

在跨境电商行业中，跨境支付收款一直都是一个非常主要的环节，对于跨境买卖双方而言，不同的支付方式决定了双方的支付风险大小以及卖家在经营过程中的资金负担轻重问题。

因此选择正确且合适自己的交易支付方式，于买家而言更便捷也更容易促成订单交易完成，于卖家而言好的交易支付方式能很好地控制货款收付方面的风险。

从跨境交易双方的共同利益点出发，选择最好且最有效便捷的结算方式，能促进跨境电商更好地发展。

但是对于很多刚刚入局跨境电商的卖家来说，他们对于跨境支付的整个环节完全处于陌生状态，而寻找到适合自己的跨境支付交易平台也是不知从何处考察。

跨境收款的时效、便捷及汇损都是需要考虑的因素，各方综合就是卖家直接的成本投入，在某些方面还能直接影响跨境交易的完成。

所以对于“跨境支付”知识局觉得完全有必要清楚地向大家阐述一番。下面在个人理解的角度带大家从基本层面去了解“跨境支付”，如有不足之处还请及时指正。

## 了解跨境支付

什么是跨境支付？所谓跨境支付其实包含三个方面，分别是：跨境收单、跨境汇款、跨境结售汇，这三者又分别是什么意思呢？

### ①跨境收单

其实跨境收单就是我们跨境人通常所说的狭义上的跨境支付，即指国外的客户买了东西要给国内的卖家钱。站在国内跨境卖家角度来说，收单可分两种形式：

第一就是外卡收单，中国卖家做出口生意，将货物卖给国外消费者就要收他们的钱，而此时他们收的是外国人使用的当地的信用卡或者其他工具里面的金额。

第二就是国际收单，这种情况下商家、消费者和支付机构可能分别属于不同国家，相关支付机构只要与商家达成合作关系，那消费者直接通过本地支付方式就可进行消费支付了。

对于现在跨境市场上比较具有品牌效应的收单业务而言，他们最明显的特点就是支付工具本土化了，直接面向消费者，容易让人信赖。就中国而言，人们普遍使用银行卡、信用卡、支付宝、微信支付等，而放眼全球，VISA、万事达、JCB等国际信用卡则最为普遍。

跨境卖家主要是做国外的生意，整个出口业务的收单环节是在国外，或许是欧美又或许是东南亚、拉美等。但无论怎么说，支付工具的便捷性都是C端用户最注重的。

为了方便买家支付，提高交易成功率，提供本土化的支付工具对于卖家来说至关重要，而作为跨境支付公司要尽量多地接入全球各种支付公司，以满足跨境卖家的需求。

## ②跨境汇款

站在国内跨境电商商户角度来说，跨境汇款的需求就是要把卖到国外商品的钱收回来了，大部分的中国跨境卖家分几种，有自己依靠第三方平台做的，有自己建立独立站做的，相比独立站需要搭建自己的支付系统，第三方电商平台都有指定的支付方式，比如说亚马逊、Wish、Shopee、Lazada等，一般新的支付工具是很难切入到这些第三方平台里面的。

中国卖家做跨境都需要汇款入境，如何最低折损的将金额汇款到自己手中，这是所有卖家都想解决的问题之一。

据我了解，一般不同国家的外汇政策不一样，在美国获得汇款牌照的支付公司可为

中国商家开立美国的银行账户（虚拟账户），再将货款汇入境内结汇或在香港结成人民币再汇入境内。

而国外大部分国家的汇款业务都是需要公司牌照的，目前市场上主流第三方支付机构就是PayPal、Payoneer 和 Worldfirst 。

### ③跨境结售汇

什么是结售汇？一般就是卖家委托了哪家持有牌照的第三方支付公司进行了将货款汇入国内的时候，最终第三方支付公司都会与卖家在国内开展结汇和售汇，赚取汇差。

结汇通俗一点说就是将境外货币换成人民币，而售汇

就是指外汇指定

银行将外汇卖给用汇单位或个人

，然后按照一定的汇率

收取本币的行为。从用汇单位或者个人角度来说，这种行为又叫做购汇。

一般跨境支付的实现模式主要分四类，主要是传统电汇模式，盈利模式为“电报费、手续费、中转费、汇兑费”等。银联国际模式、国际卡组织、第三方支付模式，这三者的主要盈利模式都是向结汇方收取一定的手续费。

而跨境支付主要参与的主要有四方，分别是国际支付公司、全球互联网巨头企业、第三方支付公司和一些非持牌公司等。

如今跨境电商的特点就是线上交易频次高，但是交易额度较低，此类商家或者用户对于商品价格和物流速度以及购物的便捷性都要求非常高。

正是在此需求下，一般第三方的支付方式会更容易切入到跨境商家与消费者的交易场景中。

跨境支付处理起来比较繁杂的一个最主要的原因就是，跨境支付涉及不同国家和地区不同的支付方式及货币，监管要求和环境差异大，所以就导致第三方支付公司需在开展业务地区获得本地相关支付牌照。

关于跨境支付的一些相关知识介绍完后，想必你对这个简单的名字有了一定了解，那下面我们再重点说说跨境收款（汇款）和收单。跨境支付很多名词只是换个角度说，其实意思一样。

### 跨境收款模式

被大家所熟知的Payoneer 和Worldfirst 就是主要布局在结汇收款业务上，主要收益来源是商户提现支付的手续费，成本主要是使用各通道的费用和结汇产生的汇兑损失。

对于现有的一些汇款模式，各有优缺点，跨境卖家需结合个人特色进行选择，知识局也会对各种跨境汇款模式进行对比，希望你对跨境支付能有一个较为全面且清晰的了解。

### 电汇

电汇，搜索平台给出解释是：指通过电报办理汇兑。电汇是付款人将一定款项交存汇款银行，汇款银行通过电报或电话传给目的地的分行或代理行（汇入行），指示汇入行向收款人支付一定金额的一种交款方式。

电汇是需要电商卖家在汇入行进行开户，买家要买东西就要去当地银行按照卖家提供的汇款路线进行汇款支付。这对于电商方便快捷的特点来说，肯定是一个不太适合的汇款方式。

优点：电汇支持全球大部分国家进行跨境交易付款，到账时间为3-7天。

缺点：汇款过程繁琐，不太适合中等跨境卖家交易，因为一方面汇款成本太高，还

很容易因为信息错误导致汇款不成功。

## PayPal

PayPal是一款全球用户过亿的国际贸易支付工具，是一个全球化的支付平台，服务范围超过了200多个国家市场，支持的币种则超过100多个。可实现即时支付、即时到账的功能。

注册免费，集国际流行的信用卡、借记卡、电子支票

等支付方式于一身。可以帮助跨境买卖双方解决各种交易支付难题。相关数据统计，海外买家中有70%以上都比较倾向于使用PayPal支付相关的跨境购物款项。它允许在使用电子邮件来标识身份的用户之间转移资金。

优点：线上闭环完成交易环节，使用方便，无需去银行等待，轻松完成跨境交易支付。PayPal的适用范围广，美国用户对其极其信赖。收付双方必须都是PayPal用户，以此形成闭环交易，风控效果好。

缺点：手续费高，PayPal除了要收跨境卖家的每笔交易手续费外，还需要支付交易处理费。

该平台有种对买家过度保护的感觉，类似跨境电商平台，只要有人投诉的卖家PayPal账号，那卖家的账号就可能面临被封存的风险。

若你需要借助PayPal平台完成几十到几百美金的小额交易，选择这个平台会更加划算。

## 香港或海外离岸银行账户

### 香港离岸公司

的银行账户是怎样一种操作呢？主要是这样的，一般国内做跨境生意的卖家会通过香港来开设自己的离岸账户

，以此账户来接收买家的海外汇款。从以上汇款解释中大家应该能明白，这种离岸账户能直接将外汇转为人民币再转到国内卖家账户中。

优点：接收电汇无额度限制，不需要像大陆银行一样受每年5万美元的个人结汇额度限制。不同货币之间可随意自由兑换。

缺点：得回老家办个港澳通行证才能开户，香港银行账户的钱还需要转款到大陆银行账户，较为麻烦。部分客户选择地下钱庄的方式，有资金风险和法律风险。这个一般适用于有一定交易体量的卖家使用这种方式。

## 信用卡收款

很多跨境电商平台还会选择与国家信用卡组织合作，从而完成跨境买卖双方的支付问题，如Visa、MasterCard等，还可直接与海外银行合作，开通接收海外银行信用卡支付的端口。

比如paywook这样的第三方独立站支付平台。

优点：在一些发达国家，信用卡支付较为普遍，信用卡支付在欧美是最为流行的支付方式，但在不发达国家则不太适用。这就是为什么了解一个国家的电商市场，支付习惯是必须要了解清楚的。

缺点：欧美国家信用卡支付也有一定的弊端，比如说接入方式麻烦、需预存保证金、收费高昂（需要年费和服务费）、付款额度偏小。黑卡蔓延，存在拒付等风险。

## 第三方支付机构

第三方支付机构要以Payoneer、PingPong这些主流结汇和平台收款为代表，这些平台就类似于一家家线上小银行，在资金的进入端嫁接跨境国家的银行系统实现当地银行子账户的签发，同时在资金的提现端嫁接当地金融机构的合规结汇通道提供当地银行转账服务。

所以在线上即能快速完成跨境支付整个流程会遇到的各种问题。

优点：非常方便，卖家只要自己的身份证即可完成线上注册，然后开通相关收款账户，添加到相关的交易平台上进行相关通道入账，汇款合规安全且快速。

缺点：一些第三方支付平台会受政策影响，资金类别会受限制。

跨境卖家收款一般面临的都是境外不同国家的用户，收到的款项类别也多种多样，“小额高频”便是卖家收到资金的特点，同时跨境电商卖家资金快速周转是影响其良好运营的关键因素之一，所以跨境卖家对收款的费率、便利性、安全性、速度都有着较高的要求。

对于现有的开户需求，如美国银行、香港银行、WorldFirst、Payoneer、Pingpong、paywook等以及这些平台的费率问题。

paywook凭借数字金融

、赋能全球跨境交易为成长愿景，依托国际金融港的资源优势，为全球跨境商家提供国际信用卡收单、全球本地支付、海外账户、汇率管理、全球付款等多样化的金融服务。paywook以新加坡

为核心，在美国、加拿大、英国、欧盟

、东南亚、印澳、日韩、中东

等国家开发信用卡及本地支付资源，满足跨境电商，虚拟充值，票旅商务，教育培训，DTC出海，转账汇款，平台收款、结汇缴费等跨境需求，为全球跨境企业及个人提供安全、合规、高效、便捷、低成本的全场景跨境金融解决方案。