

数字人民币的推广对第三方支付业态的影响研究

第三方支付作为我国数字金融体系的核心组成部分,已成为零售支付的关键基础设施。数字人民币作为央行发行的法定数字货币,凭借国家信用、零手续费等特性,在试点中逐步覆盖多元场景,与第三方支付形成“货币形态”与“支付渠道”的互补关系,同时也存在应用体验的重叠。在此背景下,深入剖析数字人民币推广对第三方支付业态的冲击与机遇,具有重要的现实意义。

一、数字人民币与第三方支付的理论基础与关系界定

数字人民币是中国人民银行发行的数字形式法定货币,定位为M0,具有中心化管理、可控匿名、零手续费等特征,本质是“数字形态的法定货币”。第三方支付则是以支付宝、微信支付为代表的电子化支付渠道与钱包载体,其核心是实现货币流通转移,盈利依赖支付手续费与衍生金融服务。两者本质上是“钱”与“钱包”的关系,但支付场景的重叠催生了间接影响。

艾瑞咨询在《2024年中国第三方支付行业研究报告》中指出,我国第三方支付市场已进入稳态发展阶段,预计2025年交易规模将达618.4万亿元。中国人民大学国际货币研究所在《多边央行数字货币桥项目发展现状与跨境支付创新》中指出,市场呈现支付宝与微信支付双巨头格局,合计占移动支付市场超90%。行业盈利主要依赖支付手续费,同时面临强监管约束,资源向头部集中。

数字人民币推广呈现政策引导、场景深耕的特征。中国人民银行数字货币研究所在《数字人民币试点进展报告》中

指出,截至2025年6月,全国累计开立个人钱包超4.1亿个,受理商户覆盖商超、交通、文旅等多个场景。数字人民币优势体现在安全性高、支持双离线支付、零手续费等方面,推广重心已转向场景深化与跨境支付等创新领域。

二、数字人民币推广对第三方支付业态的实证影响分析

(一)对盈利模式的冲击效应

数字人民币零手续费直接冲击第三方支付的核心收入来源。第三方支付机构主要依赖商户收单手续费盈利,而数字人民币免费导致商户端出现分流倾向。截至2025年6月,已有超10万家商户优先接入数字人民币,中小商户因成本敏感分流尤为明显。此外,支付场景流量分流也影响了消费信贷、理财等衍生业务收益。例如,拉卡拉2025年半年报显示,2025年上半年营收下滑11.1%,部分原因即来自传统收单业务的流量分流。

(二)对市场竞争格局的重构作用

数字人民币推广打破了第三支付的流量垄断格局,推动竞争从“渠道争夺”转向“服务创新”。中国人民银行在《2025年第二季度支付体系报告》中指出,头部机构的流量壁垒有所松动,在政务、跨境等B端场景,数字人民币凭借法定货币优势快速切入,2025年上半年政务场景数字人民币交易占比达13%-18%。同时,中小支付机构通过参与数字人民币钱包开发、商户受理改造等业务,获得差异化发展机遇,行业呈现“头部承压、腰部突围”的新格局。监管政策与数字人民币推广协同,进一步推动市场集中度提升。

(三)对创新转型的倒逼效应

数字人民币倒逼第三方支付机构向“综合服务商”转型。《2025-2030数字人民币试点场景拓展与支付生态重构分析报告》指出,头部机构已启动战略调整:技术上参与数字人民币钱包开发;场景上与运营机构合作拓展跨境支付;业务上推出“支付+SaaS+AI”等增值服务,科技服务收入占比显著提升。跨境支付成为创新重点,多家机构通过参与“多边央行数字货币桥”项目,实现数字人民币跨境结算,交易效率较传统SWIFT系统提升90%以上。

(四)场景重叠与互补的差异化影响

两者场景重叠集中在零售支付领域,但在生态服务、个性化需求等方面形成互补。冲击主要见于小额高频场景,如商超、餐饮,试点地区数字人民币支付占比已达60%以上。互补则体现在第三方支付仍主导社交转账、生活缴费集成、消费积分等功能,形成“法定支付工具+商业支付服务”的协同格局。总体呈现“错位发展”:第三方支付凭借生态与粘性占据C端主导,数字人民币在对公、跨境、政务等B端场景快速渗透。

三、第三方支付业态应对数字人民币推广的对策与建议

(一)深化与数字人民币生态的协同合作

第三方支付机构应主动参与数字人民币运营体系,实现渠道互补与功能融合。具体路径包括:参与钱包生态建设,将数字人民币功能集成至现有APP;为商户提供一体化受理解决方案,赚取技术服务费;共建跨境支付生态,利用自身网络推动数字人民币在跨境电商等领域的应用。

(二)推动盈利模式向“服务增值”转型
需构建“支付+科技+金融”的多元化盈利体系。强化B端增值服务,如提供SaaS管理、AI营销、供应链金融等解决方案;优化C端金融服务,基于数据沉淀推出个性化理财、保险等服务;同时探索数字人民币资金管理、智能合约等衍生服务,开辟新收入来源。

(三)强化技术创新与合规能力建设

加大人工智能、区块链等技术投入,优化风控与数据安全能力。严格落实监管要求,完善备付金管理与反洗钱机制。加强“数字人民币+支付科技”复合型人才培养,提升创新与适配能力。

(四)优化用户体验与场景生态构建

依托现有生态优势,深耕数字人民币未覆盖的个性化需求,如社交转账、生活服务集成等,打造“支付+生活”闭环。针对老年等长尾用户,提供“双模式”操作界面。在B端深耕垂直行业,提供定制化支付解决方案,提升商户粘性。加强跨行业合作,共建场景生态。

结语

数字人民币的推广并非替代第三方支付,而是推动其重塑与升级。它既冲击传统盈利模式与市场格局,也倒逼行业向科技驱动、服务增值转型。第三方支付机构应以协同合作为基础融入数字人民币生态,以技术创新提升服务附加值,以场景深耕巩固用户粘性。未来,第三方支付有望从“支付通道”转型为“数字金融综合服务商”,与数字人民币共同构建高效、安全、普惠的现代支付体系。

(汪鹏娜 郑轶彬 三亚学院盛宝金融科技商学院)

