

# 百度“钱包”出击互联网金融

三巨头O2O入口争夺战风云再起

□本报记者 王荣

在腾讯、阿里争当互联网金融龙头之际，百度也终于迈进了移动支付市场，其4月15日发布支付品牌“百度钱包”，将内置到百度旗下多款重量级应用中。

目前，腾讯的金融战略是搭建平台，做好生态系统；阿里则是股权控制，打造交易闭环；拥有6亿活跃用户的百度，作为后起之秀，或将再次搅动互联网金融一池春水。

## 百度钱包差异化入场

据悉，“百度钱包”将率先出现在手机百度、百度地图、百度团购等百度系自有App中。目前百度有14款App，分别是用户数突破5亿的手机百度客户端，累计激活2亿用户的百度手机助手，及百度地图、百度云、91助手等。

4月下旬，“手机百度”将发布内置百度钱包的支付版本，用户只要用手机百度搜索需要的商品或服务，或进入手机百度“我的钱包”功能，就能够在对应的商户提供的服务中进行浏览和选择，并通过百度钱包完成在线支付。

有别于支付宝钱包采用声波技术推出的“当面付”以及微信支付推出的“扫码支付”，百度推出了“拍照付”，即打开手机百度的“轻拍”轻应用拍照，系统将自动为你匹配出目标商品的商家和价格信息，并通过百度钱包直接下单完成支付。

百度钱包还将把生活消费场景开放给商户，将旗下移动搜索、LBS、移动视频、移动分发等资源进行整合，为“百度钱包”商户“引流”。据悉，首批接入商户包括去哪儿网、乐视网、国美在线、嘉实基金、华夏基金等。

为抢商户，百度宣布入驻商户的合作费率优惠政策是：PC端“0费率”、移动端“同行费率基础上全年88折”。据悉，微信在移动支付领域以0.6%的费率占据全网最低，此次百度钱包的费率若在0.6%基础上88折，即为0.528%。

此外，2014年5月开始，百度钱包将通过百度数据研究中心发布行业、商品指数专业版和定制化报告，为入驻的商户提供大数据



CFP图片

洞察，帮助商户根据用户需求进行分析和定位。

## 百度互联网金融布局

在三大巨头中，百度的互联网金融起步较晚。但百度一直在构建自有生态系统，在社交领域先后推出（入股）百度贴吧、说吧、爱奇艺、PPS、91无线，电商领域先后推出有啊、入股去哪儿、糯米网，另在移动端还有14款APP。

华泰证券分析师陈福指出，支付账户、平台效应、支付场景是互联网金融的“铁人三项”。对比这三项，百度已具有平台效应并布局了众多支付场景，需要补齐的是支付账户环节。

而“百度钱包”的前身是“百付宝”，由于缺乏大量用户级别的带动，百付宝的用户规模和商家数量几乎可以忽略，如今百度变换思路，将百度钱包嵌入各个APP，尤其是手机搜

索，有助于提升支付账户的活跃度。

分析人士称，百度希望通过“百度钱包”，打造“百度搜索+百度轻应用+百度钱包（含理财）”的产品组合，并营造生态闭环。

按照百度的设想，未来的合作中，百度搜索引擎会成为O2O的又一人口。例如，用户在百度中搜索“鲜花”，与此相关的百度钱包对接商家提供的轻应用就会被重点推介，用户可以迅速完成从浏览商铺信息、评价到下单、支付的购买全流程。

上述人士指出，百度的互联网金融走的是平台模式，百度钱包不仅是支付工具，同时还是一个售卖平台，而其百度开放平台和百度分发入口吸纳了大量的App开发者，线下则通过地图标注、百度团购、搜索引擎广告吸引实体商家。

## 未来三大系合作又制衡

在互联网金融领域，阿里与腾讯走在了

前面。早在2012年，马云就提出“平台、金融、数据”的3大战略。而腾讯的互联网金融战略落脚点在于营造生态系统，搭建一个大平台，让市场各方参与其中，最终分享互联网金融盛宴。

分析人士指出，阿里的互联网金融越来越重，在金融板块，除了发起设立众安保险外，还入股拍拍贷、控股天弘基金、入主恒生电子。从持股比例上看，阿里对金融业务股权的诉求较为强烈，即便是巨头云集的众安在线，阿里也控制了19.9%的股权，成为最大单一股东。

而腾讯管理层已明确表态，在金融领域，腾讯只是搭建平台，与金融机构强强合作。因此，除新申请金融牌照外，腾讯短期内不至于谋求合作金融机构的股权，这从微信支付也可以看出，微支付只是搭建平台，让市场参与各方唱戏，资金账户更是不用财付通而是直接绑定银行卡。

腾讯的京东+大众点评的电商构成，已经与阿里的核心业务形成势均力敌的态势。腾讯的手插入了阿里的核心业务圈，但阿里金融在信用数据、资金规模、融资等领域仍使得腾讯这个后来者望其项背。

而百度仍是一家有较高技术壁垒的公司，短期内不易被超越，同时百度的大数据还未完全发挥作用。资深媒体评论员石述思表示，百度拥有超过6亿的活跃用户，“百度钱包”只要能转换1-2亿的用户流量就可以直接冲击现有的电商体系，加上百度已拥有了百度地图、百度糯米等与“交易”相关的资源及资本优势，百度钱包将是未来的移动支付市场的最重要力量。

未来，线上消费的大餐可能由腾讯系、阿里系、百度系三大系瓜分。这三家互联网公司分别占据了即时通讯、电子商务、搜索引擎三大核心用户聚集区，各具核心优势，谁也不可能在短时间内“吃”掉谁，三巨头未来的竞争态势很可能表现为既相互合作又相互牵制。“短期内，百度的布局较弱于前两者。”华泰证券的研究报告认为，仅就2014-2015年这段时间来看，腾讯系、阿里系、百度系分享互联网金融“蛋糕”的能力或许是4:4:2。

## 上海自贸区外资经营增值电信业务试点管理办法发布

工业和信息化部15日发布《中国（上海）自由贸易试验区外商投资经营增值电信业务试点管理办法》。

根据《办法》，自贸区设立的外商投资企业经营电信增值业务，注册资本最低为100万元人民币，服务设施必须在自贸区内，主要投资者与经营人员三年内无电信违法记录。同时，工信部将审批权下放至上海通信管理局，审批时限为自受理之日起60日内。（徐金忠）

## 山西出台主体功能区规划

山西省政府网站消息，山西省政府日前发布了《山西省主体功能区规划》，将山西省国土空间细分为重点开发区域、限制开发区域（农产品主产区）、限制开发区域（重点生态功能区）和禁止开发区域四类区域，并赋予其不同的发展功能定位。

到2020年，山西省计划在全省15.67万平方公里国土面积上着力构建“一核一圈三群”城镇化战略格局、六大河谷盆地为主的农业发展战略格局、“一带三屏”为主体的生态安全战略格局、“点状开发”生态友好型能矿资源开发格局等四大战略格局。

根据规划，山西将太原都市圈重点开发区域的功能定位为资源型经济转型示范区，以及全国重要的能源、原材料、煤化工、装备制造业和文化旅游业基地，主要包含国家级重点开发区（太原城市群）和省级重点开发区（吕梁市、阳泉市）。

规划强调，能矿资源的集中开采区域必须以保护生态、清洁生产为前提，突出集约有序、高效开发，在煤炭、煤层气分布面积广的地区，应突出“小点上开发、大区域保护”，坚持资源开发与生态环境的保护、修复并重，坚持“开发一点、修复一点、保护一片”。其他矿产资源分布比较集中的地区，应坚持“点上开发、小区域保护”。（李香才）

## 苏宁云商

### 418打响今年促销首战

苏宁云商近日召开促销动员会，对即将到来的“418”及“五一”大促销进行全面部署，苏宁易购和苏宁全国门店将同步发起大规模的降价促销和服务提升攻势。

据介绍，418是一个对苏宁有特殊意义的时间节点，2012年418苏宁易购发起“击穿全网底价、何必东比西淘”的价格战，被认为是苏宁易购在电商领域连续价格战的起点。对于今年的418，苏宁云商运营总部执行副总裁李斌表示，在双线同价的战略决策中，公司将忽略短期毛利要求，就是要抢市场、夺用户、上规模。

李斌介绍，今年418苏宁将一改以往“0元购”等力度虽大、但略显复杂的促销形式，直接进行全场比价直降和海量爆款的爆仓销售，尤其是这一次线上线下均以爆款这一互联网营销行之有效手段作为主打活动，苏宁已经在家电、3C、母婴、美妆、日用等品类上准备了数百款畅销爆款商品，爆款的让利折扣空间在3-7折不等，每款供货量都是以万为单位，在货源数量、区域仓储上均做好了充足的准备，确保用户买得到，而且送货体验也要得到保证。（丁菲）

## 低至3折 备60亿元货

### 京东“五一”大促销

京东4月15日宣布加入传统家电零售企业的“五一”促销大战，不仅推出“30天无理由退换货”与“购物页面大升级”，还与长虹联手定制欧宝丽32吋平板，售价999元，包销200万台。

京东集团副总裁兼家电事业部总经理闫小兵介绍，此次促销将从4月21日持续到5月11日，是京东家电全年最大力度的促销活动，商品低至3折。为此，京东投入2亿元推广资源，铺设了全国20多个重点城市的TVC、公交站、框架、广播、影院等，货源储备超过60亿元，促销投入5亿元，厂家投入不低于5亿元。京东还联合了包括LG、三星、海信、海尔、美的等在内的家电企业。

京东家电还宣布推出“30天无理由退换货”，消费者在京东购买自营家电产品，在收到商品之日起30天内，在保证商品完好的前提下，均可办理退货服务，无需说明理由。该服务从4月15日起开始实施。（王荣）

## 波音公务机

### 在华业务持续增长

中国证券报记者4月15日从波音公司获悉，过去一年有5架波音公务机在中国市场投入使用，超远程公务机市场在中国持续增长。

波音公司介绍，自2013年4月上届亚洲公务航空会议及展会举办以来，共有5架波音公务机在中国投入运营，包括2架全新波音公务机和3架转售波音公务机。此外，还有3架中国客户的波音公务机已经交付至完工中心，其中包括中国第一架BBJ2。在此期间，来自中国客户的订单亦增加了2架。

据悉，自1996年波音公务机项目启动以来，波音公务机项目在全球共获得216架订单，交付数达到195架。（汪瑞）

## 恢复全面生产

# 中铝秘鲁铜矿有望按期达产

□本报记者 钟志敏

15日，中国证券报记者从中铝公司获悉，根据秘鲁环境评估与征税局发布的最新决议，中铝秘鲁特罗莫克铜矿全面恢复了各项生产活动。

3月28日起，中铝秘鲁铜矿按照秘鲁环境评估与监管局对于涉及水管理的有关要求，作为预防性措施，暂停了涉及采矿活动的试生产工作。中铝公司向中国证券报记者介绍，至4月10日，中铝秘鲁铜矿完成了对水管理系统的优化和改善工作。随后，秘鲁环境评估与征税局对有关情况进行了现场检查，并于4月11日通过了新

的决议，解除所有就排水问题对特罗莫克铜矿进行的预防性措施。

据中国证券报记者了解，特罗莫克铜矿在收到上述决议后，已经恢复了全部正常的生产活动，继续按照2014年的生产经营计划展开工作，并有望于第三季度达到全额产能。届时，这个拥有1200万吨铜当量金属资源的全球特大型铜矿，将每年向中国国内输送22万吨铜精矿，约占中国国内当前自有产量的18%，会极大地缓解我国铜精矿供给短缺、对外依存度过高的发展瓶颈。

中铝公司认为，虽然这次历时14天的采矿部分停产活动并未对特罗莫克铜矿产生重大

影响，也未造成对于秘鲁环境的实质性损害，但这仍然足以引起中铝公司的高度关注和总结思考。

资料显示，中铝秘鲁特罗莫克铜矿作为秘鲁国内近年来建成投产的最大矿业项目和中国在秘鲁当前最大的投资项目，自中铝公司2008年获得其开发权以来，受到了两国政府、居民和全球社会各界的广泛关注和大力支持，该项目先后获得了包括项目环评报告等建设所需的300多个各类许可证。

“每一个细小的疏忽和不足，都应当以最严谨的态度和科学的方法快速解决，并成为中铝公司继续完善自身发展质量与水平的重要机

会。”中铝公司表示。

据悉，中铝公司在中铝秘鲁特罗莫克铜矿项目尚未开工时便投资5000万美元建设了先进的污水处理厂，解决了矿区居民70年的水污染问题，并投资兴建现代化城镇，实施1000多户高原居民的城镇搬迁项目，提供了1000多个直接就业岗位。

中铝公司明确表示，本着对生态环境和各方利益负责的态度，中铝公司将进一步要求各企业和项目严格遵守所在地法律法规和风俗习惯，并欢迎社会各界的监督和帮助，更加公开透明地向各界进行相关的信息公开，使宝贵的资源能源成为造福人类的共同财富。

## 北斗产值去年超100亿元

### 园区投资过热

与位置服务产业在今明两年将进入快速增长。”白皮书指出，2015年产业产值要达2000亿元，年均复合增长率为38%。

上述业内专家介绍，受车载北斗导航系统需求放量影响，上游相关企业芯片出货量一度出现断货的情况，预计2014年国内导航卫星芯片产值仍有显著增长。

### 园区投资存在过热

白皮书指出，环渤海、珠三角、长三角、华中鄂豫湘、西部川陕渝等五大产业集聚区各自向特色化方向发展，2013年，5个区域卫星导航与位置服务总产值为858亿元，在全国占比83%，较2012年同比增长了1.5%。以北京、上海、深圳、广州、武汉、西安等核心城市为中心的产业集群初步形成。

2013年是北斗正式提供服务的第一年，在相关优惠政策以及产业示范工程密集出台的拉动下，据不完全统计，北斗产业园/基地目前已达18个，其中前述五个区域新增产业园10个，区域外的园区有8个。五大区域中，6个产业园在重点城市中，4个在二、三线城市，产业热度向非重点城市辐射。

“北斗产业园存在过热的情况。”从事白皮书编写的专家介绍，由于对北斗认知有限，部分地方政府将北斗当作政绩工程，部分企业存在借北斗圈地以变相开发现房地产业项目的情况。

上述人士还介绍，目前园区建设项目普遍存在项目投资金额巨大，但是技术方向雷同，很多新计划的项目与正在建设中的项目存在重复建设和资源争夺的情况，表面的繁荣为未来市场的残酷竞争埋下了伏笔。

## 广东推动云计算发展

□本报记者 李香才

广东省政府网站日前印发《广东省云计算发展规划（2014—2020年）》。作为发展目标，规划提出，在2020年底前，将广东省建设成全国云计算技术创新高地、云计算应用服务先行区、云平台和软件集聚区，打造成国际绿色云计算数据中心基地、全球云基础设施和云终端核心制造基地。

分阶段来看，到2015年，初步形成基础设施完善、产业链健全、服务全面、应用广泛的云计算发展格局，云服务产业规模达到1000亿元，云终端制造产业规模达到3000亿元，云计算技术在国民经济和社会各领域广泛应用，应用水平力争迈进世界先进行列。

云计算基础设施建设方面，将完善信息网络基础设施建设，加快云计算大数据中心建设，加快云计算平台建设。云计算普及应用方面，将加快电子政务云计算、工农业领域云计算、社会服务领域云计算应用，并优化云计算应用服务

环境。

规划还提到，培育云计算产业基地。珠三角地区依托现有软件和信息服务业基地，引导云计算产业集聚发展。粤东西北地区加快建设云计算产业基地，重点培育发展云基础设施制造业和云计算数据中心应用服务。促进云计算产业在珠三角地区与粤东西北地区合理分工、错位发展，推动区域协调发展。