

## 杭州有位很会理财的收藏爱好者 一天兑换出680枚猴年纪念币,转手卖出净赚2040元

# 纪念币理财 快进快出不如细水长流

见习记者 沈旭辉

昨天上午,陈斌又特地去了一趟银行,此行的目的除了兑换纪念币,他还想问银行的工作人员要一个盒子,用来装刚售出的猴年纪念币。

周一那天,陈斌拖家带口,动员了3本户口本和一张身份证,历时一天在银行兑换出了680枚猴年纪念币。一到家,他就把纪念币转手卖了出去,前后净赚2040元。这种“快进快出”的投资方式真的正确吗?

### A 全家出动 一天兑了680枚纪念币

周一早上7:30,家住城北惠仁小区的陈斌早早地出了门。和往常只身前往自己店铺不同,一大早,他还带上了母亲、老婆和儿子。除了现金之外,陈斌还特地准备了4张身份证,这些都是为了去银行兑换猴年纪念币做的准备。

开车在三墩镇兜了一圈之后,陈斌找到了一家队伍并不长的杭州联合银行开始排队。“兑换纪念币还是有技巧可循的,比如说,有些银行网点排队的人很多,有些银行网点排队的人则会少一点,为了提高效率,要找队伍不长的网点。”

根据相关规定,一张身份证能兑换10枚纪念币,没等多长时间,手持4张身份证的陈斌便在三墩镇的杭州联合银行顺利兑换到了40枚猴年纪念币。一出银行大门,他便匆匆赶往下一家银行。等到中午10:30,中国农业银行、杭州银行、建设银行、中国工商银行等银行的多个网点跑下来,陈斌成功兑换到了180枚纪念币。

“中午我急急忙忙地回了趟家,因为我发现,一位大爷用一本户口本一口气换了50个纪念币。”发现户口本也能兑换纪念币令陈斌有些激动,回家拿上自己家的户口本之后,他还特地叫来了大姑小姑一起帮忙。凭借3本户口本和1张身份证,他的效率大大提高,截至当天下午2:30,他共兑到了680枚猴年纪念币。

### B 刚到手的680枚纪念币转手赚了2040元 卖低了?



虽然大半天的折腾令陈斌疲惫不堪,但看着亲手兑换出来的680枚猴年纪念币,他还是颇为满意。如何处理这些纪念币?经过一番思想斗争之后,他决定转手就将它们卖出去。

“回家后13元一个卖掉了,每个能赚3元,共赚2040多元,算是没白跑。”虽然很顺利地将纪念币卖了出去,但陈斌还是有点失落,“老婆说卖了得了,我觉得它的价格这两天会涨起来,13元一个卖得有点低。”他说。

在对纪念币的长期接触中,陈斌对它的市场走向逐渐有了自己的理解。去年三四月,他曾以40元每枚的价格购买了120枚羊年纪念币,接下来的几个月,羊

纪念币一路走高,等到七八月份的时候,它的价格达到了60元一枚。

“从40元一枚涨到60枚,溢价水平是不低,当时禁不起朋友们的怂恿,我就将120枚羊年纪念币卖了出去。”回忆起这件事,他还有点懊悔的意思,因为就在前几个月,羊年纪念币一度达到了130元一枚,虽然最近价格有所回落,但现在羊年纪念币的价格也有100元一枚。

“纪念币作为收藏品中的一个门类,这两年逐步受到了市场的重视,将纪念币作为投资理财品种的人也越来越多。”陈斌认为,与股票不同的是,纪念币的收益更加稳定,投资纪念币的门槛也更低。

### C 专业玩家建议 纪念币适合长线投资

和陈斌一样,对纪念币情有独钟的人有不少,家住江干区,关注纪念币多年的沈涛就是其中之一。

“以前只要人民银行宣布发行新的纪念币,我都会去银行兑换,而且,每次我还会鼓励身边的朋友一起去。”

沈涛认为,从银行兑换出来的纪念币是没有风险的投资产品,因为银行是面值兑换,不像市场上的纪念币需要用市场价交易。

虽然多数纪念币有着不错的溢价水平,但沈涛认为,投资纪念币也存在风险。“前段时间羊年纪念币行情非常好,价格节

节攀升,一度达到了130元一枚,当时我就买了不少。后来行情走低,现在一枚羊年纪念币的价格在100元左右,没两个月时间,一枚羊年纪念币要亏30元钱。周一那天,滨江的一个朋友一口气收购了好几千枚猴年纪念币,一下子大量购入,也存在一定的风险。”

不过对于积压在手里的羊年纪念币,沈涛并不担心,他认为,作为一种投资品种,短期内价格波动是很正常的事。随着时间的推移和后续纪念币的陆续发行,羊年纪念币的价格肯定会回升,而且价值会更高。

## 市属国企举办“喜迎G20” 餐厅服务员技能竞赛

本报讯(记者 齐航 通讯员 温悦)“一座城”、“东方印象”、“天圆地方”、“巴黎之夜”、“丝绸之路”……这些创意非凡、韵味十足的台面设计,是市属国有企业餐厅服务员技能竞赛现场,参赛选手们用30分钟的时间呈现出来的视觉盛宴。日前,市国资委与市人社局、市总工会、团市委联合举办了“喜迎G20”餐厅服务员技能竞赛。杭州黄龙饭店、洲际酒店等10支队伍、30余名选手参加了比赛。

比赛分为理论知识笔试和实操两个环节,其中,理论知识笔试除了餐厅服务员高级工职业标准要求的内容外,还增加了G20峰会相关知识;实操主要以“国际性大型峰会”宴会接待主桌为设计对象,以“中餐西餐”的服务方式,自行设计一个中西式兼顾的正式宴会台面,其内容包括英语口语、台面设计、摆台、餐巾折花、主题插花、托盘斟酒等内容。

经过一天激烈的竞赛,参赛选手们相继登台切磋技艺,充分展示了扎实的业务知识娴熟、规范的操作技能,展示了市属国有企业宾馆酒店行业的服务技能、综合素养和国际化水平,亮出了青春风采,达到了勤练技能、强化技能、以赛促学的目的。其中,来自黄龙饭店的陶庆等8名选手荣获了“杭州市杰出青年岗位能手”、“杭州市优秀青年岗位能手”、“杭州市职工经济技术创新能手”等荣誉称号,23名选手获得了市高级职业资格证书。黄龙饭店还获得了团体一等奖。



中行 汇评

中国银行浙江省分行

## 英镑脱离31年低位 美元指数未来或仍可走强

主持记者 刘礼文

在英国公投确认脱离欧盟之后,暴跌两天的全球市场初现企稳迹象,英镑脱离31年低位。昨日亚市早盘英镑兑美元突然遭遇一波买盘,最终打破隔夜盘整模式,上攻收复1.33阻力。机构认为,因英镑正尝试从脱欧导致的抛售潮中小幅回升,加上亚洲股市复苏且油价走强,这令金融市场风险偏好情绪回升,从而推动英镑兑美元反弹。

此外,昨日美元指数开在96.38,最高触及96.46,然而在亚太时段有所回撤,现已来到96下方窄幅波动,但在95.50一线仍有很强支撑。对此,机构预计,目前美元指数已成功站上云层,在避险情绪推动下未来仍有走强可能。

中国银行 BANK OF CHINA

手机银行转账全免费

# 天天快递 B轮融资冲刺年底上市 云仓项目强势发力

文/李平

6月16日,天天快递在宁波召开“资本撬动发展 平台创新未来”天天快递暨云仓项目媒体见面会,天天快递执行总裁张鸿涛透露,公司将于6月底完成7亿-8亿元的B轮融资,并考虑在年底之前上市。

### 启动B轮融资,天天快递加快上市步伐



今年2月,由中金前海领投完成6亿元A轮融资后,天天快递的上市工作也提上日程。张鸿涛表示,公司已于今年3月成立上市筹备小组,目前上市事宜正紧锣密鼓地开展,预计6月30日半年审计报告后启动B轮融资,融资规模将在7亿-8亿元。据透露,原先的A轮融资方中金前海发展(深圳)基金管理公司将会跟投。

“目前上市路径选择上,IPO基本上不做考虑,借壳挂牌可能性比较大”。张鸿涛称,8月中下旬这一路径或会明确,主要是观察申通、顺丰、圆通等公司借壳上市的情况,公司会酌情考虑借壳上市还是新三板、创业板的方式上市。今年12月中旬左右,公司将

会正式宣布上市方案,争取年底上市。

借助资本的力量,天天快递今年年初以来动作频频。继完成A轮融资后,4月天天快递与阿里菜鸟达成战略合作,成为国内一家全面打造“物流云+用户端”的快递公司,随后又和海尔、康恩贝等近百家大型企业合作开拓跨境物流。

在资本的助推下,天天快递实现行业弯道超车的“斗志”日渐旺盛。天天快递方面表示,根据菜鸟网络的统计,天天快递在中国快递市场上占据7.8%至8%的份额,预计今年日均快递票量为500万-600万单。“有了资本的支持,未来5年,天天快递计划达到15%的市场份额,日均快递票量达

2000万单。”张鸿涛说。

据悉,与A轮融资投向配送网及分拨中心的建设和升级,推进“云仓”的发展等业务领域不同,天天快递拟将B轮融资投向互联网保险,争夺第五块全国互联网牌照。同时,对旗下广州、深圳、成都、武汉、长沙等大型城市的节点发起股权置换和现金收购。

截至目前,天天快递拥有上海、杭州、长沙等多家合资、全资子公司及2000多家加盟商。拥有网点10000多个,全国从业人员超过10万人,网络遍布国内300多个地级市和2800多个县(含县级市、区),覆盖发达地区县级以上城市,辐射全国大部分的地级市。不过,在天天快递这么多网点中,直营网点占比并不是很高,张鸿涛表示,目前北京、上海、杭州、天津和厦门五个城市是直营点,未来要扩大直营点的规模,准备对广州、深圳、武汉、沈阳、长沙等节点城市的分公司股权进行收购,不排除现金收购。届时天天快递的直营规模要占有70%的业务量,可为未来业务稳定性打好基础。

“天天快递借助平台及资本的力量,推动旗下业务增速达70%,并且在稳定增长。”张鸿涛补充道。



### 打造能容云仓,天天快递欲做综合物流提供商

借助资本市场的东风,天天快递加快转型升级,期望从单一的快递企业未来发展整个综合性物流的提供商。

作为天天快递弯道超车的主要发力点之一,能容云仓是日前发布会的亮点之一。能容云仓总裁助理王晓猛告诉媒体,目前市面上的云仓主要有三大类:一是像网易考拉等平台的自建仓;二是像能容云仓这样的快递系仓;三是第三方的传统物流公司。目前,能容云仓已在多地建立了国内仓储和跨境仓储网络。

在张鸿涛的设想中,天天要从单一的快递企业发展成综合性的物流提供商。无论仓配、干线、分拨、取派,都是天天快递不可或缺的平台;布局形成产业闭环,增加核心竞争力。某种意义上来说,云仓是为了增加客户黏合度,在锁定客户的前提下,可以做一些定制化的产品。“云仓的客户中,我们将推行逆向物流。买一件衣服,你希望3块钱送到,还是10块钱送到?快递费付10块钱,在收件时快递员可以在外面等,等你试穿完之后,不合适可以当场退货。”张鸿涛说,逆向物流还可以做到精准投递,几点钟在家,几点钟派人送到。从快到精准,这才是真正老百姓想要的快递模式。

在天天快递位于宁波北仑保税区的能容云仓基地可以看到,食品、化妆品、母婴等合作客户的海淘商品被分门别类地存放于仓库内,部分已下订单的商品,通过员工取货、检验、装箱、条码扫描等操作后,装车运往各地。

据悉,作为天天快递弯道超车的主要发力点之一,能容云仓致力于打造全国最大的一站式全供应链互联仓储平台,利用云计算在物流领域的应用,建设智能仓储体系,优化物流运作流程,实现仓储作业的自动化、系统管理的智能化、仓配运营的无缝化和分仓协同的一体化,解决电商物流行业遇到的问题和瓶颈,促进整个电商产业链路的优化。



化,解决电商物流行业遇到的问题和瓶颈,促进整个电商产业链路的优化。

“云仓可以通过信息化技术对商家数据进行分析。比如‘双11’可以提前把货物录入分仓,本来这个货从杭州配送到四川某个县,现在第一时间从成都分仓就近过去,时效会提前三天。”天天快递能容云仓副总裁黎聚介绍。

据悉,2016年“能容云仓”将在全国范围内7个大区持续建设分仓,完成覆盖华东、华南、华北、华中、西南、西北、东北的互联网仓储网络建设,其中:国内仓储规划面积为600000平方米,日均规划单量达到60万单;跨境仓储规划面积100000平方米,规划日发单量20万件,利用云计算在物流领域的应用,建设智能仓储体系,优化物流运作流程,实现仓储作业的自动化、系统管理的智能化、仓配运营的无缝化和分仓协同的一体化,解决电商物流行业遇到的问题和瓶颈,促进整个电商产业链路的优化。