

该不该给第三方支付上枷锁?

■本报见习记者 李晨阳



图片来源:网易科技

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

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“不得为客户提供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。

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,与市场和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。

简讯

2015凤凰LINK+大会举行

本报讯 8月16日,由凤凰科技、凤凰网客户端主办的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家企业签署了入驻协议,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,为人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领享极致影像”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人群基因组数据为核心的云平台,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,为中国人群重大疾病的预测、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人群基因组大数据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业柔性生产线直连,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软件的应用、认识、应用普及,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,在全国十所城市(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,作出更多贡献。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)

大宗商品交易市场首现与现货融合模式

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网络平台发展潜力。

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,向大宗商品现货交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,“湖南盛产的农副產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。”中心主任赵亭龙告诉记者,作为农业大省、物产大省,湖南名优企业在省内分布广、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成了陶瓷、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、稀土产业和镁合金产业、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)

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



图片来源:news.jyyuan.com

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,移动消费占比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。

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、家庭端最核心的一端——物流端。

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,这样可以充分展示出O2O零售里最核心的一端——物流端。

第二,四端融合代表信息的流通。信息端在建设初始,苏宁就投入了很多资源用于打造后台。其核心大数据有三个:海量会员;非常多的上游和中游企业、合作伙伴;下游。苏宁在上游有小额贷款公司、保理公司,中游有为物流和售后产品打造的互联网保险金融产品,以及为消费者打造的零钱宝、基金的产品。5月份,苏宁成立了消费金融公司,利用一亿多海量会员,实现从物流云、信息云和金融云三端和四端融合,这才是真正的大数据和O2O。

布局平台开发

前不久,李克强总理和苏宁董事长张近东见面时问了三组数据,其中包括增长数据和转型过程中苏宁独守的平台商户。

而对于O2O的核心——平台开发,苏宁今年年底的目标则更大。

未来,苏宁的四端融合不仅用于自营,也会开放。开放不仅是一种态度,更是一种能力,只有把四端开放了,让所有的传统领域企业借助苏宁的平台实现自己的成功转型,同时用自己的物流、信息和金融为他人“搭一个梯子”,让所有的企业在这个平台上得到充分的展示和发展,这才是苏宁未来给大家打造的非常重要的平台。

4月1日,苏宁的物流云已经向第三方开发,合作的商户有联想、戴尔、康佳、创维这些制造类企业,下一步会与更多的非电器类的快销品企业进行合作。今年苏宁希望能把供应链开放到一千家,希望能向70%以上的平台开放,把所有的物流云、资源实现完美结合。在今年的第四季度,苏宁会进行四端的开发,并把所有的平台商户全部有机结合在苏宁的平台上,跟苏宁一起展示,通过苏宁数据云能做一些大数据分析。

(作者系苏宁云商CEO,本报见习记者李勤根据公开发言整理)