

# 人民币跨境收付创新高 结算“快速路”催化外贸增长点

本报记者 李晖 北京报道

中国人民银行9月末发布的《2022年人民币国际化报告》显示，人民币跨境结算稳步增长。2021年人民币跨境收付金额合计为36.61万亿元，同比增长29.0%，收付金额创历史新高。

结算方式的变化折射出了哪些行业趋势和区域发展热点？深圳一家从事电子产品出口

## 创新结算加速度

跨境电商涉及商品选购、报关、仓储、物流、退税等一系列环节，资金的结算效率关系着企业的经营效率。

海关统计显示，今年上半年，跨境电商进出口额达到8867亿元，同比增长28.6%。我国跨境电商进出口规模5年增长近10倍，市场采购贸易出口规模7年增长7倍，创新动能加速释放。电子商务研究中心预计，2022年中国跨境电商市场规模将达15.7万亿元。

与此相对，国内跨境电商卖家在收付款时依旧面临着收款链路长、成本高等痛点。据记者了解，跨境电商涉及商品选购、报关、仓储、物流、退税等一系列环节，资金的结算效率关系着企业的经营效率。因此，加快人民币跨境结算方式的便利、缩短收款链条对跨境电商至关重要。

前述电子产品出口卖家接入的“跨境电商直通车”就是一种探索方式。跨境金融研究院院长王志毅告诉记者，跨境电商直通车是深圳特有的业务，主要通过NRA账户（注：境内银行为境外机构开立的境内外汇账户）归集境外资金后以跨境人民币汇入，发挥本币优势。

据记者了解，这一业务可以理解为一种高速结算通道——金融机构通过大数据、机器学习、自然语言处理等技术，加强对出口电商收款人的身份识别、贸易背景的真实性审核、反洗钱及风险监控等环节，对出口电商客户提供包括跨境收款、

的电商企业相关负责人告诉《中国经营报》记者，此前受全球疫情影响，原收款渠道收款速度变缓，资金周转压力较大，通过“跨境电商直通车”进行人民币跨境结算后，为企业节省了约75%的回款手续费。

事实上，在与实体经济相关的人民币跨境结算量保持较快增长的背后，大宗商品、跨境电商等领域正在成为新的增长点。一些先行先试

货币汇兑、境内清分、收支申报等一揽子金融服务。

深圳某国有大行国际业务部负责人向记者介绍，在使用“出口跨境电商直通车”产品之前，出口企业发起提款指令后到账较慢，因此对中小卖家负担较重。通过直通车业务，银行线上结汇、收款、申报等服务由每天人工耗时几小时处理缩短至5分钟，系统实现了T+0收结汇，到账时间可以缩短3~5个工作日。

深圳人民银行数据显示，截至2022年8月末，共办理收款业务2146.4亿元人民币，累计为出口电商企业节约成本3.2亿元，惠及中小企业6万家。

金杜律师事务所上海分所资深律师潘一鵬告诉记者，就跨境人民币支付业务而言，市场中存在两种资金结汇安排，其一是利用境内银行NRA账户结汇，即跨境电商直通车模式；其二是由境外支付机构或提供汇兑服务的机构在香港等地区通过跨境人民币境外参加行借由人民币购售业务完成。

而后者在市场上更为普遍。随着近年来外贸新业态发展提速，银行和非银支付机构在此领域合作趋于密切。特别是今年6月发布的《国家外汇管理局关于支持贸易新业态发展的通知》给予了支付机构跨境人民币支付业务更大展业

区域效果正在显现，成为稳外贸的重要助推。

记者近期从中国人民银行深圳市中心支行（以下简称“深圳人民银行”）获悉，截至2022年8月末，深圳市跨境人民币结算量累计达17.4万亿元。共有67家商业银行、9.7万家企业常规性参与了跨境人民币结算业务，深圳市2021年人民币跨境收付占本外币跨境收付的比重达47.5%。

范围。

记者了解到，在当前开展跨境人民币业务中，支付机构可以直接对接境外平台，在结算日平台将汇总一笔资金交由支付机构下发，与单个客户向平台提现相比，仅产生1笔下发电本，在提升跨境结算效率的同时也降低了企业成本。此外，支付机构统一与银行进行系统对接并完成数据传送，出口电商无需逐一对接银行，电商收款更加“轻便”。

跨境电商基础服务商Ping-Pong相关负责人向记者透露，目前公司与银行的合作跨境人民币业务主要有两种模式：一种模式是将自建的海外银行能力通过一站式科技服务方式输出给银行，通过API接口支持金融机构在多个主流电商平台的全球收款能力接入，提升境内银行在海外金融网络布局的覆盖面，降本增效，强化交易真实性审核能力；另一种模式即在深圳等跨境直通车政策框架内，境内银行为PingPong的客户提供境内人民币清分服务，境内银行利用其对跨境客户的KYC、KYB、反洗钱识别等能力，一站式为PingPong的跨境电商客户提供合规跨境支付服务，该模式下相较于第三方支付机构模式，参与环节更少，成本更低，结算时效更高。

## 便利化试点起效

通过试点，大幅提高了诚信企业开展跨境人民币业务的便利性，提交材料由“一大摞”简化为一张纸，平均每笔业务用时由30~40分钟缩短至10分钟。

对外贸商家，一次完整的业务流程涉及商流、物流、资金流——收付、发货、退税、清关一体化等等，业务链长，每笔交易对应信息复杂。

近年来，中国人民银行持续优化跨境贸易人民币结算环境。2019年11月，深圳人民银行在广东自贸区前海蛇口片区率先开展更高水平贸易投资人民币结算便利化试点，2020年6月复制推广至深圳全市。

在跨境贸易中，业务的真正性审核是重点。上述便利化措施的核心之一是允许各银行凭优质企业提交的《跨境业务人民币结算收/付款说明》或收付款指令直接办理货物贸易及服务贸易跨境人民币结算等业务，企业无需事前、逐笔提交真实性证明材料。此外，则是支持银行收付款指令办理业务，探索无纸化操作。

深圳人民银行数据显示，截至2022年8月末，深圳市共有23家银行参与试点，累计试点金额3255.9亿元，惠及实体企业1306家。中国银行深圳分行交易银行部范琳瑶向记者透露，通过试点，大幅提高了诚信企业开展跨境人民币业务的便利性，提交材料由“一大摞”简化为一张纸，平均每笔业务用时由30~40分钟缩短至10分钟。

“对原先业务办理中笔数多、资料多的企业，如大型供应链或资本金境内使用类的客群，不再需要耗费人力物力去准备大量的材料，资金流动时效更加有保证。此外，跨境人民币结算方式的广泛使用，帮助企业提升了实质性规避汇率波动风险的能力。特别是在疫情防控时期，跨境人



海关统计显示，今年上半年，跨境电商进出口额达到8867亿元，同比增长28.6%。我国跨境电商进出口规模5年增长近10倍，市场采购贸易出口规模7年增长7倍，创新动能加速释放。

新华社图

民币结算高水平便利化措施搭配电子单证，让企业足不出户即可办理跨境人民币结算，最大程度地降低了企业“脚底成本”。范琳瑶表示。

记者注意到，在沿海多个地区，跨境人民币结算便利化的成效正在显现。人民银行舟山市中心支行数据显示，通过创新跨境海外直贷、跨境人民币转口贸易等一体化综合金融服务，截至7月末，浙江自贸试验区舟山片区跨境贸易人民币结算累计近4000亿元，自2019年开展油品贸易跨境人民币结算便利化试点以来，舟山75家企业纳入试点名单，累计办理高水平贸易投资便利化结算73亿元。

王志毅向记者表示，跨境人民币结算主要还是看在进出口贸易中谁占主导地位。出口电商的B2C业务大多面向海外消费者，付款币种一般由买方决定。但类似大宗商品等B2B外贸则存在议价的可能。比如在向东南亚出口

的一些B2B企业中，处于汇率避险需求，加之近年来亚洲国家对人民币接受度高，人民币跨境结算就有其市场。

随着人民币跨境结算规模稳增，也给更多政策细则落地创造空间。记者向业内人士了解，近年来跨境资金流通透明度监管趋严，出于对全链条交易信息的实时掌握，相关规定也在绸缪之中。

潘一鵬认为：根据前述《通知》，“境内银行可与依法取得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，”但就清算机构的具体角色并未明确。

“当前市场上境外支付机构对于接入境内清算机构的顾虑较多，目前也在寻求一些方案规避自身接入境内支付清算机构的要求，因而未来跨境支付断直连如何落地以及其实际影响，仍然值得观察。”潘一鵬表示。

# 农商行寻内生增长：多方部署提效率

本报记者 郭建杭 北京报道

“中国银行业市场结构变化的拐点已经出现，经济的高速发展曾给农商银行提供了规模增长的空间，但随着经济增速放缓，银行业发展到拐点之后，行业集中度会出现一定程度的提升。”在近期中国普惠金融研究院的包容会“普惠大视界”研讨对话中，国家金融与发展实验室主任曾刚如是说。

在中国普惠金融研究院院长贝多广看来，从国家层面来看，推进普惠金融战略迫在眉睫。但在过去一段时间里，我国中小银行在普惠金融领域的发展仍有美中不足之处。近两年，随着大型银行普惠小微贷款增速在30%左右，因此下沉普惠金融市场效果明显。与此同时，这也引发了业内从业人士对区域中小银行在全国银行业体系中所处的功能和价值的思考。

农商行、村镇银行的数量变化也侧面印证了银行业的结构性变化。

2022年以来，有多地明确提出拟组建地市级统一法人农商行，以谋求夯实资本实力，实现区域银行的规模化发展效应。此外，农商行的增设数量也有变化。《中国经营报》记者不完全梳理获悉，今年获批筹建的农商银行数量仅为2021年的十分之一。

## 农商行出路

在曾刚看来，农商行发展面临一些制约因素。首先，在经济增速下降的背景下，监管对展业区域的限制日趋严格。伴随着全国性银行、新型机构的加速下沉，导致农商行所面临的市场竞争日趋激烈。银行业是规模效应比较突出的行业，部分经济发展相对滞后区域的农商行，将在经营上面临越来越多的挑战。其次，所有类型的银行中，农商行息差收窄情况最严重，这与农商行的负债结构有关。这些制约因素，决定了部分农商行在开展普惠金融服务时，会面临资金成本、业务拓展以及经营可持续性上的一定压力。

对农商行目前面临的经营困境，以及在“业务主阵地”普惠金融赛道面临的市场环境的竞争变化，从业者有清晰的感知。

江苏常熟农村商业银行党委书记、董事长庄广强指出，小型银行目前面临大行下沉带来的市场竞争压力，这个竞争可以分为三个阶段，“掐尖”、“刨根”和“连盆端”。

具体来看，此前的普惠金融贷款，大行和小行可以共同服务小微市场主体。大行下沉后，通过价格优势“掐尖”小行的优质客户，大部

## IT技术提升效率

此外，多位从业者都非常认可IT技术对于农商行效率提升的加持作用。

常熟农商银行认为，通过IT技术取代部分人力，可以提升效率，降低成本，实现零售小微业务的“线上扩张”。庄广强指出，随着规模和利润的增长，具备了原来没有的IT投入的优势，对人才的吸引优势也会逐步体现。

目前常熟农商银行拥有1500名小微客户经理，村镇银行还有1500名客户经理在展业，单个客户经理的产出在逐年递增，是基于IT

分长尾客户还是留给小行的。后来，发展到大行和小行共同服务的小微企业逐步变为由大行一家服务，小行被“刨根”，尤其是优质制造类中小企业，大行不再给小行留空间。到了第三个“连盆端”的阶段，小行的客户经理被直接挖走，客户经理手里的存量贷款也基本流失。

值得注意的是，对于目前农商行所面临的困境，多位从业者认为这是行业结构性问题，应该优化金融体系建设，构建更加合理的大中小型银行适配的金融体系。

贝多广认为，农商行的发展水平和本县的经济发展水平紧密相关，不同经济发展程度的区域需要的银行结构也不同，经济欠发达地区更需要中小农商银行。

此外，监管法规的适配性问题也值得关注。目前，农信行业急盼出台与农村金融机构具有适配性的法律法规。

浙江农村商业联合银行党委书记、董事长王小龙强调，在纯粹的市场机制下，由于规模经济、范围经济和金融集聚的作用，资本的逐利性必然导致小银行被大银行兼并重组，不利于保持县域法人定位。更

风控技能的提升。

IT技术深入普及，客户的数据也在不断积累，所以未来客户经理的产出管户能力都在提升，不会是简单的以人力和业务量保持在原有的同等比例的提升。

据悉，常熟农商银行控股32家村镇银行，覆盖6个省，110多个区县和900多个镇，旗下村镇银行的信贷业务，采用总行集中审批的方式，为各个村镇银行辖内的客户提供相对标准化的产品。

截至目前，常熟农商银行在常熟本地的网点机构没有增加，但存贷

为重要的是，农信社承担了大量支农支小等社会责任。从德国等国家实践经验看，必须制定与农信社性质定位、发展实际相适应的专门的法律法规，不能简单套用《商业银行法》管理农信社，推动大中小银行差异化竞争，健全多层次、广覆盖、有差异的银行体系。

对于农商行的未来出路，多位从业者共识在于，明确支农支小定位，发展零售业务是唯一出路。

吉林榆树农村商业银行党委书记、董事长李国英表示，农商行只有支农支小、个人消费和“三农”消费的市场定位可以走。

庄广强表示，农商行在国家金融生态中的定位非常明确，就是支农支小。从实践中可以看到，偏离这一定位的都会出现一些问题，如贷款集中在大企业，或者是过于侧重金融市场业务等。常熟农商银行合并31家村镇银行报表后净资产2700亿元的规模，每家村镇银行几乎都是更小规模的银行机构，单户平均贷款在20万元左右，可以通过技术更新，提高效能。

在明确定位后，对于具体如何做好业务的实践路径方面，不同农

款的市场份额每年还是保持稳健增长的态势，并且在细分领域里不断精耕细作，解决当地的金融供给问题。

对于IT技术与农商行能效提升之间的关系问题，贝多广认为，发展数字技术对普惠金融提升效率和降低成本都有较大意义，农商行等中小银行通过数字化转型扩大规模是必然趋势，通过规模扩大吸引到更多人才。

记者了解到，在东三省金融机构的零售数字化转型通常需要5到10年的时间，但榆树农商行在零售数字化转型方面成绩突出。

商行给出不同的解决方案。

王小龙认为，18年来，浙江农商银行系统改革发展的经验主要有四条。一是坚决防止股东操纵、干预经营，过分追求赢利最大化，削弱支农力度。二是坚持全省农信系统体系完整，没有一家行社脱离系统，有效防范削弱农信社防范风险和自我救助的能力。三是坚持“省县两级、统分结合”管理体制，坚守县域法人定位，增强省级服务功能，该管的管到位、该放的放彻底、该服务的服务好。四是坚持法人行社自主经营、自我约束、自我发展、自担风险原则，充分激发法人行社竞争活力。

王小龙认为，农信社小法人具有机制灵活、决策链短、产品服务更接地气等独特优势，是具有强劲的市场竞争力的。从全国看，目前农信社在县域基本上都是存、贷款市场份额第一的“小冠军”。

2004年至今，浙江省银行业营业网点增长约50%至13300多家。其中，国有四大行营业网点减少约370家，农信系统营业网点增加约80家，其他银行业金融机构营业网点大幅增长，主要是全国性股份行和城商行新设网点。但从市场份额

李国英表示，作为体量并不大的小型县域农商行，在努力实现零售数字化转型，需要克服很多困难。首先就是要有明确的目标和方向，其次是要下定决心，最后是要资源整合，最后还要坚定的走下去。目前榆树农商行组建有专门的零售数字化转型的部门，由董事长直接推动。

据悉，榆树农商行的零售数字化转型得到了吉林省联社的支持，在系统接口数据支持网络硬件等方面给予全面帮助。起步艰难但效果还是比较好的。

记者了解到，榆树农商行通过

数据变化来看，同期浙江省内四大行存、贷款市场份额从逾50%降至36%左右，基本上是被全国性股份行和城商行接受。

王小龙表示，浙江省农信系统保住了2004年时的市场份额，到2022年6月末存、贷款市场份额分别提升3.39个、1.59个百分点。“在市场竞争日趋激烈的背景下，我们主要是通过内生性增长实现市场份额的提升，不是通过大幅增加营业网点实现增长。这充分证明，小银行是具有强劲竞争力的。所以，我们对农信社小法人的竞争力和发展前景非常有信心。”

常熟农商银行则在发展零售金融业务方面更有心得。庄广强指出，零售业务是需要艰苦奋斗的，零售转型不太可能快速见效。“农商行面临竞争压力，但我们认为这是一个好现象。在目前普惠金融的生态中，大型银行主要是解决了融资资的问题，中小银行更多是解决融资难的问题。大型银行解决了优质小微客户的贷款贵的问题，同时还有一部分小商户，标准化程度比较低，他们面临的贷款难问题，就需要我们中小银行来解决。”

建设三个数字化系统平台，实现金融产品服务渠道、风险管理、客户细分、应用场景、积分体系、战略导向、绩效考核、薪酬分配、综合评价等十大服务功能体系。公开数据显示，榆树农商行以数字化科技化驱动，推动全行零售转型，打造具有地方特色的小而美的银行。2020年下半年榆树农商行愉快金融平台上线，2021年初到2022年8月底，通过整村授信等批量顾客或者地推扫街模式，目前已预授信22万户，共计167亿元，累计已经实现签约的4万户，授信41亿元。