

村镇银行之社区微银行特性与市场定位

○ 孙同全,董 翀

(中国社会科学院 农村发展研究所,北京 100732)

(摘 要)村镇银行发展十年,良莠不齐。对自身特性和市场定位的认识不清,导致很多村镇银行偏离政策目标,自身经营也潜藏巨大风险。由于政策原因和自身条件,村镇银行具有社区微银行的天然特性,只能立足县域,与社区融合,以“支农支小”为己任,以“小额分散”为基本经营原则,避免与大银行竞争,开拓农村金融市场。只有这样,村镇银行才能自觉地坚守本分,顺其道而行,赢得市场,赢得发展。

(关键词)村镇银行;社区银行;微型银行;市场定位

DOI: 10.3969/j.issn.1002-1698.2017.09.019

自 2007 年我国第一家村镇银行成立以来,历经十年,村镇银行发展迅速。截至 2016 年末,全国已组建村镇银行 1519 家,覆盖了 1259 个县(市),占全国县(市)的 67%;累计为 352 万家农户和小微企业发放贷款 580 万笔,累计发放贷款金额达 3 万亿元。^{〔1〕}村镇银行已成为弥补农村金融服务空白的生力军,在一定程度上实现了成立村镇银行以解决农村地区银行业金融机构网点覆盖率低、金融供给不足、竞争不充分等问题的政策目标。

但是,十年来村镇银行之间的发展并不平衡,一部分发展势头良好,大部分平平淡淡,也有一部分举步维艰,面临被并购或破产的命运。村镇银行作为一种新型农村金融组织形式能否在农村稳定下来,关系到我国多层次、广覆盖、多元化、竞争充分的农村金融体系改革目标的实现,对解决长期存在的农村“贷款难、贷款贵”问题具有重要意义。

作者简介:孙同全,中国社会科学院农村发展研究所副研究员,农村金融研究室主任;董翀,中国社会科学院农村发展研究所助理研究员。

导致村镇银行发展不平衡的原因很多,其中一个重要原因是村镇银行的社区微银行基本特性和市场定位缺乏共识。认知和接受社区微银行定位的村镇银行一般会主动面向县域小微企业和城乡居民,采取与较大银行差异化的经营策略,做小、做强、做精,追求与社区共同持续发展。而不接受这一认知的村镇银行则可能追求做大、做强、做快,追求短期高利润,这不但可能遭受违规处罚,甚至还会为其长期健康发展埋下隐患。

《孙子兵法》的首篇《始计》提出,战争之前有五个要素必须研究:道、天、地、将、法。道就是民众与君主同心协力,同生共死,不惧危险;天、地是指所处时间与空间等自然条件;将指将帅;法指军队编制、人员配备和后方补给等制度。应用于市场竞争,道就是企业与其客户形成共生共存、共同发展的关系;天、地就是企业存在的外部环境以及企业在其中的位置;将是主要的高级管理人员;法就是组织制度和运行机制。在这五项要素中,前三者更具有根本性和外在性,是客观存在的外部条件,是需要适应并加利用的,决定企业的战略和行动。

村镇银行面临的“道、天、地”三个要素决定了村镇银行的特性和市场定位,村镇银行必须去顺应和利用这样的特性和市场定位,才能相应地选“将”,制“法”,在农村金融市场的竞争中取胜。

本文借鉴社区银行的基本理论,分析村镇银行的社区微银行特性和“立足县域、支农支小”的市场定位,为村镇银行正确制定发展战略和经营策略提供参考,以助其正确定位,发展自己,并为农村经济社会发展做出应有的贡献。

一、社区银行的概念与发展

(一) 社区银行的基本含义

社区银行的概念来自美国等西方金融发达的国家。这里所谓的“社区”不是指我国由城镇的居民委员会或并入城镇的村民委员会改名而来的“社区”⁽²⁾,而是指在一定地域内形成的人类生活共同体。所以,社区的概念中既有地域因素,更多的是社会因素,主要包括三个方面:一是居住于某一共同区域;二是有一定的生产关系或社会关系的连接,如共同的利益、共同的生存基础、共同的社会文化和风俗习惯等;三是由一定的社会组织化行为连接,如存在一些正式的或非正式的管理机构或管理制度等。⁽³⁾

社区概念非常宽泛,在地域上可以很大,也可以很小;可以在城市,也可以在乡村,也可以同时包括城乡。在农村,一个自然村或一个行政村都可以称为一个社区,一个县域也可以称为一个社区。整个社会就是由这些大大小小的地区性生活共同体结合而成的。⁽⁴⁾

对于社区银行,国际上尚无明确的官方定义。美国独立社区银行家协会(the Independent Community Bankers of America, ICBA)认为,社区银行是普通民众社区(Main Street)的组成部分,它们将从所在社区吸收的存款重新投资于当地,帮助当地创造就业岗位。⁽⁵⁾美国有学者认为,社区银行向当地居民和企业

“提供交易服务、授信并使用其在提供上述服务过程中收集到的信息。”⁽⁶⁾ 由于社区银行存在于有限的地域范围内, 资金规模有限。所以, 在美国社区银行也常常以银行资产规模来界定。例如, 社区银行被定义为资产合计低于 10 亿美元 (以 2002 年美元计) 的银行业机构。⁽⁷⁾ 我国学者发现, 在美国凡是资产规模较小、主要为经营区域内中小企业和居民家庭服务的地方性小型商业银行都可称为社区银行⁽⁸⁾; 而且, 社区银行组织结构简单, 分支机构数量较少, 大部分以独立银行的形式存在。⁽⁹⁾

按以上定义, 我国大多数的农信社、农商行、农合行、村镇银行和农村资金互助社等农村金融机构都在县级及县级以上行政区域注册成立, 并在注册地行政区域内开展业务, 具有独立法人地位, 都可以称为社区银行。县域可以作为我国社区银行之“社区”定义, 包括县域的城镇与农村, 重点为农村及其企业和居民。

(二) 社区银行的特点

在欧美国家, 由于社区银行员工通常非常熟悉当地市场和客户需求, 同时, 他们自己也是生活和工作在本社区的成员, 对客户的“软信息”有条件更好地了解 and 把握。这些软信息包括信贷经理通过社区活动等与社区居民或企业以及企业的供应商和客户的接触, 得到的居民个人及其家庭或企业及其所有者的个人品行、经营能力、家庭关系, 等等。凭借“软信息”, 社区银行能够比较好地了解 and 把控业务风险, 并降低业务成本。在这种模式下, 社区银行以客户的个性化生活、生产的金融需求为导向, 能够实现高效、便捷的“一对一”式个性化金融服务, 并可以与客户建立长期业务关系。通过对客户“软信息”的把握, 社区银行打破了传统的抵质押信贷模式。而大银行的决策者远离客户, 通常只能根据信用记录、财务报表等“硬信息”进行决策, 难以摆脱抵质押条件的束缚, 导致小微企业难以获得大银行贷款。

因此, ICBA 认为, 社区银行之所以区别于大银行, 表现在以下七个方面。⁽¹⁰⁾

1. 关注当地。不像较大银行那样在一个州吸收存款, 而在其他州发放贷款, 社区银行在他们的储户生活和工作的社区发放贷款, 这促进了当地的企业和社区的繁荣发展。

2. 采用关系型贷款。社区银行经理了解他们的客户, 在贷款决策时可能考虑客户的家庭历史和可支配开支。大银行的信贷经理则采用客观的资格标准 (如信用评分), 不考虑个人情况。

3. 提供创新性的解决方案。社区银行与其客户携手, 尽可能采用最好的创新方法来满足他们的需要, 例如最稳妥、可靠和便捷的支付方式。

4. 是向小微企业提供贷款的领先者。根据《联邦储备银行 2015 年小微企业信贷调查报告》, 小微企业贷款总是选择社区银行。

5. 能够及时决策。因为可在当地决策, 所以社区银行对企业的贷款决策灵活快捷。而大银行必须经常召开在其他州的审贷委员会, 离他们的客户很远。

6. 参与并深入社区。社区银行经理通常会深入社区, 但是大银行的经理常

常是远离社区,因为那里有他们的分支机构。

7. 关注普通民众。社区银行本身也是当地的小企业,他们的健康发展有赖于其客户和社区的繁荣兴旺。他们满足普通民众的需求,而大银行被股东价值所驱动,满足华尔街的需求。

同样,我国社区银行同样具有这些特点:一般都是在县域内注册并开展业务;规模相对较小;具有独立法人地位,决策链条短,流程快捷;资金主要来源于当地社区居民和企业的存款,并运用于当地,不会发生资金“虹吸”行为;以传统银行业务为主,即存款、贷款、支付等;业务模式和风控手段是在地缘优势所带来的信息优势基础上,超越对企业财务报表和担保品的依赖,更多依靠软信息,采用关系型贷款;并利用上述的灵活机制,开发出既符合自身特点又能满足客户需要和当地经济特点的多样化、差异化金融产品。

(三) 我国社区银行发展

本世纪初,我国四大国有银行大量撤并了基层网点,各大银行在经营战略方面普遍采取了“大银行、大企业、大城市”市场定位,国有银行和邮政储蓄系统将全国范围内吸收的存款转移到经济发达地区使用,造成资金流动的“虹吸现象”,基层金融面临着严重的金融空洞化危机。⁽¹¹⁾我国原有的城市信用社和农村信用社都是在各自的注册地范围内经营,分别在城乡为当地居民和企业服务,具有明显的社区银行特征。但是,城市信用社商业化转制为城市商业银行之后,纷纷追求做大、做强,中小企业特别是小微企业的融资仍然非常困难。⁽¹²⁾

2003年,国务院下发《深化农村信用社改革试点方案》,开启新一轮农信社改革。2004年,国务院办公厅印发《关于进一步深化农村信用社改革的意见》,进一步在产权制度、管理体制等诸多方面对农信社进行改革。2006年,在“全国农村信用社工作会”上,中国银监会领导表示要用10年时间将农信社改成社区银行。⁽¹³⁾这与新一轮农信社改革相衔接,可以提高农信社自身资源的开发利用率,增强其对城乡社区的渗透力,将市场定位从传统的“农业、农民和农村经济组织”扩展至涉农企业、涉农经济组织和为农业、农村经济服务的个体工商户和私营企业,并把服务区域扩展至县域及城乡结合部,有助于农信社实行商业化经营。⁽¹⁴⁾但是,农信社改制为农商行,客观上导致追求利润最大化、股东利益最大化,很多农商行有强烈走出去做大做强扩张冲动,资金流出农村,削弱了对“三农”和农村中小企业的金融服务。⁽¹⁵⁾有的信用社在改革中过分强调贷款的安全,加剧了农户贷款难的问题。⁽¹⁶⁾

自2013年以来,我国一些股份制银行和城商行在城市居民小区开设金融便利店,称之为“社区银行”。同年12月,中国银监会印发了《关于中小商业银行设立社区支行、小微支行有关事项的通知》,将这些设在居民社区的“面向社会公众的银行网点”定义为“社区支行”或“小微支行”。这些便民简易银行网点,不能人工办理现金业务,不办理对公业务,既不能保证资金取之于当地用之于当地,也很难体现管理层次少的便利,作为简易支行更不具备为客户量身定制产品

的能力和权限,与真正的社区银行有着本质区别。⁽¹⁷⁾ 这种方式的银行网点“只能作为一种补充渠道存在,虽有一定价值,但其范围和数量均较为有限”。⁽¹⁸⁾

目前,我国社区银行发展还很不充分。在经济欠发达地区资金外流的“虹吸现象”仍存在,虽然近几年来在国家普惠金融政策推动下商业银行逐渐将金融资源向县域和中小企业倾斜,但部分县域地区仍存在金融服务的空白,小微企业、农民和居民个人的差异化信贷需求仍无法得到满足。⁽¹⁹⁾

二、村镇银行的社区微银行特性

(一) 村镇银行的社区性

村镇银行的社区性主要体现在其政策定位、经营地域限制、独立法人地位、员工和资源本地化、利用软信息灵活贷款五个方面。

1. 政策要求:立足县域、支农支小

村镇银行是在建设社会主义新农村的大背景下,针对农村地区金融供给不足和竞争不充分的金融创新。根据2007年银监会颁布的《村镇银行管理暂行规定》,村镇银行是“在农村地区设立的主要为当地农民、农业和农村经济发展提供金融服务的银行业金融机构”。可见,监管政策将村镇银行定位为在注册地为“三农”服务的商业银行。2011年,银监会《关于调整村镇银行组建核准有关事项的通知》进一步提出,村镇银行应坚持“支农支小、服务县域的市场定位”,增加了支持小微企业发展的内容。

2012年,银监会在《关于加强村镇银行票据业务监管的通知》中规定,“村镇银行作为社区银行,服务范围限于所在县域,不得跨区域经营;服务对象主要是‘三农’和小微企业,不得偏离市场定位;吸收资金只能用于当地,不得投放异地贷款,不得以存放同业、转贴现等方式流出;办理业务应以存、贷、汇等传统业务为主,不得超出自身风险控制能力办理业务。”对村镇银行的社区银行性质和市场定位做出了清晰具体的表述,与理论上社区银行的含义和特点非常一致。

2014年,银监会《关于进一步促进村镇银行健康发展的指导意见》提出,“村镇银行应牢固树立‘立足县域、服务社区、支农支小’的市场定位,制定支农支小发展战略,创新探索支农支小商业模式。支持开业半年以上、主要监管指标符合要求的村镇银行向下延伸分支机构,不断拓展服务网络,着力打造专业化、精细化服务支农支小的社区性银行。”该文件对村镇银行的社区银行性质和市场定位做出了完整而清晰的规定。

2. 经营地域范围:县域以内

从以上文件可以看到,村镇银行的业务经营范围被严格限制在县域内。2007年《村镇银行管理暂行规定》第八条规定,村镇银行在县(市)或乡(镇)行政区划内成立;第七条规定,村镇银行的名称由行政区划、字号、行业、组织形式依次组成,其中行政区划指县级行政区划的名称或地名;第五条规定,村镇银行不得发放异地贷款。

为了提高发起人发起设立新型农村金融机构的积极性,鼓励支持发起人通过新的管理模式规模化地推进机构组建,加快中西部地区的村镇银行发展,2010年银监会下发了《关于加快发展新型农村金融机构有关事宜的通知》,允许西部除省会城市外的其他地区和中部的老、少、边、穷等经济欠发达地区以地(市)为单位组建总分行制的村镇银行,总行设在地(市),支行设在地(市)辖内所有县(市)。但同时要求,总行只能办理除贷款以外的经银行业监管部门批准的其他业务,而且总行吸收的存款除上缴存款准备金和留足备付金外,应主要用于支行发放贷款,支行吸收的存款要全部用于当地。这样,地市级村镇银行的业务范围基本上仍然被严格限制在县域范围内,保持了县域社区银行的特征。

3. 经营地位:独立法人

截止2016年末,在已组建的1519家村镇银行中,按照行政区划划分,有55家设在地级市,占3.6%;县级以下(含县)法人1464家,占总数的96.4%(表1)。

可见,绝大多数村镇银行是县域内的独立法人机构,拥有独立、完整的治理结构。村镇银行享有股东投资形成的全部财产权、民事权利。因此,区别于大型商业银行的分支机构,村镇银行决策链短,方便实行差异化经营,利于提高效率,快速满足县域多样化的金融需求。即使是地市级总分行制的村镇银行,其决策链条也相对较短,也能比较快地在县域内提供金融服务。

表1 村镇银行的辖区级别分布

村镇银行辖区级别		数量	占比
市	地级市	55	3.6
县级以下(含)	区	353	
	县	794	
	县级市	295	
	镇	14	
	街道	8	
	合计	1464	96.4

数据来源:中国银监会

注:村镇银行的辖区级别按照命名原则中对行政区划的规定为准

4. 员工与资金来源:本地化

村镇银行依托城镇社区和农村社区而建,网点分布与城镇和县域农村行政区划设置格局接近,业务与地方经济发展和社区生活深度结合。与其他商业银行相比,具有股东本地化、从业人员本地化、经营本地化、产品服务本地化等特点。

员工本地化是村镇银行人力资源的重要特点。本地人才具有熟悉地方行业发展情况、产业特色、经济发展状况等优势,有助于村镇银行融入当地社区,提供差异化和特色化的服务,增强市场竞争力。以四川省为例,截至2016年末,该省村镇银行员工本土化率达74%,宜宾兴宜和邻水中银富登等6家村镇银行本地员工占比达100%。⁽²⁰⁾

资金来源本地化是村镇银行运营机制的重要特点。第一,在股东、员工本地化的基础上,村镇银行运用人缘、地缘优势,能够更好地嵌入当地市场,吸收当地存款。第二,作为放宽农村地区银行业金融机构准入政策的关键性创新,村镇银行的股东可以为民营企业或自然人,且注册资本的要求相对较低。这为村镇银行吸引到一批地方中小企业股东。2014年,银监会《关于进一步促进村镇银行健康发展的指导意见》督促村镇银行积极推行本地化战略,提出“村镇银行应加快构建与社区性银行性质相适应的股权结构。要优先引进本地股东,稳步提升本地股东的持股比例;优先引进农业龙头企业、优质涉农企业和种养大户,发挥战略协同效应。”目前,一些村镇银行正在优化股权结构,更多地吸引本地企业参股村镇银行。

5. 贷款方式:拥有软信息,灵活多样

村镇银行落户县域,员工本地化,熟悉当地社会经济状况,熟悉风土人情,可以通过主动的上门服务,将金融产品和金融服务送到居民身边。这样,村镇银行除了能够比较容易获得企业或个人的经营场地、生产设备、产品等硬信息之外,也可以获得一些个性化的软信息,例如企业主或个人借款人的社会关系、人品、经营管理能力和家庭财务状况,等等。同时,由于村镇银行决策链条短,决策层常常能够直接获得并甄别软信息,从而使软信息在业务决策过程中可以得到有效利用,设计灵活多样的贷款发放回收方式和担保方式等。

同时利用硬信息与软信息,村镇银行可对当地金融市场与客户的金融需求做全面分析,灵活地提供多样化、个性化、本地化的金融产品,实现差异化竞争。这在许多决策链较长的大银行是难以做到的,从而成为村镇银行的竞争优势。

(二) 村镇银行的微型性

同其他银行业金融机构相比,村镇银行具有“微型银行”的特征,主要体现在村镇银行单体规模微小和客户微小两个方面。

1. 村镇银行的规模微小

作为对农村金融市场的补充,在政策上村镇银行就被设计为微型银行。在注册资本金方面,2007年《村镇银行管理暂行规定》要求,村镇银行注册资本不得低于300万元,在乡(镇)设立的村镇银行不得低于100万元。而相关监管政策规定,在较小规模的农村金融机构中,农村信用合作联社的注册资本不得低于300万元,农村合作银行的注册资本不得低于2000万元,农村商业银行的注册资本不得低于5000万元。

从资产规模来看,2016年末全国有14370家农村金融机构,总资产规模29.3万亿元,平均每家机构资产规模20.4亿元⁽²¹⁾;全国已成立1519家的村镇银行资产总额为12376.9亿元,平均每家资产规模为8.1亿元。考虑到村镇银行和小额贷款公司的资产规模较小,拉低了全部农村金融机构平均每家机构的资产规模,保守地估计,农商行、农信社和农合行的平均资产规模应该远在村镇银行平均资产规模的3倍以上。整体看,2016年末村镇银行的总资产规模占商

业银行业总规模的比重仅为 0.7% ,占农村金融机构总资产规模比重仅为 4.1%。⁽²²⁾可见 村镇银行在商业银行体系以及农村金融机构体系中都处于末端 ,是地地道道的微型银行。

从营业网点和从业人员数量看 ,在农村中小金融机构中 ,2016 年全国村镇银行营业性网点总数为 4716 个 ,占当年农村中小金融机构网点总数的 5.6% ;从业人员总数为 81521 人 ,占当年农村中小金融机构从业人员总数的 8.6% 。村镇银行平均每家机构的网点数为 3.3 个 ,是农信社的 13.1% ,农商行的 7.4% ,农合行的 9.6% ;平均每家机构的从业人数为 56.5 人 ,是农信社的 21.4% ,农商行的 11.3% ,农合行的 16.7% (表 2) 。足见村镇银行之微小。⁽²³⁾

表 2 2016 年农村中小金融机构平均从业人员、营业网点情况

机构	平均从业人员(人)	村镇银行平均	平均网点 数(个)	村镇银行平均
		从业人数占比 (%)		网点数占比 (%)
农村合作银行	339.0	16.7	34.5	9.6
农村商业银行	501.1	11.3	44.3	7.4
农村信用社	264.1	21.4	25.1	13.1
村镇银行	56.5	100	3.3	100
农村资金互助社	12.3	459.3	1.0	330
均值	252.2	22.4	22.2	14.9

数据来源《中国农村金融服务报告 2016》

2. 村镇银行的客户微小

村镇银行客户微小主要表现在户均贷款额微小。根据银监会网站公布数据计算 2016 年末 ,全国村镇银行各项贷款余额 7021 亿元 ,其中农户及小微企业贷款合计 6526 亿元 ,占各项贷款余额的 93% ,500 万元以下贷款占比 80% ,户均贷款 41 万元。⁽²⁴⁾ 目前没有完整的公开数据可供计算其他商业银行的户均贷款情况 ,但是 ,从已有的个案可窥斑见豹。2016 年人民网报道 ,“截至 2016 年 3 月末 ,建设银行小微企业贷款余额 1.3 万亿元 ,贷款客户 25.5 万户 ,户均贷款在大银行中最低”。⁽²⁵⁾ 以此计算 ,建设银行的小微企业户均贷款余额约为 510 万元 ,而且 ,其他大银行的户均小微企业贷款余额都要高于 510 万元。可见 村镇银行的客户是微小的 ,是金融市场低端的客户人群。

三、村镇银行的市场定位

(一) 县域社区微银行

由于政策的任务要求和业务限制 村镇银行天然地是社区银行 ,加之体量微小 ,所以 村镇银行可谓是立足县域的社区微银行。村镇银行成立十年来 ,存贷

款余额均出现明显增长,对农户和小微企业客户的覆盖面持续增加,存贷款的比例也长期保持在70%以上。⁽²⁶⁾可见,在剔除上缴存款准备金、超额准备金外,村镇银行绝大多数资金用于了当地,而没有发生资金的“虹吸现象”,将农村资源留在了农村,促进了农村经济社会发展。

(二) 支农支小,推动县域经济社会发展

作为社区微型银行,村镇银行应扬长避短,采取与大银行形成错位、互补的差异化竞争战略,以当地社区(包括城市与农村)居民和小微企业为服务对象,与社区融为一体。

村镇银行应以“小额分散”为基本原则开展小微贷款业务。有研究发现,随着户均贷款额的上升,尽管成本收入率呈下降趋势,显示了规模效应,但同时不良率呈上升趋势,结果是资本利润率呈现下降趋势;户均贷款余额较大的村镇银行的贷款不良率较高,而做到“小额分散”的村镇银行的资产质量良好。⁽²⁷⁾同时,根据笔者的实地调查,经营状况比较好的村镇银行大都坚持了“小额分散”基本原则。例如,截至2016年末,中银富登系的82家村镇银行共服务客户105万户,其中贷款客户数9.67万户,户均贷款仅为24万元;历年累计发放贷款429亿元,贷款客户数达10.76万户。总体贷款投放以小微及“三农”客户为主,涉农及小微贷款占全部贷款的91.7%,其中涉农贷款余额占全部贷款的45.8%,“三农”贷款户均贷款金额约10万元。我国注册资本最少的山西省汾西县太行村镇银行2016年底的户均贷款余额仅为7.97万元。一些村镇银行运营之初发放大额贷款,超出自身风险控制和承受能力,导致贷款质量下降,在转向“小额分散”之后,经营状况开始转好。可以说,小额分散的基本原则也是许多村镇银行通过惨痛教训总结出来的,也是村镇银行的竞争优势。

四、总结

村镇银行的社区微银行特性以及“立足县域,支农支小”的市场定位,不仅是政策的目标和要求,而且是由村镇银行自身特点及其在金融体系中的地位所决定的。理解了这些特性和市场定位及其背后的原因,就能理解村镇银行参与市场竞争的“道、天、地”等影响因素,从而自觉地坚守本分,顺其道而行,赢得市场,赢得美誉。

可见,村镇银行自身特性与市场定位,乃村镇银行“死生之地,存亡之道”,村镇银行的主发起人、股东和主要管理人员等决策者们“不可不察”。

注释:

(1) 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》(2016),中国金融出版社,2017年,第8页。

(2) 这个“社区”是我国城乡基层居民自治组织,归街道办事处领导。

(3) 韩伟编《农村社区发展项目管理》四川大学出版社,2006年,第45页。

(4) 刘文璞、张保民、孙同全、张红《小额信贷管理》,社会科学文献出版社,2011年,第44页。

- (5) [10]美国独立社区银行家协会网站: <http://www.icba.org/about/community-banking>。
- (6) Robert DeYoung ,William C. Hunter ,Gregory F. Undell 《社区银行的过去、现在和未来》杨蔚东、李昕、纪英译,中国民主建国会重点专题调研组、中国民主建国会天津市委员会组编《社区银行研究文集》,经济科学出版社,2006年,第203-204页。
- (7) Tim Critchfield ,Tyler Davis ,Lee Davison ,Heather Gratton ,George Hanc ,and Katherine Samolyk, “The Future of Banking in America—Community Banks: Their Recent Past ,Current Performance ,and Future Prospects” *FDIC Banking Review* 2004 ,Volume 16 No. 13.
- (8) 杨蔚东、纪英、李昕《美国社区银行及其对中国银行业发展的借鉴意义》,中国民主建国会重点专题调研组、中国民主建国会天津市委员会组编《社区银行研究文集》,经济科学出版社,2006年,第425页。
- (9) 毛丹丹《美国社区银行的发展及其对我国新农村金融建设的启示》,《海南金融》2011年第7期。
- (11) 杨蔚东、杨宝臣、董越《关于我国社区银行发展的战略思考》,《经济界》2006年第1期;何德旭、王卉彤《美国社区银行的发展:评述及启示》,《新金融》2006年第7期。
- (12) 王爱俭《发展我国社区银行的模式选择》,《金融研究》2005年第11期。
- (13) 贺江兵《农信社改革转舵 方向已被重新界定为社区银行》,和讯网,<http://bank.hexun.com/2006-03-06/102061425.html> 2006年3月6日。
- (14) 杨少芬、梁雪芳、王勉《我国农村信用社实行社区金融模式改造研究》,《金融研究》2006年第7期。
- (15) 王德祥《农信社改革存在的问题及对策》,《南方金融》2010年第9期;周明栋、陈东平《农村信用社改革绩效的实证研究——基于48家县域农信社的调查》,《西南金融》2016年第6期。
- (16) 谢平、徐忠、沈明高《农村信用社改革绩效评价》,《金融研究》2006年第1期。
- (17) 唐岫立《什么样的银行叫社区银行》,《中国金融》2014年第17期。
- (18) 陈圣洁《社区银行成长四年 门前冷落鞍马稀》,《国际金融报》2017年7月17日。
- (19) 王浩、魏志华等《社区银行研究文献综述》,《西部金融》2013年第2期。
- (20) [24]中国银行业监督管理委员会四川监管局《村镇银行培育发展十周年》,<http://www.cbrc.gov.cn/neimenggu/docPejgView/OBB919576E4C4B58BE8FE0CD8D742D7A/603110.html> 2017年3月3日。
- (21) 根据《中国区域金融运行报告2017》数据计算。该报告中的农村金融机构包含小额贷款公司。参见中国人民银行货币政策分析小组《中国区域金融运行报告2017》,http://www.cnfinance.cn/uploads/upload_files/file/201708/201708071556352734.pdf 2017年8月4日。
- (22) 根据中国银监会网站公布数据计算。
- (23) 至2016年底,全国共有农村资金互助社48家,不仅微小,而且其数量和在农村金融市场中的作用远不及村镇银行,尚未成为农村金融市场上的有生力量。
- (25) 《建行:小微企业贷款余额1.3万亿元 贷款客户25.5万户》,人民网,<http://money.people.com.cn/bank/n1/2016/0624/c202331-28473988.html> 2016年6月24日。
- (26) 马晓光《中国村镇银行资产破万亿“支农支小”特色显著》,新华社,http://news.xinhuanet.com/fortune/2017-03/03/c_1120564249.htm 2017年3月3日。
- (27) 杜晓山主编《中国村镇银行发展报告2016》,中国社会科学出版社,2016年,第71-72页。

(责任编辑:刘 鏊)