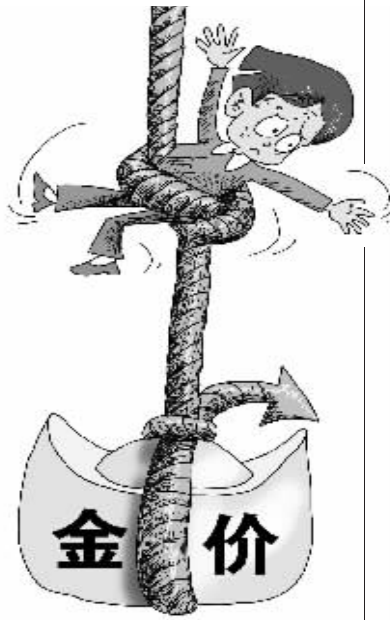


抢金一年“大妈”赔了42亿

业内称今年黄金牛市难以到来

2013年4月中旬,国际金价高空跳水,在两个交易日内大跌近15%至1321美元/盎司,催生“中国大妈”抢金潮。记者统计发现,从2013年4月12日至今,国际金价累计下跌173美元/盎司,而北京千足金价格则累计下跌69元/克。若按2013年4月国内黄金总销量100吨计算,当月购入的黄金至今合计亏损42亿元。业内分析认为,受美国经济数据影响,今年国际金价仍将维持弱势,黄金牛市难以到来。



CFP供图

走访 黄金投资者学会分析非农数据

“加上手续费,到现在还套着两千多呢。”记者在一家商场遇到了市民刘大妈,她在去年4月18日以275元/克的价格购买了100克投资金条,“本以为在暴跌后一定会赚,谁知道现在的金价比当时还低。”

刘大妈表示,经过一年的等待后,她已经不再急着出手,“就搁在家里吧,总归是金条,怎么着都不至于一文不值吧。以后涨就赚了,不涨也无所谓,权当买金首饰了。”

据这家商场的负责人介绍,散户在该商场购买的投资金条多在100克-200克之间,“连500克的都很少见,因此心急出手的也比较少见。”该负责人告诉记者,金价长期震荡,不少投资者因此被逼学习黄金投资知识。

“现在多数投资者都知道打仗金价就会涨,美国经济向好金价就跌。”上述负责人表示,“有几位投资者到我们店里时,还经常跟其他投资者聊非农数据什么的。”

分析

金价上涨受阻 可选择分批买卖

对于今年黄金价格的走势,某金店总经理认为,国际金价受美国经济数据的影响非常大,从目前美国经济表现的情况来看,其经济继续走强、逐步退出量化宽松政策属于大概率事件。这在一定程度上将为黄金价格上涨带来阻力。对于有投资黄金计划的消费者来说,他建议依旧选择分批买入、卖出的策略,以分摊风险。

“从今年的销售情况来看,消费者购买黄金也确实更加理性。”上述总经理称,在传统黄金销售旺季如春节,饰品金销量增长明显;而同期投资金条销量相对平淡。在春节后金价开始大幅反弹期间,投资者开始入场,但也并没有出现动辄几十万元的大手笔,反而是小金额的投资者为多。

数据 暴跌一周年,国内卖出千吨黄金

当地时间2013年4月12日,纽约金价暴跌近5%;4月15日国际金价再次暴跌153美元至1321美元/盎司,跌幅高达9.27%,创30年来单日最大跌幅行情。

受此影响,国内各地都出现了“抢金潮”。经历了暴跌之后,许多投资者以为金价从此将稳步上升,但在2013年6月中下旬、12月中下旬,国际金价再次经历高空跳水,并一度跌破1200美元/盎司大关。

不过,持续低迷的金价并没有阻止黄金成交量上升。中国黄金协会2月份发布的最新数据显示,2013年中国消费者共购买约1176吨黄金,同比上涨41%。在2014年第一季度,中国黄金需求量约为250吨,同比下降约17%。扣除2013年第一季度销量320吨,从去年4月到今年3月底,中国黄金销量约为1106吨。

大妈购金一周年 盈亏计算

(以2013年4月购入计算)

均价:292.01元/克

手续费:10元/克

成本价:

292.01+10=302.01元/克

4月17日基础金价:260元/克

每克亏损:

302.01-260=42.01元

合计亏损:42.01亿元

据《法制晚报》

传两部委再规范第三方支付 网络快捷支付将受限

据昨日财新网报道,银监会和央行已于近日联手下发俗称“10号文”的《中国银监会中国人民银行关于加强商业银行与第三方支付机构合作业务管理的通知》,试图规范商业银行和第三方支付机构的合作。在加强银行内部风险防范方面,要求银行将与第三方支付机构的合作业务纳入运营风险监控系统的监控范围,特别是对其中大额、异常的资金收付要逐笔监测。银行应构建安全的网络通道(如果专线连接、VPN通道等),制定安全边界(如部署防火墙、DMZ隔离区等),防止第三方机构越界访问。在银行人士看来,此次10号文的主要十八条要求中,其中至少十条都是针对支付机构在以往操作中不配合银行的违规行为。

据网易财经

南京银行与银联商务 共推互联网金融新品

“我们不和银行抢存款、抢贷款,我们帮助银行拉存款、放贷款。”昨天线上线下综合交易量最大的第三方支付银联商务与南京银行签订全方位战略合作协议,首期将先推出面向POS商户的信用贷款POS贷。

据介绍,南京银行和银联商务合作推出的POS贷是专为商户提供的基于互联网技术和大数据挖掘优势的信用贷款产品,摆脱了依靠抵押质押物的传统信贷方式,通过用户POS结算量等动态信息分析用户行为,为小微客户量身打造的无担保、无抵押纯信用贷款。该贷款还可以实现一次授信、多次使用,帮助小微企业减少财务费用。

现代快报记者 王海燕

创富分享会本月举办主题讲座

带你解密创业中的知识产权维护

随着创业市场的发展和创业意识的日益完善,知识产权受到了越来越多自主创业者的重视。如今,知识产权维护已经成为衡量创业成功与否的一大重要因素。4月26日下午两点,创富工作室将邀请江苏钟山知识产权服务有限公司的专业人士来到第四期创富分享会,在置地广场8楼会议室举办一场公益的知识产权维护主题讲座,为广大创业者解密创业过程中涉及到知识产权维护的方方面面。

本月创富分享会将举办知识产权维护讲座

创富工作室在长期以来的创业服务工作中,接受过不少关于知识产权维护的相关咨询。曾参加过创富工作室“首届江苏省大学生科技创新创业大赛”的某大学生创业者就向我们反映:“我们最近正在为我们的发明申请专

利,才发现这其中的‘学问’太多,每个方面都要慎重考虑,有些地方甚至可能会一着不慎满盘皆输。”的确,知识产权维护并不像很多人认为的“发明专利申请”这么简单,而是涉及到从专利申请、价值发挥、投资估值、专利转化到权利维护等各方面细节。4月26日的创富分享会上,来自江苏钟山知识产权服务有限公司的专业人士将就企业专利基础知识、企业知识产权价值如何发挥等方面为广大创业者解密创业过程中有关知识产权维护的细枝末节。现场互动环节,创业者还可就自己在知识产权维护过程遇到的各方面问题向演讲者咨询,并与其他创业者分享自己的知识产权维护心得。

第二届大学生创业大赛紧张筹备中

此外,创富工作室的重磅活

动——现代快报网“第二届江苏大学生创新创业大赛”也在有条不紊地筹备中。在首届大学生科技创新创业大赛的成功经验上,“第二届江苏大学生创新创业大赛”将走进全省各大城市,整合更多优质资源、扩大赛事面向群体、提供更多创业支持,为全省大学生创业者搭建一个更为广阔的发挥和提升平台。目前,“第二届江苏大学生创新创业大赛”的各项准备工作正处于紧张筹备阶段,欢迎对本届大赛感兴趣的各界人士关注现代快报网或致电创富工作室对本次大赛进行咨询。

如果你是对知识产权认识、专利申报及维护等方面感兴趣的创业者,欢迎来参加4月26日举办的第四期创富分享会,让知识产权成为你成功创业的重要手段。除了创富分享会、大学生创业大赛之外,创富工作室还开辟了项目专场招商会等创业服务形式,欢迎广大创

业者关注现代快报网或致电创富工作室进行咨询。 曹玉红

- 1.咨询电话: (025)84783332,58598170
- 2.网络报名:登录“现代快报网”(http://www.xdkb.net/)——点击“创富工作室”——点击首页“第四期创富分享会——知识产权维护主题讲座报名”进行报名。
- 3.活动地点:洪武北路55号置地广场8楼会议室
- 4.创富工作室官方群: 230415156
- 5.创富工作室官方微信:



互动话题

“众筹”来圆创业梦 你觉得有戏吗?

你想实现你的创业梦想又囊中羞涩,该怎么办?除了银行贷款、找亲友借、找投资机构之外,现在,你还可以在某个网站上向无数陌生网友寻求资金支持,这就是“众筹”。这一最初艰难奋斗的艺术家们为创作筹集资金的手段,如今已经成为初创企业和创业者为自己的项目争取资金的一大渠道。在创富工作室的官方群里,网友们也就“众筹”这个话题掀起了热烈的讨论。

网友“海布里的国王”认为,“众筹”打破了融资障碍,为广大创业者提供了一个新型的融资平台。同时,“众筹”也不再是天使投资、VC投资等这些财大气粗的投资人,而是千千万万的网友。

而以“爱之名”为代表的网友则对众筹的发展不太看好。“爱之名”认为,众筹并没有想象中那么容易。创业者在众筹平台发布项目,需要在预设的时间内达到预定的金额才算筹资成功,没有达成的话,就要全数退还支持者。这种方式未必能比找银行贷款、找亲友借或者寻找投资机构“靠谱”。还有不少网友认为,在目前监管还很不完善的情况下,众筹基本是处于“走钢丝”阶段,安全很成问题。

如果你是创业者,你愿意用“众筹”的方式筹集创业资金吗?如果你是一名投资人,你会选择众筹平台投资项目吗?选择与否,你的考虑有哪些?你对众筹的发展前景看好吗?你认为这一新兴行业的发展出路在哪?欢迎广大网友加入本期的互动话题讨论,更多关于众筹创业的讨论,欢迎广大网友关注现代快报网进行参与。 曹玉红

1.参与电话:(025)58598170, 84783332

2.网络讨论:登录“现代快报网”(http://www.xdkb.net/)——点击“创富工作室”——点击首页“‘众筹’来圆创业梦,你认为有戏吗?”互动话题加入讨论。

大学生创业

南艺在校生创业忙 大三学生“微信卖水果”

一个是团队成员半数都是在校大学生,却已经在与日本动漫游戏巨头合作,另一个则是在目前生鲜电商行业奋斗,四个月内已经达到收支平衡的水果类服务提供团队。如今,“标准线”和“炫果”两个创业团队已经成为南京艺术学院创业者们的佼佼者。

与日本知名游戏公司合作

“标准线”是一支全部成员都来自南京艺术学院的动漫游戏制作及项目管理团队,目前的主要

成员有13人,其中有7名成员都是在读大学生。而“标准线”的主要负责人俞捷则曾在日本某大型动漫游戏公司有着3年多的游戏行业工作经验,并参与过国内外多款知名游戏的制作。正是这样一群专业技术过硬的人才聚在一起,让“标准线”在短短一年内已经成为月收入20万的动漫制作团队。目前,“标准线”主要承担来自日本等国家的动漫游戏开发、美术代工等业务。据俞捷介绍,未来,“标准线”希望能够拓宽业务,为培养国

内动漫原画人才的事业尽一份力。大三学生“微信卖水果”

生鲜电商在创业市场大热,南京艺术学院读大三的孙寅奇也成为其中一员。“炫果”利用微信、微博等新媒体形式,利用O2O的理念打破了传统的水果销售形式。据介绍,“炫果”团队成立刚刚四个月,现在已经达到收支平衡,每日平均的订单量超过50份,而这个数字还在不断增长。

目前,人才和场地都成了这两

支团队的共同需求。“标准线”的俞捷向创富工作室介绍:“我们目前最大的需求就是场地和人才,这样我们未来的业务拓展以及免费讲座等事业才能开展起来。” 曹玉红

1.咨询电话:(025)58598170, 84783332

2.网络咨询:登录“现代快报网”(http://www.xdkb.net/)——点击“创富工作室”——点击首页相关页面进行了解。

3.学生创业交流群: 254290269