

本文来自微信公众号“ePanda出海中东”（ID：ePandaMENA），作者：Ben，36氪经授权发布。

作为新兴的电商市场，沙特高单价、高利润一直吸引着外来玩家的重点关注。不管是类似 Souq、Fordeal 的零售电商，还是数字娱乐类的 TikTok、Bigo Live，沙特市场一直都是重中之重。究其原因，还是因为沙特人的有钱、肯花和匮乏（不管是货品还是精神上的）。

但是，“现金为王”明显已经阻碍了沙特人进一步享受更佳的购物体验。因此随着 VISION 2030 的“无现金社会”愿望，以及沙特央行的种种措施，电子支付被推上了重点发展的国家方针上。

iPayLinks 作为出海中东市场的跨境支付公司，2018年起就成立中东项目组，在沙特首都利雅得和阿联酋迪拜两地驻扎深耕。接下来我们就为大家分享沙特当地支付的现状与发展。

沙特的营商环境和钱庄的兴起

在我们分享沙特支付之前，不得不提下沙特特殊的营商环境。

出于保护沙特利益的角度，《沙特商业代理法》明确指出，所有的商业代理必须由沙特的控股公司或个人来进行，外资或外籍不得参与。这便是沙特保人制度的由来。

iPayLinks 在调查中发现，大部分企业在沙特经商，其实就是沙特人联合外国资源，代理倒卖汽车、磨具、其他一切货品，以及自然资源。

中国很多人去沙特也是从事线下贸易，因此少不了与保人打交道。而这种模式下的关键就是寻到靠谱的保人，但风险总是有的，无法彻底避免。

在银行账户拥有权属于保人的情况下，大多数商人会选择收取现金，然后通过“钱庄”汇回国内，“钱庄”因此大行其道。幸而里亚尔（SAR）和美金为锁定汇率，汇损较小，对做贸易的伙伴来说也还算便利。但总体来说一直存在偷税漏税和现金汇款手续繁琐的问题。

近年来，沙特为了鼓励外资投资，成立了 SAGIA（沙特外资投资管理局），来统筹外资设立公司，经营业务所需要的事宜。总的来说，方向是对的，招商引资用以扩大事业群种类，提高就业率以及寻找石油之外的潜力经济支柱。

但具体的投资门槛却还是比较高。依据相应的经营范围，外资设立公司需投资50万-3000万沙币不等。而且还有沙化率要求，以及实操中的较长设立周期，都是阻碍外资意愿的绊脚石。

早期的沙特华为、和后来的电商执御，都在这条路上蹚过很多坑。

沙特的银行体系

沙特的本地银行一共有13家，其中发卡量排名靠前的有 SABB（汇丰合资银行）、Al Rajhi Bank 和 NCB。

Alinma Bank、Riyadh Bank 和 ANB

以中型体量的便捷和创新突出，各自推出了各种名字的 PAY 和 Mobile APP。

新晋的 BSF、GIB、SAIB 都在切入垂直领域尝试发力。

而外资银行 JP morgan、德意志则拥有当地分行，中国的工行也有分行，中行利雅得分行也即将落成。渣打很早之前拿到了沙特央行授权，但一直未落地分行。

当然，其他 GCC 国家的银行也会在各自国家各有分行，像阿联酋的 Emirates NBD，卡塔尔的 QNB

。但这些银行在当地也就是方便取个款，方便下本国的居民出境需求而已。

当地很多华侨通过保人，大部分在 ANB、Alinma Bank

等等的银行开出了账户，而 SABB/ARB 这样的银行，由于严格的 KYC 审查，甚至拒绝私贸企业的开户申请。华为，中兴等当然不在其列，甚至因为各种摩擦，曾经停止过合作。

当地银行高层肯定是沙特人担任，中层有部分印度人、欧美籍人士经常作为顾问，一线门面雇佣一部分工作动力不足、教育水平有限的沙特或 GCC 国家人，“打杂”的人员一般都是印巴人民。这便是当地银行的人群画像。

而银行系统则一般外包，给到约旦或者印度的技术公司。因此，当地银行系统真的很不发达，很多功能开发延期和宕机是一种正常现象。

当地转账，并不像现在中国国内一般实时免费到账，而存在一定的延时和收费。一般下午2点以前，可以当天到账（具体小时时效各家银行不同），2点以后，则要第二天到账了。

往国外转账，因为走的都是 SWIFT 汇款，一般都需要等个3-4天。之前，因为银行间系统几乎可以认为是零作用，因此当地人更多是操作现金支付；而随着那些中大型银行的集体系统发展和 SPAN 网络搭建完毕，APP 操作也日益方便，只是偶尔“坑个爹”。

笔者带领 iPayLinks 本地化团队合作当地银行时，最多的感受就是不守时，不管是实际银行系统，还是沙特人特有的随意性。

沙特的清算系统和 MADA 卡

沙特有3大重要清算系统，SAIRE、SPAN (更名为 MADA) 和 SADAD。接下来简要介绍下这3位哥分别是干什么的。

SAIRE : Saudi Arabian Riyal Interbank Express

。其实就是银行间里亚尔快速清算系统，主要负责清结算银行间转账交易作用。其费用规定也构成了银行转账费用的基础。

SPAN (新名为MADA) : Saudi Payment Network

。在1990年启用，主要负责联通所有 POS、ATM 机。随着发展，也承担其线上电子交易清结算的职责。也就是沙特 MADA 卡的名称来源。

SADAD : 沙特央行 (SAMA , Saudi Arabian Monetary Authority) 发

起建立，主要负责所有电子账单支付和交易清结算。

主要用于企业和企业，个人与企业的国家类账单支付，比如水电煤、税、罚金、政府缴纳金等。

每个人开户时，一般自动附有一个 SADAD 号码，企业也同样如此。在如今的 mobile app 中也能看到转账 SADAD 支付的选项。但由于线上支付的发展迅速，SADAD 据说将会慢慢合并到 MADA 当中。

随着电子支付的统一化发展，沙特央行 SAMA 单独成立了 Saudi Payment 这家国有控股公司，专门统一处理支付相关系统和产品管理，旗下管理 MADA 和 SADAD 以及创新产品。也联合了迪拜金融管理局 DFSA ，签署 MOU ，联合加强银行和保险体系的互赢合作。

而目前，由于所有的 POS/ATM，甚至将要大力推广的线上支付都联通着 MADA 网关（然而 MADA 网关的建设其实也是通过借助 VISA /万事达的 Sybersource 和 MPGS 网关作为初期支持搭建起来的，因此很多基础功能接口通用），MADA 已经实质上成为了当地的“银联”，为消费者提供便利。所有当地银行发行的 MADA 卡都具备 MADA 标识，是一种借记卡。

目前，MADA 发卡量在3000多万张，其中2200万张都是和 VISA/万事达联合的双标卡，剩余的800多万张则是单标卡（经常发给底层劳工）。而那些非底层人士，有一定经济基础的，则可以申请信用卡，一般为 VISA/万事达单标信用卡。申请标准要月工资高于3000里亚尔，2017年的数据表明大概有800多万张本地信用卡签发。

沙特的支付法律与沙盒探索

iPayLinks 在2018年初刚进驻沙特时，发现当地还并无任何金融科技以及支付相关的政策法规，自从央行 SAMA 开始着手大力监管和鼓励金融科技发展后，相应的部门和法规陆续研究和出台。

首先，SAMA 组建了 Fintech Saudi 这一组织，协助指导本地金融科技企业的发展；与此同时，成立了 Sandbox（沙盒计划）来接受本地以及国外的成熟金融科技做本地化申请。

从 Sandbox 的愿景来看，是希望看到国内外的技术为沙特带来直接的价值，符合 VISION2030 的宗旨。

但截至到目前为止，沙盒已经试行超过接近1年时间里，全部都是本地企业，其被允许的4类申请者资质中，也规定的是本地银行和金融科技企业（大家可参见名单及其企业申报的方向，金融牌照是有不同种类的，诸如电子钱包，收单，汇兑汇款，信用金融等等），原定应是6个月的沙盒试验期，但目前都已延长。

当然，沙盒计划于1月15日之前最新一批开放的窗口中，虽然还是要求为本地注册企业，但是对外资背景已经稍有开放。

而沙特央行 SAMA

从1年前便开始酝酿支付监管法规细则，一直延迟到现在，目前已经出台了 Oversight Framework of Payment System

（拟定的框架性支付结算法规），具体的细则在2020年 Q1 有望正式发布。

iPayLinks 作为中国跨境支付公司代表，也一直在与当地监管保持密切地沟通中。

2020年1月31日，沙特刚给两家公司颁布了 Fintech License ，分别是 STCPAY（电子钱包方向）和 GIDEA（线下支付服务方向），目前沙特就这两家拿到央行的正式牌照了。

沙特的新兴电子支付

如果你去沙特市中心的咖啡馆喝一杯，能够看到点单台前的各种 PAY 的牌子（类似支付宝微信），但却是本地版“支付宝”。

在沙特，目前拿到正式牌照的有一家，STC Pay，获得央行授权许可（沙盒计划）有两家，分别是 Halala Pay 和 Bayan Pay。

STC Pay 是沙特电信旗下的产品，依托垄断式的手机用户提供充值等便利应用，也因其国有背景，目前在大力拓展使用场景，据说目前使用用户量在3万左右。

而 Halala Pay，Bayan PAY 其创始团队和公司背景也都是从银行和央行背景出身。可以说，目前的这些PAY都是官方资源投入，并非纯正的民营企业出身，也符合沙特一向从上到下的推广和改革方式。

以上这些“支付宝”基本同质化，充值，转账，扫码支付，MADA Pay 功能，以及国际汇款等等。更多未来的差异化竞争更多会依赖于各自的集团背景和资源。而其中目前以 STCPAY 占据领先，由于大部分的垄断化资源支持，其可拓展的应用场景和资源度更深厚一些。

当然，这些 PAY

目前都不算成功，离推进无现金化还差很远。阻碍不仅来源于系统技术 IT 本地程序员的缺乏，也来自于其本身官僚化风格的通病，还有民众使用现金的惯性。但 iPayLinks 相信未来已来，这些 PAY 必然有一天会成长起来，沙特的电子支付也会像中国一样飞速发展。

沙特电子支付的发展，离不开监管的开放和技术的升级，目前 SAMA 已经携手 Fintech Saudi、SAGIA 等部门正在不断开放，也通过 Sandbox 这样的计划，来了解国外先进技术以及如何监管。

而技术方面缺因为缺少本地的 IT 人员，一直属于外包状态。因此，本地金融科技企业一直长期招聘IT人员。

另一方面，从沙特人凡事买买买的角度来看，采购的这些 VISA/万事达技术，系统

和聘用国外顾问的方式，是否能孵化出自己的金融科技生态系统则有待观察。

基于以上沙特电子支付的现状，对于想要在沙特当地展业的跨境卖家来说，iPayLinks 能够提供专业及贴心的定制化服务。iPayLinks 在沙特利雅得和阿联酋迪拜均有专业团队驻扎，并获得沙特投资总局（SAGIA）颁发的投资许可证以及迪拜经济部颁发的支付服务商牌照，成为国内首家完成中东本地化的支付公司。

同时，iPayLinks

直连沙特及中东本地主流银行及当地消费者偏爱的第三方支付，无论是国际信用卡 VISA/MC、还是 KNET、MADA、SADAD、STCPAY 等，通过 iPayLinks 都能 ONE API 接入线上商城。

编 | 杜俊@36氪出海

图 | Pexels