

电子钱包大比拼

	TnG(香港人的电子钱包)	八达通好易界(O! epay)	拍住赏(Tap&Go)	银通JetcoPay
公司	本地公司(创办人为SINO Dynamic大股东)	港铁公司	香港电讯	银通
支援银行	中银、集友及南洋商业银行 (将于今年第2季扩大至22间银行)	渣打	大新	中信、上商及永隆 (其他9家参与银行会陆续推出服务)
功能	P2P(可转账至任何TnG用户账户) P2M	P2P(转账至O! epay内的朋友) P2M发展中(料年底拓展网上支付)	P2P(NFC/遥距皆可) P2M(全球超过300万个PayPass商户)	P2P(参与银行的户口持有人可过数及即时收款) 非参与银行的户口持有人可下载JETCO Pay P2P Collect app收款(T+2/3)
增值方法	阿信屋分店作实时增值 支援银行网上增值(T+1) 银通ATM、7-11便利店(T+1)	使用八达通卡透过手机利用NFC技术进行增值 已登记客户可利用渣打银行账户过数	连接至大新银行信用卡账户作增值 HKT、CSL、1010、7-11便利店作现金增值	直接挂钩银行账户
服务对象	iOS**及Android手机用户*	iOS**及Android手机用户*	iOS**及Android手机用户*	iOS**及Android手机用户*

注：*用户的Android手机须拥有NFC技术 **目前苹果手机并未开放NFC技术

零售寒冬 业界盼新支付模式冲喜

港人慢热 电子钱包陷苦战



手机功能日新月异，当手机与互联网结合更带来无限可能。继网购后，移动支付似乎已成为近年热门的话题，同时也成为兵家必争之地。继八达通、本地银行、电讯公司及私人公司都推出“电子钱包”，到底商机何在？有专家认为，除了是追上大趋势，为人们带来方便外，如果移动支付发展为P2M(个人对商户)模式，实际上是可谋利的。现时电子钱包的主要推动力是来自商户，因现时零售气氛惨淡，新支付模式能节省成本，另也可望为零售市道带来新景气。惟面对市民接受程度、技术制式甚至法规等方面的挑战。

■香港文汇报记者 庄程敏

香港的移动支付一直落后内地，微信及支付宝的电子支付功能强大，反观香港的电子钱包发展较为封闭，最近情况终于有所改变。随着“本地姜”TnG去年10月推出电子钱包应用程序(App)、八达通于月前推出“好易界”(O! epay)、香港电讯推出“拍住赏”(Tap & Go)预付服务，未来加上Apple Pay及Samsung Pay等“过江龙”加入战团，相信香港的移动支付市场将会水花四溅。

手机支付助企业降成本

八达通行政总裁张耀堂近日接受香港文汇报访问时指出，“那么多人涌入做这门生意，当然是觉得有商机。”香港硬币及纸币的流通量十年间上升逾140%，查核银行及商户处理硬币及纸币都需要很高成本，如果手机可以作为支付工具后，除了减少“散纸”的问题，亦为多个机构降低不少行政费用。银行发行信用卡也需要成本，如不时要换发新卡，如果有手机支付则会减少这方面的费用，同时增加交易速度及营运效率。

在当今疲弱的零售市道下，少付一分钱成本，就等于多赚一分钱。故此不少零售商都愿意付少许交易手续费予这些第三方的支付平台，这亦是发展电子钱包的商机之一。

港流动现金不跌反升

不过，张耀堂指出，去年录得50亿宗八达通交易，虽然都是小额交易，但奇怪的是香港的流动现金仍然不跌反升，反映港人喜爱使用现金的习惯仍然很坚固，这对主打小额支付的电子钱包带来挑战。

目前八达通有7.3万个支付热点(包括公共交通工具)，零售商户约7千多个，每年增长很低，只有单位数增长。他指，未来方向会继续拓展小商户，但强调不会因要增加商户数目，而减低收取交易手续费，因为始终要维持公司的基本盈利模式。

今年底前会开拓O! epay线上购物付款服务，会牵涉将八达通卡连接手机蓝牙，再进行网上购物。有调查发现，港人一半用于网上支付的都是内地网站为主，其次是在港没有销售的外国品牌网站，反而香港的网上销售平台则为数甚少。但张耀堂表示，不会完全取代线下(即八达通卡)的支付，只是提供多一个选择，因为线上支付未必人人会用，亦未必人人有能力买到智能手机。

实体商户线上支付难推

至于在实体商户推行线上支付则会比较困难，除了要重新安装过支付系统，要视乎商户的配合，到底用QR CODE还是NFC，仍要有待研究。但他留意到，目前商户对于各种支付方式都保持开放的态度。

台湾市场调查机构TrendForce旗下拓璞产业研究所发表报告，指2015年全球移动支付市场规模为4千500亿美元，估计今年将升至6千200亿美元，年增长率为37.8%。

八达通的发展进程

- 1997年 主要是“线下”(Offline)的无接触式付款
- 2012年 发展至“线上”(Online)模式，推出八达通查阅器应用程序App，让市民可以透过手机程式查阅到八达通的款项
- 2013年 将八达通晶片放置手机SIM卡内，令手机与八达通二合一
- 2014年 用八达通透过近场通讯(NFC)技术可以于网上购物
- 推出O! epay手机程式，目的是主力拓展Online市场，用户可利用O! epay在网上付款及转账，另亦可透过Android手机将八达通Offline与Online的账户连接起来。
- 2016年



八达通行政总裁 张耀堂

TnG创办人 江庆恩

的士司机意见

陈先生-无人会贴钱打工

“用八达通收钱，银行要第二日才过数，我要先垫支入油和交租，现今已没有人愿意贴钱打工，所以不会流行起来。”



邓先生-简单变复杂

“安装这些是简单变复杂，收现金是最简单方便，就算有补贴我认为影响不大。”



黄先生-没听过 没打算装

“没听过TnG电子钱包，没打算装任何支付系统。”



TnG小商户意见

小曼谷海鲜烧烤店店主 林先生-有九折生意未见大升

推行TnG已有3至4个月，用户用TnG付款可享9折，惟短期生意未见大幅上升，手机支付始终是新的消费模式，要时间慢慢让市民认识。目前无装八达通，因为始终储值数目低，晚餐张单多数都上千。

零食大王网店创办人 彭先生-盼客户多用TnG付款

数月前有联络过八达通公司，因手续繁复，且须昂贵租机费，技术上亦有很多要求，最终放弃安装；相反TnG则较易安装。至于交易手续费方面TnG约1%，较Master、Visa及Paypal的逾3%为低，希望客户可以多用TnG付款。未来Apple Pay推出，可能会更具影响力，因为香港多人用iPhone。

Crostini 营运经理 文先生-手机支付会是大趋势

TnG目前还未普及化，好多客人都未识用，但相信用手机支付会是大趋势。使用TnG过户亦算方便，隔日银行账户就收到钱。问题是客户增值方面好像不太方便，要隔日才收到钱。

图片：庄程敏

TnG 硬件要求低 力拼八达通

于八达通仍在考虑会否推行实体商户的手机线上支付之际，去年10月才推出，自称为“功能最强”的本地姜电子钱包TnG早已凭着这项功能成功抢摊。凭着“全城最低”交易手续费已登陆约500间零售店，进行QR CODE的支付方式。创办人江庆恩指出，“目前有8成商户并没有安装八达通、VISA及MASTER等支付系统，这绝对是一个‘蓝海’，公司目标就是抢占这个庞大的市场。”

扫码支付 免装机费免维护

TnG功能包括转账、付款、购买门票及网上购物等，早前大酒“银弹”透过与阿信屋合作，推出“增值\$100送\$100”优惠极速吸客，目前累积活跃用户达30万人。TnG来势汹汹，早前更宣布与两大车行“新兴车行”及“顺安车行”合作，势要打入八达通多年来未能攻破的士市场。

TnG为的士司机免费提供安装系统，亦提供“每支旗补贴一蚊”优惠，目前已有800个的士司机安装服务，未来亦不打算收取手续费。TnG表示，这个收费系统只是一个应用程序(App)，有手机就用得，完全不需要资料更新及维修相关费用，相比八达通的高昂的装机费，硬件维修费等对司机而言有更大吸引力。八达通早年攻入的士行业时，初期同样推出免收费用、补贴优惠等，但收费后令很多的士司机都选择弃用。

究竟的士司机今次会否被TnG“收伏”，改变多年来维持现金交收的营运模式尚有待分晓。不过TnG攻入公共交通工具的野心似乎非常强大，江庆恩指出，未来TnG更会攻入小巴及巴士行列，现正与运输署洽谈。

江庆恩接受香港文汇报访问时透露，目前TnG每日的平均交易次数为3万次，每宗交易平均单价为66元(港元，下同)，平均每日交易金额约184.8万元，当中2成为P2P(个人转账)交易，8成为零售点，目前的零售点为500间，约7%为交水杂费。

每笔交易收1%“全城最平”

零售点会收取每笔交易逾1%的交易费，多番强调是“全城最平”，经粗略计算后，每日TnG赚到由零售商支付的交易手续费约1.48万元。随着未来零售点增加，TnG的收入亦可望大幅增加。

对于TnG异军突起，八达通行政总裁张耀堂表示，其他公司与八达通有不同的营运目标，故难以评论八达通是否较其落后与否，未来八达通只会跟随自己的步伐发展。

江庆恩同时是手机应用程序开发商SINO Dynamic大股东，他称营运TnG的资金主要来自SINO Dynamic的分红。TnG由江庆恩及拍档投资近1亿元创办。



用电子钱包 打开你的钱包

电子钱包在港忽然热门起来，多家机构都要参一脚分杯羹。云端与流动运算专业人士协会主席陈豪接受香港文汇报访问时形容，香港的电子钱包竞争情况好比“春秋战国”般，但其实人们已习惯用现金交易多时，不会突然想改变，反而主要的推动力来自零售商，因现时大气候不好，要设法刺激市民消费。

盼为零售业带来新景象

陈豪预计，随着电子钱包的盛行，将会为零售业带来一片新景象。电子钱包公司将收集所有消费者数据提供予零售商，将可达到更精准营销的作用。现时好多零售商大洒金钱作广告推广，其实当中虚耗很大。他举例说明，例如TnG知道你刚食完晚饭结账，它可以立即提供甜品店的优惠资讯，食完甜品又可以再“推”给的士及Uber，成功刺激用户消费的机会则大增。而甜品店可能需要向TnG付出费用去获取这些宝贵的客户消费资讯，这令电子钱包有多重盈利模式。

他补充一个很成功的例子，就是美国咖啡连锁店Starbucks，推行“电子钱包”后，令原本亏本的生意扶摇直上，主要是因为Starbucks知道客人何时、何地需要什么样的产品。电子钱包令顾客与公司的“黏度”大大提高。

■香港文汇报记者 庄程敏

专家批八达通发展落后

有分析指，八达通不想发展实体商店线上P2M(个人对商户)支付方式，是因为会损害到自己本身线下P2M的业务，从而造成“自己打自己”的局面。由于目前线下P2M，即利用八达通卡进行无接触式付款，八达通通过河湿脚就有很高利润，八达通不愿意放弃这块“肥肉”。云端与流动运算专业人士协会主席陈豪亦认为，“八达通垄断了市场，但对香港人不负责任，发展相当落后。”

八达通费用已转嫁市民

他解释，目前商户要安装八达通支付系统，除了要付逾1%的交易手续费外，整个系统费用亦很高昂，加上维修费等，虽然平时市民使用八达通卡是

免费，实际上商户在承担这方面的费用的同时，已在产品价格上转嫁予市民。

他认为：“八达通绝对需要减价。”他又指，使用微信支付在内地泊车是免费的，“如果有朝一日微信可取得有关牌照在香港落地，八达通将受到很大压力。”

另外，他认为TnG是目前做到功能较全面的电子钱包，但始终是初创公司，要建立大众的信心需时。对于TnG攻入的士行列，他指出仍有不少困难，因很多的士司机都属于自雇人士，收入都是现金，所以于报税方面较为“灵活”，但一旦用电子钱包，所有收入都会“漏洒上面”，对司机而言不是好事。

至于刚推出的好易界(O! epay)，市民的反应亦

不理想，他认为八达通方面可能与金管局于条例上“倾唔掂数”，所以才会令好易界在设计上奇奇怪怪，但相信在各界反映出不同的意见后，八达通方面应该可以慢慢改良。

JetcoPay未来拟拓P2M

另外，香港资讯科技商会荣誉会长方保桥亦认为，目前八达通推出的O! epay及银通的JetcoPay，主要都只是P2P(个人转账)，就算是提供服务，但其实凭着八达通拥有的庞大客户数目，以及银通的网络，两者要发展P2M绝对不难，而银通已表示JetcoPay未来会发展P2M，始终“电子钱包”一定要发展成P2M才会赚钱。