

ApplePay将于2月18日登陆中国，经过长时间的谈判苹果终于如愿以偿。但是，在国内有支付宝、微信支付等巨头的狙击之下，苹果支付能否以其封闭的产品系统而获得突破呢？

Iphone手机近年在国内非常受欢迎，前些年iphone一直不在国内首发发布，随着iphone在国内大受欢迎，苹果后来也决定将iphone在国内首发。正是国内用户对苹果产品的喜爱，赢得了苹果对中国用户的关注。但是，苹果支付却一直没有进入中国，使用苹果手机的用户无法方便的进行对收费项目的购买。

随着ApplePay在中国登陆，之前的爆出苹果支付将在美国合作银行提供用户使用NFC无卡取款功能，用户在没有带银行卡的时候使用手机再取款机前一刷，现今就出来了。有专家预测随着网络支付的发展，银行卡极有可能消逝。

就在现今国内支付巨头支付宝、微信支付、百度支付等正在为了春晚红包而打的火热的时候，ApplePay已经悄然来临。国内19家银行将支持苹果手机支付，在这样的情况下很有可能颠覆中国支付行业现状。或许苹果将入华时间选在这个时候也有这个考虑，那么，支付宝和微信如何狙击？他们有没有采取必要的措施呢？

笔者看来，虽然苹果支付的用户量很多，但是刚刚踏足中国市场的ApplePay毕竟对于国内市场行情还是很陌生的。16年的国内支付市场，必将出现群雄逐鹿的局面，不仅本土巨头支付宝、微信支付、百度钱包竞争激烈，在苹果支付的乱入之后，能否捍卫本土支付的优势，还有待时间来验证。

再有ApplePay在NFC支付上的成功对金融领域的冲击无法预料，但是可以预见的是NFC闪付极有可能实现对银行卡的逆袭。现今发展了几百年，银行卡的出现也只有几十年，而手机移动支付在短短几年的时间就有可能将这两项金融行的极致产物所代替。再次不得不佩服小米的远见，小米在前几次下架手机NFC功能之后重新再小米5启用很有可能意识到苹果支付带来的支付变革，提前进行的“埋点爆破”之举。

1、ApplePay进军中国还需要时间推出合乎中国用户的发展策略

苹果支付进军国内最大的依仗就是其广泛的苹果设备产品，从手机到平板，台式一体机，苹果手表，苹果系统在设备间的兼容和同步非常完善，那么推出的支付将从很大程度上为苹果用户带来便利的网上交易过程，在此基础之上极有可能冲击国内支付市场，国内银行的支持也可能基于此考虑希冀可以作为最早的一批金融机构吃下苹果这块蛋糕。

另一方面，苹果虽然对于国内手机市场比较了解，但毕竟是“外来户”，无法深入了解中国用户的支付心理以及支付习惯，在真正进入中国市场之后还需要一段时间来熟悉分析中国用户的购买行为，制定相应的政策，这可能还需要一段时间的市场磨合。

2、国产网络支付竞争激烈，目前已无暇他顾

支付宝算是最早崛起的移动支付，植根于淘宝交易后随着淘宝的不断发展而壮大。后来独立的支付宝业务发展迅速，而微信支付未作为腾讯系移动端主要发展对象，虽然有QQ这个亲兄弟，但是鉴于定位以及发展策略的不同，分家之后的QQ很难在微信今后的发展之路上做出很大的帮助，反而分开的亲兄弟相爱相杀，移动支付群魔乱舞，各方忙于发展自身已没有时间来看看这个外来者。

网络支付对于现金、银行卡属于先进的生产力，而根据社会发展的基本规律，先进的生产力必将代替落后的产能。ApplePay的乱入可能会使国内支付环境呈现出复杂的发展形势，但是无疑良性竞争才是保持社会高速发展的动力，我们期待国内支付行业能够迅速发展起来，行业监管以及秩序更加完善。