

中国(郑州)跨境电子商务综合试验区 建设提升策略

◇王文斌

一、出口电商存在的问题

(一)上游供应商存在的问题

上游供应商作为出口跨境电商产业链中的第一个环节和出发点,它是交易过程中最为关键的点和构建整个产业链的必要条件。从郑州跨境电子商务产品供应商出口的产品来看,有几个很大的缺点,其中以下三点表现得最为明显:

一是供应商所提供销售的产品同质化情况比较严重。二是供应商资金运转的压力比较大。三是供应商所提供的出口商品的质量好坏不一并且供应商的品牌意识比较差。

(二)中游跨境电商平台存在的问题

中游跨境电商平台是出口跨境电商产业链中的第二个环节。B2B模式和B2C模式是跨境电商平台的两种常见运行模式。郑州综试区的中游跨境电商平台,主要存在以下问题:一是跨境电商平台中的一部分还没有实现交易闭环。二是跨境电商的综合服务能力比较薄弱。三是跨境电商和河南省各产业之间的联动协调发展程度不够。

(三)服务提供商存在的问题

一是跨境支付存在风险。二是跨境物流体系不健全。首先,我国跨境电子商务的物流成本比较高。其次,跨境电商的运输和配送需要花费较长的时间周期。第三,海关、法律与文化等方面也存在风险。第四,汇率风险的存在。第五,退换货物流的实现难度是很大的。三是营销推广存在的问题。

(四)下游用户面临的问题

一是售后服务难。二是语言不同导致沟通存在偏差。

(五)产业链衔接存在的问题

一是我国目前出口跨境电商产业链还不够完善。二是各环节间互动及协同程度低,部分跨境电商服务层面较低,还存在信息在网上发布而交易在线下进行的交易方式。三是目前我国跨境服务的各个环节所覆盖的范围相对较小,各产业之间以及产业内部各环节的互动协调程度不够,导致跨境电商的服务功能难以发挥。

二、对策建议

(一)供应商层面

一是各个产品供应商需要对产品的知识产权和品质产生高度的重视。作为中间环节,跨境电商平台对供应商提供的商品质量需要进行严格的把关,通过质量检验淘汰不合格产品;除此之外,跨境电商平台还应该设置专门的产品监督团队,通过抽样或者全面检查的方式监督产品;最后,为了防止出现客户收到包装破损或者损坏等瑕疵产品以及产品出现遗漏或者损坏等现象,跨境电商平台需要在产品的运输和配送过程中对其包装进行严格的检查。二是跨境电商平台应该协助供应商进行资金周转。跨境电商平台可以向银行提供其代理供应商的经营状况、交易记录、信誉度等重要信息。帮助银行高效完成贷款任务,供应商也能有效缓解周转资金不足问题。三是跨境电商平台应该实行严格的审核监督制度,确保进行贷款的供应商有足够的还款能力,防止当其经营状况出现异常时没有偿还贷款的能力,维护跨境电商平台的良好声誉。

(二)跨境电商平台层面

一是建立安全高效的信用体系。跨境电商平台

通过对各个供应商的信用状况和交易累积的数据进行分析,运用信用保障体系对供应商进行信用标志化,同时赋予其相对应的信用保障额度,该体系还能够对消费者的跨境贸易进行安全保障。二是建立安全高效的第三方跨境电子支付体系。运用安全、快捷、有效的方式且完成必要的身份信息认证。三是建立外贸综合服务平台。跨境电商平台需要重点推进供应链金融的发展,为供应商提供基于信用证、保险单或者外贸提单等单证的融资服务,或者根据其历史交易数据和企业资信实现无抵押、无贷款的纯信用融资服务。

(三)服务提供者层面

一是加强对跨境支付的风险管理。在国际贸易中较为困难的工作为收款和结汇,郑州综试区应该积极主动地探索和建立一整套相对完善的针对跨境电商企业的信用体系。同时,要积极寻求相关国家法律机构的业务合作和工作配合,在法律框架的基础上,健全相关体系认证标准,建立完善且有效的行业规范和信用制度。二是海外建仓,转移跨境电商物流风险。现代物流创建的仓库可以为买卖双方提供交流和沟通平台,而海外仓的建立不仅实现了海外节点的安置,同时在很大程度上缩减了物流成本,有效地拓展了海外市场。跨境电商还能通过使用海外仓享受仓储、分拣与配送等一系列优质服务。海外仓的构建还能够打破保护壁垒。跨境电商可以提前存放货品,这便利了跨境电商本土化操作,很大程度上也降低了汇率、政策和政治等因素带来的风险。海外仓使得退换货成为一种现实。当买家对所购买商品不满意要求退换货的时候,退换货商品通过回流的方式进入海外仓中,相对于把退换货商品返回国内,减少了很多不必要的跨境通关和物流环节,在缩减时间和成本的同时,也降低了二次跨境通关和商检等带来的风险。三是推进贸易便利化进程,建设综合保税区。由于跨境电商物流配送的商品多种多样,对于水产品、海产品等比较容易腐败变质的产品而言就不适用海外仓这种形式。在这种情况下,就应该针对特殊情况来对海关资源进行合理整合,精简报关程序,从

而减少由于产品通关时间长导致的货品损失,提高贸易便利程度。此外,政府需要在海关做好便利化工作的同时发挥其在建设及开发综保区方面的积极引导作用。

(四)下游用户层面

对于下游的消费者而言,在购买所需要的产品之前,应该对所购买产品的基本信息有一个大概的了解,或者可以向有丰富跨国购买经验的人“取经”来获得一些有益经验或者所需产品的可靠来源信息,最重要的是要选择一个信誉度比较高的跨境电商平台上进行商品的交易。此外,还应帮助用户建立安全意识。由于消费者的购买信息、个人账户等重要信息会在其进行产品的购买时被涉及,而一旦这些重要的信息被泄漏并且遭到不法分子的利用,就会产生非常严重的后果。

(五)产业链衔接层面

一是整合产业链。跨境电商平台应该整合产品从生产一直到客户购买过程中的各个环节、各种资源,改进跨境物流和支付服务。与此同时要整合各个环节到一个平台上,提高各个环节的相互依存程度。二是精准定位产业链。跨境电商企业在进行运营模式转变的过程中首先应该给自己的产业链进行准确的定位,在采购、管理、销售等环节找寻自己的发展路径和发展机遇的同时对具有可行性和可操作性的技术手段进行不间断的探索研究。三是保障交易各方的利益。跨境电商平台或者供应商应该针对跨境电商退换货业务成立一家专门的公司,可以规定所有由跨境电商交易所产生的退换货服务都属于该公司业务范畴,并且该公司应该把需要退换的货物进行统一整理和运输。跨境物流公司还需要尽可能地对海关监督的相关流程进行学习了解,在法律法规允许的情况下最大限度地简化货物二次入仓、行邮税退还等流程。

作者简介:王文斌,河南师范大学高级经济师,博士。

(摘自《管理工程师》2019年第2期)