

建行 e 路通杯 首届海峡两岸大学生网络 商务创新应用大赛作品

设计题目：移动支付商业运营模式创新研究——合作共赢模式的构建

设计团队：e 起的织梦者

学生姓名：孙静先、张斌、张玲玲、皮海龙、宁远根

指导老师：张超

所在省市：陕西西安

所在学校：西安邮电学院

完成时间：2024-11-18

摘要

支付的广泛应用和无限商机成为大势所趋。而移动支付产业要真正实现繁荣，跨行业合作是必然选择；移动支付运营商要获得竞争优势，建立合作共赢的商业运营模式是关键。不过，目前国内对如何加强产业链合作，如何构建合作共赢的移动支付商业运营模式却鲜有提及。

基于此，本作品在阐述移动支付及其产业链的基础上，通过对商业运营模式的概念的文献分析，就移动支付商业运营模式如何创新，如何构建合作共赢的移动支付商业运营模式进行研究。

本作品共分为九部分。第一部分，引言，介绍本项目的设计背景；第二部分，对移动支付及其产业链进行阐述；第三部分，通过文献分析对商业运营模式概念进行界定；第四部分，移动支付商业运营模式创新调研分析；第五部分，提出移动支付商业运营模式创新的框架和机理；第六部分，从企业产业链定位、产业链整合、收入来源设计、收入分配设计四个方面，对合作共赢的移动支付商业运营模式进行构建；第七部分，结语；第八部分，参考文献；第九部分，附录，为调研问卷。

关键词 移动支付；合作共赢；商业运营模式；创新；构建

目录

1 引言	1
2 移动支付及其产业链	2
3 商业运营模式概念的界定	2
4 移动支付商业运营模式创新调研分析	4
4.1 重要项目分析	4
4.2 其他项目分析	9
5 移动支付商业运营模式创新的框架和机理	11
5.1 创新框架	11
5.2 创新机理	12
6 合作共赢的移动支付商业运营模式的构建	13
6.1 企业产业链定位	13
6.2 产业链整合	13
6.3 收入来源设计	14
6.4 收入分配设计	14
7 结语	15
参考文献	15
附录：移动支付商业运营模式创新调研问卷	17
移动支付商业运营模式创新调研问卷	17

移动支付商业运营模式创新研究

——合作共赢模式的构建

1 引言

我国自进入 3G 时代之后，随着网络的优化、终端的丰富，以及金融支付环境的完善，移动支付市场前景光明，商机无限。艾瑞咨询数据显示，2009 年，中国的手机用户数达到 7.47 亿人，手机支付用户数为 8200 万，手机支付交易额为 24.0 亿元，同比 2008 年 7.9 亿元增长 202.6%，处于高速增长态势。艾瑞预计在 2010-2011 年，手机支付将出现爆发式的增长，而 2012 年手机支付交易规模将有望超过 1000 亿元。为此，电信运营商、中国银联、银行和第三方支付机构都纷纷加快在这一领域的布局，鏖战移动支付市场。例如，中国移动在 2009—2010 年推出了手机钱包、世博门票、手机一卡通三大移动支付业务，中国电信在 2010 年正式推出基于天翼 3G 业务的融合支付业务“翼支付”，中国联通在 2009 年推出基于 NFC 技术的移动支付业务；而在金融机构中，中国银联已积极联合各大银行加快推广其旗下合作支付品牌手付通，招商银行、光大银行、交通银行等也均推出手机银行类业务；第三方支付方面，支付宝、财付通、快钱、易宝、环迅等多家支付企业纷纷发布进入手机支付领域的规划。

移动支付的广泛应用和无限商机成为大势所趋。而移动支付产业要真正实现繁荣，跨行业合作是必然选择，移动支付运营商要获得竞争优势，建立合作共赢的商业运营模式是关键（唐绮薇，2005）^[1]。因为商业运营模式决定产业链中各方利益的分配，而合理的利益分配才能把各个环节都积极调动起来。目前我国以电信运营商为主体、以中国银联为主体、以银行为主体及以第三方支付机构为主体的四种移动支付商业运营模式都存在着以下问题：由于各自的局限和核心优势的不同，都无法独立大规模开展移动支付业务（韩刚、张皓、吕廷杰，2007；王淑敏，2008）^[2-3]。这也是自 2006 年起，一直被各方看好的移动支付发展并不顺利的一个主要原因。而从移动支付业务开展最早、发展最成熟的日本和韩国的发展经验来看，移动支付发展的关键是产业链上各企业的合作，不但要打造完整的产业链，而且要建立和完善“双赢”合作机制（李娜，2008）^[4]。因此，进行移动支付商业运营模式创新，构建合作共赢的移动支付商业运营模式至关重要。

国内学者对我国移动支付商业运营模式的研究主要集中在以上四种模式的特点、优劣势及发展趋势方面，而对如何加强产业链合作，如何构建合作共赢的移动支付商业运营模式却鲜有提及。基于此，本文在阐述移动支付及其产业链的基础上，通过对商业运营模式的概念的文献分析，就移动支付商业运营模式如何创新，如何构建合作共赢的移动支付商业运营模式进行研究。

2 移动支付及其产业链

移动支付（MobilePayment，简称 MPayment）是使用移动设备通过无线方式完成支付行为的一种新型的支付方式。移动支付所使用的移动终端可以是手机、PDA，移动 PC 等。而现实生活中，由于手机是最为人们所认知、最能体现“移动”特性的终端设备，因此通常也将“移动支付”称为“手机支付”。根据交易金额的不同，移动支付分为小额支付和大额支付（又称微支付和宏支付）两类；根据支付地点远近，移动支付分为远程支付和现场支付两种。

如图 1 所示，移动支付产业链包括电信运营商、支付服务商（中国银联、银行、第三方支付机构等）、设备提供商（终端厂商、POS 厂商、卡供应商、芯片提供商等）、系统方案提供商、商家（商场、公交、校园、公共事业、SP、CP 等）和终端用户。

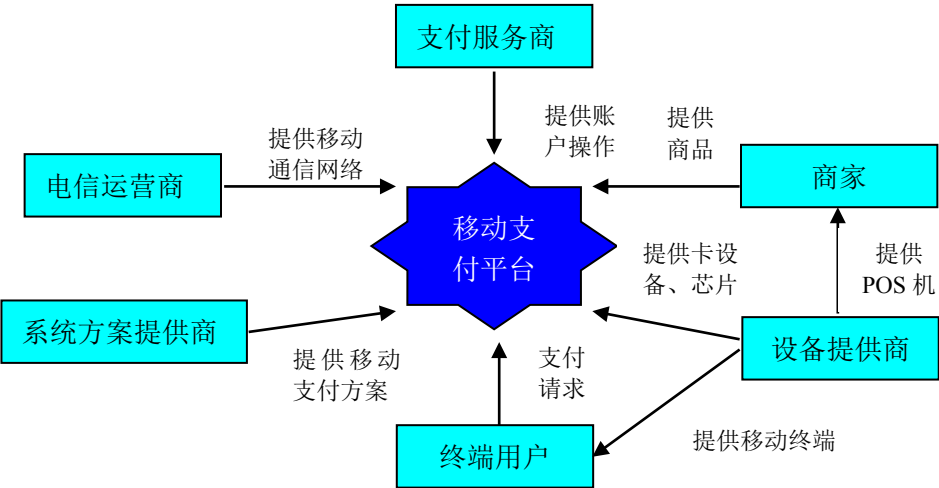


图 1 移动支付产业链

移动支付产业链以移动支付平台为核心，业务围绕移动支付平台展开。移动支付（平台）运营商这个角色可以由电信运营商来担当，也可以支付服务商（中国银联、银行、第三方支付机构等）来担当。

3 商业运营模式概念的界定

说到商业运营模式，不得不提商业模式。商业模式的定义有很多，它们之间

有着不同程度的相似和差异。到 2000 年前后，人

们逐步形成共识，认为商业模式的核心是价值创造。比如，Timmer（1998）^[5]、Rapper（2001）^[6]认为，商业模式是企业价值创造的基本逻辑，即企业在一定的价值链或价值网络中如何向客户提供产品和服务、并获取利润的，通俗地说，就是企业如何赚钱的。而国内一些学者（袁新龙、吴清烈（2005）；罗珉、曾涛、周思伟（2005））^[7-8]认为，商业模式是指企业集合组织内外部经营资源并有效地配置和利用，为市场提供产品和服务全过程的经营活动的的方式或途径，是企业从生产到把产品和服务转移至顾客手中，实现为顾客创造价值及企业经营目标的一种商业安排，是企业开展商业活动的基本框架。商业模式的核心在于解决企业建立“做什么，怎么做”运作体系的问题，企业必须考虑谁是目标客户，将怎样满足目标客户和如何满足需求，以及企业期待获得怎样的回报等一系列问题。

国际著名咨询公司埃森哲把商业模式分为两种^[9]：运营性商业模式和策略性商业模式。企业商业运营模式指的是一个企业持续达到其主要目标的内在联系。企业以盈利为目的，它的运营机制能够解释这个企业怎样持续不断地获取利润。既然商业组织之间为争取顾客和获得资源而展开竞争，那么一个好的运营机制必然突出确保其成功的独特能力和手段——吸引客户、雇员和投资者，在保证盈利的前提下向市场提供产品和服务。在运营性商业模式的基础上更进一步，表现一个企业在动态的环境中怎样改变自身以达到持续盈利的目的，我们称其为策略性商业模式。运营性商业模式创造企业的核心优势、能力、关系和知识；策略性商业模式对其加以扩展和利用。

在此基础上，匡佩远（2005）^[10]进一步对运营性商业模式和策略性商业模式的功能和构成要素进行了定义。其中，运营性商业模式重点解决企业与环境的关系，包括与产业价值链环节的互动关系。运营性商业模式创造企业的核心优势、能力、关系和知识，主要包含以下两个方面的内容：

产业链定位：企业处于什么样的产业链条中，在这个链条中处于何种地位，企业结合自身的资源条件和发展战略应如何定位。

赢利模式设计：企业从哪里获得收入，获得收入的形式有哪几种，这些收入以何种形式和比例在产业链中分配，企业是否对这种分配有话语权。

4 移动支付商业运营模式创新调研分析

4.1 重要项目分析

通过对重点项目的分析，了解客户对创新移动支付

模式的各​​种看法。重点项目分析包括：移动支付模式利弊分析、移动支付模式的创新点分析、移动支付合作商分析和移动支付盈利模式分析。

（1）移动支付模式利弊分析

如图 2 显示：选择操作简单、免去很多麻烦的占 69.4%的比重，选择提高生活质量的占 75%，选择提高购物趣味的占 66.7%，选择安全、可靠的拥有 41.7%的比重，而只有 25%的人选择了移动支付流程比较具体、易懂。其中，选择 B、C、D 的最多，而选择 C 的相对来说是最多的，这就说明了大部分人认为移动支付模式的好处在于提高生活质量，同时也有相当一部分人觉得操作简单、免去很多麻烦以及提高购物趣味也是移动支付模式的一种好处。而相对较少的人选择了安全、可靠这一项目，只有较少的人认为选择移动支付模式的好处在于安全、可靠。只有少数人认为移动支付模式的好处在于移动支付流程介绍比较具体、易懂。

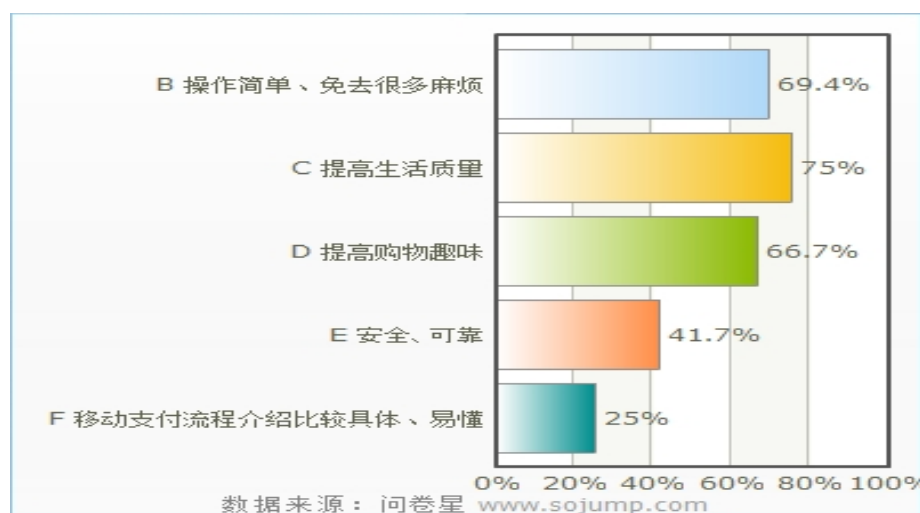


图 2 移动支付有利点分析图

图 3 表示：比重为 80% 的认为移动支付模式的弊端在于产业链不健全，而有 77.1% 比率的人认为移动支付模式的弊端在于盈利模式不健全，认为移动支付模式的弊端在于信息费、服务费高的占有 62.9% 的比重，认为移动支付模式的弊端在于安全机制不健全、交易风险高的占 54.3%，认为移动支付模式的弊端在于个人隐私受到威胁的占 48.6%，同时，有 11.4% 的人认为移动支付模式的弊端在于操作程序繁琐，而认为移动支付模式的弊端在于交易金额有限的占 31.4%。这项分析表明，产业链不健全和盈利模式不健全以及信息费、服务费高是移动支付模式最大的弊端，这便要求我们要想使得移动支付更好的发展，必须要健全产业链和盈利模式。同时，我们还要解决信息费以及服务费高的问题，一定程度地降低费用。而也有相当一部分的人认为安全机制不健全、交易风险高和交易金额有限成为它一定的弊端，这要求我们必须解决好安全、风险、个人隐私以及交易金额的问题，提高安全性，降低风险性，保护好个人隐私并且扩大交易金额。很小一部分人认为操作程序繁琐也是其中的弊端，这要求我们对操作程序要有一定的重视，尽量简化操作程序，使得应用起来能够得心应手，方便简单。

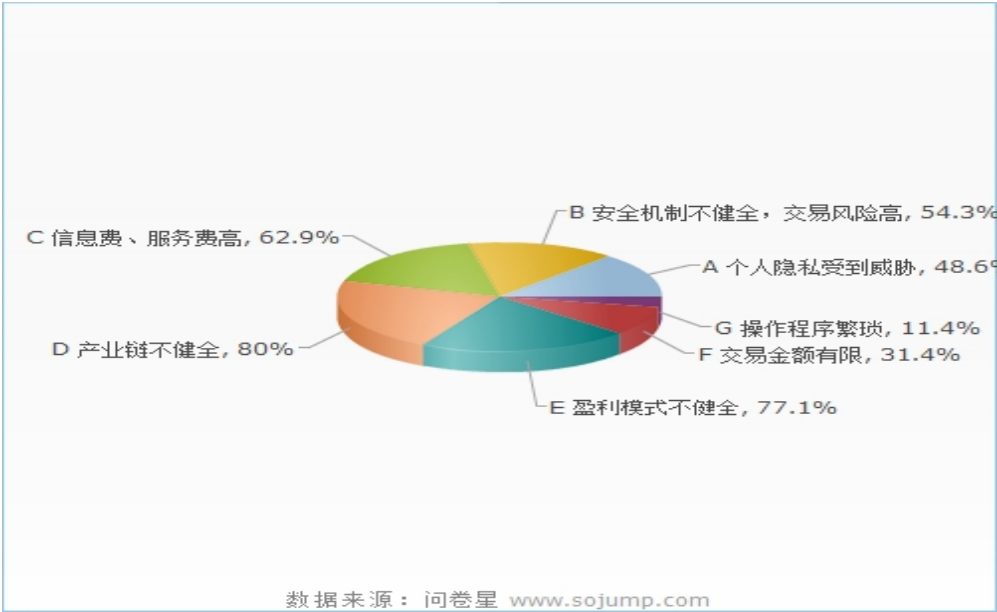


图 3 移动支付模式的弊端分析图

图 4 体现的是在性别不同的情况下对移动支付好处的感知。其中 28% 的男生认为移动支付操作简单，而女生为 23.91%；32% 的男生认为可以提高生活质量，而女生只有 21.74%；22% 的男生认为移动支付可以提高购物趣味，而女生有 26.09% 这样认为；只有 8% 的男生认为移动支付安全，却有 19.57% 的女生认为其安全可靠；对于移动支付流程是否简单来说，男女生的比例差别最小。由此可见

移动支付前景广阔。

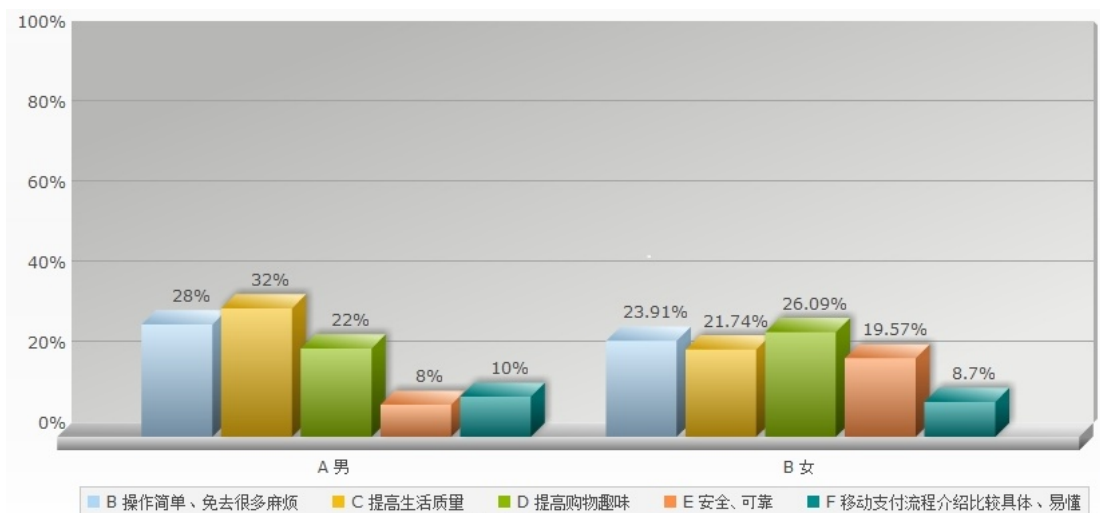


图 4 性别与移动支付有利点的交叉分析图

(2) 移动支付模式的创新点分析

如图 5, 由我们的调查问卷分析得出的结果可以看出: 有 91.4% 的用户提出需要在产业链合作创新这方面需要进行改进, 有 88.6% 的用户提出需要在盈利模式创新方面进行改进, 有 85.7% 的用户提出需要在提高服务质量和功能方面进行改进, 有 51.4% 的用户提出需要在交易安全性方面进行改进, 此外还有少数用户建议需要在服务范围和扩大支付范围方面需要进行改进. 由上面的分析结果我们可以看出大多数的用户都建议在盈利模式和产业链合作两方面进行创新, 而我们这次的创新点正是在这两方面进行的, 因此我们创新模式的提出迎合了大多数用户的需求.

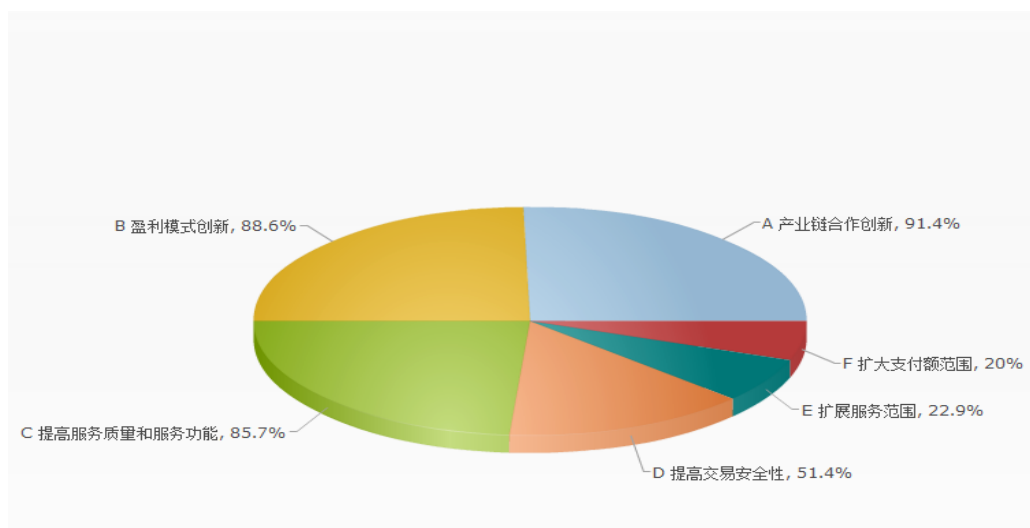


图 5 移动支付模式创新点分析图

如图 6,

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/718024104035006075>