

手机厂商能否撬动移动支付市场



国内移动支付领域即将迎来新的玩家。继苹果 Apple Pay 开启入华之路后，其老对手三星也同样垂涎国内移动支付这块蛋糕。然而，在国内移动支付由腾讯与阿里巴巴两大互联网巨头把持的情况下，再加上电信运营商铩羽而归的前车之鉴，此番手机厂商的加入，又能否撬动国内移动支付市场并分得一杯羹呢？

冰与火的处境

腾讯近日发布的 2015 年微信数据显示，截至今年一季度，微信月活跃用户已经达到 5.49 亿，其中微信支付用户数量达到 4 亿左右，微信直接带动的生活消费规模达到 110 亿元。

这些数据，令竞争对手支付宝不得不提高警惕。尤其二者正在线下进行着火热的圈地大战，超市、便利店、餐馆、电影院等都成为抢夺的目标。去年“双 12”期间，阿里巴巴砸下亿元资金补贴，通过“减半”优惠活动使多家超市人满为患，甚至不少大爷大妈因此也成为支付宝的新用户。

在微信支付和支付宝线下抢得一片热闹之时，苹果 Apple Pay 进军国内市场却是举步维艰。早在春节前就传出苹果与中国银联达成协议，

Apple Pay 将正式在国内上线，然而至今都没有动静。

一位知情人士告诉记者：“苹果与中国银联都比较强势，合作之事一直没有谈妥。”

在老对手陷入僵局之际，三星方面则有意抢在苹果之前步入国内移动支付市场。Samsung Pay 采用了三星收购的美国移动支付提供商 LoopPay 的技术，能够与现有的 POS 终端兼容，三星移动支付入华同样需要跟中国银联洽谈合作。

值得一提的是，早在苹果、三星争相入华之前，国内三大电信运营商都集结产业链上下游，力推 NFC(近距离无线通信)支付，如刷手机乘公交地铁、超市购物手机支付等，但数年来始终难以打开市场。

由此可见，在国内移动支付这场大戏中，互联网企业已是当仁不让的主角。但运营商奋斗打拼了多年，也始终未能成为主角，而手机厂商此时进场欲争夺主角位置，却并不被业界看好。

高与低的门槛

需要指出的是，在苹果、三星等国外巨头争相入华之前，国内的主流手机厂商如华为、中兴等都不同程度地参与过移动支付这场角逐战，或与金融机构联手，或响应话语权强的运营商的号召，最终结果却并不尽如人意。

不得不说，移动支付是块难啃的骨头，那么在“啃骨头”的过程中，手机厂商、运营商为何都输给了互联网企业呢？

某专业人士在接受记者采访时指出，运营商的 NFC 支付之所以难推进，很大程度上是因为推广的门槛过高。NFC 需集结全产业链的力量，涉及运营商、手机厂商、银行、芯片厂商、系统集成商、POS 终端商、卡组织及行业监管机构等多方力量，利益错综复杂，整合难度相当大。

与 NFC 支付推广门槛高、成本大不同的是，微信支付、支付宝钱包等互联网企业的移动支付则要简单得多。

前不久，记者在一家超市体验了微信支付。只需要向收银员出示微信支付的条形码，跟扫描商品包装的条形码一样，整个支付过程花费的时间并不比平时刷卡或现金支付的时间长。更为重要的是，满 30 元返 10 元，对很多平时逛超市购物的消费者来说，是具有一定吸引力的。

观察人士指出，通常所说的移动支付是指小额消费，支付过程在智能手机等移动终端上完成。微信支付、支付宝是从远程支付延伸到线下支付，起初的远程在线支付诸如网络购物、在线转账、交水电煤气费等已经培养起规模用户，由此延伸至线下，可以说是必然的走向。这种互联网企业的移动支付形式，并不局限于运营商网络、手机品牌，因此对消费者来说门槛是较低的。反观之，NFC 支付恰恰受到了运营商、智能手机型号等各方面的局限，很难达到普及。

砸钱养成的习惯

不得不说，国内手机用户的移动支付习惯，一方面得益于智能手机的普及这一客观基础，另一方面则在很大程度上是靠互联网企业砸钱补贴培养起来的。

粗略统计，支付宝注册用户规模在 8 亿，微信用户总数约 7 亿，这一庞大体量的应用被称之为“超级 App”，也是移动互联网的重要入口。支付宝凭借在 PC 端的深耕，延伸至移动端，而微信则靠春节抢红包一举攻下了移动支付的桥头堡。作为国内巨头级的阿里巴巴和腾讯，都不遗余力地往支付领域砸钱补贴，提升用户黏性，构建生态体系，这种资金和资源上的实力，是其他中小企业所不可企及的。

支付宝和微信支付都靠砸钱培养起了用户的使用习惯，在其生态愈加完善的情况下，苹果和三星这两个国外市场的大玩家靠什么在中国市场立足呢？

分析人士指出，苹果与三星进军国内市场最大的筹码是智能手机用户数量。根据第三方研究机构的预测，今年一季度，苹果在大中华区的销量约在 1800 万~2000 万部，将超越美国成为苹果的最大出货市场。最新的 iPhone 均预装了 Apple Pay 应用，苹果用户的忠诚度比较高，这意味着苹果有着用户数量的优势，下一步取决于苹果在线下的拓展，在这之前，首先需要跟中国银联等相关方谈拢。

相比于苹果，素来靠硬件打天下的三星 Samsung Pay 则让业界表示担忧。近几个季度以来，三星的 Galaxy 智能手机销量不断下滑，受华为、小米、酷派等国产厂商冲击严重，三星的市场占有率正急剧下降，三星寄望于新旗舰机 S6 及 S6 Edge 扭转颓势，但目前新旗舰机的提振效果并不明显。在这种情况下，三星要想在国内移动支付市场分一杯羹，绝非易事。

您报我监督
携手消费者权益



周口晚报 IT/通信联盟商家展示

名称	地址	联系电话	主营业务	优惠政策
国宇手机连锁	周口总店:周口市七一路邮政局二楼	0394-8698888	手机、配件、维修、缴费、办卡。	购机抽奖;1 分钱贴屏保;买指定款手机送空调或山地车。
项城市同创电力科技有限公司	项城市莲花大道豪景移动营业厅	18839461006	移动光纤宽带、手机入网等业务。	安装移动光纤宽带即送家庭精美礼品一套。
周口浩博科技有限公司	周口市八一大道中段电脑城旁	13523101881 0394-6122808 0394-6122806	复印、打印、传真机等办公设备；计算机、扫描仪、耗材等多媒体系统。	凡到店内购物消费，均可获赠精美礼品一份。
周口市川汇区博裕科技电脑经营部	周口市中州大道中段(聚通科技市场)	13838630827 0394-8287709	联想电脑、电脑耗材、数码产品、监控安防设备。	凡到店内购物消费，均可获赠纪念礼品一份。
周口发展通讯有限公司	周口市汉阳路与滨河路交叉口滨江国际酒店 1326 室	0394-6118882	手机及配件批发。	凡到公司咨询合作者，均可获赠纪念礼品一份。

IT 通信联盟合作咨询热线:0394-8599377 13839451901