

苏宁“自贸区”式开放平台免费揽客

首批招商名额留给江苏达1000个

一个是近期横空出世的自贸区概念，一个是热门已久的电商平台，两个看似不相干的事物昨日在苏宁“联姻”。昨天下午，苏宁开放平台江苏区域招商大会在南京举行，苏宁将自己的开放平台喻为“自贸区”，拿出了“免费”这一揽客利器。据了解，在苏宁开放平台首批5000个招商名额中，留给江苏省的名额放宽到了1000个。

现代快报记者 刘芳

“自贸区”式开放平台主打“免费牌”

“1.0的C2C平台类似于跳蚤市场，商户良莠不齐。2.0的B2C平台，已经升级为相对规范的集贸市场，但入驻商户要向平台缴纳年费、平台使用费和销售佣金等。苏宁推出的开放平台是3.0平台。”在昨日的苏宁开放平台江苏区域招商大会上，苏宁易购执行副总裁李斌将苏宁的3.0开放平台喻为“自贸区”，全球商户符合自贸区招商标准，便可免费进驻使用区内物业。

李斌表示，对于商户，苏宁不

仅免除年费、技术服务费和日用、百货、服装、鞋帽、图书等重点招商品类的佣金，还将免费为商户提供基本类目规划、基础店铺装修等服务。而对于免费的期限，苏宁云商副董事长孙为民透露，初步确定是三年。“如果三年之后所有的平台都免费了，我们就继续免费。如果行规是收费，我们将给予商户最优惠政策。”

据介绍，2013年—2015年苏宁主要向大中华区进行全品类招商，

2015年后向海外招商。按照精选优选标准，年内苏宁限制招商1万家，首批招商5000家；2014年控制在5万家；2015年为10万家。而针对9、10月报名入驻的商户，苏宁在免费入驻和免基础服务费的基础上，还推出了一项阶段性的优惠政策：根据三个月的销售给予1万—10万不等的广告费奖励。而自从苏宁9月12日全面开放后，已有2000多商户申请入驻，正式入驻运营的接近1000家。



苏宁新推出3.0开放平台页面 东方IC供图

首批给“江苏制造”1000个名额

江苏是国内的经济大省，形成了南京零售、南通家纺、苏北农产品等诸多上规模的特色产业集群，拥有南京云锦、宜兴紫砂陶器等享誉海内外的工艺精品，以及盱眙龙虾、阳澄湖大闸蟹等特色农产品。李斌表示，本地化运营是苏宁开放平台的重要战略之一，江苏特产、江苏特色的产业群就是苏宁开放平台最大的金矿。“苏宁开放平台全国首批招商控制在5000家商户，仅江苏省分配的名额就达到了1000家，如果优质商户的数量足够，我们甚至可以放开这个限制，让具有地缘化优势的江苏企业在互联网时代做出更大的生意。”

据了解，苏宁在江苏开设了100多家连锁门店，拥有全国连锁网络布局最密集、销售最好的门店。除了优质的“店面云”资源，苏宁在江苏省内的“物流云”资源也是得天独厚，苏宁计划打造的60个物流基地和12个自动化拣选中心在江苏区域就布局了11个。李斌表示，无论是省内的店面优势，还是物流优势，都将有助于省内品牌企业和特色产业集体“触网”。

而在昨日的招商现场，就有苏酒集团、雨润食品、红豆服装、通灵珠宝、圣迪奥服饰、碧波阳澄湖大闸蟹等众多江苏企业现场签约入驻苏宁开放平台。

房贷、车贷压得喘不过气，家庭负债多少才合适？

有观点称最好不超50%，否则家庭经济压力会非常大

前不久，中国人民银行公布的最新数据显示，我国已成为全球储蓄金额最多、人均储蓄额最多的国家，人均储蓄超过3万元。其实早在今年6月末，江苏人均存款就达到4.27万元了。可网友们开始吐槽了，有几万块钱存款又如何？如果算上还欠着银行的房贷、车贷等，可能很多家庭都是“负债累累”了。

为何爱存款？ 要么花不起，要么不愿花

能成为全球储蓄金额最多、人均储蓄额最多的国家，这充分说明中国人确实太爱存款。58岁的南京居民李阿姨存款有几万块，她现在每月能领退休金1800多元，生活不成问题。“可总担心突然生病住院啥的，有点养老钱存在银行，我心里踏实，也是给孩子减轻负担。”她说。

江苏省社会科学院经济研究所博士吕永刚指出，高储蓄率是多年来中国的特点。“中国人本来就有爱存钱的偏好，这是传统观念。”在他看来，居民储蓄居高不下也反映了消费信心不足，表明内需市场的开拓还面临很多问题。“现在股市、楼市风险都很大，很多中国大妈开始

投资黄金，可这些投资都不太乐观。”他说，不少人想投资创业，但宏观经济形势不好的话，创业者也不敢贸然行动，这就倒逼居民把钱存进了银行。

负债率多少合适？ 有观点称最好不超50%

“算上房贷的话，我的卡里应该是负的，而且是负三十万。”在大家都在讨论存款多少时，一位网友的观点道出了不少人的心声。讨论存款问题的同时，贷款也是很多房奴、

车奴们不得不面对的现实。

维持正常的家庭开销，并应对生活中的意外，最好有一定数额的存款，但为了更好的生活，可能还需通过贷款实现有房有车的梦想。那么，就要搞清楚家庭资产多少、负担着多少债务，也就是怎样的家庭负债率才合适。负债率即总负债与总资产之比，体现家庭综合还债能力，资产负债率=(负债总额÷资产总额)。

现代快报记者了解到，目前有不少观点，有人认为不高于30%或不高于40%，也有人指出家庭负债率最高不超过50%。负债率50%是

什么意思呢？假如你的房贷、车贷一共50万元，而你家庭的房产、汽车、存款、股票、基金等总资产一共100万元，这就是负债50%。所以有分析就指出，如果房奴月供占收入的50%以上的话，这样的家庭经济压力会非常大，甚至整个生活就被房贷拖垮。

负债警戒线 不影响家庭生活质量

“家庭负债率多少，要有个大概的警戒线，具体比例我还不好说。”

吕志刚指出，但不同的家庭情况不一样，如年轻家庭负债可以多一些，而年龄稍高的可能储蓄会多些。他说，家庭年龄结构、成员结构、资产结构、收入渠道、资产稳定性等都是影响负债率高低的因素。

对于普通工薪家庭来说，他认为适当的负债率是可以的。“比如贷款买房也是对未来的投资，只要具备还款能力，又不会较大程度影响到家庭生活质量即可。”他说，他也鼓励家庭善于利用金融工具，通过贷款提前实现生活预期目标。

现代快报记者 张瑜

蒙牛和伙伴们一起为最美乡村教师献上教师节厚礼 培智学校获“幸福礼单”

建设银行江苏省分行工程造价咨询岗位 社会招聘公告

中国建设银行股份有限公司江苏省分行是住建部第一批授予“工程造价咨询甲级资质”的单位之一；中国建设工程造价管理协会理事单位、先进单位会员、营业收入百亿元企业；江苏省工程造价管理协会常务理事单位、优秀会员单位、信用AAA级企业。现有造价咨询专业人员320余人，造价咨询业务量年均超过350亿元，经营机构覆盖全省，软硬件设施齐全，内控管理完善，致力于为客户提供全过程的造价咨询服务。

根据业务发展需要，现面向社会公开招聘工程造价咨询岗位专业人员，欢迎各位优秀专业人才应聘报名，详情请见建行招牌网站(<http://job.ccb.com>)“社会招聘”栏目。

联系人：唐先生，
联系邮箱：zhaopin.js@ccb.com。

中国建设银行股份有限公司江苏省分行
二〇一三年九月十六日

22位来自中国农村的最美教师在教师节这一天收到了一份“厚礼”——在北京举办的最美乡村教师活动日现场，蒙牛乳业和30位合作伙伴一起，用一对一定向帮扶的形式，为他们送上了22份“幸福礼单”。此次活动共收到54家合作伙伴的捐款意向，累计捐款239万元，这些善款将由蒙牛和合作伙伴的志愿者直接帮扶乡村学校公益需求。捐助的内容包括“电脑、课桌、文具、整修校园、给孩子们的衣物、饮水、营养餐，还有奖学金”，尽管每份礼单的内容各不相同，但他们目的是一样的，改善乡村学校的办学条件。这些礼单只是整个“幸福礼单”活动的一部分，蒙牛与利乐中国、纷美、SAP、康美包等合作伙伴一起，对全国近40

所乡村学校进行了帮扶。来自培智学校的王渭仙老师收到了蒙牛苏州的合作伙伴的爱心礼包，用于改善学校的教学环境。

当天，三位2013年央视和光明日报“寻找最美乡村十佳教师”荣誉获得者上台分享了他们的故事。因为一句“不管是下雨还是下刀子，不管下什么，我都来”的承诺，来自黑龙江铁力市工农乡中心小学的仲威平老师二十四载风雨无阻，每天骑行四十里，从未耽搁一堂课，至今，她的骑行里程已达到7万公里；而来自四川省通江县石庙子村小学和火天岗村小学的廖占富、张兴琼夫妇，当大山另一头的学校缺乏教师时，廖占富主动请缨。夫妻二人一人坚守一座山头一所学校，3年来经常隔山相望。

蒙牛集团总裁孙伊萍表示，“寻找最美乡村教师”大型公益活动

从一开始就凝聚了全社会关注的目光，蒙牛联合54家合作伙伴开展“幸福礼单”活动，在为乡村师生送去希望与欢乐同时，也为社会各界关注乡村教育、参与公益活动和传递爱心搭建一个共同公益平台。我们很高兴看到，社会的公益力量与爱心正通过这个平台点滴汇聚，不断传输。

“他们因播种光明而美丽，你我为弘扬崇高而寻找”，遵循这个理念，第三届“寻找最美乡村教师”，蒙牛组织了“蒙牛寻找最美小分队”，寻找最美的足迹遍布全国22个省市，志愿者寻访了400多个乡村学校，行程共计15万公里，累计帮扶5000多名师生。蒙牛还开创了“我回老家上课堂”和“幸福礼单”等公益帮扶行动，发动全



体员工、产业链合作伙伴等一起践行公益，形成了“全员行动、人人参与公益”的企业公益氛围，让“最美乡村教师日”成为企业支持教育的一种常态。从5月底至今，作为“寻找最美乡村教师”公益合作伙伴，蒙牛已为主办方推荐了19位最美乡村教师人选。最终，仲威平、廖占富与张兴琼夫妇这三位教师当选了本年度“中国最美乡村教师”。

国际权威检测报告显示雅培产品安全无污染

国际认可的第三方独立检测机构——TÜV SÜD PSB新加坡实验室9月11日确认，雅培产品不含肉毒杆菌。此前，新西兰初级产业部也分别于8月12日和9月5日，两

次发布专门针对雅培奶粉的安全确认政府文件。

雅培自行对有关批次产品进行送检是基于强烈的责任感，检测结果也再次证明了雅培的三段

产品是安全可靠的。

雅培的积极行动获得了消费者的认可，上个月，雅培中国总经理包罗杰先生进行了全国范围的消费者家访。在家

访中，消费者纷纷表示将继续使用雅培产品。这种负责任的态度也获得良好的市场反应。据雅培经销商反映，目前雅培的销售已迅速回升。