



从“高速公路”到“Shopping Mall” - 线下收单机构的未来

2022年5月

01

线下收单产业图谱

2000 年前后, 早期的收单机构是伴随着银联的出现以及 POS 机跨行、跨区域、联网连通的实现而诞生。随着移动支付的迅猛发展, 由此衍生的条码支付、NFC、生物识别等支付方式逐步占领线下支付市场, 成为现金支付的主流支付场景, 银行卡支付也随之萎缩。

线下收单行业产业图谱



我们把线下收单业务分成银行卡收单和网络收单。产业链上需要特别指出的是, 第三方支付或收单机构指的是非金融机构取得了人民银行颁发的《支付业务许可证》的机构 (全国目前有 200 多家), 其中要开展银行卡收单业务的还必须获得特

别资质批准 (截至 2021 年仅 58 家)。

除此之外, 市场上存在较多的收单外包机构 (超过 12000 家), 收单外包机构需要在中国支付清算协会备案通过, 获得资质, 接受收单机构委托、承办收单非核心业务并提供相应服务的企业等合法设立的机构。其业务类型包括聚合支付技术服务、特约商户推荐、受理标识张贴、特约商户维护、受理终端布放和维护等。

02

收单机构商业逻辑的转变

与其他发达国家线下收单 3% 的手续费相比, 我国的线下收单手续费非常低。特别是 2016 年后执行的“银行卡手续费率改革”, 银行卡收单手续费降到 0.6% 左右, 而以二维码为主的收单手续费更低, 仅为 0.38% 左右。这个手续费仍需要与发卡机构/数字支付机构和清算机构分成。具体分成比例如下:

	商户支付	清算机构	发卡行/数字支付机构
银行卡收单	0.60%	0.0325%	0.45%
条码收单	0.38%	0.0050%	0.20%

由此可见，收单机构剩余的手续费银行卡收单和条码收单都仅为 0.1% 左右，随着收单市场的激烈竞争，这个费率在持续的降低。

2019 年以前，收单机构的收入主要来源并不来自于手续费收入，而是来自于“备付金利息”。顾客在商户完成支付后，并不会马上转给商户，而会在收单机构停留，沉淀成备付金。沉淀的备付金额巨大，即使是活期存款也能滚动给收单机构带来一笔不小的利息收益。

2019 年以前，国家要求备付金的 10% 必须作为储备金上缴，这使得 90% 备付金的利息收益都由第三方收单机构获得。直到 2019 年国家要求 100% 全额缴存备付金，导致第三方支付/收单机构的收益锐减。



除此之外，受到腾讯和支付宝的激烈竞争挤压，加上国家数字人民币的推行势不可挡，收单机构的手续费收入将进一步被挤压。数字人民币等同于现金结算，设计的是所有交易都为 0 费率，如果不久的将来数字人民币得以大范围推广使用，成为新一代的支付方式，那是不是意味着收单机构的收益空间消失了呢？收单机构的底层商业逻辑被挑战，是否收单机构就没有活路了呢？

03

中小企业的流量主-场景流量运营商的转换

从数量上看，我国的小微企业是市场经济中的商业主体，长久以来承担着中国经济发展和解决就业问题的支柱性地位。小微企业占全国实有各类市场主体的比重常年超过 90%，并逐年增长。到 2020 年全国有注册小微企业 1.3 亿户。近两年，各地更是出台了各自的“主体倍增计划”，每年新增市场主体增速超过 2 位数。由此可见，这 1-2

亿的小微企业如同 2000 年互联网诞生初期的 C 端流量一样可贵。这种小 B 流量已经在爆发巨大的商业价值。

融资租赁、信用卡、会员管理、数据营销、进销存管理、积分消费运营、云分销等各类服务，真正实现全场景、全支付、全服务，实现“全维度为中小微企业的经营赋能”。

中国小微企业数量及占比，2015-2020



资料来源：艾瑞市场研究报告

公司主营业务



我们以拉卡拉作为第三方收单机构的代表，看到它近几年作为小微商户场景的流量大户，是如何重塑其收单商业逻辑的。拉卡拉成立于 2005 年，是国内首批获得央行颁发牌照的第三方支付企业，目前也是收单交易额除支付宝、腾讯（财付通）以外位列第三名的选手。

面对小 B

- 围绕小微商户的 SaaS 服务: 如推出了"云小店", 帮助商户线上开店, 实进销管理和在线点单, 仅推出半年就推广至 14000 家商户; 推出了"汇管店", 帮助商户搭建自己的会员体系, 进行会员管理。
- 推出"支付+"的模式, 针对公司商户在日常经营中存在的周转资金短缺、资金短期闲置、风险防范等诉求, 通过与银行、保险等外部持牌金融机

2019 年 8 月 16 日, 拉卡拉发布 4.0 战略。公司将基于科技、云服务及人工智能技术, 重点打造四大核心能力, 即支付云、金融云、电商云、信息云, 除了作为基础和入口的支付收单服务, 还为中小微企业提供贷款、理财、保险、保理、融

构合作，为小微商户提供贷款、保险、信用卡申请等金融增值服务，并收取服务费。

的接近 15%，并每年快速增长，成为公司未来保持增长的主要发动机。

面对大 B

- 输出系统和解决方案。公司向中小银行提供云收单系统，使其具备受理银行卡收单、扫码支付以及风险监控等能力，并收取服务费用。

在互联网时代，我们常说流量就如同矿产资源一样重要的收益要素，而大的互联网平台就像开在解放路的百货大楼，占据了黄金位置，宾客盈门。对 C 端流量的争夺经历了一波一波白热化的代际交替，而针对数以亿计的小微商户，小微企业的流量争夺才方兴未艾。收单业务，本来是一项非常传统的业务模式，突然由于其流量节点的位置，被推到了新的舞台。

做平台

- 基于自主开发的积分云平台，上游接入通信运营商、银行、航空等行业的头部积分源，下游打通品牌商超、连锁餐饮、在线商城、视频平台等线上、线下消费场景，提升上游积分用户的活跃度和积分价值，为下游带来客流，从中收取相应的服务费。



2020 年，拉卡拉上述服务带来的收入已占总收入

04

写在最后

做基础设施的商业模式固然好，凭仗着牌照和早

期建设，可以像高速公路一样一直收费固然好。

可是当时代的浪潮推动着所有商业模式被迫改变，这场考试变成对参与者是否能在变化中抓住资源的能力的测验。

收单机构天然拥有一些小微企业的流量资源，仿佛站住了解放路口。然而经营 Shopping Mall 并不容易，提供什么样的商品和服务，有怎样的定位，怎样的收费方式，参与者有足够大的广度选择。新的竞争就这样开始了。

劳动节快乐！