



对于众多第三方支付企业来说，跨境制度这样的机会并不常有。

近年来，我国积极推动供给侧改革以调整国内经济结构，同时大力开展对外经济交流。“一带一路”是中国主动对外开放的又一象征，也是中国经济全面走向国际化之路的重要推动力。



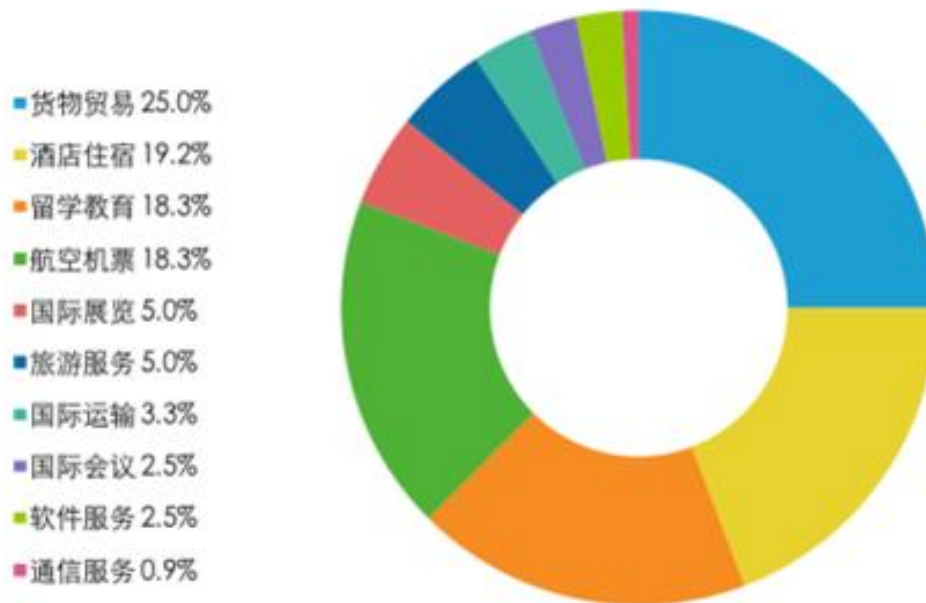
在各部门的主导之下，“一带一路”计划促进了各国之间的贸易投资自由化与便利化和经济技术合作。国家主导和民间自发的合作项目如雨后春笋般涌现，中国与各国之间的商业往来和人员交流日益频繁，带动了相关国家之间的经济合作，跨境商业得以迅速发展。

### **支付环节成为制约跨境商业的一大瓶颈**

支付是商业体系的基础服务，之前传统的跨境支付主要有两种形式：一种是银行间的国际结算业务，即通过电汇、信汇、票汇等传统国际结算工具进行汇款；另一种是以西联汇款为代表的小额汇款业务。前者主要针对公司之间的一般贸易业务，后者多以个人客户为主。

在传统贸易时代，一般贸易多为大宗进出口业务，资金往来次数较少，且计划性非常强，因此交易双方采用银行间的国际结算业务，就能合理安排资金。同时国际间往来的多为专业人士，人数和次数都比较少，小额汇款业务依靠着国际化的网络体系，可为他们提供较便利的服务。

## 亿欧：30家获牌跨境支付企业业务分布



来源：根据公开资料整理

亿欧 (www.iyiou.com)

不过，传统的跨境支付方式正面临着新的市场挑战。近年来的高速发展之下，我国跨境商业往来呈现出了3个与以往显著不同的特点：

**进出口跨境电商增长迅速：**2016年中国进出口跨境电商整体交易规模达到6.7万亿，占进出口总额的27.5%，同比增速在20%以上，而同期进出口总额却微降了0.9%。一般贸易出现了下降，而跨境电商却增长迅速，表现出强劲的生命力。

**服务类的比重提升：**这主要是得益于人员往来的密切，旅游、留学、会议、展览等国际交流活动日益增多，推动着酒店住宿、航空机票、留学教育、国际展览、旅游服务等行业的繁荣发展。在国内交易中习惯于移动支付的个人，希望能有比小额汇款更加便捷的支付方式。参与跨境商业往来经营的中小企业日益增多：它们在产品、服务或用户营销等核心竞争力方面享有一定优势，但在如报关、物流等其他方面依赖于社会分工，跨境支付环节也不例外。

高频次、小额化的中小企业和个人消费者，对跨境支付产品提出了新的要求：安全便捷、简单易用，结算速度快，交易成本低。

在交流不太频繁的传统对外贸易时代，银行国际结算和小额汇款基本能满足市场需求。但随着中国与世界之间的交流日益频繁，近年来跨境商业往来发展迅速，银行国际结算和小额汇款等传统支付方式周期长、频率低等弊端被放大，难以满足各方需求，成为制约跨境商业往来的一大瓶颈。

## 跨境支付集中程度低，2B 业务成热点

当前，我国跨境支付的覆盖面比较广，而且各个行业发展相对比较均衡，没有比重特别大的行业。尽管近年来跨境电商发展迅速成为跨境支付最大市场，但其在跨境支付份额也才达到 25%，与紧随其后的酒店住宿、留学教育和航空机票等三个大类没有拉开多少差距。这四类业务加在一起占据着 8 成左右的份额，换句话说就是，当前跨境支付的市场，主要集中在服务行业和跨境电商业务上。

如前所述，这两大块增长迅速的業務，对跨境支付提出更高的要求。传统的国际银行结算和小额汇款，在技术和服务上都无法为他们提供合适的解决方案，因此近年来兴起的第三方支付企业才得以大展拳脚。

说起第三方支付，人们都会第一反应想到支付宝和财付通，它们会不会在跨境支付再次上演共同瓜分市场的情形呢？确实，国内网络支付市场越来越呈现两强争霸的格局，支付宝和财付通占据了近 9 成的市场份额，致使其他第三方支付企业的生存空间被大大压缩。但由于跨境商业市场的复杂性和多样性，坐拥电商场景或用户优势的两大巨头，在跨境支付上并没有具备国内网络支付市场上那样的巨大优势。

比如跨境电商方面，供应链能力的重要性并不逊色于平台和用户。阿里虽然有平台和用户优势，但旗下的天猫国际却没能确定起绝对的领先地位。天猫国际市场份额排名第一，但只有 2 成稍多一点，没有拉开与京东全球购、网易考拉等其他对手的距离，相互之间异常胶着。这就使得支付宝想通过阿里的大平台优势实现扩张的想法落空了。

财付通基于社交优势，以高频的应用抢占和培养了移动支付习惯，积累了庞大的 C 端用户，但是面对丰富的跨境业务场景与支付产业链条，如银行收单、国际结算、货币兑换等环节，还有更多的空间去挖掘拓展，这些环节都蕴藏着有待开发的巨大市场价值。

传统支付方式应对市场变化的不足，和网络支付巨头的优势难以发挥，给了其他第三方支付企业大展拳脚的机会。它们在 2C 市场与巨头相比确实没有任何优势，但在 2B 业务上却站在了同一起跑线上。由于规模成本和组织机构的原因，其他第三方支付企业可能比巨头更加灵活以及具有成本优势。因此，一些有实力的厂商依靠自身技术和服务的优势，通过提供行业解决方案或定制服务，来紧盯利润更加丰厚的 2B 业务，试图在跨境支付市场上获得最有价值的部分。

## 跨境支付成第三方支付企业的新战场

目前第三方支付企业中除两大巨头外，还有 28 家获得了跨境支付牌照。与很多第三方支付企业持有支付牌照却没有实际开展业务不同，目前这 30 家企业中很多进入了跨境支付市场，而且涉及的行业侧重点有所不同。这也从侧面显示出，目前跨境支付的整体竞争环境，要优于国内的网络支付市场。

跨境支付之所以会成为第三方支付的新战场，除了市场状况和企业策略外，还有一定的客观有利因素在内。央行于 2015 年推出的人民币跨境支付系统（CIPS），从业务流程、服务协议、技术规范等多方面构建起了人民币跨境支付业务的基础。相比传统的大额支付系统，CIPS 的优势非常明显：

**在整合现有人民币跨境支付结算渠道的基础上减少了中间流程，境外公司可通过国内的分支机构实现人民币结算，从而提升了跨境结算效率和交易安全性。采用国际通用的 ISO20022 报文标准，标准化程度提升，有效降低了交易错误率。系统运行时间长，可覆盖欧洲、亚洲、非洲、大洋洲等不同国家的人民币主要业务时间。**

尽管央行推出人民币跨境支付系统的目的是为了推动人民币在全球范围的使用，并最终成为全球货币，但客观上为第三方支付企业开展跨境支付创造了有利条件。在 CIPS 规则和技术标准的基础上，第三方支付企业可为企业提供更切实可行的行业解决方案或定制服务，而支付环节的改善，反过来又促进了跨境贸易和往来的繁荣增长。

扎根跨境支付 2B 服务市场，则给第三方支付企业带来了不菲的回报。以易宝支付为例，这家以行业解决方案和企业定制服务见长的第三方支付企业，在跨境支付市场仍然延续着自己的核心竞争力，将业务方向锁定在 2B 业务。易宝支付进入了货物贸易、留学教育、航空机票、酒店住宿等多个重点行业。



例如，针对跨境进口电商行业，易宝支付为电商企业提供了多元化的支付方式，完成支付后将货款购汇并及时付汇给境外供应商，不仅支持全币种，到账时效最快 2 小时。与此同时，易宝支付已与全国 20 余个海关实现对接，能够推送支付单信息至海关，并提供权威实名认证服务，覆盖了跨境电商业务场景，满足了客户需求。此外，对于留学行业，易宝支付针对行业痛点，解决了“全额到账”的难题，让家长、学生更加方便省心。

同时在新的行业模式上，易宝也从没停止探索的脚步。比如在边境贸易、供应链金融服务等方面也在投入精力，力图给客户提供更加完备的方案和更加极致的服务。

在看好跨境支付市场潜力和收益回报的前提下，众多第三方支付企业纷纷将其视为重要的新业务增长点也就不难理解了。

### **第三方支付格局已定，促进支付企业向服务商转型**

目前国内第三方支付市场格局基本已定，能够在市场存活的企业大体上可以分为三个阵营：

1、以 C 端消费者市场为主的巨头：这片市场上的马太效应非常明显，最后能生存下来的只有少数几家。支付宝和财付通的胜出基本上没有什么悬念，实力和份额摆在明处。其他玩家之中，银联的云闪付据说在刚刚过去的 2017 年双 12 期间表现非常“惊艳”，但能否保持长期增长，从它们嘴里啃下较大块的份额还是个未知数。

2、以服务集团内部业务为主的子部门：不少企业内部业务的体量非常庞大，只要吃透自家业务，即便没有外来业务也足够活得不赖。申请或收购支付牌照的企业中，抱着类似想法的不在少数，像新美大、苏宁、国美等。与其说它们是第三方支付企业，不如说是集团内部负责支付业务的子部门。其中表现较出色的应该是平安壹钱包，依托平安集团的资源优势，近年来市场份额稳中有升，实属不易。

3、面向 B 端企业的技术服务商：至于其他第三方支付企业，要么面向垂直细分市场，要么向技术服务商转型。而垂直细分市场也将受到用户使用习惯的影响而被巨头渗透，并非长久之计。易宝支付的策略就是果断进行转型，在营收上不再完全依赖于交易手续费，技术和服务收入正成为其新的营收和利润增长点，并且在金融、营销等相关领域展开布局，基本实现了从第三方支付企业向金融科技服务商的转型。

事实上，企业服务市场的利润率要比第三方支付手续费高得多，由于更换供应商的机会成本较大使得业务相对稳定。只是目前国内市场尚未充分成长起来，这既是目前市场的不足，但也是未来的商机。在拥有了企业用户之后，第三方企业不但能获得相应的技术服务费收入，还会给自己带来了一部分支付业务。

“一带一路”政策利好机遇难得，特别像跨境支付这样的市场机会并不常有。众多独立的第三方支付企业应抓住这难得的时机进入企业服务市场，加快企业转型的步伐，成为有核心竞争力的互联网金融服务商。

注：本文为中国中小企业协会特约专稿

作者：蚂蚁虫，科技评论人，专栏作者。微信公众号：蚂蚁虫（miniant-cn）

题图来自 Pixabay，基于 CC0 协议