

2012 年第三方支付现状与分析

央行：2011 年全国网上支付规模近 700 万亿元

据经济之声报道，在中国金融认证中心(CFCA)今天举办的“网银卫士安全行动月”活动上。

人民银行支付结算司系统管理处副处长胡波表示，近年来网银不断发展，2011 年全国网上支付量 150 亿笔，金额达 695 万亿元，同比增长 77%和 33%。

胡波称，中国人民银行 2011 年 1 月推广到全国的网上支付跨行清算系统，目前已连接 120 家银行业金融机构的网银系统，日均处理业务 64 万笔，金额 84 亿元，同比增长 310%和 308%，有利支持的电子商务的发展。

公安部网络安全保卫局副局长顾坚在发布会现场表示，公安部门一直高度重视互联网管理工作，严厉打击各种网上违法犯罪活动，今年以来，各地公安机关网络安全保卫部门主动出击，严厉打击各类黑客犯罪活动，取得了显著成效，各地侦办了一批重大违法犯罪案件，比如近期公安部门在江苏破获了“3.23”浮云木马系列网银盗窃案，成功打掉了一个遍布全国 32 个地市，利用木马实施网银盗窃的特大犯罪团伙，抓获包括木马作者、挂马、盗卡、洗钱、等在内的犯罪嫌疑人 48 名，扣押涉案计算机 112 台，涉案银行卡 456 张，涉案金额 1000 余万元。同时他建议银行与公安机关建立更紧密的协作关系和通报机制，建议银行安排专门部门或人员，对网银盗窃、攻击破坏以及网络钓鱼等针对银行的违法犯罪行为和风险事件进行监控，加大案件线索的排查力度。

“网银卫士安全行动月”为期一个月，采取网点咨询和媒体线上互动传播相结合的方式开展一系列活动。“网点咨询”活动将通过工行、中行、交行、邮储银行、中信银行、华夏银行等多家银行在北京、上海、广州等 17 个大中型城市 50 余家网点全面展开；线上互动

将邀请电子银行专家做视频访谈与网友交流。行动月期间还举办面向大众开展网上征文等丰富多彩的相关活动。本次活动还特别针对中青年用户群体增加了多种形式的线上互动推广方式，在更为广泛的群体中普及强化网络安全意识。

支付宝获基金第三方支付牌照 申购最多可省 60%费用

继基金第三方销售牌照陆续颁发后，基金第三方支付阵营也开始扩容。日前，第三方支付龙头企业支付宝宣布获得基金第三方支付牌照，将正式为基金公司和投资者提供基金第三方支付结算服务。财付通、快钱也同时宣布获得基金第三方支付许可。至此，国内主流第三方支付巨头已悉数获得基金支付结算许可。

预计覆盖近 70%基金公司

随着电子商务普及和人们生活习惯的逐渐转变，网上投资基金趋势也逐渐加大。去年 10 月《证券投资基金销售管理办法》实施，证监会陆续开放了基金第三方销售与支付牌照，允许银行、基金、证券等金融机构外的更多第三方企业参与，以促进基金业电子商务化发展。

“今年第一季度，支付宝完成了在证监会的备案。而在此之前，公司已完成了基金支付方案的技术准备。”支付宝相关负责人表示。

这位负责人同时透露，拿到基金牌照后，公司将迅速启动基金支付业务，与银行、基金公司等展开深入合作。据悉，目前包括博时、汇添富、华夏、天弘、金鹰、鹏华在内的 30 家基金公司已与支付宝达成基金支付的接入合作。预计今年接入支付宝的基金公司数目将达到 50 家，覆盖国内近 70%的基金公司。

据介绍，支付宝新推出的应用于基金行业支付解决方案，能够实现快速开户认证、充值等账户操作，并且支持在各大基金公司网上直销平台快捷、安全地进行基金申购、赎回等投资操作。

投资者申购时最多可省下 60%费用

随着支付宝、财付通等公司获得由证监会颁发的基金支付牌照，今后，投资者申购基金会更方便。最直观的变化是，与到银行柜台购买相比，投资者通过第三方支付平台购买基金，将不用再花很长的时间到银行柜台去排队，时间成本大大降低。

此外，投资者通过各银行柜台申购基金的手续费费率一般为 1.5%左右，但通过第三方支付认申购和定投，费率可以低至 0.6%，相当于给投资者省下 60%的认购手续费。以股票基金为例，在银行柜台申购 10 万元的基金，手续费费率大约为 1500 元，而通过第三方支付手续费只需 600 元。

市场研究机构分析师张萌表示，随着支付宝等主流第三方支付机构相继进入，基金网上销售有望迎来爆发期。之前，由于支付不够便捷、账户体系欠成熟等问题，基金公司网上直销效果并不理想。相关数据显示，截至目前，国内基金网上销售占市场总额的比例不到 10%，而在没有类似支付环节障碍的欧美国家，基金网上销售起码占比达 30%以上。

第三方支付扩张迅速 监管力度难拿捏

自去年 5 月央行发放首批《支付业务许可证》至今已一年有余，期间已有三批、累计 101 家支付企业获得支付牌照。合法身份的确立使第三方支付企业逐步走出“灰色地带”并带来空前的发展空间，然而近期频现的第三方支付的风险问题也引起了公众对第三方支付监管的

重视。

获批牌照 业务链拓展迅速

101 家第三方支付企业从“游击队”纳入“正规军”，短短一年间，其业务已涉及互联网支付、移动电话支付、预付卡发行与受理、POS 收单、货币兑换、固定电话支付等七大业务类型。

与此同时，第三方支付企业的服务创新不断升级，线上线下相结合协同发展的局面也日益明显。日前，中国最大的第三方支付企业支付宝启动了物流 POS 战略，宣布投入 5 亿元推动中国电商 COD（货到付款）体系的发展。这是支付宝继获得牌照以来的首次大规模线下业务推进计划。另一大第三方支付企业快钱也逐步拓展线下业务及供应链融资，试图参与本地中小企业的流动资金管理。

“今年支付公司重点的发展方向，一方面是拓展新的支付领域，做银行之前做的事情，如基金、保险、企业贷款等；另一方面则布局移动支付领域。”一位业内资深人士表示。艾瑞咨询分析认为，第三方支付企业面向用户和面向企业服务两个方向的交相渗透格局已经逐步显现。

除此之外，在境内业务市场或已略显拥挤的情况下，几大第三方支付巨头也开始着眼于跨境业务。

规范发展 信用担保是法定义务还是附加承诺

第三方支付企业的支付服务范围和规模正不断扩大，新型支付工具得以推广应用，然而第三方支付企业在提供支付服务时的风险问题也愈加引起了公众的注意。在第三方支付行业迅速发展的时代，行业的安全问题不容小觑。

比如，信用担保问题。记者调查了解到，几乎所有的消费者都认为信用担保是第三方支付的法定义务，更有人质疑，如果第三方支付没有担保的手段，其意义何在？为何不用银行

卡直接付款？然而众所周知的是，第三方支付的优势之一就是确保支付安全。

有业内专家曾表示，第三方支付的最初业务定位是针对网上交易而推出的安全付款服务，其运作的机制是第三方支付作为信用担保，在买家确认收到商品前，由第三方支付替买卖双方暂时保留货款的一种增值服务。在处理第三方支付业务的整个过程中，第三方支付所起的作用包括：托管货款、代收代付、存取货币、清算结算、信用担保，而这一切与银行类金融机构的职能非常相似，但目前第三支付的性质界定与监管标准又未具体明确，一旦出现法律纠纷，将引起各方争议。

信用担保 规范发展管理政策须加强

有专家认为，电子支付代表着中国支付体系的方向，但电子支付特别是移动支付、网络支付等新兴电子支付在安全、监管等方面存在不少问题。在准入管理、沉淀资金管理、客户权益保护等方面存在问题，带来比较大的风险隐患，影响支付体系的安全性。

据专家预测，互联网支付业务在 2012 年将继续保持高速增长的趋势。而这也自然引发了对其安全问题的集中关注。

对此，有业内专家表示，在我国，非金融机构支付服务虽然起步较晚但发展迅速，简单采取“放任自流”或者“围追堵截”的监管方式，既不利于支付服务市场的健康稳定，也不利于支付服务市场的创新和发展。相关的监管应遵循“促进创新与规范发展并重”的原则。据了解，央行已经针对上述问题认真研究，并努力从制度和体制上加以解决完善。一是制定有关管理办法，对包括移动支付、网络支付在内的支付服务商从事相关支付清算业务提供统一的监管政策，引导其规范、健康发展；二是推动建立全国性的支付服务行业协会，在服务标准、价格、技术安全、风险防范等方面加强企业协作和自律；三是制定规则要求第三方企业承担相应的社会责任。

第四批支付牌照或 6 月发放 增长堪比去年团购业

自去年 5 月 18 日央行正式颁发《支付业务许可证》至今已一年有余，期间共有 101 家企业陆续获得第三方支付牌照，第三方支付企业从“游击队”转为“正规军”，合法身份的确立为第三方支付行业带来了空前的发展空间，全面参与到互联网及移动电话支付、银行卡收单、预付卡发行与受理、货币汇兑等众多业务支付环节。艾瑞统计显示，今年第一季度，中国支付行业互联网支付业务的交易规模达到 7760 亿元，同比增长 112.6%，第三方支付迈进爆发式增长时期。

目前，还有 140 多家第三方企业的牌照申请正在被公示。据悉，6 月份，央行将颁发第四批支付牌照，获牌企业的数量可能过百。

第三方支付进入后牌照时代

2011 年 5 月 26 日，央行颁发了第一批 27 张牌照，8 月 31 日，颁发了第二批 13 家牌照，12 月 31 日颁发了第三批 61 张牌照。一位不愿具名的业内人士指出，“随着第四批牌照的发放，该发的也都发的差不多了，牌照已经不是什么门槛了，接下来将进入后牌照时代，比拼的就是各家的产品和服务了。而那些第四批还没获牌的企业，机会就不多了。”

“后牌照时代”，第三方支付企业在迅猛发展的同时也面临着激烈的竞争：一方面产品同质化严重，导致同行之间形成恶性竞争，大打价格战；另一方面，各大银行在网络支付方面加大投入，不断蚕食第三方支付行业的市场份额。如何在划分第三方支付这块“蛋糕”的过程中占得先机，成为第三方支付企业共同关注的话题。

目前，支付宝依托淘宝强大的背景优势，占据了第三方支付市场的半壁江山，成为行业霸主，众多第三方支付企业艰难度日，新的市场机遇在哪里呢？分析人士指出，第三方支付行业经过了 2011 年的飞速发展，行业格局初步形成，线上、线下多种支付方式并存的局面也逐步形成，从用户角度出发，支付方式的丰富性将成为用户的全新需求；从行业角度出发，由单一的“业务线”向“支付体系”的全面迈进，实现“线性发展”到“体系规划”、“规模支付”之间的转变，已经成为大型第三方支付企业不约而同的发展战略。

深耕细分行业成为竞争门槛

银行、银联等大举发力，使得第三方支付不得不重新去开拓蓝海。仅以教育培训支付这一相对新兴的行业为例，就有大量第三方企业已经纷纷抢进。2006 年，易宝支付推出教育支付业务，与多家教育机构达成合作。随后，快钱、环讯等多家第三方支付企业也纷纷跟进，将业务范围扩展到教育行业。数据显示，目前易宝支付已占据教育培训行业 70%以上市场份额，其率先推出行政教育支付体系容纳了政府类考试、人才培养、高等院校、社会教育培训机构等企事业单位，提供从产品设计、平台搭建、客户服务、金融增值到资金归集、清算、结算等全方面、一体化、专业性电子支付服务等。

分析师指出，行业支付体系是一个基于技术、服务、业务三个层面全方位的支付系统，在技术上，必须拥有完善的支付工具、支付系统和支付监督管理；在服务上，必须采用专用的服务器和动态宽带，保证交易网络随时通畅；在业务范围上，必须建立起全方位的业务模式，贯穿行业内的各个领域。

业内人士指出，在众多第三方支付企业纷纷抢占市场份额的时候，如何针对各个行业的特殊需求，为其量身定制个性化的支付方案，成为决定第三方支付企业进军新领域成败的重要因素。

阿里系 30 亿元陆家嘴买楼 第三方支付或现两阵营

自 5 月 11 日获得基金支付牌照以来，支付宝布局市场的战略也逐步浮出水面。28 日晚间，上海陆家嘴金融贸易区开发公司（以下简称陆家嘴）发布公告称，阿里巴巴和支付宝公司已在 27 日签约购买该公司旗下“浦东金融广场”项目 2 号办公楼，此项交易将由支付宝公司付款，价格为 30 亿元。

对此，有业内分析人士认为，支付宝落户浦东金融中心，用意或在加强与金融行业的联系，并试图扩大其在基金支付领域的市场份额。

同时，艾瑞咨询分析师王维动表示，支付宝加盟后，基金支付将形成不同特色的两大阵营：一大阵营以财付通、支付宝为代表，其拥有庞大用户群和丰富运营经验；另一大阵营是汇付天下、快钱等，其专注于为行业客户提供整体解决方案。

支付宝公关部相关人士在接受《每日经济新闻》记者采访时表示，此次新购办公楼是因为业务量增大，并非投资商业地产。对于资金等细节问题，陆家嘴和支付宝均未透露更多信息。

30 亿将由支付宝分期付款

陆家嘴公告显示，“浦东金融广场”项目位于上海市浦东新区的核心地段，基地南北长约 280 米，东西长约 240 米，并与两座地铁站相邻，所在地块土地面积约为 48530 平方米，将建设一幢商场、三幢办公楼、一座公交车站。

该项目目前尚未开工建设，暂定容积率面积为 301658 平方米，地下建筑面积约为 153000 平方米。此次阿里巴巴和支付宝联合购买的浦东金融广场 2 号办公楼位于浦东金融

广场东北角，暂定容积率面积为 47076 平方米，价值约 30 亿元，将由支付宝签署正式预售合同并分期付款。

对此，一位基金行业人士对《每日经济新闻》记者分析道，目前上海市金融行业和三十多家基金公司大都分布在浦东陆家嘴和虹口北外滩一带，支付宝办公地点选择陆家嘴可能是为了更好地融入该行业。

支付宝公关部相关人士在接受《每日经济新闻》记者采访时表示，公司在杭州和上海一直都设有办公点，各自承担不同的业务，此次新购办公楼是因为业务量增大，并非投资商业地产。对于其他资金和细节问题，陆家嘴和支付宝均未透露更多信息。

尽管支付宝公司业绩无从参考，但从公开数据中仍可见端倪。据《每日经济新闻》记者了解，2011 年整个国内第三方支付网上支付市场的规模达到 2.2 万亿元，同比增长 118%。支付宝总注册用户数在去年也超过 6.5 亿，日交易额已超过 40 亿元。

基金支付两大阵营对垒？

艾瑞咨询最新数据显示，2012 年第一季度中国支付行业互联网支付业务交易规模达到 7760 亿元，支付宝仍以 47.8% 的份额稳居市场首位，财付通以 20.3% 的市场份额排名第二；银联在线、快钱和汇付天下，分别以 9.1%、7.6% 和 7.5% 的市场占比居第三至五位。

但是在基金支付领域，由于获得牌照时间较早，汇付天下取得了较为领先的优势。该公司相关人士向《每日经济新闻》记者透露，“由于我们在 2010 年已经拿到牌照，进入基金支付领域也比较早，目前已与 46 家基金公司和 32 家银行建立了合作关系，覆盖了基金支付 95% 的市场份额。”

当前，基金公司希望摆脱单一销售渠道依赖，大力发展电子商务，同时今年基金第三方销售机构资格的放开，对基金第三方支付企业的发展提供了绝佳的机遇。2010 年底首家获得牌照的汇付天下，在运营一年多后用户数已突破 100 万。后来者追赶甚猛，今年 2 月刚

获得牌照的银联电子在 3 月末时称，通过银联电子旗下基金第三方支付平台“银联通”累计用户数超过 100 万，基金支付业务累计交易量 1300 多亿元，约占网上直销总量的 30%，占第三方支付渠道近 90% 的市场份额。

目前共有 7 家企业获得基金第三方支付牌照，后来者支付宝、财付通、快钱也正在加快速度拓展市场。据悉，目前国内已有 30 多家基金公司与支付宝达成合作意向，预计今年将有 50 家以上的基金公司接入支付宝，用户将可通过支付宝申购市面 80% 以上的基金。同时，财付通也迅速在基金领域布局，该公司已于近日与南方基金展开战略合作，并会加快与华夏、博时、银华、华安、大成等 40 多家基金公司的合作。

对此，艾瑞咨询分析师王维动表示，虽然支付宝入驻浦东金融中心的意图尚不能完全确定，但可以肯定的是，支付宝肯定会在基金第三方支付市场发力。“基金支付这一块有很大的前景可挖，任何一家第三方支付企业都希望能分得一杯羹。”

他进一步对《每日经济新闻》记者表示，基金第三方支付市场目前还处于扩张阶段，每一家企业都各具优势，未来或将形成两大阵营，并在细分领域各自占据一席之地。“财付通、支付宝拥有庞大用户群和丰富运营经验，两家机构覆盖了国内近 70% 的网上支付用户资源，无疑将对基金第三方支付市场格局产生影响。像汇付天下、快钱等机构比较专注于为行业客户提供整体解决方案，并能对基金行业需求有准确的把握，从而解决基金销售环节的各种支付问题。”

第三方支付涉足应收应付账款融资 差异化竞争

这种应收应付账款融资业务模式显示，在抢占市场份额时，到底是主攻 B2B、B2C 还是 C2C，

第三方支付企业逐渐走上差异化竞争之路

“我们现在的业务模式除了电子支付之外，还与应收账款融资和应付账款融资捆绑在了一起。”日前，第三方支付企业快钱首席执行官关国光对《第一财经日报》记者表示，在这种应收应付账款融资中，快钱以相当于“保理商”的角色，开创了与商业银行的另一种合作形态。

而这种业务模式显示，在抢占市场份额时，到底是主攻 B2B、B2C 还是 C2C，第三方支付企业逐渐走上差异化竞争之路。

应收应付账款融资

快钱相关负责人对本报记者详细解析了这种应收应付账款融资的业务模式。

以一家 IT 分销企业 A 为例，其下游或有成百上千家分销商 B，经由 B 将产品最终销售给消费者。在此过程中，通常会出现赊账行为，即先由 A 将货供给分销商 B，B 在销售成功后再将资金回笼打回给 A，即所谓的“先货后款”。在此过程中，B 可能需要几个月才能将款打回给 A。

而嵌入应收账款融资后，快钱先负责将成百上千个 B 企业的订单做整合、集成工作，对 B 与 A 的历史交易记录、B 的业务状况是否健康等进行分析，并做出筛选。此后，将这些小订单打包成一个大订单交付给银行，而银行按常规审核标准进行审核，若符合信贷条件则将对 A 进行融资。而 B 在赊账到期日将账款打还给 A。

“在此过程中，A 这个核心企业的资金回笼速度更快，降低了其财务成本，提高了资金周转速度。”上述人士表示，这种业务模式从两年前开始探索，到目前为止在快钱已发展得相对成熟。电子支付、应收账款融资和应付账款融资三项总业务量，快钱去年的总资金处理量为 1.2 万亿元，2010 年为 4500 亿元，2009 年为 1000 亿元，虽然相当多业务是三者捆绑一起拓展的，但应收和应付账款融资的贡献率增速较电子支付快。

多位接受本报采访的第三方支付企业人士对本报记者表示，“电子支付市场是一片很大的蓝海，但为了‘圈地’和盈利压力，已获得牌照的第三方支付企业，目前的市场竞争策略已开始出现分化。易宝和快钱都在走这样的道路，在垂直领域和专业领域做精，以避免与支付宝、财付通等市场份额大的支付企业硬碰硬。”

“圈地”离不开银行

根据艾瑞咨询的统计数据，2011年中国支付行业互联网支付业务交易规模达到22038亿元，同比增长118.1%。2012年第一季度中国支付行业互联网支付交易规模达到7760亿元，同比增长112.6%。预计到2013年，中国电子支付行业交易规模将超过4万亿元。

面对这样庞大的市场，对于年轻的第三方支付行业来说，目前仍处于做大规模、不断“圈地”的状态。“即使对于支付宝、财付通这样市场份额占比大的企业来说，做大规模对他们同样至关重要。只有盘子大了，日后才可以更低地摊薄成本，并稳固自己的生命力。而那些同质化严重且资金实力小的第三方支付公司，未来或被淘汰。”一家排名靠前的第三方支付公司内部人士对本报表示。

美国光也对包括本报在内的媒体表示，目前第三方支付行业仍必须不断圈地，以保持持续增长。此行业早期是追求市场规模的状态，中期追逐圈地和种地的平衡，后期在占据市场地位后追逐毛利。在牌照发放一年之后，新的行业进入者还需要以低价形式获取规模，而已具有一定规模的第三方支付企业也需要依托体量优势继续扩大业务增量，此行业还有10~15年的高速增长期。

当然，在扩展地盘时，虽然不可避免与银行产生竞争，但多数人士均认为，目前银行与第三方支付企业的合作大于竞争。

一家股份制银行总行电子银行部内部人士对本报记者表示，目前许多银行与第三方支付公司在水电费等缴费业务、信用卡还款、个贷还款、理财等多方面开展了合作，这主要是因

为银行看重第三方支付企业的客户量，以及客户在第三方支付工具账户上沉淀的资金，由于客户对第三方支付工具的使用习惯，虽然银行或需要从中分出部分利润给第三方支付企业，但银行一方面可与第三方支付企业共同做大业务增量，同时在方便客户上获得了美誉度。

几位受访的第三方支付企业人士对本报记者表示，目前第三方支付企业做的都是银行不愿意做的边缘业务，“银行就相当于人的主动脉，而第三方支付则是毛细血管。第三方支付做的微小支付，此前银行并不愿意涉足，这是电子支付业态发展的必然结果。”“比如一些小的网上购物公司，一天也就十几万的交易额，本身交易量并不大，第三方支付公司对这种小企业收取的费率很低，且要提供专业化的解决方案。这些是银行不愿意做的，银行根本不可能派几个工作人员到这家公司进行调查，为其提供综合金融解决方案。”

第三方支付跑马圈地洗牌隐现：蚕食银行地盘

5月26日，将是第三方支付牌照发放一周年的日子，从无到有，全国101家支付企业相继获得人民银行颁发的支付业务许可。

过去的一年，是第三方支付行业“正规化”的元年，跑马圈地、攻伐频繁。

2012年，第三方支付迈入监管年，合规经营将成为主旋律。

不管商业银行是否愿意，第三方支付企业正在蚕食银行的地盘。不过，切走银行传统业务蛋糕的同时，商业银行凭借庞大的客户资源，支付企业凭借信息技术的优势，二者共同做大了互联网支付的蛋糕。

行业草创，年轻的第三方支付行业诸多问题有待厘清，未来谁是赢家？可能是商业银行，可能是第三方，也可能是其他新生组织。

跑马圈地洗牌隐现第三方支付步入“战国时代”

章文贡

业务规模翻番增长的第三方支付行业，已进入群雄并起的“战国时代”。

截至目前，中国人民银行分别于 2011 年 5 月、8 月和 12 月，分三批总共给 101 家企业下发了第三方支付牌照。其中，前两批分别下发 27 张和 13 张，第三批下发 61 张。

根据艾瑞咨询的统计，2011 年中国支付行业互联网支付业务交易规模达到 2.2 万亿元，同比增长 118.1%；2012 年第一季度，这一交易规模达 7760 亿元，同比增长 112.6%。中国第三方支付市场的发展速度由此可见一斑。

与此同时，伴随着行业的迅速扩张，监管规则亦在悄然跟进。自去年以来，央行连续下发四个管理办法(征求意见稿)，就备付金、银行卡收单、预付费卡、互联网支付领域的监管问题征求各界意见。

战国时代

总的来看，根据《非金融机构支付服务管理办法》，支付牌照可分为货币汇兑、互联网支付、固定电话支付、移动电话支付、预付卡发行、预付卡受理、银行卡收单七大类。

在这 101 家支付企业中，仅有支付宝、快钱两家是全牌照的支付企业，其他的支付企业则只被允许从事上述七类业务中的一种或几种。从地域上来看，全国性的第三方支付公司较少，多数为区域性的支付公司，且其业务种类多为预付卡受理。

早在去年牌照下发之初，艾瑞咨询对此评论称：“牌照发放开启支付行业发展黄金十年。”该机构还预计，到 2014 年，中国第三方网上支付市场交易规模将有望达到 4.1 万亿元。

而就在支付牌照发放临近一周年之际，支付企业的业务种类再次拓宽：支付宝、财付通、快钱三家企业获得证监会批准，从事基金销售支付结算业务资格(基金行业由证监会监管)。

加上此前已获得基金第三方支付资格的汇付天下、通联支付、银联电子、易宝支付等四

家公司，基金第三方支付领域已存在七家竞争者。

艾瑞咨询认为，央行支付业务许可证的发放，基金直销、保险、银行卡收单和物流等领域的打开，将使第三方支付行业的业务外延在原有数万亿元的基础上，快速扩展至数十万亿元及以上。

无论是业务种类，还是实际业务量，都显示第三方支付行业正在迅速增长。在快钱首席执行官关国光看来，尽管这个行业今天还比较年轻，但从国家层面来讲，总共发了 100 多张牌照，确定的是一个行业的地位。

行业草创，但 101 家的获批企业已显示这个行业规模已然不小。而在孙陶然眼中，现在的第三方支付行业正处于“战国时代”。

战国时代的一个特征便是，攻伐频繁。在第三方支付市场上，则体现为企业之间大打价格战。举例而言，在基金第三方支付方面，大部分第三方支付平台的股票型基金申购手续费率为 0.6%，相当于银行等传统渠道 1.5% 手续费费率的 4 折。

在第三方支付企业眼中，这是值得的。目前是一个跑马圈地的时代，拥有规模更庞大的客户群是关键。所谓“剩者为王”，现在不盈利，但有了庞大用户群在，盈利是迟早的问题。

洗牌趋势

“适度的竞争存在是有好处的，过度竞争损伤业态。”中国社科院研究员曹红辉在出席一次发布会时表示，第三方支付领域的价格战，有些不仅仅是较低费率的问题，有些简直就是免费的，这非常不利于整个行业的健康发展。

曹红辉还认为，整个行业不断地降低费率，给整个社会提供“福利”，但降低费用肯定有一个临界点。

从长远来看，艾瑞咨询研究报告称，第三方支付将进入扩张及盈利同时兼顾的发展阶段，部分企业将舍弃不盈利或收入效率较低的业务市场。

一方面，企业之间在跑马圈地，而另一方面，第三方支付企业之间的兼并、收购案例已经出现，整个行业逐渐显现出洗牌的趋势。

拉卡拉董事长孙陶然表示，支付这个行业未来三到五年一定会形成一个新的格局。

事实上，早在 2011 年 9 月，第三方支付牌照发放后，企业之间就出现了首次并购行为。当时，支付宝与安卡国际集团旗下的第三方支付服务公司安卡支付达成收购协议。安卡支付原有的多家境外航空公司客票支付服务等业务整合并入支付宝。

“在过去一年已经有一些匆忙组建、拿到牌照的公司要么关闭了，要么在原地踏步，业务没有太多进展。”孙陶然表示，不用太久，两三年之内，会有一大批已经拿到牌照的公司热情被现实浇灭，可能自己就主动退出这个行业了，“因为最后会发现如果没有自己的商业模式和核心竞争力，钱和牌照解决不了你的市场问题。”

无独有偶，在支付宝与安卡支付达成协议后，拉卡拉公司在前一段时期，也曾整体上接收了一批建制制的支付公司团队。

监管趋严

牌照下发后的一年，支付企业跑马圈地，兼并收购，整个行业在迅速做大，而与此同时，牌照的发放也意味着行业的监管规则正在经历从无到有的过程。

为规范第三方支付机构的管理，央行相继起草了关于备付金、银行卡收单、预付费卡、互联网支付等四个管理办法的征求意见稿，并广泛征求各方意见。

今年 4 月下旬，央行副行长刘士余在布置今年支付结算和清算中心工作的重点任务时，还曾强调，要强化支付服务市场的监督管理，健全非金融机构支付业务监管机制。由此可见，对第三方支付企业的监管正在日渐趋严。

“2012 年，中国第三方支付从牌照年进入监管年，伴随着各细分业务的监管措施相继出台及监管压力的不断加大，合规经营将成为主旋律。”艾瑞咨询的研究报告称。

事实上，从客观的角度讲，对于第三方支付加强监管也是必要的。

今年“两会”期间，全国政协委员、建设银行信用卡中心总经理赵宇梓就曾表示，第三方支付机构的快速发展与其自身的风险管理能力严重不对称。

赵宇梓解释称，一方面，与商业银行传统的支付业务相比，第三方支付是集计算机、网络技术与金融融合的产物，业务跨度更广，交易模式更为复杂。另一方面，与商业银行长期发展而形成的严密的风险内控水平和严格的外部监管相比，第三方支付机构明显存在人员素质参差不齐、风险管理经验不足、违规成本极低的问题。

赵宇梓建议，要严格控制牌照数量，大幅提高准入门槛。“不仅要审查注册资金、经营场所等硬性约束指标，更要着重审查支付机构的风险控制能力和从业人员的素质等软性约束指标。”

结算、融资双线切入第三方支付蚕食银行地盘

不管商业银行是否愿意，第三方支付企业的崛起，事实上已在一定程度上与银行的传统业务构成了竞争关系。从最初的互联网支付入手，到此后的 POS 收单，第三方支付企业的客户群、业务类型，与银行的重叠范围日益增加。

但硬币的另一面却是，第三方支付企业切走银行传统业务蛋糕的同时，也在与银行开展合作。凭借商业银行庞大的客户资源，以及支付企业在信息技术等方面的优势，二者共同做大了互联网支付的蛋糕。

贷、汇产品线

早在今年 4 月中旬，第三方支付企业——快钱的新品牌发布会上，农行派专人到会祝贺，农行还与快钱展开了全面合作。而在今年 5 月，另一家支付企业——拉卡拉则演绎出一则遭到工行封杀的传言。

这两件事由此成为第三方支付企业与商业银行之间微妙关系的最佳注脚。

在回应封杀事件时，拉卡拉董事长孙陶然坚决否认。“不存在‘封杀’这种说法。跨行还款业务流程复杂，涉及面广。前几天由于系统升级原因导致部分工行卡不能正常使用，问题出现后我们多方努力已经解决了问题。”

疑似遭封杀事件告一段落，但这件事也将第三方支付企业与商业银行之间微妙的关系引向前台。从业务形态上看，现有的 101 家第三方支付公司已经从结算、融资两条业务线上介入银行业传统的阵地。

一般而言，存、贷、汇是商业银行的基本业务，而结算在某种程度上应属“汇”之列。截至目前，第三方支付企业已逐渐渗透至“汇”和“贷”两个环节。

在第三方支付公司出现以前，结算一直是商业银行的自留地。以工行为例，该行去年结算、清算及现金管理业务收入达 254 亿元，其中结算收入占相当大比重。

一位国有大行支行行长表示，在一些县域支行，结算业务占非息收入相当大比重，有的甚至是最重要的一块非息收入。

这位支行行长口中的结算业务不但包括传统的存取款，同样也包括网银支付等新兴的支付形态。但随着第三方支付的兴起，银行的这块自留地来了新的竞争者。

在央行颁发的支付许可证中涉及到结算业务的牌照包括收单业务、固定电话支付、移动电话支付、互联网支付等，从事这些业务，均涉及到一定的结算费用。

更进一步，第三方支付公司进入“贷”领域的苗头也已逐步显现，其中以快钱最为典型。

今年 4 月，快钱宣布进入 B2B 领域，提出为企业提供专业高效的流动资金管理解决方案。快钱的打算是，利用信息技术，为提高企业资金流动效率提供综合性解决方案，加速企业资金流动，从而间接帮助企业解决融资难问题。

“通俗来讲，我们想做的事情就是多快好省地帮企业搬钱。” 快钱首席执行官关国光解释称，即加快企业的资金流转效率，能够真正做到一块钱当两块钱用。

在此次之前，第三方支付公司主要从事 B2C 业务，即满足解决个人客户的结算需求。快钱进入 B2B 领域，尽管并不直接提供信贷，但提高资金效率也意味着帮助企业缓解对资金的需求。从某种意义上讲，已经进入“融资”的领域。

养虎为患？

第三方支付企业日益强大，有银行人士开始担心，银行与第三方支付企业合作是否可能是“养虎为患”。

原因在于，第三方支付企业做大，并拥有广泛的客户群体之后，不但与银行业务重叠，并且有可能进一步翻牌成为一家大型的零售银行。事实上，业内此前就曾广泛讨论过阿里巴巴设立银行的可能性。

在此前不久的一次论坛上，华夏银行信用卡中心风险管理部副总经理李红朝也曾分析，银行目前在互联网支付潮流中处于被动，未来有两方面担忧，一是银行的定价话语权，二是支付系统的安全性。

一方面，银行忧心忡忡；另一方面第三方支付企业的负责人却普遍认为，支付企业与银行之间的合作范围要远远大于竞争，从某种程度上看，支付企业与银行甚至还是利益共同体。

孙陶然在接受记者采访时表示，第三方支付企业所针对的客户，以及所提供的服务，很大程度上是银行的一些死角。银行不愿意做，或者做起来性价比不划算的业务，恰恰是第三方支付企业的主流业务。

在孙陶然看来，支付企业、银行二者根本利益一致，即让用户更多的使用银行卡，增加使用频次。因为用户用的是银行的卡，支付企业规模越大，也意味着银行的收益越来越高。

而美国光同样不认为快钱的定位会与银行之间产生竞争。“快钱的战略定位跟商业银行是一个合作的上下游的关系。我们解决不了中小企业和小微企业直接的信贷问题，因为我们并不贷款。”

美国光认为，企业资金流转效率对其资金需求影响很大。换句话说，如果资金效率提高，包括流动资金在内的资金需求会下降。他认为，快钱是和银行合作，提供更加完整的资金流动解决方案。

竞合交织

艾瑞咨询研究报告称，在整体上，第三方支付体系与传统金融服务体系，在主营业务、利润来源、主要服务对象和提供的服务等方面存在较大差异，两个体系在发展意识、业务重点和利益诉求等多个方面并不存在冲突。

总的来看，随着第三方支付企业的日益强大，银行与支付企业的关系将日益复杂，二者既有合作也有竞争。具体来看，在互联网支付领域二者合作大于竞争；而在收单业务领域，则是面对面的正面碰撞。

在支付企业获得 POS 收单牌照前，主要是商业银行在布放 POS 机。一些大型商业银行内部，还专门设立收单业务部门。但随着 POS 收单牌照下发给第三方支付企业，第三方支付企业的 POS 机也开始大规模地在商户中布放，由此，银行与支付企业之间将面临短兵相接。

长远来看，第三方支付企业的进入，对商业银行的影响，尚需时间评估。但站在消费者的角度来看，却是大好事，因为竞争者的引入，不但丰富了产品的种类，同时也降低了价格。

未来究竟态势如何，正如招行信用卡中心策略发展部副总经理王晓刚在一次论坛上所分析的，未来谁能做到理解客户需求、完善安全机制，谁就是赢家，而这赢家不一定是银行，可能是第三方支付，也可能是其他组织。

拉卡拉董事长孙陶然：第三方支付行业三五年内将大变局

聂伟柱

2012年5月26日，将是人民银行发放第三方支付牌照一周年的日子。截至目前，全国已有101家支付企业相继获得了人民银行颁发的支付业务许可，交易规模也保持了持续高速攀升态势。但与此同时，第三方支付行业毕竟处于起步阶段，诸多问题有待厘清。

例如，支付企业如何处理与银行之间的“竞合”关系？牌照下发后，行业如何整合的问题等等。带着这些疑问，《第一财经日报》记者近日专访了第三方支付企业的排头兵之一——拉卡拉董事长孙陶然。

第一财经日报：到本月26日，第三方支付牌照发放已有一年时间。拉卡拉在过去一年有何改变？放大来看，整个第三方支付行业又发生了哪些深刻变化？

孙陶然：过去的一年，拉卡拉迅速发展：其一，从一条产品线扩充到三条产品线，即从原有的便利店信用卡还款，扩充到现在便民业务、商户POS业务和个人刷卡支付业务；其二，拉卡拉终端数量迅速增长，2012年，拉卡拉还计划新增便利店和商户终端十万台；个人刷卡终端的目标则为百万台。

整个第三方支付行业层面，其实在牌照发放之初，第三方支付公司就可分为两类。一类是公司已经在这个行业耕耘一段时期(5到10年)，这些企业非常欢迎牌照的发放，因为这意味着行业的规范，政策的明朗。另一类，则是看到牌照发放的市场机会后，新近加入的。甚至作为我们业内人士来讲，一些拿到牌照的公司，之前都没听说过。

牌照发放一年之后，这两类公司出现分化。对于老牌支付企业而言，其发展迅速、势头良好。因为，支付是一个需要长期投入、长期积淀的行业，没办法拔苗助长。现在进入支付市场，3亿元人民币是一个起步的门槛，但即使有了这个钱，并不意味着能做出太大的动静。

而对于一些匆忙组建拿到牌照的公司来说，情况并不理想。这些公司要么关闭，要么原地踏步，业务没有太多进展。就在前段时间，拉卡拉还成建制的接收了一家支付公司的团队。

总的来看，一年走下来，这个市场更加集中。个人认为，支付行业未来三到五年一定会形成一个新的格局。这五年，是大家发挥自身特色、扩大市场、重新排定座次的五年。之后，市场排名靠前的公司会踏上一个新的台阶，并且产生行业的前三名。

日报：现阶段，为抢占客户，支付企业间频频爆发价格战。这些企业不惜以当期的损失获得未来更大规模的客户规模。在你看来，现阶段这种经营策略是否得当？基于支付牌照种类众多的实际，支付企业之间是否也有合作的空间？

孙陶然：我非常不赞同价格战扩张的方式。用恶性或者不正当的手段降低手续费，对企业自身发展和行业发展都是非常有害的。所以，一定要给消费者创造价值，提供有价值的服务，消费者是会愿意为这种有价值的服务付费的。

至于支付企业之间的合作，实际上拉卡拉一直在和支付宝、财付通等进行合作。在拉卡拉的任何终端上可以为支付宝账户充值，也可以为财付通账户充值。

支付产业环节很长，不太可能出现一家支付公司，把发卡、收单甚至转接整个产业链环节都做了。实际上，支付行业有两个特点。其一，互联互通，任何一家银行布一台 POS 机都不可能只刷本行的卡，联网通用是行业特征。其二，各尽所能，按劳分配。在联网通用的情况下，一笔收益产生了，发卡的收发卡收入，转接的收转接收入，收单拿收单的份额，大家各尽所能，按劳分配。

日报：第三方支付企业出现之前，支付是银行的“专利”。支付企业出现后，一方面业务上依赖银行，同时又与银行产生竞争，二者之间关系十分微妙。在你看来，支付企业与银行之间是怎样一种关系？现阶段看，支付行业还存在哪些发展障碍？

孙陶然：从本质来讲，银行、支付企业利益一致，无论是当下还是长远，二者的合作范围远远大于竞争。

原因在于，第三方支付企业所针对的客户，以及所提供的服务，很大程度上是银行的一些死角。银行不愿意做，或者做起来性价比不划算的业务，恰恰是第三方支付企业的主流业务。用户用的是银行的卡，支付企业规模越大，也意味着银行的收益越来越高。二者根本利益一致，即让用户更多地使用银行卡，增加使用频次。

至于发展障碍主要有三点：其一，相对于市场容量，支付企业规模还不够大。其二，竞争不够有序，现在应该属于战国时代，百花齐放、百家争鸣。其三，一些不切实际的梦想和泡沫会逐渐破灭。投资者会发现不是有一笔钱、有一张牌照就可以在支付领域里做成事情。

日报：2011年，央行连续下发四个征求意见稿，规范支付行业。长远看，规矩从无到有，监管将日趋严格。在你看来，监管环境的日趋明朗化、清晰化，对支付企业是喜是忧？

孙陶然：拉卡拉是中国支付清算协会的理事单位。这个协会每个季度都会开会，就各种各样的问题进行研讨，并且出台一些新的细则。从趋势上看，各方面的监管和规则会越来越明确。任何一个行业要想大发展，必然会从无序阶段，进入到有序阶段。只有进入到有序阶段后，行业才会有更大、更快的发展。

第三方支付安全合作联盟成立 为电子商务保驾护航

由全国公民身份证号码查询服务中心与国内多家第三方支付公司联合发起组建的“第三方支付安全合作联盟”日前正式成立。包括环讯支付、支付宝等在内的国内最具规模的9家第三方支付企业成为该组织的“联盟奠基成员”单位。

第三方支付安全合作联盟旨在遵守宪法、法律、法规和国家政策，坚持平等、公平的原则下，积极接受监管部门的监督；充分发挥整体效应，通过共享行业信息，共御行业风险；在信息共享基础上，合作探索更多层面、更丰富手段的联防机制，建立更加健康有序的行业安全经营环境。

网上支付已经成为大多数网民日常生活不可或缺的一个环节。而伴随网上支付而来的支付安全问题也日益凸显。去年年底，第三方调研机构易观国际发布了国内首份网络支付安全报告《中国第三方网络支付安全调研报告》显示，账户密码被盗、交易中木马和钓鱼网站诈骗、商户不诚信、隐私信息被截取等因素已经成为网络支付安全中最主要的几大问题。报告同时也指出，合理应用第三方支付平台对降低网上支付风险的作用非常显著。

作为第三方支付平台而言，在电子商务发展日趋多元化的今天，其应用领域和应用模式也在不断扩展完善，由此也给其自身的风险控制能力提出了更深层和严格的要求。其中环迅支付作为国内第一家通过 PCI-DSS1 认证，在支付安全控制方面实现了与国际行业要求挂钩的支付企业。目前环迅支付已拥有包括自主知识产权的信用卡支付反欺诈系统、高防范的支付安全控件，并为持卡人提供 AVS、CVV、持卡人验证、BIN 认证、IP 鉴别，MD5 数字签名，128 位双向 SSL 证书加密等多套风险控制手段。在先期引入“云支付安全”解决方案的基础上，环迅支付今年又与 360 等国内主流的互联网安全服务提供商以战略合作形式进一步健全了自身网络支付安全构架。

据介绍，第三方支付安全合作联盟组建后，将贯彻执行国家有关第三方支付行业的方针、政策和法律、法规，确保联盟工作合法有序进行；为联盟成员提供服务，维护整体利益，协调相互关系，推动联盟内各支付企业的协同合作、互惠互利，建立行业信息共享平台，实现信息的共享互通；定期组织会议，做好联盟成员的信息协调工作；根据联盟计划，不定期吸纳联盟新成员，扩大联盟规模；定期组织面向联盟成员的信息共享、管理的培训，通告信息

平台发展情况；探索第三方支付行业的发展规律与发展战略，研究我国第三方支付发展过程中的问题与对策，加强第三方支付领域的信息沟通与经验交流，对我国第三方支付行业的发展提出合理化建议；研究联盟发展方向，不断扩大联盟影响力。

第三方支付机构拼抢银行资源

从5月13日罢工的工行借记卡拉卡拉还款仍未得到解决，这已经是连续5天，但当事人的拉卡拉、银联和工行一直未给出明确答复。分析认为，经此事后，第三方支付公司将会加强直接与银行的联系和合作，第三方支付机构拼抢银行资源已经白热化。

每天15万人次受影响

第三方支付公司近期在与银行合作中遇到一些麻烦。5月13日早8点起，拉卡拉和从事手机支付的钱袋宝在工行渠道上出现问题，工行借记卡通过拉卡拉无法给信用卡还款，由此影响的用户约15万人次每天。

据两家公司介绍，由于是通过银联接入工行端口，具体原因尚不清楚。银联和工行一直未作回应。

据知情人士透露，本次事件的导火索是“由于非技术原因，该行自5月13日起关闭了针对银联跨行还款交易的借记卡转出通道。工行突然停滞和银联在线下转出交易的合作，很可能是和利益分成以及这样的方式对银行帮助不大有关。

第三方支付与银行“竞合”

昨天，农行和第三方支付机构易宝支付签署全面战略合作协议，农行承诺向易宝支付公司提供包括行业综合支付、备付金存管、银行卡收单、电子支付、现金管理、预付卡、个人业务等在内全方位的金融服务及业务支持，而易宝支付选择农行作为金融业务的主办银行。

“合作是全方面的，包括基于账户的，包括互为客户，互为渠道。”中国农业银行总行现金管理部总经理翟建耀称。他表示：“第三方支付和银行是一种竞合关系，既有竞争又有合作，但是合作一定大于竞争。”

业界声音

多银行称在互联网支付中被动

目前银行对第三方支付的兴起仍然较为警惕。在日前召开的中国信用卡产业发展论坛上，银行大佬们称要面对包括互联网支付在内的第三方支付的竞争。

华夏银行信用卡中心风险管理部副总经理李红朝分析，银行目前在互联网支付潮流中处于被动，未来有两方面值得担忧，一是银行的定价话语权，二是支付系统的安全性。

招商银行信用卡中心策略发展部副总经理王晓刚分析，银行在互联网支付中是落后了，但在移动支付潮流中还大有机会，应该及早进入移动支付产业。王晓刚认为，未来谁能做到理解客户需求、完善安全机制，谁就是赢家，而这赢家不一定是银行，可能是第三方支付，也可能是其他组织。

光大银行信用卡总经理戴兵总结到，互联网支付潮流势不可挡，银行应该顺应潮流发展。

第三方支付行业 加速分工与融合

2011年5月18日，央行正式签发首批《支付业务许可证》，27家第三方支付企业获得“牌照”。这一年，第三方支付产业经历着飞速的发展。艾瑞咨询的统计显示，2012年第一季度，中国支付行业互联网支付业务的交易规模达到7760亿元，同比增长112.6%。预计未来几年内，第三方支付将从纯粹市场扩张进入扩张及盈利同时兼顾的发展阶段，部分企业将

舍弃不盈利或收入效率较低的业务市场。

市场一天比一天大，“后牌照时代”的竞争也会一如既往，只进不退。

合规经营 竞争加速

自一年前第三方支付行业迈入“持证上岗”阶段，国内的第三方支付企业也相继进入了全新的发展阶段。伴随着各细分业务的监管措施相继出台及监管压力的不断加大，这一年，合规经营成为行业主旋律。业内人士指出，在这个逐步开放的市场上，现有第三方支付公司多数经历了披荆斩棘的草创年代，接受了政策的规范和监管的约束，未来的步子可以迈得更稳。

数据显示，目前已经取得央行颁发“牌照”的第三方支付机构已有 101 家，处在公示阶段的有 140 家，此外，还有数量众多支付机构“跃跃欲试”等待公示。然而，不管是已经拿到牌照的企业，还是仍在争取牌照的企业，他们都很清楚一点，牌照只是门槛，不是壁垒。因此，不管是先来的还是后到的，持牌支付企业间的竞争比“门槛”外的竞争激烈得多。

国内最大的独立第三方支付企业快钱是首批获得牌照的 27 家支付公司之一，快钱相关负责人称，“牌照只是给支付企业的‘及格线’，并不是市场选择，企业自身需修炼内功，形成核心竞争力。”行业分析师也认为，当大批企业获得支付牌照后，便不会只满足于现有的支付蛋糕切分，一方面，传统支付领域的争夺会更加激烈，另一方面，开拓更大的市场将是第一要务。

基于对行业前途的客观判断，快钱公司在电子支付领域深耕 7 年之后，除了将目光瞄准了更为广阔的行业领域之外，仍坚持继续拓展电子商务等传统行业。快钱公司 CEO 美国光表示，“快钱仍在大力发展电子商务的传统行业。公司资金处理总量有望继续保持 100% 以上的年度增速。”

另一家首批获得“牌照”的支付企业——汇付天下近期则继续深耕移动电商支付。继去年成为京东商城移动支付解决方案合作伙伴后，今年又牵手苏宁易购，为其手机商城提供移动支付解决方案。根据苏宁电器财报，苏宁易购去年累计实现销售收入约 59 亿元，与京东商城共同进入国内 B2C 商城前三甲，“苏宁易购+京东商城”占据 B2C 领域近 50%的市场份额，由此，汇付天下被认为是攻下了 B2C 商城市场半壁江山。

分工融合 寻求突破

“央行《支付业务许可证》颁发一年，各大支付企业的差异化发展也日趋明显。”艾瑞研究院院长曹军波这样评论。还有分析报告显示，以网购、网游为代表的传统支付市场正走入成熟阶段，开拓创新成为第三方支付企业的重要任务。过度依赖成熟领域市场的支付企业将受到挑战，传统互联网支付企业必须做出明确的战略调整。

专家称，支付行业经过了 2011 年的飞速发展，线上、线下等多种支付方式并存的融合局面逐步形成。从用户端出发，支付方式的丰富性将成为用户的全新需求；从支付企业角度出发，全新的支付方式意味着全新的机会，企业的着力点将出现偏移。

在这样的大背景下，横向介入新领域几乎是大型支付企业的共同方针，例如，拉卡拉对收单业务市场的进军，财付通对保险代销等业务的切入，还包括近期支付宝大手笔投入线下支付市场以及频繁渗透航旅行业的举措，无不说明支付企业向多元领域扩张的意愿愈加强烈。

从另一个角度来看，大部分中小第三方支付公司仍继续在单个业务领域内跑马圈地，而大型第三方支付公司则显现出更大的“野心”——将业务范畴扩展至 B2B 的企业流动资金管理需求，成为金融服务提供商。在美国光看来，随着电子商务向 B2B 渗透，越来越多的传统企业开始依托电子商务来改善自身产、供、销的整体效率。“相对于单纯的支付问题，企业、特别是 B2B 企业更关心的是中短期流动资金情况。”在此趋势下，如何能让资金流转得更快，是企业的挑战也是机遇。行业市场势必成为支付的新蓝海。在这种思路下，快钱率

先在这一领域占位，快钱日前宣布启用全新品牌形象，全力进军信息化金融业务，致力于多、快、好、省地帮助企业“搬运”资金。关国光还透露：“快钱会首先选择信息化程度高的行业介入，如互联网和电子商务；其次会选择商旅、保险、物流行业；此外，高端规模化制造业以及大型农业等也有机会。”快钱的思路是否会给中小支付企业一些发展方向上的启示呢？

基金支付 格局生变

5月11日，支付宝、快钱、财付通3家第三方支付企业获得证监会颁发的基金第三方支付牌照。这一消息犹如在基金第三方支付领域扔下一颗石子，漾出重重“涟漪”。

此前，汇付天下、通联支付、银联电子、易宝支付4家公司先后获批开展网上基金销售支付业务。加上此次获批的3家，基金第三方支付领域将有7家机构参与争夺。对此，汇付天下有限公司总裁周晔表示：“基金业渠道变革和电子商务化的趋势不可逆转，基金支付正在成为基金业渠道变革的重要力量。”

随着基金公司希望摆脱单一销售渠道，大力发展电子商务，以及基金第三方销售机构资格的放开，基金第三方支付企业获得了绝佳的发展机遇。据周晔估算，目前较大的支付公司一年处理的支付量在千亿元级别，而基金行业提供的是一年3万亿元的大市场，有望在未来几年成为第三方支付市场的第一大行业。这就解释了为什么行业巨头都要进入基金支付领域分一杯羹。支付宝是目前国内第三方支付领域绝对的领头羊，占有50%以上的市场份额。据悉，淘宝网在谋求基金第三方销售业务资格的同时，已从相关机构挖来专业人才参与筹备，计划推出类似“基金卖场”的业务。在第三方支付领域拥有约20%市场份额的财付通，实力也不容小觑，背靠腾讯大树，其“基金大计”如何布局，也是同行们都想提前预知的商业机密。快钱则表示，公司关注基金行业已有近3年时间，获牌后将通过信息化创新，解决基金销售环节的资金流动问题，方便基民购买基金，助力基金公司的直销业务。据了解，此

前快钱已推出“跨行通”产品，用以实现基民资金的迅速跨行整合。此外，快钱还与基金公司合作开发了“货币基金信用卡还款”功能，使基民既能拥有货币基金的收益，又可随时随地拥有信用卡自动还款“T+1”到账的便利服务。

三方的强势出击势必给原来的4家企业带来不小的压力。汇付天下在2010年4月首家获得基金业务牌照，旗下天天盈平台现已积累超过150万的用户、支持46家基金公司、32家银行、800余只基金产品、覆盖95%的市场份额。2011年，汇付天下首次将基金支付与移动支付相结合，推出天天盈移动客户端等系列产品，目前该移动理财客户端的下载量已突破10万次。汇付天下还表示，已经做好了在基金支付领域三年不盈利的决心和准备，将在现有平台基础上不断开发和创新更多的投资理财与现金管理产品，实现3年内将基金行业的电子商务比重提升5倍的目标。今年2月才获得基金牌照的银联电子业绩也十分夺目，其在3月末高调宣布，旗下基金第三方支付平台“银联通”累计用户数已超过100万，基金支付业务累计交易量达到1300多亿元。

虽然现在就判断基金支付市场格局将如何变化还为时尚早，但有一点毫无疑问，更多竞争者的加入，必定会全面提高基金销售的资金效率，为广大基民带来更便捷的支付体验。对于整个第三方支付行业来说，竞争会带来的好处亦是如此。