

央行、银保监会等机构回应一系列金融热点：25日起ATM跨行取现手续费降低、数字人民币将扩大试点

一大波优惠马上落地！

羊城晚报记者 戴曼曼

ATM跨行取现手续费降低优惠政策何时能落地？虚拟货币监管还有何举措？在国务院新闻办公室8日举行的国务院政策例行吹风会上，人民银行和银保监会的有关负责人就一批金融方面的热点问题予以回应。



图/视觉中国

长郭武平7月8日在国务院政策例行吹风会上表示，因为银行要进行一些系统调整，因此有一个月的过渡期，大家7月25日起就可以真正享受到ATM跨行取现手续费降低的好处。同时，郭武平透露，异地跨行取现的降费幅度达到了80%以上，相对于同城降幅更明显。

“我们确实考虑降的幅度要适度，既要让老百姓受益，同时也要保证银行业务可持续、服务质量不降低”，郭武平表示除了这些普遍性的优惠措施以外，针

对工薪族、异地养老、现役军人等一些特定的金融消费者也有专门的优惠措施，也要求金融机构做好信息披露，确保金融消费者的知情权。

数字人民币试点将扩大

此前，央行就虚拟货币炒作约谈银行和支付机构，下一步央行还有何举措？央行副行长范一飞表示，以比特币为代表的私人数字货币本身已经成为

一个投机性工具，存在威胁金融安全和社会稳定潜在的风险。

范一飞表示，一些私人数字货币也成为一些洗钱和非法经济活动的支付工具。“一些商业机构所谓的‘稳定币’，特别是全球性的‘稳定币’，有可能会给国际货币体系、支付清算体系等带来风险和挑战，我们对这个问题还是比较担心的，所以我们采取了一些措施。”范一飞说。

对于央行数字货币，范一飞则介绍，当前主要分为两种，一种是批发型央行货币，主要是面向商业银行等机构类主体发行，多用于大额结算；另一种是零售型央行货币，主要是面向公众发行，可以用于日常交易。

“大多数研究认为，批发型央行数字货币不会对现有金融体系带来影响。”范一飞说，对零售型央行数字货币的认识分歧是比较大的，零售型央行数字货币会不会引发金融脱媒、会不会削弱货币政策、会不会加剧银行挤提等，争论比较集中，人民银行对这些问题也高度关注。

范一飞表示，目前在试点过程中之，数字人民币究竟对货币体系、货币政策、金融稳定带来哪些影响，人民银行始终高度关注，也努力通过业务、技术和政策设计，确保数字货币体系对这些宏观方面的影响降到最低。

据其透露，当前人民银行继续加大试点范围，主要是通过白名单邀请方式，白名单用户已达

1000万，北京冬奥会场景是下一步试点的重点领域。

推动实际贷款利率进一步降低

针对金融机构减费让利、惠及利民有关情况，范一飞表示，当前我国支付市场竞争充分，近年来支付行业持续让利，支付手续费总体低于国际水平。2020年，银行业减费让利3568亿元，较2019年增加40%，与降低利率、贷款延期还本付息等政策相配合，完成金融系统向实体经济合理让利1.5万亿元的目标。支付行业各方优化支付服务供给，采取减免商户手续费等措施，向实体经济让利超过百亿元。

从人民银行透露的数据来看，今年的前5个月，企业贷款加权平均利率4.64%，同比下降0.18个百分点，5月份新发放的普惠小微贷款利率4.93%，同比下降了0.3个百分点。金融系统对实体经济的支持力度应该还是比较稳固的，企业融资的便利性提升了，综合融资成本中有降。

接下来金融机构有哪些减费让利的举措？范一飞称，人民银行方面还会继续实施稳健的货币政策，搞好跨周期政策设计，要持续释放LPR改革潜力，落实好优化存款利率监管要求，推动实际贷款利率进一步降低。

据其透露，当前人民银行继续加大试点范围，主要是通过白名单邀请方式，白名单用户已达



图/新华社

这边上量那边跌价

“通达系”单票收入跌至2元 快递价格战继续打

羊城晚报记者 林曦 实习生 莫广贵

快递行业似乎正形成一种怪现象，一边是快递的业务量大增，一边却是快递单票的持续下跌。近日，多家快递公司公布了5月生产经营简报。数据显示，在快递业务量增长的背景下，“通达系”快递单票收入继续下降，逼近2元，快递价格战延续，行业竞争已经到白热化。而国家邮政局统计显示，5月份，全国快递服务企业业务量完成92.2亿件，同比增长24.93%，实现收入864.2亿元，同比增长11.96%。

业务量上涨 单票收入下降

值得注意的是，4家快递公司5月的快递单票收入均同比下滑。其中圆通、申通、韵达三家公司的单票收入都仅为2元刚出头。

先说顺丰控股，5月实现速运物流业务营业收入135.34亿元，同比增长18.16%；业务量8.68亿票，同比增长36.48%；单票收入15.59元，同比下滑13.44%。

圆通速递5月实现快递产品收入29.94亿元，同比增长22.79%；完成业务量16.12亿票，同比增长24.10%；快递服务单票收入2.02元，同比下滑0.98%。

拼抢经济件 顺丰单票收入降幅最大

对于快递巨头顺丰来说，随着市场份额被挤占，也不得不发力经济件等电商及下沉市场，降低价格揽件。但是，这也导致顺丰单票收入在5月份降幅最大。根据公告，5月份顺丰控股单票收入在5月份为15.59元/票，同比下降13.44%，降幅远超“通达系”。

今年“618”年中电商促销，无论是顺丰快递还是顺丰同城，

都积极参与。顺丰同城还为商家和平台提供了API服务接口，采取分布式仓储、前置仓配置、全冷链等方式，提出“平均1小时达”。但是，顺丰拼抢电商件的同时，也把利润拱手交了出去。今年一季度，出乎意料地顺丰归属于上市公司股东净亏损9.89亿元，同比下降209.01%，而去年同期盈利9.07亿元。

争夺版图进行中

价格战还将持续

如今的中国快递行业，形成了群雄争霸的格局，包括背靠阿里巴巴的菜鸟“通达系”、京东嫡系京东物流、顺丰系、国家队邮政EMS、快速崛起的极兔、还有拥兵一方的百世快递等等。这几家公司，谁也不缺钱，每一家都在积极争夺版图，而采用价格手段是最能立竿见影。

行业的繁荣是毋庸置疑的。在不久前的“618”期间，国家邮政局监测数据显示，今年“618”活动期间（6月1日-20日），全行业揽收快件超65.9亿件，同比增长24.24%，与2019年同期相比增长84.16%。最高日处理量超过4亿件，同比增长11.66%，与2019年同期相比增长67%，比日常处理量高出25.86%。

不过，相关研报称，供给端过

总策划：刘海陵 林海利 总统筹：孙璇 吴江 执行：孙晶 李卉 赵燕华

父亲做传统农业，儿子对互联网有执念

“曲线”接班 他从游戏行业转身新型农民

对话 “我最看重的是精神的传承”

说传承：我们都太喜欢被称为“二代”

羊城晚报：会不会抗拒“二代”这样的头衔？

黄德仙：在广州百步青年实验室，我们一大帮同学，大家都不太喜欢被称为“二代”，可能是年轻人的一种普遍心态吧，希望靠自己能够闯出一番天地。

羊城晚报：电商业务放在广州，是刻意想跟父亲的业务分开关吗？

黄德仙：决定要做电商之后，我一开始在梅州也招人，但花了很多精力，已经开出了8000元/月的工资，但还招不够人。10年前在梅州，8000元的工资其实是比较高的了。后来到广州，4000-5000元/月，就能轻松招到一个不错的美工了。所以来慢慢把电商业务移到了广州，人才在这里，没办法。

我和父亲各有自己的公司，独立运营，我们卖的柚子也是公对公找梅州产业园采购的，我觉得这种相处方式很好。父亲经常给我建议，但因为业务不同，不用受他太多的约束和限制，大家各自有自己的天地。

羊城晚报：上阵父子兵，从父亲身上，您得到最大的启示是什么？

黄德仙：从小耳濡目染，父亲都教我们兄弟姐妹们做人要正直，做生意要诚信，不能走旁门左道。

印象最深刻的，就是2014年的时候柚子价格滑铁卢，我们如果不按照订单单价价格跟农民采购，我们虽然也要赔钱，但可以少亏100多万元。但当时父亲很坚持，他说如果不按照合同价来收购，那明年可能就没人跟你做生意了，因为你丢了诚信。事实也证明，当年我们虽然亏了钱，但奠定了我们跟农户的关系，有我们兜底，以后他们按照我们的要求种植柚子也很放心。农户很感谢，就都自发给我家送鸡，送的实在太多了，根本吃不完，就养在柚子园里，我们家当时吃了一年都没吃完。

羊城晚报：所以您对传承最看重的是什么？

黄德仙：就是精神的传承。

羊城晚报：对于家族长辈的期望，您有没有压力？

黄德仙：我跟父亲两个企业是独立经营、独立核算的。他经常给我一些意见建议，我遇到困难时，他也会给予一些支持。要说把企业做到什么样的规模，他倒是没有给我这样的压力，但会鼓励我要追求把企业做大做强。另外他一直强调做事要正直，可能对他而言也是无意识的行为，但经常说着说着就提到了。

如今的中国快递行业，形成了群雄争霸的格局，包括背靠阿里巴巴的菜鸟“通达系”、京东嫡系京东物流、顺丰系、国家队邮政EMS、快速崛起的极兔、还有拥兵一方的百世快递等等。这几家公司，谁也不缺钱，每一家都在积极争夺版图，而采用价格手段是最能立竿见影。

行业的繁荣是毋庸置疑的。在不久前的“618”期间，国家邮政局监测数据显示，今年“618”活动期间（6月1日-20日），全行业揽收快件超65.9亿件，同比增长24.24%，与2019年同期相比增长84.16%。最高日处理量超过4亿件，同比增长11.66%，与2019年同期相比增长67%，比日常处理量高出25.86%。

不过，相关研报称，供给端过

公募基金迎新一轮“限购”

49只基金“闭门谢客”

据新华社电 受益于权益市场表现，基金发行和销售近期持续回暖。今年上半年月均新基金成立数量均在百只以上，进入到下半年，在诸如双创50ETF、公募REITs等多类新产品带动下，基金发行节奏不断加快。据不完全统计，全市场目前待发基金数量近千只。与此同时，近日，公募基金更是频繁发布公告限制大额申购业务。

截至7月7日记者发稿时，包括交银蓝筹混合、汇丰丰泽混合A等在内的12只基金同日发布限制大额申购业务公告。根据同花顺数据统计，近7个交易日以来，共有49只基金产品发布暂停大额申购业务公告，17只产品下调了大额申购限制金额，其中不乏明星基金经理管理的百亿级基金以及上半年收益排名前列的部分“绩优”基金。

业内人士指出，近期市场回暖，投资者申购较为火热，部分产品规模增长过快，尤其是今年以来业绩优异的部分基金总体规模并不大，短期内规模暴增或给基金经理的投资布局带来一定困难。

7月7日，交银施罗德蓝筹混合型证券投资基金发布公告称，自7月7日起，对单笔金额在人民币100万元以上（不含100万元）

回乡创业 为了互联网执念引入电商



黄德仙

都是从事水果产业，黄德仙的父亲黄营胜，打造的是一个传统的农业产业园。黄德仙则是通过生鲜电商入局。而在2012年黄德仙回乡创业的时候，生鲜电商还并不在风口，他是如何看准了生鲜电商这个赛道的？

“就是想让自己距离互联网企业近一些。”黄德仙大学毕业后，进的是互联网行业，“我跑到深圳做了三年游戏，做得还挺不错。当时父亲不止一次跟我说，希望我回梅州。一开始我并不是很乐意，年轻人嘛，都比较喜欢互联网这样的潮流行业，但后面慢慢被父亲说服，我们前前后后‘谈判’了一年时间。2012年的时候，大家都做出了妥协，我回梅州，但做我自己的事业，我的公司独立运营。”

回乡后，黄德仙对梅州柚子产业园第一个改革，就是加快了产业化、标准化的进程。

“2012年我刚回来的时候，我们的梅州柚产业园已经是梅州当地最先进的了，但也只是1.0模式，比如分级选果，就只是那种机械滚筒，只能把不同大小的柚子分开。2013年的时候，我

转手当“农二代”

做农业要有情怀

大学、广东省农业科学院等科研机构都建立了良好的合作关系，可以将更规范和先进的种植和管理技术应用到生产实践中。“而且有了我们的兜底收购，农民只需放心种好果子就行了，不用担心销路。”

电商的入场，也进一步改变了上游种植业的格局。“我们最近几年都花大力气树立梅州柚的区域品牌，‘梅珍’‘十记庄园’‘十记金柚’都是我们的注册商标。”

目前，十记果业还与梅州五华县龙村镇中村签约流转土地1000亩，计划建设一个梅州柚标准化示范园，目前已经开展前期工作。作为梅州柚优势产区产业园建设项目的牵头实施主体，十记果业希望通过产业延伸，带动农民脱贫致富。

目前，十记果业已与中山大学、华南农业