

互联网金融之电子商务篇

“存、贷、汇”齐聚发力 阿里金融冲击传统银行业

■ 张璐 报道

随着百度首个理财产品“百发”的问世，互联网金融再一次吸引了各方的视线，受互联网金融影响较大的传统金融行业对此尤为关注。随着互联网金融的不断发展，传统的金融行业受到越来越多、越来越强的冲击，马云等互联网大佬就曾有过“改变银行”的豪言壮语。

阿里巴巴在金融电子商务方面走在了前列，余额宝和阿里金融对传统金融行业造成了不小的冲击。据天弘基金三季报中的数据显示，从6月13日上线到9月底，余额宝的资金规模已达到556.53亿元，客户数突破1300万。

受到冲击的传统金融行业在压力中不断寻求进步，将传统的金融行业与电子商务相结合，以期更进一步的发展。

阿里金融出现

阿里金融金融亦称阿里巴巴金融，是阿里巴巴旗下独立的事业群体，承担着阿里巴巴集团为小微企业和网商个人创业者提供互联网化、批量化、数据化的金融服务。阿里金融包括服务于消费金融的支付宝和小微企业金融服务的阿里小贷、商诚融资担保、众安在线、一达通等。

和传统的信贷模式不同，阿里金融通过互联网数据化运营模式，为阿里巴巴、淘宝网、天猫网等电子商务平台上的小微企业、个人创业者提供可持续性的、普惠制的电子商务金融服务。

阿里金融解决小微企业融资的关键在于其所开发的微贷技术。而数据和网络互联网是这套微贷技术的核心。阿里金融利用阿里巴巴 B2B、淘宝、支付宝等电子商务平台上客户积累的信用数据及行为数据，引入网络数据模型和在线视频资信调查模式，通过交叉检验技术辅以第三方验证确认客户信息的真实性，将客户在电子商务网络平台上的行为数据映射为企业和个人的信用评价，向这些通常无法在传统金融渠道获得贷款的弱势群体提供“金额小、期限短、随借随

还”的纯信用小额贷款服务。

阿里金融贷款重视数据，而不是依赖担保或者抵押，不仅降低了小微企业融资的门槛，也让小微企业在电商平台上所积累信用的价值得以呈现。同时，阿里金融微贷技术也极为重视网络。其中，小微企业大量数据的运算即依赖互联网的云计算技术，不仅保证其安全、效率，也降低阿里金融的运营成本；另外，对于网络的利用，也简化了小微企业融资的环节，更能向小微企业提供 365*24 的全天候金融服务，并使得同时向大批量的小微企业提供金融服务成为现实。这也符合国内小微企业数量庞大，且融资需求旺盛的特点。

阿里金融微贷技术中有其整套的风险控制体系。在信贷风险防范上，阿里金融有多层次的微贷风险预警和管理体系，贷前、贷中以及贷后三个环节环环相扣，利用数据采集和模型分析等手段，根据小微企业在阿里巴巴平台上积累的信用及行为数据，对企业的还款能力及还款意愿进行较准确的评估。同时结合贷后监控和网络店铺 / 帐号关停机制，提高了客户违约成本，有效地控制贷款风险。

得到能有效控制风险的微贷技术支持的阿里金融不断发展，分别搭建了面向阿里巴巴 B2B 平台小微企业的阿里贷款业务群体和面向淘宝、天猫平台上小微企业、个人创业者的淘宝贷款业务群体，并早已推出淘宝(天猫)信用贷款、淘宝(天猫)订单贷款、阿里信用贷款等微贷产品。截至今年10月初，阿里金融服务的小微企业达到47万家，且负责人表示计划三年内服务100万家小微企业。

阿里金融开发出的淘宝(天猫)信用贷款、淘宝(天猫)订单贷款、阿里信用贷款等微贷产品，均为纯信用贷款，不需要小微企业提交任何担保或抵押，且在设计上均支持以日计息，随借随还。

淘宝(天猫)信用贷款即淘宝(天猫)信用贷款提供给淘宝店主(天猫商户)，无需抵押或担保。系统在综合评价申请人的资信状况、授信风险和信用需求等因素后自动核定授信额度。



淘宝(天猫)订单贷款即淘宝(天猫)卖家以个人(企业)名义，用店铺中处于“卖家已发货，买家未确认收货”状态的订单申请贷款，系统会对这些订单进行评估，在满足条件的订单总金额范围内计算出可申请的最高贷款金额，发放贷款。

阿里信用贷款即阿里巴巴 B2B 电子商务平台上的诚信通(中国站用户)或中国供应商会员(国际站用户)无需提供担保即可申请。在综合评价申请人的资信状况、授信风险和信用需求等因素后核定授信额度，额度从2万元-100万元。

阿里金融经过这些年的发展已成为网商小企业首选的金融服务商。

阿里金融带来的冲击

传统金融行业中的银行的三大核心业务是“存、贷、汇”，近年来随着互联网金融渗透进大众的生活，阿里金融2004年创立的支付宝、2010年成立的阿里巴巴小额贷款公

司、2013年6月推出的余额宝以及近期面向支付宝用户的“信用支付”服务无一不对银行的三大核心业务造成冲击。

随着国内市场环境的改变以及经济的发展，中小企业(包括10人以下的微型企业)的数量也在逐年递增。而制约这些中小企业发展的一个重要问题就是缺乏资金，融资难。

中小企业在传统银行贷款难的现象一直存在，其他民间融资机构、小贷公司、天使投资等或因为信用保障、担保抵押问题，或因为不可控风险问题多少都对中小企业的融资造成了障碍。2010年阿里巴巴小额贷款公司成立，阿里金融正式进入信贷领域，带着具有可控风险的新型微贷技术对小微企业和个体工商户融资的问题进行了良好的解决。

此种技术使得放贷与否是根据企业信用做出的，无需担保、抵押，融资门槛低，申请和放贷操作灵活便捷。

阿里金融依托于阿里巴巴、淘宝网等平台庞大的电子商务数据库，对提出借贷申请

互联网金融之第三方支付篇

第三方支付高速增长 助推互联网金融发展

■ 王红英 报道

随着电子商务快速发展，第三方支付行业从无到有，不断壮大。当前我国第三方支付市场发展势头迅猛，并逐步迈入行业发展的黄金期。数据显示，2008年第三方支付的市场规模为2700多亿元，2010年达1万亿元，2011年超过21万亿元，2012年仅仅“双十一”一天第三方支付交易额就达191亿元人民币。

迄今为止，已有250家企业获得央行颁发的第三方支付牌照。在此期间第三方支付企业的业务模式也在不断创新演化，通过互联网、移动通信等平台 and 手段，第三方支付企业逐渐以多样化、个性化的产品，满足了诸多客户群体的支付需求，同时网络支付、手机支付、短信支付等，新奇的支付体验层出不穷。

第三方支付已成了一股不可阻挡的趋势，渗透到我们生活的各个方面。

第三方支付交易额年年飙升

一年一度的“双十一”到来。去年双十一，阿里巴巴集团创下了互联网销售史上的奇迹：销售额达191亿元人民币，其中支付宝的交易笔数高达1058亿笔，通过无线设备支付订单笔数共有近900万笔，为2011年的5倍，在整体支付中的占比则提高到8%以上。

数据显示，2011年的11月11日凌晨0:01分，支付宝在一分钟内的付款笔数瞬间超过55万笔，是前一分种的10倍，也是前一年峰值的25倍以上，当日全天的交易笔数更高达3369万笔。

在当日凌晨第一分钟，支付宝系统承担的支付笔数达到136万笔，第三分钟，数字改变为192万笔，第58分钟则冲上205万笔……11日凌晨的第一个小时，支付宝完成的付款笔数已经达到598万笔，同比2011年增长25466%。

到了当日晚上23点13分，支付宝交易量竟然冲上了1亿笔。支付宝同时宣布，将给支付第一亿笔交易的用户无限额免单，并另赠现金20万元。

事后，支付宝 CEO 彭蕾接受媒体采访时

表示：“这是中国乃至全球支付史上的奇迹，标志着网络购物已经成为人们主要的消费形式，而网络支付也成为主流支付方式。”

在去年“双十一”好成绩的战绩后，前不久，阿里巴巴总裁马云预测，今年淘宝“双十一”节或将提交“低限300个亿，高限500个亿”的销售“成绩单”。

这些不难看出，如今，作为一种互联网应用，“支付”对于人们来说已经越来越熟悉。

从数字上看，人们是越来越喜欢这些“支付”的交易了。艾瑞的报告显示，2010年，中国互联网支付交易规模为10105亿元；到了2011年，这个数字将增加为38246亿元；2012年交易规模达38246亿。而据艾瑞研究院院长曹军波预计，到了2015年，通过互联网支付的交易规模将冲高到12万亿元。

另外，根据Enfodesk易观智库最新数据显示，今年第二季度中国非金融支付机构各类支付业务的总体交易规模达到38万亿，环比增长12%。其中POS收单和互联网支付两类业务的交易规模分别为223万亿和134万亿，环比分别增长11%和7%。

根据易观智库的统计，银联商务、支付宝和财付通分别以42.4%、17.9%和7.3%占据非金融支付行业综合支付业务的前三位，它们在整个综合支付市场中的占比达到67.6%，与上季度相比下降21%，市场集中度有所下降。

第三季度互联网交易额仍然节节攀升。根据易观智库Enfodesk(2013年3季度中国第三方支付市场季度监测)数据报告显示，2013年3季度中国第三方支付企业互联网收单交易额规模达到15091亿元人民币，环比增长12.5%，同比增长54.6%。

《2013年3季度中国第三方支付市场季度监测》数据报告显示，2013年第3季度，第三方支付互联网支付平台转接交易额规模达到16655亿元人民币，环比上季度增长16%。

移动支付成第三方支付主力军

随着互联网和金融的相互融合趋势渐趋明显，手机支付已受到业界各方的广泛关注。吃饭、购物、乘车，掏出手机在专用设备上晃一晃就能完成支付，出门带部手机就能

实现金融“闪付”，这对消费者来说，将会成为习以为常的消费方式。

手机支付也称移动支付。移动支付是近两年伴随着智能手机和移动互联网的发展而兴起的，在美日韩等发达国家已经初具规模，中国人口众多，已经成为智能手机持有量最多的国家。

“移动互联网的发展正推动移动电商驶上快车道，作为移动电商的核心一环，移动支付市场正日渐兴起。”通信专家表示。

移动支付市场增长迅速，据艾瑞咨询研究报告显示，2011年中国移动支付市场交易规模达到481.4亿元，2012年达1209.6亿元，预期2013年有望达到2350.1亿元。有数据显示，2013年，中国移动支付用户将达到1.36亿人，市场规模将超过1500亿元。

移动支付市场前景广阔，各种企业也频出各种支付方案来分这杯羹。就在近日，HTC新推出的一款移动定制机，手机上新增的NFC模块，在应用中心就有银行支付卡、购物卡、登机牌和票务等多种应用绑定。据记者了解，目前NFC支付方式已在国内10个省14个重点城市推广使用。不久，公交卡、商场会员卡、社保卡、银行卡等与民生密切相关的应用都可通过NFC模块集成到手机上。

据了解，目前全球市场上已有几十款NFC手机推出，包括三星、HTC、诺基亚、黑莓等旗舰机。而在国内，三星、HTC、中兴、华为、酷派、联想、大唐电信等多家手机厂商将完成NFC相关产品的上线。

不仅如此，11月5日，小微金服CEO彭蕾首度公开公司未来发展战略，表示未来会将移动互联网作为重点发展方向，支付宝钱包将与支付宝进行区分，作为独立品牌运作。彭蕾披露，目前通过支付宝每天移动支付笔数约为1200万笔，“这个数字的概念，是我们仅仅在移动端的日支付笔数大约等于Paypal全球的日支付笔数总额了。”

另外，业内人士指出，随着智能手机的应用，高达千亿的NFC手机支付市场会吸引更多的银行介入。银行窥视千亿市场据了解，目前国内已有多家银行进军此业务，而其中以中小股份制银行为主，包括光大银行、浦发银行、中信银行、广发银行等。今年4月份，中国移动和光大银行签约，共同

推动移动支付业务发展；随后，中信银行移动支付柜台端程序及客户端程序上线；中国银联也不甘示弱，推出手机刷卡器“一盒宝”。

移动支付越来越成为现代金融服务领域重要的发展方向之一。移动支付正深刻改变着人们的消费方式。在2013年8月北京召开的以“共建良好生态环境，服务美好网络生活”为主题的互联网大会上，有专家表示，2016年中国移动支付交易规模有望达到13583亿元，4年实现近10倍增长。近场支付则是移动支付中最具爆发式增长潜力的子领域。2014有望成为中国近场支付大规模应用的元年。综合移动支付快速发展与进场支付规模占比的提升，未来三年近场支付(将手机放在POS机上，通过射频感应，瞬间完成支付)绝对规模有望实现约20倍的爆发式增长。

竞争日趋激烈 第三方支付需差异化发展

目前，国内第三方支付公司已经发展到250家，市场规模急剧扩张的第三方支付领域的竞争已是风起云涌。有专家表示，就目前来看，大多数第三方支付企业要想谋求更大的成长空间，还需进一步明确市场定位，做精做细优势业务，走差异化发展之路。

艾瑞咨询高级分析师王维东表示，第三方支付目前市场竞争处于比较激烈的阶段。一些主流的公司已经逐渐走向成熟了，其他大部分支付公司也都在寻求差异化的发展路径，这个市场还有待进一步开发。在这样的形势下，不可避免地就可能出现比较激烈的价格战。所以，各种支付企业都在积极寻求差异化业务来构建自己的竞争力。

同时，业内人士认为，第三方支付市场的竞争日趋激烈，有成熟业务模式和稳定客户资源的企业不会满足于现有的优势领域，还会不断地寻找、培育新的盈利增长点，从而推动行业快速发展。

据了解，在2010年央行出台《非金融机构支付服务管理办法》之前，绝大多数第三方支付企业以互联网支付业务为主，而随着获牌业务类型的多样化，以及企业和个人用户需求的多样化，第三方支付企业的业务类

型逐渐由线上走向线下，向收单、结算、信贷、供应链融资等金融增值服务延伸。

“支付企业的发展路径日渐分化，那些具备清晰定位和鲜明特色的支付企业越来越受到市场的青睐。”易宝支付高级副总裁余晨表示，目前支付企业正逐步分化为4类：一是以B2C业务为主，覆盖全行业；二是以C端为主的预付费企业；三是面向远程、移动支付的企业；四是面向行业 and 传统行业转型并提供资金流解决方案的企业，“相对而言，后两者的发展会更大。”

另外，第三方支付市场广阔的发展空间，也吸引了越来越多的资金进入。在企业层面，更多的运营主体挤进支付行业，这不仅包括新浪和京东商城等互联网企业，也包含中国电信、中国移动、中国联通等通讯业巨头。与此同时，受央行正式监管后，支付行业吸引了越来越多的银行、保险和金融等相关行业的专业人士进入。

这样更加加剧了各企业之间的竞争。据业内人士介绍，一年来，几家实力较为雄厚的企业，诸如支付宝、拉卡拉、财付通、银联电子支付、快钱等，在进一步巩固优势业务的同时，不断拓展支付业务的深度和广度，初步奠定了行业龙头的地位。

从行业格局来看，有专家表示，未来，支付市场如果是综合支付的话，应该出现几个大的龙头公司。而更多的公司会去切分某些市场，在某一个方面拥有自己独特的能力和资源，在差异化市场上拥有自己的发展空间。

此外，2010年6月，央行出台的《非金融机构支付服务管理办法》，首次对非金融机构从事网络支付、预付卡发行与管理、银行卡收单等支付服务的市场准入、行政许可、监督管理等做出了明确规定。有关专家认为，支付牌照的正式发放进一步提升了行业的市场地位，将吸引更多资本和优秀人才进入第三方支付业，为行业的快速发展注入了强大动力。

第三方支付每天都在产生变化，孕育着互联网金融的创新。无论是商业机构无线支付终端，还是移动支付，人们正看到金融行业的变革在急速蔓延，第三方支付将通过互联网金融使消费者“消费更快捷、生活更轻松”。

(转 11 版)