

行業概覽

除另有指明外，本節所呈列資料源自灼識諮詢所編製的灼識諮詢報告，該報告乃受我們委託，主要是作為市場調查工具而編製，旨在反映根據公開可得資料來源對市況作出的估計。對灼識諮詢的任何提述不應被視為其就任何證券的價值或投資本集團是否明智的意見。董事認為本節資料及統計數據的來源均為該等資料及統計數據的恰當來源。董事並無理由相信該等資料及統計數據失實或有誤導成份，或當中遺漏任何事實致使該等資料及統計數據於任何重大方面失實或有誤導成份。本集團、我們的控股股東、保薦人、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]或任何參與[編纂]的任何其他各方或彼等各自的董事、高級職員、僱員、顧問及代理並無就本節所載由灼識諮詢編製的資料進行獨立核實，且並無就其準確性及完整性發表聲明。因此，不應過分依賴有關資料。

資料來源

我們已委託獨立第三方灼識諮詢對泰國及柬埔寨的支付系統乃及商戶收單業務進行分析並編製最終報告。我們委託的報告(或稱灼識諮詢報告)乃由灼識諮詢獨立編製。我們向灼識諮詢支付報告編製費用640,000港元，我們認為該價格反映市場價格。

灼識諮詢的服務包括行業諮詢、商業盡職審查、策略諮詢等。其諮詢團隊一直追蹤工業、能源、化工、保健、消費品、交通、農業、電子商務、金融等行業的最新市場趨勢並擁有豐富的上述行業經驗及廣博的市場知識。灼識諮詢的獨立研究乃採用初步及二次研究法進行。初步研究包括面訪業內專家及領先行業參與者。二次研究主要涉及分析源於多個公開數據來源的數據，如國際貨幣基金組織、世界銀行、泰國旅遊局及聯合國等。委託報告內的市場預測乃基於以下主要假設：(i)泰國的經濟及工業發展於未來十年可能保持穩定發展態勢；(ii)日益增長的人口、穩定的政治環境、不斷發展的旅遊業、有利的政府政策等相關的主要行業發展推動因素可能於預測期間內持續推動泰國及柬埔寨的支付系統及商戶收單業務的發展；及(iii)概無可能嚴重或從根本影響市場的極端不可抗力事件或行業規例。除另有註明外，本節內的所有數據及預測均摘錄自灼識諮詢報告。董事合理審慎地確認，自灼識諮詢報告刊發日期起，市場資料並不存在任何不利變動，而可能導致於本節披露之資料出現保留意見、互相抵觸或受到影響。

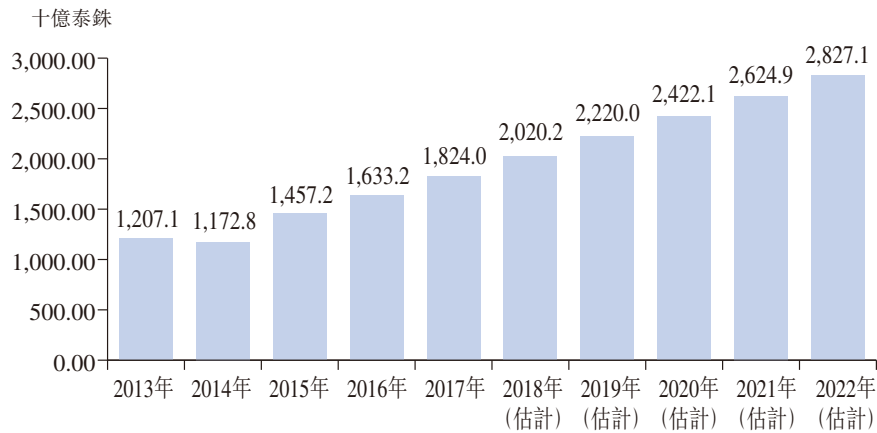
泰國的旅遊業

泰國的旅遊收入總額

於2017年，旅遊業為泰國整體經濟的主要推動力，旅遊收入總額為18,240億泰銖。由於中國等主要客源國的經濟持續增長，泰國的旅遊收入總額預計於2022年將達致28,271億泰銖。

行業概覽

泰國的旅遊總收入，2013年至2022年（估計）

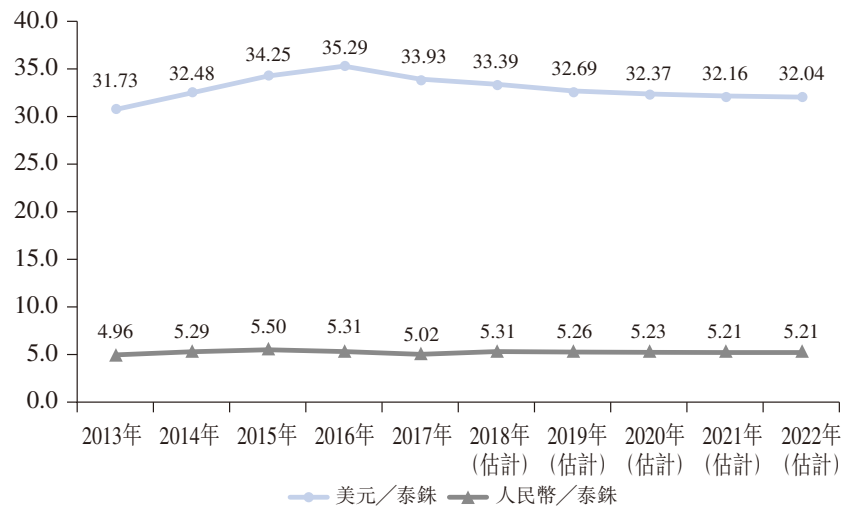


資料來源：泰國旅遊局，灼識諮詢

泰銖、美元及人民幣間的匯率

自2013年以來，泰銖兌美元及人民幣一直貶值。於2017年，泰銖兌美元以及人民幣乃分別按匯率33.93兌1及5.02兌1進行兌換。泰銖的貶值可能主要因政治環境不穩定所致，尤其是頻繁更替政府。於2017年，泰國實施經濟改革，稱為「泰國4.0」，有助穩定泰銖兌美元及人民幣的匯率。

主要貨幣匯率，2013年至2022年（估計）



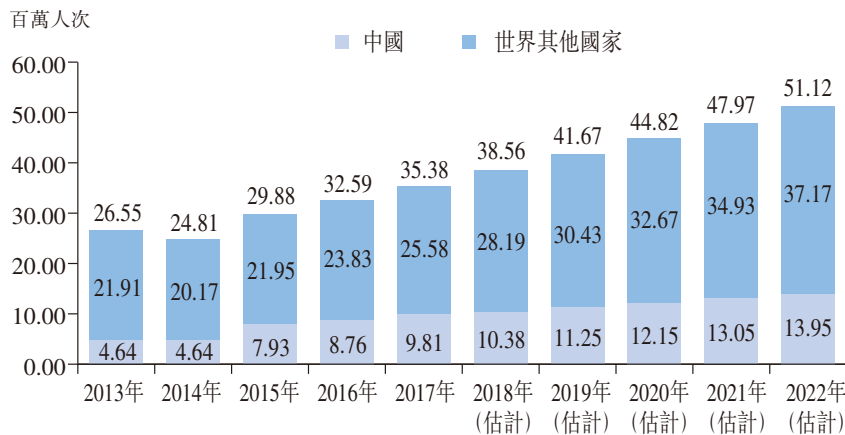
資料來源：國際貨幣基金組織

到訪泰國的遊客人數

由於泰國鄰近中國、優惠的匯率、較低的物價水平及旅遊景點的選擇多元，預期日後越來越多的中國遊客將赴泰國旅遊。於2017年，近乎1,000萬中國遊客到訪泰國，大致佔該年度到訪泰國遊客總數的27.7%。於2022年，該數字預期將達到1,400萬。儘管2012年至2014年間政治環境不穩定而令赴訪泰國旅遊的遊客人數大幅下滑，但此趨勢預期將會持續。由於整個預測期間中國遊客人數不斷增加，因此遊客在泰國進行與商戶收單業務相關的消費蘊含著較大的市場潛力，尤其是涉及中國的主要支付方式，如中國銀聯、網絡A及網絡W。

行業概覽

中國及世界其他國家到訪泰國的遊客人數，2013年至2022年（估計）



資料來源：泰國旅遊局，灼識諮詢

泰國前任國王逝世

2016年10月，泰國王室於泰國受愛戴之國王普密蓬·阿杜德逝世後宣佈哀悼一年。泰國總理說娛樂活動需要「低調」一個月，這意味著泰國的遊客受到泰國前任國王逝世哀悼期的影響。廣受歡迎的娛樂活動被取消或縮小規模，導致一些遊客不滿意。曼谷的旅遊景點和旅遊風景名勝高度集中，受娛樂活動取消或減少的影響較大。該等主要在曼谷經營的商戶收單機構在那個時期遭遇了交易價值損失。泰國國王普密蓬·阿杜德之皇家火葬儀式於2017年10月舉行。火葬儀式歷時五天。舉行火葬儀式的皇家田廣場附近的部分熱門景點已經關閉，這對泰國旅遊業造成了更深的影響。

「零團費」旅遊

2016年8月，泰國警方開始對旅遊相關公司的「零團費」旅遊活動採取法律訴訟。「零團費」旅遊意味著從中國到泰國的低價旅遊，但是在遊客抵達泰國之後，彼等被迫在高價的零售店參觀和購物，然後這些零售店按遊客消費比例提供總消費額約30%佣金予旅遊相關公司。這些「零團費」旅遊的主要目的地是曼谷，因為這些「零團費」旅遊相關零售店大部分位於曼谷。

警方的行動大大減少了泰國「零團費」旅遊活動，這非常影響該期間到泰國的中國遊客人次以及中國遊客在這些被選定的高價零售店的支出和交易價值。這些零售店主要位於曼谷。因此，該等主要在曼谷經營的商戶收單機構在警方採取行動後，交易價值大幅下降。

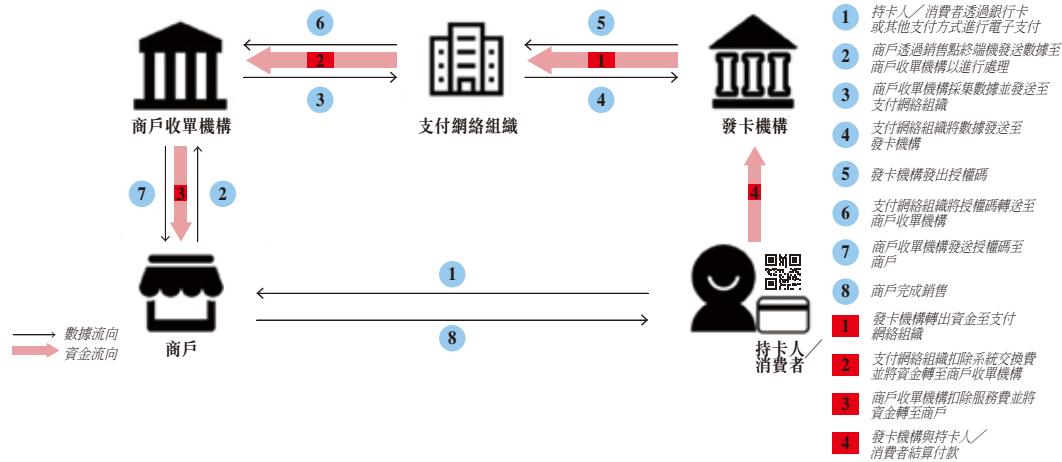
泰國的支付系統及商戶收單市場

商戶收單機構—代商戶處理信用卡付款、借記卡付款及移動付款的銀行或金融機構。商戶收單機構容許商戶自協會內的發卡銀行接受卡付款。對於商戶收單機構，特別是商戶收單機構來說，獲得一家支付網絡組織的許可證，並與一家支付網絡組織合作是行業慣例，因為支付網絡組織正在互相競爭並嘗試取得較高的交易價值。然而，第三方商戶收單機構有可能使用銀行獲得的許可證，並與其他支付網絡組織合作。

行業概覽

支付網絡組織－辦理特定品牌支付方式（如銀聯國際）的發卡及收單銀行或金融機構的網絡。

發卡機構－直接向客戶提供卡協會品牌支付卡的銀行，或向客戶提供虛擬賬戶的金融機構。



商戶收單機構的收入來源

泰國的中國銀聯商戶收單機構主要有兩個收入來源：佣金收入及外匯折讓收入。佣金收入為商戶收單交易費扣除系統交換費（即商戶收單機構就提供銷售點終端機及卡支付服務向商戶收取的費用），另減卡協會的系統交換費。外匯折讓收入指商戶交易價值（經扣除系統交換費後）於向商戶支付前由處理貨幣（美元）兌換為當地貨幣（泰銖）時按匯率進行的折讓。

中國銀聯閃付

閃付是中國銀聯於2017年底在中國大陸推出的品牌，將中國銀聯現有非接觸式付款方式與新移動付款方式合成一體。此品牌包括與銀行、國內及海外移動手機製造商、移動營運商及其他機構共同開發的多種移動付款產品。HCE、NFC、二維碼及其他移動支付方式均屬閃付品牌。於2018年初，中國銀聯在東南亞市場（包括泰國市場）逐漸推出閃付。然而，與中國大陸閃付品牌有所不同，中國銀聯在泰國推廣的閃付品牌主要專注於使用二維碼付款。

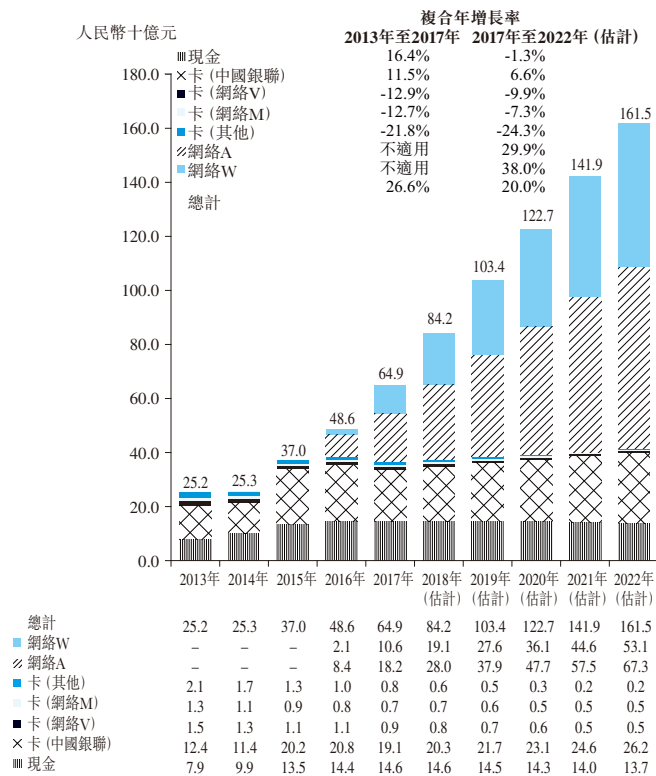
中國銀聯在泰國市場推行閃付品牌需要當地商戶收單機構的密切合作，尤其是第三方商戶收單機構。與銀行相比較，第三方商戶收單機構對推廣活動反應較快，客戶服務水平更高。更重要的是，第三方商戶收單機構僅有部分已向商戶配置智能銷售點終端機。閃付品牌旗下的大部分付款方式僅可使用智能銷售點終端機。

中國遊客於泰國的總交易價值

於2005年之前，赴泰國旅遊的中國遊客購物主要使用現金或網絡V及網絡M發行的卡支付。於2005年，銀聯國際開始透過與泰國的商戶收單機構合作以支持中國銀聯卡支付而拓展業務。於2016年，網絡A及網絡W進入泰國市場，影響卡支付方式。於2016年，網絡A及網絡W在泰國的擴張勢頭相當強勁，進而影響卡支付方式的增長表現。然而，中國銀聯於2018年初在泰國推出閃付付款，預期將廣受追捧，成為中國遊客在泰國的另一受歡迎的移動支付方式。

行業概覽

泰國按支付方式劃分的中國遊客的交易價值，2013年至2022年(估計)



交易包括中國遊客在泰國以現金、銷售點終端機、在線付款渠道方式支付的開支(不包括預付旅遊票及住宿開支)。

資料來源：灼識諮詢

於2017年，中國遊客可於泰國85%以上的商戶使用其中國銀聯卡。由於更多的泰國商戶已開始接納中國銀聯作為支付方式，因此，中國銀聯一直自網絡V及網絡M搶佔市場份額。於2017年，泰國逾85%的中國銀聯交易為中國遊客進行的交易，而餘下中國銀聯交易為香港、澳門等遊客進行的交易。

由於中國銀聯在中國公民中具有高滲透率，因此中國銀聯已成為中國遊客在泰國的主要支付方式。中國銀聯的主要競爭優勢包括(1)在中國遊客中的高滲透率，而中國為赴泰國旅遊的主要旅遊客源國之一；(2)與網絡M及網絡V相比，商戶收單機構的系統交換費較低；(3)中國銀聯採取相對強有力的推廣策略；(4)與移動支付方式相比，中國銀聯卡的保密措施相對較強，更適合用於支付高價值商品；及(5)中國銀聯已與中國的銀行合作多年，與彼等建立了穩定的關係。

於2017年至2022年間，預期中國遊客的中國銀聯卡交易價值將按6.6%的複合年增長率增長至人民幣262億元，該增長得益於中國銀聯在泰國商戶間的滲透率不斷提高及到訪泰國的中國遊客總數日益增長。

儘管網絡A及網絡W於2016年方可於泰國使用，但已於中國大陸使用逾10年。中國消費者熟知網絡A及網絡W並且每日使用。此外，除網絡A及網絡W外，中國遊客在泰國並無其他移動支付方式。於2018年初，中國銀聯正於泰國市場推出閃付。商戶掃描顧客移動設備的二維碼即可完成支付程序，正如網絡A及網絡W一樣。商戶收單機構與中國銀聯合作，透過向商戶分銷智能銷售點終端機便可輕鬆支持閃付。

行業概覽

現時，網絡A、網絡W及中國銀聯之間競爭激烈。在各方進行競爭時，網絡A及網絡W向商戶收單機構收取極低系統交換費，進而影響商戶收單機構對商戶收取的商戶收單交易費。除系統交換費較低外，網絡A及網絡W亦展開返現及補貼推廣活動。經過一番努力，網絡A及網絡W能夠在泰國迅速擴大其佔有率。同期，中國銀聯正與泰國領先商戶收單機構合作，推出非接觸式支付及閃付二維碼支付。營銷方式包括調低商戶收單交易費、給予商戶優惠以及商戶及商戶收單機構補貼等，進而與網絡A及網絡W展開競爭。預期中國銀聯會憑藉其在中國大陸作為主要支付網絡組織地位的優勢佔有市場份額，為在泰國的中國遊客提供針對性服務及產品。由於相關市場參與者間展開激烈競爭，預期商戶收單機構及商戶將因推廣活動而受益。

自網絡A及網絡W在泰國推出後，隨著支持商戶數量的不斷增多及交易價值的不斷增加，網絡A及網絡W廣受中國遊客歡迎。此主要是因為網絡A及網絡W為小額交易提供便利，為小商戶提供便利支援，並向商戶及商戶收單機構提供補貼所致。此外，預期泰國移動支付所搶佔中國遊客現時以現金及卡支付的交易價值的份額日益增加。在泰國推出閃付品牌後，預期中國銀聯亦將在中國遊客中爭取到移動支付交易價值的份額。

根據中國人民銀行的資料，網絡A、網絡W及閃付有消費限額。為盡量減少使用無擔保支付二維碼的不良後果，進行移動支付時設有4個安全級別，日消費限額分別為人民幣500元、人民幣1,000元、人民幣5,000元及無限額。中國銀聯的閃付對不同銀行的卡設有不同的單日消費限額。平均而言，使用閃付支付，單日消費限額為人民幣3,000元。然而，網絡A、網絡W及閃付均側重於低交易價值的支付，因此單日消費限額對客戶的限制有限。中國銀聯卡則並無政策規定日消費限額。就年度消費限額而言，在使用網絡A或網絡W進行支付時，每人每年有人民幣200,000元的消費限額。中國銀聯卡並無年度消費限額。由於對網絡A、網絡W及閃付設置的消費限額，中國銀聯卡是遊客購買較高價值產品時的理想選擇，預期將進一步推動中國銀聯卡在泰國交易總值的增長。

中國大陸近期規例變動

近期，注意到泰國第三方中國銀聯商戶收單機構已開始支持網絡W，這顯示出的趨勢是第三方中國銀聯商戶收單機構亦將能夠於不遠的將來透過其智能銷售點終端機支持網絡W及網絡A，享受中國遊客網絡W及網絡A的交易價值增長。2017年至2022年，中國遊客在泰國的總交易價值將按20.0%的複合年增長率增長，中國銀聯、網絡A及網絡W將佔據總交易價值的大部分。預期有大量智能銷售點終端機的商戶收單機構將有機會進一步透過支持網絡A及網絡W以提升其交易價值。

自2018年7月開始，中國不再允許移動支付網絡組織(包括網絡A及網絡W)與銀行之間進行任何直接連接，這意味著一切移動支付網絡組織須與官方結算及清算機構合作營運。此規例旨在規範及監管移動支付行業。網聯清算有限公司(「**網聯清算**」)與中國銀聯為中國兩家主要結算及清算機構。

自2018年4月以來，網絡A及網絡W已成功與中國大陸結算及清算服務供應商中國銀聯及網聯清算訂立合作協議。預期移動支付網絡組織與銀行不得直接連接的規定未來將適用於海外支付。支持中國銀聯的商戶收單機構可在中國銀聯網站上申請支持網絡W，而無需另行申請牌照以

行業概覽

支持中國大陸的網絡W及網絡A。相關新政策依然較新且僅於中國大陸生效，尚未推行至中國銀聯的海外業務。在海外國家當中，網絡A及網絡W的結算及清算服務現時依然獨立於中國銀聯。於此合作初步階段，海外支付的確切規例尚在討論當中，但預期海外商戶收單機構在海外市場推行新政策時可按與中國大陸商戶收單機構同等方式支持網絡W及網絡A。日後，海外市場可能實施此政策，海外商戶收單機構可透過中國銀聯網站申請支持移動支付。然而，與中國銀聯不同的是，網聯清算專注中國大陸的營運業務，未有進入海外國家市場。因此，預期網絡A及網絡W於不久將來在海外市場僅可與中國銀聯合作。因此，現時僅中國大陸的商戶收單機構可透過中國銀聯網站申請支持移動支付。海外商戶收單機構仍然須要直接向移動支付網絡組織申請牌照以支持移動支付方式，或與已擁有牌照的其他實體合作以支持移動支付方式。技術層面上而言，現有移動支付商戶收單機構的硬件及軟件系統可經修改後連入中國銀聯系統。移動支付商戶收單機構所使用的所有傳統及固定銷售點終端機能夠處理卡支付。儘管如此，為處理中國銀聯交易，現有移動支付商戶收單機構亦須向中國銀聯申請牌照並通過中國銀聯進行的測試，而此相對耗時以及需要較高資金投入。

中國遊客於泰國所使用支付方式的推動力

消費需求強勁且銀行卡容易獲取

相較現金，銀行卡的使用更為安全、便捷。泰國的國際遊客無需在付款前兌換現金。

於2013年至2017年間，中國發行的銀行卡總數達6,693.0百萬張，複合年增長率為12.3%。於2017年至2022年間，預期流通的銀行卡數量將達10,297.5百萬張，複合年增長率為9.0%。由於中國遊客為到訪該國的海外遊客的最大群體之一，因此中國遊客需求強勁及獲取銀行卡相對容易有助於推動泰國卡支付市場的發展。

支付方式的技術改進

預期泰國所使用的支付方式的技術改進將進一步推動中國遊客使用非現金支付方式。相較中國大陸、香港等地，泰國的新支付方式尚處於技術發展的初級階段。此外，預期「一帶一路」倡議亦將推動泰國的技術升級，同時亦鼓勵引入中國遊客熟知的中國支付公司及支付方式。

採用具備多功能的新銷售點終端機的用戶數量日益增多，同時銀行、商戶收單機構及政府亦配備相對高級的支付系統。隨著不同支付方式所用金融技術(金融技術)的發展，預期使用銀行卡、NFC及二維碼的非現金支付方式將深受中國遊客的歡迎。

支付方式的積極推廣

包括中國銀聯、網絡V、網絡M等在內的支付網絡組織透過與商戶合作，推出更多折讓、為卡用戶提供特殊優惠，同時強調其優質服務及安全標準及進行其他推廣活動等在泰國積極推廣卡支付。同時，諸如網絡A及網絡W的第三方支付方式正透過強調其便利性及在中國消費者中相對較高的滲透率大力推廣其服務。由於大力推廣，泰國的中國遊客更傾向於使用卡或移動支付方式替代現金。

行業概覽

中國遊客於泰國所使用支付方式的未來趨勢

走向零現金社會

自中國遊客最初到訪泰國起，現金一直為主要的支付方式。然而，隨著技術的發展及智能銷售點終端機的普及，現金支付已逐漸被信用卡、借記卡及其他支付方式取代。預期不久的將來現金的使用將持續減少。

網絡A及網絡W所推出的移動支付日漸普及。移動支付方式的便利已快速搶佔越來越多的交易價值市場份額，且日後預期將繼續保持。中國銀聯於2018年初在泰國推出其二維碼支付方式「閃付」。強勁的促銷活動及中國銀聯卡在中國遊客中的高滲透率將有助閃付的日後增長。此項新功能將讓赴泰中國遊客在使用常規卡支付以外使用中國銀聯時多出一項選擇。預期閃付將加入網絡A及網絡W，並成為赴泰中國遊客的主要移動支付方式。隨著智能銷售點終端機的使用，該等移動支付方式的功能將會最大化，這表示智能銷售點終端機將有潛在大市場。此外，已向商戶配置智能銷售點終端機的商戶收單機構在與該等支付網絡組織合作時預期將贏得契機。

中國銀聯卡的更為廣泛使用

於2017年，泰國85%的商戶接納中國銀聯卡，令其能夠與中國大陸所發行99%的銀行卡進行交易。中國遊客於泰國使用中國銀聯卡預期會隨著越來越多泰國商戶持續採納中國銀聯卡作為支付方式而增加。

泰國的中國銀聯收單業務的競爭分析

泰國智能銷售點終端機市場的競爭格局

泰國目前使用的主要銷售點終端機為傳統銷售點終端機及固定銷售點終端機，而智能銷售點終端機僅佔少量市場份額。然而，由於傳統銷售點終端機不能處理移動支付、NFC、非接觸式支付、Apple Pay等，故在移動支付的需求越來越高的情況下，市場正轉向智能銷售點終端機。全球無現金社會的趨勢正驅使轉向智能銷售點終端機。截至2018年第一季度，在所有中國銀聯商戶收單機構當中，本公司分銷逾75%接受泰國市場中國銀聯支付的智能銷售點終端機。於2017年末，估計泰國將有超過500,000台銷售點終端機，各商戶擁有兩至三台銷售點終端機以處理不同支付網絡組織的付款業務。目前約250,000台銷售點終端機接受中國銀聯付款，而該等銷售點終端機當中約1%為智能銷售點終端機。

本公司為泰國唯一擁有大量智能銷售點終端機的中國銀聯商戶收單機構，因此中國銀聯商戶收單機構擁有的智能銷售點終端機十分集中。除中國銀聯外，網絡W及網絡A商戶收單機構亦分銷部分智能銷售點終端機，但數量與本公司相比相對較低，原因是網絡W及網絡A主要透過改裝當前的傳統銷售點終端機及固定銷售點終端機而受泰國市場支持。與經修改的傳統銷售點終端機及固定銷售點終端機相比，智能銷售點終端機更加快速、無線、界面易操作及易於設置以支持不同支付網絡組織的付款。目前其他支付網絡組織不推薦使用自有移動支付方式，因而其他支付網絡組織的商戶收單機構分銷的智能銷售點終端機數目有限。預期有大量智能銷售點終端機的商戶收單機構將迅速採用新支付方式及贏得市場份額。

泰國的中國銀聯收單業務的競爭格局

銀行及第三方商戶收單機構為泰國商戶收單業務市場的主要參與者。泰國的銀行商戶收單業務的服務質素相對較低。銀行通常對市場變化的反應滯後，如移動支付、安裝智能銷售點終端

行業概覽

機等，以及解決有關銷售點終端機問題的客戶服務不善或延後。當中國大陸移動支付網絡組織最初進入泰國市場時，中國銀聯通常口頭上勸阻商戶收單機構與競爭支付網絡組織尤其是來自中國大陸的移動支付網絡組織合作。然而，對於有關合作並無明確的處罰。目前，按照中國實施的新政策的要求，該等中國移動支付網絡組織已相繼與中國銀聯進行合作。中國銀聯不再進行有關口頭勸阻，之後，中國銀聯泰國的大量商戶收單機構成為／正成為該等移動支付網絡組織的業務夥伴。

於2017年，泰國約有10個主要商戶收單機構已與中國銀聯簽署協議以接納其卡支付。泰國的中國銀聯商戶收單業務高度集中，截至2017年，6大參與者佔總交易價值的91.9%。除6個中國銀聯主要商戶收單機構外，其他參與者透過中國銀聯網絡共同分佔餘下8.1%的總交易價值。按交易價值計我們於泰國內的中國銀聯商戶收單業務當中排名第一，於2017年的市場份額約為24.9%。同期，本公司佔泰國所有卡及移動支付交易價值的市場份額約為0.6%，表明泰國相對零散的商戶收單業務。泰國目前共有約100個商戶收單機構。

於泰國成立的主要中國銀聯商戶收單機構擁有相對龐大的商戶網絡，意味著其與大量商戶合作。憑藉大規模的商戶網絡，商戶收單機構能夠提供更多接納中國銀聯卡的銷售點終端機，因此亦能夠使該等商戶收單機構佔據更高的交易價值。然而，最終交易價值亦受多種其他因素影響，包括商戶的位置、商戶的規模、商戶所出售的產品、中國銀聯、商戶收單機構及商戶本身的營銷活動、商戶的客戶基礎等。

現時，僅本公司裝配有大量的智能銷售點終端機，由於智能銷售點終端機能夠支持多種支付方式，包括二維碼、條形碼、NFC、信用卡、借記卡等，因此本公司較其他對手方具有相當大的競爭優勢。其次，本公司優化對商戶的選擇，以服務中國遊客。商戶位於中國遊客最頻密光顧的場所確保高交易值。再者，本公司可向商戶提供極具競爭力的商戶收單交易費，以助商戶減少成本。這一舉措廣受商戶歡迎，為本公司帶來競爭優勢。最後，本公司的服務質量相對較高，及時回應商戶提出的任何請求及問題並及時應對中國銀聯的促銷及推出的新支付方式。

主要市場參與者的排名及市場份額

2017年泰國按交易價值計的六大中國銀聯商戶收單機構

排名	公司	概約交易價值 (十億泰銖)	2017年概約 市場份額
1	本公司	24.0	24.9%
2	公司A	18.3	19.0%
3	公司B	15.4	16.0%
4	公司C	11.6	12.0%
5	公司D	10.6	11.0%
6	公司E	8.7	9.0%
小計		88.6	91.9%
	其他提供商	7.9	8.1%
總計		96.5	100.0%

附註：上述排名反映2017年1月至2017年12月期間的交易。

行業概覽

泰國支付系統市場的進入壁壘

於市場經營所需的牌照

商戶收單機構須取得相關牌照後方可於泰國營運，包括泰國銀行頒發的牌照，容許商戶收單機構透過使用專業設備及網絡經營電子支付服務。作為商戶收單機構開始經營業務的海外公司須取得額外牌照。該等牌照的申請程序涉及嚴格的流程，因此成為作為商戶收單機構且經驗不足的新公司的進入壁壘。

與支付網絡組織的業務合作

與支付網絡組織(如中國銀聯、網絡V、網絡M等)建立業務合作並非易事，乃由於彼等於甄選商戶收單機構作為其業務夥伴時訂有嚴格的規則及規定。因此，招募能夠與支付網絡組織建立良好關係的經驗豐富且技能嫻熟的管理層團隊成為潛在新入行者的進入壁壘。關係一經形成，卡協會與商戶收單機構之間相互依賴，尤其是支付網絡組織與第三方商戶收單機構之間。支付網絡組織依賴商戶收單機構開展促銷活動及其他業務，而支付網絡組織協助商戶收單機構建立彼等的商戶網絡。

資本投資

建立收單業務需要高資本投資，包括(i)購買、安裝及維護銷售點終端機，(ii)開發直接資訊系統辦理支付交易，及(iii)向中國銀聯傳送數據以及幫助招募商戶並向其提供服務的銷售團隊。該相對高的資本投資成為新公司的進入壁壘。

技術

在當前以移動支付方式為主流的趨勢下，已提高銷售點終端機的技術要求。單一的銷售點終端機或須支持多種支付方式，包括信用卡、借記卡、二維碼、NFC、Apple Pay、網絡A、網絡W等。獲得支持所有該等支付方式的技術為新入行者的另一進入壁壘。目前，智能銷售點終端機的價格約為350美元，包括硬件及軟件。如果採購訂單足夠大，則價格可能更低。

於泰國支付系統市場取得成功的關鍵因素

與支付網絡組織保持工作關係

商戶收單機構需與支付網絡組織建立良好的工作關係，以便更好地協商及盡量提高其佣金及匯兌收入。此外，商戶收單機構能夠自支付網絡組織提供的其他支持中受益，如開具更多銀行卡或組織營銷活動推廣使用其銀行卡。

具有競爭力的商戶收單交易費

由於與網絡A及網絡W之間的競爭以及中國銀聯商戶收單機構之間的競爭，向商戶提供具有競爭力的商戶收單交易費對中國銀聯商戶收單機構取得成功非常重要。隨著商戶收單交易費的降低，商戶的成本減少，而這將促進商戶合作。

行業概覽

商戶網絡的優化選擇

商戶收單機構一般通過其銷售團隊積極接洽商戶以建立合作。然而，支付網絡組織的競爭優勢在很大程度上幫助商戶收單機構擴大其商戶網絡。憑藉大型商戶網絡，尤其是具有較高交易價值的商戶，商戶收單機構能夠維持相對穩定的收益流。成功的商戶收單機構通常與主要商戶達成穩定的業務關係，原因在於主要商戶有更高的交易價值。商戶與商戶收單機構之間乃視為相互依賴及互補。由於商戶需要支持中國銀聯及服務中國遊客，故商戶收單機構需要配置更多的銷售點終端機以提高交易總值。商戶類別組合對中國銀聯商戶收單機構亦極為重要。如商戶類別多元化，即包括購物中心、醫院及餐飲場所與專門店，則商戶收單機構更可能取得成功。商戶的地理位置亦相當重要。由於中國銀聯商戶收單機構主要服務中國遊客，故中國遊客更為頻密光顧的場所將可能獲得更多交易價值。

具備先進技術的銷售點終端機

具備先進技術及多功能的智能銷售點終端機能夠支持多種支付方式，包括卡、NFC、二維碼等。現時泰國的智能銷售點終端機仍處於推出階段，意味著智能銷售點終端機所佔的市場份額仍相對較小。由於市場正由傳統的銷售點終端機向智能銷售點終端機轉型，因此智能銷售點終端機的市場從業者更有可能獲得成功。該等銷售點終端機能夠迎合要求苛刻的零售環境，同時加快結賬速度且提高顧客的參與度。中國銀聯傾向將商戶轉介予擁有更多智能銷售點終端機的商戶收單機構以取代不具智能銷售點終端機的商戶收單機構。此外，中國銀聯對商戶收單機構的促銷及獎勵計劃增多，以推廣智能銷售點終端機，從而支持其新推出的非接觸式支付及閃付二維碼支付。

優質服務

商戶收單機構需能夠向其商戶提供優質服務，以保持其忠誠度，避免商戶換用其他商戶收單機構。能夠迅速發現並解決其銷售點終端機出現的問題（最好於同一日）為服務表現的關鍵指標，由於任何與銷售點終端機故障停機時間有關的拖延均可能嚴重影響消費者付款的處理速度。

促銷活動

為與商戶建立穩固的合作，商戶收單機構借助支付網絡組織的資源及特性，開展多種有利於商戶的促銷活動。例如，降低商戶收單交易費可減少商戶成本，此為在商戶中最受歡迎的促銷方法。除對商戶促銷外，有利於消費者的促銷亦是商戶收單機構取得成功的關鍵因素。多種促銷方法包括向消費者返現、優惠券、折扣等，均可吸引消費者使用彼等的服務。為應對網絡A及網絡W的競爭不斷加劇，中國銀聯商戶收單機構一直加大彼等的促銷力度。充足且大力度的促銷活動預期將有助商戶收單機構在競爭激烈的市場中取得成功。

柬埔寨支付系統及商戶收單市場

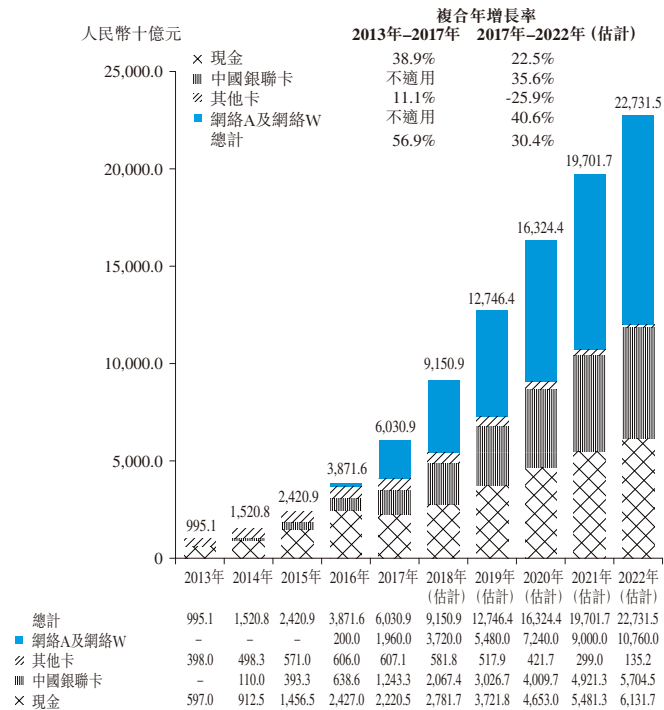
中國遊客於柬埔寨的總交易價值

於2013年至2017年間現金為主要支付形式，複合年增長率為38.9%。於2017年至2022年間，該增長率預期會降至22.5%。此降幅乃由於卡及移動支付方式競爭激烈所致。

行業概覽

相較更為成熟的網絡V及網絡M等卡，中國銀聯卡自2014年進入柬埔寨支付市場以來在不斷走向成熟。於預測期間，中國銀聯卡及其他卡的交易價值的複合年增長率預計分別為35.6%及-25.9%。

柬埔寨按支付方式劃分的中國遊客的交易價值，2013年至2022年（估計）



資料來源：灼識諮詢

中國遊客於柬埔寨所使用支付方式的推動力

柬埔寨對中國銀聯卡的接納

於2014年，根據中國銀聯的授權，柬埔寨的ABA銀行獲授權發行及接納中國銀聯卡。2017年，銀聯與柬埔寨第二大銀行加華銀行合作，推出亞洲旅遊卡(Travel Mate.Asia)。銀聯卡可在柬埔寨80%的ATM及90%的銷售點終端機使用。6家當地銀行已發行各種銀聯卡。

在應對中國市場作為客源國的重要性的同時，接納中國銀聯卡對柬埔寨的銷售點支付市場產生積極影響，乃由於其有助於吸引更多中國遊客赴柬埔寨旅遊。

柬埔寨蓬勃發展的旅遊業

根據旅遊統計報告，於2017年逾5.6百萬國際遊客到訪柬埔寨，較上一年度增長11.8%。於2016年，柬埔寨旅遊部宣佈旅遊部的目標為於未來4年吸引2百萬中國遊客到訪柬埔寨。由於蓬勃發展的旅遊業將產生更多的旅遊交易，因此為銷售點支付市場的推動力。

柬埔寨銀行卡數量不斷攀升

柬埔寨國家銀行的中央銀行監管局(Central Directorate of Banking Supervision)的一份報告闡述，於2017年，柬埔寨發行1,813,435張信用卡及74,130張借記卡，較2016年分別增長17.1%及

行業概覽

33.8%。國內銀行卡數量不斷增多有助於推動及擴闊柬埔寨的銷售點支付市場，從而令旅遊業受益。

中國遊客於柬埔寨所使用支付方式的未來趨勢

銷售點支付與國家支付系統的融合

柬埔寨國家銀行(NBC)於2016年7月推出快速安全轉賬(FAST)的支付系統，其提供一種快速、安全及有效的銀行間交易方式。柬埔寨國家銀行正開發一種共享切換系統，即為便於電子支付(如ATM、銷售點終端機、線上及移動支付交易)的綜合平台。

透過使用分佈式賬簿技術(DLT)系統開發新的支付基礎架構原型，銷售點支付將與國家支付系統融合。

移動支付更為普及

柬埔寨的銷售點系統預期會迅速擴展至納入移動支付以便於使用智能手機。因此，收銀機將會日益少見。

銷售點移動系統因其快速、成本較低及使用簡便而適合大小規模交易。鑒於柬埔寨旅遊業的快速發展，銷售點移動系統已成為柬埔寨支付市場的一種趨勢。

更為智能的銷售點支付系統

憑藉先進技術，雲銷售點支付系統的應用更為廣泛。相較傳統銷售點終端機，雲銷售點支付系統可實時查看交易的操作情況並能夠提供更多指令控制。

透過柬埔寨國家銀行的國家支付系統連接銷售點支付系統與其他平台，使得未來銷售點支付系統更為「智能」。

柬埔寨中國銀聯收單業務的競爭格局

於2017年，柬埔寨約有十家商戶收單機構與中國銀聯簽訂協議接受其交易，該十家商戶收單機構均為銀行。柬埔寨概無第三方商戶收單機構與中國銀聯合作。柬埔寨的中國銀聯商戶收單業務相當集中，因為該年內五大參與者佔據85.0%的交易總值。與泰國及中國相比，柬埔寨的卡使用率相對較低。商戶並無配備銷售點終端機，進而影響銀行卡的使用。因此，中國銀聯商戶收單業務仍在發展當中。整體交易值仍相對較少。

儘管市場份額集中，但卡交易的滲透率仍較低。智能銷售點終端機數目有限的銀行無法以先進的技術應對支付網絡組織的新支付方式。第三方商戶收單機構在此方面具有更大的競爭優勢。柬埔寨排名第一的中國銀聯收單業務參與者A於2017年佔據41.3%的市場份額。於2017年排名第二的參與者B佔據18.2%的市場份額，而排名第三的參與者C佔據10.5%的市場份額。目前概無第三方商戶收單機構於柬埔寨經營。除五大商戶收單機構外，2017年另外五名參與者佔據餘下15.0%的市場份額。