

微信支付宝激战背后小米入局

# 在线支付演变为生态卷地

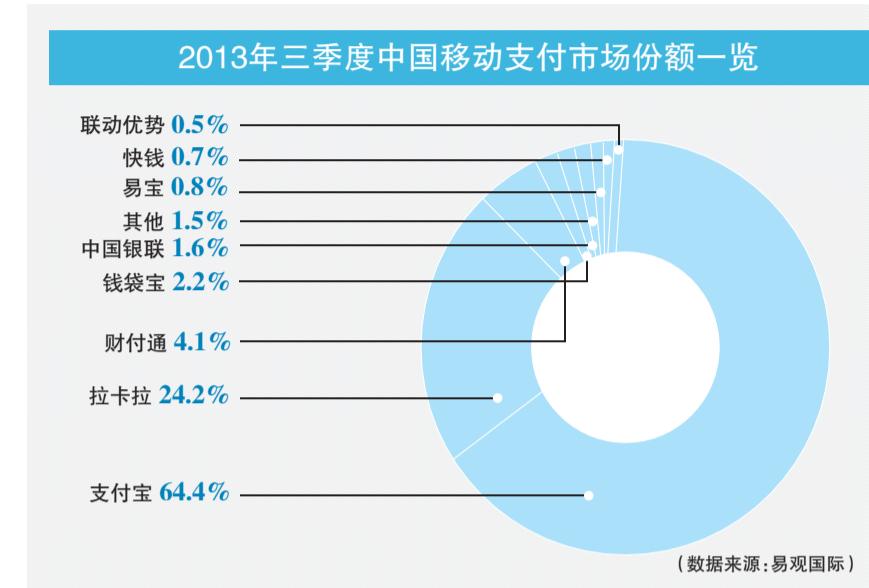
在线支付曾经只是完成网上买卖的工具，而伴随着支付宝和微信的多维度竞争，越来越多的支付企业开始重新审视行业机会，这也使得原本淡定的江湖格局有了松动的可能，不管是新注册的小米支付，还是持续争斗的微信支付宝，去工具化已成主流，支付行为转变为强关系链的生态布局。

据北京市工商登记信息显示，小米科技于去年12月26日注册成立了“北京小米支付技术有限公司”，宣布进军移动支付市场。信息显示，小米支付公司注册资本为5000万元，与小米总裁林斌、副总裁黎万强等人出任小米其他子公司法人代表不同，雷军亲自担任小米支付公司的法人，足见支付业务在小米布局中的核心地位。

据悉，小米科技是小米支付的独家出资人，目前并没有其他投资方，部分联合创始人都有参与。其中，雷军亲自出任公司董事长，林斌、MIUI产品负责人洪峰任董事，主管小米手机工业设计的刘德则任监事。洪峰同时还兼任经理，同时兼顾MIUI与支付两块业务。

在外界看来，出兵手机、电视、路由器等多款硬件业务的小米做支付看似走偏锋但却在逻辑之内。资料显示，去年小米手机出货1870万部，销售额达316亿元，除了运营商渠道，大部分小米产品来自自家电商网站销售。在线支付是必需功能。

而在另一维度软件方面，小米操作系统MIUI用



户已超过3000万，每天应用分发量达1200万，单月流水能达到3500万元。而随着硬件出货和MIUI用户快速增长，小米在游戏联运业务中收入也颇丰，成为移动游戏分发行业举足轻重的力量，这些业务离开在线支付举步维艰。

而在小米前两天发布的MIUI最新版本中，新增了小米优惠服务、美食、电影、休闲娱乐、酒店各类优惠一网打尽，而这些业务均需要在线支付。

即便小米已打造了虚拟货币“米币”，方便用户购买MIUI平台上的各种虚拟产品和增值服务，但目前用户在小米官网购买产品只能使用支付宝、财付通或者银行卡进行支付，实际上支付关系链掌握在别人手中。

按照雷军的规划，小米计划最快到2015年实现

销售额超过1000亿元，如此庞大的现金蛋糕，谁也不希望掌握在别人手中。无论是京东商城还是阿里巴巴都是此前先例。

也有分析人士指出，小米支付的市场不仅在小米一家千亿现金流的市场上。业界皆知，雷军系在行业拥有广泛影响力，金山、凡客、UC、欢聚时代等企业均是小米的战略盟友。

更关键的是，在线支付已经不再只是一款网络买卖的工具，除了购买各种实体和虚拟产品，在线支付更成为生态系统圈地的重要棋子。微信和支付宝近一年来的争斗皆是如此，行业关注点已经不再局限于谁主导电子商务，而是扩展到金融、O2O、信贷等更广泛的领域，特别是移动支付时代，该业务无疑是吸引用户并增强用户黏性的关键手

段，今年春节期间，紧紧围绕社交链，微信和支付宝展开的“红包大战”就能窥见一斑。

据艾瑞统计数据显示，2013年中国第三方移动支付市场交易规模达12197.4亿元，同比增速70%，而2014年这一市场规模还将增长141.1%，移动支付浪潮汹涌异常。

华强电子产业研究所手机和电子行业分析师潘九堂认为，小米把自己定位为平台型公司，自己掌控支付很自然。深圳触电电子商务有限公司创始人龚文祥也认为，小米进军支付市场，旨在完善生态链：在手机、米聊、MIUI这三驾马车之后，小米公司又接连进军电子书、智能电视、充电器、智能穿戴设备甚至豆浆机等领域。

北京商报记者 张绪旺/文  
张彬/制表

## 打车软件烧钱竞赛转为数据PK

近日，由腾讯投资的滴滴打车结束了微信支付返现10元优惠活动，降为5元。而其竞争对手快的打车和支付宝则高调坚称“策略不变”，并针锋相对地拿出订单数量和支付数量指对手“败下阵来”。

支付宝相关人士称，不少用户已经收到滴滴打车推送的优惠力度减半的消息，在滴滴短暂的打车免费美梦中提前醒来。而快的打车和支付宝则坚持“乘客每单奖励10元的奖励政策不变”。

支付宝官方微博在10日上午表示，只要使用快的打车内置的支付宝付

款，或者用支付宝钱包扫描司机的收款二维码付款，每位乘客每单依然可以得到10元奖励（每天4笔，快的+扫码各2笔）；司机每单依然可以得到15元奖励（每天10笔，快的+扫码各5笔）。

据称，目前支付宝钱包里已经内置了打车功能，超过1亿支付宝钱包用户直接在支付宝钱包里就能完成打车和10元立减。

而几乎同一时间，竞争对手微信和滴滴大力宣扬打车支付战绩，称1月10日至2月7日的30天中，微信打车总数突破500万单，每天超过16万单。腾讯方

面还透露，滴滴打车全国日均订单为70万，其中微信支付订单超过48万单。其中，北京地区用户日均用微信支付完成订单12万单打车生意。

不过，支付宝和快的方面对上述数据并不感冒，称“数据也说明了这场打车大战的胜负”。快的方面发布的数据显示，从补贴活动上线以来，打车全国日均订单量已达到128万，单日最高订单量突破162万，其中使用支付宝钱包付车费的日订单数最高突破60万。

此前，北京商报记者评论员韩哲曾发表评论文章《比竞争还好的是寡头竞

争》，指出以滴滴和快的竞争为背景，阿里巴巴和腾讯已成行业寡头竞争，而此类寡头竞争则有利于行业创新和发展，消费者更能从中得利，而寡头竞争的双方将基于品牌、声誉的考量继续下去，这对消费者更是好事。

另有业内人士表示，打车软件为了培育市场，以“烧钱”补贴的方式引导司机和乘客的手机收付习惯，优惠力度在一定程度上代表着竞争力，一旦折损将影响用户口碑和使用率。除非某一方能找到比优惠策略更有效的创新方式吸引用户。

北京商报记者 张绪旺

· IT论道 ·



周洪美

## 马上上市的京东价值多少

马年前的除夕夜，曾经宣称不差钱的京东商城向美国SEC递交了招股说明书，准备在纽交所或纳斯达克上市。相比阿里巴巴的各种纠结，京东商城实现了完美的突袭。

京东商城快刀斩乱麻的行动一方面是出于资金的压力，招股书披露的数据显示，2011年和2012年京东商城亏损超过了30亿元，电子商务的烧钱能力诚不我欺；另外一方面选择一个合适的上市时间也非常重要，当初阿里巴巴B2B上市就抓住了牛市的尾巴，四年后以当时IPO的发行价完成了私有化，相当于阿里巴巴免费使用了四年多的募集资金，因此在估值最高的时间上市才能实现利益最大化。

美国股市2013年持续走高，而未来市场存在较多的不确定因素，马上上市能够避免夜长梦多。同时，京东上市也难免存在与阿里巴巴较劲的意味，为躲避阿里巴巴上市的风头，要么提前，要么推迟到明年，先下手为强也许是更好的选择。

既然京东上市已经势在必行，京东的估值就成为一个引人关注的话题。京东最直接的模板就是亚马逊，目前亚马逊市值已经达到了1658亿美元，位居全球科技类公司第七名，与甲骨文、Facebook的市值非常接近。从2005年以来亚马逊销售额与平均市值来看，市销比稳定在1.5到2.2之间，平均值约为1.8。

京东2013年前三季度销售额为492亿元，按照2012年前三季度占全年比例推算，2013年全年销售额为705亿元，按照刘强东的估计全年应超过1000亿元，看来京东2013年全年销售额应该在120亿-160亿美元之间，按照1.8倍的估值比来看，京东的市值应该在220亿-290亿美元，估值不会超过300亿美元。但最近亚马逊市值飙升，应该能够提高京东的估值，这样京东估值应该在300亿美元以上。

另外有几个因素需要考虑，一是京东商城的复合增长率高于亚马逊；二是亚马逊是美国电商老大，而京东前面还有阿里巴巴巨无霸横亘于前；三是亚马逊除了作为电商平台之外，还有Kindle等自己的产品。以上因素除第一条是加分因素外，二三条均为减分因素。因此，京东估值超过300亿美元应该是一个皆大欢喜的结果，同时这个数字也将把京东推上中国第四大互联网公司的宝座。

周洪美，中国人民大学电子商务方向博士生、统计学硕士；龙信数据(北京)有限公司政府事业部首席分析师，曾先后在CNNIC和正望咨询工作，对电子商务有较深入的研究。

(以上观点不代表本报意见)

· 电商动态 ·

● 凡客诚品：我第七次融资了而且是1亿美元，惊讶吧？  
在京东提交IPO申请之后，凡客诚品应该当之无愧“融资达人”这个称号了。在获得六轮融资后，凡客诚品CEO陈年透露已拿到了第七轮融资，金额超过1亿美元。据了解，截至目前，凡客诚品已获得4.22亿美元融资。

● 淘宝：4月1日前商家必须入驻聚石塔！

“淘宝开放平台要求在2014年4月1日前，第三方服务商须将系统部署在聚石塔内”，近日，淘宝官方如是规定，据悉，聚石塔是天猫与阿里云、万网联合推出的以云计算为“塔基”，为天猫、淘宝平台上的电商及电商服务商提供IT基础设施和数据云服务的平台。

● 麦考林：其实卖身不丢人，倒闭才丢人！

首家在海外上市的电商企业麦考林近日宣布，公司多家股东已与位于南京的商圈网达成股票收购协议，一旦交易完成，麦考林的控制权将随之转移。公开资料显示，商圈网将耗资3900万元收购麦考林63.7%的股份。