

上半年 黄金继续涨 银行理财收益低

银行理财产品：品种单一收益低

上半年,传统投资市场低迷,尤其是股市。据不完全统计,66.88%的投资者认为股市已经入熊。2010年上半年,上证综指一路下跌至年初的3289点一路跌至周一的2475点。众多投资者把目光转向了风险较小的投资领域,如银行理财产品。但随着股市、基金的低迷,理财产品同样不景气,部分理财产品更是出现了零收益或者负收益的现象。

据普益财富统计,上周仅有25家银行共发行162款个人理财产品。另外,6个月以内的产品居多,据金融界网站数据统计,今年上半年,3个月以下的理财产品占比46.65%,期限为3-6个月的产品占比19.40%,而6-12个月、1-2年和两年以上期限的产品所占比例偏小。

不仅理财产品种类少,期限短,收益也大不如前。最近刚刚工作的小张本来打算用不多的存款,购买一些理财产品,但是她到银行一问,理财产品中不是门槛太高,就是收益太低,或者风险过大。“我还不如直接存银行,保险一些。”小张说,“银行理财产品还是有一定风险,存款却没有,收益如果相差不多,我宁愿选择存一年定期。”

据统计,目前许多理财产品收益率均在3%之下,而目前1年期存款利率2.25%,1年期储蓄国债利率2.6%。但是理财产品具有一定风险,所以不少投资者都和小张想法一样,在收益率相当的前提下,存银行,或者购买国债更加保险。

“银行理财产品被停,是导致目前银行理财产品现状的原因之一。”一位业内人士分析,“这无疑是在‘雪上加霜’。”

资料显示,上周到期的理财产品中,到期年化收益率达4%以上的理财产品共12款,但其中有11款都是信贷类产品。此外,信托类产品1年期的实际收益率通常在4%以上,是银行1年期定期存款利率的近两倍。

记者 李明宇

“上半年炒股的人是痛苦的;炒黄金的人则是幸福的。”

2010年上半年,上证综指一路直下,从年初的3289点一路跌至周一的2475点。据不完全统计,66.88%的投资者认为股市已经入熊。随着股市、基金的低迷,理财产品同样不景气。

与之相比,黄金市场依然坚挺。整个上半年,国内金价涨幅超过12.5%。

黄金：上半年净盈10%

“上半年炒股的人是痛苦的;上半年炒黄金的人则是幸福的。”经历了2010年上半年洗礼的投资者不由发出这样的感慨。

上证综指与深证成指今年以来分别下跌26.82%和31.48%,成为全球跌幅最大的市场之一。

与之相对的是,黄金市场依然坚挺。在上半年最后一个交易日,国内现货黄金品种收涨,各品种收盘价再度全线跃上每克270元以上的高位。整个上半年,国内金价从每克241.15元开盘,以每克271.33元收盘,整整上涨30元,涨幅超过12.5%。

2009年9月份的时候成为“金民”的周女士就是幸福的人之一。周女士告诉记者,她在去年9月份时,无意中看到金价第三次冲击“千金顶”(即1000美元/盎司的高

点)的新闻。“都说事不过三,我就感觉这次应该能上1000美元。正好身边有几个朋友几年前就购买了黄金,一打听才知道,黄金具备保值抗通胀的特点,我朋友当初买的黄金现在都增值30%了。”

经过了大半个月的了解后,周女士以240元的价格购买了100万实物金条。“没想到买了之后,金价一路上涨,突破了1200美元/盎司。尽管目前金价正在调整,我的净盈超过10%。”

“买黄金保值,要买实物金条,项链、戒指这些首饰是没有保值功能的。”如今的周女士,已成为半个黄金专家。而对于黄金未来的走势,周女士也显得相当乐观。“前段时间有个专家说,由于人民币要国际化,我国必然要增持黄金,所以,黄金还会涨十年。我觉得他说的很有道理,再加上通货膨胀的因素,金价肯定还会继续上涨。”

记者 吴旭晖

股民故事：绿色成了主色调

上半年跌幅近26%的A股市场,令投资者揪心不已。大盘在4月份突然转向,很多股民措手不及,未来得及减仓避险。有调查显示有超过50%的股民至今仍满仓,成都股

民莫强就是其中之一。今年30岁的莫强是一名外企员工,他投在股市的钱有近30万。一个在证券公司工作的朋友认为当时股市有调整的苗头,劝他空仓。但当时各大券商机构

纷纷看好2010年市场,认为股市会前扬后抑。在这样氛围的影响下,莫强把6万元年终奖追加到股市。

春节后,行情缓慢震荡上行,但莫强明显感到钱已不像去年那样好赚了。他年初买的几只股都不同程度亏损,在融资融券、股指期货推出等消息刺激下,他买了海通证券。

同时,金融、地产等板块也成为莫强关注的重点,于是购进了另一只股票——招商银行。

4月初,莫强期待已久的融资融券正式开展,不过他手中的受益股并没有任何表现。

4月16日,股指期货正式上市,上涨的奇迹同样没有发生。当天海通证券下跌2.23%。就在莫强对走势疑惑不解的时候,暴跌随后到来。股指期货上市次日,大盘下跌4.79%,他的亏损很快放大到15%以上。

“持续的下跌中,自己都麻木了,忘记了尽早减仓。”到5月底,莫强的亏损已经超过20%。这时候,莫强接到年初劝他空仓的朋友的电话,他后悔当时没听朋友的话。

莫强卖掉一半手上的票,加上自己半年新存下的4万元工资一并投入进去,购买了朋友推荐的票。但下跌并没有就此止住,他的亏损很快放大到30%。

记者 郑常莉

基民心得：定投少亏当赢

投资菜鸟小林炒股不到两个月,亏了30%。去年6月,小林把自己辛辛苦苦存下的2万元全部换成了某只基金,到了年底,收到基金公司寄来的对账单,当小林看到基金总额“16,023元”时,“天哪!怎么买基金也亏了30%!”

原来基金也分股票基金、平衡配置基金、指数基金、债券基金等。不仅如此,买基金也有讲究,有一次

性投入的,也有定期定投的。定期定投,每个月固定的投入一笔钱,既不会让他像之前一次性投入那么多钱,最关键的是定投能够分散风险。

翻看了很多的杂志、网站,最终小林决定定投两只基金,一只平衡配置基金,一只指数基金。从今年2月起,小林就开始定投基金。转眼到了7月,小林再次收到了两家基金公司寄出的对账单,“在2010年上半年的投资市场中,大盘震荡弱势,XX基金的跌幅为15.29%,低于同期大盘跌幅,同时为了保障投资者的利益,XX基金决定从7月起暂停申购……”看完了对账单,小林感叹“现在市场不好也没办法,先继续定投,亏得少就算走运了。”

记者 王玲

台湾商人来蓉爱上四川知名火锅 明年到台湾日月潭边吃吴铭火锅

近日,一条令人振奋的消息开始在火锅业内流传:四川火锅著名品牌“吴铭”已被一知名投资公司相中,准备将其引入宝岛台湾。而第一家店有望开在台湾南投著名风景旅游地——日月潭边。

“你们从哪里知道的?”当记者就此事拨打电话400-6023-114采访四川吴铭餐饮投资有限公司总经理吴伟时,吴总显得非常吃惊。他表示公司确实已经与一家投资公司签署了全面进入台湾市场,共同开发宝岛川味火锅市场的合作协议,并且将台北和南投日月潭作

为优先拓展区域。对方甚至提出要重金全面买断台湾市场特许经营权,出于对新市场的保护,吴铭暂未同意对方这一要求。他表示前期的筹备活动已经悄悄展开:一是到相关部门向大陆员工外派的法律法规;二是做好吴铭相关产品如调料包、味精、专用酒、专用油

等在当地市场卫生防疫检验部门的出境准备;三是当地市场消费调研等。四是完成在当地知识产权保护。吴铭正在通过相关中介机构申请包括美国、日本在内的国际商标注册。吴总表示,公司甚至准备聘请闽南语和英语口语老师,对外派人员进行短期特训,为融入当地

市场开展工作做准备。“根据相关协议,从做好前期开店准备工作到正式开业营业至少也会在明年春节之后。”吴总坦言正是由于准备期过长过于复杂,市场突发性因素较多,所以吴铭并未将这一新加盟连锁计划对外公布,在员工内部也基本处于保密状态。

“口味本土化”“品质国际化” 吴铭脱颖而出

对于与合作方联手进军台湾市场,吴铭火锅创始人,今年还不满30岁的吴铭先生表示:“有龙的传人的地方就有吴铭”,这是他长久以来的心愿。他表示川味麻辣火锅在台湾拥有大量拥趸,据调查,仅在台北一地就有大小川味火锅上百家,几乎

生意都十分火爆,最低人均消费折合人民币都在100元以上。当地老百姓对原汁原味的川味火锅都十分受用,麻辣正成为一种新时尚。再加上大陆兴起的“宝岛旅游热”,大量大陆观光客前往台湾休闲度假,也将进一步刺激川味火锅在当地的

火爆。在众多火锅品牌中,为何独独选中吴铭?合作方代表顾先生表示,“吴铭”最打动他们的是“口味的本土化”和“品质的国际化”。所谓“口味的本土化”是指他们根据川人口味的个性特点设计的火锅保留了风味中最具代

表性的元素。印象深刻非常便于记忆。而“品质的国际化”是指吴铭产品、服务、店面功能、装修风格等都与国际标准接轨,极大地减少了进入新市场的难度。而完成这一变化的则是吴铭火锅成都八里小区时尚示范店的完美亮相。

吴铭二次创新对接国际标准 五星级火锅酒楼引发行业变革

据了解,吴铭八里小区时尚示范店在设计上一反传统民俗风格而改以“红+黑”中国风与欧洲巴洛克风格巧妙高明融合,5米多高的巨大空间更营造出舒适惬意氛围。大厅内的每一张桌面都有免受嘈杂的私密空间,从现场桌椅布局到座椅的用料,无不体现出时尚和奢华风尚。在功能设计上店内安

装有国内先进的全智能点菜系统和收银系统,让每一个服务员所能操控的全智能点菜系统和收银系统距离服务范围不超过20米,以保证“有求必应”。吴铭火锅店内所有消毒柜、空调都隐蔽地镶嵌在墙壁中,使整个通道实现了“无障碍运行”。不仅如此,吴铭在这一新一轮创新

中,更是将人性化服务推向了火锅业的极致:卫生间无论从硬件还是软件都堪比五星级酒店。地上不仅铺有柔软的地毯,墙上更有特选名画装点;从卫生间出来后,服务员微笑着给你打水,递上洗手液、擦手巾。卫生间还放置有一次性牙膏牙刷,一次性杯子、护肤霜等,方便客人餐后洗漱。由于生意过于火

爆造成长时间排队现象,吴铭对排队候餐的客人全面提供了免费上网、美甲、棋牌、零食等多种增值服务。对于等候时间超过30分钟的客人,店方还免费提供法式小面包。这一系列的动作使得吴铭再一次引领了火锅新风潮,成为川味火锅国际连锁拓展的领军品牌。

记者 杨航



“吴铭火锅”是谁?

2003年吴铭创办“吴铭火锅”品牌。2004年吴铭火锅成都第一家直营店五块石店开业。紧随吴铭后,南门店、东门店相继开业。2005年荣获四川省保护消费者权益委员会颁发的“诚信经营示范单位”。2006年2月,荣获成都年度餐饮总评榜“成都十大最具人气火锅”。2007年,荣获由四川省工商联会、四川省旅游协会、四川省餐饮协会和四川传媒集团共同颁发的“最具竞争力餐饮品牌”之一。2008年6月荣获“抗震救灾”爱心企业称号。2009年7月,吴铭火锅在中国商务部成功备案,成为具备法定加盟连锁推广资格四川火锅企业,全国范围内加盟连锁正式展开。2010年荣获中国饭店协会“中国名火锅”、“四川名火锅”称号。2010年4月,在“华西部报”举办的“十城千店百万人见证”火锅健康安全承诺行动中,成为首批公开签署承诺书火锅品牌之一。(杨航)

棒棒鸡诚征加盟

1993年,廖家廖记棒棒鸡怀揣创业梦想,走街穿巷现场表演棒棒鸡加工流程,清街兜售,创造了棒棒鸡的创业传奇。17年过去,廖记如今已建成遍布全国160余家熟食专卖店的销售网络。去年开始,廖记转变经营思路,向二级市场扩张,取得不错成效。今年廖记乘胜追击全面进军二级市场,在全国范围内进行高速扩张。

廖记在不断向外扩张的同时,也采用区域加盟督导跟踪服务机制,尽可能减少投资初期的风险。廖记经常性召开区域管理会议,投资加盟商在会上共同探讨遇到的问题,如客户管理、食品服务方案管理、人力资源管理、卫生与安全等。廖记的区域管理为初次投资创业的二级加盟商们织了一张巨大的防护网,竭尽所能将加盟商的利润最大化,降低加盟商的投资风险。本文资料来源: http://www.liaoj.com

廖记在不断发展壮大的同时,也采用区域加盟督导跟踪服务机制,尽可能减少投资初期的风险。廖记经常性召开区域管理会议,投资加盟商在会上共同探讨遇到的问题,如客户管理、食品服务方案管理、人力资源管理、卫生与安全等。廖记的区域管理为初次投资创业的二级加盟商们织了一张巨大的防护网,竭尽所能将加盟商的利润最大化,降低加盟商的投资风险。本文资料来源: http://www.liaoj.com

全国免费招商热线 400-68-67887

中国长城资产管理公司成都办事处 对成都聚友网络股份有限公司等2户企业贷款债权处置公告

中国长城资产管理公司成都办事处拟对中国光大银行收购的成都聚友网络股份有限公司等2户企业贷款债权进行处置:

序号	债务企业名称	所在地	债权本息	连带责任保证人
1	成都聚友网络股份有限公司	成都	3,590.31万元	聚友实业(集团)有限公司(全额担保)
2	成都聚友网络股份有限公司	成都	10,009.01万元	1. 聚友实业(集团)有限公司(全额担保) 2. 成都聚友网络股份有限公司(对本金3800万元及相应利息提供担保)
合计			13,599.32万元	

以上两户债权均在法院强制执行中。具体情况请投资者登录资产公司对外网站查询或与资产公司有关部门接洽查询 (http://www.gwacc.com)。

处置方式: 打包或单户债权转让。

交易对象: 具有完全民事行为能力、支付能力的法人、组织或自然人(国家公务员、金融监管机构工作人员、政法干警、金融资产管理公司工作人员、国有企业债务人管理层以及参与资产处置工作的律师、会计师、