

腾讯云闪付全面互联 与阿里互通还有多远

北京商报讯 记者 刘四红) 巨头支付互联互通再迎新进展。11月16日晚,北京商报记者从腾讯方面获悉,微信小程序支付自助开通银联云闪付功能正式上线,商户可以在微信支付商户平台开通“云闪付付款到商家”功能,这意味着用户在使用微信支付时,可以通过云闪付付款至已开通的商户。

其实在这次全面互联之前,微信小程序已经逐步支持云闪付支付,陆续开放商家接入。先后接入的小程序包括:腾讯视频、微信读书、猫眼、步步高、京东、瑞幸、俺来也云订餐、奈雪的茶、多点、同程、考拉买菜等小程序的指定场景。

对于腾讯系App的云闪付支持情况,北京商报记者进行了测试。以腾讯视频为例,11月17日,北京商报记者亲测发现,腾讯视频暂时仅支持苹果支付方式,对此,腾讯方面告诉北京商报记者,因为是苹果手机所以暂时只支持苹果支付,安卓手机中,可以在腾讯视频App中通过“我的-VIP会员-月卡购买”使用云闪付支付。

与此同时,腾讯动漫App也全面支持云闪付,成为继腾讯视频、微信读书之后第3个抢先开启互联互通的腾讯系App。当用户在App进行充值或付款时,可自行选择微信支付或云闪付作为支付方式。

在业内看来,腾讯与云闪付全面互联,对于二者是一种共赢。正如博通分析金融行业资深分析师王蓬博所说:“一方面利好云闪付,开拓了微信流量和小程序的场景。但从微



巨头支付互联互通进展

9月28日
阿里旗下饿了么、优酷等多个应用接入微信支付

11月1日
银联云闪付首次参与天猫双11,不少淘宝订单支持银联云闪付支付

11月16日
微信小程序支付自助开通云闪付功能正式上线,微信支付支持用户通过云闪付付款至已开通的商户

信角度来讲,象征意义更大,如果继续互通需要拿出更大的诚意,毕竟从商业上来看,小程序和传统的几个大的电商平台还是有差距”。

腾讯与云闪付互联互通后,也意味着巨头支付“破壁”再下一城,而外界对于另一大巨头阿里的“破壁”呼声也越来越高。不过,北京商报记者注意到,一直被业内

关注的阿里、腾讯两大巨头互通迟迟未有进展。最近一次还是今年9月底的消息,阿里宣布旗下饿了么、优酷等多个应用已接入微信支付,另外淘特、闲鱼、盒马等App也在等待微信审核。

另据记者亲测发现,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其他支付方式。不过,仍有腾讯、百度等机构对阿里等部分支付渠道“设防”。

对此,北京商报记者分别向腾讯和阿里方面采访,但二者均未给出明确回应。而从市场现状来看,二者互通仍存在一定难度。

一方面是技术问题。正如中南财经政法大学数字经济研究院执行院长、教授盘和林指出,阿里和腾讯互联互通存在技术上的衔接问题。两者生态都非常庞大,需要对接的点非常多,涉及的是双方相互介入对方业务生态的问题,其中需要考虑的安全责任问题、实际开放接口的安全问题都需要慢慢磨合。

此外也要考虑流量和分润。在王蓬博看来,二者互通的难点,主要还是两大巨头之间需要考虑的事情太多,比如如何分润的问题、用户流量的问题等等。而且两大巨头本来就

和银联实际上有合作,接口对云闪付开放难度也不大,最主要的还是会担心商业上受到很大影响。

此外还涉及到用户层面,易观高级分析师苏筱芮告诉北京商报记者,阿里腾讯互联互通进展缓慢,除了二者涉及的商业生态极其庞大,以及巨头之间的商业利益有待协调外,还牵扯到用户等方面的难度。

但互通是大趋势,巨头间支付“破壁”只是时间问题。针对互联互通后续走向,盘和林预测道:“腾讯、阿里两者最终一定会实现相互开放。互联互通一方面开放了自身生态,从封闭走向开放,未来两家都要探索开放生态下的盈利模式,另外,开放生态更加有利于两大平台服务客户,提供更好的服务”。

盘和林进一步补充说,在腾讯、阿里互联互通之后,也有人担忧是否会形成新的闭环。对此,他建议,一是要给予时间,让巨头之间相互磨合,第二则是要对等开放,巨头之间的开放,是全天候开放模式,而非一对一的相互打通。

苏筱芮则称,预计后续各大巨头支付互联互通的进程,将伴随着经验的提炼总结与技术的逐步成熟而加快步伐。一方面巨头生态开始出现来自外部的支付方式,对于打破支付垄断、促进支付市场竞争而言是一种进步的标志,另一方面也意味着巨头自有生态圈内的用户将基于自身偏好拥有更多支付选择权,进而倒逼各类支付主体做好支付体验,深耕用户精细化运营。

业绩高度单一 嘉楠科技自营挖矿找出路

在加密货币市场连续震荡之时,即便交出了上市以来的最好成绩,矿机厂商嘉楠科技也难以挽救股价颓势。业务模式单一是嘉楠科技头顶最大的困扰,虽然今年二季度开始将海外布局的自营挖矿业务提上日程,但在业内人士看来,挖矿与嘉楠科技主营业务关联度过高,且挖矿面临的监管风险要高于矿机生产销售业务,投入过大时将给嘉楠科技的营收产生更严峻的挑战。

单季最高营收

11月16日晚间,美股上市公司嘉楠科技披露了2021年三季度财报,报告期内,总营收为13.18亿元,较2020年同期的1.63亿元增长708.2%,环比2021年二季度的10.82亿元增长21.8%;归属于普通股股东的净利润为4.67亿元,上年同期净亏损8640万元,而2021年二季度净收入为1.67亿元,环比增长179.3%。

另外,嘉楠科技2021年三季度毛利润为7.42亿元,而2020年同期的毛亏损为1700万元,上一季度毛利润为4.28亿元,环比增长73.3%。

受比特币价格上涨、矿机需求增加等因素影响,嘉楠科技自2021年一季度首次实现扭亏为盈,并实现了持续增长。2021年三季度的营收数据,也是嘉楠科技上市以来的单季最高营收纪录。

对于报告期内收入增长,嘉楠科技也在财报中提到主要是由于矿机销售增长。根据财报,2021年三季度,嘉楠科技售出的总算力为670万TH/s,较2020年同期的290万TH/s增长128.4%,环比上一季度590万TH/s增长12.9%。

根据嘉楠科技此前对外披露的信息,自2019年上市开始,嘉楠科技向海外市场进行了业务转移,在大陆地区加密货币交易、“挖矿”活动全线清退的大背景下,第三季度的业绩增长也依赖于获得的海外矿机订单。

在财报披露后的分析师会议上,嘉楠科技董事长兼CEO张楠透露,2021年前三季度嘉楠科技矿机已直接销往26个国家和地区,海外市场北美市场占比30%。

区块链研究员蒋照生分析指出,嘉楠科技三季度这一业绩表现,从市场外部看是由于比特币等虚拟货币价格上涨,导致矿机市场的短时需求增加,从而拉动嘉楠科技的业

绩增长;而从内部看,嘉楠科技加快海外市场布局,也为嘉楠科技2021年以来的业绩表现打下了基础。

自营挖矿业务环比增长758%

值得一提的是,自营挖矿业务成了嘉楠科技这份财报的另一大看点。财报显示,嘉楠科技报告期内自营挖矿业务收入为562.4万元,而此前截至6月30日,嘉楠科技该项业务收入为65.5万元,环比增长758%。截至三季度末,嘉楠科技持有的加密货币账面值为610万元。

张楠在业绩会上透露,截至三季度末,嘉楠科技在线运营算力为3.2万TH/s,另有85万TH/s算力已经到达海外合作伙伴矿场,计划将在11月底陆续上线。同时,还有100万TH/s的算力签约,筹备在明年1月底前发往矿场。

嘉楠科技对自营挖矿业务的青睐不是没有道理。据张楠介绍,挖矿业务的毛利率为61%,略高于售卖矿机的毛利率。截至9月30日,嘉楠科技通过挖矿获得23.86枚比特币,目前的策略是只持有比特币,未来不排除交易的可能性。在AI芯片商业化方面,嘉楠科技前三季度芯片销售量较去年同期增长451%。

在蒋照生看来,嘉楠科技本身主营业务是矿机生产和销售,属于产业链上游,扩大自营挖矿业务属于从产业链上游向下游延伸覆盖,也是嘉楠科技为了提高竞争壁垒、增加营收来源,进而逐步降低业务模式单一的风险。

事实上,作为矿机生产商,嘉楠科技高度依靠主营业务的模式曾屡遭质疑。财报显示,报告期内,嘉楠科技营业收入主要包括产品收入和挖矿收入两部分,其中产品收益为13.12亿元,占总收益比重超过99%。尽管挖矿业务发展迅速,但当前占比未超过1%。

按照嘉楠科技此前规划,计划每个月部署不低于月产能的10%用于自营挖矿,具体实际部署数量会根据合作矿场的进度、币价及生产情况进行调整,矿场安置在哈萨克斯坦等海外地区。

业务持续性待考

对于嘉楠科技将自营挖矿作为业务扩

展路上的主要方向之一,蒋照生直言,将业务条线拓展至挖矿,表面上会降低风险,但由于与其主营业务关联度过高,且挖矿业务所面临的监管风险要高于矿机生产销售业务,可能会导致风险扩大。“如果作为重资产投入业务,挖矿业务在行情不好或监管收紧时,将对嘉楠科技的营收和现金流产生更严峻的挑战。”蒋照生说。

就公司如何应对币价大幅波动带来的市场需求下降、矿机生产之外其他业务布局情况等问题,北京商报记者向嘉楠科技方面进行进一步采访,但截至发稿未收到对方回复。

今年以来,加密货币市场动荡不已,随着大陆地区对于加密货币炒作、挖矿的监管政策逐渐明晰,币圈、矿圈接连开启了关停、出海的大迁徙,部分矿机厂商宣布停止向中国大陆地区销售矿机。嘉楠科技也受到了影响,其股价在2021年3月触及历史最高价39.1美元后连续下行。2021年10月、11月有所回升,但相较历史高价仍有较大缩水。

即便11月16日交出了历史单季最好成绩单,当日美股开盘后,嘉楠科技也是在急挫超7%后开始回调,最终收涨5.42%,报10.7美元,市值18.33亿美元。

易观高级分析师苏筱芮告诉北京商报记者,股价是一家上市公司业务基本面最直观反映,嘉楠科技作为矿机生产商,在币价高涨-矿机需求扩大-业绩上涨这一逻辑下,其股价波动高度跟随比特币是符合市场预期的。比特币暴涨暴跌,也使得嘉楠科技业务可持续性面临考验,这也要求嘉楠科技进一步提高业务抗风险能力。

蒋照生同样指出,嘉楠科技股价走势受传统资本市场对虚拟货币长期价格走势预期、对其业务模式的可持续性以及各国监管政策等因素影响,其业务的可持续性主要取决于外部监管与市场行情的变化,以及嘉楠科技产品自身在市场上的竞争优势。

“目前,嘉楠科技所实施的地区多元化战略和业务转型布局,都是在努力降低来自监管和行情方面的不确定性。”蒋照生分析指出,嘉楠科技业务转型面临阻力,高度依赖主营业务且主营业务营收情况整体向好的局势下,公司转型动力和压力可能不是很多。北京商报记者 岳品瑜 廖蒙

F 聚焦 Focus

险资投资公募REITs 开闸 1/5 险企不具自行投资资格

保险资金投资公募REITs开闸了!11月17日,银保监会下发《关于保险资金投资公募基础设施证券投资基金有关事项的通知》(以下简称《通知》)明确,保险资金可投资公募REITs,同时划定了投资门槛等。

不动产投资信托基金(REITs)是国际金融市场成熟的金融产品作为国际通行的配置资产,公募REITs具有流动性较高、收益相对稳定、安全性较强等特点,能有效盘活存量资产。专家表示,大型寿险公司拥有更多长期稳定资金,投资公募REITs时可以更多地注重项目的收益性。

监管推动保险资金投资公募REITs是出于哪些考虑?银保监会相关负责人表示,总体看,基础设施基金的风险收益特征与保险资金需求相吻合,能够较好匹配保险机构的投资特性。

一是基础设施基金以基础设施项目作为底层资产,项目运营周期较长,强制派息分红,能够提供长期稳定的现金流,和保险资金长久期属性相匹配。二是基础设施基金和股票、债券等大类资产的相关性较低,有利于保险资金开展分散投资。三是基础设施基金的发行标准统一,信息披露程度较高,接受社会公众监督,为保险资金参与基础设施项目提供了标准化投资品种。保险资金投资基础设施基金,既能更好满足保险资产长期配置需求,又能拓宽参与我国基础设施建设的投资渠道,服务国家战略发展。

投资开闸意味着险资投资范围扩容,但并非所有险企都能获得投资资格。《通知》要求,保险集团(控股)公司和保险公司自行投资基础设施基金的,需最近一年资产负债管理能力评估结果不得低于80分,上季度末综合偿付能力充足率不得低于150%。如果委托保险资产管理公司及其他专业管理机构投资基础设施基金的,最近一年资产负债管理能力评估结果不得低于60分,上季度末综合偿付能力充足率不得低于120%。

保险资产管理公司受托管理保险资

金或通过保险资产管理产品投资基础设施基金的,应当具备债权投资计划产品管理能力,且公司最近一年监管评级结果不得低于C类。

不完全统计发现,80家寿险公司中,综合偿付能力超过150%的共65家,但有1家风险综合评级为C;83家财险公司中,综合偿付能力超过150%的共76家,也有1家风险综合评级为C。也就是说,在不考虑尚未披露的资产负债管理能力评估结果情况下,便有约1/5的险企不具备自行投资资格。

同时,根据《通知》要求,保险机构应当审慎评估投资基础设施基金可能出现的重大风险,制定相应风险处置预案。基金净资产发生10%及以上损失,基础设施项目运营、项目现金流或产生现金流能力发生重大变化的,保险机构应当及时向银保监会报告。

开闸之后,迎面而来的就是投资机会。据公开报道,11月12日华夏基金、建信基金旗下公募REITs正式获批,将于11月19日开始询价工作。

事实上,今年6月,首次发行的9只公募REITs的战略投资者中,资管计划数量最多。保险资金方面,泰康人寿、平安人寿、中国财产再保险、中国人寿再保险、大家投控、中国保险投资基金等6家保险系资金出现在名单中。

那么,获得投资资格的险企又该如何把握投资机会?首都经贸大学保险系副主任李文中指出,投资公募REITs需要从两个方面看,一是公募REITs的底层项目资产是否具有投资吸引力;二是保险公司在收益性和流动性之间的权衡。

李文中表示,如果保险公司看重某个项目未来的收益性,那么可以参与战略认购;如果兼顾收益性与流动性,可以考虑参与网下认购;如果在注重流动性的基础上兼顾收益性,则可以参与网上认购或者在二级市场投资。总体来说,大型寿险公司拥有更多长期稳定资金,可以更多地注重项目的收益性。

北京商报记者 陈婷婷 实习记者 李秀梅