

聚焦手机金融系列报道之



“未来,也许用不了一两年的时间,手机就会变成随身的POS机和ATM,包括公交卡、门卡、购物卡、餐卡等在内的所有功能你都能很方便地在手机上完成。”郑州移动总经理贾大春描绘出这样的场景。

郑州移动目前正在牵头进行“数字郑州”的建设,在试点过程中,就已经开始推行将手机作为门禁卡和餐卡使用,未来还将在商场和公交等场所推广,贾大春认为,随着技术的进步,用手机替代传统支付方式已经成为一种必然,“不管这种替代是叫手机支付还是移动支付,金融的移动化是不可阻挡的大潮流。”

不仅是运营商看中了手机支付市场,银行以及第三方支付平台也开始在2010年大力涉足手机支付领域,力求争得自己的一席之地。

通信快报

工信部 >>>

全面实现“村村通电话,乡乡能上网”

近日,工业和信息化部印发了《2010年村村通电话工程及信息下乡活动实施意见》(下称“意见”)。意见指出2010年村通工程的重点由信息基础设施建设向信息服务拓展,全面开展信息下乡活动,规范加强农村综合信息服务站建设。

意见提出了2010年100%行政村通电话、100%乡镇能上网的“双百”目标,全面完成“村村通电话,乡乡能上网”的“十一五”规划。2010年为地处边远、无电无路的西藏807个行政村和四川甘孜州253个行政村建成通信设施,实现全国行政村通电话比例达到100%。

2010年将为380个地处偏远的西部乡镇开通互联网接入,使全国具备上网条件的乡镇比例从99%提升到100%,其中通宽带的乡镇比例从96%提高到98%。同时争取将互联网覆盖到更多的有条件行政村和自然村。加快电信网向更多自然村推进。2010年完成1.3万个偏远自然村的通电话项目,将全国20户以上自然村通电话比例从93.4%提高到94%以上。

祁京

移动 >>>

打12580到洛阳看牡丹、听SHE

明天周末,去洛阳玩吧。移动12580为方便客户,在4月10日,推出了拨12580订“S.H.E洛阳演唱会暨第28届洛阳牡丹花会演唱会”门票活动,足不出户就能订到演唱会门票。

据了解,活动期间,省内客户拨打12580可预订不同档次的“S.H.E洛阳演唱会暨第28届洛阳牡丹花会演唱会”门票。门票档次分别为:100元,200元,300元,400元,580元,780元,980元,1280元,1680元。

为方便客户,郑州市区客户拨打12580购票,将提供送票上门服务。

张娇

联通 >>>

进入省级WLAN宽带时代

目前河南联通WLAN网络在网设备达数十台大容量无线控制器,上万台胖瘦一体化AP,覆盖全省18个地市,重点覆盖以郑州大学为代表的诸多高校。现在大部分地区已进入业务推广和运营阶段。今年,河南联通将继续加大WLAN建设力度,并将建设范围延伸到机场、星级酒店、高端商务楼宇、政府办公楼、医院等领域,进一步提升客户的上网体验。

河南联通2009年8月启动全省WLAN校园网大规模建设,在工期短、任务重的情况下,河南联通联合H3C,积极组织技术力量开展工程建设,高效完成了工程前期的勘察、设计,后期工程安装、调试培训工作,为下一阶段WLAN建设储备了充足的专业人才,积累了丰富的施工经验。

薛曼曼

电信 >>>

携手永乐共推3G手机

即日起,郑州地区新入网的电信用户可在市内多个永乐生活电器店的天翼手机专柜参与预存话费得千元大礼包、预存话费得家电,以及购机赠话费等多项超值优惠活动。

活动开展期间,用户只需在永乐天翼手机专柜任意选购一款手机,即可获赠手机话费,最高可得话费3000元。此外,用户还可选择参与预存话费得家电活动,只需预存一定额度的话费,即可获赠千元大礼包。内含一部三星手机、TCL豪华电饭煲及所存手机话费,或永乐生活电器提供的永乐电器提货卡。存得越多,得的越多。相关活动详情欢迎垂询中国电信客服热线10000,或至永乐各门店专区咨询。

朱琳

左移动,右银行,中间还有支付宝

三方混战手机支付市场

业内呼吁从竞争走向竞合

回顾 手机支付十年前已上路

“手机支付”其实并不是一个新鲜的概念,早在1999年,中国移动就与中国工商银行、招商银行等金融部门合作,在北京、广东等地开始进行移动支付业务试点。2002年6月,中国联通也在无锡推出第一个“小额支付移动支付解决方案”实验系统。

“但是当时连银行卡都还是个新鲜业务,政策也不明朗,就一直停留在了试验阶段。”一位参与过移动支付业务试点的招商银行工作

人员说。

3G牌照的发放和各大银行卡类业务的饱和让手机支付重新进入了人们的视线之中,艾瑞咨询发布的研究报告显示,2009年中国手机支付市场规模将达到19.74亿元。此外,手机支付用户规模也将在今年内增长到8250万人。

“手机支付的兴起应该是一种必然,也是银行业务发展的必须。”一位银行业内人士表

示,由于近年来银行业务重心的转移,受理平台的建设并不受重视,目前全国共发行信用卡约7000万张,借记卡约15亿张,然而POS机的数量不到200万台,ATM不到100万台,“尤其是POS机的数量,我们自己都能感觉到,这两年出去吃饭买衣服,POS机不是多了,而是少了,许多商家不愿意出手续费,纷纷停了这个业务。”银行业内人士认为,这其实给手机支付留下了很大的发展空间。

现状 第三方支付力压传统企业

虽然手机支付的概念很多,但目前总体上可以分为两大类:现场支付和远程支付。

所谓现场支付,就是像目前中国移动正在上海世博会上实现的那样,晃一晃手机就可以乘坐公交或者地铁,约上好友看电影也可以用手机买票,进麦当劳吃东西、去商场“血拼”……

而远程支付,就是把银行业务搬到手机上,比如目前各大银行的手机银行,比如第三方支付平台。

业内人士认为,移动等运营商在现场支付方面有天然的优势,这是因为手机话费本身就

可以进行小额支付,手机卡又便于内置交易终端。目前,中国移动研究院已经解决了RFID与SIM卡、移动终端相结合的技术问题,已经在包括郑州在内的多个城市进行规模不等的试点。

而在目前手机支付竞争最激烈、也是资金流动额最大的远程支付领域,传统的银行似乎并不占优势,由于各大银行推出的多为WAP形式的手机银行,且各行业务之间交叉不多,又没有绑定具体的服务或者产品,在与支付宝为首的第三方支付平台的竞争下并没有占到几分便宜。

一个数字是,经过短时间的发展,目前支付宝的用户已经达到3亿,而中国的三家运营商加在一起,手机用户也只有6亿。

与银行的手机银行、运营商的手机钱包相比,第三方支付的应用服务面更广泛、更成熟,不仅能随时随地购物付款、话费充值、手机游戏充值、购买机票、还信用卡,更可以支持水电煤、通信等公共事业缴费,而第三方支付的用户,移植到手机支付上会更加容易。

“第三方平台的快速发展,确实对商业银行支付业务产生重大冲击。”一位银行业内人士表示。

未来 交融和发展才是硬道理

“我们和移动合作推出‘闪付’业务,就是在提高我们网上银行业务的便捷性。”在和郑州移动签署了手机银行合作合同之后,建行河南省分行电子银行部经理李政说,包括手机“闪付”和“星星码”在内的业务,对于简化建行电子银行的使用流程起到了很大的作用,“未来我们银行和运营商的合作肯定是要加强的,这并不矛盾。”

“第三方支付模式在互联网上已经被证实是成功的,移植到无线互联网上其实也就是个时间问题。”支付宝相关负责人说,从市场的需求出发,而不是执著于“平台是谁掌握”才能赢得市场。

比如,信用卡刷起来很方便,但去银行排队还款也很浪费时间,这个问题银行很多年都无法解决,而支付宝则可以根据市场需求,开通信用卡还款功能,通过支付宝,可以使用多达13家银行的网上银行和43家银行的支付宝卡通给自己的信用卡还款,还省去了跨行还款时需要的手续费成本,“平台之间的互相补充和合作才能把这个新市场做起来。”支付宝负责人说。

业内人士指出,手机支付是一个广泛的概念。去银行开一个手机银行的账号,在手机上实现短信、WAP上网转账,也是手机支付的一种形式;用手机上网登录手机银行,可以手机购物、充值话费、订购机票,在地铁站或便利店,轻松通过手机线下买单,这同样也是手机支付,运营商、银行和第三方支付若能从这点入手,就可破解目前存在的平台不兼容等问题,在手机支付尚在起步的阶段就走上一条正确的道路。

“无论是运营商还是银行,乃至第三方支付平台,大家都不应该成为对手。”业内人士表示,随着美国电子商务公司eBay旗下支付工具PayPal进入国内,在手机支付领域的金融安全和独立性的竞争才刚刚开始,市场潜力将很大。

