



三年期利率破4,市民热情不减

新一期国债发行 十几分钟被抢光

昨天是今年第二期凭证式国债发行的第一天。本期国债3年期和5年期的年收益率较上一轮均下降了0.1个百分点,3年期的票面利率更是降至3.9%。但本轮国债收益“缩水”并没有影响到市民抢购的热情,南京多家银行昨天开门十几分钟后就宣告售罄。

现代快报记者 王静

国债利率下降

财政部官网显示,本轮发行的国债系2016年第二期凭证式国债,发行期限为5月10日到5月19日,最大发行总额300亿元,3年期和5年期各150亿的额度。

记者了解到,自2014年11月降息周期启动以来,至今央行已降息6次,国债年利率也随之受影响。本轮国债3年期票面年利率3.9%,5年期票面年利率4.32%,其中3年期国债自去年10月以来首次“破4”。

值得注意的是,本轮国债系凭证式,市民只能通过银行网点的柜台购买,一次性还本付息。此外,本期国债为记名国债,可以挂失,但不可流通转让。投资者购买凭证式国债后,可到原购买国债的承销团成员处办理提前兑付、质押贷款,按照实际持有时间和相对应的分档利率计付利息。

十几分钟就被抢光

上个月400亿国债90分钟被“抢”完的火爆场景还历历在目,昨天,新一轮的国债依旧抢手。记者昨天在某国有大行新街口

2016年储蓄国债发行计划表

品种	期限(年)	发行起始日	付息方式
凭证式	3	3月10日	到期一次还本付息
	5		
电子式	3	4月10日	每年付息一次
	5		
凭证式	3	5月10日	到期一次还本付息
	5		
电子式	3	6月10日	每年付息一次
	5		
电子式	3	7月10日	每年付息一次
	5		
电子式	3	8月10日	每年付息一次
	5		
凭证式	3	9月10日	到期一次还本付息
	5		
电子式	3	10月10日	每年付息一次
	5		
凭证式	3	11月10日	到期一次还本付息
	5		

一网点注意到,早在8:30银行开门前就有市民开始排队,但不过十几分钟,后面抢购国债的市民就悻悻而归。“我今天一早就来排队了,有4个人排在我前面,他们都成功地购买到了,可轮到我这儿的时候工作人员就告知已经没有额度了。”一市民告诉现代快报记者。

“我们网点不算大,昨天开了三个柜台办理国债业务,前面4笔都顺利抢到了,但是第5笔因为购买人带着现金,没有提前存到银行卡上,业务人员在办理业务时点钞需要花费一定的时间,就是这点时间差导致市民没有买成。”上述银行工作人员解释到。他还告诉记者,这次因为没有电子渠道可以购买,市民还可以在银行柜台上抢购到,此前发行电子式储蓄国债时甚至出现过一笔都抢不到的情况。

记者从一银行理财顾问处了解到,在低利率背景下,国债

热销还会持续下去。

业内支招 国有大行的额度多机会更大

没抢到这期国债的市民也不用担心,从6月到11月的每月10日,财政部还将发行6次储蓄国债。其中6月、7月、8月、10月为电子式,可以通过网银和手机银行购买;9月、11月为凭证式,只能通过银行柜台购买。

此外,上述银行理财顾问也给市民提了几点建议,帮助市民提高国债抢购成功率。“如果购买的是凭证式国债,建议市民优先选择国有大行,因为在额度分配上国有大行的额度更高,如果是电子式国债,最好选择网银购买,8:30正式开始购买国债,要抢购的话最好提前在8:00就登录网银。”

他还提醒第一次购买电子式储蓄国债市民,需要在购买前“开通国债托管账户”。

瞄准10万亿农村电商市场 苏宁将投50亿打通农产品进城渠道

今年计划投资50亿,再建1500家苏宁易购直营店和200个线上地方特色馆,打造20个“最美乡村”样本……5月10日,在“苏宁农村电商学院成立暨首届县域互联网+流通发展论坛”上,苏宁控股集团董事长张近东向现场100多位县长首推“五当模式”,发布2016年农村电商战略。

现代快报记者 刘德杰

今年再建1500家直营店

面对农村电商十亿级规模的市场空间,苏宁控股集团董事长张近东坦言,农村电商市场规模虽大,但面临着农产品经营“小而散”、农村物流网络不健全以及农村电商人才匮乏三大棘手问题。他表示,发展农村电商是一个长期、系统的工程,苏宁希望通过互联网、零售CPU的输出,助推各地形成农业产业化、农产品品牌化和人才专业化。

在本次论坛上,张近东顺势宣布了苏宁围绕农村电商发展的三大策略,并针对农村电商十亿级规模的市场规模,推出苏宁发展农村电商的“五当模式”,即销售、纳税、就业、服务、造富的五个“在当地”,打造农村经济发展的电商生态圈。

记者了解到,苏宁今年将投

资50亿元,再建1500家苏宁易购直营店和200个线上地方特色馆,打造20个“最美乡村”样本,将苏宁在三四级市场的物流覆盖率提升至87%,进一步加大苏宁物流面向农村企业、农村商户的开放力度,把农产品资源“引流上线”,打通农产品进城的流通渠道。

成立农村电商学院

今年两会上,作为全国政协委员的张近东也曾提出《建设教育培训孵化体系,加快推进农村电商发展》的提案。此次苏宁联合中国扶贫基金会成立苏宁农村电商学院,也将是围绕张近东两会农村电商提案的一次有效落地。苏宁云商COO侯恩龙表示,建立苏宁农村电商学院,通过视频培训和现场培训,计划在2016年培训10万人。

A股止跌企稳勉强翻红 成交显著萎缩,市场人气不足

经历了连续两个交易日的A股初现止跌企稳迹象。不过沪深股指仅勉强翻红,两市成交也萎缩至3500亿元以下,显示市场人气严重不足。

当日上证综指惯性低开,此后围绕前一交易日收盘点位窄幅震荡。尾盘收报2832.59点,较前一交易日微涨0.48点,涨幅仅

为0.02%。深证成指以9793.21点报收,涨幅也仅为0.03%。

沪深两市超过1300只交易品种上涨,略多于下跌数量。行业板块涨跌数量相当,且整体表现平淡。食品饮料、运输物流、酿酒造酒、农业板块表现相对较好,涨幅超过1%。汽配、纺织服装、有色金属等板块逆势收跌,跌幅都不足1%。 据新华社

产地直采自营 正品免邮包税

唯品会全面发力跨境电商业



重庆市有关领导与唯品会副总裁冯佳路(右一)进行唯品会国际全新升级启动仪式

2016年5月10日,全球特大特卖电商唯品会(vip.com,NYSE:VIPS)在重庆以“全球好货放心购”为主题举行了唯品会旗下“唯品国际”跨境业务的全新升级发布会,宣布经过一年半创立期的发展,唯品国际通过“产地直采自营正品免邮包税”的策略。

发布会上唯品会推出了针对唯品国际的“五大信赖升级战略”,继续深化“正品、精选、价格、服务、规模”五大核心差异化竞争优势,将原有的“跨境商品特卖平台”升

级为用户“遇见全球美好生活”的“生活方式平台”。

5大信赖升级 唯品国际打造跨境电商新标杆

1.“正品信赖升级”:产地直采境外溯源 为用户“采正品”保驾护航

唯品国际从成立之初就坚持“产地直采”的自营模式,通过分布在全球11个国家和地区的专业买手团队深入当地直接采购;同时,唯品国际与各国领馆密切合作,和世界各地的知名品牌直接建立长期合作关系,从供应链源头确保加固正品信赖。与此同时,唯品国际践行“海外商品溯源”,让消费者在唯品国际真正实现透明消费,放心购物。

2.“精选信赖升级”:买手制大数据为用户“挑优品”出谋划策

随着消费升级,消费者对于产品的品质化、个性化、多样化追求日益明显。在跨境电商业务中,唯品国际顺应消费者“优中选优”的消费趋

势变化,发挥多年积累的买手经验并结合美国硅谷海外研发中心的大数据挖掘能力,精选出全球各地更新、更热、更优性价比的尖货。

3.“价格信赖升级”:集约采购免邮包税让用户惊喜享受“高性价比”

“唯品国际通过规模化、集约化的海外直采、品牌方直接合作、自建仓储配送物流体系等多重措施,最大限度地降低商品成本,做到几乎与海外同价。同时,在跨境新税制下唯品国际依然全场免邮包税,让消费者享受“高贵不贵”的全球好货。

4.“服务信赖升级”:极速达放心退 用户“跨国购”省时省力又省心

在物流环节,唯品国际依托遍布全球12大海外仓和国内11大保税仓的快速配送优势以及“三单对接”高效通关模式,在接到用户订单后12小时极速发货;在售后服务方面,唯品国际实行7天无理由放

心退,并且退货流程全部在中国境内完成,退款快,操作简便。

5.“规模信赖升级”:三大跨境进口自营B2C电商一站式体验“购全球”

唯品会是全球特大的特卖网站,根据易观的调研数据显示,唯品会已成为中国第三大B2C购物网站,而唯品国际也成为中国第三大跨境进口自营B2C电商。

中国跨境电商专题报告 揭晓消费者最爱跨境品牌

升级发布会上,易观智库也首次发布了《中国跨境电商研究报告》。其中,唯品国际作为中国领先的跨境电商平台,上线仅用了一年半的时间就实现超过15%的市场份额。

根据唯品国际海淘用户2015年全年的购买数据,发布会上唯品国际也公布了“最受消费者欢迎的跨境品牌榜单”,包括澳洲 Swisse、Blackmores(澳佳宝),Heinz(亨氏)、Equilibra、Ocean Spray、资生堂等15个最热销的跨

境品牌。

唯品国际升级献礼:唯品国际购物月携全球生活体验馆送惊喜

在唯品国际战略升级发布会的最后,唯品会还正式宣布5月“唯品国际购物月”的启动,除了5月1日已经在重庆5大地铁站推出五个风情各异的线下“全球生活体验馆”。同时唯品会更将与央视联合打造“唯品会520爱要大声表白”晚会,让网友在享受购物惊喜的同时,也享受“爱的告白”,High翻整个5月。

作为全球特大特卖电商,唯品会2015年全年净营收突破400亿元大关,实现13个季度持续盈利,在上周发布的《2015中国网络零售百强榜单》中,唯品会位列中国B2C电商前三甲。今年3月底,周杰伦正式加盟成为首席惊喜官,“Jay X唯品会”的惊喜组合为唯品会在深耕特卖模式的同时,创造更多的“惊喜经济”。