企業出海浪潮持續 新興市場匯兑激增

低成本便捷到賬需求大 跨境支付平台力拓亞非拉

全球貿易格局加速重構，香港及內地企業近年積極拓展海外業務，這股「企業出海浪潮」正帶動跨境支付需求持續上升。多家跨境支付平台指出，機電產品、貿易、電商與零售及數碼服務等行業對跨境支付的需求最為顯著，未來將把握市場機遇，進一步擴張業務版圖，尤其是搶佔亞非拉等新興市場商機。 ●香港文匯報記者 殷考玲

B2B跨境貿易支付平台XTransfer創辦人兼首席執行官鄧國標接受香港文匯報訪問時表示，近年內地企業出海熱潮，推動跨境支付需求激增。根據XTransfer數據顯示，XTransfer整體平台客戶今年上半年出口目的地為亞洲、非洲及拉美（亞非拉）的外貿企業佔比超過70%，來自亞非拉等新興市場的收款比例較去年同期上升達100%。他續稱，截至7月中，中國出口100元人民幣當中有2元通過XTransfer結算，十分之一的外貿中小企業已經註冊XTransfer。

機電金屬紡織業需求最大

鄧國標分析，以機電產品、基本金屬及其製品、紡織原料及其製品等行業對跨境支付的需求最大，加上隨着非洲、拉美等新興市場的崛起，與這些地區相關的行業如農業產品、基礎建設設備和新能源產業的跨境支付需求也正在顯著增長。

港企過去1年加速海外布局

全球支付及金融服務平台Airwallex亞太區總經理陳君洋表示，港企對於跨境支付服務的需求持續增長。今年首季，Airwallex在香港的營業收入按年增長111%，反映本地企業加快拓展海外市場。行業方面，貿易、電商與零售及數碼服務等行業因涉及多市場營運，對高效、低成本的多幣種支付解決方案需求迫切，以支持其業務國際化發展。

鄧國標坦言，中小企「出海」時常面臨傳統銀行開戶困難，被迫使用非合規渠道，導致資金凍結風險高、現金流不穩。此外，多幣種交易操作複雜，中小企缺乏與全球銀行對接能力，難以建立可靠支付通道，甚至影響客戶信任。

40%中小企乏合適支付設施

鄧國標又解釋，傳統跨境支付的缺點是支付流程繁瑣，資金到賬時間長，而且成本較高，尤其在涉及多個中間銀行的情況下，企業出海的資金流轉效率低，從而影響企業的現金流管理。再者，傳統跨境支付匯款的成本匯率波動增加企業的交易成本，而傳統支付渠道的手續費、隱性費用和匯率差價相對較高。

陳君洋引述，Airwallex早前發布的《香港中小企專屬指南：邁向國際貿易》調查，顯示七成企業認為處理外幣收付款是其拓展海外市場時的主要挑戰。除外幣交易的複雜性外，企業亦面臨四項問題，分別為高額交易費用侵蝕利潤（佔28%）、安全隱患易造成詐騙與數據洩露風險（佔23%）、冗長處理時間延誤供應鏈與客戶交付（佔22%），以及匯率欠奉增加交易成本（佔21%）。此外，陳君洋又稱，部分中小企更缺乏合適的跨境支付基礎設施，當中佔40%，並在開設全球銀行賬戶時難以取得優惠外匯選項，當中佔33%，限制其海外擴展能力。

港國際金融中心助落戶發展

●香港發揮「超級聯繫人」的角色，助跨境支付平台加快全球市場布局步伐。

對於香港在金融、法規、專業服務及人才等各方面優勢，如何幫助跨境支付平台在香港拓展業務，全球支付及金融服務平台Airwallex亞太區總經理陳君洋接受香港文匯報訪問時表示，香港作為國際金融中心，擁有完善的金融基礎設施和廣泛的支付網絡，為該公司提供穩固的營運基礎。

法規成熟 人才滿足需要

陳君洋續稱，香港與全球主要金融市場的緊密聯繫，以及作為連接國際市場的重要橋樑，發揮「超級聯繫人」的角色，讓該公司能夠更有效為客戶提供跨境金融服務。在法規環境方面，香港擁有成熟且透明的監管制度，為金融科技創新提供穩定的發展環境。而且，Airwallex已在不同市場擁有超過60個牌照和許可，確保支付服務符合當地監管要求，保障商戶及消費者的交易安全。

此外，陳君洋認為香港匯聚大量優質專業人才，涵蓋金融、科技、法規合規等各領域。這不僅促進該公司的產品創新，也使Airwallex能以更高標準持續推動跨境支付服務升級，加快全球市場布局步伐。

另一方面，B2B跨境貿易支付平台XTransfer創辦人兼首席執行官鄧國標表示，XTransfer在2023年於香港設立地區辦事處，他認為香港在金融法規、專業服務及人才等各方面均有優勢。作為一家金融科技企業，XTransfer依賴擁有豐富合規、銀行業、銷售和市場推廣經驗的專業人才，而該公司能在香港找到合適的人選，充分滿足人力資源需要。

投資署落力助尋合作夥伴

此外，鄧國標亦指出，香港擁有大量金融專才，包括會計師、律師、秘書和金融從業員，在不斷變化和競爭激烈的金融科技行業中，他們能為金融服務平台發揮起正面作用，推動企業創新、擴展和取得成功。他續稱，早前在香港投資推廣署的介紹下，XTransfer與不少理念相近的公司見面，共同探索合作機會。

創新合規並重 客戶秒速到賬

為協助企業解決跨境支付痛點，多家支付平台推出創新服務，從多幣種管理到全球合規體系，全方位支持企業拓展國際市場。

夥拍傳統銀行機構結算

XTransfer創辦人兼首席執行官鄧國標表示，該平台提供多幣種收付款及兌換服務，並透過匯率鎖定工具降低波動風險。針對新興市場，平台推出「本地幣種賬戶」，支持企業直接收取逾37國、56種當地貨幣，涵蓋東盟（如印尼、越南）、拉美（如巴西、墨西哥）及非洲（如尼日利亞、肯尼亞）等地。

針對中小企開戶難問題，鄧國標表示，該平台建設跨國大集團級全球多幣種統一結算平台，與國際銀行或金融機構，例如摩根大通、德意志銀行、巴克萊銀行、Visa、星展銀行、華僑銀行等合作，提供快速且穩定的資金結算服務，資金最快秒速到賬，大幅提升支付效率。他又指，XTransfer的平台已獲得中國內地、中國香港、新加坡、英國、荷蘭、美國、加拿大和澳洲等多地的本地支付牌照，並建立全球合規管理體系，幫助企業在不同市場實現安全合規地收付款。

對於香港企業出海面對跨境支付的痛點，Airwallex亞太區總經理陳君洋表示，Airwallex可為香港企業提供跨境支付基礎設施及解決方案，例如多元支付方式提升銷售率，透過Airwallex支付網關結賬功能（Checkout），企業可接通超過160種本地支付方式，包括信用卡、電子錢包及即時轉賬，讓客戶以熟悉方式和當地貨幣結賬，有助提升轉換率和海外銷售表現。

外匯費用可低至0.2%

此外，Airwallex提供多種貨幣賬戶支持逾23種貨幣，無強制兌換，可直接以多種貨幣透過雲匯Visa卡支付供應商或消費，簡化跨境資金管理。外匯費用低至0.2%，遠低於銀行3%至5%，有助企業節省成本。Airwallex提供全球收款賬戶及公司卡：加快本地及國際收付款流程，以及為團隊開立 Airwallex 雲匯 Visa 卡，並設預設支出限額。

兩家平台均強調，除提升支付效率外，合規性是核心優勢。XTransfer透過與國際銀行合作及多地牌照布局，降低企業資金風險；Airwallex則以透明費率和靈活工具，協助中小企降低跨境交易門檻。隨着企業出海趨勢持續，跨境支付平台將成為拓展國際市場的關鍵夥伴。

XTransfer：新興市場增長快速

XTransfer於2023年在香港設立地區辦事處，以加強對國際貿易的支援。XTransfer創辦人兼首席執行官鄧國標表示，該公司目前專注新興市場機會，除傳統的歐美市場，亦特別關注新興市場如東南亞、非洲和拉美等快速增長地區的機遇，為當地企業提供專業服務，搶佔市場先機。

鄧國標續稱，XTransfer是本地收款賬戶的開創者，目前已覆蓋非洲、東南亞、拉美、中東、歐美澳韓等全球80%的國家或地區。被問及目前跨境支付市場的競爭情況，鄧國標表示競爭確實非常激烈，尤其是在全球化和數字化轉型加速的背景下，吸引大量傳統銀行、第三方支付平台以及新興金融科技公司的參與。

在激烈的競爭格局下，鄧國標認為該公司專注於為中小企業提供針對性的解決方案，從細分市場中脫穎而出，目前該公司在全球擁有超過70萬個企業客戶，已成為全球領先及中國第一的B2B跨境貿易支付平台。

AI協助處理風控流程

技術方面，鄧國標指出該公司依靠自主研發的智能支付平台，實現全球資金結算的高效運營。而XTransfer的創新核心，是全球首個專為外貿金融行業打造的大語言模型（LLM），TradePilot。自2023年啟動研發以來，TradePilot充分利用多模態信息抽取、超長文本處理及AI代理等前沿AI技術，針對B2B國際貿易的複雜場景，提供智能化解決方案。他解釋，過去需要耗費大量人力的風控流程，如今已可大規模自動化。國際銀行和金融機構也因此能更高效地服務中小企業，提升普惠金融，幫助中小企業在全球市場競爭。

●XTransfer鄧國標表示，大量傳統銀行、第三方支付平台以及新興金融科技公司參與跨境支付市場。

Airwallex看好港中小企客戶穩增

●Airwallex陳君洋表示，將持續擴展在亞太、歐洲、中東及美洲的業務版圖，而AI將成為該公司全球金融基礎設施的核心支柱。

Airwallex目前在全球服務超過15萬家企業客戶，涵蓋從初創、中小企到大型跨國企業等不同規模的客戶群，來自多元行業，包括電商、科技、旅遊、貿易、金融服務等。Airwallex亞太區總經理陳君洋接受香港文匯報訪問時表示，在香港市場，隨着更多本地及亞洲企業積極拓展跨境業務，他預期未來一年的中小企客戶數量將持續穩健增長。

展望未來，陳君洋表示將持續擴展在亞太、歐洲、中東及美洲的業務版圖，以及致力投資創新產品與新興技術，AI將成為該公司全球金融基礎設施的核心支柱。而且，AI已逐步融入服務之中，並顯著提升支付處理、開戶和支付管理等流程的效率。這項技術將徹底革新企業財務管理能力，助企業實現更自主的營運模式，重塑企業創立、融資與擴展的方式。

全球合規與牌照優勢方面，陳君洋指出該公司支援多種貨幣交易及高速轉賬，並分別在中國內地、中國香港、新加坡、馬來西亞、日本、澳洲、新西蘭、歐洲、英國、美國、加拿大、墨西哥和巴西等地獲得超過60個監管牌照，包括新加坡金融管理局（MAS）和馬來西亞國家銀行的許可，確保企業遵循當地法規，該平台符合PCI DSS、SOC1和SOC2標準，與DBS、摩根大通等銀行合作，結合AI驅動的詐騙檢測引擎，保障交易和消費者數據安全，解決23%中小企的安全疑慮。

「雲匯收益」助企業賺取回報

市場推廣策略方面，陳君洋稱Airwallex與多個國際品牌建立策略合作，包括成為英超球會阿仙奴的官方財務軟件夥伴、與F1車隊麥拿倫展開全球合作等，進一步鞏固品牌信任與企業級服務能力，並擴展在企業客戶層的影響力。創新產品方面，Airwallex早前在香港正式推出的「Airwallex 雲匯收益」服務，讓企業可靈活運用賬戶內的多種貨幣結餘以獲取收益，進一步提升資金使用效率與財務回報。

「跨境支付通」便利大灣區生活

近年企業出海意慾旺盛，當中涉及海外業務收款及付款的龐大需求，跨境支付平台可協助企業在國際市場進行交易，坊間不少跨境支付平台提供多種支付方式，幫助企業安全、便捷地進行收款和付款。

現有平台滿足不同需求

內地企業出海跨境支付平台主要分為以下數類：第一是綜合性跨境支付平台，例如是PayPal、萬里匯WorldFirst等，這些公司提供全面的跨境支付、收款和結算等服務，適用於各種規模的企業。第二是專注於特定市場的平台，例如連連國際（LianLian Global），專注於服務中國跨境電商賣家，提供包括跨境收款、外匯交易和支付等服務。第三是傳統銀行及金融機構，例如是銀聯和滙豐等，它們亦有提供跨境支付服務，但通常需要通過合作的支付機構來完成。

除企業出海之外，個人方面例如跨國旅遊、海外投資也需要用到跨境支付。為深化內地與香港金融合作，滿足兩地居民安全、高效和便捷的跨境匯款需求。在今年6月底，中國人民銀行、香港金管局共同推動，並支持由中國人民銀行清算總中心和香港銀行同業結算公司開展的內地與香港快速支付系統互聯互通合作（「跨境支付通」）於6月22日啟用。

「跨境支付通」是香港「轉數快」與內地「網上支付跨行清算系統(IBPS)」互聯互通的服務，旨在為兩地居民及企業提供即時跨境支付服務。這項服務允許香港居民使用「轉數快」直接匯款到內地銀行賬戶，或通過輸入手機號碼或銀行賬戶進行跨境匯款。目前，「跨境支付通」主要針對個人對個人的小額跨境支付，未來可能擴展到其他場景，例如個人對企業支付。