



## 第三方支付： 颠覆颠覆者

第三方支付公司可以加强电子支付行业中各企业之间的协作，优化支付产业价值链。第三方支付将是电子支付发展的大趋势，是未来电子支付的创新焦点所在。

文 | 赵鹞

7月10日,号称第三方支付鼻祖的美国金融科技公司 Stripe 在香港市场将支付宝和微信支付“打包”的消息不胫而走,第三方支付概念再一次引起了人们的关注。

其实,Stripe 并不能算作纯粹意义上的第三方支付公司,它的本业仍属于第三方支付,只是同时在探索第三方支付业务。

### 第三方支付之后

所谓第三方支付,通常也被称为“聚合支付”,是相对于第三方支付而言的。

随着技术的进步和分工的细化,从付款人到清算机构再到收款人三步就能完成的支付价值链条被拉长,参与方不断增多,一些原来因成本过高而无利可图的专业化业务逐渐独立出来,形成了以支付宝和微信支付为代表的第三方支付,最初的目的是为支付价值链条中的直接利益方提供业务,我们可以将其称为“间接利益方”。

然而时移势迁,人们当前普遍优先选择第三方支付账户来完成支付,尤其是小额支付,与之相对应的,银行账户的动户率快速下降,原来由银行账户代表收付款人的支付结构逐渐转向由第三方支付账户代表收付款人的支付结构。同时由于第三方支付拥有自己的清算网络,它不再是依附于银行账户的一种电子簿记,而是逐步取代银行支付体系,成为了支付价值链条中的直接利益方。与此同时,创新脚步不停,电子商务的发展就是一个“江山代有才人出”的历程,如果第三方支付是银行支付的颠覆者,那么第三方支付的出现,就是要成为第三方支付的颠覆者。

第三方支付不是单纯从支付角度提供业务,更多地是统一各种支付协议,提供第三方支付的交叉认证机制。它不直接参与电子商务交易,却能够对部分或者整个电子商务过程产生影响。

以 Stripe 对第三方支付业务的探索为例,在与支付宝、微信支付达成合作之后,已经接入

Stripe 平台的商家可以将支付宝、微信支付加入付款选项中,用户在 Stripe 上购物时可以选择用支付宝或微信完成支付。而一些专注于线下商家的第三方支付公司,则在试图解决支付接口众多给商家和用户带来的烦恼,推出了“超级二维码”产品,想要一个二维码“兼容”支付宝、微信支付等众多支付工具。

第三方支付所能起到的最主要作用是整合资源,统一模式,在这个过程中进一步降低第三方支付环节的交易成本。因此,可以将第三方支付公司定义为“电子支付及其增值业务的集成服务提供商”,它通过对支付企业拥有的资源、能力和技术进行整合和管理,规范电子商务流程,向客户提供更为优化的电子支付解决方案。

从这个意义上讲,第三方支付将是电子支付发展的大趋势,是未来电子支付的创新焦点。长远来看,第三方支付如果能实现对电子支付,乃至电子商务行业社会资源的有效整合,并在此基础上循序渐进地发展,终极目标将是功能强大的电子商务公共综合业务平台。这一平台能够整合电子商务信息系统、第三方支付系统、银行支付系统等各类信息资源,高效率地实现各系统之间的信息与价值交换。

### 三种模式打市场

按照发展现状,第三方支付主要有三种类型。

第一种是“后台运维(业务)型”,在这种模式下,第三方支付公司和电子支付企业(包括第三方支付企业、银行)是一种内部合作关系,即第三方支付公司的后台和电子支付企业的后台是打通的。第三方支付公司并没有和商家或客户进行实际对接,它只是向电子支付企业提供一系列的业务,包括市场推广、技术更新与优化、安全防护等。其实,这种“后台运维(业务)型”,简单点说就是“金融云”模式。

第二种是“协调运作型”,在这种模式中,

电子商务的发展就是一个“江山代有才人出”的历程,如果第三方支付是银行支付的颠覆者,那么第三方支付的出现,就是要成为第三方支付的颠覆者。



### 金融云



金融科技企业推出的金融服务平台,银行、基金、保险等金融机构可以将自己的业务放在该平台上进行运作,由平台为其提供IT资源和互联网运维服务。

国内第三方支付牌照的产生，就是第三方支付遇到强监管，很多想要进入支付领域的企业在拿不到第三方支付牌照时的一种无奈选择。

第三方支付公司与电子支付企业采用战略联盟的方式进行合作，第三方支付公司、电子支付企业、客户三者处于开放的网状互联状态，第三方支付公司可以直接与客户接触并了解客户需求，这有点类似于支付宝对多个共享单车企业的整合。

“协调运作型”模式，相当于第三方支付公司与电子支付企业建立了一个“联盟”，共同为客户提供支付方案。这种模式需要“联盟”内部的企业之间相互协调、相互配合、相互监督，共同对电子支付产业市场进行开发和管理，在分析客户支付需求的基础上，基于各自所能提供的服务为客户制定出最佳的支付路径。很明显，“协调运作型”模式中，不仅第三方支付公司能够获得效益，同时还能够让支付产业链上其他企业都获得好处，让社会资源实现更为优化的利用。当前阶段，国内有不少第三方支付公司正在投资第三方支付，就是想通过新平台吸引优势互补的其他支付企业，共同建立一个覆盖范围更大的“联盟”。

第三种是“行业整合型”，采用这种模式的第三方支付公司自主开发、管理电子支付市场，同时对电子支付企业的资源、技术进行综合管理与调配，向其上下游的商家和用户提供全面集成的电子支付解决方案。在这种模式中，客户可以直接通过第三方支付公司来实现各种支付，而不是在第三方支付公司搭建的平台上根据不同需求选择不同的电子支付企业。这种模式下，第三方支付公司试图成为沟通各方的一个纽带，对第三方支付行业的“破坏性”最大，不过可以整体上拉高电子支付的行业效率。

“行业整合型”是最高级的第三方支付形态，然而级别越高，运作难度就越大，它对第三方支付公司的技术创新能力、资源整合能力要求非常高，需要一个实力雄厚的企业来运作。这种类型的公司在初期市场开发中会遇到极大的阻力，有可能是通过市场化的力量破解不了的，尤其是在当前垄断特征比较明显的第三方支付市场中，想

要再造一家公司来整合第三方支付以及银行支付市场，多少有点天方夜谭的意味。

### 不忘初心才能行稳致远

虽然第三方支付业务是一个值得探索的领域，但成熟的商业模式仍有待进一步发掘。而且系统越复杂，面临的风险点越多，第三方支付的风险管理可能比第三方支付还要复杂与繁重，这对第三方支付公司来说也是一个不小的考验。

另外一个值得思考的问题是，第三方支付行业如何避免当前第三方支付所面临的违规清算、资金池等产业乱象？笔者认为，第三方支付在发展过程中必须要坚守自身间接利益方的底线。只有“不忘初心、继续前进”，才有可能在严监管的金融环境中迎来大发展的机会。

在这方面，也需要金融监管机构做好引导工作，既不能对第三支付的适度创新说不，也不能任其完全地“自由发挥”。国内第三方支付牌照的产生，就是第三方支付遇到强监管，很多想要进入支付领域的企业在拿不到第三方支付牌照时的一种无奈选择。

面对日新月异的支付技术创新，监管思路要及时的调整，不能根据支付的行为或者支付的表象（比如现在的互联网支付、移动电话支付、扫码支付等，这些都属于支付的表象）来制定监管策略，如果单依据这些表象来制定监管策略，监管很容易陷入被动。

监管机构要看被监管对象处在支付价值链上哪个位置，根据被监管对象所处的位置对其运营进行监管，直接利益方有直接利益方所适用的规则，间接利益方有间接利益方需要遵守的规范。套用一個时髦的用语，就是“穿透式监管”。对于目前的第三方支付来说，间接利益方是其经营运作范畴，一旦越界，应该予以及时的规范。

（作者系中国社科院金融研究所支付清算研究中心特约研究员）

