

研究报告

2015 年第 80 期

2015.07.29

执笔人：孟祥南 康珂

xiangnan.meng@icbc.com.cn

银行卡清算市场开放与商业银行业务发展

要点

- 目前我国支付清算市场处在市场发展活跃但规则监管落后的矛盾中，市场面临巨大挑战。自 2015 年 6 月 1 日起，我国银行卡清算市场全面开放，中国银联垄断局面被打破。银行卡清算市场的开放，既有内部动力，也有外部压力。
- 外资卡组织、支付宝、大型银行等清算市场潜在进入者竞争优势各不相同。国际卡组织会持续打压潜在竞争对手，捍卫全球规则制定权；支付宝凭借线上布局的优势，同时积极扩展线下市场，挑战传统支付模式；大型银行可通过掌握资金流向等数据信息，与其他产品线形成业务协同。
- 面对银行卡清算市场开放带来的市场机会，商业银行应：一是积极应对支付清算价格下降趋势，促进中间业务转型；二是实现线下线上互联互通，大力介入互联网金融支付市场；三是加强与国际卡组织合作，逐步向细分市场渗透；四是发展“支付+融资”一站式服务，全面提升银行支付服务供给能力；五是创新发展与审慎经营并重，防范行业系统性风险。

重要声明：本报告中的原始数据来源于官方统计机构和市场研究机构已公开的资料，但不保证所载信息的准确性和完整性。本报告不代表研究人员所在机构的观点和意见，不构成对阅读者的任何投资建议。本报告（含标识和宣传语）的版权为中国工商银行城市金融研究所所有，仅供内部参阅，未经作者书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、刊登、上网、引用或向其他人分发。

随着中国经济发展进入新常态，改革开放也步入深水区。在金融领域，市场准入将进一步放宽，对内对外开放不断扩大，金融业市场格局正发生深刻变化。国务院总理李克强强调：“金融业虽有其特殊之处，但本质上仍是竞争性行业，同样需要通过竞争促进服务改善，通过市场优化资源配置。”2014年10月，国务院常务会议决定，放开银行卡清算市场，符合条件的国内企业和外资企业，均可申请在我国境内设立银行卡清算机构。会议还强调，要完善管理，防范风险，维护持卡人合法权益，使开放的金融市场便利和惠及消费者。2015年4月，国务院发布《关于实施银行卡清算机构准入管理的决定》（以下简称《决定》），规定自2015年6月1日起，符合要求的境内外机构均可申请“银行清算业务许可证”，在中国境内从事银行卡清算。

银行卡清算业务是指通过制定银行卡清算标准和规则，运营银行卡清算业务系统，授权发行和受理本银行卡清算机构品牌的银行卡，并为发卡机构和收单机构提供其品牌银行卡的机构间交易处理服务，协助完成资金结算的活动。在银行卡清算领域，国外的竞争相对更充分，例如有威士（VISA）、万事达（MasterCard）、美国运通（American Express）等多个清算组织。而在我国，中国银联是境内唯一的银行卡清算组织，在市场上处于完全垄断地位。银行卡清算市场的开放，是中国金融改革的重大突破。特别是在新常态下，中国经济增长动力将从要素驱动、投资驱动转向创新驱动、消费驱动，银行卡清算市场的开放有利于通过引入竞争降低资金清算成本，提高清算效率，活跃金融市场，促进居民消费，从而助推经济转型升级。对商业银行而言，银行卡清算市场的开放将对中间业务转型、竞争模式与支付产品创新模式等带来深远影响。我国商业银行，尤其是大型商业银行要充分识别风险，抓住机遇，加快战略转型。

一、银行卡清算市场开放的原因

银行卡清算组织在整个银行卡产业链条中处于枢纽地位。在经济新常态下，中国开放银行卡清算市场，既有内部动力，也有外部压力。

（一）国内银行卡清算产业已从“幼稚”走向“成熟”



幼稚产业保护理论认为，相对于工业先行国家而言，工业后发国家的一些产业起步较晚，处于“幼小稚嫩”阶段，在国际竞争中处于弱势地位。如果放任本国幼稚产业和工业先行国家的成熟产业自由竞争，就会影响本国工业成长，损害国家长远利益。因此，在德国工业化初期，德国经济学家弗里德里希·李斯特指出，自由贸易符合英国的利益，而“德国国家的生存、独立和它的前途所依靠的，就是它的保护制度的发展。”李斯特同时指出，保护幼稚产业的目的不是保护落后，而是为本国产业成长赢得时间。等到本国产业成熟之后，就应放弃保护，通过自由竞争来促进本国产业提高国际竞争力。我国银行卡清算产业起步较晚，2002年成立了国内首家银行卡清算组织——中国银联，并通过限制外资清算组织进入来保护国内清算产业。十余年来，中国银联迅速发展，目前网络已遍布中国城乡，并与境内外数百家机构展开广泛合作，延伸至境外150个国家和地区，全球银联发卡量超过46亿张。在中国银联成长壮大的同时，我国第三方支付也迅速发展，对开放清算市场的呼声逐渐高涨。种种迹象表明，我国银行卡清算产业已从“幼稚”走向“成熟”，无需再通过限制准入进行保护，否则会适得其反，不利于提高中国银行卡清算产业的国际竞争力。

（二）单一银行卡清算系统的安全性风险相对较高

现代经济生活中，银行卡交易规模巨大、信息丰富，与居民生活和国家金融稳定息息相关。通过开放银行卡支付清算市场，建立多个银行卡清算系统，有利于避免单一银行卡清算系统下的安全性风险。据中国人民银行统计，截至2014年末，全国累计发行银行卡49.36亿张，全国人均持有银行卡3.64张。2014年，全国共发生银行卡交易595.73亿笔，同比增长25.16%。如此巨大的银行卡市场和交易规模，仅依靠单一清算系统，难免产生较高的风险。2006年4月，银联通信网络和主机出现故障，造成连续7小时系统瘫痪，北京、上海和杭州等地纷纷出现无法跨行取款，POS机无法消费的情况，全国性跨行交易中断，全球约34万家商户以及6万台ATM受到影响。时隔5年，2011年银联系统再次突发故障，上海、广州等地出现无法跨行取款，POS机无法消费等情况，全球银联支付体系受到严重影响。作为最重要和最权威的全国性基础金融交易平台多次出现故障，

其安全性和稳定性令人担忧。对于银行卡组织而言，系统的可靠性和对风险的监测防范比信息的归属更为重要。如果市场中有多多个银行卡清算组织，便可以相互备份，保障支付体系的持续安全运行，维护国家金融稳定。

（三）“一卡独大”的垄断模式已不能适应经济转型升级的要求

我国是世界第二大经济体，消费规模和潜力都很大，银行卡清算市场由中国银联“一卡独大”的垄断模式已不能满足消费者日益增长的多元化支付需求。目前国内POS机商户覆盖率约20%，而大多数欧美发达国家都超过90%。大量中小商户、村镇商户不能得到高门槛的银行卡支付服务。广大三四线城市、中小城镇、乡村市场蕴含巨大消费潜力，但居民消费仍以现金交易为主，银行卡交易尚未普及。近年来，互联网金融迅猛发展，第三方支付快速崛起，以支付宝、微信钱包为代表的众多新兴支付方式绕过银联清算系统，自立门户，在清算市场异军突起。Wind数据库资料显示，我国第三方互联网支付的市场规模从2007年的160亿元增长到2014年9月的20154亿元，8年间增长了126倍。以中国银联一己之力，一是难以满足高速增长的社会需求，二是难以应对第三方支付的强劲挑战。进入新常态，中国经济增长动力将从要素驱动、投资驱动转向创新驱动、消费驱动。“互联网+”等新型经济业态方兴未艾，第三方支付仍有很大的发展空间。扩大消费需要更多更好的清算服务满足居民支付需求。而中国银联“一卡独大”的垄断模式容易造成高费率、高现金使用率、技术创新的缓慢、行业整体效率低下，以及全社会经济活动成本的上升。开放银行卡支付清算市场将规范促进第三方支付发展，充分引入竞争，提高清算市场的消费者主权地位，降低全社会经济活动成本，从而促进消费，推动经济转型升级。

（四）兑现中国入世承诺和提高本土卡组织国际竞争力

按照世界贸易组织的裁定，我国应在2015年8月29日前开放人民币转接清算市场，也就是允许国外卡组织进入中国市场。因此，因此，若不及时向国内开放银行卡清算市场，成立几家新的清算机构，清算市场的份额可能很快被国际卡组织蚕食。由于威士、万事达等跨国公司控制着全球银行卡业务的基本规则和交易清算网络，这些机构实际上在各国行使着个人支付与清算体系的主要经



营与管理职能，从而在很大程度上控制了各国个人支付体系的管理主权，影响所在国个人支付与清算体系的正常秩序。在我国，中国银联已初步具备与国际同业竞争的實力，但还需通过引入竞争来进一步加强。第三方支付机构也要在竞争中优胜劣汰。放开银行卡支付清算市场，增加国内支付清算机构的竞争压力，是提高我国清算行业效率，增强本土卡组织国际竞争力的重要途径。繁荣源于竞争，开放市场是发挥市场在资源配置中起决定性作用的基础。只有让不同的机构充分竞争，才能提高银行卡清算全行业的国际竞争力。

二、银行卡清算产业结构与各方诉求

（一）银行卡清算产业参与机构

银行卡支付产业的主要参与者包括产业消费者、供给者、中间供应商和管理者，如表1所示。在发卡、清算和收单各个环节中，各方参与对银行卡组织有着不同的诉求。卡组织存在的根本价值，就是通过协调发卡和受理两端的众多机构的需求，建立统一的系统、标准、规则和品牌，最终为持卡人和商户提供支付服务。

表 1 银行卡支付产业参与机构

参与主体	简介
消费者	整个产业链中的经济价值源泉，主要包括持卡人和特约商户，享受银行卡带来的各项服务，同时也行银行卡支付产业付出相应费用。
供给者	银行卡组织（如银联、威士、万事达等）：负责建设资金清算网络、提供统一的转接清算服务、业务推广及品牌营销、提供风险控制等专业性服务。
	发卡机构：目前仅限于商业银行 ¹ ，是银行卡的供给方，通过发行银行卡，获得利息及手续费收入等。
	收单机构：负责开拓与管理特约商户，授权请求及账单结算等。
中间供应商	为支付产业提供各种服务的专业化服务机构，如第三方服务供应商和支付处理支援商等。
管理者	政府及行业监管机构

¹ 部分非金融机构可以发行预付费卡，但由于金融终端不允许受理此类卡片，这些非金融机构不能包含在银行卡的发卡机构中。

（二）各参与机构诉求

1. 发卡机构诉求

发卡机构主要关心四个方面的内容：一是该类银行卡是否能够地尽量满足各类细分市场需求及其拓展金融产品服务领域；二是银行卡的应用范围是否广泛；三是能否降低发卡成本和风险，推动商业银行其他金融业务的发展；四是能否提高发卡机构品牌价值，扩大市场份额。因此，发卡机构对银行卡组织的主要诉求是广泛的受理网络、合理、完备的业务和技术规则、良好的公信力、稳定的交易网络等。

2. 收单机构诉求

收单机构的诉求主要集中在经营效益。影响收单机构效益的主要因素是银行卡的交易量、成本和风险，因此，其主要诉求是银行卡的消费量是否足够大以获得较高的收单收入，并且降低收单成本和收单风险。除了要求银行卡机构制定并执行各类合理、完备的规则，以及良好的公信力外，收单机构还需要银行卡组织能够具备较高的营销能力，发展更多的持卡人和有效促进更多的持卡消费，以提升受理的交易量。同时，在稳定高效的运营网络下，希望银行卡组织收取较低的交易转接费，保证收单市场的较高收益。

3. 消费者诉求

持卡人对银行卡组织的主要诉求是银行卡应用的范围要广泛、用卡要便捷、费用要低廉、安全要保证。持卡人的数量及其消费量直接决定了发卡机构和银行卡组织的实际市场份额和收益水平。商户对于银行卡组织的主要诉求是持卡人的消费量大，交易费低，资金清算到账速度快，以及良好的对账和数据分析等服务。对商户来说，银行卡组织要具备较强的营销能力，扩展具有更高消费能力的持卡人，努力促进交易量的提升，并降低交易费率。此外，银行卡受理的便捷与安全也是商户考虑的重要因素。

4. 监管者诉求

监管者对银行卡组织的主要诉求表现为交易网络稳定、高效、安全地运行，努力提高资金的清算效率以及优化消费环境，确保不发生系统性、区域性金融



风险。当银行卡为主的支付产品及渠道逐渐实现多元化，大量非金融支付机构加入支付产业时，如何规范线上、线下收单、预付费卡发卡等支付业务，成为了新的监管课题。在逐步完善的监管体系下，监管体系向日常监管、市场垄断、消费者保护及金融安全等相关领域。

三、市场潜在进入者优势分析

随着经济的快速发展，中国银行卡支付市场急剧膨胀。从图1可以看出，2007年至2014年，全国银行卡发卡量从近15亿张增至49.36亿张，增长3.29倍；银行卡消费业务笔数从17.41亿笔增至197.54亿笔，增长11.35倍。对于卡组织来说，银行卡业务消费金额的增长也同样诱人，从2007年到2014年，全国银行卡业务消费金额从2.99万亿元增至42.38万亿元，增长14.15倍；卡均消费金额从1996元增至8587元，增长4.30倍。面对如此巨大的市场规模和行业发展前景，国际卡组织巨头们早已厉兵秣马，等待着清算市场的开放。而分支网络庞大的大型商业银行和迅速崛起的第三方支付机构亦跃跃欲试，试图通过支付清算业务重树金融供应链。对于这些市场潜在进入者来说，其优势也不尽相同。



图1 中国银行卡发卡量与银行卡消费业务笔数（2007-2014年）

数据来源：中国人民银行



图2 中国银行卡业务消费金额与银行卡卡均消费金额（2007-2014年）

数据来源：中国人民银行

卡组织为满足各方诉求，需依靠强大的全国甚至全球网络，连接消费者、企业、金融机构和政府，为他们提供安全、高效的支付交易处理服务。目前，国际卡组织的主要收入来自每一笔银行卡交易中收取的交易清算费和提供其他服务时所收取的费用。从POS机端支付的银行卡交易清算费，主要是由特约商户来支付；而ATM机端产生的交易清算收入，则主要是从发卡行得到。

对于卡组织而言，发卡量、交易量和客户粘性是安身立命之本。国内庞大的银行卡交易额会吸引越来越多的卡组织加入到竞争中。然而，银行卡清算市场本身有着自然垄断的特征，要成为清算机构，尤其是线下市场清算机构并非易事。例如，支付结算系统中的基础设施POS机的布局，就不能一蹴而就，短时间很难完成大范围的覆盖。而且，《决定》中明确指出，银行卡清算机构须具有不低于10亿元人民币的注册资本、符合规定条件的股权结构和连续5年以上的相关从业经验及连续盈利3年以上。此外，还须满足在中国境内“境内具备符合规定要求、能够独立完成银行卡清算业务的基础设施和异地灾备系统”。因此，国际卡组织要想进入中国，必须在我国国内铺设处理网络，搭建基础设施。这大大提高了它们的投资额度和建设周期。在短期内，银联仍可能一支独大，领跑清算市场。



虽然近年来中国银联由于滥用市场支配地位而受到质疑，但也不应忽视中国银联对中国银行卡产业发展起到的基础性作用。各银行通过银联跨行交易清算系统，实现系统之间互联互通，进而实现银行卡跨银行、跨地区和跨境使用。在建设和运营银行卡跨行交易清算系统的基础上，中国银联推广统一的银行卡标准规范，提供高效的跨行信息交换、清算数据处理、风险防范等基础服务。经过十几年的发展，银联已完成了过程漫长且投资巨大的基础性建设，整合了高度离散的发卡方和收单方，为消费者和商户提供了优质便捷的服务。但是，多年来的垄断地位使银联的服务意识淡薄，多次实施垄断行为，清算服务的使用方处于实际上的话语权弱势，在费率等方面被动听从银联调整，银联因此也失去了服务升级的动力。国际卡组织的一部分收入来自于服务和咨询类收入、数据处理收入、国际贸易收入和其他收入等，而银联的收入来源则较为单一。面对竞争，银联应加快转型，提高服务意识，充分利用现有的基础设施优势，通过更好地服务银行、持卡人和商户来提高竞争力。

在国内的竞争者中，支付宝和以工、建、农、中为代表的大型银行最有潜力成为新的银行卡清算组织。

支付宝拥有巨大的客户规模，凭借着成熟的管理、先进的技术以及敏锐的市场洞察力在线上开通了和国内众多银行账户的直连通道，并且同威士等国际卡组织建立了深入的战略合作关系。实际上，支付宝已经进行了一部分线上的转接清算业务，这是其优势。另外，随着未来移动技术的进步、应用场景的推广和支付产品的创新，移动支付有可能会代替 POS 机刷卡。那么，线下 POS 机的布局也会显得不那么重要。然而，支付宝还没有自主品牌卡，若要涉及清算业务搭建银行卡清算机构，需要投入巨额资金布局线下，完成网点和设备的布局。

传统的银行卡支付清算模式由卡组织、商业银行、商户和持卡人构成“四方关系”。在该模式下，大型银行成为新清算组织的呼声也很高。

首先，大型银行具有客户资源优势。商业银行是通过信贷、结算等业务承担信用中介的金融机构。大型银行在吸收存款、发放贷款及提供中间业务的过

程中服务社会各个阶层、各个行业、各个区域，拥有众多的个人、公司和机构客户，银行卡发卡量巨大。例如，工商银行是目前最大的收单机构，拥有广泛的受理网络，经过多年的数据沉淀，工商银行可以以持卡人和商户的诉求为出发点、将发卡方、收单方和消费者之间的诉求有效地整合起来，提高清算效率和服务质量。

其次，大型银行具有支付清算基础优势。清算机构的信息化水平、支付网络与清算渠道的广度和深度是决定支付清算市场成熟度的重要因素。如果基础设施建设不到位，支付领域的创新将成为无本之木、无源之水。我国大型银行具有良好的品牌公信力，以及强大的信息技术和数据分析团队。以中国工商银行为例，作为全球最大的商业银行，工行一直以来积极响应和参与央行组织的支付清算基础设施建设，为创造支付清算行业良好的发展条件和环境贡献着自己的力量。

再次，大型银行具有线上及线下的产品创新优势。未来支付清算领域的创新将更加突出多行业、跨领域、综合性的特点。作为支付产品创新的主体，近年来商业银行不断加大自身在支付领域的创新，例如工行相继推出小额便捷支付、信用支付、手机近场支付等多种新型支付产品。由于商业银行贴近客户，所以更容易获得客户需求、客户习惯的信息，也就能够及时、准确地制定出满足客户需求的各种支付标准和模式。

卡组织经营的核心就是银行卡的标准、以及基于标准的银行卡品牌和广泛覆盖的交易网络。这就意味着，银行卡产业竞争的制高点是业务标准、技术规范以及基于此的银行卡品牌。若新的卡组织能够紧跟市场脉搏，在崭新领域中对交易流程、交易终端、安全认证等方面大胆创新，便可以抢占市场份额，占据优势地位。

四、商业银行应对银行卡清算市场开放的业务转型

在金融业对内对外开放不断扩大的大趋势下，商业银行要深化改革，适应新常态，在服务中国经济转型升级中探寻新的利润增长点。银行卡清算市场开



放为商业银行带来新的市场机会，特别是实力雄厚的大型银行要抓住机遇，加快业务转型。

（一）积极应对支付清算价格下降趋势，促进中间业务转型

从全球经验来看，随着竞争加剧，支付服务价格不断走低是一个必然趋势。银行卡清算市场的开放将加快我国支付服务价格下降的步伐。“存、贷、汇”是商业银行自诞生之日起的核心和基础性业务。商业银行通过以自身信用作为担保，实现货币资金的聚集功能、运用功能和支付功能。在其现有的业务结构中，支付结算业务依旧是一项基础性的、占比较高的中间业务类型。在长期的规模性扩张经营模式下和以优惠、降价为主的价格竞争模式下，支付服务价格的下降对商业银行的收入将造成较大的冲击。价格竞争恐难以为继，业务转型迫在眉睫。商业银行首先要将银行卡发到消费者手中，并且让消费者用得满意，才能形成有效的客户基础。因此，支付等中间业务的转型与升级必须以巩固客户基础、提高服务质量、提高差异性产品为核心，切实使中间业务回归到增值与服务的理念上来。

（二）实现线下线上互联互通，大力介入互联网金融支付市场

目前互联网金融已延伸到商业银行支付、融资等核心领域，对商业银行形成全面冲击。随着银行卡支付清算市场的开放，支付宝打破银联垄断地位，成为“第二家银联”的呼声很高。若支付宝获得清算牌照，那么商业银行同互联网企业的竞争将更加激烈。支付业务主要依靠压缩成本、降低价格来进行竞争，当互联网企业凭借第三方支付工具在小额支付领域逐渐获得公众认可、掌握海量客户，并通过商业保险的方式控制账户盗用风险、做出“包赔”承诺时，没有网点、人员等包袱的互联网企业在支付领域已形成了相对竞争优势。支付是促进交易完成的关键环节，当支付宝直接贯通发卡、收单，建立从用户到商户的全链条，商业银行可能会被“边缘化”和“后台化”。在激烈的竞争下，商业银行要依托线下优势，实现线下线上互联互通，积极谋求在支付组织、工具、形式和功能的创新，大力介入互联网金融支付市场。特别是大型银行要充分挖掘庞大的客户基础，以电商平台、客服平台和直销银行平台为依托、以互联网

支付、融资和投资理财等产品体系为支撑、以大数据应用为保障，全面构建线上线下一体化的金融服务体系。

（三）加强与国际卡组织合作，逐步向细分市场渗透

当我国银行卡清算市场由垄断转向竞争，新加入的卡组织将大力拓展银行卡的应用范围，通过满足各类细分市场需求不断扩展市场，其中必然要加强与商业银行的合作。网络庞大、公信力强、交易稳定的卡组织能够帮助商业银行大力拓展银行卡业务、加快银行卡创新、提升银行支付服务供给能力、提高中间业务收入。以威士为例，该组织依托其强大的全球网络“VisaNet”连接了消费者、企业、金融机构和政府，为他们提供支付处理服务。威士可以为商业银行客户设定银行卡标准和规定、提供处理和操作系统、帮助客户开发新产品、提供风险管理以及开发新的市场机会。同时，当银行卡组织通过强大的市场营销能力发展更多的持卡人和有效促进更多的持卡人消费时，作为收单方的商业银行便能够从增长的交易量中赚取更多的收单收入。此外，在稳定高效的运营网络下，银行卡组织能够降低交易转接费率，保证商业银行收单业务的较高收益。因此，商业银行要加强与国际卡组织的合作，逐步向细分市场渗透。

（四）发展“支付+融资”一站式服务，全面提升银行支付服务供给能力

支付创新的目的是为了降低交易成本，更好地服务实体经济。大众创业、万众创新是中国经济新常态下的新引擎，将催生巨大的普惠金融需求。个人创业客户、小微企业客户将成为新常态下商业银行重要的客户资源。近年来，商业银行不断加大自身在支付领域的创新，相继推出小额便捷支付、信用支付、手机近场支付等多种新型支付产品。支付业务的发展不仅需要技术的创新，更需要产品和服务创新的及时跟进。商业银行要以支付产品为依托，充分发挥融资服务优势，大力推广“支付+融资”的一体化产品，延伸支付产业链，将支付服务与营销服务同步进行。通过挖掘和利用支付链条上的丰富信息，为个人客户、小微企业客户提供更多一站式、全覆盖的贷款服务，实现支付与融资的无缝对接，提升服务精准度和客户满意度，从而提高商业银行零售业务收入。

（五）创新发展与审慎经营并重，防范行业系统性风险



支付体系的安全关系到整个金融系统的安全，支付清算的风险失控容易引发整个金融体系的动荡。近年来，随着支付行业的快速发展，支付领域的产品创新越发呈现高技术性、虚拟性、跨地域性等特点，很容易滋生风险。因此，商业银行要坚持创新发展与审慎经营并重，以支付的安全性为底线，兼顾支付的便捷性，严防发生行业系统性风险。对监管者而言，当银行卡为主的支付产品及渠道逐渐实现多元化，当大量非银行支付机构加入支付产业，当支付机构满足准入条件、成立新的银行卡清算组织，如何有效支持支付市场的飞速发展、规范线上、线下收单、预付费卡发卡等支付业务，成为了新的监管课题。商业银行作为支付清算的参与主体，要始终以提供支付服务、保障交易安全、促进经济发展为宗旨，在银行卡清算市场开放和支付变革的浪潮中切实履行自己的责任和义务，加强与监管部门的沟通，共同防范区域性、系统性金融风险。

五、总结

在我国银行卡清算市场开放的背景下，中国银联与国际卡组织、以及支付宝、大型银行等机构的竞争不可避免。银联将努力捍卫行业领导地位、加紧境外布局、提高服务意识；国际卡组织将进入全球最大的支付市场，并打压潜在的国际竞争对手、捍卫全球范围内的规则制定权；支付宝已经形成线上布局优势，正积极扩展线下市场、挑战传统支付模式；商业银行则可以通过成立清算组织，盘活资金及增加中间业务收入，同时掌握资金流向等数据信息，与其他银行业务互为依托，实现业务协同。但不容忽视的是，各市场参与者也自身亟待解决的问题。例如，外资卡组织的基础设施建设问题，银联的转型升级问题，支付宝的线下布局问题，商业银行整合发卡和受理端时的协调成本、谈判成本和同质化机构的利益冲突问题等。总而言之，在新常态下，银行卡清算市场的放开将通过竞争促进全行业效率的提高，建设更加高效、安全、稳定、低成本的银行卡清算体系，助推中国经济转型升级。支付清算行业的健康发展需要市场各参与方的齐心协力和共同维护。商业银行有义务发挥在支付清算体系建设中的关键作用，加快支付产品和服务创新，更加贴近实体经济需求，支持和引

领支付清算行业的健康稳定发展。