Stripe 社群成员惠启：

2024 年，Stripe 平台上的企业支付总额达 1.4 万亿美元，同比增长 38%，规模相当于全球 GDP 的 1.3%。这一年的快速增长，很大程度上归功于 Stripe 长期以来对产品中机器学习和人工智能技术的研发投入与积极应用。这部分投资持续带来回报，不仅提升了现有客户的收入，还吸引了更多企业选择 Stripe，更助力新创企业以前所未有的速度实现大规模增长。关于这方面的更多详情，后续我们将进一步介绍。虽然未来增长仍存在不确定性 (2024 年的表现异常强劲)，但我们依然对互联网经济的长期发展态势充满信心。

Stripe 于 2024 年实现盈利，并预计 2025 年及未来仍将持续盈利。这使我们能够将大部分经营收益再投资于研发工作。在过去六年里，Stripe 每年在研发上的再投资比例一直远高于同行。因为我们深信，稳定币、人工智能等技术力量势必重塑经济格局，而强大的研发能力将在未来几年变得尤为关键。即使相关变革仍然处在极早期，Stripe 迄今为止的强劲增长，却足以证明市场对可编程金融服务已产生迫切需求。

Stripe Billing 正是此类投资结出硕果的典型案例。过去一年间，Billing 被 Forrester 和 Gartner 双双评定为市场领导者，充分体现其强大功能与产品成熟度。正如我们在 2023 年度信中所预测的，以 Billing 为核心的 Stripe 收入和财务自动化套件 (RFA) 现已突破 5 亿美元的年营收规模。Billing 正被 30 多万家公司使用，管理着近 2 亿个活跃订阅，并正在成为人工智能时代的营收引擎。

Stripe 生态圈涵盖了经济版图的每一个维度，从行业巨头 (财富 100 强中有半数在使用 Stripe)，到高速成长型企业 (福布斯云计算百强中有 80%、福布斯 AI 50 强中有 78% 是我们的客户[1])，再到新秀初创公司 (每六家新注册的特拉华州公司中，就有一家通过 Stripe Atlas 完成注册)。无论规模大小，Stripe 客户都有一个重要共同特征：超乎寻常的增长力。总体而言，广大企业在 Stripe 平台上处理的营收增速高达标普 500 指数所有公司营收增长的八倍。

[1] AI 50 强中所有已经开始在线上销售产品或服务的企业都在使用 Stripe，其中 11 家尚未开展变现。

创造性解构与重构

美国企业界既是创新的摇篮，也是一片密集的“企业墓地”——许多曾被视为前途无量的公司，最终都消失在历史长河之中。1957 年标普 500 指数创立时入选的 500 家企业中，如今仅剩 53 家仍在其中。这 53 家企业中超过半数在使用 Stripe。

1957 年，企业在该指数中的平均停留时间长达 61 年；1980 年，这一数字降至 36 年；而如今，已不足 20 年。[2] 能经久不衰的企业越来越罕见。

许多知名企业纷纷寻求数字化转型，希望打破这一趋势，而 Stripe 正是他们的选择。以下是一些历史悠久的机构 (部分已有百年甚至数百年历史) 与 Stripe 合作的案例：

- 牛津大学 (1096 年创立[3]) 现已接受学生在线付款。牛津学子可以使用 Apple Pay 或 Link 支付书籍费用或赛艇俱乐部会费。
- 英格兰教会 (1534 年创立) 现可在线募集善款，并通过可编程的自动工作流，为英国各地超过 16,000 座教区教堂提供资金。
- 盖尔体育协会 (1884 年创立) 已完成对 2,200 个俱乐部的数字化转型，覆盖爱尔兰及全球 60 万名会员。
- 好时公司 (1894 年创立) 现在让糖果爱好者能够直接在线批量购买好时 KISSES 和 Reese’s Pieces 巧克力豆等各类产品。
- 百事公司 (1898 年创立) 正在为其商业客户 (如餐馆、杂货店) 提供自动补货服务，帮助他们节省时间，自动补充佳得乐、SodaStream、Rockstar Energy、乐事、多力多滋等百事旗下品牌的产品。
- Comcast (1963 年创立) 实现了整个电视广告预订流程的自动化。现在，任何人都可以像在 Facebook 上购买广告位一样，用 Universal Ads 在 NBCUniversal 或 Fox 频道中投放广告。
- NVIDIA (1993 年创立) 允许开发者自助购买 GPU，甚至开始销售云计算服务。
- Perplexity (2022 年创立) ，一家月查询次数达 5 亿的 AI 搜索引擎，开始借助 Stripe 实现人工商务向机器商务的转型。

---

[2] 基于 Innosight 开发的 “2021 年企业寿命预测”方法论，通过推算年化率得出。

[3] 尽管牛津大学在许多研究领域享有卓越声誉，但没有人能够明确断定这所大学究竟是在什么时候成立的。考据表明，最早的教学活动可追溯至 1096 年。

许多公司正借助 Stripe 重塑其商业模式，而另一些企业则希望在现有业务基础上提升收入，并已取得显著成果。以下是去年一些引人瞩目的案例：

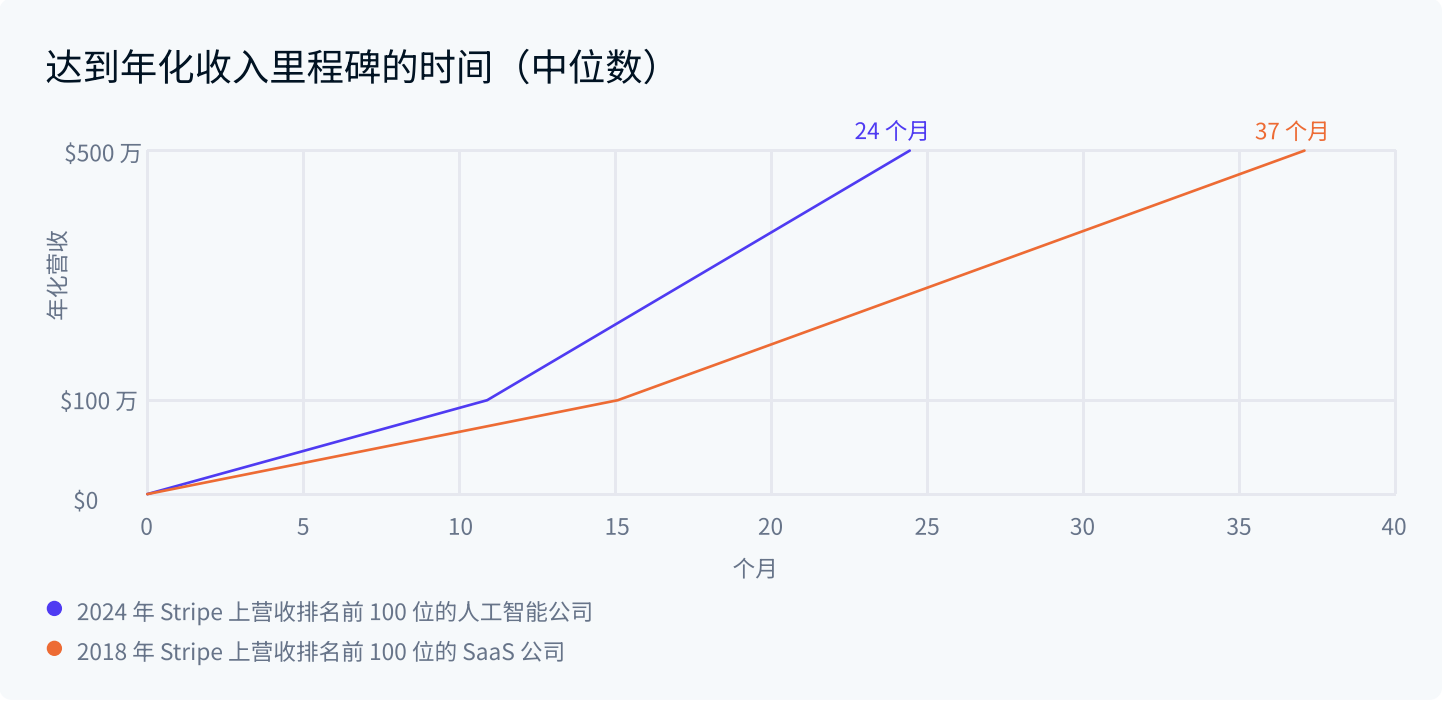
- Hertz 在 2024 年将支付系统迁移到 Stripe 后，其在线支付授权率提高了4%。
- Turo 是全球最大的汽车共享交易市场，在采用了我们的结账优化套件之后，成功挽回的流失收入提升 4.7%，相当于每年额外增加 1.14 亿美元的营收。
- Intercom 在迁移到 Stripe Billing 后，转化率提升 2.1%，并节省了大量开发工时。
- Forbes 改用 Stripe 管理订阅支付后，仅过去 6 个月就实现了 23% 的收入提升。
- 澳大利亚新闻集团 (澳洲 Sky News 的母公司) 授权率提升 5%，并成功留存了 10,000 名以上原本可能会非自愿流失的读者。

这些商业成就在很大程度上得益于 Stripe 数据网络的庞大规模。我们利用宏观经济级别的数据集，不断对数十个机器学习模型进行再训练，优化交易流程的每个环节。优化效果颇为显著，企业甚至能从其总收入数据中直观看到变化。换言之，广大企业只需切换到 Stripe，就能提升盈利能力。

许多知名企业选择 Stripe 的另一个重要原因是，支付行业正在经历前所未有的快速变革。激增的新型支付方式和商业模式、日益复杂的欺诈手段、不断提高的消费者期望，以及 AI 驱动的商务体验变革，让许多企业面临前所未有的挑战。我们的客户逐渐意识到，如果继续依赖传统支付平台，则很可能遭到市场淘汰。

人工智能经济

Stripe 见证了人工智能产业的爆炸性增长。我们与众多快速成长的企业建立了合作伙伴关系，包括 OpenAI、Anthropic、Suno、Perplexity、Midjourney、Cognition、ElevenLabs、LangChain、Pinecone、Mistral、Cohere、Sierra、Decagon、Invideo，以及无数尚未家喻户晓的企业 (但随时可能跻身这一行列) 。我们 2024 年的数据显示，这些初创公司正以前所未有的速度成长壮大。



来源：Stripe 数据

AI 编程助手 Cursor 在短短三年内实现了超过 1 亿美元的经常性收入。我们还了解到，Lovable 仅用三个月便实现了 1700 万美元年度经常性收入，Bolt 在两个月内实现 2000 万美元年度经常性收入，而 Qodo 则从根本上降低了将软件创意转化为实用 App 的技术门槛。

正如 SaaS 产业先是横向发展 (Salesforce) ，然后逐步向行业垂直 (Toast) ，AI 领域也呈现出类似的发展态势：最初是 ChatGPT，而现在，各行业的专用工具正在迅速涌现。有些人将这些初创公司称为“大语言模型包装商”，但这些人的看法有失偏颇。经济学中的 O 环模型表明，在相互依存的任务流程中，整体产出或生产力受限于最薄弱的环节。这不仅影响成本，还关系到整个系统的成功与否。同样，我们认为这些新兴的行业专用 AI 工具将确保各行业充分利用大语言模型的经济价值，其语境数据和工作流集成方面的优势将持续发挥重要作用。

这方面的案例包括 Abridge、Nabla 和 DeepScribe ——他们正在重新定义医疗和患者护理，而 Studeo 则在革新房地产企业的销售方式。建筑师使用 SketchPro 通过简单文本指令即时渲染设计，餐厅使用 Slang.ai 接受电话预订，房屋租赁管理公司则使用 HostAI 统一客户服务。 Harvey 的 AI 法律助手已被众多《财富》500 强企业采用，其 2024 年营收额实现四倍增长。

AI 甚至将颠覆电商业务的基本模式。长期以来，我们一直在优化面向人类的结账流程，现在，也开始针对 AI 代理进行优化，此项工作从去年 11 月推出的 Agent SDK 开始。我们还让 AI 代理能够轻松使用 Stripe Issuing 创建的虚拟卡进行消费，该虚拟卡允许用户以编程方式批准或拒绝授权，从而确保 AI 代理只购买您想要的商品。 (请放心，我们内置了支出控制措施：没有人希望终结者机器人在家庭信用卡上疯狂买买买。)

我们的代理工具包已经每周被开发者下载数千次，初创公司正利用它构建各种新型自助应用。ElevenLabs 使用我们的工具包让语音代理自主管理订阅和退款，而 Perplexity 和 Payman 正在使用 Stripe 为代理提供新的支出和转移资金的方式。

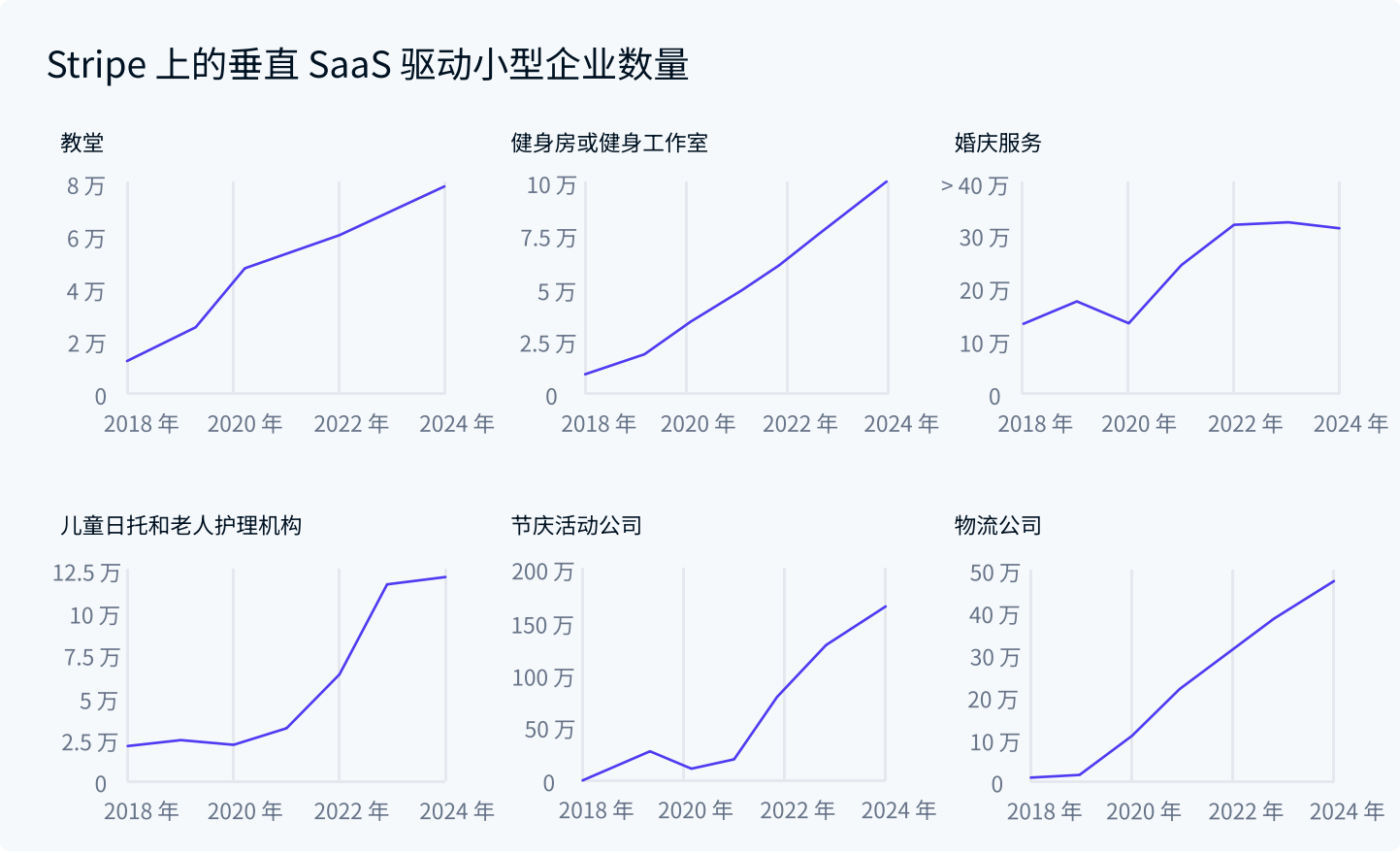
总体而言，我们致力于确保 Stripe 始终做好充分准备，迎接经济发展的下一个篇章。去年，700 多家 AI 代理初创公司在 Stripe 上启动业务。我们预计，到 2025 年，这一数字将大幅增长，远超当前总量。

垂直型 SaaS：商业街的增长杠杆

2005 年至 2017 年间，随着餐饮业连锁经营模式的发展，美国独立比萨店数量逐渐减少。然而，这一趋势在 2017 年出现了逆转。截至 2023 年，美国新开业的独立比萨店数量创下历史新高。

我们认为，垂直型 SaaS 的兴起在其中扮演了关键角色。通过 Slice 这样专为披萨店业主打造的平台，新开业的餐厅可以轻松获得商店标志、网站、支付系统、订单管理系统、营销工具包以及品牌包装盒——基本上，是经营披萨店所需的一切，当然烤箱和秘方酱料除外。他们可以保持独立，同时仍能受益于不亚于连锁加盟模式的规模经济。

如今，60% 的美国小型企业在使用垂直型 SaaS 平台来帮助经营业务。树艺师使用 SingleOps，拖车公司依赖 Traxero（他们甚至运营着一个专注于前沿拖车行业资讯的播客频道），而酒类商店则借助 Transformity 的人工智能进行库存管理。 如果您想开一家医疗水疗中心，Moxie 能帮你在 30 天内开张大吉。独立律师事务所使用 Clio；泳池清洁工使用 Skimmer；教堂使用 Planning Center 、Tithe.ly、Subsplash 或 Pushpay；犹太教堂使用 Shulware；卡车经销商使用 Procede；殡仪馆使用 Meadow Memorials 或 Tribute Technology。



来源：Stripe 数据

这些平台，以及全球超过 14,000 个其他平台，都依托 Stripe 为其客户提供支付服务。几乎在所有经济领域，我们都看到越来越多的独立企业利用软件平台实现可观增长。在美国，在 Stripe 上由垂直SaaS 平台提供支持的中小企业中，有 6.3% 在第一年实现总营收 100 万美元，较基准集合高出近 60%。

小型企业贡献了美国总 GDP 的 43%， 这当中仍蕴含着巨大的增长潜力。77% 的小型企业表示，他们难以获得成长所需的资本。搭载 Stripe Capital 的垂直型 SaaS 平台可以为这些企业提供资本支持。去年，数十万家使用 Jobber 或 Housecall Pro 等平台的独立商户登录其软件时，发现自己已获得增长资本融资的申请资格。资金将在 48 小时内到账，可以按销售额的百分比进行偿还。无需填写冗长的申请表，无需携带厚重的打印版 PDF 亲自前往银行，也无需面对冷漠无情的贷款承办人。大多数贷款接受者表示，他们将资金用于增长型投资，在以这种方式获得资金的公司中，98% 表示愿意再次选择这一途径。

我们看到了垂直 SaaS 平台在金融服务之外的巨大潜力。我们在这封信的前文已讨论了垂直人工智能的兴起，因此垂直 SaaS 平台成为推动 AI 技术的先锋也就不足为奇了。Jobber Copilot 通过数据分析，为家政公司制定营销活动，甚至还能自动回复客户；Practice Better 帮助医护人员更高效地记录笔记，使他们能够有更多的时间专注于服务患者；Fundraise Up 为慈善机构提供人工智能支持，更有效激发捐赠者的慷慨之心。与以往技术革命不同，当代小型企业无需雄厚资金或顶尖研发团队，便能在第一时间享受到技术红利——垂直 SaaS 正迅速将 AI 无缝融入小型企业生态，重新定义技术普惠的时间线。

垂直 SaaS 虽然起源于美国并在那里最为成熟，但如今已发展为全球性趋势。超过四分之一的澳大利亚小型企业已采用垂直 SaaS，而在英国，近五分之一的小企业也在使用这一模式。新加坡 (14%) 、法国 (8%) 和德国 (5%) 等其他市场还处于起步阶段，但采用率正在迅速增长。我们见证了 ServiceM8 和 Ignition 在澳大利亚迅速崛起，他们分别服务于技术工人和专业服务行业；德国的 allO 助力餐饮行业；西班牙的 Playtomic 和法国的 Anybuddy 专注于体育俱乐部管理；而新加坡的 Canterly 则推动马术管理的数字化转型。

每个国家都希望本国的小型企业腾飞发展，然而，经济研究一再表明，大型企业在技术采用方面往往更具优势。垂直 SaaS 是我们确保中小企业充分利用软件、互联网和人工智能，实现最大化收益的关键途径。这进一步凸显了互联网原生的可编程金融服务为何至关重要——它们构成了垂直 SaaS 平台蓬勃发展的核心基础。

打击产业化欺诈

欺诈对全球经济的影响比想象中更严重：一项报告显示，欺诈行为造成的损失占典型线上业务营收的 3%。如今，欺诈行为已形成产业规模，其团队由工程师、管理人员和数据分析师组成。 (我们尚未核实他们是否有人力资源部门。如果您知情，请告诉我们，以便我们提交“意见反馈”。)欺诈分子通常会选择在反欺诈团队非工作时间实施攻击——周六、周日和周一的欺诈活动尤为频繁。此外，我们还观察到更隐蔽的规律，比如欺诈者自身的“工作时间表”。欺诈分子对午休时间很讲究。

我们保障企业安全的最有力砝码，是 Stripe 的信誉网络。每年 1.4 万亿美元的支付数据意味着，每一笔交易都能让下一笔交易更安全，推动这个飞轮持续加速运转，并积累强大的动能。Stripe Radar 不仅构建了基于信用卡信息的信任模型，还全面覆盖了各类消费者信息维度，如电子邮件地址、IP 地址、电话号码、送货地址、设备指纹等多类风险特征。这种信任模型使 Stripe 能够精准区分正常交易行为与异常可疑行为。

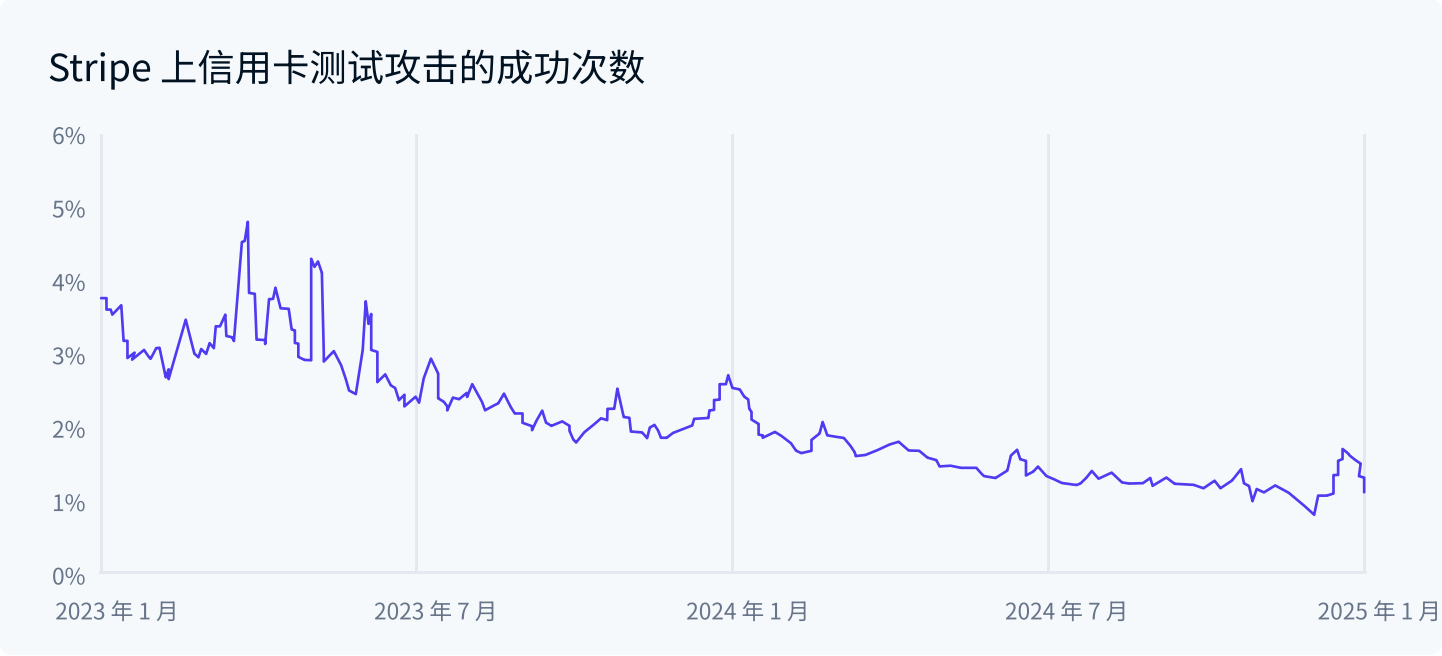
而海量数据是实现这一能力的关键。当一张信用卡用于支付时，Stripe 之前遇到该卡的概率超过 92%。随后，我们可以将这笔交易与此前的行为模式进行对比分析。例如，如果我们发现某张信用卡与一个陌生的电子邮件地址一起使用，仅这一电子邮件地址的首次使用就已构成可疑因素，其欺诈风险比正常情况高出 60%。

此外，还有一些不那么显而易见的模式值得关注。我们的模型能够被动学习哪些配送地址属于货运代理商(例如该地址对应的买家数量异常之多，或者账单地址与送货地址相距甚远等)，并据此合理评估风险权重。(我们乐于为流动人口提供商业便利，但也绝不允许任何人欺诈无辜企业。)单一数据点并不能决定一切，但在成千上万个数据点的交叉分析下，我们可以拼凑出精准的全貌。

欺诈是一场对抗性的博弈——欺诈分子始终在不断优化他们的手段。去年，我们看到卡片测试分子(“卡片测试攻击”是指通过非法的小额购买尝试识别出有效可用的信用卡信息的行为)逐渐从猜测卡信息转向在线窃取信用卡数据。犯罪分子利用社交媒体传播虚假网站，这些网站宣称提供“超低价交易”，其唯一目的就是窃取受害者的信用卡号。这些支付信息通常被分批出售，随后在实际环境中进行非法测试。检测这种欺诈活动并非易事。您或许认为，监控企业支付量的突然激增是一种明显的防范方法，但这很容易与真实的闪购活动或新产品发布混淆——而这恰恰是错误干预的最糟糕时机！我们的情报对抗团队也潜伏在互联网上一些比较可疑的聊天群组中，主动发现泄露的凭据，并确保这些信息即时汇报给 Stripe。然而，这仅是我们采取的众多措施之一。

虽然大语言模型主要擅长处理相对稳定的知识 (自从我们开始向 Claude 提问以来，物理定律始终如一)，但欺诈行为模式并非一成不变：欺诈分子一旦受挫，便会狡猾地变换伎俩与手段。因此，我们让模型能够实时调整，以便未来的决策能充分利用所有先前数据。当 Stripe Radar 的反欺诈模型对一笔支付做出决策时，它能够实时参考 Stripe 网络上 100 毫秒内发生的最新交易数据。 (我们已开源了部分相关基础设施。)

借助这些方法以及其他技术手段，我们在过去两年内将 Stripe 上的卡片测试行为减少了 80% 以上，成功保护客户免受数十亿笔欺诈交易的侵害。欺诈分子听好了：现在你们哪怕牺牲午休时间也无法得逞了。



来源：Stripe 数据

稳定币：金融服务的常温超导体

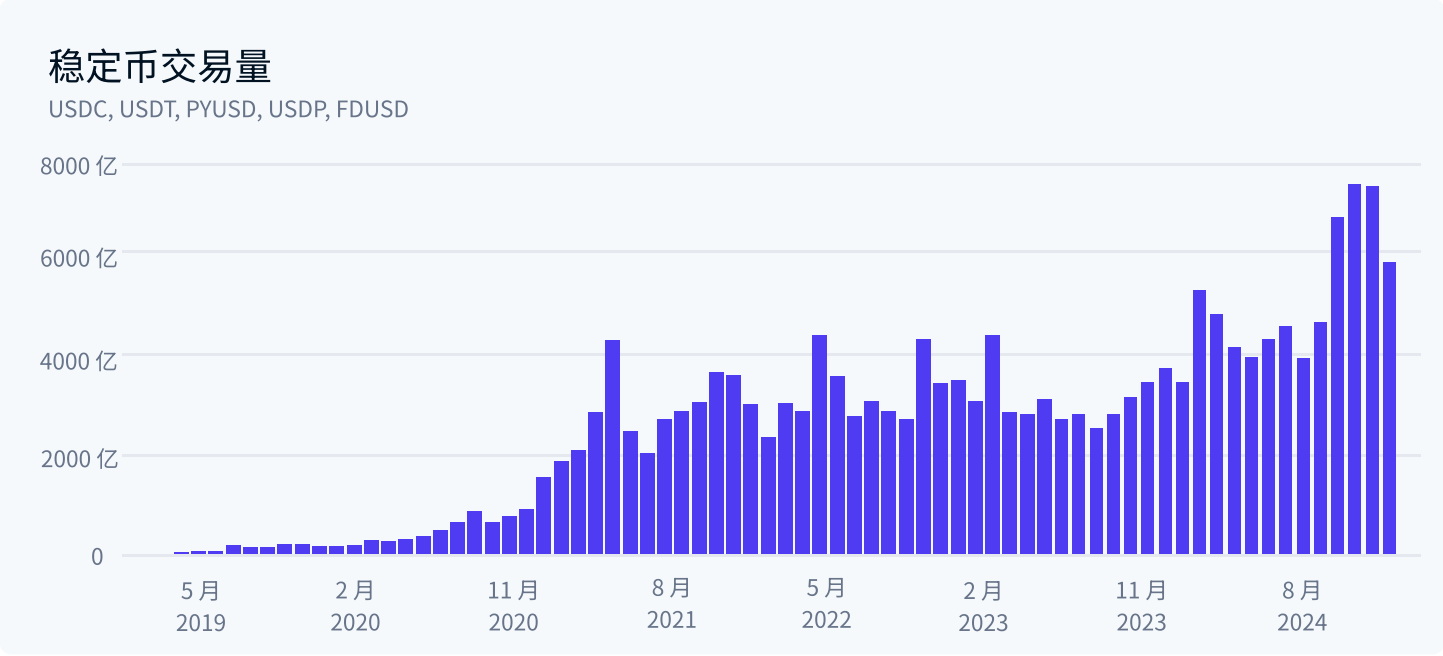
在 10 月，我们宣布收购了全球领先的稳定币协调平台——Bridge。Bridge 使企业能够进行几乎所有涉及稳定币的操作：它使基于稳定币的应用程序更易于部署和扩展。从 Scale AI 到全球最大持有者美国政府，各方都在使用它们。

当前最重要的稳定币应用场景与现实世界的实体经济活动密切相关。许多首席财务官利用稳定币管理企业资金，移民依靠稳定币进行跨境汇款，货币不稳定国家的公民将稳定币作为可靠的储蓄方式，而支付团队则使用稳定币为信用卡普及率较低国家的客户提供支付支持。以下是我们最为欣赏的一些典型案例：SpaceX 通过 Bridge 汇回 Starlink 在阿根廷、尼日利亚及其他市场的销售资金。墨西哥的新型银行 DolarApp 使用 Bridge 帮助个人从 Deel 等薪资服务商处接收美元付款。Airtm 使用 Bridge 向拉丁美洲各地的员工支付款项。

我们为何如此关注稳定币？货币基本可用性的提升能够促进经济繁荣。回顾历史，从金属硬币到纸币，从黄金本位到法定货币，再到从纸质票据向电子支付的演进，每一次变革都极大推动了经济的发展。稳定币则是货币体系演化出的新分支。这类转变在过去几个世纪中规律性地发生，并且往往带来深远影响。

相对于现有体系，稳定币具备四大核心特征：它降低资金流动成本、加快资金流转速度、去中心化且开放可及 (因此从一开始便可全球使用) ，以及具备可编程性。这些特性共同奠定了稳定币的独特价值。

稳定币当前在速度和成本上的优势，源于加密货币生态系统近年来的技术突破。自 2008 年比特币白皮书奠定现代加密货币基础以来，去中心化技术经历了多年研究和稳健的系统工程优化，才逐步具备与现有金融基础设施竞争的能力。直到最近，稳定币大规模应用的关键条件才真正成熟，从而催生了如今的爆发式增长。2023 年 4 季度至 2024 年 4 季度，稳定币交易量增长了两倍以上，而月活跃稳定币钱包的数量已突破 4000 万。



来源：Visa 链上分析，调整后的交易量

长期以来，加密经济仿佛一座与世隔绝的环礁：内部生态繁荣活跃，却对外部世界影响有限。比如，那些用于提高 NFT 交易杠杆的代币？固然别具一格，却难以撼动全球商业格局。然而，稳定币却能成为加密世界向全球输出的一项极具价值的“出口产品”。

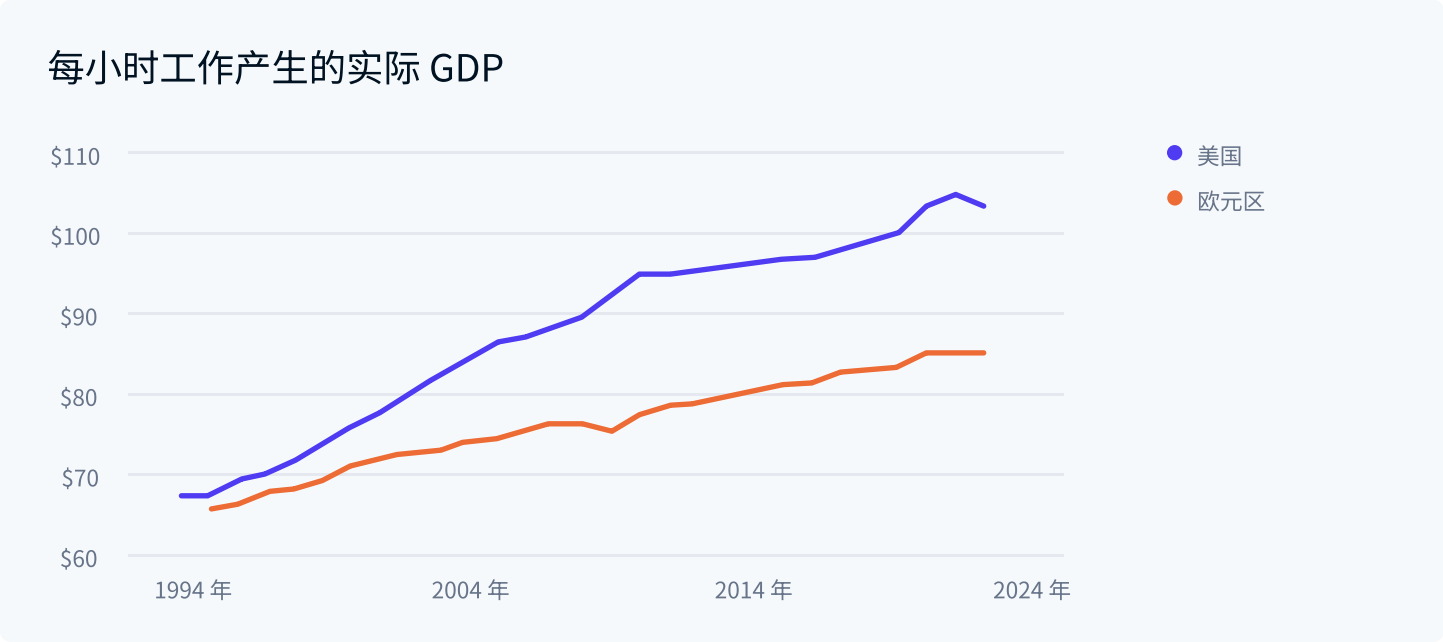
在分析稳定币时，有两个重要的对比参照物：石油美元 (Petrodollars) 和欧洲美元 (Eurodollars) 。石油美元体系指的是美国与海湾国家 (最初仅限于沙特阿拉伯) 达成的协议，规定国际石油交易以美元定价，并将大部分收益再投资于美国国债，以换取美国的军事和安全保障。这一系列协议增强了全球对美元的需求，使美国能够维持较低的利率，巩固了美元作为全球主要储备货币的地位。稳定币发行方也将以类似的方式成为美国债务的主要买家之一，并进一步推动美元的强势地位。

至于欧洲美元体系，则在美元准入方面提供了一个有趣对比。欧洲美元，是指存放在美国以外银行的美元存款体系。这一名称源于最早的美元离岸交易中心——欧洲各大银行央行，不过如今离岸美元存款早已遍布全球。虽然欧洲美元的使用远比稳定币复杂，非美国企业仍然广泛采用这一体系。我们预计，稳定币作为更易使用、可及性更强的“欧洲美元升级版”，将为更广泛的市场主体带来类似的利好。此外，我们还注意到一个有趣的趋势：尽管美国的稳定币监管仍存不确定性，早期采用情况显示出对美元的明显偏好，目前估计约 99% 的稳定币余额以美元计价。

抛开宏观影响不谈，Stripe 正在成为构建稳定币应用的首选平台。我们已经在与全球多家顶级企业展开对话，协助他们制定稳定币战略，例如加快全球扩张或简化资金托管。如果您的企业在该领域有需求或想法，欢迎联系我们。

欧洲的繁荣

最近几个月，受经济学家、意大利前总理、欧洲央行前主席马里奥・德拉吉为欧盟委员会撰写的报告影响，欧洲的经济挑战已成为公众讨论的焦点。1990 年美国和欧洲的经济生产率尚处于同一水平，但此后两者的差距明显拉大。如今，美国的每小时劳动生产率已达到 104 美元，而欧洲则停滞在每小时 85 美元左右。与常见误解相反，欧洲经济的疲软并非因为人们的午休时间较长，也不是因为欧洲国家在八月份“集体放暑假”。[4]事实上，欧洲劳动者的平均工作时长一直在逐年增加。真正的问题在于，欧洲经济的挑战源自单位劳动时间的产出下降。在德拉吉的报告中，他将这一问题恰如其分地描述为欧洲大陆的 “生存挑战”。



来源：经合组织，2025 年 (购买力平价，不变价格) 。采用 GDP 平减指数调整至 2010 - 2024 年美元价值。

或许有人会好奇：这些宏观经济数据与 Stripe 服务的各类企业家和高速成长型公司的现实经历有什么密切关系？我们最近对欧美地区的创业者进行了一项调查，结果令人担忧：45% 的欧洲创始人认为，欧洲的商业环境正在恶化 (相比之下，持有对等看法的美国创始人仅占 15%) 。更引人注目的是，在受访的欧洲创始人中，认为北美更有前景的人数是看好欧洲本土的两倍之多。此外，66% 的欧洲创始人表示，过去四年欧洲在科技相关政策上的调整并未带来积极影响；仅 13% 认为这些政策有所帮助。

[4] 我们仍在热切期待关于塑料瓶盖指令的经济影响分析报告。

部分人士认为，欧洲经济已经迷失方向，其衰退不可逆转。对此我们决不能袖手旁观。我们为自己的欧洲身份为荣，Stripe(除南旧金山外)在爱尔兰设有共同总部 ，为欧洲大陆的大量企业提供服务。基于我们在科技与金融服务交汇点的视角，我们希望借此机会分享一些观察和思考。

首先，现有证据表明，欧洲需要更广泛、更深入、更多元的融资解决方案。在美国，近 80% 的企业贷款来自非银行机构，而欧盟这一比例仅为 32%。这导致欧洲企业的融资成本上升，进而抑制投资率。 (国际货币基金组织 2019 年的一份报告对此进行了详细分析。) 欧洲风险投资市场同样落后：美国对高速增长企业的投资占 GDP 的 0.7%，而欧洲仅为 0.3%。这种差距在一定程度上源于财富管理方式的差异：例如，美国大型养老基金已经发现了风险投资行业的高回报，并积极投向这一市场，从而促进企业增长，但欧洲的大量资本池仍相对保守，对风投领域的参与度较低。

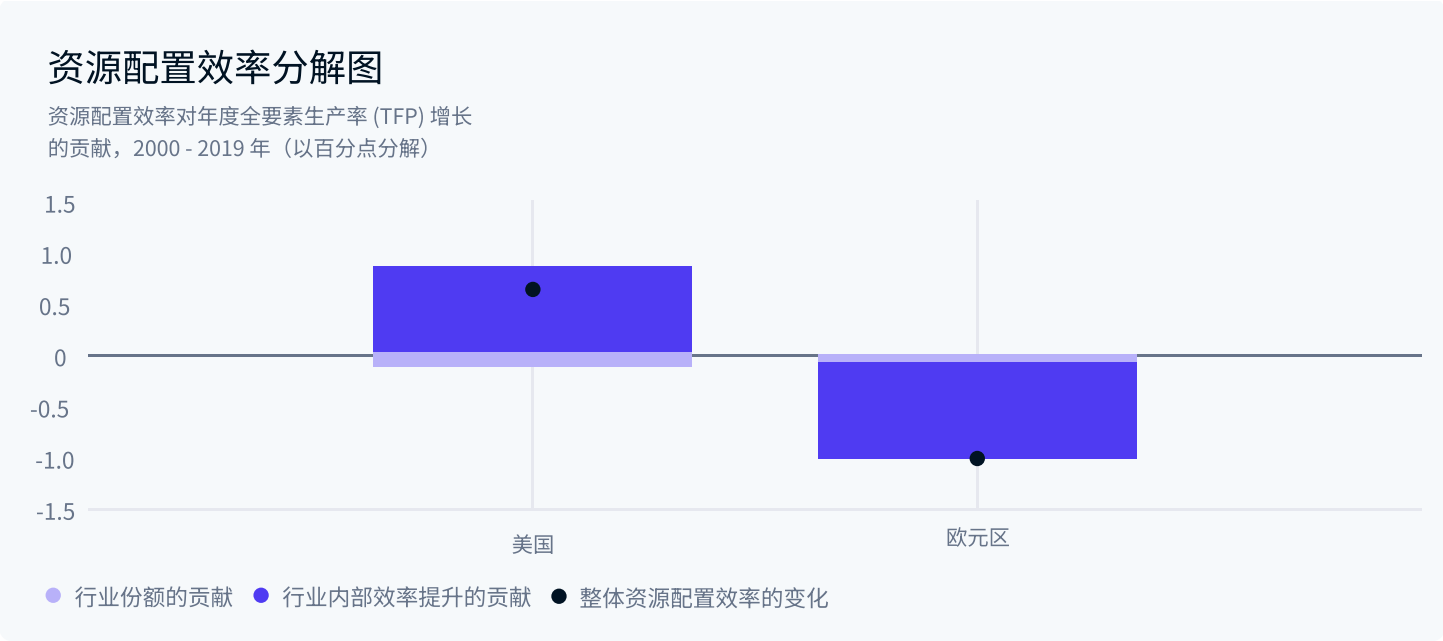
虽然大规模资本市场改革并不吸引眼球，但我们认为这将为欧洲经济带来巨大益处。与此同时，Stripe 将尽我们所能：Stripe Capital 目前规模虽小，但我们希望能拓展自身服务，为欧洲企业的增长助力。

其次，欧洲显然需要重大监管改革和简化。欧盟委员会主席乌尔苏拉・冯德莱恩近期表示，“过度复杂”和“繁琐的行政程序”已成为企业发展的障碍。以德国一位企业家的经历为例：

“我以前的[非德国]公司是在美国特拉华州注册成立的，几天之内我就开了一个银行账户。在融资过程中，投资人从承诺出资到我方收到资金之间唯一的步骤，就是通过 Docusign 进行电子签名，然后投资人直接转账。相反，由于德国公证制度的限制，注册新公司的过程极其痛苦。企业结构设立需要 2-3 个月。向美国天使投资人解释为什么必须提供纸质签名也为融资徒增障碍。我需要因此多消耗四五个月的积蓄，而在美国创业则无需如此。”

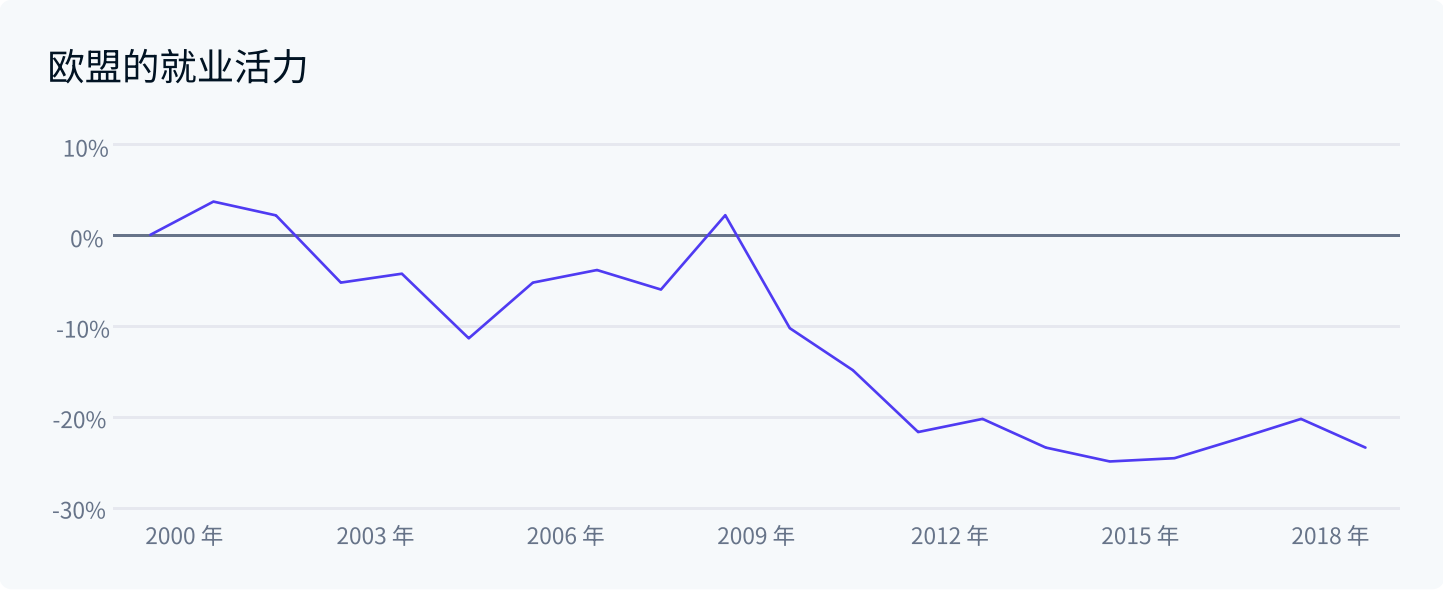
我们认为，尽管欧洲政策制定者并无意遏制新兴企业的发展与成长，然而现行政策客观上已形成了对创新创业的结构性阻碍。仅《通用数据保护条例》 (GDPR) 一项就预计使欧洲小型科技公司的利润减少多达 12%。不管是否接受，网站上的 Cookie 同意弹窗都对用户体验和企业运营产生了负面影响。

再次，欧洲的劳动法规和企业重组限制使适应市场变化变得更加困难。国际货币基金组织最近测算，美国和欧洲的年生产率差距达 2.5 个百分点，这主要源自资源配置效率的差异：即整个经济体中的个人和企业如何有效地将资源投向最具生产力的领域。2.5% 的生产率差距影响深远：GDP 若年均增长 1%，二十年后经济总量仅增 22%；而如果增长率为 3.5%，经济规模则将翻倍，实现 100% 增长。

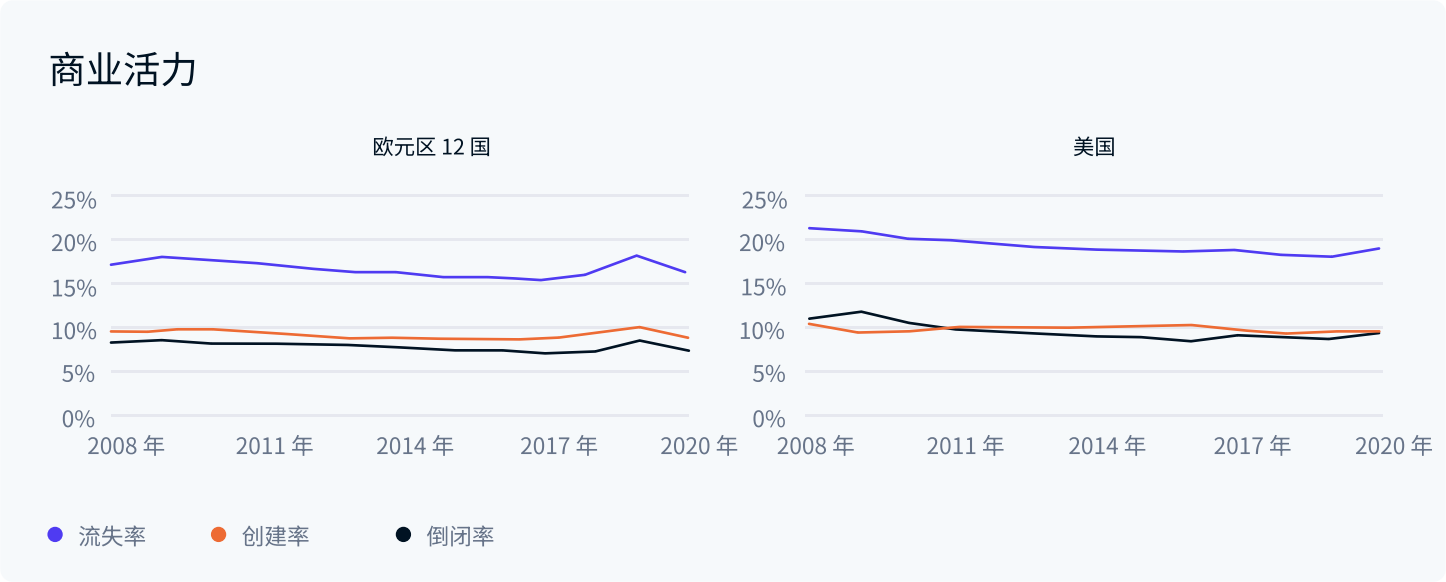


来源：国际货币基金组织，《世界经济展望》，2024 年 4 月

这种资源配置差距体现在“就业活力” (通过计算就业岗位的创造和流失率衡量) 和“商业活力” (通过计算企业的创建和倒闭率衡量) 两个方面。在 21 世纪，欧洲的就业活力持续下降，而商业活力也长期落后于美国。如果不加以改善，这一差距可能会进一步扩大。我们预计，未来十年的科技变革将具有前所未有的颠覆性与重塑力。而欧洲经济的未来，在很大程度上将取决于欧洲企业和经济体能否迅速调整，以适应变革。



来源：欧洲国际政治经济学中心 (ECIPE)



来源：经合组织

几个世纪以来，欧洲在应对生存性危机方面积累了丰富的经验。我们将竭尽全力，持续为欧洲经济的增长与创新注入动能，与数百万家欧洲企业携手并进。正如马里奥・德拉吉上周在欧洲议会的发言中所指出：

“面对当前挑战，我们必须愈发凝聚一致，像一个国家那样整体行动。我们的反应必须迅速，因为我们在与时间赛跑。我们的措施必须与挑战的复杂程度相匹配，并精准聚焦于能够推动经济增长的产业。速度、规模和强度，将成为制胜的关键。”

对此，我们深表赞同。

展望未来

这世间有许多值得倾注心力的事业，而我们尤感幸运，能为 Stripe 广大客户的工作尽绵薄之力，帮助各位实现愿景。我们所服务的企业，无论规模大小，都在推动社会的繁荣发展。你们的创新与远见，不仅塑造着商业的未来，也激励着我们每天满怀热忱地投入工作。致正在阅读此信的客户：衷心感谢您的信任！

如果这封信让您对科技如何重塑世界产生了兴趣，我诚挚邀请您参加 Stripe Sessions 2025 年度盛会。大会将于 5 月 6 - 8 日在旧金山莫斯康中心 (Moscone Center) 举行。届时，各行业领袖、创始人和开发者将分享他们在 Stripe 生态中构建业务的经历，我们也将发布未来一年的发展规划。欢迎访问 sessions.stripe.com 报名参会。

期待来年再创佳绩，顺祝商祺！

——帕特里克和约翰亲笔