

原创性声明

本人郑重声明：所提交的学位论文，是本人在导师的指导下，独立进行研究所取得的成果。除文中已经注明引用的内容外，本论文不包含任何其他个人或集体已经发表或撰写过的科研成果。对本文的研究作出重要贡献的个人和集体，均已在文中以明确方式标明。本声明的法律责任由本人承担。

论文作者签名： 王明 日期： 2006.4.9

关于学位论文使用授权的声明

本人完全了解山东大学有关保留、使用学位论文的规定，同意学校保留或向国家有关部门或机构送交论文的复印件和电子版，允许论文被查阅和借阅；本人授权山东大学可以将本学位论文的全部或部分内容编入有关数据库进行检索，可以采用影印、缩印或其他复制手段保存论文和汇编本学位论文。

(保密论文在解密后应遵守此规定)

论文作者签名： 王明 导师签名： _____ 日期： _____

中文摘要

随着经济的发展，中小企业在国民经济中起着越来越重要的作用，但长期以来其一直存在着较大的融资缺口。商业银行由于同业竞争日趋加剧，银行议价能力降低，大客户利润贡献度下降，金融脱媒现象逐步显现，经营形势日趋严峻。与国外先进的商业银行相比，作为中小企业融资的主渠道，目前我国商业银行在中小企业客户管理的观念、技术、方法、体系和外部环境上都存在着较大的差距，不能满足中小企业融资的基本需求。本论文就是针对这一现象，提出我国商业银行必须以战略性的眼光来发展对中小企业的信贷业务。

本文首先回顾分析了国内外关于中小企业融资的理论研究历史，通过对我国中小企业融资的现状分析，表明中小企业的融资过程中确实存在着“融资缺口”。产生中小企业金融缺口的原因十分复杂，本文从交易成本、需求方、供给方以及金融体制等方面加以说明，其中信息不透明和不对称问题是造成中小企业融资难的基本原因。通过对某区域国有商业银行中小企业客户的信贷状况实证分析，从企业、银行、环境三个方面采用因子分析方法对中小企业债务融资中风险控制进行比较研究，提出商业银行要解决信息不对称的难题，应着重提升两个方面的能力，一是采取有利于中小企业的信贷运作模式，二是加强对中小企业贷款风险控制能力。为控制商业银行对中小企业金融支持中的风险和减少贷款成本，本文提出我国商业银行应运用全面的风险管理模式、差别化的资源配置和绩效考评体系、标准化的信用评级技术、科学的金融生命周期分析工具、成熟的客户关系管理方法，发展关系型贷款以及创新金融工具，同时运用 SWOT 分析方法论证商业银行开展管理咨询服务和风险投资业务的双利性，从而实现既帮助中小企业摆脱融资困境，又解决国有商业银行利润增长乏力的双赢途径。

通过以上分析，我们认为那些透明度较高、信用级别较高的大企业将不再单纯依靠银行来解决筹资问题，寻找、培育和发展信誉良好的中小企业，将成为银行求生存、谋发展的主要任务之一。同时，如何管理对中小企业贷款的风险，则成为银行提高竞争力的关键内容。

关键词 商业银行 金融支持 中小企业

ABSTRACT

Small & medium sized enterprises are one of the important powers on promoting economy development. But in a long period, commercial banks have not put a high value upon the financial requirements of small & medium sized enterprise in China. The commercial banks control loan risks of small & medium sized enterprise with old traditional methods. These methods don't suit the small & medium sized enterprises.

Firstly we introduce the characteristic of financial requirement of small & medium sized enterprise, the situation of commercial bank supporting small & medium sized enterprises and experience of foreign banks. The main financing difficulty of small & medium sized enterprises is that the information is unclear and dissymmetry. Secondly the relationship between small & medium sized enterprises and commercial banks is analyzed based on the case of one state commercial bank. It explains the loan risks of small & medium sized enterprise and analyzes credit rating of commercial banks. At last, we bring forward a systemic project that controls loan risks of the small & medium sized enterprise. The project includes improving the risk evaluating method of banks, designing financial innovation product for the small & medium sized Enterprises and creating the credit rating system.

The study concluded that one of the main tasks of commercial bank is cultivating and improving good small & medium sized enterprises. Moreover, the commercial banks should design financial innovation project of controlling loan risks of small & medium sized enterprises.

Key Words: Commercial banks, financial pathway, Small & medium sized enterprise

前言

在经济全球化的今天,国有商业银行为为了与国际银行接轨,提高市场竞争力,纷纷建立现代金融企业制度,实行公司治理结构,改制为股份有限公司,股份制改造是国有商业银行一次难得的重生机会,它同时也是一把双刃剑,对商业银行的经营管理提出了更高的要求。正如爱德华·E·富拉斯 1994 年 3 月在《银行管理》杂志上发表的题为《风险挑战与机遇》一文中提出:“很明显,银行是因为承担风险而赚钱,是因为没有有效管理风险而亏本。在目前市场状况下,要获得较高的股东回报,银行必须承担比以前更多的风险”。股东价值最大化要求商业银行必须提高盈利能力,而目前的现实情况是银行的利润空间越来越小,银行之间的竞争日趋加剧,产品同质化严重,为了争取优质大客户,银行为此付出了高昂的成本,商业银行的经营形势日趋严峻。与此同时,随着经济的发展,原来在经济生活中一直处于弱势地位的中小企业却在现代经济中表现出非凡的活力,成为推动技术创新、制度创新和经济增长的生力军。然而历史上中小企业贷款也曾经是商业银行的一个伤痛,曾经给商业银行带来较高的不良贷款率。本研究就是在笔者多年从事银行工作的基础上,查阅大量国内外文献资料,通过对中小企业融资的理论研究和实践分析,提出商业银行对中小企业金融支持的双赢路径,来控制商业银行的信贷风险和减少贷款成本,达到既增加银行对中小企业信贷总量,解决商业银行利润增长乏力的问题,又能帮助中小企业摆脱融资难的困境。

第一章 国内外关于中小企业融资的理论研究

在中小企业的发展过程中,融通资金的获得是企业生存与发展的必要条件。中小企业融资是指中小企业组织和吸纳内外部资金的过程。其融资方式按资金的形成方式分为内源性融资(internal financing)和外源性融资(external financing),按照资金供求双方的交易选择方式(指是否通过金融中介的代理选择),又可分为直接融资(direct financing)和间接融资(indirect financing)。众所周知,中小企业融资难的问题由来已久,而且是一个世界性的难题,尤其是中小企业的外源性融资普遍面临比大企业更紧的约束,容易产生资金缺口。国内外对于中小企业的研究是在19世纪末第二次工业革命已经完成,伴随着大企业、大工业等资本主义工业体系建立之后开始的。“中小企业”的称谓并非古已有之,它是特定历史阶段的产物,也是一个相对于大企业而言的概念。

一、国外中小企业融资的理论研究

现代经济学对企业融资结构的研究,最为著名的是莫迪利亚尼和米勒在1958年提出的MM定理,该定理的基本出发点是:在某些给定的条件下,存在着一个使企业价值最大化的最优融资结构。该理论所考察的企业价值和融资结构都是以有效率(指信息完全)的资本结构为前提,但事实上在有效率的公开资本市场上融资的只有大企业,而中小企业,特别是那些信息不透明的中小企业,则更适合另一种理论,即“融资顺序理论”(Pecking order theory)。^①该理论则是以非对称信息为条件来研究企业融资结构的一种理论,强调信息问题对企业融资结构的影响,企业的融资是根据成本最小化的原则来依次选择不同的融资方式。其一般顺序是:首先是选择无交易成本的内部融资,也就是自我融资(即通过投资人投资或以前的利润累积进行资本积累);若资金不够再选择交易成本较低的债务融资(debt financing,先是银行贷款,然后是发行债券,发行债券一是有对企业最小规模的限制性门槛,二是必须支付信息批露、财务审计和

^①刘冬云:《中小企业融资问题探析》,《甘肃农业》,2005年第2期,第46页

承销费用等)；而对于信息约束条件最严、并有可能导致企业市场价值被低估的股权融资 (equity financing)，则是被排在企业融资顺序的末位。这与实际中小企业的融资行为恰恰相符，所以，该理论常常被一些经济学家作为研究中小企业融资结构问题的理论框架。不过，该理论也有一个重大的缺陷：它仅限于解释在特定的制约条件下企业对增量资金的融资行为，具有短期性，无法揭示企业成长过程中资本结构的动态变化规律。

如上所述，中小企业在创业初期，其资金来源主要靠内部融资，但国际上的经验和事实证明，当企业发展得越来越大时，单纯依靠内部融资是无法满足企业的持续增长的，它们必然要求到金融市场上去融资，但是中小企业的融资需求却面临着大企业及其他经济主体的竞争，尤其是与大企业相比，中小企业在获得金融资源的角逐中往往处于劣势，从而造成中小企业融资难的问题。

早在 20 世纪 30 年代初，英国议员麦克米兰在向英国国会提供的关于中小企业问题的调查报告 (Macmillan's report, 1931) 中就指出，中小企业融资面临着“金融缺口”(finance gap)，麦克米兰发现，对中小企业的长期资本供给存在短缺。其后大量的实证研究表明，中小企业在发展过程中面临着融资的双缺口，即中小企业无论在股权融资还是债务融资都存在正常需求无法满足的困境。^①英国学者雷 (Ray, 1983) 等将金融缺口的存在归结为小企业供给资金的中断和小企业获得资金的成本过高两个方面。另据沙利文等人 (Sullivan et al., 1998) 对美国中小企业破产原因的问卷调查结果显示，融资问题成为仅次于经济衰退等外部经济环境的第二大破产原因。由于金融缺口使中小企业的经济灵活性优势难以得到发挥，它遏制了中小企业的成长。

中小企业金融缺口产生的原因十分复杂，它可以从交易成本、需求方、供给方以及金融体制等方面加以说明。信息不透明和不对称问题是造成中小企业融资难的基本原因之一，这一点已经成为学术界的共识。信息不对称是指由于交易双方拥有的信息量不同而对信息劣势者造成不利影响的情况。在金融市场上，借款者一般比贷款者更清楚投资项目成功概率和偿还贷款的条件及动机，所以存在信息不对称的问题。由于中小企业的财务不规范、信息不透明往往诱

^①张捷：《结构转换期的中小企业金融研究—理论、实证与国际比较》，经济科学出版社，2003 年

发金融交易中的“道德风险”和“逆向选择”。在金融交易中，潜在的不良贷款风险主要来自那些为了获得资金不计成本的人，例如，冒高风险者和金融骗子是最急切得到贷款的，因为他们知道自己不可能偿还贷款或根本没打算偿还贷款。这种现象导致的后果就是金融机构偏好于选择不发放贷款或少发放贷款，出现逆向选择，从而也产生了信贷配给。

中小企业产生的融资缺口可以用信贷配给理论来予以解释。信贷配给是指信贷市场上存在的一种现象，它包括两种情况：即（1）在所有贷款申请人中，只有一部分人的需求得到满足，另一部分人即使支付再高的价格（利率）也不能达到满足；（2）一个贷款申请人的需求只能部分得到满足，另一部分则被拒绝。国外学术界对于信贷配给的生成机制有着各种理论解释，其中斯蒂格利茨等人以信贷市场信息不对称为基础所建立的理论模型最具影响力。斯蒂格利茨和韦斯（Stiglitz & Weiss, 1981）运用信息经济学的方法证明：信息不对称约束条件下的信贷市场必然存在借款行为人的逆向选择和道德风险，贷款人对利益与风险的均衡选择导致信贷配给不可避免，即使剔除政府参与因素，纯粹的市场行为也将使信贷配给成为一种长期均衡。同时由于信息的不对称及由此引发的道德风险和逆向选择问题，使银行收益和贷款利率之间产生倒 U 型的非线性关系，即过于高的贷款利率引起的不是收益的增加，而是违约损失的增加。抵押担保措施同样会引发逆向选择和道德风险问题。因此，在不对称信息下许多防范风险、弥补损失的措施，其效果受到较大的限制。

斯蒂格利茨等人的理论也有一些局限性，一是只将利率作为信贷配给中的唯一的内生变量条件，忽略了其他贷款条件作为信贷配给的可能性；二是信贷配给模型中没有考虑银行的评估、筛选能力及其成本问题。其后，惠特（Whette, 1983）、贝斯特（Bester, 1985）、威廉姆森（Williamson, 1987）都从不同方面讨论了信贷配给过程中的抵押品、监督成本等问题，将信贷配给模型进一步完善和深化。

二、国内中小企业融资的理论研究

国内关于中小企业融资问题的研究始于上世纪 90 年代初，有关的研究论述浩如烟海，前期的论述着重从中小企业融资难的原因分析及其对策等方面论述，近年随着社会实践和理论的发展，从社会信用环境的建设、信用担保体系的建

立以及金融体系的完善、中小民营银行的发展等进行了深入细致的探讨。比较有代表性的有：林毅夫(2001)在《金融体系、信用和中小企业融资》中阐述要为中小企业提供有效率的金融服务，应该大力发展以银行间接融资为主的金融体系，要比较好地为中小企业提供融资服务，必须大力发展信用贷款，建立以地方中小银行为主的金融体系。另外张捷：《结构转型期的中小企业金融研究》(经济科学出版社，2003年版)，在借鉴国际经验和对我国中小企业融资约束的实证分析基础上，将信息非对称条件下的企业规模和抵押品作为内生变量，构建了新的银行均衡信贷配给模型。同时对企业融资问题的解决路径归纳为两方面：一方面取決与企业对资金需要的偏好、自身的融资能力和信用条件等企业内部因素；另一方面还取決于资金供给方(金融机构和投资者)对投资项目的收益和风险的评价与筛选，以及双方进行金融交易的交易成本、法律和市场体系的规则等外部因素。

杨再斌、匡霞¹在对国有商业银行中小企业信贷配给行为的内生制度根源分析中设计了银行与借款人的在不同利率条件下的信贷配给模型，假设银行与借款人是信息动态博弈过程的两极，由于银行与贷款申请人有着不同的目标与收益函数，假设银行的目标函数为 $w_1=f(r, x)$, x 为风险， r 为利率，且 $a(w_1)/a(r)>0$, $a(w_1)/a(x)<0$ ，贷款申请人的目标函数为 $w_2=f(r, x)$, $a(w_2)/a(r)<0$, $a(w_2)/a(x)>0$ ，他们的目标函数是对立的。如果信息是完全对称的，银行可以观察到申请人的风险程度，那么贷款风险程度就完全独立于利率水平之外，银行就可以通过利率变动来调节收益水平。但现实中只有申请人最清楚自己的风险水平，银行只能根据一个经验概率来估计申请人的风险好恶。如果银行提高利率，则低风险将由于成本原因退出市场，留存在市场中的将是高风险者，为了弥补成本，他们将把资金投向高风险的项目，或者在外部软约束条件下干脆拒绝还款，增加银行信贷风险。在这种机制下，银行将不得不选择一个相对较低的利率水平，拒绝一部分申请人贷款需求，从而发生信贷配给。

在实证分析方面，在国内对中小企业融资的状况有更为详尽具体的调查，

¹杨再斌、匡霞：《国有商业银行对中小企业信贷配给行为的内生制度根源分析》，《财贸研究》，2003年第1期，第26页

例如，国际金融公司（IFC）2000年对7家城市商业银行和四大国有商业银行的几家分支机构的抽样调查结果表明，中小企业在获得银行贷款方面确实存在着困难，其具体表现是中小企业贷款申请的拒绝率远远高于大企业。德国IFO经济研究所、国家信息中心经网以及国务院发展研究中心等机构组成的“中国中小企业经营状况联合专题调查项目”对中国北京、广东等10个省份27个地区1500家中小企业的融资现状进行抽样调查，其调查结论中提到：导致中小企业难以获得金融机构贷款的主要制约因素有国家的信贷政策、银行官僚化和低效率的审批程序、难以获得第三方担保和缺乏合格的抵押品等。^①

总之，国内外理论界分析商业银行对中小企业产生信贷配给行为的内生制度原因可以总结为：一是在现实条件下，商业银行的经营目标与提高对中小企业贷款的政府目标之间存在冲突，但政府并没有提供充分的信用担保或补贴制度；二是社会信用体系的缺失导致银行增大对未来的风险预期，从而实行更严格的审查制度，提高贷款门槛；三是法治体系的不健全导致银行一旦出现失误将承担高额追索成本，从而降低银行对中小企业贷款的收益预期。同时，商业银行对中小企业的金融支持还需要一个良好的社会信用环境，从而保证银行控制中小企业信贷风险方案的有效性和准确性。它主要包括以下几个方面：一是要拓宽中小企业融资渠道，发展直接融资；二是要提高信息的透明度，建立社会化中介机构；三是要建立和完善中小企业信用担保体系；四是加强中小企业的信用文化建设；五是要完善金融法规，保护和支 持中小企业；六是构筑多层次的金融体系，发展中小金融机构。

但是作为商业银行对中小企业金融支持的区域性实证研究还较少，本文主要从商业银行的角度出发，通过对中小企业客户金融支持的实证分析，提出有效控制商业银行对中小企业信贷风险，达到利润持续稳定增长，同时又能解决中小企业融资缺口问题，实现商业银行与中小企业双赢的路径。

^①张捷：《结构转换期的中小企业金融研究—理论、实证与国际比较》，经济科学出版社，2003年

第二章 国内外对中小企业金融支持的现状与比较

在世界经济的发展中,中小企业因为其在就业、技术进步和充当国民经济“稳定器”的巨大作用而受到各国政府的巨大关注。施蒂格勒的企业规模适度理论为中小企业的存在提供了理论上的依据。有关统计数据显示,目前经工商行政管理部门注册的中小企业已超过 360 万家,个体经营户 3921 万家,占全国全部工商注册登记企业总数的 98%,其工业产值和实现利税分别占全国企业的 60% 和 40% 左右,流通领域达到全国零售网点 90% 以上,提供了大约 75% 的城镇就业机会。然而,对于中小企业,金融机构所能提供的信贷份额则只占其信贷总额的 30%。与中小企业贷款难形成鲜明对照的是,商业银行却有大量闲置资金无法贷出,2004 年《中国统计年鉴》数据显示,2003 年国有商业银行贷款余额为 96401 亿元,存款余额为 127120 亿元,存贷差高达 30719 亿元。随着金融改革的深化,我国银行向现代商业银行进行转变的过程中,银行对中小企业进行金融支持的策略、内容和方式都必须与时俱进。

中小企业既是市场经济的产物,同时又是现代市场经济不可或缺的基础,中小企业在现代市场经济中起到重要作用是激活市场竞争、增进市场效率、促进社会化专业分工的基本力量。与此同时,中小企业又是推动技术创新的主要载体,在创造就业机会和缓解经济周期中起着重要的稳定器作用。尤其是在我国经济转型时期,迎接第三次社会经济改革浪潮中,中小企业对社会经济发展的作用会变得越来越重要。

一、中小企业的划分和界定

什么是中小企业,怎样划分中小企业?世界各国经济发展阶段和发展水平不同,因此各国对中小企业的定义业务也是不同的,各国都是根据自己的实际情况确定衡量标准,并且不同的经济发展时期,中小企业的定义也是有所变动的。从各国的“中小企业”的概念来说,既有从“量”的角度进行定义,也有从定量与定性相结合的角度来确定的。

关于中小企业“质”的规定性,虽然各国尚不统一,但基本上是从独立所有、自主经营和较小的市场份额这三个方面来考虑的。独立所有是指企业的单一业主在企业中所占有的份额在 50% 以上;自主经营是指业主本人直接控制经营

自己的企业；较小的市场份额是指在经营领域中不占统治地位，或者是企业的定价无法影响市场的均衡价格，在现实经济活动中，这三方面并不是同时存在的，大多是具备其一，就可能属于中小企业。另外，为了便于政府对中小企业的宏观管理，各国普遍采用“量”的标准来界定，包括三个指标：雇员人数、资本额和销售收入。其原因是：雇员人数多少可以直接反映劳动力就业情况，以便于劳动部门的管理；资本额的大小可以直接反映企业实物资产情况，以便于金融部门开展工作；销售收入的多少可以客观的反映企业的规模状况，以便于财税部门工作。

为了研究的方便，本研究报告所指的大中小企业以原国家经贸委、国家计委、财政部、国家统计局颁发的《关于印发中小企业标准暂行规定的通知》（国经贸中小企[2003]143号）划分的标准为依据。适用于统计上对工业（采矿业，制造业，电力、燃气及水的生产和供应业）、建筑业、交通运输、仓储和邮政业、批发和零售业、住宿和餐饮业的企业划分规模。该标准以法人企业或单位作为对企业规模的划分对象，以从业人员数、销售额和资产总额三项指标为划分依据。企业规模的具体划分标准如下：

表 2.1 统计上大中小型企业划分标准

行业名称	指标名称	计算单位	大型	中型	小型
工业企业	从业人员数	人	2000 及以上	300-2000 以下	300 以下
	销售额	万元	30000 及以上	3000-30000 以下	3000 以下
	资产总额	万元	40000 及以上	4000-40000 以下	4000 以下
建筑业企业	从业人员数	人	3000 及以上	600-3000 以下	600 以下
	销售额	万元	30000 及以上	3000-30000 以下	3000 以下
	资产总额	万元	40000 及以上	4000-40000 以下	4000 以下
批发业企业	从业人员数	人	200 及以上	100-200 以下	100 以下
	销售额	万元	30000 及以上	3000-30000 以下	3000 以下
零售业企业	从业人员数	人	500 及以上	100-500 以下	100 以下
	销售额	万元	15000 及以上	1000-15000 以下	1000 以下
交通运输业企业	从业人员数	人	3000 及以上	500-3000 以下	500 以下
	销售额	万元	30000 及以上	3000-30000 以下	3000 以下
邮政业企业	从业人员数	人	1000 及以上	400-1000 以下	400 以下
	销售额	万元	30000 及以上	3000-30000 以下	3000 以下
住宿和餐饮业企业	从业人员数	人	800 及以上	400-800 以下	400 以下
	销售额	万元	15000 及以上	3000-15000 以下	3000 以下

注：1) 表中的“工业企业”包括采矿业、制造业、电力、燃气及水的生产和供应业三个行业的企业。

2) 工业企业的销售额以现行统计制度中的年产品销售收入代替；建筑业企业的销售额以现行统计制度

中的年工程结算收入代替；批发和零售业的销售额以现行报表制度中的年销售额代替；交通运输和邮政业、住宿和餐饮业企业的销售额以现行统计制度中的年营业收入代替；资产总额以现行统计制度中的资产合计代替。

3) 大型和中型企业须同时满足所列各项条件的下限指标，否则下划一档。

二、我国商业银行对中小企业金融支持现状

中小企业一般资本金较少、规模小，其内源融资能力相当薄弱，难以单靠自身积累发展壮大，迫切需要外部资金融通。但同时由于中小企业自有资金少、知名度不高，发行成本高，通过资本市场直接发行债券、股票融资比较困难，这就决定了中小企业比大企业更加依赖以金融机构为媒介的间接融资。在各种间接融资方式中，目前的商业信用和票据市场发展还很缓慢，企业融资租赁发展水平还很低，一些科技投资基金、创业基金方面的融资渠道，只能满足少数高科技中小企业的资金需求，因此，我国中小企业在间接融资中主要还是依赖于银行的贷款。据浙江省中小企业局调查显示，银行贷款占中小企业外部资金来源的90%，股权性融资很少。

(一) 中小企业的不断发展壮大已经形成了巨大的资金需求。

随着经济、金融改革的不断发展，中小企业由于其在社会经济总量中的份额不断增长，业已形成了庞大的资金需求。据统计，目前全国中小企业的资金总量需求大约达到21000亿元以上，仅浙江一地规模以下企业有效潜在贷款需求约1800亿元，而到2010年，其短期融资需求将达到4500亿元以上。^①其中，大部分资金需要通过银行贷款来满足。此外，根据对浙江省金华、绍兴、台州、温州四个地区的中小企业资金需求情况进行的问卷调查，在银行贷款、自筹、内部集资、股票筹资、债券筹资5种融资方式中，有85%的企业回答希望从银行获取信贷融资、有45%的企业靠自筹，有7.5%的企业通过内部集资方式筹资，只有2.5%企业表示通过股票筹资，可见银行信贷是中小企业首选的融资方式。在问及企业从金融机构获得贷款的难易程度时，有16.27%的中小企业认为容易从金融机构获得贷款，有60.47%的中小企业认为较难从金融机构获得贷款，23.26%的中小企业认为很难从金融机构获得贷款^②。上述数据反映83.73%的中小企业资金需求没有得到某种

^①陈正虎、欧阳俊：《中小企业信贷调查——浙江篇》，《银行家》，2005年第一期，第59页

程度的满足。

(①数据资料来源于上海财经大学中小企业与金融课题组调查报告)

(二) 中小企业融资中银行“借贷问题”虽然得到部分缓解，但问题依然严重。

对于中小企业而言，由于其对贷款需求固有的特点，决定了银行对其在金融政策和信贷管理上应具有一定的针对性和特殊性。但是，目前商业银行在经营管理上基本沿袭了过去以大中型企业贷款为主的贷款管理体制和运行机制，还没有探索出适合中小企业贷款需求的信贷操作和风险管理方案。因此，对中小企业贷款需求在操作上不适应、在风险评估上不确定，加上银行风险意识的增强，使得对中小企业“借贷”成为银行的合理选择。

下表列出了国际金融公司 (IFC) 2000年对7家城市商业银行和四大国有商业银行的几家分支机构的抽样调查结果，中小企业在得到银行贷款方面确实存在着困难，其具体表现是中小企业贷款申请的拒绝率远远高于大企业。

表2.2 银行对企业贷款的拒绝情况

	申请数量 (家)	申请次数 (次)	拒绝数量 (家)	拒绝数量 的比率 (%)	拒绝的次 数 (次)	拒绝次数 的比率 (%)
按企业规模分类						
<51 人	736	1537	478	64.95	1213	78.92
51—100 人	360	648	203	56.39	375	57.87
101—500 人	159	507	65	40.88	224	44.18
>500 人	46	152	12	26.09	37	24.34
合计	1301	2844	758	58.26	1849	65.01
按企业年龄分类						
<2 年	72	127	55	76.39	92	72.44
2—4 年	296	805	182	61.49	395	49.07
4—5 年	352	1239	163	46.31	582	46.97
5—8 年	263	963	131	49.81	441	45.79
>8 年	237	729	92	38.82	255	34.98
合计	1220	3863	623	51.07	1765	45.69

资料来源：杨思群：《中小企业融资》，民主与建设出版社（2001）

近年来,随着中小企业在国民经济中的地位和作用越来越被重视,金融机构对中小企业的信贷投放已在稳步增长。2003年各类金融机构对中小企业的信贷支持增加较快,对中小工业企业的贷款同比增长速度为26.6%,比其全部贷款的增长速度高3.7个百分点。其中,国有独资商业银行对中小企业贷款余额的同比增长速度为15.2%,股份制商业银行为42.3%。然而,据国家发改委2003年对中小企业发展较好、信用担保机构较多的省份的调查发现,中小企业因无法落实担保而被拒贷的比例为23.8%,再加上32.3%因不能落实抵押而被拒贷的,拒贷率仍然很高,达到了56.1%。当前中小企业大部分依赖间接融资,尤其是利用银行信贷进行融资居于主导地位的情况下,中小企业融资难问题还未能得到有效解决,成为目前制约中小企业发展的主要问题之一。

(三)中小企业融资渠道相当一部分依靠非正规金融途径。长期以来,中国的中小企业融资渠道除了银行等正规金融机构之外,更多依靠非正规的金融途径,如私人钱庄、企业相互拆借,甚至是企业自己通过不正当手段进行融资等。2005年12月29日,国内首份《中国地下金融调查》(以下简称《调查》)在中央财经大学公布显示,全国17个省份的中小企业有超过三成的融资来自非正规金融途径,西部6省和中部均接近四成,东部最低也超三成。在全国被调查的17个省份中,有的省份中小企业非正规贷款比例甚至接近七成。而中国目前地下金融的规模高达8000亿元,其中私募基金的规模占到约6000亿元—7000亿元!也就是说8000亿地下金融,私募基金占了近九成。据调查测算,目前中国地下信贷的规模介于7405亿元至8164亿元之间,地下融资规模占正规途径融资规模的比重为28.07%。^①以上调查数据显示,中小企业在正规金融融资渠道遭到拒绝后,只能依靠地下融资形式解决资金问题。而对于地下融资渠道政府将如何对待前景未卜,这从另一个侧面也反映了我国中小企业融资体系中存在某些主体缺位和管理缺失问题。

(四)商业银行缺乏针对中小企业的制度和政策安排。首先,小企业在融资中最大的特点就是与银行间的信息不对称问题,财务报表失真、信用缺失的问题

^①王斌:《中国中小企业金融服务跟踪分析报告》,国家信息中心,2006年,第1期

普遍存在，因此，目前主要以企业财务报表为基础的客户评价系统不适合小企业特点，沿用大客户统一模式的客户评价体系不能反映客户的真实风险，难以准确识别客户风险。其次，与大企业采用一样的信贷操作流程不适合小企业特点。小企业融资需求的特点就是额度小、要求急、周转快，相对于大企业的“批发”业务，小企业量大、面广，这些“零售”业务特点决定了银行发展小企业金融业务的经营中心必须下移，只有贴近市场、贴近客户，才能了解真实的信息，才能做出快速的反应，才能有效防范风险。三是缺乏有针对性的产品。用同大企业一样的产品很难满足小企业“短、平、快”式的融资需求。

德国IFO经济研究所、国家信息中心中经网、国务院发展研究中心企业家调查系统及国经中小企业发展研究中心等机构组成的“中国中小企业经营状况联合专题调查项目”以下简称“IFO等联合项目”对1500家（500人以下，年销售收入5000万元以下）中小企业所作的调查统计资料显示，导致中小企业难以获得金融机构贷款的主要制约因素有国家的信贷政策、银行官僚化和低效率的审批程序、难以获得第三方担保和缺乏合格的抵押品等因素以及对于银行的信用评级体系，虽然半数以上的中小企业未参加过资信评级，但从参加了银行资信评级的企业来看，中小企业的资信状况不能满足银行信用评级的要求，并且资信评级对于缓解中小企业的金融压抑帮助不大。以上调查表明由于商业银行普遍采用与大客户相同的信贷管理模式，已经不适合中小企业金融。

三、国外对中小企业金融支持的主要模式

不同国家在长期的发展过程中形成了不同的中小企业金融服务模式，所以研究国外，特别是欧美发达国家的商业银行与中小企业关系对我国商业银行完善对中小企业的金融服务有着十分现实的指导意义。从总体上看，国外中小企业的金融支持方式有以下四种类型：

（一）以美国为代表的政府主导型金融支持路径。以美国为代表的部分发达国家，经济发展大体上是自然的发育过程，在长期的经济进化和市场竞争选择下，形成以大企业为主体的经济结构。同时，经过长期的市场竞争和优胜劣汰，中小企业也得到充分的锻炼、筛选、提高，形成在某种专业技术、管理或服务上的特色，在市场上占有一定地位，生产率、工资水平等方面与大企业的差距不断缩小。

在美国，中小企业融资有三个突出特点，一是美国政府机构SBA的大力支持；

二是美国金融机构优质的商业性运作；三是非银行金融机构的积极参与。美国大约2000多万家企业中，90%以上是中小企业，这些企业创造了美国GNP的40%。^①美国SBA(Small Business Administration)及其负责的“SBIC”(Small Business Investment Company)计划发挥了巨大作用，其可以对符合条件、信用可靠、持续经营的小企业直接提供贷款或担保，自1953年成立以来，共为2000万小企业提供了直接融资或间接融资，目前贷款笔数22万，余额近450亿元，仅2000年，SBA就为123亿美元提供担保，8000家贷款机构参加SBA计划，发放贷款最多的三家银行为美洲银行(160亿元)、美国银行(90亿元)、富国银行(80亿元)。SBIC是小企业投资公司推出的融资计划。美国有404家持牌SBIC，1958年至今为12万家小企业提供融资近280亿元，其中包括初期的Apple, Aol, Intel等知名公司。^②

表2.3 发达国家中小企业发展状况比较简表

中小企业状况\国别	美国 (1997)	德国	法国	日本 (2000)	韩国
数量	约2300万个	约300万个	230万个	648万个	14万个
比例	99.7%	99.6%	99.9%	99.1%	98.9%
产值/国民生产总值	47%	53%	66%		43%
销售额占比	39%	48%		40%	
提供就业占比	54%	68%	67%	64%	62%
新增就业占比	80%				
发明革新占比	70%	75%			
创造出口总值占比	30%		40%		40%

在美国，中小企业的金融需求基本上是通过银行的商业性运作来满足的。近二十年来，由于将现代统计理论和电脑技术运用于贷款风险控制，越来越多的银行和非银行金融机构主动地进入、拓展中小企业金融领域。在经历了八十年代由于大批不良贷款暴露导致的金融机构大批倒闭破产后，迫于风险管理的压力，进入九十年代，美国银行提高了向企业提供贷款的门槛。特别是从1995年开始，银行对中小企业贷款普遍采用了打分制的信用评定办法，只有达到信用等级标准，银行才发放贷款。银行普遍提高信贷的“门槛”后，很快便面临着一个难题，即：信用等级达到银行要求的大企业贷款需求并不多，而特别需要贷款的中小企业又

^①郑之杰：《中外中小企业发展及其立法比较研究》，《金融研究》，2004年第四期，第68页

达不到银行贷款所要求的信用等级。在这种情况下，美国联邦政府制定了特许各级财政为中小企业贷款提供担保的政策，同时，为保证担保落到实处并真正产生效益，还允许11个政府机构拨出一定比例的经费支援中小企业搞产品研发，并由联邦政府、州、地方自治体、教育机构和民间共同建立起面向全国，以指导中小企业经营发展为主要目的的“经济开发中心”。到1998年，这个中心的次中心已遍布全美57个地区的950个城市。事实证明，政府财政为中小企业贷款提供担保，不仅大大地促进了国家经济的发展，而且使银行和企业获得“双赢”的局面。到1998年，小型企业（一般指员工在500人以下的企业）对美国经济作出了非常突出的贡献，它们创造的就业机会占私营部门的53%，销售额占全国销售总额的47%，产值占国内生产总值的50%。而对小型企业的贷款中，有37%是由商业银行提供的，由于这些贷款的利率比给大型企业的平均高2-3个百分点，商业银行也因此从中受益颇多。^①

据统计，美国银行业中50%以上的零售业务利润来自中小企业及其中小企业主的个人账户。丰厚的利润吸引了大批银行和非银行金融机构来拓展这一市场。值得注意的是，近年来非银行金融机构对中小企业市场的拓展加快了步伐。如著名的美林证券公司(Merrill Lynch&Co.)通过向中小企业以借记卡、电话银行、网上银行等形式开展信贷、资产管理体制等业务，业务量增长率达到20%以上，被银行业视为该领域主要的竞争对手。同时，美国的一些信用卡公司，如Capital One、Advanta Corp.都积极地运用直接邮寄的方式拓展中小企业市场。美国捷运公司(American Express Co.)近年来致力于中小企业领域，积极向中小企业发展信用卡、贷款和租赁业务。^②

(二) 以日本为代表的政策性金融机构为主导的金融支持路径。作为二战后崛起的发达国家，日本也十分重视中小企业在经济基础发展中的地位。在日本对中小企业金融支持则以政府为主导，银行在政府的指导下为中小企业提供金融支

^①张捷、王霄：《中小企业金融成长周期与融资结构变化》，《世界经济》，2002年第9期，第57页

^② Stiglitz JE, Weiss A. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. The American Economic Review, 1981, (71) :393 - 409

持。在政府的指导与支持下，日本民间成立了许多专门为中小企业服务的金融机构，如：相互银行、信用金库、信用合作社等。这些金融机构因其立足于地方，熟知地区情况，对本地中小企业的了解比较深入，因此，能根据中小企业的需要，采用多种形式为中小企业提供服务。这些地方金融机构对中小企业的贷款量虽小于都市银行（大商业银行），但却远远大于政府系统的金融机构。从银行对中小企业提供的每笔贷款的平均额来看（1998年3月），都市银行为8519万日元，地方银行为3616万日元，信用合作社为1597万日元，而政府系统金融机构只有307万日元。

德国通过政府预算中安排补贴的方式发展中小企业。德国促进中小企业发展的主要手段为经济手段：在财政方面，联邦政府每年在预算中安排2亿马克用于补贴中小企业咨询、培训和参展及提供创业贷款担保；在信贷方面，联邦政府出资或与各州政府合股创办专门为中小企业提供资金或融资服务的政策性银行。德国政府通常不直接向中小企业提供财政补贴，而是通过各类金融机构，向中小企业提供融资渠道和融资服务，来扶持和促进中小企业的发展。

另外法国也是主要通过这种方式发展中小企业融资。近年来，法国政府采取各种措施，大力鼓励创办企业，为年轻企业的发展存活创造好的环境，为创办企业者提供资金援助。法国中小企业发展银行是新创企业的主要资金贷款机构，银行一方面为新创企业提供一定数额的贷款，另一方面可为新企业从其它银行贷款提供经济担保。

（三）体系完备、层次分明的金字塔型金融支持路径。以加拿大为例，为了解决中小企业的资金需求问题，加政府积极鼓励民间投资创办中小企业、扩大就业机会，加中小企业融资体系包括直接融资、间接融资和政策性担保三部分：直接融资的来源和渠道主要包括以业主和“天使基金”等个人为投资主体的股权投资，以互助基金和银行等投资机构为主体的风险投资，以及通过证券交易所和购并市场获得的股权资本等。间接融资的来源和渠道主要包括开发银行、出口发展公司等政策性银行，以及皇家银行、蒙特利尔银行、汇丰银行等全国8大商业性银行，还有1500多家分布在各地的中小金融机构和社区金融机构。有关统计表明，加中小企业间接融资中的50%来自银行，其中八大商业银行又占贷款总量的80%，加大银行并不排斥中小企业融资。

同时加拿大还具备完善的中小企业信用担保体系,由全国性中小企业贷款担保体系、区域性中小企业贷款担保体系、出口信用保险体系三部分组成。全国性中小企业贷款担保体系旨在帮助中小企业以较低的成本获得银行贷款,保证银行在不能收回贷款时得到适当补偿,以降低风险,该体系的服务对象是营业额在500万加元以下的盈利性中小企业的固定资产贷款,另外2001年1月,经联邦议会通过,租赁和非盈利项目亦可申请政策性担保,担保贷款每笔不超过25万加元,担保期限为10年。更为完善的是加联邦政府还设有4个区域经济发展部,实施包括特定行业中小企业贷款担保计划、微型企业贷款担保计划和社区创办小企业贷款担保计划在内的中小企业区域性贷款担保体系。包括直接融资、间接融资和政策性担保的金字塔型的融资结构构筑了一个层次鲜明,体系完备的中小企业融资系统,对加经济的发展起着举足轻重的作用。

(四)以市场推动型为代表的发展中国家中小企业融资路径。在许多发展中国家,中小企业很难得到以银行为主的正规金融的支持。但越来越多的发展中国家政府逐渐意识到中小企业也是推动国家经济发展的重要力量,银行逐渐加大对中小企业的金融支持力度,并取得了良好效果。以印度为例,在1969年以前,印度的银行只是在有限的范围内对中小企业进行融资,贷款对象仅限于部分信用良好的企业,大部分中小企业还是依靠传统的民间融资渠道,支付高额的利息获得资金。70年代以来,印度银行体系发展了扶持中小企业的功能架构,各类金融机构积极进行业务创新,以满足中小企业特定的资金需要。由于中小企业贷款数额并不大,许多中小企业使用信用卡进行各种支付活动,成为中小企业中一种相当于受欢迎的短期信贷方式。此外,金融机构还积极参与非金融的服务,如参与建立行业协会,监督管理地方中小企业商业发展中心,提供有关技术、金融和销售的信息等,这使得直接融资与间接融资、金融服务与非金融服务的界线在印度逐渐变得模糊。同时金融产品创新和服务创新成为各国商业银行追求的主要目标和立于不败之地的砝码。

表 2.4 发达国家促进中小企业发展的措施比较

制度特色、类别	美国	德国	法国	日本	韩国
基本法构成	小企业法、机会均等法 小企业投资法、小企业创新开发法、小企业出口扩大法、小企业资助法、小企业投资奖励法、平等执行中小企业法案	稳定经济增长法 反对限制竞争法 德国合作社法 (无联邦专门中小企业法)	法国高法典 商事公司法 67-281号法令 竞争法 振兴中小企业计划	中小企业基本法 中小企业现代化促进法 中小企业指导法 中小企业事业调整法 中小企业振兴事业团法	中小企业银行法 中小企业协同组合法 中小企业振兴法 中小企业创业支援法 中小企业系列化促进法 中小企业游品购买促进
企业标准	独自经营、资本为一人或几人所有、产品属地销售、规模在行业中中小企业(人数不超 500, 销售额不超 2500 万元)	进入金融市场有限制 有独立的业务经营管理 业主承担全部风险责任 营业额不超过 4200 万马克	自主经营 雇员少于 50, 高限 500 人 营业额不超过 5000 万 自然人持股不低于 75%	从业人员 300 人以下 资本金标准因行业差异	200 人以下 5000 万元以下
管理机构	小企业管理局	中小企业局	中小企业和手工业国务秘书	中小企业厅	中小企业局、中小企业振兴公园
法律内容特色	设立小企业局反映小企业要求, 维护其利益; 提供不超过 50 万元的资金资助或担保, 提供管理技术和信息援助, 帮助联系政府采购, 并减轻小企业负担。联邦机构对通过评估的小企业技术创新给予 10 至 50 万元奖金或资助。	研究小企业政策、制定资助和扶持计划, 管理小企业产品质量标准, 负责小企业管理人员培训, 监督法律政策实施, 促进地区经济合作和科研开发	首先对商人及其行为予以明确	制定基本方针扶持发展, 指导支持中小企业经营管理、资金技术发展方向, 提议制定有关政策, 反映中小企业希望, 保证获得政府订货机会, 调节与大企业矛盾, 帮助解决资金困难, 调查企业经营	促进中小企业现代化、促进协同事业化, 诊断指导经营, 扶持脆弱行业, 培训, 扶持民俗工艺产业, 承兑中小企业股份或社团, 支援创业活动, 借贷创业资金, 搜集有关情报、普及、调查研究

表2.5 发达国家中小企业金融支持比较

制度特色\国别	美国	德国	法国	日本	韩国
金融政策	<p>小企业管理局提供数百亿贷款；37%小企业获得银行贷款，总额近2000亿；小企业获得使用透支、抵押或租赁等融资来源。特许或资助投资公司提供风险投资数百亿元。</p>	<p>复兴银行和平衡银行是联邦政府的政策性银行，负责贯彻国家扶持小企业发展的金融政策，运用欧洲复兴计划基金、财政拨款，协助小企业融资，银行提供近百亿低息贷款。</p>	<p>银行为企业开立企业储蓄存折，免征其利息税，到期还可获得一笔投资所需优惠贷款，专门资助设立试验性保险和鼓励合资基金，鼓励对外投资保险和担保。</p>	<p>成立中小企业金融公库和国民金融公库、投资育成公司、振兴事业团、信用保证协会，创立面向中小企业的特别贷款制度，设立小规模事业金融公社等。</p>	<p>建立中小企业银行、第二金融圈，扩大补助金、政策资金，提高预备银行支持中小企业的贷款比例，建立中小企业结构调整基金、产业技术改造基金、共济事业基金。</p>

比较上述各国中小企业贷款的经验，可以得出以下结论：

1、随着经济的发展，中小企业在国民经济中的地位逐步凸现，单纯依靠市场机制和金融机构不能独自承担起对中小企业的金融支持任务，需要有政府的政策指导和部分资金介入。

2、政府的资金投入和担保基金体系可以在一定程度上缓和中小企业的资金需求问题，但不可能成为中小企业资金供给的主渠道。例如，像日本这样对中小企业的政府支持力度较大的国家，实际上担保基金担保金额从没有超过中小企业总额的10%。因此，中小企业资金供给的主渠道必然也只能是商业性金融，正规金融参与的积极性和程度决定了中小企业贷款需求能否得到很好的满足。

3、在一些国家，经济社会的发展和技术进步已经提供了条件，使银行和非银行金融机构从自身利益出发积极参与到对中小企业的金融服务和金融支持活动，为根本上解决中小企业融资难的问题奠定了良好的基础。

4、就商业银行而言，对中小企业的贷款供给要能满足经济发展需求和社会的期望，也就是说有利可图。发展中小企业金融业务已经不仅仅是国家政策的要求，同时也是商业银行适应金融市场变化、寻求自身发展的内在需求。

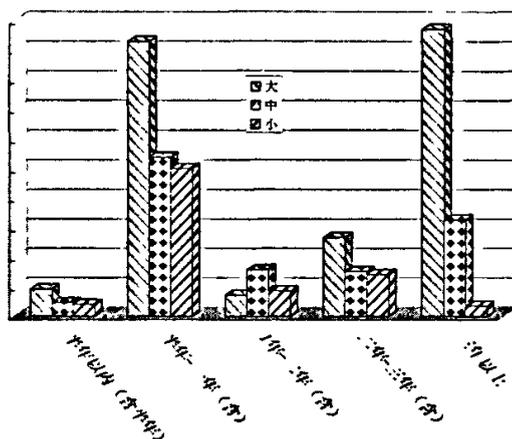
第三章 我国商业银行中小企业信贷支持的实证分析

一、 某区域国有商业银行中小企业信贷支持实证分析

通过对某区域商业银行 2002 年至 2005 年信贷信息系统中的数据进行分析，可以得出这样的结论：虽然近几年国家政策的支持和金融生态环境的发展对于中小企业融资有一定的促进作用，但是中小企业事实上还依然存在着较大的资金缺口，银行的信贷数据表明，中小企业在贷款余额中的占比还很低，并且银行大客户的风险集中度问题已非常突出。以下从贷款期限、贷款占比、客户量、客户贡献度、担保方式等不同的维度对中小客户的信贷状况进行分析。

(一) 贷款期限

图 3.1 不同规模客户贷款期限分布图



上图是截止 2005 年末，银行非贴现贷款业务大中小客户分不同的贷款期限的情况，从上图分析来看：

1、由于大客户天然具有的规模优越性，在争取贷款资源方面表现出绝对的竞争优势，受到贷款银行的青睐，大中小客户在各个贷款期限上的份额基本上与其规模匹配，即按照大、中、小的顺序递减。

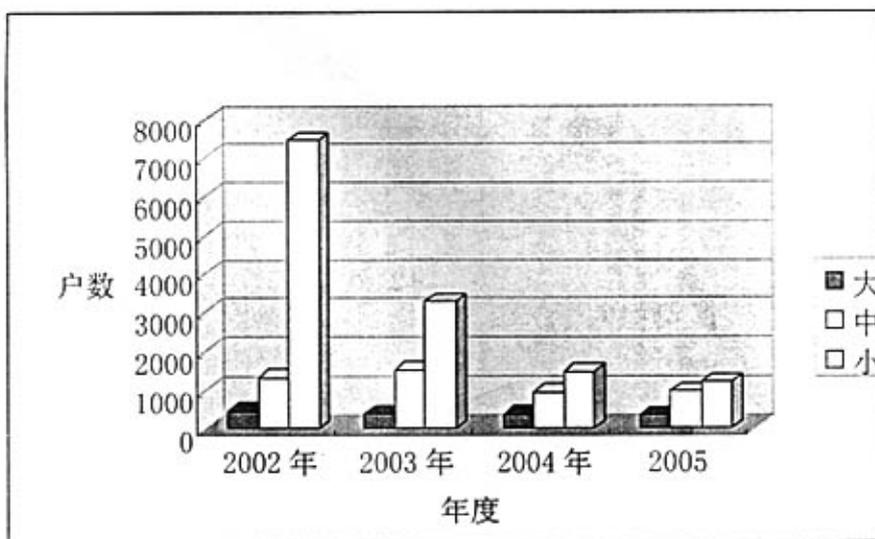
2、在各个贷款期限段上大客户基本上占绝对优势，尤其是在“半年-一年”和“三年以上”期限贷款集中度非常高，说明其短期贷款也具有相对稳定性，同时在中长期贷款方面资金需求较多。

3、中型客户在中期贷款方面尤其是“一—二年”资金需求旺盛。

4、小型客户的贷款期限分布呈现“倒U型”，即半年以内的短期贷款和三年以上长期贷款均较少，中间期限贷款较多，尤其是“半年—一年”期贷款最多，这一点应引起银行的关注，在银行产品设计上可以根据小客户金融需求特点，推出更多能满足其资金需求量身定做的产品。

(二) 贷款客户数量变化情况

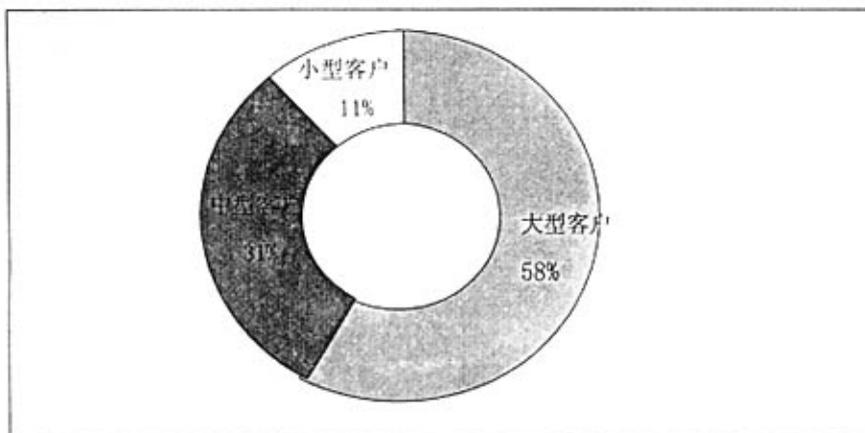
图 3.2 近三年贷款客户数量变化情况



通过对近几年信贷客户数量情况分析，一是客户总数呈现明显递减趋势，尤其是2003年客户数量近乎缩水一半，2004年、2005年客户趋于稳定；二是大客户户数相对变化较小，说明大客户整个群体状况比较稳定，受宏观经济因素、银行信贷政策影响较小；三是中型客户数量基本上也呈递减趋势，但下降幅度不大；四是小客户数目骤减。信贷客户数量变化的主要原因，一方面是因为该商业银行近几年一直致力于信贷结构调整，着重发展面向优质“大企业、大行业”的双大信贷战略，从客户营销、信贷审批、资源配置多个方面予以重点倾斜，而中小客户的地位往往被忽视，从信贷准入的源头就被拒之门外。另一方面是因为历史上由中小客户形成的不良贷款数量占银行不良贷款的绝大部分，所以近几年的银行不良贷款剥离和呆帐贷款核销主要是中小客户，造成中小客户数量锐减。

(三) 各类客户信贷余额情况

图 3.3 各类客户信贷余额占比



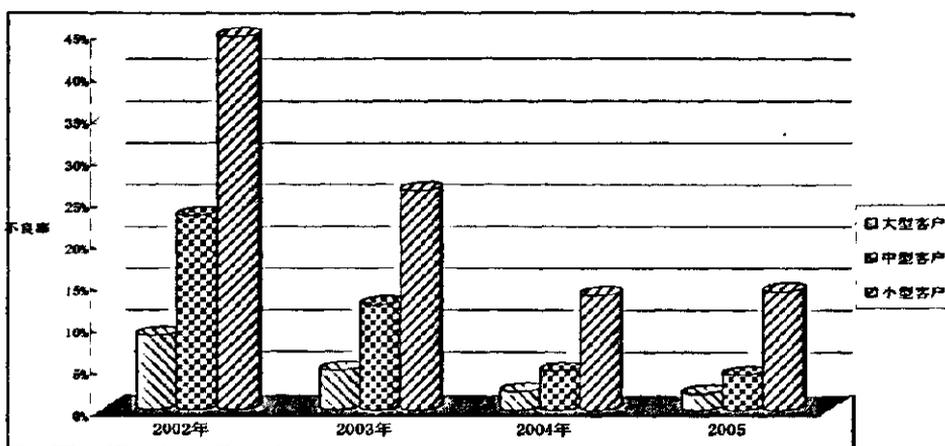
从不同规模的客户信贷余额占比看，大型客户贷款余额506.14亿元，中型客户贷款余额267.83亿元，小型客户99.8亿元，又进一步印证了以上的分析，即大型客户信贷资源分配占比最高，小客户虽然户数最多但信贷余额最少，中型客户不论户数还是信贷金额占比均较均衡。另外，截止2005年末，该行25大集团客户贷款余额约占公司客户贷款余额20%，贷款余额最大的前三家客户接近监管控制集中度限额。从行业风险集中度看，该行部分行业贷款余额已超过了风险预警限额。贷款的风险集中度问题已非常突出。

(四) 各类客户信贷资产质量

从不同规模客户的信贷资产质量分析，根据五级分类结果，其特征如下：一是大、中、小型客户截止2005年末的不良贷款率分别是2%、4%和14%，平均不良率为4%；从2002年以来，各类客户总体不良率呈现明显阶梯式下降趋势；二是近两年大中型客户的不良率趋同，说明中型客户基本面向好，还贷能力和还贷意愿都较强，调查中还发现，近年的不少优质大客户就是由以前的中型客户发展壮大而来的。三是银行对中小型客户区别对待。中型客户不良率接近目前银行的平均水平，大客户由于营销成本高，客户要求非常优惠的低利率，各银行之间的竞争成本高等原因，大客户贷款增长乏力，中型客户成为目前银行着重发展的目标客户和重要客户群体，而小型客户将成为银行未来的利润增长点。四是现阶段商业银行不良率为3-4%左右，而小客户的不良率为

14%，远远高于其他两种类型的客户，商业银行应从控制小型客户的不良率入手，研究相应的信贷对策和风险控制手段，降低小客户的不良率同时为银行未来的盈利能力水平打好基础。从商业银行长远的利益看，中小企业地位不容忽视。

图 3.4 各类客户信贷资产质量情况图



(五) 各类客户银行贡献度情况

据该分行有关数据显示，其中小企业贷款利率平均在基准利率上浮20%，远高于其他贷款收益，公司类贷款利息收入的55%以上来自中小企业，中间业务、国际业务、电子银行业务、信用卡业务等方面中小企业也是创收主力军。其中某一地区经济较发达的二级分行中小企业贷款余额达到公司客户贷款余额78%，中小企业实现的利息收入占公司类贷款利息收入的83%，中小企业客户日均存款对公司客户日均存款占比为83.3%，对负债业务产生了巨大的支撑作用，公司类中间业务收入也大部分来自中小企业金融业务。以上数据表明中小客户的客户贡献度较高，同时银行对于中小客户贷款议价能力强，中间业务收益水平高，成为新的利润增长点。

(六) 不同规模客户贷款担保方式的选择取向

调查发现，在客户采取的贷款担保方式上，抵押和保证贷款方式占主要地位，选择质押方式的贷款份额占比较少，平均不超过8%；虽然采取保证担保方式的贷款份额最多，但保证方式已经从2002年底的平均54%下降到2005年的

平均 44%，同时抵押方式表现出上升趋势，从 2002 年平均 27% 上升到 2005 年平均 34%。

表 3.1 不同客户担保方式份额情况

年度	客户类型	质押方式份额占比	抵押方式份额占比	保证方式份额占比
2002 年	大型客户	5%	20%	54%
	中型客户	3%	38%	53%
	小型客户	3%	37%	55%
2003 年	大型客户	4%	22%	54%
	中型客户	7%	42%	44%
	小型客户	6%	42%	48%
2004 年	大型客户	5%	27%	45%
	中型客户	7%	44%	44%
	小型客户	7%	37%	53%
2005 年	大型客户	3%	27%	45%
	中型客户	8%	47%	39%
	小型客户	7%	37%	53%

分析以上原因，一是因为各种法律法规逐步完善，银行贷款审批对企业之间的关联担保不太认可，采取保证方式的贷款逐渐减少，另一方面由于法院执行逐渐规范化，许多企业担心因为保证需承担连带责任而不愿为他人提供担保。二是随着社会经济总量的不断发展，企业可抵押的资产增多，另外抵押登记等手续逐步健全，使抵押可操作性变强，企业较多的采用了抵押担保贷款方式。三是质押对企业的要求较高，不少企业不具备质押条件。四是中型企业较多的采用抵押担保方式，是因为其拥有合格的抵押资产较多，能符合银行的抵押率要求，而对于小企业来说，资产较少，只能采用保证方式，所以保证担保贷款方式占比达到 53%。这也说明小企业在贷款担保方面存在困难，如没有合格的抵押资产，资信状况不符合银行要求和难以获得第三方担保等。

通过以上的调查分析，商业银行的信贷状况主要表现为：

- 1、 中小企业贷款频率高，贷款期限短，单笔贷款金额小，笔数多，所需贷款往往以流动资金为主，固定资产贷款和中期流动资金贷款相对较少，贷款期限一般在 6 个月左右。
- 2、 中小企业信贷风险相对较高，尤其是小企业的贷款不良率远远高于大客

户。由于中小企业自身存在的诸多痼疾，加上中小企业（尤其是小企业）抵御市场的风险能力较弱，经营风险、财务风险相对更大，如果缺乏适合、足值的抵押、质押物，相对大型企业而言信贷风险比较高，贷款风险以传统信贷管理方式不易把握。

3、中小企业贡献度逐步上升，可以承受较高的资金价格。从资金供给方来看，由于中小企业财务管理及日常管理的规范性相对较差，其抵抗市场风险的能力较弱，按照收益与成本匹配的原则，银行一般都会要求中小企业负担较高的资金价格。而从需求方看，中小企业由于生产、销售、管理成本相对较低，因而也能够承受较高的财务成本，一般可在基准利率基础上上浮较大的空间。

4、贷款的风险集中度问题已经非常突出。发展中小企业金融业务对于商业银行的可持续发展具有重要的战略意义，其重要性和紧迫性日益显现。

5、中小企业金融产品需求日益多样化。就贷款而言，其要求银行信贷品种不断创新，如仓单质押贷款、应收账款质押贷款、联保协议贷款、民营企业个人财产抵押贷款等。同时，对国际结算的配套业务要求日益提高，一笔进出口业务要求银行能够完成从贸易结算、外币及人民币融资，到结售汇或代客外汇买卖、远期汇率锁定、本外币入账等一条龙服务。

由于中小企业贷款需求的这些特点，使遵循传统运作规则的商业银行对中小企业信贷采取十分谨慎的态度，由此产生了中小企业融资难的矛盾，从满足中小企业融资需求分析，商业银行应从降低风险，发展中间业务，创新金融产品上下大功夫。

二、我国商业银行中小企业信贷业务的影响因素分析

中小企业金融缺口产生的原因十分复杂，它可以从交易成本、需求方、供给方以及金融体制等方面加以分析。

（一）企业自身的原因分析

1、信息不透明和信息不对称。信息不透明和不对称问题是造成中小企业融资难的基本原因之一，这一点已经成为学术界的共识。与大企业相比，中小企业的经营信息不透明，向外部出资者披露其经营信息也更加困难。首先，中小企业内部管理制度不健全，管理不规范，主要反映在财务报表真实性低，随意性大，导致信息不对称。其次，部分中小企业信用观念差，社会上缺乏对企业逃废债的制

约和惩罚制度，致使企业不讲诚信的成本较低。最后，中小企业内部治理结构上“家族式管理”、“捞一把就走”的短期行为等，这些都影响了银行对中小企业的信任感，以上特征决定了银行在收集中小企业的信息时会遇到更大的困难，其对中小企业的融资将承担更高的交易成本和更大的风险。

2、企业经营的不确定性和高倒闭率。

中小企业由于规模小，在信息收集、分析市场方面投入成本较少，分析能力较弱，使其受经济景气变动、金融环境及产业形式变化影响较大，对于稳健投资者来说，意味着其投资预期收益的不确定性。据美国小企业管理局（SBA）统计，有近 23.7% 的小企业开业后的两年内消失，由于经营失败、倒闭或转产，有近 52.79% 的小企业在 4 年内退出市场。经营不确定性和倒闭率高并非意味着中小企业的经营绩效就一定比大企业差，它所反映的是中小企业的经营稳定性差、投资风险大这一特征。

3、可用于抵押担保的资产不足

抵押和担保是金融机构解决信息不对称问题的一种常规保险机制。在向信息不透明的中小企业提供贷款时，金融机构虽然难以从对企业的信用审查和财务分析中直接获得贷款决策所需的信息，但可以从企业所提供的抵押品或第三方担保中获得关于企业未来偿还能力的信息和保证，从而做出贷款决策。此外，抵押贷款还有较强的事后监控能力，因为抵押品提高了借款人选择失信行为的机会成本。当借款人和贷款人之间存在信息不对称时，抵押有助于解决逆向选择问题并能够避免银行的信贷配给。

抵押虽然有助于缓解信息不对称问题，但它也存在种种局限。首先，抵押贷款是建立在企业所拥有的资产的基础上，但由于中小企业资本弱化的经营模式和固定资产比率低的财务特征，其所能用于抵押的实物资产和大企业相比显得十分匮乏。许多中小企业的土地和厂房是租借物，对于主要依靠人力资本和无形资产创业的高科技中小企业来说，有形资产更是少的可怜。即便有些中小企业拥有自己的房地产，许多也因缺乏有法律效力的证明文件或缺乏流动性而难以被银行接受。其次，由于目前产权交易市场欠发达和金融机构的创新能力强等原因，银行一般只接受房地产和流动性强的有价证券作为抵押品，这就大大限制了中小企业的资产抵押能力。再次，抵押贷款必须经过中介机构对抵押品进行价值评估、产

权登记和法律公证等程序，这些程序不仅费用不菲，加重了企业的融资成本，而且手续繁琐，时间冗长，等到贷款到手时，商机可能贻误。对于凭借经济灵活性求生的中小企业来说，抵押贷款极易产生融资时限所导致的金融缺口。最后，抵押品本身也可能成为一种信贷配给的机制，使得那些资产规模达不到银行抵押品要求的中小企业无法进入信贷市场融资。

4、融资中的规模经济

企业在融资过程中需要支付一些固定的交易成本，这些固定成本随着融资规模的增大而下降，即存在着融资的规模经济。例如银行发放每笔贷款时贷前调查、贷时审查和贷后监督等成本，由于中小企业的资金需求属于零售式的小额需求，自然就形成了融资过程中的规模不经济问题。融资规模不经济既发生在中小企业内部，表现为中小企业的融资成本普遍高于大企业，也发生在外部出资人尤其是银行身上，表现为银行对中小企业的单位贷款额所支付的管理成本高。融资规模不经济所产生的高成本是由交易双方分摊的，但各自分摊的比率，则取决于交易双方的市场力量和银行的定价策略。由于中小企业在与银行打交道时往往处于弱势地位（这与信贷市场的结构特征以及大企业的存在有很大关系），银行可以通过提高贷款利率来转嫁部分额外成本，因此规模不经济所产生的成本实际上主要被中小企业所承担。

（二）银行内部原因

银行自身原因从银行角度分析，造成国有商业银行对中小企业尤其是小企业“惜贷”或“不贷”的主要原因有以下几个方面：

1、对中小企业贷款的高管理成本阻碍了银行参与中小企业信贷市场。从银行业务的角度来讲，对大企业的贷款相当于批发业务，而对中小企业的贷款只相当于零售业务。目前我国银行业在贷款批发业务和零售业务的工作方法和程序上还没有分开，对大额和小额贷款审查程序基本一样。由于中小企业贷款金额少、笔数多、手续复杂，造成银行的费用较高。过高的成本自然使得银行不愿意开展对中小企业的贷款业务。据统计，中小企业贷款管理的成本是大型企业的5倍左右。这是造成中小企业“贷款难”的重要原因。

2、银行自我风险约束加强，坚持审慎的低风险信贷政策。银行在进行信贷业务时，在风险管理上是“在政策规定的利差范围内，开展适度风险的信贷业务，

并且要求担保”，而中小企业客观上具有分布面广、管理分散，不利于银行对其行业、领域及交叉风险进行有效预警，风险管理成本较高；又由于中小企业缺乏足够的抵押品和可靠的担保，商业银行对中小企业贷款存在“畏惧”心理。中小企业的天然弱点和银行追求“低风险，高效益”的经营目标之间的矛盾制约了银行对中小企业贷款业务的开展。

3、国有商业银行的风险管理机制尚不完善，现阶段尚缺乏对中小客户系统的风险监测及风险控制能力。以上的实证分析证实了中小企业的不良贷款尤其是小企业不良贷款独树一帜，产生中小企业信贷风险的原因除了企业因素、环境因素外还有银行自身因素。从银行方面分析，银行内控因素和道德因素是一个不能忽略的原因，缺乏信贷风险知识，缺乏必要的风险衡量和转移工具，业务人员素质低、信贷内控操作问题以及信贷人员的道德风险都是导致产生较高贷款不良率的原因，也是银行的通病。金融市场建设的滞后和担保机构力量的不足直接影响了银行信贷风险管理水平，担保不足则致使信贷风险发生后银行无法控制损失，从而导致信贷资产的大量流失，同时也在一定程度上加剧借款人的道德风险问题。

4、银行价值取向和市场定位需要调整

在过去的几年里，商业银行由于其在经营管理过程中已经形成固有的目标客户群和营销模式，往往注重对大企业、大客户的营销，而忽视了中小客户群体，其战略规划、目标客户选择都定向为大客户，所以其从组织架构、信贷流程上、营销策略等许多环节都是为大客户服务提供便利，以服务大客户为中心设置的，所以在贷款方面，银行思想观念上还存在“唯成分”、“唯规模”论，信贷投向上“贪大（大企业）求洋（外资企业）”，信贷门槛很高，以种种标准和理由把中小企业拒之门外。中小客户在申请银行贷款时常常会受到不公正的待遇，企业规模歧视在前几年贷款政策上表现的更为明显。目前银行在控制信贷风险上主要采取审贷分离、三级审批制度控制风险，通过要求企业提供担保来转移风险，这使得银行在对中小企业贷款时基本沿用原有针对大型企业的模式，而这与中小企业贷款特点相矛盾，尤其是目前采取的信贷管理方式和风险管理技术无法适应这些特点。商业银行只有适应中小企业发展及其资金需求的特点，研究、探索适合中小企业的信贷方式和服务手段，才有可能在新的一轮竞争中取胜。

5、我国商业银行缺乏针对小企业的制度和政策安排。中小企业贷款具有时间要求快、频率高、金额小、风险高的特点，而我国商业银行在运作机制和内部组织结构上还不能适应中小企业发展的需要。目前，我国四大国有商业银行组织结构是按行政区域布局的，组织链条通常包括5个层级，即总行—省（自治区）分行—二级分行—县（市）分行—分理处、储蓄所。如此之长的传导链条往往使得银行经营管理顾此失彼。一方面总行对基层银行业务管理鞭长莫及，容易造成基层银行不顾风险乱发贷款，最终导致不良资产总额居高不下。另一方面，一旦总行因为关注贷款风险而上收基层银行贷款权或大量裁撤分支机构，又会造成县域经济正规贷款的真空，并激化中小企业的融资矛盾。

与四大国有商业银行相对照，国外大型商业银行通常以客户对象不同来安排其银行结构，这一组织方式也最终导致其组织结构的扁平化。以美国银行（Bank of America）为例，它的部门设置主要包括零售及商业银行部（Consumer and Commercial Banking）、全球企业及投资银行部（Global Corporate and Investment Banking）、资产管理部（Asset Management）和股权投资部（Equity Investment），其中零售及商业银行部和全球企业及投资银行部是其最重要的两大业务部门。^①零售和商业银行部主要面对个人和中小企业，属于“零售银行”；而全球企业及投资银行部的主要服务对象涉及美国国内、国外的公司、金融机构以及政府团体，属于“批发银行”。这样的组织架构使得美国银行的服务更加贴近消费者和中小企业，2000~2002年统计数据显示，该银行60%以上的收入均源于此项业务。

通过国内和国外大型商业银行的对比我们可以看到，采用与大客户相同的经营管理机制不适合中小企业金融业务。以现有大企业金融业务的“一刀切”的经营管理机制来开展小企业金融业务，很难对市场做出正确、快速反映，也难以有效防范小企业金融业务风险。首先表现在小企业风险定价能力不强，没有体现小企业风险相对较大、个性化差异较大、成本相对较高的业务特点；其次，考核和责任追究制度不符合小企业风险较大，损失率较高的客观现实和市场规律，缺乏

^① Riding AL, Haines JR. Loan guarantees : costs of default and benefits to small firms. *Journal of business venturing* , 2001 , (16) :595 - 612

“责、权、利”相统一的激励机制；三是资源配置大部分向大客户和大项目倾斜，银行网点优势未能得到充分发挥。

（三）社会环境因素分析

1、金融体制的结构缺陷

与大企业相比，中小企业金融具有特殊性。大企业的融资可以依靠正规的金融市场和大型的金融中介机构。由于外源融资障碍小，大企业获得资金更容易。中小企业则不同，在其发展地各个阶段都面临着融资障碍，尤其是发展初期，正规融资渠道是很难行的通的。从以往的经验看，在中小企业发展的各个阶段，各式各样的金融渠道和金融机构都随着企业的成长而发挥着不同的作用。在初期阶段，非正规金融、社区合作金融以及私人资本市场所发挥的作用往往大于正规金融、大银行和公开资本市场，前面的中央财政大学的《中国地下金融调查报告》已经证实了这一点。这是因为前者是关系型特征的不完全契约，比后者的标准契约具备更强的解决信息不对称的问题机制，因而能够降低中小企业的融资壁垒。这意味着，中小企业的发展需要有一个多层次和多样化的金融体系来满足其不同发展阶段的融资需求。

2、缺乏完善的社会金融担保体系

社会担保体系、信用体系、评估体系、中介机构不完善，缺乏有效的支持体系、服务体系和管理体系，这些因素都给中小企业融资及贷款造成了困难，规范评估中介市场，淘汰良莠不齐的担保机构，清理鱼龙混杂的中介机构，提高从业人员素质成为当前迫切需要解决的问题。此外，国家财政政策和货币政策虽有明确的导向，强调银行要加大对中小企业的支持力度，并相继出台了相应政策措施以保证其实施，但是，由于对税收优惠、呆坏账核销、贷款贴息等实质性措施都没有明确说明，跟进乏力，未对银行起到实质性的激励作用，致使中小企业的债务融资成了一道难以逾越的门槛。

3、政府管制的影响

金融市场由于其为国计民生的重要作用受到政府的格外重视，又由于其高风险性更离不开政府的监管。政府监管包括金融市场准入条件的限制、金融机构稳健性及其业务范围和金融产品的选择和价格的制定等。发展中国家由于防范风险等原因，政府对金融业的监管往往偏严，尤其是98年亚洲金融危机之后，银

行监管部门在制定标准时更多的考虑大机构和企业的利益,忽视中小企业的融资需求。例如,对金融市场的准入限制中,中小金融机构和民间金融组织得不到应有的生存和发展空间,导致金融体系的结构单一和市场垄断,使中小企业融资发生渠道困难,不得不走地下融资渠道。另外,根据风险和收益相匹配的原则,对中小企业贷款的均衡利率一般要高于市场平均利率,但如果政府对金融产品的价格管制过严,就会限制银行对中小企业贷款定价能力,使其较高的风险和成本得不到补偿,从而挫伤银行贷款的积极性。

三、我国商业银行中小企业信贷风险影响力实证分析

以上文章对产生中小企业融资缺口的原因从企业自身、银行、社会环境三个角度进行了分析,但这大类因素对中小企业融资产生的影响到底有多大,是否可以量化?以下论文部分通过借助贾生华,史煜筠等人的调查实例进行分析,从而从实证的层面又对以上分析做了更进一步的验证。

中小企业信贷风险高被认为是造成其融资难的关键原因,也是商业银行信贷风险管理的难点之一。贾生华,史煜筠^①等人通过以杭州、宁波、台州、绍兴和嘉兴五地区的商业银行为对象,借助问卷测量形式进行实证调查,结果表明:影响中小企业信贷风险的因素可归纳为企业、银行和环境三大方面十二个关键因素,这不仅与上文的原因分析正好吻合而且而且还对各因素的影响程度进行了比较分析。

(一) 数据结果

调查对象主要为五地各商业银行内从事信贷相关工作人员,回收问卷中有效问卷数161份,回收问卷有效率89.0%。问卷测量数据借助SPSS11.0 进行统计分析,具体结果如下:

1、企业风险因素的因子分析

涉及企业的风险因素变量总计12项。从表3.2 的因子荷重可以看出,影响信贷风险的中小企业本身缺陷可以分成四类因子,四类因子中企业素质的平均得分2.566,投机行为平均分2.917,偿债能力平均值2.529,相对而言,企业信息

^①贾生华、史煜筠:《商业银行的中小企业信贷风险因素及其管理对策》,《浙江大学学报》,2003年第2期,第56-62页

表现最差,平均得分2.275,说明中小企业信贷中严重的不对称信息问题。

表3.2 企业风险因子荷重表

	因子1	因子2	因子3	因子4	a系数
SME产品质量差,市场不稳定	0.719	0.202	0.233	0.134	0.744
SME技术力量薄弱	0.691	-0.180	0.180	0.082	
SME经常任意改变贷款用途	0.677	0.271	-0.090	0.250	
SME多经验式管理,决策风险高	0.615	0.409	-0.901	-0.017	
SME容易转移财产,悬空债务	0.557	0.145	0.337	0.334	
SME投资欲望强,常过度投资	0.063	0.818	0.061	0.036	0.645
SME经常恶意违反银行债务	0.229	0.722	0.102	0.117	
SME资产规模小,注册资本少	0.193	-0.184	0.753	0.085	0.600
SME资产质量差,抵押资产少	0.106	0.299	0.739	-0.058	
SME负债率高,缺乏资金保障	0.132	0.499	0.580	0.129	
SME教育资料缺乏,信息失真	0.138	0.164	0.107	0.835	0.627
SME管理素质差,规章制度缺乏	0.055	-0.016	-0.020	0.514	

注: SME为中小企业(Small and Medium Enterprise)的缩写,下同。

2、 银行风险因素的因子分析

银行风险变量总计16项,可以分成五类。五类因子解释了总体差异的63.34%,如表3.3所示。从各因子的均值看,最小值为业务素质,平均得分2.680,最大值为内控因素平均得分3.623。说明经过近几年不断对商业银行内控机制的强调和改进,业已取得一定成效。但商业银行的信贷人员专业知识普遍缺乏、专业信贷人员少的痼疾仍在一定程度上影响银行业的发展。

表3.3 银行风险因子荷重表

	因子5	因子6	因子7	因子8	因子9	a系数
关系贷款,命令贷款多,管理混乱	0.736	0.091	0.076	0.015	0.134	0.75
银行主权利利,资产保全不及时	0.729	0.365	0.098	0.108	0.149	
信贷贷款管理各环节之间不协调	0.705	0.360	0.261	0.214	-0.133	
贷款审批程序乱,随意性大	0.645	0.119	-0.113	0.040	0.507	
银企关系缺乏持续性	0.088	0.841	0.000	0.041	-0.052	0.69
对SME建立信贷关系条件高,关系差	0.189	0.826	-0.090	0.018	0.091	
贷款审批权过度上收使银企关系疏远	0.478	0.507	0.021	0.184	0.005	
银行的SME信用档案缺乏,记录不全	-0.148	0.506	0.128	0.398	0.222	
信贷员业务素质低	0.016	-0.222	0.832	0.022	0.024	0.60
专业信贷员少,缺乏风险知识	0.250	0.345	0.707	-0.042	0.264	
银行缺乏风险衡量手段	0.056	0.342	0.543	0.124	0.180	
贷款审批环节多,责任过于分散	0.132	0.032	-0.049	0.792	0.202	0.61
信贷相关部门间责任利益认定不合理	0.495	0.120	0.027	0.663	-0.126	
银行缺乏对客户信用动态的了解	0.090	0.419	0.386	0.513	-0.199	
贷款检查不认真,不到位	0.025	0.140	0.145	0.160	0.818	0.54
信贷员道德素质低	0.241	-0.105	0.325	-0.079	0.610	

3、 环境风险因素的因子分析

环境风险变量共计6项。因子荷重表3.4说明,环境对中小企业信贷风险的影响主要分成三类,第一类涉及国家信贷政策和政府政策意图导向,称为政策环境因素,平均得分3.213;第二类涉及执法环境、执法力度等,称为法制环境因素,平均得分2.516;第三类涉及担保抵押、金融工具等,称为金融环境因素。三因素解释了总体差异的73.1%。从环境因子平均得分看,金融环境的均值最小平均得分2.215,说明目前商业银行信贷中风险转嫁的工具较少,企业一旦发生违约,银行可以动用的止损措施比较有限。

表3.4 环境风险因子荷重表

	因子10	因子11	因子12	α 系数
国家信贷政策导向 SME 降低审查质量	0.879	0.091	0.083	0.599
地方政府干预银行贷款,影响贷款决策	0.843	0.201	0.079	
执法力度不够,对违约制裁不力	0.111	0.903	0.035	0.518
执法环境差,地方政府支持保护违法债	0.243	0.738	0.295	
担保机构不全,担保力量弱	0.057	0.097	0.921	0.521
金融市场落后,风险转移工具缺乏	0.093	0.141	0.793	

4、 风险控制措施的因素分析

风险控制措施共计15条,为重要性评价,得分越高说明越重要。表3.5所示风险控制因素可以分为四大类,第一类为止损措施,平均得分4.162;第二类公平措施,平均得分4.066;第三类信用紧缩措施,平均得分3.135分;第四类决策机制平均得分3.746。四因素解释了总体差异的57.13%。分值最小为信用紧缩措施,说明就信贷风险控制措施而言,压缩中小企业信贷规模的措施在现有几种措施中最不被银行看好。

表3.5 风险控制因素因子荷重表

	因子1	因子2	因子3	因子4	a系数
建立银行间共享的客户信息资料库	0.783	0.180	-0.036	-0.050	0.781
及时界定 处置不良资产	0.764	0.187	0.084	0.030	
加大法定代表 经营者信用审查比重	0.700	0.232	0.009	0.139	
担保中提高业主反担保比重	0.587	-0.031	0.330	0.394	
确定合理的不良资产催收处置程序方法	0.572	0.522	0.031	0.015	
加强贷款管理环节间的相互制约	0.264	0.718	-0.124	0.060	0.707
调整行贷业务奖惩体系 注重综合效益	0.202	0.697	0.155	0.225	
改进信贷相关部门间奖惩和责任认定	0.276	0.680	0.174	0.197	
减少对 SME 贷款	-0.129	-0.027	0.743	-0.012	0.598
提高担保抵押要求 降低抵押物折扣率	0.096	0.187	0.674	0.188	
提高对 SME 的贷款条件	0.091	0.367	0.672	-0.191	
对 SME 设置特殊审查程序和指标	0.201	0.182	0.493	0.268	
减少贷款决策参与人数 明确落实责任	0.051	0.180	-0.017	0.743	0.436
尽职调查结果真实性与业务员奖惩挂钩	0.169	0.092	0.276	0.558	
贷款审批权适当下放到基层机构	-0.105	0.476	-0.318	0.485	

(二) 分析与讨论

1、从以上的数据结果看，商业银行对中小企业信贷的风险是一个多因素相互作用的结果，主要是由企业因素、银行因素和环境因素综合作用的结果。缺乏基本的信贷风险知识，缺乏可靠的风险衡量工具是我国银行业在信贷业务中的一个通病，金融市场建设的滞后和担保机构力量的不足直接影响了银行信贷风险水平。缺乏必要的风险转移工具使银行被迫采用自留方式处置信贷风险，而担保不足则致使信贷风险发生后银行无法控制损失，从而导致信贷资产的大量流失，同时也在一定程度上加剧借款人的道德风险问题。

2、多因素共同影响下的信贷风险应由多渠道解决，必须多管齐下，提供“一揽子”解决方案，才有效果。银行信贷风险管理必须创新对中小企业的信贷管理机制，给予相应的重视和地位，加强信贷风险管理的意图在于消除或弱化风险因素，从而减少风险事故的发生或抑制损失增加，任何一环的疏漏均可能造成严重后果。从商业银行的角度分析，可从几方面考虑信贷风险管理机制：①建立和实施全面风险管理模式，逐步培育可持续发展的中小企业信贷战略。②构建梯次型分层次的中小企业金融服务体系，细分客户，结合国家产业政策和银行自身特点，组织和形成差别化的中小企业服务梯次，完善金融产品服务。③积极引进有弹性

的贷款利率和风险机制。在风险定价机制方面,可在法规和政策允许范围内,根据中小企业所处的发展阶段,所面临的风险水平,管理成本,投资成本等贷款目标,制定相应的风险定价,形成科学的定价机制。④调整内部激励约束机制。商业银行应该对对信贷人员科学分类,建立符合信贷要求,适应银行调整结构,勇于制度创新的一个正向的激励机制,保证奖励的公平有效,发挥奖励机制的导向作用。

第四章 我国商业银行对中小企业金融支持的双赢路径

本人从我国中小企业的特点出发,提出一个系统方案,从信贷风险管理文化建设、优化金融服务的管理模式、建立差别化的资源配置和绩效考评体系、风险识别和价值评估创新、科学的财务分析工具、内部信用评级体系标准化、金融产品创新和发展投资银行业务等七个方面论述国有商业银行提高对中小企业金融支持的有效途径,达到既增加银行对中小企业信贷总量,又有效保护银行信贷资金安全的目的。

一、树立全面风险管理理念,培育健康成熟的信贷文化。

商业银行拒绝中小企业贷款的主要原因是因为其既往贷款不良率远远高于大企业、大客户,这在以上的贷款实证分析上已经得到了证明。但商业银行对中小企业融资既不能“因噎废食”,“一朝被蛇咬,十年怕井绳”,也不能一哄而上,盲目跟风,重蹈覆辙,而应该树立科学的发展观,培育健康的信贷文化建设。虽然商业银行对中小企业的贷款存在着较大的风险,但是商业银行经营风险的本质决定了其必然要面对。其实对银行而言,除了信息不对称的原因外,其自身的贷款风险管理也存在着很大问题。与国外先进的商业银行相比,当前中国的商业银行在风险管理的观念、技术、方法、体系和外部环境上都存在着很大差距。因此,商业银行对中小企业的贷款管理中,要围绕风险管理的文化、体系、机制和技术等多方面加以完善和提高。

商业银行风险指由于相关的各种不确定性而使银行在决策和经营中遭受损失的可能性,其产生源于决策信息的不充分。

长期以来,我国银行主要关注信用风险,很少考虑市场风险和操作风险,而事实上后两类风险在我国银行业已变得相当突出。一方面,随着利率市场化进程的推进,利率波动幅度和频度不断加剧,利率风险呈上升趋势;另一方面,我国银行账目设置不合理,组织分工不当,业务流程和管理制度薄弱,业务操作手段落后,计算机系统漏洞较多,这些因素正在对银行构成潜在威胁。要保证银行的稳健经营,就必须对各类风险进行综合评价和全面管理,建立和实施全面风险管理模式。目前我国商业银行施行的利润管理体制最大的缺点就是没有将风险考虑在内。而作为经营资金的银行最应该将风险管理纳入绩效考核体系。例如,西方

商业银行就有以风险为基础的考核盈利指标 RAROC (risk-adjusted return on capital), 指根据风险调整的资本收益。设立风险调整收益的目的是进行风险管理和绩效度量。

从银行的角度看,对中小企业的融资风险管理可从以下几方面考虑:(1)建设专业化的风险管理团队,推广标准化的风险经理培训和资格认证制度。(2)建立以风险为核心的绩效考核系统。调整内部激励机制,保证奖励的公平有效,发挥奖励机制的导向作用。(3)加强信贷规划目标引导,完善信贷政策管理体系。保证信贷政策更加贴近市场和客户,提高可操作性。(4)持续优化信贷业务流程,建立标准化的信贷运作模式,加强审批授权管理,建立动态的信贷授权调整模式,提高资源配置效率。

二、创新组织架构和管理模式。

银行组织结构的完善将有利于中小企业金融服务的开展和自身经营绩效的提高,合理的业务组织体系是开办中小企业信贷业务的前提,科学的银企关系促使中小企业基业常青。

(一) 优化对中小企业的内部分工和业务组织流程。

在内部分工和业务组织流程上,基于中小企业客户的特点,提高对中小企业融资水平集中在以下三个方面:

1、按照业务需求对内设机构进行整合,实现流程再造。^①设立专门的中小客户金融业务经营管理组织体系,由于中小企业信贷业务的特殊性,将其与一般的企业客户分开,以保证中小客户业务能够以与大型企业客户不同的方式展开。

2、确保足够的人力投入。中小企业信贷业务是一项劳动密集型业务,单位贷款的平均劳动力投入远远高于一般企业客户,例如香港恒生银行就特别注重中小客户的开发和维护,将其中小企业客户经理总数由1998年的138人扩展到现在的580人,增加了4倍多,成为恒生银行在中小企业市场取得成功的关键之一。

3、建立独立贷款审批制度,实行合理授权机制。

^①涂永红:《商业银行为中小企业提供深层次金融服务的新思路探讨》,《成人高教学刊》,2003年第2期,第38页

一般情况下,审批层次越高,贷款质量越好。但对于中小企业贷款来说,贷款质量并不必然与贷款审批层次呈正比例关系发展。根据2003年4月对某区域银行500万元额度以下贷款所做的调查,由二级分行审批的信贷余额占比最高,但不良率最低,支行审批的贷款不良率较高。这主要是因为中小企业贷款信息不对称情况比较严重,高层管理机构掌握的信息反而弱于基层经营机构,但基层经营机构又有可能存在与企业合谋的道德风险问题。因此,本人认为,为有效解决信息不对称问题和道德风险现象发生,可以实行由总行垂直领导的信贷审查官派驻制度,信贷审查官主要是由经验丰富、了解银行业经营的、熟悉企业的专家型人才组成,他们隶属于总行,被派驻于各地,与分支行没有人事和经济利益上的联系,专职负责对授权范围内的授信项目进行审批,从而实现了真正意义上的审贷分离。同时要建立高效的贷款审批机制,应对信贷审查官进行合理授权,简化小企业贷款业务的审批程序,减少贷款审批层级,可实施“双人”或“四眼”原则,以适应小企业贷款业务“小、频、急”的特点。

4、提高信息利用效率,实现客户数据共享。

在银行内部加强信息技术建设,建立客户信息数据库,实现客户信息共享。根据客户情况实行上下联动、部门联动和产品联动,建立违约信息通报机制。客户经理将收集和掌握各自业务区域内的恶意违约客户相关信息录入数据库,并在本地区银行业金融机构内部定期通报,以防范风险,改善信用环境。例如华比银行对营销流程实行再造,建立了功能强大的数据库,将所有客户的数据,包括财务数据、授信额度和拜访记录等集中起来,客户经理和管理者可以很方便地查看自己负责的客户组合的历史数据和最新变动,并对营销进度实行全过程监督,随时做出适当的调整和改善。

5、重视和发展关系型借贷模式。

在引入关系型借贷模式之前,我想举一个例子,介绍一下济南近郊章丘的一个名人,权且称为张老汉。张老汉从事私人借贷业务,也就是民间高利贷者,十几年来经手的借条达几百万之多,这对一个没有多少文化,整天只在方圆几十里转的人来说已经非常了不起了,但是他却没有一笔坏账,而附近的农村信用社,不良贷款率却高居百分之四十以上,有人采访他这里面有什么诀窍,老汉说,乡

里乡亲家里啥事大家还不都知道，碰上赚钱的买卖，守信用的人我就借给他，否则，连理都不用理。其实，张老汉的借贷业务就包涵着关系型借贷理论。所谓关系借贷就是指商业银行与客户保持长期稳定的联系，银行在借款企业需要的时候向其提供信用支持的一种银行借贷方式，其主要贷款种类有信用额度贷款、循环额度贷款和承诺贷款等。^①为何张老汉的借款比信用社的贷款质量高？这是因为前者是关系型特征的不完全契约，比后者的标准契约具备更强的解决信息不对称的问题机制，因而能够降低中小企业的融资壁垒。张老汉的客户都是些他所熟知的人，信用情况、经营的业务、重大事件他都了如指掌，并且他向外借出的都是短期贷款，遇有风吹草动便可迅速收回，所以没有一笔不良。不只在中国有关系型借贷，国外很早对此就有专门研究，美国宾夕法尼亚大学的阿伦·博格和乔治里·乌代尔(Allen Berger and Gregory Udell, 1995)利用从美国国家小企业金融调查库中获取的数据，对 3400 家中小企业关系借贷的情况进行了实证研究，他们采用银行信用额度(L/C)贷款作为研究对象，通过对信用额度贷款契约特征、公司融资特征、公司治理特征、行业特征和信息关系特征等五类数据的计量模型分析，发现与商业银行保持长期关系的中小企业较之其他企业在贷款时所要求的借款利率和抵押条件更为优惠，由此表明关系借贷在降低中小企业融资成本方面成效明显。^②

与美国中小企业的境况类似，我国中小企业融资也同样主要依赖商业银行，而关系型借贷模式无疑是商业银行与中小客户合作的一种最佳模式，我国国有商业银行可以利用现有的客户经理队伍，通过改进管理模式，发展关系型信贷，提高客户关系管理水平，来进一步推动中小企业与商业银行融资业务的发展。

三、建立适合中小企业特点的差别化资源配置和绩效考评体系。

中小企业客户的经营投入和产出效益情况与大客户相比有明显的不同，为推动中小企业业务的健康发展，提高中小企业对商业银行的贡献度，要积极探索建

^① 吴斌、江涛：《客户关系生命周期理论在商业银行的应用研究》，《浙江金融》，2005年第2期，第27页

^② 何勃：《美国商业银行对中小企业关系借贷浅析》，《新金融》，2005年第2期，第43页

立有效的差别化的资源配置和绩效考评体系，研究制定符合中小企业业务发展规律的激励约束机制。

(一) 逐步建立相对独立的财务核算体系。重点推进行要开展中小企业业务单独核算的试点，逐步建立相对独立的财务核算体系，对小企业贷款业务进行独立的成本和利润核算，以独立考察小企业贷款业务的经营管理业绩。建立经营人员目标责任考核机制，落实岗位，分解任务，将客户经理、风险岗位人员的贡献度、经营业绩与个人收入直接挂钩，对客户经理在贷款定价中的超额定价能力和存款、中间业务等方面的组合营销能力要给予特别奖励。要完善不良贷款责任追究办法，明确经营人员尽职内容和环节，既要防范个人道德风险，又较好地改变基层行对发展中小企业业务积极性不高，缺乏动力，怕承担责任的情况，鼓励客户经理营销中小企业客户的积极性。

(二) 积极引进有弹性的贷款利率和风险定价机制。充分利用贷款利率放开的市场环境，提高中小企业客户贷款风险定价能力。小企业贷款有一定风险，并且中小客户可以接受较高的利率水平，为实现小企业贷款业务商业性的可持续发展，银行必须实行风险定价，根据风险程度确定相应利率，以足够利差来弥补小企业贷款的风险。银行应积极引进有弹性的贷款利率和风险定价机制，可在法规和政策允许范围内，遵循收益覆盖风险和成本的市场原则，根据中小企业所处的发展阶段，所面临的风险水平，管理成本，投资成本等贷款目标，制定相应的风险定价，形成科学的定价机制。在小企业贷款定价操作中要按照有利于弥补资本成本、有利于创造价值回报、有利于防范风险、有利于实现战略预期的原则，综合体现经济增加值的要求。同时，价格体系是选择市场的重要工具，通过不同规模、不同信用等级、不同区域、不同担保方式的差别化定价政策，筛选出银行小企业目标市场和客户。中小企业贷款定价不仅要考虑目前市场竞争情况，更要加强对未来利率市场发展趋势的判断和分析。

(三) 建立与中小企业特点相适应的信贷问责机制。将中小企业风险识别和防范责任落实到经营部门，客户经理收入分配与业务收益指标直接挂钩。对客户经理及相关人员由于主观原因形成的道德风险和操作风险实行严格的问责制，严重的予以辞退；对中小企业金融业务中单笔交易的市场风险和经营风险应区别

情况，在经营人员勤勉尽职、经办业务整体收益覆盖风险的情况下，予以免责。另外根据银行对中小企业贷款议价能力强，但小企业本身风险较大、损失率较高的市场规律，对中小企业贷款足额提取拨备，并对中小企业提取的拨备单独进行核算，专门用于冲销小企业的预期损失贷款，增加补偿风险的能力。

(四) 注重规模效益，有效降低成本。从风险和成本控制两个角度考虑，中小企业信贷业务都必须实现一定的经济规模。一定数量的客户和贷款余额有助于降低整体风险。花旗银行认为，对于特定中小企业客户群，贷款预期损失率是恒定的常数，但中小企业的客户数量和贷款余额（样本）必须达到一定数额，其实际损失率才会接近该常数并在一定范围内波动，即实现了规模经济。如果客户数和贷款数额太少（样本太少），实际损失率将会远远高于逾期损失率。例如，10万户AAA级企业的预期损失率为1.5%的概率为95%；如果客户下降为5万户，实际损失率为1.5%的概率就下降到55%，并且在20%的可能性会突破3%。因此，进入中小企业信贷市场就必须占有一定的市场份额，这是有效控制风险的前提，否则就必须坚决退出。大量的客户和贷款有助于分摊成本。由于中小企业信贷的单位管理成本远远高于大型企业客户（无论以客户为单位还是以贷款为单位进行费用和成本的分摊），为了有效控制成本收益率，只有扩大客户数和贷款余额才能摊薄成本，从而实现规模经济。

(五) 客户价值最大化是银行追求的目标。对客户提供一揽子金融服务产品，这一点也是与规模经济相适应的。对10个客户分别提供一种产品，还不如对一个客户提供10种产品，因为后者的营销和管理成本远远低于前者，只做单一产品或少数产品的客户对银行贡献价值太低，甚至可能弥补不了银行付出的成本。商业银行可以开展对中小客户实行交叉销售模式，对客户提供信贷产品的同时捆绑押汇、保理、租赁、现金管理和资金等多种综合产品，提高对单一客户的营销和服务深度。

四、运用科学的分析方法，提高对中小客户的风险识别和判断能力。

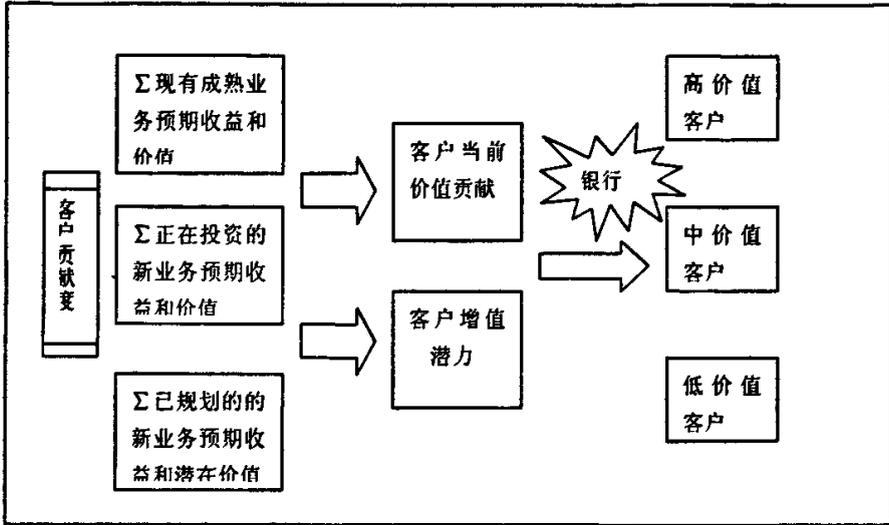
中小企业由于信用记录缺乏，财务信息不可靠，因而，在直接融资中，中小企业必须支付远远高于大企业的资金成本，这是中小企业难以通过上市公开募集资金的主要原因。同时，由于中小企业为了竞争不愿公开太多的内部信息，造成

银行信用调查难，因而银行往往将中小企业拒之门外。但是在信息不对称面前商业银行并不是束手无策的。由于银行开展中小客户业务的机会和风险并存，银行必须从众多的中小客户中进行细分，从中选定可为银行带来利润的成长性好、综合素质高、发展潜力大的中小企业作为目标客户。在银行的实际经营中，一方面大批新客户源源而来，另一方面许多现有客户悄然而去，这就是西方营销界所称的“漏桶”现象，根据西方国家的统计数据，商业领域的客户流失率大致为每年1/3，银行领域的客户流失率稍微低一些，但也有10%-30%。如何从汪洋大海般的中小客户群体中判断和分析出有价值的中小客户呢？

（一）运用客户价值理论识别和保持有价值的客户。

并不是每个客户都具有同样的价值，根据佩而图定律，一家银行80%的利润往往是由20%的客户创造的，其余80%的客户是微利、无利，甚至是负利润的。所以，银行要重点关注有价值的客户。首先，要寻找经营管理严谨，经营效益好，收入增长幅度大且稳定，具有良好发展前景的中小客户。其次，分析该客户的金融产品需求情况、判断客户是否有不断增长的金融产品需求，这是对客户进行产品营销决策的重要依据。确定该客户的价值首先要测算客户的贡献度。客户贡献度是由客户当前价值和客户增值潜力两部分组成，如图4.1所示。客户当前价值是假定客户现有业务模式保持不变时，客户未来渴望为银行创造的利润总和的现值，这部分是根据客户的当前状态做出的对客户未来利润的一种保守估计。客户增值潜力是假定银行采用更积极的客户关系管理策略，使客户的需求模式向着有利于增大银行利润的方向发展时，客户未来可望为银行增加的利润总和的现值，这部分是对客户增值潜力的一种估计。再次，综合考虑客户给银行带来的当前收入和增值潜力并进行排序，按10%-20%的比例挑选出贡献价值高的客户作为高价值客户，在按60-70%的比例挑选出中价值客户，剩下的10-20%称之为低价值客户。

图 4.1 中小客户的金融价值分析模型



最后，银行的客户经理根据不同价值客户的优先级别，合理分配时间、精力和所能控制的资源。对于高价值客户，要以更积极的态度，投入更多的时间和精力；对于中价值客户进行必要的关注和维护；对于低价值的客户则进行简单的维护，而不必消耗过多的精力和资源，或干脆予以退出。

(二) 运用企业金融生命周期理论进行有效营销和金融服务。

分析企业金融生命周期对国有商业银行的中小企业金融服务有积极的借鉴意义。国有商业银行在开拓中小企业市场时，应针对中小（民营）企业不同的发展阶段和不同的行业特点，相机制宜，采用不同的营销对策。根据企业的成长周期可将中小企业市场细分为初创型、成长型、成熟型和衰退型，^①根据不同时期民营企业的金融需求特点，营销金融产品和服务，或者选择最佳时机退出，保全银行信贷资产。银行产品所提供的丰富功能是银行服务企业的关键。国有商业银行应根据地区特点、自身情况和客户需求，因地制宜，在控制风险的前提下，为中小客户提供产品和服务。

初创型一般指小型的民营企业，处于企业发展初始阶段，内部管理随意性较

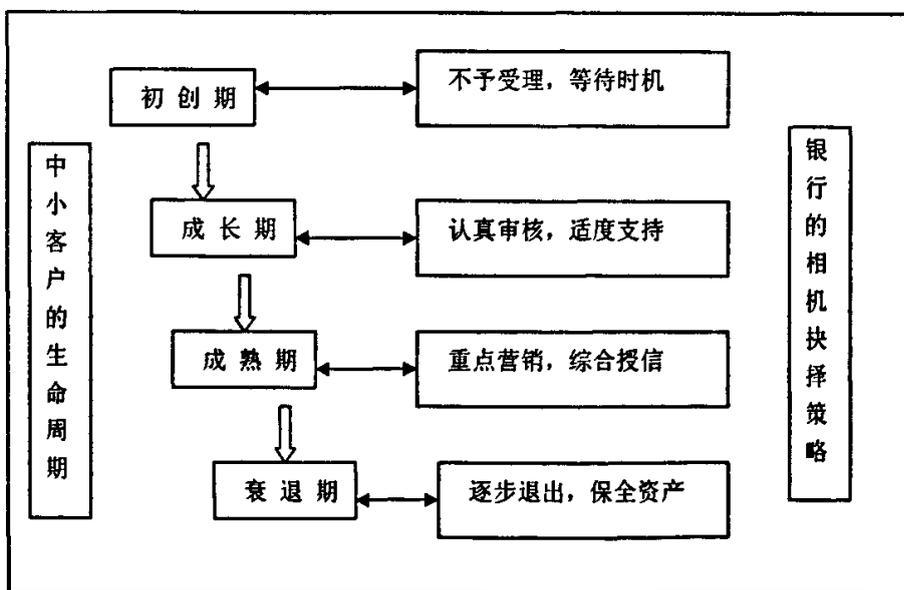
^①李士亮、王峥艳、罗剑：《客户关系生命周期管理及其策略》，《资源开发与市场》，2005年第2期，

强，资金紧张，产品还没有形成品牌，市场份额不足，存在着较大的财务风险和经营风险。这类企业的融资申请，银行一般不受理，主要靠自有积累、合伙人集资、亲友间借贷。当企业发展到一定程度后可视情况给予授信，支持其继续发展。可重点营销销售结算网络、Callcenter 单位客户服务、创业成长贷款、自然人担保贷款等产品。

成长型指基本完成了最初的原始积累，市场前景明朗的中小民营企业。包括：

(1) 符合国家产业发展政策，有自身发展优势和经营特色，科技含量及附加值高的企业；(2) 发展前景广阔的新兴行业；(3) 生产经营稳定，货款回笼快，现金流量大，内控机制相对健全，还款意识强的企业；(4) 能为大中型企业提供稳定配套服务，还款来源有保障的企业等。这类企业融资需求较大，主要用于扩大生产经营规模、更新机器设备、技术改造、资金周转短缺等，资金需求有“数额小、期限短、周转快”的特点。对处于这个时期的企业，要在认真审核的基础上，适度加大信贷支持力度，同时辅以其他金融服务，为其迅速壮大创造条件。可重点营销应收账款质押贷款、应收账款购买、担保贷款、贴现业务、网上银行企业客户服务等产品。

图 4.2 企业的生命周期与银行的策略选择



成熟型企业正走向现代企业治理结构,基本上可以直接从资本市场融资或从银行获得融资,是银行激烈争夺的信贷对象。包括:(1)具有优质品牌,且有一定经营规模的企业,一般已走上集团化的路子,有的已成为上市公司;(2)颇具竞争力的市场主体,甚至成为当地经济支柱的企业。对处于这个时期的企业,要加大银企合作力度,使其保持竞争优势。可重点营销综合授信、法人账户透支、股权质押贷款、抵押贷款、买方付息票据贴现、销售结算网络、商业汇票承兑、企业银行及网上银行、企业财务顾问等产品。^①

衰退型客户意味着企业的投资回报下降,今后金融资源将随着企业并购、股票回购、清盘等行为逐步退出,所需金融产品大幅减少,此时银行应着重考虑资金的退出和信贷资产的保全。

(三)、运用科学的财务分析评价方法

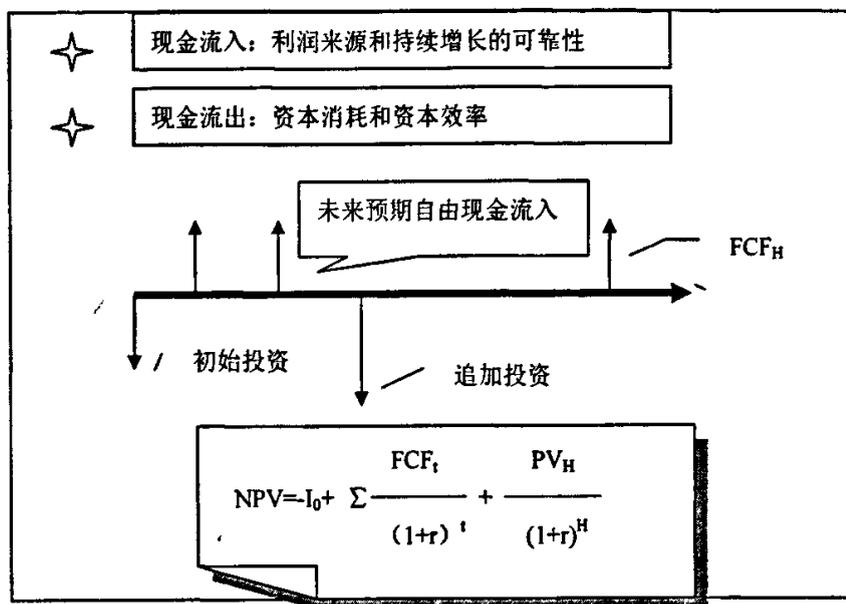
科学的财务分析方法是商业银行在中小企业融资中不可缺少的分析工具,对中小企业的价值判断和风险评估应着重从其成长性、投资回报率和盈利能力三个方面进行分析判断,而现金流量、非财务指标以及适度的融资规模都是商业银行评估中小企业经营状况、盈利能力和发展前景的重要线索,包括商业银行可以从动态的企业财务指标情况对企业赢利能力和偿债能力进行评价,进而实现风险的认定和控制。

1、重视现金流量指标。企业财务报表综合反映了企业的经营管理状况,对中小企业偿债能力的评价应着重于现金流量,尤其是经营现金流量的分析。企业的利润来源和持续增值的可靠性决定了企业未来的现金流,从而决定了企业的净现值,为商业银行对中小客户的评价提供了科学依据,如图 4.3 所示。中小客户向银行申请短期融资要通过信息批露及公正的会计、审计等三者监督的方式来提高经营状况的透明度和财务报表的真实性。如美国花旗银行对现金流量的把握主要看企业开户银行对账单和税单,将其与财务报表相比较来分析。作为向花旗银行申请贷款的前提,企业必须向花旗银行开放其财务数据,包括银行对账单和税

^①薛文才:《从企业生命周期理论看国有商业银行创新力与控制力的平衡》,《金融研究》,2004年第7期,第73页

单，由于这些文件可以经由有关部门核实，企业造假的可能性很小，能够比较真实地反映企业的现金流情况。

图 4.3 中小企业的现金流和市值模型



2、关注非财务指标。中小企业的经营年限、从业经验、企业的金融习惯、消费行业以及历史信用等非财务信息对评价中小客户的资信情况也都是非常重要的参考指标。如对申请信用贷款的客户必须经营期限5年以上，近三年经营状况稳定等。商业银行应将企业财务数据与企业的金融习惯、消费行业进行综合分析，进而判断企业真实的经营状况，并在此基础上对经营者素质、信用度和企业实力等进行定性判断。

五、建立标准化的内部信用评级体系。

随着金融市场的竞争愈演愈烈，大型商业银行不得不以变革来开拓市场，尤其是由于信息技术的发展，为大型商业银行利用信用评级体系向中小企业融资提高了可能性。商业银行完全可以运用信用风险评级技术建立标准化的中小客户内部评级系统，对中小客户的信贷业务采取批量化的操作，流水线式的加工、处理数据，根据风险评级结果，作为信贷决策依据，提高审批效率，降低信贷业务操作成本，从而在原先不占优势的中小企业借贷市场中获得优势。通过信用评级融资技术可以对中小企业贷款者进行一致、快速、有效、准确、成本低廉的风险评

估,对中小企业提供融资不需要对中小企业的异质性特别的关注,这意味着银行可以用低廉的成本与中小企业进行融资交易,降低了中小企业融资过程中的成本,反过来,增加了贷款者的利润,从而增加了小额贷款对大型商业银行的诱惑力。

信用风险评级技术是一项运用现代数理统计模型和信息技术对客户的信用记录进行计量分析从而做出决策的新技术。信用风险是我国银行的主要风险,2004年6月26日巴塞尔委员会正式完成的《新巴塞尔协议》针对信用风险提出两种评级方法即标准法和内部评级法。但目前中国银行业实施新协议下的标准法缺乏必要的外部条件。内部评级法是以银行自己的内部评级为基础,可以大幅度提高资本监管的风险敏感度,另外,通过建立信用评级系统可以搜集、整理、加工客户详细资料、信贷记录,了解信贷保证抵押状况,在其他银行的贷款质量,因而可以做出更加准确、及时的风险评级和风险预警。

目前我国国有商业银行的信用风险内部评级普遍采用“打分法”,即通过选取一定的财务指标,并通过专家判断或其它方法设定每一指标的权重,由评级人员对每一个指标分别打分,然后再根据总分确定其对应的信用级别。这一方法的特点是简便易行,可操作性强,但这一评级方法存在着指标和权重的确定缺乏客观依据,行业分析和研究明显不足,缺乏现金流量的分析和预测等缺陷。^①

商业银行要应用好内部评级技术,可以从以下三个方面下功夫:(一)内部评级体系的核心之一——做好IRB基础数据库建设。数据是内部评级法的基础,因此数据的质量是评级结果准确与否的前提。由于模型的建立必须以历史数据为基础,包括搜集整理违约企业样本数据,分析违约因素,包括:时间因素、违约损失因素、行业地区影响以及责任人和责任认定等,还要保证数据质量。假数据是推行内部风险评级系统的严重障碍,数据质量是信用评级体系能否正常发挥筛选作用的决定因素。正如穆迪公司副总裁David·Timpl所说:“输入的是垃圾,输出的也会是垃圾。”^②为此,商业银行应要求客户提供经过审计的财务报表;对

^①杨晓东:《我国国有独资商业银行信用风险内部评级体系的构建》,《兰州商学院学报》,2004年第4期,第32-35页

^②程瑜:《巴塞尔新协议IRB法与信贷风险防范》,《广东金融学院学报》,2005年第2期,第42页

于中小企业如因成本和规模原因不能提供,也可用税务发票来代替,这样至少可以避免客户在利润上做假。

(二) 内部评级体系的核心之二—建立完善的内部风险评级模型。

鉴于现在我国商业银行对风险计量还处在整体探索阶段,所以商业银行在建立和完善内部风险模型的工作中,可以借鉴发达国家大银行的成熟经验。如摩根银行Credit Metrics以信用评级为基础,计算某项贷款或某组贷款违约的概率,然后计算上述贷款同时转变为不良贷款的概率,该模型反映出银行某个或整个信贷组合一旦面临信用级别变化或拖欠风险时所应准备的资本金数额。^①此外,全面风险管理的模式在实施新协议的过程中也将更广泛地得到应用。以下可以作为银行的信用评级模型设计的参考,针对客户不同的违约概率,银行分别采取投资级、投机级、非投资级和不良资产等不同的对策。

表4.1 客户信用评级细分表

违约概率区间	客湖风险评级	客户描述	银行策略
0-0.5%	AAA	最佳	投资级
0.5%-1%	AA	优秀	
1%-3%	A	良好	
3%-6%	BBB	较好	投机级
6%-10%	BB	一般	
10%-15%	B	尚可接受	
15%-30%	CCC	关注	非投资级
30%-100%	CC	预警	
100%	C	判断违约	不良资产
100%	D	实际违约	

^①曾华、胡顺伟:《关于我国商业银行内部评级体系建设的思考》,《新金融》,2004年第10期,第32

（三）内部评级体系的核心之三—加强数据结果验证。

数据结果验证是建立有效的内部评级系统重要环节。首先银行必须保证其数据的正确性。银行必须对模型定期进行内外部双重检验、持续定期监控、评估，保持模型的精确性和稳定性。对数据输入等影响模型精度的关键环节加强控制，减少由于人为因素给内部评级结果造成的不良影响。最后银行应建立严密的更改控制程序，建立完整的更改原因和更改过程记录。

总之内部评级法的实施需要制度和技术两个平台的支持，同时还要设计与内部评级相匹配的信贷流程。国有商业银行可在学习借鉴的同时，根据自身的实际情况，逐步建立完善的内部风险控制模型。虽然是针对中小客户批量信贷操作业务提出建设内部信用评级体系，但它同样对大客户是适用的，只是数据库的基础数据要求的更全面，利用评级系统一方面可以快速的判断客户质量，为中小企业提供融资，另一方面应用该技术使得贷款过程变得公平有效，因为信用评级是建立在客观一致的标准之上的，不会出现内部人控制、关系人贷款和道德风险等问题。我国商业银行应加快内部评级系统的建设，改变国有商业银行管理模式，提高内部风险管理水平。

六、创新适合中小企业特点的金融产品和金融工具。

不同的中小企业由于所处的行业不同、经营思路不同，而具有不同的融资需求。这就需要银行更多地开发面向中小企业，适合中小企业特点的金融工具。根据“激励相容”原理，不同风险特点的中小企业会选择不同的金融工具来满足自己的需要。银行不仅可以创新出更多金融工具来满足中小企业的金融需求，而且又同时加强银行对信贷风险的控制能力。下面就介绍一些主要的金融创新工具。

（一）担保方式创新

众所周知，在发放贷款时要求借款者提供抵押品，是银行缓解道德风险和信信息不对称问题的基本方法。从国外的情况看，银行对中小企业短期和中长期贷款的90%左右都有抵押物。抵押物对银行防范风险，减少资源的错误配置有很重要的意义。抵押物不足和难以获得信用担保是中小企业融资的固有特征，考虑以替代的方式解决担保问题，这样，既可以满足银行经营管理中风险控制的要求，又适应了中小企业的现实情况。以下是几种替代性的担保方式：

1、变企业担保为个人担保。对于中小企业来说，由于其经营者和所有者在大多数情况下是统一的，因此将对企业的信贷转化为对个人的信贷基本上是一致的。但对银行的信贷管理则不同，个人信贷侧重于考察顾客的品格、声望、学历水平、金融历史记录、收入流和负债能力等，担保审查相对容易。从国外的金融实践来看，此类担保主体的替代对激励客户还贷有促进作用，并且有助于精简贷款手续，提高银行对融资需求的反应速度和贷款效率。

2、群体担保。由于族群关系，社区关系的存在，中小企业及其经营者往往存在一个关系相对密切的家族、宗族群体，由这些群体为中小企业提供担保，能有效减少监督成本甚至交易成本。这一方面是由于如果中小企业恶意逃债，而群体代位赔付，将导致中小企业及其经营者失去群体的支持，这是极其高昂的成本；另一方面，同一社区的成员常常十分了解各自的信用状况，人们会对加入者的信用状况做出谨慎选择，往往有意识地排除信用不好的人，降低了银行的筛选成本。象对临沂小批发市场商户银行融资推行的“三户联保”等担保措施就操作的非常成功。

3、强制储蓄。金融机构可以要求贷款申请者事前参加储蓄计划，定期存入一定现金，并且在贷款未清偿前，不得退出储蓄计划，这实际是一种替代性的担保措施。这类强制储蓄措施在一定程度上也能起到督促还贷的作用。

4、还贷激励。在借款者及时归还本息后会给予其一定的利息返还，以作为按时还本付息的鼓励，这也有助于鼓励中小企业的还贷行为，降低中小企业的贷款风险。

5、发展政策性担保体系。由政府牵头组建面向中小企业的政策性金融机构或担保公司，当中小企业符合政策扶持要求，需要融资，但担保物不足时，由政策性金融机构会为中小企业提供担保，以保障中小企业得到商业性金融机构的融资。如果风险确实发生，类似于中小企业基金之类的担保机构则会履行代位清偿职能，清偿商业银行部分贷款本金，并承担追讨欠款的相应职责，这也一定程度上保证了商业银行资金的安全性。

（二）动产融资工具创新

由于众多中小企业没有足够的不动产向银行申请抵押贷款。于是动产融资作

为中小企业融资的新路径跃入人们的视野。所谓动产融资就是指贷款人以各种动产为担保物从银行获得各种资金支持的行为。从国外融资业的发展和我国实际看，中小企业的动产融资将主要有以下几大内容^①：

金融租赁。通过租赁方式用设备抵押来融资在国外较为普遍，在我国一些地区也有探索，它的操作方式一般是设备购买企业向租赁公司进行融资（主要是银行贷款），然后向供应厂商购买相应设备，租赁公司将设备租给企业使用，承租人按期缴纳租金的一种以“融物”代替“融资”的形式。这实质上是企业通过暂时出让固定资产所有权作为抵押而获得信贷资金的一种新的融资方式。

存货融资。存货融资也是动产融资的一个重要方面。中小企业在固定资产上面不占优势，但通常拥有大量易变现的存货等流动资产，它以存货即原材料、在产品 and 制成品作为获得贷款的担保物。若企业违约，银行可将存货出售。实践中，银行从风险方面考虑，通常贷款额只能给予存货价值的50%以下的贷款。

应收货款融资。西方国家的实践中，中小企业还可以将应收货款作为担保以获得贷款（又称作保理业务）。这类贷款种类较多，具有较大的灵活性和适应性，也是各国中小企业融资的重要来源形式。

仓单抵押融资。仓单作为一种由实物产品作后盾的流通工具，在一些工业化国家成为一种融资工具，因为它可以进行交易、买卖、互换、用作借款的抵押品或用于金融衍生工具。

知识产权担保融资。可以用来设定担保的知识产权的种类可以是著作权及其相关权利、专利权和商标权等。

（三）提供多样化的综合金融服务

商业银行应积极为中小客户提供多样化的综合金融服务。根据第三章调查结果，中小客户所需要金融产品一般时间较短，基本建设贷款项目也较少，所以应结合其营业周期提供短期信贷产品，企业经营资金一旦周转回来，马上督促还贷，这样资金不宜挪用，风险可控性强。银行符合此类特点并经常使用的产品有银行承兑汇票、短期流动资金贷款等。例如国外恒生银行考虑到中小企业通常机构精

^①杨育谋：《动产融资：中小企业融资新路径》，《国际融资》，2005年第1期，第50-51页

练、财务人员较少，需要银行方面提供大量代理和受托服务并且愿意为之支付费用，推出了综合账户服务，在同一个账户上实现多种功能，并做到了透支管理自动化；此外还推出了“税务贷款计划”，为中小企业垫支税款提供资金。西德意志州银行则引入了信用违约掉期工具，与风险投资工具进行风险对冲，对支付一定的成本为代价有效地分散和转移了部分特定风险。

针对中小企业的融资特点，根据不同中小企业特殊的现金流状况、支付频率，为其设计特殊的贷款及还款方式。国外金融机构为中小企业推出了形式多样的贷款方式主要有：信用额度贷款、循环额度贷款和承诺贷款等。信用额度贷款允许客户在事先商定的限额以内使用贷款；循环额度贷款是信用额度贷款的一种扩大运用，在贷款期限内，借款人可以随时在限额内借款，循环贷款不需要专门抵押物；承诺贷款是指银行对借款人发放贷款的有条件承诺。这就满足了中小企业特殊的交易性资金需求，同时也便于银行进行流动性管理。花旗银行还为中小企业设立了单独的互联网交易网站，专门面向中小企业提供综合服务。

七、积极发展投资银行业务，提高银行潜力价值

美联储副主席罗杰·富古森于2002年3月4日在华盛顿大学所作的题为“展望银行风险管理的未来”的演讲中指出：“银行因为承担风险而生存和繁荣，而承担风险正是银行至关重要的经济职能，是银行存在的原因”。从国内法律环境上看，为了配合金融市场的变化，原有商业银行的业务经营范围从2004年2月起在法律上得到了放松。原商业银行法规定“商业银行在中华人民共和国境内不得从事信托投资和股票业务，不得投资于非自用不动产”，而修订后的商业银行法将其修改为“商业银行在中华人民共和国境内不得违反国家规定从事信托投资和证券经营业务、向非自用不动产投资或者向非银行金融机构和企业投资”。前后法律版本虽然几字之差，但为今后商业银行混业经营做了铺垫，意味着商业银行在合适的市场形势下可以开展投资银行业务，进一步讲可以从事满足中小企业融资需求的投资银行业务。投资银行业务涉及范围广，品种多，形式多样，其中较为适合中小企业的业务可以从以下几个方面首先进行考虑。

（一）重视“融资+管理”咨询战略，实现“双赢”

商业银行管理咨询服务是银行信息咨询服务的一个重要组成部分，花旗银

行前首席执行官沃尔特·瑞斯顿曾经说过,一个出色的银行家应该是借款人的咨询专家。在不断的金融创新和银行再造的过程中,管理咨询服务正是我国商业银行面向客户培育自己核心竞争力的重要战略举措之一。中小企业是银行现实或潜在的重要客户,也是我国经济建设中一支不可忽视的主要力量,从国有商业银行发展中小企业管理咨询业务的 SWOT 分析可以看出,我国商业银行对中小企业开展管理咨询服务处于 SWOT 分析图第一象限的增长型战略,因此,商业银行对外要进一步开发管理咨询服务市场,对内要切实做好大规模开展管理咨询服务的必要准备,最终实现商业银行管理咨询业务的大发展。^①国有商业银行开展“融资+管理”咨询方式的途径如下:

1、要协调管理咨询与融资的关系,既发展中间业务,又促进融资业务。向中小企业提供管理咨询服务不仅能够发展中间业务,拓展盈利空间,而且能对商业银行的传统业务即贷款提供保障,降低风险。这无疑是给商业银行融资业务的发展注入了一针强心剂。

表 4.2 我国商业银行向中小企业提供管理咨询服务的 SWOT 战略矩阵匹配

SWOT 战略矩阵匹配		
内/外 强/弱	优势(S)	劣势(W)
强	<p><u>优势(S)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 完善的服务系统 2. 强大的人才资源 3. 巨大的客户网络 4. 明显的信用优势 	<p><u>劣势(W)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 治理结构和人才机制不佳 2. 理财观念和服务意识欠缺
弱	<p><u>机会(O)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 管理咨询服务市场潜力巨大 2. 管理咨询服务市场壁垒无碍 3. 管理咨询服务增长空间广阔 	<p><u>威胁(T)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 细分咨询市场, 研究中小企业的管理咨询服务的需求特点 2. 划分不同阶段, 制定不同阶段管理咨询服务的战略规划及实施策略
强	<p><u>机会(O)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 管理咨询服务的需求会快速增长 2. 商业银行机制的转变会较快 3. 中小企业咨询的需求会有起伏 	<p><u>威胁(T)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 强化自身竞争优势, 提高客户需要的服务能力 2. 深化金融体制改革, 打造客户满意的金融品牌 3. 增强银行的经营理念, 实施品牌战略和精品工程

^①黄鹏、刘涛:《面向中小企业融资:我国商业银行管理咨询的 SWOT 分析》,《苏州大学学报》,2004

2、向中小企业提供管理咨询服务是一种双利。能有效提高中小企业的管理能力,改善我国中小企业管理瓶颈制约,融资状况不佳,信用制度待建状况,促进中小企业的不断发展,这样反过来又培植了优质客户,从而实现了商业银行融资业务的可持续发展。

3、以管理咨询服务为手段,既促进信用体系完善,又有利于融资瓶颈根除。商业银行凭借提供管理咨询服务的便利,通过对中小企业的详细调查,可以获得及时、权威的企业信用状况资料,建立起完备的企业信用资料库,再在企业的各债权银行之间有偿转让,互通有无,最终可以构建起全社会的企业信用体系,从根本上解决中小企业融资问题。

4、对管理咨询业务应尽快立法,既使之有法可依,又保证有法可管。例如,混业经营是日本银行的传统和优势,日本银行的一些著名咨询机构,如野村综合研究所、三菱综合研究所等综合性研究机构,依托其国内外的信息资源网络强势,雄厚的人力资源优势和强大的金融优势,以及丰富的咨询实践经验和产业经验,已经发展成为综合性的跨国巨型咨询机构。因此,我国商业银行应大力发展对中小企业的管理咨询服务,从商业银行角度看,符合其发展战略,有利于促进融资业务,更新理财观念,增强服务意识,扩大业务范围,开拓盈利空间;从中小企业角度看,满足其发展要求,有利于突破管理瓶颈,规范财务行为,提高信用等级,改善融资状况,实现持续发展。由此可见,商业银行开展管理咨询服务对中小企业融资难问题的解决和对商业银行核心竞争力的提高具有现实的“双利”意义。

(二) 建立专项资金贷款, 尝试对高科技中小企业的风险投资业务。

随着金融市场经济范围的逐步拓宽,国有商业银行经营投资银行业务会逐渐浮出水面。目前庞大的地下金融交易市场活跃在民营经济发达地区,恰恰证明了民间金融对正规金融的替代,反衬出正规金融的不足。商业银行可以通过分离针对中小企业的信贷业务,利用专项资金发展对中小企业类似于风险投资业务,选择和寻找新兴的、有巨大竞争潜力的企业(主要是高科技企业),投入权益性资本,增加对公司治理和经营决策的影响,建立清晰权利义务关系,协助被投资企业发展壮大,最终通过上市、兼并等股权转让方式获取与其承担的高风险相对应的高报酬,银行再进入新一轮投资。如果商业银行能够控制好小型客户的准入

标准,选择潜力性好,能带来较高收益的中型客户,尝试风险投资业务将极大的提升国有商业银行的竞争力。风险投资业务应同银行其它资产实行分离管理、防范风险,在经营上可以实行多种灵活机制,比如可以把债权转为股权,利用银行信息优势同企业建立战略同盟,实行利润分成,风险共担。

总之,商业银行对中小企业金融支持的途径可以总结为以上七个方面,中小企业金融业务最大的特点在于标准化、规模化、集群化,按照统计规律,中小企业客户在达到一定规模和数量后,按照适合中小企业特点、差别化的制度和政策安排,通过系统化的风险控制手段,中小企业的信贷风险是完全可以预测和控制在一定水平的。同时,通过提高价格的方式,可以既弥补风险,又提高收益水平。对中小企业信贷问题既不因噎废食,也不能冒险激进,而是在独立的、理性的判断基础上,分阶段逐步介入,特别注重对于基础信息资料的积累和分析。进入一个市场要花几年的工夫,对于前进中可能出现的损失也不要大惊小怪,轻易言退,而是将其作为正常的进入成本,强调对成功的经验和失败的教训进行总结,以此作为未来战略决策的依据。正是这种科学的、客观的理念,才能实现商业银行成为资本充足、内控严密、运营安全、服务和效益良好的现代金融企业的目标。

银行中小企业信贷的成功很大程度上取决于良好的金融生态环境建设。我国目前正处于社会经济转型期,高违约率是发展中国家市场经济进程中的特别产物。优良的金融生态环境不仅需要金融机构之间良好的合作和自律,银行业监管者的到位,对存款人强约束和借款人软约束的这一矛盾体的均衡,同时金融环境的相关者也应同步发展,涉及法制建设的完善,征信机构高效率,司法环境的改善,对债权人基本法律权益的保护等各个方面,更深层次的理由是金融深化和金融安全问题。银行对于中小企业的疑虑是合情合理的,“慎贷”可能是一种理性选择,而决策的失误可能也是在当时情况下难以避免的结局,因此监管当局既不能提出超乎实际、不负责任的要求,也不能运用行政手段强令银行增加对特定客户群的支持,而是要更好的贯彻“激励相容”的原则,降低交易成本和监管成本,指导银行重视中小企业信贷问题,并通过提供经济补偿和技术援助手段来鼓励银行增加对中小企业的投入,提高中小企业失信的机会成本、引导商业银行和中小企业相互配合逐步建立沟通良好、信息透明的中小企业信贷体系。

发展中小企业金融业务已经不仅仅是响应国家政策的号召,而且是商业银

行适应金融市场变化、寻求自身发展的内在需求。发展中小企业金融业务对于增加银行业务运行和发展的稳定性、积极调整信贷资产结构和客户结构、提升风险管理能力、分散集中度风险、增强资产流动性意义重大。通过发展中小企业金融业务，商业银行可以争取更大的市场份额、拓展新的赢利空间，培育未来优质客户群体，锻炼一支优秀的专业化客户经理队伍。同时，也对国家经济建设的协调发展做出应有的贡献。

结束语

综上所述,银行业近来的发展正在重塑与中小企业的融资关系,目前在新形势下商业银行重新调整市场定位、实现业务稳定持续发展已经到了关键时刻。在西方发达国家,各大银行的重要基本户仍是各种各样的小企业,我国的国有商业银行完全没有必要也不应该失去中小企业这一最广大的客户群体。国有商业银行为中小企业提供贷款并不只是单纯的使中小企业获得融资的便利,积极地寻找和培育高品质的中小企业,关系到银行自身的竞争力变化和未来的发展战略。

本文通过对我国中小企业融资的现状分析,从交易成本、需求方、供给方以及金融体制等方面研究产生中小企业金融缺口的原因,指出信息不透明和不对称问题是造成中小企业融资难的主要原因。通过对某区域国有商业银行中小企业客户的信贷状况实证分析,从企业、银行、环境三个方面采用因子分析方法对中小企业债务融资中风险控制进行比较研究,提出商业银行要解决信息不对称的难题,应着重提升两个方面的能力,一是采取有利于中小企业的信贷运作模式,二是加强对中小企业贷款风险控制能力。为控制商业银行对中小企业金融支持中的风险和减少贷款成本,本文提出我国商业银行应运用全面的风险管理模式、差别化的资源配置和绩效考评体系、标准化的信用评级技术、科学的金融生命周期分析工具、成熟的客户关系管理方法,发展关系型贷款以及创新金融工具,同时运用 SWOT 分析方法论证商业银行开展管理咨询服务和风险投资业务的双利性,从而实现既帮助中小企业摆脱融资困境,又解决国有商业银行利润增长乏力的双赢途径。

目前,中国资本市场不够发达,这使得以银行为主的间接融资成为社会融资体系的主体。但是,随着资本市场的发展,这种状况将在未来或快或慢地改变。今后,大银行除了向全社会提供支付清算体系之外,其主要客户将是中小企业。在这种形势下,寻找和培育信誉良好的中小企业,已经成为银行求生存、谋发展的主要任务之一,管理对中小企业贷款的风险,则成为银行提高竞争力的关键内容。

参考文献

- 1、 刘冬云：《中小企业融资问题探析》，《甘肃农业》，2005年第2期，第46页
- 2、 张捷：《结构转换期的中小企业金融研究—理论、实证与国际比较》，经济科学出版社，2003年
- 3、 杨再斌、匡霞：《国有商业银行对中小企业信贷配给行为的内生制度根源分析》，《财贸研究》，2003年第1期，第26页
- 4、 陈正虎、欧阳俊：《中小企业信贷调查——浙江篇》，《银行家》，2005年第一期，第59页
- 5、 王斌：《中国中小企业金融服务跟踪分析报告》，国家信息中心，2006年，第1期
- 6、 郑之杰：《中外中小企业发展及其立法比较研究》，《金融研究》，2004年第四期，第68页
- 7、 Stiglitz JE, Weiss A. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. The American Economic Review, 1981, (71) :393 - 409
- 8、 Riding AL, Haines JR. Loan guarantees : costs of default and benefits to small firms. Journal of business venturing , 2001 , (16) :595 - 612
- 9、 《公共财政与中小企业》，经济科学出版社，2005年
- 10、 贾生华、史煜筠：《商业银行的中小企业信贷风险因素及其管理对策》，《浙江大学学报》，2003年第2期，第56-62页
- 11、 张 芹：《国有商业银行对中小企业信贷支持的探讨》，《山东纺织经济》，2005年第2期，第17页
- 12、 陈明玉：《宏观调控背景下中小企业融资结构及融资情况调查》，2005年10月
- 13、 曾华、胡顺伟：《关于我国商业银行内部评级体系建设的思考》，《新金融》，2004年第10期，第32页

- 14、 杨晓东：《我国国有独资商业银行信用风险内部评级体系的构建》，《兰州商学院学报》，2004年第4期，第32-35页
- 15、 朱闰龙：《大型商业银行融资技术发展与中小企业融资》，《新金融》，2004年第6期，第33页
- 16、 程瑜：《巴塞尔新协议 IRB 法与农业银行信贷风险防范》，《广东金融学院学报》，2005年第2期，第42页
- 17、 杨育谋：《动产融资：中小企业融资新路径》，《国际融资》，2005年第1期，第50-51页
- 18、 吴斌、江涛：《客户关系生命周期理论在商业银行的应用研究》，《浙江金融》，2005年第2期，第27页
- 19、 涂永红：《商业银行为中小企业提供深层次金融服务的新思路探讨》，《成人高教学刊》，2003年第2期，第38页
- 20、 李士亮、王峥艳、罗剑：《客户关系生命周期管理及其策略》，《资源开发与市场》，2005年第2期，第102页
- 21、 薛文才：《从企业生命周期理论看国有商业银行创新力与控制力的平衡》，《金融研究》，2004年第7期，第73页
- 22、 张会丽、吴有红：《基于可持续发展的中小企业风险管理研究》，《经济与管理》，2005年第3期，第57页
- 23、 李名元：《国有商业银行支持中小民营企业发展策略》，《金融纵横》，2004年第8期，第57页
- 24、 白钦先、薛誉华：《各国中小企业政策性金融体系比较》，《中国金融出版社》，2001年版
- 25、 李杨、杨思群：《中小企业融资与银行》，《上海财经大学出版社》，2001年版
- 26、 张捷、王霄：《中小企业金融成长周期与融资结构变化》，《世界经济》，2002年第9期，第57页
- 27、 张杰：《民营经济的金融困境与融资次序》，《经济研究》，2000年第4期，第22页
- 28、 黄鹏、刘涛：《面向中小企业融资：我国商业银行管理咨询的 SWOT

分析》，《苏州大学学报》，2004年第4期，第32-34页

29、何韧：《美国商业银行对中小企业关系借贷浅析》，《新金融》，2005年第2期，第43页

30、Berger AN, Demsetz RS, Strahan PE. 《Causes Consequence, and Implication for The Future 》，《Journal of Banking and Finance 》，1999,23, 135-194

31、Berger AN, Klapper LG, Udell G F. 《The Ability of Lend to Informational Opaque Small Businesses 》，《Journal of Banking and Finance》, 2001: 25

32、Berger AN, Richard J Rosen and Gregory F Udell. 《The Effect of Market Size Structure on Competition》，《The Case of Small Business Lending 》，Federal Reserse Bank of Chicago . 2001

33、Berger AN, Udell G F . 《Small Business Credit Availability and Relationship Lending :The Importance of Bank Organizational Structure 》，《Economic Journal》. 2002: 112(477), 32-54

34、Ralston DK, Wright AF and Garden K. 《Can Mergers Ensure the Survival of Credit Unions in the Third Mollennium 》，《Journal of Banking & Finance》.2001: 25, 2277-2304

35、Riding Allan and Haines JR. 《Loan Guarantees: Costs of Default and Benefit to small Firms》，《Journal of Business Venturing 16》，2002: 595-612

36、Winboge Joakin and Landstrom Hans. 《Financial Bootstrapping in Small Businesses :Examining Small Business Managers' Resource Acquisition Behaviors》，《Journal of Business Venturing》.2000 : 16, 235-254

37、李茂生、苑德关：《关于我国民营经济发展中的金融支持问题》，《财贸经济》，2000年第1期，第4页

38、宋建明：《中国中小企业的现状与未来，M 大学刊》，2000年第1期，第12页

- 39、陈及、王佐：《中国中小企业融资途径选择》，《北京商学院学报》，2000年7月，第23页
- 40、王延中：《中小企业在中国经济体制转轨中的经验、问题与对策》，《经济研究参考》，2000年第11期
- 41、陈财根、罗孝玲、岳意定：《中小企业“贷款难”的成因及对策研究》，《经济问题探索》，2001年第1期
- 43、俞建国等：《小企业发展需要多层次的金融支持体系》，国家计委宏观经济研究院
- 44、刘勇、李善同：《国外中小企业融资方式的启示》，国务院发展研究中心
- 45、陈晓红、郭声混主编：《中小企业融资》，经济科学出版社2000年版
- 46、胡小平主编：《中小企业融资》，经济管理出版社2000年版
- 47、陈应春：《借鉴发达国家和地区经验，建立我国的中小企业信用担保体系》，新浪网
- 48、中国人民银行南阳市中心支行课题组：《中小金融机制风险化解研究》
- 49、中国建设银行文件：《中国建设银行中小企业业务发展指导意见》，建总发【2004】198号
- 50、倪建友等：《现代商业银行风险管理》，中国金融出版社，2003年
- 51、楚尔明、张立军：《西方发达国家的中小企业金融政策及对我国的启示》，《经济界》，2003年第1期
- 52、陈文晖：《中小企业信用担保体系国际比较》，经济科学出版社，2002年12月。
- 53、孙厚军：《中小企业信用担保》，浙江大学出版社，2003年，10月。

致谢

经过近一年的调查、研究和写作，我的硕士论文终于可以脱稿了。本论文的完成是与许多人的支持、帮助和鼓励分不开的，曾经因为选题和收集资料等原因，本论文数易其稿，仅研究方向就数次变更。首先，我要感谢我的指导老师黄金平教授，黄教授渊博的知识，严谨的治学态度，平易近人的处事风格，是我学习的楷模。他在我的论文写作方法和研究内容上，进行了悉心的指导并提出了许多宝贵的意见，对于导师黄金平教授，我内心充满感激之情。

我的良师益友张玉宇和徐加胜博士对我的硕士论文的构思提出了中肯的意见和建议，在论文写作期间，他们对我颇多鼓励和支持，使我的论文得以顺利完成。

我的同事朱金福在论文的写作过程中，在资料的收集和整理上给了我极大的帮助，使本文的实证分析和理论综述得以顺利完成。另外我的硕士同学在研究期间的学术讨论，给了我颇多启发，在此一并表示感谢。

最后，我要深深的感谢我的先生和女儿，先生的工作虽然很繁忙，但他对我的理解和支持，使我渡过一个又一个困难，女儿乖巧可爱，由于忙于论文较少时间陪伴她，深感内疚。

在完成本论文之际，向所有鼓励、帮助和支持我的人表示深深的谢意！

本人攻读学位期间已发表论文:

- 1、 房地产抵押贷款涉及的几个法律问题 文史哲 (ISSN 0511-4721)
2004年12月 第152页 3200字
- 2、 国有商业银行组织架构整合与再造 山东行政学院学报 (ISSN
1008-3154) 2005年3月 第89页 4300字