

今日聚焦

美国宣布走完 6 个月退约程序,新防长放言将研发部署中程导弹

《中导条约》“按时”失效,战略稳定前景堪忧

■本报记者 张全 陆依斐

美国自 8 月 2 日正式退出《中导条约》以来,似乎已在“自我松绑”之路上开启“暴走模式”。3 日,新上任的美国防长埃斯珀说,有意在亚洲部署新型陆基常规中程导弹。4 日,美国国务卿蓬佩奥在出访澳大利亚时表示,在澳北部部署陆基导弹“符合两国利益”。分析人士认为,条约作废牵动的不仅是美俄两国,伴随军备竞赛升级,战略平衡被打破,全球将面对更大系统性安全风险。

美国想为自己“松绑”

《中导条约》全称《苏联和美国消除两国中程和中短程导弹条约》,1987 年签署,规定双方不再保有、生产或试验射程 500 公里至 5500 公里、作为核武器运载工具的陆基巡航导弹和弹道导弹。美俄近年相互指认对方违反这一条约。

去年 10 月,美方以俄方违约为由威胁退约。俄罗斯一直拒绝接受美方类似指控。今年 2 月 1 日,美方宣布将暂停履行条约义务,启动为期 6 个月的退约程序。作为回应,俄总统普京 3 月 4 日签署命令暂停履行《中导条约》。

8 月 2 日,《中导条约》“按时”失效,意味着全球军控的一根重要支柱轰然倒塌。美俄相互指认对方应为条约失效承担责任。国际社会也纷纷表态——北约把板子打在俄罗斯身上,但表示无意同俄罗斯开启新的军备竞赛;德国外交部长马斯指出,国际社会必须再次就军备控制达成相关协议;联合国秘书长古特雷斯说,条约失效后,世界将失去宝贵的“核战争制动器”,弹道导弹带来的威胁也将随之增加。

正当国际社会积极寻求国际军控新路径时,美国的举动却显得十分“违和”。

3 日,埃斯珀表示,有意在亚洲部署新型陆基常规中程导弹,就部署导弹的时间表,埃斯珀说他希望“数月”内完成。而在前一天,美国国防部发布埃斯珀的一份声明,说美方退出《中导条约》后将“全面研发”条约所限制的陆基中程导弹。埃斯珀的话音刚落,蓬佩奥 4 日在出访澳大利亚时表示,美国在澳大利亚北部部署陆基导弹,将“符合两个国家的利益”。

有分析认为,事实上,美国“退约”的根本目的是给自己发展中程导弹松绑,加强自身战略威慑力量。然而,为了掩饰自己的“小九九”,美国一面责怪俄方违约在先,一面又称其他国家拥有陆基中导系统却不受制约,处心积虑给自己的退约“找理由”。在这种心态作祟下,就



1987 年 12 月 8 日,在美国首都华盛顿,时任美国总统里根(右)与苏联领导人戈尔巴乔夫握手,此前两人在白宫东厅签署了《中导条约》。

东方 IC

像外媒说的,美国“宁愿看到条约失败,也不加以弥补”。如今,随着埃斯珀、蓬佩奥等鹰派人物公开讨论发展和部署陆基中程导弹,美国的真实意图进一步暴露。

中国外交部发言人华春莹 2 日表示,中方对美方不顾国际社会反对,执意退出《中导条约》深感遗憾并坚决反对。退出《中导条约》,是美国无视自身国际承诺,奉行单边主义的又一消极举动,其真实目的是自我松绑,谋求单方面军事和战略优势。

引发三大消极后果

分析人士认为,美国“退约”将引发三大消极后果:第一,系统性冲击现行核军控秩序。第二,导致欧洲和亚太地区形势进一步复杂化。第三,随着军控秩序松动,在新兴技术领域更没希望看到新的秩序构建。

中国社会科学院美国研究所战略研究室主任樊吉社表示,美国的单边主义行为对冷战时期形成的核(导)秩序形成系统性冲击。可以从双边、多边、地区三个维度看。

在美俄双边层面,美国先是在 2001 年单方面退出《反导条约》,如今又退出《中导条约》,而且没有迹象表明美国愿意“续约”2021 年到期的《新削减战略武器条约》。这意味着核裁军的

三根支柱可能全部被推倒,美俄会进入冷战以来首次没有任何核(导)条约限制的无序状态。美俄在中程导弹领域的军备竞赛势必加剧。

在多边层面,《中导条约》失效可能触发整个核军控机制崩溃的连锁反应。美国总统国家安全事务助理博尔顿打算撤回 1996 年经联合国大会通过、但未能在美国国会获批的《全面禁止核试验条约》,另一项重要条约(不扩散核武器条约)(1968 年签署)则将于明年迎来第十次审议大会。这两份条约前途未卜,如果美国等国不予支持,它们可能沦为一张空文,令多双边军控受到重大冲击。

在地区层面,南亚、中东和东北亚是核(导)秩序塑造的热点地区。如果美国一而再再而三地撼动核裁军的几根支柱,将刺激伊朗、朝鲜等被要求弃核弃导国家的反弹。由此在地区产生不利影响,削弱国际军控防扩散的信心,动摇全球战略稳定。

美国盟友态度谨慎

美国“自我松绑”也将导致欧洲和亚太地区形势进一步复杂化。

中国现代国际关系研究院军控研究中心主任郭晓兵认为,条约作废使欧洲、亚太的安全形势更趋紧张。可以从两个层面看,一是美

国中程导弹的研发时间,二是这些导弹将会部署在何处。

根据《卫报》的说法,美国目前正在研发至少三种中程导弹,它们都是为常规弹头设计的。第一种,据称是战斧巡航导弹的陆基版本,射程 1000 公里,定于本月晚些时候进行测试,可能在 18 个月内部署。第二种是中程弹道导弹,定于 11 月进行测试,射程可达 4000 公里,需要至少 5 年来开发。第三种,美国陆军计划研发一种新的导弹,安装在移动发射器上——既可以是弹道武器,也可以是高超音速滑翔飞行器。

郭晓兵说,由于中程导弹的研发并不是什么新技术,因此美国可以“很快”开始巡航导弹的部署。至于中程弹道导弹,由于美国在“缔约”时曾经销毁过,而如今零部件和电子技术更新换代,所以要经历更长一段时间的研发过程。但总的来说,美国具备较快在他国部署中程导弹的条件,“可能比 18 个月更短。”

但即便导弹能很快部署,美国的盟友们是否接茬又是另一回事。

先看欧洲。在冷战时代,欧洲就是美苏争霸的重点地区。有过历史教训的德国、法国都对《中导条约》失效深感忧惧。德国外长担心欧洲安全受损,法国则向美方强调了“条约对欧洲安全和战略平衡的重要性”。德法都担心,如果美国重新在欧洲部署可携带核弹头的中程导弹,俄罗斯会采取反制措施,欧洲可能成为俄方第一轮打击对象。

“导弹需要部署在欧洲,才能具有战略价值,”美国军控协会裁军和减少威胁政策主任金斯敦·赖夫说,“但迄今为止,还没有哪个盟国站出来表示愿意接受美国的新型中程导弹。”

再看亚太。《纽约时报》认为,对于美国在亚洲部署中程导弹,日本可能会犹豫不决。韩国国防部官员则说,美国将韩国作为部署导弹的候选地可能性似乎非常小。此外,澳大利亚总理莫里森也排除了在澳大利亚部署美国导弹基地的可能性。

郭晓兵说,在美国的中程导弹部署地选项中,最可能的是关岛,因为在那里部署外交障碍相对较小,但不管部署在哪里,美国都不能忽视这一举动引发的蝴蝶效应:引发地区军备竞赛,不排除上演“新版导弹危机”的可能;美国的决定也会让日韩等国与中俄朝的关系更为复杂。

樊吉社说,亚太国家对美国部署中程导弹态度谨慎,在特朗普对盟友索要“保护费”的情况下,一些同盟国家本就对美国的安全支持心怀疑虑;现在又可能因为部署导弹问题火上身,它们不得不三思而行。

新闻分析

能否探索军控新机制

■本报记者 张全 陆依斐

自美国单方面启动“退约”之日起,《中导条约》已名存实亡。有评论称,作为世界上最大的核武器国家,美国在核裁军方面本应负有优先责任。但美国不惜牺牲欧洲盟友利益也要“退约”,再次印证其追求“美国优先”单边主义的偏执。对美国来说,任何国际规则、条约、协议似乎都可以不具约束力。

正从有序转为失序

在中国社会科学院美国研究所战略研究室主任樊吉社看来,随着军控秩序的松动,在新兴技术领域更没希望看到新的秩序构建。网络、外空、无人作战平台、人工智能等新兴领域,本就缺乏明确的规则制约。而人们通过历史实践摸索出的传统领域的军控秩序,本有望为新规则的确立提供启示或指引,但现在核(导)军控恐怕正从有序转为无序,未来军控的失序前景令人担忧。

而未来的竞争又偏偏是高科技、高质量军事武器的竞争。以美俄为例,结合人工智能技术的新型自主武器系统会推陈出新。由此一来,一边是各主要大国技术水准远超当年美苏签订条约时的水平,一边又是军控规则的混乱甚或“真空”,就会带来很大的不确定性和风险。

应加强危机管理对话

鉴于上述风险,俄罗斯科学院美国军事问题专家帕维尔·佐洛塔廖夫指出,俄美需要探索新的军控机制,最好结果是两国在行动上仍遵守条约规定并恢复对话,最坏结果是双方在对方周边部署条约所限制的武器并允许“先发制人”,把世界推向核战争的边缘。美国军控协会认为,美国和俄罗斯可以承诺不首先在北约成员国部署中程导弹,限制中程导弹的数量,并禁止装载核弹头的巡航导弹。

专家认为,美俄等国应该就相关的危机管理加强对话。“核战争中没有赢家,并且永远不能开打。”1987 年美苏签署《中导条约》时发表联合宣言中的这一警句,应当被永远铭记。

“核链云贷”成功上线再添供应链普惠金融新模式

文/ 王力

摘要

无需纸质资料,全流程线上操作,最高额度 500 万元,获得贷款速度提高 5 倍,可跨区域办理,且风险可控……“核链云贷”让这一切成为可能。

近期,建行上海市分行上线了一款全新普惠金融产品——“核链云贷”。顾名思义,该产品是基于核心企业供应链,运用金融科技手段,为链条上的小微企业提供全流程在线融资服务。

“核链云贷”产品由中国建设银行与中国建筑第八工程局有限公司携手开发。中建八局供应链上的小微企业,只要无违约、逾期等征信问题,在建行开通专用账户后即可申请建行“核链云贷”,最高可获得 500 万元的无抵押贷款。

符合条件的小微企业,从填写基础信息、资质审核、申请

贷款,到资金到账,整个过程不会超过 1 小时,小微企业主无需准备纸质材料,全部通过建行“惠懂你 APP”在线上完成,客户体验和贷款便捷性较以往的供应链产品大大提升。

对于银行来说,风险控制和产品创新必须并驾齐驱,如何让新产品既便捷客户又风险可控?建行上海六里支行副行长吴晓勇介绍,是金融科技和大数据让一切成为可能。

自 2017 年启动普惠金融战略以来,建行就积极与政府相关部门对接,探索银政信息共享、合力惠企模式。目前,已实现与人行、工商、税务、国家电网等多项数据联通。“核链云贷”在此基础上,通过银企 ERP 系统直连,又引入了核心企业供应链管理数据,建行能掌握其上游小微企业是否诚信经营,以及他

们与核心企业之间的合同、账款往来等信息是否真实可靠。还款时,核心企业会将应付账款直接打入小微企业在建行开设的专用账户,系统自动扣除贷款本息。

至于核心企业的筛选,建行也有一套严格的信用等级和经营规模等准入标准,同时每年都会对企业经营状况等进行重检和评估,确保核心企业应付账款能按时足额履约。

中建八局与上海建行作为大型国有企业,都有助助推实体经济发展、履行社会责任担当的使命,双方一拍即合。同时,凭借中建八局先进的 ERP 系统,与建行金融科技强强联合。天时、地利、人和,“核链云贷”应运而生,开启了普惠金融的新篇章。

普惠专享 全流程线上进行可跨地区办理

中建八局上游的材料供应商上海唯盛建筑装饰有限公司和劳务分包商上海晟惠建筑工程有限公司是“核链云贷”的首批体验客户。经审核,两家公司都有 200 万元以上的额度,企业根据自身实际用款需求,首次提款 39.44 万元。

“以前我也办过供应链融资产品,但由于特大型企业的上游供应商中,大、中、小企业都有,小微企业很难排到额度。”唯盛建筑的负责人张广为说,“现在有了建行的‘核链云贷’,就轻松多了。这个贷款只面向小微企业,我们不用再和其他大中型企业去竞争。而且我们不需要准备任何纸质材料,只要在‘惠懂你 APP’上输入企业在中建八局 ERP 系统里的代码,系统就会自动调取信息并进行审核,实在太方便了!”

张为广第一次是在建行六里支行客户经理指导下,在“惠懂你 APP”上完成操作的,尝试一遍后他就能独立操作了。虽然第一次申办不太熟练,但整个过程仍然不超过 1 小时,这让他觉得有点不可思议。

李琳是上海晟惠建筑工程有限公司的负责人,他更看重全流程线上操作和系统自动审批。对于建筑工程类企业来说,资金紧张是常有的事。特别是春节期间,为了让工人有钱回家过年,有时候总得自己拿钱给工人发工资。“小微企业以前向银行借钱没那么快,常常是向朋友借,不但成本高,还要欠别人人情。”李琳说,“有了‘核链云贷’,我就相当于有了一笔备用金。有急需的时候,再也不慌张了。只要和‘惠懂你 APP’打交道。而且建行普惠金融贷款的利率比外面低得多,大大降低了我们小微企业的融资成本。”

李琳认为,“核链云贷”相当于让小微企业提前回笼资

金,投入再生产,资金周转快了,企业也能更好的成长;有时,还能帮助企业解决燃眉之急。更人性化的是,企业通过资质审核后,无需一次性将额度用完,可根据自身需要选择贷款金额,也可提前还款,将偿债压力和融资成本降到最低。

值得一提的是,考虑到核心企业供应链上小微企业众多,他们往往位于不同城市等因素,再加上牵涉了核心企业这个“牛鼻子”,“核链云贷”突破地域界限,采用“一点接入、全面覆盖”模式,符合贷款条件的小微企业,均可申请办理。这意味着,中建八局供应链上一些外地的小微企业也可以申请到来自建行上海市分行的贷款,这无疑又是普惠金融的一大利民举措。一方面,发挥上海总部经济优势,辐射长三角等地区的小微企业,为他们解决融资难问题;另一方面,大城市由于金融机构密布,贷款利率往往比小城市低得多,这又进一步解决了小微企业融资贵问题。

服务小微客户能级提升 普惠金融客户规模或将扩大 10 倍以上

小微企业贷前采信难、贷中审批烦、贷后监管紧是普惠金融发展最大的难点。吴晓勇介绍,以往由于信息不对称,银行客户经理很难辨别小微企业贸易背景、财务情况的真实性,贷前尽职调查难度很大,贷后风控压力也很大。建行通过“核链云贷”产品基本解决了这些难点。

贷前,以核心企业为单位,量身定制人工智能判定模型,使用更贴近该核心企业小微供应商的评价标尺,通过全面的数据分析,使结论更符合该客群特征。同时,结合建行普适性的贷前分析模型,实现对小微企业的“精准画像”和精准授信。

贷后,实施销售回款的系统监控。对接核心企业 ERP 系统,获取其对应小微企业应付账款信息,确保核心企业在付款日将应付账款支付至借款人专户,系统控制小微企业销售回款资金流,消除借款人还款来源的不确定性,降低贷款风险。

同时,全流程线上操作,系统自动审批,贷后机控等等,也让银行自身的工作量减少了 80%以上,业务办理效率大幅提高,让客户经理有更多时间,能够服务更广大的小微企业,并为他们提供除贷款以外的综合金融服务。

在助力小微企业发展,履行大行责任担当的同时,建行也收获了更多的忠实客户。调查发现,符合“核链云贷”要求的小微企业往往很难通过传统手段从银行贷款,对建行来说,这是一片业务蓝海。仅中建八局就有近 1.5 万户小微企业供应商,日均应收账款款 100 万元。

建行方面认为,做“大普惠”,就应该要理解时代赋予普惠的全新内涵,凝聚全行合力,立足“双大”战略形成的优势,对“双大”进行承接,对“双小”进行促进。“核链云贷”这一以金融科技战略为支撑的供应链金融新模式,是在“双大”增长曲线顶点上,开启的“第二曲线”新发展路径。既做到不忘初心,保持银行传统业务的优势;又做到与时俱进,稳住现在,赢得未来。

因此,“核链云贷”模式在上海运行成熟后,将有可能在建行 2 万家核心企业中进行全面推广复制,预计未来建行服务的小微客户规模能扩大 10 倍以上。

而对于核心企业来说,虽然前期沟通确定产品方案、系统升级对接等,也需要配合银行付出不少努力,但支持供应链上更多小微企业获得再生产资金,即体现了其社会责任,又能构建和谐共赢的供应链生态圈,保证自身供应体系的稳定。

3 个月完成开发 “核链云贷”产品顺利上线

在携手开发“核链云贷”产品前,中建八局早已与建行实现 ERP 系统银企直联,并与建行上海六里支行合作开展供应链融资业务长达 7 年之久,累计近 400 户客户发放超过 160 亿元的贷款。但六里支行发现,160 亿元中,普惠贷款占

比仅 10%左右。

近年来,发展普惠金融,服务好民营企业,特别是小微企业成为国家战略。建设银行总行已在 2018 年 5 月全面启动普惠金融战略。在这样的背景下,建行上海市分行深入打造“都市普惠金融”,依托传统以大行业、大企业为核心的“双大”经营成果,带动以小企业、小微企业为核心的“双小”经营战略,围绕平台机构和核心企业,实现对普惠客群的批量化服务。依托金融科技的大发展,将传统的供应链融资进行改造升级,推出专门服务小微企业的新产品。因此,该产品的研发上市,得到了建行自上而下的支持和响应。

2018 年 8 月,建行上海市分行将与中建八局讨论确定的方案上报总行。经建行总行评估,“核链云贷”对落实“大普惠”具有较高的产品创新性和推广价值,随即开通“普惠金融绿色通道”,总行各相关部门加班加点对产品方案进行深入研究 and 优化指导,并于当年下达最终批复。而后,由建行位于深圳的开发中心实施系统搭建,中建八局各相关部门也全程配合开发测试,促成了银企系统的同步改造和对接。

建设银行一直十分重视产品创新和金融科技的应用,因此,建行深圳开发中心的夜晚总是灯火通明,各类开发需求络绎不绝。除去春节放假的时间,“核链云贷”系统改造上线仅耗时 3 个月,这一速度充分体现了建行上下对“普惠金融”的重视,对“核链云贷”产品的看好。

目前,建行上海市六里支行为中建八局供应链上的小微企业单独设立了普惠金融专项贷款额度,并对首批 217 家小微企业进行了预审核。接下来,六里支行将继续全力推广“核链云贷”,争取尽快覆盖所有中建八局供应链上的小微企业。

供应链新模式深度融合交易场景,运用大数据、互联网、人工智能等新技术,整合商流、物流、资金流、信息流,把“链条”编织成“生态”,“核链云贷”以金融科技驱动,创新服务模式 and 系统平台,通过平台经营,内联外接、开放共享,推动资源输出,数据支撑和运营引导,为生态的参与主体赋能,助力降本增效,供需匹配和产业升级,实现共同成长、多方共赢。