

机构预测7月PPI跌幅5%左右

在国际大宗商品暴跌冲击下,同比降幅一度缩小的工业生产者价格指数(PPI)自6月开始再次下探。多家机构预测,7月PPI同比负增长5%左右,跌幅较6月扩大约0.2个百分点,并创下2010年以来最大降幅,连续41个月负增长。机构认为,稳增长仍然是第一位的,工业生产领域持续价格紧缩已经影响了当前实体经济的发展,未来货币政策有必要给予针对性的支持。

交通银行首席经济学家连平表示,PPI跌幅扩大主要有两大原因,一是内需不足,二是大宗商品及原油价格下跌带来的输入性通缩。

更严峻的是,PPI的加速下跌态势在未来几个月仍可能延续。中国社科院工经所工业运行室主任原磊表示,内外因素互相叠加共同推动工业品价格下行,这些影响可能在未来持续较长时间。

在当前这一经济趋稳但基础不牢的时点,PPI持续负增长对制造业乃至整体经济都带来了不利影响。

上海证券首席宏观分析师胡月晓说,6月以来,前期纷纷回升的国内外大宗商品价格普遍企稳后回落,加剧了我国工业品价格延续弱势的压力,以及工业企业效益分化的格局,这也是我们一直认为低通胀预期难以消除的原因。宏观经济景气先行指数2013年后一直在100以下运行,表明需求萎靡的格局还未改变,工业品价格惯性下滑的态势还将延续,部分产品价格恶化趋势并没扭转。

尽管消费物价指数(CPI)仍在

正数区间,猪肉价格上涨也会推动CPI在未来几个月温和回升,但低通胀压力仍难消除。

汇丰银行宏观分析师马晓萍对记者表示,今年以来,国内总需求持续弱势,投资、消费增速放缓。二季度经济数据显示需求面出现部分回暖信号,但PPI在连续40个月停留在负数区间后,6月降幅进一步扩大。外围大宗商品价格的新一轮下跌预示着中国下半年PPI走势仍保持相对弱势。因而,未来政策层面的着眼点应为提振总需求,建议进一步降息

降准,同时扩大财政支出。

“当前没有担忧通货膨胀的理由。”银河证券首席经济学家潘向东认为,近期猪肉价格的上涨会影响下半年,特别是明年的CPI增速,但是猪肉价格的短期上涨源自过去几年来价格一直受到抑制,完全可以通过短期增加供给来平抑,例如增加猪肉的短期进口。目前由于经济相对低迷,物价上涨动能明显不足,PPI已经出现了40个月的负增长,稳增长仍然是第一位的。

据新华社

伊利与苏宁启动战略合作

8月5日,内蒙古伊利实业集团股份有限公司(以下简称伊利集团)与苏宁云商集团股份有限公司(以下简称苏宁云商集团)在南京正式签署了战略合作协议。

双方商定将在市场、技术、渠道等方面进行深度合作,并在电子商务、互联网新模式、大数据等领域探索挖掘和研究消费者数据,研发更贴合线上消费人群需求的新产品以及持续优化和完善现有产品。伊利集团执行董事、副总裁刘春海和苏宁云商集团COO侯恩龙出席了签约仪式并致辞。

通讯员 刘洋

乐视将与合伙人分享850亿元股权

8月6日,乐视LePar超级合伙人峰会在南京举行,江苏地区首家LePar生态旗舰体验店也在南京正式开业。据公司透露,目前,乐视已经在全国布局近1800家LePar体验店,预计到年底前将完成3000家以上门店开设。

值得一提的是,在与乐视合作期间,LePar超级合伙人对乐视生态做出一定贡献后,有机会获得相应金额的股权激励权利。根据目前乐视控股公司的规划,未来3年乐视控股公司将与LePar分享5%的股权,预计在2022年,全部LePar所能分享的股票价值将达到850亿人民币。

综合

苏宁通讯借O2O闪击818

8月6日下午,在苏宁通讯品牌发布暨818手机节启动大会上,“互联、共享、平台、开放”四大关键词尽显苏宁云商在通讯O2O市场的强大魅力与吸引力。“手机线上红利即将终结,全渠道、全场景的O2O模式才是中国手机零售的必然出路。”苏宁通讯公司总经理顾伟现场宣布,这一观点得到了包括手机市场调研机构赛诺和在场的品牌商明确认同。

现代快报记者 何玥

牵手社交新贵

咕咚是全国首款GPS运动社交手机软件,苏宁将与其展开全场景合作;即日起至8月23日,新用户们在最新估值达510亿美元的Uber客户端优惠栏输入“苏宁818”,可获得1次免费乘车机会,是行业内首次O2O通讯平台与Uber此类的O2O生活服务提供商的跨界合作;Fit-bit销售遍及54个国家,8月进驻苏宁线上线下渠道,其全系产品首批将进驻苏宁全国500家门店。

在苏宁看来,强强联手的意义

在于“这些合作伙伴都拥有庞大的用户群体,用户圈子之间具有强社交性,这是我们最为看重的部分。”顾伟透露。

苏宁云商集团COO侯恩龙向现代快报记者坦露了苏宁云商的规划:“我们就是在打造一个通讯行业的生态圈。”

销售逆势上扬 O2O成“下一个风口”

市场销售和调研数据显示,我国手机圈互联网红利正在消退。“单一手机参数比拼时代结束,体

验回归,消费重心转向中高端。”赛诺副总经理孙琦表示。而潜心经营门店用户体验与线上用户体验的苏宁云商用逆势增长证实了自身价值,其O2O运营模式则成为各方瞩目的“下一个风口”。

统计显示,今年1-6月份,苏宁通讯市场销售逆势上扬,其线下销售额增长43%,线上销售额增长191%,整体增长达到69%。来自赛诺咨询的数据则显示了整个市场的不景气,2015年上半年度整体销售规模下降4.33%,而线上整体环比增幅较14年相比下滑态势明显。



63周年店庆

店庆三部曲 揭幕 8/7-8/9

黄金秒杀 199元/克

知名品牌金饰 8/7-8/9,每天508,每人限购5克,活动详见店堂公告。



黄金冰点价 不限量

中国黄金 黄金饰品 **209元/克**

周大福/周生生/六福 黄金饰品工费优惠 **40元/克**

五大集团品牌男女鞋

相当于 **3.5折**

百丽/千百度/哈森/星期六/猫头鹰

活动说明:满510减260

品牌鞋:满250再减70

大V品牌 极限秒杀

J/HL/EIDO L'OUCCITANTE **1000-300** 7折

G2000/雅戈尔 **4.5折**

拉斐贝尔/lasport **88-89** **3.9折**

杰克琼斯/斯凯奇 **87折**

思莱德 **5折** 活动基础上再折

大三叶草 **88-89** **600-100** 封顶

明星单品 秒杀

109元 秒杀 依波手表

8折 秒杀 耐克毛巾凉鞋

119元 秒杀 虎牌保温杯

19元 秒杀 罗莱枕头

10元 秒杀 维科医生面膜

(以上秒杀商品每人限购1份,各100份)

新百微信粉丝 8/8 14:00起 **免费送63元店庆礼金**

凭本人身份证,每人限领1张,赠300张。地点:江浦店/浦口店/江北店/江宁店

四大银行银联满减礼 8/8-8/9 持以下银联信用卡在苏宁门店消费

中国农业银行 中国建设银行 Bank 中信光大银行 苏州银行

500-200 赠礼券

建行银行光大银行各领100名,苏宁银行共领50名,活动详见店堂公告。

周年庆 餐饮狂欢 8/7-8/9

BIF 11:00起 **25.50** 吃货狂欢

麦当劳 DQ **25.50** 吃货狂欢

8折 吃货狂欢 避风塘 **50.100** 吃货狂欢

8/7 18:00起 **5元** 秒杀 (每人限购1份,各100份)



相关链接

超高附赠,东山小学本部学区,爱涛·尚书云邸 90-120㎡首开房源,仅推114套 详询52123000

7月31日晚7点,爱涛·尚书云邸在售楼处举办首场内部推介会,600多人涌进售楼处,“5人争抢一套房”的场面在尚书云邸上演。据悉,此次推介会现场,相关领导及负责人对项目进行了详细介绍,也对产品进行了深度解读。

首场推介会 600多人挤进地王大门

7月31日晚7点,江宁地王爱涛·尚书云邸项目推介会在售楼处隆重举行,尚书云邸项目全方位、多视角地呈现在南京人民面前。开发商领导及嘉宾、十多家主流媒体以及内部客户出席了本次项目推介会,值得一提的是,现场600多位客户涌进售楼处,场面极其火爆。据笔者现场走访,很多人已经是多次到访的客户了,一直在焦急等待项目早日开盘,此次来参加内部推介会就是希望心里有个底。

地王凶猛 5人争抢一套房

“一套房子,5个客户排队抢着要。”尚书云邸内部推介会涌进600多人的现象让置业顾问很是苦恼,多个抢手的户型,每套均有多个客户看中。由于首批推出房源有限,所以项目举办了内部推介会,内部客户能享受一定优惠。据了解,7月31日晚,售楼处来访客户完全超出置业顾问预期,在高温天出现如此火爆的场面,爱涛地王的受瞩目程度可见一斑。火爆场面也让不少客户有些担心,现场出现最多的声音就是:“担心买不到。”

未开先火 开发商称还有第二场

由于此前就了解到,爱涛·尚书云邸推出了高附赠产品,并且成为市场上附赠“绝唱”,近两年无新盘的东山板块也正急需这样的产品“解渴”。上周五的内部推介会由于场地有限,不少意向客户只好在现场站了一个多小时听完全程解析。而现场的火爆,使一些客户甚至未能挤进场内,开发商相关负责人表示还会有第二场,也期待更多客户的光临。(田倩)