

谈小企业贷款的信用风险管理

吴青(博士)

(对外经济贸易大学国际经济贸易学院 北京 100029)

【摘要】 本文探讨了小企业贷款领域的主要风险管理技术,并对其中最具有代表性的关系型贷款和信用评级模型的应用进行了深入分析,分析证明:随着信用风险管理技术的发展,小企业贷款的可得性也将随之提高。

【关键词】 小企业 小企业贷款 信用风险 风险管理

无论在发达国家还是发展中国家,小企业都是经济发展和社会稳定的重要支柱之一。由于小企业一般不具备从资本市场直接融资的条件,因此除商业信用外,小企业的外部融资主要为银行贷款。

小企业贷款并不是银行的新业务,这类业务具有悠久的历史。在长期的实践中,对小企业贷款的信用风险管理技术在不断地完善和发展。九十年代中期以后,随着新的信用风险管理技术——小企业信用评级技术在银行业的推广和使用,银行业对小企业贷款的风险管理能力与成本控制能力有了实质性突破,从而极大地推动了小企业贷款市场的发展。

一、小企业贷款的信用风险管理技术分类

小企业贷款的传统信用风险管理技术主要存在四种类型,即财务报表型贷款、资产基础型贷款、信用评级型贷款、关系型贷款。除关系型贷款外,其他类型的贷款又可以统称为交易型贷款,因为这些贷款的决策均取决于借款人的硬指标,而关系型贷款更多地建立在“软”信息上,从而需要通过贷方和借方已有的关系来获取。

财务报表型贷款强调对借款人财务报表的直接分析,贷款的决策及贷款的条款都基本取决于对资产负债表和利润表的分析结果。这种信用分析技术显然更适用于大企业的贷款,并不属于小企业贷款的主流风险管理技术。资产基础型贷款强调以可提供的担保或抵押的质量为贷款决策的依据。以抵押为前提的贷款对小企业而言门槛较高,难度较大。关系型贷款将贷款决策建立在银行所掌握的借款人的私有信息的基础上,随着时间的推移,这些来源于各种渠道的信息的价值会远远超过财务报表、抵押甚至信用评分的价值,对解决借贷双方信息不对称及小企业财务、经营上的不透明具有重要的作用。信用评级模型最早是用于消费者贷款领域的信用风险计量技术,这一风险管理技术已在小企业贷款领域占据主导地位。从发达国家银行对小企业贷款的实践看,关系型贷款和信用评级模型是最具代表性的小企业贷款信用风险管理技术。

二、关系型贷款

1. 影响关系型贷款决策的主要因素。关系型贷款最突出的特点是贷款决策主要建立在有关企业、企业主及小企业所

在地的“软”信息的基础上,因此有学者认为,关系型贷款类似于银行在企业中拥有一定的股份,而银行与小企业关系的强度是影响贷款的可得性与贷款价格的主要方面。影响银企双方关系强度的主要因素包括:

(1)企业使用银行金融服务的广度。提供金融服务是银行与企业建立关系的首要渠道。企业使用银行金融服务的种类越多,即银行对企业提供的金融服务的广度越大,双方的关系就越牢固,在企业需要资金时,获得贷款的可能性就越大。

(2)企业使用银行金融服务的深度。这一指标反映企业对银行的依赖程度。它可以向企业提供金融服务的银行数量来表示,又称为“排他性”指标。如果企业只向某一家银行购买金融服务,尤其是贷款服务,则表明银企双方的关系牢固,企业就易于从该银行获得关系型贷款;相反,企业获取金融服务的渠道越多,其得到关系型贷款的可能性越小。

(3)双方关系建立的时间长度。双方建立关系的时间越长,银行就会有更多的时间获取企业的各种信息并与企业建立私人关系,也就能更好地解决信息不对称问题。而随着时间的推移,企业传递出的良好信息也使银行对其信任度相应提高,从而增加其获得关系型贷款的可能性。

(4)企业建立时间的长短。企业建立的时间长,银行与企业建立关系的时间才可能长;并且,具有较长历史的小企业,不仅说明其已度过创业早期的高风险阶段,而且还在市场中逐渐建立了自己的信誉及渠道,增强了企业的生存能力。显然,这样的企业对银行更有吸引力。

除了上述因素外,需要强调的是:关系型贷款中,信贷官员是获取和掌握企业、企业主及企业所在地信息的最主要的人,相当多的“软”信息是信贷官员在与企业、企业主及其雇员的个人交往中得到。同时,关系型贷款决策并非完全不参考小企业的财务报表。事实上,在关系型贷款中,财务报表提供的信息也是贷款发放的重要依据,信贷官员因此必须具备过硬的财务分析能力,只不过信贷官员所掌握的私有信息可以印证和补充财务报表的“硬”信息,从而减少贷款决策的失误。

2. 关系型贷款定价的特点。

(1)贷款利率的平滑性。这种平滑性表现在两个方面:一

是对企业信用状况变化的非敏感性。对于关系型贷款客户,在其信用状况发生变化尤其是恶化时,银行一般不会立即将贷款利率提高以补偿自身所承担的额外风险,而是倾向于保持贷款利率的稳定;当然,企业信用状况好转后,贷款利率也不会有明显下降。二是对利率风险的非敏感性,即在市场利率剧烈波动时,小企业贷款的利率仍然能够保持相对稳定,而不随之大起大落。

(2)对新老客户贷款利率的不一致性。有研究表明,在关系型贷款中,银行对新客户的利率与对老客户的利率存在明显的差异,对老客户的贷款利率要低于新客户,存在通过新客户补贴老客户的现象。

3. 关系型贷款的缺点。

(1)关系的建立和维护需要付出高昂的成本,对于大银行来说尤其不经济。相对而言,小银行由于在组织结构及成本控制上的特点,在关系型贷款上具有比较优势,这也是小银行以关系型贷款为其贷款的主要模式的主要原因。

(2)无法实现收益的最大化。在受到信用风险冲击时,关系型贷款利率的平滑性对大银行的利益会造成损害;在市场竞争加剧的情况下,同样也会减少小银行的利润。

(3)存在信用歧视现象。Cavalluzzo等(2002)的研究证明,美国关系型贷款中,对企业主为黑人的拒绝率比白人高,对企业主为妇女的拒绝率比男人高,这有悖于社会公平的原则。

(4)代理问题比较突出。由于关系型贷款的发放及其条款都在相当程度上取决于有关企业、企业主及企业所在地的各种“软”信息,掌握“软”信息的主要是银行的信贷官员,而“软”信息既无法通过直接观察取得,也难以证明其真伪,还不易于在银行内部传导。在“软”信息难以分享的情况下,要有效地经营此类贷款,就需要授予信贷官员更大的权力,这样严重的代理问题就有可能出现。小银行以其特有的组织结构在解决这一代理问题上具有优势,因此小银行将关系型贷款作为其贷款的主要模式是合理的。

三、信用评分模型

1. 信用评分模型的原理。企业信用评分模型由Altman于1968年提出,其基本思路是将企业的一些关键财务变量组合起来,用加权的方式获得一个分值,这一分值代表企业信用风险的大小或违约的可能性,将这一分值与某一个确定的基准进行比较,决定是否对该企业发放贷款或贷款后的监管力度。

Altman最早提出的是5变量Z值模型,以后众多学者根据这一思路,利用不同的样本,提出各种变量不同、计算方法不同的信用评分模型,以解释信用风险、违约与评分值的关系。例如,Altman(1993)提出了一个债券评级模型,即: Z 分值=6.56(X_1)+3.26(X_2)+6.72(X_3)+1.05(X_4)+3.25。其中: X_1 =营业资本/总资产, X_2 =保留盈余/总资产, X_3 =息税前利润/总资产, X_4 =股权账面价值/总负债。利用上式,将企业对应变量输入,根据计算出的Z分值对照评级基准,即可判断公司债券所属级别。假如计算出的Z分值等于8.15或以上,则该公司债券属于AAA级。由于国家的经济总量和发展阶段各有不同,对计算分值具有统计意义的财务变量在不同国家和地区也存在

显著差异。

多变量计分模型的计算方法一般有线性概率模型、对数模型、概率单位模型、判别式分析模型四种。其中,使用最多的是对数模型和判别式分析模型。

2. 信用评分模型的构建。信用评分模型最突出的特点在于,计算分值的输入变量不仅包括企业的财务信息,而且还包括企业主个人的信息。实证分析的结果证明,小企业主的个人信用对小企业贷款的偿付前景具有很强的预测性,尤其是10万美元以下的贷款,其预测能力甚至超过企业本身的财务信息。影响企业主个人信用的变量包括年龄、个人收入、现有债务、金融资产、家庭财产、赡养人口的数量、已往债务的违约和拖欠情况以及破产记录等。企业主的这些个人信息可以通过信用调查机构获取。将这些个人信息与企业的基本数据,包括财务比率(例如盈利性和杠杆状况等)、以往负债的履行情况、企业的类型等结合起来,计算对应的分值,可以较好地预测小企业贷款未来的偿付情况。在建立模型的过程中通常需要考虑50~60个变量,但最终往往只有8~12个变量存在显著的多重共线性。

Ray等针对小企业贷款提出的一个概率单位回归模型可以较好地说明小企业信用评分模型的构建过程,此模型为: $y=a+bX+cK+dM+eZ+V$ 。其中: a 、 b 、 c 、 d 、 e 分别为常数矢量; X 代表小企业的识别信息矢量,由企业名称、资本化程度、建立时间、盈利状况以及一些其他财务指标组成; K 代表小企业主的各种信息,包括账户数量、账户余额、偿付历史、违约历史、在其他企业任职情况等; M 代表小企业本身的信用记录,包括曾贷款给该小企业的银行数量,其中信誉卓越的银行数量,小企业融资的频率,各类短期、中期、长期贷款数量,违约历史等; Z 代表行业信息,包括行业的增长率、波动率等, Z 还代表宏观经济的领先指数,以评估贷款给小企业时的宏观经济健康状况; V 代表均值为0的正态分布随机变量,属于残差。在有足够样本的前提下,通过反复的试算,选出具有统计意义的 X 、 K 、 M 、 Z 等各矢量的构成,并同时确定 a 、 b 、 c 、 d 、 e 各常数矢量,由此可获得一个计算小企业评分的模型。根据样本 y 值的分布及对应的违约分布,结合银行所制定的贷款政策确定可接受的 y 分值基准。

信用评分模型的使用最终表现为计分卡形式,计分卡分为申请卡和表现卡两种。申请卡用于是否向某一特定的客户提供贷款或其他形式的信用产品的决策,表现卡用于监管现有贷款客户的行为。

小企业信用评分模型根据其所针对对象的不同,具有多种细化产品,银行对其使用情况也各有差异。以美国小企业评分模型的最主要供应商Fair Isaac and Company为例,其出售的小企业评分模型可以根据信用产品(如贷款、租赁、透支限额)的不同、信息可获得性的差异(包括申请人的信息、商业信息、消费者信息)以及信用规模的差异(如5万美元以下的、10万美元以下的、25万美元以下的)等多种选择。美国亚特兰大联邦储备银行于1998年1月对99家银行调查的结果表明,有62家银行已使用小型企业信用评分系统(SBCS),占62.6%。其

中,在10万美元以下的信用申请中使用SBCS的比率为100%,在25万美元以下的信用申请中使用SBCS的比率为74.2%,在25万~100万美元的信用申请中使用SBCS的比率为21%。另外,使用SBCS的银行中,有41.9%的银行将其用于贷款的自动批复,41.9%的银行将评分结果进一步体现在贷款条款中。

银行使用的SBCS的主要来源是外购,只有极少数大银行会自行组织开发研究SBCS。这主要是由于SBCS的研究开发需要大量的小企业贷款数据,单个银行往往资源不足。即使是拥有自行开发的SBCS的大银行也会在异地贷款时购买SBCS。

3. 信用评分模型的优点。

(1)提高贷款审批效率,降低成本。信用评分模型首先表现出的优势在于贷款审批过程的高效率和低成本。Mester(1997)引证的一项研究表明,对于小企业贷款的审批,未引入SBCS之前,需要耗用2个星期共12个半小时的时间,而在引入SBCS后,不到1个小时即可完成。美国Hibernia Corporation的报告称,在未运用SBCS之前,该机构7名贷款官员每月可以处理100份贷款申请,而在使用SBCS之后,同样数量的信贷官每月可以处理1000份贷款申请。由此可见,原先阻碍银行经营小企业贷款的主要问题之一——成本,在运用信用评分模型后得到了有效解决。

(2)降低小企业信息不透明的影响,提高贷款决策的科学性。这一效果的实现首先源于,根据大样本统计分析结果开发出的SBCS可以大大减少对单个企业信息的需求量;其次,模型与系统的建立、使用,必然会大大降低评估的主观性;再次,信用评分模型考虑的因素会更多、更加全面,由此得出的结论也会更加可靠。另外,信用评分技术不仅可以用于贷款的审批过程,而且还可以用于贷款的账户管理,包括贷款的收集、变更决策以及损失回收战略的制定等,使银行的整个贷款管理过程受益。

(3)扩大贷款的空间范围,增强贷款对象的可选择性。SBCS的使用,使得银行不必面见借款人即可做出贷款决策,从而使得在线申请、在线批复、远距离的异地贷款均成为可能。由此,银行可以在更广阔的空间内分配贷款资产,对资产的优化配置具有重要作用。

(4)贷款的定价更为合理,信用评分的结果不仅影响贷款决策,还对贷款利率的确定有直接影响。评分高的贷款申请人获得贷款时的利率低,而评分低的贷款申请人获得贷款时的利率高。自行开发了SBCS的美国Well Fargo银行的报告称,其小企业贷款的利率以优惠利率为基准,加上1%~8%的差价,视评分结果而定。显然,这样的级差相对于关系型贷款定价的平滑性特征,能够更为准确地反映借款人的风险状况,同时对低风险借款人更为公平合理。

(5)增强了小企业贷款的可得性。借助于关系型贷款技术,小企业贷款一向被视为小银行的市场,一般只有那些透明度较高的小企业才有可能获得大银行的青睐。但借助于SBCS的运作,大银行对小企业贷款的可能性大大增加,贷款的地理范围也进一步扩大,小企业贷款市场原有的分割格局

被打破。同时,由于SBCS的运用,银行对小企业贷款风险的管理能力得以提高,一些过去由于风险较大难以从银行获得贷款的小企业也得以成为银行的贷款客户。这两方面共同作用的结果是小企业贷款的利差范围扩大,更多的小企业具备了从银行获得贷款的能力,贷款的数量增加,期限也相对延长,小企业贷款的融资环境得到了很大的改善。

4. 信用评分模型存在的不足。

(1)信用评分模型目前所适用的贷款额度的范围还非常有限。以美国的情况看,信用评分模型一般只用于25万美元尤其是10万美元以下的小企业贷款,额度较大的贷款不适用于这种技术。

(2)信用评分模型属于“产品导向型”,即针对单个产品分别判断和定价。这种判断和定价对于与银行存在多方面合作关系的重要客户是不合适的,对这些客户更为适用的管理技术应该属于“客户导向型”,否则会顾此失彼,最终不利于客户关系的维护。

(3)由于小企业的多样性,可靠的信用评分模型的建立需要有足够多的数据样本,并且样本的背景应该是一个相对稳定的经济结构。样本数量的制约、成本的制约等,都说明由多家银行或由银行业合作开发小企业信用评分模型是最有效的做法,但这在很多发展中国家还有相当的难度。

(4)信用评分技术是一种相对较新的风险管理技术,模型与系统都需要在实践中不断根据新的信息来进行调整和完善,对数据信息的选择也在很大程度上影响系统的准确度。另外,不同地区的企业用同一个系统评估取得的平均分存在很大差异。例如,同时用Fair Isaac and Company的评分系统对美国各个不同地区的小企业进行评分,均值最低的是西南部,最高的是中西部,两个地区相差9分。因此,信用评分模型的有效性及其利用程度均与银行及银行业的“学习曲线”有关,即银行在使用SBCS的过程中需要有一个适应过程,也需要根据银行所面对的经济环境,并结合银行的贷款政策来进行相关的决策,而SBCS也需要根据实际使用效果进行及时调整,以提高其可靠性。

(5)信用评分技术不能完全取代关系型贷款。可以想象,如果所有银行都以信用评分技术作为小企业贷款的惟一依据,并且使用的都是某一公司开发的信用评分模型,一定有相当比率的小企业是被所有银行拒之门外的,但这并不意味着这些企业就没有信用价值。此时,关系型贷款的存在就为这些企业获得贷款保留了希望。

主要参考文献

1. Nigel Rusby. A new approach to small business lending. Credit Risk International, 2005; 3
2. Bassett, William F., Thomas F. Brady. The Economic Performance of Small Banks, 1985 - 2000. Federal Reserve Bulletin, 2001; 11
3. Beverly J. Hirtle, Kevin J. Stiroh. The return to retail and the performance of U.S. banks. Federal Reserve Bank of New York Staff Reports, 2005; 12