

银监会松绑民间借贷

# 个人可设小额贷款公司

晨报讯(记者 李若愚)中国银监会昨天发布《小额贷款公司试点指导意见》，为民间借贷行为松绑。自然人、企业法人和其他社会组织可以投资设立小额贷款公司。不过，小额贷款公司的门槛并不低，如果采取有限责任公司形式，则注册资本不低于500万元；如果

采取股份有限公司形式，则注册资本不低于1000万元。注册资本必须全部为实缴货币资本，由出资人或发起人一次足额缴纳。与银行不同，小额贷款公司不得吸收公众存款，其资金来源主要是股东缴纳的资本和捐赠资金，也可以向不超过两个银行业金融机

借人资金。在资金运用方面，小额贷款公司旨在引导资金流向农村和欠发达地区。银监会要求，小额贷款公司应在服务“三农”的原则下自主选择贷款对象，面向农户和微型企业提供信贷服务。小额贷款公司并不意味着高

利贷和放任自流。银监会强调，贷款利率不得超过司法部门规定的上限，下限为央行公布的贷款基准利率的0.9倍，浮动幅度按照市场原则自主确定。个人和机构如申请设立小额贷款公司，应向省级政府主管部门提出正式申请，经批准后，到当地工商

行政管理部门申请办理注册登记手续并领取营业执照。此外，还应向当地公安机关、银监会派出机构和央行分支机构报送相关资料。  
「对本文观点有何建议，随时发送邮件至cj@morningpost.com.cn讨论。」

## 客户买房开发商送车 疯狂促销十年少见 北京房价下跌论渐占上风

从买房送房到买房送宝马车，进入5月的北京楼市再度掀起一波促销风潮，而力度为近十年来罕见。业内专家表示，随着紧缩式宏观调控力度不减，激进的促销也许只是开始，北京房价的真正下调将在不久后到来。

### 北京楼市成交持续低迷

“买一套联排别墅赠送一套价值63万元的精装公寓”，位于亦庄的某开发商从上月开始打出促销招牌。而在临近北京CBD(中央商务区)商圈的一个大户型楼盘也毫不示弱，近期打出了“买房送宝马车”的广告以吸引买家。

进入5月以来，北京许多开发商推出力度空前的折扣。“在楼市的传统销售旺季，开发商促销力度如此之大，这在近十年来都很少见到。”一位业内专家昨天表示。

尽管国家发改委在上月认为“二季度楼市将逐步走出观望”，不过，4月份以来市场的表现却很难和“变暖”沾边。统计显示，北京前4个月期房住宅成交量较去年同期下跌45%，为近年来的历史低点。而“五一”假期3天时间，北京市商品住宅期房网上签约量仅为395套，商品住宅现房网上签约量为15套，远远低于去年同期。

事实上，行业龙头企业万科在上月的表现颇具代表性。尽管一季度实现了过百亿元的骄人业绩，但万科在二季度首月的销售却出现



买房送车。5月以来，北京开发商的促销力度十年罕见。

杨海石/摄

下滑。统计显示，万科在4月份实现销售面积48.2万平方米、销售金额43.2亿元，销售面积和销售金额较前一月分别下跌了约三成。

### 房价下滑或成必然

对于北京楼市的未来前景，众多知名开发商都难以给出乐观判断。甚至有业内人士表示，开发商激进的促销也许只是开始，北京房价将在不久后出现真正的下降。在北

京，“房价下跌论”开始占据上风。

一位业内专家昨天表示，房地产调控正在迫使炒房者和开发商囤积的住房向市场释放，这将使供应量成倍放大。另一方面，从2003年至今，持续高速增长的房地产投资与多子女一代消费人群的退潮，从根本上改变了商品房的供求关系。“所谓商品房供不应求、房价只涨不跌的说法只是一个美丽的谎言”。

“去年房价大幅上涨已经在透支房价，因此价格回调成必然。”看空房价的还有北京国华置业有限公司策划总监赵加。作为参与华贸中心项目建设的“重臣”，赵加认为，开发商应该对传统模式进行反思，“国际成熟的开发商都涉足商业地产领域，相比单纯的住宅开发，商业地产能给开发商带来长期回报，这将增加开发商抵御风险的能力”。晨报记者 邢飞

财经晨谭

## 大小非接连违规 铁腕必须坚决

◎王洁

刚刚执行了十几天《上市公司解除限售存量股份转让指导意见》，便接连遭遇三起违规事件。宏达股份的两任大股东在“五一”前疯狂抛售；冠福家用的大股东是在交易所一再提示“守规矩”的情况下依然冒险违规；开开实业的股东更像是浑水摸鱼，4月、5月都卖点儿，但一个月内累计减持的数量还是闯了“红线”。

是“大小非”们读不懂《指导意见》吗？很明显，是交易所的处罚力度太轻。想想看，一边是盼了五六年终于可以兑现的巨大财富；另一边则是公开谴责，最多限制3个月买卖证券这样微乎其微的违规成本，选择起来很容易。更何况，像宏达股份的违规减持股东一次将股票卖光，违规成本几乎为零。换句话说：“你就是限制我一年交易也没用。我没有股票了，难道你还让我买回来不成？”

其实，交易所的权限就那么小，指望交易所的谴责是远远不够的。而《指导意见》又没有规定违规的“大小非”们该如何处理。于是，无数双眼睛都盯向了监管层，看监管层的态度如何？证监会这次的反应倒也坚决：立案稽查，绝不纵容乱卖行为！

到了监管层使出“铁腕”政策的时候了。“大小非”们在等待，普通投资者也在等待。为了不让《指导意见》成为一纸空文，监管层要尽快完善细则并拿出有效措施提高违规成本，以震慑违规减持的“大小非”们。否则，刚刚恢复的市场信心又将遭受重创，而股市可能又将面临“大小非”减持的强大冲击。



品质造就信赖，科技感动生活



- R410A新冷媒**  
环保节能，绿色清凉
- 33dB**  
行业领先的静音性  
行业领先，更静更舒适
- 全方位立体送风**  
立体送风，每一面都带给你舒适享受
- 5.11**  
超高季节能效比  
高效省电，环保节能
- 8000W/10000W**  
强劲制冷/制暖  
制冷/制暖量大，耗电更低
- 12米**  
12米远距离送风  
强劲风力，满足更大的居室空间需要



优雅简约，大气沉静



MSZ-ZD09VA 季节能效比：6.73

真情回馈

12级冷暖健康壁挂 MSZ-CD09VD

优惠价 **2880**元

08新款，3级能效

全直流变频技术ZD系列具有的功能



MoveEye 动态地面扫描  
以150°的广角视野，打造360°的舒适空间



DSP 纳米净化能  
有效去除异味及有害气体  
ZD系列独有功能



R410A 环保冷媒  
绿色环保 省电节能



全直流 变频技术  
领先节能技术，省电高达30%  
ZD系列独有功能

长期招聘优秀促销员，底薪1000加提成。咨询电话：85753030

## 技术高度决定市场认可度

如何使安全性与操控性达到完美的统一一直是汽车技术追求的最高境界。对于正在探索阶段的国内自主品牌而言，能够在其中一方面得到市场和消费者的认可已属不易。但是，作为国内自主品牌轿车的高端代表，出身于一汽轿车旗下的奔腾却在通往这个最高境界的路上拥有了让同行侧目的成就，成为国内同级车中安全驱动的先鋒。

从07款奔腾到08款奔腾，一汽轿车在操控与安全性

上的核心造车理念在奔腾身上得到了最充分的体现和延续。08款奔腾基于成熟的新马自达6平台研发，配备全新TiCS全息智控系统，实现了操控性、安全性和舒适性的全方位的立体平衡。

TiCS操控系统采用国际领先的CD3平台技术，S-VT全铝合金发动机、五速智能手自一体变速箱、前双横臂与后E型多连杆悬架系统确保整车动力强劲、行驶平稳流畅；TiCS安全系统：集合主动安全与被动安全双重防护，3H高刚性车身与6安全气囊，配合ABS+EBD+EBA+TCS+DSC等智能装置，全方位呵护驾乘人员的出行体验；TiCS舒适系统：以领先同级的至尊配备、全面升级驾乘享受。GPS导航系统、多功能方向盘定速巡航系统+音响控制系统、全自动恒温空调，带给驾乘者一路从容、惬意驰骋。

同时，2007年末，在大多数中高级轿车手动挡车型还停留在5速的时候，一汽奔腾率先推出了6速手动挡车型。以“高人一档”的理念配备技术领先的6速手动变速箱，通过优化齿轮传动比，配合新一代MZR发动机，提高了动力输出的质量和效果，提升了驾驶者的操控享受，同时，有效节约了燃油消耗。可以说奔腾6MT的上市在完善奔腾系车型产品、带动销量的同时，为中高级轿车市场注入了新鲜血液，为消费者提供了一款理性购车的选择。

值得一提的是，作为奔腾的生产厂家，一汽轿车深知“安全性”才是享受驾车乐趣和乘坐舒适的前提。奔腾轿车自上市前先后通过了“实验室侧翻试验”、“极限静压测试”、“国内首例侧面柱碰撞安全试验”等一系列高强度的安全性能测试试验，尤其是“国内首例真人实车侧翻挑战”的成功，安全性深入人心。通过这些创新性安全测试，奔腾安全性能迅速得到了业内专家及消费者的一致认可。

今年1月份，一汽奔腾在延续07年销量稳步提升态势的基础上，一举取得了月销量突破5000辆大关的成绩，跻身中高级轿车热销车型行列。这一销量成绩超过了很多合资企业的中高级车型。在行业环比增长3.5%的环境下，奔腾增长了20%，在行业同比增长35.9%的环境下，奔腾增长300%多。

然而，这一成绩并非偶然所得，研究奔腾的发展之路可以看出，由2007年初月销1000余辆，到年末平均月销超4000辆，再到08年一月突破5000辆大关，这条高速增长曲线的背后是奔腾步步为营、稳中急进的由量到质的转变，更是消费者对一汽奔腾安全驱动性能的肯定。技术高度决定市场认可度，而这认可度又决定了奔腾必然成为国内中高级轿车市场中的佼佼者。据了解，奔腾目前的产能满足销量持续提升至每月过万都没有问题，而且奔腾有信心在后市会继续稳中有升。

