

“草根金融”支农支小

33家小额贷款公司遍布全市

本报讯（记者 崔凌琳） 30万元养殖户贷款、100万元家电企业融资、20万元商贸服务企业周转资金需求……就在昨日全市小额贷款公司规范发展工作会议召开之际，又有数笔小额贷款从慈溪融通小额贷款公司流出。事实上，像这样以“支农支小”为特色的“草根金融机构”——小额贷款公司，目前在我市已有33家，遍布全市各县（市）区，年底将达到40家左右的规模。

截至今年6月底，全市已有33家小额贷款公司，其中有8家设在卫星城市试点镇和中心镇，9家公司通过增资扩股增强了资金实力，最高注册资本4亿元，总注册资本达到了63.3亿元。

昨天，现有33家小额贷款公司联合发起了“行业自律公约”，公开表示，严格遵守不吸收公众存款原则，不进行任何非法集资或变相集资活动；严格执行小额贷款公司利率政策，不得提高或变相提高利率发放贷款，贷款利率不得超过司法部门规定上限等。

此外，宁波市小额贷款云计算业务系统及非现场监管系统即将上线。届时，现有的小额贷款公司相关信息将悉数上

传至统一的托管平台，受市金融办直接、实时监管，各公司亦将接入人行征信系统，利用征信系统功能，增强风险防范能力。

市金融办人士称，“目前，我市有1/3以上的小额贷款公司的主发起人人为上市公司、拟上市公司或上市公司母公司，而对于房地产、担保、典当等特殊行业加以严格的准入限制，选好股东、优化股权结构为这些小额贷款公司今后的规范和发展奠定了较为稳定的基础。”

今年，《宁波市小额贷款公司年度评价办法》、《宁波市小额贷款公司同城设立分支机构试点管理暂行办法》、《宁波市小额贷款公司股东定向借款操作办法》、《宁波市小额贷款公司重大事项报备制度》等一系列专项政策出台，欲进一步优化小额贷款公司发展的政策环境。预计今年下半年，全市又将新批设7至8家小额贷款公司，年底将达到40家左右的规模，届时，注册资本预计达到80亿元。如以全国性股份制银行最低注册资本10亿元计算，相当于开设8家全国性股份制商业银行。

不过，19%左右的平均年利率和14%左右的平均资本

回报率，让我市小额贷款公司的形象显得平易近人。统计显示，截至今年6月底，全市小额贷款公司累计发放贷款达612.7亿元，平均年利率仅19%左右；去年，经营一年以上的18家小额贷款公司共获得净利润5.37亿元，平均资本回报率为14.01%，甚至远低于城市商行、农信社水平。

据记者了解，去年以来，受不利经济环境影响，小额贷款公司不良贷款率趋于上升，平均预期率为2.65%，但有3家公司逾期占了近一半。因此，绝大多数公司资产质量优良。而记者发现，截至6月底，我市小额贷款公司共向银行融资21.5亿元，仅占注册资本的34%，可贷资金利用率高达98%，年均周转2次以上，此外，户均贷款规模为131.5万元，150万元以下的贷款占比54%，比全省平均高出5个百分点；“小额、分散”的特点较为明显，并且客户群体中有70%是从未得到过银行信贷支持的小微企业。

近日,全市首家专业小额贷款公司——由远大进出口有限公司发起的“外贸行业小额贷款公司”已正式获批,注册资本达2亿元.据悉,该公司将服务于我市18000余家有自营进出口权的外贸企业,其10个股东亦均为外贸企业。

市况

沪指勉强守住2200点

继前一交易日反弹受阻后，A股市场5日延续弱势继续下行。上证综指勉强守住2200点整数位，与深证成指同步出现1%以上的跌幅。在市场人气涣散的背景下，两市成交继续萎缩。

当日沪深股市双双低开。上证综指以2218.22点的全天最高点开盘，全天呈现弱势盘整态势。盘中沪指一度跌破2200点整数位，下探2192.65点后，以2201.35点报收，较前一交易日跌25.96点，跌幅为1.17%。

当日所有行业板块均出现不同跌幅。贸易服务、建材、综合类、零售连锁等板块整体跌幅靠前。银行、供水供气、石油燃气、电力等板块跌幅相对较小。

随着上半年宏观经济数据披露日期临近，投资者对于经济增长疲软的担忧有所升温。加上上市公司中期业绩或不尽如人意，对投资者信心形成挫伤，从而拖累股市缩量调整。

据新华社



7月5日，沪指下跌1.17%险守2200点。股民在一家证券营业厅关注大盘走势。

新华社发

保股论道

弱势格局中把握机会

周四沪深两市无力而为一路上挫，沪指报收一根跳空低开的光头小脚阴线。尽管午后有过一波反抽、收盘站上2200点，但场内人气的低迷直接导致了后市场内延续做多的信心。10日均线的压力继续显现，上周五引发的反弹已经告一段落，下方2200点及2188点的支撑依旧无力，短线指数将会向下考验2132点的支撑，后市可关注2150点一触即发的反弹。

分时上看，总体呈现涨时缩量跌时放量的态势，没有明确的全局性热点存在，年前低点2132点吸引力已经越发强烈，虽然后面还有利好预期的存在，对短期市场产生反复效应，但后面逐步震荡回落筑底几成必然。跌幅榜上，种类繁多,业绩“地雷股”自不必提,前期强势股也处于补跌行列,无论业绩、基本面、前期跌幅如何,各类品种都有,预示着下跌还未终结,市场风险尤其是板块个股的风险还有待释放。而两市成交量虽然已在地量范畴,但还未完全沉淀,后面不排除出现一波惨烈的个股性走势。

盘面上看，大盘下挫，个股普遍收绿，市场人气顿时灰飞烟灭，个股交易投机消极，市场情绪较谨慎。

股指在上周五的一个中阳反弹之后，本周连续走出三根小K线,股指盘整中,成交量始终没有反应积极信号.周四股指早盘直接低开,并呈现震荡下挫的局面,前边的蓄势小平台再次跌破，市场重心继续下压，股指一度再次跌破2200点.从当前市场表现上看,资金的投资热情下降非常明显,目前经济下滑,不仅仅是前期地产行业受到了牵连,而随着经济疲软的延续,多数行业也受到了明显的打压。

看点上，周四欧元区议息会议，周五是美国6月份的非农就业数据公布，周六国内也将公布6月份经济数据。注定近期市场将引发大波动。

操作上依旧谨慎，火中取栗的风险一旦波及自身，损失的不仅仅是金钱上的一面。故在弱势的格局中，总体控制仓位，把握自身能把握的机会，耐心等待市场的回调和转暖。在弱势的格局中，不要去言市场底部和个股暴跌反弹性的机会。

太平洋证券 李金方
执业编号：S1190612040001

深交所称：过半参与炒新中小投资者亏损

深交所4日晚间再次发文提醒中小投资者谨慎参与新股交易.统计数据显示,超过半数的中小投资者参与新股首日交易出现亏损,买入首日涨幅越高的新股亏损面越大。

深交所发文表示，5月25日以来上市的25只新股中，首日上涨的14只,下跌的11只,平均上涨9.45%,涨幅有所下降.但近日上市的新股“亿利达”首日盘中三次触发临时停牌,全日上涨43.94%,次日延续上涨势头,股价涨停。据了解,助推“亿利达”大涨的主要力量仍为中小投资者，投资者风险防范意识仍待进一步加强.此外,亿利达公司7月5日也发布风险提示公告，提到当前股价对应市盈率超过行业市盈率35.86%,有估值过高的风险。

深交所统计数据显示，“亿利达”上市首日个人投资者买入股数占比99.18%，其中买入5万股以下的中小投资者占比87.28%，基金等专业机构投资者未参与首日

买入；上市次日的投资者交易结构与首日类似，依然是个人投资者占主导地位，买入股数占比99%，其中买入5万股以下的中小投资者占比85.28%。

深交所金融创新实验室实证数据表明，超过半数的中小投资者参与新股首日交易出现亏损，买入首日涨幅越高的新股亏损面越大。今年上半年深市88只新股中，首日买入5万股以下的中小投资者亏损账户占比52.07%，亏损额占个人投资者亏损总额的86.47%；首日涨幅超过50%的新股中，首日买入5万股以下的中小投资者亏损账户占比58.62%，亏损额占个人投资者亏损总额的91.65%。5月以来，中小投资者参与新股首日交易的整体亏损面有所减小，但在部分新股上仍然亏损严重，如首日买入“海达股份”“德威新材”“福建金森”等新股的个人投资者亏损面达100%，无一户盈利。

据新华社

被消费者认可的地板才是好地板

世友继“钛晶面”之后,世友又推出“净醛E0”健康地板

世友地板继在行业内首推“钛晶面”而掀起一场地板面层革新浪潮之后，又于今年五一前夕率先推出“净醛E0”地板，这一次世友将卖点核心归结为两个字：健康。好的产品卖点从哪里来？世友地板的回答是：从实际的市场需求中来。

五年前，地板产品同质化日趋严重，甚至大多数人认为实木地板很简单，产品只能“那样”的时候，世友却凭借着潜心研究的“钛晶面”技术告诉世人，地板其实还可以“这样的耐磨、耐刮擦”。历经五年的市场风雨，钛晶面已然成为了一个品牌，成为“抗刮痕地板”的代名词。尽管由此地板市场兴起了一股面层风潮，五花八门的面层名字让人眼花缭乱，但这些追随效仿者的努力似乎成效不大，大部分人能够记住的还是钛晶面。

尽管如此，世友明白，只有勇于创新、敢于挑战、把握市场才能够在竞争中立于不败之地。近年来，人们对健康的关注日益增强，健康环保的家居新理念也渐渐深入人心。从地板的角度看，甲醛含量及释放量已成为人们选购地板的重要衡量标准，世友地板再次把握市场需求的变化，适时推出“净醛E0”地板，刮起引领实木复合地板消费的健康新风潮。

对于备受关注的“净醛E0”实木复合地板,笔者在世友负责该产品的研发人员出具的包括国家人造板与木竹制品质量监督检验中心、上海市建筑材料及构件质量监督检验站、浙江省林产品质量检测站、国家林业局南京人造板质量监督检验站等国内四大权威质量检测机构的检测报告上看到,“净醛E0”实木复合地板甲醛释放量只有国家现行最高标准E1级(≤

1.5mg/L)的1/3,而且其各项指标也都达到或超过国家质量标准,“净醛E0”实木复合地板是目前实木复合地板中环保性能优越的产品。

该负责人还表示,世友未来在产品研发设计过程中会重点考虑现代人重视健康的消费心理,将低碳节能、抗菌抑菌、保护人体健康作为开发研制的主攻方向。

全国各地“净醛E0”实木复合地板销量的增长证明了世友在新卖点提炼方向上的正确,世友地板营销总监蒋百胜表示,面对严峻的竞争态势,地板企业只有充分了解市场需求和把握整个行业发展趋势的基础上,再利用自身技术研发出合适的产品,企业才能得到大发展。

消费者对于地板安全的需要是永恒的,只有被消费者认可的地板才是好地板。