

2021年 中国第三方跨境支付行业研 究报告

2021 China Third-Party Cross- Border Payment Industry Report

中国のサードパーティの国境を越え た決済業界の調査レポート

报告标签：跨境支付、跨境电商、收单、收款、
结售汇、支付牌照、聚合支付

主笔人：胡喻凡

报告提供的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等）均系头豹研究院独有的高度机密性文件（在报告中另行标明出处者除外）。未经头豹研究院事先书面许可，任何人不得以任何方式擅自复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编本报告内容，若有违反上述约定的行为发生，头豹研究院保留采取法律措施、追究相关人员责任的权利。头豹研究院开展的所有商业活动均使用“头豹研究院”或“头豹”的商号、商标，头豹研究院无任何前述名称之外的其他分支机构，也未授权或聘用其他任何第三方代表头豹研究院开展商业活动。

摘要

中国第三方跨境支付市场随跨境电商行业的蓬勃发展而迎来快速增长。

现阶段，中国第三方跨境支付企业根据业务形态可分为收单、收款和结售汇企业，其中收单因本土化壁垒较高，市场中的头部玩家多为海外龙头企业。收款因进入门槛较低，竞争较为激烈。结售汇企业受中国政策影响较大，随着中国结售汇政策逐步放松，结售汇企业或将退出历史舞台。

中国的第三方跨境支付行业下游包括跨境电商行业、出境旅游行业和出国留学行业，其中跨境电商行业在疫情中因中国提前复工复产而逆势增长，出境旅游行业和出国留学行业受疫情影响较大，且因疫情防控常态化，短时间内难以快速复苏。

本篇报告通过对行业发展和对海外龙头的业务模式进行探究，可发现第三方跨境支付行业呈现一体化和业务多元化的发展趋势，同时行业内牌照、监管等政策逐步收紧，行业内企业或将面临洗牌风险，而深耕行业多年和规范发展的企业有望迎来发展机遇。

■ 收单企业本土化壁垒高

中国B2C跨境电商自2010年左右才开始兴起，中国的收单企业多为近几年成立的新兴公司，如Oceanpayment钱海、Asiabill、连连支付等。收单企业需帮助电商企业解决海外买家支付问题，并和海外金融机构、当地监管以及不同的技术连接沟通，同时会对中国卖家在海外的营销、选品策略等方面提出建议，帮助中国卖家提高收单成功率，管控交易风险、合规风险等。这要求收单公司了解海外文化、监管要求以及结合中国跨境电商的发展阶段，提供在全球化支付方式下的本地运营和技术支撑能力

■ 收款企业行业格局分散，企业在价格战压力下开拓新产品

中国收款机构数量较多，但总体体量较小。因收款机构的主要营收来源为收款费率，但收款费率近几年快速下降，收款公司开始以服务、合作方、效率等优势为主要业务突破口

■ 结售汇企业受政策影响大，或将退出历史舞台

结售汇业务受中国政策影响较大，随着中国结售汇政策从强制结汇转变为意愿结汇，中国境内的企业和个人对结售汇业务需求量逐步降低。未来若中国继续放松结汇政策，更多类型的企业可直接参与结售汇，则专门办理结售汇业务的企业或将退出历史舞台

■ 第三方跨境支付行业呈现一体化和业务多元化趋势

随着收款费率的不断下跌，第三方跨境支付公司需通过纵向拓宽产业链进行一体化或寻找其他利润增长点实现业务多元化优化盈利水平与持续发展

目录

- ◆ 名词解释 ----- 07
- ◆ 中国第三方跨境支付市场综述 ----- 08
 - 跨境支付分类及对比 ----- 09
 - 全球第三方跨境支付发展现状 ----- 10
 - 中国第三方跨境支付流程 ----- 11
 - 中国第三方跨境支付市场规模测算 ----- 13
- ◆ 中国第三方跨境支付产业链分析 ----- 14
 - 产业链图谱 ----- 15
 - 上游分析 —— 支持机构 ----- 16
 - 中游分析 —— 收单机构 ----- 18
 - 中游分析 —— 收款机构 ----- 19
 - 中游分析 —— 结售汇结构 ----- 20
 - 下游分析 —— 跨境电商 ----- 21
 - 下游分析 —— 跨境旅游及留学 ----- 22
- ◆ 中国第三方跨境支付竞争格局与发展趋势 ----- 23
 - 中国第三方跨境支付竞争格局与支付牌照 ----- 24
 - 中国第三方跨境支付发展趋势 ----- 25
- ◆ 中国第三方跨境支付行业政策分析 ----- 26
 - 中国第三方跨境支付行业相关政策 ----- 27
- ◆ 第三方跨境支付企业分析 ----- 28
 - Payoneer ----- 30
 - Adyen ----- 32
 - Oceanpayment钱海 ----- 34
- ◆ 方法论 ----- 35
- ◆ 法律声明 ----- 36

Contents

◆ Terms	07
◆ China Cross-Border Payment Industry Overview	08
• Classification and Comparison of Cross-Border Payment	09
• Development Status of Global Third-Party Cross-Border Payment	10
• China Third-Party Cross-Border Payment Process	11
• China Third-Party Cross-Border Payment Market Estimation	13
◆ China Third-Party Cross-Border Payment Industry Chain Analysis	14
• Industry Chain Map	15
• Upstream Analysis —— Supporting Institutions	16
• Midstream Analysis —— Acquiring Companies	18
• Midstream Analysis —— Collecting Companies	19
• Midstream Analysis —— Exchange Settlement and Sale Companies	20
• Downstream Analysis —— Cross-Border E-Commerce	21
• Downstream Analysis —— Cross-Border Travel and Study	22
◆ China Third-Party Cross-Border Payment Competitive Landscape and Development Trends	23
• Competitive Landscape and Payment License	24
• Development Trends	25
◆ China Third-Party Cross-Border Payment Policy Analysis	26
• Policy Analysis	27
◆ Third-Party Payment Companies Analysis	28
• Payoneer	30
• Adyen	32
• Oceanpayment	34
◆ Methodology	35
◆ Legal Statement	36

图表目录

◆ 图表1：跨境支付的四种主流方式：银行电汇、汇款公司、国际信用卡与第三方跨境支付	09
◆ 图表2：全球第三方跨境支付占比（按交易金额计）及主流前端支付软件，2020年	10
◆ 图表3：第三方跨境收款方式具有多样性	10
◆ 图表4：第三方跨境支付流程图（以外卡收单为例）	11
◆ 图表5：第三方跨境支付主要流程及主要参与者	11
◆ 图表6：收单流程图（以外卡收单为例）	12
◆ 图表7：新式与传统收款流程对比	12
◆ 图表8：中国第三方跨境支付市场规模（按交易金额），2016-2025E	13
◆ 图表9：中国第三方跨境支付产业链图谱	15
◆ 图表10：发卡行与清算机构业务范围	16
◆ 图表11：第三方跨境支付产业技术供应商面临主要难点	16
◆ 图表12：收单机构的三种业务模式	17
◆ 图表13：收单机构以海外企业为主	17
◆ 图表14：线上收单机构的盈利模式	18
◆ 图表15：不同收入主体的结算费收入占比，2020年	18
◆ 图表16：收单机构的重要环境 —— 风控系统	18
◆ 图表17：市场主流收款机构对比	19
◆ 图表18：收款公司的营收来源及保障营收的堡垒	19
◆ 图表19：结售汇发展历程	20
◆ 图表20：结售汇公司业务流程图对比及限制	20
◆ 图表21：中国跨境电商市场规模，2016-2020年	21
◆ 图表22：DTC模式的兴起	21
◆ 图表23：美国DTC电商市场规模，2017-2020年	21
◆ 图表24：中国出境旅游人数，2010-2019年	22
◆ 图表25：中国出国留学人数，2013-2019年	22

图表目录

◆ 图表26：中国主要第三方跨境支付企业竞争格局	-----	24
◆ 图表27：第三方跨境支付牌照与业务汇总	-----	24
◆ 图表28：交易清算成本占比趋势，2014-2020年（以Adyen为例）	-----	25
◆ 图表29：单一与复合业务的交易量对比，2017-2020H1（以Adyen为例）	-----	25
◆ 图表30：中国跨境收款行业主流费率变化趋势，2014-2020	-----	25
◆ 图表31：中国跨境收款公司主要产品总览	-----	25
◆ 图表32：与Payoneer合作的主流电商平台	-----	29
◆ 图表33：Payoneer营业收入及各项成本，2018-2021年	-----	29
◆ 图表34：Payoneer功能组成	-----	30
◆ 图表35：Payoneer核心特点	-----	30
◆ 图表36：Adyen不同地区营收情况，2018-2020年	-----	31
◆ 图表37：Adyen支付流程	-----	31
◆ 图表38：Adyen自主研发的“RevenueAccelerate”系统主要功能	-----	32
◆ 图表39：Adyen发卡功能账户体系	-----	32
◆ 图表40：Adyen预付卡运作机制	-----	32
◆ 图表41：Oceanpayment业务模式	-----	33
◆ 图表42：Oceanpayment全球数字支付服务	-----	33
◆ 图表43：传统收单模式和Oceanpayment 收单模式对比	-----	34
◆ 图表44：Oceanpayment 与中国境内外收单公司的对比	-----	34

名词解释

- ❑ **加押电报：**通过专门的加押器加上密码发送的电报。
- ❑ **支付网关：**银行金融网络系统和Internet网络之间的接口，是由银行操作的将Internet上传输的数据转换为金融机构内部数据的一组服务器设备，或由指派的第三方处理商家支付信息和顾客的支付指令。
- ❑ **SWIFT：**Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication，是国际上最重要的金融通信网络系统。通过该系统，可在全球范围内把原本互不往来的金融机构全部串联起来，进行信息交换。
- ❑ **卡组织：**全称为银行卡转接清算机构（又称信用卡组织/银行卡组织），由成员组成的国际性或区域性支付卡组织，授权成员发卡，受理商户的卡交易，拥有并经营自己的国际区域处理网络。卡组织负责建设和运营全球或区域统一的支付卡信息交换网络，负责支付卡交易的信息转换和资金清算，制定并推行支付卡跨行交易业务规范和技术标准。
- ❑ **聚合支付：**也称“融合支付”，利用自身的技术与服务集成能力，将一个以上的银行、非银机构或清算组织的支付服务，整合到一起，以此减少商户接入、维护支付结算服务时面临的成本支出，提高商户支付结算系统运行效率，并收取增值收益的支付服务。
- ❑ **DTC模式：**直接面对消费者的营销模式，它包括任何以终端消费者为目标而进行的传播活动，它与传统媒体如电视广告等的传播方式相比，优势主要体现在更接近消费者，更关注消费行为的研究，更重视消费者生活形态的把握。
- ❑ **预付卡：**发卡机构以盈利为目的，通过特定载体和形式发行的，可在特定机构购买商品或服务的预付凭证。
- ❑ **API：**Application Programming Interface，是一些预先定义的应用程序接口（如函数、HTTP接口），或指软件系统不同组成部分衔接的约定，用来提供应用程序与开发人员基于某软件或硬件得以访问的一组例程，而又无需访问源码，或理解内部工作机制的细节。

Chapter 1

中国第三方跨境支付市场综述

□ 中国第三方跨境支付市场综述分析：

- 跨境支付分类及对比
- 全球第三方跨境支付发展现状
- 中国第三方跨境支付流程
- 中国第三方跨境支付市场规模测算

■ 跨境支付分类及对比

中国跨境支付市场由四类支付方式主导，不同支付方式的使用场景可实现互补。但近几年传统支付巨头不断创新，拓展业务范围和支付场景，四种主流支付方式渐趋融合

跨境支付的四种主流方式：银行电汇、汇款公司、国际信用卡与第三方跨境支付

	银行电汇	国际信用卡	专业汇款公司	第三方跨境支付
	银行电汇，是银行按照汇款人的指令，以加押电报、电传或SWIFT形式将款项汇入国外银行，由汇入行通知收款人就近存取款项的结算方式	国际信用卡兼具支付与信贷功能，支持先消费后付款，并可享受有一定时限的免息优惠，常见的品牌有 Visa、Mastercard	专业汇款公司是专门办理汇款的公司，包括西联汇款、速汇金等。以西联汇款为例，其拥有先进的电子汇兑网络，通过与银行、邮局的深入合作，在世界各地设有地域覆盖广泛的特快汇款网点	第三方跨境支付是指通过境内或境外第三方支付机构完成跨境支付的支付形式。以收汇为例，境外买家通过电商平台下单付款至第三方支付机构账户，第三方机构统一向银行换汇支付给买家。第三方支付跨境支付以PayPal、国际支付宝、财付通等为代表
交易规模	 适用于 大额 款项	 适用于1,000美元以下的小额交易	 适用于10,000美元以下的中等金额交易	 适用于 小额高频 的电商交易
交易成本	小额汇款固定手续费在100-200元之间 大额汇款有手续费上限	需支付年费和服务费，服务费率约2%-3%	分档付费，总体低于银行汇款费用	手续费率持续走低，为0-1%，但提现手续费较高
时效	 2-5天	 即时到账	 约10分钟到账	 即时到账
安全性	安全性高 先付款后发货 买家承担风险	安全性较高 卖家需承担买家拒付风险	安全性较高 先付款后发货 买家承担风险	安全性一般 行业内公司的安全机制参差不齐 支付风险较高
	1973年 SWIFT成立	1976年 VISA开始发行	1988年 速汇金成立	1998年 PayPal成立

■ 跨境支付的四种主流支付方式依据交易规模、交易成本和时效等区别适用于不同的交易场景

现时，跨境支付主要有四种主流支付方式，其中银行电汇适合大额交易、专业汇款公司适合中等金额交易、国际信用卡和第三方跨境支付适用于小额交易。同适用于小额交易，与使用国际信用卡进行交易相比，第三方跨境支付手续费更低但资金风险更高

■ 传统支付巨头仍在不断创新，四种主流支付方式呈融合趋势

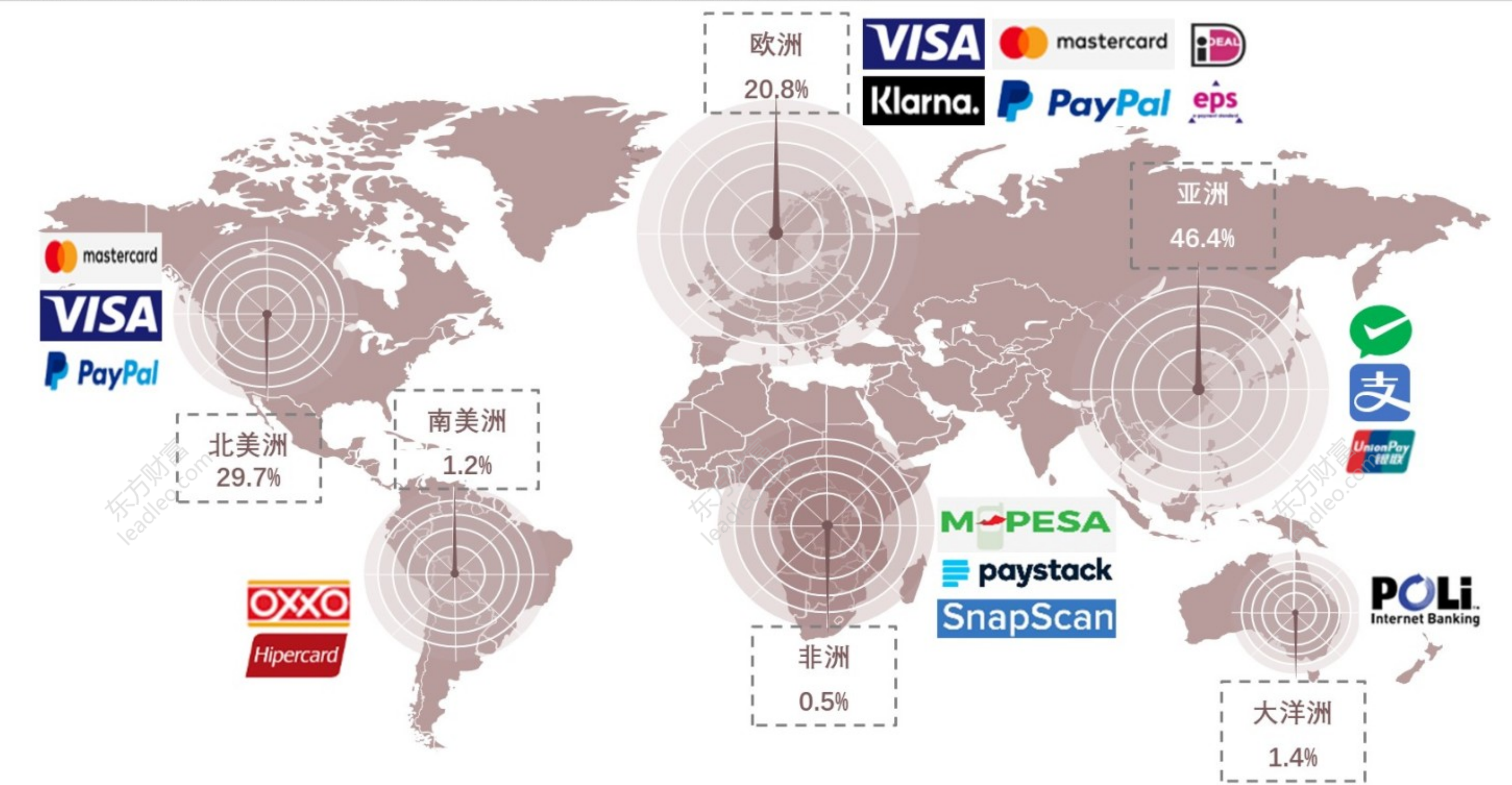
以Visa为例，Visa本属于国际信用卡支付方式，主要应用于C端小额跨境支付场景中，但自2019年6月起，Visa开始在全球范围内推广新的跨境支付平台Visa B2B Connect，这一平台主要应用于跨境电商的B端客户支付场景，弥补了Visa原先只适用于C端小额交易的弊端，可取代传统银行电汇和专业汇款公司，使不同支付方式间的界限进一步模糊

来源：知网，头豹研究院

■ 全球第三方跨境支付发展现状

现阶段，全球第三方跨境支付市场以亚洲为主要交易对象所在地，全球市场上无统一的第三方跨境支付软件，软件的使用习惯本土化趋势明显及收款软件多样化，难以统一

全球第三方跨境支付占比（按交易金额计）及主流前端支付软件，2020年



第三方跨境收款方式具有多样性

	亚马逊	速卖通	eBay	Wish
收款方式	☐ Payoneer ☐ Worldfirst ☐ Pingpong等	☐ 国际支付宝	☐ Payoneer ☐ PayPal	☐ Payoneer ☐ 易联支付

■ 第三方跨境支付主要发生在亚洲，前端支付工具本土化、卖家收款软件多样化趋势显著

按交易所在地划分，亚洲为全球主要的第三方跨境支付交易所在地，根据交易地域及交易平台的不同，用户倾向于使用不同的前端支付软件，如亚洲消费者更习惯使用微信和支付宝支付、欧美国家偏好使用Visa/Mastercard等

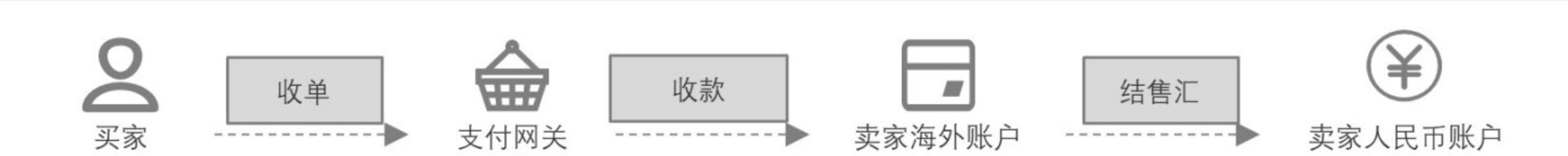
而在不同的跨境电商平台，平台卖家也需使用不同的跨境收款软件，如亚马逊支持Payoneer/Worldfirst/Pingpong等，eBay于2021年将中国的卖家收款服务商从PayPal转为Payoneer，速卖通支持国际支付宝收款等，卖家如在多个平台经营则需绑定多个收款软件

来源：Oceanpayment钱海调研，头豹研究院

中国第三方跨境支付流程（1/2）

中国第三方跨境支付流程分为收单、收款和结售汇，同时线上与线下渠道的跨境支付参与者也有所不同，但近几年行业内支付流程一体化趋势明显

第三方跨境支付流程图（以外卡收单为例）



- 第三方跨境支付流程包括收单、收款和结售汇环节，支付过程涉及三种不同类型的公司业务
- 以外卡收单为例，消费者在电商平台或独立站购买商品后，买家从下单至成功付款的流程被称为“收单”。之后，卖家从电商平台处成功收到款项被称为“收款”。在收款后，企业和个人的外汇可进行意愿结汇，此流程为“结售汇”

第三方跨境支付主要流程及主要参与者

	收单机构	收款机构	结售汇机构
线上	PayPal stripe iPayLinks adyen Oceanpayment钱海	万里汇 WORLD FIRST Payoneer LianLian Global amazon.com pingpong Alipay	汇付天下 壹钱包 Alipay 99Bill.com 易宝支付 YEEPAY.COM UnionPay International
线下	财付通 adyen Alipay 银联商务 China UMS Oceanpayment钱海	财付通 Alipay 银联商务 China UMS	LianLian Global 资和信 PROPERTY & CREDIT 财付通 环迅支付 拉卡拉

LianLian Global

adyen

PayPal

Airwallex

产业链纵向发展公司

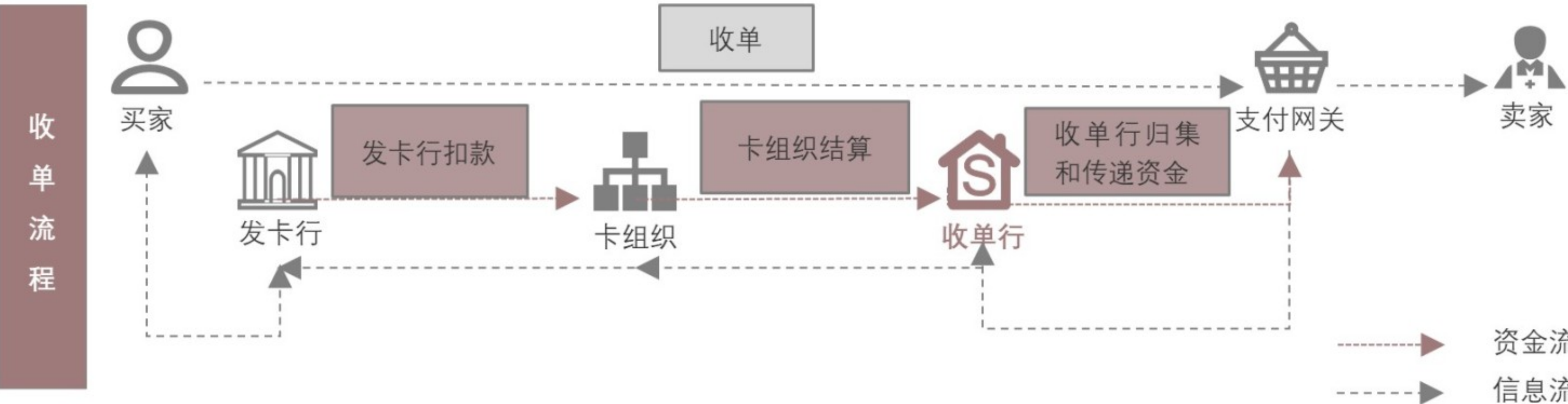
- 第三方跨境支付公司以深耕单一业务环节为主，但近几年整合产业链成为行业发展趋势
- 第三方跨境支付公司按照收单、收款和结售汇流程，细分出不同的公司。如收单机构主要包括Oceanpayment钱海、iPayLinks、PayPal、Alipay和财付通等。收款机构的竞争较为激烈，市场中主要玩家有万里汇、Payoneer、连连支付、Ping Pong等。结售汇机构现以银行平台及30家持牌跨境支付公司为主，主要玩家包括汇付天下、连连支付、拉卡拉、银联电子支付、快钱等。近几年，行业资源呈整合趋势，试图打通链条的公司，如Airwallex开始发展并受到资本青睐，以往深耕某一方向的公司如Adyen也开始进行纵向整合业务

来源：知网，头豹研究院

中国第三方跨境支付流程 (2/2)

外卡收单模式下，因买家有拒付信用卡的权利，收单公司面临买家拒付风险。新式收款模式下，因收款公司在买卖双方中取代了SWIFT，能够提高时效性但也会带来交易风险

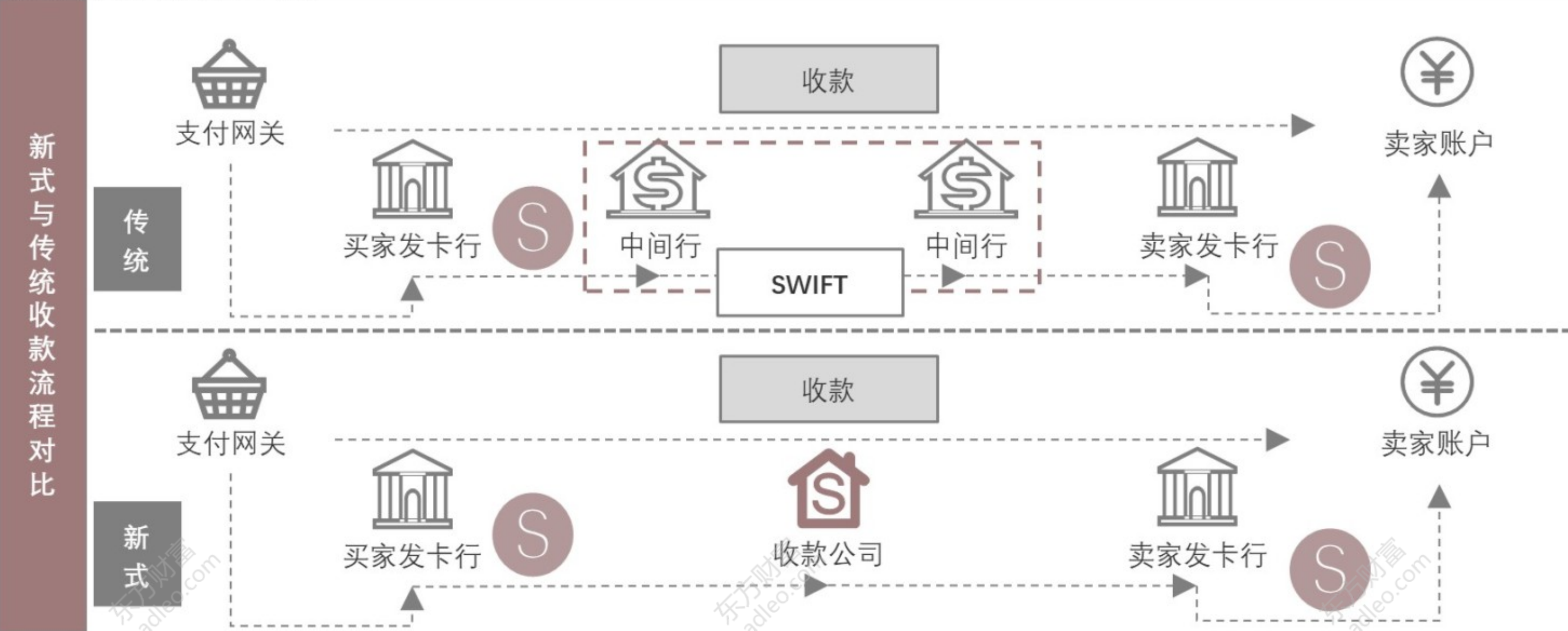
收单流程图（以外卡收单为例）



收单行仅为信息和资金传递方，无法强制买家执行支付请求，收单模式存在买家拒付的风险

收单是买家经由支付网关向卖家提出付款，支付网关将付款信息提交给收单机构、收单机构将信息提交给卡组织、卡组织将交易信息提交至买家发卡行，再由买家发卡行从买家卡中扣款、并沿上述链条回传信息与资金至收单行，最终收单行将资金归集到支付网关的一整套流程

新式与传统收款流程对比



新收款模式缩短了收款时长，但也提高了安全隐患

收款是卖家将销售款项从支付网关中提取至国内银行账户的一系列流程。在传统的收款流程下，买家发卡行需通过SWIFT将钱款汇至卖家发卡行，耗时约2-5天。新式收款流程下，收款公司在各地设立资金池，支付网关与卖家可通过收款公司即时完成收款，并通过收款公司合作方完成汇兑。新收款模式虽更为便捷，但收款公司作为中介易导致信息泄露、准备金不足等安全问题

来源：知网，AirWallex调研，头豹研究院

■ 中国第三方跨境支付市场规模

中国第三方跨境支付市场规模为万亿级别，2020年市场规模超1.1万亿人民币，预计未来5年行业保持高速增长，2025年市场规模有望达到3.7万亿人民币

中国第三方跨境支付市场规模（按交易金额），2016-2025E



<https://www.leadleo.com/sizepro/details?id=61248f7d9f111f4162f16e26&core=61369e020dd177cee354f817>

- 中国第三方跨境支付市场因2016-2020年间的跨境电商行业发展快速而呈现较高的增速
2016-2020年，因中国跨境电商行业快速发展，中国第三方跨境支付市场增速也较高，CAGR为35.6%。2021-2025年，预计中国第三方跨境支付行业仍将保持高速增长，但因疫情原因，线下第三方跨境支付市场将有所缩减，因此CAGR总体为21.3%
- 中国线下第三方跨境支付市场增速较高，但疫情对线下市场影响大、持续时间长，短时间内主要依靠线上跨境电商市场增长带动整体第三方跨境支付市场发展

中国线上第三方跨境支付市场规模体量大，CAGR在2016-2020年间为41.5%。线下第三方跨境支付市场规模虽体量较小，得益于出国旅游和出国留学的市场增速快和移动支付渗透率的快速提高，其2016-2019年的CAGR高达43.6%，但2020年受疫情影响，跌幅达-81.1%

来源：知网，头豹研究院

Chapter 2

中国第三方跨境支付产业链

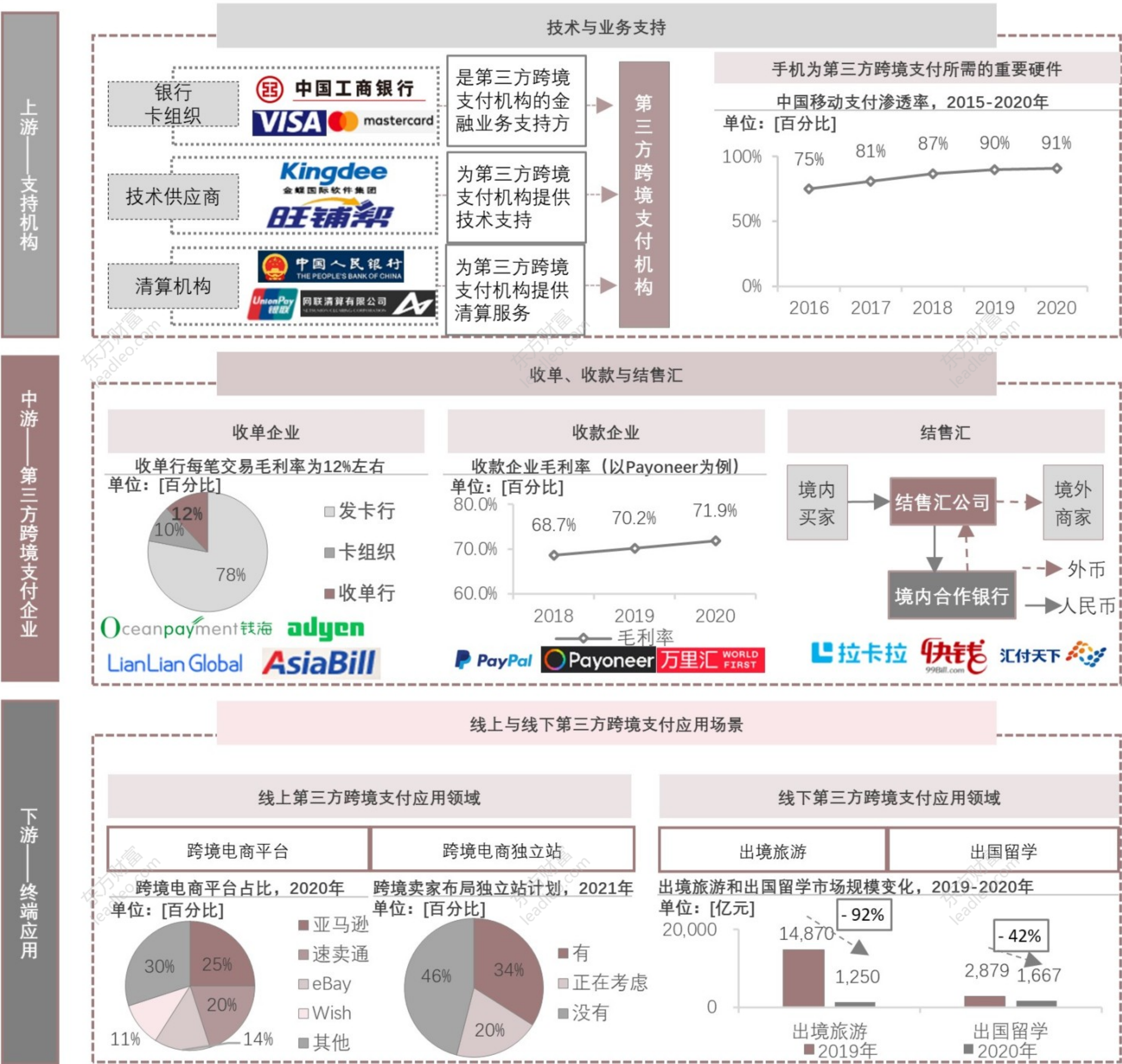
“中国第三方跨境支付产业链分析：

- 产业链图谱
- 上游分析
 - 支持机构
- 中游分析
 - 收单机构
 - 收款机构
 - 结售汇
- 下游分析
 - 跨境电商
 - 跨境旅游及留学

中国第三方跨境支付行业产业链图谱

中国第三方跨境支付企业总体毛利水平在15%-50%。收取费率业务因壁垒偏低，毛利水平也较低。海外公司因品牌附加值较高，费率和毛利水平均为中国企业5-10倍

中国第三方跨境支付产业链图谱

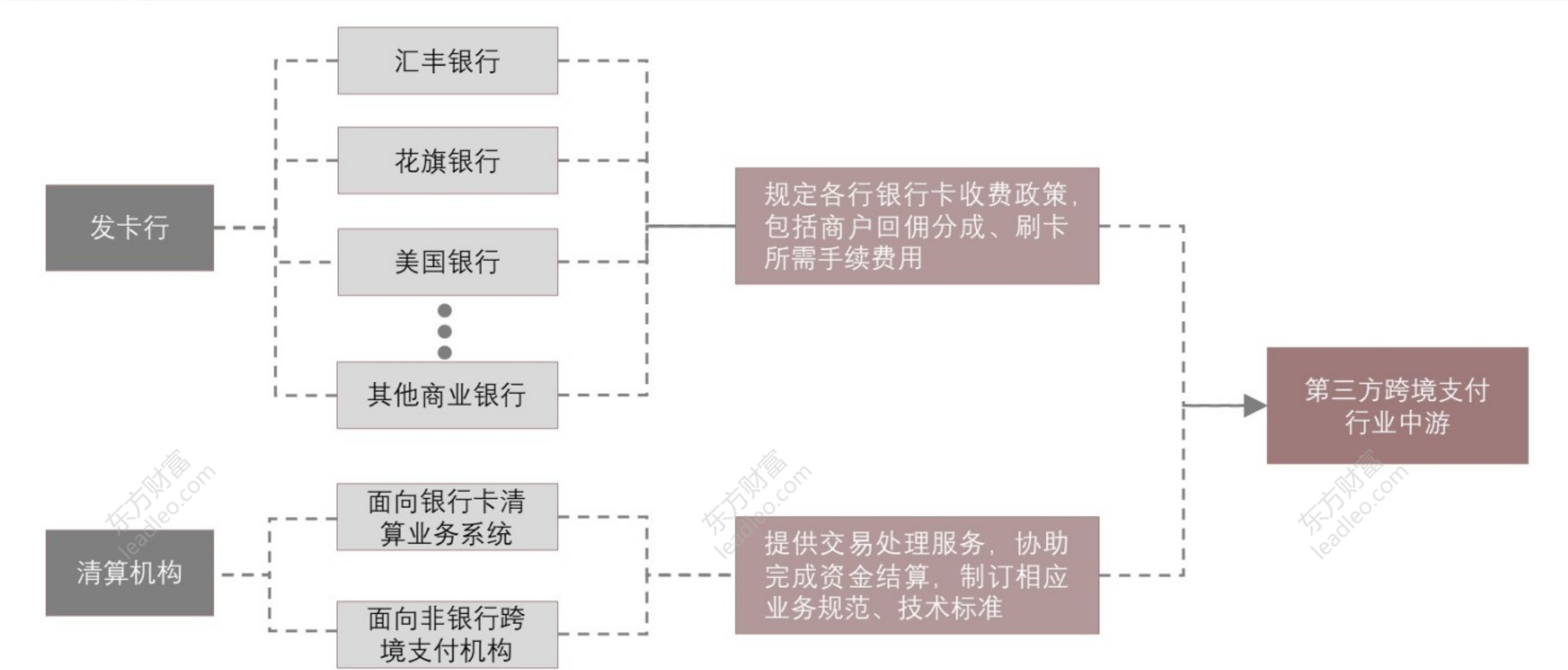


来源: 头豹研究院

中国第三方跨境支付产业链上游分析 —— 支持机构

中国第三方跨境支付产业链上游为支持机构，包括发卡行、清算机构及技术供应商。银行卡服务、政策标准及技术的同步发展更有利于降低支付机构运营成本，扩大盈利空间

发卡行与清算机构业务范围



第三方支付产业技术供应商面临主要难点

主要难点	难点体现
支付网关搭建	☐ 各国家、地区技术发展情况不同，导致不同软件平台技术标准不统一 ☐ 支付网关需要连接用户、发卡行及商户平台，支付网关需要满足在不同技术标准前提下的可用性，且需要保证安全性和处理速度
风险管理	☐ 跨境贸易主体容易利用技术漏洞伪造个人身份信息，导致主体身份虚假信息泛滥，有可能威胁国家资金安全 ☐ 木马和钓鱼网站阻碍跨境支付行业发展，客户可能面临信息被窃取、银行卡被盗用的风险
聚合支付系统搭建	☐ 各电商平台支付渠道多，有可能导致收银效率低下，多渠道接入成本高 ☐ 商户进行运营分析难度高，降低运营效率

中国第三方跨境支付产业需在制度、政策和技术方面实现协调发展，培育行业健康成长方向

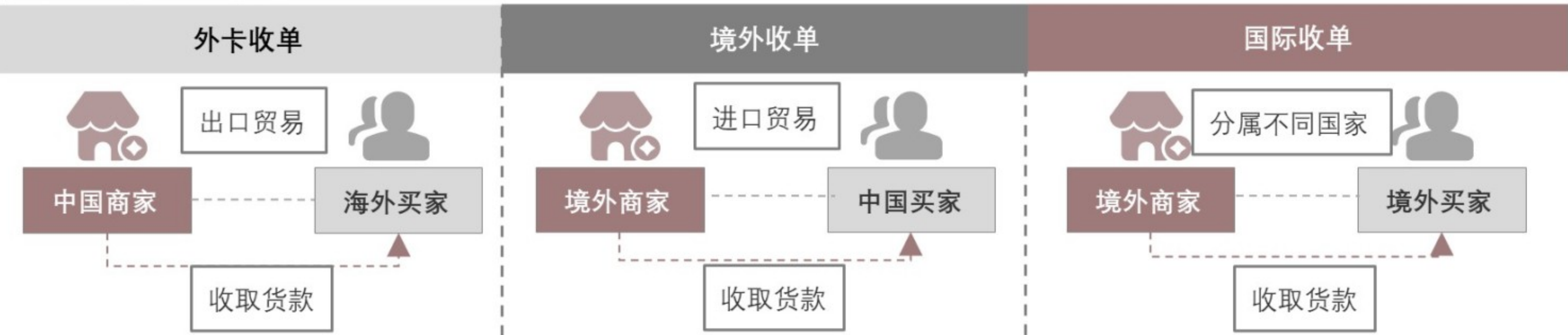
发卡行的费用政策和清算机构制订的清算标准是直接影响第三方跨境支付机构营收、运营最重要的两个因素。为避免行业技术标准不一，降低管理难度，发卡行和清算机构需建立透明、公平的运行系统。另一方面，第三方跨境支付产业技术供应商应将技术发展建立在对未来行业发展趋势、政策变化有充分分析的前提下，从支付网关兼容性、风险管理及聚合支付系统搭建方面着手，降低行业风险及第三方跨境支付机构运营难度

来源：头豹研究院

中国第三方跨境支付产业链中游分析 —— 收单机构 (1/2)

中国收单机构主要包括外卡收单、境外收单和国际收单三种业务模式。现阶段收单市场中的头部玩家均为海外企业，中国企业在收单市场中囿于难以本土化而面临高进场壁垒

收单机构的三种业务模式



■ 跨境收单依据进出口贸易方向不同分为3类，其中国际收单是收单业务发展到后期的必然形态

外卡收单指中国跨境出口业务中，收单公司帮助中国商家收取国外消费者的货款，如海外的信用卡。境外收单是中国进口业务中，收单公司帮助境外商家收取中国消费者货款，如海淘。国际收单中商家、消费者和支付机构分属不同国家，可视作收单行的收单工具，即为外卡收单业务在全球发展过程中的后期形态，类似PayPal可对接支付宝（本身为收单工具）进行收单，是收单行全球化及本土化发展的必然结果

收单机构以海外企业为主

	中国收单企业	海外收单企业
线上	Oceanpayment 钱海 AsiaBill LianLian Global iPayLinks 现阶段中国的线上收单企业主要有4家，因中国出海的卖家多为中小跨境卖家，收单业务也多为向这些卖家的独立站提供收单服务	PayPal stripe adyen Worldline fiserv. 海外线上收单企业现阶段已较为成熟且业务布局多样化，如PayPal不仅提供全球范围的收单业务，还可作为前端支付工具使用并提供多元化综合服务。Worldline线上收单的业务营收占比仅占总营收的33%，其它业务还包括数字零售服务、收单配套硬件、全渠道营销等，布局范围广泛且纵向深入
线下	回钱方 好近 Alipay 财付通 GlobePay 中国提供线下收单的新兴公司目前较少，具备规模的仅2家公司。钱方好近以亚洲、美洲为主要业务拓展地区，GlobePay以英美为主要业务根据地	ePayments Ksher adyen PayPal SCANFORPAY RoyalPay Worldline CITCON 海外线下收单企业更为本土化，主要系线下收单业务受地域影响较大，除PayPal这类全球化的公司外，其他公司如Worldline专注于欧洲的线下收单业务、ePayments主要布局在大洋洲

■ 收单机构中龙头多为海外公司，但近几年中国的收单企业切入赛道并逐渐崛起

中国的收单企业多为近几年成立的新兴公司，如Oceanpayment钱海成立于2014年、连连支付自2018年开始拓展外卡收单业务，主要系中国B2C跨境电商自2010年左右开始兴起。而海外收单机构多有悠久的发展历史，知名度和市占率较高，如PayPal成立于1998年，2019年在美国500强网络零售商市占率达82%。收单企业需和海外的金融机构、监管等连接沟通，对本土化和专业性要求高

来源：各公司官网，头豹研究院

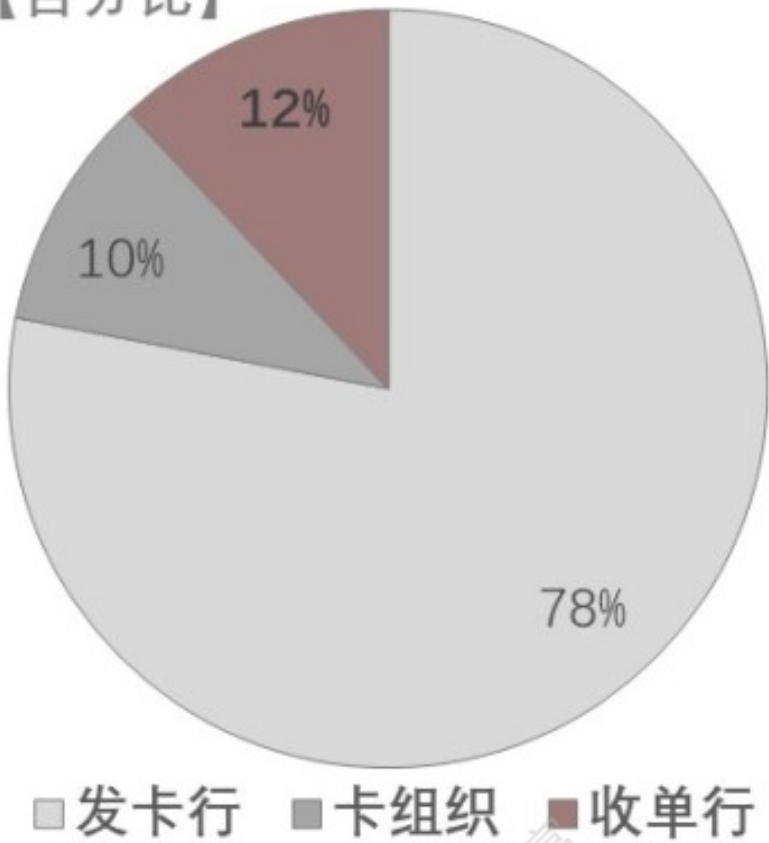
中国第三方跨境支付产业链中游分析 —— 收单机构 (2/2)

收单机构的营收来源为处理费、结算费和其他配套服务，收单公司经手的每笔交易毛利水平约为12%。同时，收单机构中最重要的环节为风控，它直接关系到成单率与品牌形象

线上收单机构的盈利模式



不同收入主体的结算费收入占比，2020年
单位：【百分比】

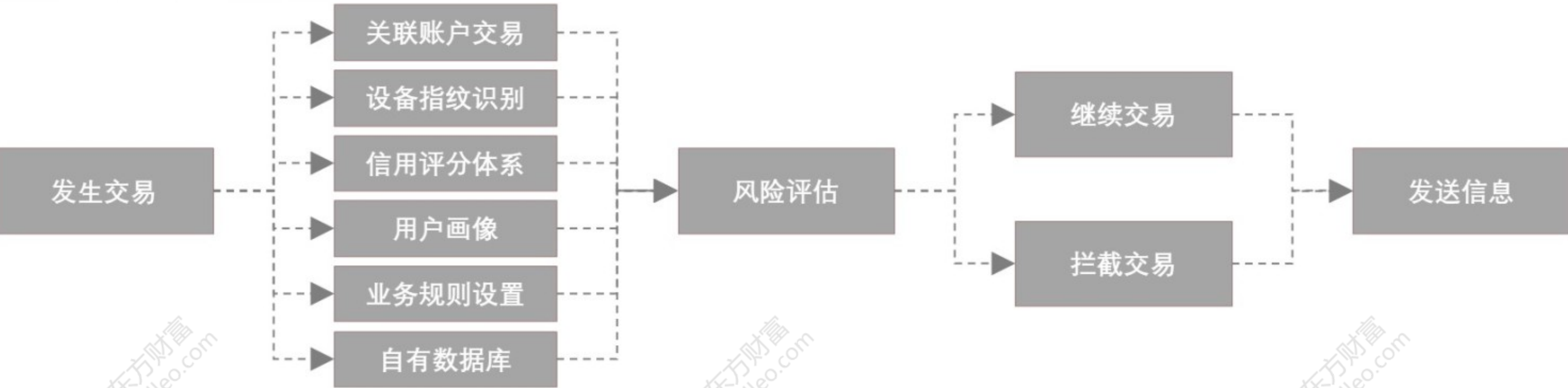


线上收单机构的收入主要由三项收入构成，主要成本为交易成本和员工成本

线上收单机构的收入主要分为处理费收入、结算费收入和其他配套服务收入。处理费是收单机构作为支付网关时，交易通过该支付网关时确认的收入。结算费为收单机构作为收单行时，每笔收单交易中产生的发卡行费用、卡组织费用及收单行本身收取的服务费用。其他配套服务收入为收单行进行拓展业务服务时，如协助报关、协助商家进行市场营销等配套服务而产生的收入。

收单公司的成本主要为每笔收单交易中产生的发卡行费用、卡组织费用，以及员工薪资成本。以发卡行和卡组织平均总费率为3.5%计算，每笔交易收单行的费率为0.48%左右，毛利率为12%左右

收单机构的重要环节 —— 风控系统



收单机构中最值得注意的环节之一就是风控系统，这将直接影响最终的成单率及拒付率

收单机构需要帮助商家确认买家的付款能够成功，因此需设立完善的风控体系与数据库。收单机构会从关联账户交易、设备、信用等维度结合自己公司的数据库信息判断交易风险，常见的交易风险包括买家拒付、交易环境不安全、他人盗付等，收单公司如拥有强大的风控系统，会即时识别风险并快速反应，选择是否拦截交易

来源：Adyen2020年年报，头豹研究院

中国第三方跨境支付产业链中游分析——收款机构

中国收款机构数量较多，但总体体量较小。因收款机构的主要营收来源为收款费率，但收款费率近几年快速下降，收款公司开始以服务、合作方、效率等优势为主要突破口

市场主流收款机构对比

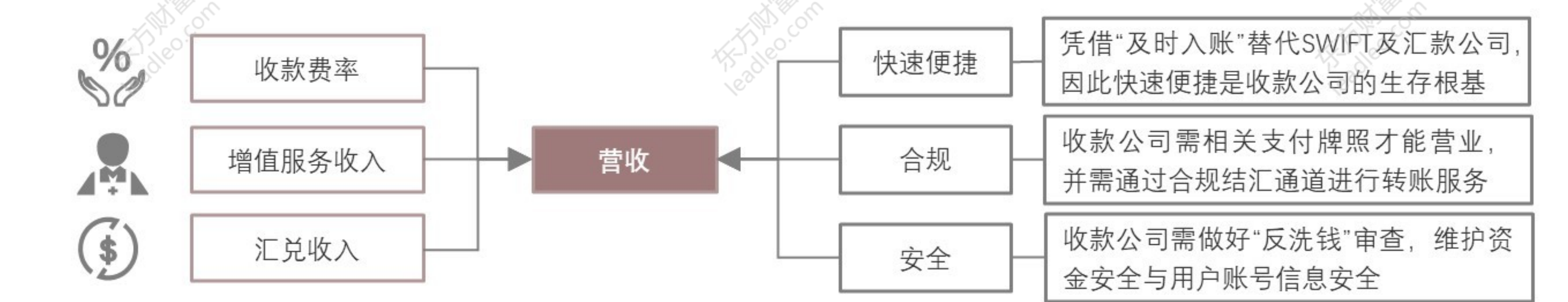
公司	国家	主营业务	合作的电商平台	收款费率
PayPal	美国	全球最广泛使用的收付款工具，为个人及企业提供在线支付服务	支持主流跨境电商平台	(3.4%~4.4%) +0.3美元
WorldFirst*	英国	为企业和跨境电商卖家提供跨境收款服务	Amazon, eBay, Lazada, Cdiscount等	0.3%
连连支付*	中国	致力于打造一站式跨境支付平台，提供支付解决方案	Amazon, eBay, Shopee, Shopify, Rakuten (德国站), SOUQ, Mercado libre, Cdiscount, Passfeed等	0.5%-1%
iPayLinks*	中国	主营全球资金收付、货币兑换、结汇分发和全球收单等一站式跨境支付平台	Amazon, eBay, Shopee, Shopify, Cdiscount, noon、店匠等	0.3%
Airwallex	中国	致力于打造全球跨境支付一体化的平台	Amazon, eBay, Shopify等	0.3%
Payoneer	美国	提供线上资金转账、数字支付服务和运营资本等金融服务	Amazon, Airbnb, Walmart, Rakuten, eBay, Shopee, Lazada, Cdiscount, JUMIA等	0-3%，根据平台不同及收款金额不同实施阶梯式收费
PingPong	中国	为中国跨境电商卖家提供低成本的跨境收款以及个性化定制的金融衍生服务	Amazon, wish, Shopee, newegg, Cdiscount, EMAG, allegro等	1%

*注：于2019年2月被蚂蚁集团收购
*注：连连支付与iPlayLinks在收款和收单业务方面均有一定知名度，因此既算作收款又算作收单机构

中国收款公司掀起费率价格战，现阶段市场竞争回归理性，比拼重心开始转移

初始，中国收款公司凭借低费率提高市占率。随着市场成为红海，中国收款公司进入价格战比拼，企业难以盈利，只能通过赚取汇损或降低服务质量等方式获取收入，给用户带来不佳使用体验。现阶段，市场竞争回归理性，比拼重心向总成本、合作方数量、服务质量或提现速度方向等转移

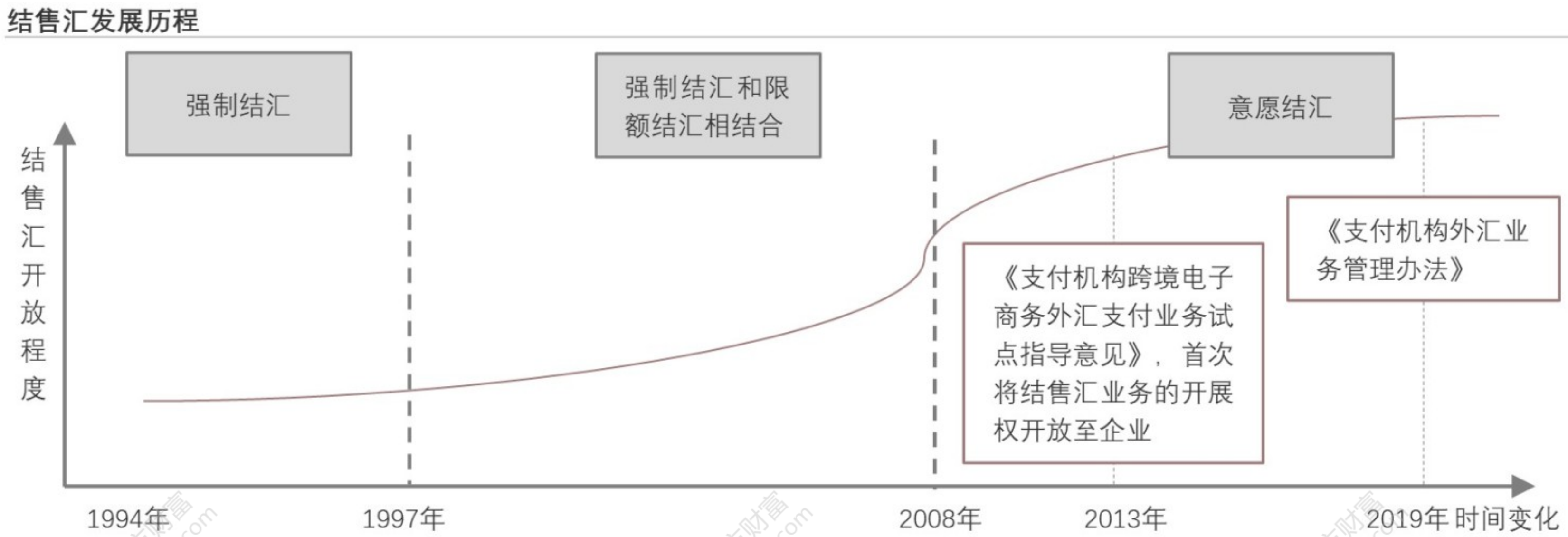
收款公司的营收来源及保障营收的壁垒



来源：各公司官网，头豹研究院

中国第三方跨境支付产业链中游分析 —— 结售汇机构

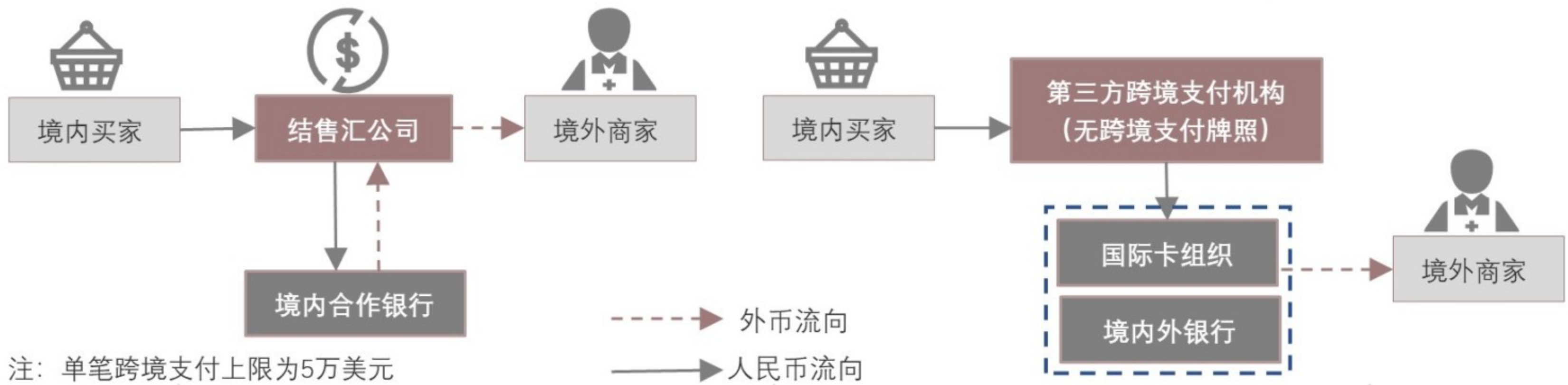
结售汇业务受中国政策影响较大，随着中国结售汇政策逐步放松，企业和个人对结售汇业务需求量逐步降低，未来结售汇业务或将退出历史舞台



■ 中国国家外汇管理局颁布《支付机构外汇业务管理办法》，结售汇制度逐步放松

自2013年颁布试点指导意见后，截至2015年，中国共有30家被选作开展外汇支付业务试点的结售汇企业。2019年4月，中国发布《支付机构外汇业务管理办法》，规定全国机构及之前参与试点的支付机构需进行名录登记才可“转正”，最终仅15家企业拿到正式的跨境支付牌照。尽管首批结售汇公司数量较少，但随着结售汇政策逐步放松和需求减少，结售汇业务或将退出历史舞台

结售汇公司业务流程图对比及限制



注：单笔跨境支付上限为5万美元

■ 取得跨境支付牌照的公司可帮助境内买家或卖家进行小额结售汇，难以应用于B2B跨境贸易

与无跨境支付牌照的公司相比，取得跨境支付牌照的公司可直接通过合作银行，为市场交易主体（电商经营者、消费者）的跨境交易提供小额、快捷的代理结售汇及相关资金收付服务，虽不计入个人购汇结汇额度内，但单笔交易金额原则上不得超过等值5万美元，因此交易规模受限。而无牌照的支付机构大多数是和境内外银行合作或者境外第三方支付机构合作，以代理身份购汇，购汇的主体是个人买家，超出每年每人5万美元的额度后，需凭借交易证明材料在银行办理结售汇

来源：各公司官网，头豹研究院

中国第三方跨境支付产业链下游分析 —— 跨境电商

中国跨境电商市场不断发展，疫情期间因中国率先复工复产，行业逆势增长。跨境电商中的DTC模式兴起，其商业模式下的用户支付习惯更适用于中国第三方跨境支付模式

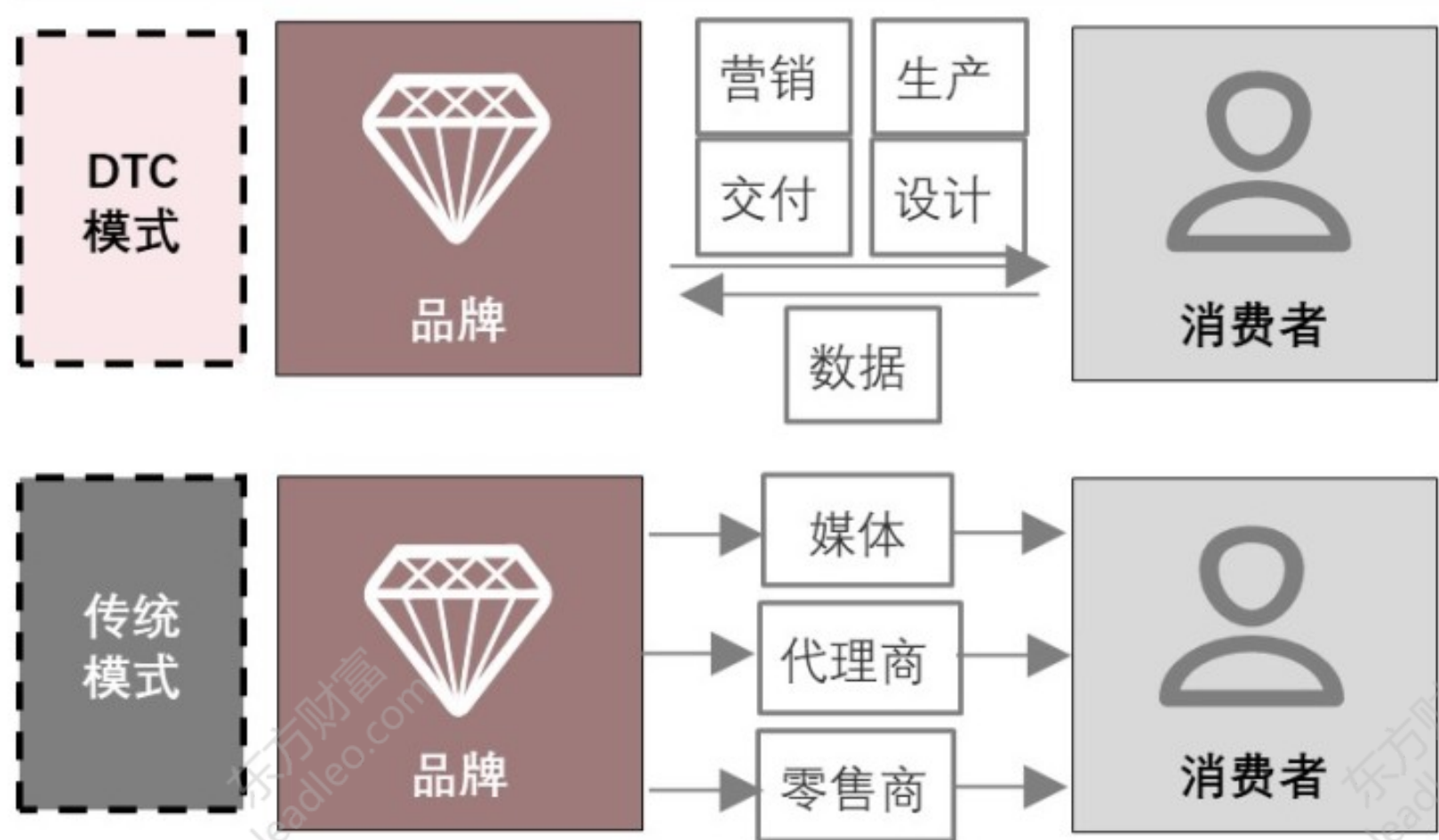
中国跨境电商市场规模，2016-2020年



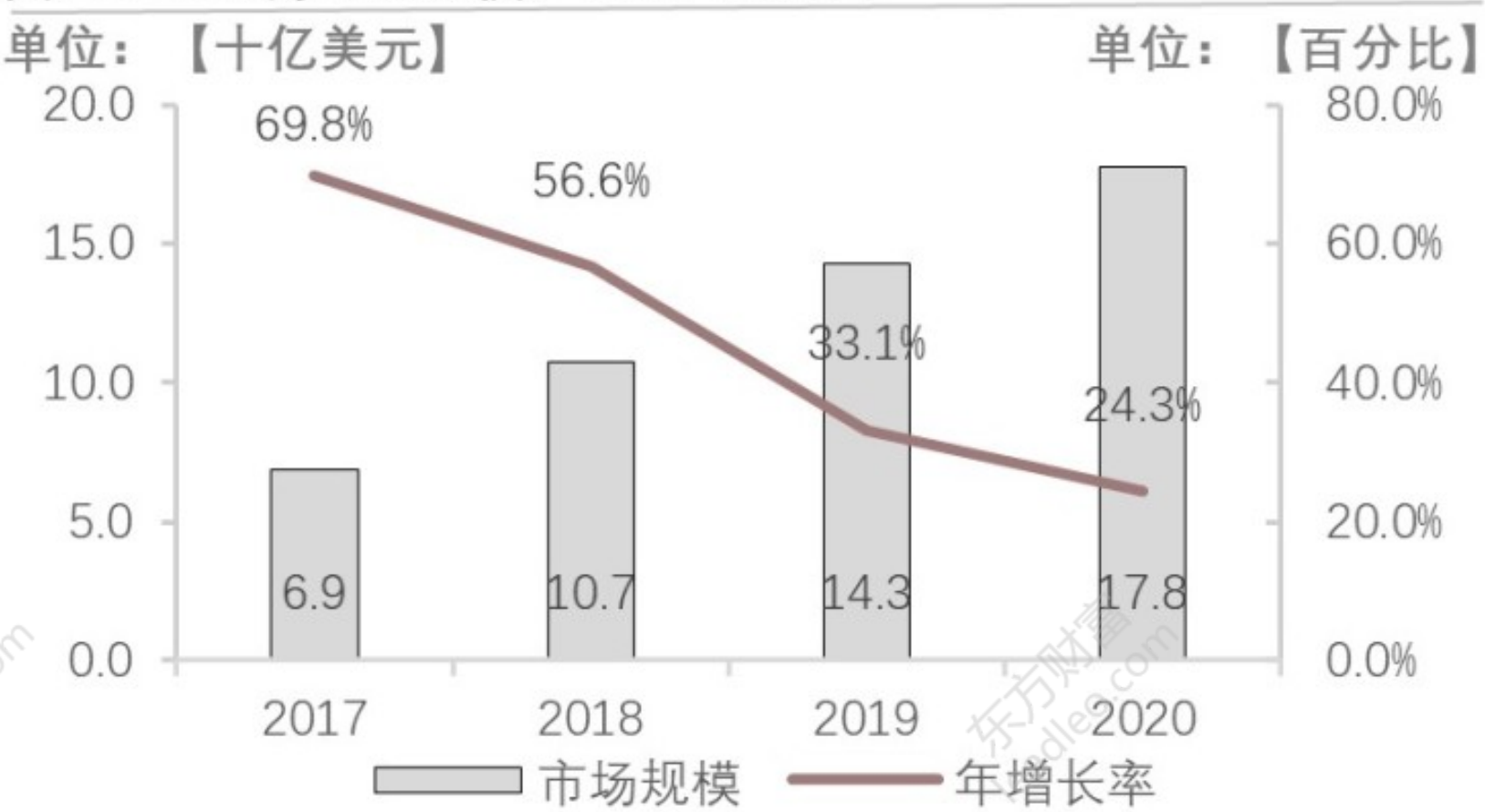
中国跨境电商市场规模逐年上升，疫情爆发反而促进了跨境电商行业进一步繁荣

2016-2020年，中国的跨境电商行业呈现高速的增长态势，年均复合增长率达到13.3%。2020年疫情影响下，由于从疫情中恢复的中国承担了世界制造厂的身份，中国2020年出口跨境电商市场规模达9.7万亿元，较2019年同比增长20.8%。同时，中国消费内需稳步增长，2020年中国进口跨境电商市场规模的同比增速达13.4%，整体跨境电商行业呈繁荣态势

DTC模式的兴起



美国DTC电商市场规模，2017-2020年



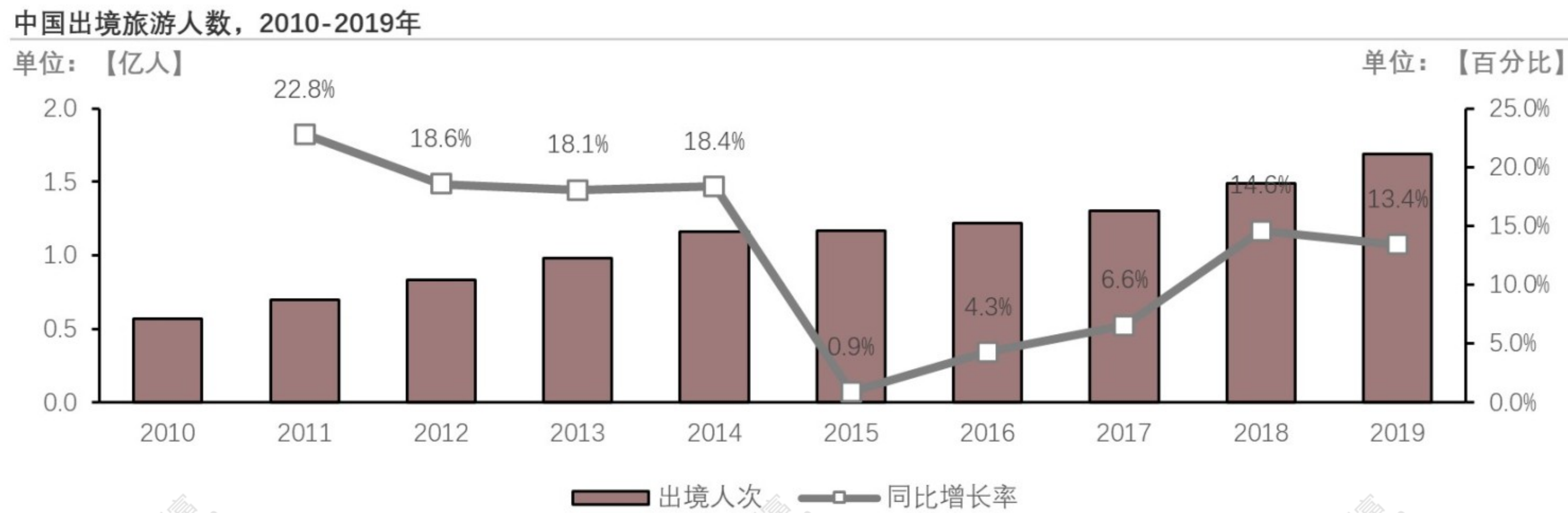
DTC电商模式快速发展下，小额高频的支付习惯更利于第三方跨境支付企业发展

DTC模式在海外成为流行的电商趋势，此模式下，跨境电商卖家需更加注重品牌和独立站的建设。DTC模式有利于第三方跨境支付企业发展，因其商业模式本质为B2C模式，交易习惯高频且低额，商家需借助支付集合方式及第三方结售汇业务进行账面管理

来源：各公司官网，头豹研究院

中国第三方跨境支付产业链下游分析 —— 跨境旅游及留学

中国出境旅游和出国留学市场规模在疫情前平稳增长，但疫情对出境旅游及出国留学影响较大且持续时间可能较长，短时间内只能低速复苏



中国出境旅游人数在疫情前保持较稳定增长，但疫情对出境旅游影响大、持续时间难以预计

2012-2019年，除2015年因中东呼吸综合症在全球范围传播，出境旅游人数同年未出现明显增长之外，中国出境旅游人数总体保持稳定增长。但2020年疫情对中国出境旅游造成巨大负面影响，据中国旅游研究院，2020年中国公民出境旅游人数为2,023万人次，同比减少86.9%。且疫情防控步入常态化，对跨境旅游的影响预计持续时间较长



中国出国留学人数逐年攀升，2020年疫情影响跨境流动，但难以压制留学实际需求

因中国教育体系仍处于发展和完善阶段，出国留学对于中国学生而言仍存在较大吸引力，因此疫情期间，留学需求暂时被延迟，但实际的留学需求并不会受到显著压制。随着疫情逐步得到控制，中国的留学市场预计将恢复高速增长

来源：头豹研究院

Chapter 3

中国第三方跨境支付竞争格局与发展趋势

中国第三方跨境支付竞争格局与发展趋势：

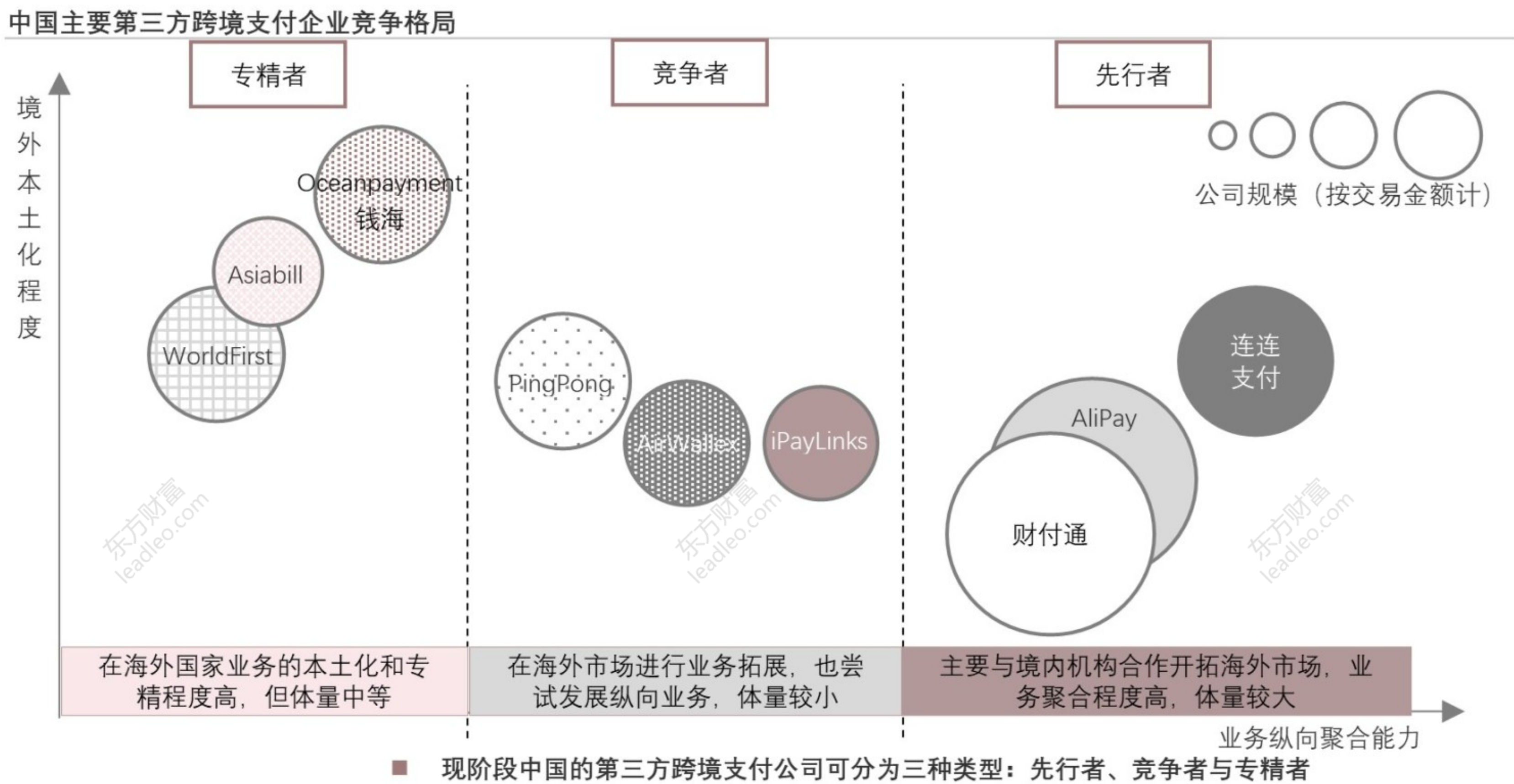
■ 竞争格局与支付牌照

- 竞争格局
- 支付牌照

■ 发展趋势

中国第三方跨境支付竞争格局与支付牌照

中国头部第三方跨境支付公司可分为先行者、竞争者和专精者，这三种类型的公司在业务上各有侧重，暂时没有正面竞争。但随着支付牌照政策逐步收紧，行业面临严监管和洗牌



第三方跨境支付公司的业务纵向集合能力体现公司的长远战略规划能力，海外本土化程度是行业中的重要壁垒。依据这两个指标，第三方跨境支付公司可被分为三种类型，先行者凭借先发优势在体量和业务拓展范围上具备明显优势，但主要面向华人用户，竞争者奋起直追但体量暂时较小，专精者以某一业务为聚焦点，着重提高境外本土化程度以加深业务壁垒，如Oceanpayment 钱海以全球收单为聚点，并持续拓宽收单产品线，夯实运营能力，完善风控能力和建立生态链赋能，形成护城河

第三方跨境支付牌照与业务汇总



■ 中国第三方跨境支付牌照发放逐步收紧，行业迈入“严监管”时代

当前中国的第三方跨境支付企业因主营业务不同而产生不同支付牌照的需求。截至2021年7月，中国共发放9批总计271张《支付业务许可证》，其中注销牌照39张，现存232张牌照，且自2015年，牌照的发放已基本停止，行业进入“严监管”时代

来源：头豹研究院

中国第三方跨境支付发展趋势

第三方跨境支付行业呈现一体化和业务多元化趋势，随着收单与收款费率的不不断下跌，公司需通过纵向拓宽产业链或寻找其他利润增长点进行盈利与发展

一体化趋势

交易清算成本占比趋势，2014-2020年（以Adyen为例）



单一与复合业务的交易量对比，2017-2020H1（以Adyen为例）

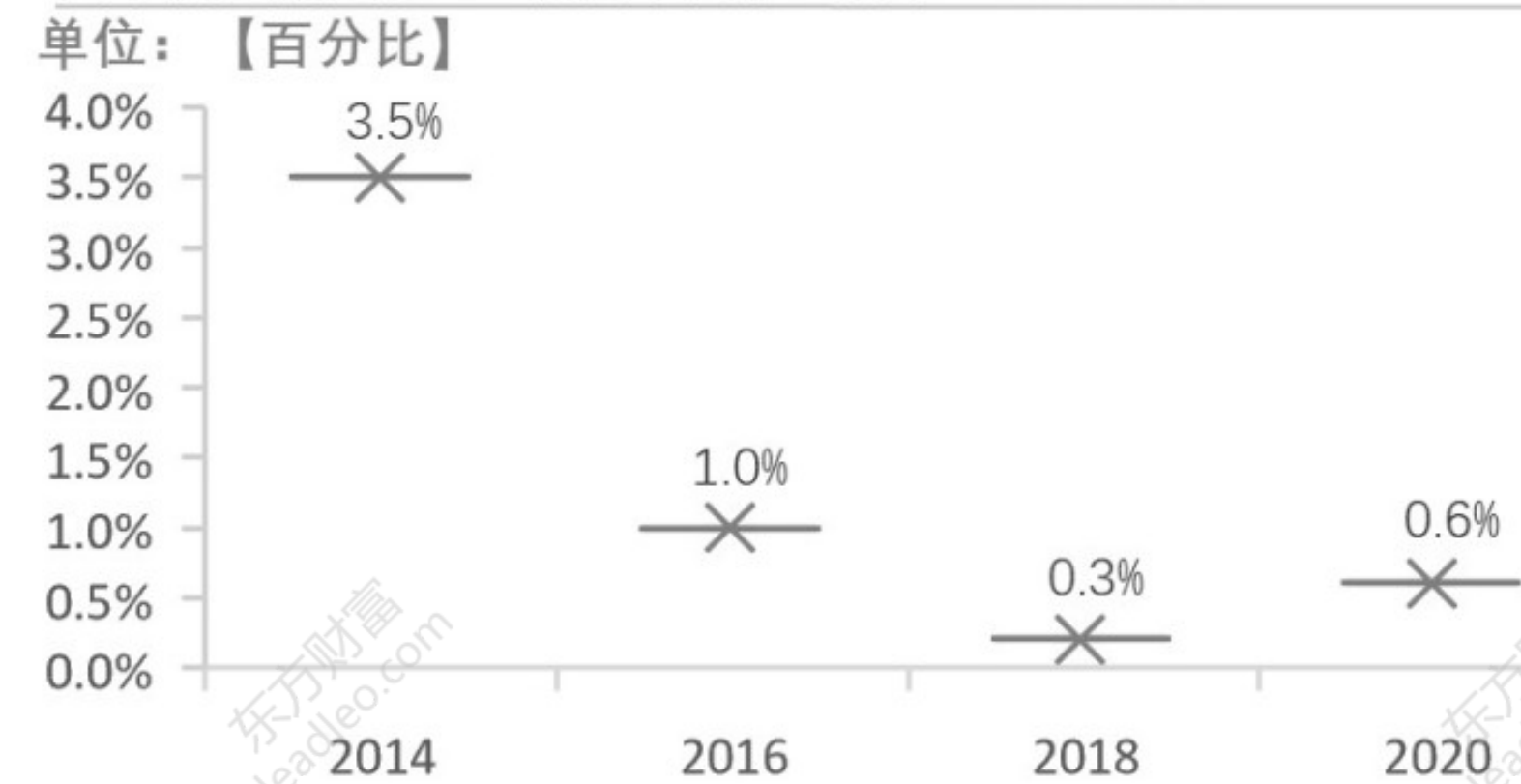


收单公司功能越单一越易被抛弃，随着交易清算成本不断抬升，收单公司需多元化拓展业务

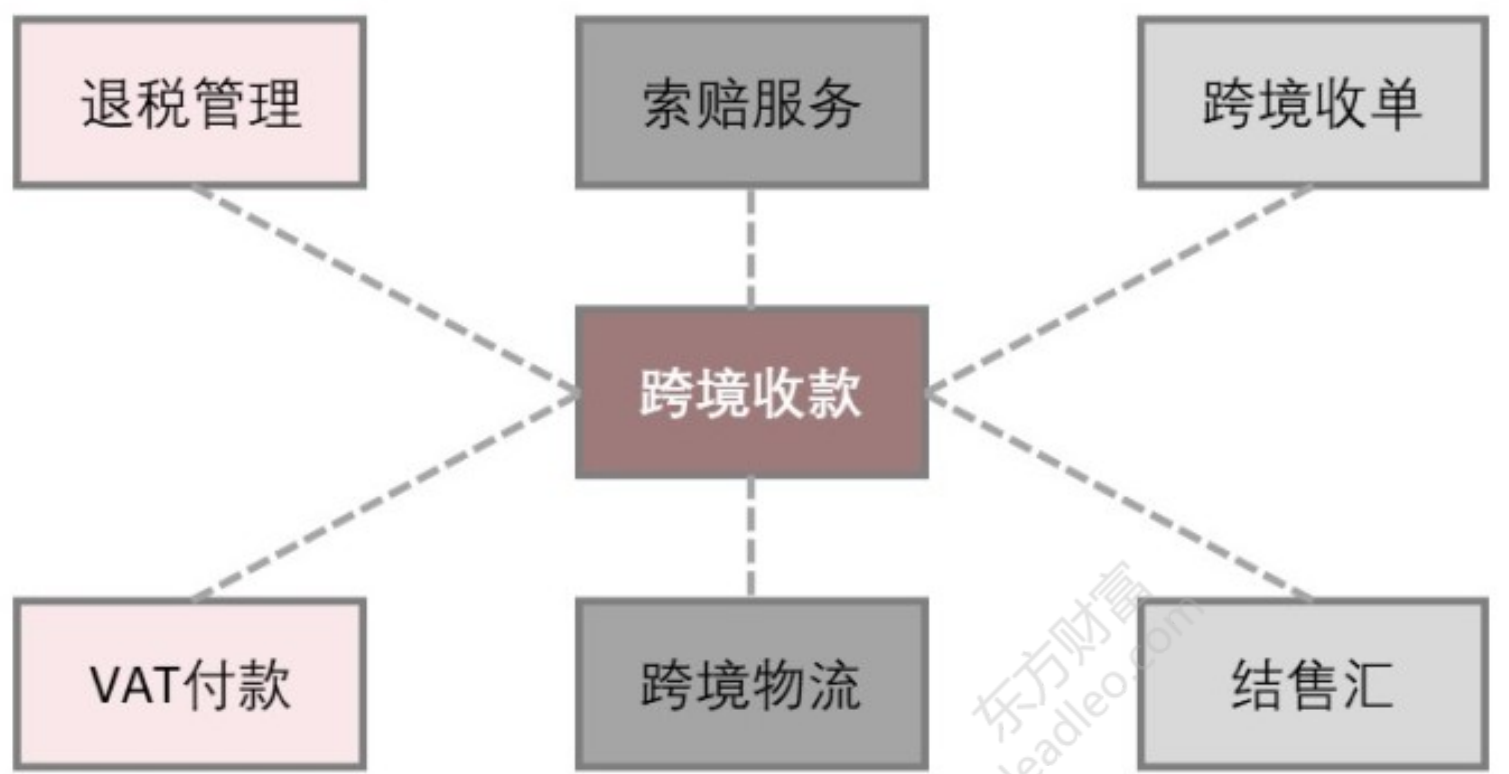
以Adyen为例，2017-2020H1期间，Adyen网关支付交易量年增长率远低于全栈式收单（同时作为商家的支付网关和收单商）交易量增长率，一方面是由于Adyen的网关支付交易主要来源于受疫情影响较大的航空业，另一方面则是因为全栈式收单更为便捷。同时，收单公司的交易清算成本占比不断抬升，进行业务拓展如开发聚合交易平台、提供账号服务等成为收单公司未来的重要发展方向

业务多元化和配套化趋势

中国跨境收款行业主流费率变化趋势，2014-2020



中国跨境收款公司主要产品总览



因收款公司壁垒较低，收款费率难以带来高毛利，收款公司业务多元化发展成为常态

自2013年中国商家进入第三方跨境收款市场后，收款行业的费率受到价格战影响，难以恢复高费率水平。现阶段，中国跨境收款企业难以凭借收款费率盈利，必须通过多元化业态发展寻找收入增长点，市面上收款公司以提供配套服务如退税管理、物流服务、结售汇业务等拓宽企业护城河

来源：Adyen2020年年报，头豹研究院

Chapter 4

中国第三方跨境支付行业政策分析

□ 中国第三方跨境支付行业政策分析：

■ 政策分析

中国第三方跨境支付行业相关政策

近年来，中国相继发布关于跨境电商发展、外汇相关业务监管的政策文件，便利外汇业务办理，加强跨境贸易竞争优势，同时加大外汇业务监管力度

政策名称	颁布日期	颁布主体	政策要点
《关于进一步优化跨境人民币政策 支持稳外贸稳外资的通知》	2020-12	人民银行、发改委、商务部、国资委、银保监会、外汇管理局	推动更高水平贸易投资人民币结算便利化，例如支持贸易新业态跨境人民币结算，和根据商事制度改革及时调整对业务办理及审核的要求 进一步简化跨境人民币结算流程，例如跨国企业集团指定作为主办企业的境内成员企业，可根据实际需要在异地开立人民币银行结算账户，办理经常项目下跨境人民币集中收付业务 便利境外机构人民币银行结算账户使用，扩大境外机构人民币银行结算账户的收入范围，可接收从境外同名账户汇入的人民币资金
《国家外汇管理局关于支持贸易新业态发展的通知》	2020-05	外汇管理局	在满足客户身份识别、交易电子信息采集、真实性审核等条件下，支付机构可凭交易电子信息为跨境电子商务市场主体提供结售汇及相关资金收付服务 境内国际寄递企业、物流企业、跨境电子商务平台企业，可为客户代垫与跨境电子商务相关的境外仓储、物流、税收等费用 从事跨境电子商务的境内个人，可通过个人外汇账户办理跨境电子商务外汇结算。境内个人办理跨境电子商务项下结售汇，提供有交易额的证明材料或交易电子信息的，不占用个人年度便利化额度
《国家外汇管理局关于优化外汇管理 支持涉外业务发展的通知》	2020-04	外汇管理局	优化外汇业务管理，例如允许符合条件的企业在确保资金使用真实合规并符合相应管理规定的前提下，无需事前向银行逐笔提供真实性证明材料用于境内支付 完善外汇业务服务，例如优化银行跨境电商外汇结算、放宽业务审核签注手续、支持银行创新金融服务等
《支付机构外汇管理办法》	2019-04	外汇管理局	支付机构可以凭交易电子信息，通过银行为市场主体提供经常项下电子支付服务 明确支付机构可为境内个人办理跨境购物、留学、旅游等项下外汇业务 支付机构应建立有效风控制度及系统、银行针对合作支付机构相关外汇业务加强审核监督
《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》	2018-09	财政部、税务总局、商务部、海关总署	对综试区电子商务出口企业出口未取得有效进货凭证、且符合一定条件的货物，试行增值税、消费税免税政策 加快建立电子商务出口统计监测体系、促进跨境电子商务健康快速发展

跨境电商相关支持政策出台、外汇业务逐步优化，利好跨境支付业务发展

中国对跨境电商的支持力度正在加大，如2018年财政部等部门联合发布的《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》，在针对跨境电商实行收税优惠、监测体系建立方面均有涉及。与此同时，针对合规企业，中国正逐步优化对其外汇业务方面的管理，例如外汇管理局在2020年发布的《国家外汇管理局关于优化外汇管理 支持涉外业务发展的通知》，减少了对用于境内支付所需证明材料的要求，为相关跨境支付企业节省人力、物力。同时，中国正在完善外汇业务监管制度，跨境支付行业趋向正规化、规范化

来源：中国政府网，国家外汇管理局，国家税务总局，头豹研究院

Chapter 5

第三方跨境支付企业分析

“

□ 第三方跨境支付企业分析：

- Payoneer
- Adyen
- Oceanpayment钱海

PAY

”

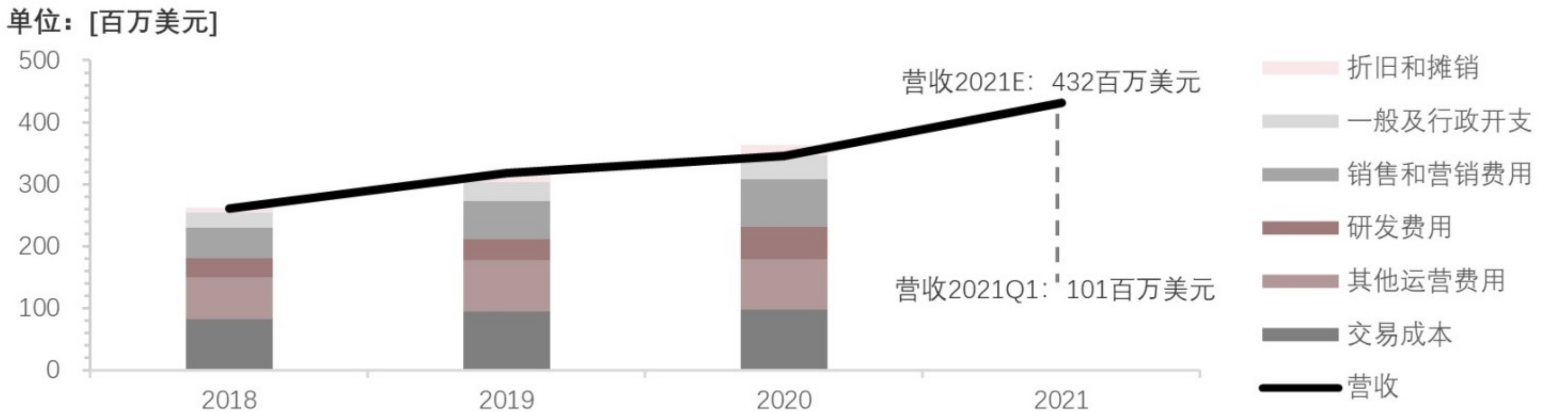
■ 第三方跨境支付企业分析 —— Payoneer (1/2)

Payoneer（派安盈）于2005年在美国纽约成立，是一家提供线上资金转账、数字支付服务、运营资本等的金融服务公司，于2021年6月在纳斯达克上市

与Payoneer合作的主流电商平台

合作平台主要辐射范围	合作平台
北美洲	amazon, airbnb, Walmart, ebay
亚洲	Rakuten, Lazada, Shopee
欧洲	Cdiscount
非洲	JUMIA

Payoneer营业收入及各项成本，2018-2021年



■ Payoneer与多家大型电商平台深度绑定，使用场景广泛

Payoneer深度布局全球电商平台，与Amazon、Walmart、Raruken等超2,000家电商平台达成深度合作关系，服务用户数量超过500万，遍布全球210个国家，其付款场景包括营销增长、开店扩张、运营效能、消费采购等。随着全球电商行业进一步发展，Payoneer未来发展前景宽广

■ Payoneer营收增速高，但至今仍未实现盈利

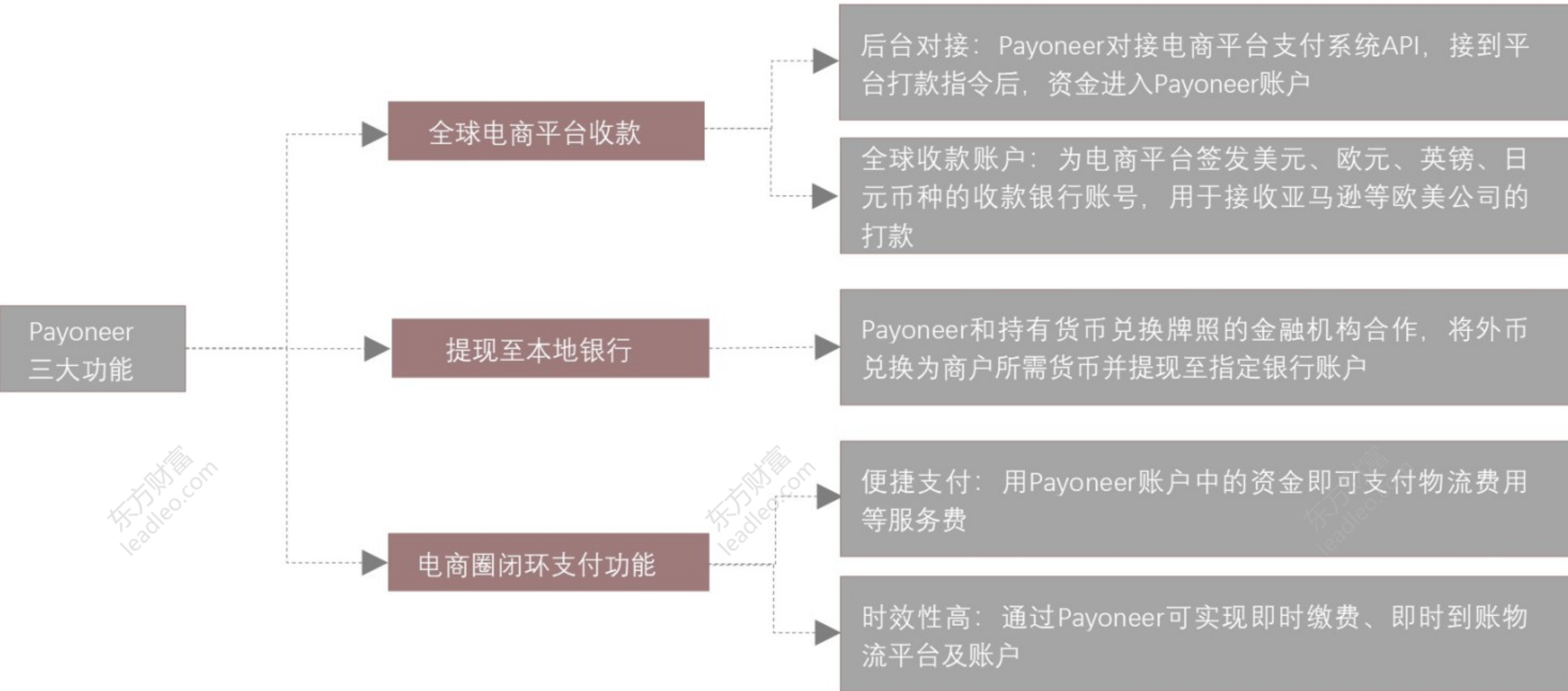
2018年至2020年，Payoneer营收从2.6亿美元增加到3.5亿美元，CAGR为10%，增速较高。然而其运营成本在三年内连续超过营业收入，尤其是研发费用、销售和营销费用、折旧和摊销，2020年较2019年同比增长分别为50%、26%以及65%。这主要归结为跨境支付行业近年来竞争愈为激烈，Payoneer需要在人员、技术、物流等方面持续加大投入以进一步打开市场

来源：知网，头豹研究院

■ 第三方跨境支付企业分析 —— Payoneer (2/2)

Payoneer（派安盈）向客户提供安全、方便、快捷的收款及提现功能，其与MasterCard的深度合作使得Payoneer在全球范围的接受度大大提高

Payoneer功能组成



■ Payoneer对于客户群分布广的跨境电商平台或卖家友好

大部分跨境电商平台或卖家都为规模较小的企业或个体，而其面对的客户却可能来自多个国家，且入账款项具有小额高频的特点。因此，Payoneer提供的收款服务减轻了电商平台或卖家的资金周转压力，使他们无需去开设和管理境外账户

Payoneer核心特点

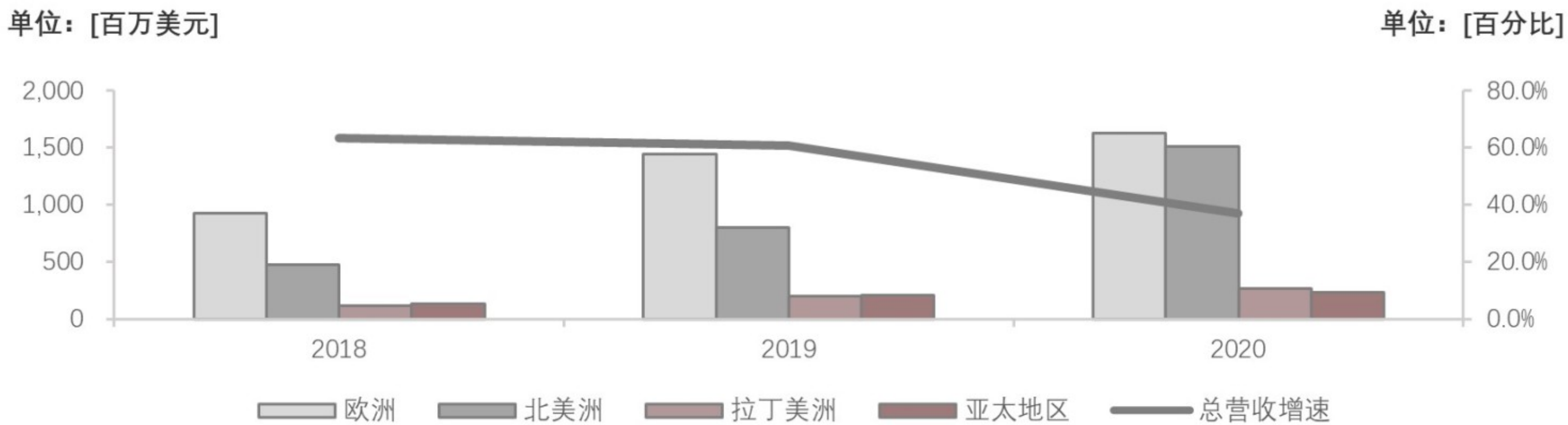
核心特点	主要体现
安全、合规，但在中国限制较多	❑ 作为第三方跨境支付工具，当对接各国家电商平台时，需要有相应的支付牌照。而Payoneer在全球范围拥有57张牌照，例如其获得了美国的MSB执照，香港的MSO牌照，同时也是欧洲FAC（Financial Conduct Authority）注册的线上支付机构等 ❑ 与此同时，需注意Payoneer暂未获得中国支付牌照，意味着从Payoneer提现到国内银行卡时，不能以美金入账。在现时情况下，Payoneer只能通过和中国境内持牌机构合作，自主权大大降低。为此，Payoneer正在积极申请中国支付牌照
高认可度，使用方便	❑ Payoneer在全球拥有2,000个以上服务平台，且对超过150种货币提供支持 ❑ Payoneer是MasterCard授权的具有发卡资格的机构，这直接意味着Payoneer的认可度大大提升。如使用Payoneer预付MasterCard实体卡，用户则可以在全球任何接受MasterCard的刷卡机刷卡、在线购物或者在ATM提取当地货币 ❑ 对中国使用者而言，通过Payoneer和中国支付公司的合作完成线上外汇申报和结汇，可避开每年5万美元的个人结汇额度限制

来源：知网，头豹研究院

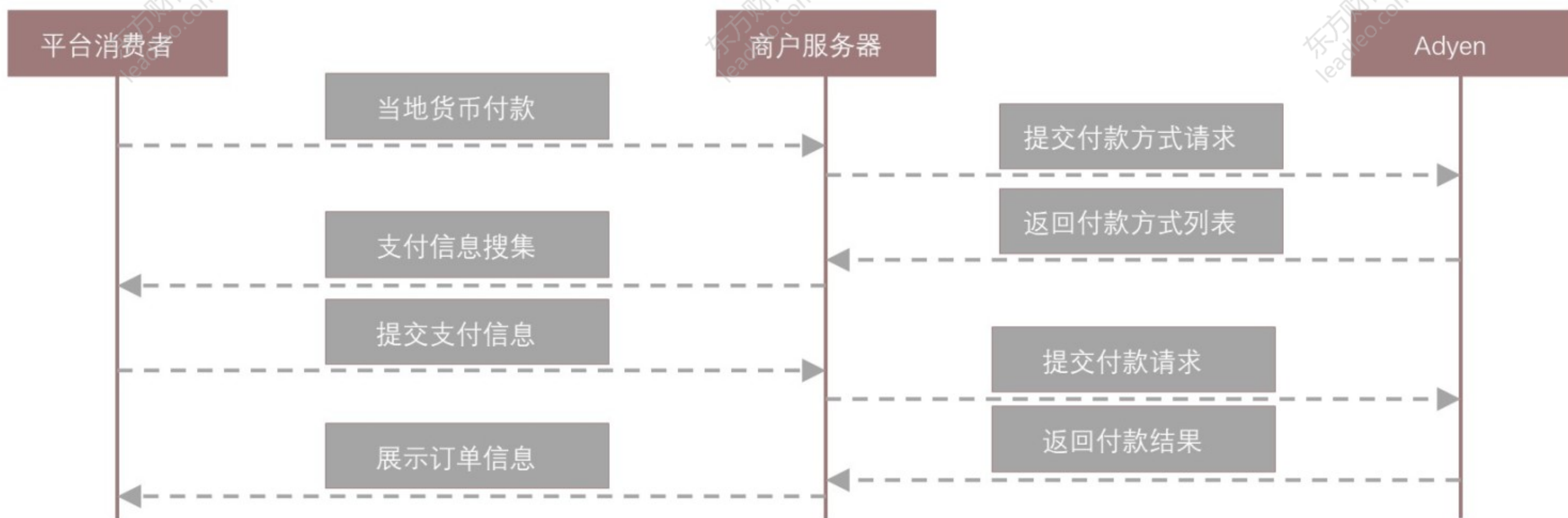
■ 第三方跨境支付企业分析 —— Adyen (1/2)

Adyen于2006年在荷兰阿姆斯特丹成立，是一家致力于打造全球聚合支付平台的支付公司，于2018年6月在阿姆斯特丹证券交易所上市

Adyen不同地区营收情况，2018-2020年



Adyen支付流程



■ Adyen接手eBay平台支付业务，北美营收增加迅速

eBay和PayPal的合作关系已在2020年中止，同年Adyen已开始接受前者部分支付业务，而在2021年Adyen已能处理大部分eBay交易。虽然欧洲市场营收仍为Adyen营收最大组成部分，2020年Adyen在北美洲的营收同比增长将近90%，接收eBay支付业务后Adyen有望进一步扩张北美市场

■ Adyen自主研发“终端API”（应用程序编程接口），易于不同平台接入系统

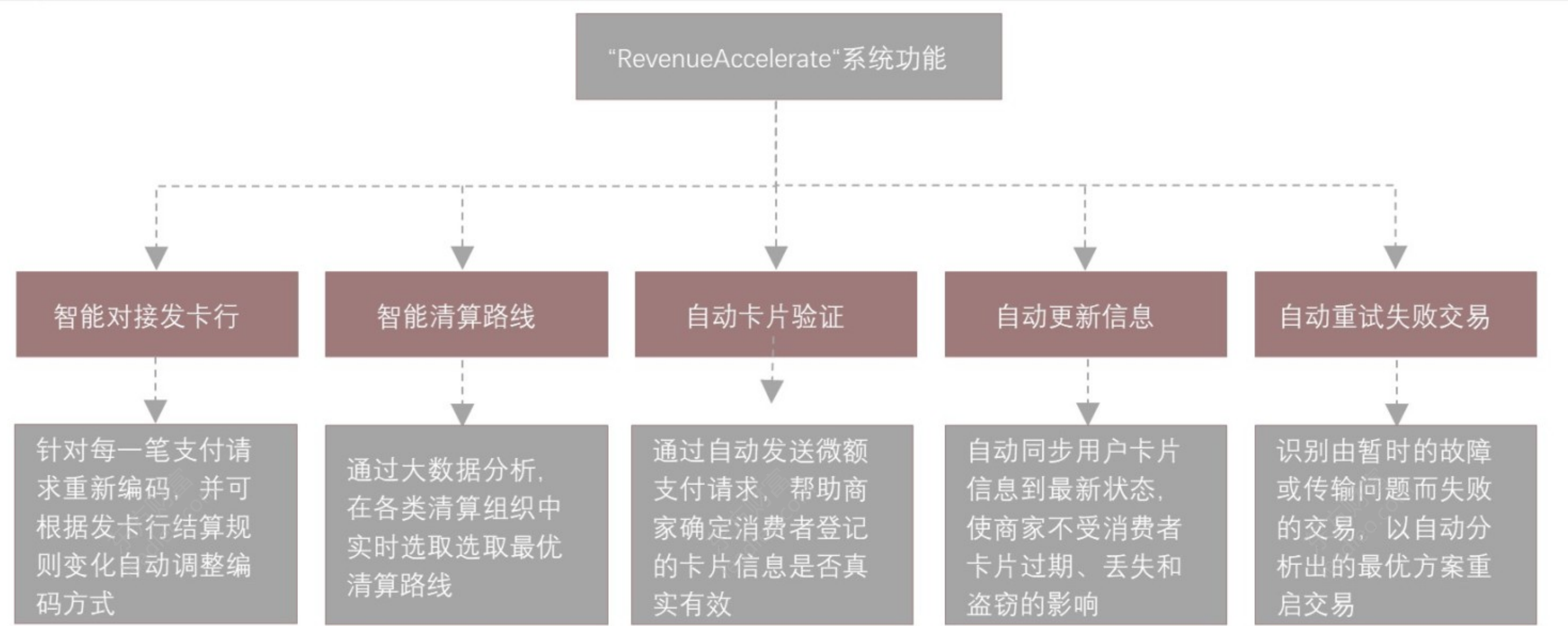
支付请求API为消费者提交付款请求必不可少的一部分。对于电商平台来说，支付请求API可以利用网络页面搜集用户付款资料，例如信用卡号码、账单地址等。而目前绝大多数的解决方案是通过多个系统来连接不同的支付方式，增加了平台调试、编程方面的压力。Adyen的创新之处在于其使用了单一系统将所有支付方式连接起来，并在全球范围内使用同一个操作页面，极大地方便了各电商平台接入使用

来源：知网，头豹研究院

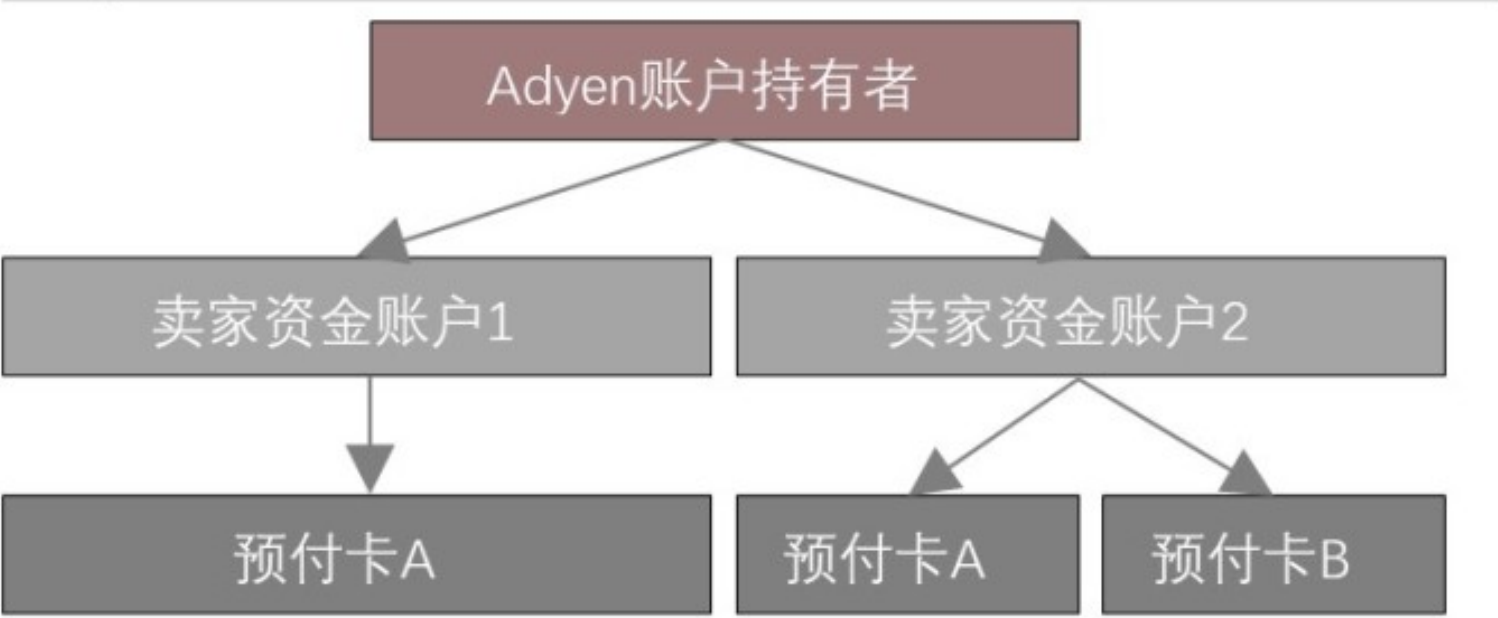
■ 第三方跨境支付企业分析 —— Adyen (2/2)

Adyen强大的自主研发能力使商户可拥有领先行业水平的交易成功率，同时享受快捷、方便的资金管理系统，大幅度提升商业运营效率

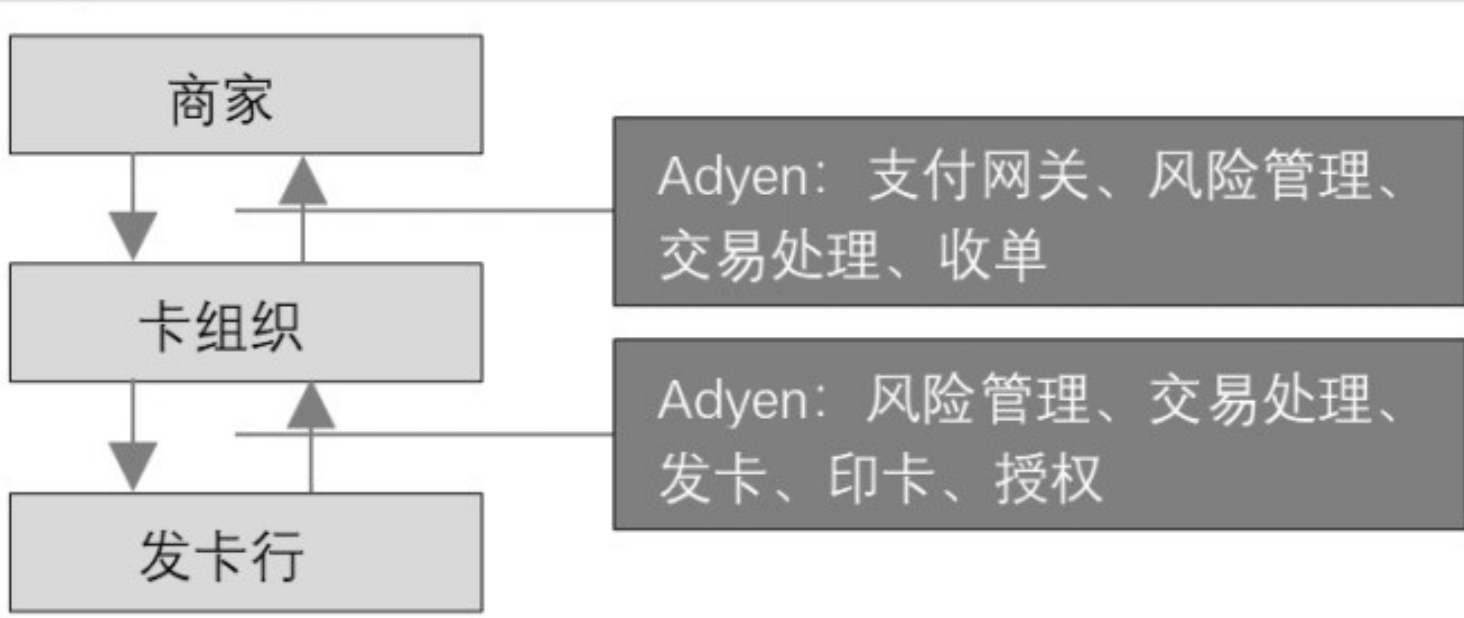
Adyen自主研发的“RevenueAccelerate”系统主要功能



Adyen发卡功能账户体系



Adyen预付卡运作机制



■ Adyen拥有自主研发支付系统，收单成功率在行业中具有强大竞争力

收单业务中，支付系统的优劣直接影响每笔交易是否能够成功。全球约有5%的线上卡片交易失败是由于支付系统缺陷所导致。为此，Adyen自主研发了“RevenueAccelerate”支付系统，积极应用大数据技术，从清算路线、验证方式、信息更新层面优化支付的处理流程。根据商户反馈，运用Adyen的支付系统之后，客户的支付请求被银行拒绝的概率下降了21%。高支付成功率使得Adyen备受各合作商家青睐

■ Adyen发卡功能辅以自主研发资金管理系统，降低商户管理资金难度

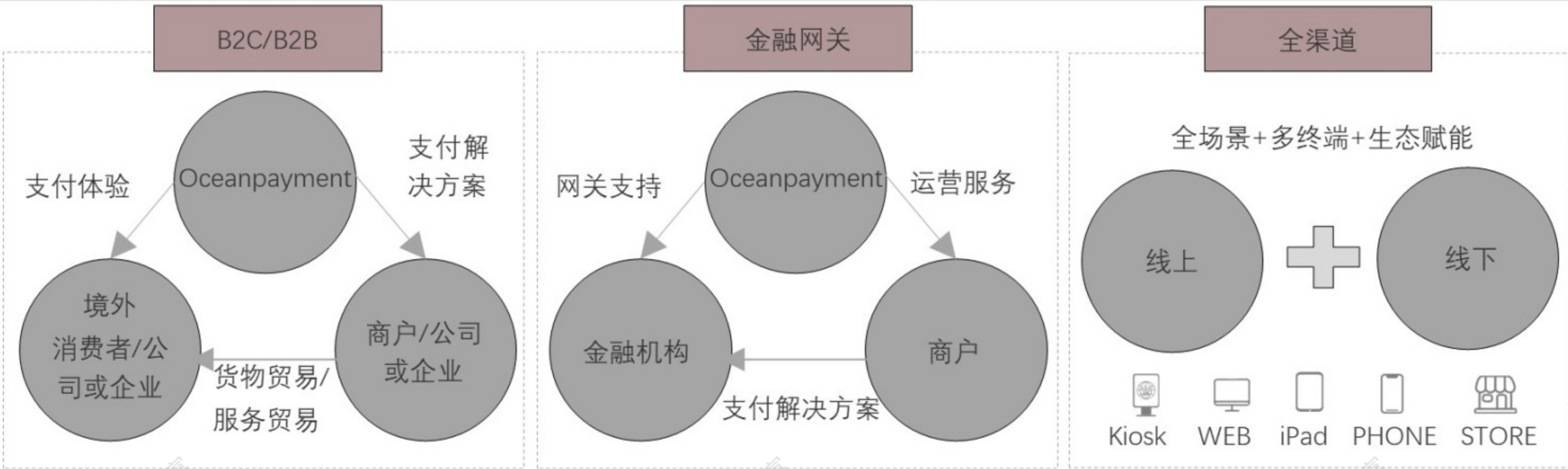
Adyen向其商户用户开放实体预付卡及虚拟预付卡办理功能。商户可以为其母账户下的子账户发放预付卡，通过Adyen搭建的资金管理系统，商户可直接查看、管理不同支付系统下的资金，免除不同支付系统下资金的周转问题，提升资金流转效率

来源：Adyen官网，头豹研究院

■ 第三方跨境支付企业分析 —— Oceanpayment钱海（1/2）

Oceanpayment钱海（以下简称“Oceanpayment”）于2014年在中国成立，致力于为跨境外贸、旅游航空、数字游戏、教育培训等B2C(B)企业提供全球数字支付技术解决方案和服务

Oceanpayment业务模式



Oceanpayment全球数字支付服务

全球数字支付服务介绍			
全球收单服务	金融网关服务	全渠道	智能风险把控
智能匹配 —— 500多种支付产品，集成标准API（SDK）接口 交易无障碍 —— 支持全球140+交易货币、10+结算货币、10+支付语言 智能路由 —— 智能路由监控机制、自动匹配最优交易处理方案，提升用户支付体验和成功率 后台管理 —— 多平台无缝对接，专业交易分析报告、审单、结算、业务进展准确掌握	“非接触式”能力支撑 —— 赋能银行/金融机构线上处理能力，形成银行/金融机构全方位线上产品供给体系 共建生态 —— 助力银行/金融机构数字化转型，在获客、营销、风控、运营、服务等方面能力的提升 提升数字化渠道建设 —— 为银行/金融机构提供技术保障，在云计算、人工智能等技术的助力下，拓展“非接触式”服务市场	全场景 —— 线上下单+线下提货、线下下单+线上发货，双向流量增加销量 多终端 —— 支持电视端、PC、移动端、Kiosk、POS等智能终端和系统，满足消费者支付体验 生态赋能 —— 一站式生态服务，支付、广告营销、海关推送、供应链+物流等赋能	多场景风控模型——行业领先的多场景风控模型，定制化精准匹配 AI+大数据挖掘——多维度、多层次挖掘数据关联，对每一笔交易进行精准的风险判断，抵御99%以上的交易风险 闭环式风险管理——事前+事中+事后的综合风险管理能力，对于异常现象及时发出警报提醒

■ Oceanpayment作为中国跨境电商产业链名片企业，国际认可度高，发展前景好

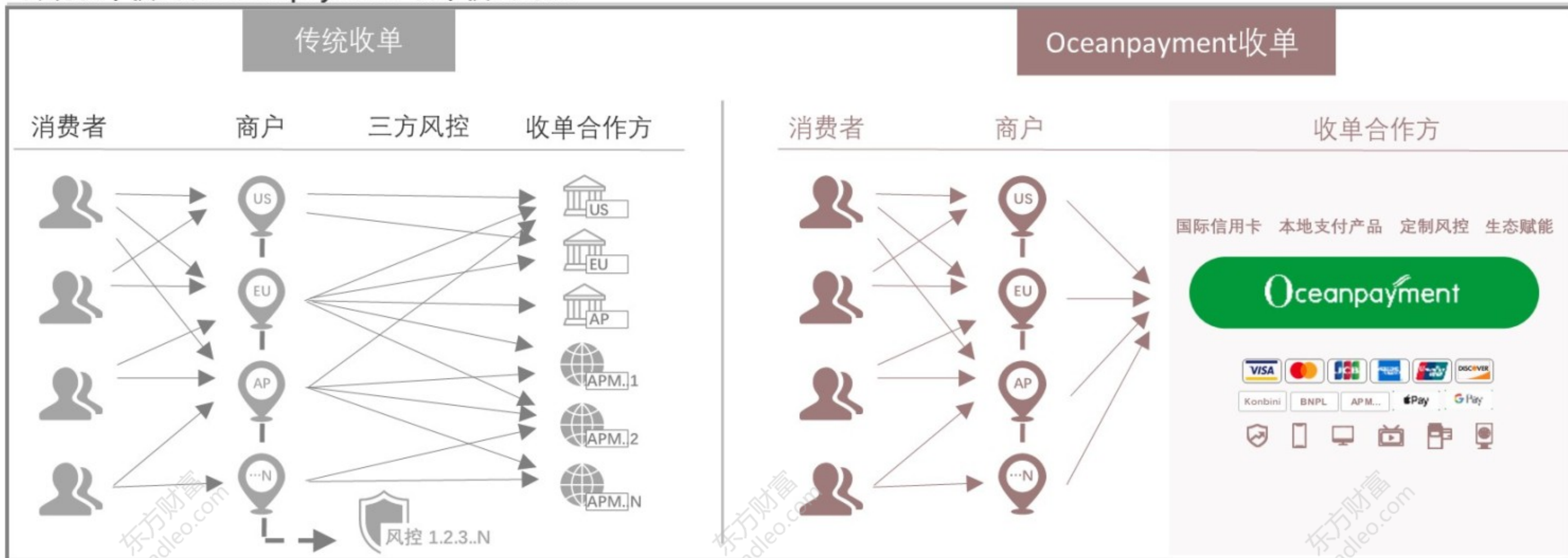
Oceanpayment是全球六大卡组织认证服务商或收单机构，通过多年专业的技术实力、卓越的产品和服务，赢得了全球客户、金融机构以及产业链上下游的认可，获得过CIO ADVISOR APAC“十大支付解决方案提供商”，香港经济导报、香港商务总会“专业金融机构服务大奖”等国际和行业的荣誉，也是中国唯一一家拥有全球数字支付技术和业务资质的全牌照FinTech收单公司。在全球跨境电商高速发展的大背景下，Oceanpayment在国际享有的广泛认可度与强大的研发团队相辅相成，为其在全球数字支付行业发展奠定坚实基础

来源：Oceanpayment钱海调研，头豹研究院

■ 第三方跨境支付企业分析 —— Oceanpayment钱海 (2/2)

Oceanpayment在不同国家和地区的服务网点数量多，更加了解消费者与商户所在国家之间的文化差异，收单成功率较行业整体来说存在优势

传统收单模式和Oceanpayment 收单模式对比



Oceanpayment 与中国境内外收单公司的对比



扫码查看高清图片

<https://www.leadleo.com/ill/details?id=612379969f111f4162f16988&core=6136cdb70dd177113b54fc40>

- 与传统收单业务相比，使用Oceanpayment收单业务可支持多国家运营及丰富的本地支付方式补充，支持商家境外多国家拓展，更有吸引力

对于跨境收单企业，支付本地化是提升业务转化的核心之一。除了国际信用卡，本地化支付方式还包括如日本的便利店支付Konbini，今年流行的BNPL等，但本土化的文化差异和监管要求使大多数商户面临对接难题。Oceanpayment在全球的布局使商户可一站式对接全球超过500多种支付产品，进一步无缝连接商户与全球消费者，最终满足商户跨境商业本地化、多场景的需求，并通过专业的风险控制，保障交易安全。

- 与中国境内外大部分收单公司相比，Oceanpayment独特的业务布局有利于提升收单成功率

Oceanpayment立足港深、在新加坡、美国、澳洲等地设立子公司和本地支持，为商户的全球业务拓展提供有力支撑。此外，Oceanpayment的运营总部位于中国，对中国本土商户的了解远超境外收单公司，更易帮助中国企业规避风险和国际化发展。总体来说，Oceanpayment的收单成功率比行业平均水平高出12.5%，竞争力强劲。

来源：Oceanpayment钱海调研，头豹研究院

方法论

- ◆ 头豹研究院布局中国市场，深入研究10大行业，54个垂直行业的市场变化，已经积累了近50万行业研究样本，完成近10,000多个独立的研究咨询项目。
- ◆ 研究院依托中国活跃的经济环境，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。
- ◆ 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。
- ◆ 研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。
- ◆ 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

法律声明

- ◆ 本报告著作权归头豹所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复刻、发表或引用。若征得头豹同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“头豹研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节或修改。
- ◆ 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。
- ◆ 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何投资建议。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。在法律许可的情况下，头豹可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。本报告所指的公司或投资标的的价值、价格及投资收入可升可跌。
- ◆ 本报告的部分信息来源于公开资料，头豹对该等信息的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本文所载的资料、意见及推测仅反映头豹于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，头豹可发出与本文所载资料、意见及推测不一致的报告和文章。头豹不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，头豹对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。

头豹研究院简介

- ◆ 头豹是中国领先的原创行企研究内容平台和新型企业服务提供商。围绕“协助企业加速资本价值的挖掘、提升、传播”这一核心目标，头豹打造了一系列产品及解决方案，包括：**报告/数据库服务、行企研报服务、微估值及微尽调自动化产品、财务顾问服务、PR及IR服务**，以及其他企业为基础，利用大数据、区块链和人工智能等技术，围绕产业焦点、热点问题，基于丰富案例和海量数据，通过开放合作的增长咨询服务等
- ◆ 头豹致力于以优质商业资源共享研究平台，汇集各界智慧，推动产业健康、有序、可持续发展



四大核心服务

研究咨询服务

为企业**提供定制化报告服务、管理咨询、战略调整**等服务

行业排名、展会宣传

行业峰会策划、奖项评选、行业白皮书等服务

企业价值增长服务

为处于不同发展阶段的企业，提供与之推广需求相对应的**“内容+渠道投放”**一站式服务

园区规划、产业规划

地方产业规划，园区企业孵化服务

报告阅读渠道

头豹官网 —— www.leadleo.com 阅读更多报告

头豹小程序 —— 微信小程序搜索“头豹”、手机扫上方二维码阅读研报



添加右侧头豹分析师微信，身份认证后邀您进入行研报告分享交流微信群



详情咨询



客服电话

400-072-5588



上海

王先生： 13611634866
李女士： 13061967127



深圳

李先生： 18916233114
李女士： 18049912451



南京

杨先生： 13120628075
唐先生： 18014813521



www.leadleo.com
400-072-5588

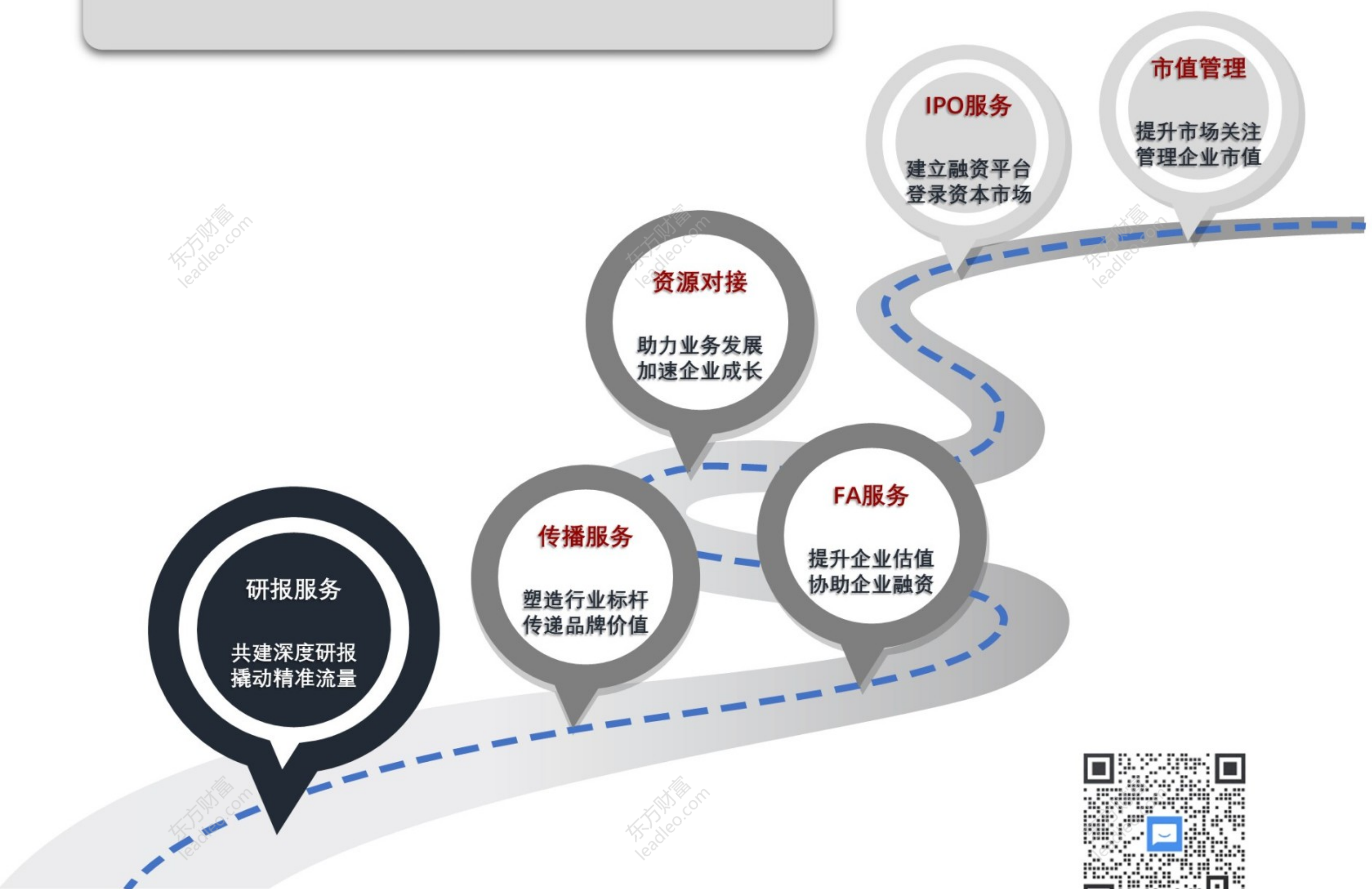
头豹 Project Navigator 领航者计划介绍



备注：活动解释权均归头豹所有，活动细则将根据实际情况作出调整。

头豹 Project Navigator 领航者计划与商业服务

- 头豹以**研报服务**为切入点，根据企业不同发展阶段的资本价值需求，以**传播服务**、**FA服务**、**资源对接**、**IPO服务**、**市值管理**为基础，提供适合的**商业管家服务解决方案**



扫描上方二维码
联系客服报名加入

备注：活动解释权均归头豹所有，活动细则将根据实际情况作出调整。

读完报告有问题？

快，问头豹！你的智能随身专家



扫码二维码
即刻联系你的智能随身专家

