

# 近二十年海外银行中小企业 贷款研究及新进展

粟勤 田秀娟

(对外经济贸易大学 金融学院, 北京 100029)

[摘要] 随着现代金融中介理论的发展, 银行中小企业贷款问题的研究取得了突破性进展。国外学者在信息不对称的基础上探讨银行的经营模式, 证明银行具有信息生产优势, 银行贷款能够满足中小企业的融资需求。早期文献提供了基于关系型贷款技术的“小银行优势”的证据, 近期研究显示, 大银行的交易型贷款技术也可以解决信息不对称问题。市场竞争对中小企业贷款技术的影响取决于银行的规模和组织结构, 而对于贷款可获得性的影响尚未得出一致结论。尽管法律制度显著影响中小企业融资, 但跨国研究表明, 发达国家与发展中国家银行都在积极开发中小企业贷款。未来在贷款技术的组合、市场竞争的影响和转轨型国家的中小企业贷款等方面可以期待出现更多成果。

[关键词] 银行; 中小企业贷款; 信息不对称

## Bank Loans to SMEs: A Review of Foreign Literature in the Last Two Decades

Su Qin Tian Xiujuan

(School of Banking and Finance, University of International Business and Economics,  
Beijing 100029, China)

**Abstract:** With the development of modern theories of financial intermediation, there has been a breakthrough made in the study of bank loans to SMEs (small and medium enterprises). Foreign scholars have discussed the mode of bank operation based on asymmetric information, proving that banks have an advantage in information production, and bank loans can meet the funding demands of SMEs. Early literature has provided evidence of "small bank advantage" on the basis of relationship lending technology, while recent research shows that large banks can also tackle the issue of asymmetric information with transactional lending technology. The impact of market competition on lending technologies depends on the size of a bank as well as its organizational structure. However, conclusion has not been reached as to how competition affects the credit availability of SMEs. Though legal institutions obviously affect SMEs's funding, cross-country studies show that banks in both developed and developing countries are actively finding ways to

[收稿日期] 2010-11-30

[本刊网址·在线杂志] <http://www.journals.zju.edu.cn/soc>

[在线优先出版日期] 2011-01-27

[作者简介] 1. 粟勤, 女, 对外经济贸易大学金融学院教授, 博士生导师, 主要从事金融中介理论、国际金融研究; 2. 田秀娟, 女, 对外经济贸易大学金融学院副教授, 主要从事中小企业金融、农村金融研究。

solve SMEs' financing problems. More fruitful research can be expected in areas such as the combination of bank lending technologies, the impact of market competition and the bank loans to SMEs in transitional economies.

**Key words:** banks; loans to SMEs; asymmetric information

占企业总数 90% 以上的中小企业在推动经济增长、吸纳就业人口、促进技术创新等方面发挥了不可替代的作用,然而,它们却面临不同程度的融资困境。从银行的角度来看,中小企业信息不透明、贷款风险大、成本高,不仅难以满足“优质客户”的标准,而且可能成为“信贷配给”的对象。如何解决中小企业贷款难这一世界性的难题,早已引起了国内外学术界的广泛关注。尽管该问题的重要性不言而喻,但长期以来,真正有影响的成果却不多。

20 世纪 80 年代以来,随着现代金融中介理论的发展,中小企业贷款问题的研究取得了丰富的成果。学者们分析了银行在中小企业外部融资中的重要作用,细致地研究了银行克服信息不对称的途径和方法;同时,问卷调查等实证研究方法的使用,进一步揭示了银行的中小企业贷款技术和银行的贷款行为,不断证实或推翻以往的结论,使我们一步步接近银行中小企业贷款的真相。

引进和吸收国外先进的研究成果,不仅有利于推动我国理论研究的深入,还能为解决我国银行中小企业贷款困难提供重要的启示。本文对近二十年来国外学者最前沿研究成果的梳理和总结集中于探讨以下几个问题:银行<sup>①</sup>在中小企业外部融资中发挥怎样的作用?不同规模银行中小企业贷款技术是否不同以及“小银行优势”是否真的存在?技术进步、市场竞争与法律制度对银行中小企业贷款技术及贷款的可获得性会产生怎样的影响?发达国家与发展中国家银行中小企业贷款是否存在较大差异?最后将在此基础上展望未来的研究方向。

## 一、信息不对称市场上银行的信息生产优势

### (一) 银行在信息生产中的经营模式

信息不对称是引发中小企业贷款市场失灵的根源。对银行克服信息不对称的理论研究源于对金融中介存在理由的探讨,而这也成为 20 世纪 80 年代初研究银行中小企业贷款问题的理论基础。学者们从信息作为商品和信息市场的特点出发,分析了银行等金融中介信息生产的基本机制<sup>②</sup>。

早期研究主要是从金融中介的市场安排或契约结构的视角探讨信息不对称的市场上银行存在的理由,而 20 世纪 90 年代以后,研究重点转向了银行在解决信息不对称时的独特地位或经营模式。作为小企业最重要和最综合化的金融服务提供者,银行不仅可以在贷款筛选和监督时获得借款人的私有信息,还可以获得其他贷款人无法得到的有关企业交易与结算账户的信息<sup>[1]</sup>。例如,银行在向客户提供结算与转账服务时可以观察到客户资金流量的规模、时间和方向,掌握客户现金流量的变化,这些信息对于评估借款人的还款能力是非常有用的<sup>[2]</sup>。总之,银行可以凭借其独特的地位收集和处理外部投资者难以获得的借款人的私有信息,这种比较优势内生于银行的经营模型——关系型银行中,即银行通过与客户的多次接触及多产品服务来收集客户的私有信息,并以此评估银行的利润。关系型银行不仅包括贷款业务,而且也包括各类其他金融服务,如信用证、存款、

① 本文指以商业银行为主体、经营多样化现代金融业务的存款类金融机构。

② 有关金融中介理论的演进,参见张杰《金融中介理论发展述评》,载《中国社会科学》2001 年第 6 期,第 74 - 84 页。

支票账户和现金管理等<sup>[3]10-11</sup>。尽管非银行金融机构也可以选择关系型银行的经营模式而获得客户的私有信息,但与商业银行相比,它们的业务单一,获得借款人私有信息的渠道也比较单一。因此,与非银行金融机构相比,银行在收集、整理、加工和处理信息方面具有明显的比较优势。

## (二) 银行信息生产优势的表现及其在中小企业外部融资中的作用

在证券市场越来越发达、信息技术突飞猛进、信息透明度日益提高的背景下,银行的信息生产优势依然明显。即使在银行贷款证券化以后,银行也仍然负责贷款的收款等工作,承担着“代理监督”的责任。银行不仅掌握着客户的信息,而且还通过多余抵押物、信用证、自身的信誉等提高证券的信誉度<sup>[3]11-12</sup>。

如果说大型企业可以因其规范的财务报表和高度透明的信息而获得证券市场融资的话,那么,中小企业信息不透明的特征使高度依赖于信息公开的证券市场融资难以成为中小企业融资的主要途径<sup>[4-5]</sup>。这样,银行贷款就成为中小企业融资的主要渠道,证券市场等其他途径只是银行贷款的有益补充<sup>[6][7]471</sup>。随着银行与中小企业关系的延长,双方的信息交流增加<sup>[8]</sup>,贷款的可获得性提高<sup>[9]</sup>。最近的研究还发现,在美国,银行小企业贷款申请的接受率为71%,远高于非银行金融机构(仅为29%);从银行申请贷款的成本也低于非银行金融机构。这进一步证实了银行的信息优势对降低筛选错误和贷款成本具有重要作用<sup>[10]</sup>。

## 二、中小企业贷款技术与“小银行优势”

### (一) 关系型贷款技术与“小银行优势”

既然从理论上讲,银行能够利用其独特的经营模式较好地解决中小企业贷款中的信息不对称问题,那么,就需要探讨银行克服信息不对称的手段,而中小企业贷款技术研究就是一个很好的突破口。Berger和Udell按照贷款决策所依据的信息种类将贷款技术划分为交易型贷款和关系型贷款两大类<sup>[11]F36-F37</sup>。此后,他们又将中小企业贷款技术划分为:财务报表、信用评分、流动资产担保、保理、固定资产抵押、租赁、贸易融资和关系型贷款八大类,前七类都是对硬信息进行处理的交易型贷款技术<sup>[12]2948-2952</sup>。由于关系型贷款不依赖于企业能否提供合格的财务信息和抵押品,因此,它无疑适合于信息不透明、财务制度不健全和缺乏足够抵押物的中小企业。在某些情况下,关系型贷款被看做是解决中小企业信息不透明问题最明显的,甚至是唯一的途径。

早期研究发现,与大银行相比,小银行所发放的中小企业贷款在资产总额中的比例大于大银行,大银行一般不愿意经营中小企业贷款<sup>[13-14]</sup>。此外,大银行和小银行在贷款审查程序上存在差异,即大银行在贷款审查中使用数量标准,而小银行依赖于个人接触<sup>[15]</sup>。由于大部分外资银行是国际化经营的大银行,它们在收集和软信息时常常面临文化、语言及监管等方面的阻碍,因此,它们一般与透明度高的大企业建立关系,而不愿意经营中小企业贷款<sup>[16]</sup>。

“小银行优势”来源于银企在长期的互动关系中所形成的银行信息优势<sup>[17]</sup>,或者说,结构简单的小银行因代理链条短,代理成本低,在收集与软信息时具有比较优势<sup>[11]F39-F41</sup>,而结构复杂的大银行在处理软信息时处于比较劣势<sup>[18]</sup>。

### (二) 对“小银行优势”的质疑

就在“小银行优势”假说几乎要成为学术界普遍接受的观点时,Berger、Rosen和Udell对此提出了质疑。他们认为,小银行发放了更大比例的中小企业贷款是因为法律限制(如单一借款人贷款最高额度的限制)和分散风险的考虑;此外,以往研究没有考虑中小企业的市场分布,无法判断中小

企业信息的透明度、贷款风险等特征。至于银行所使用的贷款技术,并非来自于直接观察,而是从贷款合同的特点中推导出来的。他们的研究发现:中小企业从不同规模银行获得贷款的概率与当地市场上不同规模银行的市场份额成正比,不同规模银行的中小企业客户无论在信息透明度还是其他方面均无显著的不同<sup>[19][14-15]</sup>。这证明小银行在中小企业贷款方面既无明显的优势,也无明显的劣势,因为关系型贷款不是唯一适合中小企业贷款的技术,资产担保、租赁、保理等交易型贷款技术也可以较好地解决中小企业贷款中的信息不对称问题<sup>[19][30][20][2281]</sup>。实际上,大部分有关发展中国家外资银行的文献也得出了相同的结论,即外资银行的进入会提高东道国中小企业贷款的可获得性<sup>[21-22]</sup>,这对于发展中国家也不例外<sup>①</sup>。

### (三) 信用评级技术创新与“大银行优势”

如果说传统交易型贷款技术本来就是大银行的优势所在,那么,20世纪90年代以来,信用评级技术在中小企业贷款中的运用可以看做是大银行为降低中小企业贷款差异和成本的一种重大创新。信用评级模型具有两个独立但不相互排斥的特点:生产信息与降低成本,前者可以提高贷款的预期收益,后者可以降低贷款成本,二者(或之一)可以刺激银行发放中小企业贷款的积极性<sup>[23][120-121]</sup>。在使用了信用评级模型后,大银行的中小企业贷款有较大提高<sup>[24][820][25]53</sup>。1984—2001年,美国银行29 577笔中小企业贷款数据显示,随着银行与中小企业客户距离的扩大,贷款的违约率提高,但使用信用评级技术的银行所发放的中小企业贷款违约率却没有因此而明显提高<sup>[23][140]</sup>。这证明了信用评级技术有利于克服信息不对称问题。

实际上,多样化经营的大银行在中小企业贷款市场上更具比较优势。这是因为:首先,交易型贷款技术具有规模经济和范围经济的特征,只有多样化经营的大银行能够享受这些好处。其次,大银行拥有一批大型公司客户,能够将中小企业客户目标定位于与这些大型公司客户有着长期良好关系的上下游企业,从而更好地管理中小企业贷款的风险。再次,大银行可以利用自己的服务平台、技术专长、IT等后台设施向客户提供多样化的金融服务。最后,大银行比小银行利用复杂业务模型和风险管理系统的能力更强,可以更好地降低成本与分散风险<sup>[20][2282]</sup>。最近的研究表明,尽管没有一种基于硬信息基础上的贷款技术最优,但与其他资产担保贷款技术相比,大银行在租赁技术上比较优势最为明显,而小银行的确具有关系型贷款技术的比较优势<sup>[26]</sup>。可见,“小银行优势”的正确理解应该是小银行具有关系型贷款优势,而不是中小企业贷款优势。

## 三、技术进步、市场竞争与银行中小企业贷款

### (一) 技术进步与中小企业贷款市场边界

鉴于中小企业信息不透明的特征,并考虑到距离在信息收集和生产中的重要性,可以推断:中小企业需要尽可能地接近银行,以便更好地传递自己的信息。因此,与大企业贷款市场不同,中小企业贷款市场本质上是地区性的,而不是全国性的。这一理论分析得到了早期经验证据的支持。美国小企业融资情况调查显示,选择金融机构的最主要标准是“机构的位置”和“方便程度”<sup>[27]</sup>。在1 836个样本中,75%的小企业仅在15英里以内选择银行服务。除租赁外,几乎所有的小企业金融

① 有关转型国家外资银行的行为,可参见 M. Giannetti & S. Ongena, "Financial Integration and Entrepreneurial Activity: Evidence from Foreign Bank Entry in Emerging Markets," <http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp498.pdf>, 2010-11-01。

服务都由本地的金融机构来提供<sup>[28]</sup>。

不过,随着信息技术的发展和银行信用评级模型的开发与使用,银行与中小企业之间的地理距离有所扩大。与关系型贷款截然不同,使用信用评级技术的银行不需要与企业近距离接触就可以完成贷款的评估,从而改变了银行与企业交往的方式。Petersen 和 Rajan 考察了 1993 年美国中小企业贷款后发现,中小企业与金融机构面对面交往的概率逐渐下降,以电话、邮件等方式进行交往的概率上升<sup>[29]</sup>。Prager 和 Wolken 对 1998 年和 2003 年美国小企业融资情况调查数据的研究证实,小企业金融服务需求的地理范围在扩大,它们使用社区银行作为主要或唯一金融服务提供者的概率在下降,而使用大型银行金融服务的概率在上升<sup>①[30]</sup>。对 15 000 笔比利时银行中小企业贷款数据的研究显示,贷款利率随着企业与贷款银行之间距离的扩大而下降,随着企业与竞争性银行之间距离的扩大而上升<sup>[31]</sup>。可见,技术进步导致银行中小企业市场边界扩大,使同一市场上竞争性银行的数量上升,从而加剧了市场竞争。

## (二) 市场竞争与银行中小企业贷款技术

市场竞争对银行中小企业贷款的影响首先取决于面临竞争时银行所选择的贷款技术。从关系型贷款来看,集中的市场保障了银行对私有信息的垄断优势,增进了银企关系<sup>[32]407-408[33]</sup>,而市场竞争则不利于银行关系型贷款的发展。但竞争也会迫使银行更努力地培养客户关系,提高银行开发企业私有信息的积极性,从而促进关系型贷款的发展<sup>[34]</sup>。对此问题的实证研究没有得出一致结论,有的研究发现市场竞争有利于关系型贷款的发展<sup>[35-36]</sup>,而有的则相反或者发现两者之间没有必然联系<sup>[32]433[37-38]</sup>。

Elsas<sup>[39]50</sup>、Degryse 和 Ongena<sup>[40]</sup>分别考察了德国和比利时银行的中小企业贷款数据后发现,市场集中度与银行—客户关系的紧密程度之间存在 U 形关系,即随着市场集中度的提高,银行与客户关系的紧密程度先下降后上升。鉴于关系型贷款的特点,这一结论意味着随着市场竞争的加剧,银行最初会逐步减少关系型贷款,直到竞争达到适当的程度时再增加关系型贷款。但他们没有解释银行行为背后的原因。而作出解释的是 Presbitero 和 Zazzaro,他们认为,银行贷款技术的使用不仅仅取决于市场竞争,而且还取决于市场上银行的规模构成和组织结构。在大银行垄断的信贷市场上,市场集中度的提高有利于银行—客户关系的培育,市场竞争的小幅度提升对关系型贷款不利;相反,当市场已经存在适度的竞争,大量小银行都普遍使用关系型贷款技术时,市场竞争的加剧会激励银行培育更紧密的客户关系。原因在于大、小银行不同的比较优势:如果大(小)银行具有交易型贷款(关系型贷款)的比较优势,那么,竞争将引导银行将资源投入自己擅长的技术。这一分析得到了 1998—2003 年意大利制造业四千多家中小企业样本数据的验证<sup>[41]</sup>。

## (三) 市场竞争与中小企业贷款的可获得性

如果说市场竞争会促进(阻碍)小(大)银行关系型贷款的发展,那么,中小企业贷款的可获得性是否增大,则取决于小银行关系型贷款和大银行交易型贷款的增加能否抵消大银行关系型贷款的减少。同样,这方面实证分析未得出一致结论。如 Jayaratne 和 Wolken 对 1993 年美国小企业融资情况调查问卷的分析显示,市场集中度的提高对小企业以贸易信贷为代理变量的贷款可获得性没有影响<sup>[42]</sup>。Zarutskie 对 1987—1998 年美国公司数据的考察证明,随着市场集中度的上升,小企业获得贷款的概率不断提高<sup>[43]</sup>。而 Scott 和 Dunkelberg 利用 2001 年全美独立企业协会的小企业

① 有关美国小企业贷款市场边界的变化,请参见 T.H.Hannan, "Changes in Non-local Lending to Small Business," *Journal of Financial Services Research*, Vol.24, No.1(2003), pp.31-46。

主调查问卷进行分析后发现,小企业感受到的银行业市场竞争程度与银行的金融服务显著正相关<sup>[44]</sup>。也就是说,市场竞争改善了银行的小企业信贷和非信贷服务,提高了贷款的可获得性。

#### 四、法律制度的影响及银行中小企业贷款的跨国研究

##### (一) 法律制度对银行中小企业贷款的影响

信贷市场的发展在很大程度上取决于信贷合约的法律规定,尤其是在信息不对称更严重的小企业贷款市场。私有产权保护制度、企业破产制度等在很大程度上影响着银行使用不同中小企业贷款技术的可行性与营利性。Beck、Demirgüç-Kunt 和 Maksimovic 的研究显示,制度是影响中小企业融资最显著的因素之一,中小企业从完善的产权保护制度中所获得的好处比大企业更大<sup>[7]482</sup>。商法等相关法律及其执行力度影响银行运用特定合约要素(包括期限、抵押和保证等)解决信息不对称问题的能力<sup>[45]</sup>。企业破产制度的效率和成本也与银行中小企业贷款有关,研究证实,低效率的破产制度常常伴随着中小企业贷款规模的下降<sup>[46]</sup>。

抵押物的法律规定影响资产担保贷款的运用<sup>[47-48]</sup>。在发展中国家,法律制度不健全必然提高银行中小企业贷款的风险,此时,抵押物便成为银行防范风险的重要手段。但抵押物回收与处置过程成本高昂、处置收益过低,银行不得不对抵押物提出更高的要求<sup>[49]</sup>,导致众多无法满足银行抵押要求的中小企业贷款困难。Hainz 考察了转轨型经济的银行在不同市场结构下的行为。理论模型证明:抵押物不仅仅用于防范道德风险,而且还成为银行赚取租金的手段,银行的市场势力则进一步强化了它们的抵押要求。Hainz 对罗马尼亚和爱沙尼亚的实证研究证实了上述结论<sup>[50]</sup>。其他学者的研究也有类似的发现,如对泰国 560 家商业银行贷款档案的分析显示,发展中国家银行的贷款抵押要求高于发达国家,且关系的延长并不会降低抵押要求。抵押的作用是降低风险,但对抵押物的依赖并没有显著提高银行承担风险的意愿<sup>[51]</sup>。此外,在担保法相对完善的转轨型国家,银行会发放更多抵押贷款;在债权人保护得力、银行收回抵押物成本较低的国家,外资银行向中小企业发放更多贷款,并提供更优惠的贷款条件<sup>[52]</sup>。

由于抵押贷款依赖于良好的法律环境,当环境无法满足这一要求时,银行会转向保理和租赁等业务<sup>[53]</sup>。法律制度不健全的国家还会鼓励关系型贷款的发展,即银行利用关系型贷款隐含的合约来替代交易型贷款中的某些条款<sup>[12]2959</sup>。这些研究结论为发展中国家的政策制定者提供了解决中小企业贷款难的一种思路。

##### (二) 银行中小企业贷款现状的跨国研究

尽管国别研究取得了大量成果,但这些研究大都局限于少数几个国家。不同国家,尤其是发展中国家与发达国家在中小企业贷款方面的差异及银行的中小企业金融服务战略一直是个谜。近年来,学者们对银行中小企业贷款现状的跨国研究逐渐揭开了这一“谜底”。

在此领域做出突出贡献的是 Beck、Demirgüç-Kunt 和 Martínez Peñz 对涵盖欧洲、亚洲、非洲和南美洲 45 个发达与发展中国家 91 家银行样本的分析<sup>[54]</sup>,de la Torre、Martínez Peña 和 Schmukler 分别对英国、美国、澳大利亚、巴西等 12 个国家 41 家银行<sup>[20]2292</sup>和智利与阿根廷银行<sup>[55]</sup>问卷调查的对比分析。从研究结论来看,令人吃惊的是,无论发达国家还是发展中国家,银行中小企业贷款的相似性远远大于差异性。这些相似性体现在:第一,大部分银行已经把中小企业金融服务作为战略性领域进行开发,并已建立了中小企业金融服务的专营机构。第二,中小企业贷款市场庞大、利润丰厚,但市场尚未饱和,相反,公司与个人银行业务的利润空间正在缩小。这正是吸引

各国银行进入中小企业金融市场的主要动因。第三,银行在贷款中同时使用关系型与各种交易型贷款技术,当财务信息无法获得时,银行利用其他硬信息和激励相容的机制来提高贷款的偿还率,以弥补制度缺陷,从而减轻了对政府补贴的依赖。因此,中小企业贷款的预期收益完全可以覆盖其成本和风险。第四,贷款只不过是银行中小企业金融服务的一个组成部分,银行已经开发了大量的中小企业金融产品,交叉销售成为中小企业金融产品市场营销的重点。第五,银行开展中小企业贷款的主要障碍不是中小企业本身,而是宏观环境的不稳定(发展中国家)和市场竞争(发达国家)。总的来看,制度因素及宏观经济政策并没有阻碍银行中小企业贷款的发展,只是限制银行产品的数量。

发达国家与发展中国家中小企业贷款的差异主要体现在:首先,发展中国家的银行发放更少的中小企业贷款,特别是长期投资贷款,收取更高的贷款利率和费用。其次,更多的发达国家银行使用信用评级模型来评估中小企业贷款,外资银行尤其如此。除了财务状况外,在发达国家,贷款规模是第二重要的评估标准,而在发展中国家,信贷历史是第二重要的标准。以上结论对于评估银行业市场的发育程度及法律环境对中小企业贷款的影响具有重要意义。

## 五、简 评

综上所述,国外学者对银行中小企业贷款问题的研究在近二十年里取得了突破性进展,有关银行的信息生产优势、银行的贷款技术、银行业市场竞争的影响等研究成果日益增多。在理论分析逐渐推进的同时,实证研究进一步证实或推翻以往的结论,使我们对银行中小企业贷款问题的认识日益深入。

目前,学界在银行的信息生产优势、交易型和关系型贷款的基本特点及其在中小企业贷款中的作用、法律制度的影响等方面已基本达成了共识,未来的研究可能朝以下几个方向深入:首先是对贷款技术的深入研究。大量研究都假定大银行在各种交易型贷款技术上具有同等的比较优势,且随着企业规模的扩大和透明度的提高,关系型贷款逐渐替代交易型贷款。但实践中银行通常选择最有效的贷款技术或同时使用多种贷款技术,以更好地降低成本和控制风险。此外,企业规模与贷款技术之间也并非简单的线性关系<sup>[26]725-726</sup>。因此,需要从更微观的视角深入研究银行如何实现多种贷款技术的最佳结合以及不同交易型贷款技术的针对性。对关系型贷款的研究更是存在较大的改进余地。因为在计量分析中,无论以信贷额度<sup>[8]353</sup>、提供贷款的银行是否为主银行<sup>[39]33</sup>、银行—客户关系持续的时间和客户在银行办理业务的种类<sup>[40]406</sup>、银行贷款在企业信贷中的比重<sup>[41]</sup>等作为关系型贷款的代理变量,都难以客观地反映银行基于软信息的贷款技术。因此,未来需要寻找更合适的关系型贷款的代理变量。其次是市场竞争与银行并购对中小企业贷款可获得性的影响。竞争是否有利于大银行交易型贷款的发展?如果结论是肯定的,那么,考虑到关系型贷款与市场竞争之间的非线性关系,如何维持适度的市场竞争以提高贷款的可获得性?此外,银行并购是通过市场竞争实现优胜劣汰的过程,但并购后的大银行可能提升其垄断地位。尽管尚未得出一致性结论,但大多数对发达国家的研究发现,并购后大银行减少了中小企业贷款。这可能与并购后银行发展战略的调整、基层银行贷款权限的变化和/或市场结构的变化有关。为此,未来有必要考虑多种因素的相互影响,进一步揭示因银行业并购所导致的市场结构变化对银行中小企业贷款的影响。最后是有关系型国家银行中小企业贷款的研究。目前大部分研究针对发达国家的市场,而在银行业市场尚不够发达、法律制度仍不健全的转轨型国家,银行的贷款行为值得进一步探讨。

在我国,银行中小企业贷款早已成为学者们关注的焦点,但绝大部分的研究还停留于探讨我国银行中小企业贷款难的原因,对于银行贷款技术创新、市场竞争的影响等方面的研究非常少见。目

前我国银行业市场竞争开始向中小企业信贷市场延伸,且银行已经开始创新贷款技术,这使我国的研究现状不仅远远落后于国际水平,而且落后于我国的实际。由此,引进和吸收国外先进的研究成果,并在此基础上结合中国的实际探讨银行中小企业贷款技术创新的特点,特别是借鉴国外学者的研究方法,运用大量样本数据进行实证分析,不仅有利于推动理论研究的深入,而且对我国银行中小企业贷款的发展具有重要的现实意义。

### [参 考 文 献]

- [1] M.P.Bilter, A.M.Robb & J.D.Wolken, "Financial Services Used by Small Businesses: Evidence from the 1998 Survey of Small Business Finances," *Federal Reserve Bulletin*, Vol.87(April 2001), pp.183-205.
- [2] H.Degryse & P.V.Cayseele, "Relationship Lending within a Bank-Based System: Evidence from European Small Business Data," *Journal of Financial Intermediation*, Vol.9, No.1(2000), pp.90-109.
- [3] A.Boot, "Relationship Banking: What Do We Know?" *Journal of Financial Intermediation*, Vol.9, No.1(2000), pp.7-25.
- [4] M.Halling, A.Stomper & J.Zechner, "Institutional Determinants of Equity Financing in Austria," *Austrian Central Bank Financial Stability Report*, No.10(December 2005), pp.83-94.
- [5] J.C.Gozzi, R.Levine & S.Schmukler, "Patterns of International Capital Raisings," *Journal of International Economics*, Vol.80, No.1(2010), pp.45-57.
- [6] A.N.Berger & G.F.Udell, "The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle," *Journal of Banking & Finance*, Vol.22, No.6-8(1998), pp.613-673.
- [7] T.Beck, A.Demirgüç-Kunt & V.Maksimovic, "Financing Patterns around the World: Are Small Firms Different?" *Journal of Financial Economics*, Vol.89, No.3(2008), pp.467-487.
- [8] A.N.Berger & G.F.Udell, "Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance," *Journal of Business*, Vol.68, No.3(1995), pp.351-382.
- [9] M.A.Petersen & R.G.Rajan, "The Benefits of Lending Relationships: Evidence from Small Business Data," *Journal of Finance*, Vol.49, No.1(1994), pp.3-37.
- [10] L.Han, S.Fraser & J.D.Storey, "Are Good or Bad Borrowers Discouraged from Applying for Loans? Evidence from US Small Business Credit Markets," *Journal of Banking and Finance*, Vol.33, No.2(2009), pp.415-424.
- [11] A.N.Berger & G.F.Udell, "Small Business Credit Availability and Relationship Lending: The Importance of Bank Organizational Structure," *Economic Journal*, Vol.112, No.447(2002), pp.F32-F53.
- [12] A.N.Berger & G.F.Udell, "A More Complete Conceptual Framework for SME Finance," *Journal of Banking and Finance*, Vol.30, No.11(2006), pp.2945-2966.
- [13] A.N.Berger & G.F.Udell, "Universal Banking and the Future of Small Business Lending," in A.Saunders & I.Walter (eds.), *Financial System Design: The Case for Universal Banking*, Burr Ridge: Irwin, 1996, pp.559-627.
- [14] P.E.Strahan & J.P.Weston, "Small Business Lending and the Changing Structure of the Banking Industry," *Journal of Banking and Finance*, Vol.22, No.6-8(1998), pp.821-845.
- [15] R.Cole, L.Goldberg & L.White, "Cookie-Cutter versus Character: The Micro Structure of Small Business Lending by Large and Small Banks," *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, Vol.39, No.2(2004), pp.227-251.
- [16] A.N.Berger, L.F.Klapper & G.F.Udell, "The Ability of Banks to Lend to Informationally Opaque Small Businesses," *Journal of Banking and Finance*, Vol.25, No.12(2001), pp.2127-2167.
- [17] A.V.Banerjee, T.Besley & T.W.Guinnane, "The Neighbor's Keeper: The Design of a Credit Cooperative with Theory and a Test," *Quarterly Journal of Economics*, Vol.109, No.2(1994), pp.491-515.
- [18] J.C.Stein, "Information Production and Capital Allocation: Decentralized vs. Hierarchical Firms," *Journal of Finance*, Vol.57, No.5(2002), pp.1891-1921.

- [19] A.N.Berger, R.J.Rosen & G.F.Udell, "Does Market Size Structure Affect Competition? The Case of Small Business Lending," *Journal of Banking and Finance*, Vol.31, No.1(2007), pp.11-33.
- [20] A.de la Torre, M.S.Martínez Peña & S.L.Schmukler, "Bank Involvement with SMEs: Beyond Relationship Lending," *Journal of Banking and Finance*, Vol.34, No.9(2010), pp.2280-2293.
- [21] T.Beck, A.Demirgüç-Kunt & V.Maksimovic, "Bank Competition and Access to Finance: International Evidence," *Journal of Money, Credit, and Banking*, Vol.36, No.3(2004), pp.627-2648.
- [22] G.R.G.Clark, R.Cull & M.S.Martínez Peña, "Foreign Bank Participation and Access to Credit across Firms in Developing Countries," *Journal of Comparative Economics*, Vol.34, No.4(2006), pp.774-795.
- [23] R.Deyoung, D.Glennon & P.Nigro, "Borrower-Lender Distance, Credit Scoring, and Loan Performance: Evidence from Informational-Opaque Small Business Borrowers," *Journal of Financial Intermediation*, Vol.17, No.1(2008), pp.113-143.
- [24] W.S.Frame, A.Srinivasan & L.Woosley, "The Effect of Credit Scoring on Small Business Lending," *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol.33, No.3(2001), pp.813-825.
- [25] W.S.Frame, M.Padhi and L.Woosley, "Credit Scoring and the Availability of Small Business Credit in Low and Moderate Income Areas," *Financial Review*, Vol.39, No.1(2004), pp.34-54.
- [26] A.N.Berger & L.K.Black, "Bank Size, Lending Technologies, and Small Business Finance," *Journal of Banking and Finance*, Vol.35, No3(March 2011), pp.724-735.
- [27] G.Elliehausen & J.Wolken, "Banking Markets and the Use of Financial Services by Small and Medium Sized Businesses," *Federal Reserve Bulletin*, Vol.76(Sept.1990), pp.801-817.
- [28] M.L.Kwast, M.Starr-Mccluer & J.D.Wolken, "Market Definition and the Analysis of Antitrust in Banking," *The Antitrust Bulletin*, Vol.42, No.4(1997), pp.973-995.
- [29] M.A.Petersen & R.G.Rajan, "Does Distance Still Matter? The Information Revolution in Small Business Lending," *Journal of Finance*, Vol.57, No.6(2002), pp.2533-2570.
- [30] R.A.Praeger & J.D.Wolken, "The Evolving Relationship between Community Banks and Small Businesses: Evidence from the Surveys of Small Business Finances," <http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2008/200860/200860pap.pdf>, 2009-09-12.
- [31] H.Degryse & S.Ongena, "Distance, Lending Relationships, and Competition," *Journal of Finance*, Vol.60, No.1(2005), pp.231-266.
- [32] M.Petersen & R.Rajan, "The Effect of Credit Market Competition on Lending Relationship," *Quarterly Journal of Economics*, Vol.110, No.2(1995), pp.406-443.
- [33] V.E.Thadden, "Long-Term Contracts, Short-Term Investment, and Monitoring," *The Review of Economic Studies*, Vol.62, No.4(1995), pp.557-575.
- [34] A.Boot & A.Thakor, "Can Relationship Banking Survive Competition?" *The Journal of Finance*, Vol.55, No.2(2000), pp.679-713.
- [35] Y.Ogura, "Lending Competition, Relationship Banking, and Credit Availability for Entrepreneurs," <http://www.rieti.go.jp/jp/publications/dp/07e036.pdf>, 2010-10-25.
- [36] Y.Ogura, "Interbank Competition and Information Production: Evidence from the Interest Rate Difference," *Journal of Financial Intermediation*, Vol.19, No.2(2010), pp.279-304.
- [37] C.Memmel, C.Schmieder & I.Stein, "Relationship Lending: Empirical Evidence for Germany," [http://www.bundesbank.de/download/bankenaufsicht/dkp/200714dkp\\_b.pdf](http://www.bundesbank.de/download/bankenaufsicht/dkp/200714dkp_b.pdf), 2008-12-25.
- [38] D.Neuberger, M.Pedernana & S.Räthke-Döppner, "Concentration of Banking Relationships in Switzerland: The Result of Firm Structure or Banking Market Structure?" *Journal of Financial Services Research*, Vol.33, No.2(2008), pp.101-126.
- [39] R.Elsas, "Empirical Determinants of Relationship Lending," *Journal of Financial Intermediation*, Vol.14, No.1(2005), pp.32-57.

- [40] H. Degryse & S. Ongena, "The Impact of Competition on Bank Orientation," *Journal of Financial Intermediation*, Vol. 16, No. 3 (2007), pp. 399 - 424.
- [41] A. F. Presbitero & A. Zazzaro, "Competition and Relationship Lending: Friends or Foes?" [http://www.kelley.iu.edu/BEPP/documents/Friends%20or%20foes\\_PREZA.pdf](http://www.kelley.iu.edu/BEPP/documents/Friends%20or%20foes_PREZA.pdf), 2010 - 11 - 02.
- [42] J. Jayaratne & J. Wolken, "How Important Are Small Banks to Small Business Lending? New Evidence from a Survey of Small Firms," *Journal of Banking and Finance*, Vol. 23, No. 2 - 3 (1999), pp. 427 - 458.
- [43] R. Zarutskie, "Evidence on the Effects of Bank Competition on Firm Borrowing and Investment," *Journal of Financial Economics*, Vol. 81, No. 3 (2006), pp. 503 - 537.
- [44] J. A. Scott & W. C. Dunkelberg, "Competition for Small Firm Banking Business: Bank Actions versus Market Structure," *Journal of Banking and Finance*, Vol. 34, No. 11 (2010), pp. 2788 - 2800.
- [45] J. Berkowitz & M. J. White, "Bankruptcy and Small Firms' Access to Credit," *Rand Journal of Economics*, Vol. 35 (Spring 2004), pp. 69 - 84.
- [46] T. Jappelli, M. Pagano & M. Bianco, "Courts and Banks: Effects of Judicial Enforcement on Credit Markets," *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 37, No. 2 (2005), pp. 223 - 244.
- [47] J. Qian & P. E. Strahan, "How Law and Institutions Shape Financial Contracts: The Case of Bank Loans," <http://www.nber.org/papers/w11052>, 2009 - 10 - 25.
- [48] R. D. Haas, D. Ferreira & A. Tacia, "What Determines the Composition of Banks' Loan Portfolios? Evidence from Transition Countries," *Journal of Banking and Finance*, Vol. 34, No. 2 (2010), pp. 388 - 398.
- [49] B. Holmström, "Financing of Investment in Eastern Europe: A Theoretical Perspective," *Industrial and Corporate Change*, Vol. 5, No. 2 (1996), pp. 205 - 237.
- [50] C. Hainz, "Bank Competition and Credit Markets in Transition Economies," *Journal of Comparative Economics*, Vol. 31, No. 2 (2003), pp. 223 - 245.
- [51] L. Menkhoff, D. Neuberger & C. Suwanaporn, "Collateral-Based Lending in Emerging Markets: Evidence from Thailand," *Journal of Banking and Finance*, Vol. 30, No. 1 (2006), pp. 1 - 21.
- [52] R. Sengupta, "Foreign Entry and Bank Competition," *Journal of Financial Economics*, Vol. 84, No. 2 (2007), pp. 502 - 528.
- [53] L. Klapper, "The Role of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises," *Journal of Banking and Finance*, Vol. 30, No. 11 (2006), pp. 3111 - 3130.
- [54] T. Beck, A. Demirgüç-Kunt & M. S. Martínez Peñá, "Bank Financing for Smes around the World: Drivers, Obstacles, Business Models and Lending Practices," [http://www-wds.worldbank.org/external/default/wdscontentserver/iw3p/ib/2008/11/24/000158349\\_20081124111459/rendered/pdf/wps4785.pdf](http://www-wds.worldbank.org/external/default/wdscontentserver/iw3p/ib/2008/11/24/000158349_20081124111459/rendered/pdf/wps4785.pdf), 2009 - 10 - 20.
- [55] A. de la Torre, M. S. Martínez Peñá & S. L. Schmukler, "Drivers and Obstacles to Banking SMEs: The Role of Competition and the Institutional Framework," <http://elibrary.worldbank.org/docserver/download/4788.Pdf?Expires=1293279597&Id=Id&acname=Guest&Checksum=3a8330B59D43416D17D4E8F68F463E89>, 2009 - 10 - 30.