

收单支付机构“跳码”之后

有下滑也有大爆发 >>

据北京商报记者不完全统计,2023年上半年,拉卡拉、移卡、合利宝、嘉联支付、国通星驿、联动优势、海科融通、随行付8家第三方支付平台中,5家营收同比不同程度增长,拉卡拉、嘉联支付、随行付3家公司在上半年营收小幅下滑。不过,拉卡拉、嘉联支付净利润同比增长,出现了“增利不增收”的情形,随行付则是营收、净利双降。

从8家上市系支付机构排位来看,营收前三位分别为拉卡拉、移卡和国通星驿;净利前三位分别为拉卡拉、国通星驿和移卡。

拉卡拉仍维持着业内第一的龙头地位。2023年上半年,拉卡拉实现营业收入29.69亿元,同比下降1.37%;归属母公司股东净利润5.11亿元,同比增长54.69%;扣除非经常性损益后净利润达2.62亿元,同比增长10%。拉卡拉在财报中提到,主要源于数字支付业务毛利率回升带动了公司整体毛利率提升。

在营收方面,联动优势的数据较为亮眼。其母公司海联金汇披露,报告期公司第三方支付服务业务大幅增长,实现营业收入101.77亿元,较去年同期增长261.54%。不过,海联金汇未在财报中披露联动优

势的净利润数据。

国通星驿及移卡上半年净利大爆发,其母公司新大陆财报显示,2023年上半年,国通星驿实现营收15.21亿元,同比增长30%,净利润3.65亿元,较去年的4413万元大涨了727.1%。另外,移卡2023年上半年营收为20.62亿元,同比增长25.6%;净利润为2.91亿元,也实现了317.44%的大幅增长。

海科融通与随行付净利降幅均接近60%。财报数据显示,海科融通报告期内净利润由2022年同期的1.26亿元下滑至5077.18万元。通过随行付开展第三方支付业务的高阳科技,在支付及数字化服务板块净利润为1.75亿港元,下跌55.13%。

谈及上半年支付行业迅速恢复的原因,博通咨询首席分析师王蓬博提到,主要还是今年商业活动基本恢复到了之前的水平,带动了支付交易规模的增长。同时,收单的费率特别是特殊场景的银行卡收单费率增加也带动了收单厂商利润的增加。此外,一些POS机生产商跨境收入在增加,甚至占据了其主要的收入份额,也是支付行业利润上涨的一个原因。

监管趋严推动行业洗牌 >>

在部分支付公司半年报中,也透露了2023年上半年支付交易规模的变化。

与2022年同期相比,两家支付机构的交易金额有所减少。其中,拉卡拉披露,今年上半年,公司实现支付交易金额2.27万亿元,同比下降2.72%,基本恢复至去年同期较高的交易量水平。嘉联支付累计处理交易流水约1.08万亿元,而2022年同期为1.34万亿元。

苏筱芮分析,交易量有所缩减可能跟多方因素关联。例如根据交易的真实性区分,如果是真实交易规模下降,那么有可能是商户数量跟质量的下降导致,如果是非真实交易规模下降,那么有可能与监管趋严、“跳码”整顿等因素有关。

据人民银行发布的《2023年支付体系一季度运行总体情况》,截至2023年3月末,银行卡消费总金额33.04万亿元,同比增长1.28%;非银行支付机构处理网络支付金额84.66万亿元,同比增长0.29%。

正如上述分析人士所言,2023年上半年,第三方支付市场恢复增长,但行业继续保持监管态势,竞争加剧,数字化转型进度加快,行业整体朝着规范化、专

业化、细分化的方向深入发展。为适应常态化从严监管趋势,同时为了追求长效发展,各市场主体由以往注重交易规模正逐步转向更加注重合规和风险控制。

在今年7月公布的非银行支付机构《支付业务许可证》续展公示信息(2023年7月第六批)中,18家支付机构所持《支付业务许可证》到期,2家续展申请中止审查。截至7月5日,人民银行已累计注销83张支付牌照。随着支付产业规范发展进一步夯实,市场环境进一步净化,支付行业正在面临着加速洗牌。

不过,财报中同时反映出技术创新发展之下,数字化、聚合式支付规模的不断扩大。例如,拉卡拉小微商户经济的扫码交易增长快速,今年上半年扫码交易金额5251亿元,同比增长17.48%,扫码交易笔数60亿笔,同比增长14.66%。

移卡提到,一站式支付服务收入同比增长44.3%至人民币18.35亿元,总支付交易量(GPV)同比增长33.5%至人民币1.42万亿元,其中70.5%为基于应用程序的支付服务;与此同时,使用一站式支付服务的活跃支付服务商户数同比增长20.7%至920万,再创历史新高。

上市系支付机构交出2023年半年考“答卷”。9月17日,据北京商报记者统计,随着上市公司2023年上半年财报的发布,当前已有拉卡拉、移卡、合利宝、嘉联支付、国通星驿、联动优势、海科融通、随行付8家支付机构上半年经营情况一并出炉。

从业绩表现来看,拉卡拉、嘉联支付、随行付3家公司在上半年营收小幅下滑,但拉卡拉、嘉联支付净利润同比增长,随行付则是营收、净利双降。其他支付机构营收则呈现了不同程度的增长,其中国通星驿净利润涨幅超过700%。

除了做好日常经营工作、拓展商户外,2023年上半年,收单支付机构还在陆续为此前产生的违规事项“买单”。纷纷扬扬的支付机构“跳码”事件,在2023年4月正式得到回应,多家支付机构确认“跳码”并将退还资金。

北京商报记者梳理发现,除了随行付母公司高阳科技未在财报中提到“跳码”事项外,其余7家机构均在2023年上半年公开承认“跳码”。其中拉卡拉等部分支付机构将退还资金纳入2022年年报,也有合利宝等机构在2023年上半年对该部分支出进行了统计。

“在收单业务中存在部分标准类商户交易使用优惠类商户交易费率上送清算网络的

近年来,随着行业竞争日趋激烈,监管要求不断提高,围绕主营业务,支付机构的业务边界在不断向外延伸、拓展。2023年上半年,各支付机构在跨境支付、商户数字化、支付解决方案等方面也进行了持续探索。

例如,海科融通联合翠微股份、中国银联、商业银行、ERP服务商、SaaS服务商等,以翠微线下门店为圆点,辐射周边3公里范围内商家,通过技术手段打通商户与商户之间、商户与商场之间的壁垒,打造支付生态圈。

随行付指出,公司加快数字化转型的节奏通过不断引入新的合作伙伴继续为各细分行业提供数字化解决方案,将在原有的零售、

1. 拉卡拉	5.11亿元
2. 国通星驿	3.65亿元
3. 移卡	2.91亿元
4. 嘉联支付	2.01亿元
5. 随行付	1.75亿港元
6. 海科融通	5077.18万元

6家已披露净利润数据机构“赚钱”能力排名

(联动优势、合利宝未披露净利润数据)



<< 7家机构确认“跳码”

情形,按照相关协议将涉及资金退还至待处理账户产生的相关支出。”按照资本市场的信息披露要求,相关上市公司主体在财报中作出了以上说明。

“跳码”事件后,收单支付机构对于入网商户的审核有所强化,并着重强调真实商户管理。一支付行业从业人员告诉北京商报记者,尽管针对存量入网商户当前没有明确的整改要求,但各家的整改事宜均在进行中。入网商户为真实商户是基本要求之一,否则一经发现便是重罚。

北京商报记者从一名POS机代理商处获悉,拉卡拉自9月13日开始实行“一机一户”,即一台POS机只能对应一个商户。这也意味

着用户在POS机上刷卡时,交易信息只能显示该POS机入网时提供的商户信息,极大程度上缩减了用户使用POS机套现的可能。不过,对于这一情况是否属实,拉卡拉仅在采访中指出,公司始终贯彻人民银行和监管机构的各项要求,合法、合规开展业务。

谈及当前公司对于真实商户的管理举措,海科融通方面介绍称,公司在2023年8月初针对商户入网信息提出了进一步规范化要求,现有存量小微商户在9月30日前按照规范要求补充资料,对于以个人身份证件申请办理支付受理业务的,要提供门头照片、经营场所照片以及系列辅助证明材料,逾期未补齐的商户将影响正常使用。

<< 探索跨境与数字化

餐饮、酒店、加油站、高校食堂、旅游景区、菜市场等业务场景基础上相继推出数字化服务产品。

“尽管预期于数字化转型期间将短期承压,但公司坚信这项战略调整将成为日后更加稳定发展的基石。”随行付方面回复称。

另在跨境业务方面,据移卡介绍,在海外市场方面,移卡已在新加坡及中国香港开展业务,并在印尼组建团队,正逐步推进与电子钱包、发卡银行及清算组织的合作,提供包括银行卡及二维码的收款及汇款等跨境及本地支付服务。

在浙江大学国际联合商学院数字经济与

金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林看来,当前收单类支付机构的确可以通过数字化赋能来实现多元化,弥补业务萎缩带来的影响。但在这一过程中,如何以POS机等硬件设备为支点,让企业愿意接受数字化赋能服务才是真正的难题。接触用户只是起点,让用户接受、达成交易才是终点。

“从实际情况来看,依靠纯支付手续费来获得盈利增长并不现实,而是要依靠其他增值服务,针对市场资金、支付需求,为客户带来更多元、更个性化的解决方案。”易观分析金融行业高级咨询顾问苏筱芮评价称。

北京商报记者 廖蒙 实习记者 董晗萱

首只浮动管理费率基金即将面市

公募基金实施降费后的首只浮动管理费率基金定档在“十一”假期后发行。近日,交银施罗德基金公布交银施罗德瑞元三年定期开放混合型证券投资基金(以下简称“交银瑞元三年定开混合”)的募集期为10月12日-25日,募集上限为30亿元。而这也是年内公募降费有序落地背景下,首批20只浮动管理费率基金(份额合并计算,下同)获批后率先定档发行期的基金产品。在业内人士看来,当前市场背景下,浮动管理费率产品的发售或会引发投资者关注和追捧。若浮动费率产品获得更多申购,或也会有更多基金管理人跟随推出相关产品。

浮动管理费率基金蓄势待发

9月15日,交银施罗德基金发布交银瑞元三年定开混合的基金合同、份额发售公告等发行资料。份额发售公告显示,该产品自10月12日起至10月25日止通过销售机构公开发售,募集上限为30亿元,采用末日比例确认的方式实现募集规模的有效控制。

回顾此前,公募基金行业自今年7月起陆续实施降费后,8月26日,首批与基金规模挂钩、与基金业绩挂钩、与投资者持有时间挂钩的20只浮动管理费率产品同步获批。其中,有8只基金的费率与业绩挂钩,分别为交银瑞元三年定开、富国远见精选三年定开、招商远见回报三年定开等。此外,还有3只的管理费率与规模挂钩,以及9只产品的费率与投资者持有期挂钩。

而交银瑞元三年定开混合作为管理费率与业绩挂钩的其中一只产品,也是前述20只产品中首只率先定档发行期的浮动费率基金。基金合同内容显示,交银瑞元三年定开混合的基金管理费由基础管理费和业绩报酬两部分组成,其基础管理费、业绩报酬取决于基金封闭期内净值增长情况及年化收益率情况,因此,投资者在认/申购该基金时无法预先确定该产品的整体管理费率水平。

产品资料概要也提到,交银瑞元三年定开混合在开放期不收取管理费,封闭期的管理费率为1%。当封闭期内基金年化收益率超

过8%且超过同期业绩比较基准的年化收益率时,基金管理人按基金年化收益率超过业绩报酬计提基准(8%和同期业绩比较基准年化收益率孰高者)的部分,按20%的计提比例计算业绩报酬。业绩报酬计提比例年化不超过1%,即基金管理人按基金年化收益率超过计提基准部分的20%计提业绩报酬,按此计提的业绩报酬计提比例超过年化1%时,则按年化1%的比例计提。

此外,交银施罗德基金也拟派出旗下名将“掌舵”上述产品。产品资料概要显示,交银瑞元三年定开混合的拟任基金经理为杨基金。公开资料显示,截至2023年二季度末,杨基金的管理规模合计为116.63亿元,目前在管产品共3只,截至9月15日的任职期间最佳基金回报为155.11%。

新品或引发投资者热捧

在推动公募基金行业降费的同时,监管部门此前也表示,在坚持以固定费率产品为

主的基础上,研究推出更多浮动费率产品试点,有利于完善公募基金产品谱系,为投资者提供更多选择。行业将在深入研究、充分评估的基础上,按照“成熟一款、推出一款”的原则,研究推出更多类型浮动费率产品。

针对同批获批的其他浮动管理费率基金的发行安排,北京商报记者采访多家公募,部分机构表示目前暂无相关内容披露,一切以公告内容为准。也有知情人士向记者透露,目前监管对这批浮动费率产品信批有明确且严格的规定,要求在公告前不能主动披露任何信息。

那么,随着浮动管理费率基金即将面市,市场可能会有怎样的反应?在华林证券资管部董事总经理贾志看来,目前市场正在回暖,新基金发行或会好于上半年,同时,由于浮动费率基金更有利于持有人,或会得到投资者的认同。

IPG(中国)首席经济学家柏文喜也认为,在当前市场背景下,浮动管理费率产品的发售可能会引发投资者的关注和追捧。因为这

类产品将基金管理人的利益与投资者的利益更紧密地联系在一起,从而增加了投资者的信任和忠诚度。同时,这类产品的费率结构透明度高,易于理解,也更符合现代投资者的需求。不过,投资者在购买这类产品时也应注意投资风险,要了解产品的特点和风险,并根据自己的风险承受能力和投资目标做出理性的投资决策。

贾志也提到,基金持有人会更关注基金经理的管理能力。浮动管理费率倒逼基金管理人把更多的资源投入到投研能力建设上,业绩和收入捆绑更有紧迫感。若浮动费率产品获得更多申购,或会有更多的基金公司跟随推出相关产品。

“浮动管理费率基金的推出可能对基金行业格局产生一定影响,会使一些注重长期业绩和客户利益的基金管理人获得更多的市场份额。同时,也可能促使基金行业更加注重投资研究的质量和效率,从而推动整个行业进步。”柏文喜如是说道。

北京商报记者 李海媛