

做有中国特色的 P2P 借贷

邦信惠融投资控股股份有限公司 孙洋

东方邦信金融科技（上海）有限公司 李中阳、史馥宁

一、 P2P 借贷简介

P2P（Peer to Peer）借贷，意即个人对个人之间的点对点借贷。在 P2P 平台之前，个人如果想要申请贷款，需要通过商业银行的线下网点，填写繁复的申请表单，并等待严格的信用审核，方能拿到所需资金。

而 P2P 借贷提供了一种脱媒的方式，借款人通过登陆网站成为注册用户后，填写相关信息，通过相关验证，发布个人贷款信息。借贷双方直接通过网上相关信息作出判断，完成资金交易，而 P2P 平台通过制定交易规则和提供服务，保障交易的完成和交易双方的利益。

从国际市场上看，P2P 借贷通常分为三类：

- 直接形式。P2P 平台只作为中间撮合角色，使得资金的出让方与受让方通过平台直接联系。
- 间接形式。P2P 公司参与到借贷过程中，在线下设立分支机构，介入贷款的尽职调查和风险审核，为贷款提供一定程度的担保。
- 网络小额贷款。小额贷款公司通过自有资金放贷，只是形式从线下转移到线上。

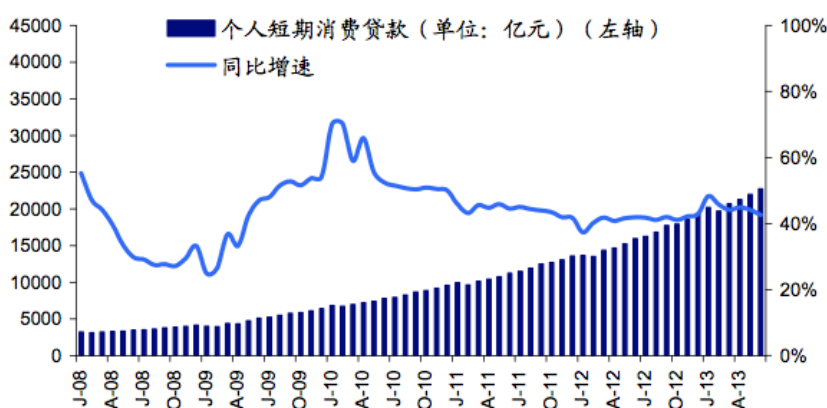
国外的 P2P 借贷自 2005 年开始，经过几年时间的发展，行业格局已趋于明朗。美国市场主要由 Lending Club 和 Prosper 两家垄断，占 80% 的市场份额。英国市场上主要由三家机构，Zopa 累计促成 5 亿英镑的交易额，主做小微企业市场的 Funding Circle 累计促成 2.8 亿英镑的交易额，主做超短期授信的 Wonga 也有数千万英镑的累计交易额。

二、 P2P 在中国兴起的原因及特点

1. 民间借贷的需求多样化

中国民间信贷市场上有着不同层次的顾客群，需要不同细分性质的信贷服务。

个人消费贷款增速近年持续 40% 左右的增长（如图表 1）。银行虽然开展部分业务如旅游贷款等，但是整体尚处于发展初期，除信用卡和车贷外，其他消费贷款较少，消费者贷款消费习惯尚未养成。



图表 1：个人消费贷款增长（来源：WIND）

中小企业在我国也面临融资难问题。究其原因：第一，小微企业的资金需求“短、小、急、频”。由于小微企业的业务范围较小，其一次性的资金需求金额有限，同时由于自身资金紧张，当遇到新的业务机会时，对资金的需求时效性高；而对于机构庞大、运营成本高的

传统金融机构来说，小额贷款难以达到规模效应以覆盖成本。第二，小微企业资本积累少，难以提供抵押品来实现强担保贷款。而传统金融机构的利率较低，难以覆盖抵押品缺失带来的风险。根据阿里巴巴平台的调研数据，约 89%的企业客户需要融资，53.7%的客户需要无抵押贷款，融资需求在 50 万以下的企业约占 55.3%，200 万以下的约占 87.3%，而银行对小客户服务存在明显的缺失（如图表 2）。

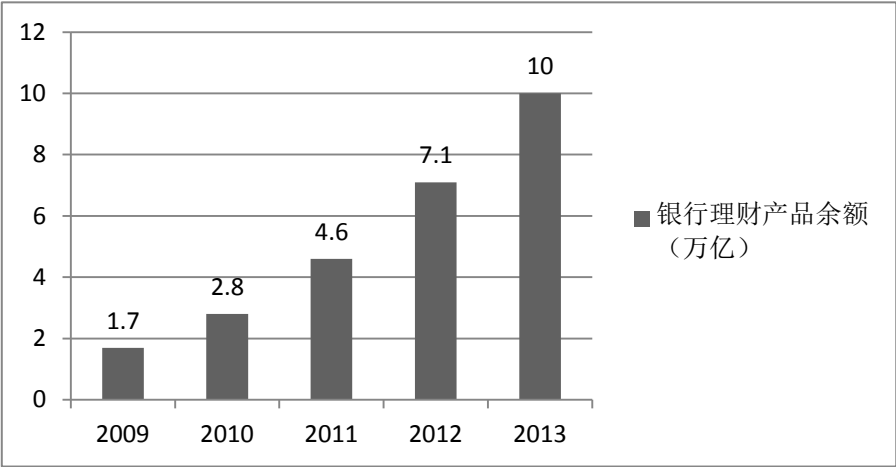
融资需求（万）	10	10-20	21-50	51-100	101-200	201-500	501-1000	1000 以上
比例（%）	9.36	19.35	26.61	20.76	11.26	6.63	3.22	2.83
50 万元以下	55.31%							
100 万元以下	76.07%							
50 万元以下	87.33%							

银行对小客户服务存在明显的缺失

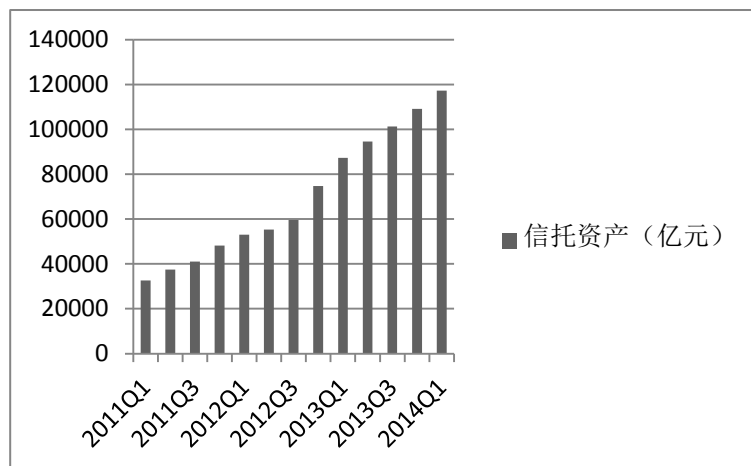
图表 2 阿里巴巴平台商户融资需求调研结果（来源：平安证券研报）

2. 存款充足，投资需求旺盛

在资金供应方，我国居民存款充足，而我国的存款利率管制使投资者对高利率有很强的趋向性，这导致了近年来银行理财和信托的迅速发展（如图表 3 和 4），理财市场的投资需求旺盛。在监管和法律明晰后，高利率水平也会吸引机构投资者进入，如信托、券商资产管理计划、私募等等，通过大额资金投入分散行业风险。



图表 3 银行理财增长（来源：WIND）



图表 4 信托资产平稳增长（来源：中国信托业协会）

而相较银行理财、信托等，P2P 提供的产品利率更高、门槛更低、更具差异化。

小微业务	P2P 信贷平台	货币基金	银行	信托	小贷公司
收益率	8-20%	2-5%	4-6%	8-15%	20%以上
门槛	50 元以上	1000 元	一般 5 万起	一般百万起	股东（一般资金规模较大）
保本情况	承诺准备金范围内的本金保障	不保本	保本保息、保本浮动、浮动	不保本，大部分产品刚性兑付	不保本

图表 5 各类资金成本

3. 门槛低、无监管

在美国，P2P 借贷行业监管的介入经历了一定的过程。当 Prosper 和 Lending Club 在 2005 年和 2007 年分别开始运营的时候，并没有注册证券经营资格。2008 年 9 月，SEC 命令暂停 Prosper 的业务，将 P2P 发行的贷款界定为证券，对登记注册收取高额的费用，并对每个收益权凭证的期限、利率等信息充分披露并审核。突然的监管指令虽然影响了个别平台的发展进程，但证券化模式提高了资产的标准程度和流动性，为后来美国 P2P 市场的活跃发展奠定了良好的法律基础。

目前我国 P2P 行业的准入门槛很低，一张工商营业执照和一家系统代理商就可以做成一家平台，而监管职能刚刚划归到银监会下，具体的监管细则尚未推出，法律上也缺失针对 P2P 行业的界定。以非法集资为例，目前只能说，如果资金在投资行为之前流进了 P2P 平台，从而使平台参与了交易，而非投资人与借款人之间进行信息、债权和资金的直接匹配，则有非法集资的可能。而对于资金转移和投资行为的先后界定尚不清楚。又以担保为例，按照一般工商企业注册的 P2P 平台不接受地方政府部门的金融监管，如果批量提供担保行为，杠杆比率超过担保公司法定要求，则涉嫌超范围经营；而引入其他担保机构的平台公司虽然本身不具有担保实质，其关联性带来的担保行为也需要法律上更清晰的认定。

4. 线上融资、线下放贷

在我国，融资与放贷两端均网络化是不现实的，更多是以线上融资、线下放贷的模式进行。这主要出于以下两方面原因。

第一，我国的信用体系还处于初期起步的阶段。一方面，央行的征信数据的普及性和全面性尚不充分，各类基础数据分散在不同的机构，整合度不够；另一方面，数据的获取和开

放程度对小贷公司等部分机构存在限制。现有 P2P 借贷很多依赖碎片化的互联网行为数据，如电商交易记录、线下收单记录、ERP 服务商提供服务过程中取得企业供销存记录等数据。但在数据丰富程度较低的情况下，在线上无法辨别材料真假，无法实地考核征信，无法直接判断经营情况，无法贷后催收管理，导致总体上线上机制的不成熟。

第二，部分线下潜在的贷款客户的小微企业、个人地理分布相对集中。与美国人口分散、社区零星大面积分布不同，我国一线、二线城市人口分布较密集，线下网点往往能联结覆盖相当数目的人口。另外根据有利网的调研显示，目前中国真正有资金需求，而又还得起钱的人大多都在线下，这类人群还没有习惯也没有意愿在网上寻找贷款。

三、 案例

1. 开鑫贷

开鑫贷平台于 2012 年底上线，实际控制方是开鑫贷融资服务江苏有限公司，注册资本金 1000 万，其股东背景为国开金融有限责任公司（以下简称“国开金融”）和江苏金农股份有限公司（以下简称“金农公司”），持股比例为国开金融 49%，金农公司 51%。开鑫贷采用“平台+小贷公司+结算代理行”的模式，旨在拓宽小微企业融资渠道，引领民间借贷阳光规范化，是国有准公益性社会金融服务平台。

亮点一：江苏省金融办对小贷公司的风控投入

数据支持上，江苏省金融办自 2010 年起陆续投入 5000 万创办金农公司，其 IT 系统整合了江苏省 600 多家小贷公司的财务数据和业务信息，包括单笔贷款金额、贷款期限、息费率、担保业务等等，并且任何一笔业务、一笔不良贷款、融资杠杆变动都可立即反映到各个指标，从而动态影响小贷公司整体评级，并被报告至金融办。

行政制度上，2013 年 4 月，江苏省金融办出台《江苏省小额贷款公司开鑫贷业务管理办法（暂行）》，对江苏省近 600 家小贷公司评级，同时规定开鑫贷公司只能选取 A 级以上的小贷公司合作。而且目前实际接入的 70 多家机构均为 2A 级以上企业。合作开始后，省金融办会根据金农公司的评级报告对小贷公司的经营业务范围分类管理，对 B 级以下的小贷公司禁止融资行为，只能通过自有资金放贷。由于上层的监督机制，小贷公司推荐给金融办“眼皮底下”的开鑫贷项目自然通过更严格的风控审核。2013 年的实践中，大部分小贷公司就是将优质客户的新增贷款需求选择至开鑫贷平台作为试验。

开鑫贷 2013 年 23.44 亿成交额，“0 逾期、0 代偿”的成绩离不开其强大的政府背景——江苏金农在线下 7 年的布局和业务拓展能力，以及国开行的品牌效应。然而当开鑫贷模式移出外省时，其数据系统难以在短时期内复制，小贷公司在近期没有业务利益的情况下难以积极配合，而“通道化”的业务模式如果没有政策的强制，也将会遭遇尴尬：合作机构好的项目更愿意自己留下经营，而不好的项目 P2P 平台又不愿意接受。因此，开鑫贷模式复制的难度较高。

亮点二：线下小贷公司的担保风控机制

通常，小贷公司并不具备担保资质，而江苏省金融办为开鑫贷业务特出新政，允许小贷公司做担保业务，并根据小贷公司不同的评级规定不同的担保限定比例。如此，在借款人向小贷公司提出借款后，小贷公司相当于将借款项目转化为担保项目，提供全额担保，并收取 5% 左右的担保费，而无需动用自有资金。

同时，一旦小贷公司出现还款风险，则由小贷公司股东承担连带担保责任。另外，小贷公司向开鑫贷缴付保证金，形成风险资金池，用于对投资人的垫付。如此，小贷担保、股东担保、平台风险池三道环节形成以线下小贷公司为核心的担保风控机制。

小贷公司进行担保的模式由于是出于政策的强制，同样在外省难以复制。P2P 平台可采用与外部担保公司、大型国有担保机构等合作的方式进行担保。

亮点三：江苏银行的资金托管

与其他 P2P 网贷选择第三方支付进行资金托管不同，开鑫贷委托江苏银行设立了一个特殊的对公账户。该账户无法进行一般的取款转账操作，保证资金只有一个流向：募集期间，投资人资金以活期存款形式进入账户；如果满标，资金转入借款人账户；如果流标，资金退回投资人账户。另外，江苏银行对每笔借款有完整的合同备案，确保资金操作与合同一一对应。江苏银行的资金托管系统避免了资金池操作与非法集资挪作他用的嫌疑。

银行进行 P2P 资金托管的限制在于，投资人只有先在指定银行的网点办理银行卡，同时必须开通网银，方能在平台进行投资。另外，银行托管并不只是存放资金那么简单，还需要银行对借款合同、抵押凭证、资金流向的真实性进行核查，其实质是对整体借贷信息的“监管”，而这对于 P2P 公司自身来说是把双刃剑，虽避免了非法集资，但也向银行披露了全部客户信息。

2. 陆金所

陆金所是平安集团旗下成员，成立于 2011 年 9 月，注册资金 8.37 亿元人民币，包括两个平台：

- 1) 网络投融资平台 (www.lufax.com)：2012 年 3 月正式上线运营，主要针对个人。产品包括：
 - ✓ 稳盈-安 e 贷：国内最大的 P2P 业务之一。门槛 1 万元起，期限 1 到 3 年，按月等额还本付息，60 天后可转让。
 - ✓ 稳盈-安业贷：也是 P2P 业务。门槛 25 万元起，期限 12 个月以内，按月还息，到期还本。
 - ✓ 财富汇系列：主要投向信托计划。
 - ✓ 彩虹系列：委托贷款债权转让服务。委托贷款债权人将委托贷款资产通过陆金所网络平台向债权受让人转让。
- 2) 非标金融资产交易服务平台 (www.lfex.com)：2014 年 1 月正式上线，主要针对机构。产品包括：委托债券交易、票据收益权转让、应收账款转让、信用卡资产证券化产品、汽车消费贷款收益权资产证券化产品、资产证券化融资服务等。

亮点一：全牌照的线下基础

陆金所得益于平安集团在线下全牌照的金融布局。贷款方面，稳盈-安 e 贷由深圳市信安投资咨询有限公司（又称“平安易贷”）开发线下债权；担保方面，稳盈-安 e 贷由平安融资担保（天津）有限公司提供全额本息担保，稳盈-安业贷和彩虹系列产品由深圳平安投资担保有限公司提供全额本息担保，平安融资担保（天津）有限公司注册资本 2 亿元，深圳平安投资担保有限公司注册资本 1 亿元，合计可为陆金所担保的资产金额上限为 30 亿；稳盈-安 e 贷的投资回款可自动转入陆金宝，享受货币型基金收益率；财富汇系列主要投向信托计划，委托人将自有资金委托给受托人进行管理，陆金所提供居间服务，投资于指定标的，募集开始时即确定投资标的的名称、期限、收益以及投资风险等情况。

陆金所依托了平安集团既有的银行、担保、小贷、信托、基金等业务系列提供的项目资源。这源于平安集团逾 10 年的全牌照金融布局，需要历史的机缘和资源的积累。2002 年，国务院批准平安集团、中信集团以及光大集团成为综合金融控股集团试点，被认为是中国金融机构分业走向混业的过渡阶段。目前，平安集团已拥有保险（寿险、财险、养老险、健康险）、银行（深发展和平安银行）、资产管理、信托、证券、资本（直投公司）、基金等牌照。

亮点二：产品创新满足旺盛的投资需求

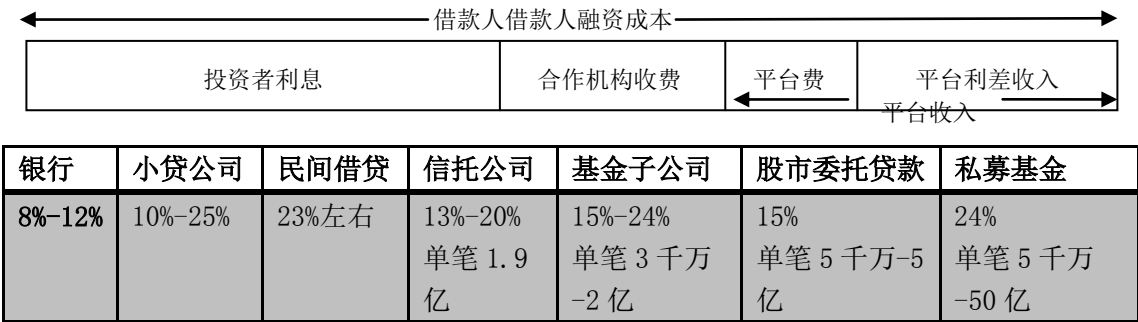
针对目前理财、信托等产品缺乏充裕流动性市场的现状，陆金所 Lfex 平台引入了基金、信托、资管计划等，在机构市场进行一对多交易。其产品包括三类：一是委托债权和应收账款等金融资产交易；二是信托产品、信托计划受益权、银行理财等各种财富管理产品的流转；三是金融机构之间的资源整合。而在金融机构之间的业务模式又分三类：债权投资和转让交

易服务、受益权转让服务和资金-资产对接业务。

除了引入机构交易方外，陆金所还在二级市场债权转让方面有所创新。2013 年 10 月，稳盈安 e 贷债权转让的最短持有期限由 90 天调整为 60 天，手续费由每笔 25 元调整为转让价格的 0.2%。未来，陆金所计划在债权转让中引入拍卖的形式，允许投资者在转让 P2P 资产时自行定价，并由市场决定成交价格。另外，陆金所还计划让投资者利用现有 P2P 资产作为抵押品获得融资，在同一时间满足投资者的投资和融资双向需求。目前，陆金所二级市场的日交易量占当天总交易量的三成，未来，陆金所计划在与其它交易所合作之外建立自己的二级市场，而二级市场模式的收费将成为其主要收入来源。

亮点三 担保费模式推高借款人成本，信用评级做解药

P2P 借贷中，借款人融资成本组成如图表 6 所示，除了名义上的借款利率，借款人实际承担的成本还包括平台和合作机构（如担保）收取的费用，总体甚至高于小贷公司和民间融资利率（如图表 7），有违互联网金融降低融资成本的普惠初衷。



图表 7 我国不同融资渠道的成本（年化）及平均单笔融资额

陆金所上的借款人除承担投资者 8-9%的利息收益外，还要支付每月 1%-1.9%的担保费，相当于年化 6%-21%，加上 1%-2%的平台手续费，按等额本息法计算，借款人的实际年化成本达 40%以上。除开鑫贷在行政上要求，借入人实际资金成本总计不得高于年化 15%外，国内许多平台都有类似情况。例如，人人贷要求借款人每月支付本金的 0.3%作为借款管理费（折化成年化 7-8%），宜人贷要求借款人每月支付 0.235%~0.220%作为平台费，此外对于提前还款各平台还有具体的收费标准。而国外 P2P 平台对贷款人的收费只有手续费和逾期费用两项，且收取的频率和数额低于我国：Lending Club 向贷款人收取一次性手续费，数目为贷款总额的 1.1-5%，Prosper 对投资者收取每年 1%的管理费，Zopa 对借贷者收取 0-190 英镑的固定费用。

问题的原因一方面在于，银行等传统金融机构的垄断和封闭导致大量融资需求未被满足，部分借款人愿意接受高利率，另一方面，高额的担保费使得劣质借款人增多，P2P 平台为覆盖风险只能收取更多的非市场化费用，恶性循环。未来，陆金所计划从第三方担保逐步转向信用评级的方式，从优质借款人入手先行不收取其担保费，允许投资人根据各自风险偏好做出投资选择。无论如何，充分市场化、用数据和技术降低融资人成本才是互联网金融的正途。

3. 东方汇

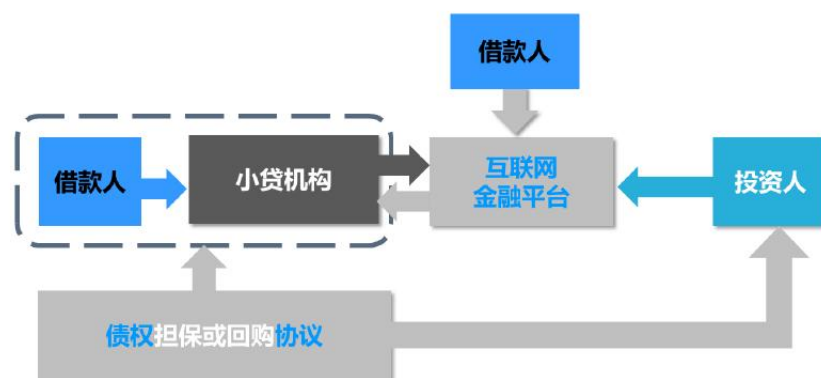
2013 年 12 月 31 日，东方邦信金融科技（上海）有限公司（简称：东方金科）于中国（上海）自由贸易试验区注册成立，注册资本金人民币 1 亿元，是邦信惠融投资控股股份有限公司（简称：邦惠控股）的全资子公司，系中国东方资产管理公司旗下唯一一家科技公司和互联网公司，也是金融行业国家队里第一个从事互联网金融的专业公司。

在互联网时代，东方公司领导应对转型压力，提早谋划布局，设立东方金科积极探索互联网金融新的业务模式。东方金科以“立足邦惠、服务东方、放眼互联网金融大市场”为使命，定位于“做小贷行业信息科技的领军者，做东方集团互联网金融的先行者”。

2014 年，东方金科推出“东方汇”互联网金融平台，专注于为小额贷款公司等类金融

机构提供专业融资服务。

“东方汇”的业务模式为：借款人向小贷机构提交借款申请，小贷机构通过尽职调查、信用审核评价借款人的还款能力，确定具备相应还款能力的借款人将被推荐至平台。平台通过运营吸引互联网范围内的投资人为借款人融资。同时，小贷机构对自身提供的借款项目承诺回购（如图表 8）。



图表 8 “东方汇”平台业务模式

亮点一：线下 24 家小贷公司联网下沉

与开鑫贷类似，东方汇平台是市场上为数不多的 100% 国资背景 P2P 借贷平台。东方金科的全资股东为中国东方资产管理公司十大平台公司之一的邦信惠融投资控股股份有限公司，后者旗下设立 24 家小额贷款公司，遍布全国 20 个省（市）。

对应于开鑫贷模式中江苏金农服务的省内小贷公司体系，东方汇平台与辖内外小贷公司合作，建立利润分享机制，充分利用各个小贷公司在线下的展业、审核、风控等环节的专业经验，深入到普惠金融的毛细血管，并根据不同地区借款人的融资需求特点微调业务模式，做到对线下债权的一手了解和贴合把握。贷后处理方面，一旦面临逾期，将由合作小贷公司在 3 天内回购该笔借款并补偿投资人逾期利息，平台定位于撮合，不承担信用风险。

亮点二：依托普惠金融联盟实现双轮驱动

与开鑫贷更加浓重的地方色彩不同，邦惠控股自成立之初即面向全国布局，旗下 24 家小额贷款公司覆盖 20 个省，注册资本共计 44.7 亿元。其中，12 家邦信小贷公司获得了“2013 中国小贷公司竞争力百强”称号，东方公司陈建雄副总裁和邦惠控股张艳艳总经理分别获得了“2013 中国小微金融年度人物”称号，邦惠控股获得了第一财经“2013 年度金融创新机构”称号……

依托邦惠控股在行业中的领军地位，以及邦信小贷在当地政府及同业中的影响力，以 24 家邦信小贷为基础，整合各地优秀小贷公司的普惠金融联盟雏形呼之欲出，这也为东方汇平台提供了发展的沃土。不仅如此，因为东方金科定位于“做小贷行业信息科技的领军者”，拥有自主研发的小贷业务系统、微贷业务系统、统计分析

东方汇网址：www.eastlending.com

预期年化收益率：8%-16%，高于同期理财产品 10% 以上，视不同担保方式和期限而定

投资期限：3-12 个月不等，可随时赎回，资金灵活周转

投资门槛：1000 元起即可投资

资金投向：5 万-300 万个人、小微企业经营性贷款，辖内小贷公司专业信审、严把风控、100% 承诺回购，有效隔离风险

随时随地投资：24 小时×365 不打烊，PC、移动端多平台操作

系统、风险管理系统、微信平台及移动 APP，完全具备技术输出和数据整合能力，通过技术掌握小贷公司经营情况进而控制风险。

亮点三：全价值链金融服务能力

除小额贷款之外，“东方汇”平台借鉴陆金所全牌照产品创新能力，在远期计划引入东方公司旗下的其他平台公司的金融服务能力，根据各自业务特点创新定制，整合集团资源，搭建东方公司的互联网金融产品超市，提供全价值链金融服务。

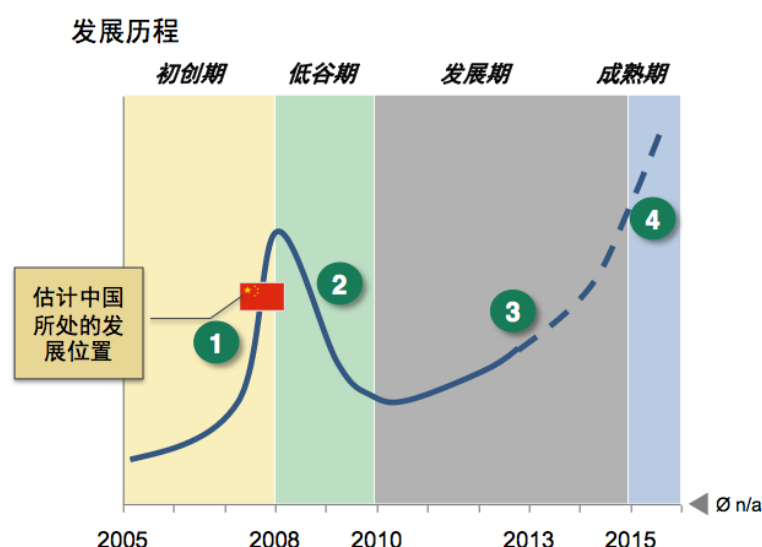
四、未来趋势

1. 宏观支持

今年“两会”期间，互联网金融首度写入政府工作报告：“促进互联网金融健康发展”，这说明互联网金融进入决策层视野，从最高层给出了对互联网金融支持的有利信号。三月底，李克强总理在考察沈阳瀚华科技小额贷款有限公司时评价“小额贷款服务小微企业，两‘小’叠加，能做出大美的事业”。而 P2P 网络借贷在融资端通过互联网形式低成本低门槛聚集闲散资金，另一端与小额贷款市场对接，投向需求空间大、供给不足、高风险高收益的贷款产品，是符合我国国情的有机结合点，也是受到宏观政策大方向上支持的业态选择。

2. 行业洗牌

根据波士顿咨询的研究报告，美国 P2P 贷款市场经历了几个发展阶段（如图表 9）。2008 年至 2010 年间，由于监管的突然介入，美国 P2P 行业处于低谷期。2010 年以来，寡头企业和机构投资者开始出现，行业进入发展期，P2P 平台涉及的专业领域也更加细分，政府监管进一步加强。



图表 9 美国 P2P 贷款市场已经历了 3 个发展阶段（来源：波士顿咨询）

在中国，P2P 业务模式正处于粗放的初创期。相对于英美高集中度的行业格局，中国 P2P 平台已超过 500 家，资质和运营状况良莠不齐。2014 年以来，4 个月的时间里相继 30 多家网贷平台出现提现困难、挤兑、倒闭、恶意跑路等情况，占 2011 年以来问题总量的 37%，P2P “倒闭潮”来临。另一方面，根据网贷之家监测数据，4 月份全国 P2P 网贷平台综合利率为 20.2%，较去年同期下降 13%，降幅明显。平均借款期限同比去年 3 月增加 16%，反映了投资人对平台信心增加。总体来看，投资者和网贷平台正在逐步回归理性。

目前，P2P 网贷已确定由银监会监管，未来银监会有望在注册资本、行业准入、风险拨备以及业务流程上陆续推出监管细则。这都意味着 P2P 贷款行业一轮大规模洗牌即将来临。在行业加速分化时期，只有少数模式能够存活下来，并成为行业寡头。

3. 把握中国特色，抢占寡头席位

线下的处理方式在相当长时间内仍是我国互联网小贷业务的核心竞争力。由于国内征信体系和监管环境尚不健全，国外纯线上 P2P 模式并不适用我国环境。以人人贷为例，其最初的目标是提供资金信息交流的平台，但由于资金融出方和融入方之间存在极大的信息不对称，不提供任何形式的担保无法将 P2P 业务交易量做大。2012 年，人人贷与友众信业合作推出了实地认证，依靠友众信业的实体门店进行客户的实地认证。截至 2014 年一季度，人人贷实地认证贷款占比已上升至 86.84%，信用认证标仅为 2.64%。实地认证等线下的处理方式对 P2P 平台不良贷款上升的控制和长期健康发展非常有帮助。

打通与金融市场的接口，满足多种投资需求。而接口的类型多种多样。比如，平台可以通过下设融资子公司，以发集合债、用会员资产做抵押来融资。又比如平台可以通过共同基金来销售发行的金融产品。又比如平台可以通过增信、互保的形式向银行间市场发债融资等等。

P2P 公司的发展需要大规模的流量和信用累积。而我国民间借贷需求空间大、频度高、社会效应强，恰恰符合 P2P 公司的发展特点。民间借款人如果在某个平台留下了过高的债务占收入比记录，也很难从其他平台借款。对于投资人，熟悉了某个平台之后也会产生依赖性。对于借款人和投资人而言，转换平台的成本都是非常高的，而规模效应的累积会形成良性循环，越大的 P2P 公司代表着相对越好的信用背书，对于新消费者的吸引也就更强。

结论：对照英美明朗竞争格局的形成，我国 P2P 贷款市场也将在洗牌之后多梯队分化，最终形成由几家大型机构幸存并垄断市场的局面。入国问禁，入乡随俗，起源于海外的 P2P 贷款行业将在我国展现出新一番的业态，而把握住上述中国特色的从业者必将在抢占寡头席位的道路上势不可挡。