

在互联网共享经济的助力下，“传统易货”贸易迅速发展为“新易货”贸易即现代易货贸易，龙江百余企业扎进新易货经济蓝海——

# 以货换货去库存 易货生态圈初长成

本报记者 万佳 孙莹文/摄

■从联合国的“石油换食品”计划到个人的“别针换别墅”，现代易货贸易在日常经济生活中无处不在。

■新易货贸易的核心就是“以你所有，换你所需”，任何资源都是有价值的，货物没

有交易出去是因为没有放到合适的位置。

■易货平台就是实现货物的最大价值，用自有货品换取等值货品或服务，让企业积压的货品流通起来，解决企业产能过剩、库存过多的问题。

2022年开年，易货行业迎来了新的发展契机，对于处在转型升级中的大多数企业来说，经营瓶颈一定程度上倒逼企业参与到多样化的易货模式当中来，使企业在新易货贸易中实现资产增值。作为传统易货贸易强省，黑龙江的企业家们敏感地嗅到了新易货贸易商机，成立的易货公司近100家，数量位居全国第二，仅次于广东省。

现代易货贸易不仅契合了企业去库存之需，调动产业链上相关企业利用存量资源参与交易运转，助力企业减压赋能，还提高了资源配置效率，畅通商品流通环节，推动了经济高质量

发展。

据中国易货贸易网不完全统计，截至2020年年底，全国易货企业共有73.6万家，有近1500万人从事易货贸易工作。2020年我国国内易货交易额达7600亿元。

天眼查数据显示，目前我国共有约1600家企业经营范围含易货的相关企业，其中广东拥有近700家相关企业，位居全国第一，黑龙江以100余家位居全国第二。从2020年新易货贸易兴起到目前，哈尔滨新成立的易货贸易公司在20家左右，年易货额在两三百亿元。



易货贸易公司陈列的商品中不乏奇石工艺品。

## A 从实物到门票、住宿券，万物皆可换

“易货的最大意义就是‘去库存’，解决中小微企业资金流动的问题。”

今年年初，在哈尔滨经营十多年童装批发的麻丽菊把这几年手里积压的价值200多万元的商品分几批卖给了哈尔滨的几家易货贸易公司。“我把货卖给易货公司，他们给我跟货值等值的代金券，我可以用这些代金券在易货公司购买等值的其他商品。”麻丽菊说，服装行业流行风口转向很快，积压的商品很可能再也销售不出去。通过易货贸易平台，能把积压的库存清理出去，对我来说起码减轻了手头的库存压力和资金压力。

实际上，不光是服装行业，因市场所需不对称，导致许多行业产能过剩，产品积压。像化妆品、食品、应季产品等保质期短，而像电子数码产品、原材料企业、家具建材公司市场销售时间更短，都很容易造成库存积压。特别是中小微企业，积压的库存影响资金流。“易货的最大意义就是‘去库存’，解决中小微企业资金流动的问题。”黑龙江省易货贸易协会秘书长张国才说，由于疫情反复，导致我省大量企业都面临着商品流通慢、企业营销难、现金流短缺、库存积压等问题。

“新易货贸易是对原有易货贸易的升级，赋能，易货贸易平台让供给和需求相互间能够尽快相互连接，最终目的就是让生产出来的货物快速流通起来。”张国才

说，新易货贸易的赋能是多方面的，参与交易的人可以是三方、四方，甚至更多方，同时也让多方受益。比如一个企业想组织员工旅游，但是购买门票、预订酒店需要花大量现金。如果通过易货平台，通过把自己生产的产品或原材料卖给易货平台的方式，再在平台购买门票和预订酒店，其间只需要缴纳一定的手续费。而旅游景点和酒店获得等值的代金券后，又可以在平台购买所需商品。

记者在采访中了解到，易货公司的收入主要来源于平台会员费、易货差价、佣金与管理年费四个渠道。一种是收取服务费，按照不同价值和商品，按比例提取服务费。比如，服装鞋帽、玉石、珠宝、字画，按10%提取；其他类的，10万元以下的按8%，100万元以上的按4.8%；还有一种方式的合伙人制度，收取一定金额的费用后，成为不同等级的合伙人，赠送一定金额的易货券，同时还可分享交易服务费20%的返佣。

王艺博说，如果有易货双方直接达成易货协议，缴纳中介费是最好的。如果没有，一方易货方也可按照货物的价值计算相关比例缴纳中介费用后，再从他的仓储中提取相应价值的自己更容易转手销售的其他货品，或提取一张等值的储值卡，待来日根据需要在易货平台置换相应的商品。

## 易货的好处



- 增加销量，充分利用产能
- 产品从厂家直达终端用户，减少中间周转环节
- 解决库存积压，盘活企业资产
- 产品换回所需商品，减少采购现金流
- 促进经济发展，节省销售成本

## C 易货生态尚不健全，合格易货师难求

“一些易货交易平台上商品价格虚高，实际上反映的是行业内缺乏合格的易货师。”

行业数据显示，2020年中国易货贸易平台实物贸易市场规模达8900亿元，预计2022年将超过万亿元。在巨大的市场潜力下，新型的易货贸易真的“真香”吗？

在道外区一家位于地下一层的易货贸易公司，记者看到货架上商品标价明显高于市场价：一块功能皂标价65元，一袋理疗贴标价100元，一瓶不知名的白酒标价399元……记者观察到，展厅内三三两两的顾客只是看看而已，并没有用代金券交易。

“目前，我国易货贸易仍存在政策法规不健全、标准缺失、行业竞争力不强、专业水平不高、易货生态没有完全形成等问题。”张国才说，目前易货贸易相应法律法规缺失，国家虽然出台相关文件，但没有实施细则。为了让我省易货贸易产业健康有序发展，2021年12月，黑龙江省易货贸易协会在哈尔滨成立。“成立的目的是制定一些市场行业规则，加快研究制定相关标准，推动易货贸易规范发展。”

不久前，外地一家易货贸易平台因为无法兑现承诺商品而被众多参与易货的公司投诉。“在易货贸易中，这是很常见的问题。”张国才说，企业把货物置换成代金券，但想要置换的东西却不多或者不足以抵扣。比如，在易货贸易中，米面粮油等商品属于比较抢手的商品，只要一放到平台上，很快就被抢购一空。因此在一些企业看来，

在平台上可供购买的商品种类很有限。如何解决这个问题呢？只有易货公司大力开拓会员单位，易货平台上愿意进行商品交换的企业越多，其交换的成交概率也会越大。只有易货平台上的商品足够多，易货池足够大，才能实现以我所有，换我所需的目的。

“一些易货交易平台上商品价格虚高，实际上反映的是行业内缺乏合格的易货师。”张国才说，进入交易平台的商品都是由易货师来评估、定价，但是目前现状是市场上没有很专业的人进行评估，易货商品的定价都是易货公司工作人员根据经验和市场行情来定的，基本是一人一价。“易货师人才培训以及相关标准的制定应该成为行业目前关注的焦点。”哈市另一家易货公司李经理表示，培养大量的储备人才，提升易货师人才的整体素质水平，是行业内亟待解决的问题。

2021年3月，人力资源和社会保障部、国家市场监督管理总局、国家统计局联合发布“易货师”新职业。易货从业大军也将正式“转正”，面对万亿级规模的体量，易货师人才培养如何开展，也是当下的任务之一。“国家也正在把易货师纳入到职业技能教育系列之中，我们也正在积极跟职业技术学校对接，看看他们能不能开辟新的专业，培养专门人才。”张国才说，从教师培训到教材编撰，预计至少三五年内就能培养出合格的易货师。

## B 一年间哈尔滨出现20余家易货公司

“通过我们易货公司搭建起来的易货平台，已经让许多企业实现资金迅速回笼。”

随着经济和技术的发展，易货贸易经历了原始易货、传统易货和现代易货三个阶段。从历史上看，由于黑龙江处于边境地区，哈尔滨国际易货贸易发展久远，1987年中俄边境“西瓜换化肥”拉开了中俄易货贸易序幕，甚至哈洽会在诞生之初的贸易形式也是易货贸易。数据显示，90%黑龙江省的易货相关企业成立时间在15年以上，近九成的黑龙江易货相关企业位于哈尔滨。“但是相对南方发达城市，哈尔滨新时期的易货贸易发展比较缓慢。”张国才说。

连日来，记者走访了解到，目前哈市约有20余家新型易货贸易公司，这些公司大部分都是在去年到今年期间成立的。记者在香坊区一家易货公司看到，5000平方米的展厅里陈列着建材、家具、服装、鞋帽、酒水、饮料、食品等商品。公司联合创始人王艺博说，公司是在2020年4月开张的，算是哈尔滨最早一批新易货贸易公司。目前，公司仓储价值已经达到1.5亿元，年易货额流水2亿元左右。

“通过我们易货公司搭建起来的易货平台，已经让许多企业实现资金迅速回笼。”王艺博说，2020年10月，某知名品牌电炒锅黑龙江总代理打算转项，可是手里还有价值约200万元的电炒锅滞销。想卖愁销路，不卖更是压资金，还白白搭进去库房的租金。这让总代理一筹莫展。几经辗转，这位总代理找到了易货平台，将自己的电炒锅全部交给易货平台，并置换了拖布、

酒水、茶叶、大米、洗护用品等近500种生活用品。他将这些生活用品拉到依兰县，在那里开了一家折扣超市，每月的营业额达到了9万元。就这样，两年多的时间里，这位总代理就实现了200万元的资金变现回笼。滞销的电炒锅出了手，资金也在期望周期内迅速回款。

在易货交易中，不仅让哈尔滨企业受益，也解决了省内外企业的燃眉之急。齐齐哈尔一家开发商建设某居民小区楼盘。可是，设计师中途更换了外墙砖的设计图纸，这导致施工方已经订好的外墙砖在按新图纸施工后剩余了价值150万元的外墙砖，而每年仓储这些瓷砖的费用高达8万元。施工方找到外墙砖企业想退货，可是外墙砖企业却表示，这批外墙砖是按照双方合同要求专门定制的，无法回收。一笔难厘清的“三角债”一欠就是好几年。最后，施工方找到易货平台，将这批外墙砖拉到这里，置换了相应价值的酒、大米等较为畅销的商品发到南方进行销售。销售之后，三方都结清了自己的费用，“三角债”至此了结。这批外墙砖最后换成了宾馆的消费代金券，因为这家宾馆要装修。

黑龙江某地一山林的经营者，想转项做大米销售，却缺乏大米货源。他通过易货贸易平台得知，一粮食生产者手里有价值150万元的大米滞销。于是，粮食生产者将手里的大米全部置换给山林经营者，并从山林经营者手里换取了70年这片山林的使用权。

## D “互联网+”助推，实现跨省易货

“每一个省份都有一定的优势产业，黑龙江农产品企业多，农产品库存就相应多。”

当“新易货”搭上“互联网+”的快车，区域性的易货贸易中心将越来越多，同时易货贸易突破地域的局限，让企业在更大范围实现商品价值，进而提升资源配置效率。

记者在采访中了解到，河南和山东是全国易货贸易发展较快的省份，易货贸易生态圈（链）比较完善。目前河南省有300多家易货公司。2021年，河南郑州易货额度达到30亿元。山东拿出一大块地用来成立区域性易货贸易中心。“区域性易货贸易中心的好处是整合区域内易货贸易企业的资源，加速商品流通。”张国才说，如果能够成立黑龙江省易货贸易中心，将全省各个易货平台的商品都集中在一起，不仅能降低易货交易成本，更能实现资源的最优配置。

就在去年，中国首个国际数字易货贸易示范区——中国（临沂）国际数字易货贸易园项目落地，该项目让临沂产品通过易货营销模式走向全国，让全国资源通过易货采购模式走进临沂。

如今，许多易货贸易公司都采取线上线下两条腿走路的方式，也就是说，线下展示陈列部分商品，线上搜索全部商品信息。“从目前发展状况来看，都是各自为战，企业经营自己公司的网络易货交易，以线下交易为主。”张国才说，未来随着交易规模和交易量的增加，跨地域的易货交易将越来越多。

“一个完善的易货贸易生态系统，是由信息技术、鉴定评估、支付结算、仓储物流、无形资产、法律服务、信用评价等生态圈组成的。数字化易货贸易解决了企业信息不对称、匹配成功率低等问题。”张国才说，待各省易货贸易平台基本建立后，国家会整合各省平台资源，把各个易货商品交易渠道打通。“比如，每一个省份都有一定的优势产业，黑龙江农产品企业多，农产品库存就相应多，广东电子产业发达，其小家电库存压力也大。那么，如果在全国统一的易货交易平台上，黑龙江大米企业就可以和广东的小家电企业搭上线，实现跨区域易货贸易。”



易货贸易公司内陈列的商品琳琅满目。