



## 阿里·腾讯互联互通时间线

- ◆2021年9月 工信部要求互联网企业整改屏蔽网址链接。阿里和腾讯连接表态要相互开放合作。
- ◆2021年9月 阿里巴巴旗下饿了么、优酷、大麦、考拉海购、书旗等应用宣布接入微信支付。
- ◆2021年11月 《微信外部链接内容管理规范》更新，可在群聊场景开放淘宝等外部电商链接直接访问功能。
- ◆2022年3月 淘宝开放微信支付内测，提供“微信扫码支付”和“去微信找朋友帮我付”两种支付方式。
- ◆2023年6月 微信朋友圈广告可以跳转淘宝App。
- ◆2023年11月 微信开放淘宝广告位，并可直达店铺及直播间。
- ◆2024年2月 淘宝开放部分微信支付渠道。

## 9月12日起，淘宝逐步向所有卖家开放微信支付 在淘宝上买东西 能用微信支付啦

喊了多年的互联网“拆墙”（取消屏蔽等技术壁垒）行动终于迎来里程碑式进展。昨天，淘宝发布关于新增微信支付能力的公告。公告如下：

为提升消费者的购物体验，淘宝网计划新增微信支付能力，并于本公告公示七天后逐步向所有淘宝网卖家开放。基于上述服务的增加，淘宝网相应升级平台规则，主要变化为：支付服务商相关的名称、账户、余额、交易额等表述统一规范为“支付机构”“支付账户”“支付账户余额”“订单交易额”。本次调整于2024年9月5日公示通知，将于2024年9月12日生效。

在业内看来，相比以往的一些合作，淘宝与微信支付此次的联通，有着更为重大的意义。因为这是阿里和腾讯两家头部平台企业真正的优势资源，并且合作不仅仅停留在形式上的打通，更是对双方业务产生实质性的促进作用。



### 为何合作？ 大厂“拆墙” 多个平台“互联互通”

事实上，现在的互通，意味着此前的封闭。在移动互联网发展的前十年，商业竞争让各个平台企业之间逐渐建立起一道高高的壁垒。

这种情况，并非某个企业推动形成，而是当时的互联网生态就是跑马圈地的时代。头部平台企业都掌握一定的优势资源，大家都处于快速增长期，这时巩固优势是各平台最看重的事。

久而久之，平台间的鸿沟逐渐形成，这也让用户的体验产生了割裂感。

2019年7月，工信部启动了为期半年的互联网行业专项整治行动。其中，屏蔽网址链接是这次重点整治的问题之一。工信部新闻发言人当时表示，互联互通是互联网行业高质量发展的必然选择，让用户畅通安全地使用互联网，是互联网行业正在努力的方向。

同年9月，微信宣布将允许用户在一对一聊天场景中访问外部链接。这意味着，包括抖音、淘宝等在内的外部链接在微信一对一聊天中均可以打开。

腾讯的这次调整，也吹响了互联网厂商之间“拆墙”（取消屏蔽等技术壁垒）的号角。在随后的几年里，各个平台之间也相继开展了很多互联互通的合作。

比如淘宝和天猫的广告已经打入微信朋友圈，闲鱼推出了微信小程序，钉钉会议可以直接通过微信打开。另外，阿里巴巴旗下的饿了么、优酷、大麦等应用已率先接入微信支付功能，腾讯游戏也向抖音直播全面开放。

而在移动支付方面，微信支付也在逐渐与更多平台打通。早在2021年，微信支付就接入银联云闪付；去年11月，微信支付完成与中国移动、中国电信、中国联通三大运营商旗下支付平台条码支付的互联互通；今年5月，微信支付与京东支付实现互联互通。

华东政法大学竞争法研究中心执行主任翟巍认为，淘宝宣布接入微信支付，可视为淘宝面对过大流量压力而采取的主动应对策略。淘宝曾多次试图打开微信流量的入口，采取的措施包括淘口令、店铺名片等取代链接，并添加微信分享按钮、允许淘小铺分享二维码到微信等。

### 有啥意义？ 相互取长补短 带动各自业务实现新增长

对于阿里和腾讯而言，在当下的互联网环境下，此次合作是各方急需的增量市场。

过去几年，随着互联网流量红利的见顶，整个市场已经进入存量竞争时代。在这个背景下，各大互联网企业纷纷开始降本增效，从过去的扩张式增长转向收缩式增长。

这在腾讯的财报上体现得最为明显。今年二季度，腾讯营收1611.17亿元，同比增长8%，但毛利同比增长21%至858.95亿元，净利润同比增长53%至573.13亿元。

腾讯盈利能力的增长，得益于经营效率的提升；而其整体营收的增速，已经连续多个季度停留在个位数。

相比腾讯，阿里巴巴在电商行业面临的竞争更为激烈，其增长压力也更为明显。今年二季度，阿里巴巴的营收同比增长4%至2432.36亿元，净利润为406.9亿元，同比下降9.4%。

对阿里而言，电商和云是其目前最核心的两大业务。其中，针对电商业务，阿里巴巴的管理层表示，“将专注于通过好货、好价、好服务以提升用户体验，带动淘天集团稳定市场份额，业务重回增长轨道。”

通过淘宝与微信支付的合作，腾讯和阿里将相互取长补短，带动各自业务实现新的增长。

对微信支付而言，淘宝是一个巨大的消费场景，这将有利于推动其支付业务的进一步增长。对淘宝而言，微信支付给商家和用户提供了更多的选择，也有利于提高习惯使用微信支付的群体对淘宝的黏性。

根据市场数据，微信支付在三四线城市的渗透率较高，所以淘宝接入微信支付，有助于吸引这部分用户，促进下沉市场的消费。另外，市场上也存在一些没有银行卡或主要使用微信进行资金管理的用户，淘宝与微信支付的合作，也能增加淘宝对这部分用户的吸引力。

所以接下来，各平台之间相互寻求最大公约数，共同促进业务增长，或许会成为一种互联网行业发展的新常态。这对于平台、用户，乃至整个互联网生态而言，都是一件好事。

不过，也有业内专家发出提醒，称互联互通的合作仍要以安全为底线。该专家表示，以互联网的开放原则为基础，任何平台其实都可以自主选择接入哪些工具、哪些服务，但平台、商户、用户、工具之间是复杂的多维关系，既是互选也是多选。

据成都商报

### 新闻多一点

#### 对支付宝影响有多大？

外界普遍认为，淘宝在多家支付工具基础上新增微信支付，对支付宝没有实质性影响。

公开资料显示，从2020年起，支付宝与中国银联就开始基于条码互联互通业务展开密切沟通和探索。2021年，银联云闪付已可以在淘宝消费使用。此后，淘宝也逐步接入数字人民币、翼支付、和包等主流支付工具。

“淘宝其实并不是第一次引入更多的支付公司，支付宝也不止一次给淘宝接入新支付通道。淘宝的支付页面仍首选支付宝，未来支付宝仍旧为淘宝提供服务。考虑到历史渊源和熟悉程度，一些未来的创新支付方式，大概率还是淘宝和支付宝之间发生。”博通分析金融行业资深分析师王蓬博表示。

事实上，淘宝与支付宝已各自独立发展多年。据悉，支付宝2004年便成立独立公司，随后在2008年开启全面对外开放，为包括诸多电商在内的线上平台提供服务，逐步发展为全行业必备的第三方支付平台。

#### 大厂“拆墙”会加速吗？

9月4日，美团外卖、美团酒店两大核心业务也同步上线支付宝小程序，为支付宝用户发放专享券和商家优惠券等超值权益。实际上，从2020年开始，美团单车、充电宝、买药、外卖等业务，也相继与支付宝展开合作。

当前，不仅仅是阿里、腾讯、百度、美团、支付宝、抖音、快手、小红书等多家互联网大厂，纷纷跟进互联互通。

2021年12月27日，快手与美团宣布达成互联互通战略合作。双方将基于快手开放平台，打通内容场景营销、在线交易及线下履约服务能力。今年7月，双方续签。

2022年1月，百度联合美团、小红书、顺丰、携程、知乎、同程、猫眼、58同城等十余家企业，宣布开启互联互通深度合作，在流量、技术、服务生态三大层面展开互联互通合作。

2023至2024年，B站分别与淘宝和京东建立星火计划、京火计划，与拼多多也建立相应合作关系，实现了直接跳转。

2024年6·18前，阿里妈妈生态内容营销中心旗下“淘宝星任务”与巨量星图启动深度合作，双方共同推出全链路内容营销线上解决方案“星立方计划”。通过这一计划，商家可以更直观、高效地进行“抖音种草、淘宝成交”的效果跟踪。

很显然，通过互联互通合作谋求新发展空间，也逐步成为互联网大厂的共识。行业人士普遍认为，随着淘宝新增微信支付、美团与支付宝深入合作，中国互联网将开启新一轮互联互通，带来多方共赢。

新重庆-上游新闻