

今日起,存款类金融机构人民币存款准备金率下调 0.5 个百分点

巨量资金“松绑”提振楼市

业内人士分析称:是个好讯号,但楼市短期内难以回暖

□晨报记者 陈海寅

存款准备金率两次下调,向市场释放约 8000 亿元资金

2月18日晚8时,央行网站上出现“下调存款准备金率0.5个百分点”的公告,让不少购房者和房地产企业为之振奋。根据公告,自今日(2月24日)起,存款类金融机构人民币存款准备金率

将下调0.5个百分点,这是今年以来中国人民银行首次下调银行存款准备金率。此次调整后,大型金融机构和中小金融机构将分别执行20.5%和17.0%的存款准备金率,只是这一水平仍然处于历史高位。以今年1月末80.13万亿元的人民币存款余额计算,此举将释放约4000亿元的流动资金。而去年12月初,央行已对存款准备金

率进行了一次下调,这两次调整,将向市场释放约8000亿元资金。这一决策,让有资金压力的经济实体感受到了“及时雨”。

国家在对房价的调控中,紧缩银根也是举措之一。但调控目的在于消除房价泡沫,并引导房地产行业健康有序地发展。所以央行此次下调存款准备金率,也让不少为资金所困的房地产行业看到了“曙光”。有人认为,这对于房地产市场来说,是一个很好的讯号。尽管最终会有多少资金能流入到房地产市场还不好说,但还是会为一些企业解决燃眉之急。

有人分析,央行此次调整存款准备金率,其实已在市场的预期之内。因为在此之前,央行已宣布“将在适当的时候对货币政策进行微调”。而央行公布的1月份新增信贷数据显示,比去年同期大幅下降30%,外汇占款也连续三个月负增长,银行体系流动性总体趋紧,近期资金面已经持续告急。另外,不少银行都推出了小微企业贷款的业务,春节期间资金流动紧张,会影响到这些银行对小微企业的贷款业务。这时候下调存款准备金率,也能缓解小微企业贷款难的情况。所以,此次调整可以说是时机恰当。而且,此次下调存款准备金率效果要优于降低存贷款基准利率,缓解资金流动紧张的同时,又体现了货币政策预调微调的操作技巧。

业内人士表示:房地产市场短期不会回暖

据了解,诸多一二线城市的房源库存目前都已逼近历史最高点,其中北京的新房库存已经逼近13万套。据国家统计局近日发布的一组数据显示,1月楼市的成交量全线下滑,70个大中城市房价回落。而郑州的降价浪潮已经袭向市区,1月均价同比下降了760元,回归到了5000元时代,销量也创下了8年来新低。目前的房地产市场,买卖观望氛围依然很浓。那么,此次存款准备金率下调,会不会促使房地产市场回暖呢?2月22日,记者就此问题采访了市房地产业的相关人士。

该业内人士认为,存款准备金率再次下调,对房地产市场来说确实是一个好消息,但暂时不会促使房地产市场回暖。“虽然货币政策宽松了,但是定向宽松,主要面对的是中小企业、在建企业、水利工程,最终能有多少资金流入房地产市场还不好说。即使有,也会以保障房建设为主。”该业内人士说。

“但这次存款准备金率下调,对于还处在观望阶段的购房者和资金紧张的开发商来说,无异于一支‘强心剂’。如果存款准备金率能再接着下调,首套房贷款执行基准利率将可能铺开,刚需性购房者的购房压力就会减少。”该业内人士说,据他所了解,郑州多家银行的首套房贷款利率已经开始下调。“虽然今年存款准备金率还有下调的可能,但适当的货币放松,是为了经济稳定增长,所以要想回到2008年下半年的宽松状态,很难。”

“国家对房地产的调控中,一直采取的是限购、限贷的政策。之前是两者都从紧,现在金融方面的政策有了放松的迹象。”该业内人士说,但房地产层面的政策并没有放松。“开发商可能会因此受益一些,只是房地产市场在短期内难以回暖。当前的市场,还是一个乍暖还寒的状态,今年的房价也不会出现大起大落的走势。”

2010年至今存款准备金率历次调整表

制图:王磊

公布时间	生效日期	大型金融机构		中小金融机构		百分点/次		百分点/次	
		调整前	调整后	调整前	调整后	上调	下调	上调	下调
2010年12月18日	2010年12月20日	21.00%	20.50%	18.00%	17.50%	-0.50%	-0.50%	0.01%	0.01%
2011年11月29日	2011年12月1日	21.50%	21.00%	18.50%	18.00%	-0.50%	-0.50%	2.28%	2.32%
2011年6月24日	2011年6月26日	21.00%	21.50%	18.00%	18.50%	0.50%	0.50%	-0.90%	-0.99%
2011年10月19日	2011年10月21日	21.50%	21.00%	18.50%	18.00%	-0.50%	-0.50%	0.92%	0.95%
2011年11月17日	2011年11月21日	21.00%	20.50%	18.00%	17.50%	-0.50%	-0.50%	0.22%	0.27%
2011年12月18日	2011年12月20日	21.50%	21.00%	18.50%	18.00%	-0.50%	-0.50%	0.08%	-0.52%
2011年12月18日	2011年12月20日	19.00%	18.50%	16.00%	15.50%	-0.50%	-0.50%	1.12%	2.09%
2011年12月14日	2011年12月16日	18.50%	19.00%	15.50%	16.00%	0.50%	0.50%	-3.03%	-4.55%
2012年1月11日	2012年1月15日	18.00%	18.50%	15.00%	15.50%	0.50%	0.50%	3.88%	3.97%
2012年1月11日	2012年1月15日	17.50%	18.00%	14.50%	15.00%	0.50%	0.50%	-0.15%	0.06%
2012年1月11日	2012年1月15日	17.00%	17.50%	14.00%	14.50%	0.50%	0.50%	1.04%	0.15%
2012年1月11日	2012年1月15日	15.50%	16.00%	13.50%	14.00%	0.50%	0.50%	-1.23%	-1.91%
2012年1月11日	2012年1月15日	15.00%	15.50%	13.00%	13.50%	0.50%	0.50%	-0.49%	-0.74%
2012年1月11日	2012年1月15日	15.50%	16.00%	13.50%	14.00%	0.50%	0.50%	-3.09%	-2.75%



无人敢接的亏损店面,她经营成月入15万元的旺店

——记市沃德散热器有限公司销售部经理石爱萍

□晨报记者 陈海寅/文 王磊/图

迷茫接手,前途未卜

2007年,石爱萍正式接手了沃德生态散热器鹤壁销售部。在那之前,她在新区一家家具卖场做销售管理,工作稳定,收入丰厚,工作地方到她家又只有几分钟的步行路程。对于当时的工作状态,她很满意。而接手沃德生态散热器鹤壁销售部,完全是一个偶然。

当时,石爱萍的朋友向她介绍了沃德生态散热器鹤壁销售部,说这个店面虽然目前不景气,但发展潜力很大。听到这些,喜欢做销售的石爱萍被说动了心,有了接手的念头。

石爱萍先做了个简单的调查,结果大失所望。她去销售部的那天下午,到店咨询的顾客特别少,一直都是冷冷清清。尽管这个店已经营业了半年多,但总销售额只有2万来块钱。而店面每月仅电费就要2000多元,加上房屋租金、税费、员工工资等,完全处于亏损状态。

这下,石爱萍有点儿打退堂鼓了。她说,当时这个店面还归沃德公司直接管理,但准备交由个人经营时,公司里没有一个人愿意接手。

到底接不接这个店,石爱萍经过了一番思想斗争。接吧,店面的发展前途未卜;不接吧,又实在不甘心。思忖再三,生性不服输的她一咬牙把店接了。用她的话说,自己已经人到中年,再不拼搏一下,以后就没资本、更没有勇气去拼了。

历经坎坷,成绩斐然

既然接手了,石爱萍就立志要让这个店的销售状况在她手里改头换面。为了把销售业绩提上去,她颇费了一番心血。

尽管之前一直在做跟销售有关的工作,但石爱萍对散热器却一窍不通。可她骨子里有一个特点:自信、不服输。

石爱萍先对店里的销售人员进行了专业培训,使“被动销售”变为“主动销售”,让销售人员去了解各个小区的户型、面积等,调查市

场。因为太过操劳,刚开始的那两个月,她一下瘦了十几斤,家人都心疼得不得了。老公甚至劝她放弃,说反正家里也不缺这点儿钱。

在石爱萍的努力下,店里的营业额一路飙升,仅用三四个多月就从2000多元/月升至1万多元/月;到了第三年之后,每月的营业额已超过了10万元;现在,每月基本都保持在15万元以上。

发现问题,马上改进

店里的生意一天天好起来了,但石爱萍丝毫没有掉以轻心。她说,她最怕产品出现质量问题。做过多年销售工作的她,深知顾客的口碑至关重要。每当发现一处问题,她就马上和厂里沟通,建议改进。

让她心安的是,这些年中从没出现过一例因为质量问题而让顾客找上门的事。石爱萍的回头客越来越多,很多新顾客也都是经老顾客介绍而来。很大一部分原因,都和她细致周到的售后服务有关。

“做生意,不只是卖商品,还要卖咱的售后服务。咱不仅不能怕做售后服务,还要主动热情地把售后服务做好、做细致!”这是石爱萍经常对员工们说的一句话。

石爱萍说,有的商家售后服务做得不合格,她对此很不赞同。因为顾客在购买商品的同时,也买了售后服务。如果顾客用得好,对售后服务也相当满意,那他肯定会介绍更多的亲戚朋友过来购买。反之,顾客只会越来越少。也正是因为她的这种真诚负责,让她这些年和不少老顾客都建立了深厚的感情。

前景美好,再接再厉

随着顾客的增多,有不少老城区和浚县、淇县的顾客专程跑到新区购买沃德生态散热器。去年10月份,石爱萍在老城区开了一家分店。她说,今年她计划在浚县和淇县再开两家分店,并进驻新区的四季青国际家居广场。

近年来,新区不少新建的小区都推行了地暖,这在一定程度上,会对散热器市场带来一

些冲击。但石爱萍说,她目前对此还没有明显感觉。分析原因,可能跟沃德生态散热器在社会上有着很好的口碑有关,也跟他们的不少顾客都是更换暖气片的用户有关。谈及地暖,石爱萍说,地暖虽然有散热均匀、节省室内空间的优点,但也有不便于维修的缺点。而且地暖的热量是通过地板砖之间的缝隙传递到室内,那里很容易藏污纳垢,热量通过缝隙透过来,就容易污染空气。

如今,石爱萍对自己的事业信心满怀。想想刚接手时那种忐忑不安的心情,石爱萍开玩笑说,谁要是现在不让她接着干,她就跟谁急。

石爱萍说,在外人看来,是她成就了这家店,让她从亏损转变成赢利;但在她看来,是这个店成就了她的事业,创造了她事业上的辉煌,也让她实现了自己的人生价值。这份事业,给予了她成功与骄傲,让她在艰辛之后笑逐颜开;这个绚丽的平台,赋予她更多的自信和勇气,让她将能力与光彩尽情绽放。



衣着得体,语言干练,言谈自信,举止大方,这是石爱萍给我留下的第一印象。

交谈过程中,她阵阵爽朗的笑声不时把我感染。灿烂的笑脸上,写满幸福。

是事业抹去了她脸上的沧桑,是成功给了她不凡的气质。

曾经的石爱萍,在石油公司做过销售,在家具商场做过管理。谈及现在的成就,她说,其实她也很怀念那些时光。

当天的采访很顺利,可以说是非常有默契。石爱萍原本就是一个爱说爱笑的人,所以很容易沟通。在她娓娓道来的讲述中,我逐渐明白,为什么一个原本亏损着的小店,被她接手后,在短短5年就创下了月营业额15万元以上的斐然成绩。也知道了在她灿烂的笑容背后,曾品尝过的艰辛和不易。