

丰巢推出付费会员制,拟收购中邮速递易

智能快递柜到底该不该收费?



“五一”小长假后,丰巢快递柜正式启动超时收费制,但随即遭到了个别小区的抵制。杭州一小区的业委会和物业贴出通知,将暂停使用丰巢快递柜。针对快递柜该不该收费,网友们争论一片。

就在丰巢快递柜启动超时收费的同时,顺丰控股又披露了丰巢收购中邮速递易的计划,这意味着,丰巢的市场占有率将提高到近7成。行业加速整合的背后,暴露出快递柜始终难以盈利的困境。但超时收费能否根本解决快递柜的生存难题?业内依旧持怀疑态度。

快递柜超时收费遭抵制

根据杭州东新园小区业委会和物业贴出的通知,小区内的丰巢快递柜从5月7日7时起暂停使用,其原因是丰巢快递柜向业主收取超时保管费,损害了业主利益,有违丰巢快递柜当初进小区时介绍的情况。

丰巢快递柜遭到小区抵制的“导火索”,是其新推出的超时收费制。4月底,丰巢宣布开始向用户收取滞留费。具体来讲,普通用户可免费保管用户包裹12小时,超时后每12小时收费0.5元,3元封顶,不过节假日期间不计费,享两次免费超时取件体验;丰巢还同时推出了会员制,会员卡5元,季卡12

元,用户购买会员卡后,有效期内不限保管次数,可享7天长时存放。

此前,如果用户超时取件,在取件时会跳出“打赏”页面,由用户自主选择是否支付超时费,但如今,超时收费成了一种强制动作。

快递专家徐勇分析,不同于邮政信箱提供的普遍服务,快递提供的是竞争性服务,由企业自主定价,通常情况下,企业在履行事先告知义务后可以进行调价。目前公众所关心的主要问题在于,自己的快递经常在未经允许的情况下被放入快递柜,可能造成被迫收取超时费的问题,因此,在快递柜启动超时收费制后,电商和快递企业在提供服务时应突出设置三个不同

选项,由消费者提前自主选择送货上门、送到代收点或是投递至快递柜,以减少不必要的纠纷。

布局广泛但亏损严重

近几年,国家邮政局一直力推智能快递柜进社区,增加普及率。但为何丰巢快递柜依旧顶住舆论的压力,启动超时收费模式?

记者梳理发现,智能快递柜推出多年,依旧面临着亏损的难题。数据显示,丰巢在2019年和2020年第一季度的净利润分别为-7.81亿元、-2.45亿元,中邮速递易的净利润分别为-5.17亿元、-1.59亿元。市场占有率最高的两大快递柜品牌都面临着长期亏损的难题。

在此背景下,行业也在加速整合。顺丰控股近日发布的公告显示,丰巢拟与中邮速递易的运营主体中邮智递进行股权重组,交易完成后,中邮智递将成为丰巢的全资子公司。

截至2020年3月31日,丰巢已经在全国布局了17万组快递柜,柜机占比约44%,中邮速递易柜机占比约25%。完成此次收购后,丰巢市场占有率将达到69%,稳坐快递柜市场第一把交椅。

“最后100米”难题待解

其实,疫情发生以来,快递“最后100米”的问题也集中凸显,在小区封闭管理期间,小区内的快递柜只能闲置。随着小区对快递员“解禁”,无接触式配送依旧成为人们的习惯,快递柜的使用频率也进一步增加。但丰巢快递柜启动超时收费后,一定程度上影响了价格敏感型居民的使用意愿。

徐勇表示,丰巢收购中邮速递易后,会进一步提升快递柜的议价能力,从而降低场地租赁成本,增加广告收入,减轻自身压力。但从长远来看,如果沿着目前的道路发展,快递柜依旧很难盈利。

“我们可以在一些地区试点借鉴日本的模式,将快递柜纳入物业管理的范畴。”徐勇介绍,在日本,社区物业会负责采购快递柜放到小区里,并委托一家公司运营管理,如果包裹过期还未取出,物业会将包裹取出代为保管,或帮老人等有需要的居民送到家里。他建议,政府相关部门可以出台快递柜进社区服务的标准,以规范行业的发展。

在丰巢宣布超时收费的同时,国内最大的社区快递服务站菜鸟驿站则表示,将继续为消费者提供免费保管服务。快递“最后100米”谁是赢家?还需要看消费者的选择。

(据《北京日报》)

张居正



熊召政 著

李伟的赞扬话刚说完,邵大侠还来不及回答,忽听着门外有人一杆笛似的喊进来:“是什么人来了,咱来瞧瞧。”

说话间,只见一位身穿蟒绸曳衫的高个年轻人大大咧咧地跨进门来,他径直走到邵大侠跟前,打量着这位五短身材的阔佬,朝钱生亮嚷道:“老钱,这位可是你说的邵大侠?”

“正是,”钱生亮站起来回答,然后又对邵大侠说,“邵员外,这位是少东家。”

打从这位年轻人一进门,邵大侠就猜想到他是武清伯李伟的儿子李高。他不务正业一味胡闹的大名在京城里头响得很。邵大侠起身与他相揖见面,重新坐定后,李高说:“邵员外,人家都说你是个手眼通天的人物。”

“这是过奖了,邵某一个生意人……”

“别,别,”李高伸手打断邵大侠的话头,以一种玩世不恭的口吻说,“谁不知道邵大侠玩生意是出于无奈,你现在帮咱做一件事,咱也送你一万两银子。”

“做啥?”

“把高阁老请回来,重登首辅之位。”

“少东家别开玩笑,”邵大侠一惊,脸上顿时变了颜色,他觑了李伟一眼,依钱生亮的称呼对李高说,“少东家,这样的朝廷大事,只有你的姐姐,当今圣

上的生母李太后才做得下来,我一个平民百姓……”

“别装蒜了,”李高抢白道,“当年不是你,高胡子能挤走李春芳,从河南老家跑回京城当首辅么?”

邵大侠现在最让人提起的就是这件事,他想封住李高的一张疯嘴,一时又想不出办法,只得敷衍道:“那是误传,我邵某怎么会有这本事。”

“咱知道你邵大侠为何不敢承认自己的丰功伟绩了,”李高挤了挤眼睛,谄道,“你是怕当今首辅张居正找你的麻烦?”

邵大侠不置可否,而是巧妙地转过话题说道:“听说你姐姐,当今圣母李太后对张居正甚为倚重。”

“啐!”李高一脸不屑的神气。

“李高!”

李伟担心儿子又要胡说,赶紧出来制止。其实,就是李高不讲,邵大侠对他父子二人的心态,也是了解得清清楚楚。今年一连发生的两件事情,都对武清伯打击甚大。一是子粒田征税,二是给自己造坟申请用银事。前者让李伟一年要往外拿八千多两银子,后者让李伟想借此机会赚一把的念头落空。因此,父子二人对张居正恨得牙痒痒的。传说

前些时有人前往荆州谋杀张居正的得力干将金学曾,也是受了武清伯的指使。尽管金学曾毫毛也未伤及一根,荆州知府赵谦却成了替死鬼。这是今年官场上发生的最大一件事情,虽然皇上有旨追查,但因谋杀者至今也未捉到,此事遂成了无头案。从与李伟见面谈话来看,邵大侠不相信这位木讷谨慎的老头儿有此胆量,倒是他的儿子李高这副势豪纨绔的架势,保不准会做出糊涂事来。但人命关天的事也不好随便乱猜,邵大侠想了想,言道:“我邵某在商言商,武清伯若有生意上的事情打点,鄙人倒可尽绵薄之力。”

“你都做些啥买卖?”李伟问。

“布匹绸缎,珠宝头面首饰,盐茶木材,凡是能赚钱的,我都做。”

武清伯点点头,李高忽然来了兴趣,接着问:“听说你做得最好的,还是布匹绸缎。”

“这倒确实。”邵大侠答。

“同北京的郝一标比,你们两个谁强一点?”

“各有千秋吧。”邵大侠的口气中充满自负。

“郝一标的绸缎品种花色齐全,你的呢?”