皮具、鞋业、果蔬、水产品、茶叶、化妆品等行业具有影响力。

为服务实体经济，推动专业市场转型升级，广州农商银行围绕产

业园和专业市场的小微企业、个体工商户需求特点，专项推出《2024年普惠小微专业市场商户贷款专项活动方案》《2024年普惠小微园区企业贷款专项活动方案》，深化对接金融服务需求，为专业市场各类经营主体提供资金结算、融资、投资理财等一揽子金融服务，提高普惠贷款产品在产业园和专业市场的覆盖面。截至2024年年末，广州农商银行已为白云化妆品、花都皮革、中大布匹、荔湾果蔬、芳村花卉等产业园区和专业市场提供授信支持，累计贷款发放1099笔、贷款规模21.01亿元。

## 服务普惠小微 助力实体经济高质量发展

立足专业市场服务小微企业，一幅幅普惠金融润泽企业“小生意”、群众“小日子”的生动场景不断上演，这是广州农商银行奋力谱写普惠金融大文章的生动写照。

围绕做好普惠金融大文章，广州农商银行扎实开展支持小微企业融资重点工作，全面构建“3+N”普惠小微信贷产品体系，创新优化49项普惠小微金融产品。其中，结合专业市场个体工商户经营特点，推出“金米布匹贷”“金米果蔬贷”“金米海味贷”等特色产品，累计投放105.92

亿元；针对制造类企业推出“金米制造小微贷”，累计投放17.54亿元；研发推出“农业贷”“花卉种植贷”“水产养殖贷”等特色涉农产品，为百千万工程提质增效、新质生产力加速发展注入金融创新新动能。

为提升普惠小微服务质效，广州农商银行对业务流程进行全方位梳理、优化，打造标准化调查内容，同时优化设立绿色审批通道，保障业务办理时效，开通小微企业业务办理绿色通道，实现快速审批放款。

该行还强化科技赋能，推出小程序线上产品申请入口，实现普惠小微全产品在手机银行APP、微信小程序线上渠道的申请和展示，拓宽普惠小微企业触达渠道，扩大普惠金融覆盖面。截至2025年3月末，普惠贷款小程序、APP等线上渠道已受理线上房易贷(企业+个人)超8000笔，速e贷、村民e贷线上渠道累计受理超4万笔。

金米普惠，见心致微。未来，广州农商银行将继续以专业市场作为服务商贸客群的重要切入点，持续优化迭代金融产品服务，为中小微企业发展提供高效、便捷、专业的金融支持，提升普惠金融的覆盖率、可得性和满意度，全力支持普惠小微企业和实体经济的高质量发展。 广告