

# 目录 Contents

## 视点

### 公司要闻

- 云南信托获批受托境外理财业务 ( QDII ) 资格/郑迪予 01
- 云南信托圆满开展3·15消费者权益保护专题宣传活动/蒋婕 02
- 公司党委组织支部全体党员观看《厉害了，我的国》/肖清 03

## 思潮

- 采购融资业务研究报告/研究发展部 04

## 法律视界

- 法律小知识之常见的法律小词汇/孙雨昕 15
- 法律判例之合同无效纠纷诉讼/中国裁判文书网 16

## 信托领航 ( 马睿 )

- 2017年年末信托在干什么?/中国金融新闻网 胡萍 20
- 资管增值税全面影响信托业 信托公司或代缴存续项目增值税/证券日报 闫晶滢 21
- 信托登记系统实现平稳运行 公示监督效应明显/中国证券网 金萃萃 22
- “普之城乡、惠之于民”云南信托两年服务农户超6000户/证券日报 闫晶滢 22
- 孔雀“东北飞”：闭环操作破解农村征信难 云南信托趟出农贷新路子/证券日报 闫晶滢 23
- 2017年中国慈善信托发展报告发布/金融时报 胡萍 25
- 邓智毅：塑造信托业文化“灵魂”/中国金融杂志 26
- 获QDII资格信托增至23家/证券时报 胡飞军 29
- 两会总结：那些影响信托行业的重要表态/信托百佬汇 30

## 云信百花园

- 缅甸——赤足于万塔佛国的柔软时光/金芦 31
- 时光杂记/戎玺之 36

# 云信视野

YUNXINSHIYE

2018第1期 总第57期 www.yntrust.com



云南信托出品  
Issued by Yunnan Trust



诚信引领未来专业创造价值



和谐团队  
快乐工作  
多方共赢  
精彩生活

Sponsor 主办

Yunnan International Trust Co.,Ltd. 云南国际信托有限公司

Head Office 总部

Tel 电话

0871-63102360

Fax 传真

0871-63155739

Beijing Office 北京联络处

Tel 电话

010-85558333

Fax 传真

010-85558317

Shanghai Office 上海联络处

Tel 电话

021-60211910

Fax 传真

021-61357558

Chief Editor 主编

Jia Yan 贾岩

Managing Editor 副主编

Xu Xi 徐曦

栏目责任编辑

视点、彩页 张清清

思潮 冯露君

法律视界 孙雨昕

信托领航 马睿

云信百花园、美术编辑 王忆

通讯员 苏颖 蒋舒扬

设计 李云飞

云新出(2018)准印连字第Y00525号

内部资料 免费交流

投稿地址 云南省昆明市南屏街4号云南信托大厦A座

投稿邮箱 mar@yntrust.com

官方微博 云南信托客服

文 | 合规风控部 郑迪予

云南信托自2016年起，开始申请QDII资格，在云南银监局的指导与支持下，公司于2018年2月12日取得《中国银监会云南监管局关于云南国际信托有限公司受托境外业务资格的批复》（云银监复〔2018〕25号），正式获批受托境外理财业务（QDII）资格。

这是公司继特定目的信托受托机构资格、股指期货业务资格后，取得的又一项重要业务资质。自此，云南信托成为信托行业第23家具有QDII资格的信托公司。

就行业来说，QDII资格的取得可以作为联系国内市场与国外市场的纽带渠道，针对客户的资产配置需求，有针对性地设计产品，实现全球化、多样化的资产配置，为客户提供更专业、更优质、更全面的

服务。信托公司虽是跨境投资市场的后来者，但在客户服务和个性化定制上更具优势。由于信托投资人的风险承受能力更高，在较长的封闭期内可以规避周期性风险，定制化则可发挥信托制度灵活的优势，满足客户个性化的需求。

就公司来说，有利于公司探索与其他金融机构在国际领域的合作，提升公司的创新能力，增强公司的财富管理能力，提高公司的品牌价值，是公司创新业务发展的重要突破口。

2018年依旧是云南信托的转型年，公司在现有核心业务的基础上，一直探索和践行新的业务模式，为公司开辟新的业务品种，优化公司的业务格局，提高公司的综合实力与市场地位，QDII资质的获得又将为公司打开一扇新的窗户，让我们翘首以待。☑

## 云南信托获批受托境外 理财业务（QDII）资格



## 云南信托圆满开展3·15消费者权益保护专题宣传活动

文 | 投资运营中心 蒋婕

在国际消费者权益日到来之际，云南信托精心策划了2018年3·15消费者权益保护专题宣传活动。本次专题宣传活动以“保护金融消费者权益，维护公平交易环境”为主题，旨在宣传消费者权益保护知识，帮助大家提高金融抗风险能力。在公司各部门的协作下，活动取得了良好的效果。

本次活动分为两个部分：消费者权益保护专项宣传、消费者权益保护知识竞赛，对外提升金融消费者权益保护意识，对内提升客户服务理念。

3月15日上午，云南信托在公司大厅举办了一场主题为“保护金融消费者权益，维护公平交易环境”为主题的消费者权益保护现场宣传活动。在宣传现场，云南信托工作人员向大家发放消费者权益保护宣传材料，并且着重向大家讲解了金融消费者基本权益、如何使用正确方法维护自己的合法权益、信托消费知识、双录等与金融消费者日常生活息息相关的内容，帮助大家学习金融基础知识、提高金融抗风险能力。前来咨询的客户表示宣传内容对于日常投资理财、办理金融业务都十分有用。

3月15日下午，云南信托面向全体员工举办了一场以“温习消费者权益保护知识，提高客户服务能力”为主题的趣味知识竞赛。知识竞赛以《消费者权益保护法》、消费者权益保护知识与技巧为竞赛内容，让员工在轻松愉快的氛围中重新学习了消费者权益保护知识，进一步提升了大家的客户服务意识。

云南信托作为非银行业金融机构，致力于提高社区大众的消费者权益保护意识、帮助社区群众学习金融知识。我们相信，只有广大群众的消费者权益保护能力提高了，才能营造更好的市场交易环境。☑



文 | 综合管理总部 肖清

3月16日，在全国“两会”召开期间，公司党委组织公司第一、二党支部在昆党员集体观看了《厉害了，我的国》大型纪录片，第三支部也组织上海的党员集体观看了影片。

该片由中央电视台、中国电影股份有限公司联合出品，自3月2日首映以来在全国持续热映，截止到3月26日，该片票房已突破4亿元大关，战斗力超过同档期其他商业影片，刷新了中国纪录电影票房纪录，口碑爆棚，掀起了全民爱国观影热潮。

该片纪录了中国桥、中国路、中国车、中国港、中国网，一个个非凡的超级工程，展示了人类历史上最大的射电望远镜FAST、全球最大的海上钻井平台“蓝鲸2号”、磁悬浮列车研发、5G技术等引领人们走向新时代的里程碑般的科研成果，全面反映了党的十八大以来中国取得了改革开放和社会主义现代化建设的历史性成就，展现了中国人民在全面建设小康社会征程上的伟大奋斗，凝聚起全党全国人民为实现中华民族伟大复兴的中国梦不断前进的磅礴力量。

影片在表现大国力量的同时，还聚焦了百姓的生活，体现了一个个“中国奇迹”背后人们不畏艰险、埋头苦干、开拓进取的美好情操和无私的奉献精神。全片通过壮观震撼的大规模航拍现场和生动热络的百姓生活现场同步推进的“众筹拍摄”创新手段，实现“大主题与小切口”、“大时代与小故事”、“严肃话题与百姓表达”、“高大上与接地气”的有机结合，呈现了“大美中国、大爱中国”的视觉总基调，充分彰显了大国实力，感受到中国老百姓满满的获得感、自豪感。

公司党委组织的这次党支部组织生活集体观影活动，以抓好基层党组织十九大精神学习教育为契机，以喜闻乐见的形式，丰富了基层党组织广大党员的组织生活内容，激发了广大党员干部的爱国主义热情和爱岗敬业、无私奉献的精神。观影结束后，广大党员干部对这种形式的主题教育活动表示很赞同，认为这种形式比传统的集中理论学习方式更加直观，更加生动，感受非常深刻。☑

## 公司党委组织支部全体党员观看《厉害了，我的国》——一部激发爱国主义和敬业奉献精神的生动影片





# 采购融资业务研究报告

文 | 研究发展部

## 一、引言

供应链是指商品到达消费者手中之前，从采购原材料、制成中间产品、最终产品到最后由销售网络把产品送到消费者手中的由供应商，制造商，分销商，零售商，直到最终用户连成一个整体的功能网链结构。而供应链金融就是依托这一关系紧密、相互依存的商业链条，借助核心企业在信息流、物流和资金流方面的管理和控制能力，为其上下游中小企业解决资金短缺困境的融资模式，后者往往因为主体实力不强被传统金融授信模式拒之门外。

供应链金融的产品一般分为三类：应收类（基于应收账款的融资）、预付类（预付款融资）和存货类（现货质押融资）。其中供应商对核心企业的应收账款类资产，大多以应收账款保理的传统形式进行，操作比较简单，信息化程度相对较低，主要看重作为付款方的核心企业实力以及核心企业是否可以确权，由于资金成本以及客户资源等优势，这块领域是银行的传统优势业务。预付类和存货类一般是下游中小客户基于采购行为所衍生的融资需求偏多，对于信息化程度和过程管理要求较高，整个市场空间比较

大，银行参与度相对较低。

本报告将重点介绍预付款和存货质押这两类更加依赖产品模式进行风控的融资产品。预付款融资多存在于核心企业及其下游之间，金融机构通过为下游企业配一定比例的贷款融资并支付给核心企业的方式替下游企业提前锁定货源。而存货类则是企业以自身存货进行质押融资，将存货盘活。这两种类型的产品都需要融资企业、核心企业、物流企业以及金融机构的多方配合，而不能仅衡量依仗其中一方的资质或实力开展。

此篇报告将主要介绍供应链金融产生的背景、为参与各方带来的价值、信托公司重点探索的基于下游需求的预付款及存货融资业务模式、典型案例分析等，并对信托参与采购融资类供应链金融的优劣势以及如何深入参与此类供应链金融业务进行了重点探讨。

## 二、供应链金融产生的背景

供应链一般由生产原料企业、中间产品供应商、核心企业、经销商和终端客户这五大基本环节组成。在供应链中，竞争力较强、规模较大的核心企业不仅在整条供应链

的某一环节中占据垄断地位，而且其在协调供应链信息流、物流和资金流方面也具有着不可替代的作用，这造成了供应链成员之间的不平等。供应链中的弱势成员如上游供应商通常会面临既要向核心企业供货，又要承受着应收账款的账期不断推迟的局面；又如下游经销商也有在拿货之前便需要以保证金等形式向核心企业提前支付货款的资金压力。供应链中上下游企业虽然分担了核心企业的资金风险，却并没有得到核心企业的信用支持。尽管银行想给这些中小型企业进行授信，但如果根据传统的主体授信的方式，这些企业往往会因为规模小、抵押物不足、生产经营难于掌握以及抵御经济波动能力差等诸多原因，让银行等金融机构认为风险很大而拒绝放贷。核心企业不愿承担资金成本和风险，供应链上下游中小型企业缺乏融资能力是供应链资金流集中于核心企业的内在原因。但如果核心企业能够将自身的资信、管理能力注入其上下游企业，并适当开放系统和数据，与金融机构共同建立起一套有效体系，监管核心企业及其上下游企业的资金及业务往来，那么金融机构作为供应链外部的第三方机构就能够将供应链资金流“盘活”，同时也获得金融业务的深度扩展。（如图1所示）

供应链金融借助产业链中各方的真实交易关系，通过与供应链中核心企业的合作，对其上下游中小企业信息流、物流和资金流进行管理，把单个企业的不可控风险转变为供应链整体的可控风险，进而为传统金融服务原本难以覆盖到的中小型企业提供融资。它与传统信贷业务最大的差别在于，传统信贷一般为附加担保或者资产抵押的单主体授信，而供应链金融是利用供应链中核心企业、第三方物流、平台企业的资信能力，基于整个链条进行授信，可以缓解金融机构与中小型企业之间信息的不对称，解决中小型企业的抵押、担保资源匮乏问题。此外，供应链金融还能利用产业当中上下游稳定的贸易关系增强了整个产业链的商业信用，促进中小企业与核心企业建立长期战略协同关系，提升供应链的竞争能力。

### 三、供应链金融各方共赢点

供应链金融除了满足上下游企业的资金需求以外，对参与各方的经营发展都能带来很大助益，实现多方共赢的局面：

从核心企业上游供应商角度来说，不仅可以提前收回货款，用所得融资进行经营周转乃至扩大再生产，还可以通过自融资

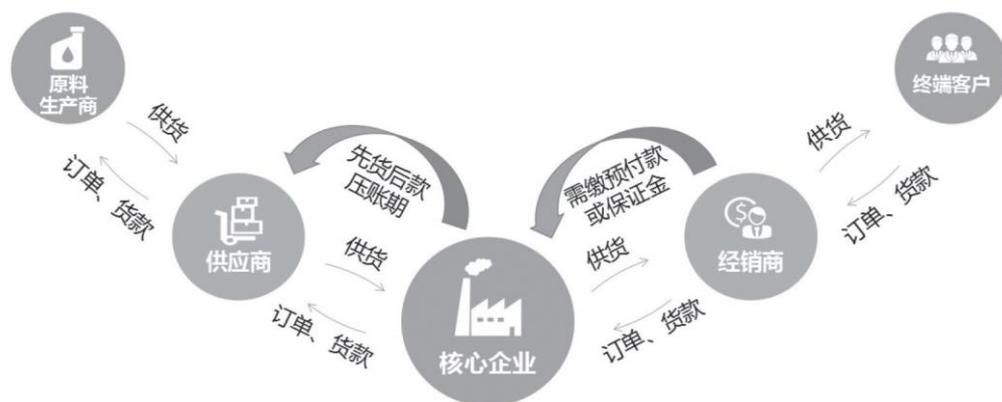


图1：供应链金融全景图

的方式变相为核心企业延长账期提供一定保障，稳固与核心企业的合作关系。

对核心企业的下游经销商企业而言，在核心企业与其下游经销商的交易过程中，除了上文提到的核心企业利用强势地位要求先款后货以外，由于下游经销商多通过低买高卖等方式赚取差价，根据产业以及所购产品的特殊性还会有以下5点原因导致经销商会产生阶段性或持续性的资金需求：

(1) 集采年销需求：某些产品一年只有一次采购机会，如羊肉每年在9-10月份进行集中屠宰，因而客户需每年集中资金进行采购，再全年分月销售；

(2) 进口通关解押：某些产品从国外采购时进口产品周期较长（比如进口牛肉、汽车等），占用资金时间长，金额大，为达到持续平均地进口，有较为持续的资金需求；

(3) 商家返利促销：国内较大的生产企业会实行在规定时间内返利冲销量政策，客户为争取返利降低购货成本，对资金有短期需求；

(4) 价格波动需求：由于采购商长期经营某类产品，对该产品的价格走势比较了解，在价格低谷将要反弹的时点，进行囤货节约成本；

(5) 周期性需求：经营中为了满足部分产品市场周期性需求（如双十一、双节，元旦春节等），企业会多备1-2个月的存货，占压资金过大，有需求将存货变现用于经营。

从核心企业的角度来看，首先此类模式不需要核心企业占用自有资金，一般也不需要核心企业进行直接

担保增信占用其在银行的信用额度（可能有远期购买等约定）；另外，虽然其本身并没有直接获得融资，但是其下游获得的融资均用于购买核心企业的产品，扩大了核心企业的销售，使得其账上的存货转化为资金，优化了财务报表，为其提供了流动性支持；再者，核心企业能够通过供应链金融的合作稳固上游供应商及下游经销商渠道。综上三点，相比对上游供应商的确权融资支持，很多核心企业更愿意配合下游企业进行融资。

最后，对于提供融资的金融机构而言，供应链金融有利于将上下游企业与核心企业相关的稳定优质的业务剥离出来单独授信，通过资金闭环控制风险。在传统融资中，金融机构对企业的贷款很多都无法与真实交易相匹配，许多企业并没按照原先贷款意图进行使用，擅自挪用的现象经常发生。金融机构很难进行紧密地跟踪监测，因此无法确定风险程度。供应链金融所采用的融资模式均与企业之间的真实交易相匹配，企业的交易背景具有真实性和连续性，通过对企业信用记录、交易对手、客户违约成本等情况的审查，使资金与真实业务需求相匹配，贷款风险相对较小。

#### 四、采购融资业务模式分类详述

供应链金融的实质是帮助企业盘活流动资产，即应收、预付和存货三大类，具体按照不同交易结构和操作流程，又可做细分，以下展示银行比较常见的一种供应链金融分类方式（如图2所示）

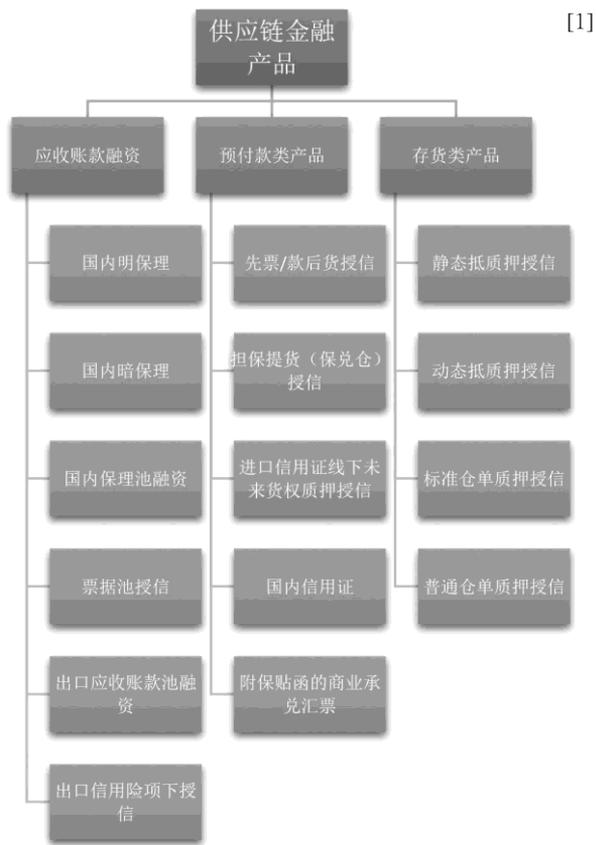


图2

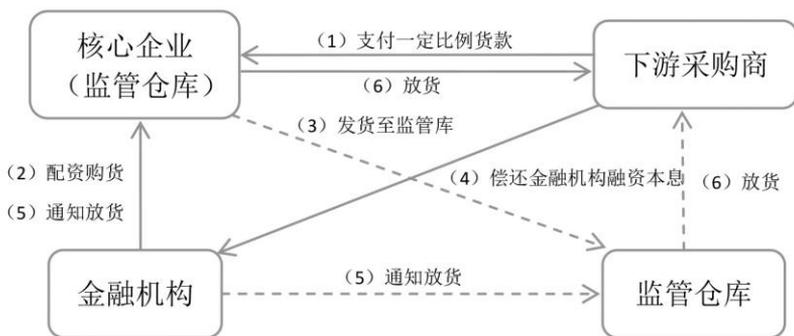


图3：控货类产品交易结构

鉴于应收账款类产品多为向核心企业的上游企业提供融资，看重核心企业的实力和付款信用，其风控要点、融资模式等与另外两类业务差异性较大，本文暂不讨论。就针对核心企业下游融资需求的存货类产品及预付款融资类产品而言，其中借助信用证、保贴函的业务又是信托公司无法涉及的，故本文就其余的产品种类，尤其是预付款融资类进行深入探讨。对于本文讨论的主要基于下游融资需求的供应链金融产品，笔者进行了重新分类：首先按照是否依托真实交易分为有真实贸易场景的采购融资与无直接贸易场景的存货类融资。而前者又可以依据是否控货分为信用类和控货类产品，以下将对各种模式进行介绍。

### （一）有贸易场景的采购融资产品

此类供应链金融产品需要依托某个真实的交易场景开展，交易主体涉及到买卖双方以及金融机构，控货类的往往还涉及到物流仓储企业。在此类业务中，买卖双方、核心企业、金融机构签署《采购融资合作协议》，下游企业与上游企业签署《货物购销合同》，金融机构与下游企业签署《贷款合同》（根据货权的划分可能还会有《质押合同》等），约定金融机构以一定比例为下游企业提供采购贷款，贷款资金将与下游企业自筹资金部分，一并支付至上游企业。

根据金融机构是否对贷款对应的货品有实际控制能力，可以把这种业务分为控货类产品和信用类产品。

#### 1.控货类产品（如图3所示）

控货类产品的常规操作模式如下：

(1) 下游采购商自筹一定比例货款；

(2) 金融机构按比例发放贷款，全额款项将以受托支付的方式划拨至上游企业；

(3) 所采购货物及仓单被质押/抵押至金融机构，金融机构委托核心企业或第三方监管企业监管对应存货；

[1]. 参考中欧国际工商学院“供应链金融”课题组所著《供应链金融——新经济下的新金融》

(4) 下游采购商偿还金融机构融资本息；

(5) 金融机构通知核心企业或者第三方监管仓库放货；

(6) 核心企业或者第三方监管仓库放货。

在这种业务中，贸易背景是真实的，下游企业的需求是有效存在的，买方可以通过大批量采购获得价格优惠，可以用淡季打款、旺季销售的方式锁定价格上涨风险；对于核心企业来说，可以锁定未来销售，增加销售的确定性，提前回笼资金也可以让其经营更有效率；对金融机构来说，在对货物形成有效控制的情况下，事实上大致可以做到物流、信息流、资金流的有效监管。

此类业务风控要点如下：a. 注意对货物法律权利的实际控制，最好能通过抵质押等方式实现部分权利，以对抗善意第三人。b. 通过ERP系统数据对交易的真实性进行多角度确认，规避核心企业和下游企业联合造假的风险。c. 对货物进行有效的过程监控，做好与监管企业的信息对接，规范日常运营工作，如定期盘库、不定期抽检等。

#### 经典案例

##### 瑞茂通——煤易购

##### 背景介绍

瑞茂通供应链管理股份有限公司是中国领先的大宗商品供应链管理专家，主营产品有煤炭、铁矿石、棉花等，依托专业化的供应链管理服务 and 供应链平台服务，公司供应链管理业务已遍布全国主要煤炭生产区和消费区。在业务模式上，瑞茂通从一

家传统的煤炭贸易供应链平台服务商转变为以电商平台为基础，提供采购、加工、仓储、配送、分销等全链条一站式大宗商品供应链管理和供应链金融服务的平台。由于煤炭属于资金密集型行业，其上下游企业有着天然的融资需求，而且煤炭价格下降、销售渠道不畅等问题导致企业融资环境恶化，融资困难，上下游企业通过供应链进行融资的需求日益明显。

#### 产品模式

瑞茂通供应链金融为这些有着融资需求的企业提供了系列解决方案，其中比较典型的产品有煤易购、煤易购和煤易融，三种均为短期融资产品，期限从1个月到2个月不等。借助这三种产品，瑞茂通介入了煤炭的生产、贸易、消费环节，能够为煤炭产业链条上所有参与企业提供融资服务。

其中，煤易购就是瑞茂通利用其资金和大宗商品供应链上游整合优势为下游企业提供采购资金支持的产品。煤易购的贸易商只需交付一定比例的保证金，便可以通过瑞茂通采购煤炭，突破自有资金的瓶颈，并且降低资金占用周期。申请融资的贸易商需要有稳定渠道，瑞茂通作为中间的交易平台先与下游采购商企业签约，并由该企业支付一定比例的保证金，收到保证金后，瑞茂通再与供应商签约并付全款交货。最后，当采购商有能力或者有意愿还款赎货时，可以向瑞茂通支付部分或全部货款将货物提出。

#### 点评：

瑞茂通不仅依托其在供应链中的核心地位掌握了交易中的信息流和物

流，更能借助其在煤炭行业的深耕优势对货物进行评估处置，从贷前贷中贷后多维度防控风险。

a. 掌握交易信息流：瑞茂通借助其提供的煤炭供应链管理服务，对供应链融资过程中最为重要的风控点如历史交易记录、贸易商的销售能力评价、煤炭价值评估等能够充分把握，能够从多角度对贸易商的综合资信进行评估。

b. 采购货物可控：由于瑞茂通不仅参与了煤炭交易，还具有煤炭的仓储能力，瑞茂通代替下游目标企业向上游贸易商采购的货物在下游企业付款前均处于其控制之下。

c. 产品标准化程度高、评估处置能力强：煤炭作为大宗商品的标准化程度极高，瑞茂通在提供供应链金融服务过程中充分发挥了其自身在煤炭方面的供应链管理优势，对采购的煤炭能够准确估价，并有能力通过广泛的下游分销渠道将货物迅速处置。双方在合同中有约定，一旦出现违约事件，瑞茂通有权将手中货物向其他第三方进行销售获得回款，以补偿其代替下游企业支付的货款。

#### 2. 信用类产品

信用类采购融资产品是指由于货物销售的时效性需求，或者货物的性质导致管理成本较高等原因，金融机构主要基于经销商向核心企业下达的采购订单为其授信，核心企业收到货款后马上将货物发送至经销商供其销售，经销商销售货物回笼资金后进行还款，过程中金融机构对货物没有进行实质的控制，而是主要通过对资金流和信息流的控制来进行风险控制。

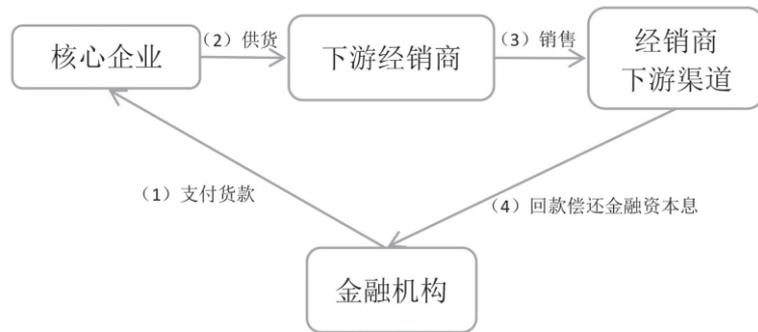


图4: 信用类产品交易结构

(如图4所示)

此类业务的风控要点如下：

a. 经销商需要有一定的门槛，确认核心企业对下游有足够的控制措施，如特许经营权、缴纳保证金等方式。

b. 审核经销商与核心企业的业务历史，评估采购订单的真实性和有效性。

c. 根据经销商消化货物的时间给予合理的授信周期，在其实现销售回款及时将贷款回收。

d. 尽量做到资金闭环，贷款资金受托支付至核心企业，如有可能对经销商的资金回款来源和回款账户做核实以及适当监控。

#### 经典案例

##### 海尔供应链金融平台——海融易

##### 背景介绍

海尔利用其在中国家电及消费品市场中30多年的积累，在产业链上积累了大量的商家，上游涉及5000余家供应商客户，下游约有3万家活跃的经销商，这些商家的资料都在海尔

的数据库里。下游经销商在扩展下一级销售渠道、增加订单数量的过程中逐渐出现资金短缺的情况，而且在向银行申请过程中遇到了门槛高、周期长、要求抵质押等诸多难题，很难从银行获得符合其实际需求的融资款。海融易的经销商信贷产品就为此类经销商提供了简便快捷的解决方案。

##### 业务模式

海尔通过其金控集团旗下的海融易平台为其下游的经销商发放信贷。该产品的目标客户是与海尔各工贸分公司签约合作不少于24个月的经销商；贷款用途仅能用于经销商在海尔巨商汇（海尔的销售公司）提货海尔产品，而贷款资金默认入账到365日日顺账户。尽管并不要求经销商提供任何担保物，但是海尔要求经销商交纳不低于借款金额10%的保证金，只有借款本息如期偿付，保证金才能提现返还。如果发生逾期，经销商在海尔的返利、保证金及其他可变现资产会被冻结甚至扣除。

另外，这些企业在资金闲置期还可将资金以及保证金放在海融易平

台出借获利，而一旦企业经营过程中需要资金，也可以通过海融易平台借贷。平台根据企业在支付平台快捷通上的交易记录，也可以判断其财务状况，从而决定是否给予贷款及确定贷款额度。

点评：

海尔的核心优势是对于信息流的掌握，以及和经销商的黏性较高，对经销商控制力较强。海融易在以下三点的成功使其成为了供应链金融当中非常成功的范例。

a. 在产业风控上，除了三证审核，财务报表，企业法人代表、实际控制人的个人资金流水及个人征信等传统的风控方式以外，海融易充分利用海尔作为核心企业能够掌握的交易信息流，参考海尔ERP数据库里的供应商和经销商数据，从数据上可以清楚地看到经销商与海尔的合作年限、交易额度、资金状况、信誉情况等信息，对经销商能够进行多维度更加全面的评估，以判断企业未来的销售、服务能力和还款能力，进而综合考量其授信额度。对资质较差的经销商能够以降低放款额度或者提高保证金的方式控制风险，将风险较大的经销商拒之门外，这是金融机构仅靠财务报表做不到的。

b. 完整的贸易账户体系能够做到资金闭环，经销商借入的款项将直接打入其在海尔巨商会365日日顺账户当中，仅可用于采购海尔的产品，控制住了资金流，避免了资金挪用的风险。

c. 由于海尔还为经销商提供了存货仓储物流的全部服务，一旦经销商出现了逾期，除了保证金以外，根

据合同约定其名下在海尔手中的存货将会被冻结，即使真出现坏账，也可以通过将存货转卖尽可能降低损失使风险可控。

## （二）非真实贸易场景的存货类融资

存货类融资一般没有真实的贸易背景作为依托，融资企业日常持有一定量的某类标准性相对较好可被金融机构认可的存货（通常以大宗商品或者汽车、冻品等类大宗商品为主），其在某些时间节点希望盘活存货来获得金融机构的流动性支持。金融机构接受融资企业提供的动产作为质押物，由核心企业提供增信，并委托核心企业或者第三方仓储物流公司进行监管，为其提供融资服务。这类业务的核心企业以大型物流、仓储企业，或者B2B贸易类平台居多。

主要操作模式如下：

a. 中小企业以其自有货物向银行等金融机构申请动产质押贷款。

b. 金融机构委托核心企业或者第三方对融资企业提供的动产价值进行评估。金融机构根据评估结果决定是否向中小企业提供贷款。

c. 中小企业将动产移交核心企业或者第三方监管公司，其收到货物后通知金融机构，金融机构向中小企业发放贷款。

d. 核心企业为中小企业的还款义务向金融机构提供增信，承诺在中小企业不按时归还贷款时，承担担保责任或者对动产进行回购。

此类动产质押又可以分为静态质押和动态质押两类。

静态抵质押授信是指客户以自有的动产进行抵质押，由金融机构委

托第三方物流仓储公司对客户提供的抵质押物实行监管，融资过程中不允许以货易货，客户只能通过还款赎货。此项业务适用于除了存货以外没有其他能够进行抵质押资产的客户，而且客户的购销模式为批量进货、分次销售。利用该产品，客户得以将原本积压在存货上的资金盘活，扩大经营规模。

而动态抵质押授信则是静态抵质押授信的延伸产品，同样也是客户以自有动产为抵质押，不同的是金融机构对于客户抵质押的商品价值设定最低限额，允许在限额以上的商品出库，而且客户可以以货易货。此产品则更加适用于库存稳定、货物品类较为单一、抵质押物估值较为容易的客户。同时，对于一些客户的存货进出频繁，难以采用静态抵质押授信的情况，也可运用这类产品。对于客户而言，由于可以以货易货，存货的抵质押对于生产经营活动的影响相对较小。特别对于库存存货长期稳定的客户而言，在合理设定抵质押价值底线的前提下，授信期间内几乎无须启动追加保证金赎货的流程，因此对盘活存货的效果非常明显。（如图5所示）

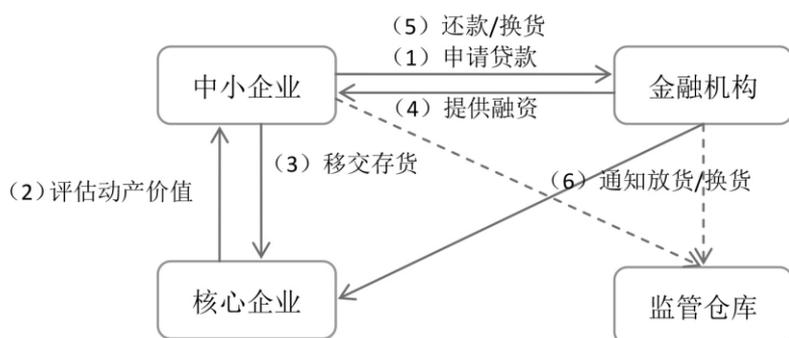


图5：存货类产品交易结构

存货类融资往往没有真实的贸易链条，而中小融资企业自身的业务和财务能力常常也难以评估，所以该业务的主要抓手就是货物本身，但是在实操中金融机构很难真正做到有效评估、监控和处置货物，而监管企业职责边界不清，道德风险较高等因素都会为业务开展带来困难。在相关行业处于下行期时，往往也是这类业务风险大范围爆发之时，如过去几年钢贸类融资的坏账风波。

此类业务的风控要点主要在于：a. 对担保物的种类进行合理选择，对货物价值进行有效评估；b. 对监管人要慎重选择和监督；c. 对货物的法律权属做好安排，避

免出现无法对抗善意第三人的情形；  
d. 对货物的管理要做到实质风控而非形式风控，从内部流程上做好匹配设计，如定期盘库等；e. 动态质押业务中要对货物的价格波动做好监控；f. 在业务之初就对货物的处置渠道做好安排。

#### 经典案例

#### 欧冶金服——存货通

#### 背景介绍

欧冶云商股份有限公司是中国宝武集团整合原有钢铁电子交易相关资源，以“服务型生产体系”为商业模式，依托互联网、物联网、大数据、移动互联等全新技术手段打造的生态型钢铁服务平台。作为欧冶云商旗下的综合性金融电商，欧冶金服致力于为大宗商品产业链提供互联网金融专业化服务，为客户提供在线支付、融资服务、财富管理、资产管理等互联网金融产品。钢铁作为大宗商品，其上下游产业同样有着资金密集的特点。故而欧冶云商开发了存货通、买方融资、供方融资、欧冶白条及票据融资产品满足供应链上不同参与者的不同融资需求。其中存货通就是根据钢贸商存在欧冶管辖仓库中的钢铁制品类质押物进行融资的存货融资产品。

#### 业务模式

企业融资的前提是必须将符合欧冶要求产地及种类的钢铁类产品存入欧冶指定的可融资仓库中，然后在线提交融资申请，并根据欧冶要求提供不同类型的资料，一般来说融资金额越大，需提供的材料就越详尽，对企业的要求也就越高。待欧冶对存入的

质押物以及企业的相关材料进行审核完毕并通过后，欧冶会将款项发放到企业的账户中。欧冶的授信额度在年内可以循环使用，单笔融资期限最长3个月，而且整个流程除需要在线下邮寄材料以外均线上化，3个工作日内就能获得批复，能够及时缓解企业的燃眉之急。

此外，由于钢铁价格波动会对存货价值产生极大的影响，欧冶还在近期引入了期权产品，并通过融资利率的梯度优惠鼓励客户在融资过程中购买价格保险，这样可以通过期权保价的方式对冲掉钢贸中最难以把控的市场价格波动风险。除了仍在库存的货物以外，客户已提的货物也能从期货公司获得补偿。而且产品灵活多样，客户可以根据自身风险收益偏好选择单边保价或者选择在买入看跌期权的同时卖出一个看涨期权以降低保价成本。

#### 点评：

欧冶的主要优势在于依靠宝武集团在钢铁行业多年累积的经验，对钢铁存货的价值评估、规范管理、风险防范等方面有着完备的管理方法和成熟的应对措施。

a. 规范管理：12年钢贸行业多重质押虚假融资危机爆发后，给钢贸企业敲响了警钟。欧冶通过规范的管理体系以物流、互联网、物联网、大数据、移动互联作为基础设施打破信息的不对称，构建新的信用体系，杜绝仓单重复质押的问题。

b. 货物质量可控：由于欧冶在钢铁行业深耕多年，对各类钢铁的质量、价格能有十分精准的评估和把握，而且企业存入仓库中的必须为欧

冶认可产地及品类的质物，能够最大程度上的保证货物品质。

c. 质物处置能力：欧冶在物流、仓储、电商、采购等领域均有极高的专业水平，即使融资款不能及时从企业处收回，欧冶也绝对有能力对质物直接进行处置，尽可能降低甚至不损失融资本息。

d. 期权产品锁定价格风险：除了以上企业自身的风控优势以外，客户还可以通过欧冶的保价共赢产品利用期权缓释价格波动风险。欧冶在帮助客户管理价格风险的同时也大大降低了价格下跌导致库存质押物贬值的风险。

#### 五、信托公司应该如何开展采购融资类供应链金融业务

如何做好供应链金融，其实就是如何选好产业链，并对链条上的信息流、物流、资金流做到有效的评估和控制。当然从安全性的角度来讲，信息的获取越完善，可以控制的环节越多，融资的安全性就越好，但是一定要注意，供应链金融本来就是一个高频次的，并且对于效率等要求非常高的业务。如果业务流程设计非常繁琐耗时，对客户的要求和限制过多，一方面客户的融资意愿就会下降，展业难度高，另一方面运营成本也会非常高，所以在业务拓展、产品设计、风控的时候，一定要注意找到便捷性和安全性的平衡点。

#### （一）行业应该如何选择

做供应链金融，行业的选择非常重要。每个产业的供应链结构都有较大差异，一来不是每个行业都适合

做供应链金融，二来各行业结构差异较大，标准不同，做好供应链金融必须对特定行业有深刻的认识。信托公司应当结合自己的优势、偏好和资源禀赋，对选定的一些行业进行重点定位、深耕和突破。

那么有哪些行业可能是比较适合做供应链金融的呢？

首先，不能忽略的是大宗商品行业。比较常见的大宗商品有煤炭为起点的钢铁和化工、石油为起点的化工，以及有色金属行业等，按统计局2016年三者产值合计为24万亿。按2月周转期计算，整体金融规模上限为4万亿。这个领域是国企传统的优势领域，如浙江物产、厦门建发、中化等，其自身拥有庞大的业务和物流团队。此外也有一些优秀的B2B平台公司在从事上述供应链金融业务，如煤炭-东煤交易、钢铁-找钢网/欧冶、有色金属-有色网、铅酸-找铅网。

其次，一些大周期的行业和正处于朝阳期的行业，信托公司也可以做一些探索，如农业、医疗、教育、物流、汽车、餐饮等。一方面，这些属于基础需求，市场容量都非常大，且在周期的波动中，受影响相对较小，在地区等的分布也较为分散；另一方面，这些行业也是有一些特征使得其相对比较适合做供应链金融的，比如有一些可能适合用大数据的方法做，如餐饮、物流等，有一些行业信用非常好如医疗、教育等，还有一些货物的标准化程度也相对较高，如汽车、冻品、粮食。

## （二）对核心企业应如何评估

在供应链金融业务中，核心企业在整个产业链结构、交易流程中扮

演至关重要的角色。一方面，终端融资人往往是核心企业上下游的众多小微企业，可能分布在各个地域，业务资料财务数据等都不完善，对其实质尽调难度非常大，信托公司需要联合核心企业进行筛选、识别风险，以及过程风控；另一方面，核心企业往往需要对贷款进行一定的增信，而供应链金融业务的增信常常通过非担保形式实现，一般是通过真实贸易背景中核心企业的购买或者销售能力来做到的，这也是区别供应链金融和传统主体授信的关键。所以如何选择和评估核心企业合作，是供应链金融业务风控的关键，但供应链金融业务对核心企业的评判维度和传统主体授信的评估维度还是有较大差异的。

对于生产型企业和平台类企业评估标准不完全一样，整体来看，对核心企业的评估应该注重以下要点：

### 1.核心企业的主营业务是否健康

对于这个维度的评估，信托公司的关注重点并非仅是企业有多少资产规模或者业务规模，而应当考察其主营业务近年是否一直在健康发展，且其业务发展在可见的将来是否有较好的持续性。

理想的核心企业有这样一些特征：专注于自己的主营业务，整体经营情况比较健康，在行业中地位靠前，客户资源较为丰富，诚信度较高，在产业链有合理的长远布局，但是最好不要有太超出自己专业领域的多元化的布局，如实体企业去做房地产、互联网金融等。具体而言，信托公司需要对核心企业在行业里的地位进行评估，考察其交易量、业务增速、利润率等，并与行业水平对比，

判断是否属于细分行业龙头地位；要对企业的管理层进行访谈，对企业的定位和战略目标等进行详细了解。在评估的过程中，要把文字资料、财务资料与实地尽调走访等相结合，尽量得出比较客观的结论。

## 2. 核心企业在产业链中的地位是否强势

在采购融资类供应链金融业务中，因为需要对整个产业链条的多个节点进行评估和管理，所以核心企业在产业链中的地位是否强势，和上下游的关系是否紧密，其对成员企业是否有足够约束力也是影响供应链质量的重要指标。

比如就生产型企业而言，可以考察其产品是否较为稀缺或紧俏，下游经销商对其依存度是否足够高，其对于经销商是否有准入、保证金等一系列控制措施，还是仅为松散的供货关系，目前拥有的主要经销商与其交易历史是否较为稳定等。对于平台型企业而言，其服务的贸易业务中，平台在信息的撮合、物流、仓储等环节是否提供了非常重要不可或缺的增值服务。

## 3. 核心企业是否有一定的财务实力

传统的主体授信对于核心企业的财务状况的审核是重中之重，而采购融资类供应链金融的审核更偏重于整个交易链条的健康性。但是出于降低核心企业道德风险，并为供应链金融产品提供足够的流动性的考虑，信托公司一般都会要求核心企业提供远期回购等补充增信，所以也要对核心企

业的财务实力和履约能力进行相应评估。

这个考察的标准不是核心企业的资产情况是否足够覆盖供应链金融业务规模，而是应该去评估，当核心企业下游链条上的部分融资企业发生一定范围风险和流动性危机的情况下（可以做压力测试），其是否有能力和意愿给予足够支持。具体考察的点可以聚焦但不限于资产情况、流动资产情况、现金流情况、股东实力、过往履约情况等。

## （三）谨慎选择监管人，加强对货物的管控

在有控货的融资业务中，监管人的角色往往至关重要。一方面，监管人的管理水平，包括硬件和软件，对质物的安全性有很重要的影响，进而影响到贷款的安全性，而一旦货物遭到破坏，例如，消防不力，排水不善，防腐防霉不到位，防盗不完备等问题，质权人甚至要向出质人承担责任。另一方面如果监管企业管理体系和监控体系不够科学，员工道德风险问题突出，可能存在和出质人勾结，未按照信托公司要求监管和发货，使得质押落空的风险。

比如在之前风险频发的钢贸融资中，因银行没有投入过多精力监管，为了分化风险，还是信赖担保、联保制度，逐步放松了对实体货物的监管，在钢贸行业放款上采取了“重担保，轻质押”的方针。在货物入库之后，钢贸商常常出具虚假仓单将货物同时抵押给多家出资单位而套取资金。在钢贸行业发展较好的时候，贸

易商大多能够正常还款，银行对此采取睁一只眼闭一只眼态度，但是在行业下行之时，钢贸商无力还款，发生风险事件后，才发现担保物却找不到了无法进行处置，坏账风波不断爆发，多家银行波及，损失金额巨大。

## （四）交易结构设计和法律风险防范

采购融资这类业务法律关系相对复杂，在交易结构的设计中要注意尽量防范法律风险。一般来说法律关系至少涉及三层关系，即生产商与经销商的买卖合同关系、生产商与信托公司的融资合同关系、核心企业与信托公司的增信关系（若不能直接担保，一般会通过远期回购货物等方式实现）。为了明确梳理各方的权利义务，各方一般还会签一个总对总的合作协议。此外若是涉及到控货的，还有信托公司与监管人的监管合同关系。

由于法律关系复杂，目前司法机构对此类业务纠纷没有一个明确的裁判标准现行模式下，如果借款关系发生纠纷，则一般按照借款合同的规定处理，仓储合同的纠纷则按照仓储合同规定处理。远期购买发生纠纷，会按照一般商业合同规定处理。现实中一些核心企业为了规避自身责任，有可能在合同中约定免责条款，从而规避回购责任和保证责任。通过一些经典诉讼案例会发现，案件聚焦的焦点往往在于如何公正分配各方审查义务与收益，以及核心企业是否违反几方协议约定在没有收到银行《发货通知书》并办理发货手续就向买方发货。☑



## 常见的法律小词汇（一）

文 | 孙雨昕

一、本票、汇票、支票、银行承兑汇票的定义是什么？

本票是指由出票人签发的，承诺自己在见票时无条件支付确定的金额给收款人或者持票人的票据。本票的出票人可以是银行，也可以是企业，可以分为银行本票和商业本票两种，目前我国使用的是银行本票。本票可以背书转让。

汇票是指由出票人签发的，委托付款人见票时或者在指定日期无条件支付确定的金额给收款人或者出票人的票据。汇票按照出票人的不同可以分为银行汇票和商业汇票两种，汇票也可以背书转让。

支票是指由出票人签发的，委托办理支票存款业务的银行或者其他金融机构在见票时无条件支付确定的金额给收款人或者持票人的票据。支票共有四种：转帐支票，现金支票，普通支票，划线支票。

银行承兑汇票是指由收款人或者付款人开出的，由付款人向其开户银行提出承兑申请而且经过银行承诺到期兑付的汇票。

二、什么是动产质押和权利质押？

动产质押是指借款人或者第三人将其动产移交银行占有，将该动产作为银行债权的担保。动产质押有如下特征：

（1）动产质押是一种担保物权，即质押权的设定须以有效的债权债务的设定为前提，主债权消失，质权即不存在。

（2）质物只能是动产，并且是可转移占有权的特定的动产，具有流通性和可转移性。动产质权人必须占有质

物，质权人与出质人不能约定由出质人代为占有质物。

权利质押与动产质押的根本区别在于，前者以债权、股权和知识产权中的财产权利为标的物，而后者以有形动产为标的物。如果说动产质权是一种纯粹的物权，权利质权严格来说是一种准物权，共性在于二者都是质押的表现形式，具有质押的一般特征。

按照我国《担保法》规定，能作为权利质押标的物的权利只限于除财产所有权之外的具有可转让性的特定财产权，至于人身权（如姓名权、肖像权、名誉权、荣誉权、婚姻自由等）和专属权（如专利发明者的身份权、作者的署名权）均不得成为权利质押的标的物。我国《担保法》还明确规定，不动产的所有权不能成为权利质押的标的。

三、什么是反担保？

反担保即担保的担保，它是指第三人为借款人向银行提供担保时，借款人应第三人的要求为第三人所提供的担保。如银行对借款人发放保证贷款时，保证人因要承担风险，故要求借款人为自己再提供担保，借款人为保证人所提供的担保即属反担保。担保旨在保障债权的实现，是对银行利益的保护，而反担保则是对担保人利益的保护，旨在保护担保人不受损失。

借款人为第三人提供的担保形式，既可以是保证，也可以是抵押、质押。因此，借款人为第三人提供担保的内容和程序均适用我国《担保法》关于担保的规定。

担保实践证明，反担保的做法能够促使第三人放心大胆地担任借款人的保证人，或者拿出自己的财产为银行设定抵押权和质权。这不仅有利于保障第三人的利益，也有利于担保银行利益的实现。☑



# 合同无效纠纷诉讼

文 | 中国裁判文书网

## 一、基本案情

瑞士嘉吉国际公司（简称嘉吉公司）与福建金石制油有限公司（简称福建金石公司）以及大连金石制油有限公司、沈阳金石豆业有限公司、四川金石油粕有限公司、北京珂玛美嘉粮油有限公司、宜丰香港有限公司（该六公司以下统称金石集团）存在商业合作关系。嘉吉公司因与金石集团买卖大豆发生争议，双方在国际油类、种子和脂类联合会仲裁过程中于2005年6月26日达成《和解协议》，约定金石集团将在五年内分期偿还债务，并将金石集团旗下福建金石公司的全部资产，包括土地使用权、建筑物和固着物、所有的设备及其他财产抵押给嘉吉公司，作为偿还债务的担保。2005年10月10日，国际油类、种子和脂类联合会根据该《和解协议》作出第3929号仲裁裁决，确认金石集团应向嘉吉公司支付1337万美元。2006年5月，因金石集团未履行该仲裁裁决，福建金石公司也未配合进行资产抵押，嘉吉公司向福建省厦门市中级人民法院申请承认和执行第3929号仲裁裁决。2007年6月26日，厦门市中级人民法院经审查后裁定对该仲裁裁决的法律效力予以承认和执行。该裁定生效后，嘉吉公司申请强制执行。

2006年5月8日，福建金石公司与福建

田源生物蛋白科技有限公司（简称田源公司）签订一份《国有土地使用权及资产买卖合同》，约定福建金石公司将其国有土地使用权、厂房、办公楼和油脂生产设备等全部固定资产以2569万元人民币（以下未特别注明的均为人民币）的价格转让给田源公司，其中国有土地使用权作价464万元、房屋及设备作价2105万元，应在合同生效后30日内支付全部价款。王晓琪和柳锋分别作为福建金石公司与田源公司的法定代表人在合同上签名。2006年5月10日，福建金石公司与田源公司对买卖合同项下的标的物进行了交接。同年6月15日，田源公司通过在中国农业银行漳州支行的账户向福建金石公司在同一银行的账户转入2500万元。福建金石公司当日从该账户汇出1300万元、1200万元两笔款项至金石集团旗下大连金石制油有限公司账户，用途为往来款。同年6月19日，田源公司取得上述国有土地使用权证。

2008年2月21日，田源公司与漳州开发区汇丰源贸易有限公司（简称汇丰源公司）签订《买卖合同》，约定汇丰源公司购买上述土地使用权及地上建筑物、设备等，总价款为2669万元，其中土地价款603万元、房屋价款334万元、设备价款1732万元。汇丰源公司于2008年3月取得上述国有土地使用





权证。汇丰源公司仅于2008年4月7日向田源公司付款569万元，此后未付其余价款。

田源公司、福建金石公司、大连金石制油有限公司及金石集团旗下其他公司的直接或间接控制人均为王政良、王晓莉、王晓琪、柳锋。王政良与王晓琪、王晓莉是父女关系，柳锋与王晓琪是夫妻关系。2009年10月15日，中纺粮油进出口有限责任公司（简称中纺粮油公司）取得田源公司80%的股权。2010年1月15日，田源公司更名为中纺粮油（福建）有限公司（简称中纺福建公司）。

汇丰源公司成立于2008年2月19日，原股东为宋明权、杨淑莉。2009年9月16日，中纺粮油公司和宋明权、杨淑莉签订《股权转让协议》，约定中纺粮油公司购买汇丰源公司80%的股权。同日，中纺粮油公司（甲方）、汇丰源公司（乙方）、宋明权和杨淑莉（丙方）及沈阳金豆食品有限公司（丁方）签订《股权质押协议》，约定：丙方将所拥有汇丰源公司20%的股权质押给甲方，作为乙方、丙方、丁方履行“合同义务”之担保；“合同义务”系指乙方、丙方在《股权转让协议》及《股权质押协议》项下因“红豆事件”而产生的所有责任和义务；“红豆事件”是指嘉吉公司与金石集团就进口大豆中掺杂红豆原因而引发的金石集团涉及的一系列诉讼及仲裁纠纷以及与此有关的涉及汇丰源公司的一系列诉讼及仲裁纠纷。还约定，下述情形同时出现之日，视为乙方和丙方的“合同义务”已完全履行：1.因“红豆事件”而引发的任何诉讼、仲裁案件的全部审理及执行程序均已终结，且乙方未遭受财产损失；2.嘉吉公司针对乙方所涉合同可能存在的撤销权因超过法律规定的最长期间（五年）而消灭。2009年11月18日，

中纺粮油公司取得汇丰源公司80%的股权。汇丰源公司成立后并未进行实际经营。

由于福建金石公司已无可供执行的财产，导致无法执行，嘉吉公司遂向福建省高级人民法院提起诉讼。

## 二、诉讼主张

嘉吉公司请求：一是确认福建金石公司与中纺福建公司签订的《国有土地使用权及资产买卖合同》无效；二是确认中纺福建公司与汇丰源公司签订的国有土地使用权及资产《买卖合同》无效；三是判令汇丰源公司、中纺福建公司将其取得的合同项下财产返还给财产所有人。

## 三、争议焦点

本案争议的焦点问题是：

（一）建金石公司、田源公司、汇丰源公司相互之间订立的合同是否构成恶意串通、损害嘉吉公司利益的合同？

（二）本案所涉合同被认定无效后的法律后果如何？

## 四、裁判结果

福建省高级人民法院于2011年10月23日作出（2007）闽民初字第37号民事判决，确认福建金石与汇丰源贸易（后更名为中纺福建）之间的《国有土地使用权及资产买卖合同》、田源公司与汇丰源公司之间的《买卖合同》无效；判令汇丰源公司于判决生效之日起三十日内向福建金石公司返还因上述合同而取得的国有土地使用权，中纺福建公司于判决生效之日起三十日内向福建金石公司返还因上述合同而取得的房屋、设备。宣判后，福建金石公司、中纺福建公司、汇丰源公司提出上诉。

最高人民法院于2012年8月22日作出(2012)民四终字第1号民事判决,驳回上诉,维持原判。

## 五、裁判理由

(一)关于福建金石公司、田源公司、汇丰源公司相互之间订立的合同是否构成“恶意串通,损害第三人利益”的合同

首先,福建金石公司、田源公司在签订和履行《国有土地使用权及资产买卖合同》的过程中,其实际控制人之间关系亲属关系,且王晓琪和柳锋分别作为福建金石公司与田源公司的法定代表人在《国有土地使用权及资产买卖合同》上签署,王晓琪和柳锋系夫妻关系,因此,可以认定福建金石公司与田源公司在签署以及履行转让福建金石公司国有土地使用权、房屋、设备的合同过程中,田源公司对福建金石公司的状况是非常清楚的,对包括福建金石公司在内的金石集团因“红豆事件”被仲裁裁决确认对嘉吉公司形成1337万美元债务的事实是清楚的。

其次,《国有土地使用权及资产买卖合同》订立于2006年5月8日,其中约定田源公司购买福建金石公司资产的价款为2569万元,其中国有土地使用权作价464万元、房屋及设备作价2105万元。大连达信会计师事务所有限公司于2006年5月5日出具《资产评估报告书》,载明福建金石公司所提供的机器设备资产在评估基准日2006年4月30日的评估值为1568.54万元;漳州天正资产评估有限公司于2006年11月20日出

具《评估报告书》,就福建金石公司委托对其拥有的国有土地使用权、厂房、办公楼等建筑物进行评估,认定截止评估基准日2006年5月8日委托资产估值为10004607元。大连达信会计师事务所有限公司出具的评估报告仅就机器设备进行了评估;漳州天正资产评估有限公司出具的评估报告时间晚于《国有土地使用权及资产买卖合同》签订的时间。显然,福建金石公司与田源公司签订《国有土地使用权及资产买卖合同》时并未根据会计师事务所的评估报告作价,因此,福建金石公司、中纺福建公司关于《国有土地使用权及资产买卖合同》是根据两家会计师事务所的评估报告作价的上诉理由,不能成立。一审法院根据福建金石公司一审过程中出具的2006年5月31日的资产负债表,以其中载明固定资产原价44042705.75元、扣除折旧后固定资产净值为32354833.70元,而《国有土地使用权及资产买卖合同》中对房屋及设备作价仅2105万元,认定《国有土地使用权及资产买卖合同》中约定的田源公司购买福建金石公司资产的价格为不合理低价是正确的。在受让人田源公司明知债务人福建金石公司欠债权人嘉吉公司巨额债务的情况下,其以不合理低价购买福建金石公司的主要资产,足以证明田源公司与福建金石公司在签订《国有土地使用权及资产买卖合同》时具有主观恶意,属恶意串通,该合同的履行足以损害债权人嘉吉公司的利益。

第三,《国有土地使用权及资产买卖合同》签订后,田源公司虽然于2006年6月15日通过中国农业银行漳州支行

向福建金石公司在同一银行的账户转账2500万元，该转账并未注明款项用途，且福建金石公司于当日将2500万元分两笔汇入其关联企业大连金石制油有限公司账户，又根据福建金石公司和田源公司当年的财务报表，并未体现该笔2500万元的入账或支出，而是体现出田源公司尚欠福建金石公司“其他应付款”121224155.87元。一审法院据此认定田源公司并未根据《国有土地使用权及资产买卖合同》向福建金石公司实际支付价款是合理的。上诉人福建金石公司、中纺福建公司关于已实际支付合同价款的上诉理由，没有事实依据，不能成立。

第四，从公司注册登记资料看，汇丰源公司成立时股东构成似与福建金石公司无关，但在汇丰源公司股权变化的过程中，可以看出，汇丰源公司在与田源公司签订《买卖合同》时对田源公司转让的资产来源以及福建金石公司对嘉吉公司的债务是明知的。《买卖合同》约定的价款为2669万元，与田源公司从福建金石公司购入该资产的价格相差不大。汇丰源公司除已向田源公司支付569万元外，其余款项未付。一审法院据此认定汇丰源公司与田源公司签订《买卖合同》时恶意串通并足以损害债权人嘉吉公司的利益，并无不当。汇丰源公司是否实际开展经营活动，以及高文天、张洪毅的证人证言，对一审法院作出上述合理结论并无实质影响。因此，上诉人福建金石公司、中纺福建公司、汇丰源公司关于一审法院对汇

丰源公司状况描述错误、汇丰源公司与田源公司之间不构成恶意串通的上诉理由，不能成立，本院不予支持。

综上，福建金石公司与田源公司于2006年5月8日签订的《国有土地使用权及资产买卖合同》、田源公司与汇丰源公司于2008年2月21日签订的《买卖合同》属于恶意串通、损害嘉吉公司利益的合同。根据《中华人民共和国合同法》第五十二条第（二）项的规定，均应当认定无效。一审判决对此认定正确，上诉人福建金石公司、中纺福建公司、汇丰源公司关于其不存在恶意串通的情形、也没有因此损害嘉吉公司利益的上诉理由，不能成立，本院不予支持。

（二）关于本案所涉合同被认定无效后的法律后果。

对于无效合同的处理，人民法院应当首先根据《中华人民共和国合同法》第五十八条的规定，“合同无效……后，因该合同取得的财产，应当予以返还；不能返还或者没有必要返还的，应当折价补偿。有过错的一方应当赔偿对方因此所受到的损失，双方都有过错的，应当各自承担相应的责任”，判令取得财产的一方返还财产。本案涉及的福建金石公司与田源公司之间于2006年5月8日签订的《国有土地使用权及资产买卖合同》、田源公司与汇丰源公司之间于2008年2月21日签订的《买卖合同》均被认定无效，两份合同涉及的财产相同，其中国有土地使用权已经从福

建金石公司经田源公司变更至汇丰源公司名下，在没有证据证明本案所涉房屋已经由田源公司过户至汇丰源公司名下、所涉设备已经由田源公司交付汇丰源公司的情况下，一审法院直接判令取得国有土地使用权的汇丰源公司、取得房屋和设备的田源公司分别就各自取得的财产返还给福建金石公司并无不妥。上诉人福建金石公司、中纺福建公司、汇丰源公司并未举出充分的证据证明所涉房屋和设备均已由汇丰源公司取得，故其关于即使返还财产也应当由汇丰源公司返还的上诉理由没有事实和法律依据，本院不予支持。

《中华人民共和国合同法》第五十九条规定：“当事人恶意串通，损害……第三人利益的，因此取得的财产……返还……第三人。”该条应当适用于能够确定第三人为财产所有权人的情况。本案中，嘉吉公司对福建金石公司享有普通债权，本案所涉财产系福建金石公司的财产，并非嘉吉公司的财产，因此，只能判令将系争财产返还给福建金石公司，不能直接判令返还给嘉吉公司。一审判决适用《中华人民共和国合同法》第五十八条的规定处理本案是正确的，上诉人福建金石公司、中纺福建公司、汇丰源公司关于本案应当适用《中华人民共和国合同法》第五十九条的规定、一审判决适用法律错误的上诉理由不能成立，本院不予支持。☑



文 | 综合管理总部 马睿 摘编

## 2017年年末信托在干什么？

来源：中国金融新闻网 胡萍 2017-12-29

2017年行将结束，信托公司仍在忙碌着。增资、慈善信托、家族信托纷纷落地，记者梳理了2017年最后几天部分信托公司的大事件。

### 中信信托：发出自律承诺“去通道”

中信信托在这份自律承诺函中称，在不发生系统性风险，坚持稳中求进总基调前提下，2018年公司银信通道业务规模只减不增。同时，将积极与存量银信通道业务合作方沟通，争取提前终止部分业务。

中信信托表示，作为信托业协会会长单位，将全面贯彻落实十九大、全国金融工作会议等精神，将党中央、国务院“去杠杆”“去通道”“金融服务实体经济”等落在实处，深刻认识经济金融环境和监管形势。中信信托将进一步梳理业务政策，完善合规、内控管理，加强银信通道业务规模管控。同时，将持续优化业务结构，不断推进创新、转型工作，致力于成为资产管理、信托投行、服务信托业务合理布局的综合金融服务提供商。

### 外贸信托：首单不动产传承家族信托落地

近日，外贸信托实现了国内首单不动产传承家族信托的签约落地。该项目相关负责人表示，不动产传承家族信托历时近一年最终落地，得益于跨机构团队的投入、坚持、帮助和坚韧。作为专业的受托人，外贸信托一直致力于帮助客户实现家族长远的专业保护与传承。此次完成的不动产传承，家族信托持有数十年，是外贸信托帮助客户实现全口径资产的传承中重要的一声拼图。不久前，外贸信托在金融时报社“2017中国金融机构金牌榜”评选中获得年度最佳财富管理信托公司称号。

### 五矿信托：成功增资、落地三单慈善信托

近日，五矿信托资本公积转增注册资本申请获监管批复，注册资本由29.22亿元增至60亿元，排名跻身行业前十，公司资本实力、行业竞争力、抗风险能力均得到进一步提升。与此同时，五矿信托在青海省民政厅成功备案三单慈善信托，分别为五矿信托-三江源精准扶贫1号慈善信托、五矿信托-三江源思源1号慈善信托、五矿信托-三江源精准扶贫2号慈善信托，填补了青海省慈善信托的空白。

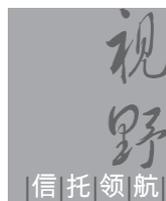
“五矿信托-三江源精准扶贫1号慈善信托”是与北京中维房地产开发有限公司共同发起设立，慈善信托期限三年，信托财产将用于支持青海省扶贫开发事业，包括但不限于投向产业扶贫项目、教育扶贫项目及技能培训项目，以实现发展青海省扶贫事业的慈善目的。“五矿信托-三江源精准扶贫2号慈善信托”与五矿证券合作发起，信托期限两年，信托财产将用于支持甘肃省精准扶贫事业，包括但不限于投向产业扶贫及教育扶贫等扶贫开发项目，以实现发展甘肃省扶贫事业的慈善目的。“五矿信托-三江源思源1号慈善信托”是与三江源生态保护基金会合作发起。信托期限十年，信托财产将用于改善与维持三江源地区生态稳定性，具体用于资助三江源国家生态保护综合试验区内资源与生态保护项目，支持和资助促进三江源生态保护事业发展的宣传项目，支持和资助促进三江源生态保护事业发展的科学研究与技术开发项目。

### 厦门国际信托增资至35亿元

近日，经厦门银监局核准，厦门国际信托有限公司增资12亿元人民币，注册资本由人民币23亿元（含1,500万美元）增加至人民币35亿元（含1,500万美元）。

据悉，厦门国际信托的三家股东皆为厦门市属国有企业，其中厦门金圆金控股份有限公司持股80%；厦门建发集团有限公司持股10%；厦门港务控股有限公司持股10%。此次由厦门国际信托的三家股东按持股比例进行增资100,000万元，以公积金和未分配利润转增资本人民币20,000万元，增资后股权结构保持不变。

该公司相关负责人表示，2013年、2014年股东方曾先后两次对厦门国际信托增资，此次再增资正是看重了信托行业良好发展前景和厦门国际信托自身的发展潜力。本次增资将增强公司的资本实力、抗风险能力，有利于其提升盈利水平和



---

开展创新业务。

金谷信托引战增资项目在北金所公告

中国金谷国际信托有限责任公司（以下简称“金谷信托”）日前在北京金融资产交易所发布公告称，将面向市场公开征集战略投资者，1家投资方或由2家投资方组成的联合投资体均可参与。

据了解，金谷信托目前注册资本为22亿元。此次引入战略投资者，拟新增注册资本为12.92亿元，对应增资后金谷信托股权比例不高于37%。上述拟新增注册资本的挂牌底价为26.50亿元，现金形式，公开竞价，价高者得。超出新增注册资本12.92亿元的溢价部分计入资本公积。

摘编自《每日舆情》2018.01.02

---

## 资管增值税全面影响信托业 信托公司或代缴存续项目增值税

来源：证券日报 闫晶滢 2018-1-8

“自2018年1月1日起，我公司运营信托产品过程中发生的增值税应税行为，拟暂按3%的征收率缴纳增值税。因此我公司运营管理的有关存续及新增信托产品各受益人及参与方的信托利益等可能因增值税应税行为而下降，具体金额以实际到账金额为准。”2017年12月份以来，多家信托公司在其官方网站上公布其产品将面临征收增值税的公告。

《证券日报》记者了解到，目前信托业主流业务都将收到资管增值税影响，不过对于具体征收细节，还需明确。

过半公司公开渠道发布消息

《证券日报》记者查阅多家信托公司网站，中信信托、重庆信托、苏州信托、渤海信托等公司均赶在2018年1月1日之前在官网上公示增值税征收消息，或以滚动式公告播放，或以弹窗式公告提醒投资者，以公众号进行通知的信托公司更是不在少数。另外，国投泰康信托等公司早在2017年下半年，就已在信托合同文件中向投资者提示可能会遇到的税收政策变化，为征税行为提前进行预热。据记者粗略统计，目前通过公开渠道向投资者公布征收增值税情况的信托公司已经过半。另外，记者还观察到，在多个信托计划QQ群、微信群里，信托经理也向投资者们公布了公司关于征收增值税的说明。

国投泰康信托资产运营部负责人向《证券日报》记者表示，对资管产品开征增值税，对资管行业的影响巨大且深远。事实上，这是首次明确就资管产品而非仅就某些资管业务纳税问题出台的规范性文件。我国资管行业从无到有，目前已发展为管理规模超万亿元的金融行业，但资管产品如何纳税从来没有明确的规定。这次资管产品增值税的规定出台，明确了资管产品增值税的纳税义务人是资管产品管理人、资管产品的计税方式是简易计税等，虽然还有完善的空间，但还是给资管行业提供了一定的纳税依据，也为其他税收制度的出台提供了可行之路。

另外，资管产品的增值税纳税义务人是资管产品管理人，但实际的产品收益归产品受益人所有，管理人收取的管理费无法覆盖增值税，必须将此项税负转嫁给资管产品。这样来看，增值税的征收将对资管产品的传统业务模式、资金价格造成冲击，未来的资管产品交易结构设计中，管理人必须更加重视税收筹划工作，为受益人获取最大的利益。另外，增值税的征收，相当于在原有的资金市场中抽取了一部分作为税收，会提高企业的融资成本、降低受益人及管理人的收益水平。

信托项目全面受影响

信托产品增值税究竟如何征收？根据财政部、国家税务总局发布的《关于明确金融、房地产开发、教育辅助服务等增值税政策的通知》（财税[2016]140号）、《关于资管产品增值税有关问题的通知》（财税[2017]56号）及其他相关规定，自2018年1月1日起运营资管产品（含信托产品）过程中发生的增值税应税行为，拟暂按规定征收率缴纳增值税（暂按照3%的征收率），管理人（含信托计划受托人）应按照规定纳税期限汇总申报缴纳资管产品运营业务和其他业务增值税。



而具体到信托行业，涉及资管产品增值税的征收范围，主要包括贷款服务及金融产品转让，目前信托公司的业务几乎均涵盖其中，将对受益人的收益产生不同程度的影响。上述负责人向《证券日报》记者举例说明：如某产品收入1000万元，管理人费用50万元，其他税费50万元，受益人能取得的收益为900万元；增值税开征后，应缴纳增值税及附加32.62万元，在管理人和其他服务方仍保持原费用收取额度的情况下，受益人的收益将下降32.62万元，至867.38万元。

对信托产品征收增值税，对投资者来说，目前还属于未知领域，对于具体征收标准、发票开具、收益率影响等问题也充满疑虑。“近期我跟投资经理就征税的问题沟通过几次，但并没有得到明确的答案，只是说‘收益可能受到影响’。作为投资者，最关心的肯定是投资收益，但涉及到征税问题后收益率具体变化连投资经理都说不清楚细节，我们投资者更加是一头雾水。”北京某资深投资者向记者如是反映。

事实上，上述情况在信托投资者当中并不鲜见。北京某信托公司财富管理总部负责人表示，征税行为肯定会对投资者的心理带来直接影响，尤其是对于过往成立且在存续期内的项目，由于推介时并未有此政策，对于投资者实际获得的收益率有直接的影响。各资管机构、信托公司目前没有统一的解决办法，会造成有些公司代投资者缴纳增值税的情况出现，也可能会直接影响投资者的投资选择。对信托公司未来的产品推出，要在成立前即考虑增值税因素。另外，各家公司对于存量项目如何进行征税处理也会对投资者产生较强的引导效果。

摘编自《每日舆情》2018.01.08

## 信托登记系统实现平稳运行 公示监督效应明显

来源：中国证券网 金莘莘 2018-1-10

自2017年9月1日上线运行以来，信托登记系统在2017年实现了安全平稳的运行，该系统更是有效助力监管部门进行了风险防范。

据悉，该系统上线后，中国信登开通了系统与银监会、各地银监局的专线访问端口，监管部门可以实时掌握行业运行情况并能及时采取相应监管措施，进一步增强监管监测的针对性、科学性和有效性。截至2017年12月底，监管部门通过系统采取监管措施共计3100余笔，其中，涉及关联交易的产品查阅2500余笔，关联交易的产品叫停200余笔，非关联交易叫停360多笔，帮助监管部门及时进行风险防范。

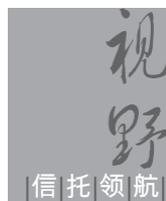
统计显示，系统上线4个月以来，全国各信托公司累计报送信托登记近2.2万笔，其中预登记累计1.7万余笔，获取有效产品编码的信托产品1.56万多个。根据《信托登记管理办法》规定，信托机构应当在信托成立或者生效后10个工作日内申请办理信托产品及其受益权初始登记，并由中国信登开展形式审查。根据统计，截至12月底，已累计报送初始登记4600多笔。同时，集合信托产品基本信息的公示效应正在持续显现，越来越多投资者通过中国信登官网查询21位数产品编码及产品基本信息。自9月18日发生首笔集合信托产品公示以来，截至12月底，共有1472笔集合信托计划产品基本信息在官网进行公示，网站公示信息累计访问量已达2.5万多人次。

中国信登相关负责人表示，将积极落实中国银监会各项监管要求，以系统建设为基础，进一步强化市场约束，提高信托产品的透明度和规范化，服务信托行业的风险防控及转型升级发展。

摘编自《每日舆情》2018.01.11

## “普之城乡、惠之于民”云南信托两年服务农户超6000户

来源：证券日报 闫晶滢 2018-1-19



黑龙江农业信托贷款项目只是云南信托涉农信托项目的一次新的突破。在这之前，云南信托在助力“三农”金融服务的道路上已经有广泛的尝试。

2016年，在云南银监局的引导下，云南信托开展了“农分期”项目。该项目服务于主粮种粮户、跨区作业农机手两大人群，根据农户的生产规模、种植品种、生产经验等，采用德国微贷技术并融合淡马锡“信贷工厂”模式作为风控手段，由云南信托向农户发放生产贷款，用于购买规模化种植需要的农业机械、批量农资等。至今，该项目已成立4期，累计发放贷款金额约6.28亿元。

通过充分利用资本市场优势，云南信托在拓宽农村信贷资金来源方面打开了新的突破口。2017年底，在上交所的支持下，云南信托发行“天风证券-云信农分期一号资产支持专项计划”，成立规模1.51亿元，优先级分为优先A-1级、优先A-2级两档产品，评级均为AAA。“该项目能够获准在公募市场发行，充分说明其业务场景明晰，服务对象明确，资产质量优质。作为国内首单全面支持新型农业经营主体的信托助农ABS，本单项目的成功发行，有利于帮助金融资源更加精准、高效的流入支农扶农渠道。”云南信托综合管理部总经理徐曦表示。

回顾云南信托涉农项目，其信托贷款的种类涉及农户购买种子、农药、化肥、农机，甚至喷洒农药的无人机，农户贷款种类丰富，贷款覆盖安徽、江苏、河南、江西、山东、湖南、湖北等地区，目前贷款延伸到全国近一半的省份。据介绍，目前云南信托“三农”项目累计贷款本金超6亿元，贷款资金服务农户数量超6000户，涉及粮食种植面积超200万亩，贷款费率极大降低农户贷款成本。

云南信托总裁田泽望向《证券日报》记者表达了公司发力“三农”项目的决心和信息。他指出，党的十九大报告在深化供给侧结构性改革、服务实体经济和支持三农发展方面为新的历史时期做好金融工作指明了方向，而金融改革作为供给侧改革的重要组成部分，亦将顺应大势。云南信托以十九大会议精神为指引，认真贯彻党中央、国务院决策部署和金融监管要求，主动适应经济新时期的金融服务需要，秉承金融服务实体经济的本质要求，肩负时代赋予的责任和使命。

“早在2015年，云南信托就着力布局普惠消费金融业务，将公司未来的发展战略定为‘打造充分发挥基础数据和科技运营优势的普惠消费（供应链）金融’。田泽望表示，近年来，云南信托一直顺应国家经济形势变化，主动调整信托经营策略，积极创新金融服务，持续加大对实体经济的资金支持力度。坚持服务“三农”，深入研究和积极践行普惠金融，自觉承担起“普之城乡、惠之于民”的社会责任。“三农”贷款用途覆盖农业生产资料的诸多领域，金融服务效果显著。“今后，云南信托的‘三农’和普惠金融业务还将扩展到更多领域、服务于更多人群。”

## 孔雀“东北飞”：闭环操作破解农村征信难 云南信托趟出农贷新路子

来源：证券日报 闫晶滢 2018-1-19

“我们合作社的农户今年借的钱一笔‘烂包’的都没有，”黑龙江省宝清县巨丰合作社理事长刘某骄傲地向《证券日报》记者表示。

近日，《证券日报》记者跟随云南信托实地走访项目所在地，黑龙江省哈尔滨市、北安市、宝清县等市县，深入当地农村联社，走入贷款农户家中。在走访中，记者不仅感受到了现代农业的魅力所在，了解当地发展规模化、集约化农业对资金的强烈需求，也看到了信托机构在支持农业发展方面的诸多创新与尝试。

十九大报告指出，“要确保国家粮食安全，构建现代农业产业体系、生产体系、经营体系，完善农业支持保护制度，发展多种形式适度规模经营，培育新型农业经营主体，健全农业社会化服务体系，实现小农户和现代农业发展有机衔接。”而要发展现代农业，土地连片经营、规模集约化种植、大型农用机械的引进、高水平农资的更新换代等均是重要因素，而这些都需要大量的资金投入，金融机构的参与正当其时。

## 信托贷款“下乡记”

作为普惠金融的重难点，农业种植贷款由于收益率低、管理困难等问题，向来不被信托公司所看好。而云南信托则“不走寻常路”，发起主动管理农业贷款项目。2017年3月30日，云南信托成立“云南信托会泽32号农之家集合资金信托计划”，发起农业种植贷款信托项目，以“线上”+“线下”的服务模式，为合作社、合作联社、农场及实业农民等新型农业经营主体提供资金信贷、农资销售、农技指导、农机服务和农产品销售等一系列服务，借助金融科技的优势将金融服务送到田间地头。

1月11日，《证券日报》记者跟随云南信托创新研发部业务人员前往黑龙江省宝清县，对该农业信托贷款项目进行回访，实地探访当地农户情况及贷款需求。

自哈尔滨市市区出发，向西南方向驱车500多公里，历经7个小时左右，《证券日报》记者与云南信托创新研发部信托经理一行终于抵达了此次云南信托农业种植贷款项目的落地地之一——宝清县巨丰谷物种植专业合作社。

宝清县隶属黑龙江省双鸭山市，地处三江平原的核心。“四山一水四分田，半分芦苇半草原”的顺口溜精准刻画了宝清县的地貌特征和发展优势。据介绍，宝清县是典型的农业大县，有“植无不宜，种无不丰”之说。近年来，该县特色农业发展优势明显，宝清大米、红小豆、白瓜籽等多个产品种类被列入国家地理标志保护产品。

1月初的黑龙江是全年最冷的时候，正值数九寒天，然而零下30度的气温并不能消减当地农民的热情。得知云南信托工作人员前来回访的消息，十余名接受了信托贷款的农民赶到联合社办公室，对云南信托提供的贷款表示感谢，并对明年继续开展信贷合作表示期待。

“我今年种了30多垧地（注：30公顷，合450亩），今年一共贷了30多万元。”巨丰合作社农民李某告诉《证券日报》记者，他自云南信托取得的大部分贷款是用于包地，还有部分贷款用于购买种子及农药化肥等农资。他给记者算了一笔账：他所耕种地块主要是“老稻田”（注：指已耕种多年稻田地，与新稻地相比投入费用相对较少），每垧地种植成本在1.5万元到2.1万元左右，一年下来总投入超过60万元。“也不能一次性贷太多，贷一半感觉还能接受。”从收入的角度看，除支付农机手工资、刨除种子化肥等成本，今年收入将超过十万元。

美莱农业的总经理任艳萍向《证券日报》记者介绍了当地农民的贷款需求：“对于农民来说，在春耕之前资金周转最为困难。都说东北冬天‘猫冬’，脑子不能闲着，在年前就要为全年（种地）做准备，需要准备包地、购置农资、添置农机，这些都需要用钱。”作为当地农资经销商，她与该县农民合作已有二十余年。“（向云南信托）贷款的农民都是我们本地会种地的，对于我信得过的客户，我才会给他们推荐（云南信托）信托贷款。”

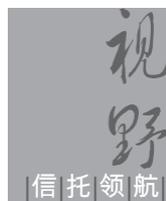
“我们合作社的农户今年借的钱一笔‘烂包’的都没有，”巨丰合作社理事长刘某向记者表示，“好借好还，再借不难。像那些不是正经种地的人家，一开始就不贷给他，我也不可能给他们担保。”他向记者出示了合作社成员的入社合同和部分压在合作社的农村土地承包经营权证，表示将采取一切措施确保农民还款。不过，他也坦言，这几年农业政策好，农业种植产量水平不错，农民还款的事没怎么让他操过心。

事实上，从此次记者在黑龙江宝清县、北安市等地区的部分合作社的走访中，也深刻体会到了现代农业的魅力。在今天，农业生产已不是过去“从种到收，天天地垄沟”的情景，土地连片逐渐集中让农业规模化生产成为可能。一台台大型农机替代了人力劳作，无人机撒药的方式也已经成为耕种日常，村里的大型米厂引入进口全自动化装置，从谷粒直接打包塑封即可上市销售……而这些都需要大量的资金投入，农村金融或将成为金融机构转型发展的“新蓝海”。

## 找准核心企业 促“内Th增长”

农村信贷项目向来不被金融机构所看好，部分偏远农业地区甚至出现金融“无人区”的情况，究其原因，恐怕多数还是对农业项目的盈利性有所顾虑。

那么，农业项目真的“不赚钱”吗？这种看法似乎有些片面。云南信托研发部负责人王和俊向《证券日报》记者表



示，根据去年黑龙江项目的运行情况来看，在云南信托贷款的合作社农民经过三个季度的辛勤耕作都获得了粮食大丰收，全部达到预期收益目标，种植收益在20%左右。而在发展特色农业、农产品深加工的地区，在提升农产品附加值的情况下，收益还将实现大幅提升。

“我们这个项目还是从“内生造血”的角度出发，从客观上起到了扶持农业发展、扶贫助贫的效果。但从主观上来说，还是希望项目本身能实现内生增长，以钱生钱，这样项目才能具有可持续性和可复制性。从黑龙江项目一年来运行的效果来说，基本实现了上述目标。”王和俊向《证券日报》记者介绍，该项目公司收取1%-2%的管理费用，与一般主动管理信托项目相比差距不大，收益水平良好。“过去的一年还是试水阶段，规模并不大。预计今年将继续扩大规模，增加与核心企业的合作、增加资金投放量，稳扎稳打地持续推进。”

另外，对于大部分金融机构来说，征信问题也是农村信贷中较为困难的一环。由于农业经营主体小而分散，信息采集成本偏高，许多农户从未办理过信用卡，传统的信用评估手段在农村难以实现。另外，在贷款偿债能力评估方面，农村信贷往往面临抵押物缺失或难以执行的问题，而传统的“五户联保”在实践中也屡有违约事项发生，往往“一人失信，全村受累”，这大大削弱了金融机构提供资金的信心和积极性。

基于此，云南信托运用了供应链金融的原理，尝试通过控制购买农资和收购两大环节实现金融闭环操作。据王和俊介绍，此次在黑龙江进行的农业信托贷款项目，通过与熟悉当地种植情况的核心企业合作，再由核心企业推荐相关合作社、农户并为之提供担保。根据农户之前与核心企业的历史交易情况，能够在一定程度上反映农户的经营情况。而在今后保持一段时间的合作后，历史交易数据即可勾勒出符合当地实际情况的农户征信图样。

核心企业对于项目成功的贡献有多大？以宝清县的宝清丰收农业为例，该公司是当地最大的农资经销商。在项目前期，宝清丰收农业积极向有贷款需求而富有种植经验的农户介绍云南信托的农业贷款项目。在农作物生长的每个阶段，宝清丰收农业会按之前的约定将预购的农资直接送到农户所在村屯，由合作社提供种植技术指导，并在种植季后回购粮食。核心企业的参与成为供应链模式能够实现的主要助力之一。

在整个放贷过程中，“专款专用”是保证农业贷款真正用于农业生产的核心。二要实现资金的线上闭环流转，确保“专款专用”，这就需要金融科技的助力。2016年9月份，云南信托自主研发的消费金融系统“普惠金融”正式上线，不仅在消费金融领域持续发力，更令此次农业贷款项目受益匪浅。

在这当中，云南信托与农加网合作，以普惠星辰系统作为核心交易平台，充分发挥电子签约、数据互联、资金清算等现代金融科技功能。普惠星辰系统的电子签章功能让借贷双方均能在网上进行电子签约，避免了繁琐费时的线下流程。同时，该系统不仅可以随时调取贷款人信息，而且能做到7\*24小时实时放款。在系统对接之后，农民可从农加网上直接向云南信托申请贷款并提交审核材料。在符合条件的情况下，从申请提交到贷款发放仅需要短短两天时间，在保证资金安全的情况下更实现了放款的方便快捷。

摘编自《每日舆情》2018.01.19

## 2017年中国慈善信托发展报告发布

来源：金融时报 胡萍 2018-02-11

2月9日，中国慈善联合会在北京发布了《2017年中国慈善信托发展报告》（以下简称《报告》）。作为我国慈善信托领域的权威研究成果，《报告》对我国慈善信托的年度基本情况、政策环境和发展特点进行了全面总结和分析。

《报告》显示，2017年，全国共有24家信托公司和7家慈善组织成功备案了44单慈善信托产品，初始资金规模6.94亿元，合同金额规模7.89亿元。



《报告》指出，2017年，慈善信托在多方面取得了创新突破。一是慈善信托参与方的创新。“长安慈—民生001号慈善信托”首次实现由银行发动客户做慈善信托，并由银行作为慈善信托财务顾问的实践模式。二是慈善信托资产类型的创新。国内首单股权慈善信托“国投泰康信托2017年真爱梦想2号教育慈善信托”、首单艺术品作为信托财产的慈善信托“万向信托—艺酷慈善信托”落地。三是家族慈善的创新。“中信·何享健慈善基金会2017顺德社区慈善信托”、“长安慈·民生001号慈善信托”针对高净值人群的慈善信托落地。四是慈善信托慈善项目创新。“长安慈·杨凌精准扶贫慈善信托”落地，“中航信托·绿色生态慈善信托”是国内首单以绿色生态为主题的慈善信托。五是慈善运作模式的创新。“幸福传承慈善信托”作为国内首个双层信托模式的慈善信托成功落地。

摘编自《每日舆情》2018.02.11

## 邓智毅：塑造信托业文化“灵魂”

来源：中国金融杂志 2018-02-23

党的十九大报告指出：“文化是一个国家、一个民族的灵魂。文化兴国运兴，文化强民族强。没有高度的文化自信，没有文化的繁荣兴盛，就没有中华民族伟大复兴。”文化自信是一个国家、一个民族发展中更基本、更深沉、更持久的力量。推而广之，一个行业要持久发展乃至繁荣兴盛，没有行业文化的自信，没有行业文化的支撑，是难以行稳致远的。近年来，我国信托业迅速发展，已经成长为金融第二大子业。但行业发展大而不强、缺乏核心竞争优势的问题非常突出，究其原因就在于缺乏信托文化支撑，行业文化存在偏差，行业发展缺乏文化“灵魂”。信托文化具有悠久的历史，我国信托业要实现持续健康发展，需要继承弘扬信托本源文化，致力于培育良好的受托文化，正确发挥信托制度优势，积极打造核心竞争力，塑造信托行业的文化“灵魂”。

根植于制度优势之上的受托文化是信托业行稳致远的不竭动力

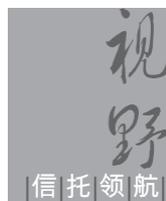
信托在历经几百年的历史筛选后，逐步成为当今各国财富管理和风险管理的共同制度选择，在各国金融体系中处于核心地位。究其原因，在于信托业依托制度优势，在长期的发展中形成了成熟的受托文化，这是其行稳致远的不竭动力。具体来说，受托文化包括三个方面。

信义文化

信托的信义文化是指受托人要恪尽职守，诚实、信用、忠实地为受益人的最大利益处理信托事务、管理和处分信托财产。信义文化是信托最根本的文化特征，有“信”才有“托”，有“义”才有“诚”，信义是信托业的生命，是信托公司的生存之本。如果不是对受托人的忠诚信用和能力的充分信任，委托人很难作出把自己的财产交付给受托人管理或者处分的决定。这一文化与信托财产所有权的性质紧密相关。信托财产所有权的性质十分特殊，表现为信托财产所有权在委托人和受托人之间进行分享，区别于常规情形下的“一物一权”。一方面，受托人享有名义上的信托财产所有权，像真正的所有权人一样管理和处分信托财产；另一方面，受托人的这种所有权又被严格限制，必须妥善地管理和处分信托财产。因此，信托的功能和目的完全依赖受托人的行为得以实现，相应信托活动就特别强调受托人的忠实义务。这种义务的保证，有赖于合同的约定职责，更重要的是法定职责。各国信托法均以受托人为核心构建，英国作为信托的发源地，其成文信托法直接称为《受托人法》，包括我国在内的大陆法系制定的虽是《信托法》，但内容上也均以受托人为核心。可以说，信托业是特别强调受托人诚实信用的行业，对委托人或受益人利益的保护设计也最完善周密，从而形成了信义文化。

传承文化

信托在制度设计之初即强调保全财产和财富传承。从英国信托业600多年的历史来看，家族信托的起源就是整个信托业的起源，其主要目的就是规避法律的限制，实现家族财富的传承。因此，信托具有连续性的特点，按照法律规定，信托



不因委托人的欠缺而影响其存续，也不因受托人欠缺或无法处理信托事务而灭失。信托管理的连续性安排，能够确保委托人稳定地实现自己的信托目的，适合于长期规划的财产转移和财产管理。信托财产又具有独立性的特点，一旦信托成立，信托财产就从委托人、受托人和受益人的固有财产中分离出来，既区别于委托人和受益人的其他财产，也区别于受托人的固有财产和受托人接受的其他信托财产。由于信托财产的独立性，信托具有特殊的破产隔离功能。这两个特点使信托在保障受益人利益方面较传统财产制度更具有可靠性，久而久之，形成了信托业特有的财富传承文化。

#### 创新文化

信托制度的创造力可以与人类的想象力相媲美，作为一项独特的财产制度，信托制度具有其他制度不可比拟的创新性和灵活性。一是信托制度兼具财产转移与财产管理功能。信托制度既可以用于财产转移，又可以用于财产管理，也可以同时用于二者。二是设立方式的多样化。信托的设立既可以采取合同的方式，也可以采取遗嘱的方式，在特殊情况下，法律还可以直接规定成立法定信托。三是信托目的的自由化。在信托领域，只要不违背法律的禁止性规定和社会公共利益，委托人可以为各种目的创设信托。四是信托利益的弹性规划。信托产品设计富于弹性，在实务上能够更加灵活地实现委托人的意愿。五是投资范围的广泛性。在我国金融业分业经营的总体环境下，信托公司业务范围最为全面，可以同时涉足资本市场、货币市场和实业市场三大领域；交易工具最为广泛，可自由提供债权、股权和金融产品交易服务，具有“全能性”的特点。

#### 我国信托业尚未形成良好的受托文化

我国信托业自1979年恢复以来，至今已走过了30多年的改革和发展历程。信托业在不断发展壮大的同时，也历经曲折，先后进行了六次大的清理整顿和规范，行业的市场定位和业务模式也一直在艰难探索。出现这一情况的根本原因，在于我国信托业一直没有培育形成良好的受托文化，信托本源制度优势未能得到有效发挥，导致行业一直在夹缝中生长发展。

#### 信义文化不成熟，受托履职能力亟待提高

信托业的信义文化有两方面涵义：一是受托人必须按照委托人的意愿进行管理和处分，不得违背委托人的意愿；二是管理或者处分信托财产的目的，必须是实现受益人的利益最大化，不能是为了自己或者其他第三人的利益。反观我国信托业，虽然多年位居金融第二大子业，但在践行信义文化方面尚不成熟，“受人之托、忠人之事”的行业形象始终未能建立，社会认知度不高。表现为信托公司在经营中过多关注信托投资对象的需求，对委托人意愿和受托人利益往往不够重视，导致信托产品在设立、推介、管理、收益分配、清算等各个环节均不同程度存在信息披露不充分、风险揭示不全面、尽职管理不到位等问题，风险项目多发，投资人纠纷不断。同时，信托公司实现受益人利益最大化的能力也有欠缺，与银行、基金、券商相比，行业研究、产品研发、风险管理能力都比较薄弱，为客户提供全方位主动管理服务的能力还不强，实现受益人利益最大化的手段不足、能力不够。

#### 传承文化尚起步，可持续发展基础不牢

财富传承功能是信托最本源的功能，家族信托业务在西方有着悠久的历史，是财富管理的集大成者，被誉为信托业务皇冠上的明珠。家族信托也是信托业看家的本领，是将信托公司与其他金融机构区别开来的根本特征。而我国信托公司目前经营的主要都是融资类信托业务，信托制度的特有功能，比如财产隔离和保全、财富规划和传承、税收筹划、婚姻教育管理、继承人选任等，都很少触及。但这些功能却是信托制度的本源价值所在，是其他金融工具不具备的，是信托公司最具竞争力、可以长久经营的核心业务。经过改革开放40年的财富积累，我国已经形成了较大规模的财富阶层，对家庭财富进行有效配置、管理、传承的需求极为迫切。但目前我国家族信托业务才刚刚起步，传承文化尚待形成。一方面，我国信托公司缺乏家族信托业务人才，尤其是既懂财富管理又懂家事管理的专业人才，制约着家族信托业务有效开展；另一方面，家族信托为了达到家庭财富的代际传承，架构设计上比较复杂，个性化、定制化特征明显，同时存续时间较长，生前



身后管理模式多样，比传统的资产配置和组合管理复杂得多，而我国信托公司现有的管理能力和组织架构很难达到相关的要求，也制约了信托传承文化的有效发挥。

#### 创新文化被误用，脱离本源盲目发展

当初我国信托业恢复的初衷，是将之作为一种融资工具，筹集发展建设所需资金。但时间一长，部分信托公司却迷失其中不能自拔，本源业务长期不振，整个信托业一直未能形成稳定的核心业务，只是利用制度灵活性，盲目跟风经济热点，不断游移主业，在夹缝中谋求发展空间，成为有牌照的“正规游击队”。近年来，在金融机构套利需求兴起的背景下，信托业更因其制度的灵活性而成为监管套利的重要手段。特别是银行等金融机构利用信托公司做通道进行监管套利的业务大幅增长，成为支撑信托资产增长的主要动力，使整个信托业的发展呈“虚胖”特征。脱离了信托的制度优势和本源价值盲目发展，不仅使信托公司管理资产能力和金融服务水平一直难以提高，而且还使信托公司加速丧失了核心竞争力，未来发展空间将难以拓展。同时，盲目发展和过度投机也使信托业“坏孩子”的身份和形象挥之不去，扭曲了信托本源的诚信形象和高尚地位。

#### 培育良好受托文化，推动信托行业行稳致远

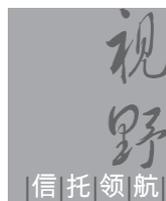
促进我国信托业长期健康发展，必须大力培育体现中国特色的良好受托文化，引导信托公司正确发挥制度优势，结合我国经济发展特点和实际需要，塑造信托业持续健康发展的文化“灵魂”。

强化行业顶层设计，为培育良好受托文化提供制度环境。长期以来，我国信托业发展的顶层设计很不完善，成为制约其健康发展的重要障碍。银监会近年来大力加强行业顶层设计，先后建立行业保障机制、信托登记机制等一系列重大机制，并出台《慈善信托管理办法》等，顶层制度建设取得很大成效。下一步，要继续加大顶层设计力度，积极推动修订《信托法》，解决制约信托功能发挥的一些法律障碍；加快《信托公司条例》立法进程，为信托业规范发展提供法规保障，通过不断完善法制环境培育良好受托文化。要完善监管制度，结合国内外成熟监管经验和信托业发展实际，加强信托公司流动性风险管理、净资本管理、并表管理，强化信托公司行为监督，通过监管引领培育良好受托文化。要加强行业基础设施建设，继续完善信托登记机制，充分发挥其信息披露功能，强化对信托公司行为的市场纪律约束；完善行业稳定机制，为行业持续稳健发展保驾护航。

弘扬信义文化，增强受托管理能力。鼓励信托公司大力弘扬和培育尽职尽责的信义文化，按照“受益人利益最大化”的原则，切实履行好诚信、谨慎管理的受托义务，不断提升受托服务质量，回归信托本源。良好的公司治理机制是培育信义文化的关键所在，要鼓励信托公司加强公司治理建设，制定科学清晰的发展战略，完善公司决策机制，构建“激励相容、权责对等”的激励约束机制，建立回归受托本源的内部机制。要鼓励信托公司严格遵守法律法规、行业规范、信托文件约定等相关要求，在信托设立、信托财产管理运用以及信托终止清算等各个环节充分履行受托人应尽的职责。同时，要鼓励信托公司根据实体经济部门和高净值客户的实际需求，提供量身定制的、专业化的主动受托管理服务，深入理解受托服务的内涵，以义取利来实现自身发展，打造信托受托服务品牌，成为信誉卓著的受托人。

培育传承文化，打造核心竞争力。信托公司要建成“百年老店”，必须要顺应我国家庭财富迅速积累和资产管理市场蓬勃发展的趋势，发挥信托本源制度优势，大力培育传承文化，深耕财富管理和家族信托业务，打造出具有核心竞争力、高起点的信托业务品牌。信托公司要高起点、高标准地引进和培养优秀专业的家族信托人才，造就一批专业素养高、行业经验丰富的高素质团队，从过去低端的“管钱”向高端的“管事”转变，为客户量身打造从资产管理到家事管理、从物质传承到精神传承的一揽子服务，满足高端客户的全方位需求，成为高端客户的总管家和财富的守护者。同时，要改造信托公司现有的以融资为主要目标的业务架构，构建适应财富传承的业务和管理模式，开发家族信托的业务系统，逐步建立与财富传承相适应的风险控制及管理系统，为有效实现财富传承信托目标提供坚实的技术和管理支撑。

用好创新文化，专注主业回归本源。信托业要实现持续健康发展，必须充分发挥信托制度灵活性的优势，但也要审慎



把握创新方向，避免走上利用信托制度优势开展简单低端的通道业务、充当监管套利工具的老路。要鼓励信托公司围绕实体经济需要开展创新，在“三去一降一补”领域、供给侧结构性改革等方面挖掘市场空间，为实体经济提供创新性、综合性、多样性的金融服务。要顺应“一带一路”建设、京津冀协同发展和长江经济带发展等国家重大发展战略需要，在债转股、投贷联动、房地产信托投资基金（REITs）等方面，积极探索实业投行的新路。要鼓励信托公司围绕信托本源价值创新，在当前财富传承、企业年金、薪酬管理、员工持股、慈善事业等方面市场需求不断增加的情况下，充分发挥信托关系独有的制度优势，打造专属领域。要鼓励信托公司围绕自身资源禀赋优势创新，选择适合自己深耕的业务领域，积极创新业务品种，逐渐培育自身竞争力，培育不可替代的比较优势，在市场上牢牢占据一席之地。

良好的受托文化是信托业的灵魂，良好受托文化的培育任重道远，不可能一蹴而就。信托业要不忘信托本源这个初心，牢记服务实体经济这个使命，持之以恒加强受托文化建设，锲而不舍，久久为功，用信托文化的强大精神力量支撑起信托业更加美好的明天！

（作者邓智毅系中国银监会信托监督管理部主任）

摘编自《每日舆情》2018.02.23

## 获QDII资格信托增至23家

来源：证券时报 胡飞军 2018-02-28

拓展海外市场，谋求业务转型，仍然是不少信托公司的选择。

日前，云南信托公告称，正式获得境外理财业务（QDII）资格，这有利于公司探索与其他金融机构在国际领域的合作，是创新业务发展的又一突破口。

据证券时报·信托百佬汇记者了解，尽管目前已经有23家信托公司获得QDII资格，但有9家信托公司面临有资格无投资额度的尴尬，海外业务暂时无法施展拳脚。

又一家信托获QDII资格

所谓信托境外理财业务（QDII），是指境内机构或居民个人将合法所有的资金委托给信托公司设立信托，信托公司以自己的名义按照信托文件约定的方式在境外进行规定的金融产品投资和资产管理的经营活动。

2月26日，云南信托披露，从2016年起就开始申请QDII资格，在云南银监局指导与支持下终于在2月12日正式获得QDII资格。

据了解，云南信托由此成为第23家具有QDII资格信托公司，此前，该公司还取得了特定目的信托受托机构资格、股指期货业务资格。

云南信托表示，就公司而言，有利于探索公司与其他金融机构在国际领域的合作，提升创新能力，增强财富管理能力和提高品牌价值。

同时，云南信托还称，2018年仍是公司转型之年，将在现有核心业务基础上，探索和践行新的业务模式，为公司开辟新的业务品种，优化公司的业务格局。

有资格无额度的尴尬

实际上，信托公司要拓展海外业务，获取QDII资格只是第一步，更重要的是获得外汇管理局分配的海外投资额度。

业内人士认为，QDII资格的取得可以作为联系国内市场与国外市场的纽带，针对客户的资产配置需求，有针对性地设计产品，实现全球化、多元化的资产配置。

“有资格没额度，这是目前不少信托公司拓展海外业务的症结所在，今年监管层鼓励信托公司做大主动管理业务，看



---

能不能有新的额度释放出来。”西部某信托公司综合部总经理表示。

记者注意到，目前23家有QDII资格的信托公司中，只有14家获得宝贵的QDII投资额度。截至1月30日，外汇管理局披露的QDII投资额度审批情况表显示，各类机构所有的投资额度为899.93亿美元，其中，信托类机构投资额度为77.5亿美元，由中诚信托、上海信托、中海信托、平安信托、华信信托、华宝信托等“分食”，额度最高的为华宝信托，QDII投资额度达到19亿美元。

“QDII投资额度与国家资本外流管制有关，短期内可能还不会放出额度，要看国家的政策。”一家信托公司研究员袁吉伟对记者表示，目前信托公司已有的额度不少还是做了通道业务。

摘编自《每日舆情》2018.02.28

---

## 两会总结：那些影响信托行业的重要表态

来源：信托百佬汇 2018-3-21

3月20日上午，第十三届全国人大一次会议在北京人民大会堂举行闭幕会。在此期间，有关信托行业有哪些重要表态？信托百佬汇记者试图总结呈现于此。

**胡泽君：借审计深入揭示影子银行等金融风险**

中国审计署审计长胡泽君3月19日表示，审计机关要深入揭示影子银行、不良贷款、表外业务、热钱冲击等金融风险，促进防范化解重大风险。

胡泽君表示，要在三大攻坚战中积极发挥审计的作用。在促进防范化解重大风险方面，要发挥专业性强、触及面广等优势，深入揭示影子银行、不良贷款、表外业务、热钱冲击等金融风险，密切关注地方政府债务、房地产、国产国资等领域的隐患，促进防范化解重大风险，对风险及时提出预警。

**郭树清：信托和互联网金融等薄弱环节要加强整治**

中国银监会主席郭树清3月9日在人民大会堂“部长通道”表示，今年要继续聚焦影子银行、同业理财和表外业务，对交叉金融风险进行整治。信托和互联网金融还是薄弱环节，要加大力度，加强整治。

**姜洋：上市公司资管和信托类股东应该重点监管**

全国政协委员、证监会副主席姜洋3月2日在政协经济组驻地接受媒体采访，对于上市公司股东结构中的资管和信托产品是否应受到重点监管的问题，姜洋表示：“从为广大投资者负责的角度来说，应该这样做。不同的监管部门可能有不同的监管取向，但是保护投资者利益是共同的原则。”

**上交所加强对资管计划等嵌套账户的穿透核查**

3月13日，上交所所在答记者问中表示，在实时监控中充分发挥“看穿式账户体系的制度优势”。其中包括，加强对资管计划等嵌套账户的穿透核查，及时发现一批借用信托、资管等账户实施市场操纵的重大案件线索等。

摘编自《每日舆情》2018.03.21



文 | 证券信托业务部 金芦



我是个闲不下来的人，经常一个人背着行囊四处游荡，大有点浪子的架势。以往的出行，出于路线难度问题和个人喜好不同的问题，大部分都没能带上母上大人。年前，跟老妈透露了过年想继续上路出游不想回家的打算，老妈起初是坚决反对，后来妥协说不回家可以，但是要带上她。我心中暗喜，带上老妈旅行也是我的一大夙愿。就这样，综合考虑了出行时间和气候条件，以及自己对小众国家的满心向往，最终确定了目的地：缅甸。七天的旅行说长不短，有惊喜，有温情，有收获，平淡又多彩。

#### 遇见佛塔与信徒



我是个没有什么宗教信仰的人，偶尔烧香拜佛，与其说是祈福，不如说是向神佛表达敬意。此次的缅甸之行，无论是在万塔之城蒲甘，还是在同样佛塔林立的曼德勒和仰光，姿态万千各有千秋的佛塔都无疑是一场视觉的盛宴，而佛塔中虔诚的信徒和孜孜不倦的叩拜，也无疑是一场心灵的洗礼。

缅甸是个较为落后和穷困的国家，物质条件极为落后，生产生活水平也欠发达，对佛祖的信仰是缅甸人民内心的一大寄托。在佛塔中，随处可见缅甸人不分男女老幼，见到佛像便开始叩拜，一叩一拜之间是满满的虔诚与信奉。

在缅甸，信仰充实了缅甸人的一生，每一次日出日落间的朝拜，既有直抵内心的仪式感，又没有惹人生厌的嘈杂与反复。缅甸人与佛祖的每一次相遇都好似一次动人的偶遇，在佛缘的指引下于人来人往中遇见彼此，一跪、一叩，我把往事历

历与你诉说，也把未来殷殷向你期许，在这份动人的倾诉中，四下的纷乱与嘈杂早已抛诸脑后，心下的疑惑与忐忑也得以安抚，信仰成为人与人之间、人与佛之间联结的坚实纽带，有的只是明心见性的感动，而没有一丝华而不实的虚妄。

有人说，在缅甸，只需要听凭缘分的安排，与一座佛塔相遇，然后静候日出与日落。诚然，在缅甸，只有你遇见的佛塔，才是对你而言真正有意义的，初见的那一撇，仿佛佛塔已在此等候了千年。进入缅甸的佛塔需要赤脚行进，赤脚踩在佛塔的一砖一瓦之上，时而炽热，时而冰寒，奇怪的是，无论脚下的土地是平坦还是崎岖，每一个赤脚行走于其上的游客或当地人，都有着一份溢于言表的赤诚和坦然。用自己的双脚触摸佛塔的每一寸砖瓦，用自己的虔诚感受信仰的每一点神奇，脚下的土地似乎柔软了起来，内心的波澜也似乎平静下去。

缅甸的僧人非常乐于邀请游客拍照，遇到过几位年长的僧人，在他们面前徘徊来徘徊去，本在犹豫贸然拍照是否合适，又纠结于如何询问是否可以拍照，没想到几位老人非常热情地邀请我为他们拍照，交流也非常顺畅自在。

缅甸的男性一生之中必须出家一次，出家后可还俗。在集市里，村落间，经常可以看到三五成群的小和尚、小尼姑结伴化缘。在车子行进的路上看到窗外成群结队的小和尚，导游说这些孩子大多数是孤儿，被当地的寺庙领养，出家人往往有着比较高的社会地位，因此对这些孩子而言也未必不是一个好的选择。

#### 关于孩子

喜欢孩子，无条件地热忱地喜欢孩子，是我的一个标签。在缅甸遇到了大大小小的许多孩子，佛塔中，佛像前，婴儿车内，母亲的怀里，会走的，不会走的，会说话的，不会说话的，理我的，当然……还有不理我的。

在缅甸，遇到的每一个孩子都有同样的水汪汪的大眼睛。印象最深刻的是在瑞山陀塔脚下的卧佛洞前遇到的两个孩子，大的十岁，小的八岁，起初他们朝我走来是想卖掉手中的明信片，因为一路走来已经买了太多明信片，同行队伍的一位哥哥也刚在他们手中买了一联，我便婉言拒绝了，本以为他们会就此离开寻找下一个小目标，却没想到他们拉着我的手走进了卧





佛洞，兴高采烈地向我展示这尊卧佛的神奇和不凡，两个小家伙的英语讲得格外好，打听我的年龄，问我来自哪里，从佛像前走到佛像后，走出了佛洞依然围在我身边好奇地问这问那，一句“have a good day”说了至少十遍，也是可爱至极，导游建议我们一起拍个合影，两个小家伙百般配合，咄着呀想露出最美的笑容，虽然有点小僵硬，但是高度配合的神情真是让人忍俊不禁又喜爱至极。

### 邂逅最美日出

蒲甘的日出是迄今为止我所见过最美的日出。凌晨五点半，我们一行人便出发前往可以观看日出的佛塔，五点半的蒲甘夜色尚浓，却已经有各路人人和大小摩托打着灯光穿梭在前往佛塔的小路上，到达塔顶时，也几乎已经没有太有利的观赏位置。可这难不倒我这个女汉子，扫视了一圈后便发现了一处高墙，二话不说一个健步就爬了上去，占据了颇为有利的地形。



接下来便是漫长的等候。怕挡住后面游客的视线，干脆蹲在高墙后玩起了手机，没多久，就听到了人群的欢呼声，起身眺望，看见不远处有一个热气球正缓慢地向我们滑来。此时正是太阳呼之欲出的时候，我们满心期盼着热气球能赶在太阳升起的时候飞到眼前，果然不失所望，热气球伴在冉冉升起的太阳身边，像两个久未谋面的老朋友。正在人群欢呼雀跃的时候，突然看见远处升起了更多的热气球，成群结队向我们飞来。热气球跨越着蒲甘的平原，穿梭在一座又一座佛塔之间，时而整齐划一，时而各自为伍。四下洋溢着温馨的暖色调，静谧的晨曦在佛塔遍布的蒲甘平原上氤氲开来，刹那间，脑海中没有杂念，没有言语，只有对这个神秘的佛国独有魅力的憧憬，和对历经沧桑的缅甸历史烟云的浮想。

### 一路惊喜

一路上最大的惊喜是当地导游小尹。小尹与我年纪相仿，是缅北的华人，她的祖父因战争原因举家迁至缅甸，并与当地人结婚生子，小尹的一家就这样在缅甸扎下根来。小尹在缅甸受到了优于同龄人的良好的教育，讲着一口流利标准的普通话。短发齐肩，笑起来有若隐若现的小酒窝，露出一排整





齐洁白的小牙齿，小尹总说自己胖，嚷着要减肥，可是却胖的灵活，胖的可爱。小尹羞涩，在行程伊始的时候全程都不善言辞，一改我们以往对导游伶牙俐齿的一贯印象。同行的队伍里的大小伙伴们都对小尹持着理解和鼓励的态度，试着引导小尹多多融入到我们中来。两个车程下来，小尹也感受到了大家的热情和友好，渐渐从车前走到车中、车后，跟大家聊得热火朝天起来。聊到缅甸人民的生活现状，话里话外都能听到小尹对缅甸民主领袖昂山素季的敬仰和爱戴，也能感受到小尹对前往中国内地旅行或是发展的向往和期待。

随着彼此信任和喜爱的加深，小尹决定后半程的行程在保留原有行程路线安排的同时多为我们节省出时间参观和感受她认为不可错过的景点和风情。蒲甘的日出之行便是小尹冒着“牢狱之灾”才使我们有幸得以观赏。缅甸当地法律规定导游不能带队前往该佛塔观赏日出，只允许自由行游客或游客以自由行方式前往观赏，如有导游违反此规定，会有至少半年的牢狱之灾。几番纠结后，为了让大家此行无憾，小尹毅然决定将大巴车停靠在远离佛塔入口的地方，大家装作自由行游客分散前往。日出过后，看到大家一个个兴高采烈地回到大巴车上，小尹也高兴地像个孩子一样。娘乌市场、棕榈村、漆器村这些颇具当地特色的小地方也都得益

于小尹的悉心安排才使我们得以前往。

这一路第二大的惊喜是缅甸的餐食和住宿。先说餐食。在缅甸，大部分时间吃的是中餐，食材与国内相仿，做法也类似，但味道却是出奇地好，继第一顿午餐过后，每天的午餐与晚餐就成了我们一行人最期待的环节了。缅甸当地的缅餐也是独具风味，以酸辣为主，一些油炸小吃看起来很难接受，吃起来却有惊喜。缅甸路边的便利店里会售卖一些当地的零食，大多是装在形状相似的透明塑料盒里，这样的做法虽然方便包装，但不易激发大家的食欲，如果耐心挑选，还是可以选到几样好吃的零食，比如薯片、薄饼和青枣干。

再说住宿。出行前，旅行社提示说缅甸的住宿条件比较落后，卫生条件可能也相对较差，担心会影响母上大人的睡眠质量，就特意买了两个睡袋内胆。出乎意料，在缅甸入住的第一晚就被干净整洁的住宿环境惊到，整洁的房间一尘不染，干净的床上用品完全无需睡袋内胆，生活用品也一应俱全，电源插座与国内的三孔插头一致，部分酒店配备了泳池，服务员的英语口语普遍较好，服务意识较强，入住后的方便程度不亚于国内的星级酒店。得益于如此让人欣喜的餐饮和住宿环境，缅甸之行又增添了几分舒适和安逸。





### 大成若缺

喜欢旅行，可能一个非常重要的原因就是旅途中会有大把的时间去面对自己。幸运的是，这次的缅甸之旅，因为晕车（脸皮也是有点厚）的关系，我得以全程坐在了美女领队的身边，视野开阔自然不必多说，惊喜的是，这个与我年纪相仿的姑娘让我打开了语言的话匣子，也让我敞开了心里的小匣子。领队小锁是个看起来大大咧咧的女孩子，齐肩的微卷短发，白皙的皮肤，因为临出发前丢了眼镜而扑朔迷离的小眼睛，一身酷酷的休闲装，总是想显得一本正经可又时常不自然流露出一点小神经的神情。没聊几句，就知道会是个相当投缘的女孩儿。

旅途中的车程较多，一旦安静下来，就喜欢胡思乱想，想过往，想未来，打着居安思危的名号，做着杞人忧天的事情，大概是我的一大特征了。跟小锁有一搭没一搭地聊几个话题下来，就越发地熟络起来。聊到生活的压力，事业的发展，关键的抉择，才发现大家都有着同样的不安和困顿。小锁是专业领队，却不是专职领队，领队之余也会做自己的小生意，生意不大不小，算不上风生水起，但也能给她称心如意的收入和无忧无虑的生活，她有着我可望而不可及的自由，我有着她又爱又恨的安定。我们都处在人生的一个尴尬的节点，看起来十分独立，实则在这方面都对他人有所依附，看起来十分洒脱，实则做诸多决定都有所顾虑。因为习惯了被赋予高期待，所以渴望完美，也因为或多或少的不完美，在心底生出无处藏身的焦虑。

在缅甸的最后一餐，坐在了同行的钧姐身边，钧姐是个一眼看去就非常豁达的姐姐，40岁出头却有颗少女心，1米74的身高，短发，总是小鸟依人地依偎在老公身边，有一份难得的恬淡和亲切，这么多天下来终于能有机会跟她近距离接触，我也心中暗喜。聊了聊这趟旅行的感受和平日里工作生活的现状，钧姐说，作为一个从没有离开过家乡的上海人，她非常理解在他乡独自打拼的我们或多或少的纠结与焦虑。说起一路上与小锁聊到的对自己的日常反思甚至是反省，反省自己没有用尽全力的一刻一天或一月，反省自己时而涌现的孩子气，反省自己刹那间的摇摆不定。钧姐含笑听我说完，问我：“你有没有听过一个词，‘大成若缺’，有些时候，我们明知道一些决定是错误的，明知道未选择的路才是正确的，但没有人要求我们永远正确，很多时候我们更需要面对的是自己的内心，而不是别人的期待，如果错误的代价是我们可以承受的，或者取而代之的幸福是我们更加看重的，那我们不妨将错就错，与最真实的自己和好如初，有时反而能找到内心的安定”。晚餐的余下时间都在回味这一番话中度过，浮躁的心也渐渐安稳下来。

想再一次感谢自己的选择，也感谢自己的选择过后遇到的所有温暖与幸运。新的一年从缅甸之旅起步，新的自己也要从这里出发，整理好行囊重新上路。愿脚下的每一步都坚定有力，愿未来的每一天都翘首可期。☑

# 时光杂记

文 | 信托财务部 戎玺之

暮色缓缓地在碧塔海上空涂抹，我们顶着远方穿过浓密森林的风在湖边木制栈道上行进，波光粼粼，远处是金色的草甸和悠闲的牛马。我停下来把外套拉链拉上，双手抱拳在嘴边哈了口热气又继续前进。

小时候的记忆已不太清晰，不止一次来过这里。这次部门活动我和舒扬组织带队，除了一路拍照留念，更多的是对人员的盯控，谨防掉队落水，被野兽攻击，或者个别姿色过人、搔首踟蹰的被当地人看上掳走上门或者嫁入祸害一方百姓，俨然一副我的娃哪儿去了的样子。风在耳边发出嗖嗖的响声，夹着草木的气味和高空的凉，我回头呼唤小惠一行，注意脚下被金色阳光照得看不清黄色警示线的台阶。

我打开手机通讯录，给妈妈打了个电话。可以隐隐听到对面汽车的轰鸣和山路的颠簸，妈妈说他要去边境小城南伞的一个村子里上课，她呵呵的笑，告诉我大概有能有多少的课时费。妈妈喜欢忙碌的生活，忽而回迪庆去参加朋友孩子的婚礼，或者一个

人旅行到处逛逛，她说她啥也不买，全当进城见世面。妈妈一项很节俭，家里虽是双职工，但那时的条件也就勉强能够应付我上大学的事情。

记得有一次和妈妈逛街，她相中一条蓝黑色显腰身的裙子，妈妈瘦，所以穿上后很高挑很好看。镜子前摆弄了很久，店员说了不少嘴甜的话，临了还是没舍得买。老妈说不划算，不买就能给我省一个月的生活费。

妈妈和爸爸是在大雪纷飞的香格里拉相爱的。

那时爸爸和二姑双双考上了大专，别说是他们成长的乡下，就连县城里，家里一口气考上俩的人家也不多。

毕业后，爸爸被分配到迪庆州气象局，开始了自己的气象生涯。而隔壁就是妈妈的学校。妈妈可是在学校出了名的心灵手巧会捣腾，自己手织各种花色的毛衣，缝纫机下一条条喇叭裤的改造，那时工资不过150多块，妈妈年轻气盛，一咬牙一跺脚托去上海出差的朋友买了一件200块的大衣，看得同校女老师眼红。



朋友家吃饭的契机，爸爸第一次见到了妈妈，也喜欢上了这个皮肤被高原太阳晒得通红但热情果敢的姑娘。可是这个一无所有的傻小子要怎么获得美丽姑娘的芳心呢。

除了隔三差五没事找事给妈妈送柴火米面，爸爸还听取了爷爷的意见，硬是要把自己的工资存折给妈妈保管。在物资匮乏的年代，爸爸还偶尔捎上自己的兄弟去隔壁的农场跳“丰收舞”，薅农场的鸡鸭，回来刀子放血，开水一烫扒光毛，内脏淘洗，用铝制的水壶一顿煮。然后提着水壶就往妈妈的宿舍赶。一路上老大妈还隔着马路和爸爸打招呼

“又帮小燕打开水呢！”

爸爸傻笑呼应着，丝毫没有感觉到冰雪中单薄衣物外的寒冷。

长虫山上，城市的烟火反衬着笼罩在头顶上的雾气，一片氤氲祥和的气息。风逐渐的变大，佳慧和明昊站一块石头上，在寒风里东倒西歪，惊叫着让对方先站稳好服侍自己拍照；小惠一脸风寒感冒颗粒没喝够的样子，将新买的羽绒服拉链拉至额头以上，无心面对世事。我看着山下车水马龙的三环立交，回想上一次我是和谁来过，我们说了什么样的话，看着夜景时又是怎样的心绪。忽然觉得时间好快，它将青春抽丝剥茧，吹石成沙，不经意间，匆匆带走了年少时拌

嘴玩闹，能说一夜心事的挚友；让我们无力挽回，多少琐事芸芸却才看到父母深深的皱纹和斑白的两鬓。它将时光砸的粉碎，碎得拾不起也掂量不出分量，纷纷扰扰，莺莺燕燕，一路高歌却发现前路未能按照自己的梦想行进。一夜成长的，不过是苦难无言的一句明白话或是寒夜里消失在转角的一个人。

因为身体的原因，爸爸不得不离开迪庆，妈妈也不顾家人反对和爸爸去了临沧。

婚礼上，没有父母姊妹的到场，妈妈一个人操办婚礼，打点家具，一针一线的组建了这个家。临沧的工资不比藏区，一下子生活变得拮据起来，有了我以后，妈妈很少再置办自己的衣物。妈妈偶尔念叨，我一岁那年，有一次想吃街边的肉串，闹得不行。妈妈说，要是你能自己走到卖肉串的地方就给你买。我听完一鼓作气拉着妈妈冲出家门，走了两公里多，临到烤肉的摊子，妈妈才惊觉，月末了自己身上已经分文不剩。妈妈面露难色，又不想让我失望，便和买肉串的大妈说，没带钱，给我肉串上的一块肉就好。大妈看我年纪小，这小眼睛盯着肉串不放，怜爱下便给了一串。妈妈把我抱起来道谢了往回走，我还没吃完就在妈妈怀里呼呼的睡着了。妈妈说她哭了一路，眼泪止不住

的流。

汽车迂回在前往诺邓的山路上，由于听信永平黄焖鸡老板不靠谱的指路，我们选择“抄近道”硬生生的在山路里挣扎了5个多小时。各种峰回路转，一家四口望穿秋水。山路渐高，直到再也见不到对头车的出现，只有道路两旁野生的核桃树枝叶纷繁，透过夕阳的金色散发着温柔的光。我们在山的至高点停车歇息，举目望去是落日后山脉伟岸的身躯，妈妈看着远处山上望不到尽头的路，风轻轻的吹过她鬓角的发丝，金色的天空也映出了脸上饱满岁月的光泽。爸爸说剩下的路太糟糕，他来把控方向盘，我没心没肺欣然同意了。我的藏族妹妹在后座上睡得口水直流，脸上的高原红透着青春的粉嫩。没有烦躁，没有抱怨，除了徐徐的风，时光仿佛在这里停止。

妈妈说大概到死也不会再到这个地方了，爸爸看着妈妈说你要活到180，老奶奶爬山确实不靠谱。妈妈怼爸爸，恩，那你得比我多活一年。

舒扬同学给同事们分发完救生衣，踉跄的爬到游船顶端的平台上，一天的行程即将结束，我们靠着游艇的护栏，风将她秀丽的发丝吹到了我的嘴里，呸呸呸，我口吐秀发哈哈的笑着把耳机分她了一只，耳机放着《当冬夜渐暖》。

“当冬夜渐暖，当青春也都烟消云散，当美丽的故事都有遗憾，那只是把苦难当做习惯，重要的是，我们如何爱过那一段。”

此文，献给所有的妈妈和她们义无反顾的青春。 

