

银行卡

支付网络：

YINHANGKAZHIFUWANGLUO

创新、竞争与规制研究

岳中刚 著



南京大学出版社

本书系南京邮电大学人文社会科学重点基金（NYS2140）
中国博士后科学基金（2014M560367）研究成果

银行卡

支付网络：

YINHANGKAZHIFUWANGLUO

创新、竞争与规制研究

岳中刚 著



南京大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

银行卡支付网络：创新、竞争与规制研究 / 岳中刚

著. — 南京：南京大学出版社，2014.12

ISBN 978-7-305-14159-1

I. ①银… II. ①岳… III. ①电子银行—支付方式—研究 IV. ①F830.49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 257664 号



出版发行 南京大学出版社

社 址 南京市汉口路 33 号

出版人 金鑫荣

邮 编 210093

丛 书 名

书 名 银行卡支付网络：创新、竞争与规制研究

著 者 岳中刚

责任编辑 王大学 王抗战

编辑热线 025-83592146

照 排 南京南琳图文制作有限公司

印 刷 江苏凤凰数码印务有限公司

开 本 787×960 1/16 印张 11.5 字数 206 千

版 次 2014 年 12 月第 1 版 2014 年 12 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-305-14159-1

定 价 30.00 元

网址：<http://www.njupco.com>

官方微博：<http://weibo.com/njupco>

官方微信号：njupress

销售咨询热线：(025) 83594756

* 版权所有，侵权必究

* 凡购买南大版图书，如有印装质量问题，请与所购
图书销售部门联系调换

平台经济学的三个命题

(代序)

岳中刚博士的新作《银行卡支付网络：创新、竞争与规制研究》即将出版。作为网络经济学研究领域优秀的青年学者，2007年他从上海财经大学毕业到东南大学求职，我们年龄差距不小，而研究问题和对待研究的态度极其相似，所以我们一见如故。我们非常希望他能来东南大学入职，无奈引进条件不足以吸引优秀的青年才俊。可巧的事，他在去南京邮电大学工作后，又在南京大学我的博士导师刘志彪教授那里做博士后研究工作，也就成了我的师弟。以后几年虽然交往不多，还是常常在产业经济学优秀期刊中看到他的大作，可见他依然在孜孜不倦的求索。更加幸运的是，岳中刚在从南大博士后出站后，提出到我这里做二站，我当然非常欢迎。从上学期开始，我们可以在每周研究生的 Seminar 上交流。特别令我们感动的是，他家在市区，每次都是坐地铁和公交单程一个多小时到我们九龙湖校区参加每周两个小时的研讨，坚持不辍。有时候我也想起当年在北京做博士后时，每周四次骑车去北大听课，每次单程四十分钟，一个学期就把一条厚厚灯芯绒裤子磨破了的情景。这让我在岳中刚身上多少看到自己年青时的影子。所以不妨回顾一下自己最近十几年的研究历程，也为平台经济学的发展做一个简单综述，并将这两年纠结的问题思考，提出自己有关平台经济学的三个命题作为岳中刚专著的序。

早在 2000 年秋天博士期间向导师刘志彪教授请教以后研究方向，刘老师建议研究网络经济学。当时，这个学科刚刚在国内起步，本人在此方面也没有基础，就按照最简单有效方法将可以找到国内外文献全部下载，估计有四五百篇，基本了解这一领域主要研究者卡尔·夏皮罗(Carl Shapiro)、哈尔·瓦里安(Hal Varian)、迈克尔·卡茨(Michael Katz)和尼古拉斯·伊克诺米德斯(Nicholas Economids)等人的东西。仔细研读了半年多，发现以自己当时在此领域学术研究的基础准备，要在网络经济学中找到一个合适博士论文的研究题目有蛮大难度。在和刘老师讨论时，导师拿着卡尔顿和佩罗夫的《现代组

织理论》^①翻了翻说:“博士的研究方向至少要保证自己五年内有饭吃,这本书上剩下的研究方向就是纵向关系了,横向关系已经做的很充分了,你就做这个吧。”现在看来刘老师所做的两次选题是多么具有前瞻性,应该说这次讨论决定基本确定了我以后十年的研究路径。博士毕业后我到社科院工经所做博士后,除了加深纵向关系到纵向控制和国家产业安全外,正好把原先仔细研读过的几十篇网络经济学文献进行重新整理。随着自己对纵向控制理论的理解深入,逐步发现网络经济学与纵向关系密不可分,或者说纵向关系是网络经济学的一个特例。为了把教学和研究相结合,2004年我在东大的产业经济学硕士研究生中开了《网络经济学》课程,后来用了奥兹·夏伊(Oz Shy)《网络产业经济学》^②作为教材,利用社科院的文献数据库并将教材中列出参考文献尽可能地找全。

随着此领域文献阅读量的增加,网络经济学的基本脉络也慢慢理清。从20世纪70年代后期到80年代中期,夏皮罗和瓦里安等以传统基础设施网络为研究对象开始形成网络经济学雏形,对网络效应等基本概念做了初步厘清和研究。到了90年代中期伊克诺米德斯代表论文《The Economics of Networks》^③发表,标志网络经济学作为一门独立学科基本形成。然而,以后这一学科发展速度之快超出一般人的想象,2006年阿姆斯特朗(Mark Armstrong)发表的双边市场理论建立了基本市场定价和均衡模型^④,2006年罗切(Jean-Charles Rochet)和泰勒尔(Jean Tirole, 2014年诺贝尔经济学奖获得者)确定双边市场定价、竞争规则、均衡和政府管制^⑤,到2010年以Weyl、Hagiu和Evans等人对多边市场价格均衡和绩效的研究^{⑥⑦},构成了平台经济学(Platform Economics)的理论基础。非常幸运的是今年初,我在谷歌学术搜

① 丹尼斯·卡尔顿,杰弗里·佩罗夫. 现代产业组织[M]. 黄亚钧,译. 上海:上海人民出版社,1998.

② 奥兹·夏伊. 网络产业经济学[M]. 张磊,译. 上海:上海财经大学出版社,2002.

③ Nicholas Economides. The Economics of Networks [J]. International Journal of Industrial Organization, 1996, 16 (4): 673 - 699

④ Armstrong, Mark. Competition in Two-Sided Markets [J]. RAND Journal of Economics, 2006, 37(3): 668 - 691

⑤ Rochet, Jean-Charles and Jean Tirole. Two-Sided Markets: A Progress Report [J]. RAND Journal of Economics, 2006. 37(3): 645 - 667.

⑥ Weyl, E Glen. A Price Theory of Multi-sided Platforms [J]. American Economic Review, 2010. 100(4): 1642 - 72.

⑦ Hagiu, Andrei. Two-Sided Platforms; Product Variety and Pricing Structure [J]. Journal of Economics and Management Strategy, 2009, 18(4): 1011 - 1143

索找到了埃文斯(David S. Evans)所著的《平台经济学》^①,这是一本文献型专著,并很快和作者联系上,着手翻译这本专著。翻译过程中,原作者把最新几篇文献发给我们,使得我们最后的出版物和国外前沿研究基本同步。

应该承认网络经济学的高速发展本身与1993年以后全球范围网络经济的“黄金十年”密不可分,而平台经济学也是伴随着eBay,阿里巴巴等交易平台不断涌现而引人注目。但是,作为一门“暴发户”式发展学科到底对经济学本身的发展有什么贡献,这是检验这一学科是否具有生命力的关键所在,使得我们不得不重新审视这一学科历史地位和可能的发展趋势。

在仔细阅读网络经济学以及平台经济学的文献,脑海中不断出现福山在《历史的终结》中出现的句子,“当柏林墙倒塌,东欧和前苏联巨变,是否标识资本主义市场经济的完胜,是否是历史的终结”。直觉告诉我,平台经济学的形成会对微观经济学和产业组织理论固疾——“马歇尔悖论”这个百年命题的历史终结是一个我们必须仔细研究问题。这一悖论困扰经济学界,特别是使产业组织理论的研究者如芒刺在喉痛不欲生。人们将完全竞争作为理想模式、价值取向和坐标系,却又不得不面对市场不断集中,垄断者大行其道的窘境,是否理想一定会完败给现实,理想的美丽和现实的骨感真的难以融合。鲍莫尔等人借助可竞争市场等理论部分修补了理论模式与现实的矛盾,无法找到弥合两者严重对立的理论框架。这是我们陷入深深地长考中,也许我们忽略了什么?

在互联网时代,各种新型平台以及平台型商业模式如摩尔定律般的速度不断创新和发展,成为推动经济转型发展以及引领新经济的重要组织。作为一种新的经济形态和商业模式,无论理论研究或是产业实践大多在探讨平台企业的双边(多边)市场特征、定价机制、社会福利及其对传统反垄断实践的挑战。对这些问题的深入讨论,使我们更为清晰地理解了双边平台经济的概念内涵、发展特征和商业模式等。平台企业的发展推动了理论的产生与更新,而平台经济的进一步拓展更需要理论研究的指引。如何将双边平台理论纳入新古典经济学分析框架,从双边用户、平台企业等微观视角分析平台经济的成长机制,从平台经济与自主创新、包容性增长等宏观视角分析平台经济引领经济增长和推动社会发展的重要作用,将是系统深化平台经济理论研究的方向与趋势。

^① David S. Evans. Platform Economics: Essays on Multi-Sided Businesses [M]. CreateSpace Independent Publishing Platform, 2011

早年梅森和贝恩建立市场结构理论时人为导致了垄断与竞争之间的对立,而没有觉察两者统一的可能性。在平台经济学中平台治理者的垄断地位,与平台参与者之间竞争关系共存,他们可以自由进入退出,网络经济发展使得低成本甚至零成本网络信息消除平台参与者之间的不对称性。而哈耶克在《通向奴役之路》对组织扩展形成的信息成本剧增和收益锐减导致组织大崩溃将不再出现,无疆界组织将不断出现,组织内部的竞争压力依然如故。

由此得到命题一:平台经济的发展将历史性终结“马歇尔悖论”。

与此同时,平台经济学研究给我在 2011 年美国 Fordham 大学做访问学者时一个现象有了全新的解释。就是那年 5 月的一个晚上和李超闲聊,他是毕业于沈阳医科大学药理专业的硕士研究生,是我后来的博士生曾熾夫妇在新泽西 Rutgers 读书时认识的好朋友。他毕业后通过工作签证到新泽西一个研发型制药企业 HSW 公司做药理实验工作,谈到他工作的印度人开办的 HSW 公司与美国最大药品零售渠道商 CVS 合作,HSW 作为研发企业负责药典开发和完善,而市场开发和营销渠道控制都由 CVS 负责。CVS 具有良好市场平台优势和充足的现金流,同时不断需要新药品保证市场控制和良好收益率,公司对心血管、糖尿病和风湿性关节炎的特效药具有良好的市场控制,但是缺乏有效的研发手段来实现;而 HWS 研发新药需要大量烧钱,经过五年左右自有资金基本消耗殆尽,而且对市场缺乏应有的敏感,不过已经形成上述三类药的基本轮廓,于是两者结合导致“微笑曲线”闭环,两者优势互补,形成共享模式。更有甚者,他们将原料生产放在中国,如此我们希望通过制造业产业升级将成为永远的梦想。

恰巧在和合作教授颜安的太太朱艺交流时,谈了我对“微笑曲线”闭环模式的思考,她给了我一本书“The Mesh”,书中关键就在封面上提出未来商业模式的关键是共享“share”,这就改变了新古典经济学以竞争作为理论分析的基本框架。这种在寡占市场才可能实现的合谋,而且纳什(1950)已经证明了其缺乏稳定性,如何在非寡占型或不同市场结构的企业之间,甚至在不同产业,不同地区,不同文化的企业之间实现。在没有任何产权关系的企业之间实现共享,已有现实的模式可以在国外大量存在的“OUTLETS”模式中隐约体现,其他能够看到的案例就寥若晨星。而我有幸看到 CVS 与 HSW 模式算是一个很有意义的案例。但是,当平台经济出现后,这样的合谋就成为司空见惯的事情。

目前在学术领域与产业实践中广泛关注的平台经济理论,泰勒尔、施斯马兰西等认为,网络经济的定价机制的重要作用在于可以弥补网络双边用户之

间网络外部性的市场缺陷,从而达到市场交易的帕累托改进。从此,基于交叉网络外部性的双边平台理论逐步兴起,这一理论也恰如其分地契合了互联网时代各种新型平台的不断涌现,如电子商务、搜索引擎、网络游戏、第三方支付、众筹等。理论与实践相伴相生,使得双边平台理论较快地被学术界和实践领域广泛地接受和运用。

由此得到第二个命题:共享将与竞争共享基础经济学行为。

进一步讨论就是一个长久在自己心中挥之不去的思考,关于理性人和关系人假设命题,经济学的基本假设就是关于理性人(rational man)是建立在基本公理的基础上,这是人所共知的常识,但是,理性人假设意味着经济行为主体之间的关系完全受制于经济利益的结果,而不是相互之间既定的关系禀赋,因为在经济学基本假设的背后暗含着这些经济主体本身的关系在法律上是平等和自由,可以按照自己利益追求配置自己资源。显然,这个假设过于苛刻,西蒙(Simon)认为由于人们知识的局限,不可能能够完全理性处理经济行为,加上不对称信息的存在,我们的经济行为是偏离通常认为理性人的均衡点。由此,有限理性的理论被大家接受。两个基本问题是显而易见的,交易者的资源禀赋从那里来,这个禀赋本身又会直接影响他和关系人之间的交易选择,也就是说,我们直接定义交易者之间是天然的法律人,之间的关系是法律关系,交易受到法律约束是有局限,或者说没有体现交易者之间是关系人的特征,交易双方只有在特定条件下才是按照理性人的方式建立关系,这种关系虽然在工业文明的西方世界成为一个常识性关系,而这种交易关系的基础是什么?是不同人之间关系不同,最后交易的结果也是不同的。

理性人和理性行为将交易人的关系推到了一个极端,从历史的观点出发,在没有法律关系之前,人和人之间的经济关系就存在了,那么人们是靠什么来规范交易行为。即使合同关系也是关系人的一种特殊形式,就是以平等关系签订明确各自利益归属和责任的关系。不管企业是交易成本理论的企业权威和市场运行的均衡,还是合同束,企业依然是关系人的多重关系强度的集合体,关系强度决定了企业存在变化和发展。但是,简单将企业或者组织归结为一个市场的替代或者合同束,就忽视了企业或者组织本身具有与众不同的内部关系人,这种不同的关系人直接决定了企业之间的不同。我们可以认为为什么按照相同《公司法》和其他法规建立起来的公司会有天壤之别。其本质是企业内部和外部的关系人组成的关系强度不同。这一点各国国家是相同的,只要大家遵守相同的法律。但是,这不意味着我们会有相同的企业。韦伯也认为东方人之间的关系与西方人完全不同,他们可能更加关注血缘,这种注重

血缘而远胜于法律关系的在东方国家表现得比较明显,而西方国家特别是北美和西北欧国家法律关系远胜于血缘关系。这一点可以看出西方人对西方《新教伦理与资本主义制度》中血缘关系在多大程度上影响了组织形成变可能忽略了他们化和处长衰退是一个难有解决的问题。同时,他们对东方人以血缘为主构成的社会制度普遍质疑。所以《什么是西方》对西方人的人文基础来源的判断,但是社会制度又是由若干个关系人在社会公理的基础上建立法律人。

应该说契约关系是一种横向关系,这种关系要建立在契约人之间的平等关系基础上,而这种平等又是为法律关系所确定的,因此法律关系本身也是关系人的基础之一,而契约关系的不完备也是法律关系不确定导致的,理论的产生与更新,而平台经济的进一步拓展更需要理论研究的指引。如何将双边平台理论纳入新古典经济学分析框架,从双边用户、平台企业等微观视角分析平台经济的成长机制,从平台经济与自主创新、包容性增长等宏观视角分析平台经济引领经济增长和推动社会发展的重要作用,将是系统深化平台经济理论研究的方向与趋势。由此得到命题三:

在网络经济时代,经济人将转化为关系人,人与人之间的利益关系将是禀赋和交易频率的函数。

应该说岳中刚博士是国内最早对上述命题有自己独立思考的青年学者,也在该领域发表了一些学术论文。这本专著既是他博士论文的进一步修改与完善,也是他长期理论探讨和总结,随各种新型网络模式应运而生,为作者关注和后续探讨的前沿领域提供了更大的空间。

周 勤

(东南大学经济管理学院副院长,金融学、产业经济博士生导师)

2014 年 12 月

目 录

第一章 导 论	1
第一节 问题的提出	1
第二节 研究对象的界定	8
一、银行卡的类型	9
二、银行卡的准货币特征	9
三、不同支付工具的比较	11
第三节 国内外相关研究进展	13
一、基于产业组织理论的研究	13
二、基于双边市场理论的研究	15
第四节 研究框架、方法和展望	16
一、研究方法	16
二、研究内容	17
三、研究贡献与展望	18
第二章 银行卡支付网络的商业模式创新	19
第一节 双边市场的界定及类型	20
第二节 双边市场的定价策略研究	24
一、垄断交易平台的定价策略	24
二、竞争性交易平台的定价策略	25
第三节 银行卡支付网络的商业模式	29
一、银行卡支付网络的商业生态系统	29
二、银行卡支付网络的双边市场特征	31
三、银行卡支付网络的盈利模式	33
第四节 银行卡支付网络商业模式的反垄断问题	36
一、发卡市场与收单市场的相互依赖性	36
二、价格结构与成本结构的偏离	37

三、联合定价与限制竞争·····	38
第三章 交换费的决定因素及规制问题 ·····	39
第一节 交换费的合理性分析 ·····	40
一、交换费合理性的反垄断争议·····	40
二、交换费合理性的理论模型·····	41
第二节 交换费决定因素的理论分析 ·····	44
一、商户的异质性与最优交换费·····	44
二、发卡市场非完全竞争、策略性效应与最优交换费 ·····	45
三、银行卡组织竞争与最优交换费·····	47
第三节 交换费决定因素的实证检验 ·····	49
一、发卡市场竞争与交换费的实证检验·····	50
二、银行卡组织竞争与交换费的实证检验·····	53
第四节 交换费的规制与发展趋势 ·····	54
一、主要国家交换费的定价方式及特征·····	54
二、澳大利亚交换费的规制分析·····	57
三、交换费的发展趋势分析·····	59
第四章 银行卡组织的竞争与规制 ·····	61
第一节 银行卡组织的运作机制与竞争结构 ·····	62
一、银行卡组织的运作机制·····	62
二、银行卡组织的竞争结构·····	65
第二节 银行卡组织有关规则的反垄断研究 ·····	67
一、禁止额外收费规则的反垄断研究·····	67
二、受理所有卡片规则的反垄断研究·····	69
三、双重会员制和排他性规则的反垄断研究·····	70
第三节 银行卡组织的竞争效应研究 ·····	72
一、银行卡组织的竞争机制分析·····	72
二、银行卡组织竞争的理论模型·····	73
三、模型的进一步拓展·····	76
第四节 银行卡组织竞争效应的案例检验 ·····	77
一、美国三大银行卡组织的竞争态势·····	78
二、维萨封堵银联的案例研究·····	79

三、新型支付网络的竞争趋势	81
第五章 发卡与收单市场竞争	82
第一节 发卡市场结构分析	82
一、国际发卡市场结构	83
二、国内发卡市场结构	85
三、发卡机构竞争力评价	86
第二节 消费者转换成本与市场竞争	88
一、消费者转换成本的定义与类型	88
二、消费者转换成本与市场进入	90
三、消费者转换成本与市场势力	92
四、消费者转换成本与企业合谋	93
第三节 持卡人转换成本与发卡市场竞争	94
一、理论模型	95
二、研究结论与政策启示	97
第四节 银行卡转换成本的测度	99
第五节 收单市场结构及收益机制分析	102
一、收单市场结构	103
二、我国收单市场的利益机制分析	105
第六章 ATM 网络的竞争与规制	109
第一节 ATM 网络的运营机制	110
一、ATM 网络跨行业务的定价机制	110
二、ATM 网络运营机制的案例比较	113
第二节 ATM 网络的兼容性研究	114
第三节 ATM 网络的定价策略、市场结构与福利效应研究	116
一、ATM 网络定价策略的文献回顾	116
二、银行竞争的对称均衡模型	118
三、银行竞争的非对称均衡模型	121
第四节 ATM 网络定价策略的经验证据	123
第五节 我国 ATM 网络发展及规则研究	126
一、我国 ATM 网络的非均衡发展	127
二、我国 ATM 网络的发展与规制趋向	128

第七章 银行卡支付的宏观经济效应	131
第一节 银行卡消费与经济增长的理论分析	132
一、消费与产出的相关性理论	132
二、预防性储蓄与信用消费的相关性理论	134
三、技术创新、经济增长与银行卡消费	135
第二节 银行卡消费与经济增长的实证检验	136
一、研究方法和研究数据	136
二、实证检验	137
第三节 研究结论及政策启示	142
第八章 中国银行卡支付网络的发展及规制	144
第一节 中国银行卡支付网络的发展历程	144
一、银行自发的发展阶段	145
二、金卡工程实施阶段	146
三、银联主导的发展阶段	147
第二节 ICT 驱动与银行卡支付创新	150
一、银行卡网络支付	150
二、银行卡移动支付	151
三、支付平台之争:银联 VS 支付宝	153
第三节 中国银行卡支付网络发展的制约因素	154
一、中国银联定位与职责的模糊性	154
二、银行卡的受理环境建设相对滞后	155
三、定价机制尚需进一步完善	156
四、银行收入结构不合理	156
第四节 中国银行卡产业的发展及规制建议	157
一、促进银行卡产业发展的政策建议	157
二、促进银行卡产业竞争的规制措施	159
参考文献	162
后 记	171

第一章 导 论

20 世纪 50 年代后,美国大莱、运通等非银行专业发卡公司向持卡人发行“签账卡”,并在消费时为持卡人提供担保,由这些专业发卡公司作为中介为商户和持卡人提供结算服务。例如,1950 年大莱发行了“大莱签账卡”,1958 年运通发行“美国运通卡”。此后,银行由于其自身的信贷优势,开始在商户和持卡人之间提供支付清算服务,并发行了具有循环信用功能的信用卡,从此银行卡支付进入了加速发展的轨道。近年来,随着基于银行卡的网络支付、移动支付、云支付等新兴支付方式的兴起,纸钞及硬币渐渐接近被淘汰的边缘,全球正迈向一个“无现金”社会。根据欧洲中央银行的统计数据,瑞典 80% 的交易都以电子转账或信用卡的方式完成,平均每人每年的非现金交易达 260 次。从宏观效应来看,银行卡支付有助于降低约 12 亿美元的成本,占瑞典 GDP 的 0.3%。此外,银行卡的日益普及还能显著减少抢劫案件的数量,2012 年瑞典仅发生 5 起银行抢劫案。

第一节 问题的提出

近 50 年来,现代支付系统最为显著的进步是银行卡支付的产生和发展。银行卡(Bank Card)是由商业银行(含邮政金融机构)向社会发行的具有消费信用、转账结算、存取现金等全部或部分功能的信用支付工具,一般包括信用卡和借记卡(中国人民银行,1999)。由于欧美等国家允许非银行机构(如大型零售商)发行信用卡,为此统称为“支付卡(Payment Card)”。根据国际清算银行和欧洲中央银行的统计数据,欧洲 12 个国家的银行卡交易量从 1987 年的 9.3 亿次迅速增长到 1998 年的 33.7 亿次(Krueger, 2001)。据尼尔森(Nilson)报告预测,基于银行卡的支付方式在美国个人支付市场的份额将从

2001年的29%上升至2020年的48%,将超过现金和支票,成为最主要的支付方式。银行卡支付的普及与易货到标准货币的采用、铸币到纸币、纸币到支票一样,都是推动市场经济快速发展的金融创新。英国零售银行研究(Retail Banking Research)公司的研究报告《全球支付卡——市场数据与预测》表明:2012年,全球支付卡数量同比增长了12%,达到了100亿张;全球支付卡交易数量为1.82兆亿次,较2011年增长了10%;全球支付卡交易总额同比增长了13%,达到了15兆亿美元。该报告进一步预测,从2012年至2018年,全球支付卡交易总额、交易数量和流通数量年均增长将分别达到8.2%、8%、5%。从全球最大的国际银行卡组织维萨公司(Visa)发布的年报来看,尽管银行卡在各国或区域的发展并不平衡,但各国或区域银行卡交易额均出现了大幅度增长(见表1-1)。

表1-1 2009—2013年全球五大区域维萨卡刷卡交易总额

单位:十亿美元

	亚太地区	加拿大	中东和非洲	拉美与加勒比地区	美国
2009	1 012	172	498	589	1 989
2010	1 250(23.5%)	204(18.6%)	605(21.5%)	755(28.2%)	2 189(10.1%)
2011	1 494(19.5%)	231(13.2%)	778(28.6%)	948(25.6%)	2 416(10.4%)
2012	1 659(11.0%)	240(3.9%)	899(15.6%)	1 015(7.1%)	2 508(3.8%)
2013	1 828(10.2%)	252(5.0%)	1 029(14.5%)	1 072(5.6%)	2 671(6.5%)

资料来源:Visa公司年报。注:括号内为同比增长率。

我国银行卡支付起步较晚。1985年中国银行发行了我国第一张银行卡,1993年在全国范围内开展了“金卡工程”,2002年中国银联的成立使银行卡支付系统形成了新的资源整合机制。依托中国银联的跨行交易清算系统,拥有银行卡业务的商业银行或非银行金融机构逐渐融入到中国银联的支付网络体系,发卡、转接清算、收单业务之间的分工更趋向专业化和合理化。目前,我国银行卡产业已经逐步形成了联网通用与持卡交易良性互动的发展机制,快速发展成为我国支付体系的主要支付工具,并且形成了较为成熟和相对独立的产业生态系统。首先,从发卡量来看,人均持卡超过三张。截至2013年末,我国已累计发行银行卡42.14亿张,较2012年末增长19.23%,全国人均拥有银行卡3.11张。其中,借记卡累计发卡38.23亿张,信用卡累计发卡3.91亿张,借记卡与信用卡累计发卡量之间的比例约为9.78:1。其次,从市场受

理环境来看,用卡环境日益改善。截至 2013 年末,我国银行卡跨行支付系统联网商户 763.47 万家,联网 POS 机具 1 063.21 万台,ATM 机 52.00 万台,较 2012 年末分别增长了 57.98%、49.37%和 25.12%。再次,从银行卡业务量来看,消费交易规模高速增长。2013 年,我国共发生银行卡业务 475.96 亿笔,同比增长 22.31%,占非现金业务量(主要包括银行卡、支票、汇票、本票及汇款等)的 79%,银行卡支付已成为使用频率最高的非现金支付方式。其中,存现、取现、消费、转账的业务量比为 1 : 2.28 : 1.63 : 1.08,同比增长分别为 17.01%、12.29%、43.98%和 22.65%。2013 年,我国银行卡业务金额达到 423.36 万亿元,同比增长 22.28%,占非现金业务额的 26%。其中,存现、取现、消费、转账的交易额比为 1 : 1.06 : 0.48 : 3.82,同比增长分别为 15.42%、15.37%、52.85%和 23.17%。最后,从银行卡渗透率来看,持卡消费习惯正在形成。所谓银行卡渗透率,是指剔除房地产、大宗批发等交易类型,银行卡消费金额占社会消费品零售总额的比例。2013 年,全国银行卡卡均消费金额为 7 554 元,笔均消费金额为 2 454 元,银行卡渗透率达到 47.45%,较 2012 年提高了 3.95 个百分点,成为居民消费的主要支付工具。

银行卡支付网络是传统金融业务与现代信息技术有机结合的新兴产业,并且是高收益的个人金融业务,各国商业银行都将其列为主要的发展目标。以信用卡业务为例,其收益包括利息、商户手续费、年费等,该项业务对欧美银行整体业务的利润贡献度接近 40%。招商银行年报的财务数据显示:2013 年该行信用卡利息收入达 88.55 亿元,同比增长 41.54%;信用卡非利息业务收入达 78.07 亿元,同比增长 42.99%,远高于其他金融业务的增长速度和资本报酬率。借记卡业务作为一种基于个人资金结算账户的业务,可以给商业银行带来大量低风险的中间业务收入,对于降低银行资产风险、改善商业银行的资产质量具有重要的作用。此外,银行卡支付的发展还是第三方支付、网络支付、互联网金融等金融服务商业模式创新的基础,由此将我国支付进程由纸货币直接带入到高效的电子货币阶段,从而超越发达国家的个人支票阶段。为此,银行卡支付系统及产业发展受到了金融机构、学术界以及各国政府的高度重视,金融机构在银行卡市场展开了“跑马圈地”式竞争,学术领域关注银行卡产业参与主体的竞合行为,各国政府则日益重视银行卡产业发展的经济效应。

尽管银行卡产业的发展提高了整个支付系统的效率,在鼓励消费、降低流通成本以及便利支付结算等方面发挥着日益重要的作用,但是,由于银行卡产业的特殊性,即银行卡产业是由众多竞争性的银行或金融服务机构为了相互利益、依托银行卡组织的交易清算系统,在一定协议基础上的联合经营。因

此,银行卡产业的有关规则和共同定价机制等问题,近年来不断受到商户、监管机构以及学术界的争议。在银行卡产业发展较为成熟的欧美市场,针对两大银行卡组织——维萨(Visa)和万事达(Master)的反垄断诉讼此起彼伏。

1. 沃尔森诉讼案

1971年,沃尔森银行信托公司(Worthen Bank and Trust Company)提起了针对银行卡组织的反垄断诉讼,要求同时加入维萨和万事达。维萨则认为,“双重会员身份”即发卡银行同时加入两个或两个以上的开放式银行卡组织,会削弱维萨与万事达之间的竞争。美国联邦法院根据“本身违法原则”(Per Se Rule)裁定:维萨银行卡组织制订的排他性规则违反了反垄断法,商业银行或机构可以同时开展两种品牌的银行卡业务。维萨最终于1976年取消了限制双重会员身份规定。

2. NaBanco 诉讼案

1979年,维萨银行卡系统的一家收单机构 NaBanco 公司指控维萨在制收单机构与发卡机构之间交换费^①标准的协议中,涉及非法价格限制行为。维萨指出,银行卡组织作为商业银行成立的合资体,其制定交换费的作用在于“提供一种分配合资体成本的机制,以促使成员机构在市场的两端——持卡人市场和商户市场能够在竞争中最大程度地提供维萨服务”。法院依据“合理推定原则”(Rule of Reason)认可了维萨的观点,认为交换费机制配合成员机构的其他经营性、分配性机制,能够有效地提高整体的运作效率。然而,来自商户和监管机构的关于交换费水平和制定机制的抱怨和诉讼案,并没有自此消失。

3. Mountain West 诉讼案

1988年,作为发现卡(Discover Card)的发起推广机构,西尔斯公司(Sears)申请成为维萨会员被拒绝。维萨也由此推出了一项新的会员资格规定,将拒绝任何直接或间接发行发现卡或美国运通卡(American Express)以及其他被认定为竞争性银行卡的申请者成为会员。1990年5月,西尔斯公司购买了一家破产的储蓄机构 Mountain West,这是一家拥有少量信用卡资产

^① 交换费是提供支付清算服务的收单机构向发卡机构支付的费用,通常由银行卡组织(如维萨)联合发卡机构集中制定,按照刷卡消费金额的一定比例支付。