

经济观察网 记者 余德 10月18日，本网记者从可靠渠道获悉，支付宝正大力推动其手机端支付系统--手机支付宝，以实现淘宝及支付宝用户在手机上完成支付。

实际上，支付宝并非第一个力推手机支付的第三方支付企业，实际上，快钱、易宝支付等则早已在在开放平台上发力。

相对于支付宝推动的基于移动互联网及手机客户端而言，其服务于淘宝网、支付宝的注册用户，与它一样的还有腾讯的财付通，亦是围绕拍拍网发力，它们借助注册方可使用获得相应的粘性用户；而快钱、易宝支付等力推的支付平台，则全面支持WAP客户端、电脑端、IVR语音支付(即电话支付)，在支付介质上则支持信用卡、借记卡，在支持商户上，通过把平台开放出来，任何一个商户都可以在上面开发他们的移动支付工具，它们则希望通过无须注册的开放平台圈下更多的用户。

在围绕移动支付的竞争中，两大阵营已渐行渐明。

## 粘性平台

据可靠消息源透露，支付宝将在近日召开新闻发布会，发布其最新产品--手机端支付宝，即如同手机股票软件一样，手机用户可以在手机上通过这一客户端软件，完成确认收货，完成付款。

支付宝的注册用户在截至今年7月1日时已超过2亿人，占国内互联网用户近半人数。这些用户的转化将为支付宝提供强大的基础性用户。

目前尚不能确认支付宝手机端软件已有哪些预装业务，但以阿里系的风格，支付宝发展不到成熟时不会对外宣布。

支付宝公关总监陈亮表示，明日支付宝将在北京发布的不是手机支付端，而是一个手机支付安全体系，将联合手机厂商、芯片商及中间软件商共同集成的一个手机安全支付工具。

如同支付宝一样，腾讯的财付通亦在手机客户端上发力，希望圈住众多的拍拍网及腾讯用户，这些用户因为有了对母公司的粘性，自然而然也顺势成为手机客户端的粘性用户。

但通过手机客户端抑或是语音支付，支付宝、财付通都存在一个前提，就是必须拥有它们的账号，须经过注册、认证等过程，最终完成电子支付交易。

正是粘住了众多的电子商务活跃人群，易观国际分析师曹飞甚至认为，支付宝对外部商户有两个最重要的价值，第一是价值通道，支付宝能为商家提供庞大的消费人群；第二是信息通道，从支付宝每天发生的海量交易信息中，商家能及时了解网民的最新消费习惯和消费特点，这有利于他们展开合适的营销。

支付宝、财付通等粘性平台则通过注册使用的方式抓住了相当大部分的终端直接用户，但这种互联网延伸性的平台亦并未能使第三方支付企业亦步亦趋，相反，许多第三方支付平台与支付宝、财付通背道布驰，他们则希望通过无须注册的开放平台提供给用户更大的便利性，从而吸引更多的用户。

## 开放平台

移动支付眼下最关键的是解决安全保障下的便捷性问题，快钱CEO关国光在此前接受本网专访时透露称，快钱已开始力推针对商户的支付开放平台，以实现通过信用卡、借记卡支付等方式的多样化移动支付，联合产业链上下游推动移动支付业务，预计到今年年底将实现相关业务100%以上的净增长率。

这其实也已成不少独立第三方支付企业共同关注的方向。如易宝支付眼下也已与诺基亚等手机商和MTK旗下相关公司等支付中间件厂商的合作，意图植入更多移动应用服务的后台。

移动互联网时代，支付必将从封闭走向开放，易宝CEO唐斌表示，他更倾向于支持开放式的手机支付平台。

圈内有一个说法，在去年愚人节时，国内最大的移动运营商表示免除流量费的那一刻起，中国的3G时代正式来临，而各大第三方支付企业迅速投入到了手机支付的开发应用以及用户争夺上。

去年以来，我国手机支付的人群在迅速上升，易观国际发布报告称，2009年中国手机支付市场规模将达到19.74亿元，近3年年均复合增长率将达70.40%。

不过，相比第三方支付整体规模，移动支付的还显得太小。艾瑞咨询数据显示，2010年第二季度，我国仅网上支付市场交易额规就模达2083亿元。这还没算上更为庞大的线下支付部分。

目前手机支付中主要分两大类：第一种基于RFID技术的近场支付，代表形式手机钱包，运营商在普遍拓展；第二种基于3G通信网络和智能手机，代表形式手机客户端，银行和一些第三方支付在普遍拓展，目的是将以往在电脑上实现的电子支付转移到手机平台上。

更好的选择是提供更为多样的支付方式渠道，使得更多原本没有用过电子支付的用户直接使用移动支付，毕竟移动性、便捷性是手机支付的关键指标，关国光说，快钱在2005年就推出了手机WAP支付；之后又看到了商旅市场的需求，推出了手机信用卡无卡支付，代表客户如艺龙、12580，消费者只要有手机、有信用卡即可完成酒店、机票的购买，免除银行柜面签约、安装证书或客户端软件仍能使用安全的手机支付。

今年初开始，快钱开始做开放平台，让更多样的商户接入到他们的中间件服务中。关国光解释称，这一平台覆盖了语音电话银行和应用服务提供商开发的客户端，无论哪种方式，均可在后台接入快钱的平台完成支付转账，而相关服务甚至只需电话用户拥有银行借记卡即可。

在这种模式下，开放平台与一些手机应用客户端进行了后台捆绑，而个人消费用户完成支付的同时，甚至无需知道背后调用了快钱的支付功能。

从移动通信角度来讲，支付肯定是慢慢从封闭走向开放，易宝支付总裁唐斌也对本网表示，因为以前移动互联网上面几乎是封闭的，以运营商为主导的。

唐斌透露称，易宝目前已与中间件厂商进行合作，如我们和MTK下面有一些合作，和斯凯也有合作。而另一方面，易宝也在积极推进与跟手机厂商的合作，让手机厂商从单纯的制造商变成应用服务提供商，希望把支付功能融入到这个手机里面去，应用开发商可以调用我们的功能。

关国光、唐彬均表示，独立第三方支付企业并不需要资金沉淀，开放式的提供服务更能实现更多行业、商户资金的快速流转，从中获取手续收入，这样的盈利模式更为明晰。

从营销角度看，他们也有着自己的逻辑。我们往往不直接接触个人用户，但受惠于我们开放平台服务的商户能够帮忙将这一业务在无形中进行推广。关国光、唐彬均告诉本网，他们近期不会考虑推出独立的移动终端客户端。