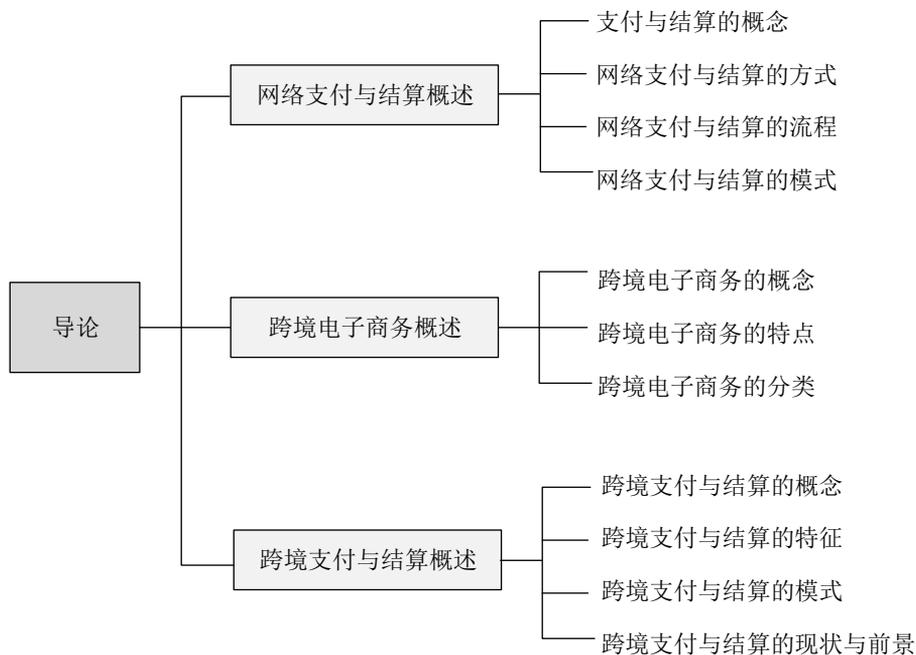


# 第1章 导论



## 本章思维导图



## 知识目标

- 了解网络支付与结算的方式；
- 了解跨境电子商务的分类；
- 掌握跨境支付与结算的特征和模式。

### 【关键词】

支付与结算、网络支付与结算、跨境电子商务、跨境支付与结算



## 案例导入

### 空海联运 滨海新区跨境电商出口有新路

记者日前从天津海关获悉，为有效降低新冠肺炎疫情的不利影响，进一步发挥稳定外贸作用，全力帮扶企业渡过难关，努力拓宽出口渠道，天津海关结合天津海空港区位优势，



创新提出海运出口转关模式，打通空港—海港联运通道，全力支持外贸企业复工复产，实现跨境电商船运出海，翻开电商“一带一路”新篇章。“以往我们的跨境电商货物都是走空运，现在，国内的货物以空运、陆运等方式运输到空港集散基地后，可以集中装箱通过海运渠道出口。”天津海关行邮监管处副处长赵瑞洁表示：“近洋航线的运输时间不会比空运长很多，而且海运具有明显的物流成本优势。我们会长期开通这一渠道，为企业提供多样化的选择。”

据了解，天津海关面对难题，一是选派专人联系出口企业，详细询问企业复工需求和困难，量身制订支持企业复工复产的工作计划；二是发挥我市海运航线丰富且成本较低的优势，确定跨境电商出口海运转关工作方案，以非接触形式为企业提供电话咨询和申报数据测试服务，在微信群中通过视频指导、远程协调等方式实时指导企业办理业务，让企业放下包袱，轻装上阵；三是反复推敲各流转环节，实行“服务+监管”工作模式，多次进行实地调研，帮扶企业在3天内完成场地改造、审批、转运等手续，合理调配人力，改变定时定点查验模式，提前与出口企业沟通好各环节对接时间，保障通关各环节“零延误”。

资料来源：空海联运 滨海新区跨境电商出口有新路[EB/OL]. (2020-03-17). <http://www.100ec.cn/detail--6548871.html>, 内容有改动。

## 1.1 网络支付与结算概述

### 1.1.1 支付与结算的概念

《中华人民共和国票据法》和《支付结算办法》规定，支付与结算是指单位、个人在社会经济活动中使用票据、信用卡和汇兑、托收承付、委托收款等结算方式进行货币给付及其资金清算的行为。换种说法，支付与结算是—方得到另一方的货物与服务后给予货币补偿，以保证双方的平衡。因此，支付是为了清偿商务伙伴间由于商品交换和服务活动引起的债权、债务关系，由银行所提供的金融服务业务，而这种结清债权和债务关系的经济行为就称为结算。支付和结算的含义基本相同，支付与结算可以直接理解为支付结算或支付。



### 知识扩展

#### 传统支付与结算方式的局限性





## 1.1.2 网络支付与结算的方式

### 1. 网络支付的定义

网络支付（net payment/internet payment）是电子支付的一种形式，指以金融电子化网络为基础，以商用电子化工具和各类交易卡为媒介，采用现代计算机技术和通信技术手段，通过计算机网络系统特别是互联网，以电子信息传递形式来实现资金的流通和支付。网络支付能有效解决资金流瓶颈，是电子交易进一步发展的必由之路。

### 2. 网络支付与结算的方式

#### 1) 按开展电子商务的实体性质分类

电子商务的主流分类方式就是按照开展电子商务的实体性质分类的，即分为 B2B、B2C、C2C、B2G、C2G 等类型的电子商务。目前，客户在进行电子商务交易时通常会按照开展的电子商务类型来选择使用不同的网络支付方式。考虑到这些不同类型的电子商务实体实力、资金流量大小、一般支付习惯等因素，可以按开展电子商务的实体性质，把当前网络支付方式分为 B2C 型网络支付方式和 B2B 型网络支付方式两类。

(1) B2C 型网络支付方式。这是企业与个人、政府部门与个人、个人与个人进行网络交易时采用的网络支付方式，比如信用卡网络支付、IC 卡网络支付、电子现金支付、电子钱包支付以及个人网络银行支付等。这种支付方式适用于不是很大金额的网络交易支付，应用起来较为方便灵活，实施较为简单，风险也不大。

(2) B2B 型网络支付方式。这是企业与企业、企业与政府部门进行网络交易时采用的网络支付方式，比如电子支票网络支付、电子汇兑系统、国际电子支付系统 SWIFT 与 CHIPS、中国国家现代化支付系统（CNAPS）、金融 EDI 以及企业网络银行服务等。这种支付方式适用于较大金额的网络交易支付结算。

#### 2) 按支付数据流的内容性质分类

根据电子商务流程中用于网络支付的支付数据流内容性质的不同，即传递的是指令还是具有一般等价物性质的电子货币本身，可以将网络支付方式分为如下两类。

(1) 指令传递型网络支付方式。支付指令是指启动支付的口头或书面命令，网络支付的支付指令是指启动支付的电子化命令，即一串指令数据流。支付指令的用户从不真正拥有货币，而是由他指示银行等金融中介机构替他转拨货币，完成转账业务。指令传递型网络支付系统是现有电子支付基础设施和手段（如 ACH 系统和信用卡支付等）的改进与加强。

指令传递型网络支付方式主要有银行网络转拨指令方式（EFT、CHIPS 与 SWIFT、电子支票、网络银行、FEDI 等）、信用卡支付方式等。



### 知识链接

FEDI（金融电子数据交换）是一种以标准化的格式在银行与银行的计算机之间、银行与银行的企业客户计算机之间交换金融信息的方式。因此，FEDI 可以较好地应用于 B2B 电子商务交易的支付结算中。



(2) 电子现金传递型网络支付方式。电子现金传递型网络支付是指客户进行网络支付时在网络平台上传递的是具有等价物性质的电子货币本身，即电子现金的支付结算机制。其主要原理是：用户可从银行账户中提取一定数量的电子现金，且把电子现金保存在一张卡（如智能卡）或者用户计算机中的某部分（如一台个人计算机或个人数字助理的电子钱包）。这时，消费者拥有真正的“电子货币”，能在互联网上直接把这些电子现金按相应支付数额转拨给另一方，如消费者、银行或供应商。

### 3) 按网络支付金额的规模分类

电子商务由于基于互联网平台进行，运作成本较低，因此对大中小型企业、政府机构以及个体消费者均比较适用。由于不同规模的企业及个体消费者的消费能力不同，网络上商品与服务的价格也是不同的，大到几十万元的汽车，小到 0.1 元的短信息服务，因此同一个商务实体针对这些不同规模的资金支付，可以采用不同的支付结算方式。

根据电子商务中进行网络支付金额的规模，可将网络支付方式划分为如下三类。

(1) 微支付。微支付（micro-payment）是指那些款额特别小的电子商务交易，即低值支付，其交易价值大约在 5 美元以下（中国相应为 5 元人民币以下），如支付一次电话费，发送一条手机短信息，浏览一个收费网页，在线收听一首付费歌曲等。微支付技术要求便利而且快速，主要用于特别小的网络交易中。比较典型的微支付系统如 IBM 的 Micropayments 系统、Millicent 钱包、Cybercoin、NetBill、Electronic Commerce Project、MPTP 等。

(2) 消费者级支付。消费者级支付（consumer payment）是指满足个体消费者和商业（包括企业）或政府部门在经济交往中的一般性支付所需要的网络支付服务系统，也称小额零售系统，其交易价值在 5~500 美元之间（中国相应为 5 元~1000 元人民币）。消费者级付款是由信用卡、智能卡、电子钱包交易来执行的，如购买一束鲜花、购买学习资料、下载收费软件等。

(3) 商业级支付。商业级支付（business payment）是指满足一般企业（包括企业、政府）部门间的电子商务业务支付需要的网络支付服务系统，也称大金额资金转账系统，其交易价值大约为 500 欧元或美元（中国相应为 1000 元人民币以上）。它适用于直接借记或利用电子账单解决，如传统的 EFT、E-Check、FEDI、CNAPS、企业网络银行服务等。

## 案例 1-1

### 跨境结算：支付机构 VS 传统银行

跨境结算指的是两个或两个以上国家或地区之间因国际贸易（货物贸易、服务贸易）、国际投资等发生的国际债权债务借助一定的结算工具和支付系统实现资金跨国和跨地区转移的行为。目前线下跨境贸易和线上 B2B 跨境贸易基本以传统银行结算为主，而线上 B2C 跨境贸易则由国际信用卡组织和第三方支付机构所主导，以 PayPal、Amazon Pay、国际支付宝等为代表的第三方支付机构，借助跨境电商平台，在跨境贸易结算中日渐崭露头角。2019 年 4 月份，国家外汇管理局发布《国家外汇管理局关于印发〈支付机构外汇业务管理办法〉的通知》，主动适应跨境电子商务新业态的业务特点，完善支付机构跨境外汇业务相



关政策，进一步促进了跨境电子商务结算的便利化。

随着互联网跨境电商的兴起，跨境支付结算日益走近我们的日常生活。白领妈妈们热衷于海淘，小微商户也发掘出了海外零售的商机，过去由线下主导的跨境贸易，如今越来越频繁地出现在跨境电商 B2B、B2C 贸易中。伴随着贸易跨境的平民化趋势，跨境支付结算的通道也在多元化、便利化。尽管银行在过去几百年里垄断了跨境贸易的结算业务，但在互联网及信息技术的推动下，第三方支付在跨境结算方面展现出竿头日上的惊人势头。

近期发布的《2018 年度中国跨境电商市场数据监测报告》显示，2018 年中国跨境电商交易规模达 9 万亿元，同比增长 11.6%。而国际市场的体量更大，据艾媒咨询数据显示，2018 年全球 B2C 跨境电商交易规模同比去年增长 27.5%，预计 2019 年将突破 8000 亿美元。面对如此巨大的市场，第三方支付机构纷纷摩拳擦掌申请跨境支付牌照以期分得一块蛋糕。

虽然跨境电商平台针对的用户群体与传统银行的高资产、高净值的优质客户存在差异，但其不断增长的趋势，不得不引起各方的注意：一是支撑这种迅猛增长背后的技术为很多包括银行在内的金融机构所觊觎，二是其合规问题和洗钱隐患被监管部门所关注。

### 1. 支付机构 VS 传统银行——优势

传统跨境结算主要指银行间通过汇款、托收、信用证等国际结算工具，依托全球银行间成熟的 SWIFT 系统和清算体系，具有安全、稳定、可靠等特点。在竞争促使下，各大银行在控制风险的前提下不断优化流程、提升服务，结算周期比过去大大缩短，对于大额跨境贸易来说，无疑是最安全放心的选择。然而，对比新型结算工具，传统银行跨境结算显然存在手续复杂、周期长、费用高等弊病，难以满足“高频次、小额化”的中小企业跨境商业往来需求。银行在跨境电商 B2B 领域，主要还是依照传统的一般贸易方式，提供资金结算、外汇管理及贸易融资支持；利用在全球的分支机构，为跨境出口大卖家开设海外银行账户（一般是香港账户），进行全球资金收付和外汇管理服务。一些具备影像试点资质的银行打造的线上支付结算系统，设有上传出口相关单证扫描件的入口，可理解为银行服务的线上化，但其跨境支付结算与电商平台交易、货物交付暂时还是割裂的。而针对跨境电商零售（B2C）企业通过邮政包裹或快递直接将货物邮寄给境内外消费者的情况，如果没有经过报关、商检等一般贸易流程，银行则无法依据外贸资金管理规定为企业直接提供资金进出和结售汇服务，只能作为第三方支付机构的合作银行，做国际收支申报和结汇登记。

第三方支付机构的最大特点就是方便快捷。以国际支付宝为例，其在线跨境交易的基本流程是：速卖通卖家在平台上开设网店，发布产品；平台的海外买家搜索到该产品时，经过与卖家磋商后，可以直接在线下订单。具体操作就是，通过“国际支付宝”这个第三方支付工具，买家付款到速卖通平台；卖家确认买家已经付款后开始发货；买家收到货物之后，确认收货；速卖通平台放款给卖家。在这一交易流程中，速卖通平台通过“国际支付宝”第三方支付服务，起到了交易的支付保障作用。它不仅减少了买卖双方因为语言沟通不畅，害怕因流程麻烦而造成的订单流失，而且在线交易能有效解决传统贸易中买家担心付款后收不到货、卖家担心发货后收不到钱的两难问题，有利于买卖双方建立信任，减少沟通成本，促成快速成单。

由于整个流程是在线上完成的，无须客户提交纸质指令到银行柜台办理，因此提高了结



算效率。与传统结算方式相比，它们不需要银行作为支付的中介，因为平台自身已经介入买卖双方关于是否及时发货、货物质量是否与描述相同等的纠纷处理，而传统的结算方式，银行作为支付中介，是完全不介入买卖双方的货物买卖合同履行项下的纠纷的。

同时，第三方机构还可以跨境贸易平台为基础，围绕客户提供出口退税、VAT 缴费、供应链融资等一系列增值服务。正是由于电子化、无纸化、低门槛和低成本满足了小额、高频的交易需求，第三方支付机构越来越多地成为中小卖家跨境贸易的选择。

### 2. 支付机构 VS 传统银行——痛点

首先，说到弊端，真实性和合规性仍然是第三方支付机构最大的短板。一是由于跨境电子商务交易信息以电子形式进行传递，而电子单证可被不留痕迹地轻易篡改，因此无纸化和虚拟化导致了交易真实性审核的困难。二是跨境电子商务的模式和资金收支比较灵活分散，如小包、快递等国际物流，无法取得海关报关单等合法凭证，缺乏与资金流相匹配的货物流数据，因此增加了外汇监管的难度。三是跨境业务不仅要符合中国相关部门的监管要求，更要兼顾目标市场当地政府的法律法规、金融监管与反洗钱政策。仅合规操作这一项，支付机构跨境业务要满足国际反洗钱要求，就得斥资购买不少第三方机构的反洗钱黑名单。然而，随着支付机构外汇结算业务的放开，必然有一小撮人利用虚拟交易、蚂蚁搬家等方式通过支付平台变相洗钱或者向境内外转移资金。

其次，受限于单笔 5 万美金和现行外管制度，目前第三方支付机构一般不涉及跨境 B2B 支付结算，外管局许可跨境外汇支付试点的第三方支付机构开展 B2C 支付业务，而 B2B 仍属于传统银行的业务。自建 B2B 平台仅可以实现线上收单，线上完成支付及购汇的流程目前还不完善，企业间的跨境支付实际上大部分都是线下去做的。另外，与传统国际结算有统一的国际惯例（例如 UCP600、URC522）不同，各电商平台的跨境支付规则都是由各自平台制定的，而且不时有修改，需要卖家实时留意。比如，物流方式必须是平台指定的快递方式（如 DHL、UPS、FedEx 等）、不支持海运的物流方式等。不同平台的收款时间也各不相同，很多平台都设定了买家保护期，甚至设置“预留款”，这种收款时间的规定，导致卖家的收款时间比较长，影响了贷款的资金周转速度。

最后，第三方跨境结算通道受制于境内机构在境外的影响力有限，境外用户还是习惯于使用认可度较高的信用卡、当地银行或其他当地支付工具，因此应用推广是难点。总体而言，即使线上达成订单交易，B2B 业务整个结算体系仍然十分传统、烦琐，因金额较大，很难适用电子商务通常“先款后货”的方式，仍须沿用传统的银行增信结算如信用证、保理、T/T 等，并辅以合同、发票、报关单等单证银行结汇，尚未实现国际贸易结算的线上化。

### 3. 可能的合作方案

针对碎片化的海量 B2B 订单，如何将物流数据信息、资金流数据信息以及商流数据信息重新整合，从而形成一套全新的电子商务化的国际贸易体系，同时又能降低成本，以迎合灵活多变的线上交易要求，这的确是一个各方面都需要考虑和解决的问题。

一种可能的解决方案是银行通过与物流仓储企业合作，将跨境电商平台与银行数据对接，使传统线下 B2B 贸易支付环节实现线上操作。其具体做法是：平台将供应商货物买断并将货物放入保税区，提前通关。采购商开设国内离岸账户（属于境外账户），通过平台



下单。银行根据报关单、平台订单数据开展跨境资金收付和结售汇服务。这种模式将平台交易与货物交付、跨境支付结合起来，帮助供应商与采购商解决货物通关和跨境支付的问题，为跨境电商小额交易开辟了合规的线上贸易渠道。还有一种就是直接打通平台的库内操作系统与银行结算系统的数据通道，实现在线交易、在线通关、在线结算以及实时货权交割。通过卖家电子钱包与银行、海关体系的联通，高效地将原有贸易真实性佐证要素线上化，从而满足交易碎片后的诸多要求。同时，可以实时向银行提供通关信息，使得银行能够完成实时结汇。

日前，交通银行全球支付—跨境电商平台已正式上线，通过系统直连实现多项电子平台跨境外汇收支服务场景。8月2日，银联用户通过银联电子统一支付平台，经由交通银行全球支付—跨境电商平台实现首单线上支付，标志着交通银行为支持跨境电商外汇支付、拓展该领域金融服务功能迈出了坚实的一步。

#### 4. 意义

整合物流仓储企业、电商平台与银行资源，以实现物流、信息流和资金流的匹配，对于未来跨境结算模式具有重大的创新意义。在此基础上，才有可能进一步探讨退税融资、采购融资、库存质押融资等互联网供应链金融产品。银行与“关检汇税”等政府主管部门系统化的互联互通，利用电商平台的“创新高地”、基于跨境业务需求做进一步突破尝试，能够为电商企业提供快捷化、阳光化的金融服务，同时也能更好地配合国家做好“反洗钱、防热钱”的金融监管，形成新的更高效灵活的交易和服务体系。

资料来源：跨境结算：支付机构 VS 传统银行[EB/OL].(2019-09-12). <http://www.100ec.cn/detail--6527034.html>, 内容有改动。

### 1.1.3 网络支付与结算的流程

由于基于互联网平台的网络支付流程与传统的支付过程类似，因此在处理网络支付时借鉴了很多传统支付方式的应用机制与过程。如果熟悉传统的支付方式，如纸质现金、纸质支票、POS机、信用卡等方式的支付过程，将有助于对网络支付流程的理解。

基于互联网平台的网络支付一般流程如图1-1所示。

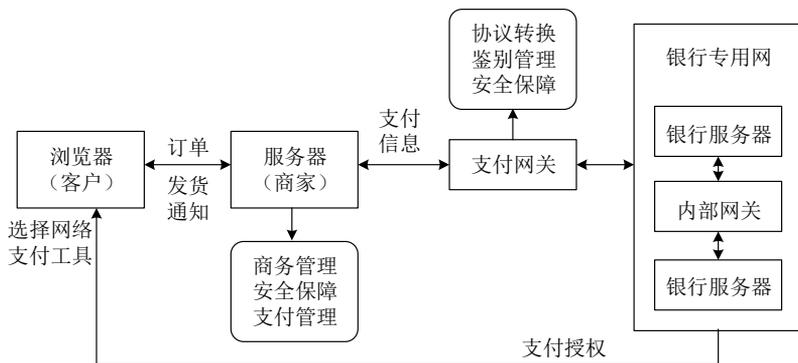


图 1-1 基于互联网平台的网络支付一般流程



其基本应用流程可描述为以下几个步骤。

(1) 客户连接互联网, 通过浏览器进行商品的浏览、选择和订购, 填写网上订单, 然后选择应用的网络支付工具, 并且得到银行的授权使用, 如信用卡、电子支票、电子钱包、电子现金或网络银行账号等。

(2) 客户对相关订单信息, 如支付信息进行加密, 在网上提交订单。

(3) 商家服务器对客户的订购信息进行检查、确认, 并把相关的、经过加密的客户支付信息等转发给支付网关, 直至银行专用网的银行后台业务服务器确认, 以期从银行等电子货币发行机构验证得到支付资金的授权。

(4) 银行验证确认后, 通过建立起来的经由支付网关的加密通信通道, 给商家服务器回送确认及支付信息, 为确保进一步的交易安全, 会给客户发送支付授权请求(也可无)。

(5) 银行得到客户传来的进一步授权支付信息后, 将资金从客户账户转拨至开展电子商务的商家银行账户上, 借助银行专用网进行结算, 并分别给商家和客户发送支付成功信息。

(6) 商家服务器收到银行发来的支付成功信息后, 给客户发送网络付款成功信息和发货通知, 至此, 一次典型的网络支付流程结束。商家和客户可以分别借助网络查询自己的资金余额信息, 以进一步核对。

### 1.1.4 网络支付与结算的模式

网络支付的应用流程其实就是电子货币的流动过程。不同的电子货币, 其应用流程是有区别的。根据电子货币支付流程的差别, 可以把网络支付的基本系统模式大体分为类支票电子货币支付系统模式和类现金电子货币支付系统模式两种。

#### 1. 类支票电子货币支付系统模式

类支票电子货币支付系统模式是典型的基于电子支票、电子票证汇兑、信用卡、网络银行账号等方式的网络支付系统模式, 它支持大、中、小额度的资金支付与结算, 其类似传统的纸质支票应用系统模式。该模式主要涉及三个当事实体(买方、卖方和各自的开户行)。其中, 银行开户行可为同一家银行或不同银行, 此外, 在网络平台上还涉及 CA 认证中心。类支票电子货币支付的基本应用流程可以简要描述为以下几个步骤。

(1) 电子商务买卖双方都有自己的银行账户, 而买方应在开户行有一定的存款。

(2) 在买卖双方开始交易以前, 买方先从银行得到电子支付票证。

(3) 买方把授权的电子票证交给卖方, 卖方验证此电子票证的有效性后, 继续交易过程。

(4) 卖方将收到的电子票证转给自己的开户行, 要求资金兑付。

(5) 银行收到卖方的电子票证, 验证确认后进行后台的资金清算工作, 且给买卖双方回送支付成功消息。

#### 2. 类现金电子货币支付系统模式

类支票电子货币支付包括信用卡网络支付过程在内, 虽然减少了材料费用、运输费用



等，并且应用快捷方便，但每次支付结算时都需要银行作为中介直接参与，时间与成本上均存在一定的开销，而且不匿名，交易双方的身份不能被保护，且对于微小数额的支付操作起来仍不方便。传统的纸质现金作为目前人们日常生活中最常用的一种支付工具，使用方便直观、支付成本低，且是匿名使用和不可追踪的。这可保证买卖双方的自由不受干涉，一定程度上保护了客户的隐私。正是借助纸质现金的优点，一些企业与研究机构推出类现金电子货币支付系统模式，以满足电子商务环境下网络支付的个性化需要。

类现金电子货币支付系统模式是一种新的网络支付模式，其主要的网络支付工具是类现金电子货币，较有代表性的是电子现金。类现金同样主要涉及三个当事实体，即买方、卖方和各自的开户行。其中，银行开户行可为同一家银行或不同银行，此外，在网络平台上还涉及 CA 认证中心。类现金的基本应用流程可以简要描述为以下几个步骤。

(1) 电子商务中的买方先在开户银行中有一定的存款，且对应其类现金账号。

(2) 在买卖双方开始交易之前，买方先从银行通过银行存款请求兑换类现金，就像到银行从资金账号中提取纸质现金一样。

(3) 银行根据买方的请求将相应的类现金发送至买方的计算机中，即可随意使用。

(4) 买方根据付款数额将相应数目的类现金发送至卖方的计算机中，卖方验证此类现金的有效性后，继续交易过程。

(5) 卖方可把收到的类现金暂时存储起来，也可发送至相应银行，银行清算后增加卖方账号的对应资金数额，卖方还可以把收到的现金发送给自己的另一商务伙伴，如供应商，进行网络支付。

## 1.2 跨境电子商务概述

### 1.2.1 跨境电子商务的概念

跨境电子商务，简称跨境电商（cross-border/e-commerce），它脱胎于“小额外贸”，最初是指以个人为主的买家借助互联网平台从境外购买产品，利用第三方支付方式付款，卖家通过快递完成货品的运送。

跨境电商有狭义和广义两层含义。从狭义上看，跨境电商特指跨境网络零售，实际上基本等同于跨境零售，包括 B2C 和 C2C 两种模式，是指分属于不同关境的交易主体通过电子商务平台达成交易进行跨境支付结算，物流方面采用航空小包、邮寄、快递等方式，通过跨境物流送达买家、完成交易的一种国际贸易新业态。

从本质上讲，它是以电子及电子技术为手段，以商务为核心，把原来传统的销售、购渠道转移至互联网上，打破国家与地区之间的壁垒，使整个商品销售达到全球化、网络化、无形化、个性化和一体化的状态。跨境网络零售是互联网发展到一定阶段所产生的新型贸易形态。

从海关的统计口径来看，狭义的跨境电商就是在网上进行小包的买卖，其基本上针对的是终端消费者（即通常所说的 B2C 或 C2C）。但随着跨境电商的发展，一部分碎片化、小



额批发买卖的小 B 类商家用户也成了消费群体 (B2B)。由于这类小 B 类商家和 C 类个人消费者在现实中很难严格区分和界定, 因此狭义的跨境也将这部分纳入跨境零售内容。

从广义上看, 跨境电商基本等同于外贸电商, 是指分属不同关境的交易主体, 通过电子商务手段将传统进出口贸易中的展示、洽谈和成交环节电子化, 并通过跨境物流送达商品、完成交易的一种国际商业活动。

广义的跨境电商统计对象以跨境电商中商品交易部分为主 (不含服务部分), 它既包含跨境电商交易中的跨境零售 (狭义部分), 又包含跨境电商 B2B 部分。其中, B2B 部分不但包括通过跨境交易平台实现线上成交的部分, 还包括通过互联网渠道进行线上交易洽谈, 促成线下成交的部分。



### 学而思

你知道国内电子实务与跨境电子商务的区别吗?



## 1.2.2 跨境电子商务的特点

### 1. 多边化

传统的国际 (地区间) 贸易主要表现为两国 (地区) 之间的双边贸易, 即使有多边贸易, 也是通过多个双边贸易实现的, 呈线状结构。跨境电子商务, 可以通过 A 国 (地区) 的交易平台、B 国 (地区) 的支付结算平台、C 国 (地区) 的物流平台, 实现其他国家 (地区) 间的直接贸易。与贸易过程相关的信息流、商流、物流、资金流, 由传统的双边逐步向多边演进, 呈网状结构, 这种国际贸易形式正在重构世界经济新秩序。

### 2. 直接化

传统的国际 (地区间) 贸易主要由一国 (地区) 的进/出口商通过另一国 (地区) 的出/进口商集中进/出口大批量货物, 然后通过境内流通企业的多级分销, 最后到达有进/出口需求的企业或消费者手中, 进/出口环节多、时间长、成本高、效率低。跨境电子商务, 可以通过电子商务交易与服务平台, 实现多国 (地区) 企业之间、企业与最终消费者之间的直接交易, 进/出口环节少、时间短、成本低、效率高。

### 3. 小批量

跨境电子商务通过电子商务交易与服务平台, 实现多国 (地区) 企业之间、企业与最终消费者之间的直接交易。由于是单个企业之间或单个企业与单个消费者之间的交易, 相



对于传统贸易而言，大多是小批量，甚至是单件交易。

#### 4. 高频度

跨境电子商务通过电子商务交易与服务平台，实现多国（地区）企业之间、企业与最终消费者之间的直接交易。由于是单个企业之间或单个企业与单个消费者之间的交易，而且是即时按需采购、销售或消费，因而相对于传统贸易而言，交易的次数或频率较高。

#### 5. 数字化

传统的国际（地区间）贸易，主要是实物产品或服务交易。随着信息网络技术的深化应用，数字化产品（软件、影视、游戏等）的品类和贸易量快速增长，且通过跨境电子商务进行销售或消费的趋势更加明显。但关于“数字化”的一大挑战是，目前数字化产品的跨境贸易还没有被纳入海关等政府相关部门的有效监管、贸易量统计、收缴关税的范围。

### 案例 1-2

#### 非洲跨境电子商务市场的机遇与挑战

尽管 eBay 和阿里巴巴是全球电子商务平台之一，但许多非洲居民对它们知之甚少，甚至从未听说过它们。然而，非洲许多国家已经在本国拥有大型电子商务平台。以科特迪瓦为例，很多当地人人都知道凯慕电子商务网站。

凯慕（Kaymu）是非洲互联网控股公司在德国 Samwer 兄弟和 Rocket Internet 的支持下推出的电子商务平台。凯慕成立仅两年，虽然没有阿里巴巴和易趣那么出名，但它现在在全球 25 个国家中拥有电子商务业务，其中包括 15 个非洲国家。目前，科特迪瓦电子商务市场上还有其他电子商务平台，如 Jumia、Wasiri、Sigata、Amazon 等，凯慕于今年年初开始在科特迪瓦开启商业模式。科特迪瓦的许多用户意识到，电子商务平台将给其带来好处。目前，凯慕发展迅速，已成为科特迪瓦的电子商务平台。

据 BBC 新闻报道，凯慕首先在科特迪瓦阿比让的批发市场 Adjame 内招募在线卖家。Adjame 的市场范围很广，包括服装、水果、珠宝、洗衣机等，但产品都集中在小摊上，市场中挤满了人。卡依木科特迪瓦公司总经理阿布鲁格说，这些贸易商在市场上的利润率很小，都是批发业务，他们奉行的是薄利多销的经营战略。批发商用集装箱从中国、迪拜等国家和地区进口大量货物，然后运到批发市场销售。现在，凯慕平台将帮助他们将产品直接通过网络销售给终端消费者，消除中间流通环节，使利润大大提高。目前，凯慕平台上的 Adjame 销售批发市场约有 200 个卖家。凯慕帮助卖家在网站上发布产品图片、销售产品并协助发货。每成交 1 张订单，凯慕收取 10%~20% 的佣金。科特迪瓦的中等收入人群正在增长，他们熟悉电脑的使用，喜欢网上购物，希望能以实惠的价格在网上购买新产品。凯慕非洲地区执行官埃利亚斯·舒尔泽也表示，科特迪瓦传统的私营经济非常活跃，手机和互联网的普及率很高，这将极大地促进当地电子商务的发展。

非洲人口众多，据联合国人口基金预测，布隆迪、马拉维、马里等国 2013—2100 年人口将增至目前人口的 5 倍。那么非洲有多少互联网用户？麦肯锡全球管理咨询公司



(McKinsey Global Management Consulting)的一份报告显示,非洲大陆10亿人口中,有16%正在使用互联网,而互联网用户在未来几年将继续增长。对于非洲日益壮大的中产阶级来说,电子商务将为他们开启一种新的购物体验。到2025年,欧洲大陆约10%的经济将归电子商务所有,这意味着电子商务每年将创造750亿美元的收入。

通过电子商务促进非洲的零售业,满足电子商务平台建立的基础设施,可能是企业家们关心的问题。目前,非洲各国政府高度重视基础设施建设,南非、尼日利亚、埃及、肯尼亚、赞比亚等国已经能够满足跨境电子商务在交通、通信等基础设施方面快速发展的需要。

如今,许多非洲国家都有发展势头良好的在线平台。以尼日利亚为例,该国的两家在线零售商Jumia和Konga,其销售的产品从手机、时装到化妆品应有尽有。南非在线时尚零售商Zando的董事总经理Sascha Breuss表示,Jumia目前是尼日利亚的零售商,在进入市场2年后取得了这样的成绩,表明电子商务在当地市场上发挥着重要作用。Jumia和Zando属于非洲互联网控股公司。Jumia已将其影响力扩大到摩洛哥,并正在探索肯尼亚市场。Zando在南非推出了自己的私人时尚品牌,销售的产品中约有25%是国际品牌。据布劳斯介绍,赞多和Jumia实行免费退货政策,允许消费者在家试穿衣服,而返回公司的衣服数量相对较少。目前,非洲的品牌店较少,布劳斯认为,非洲电子商务市场前景光明,将弥补非洲国家商店的不足。

当记者在搜索引擎中输入Kaymu时,页面会弹出尼日利亚凯慕网站,或许在非洲凯慕能够更直接地吸引买家和卖家。首先,卡伊木尼日利亚网站页面的左右两侧分别标有显眼的蓝色横条。现在,在凯慕中销售/购买只需要三个步骤:第一步,单击;第二步,注册;第三步,出售/购买。对于一些不精通网络零售的非洲用户来说,提示简单、易操作,不会让消费者因为感觉存在技术上的困难而放弃操作,这无疑形成了销售或购买的吸引力。其次,在页面顶部,用凯慕网站显著标记合作用户,并直接推广平台卖家。在服装、珠宝等产品的介绍下,凯慕网站部分界面还特别使用了文字进行阐述:在尼日利亚凯慕网站购买,这样就可以找到物美价廉的产品;在尼日利亚凯慕网站销售,现在开始盈利。

资料来源:非洲跨境电子商务市场的机遇与挑战[EB/OL].(2020-03-10).<http://www.kjqiao.com/import/1201.html>,内容有改动。

### 1.2.3 跨境电子商务的分类

#### 1. 按照交易对象分类

##### 1) 企业与消费者之间的电子商务

企业与消费者之间的电子商务,即B2C(business to consumer)电子商务,它类似于联机服务中进行的商品买卖,是利用计算机网络使消费者直接参与经济活动的高级形式。这种形式随着网络的普及迅速发展,现已形成大量的网络商业中心,提供各种商品和服务。在国际贸易中,这种交易涉及海关和外汇问题。

##### 2) 企业与企业之间的电子商务

企业与企业之间的电子商务,即B2B(business to business)电子商务,它包括特定企业间的电子商务和非特定企业间的电子商务。特定企业间的电子商务是指过去一直有交易



关系或今后一定会继续进行交易的企业，为了相同的经济利益，共同进行设计、开发或全面进行市场及库存管理而进行的商务交易。企业可以利用网络向供应商订货、接收发票和付款。非特定企业间的电子商务是指在开放的网络中对每笔交易寻找最佳伙伴，与伙伴进行从订购到结算的全部交易行为。这里，虽说是非特定企业，但由于加入该网络的仅限于需要这些商品的企业，因此可以设想是限于某一行业的企业。不过，它不以持续交易为前提，不同于特定企业间的电子商务。B2B在这方面已经有了多年运作历史，应用得也很好，特别是通过专用网络或增值网络运行的 EDI。

### 3) 企业与政府之间的电子商务

企业与政府之间的电子商务，即 B2G (business to government) 电子商务，这种商务活动覆盖企业与政府组织间的各项事务。政府采购清单可以通过互联网发布，公司可以以电子化方式回应。同样，在公司税的征收上，政府也可以通过电子交换方式来完成。在国际贸易中，企业与政府之间突出表现在进出口的管制方面。

通过上述三种电子商务的基本形式，可以派生出若干其他形式，如消费者与企业 (consumer to business, C2B)、消费者与消费者 (consumer to consumer, C2C)、政府与企业 (government to business, G2B) 等。这些形式的运作过程与 B2C、B2B 电子商务基本类似，因此，本书将侧重点放在 B2C 和 B2B 电子商务的研究上，对其他内容不做重点介绍。

B2C、B2B 和 B2G 三者的关系可以用图 1-2 表示。

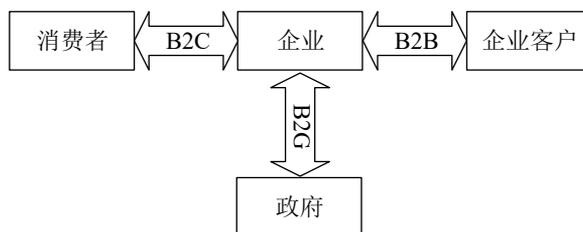


图 1-2 B2C、B2B 和 B2G 三者的关系

## 2. 按照贸易属性分类

从贸易属性来看，国际经贸领域中的电子商务可分为以下两种类型。

### 1) 实物产品电子商务

实物产品电子商务是指通过电子的方式来进行洽谈、订货、开具发票、收款等与有形商品贸易相关的活动。实物产品本身需要利用传统渠道（如邮政服务和商业快递）送货或实地交割（如房地产产品）。实物产品的电子商务一般是间接贸易。

### 2) 信息产品电子商务

信息产品电子商务既包括通过电子方式进行计算机软件的买卖，娱乐内容的联机订购、电子交付；也包括金融产品、旅游产品的网上交易或全球规模的信息服务等。无形产品和服务既可通过互联网进行直接贸易，也可以某种间接方式完成交易。

## 3. 按照使用网络类型分类

根据使用网络类型的不同，跨境电子商务目前主要有 4 种形式：EDI 商务、互联网商务、内联网商务、移动电子商务。



### 1) EDI 商务

按照国际标准组织的定义, EDI 是指将商务或行政事务按照一个公认的标准, 形成结构化的事务处理或文档数据格式, 从计算机到计算机的电子传输方法。简单地说, EDI 商务就是按照商定的协议, 将商业文件标准化和格式化, 并通过计算机网络在贸易伙伴的计算机网络系统之间进行数据交换和自动化处理。

EDI 商务主要应用于企业与企业、企业与批发商、批发商与零售商之间的批发业务。相较于传统的订货和付款方式, EDI 商务大大节约了时间和费用。此外, 相较于互联网, EDI 商务较好地解决了安全保障问题。这是因为使用者均有较可靠的信用保证, 并有严格的登记手续和准入制度, 加之多级权限的安全防范措施, 从而实现了包括付款在内的全部交易工作计算机化。

但是, 由于 EDI 商务必须租用 EDI 网络上的专线, 即通过购买增值网 (value added net-works, VAN) 服务才能实现, 费用较高, 并且要求拥有专业的 EDI 操作人员以及贸易伙伴, 近年来, 随着计算机大幅度降价、互联网的迅速普及, 基于互联网、使用可扩展标记语言 (extensible mark language, XML) 的 EDI (即 Web-EDI, 或称 Open-EDI), 正在逐步取代传统的 EDI 商务。而在 EDI 商务基础上发展起来的 ebXML, 已经成为新世纪电子商务推广的重点。

### 2) 互联网商务

互联网 (internet) 商务是现代商务的新形式。它以计算机、通信、多媒体、数据库技术为基础, 通过互联网络在网上实现营销、购物服务。它突破了传统商业生产、批发、零售及进、销、存、调的流程序与营销模式, 真正实现了少投入、低成本、零库存、高效率, 避免了商品的无效搬运, 从而实现了社会资源的高效运转和最大节余。消费者可以不受时间、空间、厂商的限制, 广泛浏览, 充分比较, 模拟使用, 力求以最低的价格获得最满意的商品和服务。

### 3) 内联网商务

内联网 (intranet) 商务是利用企业内部网络开展的商务活动, 它是指运用互联网技术, 在企业内部建立的网络系统。内联网只有企业内部的人员才可以使用, 信息存取只限于企业内部, 并在安全的控制下连上内联网。一般内联网设有防火墙程序, 以避免未经授权的人进入。由于建立成本较低, 所以内联网目前发展迅速。企业开展内联网商务, 一方面可以节省许多文件的往来时间, 方便沟通管理并降低管理成本; 另一方面可通过网络与客户进行双向沟通, 适时提供产品与服务的特色, 并且提升服务品质。

EDI 商务、互联网商务和内联网商务的关系可以用图 1-3 表示。

### 4) 移动电子商务

移动 (mobile) 电子商务是近几年来产生的电子商务的一个新的分支。移动电子商务利用移动网络的无线连通性, 允许各种非 PC 设备 (如手机、掌上电脑、车载计算机、便携式计算机) 在电子商务服务器上检索数据, 开展交易。目前, 移动电子商务已经成为电子商务的新亮点。

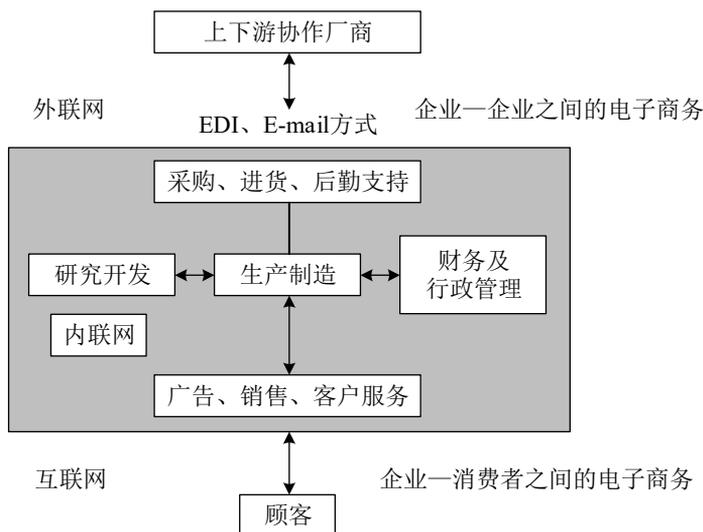


图 1-3 EDI 商务、互联网商务和内联网商务的关系

#### 4. 按照贸易形式分类

按照贸易形式的不同，跨境电子商务可以分为无纸贸易、网络平台贸易、网上会展等类型。

##### 1) 无纸贸易

无纸贸易一般可理解为在贸易产业链的交易过程中，利用信息技术，通过网络环境和标准规范，将贸易相关方的商业行为和政府职能的实现结合起来，从而改善政府贸易管理部门、企业及增值服务提供商之间的信息交换和流程优化，实现商品和服务贸易等活动过程的无纸化。

##### 2) 网络平台贸易

网络平台贸易是指利用为各类网络交易（包括 B2B、B2C 和 C2C 交易）提供网络空间及技术和交易服务的计算机网络系统进行的贸易活动。例如，易趣 C2C 平台上主要进行支付活动的国际贸易，阿里巴巴 B2B 平台上主要进行信息交流的国际贸易。

##### 3) 网上会展

网上会展是指利用网络开展的贸易展览会，这类展览会通常作为传统实体交易会的一种补充。例如，网上广交会就是中国广州出口商品交易会的一个电子商务平台，常年为中国企业与国际买家提供更为方便的信息交流渠道，创造更多的贸易合作机会。

#### 5. 按照应用模式分类

应用模式指的是跨境电子商务从商业模式、技术方案、组织管理等方面考察业务流程的优化程度、内容的创新、服务的创新、组织模式的创新，以及不同应用模式的运行是否有效，与经济和社会发展水平的适应程度等。

跨境电子商务的实施从某种意义上是围绕着企业销售领域的应用展开的。这种应用涉及国际贸易链上的多个环节，如成交、货物交付、支付、行政审批、货物通关环节等，其



应用模式多种多样，从各个角度都可以对无纸贸易的应用模式进行探讨。

目前，我国跨境电子商务的应用模式可以做以下分类。

### 1) 从交易内容看

跨境电子商务的应用模式按照交易内容可以划分为以货物买卖为主的应用模式和以服务贸易为主的应用模式。前者侧重货物所有权转让的交易情况，其无纸贸易的应用涉及传统贸易链上的各个环节，如交付货物、支付货款、行政审批、货物通关等。后者则侧重以服务为主要内容的应用。与传统的货物买卖不同，服务主导的应用模式更多地偏重服务的提供。而实际上，有关跨境电子商务的许多创新都集中在服务贸易上，虽然网络不能代替实际交付，但是可以对服务方式、服务内容等各方面进行提升，甚至改变传统的服务内容和方式。经济体的服务贸易越发达，以服务为导向的应用就越成熟和普及，有关的创新也会越来越多。

### 2) 从技术实现角度看

跨境电子商务的应用模式按照技术实现角度可以划分为专网应用模式、开放互联网应用模式及移动商务模式。专网应用模式是无纸贸易最早的应用模式。无论发达国家（如美国、日本），还是新兴发展的亚太经济合作组织经济体国家（如新加坡、韩国），其无纸贸易的实施都经历了专网应用模式。专网应用模式商业数据传输的实现主要靠对应性极强的封闭型 EDI 技术，网络的基础设施相对也比较封闭。该模式可以避免许多协调成本，具有较强的安全性，但实施成本非常高，其中包括建立标准和建设大量的网络基础设施。后来发展起来的开放互联网应用模式则摆脱了原来封闭孤岛型的信息交换体系，从高成本的专网模式走向了开放的低成本互联网应用模式。移动商务模式则是在开放互联网应用模式的基础上向微型化、方便化发展的新方向，企业销售人员的流动性已经无法阻碍无纸贸易的应用。

### 3) 从应用领域看

跨境电子商务的应用模式从应用领域可以划分为行政应用模式、海关通关模式及跨境交易模式等，有些经济体的无纸贸易偏向于行政应用模式，如新加坡和韩国；有些经济体的无纸贸易应用偏向于海关通关模式，如中国香港等。另外，许多经济体（包括中国等）都在探讨跨境交易模式，因为无纸贸易的发展最终要建立起全球跨境的交易体系和交易平台，无缝实现商业单证和商业信息在跨境范围内的有效传输。在发达经济体内，一般跨境的贸易单证的传输主要依靠行业和大型跨国公司的内部网络服务体系。通常，跨国公司凭借着其特有的优势地位，让许多中小企业依附于其贸易链网络。目前，跨境交易的实现主要依靠各国的网络增值服务商所提供的服务来实现，但这需要各经济体的政府彼此合作，因为这种跨境的应用需要标准、利益等方面的有效协调才能实现。

## 1.3 跨境支付与结算概述

### 1.3.1 跨境支付与结算的概念

跨境支付与结算是指在国际经济活动中的当事人以一定的支付工具和方式，清偿因各



种经济活动而产生的国际债权债务，并产生资金转移兑换的行为。它通常是在国际贸易中发生的，由负有金钱给付义务的当事人履行义务的一种行为。

### 1.3.2 跨境支付与结算的特征

跨境支付与结算伴随着商品进出口而发生，它具有以下几个特点。

(1) 跨境支付与结算产生的原因是国际经济活动而引起的债权债务关系。跨境支付与结算的主体是国际经济活动中的当事人。国际经济活动中当事人的含义应依据不同的活动而定，如在货物买卖中，当事人是指双方营业地处在不同国家（或地区）的人，且有银行参与。

(2) 跨境支付与结算以一定的工具进行支付。跨境支付与结算的工具一般为货币与票据，一方面，由于国际支付当事人一般是跨国（或地区）之间的自然人、法人，而各国（或地区）所使用的货币不同，因此涉及币种的选择、外汇的使用，以及与此有关的外汇汇率变动带来的风险问题；另一方面，要避免直接运送大量货币所带来的各种风险和不便，就会涉及票据或凭证的使用问题，与此相关的是各国（或地区）有关票据或凭证流转的一系列复杂的法律问题。

(3) 跨境支付与结算以一定的支付方式来保障交易的安全。在国际贸易中，买卖双方通常从自身利益考虑，总是力求在货款收付方面能得到较大的安全保障，尽量避免遭受钱货两空的损失，并希望资金周转方面得到某种融通。这就涉及如何根据不同情况，采用国际上长期形成的汇付、托收、信用证、PayPal 等不同的支付方式，以处理好货款收付中的安全保障和资金融通问题。

(4) 跨境支付与结算的收付双方通常处在不同的货币圈，是异地结算中的特殊情况。由于收付双方处在不同的法律制度下，受到相关法律的限制，因此不能把一方的通行情况强加给对方，而只能以国际结算的统一惯例为准则，协调双方之间的关系，并相互约束。

(5) 国际支付与结算必须以收付双方都能接受的货币作为支付结算货币，为了支付方便和安全，一般采用国际通行的结算货币，如美元、欧元、英镑等，特殊情况也有例外。跨境支付与结算主要通过银行作为中间人进行支付结算，以确保支付过程安全、快捷、准确、保险及便利。但由于跨境支付与结算一般以不同于支付双方本国（或本地区）的货币作为支付结算货币，所以结算过程带有一定的汇兑风险。

#### 案例 1-3

#### 电子商务未来会是什么样子？深圳电商淘宝培训亚马逊培训

##### 1. 艺术经纬：未来，不仅仅是销售商品，还包括服务

当前在线业务每年保持 60%~70% 的增长速度，未来在线业务的比重可能还会有所上升。从 2019 年开始，我们开始尝试数字零售，通过大数据带动整个零售线，提高整个品牌的运营能力。

在新品类的开发中，更多的是依靠消费者意见的收集和自身对行业的敏感度。以口红



为例，我发现很多人一开始就在谈论自己的口红，而粉丝们也非常关注唇膏。由此可见，这方面存在问题和需要，然后我对比分析发现口红的消费群体与现有女装消费群体有非常相似的地方，于是决定尝试进入这一领域，因此在进行新品类开发时我对大数据的需求很大，我真的很想通过大数据了解整个行业的趋势和未来发展。

### 2. 生物学：大数据是新零售模式的核心

“生物学”是一个起源于香港的创意家居品牌，主要经营各类水杯、餐饮用具和厨房用具，其产品注重原创设计和质量，目前主要面向年轻女性，倡导“健康、环保、自然”的生活方式。该品牌于2013年入驻天猫，是一个纯淘宝品牌。

自从“新零售”概念被提出，生物学开始尝试线下布局，这一举动立刻吸引了大量线下经销商，目前，其产品已进入全国数千家专卖店，并正在积极开拓线下市场。

与传统品牌相比，淘宝品牌没有优势，面临巨大挑战。至于如何线下运营，生物学目前还处于探索阶段，还有很多问题需要解决，如产品定位和布局、库存和物流等，需要制订详细的计划和拿出合适的解决方案。因此，其现阶段的运营仍然是线上，线下市场完全由经销商管理。目前，市场环境正在发生巨大变化。今后，我们将更加关注市场走势，在大数据的支持下积极进行新的尝试。

生物学认为新零售的核心是大数据架构，因此非常重视大数据分析，成立了专门的数据研究部门，负责收集企业内外的日常数据流，通过对积累的数据进行分析研究，将其应用于日常生产中。目前，生物学已经积累了数以百万计的网络粉丝，这是一个非常宝贵的资源。它将对消费者的收入、职业、偏好等特性做一系列的研究和分析，这些数据将作为制订新时期促销方向的依据。为了提高顾客的保留率和回购率，现阶段店长等领导在制订日常经营策略和方向时，会参考消费者的数据分析结果。

在新的零售模式下，线上、线下“全渠道”建设是基本配置。可以想象，未来实体店和网店将实现融合，让在线消费者获得离线体验和服务。相反，实体店的顾客可以被吸引到网上消费。那么在新的零售模式下，新的营销方式是什么？

消费者在网下单付款后，会在一定时间内收到备货完成通知，然后可以方便地到网店提货。该方法能有效缩短网络购物的物流时间，满足消费者“即时送货”的期望。

资料来源：电子商务未来会是什么样子？深圳电商淘宝培训亚马逊培训[EB/OL]. (2020-03-24). <http://www.kjqiao.com/institute/1161.html>, 内容有改动。

## 1.3.3 跨境支付与结算的模式

跨境支付与结算方式可以分成传统跨境支付与结算方式、跨境电子商务支付与结算方式两大类。

### 1. 传统跨境支付与结算方式

B2B 跨境贸易中常采用的传统跨境支付与结算方式主要有以下几种。

#### 1) 汇付

汇付 (remittance)，又称汇款，即付款人主动通过银行或其他途径将款项汇给收款人，



是最简单的一种支付方式。

### 2) 托收

托收是指在进出口贸易中，出口方开具以进口方为付款人的汇票，委托出口方银行通过其在进口方的分行或代理行向进口方收款的一种结算方式。

托收属于逆汇，因为在托收中，作为结算工具的单据和单据的传送与资金的流动呈相反的方向。另外，托收也属于商业信用，银行完全根据卖方的指示来处理，银行到底能否收到货款，则需依靠买方的信用。

### 3) 信用证

信用证 (letter of credit, L/C) 是指由银行 (开证行) 依照 (申请人) 要求和指示或自己主动在符合信用证条款的条件下，凭规定单据向第三者 (受益人) 或其指定方进行付款的书面文件，即信用证是一种银行开立的有条件的承诺付款的书面文件。

## 2. 跨境电子商务支付与结算方式

在跨境电子商务交易中，主要有以下几种跨境电子商务支付与结算方式。

### 1) PayPal

PayPal 中文名为贝宝，是全球知名的跨境电子商务支付与结算工具，它于 1998 年 12 月由 Peter Thiel 及 Max Levchin 建立，总部位于美国加利福尼亚州圣荷西市。PayPal 通过使用电子邮件标识身份的用户之间转移资金，替代了传统的邮寄支票或者汇款的方法。PayPal 和各大知名跨境电子商务网站合作，成为它们货款的支付方式之一。当用户使用这种支付方式转账时，PayPal 会收取一定数额的手续费。

### 2) Western Union

Western Union 中文名为西联汇款，是世界上领先的特快汇款公司，迄今已有 150 年的历史。它拥有全球规模最大、最先进的电子汇兑金融网络，代理网点遍布全球近 200 个国家和地区。西联公司是美国财富五百强之一的第一数据公司 (FDC) 的子公司。中国光大银行、中国邮政储蓄银行、中国建设银行、浙江稠州商业银行、吉林银行、哈尔滨银行、福建海峡银行、烟台银行、龙江银行、温州银行、徽商银行、浦发银行等多家银行均是西联汇款的中国合作伙伴 (本数据截止于笔者编写本书期间)。

### 3) WebMoney

WebMoney (简称 WM) 是 1998 年成立的 WebMoney Transfer Techology 公司开发的一种在线电子商务支付系统，截至 2018 年 4 月，其注册用户已接近 3000 万人，其支付系统可以在包括中国在内的全球 70 个国家和地区使用，在俄语系国家、日本、欧美国家都有相当数量的使用人群，尤其在俄语系国家，它是三大在线支付工具之一 (另外两个是 Yandex Wallet 和 QIWI Wallet)。

### 4) 跨境电子商务平台自营的跨境电子商务支付与结算方式

亚马逊的亚马逊钱包、阿里巴巴国际站和速卖通的“国际版支付宝” (Escrow)、谷歌钱包等。

### 5) 支付宝

无论是境内消费者在境外消费，还是境内消费者在境外跨境电子商务平台上购物，都



可以通过支付宝付款。即使是境内用户跨境付款给境外商家、朋友或境外用户跨境支付给境内商家、朋友，也可以通过支付宝国际汇款实现，使用起来非常方便快捷。

### 6) 微信

微信支付也早已开放了跨境电子商务支付功能。经过几年的发展，目前，微信电子商务支付业务已经覆盖东南亚、欧美、西亚、大洋洲的二十多个国家和地区。

### 7) 连连支付

连连支付是专业的跨境第三方电子商务支付与结算机构，是中国领先的行业支付解决方案提供商，也是目前浙江省内最大的跨境电子商务支付与结算机构，目前在亚马逊等平台所占份额较大。

### 8) PingPong

杭州呼嘤智能技术有限公司（简称 PingPong）是一家主体位于杭州的国内知名的全球收款公司，为境内跨境电子商务卖家提供低成本的境外收款服务。PingPong 帮助中国企业获得公平的境外贸易保护，最近几年在跨境电子商务支付与结算领域当中的份额增长明显。

## 3. 传统和跨境电子商务支付与结算方式的联系

传统的跨境支付与结算方式由来已久，如信用证等方式目前仍然被广泛采用。事实证明，在大宗国际贸易活动中，传统跨境支付与结算方式仍然是主流，虽然其流程相对烦琐，但在可靠性上值得肯定。

近年来，随着各国互联网的普及以及人们对于跨境网络购物的不断认同，跨境电子商务日渐兴起，跨境电子商务支付与结算应运而生。跨境电子商务相对于传统的国际贸易来讲，体量相对较小，但是交易频次却比传统的国际贸易多出几何级别，交易信息也都是以无纸化形式为主。为了服务蓬勃发展的跨境电子商务业务，跨境电子商务支付与结算方式相对于传统的跨境支付与结算方式，在技术上始终在不断摸索和创新。

在市场中，传统跨境支付与结算方式和跨境电子商务支付与结算方式将会长期互补共存下去。

## 1.3.4 跨境支付与结算的现状与前景

### 1. 跨境电子商务支付与结算现状分析

#### 1) 网上电子支付现状

网上支付用户的快速增长，离不开网上消费的繁荣发展，随着中国网络零售市场的迅猛发展，线上消费生活服务类型的不断拓宽，交易规模的持续增大，也极大地增加了用户网上支付的普及率。快捷支付、卡通支付等便利的支付形式增强了支付的可用性，促进了网上支付覆盖更多的用户。随着移动支付技术标准的确立，支付企业在手机支付领域的布局与发力，也带动了手机网上支付用户的快速增长。

中国人民银行继续发放“支付业务许可证”，陆续出台细分业务领域管理办法，逐步向第三方支付企业开放传统金融领域支付结算业务，在完善监管、细化市场的同时，也形成了包括支付企业、传统银行、电商巨头、电信运营商在内的业态格局。未来支付领域的



服务主体和模式将会更加多样化，随之而来网上支付的风险也在加大。因此，需要从健全政府监管政策，加强企业联盟合作，提升消费者安全意识等方面，不断完善网上支付安全的生态环境。

中国网上电子支付市场发展受很多因素制约，如网上电子支付的安全性有待进一步完善，支付服务费用较高，个人支付账户管理功能较少，用户对网上第三方电子支付平台信任度不高，随着国家相关法律法规的制定出台，支付功能的逐步完善和网上第三方电子支付平台与银行合作的加强等，这些问题都将得到妥善解决。

随着互联网的迅速发展和现代密码技术的不断进步，网上电子支付在安全算法和协议等方面正不断趋于成熟。网络通信技术的不断进步，为电子支付提供了坚实的物质基础，中国网上电子支付平台开始步入优化阶段。

## 2) 中国网上电子支付的现状

(1) 中国网上电子支付市场规模。目前，中国电子支付市场并存着四套支付系统：首先是各商业银行建立的行内支付业务系统，其次是银行卡支付系统，再次是票据支付系统，最后是以中国现代化支付系统（CNAPS）为核心业务系统的信息系统集群。

CNAPS 包括大额实时支付系统（HVPS）、小额批量支付系统（BEPS）、全国支票影像交换系统（CIS）、清算账户管理系统（SAPS）以及支付管理信息系统（PMIS）。中国现代化支付系统特指由 CNAPS 及其相关信息系统有机组合而成的信息系统集群。

人民银行支付清算系统有 1517 个直接参与者，他们都在国家储备中心开有清算账户。其中有商业银行的参与者、人民银行会计和国库的参与者以及特许参与者，如中国银联、国债公司、债券交易中心等。

全国支票影像交换系统连接两千多个交易所，包括直接参与者和间接参与者共六万多个。中国现代化支付系统的运行时间是：大额支付系统受理支付业务时间为 08:30—17:00，清算窗口开启时间为 17:00—17:30，如果资金不足则需等待。商业银行允许有半个小时的时间筹措资金，如果这半个小时内筹措到资金就可以处理，如果筹措不到，将进行回退；小额支付系统和支票影像交换系统支持 72 小时连续运行。

### (2) 中国电子支付的发展阶段。

①金融机构结算的计算机处理。银行利用计算机处理银行之间的业务，办理结算。

②金融机构与非金融机构结算的计算机处理。银行计算机与其他机构的计算机之间进行资金结算，如代发工资、代扣公积金等。

③金融网络终端的银行服务。利用网络终端向客户提供各种银行服务，如在自动柜员机（ATM）上存、取款。

④POS 电子支付。利用银行销售点终端（POS）向客户提供自动的支付账款服务。

⑤网上支付。随时随地通过互联网或者电话进行直接转账结算，形成电子商务环境。

### 3) 跨境电子商务支付与结算发展现状

(1) 传统跨境贸易更多选用直接支付方式，如汇付、托收、信用证、国际保理等。常用的汇付一般用于金额较小的场合，而信用证方式由于对买卖双方都有可靠保证，所以在大额支付场景中使用较多。

直接支付方式之一的汇款主要由银行完成。银行收到汇款人申请后，以 SWIFT（Society



for Worldwide Interbank Financial Telecommunications, 环球银行金融电信协会) 等多种形式将资金由国外汇入行解付给收款人。

在国际贸易活动中, 买卖双方可能互不信任, 买方担心预付款后, 卖方不按合同要求发货; 卖方也担心发货或提交货运单据后, 买方不付款。因此, 需要两家银行作为买卖双方的保证人。由于信用证模式对买卖双方都有保护作用, 因此信用证成了传统国际贸易中最主要、最常用的支付方式。

(2) 第三方支付机构众多。在综合型跨境 B2C 贸易中, 由于参与者众多、单价较小且数量众多, 所以直接支付模式已经不适用于此种跨境贸易模式。目前, 国内持有跨境支付牌照的第三方机构和跨境收款企业, 以及国外持牌支付机构, 已经建立稳定且有效的渠道并形成稳定模式。对于关键的换汇环节, 国内持牌第三方支付机构可根据跨境电子商务平台数据对单换汇。

(3) 自营 B2C 跨境电子商务平台的支付方式主要采用国内持牌第三方支付机构为平台换汇。自营 B2C 跨境电子商务平台一般拥有境外账户, 以方便国外第三方支付等金融机构为其办理收单业务。国内持牌第三方支付机构主要为此类平台办理换汇转账等业务, 将平台的资金从境外账户转入电子商务平台境内银行账户。跨境收款企业也可以通过连接各方通道完成此过程, 最后, 电子商务平台再通过国内第三方支付机构将账款分发给制造企业。

(4) 小额跨境 B2B 贸易直面众多海外小商家, 使得跨境支付与结算成本大大降低。近年来, 小额跨境 B2B 贸易发展迅速, 海外小型商家众多。相对传统大型商家来说, 小型商家客单价较低, 多直接通过分销商采购物品。此种模式下, 人力和贸易成本均可大大降低。

(5) 第三方跨境支付机构普遍持有外汇和人民币支付牌照。国内公司要开展跨境支付业务, 首先必须是支付机构, 并须持有央行颁发的“支付业务许可证”, 其次需要外汇管理局准许开展跨境电子商务外汇支付业务试点的批复文件。如果不涉及换汇, 则支付机构持有各地央行分支机构颁发的人民币跨境支付牌照即可, 跨境人民币支付业务不需要国家外汇管理局的批复。

(6) 第三方支付机构更加适应新兴跨境电子商务小额、高频的需求。传统跨境贸易以大额、低频为主, 对支付安全性要求较高, 同时也损失了时效性, 因此传统 B 端(企业) 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, 特别是跨境电子商务平台的兴起, 对支付的便捷性和及时性有了更高要求, 监管部门也在此时放开了第三方支付机构的准入。

(7) 手续费和支付解决方案是第三方跨境支付的主要收入来源。通道手续费主要包括按照交易规模流水收费和按照支付笔数收费, 或者两者兼有。B 端支付解决方案是支付机构针对每个不同行业的不同需求所提供的一体化产品支持方案, 随着跨境电子商务支付与结算的发展, B 端支付解决方案进入“蓝海”。此外, 收入来源还包括汇率差等非常规性收入。



## 2. 跨境电子商务支付与结算前景分析

### 1) 第三方跨境支付结算服务将逐渐摆脱单一通道模式

第三方跨境支付经过近年来的发展,特别是国家外汇管理局和中国人民银行发牌以后,正在逐步打通市场渠道,从单一的基础通道服务,逐渐满足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。

### 2) 行业规范化加速,第三方跨境支付结算行业发展潜力巨大

(1) 平台层。经过多年的发展,跨境电子商务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。

(2) 政策层。监管部门不间断地对国内跨境贸易进行调研,其中,对于最关键的支付和物流,更加细致合理的支持政策或将密集出台,行业规范化将会继续加速。

(3) 消费层。在消费升级的带动下,国内消费者对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。

(4) 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。

### 3) 小额 B2B 跨境支付结算或将成为下一个行业“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、及时的跨境电子商务小额批发及零售业务取代。第三方支付基于大数据、云计算,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。

### 4) 传统跨境支付与结算方式和跨境电子商务支付与结算方式互补共存

传统国际贸易 B2B 的市场主导地位暂时不会改变,同样,传统跨境支付与结算方式仍会在市场中占据重要地位。新的跨境电子商务模式和平台的出现,会促使传统跨境电子商务支付与结算方式进行改革。市场中,传统跨境支付与结算方式和跨境电子商务支付与结算方式将长期互补共存。

## 知识扩展

传统外贸 B2B 企业如何转型为跨境电子商务企业?





## 项目实训

### 跨境支付与结算



#### 实训目标

- (1) 培养学生收集信息的能力;
- (2) 加深学生对营销策划内容和程序的理解。



#### 实训内容

假如你要在亚马逊美国站开一家销售儿童图书的店铺，需要先了解跨境支付与结算的方式。全班 5 人为一个团队，以团队为单位对跨境支付与结算的方式做分析研究。

- (1) 你了解到目前有哪些跨境支付与结算的方式?
- (2) 你会选择哪一种作为你店铺支付与结算的方式?



## 复习与思考

1. 网络支付与结算的方式有哪几种分类?
2. 跨境电子商务的特点是什么?
3. 跨境支付与结算的模式有几种类型?
4. 跨境电子商务有几种分类方式?