**支付宝、微信已可公路交费，未来会革ETC卡的命吗？**

早上看了2018-01-24 公众号 [草根汇物流](https://mp.weixin.qq.com/s?__biz=MzA5NTE4MjIxOQ==&mid=2652029789&idx=1&sn=15f31115ce4cff3b4dac65c43d8a8316&chksm=8ba52fb9bcd2a6af9da081e2aadd06768365a0b64212210f1d7046d380eceaf8b6f265dce5cf&mpshare=1&scene=1&srcid=0124TFFLZGJCZh4PqrcCb1uJ&key=caa065a4fb5fc64d5a6ca3346e6bd1481de952d69e3957e309e53749346510b87118d4f52f71c32e4e5b3d5206d1d2bbe08dccc08ef7078393a528b6ac7c6b09736208da3cff21359e8272b586e8896f&ascene=1&uin=MTMzMzM5MDA2MA%3D%3D&devicetype=Windows+7&version=62060028&lang=zh_CN&pass_ticket=LxXgSHKu8IhfJs1WLU8OR0AJebFLHO5S5vg45E1%2FfZsV8aa4NpIJ2MlPaPym%2Bttd&winzoom=1.125##)整理的“支付宝、微信的车牌付来了！银行及物流平台们的ETC物流后市场尚能安否！”这篇文章；内容主要是讲在河南、陕西部分收费站，车主可通过绑定支付宝直接实现如ETC卡一样的不停车交费；微信通过小程序“高速E行”也可在山东高速部分地方实现不停车交费。

去年也从网上了解到支付宝在上海一些停车场实现不停车交费，并进行相应的操作说明；前两天，也传出亚马逊无人店在内部试运行一年会正式对公众开放；国内近一两年也在尝试无人店、无人货架等基于视频识别、RFID芯片技术、电子支付等技术的无人化商业模式。

所以，就支付宝、微信等第三方平台的技术来说，实现不停车收费在技术上完全没有问题。

关于上文报道的几个疑问：

1. 从资料来看，目前支付宝等的不停车收费还限于乘用车范围，也就是私家车、小轿车之类；尚未应用到物流的货车；
2. 试点范围尚在河南、陕西、山东部分省市；
3. 通行费支付有限额；目前金额来看只是一百元左右。

这说明了，这个事BAT已经在干了，虽然暂时只是在小范围尝试；但以这些互联网巨头的技术、经济、规模优势，象在他们进入其它领域一样，他们要全面铺开只是时间问题。

支付宝等在公路收费领域的发展预测

目前ETC市场格局，主要还是由各地高速公路管理公司负责各地卡的发行、经销，也有部分物流信息平台和地方高速ETC卡发行机构合作成为卡的分销机构（目前做得比较早和规模比较大的是货车帮等）；支付宝等第三方支付平台和部分省市高速公路收费机构合作，为其提供除ETC卡以外的另一种高速通行费收缴渠道，从方方面面看也是一种多赢的行为。

支付宝等第三方支付平台参与高速公路通行费支付事务可能的步骤是

首先，支付宝等应该会扩大和更多各地高速管理机构合作，争取做到乘用车通行费支付的全国范围联通；

第二步，逐渐扩大支付金额限制，从小额支付向更大额支付过渡；

第三步，逐渐会和各地高速洽谈货运车通行费的支付，通过区域试点、金额控制的模式，逐渐拓展支付宝等的使用范围；

支付宝等能否扩大在高速通行费支付领域的业务，主要取决于支付宝和各地高速管理机构的利益分成机制，甚至在早期还要先给各地高速机构一些甜头，带来一定的经济效益，能够让高速收费降本增效；也包括和高速收费管理机构之间的资金划转机制是否合理，资金安全、数据安全也是高速管理机构考虑的问题。

从支付宝等第三方支付工具进入其它商业领域过程来看，具有雄厚市场、技术、资金实力的第三方支付工具必然会进入包括高速通行费支付在内的一些国家垄断行业；技术实现上没有问题，也具有共同的消费群体，大部分情况下能实现共赢的关系，是否能推行，在已全面推行市场经济的中国，无非是利益分配的问题。

(政策走势试看一段决策层讲话：在1月23-26日举行的达沃斯论坛上，中央财经领导小组办公室主任刘鹤解读了中国的经济政策。**未来中国要继续推动全面对外开放，加强与国际经贸规则对接，大幅度放宽市场准入，扩大服务业特别是金融业对外开放，创造有吸引力的国内投资环境。)**

所以，个人判断，支付宝将会按上面分析的步骤，一步步地渗透到高速通行费的支付业务上，不仅适用于私家小车、乘用车，还会逐渐延伸到1400万甚至更多的物流车辆上；时间应该在五年内就会完成。届时，不仅支付宝会介入这个业务，包括微信支付平台、银联的支付平台还有其它部分有实力的第三方支付平台也会参与竞争。

再延伸一下，不仅在高速通行费的支付上，就物流领域来说，油、轮胎、配件、维修、劳务工等的产业链也会引入支付宝等第三方平台做为支付工具；无论这个商品或服务的提供方是垄断部门控制的，还是社会性商业机构经营的，具有头部效应、垄断实力的第三方支付平台会不断地进入，作为其新的入口；而且，这个趋势已现，并有相应案例，正在蚕食之中。

以ETC产业链为例，看第三方支付平台进入下各方的应变之策

各地高速卡发行、管理机构

1. 各地卡发行、管理机构的职能和角色仍旧不变；通行费依是政府的收入，以费养路；但收费公路的时限、标准会更加透明化；
2. ETC卡仍将是主要的高速通行付费工具之一，但在其功能、使用便利性、服务价值上会不断地提升；
3. 会不断引入支付宝等第三方支付工具，优化高速通行费收费体验；
4. 作好第三方支付工具良性竞合引导。

物流平台等ETC卡的经、分销机构

1. 物流平台应发挥其互联网平台的优势，利用其技术、网络、资源、数据优势，吸引更多、更大范围的地方高速卡管理机构合作；
2. 发挥规模优势，降低卡采购成本，为卡使用机构和人提供更具有成本竞争性的卡；
3. 发挥技术优势，融合各地卡产品，和各地卡管理机构协作，甚至可以建立自己统一的虚拟卡产品，方便卡使用者；

无论ETC产业链今后如何竞争，最终将会给司机带来好处，司机增加了通行费支付的渠道和工具，充分的竞争会带来价格的透明和更市场化的价格，也可以给司机带来其它的增值服务。

在跨界竞争趋势下，以支付宝为代表的第三方支付工具等新平台、新能力，携其体系内的资源、技术、用户、大数据，必然会进入油、配件及其它车后的市场，以支付为突破口，会搅动原来的产业链条重新布局；现在，我们或者正在这个产业链条中或准备进入，支付宝来了，我们准备好了吗？我们要调整布局吗？