

随着监管趋严、牌照收紧、备付金红利逐渐消失，第三方支付正迎来竞赛下半场。在C端红利渐退之后，服务于消费金融、P2P借贷、第三方托管、供应链金融等B端领域，受到诸多支付机构热捧。分析指出，第三方支付在交易数据的收集上具有天然的优势，尤其是B端支付企业，能够低成本地获取中小企业的交易信息，也为进一步布局金融科技业务构建了壁垒，不过，由于B端的特殊性，难以形成C端那样的迅速扩张。

## B端已迎来厮杀

按照央行此前要求，1月14日起，支付机构应注销在商业银行的所有备付金账户；支付机构客户备付金也要实现100%比例的缴存。随着备付金的利润消失，支付机构分化加剧，从总体趋势来看，第三方支付市场将会进一步向头部企业集中，小机构生存越发困难，B端市场成为新的厮杀方向。

事实上，在C端红利渐逝的背景下，两大支付巨头早已发力B端。2018年，低调的“腾讯金融科技”品牌正式浮出水面，腾讯金融板块业务也历经了从支付到金融业务再到科技输出的三次蝶变。有分析认为，腾讯金融业务正经历从C端流量向B端转道的关键期。在新阶段，腾讯开始将ToB业务推至阵前，即腾讯金融生态及腾讯安全。

支付宝方面，在2018年5月，支付宝正式对外宣布，将全面整合商业支付能力，推出“码商成长计划”。一位支付行业人士指出，支付宝有电商背景，推出“码商成长计划”意图向B端发力，并借助B端商户拓展更多场景，完成进一步业务下沉。

除了两大支付巨头，也有一批第三方支付深耕B端。中金支付布局了招投标、电子政务、供应链、物流、B2B交易市场等领域，这两年也在探索转型升级，目前重点推出了产业链综合支付、供应链金融科技、大数据业务和跨境支付等创新的产品和服务。拉卡拉聚焦于B端商户收单服务，据易观智库数据统计，2018年上半年，拉卡拉的受理终端交易规模和终端规模已经处于行业领先地位，累计服务商户1500万，覆盖城市近400个，已覆盖餐饮、零售、保险、旅游等各类细分收单场景。此外，汇付天下也在航空票务、物流、大健康、垂直电商、跨境电商等垂直行业及小微商户的支付解决方案等方面发力。

一位支付机构人士指出，随着C端竞争的告一段落，此前补贴拓客、红海竞争的策略将逐步被支付机构抛弃，精细化经营、深耕B端和特定领域、追求盈利将成为支付机构新阶段的发展目标。

### 中小支付机构存机会

相比C端市场，B端市场仍是蓝海，部分存在先发优势的支付机构从细分行业入手，做大、做深，还存在一定的机会。不过，由于B端的特殊性，难以形成C端那样的迅速扩张。

据悉，B端市场的业务布局一般包括：传统支付业务、供应链金融、现金管理、跨境支付、大数据业务、金融科技输出以及其他增值服务（如为行业提供解决方案）等。

对于支付机构在B端的布局策略，苏宁金融研究院互联网金融中心主任薛洪言表示，支付机构在B端市场普遍在践行“支付+”策略，在支付基础上，叠加ERP、会员服务、营销支持、经营大数据分析、电子发票、融资、理财等多元服务，为B端用户提供一站式解决方案。

上述支付机构人士指出，从目前市场情况来看，支付机构的转型主要在以下几个方面：推行“支付+”战略，拓展应用场景；输出技术能力，拓展业务范围；积极拓展三线以下市场，做大市场规模；不断开发细分市场，满足个性化的支付需求。

在市场人士看来，布局C端和B端逻辑不通，支付巨头不见得占据优势，中小支付机构仍可一搏。汇付天下助理总裁钟红波指出，“ToB与ToC是不一样的，ToC端可能上个App，流量就可以起来，而ToB端行业打磨的周期会比较长，而且投入的技术也会比较多，需要沉下心来做，进而通过提供支付的解决方案，来帮这个行业提升效率以及盈利模式”。

艾瑞咨询报告指出，中小第三方支付机构缺乏场景和流量，和巨头相比资金实力不

够强，C端竞争优势较小；但目前面向中小B端客户时具备着交流成本较低、服务灵活的优势，同时B端客户一般单笔资金较大，较C端更为集中，在开拓客户资源时对流量的要求较低，对第三方支付机构来说存在着争夺市场的空间。

上述支付机构人士指出，中小支付机构应结合自身优势，找准B端市场的某个或者某几个细分市场，真正吃透其需求，从而赢得一定的市场规模。

在薛洪言看来，大多数情况下，“支付+”的最终目的是提升B端用户服务C端消费者的能力和效率，所以支付机构自身的C端实践和对产业的理解在一定程度上构成了B端“支付+”竞争的护城河，整体上看，C端支付巨头和深耕产业的B端支付龙头均有比较大的竞争力。

### 布局金融科技成未来趋势

支付与科技如同一对孪生兄弟。有不少支付机构基于支付入口布局金融科技业务，成为金融科技队伍中不容忽视的一支力量。在分析人士看来，支付数据是支付机构布局金融科技的差异化和壁垒所在。

央行科技司司长李伟发表署名文章指出，近年来，金融科技创新方兴未艾，移动互联网、人工智能、大数据、云计算等信息技术与支付业务深度融合，推动支付行业不断创新与发展。

事实上，支付机构布局金融科技已成为趋势。普华永道发布的一份报告显示，通过对来自46个国家544名CEO、CIO、技术创新高层管理等组成的受访者的调查，发现有90%的支付公司认为，在2020年前其25%的业务将会被Fintech（金融科技）公司抢走，也因为如此，目前84%的支付公司都已将发展Fintech作为战略的重中之重，35%的支付公司已创建了自己的Fintech子公司。

从应用层面看，薛洪言表示，金融科技以数据为基础，支付数据是支付机构布局金融科技的差异化和壁垒所在，从这个角度看，C端支付巨头依旧占据着较大的优势。在业务类型上，支付机构的金融科技布局多体现在消费金融大数据风控、智能营销和系统服务费等方面，短期内仍很难成为支付机构的主力营收来源，做大支付交易量、降低支付成本仍将是支付机构未来一段时间内的经营重心所在。

中金支付相关负责人表示，金融科技是支付机构未来发展的一个重要方向，未来支付机构之间的竞争是金融科技的竞争，更应该是人才的竞争。另外，支付企业应充分发挥和保持自己的竞争优势，不断丰富和培育新的应用场景，提高服务“长尾”客户的能力，满足市场个性化的支付需求。

