

国外中小企业关系型贷款的技术介绍和启示

□ 胡运锋, 曲 锴

(武汉大学 商学院, 湖北 武汉 430072)

摘要:关系型贷款是国外银行业采用较多的一种中小企业贷款技术。许多国家的实证研究表明:关系型贷款不仅增加了中小企业贷款的可获得性,而且有助于改善中小企业的贷款条件。实证研究还表明,小银行具有提供关系型贷款的比较优势,其对应的政策含义是:发展中小金融机构是解决国内中小企业融资困难的根本途径。

关键词:关系型贷款; 中小企业融资; 小银行优势; 中小金融机构

中图分类号: F830.5 **文献标识码:** A **文章编号:** 1003-8477(2004)10-0095-03

中小企业贷款难是个世界性的难题。目前,国际上解决这一问题的措施主要包括两类:一类是为组建中小企业信用担保体系或成立专门的政府机构来鼓励或引导银行加大对中小企业的扶持,这种做法国内比较熟悉。另一类是国外银行业自身开发出基于不同信息的多种贷款技术来缓解中小企业的融资难题。在这些技术中,最具代表性、最适合中小企业融资的技术就是关系型贷款(relationship lending)。它不仅在发达国家被广泛采用,而且在许多发展中国家也十分盛行。关于它的理论和实证研究也一直是国外学术界关注的焦点,相比之下,国内在这方面的文献还较少。目前,国内专门介绍关系型贷款的比较有影响力的文章不多,而且只是在讨论关系型贷款与银行组织结构的关系,对关系型贷款本身的特点及优劣势介绍不多。^{[1](p32-37)}

一、关系型贷款的概念

美国学者博格和尤戴尔(Berger and Udell,1995)曾将国外银行业对中小企业的贷款技术划分为两大类:关系型贷款和交易型贷款。^{[2](p356)}所谓关系型贷款,是指银行通过和借款企业长期多种渠道的接触,积累了大量和企业及企业业主相关的私有信息,并主要依据这些私有信息而发放的贷款。这个

定义突出了关系型贷款的三个主要特点:(1)银行发放关系型贷款的主要决策依据是其积累的关于借款企业及其业主的私有信息,而不是企业能否提供足额的抵押担保或者合格的财务报表信息。(2)这些私有信息通常是无法通过公开市场渠道获得,但反映企业特殊风险的“软信息(soft information)”(如企业业主的品行和企业的行为、信誉等)。(3)这些软信息主要是通过银行信贷员与企业业主之间的多种渠道的接触或通过银行为企业提供的多种服务获得,也有部分软信息是通过银行信贷员对企业所在社区和企业的利益相关者(如供货商、客户、雇员等)的走访获得。^{[3](p7-25)}在美国,关系型贷款主要以信贷额度(lines of credit)的方式发放。

所谓交易型贷款,指银行的贷款决策主要是基于银企初次接触就易获取、易量化、易验证的“硬信息”(如企业的资产抵押品、企业的财务报表信息等),而不像关系型贷款那样依赖软信息。现实中汽车贷款、设备贷款和住房抵押贷款一般都属于交易型贷款。

需要指出的是:(1)本文讨论的关系型贷款,并不是一般人理解的“人情贷款”或“关系贷款”。这里的“关系”是指企业和一家基本银行(或少数几家银行)建立的长期封闭的交

30%的上市公司不分配;1997—1998年,23%的上市公司发放现金股利,56%的上市公司不分配。由于多方面的原因,我国的债权融资成本要高于股权融资成本,所以在现实中的表现与现代资本结构理论完全不符。

这说明,企业价值与企业的资本结构的制衡关系,在我国股票市场难以反映。企业经营状况只要不达到退市标准,或者即使经营不佳,但是能够通过多种资本运营手段维持企业的状况时,就仍然可以保持直接融资的可持续能力。毕竟股民实际上已经承认我国股市缺乏良好的上市资源,股票市场更多的是为股民提供一个博弈的场所,可以简称为投机博弈行为。除了信息不对称给大部分股民造成利益上的损失外,从上市公司到投资者(或许投机者更为确切),都已经认可股市的博弈行为,其最终损失的是我国的资本市场。

直接融资成为上市企业主要的资本筹集方式,实质上为创新型的中小企业直接融资提供了良好的发展环境。究其原因

因,虽然投资于创新型中小企业具有更大的风险,投资风险必然超过传统的股市投机行为,但是潜在收益率远远超出了社会平均收益率。如果社会能够形成相应的机制,股市的投机者对风险的偏好,必然转移到对中小企业的风险投资行为上。最重要的是社会要创造良好的风险融资环境,鼓励风险资本供应,才能更多地让诸多投资者或者是投机者能够把资金转化为社会风险资本,为风险资本供应支撑体系的建立创造良好的基础。

参考文献:

[1]段文斌.代理理论与资本结构理论的融合趋向[J].南开经济研究,1998,(3).

[2]武为群.香港证券市场[M].北京:中国金融出版社,1997.

责任编辑 郁之行

易关系,是一种规范的契约关系。(2)不能将它与日本的主银行制度划等号。因为在其他发达国家如美国、德国以及许多发展中国家,关系型贷款的地位也十分突出。(3)关系型贷款不等于信用贷款。以美国为例,美国银行业对中小企业发放的信贷额度 2/3 以上都是以企业的应收账款、存货或企业业主的资产做抵押或担保的。其不同于交易型贷款的地方或者独特的优势在于当企业无法提供足额的抵押担保或合格的财务报表信息时,基本银行能够用自己获取的软信息替代硬信息来增加对企业的贷款,因此,特别适合中小企业融资。

二、关系型贷款的优势与弊端

1、关系型贷款的优势。通常情况下,中小企业由于资信等级低、抗风险能力弱,银行对其贷款面临着较高的信用风险,需要制订较高的贷款利率来作为风险补偿。但斯蒂格利茨和魏斯(Stiglitz and Weiss,1981)的分析表明,由于信息不对称的存在,银行在提高贷款利率的同时,往往会导致严重的逆向选择和道德风险,因此,提高利率可能降低而不是提高银行的预期收益,银行为了确保信贷资金的安全,宁愿选择在较低的利率水平上满足部分借款人的要求,也不愿进一步提高利率以满足所有借款人的需求,这就是通常所说的信贷配给现象。^{[4] (p393-395)} 它从理论上揭示了为什么市场的价格机制不能够有效解决中小企业融资难题,也对我们理解关系型贷款的优势提供了分析的基点。换句话说,关系型贷款的优势主要体现在它能够有效消除银企之间的信息不对称,减少银行对中小企业的信贷配给。具体阐述如下:

(1) 关系型贷款可以实现银企之间信息交换的帕累托改进。首先,关系型贷款解决了基本银行在和多个银行竞争发放交易型贷款时容易出现的银行搭便车问题,确保了基本银行可以重复使用前期所获取的信息,实现信息生产的规模经济,因此基本银行有更强的动力去收集企业的信息。其次,企业也愿意向基本银行披露大量其不会在金融市场上披露的重要信息。巴塔卡亚和齐瑟(Bhattacharya and Chiesa,1995)认为:企业如果向金融市场上的投资者披露一些关于其研究和开发(R&D)项目的重要信息,可以降低其融资成本,但企业往往担心这样做会将这些信息泄露给自己的竞争对手。而企业向单个银行借款时则一般不存在这方面的顾虑,这使得银企之间可以实施更为有效的信息共享安排。^{[5] (p328-357)} 当然,实施这种信息共享安排需要企业支付一定的信息成本,企业如果中途转向其他贷款人,就要支付较高的转换成本,因此企业倾向于通过加强信息披露和严格自律来维持现有的银企关系,这又进一步降低了银行的监督审查成本。

(2) 关系型贷款便利了银企之间隐性长期契约的形成。现实经济中文字性(显性)的合约往往是不完备的,这使得企业希望与各种利益相关者(供应商、雇员、贷款者等等)签订隐性长期合约。这种隐性长期合约将带来大量的事前收益。经验表明:关系型贷款合同一般没有债券合约的要求那么严格。因此,银企双方在受到未预期到的冲击时具有较大的灵活性进行重新谈判或相机抉择(discretion),这便利了银企之间隐性长期合约的形成。由于这种隐性长期合约是建立在银企相互了解和信任的基础上,因而可以较好地控制银企之间的利益冲突,并为企业提供了长期稳定的融资渠道和

危机时候的流动性担保。

(3) 关系型贷款使得银行更容易监控企业的抵押资产。国外银行业为了适应中小企业大部分没有足够的房产、土地做抵押的情况,通常接受中小企业以自身的应收账款和存货为抵押。这在改善中小企业的融资环境的同时,也对银行监控这些抵押品的市场价值的的能力或银企关系的密切程度提出了更高的要求,否则银行仍然无法增加对中小企业的贷款。之所以在银行的信用分析能力之外,还强调银企关系的作用,是因为通常情况下,企业比银行更清楚这些存货和应收账款的市场走势或市场价值,如果银行在监控时能够得到企业的有力配合,无疑会大大提高监控的效率和降低监控的成本。对于关系型贷款而言,银企之间的密切关系无疑能够很好地满足这一要求,而基本银行也能因此向企业发放更多的贷款。

(4) 关系型贷款可以通过跨期的合约条款平滑。彼得森和拉詹(Peterson and Rajan,1995)的分析表明,银行如果在关系建立初期给予企业一定的信贷补贴(如制定比均衡利率更低的利率),可以大大减少企业的逆向选择和道德风险行为,使得原来不可能发生的交易成为可能。而银企的长期关系使银行通过在比均衡利率稍高的贷款利率或享有信息租金来弥补前期损失成为可能,因此,银行也愿意向那些原本无利可图的中小企业贷款。^{[6] (p1891-1921)}

许多国家的实证研究表明:关系型贷款的确是解决中小企业贷款难的一条重要途径。例如:美国学者的实证研究发现,以信贷额度形式发放的关系型贷款占到美国中小企业贷款总量的 56.35%。^{[7] (p613-673)} 更多的实证研究表明:银企合作关系的增强不仅可以增加企业贷款的可获得性(availability),^{[8] (p959-977)} 还有助于降低银行对中小企业的贷款利率,降低银行对企业的抵押担保要求,^{[9] (p351-381)} 降低企业对商业信用的依赖和利率波动对企业的冲击。^{[9] (p2127-2167)}

2、关系型贷款存在的弊端。凡事有利必有弊,关系型贷款也不例外。它主要存在以下两个弊端:

(1) 软预算约束问题。当借款企业已经出现明显的财务危机时,银行很可能因害怕前期对企业的大量贷款无法收回,而不得不向企业发放额外的贷款。软预算约束问题的要害在于,如果企业在刚获得银行贷款时或之前就预期到了这一点,那么它们在获得贷款之后可能就不会竭尽全力来保证及时还贷。

(2) 银行的敲竹杠(holdup)行为。银行拥有与企业有关的大量私有信息可能会导致银行的信息垄断,使银行可能在与企业建立关系后通过对企业制定较高的贷款利率而获利。如果企业事先意识到了这种被套牢(lock-in)的危险,它可能不愿意从银行借款,进而导致了企业的投资不足。企业也可以通过同时与多家银行建立交易关系来避免银行的敲竹杠行为,但这样做往往会降低银企关系的价值,同时容易导致银行间的搭便车行为。因此,不但不会增加企业获取银行贷款的能力,还会导致企业融资成本的上升。^{[10] (p16-17)}

三、小银行提供关系型贷款的比较优势

近年来,国外关于银行业的实证研究得出了一个重要的结论:就是小银行比大银行更倾向于向中小企业提供贷款。小银行对中小企业的贷款占其总资产的比例与对中小企业

贷款占其全部企业贷款的比例都要高于大银行。近期关于银行业购并对中小企业贷款影响的实证研究也发现,大银行和大银行之间的购并一般会减少对小企业的贷款,而小银行之间的合并则往往会增加对小企业的贷款。这一现象被学者们称为小银行优势 (small bank advantage)。

针对小银行优势的来源,学者们给出了种种解释,其中最有说服力的一种观点为:中小企业贷款主要是关系型贷款,而非交易型贷款。因此,上述现象可以进一步归结为小银行在为中小企业提供关系型贷款上具有比较优势,而大银行则相应处于劣势。这方面的具体解释有:

(1)地理位置说。关系型贷款发放的前提在于银行通过和中小企业保持长期的近距离接触来获取重要的软信息。但现实中大银行大都集中在大城市,而中小企业一般都分散在各地,因此,距离使得大银行在对中小企业发放关系型贷款上处于劣势。^{[9] p231}而小银行一般与中小企业一样分散在各地,对当地的中小企业资信和经营情况比较了解,因此,小银行在获取中小企业的软信息并发放关系型贷款上具有优势。^{[10] p10-18}

(2)代理成本说。斯坦 (Stein,2002)认为:尽管现实中许多大银行集中在大城市而远离中小企业,但它们在许多地方都设有分支机构,从而可以通过这些分支机构的信贷员来获取当地企业的软信息和对企业实施近距离的监控。因此,地理位置往往并不是大银行在发放关系型贷款上处于劣势的主要原因。问题的关键在于,大银行为了防范分支机构经理(或信贷员)的道德风险行为,往往在资金运用上实施一定程度的集中管理,其结果就是许多拥有信息的分支机构的分支机构经理(或信贷员)并不具备贷款决策权。他们要从上级银行获得一笔资金或者得到上级银行的批准使用一笔资金,就必须有充足可靠的理由来向上级银行证明借款企业具备良好的还贷能力。而这将直接影响一个分支机构经理发放关系型贷款的积极性。关系型贷款主要倚重的是借款企业的软信息,而软信息由于其模糊性、人格化特征,很难有效传递到上级银行或者要付出极高的传递成本;而如果此时还有另外一个专门生产易验证、易传递硬信息的分支机构经理在竞争这笔资金的话,上级银行很可能将资金贷给后者,而前者的努力就白费了(这种情况在大银行身为股份制银行,因而银行决策层还需要定期向社会公布银行经营信息时更为常见)。由此带来的必然结果就是:越来越多的软信息生产者会转向生产硬信息,导致大银行为大企业提供交易型贷款的优势不断增加和对中小企业发放关系型贷款的劣势不断加重。与此相对应的是,中小银行的组织结构简单,拥有软信息的信贷员一般都具有一定的贷款决策权,他们可以同时运用硬信息和软信息来决定是否对中小企业发放贷款,因此小银行在为中小企业服务上更有优势。^{[11] p1891-1921}

四、政策启示

1、国有银行并不具备对中小银行的比较优势,解决中小企业融资难的根本途径是发展中小金融机构,尤其是地方性中小银行。近年来,中小企业贷款难问题已经引起了社会各界的高度关注,而发展中小金融机构的极端重要性也已经在国内理论界取得了广泛共识。但对于现实中到底如何加快发展中小金融机构,如组建民营中小银行的禁令何时解除,

是否需要给中小金融机构提供存款保险等一些比较关键性的问题,理论界还存在较大的争论。而这些问题解决的好坏,直接影响到中小企业贷款问题的最终解决效果,需要得到大家更多的关注。

2、当前解决中小贷款难的工作重点除了组建信用担保机构以外,还需要提高国内银行的信用分析技术。国外银行业对中小企业的贷款多是以应收账款和存货为抵押的,而我国银行业由于担心欺诈和技术实力不够,大都只接受土地、房产和少数有价证券为抵押资产。

3、国家应加强信用体系建设和中小金融机构清算网络的建设,避免企业多头开户和恶意欠账对银企关系带来的不良影响。而软预算约束问题和银行的敲竹杠问题,国外理论界通常认为可以通过赋予银行对企业债务一定的优先索取权来解决。考虑到我国目前对银行的债券保护力度较弱,在国内要很好地解决这一点,就需要银行加大对企业的监督审查,在内部建立良好的预警系统,同时要尽可能减少政府对银行贷款的干预。

参考文献:

- [1]张捷.中小企业的关系型借贷与银行组织结构[J].经济研究,2002,(6).
- [2]Allen N. Berger, Gregory F. Udell.Relationship lending and lines of credit in small firm finance [J].Journal of Business, 1995,(68).
- [3]Arnoud WA Boot. Relationship banking: What do we know? [J].Journal of Financial Intermediation, 2000,(9).
- [4]Joseph Stiglitz, Andrew Weiss.Credit rationing in markets with imperfect information[J].American Economic Review, 1981,(71).
- [5]Sudipto Bhattacharya, Gabriella Chiesa. Proprietary information, financial intermediation, and research incentives[J]. Journal of Financial Intermediation,1995,(4).
- [6]Mitchell A. Petersen, Raghuram G. Rajan .The effect of credit market competition on lending relationships[J]. Quarterly Journal of Economics ,1995,(110).
- [7]Allen N. Berger, Gregory F. Udell. The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle[J]. Journal of Banking and Finance,1998,(22).
- [8]Rebel A. Cole .The importance of relationships to the availability of credit [J]. Journal of Banking and Finance,1998,(22).
- [9]Allen N. Berger, Leora F. Klapper, Gregory F. Udell. The ability of banks to lend to informationally opaque small businesses[J]. Journal of Banking and Finance, 2001,(25).
- [10]林毅夫,李永军.中小金融机构发展与中小企业融资[J].经济研究,2001,(1).
- [11]Jeremy C. Stein. Information production and capital allocation: Decentralized versus hierarchical firms[J]. Journal of Finance, 2002,(57).

责任编辑 姜凤玲