

打破行业壁垒成立“爱家联盟” 苏宁启动 最大规模O2O购物节

双十一临近,实体零售与电商之间的“暗战”早已开始,O2O更是焦点。昨天,记者从苏宁南京大区了解到,苏宁第二届O2O购物节将启幕,并将利用线下1600家门店与苏宁易购双线协同作战的独家优势,打通PC端、移动端、电视端、门店端,实现全品让利。此外,“爱家联盟”成为此次活动的一大亮点,将打破行业壁垒,与联盟商户共享客源。现代快报记者 刘德杰

“苏宁将与建设银行、红星美凯龙、锦华装饰、江苏广电国际旅行社等企业展开合作,以‘爱家联盟’的形式打通行业壁垒,与联盟商户共享客源。”苏宁南京地区管理中心总经理徐耀华表示,“爱家联盟”将为消费者提供整体一站式购物优惠,联盟商户的会员或客群可享受苏宁易购独家打造的V购开放端,实现线上预约线下一对一的专属接待服务。

记者了解到,“爱家联盟”的参与商户也拿出独家优惠资源加码此

次联盟活动,建行优质客户在联盟商户进行消费,分期刷卡满5万元至10万元再获得200元购物卡,购物满10万元以上再获得500元购物卡,在红星消费可享受1元抵100元的专属活动,锦华装饰在11月1日至10日期间,每天前5名顾客在苏宁易购1元下单可享受免设计费的专属优惠,再赠送万元施工材料礼包,而江苏广电国旅也拿出指定旅游路线享受500元现金补贴的优惠。

作为第二届O2O购物节的重头戏,苏宁打出“正品超省 击破5折”

的宣传语,推出大聚惠、闪拍、S码特权等极具互动性的营销活动,苏宁线下门店也准备了千万让利资源给予独家优惠。“1元换购一箱牛奶”、“1元看电影脱单”、“1元游乐园”、“1元众筹iPad air2”……徐耀华介绍,此次推出四个“1”活动,是基于当下不同消费群的心理,通过实实在在的优惠或社交活动,让不同消费群体得到满足,体现了苏宁“用户体验为王”的理念,也希望更多人参与到此次购物节之中,感受苏宁为其打造的全民狂欢盛惠。

产业前沿

全球最赚钱公司排名出炉 中国四大银行皆进前八

美媒称,在iPhone 6和iPhone 6 Plus上市第一个周末,苹果公司就卖出了1000万部,打破了以前创造的纪录。通过大量销售尖端高利润电子产品,苹果现已成为世界上第二大最赚钱公司。唯一比苹果还赚钱的是中国工商银行。

据《今日美国报》网站10月26日报道,根据美国金融数据软件公司提供的各公司最近一个财年的净收入数据,世界上20家最能赚钱的公司排名出炉。

持续经营净收入是衡量公司核心业务盈利能力的一项重要指标。相比之下,净收入可以包括并不反映一家企业基本盈利能力的项目。

例如,沃达丰公司的持续经营净收入为177亿美元,在世界上最赚钱的20家公司中排名第18位。然而,这个数字并不包括沃达丰向韦里孙通信公司出售其所持韦里孙无线通信公司45%股份后获得的收入。如果将这些收入计算在内,该公司就会一跃成为全球最赚钱的公司。

报道说,在20家最赚钱的公司中,有9家总部设在美国,包括两家银行富国和摩根大通,两家能源公司埃克森美孚和雪佛龙,以及两家技术巨头苹果和微软。联合大企业伯克希尔·哈撒韦也是最赚钱的公司之一。

在全球最赚钱的公司中,绝大多数来自4个行业;以俄罗斯天然气工业股份公司和埃克森美孚公司为首的7家公司来自能源行业,这是最赚钱公司最多的行业;有6家是银行,其中4家总部设在中国,有2家总部设在美国;按规范化盈利能力计算,有3家电信巨

头——美国电话电报公司、中国移动通信集团和沃达丰——也入选最赚钱的20家公司。最后,苹果与三星电子和微软携手组成这个榜单上的技术公司。

总体而言,这个榜单上有6家公司总部设在中国,中国政府持有每家公司的多数股权。俄罗斯共有两家公司——俄罗斯天然气工业股份公司和俄罗斯石油公司——榜上有名,这两家公司的多数股权也由政府持有。

政府持有多数股权既能拖累盈利能力,也能提升盈利能力。这一点也许在中国四大银行那里最能体现了。这4家银行——中国工商银行、中国建设银行、中国农业银行和中国银行——均排名全球最赚钱公司前8位。

为了确定全球最赚钱的公司,24/7华尔街网站审查了包括非持续经营和非常项目在内的净收入数据。这些数据由金融数据软件公司提供,用美元表示,使用的是当地货币对美元年均汇率。然而,不同国家使用的会计准则也不同,这有可能影响到账面利润。

全球十大最赚钱的公司排名依次是:中国工商银行、苹果公司、俄罗斯天然气工业股份公司、中国建设银行、埃克森美孚公司、三星电子有限公司、中国农业银行、中国银行、英国石油公司、微软公司。据新华社新媒体专电

“P2P理财”线下滋生蔓延 资金风险突出监管需加强

记者近日采访发现,野蛮生长的“P2P理财”正在向线下迅速蔓延,许多民间理财公司以“P2P理财”为名在线下广布网点。专家认为,由于操作复杂、透明度低、缺乏监管,“线下化”的“P2P理财”隐患重重,投资者的资金面临安全风险。



实际操作中存在多重风险

记者采访发现,线下运行的“网络理财”“P2P理财”在实际操作中存在多重风险。

首先,普遍采用“债权转让”模式,操作复杂,透明度极低,资金存风险。

安信普惠周先生介绍,该公司采用“债权转让”的运营模式,公司法人代表先把自己的钱借给“借款人”,享有对“借款人”的债权,然后通过安信普惠公司把这些债权打包重组为理财产品转让给“理财人”,由公司居间收取中介费。宜信公司的操作过程与此类似。

在这种模式下,投资者作为债权的受让人,对真正借款人信息的了解极为有限,借款用途也仅有扩大经营、装修、个人消费、购车等几类,

且无法辨别真伪。

其次,严重依赖“超级放贷人”,法律风险突出。

中央财经大学金融法研究所所长黄震认为,“债权转让”模式被众多民间理财公司采用,虽披着互联网金融的外衣,但本质上并没有互联网金融平等、开放、透明的特点,操作复杂、透明度极低,存在暗箱操作、资金被挪用的风险。

天津万华律师事务所律师李琳说,在“债权转让”模式中,需要一个“超级放贷人”先以个人的名义出借大量资金,再转让债权,这需要该自然人的资金实力十分雄厚。由于操作不透明,不排除一些公司只是以“债权转让”为名逃避法律,实际上是先吸收存款再放贷。

建立“资金池”,承担与银行类似角色

据“网贷之家”联合创始人朱明春介绍,2013年全年,纯线上业务的“P2P理财”总交易量在1000亿元左右,而打着“P2P理财”“网络理财”名义,实际从事线下理财业务的理财公司,交易总量估计远大于线上。

李琳认为,大规模的、多对多的“债权转让”中,理财公司相当于建立了“资金池”,承担了与银行类似的角色。由于这个市场已至少数以百亿计,应对“债权转让”模式的风险进行充分评估,出台关于“大批量债权转让”的

相关司法解释和行业规范。对规模较大的、以“债权转让”为基础的理财公司,通过统一要求在银行设立资金监管账户等方式进行严格监管。

黄震建议,加强对“非法集资”“非法吸收公共存款”的打击力度,一旦出现线下“P2P公司”资金犯罪的现象,必须严厉打击,保证投资者利益。尽快明确监管部门,制定相关法律法规,划定企业操作红线,加强信息披露,严厉打击企业非法挪用用户资金的行为。据新华社

Apple Pay遇阻: 遭零售商集体反击

当苹果首席执行官蒂姆·库克上个月神采飞扬地展示Apple Pay的功能时,或许没有人会怀疑,苹果未来在移动支付领域又将获得巨大成功,但现实却是,Apple Pay并没有获得人们之前所预想的成功,至少目前还没有。Apple Pay遇阻的背后,开启的则是一片更广阔的战场:传统零售商们欲推行自己的移动支付系统,最终摆脱信用卡公司的交易费,同时通过支付系统获得宝贵的用户数据。

零售商意图打造自己的支付生态

上周,Apple Pay正式开始在全美零售店推广。苹果方面号称,全美有超过20万家商户可以使用Apple Pay进行支付。然而,当消费者手持苹果设备走进遍布全美的CVS、Rite Aid等零售商店,准备进行一番移动支付体验时,却被告知,并不接受Apple Pay。

实际上不仅仅是Apple Pay,包括Google Wallet、Softcard等近场通讯移动支付手段,也同样都被这些商家一一被拒绝。

这些商家并非不具备支持这些新的移动支付手段的硬件设施和条件,而是有意阻止消费者使用这样的支付手段。

Rite Aid的发言人称,目前在继续评估各种移动支付技术,并承诺向消费者提供便捷、可靠、安全的支付手段来满足客户的需求。

但这些冠冕堂皇的话的背后,却是传统零售商在支付领域对科技巨头和信用卡公司的反击。由零售商巨头沃尔玛牵头开发的零售商自主移动支付系统CurrentC正在积极研发中,目前Rite Aid、CVS、Best Buy等约50家零售商已经参与其中。

这些零售商的最终意图是打造自己的支付生态,最终占领维萨、万事达和美国运通这三家信用

卡公司盘踞多年的支付市场。

不惜两败俱伤

这样做的好处对零售商而言显而易见:有了自己的支付体系后,商家不用再向信用卡公司支付刷卡费,此外,还能通过自身的支付体系收集庞大客户群体的交易信息并形成宝贵的客户数据。

但摆在Rite Aid等传统零售商面前的一个尴尬现实却是:CurrentC系统可能要2015年才能正式使用,在此之前,它们只能人为地阻止消费者使用Apple Pay等移动支付手段。

这样的做法已经引起了很多消费者的不满,在Twitter等社交网站上,希望体验Apple Pay等移动支付手段的消费者已经怨声载道,扬言要放弃Rite Aid等零售商,转而去Walgreen等支持Apple Pay的商家进行消费。

对于零售商来说,最危险的举动无疑是得罪了被奉为“上帝”的消费者,而它们现在却铤而走险,得罪了很多“上帝”,则从另一个侧面反映出,它们希望推行自身支付系统的决心之大。零售商们甚至摆出了不惜两败俱伤的姿态,沃尔玛前首席执行官李·斯考特曾表示,“我不知道我们是否会成功,我不在乎,只要维萨受到损害。”

腾讯

线下刷卡购买 吸金规模惊人

安信普惠天津分公司工作人员周先生向记者介绍了多款其公司推出的“P2P理财产品”:5万元起投,分15天到1年及以上不同产品,年化收益率从6%到13%不等。

与传统的“P2P理财”不同,这些产品均需在线下刷卡购买。全国各分公司加起来每月能吸收上亿的投资资金,这些资金会以24%左右的年利率贷给资金需求方。

在宜信公司天津分公司,工作人员向记者推荐了“月满盈”“季度丰”“双季丰”等多款“P2P理财产品”,按照投资金额和投资时间不同,年化收益也有所不同,其中“宜信宝”理财产品的年化收益率最高为13%。

宜信公司高级副总裁刘大伟曾公开表示,过去5年间宜信公司累计的管理资产规模达到了500亿,在全国150多个城市有网点,全国的员工数接近4万人。