

“双11”将至 快递涨价再成焦点

羊城晚报记者 林曦 实习生 陈晓璇

中通圆通相继表示要涨价,韵达、德邦、申通、百世暂未跟进

旺季前调价几成行业惯例

为什么选择这个时间调价?对消费者有多大影响?旺季之后还会再调整吗?

对此,中通快递回应称,据预测,今年“双11”快件量仍将延续大幅增长态势,全行业将面临空前压力和严峻挑战。为了确保旺季期间快递服务安全、平稳,快递公司会投入更多的人力物力。场地、运输、用工等费用也会相应上涨,因此,经过综合考量后主动调整快递费用。

关于价格调整的具体幅度,中通快递表示,由当地服务网点根据总部指导建议并结合各自实际情况实施。中通快递的一个快递员告诉记者,目前还不知道具体的价目表,具体实施的细则要看网点通知。

那么,此次涨价后是否还会降价?对此,中通快递方面表示,公司一直在探索更加健康和符合市场规律的价格机制,近3年来,公司都主动在旺季调整快递费用。旺季之后的快递费用,需要根据市场变化的具体情况来制定。

羊城晚报记者梳理发现,这已经不是中通快递首次在“双11”来临前调整快递价格,在2017年10月、2018年9月,其都曾发布告客户书调整价格。

在中通之后,15日,圆通也跟进涨价,并表示涨价幅度由各地分公司站点根据具体情况实施。



图/视觉中国

制图/李金宝

距离“双11”还有不到一个月的时间,已经有快递公司率先发布调整快递费用通知,旺季来临前的“快递涨价”惯例再次引发关注。10月11日,中通快递发布《关于旺季高峰应对预案的告客户书》称,将从2019年11月11日起调整快递费用,率先打响了今年“双11”旺季快递涨价调整的头炮。15日晚上,圆通也宣布“双11”期间快递费用上涨。一时间,“双11”快递应不应该涨价”的话题还登上了微博热搜。

旺季前调价几成行业惯例

记者注意到,近年来,通达系快递公司在双11前夕会进行价格调整。不过,德邦、申通、韵达等快递公司回应羊城晚报记者称:暂时没有涨价通知或计划。16日,羊城晚报记者走访广州多家快递网点发现,截至目前,韵达、申通等快递网点也还没有收到价格调整相关通知。

物流行业专业机构罗戈网CEO郭红霞对羊城晚报记者表示,涨价对于商家和消费者可能都会产生一些影响,对于商家来讲,因为发货量很大,调整几毛钱,成本都会相应地上升。

而对于消费者来说,涨价的同时要把服务质量提高,消费者都希望获得更好的服务。

快递物流咨询网首席顾问徐勇认为,快递和机票、酒店等服务行业类似,都是“淡季打折、旺季调价”的浮动定价模式。随着双11马上临近,以电商快件为主的“通达系”快递公司也将迎来运力需求的高峰期,调价也可起到调节供需的作用。“快递公司如果真的能就此建立起浮动定价机制,对这个行业才是好事,起到红绿灯的作用。”徐勇说。

涨价同时服务要跟上

对于快递涨价,有网友表示不支持。不过,也有消费者表示,双11的快递量非常大,堆积如山的包裹需要快递员加班加点工作,成本肯定会上升,稍微涨价可以理解,但是相应的服务也要跟上。

针对中通快递率先宣布双11涨价的消息,中国物流学会特约研究员杨达卿在接受羊城晚报记者采访时表示,电商件市场仍是买方市场,快递公司因为价格战而近乎原地踏步。面向终端散户消费者的价格,整体变动不大。而快递旺季的上调,因快递公司加码投入人

力、场地、运力方面,有必要量力调整。

杨达卿表示,在快递市场消费升级背景下,快递企业需要通过服务升级,推进整体集约化发展,以精益管理降本增效带来的低价才是可持续的低价。

也有相关行业人士指出,近年来,劳动力成本、租金成本、运输成本都在不断上升,如果快递费继续降价价格战恶性竞争,而不是根据市场规律合理建立价格机制,那么对于快递企业乃至快递行业的健康发展都会带来很大的影响。

注射剂一致性评价提上日程 6000亿市场将受影响

羊城晚报讯 记者陈泽云报道:备受业界关注的化学注射剂一致性评价有了实质性进展,一个规模接近6000亿的市场将受影响。

15日,国家药监局发布《化学药品注射剂仿制药质量和疗效一致性评价技术要求(征求意见稿)》,《已上市化学药品注射剂仿制药质量和疗效一致性评价申报资料要求(征求意见稿)》,对这两项技术要求公开征求意见。

《技术要求》中要求,申请人应按照国家药监局发布的《化学仿制药参比制剂遴选与确定程序》选择参比制剂,参照本技术要求开展一致性评价研究工作。

这也意味着,搁置两年的化学注射剂评价再次提上了日程。早在2017年,原国家食药监局曾就化学注射剂一致性评价发出过公开征求意见消息,但一直未有修订完善的消息。注射剂一致性评价受理的受理号共计434个,有120个品种。由于注射剂一致性评价的最终文件尚未下发,目前状态均处于药审中心审评审批中。随着后期正式文

件出台,预计将加速注射剂药品的注册与受理进度。

此次化学注射剂再评价中,诸如医院常用的氯化钠注射液、葡萄糖注射液、葡萄糖氯化钠注射液、注射用水等品种无需开展一致性评价,换言之,绝大多数化学仿制药注射剂都要开展一致性评价工作。

一致性评价的启动,将影响到庞大的化学注射剂市场。中康CMH数据显示,2013至2016年国内注射剂市场保持增长态势,年复合增长率为6.7%。2016年国内注射剂用药规模达7577亿元,同比增长8.1%。其中,化学药注射剂占72%的份额,年销售额在5455亿元左右。

国家药品监督管理局目前最新的《国家药品不良反应监测年度报告(2018年)》显示,按剂型统计,2018年化学药品不良反应/事件报告中,注射剂占64.2%、口服制剂占32.2%。业内分析认为,一致性评价将加速化学注射剂的优胜劣汰,提高整个制药工业的工艺水平和仿制药药品质量,保障用药安全。

破局创新,他搭出了一个珠宝界的电商平台

文/图 羊城晚报记者 许悦



进入珠宝行业的第20个年头,广州的周敬云创造了一个珠宝销售的崭新商业模式,不靠卖珠宝赚钱,而是要做珠宝行业的淘宝和京东。在珠宝这个极为传统的商业领域,最大的变革还要追溯到十年前以钻石小鸟、九钻为代表的钻石电商们“搅局”,改写了中国钻石零售的历史。这一次珠宝交易平台的出现,同样奔着颠覆传统的目标而来,目前平台已经完成第一轮融资,推出的珠宝租赁服务,也赚足了年轻消费者的眼球。

珠宝业创二代要搞新意思

周敬云其实应该算是珠宝行业的“创二代”,家里的父辈已经在番禺珠宝批发行业做成了龙头企业。于是1999年毕业后,他自然而然地进入了珠宝行业。“你别看珠宝行业很高大上,但其在珠宝店之外,很多的交易渠道还很传统,很落后,很多环节都还靠刷脸,经常发生钱财纠纷。跟中国现在的新零售相比,简直就像隔了一个时代。”

“我在很久之前就想过,怎样才能破局创新,让珠宝行业也跟上新零售的步伐。特别是前两年共享经济很热闹的时候,我就一直在研究这个模式能不能套用在珠宝行业上。后来借鉴了淘宝、京东的模式,我就开始跟很多行业内的人士探讨,珠宝行业不靠卖货来赚钱行不行?”

于是,在积累了足够的经验和人脉之后,周敬云和另外两位联合创始人琢磨出了汇钻银航这么一个珠宝交易平台。

只做平台不赚差价

“传统的珠宝行业,很多赚的是信息不对称的差价。即使是砍掉很多中间环节的珠宝电商,只要参与销售,肯定就还有差价。汇钻银航跟淘宝、京东一样,只提供一个交易的平台,收取8%的服务费,不从交易中赚取任何差价,所以价格很透明。比如价格很透明的1万元的钻石,到了代理端,同样只有1万元。”

在汇钻银航的手机平台上,目前已有100多个供货商和超过4000个代理商入驻,供货商提供的珠宝对所有的代理商和消费者开放,只不过代理商能够比消费者拿到更多的折扣。

“对于传统的珠宝代理商而言,我们的商业模式解决了他们最大的痛点,无需准备巨额的资金,可以实现零成本创业。传统的交易模式下,代理商如果找到目标客户,要么靠刷脸,要么一般需要自己先支付20%-30%的定金调货。如果客户临时取消订单,很可能自己就要承担部分的定金损失或库存压力。但如果看中的是我们平台的珠宝,代理商可以将客户带到我们公司现场看货,享受我们提供的消费场景,还无需支付额外的费用。”

要让消费场景高大上

在广州东塔51楼,刚刚试业的汇钻银航看上去更像一个私人会所。1000平方米的面积除了珠宝展示区,更多的是一个个俯瞰珠江新城的会客室。无论是购买几千元的入门级首饰,还是几百万元的珠宝,都可以在这里享受VIP级别的服务。

为什么选择在高档写字楼内开办珠宝公司?周敬云表示:“现在大家购买珠宝最主要的是两个渠道,要么去商场内的珠宝店,要么去华林等交易市场。交易市场的价格虽然比较便宜,但败在体验感不好。特别是90后这一代,他们非常看重消费的体验感,如果价格在可以承受的范围内,肯定首选高大上的消费场景。”

周敬云之前发布的2018年度《中国奢侈品市场研究》就显示,23至38岁的消费者是奢侈品消费的主力军,他们不仅有消费意愿,也有足够的消费能力。羊城晚报记者也了解到,近年来几乎所有的奢侈品品牌都大手笔改善店内体验。

而挑战传统珠宝店的当然是价格优势。“因为少了很多中间环节,相同级别的珠宝,在我们平台购买会比在品牌珠宝店购买便宜30%-50%。”

开拓珠宝日租新业务

除了解决旧有商业模式的痛点,周敬云也在不断开拓新的业务增长点。比如注意到,在汇钻银航的手机平台上,还有一项重要的业务,就是珠宝的租赁服务。以一条近13克拉的黄钻项链为例,日租金是183.15元。而一个0.57克拉的绿钻戒指,日租金只要24元。

以0.57克拉的绿钻戒指为例,评估价值是2.52万元,日租金是1%。消费者租赁时,只需在汇钻银航冻结个人银行账户上的2.52万元作为担保金,就跟入住酒店冻结保证金一样,归还首饰的时候,就可以将这2.52万元解冻。

“现在的婚庆市场对贵重珠宝的消费需求很大,还有一些公司年会、私人派对等场合,越来越多的人选择租赁,这是一个很大的市场。”据周敬云介绍,目前平台提供的租赁的还只有一些钻石、彩色宝石首饰,接下来还将上线龙凤手镯等黄金首饰。而他们对于新业务的开拓也会不断继续。

全国携号转网 11月底全面实行 三大运营商“暗战”升温

羊城晚报记者 林曦 实习生 陈晓璇

联通已开“携号转网”通道

据羊城晚报记者了解,中国联通已于上月在官方手机App上新增了“携号入网”的功能入口,具体流程共分为三步:首先,要发送查询短信确认携转资格;然后,填写用户信息并选择套餐,提交携入申请;提交成功后,会有工作人员配送新SIM卡,并协助用户完成激活工作。不过,中国联通客服介绍称,这项功能暂时仅在天津、海南、江西、湖北、云南等试点地区开通,其他省市仍处于准备阶段。

运营商推优惠挽留老客户

记者发现,尽管移动、电信客户端尚未正式开通携号转网业务,但为了挽留老客户,都推出了多项优惠政策。例如,中国移动率先推出了查网龄送流量、推出“畅享系列”套餐等6项惠民服务新举措。中国电信官网则开辟了老客户特惠专区,并称“老客户续约可得千元返费”,且网龄越久赠送内容越丰富。

有行业人士表示,运营商纷纷开

政策护航解决“转网难”问题

据了解,为防止用户流失,部分电信运营商采取捆绑业务套餐、延长排队时间等做法变相设置障碍,还有一些用户被告知存在诸多风险后无奈放弃转网。为解决试点过程中暴露出来的“转网难”问题,工信部于2018年12月推动湖北、天津、海南、江西、云南5

用户担忧会否影响第三方服务

不过,有用户也提出了一些担忧,如今转账、聊天、打车、点外卖等服务都绑定手机号,携号转网是否会影响到相关第三方服务提供?对此,工信部在8月发布的《携号转网服务管理暂行办法(征求意见稿)》中进

行了明确:“用户应当及时将携号转网事宜告知号码相关的第三方服务提供者,相关服务提供者应当按照非携号转网用户同等标准向携号转网用户提供服务。”

随着各类技术障碍相继被政策清除,携号转网已经万事俱备,只待铺开。届时,哪些运营商将成受益者,也成为舆论关注的焦点。资费曾被外界认为是影响用户携号转网的首要因素。不过,有分析认为,在取消漫游费和长途费以后,“以价换量”的资费比拼已经被有效遏制,在用户增长流量几乎见顶的情况下,运营商的网络质量和服务质量将会成为用户选择的关键因素,“谁的服务好,质量好就会赢得更多用户。”

第三届毕节试验区·乌蒙山交会开幕 广州和毕节签订消费扶贫框架协议

羊城晚报讯 记者马汉青、通讯员穗商务报道:记者从广州市商务局获悉,16日,第三届毕节试验区·乌蒙山交会在毕节大方县奢香古镇火塘广场开幕。此次开幕式由毕节市商务局与广州市商务局联合举办,大方县人民政府承办。

本次交易会集展览展示、文化体验、专场推介、田头对接、洽谈采购于一体。共组织参展企业232个,整个展区分为加工制品区、生鲜区及美食区等八大展区,参展商品有食用菌、肉制品、豆制品、辣椒制品、酒类等200余种农产品以及百余种来自各市州的名优小吃、地方特色美食。通过内容丰富、形式多样的活动,促进农产品产销两端对接交流,从而带动整个乌蒙山区域经济发展,实现资源优势互补,展示优质农产品形象,共同打造乌蒙山片区携手同心、合作共赢、绿色共享的全国对外开放的大平台。

为精准对接需求,主办方还邀请采购商赴各农产品生产基地实地开展产销对接活动,签协议、抓订单,通过产销无缝对接,减少流通环节,创新产销对接机制,助力精准脱贫攻坚,切实增加农民群众收入。

开幕式上,毕节和广州签订了消费扶贫框架协议,将从商场超市、互联网、展会、餐饮、冷链物流、家政扶贫六个方面展开合作,标志着穗毕商贸合作进一步深化,携手迈进更广领域的合作。



图/新华社

链接 什么是『携号转网』?

“携号转网”也称作号码携带、移机不改号,比如持有中国移动号码的手机用户,转入中国电信或中国联通网,享受中国电信或中国联通提供的电信运营服务。“携号转网”主要包括固定号码携带和移动号码携带两种。号码携带有助于扶持新运营商,促使新运营商快速进入市场。(林曦)

嘉实深跨ETF 旗舰双雄同步跟进

深市ETF大提速进入倒计时,深市跨市场ETF的龙头旗舰产品:嘉实沪深300ETF和嘉实中证500ETF公告,决定自10月21日起对这两只ETF新增场内“深市股票实物申购、沪市股票现金替代”申赎模式。嘉实沪深300ETF将取消

原有场内全额现金申赎模式,保留原有场外“股票实物”申赎模式。

研究报告表示,未来,偏重份额使用效率的投资者可以使用深交所新模式,而注重控制申赎过程风险的投资者可以采用“两市股票实物申购”的深交所原有模式。

兴全商业模式再获五星评级

截至10月15日,上证综指收盘于2991.05点,又一次回到了3000点以下。相反,基金却好得多,数据显示,股票型基金今年以来净值增长率平均值为31.89%,混合型净值增长率平均值为28.09%。不过基金业绩分化颇为

明显,投资者在选择时难免受到短期业绩和波动影响,或可参考七大权威机构的评级。截至三季度,全市场6000多只产品中仅有6只获得五星好评,其中兴全商业模式优选混合型基金已连续三季度得到最高评级。