

# 郭文基：科技和诚信是支付行业需要的两大元素



郭文基

政府试点工程，中国第一家网上支付公司。  
自主开发早期支付网关技术。从无到有，适应大环境发展需求

**中国支付清算：**在支付企业来说，首信易支付成立的非常早，它的发展可以说是我国网络支付产业发展的一个缩影，我们希望通过这个对答访谈的形式，了解一下公司的从成立到发展的过程，最好您能谈一些细节或者具体的事情。第一个问题就是首信易支付成立的背景，您能不能大致介绍一下当时成立的情况，怎么想起做这个网络支付的业务？

**郭文基：**首信易支付是1998年的时候，当时是从国务院的推动，当时建一个示范工程。

**中国支付清算：**到国务院这个层面了？

**郭文基：**对，当时是推动整个电子商务，还有电子金融化项目，还有电子政务，当时成立了首都信息发展股份有限公司，1998年成立。当时主要做两块，两个使命，一个就是推动电子政务，另外就是推动电子商务。

郭文基，现任首信易支付（PayEase）\* 总经理。毕业于澳洲纽卡素大学计算机工程学系，获荣誉学士学位，在信息科技、电子商务、移动通讯及金融行业均拥有丰富管理和实践经验。曾在亚洲网上交易科技有限公司任首席技术官（CTO），主管开发实时金融交易系统，服务推广至亚洲区域。也曾服务于星光电讯集团、普华永道会计师事务所（澳洲）、香港联交所、国际半导体有限公司等国际企业。

**中国支付清算：**一个是电子政务，一个是电子商务，这个是在北京市的层面，还是在国务院的层面？

**郭文基：**当时是国务院用北京做试点。由首都信息发展股份有限公司负责执行，该公司是北京国资委控股。互联网当时在国外发展得非常迅速，在国内却只是萌芽。当时针对电子商务和电子政务这两个项目，北京市政府给了首信两个域名来运营。

在当时，电子商务的发展遇到一些瓶颈，其中一个就是收钱，当时所谓的电子商务都是做一个网站，后面全是人工的，包括收款、订单的处理、和货物的配送，这几块都是电子商务发展的瓶颈。为解决钱怎么收，就成立了首信易支付，中国的第一家网上支付平台。

**中国支付清算：**就是电子商务有一个网站建立起来了，然后为了解决这个支付问题。

**郭文基：**其实都是服务，这个网站只是说当时在首都电子商城，这个也是帮助企业去推动他们的电子商务，所以说建了一个电子商城，帮其他的网站去推广电子商务。另外一方面服务他们，解决他们的收钱问题。

**中国支付清算：**当时是怎么想起做这个支付网关业务模式的？

**郭文基：**当时在国外已经有了，在国外九十年代初就产生了，比中国早了没有十年也有七八年。刚开始还不是网站，已经是一个电子支付，主要是通过电话、固话，但是已经把它电子化，收钱已经解决了。然后90年代初由网站帮助解决电子商务的企业去收钱，网站上展示企业产品之后，下一步就是下订单，下完订单之后是收钱，收完钱之后就是物流、配送，整个电子商务的交易才是一个完整的电子商务交易过程，但中间钱怎么收，在当时是一

---

\*首信易支付 (PayEase) 始创于1998年，是中国首家电子支付解决方案的提供商，经过近十五年的研发与创新，首信易支付 (PayEase) 现已发展成为跨银行、跨地域可支持中国全国范围近百家银行发行的过亿张银行卡及全球范围多种国际信用卡在线支付的多功能支付平台。

个难题。

**中国支付清算：**我想知道您当时开发支付网关，这个具体的情形，怎么想起要开发这个业务，开发的时间用了多长时间，技术是从国外直接借鉴过来的？

**郭文基：**当时完全是本地的技术。

**中国支付清算：**就是我们自己的，刚才您说的国外有这个技术是指这个支付网关的技术吗？

**郭文基：**外国已经有这样的服务，网上服务，当时在 90 年代的。

**中国支付清算：**网上支付也有了？

**郭文基：**有。

**中国支付清算：**也是采取这种网关的模式吗？

**郭文基：**不是，所以我刚才说技术的话，当时来说完全是本地的，最主要的分别在哪？就是国外网关也好，网上收单也好，他们基于信用卡。绝大部分都是基于信用卡，当时在中国使用信用卡不普遍，国外的技术，还不适用于中国。要配合中国的情况，都是借记卡。当时从准备到上线大概需要七八个月的时间。

**中国支付清算：**就是我把这个技术开发出来了，那当时银行会给你开这个接口吗，会对你开放吗，他怎么会信任呢？

**郭文基：**当时只有几家银行接受而已。

**中国支付清算：**是一家一家去谈的？

**郭文基：**对，当时也没有银联。

**中国支付清算：**首信易支付成立是有政府背景的，然后是不是也有这个因素才好弄一些。

**郭文基：**对，准确的说，当年为建设以加强、改善电子商务基础设施（e-Infrastructure）和电子商务生态系统（e-Ecosystem）为核心内容的“首都电子商务工程”。为解决电子商务金流问题，政府部门确定成立“首信易支付”作为“电子商务示范工程”，这是中国首家实现跨银行跨地域提供多种银行卡在线实时交易的网上支付服务平台。在这个背景下“首信易支付”开展支付业务并与一些银行建立合作。

**中国支付清算：**最开始对首信易支付来说，它的盈利来自哪几方面，主要还是费率吗？

**郭文基：**费率，首先就是费率，相对来说以前商业模式比较简单，我们网关去收钱，收钱我们赚取手续费。

**中国支付清算：**首信易支付出现的时候，是以一个创新的面貌出现的，而且作为一个试点工程，被寄予了很大希望，当时您觉得这个创新主要就是体现在支付网关这一块吗，还有其他方面吗？

**郭文基：**这个在国外互联网发展中1995年开始普及并得到广泛应用，当时在中国我觉得，这个是我个人的观点，从政府来说这个也要跟国际去看齐，我觉得在互联网发展上也是一个必然的途径，从互联网的发展来看，刚开始大家上互联网主要是为搜索一些内容、查东西和看资料这样的。但是慢慢地看的人多了，很多人希望从中可以做一些交易，我看到这么多东西能不能交易啊，所以这个发展是一步一步下去的，在中国也可以做到这样。

**中国支付清算：**从创业到现在有十几年了，您能不能把发展的过程分几

个阶段概括一下？

**郭文基：**基本上我们从开始可以说是从零，从无到有，然后有了之后慢慢去发展，我觉得发展也要迎合整个市场大环境的需求。我们从没有到有之后，不是说有了之后就一成不变，而是迎合大环境的发展不断去创新、去发展，在这方面我们做的还是很好的。

## 科技为先，诚信为本。首创的二次结算模式奠定了第三方支付模式的基础。走流量长远看不是真正的支付模式。首信易支付的发展重点

**中国支付清算：**成立这么长时间了，您觉得首信易支付具体的优势跟其他的第三方支付公司比，都体现在哪些方面？

**郭文基：**我们一直认为我们是在支付这方面做得比较专的一家公司，尤其是在安全性方面，因为互联网跟电子支付安全是第一位的。那从这几方面我们可以看出来，一是专业化网络设备。平台运行稳定，采用专线网络连接，依托于首都公用信息平台（CPIP），该首都公用信息平台（CPIP）是由政府引导，联合共建，超越部门所有，具有对各种网络实现互联互通的开放性，亲善性和非排他性。至2009年时在北京已与十几家中央部委级信息中心，银行总行和专用、公用网络实现汇接。首都公用信息平台作为国内最大的网络交换中心之一，全部采用光缆与国家各大互联网、国家专网、各大ISP/ICP等实现互联、互通、互访。现在已经与中国电信、中国网通、中国铁通、全国广电系统、军方、航天、银行等光纤网实现了汇接。2009年时网络总带宽就已达到2848M。目前的国际出口经ChinaNet和GBNET网出口。今后，根据国家互联网进程的发展，还可从各大商业性互联网出口。通过这个网络我们共直连了22家全国性银行。同时，我们的服务器等硬件设备同北京市社保的硬件设备一样都存放于专业的机房内。二是技术专业：我们是中国最早获得国际ISO9001、ISO27001企业安全管理体系认证和全球范围PCIDSS银行卡数据安全认证的。三是人员专业：核心的技术和运营人员相关工作经验均超过10年。可以说，

首信易支付经过近 15 年的积累，具备强大技术储备和开发能力，使得支付平台具有强大的发展动力和扩展空间，长期的支付平台运营经验使商户和消费者获得不断完善的支付服务。

**中国支付清算：**我们一开始就是跟银行直连的对吧？

**郭文基：**一开始都是直连的。

**中国支付清算：**现在也是？

**郭文基：**现在是这样，全国性银行我们还是直连的，我们也支持其他的地方性银行，通过银联。

**中国支付清算：**地方性的银行是通过银联？

**郭文基：**对。我们秉承“科技为先，诚信为本”的经营理念。作为支付企业，在这方面我觉得我们做得非常好，无论从我们的客户也好，从我们同业也好，还有我们的合作伙伴，他们都看到我们这个优点，就是我们不断从无到有，从有到适应不同的大环境改变，我们不断在科技上创新，这样从我们的客户群还有同行也反映得到。近几年我们没有刻意去追求所谓的量，就是交易量，去说我们排多少，而是专注于为世界高品质的客户提供专业的电子支付服务，比如说苹果、亚马逊，还有很多国际品牌，雀巢咖啡、耐克、HP，这些国际品牌他们要求都非常高，无论是我们定制化的技术服务水平，还是我们支付平台系统运行的安全性、稳定性，都经过了这些高端客户的严格考验，客户对我们的信赖充分说明了我们的内部运营的安全与经营的诚信。这些高端客户一个一个陆陆续续跟我们签约、续约，并引进他们的一些子公司，不断地跟我们扩大合作，这正体现了我们的优点，也是我们的优势。

**中国支付清算：**您觉得公司现在业务重点能分为哪几块？最开始我们是一个单纯的网关支付，现在是个综合性的支付平台，然后我们现在对中小企业

或者对大客户，有没有一个业务发展的侧重点？

**郭文基：**我们的侧重点跟支付宝，财付通完全不一样，他们有自己的交易平台，他的平台可以吸引很多个人用户，所以我们的侧重点跟他们不同，第一从服务的对象来说，主要对象就是企业，然后我服务他，让他好好服务他的用户。当然最终还是个人用户使用我们，是一个所谓的 b2b2c 服务，支付宝、财付通的侧重点是 c2c。

我们另外一个优势跟他们比的话，比如说我能做到很多所谓定制化的服务，是配合这个企业的，我们做的好给他，让他也做的好给他的用户，最后他得利，我们也得利是这样。所以国际大企业，这个是我们其中一个重点。

另外因为我们本身具有政府背景，所以政府机关和大学，包括考试、培训也是我们另外侧重的一个行业。各大院校从他们招生和其他一些费用的缴付，现在我们也帮一些院校做他们内部的财务管理系统。这块服务也是我们做得比较好的，然后还有就是我们国际信用卡的业务，我们在国内做得也是比较早，都已经涉及到的国际卡网上收单业务了。

**中国支付清算：**刚才您提到了我们是独立的第三方，是现在国内领军的支付企业，那么和快钱、汇付天下、易宝相比，我们跟他们的性质是不是差不多？

**郭文基：**性质差不多，但是我们市场定位我觉得跟他们不一样。

**中国支付清算：**您能不能比较一下我们跟他们的区别，在业务模式上我们具体跟他们有什么明显的差别吗？

**郭文基：**第一，他们是走量，我们是抓品质；第二，比如说行业上面，某一些行业的特定需求我们也做得非常好，比如说国际卡的话，尤其现在互联网都已经是无国界了，我们的产品面对任何人都可以使用，国际卡我们是比较强的，所以这块的业务做得非常好。然后拓展一些国际大客户，做一些定制性的服务，这块我们也比他们强很多。我们刚才也提到有一些学校，有关教育、

政府机关，他们收费我们还是有优势的。还有另外一块会议培训，这一块我们也是做的很强的，因为我们有所谓行业的系统产品提供给他们。

**中国支付清算：**我看到材料说你们自己的二次结算模式，是这个行业的一个创新？

**郭文基：**当时是，这个我觉得它奠定了第三方支付的模式。

**中国支付清算：**您能否具体谈一下，当时怎么想起来推这个东西的，以及这个东西的研发过程？

**郭文基：**以前都是银行跟商户之间去结算，但是如果这样的话，比如说我服务商户，如果我还是依赖银行和商户结算的话，比如说有10家银行，可能三五家商户还可以忍受，但是如果说越来越多银行支持的时候，对他来说没有帮他解决很多的事情从财务上面，他每天都要对账，所以二次结算可以说奠定了一个第三方支付的角色。就是我在中间我是连接银行，第一，从通道来说我帮商户解决，我统一完成；第二，就是所有银行都透过我们这边系统清算给商户。这样商户做多少交易也好，他不需要再说从工行有多少钱进来，从建行有多少钱进来，不需要了，就透过我这个系统报表给他就清楚了。所以这个银行先清算给我们，我们再统一清算给商户。

**中国支付清算：**这个是哪年推出来的？

**郭文基：**大概应该是2000年左右。

**中国支付清算：**现在也是这种做法吗？

**郭文基：**基本上也是，所以我们建立了第三方支付其中一个重要操作模式。

**中国支付清算：**这个是一个主流的操作模式？



**郭文基：**是，还是，现在还是。

**中国支付清算：**就等于我一开始是一个支付网关，您说是第一做的，二次结算这个模式也是我们首先提出来的？

**郭文基：**对，首创出来的。

**中国支付清算：**比如说现在支付公司基本上有两种结算方式，一个是基于银行卡的，另一个是基于虚拟账户的，像支付宝这一类的，我们公司主要是基于哪种，还是两种都有？

**郭文基：**两种都有，但是我们主要是账号，但是是真正的银行账号不是虚拟账号。

**中国支付清算：**不是支付宝的虚拟账户？

**郭文基：**我们也有，有一些商户需要的话，我们也会建立一个账户给他，我们服务他的时候，他下游也有很多虚拟账号，有一些是特定的，像游戏行业都是这样的。

**中国支付清算：**首信易支付有一个先发优势，而且您刚才也提到了它有几个创新的，影响比较大的像二次结算模式，但是 2005 年以后一下子四五十家的支付公司就进来了，好像首信就看不见了，您觉得是什么原因使自己被这几个新兴的企业给超过去了？

**郭文基：**从我自己的角度说，我们现在还是做自己应该做的事情，我们也不是说要靠自己去吹，因为很多新的公司，他要在市场上面做的比较响亮一点，生意多一点，可能他有他自己的目的，有一些他是吸引新的投资者，有一些他们通常都要流量，所以他们大部分都在走流量，这个我觉得长远也不是真正商业模式，我觉得这个不是一个可持续的，所以我觉得我们在这个行业要把

这个事业做好，该做的做好。我要做的是服务 B，让他服务好 C，其实从我们服务的 B 可以看得出来，我们确实提供一个很好的服务给他们，所以他们还是不断的跟我们合作，还有我们还可以再拓展新的合作，行业内的声誉我觉得是非常好了，所以我们还是保持这样的，相对来说比较低调一点。真正面对用户是商户他们自己，帮助提高商户他们业务量的话，就表示说我们的业务也能随之提高。然后你说能做得多好，我有多少量，这个也不是我们需要特别去宣传的。

**中国支付清算：**经过十几年的发展，现在我们首信易支付，自己有没有一个品牌或者是企业文化和经营理念，能大概介绍一下吗？

**郭文基：**刚才也提到了“科技为先，诚信为本”，我觉得这是在支付行业需要的两大元素，我是从我们硬件的要求，然后我们的软件要求，还有我们内部人员的培训培养，还有我们内部运营操作，我觉得都是基于这两大要素。

**中国支付清算：**这个是一开始就确立了，还是说慢慢形成的？

**郭文基：**一开始就有这个概念，但是这两个词之后才出来，但是一开始已经有这样的概念，就是这两个因素正式提出是后来，大概是 2005 年之后出来的。

**中国支付清算：**就是把它深化、明确了一下。

**郭文基：**对。

**中国支付清算：**我们一开始收入是以手续费为主，那现在十几年以后，我们现在公司的盈利模式是？

**郭文基：**多了一点，我们有手续费是一种，现在增加很多不同的支付工具，还是手续费为基础的。还有其他的，可能有一些行业会有一些，另外就是我们所谓的接入费也有，年费也有，需要一些系统维护，人员维护。我们根据他的用户量我们可能还收一些费用，当然还有一些系统，我们现在做很多定制性的

服务，所以系统的定制收费也有。

**中国支付清算：**近几年来互联网金融这个概念炒得非常厉害，我们公司这块有没有涉及这个业务？

**郭文基：**有，我们也是默默地在后面干。

**中国支付清算：**我们具体业务是小贷这块吗？

**郭文基：**我们也上线了半年了，有一个 P2P 的，然后另外有一些产业链的融资也开始在做，比较大型的还没有上线，但是具体应该明年年初就开始上线，P2P 明年应该也会很多。我们会在互联网金融这块领域做一些有关支付和资金管理相关的服务。

**中国支付清算：**另外您对首信易发展前景有一个什么样的判断，比如说我们以后的发展，有没有一个大的规划或者战略？

**郭文基：**我想有几个方面吧，一方面我们相对有优势的领域要做得更深更广。第二刚才您也提到，互联网国际上是没有界限的，还有货币的国际化，这些都是必然的。然后这个速度未来几年会加快，所以这一块的话，我们一开始是在国内一个示范工程，我觉得未来我在国际方面，我觉得国际业务，服务国际大企业，我们这方面还是我们做的挺好我觉得。因为我们本身的基础也很好，也具备在这个领域发展的条件，我觉得这一块我们会做得很好。

**银行和银联都是我们的合作伙伴。支付行业猛速发展以后会有一个稳定发展趋势。我们在安全程度上跟国外比是第一。从管理到指引，然后到自己的自律，最终成长之后需要自己管理自己**

**中国支付清算：**最后几个问题，就是关于行业性的热点问题，比如说近年

来跟银行和银联的关系，首先您看一下我们第三方支付跟银行的关系，最开始银行觉得我们抢了他们的蛋糕之类的，但是现在不怎么提了，好像说第三方和银行的关系提的没有年初那么厉害了，您怎么看我们支付企业跟银行的关系？

**郭文基：**我觉得支付企业要做大的话，肯定需要不同的合作伙伴，在我们后面支持的合作伙伴就是银行和银联，所以如果没有银行和银联的支持支付行业很难发展。从我的角度，除非那些发展更大的第三方支付企业想变成一家网上银行，除非他有这个想法，如果说没有这个想法，我觉得跟银行我们不会说是一个竞争对手，反而我们跟每一家银行在支付工具、渠道等方面进行合作，不同的银行，我们有不同的合作层面，所以从我们首信易支付来说，到现在还没有任何一个领域，任何一个业务是跟银行来竞争的，我也看到起码未来几年，我也没有看得出我们跟银行有竞争。

**中国支付清算：**还有就是跟银联的关系，银联的矛盾主要是清算的通道上，比如说我们跟银联的直连，他就觉得好像把他的利益给搞走了，您怎么看这个问题？

**郭文基：**在国外，银行卡组织无论与银行、收单机构，还是网上网关机构合作也好，合作方式比较清晰。比如说任何一个卡组织也好，支付机构也好，他想提供服务，他去找银行，告诉这些银行都是可以帮我做收单的，所以他做什么，他跟银行去合作发卡，然后透过他的通道去连接到全世界所有他下面的银行，所以他比较清晰，但是在中国某一些程度，跟国外银行卡组织比，银联直接参与的支付产品也比较多，某种程度上是与支付机构在竞争，但是我们跟银联合作的也挺好的，我们是他的合作机构。从丰富我们自身支付产品和服务的角度看，银联和银行给我们的支持各有不同，在支付产品开发和银行通道方面他们形成了互补，我们有选择地与银联和银行进行合作。从这方面讲他们都是首信易支付的合作伙伴，在后面支持我们完成整个支付业务的中国合作伙伴。

**中国支付清算：**支付企业，最开始首信易支付依托于一个电商平台，电

子商务平台给它做支付结算的，后来变成一个独立的第三方支付企业，如果从发展前景来看，您觉得一个依托于电商的支付企业，和一个像首信易支付和汇付天下这一类的独立第三方支付企业，哪一个能代表一个大的方向？

**郭文基：**我觉得其实两个都有代表性，整个电子商务有一些本身是有自身的支付平台，但是实际上很多电商还是需要独立第三方支付企业为其提供支付解决方案的，所以我觉得这两者是缺一不可。

**中国支付清算：**近几年支付行业发展很快，您觉得这个发展快的原因是什么，另外就是会不会持续发展下去，这个发展前景怎么样？

**郭文基：**持续发展下去是肯定的，但是我觉得每一个行业都有发展周期，一开始发展很猛速，但是经过猛速发展以后会有一个稳定的发展趋势，这个稳定发展还是会挺长的，不会说马上一两年就停止。

**中国支付清算：**因为您跟国外接触比较多，我想问一下就是我们中国的支付水平，特别是电子支付水平、网络支付水平在国际上是一个什么水平，就比较而言？

**郭文基：**我觉得某方面还是挺不错的，就是我们有中国的特色，我说了基于借记卡，借记卡确实跟信用卡使用的时候是不一样的，所以有一个中国的特色，但是我们也可以支持信用卡的操作方式，所以这些方面我不觉得说谁比较领先。就好像我们首信易支付也是中国第一家主动去申请 ISO/IEC27001，这些都是系统上面安全标准认证。然后银联我们要入网了，我们也做了他们的认证标准。拿了 PCI 之后，其他企业也去申请了，所以我觉得这方面，中国的支付机构水平也不比国外的差。在某一些方面，我觉得还是超前的。在使用程度方面，国外一直是用信用卡。我认为我们在安全程度上跟国外比是第一。

**中国支付清算：**最后一个问题，您认为从哪些方面可以更好地促进我们企业，包括支付行业的发展，影响我们企业行业的局限因素，制约因素

有哪些？

**郭文基：**任何一个行业发展，我觉得如果有一些比方说所谓的害群之马肯定会影响这个行业的发展，做得不好，然后让使用的人失去信心的话，用的人少了这个当然对整个行业的发展有影响。目前已经有 200 多家支付企业获得支付牌照了，但其中能做的比较好的没有多少家，所以我觉得下一步筛选一些相对比较好的，淘汰一些，剩下来一些就可根据自身的条件寻求特有的发展空间。我觉得支付市场这么大，你说一两家能把这个市场吃完，我觉得是不可能的，如果想发展的话，就能找到很多的生存空间。所以首先要提升自身的条件，然后去市场找一些发展的空间，我觉得这个是有可能的。然后我在这个领域做的很好，把这个做的很突出，他那个领域做的很好，大家共同发展就很好。

**中国支付清算：**在政策方面或者监管方面有没有更需要完善的地方，包括法制法律法规？

**郭文基：**我觉得现在监管大方向做得挺好，这个跟养育一个小孩差不多。从婴儿到长大成人，一开始的时候需要管的比较严，慢慢的不是管他了，而是给他指引，然后培养他自己去管好自己，等他最终长大之后就可以自己管理自己了。当然我们支付机构不是要管人家，一开始的时候从管理到指引，然后到自己的自律，是一个必须的过程。无论管也好，指引也好，我认为有一点需要清晰，就是一个新条例的出台要适应市场的发展需求，如果无法适应市场实际的需求起到疏导的作用，我担心将阻碍这个行业的发展。■

(访谈时间：2013 年 12 月)