



为了抢市场和“应付”监管，银行和收单机构频频联手；“剪不断，理还乱”的行业混战背后，银行卡的价格体系正待修补重塑。

支付业混战“收单市场”

冲动的分支行

2014年9月，四家第三方支付公司——汇付天下、富友支付、易宝支付、随行付收到了央行正式下发的处罚意见。汇付天下受到的处罚最为严重，一年内要退出15个省市的现有收单业务，富友及易宝将撤离7个省的收单业务，随行付将撤离5省2市的收单业务。

收单业务是指消费者在商户那里刷卡消费，银行将刷卡消费的资金在规定周期内结算给商户，并从中扣取一定比例的手续费。发卡行、收单机构和银行卡组织分成的比例为7:2:1。

每季度，中国银联会发布一份“银行卡受理市场规范工作通报”：2014年上半年，全国确认违规商户比2013年底相比增长了三倍；在46万违规商户中，有77%来自第三方支付机构，其余来自银行类机构。

在银行卡发卡量突破42亿张之后，央行支付结算司正在草拟新一轮银行卡调价的方案，业界呼吁良久的“借贷分离”、“统一商户类别”等原则将贯穿其中。重塑银行卡价格体系正在成为监管和产业各方的共识。

愈演愈烈的违规行为不仅在非金融机构和代理服务商中盛行，银行也加入其中。《2014年上半年银行卡受理市场规范工作通报》(以下简称通报)显示，银行违规商户106101户，占全部违规商户的22.97%。非金融机构将大量交易通过套用交易渠道、线下转线上等手段，绕过卡组织直接连到发卡行。这种行为违反了央行和发改委刷卡手续费规定的监管条例，也违反了非金融机构与中国银联的协议约定。

《通报》中记录了这样一个案例，2014年6月，快钱将自身拓展的商户交易变形改造后大规模转移给北京银行上海分行、中国银行北京分行和湖北银商处理，导

致接收交易机构交易量暴增，其中包含大量套用、冒用、大商户等违规行为。

银行正在绞尽脑汁绕过银联与第三方支付等非金融机构单独连接，“最多的时候，一个分行接了二三十家非金融机构。”招商银行负责收单业务的人士称。

根据发改委2013年的定价，收单手续费分为四个等级，餐娱乐类的手续费是1.25%，民生类手续费0.38%。如果非金融收单机构直接与发卡银行进行连接，双方就会私下商定一个价格，或是打包售卖通道费，这个价格要比发改委的定价低很多。

不仅如此，原本发卡行、银行卡组织、收单机构的分成模式也不再适用。因为这笔交易绕过了

银行卡组织，令其受损，而分行与收单机构的分成也是私下商定的。“违规的冲动在分支行，与非金融机构单独连接能够带来几十亿的结算和存款。”上述银行人士称。对分支行来说，结算量、存款都上去了。但是，总行的利益却在受损。

以宾馆消费为例，通过卡组织转接，发卡行可以拿到千分之九的手续费收入。如果，分支行违规操作，绕过卡组织，只能拿到千分之二到千分之三。一年下来，全行就是几十亿的损失。

此外，通过卡组织转接，需要填写很多信息，从而保证交易的完整。卡组织也会对风险进行监测。但单独连接却不需要，“商户是不是真的，支行无法辨识。”这

对银行来说，孕育着巨大的风险。《通报》显示，招商银行违规商户数最多，达到14843家，占比6.35%。排在前三名的还有中国银行和农业银行，违规商户数超过一万家。

以民生银行为例，对于批发类商户大量采取补贴手续费的方式，并通过由此带来的存贷款业务获得收益。银行会给小商户手续费一价封顶的优惠政策，刷多少钱，手续费都是26元。

但银行和非金融收单机构的私下联系，也使价格市场化初露端倪。“从欧美市场的经验来看，银行或者非金融机构对商户的服务是有差异的，政府将商户手续费强行定价并不科学。”一位在收单行业浸淫多年的市场人士称。

计划与市场

2006年以前，国内收单市场的参与者只有四大行和银联商务。银行会把一些收单业务外包出去，做一些商户拓展、布放POS机、维护机具的工作。

之后，股份制银行开始进入收单市场，在没有实力和国有大行展开直接竞争的情况下，他们所采用的竞争策略和支付机构现在用的差不多，即通过套码的方式来抢商户，扩规模。

套码是指收单机构为商户设置的“商户类别码”，以此标明接受刷卡商户的主营业务和行业属性，为此商户需要缴付的刷卡手续费也不同。比如“5812”代表餐馆，手续费率1.25%；“5411”代表超市，手续费率仅为0.38%。

费率不一，就带来了套利空间。不少收单机构为了抢占市场，会为商户安排费率低一档，甚至低两档的MCC码，商户为此能少付手续费。其中，公益类交易和大额交易的费率较低，这类业务一度占到银行跨行交易额的70%。

但对银行来说，收单业务不是主营业务，利润也并不丰厚，是吃力不讨好的事。于是，外包渐成趋势。

2010年，《非金融机构支付服务管理办法》(二号令)给了这些机构一个名分。非金融收单机构的数量一下增加了上百家，外包代理商也多达上千家。

其间，中国的银行卡市场也

经历了三次定价。开始，央行曾经区分商户的类别制定了两种费率，即2%和1%；联网通用和银联成立后，2003年，央行以批复的形式同意了银联提交的银行卡跨行交易收益管理办法，也就是业内所称的“126号文”。126号文确定了发卡行、银行卡组织和收单机构7:1:X的利润分成，固定了发卡方和转接清算机构的收益，放开了收单机构，并针对商户类别做了差别定价。

然而，2013年2月，国家发改委主导了最新调价，形成的格局是：发卡行、收单机构和银行卡组织分成的比例为7:2:1。

2013年7月，央行出台的《收单业务管理办法》再次加剧了市

改革方向

10月17日，央行支付结算司副司长樊爽文在“价格体系重塑——中国银行卡产业发展论坛”上表示，央行正在研究新一轮银行卡调价的方案。业界呼吁良久的“借贷分离”、“统一商户类别”、“线上线下统一定价”等原则都将贯穿其中。这也被市场各方视为理顺市场秩序的根本。

上海交大产业发展与技术创新研究院院长陈宏民是该领域的专家，在他看来，欧美国家的银行卡始于信用卡，我国则是基于工资卡等原因推动的借记卡先发展起来，之后引入信用卡。为了普及信用卡，监管机构和卡组织都

未对借记卡区别定价，以避免因借贷分离定价后，信用卡相对较高的手续费导致商户拒刷。

建设银行信用卡中心曾经测算，信用卡资金成本约为0.4%，风险成本为0.2%，这还不包括运营和市场营销等成本。目前的银行卡定价机制不足以覆盖信用卡的成本。

但摆在银行面前的现实问题是，如果实行差别定价，信用卡的收费标准势必要高于借记卡，很可能导致大量商户拒绝受理信用卡。因此，央行也需要评估借贷分离对持卡人、商户的影响范围及持续时间，以及对银行利润

的影响。陈宏民认为，在定价结构上，应从商户差别定价转为卡种差别定价。在渠道管理上，基于线上线下一体化发展趋势，应从线上线下双轨制的管理模式转为线上线下统一管理。

目前，线下实行政府定价和政府指导价，而线上价格由市场定价。从商户手续费标准看，线上价格整体上低于线下价格。

近年来，移动互联网的发展加速了线上线下支付场景的融合。2014年9月，拥有4亿用户的微信则悄悄在其“钱包”模块中嵌入了“刷卡”功能——扫码支付。

在指定商家，只需点开这项功能，手机上便会出现一个二维码，商家扫码之后，消费者可以直接用手机完成付款。

如果在线下餐饮走线上交易，那么信用卡手续费将从1.25%变为低于0.7%。

包括中国银联业务部总经理黄建军在内的多位行业领导者认为，线上线下价格并轨也被业内视为未来发展的趋势。将线上定价纳入政府定价体系并与线下价格统一，消除套利空间，同时结合不同线上支付产品的风险水平可对价格做适当调整。

(据南方周末)