人民币汇价

外币名称	中间价	涨幅
美元	6.3585	0.05
欧元	8.4524	–0.14
100日元	8.1871	–0.47
港币	0.8158	0.07

期货

名称	最新价	涨幅
豆油1201	8736	0.37
BOCE原油	5265	0.48
沪金1112	353.03	1.18
沪铜1112	56200	2.35

债券

名称	最新价	涨幅
国债指数	130.82	0.00
企债指数	146.98	0.01

亚太股指

股市	收盘	涨幅
恒生指数	18037.81	1.97
台湾加权	6898.78	1.68
日经225	8287.49	1.56
韩国KOSPI	1815.28	2.19

A股

股市	收盘	涨幅
上证指数	2383.03	0.12
深证成指	9884.70	–0.02
沪深300	2573.32	0.13

平台当红娘 对接出成效

6家小微企业获贷款740万元

本报讯(记者 夏盈瑜)“要不是小微企业银企对接平台,我很难这么快拿到贷款。”昨日上午,一企业负责人高兴地说,刚刚从银行拿到贷款,解决了企业燃眉之急,眼下已经用来研发新产品,购置新机器。

由于与银行信息不对称,缺乏抵押担保等基本信贷条件,小微企业很难得到银行贷款,部分企业长期依靠高额民间借贷融资,风险较大。为缓解小微企业融资难,今年10月,由人民银行瑞安市支行牵头,在网上设常年小微企业与银行融资对接服务平台。企业登陆瑞安市中小企业金融服务网报名后,可参加与银行面对面的交流洽谈会。

截至昨日,在首期对接会上与银行达成意向的9家企业,已有6家成功办理授信、贷款,2家正在办理中,1家企业由于条件不符合退出。银行对6家企业共授信4950万元,发放贷款计740万元,办理承兑汇票300万元。截至目前,已经有50多家小微企业报名参加对接活动。

“这项金融服务将使银行和小微企业实现双赢。”瑞安农村合作银行信贷部总经理叶海东说,“表面上看,我们帮助小微企业解决贷款难题,但银行也通过这样的平台,接触到了一批优质潜在客户,得到了较好的回报。”

眼下,中国人民银行瑞安支行已安排专人负责小微企业与银行融资对接活动,并优先安排科技型、成长型的小微企业和涉农企业参加对接会。该行行长王连国表示,对接会后,平台将继续做好后续服务工作,跟踪企业融资的落实情况。如果对接不成功,平台视情况安排企业参加下一期对接会。

11月23日,我市召开小微企业与银行融资二期对接会,此次对接会上,11家企业与3家银行均达成了贷款意向,对接成功率达100%。

春装陆续上柜 冬装价格坚挺

店员在整理新款服装。

本报讯(记者 欧苗苗/文 孙凛/图)“这件T恤单穿或内搭都不错,喜欢就买了。”昨日,在市区某商店一品牌专柜前,市民张女士正在挑选春装。今年天气比去年暖和,不少商家冬装尚未下柜,春装已陆续上架。

一欧洲品牌女装销售主管潘怀怀介绍,一些年轻市民在购买衣服时越来越赶时尚潮流,目前古典朋克的街头风服饰颇受青睐,甚至平阳、苍南等地的消费者都会前来购买,销量较去年同期增长了近50%。

另一女装店工作人员告诉记者,现在天气不怎么冷,但今天到货的最后一批羽绒服还是很抢手,接下来上架的都是春装了。

一家商场销售负责人告诉记者,目前各品牌春装上柜率已达20%以上,个别品牌甚至达到了50%。据了解,春装虽然陆续上柜,但严冬还没到来,冬装依然还是市场主角,目前没有明显的促销迹象。

昨日沪深两市延续缩量盘整走势,沪指盘中再次冲击2400点未果,农林牧渔、酿酒、医药等板块涨幅居前。截至收盘,沪指收2383.03点,涨幅0.12%;深成指报9884.70点,跌幅0.02%。另外,国内Au(T+D)报收350.69元/克,涨幅1.09%;Ag(T+D)报收6778元/千克,涨幅0.59%。截至16时30分,美元指数收报于79.00域。

股票 看多

上海证券:

从策略上看,经济工作会议、调控、外盘等多因素影响市场,大盘短期杀跌动能有所消耗,未来下跌空间相对有限,建议采取适度防守的投资策略,关注新材料、农业板块热点可能会出现轮动的结构性机会。

看平

财通证券:

从昨日盘中走强的个股来看,防御性的大消费概念及政策性收益板块的强势,说明市场中活跃资金的存在。技术上,日K线仍受5日均线压制,但持续的缩量,也使市场仍存在某些利好因素的刺激下上冲30日均线的动能。操作上,建议控制仓位,轻仓的投资者可适度加大操作力度。

外汇 美元偏向弱势

温州信新投资公司:

欧元区各国领导再次动员,表示要全力应对欧债危机。欧元区领导全体动员已经不是什么新鲜事了,但每次都是虎头蛇尾。另外,有消息称国际货币基金组织将以4%至5%的利息给意大利贷款,该利息远低于意大利国债收益率,风险情绪暂时有所缓和。总的来说,基本面上,欧元弱势不变,但技术性反弹需求强烈,短期美元或有所回落。

(分析师观点仅供参考,不构成投资建议) (严小章)

今日实话

Rui an Tel:6688 6688

要善于从生活中发现市场

■孙德胜

一位经济学家曾说:“当今的市场竞争,也就是消费者的竞争,谁的产品来源于生活,谁就获得众多的消费者,获得广阔的市场。”此话细细品来,颇有道理。

纵观现代国际市场,精明的企业决策者,无不双眼紧盯着人们的日常生活,从生活中找市场,求发展。据《参考消息》载,日本“尼西奇”公司原是一家仅有30多人的生产雨衣的小公司,因产品滞销,公司陷入困境。一天,董事长多博川从人口普查材料中,发现日本每年出生婴儿有250万人。这一信息立即引起了他的深思,尿布这种不显眼的小产品,大企业不屑为之,但却是婴儿的必需品,就算平均每个婴儿每年使用2条,就是500万条的大市场,何况还有广阔的国际市场。于是,他当机立断转产婴儿尿布。果然,尿布投放市场,备受年轻父母的青睐,并很快遍及全球,其销量占世界尿布市场的三分之一。

时下,我市的一些企业,时常感到市场难觅,生意难做。笔者认为,一个重要的原因就在于他们忽视人们的日常生活,缺乏对生活的深究和发现的思维,习惯于“跟着别人的感觉走”,闭门造车,开发出的产品不是步人后尘,就是脱离生活,其结果,别人的“媳妇”惹人爱,自家的“闺女”无人看。

当然,要实现从生活中发现市场,首先是对掌握的信息进行“延伸”和“深加工”;其次,要决策果断,优柔寡断、瞻前顾后,无异于自我束缚;再次是要有“未萌”意识,产别人之未产,创造开发新产品。因此,奉劝那些整日为开发新产品叫苦的企业,不妨走出“家”门,到现实生活中走一走,看看人们还需要些什么,只有这样才能在竞争中运筹帷幄,决胜千里。