

近些年，随着微信、支付宝及其他各种第三方支付的崛起，网络支付市场得到飞速发展，也让便捷高效的移动支付方式变得越发普及。支付方式的衍变是人类发展到不同阶段时消费方式习惯的改变，更是人们追求生活便利安全的核心。

Apple Pay 大起底

2月18日，苹果公司 Apple Pay 移动支付服务正式登陆国内市场，引起了业界、媒体和“果粉”们的热议。虽然由于难以抵挡蜂拥而来的“尝鲜”热情，使得许多人的 iPhone“绑卡”努力遇到困难，但其只要克服了“体验”阶段的“水土不服”，仍然会对国内移动支付市场带来新的冲击。

要理解 Apple Pay 的特点，需要从移动支付的技术内涵入手。移动支付也称为手机支付，就是允许用户使用其移动终端（通常是手机）对所消费的商品或服务进行账务支付的一种服务方式。单位或个人通过移动设备、互联网或者近距离传感直接或间接向银行金融机构发送支付指令，产生货币支付与资金转移行为，从而实现移动支付功能。移动支付将终端设备、互联网、应用提供商以及金融机构相融合，为用户提供货币支付、缴费等金融业务。

移动支付主要包括远程支付和近场支付。能够实现近场支付功能的技术手段包括 NFC 支付、蓝牙支付、红外线支付等，前者最为主流。在 NFC 支付中，又分为 SE-NFC 与 HCE-NFC 两种技术，前者需要在手机中存在一个安全芯片，后者基于手机中的应用软件实现 NFC 卡模拟。

Apple Pay 是典型的 SE-NFC 支付，而运用手机中的支付宝或微信支付

Apple Pay “搅局”移动支付市场

文 / 杨 涛



进行网络购物时，则属于远程支付。当然，用手机支付宝或微信进行线下二维码扫码支付时，因为能够连接线上与线下，通常被认为是介于二者之间的模式。

充满生机的实践“热土”

在 Apple Pay 进入之前，我国移动支付市场确实是“充满生机而躁动”的“一池春水”。

首先，由于网络经济的快速增长、智能手机用户数量的大幅提升，我国成为全球范围的移动支付高增长区域，结合在经济金融转型中体现的市场成长性、监管对创新的容忍度较高，使得我国已经成为以电子支付为代表的新金融技术的实践“热土”。

其次，在过去的 NFC 支付中，SE-NFC 遇到了产业链过长、硬件改造等带来的复杂利益协调问题，在推动中遭遇

困难重重；银联已在重点推出的云闪付则是基于 HCE 技术，但只能在安卓系统的手机上应用，苹果系统并不支持。

最后，第三方支付的扫码支付由于流程更简单和便捷，因此迅速在移动支付领域占据了大量市场份额。虽然相关规则仍在完善中，监管层对消费者用手机扫商户二维码的潜在风险非常担忧，但也默认了商户用扫码枪扫消费者手机二维码的行为。

由此来看，Apple Pay 实际上通过整合产业链的合作格局，重启了 SE-NFC 的活力，并且将会搅动已有的移动支付市场格局。即便在短期内仍会遇到诸多挑战，但最终也会在国内移动支付市场中占据一席之地。

胜算几何？

Apple Pay 进入中国市场，引发市

场诸多疑虑。为什么 Apple Pay 在全球发展缓慢，在美国也谈不上多成功？

例如，InfoScout 的追踪数据发现从 2014 年 11 月到 2015 年 11 月，在美国可以使用 Apple Pay 的交易中，苹果支付的所占比例反而出现了下滑，尤其在 2015 年美国黑色星期五期间，一项涉及 30 万人的调查显示：Apple Pay 在所有可用交易中所占份额只有 2.5%，较一年前刚推出时明显下滑。

事实上，发达经济体由于拥有较为完善的卡基支付体系，且有大量的非银行机构也可发行信用卡，加上个人支票仍然大行其道，这使得其移动支付增速相较新兴经济体并不突出，甚至更低。

此外，支付消费者的支付习惯路径依赖性、更严格的监管也都使得 Apple Pay 难以获得爆发式增长。

在我国，Apple Pay 拥有一些比较优势与特点，或许使其能够获得更多的发展潜力。

首先，从客户角度看，当绑卡等初始设定完成之后，其在具体的支付步骤上确实能够缩短支付动作，即便是短短的一两步节省，在愈加追求快速便捷的支付时代，都能够带来消费者体验的偏好和提升。应该说，Apple Pay 在整合 NFC 的软硬件协同与客户体验方面，确实有了重要的突破。同时，Apple Pay 所一贯追求和体现的安全性，以及背后的安全机制 Tokenization，也使得 Apple Pay 更让消费者放心。

其次，从行业和监管角度看，Apple Pay 并没有改变现有的银行卡跨行转接清算的“四方模式”，而是在原有利益格局中寻求实现共赢的切入点，相对而言，与银行、卡组织能够找到更多“共同语言”。同时，虽然在事实上挑战了第三方支付巨头隐形的支付转接清算“三方模式”，但后者的主要阵地

仍在线上，线下本来就是增长潜力巨大的前沿，促进竞争和行业“大战”，反而可能进一步增加移动支付市场的深度和广度。同时由于受到国内监管约束，其只定位为移动支付的硬件技术提供商，而非独立的支付账户生态体系，与现有监管的相容性也较好。与此相对应，具有我国特色的、拥有独立账户的第三方支付平台建设，未来的生态创新空间可能会越来越受到监管制约。

最后，从国际视角来看，伴随人民币国际化和居民对外经济金融往来的飞速发展，更加便捷安全的跨境支付、海外支付将成为新的市场增长点，依托 Apple 的国际布局优势，或许能够促进我国移动支付产业的边界拓宽、技术接轨前沿、卡组织与卡产品走向国际化等。

当然，也有一些产品内在的不足，使 Apple Pay 也面临发展的约束。

一方面是来自硬件环境的约束。众所周知，iPhone 手机由于价格相对较高，且 Apple Pay 只能适用于 iPhone6 以上的版本，因此其用户群体难以向广大中低收入人群拓展。同时，虽然银联在推动云闪付过程中，已经进行了大量 POS 终端改造，但这仍是 NFC 发展的重要制约，还需投入大量的成本推动 POS 端的覆盖面，这也使得 Apple Pay 的线下应用场景短期内难以有快速提升。同时，来自国内市场的零售支付“高频化”特点，也使得苹果的后台支持网络或许会常常面临“崩溃”的挑战，这在首发日已经有所体现。

另一方面，从软环境的约束来看，Apple Pay 的线上支付同样更缺乏交易平台的场景支持。而在线下的发展中，国内用户除了便捷之外，已经习惯于支付巨头开展的补贴、优惠、红包大战，而这些似乎又不是习惯“高冷”形象的 Apple 所想要的，因此短期内似乎也难

以大幅提高其使用频率。

同时，就行业发展环境来说，在经历首发的热炒之后，Apple Pay 仍需要拓展有效的业务模式。就短期来看，可能有来自第三方支付企业的产品竞争、HCE - NFC 的竞争、SE - NFC 模式下其他手机终端的挑战、非接触式卡支付、电信运营商的挑战等等，并且在经历了初期蜜月之后，银联与银行也需要使短期和长期合作利益逐渐落到实处。

就长期来看，一方面，在不同的发展背景与条件下，市场主体的“分分合合”也很正常，我们不用过于担心国内支付产业被 Apple 所“绑架”，低估国内市场主体的“智慧”。

另一方面，更值得深思的是，以移动支付为代表的整个新型电子支付产业，最终可能从卡基向网基逐渐转换，过分依赖于硬件的“重”支付方式，必然逐渐过渡到各类“轻”支付方式。虽然这一过渡期可能仍然较长，传统支付模式在新技术引导下也仍可能有特定的繁荣周期，但如何面向未来可能的支付革命，是所有传统支付产业链参与者共同面临的挑战。

总的来看，Apple Pay 面临的机遇与挑战、优势与不足都比较明显，进入国内市场已经是其一个成功的重要举措。我们既不需要对其过于神话、夸大其给国内支付行业带来的正面或负面影响，也不能低估和漠视其给支付产业链带来的技术与商业模式冲击。应该说，技术进步和竞争充分，总是有利于一个行业的健康发展和消费者利益保护。在愈加精彩的移动支付大舞台上，Apple Pay 肯定是一个重要参与者，但究竟在支付变革大潮中掀起多大浪花，还有待历史检验。

（作者为中国社会科学院金融研究所研究员）