

人均持有超500枚,大量硬币“沉睡”民间 我市启动“硬币自循环流通”计划 将进一步增加自助兑换机投放



大量硬币沉淀在民间,容易造成资源浪费。 CFP供图

本报讯(记者 崔凌琳) 记者昨日从全市银行业金融机构货币流通(反假)联络协调会议上获悉,截止到目前,我市全辖累计投放的硬币已达38亿枚。按全市760万常住人口计算,市民人均持有硬币超过500枚。为有效唤醒“沉睡”硬币,去年底起,我市相继启用了硬币自助兑换机,并于昨日正式启动了“硬币自循环流通”计划。

据悉,我市硬币存量较大,而在此之前,市民将手中硬币“化零为整”为纸币,只能在银行排队兑换。但这样的方式在客观上给市民带来的兑换意愿并不强。大量硬币因此沉淀,每年的回笼量也并不理想,造成了硬币资源的浪费,也影响了金融服务。

去年底,我市在海曙区药行街投放启用了第一台硬币自助兑换机,市民只要将大把的硬币放入不锈钢储币斗里,不用一分钟的时间,便可自行完成兑换。这样的硬币回笼方式让市民家中的“沉睡”硬币蠢蠢欲动。据记者了解,每逢周末,这台硬币兑换机前甚至会排起长队。之后,在今年5月份前,我市又相继投放了两台硬币自助兑换机。

数据显示,今年1至5月,通过这3台硬币自助兑换机,我市已回笼了硬币380多万枚,每台机器每日收取硬币逾万枚。

为了提高硬币的循环流通效率,我市近期进一步加大了硬币自助兑换机的投放力度。据了解,在本月,我市又相继投放了9台硬币自助兑换机。目前,在我市中心城区和部分县(市)区布放的自助兑换机已增至12台。而紧接着,我市还将在余姚、奉化、慈溪等部分银行继续投放硬币自助兑换设备,以进一步方便当地市民自助将手中硬币“化零为整”,实时兑换。

人行人士表示,所谓“硬币自循环流通”,指的是不靠人行投放、发行新的硬币解决市民的硬币使用需求,而是要将社会上沉淀的大量硬币激活,让它们循环利用起来。我市加大硬币自助兑换机的投放力度,这一方面是为了加快我市硬币的周转速度,另一方面,也让大量硬币循环再利用,减少铸造金属资源的消耗,以此节约发行成本,并减轻对环境的压力。

宁波近1/3一般贸易出口 有“保险”保障 专家提醒外贸企业 重视拉美市场风险

本报讯(记者 徐文燕 通讯员 王一圣) 宁波每平均3美元的一般贸易出口中,就有近1美元得到了政策性出口信用保险的风险保障或融资支持。记者从昨天举行的“拉美重点市场贸易风险防范报告会”上了解到,截至5月底,政策性出口信用保险已经支持我市出口近70亿美元,其对宁波的一般贸易出口的覆盖面超过了32%。

市外经贸局相关负责人说,近几年来,我市根据外贸形势的变化,研究制定针对性保费扶持政策,通过不同企业主体、不同出口市场扶持比例上的差异,充分发挥了财政资金“四两拨千斤”的政策杠杆作用,引导企业通过投保出口信用保险来加大相应海外市场的拓展力度,帮扶企业实现转型。

针对目前拉丁美洲相对偏大的市场风险,昨天,来自阿根廷的拉美贸易拓展与风控专家,根据自身的经验,向我市外贸企业提出了风险防范建设。专家提醒说,外贸企业要重视合同签署,重视对中间商特别是实际付款义务方的资信评估,尽量争取设置货权保留条款,即在未全部收回货款之前,保留对货物的所有权。此外,还可以在贸易合同中加入因汇率波动造成的风险共担条款,或采取其他金融措施防范汇率大幅波动风险。

数据显示,今年1到5月,中国信保支持我市企业对巴西等拉美国家的出口超过4.56亿美元,同比仅增长5.4%,低于平均增长率,但是,同期拉丁美洲的报损金额达到了1459万美元,同比增长30%,出险率远高于宁波的平均水平。

投资商铺,市中心的街铺更稳健 正核心,东方一品约36—100方稀缺街铺即将发售

在投资性消费中,商铺一直是投资者的“大宠”。眼下,住宅市场政策限购、库存高积,商铺几乎是当下不动产投资的不二选择。当然,商铺也是有门道的,譬如,在四方竞起的综合体商场铺与传统街铺之间,应该如何对比与选择呢?

同类地段,街铺比商场铺更稳健

商业地产的复杂性,远超住宅开发。从选址、定位、规划,到招商、运营管理,其中会有诸多的不确定性。对投资者而言,这些不确定性就是无法回避的风险。诸如,一哄而起的综合体,还未开业就已面临着饱和与同质化竞争,导致长期“门前冷落车马稀”;返租补贴,在初期对投资者有一定的诱惑力,可一旦返租期满,而商场人气还未大改观,也只能坐等苦撑。

商场“三分建七分养”,后期运营直接关系到商场的成败,而这恰是投资者“入手”前最难把控的。且不论处于新兴区域、要长期“养铺”的项目,即使同样的繁华地段,相邻不远的两个商场人气却也有天差地别——这在宁波就可轻易找到的多个案例,鲜活验证了投资商场铺的复杂性。

相对而言,街铺尽管没有综合体包装得那样“高大上”,但其自古至今数千年繁盛不衰,证明了它不可比拟的稳健性与可持续性。显然,这种“稳”正是投资者最为看中的。

街铺的“稳”,源于其价值的可预见性与可控性。“街铺”临街开店,门前人来车往,交通出入方便,客户流动性大,可视性强,辐射面广,只要稍有些特色的店铺便容易引人注目招揽到客户,店铺做旺的几率更高。投资者通过对地段以及周边人流量的判断,就可大致预见商铺的未来收益。在业态上,商场铺人气多依赖主力店拉动,经营管理受制于商场;街铺的人流有区内常住人口作基础保障,在业态上可以更加多样化,转租、出租也更灵活。

个人投资者,宜选中心成熟区的街铺

显然,对于多数个人投资者而言,街铺是更为稳妥的投资方式。具体而言,街铺又各有差异:地段不同、面向的消费群体不同、内街外街也不同。

对此,业界人士支招投资者:应尽量选择市中心成熟区域的街铺,特别是附近聚集有大片住宅小区、商务楼宇、政府机关单位的。“这样的街铺,值不值得买看了稍加分析就能知道——只要价格不太离谱,几乎可以闭着眼睛买。”

譬如宁波天一商圈的开明街、新街。尽管年数已久,结构单一却“愈旧愈贵”,目前开明街商铺的单价已超十万元,为内街的新街商铺也要五六万元;一间30平方米的铺子,年租金高达22万元!而同类地段的上一代商场铺,租金则明显要低一些。

对大多数投资者来说,诸如天一商圈这类市中心街铺稀缺且门槛极高,而一些迅速崛起的城市新区的街铺备受青睐。诸如前几年都市森林、江南一品等项目的街铺一入市即遭抢购,尽管当时单价也不低,但仅仅几年光景,其收益之变已让当年错失的人懊悔不已。像都市森林部分街铺日租金现已高达4.5—9元/平方米;江南一品商街依托区内的住宅、公寓与写字楼,人流非常旺,租金相比前几年增长了几倍……

市行政中心与金融中心之间的街铺,全城几何?

放眼当下宁波,所谓的城市新区为数不少,但无论就定位、规模、高度还是实际建设进度,无一可与东部新城相提并论。

作为宁波城市的另一颗“心脏”,经过10年建设的东部新城已累计完成投资750亿元,近9平方公里核心区已实现项目全覆盖,中央商务区、文化广场等四十多个项目建成,一个聚集20万常住人口、20万商务人群的庞大消费中心正在展现。

如果,在这个城市的新中心,在这几十万消费人流中,在市行政中心与国际金融中心之间的高端住区里,拥有一间属于自己的街铺,那又意味着什么呢?



东部新城核心区的商业规模宏大,但绝大部分为大型商业综合体,业态统一引进与管理,产品多为只租不售。而更受个体投资者欢迎的街铺少之又少,除了已售罄运营的锦绣东城街铺,唯有定位更高端的东方一品临街商铺了。

了解东方一品的人,对它的地段位置再熟悉不过了——“左手市行政中心,右手国际金融中心”,可谓真正处于闹市中心。这样的地段,是街铺的天然生长地,为街铺提供了源源不断、需求多样的消费客流——市行政中心在东侧,西面三大经济中心入驻企业已超650家,南侧是包罗万象的文化广场;周边相邻四个学校、两个幼儿园;区内拥有17万方高端住区……

东方一品的商铺主力面积为36—100平方米,总价99万元起。全为真正一线临街,与数以万计的来往人流直接“对话”,直接产生效益。针对区内高端、多样性的消费需求,该商业街将以精致中西餐厅、咖啡馆、银行网点、康体休闲、生活商超、亲子教育等生活业态,在满足需求多样性的同时,更注重业态的情趣体验与精致,为人们提供一种不同于闹市喧嚣、又别于快节奏商务的休闲氛围,是一个让人在工作之余就想走走、坐坐的地方。