

# Paying with Plastic

[The Digital Revolution  
in Buying and Borrowing]

# 银行卡时代

——消费支付的数字化革命

(第二版)

Second Edition

戴维·S.埃文斯 (David S. Evans)

理查德·斯默兰 (Richard Schmalensee) 著



中国银联战略发展部 译

 中国金融出版社

# Paying with Plastic

[The Digital Revolution  
in Buying and Borrowing]

责任编辑：何 为  
装帧设计：吴锦明

“《银行卡时代》分析了美国经济界一场悄无声息的变革——人们从使用支票、现金支付转而使用信用卡、借记卡或签账卡支付。本文作者从经济和法律的角度描绘了这场变革的起因和结果。全书语言平实，非专业人士也能理解。本书对支付卡这一重要课题有重大参考价值。”

——罗伯特·皮托夫斯基 (Robert Pitofsky)，乔治顿法学院名誉院长及反垄断和贸易法（约瑟夫和玛德琳·西尔）教授，联邦贸易委员会前主席

“埃文斯和斯默兰撰写了一部关于银行卡业务的权威之作。读者将会在专家的引导下，深刻地理解银行卡业务的驱动力量、参与力量以及其中隐含的复杂问题。从卡组织管理人员到系统集成商，甚至市场服务商等所有银行卡从业人员都必读本书。”

——约翰·C. 顾德 (John C. Gould)，TowerGroup咨询公司消费者信贷和银行卡部主任

“这本浅显易读的书不仅适合政策制定者和行业领导者，还适合从事理论研究的经济学家们。埃文斯和斯默兰谨慎地分析和深刻地揭示了信用卡产业迷人的特征。《银行卡时代》极大地提高了我们的知识境界。该书的诞生是一项伟大的成就。”

——让·梯若尔 (Jean Tirole)，法国图卢兹产业经济研究院

作者简介：

戴维·S.埃文斯 (David S. Evans) 是欧洲LECG支付卡专家服务团的副主席。

理查德·斯默兰 (Richard Schmalensee) 是美国麻省理工大学斯隆管理学院的（第三任约翰·C.海德）院长，他还与托马斯·A.寇灿 (Thomas A. Kochan) 著有《管理：创造并传递未来》(Management: Inventing and Delivering its Future, MIT Press, 2003)

上架类别○银行·银行卡

ISBN 7-5049-3961-7



9 787504 939616 >

网上书店: www.chinafph.com

ISBN 7-5049-3961-7

F·3521 定价: 45.00元

# Paying with Plastic

[The Digital Revolution  
in Buying and Borrowing]

# 银行卡时代

——消费支付的数字化革命

(第二版)

Second Edition

---

戴维·S.埃文斯 (David S. Evans)

理查德·斯默兰 (Richard Schmalensee) 著

中国银联战略发展部 译

中国金融出版社



责任编辑：何 为

责任校对：孙 蕊

责任印制：丁淮宾

©2005 Massachusetts Institute of Technology

This translation of *Paying with Plastic: The Digital Revolution in Buying and Borrowing*, 2<sup>nd</sup> edition, by David S. Evans and Richard Schmalensee is published by arrangement with MIT Press.

北京版权合同登记图字 01 - 2005 - 1999

《银行卡时代——消费支付的数字化革命》中文简体字版专有出版权属中国金融出版社所有，不得翻印。

### 图书在版编目 (CIP) 数据

银行卡时代 (Yinhangka Shidai): 消费支付的数字化革命 / (美) 埃文斯, (美) 斯默兰著; 中国银联战略发展部译. —北京: 中国金融出版社, 2006. 3

ISBN 7 - 5049 - 3961 - 7

I. 银… II. ①埃…②斯…③中… III. 信用卡—银行业务—研究  
IV. F830.46

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 012710 号

出版  
发行 **中国金融出版社**

社址 北京市广安门外小红庙南里 3 号

市场开发部 (010) 63272190, 66070804 (传真)

网上书店 <http://www.chinafph.com>  
(010) 63286832, 63365686 (传真)

读者服务部 (010) 66070833, 82672183

邮编 100055

经销 新华书店

印刷 三河市瑞丰印刷有限公司

尺寸 165 毫米 × 235 毫米

印张 23

字数 305 千

版次 2006 年 3 月第 2 版

印次 2006 年 3 月第 1 次印刷

印数 1—4000

定价 45.00 元

如出现印装错误本社负责调换



# 序一

银行卡作为一种新型的综合性金融支付工具，是传统金融业务与现代信息技术结合的产物。银行卡产业的发展，可以改善银行业务结构，降低交易成本，扩大税收，促进消费，带动信息化相关产业发展，对于加快我国金融改革、经济发展和社会进步具有十分重要的意义。

自 1985 年发行第一张银行卡以来，我国银行卡产业一直保持较高的增长速度。特别是随着我国银行卡联合组织——中国银联的成立，在各方共同努力下，我国银行卡产业迅猛发展。银行卡发卡量大幅上升，受理环境不断完善，不仅基本实现国内联网通用的目标，而且实现人民币银联卡在美国、欧洲、日本和东南亚等多个国家和地区的受理，我国银行卡品牌的建设迈出了重要步伐。与此同时，以银行卡经营为核心，集聚了一大批银行、企业和专业化服务机构，形成了较为完善的以银行卡为载体的支付网络与产业链，初步构成了具有一定规模的产业体系。

加强电子支付产业研究，科学指导我国电子支付产业发展，是一项十分重要而紧迫的任务。《银行卡时代》一书以支付卡为线索，生动地阐述了电子支付产业产生和发展的演变历史，总结了电子支付产业发展的经验和教训，分析了制度与技术聚合而起的新经济对支付产业的深层影响，揭示了电子支付产业对全球金融方式、生活方式乃至思维方式的影响魔力。这对于我们了解银行卡产业的本质，把握银行卡产业发展规律，进一步加快民族银行卡品牌建设，推进我国银行卡产业的发展，具有很好的借鉴意义和参考价值。

## 2 银行卡时代

---

目前，我国银行卡市场是全球公认的增长最快、发展最具潜力的市场。我相信，只要我们充分利用有利条件，抓住机遇，进一步加强学术界、产业界及社会各方面的配合，加快推动我国自主的支付品牌建设和提升产业整体竞争力，我国银行卡产业的未来一定会更加美好！

刘建峰

全国政协常委、中国银联董事长

2006 年 3 月于上海





## 序二

从 1985 年我国第一张银行卡诞生，到 1993 年中国人民银行启动金卡工程，推动银行卡系统的联网通用，从 2002 年中国银联的成立，到银行卡业务逐渐成长，以至银联品牌走出国门，不过区区 20 年，中国的银行卡业务从无到有，迅速成长，已逐渐演变为一个日益成熟的产业，并迈步走向国际舞台。

历史的足迹，常常有惊人相似之处，银行卡产业的发展轨迹，亦是如此。

纵观全球银行卡市场，美国的银行卡产业是最为成熟的，无论其专业化分工水平，利益驱动机制，法律环境建设都有值得我们借鉴的地方。为了借鉴国际同行的丰富经验和实践教训，我们把美国著名经济学家戴维·S. 埃文斯（David S. Evans）和理查德·斯默兰（Richard Schmalensee）合著的《银行卡时代》翻译成中文，介绍给中国银行卡产业的从业同仁以及关注这个产业成长的各界人士。

正如《银行卡时代》中反复揭示与阐述的，银行卡产业是个典型的双边市场，发卡市场和受理市场是相辅相成，互为依存的两个市场，按照戴维·S. 埃文斯和理查德·斯默兰的说法，是“鸡生蛋”还是“蛋生鸡”的关系。发卡市场的发展依赖于受理环境的完善，同时，受理市场的建设成本很大程度上也取决于发卡市场的发展（或者说持卡人的用卡习惯）。彼此相生相长，互相促进。由此可以推断，如果受理市场长期滞后，必然制约发卡市场的发展，整个产业的良性互动就难以

## 2 银行卡时代

---

形成。

目前中国银行卡市场发展的实践充分证明了这个双边市场理论的客观性，受理市场建设的滞后已经成为我国银行卡产业发展的瓶颈。因此，现阶段加快银行卡受理市场发展将对推动我国银行卡产业发展起到关键作用。

《银行卡时代》以大量各种生动形象的比喻，深入浅出地给我们描绘了现代银行卡产业的商业生态、运营规则、定价机制、竞争模式，深刻揭示了银行卡产业生存和发展的客观规律。戴维·S. 埃文斯和理查德·斯默兰笔下，“竞合”关系是银行卡产业区别于传统产业以及网络经济的重要“生态”特征，即银行卡产业链条中的各个参与方唇齿相依，不仅仅存在竞争关系，更存在互为依存的合作关系，在这样一个既争且合的复合关系中，银行卡组织扮演着十分重要的角色，作为产业各方利益的协调者和产业发展的推动者，在产业链中具有特殊价值。因此，戴维·S. 埃文斯和理查德·斯默兰将开放式银行卡组织定义为“竞合组织”，其主要作用就是构建一个多边合作的系统平台，在发卡机构、收单机构、第三方服务机构等不同产业主体之间建立起一种合作关系，共同服务商户和持卡人，服务整个社会，并在此基础上实现整个产业的发展和各参与主体利益的最大化。

作为中国的银行卡组织，中国银联对于推动国内银行卡产业发展所发挥的积极作用，充分有力地证明了这一理论；戴维·S. 埃文斯和理查德·斯默兰对银行卡产业参与各方利益关系的基本定义，以及他们对支付卡产业生态的独到分析和描述，也印证了中国银联作为银行卡组织一贯坚持的宗旨与信念，那就是“共同事业，共求发展”，与各参与方合作多赢。

总之，埃文斯和斯默兰在《银行卡时代》一书中详细描述了在美国由银行卡广泛使用所带来的支付变革，从经济学角度分析了人类的支



付工具从票据、纸币到电子货币迁移的必然及其变革之间蕴含的内在逻辑，阐明了由发卡机构、收单机构专门从事交易处理及市场服务的各类专业化机构所组成的复杂行业的内部运作方式，分析了由此引发的从消费者信贷的普及到多边市场的演变等产业现象对经济的影响，深入分析了发卡机构、收单机构、第三方服务机构和卡组织之间的相互关系，以及银行卡产业的经济特征，深刻总结了美国银行卡发展的历史经验和教训，在国外经济界和学术界获得了很高的评价。这样一本详述美国银行卡产业发展历程的权威之作，对刚刚起步的中国银行卡产业，无论从运营角度还是监管角度，都具有不可多得的借鉴价值。

中国银联成立以来，始终将产业研究作为我们服务于国内银行卡产业的一项重要内容。中国银联成立4年来，我们不仅通过与成员银行、国内外专业化机构进行广泛业务合作推动了国内银行卡市场发展，而且建立了自己的研究团队，通过开展国内外银行卡产业研究，帮助国内相关机构了解国内外银行卡产业的最新发展动态，掌握银行卡产业特点和发展经验。中国银联将美国著名经济学家戴维·S. 埃文斯和理查德·斯默兰的著作《银行卡时代》翻译成中文，推介给国内的金融界和学术界，是我们促进产业研究和境外学术交流相结合的一次尝试，希望能给监管机构、从业同仁以及关注这个产业发展的各界人士一个有益的参考。



中国银联总裁  
2006年3月

# 前言

20 世纪后半期，支付卡（payment card）——主要是信用卡（Credit Cards）、借记卡（Debit Cards）和签账卡（Charge Cards）——悄无声息地改变了我们购买商品和服务的方式。如果您是从互联网上购买本书的，那您可能已输入了某张支付卡上的一串数字，您启动的这一电子操作促使金钱主要以二进制的方式，在您、商户以及不断发展的支付卡行业中其他参与者之间流动。商户不接受现金或支票已经变得越来越平常，而不接受支付卡的商户则越来越少见。

同样，支付卡很大程度上也改变了我们协调商品和服务购买时间与付款时间的方式。大众媒体通常关注于：信用卡是如何让借款变得更快捷、更方便，从而鼓励人们过度消费，并陷入负债的泥潭之中的。尽管对借款过程中繁冗程序的简化使得一部分人能够过度负债，但信用卡确实提高了我们很多人的生活质量。数以百万计采用信用卡融资消费方式的人希望能提前享受比现有收入和储蓄允许的水平更高的生活。信用卡帮助他们实现了这一愿望。

本书阐述的主要对象是支付和借贷消费方式发展背后的这样一个错综复杂的产业。但我们也讨论其他的一些问题。其中之一是在支付卡产业中，创业家们是如何解决“鸡生蛋还是蛋生鸡”这一经典难题的。消费者肯定不愿意持有商户不受理的卡片，而商户当然也不会接受消费者并不使用的支付卡。另一个问题是关于美国银行业的高度局部化特征（localised nature）到底对支付卡行业产生了何种影响。信用卡主要是由

## 2 银行卡时代

---

两大银行卡组织发展起来的：万事达（MasterCard）和维萨（Visa），目前它们在全美（事实上已扩展到全球）已拥有数千个会员——从最小的信用社（Credit Unions）到最大的商业银行。第三个话题是这些卡组织在发展过程中所涉及的法律争端。特别值得一提的是，2003 年对身陷诉讼的卡组织来说并不是一个幸运年。支付卡产业正处于一个剧变的时期，其中部分原因是法庭判决打破了现有格局，另一部分原因是新的竞争者出现，还有很大一部分原因是卡组织自己内部的不和。与此同时，互联网和移动电话也正在改变人们购物的习惯；电子商务和移动商务对现有的秩序既创造了机会，也提出了挑战。只有通过回顾历史，我们才能知道，是否所有这些只是前进道路上的一个小波折，抑或我们已经进入了一个断点转折时期，一个完全不同的产业即将诞生。

对于支付卡产业，我们将从以下两个方面进行分析。首先，我们从经济学的角度研究这一产业的发展和演变。我们特别感兴趣的是解释那些与制度因素、技术因素结合在一起的经济力量是如何影响支付卡产业的，以及揭示在这个不完全适合于经济学家所使用的任何标准模型的产业中，竞争是如何发挥功效的。其次，我们对这个产业的部分介绍来自于我们为维萨卡组织所做的咨询工作内容。1991 年，我们开始为维萨工作，当时，西尔斯公司（Sears，那时是发现卡的所有者）在维萨拒绝让其发行维萨卡之后，对维萨提起了反垄断诉讼。从那以后，我们参与了之后的大部分反垄断诉讼案件，具体的内容在本书中有所描述。我们认为，对信用卡组织的反垄断指控通常是源于人们对支付卡产业中竞争如何发挥作用缺乏理解，同时，也是因为不了解在这个独特的产业中，需要对特殊问题提出具有创造性的解决方案。本书解释了这一产业是如何运作的，并且说明了它运作得非常良好。但我们并不是要用这些观点来直接解决具体问题，而是希望提供一份对卡片产业中竞争者以及患有“卡片恐惧症”的人有用的分析报告。

尽管本书是第二版，但它与第一版如此不同以至于我们曾考虑改变书名。在开始着手准备本版时，我们本以为只要对第一版进行简单的修订即可——改一下其中的数据，以更准确地反映这些年该行业的发展变化；改一下原书中的一些提法，以使读者看不出本书是最初写于 1997 年和 1998 年。但我们很快意识到这是不可能的，主要的原因如下：

第一，在过去的 5 年中，支付卡产业已经发生了巨大的变化。银行之间的兼并以及许多银行的退出，导致了卡业务资产的高度集中，从而使之变成了一个具有规模经济的高度竞争的产业；借记卡已成为一个“核心人物”；美国运通作为一个重要的角色重新崛起；电子资金转账（Electronic Funds Transfer, EFT）系统整合并且成为营利性的公司；美国第一资讯公司（First Data Corporation）逐渐成为一个重要的竞争者。

第二，双边市场平台（multisided market platforms）的经济特性，这是由两位法国经济学家让·夏尔·罗歇（Jean Charles Rochet）和让·梯若尔（Jean Tirole）在 2001 年一篇论文中率先提出来的课题。这一理论为我们提供了一种如何看待支付卡产业以及分析其某些特征的新方法，它证明了支付卡是这样一类产品：需要存在两类不同的客户群（或多或少相互需要）来使用它们。这类的例子还包括约会俱乐部、免费电视、计算机操作系统以及大型超市。双边平台型企业必须设计定价、投资以及市场等策略，以促使双方都参与进来。这一新的经济学理论以及这些行业的实证研究都表明，双边平台型企业常常能通过对市场某一边实施的低价策略（在某些案例中低于边际成本）来解决“鸡生蛋还是蛋生鸡”的问题。因此，双边市场理论贯穿了整个修订版。

第三，当我们再次对这一产业进行研究时，我们很难按捺住自己的好奇心。它的经济特性、它的制度、它的过去、它的未来，都表明支付卡产业是一个令人着迷的产业，因此，我们对一些主要的议题进行了更为深入的探讨。我们希望您能分享我们研究中的快乐。

# 致谢

在此，我们要向多年以来一直帮助我们的人表示感谢。在研究过程中，许多人为我们提供了很多特别的帮助，这些人包括 Richard Bergin, Kristin Brief, Irina Danilkina, Daniel Garcia Swartz, Melba Largent, Anne Layne - Farrar, Melissa Long, Sean MacLeod, Nese Nasif, Chris Nosko, Bernard Reddy, Ye Tao 以及 Elizabeth Wang。我们还要向 Richard Epstein, Jean - Charles Rochet, Joanna Stavins 以及 Jean Tirole 表示感谢，他们对本书的初稿提出了许多有益的建议。万事达和维萨的许多员工也提出了很多很好的建议。这里，我们要向两个人致以特别的感谢：Paul Allen，在他担任维萨总顾问期间，一直鼓励我们进行研究和写作；还有 Howard Chang，他是我们撰写本书以及第一版本时的亲密合作伙伴，他对本书的内容以及我们对该行业的研究都做出了很多贡献。我们同样要特别感谢维萨卡组织，它们除了为我们提供支付卡产业的有关数据和信息之外，还给予了经济支持。当然，本书未必反映为我们提供各种形式帮助的人的观点，而且，它也并不一定反映维萨或与我们有关系的任何其他机构的观点。

# 目录

## CONTENTS

|                           |    |
|---------------------------|----|
| 前言 .....                  | 1  |
| 致谢 .....                  | 1  |
| <b>第一章 塑料卡</b> .....      | 1  |
| 明星人物 .....                | 10 |
| 主要人物 .....                | 14 |
| 演员表中的其他成员 .....           | 17 |
| 幕后 .....                  | 21 |
| 国外演员 .....                | 21 |
| 十三幕 .....                 | 23 |
| <b>第二章 从贝壳到电子货币</b> ..... | 27 |
| 货币的演化 .....               | 28 |
| 美国货币的演变历史 .....           | 34 |
| 先消费后还款 .....              | 48 |
| <b>第三章 不仅仅是货币</b> .....   | 58 |
| 赊账的午餐 .....               | 59 |



## 2 银行卡时代

---

|                             |            |
|-----------------------------|------------|
| 1958 年 .....                | 62         |
| 美国银行 .....                  | 62         |
| 竞合的诞生 .....                 | 67         |
| 管制和滞胀 .....                 | 73         |
| 无限制消费和举债的 20 世纪 80 年代 ..... | 82         |
| 20 世纪 90 年代的情况及借记卡的崛起 ..... | 88         |
| 50 周年及未来 .....              | 93         |
| <b>第四章 从精英阶层到普通大众 .....</b> | <b>95</b>  |
| 美国家庭支付卡的增长和普及情况 .....       | 96         |
| 利用支付卡进行交易 .....             | 99         |
| 更好地理财从而节约了利息支出 .....        | 100        |
| 信用卡贷款：欢乐、悲伤和争议 .....        | 103        |
| 信用卡与创业 .....                | 116        |
| 增长空间 .....                  | 123        |
| <b>第五章 从传统商户到网上商户 .....</b> | <b>125</b> |
| 变得随处可见 .....                | 126        |
| 变得物美价廉 .....                | 129        |
| 卡片已越来越便宜 .....              | 136        |
| 仍非随处可见 .....                | 138        |
| 塑料卡片支付 .....                | 140        |
| <b>第六章 两人方成探戈舞 .....</b>    | <b>144</b> |
| 双边市场经济学入门 .....             | 147        |
| 价格平衡法则 .....                | 151        |
| 双边市场的业务模式 .....             | 156        |

|                             |            |
|-----------------------------|------------|
| 定价策略和利益平衡 .....             | 158        |
| <b>第七章 竞合和支付卡生态系统 .....</b> | <b>172</b> |
| 竞合组织 .....                  | 175        |
| 合作、公共产权悲剧以及规则的作用 .....      | 180        |
| 竞合组织、封闭式组织以及支付卡生态系统 .....   | 190        |
| <b>第八章 卡组织之战 .....</b>      | <b>201</b> |
| 战争中的武器 .....                | 205        |
| 他们不受理美国运通卡 .....            | 207        |
| 把握一切可能 .....                | 216        |
| 如同支票一样的卡片 .....             | 223        |
| <b>第九章 发卡机构的市场争夺战 .....</b> | <b>231</b> |
| 谁是市场参与者 .....               | 232        |
| 产品多样化与市场细分 .....            | 235        |
| 竞争战略 .....                  | 244        |
| 市场结构 .....                  | 247        |
| 市场的表现 .....                 | 251        |
| 借记卡的发行 .....                | 260        |
| <b>第十章 幕后之争 .....</b>       | <b>267</b> |
| 支付处理业务的发展历程 .....           | 268        |
| 幕后名人录 .....                 | 271        |
| 市场结构与表现 .....               | 279        |
| <b>第十一章 反垄断之战 .....</b>     | <b>288</b> |
| 损害了竞争者？还是损害了消费者？ .....      | 294        |

## 4 银行卡时代

---

|                           |            |
|---------------------------|------------|
| 谁是胜利者？谁是失败者？ .....        | 298        |
| 谁来为支付卡买单？ .....           | 308        |
| 不一致的观点 .....              | 318        |
| <b>第十二章 面临转折</b> .....    | <b>322</b> |
| 技术从标新立异走向以智能取胜 .....      | 324        |
| 电子商务、电子支付与移动商务 .....      | 330        |
| 市场格局的变化 .....             | 337        |
| <b>第十三章 他们不受理现金</b> ..... | <b>343</b> |
| <b>译者后记</b> .....         | <b>347</b> |

