

朋友圈“微创业”真有那么美？

财·调查

■ 本报记者 杨艺华

“每天早上打开微信朋友圈，满屏幕都是卖化妆品、食品的广告，烦都烦死了！”随着微信和朋友圈“走红”，满屏的“微商”广告也入侵了我们的生活。

与此同时，微信朋友圈各种版本的创业致富故事开始流传：“坐在家里发发微信，就能月入上万元”。做微商，真能日进斗金？通过朋友圈“微创业”真有那么美么？

朋友圈微商姑且晒之看之

■ 罗孝平

2012年微信发布的微信4.0版本中更新了朋友圈功能。从此，我们的社交圈就多了一个“神奇”的存在——微商，他们疯狂地“霸屏”，没完没了地晒自拍、晒产品、发段子、发“鸡汤”，没完没了地要求各种投票点赞，仿佛打了“鸡血”一样。

草根创业的春天来了，微商宛如一剂兴奋剂，点燃了很多人的致富梦想。最初以达人晒单和代购的形式出现，主打信任牌，通过互动、评论以及圈粉等方式保证售购正常进行。不可否认，微商一方面开创了草根品牌经营的新理念，同时也为广大的草根创业者提供了一个便

“朋友圈”秒变“生意场”

海口市民陈女士原来是一位上班族，结婚生子后，便在家休息。如今孩子快两岁了，想找份工作，可是苦于没人照看孩子。

踌躇之际，一位朋友对她说，可以推荐她代理一种护肤品，通过微信就可以做生意。陈女士觉得，这样既解决了工作问题，也有时间照顾孩子，一举两得，便欣然同意。

交了5000元代理费后，陈女士成为某品牌护肤品的代理，之后便开始在朋友圈疯狂地“刷屏”推销。

“原来的朋友圈主要是发一些孩子的照片和生活中的趣事，很多朋友都会互动。现在我的朋友圈除了护肤品广告再无其他东西，而且每天要发几十条。原以为朋友都会支持，结果却发现基

捷、实惠且基本上没有人亲民的经营理念；另一方面也顺应了当下B2C的电子商务模式，为消费者提供一个新型的购物渠道。

但是，绝不能因利忽其弊，微商能“扛起”令朋友圈极度反感的“祸首担当”，那也不是凭空得来的。微商之祸有三：一，多数微商对其售卖的产品出处一无所知。有媒体曝光，微商所售面膜多出自黑作坊，原料低劣且添加“皮肤鸦片”糖皮质激素，有的甚至超

面对生意失利、朋友的“逃离”，陈女士倍感失落。

两个多月过去了，陈女士代理的护肤品除了自己用了两盒，其余的都堆在家里，不少同学、朋友，都在朋友圈把她“拉黑了”。

如今，几乎每个人的微信朋友圈里都充斥着“微商”、“招代理”等信息，而且，这些“微商”发布的产品往往神乎其神。“朋友圈”也“画风”大变，成了名副其实的“生意场”。

“微传销”大行其道

作为移动互联网时代“低门槛、轻成本、微创业”的商业模式，微商在为大众创业带来便捷的同时，衍生出许多争议。借助微信平台发展起来的“微传销”就是假借朋友圈行招摇撞骗之术。

据中国电子商务研究中心不完全统计，2015年中国约有1000余万人做微商。业内人士告诉记者，发展代理商是微传销的主要手段，下家拿货之后返利，再去发展下家，有些渠道就演变成类似传销的模式。

当传销披上了互联网的外衣，带来的是更具迷惑性的骗局

标6000倍。二，整个交易过程缺乏像淘宝等电子商务平台那样的第三方监督和管理的机制保障，又谈何售后维权？三，有投机分子借机“生蛋”，“微传销”应运而生，“贵



和更为广泛的社会影响。而售后保障也成为微商用户的一大难题。微商无实名认证、信用担保，大多是暗箱私售，假货泛滥将人与人之间的信任变为“一锤子买卖”，不仅风险系数大，维权也极为困难。

据某监管部门相关负责人介绍，“微商”因为门槛比较低，宣传经营简单容易，收益于围观人数众多，所以微传销借助“微商”平台，充分利用很多人急于暴富的心态，通过重重骗局，以分级销售为幌子，轻而易举就圈得了大量钱财。

据了解，目前，国家相关法律法规对“微传销”也没有明文规定，微传销借助微信平台不受地域空间限制、传播速度快、成本低、隐秘性高等优势迅速蔓延，导致很多人容易上当受骗。

毋庸置疑，“微商”这种新型经济形态让部分人群赚得盆满钵满，也一度创造了就业岗位并让更多的普通人实现了创业的梦想。但刷朋友圈的同时，还需睁大双眼，不要陷入了“微陷阱”。

圈”个人化、隐私化等特性一定程度上为传销组织罩上了一层“保护色”。

按黑格尔所言“存在即合理”，微商作为一种熟人圈的信任经济，姑且晒之姑且看之，信则买，不信则无视。

“微传销”五大表现形式

1 “电子商务”式

不法分子首先注册一个电子商务企业，再以此名义建立一个电子商务网站，并以“网购”“网络营销”“网络直购”等形式从事网络传销活动。

2 “免费获利”式

社会上出现不少“免费获利”“增值消费”式传销行为，宣称“消费不用花钱，免费购买商品”“消费=存钱=免费”“消费满500返500”等，欺骗性强，诱惑力大，引起不少人的兴趣，最终上当受骗。

3 “网上创业”式

打着“一边上网娱乐，一边上网赚钱”的旗号，欺骗、引诱年轻人上当，从而达到发展会员进行网络传销的目的。

4 “网络博弈”式

以玩网络游戏、网上博彩为名，发展会员从事“游戏股票”“幸运博彩”等游戏充值卡业务，以直销奖、销售奖为诱饵发展下线。

5 “爱心互助”式

某些网站宣传一些有“特别功效”的生物保健品，宣称入会后就能便宜或返利，以此进行网络传销。

制表/王凤龙

财·表情



如果京东失败 99%是我个人造成的

日前，北京中关村海龙大厦正式停业，标志着一个电子卖场时代的结束。而在这个时代鼎盛时期，在海龙大厦的对面，京东商城，就从这里的一个出售光盘的柜台发展而来。而现今，发展迅速的电商平台们，又为电子卖场奏响了收场的音乐。

京东创始人、CEO刘强东，甚至也一直在思考未来京东如果失败的事情。他说：“如果有一天京东失败了，那么不是市场的原因，不是京东对手的原因，也不是投资人的原因，一定是我们的团队出了问题，99%是我个人造成的。”（综合）

财·资讯

银行理财产品“拼户籍” 京津鲁粤地区收益率高

对于银行理财产品收益率的高低，长期参与理财的普通投资者都会知道，这与理财产品的发行银行类型有关。一直以来，国有大行理财产品收益率偏低，城商行收益率偏高已成为常态，并成为投资者购买理财产品的选择因素。

相关统计显示，如今除了选择银行类别外，地域的划分也可能使得理财产品收益率高低有别。以非保本理财产品为例，北京、山东、天津以及广东这些经济发达的省市地区，它们的银行理财产品年化平均收益率均在4.11%以上，领先于其他地区。

根据普益标准监测数据显示，6月份，在统计发行产品的31个省份中，共有6个省份的保本型银行理财产品收益率实现环比上涨，25个省份的保本型银行理财产品收益率则是环比下降，而所有省份的非保本型银行理财产品收益率则是环比下降。其中，保本类封闭式预期收益型人民币产品平均收益率排名靠前的省份为福建省、山西省、青海省，分别为3.58%、3.41%、3.39%。而在非保本类封闭式预期收益型人民币产品方面，经济实力居前的省市平均收益率也是名列前茅，其中山东省、天津市、北京市以及广东省，它们的收益率水平均在4.11%以上。（据证券日报）

全聚德否认 四高管辞职涉竞购麦当劳

7月12日午间，全聚德发布关于媒体报道的澄清公告，公司董事及高级管理人员请辞为正常人事调整，不涉及任何资产整合。此前全聚德4名高管辞职，引发市场猜测，有媒体称此举或为全聚德控股股东首旅集团为竞购麦当劳中国区经营权做准备。

“本次公司部分董事及高级管理人员请辞为正常人事调整，亦未收到控股股东首旅集团发来的任何关于其正在筹划的可能涉及上市公司有关事项的通知。”全聚德7月12日发布公告称。

此前7月10日晚间，全聚德发布公司董事长王志强、总经理邢颖、董事张冬梅、董事会秘书施炳丰4人的辞职公告，引发市场关注。媒体猜测与竞拍麦当劳中国区经营权有关，据了解，麦当劳目前正在考虑出售中国特许经营权，全聚德控股股东首旅集团与三胞集团“组队”进入第二轮竞标。有分析师表示，全聚德人事变动，应该是首旅集团为拿下麦当劳提前组织中国团队。

全聚德公告称，该公司未参与筹划媒体报道的有关事项。部分董事及高级管理人员请辞为正常人事调整，并非传言集体辞职，不会对公司的经营产生重大影响。据了解，董事长王志强、总经理邢颖仍保留董事职务，董事会秘书施炳丰仍留任副总经理。（新京）

版面联系

联系人：陈怡 13034909990

工商银行公务卡“十问十答”

Q:什么是公务卡？

A：公务卡是工商银行行为财政预算、军队武警、企业单位的正式员工量身定制的一款贷记卡，帮助单位加强管控，提高财务效率，为员工提供专属出行服务和优惠。

Q:哪些人能办理公务卡？接受个人申请么？

A：公务卡面向单位的全部正式员工发行，由单位统一组织本单位的在职工作人员申请办理。不接受个人申请。

Q:单位为什么要推行公务卡？

A：一是加强管控，提高财务效率。工行向单位提供全球公务消费大数据，协助单位集团化管理，助力单位简化报销流程，增强财务管控，挖掘潜在节流机会。

二是开源节流，提高财务收益。单位公务支出无需垫付资金，资金周转更高效；提供优惠机票预订服务，最高可为单位节省12%的机票支出；境外公务退税，帮助单位获得20%左右额外退税收益。

三是惠泽员工，提高员工满意度。

度。工行减免年费、手机银行跨行/异地转账汇款手续费、换卡费、挂失费等多项费用，不额外增加单位的办卡成本和负担；为员工提供便捷、优惠和公私兼顾的差旅服务，出行更舒心。

Q:员工为什么办理公务卡？

A：一是专属信用额度。为公务卡提供单独专属额度，公务用卡不占用个人额度。

二是专属出行服务。机票优惠、机场专车接送优惠、指定机场1元停车、指定机场/高铁贵宾室等服务，让旅途更加便捷舒适。

三是专属出行保障。公务卡配套的出行保险服务，让员工及家庭更加安心。

四是积分回馈个人。消费产生的积分归属员工个人所有，在工行电商平台融e购或线下商户POS处直接抵扣现金，使用范围广、回馈力度大！

Q:工行公务卡与同业及工行其他信用卡有哪些不同？

A：工行公务卡专注于出行优惠与服务、数据服务与财务管控两大专属特色功能，是其他信用卡难以比拟

的。

Q:公务卡境外退税服务的具体内容是什么？

A：中国法人单位（含港澳台）在对外开放退税政策的国家发生公务费用，并拥有相关费用的境外账单发票等，可通过专业退税公司向海外当地国家税务局申报增值税退税款项，退税税率平均在20%左右。工行携手退税公司，秉承“先服务后收费、不成功不收费”的宗旨，为单位提供最快最方便的退税服务，为单位带来额外收益。

Q:公务卡发生透支欠款，由谁承担还款责任？

A：公务卡按还款责任主体，分为个人卡和商务差旅卡。个人卡由持卡人个人承担还款责任，商务差旅卡由单位承担还款责任。

Q:公务卡的信用额度是多少？是否挤占员工个人信用总额度？额度能否上调？

A：单位申请办理公务卡（商务差旅卡），工行根据单位在工行的综合授信评定额度。

预算单位、武警部队、国有企业为员工办理的公务卡（个人卡），初始信用额度为2万元至5万元人民币，军队单位为员工办理的公务卡（个人卡）初始信用额度不超过3万元人民币。外资、民营等非国有企业为员工办理公务卡（个人卡），初始信用额度由企业与当地工行签订协议确定。此外，工总行直营公司客户普通正式员工公务卡额度2万元至5万元；处级以上（或同等级别）管理人员可办理白金卡：处级干部白金卡额度5万元至10万元，部门总经理及以上级别干部白金卡额度10万元至20万元。

企业如果签订公务卡合作协议，公务卡信用额度为专属授信，不挤占员工个人信用总额度。企业如果不需要给予公务卡（个人卡）专属授信额度，可免签公务卡合作协议，公务卡授信额度纳入个人信用总额度。

公务卡额度不足时，单位可向工行申请临时或永久调额，方便又快捷。

Q:公务卡能用作个人消费么？

A：公务卡（个人卡）主要用于日常公务支出和财务报销，也可用于持

交行深改引关注

牛锡明获评“最具改革精神银行家”

案得到国务院批复，再次成为中国金融业改革的先锋，引发市场关注。一年来，深改为交行持续注入新的活力和动力。近日，交行董事长牛锡明在由新浪财经主办的“2016年银行业发展论坛暨第四届银行业评选颁奖”盛典中荣膺“最具改革精神银行家”。交通银行则荣获“最佳品牌形象银行奖”。

牛锡明在题为“大型商业银行的改革创新与转型发展”的主旨演讲中表示，创新、协调、绿色、开放、共享五大理念成为新时期的发展理念。银行也要推进供给侧结构性改革。银行要从体制机制、资产负债结构、收入结

构、成本管理、风险管理、人事薪酬管理等多方面进行供给侧结构性改革。从交行这两年的实践看，把“深化改革、转型发展”作为主要任务，重点放在完善公司治理体系、改革内部经营机制和推进经营管理模式的创新上。

牛锡明表示，公司治理改革的重点是探索中国式的公司治理体系，未来十年，怎样把党的领导与三会一层治理机制结合得更好，是我们的重要任务，这两年来，按照“党的领导核心和三会一层授权经营”的思路，从职能、责任、动议、决策、协同、边界等方面进行了探索，进一步完善了大型商业银行的公司治理体系；内部经营机

制的改革重点是建立发展责任制、风险责任制和用人薪酬考核机制；经营模式创新的重点，一是探索分行制经营与事业部制经营双轮驱动转型发展的战略，二是在基层网点实行“三位一体”的经营模式转型，三是按照“互联网+”和“+互联网”的思路推进银行的互联网金融改革创新。

牛锡明最后指出，转型发展必须始终坚持服务实体经济的方向，坚持银行的本业、发挥银行的优势。中国的实体经济还有巨大发展空间，中国产业的东部升级和西部转移都是机会。服务是银行的本质，在新的转型发展期，我们要下大力气改进服务，做

金融业服务最好的银行。

自重新组建以来，交通银行就身兼双重历史使命，它既是百年民族金融品牌的继承者，又是中国金融体制改革的先行者，深厚的文化底蕴铸就了交行百年的辉煌。近年来，交行努力打造百年交行以及最佳财富管理银行的品牌形象，获得媒体认可，并在此次评选中荣获“最佳品牌形象银行奖”。在英国《银行家》杂志2016年7月发布的“2016年全球银行1000强”榜单中，交行以821.92亿美元一级资本总额位居第13位，较2015年排名上升4位，连续第三年跻身全球银行20强。

沃德财富 10周年
十年同行·厚德载富

交通银行
BANK OF COMMUNICATIONS
始于1908 您的财富管理银行

“大型商业银行只有平衡好支持实体经济发展、防控风险、转型发展三者之间的关系，才能保持银行业的可持续性发展。”交通银行董事长牛锡明在2016年银行业发展论坛上表示。去年6月，交通银行深化改革方