

拿下支付牌照 字节跳动电商金融再下一城

北京商报讯(记者 岳岳 刘四红) 谋划多年,字节跳动低调收购支付牌照一事尘埃落定。8月28日,武汉合众易宝科技有限公司(以下简称“合众易宝”)完成工商变更,原股东中发实业(集团)有限公司退出,由天津同融电子商务有限公司持有100%股份。值得注意的是,天津同融电子商务是北京石贝科技有限公司的全资子公司,穿透以后,字节跳动创始人张一鸣是其实际控制人。

对于获取支付牌照一事,9月3日,北京商报记者从字节跳动方面得到了确认,后者回应记者称,此举将有利于提升用户体验,今后字节跳动将和其他支付方式一起,更好地服务旗下产品的用户。

北京商报记者注意到,字节跳动与合众易宝渊源颇深,且早已展开合作。早在2018年,字节跳动申请的“岁岁通”商标注册,支付服务提供方是合众易宝。此外,市场此前曾有多个传闻称字节跳动正在低调收购支付牌照,收购对象也为合众易宝。

合众易宝官网显示,该公司成立于2012年,注册资本1.5亿元人民币,由中发实业集团全资控股。2014年获得由央行颁发的《支付业务许可证》,系湖北省首家持牌互联网支付企业。目前主要产品包括收款类、结算类和行业化解决方案,应用场景包括B2C线上商城、B2B电子商务、数字娱乐、保险行业、互联网金融、航空旅游等。

在多位分析人士看来,从字节跳动与合众易宝双方业务类型来看,多年合作后,收购一事已是水到渠成。

“字节跳动收购支付牌照首先要补足短板。”易观支付行业资深分析师王蓬博告诉北京商报记者,按照字节跳动的业务范围和体量,为避免出现类似无证支付机构混进支付巨头和商户之间潜藏的灰色地带,违规开展商户资金清算的“二清”问题,字节跳动必然需要一张支付牌照来顺利完成业务,以

- 2018年6月 字节跳动获得华夏保险经纪有限公司的一张保险经纪牌照
- 2019年8月 字节跳动获得证券投资牌照
- 2020年7月 多家媒体报道称,字节跳动在深圳拿下网络小贷牌照
- 2020年9月 字节跳动确认获得合众易宝的支付牌照

字节跳动金融版图

符合央行规定的合规性。

谈及为何选择合众易宝,字节跳动也都有其考虑。王蓬博认为,这家支付机构只有互联网支付牌照,相对来说比较“干净”,便于开展业务而且合规性强,没有历史遗留问题。第二是股权结构相对简单,这些或都是字节跳动选中合众易宝长期合作的原因。

麻袋研究院高级研究员苏筱芮同样认为,字节跳动之所以选择合众易宝,一是因为此前与这家机构已有接触,相互之间更为了解;其次,该公司牌照资质中的“互联网支付”与字节跳动的目标业务精准契合;此外,收购方通常会偏好相对“干净”的资源,合众易宝此前较为低调,处罚虽有但次数少,风格上比较符合字节跳动的“口味”。

“持牌经营既是金融业务的基本原则,也是重要底线,字节跳动要发力线上金融生态圈的构建,自然离不开底层支付环节。”苏筱芮进一步称,获取牌照后,对于字节跳动自身而言,意味着其在支付业务的合规道路上更进一步,而对支付行业而言,则是洗牌期的一种折射,巨头入场将激发行业活力,使支付未来更加可期。

值得一提的是,近期字节跳动在金融布局上频频获牌。仅一个月前就有消息称,字节



跳动在深圳拿下了一张网络小贷牌照——深圳市中融小额贷款股份有限公司(以下简称“中融小贷”)。目前,字节跳动方面金融团队已经在利用中融小贷和市面上多家金融机构洽谈合作展业。

在多位分析人士看来,搞得网络小贷牌照后,又谋得支付牌照,频频动作或与字节跳动布局的电商业务相关。

当前,字节跳动已经拥有小贷、保险、支付等牌照。王蓬博认为,支付是商业基础设施,也是商业入口,字节跳动在打造金融增值服务上,必然会走和美团、京东等互联网巨头一样的路,特别是自央行推广互联互通以后,各家纷纷希望构建自己的私域流量,更不要说头条以及拥有不比微信差的用户黏性,转化起来相对容易。在王蓬博看来,流量电商化和金融化变现是必然,也必将是字节跳动将来的利润增长点。

苏筱芮则指出,获取牌照后,字节跳动的底层支付体系能够被快速建立起来,对于其打造数字金融生态圈具有积极意义。她进一步建议,后续,字节跳动需遵守金融监管要求,可仔细研判美团钱袋宝、腾讯财付通等“前辈”机构在罚单上的“前车之鉴”,避免重蹈覆辙。

X 西街观察 Xijie observation

“膨胀”的不止是辛巴

张绪旺

辛巴忍人了,辛巴道歉了,辛巴是不是膨胀了……直播带货是风口浪尖,浪上加浪的是辛巴(辛有志)、薇娅、罗永浩、李佳琦,寥寥数人。他们的一举一动,引人关注在所难免。

商业合同自有公论,笔者无意判定辛巴与张雨绮、郑爽、荣耀等明星或企业的是非曲直,只来试着找出此类情况频出的“规律性”所在。

全世界范围看,电子商务变革零售行业,满打满算20年,活力有余而成熟度不足。尽管不乏亚马逊、阿里巴巴等千亿、万亿美元企业巨擘,整个产业尚有完善空间。

及至2020年,直播带货摧枯拉朽,一副再度电商革命的势头。被胜利冲昏头脑的参与者,可就忘却了亟待弥补的电商短板。

电商,一直是人、货、场的产业链重构。

古早时代的网购,侧重“货”的优惠力度,用淘宝、京东模式,尽可能打掉中间商差价。

中生时代的新零售,强调“场”的品质体验,用盒马鲜生、美团买菜,无缝链接社区生活。

新生力量的代表直播带货,无疑是“人”的价值重塑,用淘宝直播、抖音、快手,实现带货达人与粉丝消费者的深度绑定。

人,当然是复杂的,打上“社交”烙印的直播带货,也就随之复杂化。辛巴的膨胀,就是直播带货复杂化的映射。

直播带货的复杂化在于,参与的角色更加复杂了。以前的网购,商家(华为、耐克)-平台(京东、淘宝)-消费者;直播带货,商家-平台(抖音、快手)-主播(辛巴、薇娅)-

消费者。

直播带货的复杂化更在于,参与角色不仅数量增加了,不同角色的重要性也变化了。以前的网购,主角是商家;如今,带节奏的是主播和带货达人,商家和消费者都得眼巴巴“求着”。

成功的销售员,古来有之。最为津津乐道的段子,莫过于“把梳子卖给和尚”。而李佳琦、辛巴的魔力之下,“把梳子卖给和尚”远远不够,还要升级为“卖完梳子卖口红”,并且“与一大堆和尚、道士做朋友”。

与消费者做朋友,是商家梦寐以求但异常困难的事情,辛巴、薇娅在社交维度的得心应手,正是决定性的成功之道。并且,这样的“超级销售员”,不再依附于单一商家,反而拥有了挑选的权力——私域流量的价值。

私域流量,本是好事,奈何过火。

复盘辛巴近期风波,核心争议是“为粉丝们自掏腰包,辛巴受委屈了”。这就意味着,在商业交易之外,直播带货拥有了更多的情感牵连。矛盾激烈之处,这种情感牵连,就掩盖了商品交易的本质诉求。

在私域流量的价值链重塑中,情感是重要组成部分。往正向了走,意味着信任和稳定,充分发酵主播私域流量的效应,能为消费者(粉丝)带来更高性价比、更优质的网购体验。

但如果主播、带货达人,因为自身地位的优势所在,裹挟粉丝情绪,最终的后果往往不只是情绪反噬,而是给整个正常商业交易带来污点。

店大欺客,不能忍;主播与粉丝绑定,客大欺店,亦不能忍。

巨资入股网红零食 白象“二次创业”抄捷径

斥资数千万元,老牌方便面企业白象食品搭上网红品牌市场扩张的“顺风车”。9月3日,白象食品相关负责人告诉北京商报记者,白象食品参与了网红零食品牌单身粮的数千万元B轮融资。尽管对于白象食品来说,双方合作仅是一次试水,但投资网红产品无疑是为其正在进行的“二次创业”增加砝码。而已经错失上市黄金时期的白象食品能否赶超统一和康师傅,尚待时间检验。

老牌“联姻”网红

9月3日,白象食品相关负责人在接受北京商报记者采访时表示,与单身粮合作,是白象食品产品对网红产品的又一次试水,但这仅是白象食品中的一小部分,对企业发展影响较小,白象食品未来也会积极试水国潮、网红等产品,但并不意味着网红产品可以支撑企业战略转型。

对此,北京商报记者致电单身粮,但截至记者发稿,电话并未接通。

据报道,本轮融资后,两家企业将成立合资公司,共同研发方便速食类新产品,白象食品也将开放供应链、渠道等资源给单身粮。

公开资料显示,白象食品成立于1997年,是一家以研发、生产、销售方便面、挂面等多领域食品的综合型企业。单身粮最早则以印有“狗”形象的薯片为大众熟知,随后推出了休闲零食、速食、饮料等产品。在获得白象食品投资前,单身粮还曾获基石资本、同创资本共同领投、辰海资本跟投的6000万元A轮融资,以及杨冬云个人投资的A+轮。

一家是在方便面行业打拼20多年的传统企业,一家则是成立不到三年的网红品牌。在战略定位专家、九德定位咨询公司创始人徐雄俊看来,白象食品与单身粮“联姻”更像是

“抱团取暖”。受市场环境的影响,白象食品在方便速食领域地位日趋尴尬。

香颂资本董事沈萌认为,虽然受疫情和经济的影响,速食产品市场成长很快,但两家公司都不是领头羊,因此白象食品资源支持单身粮是加大对于单身速食市场的投入,而单身粮也可以快速利用白象食品已有的资源扩张。

转型二次创业

白象食品选择入股一家网红零食品牌与自身发展战略不无关系。早在2018年7月,白象食品提出二次创业的口号,计划到2023年,实现三个“100亿”目标,其中新赛道业务达到100亿元。按照官方的说法,新赛道指的是以“白象+”为策略的白象食品新事业群。

为了吸引年轻消费群体的关注,白象食品开始频频推新。2018年,白象食品推出高端新品“骨汤煮面”;同年,白象食品还推出了柠小檬、蜜桃两款果味水以及“汤好喝”系列方便面。

业内人士称,目前,尚不知道白象食品推出的这些新品市场表现如何。不过可以看到的是,白象食品在方便面市场的整体表现并没有因新品的投放而迅速改善。

中国食品科学技术学会的数据显示,2018年1月、6月、12月,白象食品的市场份额分别为4.3%、4.1%、3.9%,份额稳中有降,且与第三名今麦郎的差距有所扩大。

“白象食品提出二次创业,是希望进一步找到新的增长点,摆脱尴尬的发展现状。”徐雄俊表示,白象食品早年很多战略都没有达到预期效果,近年来在产品层面也是反响平平,市场主要局限于河南,几乎没有走出北方。

重启上市之路?

白象食品相关负责人向北京商报记者透露,今年完成融资后,未来白象食品对上市也有一些考虑。“上市是水到渠成的事。”该负责人称。天眼查显示,今年6月29日,白象食品完成1.74亿元战略融资,投资方为中原联创。

事实上,白象食品早年曾有积极扩张的时期,但结果并不如愿。资料显示,2008年,白象食品启动了资产分析和评估,为上市做准备。2009年,白象食品董事长还买下了一处北京的大厦,用作公司的新总部。2012年11月,白象食品正式宣布拟在A股市场IPO。

然而,2014年8月,河南证监局发出一则关于白象食品终止上市辅导的通告。这意味着,在排队三年后白象食品的IPO计划最终流产。同年,白象食品也默默将总部由北京迁回河南郑州。当时,有白象食品工作人员表示,白象食品在北京的市场份额很小,放弃IPO之后,集团中心没有留在这里的必要。

在业内人士看来,如今白象食品考虑上市或许已经错过了黄金时期。

据了解,从2017年开始,中国方便面产量开始下降,2019年中国方便面产量573.3万吨,同比下降18%。而白象食品的老对手康师傅,统一则分别早在1996年和2007年上市,当时方便面市场正处于快速发展时期。

沈萌认为,资金实力和扩张能力受到很大抑制,品牌的信任度和影响力,也会有些影响。虽然白象食品抓热点可以实现短时间内蹿升,但是基础不牢靠,未来还是应该用心满足市场需求、挖掘市场潜力,在提高产品竞争力上多做文章。

北京商报记者 钱瑜 白杨 濮振宇

华为轮值董事长:5G战争告一段落

北京商报讯(记者 石飞月) 面对美国咄咄逼人的禁令,华为的转机在哪里?9月3日,在华为心声社区公布的华为轮值董事长郭平与新员工座谈纪要《不要浪费一场危机的机会》中,郭平谈到了华为当前所处的局面和应对措施。

众所周知,美国商务部去年5月15日将华为及其70个附属公司列入出口管制的“实体清单”,美国企业必须要经过美国政府批准才可以和与华为交易,谷歌、高通等企业为华为断供;一年后,美国商务部又全面限制华为购买采用美国软件和技术生产的半导体,包括那些处于美国以外但被列为美国商务管制清单中的生产设备,要为华为和海思生产代工前,都需要获得美国政府的许可证,台积电无法再为华为生产芯片。

这其中,涉及到的两个重点就是芯片和系统。芯片方面,去年华为主动公布了“备胎”计划,可以看到,一年多以来,华为的多款旗舰机型采用的都是自家的高端芯片。但据华为消费者业务CEO余承东透露,因为美国第二轮制裁,华为的芯片生产只接受了9月15号之前的订单,所以今年可能是最后一代华为麒麟高端芯片。

对此,郭平回应道:“建立备胎计划已经十几年了,当时用的是别人的芯片,但是仍然保持足够的投资去做海思,现在华为作为一个系统设备公司扎到根,芯片设计就到根了。那么前端还有芯片制造工艺、制造设备和原材料,这几道关是美国约束我们的地方。对我们来说,会继续保持对海思的投资,同时会帮助前端的伙伴完善和建立自己的能力”。

在郭平看来,今年5月15日追加的直接产品规则应该说也给华为增加了一些困难,但并非不可克服。本质上是工艺问

题、成本问题、时间问题。

系统方面,谷歌去年已对华为禁用GMS,华为随后推出了HMS系统。这是个非常困难的事情,一个手机公司去建立起生态。但经过这一年我们取得了非常不错的成绩,超出预期的成绩。现在对麒麟芯片的打压,对我们终端特别是高端手机业务会产生一定的困难,但是我相信我们能够解决。”郭平说。

华为当前面对的整体环境确实不容乐观。据国外半导体观察媒体semimedia报道,在上周举办的BMO投行半导体会议上,美光高管明确表示,公司将无法在9月14日之后对华为供货。美光是美国最主要的内存及闪存芯片生产商,内存份额位列全球第三,闪存芯片位列全球第五。

还有消息称,联发科已经取消了5nm高端5G平台的开发计划,而这个计划几乎就是为华为量身定做的。而台积电早在5月15日起就不接受华为的订单了。

北京商报记者就目前对华为断供的企业名单采访了华为方面,截至记者发稿,对方未给出回复。

通信专家马继华指出,置之死地而后生,看起来没有出路了,但其实转机也要来了。华为能做的就是备货,然后寻找新的合作卖家,当然,如果美国真的要严格落地制裁,那么华为也就没有必要遵守美国法律和所谓的“国际准则”。现在所有的分析都是站在华为遵纪守法而美国可以任意妄为在基础上,这本身就不对称。”

“这一阶段,华为的5G战争基本告一段落。”郭平称,下一阶段是要释放5G先进技术的红利,帮助选择华为的客户,特别是那些战略客户,体会到使用华为技术的好处。