

打通支付“互联网拆墙”进行时

9月17日微信私聊允许用户访问外部链接,被认为是互联网“拆墙”行动的开始。而除了解除外链屏蔽,打通支付系统也让互联网企业极其敏感。9月28日,北京商报记者发现,阿里旗下考拉海购、饿了么、大麦、书旗小说、优酷等App已接入微信支付。一方面是流量一方面是钱袋子,各家已经行动起来,但全面打通需要时间,未来能否在数据、认证等层面互通也让人期待。

阿里微信打破“僵局”

互联网用户支付时可以选择的方式更多了。9月28日,北京商报记者体验发现,考拉海购、饿了么、大麦、书旗小说、优酷等阿里系App已经支持微信支付,随后阿里旗下多个App接入微信支付的话题登上微博热搜。以考拉海购App为例,目前用户可选择的支付方式包括支付宝、银联、花呗分期、微信支付,饿了么App提供的支付方式包括支付宝、花呗、微信支付,大麦App支持支付宝、微信支付。

来自阿里方面的消息是:淘特、闲鱼、盒马等App已经申请接入微信支付。按照微信支付商户平台信息,App接入微信支付的流程包括提交营业执照等信息,按指引完成账户认证;签署协议,微信支付团队会在1-2个工作日完成审核,审核通过后签约;绑定场景。完成这三个步骤即可接入微信支付。

不过网友关心的是,淘宝什么时候支持微信支付、哪些腾讯系App接入了支付宝、京东何时能用支付宝付款。对此,淘宝App相关负责人向北京商报记者表示:“目前正积极进行技术筹备,将以用户体验为导向,以安全为底线,分阶段、分步骤实现接入多种支付方式”。截至记者发稿,腾讯和京东相关人士暂未回应。记者发现,微信读书、腾讯视频App暂不能使用支付宝付款。

除了阿里旗下多个应用外,9月28日,北京商报记者也对其他互联网巨头支付互通情况进行调查发现,截至目前,包括美团、字节跳动、拼多多、滴滴、携程等互联网巨头,也均



接入了除自身渠道外其他支付方式,展现出了更加开放的态度。

例如美团在支付环节中,除了自营的美团支付外,还聚合了微信支付、支付宝、Apple Pay等不同支付方式;抖音在支付环节中,除了抖音支付外,同样开放了支付宝、微信支付;携程在扣款方式中,除了携程自身支付渠道外,还包括支付宝扣款授权和微信支付分等产品。

对于支付互联互通,美团方面回应北京商报记者称:“在支付领域反垄断大背景下,一部分过去只支持部分支付方式的平台也陆续开始了互联互通试点。当前,除美团支付外,美团收银台还聚合了微信支付、银联云闪付、支付宝、Apple Pay、Mi Pay、华为Pay、三星Pay等近10种不同的支付方式,用户可以根据自己的偏好选择支付方式”。

互联网支付平台互通情况

已申请接入微信支付,正等待审核App

淘特 闲鱼 盒马

此外,抖音支付负责人则指出:“字节跳动旗下产品一直支持支付宝、微信支付、银联云闪付等不同支付方式,抖音支付在今年1月上线后作为已有支付工具的补充,共同服务用户多样化的支付需求”。

开放外链和打通支付同步走

作为移动支付的两大巨头,支付宝、微信支付的一举一动都牵动着行业神经。2013年,微信推出微信支付后,依托社交业务积累的用户体量迅速成长,此后,便和支付宝各自布局支付江山,打造生态闭环。不过,也正如业内所看到的,腾讯、阿里的移动支付之争,也推动筑成了互联网平台之间的数据高墙,直到如今才有“破防”之势。

中南财经政法大学数字经济研究院高级

研究员金天告诉北京商报记者,此前,移动支付生态存在多个问题,一是商户端面临“二选一”,特别是中小商户谈判能力不强,易被巨头裹挟进入各自的封闭生态,不利于自身发展和市场公平竞争;此外,也易形成多个相互割裂的支付数据孤岛,不利于数据要素得到更加有效的流转和使用。

其实,支付互通不仅限于互联网巨头间。北京商报记者发现,从9月22日开始,微信小程序启动支持云闪付App的灰度测试,首批上线的小程序包括微信读书和腾讯视频,近日用户还可以使用云闪付App对QQ币、QQ音乐和腾讯视频进行充值。只不过这些互通不像微信解除外链访问限制那般,在用户层面引起热议。

所谓微信解除外链访问限制,指的是微信依据9月17日的声明所做的调整。根据声明,用户升级至最新版本微信后,可在一对一聊天场景中打开外部链接,接下来微信还将尝试为用户提供自主选择权,开发功能以便于用户进行自主个性化选择,同时会设立外链投诉入口,方便用户举报违法违规外链。

目前微信用户可在微信私聊页面打开淘宝、抖音等外部链接,QQ一对一聊天页面也支持访问抖音等外部链接。微信相关负责人表示,将依据相关法律要求,经监管部门审批,以安全为底线来推进“分阶段、分步骤”的互联互通方案,并将遵循四项管理原则:防止出现违反国家法律法规的行为;防止出现过度获取用户隐私、危害网络信息与数据安全的行为;防止出现过度营销、诱导分享等有损用户利益的行为;坚持用户为本,尽可能将更多选择权交给用户。

互联互通还未结束

未来互联网企业间互联互通成为常态,这已经是业内人士的普遍共识,但实现或许还需要时间。文渊智库创始人王超向北京商报记者直言:“具体平台间互联互通到什么程度,要

看监管细化的程度以及监管持续的时间”。

比如,支付互通也有机构接入步伐较慢。北京商报记者发现,除了腾讯外,目前度小满在支付上未见其他支付工具,而京东尽管支持微信支付、云闪付,但不支持支付宝支付。

针对京东、度小满支付互联互通情况,北京商报记者向二者进行求证采访,截至发稿未收到后者回应。

“今年,反垄断是央行在支付清算领域的重要工作之一。”零壹研究院院长于百程指出,此前,几家互联网巨头在支付方式上的排他性比较普遍,但无论是近期在条码支付领域的互联互通,还是目前互联网平台之间支付方式的互联互通,都是支付领域开放的重要进展,也意味着巨头间的支付壁垒将逐步被打破。

而在流量和支付互通之后,互联网平台就算实现互联互通了吗?答案可能是肯定的。那么平台间数据、认证等有没有互通的可能?王超认为:“现阶段很难,因为需要探索新规则”。

北京云嘉律师事务所律师赵占岭告诉北京商报记者:“目前国内就企业间数据互通还没有直接规定”《个人信息保护法》和《网络安全法》等涉及数据方面的条款更多是对企业收集、使用、转让用户个人信息制定了规则。

近日国家信息中心副主任周民在提到数据共享时亦直言,目前的数据共享开放规则仍存在不足。近年来,网络安全法、数据安全法、个人信息保护法等一系列法律法规陆续出台,有利于规范数据共享开放权的同时,困扰数据共享开放的问题依然存在。具体而言,数据共享开放的范围和方式、数据的管理和使用、权限不清,导致数据共享难、开放难、融合难的顽疾仍未去除,数据要素市场的准入门槛还不健全,数据滥采滥用、地下灰色交易等问题较为突出,亟须健全相关法律法规及监管机制。

北京商报记者 魏蔚 刘四红

李书福为什么要造手机

吉利控股集团董事长李书福要造手机的消息终于得到证实。9月28日,由李书福创办的湖北星纪时代科技有限公司与武汉经济技术开发区签署战略合作协议,正式宣布进军手机领域。作为我国汽车行业一家跨界做手机的企业,吉利控股这几年其实一直在向科技创新方向转型,在业内人士看来,随着车联网和自动驾驶技术的发展,手机和汽车之间的互联互通会更加频繁,不管是手机企业造车还是汽车企业做手机,都在为即将爆发的市场红利做布局。

项目总部落户武汉

根据武汉经开区公众号发布的信息,李书福的手机项目总部落户武汉经济技术开发区,定位高端智能手机,整合全球技术和资源,服务全球市场。

至此,李书福的手机项目正式落地。此前就有消息称,李书福的手机项目进展非常迅速,早些时候已经开始在业内招募人才,且公司将在武汉、上海等地设立办公地点。

天眼查App显示,湖北星纪时代科技有限公司成立于2021年9月26日,注册资本8000万元,法定代表人为沈子瑜,大股东为李书福,持股比例55%。这家公司注册地址位于武汉经济技术开发区神龙大道18号太子湖文化数字创意产业园创客启动区B1337号,经营范围包含第二类增值电信业务、技术进出口、货物进出口、集成电路芯片及产品制造和大数据服务等。

之所以选择武汉,是因为当前武汉正在培育三大世界级产业集群,加快产业转型升级。吉利控股集团已在武汉布局路特斯汽车、车联网、车载芯片等业务,武汉已成为吉利控股集团最重要的产业布局基地之一。

更便捷、更智能化、万物互联的多屏互动生活体验。”

在通信专家马继华看来,吉利一直对数字化融合终端很感兴趣,也积极进行各种商业尝试:“在5G时代,手机与汽车有很多相通之处,既相互沟通,又相互配合,在数字技术上也可以复用,既然华为、小米可以造车,那吉利也可以玩手机。”

近两年,手机厂商进军汽车市场的消息不时传出,先是华为,再是小米,之后又是OPPO,甚至连苹果也没有放过这个尝试机会。

今年3月,小米集团发布公告称,公司拟成立一家全资子公司,负责智能电动汽车业务,小米集团董事长雷军兼任智能电动汽车业务的首席执行官;OPPO虽然没有官宣,但各项工作已经做足,一方面注册各种有关的商标,另一方面招聘汽车人才,同时还提交了多项汽车专利申请;华为更是在去年就上线了全景智慧互联解决方案HiCar。

反之,汽车企业跨界做手机,除了长期为手机企业做代工的比亚迪,吉利控股还是第一家官宣的。在互联网对传统制造业的渗透下,汽车企业发起反击也在情理之中。

近年来,吉利控股集团加大前瞻科技领域投入,加快向创新型科技企业转型,布局手机、卫星、飞行汽车,均是吉利科技转型的重要助推器。9月27日,吉利打造的全国首个商业化卫星工厂首星下线,吉利商业航天业务已涵盖卫星设计研发、制造、运维服务等全产业链。

“未来,如果无人驾驶能够实现,汽车就是一部大型手机。不管是华为、小米,还是吉利,大家都不想错过风口,都在布局。”马继华说。

北京商报记者 石飞月

估值200亿美元 极星终借壳上市

北京商报讯 记者 刘洋 刘晓梦)借壳上市传闻发酵半年后,极星在社交平台以一句“如果想上市,最好是合作”官宣。9月27日晚,沃尔沃汽车旗下高端智能电动车品牌极星(Polestar)宣布,拟与美国特殊目的收购公司(SPAC)Gores Guggenheim进行合并上市,合并后企业估值约为200亿美元,该交易预计于明年上半年完成。

事实上,极星准备上市的消息一直是热点话题。2019年初,沃尔沃汽车集团CEO汉肯·塞缪尔森表示,将来会为极星汽车引入外部投资者,甚至有朝一日推动其IPO上市。去年,极星汽车CEO托马斯·英格拉特则表示,IPO为公司中长期发展重要目标。随后,有消息称,极星计划开启对外募资,将筹集8亿-9亿美元。

今年3月,极星将通过SPAC上市的消息开始流出;4月,极星宣布获得5.5亿美元融资,投资方全部为长线财务投资者。其中,主要包括重庆承星股权投资基金合伙企业(有限合伙)、淄博市金融控股有限公司、淄博高新产业投资有限公司、韩国SK集团旗下的I Cube Capital基金等。

极星为一家瑞典公司,早在1996年便与沃尔沃汽车在赛车运动领域展开合作,并成为后者的“御用改装厂”。2015年,极星被吉利旗下沃尔沃汽车全资收购,成为全新、独立的高性能电动汽车品牌。在极星官宣合并上市的同时,有报道称,其母公司沃尔沃汽车将额外向极星投资不超过6亿美元。

中国汽车流通协会专家委员会成员颜景辉认为,目前在资本市场新能源汽车板块火热,但随着蔚来、小鹏、理想等多家车企先后上市,资本市场通道逐渐拥挤。但背靠吉利和沃尔沃又主攻电动汽车领域的极星,依靠该风口上市相比其他企业更加便利,此时选择推进上市的时机已经成熟。

值得关注的是,宣布上市计划的同时,极星也公布了近两年的产品规划。按照规划,2024年前极星将推出三款新车型,其中明年将推出首款SUV车型Polestar 3,该车型预计将在中国和美国两地投产。同时,到2023年极星的全球分销足迹将扩展至30个市场,此外极星对于销量也给出明确目标,到2025年达到29万辆。

显然,借壳上市传闻发酵仅半年极星便给出实锤,也是为产品规划及销量目标“屯粮”。极星方面在公告中也表示,上市将有助于给Polestar带来其战略和增长所需的资金。

从销量目标和产品规划来看,极星对未来充满信心。然而,与极星的乐观相比,业内对其目前的估值和未来的目标存疑。

作为一家电动汽车企业,极星将对手标定为特斯拉,并选择与特斯拉相同的发展路线,从小众的百万元级高性能新能源车切入,通过高端车型树立品牌形象打开市场大门。2017年,极星首款车型Polestar 1正式亮相,定位为高性能电驱混合动力GT轿跑,官方指导价高达145万元,限量发售500辆。然而,推出两年后,Polestar 1才向消费者进行交付,但由于高端定位,Polestar 1未能给极星带来规模效应。

从体量上看,中国新能源汽车销量早已迈过百万辆门槛,中国汽车工业协会预测今年将达200万辆。这意味着,如果新能源汽车不能在中国市场打开销路,其发展难言乐观。一位接近极星的业内人士对北京商报记者坦言:“极星销量太低,即便上市也很难维持股价。”

声量小、销量低的同时,Polestar还曾三次宣布召回。去年10月和11月,国产Polestar相继启动两次召回。今年3月23日,极星再召回2031辆国产Polestar 2首发版,召回原因为车辆在极端情况下行驶途中可能失去动力,存在安全隐患。

业内人士表示,特斯拉在全球的成功,离不开中国市场的贡献。而极星两款车型在华上市遇冷,也意味着其未能树立品牌力,这对投资者判断企业是否具有发展潜力很不利。尽管未来三年极星将推出多款新车型,但在三年内将年销量提升29倍难度不小。“销量的增长不仅需要产品和资金,更需得到消费者认可,如果极星依旧保持目前的状态成长,即便成功上市也很难吸引更多资本关注。”该业内人士表示。

对于极星如何解决在华销量低迷的问题,北京商报记者联系极星相关负责人,但截至发稿尚未得到回复。