

上海简米网络科技有限公司创始人兼CEO金亦治：

漫步在移动支付“云端”

经济日报·中国经济网记者 郑明桥 通讯员 王潇潇 高翔

领军者

金亦治，1985年出生，上海简米网络科技有限公司(Ping++)创始人兼CEO。

2014年7月份，金亦治创立移动支付解决方案公司Ping++，8月份该公司获红杉和线性资本数百万美元A轮融资。

投资。2015年12月份获宽带资本领投千万美元B轮融资。2015年金亦治入选福布斯中国30位30岁以下创业者榜单。日前，2017全球金融科技250强榜单发布，Ping++位列其中。

饿了么发的红包越来越少，但你为什么还是每天都用？爱奇艺做活动，为什么是“买3个月会员送2个月”，而不是“买2送2”？简单的数字背后，是一个由“支付、大数据、场景、智能”等组成的智能增长平台。正在为企业提供这个平台和聚合支付服务的就是金亦治和他的“Ping++”。用上海简米网络科技有限公司(Ping++)创始人兼CEO金亦治的话说：“下楼买杯咖啡的时间，Ping++就能让你的应用接入移动支付。”

“7行代码实现可支付”

Ping++的诞生源自一次偶然的演讲。

2011年，金亦治在斯坦福大学听了杰克·多尔西的演讲。这位当时硅谷最炙手可热的两家公司“推特”和“Square”创始人，发表了一段极富哲学色彩的演说，“人们在还不会使用语言沟通时，就已经开始物物交换了，交易是人类历史上永恒不变的需求”。

金亦治从此对支付产生了兴趣。2012年，从斯坦福大学毕业后，金亦治回国加入了一个智能POS机创业企业，最初的想法是让平板电脑变成线下POS机，支持磁条卡和芯片卡，并集成了商户的收银、CRM和营销系统。但由于产品定价过高以及市场定位模糊，这个项目没有成功。金亦治回忆说：“当时满脑子都是互联网技术，却从来都没有想过产品是否是客户需要的。”

尽管智能POS机项目搁浅了，但在创业过程中，金亦治发现调试支付接口是一件非常痛苦的事。开发者首先需要获得支付平台的授权申请，再到后台调试各种参数，后期还要维护。对一家刚成立的移动互联网公司而言，单是接入主流支付接口就可能消耗3个月至6个月的时间和工程成本，并要面临项目延期的风险。

金亦治萌生了新的创业想法，他认为在专业化分工越来越细化的移动互联

网上市场上，需要一家公司来扮演支付基础设施服务商的角色。“我把所有坑都踩了，该走的弯路也走了一遍。我认为开发者不应该在支付接口上花很多时间和成本投入。”金亦治强调。

2014年，移动支付解决方案公司Ping++应运而生，通过将上述冗繁的程序简化为7行代码，为中小规模的初创企业提供多个支付渠道的标准接口，应用开发者只需7行代码就能在其应用里嵌入包括支付宝、微信、百度钱包等第三方支付平台。

“这一步骤相当于将视频链接嵌入你的网页一样，极大地降低了移动应用开发者在搭建支付功能上的投入。”那年，即将迎来而立之年的金亦治步入了事业的新高峰。

“黄金亦是需要冶炼的”

“金亦治”这个名字是身为诗人的爷爷给取的，含义是“黄金亦是需要冶炼的”，黄金本身是被提炼出来的，仍需冶炼，意在精益求精。

人“亦治”，企业同样需要“亦治”。Ping++信奉“半成品”文化：所有办公室，都只装修一半，进来的人，重新塑造它。新办公室会给每个团队一些费用，让他们自己去装饰，将来人们看到这个房间，就会知道这里曾有过什么样的团队。

“这家公司需要变得更好，所有人都要成长。我看到很多公司，创始人的瓶颈成为公司的瓶颈，创始人的天花板成为公司的天花板。为什么我要成为天花板？虽然我是创始人，但如果有一天有更适合当CEO的人出现，我一定让贤。”金亦治说，他每日最开心的事，就是去各个团队旁听，“这些人竟然在我的公司里，感觉好骄傲”。

每一年，金亦治都会给客户、同事、股东各写一封感谢信。给同事讲讲成绩和抱负；给股东讲愿景与希望；给客户讲讲发自内心的感受之情。“在互联网时代，早期客户就像天使一样，当你什么都没有的时候，对方要把自己最重

要的支付环节交给你做，这是非常难得的事。所以我们公司内部有一个口号：Make trust worth (让信任是值得的)。”

Ping++还有个独特的轮岗机制：所有人必须亲历一线，接触客户，包括技术岗。“如果你不在一线，你就没有发言权。只有被客户骂过，才知道产品怎么改。”一年6次轮岗，轮一个月、迭代一个月，轮岗之后都要写报告，写如何改进，下一轮轮岗结束时，第一件要做的事，就是看上一轮的改进意见如何了。

“我们做了这样一个计算，我们平均为每家公司至少节约了300小时的人力成本，目前有8000多家公司使用了我们的产品，那就是大约240万个小时，相当于一个人从乾隆八年活到了今天。”金亦治说，他希望摆脱一些初创公司的感觉，在内部强调专业性。

“抢占支付产业新风口”

互联网时代，作为移动支付类互联网公司，每天都在接受着新的挑战。虽然Ping++已然是行业的领先者，但是金亦治依然将创新作为Ping++发展最核心的动力源。

“增长智能(GI)将成为支付产业的下一个风口。”在金亦治看来，移动支付终将成为新商业的流量入口，只有通过支付所产生的实际交易数据，深入了解客户需求，提供更多智能化、定制化服务才能在市场上走得更远。

“用户在网上搜各种好车好房等奢侈品，但不是每个搜的人都会买。这里面就有一个概率，就是用户到底能不能买。交易数据正好把这种消费能力因素涵盖进去，基于增长智能系统，我们能够帮客户精准地找到这些既有兴趣又有支付能力的高潜用户，实现精准个性化营销。”金亦治解释说，“Ping++”的增长智能系统，可以精准划分用户群体，科学衡量用户



消费能力，并结合消费习惯分析，对用户实行分群和精细化运营；还能建立更合适的预警模型发现交易数据中的潜在风险，提前预警，以便企业及早发现问题。

简书分享平台APP搭建时，为了让任何微信用户都可以给传播到朋友圈的文章打赏，需上线“微信内打赏文章”功能。该公司通过“Ping++”平台提交企业资料并同时完成两个支付渠道的申请，在两周内就上线了支付宝和微信的支付功能，微信用户在朋友圈看到喜欢的平台文章可以直接调用微信打赏。支付功能上线后，“打赏”得到不少简书忠实用户的支持，开通此功能的用户占比逐日提升，成为同类APP中的翘楚。

随着我国跨境电商的发展，跨境支付的市场也渐渐被挖掘。目前，“Ping++”已有中英两国语言，再加上目前已支持银联、Visa和MasterCard，其拓展海外步伐加快。

“中国的移动支付是具有模式输出能力的。”金亦治透露，“跟随‘一带一路’建设，‘Ping++’会先从东南亚开始，逐步覆盖西亚、中东和非洲，完成移动支付的基础设施搭建。我们将以新加坡作为东南亚业务的起始点，先从中国游客的需求入手，最终覆盖当地所有的支付方式，做到本地化”。

德耀中华

大山里的白衣天使

本报记者 马呈忠

8月4日晚，见到皮肤黝黑，眼中略有血丝的新疆伊犁哈萨克自治州特克斯县包扎得尔牧区卫生院居马泰·俄白克时，他刚从伊宁市做完个人事迹报告回来，准备连夜赶回卫生院。

“要是明天走，卫生院的100多个病人又要等半天。”载着采购的物资，居马泰·俄白克骑上摩托，向离县城60公里外的卫生院出发。

包扎得尔牧区总面积2200余平方公里，平均海拔3000多米，4000余人。翌日清晨，天山深处，建在陡坡上的卫生院里，绿意盎然。居马泰·俄白克耐心地给前来看病的牧民把脉、问诊。“我就相信居马泰·俄白克医生，他像亲人一样给我看病。”49岁的沙亚古丽特意来找居马泰·俄白克询问丈夫胆结石的事情。

临近中午，看完上午病人的居马泰·俄白克又背起药箱，骑摩托车赶往6公里外的阿帕萨勒斯卫生室。给居住在那里的几户牧民送药问诊。

阿帕萨勒斯卫生室所在地，是牧民冬季转场的中转站。冬天，居马泰·俄白克要搬到这里，骑马扬鞭行走在被牧民称为“天堑之地”的冬牧场，给1500户牧民巡诊送药。20多年，他在冰天雪地中，为居住在每道山梁上的牧民送去健康，自己却数次与死神擦肩。

2008年冬日的一晚，居马泰·俄白克正准备休息，一阵急促的敲门声打破了宁静。“我的娃娃咳嗽，发烧，带不过来，你去看看。”牧民艾森江骑马从100多公里外赶到居马泰·俄白克的诊疗点。

骑马走夜路非常危险，当地牧民不遇到紧急事情，从不在晚上骑马出门。但孩子的病要紧，两个人顾不上风雪，骑马上路。深夜，居马泰·俄白克的马在翻越陡坡时，突然失蹄摔倒。居马泰·俄白克连人带马滚下了山崖，所幸山崖上的一棵树救了他，但马摔死了。

两根肋骨骨折，右腿膝盖划伤，顾不上疼痛，居马泰·俄白克做了简单的包扎，抱着诊疗箱，扔掉大衣和艾森江骑着一匹马继续赶路。

天亮时，二人赶到了艾森江家里。3岁的别克图因上呼吸道感染发着高烧。吃药，打点滴，居马泰·俄白克守了孩子整整3天。见到孩子病情稳定，他才拖着疼痛的病体往回走。

20年来，居马泰·俄白克坚持“有钱没钱先治病”的规矩，个人为牧区牧民减免的注射费、医药费已超过10万元。由于常年劳累，居马泰·俄白克患上了心脏病，县里曾多次调他去农区工作，但他都婉言拒绝。他说：“想到这里是自己和父亲坚守的地方，舍不得离开生活在牧区求医问药的牧民。”

“近两年，包扎得尔冬牧场的变化太大了。”居马泰·俄白克说，包扎得尔冬牧场之前没有电和道路，生活在这里的牧民就医十分困难。但党中央没有忘记生活在这里的牧民，不仅给这里新建了卫生所，而且还通了电和柏油路。“希望能培养更多的牧区医生，我会坚守在这里。”淳朴的哈萨克族汉子语气坚定而有力。

网评人物

付强离滴滴入ofo，啥套路？

张 岚

近日，ofo公布了一项高层人事任命，原滴滴高级副总裁付强加盟ofo。同时，另有滴滴前财务总监等两名高管也一同加盟ofo，分管财务和市场部门。

在当前共享单车竞争进入“白热化”阶段的关键时刻，付强的加盟到底会否引发ofo和摩拜两家公司的大决战，还是滴滴项庄舞剑，意在将“小黄车”纳入自己未来发展的宏图当中，付强将把“小黄车”推向何方引人发议。

有分析认为，ofo的几位联合创始人都是从校园直接开始创业，在共享单车发展迅猛的形势下，年纪轻、经验少的ofo创始人在运营管理方面会面临很多问题。对滴滴来说，要确保自己的投资安全，最好的办法就是派驻能真实传递自己意图的人到被投公司去。

正如ofo方面表示的那样，付强进驻ofo纯属正常人事任命，不会影响ofo的管理决策。付强将利用自身相关经验，帮助ofo提升运营效率和服务体验。

在ofo方面忙着与滴滴撇清关系时，滴滴的表态却有些“暧昧”。滴滴方面表示非常愿意为像ofo创始人戴威这样优秀的创业者提供助力，未来将在资本、人才、管理等方面继续为ofo提供帮助。两家公司的态度确实值得玩味。

面对舆论的“喧嚣”，付强选择以沉默应对。作为此次空降事件的主角，付强是在2014年加盟快的打车的。在滴滴快的合并后，付强先后担任过滴滴代驾事业部、租车事业部等部门负责人。从滴滴快的“补贴战”到两家公司合并，再到滴滴对Uber的收购，付强可谓见惯了共享汽车市场的“血雨腥风”。

付强骑上“小黄车”究竟是助战还是接管，尚无答案。但可以肯定的是，资本市场上的长期争夺还将持续下去。摆在付强面前的是如何解决共享单车发展过程中出现的押金监管、车辆维护等一系列“通病”。如果只是单纯照搬当初滴滴快的简单粗暴的价格补贴竞争模式，那“小黄车”恐怕仍旧骑不出烧钱不挣钱的窘境。

**行进中国
精彩故事**

每个故事都是时代印迹

**印象**

大漠戈壁 石油人

本报记者 管培利摄影报道



图①塔里木第四勘探公司70586钻井队外钳工王震(左)和工友在塔中16—31H油井钻井平台作业。



图②塔里木油田第一勘探公司90008钻井队平台经理骆文生在平台上工作。



图③泥浆工孙源在测量泥浆的比重。



图④仪表工李海龙在巡检气井。

本版编辑 胡文鹏

联系邮箱 jjrbrw@163.com