



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23.99%;业务完成量14.69亿票,同比增长27.11%;快递产品单票收入2.04元,同比下降2.45%。申通快递5月实现快递服务业务收入19.19亿元,同比增长6.39%;完成业务量9.28亿票,同比增长8.89%。快递服务单票收入2.07元,同比下降2.36%。至于韵达股份,5月实现快递服务业务收入32.49亿元,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。根据公司公告,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、全程冷链等方式,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的净利润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。这几家巨头,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、汇安丰泽混合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)的申购及转换入申请(含定期定额投资业务发起的中申购申请)进行限制。自7月14日起恢复办理大额申购等业务。除交银施罗德蓝筹外,多只公募基金日前频繁公告,采取暂停或下调申购限制金额等方式,对产品大额申购业务进行限制,其中不乏明星基金经理管理的百亿规模以上基金。例如,7月5日,中欧基金管理有限公司发布公告,对旗下中欧时代先锋暂停大额申购,A类基金限额为1000元/人/天,C类基金限额为1万元/人/天。中欧时代先锋由明星基金经理周应波管理,截至2021年一季度末,中欧时代先锋规模合计达214.11亿元。除此之外,偏股型基金上半年收益排行居前的金鹰民族新和宝盈优势产业也双双加入新一轮“限购”。业内人士表示,基金的大额限购有助于保护持有人利益,能够减少短期内规模快速扩张对净值带来的冲击。与此同时,对于部分业绩优秀但总体规模不大的基金而言,由于受到投资者追捧,基金规模会在短期内剧烈增长,从而给基金经理的投资布局带来一定程度的困难。

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



图/视觉中国

异地跨行取现降费幅度达80%

6月25日,人民银行、银保监会、发展改革委、市场监管总局联合推出进一步降低支付手续费等措施。与此同时,中国银行行业协会、中国支付清算协会联合倡议降低自动取款机(ATM)跨行取现手续费,收费标准每笔不超过3.5元。关于上述工作的进展,中国银保监会消费者权益保护局局

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,以比特币为典型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,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,确保数字人民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

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:我们都不太喜欢被称为“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吗?

黄德仙:决定要做电商之后,我一开始在梅州也招人的,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年前在广州,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。所以后来慢慢地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,就都自发给我们家送鸡,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。

说矛盾:生意归生意 生活归生活

羊城晚报:您和父亲决策不同时,是如何解决?

黄德仙:我回乡创业后,前面5年我和父亲的确磨合了很久,生意和生活有交叉,有时难免处理得不好。

直到一次跟家里人吃饭,一位长辈无意间讲了一句话,给了我很大的震动。他说“生意归生意,一回到家庭,父亲还是要做回父亲的角色,儿子还是要做回儿子的角色”。我突然茅塞顿开,我这是混淆了工作和生活啊。

后来我们父子有一次深入的长谈,事业上我们互相尊重,互相独立,回到家我就做回儿子的角色。

羊城晚报:国内民营企业的创始人往往有着强大的领导力及个人魅力。您认为新一代企业家需要具备哪些时代特质?

黄德仙:要有激情,对事业要有坚持。我接触过的年轻创业者,大都挺正直,也有梦想,但坚持很重要。现在创业面对的机会很多,诱惑也很多,你抓住一个机会后,把它做实在、做踏实,我觉得这个是很关键的。

羊城晚报:那您有没有给自己设立自我期望,或者给自己下达KPI?

黄德仙:我一开始有一个远大的愿景,是要打造一个百亿的企业。但这么多年下来我也承认了,做农业真的很漫长,现在我们每年的公司销售额还只是几个亿,但有这个梦想,还是会支撑我一步一步追逐这个目标的。

这么多年的摸爬滚打,交了那么多学费,才找到一条将传统农业和新型电商结合的模式,探索出了一条线上线下结合、多业态组合同时发展的路子。虽然路上很多“大坑”,但有目标就不会被困住。我们目前在进驻天猫、京东商城、拼多多等多家知名电商平台的同时,还与家乐福、卜蜂莲花、盒马鲜生、麦德龙、叁拾加等实体超市建立稳固的合作关系。

就像玩游戏,不停打怪才能升级。羊城晚报:从柚子出发,十记庄园现在的生鲜水果全产业链,农产品品类覆盖范围有多大?

黄德仙:我们现在在全国6个省份有自己的基地和工厂,通过订单农业控制产品质量,如海南主要以芒果为主,福建有柚子,江西有橙子,广西有百香果和芒果。又通过进口进一步丰富我们的产品品类,目前已有40多个重点品。除了不断走宽国内市场,我们也积极开拓海外市场,希望把梅州柚卖到全世界。

文图羊城晚报记者 许悦张超



黄德仙

提起梅州,许多人的第一印象是“世界客都”。最近几年,随着梅州柚产业的做大做强,越来越多的人将梅州的关键字加上了“梅州柚”,以柚子产业的“小切口”,推动了当地农业产业的“大变化”。特别是今年中央一号文件,再次释放了党中央持续重农强农的强烈信号,农村正成为干事创业的广阔天地。但如果单纯选择就业方向,面对互联网行业和农业,可能绝大部分刚毕业的年轻人,都会毫不犹豫地选择前者。广东十记果业有限公司总经理黄德仙当年也一样,怀抱互联网梦想,他毕业后毫不犹豫前往深圳做游戏。面对父亲要其回梅州接班的召唤,父子俩足足谈判了一年。也正是对互联网行业的这点小执念,黄德仙坚持在传统农业引入电商,将父辈的种果卖果,升级到了生鲜水果全产业链,5年时间销售额过亿元。

2018年在首届中国农民丰收节,黄德仙获评“2018年度广东十佳最美新型职业农业人”,成为首批“持证上岗”的新型农民。如何在农业这个需要情怀支撑的行业里守业又再创新高?黄德仙说,没想到答案竟是父亲对他从小耳濡目染的要求:做人要正直、做生意要诚信。

回乡创业 为了互联网执念引入电商

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,他是怎么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。”黄德仙大学毕业之后,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年我刚回来时,我们的梅州柚产业园已经是梅州当地最先批的了,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

说服父亲引入了一套电脑分级设备,当时一台机器要200万元,行业内都很少有人买。但到了今天,基本上只要是做柚子的企业都要买这个设备。去年我们又率先引进两条更先进的糖果分拣线,可以将糖果重量细分到50克的差距,精准对接客户需求,精准定价。而且还能在不破坏果子的情况下测出糖度。相比2012年的时候,现在我们的糖果加工应该算是4.0模式了。”

另外,一个比较大的变化,就是引入了电商。“我父亲除了梅州的柚子产业园,也做水果贸易,是传统的水果贸易批发,我把这个产业做了一个提升,引入了电商。”

黄德仙自己创办的广东十记果业有限公司放在广州,专心做电商,而梅州的产业园是独立运营的。跟传统农业最大的不同,十记果业是通过不断延伸生鲜产业链来提高竞争力,从基地种植、标准化管理、产品溯源系统建立、采后商品化处理、初加工、纸箱套袋厂建设,到物流配送仓储建设、线上线下协同运营销售、电商运营服务创新等环节,基本覆盖了生鲜水果全产业链。

转身当“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。”

电商的入局,也进一步改变了上游种植业的格局。“我们最近几年都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湖中村签约流转土地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。

今年中央一号文件再次释放了党中央持续重农强农的强烈信号,凸显了新发展阶段党中央对农业农村工作的高度重视。农村正成为干事创业的广阔天地,但像黄德仙这样选择回乡创业的“农二代”并不是很多。

“大家都说,做农业要靠情怀,农业的确是一个很漫长的事业”。以前的农民都是靠天吃饭,该种什么、卖得好不好他们根本没有主动权,全靠运气。现在通过产业园联农带农、利益共享机制,坚持“公司+合作社+基地+农户”的合作模式,可以带动当地农户发家致富。而且通过引导农民改良果树品种,提高果品质量,可以从源头严格把控产品质量,努力实现水果种植区域化、规模化、生产标准化、市场规范化。目前,十记果业已与中山大学、华南农业