

中国产业支付专题分析 2021

本产品保密并受到版权法保护

Confidential and Protected by Copyright Laws

Analysys
易观分析



分析说明

产业支付定义

- 产业支付是指支付机构通过对企业提供支付、科技、货源、物流、金融、品牌、营销等全方位数字化解决方案，从而实现对产业的经营赋能。

分析背景、范畴及数据说明

- 《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标的建议》明确提出要发展数字经济，推进数字产业化与产业数字化，推动数字经济与实体经济深度融合，打造具有国际竞争力的数字产业集群。我国第三方支付机构应抢抓“十四五”时期发展的新机遇，充分发挥在产业支付生态中的链接与赋能功能，以支付+为切入点，更好的服务实体经济。
- 本报告旨在对产业支付务领域进行全景扫描，洞察产业支付市场发展背景，识别产业支付带来的业务良机，探析产业支付发展趋势。
- 分析内容中的一手数据和信息主要有三个来源：一是根据对金融企业、第三方支付企业、产业支付数字化企业服务解决方案提供商的深度访谈，结合易观多年行业经验交叉验证得到的相关业务数据；二是易观自有产品包括易观千帆、易观方舟、易观万像进行综合的分析得出的信息或指标。三是来自行业公开信息、政府数据和第三方机构研究内容等。

PART 1



中国产业支付发展环境分析

© 易观分析

www.analysys.cn

鼓励政策持续落地，加速产业互联网发展进程

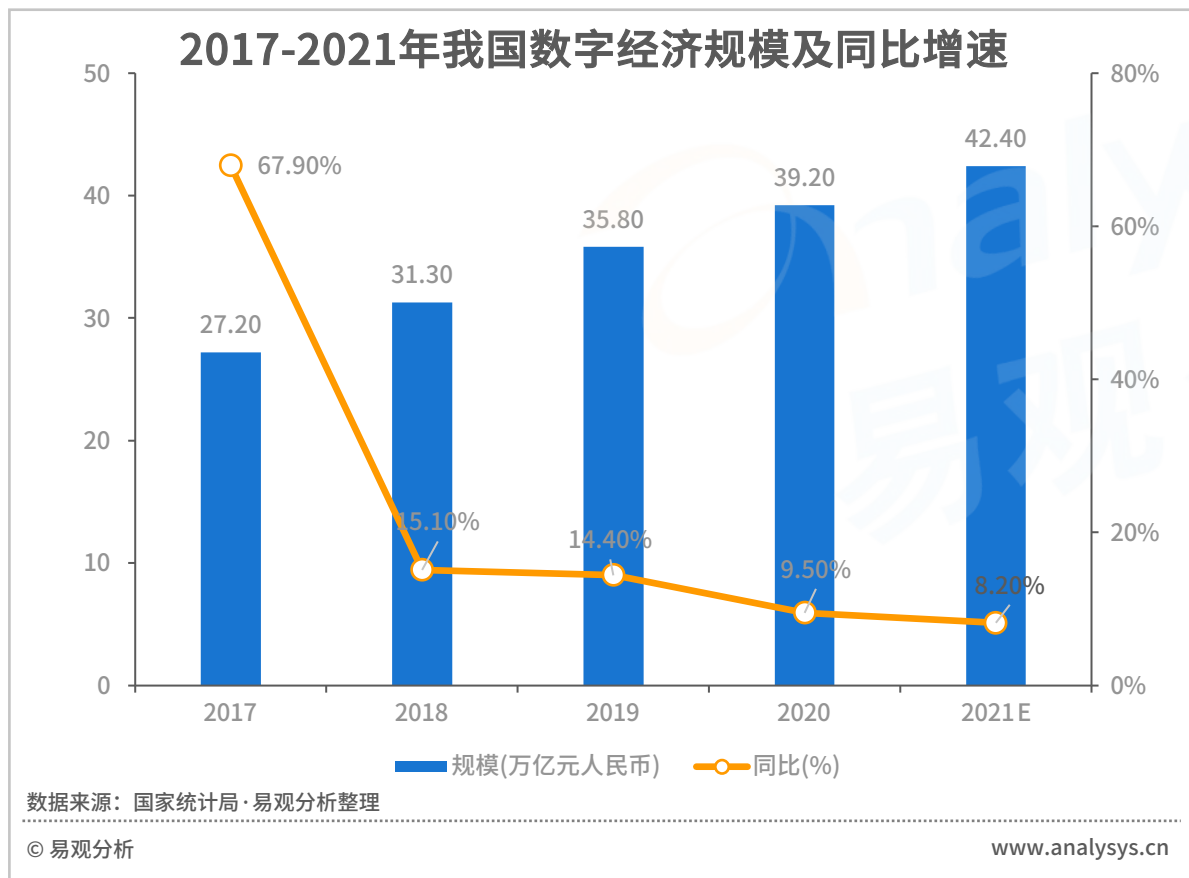
- 自2015年政府提出制造业数字化、网络化、智能化的发展目标，至今多次出台政策推进产业数字化。当前政策正在从原先的整体把控，向更深入、更细致到每个细分行业的发展方向。“十四五”规划中，尤其强调要推进数字产业化和产业数字化，推动数字经济和实体经济深度融合，打造具有国际竞争力的数字产业集群。

产业互联网相关政策一览

时间	政策名称	政策要点
2015.7	《国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》	推动互联网与制造业融合，提升制造业数字化、网络化、智能化水平，加强产业链协作，发展基于互联网的协同制造新模式。
2017.11	国务院《关于深化“互联网+先进制造业”发展工业互联网的指导意见》	加快信息通信、数据集成分析等领域技术研发和产业化，集中突破一批高性能网络、智能模块、智能联网装备、工业软件等关键软硬件产品与解决方案。
2019.8	工信部《工业和信息化部办公厅关于组织开展2019年制造业与互联网融合发展试点示范工作的通知》	围绕深化制造业与互联网融合发展，聚焦两化融合管理体系贯标、重点行业工业互联网平台、信息物理系统（CPS）、工业互联网大数据应用服务、工业电子商务、中德智能制造合作等方向，增强制造业转型升级新动能。
2020.3	工信部《《工信部办公厅关于推动工业互联网加快发展的通知》	引导平台增强5G、人工智能、区块链、增强现实/虚拟现实等新技术支撑能力，强化设计、生产、运维、管理等全流程数字化功能集成。
2020.10	《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》	发展数字经济，推进数字产业化和产业数字化，推动数字经济和实体经济深度融合，打造具有国际竞争力的数字产业集群。
2021.12	《“十四五”国家信息化规划》	深入推进服务业数字化转型，培育众包设计、智慧物流、新零售等新增长点。加快推进国有企业数字化转型，加大民营和外资企业普惠性数字化转型服务支持力度，培育融合发展新主体。

数字经济蓬勃发展，产业互联网助推经济转型升级和高质量发展

- 近年来，中央及各地政府纷纷将数字经济作为新兴产业的先导力量，数字经济占GDP总值的比重稳步提升。易观分析预计2021年数字经济规模将达到42.40万亿元人民币。随着数字经济对经济社会各领域的加速渗透，尤其是产业互联网对产业链各环节进行数字化改造的深入推进，重塑传统产业的生产、销售、流通、融资等流程和产业生态，助推经济转型升级和高质量发展。



产业互联网定义及分类

- 产业互联网是指企业等主体利用云计算、人工智能、互联网等信息技术，以生产者或服务对象，以采购、制造、销售等生产相关活动为主要应用场景，对产业进行数字化改造和升级，实现对产业链及其内部价值链的重塑和改造，进而提高产业的总体运营效率，实现社会生产力进步的数字经济模式。
- 产业互联网分为S2B模式及SaaS模式。其中S2B模式是指利用先进的信息技术，对产业链进行整合，搭建平台，解决痛点，高效服务产业链上下游的企业端客户；S2B模式是产业互联网发展的主战场。SaaS模式是指通过软件产品的形式为企业提供数字化服务，提升产业效率。

支付作为产业互联网的“底座”，互联互通发挥数据倍增作用

- 产业互联网要实现产业链上的生产、流通、交易等信息的全面打通，离不开产业支付沉淀下来的大量数据。随着支付宝、微信支付深化推进“互联互通”，充分释放产业支付数据要素价值，发挥数据倍增作用，打造适应产业互联网时代发展的产业支付核心竞争力。



科技创新

- 科技是产业支付创新发展的重要驱动力，通过技术升级与产品迭代优化用户体验，厚植产业土壤

场景融合

- 推动支付服务与企业经营场景的深度融合，进而实现支付+服务的“无微不至，无所不在”。



互联互通发挥产业支付数据倍增作用

多因素叠加，中小微企业对产业支付需求激增

- 在政策推动、供需侧齐发力、疫情催化共同作用下，中小微企业对产业支付需求激增。

我国产业支付数字化企业服务发展背景

政策推动

- 近年来，政府出台多项规划，旨在充分发挥海量数据和丰富应用场景优势，促进数字技术与实体经济深度融合，赋能传统产业转型升级，催生新产业新业态新模式，壮大经济发展新引擎。
- “支付”作为经济基础设施，是交易完成的关键环节，基于支付产业的数字化提速，有助于弥合数字鸿沟，释放内需潜力。

供给侧

- 支付现已成为中小微企业数字化升级入口：支付厂商沉淀多年的用户支付数据，并具备对大数据挖掘、分析的能力，为中小微企业提供精准的数字运营、广告营销、场景增值等解决方案，强大的B+C端用户触达能力及完整的产业支付生态，能有效降低中小微商户数字化升级的成本。

需求侧

- 中小微企业数字化升级需求迫切：从易观分析市场调研数据来看，89.6%的中小微企业迫切需要通过数字化运营工具了解市场信息和扩大销售能力。
- 88.1%的中小微企业希望通过定制化的营销方案发掘更多客户。
- 80.8%的中小微企业希望通过场景化洞察，提高产品和服务质量。

疫情催化

- 疫情防控高压态势下，随着用户消费习惯迁徙，大部分线下中小微企业均因规模小、技术积累薄弱且经营数字化程度较低，获客能力弱、业务模式单一等现实条件而陷入经营停滞或亏损，后疫情时代，倒逼中小微企业转型线上/线下一体化经营模式、进行多渠道获客和全链路数字化运营。

PART 2



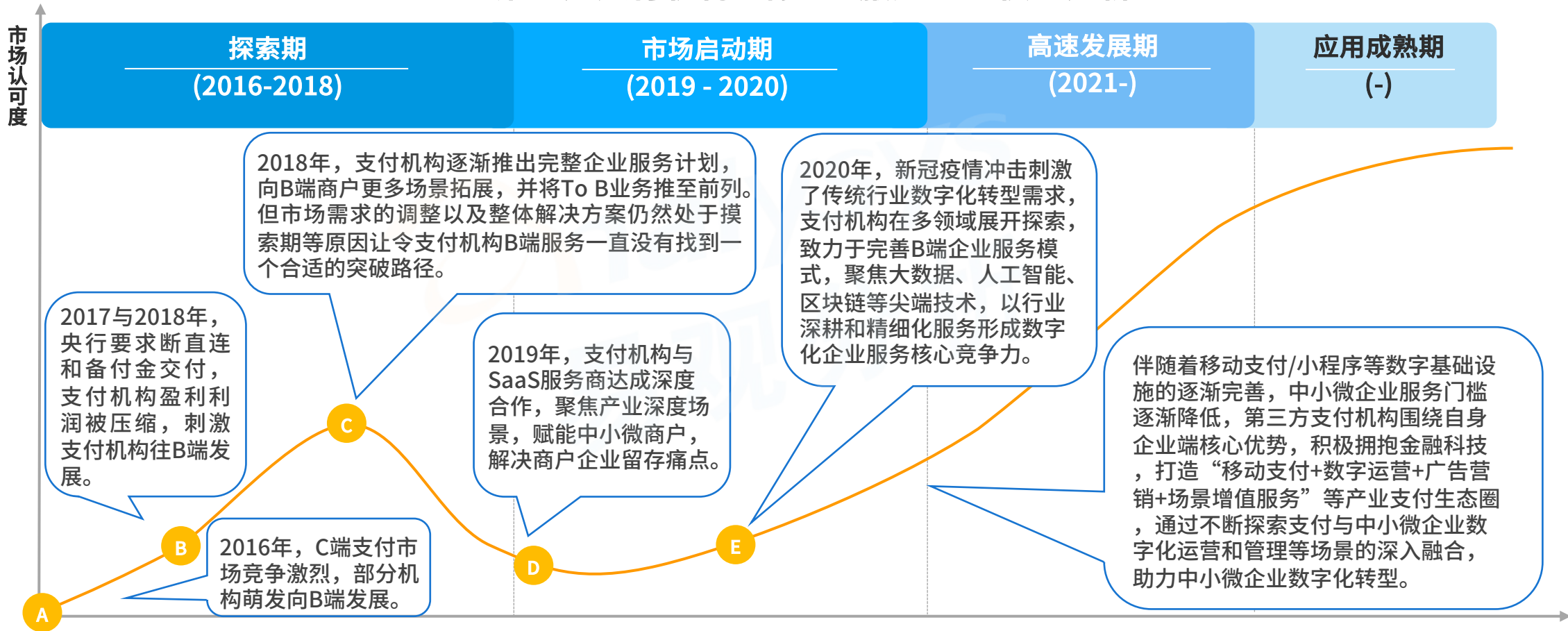
中国产业支付发展现状

© 易观分析

www.analysys.cn

产业支付：基于移动支付积累的产业势能，提供“移动支付+数字运营和管理”等服务，帮助中小微企业实现对消费者的数字化触达

第三方支付机构B端企业服务AMC模型分析



产业支付图谱：竞合关系为主导，生态链接与数据赋能

*以下排名不分先后

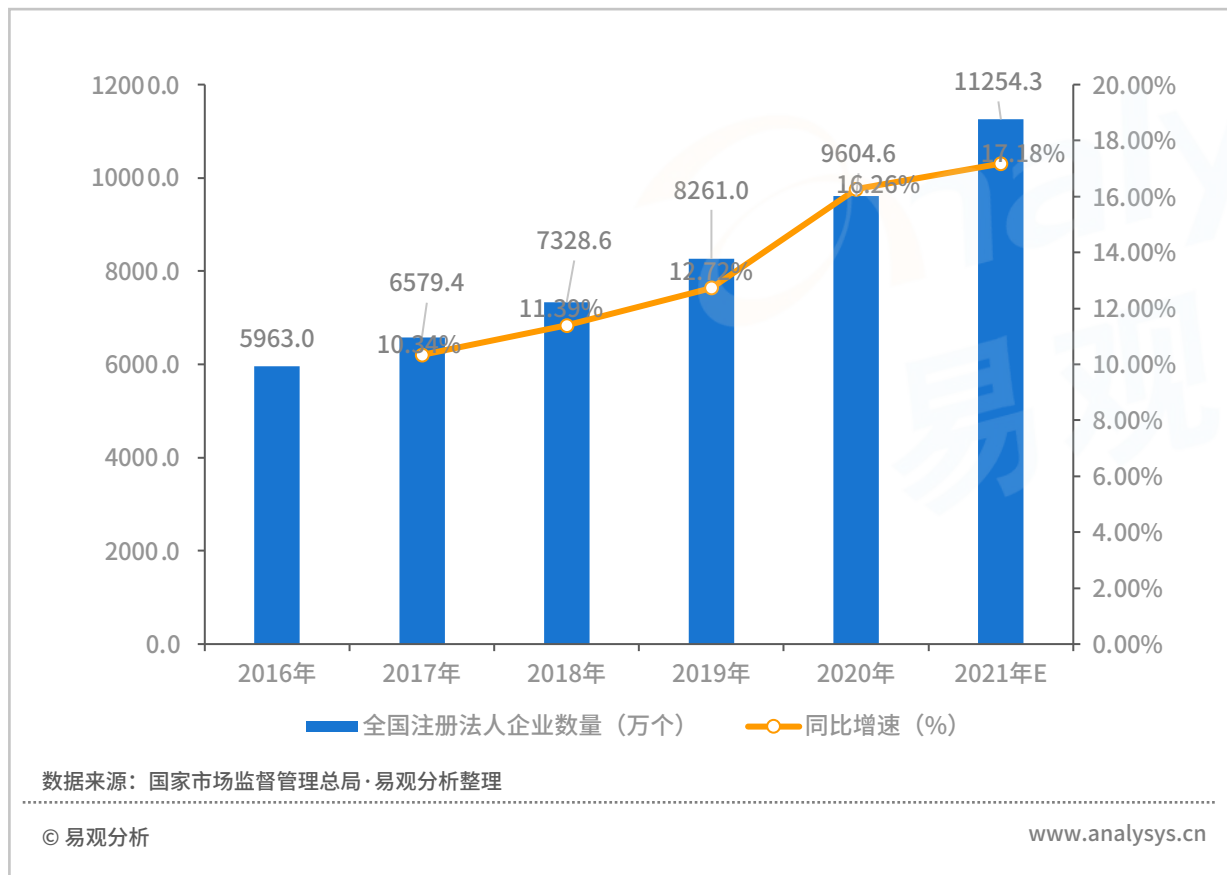
监管机构—人民银行



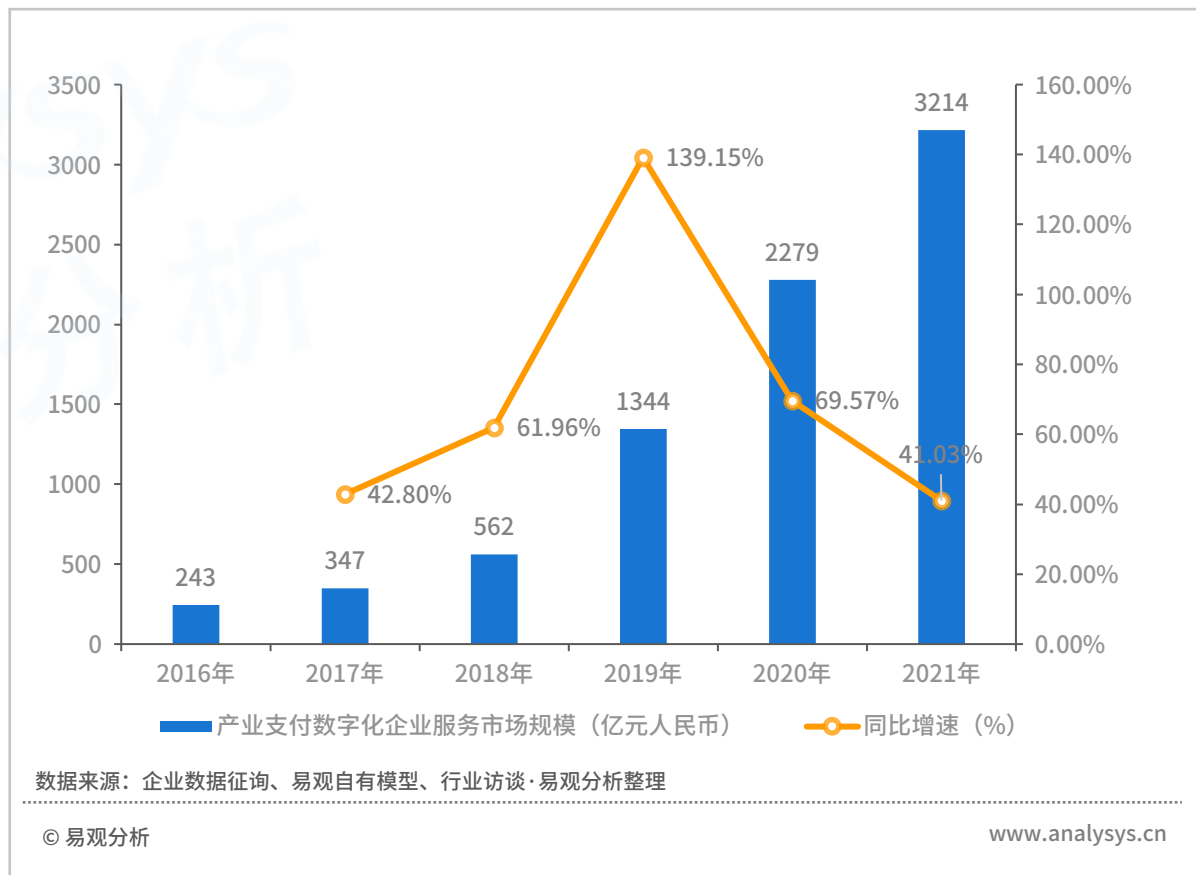
“后疫情时代” 支付厂商发力B端已成共识，市场规模破3千亿

- 庞大的注册法人企业数量为产业支付数字化企业服务提供了需求敞口，线下中小微商户较为集中于餐饮、零售及生活服务数字化渗透较为薄弱的行业。支付厂商发力B端寻找第二增长曲线，我国产业支付数字化企业服务迎来高速发展期，易观分析预计2021年我国产业支付数字化企业服务市场规模为3214亿元人民币，同比增长41.03%。

2016-2021年我国注册法人企业数量及同比增速



2016-2021年我国产业支付市场规模及同比增速



产业支付市场活力迸发，两类市场主体各有所长

- 中国产业支付市场主要有两类参与者，分别是从小端向B端跨界（以支付宝、微信支付为主）的具有天然互联网基因的支付厂商及以支付服务为切入点赋能中小微企业数字化的产业支付服务商。由于各自优势有所区别，实践路径也各有不同。

产业支付业态模式



商业模式



以支付宝、微信支付为主的C端向B端跨界支付厂商



- 国民App，基于前期补贴获取的C端客户沉淀的大量数据，发力B端，通过直营和服务商体系快速覆盖线下消费场景。基于深入的场景洞察，与各类服务商携手共同驱动商户数字化升级，为不同行业中小微企业提供定制化的“支付+”解决方案。

以移卡、拉卡拉、宝付为代表的深耕B端支付厂商



- 基于支付入口和复用线下地推能力，精准洞察中小微企业需求、对线下中小微企业快速推广从前端的获客和交易，到后端的运营和管理等商家服务。不断丰富数字化升级服务生态，提供多行业、多业务环节的商家服务解决方案。

产品特性



- 一方面发挥自身技术优势，面向中小微企业提供数字化经营工具，帮助中小商户破解获客难、留客难、记账算账难、管理门店难等实际经营难题；另一方面投入巨额补贴，降低中小微企业的经营成本，提升经营效率。



- 深耕电商、零售、餐饮、跨境、物流、旅游、航空、教育、公共事业等细分领域，发挥资源禀赋优势，精耕细作，提供基于支付的数字运营、广告营销等增值服务，全维度赋能中小微企业数字化转型。

优劣势



- 优势：具备较强的生态优势，易与中小微企业用户建立互信合作关系；B端服务基础设施不断完善。
- 劣势：更加重视C端入口而非线下B端收单，行业场景洞察积累历程较短。



- 优势：支付业务本身已实现盈利，同时具备较为完善的线下地推体系、以及较强的商户触达能力。
- 劣势：产品及服务差异化水平有待提升。

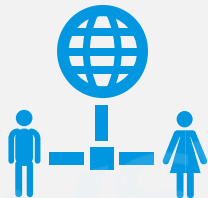
C端支付厂商从需求高频且相对通用的支付领域切入快速形成入口，进一步依托品牌、流量、资金等优势吸引第三方合作伙伴打造开放生态

C端支付厂商由支付接入，打造入口，开放生态



打造入口

- C端支付厂商从商家经营活动中必不可少的环节支付入手，帮助商户在使用高频、数字化改造迫切的前端获客/中台运营/后端融资方面实现全链路的数字化升级，打造数字化运营入口，赋能线下中小微商户“降本增效”。



开放生态，构建差异化竞争

- C端支付厂商完善自身能力体系，搭建产业支付数字化企业服务生态。依托自身流量，帮助第三方合作伙伴与客户资源快速连接；提供资金支持，共同建设线下商家服务生态。



赋能+加速

针对合作伙伴—赋能

平台技术能力

生态场景链接

中小商户数字化改造—加速

加速市场教育

提供资金支持



B端支付厂商基于现有资源，把握传统行业数字化转型机会在某个或某几个行业形成相对竞争优势，并积极备战数字人民币运营

- 产业支付成为未来第三方支付的重要增长点。行业内各类参与者均有机会竞逐产业支付，产业支付机构的经营着力点将从拓展渠道转向增加客户黏性，关键点在于为客户提供多样化、个性化、高附加值的服务。
- B端客户所属行业、企业规模、场景应用需求各不相同，这要求B端支付厂商在深入研究传统企业发展问题的基础上，提供有针对性的“支付+经营解决方案”。



深度定制化行业解决方案

B端支付厂商具备覆盖多行业、多场景、多业务环节的数字化洞察，以支付即服务为模式为中小微商户提供深度定制化的收单（线上小程序、App收款和线下POS收单）、金融（贷款、理财、保险）及商户经营服务（获客、会员管理、供应链管理、线上商店运营）等解决方案。



积极备战数字人民币运营

易观分析认为，央行数字人民币支付贯穿商户运营的各个环节场景，助力中小微企业迎来全面的数字化。B端支付厂商如拉卡拉积极备战数字人民币运营，改善生态，做大做实支付+。

产业实践探索持续深入，B端支付厂商深耕细分领域，精耕细作

- 支付产业数字化实践探索持续深入，第三方支付机构尤其是B端支付厂商基于对支付产品创新趋势的敏锐嗅觉，锁定垂直细分领域，发挥资源禀赋优势，全维度赋能中小微商户数字化转型。

我国第三方支付B端支付厂商聚焦行业、B端产品及解决方案

支付厂商	垂直细分行业	产品及解决方案
移卡	餐饮、零售、服装、生活服务、娱乐	移卡除提供一站式支付服务外，还提供科技赋能商业服务，针对餐饮类中小商户，提供 SaaS 产品掌柜，实现智能点餐、一站式支付服务等。
拉卡拉	餐饮、零售、教育、保险、旅游、地产	拉卡拉主要以“支付+”模式的SaaS产品为主，包括云小店、汇管店、收款码、云收单等SaaS产品，同时，加强云生态建设，形成云服务产品，快速响应前端客户需求，进一步扩大公司SaaS产品覆盖的商户范围。
汇付天下	餐饮、航旅、教育、医美	汇付天下SaaS业务发展分为“SaaS+支付”和“支付+SaaS”两步，先为SaaS公司开放支付接口，将支付嵌入SaaS套件，再以支付作为流量入口，叠加自研SaaS产品。
新大陆	餐饮、零售、批发、娱乐、交通、物流、汽车、房地产、公益	新大陆公司SaaS业务主要包括商户服务平台业务，以及支付服务和金融科技服务，通过“星 POS”商务服务平台，为商户提供支付、ERP、营销和金融等服务。
随行付	餐饮、零售、保险、互联网金融、教育、物流	随行付以“支付+营销”为战略核心，提供经营场景互联网解决方案和营销工具等。
新国都	餐饮、零售、酒店、交通、航旅、证券、保险、教育、批发、物流	新国都通过“支付+经营”的服务体系，将支付入口全面融入经营场景，为超过36个行业的商户提供经营场景互联网解决方案和在线管理工具。

PART 3



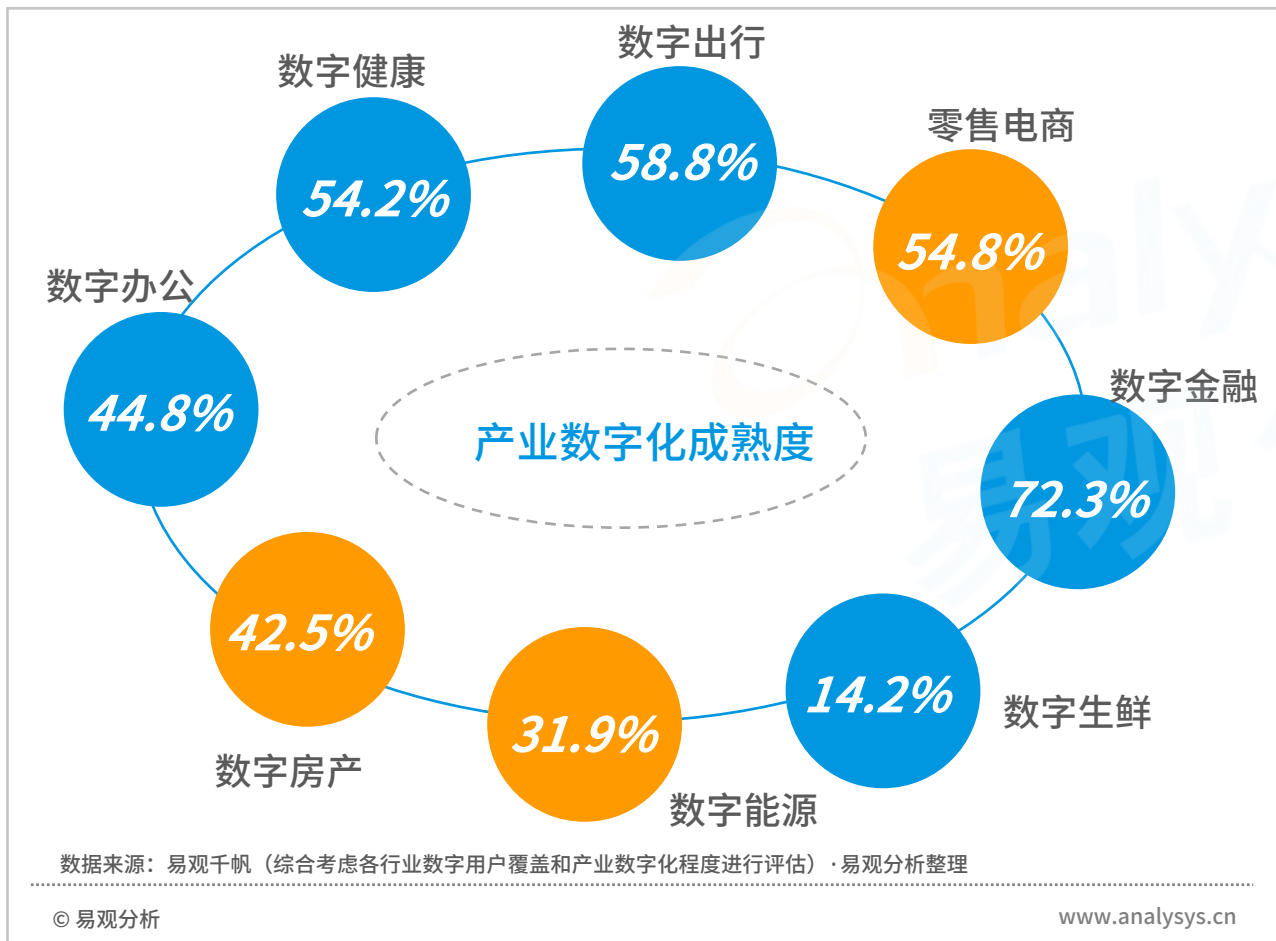
中国产业支付发展策略及提升路径

© 易观分析

www.analysys.cn

深耕行业，基于自身行业支付专家优势，提供支付+等增值服务

- 第三方支付厂商持续跟踪能源、地产、零售电商等各行业中小微企业数字化发展情况，直击能源、地产、零售电商等领域中小微企业数字化难点、痛点，结合自身积累的产业势能，对标行业成功实践，精准识别目标客群数字化需求，制定个性化解决方案，促进转化，提升客户体验。



全面梳理各行业数字化发展情况

基于产业数字化作为推动新旧动能转换、加速经济增长的主要方式这一大背景，产业支付厂商全面梳理出各细分领域所属企业利用数字科技全面赋能企业生产、研发、销售、服务等全流程情况，生成全方位行业数字化洞察。

全面盘点能源、零售电商、地产数字化情况

针对能源、零售电商、地产等行业，重点就其中小微企业数字化难点、痛点进行分析，并就其未来数字化路径及趋势进行预判，发现其数字化转型过程中带来的行业机会。

行业对标及产业支付数字化企业服务能力提升

跟踪同异业对标平台在服务能源、零售电商、地产等行业成功实践，基于自身行业支付专家优势，叠加深入的行业洞察，提供支付、科技、货源、物流、金融、品牌、营销等全方位定制化的数字化解决方案，从而实现对企业的经营赋能，助力中小微企业数字化转型。

产业支付能力提升路径：场景洞察是核心，生态链接及深度服务筑根基

产业支付四大能力	要点	产业支付厂商实现等级
1 数据赋能	<ul style="list-style-type: none"> 基于沉淀多年的用户支付数据，并具备对大数据挖掘、分析的能力，基于数据分析和利用，为中小微商户提供数字化运营、广告营销等科技赋能服务，助力中小微商户数字化转型。 	★★★★★
2 场景洞察	<ul style="list-style-type: none"> 触达商户日常经营场景、全面洞察商户在日常经营过程中面临的数字化困境，如在生产、研发、销售、服务等全流程中如何将业务要素转换成数据要素，以流程驱动业务转变成数据驱动业务，提高数字资产利用率。 	★★★★
3 生态链接	<ul style="list-style-type: none"> SaaS服务商链接； 数字科技解决方案提供商链接； 金融链接； 	★★★★
4 深度服务	<ul style="list-style-type: none"> 为商户提供定制、贴身的全生命周期服务。 	★★★

备注：实现等级共分为五个等级，五星级为最优，四星级为优，三星级为尚可，二星级为差强人意，一星级为差
数据驱动精益成长

PART 4



中国产业支付典型案例分析

© 易观分析

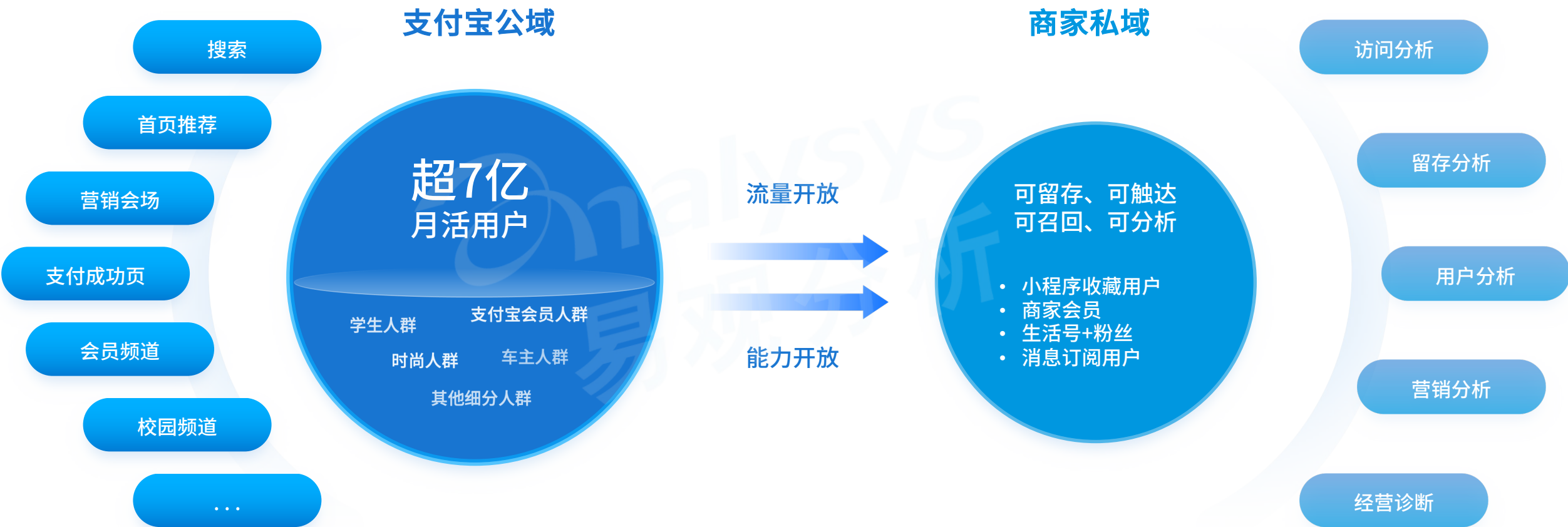
www.analysys.cn

支付宝：从支付工具到数字生活服务平台

- 支付宝已经从一个支付工具，成长为一站式开放数字生活平台。
- 消费者在支付宝上可办理生活缴费、社保公积金、衣食住行等超过1000项生活服务，随时随地享受数字生活。



| 支付宝：持续开放更多公私域运营能力，与商家共享增长红利



支付宝：向商家提供一站式数字化运营服务，帮助商家私域运营



宝付：中小微企业数字化升级解决方案提供商，为企业降本增效提价值



宝付支付“Not Only Payment”中小微企业信息化升级解决方案：随着数字化成为越来越多企业的共识，企业迫切需要数字化转型和创新发展的落地经验。这不仅需要IT、DT（Data Technology）等系统的升级，更重要的是，对企业业务创新、管理变革以及金融服务嵌入的价值，让企业的经营更敏捷，管理更轻松，金融服务更易获得。

行业全覆盖

- 覆盖面广、适配性高，一站式整体解决；
- 适用于零售、电商、工业超市、本地生活、出行、差旅、共享出行、充换电等各行业。

服务全方位

- 打造资金管理的闭环；
- 携手合作伙伴提供金融增值服务；
- 围绕客户需求引入软、硬件供应商。

升级全流程

- 不仅满足线上化支付的需求，还能将客户线下业务轻松升级到线上。



提升经营效率

- 缩短市场反应周期、提高内部经营效率、拓展客户触达方式、丰富经营管理手段，全面提升企业业务经营管理能力和效率。

提升资金效率

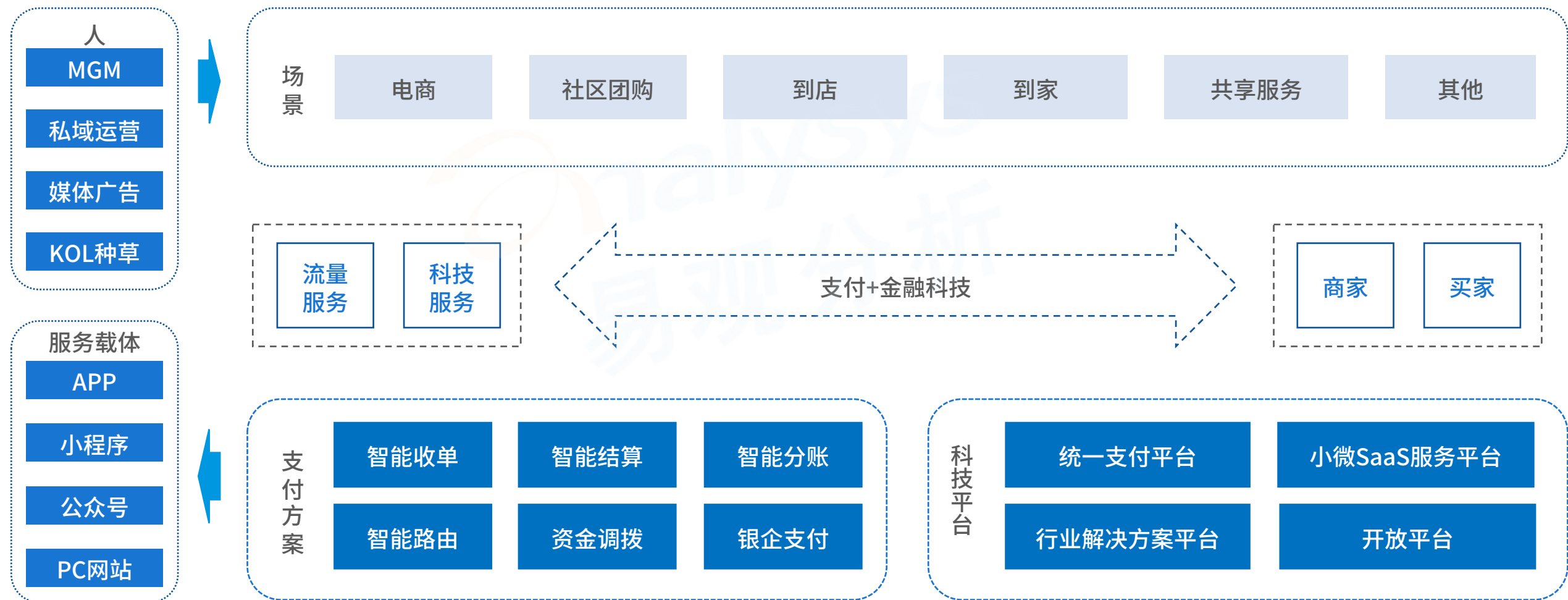
- 实时跟踪资金状态、快速进行资金管理、拓展资金使用效率、线上化管理资金使用的合规风险，真正做到所见即所得，所得即所想。

提升服务效率

- 生意线上化7*24h在线，打破地域、时间限制，将企业的业务通过线上化的流程再造，提升为全天候、高效率的新模式。

宝付：打通企业数字化升级全链路，构建场景化数字化运营能力

- 宝付支付“Not Only Payment”中小微企业信息化升级解决方案：构建在多年服务中小微企业的扎实基础上，解决方案从人、货、场三端出发，打通了企业数字化升级的全链路，并且基于自身优势以支付+金融科技为核心，帮助商户一站式搭建从前到后的数字化服务能力，真正实现了降本增效、价值创造的企业目标。



| 移卡：专注提供支付服务及建立基于支付的数字商业生态系统

Yeahka 移卡

2011年，移卡成立于深圳，专注为中小商户提供支付服务。2014年，移卡获得全国银行卡收单许可证和移动电话支付牌照。移卡基于为中小商户提供无缝、便捷、可靠的一站式支付服务不断积累的消费者和商户的信息和数据，进而为中小商户提供SaaS数字化解决方案、精准营销、金融科技等商户服务以及到店电商服务，助力中小商户数字化转型。

一站式支付服务

传统支付服务

- 信用卡、借记卡
- 传统支付终端

基于应用程序的支付服务

- 二维码
- 电子钱包
- 移动支付终端

已服务超过 **627万** 商户、**8.2亿** 消费者，通过支付流量积累、对商户及消费者的大量连接，不断延展线下商业数字化生态

数据说明：移卡2021年半年报及2021/11/8公告。

商户服务：赋能B端，降低成本，提升经营效率

1. SaaS数字化解决方案

围绕中小商户生命周期推出特定场景商户SaaS产品，包括面向零售业的聚惠扫扫和智百威、面向餐饮业的智掌柜和甩手掌柜、面向全行业商户的好生意等。

2. 精准营销

线下+线上效果类精准营销平台，助力中小商户提高营销效果，提升整体盈利能力。

3. 金融科技

满足中小商户客户多元化的金融需求。

到店电商服务：为B端提升收入，为C端提供实惠享受

B端：通过产品专家指导、促销优惠套餐设计，实现电商平台上架售卖，线上+线下拓展模式助力商户销售获利。

C端：通过用户的消费偏好，不断优化迭代使用者标签演算法模型，利用多样化的营销方式实现消费者触达，为其提供定制化、高性价比的本地生活服务。

优势

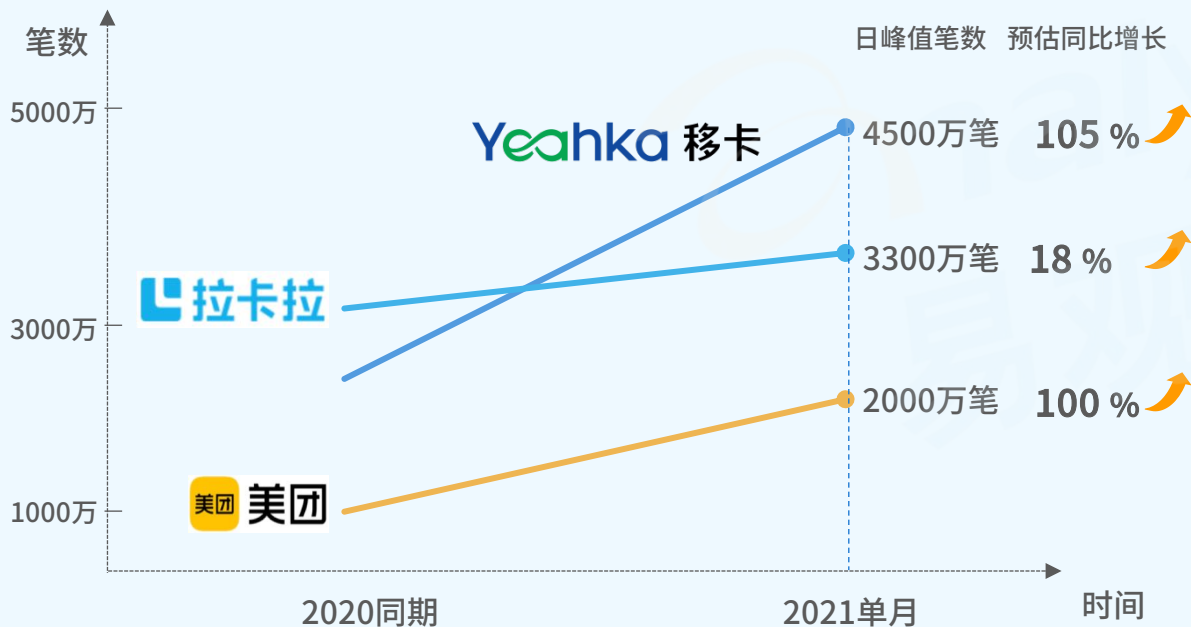
移卡基于赋能中小商户全面数字化为中心的生态化服务体系，一方面通过持续为中小商户和消费者提供有价值的服务，有效提升中小商户数字化水平，助力实体经济增长。另一方面，随着支付+数字商业生态系统价值的集中释放，打开移卡商业模式、产品、服务、技术创新的空间。

移卡：基本盘稳固，中国非银行独立二维码支付服务市场NO.1

Yeahka 移卡

2021年，从移卡中报披露的数据来看，移卡支付业务表现强劲，交易规模高达9904.1亿元人民币，同比增长56.1%，其中基于应用程序的支付服务的支付交易规模同比增长72.9%，占比从2020年同期的55.8%增长至61.8%。从交易规模、服务商户数等综合能力来看，移卡位居中国非银行独立二维码支付服务市场NO.1。

移卡VS拉卡拉VS美团 条码支付日交易笔数峰值及同比增速



数据来源：企业财报及公开资料收集，易观自有模型估算等

© 易观分析

www.analysys.cn

移卡支付基本盘稳固



数据来源：企业财报及公开资料收集，易观自有模型估算等

© 易观分析

www.analysys.cn

移卡：到店电商作为核心战略布局，将进一步加深B端和C端用户的连接，具备强劲增长潜力

Yeahka 移卡

移卡到店电商业务高效复用现有线上线下渠道能力、研发能力和运营能力，且将进一步扩大投入，不断丰富品类供给、拓展运营渠道、提升团队效能，未来增长可期。



PART 5



中国产业支付发展趋势分析

© 易观分析

www.analysys.cn

“十四五”产业支付迎来发展良机，不忘初心，服务实体经济

- “十四五”时期，决策层坚持把发展经济着力点放在实体经济上，坚定不移建设制造强国、质量强国、网络强国、数字中国，推进产业基础高级化、产业链现代化，提高经济质量效益和核心竞争力。产业支付面临发展新机遇，第三方支付厂商亟待构建可持续发展的产业支付新业态，以推动实体经济高质量发展。

打造数字经济新优势

- 在数字经济方面，在“十四五”规划中的提法是“加快数字化发展建设数字中国”，包括打造数字经济新优势、加快数字社会建设步伐、提高数字政府建设水平、营造良好数字生态，规划中提出了七大数字经济重点产业和十大数字化应用场景。规划中提出数字经济核心产业增加值占GDP比重从2020年7.8%提升到2025年10%，相对于“十三五”规划对网络经济的强调，“十四五”规划强调了更全面的数字化建设。

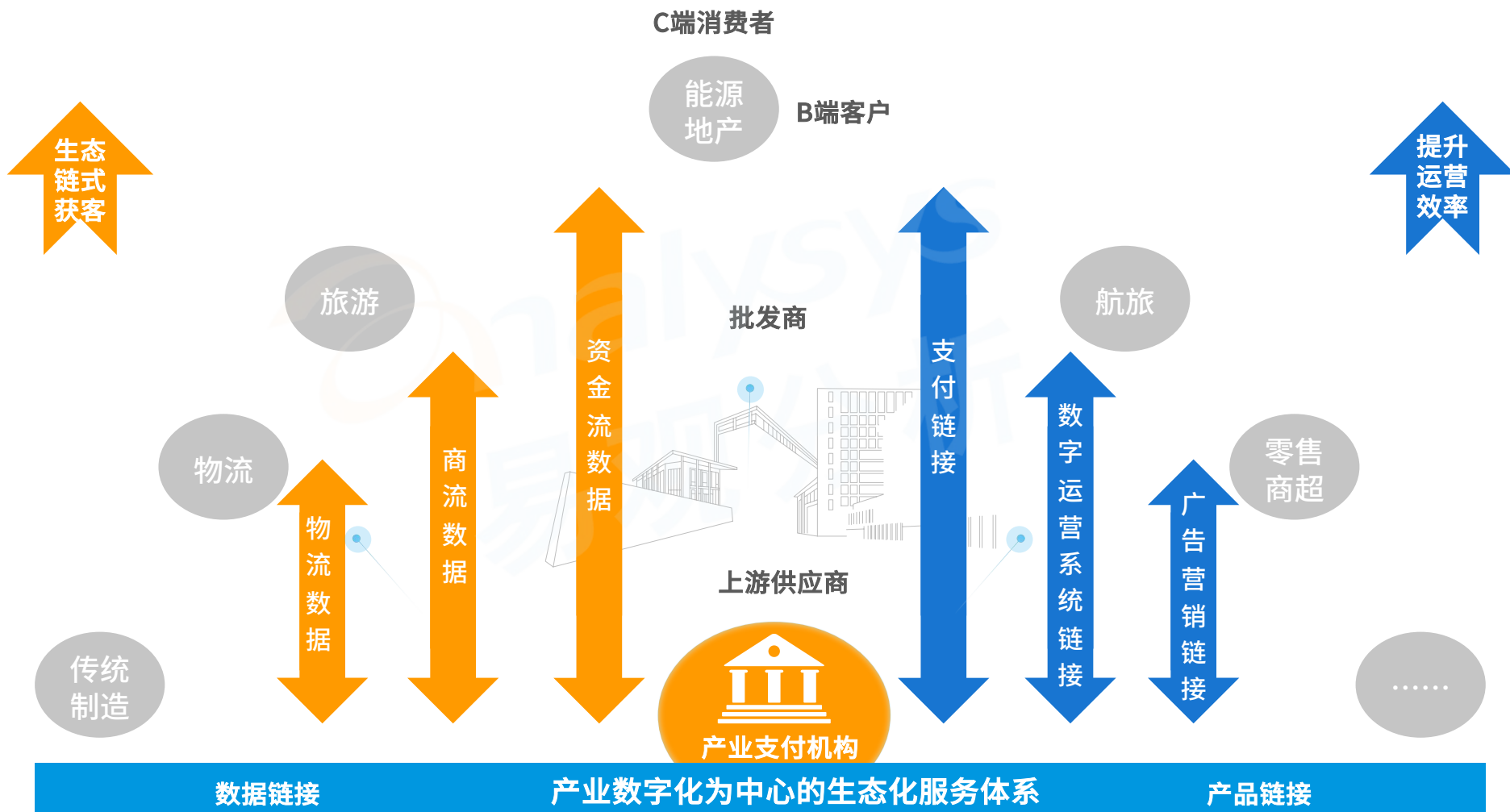
中共中央
关于制定国民经济和社会发展
第十四个五年规划和二〇三五年
远景目标的建议

人民出版社



易观分析认为，服务实体经济是产业支付发展的出发点和落脚点，产业支付厂商需将“支付+”服务嵌入到实体经济的“毛细血管”中，提供与经济结构和产业需求相适应的深度定制化解决方案，从而更好地为实体经济发展注入金融血液，厚植产业支付土壤。

搭建以产业数字化为中心的生态化服务体系，提供支付、SaaS、数字运营、广告营销等全生命周期链接服务



依托“技术创新+优质服务+生态拓展”打造差异化竞争力。科技加持，合规助力，小步快跑，提升产业支付综合服务能力

依托“技术创新+优质服务+生态拓展”打造差异化竞争力

技术代际革命

- 伴随数字人民币、区块链、AR/VR等新兴技术的发展，引发支付代际革命，进而导致支付行业分工模式发生变化、引发支付行业格局重新洗牌。为此，产业支付厂商要因产业需求而改变，紧跟新兴技术发展不断创新。



优质服务

- 基于对企业的深度洞察，深度洞察并挖掘其经营活动中尚未被发现的数字化升级需求，快速迭代满足企业需求，持续完善产品服务生态。

产业支付生态拓展

- 围绕自身企业端核心优势，积极拥抱金融科技，打造涵盖产业支付综合能力、供应链金融科技能力、大数据服务、数字人民币服务四位一体的产业生态圈，通过不断探索支付与企业应用场景的深入融合，以定制化、精准化服务和产品为主要抓手，服务于实体经济。



合规助力，
小步快跑



科技加持

转型产业支付综合服务商

- 密切跟踪产业数字化发展动向，加快步伐，全面推动产业支付综合服务商转型发展，积极主动拥抱监管，力争在技术输出及产业支付生态拓展方面打造“行业新范式”。
- 作为金融市场主体，产业支付厂商应始终把防控金融风险摆在重要位置，面对各类重大创新的出现，不能一拥而上，而是采取小步快跑的策略，在创新与风险之间寻找平衡。
- 不断加大科技投入力度，持续提升科技实力，赋能业务发展。

数据驱动精益成长

易观千帆



掌握数字经济
就用易观千帆

网址：<https://qianfan.analysys.cn>

客户热线：4006-010-231

易观分析



关注易观分析
获取更多报告

网址：www.analysys.cn

合作：13262228281

易观社群



加入易观分析社群
参加免费活动&获取最新动态

微博：Analysys易观分析

知乎：易观分析