

中国线下收单市场研究报告简版

China Offline Acquiring Market Research Report

2011-2012年

北京 | 上海 | 广州 | 深圳 | 东京 | 硅谷 | 香港

- 国际收单业务演变历程——**产业链分工细化、专业化**；
- 我国银行卡收单业务模式主要分为**直联**和**间联**两种模式；
- 我国收单行业存在**受理市场基础建设薄弱、市场发展不平衡、业务收入来源单一、多元化市场模式**等特点；
- 2012年中国线下收单市场交易总规模达到**21.7万亿元**，同比增长**42.9%**；
- 2012年POS占据中国线下收单市场**绝对优势**，交易规模为**21.3万亿**，同比增长**42.8%**；
- 从POS终端数量来看，2011年**商业银行自营POS**保有量占据**44.8%**的市场份额；
- 2011年专业收单市场中**银联商务**占比例高达**71.3%**；
- **八成以上**获收单牌照第三方支付企业分布于**北、上、广**；
- 2012年中国便利支付终端线下收单市场交易规模为**4767.1亿元**，同比增长**47.6%**；
- 2012年中国线下支付用户集中为**发达地区、中等收入、青年**群体；
- 2012年中国线下支付用户**POS刷卡频率与持卡数量成正比**；
- **便捷性**是2012年用户选择刷卡支付的最主要原因；

1. 中国线下收单市场发展环境

2. 2011-2012年中国线下收单市场发展现状

3. 2011-2012年中国线下收单市场竞争情况

4. 海外银行卡收单机构案例分析——FDC

5. 2011-2012年中国线下收单用户行为研究

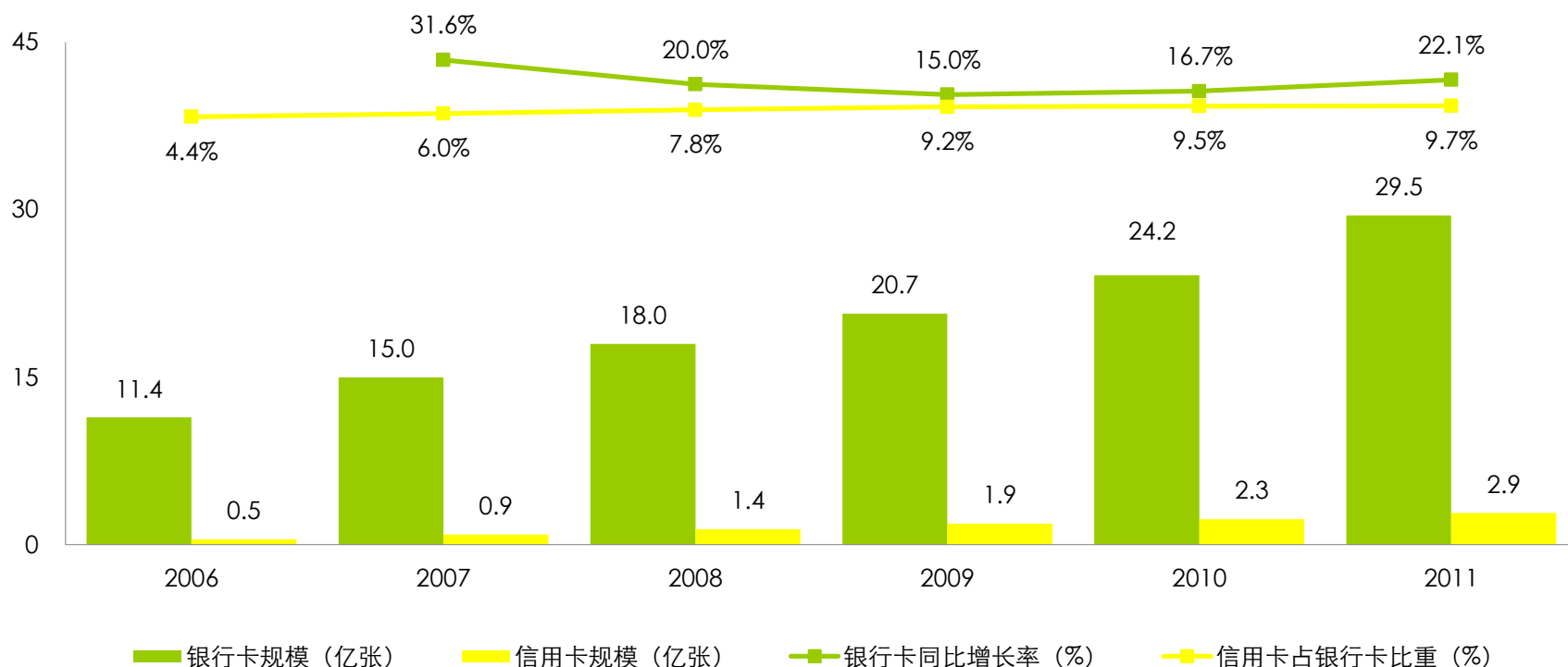
6. 中国线下收单市场发展趋势展望

- 自2011年5月中国人民银行开始颁发支付业务许可证以来，至今已有41家第三方支付企业获得银行卡收单业务牌照，为收单市场注入了新鲜血液，加速了中国银行卡收单行业市场化发展和分工深化。同时，随着行业进入者的不断增多，行业竞争不断加剧。
- 为促进我国银行卡收单市场环境的进一步完善、行业竞争的良性发展、加快银行受理终端的布局，刺激刷卡消费快速发展，2012年6月27日，央行发布《银行卡收单业务管理办法（征求意见稿）》。
- **《银行卡收单业务管理办法（征求意见稿）》点评：**
 - 整体来看，对于资金转接清算职能以及跨省收单等相关问题进行进一步明确和规范，从而增强对服务质量和效率的保障，有效防范套现、移机、数据泄露等风险，保障产业健康发展。
 - 利润分配明晰化——规定收单机构应按有关规定收取银行卡结算手续费，不得采取随意降价、对不同发卡机构发行的银行卡区别或变相区别定价等不正当竞争行为，不得损害其他参与方合法权益费率，并明确相关惩罚措施。从而有助于缓解当前业内存在的“规模战”、“费率战”等恶性竞争，扩大中小企业发展空间。
 - 商户终端数量限制——规定除较大的星级宾馆酒店、百货类商户可有两家收单机构与其签约外，一家特约商户只能签约一家收单机构。短期来看，该项规定将导致收单业务市场结构调整，市场份额重新分配，市场竞争加剧；但长期来看，随着产业链各方定位的明确，有助于市场分工进一步深化，和行业的稳定发展。

银行卡规模持续稳定增长

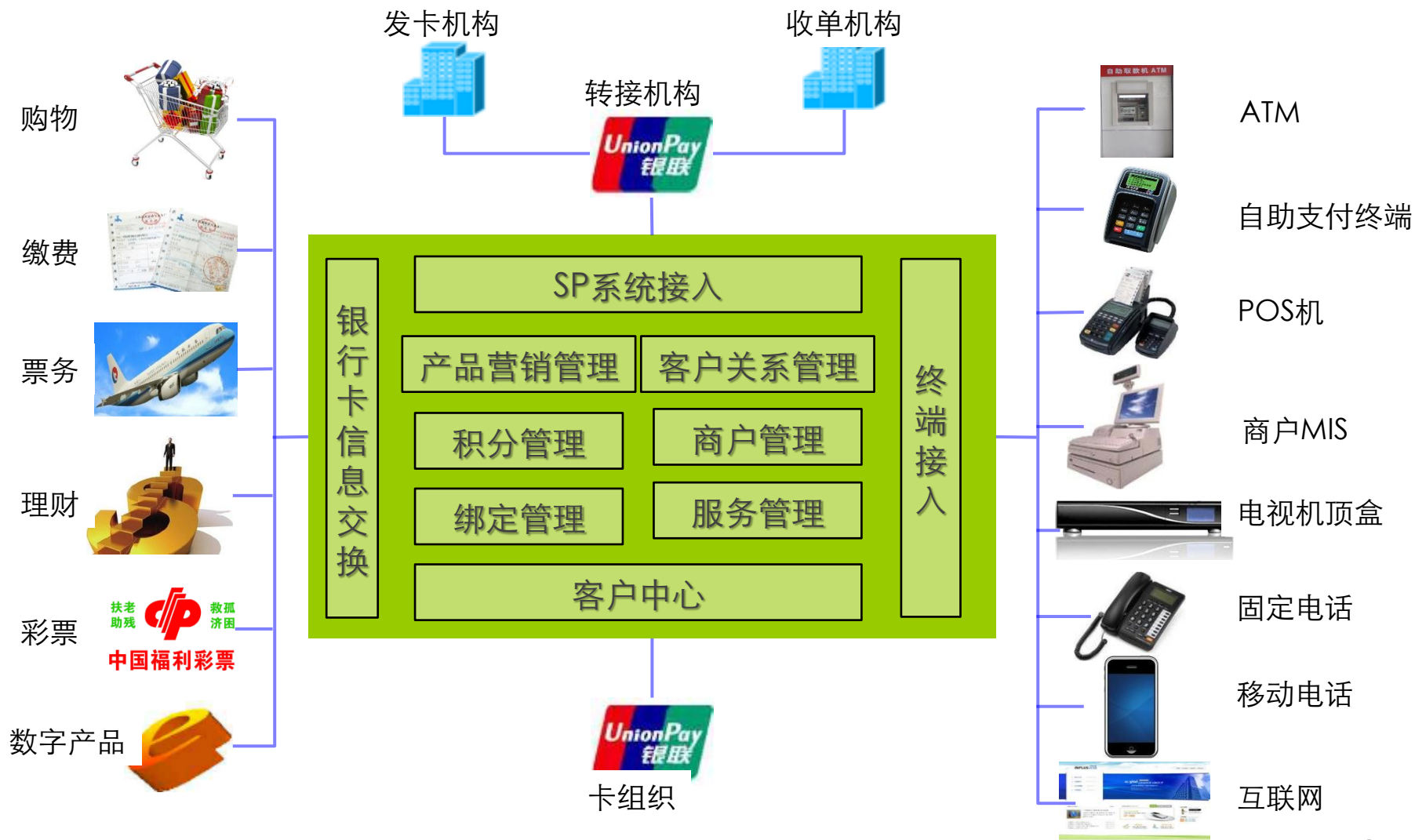
- 2011年中国银行卡发卡量持续增长，信用卡累计发卡量占比略有上升。银行卡总规模达到29.5亿张，同比增长22.1%；其中信用卡总规模达2.9亿张，同比增长24.3%，占整体银行卡总规模的9.7%。
- 银行卡特别是信用卡规模的持续增长表明我国银行卡刷卡消费的需求不断上升，带动各类银行卡业务的持续增长，推动银行卡受理终端的布局 and 受理环境的完善；而随着银行卡受理环境的不断改善，银行卡作为我国居民使用的最广泛的非现金支付工具，其发卡量还将保持增长趋势。

2006-2011年中国银行卡和信用卡总规模



来源：中国人民银行历年支付体系研究报告。

2012年中国银行卡应用领域及交易渠道分布情况



1. 中国线下收单市场发展环境

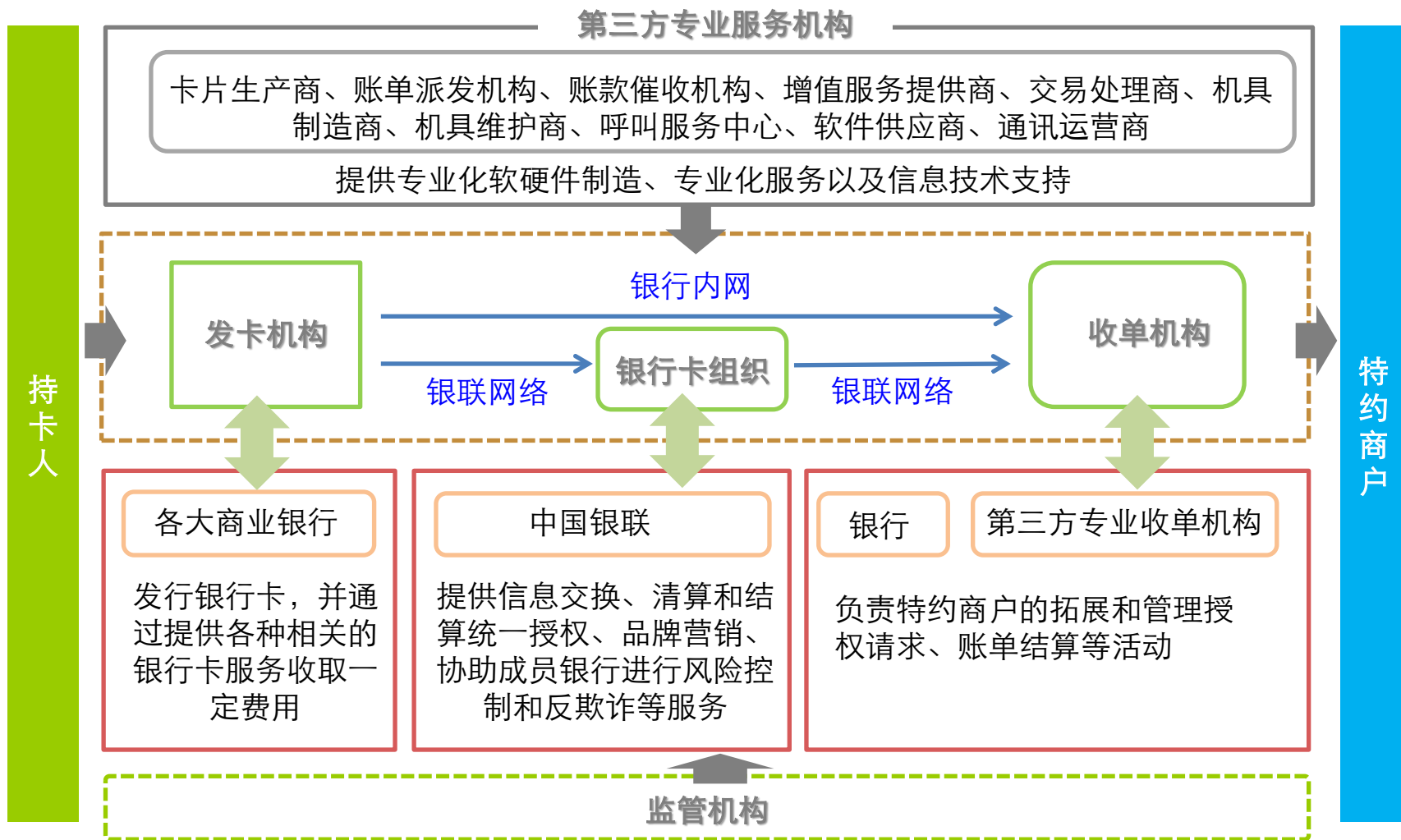
2. 2011-2012年中国线下收单市场发展现状

3. 2011-2012年中国线下收单市场竞争情况

4. 海外银行卡收单机构案例分析——FDC

5. 2011-2012年中国线下收单用户行为研究

6. 中国线下收单市场发展趋势展望



受理市场基础建设薄弱

- 2011年中国人均信用卡持卡量仅为0.21张，而美国地区已超过5张；
- 受理市场规模总体不足，银行卡受理应用领域限制，制约产业发展；
- 相较于美国近100%的特约商户普及率，商户受卡意识也有待加强

市场发展不平衡

- 东部vs西部：东部地区银行卡受理市场发展水平限制高于中西部地区，POS终端数量分布比例约为6:2:2；
- 大商户vs小商户：大商户、优质商户竞争激烈，中小商户重视度不够，商户结构有待进一步改善

业务收入来源单一

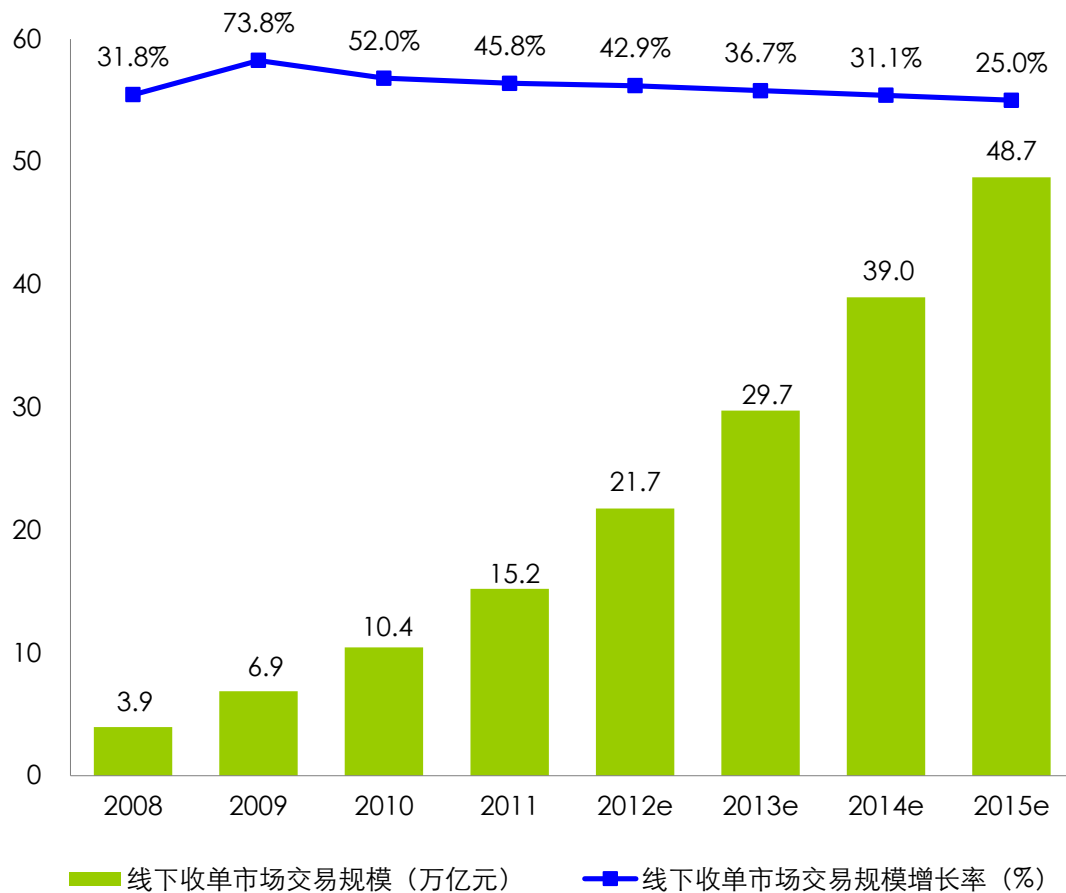
- 商户手续费是银行卡业务主要收入来源；
- 发卡业务收入：年费、利息；
- 收单业务收入：商户手续费、服务费

多元化市场模式

- 联网模式：直联、间联模式并存；
- 分配模式：不同商户类型差异化定价原则；
- 产业链参与者众多，合作模式多元化，利益分配规则不足以保障所有参与者利益

中国线下收单市场稳定增长

2008-2015年中国线下收单市场交易规模



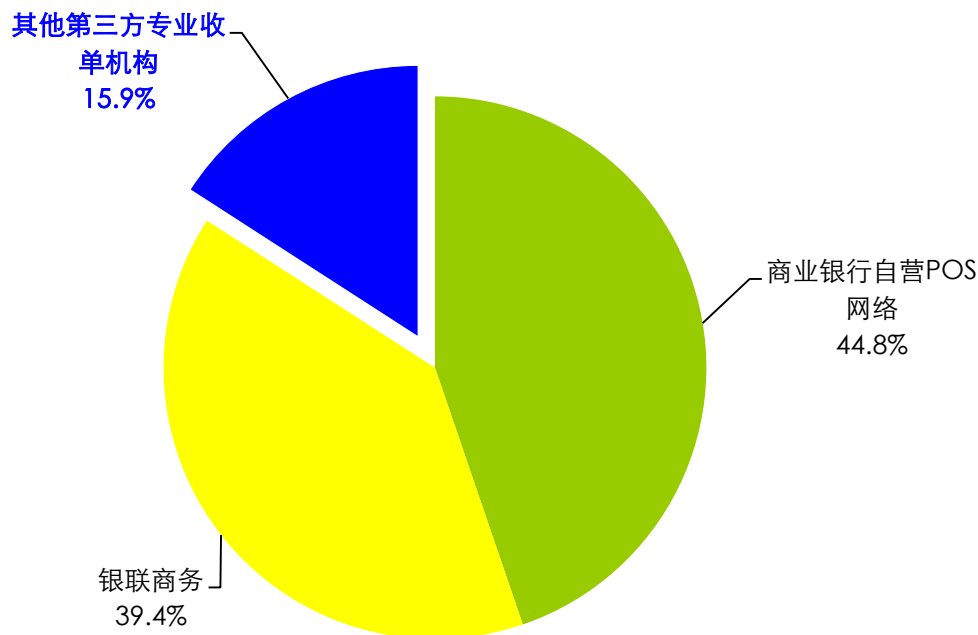
- 2012年中国线下收单市场交易总规模达到21.7万亿元，同比增长42.9%；
- 未来，市场整体呈现出稳定增长的状态，预计2015年总交易规模将突破48万亿元；
- 艾瑞咨询认为，推动我国线下收单市场稳定增长的主要原因有：一是银行卡规模持续增长；二是银行卡受理环境、收单费率逐步完善；三是市场分工精细化、参与者不断增多，市场化程度进一步加深；此外受宏观经济环境的限制，未来市场增长速度将会逐步放缓。
- 但仍存在以下几大问题：一是创新能力有待进一步提高；二是价格战等恶性竞争普遍存在；三是企业品牌建设意识较弱，缺乏与国外品牌的市场竞争力。

注释：线下收单市场规模包含通过POS机刷卡和拉卡拉等自助终端进行的交易总额。

来源：综合企业公开周报、专家访谈，根据艾瑞统计模型核算及预估数据。

1. 中国线下收单市场发展环境
2. 2011-2012年中国线下收单市场发展现状
3. 2011-2012年中国线下收单市场竞争情况
4. 海外银行卡收单机构案例分析——FDC
5. 2011-2012年中国线下收单用户行为研究
6. 中国线下收单市场发展趋势展望

2011年中国POS收单市场终端分布情况



- 从POS终端数量分布情况来看，商业银行自营POS保有量占据44.8%的市场份额；
- 其次是中国银联旗下专业银行卡收单机构银联商务，POS终端数量占比为39.4%；
- 其他第三方专业收单机构发展缓慢，仍然处于劣势地位，终端市场份额占比仅为15.9%；并且由于在拓展商户方面的品牌劣势，主要服务商务多为中小商户，因此从收单市场规模来看其他第三方专业收单机构市场份额将低于10%。

■ 艾瑞咨询认为，短期来看，银行自营POS仍然是商业银行提升中间业务的一个重要组成部分，但根据国际银行卡收单市场发展趋势来看，随着行业分工的精细化程度加深，收单业务将逐步转移至专业第三方收单机构，而银行将更专注于核心金融业务拓展。



简介:

银联商务有限公司（UMS），是中国银联旗下的、专门从事银行卡受理市场建设和提供综合支付服务的机构。成立于2002年12月，总部设在上海。是当前国内最大的银行卡收单专业化服务机构。

2011年5月3日，银联商务有限公司首批获得人民银行颁发的《支付业务许可证》，涵盖了银行卡收单、互联网支付、预付卡受理等支付业务类型。

POS产

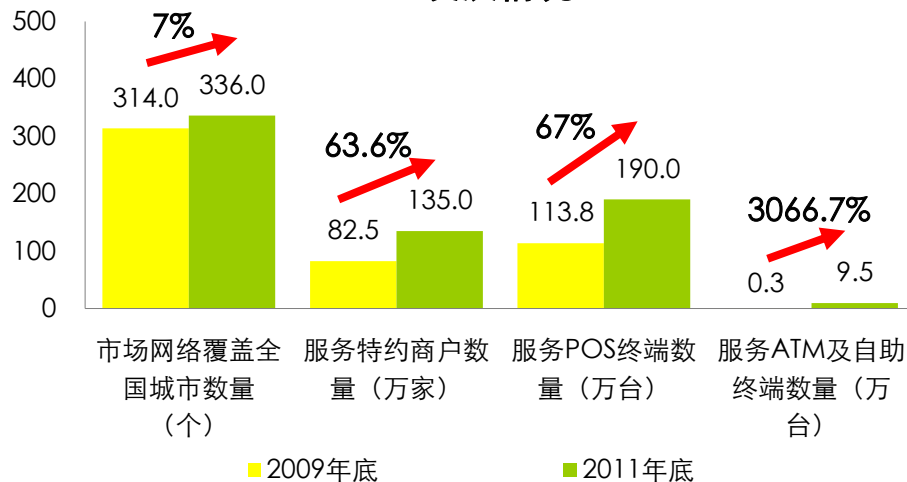


传统POS

MIS-POS

无线POS

2009-2011年银联商务银行卡收单业务市场发展情况



银联商务优势:

- ✓ 市场规模最大、受理服务网络遍及全国
- ✓ 支付产品丰富成熟
- ✓ 拥有人民银行的政策支持
- ✓ 服务队伍素质高、业务能力强
- ✓ 全国服务统一，“优质 高效 专业 规范”
- ✓ 技术力量强大
- ✓ 业务能力强大、客服体系健全
- ✓ 终端服务中心功能性强

便利支付企业比较分析

	客户群体	合作伙伴	覆盖地区	销售方式
拉卡拉	电子商务客户；缴费、充值、还款客户	中国银联、各银行、联想控股、沃尔玛、各家便利超市	全国300多个城市	超市便利支付终端、网络购物刷卡支付、家用MINIPOS机、拉卡拉超级盾
缴费易	缴纳公用事业费用客户	背景银联、北京市政交通一卡通、各银行、百货公司	北京地区	终端设备自助支付
掌付通	广东省车辆有关费用缴付客户	广东银联、各银行、支付宝、人人网	广东省	网站支付、手机客户端在线支付
好易	广东省车辆有关费用缴付客户，充值、彩票、财政、税务、民政彩票部门，车辆保险购买客户	中国银联，广东公安交管、各家银行，平安保险	广东省	自助终端服务、网站在线服务

- 通过以上四家公司对比可以发现，在便利支付市场中拉卡拉的业务范围和影响最广，其他三家公司业务地域性都较为集中，客户基础相对薄弱；但各家公司的客户群体，渠道方式都存在一定差异。
- 艾瑞咨询认为，各家便利支付企业首先应巩固自有核心业务，提升用户粘性；其次要开拓新的市场，扩大其影响力；再次通过支付方式的创新让产品多元化，面向不同层次客户群体，立体渗入市场。

1. 中国线下收单市场发展环境

2. 2011-2012年中国线下收单市场发展现状

3. 2011-2012年中国线下收单市场竞争情况

4. 海外银行卡收单机构案例分析——FDC

5. 2011-2012年中国线下收单用户行为研究

6. 中国线下收单市场发展趋势展望

海外银行卡收单市场大致发展形成以下三种业务模式：

银行和专业化收单机构并存发展

代表国家：美国

美国收单市场主要掌控在FDC、摩根大通和美国银行，其中FDC是全球最大的银行卡专业化服务机构，负责交易处理，银行提供销售支持，发展与商户多样化的金融业务往来关系，从而发挥了第三方专业服务机构和银行各自的长处

以银行收单为主

代表国家：英、法、澳

英国有Streamline、巴克莱银行、汇丰银行等8家收单银行，其中前三大银行占90%的市场份额

以专业化收单机构为主

代表国家：德国、日本

德国主要收单机构为ConCardis、B+S Card Service、Citibank Card Acceptance、GZS、Easycash、Telecash（FDC子公司）

全球不同地区收单行业发展特点：

- 北美地区——行业高度集中和整合；
- 欧洲地区——十几家公司争夺市场份额；
- 亚洲地区——独立第三方专业收单行业尚未形成，银行卡收单业务主要被金融机构包揽

主营业务：

- 负责商户收单与处理服务、支票验证、结算及担保服务
- 2011年收入33.8亿美元

零售与联盟服务

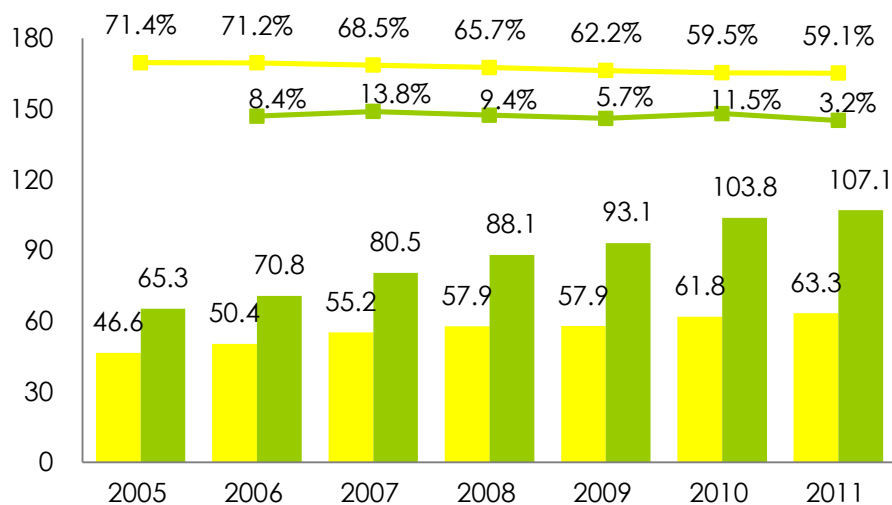
金融服务

- 为金融机构和其他第三方机构提供信用卡、借记卡和零售卡的交易处理服务
- 2011年收入13.8亿美元

- 在国际市场上提供零售与联盟服务以及金融服务
- 2011年收入17.6亿美元

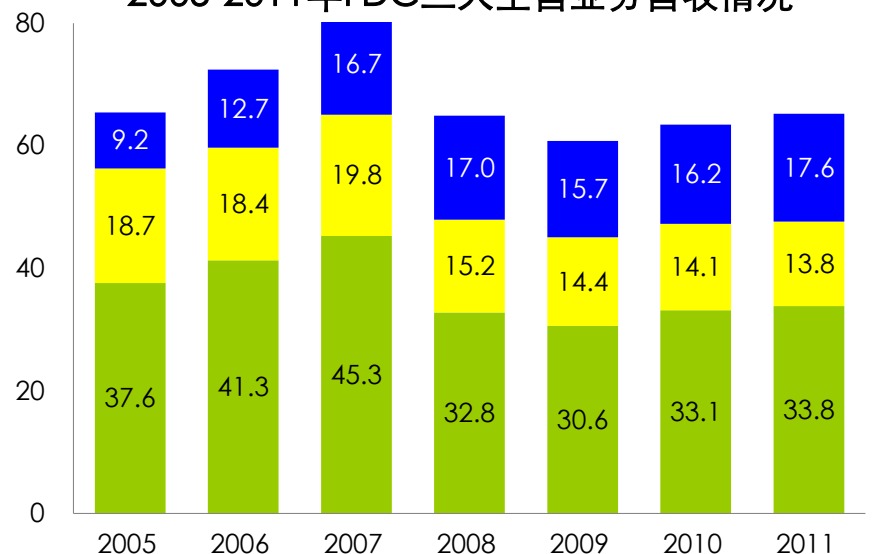
国际服务

2005-2011年FDC全球市场营收情况



■ 交易及支付服务收入 (亿美元) ■ 总营收 (亿美元)
—■— 交易及支付服务收入占比 (%) —■— 总营收增长率 (%)

2005-2011年FDC三大主营业务营收情况



■ 零售和联盟服务 (亿美元) ■ 金融服务 (亿美元) ■ 国际服务 (亿美元)

1. 中国线下收单市场发展环境

2. 2011-2012年中国线下收单市场发展现状

3. 2011-2012年中国线下收单市场竞争情况

4. 海外银行卡收单机构案例分析——FDC

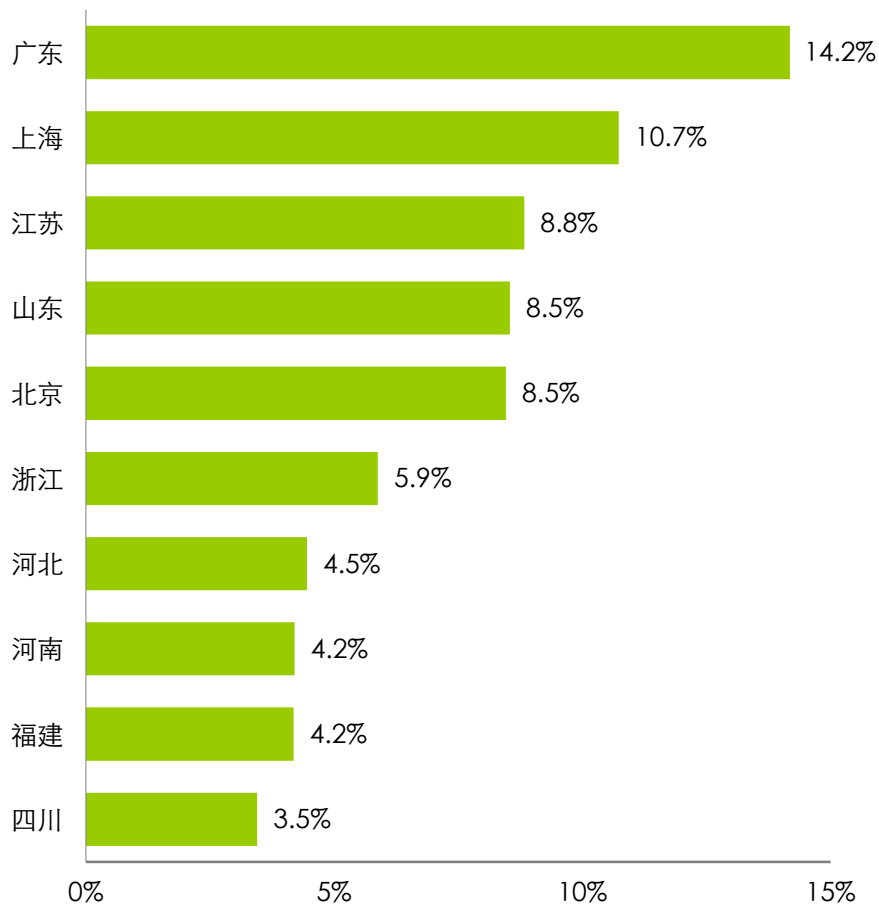
5. 2011-2012年中国线下收单用户行为研究

6. 中国线下收单市场发展趋势展望

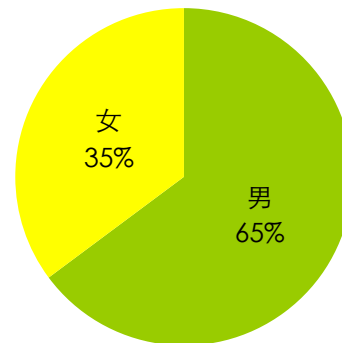
中国线下支付用户集中为发达地区青年群体

- 2012年中国线下支付用户集中度较高，集中表现为发达地区青年群体，且男性用户多于女性。

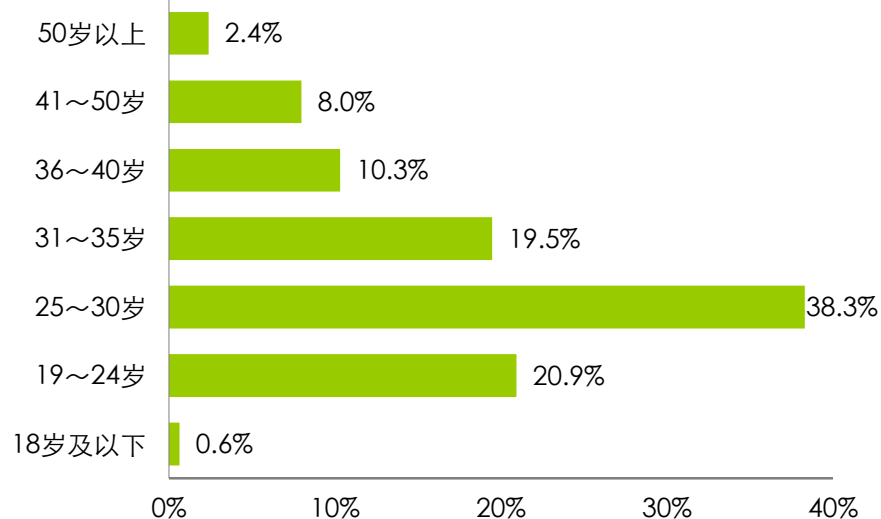
2012年中国线下支付用户地区分布情况



2012年中国线下支付用户性别分布情况



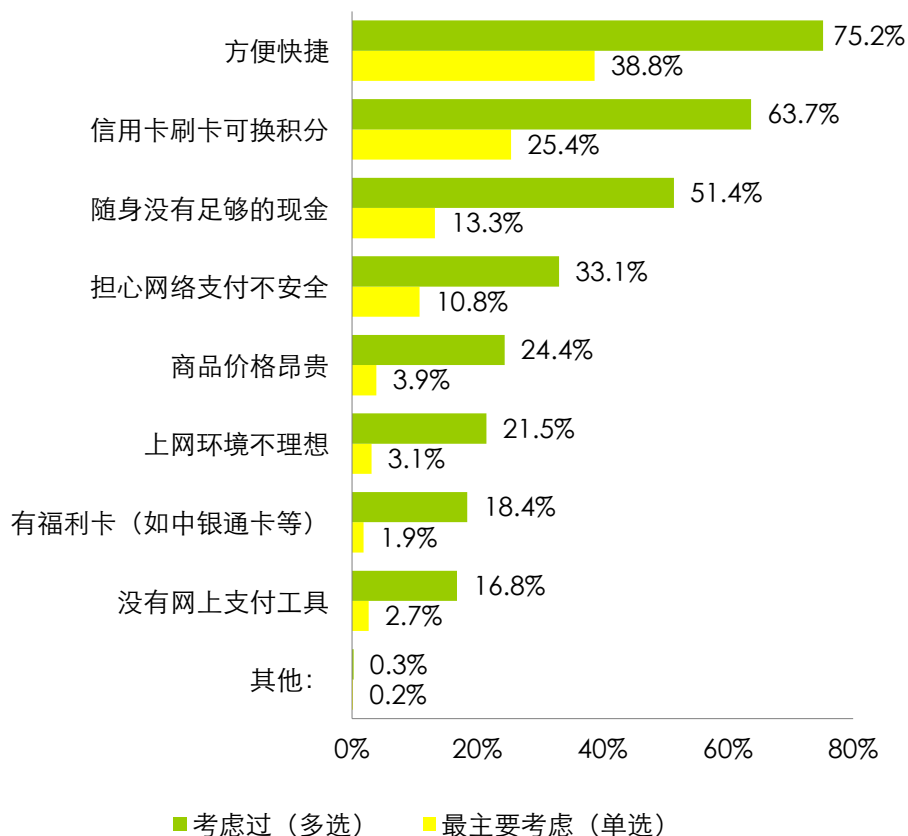
2012年中国线下支付用户年龄分布情况



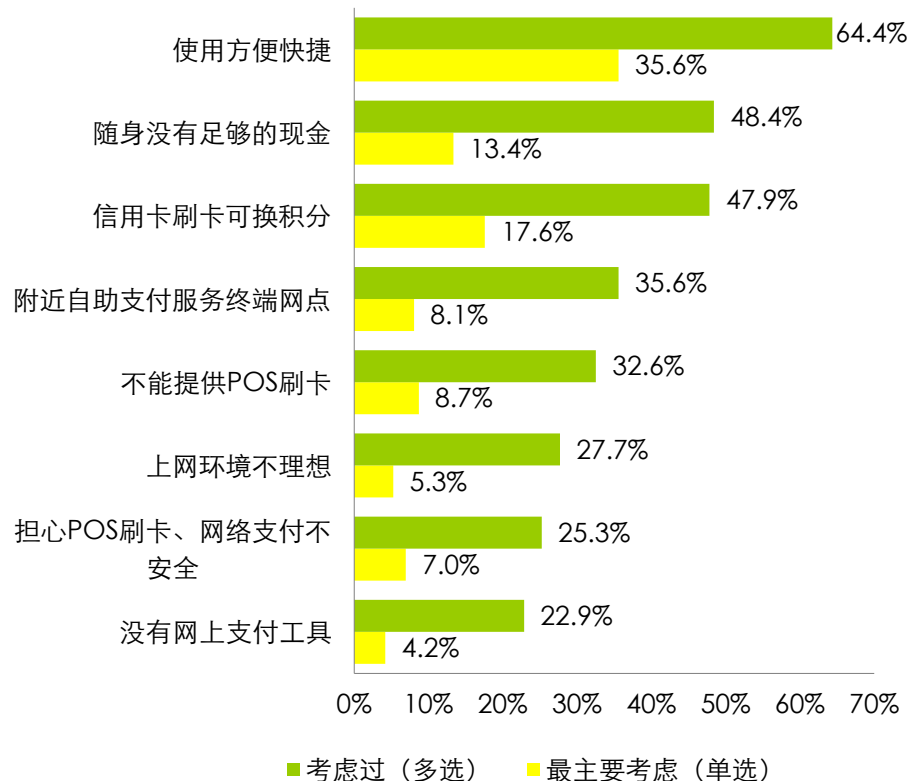
便捷性为用户选择刷卡支付的最主要原因

- 2012年中国网民使用刷卡终端进行线下支付考虑的最主要原因在于支付方便快捷；
- 此外，信用卡刷卡积分和随身携带现金不足也是用户选择使用线下刷卡支付的重要原因。

2012年中国用户使用POS刷卡消费的原因

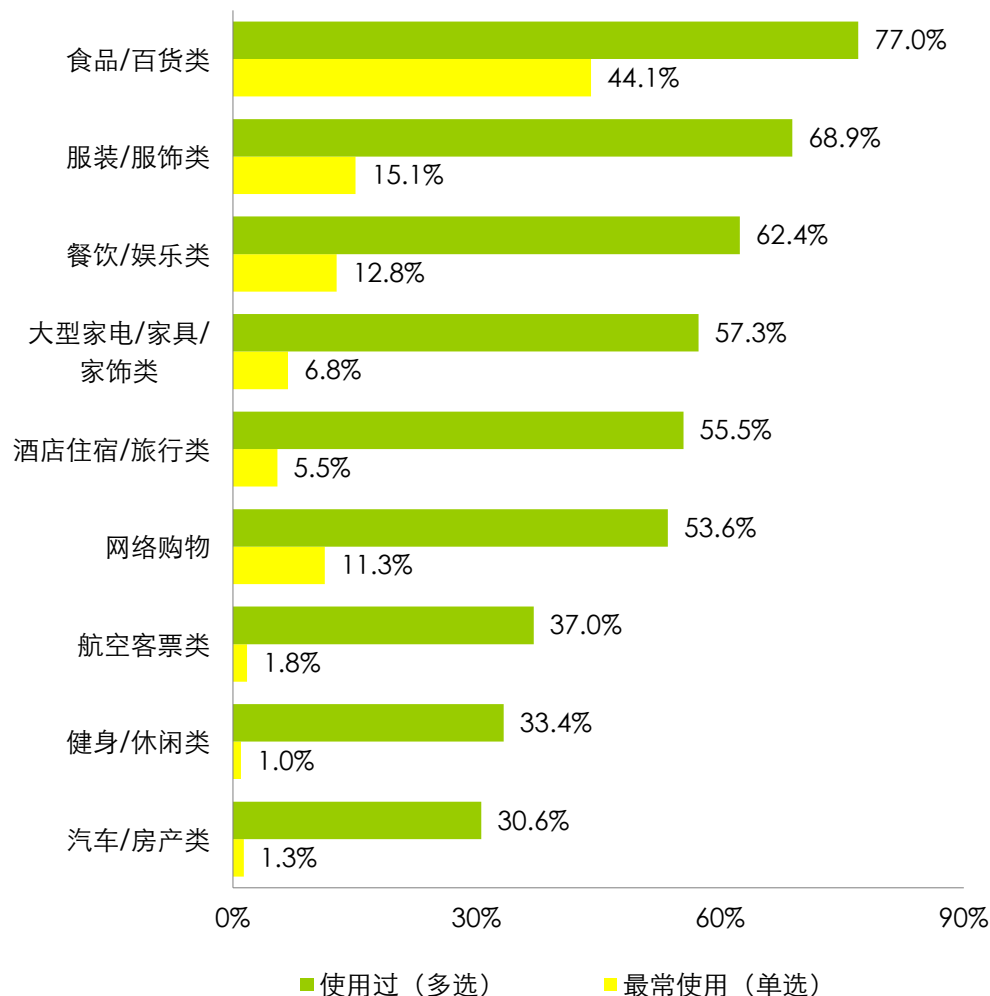


2012年中国用户选择使用自助支付服务终端刷卡消费的原因



POS收单业务主要源于食品、百货

2012年中国网民通过POS刷卡消费的主要场景分布情况

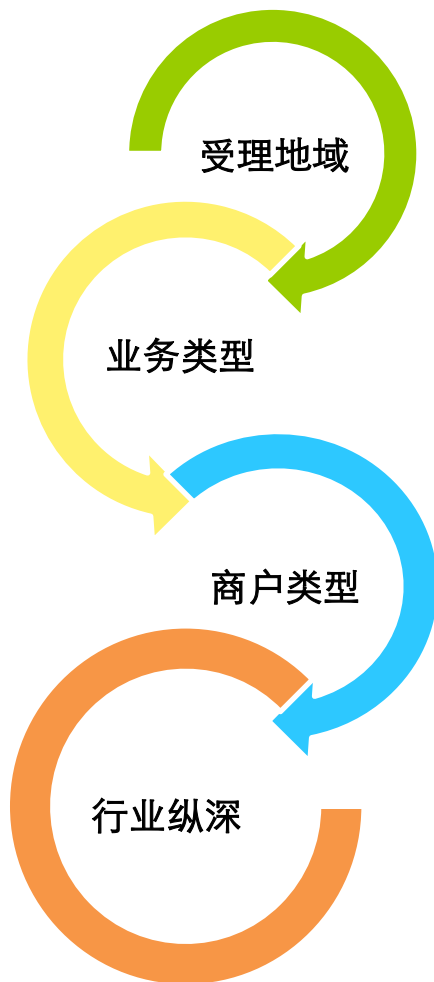


➤ 根据艾瑞咨询调研数据显示：

- 食品、百货类商品成为2012年网民使用POS刷卡消费的主要场景，使用过和最常使用的用户比例均最高，分别为77%和44.1%；
- 从2012年网民使用过pos刷卡消费的场景来看，服装、服饰，餐饮、娱乐的用户比例也都有超过了60%；
- 从2012年网民最常使用pos刷卡消费的场景来看，除了服装/服饰、餐饮/娱乐分别以15.1%和12.8%排名第二、三名外，网络购物用户占比达到11.3%。

➤ 由此可见，近年来电子商务的飞速发展增强了货到POS刷卡消费的需求。

1. 中国线下收单市场发展环境
2. 2011-2012年中国线下收单市场发展现状
3. 2011-2012年中国线下收单市场竞争情况
4. 海外银行卡收单机构案例分析——FDC
5. 2011-2012年中国线下收单用户行为研究
6. 中国线下收单市场发展趋势展望



- 由于农村金融生态环境不断改善，海外银行卡受理环境不断改善，以及收单行业的积极拓展；未来中国银行卡线下收单地域将呈现如下发展趋势：

省级中心城市
境内市场



二、三线城市及乡镇地区
海外市场

- 随着我国金融市场对外开放进程的推进和银行卡介质的多元化发展，银行卡收单业务也随之积极拓展创新业务类型

- 随着收单终端的便捷化、差异化发展，以及产业规模经济效益的出现，终端成本不断下降，有助于行业进一步向中小商户拓展：

大型集团客户



中小商户

- 传统收单企业及传统线上支付企业基于已有行业客户，采取定制化纵深拓展策略，针对不同类型企业经营特点，提供全方位资金管理整体行业解决方案

市场竞争白热化

◆ 监管及市场新形势，推动行业变革

- 新收单管理办法出台，费率下调，收单市场将出现大规模整合，行业洗牌在即；
- 商户对增值业务的需求和消费者对快捷、安全支付工具的需求推动收单行业变革

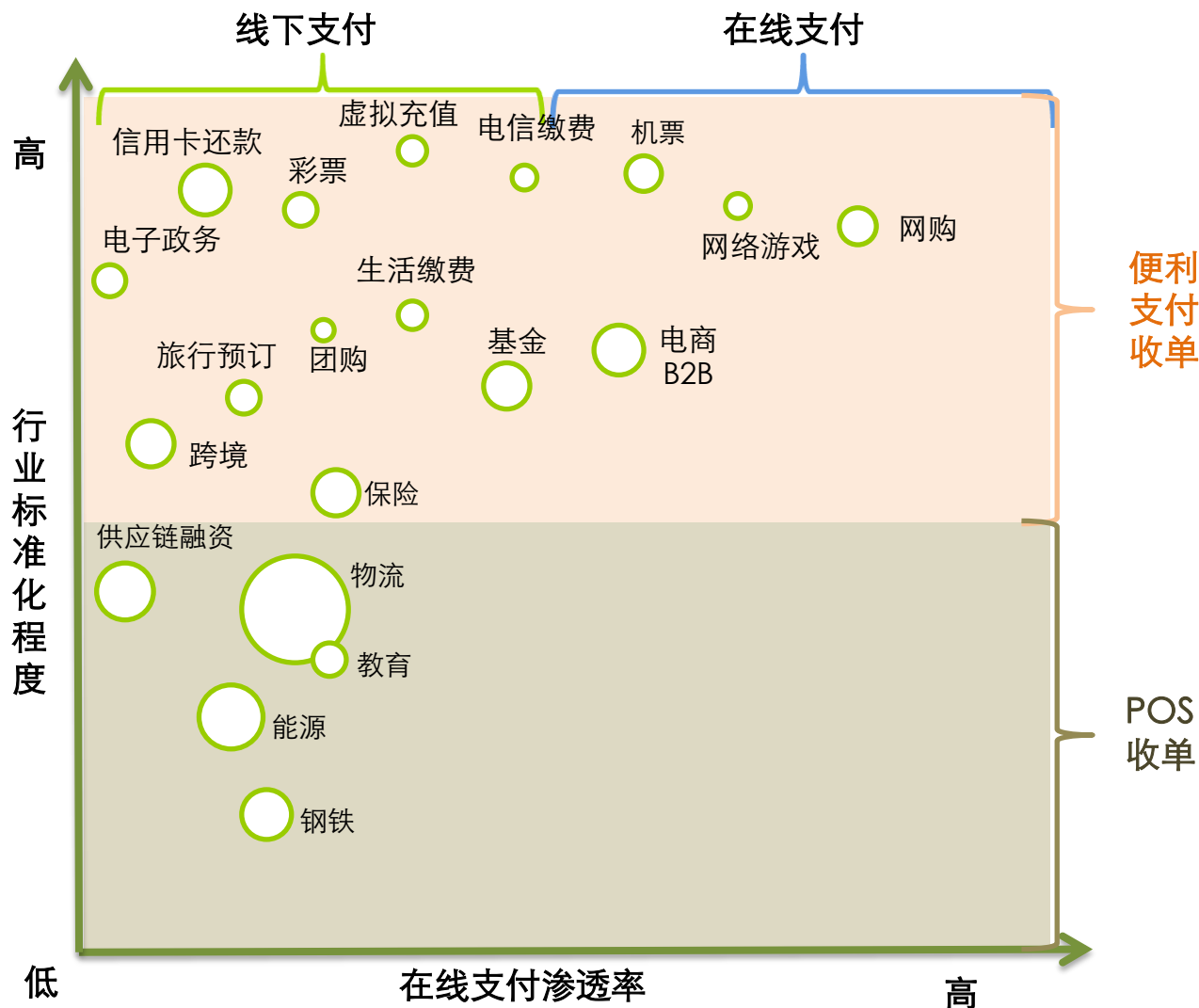
◆ 专业收单机构数量快速上升，逐步替代商业银行主导地位



◆ 移动支付爆发式增长，创新支付产品涌入市场，对线下收单行业产生极大的冲击



趋势三：线上线下趋于融合



推动因素

用户层面：用户线上支付和线下支付存在较大的重合度，尤其是针对年轻的用
户，线上支付和线下支付具有相互促进的重要特点。因此，对于收单企业，实现线上线下协同发展，是未来业务布局的重要战略选择。

收单企业层面：央行《非金融机构支付服务管理办法》的出台，意味着收单业务从监管层面开放了银行卡收单市场，越来越多的在线支付企业获取收单业务经营资质，拓展线下支付市场；同时也有不少传统收单企业获得线上支付资质，未来线上线下支付业务边界珠江模糊，融合趋势显著。

趋势四：终端+数据+增值服务

盈利点转移

随着收单市场竞争的白热化，价格战不可避免。因此，未来建立在收单通道化基础上的数据分析和增值服务将成为主要盈利点。

后端：大数据



前端：收单终端



商户信息、交易信息、财务信息、用户信息

商户拓展、终端维护

财务服务

在进行收单的基础上，逐步实现现金业务的电子化，为商户提供资金的归集与清算等增值服务，实现收单、资金归集、财务管理和订单的四合一，提升企业资金流转效率和财务管理水平

金融服务

传统POS业务发展成“金融POS”，进一步丰富金融增值服务，结合资金交易数据分析，将收单业务与商户担保相结合，拓展收单机构盈利来源

营销服务

注重收单业务基础上的营销功能，结合通用积分、自动折扣、抵现和电子优惠券，以及预付费卡等功能

- ◆ 银行卡规模特别是信用卡规模持续增长，带动银行卡刷卡消费需求不断上升。2011年中国银行卡总规模达到29.5亿张，同比增长22.1%；其中信用卡总规模达2.9亿张，同比增长24.3%，占整体银行卡总规模的9.7%。
- ◆ 银行卡受理环境日趋成熟，2011年，全国联网商户和联网POS终端分别达到318万户和482.7万台，同比增长45.7%和44.8%。
- ◆ 2011年中国各类银行卡业务继续保持明显增长态势，增速持续回落。银行卡消费金额（不含房地产、大宗批发等交易类型）达到7.1万亿元，全年银行卡渗透率增至38.6%。
- ◆ 《银行卡收单业务管理办法（征求意见稿）》对于资金转接清算职能以及跨省收单等相关问题进行进一步明确和规范，从而增强对服务质量和效率的保障，有效防范套现、移机、数据泄露等风险，保障产业健康发展。
- ◆ 《银行卡刷卡手续费标准调整方案》的实施将有助于优化银行卡刷卡费率结构，降低总体费用水平，扩大银行卡使用范围，从而促进我国银行卡收单行业的规模增长。

本报告主要采用行业深度访谈、桌面研究等研究方法，并结合了艾瑞自有的 数据监测系统。

- 通过对行业专家、厂商、渠道进行深入访谈，对相关行业主要情况进行了解，并获得相应销售和市场等方面数据。
- 桌面研究，对部分公开信息进行比较，参考用户调研数据，最终获得行业规模的数据。
- 结合艾瑞咨询网络广告监测系统iAdTracker和网民网络行为连续性研究系统iUserTracker分析。
- 艾瑞获得一些公开信息的渠道：
 - ✓ 政府数据与信息
 - ✓ 相关的经济数据
 - ✓ 行业公开信息
 - ✓ 企业年报、季报
 - ✓ 行业资深专家公开发表的观点

附录三：概念定义

定义	概念描述
线下支付	广义的线下支付是区别于线上支付，指通过非互联网线上的方式进行所购商品或服务所产生的费用的资金支付行为。 具体表现形式，包括POS机刷卡支付、拉卡拉等自助终端支付、电话支付、手机近端支付、电视支付以及网点支付等。
线下收单	线下收单是指通过POS终端以及自助支付服务终端，基于电话线、互联网以及移动互联网在特约商户为持卡人提供银行卡刷卡消费的授权、清算、拒付等业务过程。 本报告特指通过POS机刷卡和拉卡拉等自助终端进行交易的资金支付结算过程。
自助支付服务终端	特指安置在便利店、楼宇或其他公共场所的，以提供自助支付服务为主要业务的线下便利终端设备。典型如拉卡拉和缴费易等。
收单机构	指经监管机构（人民银行、银监会）批准，经营银行卡业务、从事银联卡交易受理、与特约商户签约、承诺支付所受理银联卡交易款项，具有银行卡收单资质的金融机构（银行、银联）以及有资质的专业机构。
网络购物	仅包括用户在网络上购买实物的行为。不含购买航空客票、游戏点卡、手机充值卡等网络购物行为。
货到付款	特指网络购物的货到付款，包括货到现金付款和货到POS机刷卡两种方式。报告中针对货到付款的统计，仅限于网民在网络购物时所产生的支付费用的总和。
交易规模	特指一段时间内通过某一特定支付方式所发生的交易金额的总和。

- I .报告摘要
- II .报告正文
- 1. 中国线下收单市场发展环境
 - 1.1. 中国银行卡收单市场政策环境
 - 1.2. 中国银行卡发卡规模
 - 1.3. 中国银行卡受理硬件环境
 - 1.4. 中国银行卡消费规模及应用领域
- 2. 2011-2012年中国线下收单市场发展现状
 - 2.1. 发展历程
 - 2.2. 产业链结构
 - 2.3. 商业模式
 - 2.4. 市场规模
 - 2.4.1. 线下收单市场交易规模
 - 2.4.2. 线下收单市场交易规模结构
 - 2.4.3. POS线下收单市场交易规模
 - 2.4.4. 便利支付终端线下收单市场交易规模
- 3. 2011-2012年中国线下收单市场竞争情况
 - 3.1. 中国POS线下收单市场竞争及案例分析
 - 3.1.1. 中国POS线下收单市场竞争情况
 - 3.1.2. 银联商务POS收单业务分析
 - 3.1.3. 杉德POS收单业务分析
 - 3.1.4. 通联支付POS收单业务分析
 - 3.2. 便利支付终端市场竞争情况
- 4. 海外银行卡收单机构案例分析——FDC
 - 4.1. 国际银行卡收单业务模式
 - 4.2. FDC发展历程
 - 4.3. FDC发展现状
 - 4.4. FDC收单业务模式
- 5. 2011-2012年中国线下收单用户行为研究
 - 5.1. 用户基础属性
 - 5.2. 用户行为分析
 - 5.3. 用户偏好分析
- 6. 中国线下收单市场发展趋势展望
- 附录一：研究背景
- 附录二：研究方法
- 附录三：概念定义

附录五：正式版报告图表目录

图1-1 2006-2011年中国银行卡和信用卡总规

图1-2 2006-2011年中国境内联网商户数量及增长率

图1-3 2006-2011年中国境内联网POS数量及增长率

图1-4 2006-2011年中国居民社会消费品零售以及银行卡消费额状况

图1-5 2012年中国银行卡应用领域及交易渠道分布

图2-1 国际收单业务发展历程

图2-2 中国线下收单市场发展历程

图2-3 2012年中国线下收单行业产业链

图2-4 2012年中国线下收单市场业务模式

图2-5 2012年中国不同收单模式利益分配方案

图2-6 2008-2015年中国线下收单市场交易规模

图2-7 2008-2015年中国线下收单市场规模结构

图2-8 2008-2015年中国POS收单市场交易规模

图2-9 2008-2015年中国便利支付终端线下收单市场交易规模

图3-1 2011年中国POS收单市场终端分布情况

图3-2 2011年中国专业收单机构（非银行）POS终端分布情况

图3-3 2011-2012年中国获牌银行卡收单机构地域分布

图3-4 2009-2011年银联商务银行卡收单业务市场发展情况

图3-5 2005-2012年拉卡拉支付有限公司发展历程

图3-6 拉卡拉支付有限公司商业运作模式

图3-4 2008-2011年拉卡拉支付有限公司市场交易规模

图4-1 国际领先收单业务处理商FDC发展历程

图4-2 2005-2011年FDC全球市场营收情况

图4-3 2005-2011年FDC三大主营业务营收情况

图4-4 FDC收单业务模式

图5-1 2012年中国线下支付用户地区分布情况

图5-2 2012年中国线下支付用户性别分布情况

图5-3 2012年中国线下支付用户年龄分布情况

图5-4 2012年中国线下支付用户教育程度分布情况

图5-5 2012年中国线下支付用户个人月收入分布情况

图5-6 2012年中国线下支付用户通过不同终端刷卡支付频次

图5-7 2012年中国线下支付用户通过不同终端刷卡支付金额

图5-8 2012年中国POS刷卡用户信用卡数量与刷卡频率关系

图5-9 2012年中国POS刷卡用户借记卡数量与刷卡频率关系

图5-10 2012年中国用户使用POS刷卡消费的原因

图5-11 2012年中国用户选择使用自助支付服务终端刷卡消费的原因

图5-12 2012年中国网民使用自助支付服务终端服务类别分布

图5-13 2012年中国网民对自助支付服务终端信用卡还款业务收费调整的态度

图5-14 2012年中国网民通过POS刷卡消费的主要场景分布情况

图5-15 2012-2013年中国网购用户最常使用支付方式选择情况

图5-16 2012年中国网购用户选择货到付款的原因

图5-17 2012年不同频次网购用户支付方式偏好

图5-18 2012年不同购买力网购用户支付方式偏好

图5-19 2012年不同网购平台网购用户支付方式偏好

图5-20 2012年不同品类商品网购用户支付方式偏好

图5-21 2012年中国POS刷卡用户选择POS刷卡消费额度分布

表1-1 《银行卡刷卡手续费标准调整方案》实施前后费率变化情况

表2-1 中国线下收单市场直联、间联模式对比分析

表3-1 杉德关联公司介绍

表3-2 2005-2012年拉卡拉支付有限公司获得融资情况

表3-3 2012年便利支付企业比较分析

本报告为艾瑞市场咨询有限公司制作，报告中所有的文字、图片、表格均受到中国法律知识产权相关条例的版权保护。没有经过本公司书面许可，任何组织和个人，不得使用本报告中的信息用于其它商业目的。本报告中部分文字和数据采集于公开信息，所有权为原著者所有。没有经过原著者和本公司许可，任何组织和个人不得使用本报告中的信息用于其他商业目的。

本报告中运营商收入及相关市场预测主要为公司研究员采用行业访谈、市场调查、二手数据及其他研究方法分析获得，部分数据未经运营商直接认可。本报告中发布的调研数据部分采用样本调研方法，其数据结果受到样本的影响。由于调研方法及样本的限制，调查资料收集范围的限制，部分数据不能够完全反映真实市场情况。本报告只提供购买报告的客户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据准确性不承担法律责任。

公司服务介绍:

艾瑞咨询集团: <http://www.iresearch.com.cn>

公司产品介绍:

艾瑞客户解决方案: <http://www.iresearch.com.cn/solution>

艾瑞连续数据研究产品: <http://www.iresearch.com.cn/product>

艾瑞专项研究咨询服务: <http://www.iresearch.com.cn/consulting>

艾瑞研究观点报告: <http://www.iresearch.com.cn/report>

艾瑞学院培训业务: <http://www.iresearch.com.cn/institute>

艾瑞媒体会议服务: <http://www.iresearch.com.cn/meeting>

公司资讯网站:

艾瑞网: <http://www.iresearch.cn>

艾瑞广告先锋: <http://www.iresearchad.com>

艾瑞网络媒体精品推荐: <http://www.iwebchoice.com>

报告购买/咨询:

艾瑞市场咨询有限公司 北京

地址: 北京市朝阳区金桐西路10号远洋光华国际AB座A501室, 100020

电话: 010-51283899-209

艾瑞市场咨询有限公司 上海

地址: 上海市徐汇区漕溪北路333号中金大厦B幢701室, 200030

电话: 021-51082699-业务部

艾瑞市场咨询有限公司 广州

地址: 广州市天河区159号中泰北塔707室, 510620

电话: 020 -38010229

报告总顾问:

杨伟庆iResearch总裁

Email: henry@iresearch.com.cn

选择艾瑞 选择可以信任的合作伙伴

