

# “统一网关”打通跨境支付“任督二脉” 支付出海迈入全球互联互通新阶段

◎记者 温婷

5月末的杭州，连连数字副总裁钟逸铭刚刚完成全套防疫接种，即将赴非洲出个“长差”。同一时间，PingPong 解决方案总经理李卓然和发卡业务部总经理郑昕伟一同现身“2026 ITB China（上海国际旅游交易博览会）”，希望把跨境电商支付服务的经验，拓宽到航旅市场。

从早期简单的收付款通道，到如今覆盖全球的支付网络，中国支付机构跟着中国企业闯非洲、下中东、进拉美，一边啃下最复杂的跨境资金难题，一边布局支付出海的全球化网络。

## 服务缺口带来新商机

随着电动汽车、锂离子电池、家用光伏储能设备等加速在全球市场“圈粉”，机制灵活、市场敏锐、勇于创新的民营企业成为我国外贸的重要力量，也对支付基础设施提出了更高要求。

森成科技创始人傅睿（化名）的出海路径，浓缩了中国中小外贸企业的共同轨迹。

3年前，他还在亚马逊做B2C，卖消费电子配件；3年后，踩在“新三样”出海的风口上，他彻底转向B2B，主营电芯和电池包，客户遍布欧洲和中东。公司规模不大，年出口几百万美元，但增速稳定在20%至30%，在深圳属于典型的“小而强”出口商。

生意越做越大，挑战也跟着全球化。傅睿说，最直接的痛点，不是订单，不是产能，是钱。

“墨西哥客户想付款，手里只有比索；阿根廷客户支付本地货币；中东要美元，欧洲要欧元。”傅睿对上海证券报记者表示，自己不可能在每个国家开设银行账户，也不可能天天盯着汇率、换汇、结汇、对账。货运周期长、资金回款慢、汇率波动大，再加上不同国家复杂的合规风险，这些成为“新三样”中小企业出海的普遍痛点。

2025年，与连连数字的合作解决了他的难题。其中，最打动他的是专业支付机构的全球本地收款能力与专属化服务——墨西哥客户可直接用比索汇入本地账户，系统自动完成多币种兑换与资金归集；从开户、资质审核到资金划转、对账，有问题都可以直接由连连数字的客户经理跟进，复杂的跨境资金流转，变成企业“无感”的基础设施。傅睿告诉记者，他基本不用再为支付的事情操心，只需要专注拓展订单就行。

海关总署数据显示，2025年全年，“新三样”产品合计出口额为1.28万亿元，增速为27.1%。今年1至4月，“新三样”产品合计出口额近0.53万亿元，同比增幅进一步提升至50.1%。

“过去，跨境贸易主要是大型外贸企业在做，现在不一样了，大量中小卖家进入全球市场。”在腾讯金融科技副总裁陈起儒看来，交易变得高频、小额、碎片化，同时涉及多个国家的多种货币，但中小企业很少有专业团队去逐一对接不同国家的支付系统和合规体系，这是当前



在山东港口青岛港，一艘装载外贸集装箱的货轮停靠泊位。 范雨露 制图

最大的服务缺口。对支付机构来说，本质上是把境内成熟和稳定的支付基础能力向跨境场景延伸和重构。

## 钱流困局倒逼支付升级

过去，跨境电商的爆发式增长成就了一批支付巨头，通过标准化的收款和结汇服务，企业便能实现全球资金归集。如今，虽然中小企业的巨大跨境贸易缺口为支付机构打开了新市场，但需求更加多样化，对于支付机构的挑战同样不小。

“以前出海企业最怕的是‘赚了钱却拿不回来’；现在他们更关注资金往来的安全合规及全链条资金管理。”已在行业内打拼了近10年的钟逸铭表示，这些隐性成本制约着企业出海的效率。与之相伴，支付出海的竞赛也从“谁费率更低”升级为“谁的网路更广、连接更顺、合规更深”。

背靠68张全球支付牌照（资质），覆盖欧美、中东、拉美等核心出海市场，钟逸铭仍感受到了竞争的压力。

“六、七年前，跨境收款行业手续费普遍能收到1%以上，如今千三以下已经是头部机构的主流水平，行业利润率被持续压缩。”他告诉记者，随着中国出海企业数量激增，跨境支付赛道正变得拥挤。

然而，价格战并未成为企业选择支付服务的核心标准。“千三和千四的费率差距可能只有几块钱，但一旦资金安全问题，企业几十万元本金都可能面临风险，这才是他们最关心的。”钟逸铭认为，当价格战打到极致，行业竞争必然从“拼价格”转向拼合规、拼全球网络、拼本地化服务、拼行业解决方案的综合能力战。

PingPong则选择了分行业突破的打法。近日，该公司酝酿了1年多的“航旅业一站式全球支付解决方案”正式亮相，进一步将数字支付能力拓展至大文旅赛道。

“航旅业具有‘多主体、多币种、多时

区、高频次’的特点。”PingPong 解决方案总经理李卓然告诉记者，这和公司深耕多年的跨境电商行业非常相似。

“不同之处在于，航旅对时效性要求更高。”PingPong 发卡业务部总经理郑昕伟解释说，“一张机票可能要付2到3次钱——票钱、基建燃油、保险，而且酒店交割周期极长，这要求支付公司不仅要有发卡能力，还要有金融能力。”为此，PingPong的方案集成了虚拟卡支付、多币种账户与供应链融资。此外，针对航旅业的运营难点，从技术上杜绝资金流向非航旅用途，解决了服务贸易项下的反洗钱难题。

放眼跨境支付行业，以服务跨境贸易中小企业为突破口，支付赛道也即将跑出独立上市公司。目前正在冲刺港交所上市的XTTransfer的2025年支付交易额（TPV）超过600亿美元，2023年至2025年的年复合增长率达80.2%。公司也将“深化全球市场渗透”作为IPO募资的主要投向。

## 支付出海迎来“超级网络”时代

中国货、中国厂、中国服务，正在以前所未有的密度铺满世界地图，“新三样”、航旅业、连锁餐饮等复杂业态加入出海队伍中来，倒逼跨境支付加速“织网”，并从基础通道向“超级网络”时代跃进。

“支付已经不是孤立的环节，而是嵌入整个经营链路里的基础设施。”陈起儒认为，未来的支付网络一定是一个全球互联互通的“超级网络”，需要各方开放协同。这不是独角戏，核心逻辑是把“连接”做到极致。

2025年7月，在中国人民银行指导下，中国支付清算协会牵头建设的“跨境二维码统一网关”（简称“统一网关”）正式运行，支持境内外机构通过“点对点”开展

跨境二维码支付合作，彻底扭转了跨境支付交易过程中标准不一、多头并行、资源重复投入的格局。

在中国—印尼项目中，基于“统一网关”，中银香港雅加达分行、蚂蚁国际分别作为双边本市结算合作方和技术服务商，依托银联新“四方模式”实现两国二维码受理网络双向大规模开放。该项目刚刚于6月11日全面正式投产，全面覆盖双向跨境扫码支付场景。

银联国际内部人士对记者表示，中资企业出海正进入产业深耕、品牌全球化的高质量发展新阶段，出海结构、地域布局与配套金融需求迎来系统性变化。“跨境支付基建成为支撑中企境外落地不可或缺或缺的底层保障，决定跨境支付体系、推进支付互联互通已成为各方共识。”

在技术与体验之外，支付从业者普遍认为，中国国家影响力的提升，以及人民币国际化的进程，也是支撑支付出海提速的底气所在。

追踪人民币全球使用状况的渣打人民币环球指数（RGI）显示，与约10年前相比，人民币全球使用规模已扩大逾1倍。高盛最新报告表示，人民币国际化成效最显著的领域是对华贸易结算，货物贸易人民币结算占比从2019年的13%提升至2025年的30%。

除了出海中企，更多当地企业正在通过跨境支付机构加速与中国经济的“双循环”，在支付从业者看来，这本身也是对中国支付技术和人民币结算能力的认可。

陈起儒表示：“当下而言，我们会更强调做好支付的基础设施建设，先把‘路’铺好，尽可能地实现互联互通。之后各种场景需求才会出现，也将迎来正向、长期、可持续的循环，受益的将不仅是支付企业本身，而是所有在海外开疆拓土的中国品牌。”

## 资管“打新”热

◎记者 韩宋辉

今年6月24日，半导体零部件企业臻宝科技在科创板上市，首日涨幅1212.84%；更早的4月，联讯仪器一签赚35.86万元，两个月后盘中股价最高冲上2628元，超过贵州茅台历史最高价。

这是2026年上半年A股打新市场的缩影。据Wind统计数据，今年上半年，69只新股上市首日平均涨幅281.17%，其中有10只新股首日涨幅超过500%。赚钱效应之下，各路资管机构涌入网下打新。

上海证券报记者根据深交所EIPO平台、上交所询价明细，对理财公司、保险机构（保险公司、保险资管公司）、信托公司网下打新情况做全景扫描后发现：理财公司报价量激增，保险机构打新收获颇丰，信托公司策略两极分化。

## 理财公司报价量激增

2025年3月，中国证监会发布《关于修改〈证券发行与承销管理办法〉的决定》，沪深交易所修订首发承销细则，新增理财公司作为IPO网下投资者，并将银行理财产品及保险资管产品纳入A类优先配售对象范畴。

深交所EIPO平台披露了各家机构2014年以来参与深交所IPO询价的累计次数。数据显示，截至6月28日，宁银理财、兴银理财、光大理财3家理财公司参与深交所IPO网下报价，合计报价288次，获配284次，获配104.35万股。

分析人士表示，与截至2025年12月5日的数据相比，截至6月28日，上述3家理财公司今年以来累计报价次数增长超过6倍，累计获配次数增长超过6倍。这表明理财公司今年上半年提速入场。这一爆发式增长与今年新股零破发、首日平均涨幅高的赚钱效应形成正反馈。

与此同时，根据2026年上交所18只IPO配售对象明细，除上述3家理财公司外，新增民生理财参与网下打新。

从报价来看，理财公司在沪深交易所网下打新中多采用“报高价，保入围”的策略，比如兴银理财在深交所IPO网下询价中100%报价高于发行价，在上交所网下询价中报高价比例也达95.74%。其他理财公司也有类似策略。

## 保险机构打新收获颇丰

根据深交所EIPO平台披露的2014年以来IPO询价数据，截至6月28日，共有54家保险机构参与深交所网下打新，累计获配股份约为20.07亿股。

从报价次数看：泰康资产累计报价22万次，获配6.46亿股，排名第一；国寿养老累计报价7.5万次，获配2.68亿股；太保资产申购数量高达220.67亿股，获配1.23亿股。

分析人士表示，保险资管公司上半年报价量、获配股数增长均约3%。与理财公司爆发式增长相比，保险机构增速温和——这与其资金体量大、基数高有关，也反映了保险资金网下打新的“稳健”风格。

中信证券研报分析认为，保险资管资金体量大、由长期配置思维主导，不追求单次高收益，而是以“精准定价”兼顾入围率和估值安全。数据显示，保险机构在深交所IPO网下询价中报高价比例多数维持在40%至70%。

## 信托公司策略两极分化

信托公司是三类机构中策略分化最剧烈的群体。根据深交所EIPO平台披露的2014年以来IPO询价数据，截至6月28日，共有39家信托公司参与网下打新，累计报价9145次，获配6456次，获配3045万股。

不同信托公司采取了不同的报价策略。报高价比例最高的中铁信托达100%，国通信托82.14%，而最低的国联信托仅196%。此外，今年还有4家信托公司参与上交所IPO网下询价，分别是紫金信托、华宝信托、上海国际信托和苏州信托。

分析人士认为，信托公司策略两极分化，根源在于不同信托公司的资金来源和风控文化差异：以自有资金参与的，风险承受能力较高，倾向报高价保入围；以委托资金参与的，则倾向报价紧贴发行价。

(上接1版)

## 各类企业竞速新赛道

“就在我们的算力中心，训练过国内几个知名的大模型，有些曾登顶模型榜单。”北京国际算力服务有限公司（京算公司）总经理王赐指着正在运行的服务器说。

该公司运营着目前北京最大公共智算中心、全国首个北京人工智能数据训练基地。据王赐介绍，公司正在谋划长远布局，实现三阶段五年发展规划，预计2027年至2028年的算力规模将有大幅度跃升。

“最快今年年底前，我们的算力中心项目就将封顶装机。”北京通州区人工智能智算中心项目总监汤东华说，智算中心机房的高层和承载均有更高要求，所以地基施工更要扎实。

上述项目负责人李雪峰告诉记者，此项目属于上市公司金刚光伏旗下，由其子公司北京超维智算信息技术有限公司投资建设，一期投资约17.14亿元，总规划投资额约42.87亿元，属于北京目前获批的单体规模较大的算力中心项目。

多家上市公司披露将加快数据中心等项目建设。万国数据日前与乌兰察布市人民政府正式签署战略合作协议。根据协议，将于未来五年在乌兰察布投资超过300亿元，打造多个高密度数据中心园区和GW级数据中心园区。协创数据近日也发布公告，拟募集资金总额不超过80亿元用于“协创数据智算中心建设项目”“数据存储拓展升级扩产项目”等建设。

“在算力网具体建设过程中，市场力量将起决定性作用。我们将会同有关部门，加强统筹协调和政策引导。”李超说。

与此同时，边缘算力运营公司也在不断加大投入，共筑算力网。

“2026年以来，算力产业最剧烈变化可以用‘从过剩到紧缺’来形容，可谓‘一机难求’。算力从‘有没有’变成了‘够不够’，我们公司自身布局的边缘算力网的利用率大幅提升，已经超过100%。”云天畅想创始人兼CEO茅晓东在接受记者采访时表示，公司近期刚刚完成超10亿元B轮融资，将在边缘GPU算力弹性调度等方面全面开启“实时智算联网”战略跃迁。

他认为，随着人工智能加速从模型训练走向规模化应用，AI推理、智能体等新场景快速发展，对实时性、响应速度和服务覆盖能力提出更高要求，推动算力基础设施从中心化部署向分布式网络化布局演进。

# 万亿发债潮叠加评级上调 券商大力融资谋转型

Choice数据显示，截至6月26日，年内已有61家券商累计发行521只债券，总发行规模超过1.22万亿元，较去年同期5274.98亿元同比增长超过131%。

◎卢伊 记者 刘礼文

券商融资迎来集中窗口期，年内发债规模已突破万亿元大关，头部机构优势持续放大。与此同时，多家券商次级债信用评级获得上调，行业资本实力、经营质量获得市场认可。在业务升级和并购整合的多重驱动下，拓宽资本补充渠道已成为券商稳健经营、扩张发展的核心抓手。

## 头部券商成融资主力

今年以来，券商融资节奏持续提速，债券发行规模实现大幅跃升。Choice数据显示，截至6月26日，年内已有61家券商累计发行521只债券，总发行规模超过1.22万亿元，较去年同期的5274.98亿元同比增长超过131%。另外，行业龙头发债体量达到千亿级。

头部券商凭借资质和规模优势取得大额融资份额。具体来看：国泰海通证券领跑全行业，年内债券发行规模达1382亿元；中信证券、中国银河紧随其后，发债规模分别为1103亿元和830亿元。

与此同时，多家券商大额发债批复密集

落地。如中泰证券于6月11日发布公告称，拟公开发行不超过300亿元公司债券获得中国证监会注册批复。

总体来看，偿还到期债务、补充流动资金是券商本轮发债融资的主要目的。长江证券于6月25日披露的40亿元公司债券募集说明书显示，本期债券募集资金拟用于偿还本息债务；国泰海通证券于6月披露的120亿元公司债券募集说明书聚焦两大方向，116亿元将用于偿还、置换到期债券本金，剩余资金全部用于补充公司流动资金；中信证券发行的80亿元公司债中，30亿元用于偿债，50亿元用于补充经营现金流。

中信证券表示，公司正处于快速发展期，资金需求量较大，而宏观、金融调控政策的变化会增加其资金来源的不确定性，增加资金的使用成本，因此要求公司拓展新的融资渠道。通过发行公司债券，可以拓宽公司融资渠道，有效满足自身资金需求。

针对券商发债现象，易观千帆证券业咨询专家田杰在接受上海证券报记者采访时表示，发行新债券用以置换即将到期的旧债务，既有助于大幅压降融资成本，也能增强券商发债动力。

## 券商信用资质全面升级

6月以来，证券行业迎来罕见的债券信用评级集中上调。中金财富、东北证券、长城证券、华安证券、浙商证券等多家券商密集公告评级调整，旗下多款次级债信用等级成功从AA+跃升至AAA，行业总

体信用资质实现质的提升。

例如，6月18日，联合资信将中金财富的13只债券信用等级从AA+上调至AAA，主体评级维持AAA不变。联合资信认为：2025年中金财富证券经纪业务和信用交易业务发展良好，营业收入同比增长，净利润同比大幅增长，盈利能力很强；截至2025年末，该公司资本实力较强，资产质量较高，资本充足性很好，杠杆水平较高。

而此前，联合资信已完成对多家券商的评级升级。其中，东北证券9只债券、华安证券7只债券、浙商证券1只债券均成功晋级AAA级次级债，行业优质标的的价值持续凸显。

本轮评级集中上调，是券商综合实力提升的直接体现。评级机构在跟踪评估后认为，多家券商在公司治理、经营业绩、资本充足性、资产质量等核心维度均已达标AAA评级标准，具备更强的信用风险抵御能力。

在中邮证券分析师王泽军看来，本轮评级上调让券商债券从“交易盘可投”进入“银行保险等长期配置盘的必选池”。他表示，国内银行、保险等长期资金的信用债投资准入一般要求主体评级不低于AAA，评级上调直接扩大了需求端的机构范围，不仅拉低了发行利率，还带来了更稳定的长期资金来源。

## 资本价值愈发凸显

随着资本市场深化改革与券商业务