

【解牛集】— 刊於〈信報〉，2018年4月3日

## 電子支付工具獲發展機遇啟示

許佳龍

科大資訊、商業統計及營運管理學系講座教授

電子支付工具近年在香港湧現，發展之勢方興未艾，引起政府和市民大眾關注。財政司司長陳茂波於2月底發表的《財政預算案》透露，金管局準備於今年9月推出「快速支付系統」，系統提供24小時即時支付功能，讓銀行和儲值支付工具營運商可以向商業和個人用戶，提供全天候的跨行即時支付和資金調撥服務。

與此同時，金管局認為虛擬銀行在商業和技術上均屬可行，故加快向銀行業界諮詢，檢討及修訂有關指引，並爭取今年內發出相關牌照。可以看到，電子支付工具和電子金融正將改變市場的傳統交易模式，包括現金交易，為零售業、群體之間的資金調撥帶來很大影響，發展動態值得關注。

### 「雙邊市場」本質

當前，香港一下子推出了多個電子支付工具，各個工具的市場佔有率相當分散。細心一想，市民大眾是否需要那麼多的支付工具，因此，在競爭中，最後有多少個支付工具能夠獲得成功，也很難說。

支付工具的性質，很接近經濟學上的「雙邊市場」(Two-sided Market)。所謂「雙邊市場」，是指兩個群體在一個中介或平台上進行互動，透過這個中介或平台，能夠互相提供利益，亦即一方依賴另一方的存在，本身才具有價值。

以信用卡為例，持卡人喜歡採用獲較多商戶接納的信用卡，如果沒有商戶接納，則這張信用卡便毫無價值可言；而商戶則喜歡接納多人採用的信用卡，當多人樂於採用，這張信用卡才有價值。換言之，信用卡是由持卡人和商戶組成的雙邊市場；報紙也可視之為一個雙邊市場，它將廣告商和讀者匯聚在一起，讀者的量愈多，廣告商從大量讀者中，得到對方提供的利益愈大。

對於支付工具來說，首先，持有人必須確定可以到商戶購買物品，這個支付工具才有用；對商戶一方來說，如果沒有人採用這個支付工具，這工具也沒有用。因此，持有人和商戶這兩個群體，雙邊都必須有足夠的數量，每一方的群體，從需求方的規模經濟(demand-side economies of scale)中，得到更多的好處。

## 規模經濟是成功關鍵

用經濟學「網絡效應」(network effect)的角度看，在商業領域中，消費者選用某項商品或服務，其所獲得的效用，與「使用該商品或服務的其他使用者人數」具有相關性，這項商品或服務便視之為具網絡效應。

支付工具恰恰也帶有網絡效應的性質，因為工具蘊含用戶和商戶兩邊的量需要具規模，若然市面上有太多支付工具，可以肯定，必然有個別支付工具無法成功，因為兩邊都需要有巨大的量作發展支撐，由於量的有限性；加上用戶未必樂於採用多款不同的支付工具，因而個別支付工具恐怕難以避免將被無情淘汰。

發展電子支付工具的技術並不複雜。過去，電子支付工具在香港未見流行，並非技術原因，更多是市場原因。

仔細觀察，自香港金融管理局於 2016 年發出首批儲值支付工具牌照以來，本港電子支付服務的發展步伐委實相對緩慢。按金管局去年 9 月底發布的資料，2017 年第二季儲值支付工具總交易金額為 318 億港元，當中，189 億港元為銷售點消費支付，123 億港元為網上消費支付，6 億港元為個人對個人轉帳。

另據去年 12 月該局公布的資料，去年第三季末，在市面流通的信用卡有 1,947 萬張，按年上升 1.4%；而信用卡交易總額為 1,605 億港元，按年增加 6.5%。交易總額當中，1,204 億港元（75%）為香港消費，288 億港元（18%）為海外消費，113 億港元（7%）為現金貸款等。可以說，信用卡的使用很普遍，大大壓縮了電子支付工具在香港的發展空間。

其次，八達通是完全發揮到雙邊市場功能的成功產品，在眾多交易領域上的小額支付，為用家帶來方便。我們看到，香港市民幾乎一人一張，甚至一人多張，而很多商戶都普遍接納其使用，所以，過去一段時間，電子支付工具在香港並未流行起來。可以說，由於信用卡在香港的滲透率很高，一般幾百元或以上的交易，市民都習慣簽卡付帳，而公共交通工具市場，為八達通所佔據，擠去其他電子支付工具的市場發展空間。

## 內地無現金交易是進步？

反觀國內，無現金交易而採用電子支付交易，幾乎無遠弗屆，無論乘搭的士、到在小商店購買一樽飲用水，都可以採用電子支付工具完成交易。近年來，我們聽到有聲音說，內地幾乎處處已兌變成為無現金交易的進步城市，反而香港在這方

面顯得很落後。對於這講法，筆者並不苟同。

事實上，內地城市普遍使用電子支付工具交易有其客觀環境因素，第一，內地信用卡的使用並不普遍，信用卡在農村或偏離中心城市地區的使用，更不容易取得雙邊市場的效果；加上內地鈔票最高面額只為 100 元，因而採用電子支付工具，既可以為交易帶來效率，也有其客觀現實的需要性。

反過來看，如今外來客或沒有內地通用的電子支付工具，踏足內地後，在衣食住行上幾乎寸步難行。很多商戶只設電子支付，拒收現金，此舉無疑為一些交易製造市場障礙，出現這個市場交易結果，究竟是進步、抑或是落後，實在很難說。

### 發現單邊市場的機遇

不過，八達通的支付功能也有不足之處，由於大部分八達通的交易，只是用戶對商戶，無法在用戶之間簡易地進行相互的「金錢往來」，換言之，八達通無去做到自身一方的「點對點」（P2P）交易，為其他電子支付工具在香港的發展提供了機遇。譬如，在農曆新年期間，內地市民便透過電子支付的錢包進行「派利是」，付與收都透過電子錢包完成，予人方便之感。除了可以「派利是」，還可以在同儕之間，大家「夾錢吃飯」，為「各自付帳」的群體活動，提供支付方便。這些新的應用也是港人如今樂意試用其他電子支付工具的原因之一。

事實上，支付工具做到自身一邊市場的「點對點」交易，過去為人所忽略。當經市場一發現，便成為眾多電子支付工具在香港取得發展的突破口。以獲得金管局發出支付牌照的電子錢包《PayMe》為例，透過該電子錢包，可以即時付款給香港境內任何人。可以看到，支付工具在本身一邊可進行「點對點」交易，發展潛力的確很大。

無可否認，流動電話的問世和技術進步，成為電子支付工具取得發展空間的突破點。由於流動電話已成為港人日常不可或缺的生活工具，滲透率極高，幾乎人人一部手機，而且機不離身，使電子支付工具立足於一個有利的競爭點上；加上目前「上網」成本愈來愈低，用戶幾乎可以「無限上網」，為通過手機作電子支付交易奠下堅實的發展基礎。事實上，在手機上注入更多方便生活需要的功能，包括作電子支付，無疑成為未來發展的大趨勢。

### 市場機制是香港活力之源

值得注意的是，電子支付工具在中港兩地的發展歷程，中國內地是從傳統金融工具還未發展完全成熟之際——包括信用卡在香港這個金融中心普遍使用、但內地

尚不夠普及的階段，以跳躍式步伐，用電子支付作工具為交易的主要手段，雖然予人有「後發先至」的感覺，但香港則是「市場之手」在「利潤發現」的過程中，覺察到電子支付工具能夠發揮單邊市場效果，即群體自身一邊可以進行「點對點」交易的特色和發展潛能，使電子支付工具重新在香港獲得發展空間，更顯得「市場功能」在推動發展、創新上的有效作用。換言之，香港作為一個「市場主導」的開放經濟體，其發展活力和潛力透過市場機制，可以得到源源開發，推動香港在商業各領域發展更上一層樓。

若金管局今年 9 月落實推出「快速支付系統」，這個單一系統如該局總裁陳德霖所透露，能夠打通各種電子支付工具，使不同支付工具能在金管局平台上即時交收；而系統又將全面接通銀行及本地 16 個持牌儲值支付工具，透過電話號碼或電郵地址便可即時轉賬，成為少數支援跨系統即時小額支付和轉賬的地區，可以想像，電子支付工具於香港未來將改變傳統的支付交收模式。

如今多家電子支付工具相繼面世，在優勝劣敗的競爭規律下，那一家支付工具獲得成功，也是由市場來決定。可以說，從電子支付工具在香港得到突破發展的機遇，我們看到香港市場機制的有效性，為香港在未來推動科技與創新發展注入更強信心。

〔本文由科大商學院傳訊部筆錄，許佳龍教授口述及整理定稿〕