

真正实现“一码通用”可期



| 记者观察 |

支付巨头互联互通“拆墙” 然而这只是个开始

支付巨头们虽然部分渠道和场景实现了互联互通，但是这并不意味着全面的互联互通。因为目前淘宝App暂未接入微信支付，也就是说支付巨头大佬支付宝、微信支付尚未开展双方扫码支付互通。毕竟，这才是真正实现支付互联互通的关键。

支付端作为构建流量和场景优势的入口，成为各家互联网巨头们打造自身生态的标配。除了BATJ互联网巨头们，目前的小互联网巨头们包括拼多多、携程、字节跳动、抖音、快手等都相继拿下了支付牌照。

因此，促进支付互联互通，也成为监管反垄断落地的第一步。在反垄断监管深入的大背景下，可以预见的是，以支付为切入口，这场“拆墙”运动，最终会将互联网平台间的“墙”敲开裂缝，而支付领域只是一个开始。

9月9日，工信部有关业务部门召开了“屏蔽网址链接问题行政指导会”。阿里、腾讯、字节跳动、百度、华为等一批互联网代表企业参会。9月13日，工信部新闻发言人进一步表示，已要求企业能够按照整改要求，务实推动即时通信屏蔽网址链接等不同类型的问题，能够分步骤、分阶段得到解决。对此，阿里、腾讯、字节跳动相继作出回应，均表达了配合整改的决心。

正如各大平台的“围墙”不是一日建成，攻破垄断也注定是个长期的过程。按照工信部的说法是“分步骤、分阶段”的整改。可喜的是，两大巨头终于开始逐步实现互联互通，这无疑是一个积极的现象。这意味着这场持续多年的移动支付大战在经历了从跑马圈地到巨头垄断之后，又将迈入新的发展阶段——互联互通，打破壁垒，开放竞争。相信随着相关部门着力推进支付领域互联互通，互联网平台彼此开放场景与支付工具互联互通的那一天，越来越近。

此外，还要注意的是，互联互通也需要各平台在数据、隐私安全保护上下功夫。比如数据安全、技术安全等问题，监管应该进行规范或者设立红线，规范平台行为的边界，以免发生问题产生互相“甩锅”的情况。

D/重塑移动支付格局，利好消费者和商户

支付市场的互联互通的背后，最大的受益者无疑是消费者和商户以及中小支付机构。特别是2018年以来“断直连”后，支付行业“四方模式”（即卡组织、发卡行、收单行、商户）的建立，重新厘清了支付业务中的各方定位，让清算回归清算，让支付回归支付。在四方模式下的支付互联互通，更加有利于支付产业中的各方各司其职。

对于消费者而言，在没有实现扫码互认的情况下，支付宝无法识别微信支付的二维码，京东支付无法识别云闪付的二维码……“每一把钥匙只能用来开自己对应的那把门锁”，消费者出门得带着‘好几把钥匙’，不太方便。”国家金融与发展实验室特聘研究员董希淼如此表示。

对于商户而言，不再为了满足消费者不同支付渠道而摆上各类二维码，虽然此前行业中有聚合支付模式，但是由于处于灰色地带仍存在诸多安全隐患，比如“二清”等问题。而此前割裂的条码支付市场不仅造成了社会资源的浪

费，而且支付互联互通后不仅减少了商户在软件和硬件设施上的费用，也降低了支付成本。

对于整个支付行业而言，支付宝和微信几乎占据绝大部分线上市场份额，双寡头格局已持续多年，导致其他中小支付机构存在发展困境，对行业公平发展是一个挑战。

此前中国支付网主编刘刚就曾对新快报记者表示，支付互联互通之后，支付市场格局将会有显著变化。排在第二梯队但仍具实力的支付机构将迅速建立账户体系，在成熟的条码支付市场快速铺向商户，以服务取胜。据新快报记者不完全统计，目前，美团、拼多多、滴滴、字节跳动、携程、快手和华为等互联网企业都拿到了支付牌照。

“这在以前的寡头垄断格局下是毫无机会的，因为消费者和商户只用支付宝和微信，谁都不愿意多摆一个二维码、多装一个App。现在中小支付机构的机会来了。互联互通之后，就看中小

支付机构的营销用户能力了。”

显然，在当前监管环境下，靠封闭场景与垄断数据和流量赚钱的时代已经成为过去式。对于更多第三方支付企业而言要寻找新业务增长点。在业内看来，中小第三方支付企业要想突围，要从商家和消费者两方面着手，一方面对商家，通过收购或与专注于提供软件即服务（SaaS）的公司合作，打造综合化的商业服务型平台，拓展新领域。中信建设的研报也指出，随着技术的快速发展，传统的竞争优势比如交易速度、方便易得所能带来的价值在逐步降低，因此颠覆支付公司需要降低对支付交易费用的依赖，寻求新的增长来源。据某第三方支付机构相关人士透露，目前他们正加快研发支付+SaaS工具，向广大商户提供多元化增值服务以增厚支付业务收益。

另一方面针对消费者，通过提供更多产品，探索多元化的盈利模式，比如发展有社交属性的电子钱包，满足“Z世代”的消费需求，保持客户粘性等等。

民生银行广州分行举办 “粤港澳大湾区经济机遇与展望”专题研讨会

特别报道

10月21日，民生银行广州分行举办了“聚焦新形势 携手新征程——粤港澳大湾区经济机遇与展望”专题研讨会。会议邀请到中山大学岭南学院院长陆军与来自70余家企业代表们，就上述议题进行了深入研讨。

在会议致辞中，民生银行广州分行副行长伍影君表示，该行始终坚持“服务大众、情系民生”理念，紧扣国家战略部署与属地政策导向，扎根珠三角，服务大湾区，将粤港澳大湾区作为全行重点战略区域，找准了推动地方经济社会发展的着力点，实现了与大湾区内企业的共同发展。据伍副行长介绍，该行通过充分发挥交易银行

产品优势，缓解了大湾区内企业客户“办理业务难、资金管理难、经营周转难”等发展痛点；通过聚焦场景化，为企业提供了跨行现金管理服务，帮助企业高效管理财务资源；通过创新线上融资，为客户提供了包括电子保函、信融e、线上银承等在内的数字化交易银行产品，让客户足不出户就能获取银行的专业金融服务；通过建立跨境业务绿色通道、“单一窗口”金融服务等，简化了办理材料，优先保障了企业结算和融资需求。

随后，陆军院长以“粤港澳大湾区经济分析与机遇展望”为题，将粤港澳大湾区与世界主要湾区情况进行了对比，介绍了大湾区四年以来建设取得的阶段性成果，并

结合大湾区未来建设目标深入分析了将给大湾区内企业带来的机遇和挑战等。此外，陆院长还对当前全球经济形势与中美经贸关系、中国经济近期面临的挑战以及四季度货币政策等做了解读分析，并指出民营经济发展将获得支持。

作为我国开放程度最高、经济活力最强的区域之一，粤港澳大湾区在国家发展大局中具有重要战略地位。当前，世界多极化、经济全球化、社会信息化、文化多样化深入发展，“一带一路”建设深入推进，为提升粤港澳大湾区国际竞争力、更高水平参与国际合作和竞争拓展了新空间。我国深入推动经济发展质量变革、效率变革、动

力变革，为大湾区转型发展、创新发展注入了新活力。在此背景下，大湾区企业发展也迎来了新机遇。

此次专题研讨会的召开，表明了民生银行助力粤港澳大湾区经济发展的信心和决心，展示了民生银行“以客户为中心”的服务理念，得到了与会企业代表的高度评价，现场反响热烈。据悉，未来民生银行广州分行将坚决贯彻落实国家战略和监管导向，紧扣属地党委政府中心工作，一如既往地为粤港澳大湾区内的企业搭建更加便捷高效的合作交流平台，提供专业优质的特色化金融服务，为大湾区的高质量发展贡献民生力量。