

面临多重关卡 手机银行中国慢热

业界动态

爱立信与 T-Mobile 拓展在荷兰战略合作

本报讯 T-Mobile(荷兰)分公司近日与爱立信签署一项为期4年的战略合作伙伴关系协议。在T-Mobile收购Orange(荷兰)分公司之后,该协议的签署将延续和拓展现有的所有协议,从而进一步巩固爱立信在荷兰市场的领先优势。

根据协议,爱立信将继续负责全面管理和运营以前Orange的网络。此外,爱立信还将负责拆除以前的Orange移动网络,以实现T-Mobile(荷兰)分公司网络的整体优化。

据了解,爱立信将扩展T-Mobile(荷兰)分公司的WCDMA网络,其中包括在2010年以前搭建和收购900多个新站点。此外,爱立信还将提供2000多套MINI-LINK微波传输设备,加快网络扩容速度,并高效处理T-Mobile传输网中的分组数据业务。

高通公司公布 BREW 开发商大奖获奖名单

本报讯 美国高通公司近日公布BREW 2008年度开发商大奖,该奖项旨在表彰全球最优秀的行业发行商和开发商过去一年在创新BREW应用开发领域做出的突出成就。BREW 2008年度开发商大奖设置了7个奖项类别,入围作品涵盖已商用和预商用的BREW应用。

据了解,BREW是面向追求高价值无线服务用户的综合解决方案,可以增强用户的移动体验。此外,用户还可受益于模块化产品的良好适应性,解决从一般性销售到个性化推荐销售等一系列特定的移动零售难题。高通互联网服务集团解决方案及营销副总裁 Mitch Oliver 表示:“BREW 发行商和开发商创造的应用已超越了最初设想的移动内容,正在实现无线数据行业所能提供的各项应用。”

IBM 发布 新一代 Power 服务器

本报讯 IBM 新一代 Power Systems 面向成长型企业发布会日前在北京举行。IBM 公司推出新一代 Power 服务器,并为客户带来丰富实用的解决方案。

“针对成长型企业客户,我们首先在整个系统的解决方案当中,提供一个完整而全面的整合解决方案,并且以较低的起点向高处迅速扩展。”IBM 系统与科技事业部 Power Systems 大中华区产品总监李红表示。IBM 大中华区副总裁及系统与科技事业部总经理姜锡岫指出,Power 服务器系列把以前 IBM 两条重要服务器的产品线——System i 和 System p 合并统一到 System p 平台下,其优势在于产品的整合性。姜锡岫表示:“Power 可以运行全世界最安全稳定的操作系统 AIX,也可以运行从 IBM 1990 年 AS/400 到现在的 i 系列等,现在让我们让客户能够平稳过渡到 Power 系统,同时还能够支持 Linux 平台。”

RADVISION 获得 “产品差异化创新奖”

本报讯 RADVISION 近日宣布,该公司被授予 2008 北美 Frost & Sullivan 大奖的“产品差异化创新奖”。据了解,RADVISION 之所以能够获奖,归功于成功利用其现有技术,引入 SCOPIA Desktop,结合 SCOPIA 多点控制单元以及 SCOPIA 底层设备套件中的其他产品,使得 RADVISION 能够在业界独树一帜。

“RADVISION 的 SCOPIA 会议平台以及 SCOPIA Desktop 的出现刚好是恰逢其时。”Frost & Sullivan 会议及协作首席分析师 Roopam Jain 说,“2010 年,美国有将近 1 亿的工作人员会进行远程工作,企业也一直在寻找能够提高远程员工通信与协作的方式,让这些远程工作者能够更接近企业文化。SCOPIA Desktop 解决方案融合独特的音频、视频和数据功能,实现了这一点。”

本报记者 张伟报道

对股民来说,“将银行柜台带在身边”的手机业务新体验——手机银行或许并不陌生。股民日常需要的第三方存管功能,如随时随地进行明细查询、银行转账、证券转银行等操作,手机银行都能在“拇指派”高手的简单操作中实现,成为电话委托、网上交易之外的第三种非现场交易方式。此外,手机用户还能利用移动手机银行进行外汇买卖、国债买卖、基金的申购赎回和查询等交易。

“手机银行具有即用即用、方便快捷等特点,目前在国内手机银行还没有完全普及。”中国建设银行电子银行部发展处业务经理缪尔宁表示,手机银行面临着当初网上银行在起步阶段同样面临的发展问题。在网上银行发展初期,在互联网没有普及的情况下,网上银行的发展受到了一定局限;而现在,在 3G 时代尚未到来前,手机银行同样受到限制。因此,“目前手机银行的发展还处于初级阶段”。

消费者观念的改变需要市场的普及和培育。“任何新生事物从诞生到被接受都需要一个过程,手机银行也不例外。”在北京方正奥德计算机系统有限公司副总裁王舜林看来,手机银行未来有相当大的发展机会。

手机银行全球普及

市场调研公司艾瑞咨询整理的 eMarketer 关于美国手机银行的相关数据显示,2007 年美国手机银行的用户规模为 110 万人,2008 年将达到 460 万人,预计到 2012 年美国手机银行的用户规模将达到 4090 万人。艾瑞咨询分析认为,美国手机银行市场已经进入快速发展阶段,对移动银行的需求刺激手机银行用户的持续增长。

市场调研机构 Juniper Research 发布的一份报告预测,到 2011 年,全球通过手机进行银行服务访问的用户将达到 8.16 亿,比 2007 年增长 10 倍。该报告称,由于安保措施不断加强,大大增强用户对移动银行的使用信心。2007 年全球通过移动银行进行

的财务交易为 27 亿笔,随着移动银行服务在全球得到普及,预计到 2011 年将增长到 370 亿笔。

Juniper 在报告中指出,未来中国及远东地区将成为全球移动银行用户最多的地区,其次是西欧和印度地区,而财经信息服务将成为未来主流的移动银行服务。2007-2011 年间,全球范围内通过移动银行进行的财务交易平均增长幅度为 2 倍,且多数新兴市场的交易量将增长 4 倍。但 Juniper 同时警告称,移动银行当前还面临着诸多困难需要克服,包括金融监管、支付交易成本、收益分享以及客户支持等。

为了争夺这一“新鲜蛋糕”,目前,国内各大银行如中国建设银行、中国工商银行、招商银行、兴业银行等都推出了各自的手机银行业务。如果单从银行需求而言,手机银行对于缓解各大银行柜台拥挤、排队等现象无疑有很大的帮助。这也是过去几年来,各大银行纷纷采用手机银行系统的主要原因之一。不过,从目前的发展现状来看,手机银行在国内的应用程度还不能尽如人意。

“手机银行业务发展比较缓慢,并未出现预期中的‘井喷’式增长。”对此,中信网络科技公司金融事业部总经理沈建表示,虽然很多银行都推出了手机银行服务,但大部分是免费使用。中信网络科技曾于 2004 年帮助某银行建设了手机银行系统,但目前应用最多的是短信通知功能。国内手机银行的发展,“可能目前时机还不到”。

国内市场面临重重考验

从几大银行所采用的手机银行系统来看,短信通知业务是目前使用面最大的业务,但支付、转账等与货币流动相关的真正的手机银行服务应用很少。用王舜林的话概括,“严格地讲,目前的应用并不能真正叫做手机银行”。究竟是什么原因制约了国内手机银行应用的发展?在沈建看来,目前在客观上主要存在 3 方面的问题。一是技术上的问题,例如安全问题。手机银行在手机到银行通讯的过程中涉及很多环节,任何环节上的漏洞都可能成

尽管手机银行具有即用即用、方便快捷等特点,但如同手机游戏、移动商务等移动增值应用一样,手机银行同样在期盼着 3G 的到来。业内人士分析认为,2006 年中国银监会将手机银行首次纳入监管体系,与 3G 即将到来有很大关系。因此,手机银行将成为 3G 时代的典型应用之一,市场潜力巨大。

为安全隐患。而手机病毒的泛滥也可能成为未来手机银行在安全上的重大课题。二是相关法律法规的建设和完善问题。三是消费者的观念转变问题。

沈建认为,技术上的问题通过 IT 供应商的努力可以在较短的时间内得以解决,但是相关法律法规的建设和完善以及消费者观念的转变则需要一个较长的过程。

据悉,目前国内尚没有相关的法律法规来支持手机银行业务的发展。不过,在中国银监会 2006 年发布的《电子银行业务管理办法》和《电子银行安全评估指引》两个文件中,已经把手机银行纳入到监管体系。在此前的监管体系中,网上银行一直被视为电子银行的主流,手机银行却不为人所注意。银监会的这两个文件也从侧面表明,有关部门已注意到这一现象,并意识到手机银行的市场潜力。

消费者观念的改变需要市场的普及和培育,这是任何一个新生事物出现和发展的必然规律。王舜林认为,如果无法在大众消费者中普及,手机银行交易量就不能得到规模性的突破,自然在经济效益方面也就无法得到体现。“只有得到大众消费者的认可,银行才会去大力推广手机银行系统,就像目前的网银系统一样”。

期盼 3G 到来

同手机游戏、移动商务等移动增值应用一样,手机银行同样在期盼着 3G 的到来。业内人士分析认为,2006 年中国银监会将手机银行首次纳入监管体系,与 3G 即将到来有很大关系。因此,手机银行将成为 3G 时代的典型应用之一,未来市场潜力巨大。

沈建对于 3G 时代手机银行的市场前景十分看好。“3G 技术肯定将会对手机银行或者手机银行系统平台的发展产生很大的推动,中国有超过 5 亿以上的银行卡用户和 5 亿多手机用户,3G 时代手机银行业务的发展空间将十分巨大。”

今年 4 月 1 日,中国移动开始 TD 试商用,3G 的新行渐近成为业界关注的热点。此次 TD 试商用除语音业务外,重点放在与移动互联网相关的增值业务上。易观国际分析师金腾认为,这对手机银行的发展来说是个机会,但作为新兴移动增值业务的手机银行在经历了几年的发展后,终端客户手机银行的使用率一直不高。客户的信任度是手机银行业务发展的直接驱动因素。

“3G 商用将成为手机银行信任度问题解决的契机。”金腾表示,手机银行要在 3G 环境中得到大的发展,首先要改

变用户对 2.5G 环境下手机银行的刻板印象,需要在宣传上强调手机银行的安全性和“随时、随地”交易的便利性,提高消费者对手机银行业务的认知度。

消费着认知上的改观可以从 3 方面着手。在营销手段上,突出手机银行业务低廉的交易费用和丰富的业务品种。服务方面可以统合现有电话呼叫中心的资源,除了给予消费者正面、及时的反馈外,还可以依据这些反馈的基础信息分析用户,及时调整整个营销和业务体系。在技术层面上,可以考虑使用 Java 配合 SLL 等技术手段实实在在地提高业务交易过程、数据传输和账户信息安全性。在业务层面上,设置交易密码的验证和每日交易限额等,保证一旦发生损失,可以将用户损失最小化。

金腾指出,在营销、技术和业务 3 个层面同时发力,能提高消费者的信任度并且建立起手机银行安全、便捷、专业、服务多样化的市场形象。在金腾看来,手机银行客户信任度的提升,还需要循序渐进,仅仅依靠技术条件的改进,不能达到目的。而 3G 网络的商用,能够提供更好的应用、更快的速度和更佳交互界面,这些要素无疑会提高消费者的体验,增加其使用粘性。因此,“手机银行应该抓住契机”。

市场扫描

中国移动 TD 试商用资费 5 折优惠

本报讯 中国移动近日发布公告称,将启动第二批 TD-SCDMA 终端招标,规模约 10 万部。中国移动对投标资格作出规定,对于 TD-SCDMA 手机,要求投标产品具有工业和信息化部颁发的进网许可证;TD-SCDMA 数据卡则要求投标产品支持 HSDPA 功能。

据消息人士透露,中国移动将推进自身和社会两个渠道销售 TD 手机,此前 TD 手机主要在中国移动自身渠道进行销售,同时将改变终端补贴政策。

中国移动近日向宇龙酷派、中兴通讯、三星和 LG 4 家厂商开放北京、上海、广州等 8 个城市的销售渠道,计划先开放 8 个城市 20% 的自有营业厅,到 6 月底开放 50% 的自有营业厅,中国移动将优先选择中心区域、人流量大、业务量大的自有营业厅供 TD 销售使用。

目前,中国移动 TD 试商用的销售政策是,向试商用客户提供 3 款 TD 套餐和数据卡套餐,语音资费比当前 G 网水平略低,在试商用期间客户在 TD 网所发生的通信费用享受 5 折的优惠。

为进一步降低试商用初期 TD 终端的价格门槛,使客户更快地接受 TD 产品,中国移动率先将采购的部分 TD 终端以低于采购价 100-200 元的价格在自有渠道进行销售。而 TD 终端补贴政策,不久将从每部不到 200 元,提升至每部约补贴 1000 元的标准。

此外,为推动市场销售,调动社会渠道的销售积极性,中国移动给予社会合作渠道远高于销售 GSM 号码的激励政策。除了 TD 放号的酬金高于 GSM 两倍以外,还给予社会合作渠道额外力度较大的销售奖励。现有的 GSM 号码渠道激励政策为每个号码 40-80 元不等;TD-SCDMA 号码的销售激励政策为 100 多元。

新闻看点

3G 牌照即将发放 小灵通面临转网

本报讯 工业和信息化部、国家发改委及财政部日前联合发布的《关于深化电信体制改革的通告》指出,电信改革重组与发放 3G 牌照相结合,重组完成后发放 3G 牌照。这意味着小灵通面临向 GSM、WCDMA、CDMA 转网的趋向。

专家预测,中国电信近 6000 万的小灵通用户将在中国电信运营 CDMA 网络后,对 C 网用户增加做出突出贡献。按照 60% 的转网率算,将有超过 3600 万小灵通用户变为 C 网用户,而目前中国联通 C 网用户达 4300 万,中国移动的移动用户接

近 4 亿。

工业和信息化部近日发布的《2008 年 4 月电信业主要指标完成情况》显示,截至今年 4 月底,无线市话用户为 7948.8 万,比上年末净减 505.7 万户。这意味着我国小灵通用户已经跌破 8000 万。根据此前披露的资料预测,中国电信占有 6000 万小灵通用户,中国联通占有 2000 万小灵通用户。

专家分析,在中国电信布局小灵通之前,业内就已经在探讨小灵通是一种淘汰的技术,但中国电信依然推出小灵通业务。小灵通的产生并不是由于当时固话用户增长缓

慢而让中国电信被迫采取的战略,事实上,中国电信的最终目的是希望通过小灵通业务,提前布局移动通信领域,从而为自身在将来进军移动领域时保留一些潜在“移动用户”。

中国网通一位技术专家曾撰文指出,小灵通在 3G 时代的发展思路是保留品牌、淘汰网络。即抛弃 PHS 网络,用未来的 3G 网络承载小灵通业务,使得 3G 网络同时承载小灵通+移动业务品牌,也就是一个品牌承载两类业务。同时,小灵通用户将号码携带到 3G 网络,仍能享受小灵通业务。

电信重组后运营商将与 SP 展开新合作

全被动的地位能得到一定的改善,特别是像新浪、腾讯、空中网等大型 SP 很可能成为几大运营商争夺的对象。

业内专家认为,SP 与 3 家运营商开展电信增值业务的产品、营销渠道也将增多,运营商对移动数据通信资费的下调、推广力度的加强等都将为电信增值业务突破性增长的关键因素。

海通证券分析师王茹远认为,电信重组给电信增值业务带来的影响将从 2009 年开始体现。运营商重组后需要进行人员和业务的整合,针对电信增值的业务管理平台建设、新的合作政策出台、SP 合作伙伴引入等也需时日,预期与 SP 新的合作将从现在开始在一年内逐渐展开。

因此,3G 给电信增值业务带来的影响将

本报讯 3G 牌照的发放并不等于真正跨入了 3G 时代,SP 的收入也不会马上出现高歌猛进式的增长。分析人士认为,电信重组或许只是 3G 时代开启的信号,而 3G 牌照即使在今年年底发放离真正普及 3G 还需要一个过程,因此,无论是运营商、SP 还是设备商提供商,均需要一段时间消化 3G 所带来的机遇和挑战。

从当前的形势看,电信重组的步伐或直接影响到 3G 普及的进程。原因在于,无论是设备的更换、革新,还是 SP 所能提供的服务,都需要借助运营商的平台,而这个平台的搭建过程决定了 3G 的推广时限。

无论运营商的重组过程有多长,可以预计的是,3 家运营商的格局有利于引入移动运营商之间的竞争,SP 在产业链中完