

创富·财眼透视

一张暗金底色的《支付业务许可证》，像一道通向光明世界的令牌，让遍布国内的几百家第三方支付企业，看到了走出政策“灰色地带”的希望。

如今，继5月26日人民银行公布首批27家获牌企业后，距离9月1日第二批牌照发放已不足2个月。在首批竞争牌照中全军覆没的山东第三方支付企业，目前仅有屈指可数的企业还在为获取牌照奔忙，而在它们身后，席卷行业的跑马圈地与合纵连横正汹涌而来。

一场“速度与激情”的好戏，正在上演。



第三方支付9月“大限”见分晓

或生或死或并购

本报记者 崔滨

告别“灰色地带”
迎接扩张并购

“从6月到现在，我接待了四五拨谈收购的人了，既高兴又烦恼。”4日，在省城第三方支付卡信联卡的山东大厦发卡处里，山东卓信网络科技有限公司总经理赵杨告诉记者。

让赵杨高兴的是，一手经营了2年多的信联卡，如今已完成了前期的市场开拓和客户积累，并即将开通公共事业交费，正是高速发展的阶段，成了不少心仪山东巨大消费市场的风投资本和第三方支付企业眼中的优质资产。

但让他烦恼的是，由于没有赶上首批第三方支付牌照的申请，虽然如今在为9月份的第二轮审批全力以赴，“但谁也不敢保证这次一定能拿到牌照。如果失败了，我的团队和市场，很可能就要拱手让给拿到牌照的同行。”赵杨告诉记者。

事实上，赵杨的烦恼，正是眼下整个第三方支付行业的纠结。拿到牌照的企业在资本与政策的支持下，急匆匆开疆辟土、跑马圈地；而正冲刺牌照或干脆申牌无望的企业，则心慌慌思付后路，待价而沽。

在获得首批牌照之后，“国家队”中国银联，便开始高调进军行业传统巨头支付宝和快钱的后院。

6月初，中国银联推出“在线支付”和“互联网手机支付”两项业务，用户可以无需开通银行网银，也不需跳转到网银界面进行操作，便能完成转账与支付操作。随后，银联又推出“全民付”，意图以传统POS、自助终端、ATM等设备，覆盖商场、超市和社区等支付市场，从线上到线下全方位覆盖第三方支付。

与银联的“入侵”针锋相对，在线上支付领域垄断多年的支付宝，上周高调发布了手机条码支付业务，用户可通过网上支付宝产生的“二维码”，由收银员用条码枪识别手机上的条形码进行快速收款，实现了“现场购物，手机支付”的线上线下联动跨界支付。

而除了在第三方支付各个领域卡位圈地，对于区域市场的竞争也从未停止过。记者6日从第三方支付企业上海安捷睿达7月一份供业内同行交流的行业简报中看到，目前北京、上海等多家首批获得牌照的行业巨头，已开始向其他省份扩张，寻求并购或者合作的机会。而一些

自认为获牌无望的企业，则开始奔赴京沪，寻求收购。

“这种扩张主要是针对第三方支付预付卡，在首批拿到全国牌照的27家企业中，获得预付卡的发行与受理资质的有6家，它们必然要走出自己的大本营，扩展外部市场。而不能在9月获得牌照，则将意味着要从行业退出，与其这样，被并购也是一条出路。”赵杨告诉记者。

网购、缴费、购物
全能的第三方支付

就在一年前，省城济南还是山东一卡通、信联卡、联商卡“三国杀”；青岛则是琴岛通、山东一卡通、鲁通卡、市民卡、百卡通“五霸争雄”；而混战之后，这些各领风骚的第三方支付卡已大部分沉寂。

“原来觉得挺新鲜的，用第三方支付卡充了值就直接刷卡购物，省了找现金或者到日子还信用卡的麻烦。”对于已经退出自己钱包的第三方支付卡，省城市民庄丽丽说，“不过，用起来就发现，经常是一张卡在这个商场能用，在另一个超市就不行；能用这张卡加油，却不能看电影。而且卡越多越容易乱，有一次吃饭，连换了好几张卡才结了账。”

让庄丽丽烦恼的，正是第三方支付行业未获政策批准时的乱象，如今有了行业准入，未来的第三方支付会是种什么景象呢？

艾瑞咨询支付行业分析师程善宝告诉记者，“所谓第三方支付，是为金融机构、商家和消费者之间提供便捷交易支持的平台。消费者选购商品后，可以使用第三方平台提供的账户进行货款支付，由第三方通知卖家货款到达，进行发货；买方检验物品后，就可以通知付款给卖家，第三方再将款项转至卖家账户。”

而此次支付牌照的发放，赋予了第三方支付更多的业务范围。在人行提供的允许从事的支付业务中，涵盖了货币汇兑、互联网支付、移动电话支付、固定电话支付、数字电视支付、预付卡支付与银行卡收单等多项范畴。

都能使用第三方支付平台。”程善宝告诉记者。

CMIC(中国市场情报中心)最新数据显示，2010年，中国第三方支付市场交易规模突破万亿大关，达到11395亿元，预计今后几年将继续快速发展。

正是看到了第三支付的广阔市场，人行济南分行在日前公布的《人民银行济南分行银行卡中长期工作规划(2011年-2015年)》中，专门提到“要健全非金融机构从事银行卡业务的管理制度，深化银行卡应用与社会管理职能的结合，大力拓展在公用事业缴费领域和与人民群

众生活密切相关领域的应用；推动和催化银行卡在互联网、手机支付等新兴领域的创新使用”。

不过，面对山东2010年社会消费品零售总额过万亿的巨大市场，数量稀少、实力薄弱的本土第三方支付企业，能有几家通过9月1日的“大限”，前景尚不乐观。而快钱、易宝等获牌企业早已放话：“肯定会有小企业无法获得牌照，我们不排除选择一些系统好、客户价值优，或者对我们业务有互补性的企业进行收购，大规模的行业并购潮，将会在9月1日牌照大限之后出现。”

“申牌”之路：
与办银行有一拼

本报记者 崔滨

如今，在第三方支付企业眼中，有无“牌照”就像一道无形的高墙，将它们分成两个泾渭分明的世界。那么，申请一张“牌照”究竟有多难呢？

赵杨告诉记者，仅仅因为一句“外商投资支付机构的业务范围、境外出资人的资格条件和出资比例等，由中国人民银行另行规定，报国务院批准”，便引发了马云甘愿冒“损害股东利益与契约精神”之骂名，也要将支付宝从外资公司转为中资控股，可见“申牌”审批之严。

的确，在人民银行济南分行出示的一份《支付业务许可证申请信息表》中，想要申请牌照的企业，共需要准备13个大项21个小项的材料。

“其中最重要的是注册资金、备付金的三方监管和反洗钱、信息安全等几项。”人行济南分行人士告诉记者，“企业想申请许可证，必须符合2号令的规定。”

所谓的2号令，指的是去年6月中国人民银行颁布的《非金融机构支付服务管理办法》，赵杨告诉记者，按照这一管理办法，“第三方支付企业想要开展全国性业务，注册资金要达到1亿元；开展地方性业务，注册金也要3000万元，这一点就卡住了众多地方性支付小企业。”

同时，对于资金监管，人行2号令也规定甚严，通过三方

支付企业交易的资金账号要由第三方支付银行监管，账号中的钱企业也是分文不能动的。“主要是为了防止支付企业挪用备付金引发资金链问题。”

另外，人民银行济南分行人士告诉记者，作为监管部门，手审批权的人行，最为看重的还是反洗钱和信息安全问题。就在5月26日首批牌照发放后的一周，6月1日，中国人民银行公布了《支付机构反洗钱和反恐怖融资管理办法》(征求意见稿)，从客户身份识别、客户身份资料和交易记录保存、可疑交易报告、反洗钱和反恐怖融资调查、监督和管理等环节详细规定了支付机构的责任。

“这要求我们自己就得设立反洗钱监控岗位，由专人监控资金流向。而且交易系统的信息数据处理、安全设置等等，都要由央行指定的第三方机构来进行评估检测，而且每三年都要换一家机构重新评估。这些事情做下来，跟银行的工作有一拼呢。”赵杨告诉记者。

正是由于申牌不易，记者了解到，目前全省仅山东一卡通和信联卡正积极向央行申请牌照。而山东一卡通方面，以申报结果尚不明朗为由，婉拒了记者的采访；同样人行济南分行则以未到9月1日申请截止日为由，未向记者透露省内企业申报数量，仅表示“数量极为有限。”

第三方支付规模
2014年将达4.1万亿

根据易观智库最新数据显示，2010年中国第三方支付市场(包括互联网支付、手机支付和电话支付)交易额达到11324亿元。支付宝以49%的份额占据半壁江山，排名前五的支付宝、财付通、快钱、ChinaPay、易宝支付占据近90%的市场。据预计，到2014年，中国第三方网上支付市场交易规模将达到4.1万亿。

在巨大的市场诱惑之下，很多支付企业也应运而生，据业内人士透露，目前，整个第三方支付行业公司有300多家，在央行开始整顿之后，有20多家已获得相关牌照，还有20多家正在申请。

此外，银联也在觊觎这一市场。银联内部人士表示，目前已经有73家银行接入并开通银联“无卡支付”服务平台，中国银联计划在今年年底前完成所有区域性商业银行和7家境内外资银行无卡支付业务的开通。

支付企业最大问题：
盈利模式欠缺

摆在支付企业面前最大的问题是，盈利模式欠缺，目前仅“手续费收入”这一种单一的利润来源。

向接入商家收取手续费，这种固定的盈利模式是第三方支付平台快速发展的基础，多年来再无更多突破。“整个支付行业都没有一个好的盈利模式，都是在夹缝中求生存。”支付宝公司战略发展部高级经理陈达伟称，“因为第三方支付必须要走银行通道，一方面，成本受制于银行，市场受制于银联。另一方面，一些金融衍生品和用户经营受国家政策管制，金融创新举步维艰。”

据悉，目前银联POS机的线下支付所收费率在0.6%-1.5%之间，支付公司若要取得客户竞争优势，费率通常低于上述水平。

“对于所有的支付企业，现阶段要想盈利，只有做大做强，做大市场份额。”几乎占据互联网支付交易规模半壁江山的支付宝，自2004年成立以来，也是在2009年下半年才开始盈利，且据了解，目前支付宝的盈利来源60%左右依靠淘宝。

海量的用户规模，并不代表能够高枕无忧，因为手续费收入这种传统的盈利模式所能获得的收益空间十分有限。一方面，当用户认为第三方支付收取的手续费高于预期的交易成本时，就不会选择通过第三方支付进行交易，同时，目前免费的网络消费支付大行其道。

支付企业与
银行合作加强

国内独立第三方支付企业快钱公司日前宣布，与建设银行、农业银行、交通银行、招商银行、浦发银行、民生银行、广发银行、上海市农商行等八大银行分别签署战略合作协议，依托各银行的金融服务，以及快钱的电子支付解决方案，联手打造企业级金融服务平台，共同推进电子支付在行业端的纵深发展。

有分析指出，《支付业务许可证》发布后，第三方支付企业有了明确的法律地位。在此背景下，银行与支付企业选择步入更紧密的战略合作，将更好地借助支付企业的创新优势推动银行基础业务向市场前端的延伸。

根据协议内容，各家银行与快钱在现有支付业务基础上，将进一步扩展合作的广度和深度，以期实现企业客户资金效率的不断提升。快钱与银行的合作范围涵盖了信息管理、信息安全、支付结算、备付金合作、资金归集、银行卡收单、代收付、国际结算等多个方面，并延展到供应链融资等更具增值效应的业务领域。在合作模式上，快钱与各银行将分别委派专人结成项目小组，以定期召开联席会议的形式，确保各项合作的顺利进行。