

硅谷最大独角兽凭什么估值千亿美元

在估值达到950亿美元时，在线支付公司Stripe终于高调了一回，一跃成了硅谷最大的“独角兽”。虽然在国内听起来名不见经传，但从业务发展来看，Stripe更像是人狠话不多的角色，趁着电商发展的浪潮，建好了支付的基础设施，然后将亟待解决支付问题的在线公司笼络在麾下，从而获得高速发展，甚至分走了支付巨头PayPal的一杯羹。不过，若缺乏继续成长空间，估值可能只是一时辉煌，其可持续性或许还要画上一个问号。



继续欧洲扩张

如果不是最新的估值消息，Stripe可能还不会这么引人注目。当地时间3月14日，Stripe在官网挂出了一则融资消息，宣布已完成新一轮6亿美元融资，投资者包括安联保险和安盛保险的子公司、Baillie Gifford、富达管理研究公司、红杉资本和爱尔兰国库管理局。

重点不是6亿美元，而是Stripe的身价。这轮融资完成后，Stripe估值达到950亿美元，成为硅谷当前最大的“独角兽”，全球第三大“独角兽”，仅次于字节跳动和蚂蚁集团。

Stripe的估值最近一直处于高速增长中，在不到一年的时间内增长了2倍，超过了特斯拉创始人埃隆·马斯克旗下的火箭公司SpaceX，后者上月以740亿美元估值完成融资后，一度短暂成为美国风投支持的最大私有公司。

与历史相比，Stripe当前的估值也堪称顶峰，超过了上市前的Facebook和Uber，Facebook 2012年上市前的估值超过800亿美元，Uber 2019年IPO前则为720亿美元。

公开资料显示，Stripe公司由爱尔兰的天才兄弟科里森两人（帕特里克·科里森和约翰·科里森）于2010年创立，总部位于加利福

尼亚州旧金山，其软件允许个人和企业通过互联网拨款和接收付款。据Stripe官网显示，有150多个国家的数百万家公司运用Stripe来运营和扩展业务，其中不乏微软、谷歌、Uber等大公司。

根据Stripe的说法，最新的这轮融资资金将会投资于其欧洲业务，尤其是都柏林的总部，以支持不断飙升的需求，并扩大其全球支付网络。欧洲市场是Stripe当下的重心之一。目前，Stripe在42个国家开展业务，其中31个在欧洲，欧洲市场的重要性不言而喻。

值得一提的是，Stripe已经和爱尔兰达成了合作。在最新一轮融资中，由爱尔兰国库管理局管理的爱尔兰战略投资基金投资了5000万美元。爱尔兰副总理奥·瓦拉德卡直言，爱尔兰政府与Stripe的结盟，将在未来五年内创造超1000个工作岗位，并推动爱尔兰的经济增长。

进击的支付基建

成立十年后，Stripe已然成了美国估值最高的创业公司，其间的传奇色彩不比其他“独角兽”少。

在诞生之初，两位创始人分别只有19岁和17岁，是当时世界上最年轻的百万富翁之一，凭着一句“PayPal的商户支付工具不行，不如投资Stripe”，兄弟二人便说服了当时的PayPal创始人，包括马斯克。

作为一家更toB的公司，Stripe的名声可能不如PayPal那么响，但其实，二者在业务方面有着明显区别。

Stripe更像是一个支付基础设施的搭建者，为开发者或商家提供支付API接口或代码，程序员只需要通过几行代码，就可以解决支付网关、信用卡存储等复杂的流程，让商家

的网站、移动App支持信用卡付款等。

“人们常常认为Stripe就是做支付业务的，和PayPal类似，但其实最恰当的说法是：Stripe是云基础设施公司，和AWS、GCP、Azure类似。这是因为Stripe更偏向为线上商务提供一般化的基础设施。”Stripe首席产品官William Gaybrick曾这样表示。

便捷的模式让Stripe获得了不少企业的青睐，Stripe则从每笔交易中抽取佣金，每笔成功交易收取2.9%+0.3美元的费用。Stripe官网显示，其合作公司超过数百家，包括美国电商亚马逊、谷歌、微软等最大一批互联网公司，也包括网约车平台Lyft、Grab，刚上市不久的在线订餐平台DoorDash等。

金融科技专家苏筱芮分析称，与PayPal、支付宝等相比，这种业务主要从供给侧，也就是从拥有收单需求的商家切入，将程序员作为目标客群，具有其独特的创新模式，类似于支付领域的超大型开放平台。

苏筱芮进一步分析称，从定价水平看，Stripe相较于其他平台更具优势，因此也获得了中小商户的青睐，Stripe的核心竞争力在于其能够切入中小商户的支付痛点，用先进的技术和超前的商业模式来解决问题，也能够相对较好地控制成本，如果Stripe今后一直保持这种科技领先的态势，那么后续盈利将会十分可观。

随着在线支付的迅速崛起，Stripe的估值也一路飙升。2010年6月，Stripe从Y Combinator获得了种子基金，2011年5月从红杉资本等获得了200万美元投资，2012年红杉资本牵头的财团又投了1800万美元。在2016年D轮融资后，Stripe的估值已达到90亿美元，2018年继续升至200亿美元，2020年4月16日，Stripe又获得了6亿美元的融资，使其估值达到360亿美元。

更拥挤的赛道

疫情的暴发更是让全球电子商务业务一路高速发展，Stripe也坐收了一些红利。自新冠肺炎疫情以来，欧洲已有超过20万家新公司在Stripe平台上进行了注册。根据创始人约翰·科里森的说法，2020年，Stripe系统每秒处理近5000个请求，包括付款、退款、客户数据检查和对其应用程序编程接口的其他查询。

不过，由于并未公开上市，Stripe成立至今没有披露过任何营收或盈利情况。对于当前的一些财务指标等问题，北京商报记者联系了Stripe方面，不过截至发稿还未收到具体回复。

虽然估值高企，但Stripe目前还不打算踏入资本市场。在接受媒体采访时，Stripe高层表示，短期公司的融资重点并不是IPO，而且与那些志同道合的长期投资者合作。公司首席财务官Dhivya Suryadevara表示：“未来十年甚至更长的时间会更令人兴奋”。

在英大证券首席经济学家李大霄看来，接近1000亿美元的估值，在当前的美股中算是中大规模，不过，Stripe作为初创型企业，不能光凭估值高判定是否有前景，也要看未来的发展，包括业务发展和竞争对手。对于科技公司而言，短线要看价值，长线还是要看成长空间。

当前的支付市场虽然庞大且客观，但竞争也颇为激烈，对于Stripe而言，也是不小的考验。根据埃森哲的报告，新冠肺炎疫情导致数字支付的快速转变迫切需要银行实现支付系统的现代化。2023年，近4200亿笔交易价值7万亿美元预计将从现金转向信用卡和数字支付，到2030年将增加到48万亿美元。

越来越多的企业试图分羹，除了已上市的数字支付公司Adyen和Square，还有未上市数字支付初创企业Checkout，而在Stripe擅长的跨境支付领域，泰国正大集团的区块链跨境金融服务项目Vel8“蛇吞象”美国知名跨境支付公司Interstellar，试图建立一个更快、更低廉的全球结算网络。

Stripe也试图多点开花，比如在放贷业务上做文章。根据该公司的说法，不存在冗长的申请，很快就能确定是否符合资格，资金第二天就会进入用户的Stripe账户，企业可以在赚钱的时候偿还”。

对于这种互联网金融公司的贷款服务，苏筱芮分析称，优势是能够节约征信成本，因为查询各种征信数据需要向征信机构支付费用，不过这种风控模式是否能被传统金融机构认可还有待观察，此外还要防范支付过程中的假流水等风险，以免对初创企业过度授信。

“目前全球支付市场处于科技驱动创新的发展进程中，未来，能够通过先进科技水平提升流程效率、赋能实体经济的机构将会抢占先机。”苏筱芮说道。

北京商报记者 陶凤 汤艺甜

聚焦 Focus

最严加密货币禁令要来了？

连日来比特币一路高歌猛进，涨破60000美元历史新高，带着加密货币市场也水涨船高。在许多国家还在争论加密货币的合理合法性时，印度似乎打算率先出手。

3月15日，据路透社消息，一位印度高级政府官员表示，印度将提出一项法律，禁止加密货币，对任何在该国交易甚至持有此类数字资产的人处以罚款。

据悉，目前在印度政府议会中赞成票占多数，因此印度官员们认为这部封杀加密货币的法案极有可能获得通过，成为有约束力的法律。这位对该计划有直接了解的官员称，该法案是世界上严格的加密货币政策之一，将把持有、发行、采矿、交易和转让加密货币定为犯罪。不过，该官员也表示，新法律将给加密货币持有者最多6个月的时间清算此类资产。

同时，这名高级官员还称，该计划的目的是禁止私人加密货币，由政府来构建官方数字货币，同时推广区块链技术。据介绍，此举符合今年1月印度政府的一项议程，该议程呼吁禁止比特币等私人虚拟货币，同时为官方数字货币建立一个框架。

消息传出后，比特币价格从前几日的飞涨后迅速跳水，一度濒临跌破59000美元，跌幅超过3%。

而在印度本地，尽管政府威胁要禁止加密货币，但交易量仍在膨胀。虽然目前还没有官方数据，但据行业估计，印度

有800万投资者目前持有1000亿卢比（14亿美元）的加密货币投资。

印度地方性加密货币交易所Bitbns的首席执行官达拉克介绍说，和一年前相比，他们平台的用户规模和资金流量翻了30倍。虽然一些人担心政府封杀，但是印度老牌加密货币交易所Unocoin在今年前两个月新增了两万用户。

“虽然人们对于可能到来的封杀措施感到恐慌，但是现在贪婪主掌了头脑。”印度的加密货币投资人萨洛卡坦言。

这不是印度第一次对加密货币出手了。早在2019年7月，印度高级别政府小组起草过一项法律草案，规定禁止所有形式的私人加密货币，其中建议对任何从事这类交易的人处以最高2.5亿卢比的罚款和最高10年的监禁。

随后2020年3月，印度最高法院驳回了中央银行2018年的一项命令，即禁止银行进行加密货币交易。这导致投资者大量涌入市场。法院命令政府就此事采取措施并起草法律。

印度之所以打算对加密货币“大开杀戒”，归根到底还是由于印度央行——印度储备银行（RBI）不支持加密货币，担心加密货币可能会影响印度的金融稳定，一些印度高官此前也曾抨击加密货币是一个“庞氏骗局”。

不只是印度，各国似乎都加强了对加密货币的监管。3月13日，市场突然曝光美国商品期货交易委员会（CFTC）正对加密货币交易所币安进行调查，原因

是该公司允许美国人违反美国规则进行押注。CFTC正在调查该公司是否允许美国居民交易其监管的衍生品。该公司没有在CFTC注册。但币安没有被指控有不当行为，调查可能不会导致任何执法行动。

不过目前，印度监管机构尚未对比特币和其他加密货币做出决定。不少观点猜测，该国政府正计划禁止所有私人发行的虚拟货币，并推出自己的官方数字货币。

就在3月15日，印度财政部长西哈拉曼的表态似乎也意有所指：“我和最高法院都已经发表相关评论，同时央行可能呼吁推出央行数字货币，但我们很清楚，不是要关闭所有的加密货币选项”。她表示，官方将允许人们使用一定的窗口实验区块链，比特币或者其他加密货币。与此同时，内阁会议已针对加密货币进行讨论，相关方案将很快推出。

中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏在接受北京商报记者采访时分析道，随着国家经济发展，央行数字货币出现也是必然现象。而现在市场私人交易的加密货币，大多数都不稳定且无法流通，相比之下，央行数字货币的背后是国家的背书，而且央行数字货币一般推出都相对谨慎。

娄飞鹏接着指出，国家发行数字货币的同时，还需要让民众有正确的认识，积极参与数字货币试点使用，后续积极使用数字货币。

北京商报记者 陶凤 实习记者 赵天舒

松下CEO临别有感：摆脱特斯拉依赖症

和所有不美好的婚姻一样，特斯拉与松下的联手也已经接近名存实亡。如今，即将卸任松下CEO的津贺一宏给了松下“最后的忠告”：减少对特斯拉的依赖，关注向其他制造商供货。而在这之前，特斯拉也已经先一步摆了松下，联手其他电池供应商。特斯拉与松下“同床异梦”，也许早就昭告天下了，只是它们之间还有一个关键的联系：内华达州一座价值50亿美元的电池“超级工厂”。

当地时间14日，英国《金融时报》报道称，津贺一宏表示，该公司需要生产更多与全球其他汽车制造商电动车更兼容的电池，以减轻对特斯拉的严重依赖。

对于后续计划等问题，北京商报记者联系了松下，但截至发稿，未收到回复。不过要理解特斯拉与松下的纠葛，还要从津贺一宏说起。

去年11月，松下宣布，掌握九年的津贺一宏将于今年4月卸任，成为公司董事长。同时汽车业务主管久住由幸将接任CEO这一职务。九年来，在津贺一宏的带领下，松下将重心从利润低的消费电子产品转向电池、工厂机器和零部件，也是在这个过程中，松下与特斯拉产生了关联。此前，津贺一宏也被外界称为特斯拉的支持者。

这种支持表现在很多方面。2010年，松下对特斯拉进行了第一笔投资，但正是津贺一宏的存在，让松下决心将重心转移到汽车业务。2014年7月，松下与特斯拉签署“超级工厂”协议，并合资在内华达州建厂生产电池。2016年，津贺一宏还提到，公司将投资最多16亿美元用于建设特斯拉的电池厂，希望以此巩固公司未来在汽车电子市场的业务。

值得注意的是，这座工厂也是津贺一宏带领松下转型电池等业务的核心策略。而这或许也是日后让津贺一宏决定告诫松下摆脱特斯拉“依赖症”的关键所在。虽然目前双方关系越发

紧张，但松下不久前还证实，计划于今年晚些时候在该工厂内开始生产特斯拉4680电芯。虽然生产4680电芯需要新的投资，但松下预计，与特斯拉的合作将为其带来更多的营收。

“作为特斯拉电池供应商，松下投资超级工厂是唯一明智选择”。2014年的津贺一宏面对特斯拉，是这样的态度。然而五年后，情况发生了彻底的颠覆：“是的，当然。”2019年9月，在被媒体追问是否后悔几年前投资特斯拉超级工厂时，津贺一宏的回答变成了这样。

而穿插在这五年间的，就是特斯拉与松下的恩恩怨怨“蜜月期”的时候，松下是特斯拉电池的唯一供应商，那时候围绕在特斯拉身边的还是亏损、现金流为负的困境，然而时过境迁，特斯拉股价飙升，市值也水涨船高。

特斯拉开始对松下不满。比如2019年4月，特斯拉CEO马斯克便发推称，特斯拉超级工厂的松下电池产线年产能只有24GWh，一直限制Model 3的产量。一个月后的一场新闻发布会上，津贺一宏“回怼”，特斯拉超级工厂的“高速生产线”没有满负荷生产。言下之意，特斯拉产能不足的根源不在松下。

双方在价格上也开始逐渐谈不拢。津贺一宏曾透露，马斯克曾多次要求降低采购价格，对此津贺一宏回应，如果再这样下去，就要考虑撤走超级工厂的全部松下员工和设备。和特斯拉谈判就是这样的进行的。“津贺一宏说。

矛盾逐渐以大众可见的速度激化。松下不再是特斯拉电池的唯一供应商，特斯拉已经开始研发自己的电池，同时将采购的合作伙伴扩大到了韩国的LG化学以及中国的宁德时代，以支持特斯拉汽车不断增长的销量。另一边，松下也开始为未来做准备，去年2月，丰田还与松下宣布合作协议，称将于当年4月成立合资公司，聚焦车载方形电池的开发、制造和销售。

北京商报记者 杨月涵