

“我把手机地区改成了美国，在美团上订了个餐。”昨日，Apple Pay在中国上线第一天，苹果公司采取了分批推送的机制，逐步开通用户的Apple Pay功能，没能成为首批用户的“苹果粉”张小平(化名)通过修改手机地区设置，绕过了苹果公司的限制，绑定银行卡后成功“尝鲜”。

Apple Pay是苹果公司于2014年10月推出的移动支付服务，是一种基于NFC(近场通信)技术的手机支付功能，用户只要在苹果应用Wallet内绑定银行卡，就能获得线下和线上支付的服务。有媒体报道称，Apple Pay昨天5时上线后，每分钟绑定银行卡、信用卡的数量达到8万张。

Apple Pay的支付比支付宝或微信简单得多，在未唤醒手机的情况下，连接两次Home键就会弹出默认的银行卡，通过指纹识别便可支付。在线上，Apple Pay拥有和支付宝、微信等相近的支付体验，但用起来更便捷。

事实上，苹果公司CEO库克花了超过16个月，才说服中国银联同意合作，但双方的分成比例仍对外保密。对于苹果而言，通过上线Apple Pay，这家全球最赚钱的手机公司将业务延伸到了同样很赚钱的金融支付领域，并与银联一同向支付宝钱包和微信支付正式“开战”。

Apple Pay打“便捷牌”

“经苹果公司、中国银联共同确认，Apple Pay业务于2月18日凌晨5:00正式上线。”与广发银行一样提前发布这一消息的银行很多。根据苹果官方网站，Apple Pay的首批合作银行共19家，包括五大行，浦发、招行等10家股份行，以及北京银行、上海银行等4家城商行。

银行们似乎都非常愿意与Apple Pay合作，不仅卖力宣传自己是“首批合作银行”，还推出了不少使用Apple Pay支付的优惠措施。例如，中国银行推出了“首笔任意消费送15000积分”、“当月消费100元返现15元”的措施；广发银行则有“10元返现”、“指定商户5折”等优惠。

作为Apple Pay支付必不可少的环节，银行打通了用户钱包，而线下商家和线上APP服务商则构建起Apple Pay的支付场景。目前，除了肯德基、麦当劳、711便利店等线下商家外，唯品会、当当网、本来生活、神州专车、大众点评、微票儿等线上应用也都支持Apple Pay。

上述支持Apple Pay的热门APP都为Apple Pay增添了接口，可以说，Apple Pay一上线就获得了和支付宝和微信支付同等的地位。有一点不同是，当苹果用户使用Apple Pay进行支付时，无须进行一次APP间的跳转。

相对于开展线上第三方支付的其他APP平台，硬件厂商出身的苹果公司，其商业模式中放弃了跳转导引流量一环，通过精简用户支付步骤提升体验。苹果在解释Apple Pay线下支付流程时，也表示其追求的是“精简”和“便捷”。

一般情况下，用户在超市购物后，若用支付宝和微信进行支付，首先需要唤醒手机，并打开应用进入支付页面，再生成二维码供商家扫取；而使用Apple Pay则更为简单，只需连接两次Home键就会弹出默认的银行卡，再将手机靠近支付终端，通过指纹识别便可支付。

实际上，作为Apple Pay核心的NFC近场通信技术，早在数年前已应用成熟，中国的电信运营商也曾推出支持NFC刷卡的SIM卡。不过，手机厂商、运营商对于NFC方案选取不一致所造成的内耗，阻碍了NFC支付规模推广到智能手机。

Apple Pay的出现，并非苹果发明了新技术，而是再次证明，通过行业领袖级公司的带动引领，新技术将更快以产品形态规模投放。Apple Pay改变的，不仅是第三方支付在线下、线上又一次升级，同时改变的是智能手机厂商在开展移动支付上的长期停滞。

Apple Pay在中国内地上线后，昨日下午，智能手机品牌三星手机也宣布，其NFC移动支付服务“三星智付” SamsungPay将于2月24日上线。

能否从支付宝和微信中分一杯羹？

不过，经历了“三分钟热度”后，Apple Pay能否在微信支付、支付宝钱包通过“烧钱”打赢的移动支付战争中赢得优势，仍是个问号。

“Apple Pay没有生态圈的概念，而支付宝和微信线上线下生态圈一旦形成，将很难说服用户使用只有部分线下场景的Apple Pay。”一位业内人士告诉本报记者。

事实上，想要抓住用户的心，Apple Pay需要做的确实还有更多。刚刚用上Apple Pay的广东人阿超昨天就经历了这么一件事：“为了体验Apple Pay去喜士多买东西，结果不支持，但被告知QQ钱包买十元减十元，简单粗暴直接，这才是接地气的中国式推广。”

“一堆人站在那里排队用QQ钱包付款，至于是否快两秒谁还care(关心)，况且，App

le Pay一定比微信支付快吗？”阿超反问。

腾讯支付基础平台与金融应用线理财通产品负责人张文静以微信零钱为例向本报记者指出，腾讯在支付领域的生态圈随着“红包”引爆已逐渐显现。

以微信为例，在2014年马年春节，微信红包初试啼声，总共800万微信用户参与争抢4000万个红包。一鸣惊人的微信红包带给腾讯的真正价值，很大程度上在于用户在微信中绑定银行卡并形成微信支付的习惯。依靠庞大的用户群体，微信支付串联起移动商业生态链上的多个环节。

对于Apple Pay入华参与移动支付竞争一事，支付宝方面昨日对本报记者表示，随着互联网与商业的深度融合，商家对支付服务的需求不再限于支付。基于互联网，由支付衍生的会员营销、数据化运营等服务，开始为商家贡献越来越多的价值。

有统计显示，2017年全球移动支付的金额将突破1万亿美元，强大的数据意味着今后几年全球移动支付业务将迎来爆发式增长。所以，2016年的支付行业注定热闹非凡。无论对于老牌支付企业还是新起之秀，抢占地盘，布局新战线显得尤为紧迫。

业内认为，第三方支付因为扫码支付在清算体系上完全绕开了银联，在收单市场上蚕食了原有银联和银行收单网络的业务，移动支付这块“蛋糕”又呈现出不一样的格局。

据易观智库，2015年第三季度，支付宝以71.51%的市场占有率继续占据移动支付市场首位；腾讯的财付通位列第二，市场份额为15.99%，比上季度增加2.91个百分点；拉卡拉该季度市场份额为6.01%，位列第三；银联商务的移动支付市场份额仅为0.49%，位居全国第八。

决心收复失地的中国银联在移动支付领域动作非常频繁。先是2015年12月联合20余家商业银行推出了“云闪付”，以闪付为基础发展手机支付；再是和三星合作推出Samsung Pay，接着是现在的Apple Pay。

易观国际高级分析师马韬则在接受记者采访时表示，Apple Pay上线，预计会带动一批喜欢尝鲜的苹果用户使用，不过Apple Pay能否成功，最主要看苹果能否建立起自己的一套支付生态和消费场景。短期内，这种NFC支付方式不太可能动摇现有移动支付格局。同时，虽然与苹果联姻能够让银联获得关注度，但得把最珍贵的用户数据和苹果共享，银联的翻身仗打得并不会容易。

