

電子錢包大比拚

	TnG(香港人的電子錢包)	八達通好易界(O! epay)	拍住賞(Tap&Go)	銀通 JetcoPay
公司	本地公司(創辦人為SINO Dynamic大股東)	港鐵公司(0066)	香港電訊(6823)	銀通
支援銀行	中銀、集友及南洋商業銀行 (將於今年第2季擴大至22間銀行)	渣打	大新	中信、上商及永隆 (其他9家參與銀行會陸續推出服務)
功能	P2P(可轉賬至任何 TnG 用戶賬戶) P2M	P2P(轉賬至 O! epay 內的朋友) P2M 發展中(料年底拓展網上支付)	P2P(NFC/遙距皆可) P2M(全球超過300萬個 PayPass 商戶)	P2P(參與銀行的戶口持有人可過數及即時收款) 非參與銀行的戶口持有人可下載 JETCO Pay P2P Collect app 收款(T+2/3)
增值方法	阿信屋分店作實時增值 支援銀行網上增值(T+1) 銀通 ATM、7-11 便利店(T+1)	使用八達通卡透過手機利用 NFC 技術進行增值 已登記客戶可利用渣打銀行戶口過數	連接至大新銀行信用卡賬戶作增值 HKT、CSL、1010、7-11 便利店作現金增值	直接掛鈎銀行賬戶
服務對象	iOS**及 Android 手機用戶*	iOS**及 Android 手機用戶*	iOS**及 Android 手機用戶*	iOS**及 Android 手機用戶*

註：*用戶的 Android 手機須擁有 NFC 技術 **目前蘋果手機並未開放 NFC 技術

零售寒冬 業界盼新支付模式沖喜

市民慢熱 電子錢包陷苦戰



手機功能日新月異，當手機與互聯網結合更帶來無限可能。繼網購後，流動支付似乎已成為近年熱門的話題，同時也成為兵家必爭之地。繼八達通、本地銀行、電訊公司及私人公司都推出「電子錢包」，到底商機何在？有專家認為，除了是追上大趨勢，為人們帶來方便外，如果流動支付發展為 P2M(個人對商戶)模式，實際上是可謀利的。現時電子錢包的主要推動力是來自商戶，因現時零售氣氛慘淡，新支付模式能節省成本，另也可望為零售市道帶來新氣象。惟面對市民接受程度、技術制式甚至法規等方面的挑戰。

■ 香港文匯報記者 莊程敏

本港的流動支付一直落後內地，微信及支付寶的電子支付功能強大，反觀本港的電子錢包發展較為封閉，最近情況終於有所改變。隨着「本地置」TnG 去年10月推出電子錢包應用程式(App)、八達通於月前推出「好易界」(O! epay)、香港電訊推出「拍住賞」(Tap & Go) 預付服務，未來加上 Apple Pay 及 Samsung Pay 等「過江龍」加入戰團，相信本港的流動支付市場將會水花四濺。

手機支付助企業降成本

八達通行政總裁張耀堂近日接受本報訪問時指出，「那麼多人湧入做這門生意，當然是覺得有商機。」本港硬幣及紙幣的流通量十年間上升逾140%，查實銀行及商戶處理硬幣及紙幣都需要很高成本，如果手機可以作為支付工具後，除了減少「散紙」的問題，亦為多個機構降低不少行政費用。銀行發行信用卡也需要成本，如不時要換發新卡，如果有手機支付則會減少這方面的費用，同時增加交易速度及營運效率。

在當今疲弱的零售市道下，少付一分錢成本，就等於多賺一分錢。故此不少零售商都願意少許交易手續費予這些第三方的支付平台，這亦是發展電子錢包的商機之一。

港流動現金不跌反升

不過，張耀堂指出，去年錄得50億宗八達通交易，雖然都是小額交易，但奇怪的是本港的流動現金仍然不跌反升，反映港人喜愛使用現金的習慣仍然很堅固，這對主打小額支付的電子錢包帶來挑戰。

目前八達通有7.3萬個支付熱點(包括公共交通工具)，零售商約7,000多個，每年增長很低，只有單位數增長。他指，未來方向會繼續拓展小商戶，但強調不會因要增加商戶數目，而減低收取交易手續費，因為始終要維持公司的基本盈利模式。

今年底前會開拓 O! epay 線上購物付款服務，會牽涉將八達通卡連接手機藍牙，再進行網上購物。有調查發現，港人一半用於網上支付的都是內地網站為主，其次是在港沒有銷售的外國品牌網站，反而本港的網上銷售平台則為數甚少。但張耀堂表示，不會完全取代線下(即八達通卡)的支付，只是提供多一個選擇，因為線上支付未必人人會用，亦未必人人有能力買到智能手機。

實體商戶線上支付難推

至於在實體商戶推行線上支付則會比較困難，除了要重新安裝過支付系統，要視乎商戶的配合，到底用 QR CODE 還是 NFC，仍要有待研究。但他留意到，目前商戶對於各種支付方式都保持開放的態度。

台灣市場調查機構 TrendForce 旗下拓璞產業研究所發表報告，指2015年全球流動支付市場規模為4,500億美元，估計今年將升至6,200億美元，年增長率為37.8%。

八達通的發展進程

- 1997年** 主要是「線下」(Offline)的無接觸式付款
- 2012年** 發展至「線上」(Online)模式，推出八達通查閱器應用程式 App，讓市民可以透過手機程式查閱到八達通的款項
- 2013年** 將八達通晶片放置手機 SIM 卡內，令手機與八達通二合為一
- 2014年** 用八達通透過近場通訊(NFC)技術可以於網上購物
- 2016年** 推出 O! epay 手機程式，目的是主力拓展 Online 市場，用戶可利用 O! epay 在網上付款及轉賬，另亦可透過 Android 手機將八達通 Offline 與 Online 的賬戶連接起來。

專家批八達通發展落後

有分析指，八達通不想發展實體商店線上 P2M(個人對商戶)支付方式，是因為會損害到自身線下 P2M 的業務，從而造成「自己打自己」的局面。由於目前線下 P2M，即利用八達通卡進行無接觸式付款，八達通過河濕腳就有很高利潤，八達通不願意放棄這塊「肥肉」。雲端與流動運算專業人士協會主席陳家豪亦認為，「八達通壟斷了市場，但對香港人不負責任，發展相當落後。」

八達通費用已轉嫁市民

他解釋，目前商戶要安裝八達通支付系統，除了要付逾1%的交易手續費外，整個系統費用亦很高昂，加上維修費等，雖然平時市民使用八達通卡是免費，實際上商戶在承擔這方面的費用的時候，已在產品價格上轉嫁予市民。他認為：「八達通絕對需要減價。」他又指，使用微信支付在內地泊車是免費的，「如果有朝一日微信可取得有關牌照在香港落地，八達通將受到很大壓力。」另外，他認為 TnG 是目前做到功能較全面的電子錢包，但始終是初創公司，要



八達通行政總裁張耀堂

TnG 創辦人江慶恩

的士司機睇法

陳先生-無人會貼錢打工
「用八達通嗰類收錢，銀行要第二日先過數，咁我咪要畀錢出嚟入油同交租，邊有人貼錢出嚟打工，所以咪唔流行囉。」



鄧先生-簡單變複雜

「裝呢啲嘢係簡單變複雜，收現金係最簡單方便，就算有補貼我諗影響都唔大。」



黃先生-冇聽過 冇打算裝
「冇聽過 TnG 電子錢包，冇打算裝任何支付系統。」

TnG 小商戶睇法

小曼谷海鮮燒烤屋店主 林先生-冇九折生意未見大升
推行 TnG 已有3至4個月，用戶用 TnG 付款可享有9折，惟短期生意未見大幅上升，手機支付始終是新的消費模式，要時間慢慢讓市民認識。目前無裝八達通，因為始終儲備數目低，晚餐張單多數都上千。

零食大王網店創辦人 彭先生-份客戶多用 TnG 付款

數月前有聯絡過八達通公司，因手續繁複，且須昂貴租機費，技術上亦有很多要求，最終放棄無裝；相反 TnG 則較易安裝。至於交易手續費方面 TnG 約1%，較 Master、Visa 及 Paypal 的逾3%為低，希望客戶可以多用 TnG 付款。未來 Apple Pay 推出，可能會更具影響力，因為香港多人用 iPhone。

Crostini 營運經理 文先生-手機支付會是大趨勢

TnG 目前還未普及化，好多客人都未識用，但相信手機支付會是大趨勢。使用 TnG 過戶亦算方便，隔日銀行戶口就收到錢。問題是客戶增值方面好像不太方便，要隔日才收到錢。

圖片：莊程敏

TnG 硬件要求低 力拚八達通

於八達通仍在考慮會否推行實體商戶的手機線上支付之際，去年10月才推出，自稱為「功能最強」的本地電子錢包 TnG 早已憑着這項功能成功搶灘。憑着「全城最低」交易手續費已登陸約500間零售店，進行 QR CODE 的支付方式。創辦人江慶恩指出，「目前有8成商戶並沒有安裝八達通、VISA 及 MASTER 等支付系統，這絕對是一個『藍海』，公司目標就是搶佔這個龐大的市場。」

掃碼支付 免裝機費免維護

TnG 功能包括轉賬、付款、購買門票及網上購物等，早前大灑「銀彈」透過與阿信屋合作，推出「增值\$100送\$100」優惠極速吸客，目前累積活躍用戶達30萬人。TnG 來勢洶洶，早前更宣佈與兩大車行「新興車行」及「順安車行」合作，勢要打入八達通多年來未能攻破的的士市場。

TnG 為的士司機免費安裝系統，亦提供「每支旗補貼一蚊」優惠，目前已有800個的士司機安裝服務，未來亦不打算收取手續費。TnG 表示，這個收費系統只是一個應用程式(App)，有手機就用得，完全無需要資料更新及維修相關費用，相比八達通的高昂的裝機費，硬件維修費等對司機而言有更大吸引力。八達通早年攻入的士行業時，初期同樣推出免收費用、補貼優惠等，但收費後令很多的士司機都選擇棄用。

究竟的士司機今次會否被 TnG 「收伏」，改變多年來維持現金交收的營運模式尚有待分曉。不過 TnG 攻入公共交通工具的野心似乎非常強大，江慶恩指出，未來 TnG 更會攻入小巴及巴士行列，現正與運輸署洽談。

江慶恩接受本報訪問時透露，目前 TnG 每日的平均交易次數為3萬次，每宗交易平均單價為66元，平均每日交易金額約184.8萬元，當中2成為 P2P(個人轉賬)交易，8成為零售點；目前的零售點為500間，約7%為交水電雜費。

每筆交易收1%「全城最平」

零售點會收取每筆交易逾1%的交易費，多番強調是「全城最平」，經粗略計算後，每日 TnG 賺到由零售商支付的交易費手續費約1.48萬元。隨着未來零售點增加，TnG 的收入亦可望大幅增加。

對於 TnG 異軍突起，八達通行政總裁張耀堂表示，其他公司與八達通有不同的營運目標，故難以評論八達通是否較其落後與否；未來八達通只會跟隨自己的步伐發展。

江慶恩同時是手機應用程式開發商 SINO Dynamic 大股東，他稱營運 TnG 的資金主要來自於 SINO Dynamic 的分紅。TnG 由江慶恩及拍檔投資近1億元創辦。

拆局 用電子錢包 打開你的錢包

電子錢包在港忽然熱門起來，多家機構都要參一脚分杯羹。雲端與流動運算專業人士協會主席陳家豪接受本報訪問時形容，本港的電子錢包競爭情況好比「春秋戰國」般，但其實人們已習慣用現金交易多時，不會突然想改變，反而主要的推動力來自零售商，因現時大氣候不好，要設法刺激市民消費。

盼為零售業帶來新景象

陳家豪預計，隨着電子錢包的盛行，將會為零售業帶來一片新景象。電子錢包公司將收集所有消費者數據提供予零售商，將可達到更精準營銷的作用。現時好多零售商家灑金錢作廣告推廣，其實當中虛耗很大。他舉例說明，例如 TnG 知道你剛吃完晚飯結賬，它可以立即提供甜品店的優惠資訊，食完甜品又可以再「推」給的士及 Uber，成功刺激用戶消費的機會則大增。而甜品店可能需向 TnG 付出費用去獲取這些寶貴的客戶消費資訊，這令電子錢包有多重盈利模式。

他補充一個很成功的例子，就是美國咖啡連鎖店 Starbucks，推行「電子錢包」後，令原本虧本的生意扶搖直上，主要是因為 Starbucks 知道客人何時、何地需要什麼樣的产品。電子錢包令顧客與公司的「黏度」大大提高。

■ 香港文匯報記者 莊程敏