

破壁本土化 数字支付“走出去”谋变

本报记者 李晖 北京报道

越南90后女孩张景萍,目前在合资支付机构——连连国际的越南公司负责市场营销,精通中文的她此前还曾在爱奇艺的海外部门工作。在她看来,东南亚跨境支付市场发展势头很强,中资机构可以带来很多先进的技术和标准,推

从服务中国到服务全球

当可以大规模服务当地商户时,支付机构也就实现了扎根海外。

位于曼谷大皇宫附近的猪脚店老板Ekanan Teerawaliwit发现,自2023年年底以来,到店里就餐的中国人变多了。

“有的中国游客会通过Grab、小红书这种软件直接找到店里,结账时大家有使用支付宝和微信支付的需求,泰国本地人使用移动支付的比例也在提高。”他向记者表示,这些变化也让这家此前主要使用现金结算的小餐馆,建立一个承接不同钱包支付的后台收单系统。

世界银行的全球普惠金融指数(Global Findex)数据显示:不包括中国,发展中国家8%的成年人在疫情开始后开启了自己的第一笔数字支付。

这一情况在东南亚更为突出。以泰国为例,世界银行统计显示,2022年泰国实时电子支付交易量达97亿次,位居全球第三,仅次于印度(486亿次)和中国(185亿次)。诞生于本土的Prompt Pay、True money以及境外支付软件诸如PayPal、支付宝、微信支付等十余种支付入口在线上、线下遍地开花。

连连国际泰国业务负责人Thirarat Pitakwarodom告诉记者,泰国移动支付市场参与者主要包括三类,即以当地银行为主导的移动支付方案、泰国本地钱包类移动支付工具,以及其他国家在泰国推出的本地化支付产品。面向C端用户的移动支付在泰国竟

动当地跨境电商行业快速进步。

伴随全球产业链的重构,近年来国内布局“出海”的企业如过江之鲫。出海生态迅速变化,以及高层对支付高水平“走出去”的鼓励,也促使作为金融基础设施的中国数字支付不断校准自己的生态角色。在经历为国人出境游提供支付便利、服务中国外贸

争氛围激烈,但直接服务B端企业,特别是小微商家的支付机构相对匮乏。

2019年8月,连连国际泰国子公司正式获得泰国央行(BOT)颁发的“银行卡支付”和“授权支付”牌照,通过两张牌照打通了上下游渠道,整合了当地卡组织、银行渠道、本地钱包、境外钱包入口,逐步推出线下商户收款、线上独立站/App收单、代付等解决方案,成功复刻在中国的To B服务模式。

2024年年初,Ekanan Teerawaliwit的猪脚店收款后台接入连连国际提供的收单解决方案后,实现了受理泰国本地电子钱包付款,以及微信和支付宝付款。他透露,最近已经开始学习在小红书和TikTok等软件上进行营销,预计会对生意有帮助。

在全球经济增长趋缓的当下,东南亚无疑是逆势增长、潜力无限的新兴市场,也是很多中国企业出海的“第一站”。泰国之外,作为近年来跨境电商发展的热土,越南也成为不少国内机构重点布局的目的地。

根据Mordor Intelligence报告预计,2024年越南电商市场规模将攀升至147亿美元,到2029年更有望突破237亿美元。2023年年底,1688越南站“SaboMall”上线,2022年4月TikTok Shop开放越南跨境小店入驻。这也让支付机构看到了新的商机。

位于越南河内的Phoenix

Reborn,是一家从事键帽设计和生产的微型企业,其产品主要通过Etsy平台出口欧美市场。其首席执行官Vu Tuan Hao(武俊豪)透露,此前企业开户和提现都面临较大难题,资金还会被电商平台冻结,在接入连连国际解决方案后,可以明显提升效率。特别是4月以来,美元多次降息引发越南盾大幅贬值,他通过使用支付机构锁定汇率的服务也规避了一定风险。

在当地开始崭露头角的中资机构不止一家。2023年年底,万里汇曾在越南举办了一场交流活动,邀请多位有15年以上跨境经验的中国商家代表,将自己从小白成长到大卖的发展历程、经验教训、成功案例等分享给越南卖家,让创业者少走弯路,更快实现出海目标。

“东南亚中小企业普遍起点低,情况复杂,专注本土中小企业跨境支付的能力和机构都还比较薄弱,小微跨境卖家开户难非常



伴随全球产业链的重构,中资支付机构正在谋求更深层次融入全球市场。李晖/摄影

普遍,比如欧洲开户周期往往要6个月,资金结算和归集都面临难题。而通过入驻万里汇,现在很多卖家可以实现一分钟在全球开户。”万里汇CEO石文宜近期在接受记者采访时透露。

“此前,中国外贸企业更多是产品‘走出去’,对支付机构的需求是‘解决钱怎么回国’。但随着业务发展,这些企业开始在当地生根——除了设立分支机构,还会有更多的业务触角,比如短视频营销、物流、税务、品牌推广等。这也意味着,企业在员工、合作伙伴和服务商之间需要建立起

高效的资金收付闭环,我们可以通过提供这些服务帮助他们完成落地生根的第一步。”连连国际东南亚负责人张海峰向记者表示。

在他看来,在此过程中,支付机构的服务不仅可以提供给中资企业,也可以提供给当地企业和商户。当真正可以大规模服务到当地商户时,也说明支付机构自身完成了在海外的扎根。

已经开始将服务进一步延伸,向本地商户提供具有差异化的“中国方案”——通过在海外取得重要支付牌照,以技术、模式、合规为切口,叠加人才、营销上的“本土化策略”,进一步实现支付服务在海外的落地生根。

如何在海外落地生根?

要全面服务好当地市场,一定要扶持当地的服务生态。

实践中,“走出去”并真正扎根海外的过程并不容易。特别是面对金融支付这一政策壁垒较高的行业,监管风险、文化差异、市场竞争均是绕不过的挑战。

如何让中国在此领域的经验和技能能够在全球脱颖而出?首选策略是差异化。

记者在调研中发现,在越南,监管严控线下收单牌照,市面上看不到任何支持支付宝或者微信支付的商户。因此,中资支付机构在进入这一赛道时选择了另一条赛道——针对跨境电商的线上支付领域。

与国内跨境电商市场已经卷成“红海”相比,越南市场仍然处于早期阶段,导致其外贸服务生态远远不如中国丰富,这也给了中资机构更多的发展机会。

一家国内头部跨境支付机构负责人向记者透露,2023年年底该公司在越南推出全球账户为本地跨境电商提供全球收款服务以来,到2024年一季度的业务量已经增长了几百倍。“东南亚在跨境电商的支付服务上还没有那么‘卷’,供给有限,中资企业还有时间差可以争取。”该负责人表示。

连连国际越南负责人Rocky Pham告诉记者,2021年9月公司越南收款站正式上线,是较早布局的机构。通过其提供的支付工具,越南的外贸商户可以降低30%以上的跨境收款成本。他认为,中资机构在跨境支付上拥有更强的技术与合规经验,会助推这些新兴市场更加规范发展。“在服务客户的过程中,我们将结合从中国了解的经验,为越南的外贸企业提出并协助解决财务或知识产权相关问题。”

在差异化之外,合规经验与技术能力是目前中资支付机构在海外落地的重要优势。连连国际联席CEO沈恩光向记者表示,在全球贸易紧张局势升级和合规审查加剧的背景下,中小企业跨境贸易风险与

合规要求已成为跨境企业面临的关键挑战,跨境企业的资金合规有助于避免企业个人财产损失或卷入法律纠纷,并建立良好的商业信誉。

从合规机制建设方面看,他举例称,公司海外分支机构的合规部门直接由中国总部的合规部门管理,合规层面既要符合当地标准也要符合中国央行的标准,因此在东南亚地区往往中资支付机构的合规标准是最高的。

万里汇方面也透露,通过智能风控技术可以有效避免跨境外贸资金或银行卡无故冻结,整个万里汇系统目前的日调用峰值最高能达到100万笔入账,这种高效与稳定获得了跨境商户的欢迎。

扎根海外第三个重要策略则是充分的本土化。长期主义不是一句口号,本土化需要投入巨大成本满足合规要求,更需要建立起真正本土化的团队。

在石文宜看来,要全面服务好海外本土市场,一定要扶持当地的服务生态。据其透露,目前万里汇与当地银行和其他服务商广泛合作,并深入参与行业的培训和能力建设。在升级产品和服务之外,还将构建全链路生态服务,汇聚核心生态服务商形成集群效应。

Rocky Pham向记者透露:“一些外资机构,出于成本考虑不再设线下客服团队,采取全部线上化。但我们保留了一部分本地的线下团队,这可以更好打开线下客户市场,做到快速响应,也可以让客户感到更有亲和力,助推业务拓展。”

此外,如何处理总部和当地关系的合理方式也是关键。在他看来,在合规、企业价值观等方面保证高度一致性外,具体的业务打法可以充分授权给本土团队。同时,本地团队可以积极向总部汲取经验和建议。这也是海外业务快速深耕发展的关键因素。这也是海外业务快速深耕发展的重要因素。

上市券商监管趋严 剑指投行“大而不强”

本报记者 郭婧婷 北京报道

拥有上市公司和资本市场“看门人”双重角色的上市证券公司,迎来更加严格的监管规定。

近日,证监会发布了《关于加强上市证券公司监管的规定》(以下简称《规定》),从融资行为、信息披露、投资者保护、股东回报、内幕信息管理等方面对上市证券

拉近与国际一流投行的差距

中国证券业协会近日公布的数据显示,145家证券公司2023年度实现营业收入4059.02亿元、净利润1378.33亿元。其中,上市证券公司共43家,总资产占全行业的77%,2023年的营业收入、净利润分别占全行业的70%和77%,上市证券公司的规模和实力在行业中的影响和地位举足轻重。

尽管上市证券公司整体保持规范稳健发展态势,但“大而不强”的现状一直存在,在发展理念、内控治理、投资者保护、信息披露等方面距离一流投资银行和投资机构的标准和要求仍有较大差距。

南开大学金融发展研究院院长田利辉在接受《中国经营报》记者采访时指出,国内券商“大而不强”的现状指的是虽然规模较大,但在核心竞争力、业务创新能力、风险管理水平等方面与国际一流投行存在差距。《规定》强调“聚焦主业”和“功能性占首位”,意味着监管机构希望券商专注于其核心业务,提高

公司提出了明确要求。

“促进上市证券公司的规范、稳健发展,对于提升行业服务实体经济和居民财富管理的质效,具有十分重要和关键的意义。但从近年来的监管实践看,上市证券公司仍面临‘大而不强’的问题,在发展理念、投资者保护、内控治理、信息披露等方面距离一流投资银行和投资机构的标准和

主营业务的竞争力,并通过找准定位和强化功能性来提升服务质量和效率。

不久前,证监会在《关于加强上市证券公司和公募基金监管加快推进建设一流投资银行和投资机构意见(试行)》中提出,力争通过5年左右时间,基本形成“教科书式”的监管模式和行业标准,行业机构定位得到校正,功能发挥更加有效、经营理念更加稳健、发展模式更加集约、公司治理更加健全、合规风控更加自觉,行业生态持续优化,推动形成10家左右优质头部机构引领行业高质量发展的态势。到2035年,形成2至3家具备国际竞争力与市场引领力的投资银行和投资机构。

在田利辉看来,拉近与国际一流投行的差距,国内券商需要加强内部管理,提高风险控制能力,切实引进和用好真懂金融的专业人才。同时,加大数字化转型能力和智能化建设速度,提升创新能力和服务水平。

在东吴证券(601198.SH)看来,《规定》发布后,预计上市券商

要求仍有较大差距。”证监会证券基金机构监管司司长申兵在新闻发布会上指出。

清华大学五道口金融学院副院长田轩表示,从严监管的要求,促使券商执业理念不能只是单纯地拼数量、拼规模、注重短期排名,而是追求形成专业为本、信誉为重、责任至上、质量制胜的执业生态。

在公司治理、合规经营等方面受到的监管将更为严格,但有利于持续优化行业生态。

湘财证券(430399.NQ)研究员张智珑认为,随着新“国九条”发布,相关配套政策加快落地,对于证券行业的监管将更加完善,进一步推动行业高质量发展。其认为,在政策引导下证券行业格局将加快向头部集中,中小券商则聚焦差异化经营。

值得注意的是,2024年,监管部门向券商以及证券从业者开出上百张罚单,其中不乏立案调查、暂停业务等严重处罚事项。“近期频繁有券商被处罚,显示了监管层对市场乱象的零容忍态度。”田利辉认为,严监管有助于维护市场秩序,严监管能够更好地保护投资者利益,促进资本市场的稳定健康发展。同时,严监管能够提升券商的透明度和规范性,强监管能够推动券商业务的专业化发展和国际竞争力的形成,这会提高我国资本市场整体的运行效率,实现可持续的长足健康发展。

审慎开展高资本消耗型业务

据悉,《规定》明确了上市证券公司应当同时遵守上市公司及证券公司监管相关法规,强化了行政许可、信息披露、信息管理、监管报告等要求。此外,对照近年来发行、上市等相关规则修订以及市场和行业变化情况,进行适应性调整。

在规范市场化融资行为方面,《规定》新增了“证券公司IPO和再融资应当结合股东回报和价值创造能力、自身经营状况、市场发展策略等,合理确定融资规模和时机,严格规范资金用途,聚焦主责主业,审慎开展高资本消耗型业务,提升资金使用效率”的要求。

近期,上市证券公司年报披露完成。2023年,上市证券公司主营业务中,经纪、投行、资管、自营、信用业务贡献占比分别为27%、12%、12%、36%、12%,自营业务为第一大收入来源。

那么,审慎开展高资本消耗型业务的内在考虑是什么?

华创证券研报指出,发展重资本业务需要充足的资本金,但过度的再融资会降低券商估值水平,增加风险管理压力。我国上市证券公司面临“大而不强”的问题。《规定》强调券商应理顺功能性与盈利性的关系,聚焦轻资产业务主业转型,有利于推动各项业务均衡发展,但将在一定程度上加大券商再融资难度。

专精特新企业高质量发展促进工程执行主任袁帅在接受记者采访时指出:一是高资本消耗型业务通常伴随着较高的风险,一旦市场出现波动,可能会对券商的稳健

经营造成较大影响;二是审慎开展高资本消耗型业务有助于券商将更多的资源投入到核心业务中,提升核心竞争力;三是随着监管政策的收紧和市场环境的变化,高资本消耗型业务的盈利空间逐渐收窄,审慎开展此类业务有助于券商实现可持续发展。

同时,《规定》要求完善从业人管理以及长效激励约束机制,严格规范短期激励,不得过度激励。要求上市证券公司应当持续健全考核问责机制和声誉风险管理体系,依法依规披露薪酬有关信息。

近些年来,证券行业薪酬一直备受人们关注,通过近三年上市证券公司年报披露的薪酬情况来看,高管和员工的薪酬处于调降的态势。

2022年8月,财政部发布了对国有金融行业的“限薪令”,要求金融企业高管及重要岗位员工基本薪酬一般不高于薪酬总额的35%,绩效薪酬的40%以上应当采取延期支付方式,延期支付期限一般不少于三年。

田轩在接受记者采访时提及,高管薪酬调降利于逐步建立规范化的正向激励机制。要求金融企业高管及重要岗位员工基本薪酬一般不高于薪酬总额的35%,可缩小高管与普通员工薪酬差距,加强对员工的正向激励。实施薪酬递延制度有利于规避过度激励问题,强化关键个人的责任意识,加强对高管的正向激励。

在华创证券看来,在限薪与降薪的压力下,隐蔽化薪酬可能被监

管处罚。同时,强调券商对全体员工的声誉风险管理应加强规范。

值得一提的是,《规定》取消了证券公司分类结果披露要求。谈及对券商行业的影响,田利辉分析称,这能够减少市场对券商的短期压力,但也可能导致市场对券商的评级和分类失去有关参考依据,需要更多的时间和精力进行深入研究和分析是否以及如何遴选券商。不过,从长期来看,这一变化可能会促使券商更加注重自身的业务发展和风险管理,而不是过分关注短期的评级结果。同时,也有助于减少市场对券商的过度解读和炒作,促进市场的理性发展。

在袁帅看来,取消证券公司分类结果披露要求,可以降低券商之间的比较压力,使券商能够更加专注于自身业务的发展;减轻券商的披露负担,降低信息披露成本;避免过度依赖分类结果进行投资决策,引导投资者更加关注券商的实际经营情况和业务能力。

“然而,这也可能导致市场缺乏一个明确的评价标准来衡量券商的综合实力,需要投资者在投资决策时更加谨慎和全面。”袁帅直言。

此外,《规定》还督促行业机构端正经营理念、校正定位偏差,把功能性放在首要位置。

受访业内人士分析,强调“功能性”有助于券商更好地服务实体经济,满足市场和投资者的需求。不忘初心、把握定位,这是我国券商的核心竞争力所在,也是核心竞争力提升的必由之路。