

你有没有想过这样的场景？在商场买单时只需将手机靠近pos机终端，进行指纹触摸便能完成支付。看似好莱坞大片“007系列”里的高科技场景，马上就要实现了。

日前，中国银联宣布，他们同时与苹果及三星就Apple Pay和三星Pay入华达成协议，并称2016年初推出此项服务。而招行、中信、浦发等中资银行成为首批支持Apple Pay服务的金融机构。

然而，面对微信和支付宝以巨额补贴沉淀的用户习惯，Apple Pay和三星Pay在进入中国市场时挑战不小。相关数据显示，支付宝在移动支付市场的份额为70%，其竞争对手腾讯的支付平台财付通为19%。

不过Apple Pay和三星Pay也并非没有优势。苹果支付使用的近场支付更有利于客户信息的保密，用户可直接将交易数据加密传给银行，直接向商家支付，省去第三方支付中间环节，极大减少泄密风险。此外，支付宝和微信钱包支付都需要网络支持，Apple Pay跟信用卡一样，不受网络环境的限制，随时随地都可以刷。

谁都知道一山不容二虎。在中国的第三方支付市场，支付宝有绝对的优势，Apple Pay可以靠iPhone的黏性锁定用户，但强龙不压地头蛇，马云的支付宝自然不愿意把自己的蛋糕分出去，所以当库克和马云正面PK时，这场硬件与补贴、海外公司与本土市场的好戏便有了想象空间。

可以说，互联网时代，谁取得用户，谁才能称霸，产品的便利性必须摆在首位。从根本上讲，Apple Pay和支付宝是有本质差别的。Apple Pay在消费支付流程里扮演的是支付通道的角色，把实物信用卡电子化。Apple Pay消费的时候，信用卡消费信息是通过苹果的通道到银联，银联再跟相关的发卡商结算。

但是支付宝不一样，支付宝在支付流程里想要做的是取代银联成为结算单位，通过支付宝消费的时候，是支付宝从银行直接扣款，然后把钱转给商家，这也是支付宝号称面对“双十一”的巨大交易量也能完美支付的原因所在。

现在的苹果正试图把iPhone用户跟商户、银行牢牢控制住，Apple Pay只是一个开始，当所有人都把iPhone的Apple Pay功能当作理所当然的时候，商户不得不接受苹果制定的规则，而银行也只能选择跟苹果合作，苹果便成为这条食物链上最高等级的存在。更夸张地讲，苹果正把“邪恶的魔爪”伸向其他行业，在其强大的资金支持下，做到该领域最强只是时间问题，除非遇到十分强有力的抵

制，否则恐怕未来苹果真的会统治整个移动互联网世界了。

这一次Apple Pay跨越万里长城来到中国，带来的影响也许比我们所看到的更深更远。最终的结果就是，支付宝跟Apple Pay一同逐鹿中国市场，也许在看似和平的表象之下，支付宝跟Apple Pay终究会决出一个胜负。到时候鹿死谁手，就要看各自的能耐了。