

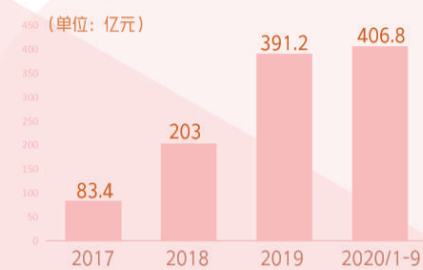
估值556亿美元至609亿美元——

上市在即的“快手”仍需闯关

本报记者 李佳霖

营收稳步增长

近年来，快手营收稳步增长



电商最赚钱

快手电商商品交易总额

2018年 ▶ 9660万元
2019年 ▶ 596亿元
2020年1—9月 ▶ 2041亿元

日活增速放缓

快手的日均活跃用户虽然保持增长趋势，但增幅明显放缓

2017年 6700万
2018年 1.17亿
2019年 1.76亿
2020年1—9月 2.62亿

主播收入成最大压力

在销售成本部分，占据最大比例的是快手给主播的收入分成及相关税项

2020年1—9月 达到143.03亿元

占同期总收入的35.2%



图为快手乡村振兴直播间。(资料图片)

「抖音支付」道阻且长

梁睿

近日，抖音支付在抖音APP内上线。在抖音APP内购物结算时，除了支付宝和微信支付外，又添加了“抖音支付”的入口。此举意味着字节跳动也杀入了已显得拥挤的第三方支付领域。

其实，字节跳动推出支付业务也是顺势而为。首先，旗下抖音作为国内短视频行业的排头兵，目前其日活用户已达6亿人。随着短视频商业模式逐渐成熟，抖音庞大的流量变现、“粉丝”间的打赏、直播带货的交易都需要支付工具来支持。其次，利用其他移动支付通道费用较高，收款方需要向移动支付平台缴纳一定的手续费。快手科技的招股书显示，从2017年到2019年，快手向腾讯付出的支付渠道费用分别为5900万元、1.42亿元、2.19亿元。到2020年前9个月，随着快手直播电商飞速发展，该项费用已达3.1亿元。从节约成本角度考虑，抖音当然更希望能够用自己的支付工具，不仅可以省下不菲的通道费用，将来说不定也能在支付领域“薅点羊毛”。再者，有了支付业务就有了开展其他金融业务的桥梁，比如可连接小贷公司放贷，连接基金公司卖基金等。

不过理想很丰满，现实很骨感。尽管抖音支付背靠大树，用户多流量大，而且目前使用抖音支付充值、提现和转账也都免收手续费，但要撼动移动支付领域的格局也是困难重重。支付宝依托电商业务已经深耕此领域10多年，集成了理财、生活服务等各种应用场景，第三方支付渠道要想取而代之，并不容易；财付通（微信支付）依托每日必用的社交场景也搞得风生水起，尤其是2014年春节其通过发红包这一经典的营销手段，让数千万人绑定银行卡用起了微信支付，一举坐上了第三方支付的第二把交椅。作为传统的支付大佬，银联为了收复失地这几年屡砸重金推广自身移动支付业务，效果却并不理想，搞活动时热闹一阵，活动过后一切如常。整个移动支付市场体现出鲜明的马太效应：头部巨头占据了九成市场份额，其余机构则只能在剩下不到一成的份额里分点残羹冷炙。

如何改变当下消费者日积月累形成的支付习惯，恐怕是抖音支付当前面临的最大挑战。据媒体报道，为了推广自身品牌，抖音母公司字节跳动正在招兵买马，备战今年春节晚会红包营销。至于抖音支付能否复制当年微信红包“摇一摇”的辉煌，将来能不能在支付领域成长为一匹“黑马”，恐怕还需要耐心等待。

企谈快论

本版责编 李景

1月26日，快手相关负责人向经济日报记者透露，快手已正式向港交所递交上市发行方案，计划2月5日于香港联交所主板开售，指示性发售价范围在每股105港元至115港元之间，对应市值介于556亿美元至609亿美元（约4337亿至4750亿港元），高于市场预期。

高于预期的定价，显示资本市场普遍看好快手的成长空间。最新的招股资料显示，快手2020年前三季度经调整后的亏损净额为72亿元，以第三季度新增约8.5亿元亏损计算，平均月亏损已不到3亿元，而在2020年上半年，这个数字还约为每月10.6亿元，这意味着快手亏损已呈现收窄态势。

去年11月5日快手递交的招股资料披露，由于大规模增加在产品推广、品牌营销、技术研发等方面的投入，2020年前6个月出现了63.5亿元的首次经调整亏损。不过，高投入也带来了高产出。快手相关负责人表示，这部分高额投入帮助快手更好地打造整体生态系统，提升竞争力。其中，2019年中上线的快手极速版，于2020年8月突破1亿日活跃用户。

该负责人表示，虽然仍处于亏损状态，但快手稳健的增长势头正在抵消部分新增投入成本，尤其是亏损减少的同时，快手营收、日活跃用户、社区活跃度指标均保持增长。虽然快手上市在即，但依然面临严峻的挑战，在奔赴资本市场以及上市后的发展道路中，一系列“关卡”等待着他们。

第一关：提升内容质量

成立于2011年的快手现有员工总数近2万人。从2013年正式转型做短视频到2017年底快手主站成为全球最大单一直播平台，再到2018年正式切入直播电商。以平均日活跃用户数计，快手已成为全球第二大短视频平台；以商品交易总额计，快手成为第二大直播电商平台。

但提及快手，很多人脑海中浮现的仍是“老铁666”“喊麦直播”“土味视频”等字眼，内容档次不高。因此，快手如何解决内容低质问题，是必须考虑的事。

具体怎么做呢？引导作品提高文化品位，成为一个突破口。

52岁的道情皮影戏传承人魏宗富如今已

经成为快手博主中的佼佼者。居住在甘肃省庆阳市环县洪德乡的魏宗富，学习和表演皮影38年，是魏氏道情皮影戏第四代传人，也是“兴盛班”的皮影班主。2017年，在子女推荐下，魏宗富开始用快手将自己的皮影戏记录下来，这为他打开了“新世界”，受到大量网友追捧。快手上的成功让他打起了精神，努力提升作品质量，同时也因此接到不少演出邀请，收入逐渐增加了，生活改善了，皮影戏更是越演越带劲。

据统计，仅2019年，快手上非遗作者就有200多万人，上传的非遗作品达300万条，平均每3秒就诞生1条非遗视频。快手着力以直播和短视频方式推动非遗文化传播，内容导向和质量都有了一定提升。

第二关：打击直播乱象

目前，快手最赚钱的业务无疑是电商直播。最新招股资料显示，快手电商商品交易总额从2018年的9660万元增长至2019年的596亿元，2020年1月至9月已攀升至2041亿元。然而，成也电商直播，祸也电商直播。前段时间，辛巴卖假燕窝被罚让快手成为众矢之的。快手作为平台方，如何监管直播带货乱象，如何打击直播间的“三无”产品成为当务之急。

据快手相关负责人介绍，对于虚假宣传、售卖劣质商品、黑灰产刷单等情况，平台严格治理、坚决打击。在日常治理中，平台在风控侧进行有效识别和处置，推出针对虚假宣传的“匹诺曹行动”等专项治理，同时加强在平台生态层面的治理，积极推动跨平台合作，共同打击假冒伪劣商品销售、黑灰产等违法犯罪，持续加强与公安、法院等部门的合作，从法律层面对平台黑灰产违法犯罪行为进行有效打击。

据了解，在严打刷单刷量方面，快手3年间提起近200件涉黑灰产诉讼。其中，利用直播场控助手软件，使用成千上万个“快手号”在指定用户直播间批量点赞、送礼物、评论、关注和刷单，制造虚假人气和热度的问题尤为严重，快手为此向杭州互联网法院对该软件公司提起诉讼。

针对直播带货中的虚假宣传问题，在2020年“双12”前，快手封禁9名千万粉丝级主

播，严控剧本炒作带货；同时，将主播虚假宣传的行为视为说谎，针对这一行为推出“匹诺曹行动”，更加严厉地打击演戏炒作卖货等虚假宣传行为。

对此，快手科技高级副总裁、快手电商负责人笑古告诉记者，“快手的口号是‘拥抱每一种生活’，绿色健康的电商生态永远是快手的追求”。

第三关：扩展差异化优势

快手的业务逻辑主要是关注下沉市场，即地级市、县、乡镇及村庄。作为最早关注下沉市场的互联网企业之一，快手的崛起与中国辽阔的乡村有着密不可分的关系。正如业内专家分析的那样，下沉市场的消费者虽不一定是最有钱的，却是最有闲的消费者，最终这些用户将成为最有效的快手市场贡献者。因此，快手的业务逻辑成功地与脱贫攻坚、乡村振兴战略紧密连接，这也是快手期待的差异化竞争优势。

2018年，快手成立扶贫办公室，投入价值5亿元的流量资源，并系统性开展扶贫项目，从流量、电商、教育、文旅等方向入手，开展福苗计划、乡村振兴官、幸福乡村带头人计划，启

动“快手·发现美丽中国”等一系列行动。快手“短视频+直播+扶贫”的模式让更多生活在偏远乡村的人与美景“被看见”。用户们在个人致富的同时也带动了所在地区贫困人口有效脱贫，帮助当地实现自身“造血”。截至2020年6月30日，超过千万人在快手获得收入，其中很多在偏远地区。

“在快手，我们鼓励所有人打开手机去记录真实、美丽的中国，每月平均短视频上传量超过11亿条。同时，利用人工智能核心技术使美丽乡村获得足够的关注。”北京快手科技有限公司副总裁、扶贫办公室主任宋婷婷告诉记者，2020年上半年，快手中国应用程序及小程序的平均日活跃用户为3.02亿，日活跃用户在快手应用的日均使用时长超过85分钟，日均访问快手应用超过10次。

当前，对于快手上市，市场已经张开怀抱迎接。据相关互联网行业分析师介绍，部分机构投资者正通过关系“预订份额”，在直播电商风口之下，快手被看好也在意料之中。

不过，在日趋激烈的市场竞争中，快手的风险一直都在，面对已经成为红海的短视频市场，快手目前的差异化竞争还没有形成绝对优势。所以，对即将上市的快手而言，上市仅仅是个起点，能否走出一条属于自己的竞争优势之路，让我们拭目以待。

比亚迪欲当混动技术颠覆者

本报记者 杨阳腾

创新笔记

DM-i超级混动技术

区别于传统插电式混动系统将电机与发动机两套动力系统安装到一辆车上，比亚迪DM-i超级混动将电机和发动机整合在一起，改变了传统混动技术主要依赖发动机、以油为主的设计架构，从而大幅降低油耗，进一步提高混动车的节能环保性。

近日，比亚迪股份有限公司推出的最新混动车型引起市场和消费者广泛关注，同时新车应用的新技术——DM-i超级混动技术也成为业内讨论的焦点。有业内人士将新技术比作比亚迪的“秘密武器”，甚至认为将为传统混动技术带来一场变革。这不禁让人好奇，比亚迪的新技术藏着什么玄机？

据了解，DM-i超级混动技术核心部件和关键技术均由比亚迪自主研发，包括双电机的EHS超级电混系统、骁云一插混专用高效发动机、DM-i超级混动专用功率型刀片电池以及整车控制系统、发动机控制系统、电机控制系统、电池管理系统等。

据比亚迪产品规划及汽车新技术研究院院长、DM技术总设计师杨冬生介绍，DM-i超级混动是基于超级电混系统，以电为主的混动技术。在架构上以超安全大容量电池和高性能大功率



图为观众参观DM-i超级混动系统模型。李小龙摄（中经视觉）

扁线电机为设计基础，主要依靠大功率高效电机进行驱动，汽油发动机的主要功能是在高效转速区发电、适时直驱，改变了传统混动技术主要依赖发动机、以油为主的设计架构，从而大幅降低油耗。

“DM-i超级混动的核心部件和关键技术完全由比亚迪自主研发，与燃油发动机相比，电机驱动效能更高且环保。”据杨冬生介绍，DM-i超级混动以电为主的架构，实现了多用电、少用油并且高效省油。举例而言，电量充足时，DM-i超级混动就是一台纯电动车；电量不足时，DM-i超级混动就是一台超低油耗的混合动力车，在市区别行驶时，有99%的情况下是用电机驱动，驾乘体验无限接近纯电动车，有81%的工况下发动机处于熄火状态，完全零油耗；高速行驶时，以并联直驱为主，发动机在高效区间驱动，简化了能量传递环节，实现超高效率超低油耗。

据了解，为加速新能源车对传统燃油车的替代，比亚迪始终坚持“纯电动+插电式混动”“两条腿走路”的战略。在插电式混动汽车领域，比亚迪从2004年启动相关研发，2008年成功推出全球首款正式量产的插电式混动汽车F3DM。截至目前，比亚迪DM技术经过十余年研发提升，积累了大量经验和专利，DM车型累计销售超过42万辆，占中国插电式混动汽车市场总销量的44%。

“希望DM-i超级混动能够进入传统燃油车绝对主导地位细分市场，在‘红海’中杀出一片‘蓝海’。”比亚迪股份有限公司董事长兼总裁王传福表示，DM-i超级混动是比亚迪厚积薄发的代表技术，甚至将扮演燃油汽车“颠覆者”的角色，它的出现是汽车市场的一次“供给侧改革”，有能力改变中国汽车市场的消费结构，加速实现绿色出行。

企业上市税务护航

本报记者 李琛奇 通讯员 潘明瑞

诉求，全力支持企业发展。

“优质的纳税服务建立在企业良好的税法遵从上，良好的税法遵从不仅能使企业享受到更为精细的税收服务，还能帮助企业不断完善涉税风险管理。”石海萍说，税务事项是企业上市准备阶段的重要环节，税务风险不但会给企业带来重大经济损失，而且还会严重影响企业声誉，甚至影响企业整体估值。

为有效帮助辖区内企业规避涉税风险，酒泉市税务部门每年都会组织业务骨干走进重点扶持企业，一对一开展涉税风险培训辅导，并进行日常风险提示提醒，同时，每年组织市、县两级联动的大企业税收风险分析团队，对辖区内重点企业开展审计，通过“案头审计+风险扫描+实地审计+风险筛查”的方式，帮助企业及时修复涉税风险漏洞。

“税务部门的风险兜底服务让我们及时规避涉税风险，最大程度减少企业在上市准备阶段的阻碍。”石海萍说。

近日，甘肃祁连山药业股份有限公司以“祁连国际”登陆美国纳斯达克市场，成为赴美上市的首家甘肃企业。据了解，祁连山药业是一家综合性的制药企业，产品包括复方甘草合剂等27个品种，是西北五省份唯一的生物发酵抗生素生产企业。

该企业成功上市，一方面是基于自身良好的运营基础和运营能力，另一方面也离不开政策支撑和良好的营商环境，这其中就有办税服务的护航。

“细致的纳税辅导和充分的税收优惠为我们科研投入、开发产品、备战海外市场提供了助力。”祁连山药业公司财务总监石海萍介绍，近年来，甘肃酒泉市税务部门为该企业的上市制定了以“日常涉税辅导专家受理、政策咨询专家团队解答、税收风险及时扫描提醒、最新税收政策上门宣传解读”为主要内容的个性化服务套餐，并配备线上税收联络员，及时了解企业需求、响应企业