

# 国货进入“全球经营”，跨境金融不只做支付

如今，“出海”已不是新鲜话题，但变化却在实时出现。近日，第139届广交会期间，北京商报记者深入广东顺德家电产业带，一线走访斗禾科技等典型出海企业，并对话蚂蚁国际等跨境金融服务方，多方人士告诉北京商报记者，中国企业出海，已从全球卖货转向全球经营，跨境金融也不再是简单的“收钱工具”，而是成为对合规性、本地化运营能力与全球资金高效调配的综合基础设施。

“大家不再简单关心‘钱能不能回来’，而是怎么全球收款、怎么智能管汇、怎么合规落地、怎么一键拓市。”一出海从业者直言。旺盛的市场需求之下，一场关于跨境金融如何推动效率、安全与增长的深度变革，正在发生。

本届广交会期间，蚂蚁国际正式推出全球账户服务，依托旗下万里汇为企业覆盖200多个国家和地区的“一站式”跨境金融解决方案，从多币种收款、资金归集、AI外汇预测、财资管理到合规支持，助力企业在动荡环境中高效、安全拓展国际市场。



如今，越来越多企业做的已不只是简单的跨境贸易，而是在全球范围内，尤其是新兴市场配置资源、打造品牌、建立本地化能力。万里汇数据显示，2025年新兴市场交易量实现800%的强劲增长。

而在出海过程中，北京商报记者注意到，不管是出海企业还是金融服务，也都在尝试用技术改写行业规则。“现在正是拼AI的好时机。”一从业者提到。

据介绍，面对海外市场快速迭代，斗禾科技正在尝试将AI深度融入运营：市场调研从一周缩短至几分钟，80%的平面设计及推广文案由AI生成；仅4—5名客服借助AI工具，即可高效处理近百款产品的多语言售后。

而蚂蚁国际也在进一步深化AI功能。另以航旅领域为例，除了帮助航空公司集成多种支付方式，运用智能路由技术优化交易路径提高支付成功率。针对航空公司需要管理在全球多市场、复杂的直销与分销体系，借助蚂蚁国际的全球账户服务，航空公司可以简化对账与结算流程，并利用区块链、AI技术优化资金调拨效率，同时通过AI外汇风险预测模型，辅助航空公司在机票定价、票务结算、飞机租赁等场景规避汇率波动风险。

蚂蚁国际Antom中国区业务发展总监李亮介绍，“如今支付已不再局限于基础交易功能，逐渐成为提升用户黏性、拉动用户增长的一个关键抓手。Antom针对不同规模与行业的企业需求，提供定制化解决方案，帮助企业降低接入门槛、拓宽用户覆盖、提高支付成功率。同时，依托AI驱动的风险管理与财资管理能力，以及配套的数字化运营等工具，我们希望帮助企业在新市场更快地‘落地生根’”。

李亮进一步透露，AI不仅提升效率，更在开创未来。每个人可能以后都会有一个自己的智能体，未来大家可通过智能体自动完成购物、支付、履约，在AI推动下，未来的跨境交易形态或被进一步重构。

业内认为，随着全球账户、合规生态、AI技术、本地化服务不断完善，更多中小微企业将实现轻装上阵、全球运营。一个属于中国企业的全球化经营新时代，正在到来。

北京商报记者 刘四红/文 摄

## 如何钱转钱、钱生钱

近日，在广东顺德，北京商报记者见到了斗禾科技联合创始人乐锦亮。这家2014年由三位设计师合伙、每人凑1万元起步的公司，如今已是环境小家电出海的隐形冠军。乐锦亮介绍，该公司目前年销售额达10亿元，产品覆盖取暖、风扇、除湿、空气净化等，北美市场占比高达60%，并拿下德国iF、红点等多项国际设计大奖，手握500多项专利。

“我们不是跨境电商公司，我们是产品公司。”乐锦亮反复强调。从设计服务到自有产品，从天猫第一到亚马逊爆单，从贴牌到自主品牌，斗禾科技用十年走完了“设计创新、自建供应链、数字化系统优化、全球化品牌”的完整路径。

目前，斗禾科技不止拼功能，更卖设计、场景与绿色理念。据介绍，其爆款半导体除湿机通过透明水箱与七彩氛围灯，将家电变成家居装饰品，上市一年销售额破亿，稳居亚马逊同类目BestSeller榜首。

不过，高速增长背后，痛点也愈发明显，真正考验出海成色的，除了产品本身，还有全球经营的“软实力”。

“以前我们只关心钱能不能回来，现在要关心钱怎么流转、怎么管、怎么合规、怎么帮

我们开新市场。”乐锦亮这句话，道出了千万出海企业的共同心声。

谈及具体出海历程，乐锦亮在接受北京商报记者采访时提出，企业早在2017年便启动出海布局，2018年组建团队深耕跨境业务，历经多年发展已形成稳定的海外市场渠道。对于行业最新变化，他认为，合规是出海企业的第一要义，当前平台规则、产品标准及推广要求日趋严格，过去部分贸易型卖家的灰色操作空间持续压缩，具备产品和供应链优势的企业自主出海，将凭借稳健规范的经营模式成为行业主流。

目前，斗禾科技出海市场以欧美为主，这背后需要稳健的跨境收款与汇率风险管理；此外，企业也在尝试开拓东南亚、南美等其他新兴市场，但面临开户难、合规难、本地支付习惯差异大等难题；还有多平台、多站点、多币种运营，难免会遇到资金分散、对账复杂、周转慢的痛点；从线上走向线下、从平台走向独立站，对全球收单、本地化运营进一步提出更高要求。

乐锦亮坦言，资金与税务合规是企业首要关注的问题，随着平台经营数据与监管部门直通，规范化资金管理成为企业经营底线。与此同时，跨境行业产业链长、海外备货库存压力大，供应链金融等场景化金融需求十分迫切。

“能看到不少中小及成长型出海企业仍面临明显的资金缺口，市场对专业、可靠的跨境金融解决方案需求旺盛。”乐锦亮告诉北京商报记者。

## 不只收付还要经营

跨境金融的核心需求彻底变了。

正如乐锦亮所说，出海企业需要的不只是单一收款，而是全球收付、资金管理、合规风控，甚至还有全球运营和生态增长。

“选择一个靠谱的合作方很重要。”乐锦亮告诉北京商报记者，斗禾科技最后接入蚂蚁国际万里汇“全球账户”服务，实现了亚马逊、沃尔玛等多平台资金统一归集，解决了此前多平台回款繁琐、手续费高、汇率转换麻烦的痛点；同时通过合规支付广告、物流及本地运营费用，清晰账目可助力其加速拓展东南亚、南美等新兴市场。

走访中，万里汇广佛大区业务负责人李亦奇也在采访中给北京商报记者透露了同样的跨境趋势，中国企业出海，已完成三次跃升，跨境金融也在进入3.0时代。

贸易金融1.0时代（上世纪90年代—2001年），主要是工业出海、加工出口，金融需求一般也只有安全收汇；2.0时代（2001—2020年）企业自主技术成长、品牌起步，需求主要为规

模扩张、贸易融资；而如今的3.0时代（2020年至今），进入数字科技驱动，商品、服务、品牌、本地化并行下，出海企业需求则是全球运营、合规风控、智能财资、生态增长。

总结来说，中国企业出海正从“买卖全球”迈向多区域布局、以本地化运营和精细化跨国管理为核心的新阶段。

也正是瞄准这些，蚂蚁国际在全面布局。据介绍，蚂蚁国际目前已构建起Alipay+、Antom、万里汇（WorldFirst）、Bettr四位一体的全球服务体系。

“蚂蚁国际全球账户服务主要帮助斗禾科技这样的企业出海，现在合作的出海企业已有150万家左右，经过多年的积累，我们目前已在全球有超过100张的支付和金融牌照，在全球合作的金融机构超过1400家。”李亦奇透露。

李亦奇进一步称，“我们要让企业跨境经营，和在国内做生意一样简单”。目前为蚂蚁国际全球账户服务提供主要支持的万里汇累计交易金额已突破5000亿美元，连续五年复合增速超50%，市场份额位居全球第一。

## 拼AI的好时机

斗禾科技只是中国企业出海的一个缩影。

# 具身智能机器人保险如何破题

2026北京亦庄人形机器人半程马拉松赛上，人形机器人与人类跑者同场角逐，步伐铿锵间尽显科技力量；北京市中学生人形机器人足球赛场上，机器人自主跑位、精准射门。但偶尔也会出现“随地大小躺”“断腿砸向四面八方”的搞笑名场面，摔倒后迅速爬起继续奋战，乌龙瞬间与精彩表现共同吸引着观众的眼球。

这些充满趣味的人机竞技，不仅让我们看到了具身智能的飞速进步，更藏着一个现实问题：机器人在赛场“翻车”、碰撞受损，或是在日常场景中“闯祸”，产生的损失该由谁来扛？当具身智能产业高歌猛进，保险业针对相关风险保障的产品创新也在暗中展开激烈角逐。但要从基础的财产保险，逐步构建起覆盖机器人全生命周期的综合风险保障方案，险企仍需在风险精准评估、产品科学定价、行业数据互通等多个关键环节持续攻坚。

## 风险升级催生保障需求

赛场上你追我赶、咖啡间里拉花炫技、商场里成为“赛博导购”……机器人正悄然渗透进越来越多的生活场景。

国务院发展研究中心发布的《中国发展报告2025》显示，我国具身智能产业处于起步期，市场规模有望在2030年达到4000亿元、在2035年突破万亿元，并带动交通物流、工业制造、商业服务等应用领域进一步跃升。

不同于传统工业机器人“固定岗位、重复作业”的模式，如今的具身智能机器人具备自主感知、决策和执行能力，能适应复杂多变的开放环境，但“灵活”的背后是风险的全面升级。其面临的风险已从单一的物理硬件损坏，延伸至产品责任、网络安全、数据泄露及算法失误等多重维度，堪称“全方位无死角”。

具身智能机器人向更开放、更复杂的场

景渗透，不仅给产业发展带来了新机遇，也给保险业提出了全新课题。如何精准识别机器人的多元风险、如何设计适配场景的保险产品、如何实现科学定价与高效理赔，成为险企必须破解的难题。

在此背景下，国家及地方层面纷纷出台政策，为机器人保险发展保驾护航，激活市场需求。上个月，科技部、金融监管总局、工业和信息化部、国家知识产权局发布的《关于加快推动科技保险高质量发展 有力支撑高水平科技自立自强的若干意见》提到，在具身智能等重点科技和产业发展领域，鼓励开发科技保险专属产品，探索建立专项风险准备金制度。

地方层面，各地也通过保费补贴等方式激活机器人保险的市场需求。在北京，企业对机器人整机产品进行投保，按实际保费的50%给予补贴，每年最高100万元；在宁波，设立人形机器人应用险专项补贴，对投保保费费率不超过3%的企业，按照实际年度保费

的80%给予保险补贴。

## 供给端初步探索

具身智能机器人保险这一蓝海市场，正吸引头部财险公司纷纷布局，争抢发展先机。

日前举行的人形机器人半程马拉松上，人保财险北京分公司为赛事提供全流程、全方位保险保障，其保障覆盖机器人本体、第三者责任、运输、存储等全场景，应对意外事故、自然灾害及第三方损害风险。近期，平安产险广西分公司也成功签发具身智能机器人专属保险保单，为广西具身智能科技企业打造“固定场所+外展”全场景、全周期风险保障方案，提供近1亿元风险保障。

除了场景化的定制保障，保险公司在产品开发上也持续发力，逐步构建多元化产品体系。北京商报记者从财产险备案产品目录查询到，各家财险公司已布局多款机器人相

关险种，涵盖产品责任保险、产品质量保证保险、财产损失保险等。

中国科技新闻学会专家高恒介绍，具身智能的快速落地，使机器人在赛场、工厂乃至家庭场景中频繁暴露于碰撞、跌倒、误操作等风险。当前保险行业针对机器人已有产品，主要集中在三类：一是机器人本体损失保险，对机器人机体和关键组件提供保障；二是产品责任险，覆盖机器人因操作失误或程序漏洞对第三方造成的人身或财产损失；三是结合各类赛事，进行综合的产品定制。

不过，目前具身智能机器人保险行业仍处于起步阶段，现有产品存在明显短板。高恒指出，当前相关保险产品仍存在三方面不足，一是条款普遍沿用传统机械或电子产品保险模式，缺乏对自主决策算法和AI行为的不确定性定制；二是赔付标准多以物理损坏为核心，难以涵盖算法错误、决策失误导致的间接损失；三是承保流程依赖人工评估，数据采集不足，难以实现动态定价。

具身智能机器人技术迭代快、应用场景不断创新，对保险产品的适配性和灵活性提出更高要求。科技部国家科技专家库专家周迪补充表示，现有产品存在场景适配性差、对算法失误等新型风险覆盖不足、责任界定模糊、跟不上技术迭代速度等问题。

## 生态协同勾勒风险轮廓

面对具身智能这一新兴产业，保险公司最大的挑战在于缺乏历史数据。对比车险依托多年海量出险数据实现精细化、精准化定

价的成熟模式，机器人保险尚无可供精算建模的扎实数据基础，风险评估与产品设计均处于摸索阶段。

高恒直言，机器人的行为复杂、决策自主性强，单纯依靠历史损失数据难以预测未来风险；不同应用场景的事故概率、损失类型差异巨大，使标准化定价模式难以适用。此外，研发企业、运营方和保险公司缺乏有效数据打通机制，行为日志、故障记录、算法版本信息难以共享，这直接影响精算模型的准确性与产品创新速度。

针对数据壁垒与多样化保障需求，高恒认为，必须构建多方参与的产业生态协作体系。研发端应开放可追溯的机器人运行数据与算法变更信息，运营方需同步操作日志与事故案例，保险公司则要搭建兼容接入的智能风控平台，实现风险量化评估与动态定价。在此基础上，由政府及行业协会出台统一的数据接口标准与信息安全规范，为跨主体数据共享筑牢合规基础。唯有通过协同联动，才能推动机器人保险从单一损失赔付，延伸至覆盖全生命周期的场景化风险管理。

可以预见，随着数据打通，未来保险将不再只是事后赔付的工具，更会深度融入产业发展，成为具身智能领域的重要基础设施。高恒预测，一方面保险可以通过数据驱动、智能风控降低运营风险；另一方面，能通过定制化产品促进机器人商业化落地。长期来看，机器人保险将呈现高科技化、场景化、数据驱动化等特点，承保逻辑将从事后赔付向事前风险干预转型，成为支撑具身智能产业生态稳定发展的关键环节。

北京商报记者 李秀梅