

快递员生存现状：时间都是按秒计 收入低无保障事故责任自负

■本报记者 贾丽

“双十一”购物盛宴刚结束，“双十二”电商节紧接着来临。包裹量快速剧增，对快递行业又是一次挑战。《证券日报》记者在部分快递站点了解到，“双十一”的快递还没有被送完，“双十二”的快递又堆积起来，快递小哥更是连轴转。

“这几年大件越来越多，买家的购物习惯也正在改变，他们越来越喜欢在网上购买家电类的大件产品，对电商更加信赖。这就对我们快递员要求更高。送快递，是个体力活，更是脑力活。”快递员小张坐在电动车上傻笑着，露出几颗小虎牙，电动车是他在北京唯一的家当。

一辆电动三轮车，承载着多少人的期盼。然而在这背后的是冒着风雨、受着严寒、顶着烈日快递小哥的辛勤劳作，他们常常风餐露宿、披星戴月，奔波在水车马龙的城

市间。

上排好货品放置的顺序。

挨家挨户的跑，耗费的是体力。而对于小张来说，最煎熬的，是心力的消耗。

“快递员没有周末，不敢放假。因为放假就意味着拿钱少了。”平时小张一个月休息一到两次，掰着指头数日子。别人的节假日，就是他们最忙的时候。“休息的多，挣的就少。快递行业太累，体力劳动还好，主要是心累。”

应对客户的不同要求，也是小张的工作之一。形形色色、各种脾气的买家，小张都遇到过。客户要求在一定时间内送达的要求，往往会打乱他原本排好的路线和计划，大大增加他的工作时间。时常需要应对买家各种无理要求，让小张感到非常疲惫。“大部分买家还是理解的，如果不方便接收都要求放在门口，但也有的要求在规定的时间内送达的，我们只能尽量满足。”

电商平台的售后也时常需要小张上门，售后在他工作中占据很大的比重。因为产品可以七天之内无理由退货，卖家退换货的比例很高，部分买家还会把二手货让平台进行回收，小张就要负责上门取件。“售后在上门服务中占比 20%—30%。”小张说。

在大部分快递公司中，快递员的收入，多是以底薪加提成方式来计算的。快递员在送件的同时也可以对所负责的片区进行揽件业务，这就是通常所说的上门取件，收 1 件的提成大约是三四元。

“一不留心，就会被扣钱，如果出现丢件，我们就要自己掏腰包，我们真是风一样的男子，活在‘刀尖’上。”小张自嘲道。



提供五险一金是少数

没有保障，也是大部分快递员面

外不同的是，小罗主要负责的片区是在北三环附近。由于人口密集，小罗每天的工作量都要比小张大得多。

“我每天工作时间在 10 小时—12 小时，平均一天要派送 100 件左右的快递，轻松时候大约 70 件—80 件，每天 70%的时间都在收送派件的路上，路口窄，各种绕弯子。负责商务楼的同事要送 220 件左右，一件的提成从 5 毛到 1 元不等。”

提到刚刚过去的“双十一”，小罗一脸愁容。“要说我们最怕的，那就是‘双十一’了。”

“‘双十一’通常持续一周的时间，我早上 4 点多就得起，回去就已经夜里 12 点，回去躺下就睡，累的不想动。白天有时间就吃，没有就算，吃饭肯定是不定时的。自己买点零食备上点，实在饿了垫巴垫巴。”

长期不规律的饮食习惯导致了小罗有了肠胃病，小罗说，大部分同事都与他同样，有肠胃炎。工作时间长、强度大，为了赶时间，大部分快递员的午餐是在外面买饭吃或者干脆

上门服务中售后占比约 30%

“在我看来，快递员，是个不起眼的职业，但现在的生活里还真缺不了他。”小张说。

每天早晨 5 点多，小张就起床了。早早地赶到单位，他必须将货尽快分拣出来，避免人流高峰期。“早上货车来了，货被卸下后，我就要对当天早上的件挑选、分拣，拿扫码枪给上午要派的件扫码，还要去电脑上查询未派的件，漏扫的件，重新扫码派送。”

早上的程序是最繁琐的，如果不早早起来干，小张一天工作的整个流程都得拖延，这意味着他会更晚下班。

“分拣、装货，都是有技术含量的，也有技巧的，如果安排的好可以大大提升派送效率。”一般小张会按照今天要走的小区路线，在他的车

库卡、东芝更换掌门人 美的开启全球大整合

■本报记者 贾丽

在吸收合并小天鹅、整合事业部的同时，美的集团的库卡和东芝的掌门人也相继换帅，美的的这一轮整合蔓延至全球。

近日有消息称，美的控股的德国工业机器人公司库卡（Kuka）CEO 蒂尔·罗伊特提前离职，同时美的国际业务负责人、美的集团副总裁王建国也将接任现任董事长石渡敏郎成为美的已收购的东芝家电的新一任董事长。

业内人士认为：“目前市场整体出现下滑，大环境不确定性增加，企业都开始转型。美的此次整合的目的是精简兵政，减员增效，用更多权力下放和更大激励力度激发组织活力。”

库卡、东芝更换掌门人

据了解，近日，德国工业机器人公司库卡（Kuka）CEO 蒂尔·罗伊特（Till Reuter）提前离职。其于 2009 年加入公司，曾经带领库卡走出经济危机，并参与库卡被中国家电厂商美的集团收购的过程。罗伊特从 2009 年起担任库卡首席执行官，原定任期至 2022 年。

对于库卡离职的原因，有知情人士透露，罗伊特与美的的副总裁、库卡监事会主席顾炎民就库卡与美的在华合资业务的经营策略出现分歧。这名知情人士表示，罗伊特很失望，他也想要继续担任库卡的首席执行官，但他接受现在由美的说了算的事实（美的拥有库卡近 95% 的股份），并将配合找到一个解决方案。

不过，对此，美的方面暂未回应。

而美的此前收购的东芝家电公司也在近日换帅。

有消息称，美的国际业务负责人、美的集团副总裁王建国将接任现任董事长石渡敏郎成为新一任东芝家电董事长。

两年前，美的宣布收购东芝白色家电业务。双方约定，东芝将继续开发、制造和销售东芝品牌的白色家电，包括冰箱、洗衣机、吸尘器以及其他小家电。美的则可在全球范围内使用东芝家电品牌，许可期限为 40 年。

公开资料显示，现年 42 岁的王建国，1999 年加入美的，曾任家用空调事业部供应链管理总监、行政与人力资源部总监、冰箱事业部总经理等职务，现任公司副总裁。

此次库卡、东芝的相继换帅并非偶然。有业内人士认为：“美的对其收购企业的人事调整是在意料之中的，其要迅速进行资源整合，并在国际市场拓展，就必须打通一切资源和渠道，包括砍去人事和体制上的阻碍。在当下严峻的市场环境中，美的已经没有更多时间去等待外部资源的慢慢融合。”

吸收小天鹅、整合事业部

而此前美的已经在内部开始了调整。两个月前，美的集团发布公告称，公司拟以发行 A 股方式，换股吸收合并无锡小天鹅，资产交易价格为 143.83 亿元，合并完成后美的集团承接小天鹅全部资产、负债、业务、人员、合同及其他一切权利与义务。无锡小天鹅彻底“南飞”。

此后，小天鹅方面提议在本次换股吸收合并经中国证监会核准后正式实施前，小天鹅进行一次现金分红，每股现金分红的金额为人民币 4 元（合计总金额约为人民币 25.3 亿元，约占 2018 年第三季度末小天鹅母公司未分配利润的 85%）。

美的集团表示，本次合并完成后，合并双方将有效整合全球业务，在全球范围内提供更为全面且具有竞争力的产品组合，提升美的集团全球市场拓展的效率及效果。

除了对品牌的整合，美的集团对事业部的整合也在进行中，近日其将原有的生活电器与环境电器事业部合并。

业内人士认为，环境电器与生活电器的整合，一方面是这两大类产品都与家居生活有关，销售渠道相近，另一方面厨电在今年上半年的年报中显示，业绩下滑明显，这也是两大事业部整合的原因之一。

有知情人士透露：“美的对事业部的整合还会持续。清洁电器、冰箱和洗衣机、家用空调和中央空调都是潜在的整合对象。”

热点追踪

经销商仍可出售苹果“被禁”手机 部分趁机销售置换机

■本报记者 贾丽

高通的一则公告，让其与苹果的“恩怨”暴露在阳光下。

近日，高通宣布，福建省中级人民法院授予了高通针对苹果公司四家中国子公司提出的两个诉中临时禁令，苹果应立即停止针对高通两项专利的侵权行为，包括停止在中国进口、销售和许诺销售未经授权的产品，涉及 iPhone 8 Plus 和 iPhone X 等 7 款苹果手机。

事情发酵一周后，针对可能在中国面临禁售的问题，苹果决定更新系统。近日，苹果声明称，“我们始终遵守各地的法规和法律决定。我们尊重福州法院及其裁定。”不过，苹果还是强调其产品的合规性。

目前，苹果方面已向福州法院提出反侵权申请，请求其阐明并重新考虑他们的决定。

对此，北京市人大常委会立法咨询委员会特聘委员杨兆全表示：“法院作出的停止侵害裁定，是一种诉中禁令并非最终判决，是专利诉讼中常用的可有效降低侵权损失的救济措施。由于从起诉到最终审判

的周期较长，如放任侵权方在这段时间继续侵权，则可能给被侵害方带来不可估量的损失。”

《证券日报》记者了解到，目前在众多主流的电商平台，苹果被禁的几款产品仍然在售，供应商表示，没有接到产品被禁或者下架通知。

经销商仍可出售“被禁”手机 部分销售置换机

《证券日报》记者在淘宝、京东等电商平台看到，目前消费者仍可买到苹果“被禁”手机。

多位苹果手机供应商表示：“目前没有接到苹果产品禁售或者下架的通知，产品正常销售。”

有业内人士称，法院虽禁止了苹果销售上述几款手机，但并没有禁止经销商销售，对于已经囤货的经销商而言，其仍可以正常出售手机。也就是说，禁令目前还未影响消费者购买苹果的上述手机。

不过，也有部分商家趁机在淘宝上销售置换机。一个商家的客服表示：“置换机是指因质量问题退换的手机或者前期用户使用过的评测

机，我们可以从苹果官方置换出来全新的手机，置换过程中我们可以直接加钱置换其他的版本。但是置换官网或者查询的结果信息是之前的手机信息，我们对手机支持 7 天包退 30 天换新 5 年店保。”

而苹果官方店铺也在正常出售上述被禁机器。一家自称自己是苹果官方店铺的商户客服表示：“我们是直营店铺，为您保证全新未拆封未激活的国行正品，所有产品原厂仓库为您发出，均为官方标配。我们的苹果手机都是原装正品带原厂贴膜，带指纹的，随意升级刷机恢复，无越狱，绝对不是二手翻新山寨组装机，支持专柜验货。所有的苹果手机都是原装正品，序列号都可在苹果官方网站上查询得到的。”

有知情人士透露：“苹果部分供应商以置换机等在市场上广泛销售，苹果手机最近被禁的消息，引发消费者关注，也给他们提供出售二手机、问题机的机会，这也是在内部清库存的动作。而置换机也容易出问题，通常是官方的翻新机，是原品牌厂商对产品的不良性能进行修复，再重新销售的机器，此类机器很容易再次出现质量问题。”

可以复议 不可上诉？

一直以来，高通和苹果是合作关系，但随着其纠纷不断升级，如今双方已经走到了鱼死网破的境地。

高通是一家美国芯片公司，也是苹果手机的芯片供应商。近日，高通把苹果推到被告席，要求苹果在中国的子公司禁止销售部分苹果手机。

高通还声明，裁定书不适用苹果公司委托和硕联合科技股份有限公司制造的蜂窝产品，也就是说被禁售的苹果产品不包括和硕生产的 iPhone。

对此，苹果方面也予以了反击。苹果官方回应称，中国消费者仍能购买所有型号的 iPhone，并表示自己没有侵犯高通权益，已提起上诉。同时，苹果还“回怼”高通，称“这是这家公司的另一个绝望之举。”

不过，近日苹果再次发表声明称，下周初其会为中国的 iPhone 用户发布一个软件更新，以解决上述问题。“法庭裁定后，我们立即采取措施确保我们理解并遵守福州法院的裁定。基于我们目前在中国提供

的 iPhone 型号，我们相信我们的合规性。虽然本案中的两项专利仅涉及非主要手机用途功能，但为解决任何可能的出于对我们合规性的担忧，下周初我们会为中国的 iPhone 用户发布一个软件更新。”

据了解，目前苹果公司已提交了重新审议请求。

业内律师表示，目前并没有规定法院受理复议申请后，一定要在某一期限内作出裁定，有时候可能延续比较长的时间，且通常在此类专利侵权的案件中，企业复议成功的可能性并不算大。

有媒体引述福州中级人民法院相关人士的称，这件专利诉讼案上周就已下发裁定书，该案件属于专利禁令范畴，只有一审，不可上诉，没有二审。同时，该禁令将适用于全国范围。

对此，杨兆全表示：“通常来说，苹果公司不服裁定可以提供真实有力的证据材料，在收到裁定之日起 10 日内申请复议一次，但复议期间不停止裁定的执行。这种裁定的有效期一般会维持到终审法律文书生效。该案有其特殊性，苹果可以复议，不能上诉，不过这两者并不矛盾。”

十亿元赌约结束或仅是个开始 董明珠、雷军明年将直接竞争

■本报记者 贾丽

“铁娘子”董明珠与“雷布斯”雷军的一场赌约，已经被外界关注了整整 5 年。如今，这场赌约期限已至。

不过，在这一竞赛中，两家企业似乎并没有要结束的意思，纷纷加快动作，为自己的版图整合、开拓新领地，为明年的新一轮的竞赛做准备。

业内人士表示：“从产品维度上来看，两家企业主要产品在各自市场的份额占比居前，同质化产品的竞争能力较强；从技术维度上看，格力有较强的在专利、核心器件上的研发能力，小米也正在加强这一能力；从发展布局上来说，小米在产业链上下游的布局以及生态能力构建等方面较为完善，格力则在多元化上快速摸索。不过，总体来看，格力、小米等企业都在走融合发展之路，目前董明珠带领的格力与雷军率领的小米都已经打入了对方的‘大本

营’，并将其作为明年着重发力的板块。未来双方的竞争仍会非常激烈，甚至直接对垒，赌约过后两者间的话题热度仍旧不减。”

赌约期限已至 但这仅是个开始

谈及这场“10 亿元赌局”，还得追溯到 5 年前。

2013 年，在央视财经频道的活动现场，雷军与董明珠当着全国人民下赌注一杆：赌小米 5 年之内销售额能不能超过格力电器，赌资升级至 10 亿元。

雷军和董明珠分别是新经济和传统制造的代表性人物，他们之间的赌约让外界格外关注。这场赌约，也不是一场简单的“打赌”，被外界视为是互联网企业向制造业企业发起挑战的标志性事件。

12 月 12 日，是董明珠与雷军 10 亿元赌约到期的日子。

从财报来看，今年前三季度，格

力电器营收达 1487 亿元，同比增长 34.11%，归母净利润达 211 亿元，同比增长 36.59%。相比之下，小米在今年前三季度的营收总和为 1305 亿元，同比增长 64.1%。从增速来看，小米的增速明显领先，但距离 2000 亿元还有约 700 亿元的空间，这对小米来说是很大的挑战。

业内观察家丁少将认为：“要对比 2018 年的总业绩，还要等到明年初两家公司的财报出炉。不过，单纯对比财务数据的意义已经不大，因为小米代表的互联网模式与格力代表的制造业模式正在深度融合，格力在发展家庭互联网，小米亦在布局全屋家电。”

对于结果，家电业分析人士刘步尘表示：“从广义的角度讲，两家企业都赢了，过去 5 年都发展了，而且发展都不错，尤其是小米。从趋势看，明年小米营收规模反超格力的可能性更大，小米增速较强，格力也在加强多元化版图的构建。”

各自内变 蓄力出击

近日，小米集团在全球市场进行了新一轮的组织架构调整和人事任命，这是其上市以来进行第二次大规模内部调整。

此次调整，小米将销售与服务部改组为中国区，任命“把小米电视业务从 0 带到了中国第一”的联合创始人、高级副总裁王川兼任中国区总裁，并加大在中国市场的投入；在国际市场，小米集团副总裁汪凌鸣被调任国际部担任副总裁，将新零售建设等经验加速在海外市场推广落地；在架构上，小米成立了销售运营二部，专门负责电视、生态链产品的中国区销售运营工作，在内部加重生态链 IoT 产品业务的权重。

小米内部人士表示，此次调整，是雷军为首的小米管理层的一系列新规划推进的又一步，不排除后续

还将进行持续调整。

业内人士认为：“今年以来，小米在内部进行了一系列调整，从其动作来看，组织结构更为均衡、精准，雷军为小米配置了最高的战略高度、最重要的投入、最大的决心。王川上任后，或将进一步打通小米中国区业务产品策略与渠道运营，此次调整也释放了小米将在中国市场进行下一阶段全面进攻的信号。”

同时，小米明年将在大家电领域真正发力。据来自小米内部的信息，空调业务在 2018 年尚在验证测试状态，2019 年将拉开架势全面发力，成为小米在白色家电领域的第一个突破点。而这将让小米与白电巨头格力直接对垒。

而格力也加速发力手机、智能家居、芯片、IoT，还会与小米涉足的产业频频交集。

不知，董明珠与雷军是否还有勇气，为格力与小米的未来 5 年再次赌上 10 亿元？

欢迎关注
上市公司消费电子头条

