

该不该给第三方支付上枷锁？

■本报见习记者 李晨阳

每日网购不得超过 5000 元? 免费转账行不通了? AA 付款将重新被轮流请客代替? 微信发红包先开 5 个证明? 全国的“剁手党”“派对团”“红包侠”们被这一连串噩耗震得有点懵。

7 月 31 日,中国人民银行(央行)发布了号称“史上最严”的《非银行支付机构网络支付业务管理办法(征求意见稿)》(以下简称《办法》)。文件中对于第三方支付机构在开户、支付、转账等方面的限制性措施,经过各路人士一系列“接地气”的解读后,在社会上引起了轩然大波。

尽管在央行的澄清和专家的释疑下,人们知道上述传言有误读和夸大之嫌,但是第三方支付到底该不该戴着这些枷锁跳舞,仍然是一个值得探讨的问题。

为什么要设紧箍咒

央行为什么要发布“最严新规”,设下重重紧箍咒呢?对于这个问题,《办法》第一条就表明,是为了“防范支付风险,保护当事人合法权益”。

那么,我国的第三方支付机构真的存在那么大的风险,以致必须接受如此严格的监管和整改吗?

一直以来,在国际上,第三方支付机构就是充当一个帮助资金在不同银行体系里划转的工具,本身是不碰钱的。但是在国内,很多以互联网支付为代表的第三方支付机构,通过开设虚拟账户,吸收众多客户的资金,再以第三方支付的名义在银行开立账户,于是第三方支付机构成了一个吸收存款的机构。

中国电子商务研究中心监测数据显示,2015 年一季度中国第三方支付市场移动支付交易规模高达 28292 亿元,环比增长 5.18%。但是,由于缺乏必要的监管法规和制度,盗刷、套现、洗钱等乱象丛生,各种风险也在累积或发生。仅在今年 1 月,由于某支付机构泄露上千万张银行卡信息,波及全国 16 家银行,截至 7 月 31 日由于伪卡造成的损失已达 3900 万元。

“因此,一定的政府监管是必要的。”北



图片来源:网易科技

京航空航天大学经济管理学院教授韩立岩对《中国科学报》记者说,“而我国过去对第三方支付机构的监管也确实过于薄弱。”

不过,也有专家提出,第三方支付机构在我国已走过了十余年的路途,其间并未出现严重的系统性危机和风险。此外,尽管银行的支付监管体系更加成熟、更加安全,但针对第三方支付支付的监管,央行也是刚刚起步,谈不上多有经验。

北京大学经济系副教授郭研向《中国科学报》记者解释,金融行业之所以需要严密的监管,一个重要原因就在于金融领域的信息不对称问题可能直接导致市场失灵。而基于互联网技术和大数据的第三方支付机构恰恰能利用自身优势,促进信息的流通和透明化。“事实上,支付机构作为一种创新形式,在监督交易时可能比传统的监管更有效率。”她说。

具体条款具体分析

郭研指出:“保障安全的初衷没错,但关

键在于用何种手段来实现保障。”对《办法》中提出的各种监管、保障手段,专家认为应当具体条款具体分析。

《办法》中明确规定,支付机构“不得为客户办理或变相办理现金存取、理财等业务”,要明确告知客户“支付账户所记录的资金余额不同于客户本人的商业银行货币存款……不受《存款保险条例》保护”。对此,韩立岩认为限制第三方支付机构吸收储蓄是非常有必要的,“支付机构不应该变成大家存钱的地方”。

在支付机构的资金流动过程中,形成一定的资金沉淀很正常。但韩立岩指出,如果第三方支付机构利用这一点衍生出基金的业务和功能,就潜藏了很大的风险。因为这些支付机构不像商业银行那样,可以通过法定准备金和存款保险等方式来保护储户的利益和银行本身的安全。

此外,《办法》中对单日交易数额的限制也能在一定程度上起到防止洗钱的作用,专家认为,类似这样的规范还是有一定现实意义的。

编者按

8 月 10 日,阿里巴巴集团与苏宁云商集团股份有限公司共同宣布达成全面战略合作,共启商业未来。阿里巴巴集团将投资约 283 亿元人民币参与苏宁云商的非公开发行,成为苏宁云商的第二大股东。与此同时,苏宁云商将以 140 亿元人民币认购不超过 2780 万股的阿里巴巴新发行股份。双方未来将展开全面合作,为中国乃至全球消费者提供更加完善的商业服务,引领中国零售行业变革提效。

业界戏称,这是“老大”与“老三”的合体,将引发零售市场格局的巨变。而在不久前,苏宁云商的 CEO 侯恩龙在某公开场合雄心勃勃地展示了苏宁云商的 O2O 计划。

O2O 核心:四端融合与平台创新

苏宁云商如何从“互联网 + 零售 + 产品 + 渠道”起航

■侯恩龙

在“互联网 +”的时代,其真正核心是 O2O(线上到线下)。为何这样判断?现在很多电商企业都在“花大价钱”布线下渠道,而很多线下零售企业都在大力发展线上。无论是“+ 互联网”还是“互联网 +”,都是渠道 + 零售 + 服务,核心思想都是希望自己成为 O2O 零售发展的一个标志。

互联网零售核心是 O2O

O2O 的真正内涵不仅是线上与线下的融合,更重要的是如何融合贯通。2009 年苏宁易购上线时,很多人认为这是一种“+ 互联网”的模式。2012 年,苏宁提出要布局 O2O,恰逢全行业唱衰实体经济,所有的互联网企业都认为线下“必死无疑”。当全行业拥抱 O2O 时,苏宁已经走完了过去最艰难的 6 年时光,开始批量化地进行成果展示。这也证明,O2O 就是互联网零售的核心。

2014 年,苏宁的零售真正开始批量化,通过几组数据可以看出:首先,2015 年一季度,苏宁全局增长 30%,线上增长超过了 100%,同比增长 15%;第二,移动消费占据 50%。

线上增长要达到 100%以上,很多传统电商很难做到,而能达到 15%左右的同比增长,对于所有转型的零售企业而言,更是一个令人振奋的消息。

四端如何融合

传统电商有四端:门店端、视频端、PC 端和移动端,互联网零售的核心是 O2O,而 O2O 的核心应该是四端融合。那么,如何进行四端融合?

四端融合不仅是四端的问题,更重要的是用什么方式把这四端串起来,这就要依靠今年苏宁推出的云店产品。

今年 4 月份,苏宁在南京和上海分别推出了两家云店,称之为“云端的 2.0 版”,将移动端、门店端、PC 端、家庭端进



图片来源:news.jyyuan.com

行有效整合,卖产品、卖服务、卖体验、卖生活。

卖产品即售卖所有店面展示出来的实体和虚拟的产品;卖服务即把很多苏宁门店的一些售后服务,包括本地生活的服务引入门店;卖体验即把苏宁变成一个智能的环境,把原来在线上开发平台的企业,伴随着苏宁云端的开发走到线下,内置苏宁的所有产品,打造一个良好的体验。

四端融合服务的本质不仅是四端打通,更重要的是一种能力的体现。

首先,苏宁建设的物流云就是一个案例。目前,苏宁在全国 192 个城市所有的核心门店实现了两小时急速达。iPhone6 今年上市时,北京地区一个顾客从下单到收单只花了 5 分钟,这就是店面的供应链柔性部署和最佳的实践共享,也是苏宁在后台的物流云建设上所具备的非常大的能力的体现。

据初步测算,到今年年底,苏宁在全国 95%的地区可以实现 24 小时配送,包括所有的跨境电商商品。而且,苏宁计划跟中国的其他物流公司合作,争取在明年上半年实现中国内地地区 24 小时全网覆盖,这样可充分展示出 O2O 零售里最核心的一端——物流端。

当然,针对部分条款的争议仍然存在。像人们最为关心的几个问题:开户中需要提交的三项或五项身份验证、转账仅限于本人同名银行账户等,“种种限制性规定是在迫使普通百姓将相应的业务交由银行办理。”山西财经大学财政金融学院副教授毛传为说。

不仅如此,《办法》中的“5000 元”“20 万元”等数字也受到部分专家质疑:“希望央行能拿出相应的调研和数据支持。”看来,要证明自己不是拍脑袋作决策,央行要做的还有很多。

给市场留下探索空间

毋庸置疑的一点是,《办法》一旦正式实施,最大受益者将是银行,而第三方支付平台和电商则会受到巨大冲击。

毛传为说:“理论和实践都已证明,金融监管的最大成本在于扼杀金融创新,而金融创新不仅为创新金融机构创造了利益,也极大地满足了消费者的需求。从这个角度讲,如果金融创新被扼杀,其代价将由社会大多数成员来承担,而收益则被少数人获得。”

山西财经大学财政金融学院教授李锁云认为,《办法》违背了“市场在资源配置中起决定性作用”的精神。在他看来,我国银行的很大问题在于与交易市场和大众需求明显脱节。而以支付宝为代表的第三方支付机构恰恰诞生于商品交易之中,与市场 and 大众有着天然的联系。银行要维护自己的地位,最应该做的是贴近市场、贴近民众,而不是给市场设下种种限制。

“所有的机制设计都应该是激励的、相容的。”郭研说,“公众质疑的价值在于督促央行作出改进,找到更好的监管手段。”专家呼吁,希望决策者能够广泛吸纳各方意见,在监管成本和收益之间,在防范风险和鼓励创新之间寻找新的平衡点,给市场留下探索的空间。

不过,有记者发现,《办法》表面虽严,但却对二维码等创新模式进行放行,也给未来第三方支付创新道路开了较大的“口子”,积极创新将成为第三方支付未来发展的重中之重。

大宗商品交易市场首现与现货融合模式

华夏银都升级白银贸易

本报讯 日前,由湖南省商务厅批准设立,经国家工商总局核准和备案,受湖南省证监局、湖南省金融办监管的大宗商品现货交易平台——湖南华夏银都大宗商品现货交易中心(以下简称中心)在长沙举行启动仪式。据了解,这是国内仅有的两家拥有央企背景的现货交易所之一。

该平台将打造一个以现货贸易为基础,以物流配送、金融配套为依托,以信息技术为支撑,具备现货贸易、公平定价、避险保值、商品投资功能,集商流、物流、资金流、信息流于一体的现代化商品金融市场。该交易中心主要经营有色金属、原油、农产品、塑料制品、纺织品、煤炭、珠宝首饰、石油化工产品(不含危险品及监控品)以及工艺品等多达上千种商品。

被誉为“中国银都”的湖南郴州永兴县,拥有从废旧资源回收、冶炼提纯、深加工再到交易的白银产业链,目前全县一年的白银产量已超 2000 吨,占全国总产量的 1/3。独特的地理优势和丰富的矿产资源,造就了湖南庞大的现货交易平台发展潜力。

不久前,中心与中国银都签署战略合作协议。按照协议,双方将合作推出的银都白银和私人定制工艺银,弥补了国内有关现货工艺银方面的市场空白,进一步完善了国内贵金属交易体系。

有分析认为,作为全国首家工艺银现货交易中心,湖南华夏银都大宗商品现货交易中心与湖南郴州永兴县建立了战略合作关系,建立了全国首家电子与现货融合一体的现货交易平台,向大宗商品现货贸易商业模式变革迈出了坚实的一步。该交易中心的成立在很大程度上弥补了国内大宗商品交易市场现有的 OTC 模式的天然劣势,真正做到了有实物交割,有工艺银可以兑换,为“中国银都”的工艺银推广打开了一个窗口和推广平台。

同时,“湖南盛产的农副产品及手工艺品迫切需要一个统一的、多元化的展示平台,来整合资源,实现湘品出湘。”中心董事长赵亨龙告诉记者,作为农业大省、物产大省,湖南名优特企业在省内分布广、种类多、特色繁,尽管湖南的名优产品已经在海内外享有了很高的知名度,但相互之间仍缺乏交流、呼应。

据了解,湖南华夏银都大宗商品现货交易中心集合了陶瓷、湘绣、黑茶、南青铜器等湖南具有深厚湖湘文化底蕴的优势传统产业。

下一步,湖南华夏银都大宗商品现货交易中心将立足湖南省和郴州市的有色金属产业、稀土产业和粮食合金产业、贵金属产业、农业产业、林业产业、养殖产业等,为郴州建设成为承接中南产业转移基地的使命做好服务。

(李木子)

■简讯

2015 凤凰 LINK+ 大会举行

本报讯 8 月 16 日,由凤凰科技、凤凰新闻客户端主办的 2015 凤凰 LINK+ 大会在北京举行。本次大会以“重塑连接”为主旨,探讨互联网与传统行业的作用与反作用。

本次大会分为两个主题论坛和 4 个分论坛版块。主题论坛分为“开幕板块重新想象”和“闭幕板块:想象未来”。4 个分论坛版块分别为“连接重塑工业”“舌尖上的互联网”“住在云端”“交通再想象”,涵盖衣食住行多个层面。

(李勤)

IBM 志愿服务项目助力 NGO 公益创新

本报讯 8 月 14 日,IBM“企业全球志愿服务队”(CSC)大连项目汇报会召开。CSC 项目于 2009 年进入中国,作为 IBM 中国公益的示范项目,大连 CSC 项目组是 IBM 全球总部派往中国的第 29 支 CSC 团队。

在为期 4 周的项目时间内,项目团队为三家 NGO 组织提供公益性专业咨询服务,有效地优化了参与机构的发展规划,并利用先进信息技术提升受益机构核心竞争力,推动大连公益组织创新发展。

(梦琳)

秦皇岛复制中关村创新创业生态系统

本报讯 8 月 10 日上午,由漫游世纪(北京)科技孵化器有限公司创办的一家创新创业孵化器——e 谷创想空间,在秦皇岛开发区科技城正式启用,并与 21 家企业签署了入孵协议,北京颐和兴业科技有限公司、北京铭软科技有限公司、北京恒天中信科技有限公司等 8 家企业已经在此入驻并投入运营。

漫游世纪(北京)科技孵化器有限公司负责人关耀渠表示,“e 谷创想空间”通过复制中关村“人才 + 资本 + 服务”的创新创业生态系统,在新兴信息服务、文化创意、信息网络、高端软件、先进环保等产业方面,为入孵的创新创业者全程提供“中关村”式服务,力争 3 到 5 年使之成为具有影响力的新兴产业发源地和创新创业人才聚集地。

(高长安)

暴风、vivo 共推高清“左眼影院”

本报讯 8 月 14 日,暴风科技宣布与专注于智能手机领域的 vivo 达成战略合作,在旗下视频播放软件暴风影音中推出“vivo 左眼影院”,为用户提供高清视觉服务。

据悉,此次暴风科技与 vivo 的合作高达数千万量级,将为上亿暴风影音用户提供良好观影体验。在暴风影音 PC 端,暴风科技开辟了“vivo720P 左眼影院”频道,点击“vivo 畅享极致影像”按钮即可享受高清画质。在手机暴风影音平台,特设“vivo 左眼影院”专区,让用户随时随地观看影院级高清大片。目前,暴风影音左眼技术客户端 PC 上的日均展现量约 8200 万,移动端日均展现量约 3240 万,暴风与 vivo 的战略合作将惠及上亿用户。

(计红梅)

阿里联合生物技术公司打造基因组数据云

本报讯 近日,北京贝瑞和康生物技术有限公司与阿里云共同向外界宣布,双方将共同打造以海量的中国人群基因组数据为核心的数据云,实现对个人基因组数据的精准解读。此次,双方共同合作的“神州基因组数据云项目”将首先聚焦于基因组大数据在云平台上的批量计算、分析、存储,进而在基因大数据领域共同进行前沿探索。

中国是世界出生缺陷率最高发地区之一,每年 1600 万至 2000 万的出生人口中,有 80 万至 120 万出生缺陷儿。“打造基因组大数据,相当于建立了一个中国人基因版的《本草纲目》,将记载中国人最核心的基因信息、生命信息,为中国人重大疾病的预测、预防、诊断和治疗奠定基础。”贝瑞和康首席生物信息官于福利说。

据了解,贝瑞和康自主构建的中国人基因组大数据库目前已包含超过四十万份基因组数据。通过对该数据资源的深入挖掘,能够进一步揭示中国人群遗传突变分布,提升中国人遗传疾病诊断的效率和精准程度。

(彭科峰)

国内首家 C2M 电商必要商城问世

本报讯 日前,国内首家 C2M(顾客到工厂)平台——必要商城正式对外亮相。目前商城内有与眼镜巨头依视路旗下制造商合作的眼镜品类、箱包品牌新秀丽制造商合作的行李箱等多个品类。公司创始人毕胜表示,C2M 模式的核心,在于消费者能够直接与制造商柔性生产线直连,减少不必要的库存和商品流通的中间环节,消费者能够以较低的价钱直接购买个性化、高性价比的产品。

毕胜表示,传统零售体系在商品从制造到销售的中间环节,存在原材料购买、交税、库存、品牌推广和营销以及库存等问题,将会不断推高产品成本,但必要商城能够实现厂商与消费者的直接连通,实现订制化、零库存生产,从而让消费者和生产厂家都能获利。

(彭科峰)

SAS 数据分析大赛启动

本报讯 日前,全球领先的商业分析软件与服务供应商 SAS 公司正式宣布启动“汇丰杯”2015 年中国高校 SAS 数据分析大赛,旨在促进中国高校对 SAS 软件的认识、应用和普及,提高学生 SAS 软件的应用水平,促使中国高校的数据分析水准与国际接轨。

初赛将于 2015 年 10 月 24 日,在全国十座城市(包括北京、上海、广州、大连、武汉、西安、厦门、成都、长春和呼和浩特)举办。决赛日期定为 11 月 21 日~22 日。初赛和决赛结束后 2 周内公布结果。

(李勤)

2015 中国国际石墨烯创新大会受期待

本报讯 记者日前获悉,2015 中国国际石墨烯创新大会将于 10 月在山东青岛举行。

企业的技术突破,尤其是商业化应用取得进展,对石墨烯行业的影响具有十分重要的意义。正因为如此,业界对今年 10 月份即将举办的“2015 中国国际石墨烯创新大会”更加期待,希望大会在推动石墨烯的商业化应用方面,作出更大贡献。华为技术有限公司也将参加此次创新大会。一改往日的低调,今年华为将在大会上作报告,并重点介绍对石墨烯的真实需求。

(潘玉)