

财眼

写在蚂蚁A+H股IPO前夕 盘点支付宝2万亿市值 背后的10个关键“第一”

10月26日，在公布了IPO定价之后，因申购太火爆，蚂蚁集团在H股的机构发行部分将于当天下午5点结束认购。这比原计划的时间提前了2天，再次刷新了港股的记录。其在A股申购场面也极其火爆，网下申购高达284倍。

火爆交易背后，更具标志性意义的是，据资深投行人士透露，这是有史以来第一次科技巨头在美国以外的市场完成大规模定价，而国际定价跟随国内价格，顶级投资者蜂拥抢购。可以说，这是国内定价机制第一次影响国际资本市场。

有意思的是，如果仔细研究这家公司会发现，这不是它第一次拿下具有开创意义的第一。甚至可以说，蚂蚁走到今天，背后至少有10个“第一次”，打破了行业或生活的惯例，成为支撑起其2万亿市值的关键。

■新快报记者 郑志辉



► 首创担保交易，中国人第一次实现网络交易

2004年，冯小刚导演的《天下无贼》上映。那一年，异地汇款还是个老大难。因为舍不得600块的汇款邮费，王宝强扮演的傻根怀抱6万块工钱，踏上险象环生的归家路。

那一年，线上购物也刚刚艰难起步。淘宝开张才1年，买东西的人怕卖家不发货，卖家怕发了货买家不付款。为了打破死循环，支付宝的前身“担保交易”上线。由此，中国用户第一次实现了网络交易，那也是如今16岁的蚂蚁集团吃下的第一口螃蟹。

16年前，西安工业大学学生焦振中在淘宝中了一台750元的二手富士相机，但不敢付款，怕对方不发货。无意中看到“担保交易”，可以把钱先放在中间平台，收到货确认没问题再转交给卖家，

焦振中决定试试。

杭州淘宝网财务的办公室里，客服妹子梁彬从里屋奔出来“来了来了，第一笔业务来了，快确认！”但高兴劲儿还没过，妹子又跑回来喊：“买家又不想买了，要退款。”

梁彬决定直接打电话给焦振中，解释担保交易的原理、流程和细节。焦振中还是将信将疑，最后梁彬干脆报出自己的姓名、工号和手机号，一字一顿地说：“万一你被骗了，或者是产品不好的话，我用工资赔你”。

就这样，第一笔担保交易就在一个客服的工资担保下成了。还是一笔跨境交易，相机寄到西安后，海关当时都不知道该怎么征收关税。

► 5次革新支付技术，中国成为全球第一大移动支付之国

担保交易就这么诞生了，并且正式有了名字：支付宝。算上这一次，16年时间里，支付宝曾经5次革新支付技术：

2004年，发明担保支付，中国用户第一次实现网络交易；

2010年，发明快捷支付，网络支付第一次可以不用插U盾，为后来的移动支付扫清道路；

2012年，发明反向扫码技术，第一家支持移动支付的便利店诞生，开启移动支付浪潮；

2014年，研发刷脸支付技术，全球刷脸支付第一次商用，移动支付进入生物识别时代；

2017年，首创的双离线支付技术第一次运用于公交车，最后一个带零钱出门的理由终结；

对于蚂蚁来说，每个关键的“第一次”，都是回到初衷：解决用户问题，捎带手，也改变了支付宝命运的走向。

2010年的网络支付，付个钱必须要记账号、插U盾、输口令、输银行和支付宝的双重密码等等，支付成功率只有60%。给支付宝写下第一行代码的首席架构师苗人凤说，“就连淘宝，也动过放弃支付宝的念头”。

马云对当时支付宝的保守不前极为不满，“只要你说，我这个是对客户负责任、对社会负责任、大胆勇于创新、往前走，现在是我们自己把很多路给封了起来，这个不能干，这要犯错误，体验好得起来吗？”这番狠话，让台下坐着的很多支付宝员工“痛”到掉眼泪。

随后的一年，支付宝埋头研究快捷支付技术，一次绑定，无需U盾，一个密码。

为了能够说动银行，支付宝的人几乎跑遍了全国的银行发现，发达地区的分行是业务体系的夹心层，会以更超前和包容的眼光对待新技术。

两年死磕下来，合作银行到了160家，支付成功率提高到了95%，也为日后移动支付的发展扫清了障碍。

2011年7月，支付宝在国内首个推出二维码支付功能。结果刚出世就遭遇滑铁卢，接踵而至的安全问题迅速浇灭市场的热情，产品团队在内部也备受上级质疑。

有人不信邪。2012年9月一个凌晨，支付宝内部论坛出现了支付宝产品经理可乐的《来谈谈支付宝无线化吧》的帖子。文章把支付宝在移动端的无作为狠批了一通，言辞犀利。帖子很快被置顶并在公司内疯传，同事纷纷顶帖回复，包括当时的CEO彭蕾。

很快，可乐想要的“我喷工作室”成立。在这个工作室里，出现了声波支付、扫身份证快速注册、电磁支付、光子支付，还有可乐念念不忘的二维码支付的各种版本，正扫、反扫、单离线、双离线……

技术方向越来越清晰，到了2013年，支付宝的人到处跑超市、便利店，说服了千千万万愿意吃螃蟹的小店主接入移动支付，经过2年时间，2014年支付宝策动了双12，直接点燃了二维码支付的用户热情。

担保交易、快捷支付、扫码技术，加上后来的刷脸支付技术和用于公交车的双离线支付。这五次革新不仅让支付宝成为中国最大的数字支付服务商，也让中国成为全球第一大移动支付之国。

► 5次关键降门槛 中国数字办事开启弯道超车

蚂蚁招股书显示，超过60%的消费者使用支付宝APP其实是使用数字支付以外的生活服务，包括出行、办证、公益、理财、贷款等。支付以外的业务，已经撑起了蚂蚁集团的大半壁江山。这些业务最主要得益于五次关键的“降门槛”创新。

2008年，推出水电煤缴费，中国老百姓第一次在网上缴纳水电煤气费；

2010年，发明无人工审批的纯信用贷款，第一次贷款可以无抵押物、无担保人；

2013年，推出余额宝，货币基金的门槛第一次降低成1块钱；

2016年，推出蚂蚁森林，老百姓第一次实现手机种树，绿色公益门槛降低；

2019年，推出相互宝，获得医疗保障第一次做到先保障、后付费。

与此同时，支付宝内部的质疑声越来越多，有人说，生活缴费业务太鸡肋，太低频，是一个月一次的「大姨妈」业务，性价比太低。

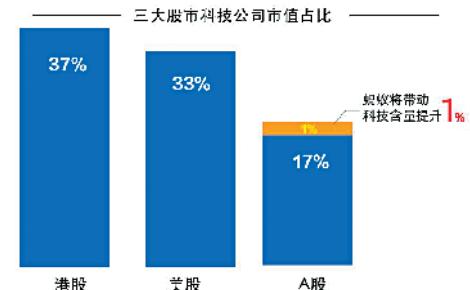
2010年，时任蚂蚁金服董事长彭蕾在一次高管会议上力排众议，说生活服务缴费不但要继续做，还要做大，“这些苦活累活别人看不上不愿意做，但这恰恰就是支付宝的命。别问值不值，就问要不要。”

这些几块钱理财贷款，省几分钟时间的生活服务，看似微小，结果却成为了打破二八法则的武器，大部分商业公司服务头部20%的人，赚80%的钱，而蚂蚁集团的商业模式是，降低门槛，服务80%的人，从而形成聚沙成塔的效果。

由于这些关键的门槛降低，国内数字金融、数字办事、数字公益在全球范围内弯道超车，全球最大的货币基金、服务小微最多的银行、最大的互助社区、参与人数最多的公益项目都花落中国。

过去这些年，几亿人种过树，缴过费，余额宝上存过钱，相互宝里救过人……谁还不是个和蚂蚁一起吃掉螃蟹、撼动大树的人呢？

蚂蚁上市提升A股科技含量



来源：媒体报道、wind 截至北京时间10月