

产经新闻

责任编辑:刘静
新闻热线:(010)84151603
E-mail:grrbcjxw@sina.com

注册“空壳店铺”、频繁虚假交易、卖收钱码牟利

有多少网络赌博充值点 “潜伏”电商平台？

新华社记者 颜之宏 余俊杰

近日,公安部研究部署防范打击整治跨境网络赌博活动相关工作。记者调查发现,有赌博网站充值点藏身知名电商平台。不法分子通过在平台上注册“空壳店铺”套取网银收款码,再以虚假交易、分包垫资等为手段,为赌客充值,向赌博网站输送资金。

网络赌博充值点藏身知名电商平台

近期,有消费者发现,付款之后被取消订单或商家不发货等反常情况在某知名电商平台多次发生。这些商铺往往与其他商铺不同,商品种类很少,不同商品却价格一致。记者在该平台发现一家自称销售数码产品的店铺内,仅有鼠标、耳机、手表等五款商品在售,且所有商品价格都为98元,状态则都是“预售无货”。更反常的是,该店铺中不断弹出完成交易的提示。

湖南王先生透露,这就是赌博网站藏在平台中的充值点。商品和交易都是幌子。不断交易成功的则都是充值的赌客。王先生曾通过第三方支付平台在一家赌博网站上充值。他发现,软件提示的收款方却是某知名电商平台。

记者尝试对一款赌博APP进行充值,通过某第三方平台完成充值后,交易记录账单中显示该笔资金收款方正是王先生所说的电商平台。

记者向电商平台反映了该情况,之后得到回复称,平台对相关店铺进行了关停处理。据悉,此种情况在一些电商平台并非孤例。

赌博网站为何会盯上电商平台?互联网金融安全专家告诉记者,2017年之后,我国对资金流动安全性监管力度加大,赌博网站在第三方支付渠道的资金流动路径被基本堵死。电商平台上店铺众多,交易频繁,一些平台内部对“空壳店铺”注册和运营的监管能力有限,因而成为一些赌博网站充值点的藏身之处。

“靠卖收款码就能躺着赚大钱”

业内人士告诉记者,赌资通过店铺收钱码进入电商平台账户,之后再经提出后流入赌博网站经营者手中。但赌资充值需立即到账,电商平台与商家的资金结算却存在时间差。要填平时间差,就需要有人充当提供“垫资”的资金中介。

一位广东的业内人士告诉记者,大垫资中介为赌博网站提供即时到账的资金,再通过赌客的充值回收资金。其利益则来自垫资抽成,金额可达垫资额百分之三左右。在电商平台注册“空壳店铺”的则是为数众多的“下线”。

“下线”只需要去电商平台上开个店铺,弄个收钱码发给大中介,基本上就可以躺着赚钱了。”该内部人士告诉记者,下线赚钱的关键就是借一些平台注册商户审查漏洞,搞到店铺资格,获取收钱码,并以虚假交易的形式“洗白”充值赌资。成功后他们能从中分取金额不菲的抽成。

入驻商户资质审核是否存在漏洞?某电商平台公关负责人称,平台会通过公安部门和企业信息查询系统的数据来核验主体身份的真实性,同时还会对行政许可类证照进行审核。

但据记者掌握的数据,仅今年年初至5月底,该平台向有关部门报送包括赌博洗钱在内的违法线索18958个,涉及店铺地址达1719个。

公安部:加强部门和行业监管,依法关闭赌博网站

中国互联网协会研究中心秘书长吴沈括认为,打击网络赌博资金“借道”电商平台,需从技术、法律、行业等多方面综合施策。

互联网金融安全专家吴寅鹤认为,当前电商平台技术识别异常交易的广度和精度直接与识别经验相关。成立时间较短的平台,识别精度就不高。

吴沈括则告诉记者,一方面,一些平台商户准入门槛设置过低,只需提供一张身份证就能成为商户。另一方面,一些不法分子从网络获取或者购买身份证、营业执照等证件信息,以此规避审查。

浙江大学光华法学院互联网法律研究中心主任高艳东认为,作为平台方,应承担监管合作商户、落实实名制等责任,电商平台也有义务对包括洗钱在内的非法交易行为建立长期有效监制机制。他建议,国家有关部门可结合举报线索,定期对相关电商平台做好风险隐患排查工作,倒逼相关企业加强行业自律。

公安部负责人称,要加强部门和行业监管,坚决查处为网络赌博活动提供服务的网络运营商和通讯服务商,依法关闭赌博网站,切实加大对非法资金支付结算活动的整治力度。

(据新华社电)

社区支行从轰轰烈烈如雨后春笋般兴起,到冷冷清清关闭上演“关闭潮”,不过6年而已 “楼下金融”怎样走好“最后一公里”

本报记者 徐潇

浦发银行设在湖南长沙的3家社区支行以及设立在四川西昌的1家社区支行,正式退出运营,民生银行一天之内有9家社区支行退出运营……最初为打通银行服务“最后一公里”而存在的社区支行,如今频现关停。

作为“家门口的银行”,以社区支行载体的社区金融在我国已经发展了五六年时间,与当年的火热状态相比,目前社区支行状况堪忧,总体呈现“进少离多”。

银保监会统计显示,截至7月5日,今年共有270家银行社区支行开业,然而却有358家社区支行正式被批准关停。

值得玩味的是,这些关闭的社区支行几乎没有给居民的生活带来多大影响,甚至有人在几个月之后才发现社区支行的关闭。的确,与现在便捷的手机办理业务相比,打着“银行最后一公里”诞生的社区支行还是太远了。

从轰轰烈烈如雨后春笋般兴起到底冷清关闭上演“关闭潮”,不过6年而已,但这股风潮是在市场规律主导下的重新洗牌,还是社区支行真的无法继续走下去?

曾经的竞争筹码

社区支行的概念,源于2013年原银监会的一份《关于中小商业银行设立社区支行、小微支行有关事项的通知》。在文中,原银监会将社区支行、小微支行定位为服务社区居民和小微企业的简易型银行网点,属于支行的一种特殊类型。不过,与一般支行不同,社区支行和小微支行的主要特点是不办理对公业务,单户授信余额不超过500万元。目前,全国持牌的社区支行有5700多家。

社区支行通常坐落于住宅区附近的商铺之间,面积较小,一般配置两至三台自助机具,加上两至三名员工。大多数的业务由客户自助办理,必要时员工也会给予协助,客户基本都是来自周边小区的居民,以中老年客户居多,流量并不大。

与传统银行相比,社区支行功能设置简约,定位特定区域和客户群体,服务便捷灵活。因此,推出之初,社区支行被形象地形容为24小时便利店式的“楼下金融”,意在打通金融“最后一公里”,提高金融服务精准覆盖。

事实也是这样,基本的存取款或者咨询理财产品的需求,社区支行基本都能满足,除此之外,



东方IC供图

有的社区支行还提供生活缴费的业务,包括燃气费、水电费等。由于客户范围较小,一般也不需要排队。

在其短暂的黄金期内,社区支行由于面积小,为银行节省了部分运营成本,而银行人员的长期驻扎又增加了和居民的良好互动,助推了银行挖掘客户和深度营销活动。另外,对于工作时段没时间去银行上班的上班族来说,在周末或下班之后去社区支行也很方便,对居民而言,的确是一大便民措施。

但很快,社区支行便背离了其设立的初衷。特别是互联网金融开始崛起,在其冲击之下,为争夺存款及客户资源,我国商业银行尤其是股份制银行纷纷下沉社区挖掘客户,掀起了设立社区支行的浪潮,社区支行成为银行在压力之下有力的竞争筹码。

“不少商业银行的社区银行,只是把银行开进了社区,其服务、营销和产品都与以往传统银行网点没有太大的区别。”一家商业银行支行的负责人介绍说,社区银行本应立足定位,从社区银行与其他金融机构的区别入手,将其差异化优势发挥出来。现在问题是,一些社区银行在设立上,并未突出特色化的服务,而成为“跑马占地”、无序竞争的一种不正常手段。

逆风行驶的社区支行

调查显示,社区支行的困境多半来自于越来越便捷的手机银行和移动支付。在其强大的渗透力背景下,社区银行好像在逆风行驶,即使仅仅是“最后一公里”,也走得格外艰难。

移动支付的普及让街边卖菜的大妈都省去了找零钱的麻烦,更别说伴随着互联网诞生的“数字原生代”

了,现代人对现金支付的需求大大减少,社区支行ATM的使用率也大大降低。据调查,过去传统网点每天有三四百人进出,现在一天还不到100个人。

中国银行业协会发布的《2018年中国银行业服务报告》显示,据不完全统计,2018年银行业金融机构离柜交易达2781.77亿笔,同比增长6.97%;离柜交易金额达1936.52万亿元;离柜率达88.67%,同比提高4.36个百分点。

“很少有人去银行网点了,更没人去社区支行了。”中国农业大学国际货币研究所研究员甄新伟认为,我国远程提供金融产品和服务的功能越来越强大,对社区支行所承担的传统渠道服务替代很快。

上海财经大学国际金融系主任奚君羊则认为,另外一个影响社区支行业绩的重要因素是,目前的社区支行,不是独立的经营机构,而是银行的派出机构,这就使得其经营活动缺乏充分的自主权,产品开发、服务模式等都是统一标准化的。按照规定,社区支行实行有限牌照经营,一般不办理人工现金业务和对公业务。

从业务范围看,社区支行主要包括理财销售、个人贷款、缴费结算等,业务简单且同质化较为明显,并不能满足某些社区特殊的金融服务需求。

据业内人士此前测算,一个社区支行从店面租金(平均20万至50万元)到人员配备(一般2至4人,每年人薪按10万元计算),从店面装修到设备购置(二者总计5万元左右)等,一年成本至少要100万元。按照目前的利差计算,要覆盖100万元的成本,需要拉到2亿至3亿元存款才不赔本。对很多社区支行来说,这几乎是不可能完成的任务。

于是,门庭冷落、网点关停,驻点人员回支行网点帮

忙——这是现今很多社区支行比较普遍的现象。

面对如此困境,很多银行选择“一刀切”,就像开设的时候一拥而上,关闭时也决绝果断。从2017年下半年开始,陆续有社区支行退出运营,当年就退出了216家。2018年,又有813家关停,并引发了社区支行频关停现象的讨论。据统计,到今天为止,共有1300多家社区支行退出运营。

“最后一公里”何去何从

社区支行真的已经走到了生命的尽头吗?对于一部分社区支行来说,并不完全是这样。

事实上,“关停潮”并不是在所有地区的社区支行发生,这和地区的程度密切相关。

据了解,“关停潮”多出现在经济较发达的地区,这部分人群由于外部环境和客观条件,已经能够基本实现金融服务的线上获取,但是在城市的老龄化社区和经济欠发达地区,社区支行模式的银行服务,仍然是为居民提供金融服务的重要方式。

即便是在一线城市,仍然有社区支行逆风而上,绽放异彩,不仅没有“凄凄零落”,反而“生机盎然”。

位于北京市朝阳区的浦发银行北京分行赛洛城社区支行,因为提供宠物等待区、便民服务区、儿童服务区以及免费收货点、存钱额度积分兑换商品等个性化服务,获得居民认可。“关键是差异化生存,然后提供精准对接服务。”兴业银行普惠金融部网点的一位负责人认为。

调查表明,商业银行经营陷入困境无法实现盈利是主因。原本计划“个人业务和小微企业”两条腿走路的社区支行,目前大部分只做了个人业务。面对小微企业融资难困境,近期有专家支招“通过赋予社区银行法人地位、享受贷款审批权限”来解决,以便给社会银行更多出路。

融360大数据研究院主编殷燕敏则认为,关于社区支行的定位以及未来的发方向,国内其实还是处于探索阶段,并没有成熟的盈利模式,各家银行的业务定位也因此有所差异。

“可以肯定的是,在移动支付迅速发展的市场大环境下,银行的离柜率势必会越来越高。因此,社区支行要明确如何定位服务用户,或需要分区域、分层次地满足不同用户的需求。”殷燕敏表示,社区支行未来的个性化、精细化服务或许才是竞争力所在。

有业内人士指出,“轻型化、精简化、智能化、自动化、亲民化、精细化”将是社区支行今后的发展方向。社区支行还可以通过互联网技术,推动线上线下融合,突破原来设定的一公里的服务半径。未来可以借助广泛的网点分布和深入居民社区的优势,开展符合当地居民需求的各种活动,提供各种场景体验的社区服务。

“小龙虾”要走出夜宵市场

本报记者 赵昂

年度增长83.15%,其中养殖业产值约485亿元,以加工为主的第二产业产值约200亿元,以餐饮为主的第三产业产值约2000亿元。

作为原产于美国,从日本舶来的“入侵物种”,小龙虾在我国反而变成了经济养殖品种,对渔业和餐饮业的影响不容小觑。正因如此,诸多资本正在进入小龙虾市场,电商平台推出小龙虾售卖,外卖平台推出小龙虾外送,餐饮业推出各式各样的小龙虾菜品,小龙虾产业链上的相关从业者,都在争食“小龙虾蛋糕”。

小龙虾到底好不好吃?不同人有不同口味。事实上,在全国范围内,小龙虾市场当下的火爆是无可争议的。根据农业农村部渔业渔政管理局联合全国水产技术推广总站、中国水产学会组织专家编写的《小龙虾产业发展报告(2018)》显示,在2017年,全国小龙虾全社会经济总产值约2685亿元,较上一

年被消费者接受,经过近30年的市场培育,其市场壮大离不开“夜经济”活跃带来的夜宵市场繁荣,也与主要产地的政策支持不无关系。

从数据上来看,2017年全国56%的小龙虾产自湖北,另外安徽、湖南、江苏三省产量占比也均超过一成,这是因为当地气候适宜小龙虾养殖。很多当地县市将小龙虾推广作为产业发展措施之一,加强政策引导,比如江苏省盱眙的龙虾节,湖北省潜江的小龙虾学院等。

正因如此,今年上半年,小龙虾市场价格出现走低情况就不足为奇了。一方面,产地的单一化、集中化使得其生长受气候影响较大;另一方面,“世界杯”消费的退潮也影响了夜宵市场,进而冲击小龙虾需求端。更为关键的是,当需求端减少,供给端供应时间受到天气影响过于集中时,大量资本的入场,使得小

龙虾市场出现供大于求,价格自然低走。

目前,消费者对于小龙虾市场,已经从最开始的“新奇”到后来的“追捧”,变成如今的理性看待。小龙虾业界需要正视这样的消费变化,在口味上走出单一麻辣定位,在消费模式上走出夜宵市场定位,拓展更多潜在消费群体。毕竟,小龙虾的食客还是以国人为主,如果投资多了,生产加工多了,现有能接受其的消费者吃不了,可没多少外销市场可供消化。

有业内人士指出,“轻型化、精简化、智能化、自动化、亲民化、精细化”将是社区支行今后的发展方向。社区支行还可以通过互联网技术,推动线上线下融合,突破原来设定的一公里的服务半径。未来可以借助广泛的网点分布和深入居民社区的优势,开展符合当地居民需求的各种活动,提供各种场景体验的社区服务。

产经观察

本报记者 吴铎思

已和供货厂家对接,还会有更多的产品进来摆上货架。”乌鲁木齐市新民路上一家超市的促销员说。

业内人士分析,随着垃圾分类立法的推进,有望打开一个万亿元级的新市场。目前,不少嗅觉敏锐的企业看到了其中的商机。据了解,垃圾分类将在以下几个领域带来较大的投资机会:一是餐厨垃圾处理;二是环卫设备升级;三是再生资源回收;四是垃圾焚烧处理。

在上海,餐厨垃圾粉碎机和垃圾桶卖到脱销,商家不得不采取限购或预约政策。数据显示,6月18日当天,京东垃圾处理器类目的成交金额同比超过去年的150%;在天猫上,一款厨余垃圾处理器首小时成交金额超过去年的410%,1分钟超过去年全年。

根据安信证券测算,到2020年,餐厨垃圾产生量预计将达到11070万吨,预测到2020年整个餐厨垃圾处理设施投资市场规模达1524亿元。此外,垃圾分类将利好再生资源回收。根据E20研究院预测,垃圾分类回收将是我国又一个百亿元级别的潜在市场,市场规模将在2019-2020年逐步开启。

“我们在垃圾分类整个流程中,是直接参与到垃圾处理中的。”福建泉州一家智能机械企业的负责人说,“公司研发的智能环卫车,已经在市场投入使用。”

“在垃圾分类上,一方面开发了面向农村市场的小型垃圾处理设施,另一方面还介入城市大规模垃圾分类以后的焚烧处置。”同济大学循环经济研究所所长、中德环保科技股份公司专家杜欢政说,近年来,作为国内环保行业龙头企业,中德环保科技股份公司积极介入垃圾分类工作。

“在垃圾分类上,一方面开发了面向农村市场的小型垃圾处理设施,另一方面还介入城市大规模垃圾分类以后的焚烧处置。”同济大学循环经济研究所所长、中德环保科技股份公司专家杜欢政说,近年来,作为国内环保行业龙头企业,中德环保科技股份公司积极介入垃圾分类工作。

分类回收智能化趋势

“我们为小区配备了垃圾分类员,并定期向市民发放垃圾袋,做垃圾分类宣传。另一方面,已开

始尝试‘吃’垃圾、‘吐’礼品的垃圾分类回收平台。”乌鲁木齐市一家垃圾处理公司的负责人表示,“从前端投放到后端处置,全部成熟后,这些负责运营的垃圾分类回收平台,就可以将垃圾更好地回收利用,从而获得一定经济收益。”

依照住建部等部委今年6月发布的《关于在全国地级及以上城市全面开展生活垃圾分类工作的通知》要求:北京、天津等46个重点城市到2020年底将基本建成垃圾分类处理系统;全国地级及以上城市,2019年起全面启动,2025年底前基本建成。

业内人士指出,从国家的规划可以看出,智能化处理系统是垃圾分类的发展方向。智能化、大数据、“互联网+”等创新技术,成为企业深度参与垃圾分类产业链的法宝。记者采访发现,不少企业采用生活垃圾的分类服务点+智能回收箱+专门的特定服务,运用大数据相关,将分类好的垃圾进行数据方面的统计,便于再次收用和处理。

在杜欢政看来,随着垃圾分类进入“强制时代”,将为大的企业带来重大利好,“首先,垃圾从随意乱扔到必须规范处置,形成了巨大的市场;其次,原先一些项目不规范的中小企业就可以做,如今需要规范的大企业来处理”。

“目前,公司的全智能垃圾数据采集软件已经研制成功,当垃圾桶的垃圾满了时,系统后台会自动报警,工作人员可以根据提示前往回收,实现垃圾的智能回收;同时,通过数据采集,可以了解到哪些区域的垃圾投放需求较大,从而进行垃圾桶智能投放。”泉州一家企业负责人表示。

广东垃圾分类起步较早,借助广东快速发展的互联网,垃圾分类效率及效果得到进一步提升,先发优势明显。在中山,带有二维码的可降解垃圾袋让市民

自觉分类投放垃圾。目前,中山正探索“互联网+垃圾分类智能分类”方式,在前端环节推出智能垃圾分类设备系统。该系统主要由礼品兑换机、垃圾袋自动发放机、垃圾分类收集设备等部分组成,凭居民卡或手机APP在垃圾袋自动发放机扫码后领取可降解垃圾袋。在深圳,“互联网+垃圾分类”的智慧社区也正形成。垃圾分类领域企业德立信与小区物业打造绿色物业智慧社区。居民将垃圾分类装好后投入智能垃圾分类设备,同时后台大数据管理系統记录社区垃圾分类投放数据,并对社区居民个人投放行为进行监控。

共同推进垃圾分类

</div