

# 阿里腾讯互联互通再进一步

## 淘宝App内测微信支付,已提供两种方式

此前阿里旗下饿了么、优酷等应用接入微信支付,但用户最关心的淘宝什么时候支持微信支付迟迟没有推进。近日,部分用户发现淘宝App已经支持微信支付。虽然还不能自动跳转支付,但却是机构支付“破壁”的重大进展。互联网本不是信息孤岛,把选择权留给用户,平台互联互通已渐行渐近。



### 淘宝内测微信支付

在订单界面,已经拥有“微信扫码支付”和“去微信找朋友帮我付”,其中后者还有说明,是将支付链接发送给微信好友支付。点击微信扫码支付之后,并不是像支付宝一样无缝地进行支付,而是淘宝生成一张二维码,截图之后打开微信识别而后才能完成支付。目前该功能尚处于内测阶段,部分网友可见。

此前,腾讯与阿里系之间的互联互通就早有迹象。

2021年7月,曾有媒体报道,腾讯和阿里正在制定互通计划,腾讯将允许阿里系电商信息分享到微信,阿里会将腾讯的微信支付引入淘宝和天猫。

2021年10月,淘宝特价版上线微信扫码付功能,相关负责人曾表示,微信扫码付是在直连微信支付进展缓慢的背景下启动的,更希望和微信进行直连。而在此之前,包括饿了么、优酷、大麦、考拉海购、书旗等阿里旗下App已率先支持微信支付。

2021年11月,微信在《关于〈微信外部链接内容管理规范〉的更新说明》中指出,将在群聊场景下试行开放电商类外部链接直接访问功能。并表示将继续在监管部门的指引下,与各大互联网平台共同推进互联互通方案,积极配合其它互联网平台共同落实互联互通。此后,手机端微信已可以直接打开淘宝首页及商品链接,用户亦可在微信中分享淘宝商品的链接。

用户点击链接后将跳转至淘宝相关页面,也可在该淘宝页面上使用支付宝购买商品。在支付环节,同样支持选择花呗、余额宝、银行卡

等方式支付。

“这是两大巨头支付互联互通的一个重要进展,腾讯的支付产品能够进入阿里生态体系内,微信支付拓展到了一个重要的线上电商场景。而对于淘宝内的商户和用户来说,也多了一个支付的选择权,对于商户经营成本的降低和用户体验都会有益处。”博通咨询金融资深分析师王蓬博评价道。

### 仍有诸多难点需攻克

阿里、腾讯之间的互联互通节奏,虽在不断推进,却有些“姗姗来迟”的意味。

对此,零壹研究院院长于百程告诉记者,双方生态庞大,除了支付互联互通之外,还有其他层面的互联互通,例如其中就涉及技术、用户、业务等各方面考量。在于百程看来,阿里腾讯支付互通的内测,也是在技术等层面推进的体现。

王蓬博则指出,阿里腾讯支付互联互通,主要的困难可能在于不同场景的收益分配问题,还有阿里和腾讯两大集团如何逐渐地把自身构建的商业生态进一步互联互通融合。在他看来,支付平台们可以借助渠道互联互通的机遇,整合更多的外部资源、场景和服务商,打造更加去中心化的开放平台,为有需求的商户提供对应的产品、服务和流量支持,助力商户的数字化升级进程。

### 如何把握互联互通机遇

事实上,除了腾讯、阿里等巨头外,过去一年多时间里,包括美团、抖音、拼多多等生态型互联网巨头纷纷都在推进支付互联互通,接入

了除自身渠道外其他支付方式,以此也展现出了更加开放的态度。

随着支付互联互通的加速,于百程认为,阿里腾讯支付互联互通后续的难点“攻坚”,既需要两大平台的努力,也需要政策层面的推动和协调。未来互联互通后,因为支付形成的竞争壁垒将被打通,支付机构之间的竞争会更加充分,两大巨头支付宝和微信支付的市场份额可能发生一定改变。

互联互通大势下,也倒逼各类支付巨头做好支付体验、深耕用户精细化运营。在易观分析金融行业高级分析师苏筱芮看来,“后续,机构比拼的不再是单一的支付业务,而是背后集团的综合实力,通过‘垄断’等方式限制用户选择的旧有手段将一去不复返,机构需要从用户需求及用户体验出发,持续做好优化工作,倾听用户心声,以高质量服务吸引用户及留存用户”。

王蓬博则称,短期内支付市场格局预计会比较稳定,因为经过多年竞争后的产业链链路清晰,消费者的使用习惯、品牌认知大多已经成型,难以在短时间内发生太大的变化。对于头部支付机构来说,条码和流量场景的互联互通,并不会让自己已有的C端用户流量出现太大的流失,反而可以为其触达过去因流量封锁而接触不到的C端消费者提供了新的机会,从而进一步扩大自己的用户池。

“后续如何借助渠道、场景、条码互联互通的东风,进一步扩展自己的场景、生态和产品服务,提升自己服务商户和消费者的能力,已经逐渐成为支付机构在产业互联网时代实现自身业务进一步突破的关键要素。”王蓬博说道。

综合《北京商报》等多家媒体

### ITMT 快报

## 国内重载无人机成功应用于高海拔作业

新华社昆明3月28日电 据南方电网云南电网有限责任公司消息,近日,该公司在海拔3000米左右的丽江220千伏岩乐输变电工程施工过程中,将重载无人机运用于电力工程材料运输环节,成功将一件重达300公斤的输电塔材运送到正在施工的作业点。

云南丽江地处高山峡谷地区,220千伏岩乐输变电工程大部分输电线路杆塔基位都在海拔3000米左右的高山上。为解决输电线路施工材料运输难题,南方电网云南电网公司引入新装备、新技术,使用重载无人机开展空中运输作业。“这种300公斤级纵列双旋翼无人机以汽油发动机为动力来源,最大飞行时长2个半小时,最高作业海拔4500米,有效载重300公斤,一天就能运输5吨电力物资。”南方电网云南送变电工程有限公司总经理助理王方敏介绍,使用这样一台重载无人机,两周之内就可以将一基杆塔的全部材料运到山顶,运输工期节省一半。

## 去年华为净利润同比增长75.9%

新华社深圳3月28日电 华为公司28日发布的2021年年度报告显示,2021年华为实现收入6368亿元,净利润1137亿元,同比增长75.9%,经营现金流快速增长,达到597亿元。华为轮值董事长郭平表示,企业整体经营情况符合预期,运营业务表现稳定,企业业务稳健增长,终端业务快速拓展新产业,生态建设进入快车道。

年报显示,运营业务、企业业务、消费者业务三大主营业务保持稳定。其中,运营业务受益于5G网络基础设施建设,业务保持稳健,2021年实现销售收入2815亿元,海外收入占比超过50%;企业业务借助行业数字化、智能化转型加速的势头,实现持续增长,2021年销售收入1024亿元,华为云、数字能源等新兴业务板块增长超过30%;消费者业务实现销售收入2434亿元,其中,可穿戴设备、智慧屏等业务增长超过30%。

此外,云业务、数字能源、煤矿港口公路军团、智能汽车部件等新业务快速成长,生态发展进入快车道。

“华为的盈利能力和现金流获取能力都在增强,公司应对不确定性的能力在不断提升。我们有信心、有能力持续为客户提供服务、创造价值。”华为公司副董事长、首席财务官孟晚舟说。

值得注意的是,华为在重压之下仍强力投入研发、持续创新。年报显示,2021年研发投入达到1427亿元,创历史新高;研发投入占全年收入的比重达到22.4%,为近年来的最高位。十年来,华为累计投入的研发费用约8456亿元。

郭平说,华为将沿着数字化、智能化、低碳化方向前进,依靠人才、科研和创新精神三要素,持续加大投入,力求实现基础理论、架构和软件的技术底座重构,构筑长期竞争力。

## 2021年智能手机平均售价提升10%

日前,第三方市场调研机构Canalys发布的2021年度智能手机市场分析报告(以下简称报告)显示,2021年全球智能手机出货量达到13.5亿台,相较于2020年的12.7亿台增长7%,但仍未恢复到2019年的水平。同时,2021年智能手机平均售价也有提升,同比提升10%。

据了解,报告选取了600美元(去税)以上的价位段数据进行分析。从大盘上来看,600美元(去税)以上价位段的智能手机出货量在全球范围内呈现增长趋势。安卓厂商高端智能手机出货量上升乏力,全球高端智能手机的增长主要是由苹果所推动。在安卓厂商的高端智能手机市场方面,三星与华为处于此消彼长的态势。

报告指出,5G技术是近年来推动全球智能手机出货量增长的重要动力之一。从全球来看,5G智能手机的出货渗透速度略高于4G历史同期水平,全球5G智能手机的去税后平均售价也在逐渐下降。

此外,报告显示,在智能手机购买方式上,消费者对于公开渠道的倾向有所转变,线下的手机品牌专门店以及线上电子产品电商平台、手机品牌电商官网等公开渠道更受青睐。

综合

# 欧盟敲定《数字市场法案》剑指美国科技巨头

欧洲议会、欧洲理事会和欧盟委员会日前就《数字市场法案》达成一致,旨在限制谷歌、苹果、亚马逊、脸书等科技巨头。

《数字市场法案》将交由欧洲议会和欧洲理事会批准,还将经过一系列程序才会生效。



### 旨在实现反垄断行动

《数字市场法案》的范围很广,旨在实现一系列未来的反垄断行动,但也包含对科技公司的一些具体要求。包括:

——互操作性,“看门人”应该允许他们的平台使用来自较小第三方的类似服务。例如,让WhatsApp等大型消息传递平台上的用户与其他平台上的用户联系。

——卸载权限,消费者将有更多的选择,特别是在iOS和Android等移动操作系统中。消费者可以卸载任何预装软件,并选择他们想要的应用程序和服务。

——数据访问,小型企业能够访问他们为大型平台生成的数据。例如,让在亚马逊等平台上销售商品的公司访问亚马逊对其业绩的分析。

——广告透明度,例如,如果一家公司在脸上购买了广告,他们应该被赋予独立验证其广告覆盖率的工具。

——终止自我推荐,公司不能利用他们的

平台把自己的产品放在首位。例如,谷歌不能将其购物服务放在搜索结果的首位,除非其他竞争者投标争取这个位置。

### “看门人”违反规则将面临罚款

《数字市场法案》将限制被认定为“看门人”的科技巨头的某些行为,使欧盟委员会能够对其进行市场调查并制裁其不合规行为。

“看门人”企业指那些提供社交网络、搜索引擎等“核心平台服务”的大企业,其市值至少为750亿欧元或年营业额75亿欧元,还需在欧盟每月至少有4500万终端用户,每年有1万名商业用户。

如果相关企业违反《数字市场法案》,将面临高达其前一财政年度全球年营业额最多10%的罚款,以及高达20%的再犯罚款。

### 游说未见成效

该法案让一些科技公司感到担忧。自《数字

市场法案》提案通过以来,大型公司已经开展过一轮游说。

根据欧洲企业观察站的数据,自2019年底本届欧盟委员会成立以来,大型科技公司与欧盟官员之间的会议,仅记录在案的就有150多次,涉及103个组织。

美国科技巨头谷歌在与欧盟委员会高级官员会面游说者名单中名列前茅,并且还会见了不少欧洲议会议员,试图引导监管方向。

Meta公司全球事务官克拉克警告称,《数字市场法案》可能使工作方式僵化,并阻止推动技术进步。

美国商会也在其报告指出:“我们对一些欧盟政策制定者试图以牺牲美国在欧主要投资者的利益为代价来增强欧盟数字竞争力的行为感到担忧。”

该商会认为,法案似乎是所有公司都提供形式上相同的待遇,但实际上,这些规则经过精心设计,仅适用于一些总部设在美国的公司。

显而易见,游说未能取得显著效果。目前,科技巨头已经将注意力转移到遵守立法上。

据英国《金融时报》报道,苹果、谷歌、亚马逊的法律团队已经在考虑建立一个新的合规部门,以适应欧盟的《数字市场法案》。

此外,意大利研究机构“欧洲大学学院”的法学教授尼古拉斯·佩蒂特认为,与科技巨头的担忧相反,新法案将激发创新能力,甚至能推动一些公司的商业模式发生改变。

位于布鲁塞尔的德杰律师事务所合伙人亚历克·伯恩赛德认为,《数字市场法案》将是确保科技巨头加入公平竞争的第一步。

“它并不是万能药,而且毫无疑问,‘看门人’企业将试图绕过它。但在未来一段时期内,数字经济的新规则将会形成,《数字市场法案》则是至关重要的第一步。”伯恩赛德说。

综合新华社、《国际金融报》