宁波日报 NINGBO DAILY

发展越快越缺钱？宁波首创“易跨保”金融服务方案

全链条破解跨境电商成长烦恼

记者 **单玉紫枫**

提起跨境电商，人们的第一反应是彪悍的数据和增长能力——

继去年逆势大增后，今年一季度，我国实现跨境电商进出口额4195亿元，同比增长46.5%，其中出口额2808亿元，增长69.3%。

作为头部城市，截至去年年底，宁波跨境电商海外仓模式出口货值占全国近一半；在全球布局海外仓203个，面积突破200万平方米，分别占全国1/9和1/6。今年一季度，仅海曙区跨境电商清单模式出口值就超过1.1亿元，其中跨境电商B2C实现出口货值7200万元，同比增长407.6%。

在全球贸易充满不确定性的当下，跨境电商已经成为外贸转型发展的生力军和促进经济增长的重要引擎。“跨境电商的潜力还没被完全释放，到2035年35%的外贸额有望通过跨境电商来完成。”中国金融四十人论坛学术顾问黄奇帆曾作此预判。

显然，助力宁波制造跨境出海，已经成为当下决胜外贸的关键变量。4月13日，宁波在全国首创“易跨保”金融服务方案，以“信用补充”为跨境电商卖家和跨境电商服务商提供融资支持和全套风险保障。

浙江海蛛网络科技有限公司海外仓。

图片均由市跨境电商综试办供图

图 示

毛雪娇 制图

“凡尔赛”背后，一样缺钱

“我问浙江万里学院的一个‘90后’跨境电商创业者，今年亚马逊和wish生意怎么样？对方回答，‘朱老师，我们生意不好的，才做了2亿多元销售额。从0-2亿大概花了3-4年。’”前两天，畅销书《跨境电商3.0时代》作者、“80后”宁波网商朱秋城，笑着聊起了跨境圈的“凡尔赛”（意指那些喜欢用反话来表达自己优越感的那一类人）。

可以说，作为外贸行业的后起之秀，跨境电商颠覆了人们对传统出口的想象。商务部数据显示，近三年中国跨境电商零售规模年均增速高达56%。而在宁波，以豪雅、遨森、赛尔、乐歌、黑米等卖家为代表的跨境电商公司2020年平均增长率更是突破100%。

然而，即使在如此光鲜数据的背后，也隐藏着鲜为人知的辛酸。几天前，一篇题为“一年赚近2亿元利润的跨境电商龙头，竟去申请3000万元的授信”的文章刷了屏。

文中提到的深圳跨境电商龙头企业汉王友基，去年实现营业收入近10亿元，净利润1.7亿元。对比同等量级的跨境电商大卖家，净利率可谓非常优秀。然而，公司最近计划在星展银行申请不超过572万美元的综合授信，折合人民币3000多万元，每笔贷款最长融资期限不超过180天。

人们这才惊觉，原来在高歌猛进的势头下，“缺钱”同样困扰着跨境电商企业。

市商务局副局长陈利珍告诉记者，在我市近期开展的“摸家底”工作中，收到1200余家企业问卷调查表，其中700多家企业反映在跨境电商发展中遭遇融资难，“不仅是中小微企业，我们10亿级销售额的跨境卖家也在喊缺钱，特别是发展快的企业，发展越快越缺钱”。

对此，中国信保宁波分公司总经理助理沈曙寰分析，一方面是跨境电商回款周期相对较长。以亚马逊美国市场为例，卖家从工厂采购、海上运输到资金交割，一般需要60天到90天的回款周期。另一方面，由于供应链各环节目前普遍采用现结甚至预存方式，要求大量现金流支撑。他指出，在销售旺季，卖家需要准备大量资金提前备货，以应对像黑色星期五、感恩节等销售高峰期。

跨境电商企业的压力并不止于此。在融资渠道方面，商业银行无法获取跨境电商真实、客观的动态交易信息，难以进行大数据监控。此外，跨境电商企业普遍轻资产、重运营，这也导致了以抵押授信为主的传统银行无法为其提供有力支持。

全链条增信，利剑出鞘

针对这一痛点，中国（宁波）跨境电子商务综合试验区管理办公室联合中国信保宁波分公司，在全国创新性推出“易跨保”金融服务方案，通过中国信保提供的短期出口信用保险、国内贸易信用保险和海外投资保险等三大类核心产品及融资增信服务，以“信用补充”为跨境电商卖家和跨境电商服务商提供全套风险保障和融资支持。

“外界不断分析着跨境电商的商业模式和打法，却少有人解读其真正的内核和底气，进而为其破解‘成长中的烦恼。”朱秋城告诉记者，作为经济新常态下贸易发展的创新动力，跨境电商必然越来越往资金密集型方向发展。对行业而言，融资难和保收汇是最大痛点，及时解决痛点，就是宁波跨境电商的一大创新。

以中宁化集团旗下的外综服务平台宁化通为例，平台完成采购备货、报关出口等手续，将产品销售至跨境电商企业海外公司。在这种模式下，外综服务平台为跨境卖家支付货款提供账期支持，中国信保则为这部分应收账款进行保单配套。在保单信用补充下，卖家可从具有强大资金实力的外综服务平台，以低成本直接获得融资。外综服务平台也可利用保单增信从银行处获取融资配套，间接给跨境卖家以资金支持。

“对乐歌来说，我们更看重‘易跨保’的是，可以从海外投资保险角度，帮助企业提高抵御风险的能力。”乐歌股份有限公司海外仓业务负责人季晓峰坦言，当前，乐歌在美国直接购买海外仓，是重资产投资。如果中美关系恶化，公司在美国的仓库资产就存在风险，“易跨保”能保障境外资产的安全。

业内人士指出，此前全国市面上，还没有一个产品保跨境零售风控。即使从这一项功能来看，“易跨保”也实现了历史性创新。

当天下午，“易跨保”方案一发布，就赢得了一系列跨境电商龙头企业的支持，现场共有5组项目签约。全国首个跨境电商联盟——中国（宁波）跨境电商出海联盟的首任理事长单位，宁波豪雅集团当仁不让成了首批“吃螃蟹”企业。

“作为跨境电商企业，我们一手‘牵’着国内制造企业，一手‘拉’着国外消费市场，在跨境电商生态产业链中扮演着重要角色。经过多年的摸爬滚打，企业更具有风险意识，中信保成为我们跨境电商企业敢于远航海外的一条必不可少的‘安全绳’。中信保‘易跨保’的推出，将为更多的宁波中小规模跨境电商企业解决融资难问题，助力宁波跨境电商行业实现高质量、高速发展。”豪雅集团副总经理蔡井泉表示。

首创之外，还有一盘“大棋”

事实上，直到2011年，“领头羊”豪雅集团还是一家传统的外贸企业。由于国际销售商掌握着销售渠道和定价权，一直走“贴牌”之路。

2011年后，豪雅集团开始布局跨境电商B2B2C零售业务，逐步构建自己的销售渠道，启动了转型路上的一系列“打怪升级”。经过10年发展，集团已经在美国、加拿大、德国、英国、法国、意大利和波兰等国设立了8家海外分公司，建立了20个海外仓储和营销中心，自营“海外仓”面积达40万平方米。通过多国家多平台的合作，以及企业自主研发的信息化系统，豪雅集团的跨境电商业务得到了快速发展，经营的产品已涵盖家具、家电、运动器材、户外用品、宠物用品、玩具、工具、服装、箱包等20余个品类1.5万多种产品。

蔡井泉饶有兴致地回忆豪雅集团的第一单千万美元级授信：“那是2018年8月份，跨境电商远不及今天这么红火，为了进一步加大公司的信用额度，我们去了中国信保北京总公司行业处进行路演汇报，围绕跨境电商新业态的创新点，海外仓的功能、平台应用、大数据营销，售后服务，以及财务收款等进行了系统的介绍。”蔡井泉说，他记得当时总部还没有成立跨境电商行业的业务主管部门，但正是通过这样面对面的业务交流和沟通，豪雅集团得到了中国信保总公司的支持，获得了近2000万美元的授信额度，在关键时点上，保障了企业后期在业务发展过程中的额度需求。

从政府的角度来看，以出口信保信用创新，进一步形成低利率传导，切实降低融资门槛和融资成本，撬动更多“豪雅”诞生，则更是此次全国首创的题中之义。

“借助这一模式，政府有望加强对跨境电商数据的归集，逐步实现跨境行业数据阳光化，同时，完备的供应链金融解决方案可以促进跨境电商企业进一步向宁波；另外，从营商环境角度看，此举有利于培养一批先进的附着金融属性功能的综合物流企业，有利于宁波打造先进的物流集聚区，提升地区竞争力。”陈利珍告诉记者。

各方携手，下的这一盘“大棋”，正在超越跨境电商领域的变革，并将渗透到开放型经济的每一个毛孔中。

▲乐歌股份有限公司海外仓。

宁波美航物流有限公司海外仓。

本报社址：宁波市鄞州区宁东路901号 问询电话：87688768、87682114 职业道德监督投诉电话：87654321 邮编：315042 电子信箱：nbdaily@163.com 法律顾问：素豪律师事务所罗杰律师、胡力明律师 宁波市高新区光华路299弄研发园C区 电话：87298700
广告部：87682193 发行中心电话：87685678、87685669 地址：宁波市鄞州区宁东路901号 定价每月35元 零售每份1.50元 宁波报业印刷发展有限公司 电话：87685550 昨日本报开印0时36分 印毕4时40分