

小额贷款公司的政策初衷及其绩效探讨

——基于山西永济富平小额贷款公司案例的分析

何广文¹,杨虎锋¹,张群²,谢昊男¹,宋冀宏¹

(1.中国农业大学 经济管理学院,北京 100083;2.中国社会科学院 农村发展研究所,北京 100732)

摘要:组建小额贷款公司的政策初衷很明确,就是要服务农户和小微企业。从理论角度分析可以看到,因为小额贷款公司是股份制现代企业,以商业和市场原则来经营,有其自身的利益诉求,而农户和小微企业是信贷市场的弱势群体,必然也会受到小额贷款公司排斥,小额贷款公司难以实现其政策初衷。但是,实证研究的结果却出现两种截然相反的结论。本文基于山西永济富平小额贷款公司案例的分析后认为,小额贷款公司也可以实现政策初衷,不过,这些小额贷款公司必须具备一些显著的特征。

关键词:小额贷款公司;金融资源;金融服务

文章编号:1003-4625(2012)01-0004-07 **中图分类号:**F830.5 **文献标识码:**A

一、问题的提出

根据《关于小额贷款公司试点的指导意见》(即银监发[2008]23号文件),可以很明确地看到,促进小额贷款公司发展的主要目的是“有效配置金融资源,引导资金流向农村和欠发达地区,改善农村地区金融服务,促进农业、农民和农村经济发展,支持社会主义新农村建设”。并且,银监发[2008]23号文件还提出“小额贷款公司在坚持为农民、农业和农村经济发展服务的原则下自主选择贷款对象,小额贷款公司发放贷款,应坚持小额、分散的原则,鼓励小额贷款公司面向农户和微型企业提供信贷服务,着力扩大客户数量和服务覆盖面”。

在银监发[2008]23号文件出台以后,一些省市在关于小额贷款公司试点的管理和的操作办法中还规定了小额贷款的比例,有些省市还规定了“三农”贷款的比例。例如《浙江省小额贷款公司试点暂行管理办法》规定,“小额贷款公司70%的资金应用

于同一借款人贷款余额不超过50万元的小额借款人,其余30%资金的单户贷款余额不得超过注册资本的5%”;四川省人民政府办公厅《关于扩大小额贷款公司试点工作的通知》指出,“原则上小额贷款公司的资金应用于发放贷款余额不超过20万元的小额贷款,对超过20万元的贷款,由小额贷款公司向市(州)政府指定的小额贷款公司的主管部门报备”;江苏省政府办公厅《关于推进农村小额贷款公司又好又快发展的意见》指出,小额贷款公司,“三农”贷款(以人民银行统计口径为准)余额之和占全部贷款余额的比重不低于70%;《无锡市农村小额贷款公司管理暂行办法》界定,农村小额贷款公司贷款应面向“三农”,坚持小额、分散的原则,用于支持“三农”的比例不得低于75%,单户贷款最高金额不超过注册资本的10%,50万元以下单户小额贷款之和占全部贷款总量的比重不低于60%,其中30万元以下农业、农村、农户和涉农中小企业、农民专业合作社贷款

收稿日期:2012-01

基金项目:本文是何广文教授主持的国家哲学社会科学重大项目08&ZD024研究成果之一。

作者简介:何广文(1963-),男,教授,金融系主任,农村金融与投资研究中心主任,研究领域:金融理论与政策、农村金融与小额信贷;杨虎锋(1980-),男,博士研究生,研究方向:农村金融;张群(1977-),女,博士后研究员,研究方向:农村金融与小额信贷;谢昊男(1987-),男,硕士研究生,研究方向:农村金融;宋冀宏(1988-),女,硕士研究生,研究方向:农村金融。

占比不低于15%”；《北京市小额贷款公司试点实施办法》中界定，“小额贷款公司可自主选择贷款对象，在试点阶段，每年向三农方面发放的贷款金额不得低于全年累计放贷金额的70%”。《云南省小额贷款公司管理办法(试行)》规定，小额贷款公司要坚持服务“三农”的原则，贷款的投向主要用于支持农民、农业和农村经济发展，面向“三农”发放的贷款不得低于贷款总额的50%。

而根据银监发[2008]23号文件，“小额贷款公司是企业法人，有独立的法人财产，享有法人财产权，以全部财产对其债务承担民事责任。小额贷款公司股东依法享有资产收益、参与重大决策和选择管理者等权利，以其认缴的出资额或认购的股份为限对公司承担责任。小额贷款公司应执行国家金融方针和政策，在法律、法规规定的范围内开展业务，自主经营，自负盈亏，自我约束，自担风险，其合法的经营行为受法律保护，不受任何单位和个人的干涉”。也就是说，小额贷款公司是商业性金融机构，需要以商业和市场原则来经营，要为其股东利益最大化而努力。这样，因为农户、小微企业是信贷市场的弱势群体，必然也会受到小额贷款公司排斥，小额贷款公司难以实现政策初衷。

那么，小额贷款公司能否坚持“小额、分散”的原则而提供小额贷款？能否服务“三农”而向农户、小微企业提供小额贷款？能否引导资金流向农村和欠发达地区并改善农村地区金融服务？能否改善多年来一直存在的农户贷款难的状况？商业性小额贷款公司怎么服务三农？小额贷款公司的政策初衷能否实现？

对于这些问题，理论和实证研究却得出了两种截然相反的结论。

一是认为小额贷款公司能够服务和惠及农户、小微企业，能够实现政策初衷。何广文等(2009)认为有力地缓解了农村地区资金短缺的状况，改善了农户家庭和微小企业融资难的困境，最早成立的山西平遥小额贷款公司，以服务“三农”为主，重点服务于从事种植业、养殖业、林果业、农副产品加工业、农村商贸流通业的生产者和经营者以及为“三农”服务的其他经济实体(武宏波,2006)。浙江的调研表明，小额贷款公司，初步形成以小企业贷款、个体工商户贷款及农林种植户贷款占主导的格局(郑曙光、林恩伟,2010)，2009年浙江全省小额贷款公司农户贷款的平均比例为18.6%，远高于全国商业银行农户贷款占比3.4%的平均水平，支持三农、小型和微型企业贷款总额占比为53.0%，且各小额贷款公司纷纷

推出多种便于三农以及中小企业融资的贷款产品，支农支小作用逐步显现(浙江省工商行政管理局,2010)。以内蒙古为例的分析也表明，小额贷款公司的贷款主要投向中小企业、个体工商户和农户等弱势群体，一定程度上解决了弱势群体贷款难的问题(乔海滨,2010)。对云南保山的调研分析表明，小额贷款公司贷款用途除农户种养殖业外，还涉及农产品加工、农村建房及农机购买、农业运输、城市及农村中小企业等多个领域，这在一定程度上缓解了中小企业和“三农”贷款难的问题，支农支小效果显著(范应胜,2010)。吉林的调研表明，小额贷款公司较好地发挥了微型金融的补充作用，填补了商业银行等金融机构信贷盲区，积极扶持了小企业和农户的生产经营，让更多的弱势群体享受到合理的金融服务，由于小额贷款公司贷款手续简便，贷款审批快，费用低，担保形式多样，贷款期限灵活等特点，满足了农业生产小额贷款和微小企业流动资金的需求，在一定程度上缓解了农村地区贷款难的问题，增加了农户及农村其他组织获得贷款的机会，对提高农民收入起到一定的促进作用，同时也为小额贷款公司自身赢得了发展的空间(鲁雪岩,2010)。有学者对山东的调研分析表明，小额贷款公司的设立，虽然促进了第二产业资金向金融服务业的流动，增加农村资金供给、为三农提供信贷支持的目的初步达到。但是，小额贷款公司的贷款主要投向了种养大户、从事商业经营的农户及中小企业等，而非从事传统种植业和中低收入阶层的农户(李永平、胡金焱,2011)。

二是认为小额贷款公司难以惠及农户、小微企业，政策初衷实现的难度较大。于魁(2010)认为小额贷款公司的发展定位是为了服务于中小企业的融资，促进中小企业经济的发展，然而小额贷款公司的高利率、运营模式的不规范、贷款额度小等与中小企业收益率低、贷款额度大等存在着诸多矛盾；小额贷款公司的初衷并未在现实中得到体现，大部分企业出资成立小额贷款公司并不是为了更好地支持“三农”，而是想先获得金融牌照，为将来转为村镇银行、进军银行业做准备，且其“三农”贷款占比低，部分贷款流入房地产等收益高的行业，还有些贷款则是用于企业或个人招投标的保证金，或是企业向银行办理还旧借新的“搭桥贷款”，以获取高额收益，同时贷款利率偏高，普通农户和企业难以承受(邵小龙,2010)；山东省东营的实证研究表明，在“只贷不存”的硬性约束和激烈的竞争下，许多小额贷款公司的发展路径与政策定位的初衷有所偏离，究其原因

约束条件下资本追求收益最大化的结果(刘冲、石文华、王树春,2010);由于城市化进程的加快和主发起人的特点,使得小额贷款公司在“坚持服务‘三农’原则,贷款的投向主要用于支持农民、农业和农村经济发展”方面做得不够理想(杨丽红、魏霞,2010)。

为什么各地小额贷款公司试点的绩效差异较大?小额贷款公司能否真正惠及农户、微小企业?什么样的小额贷款公司才能惠及农户、微小企业?小额贷款公司怎样才能惠及农户、微小企业?本文通过对于永济市富平小额贷款公司案例的分析,得出结论认为,小额贷款公司可能服务于惠及农户、微小企业,但是需要具备一些特征。

二、富平小额贷款公司基本概况

2009年6月13日,永济市富平小额贷款有限责任公司正式挂牌营业。该公司是北京富平学校发起设立的北京富平创业投资有限责任公司,联合北京资和信担保有限公司、3个自然人,共同注册成立的,公司注册地为山西省运城市永济市蒲州镇寨子村聚才胡同10号。该公司是运城市第一家小额贷款公司,其注册资本3000万元。

富平小额贷款公司,在总经理主持下,设置了信贷部、财务行政部。2010年5月初,公司共有员工31人,其中管理人员4名、财务行政部5人(包括会计与出纳各1名、财务实习生3名)、信贷部20人(其中信贷主任1名,信贷主任助理2名,市场拓展专员1名,信贷员7名,见习信贷员3名,实习信贷员3名,信贷员培训生3名),以及北京富平创业投资有限责任公司委派的稽核与督察专员和产品开发经理2人。

公司所有信贷业务人员均来自富平小额贷款公司所在村及其附近的村庄。信贷人员熟悉了解当地社区(村)、农户、微小型企业。信贷主任与信贷员直接参与客户调查,并拥有小额贷款的最终决策权。

2010年3月31日,永济市富平小额贷款有限责任公司累计发放贷款1702笔,金额2577.9万元。累计收回贷款368笔,金额1418.11万元。2010年4月底,有余额的贷款户1452户,贷款余额2377.87万元。

三、富平小额贷款公司所在区域的小额信贷市场供给状况

(一)其他正规金融机构种类相对较多

从金融机构角度看,在永济市发放贷款的金融机构,有工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、农业发展银行、邮政储蓄银行、农村信用社以外,还有永济富平小额贷款有限责任公司,同时2010年5月初还有另外一家贷款公司正在筹备之中。从网点

布局而言,四大商业银行和农业发展银行的营业网点都设在市区,只有农村信用社和邮政储蓄银行在乡镇设有营业网点,农村信用社在乡镇的网点数为16个,邮政储蓄银行在乡镇的网点数为13个,只有1个为邮政储蓄银行直属网点,设在蒲州镇,其余均为邮政储蓄的网点。只有富平小额贷款公司的机构网点设置在村里。

(二)农村信用社开展农户小额信用贷款的力度较大

在永济市域范围内,2010年4月底,农村信用社共有20个营业网点,其中16个网点在乡镇,覆盖所有乡镇,其余4个网点设置在城区。2009年年初开始,农村信用社领域较大力度地推进农户小额信用贷款。

一是在对农户开展信用评级的基础上,对农户实施星级管理(表1),建立信用升级的机制,激励农户守信,并由此加大了对农户的信贷投放。

表1 农村信用社农户信用等级与授信额度

信用等级	1星	2星	3星	4星	5星	6星
授信额度:万元	≤0.5	≤1.5	≤2	≤3	≤4	≤5

2009年年初至2010年5月初,信用社共对全市7.8万多农户中的2.1万农户开展了信用评级,授信总额达到2.2亿元,累计发放贷款1.7亿元。

二是开展信用村镇建设,改善农村信用环境。2007年启动了信用村镇建设,截至2010年5月初,全市共评定信用村114个,信用镇1个(张营镇)。对于信用良好的乡镇,信用社在贷款额度上会有所倾斜,并优先给予贷款。

三是鼓励农户向农村信用社入股,以增强农村信用社的资产实力。通过在社员和非社员间设定差别利率,鼓励没有向农村信用社入股的借款农户入股。例如,2010年5月10日,蒲州农村信用社对于向农村信用社入股的农户,放款利率为月息8.85‰,而没有入股的农户放贷利率为9.3‰。为此,在借款利率选择面前,较多的借款农户均向农村信用社入股。

(三)邮政储蓄银行开展了农户小额贷款

2007年开始,邮政储蓄银行永济市支行开始开办小额贷款业务,主要向个体工商户和农户发放小额信用贷款。农户贷款额度最高为3万,商户贷款额度最高为10万。贷款期限一般在一年以内。2009年,邮政储蓄银行永济市支行共发放贷款4000多万元,其中农户贷款占60%。2010年4月发放贷款600多万元,其中农户贷款占54%,平均贷款额度

在2万元左右。并且,农户贷款的不良率为0%。

四、富平小额贷款公司业务运作特征

(一)业务范围与目标客户群体,主要是公司驻地附近长期居住的村民中的中低收入群体

公司规定贷款对象为在公司所在地附近的永济市蒲州、韩阳两镇所属区域及其附近村庄内长期居住的村民(含在本地工作的职工、教师等),且至少居住一年以上。同时规定,贷款者年龄应在20-60周岁之间,身体健康,具备完全民事行为能力,经济独立的村民,申请贷款需提供户口本和身份证,信贷所保留复印件。

(二)控制单笔贷款、单户贷款的规模,防止贷款的集中度太高

2009年3月16日《运城市小额贷款公司试点暂行管理办法》中界定:“小额贷款公司发放贷款,应坚持‘小额、分散’的原则,对同一借款人的贷款余额不得超过公司资本净额的5%。”富平贷款公司则把最高贷款额度限定为2万元。

(三)针对个人信用提供贷款,并利用邻里压力促进客户还款

富平小额贷款公司提供的贷款产品为完全的小额信用贷款,不需要客户提供任何的抵押、担保,在信贷人员对客户调查的基础上,公司为农户提供信用贷款。因此,对于那些缺乏抵押担保而不能从正规银行金融机构获得贷款的借款户而言,只要守信用,就可以得到贷款。由此,提高了借款客户信贷的可获得性。

公司借款合同规定,如果客户贷款逾期不还,公司将在客户所在社区内将逾期客户公示为“非信用户”,利用中国农村传统的面子观念、邻里之间可能出现的负面评价等社会因素促进客户偿还贷款。

(四)实行市场化的利率

富平小额贷款公司贷款,是一个商业化的贷款公司,贷款定价应该是完全市场化的,是借贷双方谈判的结果。但是,《关于小额贷款公司试点的指导意见》(银监发[2008]23号)的界定是,“小额贷款公司按照市场化原则进行经营,贷款利率上限放开,但不得超过司法部门规定的上限,下限为人民银行公布的贷款基准利率的0.9倍”。2009年3月16日《运城市小额贷款公司试点暂行管理办法》对利率的界定是,“小额贷款公司贷款利率上限放开,但不得超过中国人民银行公布的贷款基准利率的4倍,下限为贷款基准利率的0.9倍,具体浮动幅度按照市场原则自主确定”。

在这些规则界定下,富平小额贷款公司放款,不

论期限长短,利率统一为月利率1.75%,即年利率21%,高于当地农村信用社对社员放款时的10.62%的年利率(非入股借款户11.16%),也高于当地邮政储蓄银行农户贷款的14.4%的年利率。在这种利率安排下,那些能够从正规金融机构获得贷款者,就不会从小额贷款公司申请贷款,从而为那些难以从正规金融机构获得贷款的中低收入群体提供了更多的机会。

(五)建立了贷款逾期与贷款损失准备金制度

按照《运城市小额贷款公司试点暂行管理办法》和《永济市富平小额贷款有限责任公司章程》要求,“小额贷款公司应按照规定,建立审慎规范的资产分类和风险拨备制度,准确进行资产分类,充分计提呆账准备,确保资产损失准备充足率始终保持在100%以上,全面覆盖风险。”

(六)在贷款发放中强调家庭的作用

首先,调查员入户调查时,需要确定夫妻双方均对贷款申请知情,且都同意申请贷款;其次,对通过审批的客户,办理贷款手续、最终签订贷款合同时,必须夫妻双方一起到场签字才可领取贷款。强调以家庭整体为贷款对象,一方面可以提高贷款用途的真实性,降低避免还款时夫妻双方相互推托的发生,另外一方面可以发挥女性关注家庭、谨慎持家的特性,便于降低贷款风险。

(七)本土化、信息充分与信息对称

贷款公司生长在社区,信贷员来源于社区,利用社区规范、社区信任和村庄信任要素,信息对称,启动农村社区居民内在的诚信意思,不仅优化了当地社区诚信环境,能够最大限度地避免贷款决策中的逆选择、能够最大限度地避免道德风险,只要不出现大的自然灾害、不出现市场大幅度波动,风险均是可控的。也是永济富平小额贷款公司获得成功的最主要的因素。

在业务拓展过程中,公司把贷款资源当成社区公共金融资源来宣传,培育社区公共金融资源的概念。一是如果有人不还款,其他人借不到;二是如果公司倒闭,大家都借不到。这样,社区居民逐渐把不还款看成是对社区公共资源的破坏,是大家不愿意的。

(八)针对信贷员的激励机制

信贷员是小额贷款公司的主要资产。公司根据信贷员的业绩和个人能力,将信贷员分为实习信贷员、见习信贷员、信贷员、信贷主任助理、信贷主任等五个等级,并与信贷员的基本报酬结合起来,给予了信贷员职业上升与发展的通道和空间,以有效激励

信贷人员。

五、富平小额贷款公司贷款运作效应

(一) 贷款主要发放给了中低收入群体

2009年6月13日-2010年5月15日,公司的贷款100%地发放给了当地的农户。且在入户访谈涉及的136个样本户中,在富平小额贷款公司由借款的样本户中,仅有8.3%的借款户在村里的收入及财产状况属于较高之列,其余91.7%的借款户均属于中低收入群体。

(二) 单笔贷款的平均额度较低

公司将贷款的最大额度限定为2万元,因此,2009年6月13日-2010年4月底,富平小额贷款公司累计发放贷款1884笔,总金额为2877.8万元,最高单笔贷款2万元,最低单笔贷款1000元,平均贷款金额约为1.53万元,平均贷款额度相当于2009年永济全市人均GDP的102.6%,其贷款额度区间分布见图1。

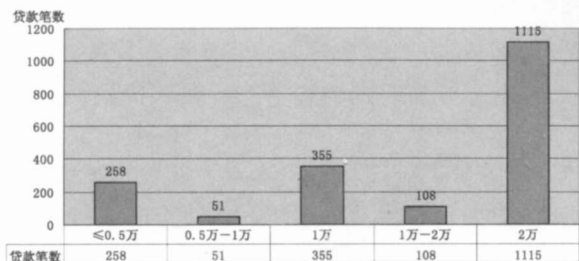


图1 2009.6-2010.4期间

永济富平小额贷款公司单笔贷款额度分布

在有最高额度限定而且利率成本高于正规银行金融机构的情况下,那些贷款需求较大而又有能力获得正规银行金融机构借款者,自然不是小额贷款公司的客户,因此,富平小额贷款公司的贷款额度界定有利于中低收入群体的信贷扶持。

(三) 贷款用途多样化

贷款用途方面,公司不对客户的贷款用途进行限制,只要符合法律的规定,是真实的贷款需求,且客户具有还款能力即可。2009年6月13日-2010年4月底期间,富平小额贷款公司发放的1887笔贷款中,用于经商的868笔占总笔数的46%、用于种养殖业701笔占37%、消费265笔占14%、治病13笔占1%、学费40笔占2%。

从贷款的具体用途来看,贷款用途多样化的特点非常明显(见表2)。

在调研组挑选的4个信用社和富平小额贷款公司都在发放贷款的村子,富平小额贷款公司的客户贷款的用途包括种养殖业贷款、经商贷款、运输贷款、婚丧嫁娶、建房、还账、孩子上学、看病、帮他人贷

款等,凡是农户日常生活中符合法律规定的资金需求都可到公司贷款。就4个村的情况来看,用于生产经营的贷款为228笔,282万元,占贷款总笔数74.0%,占贷款总金额的71.4%。值得注意的是,在四个村庄中共有39笔,共计64万元贷款为帮他人贷款,占贷款总笔数的12.7%,占贷款总金额的16.2%。这主要是因为公司只向在公司所在地及其附近的一个镇发放贷款,而不在这个范围内的人口如果需要贷款,则只能通过其亲戚朋友申请间接获得贷款。

表2 样本村农户贷款用途分布表

村庄		种植业	养殖	经商	运输	婚丧嫁娶	建房	还账	看病	上学	帮他人贷款
寨子	笔数	62	16	38	4	5	6	2	-	2	20
	金额(万)	79.6	17.6	31.4	7	7.5	4.6	2.2	-	2.5	33.2
王庄	笔数	5	13	5	1	2	2	2	1	-	6
	金额(万)	7.5	21	4.8	2	4	2.5	3	2	-	11
薛家崖	笔数	4	7	15	2	4	2	2	-	2	3
	金额(万)	4.1	10.3	23.1	3	6	1.8	1.2	-	0.5	4.5
弘道元	笔数	16	4	28	8	4	1	2	-	2	10
	金额(万)	17.8	4.7	37.1	11	6	0.2	2.5	-	2.2	15.3

(四) 业务发展速度较快,满足了越来越多的客户的借款需求

从2009年6月公司向181个客户发放贷款238.3万元开始,以后各月贷款余额均有增长,到2010年4月底,贷款余额达到2377.9万元。贷款覆盖的地域不断增加,因而,其各月累进的贷款客户数和放款额度呈直线上升的趋势,业务处于健康发展状况(见图2)。

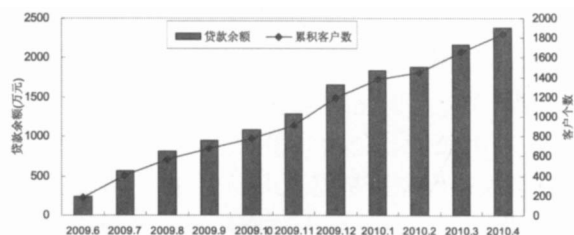


图2 2009年6月-2010年4月底

富平小额贷款公司各月贷款余额及客户数发展图

(五) 风险贷款率为零,具有实现经营上和财务上自我可持续发展的基础

2009年6月开业,直到2010年4月底,公司贷款的风险贷款率一直为零,进而可以保证富平小额贷款公司在财务上逐渐向可持续发展趋进。一方面,这与公司成立前北京富平学校与永济市蒲州镇果品协会的合作有一定关系。通过前期的合作,为公司培养了一些优秀的信贷人员,积累了一定的优质客

户,增强了村庄信用、人际信用,并且有了一定的知名度;另一方面,与包括管理者和普通员工在内的全体工作人员的努力是分不开的,再加上贷款产品的设计、贷款流程的优化等因素共同的作用,实现了在公司成立初期业务的良好发展,并为以后的发展奠定了坚实的基础。

尽管如此,2009年6月13日开业以后,因为放款期限仅有6个月、1年,并且实施到期一次性还本付息,直到2010年3月,各月连续亏损。其主要原因在于,其服务于中低收入群体而平均贷款额度较小,需要靠不断拓展有效客户群体数量才能获得更多的收入,因此同时也需要更多的信贷管理人员,只有在贷款规模达到一定程度和贷款本息开始回收后,才有可能以收抵支,实现经营上和财务上的自我可持续发展。随着2009年6月开业以来发放的贷款逐步到期,收入将会增加,2010年4月已经开始出现当月盈余,出现可持续发展的局面。

(六)信贷产品的差异化特征明显

到富平小额贷款公司来贷款的客户,一是从正规金融机构得不到贷款、受到正规金融机构排斥的客户;二是认为正规金融机构贷款手续繁杂、申请时间太长的客户;三是仅是部分地得到了正规金融机构信贷需求的客户。这些客户的基本特征是:(1)缺乏商业信贷市场要求的物质信用保证,不能提供抵押品;(2)居住分散,进而信息不对称严重,难以判断客户的道德风险;(3)客户属于低端客户,属于弱势群体。因此,针对这些客户,富平小额贷款公司创新性地设计出了不需要任何抵押担保的贷款产品,只要具有还款能力和还款愿望,都能够在公司比较容易地获得贷款,极大地缓解了农村贷款难的问题。虽然信用社提供的贷款产品也不需要抵押、担保,但是由于信用社实际用于发放贷款的资金较少,再加上信用社全年贷款的70%—80%都集中在第一季度投放,其他时间发放的贷款很少,因此农户在信用社获得贷款仍然较为困难。而在邮储银行贷款需要公职人员担保,贷款门槛较高。从而使得富平小额贷款公司的信贷产品成为永济农村金融市场的亮点。

表3 富平小额贷款公司与农信社、邮储银行对农户贷款产品的要素比较

	富平小额贷款	农村信用社	邮政储蓄银行
担保要求	不需要	不需要担保、信用评级	公职人员担保
贷款额度	1千-2万元	≤5万元	≤3万元
年利率	21%	社员为10.62%,非社员为11.16%	14.4%
贷款期限	半年、1年	≤1年,较灵活	≤1年,较灵活
偿还方式	到期一次性还本付息	按季结息,到期一次性还本	等额本息还款法

(七)对农户生产规模扩大、收入增加效应明显

富平小额贷款公司成立以后,通过发放小额贷款,满足了客户的金融需求,对提高农民收入发挥了积极的作用。韩家庄客户张某,2009年主要从事粮食种植和提供机耕服务。家里有耕地10亩,每年机耕收入大约10万元,扣除油费等支出约3万元,净收入在7万元左右,但是由于农户机耕一般采用赊欠的方式,一般前半年没有收入,等农户庄稼收货后,才能获得机耕款,且不能及时收回。2009年10月承包耕地60亩,每亩承包费约300元,加上自有土地10亩,耕地面积共70亩。其中种植小麦50亩,玉米20亩。由于要交地价款,再加上农资投入,家庭资金周转困难。在这种情况下,听说他人小额贷款公司贷过款,去公司了解情况后,获得贷款2万元,缓解了燃眉之急,生产规模得到扩张。

(八)信贷服务得到客户认可

在调研过程中,调研组发现农户对于富平贷款公司的总体评价较高,在农户心目中,它是切实为农户提供金融服务的合法合规的贷款机构。在富平贷款公司取得贷款的农户大都认为信贷员的服务水平较高,业务能力强,服务周到,在社区信息传递交流、农业生产技术知识方面也给予了客户较大的支持。对于公司提供的贷款产品,客户认为:(1)在富平小额贷款公司贷款方便,手续简便;(2)利息以外的其他融资成本较低;(3)比较容易获得重复贷款,便于安排资金的使用。2009年6月至2010年4月底,公司开业不到一年的时间,已经有较多的客户获得了重复贷款的机会,寨子村、王庄村、薛家崖、弘道元四个村,富平贷款公司的客户,第二次借款占比分别达到17.2%、15.6%、11.6%、21.0%。2010年4月底,薛家崖村有一个农户已经是第三次借款了。

(九)显著改善了农户融资状况

表4 2010年4月底蒲州镇农村信用社与永济富平贷款公司在四个村的放款比较

		寨子村	王庄	弘道元	薛家崖
永济蒲州农村信用社	农户贷款覆盖面%	11.4	9	4.4	15.2
	最大贷款	5万元	5万元	5万元	5万元
	最小贷款	2000元	2000元	5000元	5000元
	平均	2.14万元	1.32万元	2.02万元	2.52万元
永济富平小额贷款公司	农户贷款覆盖面%	37.2	10.6	7.3	29.5
	最大贷款	2万元	2万元	2万元	2万元
	最小贷款	1000元	3000元	2000元	2000元
	平均	1.47万元	1.56万元	1.36万元	1.33万元

在富平小额贷款公司开展业务的部分村,农村信用社也开展农户小额信用贷款,但是,富平小额贷

款公司在这些村的贷款覆盖面,显著高于农村信用社的覆盖面。从表4中可以看出,在4个样本村,富平小额贷款公司的贷款覆盖面,均要显著高于蒲州镇农村信用社农户贷款覆盖面。富平小额贷款公司的存在,不仅是对正规金融的补充,而且显著改善了农户的融资状况。也可以认为,富平小额贷款公司的客户开发深度,显然要大于农村信用社。

六、能够实现政策初衷的小额贷款公司应该具有的特征

第一,要意识到,其经营活动是商业性的,需要讲求财务上的自我可持续发展。从富平的案例中,我们得到的启示是,商业贷款公司,即使服务弱势群体、小客户、农户,也可以做到商业、财务上的自我可持续。

第二,真正服务弱势群体、小客户、农户的商业贷款公司,需要将业务网络延伸到社区、农村,近距离地提供服务。

第三,小额贷款公司,“小额”的大小,只是一个相对的概念,在不同的地区和不同的经济环境,应该是不同的,是由需求决定的。这样,城市和农村、发达地区和欠发达地区、农户和城市居民、城乡小微企业,实际上均是需要小额贷款公司的。

第四,贷款提供方式上,可以是信用贷款,也可以是抵押、质押、第三方担保。

第五,商业小额贷款公司,是否真正发放小额贷款,实际上是个理念问题,是个对市场的认识问题,是做与不做的选择问题。只有那些真正具有正确的小额贷款理念,并认识到小额信贷市场空间的存在和发展潜力的商业小额贷款公司,才有可能去发放小额贷款。

第六,商业小额贷款公司,不论业务区域是在城市还是乡村、在发达地区还是欠发达地区、是在服务农户还是城市居民、是在服务农村小微企业还是城乡小微企业,客观上均现实地增加了当地的市场供给,对市场均是一种增量贡献,均有其存在的理由。因此,相对于巨大的小额贷款市场需求而言,中国的商业小额贷款公司数量,还应该进一步增加。

第七,商业小额贷款公司的产生,促进了金融机构的多元化,是有利于金融竞争的强化的。

第八,在强调发展商业性小额贷款公司的同时,不能忽视公益性小额贷款组织的发展和培育。中国,扶贫任务还比较重。

第九,需要提倡商业小额贷款公司发挥社会责任,提高社会责任意识,参与真正对于弱势群体、偏远地区领域的金融服务。

第十,建议政府对那些真正服务于弱势群体、偏远地区、农户、小微企业的商业小额贷款公司给予诸如融资、税收等方面的优惠政策。

第十一,小额贷款,是一个特殊的领域,需要小额贷款机构创新性地提供服务,有较多的小额贷款组织,特别是商业性地小额贷款公司中,小额贷款的创新能力是不足的,小额贷款机构的能力建设应该加以重视。

参考文献:

[1]范应胜.完善小额贷款公司支持地方经济发展的对策与建议——保山市小额贷款公司支持地方经济发展调查[J].时代金融,2010,(10).

[2]何广文,杜晓山,白澄宇等.中国小额信贷行业评估报告[R].2009,(2).

[3]刘冲,石文华,王树春.小额贷款公司发展的变异:东营案例[J].金融发展研究,2010,(11).

[4]李永平,胡金焱.设立小额贷款公司的政策目的达到了吗?——以山东省为例的调查分析[J].山东社会科学,2011,(1).

[5]鲁雪岩.关于吉林省小额贷款公司发展情况的研究报告[J].金融发展评论,2010,(11).

[6]乔海滨.小额贷款公司可持续发展研究——以内蒙古为例[J].华北金融,2010,(10).

[7]邵小龙.小额贷款公司发展中存在的问题及对策建议——对上饶市小额贷款公司发展情况的调查[J].武汉金融,2010,(10).

[8]武宏波.小额信贷组织与农村金融制度创新——山西省平遥县小额贷款公司的实践与启示[J].华北金融,2006年增刊2.

[9]杨丽红,魏霞.西山区小额贷款公司调研情况报告——对小额贷款公司风险问题的初步探究.[J].时代金融,2010,(12).

[10]于魁.中小企业融资与小额贷款公司发展探析[J].青海金融,2010,(10).

[11]郑曙光,林恩伟.小额贷款公司运行中的政策环境与制度完善——基于对浙江省小额贷款公司设立、运行现状的调查、分析[J].宁波大学学报(人文科学版),2010,(11).

[12]浙江省工商行政管理局.浙江发布全国首份小额贷款公司年度监管报告[OL].http://gsj.zj.gov.cn/zjaic/jrgs/gskx/201004/t20100408_76515,2010-04-08.

[13]中国人民银行农村金融服务研究小组.中国农村金融服务报告(2010)[M].北京:中国金融出版社,2011,(3).

(责任编辑:贾伟)