

淘宝商城昨天发布声明—— “提高年度费率”传言不实



前一天, 淘宝商城宣布推出新战略, 其平台将对所有零售形态开放, 意在搭建新的B2C生态系统; 同时, 还在酝酿对商家管理体系进行升级。昨天, 淘宝商城方面又发表了澄清声明, 对近期关于淘宝商城提高技术服务费等传言进行说明。

□快报记者 张波

记者此前了解到, 淘宝商城将建设成对所有零售形态开放的B2C平台, 构建一个由品牌商、供货商、零售商及包括物流商在内的各类第三方服务提供商进行分工协作, 形成新的B2C生态体系。淘宝商城不做零售商, 同时欢迎各种形式的零售商进驻淘宝商城平台。淘宝商城总裁张勇透露, 淘宝商城今年的交易规模将接近一十亿元, 明年目标是两千亿。包括一号店、银泰网、库巴网等在内的38家垂直B2C企业, 也与淘宝商城达成战略合作, 将陆续在淘宝商城开设官方旗舰店。

与此同时, 淘宝商城还在

酝酿对商家管理体系进行升级, 通过市场机制使不达标的商家自动退出。截至目前, 官方数据称已有超过7万个品牌和5万个商家进驻淘宝商城。去年11月11日单日, 淘宝商城的交易额达9.36亿元。艾瑞的数据称, 今年二季度淘宝商城占国内B2C市场48.5%的份额。

由于要对商家管理体系进行升级, 网上有传言称, 淘宝商城将提高技术服务费到3万-6万, 服务费率与营业额挂钩, 月营业额不足35万的将不再续签等。昨天, 淘宝商城发表澄清声明, 表示这些说法纯属不实。声明中提到, 2012年, 淘宝商城没

有调整费率计划, 2012年技术服务费会做调整, 但按照目前的方案, 绝大多数商家会在年底获得全额或部分的返还。目前, 淘宝商城向企业收取的技术服务费是固定每年6000元, 技术服务费率依据品类的不同在2%~5%之间。

此外, 淘宝商城在澄清声明中还表示, 将建立违约责任保证金制度, 用于消费者的保障和赔付。保证金的额度也会在2012年会做相应的调整, 但会充分考虑商家的承受能力和对消费者的责任因素来设置金额, 且违约保证金也并不属于商城, 还是属于商家。

银行无抵押贷款 年利费高达15%

由于房贷政策越收越紧, 急需资金的一些市民开始找寻无抵押的信用贷款, 记者了解后发现, 目前中资银行个人信用贷款均在收缩, 而外资银行无抵押信用贷款比较宽松, 不过费用相对较高。

记者昨日从渣打银行、东亚银行等多家外资银行获悉, 目前外资银行能提供无抵押个人信用贷款。一家外资银行的工作人员表示, 市民首先要向银行提供银行流水, 提供收入证明, 最好有房贷、车贷、信用卡, 在通过审核后, 客户可以最高贷到50万元贷款, 最长期限可达5年。贷款利率为8.9%, 此外每月还需交0.49%管理费。记者粗略估算了一下, 一年管理费就达5.88%, 加上贷款利率, 一年费用大概在14.78%左右。另外一家外资银行称, 他们主要面向大型国企、事业单位办理个人信用贷款, 最好在南京有房子, 一般信用额度可以达到月收入的10倍左右。最高可以贷到50万元。利率则在8.8%的基础上, 上浮10%-20%, 此外也一样每月要收取一笔管理费。

信用贷款利率为何定得这么高? 一位银行工作人员介绍, “相比抵押贷款, 信用贷款因没抵押物, 对银行来说经营风险比较大, 如果借款人一旦发生意外情况无法偿还贷款, 对银行来说风险就是百分百的, 风险大成本肯定相对要高些; 何况目前市场资金紧张, 整个借贷市场资金成本都往上走。”

快报记者 王海燕



金价出现罕见暴涨暴跌“过山车”行情 不变应万变 投资选“真金白银”

在近一个月中, 黄金市场出现了罕见的暴涨暴跌的“过山车”行情, 不但在短短二十多天里, 国际金价两次突破“千九”大关, 而且在历史顶峰过后, 金价迅即陷入低谷, 出现了四次跌破每盎司1800美元关口的行情, 更出现了一次狂跌200美元, 直破“千七”的“蹦极”行情。最近几天里, 金价围绕每盎司1800美元又展开了激战, 尽管有意大利评级被调低的消息刺激, 金价依旧在1780美元附近按兵不动。

大涨大跌, 忽上忽下, 近期

黄金市场巨大波动, 令不少投资者已经感到一丝寒意。参与黄金保证金交易的刘先生告诉记者, 近期行情确实难以把握, 往往出现出人意料之突然波动, 使不少投资者出现亏损, 他目前已经大幅减仓, 并将交易杠杆调得很低, 来防范风险。

一位业内专家说, 近期黄金市场主要看投机资本走向来决定金价, 一般散户已经非常难操作, 风险因素大大加强, 他建议, “不如以不变应万变, 抓住黄金投资的关键, 转向实物方式, 只

有握有真金白银, 才能分享黄金长期向上的红利。”中国黄金协会副会长张炳南说, 目前世界黄金市场牛市格局未变, 还是有很多因素支撑金价向上, 但短期波动风险不容小觑。目前如果“藏金于民”的理念更加深入, 更多中国投资者转向实物黄金, 不但提升了居民资产的稳定性, 也加强了中国的黄金“话语权”。

“今年前8个月, 金价的涨幅达到近30%, 在未来一段时间内, 金价很有可能出现整固, 在累积足够力量后中长期仍有上

涨空间。通过定投贵金属基金, 有利于降低投资门槛、分散风险。”汇添富黄金及贵金属基金经理刘子龙表示, 黄金的主要用途就是避险, 近几年的需求增长主要来自避险需求。保卫财富的购买力除了受到广大普通投资者的极大关注之外, 政府也在积极寻求保卫外汇储备购买力的办法, 而黄金一直以来都是他们的首选。最近这段时间, 新兴国家包括中国都在积极的增加黄金储备比重, 这都将有助于金价长期走高。

新华社

www.lexus.com.cn

精心之作 更显璀璨
乐享最低首付7.8万元或0月供, ES240即刻在手

LEXUS雷克萨斯ES, 惬意宁静与细腻质感萦绕身边一路相伴

我们相信, 当一部车的所有细节都以最用心的态度雕琢, 产品便从此升华为作品。所以, 我们用历经1440小时精心缝制的皮革及多达18处的实木内饰妆点车内空间, 再细微之处也同样营造出精致触感; 我们将卓越静音减震科技纯熟运用于车身各处, 最易被忽略的噪音我们也绝不放过, 如此精心之作, 自然雍容动人。

即日起至2011年9月30日购买ES240, 我们还为您精心呈献低首付或0月供以及其他多种金融方案, 您尽可灵活组合自由选择, 即刻拥有钟爱座驾。详情敬请垂询LEXUS雷克萨斯顾客服务中心: 400-810-2772。 *豪华配置及不同车型配置不同。

ES240厂商建议零售价: 39万元起

ES350
ES240

4年/10万公里
免费保修保养