



2014年01月03日



第三方支付牌照并购整合分析

——互联网支付之合纵连横



据最新统计，到2016年中国第三方支付行业交易规模将超过50万亿，市场空间巨大，第三方支付将越来越成为金融服务业中重要的经济增长点。

整体市场分析

自2011年7月首张牌照以来，央行已经向超过250家企业颁发《支付业务许可证》（另称“第三方支付牌照”）。其中，有89家企业的业务类型包括了“互联网支付”，允许企业从事基于桌面或便携式电脑连接互联网进行的第三方支付转移支付业务。然而，相较于其他任何业务类型，互联网支付的企业面临的竞争都更为激烈。

从华然咨询近期接触的第三方支付牌照上下游产业链的相关公司看，目前市场上对于第三方支付牌照的需求日益高涨，央行对于外资背景持有牌照的问题也释放了积极信号。牌照转让价格已经由原来一亿左右，上升了至少一倍，且不计算目标公司已有的现金和各类资产。

经过十几年的发展，我国第三方支付行业已经从无至有，成为一个日益壮大的新兴行业。

兴起第三方

根据最新统计显示，2012年中国第三方支付行业交易规模达12.9万亿元，突破十万亿大关，同比增长54.2%。从市场占比角度而言，线下收单占比最高，为68.8%；其次是互联网支付，占比28.3%；移动支付市场尚在起步阶段。据艾瑞预计，到2016年中国第三方支付行业交易规模将超过50万亿，市场空间巨大，第三方支付将越来越成为金融服务业中重要的经济增长点。

目前第三方支付企业主要分为两类，一类是以中国银联、支付宝、财付通、杉德等为代表的非独立支付企业，一类是以快钱、汇付天下、易宝支付、环迅支付等为代表的完全独立于电子商务网站的独立型第三方支付企业。经营内容主要包括互联网支付、移动电话支付、预付卡发行与受理、银行卡收单、固定电话支付、数字电视支付等。第三方支付行业的地域分布较为集中，企业集中分布在北上广等经济较为发达的地区。除了地域表现出较高



的集中度，市场份额也集中在支付宝和银联等几个企业。2012年，银联交易规模达7.76万亿，在整个行业中占据核心地位，支付宝交易规模为1.86万亿，在互联网支付市场中占比49.2%，几乎占据互联网支付市场的半壁江山。其余中小型互联网支付企业，不得不瓜分剩下的一半市场。较小型的互联网支付企业必须面对被排挤掉的风险，潜在整合合并机会由此应运而生。

第三方支付对于消费者来说是一个介于商户与消费者之间的资金转移的桥梁。广阔的网络海洋没有任何可触的屏障，没有地理上的距离。同质化的服务导致了消费者们不会对所使用的第三方支付企业加以区分，能否拥有商户渠道成为互联网支付企业发展的根本。逐渐地，拥有强大上游渠道优势的支付宝拔得头筹，坐享整个互联网支付的半壁江山；紧随其后的财付通占领了19%左右的市场份额；好易联以7.4%的成绩摘得探花；余下排名第四至第八总共占了23%的市场。然而，余下的81家企业却挤在仅仅2%的市场之中，生存压力可想而知。如何获得改变现状，取得突破就不得不被余下的互联网支付企业提上日程。

结合华然咨询并购顾问团队长期对于互联网支付行业的观察，对该行业中小规模企业的发展方向可概述为“合纵连横”，具体如下。

合纵

鉴于电子商务之便利性，各种零售业都在逐步在互联网上开展C2C、B2C的销售模式，扩大销售渠道，突破自我。不仅仅是消费类产品，近期互联网金融的细

分行业也在与互联网支付企业谋求深度合作的机会。从资金走向的角度，互联网支付企业更像是零售业、金融业的上游环节。所以，这些处于资金链下游的企业进入第三方支付行业，可以视为是一种纵向的发展。于互联网支付企业而言，是为“合纵”。

由零售业进入互联网支付行业的典型案例就是苏宁云商成立南京苏宁易付宝网络科技有限公司，其战略就是希望易付宝能够支持苏宁易购，减少资金流动的中间环节。随着传统零售业进入电子商务时代，互联网支付企业与电商进行深度合作的可能性会越来越大，也不排除将自身支付业务完全出售给电商的可能性。

互联网金融与互联网支付的切点更为明显。目前互联网金融大体可以分为理财产品销售、互联网保险销售、P2P信贷以及众筹融资。这些金融机构每天都必须面对庞大的资金流动，其沉淀资金亦不容小觑；同时，由于涉及客户的隐私及财产信息，对于支付的安全性，这些机构有非常高的要求。所以，与其同第三方支付企业进行业务合作，不如凭借自身强大的实力，收购一家第三方支付企业，从而完全保证自身资金及信息安全，也是一种可行的选择。

当然，如果一家互联网金融机构希望完全控制资金渠道，也会采取收购多种第三方支付牌照的方式，可能是一家第三方支付企业亦或多家企业。这对于拥有多种业务类型的第三方支付企业，是一个绝佳的转型机会。华然咨询并购团队正在操作一些类似的兼并收购项目。

其他行业介入第三方支付行业也有先例，例如顺丰速运通过深圳市泰海科技有限公司控制了一张互联网支付牌照。



连横

纵观整个第三方支付行业，除了支付宝、快钱、拉卡拉、付费通以及联通系、电信系、银联系、海航系等国字号集团以外，各支付企业均没有覆盖全部的支付业务。

随着支付业务线上线下的互动不断增加，两者间的界线也日趋模糊。持有其他类型业务牌照的支付企业寻求突破时，也在考虑是否发展互联网支付业务，扩大客户渠道，并充分利用自身资源。作为行业中细分行业业务的拓展，对第三方支付企业而言，可以视为“连横”。

此时，摆在其他类型支付企业面前的选择可能有两个：

1. 由自身研发技术，从零开始拓展互联网业务；
2. 兼并收购一家拥有互联网业务牌照的支付企业。两者利弊显然：作为一家已有支付业务的企业，研发互联网的应用技术耗时可能不多，但是没有相关经验，而且缺乏相应用户客户资源，同时是否可以申请下互联网业务牌照也无法确认；收购一家互联网支付公司最大的益处是直接获取各种相关资源，突破自身业务的瓶颈，但伴随而来的是整合企业的问题，然而通过专业的并购整合咨询，整合困难是可以解决的。

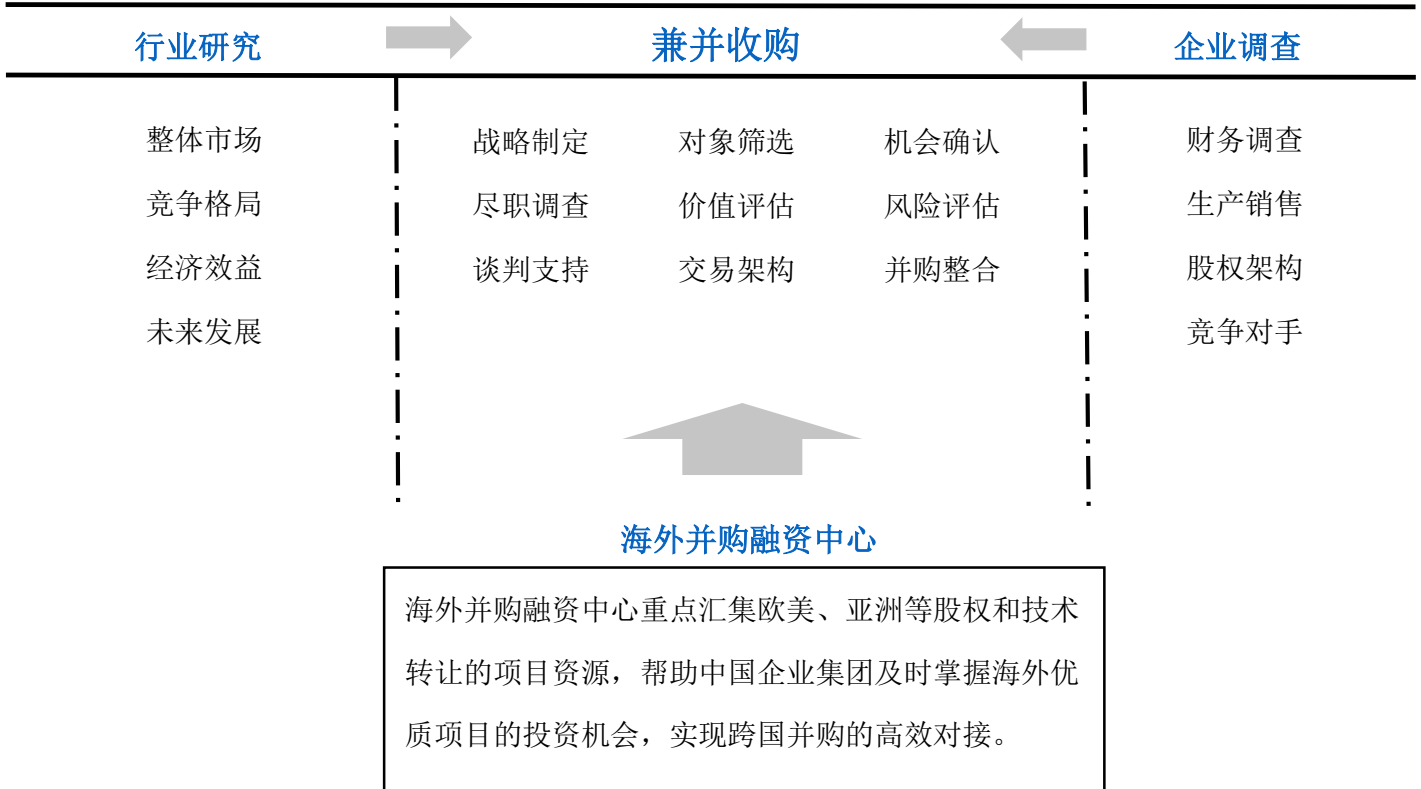
分析总结

华然咨询认为，无论是“合纵”或是“连横”，互联网支付行业都将迎来行业内联营、收购、兼并、重组的高峰期。同时，外资的不断涌入也有几

率推动行业洗牌。华然咨询长期致力于第三方支付行业的分析，并提供相关兼并收购服务，希望能够共同推动行业健康快速发展。（本文经上海华然投资咨询有限公司授权，作者：赵辰）



上海华然投资咨询有限公司



上海华然投资咨询有限公司
 SHANGHAI HUARAN INVESTMENT CONSULTING CO., LTD.
 投资咨询 兼并收购 项目融资 市场研究

电话: 021-35322166

邮箱: service@huarangroup.com

网址: www.huarangroup.com

地址: 上海市陆家嘴银城中路 168 号上海银行大厦 21F