

编辑导语：产业互联网的特征是以生产者为主要用户，随着互联网不断地发展，形成了产业互联网这种企业战略的一种模式，它是传统行业与互联网联合后的新型业态，正在不断地融合发展。本文作者从支付视角出发，分享了关于产业互联网的几点思考，我们一起来看看一下。



在产品层面，支付本身即资金流也具备信息流，相信会是产业互联网建设的重要内容。最近有机会比较系统性的了解支付相关业务，其中包括以下几个命题：

个人及产业支付的现状及发展趋势； 支付常见的商业模式及其市场竞争情况； 支付层面的合规性要求。

由此，结合项目层面产业互联网的实践，浅谈与支付场景的结合点与可能的建设路径规划。

一、从个人支付到产业支付

随着个人支付市场竞争的日趋积累，艾瑞咨询在支付行业报告中按照产业支付及个人支付进行了大的分类。对于产业支付的定义是：支付机构面向不同规模、不同产业的企业提供集支付、财务管理、资金管理、营销等服务于一体的产业解决方案的支付商业模式。就目前来看，伴随着产业互联网的进一步发展，产业支付确实是一个有待深入挖掘的蓝海市场。

就产业支付的定义及产业互联网的特点来看，如果要将支付作为产业互联网的切入点，总的来说会是“强运营”模式，有很多苦活、累活要做。

具体来看初步包括：

产业支付的落地依赖于更多线下场景的挖掘与探索，依赖于平台或 SAAS 服务的绑定提供；面向 B 端企业基于产业链条提供综合服务，视野不应局限在支付本身而是提供端到端的产业解决方案；产业支付落地还需要深耕区域市场，对于产业及线下服务的用户有深入了解甚至是有重要的影响力；在落地过程中会有大量的线下运营工作去开展，包括市场的扩展、客户的长期运营，要有明确的运营主体，提供组织保障；产业支付的盈利模式肯定会摆脱传统意义上软件交付的建设费用的逻辑，而是依赖佣金等形式收取长期运营费用。

二、回到支付本身的特点来看

合规性：支付本身具有较高的合规性要求，包括支付牌照，相关监管机构针对第三方支付新规也在不断探索规划，会对支付行业带来较大影响；规模性：支付公司一般都是作为大型企业内部的一个商业基础设施，其是否能够盈利依赖于其本身的资金规模及交易量；通道&赋能：支付本身更多的是作为通道，掌握了这些数据可以更好的赋能运营，但其本身对于运营成效的影响较小。

综上所述，我的基本判断是如果只是支付功能不足以形成产品的有效运营循环，针对产业支付的实践来看需要挖掘更有效的商业价值和模式。

三、产业互联网结合支付可能的探索路径推演

1. 线上

像美团、淘宝以至于抖音这样的较封闭生态，他们已经具备了自己的支付能力（具备支付牌照），我们即使采用生态圈的合作模式也难以替换其核心的支付能力，他们依赖于已经占领的 C 端流量和打造的具备市场规模的 SAAS 服务牢牢占据了支付通道。

2. 线下

大量的线下服务厂商也提供了支付渠道，常见的如基于酒店 PMS 系统的 POS 机等，但我们可以区分的来看。

一种情况是，大量线下场景中信息化程度并不高，有的区域和产业迫切需要进行数字化升级，而其中支付就是其中的一个重点，我们可以提供的端到端解决方案，然后包装进我们的核心支付能力与相关方进行有效合作；另一种是，在已有的产业的某个环节，已经具备了较完善的数字化基础设施，这种情况需要我们站在产业互联的角度或者通过更强的市场运营手段来扩展市场。

在线下的场景中，我觉得更需要专注于更多线下抓手的挖掘与产业互联方案本身及系统能力的健全，我们站在生态圈核心企业的视角，去看有哪些线下抓手可以利用（包括硬件）；有哪些产业的薄弱环节需要去进行数字化提升；平台层面可以提供哪些辐射产业相关企业的能力和方案。

3. 线下到线上

基于线下的引流，我们可以做一些线上的运营动作，还是依赖于 SAAS 服务。初步的思路包括：从支付到权益（包括积分、会员等线上运营场景的挖掘）；从支付到账户（围绕账户的卡卷等运营场景的挖掘）；从支付到金融（基于支付或相关数据画像的金融服务，包括增信、贷款融资等）。

附：参考资料

第三方支付新规对支付行业并购与业务运营的影响和分析 艾瑞咨询：2020 年中国第三方支付行业研究报告 2021 年中国线下收单行业研究报告 爱分析：2020 年第三方支付行业趋势报告 知乎：一文读懂第三方支付行业 <https://zhuanlan.zhihu.com/p/336079766>
Ping++ 企业钱包提供升级版解决方案
<https://baijiahao.baidu.com/s?id=1683061479340557894&wfr=spider&for=pc>

题图来自 pexels，基于 CC0 协议