

关注度

6月28日,央行公布了第四批支付牌照名单,共有95家企业新获批通过,这是自2011年5月26日至今,央行发牌照数量最多的一次。而在此之前,已经有101家企业获得央行发放的第三方支付牌照。

短短一年时间,央行先后4次发放支付牌照,获批企业的数量也直线攀升,种种迹象都在表明第三方支付正在“破茧出壳”,爆发式增长。然而,在暴增的背后,则是企业之间的竞争愈演愈烈,从暗斗转为明争。

记者 李丽君 见习记者 赵柳影

## 有钱赚的地方,就有江湖

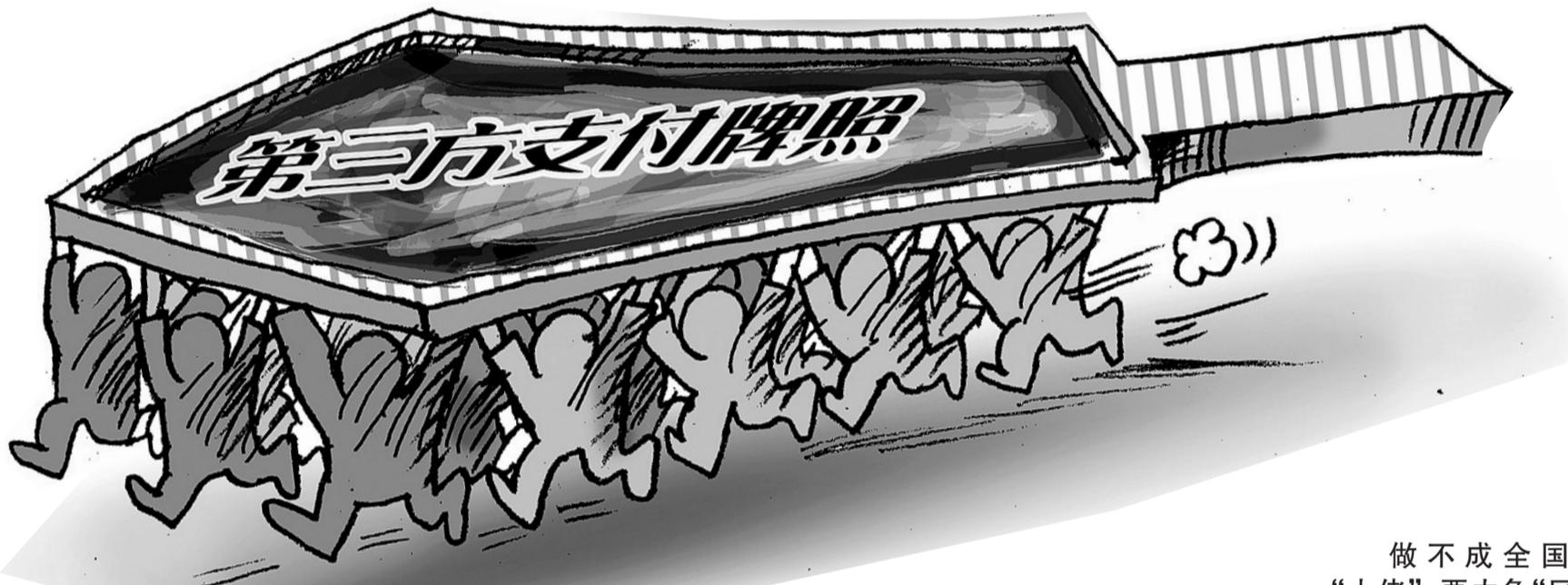
有的地方,钱多人傻,有的地方,钱少人多

比如第三方支付这个“江湖”,总共有196家企业

行业前两位企业就占去市场近70%份额

# 没5000亿以上交易量,活着很难

## 本土第三方支付企业的生存之道在哪里?



### 一年内,央行四次发放第三方支付牌照

早在2000年,伴随着电子商务的兴起,我国最早的一批第三方支付企业初露端倪,但当时并没有被大众所普及。经过12年的探索和发展,随着电子商务的日渐成熟,第三方支付凭借其便利、快捷的服务,迅速发展,成为互联网经济生态中不可或缺的一环。

提起第三方支付,在我们周围并不少见,最熟知的莫过于支付宝,家住淮河路的王女士说,自己的生活已经离不开它。“我就是网上说的‘千手观音’,一有时间就得去淘宝,各种淘,各种买。”王女士说,对于第三方支付平台的出现,她觉得很受用,很方便。

而今年27岁的马先生,虽不喜欢网上购物,但也是第三方支付的使用者和支持者。“我不咋用支付宝,但我每月都得使用拉卡拉给自己的信用卡还款,缴水电燃气费等。”马先生说,他平时工作很忙,根本没有时间到各个营业厅缴费,使用第三方支付——拉卡拉为他节省了不少时间。

除此之外,汇付天下、财付通、快钱等第三方支付方式也被广泛应用,而他们的触角也从简单的网上购物、信用卡还款等领域伸向了线下POS收单、跨境支付、供应链融资等商业银行的传统业务领域。

### 未来三至五年内,一些支付企业将被淘汰或被收购

然而,在第三方支付“破茧出壳”爆发式激增的背后,是不是这个新兴行业的繁荣发展景象呢?答案是否定的,相反各大企业愈演愈烈的竞争和“圈地运动”,甚至有些中小企业正在夹缝中艰难求生,多位支付业内人士表示,尽管第三方支付市场正在经历爆发式增长,但并不足以容纳如此数量的企业。

“随着牌照发放越来越多,这些企业都可以名正言顺地进行‘圈地运动’,现在,各个第三方支付企业已从暗斗转为明争,都在奋力争夺市场份额。”郑州一位业内人士说,再加上还有不少正在申请或者想申请牌照的企业,也在暗地里进行“圈地运动”。

不过,纵然“圈地运动”此起彼伏,越来越多的企业想要在第三方支付中分得一杯羹,但目前的这种竞争却很难改变现有的市场格局。

“虽然目前第三方支付的业务逐步涉及货币兑换、互联网支付、移动电话支付、预付卡发行等业务,但实际上最具备成熟盈利模式的还集中在互联网支付、预付卡发行与受理上,因此有很多企业仍

在这两项业务上扎堆,这也导致了众多中小企业求生很艰难。”该业内人士说。

据数据显示,支付宝以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,而银联在线、快钱和汇付天下占比分居第三至五位。由此看出,第三方支付的前两位“大佬”已经占去了市场近70%的比例,甚至还有人称:“第三方支付中的极少数大企业掌握着市场中90%的份额。”留给众多中小企业的市场份额就十分有限。

“如今的第三方支付企业的竞争跟去年的团购网站有些类似,看到市场有需求,就短时间内超速度激增,然而市场毕竟是大鱼吃小鱼、小鱼吃虾米,如果没有拓展新的业务范围或者开展新的利润点,众多中小企业生存起来会非常困难,甚至于倒闭。”该业内人士说。

同时,支付宝首席财富官井贤栋称:“如果做不到5000亿以上的交易量,就很难在这个市场上生存下去。”拉卡拉总裁孙陶然也表示,在未来三至五年内,规模较小、业务模式单一的支付企业难以逃脱被淘汰或被收购的命运。

### 做不成全国的“大佬”,要力争“区域诸侯”

5月中旬,中国工商银行突然叫停拉卡拉、钱袋宝的信用卡还款业务,令银行和第三方支付之间的博弈由暗斗演化为明争。

影响第三方支付发展的主要因素是已显混乱的行业格局。

面对着大企业,第三方支付中小企业还有生存空间吗?

“小企业有小企业的发展模式,小企业不要妄图跟大企业硬碰硬,而要采取曲线救国的方法。”在魏伟一看来,做不成全国的“大佬”,中小企业可以根据自身的优势,画地为牢,做“区域诸侯”。

他说,中小企业想要在第三方支付中有所作为,有所盈利,就必然要选择走区域性路线,“就拿我自身来说,我肯定是以河南的市场为主。首先,我的公司在河南,我有地理上的接近性,不管我发展什么业务,河南的市民通过我的平台进行钱钱交易,钱是在河南范围内流通,大家总归放心一些。”魏伟一说,另外,自己跟河南的一些运营商或者银行、包括燃气公司等沟通起来障碍会小很多,同时对于河南人民的交易习惯也更了解,更容易赢得客户的信任。

除此之外,魏伟一还称,除了走区域路线,中小企业还必须要寻求自身发展新的突破点。“仅靠一个业务或者一项服务,很难有立足点,小企业也得不断加强创新、增值服务。”魏伟一再拿自己做例子,称,他的“财信通”不仅是要成为市民手中的ATM机,完成支付、消费等功能,同时他还将通过自己的系统和平台将银行的所有金融产品汇总起来,成为市民手中的理财顾问。



### 数字

2011年5月26日,央行向国内27家第三方支付企业颁发了首批支付业务许可证。同年8月31日,央行公布第二批获得第三方支付牌照的企业名单,共有13家企业获得牌照。在这年的最后一天——12月31日,61家第三方支付企业获得了牌照。今年6月28日,央行公布了第四批支付牌照名单,共有95家企业新获批通过。短短的一年时间,第三方支付牌照从1家猛增到196家。

### “这个行业门槛还是不低的,没有个千万是不行的”

在郑州本土,资深金融营销专家、财信通运营总裁魏伟一也在从事着第三方支付的业务,他的经历正反映着第三方支付郑州市场的现状。

魏伟一一直从事金融会展工作,经常举办金融方面的论坛、展会,2005年的一个遭遇让他发起了做第三方支付的想法。“当时我去深圳出差,到那儿后要取钱,在郑州,满大街都是交行的网点,可到了深圳,我一看傻了,到处找不到交行的网点,那时候异地跨行取钱手续费很贵,跑了好多地方才终于找到一家,当时就想,要是手机能支付就好了。”

这个想法在魏伟一心里有了之后,他就没有忘记过,回到郑州之后他

就开始将业务向这方面努力,注册了商标“财信”,建立了第三方支付平台“财信通”。除此之外,他还发现了第三方支付的新领域,移动支付。将刷卡槽设计到手机上,需要买东西、转账、充值等操作,直接在手机上一刷卡就可以。他形象地称这种模式就是将ATM机放在口袋里。

经过这几年的努力,魏伟一的第三方支付平台有了一定的规模。他说,他们的企业也正在申请牌照,而同时在排队等牌照的企业全国有几百家,但是在郑州并没有几家本土的第三方支付机构,“这个行业门槛还是不低的,没有个千万是不行的,而我现在也才是起步阶段,主要的竞争对手还是全国的几家大企业。”