

中国支付清算

Payment & Clearing of China

2013.03 总第 6 期

当前中国网络支付市场的发展趋势与安全 现代服务业金融信息化顶层设计的思考

支付专栏 P36

跨境支付：下一片蓝海

——由Xoom上市看跨境支付

完善非金融机构支付市场的思路

特别策划 P68

中国新一轮增长的动力

——发展中小企业 实现创新升级

以“负责的创新”推动中国电子支付产业的长期繁荣与发展

澳大利亚支付体系概览

欧洲零售支付工具社会成本实证研究及对我国的启示

协会第一届理事会、监事会 第三次会议在京召开

中国支付清算协会第一届监事会第三次会议和第一届理事会第三次会议分别于2013年2月28日在北京召开。

11名监事和授权代表参加了监事会会议，王永利监事长主持会议。会议听取了蔡洪波常务副会长所作的《中国支付清算协会2012年工作总结及2013年工作要点》的报告，认为协会2012年各项工作紧紧围绕“自律、维权、协调、服务”宗旨，切实履行章程规定的职责，较好地完成了2011年制定的各项计划。会议听取了蔡洪波常务副会长所作的《中国支付清算协会2012年度财务收支和2013年度财务预算报告》，认为协会的财务管理规范有序，财务收入和支出项目合理合规，符合国家有关财经法律、法规和协会章程有关规定。

62名理事和授权代表参加了理事会会议，监事会列席。会议由李德功副会长主持。协会秘书处向理事会报告了《中国支付清算协会2012年工作总结及2013年工作要点》、《中国支付清算协会2012年度财务收支和2013年度财务预算报告》、《关于提请审议建立观察员机制并吸收有关机构成为协会观察员的议案》、《关于提请审议51家机构入会申请的议案》、《关于提请审议〈中国支付清算协会自律监督检查办法（试行）〉的议案》等5个文件。经审议表决，理事会批准同意以上报告和议案。

加强行业创新顶层设计

本刊编辑部

安全和效率是整个支付体系发展所追求的目标。对于网络支付来讲，安全和效率更集中地体现在风险和创新两个方面。正确认识、处理风险和创新的关系，用发展、辩证的眼光在两者之间找到平衡点，是网络支付持续健康发展的前提条件。

任何支付皆有风险，这些风险可能与创新有关，也可能与创新无关。我国网络支付的发展过程，从一个角度看，也是我国网络支付在创新的基础上，风险管理体系及技术不断完善的过程。一个应市场需求而产生的行业，如果缺乏一定的风险管控能力、数据管理能力和自我纠错、修复能力，不可能在短短十几年间，实现从零增长到数万亿的行业规模。

创新使行业形象得到改善、行业基础得到巩固。同时，创新往往涉及到新领域，而新领域从来是机遇和风险并存。在金融电子化、信息化时代，越是简单的支付行为，越需要复杂、精密的后台技术支持。但如同网络支付的风险，更多是来自互联网的开放属性一样，市场主体的增多和产业链的延伸，使得支付业所面临风险的多样性和不确定性大大增加。

交易行为的识别和监控，是支付技术创新的重要收获之一，目前已成为网络支付风险管理的核心内容。值得注意的是，技术上的创新可以最大限度地转移和分散风险、降低损失，却无法完全避免和消除风险。

在行业发展达到一定规模的时候，寄望于像从前那样单纯地依靠市场自发调节，来完成行业整体的风险管理已不现实，必须跳出部门利益圈限，加强行业创新顶层设计，从全行业视角出发，以科学严谨的态度，推动自下而上的创新实践与顶层设计的紧密结合，提出解决行业风险的整体思路和框架。

加强行业创新顶层设计，首先，要正确评估目前的支付风险水平，从制度层面尽快确定更合理、更健全的相关规则，建立多层次的行业自律管理制度，充分发挥自律制度在防范创新风险中的保障作用；要加大对新兴支付方式的基础设施、终端环境的保护，完善网络支付安全生态环境。

其次，要坚持行业创新的市场主导地位，完善以企业为主体、市场需求为导向的创新体系；要按照风险与收益对称原则，鼓励开展与行业自身风险管理水平相适应的创新，加大包括战略决策、组织架构、制度安排、管理模式等多重内涵的行业性、系统性创新，保护市场主体的创新热情。

第三，无论是在创新还是在风险控制方面，市场主体要以更加开放、合作的心态积极交流和互动，以形成行业共识和共同行动；要加强消费者权益保护，逐步建立充分保障消费者权益的风险承担机制，让消费者和市场主体共同成长，共同分享行业成长的喜悦和成果。■

CONTENTS

2013年3月 VOL.06

目录

主管单位：
中国人民银行
主办单位：
中国支付清算协会

编辑部电话：
010-88665127
传真：
010-88665122
投稿邮箱：
macm@pcac.org.cn

地址：
北京西城区金融大街20号
交通银行大厦B座7层

邮编：
100033

声明：署名文章仅代表作者本人
观点，不代表本刊立场和观点。

行业聚焦

Industry Focus

- 4 当前中国网络支付市场的发展趋势与安全 巴曙松
10 现代服务业金融信息化顶层设计的思考 柴洪峰
14 从社会效益角度推进网络支付风险管理及业务创新 江朝阳
18 商业银行电子支付业务风险管理 左爵希
23 建立行业风险管理体系 推动产业规范有序发展

中国支付清算协会课题组

- 30 对支付结算领域金融消费者权益保护问题的探讨
范荣飞 周泽平

支付专栏

Payment Column

- 36 跨境支付：下一片蓝海
——由Xoom上市看跨境支付 唐彬
39 完善非金融机构支付市场的思路 杨涛

前沿观察

Frontier Observation

- 44 网络支付与网络货币创造 谢平
48 支付清算体系对货币政策传导的影响 费兆奇
52 第三方支付市场竞争及前景分析 徐锴
61 国内互联网支付最优市场结构分析与研究 帅青红 骆阳 黄俊达

特别策划

Special Report

- 68 中国新一轮增长的动力
——发展中小企业 实现创新升级 彭安杰
- 78 以“负责的创新”推动中国电子支付产业的长期繁荣与发展
廖光宇
- 82 澳大利亚支付体系概览 布拉德·普拉格内尔
- 85 欧洲零售支付工具社会成本实证研究及对我国的启示
何志刚 孟丽丽

实务探讨

Practice Discussion

- 89 银行卡迎来芯片时代
——长沙银行助推湖南金融IC卡发展 杨敏佳
- 94 积极探索拓宽支付密码器应用渠道 郑畅
- 96 预付卡业务技术进步与创新浅谈 冯俏梅

法律事务

Legal Affairs

- 101 第三方支付企业并购法律简析 林悟江 刘欣
- 106 银行卡产业法律及监管环境分析与展望 赵刚 欧阳琛

【摘要】在电子商务产业链成本收入比的公式中，用户交易成本和风险损失并不是单纯的负相关关系，通过安全技术创新可以在不提高用户交易成本情况下降低风险损失。快捷支付方式的创新缩短了网络支付验证步骤流程，减少了木马钓鱼的风险，搜索技术和智能监控系统的创新，能够更快速的发现风险并及时进行处理。安全技术创新还可以降低门槛，让更多处于城市边缘的农民工和边远山区的消费者能够在网上放心购物。

当前中国网络支付市场的发展趋势与安全

巴曙松

网络支付市场发展的基本格局、基本态势

网络支付市场需求的不断扩张成为推动行业快速发展的强大动力

中国互联网络信息中心(CNNIC)1月15日发布的《第31次中国互联网络发展状况统计报告》显示，截至2012年底，我国网民规模达到5.64亿，互联网普及率为42.1%；使用网上支付的用户规模是2.21亿，使用率是39.1%，和上一年相比用户增加5389万，增长率达到32.3%，这是在整体宏观经济回落背景下实现的快速增长。

网络支付服务机构不断壮大

2013年初，人民银行发放了新一批非金融机构支付业务许可证，至此累计已发放200余张支付业务许可证。其中，从事互联网支付、移动支付的非金融支付机构已超过80家。非金融支付机构获得支付业务许可证，是政府监管部门主动适应市场需求进行引导、规范、推动的结果。

在供求因素之外，业务应用领域不断拓展

网络支付业务的应用领域除了零售、团购等网上购物领域外，保险、基金、非税、高校、跨境支付、交通（铁路、公路等）等新兴的细分市场不断拓展。此外，对于传统零售业和制造业需求的不断挖掘，也为第三方支付市场提供了业务强劲增长的基础和发展空间。

网络支付市场未来发展的空间巨大、前景广阔

艾瑞咨询研究报告显示，2012年，互联网支付市场交易规模约为3.82万亿元，同比增长70%左右。该交易规模约占全年社会消费品零售总额的18.54%。从调研情况看，市场普遍的观点是网上支付整体占比逐年增加，在不远的将来有望超过线下支付。中国银联统计的数据显示，2012年银行卡跨行交易总额是21.8万亿元，按照这个目标保守估计，3-5年内网络交易支付规模至少还有6倍左右的增幅。

作者为国务院发展研究中心金融研究所研究员、中国银行业协会首席经济学家。

同时，以互联网支付和移动支付为主体的网络支付市场中，发展热点正在悄然变化，未来增长可期。手机支付和手机

金融成为新的增长点，随着移动支付技术标准的确立，支付企业在手机支付领域的布局和发力，带动了手机网上支付业务的快速增长。2012年，手机网上支付用户达到5 531万，用户的年增长是80.9%，使用率是13.2%，各银行年报中披露的手机银行签约的客户数量已经达到1.2亿，增长迅速。

推动网络支付发展的主要因素和动力

首先，电子商务超预期增长，成为网络支付市场发展的基础。工信部2012年一季度发布的《电子商务“十二五”发展规划》预计，“十二五”期间，电子商务的交易额会翻两番，突破18万亿元。其中，企业间电子商务交易规模将超过15万亿元。网络零售交易总额将突破3万亿元，占社会消费品零售总额的比例将超过9%。各方数据显示，2012年网络支付规模已经超越了电子商务“十二五”发展规划的预测，电子商务超预期的快速增长，预示着网上支付行业发展的空间在不断打开。

其次，人民银行及时的监管对行业发展发挥了积极作用，人民银行颁布的《非金融机构支付服务管理办法》（简称二号令）明确了非金融支付行业的地位及业务

人民银行及时的监管对行业发展发挥了积极作用，人民银行发布的《非金融机构支付服务管理办法》明确了非金融支付行业的地位及业务属性，设立了行业的准入门槛。

属性，设立了行业的准入门槛，从备付金安全、实名制规范、反洗钱与反恐怖融资、支付风险管理、客户权益保护等方面提出了监管要求。二号令出台以后整个行业得到了制度红利，200多家机构拿到牌照，找到更多传统行业的合作伙伴，提升了行业的声誉，消费者能够更放心地使用电子支付服务，行业主体在市场前景的感召下也加大了投入，所以市场主体开始向行业的纵深拓展，创新服务模式，开拓以传统行业B2B的电子商务解决方案为代表的全新的业务体系。

监管部门、行业自律组织、市场主体之间的互动，和以前相比明显增多。市场主体提供的服务从单纯的提供支付服务向解决行业产业链的方向发展和渗透，包括钢铁、物流、基金、保险等很多领域。而随着第三方支付机构的快速发展，监管政策也在不断完善，比如说备付金的管理办法、支付机构互联网支付管理办法、银行卡收单业务管理办法等等，这几个办法构成了第三方支付机构业务监管政策的基础框架。

第三，网络支付产品与服务创新。在“十二五”期间，互联网支付企业创新的重点是适应移动支付、金融IC卡推广应用

等新的发展推广趋势，产品和服务的创新会成为未来网络支付的发展主线。

第四，互联网支付的产业链竞合。第三方支付企业直接面向中小企业和个人用户提供服务，在金融服务的创新及用户服务的体验方面比银行有优势，第三方支付企业在创新和用户体验方面的优势为银行电子化支付带来了一定的压力，虽然目前第三方支付机构在整体业务中占比还比较低，但客观上对银行的电子化服务提出了更高的标准，一些银行日益重视电商平台与金融平台的建设。银行与支付企业之间有合作，也有竞争。欧洲央行发布的《互联网支付安全建议》提出了类似的政策建议，在网络支付安全领域，各参与者之间的行为彼此影响、彼此渗透，共同决定着网络支付安全的整体水平。

第五，网络支付安全继续强化。随着网络的日益普及，网上银行以及电子商务的广泛应用，网络支付安全日益受到重视，在外部的压力和关注下，强化网络支付安全的步伐不会停滞。金融消费者的权益保护和消费者教育工作也在加强。在支付的核心要素中，安全是生命线，效率是成长线，网络支付安全是互联网支付企业规范发展、参与竞争的

内在需要。

网络支付的发展情况及安全现状

网络支付在提高支付效率的同时，安全性始终是各参与方密切关注的一个方面。欧央行在其《互联网支付安全建议》中强调，当前监管者、立法者、支付服务提供商以及社会公众的感觉是，通过互联网进行支付，遭受欺诈的概率要高于传统支付方式，实际上国内社会公众也普遍存在着网络支付遭受欺诈概率比较高的观点。但是从我们调查的实际数据来看，消费者的主观感受与实际情况有着明显的差异。从实际情况来看，中国网络支付仍处于培育发展阶段，安全风险可控，总体运行平稳，但需进一步规范，潜在风险须重视。

首先，整个网络支付行业在短短的14年间从零增长到万亿级规模，如果没有一定的风险控制能力，没有强大的数据管理能力，要达到这样的市场规模是很难想象的。市场主体的风险可控，再加上政府监管，行业的整体风险是可控的。经过近十年的发展，国内互联网支付企业在安全方面的投入规模非常大，网上支付的安全技术不断完善，包括Usbkey、动态口令、证书、钓鱼网站的实时拦截等技术，已经广泛应用。从调研的一些主流支付机构的情况看，总体的风险管理能力是可接受的，国内网络支付平均盗卡的欺诈水平为

从我们调查的实际数据来看，消费者的主观感受与实际情况有着明显的差异。从实际情况来看，中国网络支付仍处于培育发展阶段，安全风险可控，总体运行平稳，但需进一步规范，潜在风险须重视。

0.01%，主流的支付机构风险水平更低。

国际网络欺诈盗卡率大概在1%-2%，甚至有的更高。国际领先的支付企业

Paypal的网上支付商户拒付比例为0.27%（包括极少数没有到货的情况）。Paypal有庞大的风控团队，有着多年发展的风险控制系统和经验，一万多人里面有一半是做风险管理的，所以它的风险水平是有代表性的。

其次，在风险防控方面，国内和国外的差距一方面业务模式和风险控制手段不一样，还有就是在理念上，国外并不是一味地压低风险，而是达到收入和成本之间的平衡。对银行来说，零不良率不一定是最好的。金融机构本身就是通过承担风险获得收益，这是它存在的理由，所以如果不良率保持在1%-2%，但是收益能覆盖成本，获得正收益，这就是风险收益平衡的概念。所以设定一定比例下的风险容忍度，有助于鼓励支付机构在支付业务中更加注重诚信的作用。

第三，整体产业链上的安全防范水平参差不齐，从银行端到第三方支付到商户，内部的风险管理、安全防范水平呈现出一个逐渐降低的趋势。部分第三方支付机构挣扎在生存边缘，安全投入有待提高；行业的安全联防协作程度有待提高，高风险的客户、商户、IP地址等黑名单共享方面有待加强；市场主体比较看重安全

在风险防控方面，国内和国外的差距一方面业务模式和风险控制手段不一样，还有就是在理念上，国外并不是一味地压低风险，而是达到收入和成本之间的平衡。

技术手段，忽视用户安全教育，用户的安全感不足，安全防范意识不够；网上支付和电子商务整体的行业基础设施、外部环境管理有待加强，业务连续性的保障力还不够。

第四，网络环境也存在着一些潜在的风险。据统计，植入后门网站激增70%。2012年10月份，中国境内数据统计，中国被植入后门的网站有7 366个，比9月份的4 334个增长了70%，在主要的节假日期间，监测发现平均每一秒拦截157次购物钓鱼网站的仿冒页面。据监测，2010年中国大陆近3.5万个网站被篡改，数量比2009年下降21.5%，但其中被篡改的政府网站高达4 635个，比2009年上升了67.6%，2010年被篡改的政府网站的数量占境内被篡改网站数量的13.3%。

此外，影响网络支付安全的因素还有法制环境建设。网络支付虽然已经有专门的市场准入管理，但实际上还处于多部门监管的状态等，要逐步完善网络支付的监管法规和相关项目的建设。

网络支付安全的关注点

从互联网支付企业的角度看，首先应借鉴、参考欧央行《互联网支付安全建

议》中提到的四个原则及三大类的十四项建议；其次，在继续保持平稳较快发展的同时，网络支付安全要从基础设施、业务管理、资本风险的覆盖、产业链安全合作等方面着手，强化第三方支付机构的系统安全运行和业务风险控制能力，确保网络支付的安全和稳定运行；从支付企业的外部环境看，要着眼于加大打击网络犯罪的力度，增强跨境网络犯罪的国际合作防控力度，打击网络犯罪的主要目的除了避免直接或间接的损失之外，更要维护整个支付系统的公信力，避免低效率支付工具的回潮；打击网络犯罪需要建立主要的工作机制是预防、侦测和反馈。打击网络犯罪的国际合作机制十分重要。2013年荷兰的海牙将成立欧洲网络犯罪执法部门，这既是欧洲网络支付安全管理的最新动向，也是全球范围内共同关注的一个领域。

效率和安全的平衡是网络支付的核心，过于关注安全会大幅度降低企业的经营效率，给消费者带来不便；忽略了安全同样会给商户、用户、支付企业带来损失。

从信息安全的角度来看，要关注网络支付的数据信息安全。随着信息技术的发展，对支付信息进行大量数据筛选、分析、挖掘、统计的需求和能力不断提高。支付交易产品或沉淀的数据信息分析会成为未来网络支付领域的一个非常巨大、且具有很高商业价值的金矿。当然支付交易

信息的分析必须要严格遵循数据信息安全的基本规则，切实保护客户的信息。

要从前瞻性的角度，关注网络支付安全对网络支付行业国际竞争力的影响。网络跨境支付发展到一定阶段后，游戏规则及安全要求发生了变化。大家非常关注的华为、中兴这些中国的IT企业被美国众议院情报委员会认定为可能会威胁美国国家通讯安全。网络支付是否会遇到及如何避免这些问题，也关乎到中国的互联网企业的国际竞争力。第二个就是国际互联网、银行卡支付机构和组织之间的安全合作也很重要。

网络支付安全和效率的关系是网络支付发展中的关键问题。效率和安全的平衡是网络支付的核心，过于关注安全会大幅度降低企业的经营效率，给消费者带来不便；忽略了安全同样会给商户、用户、支付企业带来损失。亚洲地区人口稠密、信用体系不太健全，安全投入相应较多，

风险控制技术创新也比较领先，适当允许一定的风险水平，有助于激励企业向风险防控纵深处探索、创新，研发更加有

效的新型安全技术。网络支付业务具有互联网和金融的双重特征。金融特征就是指这些公司有自己的虚拟账户，可以沉淀和流转资金，管理要求很高，容错率很低，100%风险备付，没有杠杆；互联网特征指所处的产业以及提供的服务都是在互联网上进行的，必须符合互联网的产业特

大数据在安全方面的应用，体现了信息间的协同，互联网技术提供了这个可能性，通过手机、电话等大量的行为状态记录，存储到云端服务器，将来可以通过对人的行为的连续性进行综合分析，而不仅仅是通过密码和密钥来分析。

点、规模要求、分工协同要求以及市场效应要求等等。这种双重特征使网络支付面临着安全与效率目标的双重追求。

在平衡网络支付安全和效率方面应关注以下几点。第一，风险控制不能牺牲效率和用户体验。电子商务产业链很长，整个产业链必须高效率配合、分工合作，才能扩大市场、分享利润。电子商务产业链的效率可以用成本收入比来衡量，用户交易成本是非常关键的变量，传统的金融机构通过增加交易成本减少风险损失，同时降低了交易成功率。如果牺牲效率换来了安全，产业链上的收入无法覆盖成本，很快就会被淘汰。

第二，通过技术创新解决安全问题。在电子商务产业链成本收入比的公式中，用户交易成本和风险损失并不是单纯的负相关关系，通过安全技术创新可以在不提高用户交易成本情况下降低风险损失。技术创新可以通过意想不到的数据指标验证人的身份。快捷支付方式的创新缩短了网络支付验证步骤流程，减少了木马钓鱼的风险，搜索技术和智能监控系统的创新，能够更快速地发现风险并及时进行处理。安全技术创新还可以降低门槛，让更多处于城市边缘的农民工和边远山区的消费者

能够在网上放心购物。

第三，加强安全合作。客户的信息和安全技术分散在产业链的不同环节中，应该鼓励客户信息较多和安全技术水平高的企业以市场化的方式输出安全管理能力，加强产业链合作。政府应该鼓励产业链的合作，鼓励安全技术创新，鼓励银行和支付机构的合作，使用新技术帮助城市的弱势群体，使农村地区和边远山区的消费者也能够享受到便捷安全的支付服务。

从未来支付安全的技术趋势来看，一是智能的实时防控系统，由机器完成的通过相应规则对交易进行实时筛查的监控系统，通过数据分析、挖掘等等建立一整套规则体系，来捕捉异常的或者有风险的操作账户，系统初步筛查，配合人工核查，最终锁定风险交易，控制风险账户，从事后响应转为事中响应，从而提高风险防控效率。二是大数据在安全方面的应用，体现了信息间的协同，互联网技术提供了这个可能性，通过手机、电话等大量的行为状态记录，存储到云端服务器，将来可以通过对人的行为的连续性进行综合分析，而不仅仅是通过密码和密钥来分析。■

【摘要】很多IT专业人士认为，移动互联网、云计算和自然用户界面代表着未来信息产业创新的三个最重要方向。如何顺应现代服务业建设内在规律，把握好信息产业创新发展方向，从整体的视角，通过顶层设计的方式，进行信息化系统的建设，成为金融企业信息化获得成功的关键。

现代服务业金融信息化顶层设计的思考

柴洪峰

服务业作为国民经济的重要组成部分，在经济结构中的比重不断提升，成为国民经济的主导产业。作为服务业的领头羊，以金融服务业、研发服务业、信息服务业和商务服务业为代表的现代高端服务业，处于价值链高端，显示出越来越强大的辐射力和影响力，成为经济增长方式从粗放型到集约型转变的关键。本文就金融信息服务的特征、发展规律和顶层设计进行探讨。

金融信息产业基本特征

根据Rochet和Tirole给出的关于双边市场的定义：双边市场是一个或几个允许最终用户交易的平台，该平台通过适当地从各方收取费用使双边（或多边）保留在平台上。

金融服务业是一个典型的双边市场，与传统的“厂商—消费者”的单边市场存在很大差异，不再是由一类企业作为供给方和一类消费者作为需求方构成的市场，而是基于金融服务平台提供的服务，使得多类用户（包括厂商、消费者、各环节服务商）通

过平台实现金融交易行为，并产生相互作用。以银行卡金融服务为例，该双边市场基于银行卡交易平台提供的服务，使得产业链各方（银行、持卡人、商户、银行卡组织、机具厂商等）通过该平台实现交易行为。

由此来看，对于双边市场，交易平台起到了基础性、关键性作用。金融信息化的本质目标，就是借助于IT技术，设计和建设金融服务双边市场所需的交易平台。区别于面向单边市场的传统软件开发“软件产品或服务开发+消费者购买”的模式，金融信息化建设的是服务双边市场产业链各方的交易平台，因而架构设计上更加复杂，系统灵活性要求更高，需要充分研究产业链各方参与方式和盈利模式，吸引参与各方通过该平台交易并获得利润。

现代服务业产业创新发展模式

长期以来，中国产业界习惯于从工程技术角度看待创新，通常将“自主创新”单纯的理解为技术和产品创新，传统的“制造+销售”的

作者为中国银联执行副总裁。



图1 金融服务业双边市场示意图

生产型制造简单业态，决定了我国的服务业还处于产业链低端。

随着科技、经济和文化的进步，产业创新已经由纯粹的技术创新，发展为技术创新、管理创新与服务创新的复合创新形态，现代服务业正在向“技术+管理+服务”的服务型制造、复合业态转型，逐渐迈向价值链高端。

这其中，随着Google、Apple等企业获得巨大成功，商业模式（Business Model）的创新近年来得到了越来越多的关注。商业模式创新，是指突破行业界限和传统思维，通过创造新的商业模式、重组既有模式、改变关键环节等方式，创造收入，降低成本或控制风险。商业模式创新具有可持续和不可轻易复制的特征，能够实现赢家通吃或者垄断某一环节的商业价值。

金融信息产业发展特征

聚焦到金融信息产业，新技术引发的产业变革，已经逐步渗透到金融服务的各个领域，改变了传统金融服务的服务方式、服务内容以及服务水平。现代金融信息产业，相比较传统的业态，具有以下

明显特征：

- 金融信息化的过程，已经将传统的金融服务，改造为“信息化金融”。
- 金融信息化以市场为导向，以产品驱动和服务驱动为特征。
- IT（Information Technology）走向BT（Business Technology），要从业务发展、企业战略角度看待IT，技术创新促进业务创新，技术创新引领企业发展。

因此，有必要从整体的角度，通过顶层设计的方式，由上而下对金融信息化进行定位、分析和设计。而顶层设计中面临的一个主要问题，是市场和业务的不确定性与IT系统处理确定性之间的矛盾，如何处理好这一矛盾，成为金融信息化发展的一个关键。

金融信息化顶层设计思路

很多IT专业人士认为，移动互联、云计算和自然用户界面代表着未来信息产业发展的三个最重要方向。如何顺应现代服务业建设内在规律，把握好信息产业创新发展方向，从整体的视角，通过顶层设计的方式，进行信息化系统的建设，成为金融企业信息化获得成功的关键。

其中，云计算理论和技术，既是信息产业创新的一个重要方向，也为解决金融信息化顶层设计中面临的市场和业务的不确定性^①与IT系统处理确定性之间的矛盾，提供了一个很好的思路。

云计算以网络为载体，整合大规模可扩展的计算、存储、数据、应用等分布式计算资源进行协同工作，提供基础架构、平台、软件等服务模式。按照从底层硬件到上层应用的顺序，云计算服务模式有：基础设施服务（Infrastructure as a Service, IaaS）、平台服务（Platform as a Service, PaaS）和软件服务（Software as a Service, SaaS），具体信息如下表：

通过云计算技术，可以采用顶层设计的理念，面向一线市场，灵活、敏捷地提供产品和服务。顶层设计由下而上体现在云计算的三个层面：

基础设施层面

通过云计算虚拟化技术，将包括服务器、存储设备、网络设备的基础设施虚拟化，按需将硬件资源灵活、快速地提供给用户使用。从整体的角度，集中统一管理软硬件设备和资源，集中体现了顶层设计的理念和优势：

- 可以将分散的、小规模、独享使用的计算力和存储，整合为大规模的、可扩展的、灵活分配共享的计算力和存储，可以提高设备使用率，减少设备采购数量。
- 通过虚拟化技术，可以较好地盘活信息资源存量。现代服务业企业，特别是金融企业，如何盘活存量的信息资源，是信息化面临的一个关键问题。
- 通过采购相对廉价的通用软硬件设备，替代昂贵的专用软硬件设备，可以极大降低成本。
- 通过分布式计算，大量设备协同工

层次	名称	特点	典型应用
基础层	IaaS	把计算、存储、网络以及搭建应用环境所需的一些工具当成服务提供给用户，使用户能够按需获取IT基础设施。由计算机硬件、网络、平台虚拟化环境、效用计算计费方法、服务器级别协议等组成	亚马逊EC2 IBM Blue Cloud
中间层	PaaS	把分布式软件的开发、测试和部署环境当作服务，通过网络提供给用户，其表现形式是为用户提供基于可扩展的大规模基础设施的平台能力与资源服务，例如：云应用开发与运行环境、用户数据、信息资源、公共服务能力	Windows Azure Google App Engine
应用层	SaaS	基于网络来提供软件服务的应用模式，它通过浏览器把服务器端的程序软件传给千万用户，供用户在线使用，其表现形式是为用户提供基于云基础架构的应用软件服务	Windows Office Live Salesforce.com

作，互为冗余备份，保障了计算的可靠性。

- 通过统一集中的方式进行软硬件设备的维护和管理，可以有效降低运营维护成本。

云计算技术的应用，首次使得企业可以从公司整体层面统一管理IT基础设施，根据公司战略和市场需求，由上而下进行顶层设计，灵活、动态地将软硬件资源划拨分配给特定业务和用户。

开发平台层面

相对于传统的开发模式，基于分布式计算的环境，云计算有鲜明的特点：

- 从整个产业链角度，规划和部署大规模协同式开发。Apple App Store、Google Android Market充分体现了这一新的开发模式，整个产业链协同，共同推进产业的繁荣。

- 开发方式上，敏捷开发模式和迭代开发模式广泛运用，更快更好地响应市场需求。

- 系统架构设计上，整体上动态、灵活地调整业务功能，方便地进行规模的扩充，以满足市场的变化。

因此，从软件开发层面，定位在整个产业链的整体思考，通过顶层设计的方式让产业链各方可以有效地参与进来并获得收益，采用敏捷、迭代等新的开发模式，迅速响应和满足市场需求，开发出灵活调整、方便规模部署的分布式应用。

应用服务层面

在应用服务层面，传统的服务型企业，通过扩大规模、拓展分销渠道方式，

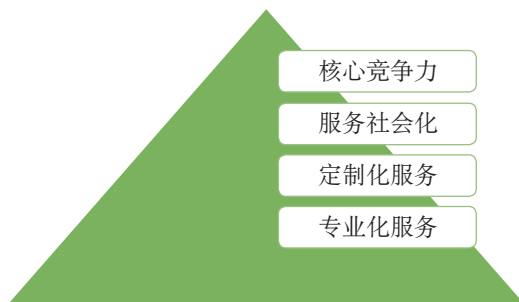
通过规模化提供统一的产品和服务，以降低成本，提高收益。对于现代服务业企业，特别是金融服务业企业，在信息化过程中，需要进行新的思考：

- 最基本的层面，提供专业化服务。从企业的角度，根据企业的营业目标，综合企业内部各个专业部门提出的需求，开发产品和提供服务，满足客户的需求。

- 第二个层面，以市场为导向，提供定制化服务。通过产品驱动和服务驱动，敏锐捕获一线市场用户需求，聚合企业信息服务能力，为客户提供定制化的服务。

- 第三个层面，服务社会化。从产业链的角度，联合产业链上下游企业，建设“行业云”，开发产品和提供服务，为客户提供端到端的全程服务，同时不断改进服务流程，完善服务内容，提升服务质量。

- 第四个层面，形成企业核心竞争力。信息化建设过程中，创造新需求，通过技术创新，设计新的商业模式和服务流程，开发新的产品和服务，整合产业链各方的信息服务能力，引领市场发展，挖掘和创造客户新需求。■



【摘要】在整个网络安全管理上面，必须平衡好效率和安全的关系，也就是发展和安全的关系。从网络支付创新的角度来讲，我们希望能带来整个社会效率的提高，推进整个社会效益成本的降低，但是同时我们必须面对客户的信息安全、资金安全，在发展过程中必须提供充分的保障。

从社会效益角度推进网络支付风险管理及业务创新

江朝阳

网络支付创新提高了社会交易的效率

网络支付是和电子商务一起成长起来的，是为了满足电子商务的需要而发展起来的支付手段。电子商务对网络支付的需求到底是什么状况？

一个网站进来100个客户访问，只有50个客户会进到商品的详细页面看商品到底怎么样，到了商品的详情页，只有8%的客户决定要买这个商品，到了这个支付环节，整个支付成功率大概在65%-70%之间，可见电子商务网站要做成一笔生意非常不容易，100个客户进来，最后可能只有2%-3%的用户购买商品。电子商务最大的需求就是支付成功率要尽可能高，这是电子商务对于网络支付非常高的一个要求。

以快捷支付为例，支付宝推出快捷支付，经过两年的运作，可以节省原来3/4左右的交易时间，更重要的是把原来的传统支付成功率从65%-70%提高到90%以上，提高了50%。

如果换算一下，2012年有1亿人用快捷支付，大概进行24亿笔支付，相当于一年的社会节省了将近5 500个劳动力，对整个社会效率的提高非常有意义。

网络支付创新必须平衡好效率和安全的关系

目前，网络支付的创新和发展面临的挑战有以下几个方面，一是信息安全，二是资金安全，三是在金融合作上的安全，比如套现、洗钱、盗卡等问题。这些网络支付安全的问题，主要来源于两个方面。首先，互联网环境的复杂性，互联网本身是非常开放的、每个人都可以共享的环境，在这个环境里面好人可以进来，坏人也可以进来，开个网站成本很低，在这种情况下很难杜绝互联网钓鱼网站，也很难杜绝个人电脑终端被植入木马，或者个人电脑上有病毒，就像不能指望空气里面没有细菌，这是我们必须面对的

作者为支付宝（中国）网络技术有限公司安全副总裁。

环境。其次，中国在目前的发展阶段，无论是用户，还是产业相关方，没有对信息安全的保护给予足够的重视。所以在进行网络支付的时候，不可能指望网络支付完全没有风险，网络支付风险是在网络发展过程中必须面对的问题。

网络安全管理必须平衡好效率和安全的关系，也就是发展和安全的关系。从网络支付创新的角度讲，我们希望能带来整个社会效率的提高，降低整个社会运行成本，但是同时在发展过程中必须充分保障客户的信息安全、资金安全。我们现在要思考的问题是怎么评价网络支付风险，网络支付安全水平是处于一个比较好的水平，还是比较差的水平，这个问题可以从多个角度看。数据显示，从2001年开始，国外在线支付风险从3.2%降到1%，目前保持在1%的水平，也就是支付100元钱，就有1元钱的损失，这个水平是非常高的，可能是一个糟糕的网络支付风险水平。但是如果切换到另一个角度来看，从具体的企业利润水平来测算的话，可以比较一下几种支付方式给企业带来的效益。现在国内的网上支付风险水平在万分之一左右，国外，你在网站上输入信用卡卡号、有效期等就可以完成一笔支付，这

种方式的损失水平大概在1%。我们有几个假设，一个电商买卖一个产品毛利10%的话，国外网上支付成功率大约在95%左右，因为它没有门槛，只要有信用卡或者借记卡就可以完成。这样我们得出一个结论，国外的这种支付方式，虽然是1%的损失水平，但是成功率比我们要高50%以上，带来的毛利要比国内的支付方式增加15%左右，所以反过来看，不是说1%就比万分之一差，是要看相应的支付方式带来的社会效益是多少。而且从消费者的角度来看，要看这种支付方式对消费者签约时间的耗用，交易时间的节省。所以在评估整个社会网络支付风险水平的时候，要从效率和风险两个角度一起切入。

网络支付风险可以得到有效管理

网络支付的风险是可以得到有效管理的。传统支付方式的安全管理，更多的侧重于客户身份认证的风险管控，但网络支付的风险管控更侧重于行为识别的管控，很多时候只能根据客户的行为，识别交易是不是本人支付的。在传统支付中，卡号对了，密码对了，交易就成功，但是在网上支付，账户对了、密码对了，还会看你的行为对不对，这是非常重要的。如果行

网络安全管理必须平衡好效率和安全的关系，也就是发展和安全的关系。从网络支付创新的角度讲，我们希望能带来整个社会效率的提高，降低整个社会运行成本，但是同时在发展过程中必须充分保障客户的信息安全、资金安全。

为不对，这笔交易还是不会成功，这就是网络支付风险管控手段和传统线下风险管控手段的最大差别。为什么网络支付可以用行为去看，因为在网络支付过程当中，客户留下的行为信息非常充分，只要有足够强的数据分析能力，可以通过机器的手段把客户的行为识别出来，这个是和传统线下支付不一样的地方。

以支付宝为例，支付宝风险管控的过程首先是终端环境的控制。人的健康首先要从环境的健康做起，好的空气、好的水、好的生活环境是健康的基本保证。网络支付也一样，终端环境的保护是我们联合产业链的上下游一起为客户营造一个安全的终端环境，减少钓鱼、木马，控制病毒的发生，这是我们要做的工作。第二，我们要做用户的身份识别，和公安部门、金融机构、其他机构合作，对客户的身分进行必要的验证，才能开立账户，我们对客户隐私信息的保护有非常系统的手段，包括对客户信息的分级、存储控制、访问控制以及对传输的控制等等，以保证客户的隐私信息安全。第三，就是账户保护，支付宝有大量的安全产品，就像一道锁，有这把钥匙才能开这把锁。第四，网络风险管理最核心的工作，就是交易行为

的识别和监控，要求积累大量的客户交易行为，通过分析和挖掘，识别每一笔交易到底有没有风险，这些交易实时识别，在一百毫秒内做出反应，接受还是拒绝这笔交易。所以网络支付风险的管控，不是靠一个环节，而是靠一个立体的管控方式来做。

网络支付安全技术未来的发展，一是建设更安全的终端环境，加强产业链合作，让客户所处的支付环境更加健康；第二就是更精准的行为识别，在数据挖掘技术方面要不断改进和提升。

把保障消费者权益放在首位

任何的网络支付创新和风险控制，都必须把保障消费者权益放在首位。为什么在国外1%的支付风险水平大家都能接受，一是提高了电子商务的效率，商家是获益的；二是消费者的利益得到充分的保障，这1%的损失不是消费者承担，是产业链当中商户、支付机构承担的，这个过程中用户承担了零风险，因为有这样的机制，所以大家都能认可、接受这样的风险水平。

支付宝已经建立了消费者保障机制，快捷支付是实行全额赔偿的，我们在2012

网络支付安全技术未来的发展，一是建设更安全的终端环境，加强产业链合作，让客户所处的支付环境更加健康。第二就是更精准的行为识别，在数据挖掘技术方面要不断改进和提升。

让消费者利益得到更充分的保障，必须要正视网络安全问题。同时要从社会效益角度看网络支付风险水平，积极推进网络支付风险管理及业务创新，建立一个能充分保障消费者权益的风险承担机制。

年推出了余额支付的用户保障，即如果实名客户用了我们的安全产品，他的账户出现了风险，支付宝最高赔偿额可达5 000元，以保证用户的权益在我们的创新过程中得到充分保障。

希望在整个网络支付环境中，改变以身份认证授权为基础的用户保障机制。现在的支付行为中，只要卡是你的，密码是你的，输完以后就默认是你做的，造成的损失是持卡人本人承担，我们觉得应该更

多的是以操作行为为基础的风险保障。这笔交易到底是不是你做的，如果不是你做的，在整个风险分摊机制上，在整个消费者保障机制上，必须充分保障消费者的权益，这是网络支付未来的发展方向。

让消费者利益得到更充分的保障，必须要正视网络安全问题。同时要从社会效益角度看网络支付风险水平，积极推进网络支付风险管理及业务创新，建立一个能充分保障消费者权益的风险承担机制。■

【摘要】在技术创新和商业模式创新的驱动下，近年来电子支付业务迅猛发展，其业务风险也逐步显现。商业银行开展电子支付业务过程中面临的突出风险包括监管合规风险、技术安全风险、商户管理风险和移动支付等新兴业务风险。商业银行应建立一整套集事前防范、事中监控、事后处置为一体的全流程风险管理体系，提升商业银行电子支付风险防范能力。

商业银行电子支付业务风险管理

左爵希

近年来，在技术创新和商业模式创新的驱动下，电子支付业务快速发展。根据艾瑞咨询数据，2012年我国互联网交易规模达3.82万亿元，同比增长70%。同时，随着智能手机的普及和用户习惯的培养，2012年移动支付交易额达1 511.4亿元，同比大涨89.2%，移动支付异军突起，成为电子支付行业的生力军。

商业银行在电子支付领域不断发力

金融行业紧随互联网经济发展步伐，在金融电子化基础上不断探索创新转型的道路，寻求新的增长点。电子支付以其低成本、跨地区、随时随地及个性化的优势，迅速改变着银行传统业务模式，并已成为银行最为关注的新兴战略领域。

目前，各大商业银行均在电子支付领域不断发力，基本都建立了以B2C、B2B和B2G支付服务为基础的

电子支付产品体系。近年，商业银行为避免电子支付中的脱媒风险，也开始实践有别于过往模式的创新业务，通过建立银行自有的电子商务平台，进一步介入电子支付的信息流与物流；同时，伴随移动支付业务的快速发展，商业银行以其庞大的客户群为基础，与移动运营商合作在民生消费领域试点推广远程支付及近场支付。可以说，电子支付领域已成为“兵家必争之地”。

然而，电子支付业务迅猛发展的过程中，其业务风险也逐步显现。电子支付业务以开放的互联网为载体，容易受到各种钓鱼网站、木马病毒威胁。同时，信用卡套现、商户欺诈及洗钱等线下金融风险也在向电子支付业务蔓延。如何保障电子支付业务安全已成为商业银行开展电子支付业务必须面对课题。

电子支付业务面临的主要风险

商业银行开展电子支付业务过程

作者单位：中国银行电子银行部。

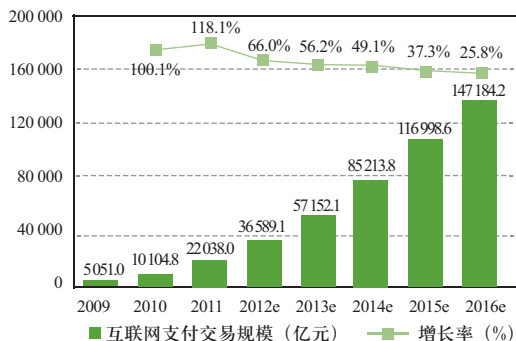


图1 2009-2016年中国第三方互联网支付市场交易规模

资料来源：综合企业及专家访谈，根据艾瑞统计模型核算。

资料说明：

1. 互联网支付是指客户通过台式电脑、便携式电脑等设备，依托互联网发起支付指令，实现货币资金转移的行为。
2. 统计企业类型中不含银行，仅指规模以上非金融机构支付企业。
3. 艾瑞根据最新掌握的市场情况，对历史数据进行修正。

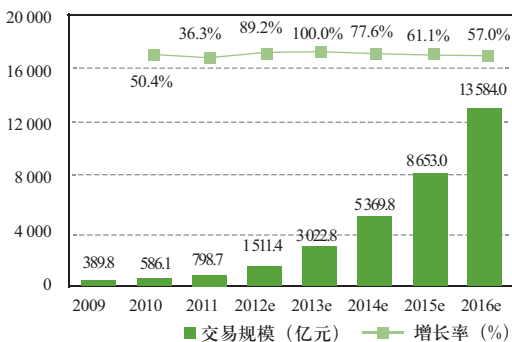


图2 2009-2016年中国第三方移动支付市场交易规模

资料来源：综合企业公开周报、专家访谈，根据艾瑞统计模型核算及预估数据。

资料说明：

1. 移动支付是指基于无线通信技术，通过移动终端实现的非语言方式的货币资金的转移及支付行为；移动支付市场交易规模统计包括用户购买第三方平台提供的产品和服务的行为，包括使用移动支付购买实物商品及信息化服务的支付，不包括代收、代付及资金归集等其他B2B类应用。
2. 统计企业类型中不含银行，仅指规模以上非金融机构支付企业。
3. 艾瑞根据最新掌握的市场情况，对历史数据进行修正。

中面临的突出风险包括监管合规风险、技术安全风险、商户管理风险和移动支付等新兴业务风险。

监管合规风险

截至目前，已有200多家支付机构获得支付业务许可证。同时，监管机构也相继发布了一系列电子支付相关业务管理及技术规范（近年电子支付主要监管要求详见表1），为国内电子支付的发展提供了一定程度的政策和法律保障。电子支付业务监管合规风险主要体现在两个方面：第一，对现有监管要求的遵从。现行监管对电子支付客户权益保护、交易安全认证及交易监控等均提出了明确要求。第二，电子支付立法相对滞后，电子支付法律体系链条尚未形成。目前电子支付业务监管要求还属于部门行政规章，其效力低于国家法律和行政法规，其规定一旦与现行有关法律或行政法规相冲突就不能适用。

技术安全风险

近年来，针对电子支付交易的外部欺诈行为呈现出有组织、趋利化和产业化倾向，且攻击手段不断翻新和融合。电子支付技术安全风险包括网络钓鱼、木马病毒攻击和系统攻击等。

1. 网络钓鱼风险。用户进行电子支付时容易遭遇“钓鱼”网站的欺骗。在“网络钓鱼”中，黑客常通过低价商品诱骗客户点击指定链接进行订单支付，并诱使客户输入认证信息，从而间接获取用户的登录认证信息，骗取客户资金。由于钓

鱼网站欺诈实施成本低，而一般客户又缺乏防范意识，因此电子支付钓鱼已成为目前电子支付外部欺诈案件中最常见的欺诈形式。

2. 木马劫持风险。相比钓鱼攻击，木马劫持危害更大，也更难防范。大多客户使用的windows操作系统存在漏洞，客户防范意识不强的话很容易被黑客在系统内植入木马程序、病毒等。木马可获取计算机的管理员权限，窃取客户电子支付认证信息，并以非客户授权的形式窃取客户资金。

3. 系统风险。银行系统存储了大量客户账户和交易信息，黑客有可能利用银行系统漏洞或管理薄弱环节，对银行内部系统进行直接攻击和入侵，并获得系统管理者权限，窃取银行客户信息或破坏银行系统正常运行。

商户管理风险

支付商户（包括第三方支付机构和银行直联商户）是电子支付中的重要环节。近年来，各种电子支付商户从事套现、洗钱、赌球、返利等风险事件层出不穷，加强支付商户管理也成为满足监管要求的重要方面。商户管理风险主要表现为：一方面各种违规、违法、欺诈的商户活动或行为将直接影响客户支付交易安全，甚至给客户资金和信息安全带来巨大隐患；另一方面，银行在商户管理中被赋予了资格审查与业务监督的重要职责，商户的违法、违规行为必将给银行财务、合规性及声誉带来负面影响。

移动支付等新兴业务风险

随着智能手机的普及和移动金融服务的广泛应用，各种移动支付风险也逐步显现。首先，手机病毒与恶意软件肆虐。据360安全中心发布数据显示，2012年国内新增手机恶意软件17.5万个，感染手机用户数超过7 000万。手机病毒种类也从原先较简单的系统破坏、恶意扣费类，扩展到隐私窃取、金融盗号等方面。因此，对于移动支付而言，目前在PC机上面临的各种钓鱼网站、木马劫持及中间人攻击等风险可能在手机客户端中重演。其次，手机作为各种电子支付的载体，遗失后如何保证相关客户敏感信息及交易信息不被窃

表1 电子支付相关业务管理及技术规范

时间	制定机构	规章名称
2005	人民银行	电子支付指引（第一号）
2010	人民银行	非金融机构支付管理办法
2010	人民银行	非金融机构支付服务管理实施细则
2011	人民银行	网上银行信息安全通用规范
2011	人民银行	基于INTERNET网上支付安全规范（征求意见稿）
2011	人民银行	支付机构客户备付金存管暂行办法
2011	银监会	关于加强电子银行客户信息管理工作的通知
2011	银监会	商业银行信用卡业务监督管理办法
2012	人民银行	移动支付标准

取也需重点关注。最后，在移动支付过程中，银行与运营商合作日益紧密，运营商如果在客户手机挂失、换卡、密码修改等关键业务上存在漏洞，将为不法分子从事移动支付欺诈提供可乘之机。

电子支付风险防范建议

电子支付风险管理应以保证客户资金和信息安全为核心，在满足监管要求并保障业务平稳运行的前提下，通过电子支付各参与方共同努力，构建一个安全的支付生态圈。

为此，商业银行应建立一整套集事前防范、事中监控、事后处置为一体的全流程风险管理体系，通过开展风险评估检测、加强商户管理与客户安全教育、丰富交易安全认证手段、强化交易监控并完善相关事后处置措施等，提升商业银行电子支付风险防范能力。

建立事前防范机制

事前防范是指在风险事件发生之前采取相关风险控制手段进行预防，将可能发生的风险损失降到最低。事前控制主要包括风险评估机制建立、电子支付商户管理和客户安全教育。

1. 建立风险评估机制。商业银行应根据《电子银行业务管理办法》要求，通过第三方安全检测机构或内部审计机构，定期对电子支付业务相关

安全策略、内控制度、系统安全、交易认证、客户信息保护等进行风险检测与评估，并对发现的问题及时进行整改，提升电子支付风险管理水平。

2. 加强电子支付商户管理。商户直接受理客户支付需求，加强商户管理可以将风险关口前移。加强商户管理首先应建立商户准入与审核机制。应通过对商户基本准入资料核查、商户资质与背景调查和商户风险评分等形式，多维度评测商户风险，并针对不同风险等级的商户采取差异化的风险管控措施。其次，应定期对商户的经营情况进行跟踪与动态评估，并加强对商户的检查，提前防范商户经营恶化或违规事件的发生。最后，商业银行还应建立商户的退出机制，对于出现严重违规或资信及经营情况急剧恶化的商户实施退出管理。

3. 客户安全教育。根据易观智库的一项调研，目前的电子支付风险事件很大原因来自客户风险防范意识薄弱。因此，客户习惯和安全意识的培养将对整个行业发展都至关重要。银行可通过门户网站、网点、微博等多种渠道，将宣传折页、安全手册、安全动画、案件警示教育短片等各种形式的客户教育信息融入柜员风险提示、市场宣传、客户体验活动中，并协调电子支付中的

电子支付风险管理应以保证客户资金和信息安全为核心，在满足监管要求并保障业务平稳运行的前提下，通过电子支付各参与方共同努力，构建一个安全的支付生态圈。

从整个互联网大环境看，电子支付流程涉及的用户、商户、支付机构、银行、移动运营商、安全厂商及监管机构等众多参与方已经形成了一个生态系统，只有各方之间协调一致、共同配合，才能有效保证客户交易安全。

各参与方合作开展安全教育宣传。

加强事中控制管理

事中控制是对风险事件进行监控，银行在风险或损失发生时，尽量快速发现风险事件，将风险带来的损失降低到最小。事中控制手段包括交易安全认证与交易实时监控。

1. 丰富交易安全认证手段。根据人民银行《网上银行系统信息安全通过规范》要求，对于电子支付等高风险交易，应采取双因素安全认证措施，即在客户静态密码之外，银行还应进一步应用动态口令、手机短信验证、USBKey数字证书等安全认证工具确保交易安全。通过丰富安全认证手段，并将具体安全认证措施与电子支付交易限额相结合，在平衡客户交易便利性的同时，保障客户支付交易安全。

2. 做好交易实时监控。建立电子支付交易事中监控体系，在全面采集商户端交易地点（商户网络地址）、交易性质与交易目的信息基础上，通过预先设定的可疑交易监控规则，实现对电子支付业务监控、跟踪、定位与反欺诈管理，并通过可疑交易落地人工核实、强化认证等手段，防范电子支付欺诈风险，保证客户交

易安全。

完善事后处置措施

事后处置主要包括交易违规的事后追查与应急管理。银行应针对电子支付业务制定专门的业务应急预案，并通过与第三方支付机构、公安部门等的合作，建立欺诈事件快速查询与响应机制，及时冻结可疑账户资金，并为欺诈案件的侦破提供相应交易或资金流转记录。

建立电子支付业务各方参与的安全生态圈

从整个互联网大环境看，电子支付流程涉及的用户、商户、支付机构、银行、移动运营商、安全厂商及监管机构等众多参与方已经形成了一个生态系统，只有各方之间协调一致、共同配合，才能有效保证客户交易安全。

支付交易参与各方应以开放的心态积极交流，并共享这一领域的成功经验和外部欺诈案例。通过交流和互动，形成一定的行业共识和共同行动，各方携手在系统安全、钓鱼欺诈防范、客户安全教育、移动支付风险预研等方面达成系列合作，不断提升全行业电子支付安全控制的流程管理能力和技术应用水平，促进整个电子支付行业健康、快速发展。■

建立行业风险管理体系 推动产业规范有序发展

中国支付清算协会课题组

行业风险自律管理体系的建设背景

无论支付清算行业如何迅速发展，安全支付始终都是各监管部门、产业参与方与广大客户最为关注的焦点。可以说，任何支付行业主体的经营发展、业务运行和服务创新都必须以风险可控作为基本前提。整个支付行业的发展都应当以风险的有效管理作为最基本的发展前提。

西方国家防范支付清算风险的经验表明，在完善制度、加强监管的同时，更为有效的做法是在行业内部进行自我管理、自我约束。欧美国家都是通过行业自律组织，来推动支付清算市场的良性发展和风险防范工作。从实际效果来看，由行业协会通过不断完善自律管理，建立起一套有效的支付清算行业风险管理体系，搭建起联结产业及监管各方的风险管理网络，既能够降低行业整体的风险防范成本，同时又能发挥出“节点——中心”的放大效能，大大提高行业对风险的防控水平。

随着中国支付清算协会的成立，

支付行业政府监管、行业自律、企业内控三位一体的管理格局已经初步形成。建立一套稳健有效的行业风险管理体系，已成为当前行业发展的迫切需要。

协会在深入研究行业现状的基础上，拟联合各产业主体，通过风险研究、制度建立、信息共享、机构联动等方面工作机制和措施的建立，在行业内构建一套措施有效、防范得力、风险可控，并能覆盖各主要支付渠道，同时服务于所有会员单位的行业风险管理体系；充分联合各方力量，落实自律措施，实现对支付清算行业风险的有效管理，支持会员单位支付业务创新，促进支付市场稳定健康发展。

如何建立行业风险管理体系

会同支付产业各方 加强行业风险研究

重视行业风险研究的基础性作用
将风险研究作为行业风险管理的一项长期工作来抓，逐步建立起以行业自律为核心，在监管部门、司法机

【摘要】协会的风险管理自律制度建设建设的着眼点从本质上讲，是订立行业对风险事件的防范标准和统一策略，是针对会员单位进行风险防范操作的普遍要求，是为了尽可能地减少会员单位的风险损失而提出的操作标准。

建立行业风险管理体系，需要对风险管理制度进行规范，实施风险管理措施，需要行之有效的风险管理制度作为指引。行业风险管理自律制度体系的建设，对以行业自律为核心的行业风险管理体系起着关键的支撑作用。

关的支持下，由会员单位共同配合的行业风险研究机制。深入研究支付行业的风险及其成因，广泛收集、了解、考察、摸清各个支付渠道中突出的风险隐患。一方面通过对市场宏观风险的分析，了解整体欺诈情况变化趋势；另一方面通过具体研究风险案件、事件中的风险点，梳理出业务漏洞、风险隐患。将研究成果转化为风险评估分析结论，归纳出风险防范措施与建议，作为对会员单位的风险防范建议和风险信息共享的主要内容。

行业风险研究的层面规划

从产业健康可持续发展的角度划分，行业风险研究应当至少包含三个层面：

一是跟踪研究行业中业已存在的突出风险。应高度关注行业内新发、高发、影响较大、机构反响较为强烈、主管部门明确指出的业务风险和信息安全事件、案件，集中组织力量对其中具有代表性的风险问题展开研究。及时、准确、全面地对其业务流程进行剖析，着重分析有关风险的产生原因，并关注后续影响，研究针对该风险能够有效发挥作用的处置措施与防范手段。

二是评估会员单位产品和业务创新中的风险隐患。风险研究工作应关注会员单

位开展或计划开展的创新业务，这需要会员单位的支持和配合，协会也应尽到商业保密责任。从对会员单位负责的角度，详细分析相关新业务的运行流程，研究排查风险隐患。在发现风险隐患较大时，协会应及时对会员单位予以提醒、通知，维护会员单位的经营权益。

三是研究行业未来发展的潜在风险。密切关注国际支付市场发展情况，对国内支付市场的变化趋势进行研究分析，对未来国内会员单位可能从事的业务潜在风险予以高度关注，对国内机构针对国际市场的判断进行研究和引导。还应关注支付相关领域的技术更新、理论创新和模式革新。及时将相关研究成果和趋势判断通过信息共享机制提供给有关会员单位，为会员单位的经营和风险政策调整提供参考。

完善行业风险管理自律制度建设 行业风险管理自律制度及其主要类型

建立行业风险管理体系，需要对风险管理制度进行规范，实施风险管理措施，需要行之有效的风险管理制度作为指引。行业风险管理自律制度体系的建设，对以行业自律为核心的行业风险管理体系起着关键的支撑作用。一套成熟、健全、规

范、有效的行业风险管理制度体系，是产业各方进行风险管理工作的准则和标准，对行业的规范经营和健康发展至关重要。

一套完善的行业风险管理自律制度，至少应当包含以下四类文件：

一是标准性文件，具体规定、明确在风险防范中涉及到的有关标准，并将其作为行业标准予以推广，例如有关数据传输、信息加密、统一编号规则、统一称谓规则等方面的标准文件。

二是指引性文件，用于引导、帮助会员单位在业务开展过程中如何对风险进行有效的防范、识别与处置等，偏重于对具体操作内容的详细描述与要求。

三是合作性文件，用于规定、规范行业内不同主体间进行风险管理合作的行为，或为合作平台、信息渠道的建设和使用提供制度支持，为风险防范合作提供规范依据，为合作主体的权利提供法律保障。

四是解读性文件，对行业监管部门发布的有关文件的风险管理要求进行解读，帮助会员单位更好地理解行业监管部门政策，偏重于从防范政策风险的角度，为会员单位的经营策略调整提供参考和建议。

指引性文件的重要作用

协会的风险管理自律制度建设的着眼点从本质上讲，是制定行业对风险事件的防范标准和统一策略，是针对会员单位进

行风险防范操作的普遍要求，是为了尽可能地减少会员单位的风险损失而提出的操作标准。因此，指引性文件在行业风险管理自律制度中占据着最为重要的位置，也代表着行业风险管理自律制度的特质：

一是重点关注如何防范风险，避免损失，偏向微观操作层面。风险管理文件应当紧靠业务发展实际，面向风险防范工作的实施主体，在中观至微观层面进行操作指导，同时应当满足行业对经营主体的风险防范要求。

协会的风险管理自律制度建设的着眼点从本质上讲，是订立行业对风险事件的防范标准和统一策略，是针对会员单位进行风险防范操作的普遍要求，是为了尽可能地减少会员单位的风险损失而提出的操作标准。

二是强调专业性、指引性和可操作性。专业性是指，风险管理文件是在风险管理工作者的角度上回答如何对风险进行管理的问题；指引性是指，风险管理文件是对广大产业主体各方在方法论层面提出具体的解决方案和操作建议，能够切实解决当前产业主体面临的实际的、具体的风险问题；可操作性是指，紧扣业务发展实际，正视产业发展过程中存在的问题，提出的建议措施符合当前产业主体发展的实际条件。

三是修订较为灵活。风险形势是随着市场的发展而变化的，风险管理文件能够保持自身价值的唯一途径是能够紧

跟市场发展变化。落实到具体工作层面上就是通过有效的风险研究，不断对风险管理文件进行修订、完善和补充。这同样需要风险信息沟通机制进行保障。

打通信息沟通渠道 实现风险信息共享

行业风险信息共享的必要性

支付行业的风险特别是欺诈类风险，具有较高的迁移性、传染性和簇发性，风险的波及速度明显高于其他行业。实现行业内的风险信息共享，使风险信息及时传达到尚未被影响到的机构，能够提高行业整体对风险的识别与处置效率，减少会员单位的损失，维护各方的共同利益。从“业务竞争，风险合作”的角度讲，构建一套行业风险信息共享机制，符合产业参与各方的共同诉求。支付行业内目前已有若干个小范围风险信息共享机制，但均建立在有限的同渠道行业主体之内，参与共享的主体数量规模都较小。这类区域型、小众型的风险信息共享团体，不能满足整个行业风险信息共享的需要。

协会牵头建立行业风险信息共享机制的可行性

协会拥有数百家会员单位，会员单

位支付业务遍及各个支付渠道。行业协会在行业管理中，处于政府监管和企业内控间的中观位置，同时在不介入市场实体经营的前提下，又能够在行业中保持中立地位。协会牵头联合广大会员单位建立一套风险信息共享机制，能够尽可能广泛地覆盖整个支付产业，最大程度地提高风险信息的汇集速度和传输效率。凭借这一机制，行业协会能够为会员提供高价值的风险信息服务，有效实现会员单位间的风险信息交流，缩短会员单位在风险防范方面的反应时间，从而提高整个行业的风险防范能力。

风险信息共享机制总体思路

由于支付行业包含的业务渠道较多，不同会员单位从事的主营业务也不尽相同，风险信息共享机制宜根据支付业务类型对信息内容和共享范围进行区分。建立以银行卡支付业务风险信息、互联网支付业务风险信息、预付卡支付业务风险信息、移动支付业务风险信息为主要部分的风险信息共享模块，各共享模块独立运作，确保共享信息交互过程中的准确性、有效性和独立性。

此外，建立有效的风险信息共享机制

支付行业的风险特别是欺诈类风险，具有较高的迁移性、传染性和簇发性，风险的波及速度明显高于其他行业。实现行业内的风险信息共享，使风险信息及时传达到尚未被影响到的机构，能够提高行业整体对风险的识别与处置效率，减少会员单位的损失，维护各方的共同利益。

日常风险事件上报是风险信息共享机制的基础性工作，建立在风险信息收集与业务风险研究的基础上，需要会员单位和协会的共同配合。

还需要依靠相对完善的日常管理措施，保障风险信息共享工作机制的有效落实：

一是建立起会员单位的风险联系人制度。风险信息不同于普通的业务信息，其处理措施具备一定的时效性要求。特别是协会通报给各会员单位的日常风险事件，其内容往往需要支付机构及时进行处理。例如对某些卡号发起的交易进行止付，对某个IP地址进行屏蔽或对某些商户的交易进行阻拦等。此外，这类风险信息又具有一定的保密性，应当在尽可能小的范围内进行知会和控制。因此，风险联系人对风险信息在机构内部协调处理以及保密方面承担着重要的责任。

二是建立日常风险事件的汇集与通报工作机制。日常风险事件上报是风险信息共享机制的基础性工作，建立在风险信息收集与业务风险研究的基础上，需要会员单位和协会的共同配合。日常风险事件的有关信息基本来自于参与风险信息共享机制的会员单位，需要会员单位及时将业务开展过程中遇到的风险事件报告协会，协会对机构报送的风险事件进行处理后，及时发送给相关会员机构实现共享。协会应为提供信息的会员单位尽到保密义务，在发送的信息过程中不公开其企业名称等

敏感信息。根据经验，日常风险事件共享的价值取决于会员单位对风险信息报送的频度和协会处理有关信息的能力，其频度越高，会员单位对这一机制提供信息的依赖性就越强，进而实现共享机制的良性发展。此外，对从其他渠道获取的风险信息，协会在进行分析研究后，应将有关风险发展趋势的判断等研究成果，汇总成风险提示信息，定期或不定期发送给有关会员单位。

三是通过同业风险联席会议机制，维护风险信息共享渠道。业内现有的风险信息共享机制大都以同业风险联席会议作为定期沟通机制，其会议一般围绕当前业务风险发展形势、风险防范措施和如何加强风险防范合作等方面的内容进行交流。作为风险信息共享机制的有效保障，支付清算行业应引入风险联席会议机制，协会将不仅在会员单位间组织这类会议沟通机制，而且可在适当时建立有关顾问制度，邀请学界专家，监管部门领导等参加会议。联席会议有必要定期召开，通过鼓励各会员单位的一线员工和业务骨干参与，将会议内容集中于各方关注的风险问题，实现各方共同分享实际业务操作中的风险防控经验，共同应对风险变化趋势，真正实现联

建立风险防范联动机制，整合各方力量，使产业内与产业外，监管机构与会员单位间形成合力，共同防范支付风险，对行业风险管理具有重大意义。

合防范的行业风险管理目标。

风险防范联动机制

支付行业的风险防范无法孤立地通过对产业链上单一环节的风险控制来实现。产业链上的各个主体，产业以外的监管单位因职能不同，管理角度不同，措施力度不同，难以自发形成行业风险防范的合力。因此建立风险防范联动机制，整合各方力量，使产业内与产业外，监管机构与会员单位间形成合力，共同防范支付风险，对行业风险管理具有重大意义。

风险联防联动机制应当包括以下几个层面：

实现行业与公安机关的联防联动

支付业务中绝大多数的风险事件体现为欺诈案件，其本质是不法分子从会员单位或者会员单位客户损失中获利的过程。公安机关作为司法机构对金融和非金融支付领域具有普遍的司法管辖权，达到一定程度的风险事件即属于其管辖范围。

● 公安机关司法介入的救济作用

支付领域的欺诈案件，往往具有发生速度快、涉及客户数量大、欺诈分子组织性强、技术手段高超、资金转移速度快的特点。经验表明，公安机关尽快立案，尽早实现案件的司法介入，借助侦办力量及时破获案件冻结资金能够有效的减少银

行、支付机构和客户的经济损失。因此，广大支付机构迫切需要在遇到欺诈案件，积极自力救济的同时，获得来自公安机关必要的“公力救济”。

● 公安机关与会员单位单独实现联动的难点与现状

在实际操作中，公安机关和支付行业主体之间的联动存在着三个难题：一是会员单位业务类型广泛、数量众多、规模大小不一，与公安机关之间的联络环节较为复杂；二是多数机构不了解公安机关案件受理的程序、要件要求，基层公安机关不熟悉新兴支付渠道的新型案件，常常出现“立案难”的情况；三是公安机关在侦破案件时，一般是接到受害者报案后进行侦查，而支付行业特别是互联网支付欺诈案件中的环节往往又涉及到发卡银行、第三方支付机构、收单银行等多个主体。在实际调查取证的过程中，调查人员往往难以理清头绪，协查工作的难度较大。

目前多数机构面临“手举不起来”的困境，公安机关又面临“手伸不下去”的难题。个别机构虽然建立了自身和公安机关的联动机制，设立了警企联合办公室，响应警方的协查请求，同时简化企业自身报案的程序和难度。但总的来说，产业仍然缺乏有效的联动机制。

● 协会牵头建立公安机关联动机制的优势

协会建立一套行业与公安机关进行联动的机制，搭建一条双向的工作渠道，一

方面利用协会与公安机关长期以来的密切联系，通过多方共同商议，确定有关合作标准和援助机制，帮助会员单位解决申请司法介入的问题；另一方面利用贴近会员单位的优势，及时协调会员单位，响应公安机关案件侦查及相关工作中的配合需求，真正实现行业与司法机关的联防联控机制，及时破获犯罪案件，降低公安机关的工作难度，减少会员单位的风险损失。

与监管部门建立联动机制

协会在支付行业中处于连接监管部门与会员机构的中观位置，协会应当充分发挥优势，在监管部门与会员单位之间建立有效的沟通渠道。通过建立联动机制，一方面将监管部门下达的风险防范有关要求，结合业务发展实际进行解释说明，督促会员单位在工作中落实；另一方面将行业运行中发展变化的风险形势和会员单位经营中提出的诉求和反馈上报给监管部门，便于监管部门及时掌握支付行业业务发展情况，为制定政策提供参考依据。

会员机构间的联动

支付行业案件多以银行卡为媒介，银行机构往往会先于支付机构发现。依托

支付行业案件多以银行卡为媒介，银行机构往往会先于支付机构发现。依托日常风险提示，协会应牵头建立有效的联防联控机制，在收到会员单位的日常风险信息后，应当及时转发给其他有关会员单位，并要求其及时采取防范措施。

日常风险提示，协会应牵头建立有效的联防联控机制，在收到会员单位的日常风险信息后，应当及时转发给其他有关会员单位，并要求其及时采取防范措施。同时，当支付机构发现并确认可疑交易时，也应当通过这一机制及时通知银行止付有关卡片，防止损失进一步扩大。■

【摘要】近年来，随着我国经济的持续发展和人民生活水平的不断提高，支付结算领域的金融消费越来越融入普通百姓的日常生活之中。但由于支付结算领域金融产品与金融服务的专业性和复杂性，消费者在选择支付结算领域金融产品时与银行机构的争议和纠纷逐年增多，因此推进支付结算领域金融消费者权益保护工作已显得尤为重要。

对支付结算领域金融消费者权益保护问题的探讨

范荣飞 周泽平

支付结算是一项基础性金融服务，与广大人民群众的生产经营和生活密切相关，也是社会关注度较高的银行业金融机构的服务项目。近年来，随着我国经济的持续发展和人民生活水平的不断提高，支付结算领域的金融消费越来越融入普通百姓的日常生活之中。但由于支付结算领域金融产品与金融服务的专业性和复杂性，消费者在选择支付结算领域金融产品时与银行机构的争议和纠纷逐年增多，因此推进支付结算领域金融消费者权益保护工作已显得尤为重要。

支付结算领域金融消费的主要内容

支付结算领域金融消费是指自然人在金融机构购买金融产品，接受支付结算金融服务的活动，主要由以下几方面构成。

票据领域金融消费

主要是指金融消费者在银行

机构办理商业汇票、支票、本票和银行汇票的出票、承兑、背书转让、付款、保证、贴现时按《票据法》、《支付结算办法》及其他票据相关管理制度规定进行的一系列票据结算服务活动。

银行卡领域金融消费

主要是指金融消费者在银行机构网点、行外营销及第三方机构申领办理借记卡、准贷记卡和贷记卡，并通过已办理的银行卡进行现金存取、转账结算、刷卡消费、信用额度透支等金融服务。同时通过银行卡申请办理网上银行、电话银行及手机银行等电子银行业务服务的活动。

个人结算账户领域金融消费

主要是指个人客户凭个人有效身份证件以自然人名称开立的，用于办理资金收付结算的人民币活期存款账户，自然人在申请开立个人结算账户时根据《人民币银行结算账户管理办法》及反洗钱相关规定向银行机构网点提供身份证件及填写相关信息时所

作者单位：人民银行福建政和县支行。

经过近15年的发展，银行机构支付结算业务品种的创新，结算方式的不断改变，现行的《支付结算办法》已严重不适应支付结算业务的需要，也不利于金融消费者在支付结算领域的权益维护。

获取的金融服务的行为。

借记和贷记结算业务领域金融消费

主要是指自然人通过央行的大、小额支付系统及商业银行的行内汇划系统办理的汇兑、委托收款、网银贷记支付、代发工资及养老金、代付水电煤气费、个人跨行通存通兑等支付结算业务，并由此产生的费用收取的金融消费行为。

支付结算领域金融消费者权益保护存在的主要问题

金融消费者权益保护法律法规滞后

《消费者权益保护法》第2条规定“消费者为生活消费需要购买、使用商品或接受服务，其权益受本法保护。”但对于金融消费这类特定的消费是否属于消费者权益保护法的规范范畴以及如何进行规范，没有进一步明确。虽然部分人民银行分支机构探索出台金融消费者权益保护实施办法，对支付结算领域金融消费保护内容和范围、申诉受理程序及办理答复等方面作了较为详细的规定，但这也仅是人民银行分支机构的规范性文件，效力层级较低。因此由于金融消费者权益保护立法滞后，金融消费者与银行机构产生的支付结

算领域的纠纷如果在提供服务的银行或当地人民银行无法得到满意解决而诉至法院，只能适用《民法通则》及《合同法》的相关条款进行主张权利，金融消费者权益很难得到有效保障。

支付结算法规陈旧，不利于金融消费者权益维护

现行《支付结算办法》是1997年根据当时的支付结算业务状况制定的，经过近15年的发展，银行机构支付结算业务品种的创新，结算方式的不断改变，现行的《支付结算办法》已严重不适应支付结算业务的需要，也不利于金融消费者在支付结算领域的权益维护。特别是近年来，随着银行业金融机构支付结算工具的创新，网上支付、电话支付、移动支付、销售终端交易、自动柜员机交易等电子支付已成为银行业金融机构新型的支付工具，且呈现出快速发展趋势，并得到广大社会用户的认可。但有关电子支付业务管理的法律法规却相对缺乏，致使客户与银行发生电子支付纠纷时处于无法可依的境地。

支付结算业务收费市场混乱，消费者维权难度大

近年来，随着银行业金融机构支付

系统建设的不断完善，社会资金结算量的不断加大和快速周转，银行业金融机构的支付结算业务不断发展，支付结算收费占商业银行中间业务收入的比重越来越大。但由于银行业金融机构支付结算收费政出多门、市场混乱，从而引发自然人金融消费者与银行机构发生的支付结算收费纠纷增多，支付结算领域收费方面消费者权益保护难度加大，主要表现在以下几个方面：一是支付结算业务收费政策不明确，不利于消费者权益的维护。根据《商业银行法》规定：商业银行办理业务、提供服务，按照规定收取手续费，收费项目和收费标准由银监部门、人民银行根据职责分工，分别会同国务院价格主管部门制定。但哪些项目由人民银行制定，哪些项目由银监部门制定，目前尚没有明确的规定。同时支付结算领域收费项目多，涉及广大群众的切身利益，收费政策制定和监管部门未明确，不利于支付结算领域消费者权益的维护。二是支付业务收费价格不统一，消费者权益维护有难度。目前银行业金融机构在支付业务收费上存在政府指导价和市场调节价并行的局面，对资金汇兑业务一般执行早期的国家发改委和人民银行联合制定的资金汇兑按金额实行分

段收费的标准，对其他支付结算收费业务各商业银行按《商业银行服务价格管理办法》规定，由各商业银行自行出台市场调节价，导致各商业银行收费价格不统一，收费规定五花八门，即使消费者与银行机构发生支付收费纠纷进行维权，管理部门也是难以界定。三是收费项目不合理和信息不透明，成消费者反映重点。从自然人对银行机构支付业务收费项目反映上看，个人现金汇款收费、个人跨行通存通兑收费、银行卡跨行取款收费偏高，个人账户小额管理费及短信服务费等收费项目存在较大的不合理性。同时部分机构在营业窗口未对支付收费进行公示和明码标价，营业人员对消费者办理支付业务收费未进行明确和提示，部分同一结算品种通过不同支付系统收费价格差异较大（如个人跨行汇兑业务，通过商业银行行内汇划系统现金汇款5 000元以上收费高达50元，而小额支付系统才收费5.5元），营业人员却有意隐瞒甚至误导造成收费信息不透明公开，消费者难以货比三家，侵犯了金融消费者的自由交易权。

消费者自主选择权得不到保障

根据《消费者权益保护法》规定，金融消费者在银行消费中可根据自己意愿

支付结算收费占商业银行中间业务收入的比重越来越大。但由于银行业金融机构支付结算收费政出多门、市场混乱，从而引发自然人金融消费者与银行机构发生的支付结算收费纠纷增多，支付结算领域收费方面消费者权益保护难度加大。

与支付业务不断创新发展、支付产品日趋复杂多样化的形势相比，银行机构在支付结算业务教育普及和宣传工作上仍存在滞后与不足，支付业务宣传方式和途径单一，部分产品和服务宣传不当，导致金融消费者难以做出正确的选择。

自主选择并决定是否接受银行的相关支付结算服务与产品，但由于银行机构未详细公示或未公示支付业务功能及收费要求，造成消费者根据银行业务人员介绍被动选择相关支付产品和服务，或有的银行机构在为消费者提供支付产品或服务时，变相对网上银行、手机银行等电子支付产品搭车销售，影响消费者对支付产品和服务的自由选择权。同时，与支付业务不断创新发展、支付产品日趋复杂多样化的形势相比，银行机构在支付结算业务教育普及和宣传工作上仍存在滞后与不足，支付业务宣传方式和途径单一，部分产品和服务宣传不当，导致金融消费者难以做出正确的选择。

完善支付结算领域金融消费者权益保护的建议

进一步完善金融消费者权益保护法律法规

针对金融消费未被纳入《消费者权益保护法》范围的现状，建议人民银行会同相关金融监督管理部门进行充分调研，尽早出台《金融消费者权益保护条例》，在《金融消费者权益保护条例》的框架下，由人民银行制定相应的《金融消费者

权益保护实施细则》，将支付结算领域的金融消费者权益保护纳入实施细则进行规范操作，并明确金融机构在支付结算领域提供金融消费时必须履行的义务和金融消费者接受支付结算产品和服务时所享有的权利。明确人民银行分支机构在履行金融消费者权益保护时的受理程序、办理原则及回复等的规定，明确金融消费者在支付结算领域发生权益受损、争议时可通过与金融机构协商解决、向金融机构上级投诉、向所在地人民银行申诉、请求消费者协会解决、提起仲裁及向人民法院提起诉讼等方式进行解决。

修改《支付结算办法》，适应金融消费者权益保护需要

近年来随着新的结算业务品种的不断推出，结算方式的改变，现行的《支付结算办法》（以下简称《办法》）已不适应支付结算业务发展和支付结算领域金融消费者权益保护的需，亟待完善和修订。

一是为适应电子支付的快速发展需要，建议增加有关电子支付的规范性条款，对电子支付的种类、信息披露、电子支付的协议签定、电子支付的客户身份识别和确认、电子支付的安全性、电子支付

的差错和纠纷处理、客户交易资料的保管等方面进行规定，确保电子支付业务发展和对金融消费者电子银行业务的权益保护。

二是建议按《电子签名法》规定，增加电子票据和电子支付的电子签名规定，以利于金融消费者在电子支付的电子票据领域发生权益受损和争议时有章可循。

三是建议对银行卡业务规定进行修订。针对现行银行卡业务与《支付结算办法》规定的银行卡业务已大相径庭，且银行卡业务受用群体庞大，有必要对银行卡业务进行重新规范，切实保护广大持卡人的正当权益。

鉴于目前我国商业银行在支付结算业务收费上存在政出多门、政府价格指导不足，社会群众由于银行支付结算收费权益受损反响集中等问题，人民银行、银行监督管理部门及国家价格管理部门应着力从以下方面规范银行机构支付业务收费，切实维护金融消费者权益。

规范支付结算业务收费，切实维护金融消费者权益

鉴于目前我国商业银行在支付结算业务收费上存在政出多门、政府价格指导不足，社会群众由于银行支付结算收费权益受损反响集中等问题，人民银行、银行监督管理部门及国家价格管理部门应从以下方面规范银行机构支付业务收费，切实维护金融消费者权益。

一是明确收费监管机构，增加政府

指导价范围。基于支付结算业务作为人民银行的一项监管业务，建议应在法律条文中明确人民银行作为支付结算收费的监督管理部门，商业银行的支付结算收费项目和标准应通过人民银行审批或向人民银行备案。对于汇兑业务、银行卡业务、个人跨行通存通兑业务等事关广大民生的支付结算收费，应实行人民银行和国家价格管理部门批准的政府指导价，切实维护消费者的利益，减少不必要的支付结算收费纠纷和争议。对一些基础性支付结算服务收费项目的价格调整，建议采取听证方式。

二是合理设置收费项目，提高收费透

明度。银行机构应根据提供的服务，在收费标准出台前准确核算业务经营成本，合理确定收费项目和标准，简化相应的收费项目；无论是实行政府指导价还是市场

调节价的服务项目，商业银行在制定收费标准和项目时，应在醒目位置对服务和收费进行明示，充分尊重金融消费者的知情权，避免信息不对称产生相应的纠纷和争议。同时银行工作人员在办理支付业务时要及时详细告知提供服务的内容和收费标准，提高服务价格的透明度。

普及金融知识教育，提高金融消费者维权意识

随着支付业务的创新，支付结算产

进行有效的支付结算知识教育和认知活动有助于消费者了解支付结算产品和服务的风险，从而使消费者根据自身情况作出合理的选择和决定，也有利于商业银行之间开展公正、透明的竞争。

产品和服务的复杂性不断提高，银行将更多的风险转移给金融消费者，金融消费者对支付结算业务等金融知识的受教育途径少和程度低，导致相当部分的金融消费者在支付结算领域发生权益受损和纠纷时，无法自行进行有效维权。因此进行有效的支付结算知识教育和认知活动有助于消费者了解支付结算产品和服务的风险，从而使消费者根据自身情况作出合理的选择和决定，也有利于商业银

行之间开展公正、透明的竞争。在开展消费者金融知识教育和认知活动中，可通过各商业银行设立的内部网站适量更新相关支付结算业务产品和服务功能、办理要求、收费规定，供消费者查询学习，还可通过行业协会、业务产品宣传、媒体介绍及学校金融知识普及培训等方式开展相关金融知识培训和教育，提高广大金融消费者的金融素质和消费维权意识。■

高、盈利空间可观的跨境支付市场无疑是第三方支付支付的下一片蓝海。

【编者按】为提升本刊的学术水平和专业品质，从本期开始，增设《支付专栏》版块。

《支付专栏》将围绕行业热点、焦点问题，在理论与实践的不同层面，提出专业的、有深度的分析与评论。为发挥专栏的针对性，每期专栏文章的主题、体裁、篇幅均由专栏作者自定。

本期，编辑部有幸邀请到唐彬先生和杨涛先生成为首批专栏作者，希望越来越多的行业领军人物、专家学者加入到此版块，为推动行业健康发展献计献策。



跨境支付：下一片蓝海

——由 Xoom 上市看跨境支付

易宝支付 CEO 唐彬

2013年2月15日，位于美国旧金山的在线汇款服务商Xoom登陆纳斯达克，重新开启了自贝宝（PayPal）被私有化后支付公司上市的大门。Xoom当日收盘价25.49美元，较发行价16美元上涨59.31%，融资约1亿美元，市值约8亿美元。从2010年到2012年，通过Xoom的跨境汇款次数分别为284.8万次、406.8万次和661.7万次，相对应的每次交易汇款额平均为301.6美元、419.5美元和490.9美元。由此可见，Xoom主要客户是在美国寻找更好就业机会的移民，需要向美国之外的家庭或朋友进行小额汇款。这些客户为何不选择传统的跨

境汇款如银行或西联上百年历史的汇款服务？主要在于Xoom：

1. 为跨境小额汇款客户提供了便捷、贴切、安全的服务；
2. 低成本服务：手续费平均是西联等传统跨境汇款的一半；
3. 抓住了细分市场：美国汇往菲律宾、印度、墨西哥的个人汇款市场占3/4。

从Xoom所在的跨境汇款市场来看，2012年，全球的跨境汇款总量达到3.5万亿的市场规模，预计在2020年之前这个市场将会以每年9%以上的速度增长，2012年仅此一项业务的规模就接近当年国内整个第三方电子支付市场的规模。

第三方支付企业的国内支付领域格局将逐渐趋于稳定。随着国际贸易的发展和客户需求的升级，面对激烈而日益同质化的国内红海市场竞争，门槛高、盈利空间可观的跨境支付市场无疑是第三方支付的下一片蓝海。

从市场规模看跨境业务对支付公司的吸引力

庞大的全球电子支付市场和快速增长的跨境交易规模，蕴藏着巨大的发展和创新空间，吸引第三方支付平台抢夺先发优势。Capgemini、RBS和Efma联合发布的《2011年全球支付报告》显示，2013年全球电子支付交易额预计将达到1.6万亿美元，是2010年交易金额的近两倍。而中国海关总署公布的数据显示，2010年我国的货物贸易进出口规模接近3万亿美元，其中进、出口规模分别增长至2001年的4.7和4.9倍，成为世界第一大出口国和第二大进口国。外贸电商发展空间巨大，而支付则是电商交易的关键环节，跨境支付成为各主流支付企业新的发力点。

从国内竞争看跨境业务对支付公司的重要性

艾瑞咨询统计数据显示，自2008年开始，第三方支付在传统细分领域的占比在不断缩小。2011年网上支付在网购、航空、电信和网游领域的总占比由2010年的72.9%下降为67.2%，而到

2014年这一比例预计将下降到不足二分之一，约为48%。

国内第三方支付从网络购物，网络游戏逐步扩展到航空旅游、基金保险、零售批发等传统行业，再到电信缴费、水电煤等生活领域。支付牌照发放后，各大支付企业在航旅、教育、公共事业缴费和保险，股票、基金等金融产品的支付应用上积极布局。在产品创新上由支付渠道创新转移到支付+金融和支付+营销的更深层次的创新。第三方支付企业的国内支付领域格局将逐渐趋于稳定。随着国际贸易的发展和客户需求的升级，面对激烈而日益同质化的国内红海市场竞争，门槛高、盈利空间可观的跨境支付市场无疑是第三方支付的下一片蓝海。据估计，尽管还没有正式获得在国内从事支付业务的许可，贝宝（PayPal）2012年的中国的跨境交易就达80亿美元，仅此一项即获利2亿美元。

从业务试点与推进看跨境业务的启动

从目前的市场发展和国家相关部门的政策导向来看，与Xoom主打跨境汇款不一样，跨境网购将会成为第三方支付机构

Xoom的上市提醒我们，在竞争最激烈的支付市场上也能找到一片广阔的蓝海。希望在央行、外管局和商务部等部门的大力推动下，国内的主流支付企业尽快研发出适应市场的跨境支付解决方案，把跨境业务变成支付市场下一片真正的蓝海。

抢滩境外的第一个市场。向境内买家、卖家和海外卖家、买家提供一站式的支付解决方案包含商品总价汇总（商品价+关税价+邮购价+保险价）、跨境资金收付、货币汇兑等，将彻底解决跨境网上交易的资金流问题，并进一步提升跨境在线交易的消费体验。其中受益最大的是国内跨境网购的用户和商家。与此同时，国外支付公司在跨境支付业务上的良好增长，也让国内第三方支付企业有更多的底气。据有关数据显示，2011年PayPal支付总额达

1 180亿美元，其中跨境交易约占PayPal支付总额的25%。2011年PayPal的跨境支付业务在大中华区总支付金额超过44亿美元，占其亚洲地区收入的40%，并以每年70%的速度快速增长。

Xoom的上市提醒我们，在竞争最激烈的支付市场上也能找到一片广阔的蓝海。希望在央行、外管局和商务部等部门的大力推动下，国内的主流支付企业尽快研发出适应市场的跨境支付解决方案，把跨境业务变成支付市场下一片真正的蓝海。■



完善非金融机构支付市场的思路

中国社会科学院金融所支付清算研究中心主任、研究员 杨涛

问题的提出

迄今，央行累计发放了200多张支付机构牌照，显示了非金融机构支付市场的巨大增长潜力。对于一国经济金融发展来说，支付清算体系构成了最为重要的金融基础设施，也是各类金融交易顺利进行的依托。通常来看，按照服务主体的不同，支付清算市场可以分为金融机构和非金融机构提供的服务。

根据2010年央行颁布的《非金融机构支付服务管理办法》，非金融机构支付服务是指非银行的机构作为中介机构，为付款人和收款人提供货币资金转移的服务，主要包括网络支付、预付卡的发行与受理、银行卡收单等，同时，网络支付被定义为包括货币汇兑、互联网支付、移动电话支付、固定电话支付、数字电视支付等多种形式在内的，借助网络为付款人

提供支付服务的行为。

在实践中，自从马云在2005年的瑞士达沃斯世界经济论坛中第一次提出第三方支付一词以来，人们通常用其来替代描述非金融机构支付，然而笔者认为，后者更加准确地描述了未来支付清算体系多元化发展的趋势，以及非金融企业在其中的定位。

虽然学者对于非金融机构支付乃至整个支付清算体系的关注有限，但是它却与经济生活各层面都有着密切联系。客观来看，非金融机构支付服务的功能和作用包括：一是通过与电子商务充分结合，以及与居民日常生活关系密切的支出服务相配合，可以促进居民对商品和服务的消费。二是促进商业贸易活动的效率提高，并且通过供应链金融模式，对小微企业提供支持，如阿里巴巴正在开展的民间融资模式创新。三是促进支付清算体

【摘要】非金融机构支付行业的整体发展，离不开企业在业务拓展和产品涉及方面的合理规划，利用明确的专业化分工和纵深的支付服务，从单一的模式逐渐走向创新、多元化的模式。只有加强对细分市场的投入，非金融机构支付企业才能真正从「价格战」的泥潭里走出来，走上科学、可持续的增长道路。

将来这一市场的交易规模会保持高速增长；支付服务企业会多元化发展；支付服务对象将涵盖与居民生活相关的诸多行业；支付服务渠道和平台不断创新，其中移动支付将成为主流支付行业；针对市场需求的变化，与信息技术进步相结合，新型的支付服务工具与产品将不断出现。

系功能的完善，如果说金融机构支付着重于满足大客户的“批发”服务，则非金融机构支付则偏重居民和小企业的“零售”需求，后者正是现代金融体系的发展方向。四是对于货币结构和流通速度产生复杂影响，如减少人们的现金偏好，增加对电子货币的需求，并且间接促进信用数据的积累和信用体系的建设。五是能够成为促进人民币国际化的重要支撑，尤其在金融机构支付清算体系跨境运作存在障碍的背景下，可以通过适度发展跨境非金融机构支付，为人民币境外市场的形成创造条件。

非金融机构支付市场的发展趋势

应该说，非金融机构支付服务市场具有良好前景，已经得到了各方公认。可以预见的变化包括：将来这一市场的交易规模会保持高速增长；支付服务企业会多元化发展；支付服务对象将涵盖与居民生活相关的诸多行业；支付服务渠道和平台不断创新，其中移动支付将成为主流支付行业；针对市场需求的变化，与信息技术进步相结合，新型的支付服务工具与产品将不断出现。

支付行业发展趋势

第一，移动支付份额将迅猛扩大。由于受到终端改造成本、用户使用习惯以及产业链合作模式等多重因素的制约，移动支付的当前份额依然较小，但伴随着移动手机和拉卡拉等终端的普及、3G和4G网络的推广、二维码技术的使用以及移动支付标准的确立和统一，移动远程支付将会逐步摆脱技术束缚，进入高速成长期。

第二，跨境支付份额将逐步扩大。目前国内主流非金融机构支付企业支付宝、财付通、快钱、易宝支付等纷纷通过与海外电商企业及银行等金融机构合作的方式涉足跨境支付业务。未来，随着全球网上购物市场的发展，消费者跨境网购的需求将日益强烈，跨境支付份额将会不断扩大。除此，由于跨境支付利润高于境内支付业务，在高利润的推动下，会有越来越多的支付机构开展跨境支付业务。

第三，银行卡收单规模将进一步增加。随着银行卡规模的持续增长，以及银行卡受理环境和收单费率的逐步完善，线下刷卡消费市场空间巨大。非金融支付机构开展的线下收单业务，一方面可以通过创新支付方式为社会公众提供方便快捷的

支付服务，另一方面也将加速向中小商户和二、三线地区市场的渗透。支付机构也将从这些发展中获取更大的利润。

支付市场格局变化

可以预见，由于线上竞争日趋激烈，市场参与主体面临重新洗牌，未来非金融机构支付市场竞争将会更加激烈，主要原因包括：

第一，电商成立自主支付公司。2012年，为缩短资金链，京东商城对非金融机构支付企业——网银在线进行了完全收购，正式布局独立支付体系，实现了电商、物流、采购、第三方商户、买家之间的现金流转，完成了产业链上下游的整合。这次收购，标志着电商企业正式加入非金融机构支付行列。未来，随着越来越多的有实力的电商企业、传统行业集团、互联网巨头、电信运营商等建立和发展自主支付公司，行业竞争将不断加剧。

第二，传统商业银行跨行支付问题逐步解决。一直以来，非金融支付机构的发展都受益于传统银行无法实现网上收单的跨行支付问题，但随着超级网银和银联跨行支付通道的开通，传统银行将补足其支付短板，并将压缩非金融机构支付企业的生存空间。

第三，海外支付机构的进入。中国有着世界上最大的电商市场，这必将促使越来越多像Paypal一样的海外支付机构登陆中国，参与到激烈

的市场竞争中。特别是在跨境贸易、出境旅游等行业发展的驱使下，以及一些限制性进入壁垒政策的取消，我国未来的非金融支付市场将呈现国内外机构群雄争霸的局面。

非金融机构支付市场存在的问题

市场运行的问题

一是同质化竞争程度高。在已经获得牌照的支付企业中，相当部分将目光瞄向互联网支付领域，此外，移动支付和预付卡发行也是支付企业集中的发展领域。非金融机构支付企业的行业竞争也主要集中在网络购物、航空客票、电信缴费、网络游戏等传统电子商务领域，且利润来源均主要依靠手续费收入。同质化的发展必然导致激烈的市场竞争，同时新进入的企业出于扩大市场份额的目的，往往采用价格战的手段，进而压缩了整个行业的利润，目前行业整体处于“微盈利”的水平。

二是信息安全问题日益突出。非金融机构支付业务大多依赖互联网技术，确保用户信息和数据传输的安全是业务正常开展的核心要素。但随着信息技术的发展，特别是越来越多的黑客活动和钓鱼网站的频繁出现，数据窃听、丢失、破坏和用户关键信息被盗取更是时有发生，不但给用

同质化的发展必然导致激烈的市场竞争，同时新进入的企业出于扩大市场份额的目的，往往采用价格战的手段，进而压缩了整个行业的利润，目前行业整体处于“微盈利”的水平。

户带来种种损失，还可能会对与非金融机构支付合作的银行产生威胁，冲击整个网上银行体系的安全稳健运行。

三是资金管理难度较高。非金融机构支付企业作为非银行类的支付中介，其本身的职能决定了它可以从事资金吸收存储并形成大量的资金沉淀，但对于这部分资金，支付企业只有保管的权利，而不具有所有权。因此如果缺乏对此类资金有效的管理和监督，不但会给商家和消费者带来损失，甚至会影响社会稳定。此外，由于网络交易的匿名性、隐蔽性，非金融机构支付企业很难辨别资金的真实来源和去向，引发的套现、洗钱、非法转移等金融犯罪问题不断增多。

制度环境的问题

相比央行出台管理办法之前，近两年的非金融机构支付市场不断得到完善，但是还存在某些突出问题。一是目前只是以政府规章的形式描述了非金融机构，而在法律层面上还缺乏准确的定位，这就使得非金融机构发展缺乏制度基础。二是非金融机构支付市场还存在结构性失衡，虽然市场集中度较高，但是在区域、行业的布局与结构，在产品创新等方面，还有待进一步完善和优化。三是在消费者和客户权益保护方面，还存在不足之处，如能否更好地保障客户备付金权益，以及对于个人信息安全的保护等。四是支付平台也有被

滥用的可能，如预付卡发行和受理中的违规。五是在宏观层面上，会产生影响金融稳定的因素，如反洗钱风险。六是在微观层面上，支付服务平台的技术安全，直接影响非金融机构支付服务的运作效率与公众认可程度。

非金融机构支付行业的整体发展，离不开企业在业务拓展和产品涉及方面的合理规划，利用明确的专业化分工和纵深的支付服务，从单一的模式逐渐走向创新、多元化的模式。

促进非金融机构支付市场健康发展的思路

为了促进非金融机构支付行业的健康发展，政府和监管部门应该致力于引导非金融机构支付企业走差异化发展的道路，强化对细分市场的投入。非金融机构支付行业的整体发展，离不开企业在业务拓展和产品涉及方面的合理规划，利用明确的专业化分工和纵深的支付服务，从单一的模式逐渐走向创新、多元化的模式。只有加强对细分市场的投入，非金融机构支付企业才能真正从“价格战”的泥潭里走出来，走上科学、可持续的增长道路。

必须重视的是，在现实中，要促使非金融机构支付市场健康发展，进一步完善管理机制是必要的。现有管理办法只做出了原则性的监管规定，对诸如市场准入、监管模式、沉淀资金监管、消费者保护、反洗钱和跨境支付等方面的法律制度设计

非金融机构跨境支付监管方面还存在制度空白，但相关支付业务已经有种种变通的形式，如通过委托支付机构进行购汇、结汇等。在此方面完善管理的重点，在于明确跨境支付的机构和业务准入条件，建立跨境交易真实性审核机制，有效监控支付机构的违规操作等。

还不尽完善。

首先，我国的多层次监管机制尚未建立，未来需要借鉴欧美的经验，构建立体化的监管机制，并且明确中央不同部门之间、中央和地方政府之间、部门监管与行业协会自律之间的责权划分。

其次，在监管模式方面，欧美国家通常实行较为宽松的市场准入政策，但有非常详细的准入要求。在此方面，我们需要根据国情，适应行业和地区现实，逐渐推出差别化的准入门槛；也可考虑在准入阶段就要求企业设立风险保证金；并且在技术安全方面，推出规范化的、严格的申请技术标准与文件。同时，现有市场运行监管尚未建立起来，有许多具体业务细则还未落实，支付企业的运作管理水平普遍需要提高。

还有，在沉淀资金监管方面，现有办法未对“备付金”及“备付金账户”做明确说明，在途资金的性质、备付金产生的收益归属等问题还不明确。并且，在保障客户备付金安全同时，还需考虑效率与安全之间的平衡，以及如何支撑支付机构开展产品创新。此外，我国的非金融机构支付服务是一个新兴的行业，正面临行业结

构、模式和产品的迅速发展创新，未来必将涉及到越来越多的消费者，因此消费者保护也是管理的重点。

另外，非金融机构支付服务的出现，在推动金融服务模式创新的同时，也给洗钱犯罪活动带来了新的途径。对此需要充分吸收欧美的相关经验，一是要求支付机构对客户身份进行严格识别；二是对交易记录的保存和可疑交易的识别与报告，做出详细的可操作性要求。

最后，非金融机构跨境支付监管方面还存在制度空白，但相关支付业务已经有种种变通的形式，如通过委托支付机构进行购汇、结汇等。在此方面完善管理的重点，在于明确跨境支付的机构和业务准入条件，建立跨境交易真实性审核机制，有效监控支付机构的违规操作等。■

【摘要】网络货币的风险，从大的方面讲涉及到物价稳定、金融稳定。特别是支付安全，网络货币具有匿名特征，监管难度大，但是它的发展趋势是挡不住的，将对整个货币创造具有重大影响。

网络支付与网络货币创造

谢平

网络货币对法定货币形态已经产生了颠覆性作用

关于网络货币，举一个简单的例子。你发明一个数据产品（如测量空气软件），你把数据产品在某一个社区网络卖了，你得到若干网络货币，这个货币不是人民币，是外国某一个社区网站发的Q币，这个Q币可以存在你在社区网的账户（及手机）里，你拿Q币去汉堡店买汉堡（手机上网支付），汉堡店收了，一个汉堡10个Q币，汉堡店拿着Q币有什么用呢，可以去社区网站的商店里买它需要的数据产品。

这个案例是比较典型的网络支付与网络货币创造的过程，完全脱离中央银行，完全恢复到法定货币与私人货币并存的社会里，而且这个货币通过互联网有支付功能、有财富效应以及真实效用。这个简单的案例已经发生了，中央银行很难控制，因为这个Q币是外国某一个支付社区发的，也许是facebook发的，但就是这个简单

的案例完全颠覆了现有的货币基础理论，颠覆人类现有货币制度和中央银行制度。

通过网络支付，很多互联网企业可能会推出很多和法定信用货币并存的网络货币，而且这个事情已经出现了，这就是网络支付神奇之处，不仅限于支付，因为网络支付带来了货币创造，带来了财富效应。传统定义支付是经济活动中债权债务清偿以及货币、证券、商品和服务等转移行为。货币的定义有三大功能，交易媒介、计价单位、价值储藏。网络货币的例子中，货币发行和流通的整个循环是完美的，和中央银行没有任何关系，中央银行也不知道此货币的发行和数量，但是在汉堡店里此货币与人民币有一个兑换比例。

人类等物价交换使用有好几个阶段，物物交换、商品货币阶段，到了目前法定信用货币阶段，现在互联网出现了，对这个货币形态已经产生颠

作者为中国投资有限责任公司副总经理。

网络货币的功能越来越多，使用的范围越来越广，再加上很多数据产品和实体货币也没有直接联系，结果就形成了一个独立的、和法定货币没有直接关系的体系。

覆性作用了。我想，有可能又会出现私人货币和法定货币并存的情况，支付方式和货币形态有可能一起演变。

所谓的基础货币、存款倍增，M0、M1、M2等概念，都是教科书当中关于货币的产生过程和货币的定义，网络货币就是网络支付引起来的；法定货币是国家有法律规定的，支付必须用人民币，不能用其他的载体，但是网络上的网络货币已经存在，以数据形式存在，而且是开发者随意发行，不受货币监管。在网络世界中的网络货币有不少，首先是腾讯公司的Q币，有facebook发的credits，特别是亚马逊的coins，在美国很多地方已经和美元是通用的，还有暴雪公司的魔兽G币，最后一种是second life发的linden dollars，是可以兑换美元的。实际上有支付功能的，除了法定货币之外的支付手段，像信息卡积分、航空里程积累等，都是法定货币的派生。

网络货币的功能越来越多，使用的范围越来越广，再加上很多数据产品和实体货币也没有直接联系，结果就形成了一个独立的、和法定货币没有直接关系的体系。如果有关系，那就体现在上述汉堡店出现某种兑换率，但是在虚拟世界完全没

有关系，尤其是游戏世界里用的那种币。网络货币首先是在网络社会被普遍接受，其次有一个内部支付系统，比较典型的就是facebook。尽管是网络平台，但是最关键的是人们的消费品序列中有越来越多的是数据产品，比如软件、音乐等等，这些东西是数据，而且在整个消费中占的比重越来越大。最后，网络货币取决于对发行者的信任，这种网络上的具有支付功能的网络货币，实际上也是属于一种信用货币，只不过不像人民币全国范围使用，而是在某一个社区使用。而且还有一大好处：没有现金，不存在假币。facebook现在的客户将近10亿，已经相当于一个国家了，而且跨越了国界，它的货币将来会很强大的，将来有一天也许会和美国、人民币并列，变成了很多facebook社区上的人通用的货币，和各国货币产生兑换率，这种趋势不是不可能的。因为大家相信它，它有信用，所以就变成了一种互联网通用的信用货币，而且关键是在世界任何地方可以支付，网上可以买很多数据产品。所以理解网络货币，我们现在不能局限于原来小孩玩游戏的那种Q币，不能那么理解了，现在发展很快，要认识到它对人类现在货币制度的颠覆。

网络货币的特征、风险及未来发展的趋势

欧洲央行最近的报告显示，2011年美国网络货币交易规模已经达到20亿美元，超过一些非洲国家的GDP。

网络货币大致有三种形态，一种是完全的游戏机的网络货币，只能购买纯虚拟产品；第二种是和法定货币有关系可以兑换的，单向兑换，法定货币可以兑换网络货币，网络货币不能兑换法定货币，如facebook发行的credits；第三种是完全可以兑换的，如Q币、linden dollars等。

网络货币与法定货币的区别在于，一个是受监管，一个是不受监管；一个是完全的现钞和硬币，一个是网络货币。法定货币就是银行存款、预付卡、储值卡、电子货币。在网络货币创造过程中，不存在类似于央行、商业银行这种二级银行体系，也没有M1、M2，网络货币可能也会有通货膨胀的问题。因为将来某些数据产品，如果不是以人民币标价，是以某一个虚拟产品标价的话，也可以起一个价格作用。

网络货币的好处是，成员之间进行支付活动，加强成员对社区网络的粘性，增

加社区运营者的收入，扩大社区网络的影响。将来有些互联网站发行网络货币可能会成为盈利模式的补充。传统支付服务提供商像VISA用1.9亿美元收购了新兴支付公司，美国运通也收购了网络货币的支付平台，他们也意识到这个问题，网络货币使用的范围越来越广，总有一天会在汉堡商店、书店里出现，与法定货币并存。如果出现这种情况，可能直接挑战中央银行和现行的货币体系。

网络货币的风险，从大的方面讲涉及到物价稳定、金融稳定。特别是支付安全，网络货币具有匿名特征，监管难度大，但是它的发展趋势是挡不住的，将对整个货币创造具有重大影响。有了网络支付系统，网络货币使用的范围扩大，不同社区的网络货币可以互换，比如facebook的币和亚马逊的币可能就可以互换，facebook所有会员创造的东西也可以在亚马逊上购买图书。跨社区的支付，促进了法定货币和网络货币之间的兑换，而且整个社会的网络市场，就是以数据产品生产、交易、消费这么一个主体的纯网络市场，有了网络货币，有了网络支付以后，这个市场就会越来越大，这个市场将来肯定会出现证券，虚拟股票等等。生产、消

网络货币的风险，从大的方面讲涉及到物价稳定、金融稳定。特别是支付安全，网络货币具有匿名特征，监管难度大，但是它的发展趋势是挡不住的，将对整个货币创造具有重大影响。

网络货币将来可能不仅用于虚拟的经济活动，也会广泛地参与实体经济活动，趋向于可相互交易，而且网络货币有很多种，不同的网络货币、法定货币之间建立了市场联系，并可能产生很多虚拟的金融交易，甚至产生存贷款（信用透支）等行为。

费、销售、支付已经成体系了，尤其是对年轻人，数据产品现在在消费序列当中的排名不断靠前。

再看我们中国的现状，淘宝、天猫实际是一个网络生态系统，加上支付宝和阿里金融，再加上阿里的“虚拟信用卡”。我可以断定，发行“阿里货币”的条件完全具备，淘宝网的商户和普通购买者，完全可以用“阿里货币”交易、支付、借贷，而且肯定与人民币有兑换率，进而可能产生“铸币税”，阿里巴巴就颠覆中央银行，而不是商业银行，那利润就很大了。

不远的将来，虚拟社会中经济活动

的普及程度会显著提高，相关价值，特别是很多数据产品被广泛认可。比如网上看病，人们通过网络来挂号看病，也许那个医院也愿意接受网络货币。许多信誉好的网站开始开发网络货币，网络货币的支付和交易越来越发达，网络货币将来可能不仅用于虚拟的经济活动，也广泛的参与实体经济活动，趋向于可相互交易，而且网络货币有很多种，不同的网络货币、法定货币之间建立了市场联系，比如灵活的兑换，这些都有可能，并产生很多虚拟的金融交易，甚至产生存贷款（信用透支）这种行为，这些都是有可能发生的。■

【摘要】近年来，我国支付清算体系快速发展，对中央银行货币政策传导过程的各个环节都产生了不同程度的冲击。它对货币政策的实施前提产生重要影响，改变了经济的货币层次结构、货币供应的传导模式；它对货币政策工具特别是电子票据和大量支付系统的发展影响显著；它对货币供应量和利率等货币政策中介目标的可控性、可测性和相关性有重要影响。支付清算体系的一些规则安排对货币政策传导的不同环节和效果也会产生干扰。

支付清算体系对货币政策传导的影响

费兆奇

在传统经济中，中央银行为了达到其最终的货币政策目标，需要根据当前的经济和金融形势选择适当的货币政策工具和货币政策中介目标，而货币政策工具和货币政策中介目标的选择受到很多因素的影响。随着我国支付清算体系在近些年的快速发展，它对中央银行货币政策传导过程的各个环节都产生了不同程度的冲击。

对货币政策的实施前提产生重要影响

支付清算体系改变了经济的货币层次结构，改变了货币供应的传统模式，并可能改变货币流通速度以及与之相关的货币需求，而这些均是货币政策实施的重要前提。首先，支付清算体系助推了非现金支付工具的使用，对M0产生了显著的替代效应。黄觉波和万庆（2008）认为，非现金支付工具的使用导致M1和M2之间的差距越来越大，表明广义货币更多地由现金和活期存款之

外的其他存款和信用工具组成。第二，现代化支付系统实现了现金清算的实时到帐，加速了社会资金的周转。例如李彬和覃海燕（2007）认为大额支付体系加速了社会资金的周转，一定程度上影响了货币的流通速度，从而影响整个经济的货币需求量。而张志杰（2007）认为在中央银行货币发行量一定的情况下，货币周转速度的加快无疑将增大流通中的名义货币供应量。

对货币政策工具的影响

支付清算体系对货币政策工具的影响是多方面的，其中影响最为显著的是电子票据和大量支付系统的发展。

电子票据的发展为中央银行提供了双向的政策操作平台，并丰富了公开市场的操作手段。在电子商业汇票系统上线之前，中央银行对票据市场的调控主要是通过再贴现政策来实现，但通过再贴现政策，货币资

作者为中国社科院金融所支付清算研究中心秘书长。

金的流向只能从中央银行流向银行业金融机构，这就使得再贴现政策的效果大为折价。电子商业汇票系统的功能设计中，增加了中央银行卖出票据的业务，这使中央银行成为票据市场的一个交易主体，对持有的票据进行操作，自由地买入和卖出电子商业汇票，可以很大程度上提高操作商业汇票的灵活性、便利性和弹性，为传递货币政策意图、进行货币调控创造了便捷的途径。另外，我国央行目前公开市场操作工具主要是国债、政策性金融债和中央银行票据，其中国债和政策性金融债属于中长期金融工具，央票虽然期限短，但是存在支付成本。随着我国银行承兑汇票、商业承兑汇票、商业本票等的快速发展，能够满足市场流动性和利率调控的需要，这些票据业务的发展为我国进一步丰富中央银行公开市场操作手段提供了可能。然而，电子票据的发展同时也增加了货币调控的内容和难度。例如，中央银行在进行货币调控时，不仅需要关注银行的信贷总量，还需要考虑包括票据融资在内的各项贷款结构问题；另外，由于商业汇票具有货币创造能力，中央银行还需要综合考虑商业汇票对货币投放的影响。

依托大额支付系统，中央银行具有

了探索“利率走廊”调控机制的基础。以大额支付系统为依托的“利率走廊”调控目前已被部分西方国家采用，其经验值得我国借鉴。“利率走廊”调控是指中央银行对银行业金融机构设定一个存贷款利率区间，并通过这种利率区间的设定来稳定同业市场的拆借利率。从我国支付清算系统的发展来看，已为“利率走廊”调控模式奠定了一定基础：大额支付系统投入运行以来，其在支付清算系统中一直处于重要支付系统的地位。根据人民银行统计，2011年第4季度，大额实时支付系统处理业务金额363.95万亿，占据支付系统业务金额的68.5%，是全国4季度GDP总量的24.21倍。另外，大额支付系统自动质押融资机制可以随时调控银行业金融机构的流动性。自动质押融资是各国中央银行向支付清算系统提供融资便利普遍采用的一种机制，这是提高支付清算效率、防范参与者流动性风险的重要措施。

对中介目标的影响

支付清算体系的快速发展对货币供应量和利率等货币政策中介目标的可控性、可测性和相关性都有着重要影响。

对于货币供应量而言，首先，支付

大额支付系统自动质押融资机制可以随时调控银行业金融机构的流动性。自动质押融资是各国中央银行向支付清算系统提供融资便利普遍采用的一种机制，这是提高支付清算效率、防范参与者流动性风险的重要措施。

清算体系的发展使得货币乘数变得不稳定，虽然货币乘数的改变趋势是可以预期的，但其改变量的大小更多地取决于公众对现金的偏好和技术进步状况，这是中央银行不能完全预期和控制的。而只有货币乘数基本稳定或中央银行能预期货币乘数的变化时，央行才能有效控制货币供应量。因此，支付清算系统的发展削弱了货币供应量的可控性。其次，支付清算的发展使各层次货币之间的转换更为迅速，金融资产之间的替代性加大，各层次货币之间的界限也更加模糊，不同层次的货币统计愈发困难，这削弱了货币供应量的可测性。再次，支付清算的发展造成货币流通速度趋于不稳定，进而使货币供应量对利率、物价水平和名义总收入的影响更加不确定，从而削弱了货币供应量的相关性。一般认为，只有在货币流通速度和货币乘数基本稳定或者有规律变化的情况下，才能确定一个与最终目标相一致的货币总量的中介目标，也才能加以控制。如果无法预测货币的流通速度，即使中央银行掌握了足够的货币发行控制能力，也会导致货币政策最终目标出现较大的偏差。同样，货币乘数的不稳定，也有可能加大货币政策的偏离，并加大中央银行货币操作的难度。

与之相对应的是，由于价格信号是市场运行的结果，支付清算系统及其相应基础设施的发展和完善增强了市场的效率和竞争水平，提高了价格信号的质量，为利率这一价格型中介目标的运用提供了有利条件。例如，电子商业汇票系统的运行不仅能够反映票据市场实际融资利率，而且能够促进形成票据融资利率的市场生成机制。在纸质票据市场中，票据利率除再贴现利率由官方确定外，贴现利率、转贴现利率基本由市场形成，但总体上利率市场化程度不高，没有统一的交易平台，实际交易利率不透明，不同地域交易利率差异较大。为解决这一问题，2009年推广的电子商业汇票系统建立了全国统一的交易平台，贴现、转贴现的利率由双方根据成本、风险、收益等情况自主确定，实行完全市场化。

对货币政策传导的效果产生干扰

支付清算体系的一些规则安排会对货币政策传导的不同环节和效果产生干扰。例如，自动质押融资业务的快速发展会在不同的时期内增加货币供应量。在以前，支付系统参与者日间流动性不足时，通常采用从上级行调拨资金、同业拆借或向中央银行申请临时贷款等方式解决，融

由于价格信号是市场运行的结果，支付清算系统及其相应基础设施的发展和完善增强了市场的效率和竞争水平，提高了价格信号的质量，为利率这一价格型中介目标的运用提供了有利条件。

随着自动质押融资业务量的不断攀升，中央银行将不得不更加频繁地以自动质押融资的方式向银行业金融机构注入短期流动性，可能导致货币供应量在短期内出现异常波动。

资效率相对较低；另一方面，银行业金融机构需要在中央银行存放大量的超额准备金，相应增加其资金运用的成本，同时也减少了社会可用资金量，影响了资金的使用效率。近些年，随着银行间债券市场的快速发展，人民银行启动了自动质押融资机制，它是指银行业金融机构在支付系统清算账户日间头寸不足时，通过自动质押融资系统向中央银行质押债券融入资金弥补头寸，待资金归还后将质押债券自动解押的行为。自动质押融资机制有利于提高支付系统的清算效率，防范流动性风险；扩大银行业金融机构实时支付能力，同时，银行业金融机构不必保留大量的超额储备，可以方便其灵

活运用资金，有利于降低资金运营成本。然而，随着自动质押融资业务量的不断攀升，中央银行将不得不更加频繁地以自动质押融资的方式向银行业金融机构注入短期流动性，可能导致货币供应量在短期内出现异常波动。另外，日间透支机制及其业务量的快速攀升，也会起到和自动质押融资类似的效果，在不同的时期内增加货币供应量。而小额支付系统的圈存资金因为其阶段性的不可动用性，相当于法定存款准备金率的提高，在短期内冻结了部分资金。因此，支付清算体系中一些具体业务的规则安排会对货币政策传导的不同环节和短期效果产生不同程度的干扰，增加了货币政策调控的难度。■

参考文献：

1. 黄觉波、万庆：《中国支付体系变革对货币政策影响浅析》，《金融会计》2008年第2期。
2. 李彬、覃海燕：《央行支付系统与广西商业银行流动性以及实施货币政策的调查与思考》，《广西金融研究》2007年第9期。
3. 张志杰：《支付体系的建成对货币政策及银行流动性管理的影响》，《金融会计》2007年第10期。

【摘要】第三方支付行业在经历了2010年的飞速发展后，线上、线下多种支付方式并存的融合局面逐步形成，随着未来各大支付企业的差异化发展日趋明显，以网购、网游为代表的传统支付市场正走入成熟阶段，开拓创新成为第三方支付企业的重要任务。未来支付方式的丰富拓展将产生用户的全新需求，全新的支付方式意味着全新的机会，第三方支付企业的着力点将出现偏移，第三方支付企业将会更多地多元化领域去扩张，横向介入新领域。

第三方支付市场竞争及前景分析

徐锟

中国第三方支付行业经济运行状况

2010年，中国第三方支付市场的交易规模达到3.2万亿，至2012年，交易规模超过10万亿，中国第三方支付行业呈现爆发性增长态势。随着央行颁发第三方支付行业牌照，行业发展日趋规范化，更加有利于优势企业专注技术研发、业务探索，逐步扩大市场份额。

目前第三方支付行业主要盈利模式包括手续费率差及沉淀资金利息收入。其中手续费率差是最主要的收入方式，即第三方支付企业收取商家的手续费和其向银行支付的手续费差。由于第三方支付企业间竞争日趋激烈，手续费率可能下降；但随着第三方支付企业涉足支付的领域拓展到航空旅游、数字娱乐、制造业、农业、教育支付、医疗、集贸市场、物流、基金、保险代销等各行业，整体支付额的上升将会弥补费

率下降带来的损失，第三方支付行业有望总体保持盈利。

中国第三方支付行业市场发展现状

主要细分领域发展现状

互联网支付

据赛迪顾问研究，中国第三方支付市场在电子商务蓬勃发展、行业细分领域不断深入等多种因素的影响下，市场规模增速将长期保持在较高的水平上。2012年中国互联网支付业务交易规模达到38 412亿元，同比增长70.46%。经济及政策地位的确立为第三方支付带来了空前的发展机遇。

银行卡收单

在刷卡手续费下调的情况下，餐娱类、一般类、民生类商户的POS装机量和刷卡交易量都将高速增长，但房产汽车销售类和批发类商户的POS装机量和刷卡交易量增速将相对较

作者为工业和信息化部中国电子信息产业发展研究院赛迪顾问股份有限公司城市投融资部总经理。

慢。据赛迪顾问调研，2013年，联网POS将新增200多万台，特约商户数将新增300多万户，总体银行卡刷卡消费交易金额将突破30万亿元，其中第三方支付企业占据的收单市场约为8.41万亿元，整体呈现出稳定增长的状态，预计2015年第三方支付

收单交易规模将突破13万亿元。

预付卡发行与受理

赛迪顾问认为，未来几年预付卡的发卡规模将进一步扩大，属中国人民银行监管的多用途预付卡将继续挤占单用途预付卡市场份额。预计2014年，中国多用途预

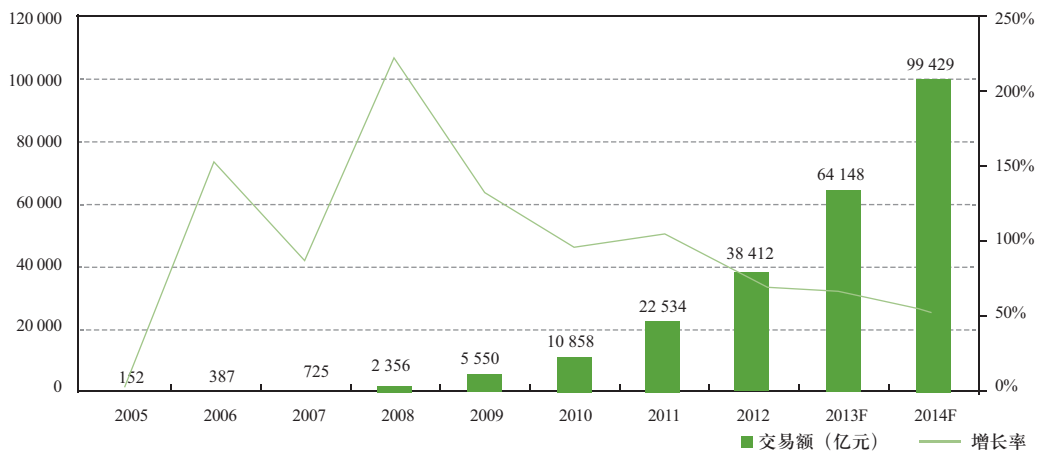


图1 2005-2014年中国互联网支付市场交易规模

资料来源：根据企业、专家访谈及相关数据估算得到，CCID，2013年2月。

资料说明：数据只统计了规模以上企业“互联网支付业务”的交易规模，主要指通过互联网线上渠道完成的从用户到商户的在线货币支付、资金清算等行为，各家企业统计口径可能不同。

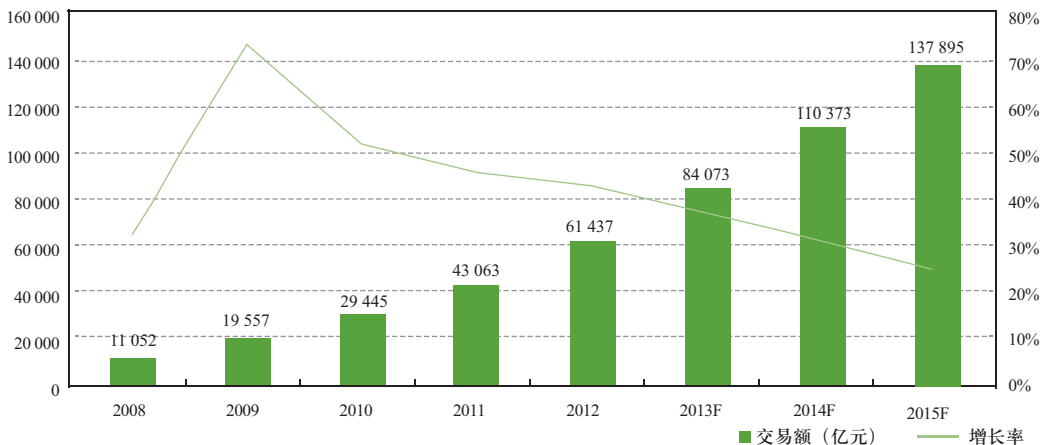


图2 2008-2015年中国第三方支付银行卡收单市场交易规模

资料来源：根据企业、专家访谈及相关数据估算得到，CCID，2013年2月。

资料说明：数据只统计了第三方支付企业银行卡收单交易规模，不包含银行系机构收单交易量、刷卡器的数量及其交易量，各家企业统计口径可能不同。

付卡的发卡规模将达到1 932亿元。

主要应用领域发展现状

随着第三方支付获牌企业在深入挖掘传统领域支付业务的同时，不断加大细分行业拓展力度，第三方支付企业的竞争逐渐转向细分市场。除了网购、航旅等业务

领域，以基金、保险为代表的传统金融业务，针对直销、服装、物流等传统行业的产业链支付业务以及跨境支付将成为未来的重点竞争领域；各运营企业不断完善增值服务，利用差异化竞争策略打造综合性支付平台。

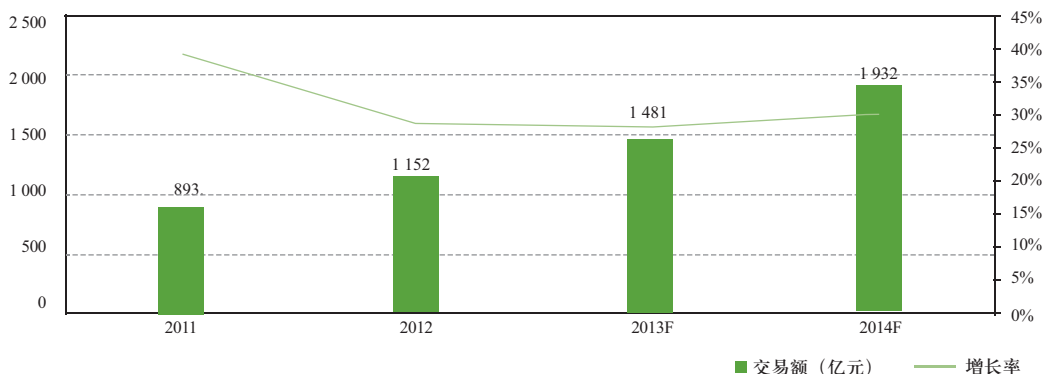


图3 2011-2014年中国多用途预付卡发卡规模

资料来源：根据企业、专家访谈及相关数据估算得到，CCID，2013年2月。

资料说明：

1. 多用途预付卡是指专营发卡机构发行的，可跨法人使用兑付商品和服务的信用凭证，包括磁条卡、芯片卡等载体的实体卡，以及以密码、串码、图形特征信息等为载体的虚拟卡。
2. 数据统计对象为已获第三方支付牌照的多用途预付卡企业（截至2013年1月），不包含单用途预付卡发卡规模，各家企业统计口径可能不同。

	购物、旅游、网游、公共缴费、保险、物流等
	网购、航旅、物流、保险、钢铁、旅游点卡、公共缴费等
	航旅、基金、购物、保险、数字娱乐、教育、直销等
	网购、旅游、教育、保险、IDC、零售连锁、直销、数字娱乐等
	数字娱乐、航旅、网购、教育、保险、基金等
	网购、教育、航旅、零售连锁、外贸等

图4 中国主要第三方支付企业应用领域发展现状

资料来源：根据企业、专家访谈及相关资料整理得到，CCID，2013年2月。

从行业应用的角度看，第三方支付市场经过十年多年的发展，同样可以划分为三个阶段，每个阶段第三方支付市场有不同的业务发展重点，同时表现出不同的特征，未来第三方支付行业的发展将呈现多元化的发展趋势。

支付行业发展新特点和新趋势——金融支付

金融支付的概念与应用

金融支付主要是指为含金融属性交易提供的支付结算服务，以及含有金融属性的支付服务两个部分。

前者包括基金、保险（主要是寿险等投资联接险，财险除外）、信托、银行理财、投融资类业务和券商集合理财等支付结算业务。

后者主要包括产业链支付（信用支付）、供应链保理等业务，主要围绕第三方支付应用领域，管理上下游中小企业的

资金流和物流，变单个企业的不可控风险为供应链企业整体的可控风险，通过立体获取各类信息，将风险控制在最低的金融服务。

主要第三方支付企业在金融支付领域的发展状况

随着第三方支付应用领域的深化和拓展，金融支付将成为未来支付行业发展的一个重要方向，同时具备金融支付实力的企业拥有良好的市场竞争力和发展潜力。目前国内部分第三方支付企业基于已初步形成的投资理财支付，正逐渐将业务范畴扩展至B2B的企业流动资金管理需求上，致力于成为金融支付提供商。在此领域形成较大交易规模的企业主要包括汇付天下、快钱、支付宝（阿里金融）、银联、易宝支付、财付通等国内第三方支付行业佼佼者。

据赛迪顾问相关资料显示，2012年中

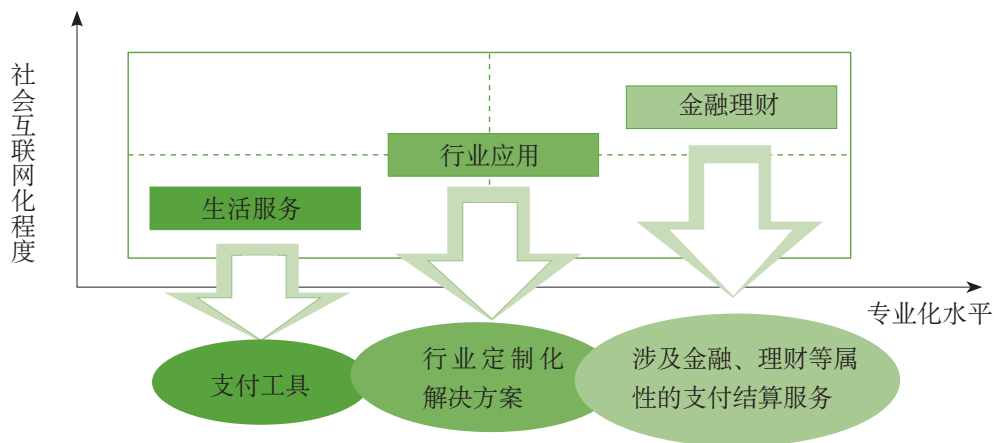


图5 中国第三方支付行业应用领域发展阶段

资料来源：根据企业、专家访谈及相关材料整理得到，CCID，2013年2月。

国第三方支付交易规模约为2 900亿元，其中汇付天下、快钱、支付宝（含阿里系企业）分别位列2012年中国第三方金融支付交易规模的第一、第二和第三位。

中国第三方支付行业市场竞争分析 竞争态势

2011年5月26日，中国人民银行公布了首批共27家获得牌照的企业名单，其中获批在全国范围内运营业务的网络支付企业数量最多。首批支付业务许可证的发放，推动了部分短期内未获牌企业停止支付业务或被有牌照企业兼并收购，行业内鱼龙混杂的无序竞争局面将得到改善，优势企业将专心于技术研发、便捷支付业务探索，逐步扩大市场份额。

竞争格局

各类业务规模差异明显。在第三方支付行业中，银行卡收单与互联网支付是交易规模占比最高的两大类业务；预付卡发行与受理以地方性业务为主，业务范围涉及全国的企业仅占全部预付卡发行与受理企业的五分之一；移动电话支付等业务规模尚处于发展期，目前在第三方支付领域交易规模的占比较小。

核心企业优势突出。我国第三方支付企业全年交易规模（线上、线下交易规模总和）方面，2012年银联商务以45.9%的市场份额领军各企业，支付宝凭借其在互联网支付领域的绝对优势紧随其后，汇付天下、通联支付、财付通分别占据第三方支付行业综合第三、第

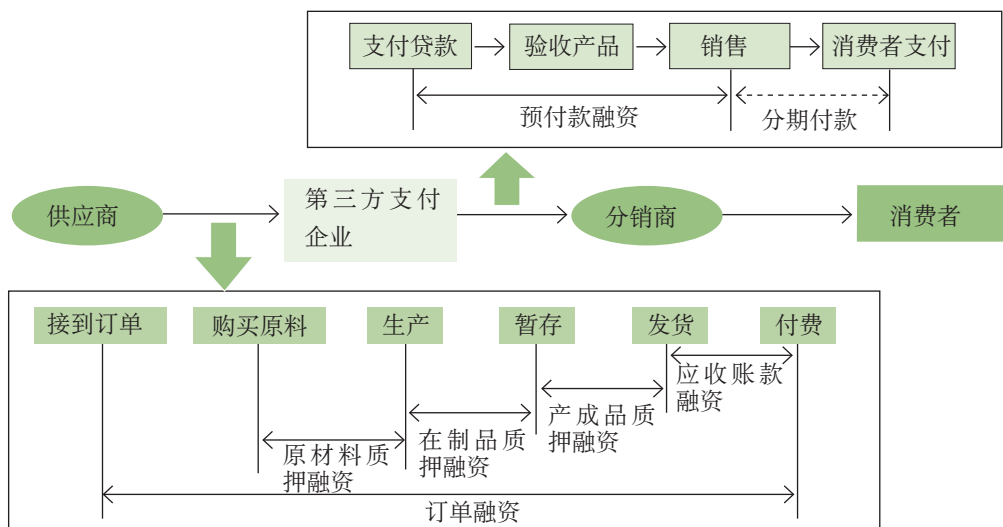


图6 供应链支付流程与框架

资料来源：根据企业、专家访谈及相关材料整理得到，CCID，2013年2月。

四、第五的位置。

中国第三方支付市场发展前景分析

行业技术发展趋势

线上线下支付工具的融合将进一步加强

随着以线下支付的迅速发展，第三方支付企业也将更加重视与线下支付的融合发展。借助线下支付方式，网购可覆盖至因不习惯在线支付或没有网银而放弃网购的客户，而当这部分用户逐步适应网络购物时，电商企业可再将其从线下支付引导至线上支付，未来线上线下支付工具的融合将进一步增强。此外，随着NFC技术的发展以及移动支付业务的推广，移动支付在未来将成为手机继通信、娱乐、办公等功能之外的另一个重要功能。随着移动支

付渗透率的提高，终端制造商必然会在手机上内置支付功能，2013年将会有更多支持多种支付方式的手机面世，进而促进第三方支付行业在移动支付业务方面取得更快的发展。

三网融合促使支付结算渠道新型化

三网融合是指电信网、计算机网和有线电视网三大网络通过技术改造，能够提供包括语音、数据、图像等综合多媒体的通信业务。与互联网相比，电视网和电信网覆盖的用户群体更为广泛，因此第三方支付企业可借三网融合之大势，将网上支付推广至更多的人群和包围更多的生活场景，目前已经实现的第三方支付与电视台合作电视购物并通过绑定机顶盒实现生活缴费等业务，在未来将会拥有更广阔的市

表1 国内主要第三方支付企业金融支付发展概况

企业	产品	形态
支付宝 (阿里系企业)	航空授信	航空客票的票务信用支付
	信用贷款	以淘宝或天猫交易流水为基础的信用贷款解决方案
汇付天下	航空授信	航空公司B2G付款交易模式，为航空公司提供T+1结算服务
	“钱管家”产业链支付 “天天盈”一站式理财平台	通过“钱管家”服务物流、快速消费品、大宗商品贸易等领域，加快上下游资金周转，提高资金管理效率和收益率 链接各大商业银行，可支付购买28家基金公司的500多只基金产品
快钱	“快E融”供应链平台	以大型企业或上市公司为核心企业依托，考察供应链的上下游，提供基于快钱电子平台的融资与支付解决方案
财付通	航空B2B及其他	航空客票的票务信用支付、尝试基于商城的信用贷款
易宝支付	航空授信	航空客票的票务信用支付及B2G授信
银联在线	易航宝	航空客票的票务信用支付
环迅支付	供应链平台(在建)	短期采用理财等方式实现资产保值与增值；成立担保、保理公司，规划发展供应链金融

资料来源：根据企业、专家访谈及相关材料整理得到，CCID，2013年2月。

场前景和发展空间。

第三方支付企业将以行业解决方案的形式加强对传统企业的渗透

目前第三方支付企业客户主要以互联网和电子商务企业为主，在经历了细分市场的激烈竞争后，将出现从单一产业链的支付服务向跨产业链的融合转移的趋势。支付企业通过整合各种支付产品，为企业进行深度定制化服务，加快资金周转效率，因此以服务创新为特色的第三方支付企业将会有巨大的市场潜力。随着第三方支付行业品牌知名度的提升以及支付牌照的发放，提高企业资金周转效率的定制化

解决方案将会逐步向传统企业渗透，这种渗透的进程可能从思想意识和商业运营更为灵活的沿海地区的企业逐渐向内陆城市扩张。

行业应用领域发展趋势

第三方支付行业在经历了2012年的飞速发展后，线上、线下多种支付方式并存的融合局面逐步形成，随着未来各大支付企业的差异化发展日趋明显，以网购、网游为代表的传统支付市场正走入成熟阶段，开拓创新成为第三方支付企业的重要任务。未来支付方式的丰富拓展将产生用户的全新需求，全新的支

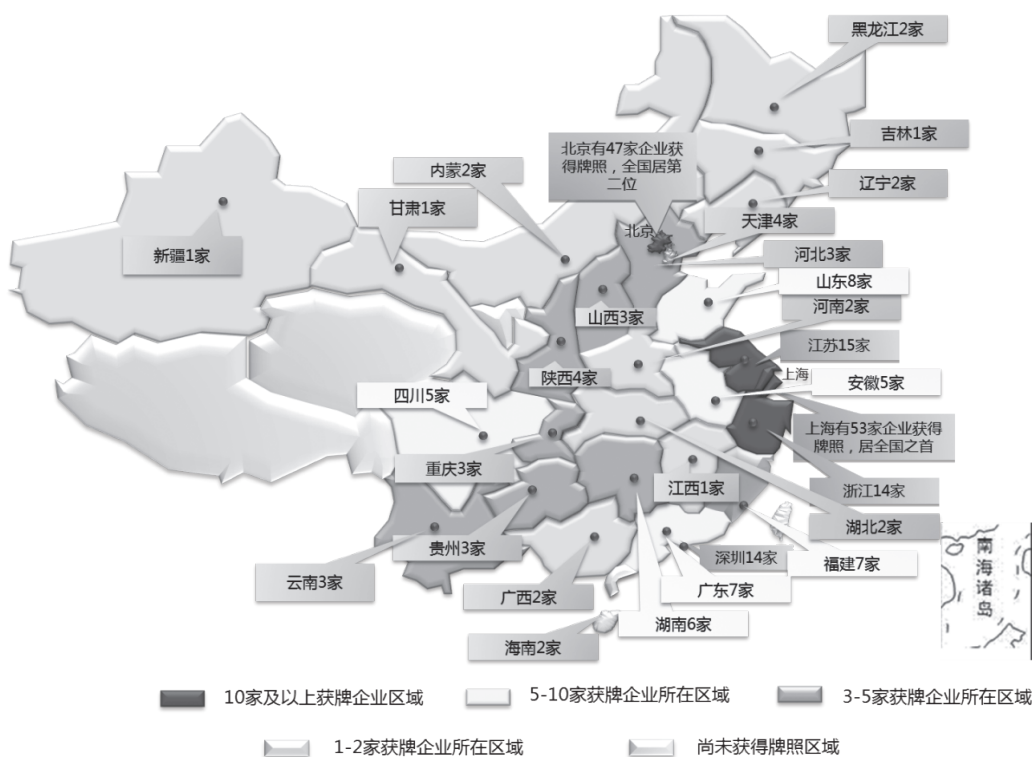


图7 我国获牌第三方支付企业空间布局图

资料来源：根据中国人民银行公告及相关资料整理得到，CCID，2013年2月。

支付方式意味着全新的机会，第三方支付企业的着力点将出现偏移，更多地向多元化领域扩张，横向介入新领域。

第三方支付企业在B2B市场致力于转型金融服务提供商

从2012年第三方支付行业的发展现状来看，大部分中小第三方支付公司仍继续在单个业务领域内跑马圈地，而大型第三方支付公司则显现出更大的雄心——将业务范畴扩展至B2B的企业流动资金管理需求上，致力于成为金融支付提供商。

随着电子商务向B2B渗透，越来越多的传统企业开始依托电子商务来改善自身产、供、销的整体效率。相对于单纯的支付问题，B2B企业更关心的是中短期流动资金情况，制造或者零售行业已逐渐进入到微利时代，这种情况下资金周转率变成企业首要的环节，应收账款是否顺畅是小微企业生存的命脉。在此趋势下，如何能让资金流转得更快，是B2B企业的挑战也是第三方支付企业的市场机遇，B2B行业市场势必成为支付新的业务发展重点。

未来几年内将会有更多的大型第三方支付企业全力进军信息化金融业务，致力于多、快、好、省地帮助企业

“搬运”资金。同时赛迪顾问预测，大型第三方支付企业会首先选择介入信息化程度高的行业，如互联网和电子商务等；其次会选择商旅、保险、物流行业等；此外，高端规模化制造业以及大型农业等也将有介入机会。

第三方支付将在金融理财行业拓展新的业务渠道

相对于国外成熟的市场，国内包括基金、保险、理财等在内的金融理财服务只是刚刚起步，而且大多通过传统渠道（如银行柜台）来办理。但随着年轻一代逐渐成为社会消费的主力军，网上金融理财服

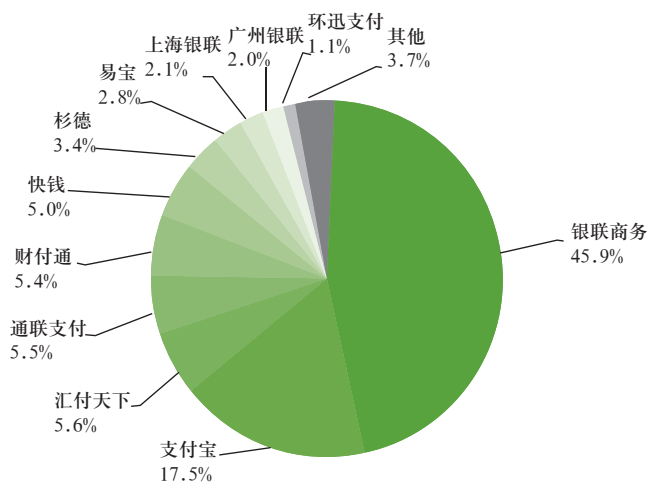


图8 2012年中国第三方支付市场主要企业交易规模市场份额（线上、线下综合）

资料来源：根据企业、专家访谈及相关数据估算得到，CCID，2013年2月。

资料说明：

1. 数据统计了包含中国人民银行所定义“互联网支付”、“银行卡收单”、“预付卡发行与受理”、“移动电话支付”等支付方式的交易总规模。
2. 银行卡收单市场交易规模中包含了第三方支付企业为金融机构运营的收单业务规模，但并不包含金融机构自运营的收单网络的业务规模。
3. 2012年中国第三方支付行业市场交易规模为104 221亿元，各家企业统计口径可能不同。

跨境网购的迅速发展促使国内第三方支付企业抢滩境外支付蓝海，向境内买家和海外卖家提供一站式的资金结算解决方案，并在未来彻底解决跨境网上交易的资金流问题，进一步提升跨境在线消费体验。

务必将是未来几年内第三方支付行业的一大发展趋势。

一直以来，基金和保险等理财产品的销售渠道主要依赖银行和自营，但是银行渠道较高的支付成本，以及跨行基金支付的障碍使得基金和保险等金融企业对第三方支付有较大的需求。随着汇付天下、通联支付、银联电子、易宝支付等7家公司先后获批开展网上基金销售支付业务，基金和保险业渠道变革和电子商务化的趋势将不可逆转。

随着基金和保险公司希望摆脱目前较为单一的销售渠道，大力发展电子商务，基金和保险等金融理财行业的第三方支付企业将迎来绝佳的发展机遇，金融理财市场未来有望成为第三方支付行业发展最快的市场之一，预计将有更多的第三方支付企业进入基金市场。

跨境支付将成为第三方支付企业的新蓝海

由于人民币升值和跨境物流配送的逐步完善，越来越多的消费者已不满足于国内购物，将目光转向海外，其中奢侈品领域表现突出。据万事达卡的调研报告显示，中国跨境网购市场呈现逐年递增翻倍趋势，预计2012年将达180亿元，2015年中国海外网购

市场将接近500亿元人民币。

随着跨境电子商务、跨境游戏推广等行业的快速发展，跨境支付成为第三方支付企业正在尝试的新蓝海。跨境网购的迅速发展促使国内第三方支付企业抢滩境外支付蓝海，向境内买家和海外卖家提供一站式的资金结算解决方案，并在未来彻底解决跨境网上交易的资金流问题，进一步提升跨境在线消费体验。■

国内互联网支付最优市场结构分析与研究

帅青红 骆阳 黄俊达

【摘要】第三方支付支付的迅猛发展引起了中央银行、商业银行在内社会各界的关注。本文从探讨互联网支付的最优市场结构出发，采用SSS圆周模型的经典理论，对其理论假设和原始模型加以改进，得出结论表明我国互联网支付市场最优的市场结构为垄断竞争市场。

第三方支付市场现状

中国第三方支付发展现状

2011年第三季度中国支付行业网上支付业务交易规模达到6 197亿元，同比增长130.7%，环比增幅达到34.8%。

第三方支付市场的发展前景巨大，至2014年更有望突破4万亿元，约占社会商品零售总额的20%。

互联网支付市场现状

从互联网支付业务的整体发展状况来看，2011第三季度支付宝以48.35%的份额继续占据市场的首位；财付通以20.07%的市场份额排名第二；银联在线支付、快钱和汇付天下，分别以8.57%、7.84%和7.84%的市场占比居第三、第四和第五位。

支付宝的市场份额有所下滑，其他互联网支付企业市场份额基本都有少量的增长，这说明互联网支付行业的竞争日趋白热化。

联网支付最优市场结构探索

现代产业组织理论的开创者贝恩将市场结构的定义描述为：市场结构既是一种市场关系，也是一种与市场关系相关联的各种决定因素的组合。市场结构不仅包括企业之间的垄断竞争关系，还包括决定和表示这种关系的各种要素。

完全竞争市场

完全竞争市场是经典经济学理论中认为最有效率的市场结构，能够促进生产效率的提高，推动社会福利最大化，优化资源的配置。

完全竞争市场主要有以下几个特点：（1）在该市场中买者与卖者（企业）的数目达到足够的大，以至于单个买者的购买量或单个卖者的销售量都无法影响市场价格的决定；（2）产品同质，即任一生产者的产品都是无差别的；（3）进入与退出市场是充分自由的；（4）信息是充分的，买卖双方的信息是完全

作者单位：西南财经大学中国支付体系研究中心。

对称的。

显然，不论是从产品的同质性还是从市场壁垒的角度，我国互联网支付市场目前距离完全竞争市场还有很长的路要走。

不完全竞争市场

不完全竞争市场是相对于完全竞争市场而言的，除完全竞争市场以外的其他市场结构都被称为不完全竞争市场。不完全竞争市场包括三种市场结构：完全垄断市场、寡头垄断市场和垄断竞争市场。

完全垄断

完全垄断市场一般是由于自然资源限制、规模经济要求或国家行政性垄断所产生的。第三方支付企业提供互联网电子支付服务，没有自然资源的限制，他们的产权主体为国内民营企业法人，且其本身作为传统金融支付扩展与补充角色的市场定位，决定了互联网支付不存在垄断的可能性。

垄断竞争与寡头

第三方支付行业集中度较高。不论是从企业数量、市场集中程度，还是从市场进入壁垒来讲，目前我国互联网支付市场都属于一个不完全竞争市场，确切地讲更类似一个寡头垄断市场。

最优市场结构分析

Salop圆周模型

Salop圆形城市模型出现于1979年，它通过构建一个具有均匀消费者分布的圆形模型，起初用于解决线性城市模型不存在均衡解的问题，后来被广泛用于产业经济学研究中。

最早的选址模型是Hotelling选址模型。Hotelling的出发点是伯川德针对古诺模型的批评，他对古诺模型的假设进行了关键性的修改，允许厂商生产差异产品而不是同质产品。之后，Samuelson

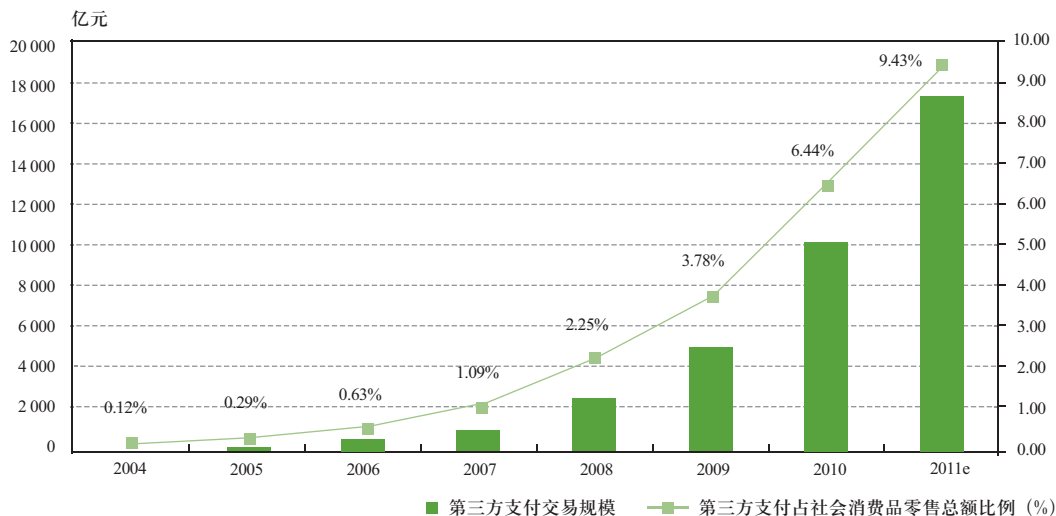


图1 2004-2011第三方支付交易规模

和Salop改进了市场的组织形式，将线性城市拓展为圆形城市，消费者在圆周上均匀分布。在圆形城市上，不存在市场边界，每个厂商都来自相邻两个厂商的直接竞争。从20世纪60年代起，人们逐渐认识到，尽管差异产品的集合是一个大群，但竞争厂商的集合却是一个小群，局部竞争的假设也许更符合实际。同时，竞争厂商之间的确存在着类似地理空间上的差异，有“近邻”和“远邻”之分，交迭寡占模型也比对称的垄断竞争模型更适合。Salop最终完成了证明：消费者对产品差异化的需求的确可以等价为一个空间位置问题。因此，选址模型就具有了更强的说服力。

互联网支付市场的模型假设

Salop圆周模型的假设为：

1. 假设 N ($1 < N < \infty$) 个具有同样生产技术的企业等距离分布在单位周长圆周上，每个企业提供一种产品服务，固定成本为 F ，边际成本为 c ，则其成本函数为

$$C_i(q_i) = F + cq_i, (i=1, 2, \dots, N) \quad (3.1)$$

利润函数为

$$\pi_i(q_i) = (p_i - c)q_i - F \quad (3.2)$$

2. 消费者均匀分布在该单位圆周上，每个消费者只购买1个单位的产品；消费者的“赶路”成本为 t ，消费者的目标是 minimized 购买价格与赶路成本之和。

若假定具有不同偏好特征的用户以圆周形式均匀分布在互联网支付市场上，各企业根据其提供支付服务特征的不同位于圆周上的特定位置，企业在圆周上的位置可以理解为其在产品服务特征空间上的定位，两家企业的定位越接近，产

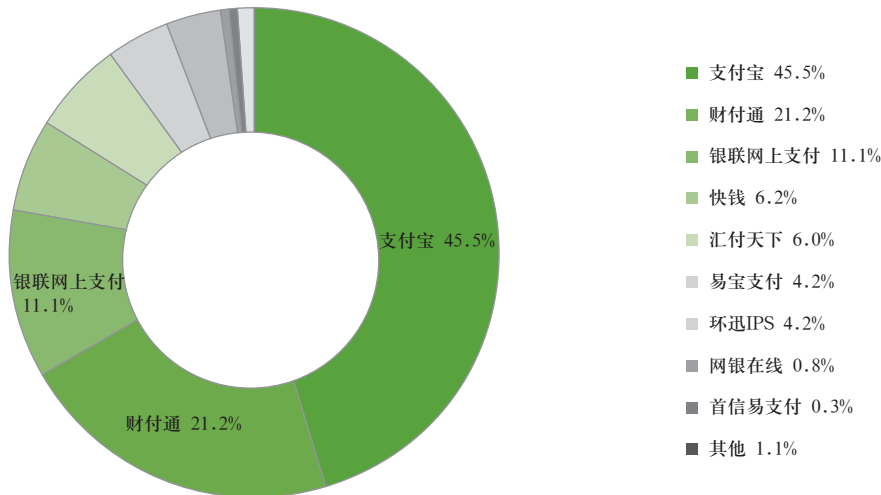


图2 主要互联网支付企业市场份额 (2011Q2) ¹

1. 国务院发展研究中心信息网：国家电子商务工作简报 (SOURCE: EnfoDesk@Analysys International)。

品服务的差异程度越小，竞争越激烈。用户使用互联网支付完成其支付请求，相应的业务申请和处理费用总和，称为“交易成本”，即支付服务的价格，记为 θ ；用户放弃其使用的互联网支付企业A，而选择使用企业B的互联网支付服务，所花费的时间、信息收集和服务申请（如注册、验证等）总成本，称为“选择成本”，即上述假设中消费者的“赶路”成本。

因此，互联网支付市场符合Salop圆周模型的假设条件。

不完全竞争时的纳什均衡

下面，我们分析在不完全竞争市场结构条件下，互联网支付市场的均衡。

首先分析任意互联网支付企业k的需求函数。若企业k左右两边的企业的价格记为 p ，那么，到企业k购买和到企业k-1或k+1购买无差异的服务产品的用户与企

业k的距离 x 应满足

$$p_k + tx + \theta_k = p + t\left(\frac{1}{N} - x\right) + \theta \quad (3.3)$$

则

$$x = \frac{p - p_k + \theta - \theta_k}{2t} + \frac{1}{2N} \quad (3.4)$$

记 $\bar{\theta} = \theta - \theta_k$ ，则

$$x = \frac{p - p_k + \bar{\theta}}{2t} + \frac{1}{2N} \quad (3.5)$$

所以，由(3.4)式可得企业k的需求为

$$q_k(p_k, p) = 2x = \frac{p - p_k + \bar{\theta}}{t} + \frac{1}{N} \quad (3.6)$$

因而，企业k的利润为

$$\pi_k(p_k, p) = (p_k - c)q_k - F = (p_k - c)\left(\frac{p - p_k + \bar{\theta}}{t} + \frac{1}{N}\right) \quad (3.7)$$

利润最大化的一阶条件为

$$\frac{\partial \pi_k}{\partial p_k} = \frac{p + c - 2p_k + \bar{\theta}}{t} + \frac{1}{N} = 0 \quad (3.8)$$

所以，对称的纳什均衡为

$$p_k^s = p^s = c + \bar{\theta} + \frac{t}{N} \quad (3.9)$$

$$q_k^s = q^s = \frac{\bar{\theta}}{t} + \frac{1}{N} \quad (k=1, 2, \dots, N) \quad (3.10)$$

完全竞争条件下的均衡

接下来我们分析完全竞争自由进入条件下，达到市场均衡的企业数量。由自由进入均衡的零利润条件，即

$$\pi_k(p^s) = (p^s - c)q_k - F = \left(c + \frac{t}{N} + \bar{\theta}\right)\left(\frac{\bar{\theta}}{t} + \frac{1}{N}\right) - F = 0 \quad (3.11)$$

可解得

表1 变量说明

变量符号	含义
F	固定成本
c	边际成本
p	价格
q	产量
π	利润
x	距离
t	选择成本
θ	交易成本
U	效用
R	风险
E	易用性
T	应用广泛性

$$N^f = \frac{|\bar{\theta}| + \sqrt{\bar{\theta}^2 + 4tF}}{2F} \quad (3.12)$$

$$p^f = c + \frac{t}{N} + \bar{\theta} = c + \bar{\theta} + \frac{2tF}{\bar{\theta} + \sqrt{\bar{\theta}^2 + 4tF}} \quad (3.13)$$

$$q^f = \frac{\theta}{t} + \frac{1}{N} = \frac{\theta}{t} + \frac{2F}{\bar{\theta} + \sqrt{\bar{\theta}^2 + 4tF}} \quad (3.14)$$

通过 (3.12)、(3.13) 和 (3.14) 式我们可以得到以下四个基本结论：

1. 模型中，在自由进入的均衡条件下，每个互联网支付企业虽然高于边际成本定价，但仍不能获得超额利润；

2. 随着固定成本的增加，自由进入下达到均衡条件时的企业数量会减少，但每个企业的毛利润（价格减边际成本 $p^s - c$ ）随之增加；

3. 随着用户选择成本的增加，每个企业的毛利润（价格减边际成本 $p^s - c$ ）增加，自由进入的均衡企业数量也随之增加；

4. 各互联网支付企业交易成本的差距越大，部分交易成本较小企业的毛利润（价格减边际成本 $p^s - c$ ）增加，且这些企业有降价动机，如抢占市场份额。

最优市场结构

最后，我们分析最优的企业数量。由于周长为1，所以有 $2N$ 个积分区间。因此，总的选择成本为

$$T(N) = t(2N) \int_0^{\frac{p-p_k+\bar{\theta}}{2t}} \frac{1}{2N} x dx = tN \left(\frac{p-p_k+\bar{\theta}}{2t} + \frac{1}{2N} \right)^2 \quad (3.15)$$

故总成本

$$TC = T(N) + FN = tN \left(\frac{p-p_k+\bar{\theta}}{2t} + \frac{1}{2N} \right)^2 + FN \quad (3.16)$$

由 $\min TC$ 的一阶条件

$$\text{FOC: } \frac{\partial TC}{\partial N} = 0$$

可得

$$N^* = \frac{t}{\sqrt{\bar{\theta}^2 + 4tF}} \quad (3.17)$$

又由 (3.12) 式转换得

$$N^f = \frac{|\bar{\theta}| + \sqrt{\bar{\theta}^2 + 4tF}}{2F} = \frac{|\bar{\theta}|}{2F} + \frac{2t + \frac{\bar{\theta}^2}{2F}}{\sqrt{\bar{\theta}^2 + 4tF}} \quad (3.18)$$

故

$$N^* < N^f \quad (3.19)$$

在互联网支付市场中，自由进入的企业数大于社会最优的企业数，即自由进入将导致过度竞争：

1. 完全竞争市场时，会造就大量的小型互联网支付企业，无法保证支付服务的质量与安全。同时，也不利于监管部门对整个行业的监管以及行业规则的制定和实行。

2. 自由进入的市场造就了大量企业，社会将承担过多的固定成本支出。如果政府通过税收提高企业的成本或控制进入，则可以节约固定成本，降低产品价格。

所以，综合分析我国目前的互联网支付市场，垄断竞争市场是最佳的市场结构。

最优市场结构实证分析

以2010年互联网支付的交易数据为例：整个市场的总交易规模为10 105亿元，总交易笔数37.2844亿笔，服务商户总数159.4万，行业总收入共计19.62亿

元¹，净利润在总交易额的0.2%以下。

对于消费类用户，各互联网支付都提供免费服务，故不存在支付成本，对于商户类用户，各互联网支付企业收取的服务费率基本相同，单笔支付成本的差异 $|\bar{\theta}| < 0.1$ 元。假设每位用户平均选择成本不超过互联网支付的单笔交易金额的10%，即 $t < 27.1$ 元²。每家互联网支付企业固定成本须包含：注册资金1亿元（央行规定）、软硬件技术设备及相关认证以及办公所需要场所和物品，折合最小固定成本约2亿元，折旧期为5年。根据年交易笔数15%的平均年增长率计算，至第五年累计交易笔数为207.7816亿笔³，故单笔支付业务的固定成本消耗为0.009625元。

则完全竞争市场条件下达到均衡时的企业数量

$$N^f = \frac{|\bar{\theta}| + \sqrt{\bar{\theta}^2 + 4tF}}{2F} \approx \frac{0.1 + \sqrt{0.01 + 4 * 27.1 * 0.009625}}{2 * 0.009625}$$

$$N^f \approx 57$$

同理，可得最优企业数量

目前我国互联网支付市场从企业数量、产品差异化和市场进入壁垒等角度看，都是一个不完全竞争市场。经过建模和实证分析，得出结论：互联网支付市场最优市场结构为垄断竞争市场。

$$N^* = \frac{t}{\sqrt{\bar{\theta}^2 + 4tF}} \approx 26$$

在垄断竞争的市场结构下，第三方支付市场的互联网支付企业数量宜保持在26家至57家之间较好。当企业数量低于26时，市场份额和客户资源可能集中于几家较大的企业，容易造成寡头合谋，提高价格；当企业数量高于57时，容易导致过度竞争，难以保障提供优质安全的互联网支付服务，且使社会承担过多的固定成本支出。

主要结论

关于市场结构

目前我国互联网支付市场从企业数量、产品差异化和市场进入壁垒等角度看，都是一个不完全竞争市场。经过建模和实证分析，得出结论：互联网支付市场最优市场结构为垄断竞争市场。

关于企业数量

在垄断竞争的市场结构下，第三方支付市场的互联网支付企业数量宜保持在26家至57家之间。当企业数量低于26时，市场份额和客户资源可能集中于几家较大的企业，容易造成寡头合谋，提高价格；当企业数量高于57时，容易形成过度

1. 数据来源：iResearch《2010-2011年中国电子商务第三方服务市场研究报告》，Analysys International《中国第三方在线支付市场年度综合报告2011》。

2. 单笔交易金额=市场总交易金额/总交易笔数。

3. 以2009年的总交易笔数为基期。

人民银行应继续保持对互联网支付市场的行政审批措施，对获得支付许可证的企业实施监管，保障互联网支付企业间的有序竞争。互联网支付牌照的发放不宜过多。互联网支付市场目前处于一个比较好的态势。但在今后的资质审核和支付牌照发放中仍须慎重对待。

竞争，难以保障提供优质安全的互联网支付服务，且使社会承担过多的固定成本支出。

关于对互联网支付的监管建议

1. 建议人民银行继续保持对互联网支付市场的行政审批措施，对获得支付许可证的企业实施监管，保障互联网支付企业间的有序竞争。互联网支付牌照的发放

不宜过多。互联网支付市场目前处于一个比较好的态势。但在今后的资质审核和支付牌照发放中仍须慎重对待。

2. 由于风险尚未对互联网支付企业经营产生显著影响，所以支付企业没有重视和控制风险的内在动力，应从外部加强对互联网支付企业风险管理的督促，如制定法律法规和相关风险标准。■

【摘要】中国中小企业面临的诸多困境亟待解决：融资难，财务供应链严重低效，等等。本文主要针对融资难和财务供应链低效的问题，对全球范围的经验和中国现状作了分析，并提出解决措施：一是消除国有企业相对于中小企业的结构优势；二是建立倾向于中小企业的融资体系；三是改革利率制度；四是利用支付创新来提高中小企业财务供应链的效率。

中国新一轮增长的动力 ——发展中小企业 实现创新升级

彭安杰

在数十年的高速发展后，当今的中国需要以创新和高附加值的制造业和服务业为依托，打造新型增长模式，这种模式必须基于创新能力的提升。而改善创新的生态环境至关重要，其中中小企业应该成为关注的焦点。在大多数国家，中小企业是创新的驱动力，德国等国正是充分借助中小企业的力量而发展壮大的。

对于中国来说，中小企业面临的诸多困境仍亟待解决。本文将关注其中的两个方面：一是融资难；二是财务供应链严重低效。人才、公平竞争的环境及法治等其他问题也很重要，但本文将不赘述。

针对中小企业面临的融资难和财务供应链低效的问题，我们对全球范围的经验和中国现状作了分析，我们相信中国可以采取有效措施来解决上述问题。这些措施包括：（1）消除国有企业相对于中小企业的结构优势；（2）建立倾向于中小企业的融资体系；（3）改革利率制度；（4）利用支付创新来提高中小企业财务供应

链的效率。

提升创新能力是中国下一轮增长的关键

在过去的三十年中，中国成功地在短时间内实现了工业化。全球众多的工业生产都外包至中国，中国成为世界工厂。这一轮增长的动力源自全球分工协作。中国的劳动力供应规模、低成本及相对完善的基础设施所具备的相对优势得到了世界各国的认可。中国加入世界贸易组织进一步推动了这一趋势的发展。中国抓住了这一机遇，获得了史无前例的全球市场准入。

然而，时移世易，上一轮高速增长已经难以持续：需求方面，全球对中国制造商品需求已显疲势，进口国正在寻找更好且更具创新性的产品；供给方面，中国低劳动力成本的相对优势正在不断萎缩。全球生产商正在寻找诸如越南、孟加拉国及非洲等新兴低劳动力成本的国家地区。

为保持全球竞争力，中国亟需改变其依靠低劳动力成本优势的现状，

作者为万事达CEO。

掀起一场创新驱动的工业化增长新浪潮。我们所指的创新不应局限于新产品或新技术，还应包括对传统产品的生产流程、工艺及设计方面的不断提升。当前，中国领导层已明确表示中国需要新的发展模式：在“十二五”规划中，中国要将重点转向内需及高附加值的制造业与服务业。

中小企业是创新的重要推动力

在大多数国家中，中小企业都是创新的重要驱动力。例如，在美国高新专利技术企业中，中小企业员工人均发明专利数量比大型企业要高16倍¹。德国中小企业是欧洲最具创新能力的企业。它们中的54%在2008年至2010年间有创新成果投入市场²。这是因为中小企业没有大型企业面临的“创新者窘境”：大型企业的利润来自于其主要产品市场的稳定性，但创新恰恰颠覆了这种稳定性。与之相反，中小企业只有依靠创新才能获得投资者和客户的认可，所以在实际创新中所占的份额远远超出其市场份额。

而这些创新也带来了实实在在的经济增长：在德国，中小企业占2010年经济产出量的52%；2008年至2011年，大型企业

裁员2.4%，而中小企业员工数量则增长了1.6%³；在美国，1993年至2009年期间，中小企业就业占净增就业的65%⁴。通过“就业乘数”效应，新增就业又可以创造出更多就业机会，对经济的总体影响就更大。对于制造业等行业，“就业乘数”接近于3。⁵同时，研究显示，中小企业的就业和支出均集中在企业所在地，其在提高国内总体消费水平方面表现也更为出色。例如，与大型企业相比，中小企业的支出对国内支出的影响是大型企业的2至3倍，这也被称为本地乘数效应⁶。

与全球情况类似，中国的中小企业也是创新的驱动力量。2011年，中小企业占发明专利总数的66%⁷。但与德国和世界其他强国的中小企业相比，中国的挑战在于中小企业无法将智力资本商业化，转换为创新产品和服务。大多数的中国中小企业都更关注于成为大公司的供应商，或服务于可预测和稳定的产业（如汽车零部件、包装等）。例如，中国中小企业中的“隐形冠军”数量（图1）远少于德国、也低于美国和日本。“隐形冠军”是指中小企业中最终能跑赢大势、脱颖而出的领军企业⁸。

1. 《美国小型企业管理局宣传办公室对按行业和企业规模划分的小型企业获得专利数（2002-2006）的分析》，2008。

2. 德国联邦经济和技术部（BMW）。

3. 同2。

4. 美国小型企业管理局宣传办公室对小型企业及其职位分析》，2010。

5. 美国经济政策研究所。

6. 地方自力更生研究所。

7. 中国社会科学院，中国小额信贷联盟。

8. 维基百科。

现状：中国必须大力改善其创新生态环境

要在新一轮增长中赢得创新领先地位殊非易事。世界知识产权组织（WIPO）及欧洲工商管理学院（INSEAD）发布的《2012年全球创新指数报告》对超过140个国家的持续创新能力进行了排名。中国仅排名第34位，远低于美国（第10位）和德国（第15位）。特别指出的是，在创新生态环境方面，中国表现更为逊色，仅排名第55位。

其他数据也表明，中国在培育创新的必要条件上存在较大差距：

- 公平和高效的融资渠道——在世界银行发布的“获得信贷便捷程度指数”中，中国排名第70位，而美国排名第4位。
- 严谨又富有创造力的人力资本——

以高考为代表的中国教育体系不利于企业家精神和创造力的培养¹。相比之下，美国教育体系实现了知识积累和创造力培养之间的良好平衡。在全球大学100强中，美国大学占50%以上，而中国仅有两所²。

- 公平的、保障市场化运作的法律体系和法制环境——例如，在“知识产权保护指数”³中，中国排名第59位，而美国排名第4位。在这方面，中国还需要做出努力。

融资是中小企业的短板，也是最致命的问题。我们将会在本文中着重阐述这一问题。

让我们从解决中小企业融资难的问题入手

中小企业融资难

中小企业融资难的主要原因与银行运营资金贷款业务的特点有关。由于大型企

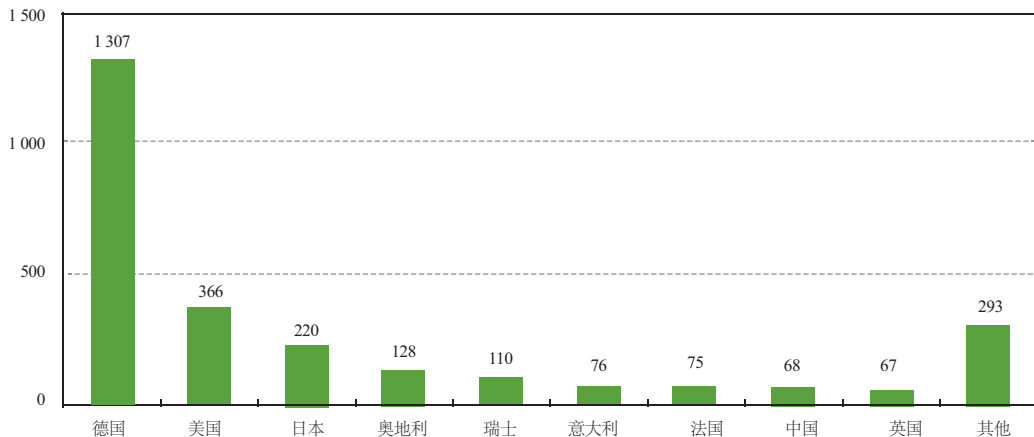


图1 世界各国的“隐形冠军”中小企业对比（2012）

资料来源：德国联邦经济和技术部（BMWi）。

1. 《万事达卡顾问分析》，《国家期刊》。
2. 《2012-2013年泰晤士报高等教育全球大学排行榜》。
3. 产权保护联盟。

国有企业在中国经济中的支配地位进一步加重了中小企业融资难的问题。由于中国的大型银行仅通过国有企业贷款即可轻松获得高额利润，他们没有动力发展中小企业贷款业务。

业具有充足的资本、良好的盈利记录或政府担保，能够降低贷款银行的风险，所以银行向大企业提供运营资金贷款时比较放心。反过来，无论在哪个国家，银行通常都不愿向中小企业提供贷款，因为他们的盈利情况既不透明，也不稳定。为了生存，中小企业被迫转向高利率的融资公司及被称为“影子银行”的灰色借贷。

中国的情况也是如此。仅有最符合资格的中小企业才可以获得银行贷款。因此，虽然中小企业在GDP中占比不小，但是中小企业贷款仅占银行贷款总额的20%至25%¹。此外，中国中小企业贷款利率比大型企业的要高很多。据估计，各银行向中小企业提供的贷款利率约为大型企业利率的两倍（即对于中小企业来说，贷款利率通常为中国人民银行制定的基准利率上浮20%至50%，而大型企业却可以享受基准利率下浮30%的折扣）²。即便是按上述贷款利率，许多中小企业仍然无法获得银行贷款，不得不求助于贷款利率更高的所谓“民间借贷”。

国有企业在中国经济中的支配地位进

一步加重了中小企业融资难的问题。由于中国的大型银行仅通过国有企业贷款即可轻松获得高额利润，他们没有动力发展中小企业贷款业务。许多国有企业规模庞大，且在受保护的行业中运营，所以贷款规模大，风险低，还可以提供可观存款，因此这些企业的贷款比中小企业具有先天优势。这些优势，加上现行中国利率制度中存款利率上限及贷款利率下限所保障的高利差，使得各银行更愿意向大型国有企业发放贷款。实际上，银行只需扩大贷款规模，就可赚取更多利润。

国有银行的“贷款终身责任制”对于中小企业来说无疑是雪上加霜。为降低信贷风险，该制度规定信贷员对贷款整个生命周期的绩效负责。但这无意中产生了负面效应：虽然中小企业贷款利息更高，可弥补较大的预期损失，但是由于信贷员害怕这些企业会拖欠贷款，从而威胁到其令人羡慕的工作，因此他们会对这些企业贷款过分担心。与之相反，信贷员更愿意贷给由政府隐性担保的大型国有企业，这样就可以避免因贷款拖欠而带来的严厉惩罚。国有银行在中国银行业中占据主导地位，拥有70%以上的银行资

1. 中国社会科学院，中国小额信贷联盟。

2. 中国经济信息网。

产，这严重限制了中小企业获取银行贷款的能力¹。迄今为止，中国各银行尚未开发出既能盈利、又可以为中小企业提供支持的贷款业务模式和工具。

中小企业财务供应链严重低效

造成中小企业运营资金压力的另一个原因就是严重低效的财务供应链，特别是在其“订购到付款”的环节上。考虑到中小企业在跨境贸易中发挥的重要作用，跨境财务供应链的低效问题和国内财务供应链低效变得同等重要。

中小企业的规模和成本结构导致他们在国内及跨境支付体系方面普遍低效，也使得他们无法从传统的电子支付方式中受益。由于资金周转较慢，中小企业对运营资金需求更大。与大型企业相比，中小企业的财务供应链运营成本更高，处于劣势竞争地位。

要理解这些低效后面的原因，我们需要分析“订购到付款”流程的各个环节，以及电子支付在降低这些流程成本、提高周转速度上的作用。有趣的是，许多

环节与付款无直接关系。例如，美国支票交易85%的成本源于审批和核对等非付款环节²。与支票及现金等纸质支付方式相比，电子支付使得流程实现了自动化，更精简、快捷。但是，对于中小企业来说，传统的电子支付方式（如自动清算中心（ACH）、转账等）成本高、“订购到付款”的流程缓慢，实际并不适用。例如，在美国市场上，中小企业电子支付方式的渗透率（以总交易额计算）只有30%，而各类企业的平均渗透率为60%³。另外，首席财务官研究服务公司（CFO Research）的研究显示，这些低效问题是金融专业人士最关注的五大问题之一⁴。中小企业亟需创新的电子支付方式，以满足其特定需求。对于跨境支付，由于支付流程更为复杂，涉及到不同国家价值链参与者与系统之间的协调，财务供应链中的问题就显得愈发突出。针对这一问题，建立电子支付全球统一的开放式标准至关重要。

日本的手机支付就是标准问题一个很好的例子。虽然日本率先在全球推出非

造成中小企业运营资金压力的另一个原因就是严重低效的财务供应链，特别是在其“订购到付款”的环节上。考虑到中小企业在跨境贸易中发挥的重要作用，跨境财务供应链的低效问题和国内财务供应链低效变得同等重要。

1. 美国国家经济研究局。

2. 《采购卡基准调查》，RPMG研究中心，2010。

3. 《万事达卡顾问分析》2011，2012。

4. 首席财务官研究服务机构，2012。

跨境支付仅是证明开放式标准如何使中小企业受益的一个例子。经过反复论证，国际标准化组织（ISO）认为开放式标准能够为中小企业的发展提供支持，使他们可以以较低成本和大型企业同台竞技，包括开拓出口市场。

接触式支付和非接触式手机支付方式，但其FeliCa（电子钱包）技术却未能加入国际标准化组织（ISO）标准，使得日本标准与世界其他国家和地区的标准不兼容，只能在日本使用。这最终导致日本的手机支付运营商放弃FeliCa标准，转而采取开放的国际标准（ISO 14443），以降低成本，实现全球兼容。最近，日本最大的电信运营商NTT DoCoMo公司宣布与万事达卡国际组织合作，将基于封闭标准的FeliCa手机钱包解决方案改为基于开放式全球标准的方案¹。

跨境支付仅是证明开放式标准如何使中小企业受益的一个例子。经过反复论证，国际标准化组织（ISO）认为开放式标准能够为中小企业的发展提供支持，使他们可以以较低成本和大型企业同台竞技，包括开拓出口市场²。

前进之路

中国应该如何解决中小企业融资难和

财务供应链低效的问题呢？我们在全球范围从行业和技术角度进行了分析，并从中发现了鼓舞人心的成功之道。我们认为，中国主要在四个方面势在必行。

消除国有企业相对于中小企业的结构优势

前文所及，中国的国有企业使得中小企业获得融资的难度变大。通过消除国有企业的巨大结构优势，为私营企业提供更加公平的竞争环境，中国可以受益匪浅。已有一些国家完成了这一转变，且并未导致政治上的不稳定。例如，在1980年之前，英国是欧洲拥有国有企业最多的国家之一。但是，自20世纪80年代开始，英国开展了广泛的私有化进程³，最终使得英国公共部门就业人数在全国就业人数中的占比从1979年的8%左右下降到了2000年的2%以下⁴。

英国的私有化方式得到了欧洲各国（包括法、德、东欧等国家）的普遍效仿，其经验有两点⁵：一是英国采取了渐

1. 《万事达卡顾问分析》2011，2012。

2. 同1。

3. 曼彻斯特大学发展政策与管理研究所。

4. 同3。

5. 同3。

进改革的方式，即从已经部分市场化运作的房地产等小型国企开始，逐步转向更复杂的大型垄断企业（如公共事业单位）；二是双管齐下实现私有化，包括（1）向私有企业出售整个企业或其股份；（2）要求国企行业与私营企业遵守同样的市场准则。

虽然中国在降低国有企业经济占比方面取得了重要进展，但是还有很多提升的空间。目前，国有企业仍然占GDP总额的30%左右¹，尽管远远低于20世纪70年代的90%²，但仍然高于发达国家（英国在实施私有化项目之前，其国有企业对GDP的贡献率也只有10%左右³）。

建立倾向于中小企业的融资体系

如上文所述，中小企业一般难以获得银行的贷款。这个现象有个例外：与大型银行主宰的金融体系相比，小型/地方银行模式为中小企业提供了很好的借贷途径。例如，在美国，中小银行拥有银行总资产的20%，但却占小型企业贷款的54%⁴。在中国，小型银行的中小企业贷款占到贷款总额的20%，比大型银行的10%的中小企

业贷款比率足足高了一倍⁵。这一现象是由于小型地方银行受地域和规模所限，在服务大企业方面无法与大型银行竞争，不得着眼于与中小企业建立关系，在地方上为中小企业提供服务。一段时间以后，地方银行将会逐渐解决为中小企业服务所面临的固有问题。

最好的实例就是被认为是全球最具创新能力的，充满活力的德国中小企业。与其最接近的竞争对手美国相比，德国中小企业“隐形冠军”企业的数量是美国的四倍⁶。实际上，正是这些企业而非德国传统的巨型企业（如戴姆勒、西门子及其他大型企业）推动了德国的新一轮增长。如今，中小企业就业人数占德国总就业人数的60%以上，经济产出占总产出的50%以上⁷，其盈利能力是德国大型企业的2至3倍⁸。除企业主自身资本之外，这些中小企业还从数百家地方储蓄银行及合作社获取贷款来扩大经营，推出新型创新产品（图2）⁹。这些地方银行和合作社拥有德国金融行业总资产的三分之二。

1. 《哈佛商学院研究报告2012》。

2. 中国国家统计局。

3. 曼彻斯特大学发展政策与管理研究所。

4. 美国联邦存款保险公司（FDIC）。

5. 中国社会科学院，中国小额信贷联盟。

6. 德国联邦经济和技术部（BMWi）。

7. 同6。

8. 《2012年中小企业诊断报告》，德国储蓄银行及票据清算协会。

9. 德国银行家协会，www.germanbanks.org。

与之相反，法国长期忽视中小企业的重要作用，直至近期才认识到这一问题。由于历史原因，法国金融体系与国家的领军企业及政府保持了密切关系，却一直不对中小企业开放。直至2008年，法国才提出了中小企业这一术语“*Entreprises de taille intermediaire*”¹。但是，随着欧元危机逐渐夺走大型国有领军企业的辉煌和自信，德国中小企业的成功经验正在激励法国对中小企业部门进行改革，推动其发展²。最近，奥朗德政府宣布成立法国公共投资银行，以促进公有及私有资本服务于中小企业³。

为了高效地服务于经济，国家的银行

体系需要在跨国银行、大型全国性银行和小型区域/地方银行的比例上找到均衡。目前，由于大型银行在中国处于主导地位，提高它们服务中小企业的能力也很重要，虽然并非易事，但这是可以实现的。美国的摩根大通银行即是一个很好的例子：通过一系列提高服务当地企业能力的措施（如聘请更多有服务小企业经验的人员等），其2012年新增小企业贷款达202亿美元，比2011年增长了18%。⁴

改革利率制度

中国应继续审慎地推进利率市场化改革。大型企业的存贷款息差下降将促使各银行关注中小企业贷款，以保持良

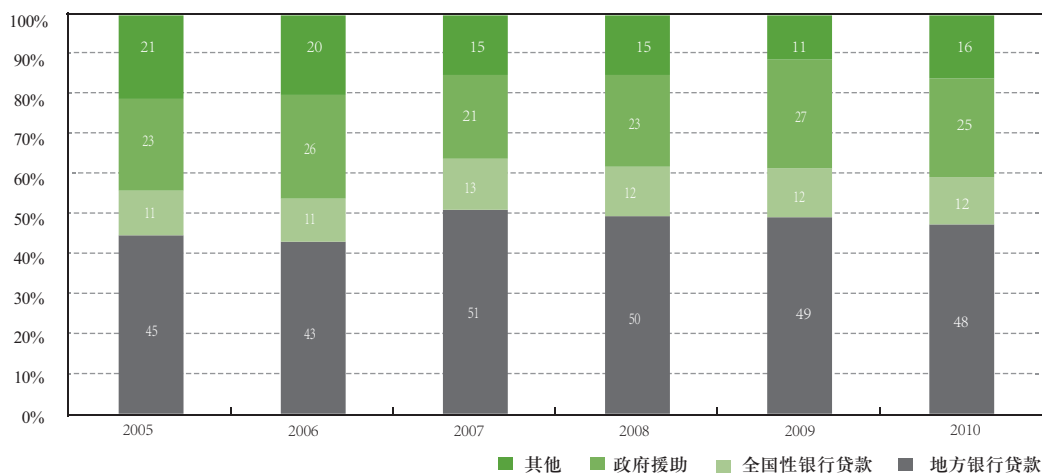


图2 德国中小企业的融资结构 (2010)

资料来源：德国联邦经济和技术部 (BMWi)；万事达卡顾问分析。

资料说明：“其他”指包括夹层资本或风险投资等融资形式。

1. 《经济人》，2012年10月。

2. 同1。

3. 同1。

4. 摩根大通新闻稿：“摩根大通计划继续支持稳健融资和法规改革”。

好的息差。当然，利率市场化改革并非毫无风险，监管部门及银行需要认真做好下列准备：

- 银行监管部门的主要任务不应仅仅是控制金融比率，而应该制定合理的商业银行业务和管理能力考核指标，确保各银行达到并保持这些标准。

- 在国家逐步实施利率改革之前，各银行必须前瞻性地提高在定价及风险管理方面的能力，从而确保在开放利率的环境中实现运营安全和盈利稳定。

中小企业财务供应链几乎无法从传统的电子支付方式（如自动交换中心及信用转账）中受益，因此有必要在贸易融资、差旅支出、采购以及供应链融资方面建立创新的电子支付系统，从而使得中小企业提高效率和收益水平。

利用支付创新提高中小企业财务供应链的效率

中小企业财务供应链几乎无法从传统的电子支付方式（如自动交换中心及信用转账）中受益，因此有必要在贸易融资、差旅支出、采购以及供应链融资方面建立创新的电子支付系统，从而使得中小企业提高效率和收益水平。

最近一篇关于对包括很多中小企业的美国五十家供应商的研究表明，通过部署商务卡收单，订购至回款的循环速度比使用支票、ACH和汇款提升10倍，周期平均减少了34天，极大地降低了供应商的运营资本压力。

电子商务行业的中小企业也得益于全球支付网络的基础设施。在阿里巴巴全球速卖通电子商务平台（AliExpress）上，中国中小企业现在已经可以接受国外买家使用信用卡支付，而这些买家往往也是中小企业。使用全球速卖通平台的常常是小批量交易，如果不是通过信用卡支付，而是依赖信用证等传统的贸易融资产品，将会造成昂贵的成本并减慢周转速度。

旅游行业的中小企业也正在从支付创

新中受益。例如，eNett提供了一种创新的支付解决方案，方便小型旅行社向酒店和其他旅游供应商付款：它采用了万事达卡的技术，可以动态生成虚拟卡号完成支付，从而替代了以前支票、转账或其他成本较高的付款手段。旅行社从一家海外小旅馆订房后，可以立即使用虚拟卡号将付款发送到该旅馆。旅馆确认订房后马上可以收款。另一方面，旅行社则大幅简化了过去复杂的结算、换汇、对账等海外支付流程。这使得小型旅行社和小型酒店双方的操作流程都更快更好。

最后，电子支付提供了更好的信息，这对审慎的对中小企业贷款极为重要。阿里巴巴等创新的支付提供商通过其支付基础设施成功地将业务拓展到中小企业贷款领域。通过分析中小企业销

要保持高增长，中国就必须提高创新能力。我们的分析显示，发展中小企业推动创新是非常有效的方式。对中小企业来说，创新能力的最大障碍就是资金来源和压力，而中国需要在四个主要方面下功夫扫除障碍。

售信息来控制信贷风险，阿里巴巴的中小企业融资业务发展迅速，得到了中小企业客户的好评¹。

总结

要保持高增长，中国就必须提高创新能力。我们的分析显示，发展中小企业推动创新是非常有效的方式。对中小企业来说，创新能力的最大障碍就是资金来源和压力，而中国需要在四个主要方面下功夫扫除障碍。

1. 消除国有企业相对于中小企业的结构优势，避免在市场需求和银行融资方面

对中小企业的挤压。

2. 建立倾向于中小企业的融资体系，并提高大型银行服务中小企业的动力和能力。

3. 对倾向于向大型国企贷款的利率制度进行改革。

4. 促进电子支付创新，以消除中小企业财务供应链的低效问题，特别是在跨境贸易方面。

解决中小企业面临的资金压力，提高他们的财务供应链效率，可使中小企业发挥出很强的创新能力，推动中国经济的新一轮增长。■

1. 《证券时报》。

【摘要】为中国电子支付产业的发展保驾护航是所有利益相关群体的共同责任。我们希望在安全支付基础架构的建设过程中发挥更大作用。在中国政府的指导和全行业的通力合作下，Visa能够全球最佳的实践与经验带入国内，与业界分享，从而让电子支付惠及更多的中国消费者。

以“负责任的创新”推动中国电子支付产业的长期繁荣与发展

廖光宇

转眼之间，我们跨入了2013年。

回顾中国与全球经济在过去一年中的变化与发展，有一个有趣的现象不容忽视，那就是无论是在国内购物还是出国旅游，消费者都更加青睐采用电子支付的手段，而不再是现金。就在今年1月，一向以其独特的历史文化吸引国际游客的缅甸宣布正式告别“纯现金社会”——在Visa与缅甸政府和当地银行的通力合作下，缅甸终于开通了第一台POS刷卡机，实现了从现金社会转向电子支付时代的质的飞跃。

在中国，这一趋势亦更加明显，尤其是电子商务的迅速发展给广大国内消费者带来了网络购物的巨大方便。有数据显示，2012年中国的互联网网民人数增至近6亿人，其中约1.94亿人有过网上购物的经历。据波士顿咨询集团（Boston Consulting Group）称，到2015年，中国的网购

交易额有望从2011年的1 210亿美元增至3 600亿美元。

然而，如此惊人的数字背后却有着另一组令人瞩目的统计：根据中国电子商务协会的数据显示，中国的网购者中有近三分之一的人曾深受欺诈网站之害，造成损失高达47亿美元。

由于网络诈骗犯罪形式多种多样五花八门，如果不及时采取措施抑止其发展，必将动摇消费者的网购信心，妨碍电子商务的健康发展。另一方面，根据2011年Visa旅游意愿调查显示，全球范围内，中国游客最热衷于使用信用卡。而世界旅游组织预测，到2020年中国将成为全球最大的旅游目的地国家——中国游客在海外将更频繁地使用银行卡，而外国游客也将在中国更多使用银行卡进行支付，这是因为人们越来越认可电子支付的便利性和可靠性。更重要的是，他们认为电子支付十分安全。

作者为Visa公司中国区总经理。

要使全球支付行业持续健康发展，我们必须携手包括政府、银行及商户在内的业界伙伴通力合作，在全球范围内有效遏止欺诈交易或数据泄露，从而保护电子支付行业的信誉以及持卡人的利益。

我们知道，支付系统的安全是成功完成每笔电子交易的前提，而行业合作则是确保支付系统安全的基础。随着移动通信、互联网和社交媒体等全新渠道的蓬勃发展，电子支付将迎来一个激动人心的新时代。而这一变革亦将惠及包括消费者、商户、当地经济体、政府、金融机构和支付服务商在内的相关各方。

然而众所周知，机遇永远与风险并存。随着支付市场不断发展，伺机盗取数据和实施欺诈的犯罪分子也在蠢蠢欲动。为应对这些与日俱增的威胁，全行业都需要更为高效地进行合作。虽然今天的科技进步和互联网的迅速发展让我们可以将触角更广泛地伸向其他市场和社会阶层，但这也给犯罪分子提供了可乘之机。网络犯罪分子变得日益猖獗和狡猾，他们能够从任何地方发起攻击。据安全公司Symantec称，有90%的网络违法活动涉及以企业信息为目标的有组织的犯罪。

令人欣慰的是，迄今为止我们在这一领域已取得了不俗的表现。如今，Visa支付系统内的欺诈率已处于历史最低水平，相当于每百美元交易中，只有约5美分涉及欺诈。在过去的三年中，随着Visa及合作伙伴推行了全新的欺诈防范技术和措

施，使得欺诈率亦逐步下降。

然而，要使全球支付行业持续健康发展，我们必须携手包括政府、银行及商户在内的业界伙伴通力合作，在全球范围内有效遏止欺诈交易或数据泄露，从而保护电子支付行业的信誉以及持卡人的利益。

以电子商务为例，近年来，中国电子商务的发展速度超过了预期水平。然而，随着电子商务的快速发展，无卡交易欺诈日益猖獗，无论是中国还是全球市场都不例外。在Visa系统中，无卡交易欺诈率是有卡交易欺诈率的两倍，并可能在不久将来占据交易欺诈总额的一半左右。如果中国的电子商务行业要继续保持强劲的发展态势，我们必须通力合作，解决在线交易欺诈这一难题。

人们可能会说，创新和安全是相互对立的——创新越多，安全性就越低，反之亦然。而Visa认为，创新与安全是相辅相成的，都是为了实现同一目标，即确保电子支付的繁荣与可持续发展。

抑制创新无疑会阻碍电子支付的发展，但不计安全的创新将削弱消费者的信心，同样阻碍电子支付的发展。Visa把这一理念称之为“负责任的创新”

(Responsible Innovation)。50多年来，Visa一直在引领支付安全的发展，在市场上推出了一系列安全为先的新技术。

从1973年推出全球第一套电子验证系统（electronic authorization system），到2000年发布的3D Secure在线授权系统，再到曾在2010年识别出近15亿美元潜在欺诈的Visa高级授权实时欺诈监测系统，Visa持续在安全创新领域不断推陈出新。所有这些创新技术，都是我们携手支付产业链相关各方共同开发的成果——因为我们相信，支付系统的安全是全行业的共同责任，关系到整个电子支付系统的信誉，每个利益相关者都需履行自己的义务。

今天，在“负责任创新”这一理念的指导下，我们的工作重点之一就是推行动态验证，在有卡交易环境下是EMV芯片标准。这并不是一项新技术。1995年，Visa就与业界其他机构合作推出了这一技术，目的是为支付行业中使用的“智能卡”建立一项全球认可的标准。截至2011年第三季度，全球EMV芯片支付卡使用总量超过了13.4亿张。在亚太地区，已有超过3.36亿张EMV支付卡、近350万台EMV

终端已投入使用。

像EMV芯片这类的动态验证技术解决了两大问题：由于每笔交易的验证码都不一样，犯罪分子更难利用盗窃的数据实施欺诈；同样重要的是，我们可以通过“降低数据价值”的解决方案降低商户对于犯罪分子的吸引力，进而减少甚至避免了实施高昂安全措施的需要。

近20年来，Visa一直与中国金融机构客户、政府、中国人民银行、中国银联等机构合作，提升安全支付水平，以满足中国消费者的需求，并在保障安全的前提下促进电子支付市场的发展。

Visa对中国市场一直秉承长期承诺，我们非常期待能为国内外安全支付系统建设作出更多贡献。近年来，我们在中国推出了一系列安全支付举措，其中包括：

- 2009年10月，Visa宣布对在线商户实施支付卡行业数据安全标准（PCI DSS）认证。如今，收汇宝（Ctopay）、环讯支付（IPS）、全动科技（NPS）、快钱（99bill）、BilltoBill和联款通（AsiaPay）等第三方支付机构已通过该项认证。阿里巴巴网站和中国南方航空公司也完成了网络弱点扫描，为进一步进行

像EMV芯片这类的动态验证技术解决了两大问题：由于每笔交易的验证码都不一样，犯罪分子更难利用盗窃的数据实施欺诈；同样重要的是，我们可以通过“降低数据价值”的解决方案降低商户对于犯罪分子的吸引力，进而减少甚至避免了实施高昂安全措施的需要。

在像电子支付行业这样复杂的体系中，精诚合作尤为重要。我们必须通过利用适当的工具、开展企业与政府间的更广泛的合作、坚决执法并实施全球性举措，杜绝犯罪，维护消费者信心，从而真正有效地推动中国电子支付的长期繁荣与发展。

在线商户验证打下了关键基础。

- 同样，在2009年10月，Visa要求通过Visa验证服务（Verified by Visa）的发卡机构将跨境交易中使用的静态密码转成动态验证的服务。这样一来，当中国的Visa持卡人在网上用卡片购物时将享受到更多的便捷和更周全的保护。

- 2010年，Visa与中国的金融机构客户合作，推出了“零责任风险保护措施”，旨在保护持卡人不受由在线支付引发的欺诈购物的损害。

- 2012年初，Visa宣布快钱（99Bill）开始采用Visa全资子公司CyberSource的欺诈管理解决方案，助力其发展跨境支付服务。CyberSource是Visa 2009年收购的一家提供网上支付安全方案的企业。

正如之前所述，Visa对中国市场的承诺是长期的，我们希望在安全支付基础架构的建设过程中发挥更大作用。在中国政府的指导和全行业的通力合作下，Visa能够将全球最佳的实践与经验带入国内，与业界分享，从而让电子支付惠及更多的中国消费者。

Visa相信，为中国电子支付产业

的发展保驾护航是所有利益相关群体的共同责任。在像电子支付行业这样复杂的体系中，精诚合作尤为重要。我们必须通过利用适当的工具、开展企业与政府间的更广泛的合作、坚决执法并实施全球性举措，杜绝犯罪，维护消费者信心，从而真正有效地推动中国电子支付的长期繁荣与发展。■

【摘要】APCA成立于1992年，是澳大利亚支付行业的自律组织。如今已拥有超过90家会员机构，包括金融机构以及其他支付服务提供商。作为非营利性机构，APCA为支持和改善澳大利亚境内的支付环境提供必要的支持和服务。除了提供系统支持，APCA近年来扩展了职能范围，提供涉及系统变化的行业层面的协调服务，提供涉及如欺诈等方面的公众教育服务，针对新兴问题开展政策研究、调研和咨询等活动。

澳大利亚支付体系概览

布拉德·普拉格内尔

澳大利亚拥有安全高效的支付体系，通过制定和执行行业范围内的规则，澳大利亚支付清算协会（APCA）在保障支付体系的平稳运行方面发挥着十分重要的作用。最近几年，澳大利亚消费者迎来了新的电子和卡基支付方式，APCA等机构和组织一直积极协助支付方式的平稳过渡。

澳大利亚支付清算协会

APCA成立于1992年，是澳大利亚支付行业的自律组织。如今已拥有超过90家会员机构，包括金融机构以及其他支付服务提供商。作为非营利性机构，APCA为支持和改善澳大利亚境内的支付环境提供必要的支持和服务。

APCA为五个支付清算系统制定规则和程序，包括支票系统、电子直接入账系统、ATM/efpos系统、大额系统和零售现金配送系统，以及一个基础设施系统。每一个系统拥有各自的支付交换、清算和结算规则，这些规则有助于促进一致性、高效性和安

全性，为金融机构及其客户和实体经济提供了便利。

清算系统和基础设施系统的运行规则由APCA委员会制定，委员会成员的投票权和出资责任依据其在各自系统中的交易量决定。APCA也发布一些关键的行业标识符，最重要是“电汇清算网络编码”（BSB代码），该号码为金融机构之间的支付路径提供保障。

除了提供系统支持，APCA近年来扩展了职能范围，提供涉及系统变化的行业层面的协调服务，提供涉及如欺诈等方面的公众教育服务，针对新兴问题开展政策研究、调研和咨询等活动。

为更好地开展这些活动，APCA积极咨询非会员行业参与者并与中央银行——澳大利亚储备银行建立起紧密的联系。澳大利亚储备银行是支付行业的公共政策监管者，提供金融机构之间最终结算等服务。

将APCA的所有活动有机联系在一起，是推动会员机构实现共同利益的需求，也是在改进澳大利亚社会公

作者为澳大利亚支付清算协会产业政策负责人。

共利益中关于支付体系方面的需求。

澳大利亚支付行业

近几十年中，澳大利亚复杂的支付体系不断发展变化。传统的支付方式，如现金和支票，逐渐被日益普遍的电子和卡基支付等新兴方式所替代。

澳大利亚的法定流通货币是澳大利亚元（AUD），纸币由澳大利亚储备银行发行，澳大利亚皇家铸币厂负责铸造硬币。在澳大利亚，现金目前仍占有所有支付方式的65%，以小额交易为主，一般在低于50澳元的面对面交易环境中。

支票是另一种传统纸基支付工具。与其他发达经济体相似，澳大利亚的支票使用也呈现出下降的趋势。在20世纪90年代，支票是主要的非现金支付方式。尽管在过去的十年中，支票的使用量已下降近60%，但目前大多数澳大利亚金融机构仍继续为客户提供支票服务。

支票正逐步被新兴的卡和电子支付方式所取代，如下图所示，所有主要的电子支付和卡基支付方式的使用正在稳步增长，而支票的使用明显下降。

澳大利亚最重要的三个卡基和电子支付系统受到APCA清算系统规则的支撑，它们分别是大额系统、电子“直接接入”系统以及国内借记卡（ATM/eftpos）系统。

从金额的角度来看，澳大利亚大额系统是最大的支付系统。大额系统建立于1998年，约占全部非现金交易金额的60%。大额支付通常在金融机构之间发生，一般是金融机构之间的资金往来或是金融机构公司客户的业务往来。大额支付一般是指笔均支付金额近500万澳元的交易。

澳大利亚的批量电子支付系统，也就是“直接接入”系统，处理约30%的非现金支付交易金额。该系统覆盖直接贷记

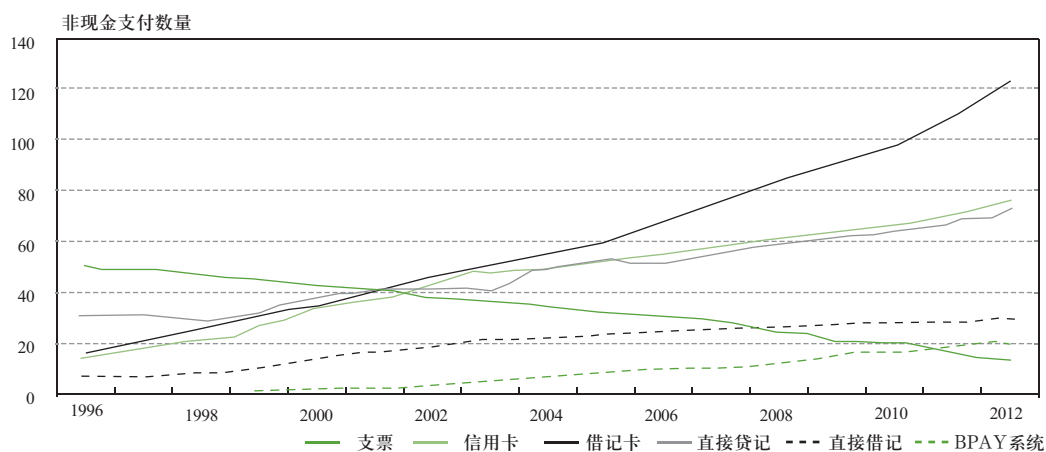


图1 澳大利亚人均非现金支付情况（财政年度）

资料来源：澳大利亚储备银行。

BPAY系统建立之初是便于人们通过电话银行支付账单，目前，BPAY通过互联网银行提供服务，已经成为澳大利亚人缴纳公共事业费用、学校费用、税费及支付其他账单的一种非常普遍和安全的方式。

和直接借记方式。直接接入的文件是成批量，包括金融机构之间在一天当中的指定期间交换的数据。目前，这些数据交换一天至少进行五次，金融机构之间在该系统的结算于下一个工作日的上午9时（悉尼时间）在澳大利亚储备银行进行。

“直接接入”系统是澳大利亚支付体系中的幕后主力。大多数澳大利亚人的工资和政府福利通过该系统发放进他们的银行账户中。“直接接入”系统也支持“pay anyone”互联网银行业务，使用互联网银行，人们可以直接付款给任何在澳大利亚拥有银行账户的人，只要付款人知道对方的账户信息。

“直接接入”系统令一些新系统的建立成为可能，如BPAY系统。BPAY系统建立之初是便于人们通过电话银行支付账单，目前，BPAY通过互联网银行提供服务，已经成为澳大利亚人缴纳公共事业费用、学校费用、税费及支付其他账单的一种非常普遍和安全的方式。

正如世界其他地区的人们一样，澳大利亚人对信用卡和借记卡情有独衷。在澳大利亚，每天约有1 000万笔交易通过卡进行。近年来，在商店里购买商品时，借记卡变得越来越流行。除了澳大利亚国内

的借记卡组织，eftpos澳大利亚支付有限公司和金融机构也发行由VISA和万事达提供的借记卡产品。近几年，澳大利亚也推出了完整的芯片技术以及非接触式卡。

近期发展和未来趋势

正如许多发达支付体系一样，澳大利亚监管者一直在寻求改革和进步。澳大利亚储备银行于2011年和2012年开展了“支付体系创新战略审查”，并提出了规模较大的改革议程。

对此，澳大利亚支付行业已经通过APCA表达了对这一议程的欢迎。议程中所涉及的一些变化改进了现有的系统，比如到2013年底，“直接接入”系统将由目前的次日结算变为同一日多次结算。

另一方面的重大改革，是计划于2016年提供实时消费支付。通过APCA，支付行业成立了一个由资深行业代表组成的“实时支付委员会”，提出了在澳大利亚实现实时个人对个人（P2P）支付的行业首选方案。目前，行业与澳大利亚储备银行关于推进该方案的讨论正在进行中。■

欧洲零售支付工具社会成本实证研究及对我国的启示

何志刚 孟丽丽

2012年10月，欧洲中央银行进行了一项关于不同支付工具社会和私人成本的研究，由欧洲中央银行体系中的13个中央银行参加。研究显示提供零售支付服务的社会成本相当大，平均占参加调研的欧盟国家国内生产总值（GDP）近1%。银行和机构占社会成本的一半，另外一半成本是零售商产生的。现金支付的社会成本占总社会成本近一半，但现金支付每次交易的平均成本是最低的，其次是借记卡支付。但是在一些国家单位成本最低的并不总是现金支付。此研究结果可能引发关于采用哪种政策手段和支付工具适宜改善社会福利，实现交易价值链成本节约的建设性讨论。

实证样本

零售支付工具成本有效不仅有益于中央银行，也有利于商业银行、零售商、公司和大众。为了这个目的，

欧洲中央银行紧密联合欧洲中央银行体系中的13家中央银行进行了一项研究，估量并分析不同零售支付工具的社会成本和私人成本，探讨如何在不牺牲服务便捷性和质量的情况下，将支付活动的整个社会成本降到最低。

跨国对比显示，在零售支付工具的社会成本、市场发展和支付行为习惯方面，有些支付市场间的相似度较高。运用分组分析法，基于社会成本占GDP的比例、人均GDP、人均持卡量、人均现金支付量、人均POS机数和人均ATM数等变量，欧洲零售支付市场可以分为5个支付分组（见表1）。

第一组国家人均国内生产总值比较高，支付工具社会成本最低，人均现金交易量很小，人均卡支付使用率很高，POS终端布放量，ATM机具较少。同时，人均持卡量在5组中居中，卡平均交易量很低。

【摘要】欧洲中央银行关于不同支付工具社会和私人成本的一项研究引发了关于采用哪种政策手段和支付工具适宜改善社会福利、实现交易价值链成本节约的建设性讨论。研究结果启示我国应该：制定我国零售支付工具发展规划，调整部分支付工具业务推广次序；大力推广重点非现金支付工具；理顺支付服务市场价格机制，加强支付收费管理；强化零售支付工具相关金融知识宣传与解释。

作者单位：人民银行哈尔滨中心支行。

第二组国家人均国内生产总值最高，支付工具社会成本相对较低，人均现金支付量、人均卡支付量、人均持卡量比较高，而人均POS机和ATM机拥有量和卡均交易量都比较平均。

第三组国家人均国内生产总值均衡，支付工具社会成本适中，人均现金支付量居中，人均支票付款比较高，卡支付均衡。人均持卡数比较高，POS机和ATM布放量也比较多，但是卡均交易值比较低。

第四组国家人均国内生产总值均衡，支付工具社会成本最高，人均现金支付量较高，卡支付均衡，POS机数量较多和ATM机数量均衡，卡持有量比较均衡，卡

平均交易量比较高。

第五组国家人均国内生产总值比较低，支付工具社会成本居中，现金支付量均衡，卡支付使用较低，POS机和ATM机、人均卡交易量、卡均交易量较低。

研究结论

规模经济能够被所有支付工具的零售商支付服务比例所展现。此外，零售支付产业在间接成本中占有相当高的比例，这是一个标志性的特点，尤其是针对非现金的支付工具。有限的国家级数据表明家庭成本和零售支付成本大约占国内生产总值的0.2%。虽然每个国家的零售支付市场都

表1 欧盟国家零售支付市场分组一览

	第一组	第二组	第三组	第四组	第五组
国家	丹麦	奥地利	比利时	塞浦路斯	保加利亚
	瑞典	德国	爱沙尼亚	马耳他	捷克共和国
	芬兰	荷兰	斯洛文尼亚	希腊	斯洛伐克
		卢森堡	葡萄牙	意大利	波兰
			英国	爱尔兰	罗马尼亚
			西班牙	法国	匈牙利
					立陶宛
					拉脱维亚
社会成本占GDP比例 (%)	0.80%	0.92%	1.11%	1.20%	1.01%
平均卡交易 (欧元)	38	58	41	75	38
人均现金支付 (欧元)	154	358	266	306	270
人均卡支付 (欧元)	171	64	83	59	17
人均持卡量 (张)	1.5	1.6	1.8	1.4	0.9
百万居民POS终端量 (台)	25 072	14 034	20 628	25 643	7 722
每百万居民ATM数 (台)	480	868	1 156	766	484
人均GDP (欧元)	34 782	42 904	20 526	24 380	8 620
国家数量 (个)	3	4	6	6	8

表2 各个支付工具的社会成本统计汇总（单位：%）

量度	现金	支票	卡	借记卡	信用卡	直接借记	贷记转账	总社会成本
最小值	0.25	0.01	0.11	0.01	0.04	0.01	0.04	0.42
中间值	0.51	0.07	0.21	0.11	0.08	0.03	0.17	0.93
最大值	0.76	0.16	0.41	0.24	0.27	0.28	0.35	1.35
平均值	0.49	0.08	0.23	0.12	0.10	0.06	0.17	0.94
加权平均值	0.49	0.03	0.21	0.10	0.09	0.09	0.13	0.96

资料说明：样本国平均占总GDP的百分比。

有其独特的特点，但仔细比较来看，欧洲零售支付市场大约可以划分为5种具有相似特点的派别。

零售支付工具的社会成本相当大，平均占参加调查的欧盟国家GDP近1%

零售支付工具的社会成本包括所有相关方（即消费者、零售商、公司、银行、银行间机构、中央银行和现金运送公司）在支付交易链中从事各项活动引发的资源成本。参加调查的13个欧盟国家零售支付工具的社会成本达到450亿欧元，相当于这13个欧盟国家GDP的0.96%。照此推算，将样本的13个欧盟国家扩大到27个欧盟国家，零售支付工具的社会成本约1 300亿欧元。

零售支付工具的社会成本以银行和零售商为主

从成本构成看，50%的社会成本是银行和银行间机构引发的，还有46%的社会成本是由零售商引发的。中央银行和现金运送公司产生的社会成本分别占3%和1%。

现金仍然是所有支付工具的社会成本最大的组成部分

平均而言，现金的社会成本占了近一

半的社会总成本（见表2）。随着支付习惯的改变，社会成本可能也会因支付工具的改变而改变。如，由现金支付改为电子支付，但实际上，消费者在支付工具的选择方面存在惯性，年际间的变化较小。

相关启示

制定我国零售支付工具发展规划，调整部分支付工具业务推广次序

应结合我国国情，特别是参考欧盟国家各零售支付工具的社会成本，制定我国零售支付工具发展规划，系统研究采用哪种政策手段和支付工具更加适宜改善社会福利，科学确定各种支付工具推广次序，促进支付效率的提高。

大力推广重点非现金支付工具

鉴于非现金支付工具的推广可以大幅降低支付的社会成本，建议尽快修订《现金管理条例》，明确规定从银行业机构柜台存取大额起点以上现金，应缴纳现金存取手续费，鼓励转账结算；加快推广使用公务用卡，大幅减少现金流通和使用成本；大力推进在大型批发、集贸市场等使用支付工具，增强非现金支付工

建立宣传长效机制，采取多种方式向社会公众大力宣传各类非现金结算工具的使用方法及优越性，使用非现金支付工具有助于提高社会福利，节约社会成本的重要性，提高公众对非现金结算工具的认知度，逐步引导公众改善日常交易习惯。

具推广效果。

理顺支付服务市场价格机制，加强支付收费管理

一是建议明确人民银行是人民币基本结算业务收费项目和标准的确定者。二是遵循投入与产出相匹配、经营风险与收益相对等原则，尽快修订现行人民币基本结算业务收费项目和标准。

强化零售支付工具相关金融知识宣传与解释

建立宣传长效机制，采取多种方式向社会公众大力宣传各类非现金结算工具的使用方法及优越性，使用非现金支付工具有助于提高社会福利，节约社会成本的重要性，提高公众对非现金结算工具的认知度，逐步引导公众改善日常交易习惯。■

银行卡迎来芯片时代

——长沙银行助推湖南金融 IC 卡发展

杨敏佳

2011年3月30日，中国人民银行下发了《中国人民银行关于推进金融IC卡应用工作的意见》。《意见》的下发对于整个金融IC卡市场具有划时代的里程碑意义，它标志着中国金融业正式启动大规模的银行磁条卡向金融IC卡的迁移工作，银行卡迎来了真正意义上的“芯片时代”。长沙银行作为湖南首家区域性股份制商业银行，始终按照人行长沙中心支行的统一部署全力推进金融IC卡发行工作，深度融合自身定位，主动开展业务创新，积极拓展功能应用，为湖南的区域金融服务创新积极贡献力量。

金融IC卡业务背景

当前，随着我国社会经济的迅速发展和人民生活水平的不断提高，人民群众对改善社会支付环境，提供安全、快捷、多样用途的支付工具具有较为普遍的需求。同时，各金融主体支付卡不断出现，存在发卡主体多

样、技术标准不一致、网络互不连通、资金管理不规范、“一事一卡，一人多卡”等现象，不仅携带和使用不方便，且容易造成卡内沉淀资金的风险隐患。

随着银行卡市场对高端产品和用卡安全要求的不断提高，由普通磁条卡向安全性更高、功能更强大的芯片卡迁移已成为全球银行卡产品升级换代的大趋势。利用非接触式支付技术和小额支付应用等新兴技术创新产品，不仅可以有效促进行业间的交叉合作，也增加了银行卡的附加值，因而成为全球金融IC卡发展的重要动力。金融IC卡的增长速度远远超过磁条卡的速度，成为银行卡产品的发展新方向。

长沙银行金融IC卡工作进程

近两年来，长沙银行按照人民银行长沙中心支行的统一要求及具体安排，高度重视、坚决贯彻落实指导意

【摘要】随着银行卡市场对高端产品和用卡安全要求的不断提高，由普通磁条卡向安全性更高、功能更强的芯片卡迁移已成为全球银行卡产品升级换代的大趋势。利用非接触式支付技术和小额支付应用等新兴技术创新产品，不仅可以有效促进行业间的交叉合作，也增加了银行卡的附加值，因而成为全球金融IC卡发展的重要动力。金融IC卡的增长速度远远超过磁条卡的速度，成为银行卡产品的发展新方向。

作者为长沙银行行长助理。

目前长沙银行各营业网点均可受理贷记市民卡办理。长沙银行还在长沙各大型商圈附近指定专门营业网点作为市民卡发卡单位，并配备专职人员接受客户的业务咨询及业务受理。

见，积极部署、全力推动金融IC卡应用推广工作，贷记卡、借记卡全面开花，用卡功能持续创新，应用领域加速拓展，取得了积极成效。

贷记卡率先发力

2009年4月16日，“金融标准长沙市民卡暨银联手机支付新闻发布会”在长沙举办。2009年9月，长沙市人民政府、中国人民银行长沙中心支行明确“市场主导，政府推动；整合资源，共建共享”的整体思路，按照“统一技术标准，统一支付平台，统一卡面形象”的原则，正式启动了金融标准长沙市民卡项目建设。长沙银行作为试点发卡银行之一，顺应银行卡发展趋势，借鉴宁波发行金融IC卡的成功经验，借助中国银联数据公司系统率先在湖南地区发行了以贷记卡为载体的金融IC卡。该卡具有银行贷记卡的所有功能，可在标有“银联”标识的POS机和ATM机进行消费和操作，该卡也具有长沙市民卡电子现金功能，可广泛应用于超市、药店、公交、的士、公共事业缴费等几十个小额快速支付、社会公共服务及机关单位内部信息管理等领域，极大地满足了广大市民对银行卡使用更安全、更便捷、更高效的需求。

目前长沙银行各营业网点均可受理贷记市民卡办理。长沙银行还在长沙各大型商圈附近指定专门营业网点作为市民卡发卡单位，并配备专职人员接受客户的业务咨询及业务受理。截至2012年底，共计办理长沙贷记市民卡2 093张。

借记卡加速推进

2011年，长沙银行借鉴贷记卡成功发卡经验，借助银联数据服务有限公司提供的发卡平台，发行借记卡金融IC卡，实现了真正的“市民卡”一卡通：

1. 以社区为依托，率先推出“金芙蓉社区卡”。

“金芙蓉社区卡”依托社区信息化服务中心的网络平台（即“社区服务网”），以银行卡为载体，旨在为市民提供全方位社区金融服务。该卡集银行卡、行业应用IC卡和小区门禁卡功能于一体，不仅是一张具有银联标识的国际通用银行卡，也是一张快速支付的行业IC卡，同时还是一张市民出入小区（含楼道）的电子通行证。它具有芙蓉卡所有功能，也具备“小区一卡通”和“城市一卡通”功能。

该卡现已开通的功能有：小区代收费、小区门禁系统、小区停车收费、银行

存、取款、POS刷卡消费、预约挂号、国内机票订购、国内酒店预订、个人理财、特约商户优惠、保险代理等；正在开发的功能有：快速消费、市民放心奶支付、IP电话、IC卡充值、校园一卡通等；规划实现的功能有：泊车支付、乘车支付、水、电、煤气表支付等。该卡目前正在长沙市（含五区四县）超过100个小区推广使用，发卡量达8万多张。

金芙蓉社区卡为市民提供了便民服务的“一卡通”，一经推出，便获得了良好的市场口碑。该卡为市民提供了非现金支付的载体和渠道，减少了市民因持卡过多而产生的费用支出，降低了市民对现金的使用频率，同时缓解了银行“排队难”问题和市民公共事业“缴费难”问题。

2. 以社保工作为载体，大力发行“社会保障卡”。

社会保障卡在覆盖原有医保卡功能的同时，作为持卡人享有社会保障和公共就业服务权益的电子凭证，还具有信息记录、信息查询、业务办理等功能，是推动多层次社会保障体系建设的基石。目前，长沙银行以金融IC卡为载体的社保卡发卡工作正在全面推进中，湖南省具备发卡资格的群体约1 000

万，按照湖南省政府统一部署，已有医保卡用户将在原银行进行社保卡的更新发卡工作。长沙银行首批社保卡用户将达200

万张，随着社保卡发卡工作纵深推进，预计我行发卡用户将达500万张。

用卡功能持续创新

长沙银行紧密结合市场需求，以客户为中心，在银行卡功能上不断寻求创新与突破，将金融IC卡逐渐发展成为集交通、就医、商场会员等多功能于一体的综合性交易工具：

1. 电子钱包。金融IC卡电子钱包申领时无需提供身份证明，仅具备消费功能，不提供支取现金和转账等功能。交易时不需要进行密码验证和身份验证，消费快捷便利。目前金融IC卡已在长沙市近200家“放心早餐”、农贸市场和快餐连锁公司小额支付终端上得到应用。

2. 借记+电子钱包卡。金融IC卡具备借记卡和电子钱包双重账户功能，可选择其中一个账户消费交易。当电子钱包消费金额不足时，可直接通过借记账户支付，省去了用户办理圈存交易的繁琐。

3. 贷记+电子钱包卡。金融IC卡具备贷记卡和电子钱包双重账户功能，可选择其中一个账户消费交易。当电子钱包消费金额不足时，可直接通过贷记账户支付，省去了用户办理圈存交易的繁琐。

长沙银行紧密结合市场需求，以客户为中心，在银行卡功能上不断寻求创新与突破，将金融IC卡逐渐发展成为集交通、就医、商场会员等多功能于一体的综合性交易工具。

4. 手机银行卡。手机金融IC卡是金融IC卡的一个特殊形态，具有（纯电子钱包卡、借记+电子钱包、贷记+电子钱包）三种账户形式，并可将其集成到手机SIM卡中，实现手机SIM卡、金融IC卡、企业管理卡等多卡合一，一卡多用。

行业应用加速拓展

经过不懈努力，我行金融IC卡已在社区、社会保障、支付等领域得到广泛的应用，未来长沙银行将进一步加快市场推广的步伐，着重在以下方面推动金融IC卡应用进程：

1. 拓展应用领域。推进公共服务领域合作，依托政府支持，在行政、司法、教育、卫生、旅游、公用事业等领域全面开展合作，目前相继推出公务卡、工会卡、旅游卡、婚庆卡等业务品种，累计发卡量达30万张，同时校园金融IC卡业务初具规模，首批发卡学校涉及民政学院、长沙市一中、长沙职业教育基地，发卡总量2万张。

2. 扩充业务功能。深化长沙银行与公共事业机构在公交、通讯、电力、自来水、交警等领域的合作，推动和促进金融IC卡积极参与公共事业项目建设并开

展应用领域合作，目前已开通煤气、水电、通讯费、交警罚没款等缴费渠道，年受理缴费业务近300万笔，累计交易金额近5亿元。

3. 完善应用终端。加大对自助设备和多媒体终端实行升级改造，使其既可受理银行卡，又可受理市民卡，实施应用范围广泛的终端合作，有效提升终端利用率，优化用卡环境。目前已完成近4 000台自助终端的改造，同时行内ATM机、多媒体终端、POS终端等渠道改造率达80%。

下阶段工作举措

持续拓展金融IC卡在公共服务领域的应用范围

积极开拓金融IC卡在多领域的应用试点。一是进一步加强与其它行业卡类业务主管部门之间的合作，建立体系化的管理协调机制，推动金融IC卡标准成为具有支付功能的IC卡的主流规范标准；二是统一规划银行卡和行业卡的应用结合，实现资源共享与协调发展。目前全国各地的城市交通、费用代缴、社会保障、医疗保险、公共事业服务以及政府服务项目等都对金融IC卡的应用领域和功能拓展提出了新的

要求。应努力在实现金融信息化和城市信息化的结合上开拓思路，从技术、业务、机制、体制四个维度挖掘新的发展模式，形成政府、百姓、银行三方共赢的局面。

手机金融IC卡是金融IC卡的一个特殊形态，具有（纯电子钱包卡、借记+电子钱包、贷记+电子钱包）三种账户形式，并可将其集成到手机SIM卡中，实现手机SIM卡、金融IC卡、企业管理卡等多卡合一，一卡多用。

将金融IC卡项目建设作为长沙银行与政府、企业密切合作的平台，把金融创新与建设服务型政府有机结合，把金融IC卡多领域应用与公共服务有机结合，努力将金融服务、公共服务、信息管理、行业应用等功能集中整合到金融IC卡之中。

全面推进金融IC卡受理环境的完善与提升

随着金融IC卡发卡量的增长，受理环境的限制逐渐成为了下一步发展及推广金融IC卡的瓶颈。目前已完成了PBOC2.0标准受理环境的技术改造，下阶段将积极加强与行业机构的合作，共同加快受理环境建设，实现资源共享。一是对受理金融IC卡的各项行业实施升级改造，使之能受理金融IC卡，实现金融IC卡多领域多行业应用；二是对受理银行卡的各类自助终端实施升级改造，同时加快POS终端升级改造力度，形成多渠道业务受理体系。

大力加强对政、企各方资源的整合应用

将金融IC卡项目建设作为长沙银行与政府、企业密切合作的平台，把金融创新与建设服务型政府有机结合，把金融IC卡多领域应用与公共服务有机结合，努力将金融服务、公共服务、信息管理、行业应用等功能集中整合到金融IC卡之中。同时，积极探索推广金融IC卡业务的新途径，借鉴其他省区的成功经验，将金融IC卡业务推广到集镇、大型批发市场、商业街区等，实现多领域、跨行业应用，形成资源整合、利益共享的合作

共赢局面。

积极深化金融IC卡的宣传推广工作

积极开展金融IC卡的宣传推广活动，推进金融IC卡宣传长效机制建设，发挥人民银行、中国银联和长沙银行的宣传合力，充分利用长沙市新闻媒体多、宣传范围广的优势，介绍金融IC卡的应用功能和使用方法，普及用卡知识，以提高公众用卡技能和风险防范意识为重点，营造有利于促进银行卡产业发展的良好社会氛围，全面提升银行卡持有量和刷卡消费额，使广大群众接受卡、认识卡、用好卡，进一步提高银行卡的社会认知度，为金融IC卡的推广应用奠定群众基础。

推广金融IC卡是“利国利民”的大事，长沙银行将在认真研究金融IC卡在金融与公共服务领域有效结合的基础上，继续深入研究和创新金融IC卡的行业应用，全力以赴组织开展金融IC卡应用推广工作，不断吸收先进经验、丰富实践，从转变银行卡产业发展模式、改善群众生活方式、提升金融服务质量等高度出发，处理并把握好个性与共性、商业与服务的关系，使长沙银行金融IC卡真正成为金融电子化创新工程的新旗帜。■

【摘要】在丰富票据真伪辨别手段，提升票据结算业务资金风险防范能力方面，支付密码的应用特别是支付密码器的推广使用发挥了重要作用。宁波银行在过去的十余年间，一直高度重视支付密码器的推广应用工作，从客户推介、宣传培训、后续服务等方面综合采取推进措施，不断扩大和巩固支付密码器客户群，为维护正常的票据结算秩序、降低票据业务风险做出了积极贡献。

积极探索拓宽支付密码器应用渠道

郑畅

宁波是历史悠久的港口城市，历来与各地经济往来及贸易活动十分活跃，支付结算业务量居长三角地区及华东地区前列。在丰富票据真伪辨别手段，提升票据结算业务资金风险防范能力方面，支付密码的应用特别是支付密码器的推广使用发挥了重要作用。宁波银行在过去的十余年间，一直高度重视支付密码器的推广应用工作，从客户推介、宣传培训、后续服务等方面综合采取推进措施，不断扩大和巩固支付密码器客户群，为维护正常的票据结算秩序、降低票据业务风险做出了积极贡献。截至2013年2月，宁波银行在宁波市同城清算系统中共开立本外币对公结算账户68 600个，其中使用支付密码器的账户达61 021个，支付密码器覆盖率为89%。

目前，正在宁波市运行的同城清算系统（宁波市票据电子交换系统），依托使用电子支付密码器，成功实现了支票直通车、同城外币电子清算等多种应用。系统功能的不断完

善，不但提升了宁波市资金清算和信息交换服务效率，推动了业务量的逐步增长，还有助于支付密码器的普及应用。在此过程中，宁波银行不断探索拓宽支付密码器的应用渠道，扩大支付密码器的使用范围，总结推广过程中的经验。

第一，丰富支付密码应用渠道，提升企业支付业务效率。近几年，电子银行业务蓬勃发展，企业客户使用网银、自助终端办理业务呈现普及之势，柜面业务向电子银行渠道转移的趋势明显。为提升对公客户的支付效率和支付安全，宁波银行企业网上银行在开发设计之初就将支付密码作为核验要素手段。网银系统与宁波同城清算系统对接后，所有开通网上银行的对公客户均可通过编制、核验支付密码完成同城款项的实时到账。这种通过网银证书加密认证和支付密码“双保险”的转账方式，保障了网上银行实时转账支付安全，提高了支付效率和安全性。

第二，创新支付密码使用手段，

作者单位：宁波银行。

保障销售企业款项安全。2004年，为提高支票信用度，降低客户交易成本，保障支票持票人的合法权益，人民银行宁波市中心支行建成宁波市支票直通车系统，实现了支票有效性的实时核验。宁波银行围绕支票直通车系统快速响应，推出了POS端和网银端的直通车业务，收款企业通过支票POS机或网上银行，可实时核验支票的有效性，对于核验通过的支票，款项将自动从付款企业扣划成功，付款企业也可以当场提走所购商品，从而有效避免了空头支票的产生，从根本上杜绝了诚信缺失的风险，做到了真正意义上的货与款同步交收。近年来，宁波银行通过支票直通车系统处理的业务量月均笔数保持在1 000笔左右，位居宁波市首位。

支付密码作为验证支付业务真实性、有效性的先进手段之一，在加密算法的独特性和应用的便捷性方面有其独到优势，具有良好的推广应用前景。

第三，完善密码器售后服务，提升客户使用体验。支付密码器作为计算支付密码的专属工具，在操作方面存在一定的难度。因此，对企业财务人员的培训辅导变得尤为重要，特别是对于一些新开户的中小企业。针对新开户中小企业，采用现场一对一、面对面的方式进行演示指导，帮助客户掌握使用支付密码器的正确方法，克服使用支付密码器的为难情绪，并切实做好售后服务工作，为客户解除后顾之忧。除了做好客户指导工作，商业银行还应当从供应商入手，做

好支付密码器的售后沟通，比如在合同中约定免费更换等条款。

第四，加强支付密码宣传力度，营造良好的使用环境。为了做好支付密码的推介宣传工作，在密码器推广初期，通过咨询台放置宣传折页、网点大屏幕宣传、客户经理上门走访、银企座谈会等方式多渠道向对公客户宣传支付密码器在对公结算业务中的重要作用。除介绍产品的基本功能外，一方面让客户了解使用支付密码对于资金安全的重要性，告知其除了预留印鉴外对资金安全多了一个屏障；另一方面让客户体会支付密码使用的便捷性，告知其可凭支付密码办理对公通兑业务，客户在就近网点即可办理业务。通过从风险防范和操作便利两方面设身处地站在客户角度进行宣传推广，让客户切身感受到支付密码器的使用优势。

支付密码作为验证支付业务真实性、有效性的先进手段之一，在加密算法的独特性和应用的便捷性方面有其独到优势，具有良好的推广应用前景。在推广应用过程中，商业银行应遵循客户自愿原则，尊重客户自主选择，通过强化对客户培训、引导客户转变观念，与支付密码器厂商联手做好售后服务、辅导工作，利用多种渠道宣传安全支付及风险防范理念，扩大支付密码的影响力，让客户从被动接受转变为乐于接受，从而营造安全、高效的支付结算环境。■

【摘要】一种支付结算方式的优化实现，一张预付卡的创新与应用，一种惯性行为方式的引领和改变，就可有利于医院，有利于病患，有利于优化我们的服务环境和条件。支付业发展的魅力也在此。而科技创新和技术进步，是实现创新与全面生活享受的前提保障。

预付卡业务技术进步与创新浅谈

冯俏梅

人类社会的发展需要技术，更需要技术的进步

人类社会的发展需要创新与进步。从英国的工业革命到美国的知识经济，从洋务运动到中国的改革开放三十年的巨大成就，无不影响着和推动着近现代的人类社会的文明和全球发展，进而给人们的生活带来方便和享受。从飞机上天，从蒸汽火车到计算机，从电视机等各种家用电器的应用到游戏机，从现在的苹果手机到ipad便携式平板电脑，从互联网的诞生到电子商务的蓬勃发展等等，技术的进步，改变着人们的生活，影响着人们的生活方式。

1993年，国家开展的“金卡工程”推动了电子信息化的发展，推动了含身份信息、金融信息、社会保障、医疗保障信息等整个电子支付行业的发展。过去，是各个商业银行通过发行借、贷记卡，将货币电子化，方便快捷，影响和改变了人们日常生活和消费的方式。目前，随着支付行业的发展，除了现金、银行储

蓄卡和信用卡之外，又出现了网上支付、手机支付、预付卡支付等其他支付方式。

IC电子卡的发展，电子钱包的方便携带，电子货币的便捷支付改变着人们的生活方式。同样的，在企业的经营管理中，我经常强调，技术为人类文明发展和市场需求服务，市场需求到哪里，技术创新就要实现到哪里。

技术进步就是把人们创新的思想 and 需求，通过技术手段来加以科学实现。

非接触式预付费卡提高了城市的运行能力和管理能力

我所在的企业是国有企业，所处的行业是支付行业，是受中国人民银行监管的非金融支付机构。

2010年的中国人民银行第2号令《非金融支付机构支付业务管理办法》，拉开了央行对支付机构和支付行业进行监督管理的序幕。2012年11月1日中国人民银行

作者为上海都市旅游卡发展有限公司总经理。

(2012)第12号《支付机构预付卡业务管理办法》正式实施，这对中国支付行业是一件大事，标志着预付卡业务正式的纳入中国金融监管体系。

按照中国人民银行的监管要求，围绕着预付费卡发行和受理，各个支付机构必须合法合规的经营和管理。围绕着运营，必须有必要的技术平台和设备投入，这涉及到企业的技术人才、技术力量、技术储备和技术创新等问题。

我所在的支付机构——上海都市旅游卡发展有限公司，负责发行和受理“上海都市旅游卡”的支付业务。2011年12月22日，公司获得了中国人民银行颁发的《中华人民共和国支付业务许可证》。从此，上海都市旅游卡发展有限公司作为非金融支付机构，正式纳入了中国人民银行的监管体系。

上海都市旅游卡发展有限公司于2009年5月11日成立，注册资本金人民币壹亿零拾万元。主要从事上海都市旅游卡的制作、发行、结算服务和市场推广工作。公司的宗旨是为发展上海现代服务业和都市旅游业，方便旅游消费人群，在吃、住、行、游、购、娱等方面提供便捷的消费

支付服务。根据上海市政府主管部门的要求，“上海都市旅游卡”在发行之初即确定了具有“上海公共交通卡”的支付功能和“商业小额支付”功能。

上海都市旅游卡现有受理POS机88 000台。2012年，上海都市旅游卡完成了系统的全面升级，新一代可充值CPU芯片卡，可通过网上充、自助终端机等方式进行充值。随着“全国城市一卡通互通互联工作”的全面实施，上海都市旅游卡也将同步实现城市公共交通的异地便捷支付。

从技术层面看，上海都市旅游卡是一张非接触式智能IC卡，可脱机消费，线下交易。上海都市旅游卡与上海交通卡一样，是按照国家住建部的密钥体系标准，为满足人们日常出行和快速通过地铁验票轧机等需要，即可在距离POS机8CM以内的非接触式环境下，听到“嘀”的一声，0.3秒完成自动消费扣款，保障通过，保障上下班高峰的大客流的交通运行顺畅。

非接触式预付费卡的脱机消费、便捷使用和保障快速通过特点，方便了市民出行，提高了城市的运行能力和管理能力。这其中倾注了技术进步、技术创新和技术研发团队的智慧与心血。有着非常高的技

按照中国人民银行的监管要求，围绕着预付费卡发行和受理，各个支付机构必须合法合规的经营和管理。围绕着运营，必须有必要的技术平台和设备投入，这涉及到企业的技术人才、技术力量、技术储备和技术创新等问题。

预付卡最大的特点是方便、结算快捷、无需找零。预付卡区别于银行卡，是一种可储值的电子消费卡。它可脱机消费，也可在线消费，可线上或线下支付，形式灵活。它不记名、不挂失、不套现、不提现，是一种电子钱包。

术含量。我们是这个时代科学与技术进步的受益者。

支付机构的技术支持，提高运行效率；通过金融监管和技术实现，可使交易结算更具安全保障

电子支付行业的发展，需要交易结算平台提供交易的确认和结算，需要金融机构或是非金融机构提供金融工具进行资金结算时的安全认证、需要反洗钱防范、需要强大的技术系统支持。

中国人民银行对预付卡的发行和受理非常严格。预付卡支付机构的备付金管理，严格受中国人民银行监管。保障线下线上的综合交易的资金结算安全、便捷和准确，是非常重要的，它涉及到中国整个金融秩序的安全健康有序的发展问题。第三方支付机构，通过建立有效的支付平台，有效整合资源，促进电子支付行业的发展，提高运行效率，使整个交易结算更高效和更安全。

现在的电子支付，包括银行卡支付、互联网支付、移动手机支付、预付卡支付等等，根据线上、线下交易方式，为商家和用户提供了各种各样的特色选择和服务。

区别于商业银行发行的借、贷记卡的电子消费卡也就是预付卡，最大的特点是方便、结算快捷、无需找零。预付卡区别于银行卡，是一种可储值的电子消费卡。它可脱机消费，也可在线消费，可线上或线下支付，形式灵活。它不记名、不挂失、不套现、不提现，是一种电子钱包。中国人民银行规定的预付卡只能用于小额消费，储值上限为1 000元人民币。

预付卡在我国还具有职工福利卡和礼品卡的属性。如企事业单位的职工福利在交通费、旅游费、书报费、误餐费等方面的列支，可以将资金实名批量存入预付卡，实现电子化发放，简便易行，可供职工多种形式的消费支付选择。它也是节庆假日，馈赠亲友表达孝心的好选择。当然，预付卡也是政府避免公款消费，防偷税漏税，反腐倡廉工作的重要关注点。更重要的是，为了金融秩序的健康发展，反洗钱措施的有效实施，预付卡的发行，从2012年的11月1日《支付机构预付卡业务管理办法》的正式实施，标志着预付卡进入中国人民银行监管体系的合规化管理和法制化保障轨道。

中国人民银行给非金融支付机构颁发的《中华人民共和国支付业务许可证》，

业内称为支付牌照，受到了全社会的普遍关注。各个商业银行、商家、电商企业，因看重预付卡的市场和支付特点的无穷魅力，更愿意与预付卡发行和受理机构展开合作。基于市场需求的电子支付创新产品的开发和运用，都会涉及到技术的升级与进步。

技术实现和技术进步，为预付卡市场需求和支付产品的创新服务

预付卡的发行和受理，涉及到发卡环境建设、客户信息管理系统建设、交易平台建设、支付结算平台建设、技术监控手段实现、反洗钱措施，以及围绕着经营管理的各种系统建设等等都需要技术实现。

为保障系统安全和保障运营，企业需在技术、人力、物力上给予极大的投入。

随着市场的需求，如移动支付、电商连锁自助终端的需要等等，我们都在开发创新产品，以及通过技术实现来加以推广和应用。

2012年10月，上海都市旅游卡推出了“都市健康卡”，就是一种产品创新与便民服务。近年来，卫生部推出“医联卡”在上海各个医院做试点的工作中，取得很好的效果。医联卡是为满足外地来沪看

病的病人需要，在社保卡和医保卡未实现联网的情况下，通过办理一张医联卡，来解决病患者就医看病时的信息流和资金流的问题。它的意义在于，病患者凭卡内记录的个人信息和病情检查信息，在自助终端上完成结算，可解决看病挂号、就诊、取药等重复排队之苦恼（一家医院看病一次，人均排队2.7次），进而希望以此降低医院人力成本，缓解部分医患矛盾。可是，医院施行起来，发现可解决了跨院就诊免重复化验拍片检查的信息流的问题，却难以解决跨院看病的资金结算问题。

通过我们的技术开发实现，上海都市旅游卡公司发行的都市健康卡，在资金结算上，可使病人通过办理“都市健康卡”，在医院自助终端系统内完成挂号、就诊、检查、取药时的自助缴费。病人看病后的就诊、取药的费用可以直接从卡内金额中予以结算扣除，无需找零。都市健康卡内的余额，还可用于乘坐公共交通工具，以及在上海都市旅游卡所有受理网点使用。这为普通老百姓和患者送去了福音并带来了极大的方便。都市健康卡的使用，一站式的解决了病人病痛之中重复排队的苦恼，做到便捷支付。对医院来说，通过上海都市旅游卡的支付交易与清算平

预付卡的发行和受理，涉及到发卡环境建设、客户信息管理系统建设、交易平台建设、支付结算平台建设、技术监控手段实现、反洗钱措施，以及围绕着经营管理的各种系统建设等等都需要技术实现。

一种支付结算方式的优化实现，一张预付卡的创新与应用，一种惯性行为方式的引领和改变，就可有利于医院，有利于病患，有利于优化我们的服务环境和条件。支付业发展的魅力也在于此。而科技创新和技术进步，是实现创新与全面生活享受的前提保障。

台，某种程度地解决了病人跨院就诊的信息流共享和资金流正常结算的问题。从长远来看，更解决医院在医疗管理和服务上的部分问题，为医院在人力成本管理，提高运营效率，改善服务环境和医患矛盾解决等方面，间接的发挥了积极的作用。

一种支付结算方式的优化实现，一张预付卡的创新与应用，一种惯性行为方式的引领和改变，就可有利于医院，有利于病患，有利于优化我们的服务环境和条件。支付业发展的魅力也在于此。而科技

创新和技术进步，是实现创新与全面生活享受的前提保障。上海都市旅游卡在此方面进行了有益的创新和实践。

总之，任何一个时代的进步，都需要技术与技术创新。任何事物的发展都需要在继承与创新中向前推进。技术之所以有力量，是因为它影响和左右着人类历史和文化的进程。我们尊重科学，尊重技术进步带给人类的无限美好的生活享受。愿我们从身边做起，为美丽中国，魅力中国，贡献我们的绵薄之力。■

第三方支付企业并购法律 简析

林悟江 刘欣

第三方支付企业并购的现状

第三方支付企业是指以网络、手机、电话、POS机等为载体，在收、付款人之间提供货币、资金转移服务的有限责任公司和股份有限公司。企业并购即企业兼并和收购，国际上习惯将兼并和收购合在一起使用，统称为M&A (Mergers and Acquisitions)，具体是指一企业通过合约方式获取其他企业的全部或部分股权，从而取得其经营控制权的商业行为。

自2010年9月1日央行颁布的《非金融机构支付服务管理办法》实施以来，通过公开渠道发布的第三方支付企业并购事件共有两起：一是支付宝对安卡国际集团旗下的第三方支付服务公司“安卡支付”的收购，二是网上电商京东商城对网银在线[全称为“网银在线(北京)科技有限公司”]的收购。支付宝对安卡支付的收购，更多的是其拓展其国际业务的需要，而电商对第三方支付企业的收

购，则可以优化其产业布局、充实产业链条、提升用户粘性及提升自身品牌价值。在此之前，苏宁电器就成立了全资子公司“南京苏宁易付宝网络科技有限公司”，并于当年获得首批第三方支付牌照。未来，也不排除一些取得支付牌照但缺乏业务来源和客户资源的第三方支付企业的“被并购”行为。现阶段，我国第三方支付企业并购趋势已经初露端倪，综合考虑支付行业资源整合和市场竞争等因素，可以预见，未来我国第三方支付企业并购将会大量出现。

第三方支付企业并购的意义

无牌照企业继续从事支付业务的需要

目前，我国从事支付业务的企业大约有300-400家，但截至目前，取得《支付业务许可证》的企业总计是223家，根据《非金融机构支付服务管理办法》的规定，未取得支付牌照的企业不得再从事支付业务，否

【摘要】第三方支付企业通过不同地域的支付企业并购，可以在不同地域获得当地的业务资源优势，从而可以达到提升企业产业布局的目的。总体来说，通过第三方企业并购，有利于整合企业资源，有利于打造规模化、国际化的支付企业，有利于提升自身企业品牌价值，从而提升我国整个支付行业的发展水平。

林悟江为北京市诺恒律师事务所合伙人，刘欣为天翼电子商务有限公司法务经理。

总体来说，通过第三方企业并购，有利于整合企业资源，有利于打造规模化、国际化的支付企业，有利于提升自身企业品牌价值，从而提升我国整个支付行业的发展水平。

则可能构成非法经营。实践中，一些短期内不能取得支付牌照的企业如果想继续从事支付业务，企业并购是一个比较理想的选择。

拓展国际化业务的需要

目前，央行还未就外资背景支付企业取得支付牌照出台具体办法，此种类型支付企业的业务不可避免的会受到影响。对那些在国际业务上一片空白而具有支付牌照的企业而言，此种企业并购可以充分利用外资背景支付企业国际支付业务的经验与资源，迅速解决自身的短板问题。从更深层次的意义而言，此种支付企业并购也更有利于加快打造国际化的支付企业。

拓展多领域业务的需要

鉴于全领域支付牌照企业非常少，那些不具备全领域支付牌照的支付企业可以通过企业并购方式快速获得其他支付企业的核心产品，从而丰富自身支付产品，满足多领域的支付需求。

优化企业发展结构的需要

不具备支付牌照的企业基于自身企业发展的需要，可以考虑收购第三方支付企业，从而达到优化企业自身发展结构的目的。比如京东商城对网银在线的收购、第三方支付企业对下游软硬件厂

商的并购等。

优化企业产业布局的需要

第三方支付企业通过不同地域的支付企业并购，可以在不同地域获得当地的业务资源优势，从而可以达到提升企业产业布局的目的。

总体来说，通过第三方企业并购，有利于整合企业资源，有利于打造规模化、国际化的支付企业，有利于提升自身企业品牌价值，从而提升我国整个支付行业的发展水平。

第三方支付企业并购的类型

无支付牌照企业对有支付牌照企业的并购

无支付牌照企业对有支付牌照企业的并购，简称“外对内并购”。此种并购又分为两种情况，一是非支付企业对有支付牌照企业的收购，京东商城对网银在线的并购即属于此种情况。另一个是无支付牌照支付企业对有支付牌照企业的并购。现实中，非支付企业对无牌照支付企业的并购也会发生，考虑本文的意义，在这里我们将不对此种情况做阐述。

支付牌照企业对支付牌照企业的并购

支付牌照企业对支付牌照企业的并

购，简称“内对内并购”。随着支付行业市场竞争的不断加剧，此种企业并购预计将会经常出现。

支付牌照企业对无支付牌照企业的并购

支付牌照企业对无支付牌照企业的并购，简称“内对外收购”。此种并购也分为两种情况，一是支付牌照企业对无牌照支付企业的并购，另一个是支付牌照企业对非支付企业的收购，比如支付企业对下游软硬件厂商的并购。

第三方支付企业并购需注意的几点问题

由于“内对外并购”一般并不会对第三方支付企业的经营造成实质的影响，笔者此处以“外对内并购”和“内对内并购”为例，阐述一下第三方支付企业并购需注意的几点问题。由于第三方支付行业属于央行监管行业，与一般的企业并购相比，更应注重被并购支付企业的如下问题：

充分了解被并购支付企业的业务情况

并购支付企业，首先应根据企业自身发展需要，考察被并购支付企业的业务

范围、自有客户情况、商业渠道、营业额、上下游关联厂商情况、业务发展趋势（整体和自身）等。

充分了解被并购支付企业的诉讼仲裁和行政处罚情况

鉴于第三方支付企业的金融属性，企业的诚信状况尤为重要，并购支付企业，应充分了解其诉讼和仲裁状况，尤其应关注未决事项和潜在事项。并购支付企业，还应关注其行政处罚情况，了解其是否受过央行、工商、税务等部门的处罚等。

充分了解被并购支付企业的知识产权情况

并购支付企业，应充分了解其知识产权情况，包括是否已经申请专利，专利状态（是否有效存续），自有知识产权和使用他方知识产权情况，知识产权授权情况和被授权情况等。此外，还应充分了解被并购支付企业的商标状况，考察商标是否注册，商标状态（是否有效存续），商标是自有还是共有，是否是他方授权或已经授权他方使用等。

充分了解被并购支付企业的股权情况

并购支付企业，应充分了解其股权情况，包括股份出资是否到位，股份

支付牌照企业对无支付牌照企业的并购，简称“内对外收购”。此种并购也分为两种情况，一是支付牌照企业对无牌照支付企业的并购，另一个是支付牌照企业对非支付企业的收购，比如支付企业对下游软硬件厂商的并购。

组成（是否国有等），股份结构（大小股东情况），控股股东或实际控制人身份，股份是否存在质押，股份与外资企业的关联性等。

充分了解被并购支付企业的高级管理人员和涉密人员情况

并购支付企业，应充分了解被并购支付企业的高级管理人员情况，应重点了解其是否受到过行政处罚和刑事处罚，业内是否具有良好评价等。此外，还应充分了解被并购支付企业的涉密人员情况，包括掌握技术信息、客户信息和商业秘密人员的情况，重点了解企业并购对其是否继续在被并购企业工作的影响等。

充分了解被并购支付企业的备付金账户情况

并购支付企业，应就被并购支付企业备付金账户的设立和使用的合规性情况进行重点了解。

上述所有因素对并购支付企业的价格、安全性、合规性等方面有着极其重要的影响，应予以充分了解。

此外，在第三方支付企业并购的实施环节，一定要做好涉密事项的交接问题，比如客户身份信息、备付金账户信息、技术秘密信息、商业秘密信息等。

央行对第三方支付企业并购的监管可以参照中国证监会对上市公司股权变动相关的监管措施，建立第三方支付企业并购的提前汇报制度、备案制度、问询制度、许可制度，建立相关处罚措施等。

关于央行对第三方支付企业并购的监管问题

加强对第三方支付企业并购监管的必要性

我国将第三方支付企业界定为非金融机构，这就决定了其与商业银行、证券公司、保险公司等金融机构的显著区别。实践中，在金融机构破产时，考虑其群体效应，为维护社会稳定，一直是由政府出面解决相关问题，这里面有一种国家保障。但就第三方支付企业的业务性质而言，其与金融机构有着诸多的相似性，比如：面对诸多客户，多则百万，甚至千万、上亿；“货币的出入”是其主营业务；掌握资金量巨大；以高技术手段为运营的基本保障等等。由于第三方支付企业并购可能会对支付企业的经营产生重大影响，考虑到上述相似性，央行有必要加强对第三方支付企业并购的监管，从而避免潜在违规行为可能带来的重大不良社会影响。

关于监管方式

央行对第三方支付企业并购的监管可以参照中国证监会对上市公司股权变动相关的监管措施，建立第三方支付企业并购的提前汇报制度、备案制度、问询制度、许可制度，建立相关处罚措施等。比如关于

备案制度，在第三方支付企业的股权情况发生重大变化时，即控股股东或实际控制人发生变化时，一定要向所在地的中国

央行加强对第三方支付企业并购的监管，根本目的还是为了防范企业经营的风险，为了第三方支付行业的整体健康发展。除了此种外部监管，第三方支付企业也有必要建立自身的执业保险制度。

人民银行分支机构予以备案；中国人民银行分支机构提出质询的，第三方支付企业应予以充分说明并提供相关材料，不具备相应条件的，应取消其第三方支付资质；存在违规行为的，应予以相应处罚等等。

关于建立第三方支付企业的执业保险制度

央行加强对第三方支付企业并购的监管，根本目的还是为了防范企业经营的风险，为了第三方支付行业的整体健康发展。除了此种外部监管，第三方支付企业也有必要建立自身的执业保险制度。

根据《支付机构客户备付金存管暂行办法》（征求意见稿）的规定，支付企业建立了风险准备金制度，就是指支付机构按季从所有备付金银行账户利息所得中结转的、专门用于弥补支付机构客户备付金等特定损失的资金。根据该办法第二十四条的规定，支付机构计提的风险准备金不得低于其备付金银行账户利息所得的10%。支付机构在备付金合作银行开立了5个以上备付金收付账户的，自第5个备付金收付账户起，每新增一个备付金收付账户，其风险准备金的计提比例增加5个百

分点，以此类推，直至风险准备金的计提比例达到100%止。

虽然此种风险准备金制度有利于防范第三方支付企业经营风险，但考虑其实际控制人还是第三方支付企业以及与潜在损失相比数额较小等因素，第三方支付企业应考虑建立执业保险制度，这有利于从根本上解决企业经营的风险问题。

保险费用应该是来源于风险准备金，可以考虑以支付清算协会的名义统一投保，第三方支付企业作为受益人。当第三方支付企业发生风险事件甚至是破产事件时，此种保险制度可以很好地防范其经营风险，避免影响社会公众利益。■

【摘要】现阶段，与国际银行卡产业整体相比，我国的银行卡产业在产业整体规划、相关法规建设、产业扶持政策等方面仍有待完善。在银行卡专业立法方面，1996年实施的《银行卡业务管理办法》已经无法更好地适应银行卡产业现有的发展要求，而《银行卡条例》仍在统筹、酝酿之中；在征信立法方面，虽然十年间中国征信体系建设有了长足发展，但征信管理的立法建设仍相对滞后；中国即将进入后20时代，仍在成长中的中国银行卡产业将面临巨大挑战，无论是守土，还是拓疆，都需要产业政策战略引导与支持。

银行卡产业法律及监管环境分析与展望

赵刚 欧阳琛

1985年，第一张银行卡在珠海诞生，中国银行卡产业从此发端。2002年，经国务院同意，人民银行批准，中国银联正式成立，自此，中国银行卡产业开启了新的历史篇章。

银行卡产业最早的法规是1999年人民银行发布的《银行卡业务管理办法》（银发【1999】17号），当时中国银行卡尚未实现全国联网通用，银行卡产业链还没有形成。2002年以来，银行卡产业经过近十年蓬勃发展，参与主体、支付创新、利益分配、风险管控等各个方面与当年启蒙阶段的银行卡产业发展相比均发生了翻天覆地的变化。十年间，中国银行卡产业立法与监管政策紧密结合产业发展实际，从培育推动到导入市场机制，从产业监管到产业自律，各监管部门、各级地方政府以及市场参与主体恪守职责、励精图治，共同建立了以“支持培育——引导规范”为特色的政策监管环境，推动了中国银行卡产业的快速、规范发展。

作者单位：中国银联。

当前我国银行卡产业监管重点与现状

十年来，针对各产业各阶段的发展特点，以人民银行为监管主体，中央各职能部门各司其责，立足国内市场，放眼国际环境，针对我国银行卡产业存在的风险与不足，单独或联合制定并发布了多项监管政策，各政策紧密结合产业现状，环环相扣，层层深入，内容涉及产业链各环节，主要涉及：市场准入、价格管理、风险管理、消费者权益保护、创新支付等银行卡产业监管的各个方面。

市场准入，引入竞争机制

随着网络应用的不断深入，我国的电子商务市场不断蓬勃发展，同时也对便利、高效的支付服务提出了新的要求。各类非金融支付服务机构顺应商务电子化的趋势，不仅在网络交易领域，同时在包括公用事业缴费在内的服务领域，为消费者提供了多样化、个性化、功能化的便利支付服务，成为银行卡产业的重要参与者。但由于缺乏必要的法律制度和监管

银行卡的收费定价问题因涉及发卡机构、收单机构、商户及持卡人等产业各方的直接利益，一直以来都是市场竞争的热点，同时也是引发争议或诉讼的法律风险点。如产业缺乏有效的价格政策规范或指导，势必影响银行卡产业的有序竞争，阻碍产业的健康发展。

约束，随着非金融机构支付服务的不断发展，有关非金融机构系统稳定性、信用卡套现、消费者权益保护、洗钱等问题，越来越引起社会的高度关注。在此背景下，2009年人民银行公布《中国人民银行公告》（【2009】第7号），要求境内非金融机构办理登记手续，揭开了对第三方机构准入管理的序幕。

2010年6月14日，央行正式发布《非金融机构支付服务管理办法》（中国人民银行令【2010】第2号）（以下简称《二号令》），对非金融机构支付业务实行政许可。2010年12月，央行又发布《非金融支付服务管理办法实施细则》（以下简称《细则》），对《二号令》进行了细化、补充和完善，进一步明确了第三方支付企业申请牌照的程序及要求，以配合《二号令》的具体实施。《二号令》和《细则》的发布，明确了我国非金融机构支付市场监管的基本原则，完善了对非金融机构的支付监管要求，体现出央行对于非金融机构开展支付业务“发展与规范并重”的政策导向。自此，原本处于监管灰色地带的网络支付、预付卡的发行与受理、非金融机构银行卡收单等业务的合法

地位得到确立，尤其是银行卡收单业务，突破了以往仅允许商业银行经营的限制。

价格管理，确保有序竞争

银行卡的收费定价问题因涉及发卡机构、收单机构、商户及持卡人等产业各方的直接利益，一直以来都是市场竞争的热点，同时也是引发争议或诉讼的法律风险点。如产业缺乏有效的价格政策规范或指导，势必影响银行卡产业的有序竞争，阻碍产业的健康发展。

2003年，中国银行业监督管理委员会、国家发展与改革委员会联合颁布《商业银行服务价格管理暂行办法》。2004年，中国人民银行批复的《中国银联入网机构银行卡跨行交易收益分配办法》正式实施。该《分配办法》从银行卡双边市场的特性出发，明确了发卡行和跨行信息转接机构的收费标准，同时规定ATM跨行查询交易的收费、收单机构的收费均由市场定价。该政策的实施，不仅有利于形成受理市场建设的内在商业驱动力量，还对维护市场各方利益、促进受理市场有序竞争发挥积极作用。

风险监管，促进产业良性循环

随着国内经济的发展以及银行卡产

业政策的不断推动，银行卡在国内日益普及的同时，风险隐患不断呈现，市场风险综合水平出现上升趋势：基础环境方面，银行卡犯罪的数量上升，不仅扰乱了国家金融管理秩序，而且侵害了银行消费信贷资金和持卡人财产安全；市场环境方面，随着市场化程度的不断提升，主要市场参与主体加剧了对收单市场与发卡市场的竞争。一方面，收单机构为进一步扩大市场占有率，通过低价竞争的方式发展商户，机具重复布放现象严重，专业化服务机构资质良莠不齐，收单责任主体不明，收单风险加大；另一方面，主要商业银行纷纷设立信用卡中心，发行贷记卡，发卡市场出现了“跑马圈地”式的竞争，犯罪分子趁虚而入，因此虚假申领银行卡、违规套现、伪卡欺诈事件频繁发生。

针对市场各阶段集中出现的违规事件及风险隐患，立法、司法、及各监管部门及时制定监管措施，有效降低了市场风险，规范了市场秩序。

在刑事立法方面，为遏制银行卡犯罪，营造银行卡产业发展良好的用卡环境，2005年全国人大常委会通过的《刑法修正案（五）》，增加了“妨害信用卡管理罪”和“窃取、收买、非法提供信用卡信息罪”等相关规定，同时还修改了信用卡诈骗罪的规定；

2009年，《最高人民法院、最高人民检察院关于办理妨害信用卡管理刑事案件具

体应用法律若干问题的解释》就信用卡犯罪刑事案件中的法律适用问题出台了专门司法解释，对打击伪造信用卡、信用卡诈骗、信用卡套现等信用卡犯罪活动提供了具体的适用法律依据，明确了相关信用卡犯罪的定罪量刑标准，进一步加大对相关信用卡犯罪的打击力度，加强了信用卡安全管理的法律保障。

受理市场方面，2005年，人民银行发布《关于规范和促进银行卡受理市场发展的指导意见》，明确规定了受理市场主体职责、一柜一机原则、收单业务外包原则等受理市场基本要求，厘清了受理市场参与主体的分工与责任，为受理市场的有序发展提供了政策依据。

发卡市场方面，银监会先后于2007年、2009年发布了《关于加强银行卡发卡业务风险管理的通知》、《关于进一步规范信用卡业务的通知》，从遏制虚假领卡、违规套现等风险，维护持卡人权益的角度，对发卡银行明确提出了资信调查、授信额度管理、信用卡年费收取、持卡人信息保护等要求；同时还明确规定发卡银行规范发卡奖励机制及营销机制等措施，引导发卡银行对市场“精耕细作”，扭转了发卡银行盲目扩张市场的局面。

综合治理方面，2009年，人民银行、

针对市场各阶段集中出现的违规事件及风险隐患，立法、司法、及各监管部门及时制定监管措施，有效降低了市场风险，规范了市场秩序。

银监会、公安部、国家工商总局联合发布《关于加强银行卡安全管理预防和打击银行卡犯罪的通知》，

同年，人民银行进一步发布《关于贯彻落实〈关于加强银行卡安全管理、预防和打击银行卡犯罪的通知〉的意见》，针对银行卡市场突出存在的发卡、收单、交易监控、业务限制、终端管理等问题对产业各方提出了全面、系统的综合防控要求。

产业创新，保障可持续发展

创新是中国支付产业可持续发展的引擎。中国的银行卡支付创新在抓住市场机遇的同时，也迎来了良好的政策环境。

2005年《电子签名法》正式实施。该法成为我国网上支付立法的里程碑，使我国网上支付行业面临的诸多问题得到了合理的法律解释，网上支付业务的发展从而获得健全的法律环境。自此，银行卡网上支付业务进入新的起点。

2005年10月，人民银行本着在发展中规范、以规范促发展的指导思想，出台了《电子支付指引（第一号）》，希望通过规范性文件引导和规范电子支付行为，待条件成熟后再上升到相应的部门规章或法律法规。《指引》对电子支付活动的业务规则、操作规范、交易认证方式、风险控制等进行了详细规范，着重强调电子支付活动中客户和银行的基本权利义务、银行在电子支付活动中的信息披露要求、银行

目前中国银行卡市场的发展虽卓有成效，但银行卡商户普及率、银行卡终端每万人拥有量等银行卡受理指标与银行卡市场成熟国家相比还存在较大差距。

确保电子支付活动安全性和信息安全的措施等内容。

未来银行卡产业政策监管的展望

现阶段，与国际银行卡产业整体相比，我国的银行卡产业在产业整体规划、相关法规建设、产业扶持政策等方面仍有待完善。在银行卡专业立法方面，1999年实施的《银行卡业务管理办法》已经无法更好地适应银行卡产业现有的发展要求，而备受关注的《银行卡条例》仍在统筹、酝酿之中；在征信立法方面，虽然十年间中国征信体系建设有了长足发展，但是征信管理的立法建设仍相对滞后；面对国际竞争，中国即将进入后WTO时代，仍在成长中的中国银行产业将面临巨大的挑战，无论是守土，还是拓疆，都需要产业政策的战略引导与支持。

保证“联网通用”持续推进，提升中国支付产业的综合竞争力

目前中国银行卡市场的发展虽卓有成效，但银行卡商户普及率、银行卡终端每万人拥有量等银行卡受理指标与银行卡市场成熟国家相比还存在较大差距，因此，未来在不断巩固现有市场基础的同时，仍应继续深化银行卡“联网通用”的深度与

广度。

银行卡产业与专业行业领域的合作，不仅可以创新行业支付产品，探索建立相应的增值服务体系，而且对于深化银行卡在行业领域内的受理环境的发展、复用支付转接网络、节约社会成本等方面都具有重大产业价值和社会价值。

除传统的行业合作外，“联网通用”的政策应向网络线上电子支付领域迁移。目前线上的电子支付仍然是通过价格竞争，形成了封闭式的环境自我发展，而将线下“联网通用”的宝贵经验实践于线上业务，对创建统一、安全、标准的网络线上支付环境将起到事半功倍的作用。

建成具有中国特色的银行卡法律监管体系

清晰监管职能，形成协同监管机制

银行卡产业参与主体与十年前相比发生了很大的变化，之前的银行卡业务仅限于银行等金融机构参与，但如今的银行卡产业格局已经突破了金融机构的限制，各种类型的非金融机构都参与其中，如电子商务经营者、终端机具制造者、移动通信网络运营商等等。多样化的产业参与主体介入准金融支付服务，势必带来了多头监管的难题，不同的商业形态隶属于不同的监管部门，协同监管将是未来监管的难点

和重点。

同时，技术创新给银行卡犯罪也提供了更为隐蔽和便捷的作案手段和工具，新型支付模式的出现带来的不同于传统的民商事法律关系，都对我国司法实践提出了挑战。

今后，监管规定需进一步厘清银行卡产业中所涉及的准入机制、商户管理、风险管理、定价机制、外汇管理等业务所涉及的监管主体与职责，发卡机构、银行卡清算组织、收单机构、持卡人、特约商户、专业化服务机构等银行卡业务有关市场主体各自的权利与义务也应得到进一步明确。

放松市场准入，加强风险监管

监管部门将曾处于监管灰色或限制区域的银行卡产业领域逐步纳入监管范围，如《二号令》及其《细则》明确了非金融支付机构的市场准入标准，突破了以往仅允许商业银行经营的限制，监管部门对市场准入等管制逐步放松；2011年，继国务院发布《关于规范商业预付卡管理的意见》后，人民银行拟定了《支付机构客户备付金存管暂行办法（征求意见稿）》，今后对于备付金管理将逐步规范，同时，也可以据此判断，随着非金融机构在银行卡产业的不断发展，未来针对

银行卡产业与专业行业领域的合作，不仅可以创新行业支付产品，探索建立相应的增值服务体系，而且对于深化银行卡在行业领域内的受理环境的发展、复用支付转接网络、节约社会成本等方面都具有重大产业价值和社会价值。

随着银行卡产业向支付产业的全面发展，中国支付产业的政策环境也日臻完善，市场机制得到了充分发挥，同时也为行业全面自律机制的确立提供了充分条件。

非金融支付机构的监管措施将进一步完善和细化。

同时，监管重点也从全面管理逐步向强化风险管理的趋势过渡，对基本业务操作流程的监管、对系统风险的监管等都将作为监管的重点，产业监管措施将更多发挥市场“催化剂”和“稳定剂”的作用。

逐步推进产业自律

政府的直接管理和推动，是我国银行卡产业发展历程的一大特色。这虽然与我国市场经济发展的大背景不无联系，而一直以来银行卡产业缺乏统一的自律组织也是其客观原因之一。随着银行卡产业向支付产业的全面发展，中国支付产业的政策环境也日臻完善，市场机制得到了充分发挥，同时也为行业全面自律机制的确立提供了充分条件。

2009年，在中国人民银行的支持与协调下，中国银行卡产业各主要参与方发起了“银行卡受理市场秩序规范整治”工作，对产业自我规范、自我约束的工作机制做了初步探索。

2011年，中国支付清算协会成立，为银行卡产业主要参与方提供了产业自律平台，从维护支付清算服务市场的竞争秩序和会员的合法权益、防范支付清算服务风

险等方面逐步发挥产业自我约束、自我管理的作用，产业自律今后将成为产业监管的重要组成部分。同时，产业各参与主体根据监管要求正在进一步加强内控管理。产业监管架构将以行政监管、行业自律和内部控制为基石不断巩固和完善。

校正市场失灵，保证市场公平竞争

非金融支付机构全面进入支付产业，形成了产品丰富、渠道多样的立体化支付市场格局。伴随产业的全面发展和全面竞争的展开，对于市场竞争秩序、市场机制无法实现理想状态中的自我完善。因此，监管机构有必要继续制定政策措施校正市场失灵，维护市场公平竞争秩序。

央行针对互联网支付机构制定监管规定，将在极大程度上影响未来互联网支付（主要是第三方支付机构）的业务走向。目前，随着创新业务，特别是互联网支付、手机支付业务（线上业务）的全面展开，线上业务正逐步向线下业务渗透，在此基础上，监管机构有必要遵循线上线下有序竞争原则，保证市场公平竞争。

网上跨境支付，有待政策管控风险。目前，通过第三方支付平台进行资金清算的网上跨境支付方兴未艾。同时也带来了国际结算和虚拟账户资金沉淀、国际信用

由于目前对于发生银行卡信息泄露、客户资金被盗时缺乏明确的法律定性和责任认定，导致不同法院对于同一性质的案件判决不一。因此，为确保银行卡产业全面发展，亟待立法保护持卡人权益。

卡套现、跨境欺诈交易和违法交易、资金非法流入和洗钱风险等风险。我国网上跨境支付业务发展迅速，市场需求巨大，如何借鉴国外管理部门对网上支付行业的管理经验，确保我国网上支付健康发展已引起监管部门的重视。

加大信息安全与反洗钱监管

我国信用体系尚未完全建立，个人信息安全以及敏感金融信息保护的法律法规尚缺失，尤其是在非金融机构从事支付业务后，针对非金融机构的金融信息安全以及对其的洗钱要求均是空白，因此，需要尽快制定相关的法律法规，弥补此项监管的空白。

提高持卡人保护水平，促进用卡积极性

持卡人是银行卡交易过程中的重要一环，但由于处在弱势地位，往往成为银行卡交易风险的直接受害者，而持卡人的用卡积极性则是银行卡产业深入发展的巨大推动力。目前，我国对持卡人权益保护虽然可从《消费者权益保护法》等基础法律中找到依据，但银行卡侵权案件科技含量高、专业化强，特别是在司法实践中，对于风险责任，发卡机构常通过“领卡章程”中的格式条款规避风险。对此，目前

监管部门分别要求支付机构、发卡机构通过与客户签订详细的书面协议的方式，明确相互的风险责任，但是，由于目前对于发生银行卡信息泄露、客户资金被盗时缺乏明确的法律定性和责任认定，导致不同法院对于同一性质的案件判决不一。因此，为确保银行卡产业全面发展，亟待立法保护持卡人权益。■

预付卡和网络支付 业务座谈会在北京召开

近日，中国支付清算协会分别召开预付卡和网络支付业务座谈会，研讨新兴支付业务面临的形势和问题，传导行业政策要求，谋划行业未来发展，力争在新起点上取得新进展。中国人民银行副行长刘士余应邀出席会议并讲话。

刘士余指出，预付卡机构要合法合规经营，加强自我约束和自我管理。各有关部门要高度重视预付卡市场发展中存在的各种问题，采取标本兼治、鼓励创新、从严监管、规范发展的原则出台一系列政策。预付卡市场的行业代表企业要发挥表率作用，走差异化的发展战略，以规范树形象，以创新求发展，做出自己的特色、个性和魅力，推动市场创新和转型。

刘士余强调，中国人民银行要加强对多用途预付卡业务的监管，引导预付卡向小额、便民支付领域发展，促进预付卡业务规范经营，保障客户备付金安全；中国支付清算协会要充分利用协会平台，加强行业自律，引导预付卡行业走出一条规范发展和充满创新活力的新路子。

刘士余强调，推动网络支付业务发展，创新是关键。要鼓励网络支付机构的创新发展，保护市场主体的创新热情，为市场创新营造良好的外部环境。同时，中国人民银行要加强对网络支付机构管理，增强监管效能；中国支付清算协会要加强行业自律，提升网络支付机构的内控水平，增强风险防范能力。

京内资准字1213—L0015号



中国支付清算协会

Payment & Clearing Association of China