

互联网金融不能触碰“底线”

闻 言

近两年，互联网金融风生水起，从2012年互联网支付市场规模超10万亿元，到今年6月上线的余额宝，仅仅两个月销售量就达到200亿元，互联网金融越来越被大家所熟悉。

在互联网金融快速发展的同时，由于监管缺位，以及行业自律不强，这一新兴事物暴露出很多问题。以P2P网贷为例，原本利用互联网撮合双方借贷，平台只是收取中介费，而现在一些网贷平台开展业务时，已脱

离了这一初衷，把业务从线上转移到线下。更有甚者，为了寻求高收益转而将平台资金用于企业垫资。

正如中国人民银行副行长徐世杰所言，对于P2P网贷来说，脱离了平台功能变成线下，是偷换概念。(P2P网贷)有两个底线是不能碰的，或者是不能击穿的，一是非法吸收公共存款，二是非法集资。互联网金融应当借助互联网开放、平等、协作、共享的精神为实体经济服务，而剑走偏锋的行为害人

害己。

在信息互联时代，与互联网打交道的企业和个体将越来越多，互联网金融必将飞速发展，出现更多的形态。可以说，当前通过互联网、移动互联网等工具，互联网支付、P2P网贷、众筹融资使得金融业务中间成本更低，协作性更好，透明度更强。而不碰底线，不能仅仅依靠道德觉悟，互联网金融的规范发展还需要监管部门的强力介入。

首先，互联网金融要加强网络信息安

全。近期由于黑客攻击，给有些网贷平台带来了挤兑现象，这说明对于以技术为支撑的互联网金融，互联网安全防护网络与信息安企业体系仍然是非常重要的。对此，一方面，企业要进一步加强对技术的投入；另一方面，国家是否可以对互联网金融制定统一的技术标准，来提高互联网金融的技术门槛。

其次，加强法制建设。目前，我国基于传统金融制定的金融法律已经不适应互联网金融的发展，需要进一步完善，例如明确互联网金融市场准入、资金流动和退出的规则。

再次，加强征信系统建设。可以看出一些网贷平台把线上的信用评估转移到线下，和目前没有完善的征信系统做支撑有很大关系。互联网金融从业者呼吁网贷平台与央行的征信系统对接，更便捷地查询用户的征信报告。另外，把更多的个人和个体工商户纳入到国家的征信数据中，对互联网金融的发展更有利。

迅雷向“数字快递”服务平台转型

本报讯 记者谭辛报道：近日，迅雷宣布将依托云加速技术，构建新的商业版图：在大数据时代，为大互联网加速。

迅雷高级副总裁黄芑告诉记者，现在处在数据信息爆炸的时代，互联网仅仅十年之间的数据量就增加了一万倍，但网络带宽不可能增加一万倍。未来迅雷还将大有可为，迅雷依靠云加速帮助用户在有限网络的条件下，尽可能跟上信息爆炸的速度。

据黄芑描述，在大数据时代，迅雷要做的是“数字快递”，不但要帮助用户传输传递文件、视频等大数据资源，还要把用户的行为数据挖掘出来，通过跟数字内容发行商合作，锁定数字内容发行的目标人群，之后再信息推荐给用户，如果用户购买，迅雷还帮他收钱，最终把数字内容送到用户的终端上。迅雷将提供从发现客户，到支付、再到“数字快递”的一条龙渠道服务。

目前，迅雷正在打造针对合作伙伴的“迅雷云加速开放平台”，为终端厂商、终端方案商、内容提供商、开发者免费开放迅雷云加速服务。比如，迅雷已经把迅雷云加速应用到小米盒子和无线路由器中。据黄芑介绍，加入云加速应用的无线路由器，可以直接连接移动硬盘，进行下载。此外，迅雷云加速应用加入手机之后，云加速则可以浮在整个手机应用之上，为任何应用实现加速。

迅雷已经不再是一款单纯的下载工具，而是集下载加速、视频播放加速和游戏加速于一体的云加速服务平台。业内人士表示，未来云加速支持和大数据服务不仅将支持迅雷产品的销售和服务，更有望探索新的数据盈利模式。

互联网金融企业“生财有道”

本报记者 郭文娟



金”相关的概念股“金证股份”实现了惊人的“七连涨”。

艾瑞咨询分析师张晶看好互联网在支付、融资、理财等领域作出的尝试，她说：“这些都是互联网技术与金融的碰撞，有利于盘活资金和带动相关产业发展。”

然而，互联网企业的集中式“杀入”仍然不能排除其中的部分企业有借机“炒作概念”之嫌，为“互联网金融”泡沫埋下了隐患。应当注意的是，普通的互联网金融公司不具备像金融机构一样严格的合规机制，缺乏风控能力，在放贷及吸储资质上缺乏法律依据。另外，传统金融机构逐渐开始意识到网络环境对其业务范畴造成了冲击，银行、券商纷纷致力于网络平台的铺设，甚至利用自身客户资源，反向切入电商领域，大有和互联网企业展开正面竞争的势头。

在今年的互联网金融实践应用高层研修会上，宏源证券分析师易欢欢预判，“互联网金融搅动的这股创业热潮，到明年年底前会褪色，90%的项目与公司会死掉。”尽管预判还有待时间检验，但在激烈的竞争环境下，互联网企业能否突围，如何突围已经成为试图进入的企业必须思考的问题。

大数据成为竞争利器

对于目前大多数涉足金融业的互联网企业来说，最大的优势在于“低门槛”，最明显的短板在于“缺乏风险控制”。随着市场竞争愈演愈烈，越来越多的金融企业会降低身段，届时“低门槛”优势将变得不再突出，而真正能够在短板上发力甚至创新的企业才会获得更长远的发展。

阿里在金融风控方面独树一帜，被业界奉为“大数据金融”的典型。其依托于自身网络内庞大的客户数据资源，将系统内交易数据、货运数据、客户评价数据、

认证信息、贷款记录和外部海关、电力、税务等数据进行有机整合，形成了独特的“阿里”式风控模型。据公开信息显示，阿里小贷每天处理一万笔左右贷款，日均贷款7000元，坏账率不足1%，远远低于银行平均水平。

有关专家评价，这种贷款模型的好处不单是大大提高了放贷效率、降低贷款成本。更为关键的是它开辟了传统银行由于成本因素难以介入的“超小额度贷款”，弱化了金融机构在此类贷款业务中的作用，在法律法规范围内最大程度完成了对金融领域的渗入。

可以说精准的大数据分析以一个全新的视角为互联网企业进军金融行业开辟了一条独特的路径，手握丰富大数据资源的企业在这条道路上斩获先机。不少媒体消息显示，除了阿里、京东等已有动向的大型电商以外，包括微博、微信在内的社交平台以及搜索引擎百度、360等企业也在进行大数据资源的收集整合，蓄势待发。未来，互联网所搜集的人脉关系、兴趣爱好、生活习惯、成长经历等海量信息都将变成个人或企业提供金融服务的重要依据。

合作共赢也是生存之道

面对竞争，传统金融行业在互联网方面的布局也是快马加鞭。建行有电商平台“善融商务”、交行有“交博汇”等。一时间，几乎所有国有银行和大型股份制银行都纷纷开设了自己的网上商城，试水电商行业。而不久前，招商银行联合敦煌网，平安银行与eBay均展开了合作，为互联网商户提供小额贷款，直接挑战“阿里小贷”。

平安金融科技董事长吴世雄向记者介绍，双方推出的“贷贷平安商务卡”是一款无抵押、无担保的信用贷款，最高额度可达100万元。eBay按照卖家授权向平安银行提供商品、交易流水等经营状况的信息。平安银行会根据这些信息对商户的经营状况和还

款能力进行综合评估，并给予商户一定的授信额度。

与强劲的阿里在小额贷款业务中的一条龙服务相比，面对银行，eBay与敦煌网等小型电商底气并不那么足，在合作中的参与度相对较低。敦煌网创始人、首席执行官王树彬表示，“对于敦煌网而言，与招行的合作可以为客户提供更便利和完善的融资服务和销售体验。”

除了借助银行服务吸引更多客户驻扎自己的平台外，业内还十分看好互联网企业在合作中的大数据信息，并通过挖掘数据促进金融服务转型是当下银行业应对互联网挑战的自救方法。易欢欢认为，“由银行自己来做电商或者社交网络并不是高性价比的主意。未来银行可能更多会采取收购互联网企业或者购买其数据信息来达到曲线救国的目的，这两种方式对互联网企业来说都是重要的生财机遇。”



据央行统计，今年第2季度，我国共发生电子支付业务62.45亿笔，金额251.02万亿元，同比分别增长29.41%和24.62%。其中，移动支付金额2.07万亿元，同比增长363.92%。

题图：观众正在体验把智能手机连接到刷卡机上进行移动支付。上图：山东省济宁市李营镇苗木经营户王绪道通过互联网销售70%以上的树苗。

本报记者 谭辛摄



三马联手卖保险，阿里发布余额宝，京东宣布供应链融资，众筹网站风生水起，互联网金融正在掀起一股浪潮。

目前，互联网金融基本形成双向进入的格局。互联网企业携带着数据及电子商务优势，深入支付结算和信贷领域；而传统金融机构不甘落后，直接切入电商、移动支付等非传统金融领域。可以说，传统金融与互联网金融相互博弈、相互促进、共同发展的态势已基本形成。伴随互联网技术创新层出不穷，互联网金融未来将会怎样成为业界探讨较多的话题。

经过多年的发展，互联网行业的发展机会早已经从单纯的“鼠标”模式转变为向传统行业融合的“鼠标加水泥”模式。其中，互联网与金融行业的跨界尤其火爆，吸引了大批创业者和互联网巨头频频出手。

在企业融资领域，以“追梦网”、“点名时间”为代表的众筹融资和以“人人贷”和“阿里小贷”为代表的网络信贷均取得了不俗的成绩。以动画电影《大鱼·海棠》在众筹网站“点名时间”上发起融资为例，计划不到一个月便已募集到资金80余万元，获得2000多名国产动漫爱好者的支持，在筹钱的同时为影片做了很好的宣传。

与理财服务相关，支付宝旗下的“余额宝”以及微信的“活期宝”更是凭借其“1元起购”的亲民价格引来众多平民粉丝，让近两年来不够景气的基金行业焕发出了新的生机。“余额宝”在上线一周内，用户突破百万，新增数亿规模，一度让与“天弘基

倡导轻应用——

助力互联网成经济引擎

“开发者，你幸福吗？”8月22日的百度世界大会上，百度CEO李彦宏的这句提问切中了互联网开发者的心扉最深处。

PC互联网时代，百度是流量的最大分发者；而进入移动互联网时代，李彦宏要做应用的“最大而又最优的分发者”，让移动互联网这个大川的每一条暗谷里都溢满“春水”。李彦宏说：“开发者的理想，就是自己对百度产品团队的要求。”在百度世界大会上，李彦宏首倡轻应用模式，把移动搜索海量的长尾需求分发给开发者。

百度有这个能力。从2010年到现在，短短3年时间里，百度的移动搜索流量迅猛增长，增幅超过了16倍。百度副总裁李明远信心满满地表示：“搜索中包含的巨大长尾需求，对开发者来说是一片更加广阔的蓝海。”58同城高级产品副总裁陈小华介绍，“我们的服务接入百度后，每天的移动流量实现了45%的增长，其中70%的用户会回访，沉淀为我们的深度用户。”此外，开发者在接入轻应用这个开放平

台后，除了能获得大量分发和用户以外，还能借助百度的强大技术支撑，赢得更好的用户体验。

最近，百度重金收购了91无线，奠定了应用商店的王者地位，发布轻应用解决了应用商店的“根本性缺陷”。而上周五，百度宣布以1.6亿美元控股糯米网。互联网评论人士洪波认为，百度买糯米很容易理解，百度目前几大核心战略，其中包括O2O(将线下商务的机会与互联网结合)，虽然百度拥有庞大用户数的百度地图，但由于用户目前很难在地图里寻找餐馆消费，因此仍然需要新的O2O应用突围。

这一次次的布局，李彦宏显然正在打造一个移动的百度。作为过去十年中国技术创新的先行者与示范者，李彦宏正在解决移动互联网发展的沉疴，创造新的思路与能量，激发创业者的创新活力，最终助力互联网在未来十年成为中国经济的增长引擎。随着近几年新技术的突飞猛进，互联网产业应当成为中国经济的最核心部分，为产业结构升级和经济转型发挥独特的作用。

文/韩平



8月22日，2013百度世界大会在北京举行。从2009年提出“框计算”技术理念，到2012年向开发者全面开放核心云能力，百度世界大会已经成为中国互联网规模较大的创新盛会之一。

新华社发

[我财经]

林耘:T+0不是灵丹妙药

“8·16乌龙事件”引发的讨论不绝于耳。针对该事件暴露出的散户与机构市场地位不平等等问题，上交所近日明确表示，应该尽快推出A股“T+0”制度。对此，中国经济网评论员林耘在《我财经》节目中表示，“8·16乌龙事件”最核心的问题是券商在风控方面出了问题，“T+0”的推出可能会有一定作用，但同时也会加剧市场的波动，投资者在交易上更为随意，会出现更多的“杀跌”。

林耘分析，从表面上来看，让散户投资者和机构投资者站在同一个起跑线上竞争不可能完全实现。现在证券市场是风险自担，而且有准入门槛，已经与早期的交易环境、交易条件情况有所不同。他建议说：“T+0”可以在市场更为成熟的时候推出，但是不能把它当作解决当前A股问题的灵丹妙药，如果是那样的话，可能会给市场更多的误导。”

(中国经济网记者 王沥谦)

更多信息请扫描二维码



本版编辑 谭辛