

2019

跨境支付行业白皮书

2019 White Paper on Cross-border Payment Industry



目录

1

跨境支付行业分析

Analysis of Cross-border Payment Industry

2

跨境支付企业分析

Analysis of Cross-border Payment Enterprises

3

跨境电商市场分析

Analysis of cross-border e-commerce market

4

跨境支付市场发展分析

Analysis on the Development of Cross-border Payment Market

01

跨境支付行业分析

Analysis of Cross-border Payment Industry

除《企业家第一课》、《企业家功成堂》外，其他公众号分享本期资料的，均属于**抄袭**！
邀请各位读者朋友尊重劳动成果，关注搜索正版号：[《企业家第一课》](#)、[《企业家功成堂》](#)

谢谢观看！

企业家第一课，专注做最纯粹的知识共享平台



关注官方微信
获取更多干货

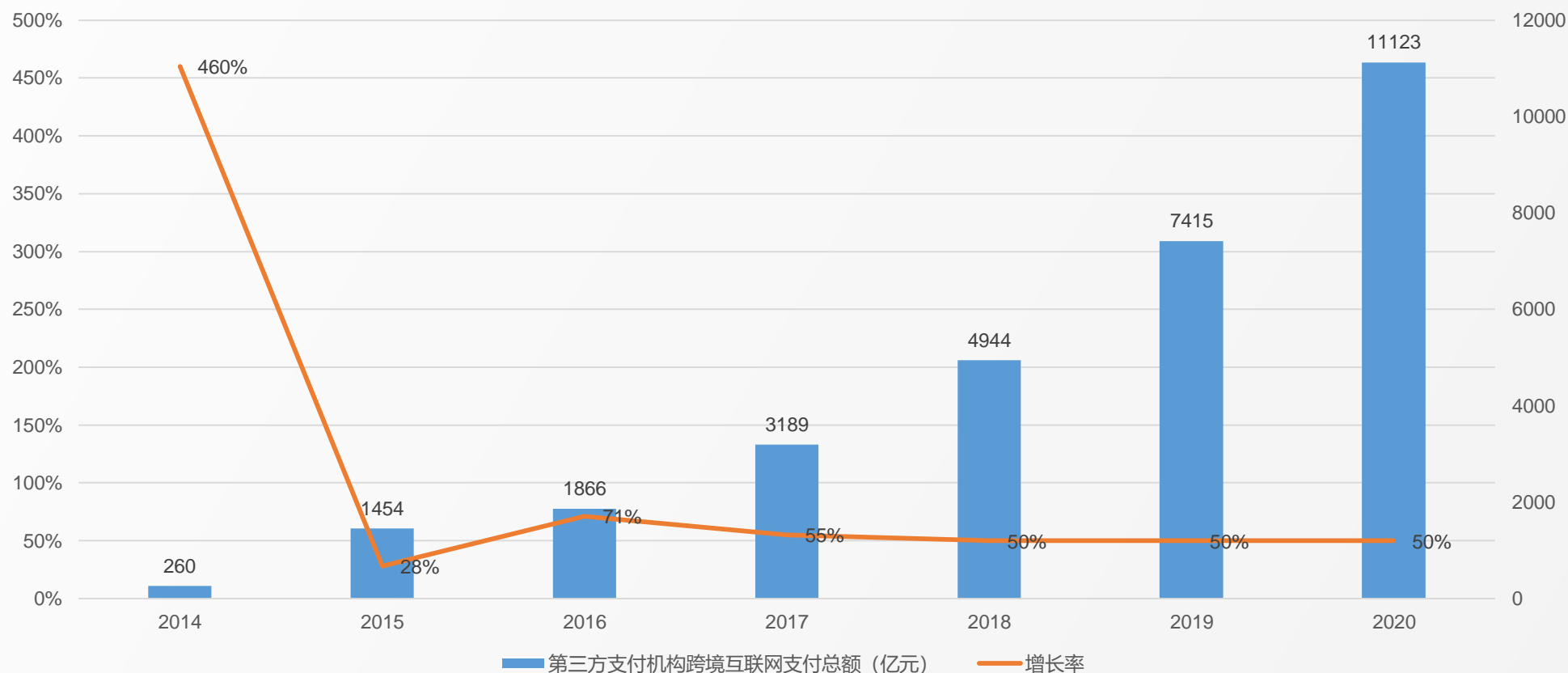


加入知识共享平台
一次付费 一年干货

跨境支付行业发展规模

中国支付清算协会公布的数据显示，2018年国内第三方支付机构跨境互联网交易金额超过4900亿元，比2017年增长55.0%。
天秤星产业研究院预估今后五年跨境支付规模还将保持年化逾50%的增长速度，预计到2020年，第三方跨境支付行业规模将超过万亿元。

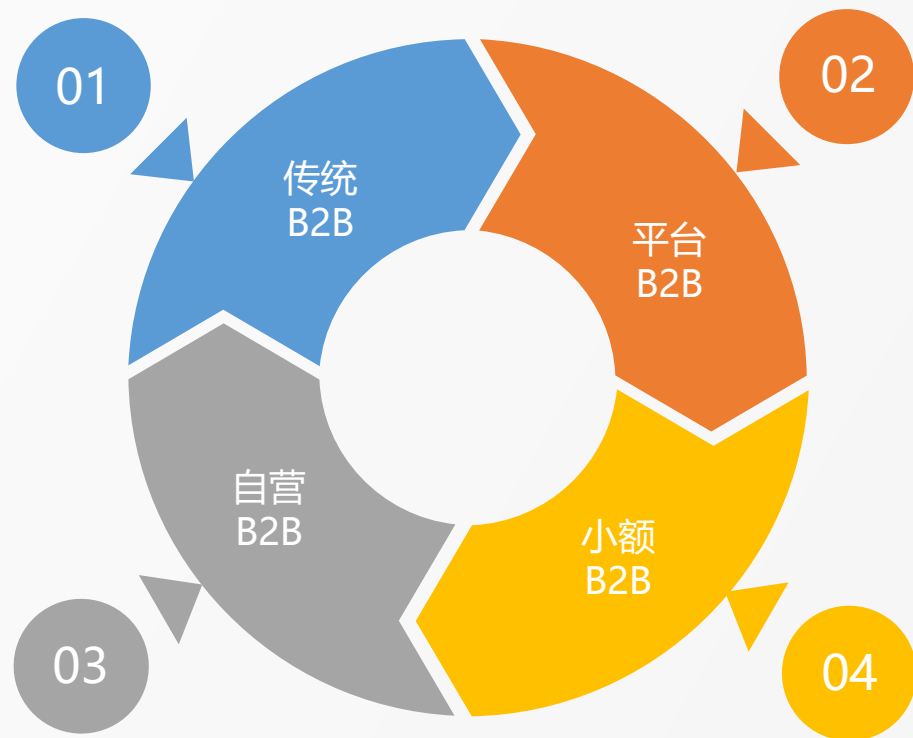
中国第三方支付机构跨境互联网支付额及发展趋势（亿元）



跨境支付渗入到主流跨境贸易模式

传统B2B是传统跨境贸易最主流模式，企业规模相对较大，跨境交易以大额、低频为主，多数为一对一大额交易。传统外贸由于受到各种因素的影响日渐萎缩，线下展会的效果越来越差，线上B2B渠道用户饱和度越来越高，产品同质化程度也越来越高。

自营B2B是以自建的方式将国内商品销往海外。从供应商处获取低成本商品，以市场价格出售后赚取差价来实现盈利，但需要承担货物积压，过期等风险。目标用户群是C端用户，所以品牌效应很关键，品牌效应大，产品体验好，则可以吸引更多有需求的用户。



平台B2B通常指直接面向消费者销售产品和服务的商业零售模式，该模式的电商一般以网络零售业为主，借助互联网开展在线销售活动，跨境B2B平台及企业通过互联网为消费者提供一个新型的购物环境——网上商店，消费者在网上进行购物、网上支付等消费行为。

小额B2B在经济下行情况下，采购商的资金投入和采购周期风险增大，但随着跨境电商平台的流行，小额在线采购对于中小采购商来说真正提升了采购效率，降低了交易风险。相对于传统的外贸大额订单，小批次和多频率的订单会越来越成为主流。

跨境支付行业壁垒

从行业格局来看，跨境支付牌照的壁垒正在弱化，不同支付企业提供的支付服务模式也在分化。在竞争壁垒上，谁能真正提升行业效率，谁能更好地满足跨境卖家综合需求，谁才能在未来的竞争中赢得先机。相对于单一的收款费率竞争，这样的竞争壁垒才是牢固的，也才是良性可持续发展的。

合规壁垒

一是运营业务所在的各个国家，支付公司是否持牌，对相关金融法规是否了解；二是系统是否能支撑业务全球拓展，完成合规、风控、反恐反洗钱工作。

核心技术壁垒

跨境支付对系统的稳定性、安全性和风险控制有极高要求，需具备核心及配套增值服务应用的开发技术，同时需要有持续的研发创新能力满足市场需求。

行业准入壁垒

经营跨境支付业务需要取得人民银行《支付业务许可证》及外管局许可的跨境外汇支付许可。

品牌壁垒

支付服务涉及到上下游用户的资金安全，因此良好的品牌及信誉往往是用户在选择支付服务提供商时着重考虑的因素。

资金壁垒

支付牌照需满足最低注册资本1亿元人民币的需求，支付行业的规模经济效益明显，交易额达到一定规模才能实现盈亏平衡。随着支付机构业务迅速发展，客户对于资金的结算效率要求也进一步加大了对资金的需求。



跨境支付市场发展进化历程

跨境支付2.0

国内跨境支付企业崛起，典型代表：连连支付、PingPong；

典型特点：

- (1) 1%费率，拉低行业费率水平；
- (2) 支付牌照设置了行业准入门槛；
- (3) 资金安全问题成为用户痛点；

跨境支付4.0

进入卖家的价值链，提供更多价值型服务，让跨境变得更高效、更简单；

典型特点：

- (1) 从跨境支付向服务链转变，例如天秤星金融服务、连连link平台，PingPong SellerOS；
- (2) 服务附加值成为企业破局关键；
- (3) 天秤星打造跨境电商综合服务平台；

跨境支付1.0

外资支付企业主宰跨境支付市场，典型代表：PayPal、World First；

典型特点：

- (1) 2-3%高额支付服务费率；
- (2) 企业主宰市场，卖家没有选择权；

跨境支付3.0

国内跨境支付进入百花齐放时代，跨境支付公司达到30-40家；

典型特点：

- (1) 费率进一步降低，0.5-0.7%；
- (2) 注重品牌打造，提供差异化增值服务；
- (3) 天秤星行业首创收款+软件服务体系；

解析跨境支付4.0——未来已来

1



天秤星跨境电商综合服务平台

2019年，天秤星进行了全面的品牌升级和服务体系升级。在原有的收款+软件服务体系的基础上，打造以跨境收款、金融衍生、跨境物流、知识产权及卖家营销工具五位一体的跨境电商综合服务平台；打通数据流、用户流、信息流、资金流和商品流，为跨境卖家用户提供一站式跨境运营解决方案。

2

pingpong

PingPong SellerOS

2018年，PingPong发布跨境电商一站式解决平台SellerOS，SellerOS整合跨境电商的货物流、信息流和资金流，为跨境电商生态圈提供最强大的数据与技术支持。SellerOS可以满足用户对跨境电商日常操作的基本诉求，统筹规划跨境电商的运营管理，为卖家提供选品、开店、物流、收款、供应链金融等一体式服务。

3

LianLian Pay
连连

连连link平台

2019年，连连支付推出跨境电商服务在线交易平台连连Link。连连Link综合了卖家平台、服务商平台、开发者平台和供应商平台，通过聚合开店、选品、营销、物流、金融等全品类服务商，为跨境电商卖家提供一站式全链路服务。连连Link纵向连接供应商，横向连接服务商，给卖家提供足够丰富的服务品类。

02

跨境支付企业分析

Analysis of Cross-border Payment Enterprises

跨境支付企业PEST分析



P：政策扶持跨境交易

国家在推动跨境贸易增长方面出台多项政策，推出跨境支付试点企业，发布跨境支付牌照。一带一路的建设，债券市场放开也促进了行业增长。



S：电商、出境游规模增加

2018年我国出境游人数达到1.49亿人次，旅游花费超过8000亿元人民币；2018年跨境电商交易规模达到99万亿，同比增长12%。



E：跨境贸易规模高位稳定

2018年中国跨境货物贸易总额超过30万亿元人民币，比上年增长9.7%，贸易增长保持高位稳定态势，其中出口规模超过14万亿元。



T：海关清关便捷性增加

能否保证小额B2B、自营B2C等跨境电商行业持续稳定增长，保证跨境支付阳光下发展，海关清关便捷性不断增加，连续推出9610/1039等多种服务。

国内外跨境支付企业差异分析



市场集中情况

国内的第三方支付市场被支付宝和财付通两大巨头基本垄断，境外第三方支付的市场占有率和集中度较低。



市场价格

境外的支付费率明显高于国内，欧美费率在2-3%，国内费率普遍低于1%。而开展跨境支付业务的必要条件包括通过国际卡组织认证、支付牌照、综合收单能力以及银行通道和客户资源等，这些都决定了支付企业的成本。



行业成熟度

国外整个支付行业成熟，ToB与ToC支付均衡发展，以卡基支付为主。国内移动支付领先世界，C端支付极为发达，B端支付有待发展，账基支付逐渐成为主流。



个人支付账户体系

欧美的消费支付以信用卡为主，国内的消费支付以借记账户为主。

打造核心竞争力：跨境增值服务

跨境支付企业以跨境支付为核心提供一系列的跨境增值服务，跨境电商需要对资金流、信息流和产品流进行统一管理，跨境支付与交易流程结合紧密，可基于支付提供综合性服务，包括货物通关、物流仓储等，确保交易的安全性。



增值服务一： 海关企业备案服务

为进出口跨境电商企业提供企业备案和商品备案的服务。



增值服务二： 支付单上传海关

为跨境电商平台推送支付单给海关通关服务。



增值服务三： 国际物流服务

提供跨境电商贸易的国内外海运空运和清关服务。



增值服务四： 保税仓服务

为进口跨境电商企业提供货物备货和直购模式服务。



增值服务五： 海外仓服务

为出口跨境电商企业提供货物批量发往海外仓的服务。



增值服务六： 身份验证服务

提供身份信息验证接口验证消费者姓名和身份证号码是否真实有效。

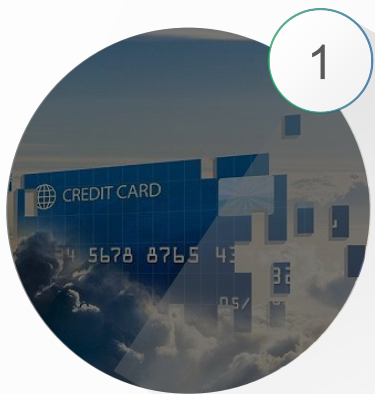
打造核心竞争力：跨境增值服务

Paypal企业案例分析

Paypal立足支付领域，为用户提供以跨境支付为核心的一系列增值服务，包含物流、营销、软件服务、市场分析、法律咨询、融资等超越支付范畴的全方位解决方案。第三方支付平台不仅要专注自身支付价值的提升，同时要认识到用户需要的不止是支付服务，还包括流量、营销、保险、信用、风控等一系列服务。总之，为用户提供全方位的组合拳式服务将成为未来支付企业打造核心竞争力的重中之重。



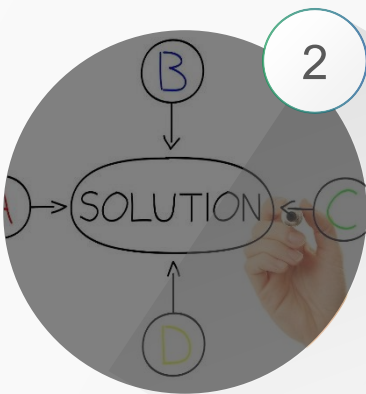
打造核心竞争力：一站式解决方案



1

市场拓展能力

- ◆ 支付的规模效应使交易量越大，成本优势越明显。在价格战的竞争中只有快速做大规模才有生存可能。现阶段跨境支付行业集中度低，每个跨境支付企业都有机会，速度为王。
- ◆ 市场拓展能力的基础是全面的支付通道，包括支持的货币种类、支付工具种类、覆盖的国家地区、是否有独家合作渠道等，跨境支付的国际化的聚合支付。



2

行业解决方案

- ◆ 支付与场景的结合，不用行业的业务模式不同，客户画像不同，支付需求各异，每个行业需要定制支付解决方案。目前国内跨境支付涉及的行业包括货物贸易、留学教育、航空机票、酒店住宿等。
- ◆ 行业间差别客观存在，Paypal已经可以做到行业全覆盖，而其他公司则需逐步拓展覆盖。对于客户提出的个性化需求或故障处理要做到快速响应，这对于支付公司来说更具优势。



3

跨境供应链金融

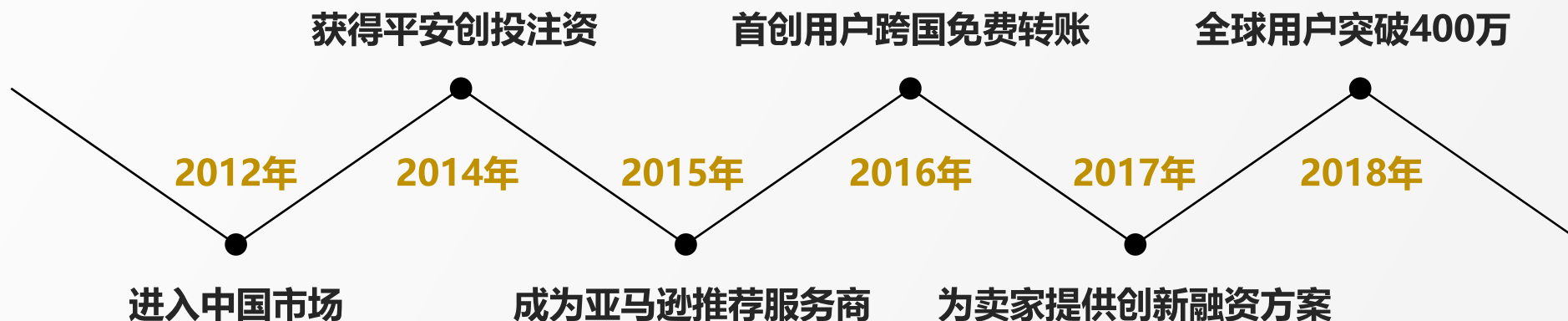
- ◆ 跨境支付公司有开展供应链金融的数据基础，根据商家的具体情况和需求提供定制化的金融服务。商家可以在线申请贷款，放款和还款简单便捷。

跨境支付企业典型企业分析

Payonner企业介绍

Payonner（派安盈）是一家专注于跨境收付的国际金融机构，于2005年成立于美国纽约，全球官方合作伙伴包括Amazon、Wish、Google、Airbnb等。秉承着“不止于支付”的使命，Payonner致力于提供卓越的资金收付解决方案，同时还满足多种支付场景，如全球Payonner用户相互免费转账、支付物流费，VAT费用等，串联跨境生态圈金融服务。

企业发展历程



跨境支付企业典型企业分析

Payonner灵活高效的资金解决方案

收款服务

连接与Payonner实现对
接的平台

使用美、日、英、欧、加、澳币的收款
账号，就像在海外拥有银行账户

联系您的海外客户，对方可选择信用卡
或银行扣款等多种支付方式

接收全世界任意Payonner用户的转账
并且没有手续费



用款服务

提款到您的本地银行账户

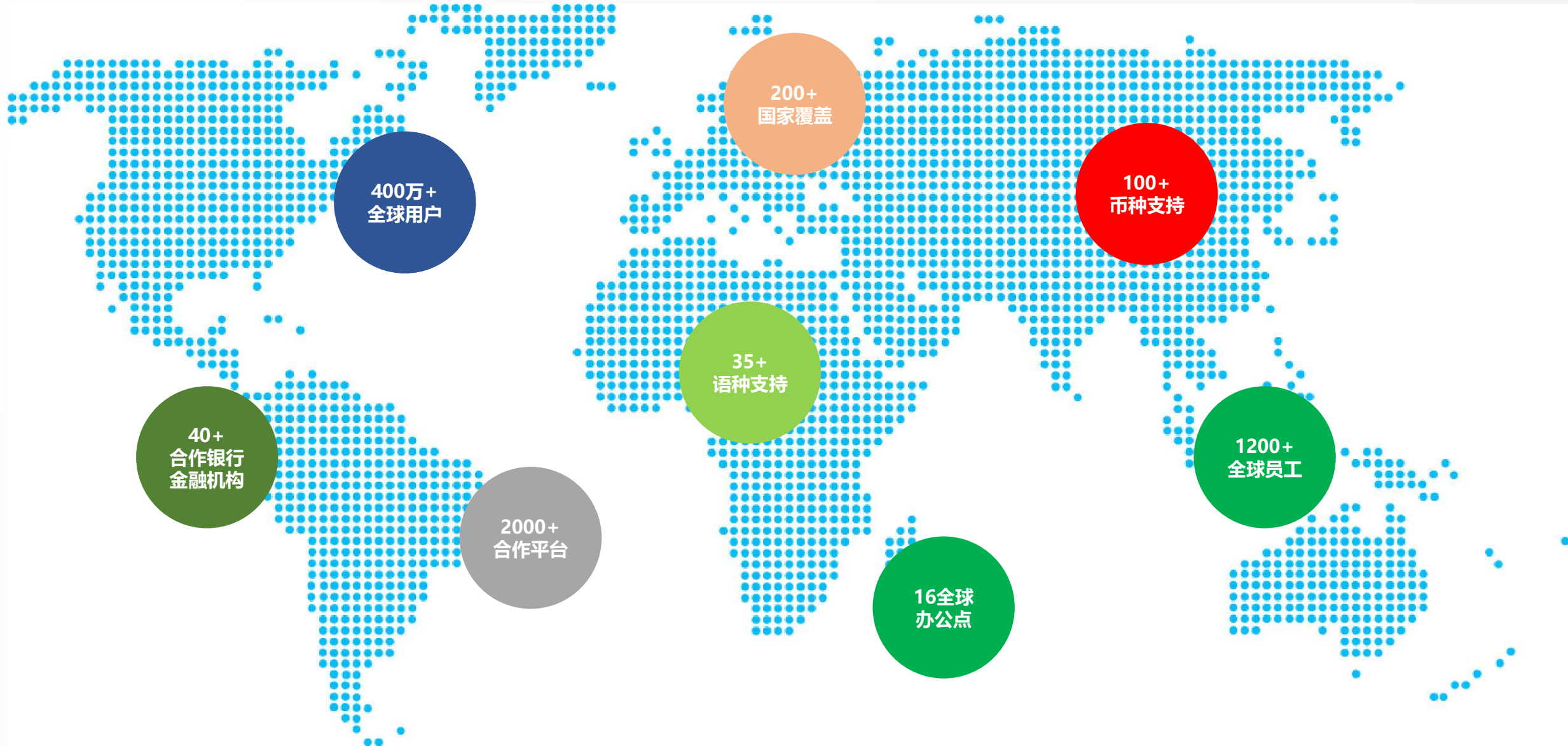
缴费给Payonner的合作服务商、缴纳
VAT税款，低至免手续费

转账给企业Payonner用户——没有手
续费

全球的ATM机均可提现，也可以在网店
和实体店进行消费

跨境支付企业典型企业分析

Payonner全球布局支付业务



03

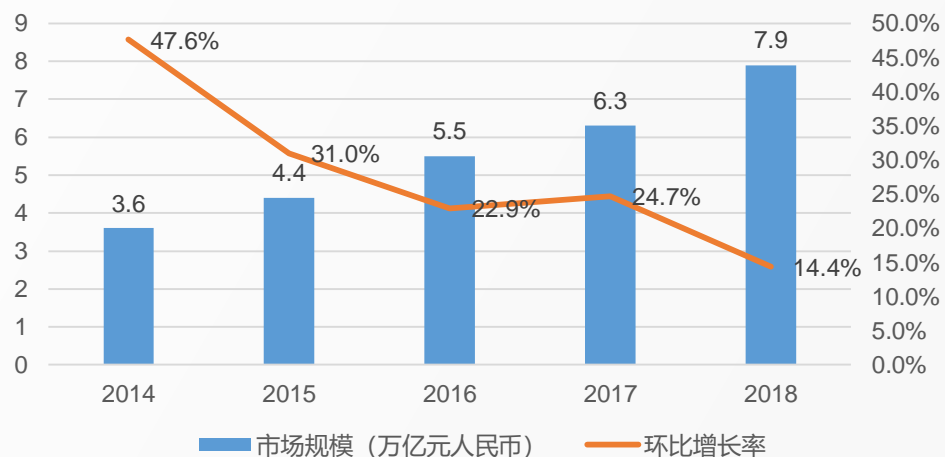
跨境电商市场分析

Analysis of cross-border e-commerce market

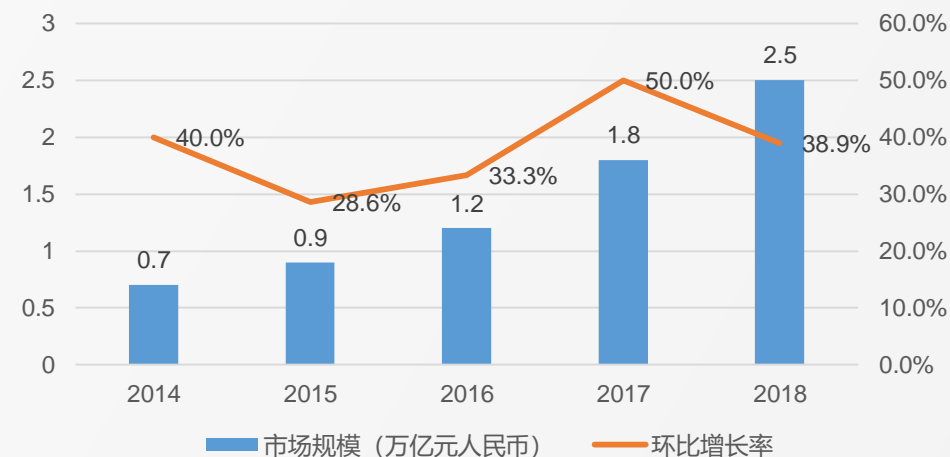
跨境电商市场增长快速稳健

2018年，我国跨境出口电商市场规模突破7.9万亿人民币，总体市场增长趋势保持稳健态势，2018年的年度增长率仍然保持10%以上。跨境进口电商市场方面，虽然目前总体市场规模相对较小，但整个市场近4年的年度增长率均保持30%以上，增长势头明显。跨境电商市场交易规模的持续增长保证了相关企业对于跨境支付服务的需求，而增速明显的跨境进口电商领域可能成为跨境支付新的蓝海市场。

2014-2018跨境出口电商市场规模



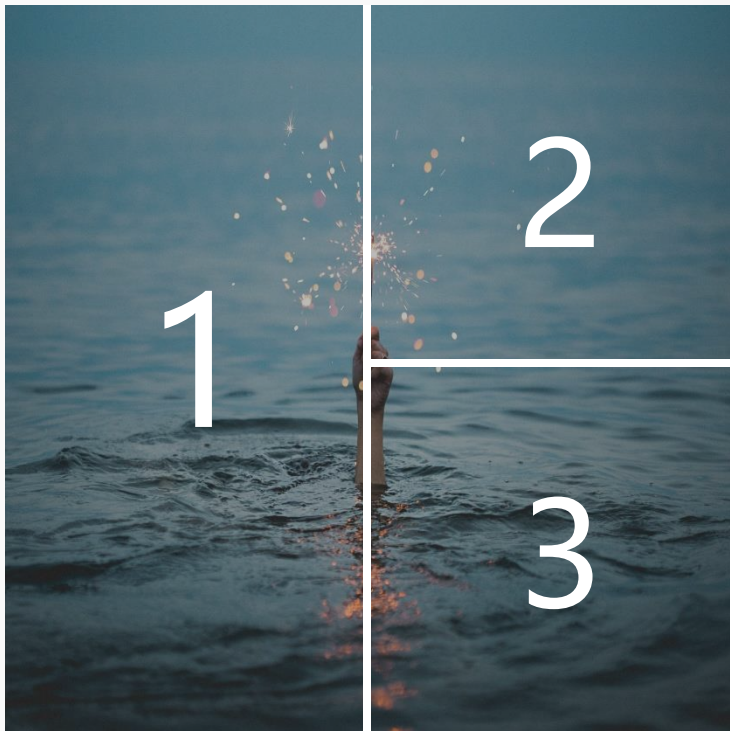
2014-2018跨境进口电商市场规模



说明：以上数据来源于国家统计局、市场公开数据、厂家访谈和天秤星数据研究院整合估算获得，天秤星数据研究院根据掌握的最新市场情况对数据进行了微调。

跨境电商市场增长快速稳健主要因素

政策对出口的支持力度大,近年来政府相继出台多项政策推动跨境电商发展,推进外贸企业互联网化。大力发展出口跨境电商符合国家战略导向,符合国家“一带一路”发展战略的整体规划。支持中国企业走出去,从产品输出到品牌输出,从低附加值同质化产品向高附加值定制化产品转化升级,从而推进“中国创造”战略目标的实现。



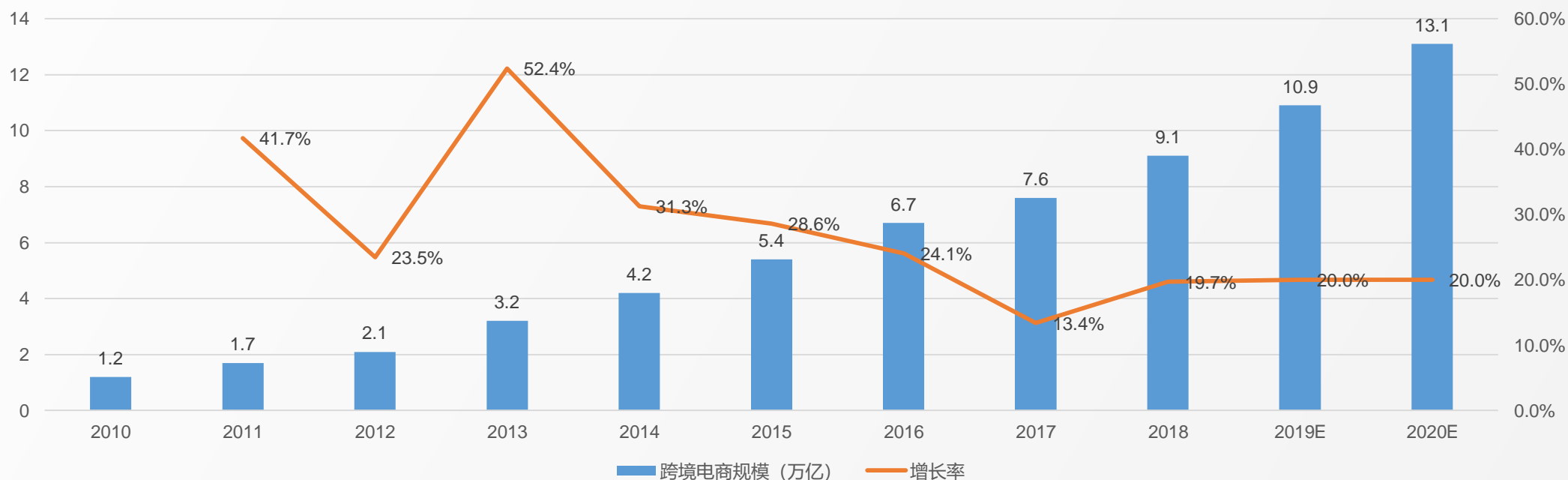
跨境出口业务交易额远高于进口。
2018年, 出口跨境电商交易规模 7.9 万亿, 占比超过七成, 同比增速为 14.4%。

B2C出口跨境电商行业具备高成长性。
相比传统的 B2B 模式, B2C 模式更加精细化和碎片化, 中国企业能更好地满足客户个性化需求。

跨境电商带动跨境支付快速增长

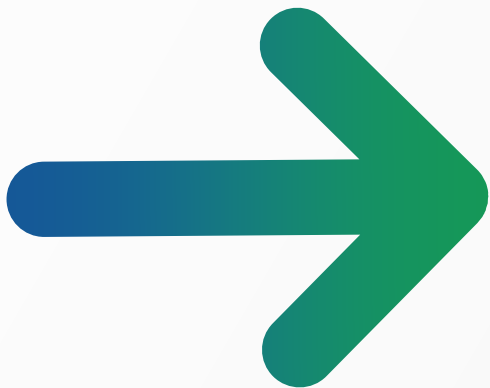
跨境电商作为我国外贸的新增长点，得到了中央政府的持续关注。2017年国务院总理李克强再次在政府工作报告中提及跨境电商，将跨境电商发展作为“坚持对外开放的基本国策”的工作项目之一。出口跨境电商是我国跨境电商主体，由于我国制造业在成本及规模上具有较高优势，同时受到一带一路政策及资本市场推动，我国目前跨境电商主要以出口为主。在政策基本面保持利好的情况下，进口跨境电商市场仍将保持平稳增长。

中国跨境电商规模及增长趋势



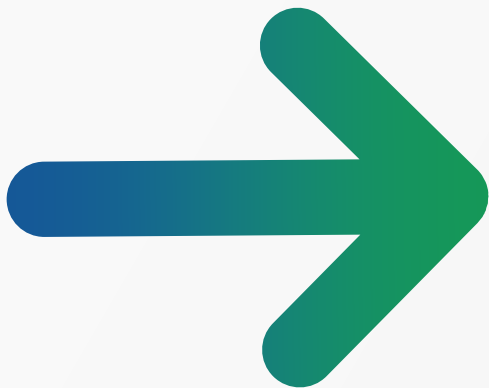
第三方支付更适应跨境电商的支付需求

传统跨境贸易以大额、低频为主，对支付安全性要求最高，同时也损失了时效性。因此，传统B端大额跨境贸易更愿意选择银行汇款和信用证等方式作为支付手段。但随着跨境贸易的发展，特别是跨境电商平台的兴起，对支付的便捷性和及时性都要求更高，监管部门在此时放开了第三方支付机构的准入。



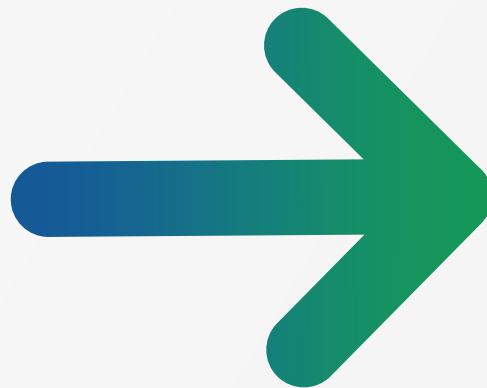
传统贸易以银行汇款为主

对安全性的要求，令传统贸易的时效性较低，同时收费更加昂贵；



跨境电商兴起，时效性要求更高

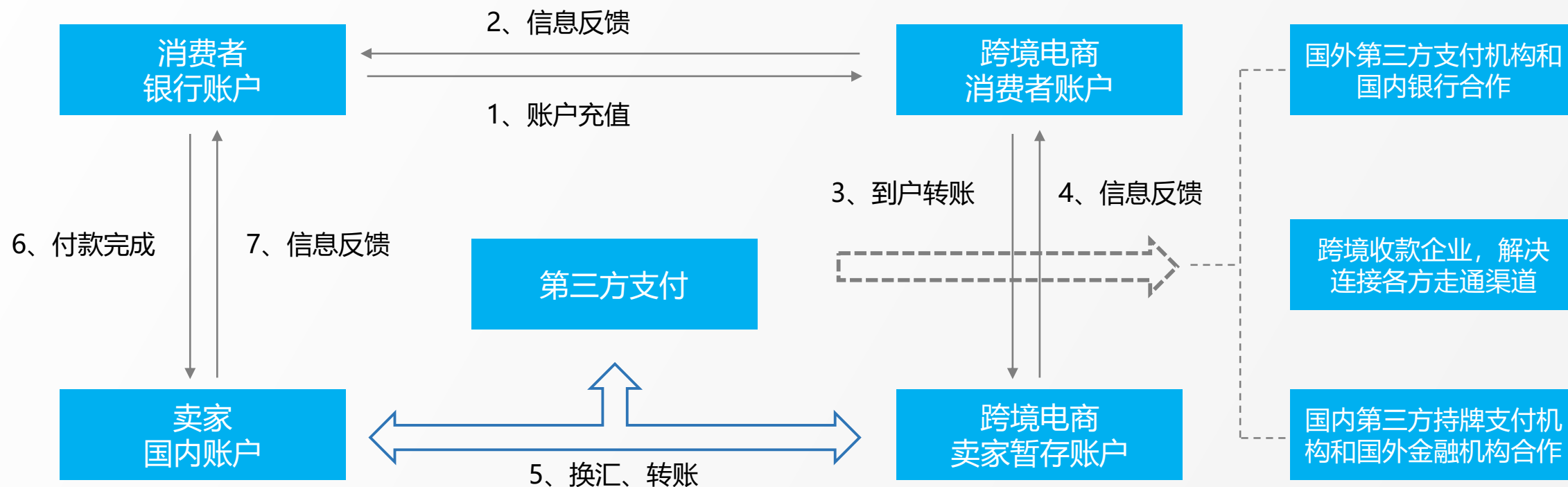
跨境电商的兴起，必然要求更多的支付能力，同时跨境贸易的复杂性也令传统的支付手段相形见绌；



第三方支付入局，费率随之降低

跨境支付牌照的设立，为第三方支付发展跨境支付提供了有力支持。此外第三方支付效率更高、处理更快、收费更低的特点也更加适应跨境电商发展；

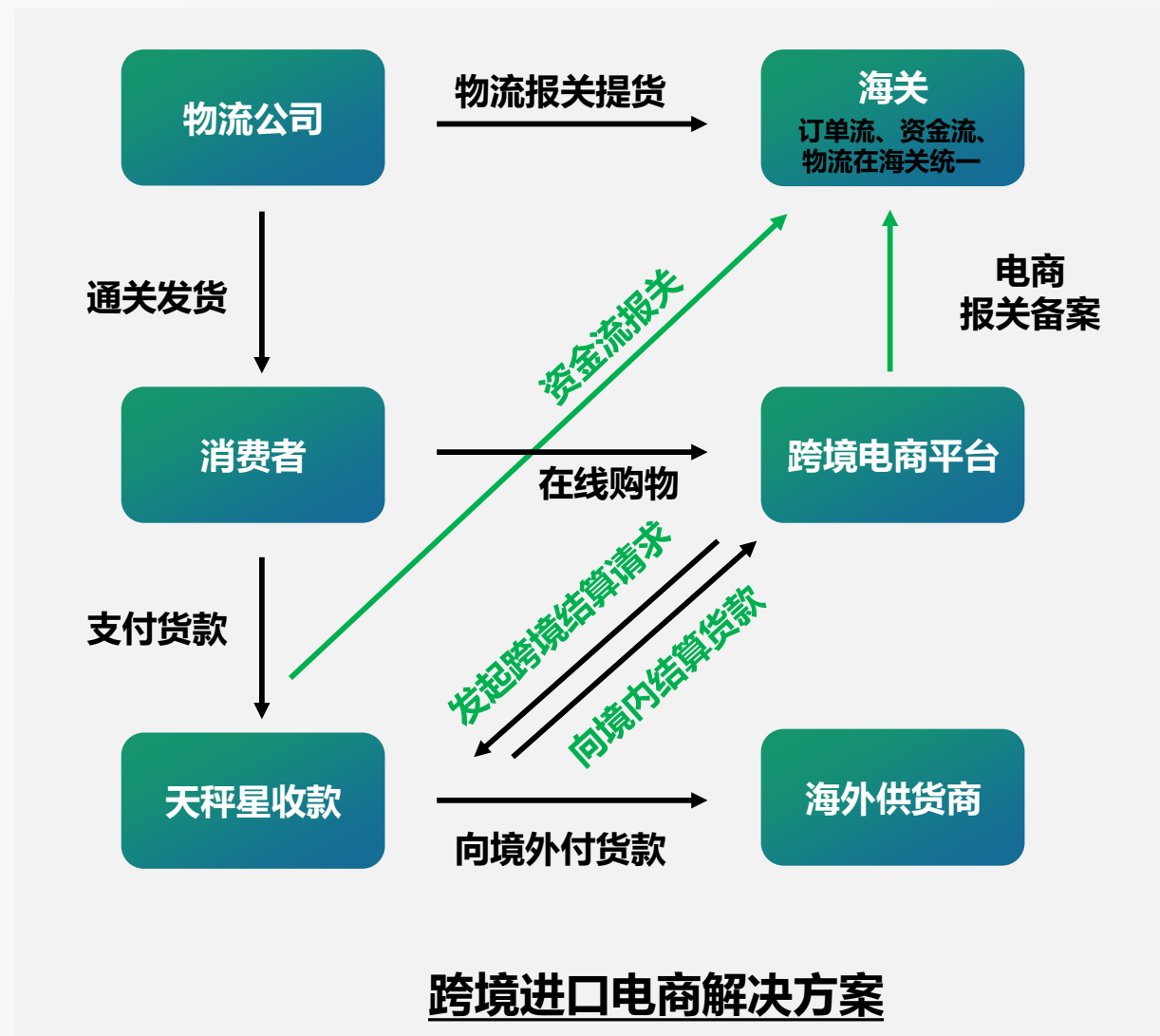
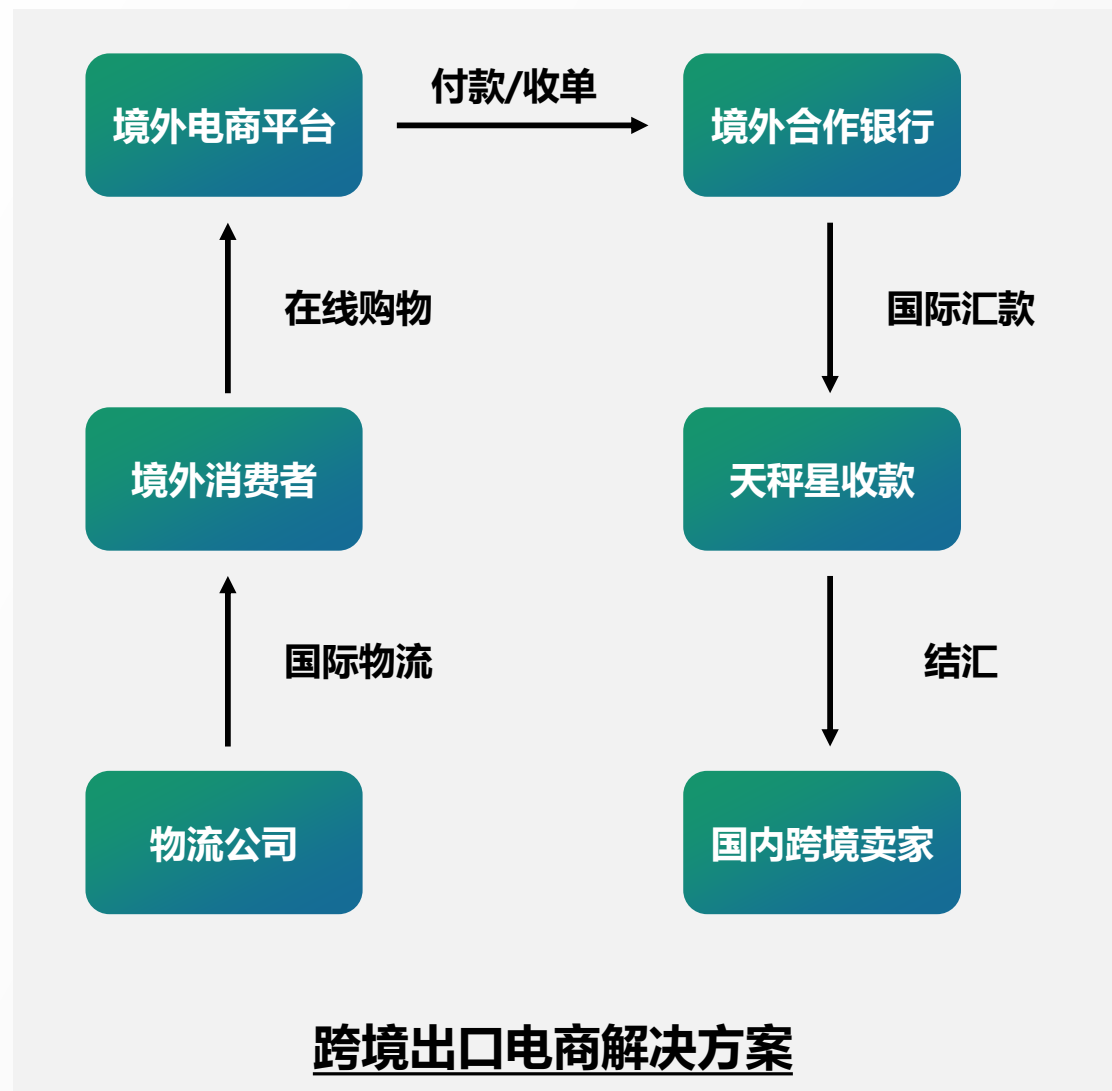
第三方支付更适应跨境电商的支付需求



第三方跨境支付更适合跨境电商B2C贸易

在综合跨境电商B2C贸易中，由于参与者众多，单价较小但单量众多，直接支付模式已经不适用于此种跨境贸易模式。因此，国内第三方持有跨境支付牌照的机构和跨境收款企业以及国外持牌支付机构合作，已经将渠道走通并形成稳定模式。关键的换汇环节，国内持牌第三方支付机构可根据跨境电商数据对单换汇。

跨境支付企业跨境电商解决方案



跨境支付企业服务跨境电商市场的优势

跨境支付行业存在专业跨境收款机构，此类机构虽然暂时没有获得中国国内颁发的跨境支付牌照，但仍然活跃在跨境支付行业之中。此类机构以Payonner为代表，和世界上主要的电商出口平台均有合作，遍布欧美、东南亚、拉美、非洲等多个地区，并持有多个国家的“跨境支付牌照”，普遍年交易规模都在50亿美金以上。

对接全球服务商

专业跨境收款公司普遍盈利较好，并持有多个国际金融支付牌照，为对接全球范围内的跨境贸易服务商提供了良好的基础；

了解跨境用户需求

专业跨境支付机构有着多年的跨境支付解决方案经验，对跨境贸易用户需求更加熟悉，产品经验相对丰富；

熟悉跨境贸易

各国政府对跨境贸易的政策不同，专业收款公司由于积累了多年经验，更加熟悉跨境贸易流程和服务需求；

业务模式灵活

虽然不能保证能够在每一个国家都取得跨境支付相关牌照，但专业跨境公司业务模式相对灵活，与银行和专业收款公司有多年合作经验；

合规规划经验丰富

通过多年、多个地区的反洗钱、反诈骗业务经历，专业跨境收款公司能够针对跨境贸易发展出一套更加完善的风控方案；

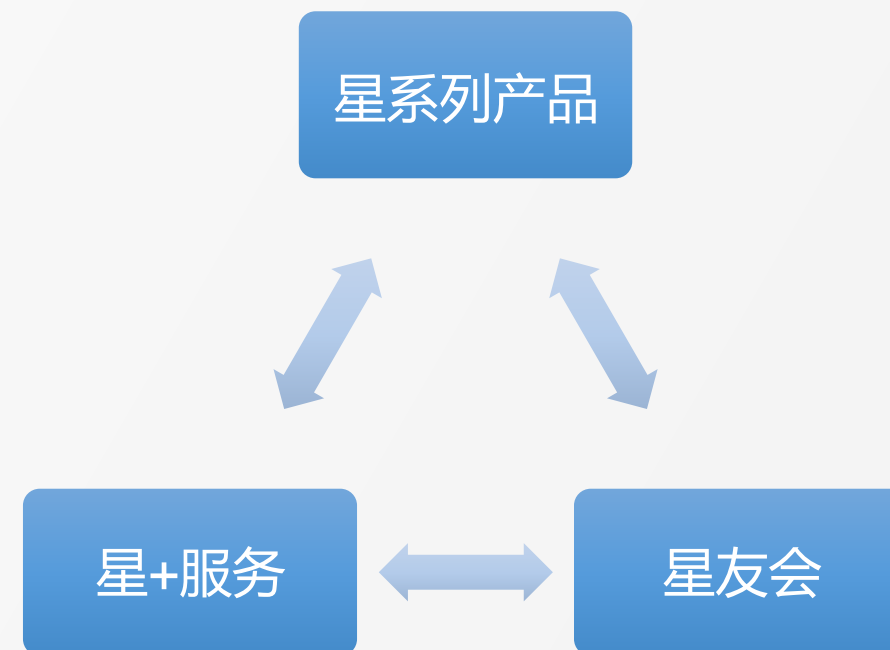


跨境电商市场综合服务企业分析

天秤星2015年在成都成立，是一家为跨境卖家提供综合服务的高信金融科技企业。天秤星形成了以支付+软件+金融服务+物流+知识产权的多维生态。形成以星系列产品+星家服务+星友会的卖家综合服务铁三角。致力于为全国跨境卖家提供高效率的产品和服务。



天秤星产品体系



天秤星服务体系

04

跨境支付市场发展分析

Analysis on the Development of Cross-border Payment Market

跨境支付服务将摆脱单一通道模式

第三方支付跨境支付经过近年来发展，特别是外管局和央行发牌以后，正在逐渐走通市场渠道，从单一的基础通道服务，逐渐接入跨境贸易平台中更多的需求。部分厂家开始和跨境产业链中的服务机构合作，从出口退税到报关的三单合一，再到跨境仓储物流解决方案，争取解决跨境贸易中存在的普遍性难题。

第一步



基础通道服务

因为支付准入的缘故，用户最初只需要第三方跨境支付提供基础服务；

第二步



介入分发等业务

随着跨境贸易的发展，跨境电商行业发生变化，需求更加多样，支付机构接入更多业务；

第三步



满足行业更多需求

对于跨境贸易服务商来说，需求最多的服务包括出口退税、通关和仓储物流；

第四步



综合支付解决方案

针对不同跨境贸易模式的不同资金、信息、物流需求，跨境支付机构提供行业化支付解决方案；

行业规范化加速，跨境支付行业发展潜力巨大

平台层

经过多年发展，跨境电商平台逐渐朝着正规化发展，交易规模不断扩大，在培养起稳定消费群体的同时，平台运营日趋成熟；

政策层

监管部门不间断的对国内跨境贸易进行调研，其中对最关键的支付和物流的更加细致合理的支持政策或将在近期密集出台，行业规范化将会继续加速；

跨境支付 市场升级

消费层

消费升级的带动下，国内消费者对于跨境商品需求日渐增加，海淘规模、跨境旅游购物规模、出国留学人数连创新高；

机构层

第三方支付机构经过前期的市场培育阶段，正在逐渐摆脱仅作为支付通道的行业价格战阶段，各家开始打造专属的行业解决方案，在逐渐掌握更多客户的基础上，进行差异化运营；

市场竞争激烈，合规和服务能力成为竞争门槛



宏观经济环境

我国经济不断发展，居民消费水平不断提高，跨境消费的需求和能力不断提升；
一带一路、跨境电商免税等政策进一步刺激了跨境电商、出境游、留学等跨境消费的需求，对应行业的市场规模稳定扩大，相关企业支付需求持续增加；



市场竞争加剧

2018年6月，亚马逊推出平台收款服务；
2018年10月，网易支付推出跨境收款业务，跨境支付市场参与者数量持续增加，跨境支付市场竞争加剧；



服务体系升级

随着跨境支付牌照数量的逐渐稳定和监管条款的逐渐清晰，跨境支付牌照的价值不断凸显，无牌照机构只能从跨境聚合支付等领域寻找对应的市场机会，合规性将成为跨境支付行业重要的竞争门槛之一；
随着市场竞争的逐渐激烈，跨境支付的手续费率呈现走低趋势，支付也将逐渐成为基础性的底层服务；而如何能够为用户创造更多的价值，提供更加完善的服务还是成为支付企业的关注焦点；

小额B2B/新兴市场或成为下一个行业蓝海

传统集装箱跨境贸易由于积压资金多，风控压力大，正在被以在线交易为核心、便捷及时服务为优势的电子商务跨境小额批发及零售业务取代。第三方支付的出现，其基于大数据云计算为核心的技术能力，更加适应小额B2B贸易要求的小额、快捷、灵活的支付模式和风控需求。



国家出台多项政策扶持，海关简化报关流程；



从海关内部试点数据来看，仅深圳前海一家试点规模增长巨大；



去中心化贸易模式正在改变全球商贸渠道，成本大幅降低；



第三方支付服务中小、快、灵的特点刚好能满足行业需求；

新兴国家市场或成为跨境支付新蓝海



政策支持引导

“一带一路”、《关于跨境电子商务综合试验区零售出口货物税收政策的通知》等一系列支持性政策进一步刺激了中国和新兴国家之间的贸易往来；



想象空间巨大

C端消费者和中小商户方面，新兴国家可能成为中国跨境消费新的增长点；B端大型企业方面，新兴国家跨境支付基础设施不完善，B端企业同样拥有大量跨境支付解决方案引进的需求，市场想象空间巨大；



短期内市场整合难度大

新兴国家跨境支付市场参与者相对分散，市场整合难度较大，短期内新兴国家跨境支付市场难以产生行业巨头，各家企业具有发展空间；

针对用户痛点，提供多元化服务

行业痛点

行业痛点

跨境电商收款账期长达数月，商家在日常经营过程中经常会面临巨大的资金周转压力；

报税清关

很多商家不了解清关和报税的相关流程，导致操作中频繁出现意外，造成极大损失；

问题频发

商家在跨境支付过程中常出现到账慢、不合规、诈骗等问题，过多的中间渠道和过高的手续费困扰着很多商家；

解决方案

有资质的支付公司会直接为商户提供供应链金融服务，没资质的公司则帮助银行等金融机构进行导流，部分跨境收款公司会为商户提供提前放款服务；

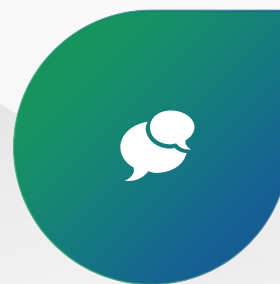
跨境支付公司和海关等机构合作，为跨境电商用户提供支付单推送、税务代理等服务，帮助用户快速通关、缴纳税款、最大程度降低用户损失；

跨境支付公司通过获得不同国家的支付牌照来强化合规性，同时也会通过金融科技与境外相关机构达成合作来提高支付的安全性和到账速度，降低中间费用；

跨境支付行业趋势展望——区块链技术

更低成本更快速度

以区块链支持B2B与P2P支付将可降低交易成本达40~80%，而平均交易时间将从目前标准转账程序的2~3天缩短至4~6秒；



带来更好的成本效益

区块链技术下的跨境支付摒弃中转银行实现交易，因此可以节省大量手续费，给支付企业带来更高的成本效益；

简化跨境支付交易程序

区块链简化跨境支付交易程序，实现点对点快速的跨境支付和全天候瞬间到账，极大程度的加快了跨境交易进度；



提升支付安全等级

区块链去中心化、信息不可篡改、匿名性等特点，加强了跨境支付交易过程中的安全性、透明性与低风险性；

THANKS

天秤星数据研究院

2019年3月发布