

共商共享服务贸易商机 携手推动服务贸易发展

——2020义乌服务贸易创新升级对接活动嘉宾交流发言摘要

编者按 10月10日,浙商总会与义乌市人民政府联合举办的2020服务贸易创新升级对接活动在义乌举行。本次对接活动以“服务数字化、贸易新机遇”为主题,浙商总会部分骨干会员企业负责人与义乌市企业家代表开展有效对接,携手推动服务贸易发展。会上,企业家代表们围绕金融服务、物流服务、电商平台、文化产业等领域,开展了热烈交流,共商服务贸易发展。本版特刊登发言摘要,与您共享精彩观点。

连连集团:以结算支付为抓手 开展高质量支付结算体系建设

不久前,连连集团董事长章征宇和团队来到义乌,在义乌市委市政府支持下,这个省内最大的支付机构和跨境电商技术领军企业与全球最大的小商品市场牵手成功。

会上,章征宇介绍了连连集团服务数字化和贸易经济的有关情况。多年来,在浙商总会大力支持下,业务已经逐渐发展成为全球化的支付服务网络。连连支付拥有中国人民银行颁发的《支付业务许可证》,中国人民银行核准的跨境人民币结算业务资质、国家

外汇管理局浙江省分局批准的跨境外汇支付业务试点资质,同时也是中国证监会批准的基金销售支付结算机构。连连支付的业务已经覆盖了跨境贸易、电商、航旅、出行、物流等多个垂直行业。

前不久,浙江自贸试验区在全国率先实现扩区,涵盖了三个片区:宁波片区、杭州片区、金义片区。特别是金义片区,是章征宇的家乡。他建议,金义片区要以结算支付为抓手,开展高质量支付结算体系建设。一是建设全球一流的跨境电商示范中心和数字经济

高质量发展示范区的功能定位。建议要以支付结算为抓手,构建世界一流的营商环境,打造区内企业征信信用平台,落实普惠金融服务。二是探索数字化企业,并稳步推广到其他各区,形成可复制的经验;系统性的优化企业与下游客户、上游供应商、金融机构及政府部门的合作,构建一流的营商环境;提升企业家的获得感,利用征信技术打造区域企业“信用卡”,落实供应链金融和普惠金融服务;结合国家的战略目标和数字科技发展,稳步推进数字自由。

康恩贝集团:以链接与融合打造新平台

“经济结构调整升级步伐加快,服务业就是新的产业结构发展的蓄力。服务业对经济的高质量发展提供动力支撑。”康恩贝集团有限公司董事长胡季强提出了自己对服务贸易的认识,数字化正加速制造业和服务业的升级和融合,产业边界已经被打破,而疫情也倒逼推动着全球经济、全球服务贸易的数字化转型。

胡季强说,数字化的历程从原来的预估30年缩短至10年,未来5年将是数字化发展的关键期。后疫

情时代,义乌自贸区将有力推动浙江商贸业向高质量发展。而这些给义乌、给浙商带来了巨大发展机会。

“义乌要开展的‘千亿级’和‘百亿级’产业,对于我们来说是一个需要深入认知的巨大平台。”胡季强说,面对摆在浙商面前的机遇,康恩贝集团用两个词进行了总结和概括。

第一个词是链接。链接是互联网时代经常使用的词,如今,能走多远、能走多快、能走多大,取决于你。未来要有更好的发展,业务要与电商平台

建立更多的链接。买全球、卖全球,买卖全球的义乌已经初步构建了一个数字化时代。浙商应该抓紧时间与义乌链接,将产业链切入到义乌的生态环境,与国际商厦城、自贸区更好地连接起来。

第二个词是融合,实体世界和数字世界的融合带来新的机会。“越是传统的产品,越是工业化的传统企业,这种机会就越大。义乌的国际贸易和服务贸易在基于数字化的情况下,产业有必要与义乌国际贸易大平台、整个产业链大平台融合、切入。”胡季强总结道。

财通证券:以金融创新促贸易便利化

“在近年来的探索过程中,我们一直在做数字化,特别是电商发展之后,对传统的贸易带来了革命性的变革。”财通证券股份有限公司董事长陆建强发言时说,贸易就是做商品,做产品服务,制定交易秩序,做到后面就是看企业服务优不优、生态好不好、客户风险低不低。所以,从服务贸易的角度来提升义乌国际贸易非常必要。而金融是服务贸易核心板块,目前金融已经是贸易交易的综合需求,但是我们的银行、证券、保险、基金都是按照自己的牌照业务在做服务,我们的投行到义乌市场感觉没有发挥的余地,而恰恰义乌市场对金融的需求、企业

对金融的需求很多,这值得投行认真思考。

今年义乌纳入自贸区,就要思考自贸区要怎么干。陆建强建议,一是人民币国际化和数字货币。义乌在国际贸易综合改革试点期间,金融机构看中的是人民币国际化,同时还有近年崛起的数字货币,希望义乌可以重点思考,如何抢抓数字货币机遇。二是贸易金融。贸易产生就是基本的金融产品,当下演变为几个趋势,很多操作。比如设立海外仓,让国际贸易和金融连在一起,而贸易形态的新变化,决定了金融服务的变化。从上述的这些意义上讲,金融从原来的供应链金融,或者说解

决结算等重点领域,转移到了贸易一体化的金融解决方案。三是金融结算的便利化。当下,金融机构在国际贸易金融方面,有两个比较鲜明的倾向,并且围绕交易产生很多便利化,尤其是金融结算、离岸交易的便利化,同时要在国际贸易金融改革试点的基础上进行创新。

义乌纳入自贸区,要做一些新的探索,特别是在贸易方面。陆建强说,今年国家提倡内外“双循环”,受疫情影响全球经济低迷,义乌承受了很多压力,但还是一步一个脚印稳住了基本盘,走出了一条好路子。同时,陆建强直言,义乌在发展过程中,有哪些方面需要我们去协调,需要我们共同推动,我们一定全力支持。

民生医药:让服务贸易走向更大更强

“我以前也来过义乌。今天来到义乌的感受和之前大不相同,义乌的城市面貌变化非常大,义乌的整体格局也发生了很大的改变。”杭州民生医药控股集团有限公司董事长竺福江说。

在竺福江看来,义乌的两大改变,一个从商品贸易向服务贸易转变,另一个从服务贸易向电子商务、数字化贸易转变,也是改革开放后两大意义重大的变化。改革开放以

来,义乌是对外开放的一个重要名片。疫情以后的数字贸易、服务贸易,又形成新的名片。在疫情背景下,义乌进出口贸易逆势上扬,这再次证明了全球化趋势的不可逆,也更进一步提振当前中国经济的信心。

竺福江说,首先,我们应该思考如何从服务贸易大国向服务贸易强国转变,也就是从大国向强国转变到底该遵循一个什么样的标准。除了规模以外,还有其他一些重要的指标和

要求,特别是要进一步提升我们在国际服务贸易上的主导权和话语权。其次,现在服务贸易依旧局限在贸易的范围。对此,义乌可以适当扩大边界,让相关产业如何与服务产业结合起来,包括从产品的设计、研发到制造。比如大健康领域如何更好地和服务贸易结合,使中国产品能通过这样的平台走出去。这是一个非常有意义的课题。竺福江认为,服务贸易与其他产业更多地融合,将为义乌带来更大发展空间。

执御电商:依托数字贸易做大做强跨境电商

不久前,执御电商与义乌牵手,就联合整合优质资源,携手打造出口中东地区的电商企业平台,共同做大做强跨境电商方面分别达成战略合作。会上,执御电商董事长李海燕表示,希望借助义乌数字贸易综合服务平台,进一步做大做强跨境电商。

执御电商是最早进入并持续深耕中东地区的中国电商平台,多年来赋能数字出口,是中国电商走向“一带一路”、构建海外数字生态的领军者。义乌作为世界“小商品之都”,在全球市场堪称国际小商品贸易的

中国名片。当前,义乌大力推动外贸产业数字化转型,义乌自贸区的建设更成为制度和政策创新的“试验田”,动能转换的“加速器”。此次执御电商与义乌市政府及商城集团分别达成战略合作,就是要发挥各自优势,整合彼此资源,同心携手,在义乌做大做强跨境电商相关产业,促进当地市场和外贸经济创新发展。

“今年9月,义乌纳入自贸试验区。这对我们来说既是挑战又是机遇。”李海燕说,依托自贸区优势,阿里提供的技术支持,eWTP公共服务

平台将分散的多个平台功能进行整合,实现多种国际贸易业态在线化、数据化和可视化,解决贸易链条中的信息孤岛问题,让大数据应用成为国际贸易改革和市场转型升级的新动能。

会上,李海燕表示,下一步执御电商将依托中国物流通道基础设施,大力发展开放型的业务,鼓励更多的义乌创业者加入跨境电商行业,抢抓跨境电商机遇。同时,希望借助eWTP公共服务平台,实现人民币跨境结算;也希望通过铁路、海运打造升级版中国到国外的跨境电商专线,进一步提升运输效率。

商城集团:打造义乌服务贸易创新发展新高地

近年来,商城集团下硬功夫创新建设市场软环境,持续提升市场贸易数字化、国际化、便利化水平,进一步保护和激发贸易主体活力。商城集团党委书记、董事长赵文阁会上发言时说,今年商城集团加快市场传统交易场景的数字化转型,用一个半月时间开发了义乌小商品城国际贸易综合服务平台(Chinagoods),把展示交易、仓储物流、关检汇税、支付结算、供应链金融等贸易服务线上化,帮助商户获取更多订单。Chinagoods包含展示交易主平台,以及环球义达国际物流平台、eWTP公共服务平台等若干子平台。目前,环球义达已上线,专线覆盖61个国家和地区,eWTP公共服务平台完成1210进口申报系统开发、9610出口申报和在线结汇等功能上线,Chinagoods平台经过公测即将在本月义博会期间正式上线。

今年3月,义乌综合保税区获批,打造“保税进口市场+数字监

管模式”为特色优势的国内首个数字综保区,让数字围网代替物理围网,让采购商和货物进出综保区像进出普通市场一样方便。目前,商城集团正按“获批后一年内封关运行”的要求,加快推进综保区工程建设和数字化监管系统开发。赵文阁说,商城集团即将在综保区内建设“境内关外”新型进口市场,设立100个特色馆、国别馆,展示世界各国15余万种优质商品,创新“保税+”、“前店后仓”、跨境自提等展贸业态,提升客商采购体验。

义乌市场是全球小商品贸易风向标,也是全球小商品贸易新业态、新模式发展高地。赵文阁发言时说,商城集团积极推进“设计进市场”“标准进市场”“网红直播进市场”“大学生进市场”,打造市场设计、品牌、质量、标准为主要内容的核心竞争力。目前,市场商户大专以上文化程度占26.4%,市场内45%左右的商户,年销售新产品占比超过20%,商

品附加值不断提高,市场核心竞争力进一步提升。

联动国内市场,与国内商品市场开展合作,在义乌市场采购商最集中的10个省设立联络处,面向全国1700多个县市招募城市经理人,推广布局义乌好货、爱喜猫进口商品等品牌,助力贸易主体拓展国内市场。

赵文阁表示,贸易主体是义乌市场国际贸易高质量发展的生力军。我们不断强化商户服务“最多跑一次”改革,在目前常态化开展商位转让“一件事办理”和传统业务PC端线上办理的基础上,正在打造移动端“掌上服务中心”,加快实现商户业务办理“一次都不跑”。积极推进涉外服务前移,探索开展涉外中介服务,为在义外籍采购商提供M签证、外籍企业注册、外国人工作许可证和居留证办理等“一站式”涉外服务,方便外商来义采购。加快搭建国际经贸交流平台,正在打造国际商协会大厦,海外商协会、省级海外华人商会可以“拎包入驻”。

华鸿集团:鼓励原创设计提升文化服务竞争力

“近年来,我们产品在欧美国家十分畅销。这主要得益于不断学习西方文化,了解他们的需求,设计制造出满足他们需求的产品。”华鸿控股集团有限公司董事长龚品忠说,公司用了10多年时间,终于用自主知识产权的产品撬开了美国市场,最终进入他们的终端连锁体系。

华鸿是一家致力于推动文化产业,以生产销售油画、镜框、相框为主的义乌本土民营企业。自2015年底,华鸿自己原创设计的产品占比从原来的20%提升到80%,以此提升原创设计能力,提高客户的粘

性,同时也提升客户对企业的印象。

龚品忠认为,文化服务的竞争力很大程度体现在是否拥有企业自主权和话语权,各行各业的企业应该抓住这种机会,重视这种版权设计趋势。义乌主打销售小商品,我们要思考如何将输出产品提升到输出创意,甚至输出专利和版权,在更高的格局和层次上,提升产品竞争力。

“当然不同国家和地区,文化需求也有所不同,深入了解不同国家消费习惯对企业来说是一件较难的事情。”龚品忠说,例如欧美和中美、不同国家文化差异很大。从华鸿这

几年的销售经验看,要学会辨别方法,邀请目标区域的专家做设计顾问,专业的人来做销售,利用当地的人去为我们创造价值。

在企业提升文化服务方面,龚品忠建议,文化“走出去”必须落在产品上,借着产品和服务者在贸易服务方面做创新。最重要的是,现在义乌在大力支持教育产业,办大学城解决人才问题,建议大学可以开设全球文化需求方面的专业,吸引全球各地的人才,这些人能为义乌企业嫁接国际文化起到桥梁作用,再聘请他们去开拓当地市场。

文字整理:全媒体记者 吴峰宇 王婷 骆红婷 实习生 施敏

加快建设“两个样板”
争当“重要窗口”模范生