

# 外贸业态“转身”加速 跨境支付应变新定位

本报记者 李晖 北京报道

4月18日,中国人民银行、国家外汇管理局印发《关于做好疫情防控和社会经济发展金融服务的通知》(以下简称“《通知》”),从支持受困主体纾困、畅通国民经济循

## 内外因下新业态加速转型

对跨境卖家和中小外贸企业而言,要在日趋繁杂的国际贸易形势和不断扩大的全球跨境贸易网络中保有竞争力,除不断加强自身产品、服务、品牌建设等能力外,成本优势、合规优势和精细化运营优势已成为更加重要的竞争要素。

上述《通知》出台的背景来自今年一季度以来国内受到新冠肺炎疫情的一定影响。根据海关总署最新数据,在疫情反复的2022年一季度,我国跨境电商进出口额达到4345亿元,同比实现0.5%的微增,但与外贸进出口整体10.7%的增速存在一定距离。

对于跨境产业的细微变化,作为跨境交易基础设施的支付机构最为敏锐。行业数据显示,跨境支付发展的三大动力分别是跨境电商、跨境旅游和留学教育,其中跨境电商占比约八成。调研数据显示,过半中国卖家选择第三方收款工具作为主要的收款方式。

事实上,自2020年疫情席卷全球以来,作为新兴贸易业态,跨境电商凭借其线上交易、非接触式交货、交易链条短等优势逆势上扬,为外贸企业应对疫情冲击发挥了积极作用。疫情期间,跨境电商成为稳外贸的重要力量。易观数据显示,在对外贸易总值中,跨境电商占比逐年提升,从2017年的15.71%提升至2021年10月的22.03%。

国际头部跨境支付机构派安盈(Payoneer)进入中国展业7年,派安盈大中华区销售总经理秦童在接受《中国经营报》记者采访时表示,疫情反复等外因影响只是短期,更值得关注的是,跨境电商经过2017年以来的快速发展,以及

环、促进外贸出口发展三个方面,提出加强金融服务、加大支持实体经济力度的23条政策举措。

在稳外贸方面,《通知》要求进一步提升贸易便利化水平,包括拓宽结算渠道,支持符合条件的非银行支付机构和银行凭交易电子

2020—2021年两年疫情激发了海外市场线上购买率,目前正在进入调整夯实阶段,行业泡沫得到一定挤压。行业发展模式是否健康、合规和安全、精细化运营深度等方面都面临着新的要求。

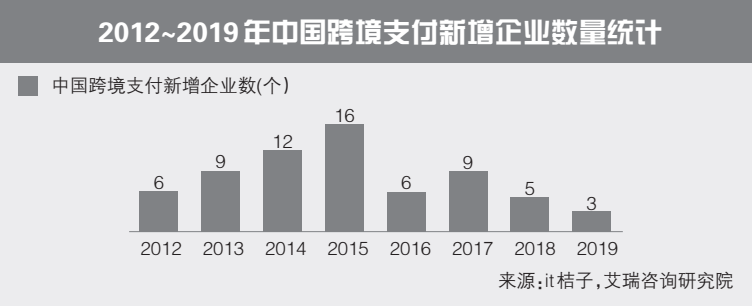
事实上,这种规模发展向高质量发展的切换趋势也受到国际市场变化驱动。今年3月底,义乌一家全国头部跨境电商大卖家被PayPal冻结账户,涉及冻结资金达到数千万元,再次对行业敲响警钟。去年以来,亚马逊平台商家账户冻结事件增多后,一方面商家合规展业压力进一步加大,另一方面,也推动卖家开始试图摆脱对大平台的依赖,从传统站群模式转而寻求建立“独立站”。

本土跨境支付机构PingPong是中国最早一批进入跨境支付领域的创业公司,PingPong方面在接受本报记者采访时也认同:行业发展已告别野蛮生长时代,在政策扶持、行业协作、企业创新的氛围下,进入了更规范、理性的发展周期。

PingPong联合创始人卢帅认为,对跨境卖家和中小外贸企业而言,要在日趋繁杂的国际贸易形势和不断扩大的全球跨境贸易网络中保有竞争力,除不断加强自身产品、服务、品牌建设等能力外,成本优势、合规优势和精细化运营优势已成为更加重要的竞争要素。

信息,为跨境电子商务、外贸综合服务贸易新业态相关市场主体提供高效、低成本的跨境资金结算服务。

随着2021年中国进出口贸易规模创出6万亿美元新高,线上“买全球、卖全球”的势头加速热络,这



“在经过初期发展后,具有一定基础的卖家开始选择不仅仅经营一个渠道,意识到只经营一个渠道风险太大,转而谋求多渠道发展,这是从盲目跟风走向冷静思考的过程。这个阶段,中国卖家一方面会在建立自主品牌IP上下功夫,从产品出海到品牌出海趋势明显;另一方面,如何在吃透各平台市场政策和精细化运营上下功夫,这些领域跨境支付机构可以协助他们做的事情很多。”秦童表示。

在此次《通知》中,监管即要求进

也对跨境交易基础设施提出了新的挑战。一位跨境支付业务资深人士向《中国经营报》记者表示:收款仅仅是跨境支付机构最基础的能力,交易环节只有深入产业,具备对产业链各个环节的掌握能力和经验,才能进一步拓宽价值。

一步拓宽结算渠道,支持符合条件的非银行支付机构和银行凭交易电子信息,为跨境电子商务、外贸综合服务贸易新业态相关市场主体提供高效、低成本的跨境资金结算服务。

在卢帅看来,当前,跨境电商卖家需要的是能够帮助实现高效跨境收付款、加速在全球电商平台和独立站等市场布局、具备应对多边监管的安全合规能力、能帮助享受到出口退税等政策福利,以及能为他们落实本地化、精细化运营提供商业洞察决策参考的集合式高效服务引擎。

记者采访了解到,在跨境电商整个业务链条中,交易环节的手续费(提现费)与货币转换产生的汇损是主要的成本构成,此前客户往往更注重提现费的对比,因为它更直观、显性且相对稳定。

秦童告诉记者,因为汇率损失常常是隐性且波动的,不专业的卖家会无形中产生较多成本。比如当卖家出口某件商品时,往往涉及对物流公司、平台广告费、海外营销、平台采购费等等诸多类型的收付款,

按照传统方式可能就来回涉及多道境内外支付和回款路径,意味着最少三道以上汇损的可能,而我们通过服务可以帮卖家避免这些问题。据了解,针对服务中国卖家品

## 跨境支付定位思变:收付款到聚合贸易链上下游

跨境支付机构已经开始摸索逐步脱离简单的收付款环节。

2021年7月,国务院正式发布《加快发展外贸新业态新模式的意见》,这也助推更多市场主体投身跨境电商领域。易观数据显示,2021年,资本一改之前谨慎的投资态度,重金投注跨境支付赛道。截止到2021年11月,跨境支付领域发生10起投资事件,总融资额达65.42亿元人民币。

不过,从国内跨境支付机构体量看,尚无一家机构走向资本市场。虽然连连数字和PingPong已在筹备上市,但由于国内对支付机构上市的监管态度尚未明朗,且此前港股已有支付机构退市先例,如何进一步讲好故事拓宽估值想象力仍是当务之急。

有北京跨境支付业务资深人士向记者表示,收付款仅仅是跨境支付机构最基础的能力,交易环节只有深入产业,才能进一步拓宽价值。

记者注意到,近年来,在业务定位上,跨境支付机构已经开始摸索逐步脱离简单的收付款环节,深入贸易链条上下游。在一些头部机构中,包括外贸B2B收付款、全球收单、全球分发、供应链融资、汇率管理、出口退税、VAT税务缴纳、SAAS企业服务等多元化的解决方案均开始逐步落地。

记者采访了解到,在跨境电商整个业务链条中,交易环节的手续费(提现费)与货币转换产生的汇损是主要的成本构成,此前客户往往更注重提现费的对比,因为它更直观、显性且相对稳定。

秦童告诉记者,因为汇率损失常常是隐性且波动的,不专业的卖家会无形中产生较多成本。比如当卖家出口某件商品时,往往涉及对物流公司、平台广告费、海外营销、平台采购费等等诸多类型的收付款,按照传统方式可能就来回涉及多道境内外支付和回款路径,意味着最少三道以上汇损的可能,而我们通过服务可以帮卖家避免这些问题。

据了解,针对服务中国卖家品

牌,支付机构在打通端到端收款的基礎上,还会通过资源赋能、流量扶持等形式进行补贴。据秦童透露,应对独立站发展趋势,其公司就通过1800万元行业补贴并赋能生态圈,从品牌定位、出海运营、流量、资金流等全链条帮助降低中国卖家品牌出海的门槛。

事实上,解决中小外贸企业等不同贸易主体出海的痛点和难点,需要产业链多方协同。以与银行侧的合作为例,由于银行在打通信息流、物流、资金流的整合等方面具有天然优势,支付机构与银行加深合作,可以更好地助力卖家客户打通节点。

连连国际相关负责人告诉记者,近年来围绕跨境贸易核心需求,连连国际联合兴业银行、美国运通等金融机构推出针对跨境贸易经营者的专属联名借记卡。“基于该联名卡作为人民币借记卡的基础特性,可直接使用人民币活期账户余额进行境外付款,并利用美国运通清算网络将外币交易金额按市场汇率直接转换为人民币金额完成交易,相比跨境贸易行业以往的商务付款方式,单笔一般可节省多达数十美元的汇兑手续费和汇款服务费。”

作为跨境贸易的起点和终点,跨境支付有望在贸易生态链上显示更关键的作用。

在卢帅看来,不断聚合更多跨境贸易全业态全场景内的参与者,应该是跨境支付机构重要的发展定位。以PingPong的实践看,其服务对象在跨境电商卖家之外,也包括为中小企业提供各种综合服务的平台服务商。

据记者了解,在服务江苏免税出口综合服务平台市采通的过程中,双方通过API对接,用户在申请登录市采通平台后,可借助底层PingPong的跨境收付款体系,快速完成收款流程的闭环,实现物流、资金流、信息流的三流合一,可以满足监管、银行的相关清算要求。

## 信托转型的痛点和难点

访国民信托董事长肖鹰

本报记者 陈嘉玲 北京报道

信托业务分类改革迈出坚实一步。

近日下发的《关于调整信托业务分类有关事项的通知》(征

求意见稿)》(以下简称“《通知》”),将信托业务分为资产管理信托、资产服务信托、公益/慈善信托3个大类,其中资产服务信托又细分为16个小类,对资产服务信托的分类最为细

化、着墨最多,监管导向不可谓不明晰。

在监管机构的推动下,加上我国“大企业”破产重整需求不断增加,作为目前信托市场中最能体现信托本源价值的业务工

具,服务信托已经成为多家信托公司谋划发展的重要方向。

《中国经营报》记者了解到,国民信托自2019年提出改革转型发展战略,锚定服务信托“下功夫”。目前,该公司已先后主

导、参与了多笔重整项目,承做了包括天津物产、中科建设等一系列在业内拥有一定影响力的破产重整财产权信托服务项目。

在这一过程中,国民信托经

索,又有哪些可资借鉴的经验?未来服务信托业务发展会面临哪些挑战?就这些问题,记者近日专访了国民信托有限公司(以下简称“国民信托”)董事长肖鹰。

## 彻底摒弃融资类业务思维

《中国经营报》:正如信托业协会此前的分析文章所言,经过四年艰难的业务调整和转型探索,信托业未来发展的迷雾逐渐驱散,新发展格局方向已经日益明晰。你如何解读监管层在当前时间节点将信托业务分类改革作为2022年重点推进工作并下发了征求意见稿,这一监管举措的意义是什么?

肖鹰:《通知》进一步厘清信托行业的业务边界和服务内涵,引导行业以规范方式发挥信托制度优势和行业传统竞争优势,对于行业回

归信托本源,具有里程碑的意义。

《通知》中将信托业务分为资产管理信托、资产服务信托、公益/慈善信托3个大类,其中资产服务信托又细分为16个小类,新的分类即是基于行业过去四年转型探索中形成的差异化、特色化、超越一般性金融工具特色的总结,也是监管部门对新业务模式的肯定。后续有关资本管理、流动性管理、监管评级、信托保障基金缴纳、信托产品登记等相关配套机制进一步完善后,行业转型发展将更有保障。

《中国经营报》:业内观点分析认为,未来信托公司将基本告别传统融资类业务,信托公司相应的内部管理机制也需要改革。部分信托公司目前已逐渐将业务重心转至资产服务和证券投资等领域。你认为,信托公司接下来重点发力的转型方向有哪些?

肖鹰:按照分类新规,信托公司可以根据各自不同的探索实践和资源禀赋,按照不同的信托目的和服务内容,在资产管理和受托服务领域中找到差异化、风格化的转型

方向。

转型的重点是彻底摒弃过往的融资类业务思维,抛弃影子银行心态,重新定位自身价值,把信托在我国金融体系中的制度优势和金融机构应履行的社会责任结合起来,平衡好商业利益与社会公益,推动社会治理体系不断完善和国民经济持续健康发展。

具体到业务层面,信托行业的业务重心将逐渐转移到各类服务信托及最终投向标准化证券的标品业务。

## 服务信托业务采取“1+N”策略

《中国经营报》:服务信托是近年来国民信托重点布局的领域,且以破产重整、财产权信托为代表的服务信托业务取得一些转型成果。能否介绍一下当前的转型探索情况,公司在哪些方面进行了调整变革和转型探索,当前该类业务的发展还存在什么样的难点或挑战?

肖鹰:国民信托在2019年提出改革转型发展战略后,全公司一盘棋推进信托业务转型,设定了“以服务信托作为公司主要业务特色和发展方向,以标品业务作为公司重要业务支柱和收入基础、以传统业务转型升级作为重要补充”的发展战略。

其中,在服务信托业务领域采取“1+N”策略,以企业破产受托服务信托作为公司转型重点突破口,带动市场化重组信托、纾困服务信托、不良资产证券化、家族信托和供应链服务信托等回归本源的多种服

务信托业务协同发展,在传统事务管理基础上,不断衍生各类服务内容,为客户的资产重整、纾困等需求提供多元、立体式金融服务。

就企业破产重整受托服务来说,国民信托在项目审批、管理等相关环节,有别于传统业务的常规操作流程,推行“中台前置,前后协同、内外联动”的推进模式,一方面,在公司内部充分发挥各部门各岗位的专业优势,在法律、财务、税务、评估、科技、上市公司规范运作、企业管理、资产处置等方面统筹资源,提供强力保障;另一方面,打造服务信托生态圈,通过与外部律所、会计师事务所、专业咨询团队等机构广泛建立稳定的合作渠道,共同为债权人、管理人、破产企业等相关方提供全流程、最优质也最具竞争力的综合服务。同时还引进合作方,为债权人提供线上纾困商城等多样化的债权解决方案。

在服务信托业务的探索过程中,由于“服务信托”的概念内涵、法律界定尚未清晰,委托人、受托人、受益人等各方需要重新定位信托的服务形式与内容,这需要信托同业在布局各类新型业务的同时也要做好相关概念的普及与教育工作。

《中国经营报》:国民信托重点发力破产重整、财产权信托是基于怎样的考虑?面对越来越多的“大企业”重整市场趋势,你是如何判断其市场机会的?

肖鹰:破产重整服务信托明显兼具监管号召的“回归本源”的服务属性和维护社会经济稳定的公益属性,应属于信托行业转型发展的一个重要方向。

国民信托过去十年在事务管理信托领域积累了较为丰富的业务经验与资源,在部分涉及破产重整企业的风险资产处置过程中,充分履

## 综合性增值服务破解“零报酬”

《中国经营报》:当前该类业务的费率情况如何,距离实现规模化发展和成为支撑信托公司业绩的业务还有多远?

肖鹰:目前企业破产服务信托尚未形成成熟的盈利模式,而且随着信托市场竞争开始趋向激烈,相关业务现阶段开始呈现出服务一报酬不匹配的现象,服务报价不能覆盖人力成本,在某些业内热点项目的竞标中有同业甚至提出零报酬的信托方案。

资产服务信托将会是人力、技术等全方位高投入的新型信托业务,按照目前行业在相关项目的报价趋势,信托公司难以保证在长周期的信托存续期间为受益人持续提供优质的受托服务,也不利于该类业务的长期健康可持续发展。

国民信托在努力树立业内标杆、呼吁合理收费的同时,也在以基础的重整受托服务为入口,不断发掘客户需求,提供诸如尽职调查、财务顾问、共益债融资、资产处置、战略投资者引进等衍生的综合性增值服务,探索复合投入产出逻辑的商业模式,以持续提供优质服务。

《中国经营报》:我们了解到,目前国民信托已经逐步形成了专人专项、驻场服务、合规高效的财产权信托业务操作模式,并开发上线了专门的业务支持系统。未来国民信托在资产服务信托领域有哪些规划?与此同时,公司在业务结构、内部体制、激励机制、科技力量等方面可能还需要作出怎样的改革?

肖鹰:未来国民信托将在资产服务信托领域继续提升和创新专业服务能力,并结合自身特点和资源,逐步与各领域的合作伙伴建立“业务生态圈”,打通资产服务中因跨行业、跨周期、跨领域造成的壁垒,为市场甚至全社会提供一个全方位服务平台。

公司也将结合在资产服务信托开拓过程中发掘的业务机会,与现有的业务结构相结合,以传统业务为基础,发展更多的服务内容。同时也会在探索过程中,结合资产服务信托的业务周期、收入特点、人员配置等因素,不断调整内部机制和相应激励机制。

从业务收益方面来看,资产服务信托具有项目储备周期长、不确定因素多、收益见效慢、服务投入资源多等特点,这对于过去那种“喜欢挣快钱而不愿意挣辛苦钱”的观念是一种挑战和冲击,因此在转型初期必然面临很多内外部阻力。

为了破除这种阻力,国民信托一方面在董事会层面给予理解和支持,在战略定位和经营目标方面进行相应调整;另一方面,逐步改革公司内部对专业化事业部的考核激励机制,例如,在设定任务目标时适当倾斜,给予团队一定时间的培养期和过渡期,在考核奖励机制方面与其他传统事业部进行区分等等。随着相应配套机制的科学合理设置和保障到位,最终将推动公司服务质量和服务能力不断提升,从而保证创新型业务的可持续性发展。