

低成本、高效率的第三方跨境支付平台不断涌现——

帮助中小企业收好“钱袋子”

本报记者 徐佩玉

对于外贸中小企业来说，货要卖出去，钱也要尽快收回来。

今年2月底，全球最大的小商品集散中心义乌拥有了自己的全球支付渠道——义支付(YiwuPay)，将帮助当地90多万市场主体和上下游210万家中小微企业便捷支付。

中国第三方跨境支付平台近年来迅速发展，为中小企业出海助力。中国银联发布的研究报告认为，跨境支付发展正在提速，特别是随着人民币国际化步伐加快，境内支付企业凭借移动支付技术优势与市场拓展经验，更加聚焦海外市场建设与挖掘，满足相关企业及公众跨境支付需要。

助力中小企业“卖爆”海外

——同步到账、费率低于1%，
跨境数字金融服务方便又快捷

深圳市戈锐科技有限公司的环保型宠物粪便袋近年来颇受欧美市场青睐。“这种聚乙烯醇做的‘铲屎袋’1分钟内即可溶解于水，扔进马桶走下水道非常方便。目前已经卖到了英国、德国、法国、意大利、西班牙、美国等多个国家和地区。”公司联合创始人丁超说。公司还出口环保洗碗布等十几种环保家居用品，受到海外消费者的喜爱。“现在中国制造靠实力‘出圈’，早就撕掉了‘外贸代工厂’的标签，海外买家都赞扬中国‘智’造出好货。”丁超说。

助力丁超将环保产品“卖爆”海外的，是便捷的跨境收款服务。“我们用的是万里汇跨境支付，可以做到收款1分钟到账，费率0.3%，比多数境外支付平台费率低出一半多。”丁超说，“万里汇还能直接到账支付宝，方便我们再去国内进货，又能缩短时间成本。甚至还可以帮我搞定欧洲多国市场的消费税申报。”

得益于跨境电商等贸易新业态交易规模的持续扩大，第三方跨境支付业务迎来快速发展期。中国支付清算协会报告显示，2021年全国共有43家支付机构开展跨境支付业务，共处理跨境支付业务71.91亿笔、9723.63亿元，分别增长62.55%、21.56%，增速较2020年分别增长31.62和7.01个百分点。支付机构跨境人民币收入较2020年增加1200亿元。

主营家居照明产品出口的广州延讯贸易有限公司总经理李大卫把跨境数字金融服务比喻成一个外包的“数字首席财务官”。“有了懂技术的‘数字首席财务官’，我们基本不用担心收款问题，方便快捷，也更安全。”目前，广州延讯贸易的产品卖到了美国、欧洲、日本等海外市场，产品线上新速度保持在1年开发100-200个单品。

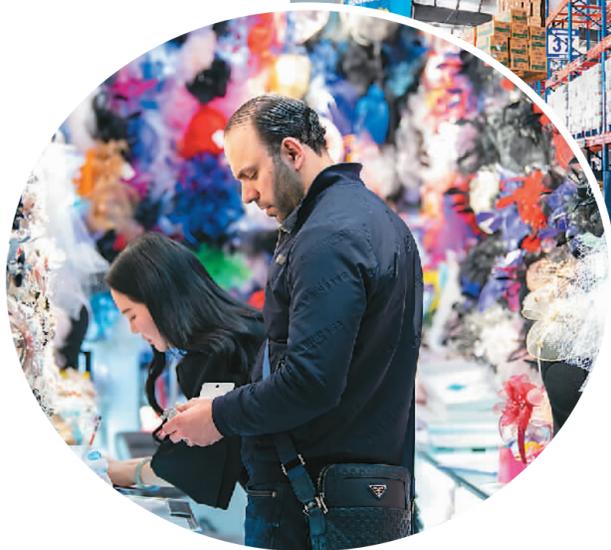
跨境支付行业的快速发展一定程度上得益于国家在跨境支付领域的政策创新。商务部中国国际电子商务中心研究院院长李鸣涛向本报记者介绍，自2013年起，国家先后出台了一系列相关政策法规，有力推动了跨境支付行业发展，促进了跨境贸易投资便利化，完善了跨境支付服务相关监管制度和风险防控体系。

同时，中国跨境电商产业的快速发展也



▲跨境电商已成为中小企业出海的主要渠道和方式。图为3月18日，在福建省福州市，参观者在2023中国跨境电商交易会上了解俄罗斯商品的信息。
新华社记者 林善传摄

▼不久前，全球最大的小商品集散中心浙江义乌拥有了自己的全球支付渠道——义支付。图为近日，外国客商在义乌国际商贸城采购饰品。
胡肖飞摄（人民视觉）



为跨境支付行业带来巨大的市场服务需求空间。2022年全国跨境电商进出口额达到2.11万亿元，增长9.8%，其中出口商品总额1.55万亿元，增长11.7%。

李鸣涛介绍：“从目前主要的第三方跨境支付平台业务构成比例看，跨境电商支付业务占比均超过八成，面向跨境电商企业的第三方跨境支付服务已经成为拉动中国跨境支付业务增长的重要驱动力。”

降低收款成本，满足独特需求

——多币种、多终端、一站式服务，对接中小微外贸企业需求

“小企业资金有限，如果出口回款慢，会直接影响企业接下来拿订单、组织生产。”采



▲随着跨境电商等贸易新业态交易规模持续扩大，第三方跨境支付业务迎来快速发展期。图为近日，中国（黑龙江）自由贸易试验区黑河片区，黑河跨境电商园区智能仓储物流中心的货物排列整齐。
新华社记者 谢剑飞摄

访中，不少外贸小企业这样谈到。不断涌现的跨境支付平台，聚焦的正是中小企业“出海”进程中的这一诉求。

提供一站式服务——第三方跨境支付平台主要针对有境外收款需求的中小企业多币种、多终端、小额高频支付收款的特点，专门开发一站式跨境收款服务，可以解决中小企业面临的多币种收款难、手续费高、汇率风险大、信用卡欺诈等诸多痛点。

破解中小企业“走出去”的跨境支付难题

洪勇

随着经济全球化程度不断加深，跨境贸易更加频繁，大量中小企业拓展海外市场，越来越多的消费者出境旅游，中国跨境支付需求正快速增长。中小企业和消费者希望通过简单、安全和快捷的方式完成跨境支付，特别是其中小批量、多批次的跨境电商模式，对跨境支付提出了更高要求。

中国跨境贸易增长很快，但跨境支付发展时间较短，支付流程尚不完善，支付效率总体仍较低下。多数中小企业仍采用传统金融结算方式，其手续繁杂、耗时长等短板随着跨境电商的快速发展日益凸显。一方面，传统结算方式信息共享难度大，而跨境贸易业务中间环节较多，数据标准不统一导致相互间数据难以连通，每笔交易需在各机构之间分别记录、清算和对账，易导致“重复清算”。另一方面，中小企业通常采用银行汇款、托收和信用证等安全性较高的方式进行交易清算，而传统跨境支付方式报关、汇款和收款时间整个周期较长，给中小企业带来资金周转压力。

支付是贸易的基础设施。聚合资金流、信息流，联通国内和国外，跨境支付被视作支撑全球跨境贸易的

“无形之桥”。当传统支付方式难以满足快速发展的跨境贸易时，新的支付方式——第三方跨境支付平台迎来新的发展契机。

跨境支付平台可以提供资金结汇、收款等一站式服务，支持主流电商平台收款和境内外银行卡等多种收款账户，助力出口电商卖家布局全球业务。同时，跨境支付平台可以帮助中小企业境内账户分钟级到账，支持便捷提现到境内外个人及企业银行账户。目前部分跨境支付平台还形成“综合支付+报关+跨境换汇+自动化会员账户体系”的综合生态服务体系，可以为不同跨境商户的多元化需求提供成熟的解决方案和丰富多元的服务产品，包括为传统贸易企业、跨境电商开立海外银行账户，建立自动化会员账户体系，提供货币兑换服务和多币种钱包服务等，提升中小企业

资金收付效率。

中小型外贸企业对高效、安全、合规的跨境支付平台需求尤其迫切。中小型外贸企业资金储备相对薄弱，在交付海外订单后，需要快速收回款项，否则可能直接影响企业的运转。目前，中国的跨境支付平台融入大数据、人工智能、云计算等现代科技手段，支付便捷，结算效率显著提升，进一步保障了支付安全，更加适用小额B2B(企业对企业)贸易的支付要求。

2022年以来，中国针对跨境支付的支持政策接连出台。其中，《金融标准化“十四五”发展规划》提出要全面开展人民币跨境支付清算产品服务、清算结算处理、业务运营和技术服务等标准建设，加强对人民币跨境支付系统建设等。《关于支持外贸新业态跨境人民币结算的通知》明确提出，境内银行可与依法取得

低费率降低企业成本——对中小企业来说，低成本十分关键。据了解，前些年，外贸中小企业跨境支付业务主要借助国外支付巨头，费率较高，多在3%以上。随着中国涌现出连连国际、乒乓支付等第三方跨境支付平台企业，跨境支付手续费率大幅下降，带动整个行业费率下降到约1%的水平。目前中国第三方跨境支付平台在服务费率上普遍低于境外支付平台。

满足多种需求——万里汇有关负责人向本报记者介绍，通过与支付宝合作，近年来万里汇已经服务了40万家中国“微型跨国企业”，满足其全球收款、全球付款、外汇风险管理、供应链融资等多种需求，帮助他们有效节约资金成本、提升周转效率、快速捕捉全球商机。数据显示，2012年，平均每个“微型跨国企业”出海经营可触达3.5个海外市场，2022年这一数字增加到了6.5个。

在收付款服务的基础上，多数跨境支付平台还同时为中小企业提供全球收单、汇兑、各国税费缴纳、融资、保险等一揽子增值服务，根据中国中小企业的业务需求研发设计专门产品，满足中国中小企业独特需求。“未来，除了跨境电商B2C(企业对消费者)支付收款服务外，第三方跨境支付在跨境电商B2B(企业对企业)、跨境线下支付、服务贸易在线支付等领域也有非常大的发展空间。”李鸣涛说，同时，通过多国运营牌照的申请，依托各国银行机构保障资金流转的合规化，可以有效杜绝资金流转的监管风险。

增加核心竞争力，突破“内卷”

——更加贴近客户需求，合理降低客户的服务费用，实现端到端全流程服务

今年以来，更多企业进入跨境支付赛道。除了义乌小商品城推出“义支付”，腾讯金融科技也推出了名为“智汇鹅”的跨境支付服务。不过，尽管新平台接连涌现为外贸企业提供了更多选择，中国跨境支付行业仍面临不少问题，包括服务同质化严重、创新能力不强、境外品牌影响力相对较弱、业务合规方面有待进一步完善等。新进入者为吸引客户，第一招多选择“降低费率”，这也使得跨境支付领域“价格战”不断，在丰富外贸服务、拓展品牌国际影响力方面，进展相对较慢。

面对激烈的市场竞争，跨境支付平台如何突破费率“内卷”？

注重自身核心竞争力的打造。跨境电商已经成为中小企业出海的主要渠道和方式。李鸣涛分析，下一步，应着重把资金结算更好地融入跨境电商平台服务生态，比如能否在底层数据方面实现跨境支付与平台各项服务的打通，让中小企业享受一站式服务，基于跨境电商信用体系开发更有竞争力的跨境支付及金融服务产品等。同时，由于跨境支付业务属于政府牌照管理范围，在中国国内开展跨境支付业务应取得《支付业务许可证》和《跨境外汇支付牌照》；在境外从事支付业务还需依法取得目的国或者地区发放的支付牌照。平台尽量多地取得各国牌照、连接更多的银行、信用卡公司等资金服务机构，也是竞争力的关键资源。

持续提升面向海外市场的本土化服务能力，同样很重要。李鸣涛说，取得海外相关牌照只是业务合规的第一步，长远看还应面向海外终端市场提升服务能力，实现端到端全流程服务。这就要求支付平台能够提供更多相关支持，帮助外贸中小企业更快捷、更方便、更安全地进行跨境“收付兑”，迅速抓住分分钟都在变化的全球数字贸易商机。

注重为客户带来长期价值。跨境支付平台属于服务机构，加强有针对性的服务产品研发是企业核心竞争力的关键所在。低费率对外贸中小企业很有吸引力，但合理降低客户的服务费用，应主要通过支付平台持续提升自身运营效率，避免仅仅靠低价抢占市场份额的同质化竞争。

“我们赶上了好时代，中国供应链优势尚未完全释放出来。伴随RCEP(区域全面经济伙伴关系协定)等政策红利陆续释放，跨境电商还有更多发展空间，希望第三方的跨境支付平台能做得更便捷、服务更完善。”李大卫说出了不少外贸小企业的期待。

互联网支付业务许可的非银行支付机构、具有合法资质的清算机构合作，为市场交易主体及个人提供经常项下跨境人民币结算服务。这大大拓宽了支付机构跨境业务范围以及所服务的业务主体范围，使得跨境支付机构具备了更多可发展空间。

国内跨境支付平台在经历了前期的市场培育阶段后，正逐步由最初的价格竞争转向为客户和行业打造专属的解决方案，在实现规模经济的基础上对不同用户提供差异化服务。随着市场规模扩大，企业用户增多，国际影响力扩大，监管日益规范，跨境支付平台这一新兴服务，将有力整合境内外支付结算通道，助力中小企业合规、安全、高效“走出去”。

(作者为商务部研究院电子商务研究所副研究员)

