

大陸電信三雄與銀聯簽訂 NFC 支付標準

蘋果應順勢擁抱行動支付商機

劉如穎／綜合外電

隨著行動支付(mobile payments)逐漸形成一股龐大商機，蘋果(Apple)為了在手機市佔率上扳回一成，勢必得把握這個機會。有鑑於大陸電信三雄近來已經與銀聯簽訂近距離無線通訊(NFC)支付標準，若新一代 iPhone 搭載大螢幕以及 NFC 晶片，便非常有可能從三星電子手中搶回市佔率。

Seeking Alpha 網站專文大膽推斷，在當前 iBeacon 仍未形成氣候，再加上蘋果不能忽視大陸市場需求的情況下，蘋果新手機應該放棄目前自家的 iBeacon 技術，改採 NFC 支付，或至少能與 NFC 支付標準相容。

有鑑於 NFC 已經通過國際標準認證，再加上如今有大陸市場的加持，預計在不久的將來，應該會成為行動

支付市場的主流。相較之下，iBeacon 為蘋果專有的平台技術，尚未成為國際公認的標準。

儘管外界一度認為 iBeacon 才是蘋果搶奪行動支付市場的最強武器，但是在近距離通訊上，NFC 能提供更高的安全性。要在短時間內，獨自研發出另一套更具安全性的行動付費平台，恐怕不是一件容易事。

至於行動支付的商機到底有多大？據市調公司 Adyen 利用手機和平板交易付費的比例，2013 年佔了 19.5%，比起 2012 年的 12.6% 有明顯成長。值得注意的是，目前行動支付有 73% 都透過 iOS 裝置來進行，這意味著蘋果產品在全球的行動支付市場上佔了 14%。

至於不可忽視的大陸市場，目前中

國移動、中國電信和中國聯通已經和中國銀聯達成協議，將以一個 NFC 為基礎的付費系統，做為手機內建的標準付費功能。

此外，中國移動也證實了該協議，2014 年底前每一支由中國移動售出的手機，都必須內建 NFC 行動支付系統。因此，蘋果若是不想失去大陸市場只能選擇擁抱 NFC，就算不棄守 iBeacons 也必須至少同時支援 NFC 支付。

把握行動支付商機，蘋果將足以成為 Visa、MasterCard、美國運通卡及 DFS 的競爭對手。蘋果若能拿下整體支付處理市場 15% 的市佔率，將可望為公司市值增加 600 億美元價值，單是增加對於 NFC 行動支付的支援，就可以讓蘋果擴大營收來源。詳細報導請見 www.digitimes.com 網站



▲蘋果不能忽視大陸市場需求，新一代 iPhone 應能與 NFC 支付標準相容。圖為使用 iPhone 進行行動支付。法新社