

利润减少、风险增大，新车“价格战”影响持续发酵

二手车市场遇冷，车商发力线上卖车



长沙中南二手车市场。

支付领域互联互通再“破圈” 微信收款码 可使用京东支付了



扫码看视频

三湘都市报5月21日讯 互联网平台之间的互联互通又有了新进展。5月20日，京东支付宣布，京东支付与微信支付实现互联互通。这也是继去年微信支付与中国移动“和包APP”、中国电信“翼支付APP”、中国联通“沃钱包APP”实现微信支付个人码互通后，又一互联互通新成果。

迄今为止用户交融最多的互联互通

相比早前京东APP开放微信支付的举措，此次京东支付与微信支付的互联互通，更强调双向融合。

前者允许消费者在京东平台上使用微信支付，是基于应用内的支付接口整合，但这种整合更多是单向的，即京东作为收款方接受微信支付。而后者则意味着，京东支付的用户可以直接扫描微信个人码和商家码进行付款，实现了两个支付系统间的相互操作。

市场信息显示，微信支付用户已超过10亿人，京东支付用户超过5亿人。也就是说，这将是截至目前，支付领域用户交融最多的一次互联互通。

“市面上有很多收款码，按照不同的支付平台，分为微信收款码、支付宝收款码、银行收款码等。”业内人士表示，互联互通之前，京东支付无法直接扫微信个人码和商家码，而此次互联互通后，可以在不增设码牌、不改变平台收款功能的背景下为用户提供更多元便捷的支付选择。

支付领域全面互联互通是大势所趋

互联网的本质是开放，但由于提供移动支付服务的各个平台之间存在复杂的竞争关系以及相关技术问题等，平台之间“支付不相通”很是普遍。

记者注意到，虽然京东支付和微信支付互联互通已取得突破进展，但涉及更多用户的阿里和腾讯两大支付体系，壁垒目前仍旧没打通。阿里系APP的支付选项难见微信支付的身影，而微信也不能直接分享淘宝商品的链接。

不过，在监管部门的推动下，支付领域的互联互通是大势所趋。中国人民银行印发的《金融科技(FinTech)发展规划(2019-2021年)》中，就明确提出推动条码支付互联互通打通条码支付服务“壁垒”，实现不同APP和商户条码标识互认互扫。

当然，此前阿里和腾讯在生态破圈上已有尝试。

阿里旗下饿了么、优酷、大麦等应用已在2021年9月接入微信支付。

业内人士表示，支付系统的打通是一个涉及多方面因素的复杂工程，需要在保障用户权益、促进公平竞争、满足监管要求等多方面达成共识和协作，要实现支付领域的全面互联互通，仍需克服不少难题。

■文/视频 全媒体记者 潘显璇

今年的新车市场“价格战”持续发酵，二手车行业也面临前所未有的挑战。5月20日，三湘都市报记者走访了长沙多个二手车交易市场，发现当下市场遇冷，并涌现关店潮。与此同时，不少二手车商纷纷转型营销模式，走上了短视频、直播等网络卖车之路，有些二手车商的营业额中有八九成来自网络平台。

■文/图/视频 三湘都市报全媒体记者 胡锐 通讯员 周家庄



扫码看视频

市场 二手车行业遇冷，线下现关店潮

客户寥寥无几，不少商铺门可罗雀。5月20日，记者来到中南二手车市场就看到了这一幕。

“我从2013年开始做二手车，今年应该是最难的一年。”长沙二手车商赵灿向记者介绍，他目前拥有100名员工，数百台现车，这在长沙二手车行业里规模算是大的了，但仍然感受到生意越来越难做。“市场上还涌现了二手车商铺的关店潮。”

“虽然二手车成交量持续保持增长态势，但行情波动大、价格日益透明，导致二手车经营的利润减

少、风险增大。”湖南省二手车流通协会秘书长潘国强表示，新车市场的“价格战”已波及二手车市场，二手车商不仅卖车的难度加大，连收车也没那么容易。“二手车行业越来越卷，贫富分化、旱涝不均。”

记者采访了解到，由于二手车业务经营困难，一些二手车商开始转型经营。“旧车卖不动，就兼着去卖新车。”潘国强告诉记者，还有一些车商选择升级做二手车外贸型业务，“不过能做二手车出口的，都是有实力的。”

观察 燃油车仍为二手车交易主流，新能源车潜力大

记者走访了长沙多个二手车交易市场，发现燃油车仍然是主流车型。

在中南二手车市场内，奔驰、宝马、奥迪、大众、丰田等燃油车品牌车辆琳琅满目。相比之下，新能源汽车屈指可数，连当下热门的新能源品牌的二手车也不多见。

“我们基本上不收新能源汽车。”市场内一商贩表示，在大家的印象中，新能源汽车具有保值率低、更换动力电池的成本高等特点，收进来后出手较难，赔本的风险也更大，“尤其是今年新能源新车市场降价幅度大，导致二手车贬值严重。”

据瓜子二手车数据，新能源车前3年的整体保值率分别约为60%、50%、40%，2年价值即减半。具

体到特定车型，车越贵，保值率越低。以蔚来的畅销车型为例，中大型的ES8的保值率就低于中型ES6，定价更高的轿跑车型EC6保值率又低于ES6。而目前蔚来全系列中售价最低的ET5系列，一年保值率则达到76%，逼近新能源保值率王者Model Y。

“随着各种智能硬件和智驾的加入，新能源车具备了越来越多的3C属性。”瓜子二手车相关负责人受访时表示，新能源二手车因为低保值率带来的高性价比，可让“换车体验”的门槛进一步降低。“以蔚来品牌为例，只要花费22万元，就可以做到一年一换，将蔚来全系车型体验一遍，堪比普通人换手机的速率。”

趋势 大部分商户走上网络卖车之路

5月20日，记者在逛二手车交易市场时，发现二手车商行的销售人员纷纷拿出手机开启直播卖车。“大家都这样卖车，我也就跟着学。”一名二手车销售人员笑着说，市场上大部分商户都走上了网络卖车之路。

“2019年年底，我无意中拍个车发了条视频，然后评论区就有留言，就收获了买车线索，然后就开始了线上卖车。”赵灿介绍，“后来，我每一台车只要是发到网上，99%都能卖掉。”

“一开始我做线上卖车的方法很简单，就是单纯地拍车，而且一拍就有流量。车是什么年份，什

么公里数，什么车况，把这些东西发上去，可能一两天就卖掉了。”赵灿说，他的粉丝来自全国各地，如新疆、黑龙江、福建等。

后来，赵灿又开始学着出镜做起了直播，在镜头里介绍车，也讲一些客户的故事。“我记得有一个福建的粉丝，到我这里买了一台本田飞度，然后再把车送到甘肃给他老爸开，自己再坐飞机到福建。”

赵灿告诉记者，“网络卖车一定要讲诚信。我们有三天包退，七天包换，终身质保，终身免费保养。目前我有80%—90%的销售额都来自网络。”