

迈向产业支付时代

中国第三方支付行业研究报告

2020年



产业支付与个人支付的定义及区别

产业支付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。

与产业支付相对于的是个人支付，产业支付与个人支付在服务对象、服务内容、支付产品、业务开展所需关键能力等方面均存在差异，具体不同详见下表。业务的本质差异导致两者的市场发展呈现出迥然不同的竞争局面，个人支付市场寡头且日趋饱和，而产业支付市场割据、拓展空间尚存。

产业支付与个人支付对比图

	产业支付	个人支付
服务对象	<input type="checkbox"/> 企业	<input type="checkbox"/> 个人
服务内容	面向不同规模、不同产业的企业提供： <input type="checkbox"/> 支付、收单等产品与服务 <input type="checkbox"/> 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	面向个人用户提供： <input type="checkbox"/> 消费支付服务 <input type="checkbox"/> 衍生服务：如生活服务、金融服务等
支付产品	<input type="checkbox"/> 网银支付、网关支付、快捷支付、认证支付、协议支付、代收代付、聚合支付等 <input type="checkbox"/> POS、扫码枪、收银机等收单终端	<input type="checkbox"/> 个人APP
关键能力	<input type="checkbox"/> 商务与渠道能力 <input type="checkbox"/> 定制化能力 <input type="checkbox"/> 系统与技术能力 <input type="checkbox"/> 针对特定领域或行业的品牌影响力	<input type="checkbox"/> 用户数量与粘性 <input type="checkbox"/> 场景覆盖广度与深度 <input type="checkbox"/> 功能多样性 <input type="checkbox"/> 补贴能力 <input type="checkbox"/> 品牌影响力的广泛性
市场竞争	<input type="checkbox"/> 增量市场尚存，存量市场竞争胶着 <input type="checkbox"/> 第三方支付机构、银行等参与者竞争割据	<input type="checkbox"/> 市场趋近饱和，呈现以支付宝、财付通为代表的寡头竞争局面

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

摘要



发展背景

- 产业支付将成为第三方移动支付未来的重要增长点；
- 线下扫码支付爆发式增长拐点出现时，新零售的概念被提出，可见第三方支付是互联网转型的晴雨表；
- 产业支付将伴随产业互联网进入快速增长阶段，支付宝、财付通两大巨头在C端占绝对优势，其他支付机构在产业端寻求新的增量市场成为关键；
- 支付企业在产业支付生态中的核心功能是链接与赋能，各类参与者产业支付模式与发展路径迥异。

百万亿规模的第三方产业支付市场面临重新洗牌。

2C类型参与者的产业支付发展情况：

- “码商”逻辑下的服务升级与细化，C端支付巨头的入局将加剧B端商户数字化升级服务市场的竞争。但由于B端服务市场的客观复杂性使其很难像C端支付市场一样快速进入垄断阶段，未来很长一段时间其他头部支付公司如平安壹钱包、翼支付、苏宁支付、随行付、快钱、宝付、和包支付、拉卡拉等企业将与支付宝、财付通共同形成“两超多强”的产业支付竞争格局。

2B类型参与者的产业支付发展情况：

- **跨境电商支付：**支付规模随跨境零售电商的发展而壮大，增速趋于稳定；跨境电商支付的核心竞争力不止于支付，付款、收单、跨境收款、金融服务、营销等将构建综合解决方案；“持证经营、外资竞争”是2019年跨境支付发展的关键点。
- **物流支付：**信息流的线上扭转催生千亿级的物流支付市场；第三方物流支付服务涵盖物流产业链众多环节；从支付撬动传统物流产业的互联网化与价值交付。
- **零售支付：**零售支付是支付与产业融合的“排头兵”；零售支付走在去媒介化支付体验一线；零售支付推动支付的低县下沉，攻坚农村金融普惠；从支付革新到场景赋能的价值延伸。



发展现状

- 商户线下获客渠道被疫情阻隔，依托产业支付服务商进行数字化升级将成未来主流；
- 金融科技将全面升级支付清结算系统，完成“支付新基建”，未来技术投入将不断增加，进一步驱动“支付新基建”发展



发展趋势

中国第三方产业支付市场发展背景

1

中国第三方产业支付市场发展现状

2

中国第三方产业支付市场典型案例

3

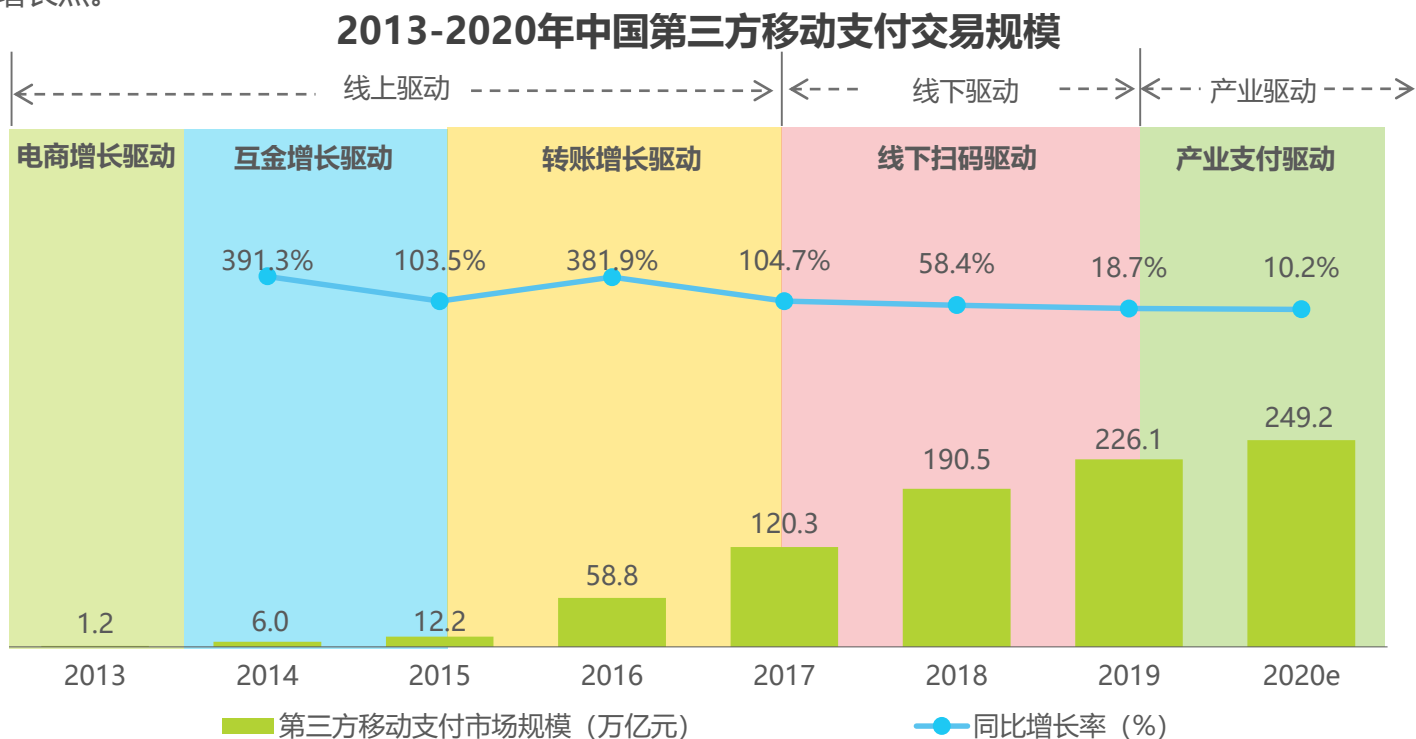
中国第三方产业支付市场发展趋势

4

迈向产业支付时代

产业支付将成为第三方移动支付未来的重要增长点

从我国第三方移动支付市场的发展历程来看，根据不同时期的主要增长点不同大致可以分为三个阶段。第一个阶段是2013-2017年的线上场景驱动阶段，电商、互金、转账的先后爆发持续推动了移动支付的快速增长。第二个阶段是2017-2019年的线下场景驱动阶段，2017年开始线下扫码支付规模全面爆发增长，线下场景的支付增速远高于线上场景支付的增速，引领移动支付经历了由线上驱动阶段到线下驱动阶段的转变。第三个阶段是从2019年开始的产业支付驱动阶段，以C端驱动的线上线下支付因C端流量见顶都进入了平稳增长期，而产业支付伴随产业互联网的快速崛起正逐渐成为我国移动支付新的增长点。



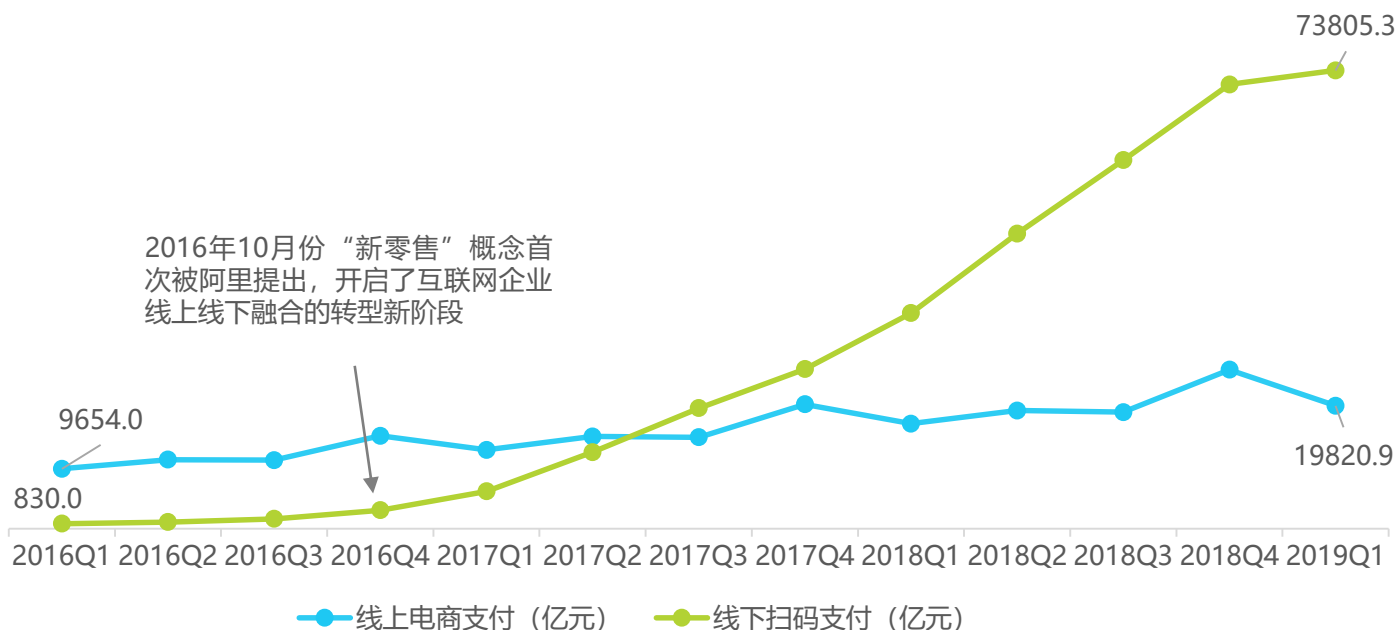
来源：综合企业及专家访谈，根据艾瑞统计模型核算。

第三方支付是互联网转型的晴雨表

线下扫码支付爆发式增长拐点出现时，新零售的概念被提出

2016Q1-2019Q1，线上电商支付的交易规模从9654亿元增长到了19820.9亿元，增长了105.3%，而同时期线下扫码支付的交易规模从830亿元增长到了73805.3亿元，增长了8792.2%。第三方支付是互联网企业战略转型的晴雨表，线上电商支付与线下扫码支付增速的巨大差异，也体现了互联网企业从2016年底开始从纯线上向线上线下融合的转型。2016Q4既是线下扫码支付“S型”增长曲线的爆发式增长拐点，同时也是“新零售”概念首次被提出的时间。

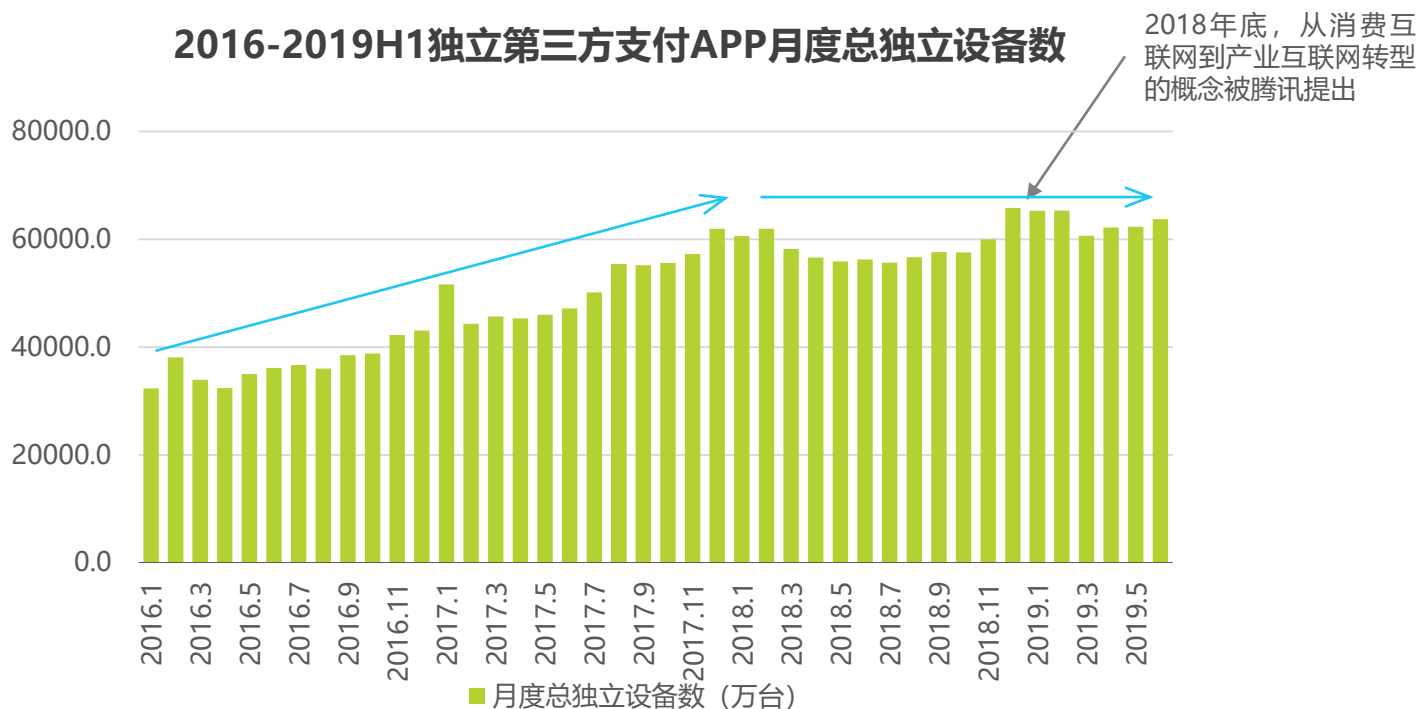
2016Q1-2019Q1中国线上电商支付及线下扫码支付交易规模



C端流量见顶，产业互联网概念被提出

产业支付将伴随产业互联网进入快速增长阶段

线下扫码支付伴随着互联网企业面向“新零售”模式的转型而全面爆发，而产业支付也将伴随着产业互联网的快速崛起进入快速增长阶段。2016年初至2017年底，个人端独立第三方支付APP流量从3亿增长至将近6亿水平。但2018年以来一直波动在6亿上下，无明显上升趋势，C端流量的见顶也进一步促使消费互联网向产业互联网的加速转型。产业互联网的重要前提之一就是产业链条中资金流与信息流的打通，而支付业务本身自带资金流与信息流，因此产业支付与产业互联网本身就是相辅相成的一个关系，由产业支付作为切入点来开展产业互联网业务的商业逻辑是十分顺畅的。



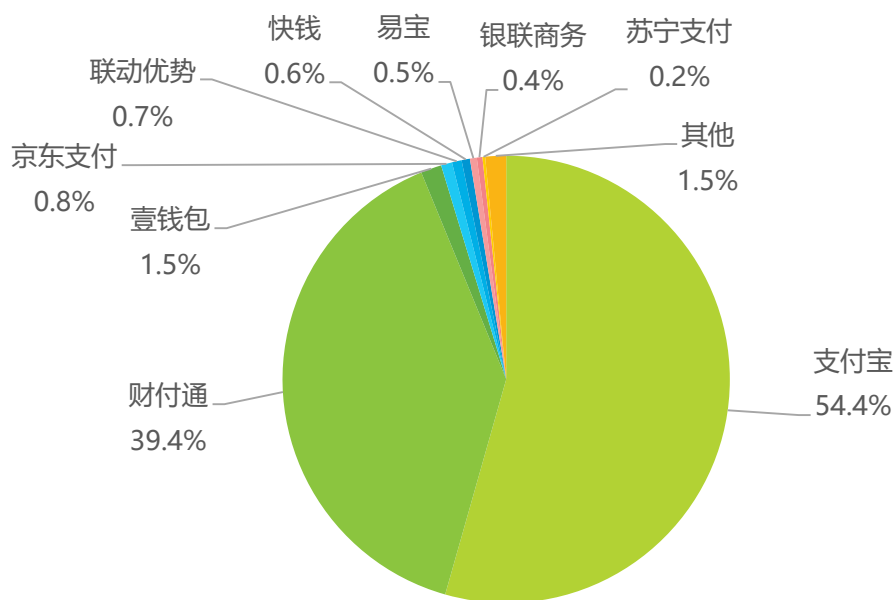
来源：综合企业及专家访谈，根据艾瑞统计模型核算。

支付机构转向产业端寻求增长点

支付宝、财付通两大巨头在C端占绝对优势，其他支付机构在产业端寻求新的增量市场成为关键

目前，第三方支付市场已形成支付宝、财付通两大巨头垄断的市场格局，2019年中国第三方移动支付市场两者的份额共计为93.8%。在C端支付市场中，支付宝、财付通两大巨头已占据绝对优势，转向产业端寻求新的增量市场成为其他支付机构的关键突破点。

2019年中国第三方移动支付交易规模市场份额



产业支付生态图谱

支付企业在产业支付生态中的核心功能是链接与赋能

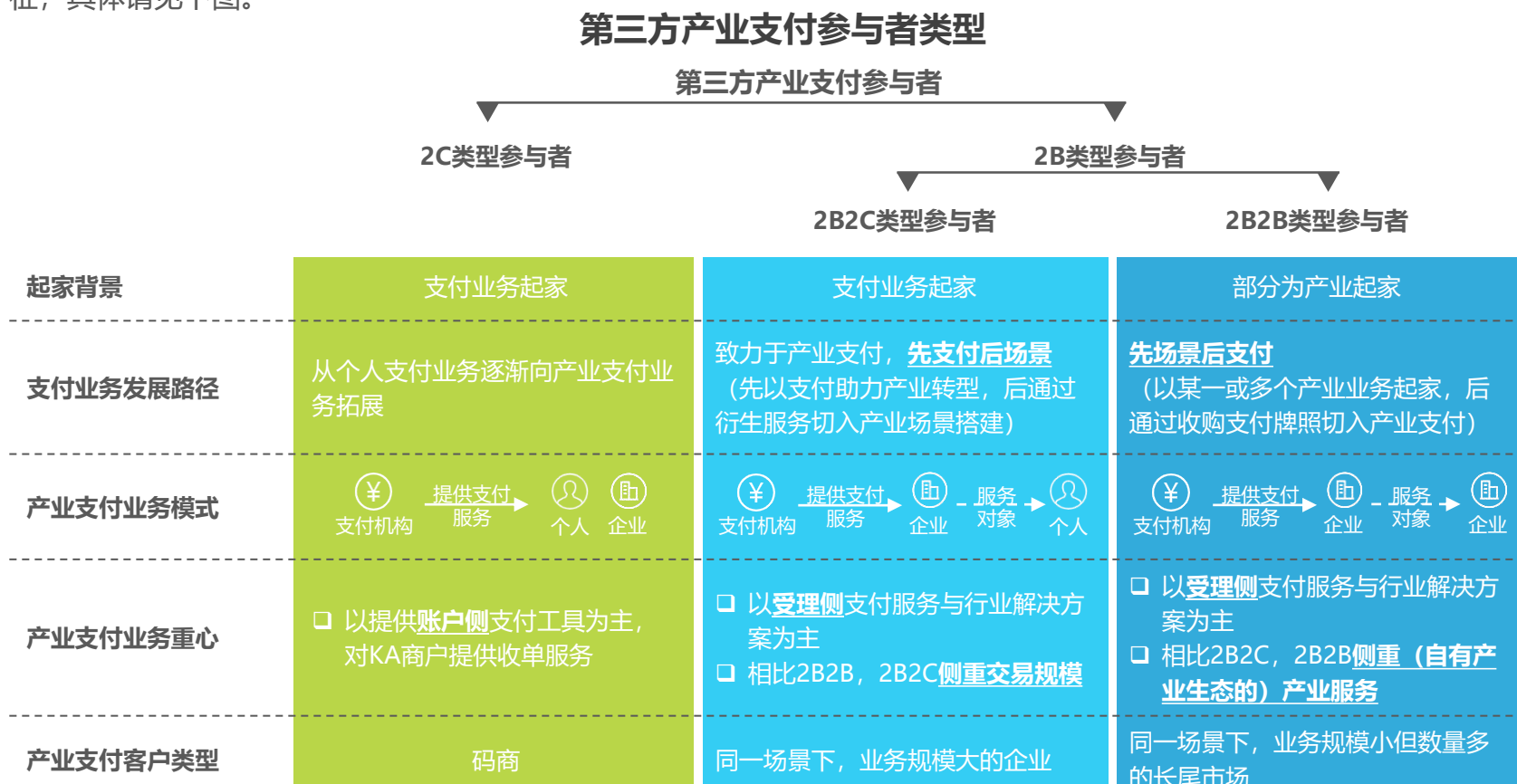


来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

第三方产业支付参与者类型

三种类型参与者的产业支付模式与发展路径迥异

根据起家背景、支付业务发展路径以及产业支付业务模式的不同，可将第三方产业支付的参与者分为2C和2B两类参与者，其中2B又可细分为2B2C和2B2B两类。这三种类型的参与者发展产业支付的业务重心与客户类型也呈现出差异化特征，具体请见下图。



来源：艾瑞研究院自主研究绘制。

中国第三方产业支付市场发展背景

1

中国第三方产业支付市场发展现状

2

中国第三方产业支付市场典型案例

3

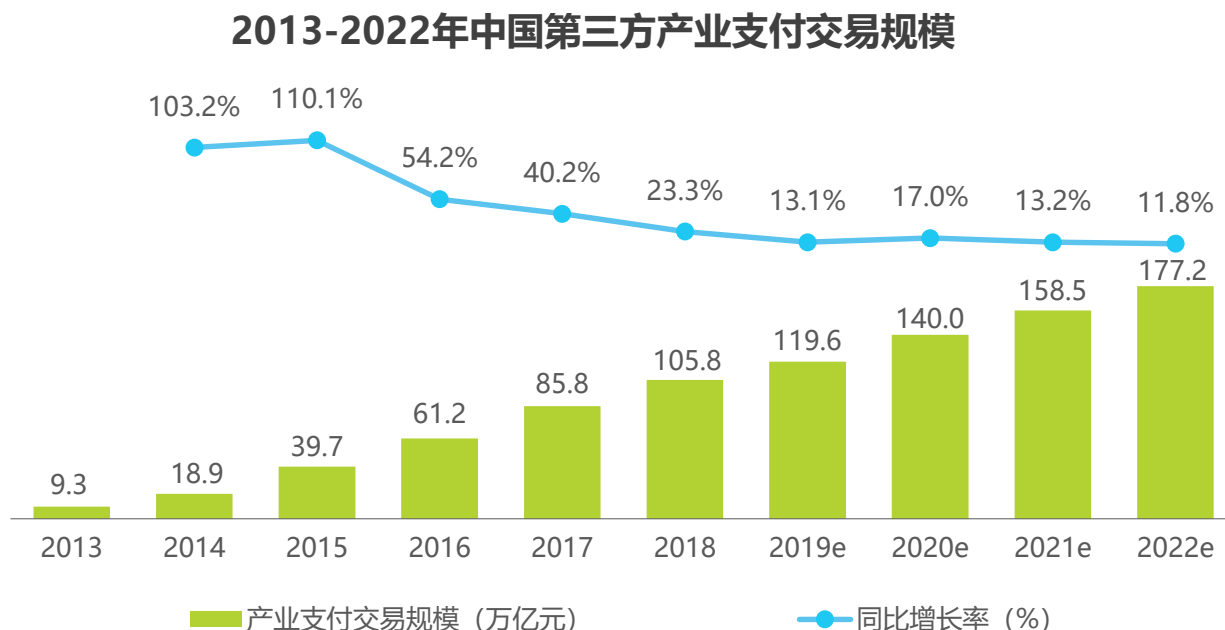
中国第三方产业支付市场发展趋势

4

第三方产业支付市场规模

百万亿规模的第三方产业支付市场面临重新洗牌

2000年左右，中国掀起了电子商务的探索热潮，电子商务的起步孕育了商户线上收款需求，从而为第三方支付机构创造了企业服务契机。随后在互联网热潮的推动下，航空、旅游、教育、保险、零售、金融、物流、民生等众多产业也纷纷开始了互联网转型，物资流、资金流和信息流的线上化促使了各行各业支付方式的线上扭转，同时产业的复杂性也催生了对于定制化行业解决方案的迫切需求，这为第三方支付机构深耕产业支付提供了巨大的发展空间，也对产业支付的从业者提出了更大的挑战。从单一的支付服务向全产业链的数字化升级服务的转型已经成为产业支付市场的必然发展方向，新一轮的优胜劣汰即将开始，百万亿规模的第三方产业支付市场面临重新洗牌。



来源：综合企业及专家访谈，根据艾瑞统计模型核算。

□ 2C类型参与者的产业支付发展情况

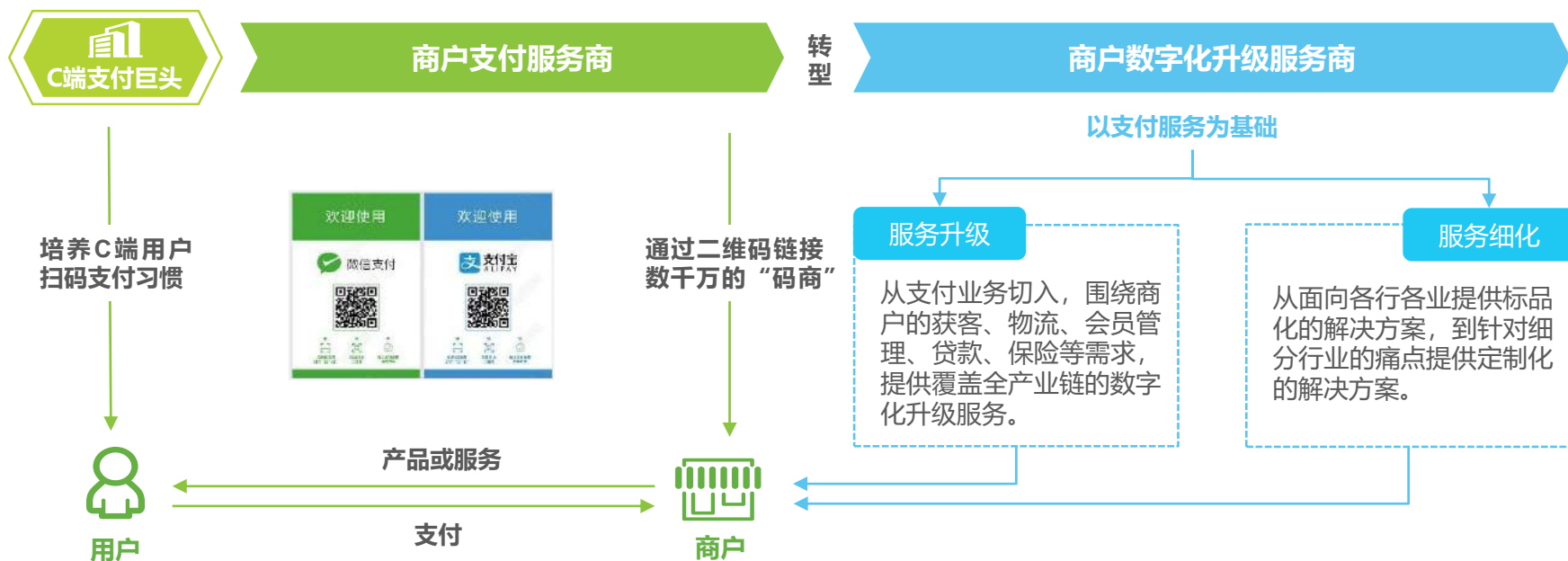
□ 2B类型参与者的产业支付发展情况

C端支付巨头的产业支付之路

“码商”逻辑下的服务升级与细化

C端支付巨头依靠自身APP的流量优势，在前期通过补贴的形式逐渐培养起C端扫码支付的习惯，二维码支付的普及也帮助C端支付巨头链接到了数千万的“码商”。而C端支付巨头产业支付之路的核心点就是围绕“码商”，以支付服务为切入点进行服务升级和服务细化，打造开放平台为不同行业的商户提供“支付+”的定制解决方案，从而实现从商户支付服务商到商户数字化升级服务商的转型。

C端支付巨头在商户服务市场的转型升级之路



C端支付巨头的产业支付之路

C端支付巨头的入局将加剧B端商户数字化升级服务市场的竞争

C端支付巨头依托自身的流量优势和生态优势将快速的在B端商户数字化升级服务市场打开局面，但是B端服务市场的客观复杂性使其很难像C端支付服务市场一样快速进入巨头垄断的阶段。因此在C端支付巨头依托优势强势入局和B端服务市场的客观复杂性的共同作用下，B端商户服务市场将迎来更加激烈的市场竞争，未来很长一段时间其他头部支付公司如平安壹钱包、翼支付、苏宁支付、随行付、快钱、宝付、和包支付、拉卡拉等企业将与支付宝、财付通共同形成“两超多强”的产业支付竞争格局。

C端支付巨头的入局对B端商户服务市场的影响

C端支付巨头的强势入局



流量优势

C端支付巨头通过扫码支付链接了数千万的“码商”，完成了B端商户的流量积累阶段。商户端的流量优势为C端支付巨头入局B端商户数字化升级服务提供了很好的基础。



生态优势

无论是支付宝还是微信支付，背后都有阿里或腾讯的整个生态支持。在帮助B端商户数字化升级的过程中，支付企业起到的主要作用是链接和赋能，而生态优势给到C端支付巨头的帮助也主要体现在生态内场景的链接和前沿科技的赋能。

最终结果

加剧B端商户
数字化升级
服务市场的
竞争

市场复杂性



庞大的B端商户群体存在地域分布广，行业跨度大，痛点差异性高这三个特点，而B端商户服务市场的复杂性使其很难像C端支付服务市场一样快速进入巨头垄断的阶段。因此，未来很长一段时间，产业支付服务市场都将处于“两超多强”的激烈竞争阶段。

B端服务市场的客观复杂性

□ 2C类型参与者的产业支付发展情况

□ 2B类型参与者的产业支付发展情况

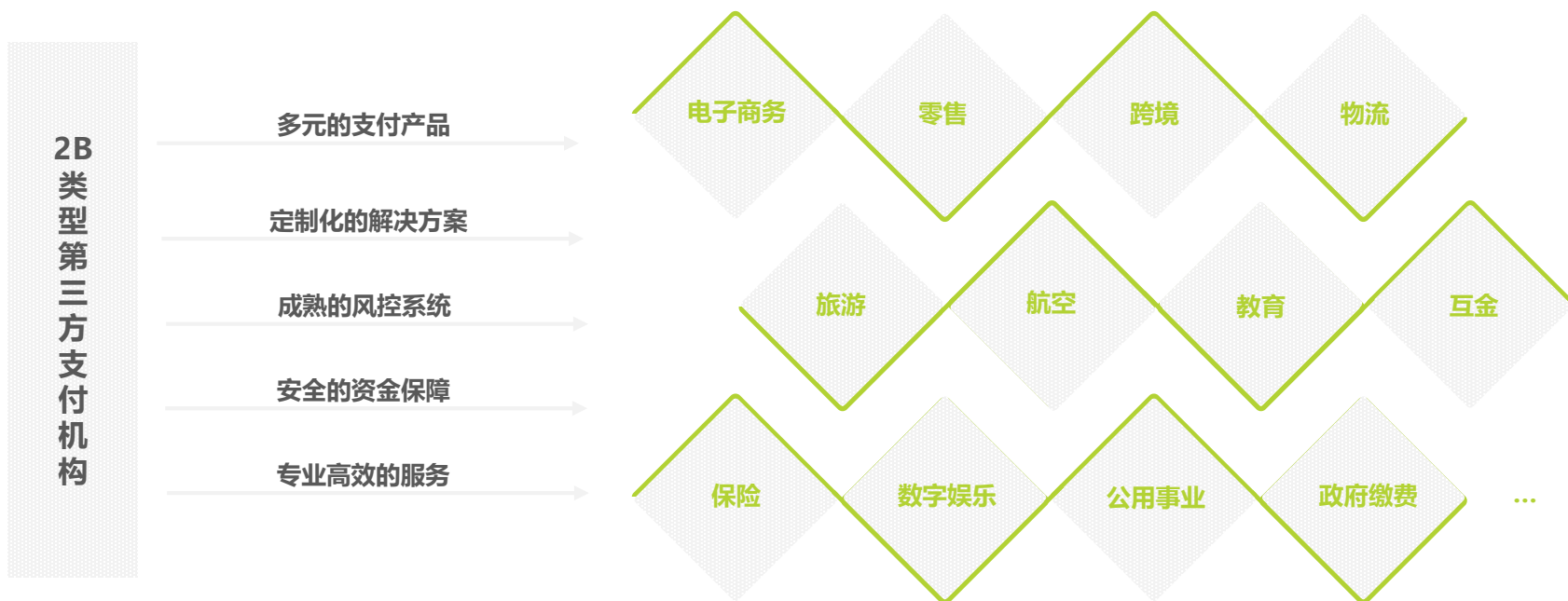
- 跨境零售电商支付
- 物流支付
- 零售支付

2B类型参与者主攻的产业支付场景

互联网化的时间与难易程度决定第三方支付与产业的融合步伐

目前，2B类型第三方支付机构主要涉猎的产业包含电商、零售、跨境、物流、旅游、航空、教育、互金、保险、数字娱乐、公共事业等领域。对于前述产业领域，产业支付的覆盖过程主要取决于某一产业的互联网转型时间以及转型的难易程度，如有着天然互联网基因的电商行业，以及较早接受互联网洗礼的航旅产业，均属于第三方支付早期接入的产业场景。近年来，跨境、物流与零售等场景的产业支付发展火热，第三方支付对这些产业的影响与价值之大，将在后文具体论述。

2B类型参与者的主要产业支付场景

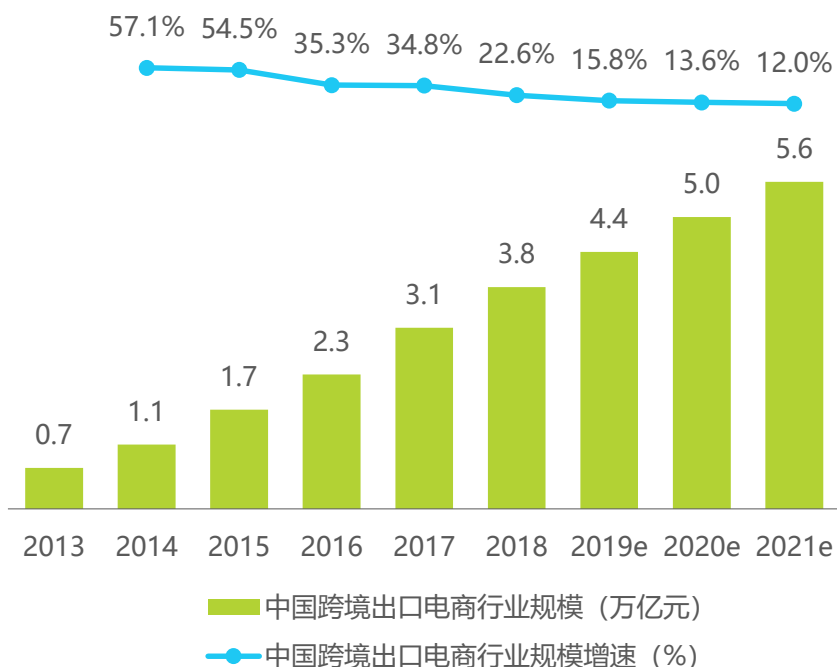


场景一：跨境零售电商支付 (1/5)

支付规模随跨境零售电商的发展而壮大，增速趋于稳定

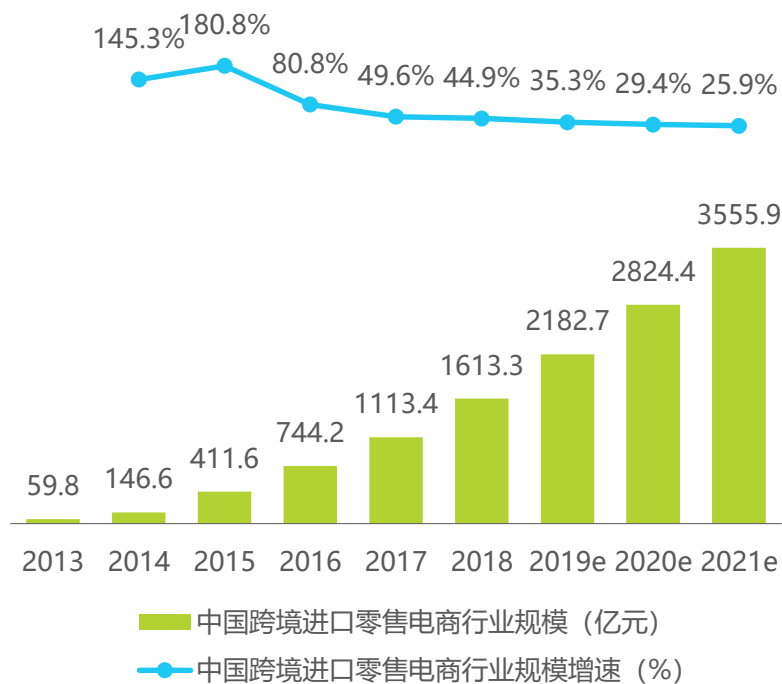
过去几年，在“一带一路”、人民币国际化以及消费升级的推动下，跨境电商领域的健康快速发展得到了大力的政策支持。持续增长的跨境进出口零售电商市场规模为跨境支付业务创造了巨大市场潜力，同时也进一步带动了上下游产业（如仓储、物流）对跨境支付的需求。相比需求侧的旺盛状态，供给侧竞争胶着，第三方支付机构凭借便捷的跨境收付款手续、高效的到账速度以及对卖家和平台多元动态需求的灵活应对等优势，超越银行与汇款公司，成为了跨境零售电商支付领域的主角。

2013-2021年中国跨境出口零售电商行业规模



来源：综合公开资料及企业访谈，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

2013-2021年中国跨境进口零售电商行业规模



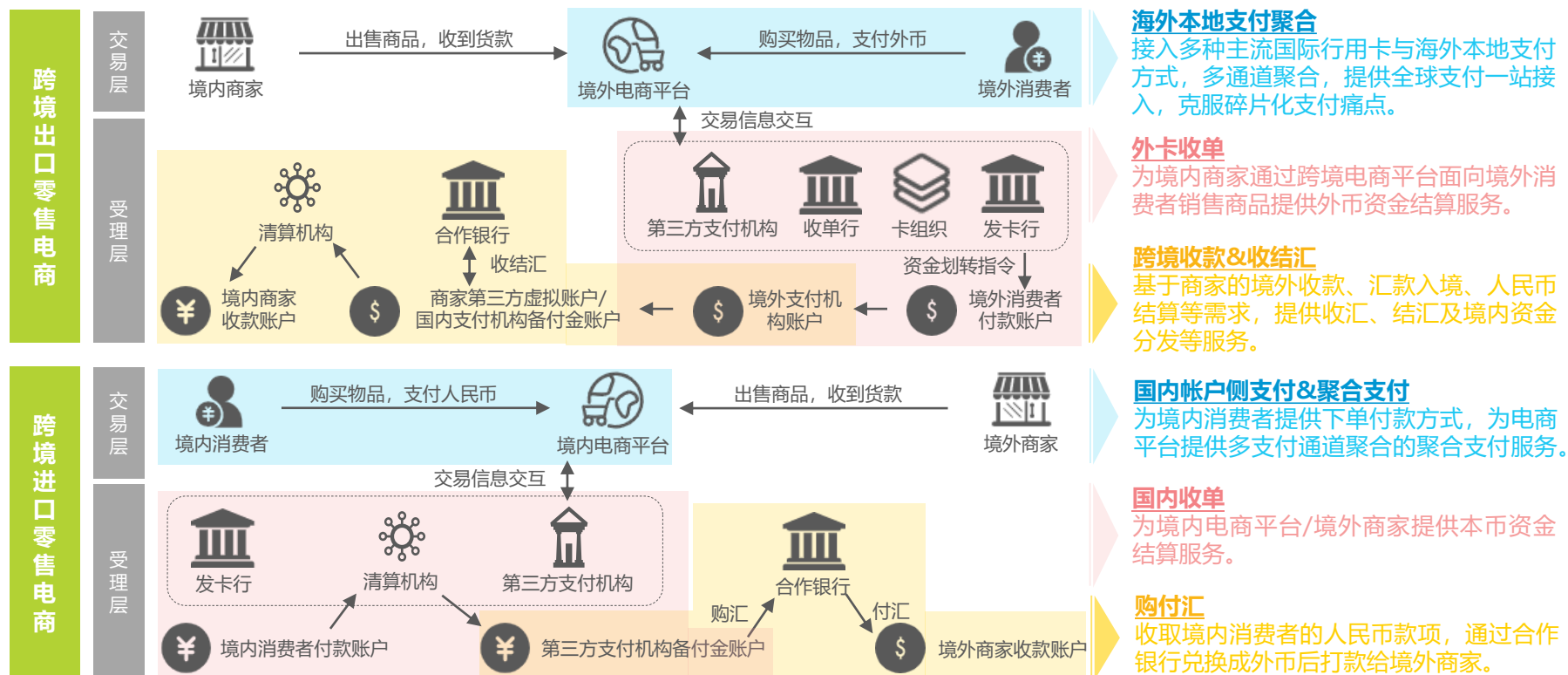
来源：综合企业财报及专家访谈，根据艾瑞统计模型核算。

场景一：跨境零售电商支付 (2/5)

围绕交易付款、收单、跨境收款、结售汇的支付服务与价值

第三方支付机构为跨境零售电商提供贯穿交易全流程、涵盖帐户侧与受理侧两端的支付服务。在跨境出口零售电商的交易过程中，第三方支付机构提供海外本地支付聚合、外卡收单、跨境收款与收结汇等服务；在跨境进口零售电商的交易过程中，第三方支付机构提供国内帐户侧支付、聚合支付、国内收单、购付汇等服务。

第三方支付为跨境进出口零售电商提供的支付服务



注释：1. 图中颜色与文字颜色——对应；2. 图中所示支付模式为示意图与简化图，具体以实际操作为准。

来源：艾瑞研究院自主研究绘制。

场景一：跨境零售电商支付 (3/5)

核心竞争力转移，不止支付的服务价值

对于跨境零售电商支付的核心竞争力，无论是第三方支付机构之间，还是第三方支付机构与银行、汇款公司之间，早先比拼的核心要素是合规与产品能力。跨境支付是全球化业务，其合规能力体现在是否拥有业务开展地（国内与海外国家）的金融牌照，是否满足跨境支付业务开展的前提条件；其产品能力体现在支付费率、到账时效、风控、支持币种等方面。多年发展至今，行业内日趋稳定统一的费率与模式的成熟化均表明上述产品能力已不再是最主要的竞争力，2019年随监管对跨境支付持证经营的强调，行业也即将迎来“无证”机构出清的合规大环境，这些都表明跨境支付核心竞争力的转移。当下，行业角逐的重点在于国内外支付环节的一体化对接与打通能力，以及基于跨境支付从点到面的服务边界拓展能力。

基于跨境零售电商支付展开的多元衍生服务

| VAT服务

痛点：

部分境内商家因VAT（增值税）的繁琐复杂而对进入欧洲市场望而却步，有的境内卖家因VAT不合规而造成税号被冻结、货物被海关扣压、跨境电商平台账号被封等后果，从而导致跨境贸易中断。

解决方案：

第三方支付机构提供基于欧洲多国的VAT服务，包括税号注册、报税、缴税等。当跨境电商平台欧洲店铺的资金收款至第三方支付机构后，商家可用同币种资金直接缴纳VAT税费至欧洲税务局，避免了提现和汇款成本。

| 金融服务

痛点：

部分中小型卖家在经营上存在资金压力。

解决方案：

第三方支付机构（与合作方）为跨境商家提供融资服务，根据商家的日常经营情况予以贷款支持，缓解资金压力，提升资金周转效率。部分支付机构还提供余额理财服务。

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

| 出口退税服务

痛点：

国家的退税政策多变，出口退税规则与流程繁琐耗时，关系到商家的运营成本。

解决方案：

第三方支付机构与外贸综合服务平台合作，为出口卖家提供退税服务，简化操作流程，缩短退税周期。

| 汇率管理

痛点：

中小型跨境商家缺乏汇率风险管理能力，面临汇兑损失。

解决方案：

第三方支付机构通过自身拥有的汇率处理能力，结合国际贸易环境以及商家的业务需求，辅助商家制定汇率优化方案及币种管理方案，从而帮助商家规避汇率损失、节省成本。

| 海关清关服务

痛点：

跨境产品报关效率低下。

解决方案：

第三方支付机构（与合作方）提供海关支付单推送服务，对接全国各大海关，打通商户网站、物流公司、第三方支付，实现交易订单、支付流水、物流信息的三单快速对接，提高跨境产品的通关效率。

| 营销

痛点：

商户面临如何提高订单转化率等营销问题。

解决方案：

第三方支付机构基于支付数据为商户提供商户经营分析、电商平台分析与消费者分析，定制化且多样化的营销策略帮助商户精准触达目标客群，提高订单转化率，培养品牌忠诚度。

场景一：跨境零售电商支付 (4/5)

2019年跨境支付关键词：持证经营

自2013年国家外汇管理局下发《关于开展支付机构跨境电子商务外汇支付业务试点的通知》正式批准跨境外汇支付业务试点以来，跨境支付迎来政策利好期，第三方产业支付机构逐渐对跨境零售电商支付展开探索。近年来，依托于跨境消费的快速增长，跨境零售电商场景成为热门的支付垂直赛道之一，然而在高速发展的背后，部分不合规跨境支付机构与网络灰产黑产牵扯不断，严重扰乱市场秩序。2019年跨境支付迎来史上最严监管期，对“无证经营”及各种违规行为进行严厉整治。

2019年跨境支付领域的监管情况

跨境支付违规经营隐患

- **资金安全**：商户结汇时间差会在支付机构账户形成资金沉淀，若支付机构无业务资质，存在资金隐患。
- **交易不透明**：跨境支付业务节点多，资金链路长，监管部门难以对非持牌机构形成有效监管，交易的真实性审核存在难度，若无法掌握交易背后真实的资金流与信息流，则容易滋生合同单据造假、逃汇、刷单及地下钱庄等违法行为，增加反欺诈、反洗钱的监管难度。

2019年跨境支付监管政策与重点

- 1 3月，《关于进一步加强支付结算管理防范电信网络新型违法犯罪有关事项的通知》（85号文）
要求所有银行与非银行支付机构以及清算机构加强支付结算管理，具体包括健全紧急止付和快速冻结机制、加强账户实名制管理、加强转账管理、强化特约商户与受理终端管理等。
- 2 3月至11月，“净网2019”专项行动
打击为境内外赌博等不良网站“洗钱”提供支付结算业务的违法行为，对境内境外的非法资金清算平台进行肃清。
- 3 4月，《支付机构外汇业务管理办法》（13号文）
要求已获批跨境外汇支付业务试点的支付机构于《办法》实施之日起3个月内进行名录登记。时间的明确意味着跨境支付强监管落地的倒计时，行业的合规整顿在即。
- 4 7月，央行召集网联、银联及部分支付机构召开研讨会，讨论跨境支付合规性问题，强调跨境支付业务需要持牌经营。
- 5 10月，外汇管理局再次强调金融牌照的国界性与跨境支付持牌经营的强制性。

合规整治后的行业走向

- 1 不具备国内跨境支付牌照的支付机构，若要继续从事国内的跨境支付业务，则有以下方案：
(1) 积极寻求牌照收购；
(2) 在持有境外牌照的国家继续从事当地的跨境支付业务，国内段的支付业务与国内持牌机构合作互补；
(3) 转型成为持牌机构的服务商或技术输出型公司。
- 2 国内持牌机构加紧海外牌照布局，加快海外国家支付业务的资质破冰，强化国内与国外支付环节的对接，形成资金出入境一条龙服务。
- 3 违规平台被取缔。

场景一：跨境零售电商支付 (5/5)

2019年跨境支付关键词：外资竞争

进入2019年，在蚂蚁金服收购WorldFirst以及PayPal收购国付宝两件支付行业事件的推动下，中国和海外支付机构间的竞赛正式拉开帷幕。蚂蚁金服借助国际支付公司WorldFirst扩大全球业务范围，而PayPal借助中国第三方支付机构国付宝进军中国支付服务市场。中外支付机构间的融合与竞争使未来支付行业的博弈复杂化，但同时也更加促进了全球支付服务的良性发展。

2019年跨境支付领域的外资竞争情况

重点事件

- 1 2018年11月9日，央行宣布审查通过连连支付与美国运通联合成立的合资公司——连连公司银行卡清算机构筹备申请。
- 2 2019年2月，蚂蚁金服全资收购专注于小微企业跨境支付的英国国际收款及支付公司WorldFirst（万里汇），扩大全球业务范围。WorldFirst具备中国香港、新加坡、英国、加拿大、澳大利亚等地的从业许可。
- 3 2019年3月，网联与万事达卡联合成立“万事网联”，万事达卡持有51%股份。
- 4 2019年9月，PayPal通过旗下美银宝信息技术（上海）有限公司收购国付宝70%的股权，成为国付宝实际控制人并进入中国支付服务市场。国付宝拥有互联网支付、移动电话支付、预付卡发行与受理牌照。

事件意义

对内

标志着中国支付产业的对外开放。外资支付机构、卡组织通过收购、成立合资主体等方式，寻求当地监管合规与顺利展业。有望打破国内银联与网联构成的清算机构局面与第三方支付市场的竞争局面，有利于中外转接清算能力、反欺诈技术的交流，有利于为产业各方提供多元化和差异化的支付清算服务。

对外

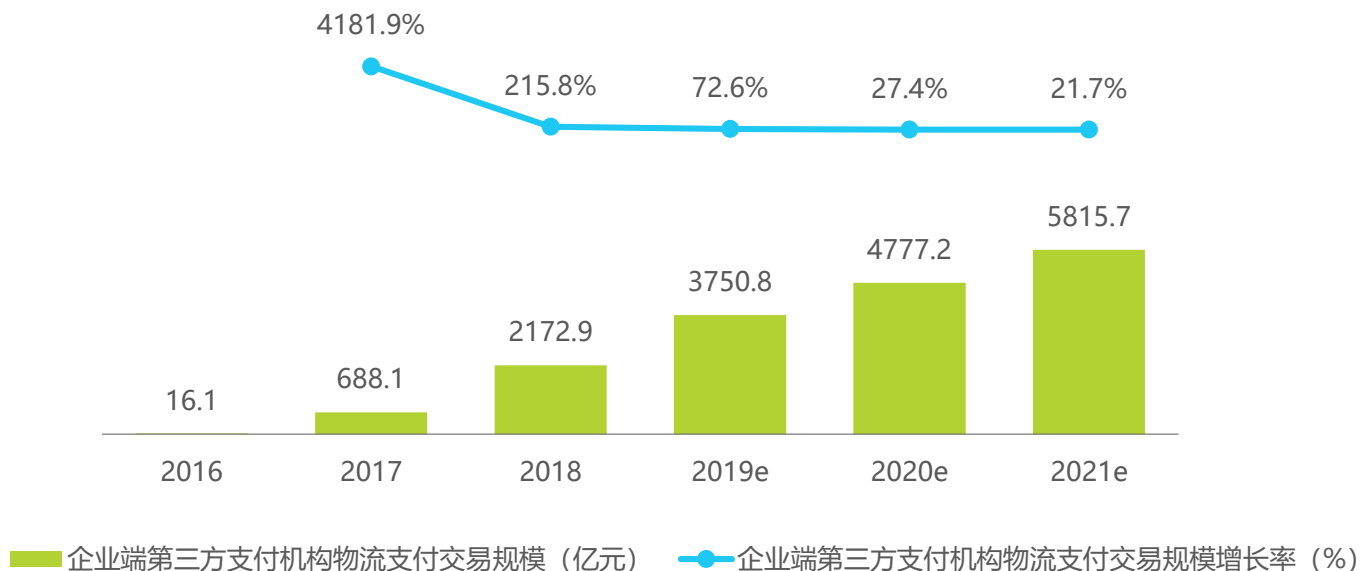
助力中国第三方支付的海外布局，有利于在全球范围内推进普惠金融服务，有利于从支付服务的全球化向金融科技服务的全球化迈进。

场景二：物流支付 (1/3)

信息流的线上扭转催生千亿级的物流支付市场

物流行业的运作方式较为传统，早期多以现金的方式支付结算，随第四方物流对信息流的整合，信息流逐渐线上化，从而催生了支付方式的线上化扭转，因而相比电商等其他的产业支付场景，物流产业与第三方支付结合的时间较晚。2016年及以前，仅有少数几家头部收单机构从事物流支付；2017年不少第三方支付机构涌入物流支付赛道，物流产业企业也纷纷通过收购支付牌照的形式入局物流支付，物流支付的交易规模走向高速增长，2018年企业端第三方支付机构物流支付交易规模达到2172.9亿元。

2016-2021年企业端第三方支付机构物流支付交易规模



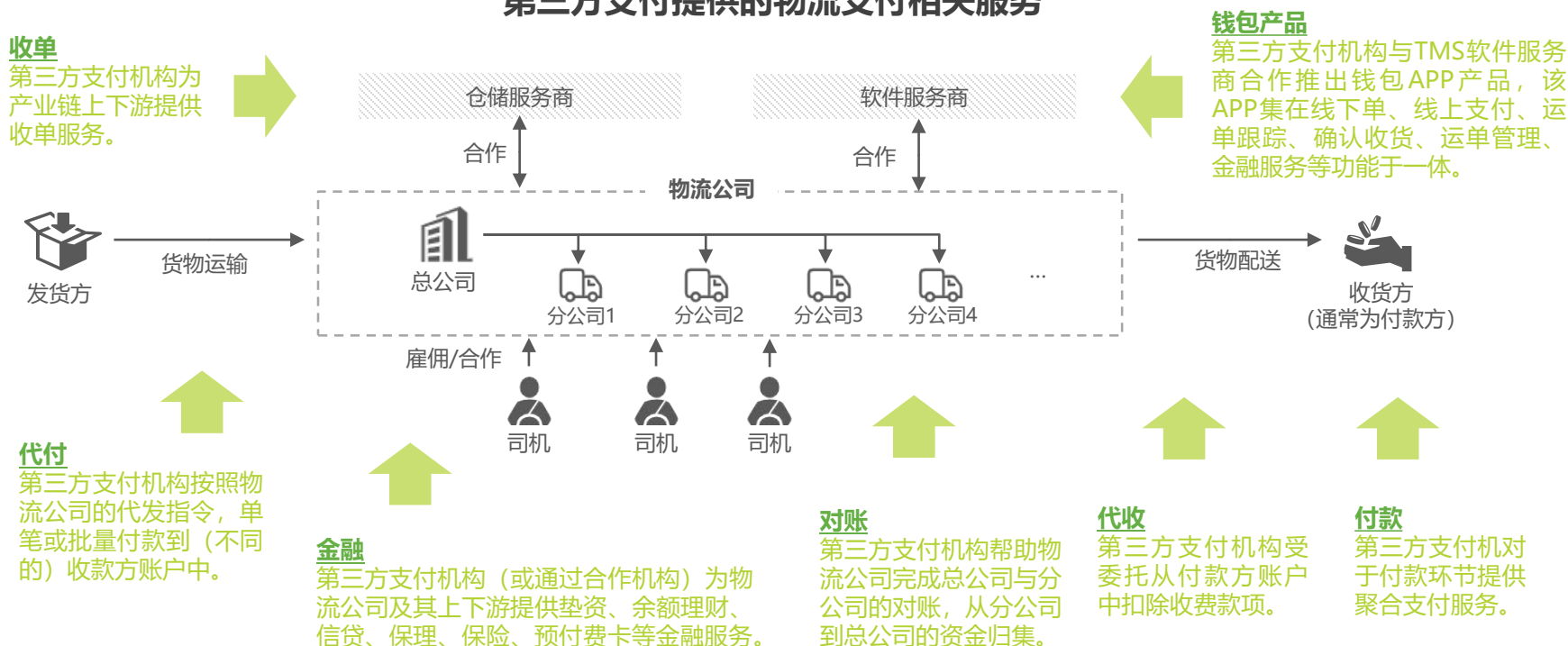
注释：不含淘宝、京东等大型电商平台处理的快递类业务及个人端第三方支付机构处理的交易规模；
来源：综合企业及专家访谈，根据艾瑞统计模型核算；艾瑞研究院自主研究及绘制。

场景二：物流支付 (2/3)

第三方物流支付服务涵盖物流产业链众多环节

第三方支付机构提供的物流支付相关服务涵盖物流产业链的众多环节。在收货方-物流公司这一侧，第三方支付机构提供付款、代收、对账等服务；在物流公司-发货方这一侧，提供代付服务；部分第三方支付机构还会与TMS（运输管理系统）软件服务商合作，打通货物流、资金流与信息流，推出集TMS、支付和金融于一体的钱包产品。在物流领域，头部第三方支付提供的产品与解决方案已实现从点到链的覆盖，助力物流产业降本增效。

第三方支付提供的物流支付相关服务



场景二：物流支付 (3/3)

从支付撬动传统物流产业的互联网化与价值交付

随物流行业的不断发展，物流支付的交易频次与金额逐渐提升，这使得物流产业原有支付环节里的问题与制约因素愈发显著，如账期长、对账繁琐、资金归集不便、资金周转与资金安全等问题亟待解决。第三方支付机构切入物流支付领域，不仅促使自身发力垂直支付领域，拓展客源与收入的增量空间，同时也在深刻塑造着“互联网+物流”业态，推动产业链上的资源共享与优势互补，构筑物流金融闭环生态。

第三方物流支付价值



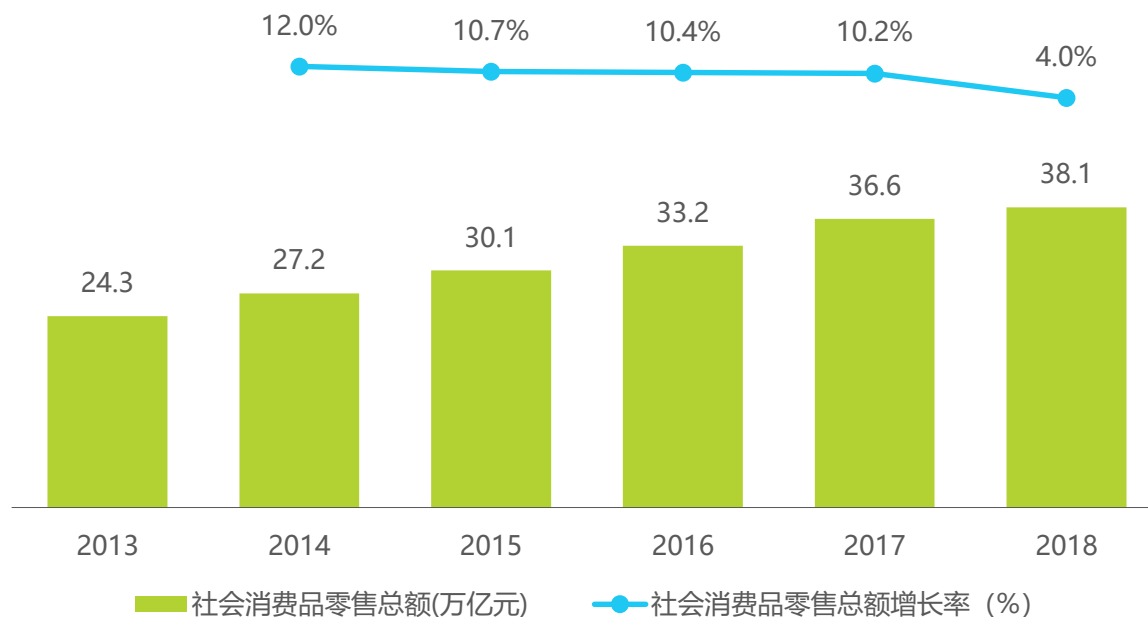
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

场景三：零售支付 (1/4)

零售支付是支付与产业融合的“排头兵”

零售行业可以说是支付与产业融合的“排头兵”。早先电子支付完成了线上交易的最后一环，同时解决了电商交易中的信任与担保问题；随“新零售”概念的提出与崛起，零售战场逐渐从线上至线下转移，线下支付得到了快速普及，与之相辅相成的是支付对零售企业从支付到营销、运营管理等核心环节的纵向革新。2018年中国社会消费品零售总额达38.1万亿元，庞大规模的背后既得益于同时又反哺支付的发展。

2013-2018年中国社会消费品零售总额及增长率



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

场景三：零售支付 (2/4)

零售支付走在去媒介化支付体验一线

进入2019年以来，随蜻蜓、青蛙、蓝鲸等刷脸设备的推广，刷脸支付的序幕拉开。作为继二维码支付后的再一次支付体验升级，刷脸支付这一创新型智能硬件渐渐出现在各类线下零售实体门店的收银台上，改变着零售业的经营与消费形态。刷脸支付的普及开启了零售行业以无感支付为触点的“体验经济”，集支付、会员管理、广告营销、SaaS服务为一体的智能硬件连接起零售门店与支付机构背后的强大生态，通过场景改造与服务创新为零售商户的智慧经营带来更多的想象空间。

低感到无感的支付演变与设想



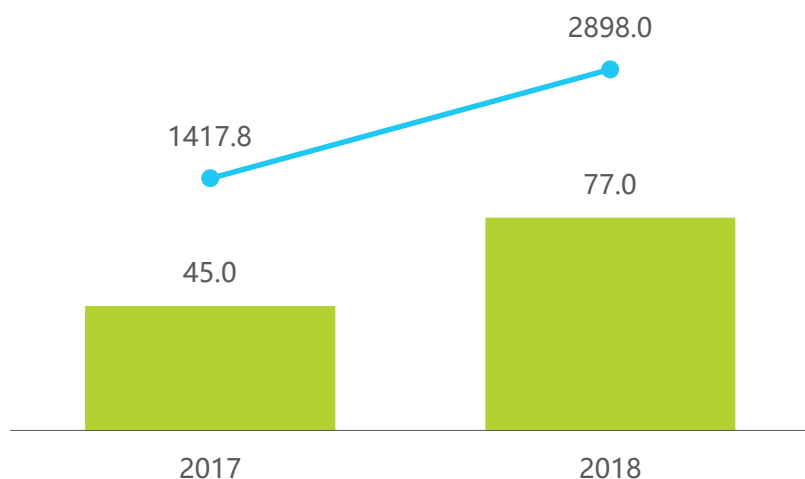
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

场景三：零售支付 (3/4)

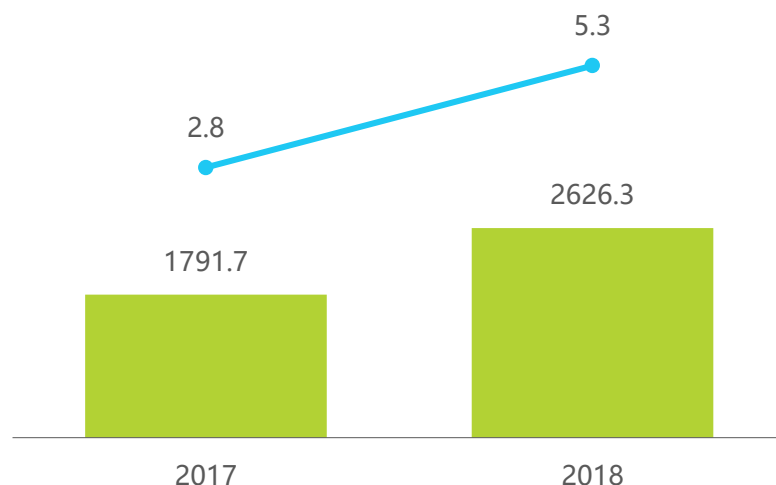
零售支付推动支付的低县下沉，攻坚农村金融普惠

经历了跨越式发展至今，第三方支付不断从一二线城市向三四线乃至更为偏远的农村乡县渗透，一方面是出于挖掘下沉市场机遇，另一方面，由于农业是国民经济的基础，国家高度重视金融机构在实体产业改造和扶贫工作中的推动作用，因而农村金融改革具有重要意义，而支付机构正是承担起普惠金融的使命。随着农村智能硬件的普及与政策对农村金融改革的不断倾斜，支付机构逐渐克服基础设施等客观条件的制约，向农村地区输送有效的金融服务。

2017-2018年非银行支付机构为农村地区提供的网络支付业务情况



2017-2018年非银行支付机构为农村地区网络商户提供的收款情况



■ 非银行支付机构为农村地区提供的网络支付业务金额 (万亿元)
● 非银行支付机构为农村地区提供的网络支付业务笔数 (亿笔)

■ 非银行支付机构为农村地区网络商户提供的收款金额 (亿元)
● 非银行支付机构为农村地区网络商户提供的收款笔数 (亿笔)

注释：网络支付含互联网支付与移动支付。
来源：中国支付清算协会。

来源：中国支付清算协会。

场景三：零售支付 (4/4)

从支付革新到场景赋能的价值延伸

在过去，支付是交易的终结，而现在支付则是商家与消费者发生联系的开始。支付打破了线上线下界限，实现了多维度、多层次、广覆盖的行为数据积累，对行为数据的挖掘分析改变了商户认知消费者的视角与商户自身的运营方式，数据为零售产业消费前中后期不同阶段提供了优化支持，从支付革新到场景赋能，支付与零售产业的深度结合不仅满足着商户与消费者两端的需求，同时也在创造着新的愿景。

支付撬动零售行业智能化改造



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

中国第三方产业支付市场发展背景

1

中国第三方产业支付市场发展现状

2

中国第三方产业支付市场典型案例

3

中国第三方产业支付市场发展趋势

4

多行业场景积累及生态建设，为产业支付打下坚实基础

支付宝覆盖场景及蚂蚁金服生态资源



支付宝依托蚂蚁金服强大生态资源：

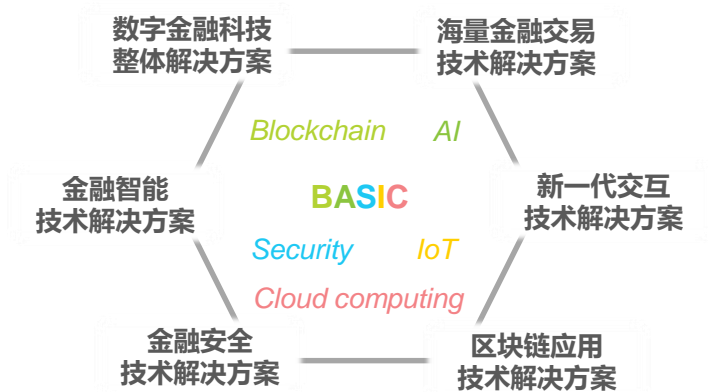
- 蚂蚁金服已全球服务超过**10亿人**，
- 为超过**8亿**的用户提供包含支付、理财、信贷、保险等全面的金融服务，
- 为**800多万**家小微企业和个体创业者提供累计超过**1万亿**元信用贷款
- 未来，蚂蚁金服将携手超过**1000**家中小型金融机构完成金融云转型。

支付宝依托蚂蚁金服生态资源，以及支付宝自身覆盖场景，将在迈向产业支付的升级中具备行业竞争力。

聚焦“BASIC”战略，为企业及个人用户提供安全、高效、低成本服务

支付宝依托蚂蚁金服集团整体的“BASIC”技术战略，积极探索前沿科技在支付业务中的应用，由此衍生出了区块链跨境支付、刷脸支付、支付门等应用，通过科技能力为支付宝迈向产业支付提供了有力支撑。

蚂蚁金服“BASIC”技术战略及支付+科技应用案例



支付+科技应用案例：区块链跨境支付

更便捷、快速、安全、合规的金融服务

实现区块链跨境支付之前 vs. 实现区块链跨境支付之后

- | | | |
|---|-----|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • 需去银行柜台操作并留意上班时间 • 到账时间10分钟到几天不等 • 晚7点后汇款最早次日到账 • 资金转丢风险大 | vs. | <ul style="list-style-type: none"> • 随时随地操作 • 实时到账 • 7×24小时不间断 • 安全透明 |
|---|-----|---|

技术应用价值

- | 参与机构层面 | 监管层面 | 用户层面 |
|---|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • 对账成本更低 • 资金效率更高 • 信息透明度更高 | <ul style="list-style-type: none"> • 更可信交易报表 • 支持准实时可疑交易监控 • 支持准实时主动发布监管政策 | <ul style="list-style-type: none"> • 准实时到账 • 更低费率、费用透明 • 普惠触达、覆盖面广 |

立足支付科技，做强、做强“产业支付+”服务

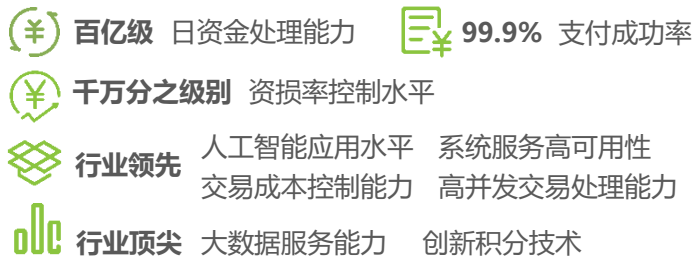
平安壹钱包凭借行业领先的金融科技实力，聚合账户/支付服务、企业钱包服务、金融平台服务、客户忠诚度管理、以及定制化产业服务等五大能力，以差异化的B2B2C发展模式，向行业场景输出“产业支付+”科技服务，赋能产业升级，服务企业用户。

壹钱包“三大核心优势”及“五大服务能力”

多元化经营资质



行业领先的科技实力



强大的平安综合金融优势



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。



账户/支付服务能力

- 基础账户服务
- 互联网及移动支付服务
- 聚合支付服务
- 积分+支付服务 ...

全面金融平台服务能力

- 多渠道投资理财引入
- 理财信贷引入
- 多基金活期T+0 ...

企业钱包服务能力

- 商城购物
- 生活、出行服务
- 公务消费及费用管理
- 消费信贷 ...

客户忠诚度管理能力

- 企业福利服务
- 营销系统赋能服务
- 积分管理服务
- 流量管理服务 ...

定制化产业服务能力

- 跨境服务综合解决方案
- 企业消费及费用管理解决方案
- 文娱行业解决方案
- 信贷行业解决方案 ...

覆盖2.57亿C端用户
服务200万B端客户
累计发放350亿万里通积分

持牌服务，护航跨境商家资金安全、稳定经营

壹钱包助力产业效率提升、数字化转型，目前已形成集金融、零售、跨境、商旅、文娱等多行业的产业支付业态。在跨境服务领域，壹钱包作为首批跨境外汇业务持牌支付机构，支持个人/机构商家进、出口跨境业务，为境外商家提供海淘电商平台入驻服务的同时，为境内商家提供涵盖融资、收款提现、VAT，及外汇管理等一体化服务的综合解决方案，护航商家资金安全，助力高效、稳定经营。

壹钱包产业支付业态



跨境电商



商旅行业



文化娱乐



线下商户



企业福利



零售行业



信贷行业



餐饮行业



基金行业



保险行业

跨境商家服务解决方案



融资服务



基础收款 提现服务



VAT 增值税服务



外汇管理



持牌合规保障

行业痛点

融资额度低
融资门槛高
旺季备货缺少融资渠道
融资流程繁
渠道不稳定
系统功能不稳定
收费项目繁杂
资金到账慢
VAT缴纳流程繁琐
漏缴面临处罚风险
汇兑额外收费
汇兑币种少

产品服务

引入大额贷款 -可根据商家经营流水，引入千万级别大额授信金融服务
小微商家授信 -商家有店铺即可借，无需抵押
季节性灵活授信 -贴合跨境商家淡旺季经营需求，提供灵活的贷款额度
线上全流程授信 -为商家提供线上进件、授信自动审核、急速放款等全线上授信服务
主副渠道备份 -与境外多各渠道合作，主副备份
系统安全稳定 -上亿级账户管理能力，支持高并发交易
收费透明简单 -仅按商家交易金额收取服务费，0注册费、0月费、0年费
资金提现即时到账 -支持商家境内资金提现工作日当日即时到账
一站式VAT服务 -提供欧洲VAT税务注册、报税、缴费一站式服务，解决商家境外缴税难题
0汇兑费 -根据合作银行实时汇率为商家提供汇兑服务，0汇兑费
多币种汇兑 -支持美元、英镑、日元、欧元等主流币种

① 账户双监管

商家资金从海外平台提现后，直接进入国内PIA账户，接受银行、外汇局双重监管，保证商家资金安全

② 资金申报合规

基于真实交易资金流、信息流进行跨境资金申报，确保资金申报真实、合规，保证商家资金安全

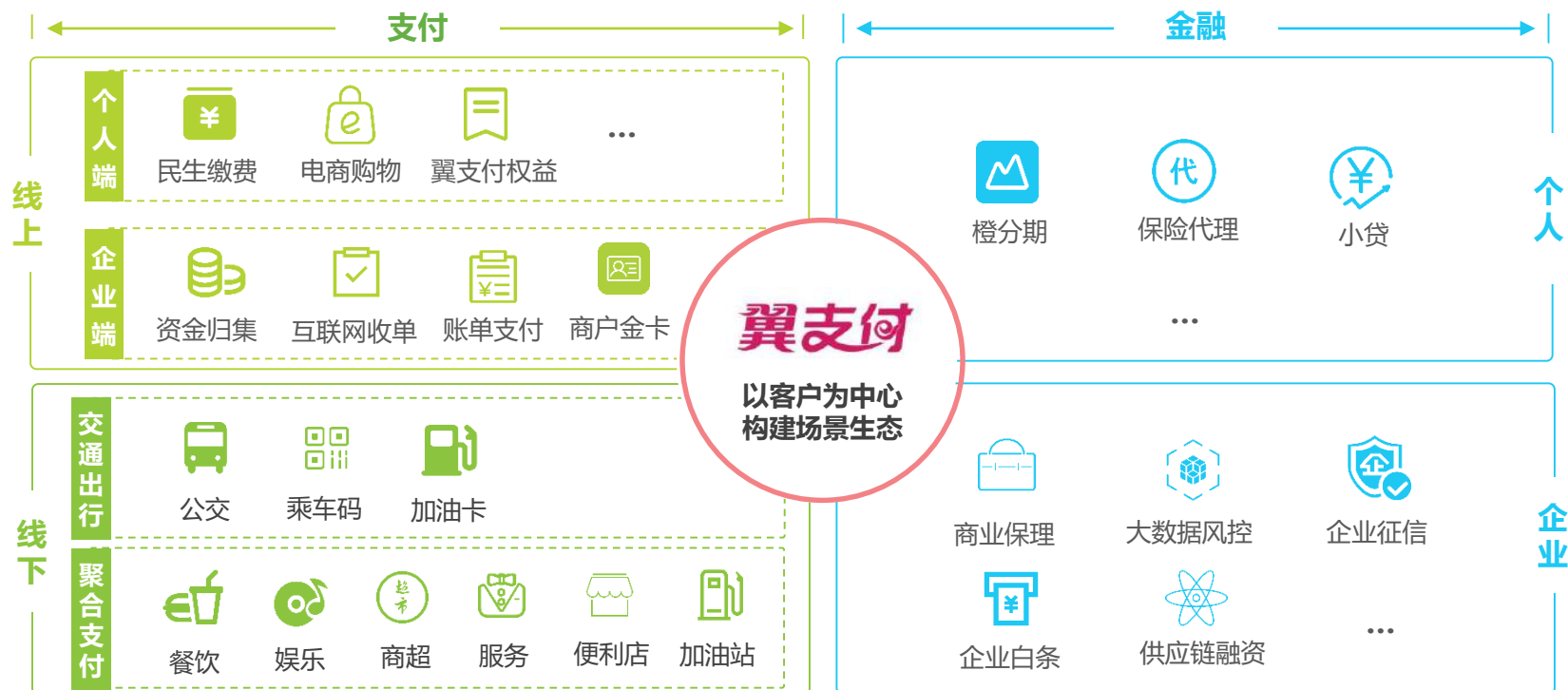
③ 信息安全有保障

本异地数据备份，确保数据搜集、传输、存储、使用、删除、销毁等全流程安全防护，保障商家信息安全

新生态：以客户为中心，构建完整的场景生态

翼支付是中国电信集团公司旗下的第三方支付平台，自成立以来，翼支付不断扩大自身线上+线下的高质量合作伙伴生态圈，逐步覆盖餐饮娱乐、交通出行、电商购物、民生缴费等应用场景。2019年，翼支付累计接入华润、永辉、苏宁小店、物美、中百等超过800万家线下商户门店及苏宁易购、京东、天猫、饿了么、中粮我买网、美团等170余家线上知名电商，服务超过5000万月活用户。未来，翼支付将继续秉持“以用户为中心”的服务理念，致力于为用户提供安全、高效、便捷的支付解决方案。

翼支付：以用户为核心的场景生态



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

新业态：科技驱动，构建支付+金融科技新业态

翼支付充分发挥运营商基因所携的先发优势，以丰富的场景布局为核心，融合了5G时代多元的支付+金融科技服务。围绕“支付+金融科技”，以权益平台为触点，打造5G时代中国电信客户经营的主要载体，2019年新增翼支付权益用户3800万户；围绕生活场景布局，加强优惠感知及金融科技业务导流，打造一站式“支付+”解决方案；此外，翼支付深度融合5G、人工智能、云计算等前沿技术，赋能传统金融业务实现数字化升级。

翼支付：支付+金融科技新业态



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

科技能力加持下，苏宁支付C端、B端支付场景双向发力

作为国内领先的第三方支付应用和服务平台，苏宁支付为C端消费者、B端商户提供便捷、安全的支付服务，年交易规模超万亿。目前，苏宁支付支持全国377家银行渠道。依托苏宁金融IT、苏宁金融研究院、苏宁美国硅谷研究院等研发能力与智库支撑，苏宁支付可实现良好的产品体验及产品的快速开发、迭代，保证了产品的优质体验及创新速度。

苏宁支付已实现服务能力包括：100秒开户，60秒绑卡，1秒支付；无异地、无跨行，为用户提供7*24小时快速到账服务；转账还款额度高，免费还信用卡；人脸识别、指纹支付、一键付、扫码付等各类金融科技应用；一次注册即可在苏宁线上线下全场景通用。

苏宁支付：C端与B端支付能力



C端业务满足个人用户在苏宁各产业的全场景线上、

线下支付需求，提供消费金融、供应链金融、基金投资、便民生活等应用服务，外部联合收单机构重点覆盖公交、地铁、停车、高速等出行领域以及无人售卖、餐饮、品牌零售商铺等商业场景。苏宁生态圈内具有亿万级用户消费场景，从而以较大流量支持C端业务快速发展。



B端以支付为基础，通过综合账户体系为商户一站

式解决结算对帐、订单管理、担保交易、佣金分润等问题，满足商户个性化服务需求；同步提供供应链融资、投资理财、银行开户等配套金融服务产品。充分利用苏宁生态圈资源拓展上下游商户，聚焦电商、金融、物流等重点行业，为行业全链条提供综合金融解决方案。



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

多元化服务、多维应用场景，丰富苏宁支付生态体系

苏宁支付在为生态内的企业和用户提供支付服务的同时，也在积极拓展生态外的场景及用户，并依托自身科技能力，逐渐强化整体服务水平。

苏宁支付应用案例列举

1 818苏宁支付联合国内多家银行推出全民购物支付补贴

818期间，苏宁金融旗下苏宁支付联合工农中建交、民生、浦发、华夏、邮储、光大、中信、苏宁银行、江苏银行、上海银行、宁波银行等全国15家主流银行，推出全民购物支付补贴1亿+。如活动期间，用户在苏宁易购APP、WAP或PC端购买家电类商品，通过苏宁支付选择光大银行信用卡支付，可享满1000元88折，最高减200元优惠等。

本次
合作
伙伴



2 苏宁支付提供一站式跨境支付解决方案 助力企业出海

服务客户包括：寺库、途牛、通拓、YKS(有棵树)等海内外知名企业。

- 苏宁跨境支付业务覆盖货物贸易、留学教育、航空机票、旅游住宿等行业；支持美元、欧元、日元、港元、澳元、加元、英镑、韩元等主要跨境外汇币种结算，220+国家和地区资金下发，跨境资金可实现T+0到账，最快时效半小时到账，费率透明。
- 针对中小企业在进出口业务中遭遇的痛难点，苏宁跨境支付围绕着“收单+跨境+金融”深入做文章，为B端用户打造三位一体的一站式综合金融解决方案，全面覆盖用户痛点，服务于跨境电商产业链的多重环节。

3 苏宁支付接入地铁出行，让智慧出行更普惠

在长三角互联互通群10大城市中，苏宁支付已经接入南京、苏州、无锡、徐州、上海5城，我们以南京举例说明。

新的支付方式

南京用户可在苏宁金融APP内使用苏宁支付扫码乘车并完成支付。

苏宁支付以金融科技作支撑，布局智慧出行

截至目前，苏宁支付已携手摩拜、停简单、通行宝等企业，为用户提供日常生活多种交通出行及配套服务。共享单车、智能停车、高速公路扫码付、ETC充值等多个出行场景都能使用苏宁支付。

六大支付扩展能力 领先产业支付

随行付支付有限公司成立于2011年。作为国内领先的**线下场景智慧支付平台**，随行付致力于以技术创新为小微企业提供多元化的综合金融服务。截止2019年底，随行付已为超过600万小微商户提供综合的支付及金融相关服务。在支付领域，随行付涵盖了**互联网支付、移动支付、线下收单、聚合支付及跨境支付服务**等各主流支付场景，年交易额突破1.76万亿。通过持续技术创新与科研投入，随行付在人工智能、区块链、大数据、云计算等前沿科技领域取得新突破，助力支付业务创新发展。

App支付

APP聚合支付，包含AT、银联二维码、Apple Pay、及分期付款功能；

线上支付

快捷、网关、协议支付以及代付代扣、分账、线上二维码交易能力；

线下支付

智能POS、传统POS、MIS-POS、二维码支付、手机支付、刷脸支付等全部功能；

资金归集/划拨

线上、线下以及APP移动端的资金归集与划拨，并统一输出财务报表和交易实时查询能力。

聚合支付一点接入

随行付聚合支付能力，支持合作商户一点接入即受理全部产品；附加无可挑剔的报表定制功能，可满足不同行业商户经营管理等需求。

会员权益互通

可为商户实现与发卡银行、航空公司、运营商以及其他机构之间的会员权益互通。

用户标签系统

随行付所提供的“支付即会员”、“支付即积分”、“支付+传播”等一系列功能，将最大程度的为合作商户获得用户、扩大收入。

01

06



支付扩展能力

02

03

04

综合资金结算

根据客户需求，可为合作商户提供灵活多变的跨境及境内资金结算服务。

05

支付预授权

在传统银行卡预授权功能的基础上，还支持各类二维码方式的受理。

分期付款

提供银行卡分期付款能力，打通线上及线下消费场景，且此部分的收益可让利。

深耕细分行业，一站式支付解决方案助力产业数字化升级

随行付不仅在硬件上提升支付性能，同时也搭建系统的开放平台，接入各类服务提供商并共建生态系统，一站式解决各细分行业商户的各类支付需求。目前，随行付通过技术输出及合作，已为机旅行业、酒店行业、零售行业、物流行业、医疗行业、跨境电商、智慧校园等细分行业提供了一站式支付解决方案，助力各产业实现数字化升级。在跨境支付领域，随行付多年来致力于为小微企业和商户提供综合性的跨境金融服务，伴随小微企业与商户出海需求的变化而变化，通过技术创新和金融创新，利用独有的自主研发跨境交易系统，极大缩短交易时长；同时综合多种跨境交易场景，为行业企业提供定制化的一站式跨境金融服务。

随行付行业解决方案 – 以跨境支付为例

- ✓ 覆盖**1000+** 线下场景
- ✓ 覆盖全国**300+** 大中城市
- ✓ 业务延伸至**2000+** 县乡镇地区
- ✓ **3500+** 商圈精准覆盖
- ✓ **600万+** 小微商户
- ✓ 覆盖全海关全口岸



- ✓ 支持银行**实时汇率**
- ✓ 支持**全币种**
- ✓ 最快**半小时到账**
- ✓ 支持**企业**与**个人收款**
- ✓ 支持**9610、1210**报关

依托中国移动数亿用户及金融科技加持，服务多维应用场景

中移金科是中国移动集团“CHBN”新四轮战略中新兴市场金融领域的领航者，以“让号码更有价值”为企业愿景，以“做最值得信赖的金融科技公司”为企业目标，以和包支付为业务品牌，依托中国移动9.4亿个人客户、1.7亿家庭客户、超千万政企客户和以号码为中心的智能支付能力，布局融合支付、特色电商和金融科技三大业务板块，积极打造推动金融产业链创新发展。

和包支付技术能力及整体布局



技术能力

5G + AICDE 新一代智能基础设施

- **AI** 人工智能
- **IoT** 物联网
- **Cloud** 云计算
- **Data** 大数据
- **Edge** 边缘计算



客户可通过和包支付客户端完成**交通违章查、询处罚、出入境办理、户籍办理**等政务服务。



政务服务

公交地铁



目前已上线**85个**公交市民卡应用，覆盖**27个**省份，**106个**城市。

将**挂号、取号、缴费**集于一体。



医疗

商场



为各类商业场景提供**综合支付服务**，助力大市场，提升品牌影响力。

通过和包与政企的融合，提供**智能支付设备、食堂管理系统**。



智慧餐厅

线下消费



打通**支付场景**，为省市公司开展消费者营销打开新思路。

生活缴费



截至2019年10月，全国累计交易**15亿元**，交易用户**519.87万人**；其中长沙交易金额**5.2亿元**，交易用户数**80万人**。

依托中国移动强大产业及用户基础



移动客户数 **9.4 亿**



家庭客户规模 **1.7 亿**



物联网连接 **7.5 亿**



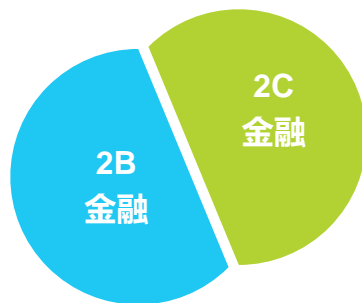
集团客户规模 **900万**

以5G服务为核心基础，引领产业支付发展

中移金科为拓展中国移动5G超级SIM卡应用价值，提出了以数字钱包为基础的开放SIM应用生态体系，孵化或已经落地推出了**数字钱包、数字资产、身份认证、数字货币**等金融科技应用。截至2019年9月，和包NFC用户到达数**4733.83万**，累计上线应用**231个**，覆盖公交城市**100+个**，校园及企业约**200家**。

和包支付依托5G能力的产业金融服务

- **商渠一体，构建5G泛渠道生态：**通过“**商户变客户**”及“**商户变渠道**”，为商户提供通讯+支付+营销等多种能力，构建5G+泛渠道生态圈；
- **区块链+供应链金融：**中移金科区块链供应链金融解决方案实现基于核心企业信用的应收账款凭证在供应链上的多级拆分流转，有效惠及除一级供应商外的多级供应商，通过引入外部金融机构，为应收账款提供低成本融资利率。
- **B2B2C 分期购商城：**依托金科自有产品能力（积分+金融+支付），为商户（B端）搭建面向用户（C端）自主运营的具备金融分期能力以及积分消费营销的电商平台。



- **信用购万物，构建5G+金融生态圈：**消费分期与通信业务场景融合的全能型消费金融产品。覆盖全国**31个省、日办理超4万、年累计突破600万**。通过教育、医疗、交通、饮食、民生等多场景异业合作，搭建5G+金融生态圈；
- **打造5G新权益：**以支付能力为切入，联合合作伙伴丰富消费场景，为客户提供衣、食、住、行、娱乐购等一站式权益服务。

依托中国移动5G服务能力



5G商用 **50个城市**



5G终端 **100万部**



5G基站近 **5万个**



5G预约客户 **1000万**

聚焦金融科技创新提升服务品质，具有领先的产业生态布局

2004年成立至今，公司总部位于上海，在北京、天津、南京、深圳、广州等30多地设有分公司，并在南京设立了金融科技服务研发中心。快钱结合各类支付场景，运用互联网技术、大数据等前沿技术打造创新型金融科技平台，面向企业客户与个人用户提供包括支付、定制化行业解决方案、金融云、增值业务等高品质、多元化的金融科技服务，同时不断将金融科技辐射到更多产业和场景中去。从而赋能企业和用户，带来智能、高效、个性化的金融科技新体验。

快钱支付产业布局及竞争力优势

快钱公司已覆盖逾**4亿**个人用户，**650余万**商业合作伙伴，对接的金融机构**超过200家**。



商旅行业



零售行业



教育行业



电子商务



保险行业



数字娱乐



IDC行业



创新的支付产品体系

快钱作为成立十四年的资深第三方支付厂商，拥有与时俱进的支付产品体系，多年来根据行业内对支付需求的变化。行业内客户提供创新型、定制化综合支付解决方案。



线上线下客户基础庞大

自2005年以来，快钱专注于B端的第三方支付业务。并且一直深耕保险、航空客票、零售、餐饮、网络购物等多个行业。在线上 and 线下积累了大量客户。与万达达成战略控股协议后，发展再次提速，借助万达海量自有场景，快钱发展成为“实体商业+互联网”企业。



配套的增值服务

快钱同时还提供金融云、增值业务等高品质、多元化的金融科技服务，融合创新的多种支付产品，赋能企业和用户，带来智能、高效、个性化的金融科技新体验。

商户端产品更新加速，快钱打造一站式聚合支付服务

快钱通过聚合支付，为商户提供可一站式接入银联云闪付、支付宝、微信支付、银行APP等主流支付工具进行收款的支付服务。聚合支付产品按使用场景可分为近场场景和远程场景产品。

快钱聚合支付场景服务能力



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

聚焦“支付+金融科技”创新应用，助力企业提质增效

通过支付+金融科技的形式，串联产业链的资金、资产、科技服务商、流量平台等上下游生态，助力银行、信托、持牌消金、金融租赁、融资租赁等持牌金融机构，解决扣款、放款、分账、资金归集、资金调拨等资金管理难题。同时，通过多渠道支付、多级账户体系、智能分账、银企云等丰富的产品矩阵，为物流、电商、保险等行业用户输出匹配的解决方案，帮助行业用户打通线上、线下交易、大额支付、跨屏交易，以及帮助物流、电商客户有效规避“二清”难题，一站式解决行业痛点，帮助企业提质增效。

宝付：支付+金融科技的创新与应用



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

支付技术能力的不断丰翼，以及产品的持续创新成就宝付核心竞争力

宝付在支付技术能力上不断丰富及强化，为客户提供更加全量的运营能力，打造基于云原生技术的企业级PaaS平台产品漫道云，结合企业自身业务特点提供匹配服务，降低企业运维成本，提高业务效能。

宝付 - 支付技术能力

随着第三方支付运营服务不断升级，细分市场业务下沉，宝付通过多年的宏观业务技术架构积累，结合基础支付工具架构和领域驱动设计思路，形成支付服务大中台，高效承接前端市场服务变革。在底层技术上围绕运营服务全方位实现业务监控、系统监控，结合人工智能，立足客户业务提升全量运营能力，为客户提供业务运营预警和系统预警机制，并且通过自研自有私有云，高效支撑客户业务爆发和削峰填谷等多种复杂业务，不断优化和提升问题解决能力。同时，公司持续研究区块链技术，并积极参与国内开放技术研究，配合商户落地区块链体系商用。

创新技术能力 - 漫道云产品

漫道云是宝付基于云原生技术的企业级PaaS平台，覆盖企业应用的全生命周期管理，提供多云管理，持续集成、流水线、权限控制、镜像管理、镜像商店，日志检索，自动监报告警，自动化伸缩等全覆盖能力，结合企业特点打造对应的金融云、行业云，助力企业节约运维成本，提高工作效率，提供持续创新的核心竞争力。

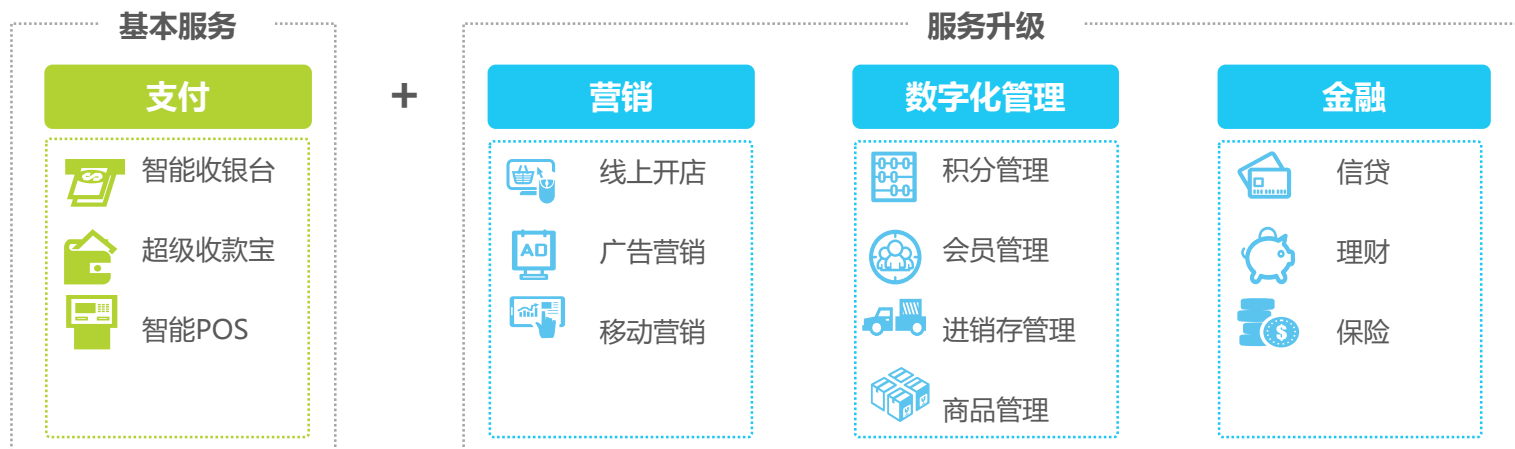
从支付切入，打造云战略产品加速商户数字化进程，深化产业链布局

2019年8月，拉卡拉支付战略发布，进入4.0战略时代，大力进军产业互联网，结合成熟的分销云、新零售云SaaS服务，通过支付科技、信息科技、金融科技、电商科技等服务，为商户的新零售赋能，深入提供“全支付”服务，保险、金融科技系统及解决方案输出、积分消费运营、广告营销、会员订阅等服务以及商品上架、分销、进销存、线上开店等服务的快速部署和灵活配置，帮助线下中小微企业提升在移动互联网时代的获客及服务能力，全维度为中小微商户的经营赋能。

拉卡拉从支付切入，助力线下中小微企业实现全产业链的数字化升级

数字化经营一站式解决方案

以支付为基础、为入口，拉卡拉支付基于科技、云服务和人工智能，整合拉卡拉核心技术和成熟新零售云等SaaS服务，打造拉卡拉云小店、拉卡拉汇管店等云战略产品，面向不同行业、不同业态的客户提供一站式经营解决方案，深入提供数字营销、进销存管理、会员管理、商品管理等服务，解决商户日常经营过程中的问题，助力中小商户实现数字化经营。



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

中国第三方产业支付市场发展背景

1

中国第三方产业支付市场发展现状

2

中国第三方产业支付市场典型案例

3

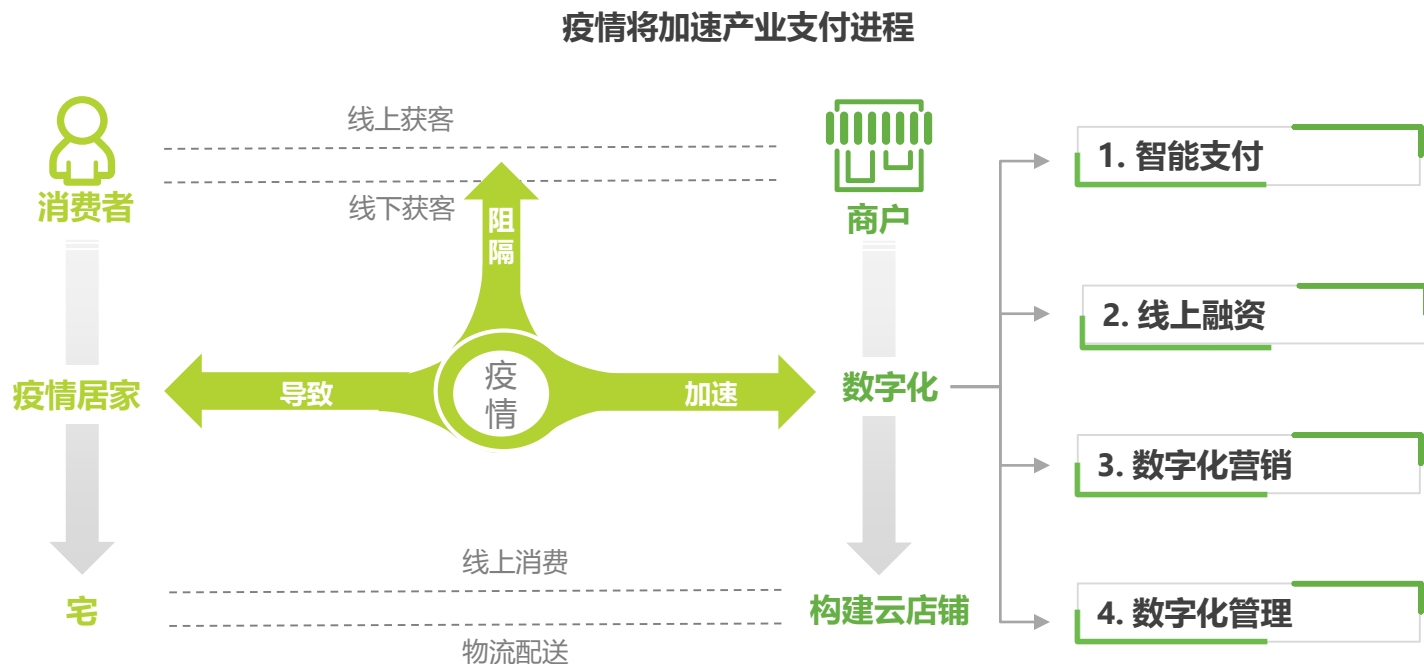
中国第三方产业支付市场发展趋势

4

疫情将加速产业支付进程

线下获客渠道被疫情阻隔，商户依托产业支付服务商进行数字化升级

受疫情影响，消费者长期“宅”在家，通过线上渠道进行消费，许多商户的线下获客渠道被阻隔。而疫情前就已经完成线上+线下布局的商户只占到整体较小的比重，因此疫情期间集中产生了大量的商户依托产业支付服务商进行数字化升级，构建线上云店铺的需求。艾瑞分析认为，疫情客观上加速了商户的数字化升级进程，布局“支付+”的产业支付服务商将迎来一波快速发展的机会。



金融科技将全面升级支付清结算系统，完成“支付新基建”

支付一直走在金融科技创新的最前列，第三方支付的光辉成绩已被见证，其本质是通过支付媒介的转变从而链接更多支付场景，但并未触及支付基础设施建设。但是目前支付清结算系统存在协作效率低、风控力差、监管难等问题，随着金融科技的发展，支付清结算系统将会从协作模式、风控、应用场景及监管等多方面进行重建。在提高效率及风控和监管效果基础上，新一代支付清结算系统将会链接更多贸易与应用场景，成为金融服务产业数字化落地的关键切入点。

支付清结算系统属于关键金融基础设施，其规模化升级需要从央行及监管层面自上而下逐步推进。

“支付新基建”下的支付清结算系统升级

区块链等金融科技将重塑传统支付清结算系统，分布式协作模式将替换传统的“流水线模式”，特别是在跨境支付业务中，分布式清结算机制将极大提高效率。但目前来看，混合式技术架构要优于纯区块链技术架构。

监管将协同支付清结算升级，通过智能审查体系，可对反洗钱等场景会实现更为有力的监管，降低人工成本，提升效率。



基于分布式协作网络，嵌入智能风控系统，通过对可疑交易的审查，进行风险预判，继而通过可追溯系统特性，监控可疑交易流向并作出冻结交易等相应措施。

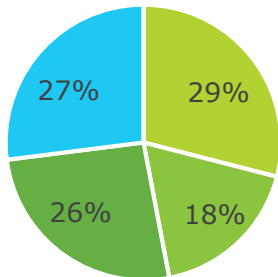
新一代支付系统将适配物联网下的诸多应用场景，在“5G+”的加持下，保证各类终端场景下的支付效率。

未来技术投入将不断增加，进一步驱动“支付新基建”发展

据IDC统计，到2024年中国85%的集装箱运输将由区块链跟踪，其中的一半将使用区块链支持的跨境支付。而从技术投入来看，银行相对更加积极，多以外部技术采购为主；支付机构技术多以用自研为主，头部企业技术能力领先，中尾部较为滞后，两级分化相对严重，通过艾瑞对银行、支付机构的调研，未来几年，支付业务中金融科技的投入将逐渐增加，“支付新基建”也将随着技术不断投入而越发成熟。

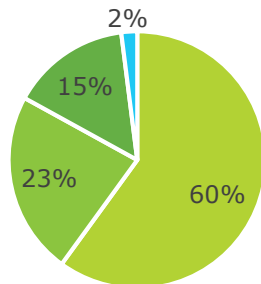
支付机构与银行金融科技规划情况

支付机构金融科技规划情况



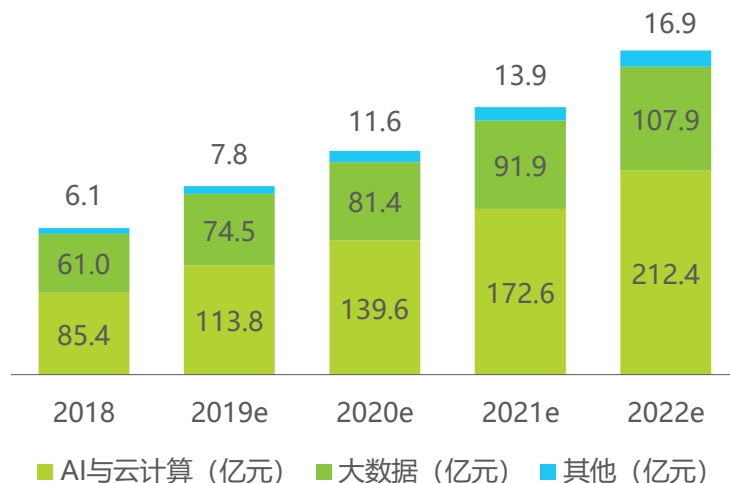
- 已制定、并按规划发展
- 有相关规划但无金融科技发展规划
- 没有明确规划但有实践
- 还在观望，暂时没有规划也没有实践

银行金融科技规划情况



- 已制定、并按规划发展
- 有相关规划但无金融科技发展规划
- 没有明确规划但有实践
- 还在观望，暂时没有规划也没有实践

2018-2022年中国支付业务金融科技资金投入情况



来源：中国支付清算协会、艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

注释：统计口径包括银行及互金等支付机构对支付业务的技术投入情况。
来源：艾瑞《破晓-2019年中国金融科技行业研究报告》。

关于艾瑞



在艾瑞 我们相信数据的力量，专注驱动大数据洞察为企业赋能。

在艾瑞 我们提供专业的数据、信息和咨询服务，让您更容易、更快捷的洞察市场、预见未来。

在艾瑞 我们重视人才培养，Keep Learning，坚信只有专业的团队，才能更好的为您服务。

在艾瑞 我们专注创新和变革，打破行业边界，探索更多可能。

在艾瑞 我们秉承汇聚智慧、成就价值理念为您赋能。

● 我们是艾瑞，我们致敬匠心 始终坚信“工匠精神，持之以恒”，致力于成为您专属的商业决策智囊。



扫描二维码
读懂全行业

海量的数据 专业的报告



400-026-2099



ask@iresearch.com.cn

法律声明

版权声明

本报告为艾瑞咨询制作，报告中所有的文字、图片、表格均受有关商标和著作权的法律保护，部分文字和数据采集于公开信息，所有权为原著者所有。没有经过本公司书面许可，任何组织和个人不得以任何形式复制或传递。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。

免责条款

本报告中行业数据及相关市场预测主要为公司研究员采用桌面研究、行业访谈、市场调查及其他研究方法，并且结合艾瑞监测产品数据，通过艾瑞统计预测模型估算获得；企业数据主要为访谈获得，仅供参考。本报告中发布的调研数据采用样本调研方法，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，该数据仅代表调研时间和人群的基本状况，仅服务于当前的调研目的，为市场和客户提供基本参考。受研究方法和数据获取资源的限制，本报告只提供给用户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据和观点不承担法律责任。

为商业决策赋能

EMPOWER BUSINESS DECISIONS



艾 瑞 咨 询