



易宝支付创始人、CEO唐彬： 支付想玩转AI 先过数字化关

支付行业正迎来一场从“支付工具”到“交易服务”的结构性变革。

一边是国内市场“内卷”加剧，企业比拼数字化与场景的深度融合；另一边是海外市场机遇凸显，中国支付企业跟随产业出海开启新增长曲线。易宝支付创始人、CEO唐彬，这位从硅谷归来的连续创业者，亲历了中国支付行业20余年的跌宕起伏。

10月30日，2025金融街论坛北京城市副中心分论坛上，唐彬表示，未来十年，支付方式将进一步深度变革，甚至连“支付”环节都可能“消失”，但交易服务的价值将无限放大，这不仅是一家企业的战略选择，更是一个行业的演进方向。

AI不是万能药 要先破“数字化前提”

“太卷了！国内支付行业基本进入到数字化与场景的深度绑定阶段。”唐彬如是说。

此判断直指行业竞争的核心。唐彬认为，随着移动支付渗透率趋于饱和，单纯依靠渠道拓展的增长模式难以为继。

在此背景下，不少支付公司都选择将“智能化”作为破局的核心武器。唐彬介绍，风控对支付来说尤为重要，如易宝支付每日处理上千万笔交易，交易规模甚至上百亿元，“如果通过风控能够降低万分之一个点，你想想看那得是多少万元人民币？”唐彬认为，AI驱动的风控系统已成为企业降本增效的关键。

唐彬谈及了易宝支付在服务端的AI应用，如基于数据分析为客户联动国内外服务资源，实现从“支付结算”到“生态服务”的延伸，“主要是帮助我们的商家或者上下游去提升他们的服务能力”。

然而，AI不是“万能药”，唐彬坦言AI在支付领域的落地并非坦途，“AI其实是数字化升级的延伸，企业如果数字化没到位，很难真正深入应用AI的，说白了就是表面利用而已”。

除了技术门槛，AI对于人才和组织同样有适配要求。“AI会替代很多传统的白领初级编程工作，但有经验、有创造力的人才不会被替代，反而会被赋能，所以AI对不同的人有不同的岗位，带来的冲击不一样。”唐彬说，这要求企业重构人才结构与管理理念。“我们的理念是人少力量大。”

“AI不是想用就用，而是要看你怎么样把它用好，不能乱用，要看不同的场景和

需求。”唐彬进一步补充。

既拼资金和技术 出海还要适应当地市场

“飞机飞到哪里，我们的支付服务就跟到哪里。”谈及海外布局，唐彬谈及了易宝支付的多条思路。

如今，全球贸易的复苏与中国企业“走出去”的步伐，为支付行业打开了海外增量空间。唐彬将易宝支付的海外战略清晰定义为“跟着中国的企业走向海外”，其中一条路径是，与国内航空公司合作，拓展全球市场，另外，国内不少制造业企业为规避贸易摩擦在墨西哥、越南等地设厂，而这些产业的移动，也成了易宝支付海外拓展的“导航图”。

针对企业，易宝支付可面向其提供“支付结算以及基于跨境贸易生态的增值服务”等全链条服务。唐彬认为，这种与产业深度绑定的模式，是支付企业出海的核心优势。

交流中，唐彬谈及了支付行业的强监管属性，出海也同样如此。在本地化落地中，“牌照+合作”是易宝支付的双线策略。目前，易宝计划在新加坡及欧盟荷兰等核心布局区域获取牌照，借助欧盟牌照覆盖全欧市场；但在非核心区域，则有更多“合作”的方式，“找当地有实力的银行、支付企业合作”。

唐彬透露，海外拓展最大的挑战并非牌照或资金，而是“对当地的市场、文化、监管环境的了解，以及找合适的团队”，有时海外拓展所面对的不仅是资金和技术，而是“对当地市场的敬畏心”，要懂当地人的消费习惯，知道监管政策的“潜规则”。

展望

支付公司将成交易服务商

站在技术与时代的拐点，唐彬对支付行业的未来有着独到判断。

“未来或者都不需要‘支付’了，货币的流通也许就是信息流通，也不再支付的概念，但是需要交易”，因此他进一步指出，“支付公司不能再把自己定位成支付公司，要转向交易服务公司”。

这种定位的转变，背后是技术驱动的价值重构。唐彬认为，AI是“生产力的革命性突破”，能让支付企业从“资金通道”升级为“数据枢纽”，“通过交易数据帮助商家精准营销，帮助金融机构让资金在全球流动起来”；而区块链的“去中心化、透明、智能合

约”特性，则能让跨境交易“不需要中介，基于规则自动执行，非常公正及时”，推动全球交易体系回归开放、平等的初心。

唐彬解释：“‘平台’是2.0时代的垄断产物，现在要强调‘时代适配性’和‘赋能角色’，我们是交易的赋能者，不是掌控者。”

唐彬预言，未来十年，支付行业的竞争不再是单一技术或渠道的比拼，而是能否以“交易服务”为核心，深度融入全球产业生态，用技术赋能更安全、便捷、平等的全球交易。于企业而言，抓住“数字化底座”“本地化能力”“交易服务转型”三大关键词，方能在这场变革中占据先机。 据北京商报



Momenta创始人曹旭东： 征服跨国车企 抓牢三大要素

“技术、产品、交付是合作的核心三要素，缺一不可。国际客户的合作周期远比行业常规的‘三年敲门’更长，往往需要五到七年的时间沉淀。这并非准入门槛的刻意设限，而是源于其严苛且完备的验证体系——从技术模块、技术原型的初步校验到量产方案、预量产的全面测试，再到量产开发与最终交付，全流程环环相扣。漫长周期背后，是对技术实力的极致要求，尤其是在功能安全上，更是有着近乎严苛的标准。”日前，Momenta创始人曹旭东表示。

Momenta作为智驾领域“独角兽”，凭借硬实力，敲开了BBA、丰田等跨国车企的大门，历经长时间的严苛验证，构建起国际合作的坚实基础。

合作模式变为 供应商+战略伙伴关系

一方面，搭载华为、Momenta等主流智驾方案的合作车企和产品数量越来越多；另一方面，对于车企来说，智驾方案过于集中且统一。这是否会造成整个汽车产业智能化水平同质化加剧？面对不同客户，Momenta如何解决智驾方案差异化与统一性的问题？

曹旭东对《汽车观察》表示：“首先，统一性可能更重要。比如在安全上，只有好与更好，没有差异，Momenta要做的就是硬件配置不同的情况下，尽可能地把安全拉到同一水平；其次，差异性主要体现在驾驶体验上，Momenta会根据不同客户的不同车型，适配不同的驾驶风格，大模型能够输出多条驾驶轨迹，可以通过配置化的方式去实现差异化。”

不难看出，Momenta与车企的合作模式并非简单的供应商关系，而是“供应商+战略伙伴”的关系，通常情况下，是合作一代并且规划一代或预研一代。

2025年被视为智能驾驶技术商业化落地的关键转折点。对于智驾能力会不会成为车企竞争胜负手的问题，曹旭东表示，智能辅助很重要，而且重要性变得越来越高，未来会逐渐变成一个标配，很重要的原因就是智驾的摩尔定律，其实行业发展速度甚至会以超过两年10倍的速度提升。这样产品越来越好，成本越来越低，肯定会逐渐变成一个标配的产品。

展望

如果说自动驾驶的上半场是高阶辅助驾驶，那么下半场则是走向无人驾驶。在曹旭东看来，无人驾驶也分上下半场，甚至会有一些新的超级玩家进入，“到时候中国市场可能就剩下2~3家头部企业，全球市场可能也就剩下3~4家”。

2025年9月17日，工信部宣布就《智能网联汽车组合驾驶辅助系统安全要求》强制性国家标准公开征求意见。按照时间表，该标准征求意见截止日期为2025年11月15日，预计2027年1月1日正式实施。

这是国内首次针对L2级辅助驾驶制定的强制性国标，意味着给处于风口的辅

战略稳步推进 “一个飞轮、两条腿”

“智能驾驶具备很强的规模效应，主要体现在数据、体验和成本上，而Momenta对此拥有先发优势。”曹旭东对《汽车观察》解释道，更大的规模会产生更多的数据，更多的数据会令大模型学到更多的行为，从而带来更好的体验，以此形成闭环。

自2022年首次实现量产搭载后，Momenta凭借更早的规模化布局成为行业先行者。曹旭东强调：“对人工智能的信仰和对技术创新的热爱同样重要。一家好的公司来自好的业务，好的业务来自好的产品，好的产品来自好的技术，好的技术来自好的团队和好的文化。”

Momenta创始团队80%都有着技术背景，且技术背景全都与深度学习相关。这些来自清华、中科大、MIT和CMU等高校的技术人才，时刻冲在人工智能第一线，依靠严谨的科学思维与工程素养，不仅塑造了Momenta的研发节奏，还构成了Momenta能打胜仗的独特技术基因。

凭借对AI技术演进方向的直觉以及对数据驱动算法模式的信仰，Momenta很快就确立了“一个飞轮，两条腿”的产品战略。其中，“一个飞轮”是指依靠数据飞轮，包括三个关键因素——数据驱动、海量数据和闭环自动化；“两条腿”是指量产辅助驾驶与自动驾驶。

例如，基于强化学习的Momenta R6飞轮大模型，在安全性和舒适性上实现了5~10倍的提升，充分体现了Momenta对技术的执着追求。

全球或仅剩三四家头部企业

助驾驶画下一条标准线，如达不到标准，就不能称之为L2级辅助驾驶。

“一旦强标落地，并且能有效执行，中国的智能辅助驾驶标准很有可能成为全球最先进、最严格的标准，弥补了行业重大短板，有利于整个智能辅助驾驶在安全上的持续发展。”曹旭东认为，Momenta持续穿越技术周期的要义来自以客户价值为中心，不光是OEM，还包括汽车用户。所以，智能驾驶的安全性十分重要，整个公司的技术体系也是围绕着安全价值去构建的。

据中国经营报