

贸易融资：通过供应链解决方案实现中介重建

Alexander R. Malaket ——Opus国际咨询服务公司总裁

- 贸易融资是领先银行的核心价值主张之一，利用行之以久的产品和解决方案来满足全球各地客户的需求。
- 鉴于技术的进步，商业的国际化，以及客户预期的提升，过去采用的贸易融资方式已不再能充分满足客户的需求。
- 领先的贸易银行已发现了通过供应链融资增值的良机。
- 适合的贸易银行合作伙伴是成功进行国际贸易的关键商业伙伴，也是一种竞争优势。

国际贸易融资业务采用的工具和流程，诸如受诸多诋毁、价值被低估的跟单信用证，可以追溯到几百年前，其间除了数量的增加，几乎没有什么改进。与之形成对比的是，所有产业和产业模式几经变迁，或在这段时间里实现了根本性的再造，全球贸易模式已重塑了无数次。

我们承认传统贸易融资机制的有效性和适应性，及其对进行国际贸易的持久贡献，但公平地说，贸易融资服务的提供——特别是短期融资市场——都是在相当静态、统一和“商品化”的环境中进行的。作为客户，您可能一直主要同一家银行保持业务往来，进口方面是由于信用额度的要求，而出口方面则是出于维护关系的考虑。

但不管是哪一方面，在多数情况下，上述原因都是让您不断光顾同一家银行的因素，而并不是由于银行特有或创新的贸易融资产品的特性。一家信誉好的银行开出的信用证通常同马路对面那家同样拥有较好资信的银行开出的信用证是一样的。

然而，国际贸易和贸易融资领域的最新发展将不幸（或有望，取决于您的观点！）不可逆转地改变这一现实，虽然这可能是70年代初以来贸易融资业务最活跃的年代。

技术、商业和竞争力方面的力量促使贸易融资服务提供商寻求新的方法来为他们的客户增值，否则他们在不断增长、利润丰厚的国际贸易往来中的作用就会被边缘化。基于互联网的贸易付款系统，对冲基金以及其他非银行金融机构进入贸易融资领域，世界各地国际商业的需求不断变化，这些因素交互作用，推动——甚至要求——贸易融资业界提供新的产品。

银行以及贸易融资服务提供商努力进行产品、服务以及解决方案的创新，并逐渐取得成效。尽管最初在市场中被采纳会比较缓慢，我们注意到该领域一些最先进的想法，以及从理论转变为实践的最初尝试，都发生在亚洲，从中国到印度，从新加坡到日本以及其他亚洲国家，而这一点都不出人意料。

总部设在亚太地区，或在亚太地区运作的企业，如今都有非常好的机会从贸易融资服务提供商或贸易银行那里得到或获取贸易融资带来的价值，既有传统的，又有新兴的。

中国、印度和其他亚太地区的新兴经济力量，已经在全球贸易的供给和需求两端都占据了

中心地位——包括能源、天然资源以及所有类型的商品等关键领域，还有产成品和服务领域贸易。

如同人们早就预期的那样，亚洲已成为一股对全球需求作出反应的主要力量，并成为世界各地的企业供应链的一部分。如今的采购日益成为纯产成品的进出口以及为了进一步生产目的的进口这两者的结合。

不论我们考虑的是寻求从中国采购产品或生产原材料的巴西或加拿大的小企业，或是一家打算从邻近市场寻找产品的印度全球性跨国企业，我们同样注意到，进口、出口和外国投资三者一起会对所有这些企业的国际业务做出贡献。即便是传统的转口城市，例如迪拜和香港，也在改变，以适应全球供应链管理和融资方面的最新发展。

贸易融资转向赊帐贸易

现在人们越来越少使用传统贸易融资工具，而将更多地使用赊帐贸易条款——基本上是进口商和出口商之间（由银行提供）的电子转帐，不再有银行提供的传统风险抵减和融资选择，这一根本性转变是重塑全球采购模式和供应链的直接结果。

即便商业环境变得越来越复杂，企业还是要求国际支付业务转向本质上更为简单（虽然安全性较差）的结算模式。主要贸易融资银行多年来一直努力开发新的业务解决方案，以确保能继续有效担当贸易业务伙伴的角色。与此同时，那些缺乏远见和想像力的银行则墨守成规，坚持认为贸易融资的整体面貌并没有根本改变。

贸易融资模式的转变是由全球采购模式的变化所驱动的，但同样重要的是，它也是由不断演进的技术所驱动的。现在，技术已成为变革的工具，它使得新的解决方案和贸易融资业务模式的概念成形，发展和推广变为可能。

同样的技术更新也为贸易融资服务提供者（银行以及越来越多的大型非银行机构）提供了基础，使他们能以创新和具有成本效益的方式，向贸易融资领域的广大客户提供一些高价值的业务解决方案。

交易，还是业务解决方案？

某些贸易银行质疑全球范围的传统产品向赊帐贸易、供应链和其他结算及融资模式转变的可持续性及其最终的实际影响。

这类银行和金融机构中，有些仍把贸易融资看成单纯的交易业务，而未从全局的、基于关系的视角来考察这一重要业务，事实上，该业务支持着推动全球经济增长的巨大引擎之一：国际贸易。

尽管“供应链融资”的精确定义仍在不断演变，而不同银行给的定义也各不相同，但对于这一话题的兴趣和交流显然比以前要多——某顶级全球银行与世界各地最重要客户就供应链话题展开讨论，连集团主席也参与其中。

关系型贸易融资提供了设计客户化业务解决方案，以及通过优化贸易融资、风险抵减和支付便利来获得竞争优势的机会。

交易型和关系型贸易融资之间是否真的存在实质差异？

如果您的企业打算开发和建造宏伟的或独特设计的结构和楼宇，那么，在业务进行到某一时点，您毫无疑问需要一位银行家，而且您的选择非常关键——因为这会关系到在建筑工地面临第一次风暴时，您的企业是继续挺立还是倒塌。

您的贸易银行家是仅仅提供给您几块砖，一直到您再需要几块砖之前都见不到他踪影，或是那个融资专员能同您共享最终结构的景像，同您一起想像建筑完成以后从最顶层的阁楼俯瞰的风景，并且同您一起工作，提供整套的业务解决方案，使得您的企业能够起步，成功，并且维持下去？

如果您的合作银行只是试图推销“经证明的”产品和技术，不论这些产品技术如何不适合您的市场，还是能了解当地的细微差别——例如竹子的灵活、隐藏的力量及其在亚洲各地的建筑工地的广泛使用？

国际贸易融资可以像砖一样：简单的解决方案，很多砖非常相似，难以区分，提供的价值也有限。或者，国际贸易融资也可成为愿景和最终的结构：关系型，高价值，高度客户化以满足您的需求——提供有效的商业解决方案，并给您带来竞争优势。

贸易和供应链融资

曾几何时，亚洲的商人和学者都向美洲——主要是美国——看齐，学习，并采纳各种最佳做法，不论是商业、金融领域，还是有点具讽刺意味的——贸易融资领域。

近年来，美国的霸权在很多层面受到挑战，包括在同企业和商业最佳做法相关的领域。这一点在跨国经营背景下更是如此，仅凭商业嗅觉就想成功是远远不够的，关系和长远观点非常重要。

一位身处香港、已退休的资深银行高管最近评论到，“我们现在关注美国的唯一原因，就是要知道他们采取的任何行动，是否会对我们这半球造成负面影响……”。

新加坡出版的《亚洲》（Asia Inc）杂志2008年7月/8月合刊中，一篇题为“美国与全球经济增长：漫长的告别”¹的专题文章就这一逐渐显现的现实，从多个角度作了探索。文章承认美国经济对全球商业仍有很大影响，同样，欧盟的影响也很大，但是，文章认为，重大的变化正在发生，并且评论到，“根据经合组织（OECD）的数字，在18世纪，印度和中国加在一起占全球GDP的一半。如果自由贸易和经济自由化继续加速，这两个国家会重现昔日辉煌。”

虽然最终结果尚待考量，但这确是意义深远的转变，并且这一点同样适用于国际贸易融资领域。

尽管由美国和欧洲的服务提供商提出的一些产品和解决方案非常具有创新性（如贸易卡（TradeCard）和贸易通（TradeBeam）²之类的公司向我们展示的）。但其中一些被广为接受的“解决方案”充其量不过是保守的、对传统产品迭代性的改良，即使有些方案整合了长期存在的产品，诸如贸易融资和资金管理。

很多贸易融资服务提供商仍然注重“砖”而不是“楼宇”，但亚洲的领先金融机构，包括多家总部设在其他地方的金融机构，已经充分认识到全球采购的转变及相关的赊账贸易的发展带来的风险和机会，以及全球供应链中崭新的商业模式所蕴藏的潜力。

赞同这一观点的贸易银行机构倾向于向企业介绍基于关系的方法，这些观念直接导致供应链融资解决方案的诞生，这些方案视现有关系为一系列被证实的商业关系，而这些关系的总价值要大于各个关系的总和。

多数传统的贸易融资产品倾向于将贸易看成一系列交易，但基于供应链的解决方案通常由更广的商业目标所驱动，并根据更广的商业目标而定制，换言之，着眼于楼宇，而不是砖块。事

1. “US and Global Growth: The Long Goodbye”，Asia Inc, 02 /07/ 2008, Virendra Singh。

2. 欲了解这些公司的创新产品及解决方案的例子，www.tradecard.com/news/pressreleases/commerce.html (TradeCard); 和 www.tradebeam.com/about/awards/ (TradeBeam)。

实上，供应链融资领域的领先者已邀请之前的物流和供应链高管们加入他们的贸易银行团队，来设计、推广和提供有效的供应链融资解决方案。

某些贸易融资服务提供商在寻求开发点到点解决方案，可以选择为客户和/或客户的供应链中的主要成员提供融资，跟随与采购相关的全部关系，上溯至客户供应链中最基本的组成部分。

就供应链融资不断发展的解决方案而言，目光甚至可进一步延伸至客户的采购及配送供应链——实际上涵盖部件的采购、产品的组装以及最终产品的配送和销售。供应链的采购和配送部分都跨越国界，因而涉及国际贸易。

最终，基于特定活动或交易生命周期的选定点为整个供应链提供融资（又称为“事件触发融资”）将运作得最好，但条件是客户与贸易融资服务提供商建立了相当程度的互信并可将业务完全向其公开。

这种透明度使银行能为客户定制最有效的商业解决方案，将动力完全转至双方的关系，并将银行定位为战略商业伙伴：很多银行采取基于交易的方法，拒绝对全球贸易不断变化的现实以及要求作出反应，就丧失了这种好处。

供应链融资是国际商业的现实，可提供定制产品和竞争优势。国际贸易商面临的重要选择就是选择贸易融资服务提供商：你们是只会讨论砖块，还是会一起建造摩天大楼？请小心选择。贸易融资提供商可以是报酬高昂的接单员，也可以是重要的战略商业伙伴。