

# 上线“小鹅拼拼” 腾讯舍不得的自营电商

从最初的拍拍网到现在的“小鹅拼拼”，购物形式变了，操盘手变了，载体也变了，但腾讯做电商的心思没有变。5月7日，北京商报记者发现，腾讯上线了一款拼购模式的微信小程序“小鹅拼拼”，相比拼多多和京东旗下的京喜，小鹅拼拼的页面更简洁，社交推荐的氛围更浓。尽管腾讯已经投资了拼多多、京东，但依旧舍不得自营电商，前有朋友圈广告，现在又上线了小程序，“这或许不是腾讯亲征电商最成功的一次，也一定不会是最后一次”。业内人士如是说。



## 腾讯电商历程

2006年9月	C2C模式拍拍网上线
2010年3月	QQ会员官方店升级为QQ商城
2011年10月	B2C模式QQ网购正式上线
2012年5月	腾讯收购易迅网
2013年3月	QQ网购和QQ商城合二为一，统一以QQ网购的品牌出现
2014年3月	腾讯入股京东，拍拍网、QQ网购、易迅并入京东
2014年9月	QQ网购更名京东商城
2016年4月	拍拍网关闭
2016年7月	腾讯投资拼多多
2017年1月	微信小程序正式上线
2019年3月	微信上线好物圈(后更名微信圈子)
2020年5月	腾讯上线“小鹅拼拼”小程序

## 投资+自营

2019年小程序日活跃用户超过3亿，日均交易笔数同比增长超过一倍。小程序成为电商载体是大势所趋，这为腾讯再次亲征电商提供了天时和地利。

从2006年3月运营拍拍网至今，腾讯的电商业务有过高光时刻也跌过不少跟头。上线一周年时，拍拍与易趣、淘宝网是中国最有影响力的三大C2C平台。2014年腾讯投资京东，京东收购QQ网购和拍拍网，则被认为是腾讯电商断臂。

事实上，腾讯电商控股公司CEO吴宵光离职后，腾讯再无电商高管，但一直伺机重回电商战场，流量+资本是主要形式，投资拼多多是重要布局之一。

这次上线的小鹅拼拼，其产品设置、定位跟拼多多以及京喜十分相似，不免让外界对腾讯、拼多多和京东间的关系好奇。

截至北京商报记者发稿，京东、拼多多方面对于是否与小鹅拼拼展开合作均保持沉默。而在每次腾讯尝试电商时，三家势必有一仗的观点更是主流。

但王超认为：“只要腾讯不涉及电商产业链，也就是不动京东和拼多多的基础设置，不大规模截流，拼多多和京东是不在乎的”。头部互联网公司走投资+自营的路子并不少见，更何况互联网竞争已经过了独善其身的阶段，竞争将贯穿始终。

具体到电商，这或许不是腾讯亲征电商最成功的一次，也一定不会是最后一次。理由在于，腾讯还是对电商不死心，因为现在没有什么别的新业务可选”。王超说。

张毅也认为：“电商是所有头部互联网企业的心头好，百度的广告客户大部分是电商，阿里的营收支柱广告来自于电商商家，腾讯肯定也不会放过。未来，只有电商才能支撑起腾讯的营收”。

北京商报记者 魏蔚

## 低调上线

尽管没有大张旗鼓的宣传，但是小鹅拼拼一上线就吸引了市场的关注。因为它是腾讯做的。”一位计划入驻的商家黄潇告诉北京商报记者。小鹅拼拼的开发商信息“深圳市腾讯计算机系统有限公司”就是金字招牌。

小程序界面显示，小鹅拼拼的商品支持全场包邮，48小时发货和7天无理由退货，但页面设置相对简单，首页只有两个板块，上方滚动的4个图文推荐商品，下方显示可拼购的商品价格、成交数量和拼单入口。

北京商报记者与身处不同地区的多名用户同时刷新小鹅拼拼对比，页面上方图文推荐的4个产品一致，不过下方推荐的商品各不相同。

与拼多多、京喜等主流社交电商最大的区别在于，小鹅拼拼只能拼单购买，不接受单独

购买，目前也暂不支持商品搜索和商品分类搜索，用户只能通过首页的推荐进行选购。

按照小鹅拼拼客服的说法：“还没有上线搜索功能的具体通知，在持续功能升级中”。

完善功能的同时，小鹅拼拼在加紧更多商家入驻。北京商报记者从商家手中获得的小鹅拼拼商家入驻手册显示，商家入驻流程是商家提交平台入驻申请、平台审核商家资质、商家在平台签署在线协议、商家签署微信支付协议、申请通过店铺开始运营，所有申请和审核流程均通过在线完成。

该手册还对商家保证金、发货等流程进行了详细的规定。不过，腾讯方面暂未对这份手册的真实性予以回应。

## 内部竞争

腾讯方面向北商报记者确认：“小鹅拼拼是腾讯PCG的项目”。

PCG(平台与内容事业群)是腾讯2018年9月结构调整时新成立的两个事业群之一。在腾讯董事会主席兼CEO马化腾的形容中，社交平台和数字内容是腾讯的两项核心业务，PCG的作用在于将社交和内容两项业务理顺并打通，最大程度发挥腾讯的优势。

PCG的负责人任宇昕，目前还是腾讯首席运营官，也是腾讯现金牛游戏业务所在IEG(互动娱乐事业群)的负责人。不过，过去一年多时间，任宇昕的主要精力放在了PCG上，全面进攻内容业务。

而在用户端更熟悉的产品层面，腾讯短视频代表性产品微视、整合腾讯信息流的品牌“看点”，老牌业务腾讯视频、腾讯网、QQ等，都在PCG旗下，这个事业群的重要性不言而喻。

文渊智库创始人王超将PCG比作一个大筐：“腾讯已经把所有的电商业务剥离了，当

年的电商事业群也不存在了，一般创新业务都放在PCG里，PCG的规模和人员是最多的。电商新业务归属于PCG也顺理成章”。

艾媒咨询CEO张毅也认为，PCG做电商并不奇怪：“PCG的直接竞品是字节跳动，有内容有平台有流量，单纯卖广告不是最划算的方式，PCG需要建立一个生态，做到自给自足形成闭环。今年以来，内容和电商的结合越来越紧密，直播电商就是例子，电商是流量变现最直接的形式”。

其实，在整个腾讯，并非只有PCG对社交电商有意。微信于2019年3月上线的好物圈(现更名“微信圈子”)，就曾不断寻找切入电商的角度，希望借兴趣聚拢用户，再利用小程序打通电商。不过，自更名后，微信圈子页面设置大变，电商痕迹越来越淡，定位更侧重于社区。

在微信的流量和小程序面前，微信圈子的电商尝试属于小打小闹。腾讯财报显示，

# 美国拟允许美企与华为合作制定5G标准

距离“封禁”华为一年之际，美国又对该国企业与华为的合作松了口。5月7日，路透社援引消息人士的话称，美国商务部接近签发一份新规，以允许美国企业和华为共同参与5G网络标准的制定。

## 松口

有报道称，在美国商务部去年将华为列入黑名单后，一些美国科技公司的工程师被迫停止与华为合作制定5G网络标准，双方的交流限制非常严格，甚至不能私下单独交流，这影响到了5G标准制定相关业务。

两名消息人士对路透社表示，在经历了长达一年的不确定性后，美国商务部已经起草了一项新规来解决这一问题。他们表示，这项规定本质上允许美国公司与华为一同参与5G网络标准的制定，但仍存在变数。知情人士称，该草案正在美国商务部接受最终的审查，如果通过，将提交到其他相关机构，目前还不清楚整个过程需要持续多长时间，也不清楚是否会遭到其他机构的反对。

北京商报记者就此向华为方面求证，截至发稿，对方还未作出回应。

不过，华为美国首席安全官安迪·珀迪在个人社交媒体上回应称，美国政府可能重启在标准制定过程中合作的可能性，这对于设定需求和授权独立的认证和测试非常重要，同时，这反过来又促进了信任和透明。随后，他在接受媒体采访时表示，上述规则的修改并不涉及谁能够向华为买卖产品的问题。

独立电信分析师付亮也表示，受美国对华为的禁令影响，美国企业和华为在国际组织中的关系变得微妙，由于双方都是5G标准的重要贡献者，这可能会影响到5G后续标准制定的进程。

受上述利好消息影响，当日美股华为概念股普涨，截至收盘，美光科技涨1.48%，高通涨1.6%，英特尔涨1.3%，赛灵思涨2.08%。

## 争夺

值得注意的是，即便美国通过这项决议，也只是针对5G标准，与华为是否参与其他国家的5G建设没有关系。

通信专家马继华认为：“即便没有美国企业参与，5G也在正常推进，如果这个时候还坚持原来的套路，未来就只能接受别人制定的游戏规则，还不如积极参与，但参与就绕不开华为，所以索性就不管了。”

华为是5G网络设备的主要参与者之一，也是5G技术规范标准化组织3GPP的重要成员。目前，华为在5G标准制定方面有较大的话语权。德国专利数据公司IPlytics此前发布了一份关于“5G标准专利声明的实情调查”报告，截至2020年1月1日，全球共有21571个5G标准专利项声明，其中华为拥有3147项，排名第一。

美国信息技术产业委员会(ITI)亚洲政策高级主任娜奥米·威尔逊表示，美国政府希望美国公司在与华为的竞争中保持竞争力，但他们的政策却无意中导致美国公司输给了“实体清单”中的华为及其他公司。

3月11日，美国政府表示，将延长华为临时许可证到5月15日，期间允许美国公司继续与华为公司开展业务。这是美国政府自去年5月把华为列入“实体清单”以来，第五次推迟针对华为为现有在美产品和服务所实施的交易禁令。

据悉，美国商务部去年5月15日将华为及其68家附属公司列入“实体清单”；2019年5月21日，首次发布90天的延期许可证；2019年8月17日，第二次将临时许可证延长90天；2019年11月19日，第三次延长禁令许可，为期90天；2020年2月13日，第四次延长禁令许可，为期15天，至2020年4月1日。

## 独立

两个多月之前，安迪·珀迪在接受BBC专访时就指出：“如果美国政府继续打压华为，这对美国的伤害远多于其对华为、中国的损害”。在他看来，美国对华为的指控已超过一般商业纠纷范畴。

波士顿咨询发布的《限制对华贸易将终止美半导体领导地位》报告中指出，去年5月发布“实体清单”后，美国排名领先的半导体公司每季度收入中位数均下降4%~9%不等。在中国5G智能手机出货达到2380万部的时候，苹果却没有1部5G手机推出。

而华为正在试图摆脱对美国企业的依赖。在系统和软件方面，今年华为围绕HMS动作频频。2月底的发布会上，华为在欧洲发布了HMS Core 4.0和更完善的应用商店App Gallery，并推出了首批搭载HMS服务的华为手机——荣耀V30 Pro和9X Pro。

华为消费者业务CEO余承东此前透露，华为P40手机里已经完全没有谷歌的东西，此前在海外推出搭载HMS的P40 Lite(国内的Nova 6 SE)卖得也很好。

尽管华为在海外的销售受到一些影响，但整体财报还是处于增长阶段。数据显示，2019年华为销售收入为8588亿元，同比增长19.1%；净利润为627亿元，同比增长5.6%；经营活动现金流为914亿元，同比增长22.4%。

这一年中，美国试图干预其他西方国家与华为的合作，不过，更多的国家懂得合作才能共赢的道理。援引英国外交部常务次官西蒙·麦克唐纳近日的说法，英国政府对于让华为参与他们国家5G网络建设一事的态度是坚定的，不会受外部谣言所动摇。近期，德国电信董事会成员兼德国公司总经理迪尔克·韦斯纳也表示，如果想要实现今年年底前新建2000座LTE基站的目标，就需要华为的参与。北京商报记者 石飞月

# 经销商索赔14亿元 东风回应:协商需要时间

北京商报讯(记者 钱瑜 濮振宇)5月7日，针对东风雷诺经销商向厂家索赔14.06亿元，东风集团党委工作部副部长秦捷向北京商报记者表示，作为一家具有独立法人资格的公司，东风雷诺的债权债务相关问题均由东风雷诺负责处理。对于东风雷诺重组的善后事宜，目前东风雷诺正与经销商协商，但协商本身也有流程，需要一些时间。

近日，部分东风雷诺经销商向东风雷诺和雷诺(北京)发出公函，索赔14.06亿元。经销商认为，由于东风雷诺和雷诺(北京)单方面违约，给经销商造成损失。为此，经销商提出共7项诉求，包括要求返还经销商系统账户返利、现金、保证金，原价回收现有库存车、配件、原厂精品，以及补偿在建店投入费用、人员工资、运营费用、人员遣散费等，合计共14.06亿元。

4月14日，东风集团和雷诺集团发布公告称，雷诺集团拟将其持有的东风雷诺50%股权转让给东风集团，东风雷诺停止雷诺品牌相关业务活动。关于雷诺品牌乘用车的发展，雷诺集团将择期在新的中期发展规划中详述。

针对雷诺退出后东风雷诺的处置问题，东风集团当时在公告中透露，集团计划对东风雷诺进行转型升级。根据总体战略布局，接手东风雷诺后，东风集团将对其进行重组和转型升级的方向是智能制造。

汽车行业分析师张翔认为，此时雷诺在华放弃东风雷诺，不失为明智之举。从法律上看，东风、雷诺双方交割完东风雷诺股权后，东风雷诺的善后问题将由东风方面解决。”一位接近东风雷诺的知情人士表示。

不过，对雷诺集团直接抽身退出的行为，部分经销商表示不满。部分东风雷诺经销商在一封《致东风汽车、雷诺汽车公开信》中表示：立即停产退出，并不是唯一选择、最佳出路。且不说迎难而上，重谋发展，就是限期停止品牌授权，逐步有序退出，或者暂时双标生产销售，给供应商、经销商、双方员工也包括东风雷诺公司自己一定的缓冲时间、一些解决遗留问题机会，也好过如

## 14.06 亿元

近日，部分东风雷诺经销商向东风雷诺和雷诺(北京)发出公函，索赔14.06亿元。经销商认为，由于东风雷诺和雷诺(北京)单方面违约，给经销商造成损失。

此突然死亡，致命打击”。

值得注意的是，目前东风雷诺部分经销商同时跟东风雷诺和雷诺两方均签有协议，这些经销商既是东风雷诺的经销商，也是雷诺的经销商。雷诺中国相关负责人表示，雷诺将通过雷诺经销商，同时利用联盟的协同机制，在中国继续为30万雷诺车主提供客户服务。

目前，东风雷诺旗下拥有科雷嘉、科雷傲、科雷缤等4款在售车型，以及上百家经销商。据了解，东风雷诺4月17日已向经销商发出账务申报通知，将在第三方资产评估基础上，根据经销商申报的债权和债务金额，协商讨论债务清偿方案。