

汪洋中的小舟
湖南小额贷款公司系列报道
·之四

2006年,穆罕默德·尤努斯及其创建的孟加拉乡村银行获得诺贝尔和平奖。到这一年,全球已经有1亿人通过他的“舢板”——小额信贷而脱贫。而在今天的孟加拉国,80%的贫穷家庭已经可以获得小额信贷。尤努斯的目标是,两年后让这个国家百分之百的贫穷家庭,都因小额信贷的帮助而脱贫。

穆罕默德·尤努斯不知道,在今天的湖南,他还有一些同行者,并以其为人生的榜样。尽管有远大的抱负,但湖南的小额贷款公司仍然要面对这样一个问题——下一步的通路在哪里?

■记者 李治

前路,也无风雨也无晴

学院派的调查

近两个月,中南大学商学院金融系教授、博士生导师饶育蕾正在指导她的学生做一个小额贷款公司专题调查。

“小额贷款公司的成立和发展给经济注入了一股新的活力,一定程度上促进了经济发展,特别是极大程度地促进了中小企业的发展。”透过调查手记上这些质朴的文字,可以想见学者们对于小额贷款公司这件新生事物的态度。

华中莫来石加工厂是湖南省第一家生产莫来石的工厂,是中国知名品牌,规模在行业里也是最大的。今年夏天,调查组慕名上门。

全国莫来石加工厂有20多家,该厂的市场份额达到10%~15%。目前该厂正在进

过渡的办法

“不少人参与,主要的原因就是看中了小额贷款公司的未来。”省政府金融办小额贷款公司管理处郭建华处长告诉记者,在中国,金融业是垄断行业,但是进入的门槛很高,小额贷款公司的试点无疑是进入金融服务业的最佳跳板。

中国社科院农村金融专家张军就此提出,目前的小额贷

行产品结构调整,推出莫来石形砂。这个项目正是因为得到了辰溪县陶朱小额贷款公司的贷款支持,才使得高档莫来石形砂项目得以投入生产,企业也在半年内将贷款还清。

该厂负责人向调查组感慨:“以前在国有商业银行贷款长达8个月之久,也不一定办得下来,现在在小额贷款公司只需要1天,小额贷款公司真是帮了我的大忙。”

一桩桩生动的事例打动了调查组:“由于小额贷款公司放贷的迅速高效,使其成为中小企业优选的融资渠道之一,也是其最大的竞争优势所在。”

调查组提出的问题是,有着“最大竞争优势”的小额贷款公司,是否只有村镇银行一条路可走?

款公司只是一个过渡的办法,就是在我们没有找到能够解决农村中小企业融资问题的时候推出的一个办法,还是一种实验。但是他认为,改制为村镇银行并不可取。一旦转为村镇银行,国有大银行等正规金融机构则成为最大的股东占主导地位,又回到农村信用社的模式,民营的话语权难以保留。



另外的路径

资料图片

“现在的小额贷款公司只能和两家银行合作,并且融资不能超过本金的50%,加起来最多也就是两三亿元资金的规模,一贷就没有了。如果我们找到第三家银行合作可能从根本上解决这个问题。”在温州,就有业内人士提出走“组合贷款”的路线,就是小额贷款公司与商业银行合作,比如银行给小额贷款公司5000万元的额度,让小额贷款公司替银行包发包收。交易中,银行给小额贷款公司一定手续费。贷款风险则完全由小额贷

款公司承担。这就解决了小额贷款公司融资难的最关键问题。

在张军看来,除了这种“组合贷款”的方法“改造”小额贷款公司外,小额贷款公司的另一条出路还是向超小型社区商业银行的方向发展。

“村镇银行这一条出路,确实过于狭窄,且前景也有不明晰的地方,”曾在英国做过访问学者的饶育蕾教授非常认同张军的观点:“在海外,小型银行已经非常普遍,不失为一条可供选择的途径。”



尤努斯的舢板

当一群湖南人以自己的方式,为敲开金融业的大门而奔走,努力将小额贷款公司这块“舢板”扎稳扎牢时,“穷人银行家”穆罕默德·尤努斯的“舢板”也划进了中国。

去年,他告诉中国的媒体,小额信贷在孟加拉国可以做好,其他地区一样可以做好。他把进入中国的首站设在湖南的邻省四川。

挪威诺贝尔委员会主席奥勒·丹博尔特·麦约斯说:“穆罕默德·尤努斯将微额贷款的蓝图付诸实践,不仅造福了孟加拉国数以百万计的民众,而且被其他国家所效仿。”

1974年孟加拉国大饥荒时期,尤努斯通过向一些村民提供27美元的微额贷款,借给42名制作竹凳子的赤贫农妇,让她们摆脱了高利贷的盘剥。

1983年,尤努斯创立了乡村银行,专门向最穷苦的孟加拉人提供微额贷款。

经过30余年的实践,他的“穷人银行”开到了美国、土耳其、赞比亚、哥斯达黎加、危地马拉和印尼等国家和地区,其“贫困经济学”得到了证明:他的扶贫事业从最初的27美元借款,发展为一个在全球拥有2000余个分支机构,还款率高达98.89%的庞大乡村银行网络。

尤努斯的孟加拉乡村银行主要面向无力提供贷款抵押的贫民。贷款者利用小额贷款购买工具、设备和开办自己的实业,不仅可以避免中间商的盘剥,而且可以通过自我创业的方式改变生活状况。“某种意义上,尤努斯的做法更符合小额贷款的原始精神!”恒胜小额贷款公司董事长雷造福说,他和不少中国的同行,都是尤努斯的忠实“粉丝”。

尤努斯选择了穷人,历史、财富、荣耀和诺贝尔奖也选择了他。

孔子曰:“己欲立而立人,己欲达而达人”。小额贷款公司,干的其实就是这个。

下一个尤努斯,说不定就是湖南人!

■记者 李治

经济信息

抢国庆市场 方太提前预售

今年的国庆和中秋一起,组成了一个超长假期,因此更是被家电厂商们所看重。9月份一开始,众厂商就急急展开销售预售活动,希望提前锁定顾客群,方太厨电就推出了这几年来优惠力度最大的一次预售活动。

方太厨电推出的预售活动时间跨度很长,从9月1日一直持续到27日,活动针对油烟机、灶具、消毒柜、微波炉、电烤箱、电蒸箱、方太热水器七大类电器全线展开。

预售活动的具体内容是:预付定金100元,可换购300元代金券;预付定金200元,可换购800

元代金券;预付定金300元,可换购1000元代金券。凡参与预售活动的顾客,同时赠送一份价值168元精美厨房炊具五件套。预售卡只限于在预付定金门店使用。

据了解,参加预售活动的长沙市区的顾客,还能提前享受到方太提供的专业预埋烟管服务。

方太是业内唯一一个推出免费预埋烟管服务的企业。油烟机抽烟效果除了与产品本身的设计有关外,安装是影响其效果的关键因素,尤其是与排烟密切相关的烟管。烟管安装看似简单,却大有学问。如果安装不好,

可能会造成噪音大、吸烟效果差、机器震动厉害,甚至吊顶上积油、漏油等问题,给日后的使用留下无穷后患。

要享受免费预埋烟管的服务很简单,只需要在厨房吊顶之前,电话预约方太当地的服务中心,在约定好的时间内就会有专业人员上门来先把烟管预埋好,后期随着其他工序再安装抽油烟机即可。方太专业人士到家勘察之后,还会对于烟道改动、安装位置、插座位置等做出专业指导,免去消费者装修中可能出现返工之苦。

■文/俊杰

要健康,请选择TCL新一代LED电视

LED电视凭借自身众多优点和迅速平民化的价格,成为了消费者购买电视的首选。专家指出,要想买到真正技术领先的新一代LED电视,不妨参考“节能”、“护眼”、“功能”三个“硬指标”。

首先,购买LED电视,要看是否真正节能。从今年12月1日起,我国将正式执行《平板电视能效限定值及能效等级》标准。作为部分强制性国家级系列能源标准,特别限定了不大于1.0瓦待机功率。

“新一代LED背光源电视,不但节省了电费开支,还能有效延长电视使用寿命。而旧LED电视能耗指标落后于TCL的LED电视。”对此,TCL卖场销售人员也表示,购买电视的消费者,可以直接在TCL专柜进行现场测试验证。

其次,购买LED电视,护眼技术必

不可少。虽然现在LED电视画质很好,比较清晰,但LED电视的亮度比普通电视高很多,长时间看很伤眼睛。因此,选购配置护眼技术的LED电视,必不可少。如以TCLP11.P21为代表的全线LED电视,通过采用独有自然光专利技术,具有保护视力的功能之外,还更为节能,画质同样明显提升,一举三得。

第三,购买LED电视,功能强大决定是否高端。如TCL的P11系列LED数字互联网电视,通过“互联网+数字一体机”的结合,强大内容平台,海量影视内容在线观看,更支持自动升级、教育、游戏、K歌样样在线使用,而“数字一体机”则兼容模拟、数字电视信号,做到数字高清视界,想看就看!新一代LED背光源,搭载自然光源技术以及数码相册功能,将全面满足更多家庭购买第二台电视的需要。

美的爱尚四大核心技术推动滚筒深度普及



近日,世界白电巨头美的推出7款“爱尚”系列滚筒洗衣机新品。本次新品采用“蒸汽洗涤”、“喷淋水循环”、“全智能烘干”、“D-PLUS变频技术”四大核心技术

术和创新GLC生态呵护洗系统,持续推动滚筒洗衣机的全面升级。美的中国营销总部副总裁王金亮表示,这也是美的洗衣机继3月“滚筒普及风暴”以来,再度发力滚筒市场,进一步巩固行业龙头地位。

美的爱尚新品助推滚筒深度普及 据了解,美的“爱尚”系列滚筒洗衣机共有7款产品,涵盖6公斤、7公斤、8公斤主流容量段,独创的舷窗流线外形可搭配晶银、炫灰、雅

蓝、嫩绿、羽白等不同颜色,充分满足不同消费者的需求。

据了解,此次推出的新品“爱尚”系列变频洗干一体滚筒洗衣机,采用“蒸汽洗涤”、“喷淋水循环”、“全智能烘干”、“D-PLUS变频技术”四大核心技术和创新GLC生态呵护洗系统,具有节能、超低噪音、可变水流、高脱水转速等特点,牢牢占据着滚筒技术的行业制高点。

“美的率先打破滚筒价格坚冰,让越来越多的普通消费者买得起、用得上高性价比的滚筒洗衣机。”中国消费者协会投诉部主任

邱建国在会上表示。据中怡康最新洗衣机市场监测数据显示,自今年3月美的启动“滚筒普及风暴”以来,滚筒洗衣机市场份额明显攀升:2008年滚筒洗衣机的零售量份额仅为15.91%,2009年这一数字为19.66%,而截至2010年7月,滚筒洗衣机的零售量占比已经上升到了23.03%。

美的滚筒市场破局成就洗衣机行业第一 8月29日,美的电器2010年半年报公布,美的洗衣机整体收入达到48亿元,成为行业第一。中国电子商会副秘书长陆刃波在会上表

示,美的持续推动滚筒洗衣机深度普及,打破滚筒洗衣机市场长期以来的“高端高价高利”的市场状况,推动滚筒洗衣机市场由外资品牌主导的“高端时代”进入民族品牌主导的“平民时代”。

据美的中国营销总部副总裁王金亮透露,未来2-3年,美的洗衣机将坚持以滚筒为战略发展重点,掌握核心技术,实现规模优势,力争滚筒产品的销售比例占到整体洗衣机销售的30%以上,成为高端洗衣机市场的领军品牌,持续推动滚筒产品深入普及和产业升级。

■小帅