

随着利率市场化的推进和小贷行业竞争的加剧,过去小贷公司以类银行信贷模式为主的局面正在发生改变,“小而分散”的小额信贷模式日益崛起。数据显示,截至 2013 年 5 月,中国小额贷款公司已增至 6700 多家,预计到今年年底将达到 8000 家。

小贷公司分化加剧 “技术派”优势渐显

■ 洪倩馨

近日,在湖南岳阳举行的中国小微金融发展论坛上,中国小额信贷机构联席会会长刘克崁表示,截至 2013 年 5 月,中国小额贷款公司已增至 6700 多家,预计到今年年底将达到 8000 家。

随着利率市场化的推进和小贷行业竞争的加剧,过去小贷公司以类银行信贷模式为主的局面正在发生改变,“小而分散”的小额信贷模式日益崛起。

多位业内人士在论坛发言中提到,小贷公司集约化、规模化发展已是大势所趋,而在此背景下,强调产品、流程标准化,审贷、风控批量化的微贷技术将受到越来越多的重视。

小贷模式分化

“基于目标客户、销售方式、风险管理和业务流程等业务核心要素的差异,国内小贷公司的业务模式分化为类银行信贷和小额信贷两种模式。”日前,德勤在一份名为《中国小额贷款公司面临的挑战和应对之道》(下称《报告》)的报告中如是总结到。

其中,“前者的运作类似于狮群等大型动物合作进行单次狩猎,偏好大型猎物,而小额信贷模式的运作则更类似于蚁群,通过分工合作进行批量狩猎,更需要内部运作的体系制度化。”《报告》称。

从业务流程上看,类银行信贷模式关注单笔贷款生成和贷后管理的效率和风险管理的平衡,多采用标准化和集中化的作业模

证监会将规范会计准则实际操作问题

证监会首席会计师兼会计部主任贾文勤 13 日在清华大学会计高端讲座上透露,证监会正在协调财政部解决相关会计准则实际操作上存在的问题,包括合同能源管理的会计处理,搬迁补偿的相关会计处理等问题。据介绍,财政部正在酝酿起草企业会计准则解释,会对目前相关会计准则没有具体规定,而实际操作中标准不一的情况进行规范。

贾文勤表示,证监会正在研究发布会计准则监管问答,统一实际操作中标准不一情况的会计监管口径,包括同一控制下企业合并的认定,政府补助的确认时点等。

据了解,目前沪深上市公司 2012 年年报已经相继发布完毕,由于 2012 年全球经济增长放缓,国内上市公司增长面临诸多压力,上市公司发布的年报数据显示,虽然上市公司营业收入继续保持增长态势,但盈利能力下降,亏损公司占比有所上升。

贾文勤指出,上市公司财务信息披露质量稳步提升,但是部分领域存在改进空间。目前来看,上市公司 2012 年财务报告存在的主要问题包括部分公司财务报告存在低级错误,披露质量有待提高;披露的会计政策照搬会计准则规定情况仍比较普遍,会计政策披露未体现企业特点,针对性、相关性仍有待加强;上市公司交易方式不断创新,相关会计处理有待进一步研究等等。

贾文勤表示,证监会将密切跟踪上市公司年报披露情况,及时讨论和解决年报披露中存在的问题,定期发布会计监管报告,向市场传递年报会计监管的专门要求,提请相关单位关注财务报告存在的问题,引导市场主体提高财务信息质量。此外,证监会也在研究发布信息披露解释性公告,细化并完善上市公司财务信息披露要求。

(毛建宇)

市场将军的商战之道——汪海的 ABW 理论(二十三)



●首届全国优秀企业家汪海



式;而小额信贷模式则追求高效率和本成本控制,倾向于标准化、集约化的发展模式。

一家外资小贷公司负责人表示,国内小贷行业仍处于发展初期,小贷市场空间还比较大,简单粗放的经营模式便可以获得不错的收益回报,因此此类银行信贷模式成为绝大多数小贷公司的选择。

德勤认为,此类业务模式受到青睐的原因有三:一是在信贷紧缩的市场环境下,从银行向小贷公司漏下了很多优质客户;二是由于有传统商业银行经验的人才资源丰富,他们在此类客户的关系网也较为丰富,容易引入人才并开展业务;三是抵押担保类贷款

“冰熊”品牌欲再度“雄霸天下” “王者归来,雄霸天下”2013“冰熊问鼎之路”发布会暨“知名品牌冰熊发展战略”高端研讨会举行

■ 本报记者 李代广

6月6日,“王者归来,雄霸天下”2013“冰熊问鼎之路”新闻发布会暨“知名品牌冰熊发展战略”高端研讨会活动在河南郑州举行。

河南省家用电器协会秘书长刘钊柱、河南省食品工业协会副秘书长万保建、河南省商业经济研究所所长张进才、上海观峰企业管理咨询有限公司董事长杨永华、企业观察家杂志社总编辑周健等相关行业专家,河南冰熊制冷设备有限公司董事长兼浙江华美电器集团董事长蒋端平参加了活动,专家们针对冰熊的基因再造与品牌崛起提出了诸多建设性的中肯建议。

“冰熊”诞生于 1986 年,是中原地区最早的冷柜品牌。到 1993 年,已与“海尔、澳柯玛”并称三大著名品牌,市场占有率高达 8.23%。在其鼎盛时期,仅冰柜的年销售额就超过了 3 亿元,支撑起民权财政收入的大半壁江山;全国知名品牌、中国著名商标、河南工业战线的 10 面旗帜之一、河南省县级最早的上市公司等荣誉称号,都印证着“冰熊”曾经的辉煌。

然而,冰熊也曾一度蛰伏,为形势所迫,多次易主。2006 年 5 月,冰熊被浙江华

第一个战术:文化是灵魂(16)

■ 张秀玉

管理为本 竞争力强

管理是企业发展和市场竞争永恒的主题。特别是在鞋类、轮胎行业,“三分靠技术,七分靠管理”已成为一个不争的事实。双星并购企业的成功很大程度上就在于加强对并购企业的管理。

汪海总裁告诉东风轮胎职工,所有的破产企业都是“垮在管理上,败在市场上,输在文化上”。我们端的是市场的碗,吃的是市场的饭,因此,我们的工作一定要务实,不能务虚。双星不是“救世主”,真正的“救世主”是双星东风员工自己。双星将“文化管、钱管、道管、情管、制

度管”等管理模式与市场化承包体制机制结合输入到双星东风轮胎公司,使企业很快融入了双星市场管理理念,使双星东风员工树立和增强了质量意识、市场意识、竞争意识、发展意识。

看一个轮胎企业的现场管理水平,密炼车间最具代表性。双星东风通过坚持不懈地抓各项基础管理,使以密炼车间为代表的生产一线、各个工厂的现场管理发生了深刻变化。原企业的部分退休老干部、老职工 2007 年 9 月参观了密炼车间后说:“以前这里从来没人来参观过,只要进来一趟,出去全身就黑乎乎,而现在真是比家里收拾得还要干净呀!”

在双星东风办公大楼的显眼位置,“市场是检验企业一切工作的标准”的大标语格外引人注目;在工厂车间和厂区内,关于市场的横幅随处可见,如“全员转向市场,人人关心质量”、“干好产品质量是最大的行善积德”、“两眼盯在市场上,功夫下在管理上”等等。双星东风从强化管理和优化人员配置入手,领导骨干主动深入一线,既是宣传员,又是指挥员,还是战斗员,充分激发和调动了每个分厂、车间、部门和岗位员工的积极性,把干好工作 and 珍惜自己的未来联系在一起,极大地促进了管理、产量、质量的提高。

如今,双星已经把运转成熟的“工序链条索赔”、“厂币采购供应”、“承包管理”、“家庭消费式”等双星成功的管理方式完全渗透到了双星东风的管理体系之中。

“技术派”优势显现

然而如今,随着利率市场化的不断推进和小贷行业的日渐成熟,过去类银行信贷模式“一面倒”的局面正在发生改变。

“一方面小贷公司的数量越来越多,竞争越来越激烈;另一方面商业银行等金融机

解决新车室内环保 沃尔沃新车无异味体验成都圆满收官

成为市民关注的焦点。

与此同时,沃尔沃汽车在过去的三十多年里,投入巨资研究空气质量解决方案,提出了“清洁驾驶舱,新车无异味”的理念,为用户带来纯净北欧关怀,并以其全方位的系统解决方案——空气质量解决方案(I.C.E),而独步业界。沃尔沃汽车销售(中国)有限公司西区销售总监李剑波先生指出:“安全与环保是沃尔沃的 DNA。沃尔沃汽车致力于为用户研发和制造最安全、最健康的豪华汽车,将‘安全’的概念延伸到用户的‘生命健康’,为用户提供全方位的安全保障。沃尔沃汽车的高级产品经理何嘉蓉介绍,沃尔沃汽

车 IAQS 系统能够有效过滤进入车内的外部空气,通过复合活性炭过滤器能过滤 95% PM2.5 颗粒和有害气体,PM10 颗粒的过滤效果高达 99%。按此效果计算,在中国主要城市,沃尔沃汽车车内空气质量比车外清洁 20-100 倍。

第一个战术:文化是灵魂(16)

度管”等管理模式与市场化承包体制机制结合输入到双星东风轮胎公司,使企业很快融入了双星市场管理理念,使双星东风员工树立和增强了质量意识、市场意识、竞争意识、发展意识。

看一个轮胎企业的现场管理水平,密炼车间最具代表性。双星东风通过坚持不懈地抓各项基础管理,使以密炼车间为代表的生产一线、各个工厂的现场管理发生了深刻变化。原企业的部分退休老干部、老职工 2007 年 9 月参观了密炼车间后说:“以前这里从来没人来参观过,只要进来一趟,出去全身就黑乎乎,而现在真是比家里收拾得还要干净呀!”

在双星东风办公大楼的显眼位置,“市场是检验企业一切工作的标准”的大标语格外引人注目;在工厂车间和厂区内,关于市场的横幅随处可见,如“全员转向市场,人人关心质量”、“干好产品质量是最大的行善积德”、“两眼盯在市场上,功夫下在管理上”等等。双星东风从强化管理和优化人员配置入手,领导骨干主动深入一线,既是宣传员,又是指挥员,还是战斗员,充分激发和调动了每个分厂、车间、部门和岗位员工的积极性,把干好工作 and 珍惜自己的未来联系在一起,极大地促进了管理、产量、质量的提高。

如今,双星已经把运转成熟的“工序链条索赔”、“厂币采购供应”、“承包管理”、“家庭消费式”等双星成功的管理方式完全渗透到了双星东风的管理体系之中。

构又在不断地将业务‘下沉’,挤压了一部分原本属于小贷公司的市场。双重压力之下,未来类银行信贷模式的空间会越来越窄。”上述外资公司负责人表示。

德勤认为,“小额信贷贷款”模式更适合以灵活见长的小贷公司,而国内小额信贷市场尚未得到有效开发,加之需求旺盛,属于真正的蓝海市场。但《报告》也提出,进入小额信贷业务并非易事,诸多挑战必须应对,一些技术壁垒必须突破。

瀚华小额贷款公司执行总裁林锋认为,随着小额信贷规模化、集约化的发展,后台技术才是更为核心要素。“当处理几十个客户时,传统的关系型信贷就很好使,但要服务于成百上千个客户就不行了。”

在他看来,小贷公司必须要将优质的前端服务和强大的后台技术结合起来,即前端产品标准化、营销批量化,后台业务的审批和处理集约而高效。

富登小额贷款公司中国区首席业务发展总监侯海妮表示,小额信贷要做到可持续的商业化发展必须要重视规模化、网点布局、业务模式和风控体系四个方面。

“要在了解当地市场的需求特点的基础上,明确客户定位和客户划分、规划产品体系并设计详细产品、制定多渠道协同配合的营销策略,建立起批量化营销和业务处理的信贷技术。”《报告》称。

刘克崁则建议,监管部门在最初批设小贷公司时就应该加入电算化、IT 技术等准入“门槛”。这样一方面可以提高小贷公司的质量,另一方面也为后期接入央行征信系统等做好铺垫。

“冰熊”品牌欲再度“雄霸天下” “王者归来,雄霸天下”2013“冰熊问鼎之路”发布会暨“知名品牌冰熊发展战略”高端研讨会举行

美电器集团收购,蒋端平仅用了 22 天的时间,就果断出击,买下冰熊冷柜的生产线、厂房和土地,以及冷柜、冰箱两个品种的“冰熊”品牌。

2010 年开始,华美投资 8 亿元建设中国冷谷民权生产基地,引进全套意大利、德国先进设备,年生产能力最终将达到 200 万台套,冰熊公司现拥有 3 条进口自动冷柜生产流水线。

对于冰熊的未来,蒋端平和他的团队信心满满,根据规划,在未来的 5 年内,“冰熊”品牌将成为中国制冷行业的领军品牌,市场占有率名列全国同行业三甲。

解决新车室内环保 沃尔沃新车无异味体验成都圆满收官

成为市民关注的焦点。

与此同时,沃尔沃汽车在过去的三十多年里,投入巨资研究空气质量解决方案,提出了“清洁驾驶舱,新车无异味”的理念,为用户带来纯净北欧关怀,并以其全方位的系统解决方案——空气质量解决方案(I.C.E),而独步业界。沃尔沃汽车销售(中国)有限公司西区销售总监李剑波先生指出:“安全与环保是沃尔沃的 DNA。沃尔沃汽车致力于为用户研发和制造最安全、最健康的豪华汽车,将‘安全’的概念延伸到用户的‘生命健康’,为用户提供全方位的安全保障。沃尔沃汽车的高级产品经理何嘉蓉介绍,沃尔沃汽

车 IAQS 系统能够有效过滤进入车内的外部空气,通过复合活性炭过滤器能过滤 95% PM2.5 颗粒和有害气体,PM10 颗粒的过滤效果高达 99%。按此效果计算,在中国主要城市,沃尔沃汽车车内空气质量比车外清洁 20-100 倍。

第一个战术:文化是灵魂(16)

度管”等管理模式与市场化承包体制机制结合输入到双星东风轮胎公司,使企业很快融入了双星市场管理理念,使双星东风员工树立和增强了质量意识、市场意识、竞争意识、发展意识。

看一个轮胎企业的现场管理水平,密炼车间最具代表性。双星东风通过坚持不懈地抓各项基础管理,使以密炼车间为代表的生产一线、各个工厂的现场管理发生了深刻变化。原企业的部分退休老干部、老职工 2007 年 9 月参观了密炼车间后说:“以前这里从来没人来参观过,只要进来一趟,出去全身就黑乎乎,而现在真是比家里收拾得还要干净呀!”

在双星东风办公大楼的显眼位置,“市场是检验企业一切工作的标准”的大标语格外引人注目;在工厂车间和厂区内,关于市场的横幅随处可见,如“全员转向市场,人人关心质量”、“干好产品质量是最大的行善积德”、“两眼盯在市场上,功夫下在管理上”等等。双星东风从强化管理和优化人员配置入手,领导骨干主动深入一线,既是宣传员,又是指挥员,还是战斗员,充分激发和调动了每个分厂、车间、部门和岗位员工的积极性,把干好工作 and 珍惜自己的未来联系在一起,极大地促进了管理、产量、质量的提高。

如今,双星已经把运转成熟的“工序链条索赔”、“厂币采购供应”、“承包管理”、“家庭消费式”等双星成功的管理方式完全渗透到了双星东风的管理体系之中。

小贷重庆样本: 银保合作 小额分散

■ 马文刚

小额信贷自传入中国以来,模式和形态都得到了创新,而重庆市场则是小额信贷在中国逐渐发展成熟的一个典范。

银保合作新模式

目前,与生俱来有着银行属性的小额贷款公司已引入和保险公司的合作新模式。一年前的 3 月中旬,重庆市政府第 121 次常务会议审议通过了《重庆市人民政府办公厅关于开展小额贷款保证保险试点工作的实施意见》和《重庆市小额贷款保证保险试点工作暂行办法》,通过开展小额贷款保证保险,开拓了银保合作的新模式,缓解了小微企业、农村种养大户、城乡创业者的融资难问题,并对重庆已开展的“三权”抵押贷款、中小企业融资担保贷款、微企创业贷款等共同支持小微企业的发展起到了较好的推动作用。

据悉,小额贷款保证保险明确贷款支持对象为经营一年以上的微型企业、农村种养大户和城乡创业者;规定融资额度(300 万元以内)、融资期限(一年内)和融资成本;设定银行与保险公司的风险分担机制;设立业务暂停机制,防止系统性大规模风险发生;建立政府专项风险补偿资金。此外,较之融资担保和微企创业贷款,小额贷款保证保险首先不需抵押和反担保,融资成本较低;其次,针对性强且融资额度适度,能满足微型企业成长的资金需求。业内人士指出,保险公司开展小贷保证保险将增大全社会的融资担保能力并以保险公司较强的资金实力和风险管理能力,调动更多银行资金支持小微企业及“三农”发展,同时也有利于探索银保合作的创新金融服务模式,缓解微型企业等贷款缺少抵押担保的难题。

多元化融资路径

从完整的借贷流程来看,上游的融资路径无疑和风险控制一样重要。重庆金融办相关人士表示,重庆的每个区县都将设立小额贷款公司,面对整体布局并考虑到小额信贷公司的资本金压力已设计了四套方案来尝试解决问题。

首先是增资扩股。此前,很多地方要求小额贷款公司必须经营一年才能增资扩股,目前这一条款正被逐渐放弃。其次是从银行融资,增资扩股毕竟是非常规途径,需要获得股东认可,而从银行融资则被小额贷款公司看作主要资金来源。按规定,小额贷款公司可获得注册资本金 0.5 倍贷款。第三是票据贴现。瀚华副总经理胡勇称票据贴现确实好,不过有两个问题难以实现。一家小额贷款公司只有几千万或者上亿的注册资本金,如果开展贴现很快会将资本金消耗完。更重要的是小额贷款公司没有再贴现的资格,票据无法出手。”最后是委托贷款,重庆市金融办提出过小额贷款公司进行委托贷款业务的思路,分为甲类和乙类。甲类是客户自己寻找贷款对象并对风险负责,小额贷款公司收取一定的手续费。乙类是小额贷款公司进行客户筛选,承担风险,相当于放大了小额贷款公司的资金量。

小额分散模式的转变

在资金和风险控制等环节都日益完善的同时,小额贷款公司也到了改变经营模式的时候。目前,大多数小额贷款公司的发展并未按“小额、分散”的初衷去经营,而采取了“大额、抵押”的类银行信贷模式。“在试点初期我们并未强制要求小额贷款公司采取固定的模式,而是让他们在试点中摸索,不过现在在大多数已向小额和分散的模式在转变。”重庆市金融办相关人士表示。

为实现“小额”“分散”,小额贷款公司都配备了大量人力,希望获得庞大的客户,甚至电话营销和陌生拜访等手段也被采用。“我们采取类似保险的方法进行营销。”博达小额贷款总经理王文波表示,来自香港的王文波此前供职于渣打银行,美国通用(金融)等多家金融机构,博达市场部的贷款顾问一般要求具备信用卡、保险、地产中介或其他销售经历,平时博达也会派遣员工在街头派发传单甚至进行陌生拜访。和保险一样,小额贷款公司也开始组建自己的电话营销团队,如瀚华将目光投向了专业市场并派遣大量员工实地拜访潜在客户,其员工被同行称为“金融蚂蚁”。

不过,大量的人力投入也成为小额贷款公司一块巨大的成本。“从目前的情况看,发展比预计的情况好很多,一年半大就能实现赢利。”王文波表示,的确,人力是最大的成本,更是最大的生产力。关键是机制设计好,能够规模化经营,每一个员工在服务客户的同时一定能很好地养活自己。所以必须有一个良好的激励机制促进服务与销售,而不是控制成本。因此,小额贷款公司日后更应通过规模化和标准化来实现盈利。