

丰巢成快递柜市场寡头 超时收费惹争议

调查显示,近半数消费者不支持收费

■新快报记者 郑栩彤

4月30日起,丰巢非会员用户快件在快递柜中存放超12小时,需收费。顺丰控股随后宣布,丰巢网络将100%控股中邮智递,快递柜两大巨头将成为一家。有消费者担心,成为市场寡头的丰巢可能操控市场价格。有专家表示,快递柜向消费者收费是正常市场行为,关注重点应是使用快递柜是否经消费者同意。新快报记者近日调查发现,愿付费成为快递柜会员的消费者近半数,国内消费者快递柜使用和付费习惯已较好。

丰巢、中邮智递重组后占69%市场份额

5月5日晚间,顺丰控股宣布中邮智递将成为丰巢网络全资子公司。重组后,顺丰控股对丰巢开曼持股比例9.75%,中邮智递原股东合计持丰巢股权28.68%。据天风证券测算,截至今年3月底,丰巢和中邮速递易柜机占比分别为

44%和25%,重组后丰巢市占率将达69%。顺丰控股公告指出,本次重组是为了整合行业优质资源,抢占物流最后一公里优势区位。

就在快递柜行业“两强争霸”局面演变成寡头格局的同时,4月30日起,丰巢推出会员服务。普通用户快件存放超过12小时后,每12小时收0.5元,3元封顶,节假日不计费。付费成为会员,则可享受长时间存放。丰巢方面称,设置12小时免费保管,是希望包裹投递后用户能尽量在当天取出,方便投递。

丰巢收费消息传出后,消费者意见反弹较强烈。杭州一小区业委会认为丰巢在未经协商的情况下,就向收件人收取超时保管费,损害业主利益,已停用小区内丰巢快递柜。

新快报日前在微博官方账号发起一轮关于“你愿意成为快递柜付费会员吗?”的投票,截至记者发稿时,参与投票的网友中,“愿意”接受快递柜付费的人数占比50.6%,但其中也有人认为收费太

高了;而“不愿意”接受付费形式,甚至不愿意使用快递柜的人数占比为44.4%;还有5%的人正在观望成为快递柜会员。参与投票的网友中,有16%的人“希望使用快递柜,但不接受任何付费形式”。

记者了解到,有消费者认为,快递柜免费保管时长的设置和向快递员、收件人双向收费不合理。还有部分消费者指出,快递员未经询问便直接投放了快递柜,如果这样就收费会坚决抵制。另有消费者举例称,快递晚上七八点或者清晨六七点投递,早上的时间正好已经在上班的路上,等到晚上回家正好“完美”超过12小时的免费时间;对于上班族的,同理。对于上班族,快递时间就能控制收费的节奏。

菜鸟继续提供免费保管服务

交通运输部相关管理办法要求,快递员用快递箱投递应取得收件人同意。广东合邦律师事务所律师肖锦阳建议,消费者遇到快递员操作不规范的情况可

向企业或邮政业12305进行投诉。但也有声音认为,取得消费者同意的要求与派送效率之间存在矛盾。有多位快递员向记者表示,消费高峰期其日派送量或高达800单,向每个收件人打电话询问存在困难。

丰巢对用户收费,也引发了其作为快递柜市场寡头能否操控快递柜服务市场价格的担忧。肖锦阳向新快报记者表示,司法实践中会具体从市场份额、相关市场竞争状况、被诉经营者控制商品价格等方面,对丰巢是否具有市场支配地位进行考量和分析。现有的证据,还不足以支持丰巢具有市场支配地位的结论。目前来看,虽然丰巢占有快递柜市场近七成份额,但消费者仍可选择菜鸟驿站等有替代作用的服务。

近日,菜鸟驿站宣布将继续提供免费保管服务。新快报记者看到,在丰巢手机应用看到,不愿使用丰巢快递柜的消费者,可在“代收偏好”中取消代收时间和可投放的快递公司。

沃尔玛中国换帅 迎首位女性CEO

新快报讯 记者陆妍思报道 5月7日,沃尔玛中国宣布任命朱晓静为总裁及首席执行官,5月8日起生效。现任总裁及首席执行官陈文渊因个人家庭原因即将辞任。也就是说,沃尔玛中国将迎来历史以来首位女性领导者。

据了解,朱晓静拥有美国哥伦比亚大学商学院工商管理硕士学位,以及北京外国语大学西方研究专业学士学位。曾在霍尼韦尔、麦肯锡等多家跨国公司担任领导职位,职业生涯横跨亚洲、北美、欧洲,涉足多元行业。加入沃尔玛之前,朱晓静担任新西兰恒天然集团大中华区总裁,全面负责公司

在中国大陆、香港特别行政区及台湾地区的消费品牌、餐饮服务、战略客户及牧场业务。

“中国零售业正在经历颠覆性的变革,有一位以‘消费者为中心’作为其核心价值理念,对企业数字化运营有深入理解并富有创新精神的CEO,在陈文渊过去几年取得的杰出成绩的基础上,继续带领沃尔玛中国创造佳绩,对我们来说至关重要。”沃尔玛全球执行副总裁、沃尔玛全球采购及亚洲区首席执行官岳明德(Dirk Van den Berghe)表示:“朱晓静对于恒天然的整体业务发展作出了卓越贡献,通过渠道变革、拥抱数字化、持续创新等举措

对品牌进行升级,旗下的产品也在多个品类中稳获市场份额第一。此外,她还带领恒天然成就了最佳雇主品牌,这与沃尔玛的价值观十分吻合。”

陈文渊将于6月15日正式卸任沃尔玛中国总裁及首席执行官。在管理沃尔玛中国的三年中,陈文渊领导沃尔玛大卖场和山姆会员商店两大业态在中国的业务拓展。他也推进了和京东到家的合作O2O业务的发展。2018年沃尔玛中国投资达达-京东到家,并获得董事会席位。2019年第三季度财报,沃尔玛中国总销售额增长6.3%,可比销售额增长3.7%,取得五年来最好业绩。

智能存款产品加速“退场”

新快报讯 记者许莉芸报道 在监管驱动下,不少中小银行加速清盘智能存款产品。近日,有客户称收到张家口银行、廊坊银行发来的停售智能存款产品消息,而已签约的账户将清盘处理,清盘后原账户存款将按照活期利率执行。事实上,从去年开始监管就倡议暂停新增智能存款产品余额和新增客户。今年3月初,央行下发的《中国人民银行关于加强存款利率管理的通知》(以下简称《通知》)中提出,各存款类金融机构应严格执行中国人民银行存款利率和计息管理有关规定,按规定要求整改定期存款提前支取靠档计息等不规范存款“创新”产品。

最近,不少人在手机银行和互联网金融APP中发现,不少“智能”存款产品已经不能购买。“智能”存款产品,也被称为定期存款提前支取靠档计息产品。就是在赎回产品时,其收益会根据存款时间分段计算利率,即“定期存款,阶梯利率,存得越久,利率越高”。

据新快报记者了解,从2018年开

始,各家民营银行、中小银行等纷纷推出了智能存款产品,成为揽储利器。该类产品往往是3年或5年定期存款,但在到期日前,客户可随时支取。如某家民营银行存款利率分为5个阶梯:存入7天内,年化收益率为1.2%;存入7天至2年为2%;存入2年至3年为3.15%;存入3年至5年为4.125%;存满5年为4.5%。

然而,这类兼顾了流动性和收益的产品,不仅为各中小银行带来客户和存款,也引发了监管关注。因此,早在去年底监管就曾召开会议,倡议各类存款类金融机构暂停新增可定期存款提前支取靠档计息的产品余额和新增客户,且部分地区要求2020年末之前相关存款产品压缩至零。

有业内人士分析,此类存款“创新”产品不仅对一般性存款造成不利竞争冲击,也会进一步增加商业银行的负债成本。考虑到互联网带来巨大流量,存款“创新”产品的快速扩张或将放大流动性压力,引发金融体系的不稳定。

随着存款期限灵活且收益率较高

的存款“创新”产品不断推出,造成了存款成本高企、银行间争夺存款的恶性竞争加剧。对此,中信证券明明债券研究团队认为,此次的存款利率加强管理文件表明了监管层控制银行负债端成本的决心,防止打着“创新”的幌子行高息揽储之实,从而对银行负债成本的降低造成压力。

更重要的是,银行负债成本高居不下势必对资产端信贷利率造成压力。目前监管的主要任务是引导贷款定价下行,缓解银行负债成本刚性制约贷款利率下行的现状,降低中小企业融资负担,但以“创新”之名,行高息揽储之实的行为会加剧银行业恶性竞争,银行为保证盈利空间自然难以降低贷款利率。

有业内人士提醒,银行清盘智能存款产品,会给予客户一定的到期期限。对于持有这些产品的投资者而言,一定要注意到期时间,及时转出资金按照个人风险偏好配置其他投资理财产品,如不及时转出,资金则仅有活期利率,收益会缩水。

广州商场“五一”假期“人财”两旺

新快报讯 记者陆妍思报道 近日,广州多家商场交出“五一”假期消费答卷,随着客流显著回升,消费潜力得到释放,销售额除环比大增外,部分商场还逆势达到同比增长,实体市场复苏超出预期。

“五一”假期,在疫情防控转为低风险后,不少市民在做好防护措施的前提下纷纷出来逛街购物。广州太古汇、正佳广场、天河城等商业综合体人流量已恢复至去年同期的六至七成,车流甚至出现同比正增长。天河城在“五一”当天接待顾客14.8万人次,比4月的周末日均客流量增长六成;天环广场“五一”假期日均人流量为10万人次,比3月周末平均人流提升七成;市内万达广场客流已恢复至去年同期的82%。

广百股份和广州友谊在假期节点举办了“惠爱全城欢乐购”大型营销活动,5月1日至5月5日期间,广百百货旗下17家门店总销售额达到1.3亿元,同比增长近13%;广州友谊销售同比持平,但化妆品、钟表等高端品类销售增长明显。广州太古汇4月30日至5月10日推出满额有礼活动,刺激高端销售大涨。此外,广州国美“五一”假期整体销售达9582万元,比去年同期增长23.89%;市内万达广场销售额恢复至去年同期的91%,环比销售增长179%。

广百相关负责人接受记者采访时表示,疫情期间,长时间居家让人们对生活品质有了更高的要求,最为关注的是产品对健康的保护作用,对价格的敏感度减弱了,导致刚需更换有提前的迹象。“五一”假期,电器类实现销售同比上升58%,化妆品销售同比上升60%,超市销售同比上升超过160%。