

信贷担保公司业务拓展的制度变迁分析

秦海林

(天津工业大学 经济学院 天津 300387)

摘要:绝大多数信贷担保公司虽然在享受政府缓解中小企业融资难的优惠政策,却在变相地从事非信贷担保业务。基于制度变迁的分析表明,单一的信贷担保业务无法维持公司的生存,所以担保公司必然会偏离主业,去追逐制度变迁中的潜在收益,经营高收益项目。然而,这轮制度变迁才刚出现初级行动团体,而紧随变迁趋势的阶段性行动方案尚在酝酿之中。因此,建议政府适时引导担保公司在业务拓展中培育核心竞争力。

关键词:担保公司;盈利能力;业务拓展;制度变迁

中图分类号: F830.49

文献标志码: A

文章编号: 1008-5831(2014)01-0080-07

2008年10月至2011年6月,笔者先后走访了京津、江浙、安徽、福建和新疆等地,调研了20家信贷担保公司、6家商会和30家民营中小企业。在调研中,笔者发现了一个奇特的现象,即一方面中小企业存在融资难,对资金有着旺盛的需求,另一方面却不是不仅银行不愿意给中小企业发放信贷,而且担保公司也不愿意为他们提供担保。显然,就信贷担保而言,这是一个与常识相悖的现象,因为按照常理,在信贷担保市场上,中小企业的资金需求旺盛,则信贷供给和担保供给会相应地增加,直至均衡利率和保费率的形成。但是,事实却并非如此,信贷担保市场的利率的确很高,而银行始终不愿意给中小企业发放信贷,除非信贷担保公司愿意为贷款提供担保;然而,由于政府的干预和调控,在信贷担保市场上保费率一直很低,一般在1%左右,不超过2%。这就造成了担保公司虽然在一定程度上享受政府解决中小企业融资难的优惠政策,但却一直在高风险水平上运行,稍有不慎就会陷入收不抵支的窘境^[1]。各地的信贷担保公司几乎都是一方面采取嫌贫爱富的策略,在积极主动地为国有大中小企业提供担保的同时,故意抬高申请信贷担保的门槛,将众多的其他中小企业拒之门外,或者让它们知难而退;另一方面,它们又在积极谋划经营转型和拓展业务内容,另谋生路,实施多元化经营战略,变相地从事拆借、搭桥贷款、信贷中介、资产管理投资公司和投资银行等非担保业务。有些地方的信贷担保公司甚至铤而走险,妄越非法集资和非法吸存业务的雷池。如此一来,信贷担保公司就可以打着解决中小企业融资难的旗帜,既享受政府支持中小企业发展的优惠金融政策和财政政策,又可以暗渡陈仓,实现公司经营的利润最大化。

修回日期: 2012-12-05

基金项目: 国家社会科学基金重大招标项目“深化收入分配制度改革与增加城乡居民收入研究”(07&ZD045)

作者简介: 秦海林(1976-),男,四川南充人,天津工业大学经济学院金融系副教授,经济学博士,主要从事财政政策、金融风险、信贷担保与经济增长研究。

根据调研资料,信贷担保公司不务正业和积极拓展业务是信贷担保市场发展过程中的一种新情况和新动向,这已为各地有政府背景的中小企业信贷担保公司的董事长们所坦承。所以对这个现象很有必要进行深入研究。为此,笔者拟根据实地调研的资料,探讨担保公司业务拓展的形成机理及其制度变迁趋势,并提出相应的政策建议。

一、文献综述

国外学者在信息不对称的理论框架中探讨了信贷担保在信贷市场上所发挥的作用,既有否定性结论,也有肯定性结论。与此同时,还有一些文献对信贷担保对担保公司的收益影响作了面板数据分析,这是一大特色,是目前国内研究因为数据短缺而无法实现的。

首先,David Besanko 和 Anjan V. Thakor 的模型分析表明,最优信贷政策的显著特征是每类借款人的担保为零。其中的原因是,如果银行从完全信息解出发,同时对高风险借款人提高担保额和降低利率,那么,低风险的借款人就可能更有动机签订高风险的而非低风险的合约。低风险借款人的确可能偏好低利率,对高担保额不在乎,因为他们失败的可能性很小。因此,担保额并不是一个有效的分类装置,最好将其设定为零^[2]。这是对信贷担保作用的明确否定。但是,持类似观点的文献较为少见,绝大多数学者还是认为信贷担保有利于控制和降低信贷风险,而且在实践中信贷担保所扮演的角色一直都不容忽视。

其次,相对于 David Besanko 和 Anjan V. Thakor 的否定性结论,肯定信贷担保的观点在规范分析和实证检验方面都居于支配性地位。Robert J. Barro 指出,因为存在与担保所有权转移相联系的违约可能性和交易成本,借款人的预期利率、外部的贷款利率和贷款人的预期利率存在很大差异。在贷款人的预期利率被锁定在完全竞争水平上的情形下,可以证明,对于借款人来说,外部的贷款利率和预期利息成本都会随着贷款-价值比率、完全竞争的利息和与违约相关的交易成本的增长而增长^[3]。Hildegard C. Wette 拓展了 Stiglitz-Weiss 的模型,发现即使当借款人是风险中性的,贷款人也可能不愿意使用信贷要求作为信贷配给的工具,因为担保额的增加会导致逆向选择的产生,这会降低贷款人的预期收益^[4]。Kazuhiro Igawa 和 George Kanatas 发现,在信息不对称的信贷市场上,信贷担保不仅能够识别信贷申请者,而且还可能导致包含贷款人使用抵押资产的道德风险。因此,对于高质量的企业来说,最优最安全的信贷合约表现为过度担保^[5]。Chan 和 George Kanatas 的分析表明,当贷款人和借款人拥有不同信息时,担保可以提高贷款人的预期收益。因

为借款人所选择的担保向贷款人传递了一个关于借款人的信号,而且在理性预期的均衡状态下这个信号是完全可以被揭示的;与此同时,提供担保的交易成本迫使借款人必须如实公布其信息,这会给那些拥有高质量项目的借款人带来更多的担保^[6]。Aloisio Araujo、Mário Rui Páscoa 和 Juan Pablo Torres-Martínez 的模型分析表明,如果存在一个在违约情形下保护经济主体的担保结构,那么,在债务约束或横截性条件下,为了在不完全市场上避免蓬奇决策,没有必要施加外生条件^[7]。Linda Allen、Stavros Peristiani 和 Anthony Saunders 的实证研究表明,信贷是进入某些货币市场的非常重要的决定因素^[8]。Chan 和 Anjan V. Thakor 发现,在存在道德风险和逆向选择的信贷市场上,会出现两个令人惊奇的结论:一是虽然银行拥有大量富余的资金,但是,不提供担保的高质量借款人却可能因为贷款利率过高而退避三舍;二是高质量的借款人可能会提供更多的担保^[9]。Michael Manove、A. Jorge Padilla 和 Marco Pagano 的懒惰银行模型分析表明,银行具有发放信贷和筛选项目两项功能。但是,由于银行业的市场不完全,过于强势的债权人保护可能会导致一个相对于项目筛选来说廉价信贷被过分强调的市场均衡。对担保需求的限制和银行破产时对债权人的保护,可能会矫正这种不平衡和提高信贷市场的效率^[10]。Kose John、Anthony W. Lynch 和 Manju Puri 研究了信贷等级的收益净值怎么样和为什么随担保和信贷特征而变化,这在担保文献中具有填补空白的意义。他们的模型推断和截面数据检验表明,就那些低信用等级和非抵押资产而言,在控制信贷等级之后,担保债务与非担保债务之间的收益差异很大^[11]。总之,无论是实证研究,还是规范分析,都不例外地表明信贷担保的介入有利于克服信贷市场上的信息不对称问题,降低银行识别借款人特征和信贷发放的交易成本,减少市场不完全可能造成的潜在损失,从而在长时期内控制信贷风险,并提高信贷担保市场的运行效率。

国内学者们首先对信贷担保的模式创新问题比较感兴趣,纷纷聚焦于模式创新与中小企业融资难的关系。巴劲松^[12]推出了信贷担保的浙江模式;李虹^[13]推出了“李庄模式”;高连和^[14]、孔莉和冯景雯^[15]提出了中小企业集群融资的观点;张善杰^[16]推出在工商联和人民银行协会指导下的“俱乐部”信贷担保模式;张卓琳^[17]创新性地提出应该纠正担保体系的结构偏差,鼓励建立更多的互助性担保机构,并以之作为目前中国担保体系的基层主体,构建以互助性担保机构为主体、政策性担保机构和商业性担保机构为补充的“一主两辅”模式构架体系;张翔从国际经验比较的角度出发,建议应该根据中国社会

经济发展的特点,建立适合国情的中小企业信贷担保体系^[18]。这些信贷担保虽然在局部地区有助于解决中小企业的融资难问题,然而,它们都在某种程度上忽视了政府在信贷担保中的地位和作用。对此,付俊文和赵红^[19]根据信息经济学的基本理论,应用数理模型探讨中小企业信用担保机构存在的理论基础和前提条件,得出结论:只有中小企业提供了足额的担保品以后,信用担保机构的存在才有现实意义。事实上,很多中小企业无力提供足额的担保品,所以政府的适度介入就势在必行。郝蕾和郭曦^[20]在信息经济学的理论框架中发现,第三方担保可以帮助禀赋不足的企业融资,而由于不同担保机构对企业信息了解程度不同,所以在对会内企业担保时,互助担保比政府担保具有优势,互助担保不会引起利益的重新分配。李学春、于贻胜与王志福^[21]发现,山东省寿光市为解决当地中小企业融资难问题,专门成立以财政兜底为背景的信用担保公司,建立了“政银企”融资新模式,使原来银行与中小企业的双边信贷契约转换成政府、企业、银行和担保公司间交互作用的多边信贷契约,政府的强力担保和对企业的有效控制,消除了信息不对称的交易障碍,提高了信贷交易效率。赵瑾璐、张葛仡男和梁怡^[22]发现,在建立农村信贷担保体系的过程中,离不开财政的大力支持,这为财政与金融的联动支农提供了一个很好的思路。显然,如果仔细考察中国的信贷担保市场,可以发现,政府干预是一只无处不在的手,不论是国有的信贷担保公司,还是民营的信贷担保公司,都直接或间接地得到政府财政的支持,或者享受着各种政策优惠,从而导致中国的信贷担保具有显著的双重信贷担保特征,即政府总是在暗示它是各种重大信贷担保项目的最后担保人,愿意为最终的不良后果兜底。这是信贷担保解决中小企业融资难的强烈的正外部性所决定的。

在国内信贷担保市场上不仅存在中小企业申请担保难的问题,而且还存在信贷担保公司生存困难的问题,它们不但无法有效地解决中小企业融资难,而且还泥菩萨过江,自身难保,无法单凭信贷担保业务获取足够的盈利来支撑发展,它们总是暗渡陈仓,以开展担保业务为旗帜,充分享受政府纾解中小企业融资难的各项政策优惠,却在暗地里从事非担保业务。李晶晶的研究发现,在中国金融体制改革进程中,担保公司的内部优势不显著;内部劣势乃是先天痼疾;外部机遇充满了风险,很难把握;外部威胁无从规避。如此一来,虽然有各级政府的大力支持和鼓励,担保公司的发展前景仍旧并不乐观。为了生存和发展,担保公司必须在既有的担保业务基础之上,开发新的业务品种,拓展新的发展空间,否则,激烈的市场竞争将会使之日趋凋零,并最终走向消

亡^[23]。对此,国内学术界尚未予以充分关注,因为实践操作层面上的具体问题都处于地下状态,较少为外界所窥知。

基于对国内外研究成果的掌握与理解,笔者拟从考察国内信贷担保业务开展的制度背景入手,在一个制度变迁的分析框架中,结合笔者所掌握的调研资料,对信贷担保公司业务拓展现象予以经济分析。

二、信贷担保公司业务拓展:基于调研发现的现象描述

笔者的调研结果表明,在信贷担保市场上,不仅存在中小企业融资难,而且还存在担保公司的担保难。事实上,担保难与融资难相伴而生,即信贷担保公司的日子并不比中小企业好过。因此,信贷担保公司实施业务拓展战略,是其作为经济人的理性抉择。

首先,以中小企业为主体的融资需求群体具有先天弱质特征,资金实力有限和运行风险高,这不但导致其自身的融资难,也会在客观上造成信贷担保公司的担保难。在现实中,因绝大多数中小企业都处于成长期,公司治理不完善,经营状况堪忧,财务管理不健全,信用等级较低,还款能力差,资信较低,所以其承担风险的能力弱。然而,银行的首要目标是要盈利,要保持银行资产的安全性、流动性和收益性,所以对中小企业存在着明显的惜贷倾向。因为中小企业的信用风险非常高,一旦银行为其发放贷款,就会承担一个比给大中型企业发放贷款的更高的额外风险,而且,比之大中型企业,银行对中小企业贷款的交易成本也高。针对中小企业申请贷款,银行要么拒绝其申请,要么故意刁难,要求提供超出其承受能力的资产抵押或担保。不幸的是,中小企业本来就缺少资产,再加上银行对抵押物品和抵押资产有着严格的限制,而且对抵押资产的要求条件也极为苛刻,虽然企业拥有产权的土地使用权、建筑物、个人住宅、应收帐款、应收票据、存货、机器设备、无形资产等都可以作为贷款的抵押物,可是中国现行贷款的抵押物除了土地使用权和建筑物外,银行很少接受其他种类的抵押物。如此一来,由于中小企业本身缺乏资产,加之银行对抵押资产要求苛刻,它们要想获得银行贷款就只能向担保公司求助。面对中小企业的高出生率、高死亡率特征,担保公司也是畏如蛇蝎猛兽,不敢轻易为之提供担保。比如新疆生产建设兵团中小企业信用担保公司就明确要求,担保申请者必须提供反担保,否则就不予受理,而能够提供反担保的中小企业几乎凤毛麟角。这势必导致中小企业融资难长期存在,整个信贷担保市场长期处于非出清状态,一边是中小企业有着旺盛的资金需求,另一边是银行手握大把资金无处发放。

与此同时,担保公司的巨额资金也无处投放,资源闲置非常严重。笔者在新疆生产建设兵团农八师团145团调研发现,为了招商引资,145团不仅为外来企业提供土地、基础设施和廉价的劳动力,而且它的投资经营公司(实质上是信贷担保公司)还为其融资提供担保。为了防范和控制外来企业的违约风险,团场要求它们以自己的机器和厂房等固定资产作为履约的抵押品。与此同时,当地却有大量的中小企业面临严重的融资难问题。之所以会出现这种情况,就是外来投资者能够提供反担保,而当地的中小企业却无此能力。

在这种情况下,政府干预就应运而生了,通常给予财政补贴,或者直接成立有政府背景的担保公司来经营信贷担保业务,从而直接催生了双重信贷担保^[24]。然而,由于信息不对称和金融市场体制改革的路径依赖特征,双重信贷担保虽然可以在一定程度上缓解中小企业融资难,但是,它却无法最终解决中小企业融资难^[1]。因为双重信贷担保会迫使政府增加财政支出,这不但会加大政府的财政赤字压力和引起纳税人的不满,而且由于政府在提供财政支持时通常会限制保费率,致使信贷担保市场的价格长期停留在较低水平上,这自然会导致信贷担保市场的利润空间非常狭小,即使有政府的扶植和帮助,信贷担保公司也很难在盈亏平衡点上正常运营,所以它们必须暗渡陈仓,拓展业务内容。笔者在调研中发现,各地的信贷担保公司除了挂着信贷担保的幌子零星地开展信贷担保业务之外,主要从事拆借、搭桥贷款、资信评级、信贷中介和开展资产管理等方面的业务,并适度进行风险投资。除此之外,担保公司可以作为风险投资中介机构为风险投资提供金融服务,间接从事风险投资业务,即担保公司可以通过帮助风险投资家进行风险基金的融资,协助和参与中小企业和风险投资家进行交易的设计和谈判,并从中获得手续费和劳务费等收入。此外,在超额利润的诱惑下,有些信贷担保公司还铤而走险,涉足地下金融市场的非法吸存和非法融资等业务,这在江浙一带尤为猖獗。

综上所述,信贷担保公司不务正业,自觉或不自觉地拓展其业务内容,乃是由当前的金融制度安排所决定的。一方面,信贷担保市场的竞争不完全致使信贷担保公司无力推卸行政干预的压力,不能完全独立的市场主体参与竞争和进行自主决策,丧失了对其产品进行合理定价的权力,从而致使其无法获得足够高的利润来维持公司运营,尤其是在实际利率为负的情况下更是如此。另一方面,双重信贷担保的制度设计在给予信贷担保公司各种政策优惠的同时,也给信贷担保公司进行业务拓展创造了条件,即不仅为此供给了资本,而且使很多信贷担保

公司在一定程度上拥有了政府支持的身份背景或官商合一的双重身份,这些足以使之在市场交易中左右逢源,见机逐利,或明或暗地进行业务拓展。

三、基于制度变迁的理论分析

显然,信贷担保公司业务内容的悄然拓展有其深层次的制度成因,所以兹就制度变迁的动因及其变迁趋势逐一结合调研情况进行系统分析。

(一) 动因分析

现行制度出现不均衡,是因为市场上出现了潜在收益。就信贷担保公司不务正业、拓展业务内容而言,可以理解为信贷担保公司开始自觉地追逐潜在收益。当潜在收益超过重新安排制度的成本之际,就会导致制度变迁^[25]。就信贷担保市场的情形而言,这些潜在收益可以从以下三个方面进行分析。

1. 克服规模经济效应不足

信贷担保公司暗地里拓展业务是克服其自身缺乏规模经济效应的理想选择。中国各地的信贷担保公司犹如恒河沙数,但都是小萝卜头,很多公司的注册资本才二三百万元。如在2010年底清理信贷担保市场之前,天津市大约65%的信贷担保公司的注册资本不足300万元,而且很多公司实际上是一个空壳。信贷担保公司在总体上缺乏规模经济效应。如果信贷担保公司老老实实地专注于担保公司业务,那么,将会有一大批公司转瞬间破产倒闭。中国信贷担保市场存在过度竞争,很多担保公司不能做大做强,它们只有把求生存放在第一位,在通过多种途径攫取各级政府发展和繁荣信贷担保市场的财政资金的同时,选择业务拓展的发展道路,以信贷担保为幌子,兼营拆借、搭桥贷款、信用评级、信贷中介业务、投资银行和投资公司等业务。

2. 克服对风险的厌恶

市场调研一再表明,由于政府干预和法规不健全,信贷担保是一个高风险、低收益的行业,所以担保公司无法仅靠担保业务生存,必须拓展业务,一是规避中小企业信贷担保业务的高风险,二是用新业务板块的新增收益来抵消信贷担保业务的巨大风险,让担保公司得以在一个较低的风险水平上运行。

中小企业素质差,信贷担保公司迫于盈利压力和风险压力,不敢贸然为中小企业提高担保。由于中小企业存在经营状况欠佳、资信等级低、缺乏抵押资产、违约风险大等因素,中小企业难以得到信贷担保公司的支持。中小企业发展中最为突出的问题是融资渠道狭窄、资金短缺。除了企业贷款过程中道德风险严重外,中小企业自身盈利水平以及自身素质也增加了获得担保的难度。中小企业自身的许多问题如产业结构不合理、低水平重复建设、企业内部管理不规范、缺少透明度和必要的监督等,也制约了其取得信贷担保和银行贷款。一旦担保公司为其提

供担保,无疑会惹火烧身,把风险转移到自己身上。所以,担保公司为了规避风险、获得收益,不愿为中小企业提供担保便在情理之中。

相当多的中小企业信用等级低、资信相对较差,取得抵押担保贷款困难。一些民营企业借改制之机逃避银行债务,直接恶化了银企关系。另外,大多数中小企业的财务制度和财务管理不规范、不稳定,部分企业还缺乏足够的、经过审计部门认证的财务报表和良好的、连续赢利的业绩,信贷担保公司对这些企业的组织结构、法人素质、经营业绩等背景资料难以把握,无疑增加了担保公司的审查、监管难度,于是担保公司便采取提高其担保费用的对策。基于经营风险、信贷风险和盈利能力三方面的考虑,信贷担保公司自然不愿为中小企业提供担保。

3. 应对市场失败和不完全市场的发展

中小企业与信贷担保公司之间的信息不对称,信贷担保公司为中小企业提供担保将面临很高的交易成本^[26]。

在担保机构的参与下,中小企业不但要承担银行利率负担,而且还要承担保费负担,所以信贷担保实际上加大了中小企业的融资成本,而企业的融资成本越高,其投资收益率就越低。因此,某些成功概率较高、风险较低的良好投资项目就会逐步退出信贷担保市场,而滞留在市场上的投资项目的平均成功概率就会大幅降低,平均风险水平也会大幅提高。这就是“劣币驱逐良币”,即坏项目驱逐了好项目,担保市场上因信息不对称而引发逆向选择和道德风险的可能性就会增大^[9]。这样,对于申请担保贷款的中小企业来说,由于不存在任何资产抵押,担保机构又无法对其形成有效的监督约束,它的最优博弈策略必然是选择成功概率低、风险大、收益高的投资项目。

对于商业银行来说,由于担保机构的介入,一旦贷款失败,担保机构将承担全部责任,其收益高于非担保情形^[11],所以它也不愿承担大量的信息和监管成本去监控中小企业的资金使用情况和市场经营状况。而担保机构为了控制担保贷款项目的风险,将展开针对申请担保贷款的中小企业的信息搜集和调查工作,由此产生的相关信息费用最终必然会全部转嫁给申请担保贷款的中小企业,这势必成为中小企业在承担贷款利息、保费之外的另一附加成本,从而进一步增加中小企业的融资成本。显然,这可能在更深层次上诱发逆向选择和道德风险,向上拉升信贷风险,从而陷信贷担保公司于不利境地。

如此一来,信贷担保公司就会谨慎对待中小企业的担保请求,利用信息筛选机制,只给低风险的国有大中型企业提供担保^[6],或者故意提高担保请求的门槛,拒绝与高风险的中小企业打交道,转而利用

担保基金从事其他收益率更高的业务。

(二) 制度变迁过程分析:担保公司的转型趋势

根据戴维斯和诺斯的观点,一个完整的制度变迁过程将由这样几个环节组成:形成制度变迁的初级行动团体;提出有关制度安排的方案;各个层次根据制度变迁原则对方案进行评估和选择;形成推动制度变迁的次级行动团体;两个团体共同努力实现制度变迁,安排选择集,从中加以比较并挑出最佳安排的时间;制度变迁的启动时间,潜在利润愈大愈确定,则启动时间愈短^[27]。

据此可以认为,信贷担保公司的业务转型才刚刚处于制度变迁的起步阶段。如今,推动信贷担保公司业务拓展和转型的初级行动团体已经形成,但是,具体的、清晰的制度安排方案却没有提出,这些初级行动团体还处于摸着石头过河的阶段。所以说,其制度变迁才刚刚露出一点头,信贷担保公司的业务拓展方向和未来的发展重心,还很难妄下断论。但是,仍可据此作出一些预测。

首先,信贷担保公司的制度创新具有很强的正外部性,有利于促进整个信贷担保市场的繁荣发展。当前,信贷市场一片凋零,处于严重的非出清状态,长此以往,信贷担保公司和中小企业都会面临非常艰难的生存困境。如果信贷担保公司能够及时拓展业务范围,开辟增收创收的渠道,那么不但信贷担保公司的收入能够有效增加,而且信贷担保公司的担保风险也将会因此而大幅降低。如此一来,各家信贷担保公司的生存压力将会减小,并可以借助其他业务的资金收益来支持担保业务的开展,保持信贷担保市场的持续繁荣。

其次,信贷担保公司必然走向多元化经营。单一的信贷担保业务收益低、风险高,无法支持担保公司的发展,所以信贷担保公司如不退出信贷担保市场,就必须采取多元化策略,兼营资产管理、信贷中介、投资和信用评级等业务,广开财源,增收节支。

最后,制度变迁是一个漫长的、边际调整的过程,很难急于求成。信贷担保公司要真正成为一个从事多元化经营的群体,也非一朝一夕就能实现。在这个过程中,信贷担保公司不但要面临法律和政策的制约,而且还要面临商业银行、投资银行、投资公司和各种金融中介公司的抵制和竞争。这个过程充满了风险,政府不适宜干预,而信贷担保公司自身实力有限,只能由信贷担保公司在业务拓展中摸索前进,逐步提出信贷担保公司业务转型的行动方案和催生次级行动团体。只有这样,信贷担保公司才能迎来光明的前途。

此外,当前全球范围内的金融业正在不断地从分业经营走向混业经营。在这个大背景下,信贷担保业的业务拓展是大势所趋。信贷担保公司很可能

在将来很长一段时间里,在体制内坚守传统的信贷担保阵地,而在不与现行金融体制彻底决裂的前提下积极涉足信贷、证券、期货和信用评级等市场板块,逐步形成自己的核心竞争力,不失时机地以多元化的战略融入混业经营的滚滚洪流。

四、结论和政策建议

第一,本文的分析结果显示,基于信息不对称、交易成本高、偿债风险大、盈利水平低等因素,信贷担保公司作为理性经济人,不会轻易为中小企业提供担保。这在造成中小企业融资难的同时,也减少了信贷担保公司的业务量,削弱了它们的创收能力,所以这是一柄双刃剑,为其业务拓展埋下了伏笔。

第二,由于中小企业客户存在很大的不确定性,信贷担保公司出于自身利益考虑不敢为中小企业提供担保,这样就缩小了担保公司的业务范围,其盈利水平和利润下降,生存空间变狭小,甚至有退出市场的危险。因此,信贷担保公司在生存压力的逼迫下,不得不另辟蹊径,开发新的业务,谋求生存。这就导致信贷担保公司在坚守信贷担保这块阵地的同时,还得兼顾拆借、搭桥贷款、信用评级、信贷中介、资产管理、证券投资和实业投资等业务,以图做大蛋糕。

第三,虽然信贷担保公司已经开始悄然转型,诸多迹象表明,这种制度变迁才刚刚处于萌芽状态,转型的具体方向和效果尚难预料。但是,在金融全球化的背景下信贷担保公司走向混业经营乃大势所趋。

虽然上面指出了信贷担保公司拓展业务的方向,但在实际执行过程中,还需要正确引导信贷担保市场和信贷担保公司的发展,否则,信贷担保公司就会从一个危机陷入另一个危机。具体说来,可以从如下几个方面着手。

首先,各信贷担保公司要注重长远发展,搞好市场调研,制定发展规划,明确公司的战略定位,找准突破口,占据属于自己的业务板块,在多元化经营中既不能丢弃信贷担保业务,又要形成公司的核心竞争力。

其次,政府在信贷担保公司的业务拓展中既要发挥外部监管作用,又要加强策略性引导。在新业务的开拓方面,有关部门要严格审查,制定详细的市场准入标准,不断完善相关的法律、法规和担保公司信息披露制度,从而降低担保公司多元化经营的风险。与此同时,在法律允许的条件下,应该鼓励和引导信贷担保公司开展多元化经营,在分散和控制担保公司经营风险的同时,加大其他市场板块的竞争水平,起到活跃金融市场和优化资源配置的作用。

最后,信贷担保公司会同政府和银行,积极探索金融创新途径,分散信贷担保风险,如建立信贷担保联盟,组织联合担保,提升担保的信用等级;将信贷

担保项目投保,把信贷担保的风险转移给保险市场;编制信贷担保风险指数,以此作期货期权交易,让资本市场来分担信贷担保风险。

参考文献:

- [1] 秦海林. 双重信贷担保无法解决中小企业融资难——以新疆生产建设兵团为例[J]. 上海经济研究, 2011(1): 79-88.
- [2] BESANKO D, THAKOR A V. Collateral and rationing: Sorting equilibria in monopolistic and competitive credit markets [J]. International Economic Review, 1987, 28(3): 671-689.
- [3] BARRO R J. The loan market, collateral, and rates of interest [J]. Journal of Money, Credit and Banking, 1976, 8(4): 439-456.
- [4] WETTE H C. Collateral in credit rationing in markets with imperfect information: Note [J]. The American Economic Review, 1983, 73(3): 442-445.
- [5] IGAWA K, KANATAS E. Asymmetric information, collateral, and moral hazard [J]. The Journal of Financial and Quantitative Analysis, 1990, 25(4): 469-490.
- [6] CHAN Y-S, KANATAS E. Asymmetric valuations and the role of collateral in loan agreements [J]. Journal of Money, Credit and Banking, 1985, 17(1): 84-95.
- [7] ARAUJO A, PÁSCOA M R, TORRES MARTÍNEZ J P. Collateral avoids ponzi schemes in incomplete markets [J]. Econometrica, 2002, 70(4): 1613-1638.
- [8] ALLEN L, PERISTIANI S, SAUNDERS A. Bank size, collateral, and net purchase behavior in the federal funds market: Empirical Evidence [J]. The Journal of Business, 1989, 62(4): 501-515.
- [9] CHAN Y-S, THAKOR V. Collateral and competitive equilibria with moral hazard and private information [J]. The Journal of Finance, 1987, 42(2): 345-363.
- [10] MANOVE M, PADILLA A J, PAGANO M. Collateral versus project screening: A model of lazy banks [J]. The RAND Journal of Economics, 2001, 32(4): 726-744.
- [11] KOSE J, LYNCH A W, PURI M. Credit ratings, collateral, and loan characteristics: Implications for yield [J]. The Journal of Business, 2003, 76(3): 371-409.
- [12] 巴劲松. 从“浙江模式”的经验看我国中小企业信用担保模式的建立[J]. 上海金融, 2007(8): 75-78.
- [13] 李虹. 激励、合作范围与担保制度创新: 李庄模式研究[J]. 金融研究, 2006(3): 174-181.
- [14] 高连和. 中小企业集群融资: 模式创新、融资边界与竞争优势[J]. 经济社会体制比较, 2007(3): 92-97.
- [15] 孔莉, 冯景雯. 集群融资与云南中小企业融资机制创新[J]. 思想战线, 2009(1): 92-97.

- [16] 张善杰. 俱乐部机制与制度耦合: 枣庄市中小企业信用担保商会效应分析 [J]. 金融发展研究, 2008 (11): 46-48.
- [17] 张卓琳. 中小企业信用担保机构有效运行模式研究 [D]. 长沙: 中南大学, 2005.
- [18] 张翔. 从国际经验比较看我国中小企业信用担保体系发展的路径选择 [J]. 金融理论与实践, 2011 (9): 111-115.
- [19] 付俊文, 赵红. 信息不对称下的中小企业信用担保数理分析 [J]. 财经研究, 2004 (7): 105-112.
- [20] 郝蕾, 郭曦. 卖方垄断市场中不同担保模式对企业融资的影响——基于信息经济学的模型分析 [J]. 经济研究, 2005 (9): 58-65.
- [21] 李学春, 于贻胜, 王志福. 政府担保与多边信贷契约: 寿光“银政企”融资模式剖析 [J]. 金融发展研究, 2009 (5): 34-37.
- [22] 赵瑾璐, 张葛仡男, 梁怡. 论财政对农业信贷担保体系的支持 [J]. 兰州大学学报: 社会科学版, 2011, (7): 109-114.
- [23] 李晶晶. 信贷担保公司的盈利模式创新与业务拓展及转型 [J]. 探求, 2011 (2): 74-80.
- [24] 秦海林. 双重信贷担保的路径依赖分析 [J]. 中南财经政法大学学报, 2010 (4): 100-105.
- [25] 戴维斯, 诺斯. 制度创新的理论: 概念与原因 [M] // R. 科斯, A. 阿尔钦, D. 诺斯. 财产权利与制度变迁. 上海: 上海人民出版社, 1994: 266-294.
- [26] 付俊文, 赵红. 信息不对称下的中小企业信用担保数理分析 [J]. 财经研究, 2004, (7): 105-112.
- [27] 戴维斯, 诺斯. 制度创新的理论: 描述、类推与说明 [M] // R. 科斯, A. 阿尔钦, D. 诺斯. 财产权利与制度变迁. 上海: 上海人民出版社, 1994: 295-326.

Analysis on Institutional Transformation of Credit Collateral Company's Operational Expansion

QIN Hailin

(School of Economics, Tianjin Polytechnique University, Tianjin 300387 P. R. China)

Abstract: Investigating results indicate that most collateral companies benefit from the special policies given by government to resolve financing difficulty of middle-small-sized firms, but those companies covertly carry out other non-collateral occupation. Analysis based upon institution transformation suggests that single collateral operation can not give enough bread to collateral companies, so collateral company would necessarily depart from the main operation and chase the potential profit in the process of institutional transformation, by undertaking profitable items. Such an institutional transformation is at the beginning step, i. e. the initial acting group has come into being and the operational program directing every step of institution transformation is in the air. So government is advised to direct collateral company to try their best to take shape their core-competitiveness in the process of operational expansion.

Key words: collateral company; profitability; operational expansion; institutional transformation

(责任编辑 傅旭东)