

你有多久没有刷过银行卡了？

□本报记者 马工枚 文 / 图

核心阅读

●方便的移动支付改变了人们的消费方式、迫使银行转型,那些被移动支付碾压的POS机怎么样了？

●移动支付从标准制定到具体执行,以及二维码安全问题等,都还需要一个过程。未来在部分小额、远程交易上可能会被移动支付替代,但还不可能完全被取代。

从大型购物中心到临街商铺,从豪华酒店到农家乐,从机场到公共交通,从国内到海外,移动支付已经处处开花,横行天下。曾几何时,方便快捷的POS设备刷卡消费方式,已经被扫码枪、“小白盒”所取代——你有多久没有拿出你的银行卡刷卡消费了？

“支付宝还是微信？”人们已经习惯了手机扫描二维码支付,身上不止是零现金,甚至不会带银行卡。方便的移动支付改变了人们的消费方式、迫使银行转型,那些被移动支付碾压的POS机怎么样了？

昨日,记者对太古里、食界美食广场和百盛等多家商场的各个店铺做了个小调查。

“我们这不刷卡”和“一天就几笔刷卡交易”

记者了解到,百盛周边各类冷盘、蛋烘糕等路边小摊贩从没有考虑过购置POS机,而他们的顾客也从未提起刷卡消费。这些顾客常常自发自觉地依次排队,直接扫码,提着商品快速离开。

一家蛋烘糕小店的店主刘敏还购置了一台自动点单机,顾客可以直接自己完成点单、打单、付款一条龙过程。

“我们的客户几乎都是年轻群体,他们基本上都能适应这种消费流程。这样的流程也很快速,减轻我们出单的负担,缩短排队时间。”刘敏告诉记者,“有些老年人会给家里的孩子买蛋烘糕,但他们也不刷卡,直接付现金。”

而百盛内部的商店通常都备有POS机和供扫码支付的“小白盒”,顾客刷卡

或扫码都可以。这些店家的店主在描述顾客刷卡的消费情况时,都提到了“一天就几单刷卡生意。”

太古里地下二楼的一家鞋店设立了扫码和刷卡二合一的智能POS机,靠重启切换支付模式。

重启切换麻烦吗？店员齐珊说:“也不麻烦,因为一天就一两单是要重启的,基本都是外国顾客,大多数都是扫码消费。”

扫码支付不仅方便消费者,对商家来说,也是降低成本的一种手段。路边小摊贩仅需要打印一张二维码,个体户最多做一个10元的二维码立牌。大商店需要的扫码枪、“小白盒”售价也只在200元-300元之间——更别提在早期支付宝、微信等推广时期,都会向商家赠送二维码贴纸、亚克力立牌乃至扫码枪等支付设备。

因此,相较于综合型智能POS机高达800元乃至上千元的价格,扫码移动支付方式备受消费者和商户青睐。除此之外,POS机的隐形成本费率也高于扫码支付费率。

2016年9月6日费改后,顾客刷卡支付,商家支付的手续费大多在0.65%以上,较之以往,是有所下降,但与微信支付和支付宝支付的费率相比,依然较高。

微信费率一直是0.6%,支付宝在2018年推广时费率降至0.55%,现在已重新涨回0.6%,与微信持平。

对商家来说,每一笔刷卡支付最少也要比扫码支付“贵”上0.05%。如果一家店铺的日流水在10万元,那么顾客的1次刷卡消费就会使商家额外承担50

元费用,一年将会产生18250元成本差。

未来再无pos机

由于支付的普及便利和扫码支付的低成本的原因,所以扫码支付可以替代大部分刷卡交易。二维码从早期菜市场批发、街头巷尾个体户,到目前各大商场、酒店、学校、医院和公共交通系统等,基本已经取代了小额支付场景中的现金需求,甚至渗透进部分的大额刷卡交易。移动支付方式对传统POS机刷卡消费方式产生的巨大冲击,直接导致2016年POS机销量骤降。

据央行数据显示,在2010年到2015年间,POS机年增速始终在45%左右,最高达到47%。直到2016年,POS机年增速骤降至7.5%。

与此同时,移动扫码支付额一路走高,据央行公布的数据显示,2013年,移动支付业务16.74亿笔,增长212%;2014年增速170%,2015年增速160%,2016年增速85.82%,2017年增速46.06%,其金额达202.93万亿元。最新数据截止到2018年第3季度,移动支付业务金额已经达到199.18万亿元。

与之相对的,联网POS机具3231.25万台,环比增长3.17%。

POS机不可能完全被取代

记者采访时发现,单一功能的POS机正在被多功能的智能POS机所取代,后者集扫码付、刷卡两种功能于一体。在消费者越来越频繁地使用移动支付的当

今,POS机真的会被移动支付彻底取代吗？

2016年POS机骤降的增速令POS机厂商迅速升级硬件设备,相继推出集刷卡、扫码以及NFC非接支付等多功能的智能POS机。联迪商用和拉卡拉等还给POS机配备液晶显示屏,将会员、权益等服务结合。现在的智能化POS机内置了丰富的商家应用,不只具备交易、打印小票、扫码等传统POS机功能,还有整体支付解决方案、会员管理(CRM)功能、营销管理等,而这些,对商家来说都是一笔笔财富。

“我现在用智能化POS机的原因主要是,对于餐饮店管理来说,客户完成支付是一个普通需求,我们需要有会员卡功能,回笼资金才是我的强需求。”一家泰式火锅店老板陈英告诉记者,“另外,这餐饮店的贷款就是银行给的,我需要通过POS机的流水拿贷款。”

目前,中国银联还给出了一种可能性——将来可能不再需要专门的POS机,普通的智能手机就能变身POS机完成收单。以后收单用户只需通过手机下载指定手机POS收单App或使用手机自带钱包App,完成商户在线注册并经机构审核与开通后,即可受理包括银联IC卡闪付、银联手机闪付和二维码支付在内的多种支付方式。

现在的POS机已经不再是传统的刷卡收单设备,内置有许多其他智能功能。而且,移动支付从标准制定到具体执行,以及二维码安全问题等,都还需要一个过程。未来在部分小额、远程交易上可能会被移动支付替代,但还不可能完全被取代。

和银行业金融机构承担的风险责任比例均不低于20%,省级担保、再担保基金(机构)承担的风险责任比例不低于国家融资担保基金承担的比例。

四是加强合作和资源共享,优化监管考核机制。国家融资担保基金和省级担保、再担保基金(机构)要推行统一的业务标准和管理要求,市、县融资担保机构要主动对标,提高业务对接效率。金融管理部门要实施差异化监管措施,适当提高对担保代偿损失的监管容忍度。银行业金融机构和融资担保、再担保机构要健全内部考核激励机制,提高支小支农业务考核指标权重。

据新华社

国资委鼓励民企国企共同发展

“面对经济全球化的浪潮,面对复杂多变的国内外经济形势,加强合作是大势所趋。国有企业和民营企业都应在竞争中学会更好地合作,通过合作赢得更多的竞争优势。”国务院国资委主任肖亚庆在2019年亚布力中国企业家论坛年会上说。他强调,国资委真诚地欢迎民营企业、外资企业等各类所有制企业,积极参与到中央企业改革发展进程中。同时,也支持鼓励中央企业通过股权合作、项目合作等多种方式,参与到民营企业、外资企业的发展中,形成相互学习、相互借鉴,你中有我,我中有你的融合发展格局。

肖亚庆强调,企业和区域发展必须要善于在竞争中加强合作,在合作中实现共赢。坚持开放合作、互利共赢才能够行稳致远,我们应当坚持要开放不要封闭,要合作不要对抗,要共赢不要独占。

“国有企业和民营企业之间存在着许多发展的共同点,存在着许多利益的契合点,蕴含着大量的合作机遇,拥有广阔的合作空间。”肖亚庆说。

由于历史原因,国有企业大多处于产业链的上游,在基础产业重化工和传统制造业领域发挥作用。民营企业在改革开放之初主要从事服务业与新兴产业,但后来拓展到高新技术与新兴产业,甚至许多企业走向了国际市场。

在肖亚庆看来,国企要不断深化改革,加快创新发展,调整优化布局结构,做强、做优实业、主业,企业内生活力和发展动力得到了不断的提升,高质量发展的基础进一步夯实。

对于民营企业来说,则面临着深化供给侧结构性改革、转型升级、高质量发展的现实需要。与此同时,央企也在解决自身发展中存在的问题,在处理僵尸企业、处理特困企业方面的力度是前所未有的。所以行业有好好坏,企业有生有死也是经济发展的规律之一。

肖亚庆表示,“任何一个企业的发展都不会是一帆风顺的,不同时期不同阶段都会遇到困难和问题,只是程度不同而已。”肖亚庆指出,“中国未来的发展潜力,为各种所有制经济抓住新机遇,实现新发展,提供了广阔空间。”

对国内经济未来发展肖亚庆仍然保持乐观态度。他表示,中国发展仍处于并将长期处于战略机遇期,加快经济结构优化升级,提升科技创新能力,深化改革开放,加快绿色发展,参与全球经济治理体系变革等,都将给国家发展带来新的机遇。

肖亚庆认为,中国经济的繁荣发展需要各种所有制经济共同参与形成合力。既要巩固好、发展好公有制经济,不能把国有企业搞小、搞跨、搞没了;又要鼓励支持引导非公有制经济健康发展,充分激发各类市场主体活力,让各种所有制经济更好地融入中国特色社会主义建设这样一个伟大实践,形成强大合力。杨烨

农发行多举措支持农村流通体系建设

近日,记者从农发行获悉,2018年以来,农发行与商务部进一步加强沟通合作,共同支持农村流通体系建设,加快推进农产品和农村流通现代化并取得成效。

2018年6月,农发行与商务部联合印发通知,部署流通领域重点合作项目推荐工作;2018年8月,双方又共同组织专家对各地推荐的项目进行审核,确定重点合作项目推荐名单124家;2018年9月,农发行还向全系统发出通知,对推荐名单中的项目择优支持。为进一步做好相关工作,农发行将商务部提供的全国公益性农产品示范市场、农产品冷链流通标准化示范企业和电子商务示范企业名单下发各分支机构,指导做好营销及项目储备。

截至2018年末,农发行共对接储备与商务部合作的项目104个,涉及19个省份,贷款申请总金额203.03亿元;支持联合推荐重点项目14个,累计发放贷款29亿元。同时,积极支持商务部评定的全国公益性农产品示范市场、全国骨干农产品批发市场、农产品冷链流通标

准化试点企业与电子商务示范企业32家,累计发放贷款111.94亿元。

下一步,农发行将继续加强与商务部的合作,紧紧围绕商务部制定的行业发展指导意见、全国农产品市场体系发展规划和重点项目建设规划,在重点领域和重点项目上持续加大信贷资源配置,积极开展创新试点,提供多样化的金融服务,为企业提供及时有效的资金与智力支持。

多年来,农发行始终将支持农村流通体系建设当成服务“三农”的重要抓手之一,农村流通体系建设贷款业务开办至今,共支持农副产品批发市场及物流中心建设、农产品冷链物流及冷库建设、农村流通体系建设、农村连锁经营配送、农业生产资料市场及仓储物流建设、农村电子商务等项目786个,累放贷款1201亿元。截至2018年末,贷款余额454.35亿元,比年初净增136.26亿元,在推进农产品流通骨干网络建设、保障城乡农产品供给和食品安全等方面发挥了积极作用。杨梦帆

四川通江乡村产业兴旺 为打工青年回乡创业提供机遇

春节期间,笔者在四川通江县青浴乡姜家坝村聚居点看到村民杨华平正在整治房屋周围的环境。杨华平所在姜家坝村聚居点,家家户户都贴上了春联,到处都弥漫着喜庆的气氛。

“今年就在老家搞种植和养殖,不再出门打工了。”杨华平告诉笔者,老家现在的基础设施逐渐完善,适合在家乡发展。

过去10多年时间里,杨华平和父亲大多在河北、山东一带务工。凭着勤劳能干,他们将老家的土坯房变成了两层小洋楼,一家人日子过得比较富足。杨华平也逐渐褪去青涩,成为了两个孩子的父亲。

这些年,每年春节回家,杨华平总能看到姜家坝村的变化,这些变化一点一滴地触动着他。“前年回家时,聚居点修好了,好多老乡住上了新房子,村道路通到了家门口;去年回家时,看到荒坡、撂荒地、房前屋后都栽上了桉壳树,到处都是欣欣向荣的景象……”

在杨华平的记忆里,姜家坝村是一个山沟里的穷村。“父辈们住的大都是低矮的土坯房,靠着种庄稼、养猪维持生计,因为路不通,到乡镇上赶集都要走1个多小时。”后来,杨华平和妹妹到了上学的年纪,家里开支越来越大,迫于无奈,父亲只好外出打工。高中毕业后,杨华平也

跟着父亲一起出去闯荡。

村支部书记张华英介绍,“以前的姜家坝村没什么拿得出手的产业,也没有整洁的屋舍和平展的村道。党的十九大报告提出实施乡村振兴战略,为乡村发展描绘了宏伟蓝图。姜家坝村抓住乡村振兴的机遇,大力发展支柱产业,通过易地扶贫搬迁和危旧房改造,让老百姓住上了好房子,过上了好日子。”

“这几年,我们积极回引在外农民工、企业家、大学毕业生等人员返乡创业,村里的产业日益兴旺,建立了桉壳加工厂、肉兔养殖场等。去年,还通过浙江遂昌—四川通江东西部扶贫协作项目,打造中药材种植示范基地,村民们发展产业的信心都很足。”张华英说。

产业兴旺了,村民腰包鼓了,村里环境也越来越好。“我们的目标是把姜家坝村打造成诺水河旅游线上的魅力古村落。下一步,将抓住全域旅游发展机遇,逐步改善环境,把村庄打造得更美,吸引更多游客,向着旅游村发展。”张华英说。

“家乡的变化,让我倍感欣慰,也深受鼓舞。”杨华平对自己的“创业之路”已经有了初步规划,“我跟村上干部商量了,准备发展一个青峪土猪养殖场,将撂荒地利用起来种桉壳、丹参等药材,长短结合……” 通讯员 程略

国办印发意见 切实支持小微企业和“三农”发展

■国家融资担保基金再担保业务收费一般不高于省级担保、再担保基金(机构),引导合作机构逐步将平均担保费率降至1%以下

■原则上国家融资担保基金和银行业金融机构承担的风险责任比例均不低于20%

■重点支持单户担保金额500万元及以下小微企业和“三农”主体

日前,国务院办公厅印发《关于有效发挥政府性融资担保基金作用切实支持小微企业和“三农”发展的指导意见》(以下简称《意见》)。

《意见》强调,要以习近平新时代中

国特色社会主义思想为指导,全面贯彻党的十九大和十九届二中、三中全会精神,按照高质量发展要求,坚持以供给侧结构性改革为主线,规范政府性融资担保基金运作,弥补市场不足,降低担保服务门槛,着力缓解小微企业、“三农”等普惠领域融资难、融资贵,支持发展战略性新兴产业,促进大众创业、万众创新。

《意见》针对当前我国融资担保行业存在的业务聚焦不够、担保能力不强、银担合作不畅、风险分担补偿机制有待健全等问题,明确了相关举措。

一是坚持聚焦支小支农融资担保主业。各级政府性融资担保、再担保机构要主动剥离政府债券发行和政府融资平台

融资担保业务,不断提高支小支农担保业务规模和占比,重点支持单户担保金额500万元及以下的小微企业和“三农”主体。

二是切实降低小微企业和“三农”综合融资成本。政府性融资担保机构坚持准公共定位,不以营利为目的,在可持续经营的前提下,保持较低费率水平。国家融资担保基金再担保业务收费一般不高于省级担保、再担保基金(机构),引导合作机构逐步将平均担保费率降至1%以下。

三是构建政府性融资担保机构和银行业金融机构共同参与、合理分险的银担合作机制。原则上国家融资担保基金

不只是土特产的搬运工——“快递小姐姐”孙光梅带农致富记

在四川省西昌市,有这样一位“快递小姐姐”,不仅把快递送出了学问,还把土特产卖上了好价钱。她就是中通四川西昌公司部门经理孙光梅。

奋斗从一名普通快递员开始

1998年,孙光梅从会理师范学院毕业后,顺理成章地从事了教育工作。2010年,遇到现任中通四川公司负责人孟峰。怀着一份成就一番事业的信心,孙光梅于2010年8月进入中通四川西昌公司。

入行不到3个月,孙光梅就迎来了快递业的第一个“双十一”。虽然当时货量不算多,却也让孙光梅这个快递新手手忙脚乱。孙光梅还记得,为了让快件不留仓,那段时间几乎都是连轴转,“晚上困了就随便找个角落躺下,身上盖着装快件用的编织袋。”

2011年,东拼西凑之下,孙光梅为西昌网点置办了一辆面包车和一辆9.6米的厢式货车。因为资金吃紧,请不起工人,她和丈夫两人每天忙得不可开交。“我负责下货,老公负责在车下交接、分拣。”孙光梅说。

看到“宝贝”卖难心有不甘

2016年初,通过对淘宝、微店等电商平台长达3个月的研究后,趁着当地樱桃、油桃等水果陆续上市,孙光梅大胆提出了成立电商小组,专门负责土特产销售的想法。

可很快,孙光梅就“碰了一鼻子灰”,“当地乡亲都拒绝与中通合作,他们不了解电商,甚至怀疑我们是诈骗机构。”

月华乡的陈昌伟家里种有800多亩的油桃,最初孙光梅找上他的时候,陈昌伟二话没说就拒绝了她说,“你什么证明都没有,我凭什么要交给你啊?”陈昌伟这番“朴实”的话让孙光梅醒悟过来,自己不能仅凭一腔热血就去蛮干。

后来,孙光梅联系了做电商的朋友,请教了律师,将《产品代销协议》《售后服务协议》等拟定出来,加上中

通以及中通西昌公司的介绍资料,一起交给当地村委会和农户们。为了进一步消除大家心中的芥蒂,孙光梅还集中精力做了三件事:带领团队到西昌市月华、礼州、经久、马道等乡镇挨家挨户拜访农户,了解大家的真实想法;通过交付订金、给予农户高于当地批发价的价格进行收购等方式,获取大家的信任;因地制宜制定符合当地农民需求的代售服务。

和孙光梅合作仅一个多月,陈昌伟的油桃就以6元/斤的市场价卖出去2万多斤,净利润5万多元。不到一个月的时间,孙光梅就顺利与西昌市月华乡、礼州镇、经久乡的农户们达成了合作。

“电商+社交”引来粉丝点赞

通过学习考察,孙光梅开始谋篇布局:不仅重新设计了更加美观、具有防震减震功能的食品包装盒,以减少产品在运输途中的损坏,还在网络平台上开通了自己的店铺,拓宽当地名优特产的销售渠道。

为了提升攀西土特产的知名度,孙

光梅还申请开通了一个微信公众号,学着玩起了“粉丝营销”。结合攀西地区的特点,孙光梅将推文格调定在了“风土人情+产品介绍”的模式上。每篇推文,孙光梅不会特意去说产品怎么样,而是描述产品生产地的人文、自然环境,让推文更具可读性。

此外,随着公司电商平台运营工作渐入佳境,孙光梅还发现单纯依靠公司员工代理已经不能满足长远发展的需求,一方面公司业务不断增长,员工大多数时间都忙于揽派,遇到客户下单的情况不能及时回复;另一方面员工的朋友圈基本围绕在攀西本地,购买欲望及能力有限,对销量增长的贡献并不大。”

将所有想法在脑海中过了一遍,孙光梅开始借力微信、淘宝等平台寻找全国范围内的代理。凭借原产地发货以及包装、仓储、物流一体化等优势,孙光梅目前已经吸纳了全国范围内的40多个代理商加盟。2018年,孙光梅被评为全国“最美快递员”。

在孙光梅眼里,“宝贝”们的出山之路,才刚开始! 高文