

【通信绽放之商业】

# 虚拟运营商提前开打商业大战

■ 本报记者 许意强

对于已拿到“虚拟运营商”牌照的首批11家民营企业来说,这并不意味着就可以“坐在家数钱”,坐等牌照升值。

尽管当前距离话机世界、分享在线、巴士在线、浙江连连科技、华翔通信、万网志成等11家民营企业拿到“虚拟运营商”试点牌照不足10天,但《中国企业报》记者了解到,上述企业在这领域的商业化大战已提前打响。

## 商业化路径各不相同

京东副董事长赵国庆透露,“预计在今年五六月份京东正式上线虚拟运营商相关业务,打造语音、短信、彩信、移动数据包等电信业务服务,5年内力争成为中国第四大运营商。”巴士在线相关负责人则表示,“我们将以中麦通信品牌,在传统公交广告业务外,为用户提供移动通信、移动互联网、公交WIFI接入等新型的虚拟运营商服务。”

由于中国移动合作伙伴的集体缺席,首批获得“虚拟运营商”牌照的11家企业,主要集中在手机终端零售、手机增值服务以及面向商业客户的移动通信方案提供商三大领域,缺乏家电零售的身影。

其中,天音通信、乐语世纪通讯、迪信通、话机世界以及京东,均是目前国内最大的手机批发零售,主要是通过与中国联通、中国电信的合作,在销售手机的同时,销售SIM卡等传统业务。

迪信通总裁金鑫告诉《中国企业报》记者,“几年前,迪信通已开始从单纯的以手机零售,向代理运营商放号与增值服务方面渗透,未来迪信通将借助这一机会,强化上游运营商等软性服务。”

“京东则将音乐、电子书、水电费、彩票等数字内容以及实物消费在整个会员体系下与资费套餐进行打通,将资费套餐作为整个平台支付的一部分,借助虚拟运营商资格实现协同发展。”京东通讯事业部总经理王笑松如是说。

与上述手机终端零售企业的“迫不及待”热情相比,以分享在线为代表的商业客户系统解决方案服务商,则表现得相对冷静,尚未公布具体的商业化路径。

【通信绽放之难题】

# 电信运营商遭遇伪基站“袭扰”

■ 本报记者 郝帅

工信部部长苗圩日前在国新办召开的新闻发布会上表示,针对垃圾短信泛滥情况已约谈三家运营商,鼓励企业竞争从而降低4G资费。

苗圩还提到了“伪基站发送垃圾短信”,他表示由于伪基站群发垃圾短信的手段变化非常机动灵活,只有极少数被查处。根据这个情况,工信部将加强与公安、工商等部门的联动协作,严厉打击伪基站发送垃圾短信的行为,全面推进垃圾短信的治理。

## 逆袭 伪基站困营营业厅?

《中国企业报》记者调查发现,就在4G业务如火如荼之时,伪基站对正常通信的影响也在逐渐加深,甚至影响到了运营商营业厅所在地的信号。

日前,地处北京市北三环中国移动营业厅工作人员向正在办理业务的记者表示,“我们营业厅信号不好,附近有个伪基站,它干扰了我们正常的手机信号,我们之前也报过警,但估计这个伪基站是藏在车里随时运动着的,所以警察也没有找到。”

而2013年底,在网上也流传着这样一个伪基站袭扰运营商的“笑



王利博制图

分享在线是一家专门面向电信运营商和金融企业提供移动通信及移动互联网全解决方案的服务商,而华翔通信则是一家基于移动通信服务手段向大股东清华系所服务的企业客户、行业客户提供便捷化、协同化的平台服务。有知情人士向《中国企业报》记者透露,“两家企业申请牌照就是为了谋求在现有商业解决方案基础上的利益增值和盈利模式的变革,像华翔通信就是借此在智慧城市建设浪潮中打造自身在高端信息化服务体系的竞争力。”

此外,浙江连连科技、北纬通信、巴士在线、万网志成4家提供手机话费现金充值、手机游戏音乐、公交多媒体广告以及网络域名网站建设等不同增值服务内容,在获得牌照后也释放出新的活力。

浙江连连科技透露,“将在现有话费充值、网游点卡、Q币卡等代理业务基础上,整合现有的线下营销网点资源,实现自有品牌电信业务与代理业务的两条腿走路,同时扩大电信增值业务的种类。”

## 寻找传统运营商的细分市场

无论是面向终端客户,还是面向

商业客户,无论是提供“资费+手机”的一体化产品方案,还是提供“手机游戏、移动办公”等特色化的服务方案,对于已经拿到首批牌照的11家“虚拟运营商”来说,从中国联通、中国电信、中国移动三大运营商手中“抢用户、抢流量”已不可避免。

浙江万里学院客座教授冯洪江则指出,“但短期来看,牌照对于上述民营企业来说,更多的还是集中于自身经营业务和商业模式的转型,而不是去直接以更低价格去冲击传统电信业务的市场。”

近年来,包括话机世界、乐语通讯为代表的传统手机零售商,正在谋求从手机终端展示、发布及推广、移动信息互动体验、产品售后服务等“一站式”信息服务平台的转型,从而实现从手机零售商向移动信息服务商的转型。迪信通内部人士透露,以获得第一轮“牌照”颁布为契机,公司将“手机+配件+运营商业务+增值业务+云服务”新架构,启动一度停滞的IPO业务。

早在2013年7月,天音通信为推动在手机批发业务之外的手机浏览器等新业务发展,通过“流量经营”方式,对使用欧朋浏览器用户给予一定量的话费、流量赠送。同样,北纬通信则在手机阅读、手机音乐

等传统电信增值业务基础外,借助虚拟运营商资格快速向手机游戏、手机视频等全新增值业务的拓展。无疑,虚拟运营商的新身份,将会推动他们的转型步伐和系统整合优势。

目前,巴士在线凭借在公交领域形成的每天超过亿级以上的用户覆盖规模,通过移动互联网产品与移动通信产品的协同运营,以“中麦通信”的品牌打造了一个具备功能性、娱乐性、智能化的智慧车联网平台,形成了与三大运营商的差异化竞争。同样,万网志成作为国内最大的网站域名服务商,也在积极向企业云服务器、云邮箱等新业务的拓展,虚拟运营商资格的获得无疑将会打造其整体服务解决方案的平台。

“从国外虚拟运营商的发展来看,平均用户占有率仅3%,投资回报的周期较长,移动虚拟运营商的盈利并不是那么容易的”,通信资深观察家曾高飞指出,对已经拿到牌照的11家企业来说,与三大运营商停留于传统语音业务上的价格战不会有出路,必须在细分市场和增值服务上的盈利,提供更专业的增值服务和解决方案,这是传统运营商无法覆盖的。

【通信绽放之金融】

# 4G时代移动金融将加速爆发

■ 本报记者 郭奎涛

恰逢4G来临之际,金融行业在移动端上演了一波又一波争夺战。

“如果我们能通过移动金融这种非常好的桥梁,建立起数据上、需求上的沟通,未来的需求量将是非常大的”。这是上海大银公司CEO陈冰在第四届中外经贸项目交流会上表示的。陈冰透露,大银移动金融交易额已经突破200亿元人民币。

移动互联网研究机构艾媒咨询CEO张毅认为,随着手机、pad等智能移动终端的普及,越来越多的用户开始倾向于在移动设备上办理金融业务,这种移动金融已经引起金融业的积极占位,移动终端更加普及、网络环境趋于完善的4G时代,移动金融将有望成为决定整个金融格局的重要力量。

## 银行与支付机构拼杀市场

“听说是要开通手机银行,他马上就叫人过来引导办理业务,末了还特意给我名片,让有问题随时给他打电话。”日前,在华夏银行北京某支行办完业务的新科对《中国企业报》记者说,在银行办了这么些年业务,这次真实感觉是受了一次VIP的待遇。

华夏银行对于手机银行的热情只是中国移动金融市场一个缩影。报告显示,中国主流商业银行都已经推出了手机银行客户端,推出该业务的地方银行数量也在快速增长之中。

然而,卫新科们在移动设备上办理金融业务面临的选项却不仅仅是哪家手机银行,还有几百家大大小小的第三方支付企业。

“支付企业是不甘于只做工具的,积累了大量的用户及其交易信息之后,支付企业就可以做平台,在原来结算、缴费、信用卡还款、转账提现等业务的基础上,提供放贷、理财等其它金融服务。”易宝支付CEO唐彬对《中国企业报》记者说。

根据易观国际的统计数据,2013年第三季度,支付宝、财付通等三家支付企业的交易总额占据移动支付90%以上,不仅将各大银行极力发展的移动支付业务NFC手机支付甩在了后头,在交易规模上甚至与部分中小股份制商业银行的手机银行不相上下。

如果说支付宝等金融业务的实现仍然基于银行卡充值,即用户需要登录电子银行给支付宝充值,之后才能使用支付宝到账的资金去办理金融业务,而以上海大银为代表的刷卡派支付企业则进一步弱化了银行的作用。

按照上海大银公司销售人士的说法,通过在手机上连接大银IPOS刷卡器,绑定银行卡之后,可以将手机变为个人专属的ATM,不用去柜台或者ATM,直接在手机端实现银行卡余额查询、信用卡还款、转账汇款。

## 移动金融不仅仅是支付

与传统金融不同,移动金融业务不仅可以办理传统金融业务,还广泛地与餐饮、购物、旅行等商务服务相结合。例如在华夏银行的手机银行中,卫新科就可以直接实现火车票、机票、银联商圈、电影游戏等其它商务消费。

“商业银行在PC端一度很被动,因为第三方支付积极在商务领域渗透,进而以支付为基础拓展了其它金融服务。虽然银行后来也相继推出了自有电商平台,终究因为流量少而发展平平。”张毅指出,在移动端发展之初,银行就已有了意识地加强与商务消费的融合。

华夏银行并非个案,工商、建行和民生等手机银行无一不是以各类商务消费的优惠为卖点之一。

而凭借PC端在商务消费领域的资源积累,支付宝、财付通等支付企业一开始就接通了阿里系电商、淘宝系电商的海量服务。目前,他们还在积极拓展线下商家,以“线上支付、线下消费”的O2O模式进一步强化这一优势。

陈冰在接受《中国企业报》记者采访时明确指出,未来的支付其实不仅仅是解决支付,还要解决商务,推动后续的金融服务和应用服务的融合,其公司推出的个人金融自助终端,更多的也是个人自助商务终端,不仅能转账汇款,还能刷卡消费。

## 安全顾虑掣肘市场推广

移动金融带给用户的实惠是显而易见的,除了可以金融和消费于一体的便捷,还有各个金融机构真金白银的让利。

“网上银行跨行转账手续费比柜台便宜一半,手机银行跨行转账直接全免。还有理财产品,经常会收到华夏银行的短信,说推出手机银行专属产品,预期收益比柜台明显要高。”卫新科如是对《中国企业报》记者说。

困扰卫新科的是,手机银行时常会出现无法登录的情况,客户端提示说可能是网络问题。在他看来,手机联网的问题确实存在,可能3G网络不太稳定,有的地方信号不好;不过,也很可能是银行的问题,因为有时使用wifi网络的情况下也会出现这种情况。

另外,虽然卫新科不太担心手机银行的安全问题,毕竟发生的手机银行、支付宝钱包被盗窃事件只是极少数,身边的朋友却比较介意。他几次向朋友推荐使用手机银行都宣告失败,有人甚至反而劝说他卸掉自己的手机银行。

“3G网络虽然已经在速度、容量、稳定性上比前几代网络有很大突破,现在看来,显然还是无法满足用户对移动互联网的需求。而且移动金融刚刚兴起,包括对安全问题的顾虑,都会影响用户习惯的培养,这些都有待4G时代去解决。”张毅说。

张毅还表示,纵观各大手机银行,推出初期为了吸引用户、抢占市场,各种优惠一家甚于一家,但是具体业务并没有比柜台有明显差异。“移动互联网与PC互联网是有属性差异的,这就移动电商与PC电商就能看出来,要想真正地做好移动金融,只靠打价格战是不行的,也必须进一步挖掘用户在移动中对金融的特殊需求。”

## 多部门联动协作

从手机短信诞生之初,垃圾短信就一直存在,而运营商打击垃圾短信的脚步也一直没有停下。仅2013年4月至11月,移动、联通和电信三大企

业在中国关停违规端口18000个,拦截垃圾短信75亿条,其中仅在北京就关停违规端口771个,拦截垃圾短信3.65亿条。12321举报中心共收到垃圾短信投诉17.3万余件次,同比下降34.2%。

有业内人士告诉记者,运营商对垃圾短信的治理,使得伪基站这种非法手段成为垃圾短信发布的出口。

北京市通信管理局信息安全处相关负责人日前在接受媒体采访时表示,由于垃圾短信发送者溯源比较困难、监管不容易,处置比较困难,参与发送垃圾短信的产业链环节多。同时,“伪基站”问题日益突出,不法分子使用车载等流动性和隐秘性较强的方式行动,给发现和查处此类违法行为带来较大难度。因此,垃圾短信需要采取多种手段来治理。

记者同时发现,伪基站从购买、安装、发送垃圾短信等灰色利益链条上的各个环节都可以十分隐秘。有媒体报道,伪基站从网上即购买且价格不高,几万元就能买到,代理信息也通过网络发布,垃圾信息发布者和委托人并不见面,目前市场上的行情是按天收费,每天2000块钱以上,一般要能保证为客户发送短信10万条以上,这样购买伪基站的成本很快就能回来。而伪基站还往往被安装在车里,使得被发现的难度加大。

## 初衷

### 从企业宣传到电信诈骗

而伪基站诞生之初,其作用并不是电信诈骗。一位之前在企业内负责宣传的业内人士向记者表示,“之前我们也想购买一个‘伪基站’,但当时的想法和作用跟电信诈骗一点边都不挨,而是正常的企业宣传。”

“我们当时的想法很简单,就是如何让客户在离企业一定范围内就知道我们的存在。”上述人士表示,