



移动支付冲击下POS机厂商分化

移动支付浪潮将传统POS机厂商推向一场全新的智能科技革命,商户多元化的需求又进一步把POS机厂商的业绩冲向正负增长的两极。近期多家POS机厂商公布的2017年财报就呈现明显分化态势,快速转型的公司保持了收入和净利润正增长,未赶上步调的公司有的净利润下降近五成。业内人士认为,POS机具的生产本身就有着落后于支付产业发展的历史包袱,在新“赛场”中,谁在成本、智能化、增值服务等方面更占优势,谁就可能实现更大发展。



上大额支付,还有的想保留传统的刷卡模式,或是再加上数据核算、账单核对等增值服务。这些都对POS机的多元化提出更高要求,POS机在向智能化、集约化的类电脑终端转移。”江瀚表示。

江瀚进一步分析称,其实各个厂商面临的问题还是比较严重,基于二维码的移动支付产业是一个轻资产的产业,而POS机正在成为非银行支付机构最重的资产板块,这种轻重资产的不平衡正成为POS机具厂商的最核心问题。与此同时,POS机如何更新换代、如何进行机具改造、如何能够适应整个市场未来发展都面临较大挑战。

业绩现分化

受到移动支付快速发展的冲击,多数ATM制造公司2017年交出惨淡成绩单,POS机厂商同样“压力山大”,在转型中“出牌”较慢者已经尝到业绩下滑的苦味。

作为全球第三大POS终端厂商的深圳市证通电子股份有限公司(以下简称“证通电子”),2017年实现营业收入16.83亿元,同比下降6.31%;归属于上市公司股东的净利润4309.56万元,同比下滑20.77%;支付产品实现销售收入1.1亿元,较上年同期减少30.24%。

证通电子表示,收入下滑的主要原因是新兴金融支付业态的快速发展及移动支付的迅猛发展导致传统POS的销售下滑,公司金融POS和智能POS产品虽然在海外市场的销售较2016年有所增长,但在银行未取得销售重大突破,导致公司POS产品销售下降。

同样受市场竞争影响及POS机型销售结构变化,老牌POS机厂商深圳市新国都技术股份有限公司(以下简称“新国都”)2017年虽实现营业收入12.37亿元,同比增长9.8%,不过归属于上市公司股东的净利润7193.39万元,同比下降48.26%;销售费用较同期下降9.31%,财务费用也较同期下降19.09%。

与之不同的是,部分积极转型的POS厂商在本轮革命中也获得甜头。例如主要为有非核心业务外包需求的金融服务类企业提供POS机具服务的广东通莞科技股份有限公司(以下简称“通莞科技”),2017年实现营业收入8852.2万元,同比增长19.24%;归属于上市公司股东的净利润1254.22万元,同比增长35.44%。

公司名称	营业收入	同比增减	归属于上市公司股东的净利润	同比增减
新国都	12.37亿元	9.80%	7193.39万元	-48.26%
证通电子	16.83亿元	-6.31%	4309.56万元	-20.77%
通莞科技	8852.2万元	19.24%	1254.22万元	35.44%

谈到线上支付及移动支付对线下收单模式冲击的风险,通莞科技坦言,公司营收主要源于线下的POS机服务,如今国内线上支付和移动支付发展迅速,线下支付正面临着挑战。公司管理层意识到了新的支付模式是行业发展趋势,积极加大研发投入,开发聚合支付平台,在一个平台上融合多种支付渠道,让公司原有银行卡支付资源与新型支付方式有机结合,既保证原有POS机服务收入,也增加新型支付的分润收入。”通莞科技在年报中如是说。

多元需求考验

我国POS厂商实际并不缺“生意”可做,数量达千万级的中小企业为众多厂商提供了一片沃土。不过上游财经专家顾问江瀚对北京商报记者表示,长期以来我国支付产业市场逐渐形成了以POS机具厂商为上游、以收单机构为下游的一体化专业化收单流程,在这个流程中,POS机具的生产一直落后于支付产业的发展,因为此前POS机只能使用专线网络,业务受理状态也相对落后。

这种相对“落后”的状态,也反映了一种变相的安稳。易观支付分析师王蓬博向北京商报记者介绍,一些老牌智能POS生产厂商此前都有自己稳定的销售渠道和市场,渠道就是第

三方支付,市场也相对固定。

2015年是一个时间转折点。“从2015年开始,一些厂商敏锐地感觉到移动支付随着二维码放开后,整个线下需要落地,而落地的产品直接对应的就是移动支付的POS终端,所以当时就有很多厂商着手开发。”王蓬博说道。江瀚也表示,2015年使用公共互联网的POS机开始出现。

二维码的真正放开是在2016年夏季。当年8月,央行牵头中国支付清算协会下发《条码支付业务规范(征求意见稿)》,意味着在“裸奔”了两年后央行终于承认二维码支付的地位。而后二维码支付如雨后春笋般迅速渗入到各类生活场景,还反超了早一步进入市场的NFC支付。

据中国支付清算协会发布的数据显示,2017年银行业金融机构共处理电子支付业务1525.8亿笔,金额2419.2万亿元。其中移动支付业务375.52亿笔,金额202.93万亿元,这一数字在2015年还是108.22万亿元。

昔日为POS厂商提供沃土的千万量级中小企业,也正在这场声势浩大的移动支付变革浪潮中,以日趋多元化的需求倒逼POS厂商加速转型。有的商家需要有NFC的近场非接触支付,有的需要以二维码为核心的远程支付或一些线

市场竞争加剧

曾有业内人士指出,传统POS机的核心功能是刷卡支付,然而在移动支付时代最显著的一个变化就是卡片虚拟化,这对于传统POS机市场需求可谓是釜底抽薪。不过一位出版类商户对北京商报记者表示,在进行一些大额交易时仍然会选择刷卡或线上转账,日常小额支付才会使用扫码支付。从2017年多家银行发布的财报来看,信用卡实体卡的发放量也还呈稳健甚至大幅增长。

而根据不同的场景需求,POS机的产品种类越来越多,随之而来的便是市场竞争的加剧。以POS机价格的比拼为例,记者获悉,有的商家可能觉得一些价格上千元的智能POS机相对较贵,自身需求主要是二维码扫码,因此可能只需要较为轻便的“小白盒”式的扫码机具,价格仅在200元左右。

江瀚也认为,现在哪些POS机厂商能够在短时间内实现整个POS机具的智能化,实现整体业务的多元化发展,适应市场需求,哪个厂商就能够实现突破。另外谁的成本更低,降到大部分商户接受的水平,谁才能形成大的发展。他还指出,之前由于人工成本较为便宜,大部分POS机具厂商每次更新换代基本上都采用人工进行,但随着人工成本日渐高昂,如何通过软件或使用公共互联网等进行升级成为一个挑战。

值得一提的是,当前竞争已衍生出新“玩法”。2017年11月,新国都以7.1亿元收购嘉联支付100%股权,有望享受第三方支付行业的发展红利。“POS制造商收购收单牌照,就是想既有上游也有下游,能控制全产业链的东西,对销售掌控力更强。”王蓬博说道,未来的应用场景领域也有望进一步扩张。

北京商报记者 程维妙/文
宋媛媛/制表