

临沂读本

独家
调查

■核心提示:临近春节,一张张花花绿绿的购物卡又在市场上大行其道,送礼、给员工发福利、转手倒卖赚外快……尽管国家早在1998年就已禁止印刷发售各种代币购物卡,但这股风十多年来一直未被遏制。是什么样的利益链条让购物卡如此火爆?

购物卡背后的利益链条

现场:10分钟内12人来购卡

20日上午10时左右,记者在解放路一家大型超市服务台看到,前来购买购物卡的市民络绎不绝。一位中年男士购买了20张面值1000元的购物卡。他告诉记者,这些购物卡都是用来送礼的。以前,过节送300元的购物卡,后来上升到500元,现在已经到了1000元。该男子坦言,送购物卡的面值越来越大,但这也是随行就市,一些关系

需要打理,不送不行。记者在现场看到,短短10分钟的时间,就有12位市民前来买购物卡,除了一位女士购买了面值200元的购物卡是自己使用外,其他11位买卡者中有4位是给单位职工发福利,剩下的7位均表示是用来送人的,购卡数额从几千元至十几万元不等。

前来购卡的张女士告诉记者,她是做生意的,今天购买了

8张面值1000元的购物卡送人。这已经是她这个月第二次来买卡了。“送名酒名烟的时代已经过去,现在流行送购物卡。”张女士说,有时候她也感觉很无奈,却不得不随波逐流。

记者在该超市服务台看到,现在所销售的购物卡面值从200—5000元不等,其中,面值500元和1000元的购物卡最受欢迎。

利益:一张购物卡提成最高达3%

1至2万,赠送礼品;2至5万,1%的提成;5至10万,1.5%的提成;10至30万,2%的提成;30万以上,3%的提成。在一家超市售卡处,一张提成明细吸引着众多人的观看,该超市一工

作人员表示,如果购买的购物卡多,提成还可以适当提高。

记者看到,刚刚购买了2万元购物卡的男士对卡内余额检查完毕后,售卡人员又拿出一张面值200元的购物卡交到

该男士手中。该男子告诉记者,购卡有提成这已经不再是什么秘密,很多超市通过提成来吸引顾客购卡,卡卖出去了,持卡者肯定会来超市消费,这也是一种变相的积累客源。

售卡:商场中层月任务20多万

“你身边有需要购买购物卡的朋友吗?赶紧给我介绍一下吧,我这个月的任务还没完成呢!”市民阎女士最近已经接到好几位朋友的求救。

在一超市做服装生意的李女士告诉记者,为了把卡卖出去,超市给员工制定了销售任务,一

个人一个月两万,卖出去有奖励,卖不出去扣奖金。“现在大家除了要卖衣服,还得卖卡,每天不得不给亲戚朋友打电话,找人帮忙。”李女士向记者诉苦。

一超市不愿透露姓名的负责人称,给员工制定卖卡任务确实有此事,主要还是想全员

发动多卖购物卡,购卡者其实是一种固定客户,早晚都会来超市消费。

该负责人称,其实,员工的任务还不算太重,像他这样的中层领导,一个月的任务都达到20多万,为了能完成任务,他们也是到处托关系,找朋友。



(资料图片)

回收:一张千元卡能挣上二三百

“回收一张卡能赚少则几十元,多则二三百吧!”在沂州路做礼品回收生意的徐老板称,随着年关的临近,购物卡的回收又开始红火了起来。

徐老板说,购物卡存在已经很多年了,但是真正红火起来还是最近四五年。

在2005年的时候,市场上使用的购物卡以面值200元的居多,随着经

济的发展,购物卡的面值也在逐年增大,眼下面值1000元的购物卡已经很普遍,有的购物卡已经达到5000元面值。

“现在市场上一般都是按照八折至九五折的折扣率回收购物卡。”徐老板说。

一张面值1000元的购物卡按照八折回收的话,一张卡就能挣200块钱,手里卡多的,还可

以适当提高一下价格。徐老板说,进入腊月以来,每天都能收到购物卡,少则几张,多则几十张,每天的收入也不等,最好的一天收入三千多元。

记者又走访了市区其他几家礼品回收店,他们均表示,现在是购物卡的回收旺季,有时候一天的利润能赶上平时一个月的利润。

律师:相关部门要加强管理引导

山东晨浩律师事务所刘峰律师介绍,购物卡可以省去现金找零和携带不便的烦恼,已经被越来越多的人所青睐。但是购物卡的存在也引发了一系列的问题。首先,购物卡限制了消费者购买选择权,容易形成一种不正当竞争;其次,购物卡还给偷税漏税、变相洗钱等行为提供了捷径。本来发给个人的年终奖打到个

人银行卡里是要交税的,但如果换成了购物卡就可能不交税了。

另外,刘律师还指出,购物卡还容易滋生腐败,形成攀比。

刘律师说,其实,关于购物卡的使用和流通国家早有禁令。早在1998年12月,国务院纠风办公室就规定,“禁止印刷、发售、购买和使用各种代币购物卡”。刘律师分析,购物

卡风行主要还是在于庞大的市场,同时发卡商场也能从中获利。商场发行购物卡一方面可以提前回笼资金,另一方面也拉拢了消费者,因为一旦买了卡,持卡者只能在这一家商场使用。

刘律师建议,要抑制购物卡泛滥,相关部门不妨从“源头”着手,各部门加强管理,适当引导,维护好市场秩序。

本报记者 吴慧

迎春送大礼 购机送话费

1重礼

指定沃店购机办理3G合约计划最高赠送话费1320元

2重礼

购机即送精美礼品

3重礼

购机抽奖 苹果手机、电脑等你拿

一等奖10名(iPhone) 二等奖20名(iPad) 三等奖100名(3G手机)



沃
WOWO
精彩由此发

手机专卖店

手机专卖店

手机专卖店

手机专卖店

手机专卖店

手机专卖店

手机专卖店

手机专卖店

手机专卖店

迎春贺岁 wo更实惠

海量话费、名牌智能手机、iPhone、iPad、及精美礼品,等你来拿!

每期在报纸、临沂信息港公布一次获奖名单,购中国联通沃3G手机,乐享3重大礼!

选3G 就选沃

客服热线10010 充值专线10011
网上营业厅 www.10010.com