编者按:近期,中国银联首次明确 2014 年 7 月 1 日之前,逐步将非金融机构银联卡交易全面迁移至银联网络。银联如此大手笔“插足”第三方支付市场意在规范市场、防范风险? 市场普遍质疑。

据报道,有第三方支付机构预测 2014 年第三方支付机构网上支付总交易额将达 8 万亿元,由此衍生的手续费 也将达 240 亿元,第三方支付企业难以承受。却恰恰正是这百亿手续费让各方厉兵抹马,银联加快布局揽下支付卡清算市场。

银联“插足”第三方支付 支付宝叫停 POS 业务

支付宝官方微博 8 月 27 日上午称,支付宝将停止所有线下 POS 业务。

上述微博称,“由于某些众所周知的原因,将停止所有线下 POS 业务。支付宝表示,对原有合作商户会妥善处理,不会影响商户正常业务。”

支付宝是目前中国最大(按业务规模计)的第三方支付公司,隶属被誉为传统金融“搅局者”的阿里金融。

支付宝方面未透露停止线下 POS 业务的具体原因,但据分析,支付宝全线放弃线下 POS 业务,其实是在银联近期一系列动作倒逼之下做出的抉择。银联在上月召开的四届六次董事会上,提出《关于进一步规范非金融支付机构银联卡交易维护成员银行和银联权益的议案》:

9 月起,各成员银行停止向非金机构新增开通银联卡支付接口,存量接口上不再新增无卡取现、转账、代授权等银联卡业务;

年底前,非金机构线下银联卡交易以间联或直联模式一点接入银联网络,商业银行不再保留其与非金机构银联卡线下交易通道;

2014 年 7 月 1 日前,实现非金机构互联网银联卡交易全面接入银联。

上海证券报称,从权威渠道获悉,中国银联正督促各成员银行统一行动,逐步将非金机构银联卡交易全面迁移至银联网络,并首次明确提出了实现该目标的时间节点--2014 年 7 月 1 日之前。

A 支付宝:近万台 POS 转交银行经营

“POS”俗称刷卡机,POS 刷卡消费是指持卡人在商场、酒楼等消费场所用银行卡代替现金买单进行支付结算。据悉,支付宝线下 POS 业务主要面向电商线下收单市场提供服务,业务范围覆盖电商物流、航旅酒店、在线生活服务(如汽车、房产的 O2O 销售)等多个领域。

去年 3 月,支付宝启动物流 POS 战略,宣布投入 5 亿元推动电子商务货到付款体系(COD),这是其 2012 年 5 月获得支付牌照以来最大手笔的业务推进计划。在该方案下,物流配送员可以通过 1 个支付宝 POS 终端完成刷卡收银、取件、签收录入等,资金最快在 2 日内转账到电商和物流商的支付宝账户。支付宝计划 3 年投入 5 亿元,重点帮助电商货到付款支付硬件升级等,其 POS 机投放将达到 6 万台,基本覆盖四线以上城市。

支付宝副总裁樊治铭当时表示,支付宝 COD 业务不会分羹银联和银行传统的线下 POS 消费市场(酒店、商超等),支付宝物流 POS 支付业务只围绕电商展开,例如 B2C 电子商务网站当当网当时已支持支付宝的物流 POS 支付方案。

但对线下 POS 领域绝对“大佬”的银联来说,支付宝仍是新添的强劲对手,支付宝希望以此业务抢占的“线上购物、线下支付”的市场容量及其货款快速到账能力不可小觑。

樊治铭曾在去年初透露,去年全年要在 POS 终端上投资 1 亿元。另据了解,支付宝目前为市场提供的支付宝 POS 终端收单设备近万台。

支付宝已投入的近万台 POS 机如何处置? 支付宝相关负责人透露,不会让已经合作的客户业务就此终止,会找 1-2 家银行,把收单业务转给这些银行经营。

B 或致人均网购成本年增 15 元

广州日报称,有第三方支付公司将银联的这种行为归结为“垄断”,并称此举落地将导致用户网购消费成本升高——摊到每个网购用户身上,每年也有超过 15 元的额外增加成本。

这些年来,支付宝等第三方支付被认为“动了银联的奶酪”,特别是线上支付,支付宝通过 POS—支付宝—银行这条线,不走银联结算通道,触动了其既得利益。现在银联施压要求支付公司线上也要走银联通道,自然引发不满。

一位第三方支付人士说,支付公司自联银行的话,银行只收 1‰的手续费,如果被强迫走银联通道,银联要收取 3‰到 5‰的手续费。线上支付每年 8 万亿元,最终会分摊到商户和消费者头上。

该人士说:“发生盗刷等事件后,银联还是把责任推给银行,但其技术标准和体系都是银联建设和维护。”另一方面,支付公司线下支付基本都必须走银联通道,支付公司们做得也并不好,所以支付宝干脆宣布停止线下 POS 机业务,等于在向银联施压。

C 银联:刷卡手续费没有想象那么高

对于支付宝方面的动作,银联官方还未予回应。而接近银联的业内人士表示,银联与支付宝之间没有商业协议,“这个动作有可能是支付宝自己经过商业评估、出于商业利益考量作出的选择”。这位人士认为,支付宝选择停掉而不是与银联方面进行沟通,是通过施压的方式给自己谋求空间。

第三方支付公司还举着抬升“网购成本”的大旗对银联的做法进行抨击,并通过计算得出“按照银联的标准,每位网上支付的用户要为此多付 15 元”。亦有说法称,线上支付的手续费每年将增加 240 亿元。不过有业内人士对该说法予以质疑,并向广州日报记者表示,《银行卡收单业务管理办法》明确规定商户不可以转嫁刷卡手续费,如转嫁成本,属违规行为。

另一方面,银联自称费率并没有那么高。“接入银联网络的第三方支付机构可全面受理银联卡,将给其带来业务规模的扩大和交易量的提升,并可降低其风险赔付成本,总体收益应可以覆盖或超过手续费成本”,这位人士指出。近年来商业银行与第三方支付机构间的费率价格已逐步提升,总体水平实际已与银联通道接近甚至持平。有信息显示,某市场份额领先的支付公司,与一些中小商户签订的手续费达到 1%,甚至更高,高于银联通道的费率。

D 第三方公司或全被收编

对于支付宝的决定,多家支付公司表示暂时不会跟进。

据银联方面透露的数据,截至目前 250 余家获牌的第三方支付企业中,已有 60 家左右接入银联网络。

从业务运转的层面看,这些第三方支付主导的线下 POS 交易主要通过接入银联网络完成,按照业内“721”的规则(发卡行 70%,收单机构 20%,银联 10%)与发卡行、银联分润。但在互联网支付的线上交易层面,第三方支付采取的方式是与发卡行直联完成交易,不会通过银联网络,银联亦无从获得 10%的分润。

虽然银联以“规范市场、防范风险”为理由,但仍难逃市场对其意在垄断的质疑。有通讯行业研究员直指,若银联路线图得以实现,意味着所有第三方支付公司将统一被银联“收编”,实现对市场的绝对控制。

分析指,人民银行《银行卡收单业务管理办法》,默认银行与第三方支付公司在收单业务中的支付结算可以绕过银联,从技术上来说,现在无论是线上还是线下,第三方支付和银行之间的清算也已完全不需要通过银联.银联此次的收编路线图有违人行本意,其“垄断”行为不利市场发展。

支付宝停止线下 POS 业务显然是受到银联“收编”路线图影响,不过根据内地券商的报告指,去年内地线下支付规模(线下收单)已超过 20 万亿元人民币,但从 POS 机商户份额来看,除了银联外,占比最大的第三方支付机构杉德银卡通仅占到商户份额的 4.9%,通联支付占比 0.2%。有业者指出,第三方支付公司做线下收单多是付出大於回报,支付宝线下 POS 业务交易量很小,不排除此次是“壮士断臂”,趁机进行业务调整。

E 银联被指逆势而为

支付宝相关工作人员对和讯网表示:银联这方面的动作我们有关注到,但我们对此暂不发表评论。深圳瑞银信信息技术有限公司北京分公司战略发展总监梁宪平对和讯网指出:“支付宝对于银联这样的机构可谓小心翼翼,一直避免与其产生直接竞争,因此即便有全国收单牌照,支付宝也专注于线上收单业务。一些小的第三方支付公司由于需要通过银联做转接,更是不敢得罪银联,支付行业正在面临一场危机。”

国内某第三方支付公司高层对此评论,中国线上支付近 10 年的快速发展已经有目共睹,目前国内支付公司线上支付业务 90%以上都不走银联通道,其实线下收单业务上支付公司也具备可与银行直连的技术能力。“因此,如果想通过行政的手段达到垄断的目的只会遏制行业创新,也会影响行业的长期发展。”

梁宪平认为,银联此举无疑是逆市场化的大势而为,违背了央行的意图。“ 7 月初央行下发新的收单办法中,默认了银行与第三方支付公司在收单业务中的支付结算可以绕过银联,被市场理解成清算转接市场开放的前兆。联想到银监会召集支付清算行业协会会员讨论约定相关准入规则,央行和银联会在支付清算机构的监管上可能将有进一步的实质性动作”。

某资深银行从业者也在微博上发出“央行发第三方支付牌照难道是为银联垄断打工”的质疑,并认为银联需要适应央行的新规。

此外,银联亦官亦商的背景也被业内人士指责为既当裁判员又当运动员,有失公允。梁宪平认为,国外比如 Visa、Master 等卡组织都只做数据转接、清算等桥梁作用,并不参与收单业务,只起到对发单、收单的协调作用,但银联定位却一直不清晰。在目前收单的比例分成 7:2:1 下,银联并不满足 1/10 的利润占比,比如银联商务在 2011 年涉足第三方支付业务已经不利于公平竞争。此次《议案》提出为防范风险,背后恐怕还是利益之争。

此外,有媒体还报道了另一个细节:“十几年前,第三方支付刚刚起步时,各家第三方支付机构希望由银联统一将接口接入银行,但一直被拒,只好各自与众多银行谈合作,现在第三方支付渐成规模,银联却希望接入。”如果议案通过,这部分费用势必将转嫁到用户。

但市场也有乐观者,认为这只是银联一厢情愿。某知情人士对和讯表示,此次银联银联方面对外强调该《议案》仍在讨论中,实施的可能性不大。 (本报综合报道)

[上接 P1]▶▶▶

实现“中国梦”,必须要实干

——505 集团创立 25 年来的新观察

505 集团公司创建以来,来辉武带领广大员工通过艰苦奋斗、自力更生,从一个人、一个原始性创新产品、一间面积不超过 12 平米的办公室,发展成为一个现代化的企业。在当时艰苦的环境中,一天的销售额几百万元,最多时达到八百多万元,创造了医药销售史上的奇迹!

505 的“中国梦”核心是为了人类的健康。来辉武经常讲“健康是富人的幸福,健康是穷人的财产,有健康就可能有一切,没有健康将失去一切”。

创业之初,505 人秉承“高扬人道主义,同心同德,艰苦创业,开拓进取,为人类健康事业而努力奋斗!”的企业精神。高举“求实创新为人民,行销创天下,服务定江山”的三面旗帜,开拓奉献,一丝不苟,孜孜以求,百折不挠,始终把为人民提供最好的药品、保健品作为神圣的社会职责。为弘扬祖国传统中医药文化、为人类健康事业的不断发展成就着 505 集团丰富多彩“中国梦”。

在咸阳,记者了解到,为了实现 505 的“中国梦”,505 集团在创新的道路上悄然进行着扩张,已由当年单一的中国咸阳保健品厂发展为由陕西咸阳 505 医药保健总公司、505 药业有限公司、陕西咸阳抗衰老研究所、中美合资陕西辉武医药保健有限公司、陕西 505 医药保健品进出口公司、中国联合国协会人类健康研究所、陕西中美加抗衰老研究院、中国医科院西安分院医药保健研究所、505 大学、505 医院等十多家产业实体组成的大型联合舰队。

据来辉武介绍,505 集团正在向多元化、现代化、国际化方向迈进。一方面进一步调整优化产业结构,继续保持企业可持续性发展;另一方面加强与国内外知名医药学院合作,共同开发有国际市场潜力的新药品;强化国内外营销网络,实现信息全球化等。来辉武表示:505 人将为中华民族药业在世界领域占有一席之地,为全人类健康事业而努力拼搏,用实干精神去实现“中国梦”!

开创中国保健事业先河

据介绍,上个世纪 80 年代末,仕途一片光明的来辉武怀揣着“治病救人”的梦想,毅然丢掉“金饭碗”,欲将十多年前的设想付诸实施,研制一种不打针不吃药也能治病的产品。但在当时,“内病外治”只是在医书里能够看到,现实中根本没有。他把配好的中草药装在红裹肚里,戴在病人的肚脐眼上,利用神阙穴透皮给药,祛病强身。人们对此将信将疑。

为了实现梦想,来辉武筹集了 10 万元,在咸阳市乐育北路租赁了一栋二层的小楼,雇了十来个人,开始了小作坊式生产。第一批 505 神功元气袋试生产出来时,来辉武骑着自行车,包里装满了红裹肚到处送人,并一遍又一遍解释它的治病原理,“恳请”大家戴上试试。他还精心设计了用户意见表,希望用过的人能将效果和意见反馈给他。没过多久,他收到了大批意见反馈表。让他惊讶的是,第一批试用者中 90%对他的产品持肯定的态度。

505 的神奇药力也在坊间开始流传,生意也渐渐火了。半年后,来辉武不但还清了借来的 10 万元,还先后给了帮他筹资的那个朋友 100 多万。

505 神功元气袋开创医药与生活用品相结合之先河,其系列产品被推荐为第 25 届中国奥运代表团首选医疗保健品。同时,来辉武被国务院授予全国劳动模范;被人事部授予全国有突出贡献的中青年专家;被全国政协副主席钱三强授予“中国科学技术讲学团教授”;先后被西安医科大学、中国医学科学院西安分院、中国中医研究院、北京中医药大学、中日友好医院、陕西中医学院、西安交通大学、西北大学、西北工业大学、西安外国语学院、西北农业大学、西安陆军学院等十几所大学授予或聘请为教授、顾问、研究员。

胸怀“中国梦”的来辉武从来就没有停止过求索的脚步。他不断地前行着、奋斗着。505 之前,中国保健品市场并没有形成,505 上市,打开了冰封的中国保健品市场,开创了中国的保健品行业之先河,“健”字批号从 505 开始。1992 年至 1995 年,来辉武成为中国媒体上曝光率最高的企业家之一。

据悉,中国保健品市场虽然形成,但很不成熟,跟风、假冒现象泛滥,505 的市场也受到了严重的冲击。有数据显示:1992 年至 1993 年,505 的年营业额超过 5 亿元,1994 年开始下降,1997 年,下降到了低谷,一年仅有几千万,但是,505 人并没有放弃梦想。来辉武教授表示:在“实干兴邦”理念和十八大精神的引领下,505 不仅要成为国内有重要影响力的中医药新品研发基地,而且要成为有国际知名度的中医制药企业。505 将为了实现“中国梦”、为全人类健康事业,将不懈努力,奋斗不息!

上善若水,利万物而不争

“505 的‘中国梦’,就是希望人类健康长寿,祖国繁荣富强,所以 505 人一直在不断超越自我,报效国家。”来辉武在接受记者时,对创业颇有感慨,他认为,自己的创业如水,利万物而不争。

505 人一直崇尚道教思想,顺其自然,上善若水。创业基于行善积德的意识。据不完你全统计,505 人从捐资办学到扶危济困,从抗震救灾到慈善义卖,从关爱弱势群体到建立爱心基金……505 的善举涉及各个领域。从西安到昆明,从开封到佛山,从大同到柳州,从兰州到肥东,从云南禄劝到西藏阿里……505 的公益足迹遍布全国各地。

据了解,来辉武创业 25 年,企业给国家上缴税金,资助科技、教育、文化、体育、卫生、老龄人、残疾人、灾区和贫困户等社会各项公益事业,对国家和社会贡献累计超过,10 多亿元。在陕西、西藏、云南等贫困地区建立数十所希望小学,救助失学儿童上万名。捐资设立“陕西省 505 教师奖励基金”、“陕西省抗癌基金”、“西安交通大学 505 奖学金”、“西北大学奖励基金”、捐资建造中国医科院西安分院(西安医科大学)505 多功能科技会堂;捐资设立“北京中医药大学 505 科研、教学奖励基金”、西安外国语学院“505 奖励基金”;捐资设立“延安大学 505 教育奖励基金”、西北政法学院“505 奖励基金”;捐资给西安交通大学建立“西安交大 505 企业家培训中心”;捐资在全国贫困地区建立十几所希望小学;捐资设立“中国中医研究院 505 科研奖励基金”和北京大学“505 文化奖”;捐资设立“中日友好医院 505 科研、教学、医德奖励基金”;捐资整修延安市烈士陵园……

在行善积德的道路中,来辉武的义举也得到了社会的肯定。

505 人的“中国梦”是渴望国民的身心都健康。来辉武教授告诉记者:“健康是富人的幸福,健康是穷人的财产,有健康就可能有一切,没有健康将失去一切,所以,我愿意做一名医者,为百姓的健康服务。”