

徽菜与徽州菜的传承辨正

张彪 王利君

(安徽省委党校, 合肥 230022)

【摘要】为支持中小微企业创业发展,近年来,国家出台了支持小额贷款公司发展政策,一时间小贷公司主体方兴未艾。但是,随着经济发展进入“新常态”,经济、金融环境的不断变化,致使小贷公司快速发展的同时,整个行业面临着可持续发展的困境。基于合肥市场小贷公司运行的现状、产生问题的原因分析,探索可持续发展的对策。

【关键词】小额贷款公司; 发展问题; 持续性; 合肥

【中图分类号】F832.4

【文献标识码】A

【文章编号】1001-862X(2016)05-0065-006

伴随着我国市场经济体制改革不断深入推进,金融作为市场经济运行的血液,越来越影响着经济活动的方方面面。近年来,类金融贷款模式作为传统金融服务中的市场补缺也得到了迅猛发展,当前市场对小额贷款、质押典当、金融租赁等类金融业务的需要越来越大,尤其是小贷公司围绕服务的客户群体一般为中低收入自然人和中小微型企业,其具备种类多和形式多变灵活的特征,得到了一般大众的青睐与认可,获得了快速发展。

一、小额贷款公司概念的提出

(一) 小额贷款公司概念的提出

根据中华人民共和国银监会、人民银行 2008 年出台的《关于小额贷款公司试点的指导意见》。小额贷款公司是指必须由自然人、企业法人或其他社会组织作为发起人,严禁吸收公众存款,性质上属于经营小额贷款业务的一种有限责任公司或者是股份有限公司。

小额贷款公司属于企业法人,拥有独立的法人财产,同时享有法人财产权,应当以全部财产对其所负债务承担相应的民事责任。小额贷款公司的股东有权利依法享有资产收益、参与做出重大决策和择优选择管理者,同时也要以其认缴的出资额或者是认购的公司股份为限对公司的事务承担责任。小额贷款公司应当自觉执行国家金融方针和金融政策,开展业务要在法律、法规允许的范围之内,遵循“自主经营,自负盈亏,自我约束,自担风险”,同时其合法的经营经营活动受到法律保护,不受任何单位和个人的干涉。

(二) 小额贷款公司的一般性操作模式

1. 执行较为灵活的贷款利率:根据现行政策指导意见规定,小贷公司应当按照市场化的原则经营,贷款利率上限不得超过央行规定的贷款基准利率的 4 倍,下限不得低于贷款基准利率的 0.9 倍,各家小额贷款公司具体浮动幅度可以按照市场原则自

作者简介:张彪(1969-),安徽淮南人,中共安徽省委党校省情研究中心负责人、副教授,主要研究方向:金融理论与实践;王利君(1986-),女,安徽利辛人,中共安徽省委党校省情研究中,加井,币,主要研究方向:分享经济。

主确定。

2. 办理贷款业务方式简便多样。贷款合同中有关贷款期限以及贷款偿还条款等内容，均需要由借贷双方在公平自愿的原则下依照法律和章程协商确定。小额贷款公司大多采取信用贷款方式，同时也有采取担保贷款、抵（质）押贷款等方式。

3. 贷款对象小额、分散。小额贷款公司发放贷款的原则是“小额、分散”，因为按照管理规定，每笔贷放额度不得超过公司注册资本金的 5%，这就要求小额贷款公司必须针对中小微企业和三农提供信用贷款服务，其重点在于扩大金融服务覆盖面以及客户数量。

4. 贷款期限一般不长。小贷公司的贷款期限通常根据借贷双方的公平协商来决定，从目前小贷公司的经营和现状来看，小贷公司贷款期限主要是在 3-12 个月不等。

（三）小额贷款公司业务的主要特征

相比较银行金融业务，小额贷款公司具备自身特征。

1. 担保抵押质押方式灵活。小额贷款一般情况不需要抵押物或通过灵活多样化的抵押担保模式。如果小额贷款公司需要通过抵押质押进行担保贷款，大多数客户可能就不符合贷款条件，达不到贷款门槛。一般情况下考虑到一般客户实际，小贷业务通常不需要抵质押，而是通过社会担保等其他保证方式提供担保。

2. 贷款流程相对简化。小额贷款公司为了服务客户群体，尽可能地简化贷款流程，贷款申请的过程中尽量不提交各种书面性的材料，更加注重现场情况的调查。与其他信贷机构比较，小额贷款公司一般不会像其他信贷机构一样，注重严格的流程以及复杂的申请表格与业务计划等。

3. 特定客户群体。小贷客户的客户群体为低收入人群和中小微企业，主要从该客户群体中找出相对收入较高的群体，从而满足其稳定持续的业务与盈利。

4. 还款方式灵活。为减轻客户还款压力，小贷公司往往采取灵活的还款方式，从而方便客户还款及时，同时根据客户的当前条件和现金流情况来确定还款条件。

5. 利率差异：小额贷款公司根据类型不同、客户群体不同，其利率的差异性较大。

二、小额贷款公司可持续性理论与实践

（一）金融发展的可持续性

可持续性是指满足当前需要而又不削弱今后和未来的满足其需要之能力的发展。可持续性还意味着维护、合理使用并且提高要素资源基础，这种基础支撑着自身抗压力及经济的增长。有学者在 20 世纪 90 年代末就提出金融可持续发展概念，这个概念一提出，立即在学术界引起沸腾。当今，关于金融的可持续发展观点较多，但相对比较主流的包括：金融行业必须兼顾量性，但不能仅仅依靠量性来发展可持续性，只有在一定资源的支持下，结合平稳机制、健全法制、金融体系的完善等，才能算得上真正的可持续发展。金融业要完成可持续发展，首先，要适应当前经济社会的发展，其次，要充分发挥金融业的作用，促进国家经济社会的发展，最后，还要坚持金融业的特殊地位和产业独立，只有这样才能真正地实现可持续性发展。

（二）小额贷款公司的可持续发展

1. 小额贷款公司可持续认定。主要分为以下几类：（1）为最底层的客户群体和中小微企业提供保障，为依赖性的补贴。这类机构的营业收入通常情况下无法覆盖成本，以致无法盈利，需要靠政府补贴及捐赠等手段维持经营。（2）机构营业收入可以覆盖营业成本，实现自足。这类机构虽然有一定的盈利，但是其经济基础较差，流动资金不足，仍然需要外来资金的支持。（3）机构营业成本自足，小额贷款机构的营业收入可以覆盖其融资成本和营业成本等一切成本，这类机构持续性较强，并且能够脱离外来援助，具备一定的抗风险能力。（4）机构的财务可以自给自足，该类机构的营业收入可以覆盖市场化资金运作所带来的全部成本。这类小额贷款机构有市场化的运作机制，在满足自身发展的同时，可以实现投资者的收益和利润。

2. 小额贷款公司可持续发展的特点。主要包括以下几个方面特点：（1）资金方面。随着市场经济的发展，小贷公司的运营和管理能力不断加强，这就使得一些优质的资金被吸引，给小额贷款公司的稳定经营提供保障。（2）经营方面。当前，小额贷款公司对其团队建设、岗位设置、业务流程、风控管理等方面设立了健全的规章制度和操作流程。（3）财务方面。小额贷款公司在营业发展的过程中，可以不接受外来资金的注入，仅靠自身的经营便能够营业收入覆盖全部成本，并长期保持盈利状态。（4）制度方面。小贷公司经常被认为是类金融机构，经营的模式和业务跟其他金融机构基本相似，倘若能够在制度方面给予准确的市场定位，就能更好地发展与经营。

（三）可持续发展对小额贷款公司的重要性

小额贷款公司的客户群体主要是低收入人群和中小微企业，这样的企业若要发展，就必须得到相关金融机构的支持。因此只有实现小额贷款公司的可持续发展，才能为中小微企业提供更多的金融产品和服务，从而使其在获得这些金融支持的同时，实现更多的经营获得，以保证中小微企业在整个经济社会的可持续性。同时，小额贷款公司若实现可持续发展，就可以打破传统金融机构的垄断局面，从而开发出满足不同的业务规模和金融需求客户群体的产品，提供更加丰富的金融服务：这不仅使中小微企业得到了金融产品和服务，还使中小微企业在金融市场上更加具备生存和竞争力。

三、合肥市场小额贷款公司发展状况分析

全国小额贷款行业从政府 2008 年“指导意见”出台后就开始快速兴起和发展。研究数据表明：2009-2011 年小贷公司的数量增加明显，2011 年后，小贷行业增长速度越来越快，进入爆发期；2009-2013 年我国小贷行业的贷款余额复合年增长率达 80.8%，而同一时间段的整个金融行业的贷款余额的年增长率却只有 15.8%。通过安徽省的情况来看，截至 2015 年 12 月，安徽省注册登记的小额贷款公司共计 462 家，数量在全国排名第五，合肥市场有 89 家，占全省比例近 20%。

（一）合肥市场小额贷款公司机构发展情况分析

安徽省第一家小额贷款公司—合肥市国正小额贷款有限公司于 2008 年 12 月 26 日挂牌成立，以此进入合肥小额贷款有限公司快速发展时期。

合肥市场小额贷款公司发展大致经过三个阶段。第一阶段 2009-2011 年数量迅猛增长二期从第一家公司挂牌到 2011 年末，合肥市金融办接到近 130 家小贷公司申报申请，批准开业的小贷公司 49 家，合计注册资本为 36.7 亿元，共发放贷款 135.2 亿元。合肥市金融办统计显示，这期间小贷公司注册资本多集中在 5000 万到 1 亿元之间，呈现大发展的场景。第二阶段是 2011-2013 年，此期间，市金融办出台加强审批管理的通知，明确成立和设立的标准，使得小额贷款公司的数量增加得到了一定的控制。截至 2013 年底，合肥小额贷款公司的数量达到 91 家，占全省总数的 20%，小额贷款公司主体实收资本金 98.48 亿元，占全省比例的 30%；注册资本金达到 1 亿元的公司共计 38 家，占合肥小贷份额的 72.2%。截至 2013 年末，合肥小贷贷款余额为 121.98 亿元，占安徽省小额贷款总贷款规模的 32%。第三阶段自 2013 年至今，注重提高质量、放缓数量的增长速度。截至 2015 年末，

合肥市场小额贷款公司注册登记法人主体为 92 家，其中仍在正常经营的 76 家，净资产达 115.76 亿元，平均注册资本 1.34 亿元，贷款余额为 136.18 亿元。数据表明，合肥市场小贷行业增长已经进入一个瓶颈期，发展已趋于平稳，可持续发展是小额贷款行业和政府必须进一步深思和面对的问题。

（二）合肥市场小额贷款公司面临主要问题分析

1. 小贷公司业务信用风险大。根据上述相关数据分析，合肥市场小贷公司主要以信用贷款为主，抵质押等担保能力强的贷款所占比例不高。在现行经济环境下，信用贷款更容易产生逾期，一旦遇到问题，后期处理和清收的难度加大。

2. 小贷公司经营压力大。自 2015 年开始，小贷公司的逾期率和不良率相对 2014 年以前同期都有大幅度增加，根据调查的 46 家小贷公司提供的数据显示，老客户出现逾期的有 25 家，占比 54.35%，老客户出现不良贷款的有 30 家，占比 65.22%。从数据看，自 2013 年开始至 2015 年，小贷行业的逾期和不良率一直在攀升，反映出小贷公司的风险问题尤为突出。

3. 小贷公司业务发展放缓。通过调查的 46 家小贷公司，尽管它们的经营情况还算较良好，但是它们的逾期率和不良率都在不断增加，隐藏着巨大的不确定性市场风险，致使小贷公司主动或被动放缓业务发展，已是行业普遍性。

四、制约合肥市场小额贷款公司可持续发展因素分析

（一）制约合肥市场小额贷款公司可持续发展的外部因素

1. 经济环境的变化对小贷行业影响增大。面临经济发展“新常态”，国内经济增长速度持续下行，市场经营风险加大，导致部分实体企业的现金流、产品销售等出现了很多问题。由于小贷公司的客户群体又是受经济影响最大的次级群体，导致小贷公司逾期贷款和不良贷款的增加，从而使小贷公司的经营出现问题。

银行抽贷、放贷群体转移。各大国有银行和商业银行自 2013 年末以来，出现了越来越多的不良贷款，银行为了降低不良贷款率，对中小微企业进行抽贷，从而导致该部分企业归还贷款后，企业的现金流断链，经营出现重大困难，严重的甚至导致破产。银行的这一行为，直接影响企业的运营，若小贷公司不小心陷入其中“过桥”，必然出现逾期贷款、不良贷款增加。

民营担保公司经营不善影响小额贷款公司经营。合肥市多家民营担保公司自 2013 年末出现严重的代偿问题，多家担保公司由于自身能力有限，没有代偿能力，只能被迫停业倒闭，对小额贷款公司有传导效应，致使前期小贷公司与担保公司合作的项目风险增大，后期的违约几率大大增加。

2. 小额贷款公司流动性偏弱。小额贷款公司性质决定了它的融资模式过于单一，只能贷款或通过股东借款。这导致小额贷款公司要想流动性强，必须满足注册资本金充足要求，而且还需要经营一定时间后才能够向银行等机构贷款融资，且金额不能超过注册资本金的 50%。由于小贷公司的客户群体普遍存在资金周转问题，而且很难在银行融到资金。倘若客户出现逾期，直接影响的就是小贷公司流动资金。

3. 合肥市场小额贷款公司普遍未与征信体系建立合作关系。小额贷款公司是类金融机构，这就使得其大多数都没有进入人行征信系统，然而人行的征信系统是可以联网查询到个人和企业客户的信用记录及征信情况，这就导致小额贷款公司在贷前调查的时候存在很大的风险。如果小额贷款公司能够与人行征信系统联网，小额贷款公司的不良贷款银行等金融机构也可以看到，这样有利于对一个企业的信用进行准确评价。

4. 市场发展与政府监管存在矛盾。小额贷款公司作为类金融机构，市场准入和监管都是由政府金融办牵头，相关政策和法

规是由银监会和人民银行负责，存在许可与监管不匹配问题二小额贷款公司实质上从事的是金融机构经营活动，而受到的监管力度远大于扶持力度，从而使小贷公司无法享受相关优惠政策，并且随着时间的推移，其经营成本也会越来越高。因此，近年来合肥市场小额贷款行业出现了很多经营不善的情况，有的干脆关门歇业。

5. 合肥地区产业发展尚不够完善。小额贷款公司如果想要收益最大化，就需要寻找并投资一些正处于成长期的中小微企业，这样可以减少资金的投放成本，加快资金的流动。然而，合肥市场的小贷市场与沿海发达城市比较起来，中小微企业的发展尚不够活跃。随着合肥经济圈建设步伐的进一步加快，区域性优势凸显，小贷公司在未来产业升级的过程中，如果能够抓住这一机遇，一定能发挥其扶持中小微企业的作用，更好地为合肥经济发展提供强劲助力。

（二）制约合肥市场小额贷款公司可持续发展的内部因素

1. 公司法人治理制度不健全。小贷公司部分企业管理模式比较简单粗放，经营管理制度不健全，缺乏相关专业人才管理公司，甚至出现董事、股东过多介入小贷公司的运营，导致小贷公司难以适应现行的行业发展。

2. 投资人缺乏对小额贷款公司身份的正确认识。小额贷款公司因由自然人或者法人单位等社会组织发起投资成立的，国家相关法律明确规定不能直接吸收公众存款。小贷公司的股东大多数来自于民间，一方面股东追求利益最大化，不断给予小贷公司资金支持，其运营资金才能够源源不断。另一方面倘若小贷公司的运营出现问题，从而使运营成本增加，这便会打击股东的积极性。其原因是投资人缺乏对小额贷款公司身份的正确认识。

3. 内部风险控制不足、风控手段单一。虽然小额贷款公司都设有股东会、董事会、监事长，但大多数情况下形同虚设，尤其是监事会基本履职的很少。民营小贷公司这样的情况格外严重，因为无论股东还是董事们都认为公司是他们的，愿意把资金发放给谁就给谁。且很多小贷公司在日常经营的过程中，主要以信用贷款和抵抗风险较弱的企业互保形式贷款的方式偏多，使得风控手段平重不足。同时小贷公司对抵押贷款没有足够的重视，导致客户违约成本较低。

4 小贷公司创新性产品匮乏。当前环境下，金融的衍生品很多。有小贷、典当一、P2P、租赁等等，这就导致小贷行业的竞争压力越来越大。因为类金融机构的产品同质化问题越来越严重，小贷公司从业人员的工作重心基本在开拓市场，寻找潜在客户，缺少专门的产品创新和设计，也没有专业人员对市场进行调研与产品定位。大多数小贷公司还是按照传统模式进行经营，缺乏创新性。小贷公司如果不能从自身出发，找出适合自己公司的产品，长时间下去随着竞争的日益激烈，最终会被市场淘汰。

5. 转型升级方向不明。虽然小贷公司从银监会下发的文件（小贷公司可以申请改制成为村镇银行）中看到了未来发展希望，但是该文件的要求较为苛刻，按照现在实际情况看，合肥市场大多数小贷公司都不符合这一条件。

6. 从业人员素质普遍不高。小额贷款公司虽属于工商企业，但实际从事金融业务，因此业务人员应该具备金融、会计、法律、风险控制等专业素养。但是在实际经营中，合肥市场的许多小贷公司从业人员素质普遍不高，甚至有些业务员只具有一般性经济常识，很难适应企业发展需要。随着市场环境变化与行业竞争压力加大，小额贷款公司必须吸纳高素质的从业人员。

五、促进合肥市场小额贷款公司可持续发展对策思考

面临经济发展“新常态”，加强对中小微企业、农村尤其是贫困地区金融服务，既是市场之需、政策要求，也可以为供给侧结构性改革补齐短板。加快探索促进小额贷款公司可持续健康发展，是行业自身发展需要，也是政府更好发挥作用的职责所在。

（一）政府层面上重点做好行业定位与发展规划

小贷公司为类金融机构，对于我国建立普惠金融的目标做出了不可磨灭的贡献。小贷公司倘若能够良性发展，不仅能够有助于国家金融事业的发展，同时可以扶持低收入人群和中小试企业，帮助他们脱困、创收。当前经济环境不稳定，大多数小贷公司出现不同的经营问题，一些好的小贷公司对未来的发展路径也没有一个明确的方向。因此，亟待政府和相关金融监管机构拟定小贷行业的发展方向、目标，给出行业发展的五年、十年的发展规划，增强小贷行业在市场经济的大环境下发展预期。

（二）加强对小贷公司合规性经营的监督与管理

虽然合肥市政府已经出台专门的管理办法和内控管理规章制度，为小贷公司加强内控，降低风险提供了制度保障，但关键是需要深入落实与执行。小贷公司也应该根据相关的法律法规，建立适合于企业自身有效管理的规章制度。在公司内控方面，探索董事会领导下，总经理牵头负责建立相关约束机制。给予总经理足够的经营权利，建立信贷评审和风险管理制度。同时，监事会也要肩负起责任，全面监督小贷公司的业务、财务、经营等，发现问题，及时督促整改。为了使市场环境转好，政府应该与公安、工商、税务等机构联合，对一些违规放贷的公司予以打击、治理，进一步减少或杜绝行业违规行为。为合法经营的小额贷款公司创造良好的经营环境，对长期经营不善的公司建立退出机制，确保小额贷款行业健康持续发展。

（三）提高行业从业人员素质、加快小贷业务创新

小额贷款公司的经营，就是通过其个性化、门槛低、灵活性等特点展开的。从业人员的素质决定其生死存亡，政府可引导小额贷款行业协会、公司主动向银行等经营管理规范的金融机构学习交流，邀请银行等金融机构的从业人员对小额贷款公司的业务人员进行业务培训，提高其风险防范能力。

为不断提升小贷公司产品的竞争力，小贷公司可以探索加快业务创新，可以根据不同区域、不同市场环境，制定出符合区域特点的金融产品。探索开展代理业务、票据贴现业务、银行过桥业务，在自身无法提供服务的时候，把客户推荐给银行等其性全熟机构，既增加中介收入，又有利于储备优质客户资源，形成本土竞争优势。

（四）加大政策扶持力度，健全相关法律体系

由于小额贷款公司服务的多为低收入人群和中小微企业，符合国家的政策扶持方向，政府可以研究出台必要的支持政策，拓宽小贷公司的融资渠道。比如：可以根据条件鼓励在新三板挂牌，满足监管条件要求的允许其发债，加快探索小贷公司年度经营情况评级制度，根据评级结果适当提高下一年度从银行融资的比例。探索根据小贷公司支持企业的贡献大小享受一定的税赋的减免和财政补贴等。

（五）制定小贷公司征信办法，纳入人行征信系统

一直以来不断有行业专家提出将小贷公司接入人行的征信系统，但这一举措的进展很慢。目前为止，合肥市场只有 5 家小贷公司接入了人行的征信系统。从合肥市场小贷行业来看，必须提高小贷公司的信息化建设，这些都离不开政府和金融监管机构的推进和督促落实。只有小贷公司的信息纳入到征信管理系统，才能更好地实现小贷公司风险管理和信息化管理。

（六）加强行业之间以及与其他金融机构间的交流

小贷公司作为近几年发展起来的类金融机构，它的风险检测体系与银行等成熟的金融机构比起来仍存在很大差距。只有拥有专业的风险评估技术，才能够更好地建立防范机制。小贷协会作为自律性组织，可牵头多组织一些行业内交流活动，在小贷公司未接入银行系统的过渡时期，通过行业交流建立行业黑名单制度，这样能够有效避免一些问题客户在小贷公司贷款的过程中因为信息不对称而套取资金。小贷公司在贷前调查的时候，倘若对某个企业产生疑虑，也可以向小贷协会求助。只有小贷公

司互相抱团取暖，才能更好地防范风险。

小贷公司应该主动与当地的银行、担保公司、租赁、典当、投资集团公司等机构建立良好的关系，资源共享。银行大多数在中小微企业不符合其贷款条件的时候，将企业推荐给小贷公司。如果银行从业人员在前期能够对企业的资质和实际经营能力做了很好的审查，那么推荐给小贷公司，就可以顺利地进行放款。倘若企业风险较大，小贷公司可以与担保公司合作，分担风险，达到行业多赢的局面。政府从维护经济稳定角度出发，也应密切关注并引导，协调好银行的抽贷问题。

（七）社会正确宣传引导，为行业持续发展营造舆论环境

以往社会大众对小贷公司的印象存在不少质疑，总觉得他们是放高利贷的公司，是社会的寄生虫。因此，全社会的正确宣传引导，对树立小贷公司的形象，促进行业持续健康发展尤为重要。首先，小贷公司应不断树立守法经营、诚实守信的良好形象；其次，政府也可以引导，对那些口碑好、真正支持中小企业发展有贡献的小贷公司进行宣传，明确其合法性，提高其行业知名度。同时，应该强化合肥市场小贷监管联席会议的作用，尤其在小贷公司案件的处置方面，开通绿色通道，支持行业发展。小额贷款公司也可以主动争取与一些媒体合作，让社会大众真正了解到小贷公司到底是什么性质的企业。只有社会广泛接受认可了，小贷公司自身经营规范健康运行了，才能真正实现小贷公司持续健康良性发展。

参考文献：

- [1] 胡颖毅. 小额贷款公司的融资“瓶颈”及其资产收益权评估[J]. 改革. 2013, (6).
- [2] 潘卫权. 安徽 GY 投资小额贷款公司发展战略研究[D]. 安徽大学. 2013.
- [3] 蒲潇. 小额贷款公司可持续发展研究[D]. 西南财经大学. 2013.
- [4] 彭圆. 我国小额贷款公司可持续发展研究[D]. 西南财经大学. 2013.
- [5] 谢金楼等. 江苏小额贷款公司可持续发展问题研究[J]. 常州大学学报. 2012, (4).
- [6] 方建武, 刘惠. 宏观经济环境视角下我国小额贷款公司可持续发展研究[J]. 深圳大学学报, 2011, (5):103 — 104.
- [7] 黄晓梅. 小额贷款公司信用风险的控制与防范[J]. 企业经济, 2012, (11):164 — 165.
- [8] 林答. 小额贷款公司可持续发展研究—以滁州市 A 小额贷款公司为例[D]. 安徽大学, 2013.
- [9] 黄艳丽. 安徽省小额贷款公司可持续发展问题研究—基于七家小额贷款公司试点情况的调查[D]. 兰州大学, 2010.
- [10] 龙丹丹. 小额贷款公司的可持续发展探讨[D]. 西南财经大学, 2010 •
- [11] 郑建鹏. 小额贷款公司的可持续发展问题研究[D]. 厦门大学, 2011.
- [13] 辛鸿. 农村小额贷款公司可持续发展研究—以济宁市 R 小额贷款公司为例[D]. 山东农业大学, 2012.
- [14] 王钢, 杨振峰. 小额贷款公司制度创新及规范发展路径探析[J]. 西部金融, 2014.

[15] 史建平, 王胜春, 张韬, 等. 在规范中继续成长—小额贷款公司发展报告[J]. 科学决策, 2013.

[16] 周志勇. 浙江省小额贷款公司可持续发展研究[D]. 浙江工业大学, 2010.