

# 快递面单上的二维码 是广告还是陷阱?



羊城晚报记者 林曦 实习生 曹轩

今年“双11”购物节以约8894亿元的交易总额圆满落幕，其中天猫完成交易额约5403亿元，京东完成交易额约3491亿元。狂欢过后，海量的快递包裹陆续发往消费者的手中。

家住广州的退休交警赖先生虽然年过六十，但也乘着电商之风成为了“剁手族”的一员。赖先生发现，包裹上几乎每个快递面单上都有一个二维码，旁边是“5.87元现金红包扫码抽取”“先别拆！你有一箱方便面待抽取”等标语，他好奇地打开手机“扫一扫”，弹出的竟是要求其填写具体个人信息的借贷广告。

虽然“隐私面单”服务推出已久，但快递信息泄露问题仍防不胜防。那么，这个二维码是谁印上去的呢？是否安全？普通消费者又该如何保护个人信息呢？

经济新动能 民企新力量  
创二代来啦！

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



图/视觉中国

## A “二维码广告”或成信息泄露帮凶

在广州一处菜鸟驿站内，羊城晚报记者看到许多快递包裹上除了常规的印有寄收件人信息的面单外，下方还附有一个二维码，旁边配有“扫码抽奖”等标语。

随机扫了一个二维码后，记者的手机页面上出现了“取件福利社”的抽奖界面。值得注意的是，界面下方特意注释“此活动与菜鸟驿站无关”。为方便品牌方向您提供服务，部分品牌方需采集您的姓名、联系电话及地址，并据此与您联系，如您不同意品牌方采集、存储或使用您的个人信息，请立即停止填写表单。”点击转盘抽奖，显示抽到的是某运营商的“手机免流量套餐”，进一步点击后则出

现了要求填写“姓名”“手机号”和“身份证号”的提示。

无独有偶，近期，不少消费者都向羊城晚报记者反映，收到的包裹上几乎都有这样的二维码。通过消费者提供的爆料信息，记者连续扫描了中通、圆通、申通、极兔、韵达等等几个不同快递公司的包裹，虽然出来的界面各不相同，但大多数都是打着抽奖的噱头，为各种APP、公众号引流，并且大部分都要填写多项个人信息。

有消费者既担心又疑惑，虽然看起来都是广告，但是要填那么多信息，会不会成为个人信息泄露的帮凶？这些二维码到底安不安全？

## B 二维码到底来自哪儿？

要问二维码是否安全，追根溯源要看二维码来自哪儿。那么，快递单上的二维码从何而来？

羊城晚报记者分别向中通、圆通、极兔等快递公司询问，均回复称，这个二维码不是快递公司印上去的，有可能是来自商家。

来自淘宝的一位商家透露说，当顾客下单付款后，是通过后台打印系统自动生成快递单，打印系统可能跟菜鸟方面相关，模板里自带了类似的二维码广告，商家控制不了。

来自快递公司“三通一达”的内部人士告诉记者说，用菜鸟的电子面单的客户会出现这个广告。记者随后又询问了菜鸟驿站的工作人员，对方解释道这是打印机系统自带的广告固定植入模板，并非驿站工作人员所为。

对于消费者反馈的情况，菜鸟方面对媒体表示，此类广告都是经过筛选和正规商家合作的，消费者可以自主选择是否填写信息，菜鸟也会进一步规范页面体验，保护消费者隐私。

## C 个人信息保护法保障隐私安全

资料显示，2020年我国快递业务量突破800亿件。截至2021年6月，今年我国快递业务量已突破500亿件。这个增长速度比2018年首次达到500亿件提前近半年，比2020年提前约两个月。

尽管多数受访者在接受记者采访时表示，自己平时在拆快递时甚少注意到快递单上的二维码，但是随着快递业持续蓬勃发展，大数据应用也渗透至快递行业的各个环节。有受访者表示，即使不主动扫描二维码，在一张包含姓名、电话、住址等敏感信息的快递面单面前，也毫无个人隐私可言。

近年来，快递用户信息泄露事件层出不穷。大量快递客户的个人信息在网上被打包出售，每条售价从0.8元至10元不等。这些被窃取贩卖的快

递信息少数被用于定向营销，大多数会被不法分子利用实行诈骗。

对此，我国不断完善对公民信息保护的法律法规，加强执法力度。从11月1日起，《中华人民共和国个人信息保护法》(下称《个保法》)正式施行，《个保法》明确规定：任何组织、个人不得非法收集、使用、加工、传输他人个人信息，不得非法买卖、提供或者公开他人个人信息。

其中第五章第五十一条规定，个人信息处理者要采取相应措施确保个人信息处理活动符合法律、行政法规的规定，并防止未经授权的访问以及个人信息泄露、篡改、丢失。这就意味着，对于处理个人信息的平台来说，无论哪个环节出现数据泄露和数据滥用，均需承担相应责任。

## D “隐私面单”仍待全面落实

同时，《个保法》要求企业采取相应的加密、去标识化等安全技术措施。据了解，快递行业早在2017年就推出了“隐私面单”的服务。与常规面单相比，隐私面单将用户的关键个人信息用二维码或星号隐藏起来，这样很大程度上能够防止个人信息泄露。

但是，隐私面单一直没有被广泛使用。有行业人士表示，一方面原因是隐藏信息需要专门的终端识别设备，对快递平台和快递驿站来说增加了成本；另一方面，将个人信息隐藏后，快递员需要手持设备扫描才可得知收件人信息，极大地影响了配送时

间和配送效率。记者留意到，京东快递此前一直在采用“微笑面单”隐去收件方的电话，需要快递员使用特殊设备才能扫描出来。不过，最近在“双11”期间，收件人电话信息并没有被隐去。对此，京东方面表示，大促期间由于订单量暴增，为了货物更加及时地送到客户手中，暂时关闭了“微笑面单”功能。

不过，随着《个保法》正式施行，加密、去标识化等安全技术措施已经成为快递平台必须履行的法定义务。有行业人士指出，各快递平台应尽快全面落实隐私面单功能，相关部门方面也应制定统一的隐私面单标准，对不执行的平台实行惩罚，提高违法违规成本。而如果消费者遇到快递方面的问题，可以向邮政管理部门反映，或者向消费者协会反馈。

## 第二批公募REITs又火爆 有意投资如何参与？

羊城晚报记者 丁玲

作为今年资本市场的重头品种，基础设施公募REITs(不动产投资信托基金)实在火爆。11月29日，第二批公募REITs——华夏越秀高速REIT、建信中关村REIT正式面向公众投资者发售，29日当天，这两只公募REITs即宣布提前募集结束，轻松实现“一日售罄”。

### 为何受追捧？

据了解，公募REITs发售中设有战略配售环节，此前公布的询价情况看，机构投资者参与询价非常热情，第二批公募REITs最新披露的平均有效认购倍数超过50倍。经过大比例战略配售之后，公募REITs面向公众投资者募集的份额均不多，根据认购价格计算，2只公募REITs面向公众投资者的初始发售金额合计不超过5亿元。根据初始发售金额计算，建信中关村REIT的公众投资者获配率只有2.58%左右，华夏越秀高速REIT的公众投资者获配率大致为2.74%。

公募REITs为何如此受追捧？对此，有业内人士表示，第二批公募REITs目前只有两只开售，总体供小于求，加上第一批公募REITs上市表现良好，国内资本市场也有打新传统，无论是新股还是新发公募REITs打新仍有赚钱效应。

那么，公众投资者该如何参与公募REITs投资？据了解，公开认购结束后，这两只公募REITs将尽快启动上市流程，届时有意向布局REITs产品的投资者可以通过场内布局。

值得一提的是，因为基础设施REITs基金采取封闭式运作，不开放申购与赎回，在证券交易所上市，场外份额持有人需将基金份额转托管至场内方可卖出。也就是说，公募REITs成立之后只能通过二级市场买卖。

个人投资者如果使用场外基金账户认购公募REITs产品，是不能通过基金赎回的方式卖出的，需要转场内进行卖出。

### 投资风险怎么看？

作为一种在公开市场交易、通过证券化方式转化不动产资产或权益的标准化金融产品，公募REITs兼具金融产品与基础设施资产的双重属性。那么，公募REITs的投资风险几何？有业内人士认为，投资者要注意，由于公募REITs的背后都投向具体的项目，因此收益情况和底层资产经营关系很大。以首批9只公募REITs产品为例，标的主要集中产业园、高速公路和仓储物流。由于背后资产完全不同，后续的业绩表现差别可能也很大。

分阶段来看，6月21日，首批REITs产品上市首秀，9只公募REITs收盘全线飘红。但在此之后，开始消化首日涨幅，二级市场价格持续回落，从6月22日到7月底，更是有几只公募REITs出现“破发”的现象。

不过，8月以来，公募REITs重拾升势，9只公募REITs过去三个月持续上涨，平均涨幅从8月的4.37%，扩大到9月的5.15%，10月份更是上升至7.88%，11月公募REITs继续回吐涨幅，9只产品平均下跌1.56%。

# 不想让女儿成为“女强人” 这对母女用新模式突破传承“老问题”

美女“园长”创二代携手创一代打造智慧产业园

文/羊城晚报记者 孙晶 丁玲 通讯员 周小莉 图/受访者提供(除署名外)

“回国之后没有立即回企业接班，而是遵从自己的想法和规划选择了创业，在幼教行业中摸索与思考，这让我有了可以受用一生的巨大收获。”初见富田(广东)发展控股有限公司董事副总经理陈颖钿，很容易让人联想到美丽、细致、沉稳等这些形容词，职业风十足的她，如今同时担任着幼儿园和家族企业产业园“园主”的角色。

“创二代与创一代之间的矛盾我见过、听过很多，我也在反思如何避免这个问题，我和母亲可以做到亦师亦友、共同发展，这需要一代的包容和‘二代’能找到沟通的平衡点。”采访中，陈颖钿还特别强调，“我妈妈很反感‘女强人’的标签，她也不希望我是女强人。”

间。”

就这么机缘巧合之下，陈颖钿从原本的幼儿园“园长”，回归到家族企业，成为了产业园“园长”。

陈颖钿的母亲朱桂绵创立的富田集团在广州市越秀区沉淀了二十几年，1996年从拍卖起家，目前进入到主题产业园区的经营模式。

“公司目前以越秀的富田中心为总部，在其他区域如天河、黄埔也有我们的产业园。”陈颖钿坦言，刚回到家族企业的时候，确实有点水土不服。产业园的管理涉及的面更多更广，需要考虑与对接的东西远比小小的幼儿园要多得多。

“从管理幼儿园到管理产业园区，虽然都是‘园长’，面对的挑战却大不相同。最大的变化就是思维模式的转变，不仅需要保持精细化的内部管理，同时也需要统筹大方向的规划拓展。”

陈颖钿在回国后的最初两年，全身心投入到打造幼儿教育品牌的工作中，亲自上阵应对孩子、老师等林林总总的小问题，其中难免遇到挫折，而朱桂绵并没有过多干涉。她说：“我跟妈妈互相信任，有一种相互理解和尊重。”

“我一直很喜欢幼儿教育，当时国家又有放开二胎的政策红利，更让我坚定了做幼儿园的信心。”陈颖钿告诉记者，“我妈妈是十分开朗的人，对任何事物都不会马上持否定的态度。所以在告诉她我决定留在国内创业的时候，她并没有反对，而是在和我一番沟通，了解我的想法后，给予了我支持。”

陈颖钿在回国后的最初两年，全身心投入到打造幼儿教育品牌的工作中，亲自上阵应对孩子、老师等林林总总的小问题，其中难免遇到挫折，而朱桂绵并没有过多干涉。她说：“我跟妈妈互相信任，有一种相互理解和尊重。”

陈颖钿的每一点成长，其实朱桂绵都默默看在眼里。当幼儿教育顺利发展，进入一个平稳的经营期时，陈颖钿也有了新的小苦恼：单个幼儿园的上升空间有限，平稳经营后需要寻找合适的场地拓展新的幼儿园。此时，朱桂绵恰到好处地向女儿抛出橄榄枝：“回到家族企业来帮忙吧，做产业园不仅可以有更多机会接触物色合适场地，同时还可以有更大的历练空

心—数字科技产业园，是以数字科技为主题、总部经济为概念做的定位，不仅在改造设计上下了很大功夫，在园区规划方面也十分用心考虑。”陈颖钿向记者娓娓道来，“现在模式慢慢成熟，我们运营的几个产业园都已经成功获得孵化器资质，更筑巢引凤吸引了不少优秀的实业家、高薪企业、上市公司落户我们园区，达成战略合作的关系。”

认真做事认真玩

“陈总工作起来特别投入，沉稳扎实。”陈颖钿身边的员工和越秀区侨联的相关负责人都这样评价这位美女“园长”。从英国毕业回来，陈颖钿作为归国的创二代加入了侨界青年联合会组织成为理事，现担任副会长一职。

工作中的陈颖钿特别投入和认真，生活中的她也会让自己放松下来，和朋友不定期来一场说走就走的旅行。

“工作是生活的一部分，认真做事认真玩。”陈颖钿和记者分享国庆和朋友去大西北自驾游的乐趣事，“虽然平时工作很充实，但其实我好奇心很强，爱好也很多，什么新鲜事物都愿意去尝试，有时间喜欢到处学一些新的东西，也很爱和朋友约上出去旅游。”

她还特别强调：“我妈妈很反感‘女强人’的标签，她也不希望我是女强人，她常鼓励我平衡好事业和生活，要智慧从容地做人做事，用温柔的力量把对生活和事业的热爱传承下去。”

“通过多走出去向更多优秀的企业、前辈学习经验，不断积累运营经验与经营灵感，我们在传统产业的租赁服务形式上做了很多调整。我们在越秀的FTC富田中

陈颖钿(右)和  
母亲朱桂绵

### 对话：

创一代朱桂绵：  
“我给女儿打80分”



朱桂绵 羊城晚报记者 薛仁政 摄

羊城晚报：当初你有想过要把企业交给女儿接班吗？

朱桂绵：从1996年拍卖买入行业至今，尽管中间有探索与转型，但其实我都没有离开过资产行业，因为我热爱这个行业，愿意去深挖发展，也一直想做出一番可以值得传承的事业。

对于女儿接班这件事，我倒没有很刻意要让女儿去成为所谓的传承人选，但是她从小就在我身边，多少见识了一些商场上的处事待人风格，她性格上还是比较沉稳的，也很喜欢学习新事物；另外，她作为家中长女，我也很希望她能够作为榜样给弟妹带来前进的力量，所以当她告诉我回公司工作时，我内心还是很盼望的。

羊城晚报：在女儿陈颖钿进入公司的几年中，你们之间的相处模式是怎样的？

朱桂绵：在跟她相处的过程中，我是比较偏好去抓大方向的，不会去手把手教。如果决策上她有拿不准的地方，她会向我或者其高层请教，但我也只是会给她大方向，至于过程怎样或者怎么才能实现目标，这个是要靠她自己去想或者去积累经验的。

羊城晚报：在女儿进入公司的这几年，你们如果产生矛盾如何解决？

朱桂绵：矛盾和冲突基本上没有。因为行业以及公司的业务都是在不断变化和创新的，所以我和她更多的是各自不断去学习和成长，大家再把各自的设想拿出来交流碰撞，最后达成共识，都是有着不断学习的态度。我不会告诉她只能怎么做，或者只能听我的，我

从来没有这种习惯。

陈颖钿：创二代与创一代之间的矛盾在我还在读书时就见过、听过很多，所以我很早就思考过这个问题。我相信，二代如果能有自己的觉察，提出的观点不是异想天开而是有理有据的，一代也会愿意给予机会与信任。两代人并不是简单的谁对谁错，而是需要在相互理解与尊重下一起找到沟通的平衡点。我很感激我有一个开明的妈妈，给我包容和支持，给我充分的学习思考进步空间，我们才能像现在这样亦师亦友共同发展的相处状态。

羊城晚报：您对女儿接班之后的表现，你觉得可以给女儿打多少分？

朱桂绵：我对人对事从来没有100分，我觉得她还是能达到80分的，已经挺不错的。她来公司三年多，已经几乎把公司的财务、工程、运营和管理等几大板块从基础到高层都轮了一遍，并且她会跟着我、跟着团队去进步，去开拓，一步步去执行，去落地，现在她对公司业务以及行业已经逐渐熟悉起来，开始独当一面，我还是蛮欣慰的。

羊城晚报：你对女儿接班最期待的是什么？

朱桂绵：只要她有智慧有执行力，我们都是非常支持的。但我也希望她不要成为一个“女强人”或“强女人”，我自己从年轻时候在商界打拼到现在，我不喜欢也不愿意别人给我贴上这些标签。对于她，我更多的是希望她能把我对工作的这份热爱传承下去，愿意付出和奉献。同时，我也时时提醒她，要上进但不要激进，稳健发展就好。所有产业的发展都是需要紧跟政策风向，很多时候太激进，会很难应对。