

黄奇帆：打造数字化金融平台应获监管批准

祺鲲科技用区块链解决中小企业融资难的三大场景落地获肯定

■本报记者 于德良

5G时代的到来，让区块链真正踏上了风口。从金融机构正规军到BATJ，再到众多的科技公司，在暗中角逐中加快了各自的布局，纷纷抢占“区块链+”滩头阵地。

一直以来，破解中小企业融资难是我国经济进一步发展绕不开的“大题目”。那么，当区块链与中小企业融资碰撞，能否擦出“火花”？

近日，中国国际经济交流中心(以下简称“国经中心”)“区块链+中小企业融资问题”课题小组召开了课题论证会，国经中心副理事长黄奇帆参会，国经中心副理事长兼秘书长张大卫主持会议。

座谈会上，黄奇帆表示，被称为5G元年的2019年具有里程碑意义，基础设施的迭代更新是区块链技术应用可以广泛落地的基础。区块链的应用开发，不只是区块链和金融相结合，在其他许多行业也会产生积极有效的作用。黄奇帆认为，“金融与区块链结合，打造数字化金融平台与公司都应获得政府监管部门的批准。”

祺鲲科技一直致力于通过以区块链技术为核心赋能实体经济，破解中小企业融资难。如今，已在医疗、煤炭、航空票务三大领域建立供应链服务平台，实现应用场景落地，同时已开始批量复制到更多的领域。对此，黄奇帆、张大卫等在内的经济金融领域的领导和专家给予祺鲲科技积极评价，并提出中肯建议。

祺鲲科技CEO朱绍康对《证券日报》记者表示，成都武侯区医疗大健康区块链融资平台的成功落地，证明用区块链解决中小企业融资困境是可以实现的。更重要的是，这一模式可以复制到其他地区和领域，祺鲲科技已经出了通过“区块链+”，无需中小企业抵押、担保解决其融资难的路子。

区块链最重要的服务场景是双链

谈起当前科技界中热度最高、最热



曹梦/制图

的词汇，“区块链”一定不会缺席。从2009年1月9日区块链诞生至今，区块链已经从1.0发展到3.0时代。谈到区块链的发展，黄奇帆表示，区块链在理论、技术及学术等方面，十几年前的教材里就有了，但基本是在“纸上谈兵”，小圈子里说说。区块链真正实现大规模应用，只有在5G的背景下才有可能。中国的5G元年可以说是从2019年开始的，具有里程碑意义，基础设施的迭代更新是区块链技术应用可以广泛落地的基础。

业内普遍认为，区块链的应用场景更多来自于金融行业。近日，艾瑞咨询发布了《太古宙——2019年中国区块链金融行业研究报告》，认为相比其他技术，区块链与金融业升级需求存在更强的匹配性，在金融业科技化升级中扮演着重要角色。

对于区块链与金融的结合，黄奇帆指出，当下区块链最重要的服务场景是双链，第一，是产业链、供应链的应收账款流转、票据流转、清算结算流转、支付等场景；第二，是企业和企业产业链之间融资、借贷场景。这两个应用场景彼此独立又相互关联，前者可以为后者提供信息，为发放贷款提供决策依据。区块链的应用开发，不只是区块链和金融相结合，在其他许多行业也会产生积极

有效的作用。

座谈会上，黄奇帆肯定了祺鲲科技利用区块链破解中小企业融资难，并在全国不同区域落地，同时又复制多个行业，认为这是非常有意并具有发展前景的，同时有社会担当。黄奇帆建议，优秀区块链企业，应在掌握核心技术的基础上，推动行业标准建设，加强在智能合约、加密算法、集群处理、隐私保护等几方面的专利申请，提高门槛，才能做大做强。

张大卫阐述了“区块链+中小企业融资问题”课题意义所在，通过区块链技术与金融场景结合，寻找探索出更为实际有效的方法解决中小企业融资等问题，并对祺鲲科技作为区块链技术落地实体经济的代表，已经做出的探索表示肯定。

祺鲲科技“区块链+”三大场景落地

受制于传统的主体资质、担保、抵押等问题，为规避投资风险，金融机构更钟情于固定资产多、资信等级高或者拥有强大第三方作为担保的企业和项目，大量中小企业难以从传统金融机构获得贷款，因此，破解中小企业融资难融资贵一直是我国亟待解决的难题。

聚焦规范金融营销宣传

商业银行执行金融营销新规倒计时 部分理财经理表示“未接到通知”

■本报记者 刘琪

近年来，部分金融风险事件先后发生，从相关事件的共性特征来看，违法违规金融活动往往在前期通过大量违法违规金融营销宣传误导诱骗消费者，而消费者风险防范意识尚未成熟，导致受骗。

为此，2019年12月底央行、银保监会、证监会、外汇局日前联合发布《关于进一步规范金融营销宣传行为的通知》(下称《通知》)，进一步规范市场主体金融营销宣传行为，保障金融消费者合法权益。

1月5日，《证券日报》记者走访了多家银行网点，但相关网点理财经理均表示目前还未接到上述《通知》。需要注意的是，《通知》将从2020年1月25日开始执行，目前已经发布10天。

“朋友圈”中仍有银行从业者发布产品宣传广告

不少投资者反映，最近两年金融业的营销宣传广告可谓是无孔不入；电视剧的中间突然插播一段、抖音刷着就刷出来一条、微信“朋友圈”里被从业人员“刷屏”、短信里不时就蹦出来一条产品广告……而这一系列营销行为即将

迎来规范。

《通知》提出了明确的8项禁止行为，一是不得非法或超范围开展金融营销宣传活动；二是不得以欺诈或引人误解的方式对金融产品或金融服务进行营销宣传活动；三是不得以损害公平竞争的方式开展金融营销宣传活动；四是不得利用政府公信力进行金融营销宣传活动；五是不得损害金融消费者知情权；六是不得利用互联网进行不当金融营销宣传活动；七是不得违规向金融消费者发送金融营销信息；八是不得开展法律法规和金融管理部门认定的其他违法违规金融营销宣传活动。

有法律人士对《证券日报》记者表示，《通知》对于现行“一行两会一局”的金融营销宣传行为规定进行了系统性梳理，是在现有银行、证券、保险分业监管格局下，统一金融营销行为监管标准和监管要求的有益尝试。

距离《通知》正式执行还有不到20天的时间，银行业机构目前执行情况如何？2020年1月5日，《证券日报》记者走访了多家银行网点，不过各网点大堂经理均表示，对《通知》有所了解，但还未接到相关进一步通知。

同时，《证券日报》记者注意到，“朋友圈”中仍有银行从业人员在发布产品的宣传广告——“如何保障财富的安全，

穿越各种风险实现增长？2020开门红巨献——中长期年金理财产品XXX(官宣5.3%)，全国限额1个亿(元)，售完即止！”

根据《通知》中不得利用互联网进行不当金融营销宣传活动的规定，不得允许从业人员自行编发或转载未经相关金融产品或金融服务经营者审核的金融营销宣传信息。虽然上述信息是否经过审核还不得而知，但是根据银保监会罚单显示，此前已经有不少保险从业人员因在朋友圈违规宣传而受到公开处罚。因此，前述分析人士认为，银行业有必要加深对《通知》的学习，明确从业人员禁止行为“负面清单”或“白名单”。

互联网金融平台违规宣传引关注

值得关注的是，某股份制银行与一家互联网金融平台的纠纷事件日前也有了新进展。地方监管部门认定银行在事件中存在违规行为，其中一条就是该行在2016年5月份后，面向企业客户的员工组织“员工同心”营销活动，推荐下载钱端APP等属违规推介行为。该行回应表示，银行是推荐下载APP，而非推荐和销售相关APP发布的具体理财产品。

事实上，本次《通知》也对加强对业务合作方金融营销宣传的监督进行了

明确：金融产品或金融服务经营者应当依法审慎确定与业务合作方的合作形式，明确约定本机构与业务合作方在金融营销宣传中的责任，共同确保相关金融营销宣传行为合法合规。

前述事件中的互联网金融平台，也一直是违规宣传舆论漩涡的主角。犹记得2017年、2018年初，随手点开一部电视剧或网剧就能看到互联网金融平台的广告，甚至在一部电视剧中还密集出现过10家平台的广告。

有网贷平台品牌负责人对《证券日报》记者表示“互金行业的属性受《广告法》的限制比较多，而网剧等的播放条件相对宽松，流量巨大。尽管价格不菲，但亟需流量的网贷平台仍然热衷于在电视剧节目中植入广告。”

根据《广告法》规定，广告应当对可能存在的风险及风险责任承担有合理提示或者警示，应显著标明“投资有风险，选择需谨慎”的风险提示语。不过，值得注意的是，以往这些广告里往往会以半透明、小字等方式呈现风险提示语，以谋在合规的基础上，不被观众所注意。

《通知》也注意到这类现象，明确指出，金融营销宣传应当通过足以引起金融消费者注意的文字、符号、字体、颜色等特别标识对限制金融消费者权利和加重金融消费者义务的事项进行说明。

明确：金融产品或金融服务经营者应当依法审慎确定与业务合作方的合作形式，明确约定本机构与业务合作方在金融营销宣传中的责任，共同确保相关金融营销宣传行为合法合规。

前述事件中的互联网金融平台，也一直是违规宣传舆论漩涡的主角。犹记得2017年、2018年初，随手点开一部电视剧或网剧就能看到互联网金融平台的广告，甚至在一部电视剧中还密集出现过10家平台的广告。

《通知》也注意到这类现象，明确指出，金融营销宣传应当通过足以引起金融消费者注意的文字、符号、字体、颜色等特别标识对限制金融消费者权利和加重金融消费者义务的事项进行说明。

银行与期货市场深度融合 大商所产融培育基地成抓手

■本报记者 王宁

如何作好服务实体企业的广度和深度，一直以来是期货市场务实发展的终极目标。近些年，随着以期货交易所为主导的产融结合新模式不断多元化，银行也逐渐与期货进行深度融合。现阶段，银期合作正在围绕“深”字做文章。

日前，《证券日报》记者在跟随大连商品交易所(下称“大商所”)调研团队走访中了解到，自大商所产融培育基地概念提出以来，目前各基地建设已全面落地开花，成果显著。多位银行和产业人士告诉记者，目前产融培育基地已成为普及期货理论、服务实体经济、加强金融与实体深度融合的有力抓手。未来，期待依托产融基地平台，继续紧跟市场步伐，在互换、仓单、基差等衍生品领域深耕细作，搭建起运用金融工具服务实体经济的有效桥梁。

银行与期货深度融合

期货市场以服务实体经济为使命。但由于相对“小众”，期货市场要拓展服务实体经济广度，就需要依托和联合更广泛的力量。在此背景下，银行与期货的深度融合、建设产融培育基地已成为事实。

日前，在大商所调研团队的组织下，《证券日报》记者走访了建设银行和民生银行。在走访中获悉，银行涉足期货领域的深度已超出业内预期，成绩斐然，通过银行的跨界协助，期货市场可以更好地为实体经济服务。

“银行业与期货业的跨界合作能够迎来新高潮，得益于期货业的开放和创新步伐加快。”民生银行金融市场部副总裁邓星梅向《证券日报》记者表示，同时，伴随着期货公司在资管、风险管理等创新业务的探索、落地和成长，银行在期货资管、仓单融资、场外期权、大宗商品避险等多个领域持续研发新的银期合作模式；从期货FOF资管产品到CTA委外合作，从标准仓单质押、套保融资到期货子公司授信，从场外大宗商品避险到挂钩商品期货指数的大产品发行等，银行都在不断与时俱进、开拓创新。

与民生银行同样深度融合期货的还有建设银行。建设银行大连市分行副行长张江向《证券日报》记者介绍说，早在2002年，公司便涉及大宗商品业务，涉及贵金属、基本金属、能源、矿产、化工、农产品总计6大类、28个品种，合约标的可涉及境内外、场内外所有活跃合约，交易工具涉及远期、期权、互换等；具备丰富的大宗商品衍生品业务经验，可以为客户提供一揽子衍生品综合金融服务方案。

“客户通过建设银行开展衍生品业务具有节省交易保证金、交易便捷、安全可靠、综合服务的优势。”率长江说，近两年与大商所在铁矿石期货国际化、国际市场拓展、场外期权试点项目等都有合作。同时，我们在场外市场交易平台建设和基差贸易推广等方面也进行了密切、深入合作。

据了解，除了上述两家银行外，多数银行都有与期货展开了相关的合作，进行了深度融合。其中，产融培育基地就是标志。

据邓星梅介绍说，借助大商所产融培育基地申请主体首次放开至银行业金融机构的契机，民生银行初期便积极参与其中，借助自身强大的师资、研究、客户力量，投身于推动大宗商品客户避险服务，扎实推进民企战略，强化客群分层经营。希望通过产融基地的搭建，以客群为主导，对基层进行大宗商品专业技能培训，弥补基层专业知识与大宗商品领域经验的匮乏，进而将商品避险意识传导给产业客户，为产业客户的实体经营保驾护航。

银期合作场景丰富

据悉，随着近些年银行的不断参与，银期合作取得的成绩非常明显，模式多元化、涉及领域普遍，以及业务前景较为广阔。据了解，仅民生银行在2019年便发行了200多亿元挂钩贵金属、能源、黑色、农产品价格和商品指数的近10个结构性产品，同时，还在资产管理、融资服务、风险管理等领域展开了银期合作。

“在强化银期协同机制方面，基于对银期生态圈的服务内涵、发展方向、产品创新以及风险理念的认知趋同，民生银行与交易所、期货公司不仅在场内外资金存管、清算的合作更加紧密，在资产管理、融资服务、风险管理等领域也都构建了顺畅的业务模式。”邓星梅说，目前与近10家期货公司建

立境内外资管产品通道准入合作；为4家期货风险管理子公司提供综合授信服务；连续3年深度参与交易所场外试点项目，利用场外衍生工具助力农户和民营企业提高抗风险能力；利用券商及期货风险子公司在大宗商品场外衍生业务的合作渠道。

据率长江介绍，自2016年开始，建设银行便积极参与大商所服务实体经济创新试点工作，率先在全市场提出了“贸易融资+场外期权”、“境内外联动套保+场外期权”创新项目。在大商所场外市场业务创新合作方面，建设银行作为首家入围2017年农产品场外试点项目的银行机构，并在2018年场外期权创新试点项目成功落地，这为银行与大商所合作提供了新方向。

业内人士表示，银行与期货开展合作，可充分发挥自身客户优势及资金优势过程中，有效嵌入要素平台的风险管理功能，扩大产业客户对衍生品业务的应用空间，进一步深化银期合作内涵，充分提升金融支持实体经济效率。

据介绍，下一步建设银行将通过基差贸易融资，推动大宗商品贸易双方更多采用基差贸易形式，一定程度上解决中小微企业融资难、融资贵。同时，通过产融培育基地的运行，能够真正做到产融结合，充分发挥期货市场的价格发现、风险规避作用，为提升产业链企业的经营管理能力保驾护航。

邓星梅也表示，接下来民生银行将借助大商所多元化的“1+N”银期合作创新模式，借助民生银行银期生态圈的经营理念，将依托产融基地合作平台，继续紧跟交易所步伐，在互换、仓单、基差等衍生品领域深耕细作，搭建起运用金融工具服务客户的有效桥梁。

企业点赞产融培育好成绩

记者了解到，产融培育基地面对的群体除了银行外，相关链条的企业也是主要对象，其中就包括了农产品加工和运输企业，能源和化工类加工企业等。同时，企业对近些年产融培育基地所取得的成绩纷纷点赞。

九三粮油工业集团有限公司是北大荒集团的全资子公司，首批国家级农业产业化重点龙头企业，是集贸、工、农为一体的大型大豆加工企业，公司以大豆加工为主营业务，目前大豆加工总量位居全国第三，油脂加工总量位居全国第三。同时，也是大商所产融培育基地平台之一。

“我们希望通过产融培育基地外部引进和内部培养的方式，涌现出一大批期货交易、基差交易以及套期保值能手，为油脂行业输送人才。”九三粮油下属子公司中垦国邦(天津)有限公司运营部期货经理宋磊说，公司目前已经有多名优秀员工多次在业内大会上做演讲和培训，积累了丰富经验，这得益于产融培育基地的培训体系。

据了解，2019年大商所-九三集团产融培育基地进行了多场的培育工作。通过产融培育基地的普及，让企业掌握利用期货及期货衍生品工具来进行风险规避的方式方法进行培育，不再是单纯的套期保值，而是利用衍生品工具来参与市场，基差交易平、含权贸易，通过对期货市场价格趋势性波动的研究，帮助决定库存管理、原材料定价管理等。

宋磊表示，产融培育基地帮助了油脂油料企业完善人才培养，借助期货公司力量尝试在与下游企业的基差合同中嵌入期权，使油脂油料期货市场与我国油脂压榨产业紧密联系。此外，通过培训提高了上下游企业利用期货市场的风险管理水平，让企业理解期货不是盈利工具，而是风险管理平台。“油脂行业中不懂基差，不会做期货套保的企业都面临着被淘汰的风险，我们就是要帮助这些企业一步步脚印的完善自身不足。”

大商所相关业务负责人表示，自2017年提出产融培育基地概念以来，目前已与全国18家产业企业及金融机构合作成立产融培育基地，各基地一直积极开展各类市场培训工作。截至2019年10月份，18家基地共开展了49次(期)培育活动，累计培训企业2360余家次、学员4094人次，产融培育基地逐渐成为在行业内较有影响力的品牌，基地体系结构上也从单维度产业培育向多维度产融结合培育升级，将银行纳入基地体系，发挥产业链金融的作用。同时，2019年基地培训着重以龙头企业为枢纽，以基差交易、场外期权等工具为切入点，带动一批产业客户参与利用期货市场。