

人力成本不断提升 单票价格持续下降

快递柜使用博弈：低价快递“最后一公里”困局难解

本报记者 赵越 童海华 广州报道

丰巢快递柜超时收费事件，不断发酵。

《中国经营报》记者了解到，公众对于丰巢快递柜事件一个关键争议点在于，明明应该送货上门的快递，凭什么放在快递柜？用户和快递员之间的交易，快递柜凭什么横叉一脚？更让不少公众不解的是，不知道从什么时候开始，很多快递都不送货上门了。

人力成本“悖论”

与同城配送高单价相反的是，快递行业配送则盛行“薄利多销”。

记者调查发现，目前快递员不派送上门现象愈演愈烈的背后，是快递公司给快递员每单派送费断崖式下滑。与此形成鲜明对比的是，每一件都送货上门的同城配送，配送员每单的收入，已经远远高于普通快递员。

张明是一家劳务公司负责人，他所在的公司，负责帮助美团、饿了么等即时配送物流招募骑手。他向记者表示，在北京，每送一单美团外卖，外卖小哥可以赚8元；每送一单饿了么，可以赚7到10元；500单以下每单7元，500单开始，每单价格开始上涨到8元；后续派单越多，单价也会相应上涨。

“我每天可以派送四五十单外卖，派单量在外卖员中算中等。我们区域的单王，每天甚至可以七八十单。”来自北京的外卖小哥向记者介绍。

来自广州的外卖小哥李华向记者表示，他每单赚6.5~7元，每天配送35~40单。

与外卖小哥收入相对应的是，在广州，每单外卖，根据距离远近，消费者一般会付出一定运费，5元起步，但是部分外卖店家会给消费者运费补助。

记者调查发现，由于目前国内快递整体价格低廉，比如在部分电商平台，不仅9块9可以包邮，甚至5块9都可以包邮，快递每单均价也在迅速下滑。与此同时，近年来国内人工费用不断上涨。对快递公司而言，增长的人工成本与迅速拉低的每单利润，已经形成尖锐矛盾。

业内人士分析，快递柜、驿站之所以兴起，除了方便上班族之外，更在于目前快递市场需要这种高效

的方式，来摊平每一件快递的配送成本。而快递的低廉价格，又与近年来，电商下沉市场逐步被开拓，大量低价件涌入市场，息息相关。

然而，一方面是大量低价件让快递行业利润迅速压缩，让每件快递都送货上门显得“奢侈”；另一方面，是公众对于快递送货上门的巨大需求。如何在低价与服务之间寻找平衡，已经成为整个行业关注的焦点。



丰巢快递柜超时收费事件，仍在不断发酵。

中新社/图

与同城配送高单价相反的是，快递行业配送则盛行“薄利多销”。

来自广州的快递员李磊告诉记者，目前他所在公司每派送一单，收入不到一元，一般放快递柜还要0.3元到0.45元不等的费用。但是为了多派件，节省时间，大家还是会将会快递放到快递柜或者驿站。李磊表示，每天通过这样的方式，派送400多件。

“快递员现在靠派件根本赚不了太多钱，主要靠收件提成。所以他们也愿意把东西放快递柜节省出来时间收件。”张明向记者透露。

另外，张明分析，不少快递员投递箱子之前甚至不愿意给消费者打电话同意，也是因为高昂的时间成本和电话费成本。“快递员每派送一单就赚几毛钱，公司也不给报电话费，他每单都确认同意要花多少时间和

电话费？”张明如是分析。

除此之外，记者联系到一位快递公司的基层管理人员。他告诉记者，现在招快递员十分艰难，劳动力市场风向完全转变。以前可以对快递员施行相关奖惩手段，现在很难。“现在如果我们对快递员做什么惩罚，快递员很可能直接就不干了，我们再去找人也很难。”该管理人员表示。

上述说法也得到张明的证实，“我们已经不愿意帮快递公司招人，因为比如我们帮助他们招100个人，常常一两个月就流失80个，按照合同我们也赚不到钱”。另外，张明还向记者透露，目前在外卖和快递员之间，一般都是年纪偏大的选择做快递员。因为收入差距，年轻力壮的小伙子多选择即时配送行业，传统快递员流失严重。

低价低质“恶性循环”

记者也从多个平台发现，低价包邮件已经成为常态。比如售价12元重量达到5斤的土豆，全国包邮。

每单给快递员派送费较低，快递员不配送上门，似乎成为快递行业某种常态。然而，这一切背后，快递价格战和低价包邮件的大行其道，让快递行业曾经的生态被迫改变。

经常网购小商品的消费者嘉嘉告诉记者，现在网购小商品特别划算，不仅9块9可以包邮，甚至5块9就能包邮。记者也从多个平台发现，低价包邮件已经成为常态。比如售价12元重量达到5斤的土豆，全国包邮。

事实上，近年来，下沉市场，低价市场已经成为各家电商发力的重点市场。拼多多之后，阿里也推出针对相关市场的App淘宝特价版。近期，连京东商城也推出App京喜，发力下沉市场。

随着相关市场被开拓，大量低

价电商件涌入市场，快递每单均价不断被拉低。

浙商证券2020年5月研报显示，2020年第一季度，韵达平均单价为2.72元，同比下降21.15%；申通平均单价为3.16元，同比下降9.14%；圆通平均单价为2.71元，同比下降19.14%；顺丰平均单价约为18.5元。

2020年4月，全国小商品集散地浙江义乌，部分快递甚至喊出“每单0.8元，义乌发全国”的口号，快递价格战进一步加剧。

据行业媒体报道，2013年6月，义乌快递的单价为6元左右。此后，每年以0.6~0.8元的价格下跌。2016年，义乌天天快递的价格已经压缩到2.3~2.8元。2018年，圆通快递的价格已经进入2.3~

2.5元时代。2019年，义乌快递业迎来了史上最严重的一次价格战，快递单价平均价格一度被压到了1.9元。

安信证券研报则显示，义乌快递单价的大幅走低从2018年开始，同比降幅达29%。2019年义乌快递平均单价进一步走低，同比下降20%。

随着快递价格战和低价快递件涌入，快递员每单派送收入也断崖式下滑。

“几年前每单派送费有两块钱赚，现在每单派送费连一块都不到。”深圳一线快递员王明向记者表示。王明表示，原来每单派送费两元的时候，他也是送货上门的。但是现在，他只有大量派单，才能维持收入，用快递柜大量派件也是当下无奈选择。

分层机制亟待探索

运用快递柜实际上是快递末端一种高效的配送方式，但是也需要建立分层机制，区分什么快递可以直接放快递柜，什么快递不应该直接放快递柜。

低价电商件大量涌入，快递价格战、快递员派件收入降低、公众抱怨快递服务质量下降、不经用户同意直接扔快递柜……快递行业种种问题，全部集中在最后配送环节大爆发。

上述快递公司管理人员甚至认为，现在让大家去快递柜取件，实际上是消费者和快递公司各退一步，一方面快递公司节约派件成本；另一方面消费者自己取件，虽然要自己拿上楼，但是享受低价。“中国快递的费用几乎是全世界最便宜的了，现在人力成本增长这么厉害，只能这样了。”上述快递公司管理人员如是分析。

记者了解到，除了外卖，目前依然送货上门的快递有京东、顺丰

等。京东一般是满99包邮，不满99需要5元运费，或者购买京东168元每年的会员享受包邮；顺丰平均单价则为18.5元，远高于市面上部分平均单价不足3元的快递。

中国物流学会常务理事徐勇认为，运用快递柜实际上是快递末端一种高效的配送方式，但是也需要建立分层机制，区分什么快递可以直接放快递柜，什么快递不应该直接放快递柜，让消费者自主选择。

实际上，记者也在部分社交媒体上发现，不少消费者网购重货或者大件快递，未经同意直接被快递员投进快递柜。另外，也有消费者表示，自己网购较为贵重商品，也被快递员直接放进快

递柜。这些直接触发了消费者的不满。此次丰巢快递柜宣布超过12小时收费，更是让这种不满发酵成愤怒。

“应该在电商端或者以其他形式建立分级机制，不同商品选择不同服务，送快递柜是一种价格，不送快递柜是另外的价格，通过价格杠杆调节，兼顾效率和服务。”徐勇如是分析。

同时，徐勇还认为，目前电商卖家包邮形式，可以改成商品价格和快递价格分开。因为目前电商直接包邮，一般都会选择价格最低的快递，这样消费者对于快递实际上没有什么选择权。对于消费者自主选择快递品牌的权利，也能间接促使快递公司改善服务。

大连圣亚多事之秋 近期违规增持两股东曾合伙开办企业

本报记者 庄灵辉 童海华 北京报道

继控股股东所持所有股权被司法冻结后，大连圣亚旅游控股股份有限公司(600593.SH，以下简称“大连圣亚”)近期两则本不特殊的人事变动持续引起波澜。

日前，大连圣亚董事吴远明因工作原因申请辞去公司第七届董事会董事、独立董事党伟因连任届满离职，由此引出大连圣亚后续多次董事会决议矛盾。股东大会召开前，大连圣亚控股股东杨子平临时增加提案提议罢免公司董事长及副董事长并推荐新的董事候选人，股东磐京股权投资基金管理(上海)有限公司(以下简称“磐京基金”)也临时推荐新的董事候选人，这些动作不仅导致大连圣亚股东大会延期召开，还再度引起上交所关于公司实控权的问询。截至发稿，大连圣亚已两度延期，至今未能回复上交所问询。

《中国经营报》记者梳理发现，磐京基金及其一致行动人、杨子平近期均披露了对大连圣亚的增持计划，且在增持过程中均涉及违规。至记者发稿，公告披露磐京基金及其一致行动人合计持股比例为16.56%，较去年7月第一次增持前增加12.15%，杨子平持股比例为3.78%，较增持前增加2.13%。

记者了解到，刚刚离职的吴远明所任职企业与大连圣亚控股股东同属大连市国资委监管，而近期违规增持大连圣亚的两股东磐京基金和杨子平曾与一家有浙江省国资背景的企业共同成立一家有限合伙企业。

违规增持股东曾合伙办企业

记者梳理发现，大连圣亚近期涉及违规增持的杨子平与磐京基金两股东之前曾合伙开办企业。

大连圣亚2017年7月发布的一份《关于发起设立大连圣亚磐京基金的进展及对外投资公告》显示，为推动公司业务发展，拟发起设立大连圣亚磐京投资合伙企业(有限合伙)，拟募集资金30亿元人民币投向与公司主营业务相关的优质旅游资源开发项目和现代文化旅游服务业项目。

两股东违规增持

实际上，近年来大连圣亚主要股东中多有减持，Wind数据显示，2019年初以来，大连圣亚十大股东中有五名减持，上述迈克集团更是多次减持，如今其持股比例已从去年2月的8.39%减至3.84%。但磐京基金及其一致行动人、杨子平近来则不断增持。

早在去年7月4日，原本合计持股仅占大连圣亚总股本4.41%的磐京基金及其一致行动人就开始增持大连圣亚。7月14日，磐京基金及其一致行动人承诺在未来12个月内增持不超过5.13%。但很快这一增持计划就调整为在未来12

控股股东股份遭冻结

天眼查信息显示，大连圣亚原名大连圣亚海洋世界股份有限公司，前身为大连圣亚海洋世界有限公司，于1994年1月设立，1999年整体改制，2002年于A股上市，主营业务为建设、经营水族馆、海洋探险人造景观、游乐园、海洋生物标本陈列馆、船舶模型陈列馆等。

作为一家上市多年的旅企，目前大连圣亚的主要收入来源只有场馆门票的销售收入，2019年年报显示，大连圣亚当年营业收入约为

依据合伙协议约定，大连圣亚磐京基金包括的合伙人为磐京基金、大连圣亚和浙江创新发展资本管理有限公司(以下简称“浙江创新”)等三方，其中大连圣亚认缴出资2500万元，磐京基金认缴出资5000万元，浙江创新认缴出资3000万元，除磐京基金外，另外两合人均承担有限责任。

浙江创新的股东中，有一家名为浙江省发展资产经营有限公司，该公司的疑似实际控制人为浙江

个月内增持不低于3%，但不超过10%的公司股份。

7月26日晚，大连圣亚披露，磐京基金及其一致行动人于7月18日至26日间，通过上交所集中竞价交易系统，合计增持大连圣亚629.29万股，占大连圣亚总股本的4.89%。至此，磐京基金及其一致行动人的合计持股比例达到15%。原本横跨一年的增持计划，举牌方在短短7个交易日便迅速完成。

磐京基金的增持引发了上交所关注。去年7月，上交所发函问询磐京基金增持公司股份的真正意图，是否有意获取公司控股

3.19亿元，其中景区门票收入约为2.81亿元，占营业收入比重达88.23%。且目前大连圣亚在运营的项目仅有两个，分别是位于大连的圣亚海洋世界核心景区和哈尔滨极地馆。

2019年年报显示，大连圣亚有4个在建项目，分别是预算约2.46亿元的哈尔滨极地馆二期项目、约9.48亿元的镇江大白鲸奇幻海洋世界项目、约4.74亿元的营口鲅鱼圈大白鲸世界海岸城项目、约3.56

省国资委。

而杨子平、磐京基金和浙江省发展资产经营有限公司三家曾共同参股成立过一家有限合伙企业，名为宁波梅山保税港区庆成股权投资管理合伙企业(有限合伙)。其中杨子平持股62%，浙江省发展资产经营有限公司持股37%，磐京基金持股1%，而磐京基金是该企业的执行事务合伙人。工商证照信息显示，该企业合伙期限为2016年11月至2019年11月。

在两次延期之后，大连圣亚才回复上交所问询，在回复中磐京基金表示，无意获取大连圣亚实际控制权。

实际上磐京基金已涉及违规增持，去年7月5日，磐京基金披露其近期第一次增持信息时称无一一致行动人，去年7月15日才修正称存在一致行动人。

今年3月，因磐京基金及有关责任人曾于2019年违规增持，并且信息披露前后不一致，上交所对磐京基金及其股东毛威、韩淑琴予以通报批评，并记入上市公司诚信档案。上交所称，磐京基金在与一致

亿元的大白鲸千岛湖文化主题乐园水下世界项目。4个项目合计预算金额约20.24亿元，虽较2019年半年报减少约4.73亿元的预算，但资金投入仍是一笔不小的数字，且资金来源均为自筹或借款，大连圣亚面临较大的资金压力。

而去年控股股东所持所有股权被司法冻结冻结对大连圣亚来说无疑是雪上加霜。去年9月，大连圣亚发布公告称，由于星海湾投资为其下属企业大连胜利路拓宽

实际上，除增持公司股份外，杨子平作为大连圣亚股东董事，近期行事也颇为高调。今年4月，股东辽宁迈克集团股份有限公司(以下简称“迈克集团”)提名崔惠玉为大连圣亚独立董事候选人并进行董事会决议，杨子平投弃权票，并认为由已经在减持上市公司股票的股东继续提名并且担任独立董事不利于上市公司的发展，也不符合常理。

今年4月28日，杨子平提出增

加股东大会临时提案，提案内容包括罢免董事长王双宏、副董事长刘德义，并提名杨奇、陈琛、孙艳为非独立董事候选人，提名郑磊为独立董事候选人。杨子平认为，王双宏作为迈克集团总裁及迈克集团向董事会推荐的董事，在其任职期间未能清晰规划公司战略发展路径，未能良好管理公司，不能胜任公司董事长职务，不适合继续担任公司董事。而提议罢免刘德义的理由亦与此类似。

行动人合计拥有权益的股份达到大连圣亚已发行股份的5%时，未停止买卖该上市公司的股票，违规增持的数量达到公司总股本的0.24%，且未完整披露一致行动人的相关信息。

但磐京基金并未停下增持步伐，去年7月，磐京基金及其一致行动人增持公司股份至15%后，又称未来12个月内拟再次增持最高不超过公司已发行总股本5%的股份。至今年5月，磐京基金持大连圣亚股份比例已达16.56%。

而涉及违规增持大连圣亚的不

改造工程建设有限公司租赁业务提供担保的融资出现欠款纠纷，星海湾投资所持大连圣亚所有股权被司法冻结冻结，冻结期限为2019年9月19日至2022年9月18日。

此后直到今年3月底，大连圣亚又陆续发布多份关于控股股东股份被司法冻结的公告，所涉案由均与上述案由类似，只是星海湾投资提供担保的下属企业不同。而星海湾投资被冻结冻结的股份实际上已于2018年全部进行

过质押。

自去年大连圣亚控股股东所有股权被司法冻结以来，业内关于大连圣亚“易主”风险增加的声音不断。今年4月，更是有公司董事在董事会决议会议中直言：“控股股东在董事会非独立董事席位中只占有一个席位，无法发挥国有第一大股东在上市公司中的作用。”

就相关情况，记者致电致函大连圣亚方面，但截至发稿，未获有效回复。