

# 外贸企业开展跨境电商 B2B 出口的风险及防范措施

■ 朱燕芳 耿晶晶 井乐 武昌工学院

**摘要:**近年来,我国跨境电商 B2B 的出口额迅速上升,在我国出口贸易中的比重不断增大。但是,外贸企业开展跨境电商 B2B 出口也面临各种风险,阻碍了国家跨境电商出口贸易的发展。因此,从外贸出口企业的角度,分析我国外贸企业开展跨境电商 B2B 出口面临的主要风险,并相应提出出口企业应采取的风险防范措施,将有利于促进我国外贸企业顺利开展跨境电商 B2B 出口。

**关键词:**外贸企业;跨境电商 B2B;出口;风险;防范措施

跨境电商 B2B (Business to Business) 是指企业通过第三方跨境电商平台发布产品供求信息并进行商品跨境买卖的做法,因为买方和卖方都是企业,所以简称为“B2B”。近年来,我国跨境电商 B2B 交易发展速度迅猛,从 2011 年至 2019 年,我国跨境电商 B2B 出口的商品范围持续扩大,企业出口规模及收入逐渐增加且呈持续上升的趋势。因为,外贸企业开展跨境电商 B2B 出口相对传统外贸出口具有明显的成本优势,相对跨境电商 B2C 出口具有明显的规模优势。但是,外贸企业开展跨境电商 B2B 出口也面临进口商的信用风险、跨境平台的信息风险,以及跨境收汇、跨境物流、跨境通关等各环节的风险,因此,出口外贸企业需要根据风险产生的原因,积极采取相应的措施来避免或降低风险。

## 一、外贸企业开展跨境电商 B2B 出口的优势

### (一) 相对传统外贸出口的成本优势

### 本优势

传统外贸出口的中间环节多,交易过程长,交易成本高。而在跨境电商 B2B 出口模式下,外贸企业可以充分利用互联网节约成本,提高利润率,具体表现为:一是信息获取更加高效。外贸企业开展跨境电商 B2B 出口,借助互联网平台进行交易,降低了交易的信息流通成本,加快了信息流通的速度,提高了信息流通的有效性,从国内国外两边降低了企业的交易成本。二是缩短了供应链环节。外贸出口企业通过跨境电商 B2B 平台,直接与国外批发商或零售商对接,整个交易链条相对传统外贸明显缩短,大大降低了货物流通成本。此外,外贸企业还可以充分利用跨境电商 B2B 平台提供的各种服务来降低出口成本,比如,阿里巴巴旗下的一达通,它为外贸出口企业提供出口报关、出口退税等专业服务,可以节省大量的人力物力,企业交易成本显著降低。

### (二) 相对跨境电商 B2C 出口的规模优势

跨境电商 B2B 出口相对跨境电商 B2C 出口的规模优势表现为,B2B 出口的单个订单产品数量多,即规模优势。比如,如果一家外贸企业通过跨境 B2B 和跨境 B2C 出口相同数量的产品,B2C 出口估计要发成千上万个包裹,每一个包裹都要经历商品检验、运输、报关、售后,耗费大量人力成本、物流成本和时间成本。而跨境 B2B 出口模式下,国外买方单个订单数量大,交易成本明显降低。外贸出口企业不需要一味追求大批量订单数目,可以有更多的时间和精力来注重对每一个客户的关怀和维护,提高进口买方对本企业和产品的信任感与忠诚度,通过长期、稳定的交易来降低成本,提升利润,规模优势明显。

## 二、外贸企业开展跨境电商 B2B 出口的风险

### (一) 进口方的信用风险

在跨境电商 B2B 出口交易中,一些信用不良的进口方往往利用线上交易过程的便利性进行

[作者简介]朱燕芳(1981—),女,武昌工学院副教授;研究方向:国际贸易实务。耿晶晶(1982—),女,武昌工学院讲师;研究方向:国际贸易。井乐(1983—),女,武昌工学院副教授;研究方向:国际贸易。

欺诈，或者在交易行情发生不利的变化时故意毁约。比如，中国制造网上就有个别买家企业利用线上有关企业信息审核体系的漏洞，使用虚假的企业信息进行买卖，骗取出口企业的货物，或者以给予出口企业不良评价作为威胁，迫使出口企业降价或做出其它让步，使得外贸出口企业的经济利益受损。再如，在跨境交易合同签订之后，出口企业已经按合同规定发货，此时该货市场价格大幅下跌，一些诚信不足的进口方往往找各种理由拖延付款、不足额付款或者恶意拒绝付款，使得出口企业面临发货后收不回货款的风险，或者由于索赔金额过低或索赔成本过高无法弥补损失的风险。

### （二）跨境电商平台的信息风险

外贸企业开展跨境电商 B2B 出口，需要在跨境平台上公布企业的基本资料和供货信息，以便和进口方进行交易磋商和签约，但是，由于线上信息的真实性和可靠性有限，尤其是有关进口企业信用、资金变化情况的信息不足，会造成出口企业对国外买方的履约能力做出错误评估，造成较大风险。比如，进出口双方企业在跨境交易合同签订之后，进口方可能因为某些重大决策失误等特殊情况导致支付能力丧失，没有能力按照合同规定的方式和时间及时、足额付款。而出口企业并不能及时从平台获取买方资信下降或者支付能力不足的信息，可能已经依据平台前期的信息对进口方发货，则出口企业将会面临发货后收不回货款的风险。此外，跨境平台对企业重要信息的披露

可能会给外贸出口企业带来不必要的麻烦和风险。比如，跨境 B2B 平台上公开的企业联络方式可能会导致企业受到一些骚扰，更严重的是，可能有一些不法分子会利用企业的信息冒名顶替进行出口以骗取货款，使出口企业遭受较大损失。

### （三）跨境收汇环节的风险

外贸企业开展跨境电商 B2B 出口，其货款的收取是通过网络平台进行，由于跨境支付环境及第三方支付体系的局限性，外贸企业在跨境支付环节面临较大风险。第一，资金周转率低导致收汇风险增加。由于国内外跨境支付体系以及跨境 B2B 支付平台放款政策的差异性，跨境支付的相关信息需要较长时间审核，尤其 B2B 大多涉及金额较大，需要进行结汇，导致流转于国内外的资金周转率降低，出口企业资金回流慢，再加上货币币值及汇率等因素的影响，就无形中加大了出口方的收汇风险。而且，大量客户资金长时间存放在第三方电子支付平台，还可能出现资金被变相挪用、盗取或利用沉淀资金投资等安全隐患的风险。第二，贸易纠纷引起账户被冻结的风险。我国外贸企业开展跨境电商 B2B 出口，企业对国外跨境支付相关政策缺乏了解，大多会选择由国外第三方支付企业提供支付担保，当出口产品在国外出现知识产权等贸易纠纷时，国外第三方支付企业往往会首先冻结本国出口企业的交易账户。

### （四）跨境物流环节的风险

外贸企业开展跨境电商 B2B 出口，大多会选择与第三方物流公司合作，但是，由于第三方跨境物

流企业服务能力的局限性，导致出口企业在跨境物流环节面临较大的风险。第一，跨境物流服务差引起进口方对订单不满意的风险。据调查，很多进口买家对订单不满意，不是因为产品质量问题，而是因为跨境物流效率低、服务差，实际中由于物流企业对商品打包方式不合适，或者配送速度慢，或者因为配送过程中的疏忽造成商品损坏等类似情况时有发生，严重影响了国外进口方对商品的体验，出口企业面临因此失去客户的风险。比如，在阿里巴巴国际站商品评论页面可以看到，有评论显示“对物流失望”。第二，跨境物流的生态化水平低引起货物被拒收的风险。在低碳经济背景下，各国都更加注重对社会资源与自然环境的保护，但是，我国 B2B 跨境物流的生态化发展水平较低，不符合国外进口商或进口国的要求，出口企业不得不面临由此带来的货物被拒收的风险，尤其是在市场行情发生对买方不利变化时。

### （五）跨境通关环节的风险

在我国现行跨境电商 B2B 的出口通关模式中，海关、税务、银行、商检等相关部门与跨境电商 B2B 企业、跨境电商物流企业之间是单一方向传递信息，各部门之间的信息不能共享，且各国海关采用的通关流程、验放标准、征税依据存在一定差异，这些都明显增大了海关监管的难度，使得跨境电商 B2B 出口通关时间长，通关效率低，进而增加了货损货差的风险。比如阿里巴巴一达通平台，国税出口退税数据和银行流水数据等信息不能实现共享，使得出口企业在出口退税和结汇

环节都可能不顺利。此外,开展跨境电商 B2B 出口的大多是中小外贸企业,他们往往过度依赖跨境平台提供的通关服务,以为交了服务费就可以高枕无忧,自身并没有合规申报的意识,实际中就出现由于平台提供的报关单等相关单据不符合要求而不能顺利通关的情况。

#### (六) 贸易纠纷处理中的风险

在跨境电商 B2B 出口业务中,尤其是中小型出口企业,自身经营能力不强,企业经营对跨境电商 B2B 平台的依赖性较大,参与国际认证的企业和产品较少。很多出口企业品牌建设不够,对自有知识产权保护不力,由于侵犯知识产权而产生贸易纠纷的情况常有发生。一方面,我国目前还没有针对跨境电商 B2B 的专门法律法规,在电子合同、电子签名与认证、网络知识产权、跨境数据流动等领域存在法律空白,使得出口企业无法使用法律手段有效解决贸易纠纷。另一方面,由于地理位置的原因,加上各国法律的差异,出口企业解决贸易纠纷的成本非常高,如果缺乏专业法律人才的指导,胜诉可能性较低。因此,大多数外贸出口企业在贸易纠纷处理中处于非常被动的地位,往往选择放弃应诉,不得不承担由此带来的经济损失和名誉损失的风险。

### 三、外贸出口企业应采取的防范措施

#### (一) 加强对进口方的资信调查

相对传统外贸出口,跨境电

商 B2B 出口的线上交易过程更加便捷,但这也对进口方的信用提出了更高的要求,因此,外贸出口企业应该加强对进口方的资信调查。出口企业除了从跨境 B2B 平台上了解进口方的基本信息,还要通过多种渠道尽可能全面掌握进口方的资信状况,并关注进口方重大经营决策可能导致支付能力变化的情况,尽可能降低进口方的信用风险。比如,针对目前部分跨境电商平台线上企业信息审核体系的漏洞,出口企业应提前做好预防措施,对进口方的重要信息进行核实,若有疑惑,不要轻易发货。尤其是交易金额较大的情况,出口企业可以要求进口方提供银行保函,或者缴纳押金,或者预付部分定金以约束进口方履行付款义务。再如,如果发生签约后货物市场价格大幅降低等明显对进口方不利的交易行情,则出口企业要提高警惕,保留证据,对于信用不良的进口方找各种理由拒付的情况,出口方企业要积极应对,通过法律途径维护自身利益。

#### (二) 加强对跨境平台信息安全的防护

对于跨境平台的信息风险,外贸出口企业要加强对跨境平台信息安全的防护。第一,出口企业应慎重选择综合服务能力强的跨境 B2B 平台,比如阿里巴巴国际站,阿里巴巴国际站对企业线上信息审核比较严格,电子信息相对真实可靠。阿里国际站会根据企业的基本信息、交易规模及收支额度等其它信息对企业进行综合评定,然后根据评定结果给予企业信用保障额度,获得信用保

障额度的企业的信息栏上会出现点亮灯的标识。外贸出口企业利用国际站的信用保障体系,可以有效掌握进口商的信用状况,一旦发现进口方信用保障额度发生变化,就可以及时采取预防措施来降低风险。第二,出口企业应建立进口方跨境电商信用档案,切实发挥信用档案的作用,除了平台公开的信息外,还应结合实际交易需要,收集大量交易数据,尤其是信用数据,为后期跨境出口提供重要的参考依据,谨慎做好对进口方履约能力的评估,做出相对准确的交易决策以降低风险。

#### (三) 合理选择跨境支付方以维护资金安全

如前所述,我国外贸企业在跨境收汇环节的风险主要是由第三方支付体系的局限性带来的,因此,在跨境电商 B2B 出口模式下,外贸出口企业应合理选择第三方支付企业。首先,出口企业要充分了解第三方支付企业的特点,尽量选择信用良好、服务专业、体系完善的第三方支付系统,降低客户资金被第三方支付平台变相挪用、盗取或利用沉淀资金投资等安全隐患的风险。同时,在跨境支付过程中尽量缩短支付信息审核的时间,提高资金在国内外的周转率,降低因币值及汇率因素产生的收汇风险。其次,出口企业要尽量争取选择由国内第三方支付企业提供支付中介担保,比如阿里巴巴国际站的信用保障体系、国际版支付宝等,争取在跨境支付结算中处于相对主动的地位,降低交易账号被冻结的风险,维护企业资金安

全。

#### (四) 自建或合理选择跨境物流方

如前所述，出口企业在跨境物流环节的风险主要是由于第三方跨境物流企业服务能力不足所致，所以出口企业可以针对性地采取以下措施。第一，有实力的出口企业可以考虑建设自己的物流企业，提高物流配送效率和服务。具体而言，包括在实际业务中合理打包商品，配送过程中谨慎保护商品，尽可能避免人为造成的商品货损货差。一旦出现进口方有退、换货的情况，出口企业要能及时根据客户需求做好物流售后服务，提高进口买家对订单的满意度，避免因物流导致客户流失的风险。第二，选择生态化水平高的跨境物流企业。实际中，如果部分中小外贸企业还没有能力建设自有物流体系，那么在选择第三方物流企业时，尤其要注意多考察、多比较，尽量选择生态化水平相对较高的跨境物流企业，降低污染物的排放量，降低对生态环境的污染，避免因物流生态化水平不符合要求而遭到进口国或进口商拒收货物的风险。

#### (五) 推动建立信息共享机制，提高通关效率

针对我国外贸企业在跨境通关环节面临的风险，外贸出口企业应积极主动和海关、税务、银行、商检以及跨境电商 B2B 平台等相关部门加强联系，积极主动与相关部门合作，积极推动信息共享机制的建立，打破外贸企业与相关部门之间的信息壁垒，使物流信息、支付信息、信用信息、商检信息等各方交易信息能够双

向、多向流通，有效提高产品进出口通关效率，进而降低通关环节的货损货差风险。在实际业务中，有能力、有经验的企业可以选择自主申报，严格按海关要求准备好货物和相关单据。对于经验不足的中小外贸企业，在使用跨境 B2B 平台通关服务的同时，也要有合规申报的意识，积极做好相关配合工作，而不是完全依赖平台的服务。此外，出口企业还应充分利用政府的各种贸易便利化措施，全面推广跨境电商“单一窗口”，以降低出口商品的查验率，提高通关效率。

#### (六) 积极预防与应对贸易纠纷

针对跨境电商 B2B 出口可能会出现贸易纠纷，我国外贸出口企业需要采取预防措施尽量避免，对于已经发生的贸易纠纷能够做到高效处理，尽量降低风险。第一，出口企业应该做好交易之前的准备工作，做好国际市场调研，充分了解产品进口地的经济、法律环境，以及进口国的商业习惯、风俗习惯等，尽可能避免发生贸易纠纷。第二，出口企业应该加快建设自有品牌，积极参与国际认证，这不仅可以降低平台的宣传成本，避免同质产品的激烈竞争，吸引客户，还可以有效避免产生知识产权相关的贸易纠纷。第三，出口企业应加强专业法律人才的培养或引进，针对实际中出现的知识产权等原因导致的贸易纠纷，要积极应诉，专业法律人才要根据国内外法律差异，以专业的法律手段高效处理贸易纠纷，维护企业的经济利益和名誉。

综上所述，针对跨境电商 B2B

出口各环节的风险，我国外贸出口企业需要加强对进口方的资信调查，加强对跨境平台信息安全的防护，合理选择跨境支付方，自建或合理选择跨境物流方，推动建立信息共享机制，提高通关效率，积极预防与应对贸易纠纷，尽可能避免或降低风险，以促进我国跨境电商 B2B 出口业务的顺利开展。▲

#### 参考文献：

- [1] 蔡文芳, 刘晓斌. 跨境电商 B2B 发展存在的问题与对策[J]. 宁波经济(三江论坛), 2020(3): 27-32+35.
- [2] 赵丹. B2B 跨境电商背景下我国出口贸易的问题及对策分析——以阿里巴巴为例 [D]. 天津: 天津商业大学, 2018.
- [3] 陈玥. 我国出口跨境电商 B2B 和 B2C 模式的对比研究[D]. 北京: 对外经济贸易大学, 2018.
- [4] 梁涵. 中国跨境 B2B 出口电商贸易存在问题及对策 [J]. 商, 2016(15): 107.
- [5] 白秀艳. 基于 B2B 模式的出口跨境电商电子商务生态创新研究 [J]. 电子商务, 2020(4): 35-36.
- [6] 陈典斌. B2B 跨境电商出口物流存在的问题及策略[J]. 内蒙古煤炭经济, 2017(14): 70-71.