

“New Finance” under the “New International Trade” Mode “新外贸”模式下的未来“新金融”

■ 陈经伟

近年来,受国际政治不确定性和经济下滑以及能源、汇率、人力成本等因素影响,中国制造业成本上升过快,中国外贸正进入低迷时期,外贸形势不容乐观,具体表现在:2013年出口告别了两位数的增长,2015年和2016年连续两年的进出口总额呈现负增长。在这种国内外背景和状态下,中国外贸领域却出现了另一番“繁荣景色”——跨境电商外贸不断崛起,这种跨境电商的外贸商业模式常被媒介称为“新式外贸电商平台模式”(简称“外贸3.0”或“新外贸”)。据商务部不完全统计与预测:2016年中国跨境电商进出口贸易额将达6.5万亿元,2017年预计将增长至8万亿元,且未来若干年内还将保持30%的增长速度。由此,“新外贸”在为中国对外贸易转型发展提供了新的战略思维和方向指导的同时,探索其配套的新金融服务内容与趋势也值得各界关注。

“新外贸”模式“新”在哪里

按照字面来看,新外贸模式就是媒介所俗称的“外贸3.0”,它主要是区别于传统的一对一的线下外贸模式1.0与企业仅依靠移动互联网在线上发布信息,达成交易意向的外贸2.0;从运营上来说,它主要是指这样一种依托线上跨境电商平台、利用大数据支持、营造全球贸易大生态的全新外贸模式,属于“大平台,大数据,大生态”外贸模式。总体而言,新外贸模式内涵的“新”,至少体现在以下几个方面:

一是新的外贸环境。这种外贸环境主要体现为国际经济下滑和贸易保护主义抬头以及政治不稳定等给外贸带来很多不确定性的因素。同时,外贸产品供需倾向于小型化和小单化、高频化和碎片化、在线化和无线化的趋势正在成为国际外贸市场的新特点。

二是新的国内环境。国家层面的“一带一路”国家战略的实施,全球贸易包容性“中国倡议”取得重要共识,“互联网+”为特征的“新经济”,“双创”的政府支持。同时,企业层面的中国制造业成本上升过快,导致出口成本优势很难持续,产业转移也为中国外贸带来不小的挑战。

三是新的互联网技术。主要依托移动互联网、大数据、云计

算、智能化的支持,使得线上利用海量数据集中进行信息配对并达成交易成为可能,大量交易同时在电商平台上发生和线下通过物流金融等一站式服务完成交易也更为便利。

四是新的服务对象和新的流程。这种外贸模式的服务对象主要是中小微企业,并为这些企业提供一站式的外贸综合服务,包括信息、交易、金融、通关、物流、结汇及退税等进出口所需的环节。一方面建立信用,降低跨境交易壁垒;另一方面帮助企业实时了解市场需求,指导生产研发,企业借助数据深入分析消费者行为,精细营销,降低成本。

五是新的思维。典型的体现就是2016年的杭州G20峰会提倡的“建立促进跨境电商领域公私对话的世界电子贸易平台(eWTP)”。eWTP被称为电子商务和贸易领域的WTO,它拟通过企业、政府、国际组织、学界、社群之间的对话和机制性合作,通过建立规则、加强合作,促进电商在世界范围的发展,促进贸易,实现互利双赢,提高中国经济和中国模式在世界上的影响力。

“新外贸”为中小企业解决了哪些问题

一是为中小企业降低交易成本。主要是解决外贸供需双方交易成本问题,包括搜寻供需的成本、匹配供需的成本、协商成本、信用成本、通关成本和物流成本等,这是因为互联网平台可以在交易的各个环节降低成本,提供专业化服务,供需双方的接洽成本几乎为零,这就使得外贸交易的广度和密度大大增加。同时,由于交易成本的降低,沉淀给交易各方的收益和利润额也在增加。

二是为中小服务型企业提供了新的生态样板。中国传统外贸服务型企业 and 生产型企业之间并没有建立起激励一致的合作关系,不仅表现在生产商和中间商之间的不兼容,也表现在中间商和物流等其他服务商之间难以兼容。“新外贸”平台就是要将中小服务型企业也嵌入到外贸的一系列环节之中,这样每个主体都能有合作的激励,中小服务型企业也将自己在某一领域当中的专业服务能力提供并应用到“新外贸”广阔平台上来。

三是为中小企业解决信用机制问题。信用一直是外贸的最重要要素,在“互联网+”改变传统行业的时代,外贸的信用机制也出现了更高效的新形式。如阿里巴巴2015年推出的信用保障服

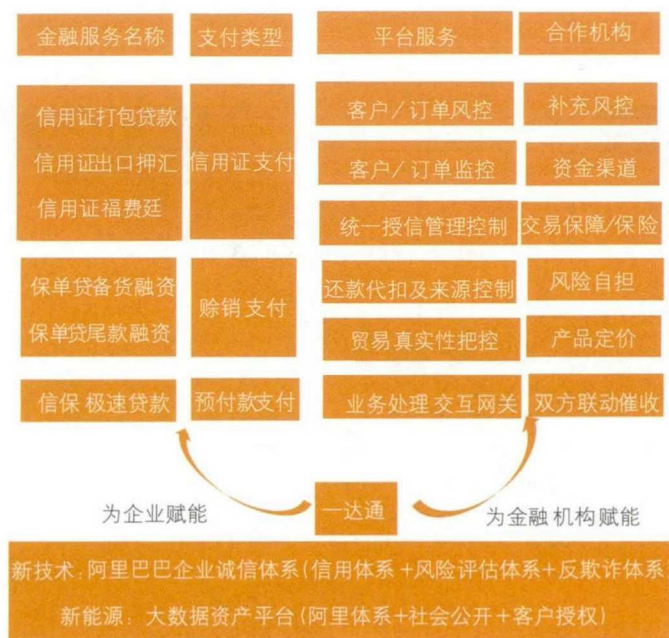


图1 阿里巴巴新外贸的综合金融服务体系

务, 依托阿里巴巴国际站平台积累的大数据, 为企业在交易上的权益担保, 由阿里巴巴进行背书, 让买卖双方的交易更加放心。

四是进入壁垒。新外贸的核心运行理念: 普惠, 透明, 高效与创新。互联网上进行跨境交易也意味着, 中小企业参与外贸活动的进入壁垒被打破, 参与对象从理论上讲可以涉及世界上具有移动通信的每个角落。如阿里巴巴新外贸平台开通以来已经吸引了庞大的用户规模, 截至2016年底, 阿里巴巴国际站已经拥有2亿名注册用户(包括企业商铺), 服务覆盖超过180个国家和地区。

“新外贸”的金融服务内容是什么

以阿里巴巴新贸易平台为例。阿里巴巴的新外贸运行模式主要依托四大体系: 阿里巴巴国际站体系, 一达通外贸综合服务体系, 阿里巴巴外贸金融服务体系, 以及中小外贸企业生态圈支持系统。目前运行的阿里巴巴综合金融服务体系如图1所示。

整体而言, 阿里巴巴外贸金融服务体系可分为三个层次:

第一层次是信用保障。这一创新信用机制是阿里巴巴新外贸模式中最重要和最基础的金融服务内容。信用保障服务是独有的基于买家角度提供的信用担保, 即保障买家按时收到货物、保障货物质量和数量。如果卖家发货的质量、时间给买方带来了损失, 阿里巴巴信用保障会先行赔付买家。这一服务看上去是服务买家, 实际上是为卖家信用背书。阿里巴巴通过平台上的阿里巴巴信保这一支付工具完成资金收付, 由阿里巴巴外贸平台下的一达通服务完成物流、通关和退税, 形成服务产生数据, 数据建立信用、信用驱动交易, 并在这一过程中完成信息流、资金流、商流和物流的循环统一。

第二个层次是交易当中的融资服务。严格意义上讲, “新外

贸”模式中的“新外贸整体解决方案”所涉及通关、结汇、退税和物流等外贸交易流程都包含金融服务内容。但是, 大数据的出现改变了一切。当企业把交易放在平台上进行之后, 企业的历史数据反映着企业的信用、稳定性乃至未来的行为。一些新的金融产品比如赊销保、超级信用证、流水贷等, 可以帮助企业在备货阶段可以低成本拿到资本金, 帮助企业轧平资本运转的缺口和盈余, 这是传统商业银行不能提供的普惠金融服务。

第三个层次是围绕企业建立自己的信用体系。阿里巴巴通过对交易数据进行处理和挖掘, 为阿里巴巴向自己平台上的中小外贸企业让渡自己的信用提供了基础, 优质中小企业可以从交易当中积累起自身信用, 并形成外贸当中最重要的要素——信用。这一征信体系如果能被各个金融机构接受, 便能改变现有银行业偏向大企业和国有企业的局面。

“新外贸”模式下的未来“新金融”方案

“新外贸”模式下以阿里巴巴为代表的外贸金融服务体系除了建立起外贸过程中中小企业与其对手方的信用机制, 提供货物流通过程中支付与催收等金融服务内容以外, 还有一项重要的金融服务内容可以延伸, 那就是为中小企业进行整体财务规划的未来自“新金融”方案。该方案的目的是为中小出口企业提供抵押、担保和融资等金融服务以及相应的财务规划设计服务内容。

互联网的本质价值是大数据, 而且大数据要经过一定的“深加工”后才能创造或体现价值。“新外贸”模式最终通过对沉淀的交易数据进行充分分析、处理和挖掘, 为中小外贸企业提供相应的增值服务——“生产方案”和“进货方案”及其配套的财务规划“新金融”方案。

从生产商角度上讲, “新金融”方案除了体现平台信用机制和政府“背书”机制以外, 应该包含“我为谁生产”“生产什么产品”“生产多少”和“什么时候生产”等基本内容, 同时体现“外贸产品生产过程中的资金可获得性及其成本”“外贸交易达成”“外贸资金流便利性”等基本内容, 以及深度挖掘大数据并把沉淀积累的外贸交易“诚信数据”转化为金融机构认可的“征信数据”和“信用评级(信用报告)”等, 为中小企业提供全方位的综合金融服务。

从进货商(或直接消费者)角度上讲, “新金融”方案应该包含“我进什么货”“进货品种及数量”“什么时候进货”等基本选择内容, 同时体现为保证金、预付款、信用证、币种选择、付款方式、保险和贷款准备以及外贸融资等一系列财务安排与规划内容。

(作者单位: 中国社会科学院金融研究所)

责任编辑: 韩晓宇
Hxymy2007@126.com