

随着POS机的普及,第三方支付公司日渐增多——

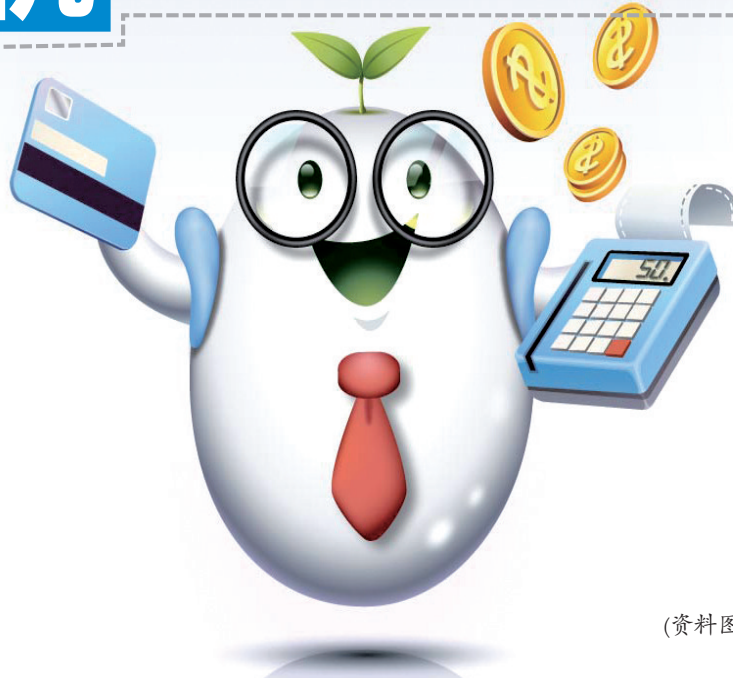
第三方支付POS机 缘何受青睐

编者按

如今,随着POS机的普及,第三方支付公司也日渐增多。为了争夺客户,一些公司不惜降低POS机办理门槛来争取中小商户,给商户和消费者埋下不少安全隐患。第三方支付POS机为何能够迅速增长?又会给商户和消费者带来怎样的潜在风险?如何避免这些风险的发生?今起,本报刊发“关注POS机乱象”系列报道,敬请关注。

核心提示

因为方便、快捷,POS机刷卡消费越来越被市民所接受——如今,POS机不再仅仅是大商场的“必备”,已越来越多地走入中小商家。记者采访发现,随着POS机的普及,第三方支付公司也日渐增多。为了争夺客户,他们不惜降低办理门槛,在为商户提供更多优惠的同时,也给商户和消费者的资金安全埋下很大隐患。



(资料图片)

1 “线下支付”的重要工具

“店里新增POS机刷卡业务后,生意一下子好了很多。”在我市经营一家外贸服装店的陈楠说,以前一些顾客试穿衣服后很喜欢,但因为身上现金不够只能不买。为方便顾客,去年年底,她给店里安装了一台POS机,生意明显比以前好了不少。

我市某国有银行负责POS机业务的相关负责人表示,POS机业务只是民间俗称,在金融体系内,其准确称谓叫银行卡收单或线下第三方支付业务。他说,当前,我国的支付系统主要分线上和线下两块:线上第三方支付如支付宝、财付通等,其流程是“消费者—第三方支付机构—卖方或银行”;而线下第三方支付,如银联商务、汇付天下、通联支付等,其流程相对复杂,为“消费者—收单行(收单机构)—清算机构—发卡行”。其中,发卡行为银行,收单机构(POS机投放方)可以是银行,也可以是第三方支付平台,清算机构也有一家,为中国银联。

由于发卡和清算环节相对垄断,因此“线下支付”链条上竞争最激烈的环节就是“收单”,而“收单”最重要的工具就是POS机。

2 第三方支付POS机备受青睐

市民曹峰在我市开了一家日用百货店,规模不大,却办有两台POS机。其中一台通过某国有银行办理,只能刷借记卡,目前已基本处于停用状态;另一台是通过一家第三方支付公司办理的,能同时刷借记卡和信用卡。

随后,记者走访市区一些装有POS机的店铺了解到,像曹峰这样,

通过第三方支付公司等其他渠道办理POS机业务的商户不在少数。

业内人士表示,去年7月,央行发布的《银行卡收单业务管理办法》,取消了原来“以个人银行结算账户作为收单银行结算账户的特约商户不得受理信用卡”的规定,免除了设立“对公账户”的硬性要求。但出于风

险考虑,大部分银行并没有取消原来的限制,仍要求个体工商户在办理POS机时先开立对公账户。

“个体工商户不设立对公账户,就只能办电话POS机。电话POS机不能刷信用卡,这就为一大批第三方支付公司提供了可乘之机。”该业内人士说。

3 门槛低、费率低是主因

采访中记者了解到,对于POS机的推广,银行的优势在于到账及时,市场信誉度高;而第三方支付公司的优势是办理门槛较低,刷卡费率也比银行低。

“第三方支付POS机备受青睐的最大原因是办理门槛低。”业内人士说,去银行办理POS机手续多、审核严,一些银行为了控制风险,还会设置交易限额;而第三方支付POS机,不仅办理

手续简单,交易额度也没有限制。

同时,刷卡费率低则是第三方支付POS机吸引商户的另一大原因。以曹峰为例,如果通过银行办理POS机,其每笔交易的手续费为0.78%;但如果是第三方支付POS机,每笔手续费则为0.65%。二者相比,显然后者更为划算。

业内人士表示,随着POS机的普及,第三方支付公司也日渐增

多。为了争夺客户,他们不惜降低办理门槛,在为商户提供更多优惠的同时,也给商户和消费者的资金安全埋下很大隐患。

本报记者 戚帅华



最美“洛阳礼物” 全城大征集

2014最美洛阳礼物嘉年华活动启动

本报讯 三彩艺、唐三彩、洛阳牡丹红茶、牡丹瓷、牡丹化妆品……还记得去年大获成功的“洛阳礼”征集活动吗?2月28日,由市委农工委、市牡丹开发管理办公室、洛阳日报报业集团、洛阳牡丹协会主办的2014最美洛阳礼物嘉年华活动正式启动,我们将面向全城征集最美“洛阳礼物”。

本次活动依托我市深厚的历史文化内涵,按照工艺文化类(三彩、青铜、书画、创新工艺品等)、牡丹深加工类(洛阳牡丹红茶、牡丹食品、化妆品、牡丹丝绸等)和其他地方农副产品类(栾川豆腐、偃师银条、伊川小米等),对牡丹及地方特产相关产业进行梳理和整合,从而更好地打造“洛阳礼物”这一品牌,使“洛阳礼物”成为洛阳牡丹文化产业和牡丹特色产品生产企业展示品牌影响力的最佳平台。

本次征集活动至5月10日截止。不论您是参加过去年“洛阳礼”评选的品牌企业,还是没有参加过的新企业,只要您的企业和产品有洛阳特色,就可向市牡丹办和洛阳日报报业大厦3楼的“洛阳礼物”活动组委会报名申报。申报成功后,企业和商品可在《洛阳日报》《洛阳晚报》和洛阳网等媒体上进行推广,接受消费者及组委会的推选。

最后入选最美“洛阳礼物”的企业和商品,可在《洛阳日报》《洛阳晚报》、洛阳网等媒体上进行推广,打造洛阳礼物名牌战略,促使我市的牡丹产业转型升级、蓬勃发展。

活动申报联系方式
报业集团:任女士 13838868975
13598175653
471196389@qq.com
市牡丹办:韩先生 63322070
lysmdb@163.com (曾宇凌)

鑫融基去年为中小企业提供贷款担保49亿元

本报讯 2013年,鑫融基投资担保有限公司为省内800多家中小企业提供贷款担保49亿元,累计为省内2300多家中小企业提供贷款担保160多亿元。这是该公司3日举行的年会上透露的。

去年,该公司继续践行服务中小企业的使命,立足洛阳、面向河南省发展,公司银行贷款担保在保余额从2013年年初的18亿元增加到2013年年底的37亿元,实现了翻番,跃居河南省担保业第三名,成为河南省最大的政府出资引导、民企投资主导的担保机构。

鑫融基投资担保有限公司经过近8年的发展,注册资本从4000万元扩大到5.3亿元,合作银行从1家增加到14家,服务区域从全市扩展到全省。今年,该公司资本预计将达到10亿元,拟设立鑫融基商学院,并力争在2016年成为上市公司。(张本锋)

从学徒干起的“奶茶哥”



薛光辉正在调配饮品

【创富主角】

薛光辉,27岁。大学毕业后,薛光辉很快找到了一份工作,但由于收入不高,仅干了两个月便辞了职,自己开了一家奶茶店。短短几年时间,薛光辉已经在洛阳市区及信阳、灵宝等地开设了5家加盟店,朋友都称他为“奶茶哥”。未来,薛光辉打算开一家品牌形象店,进一步打响奶茶店品牌。

【创富过程】

■为创业甘愿花钱当学徒
“大学毕业后,虽然顺利找到了一份工作,可一个月2000元左右的收入根本无法满足生活需要。为了提升生活品质,我便决定自己创业。”薛光辉说,2008年时,他到广州、长沙等地旅游,发现不少当地居民逛街时,习惯于手中拿着一杯奶茶边走边喝。同时,这些城市街头的奶茶店,几乎都采用现场冲泡的方式制作各类茶饮。

薛光辉说,当时洛阳市区的不少奶茶店,仍采用传统方式制作奶茶,成本低,口感不好。如果自己能

在洛阳开设一家用茶叶、鲜牛奶等材料煮泡奶茶的小店,生意肯定会不错。

为了学习煮泡奶茶的技术,薛光辉来到广州、长沙等地,找到一些有特色的奶茶店,甘愿花钱做学徒,学习不同类型的奶茶煮泡技术。

在综合了各家所长之后,2009年3月,薛光辉的第一家奶茶店在洛龙区一商圈开业。

■精选配料赢得顾客口碑
奶茶店开业之初,竞争十分激烈。薛光辉说,当时附近其他奶茶店的产品多为每杯1.5元,而他的奶茶每杯售价5元。

“贵有贵的道理。”薛光辉说,他制作的奶茶选用的都是新鲜牛奶,各类红茶、绿茶也都是从国内各地购进的优质茶叶,品质非常好,当然成本比较高。同时,店内在冲泡奶茶时,对煮茶的时间有严格要求,不同类型的奶茶,添加茶水的量也要非常精确。

“刚开始经营那几年,每天的营业额约为400元,利润非常微薄。”薛光辉说,经过这几年的发展,

如今每天的营业额已增长至千元左右。

“开设加盟店虽然能给自己增加收入,不过只有加强对加盟店的管理,才能在市场上站稳脚跟。”薛光辉要求,各家加盟店使用的原料,必须由总店统一购进,店面装饰风格也要保持一致,以此逐渐提升奶茶店的品牌知名度。

■计划开设品牌形象店

如今在洛阳的一些商业街内,都能看到装修豪华的茶餐厅,生意颇为红火。

对此,薛光辉有着自己的想法。他说,通过这几年的积累,自己对经营奶茶店有了不少经验。下一步,他打算在市区开设一家营业面积较大的品牌形象店,不仅经营各类现场煮泡奶茶,同时增加芝士蛋糕、中西式简餐等产品,以吸引更多消费者。

薛光辉说,品牌形象店建立起来之后,肯定会吸引更多人前来加盟开设分店。待未来各地的加盟店积累到一定数量后,自己就成立专业的管理、营销团队,以谋求更大发展。

【创富点评】

■奶茶店适合初期创业者

洛阳商业联合会副秘书长王鹏:开设一家奶茶店的成本不高,比较适合初期创业者。需要注意的是,经营者不仅需要懂得分辨各类茶叶的优劣,还要熟练掌握煮泡不同类型的奶茶的技术。创业者如果直接选择加盟店经营,会更省心。不过,创业者最好到公司总部实地考察,看这家公司的营销、推广能力如何。在选择门店地址时,也应充分考虑周边人群的消费水平,开发出合适的产品来经营。

本报记者 王蕾 实习生 李佳文/图



红星·美凯龙 MACALLINE
全球家居品牌典范

3月8-9日
店庆订产品
全年不后悔

6周年庆典

加关注有机会
赢10万元
微信红包

微信号: Lyhx65915088

店庆总是最实惠

周年庆典是红星美凯龙全年最重视的活动,也是最实惠的活动,届时来自全国近百家厂商将带来“店庆特供”产品,同时商场也将拿出500万现金进行购物补贴,让你能买到比出厂价更便宜的产品。

服务电话 **65915088** 地址: 洛阳新区牡丹大道1号(红星美凯龙)
网址: www.lyredstar.com

欧路莎卫浴 中国驰名商标

活动时间: 3月8日-9日
6周年庆典欧路莎卫浴 为健康而战

智能马桶 3688元起
送: 抽免盛惠来袭
- 购智能马桶送普通马桶! -
- 购满4999元智能马桶免费! -
- 全公开600套卫浴精品! -

地址: 红星美凯龙中原建材1号馆一楼L8012
电话: 0379-65558578