银企关系与中小企业成长*

——关系借贷价值的经验证据

何　韧[1]，王维诚[2]

（1.上海财经大学 金融学院，上海 200433；

2.美国华盛顿州立大学 金融、保险与房地产系，普尔曼 99163）

摘　要：文章利用世界银行在我国 18 个城市 1186 家中小企业调查的样本数据，对我国银企关系与中小企业成长的相关性进行了实证研究，发现样本企业建立关系银行的数量和维持银行关系的时间长度与企业成长具有负相关关系，而中小企业与银行采用关系借贷融资所形成的关系深度与企业的成长却具有显著的正相关性，并在规模较大的企业、非国有企业和处于弱市场竞争环境下的企业群体中有所体现。文章为中小企业关系借贷理论在中国的实践提供了经验证据，揭示了中小企业培育紧密银企关系的应用价值。

关键词：银企关系；中小企业；企业成长；关系借贷

中图分类号：F832　**文献标识码：**A　**文章编号：**1001-9952(2009)10-0081-11

一、引　言

中小企业是一些国家和地区创造经济奇迹的重要因素，在繁荣经济、增加就业、推动创新、催生产业等方面，正发挥着越来越重要的作用。在我国，中小企业已成为推动经济社会发展的重要力量，中国政府已决定在“十一五”时期积极推动实施“中小企业成长工程”。要促进中小企业进一步发展，必须研究影响中小企业成长的因素。产业组织学派认为企业成长的主要影响因素在于企业的外部环境及企业在环境中的位置。而资源基础理论、企业能力理论等内生成长理论则认为，企业成长的影响因素源自于企业内部，企业的异质性资源、独特的能力是企业成长的关键因素。近来快速发展的企业演化理论认为，企业成长是企业内外部因素共同作用的结果。一些学者将内部因素归结为企业资源、组织结构、企业文化、融资能力、战略管理、创新意识、企业家素质等方面，将外部因素归结为政府因素、产业环境、市场环境、区域环境等方面。

在上述企业成长影响因素中，企业外部融资能力是关键。由于我国中小

收稿日期：2009-05-27

作者简介：何　韧（1969－），男，江苏南京人，上海财经大学金融学院副教授，博士；

王维诚（1980－），男，江苏苏州人，美国华盛顿州立大学金融、保险与房地产系博士研究生。

企业普遍规模较小,难以提供合格的公开市场信息,它们在资本市场上融资难度较大,因此主要依靠银行贷款。在这种较为单一的融资体制下,中小企业与银行之间保持良好的银企关系,从而获得银行的金融支持便具有十分重要的意义。本研究旨在通过定量实证研究方法,探讨我国中小企业应如何深化和培育有效的银企关系,以提高其融资能力,促进企业健康成长。

二、文献回顾

关系借贷作为一种金融实践活动,其理论来源于银企关系理论的发展。在西方国家,商业银行把对中小企业的商业贷款视为一项传统的核心业务。由于中小企业内部信息透明度较低,银企之间常常会产生严重的信息不对称问题,因此需要银行与企业保持长期密切的联系而形成一种特殊的"关系",Ongena 和 Smith(2000)称之为"商业银行与企业客户之间超出一般简单的、匿名的金融交易之外的一种联系"。根据这种"关系"的特征,Berlin 和 Mester (1998)把商业银行的借贷方式划分为交易借贷和关系借贷两种类型。他们认为,交易借贷的主要形式有消费者贷款、抵押贷款、设备贷款和其他即期贷款等,其中大部分的借贷活动为一次性的交易行为,信用需求不会反复发生;关系借贷的主要形式有承诺贷款和信用额度贷款等,它以银行对借款人保持密切监督、银企重新谈判和双方隐含的长期合约为基本特征,而这些特征是交易借贷所不具备的。他们同时还认为,交易借贷和关系借贷之间并非是相互排斥的,而是可以共存的。

在实际操作中,虽然关系借贷并不特别针对特定企业类群,但人们逐渐认识到对于因信息不对称而受到信贷配给影响的中小企业来说,关系借贷具有良好的应用价值。Baas 和 Schrooten(2005)指出,财务信息和关系信息对银行贷款决策具有非常重要的作用,在信贷市场上中小企业往往缺乏高质量的会计信息,致使其与大企业相比更加依赖关系借贷。就贷款效果而言,Agarwal 和 Elston (2001)、Elston(2004)的实证研究表明,在缺乏更准确的控制变量的情况下,密切的银行监督可能会导致企业的低增长率。而 Niskanen 和 Niskanen(2005)则认为紧密而单一的银企关系有利于企业的成长,不过这仅在非制造行业中得以体现。值得注意的是,由于其数据的限制,该文仅从"关系银行数量"、"是否于今年更改主银行(main bank)"以及"企业所在地区银行总数"三个方面来衡量银企关系特征,这种方法衡量的角度较为单一,未能突出关系借贷的银企关系强度的关键特征,本文将在后面的研究中对此加以完善。

国内学术界对银企关系的研究主要集中在银企关系借贷和中小企业成长的研究上。首先,在银企关系借贷研究中,近期的国内文献大多是以评述国外银企关系借贷理论、探讨如何在我国建立新型银企关系为主,实证研究则多集

中在银企关系借贷与企业融资成本(主要是贷款利率)的相关性上(曹敏等,2003;周好文、李辉,2005;吴洁,2005;张杰等,2007),多数研究结论都肯定了密切银企关系对降低企业融资成本具有显著的作用。其次,在中小企业成长的研究文献中,理论研究虽然较为充分,但实证研究则相对不足。吕一博等(2008)利用我国东北地区235家中小企业的相关数据研究发现,企业的风险趋向、企业环境的不确定性、企业创新实现能力和创新推广能力都会直接激发和推动中小企业的成长,而充足的金融资源等通过对其他因素的作用间接提升了中小企业的成长。吴业春和王成(2007)也证实中小企业成长性指标与企业资产总额、长短期负债率、第一大股东持股比例正相关。周明义(2007)则选择了111家中小企业板上市公司进行研究,发现内源融资是样本中小企业成长最有利的融资方式。

上述文献尽管对银企关系和中小企业成长相关问题做了一些有益的探讨,但它们都没有把两者之间的密切联系作为研究重点,一些经验研究的样本也多局限于某一地区和特定上市企业,且样本数量相对较小,难以揭示银企关系对中小企业成长的重要性。对此,我们采用2400家样本企业就银企关系与中小企业成长的相关性进行实证研究,由此探讨如何在银企之间建立能够有效促进企业成长的银企关系模式,以揭示我国中小企业培育银企关系的现实应用价值,为政府有关部门的分析决策提供经验证据。

三、研究设计

(一)数据来源和样本处理。本文研究数据来自于世界银行调查组2003年对中国东北、华东、华中、华南、西南和西北地区18个城市2400家企业所做的“Investment Climate Survey”统计调查。根据研究需要,我们对数据进行了如下处理:首先,我们界定本文所研究的中小企业为总资产低于4亿元的中国企业;[①] 其次,由于非银行金融机构经营活动的特殊性,我们排除了该行业的所有企业;再次,对于各项检验变量和控制变量出现缺失值的样本全部予以剔除;最后,对于企业被解释变量和部分控制变量,采用winsorize方法,对低于5%和高于95%分位数的样本进行清除,以消除数据极值的影响。通过上述处理进入研究样本的企业总数共计1186家,并使用stata10.0软件来进行样本数据的计算。

(二)变量选取

1.被解释变量。本文借鉴了Niskanen和Niskanen(2005)对企业成长指标的研究方法,选择以样本企业1999—2002年的年平均销售增长率作为模型的被解释变量。

2.检验变量。检验变量是用以反映银企关系强度的变量。银企关系强度衡量的是银企之间建立关系的紧密程度,同时也体现了银企关系在发展过程

中的不同表现模式。基于样本数据的可获得性并借鉴国内外有关研究思路，本文采用银企关系规模、关系长度和关系深度三个代理变量来进行研究。

(1)SCOPE是银企关系规模的变量，用与某一家企业建立银行关系的银行数量来衡量。一种观点认为，银企关系规模变量的值越大，表明企业与银行建立的关系面越广，企业获得金融服务的机会就越多，也就能较好地支持企业的成长，因此银企关系规模与中小企业成长之间应为正相关关系。但另一种观点则认为，企业之所以与较多银行保持关系，正是因为企业的融资需求没有得到少数银行的有效支持，迫使企业寻求从更多银行获得支持；另外，更多的银行关系意味着有更多的企业资源会被用于维持这种关系，从而可能遏制企业的成长，因此银企关系规模与中小企业成长之间应为负相关关系。本文认为，对中小企业来说，保持较多的银行关系有可能会降低其管理效率，加大经营成本，对企业成长不利，因此更倾向于第二种观点。据此，我们提出银企关系规模与企业成长的第一个研究假设：

假设1：银企关系规模与中小企业成长之间为负相关关系。

(2)LENGTH是反映银企关系长度的变量，以企业与主要银行建立关系的时间(年)计量。一般来说，企业与银行建立关系的时间越长，彼此之间的了解越充分，越能够有效降低信息不对称而增强企业的贷款融资能力，对企业成长的促进作用就越大；而当企业与建立长久关系的银行解除关系后再去寻找其他合作银行时，转换成本也会增加。因此，我们提出以下银企关系长度与企业成长的第二个假设：

假设2：银企关系长度与中小企业成长之间为正相关关系。

(3)DEPTH是银企关系深度变量，该变量为哑变量，当银行为企业提供透支或信用额度时取值为1，否则为0。在某种程度上，银企关系深度比银企关系规模和关系长度更具有现实意义，因为银企关系深度体现了企业从银行得到的实质性融资支持，这是一种银企之间强关系的表示，反映出银企间典型的关系借贷特征；而银企关系规模和关系长度仅为银企关系强度的表面度量形式，反映的是银企间一般业务关系的部分特征。事实上，企业与银行关系规模较大和关系长度较久，并不必然使前者一定能够从银行得到更多的金融支持或低成本的融资机会。可以说银企关系深度越深，表明企业越能够利用关系借贷在更大程度上提高信用可获得性，解决融资"瓶颈"问题，促进企业自身的发展。因此，本文提出关于银企关系深度的第三个假设：

假设3：银企关系深度与中小企业成长之间为正相关关系。

3.控制变量。我们还控制了以下变量对中小企业成长的影响：

(1)TASSET，定义为企业总资产。法国经济学家Gibrat(1904—1980)曾经指出，企业的资产规模与其增长率无关，即著名的"Gibrat法则"(Gibrat's law)，但在大多数关于小企业的研究中，"Gibrat法则"未得到认可。

(2)PROFITR,定义为企业的销售利润率。由于中小企业的成长极易受到资金供给的财务制约,因此这里用企业的销售利润率作为内部资金的替代,销售利润率的提高表明企业的内部资金较为充足,有助于增进企业的成长。

(3)DEBTR,定义为企业的资产负债率。虽然企业适当负债有利于提升业绩,但在财务风险、破产成本和代理成本的作用下,企业负债率的上升会带来风险和相关费用的增加,使企业陷入财务困境甚至出现破产,从而制约企业的发展。

(4)STATE,企业的所有权属性变量,当样本企业为国有企业时取值为1,否则为0。

(5)行业变量。本研究样本企业涉及服装、食品、电子、化工、生化、汽车制造、冶金、信息、交通、商业、广告营销和家居等12个行业,我们在后面的研究中也分别予以控制。

对上述所有检验变量和控制变量进行了相关性分析,我们没有发现变量之间存在高度显著的相关关系。

四、描述性统计和实证分析

(一)样本变量的描述性统计。表1报告了样本企业的描述性统计信息。在全部1186家样本企业中,企业的三年销售年平均增长率为21.15%;企业关系银行平均个数为2.73个;企业与银行建立关系时间平均为11.92年;企业与银行关系深度变量的平均值为0.73。此外,企业的平均总资产为5625.74万元,平均销售利润率为-23.15%,平均资产负债率为62.44%,平均员工人数为297.51人。

表1 全部样本变量的描述性统计

统计量 变量	均值	标准差	极小值	极大值
GROWTH(%)	21.15	54.89	-78.31	483.58
SCOPE(个)	2.7318	1.8575	1	15
LENGTH(年)	11.922	10.806	1	52
DEPTH	0.7276	0.4453	0	1
TASSET(千元)	56257.4	78233.98	43	395728
PROFITR(%)	-23.15	137.30	-2006.8	96.48
DEBTR(%)	62.44	33.622	1.03	219.5
员工数(人)	297.51	457.06	6	5690
样本数量(个)	1186	1186	1186	1186

根据企业员工数、所有权属性和竞争市场环境对全部样本进行了分组研究。首先,根据员工人数把样本企业分为企业Ⅰ组(人数小于等于120人)和企业Ⅱ组(人数大于120人),其样本数分别为553家和633家。其次,根据所

有权性质再把企业分为国有企业和非国有企业，两组样本数分别为406家和780家。再次，根据企业所处市场环境的不同，把样本企业分为强竞争环境企业和弱竞争环境企业。其划分标准为：当样本企业在国内市场上的竞争对手超过15家时，则企业处于强竞争市场环境；若竞争者低于或等于15家时，则企业处于弱竞争市场环境。强、弱竞争市场环境下的样本企业分别为781家和405家。表2报告了分组子样本的相关信息。

表2 分组子样本变量均值的统计t检验

统计分组 / 变量	企业Ⅰ组（员工数≤120）	企业Ⅱ组（员工数>120）	国有企业	非国有企业	强竞争环境企业	弱竞争环境企业
GROWTH(%)	22.52	19.95	10.74	26.56***	18.14	26.95**
SCOPE(个)	2.253	3.15***	3.004	2.589***	2.574	3.037***
LENGTH(年)	9.088	14.398***	17.443	9.048***	11.845	12.071
DEPTH	0.826	0.641***	0.751	0.715	0.747	0.688**
TASSET(千元)	16198.35	91253.71***	76764.39	45583.25***	43043.49	81739.05***
PROFITR(%)	−23.77	−22.61	−37.47	−15.69**	−27.07	−15.57
DEBTR(%)	60.94	63.75	67.38	59.86***	62.96	61.42
员工数(人)	55.741	508.72***	434.91	225.98***	268.08	354.24***
样本数量(个)	553	633	406	780	781	405

注：本表根据员工数、国有权属和竞争环境三组条件将全部样本企业各划分为两个子样本，报告各组两个子样本相关变量均值并进行独立样本t检验。*、**、***分别表示在10%、5%、1%水平下两个子样本变量均值差异统计显著。

对上述三类不同分组的子样本分别进行了独立样本t检验后发现，按照员工规模划分的两个子样本组年销售增长率均值差异并不显著，但关系银行规模、时间长度和深度变量均值差异在1%水平下皆为统计显著，企业Ⅰ组尽管在关系银行规模和关系时间长度均值方面都低于企业Ⅱ组，但在关系深度方面却高于后者，表明小规模企业在银企关系强度上的独特优势。同时我们注意到，国有企业年均10.74%的增长率要显著低于非国有企业年均26.56%的增长率，但前者的关系银行规模和关系时间长度要显著高于后者，而在关系深度方面，两者之间没有显著差异。另外，从竞争环境来看，弱竞争环境企业26.95%的增长率要显著高于强竞争环境企业18.14%的增长率，前者的银行关系规模也显著高于后者，但是关系深度却显著低于后者。由此可见，对于市场竞争激烈的企业来说，增加银企关系深度对企业发展可能更为重要。

（二）回归模型结果与分析。本文采用以下回归模型对银企关系与中小企业成长的相关性进行检验：

$$GROWTH_j = \alpha + \beta_1 LN(1+SCOPE)_j + \beta_2 LN(1+LENGTH)_j + \beta_3 DEPTH_j + \sum \gamma_n ControlVarables_j + \varepsilon_j \quad (1)$$

式(1)中被解释变量为企业年均销售增长率；检验变量为银企关系规模变量、关系长度变量和关系深度变量；控制变量为企业总资产、销售利润率、资产

负债率及相关行业变量等。

1.全样本模型检验结果分析。表 3 的全样本模型检验结果表明：银企关系规模和中小企业成长指标之间具有显著的负相关关系，与假设 1 相符；关系长度变量和中小企业成长指标之间具有显著的负相关关系，与假设 2 不符；银企关系深度变量和企业成长指标之间具有显著的正相关关系，该结果与假设 3 相符。

表 3　银企关系与中小企业成长的相关性检验(1)

变量＼模型	全样本企业	企业Ⅰ (员工数≤120)	企业Ⅱ (员工数＞120)
CONSTANT	0.4749*** (3.29)	0.4288* (1.58)	0.5633*** (3.97)
LN(1＋SCOPE)	－0.0713* (－1.83)	－0.0214 (－0.28)	－0.1071*** (－2.50)
LN(1＋LENGTH)	－0.0892*** (－3.10)	－0.1504*** (－2.71)	－0.0545* (－1.80)
DEPTH	0.0872** (2.56)	0.0912 (1.32)	0.0672* (1.89)
LN TASSET	0.0286*** (2.53)	0.0289 (1.32)	0.0245 (1.44)
PROFITR	0.0509*** (4.52)	0.0508*** (2.81)	0.0518*** (3.72)
DEBTR	－0.0641 (－1.43)	－0.0579 (－0.82)	－0.0517 (－0.91)
STATE	－0.0455 (－0.89)	－0.0681 (－0.94)	－0.0309 (－0.83)
Adj R^2	0.1131	0.0696	0.1300
F-test Statistics	7.82***	3.17***	5.97***
Num. of obs.	1 186	553	633

注：被解释变量为企业销售增长率；12 个行业变量已控制，未在表内列示；*、**、*** 分别表示在 10％、5％、1％水平下统计显著；括号内为 t 检验值。

首先，考察银企关系规模与中小企业成长之间的关系。我们的实证结果与 Niskanen J 和 Niskanen M(2005)相一致。他们认为中小企业的关系银行较多会致使企业受到更多的银行监督，从而形成严重的财务约束，因此会抑制企业的成长。从理论上说，企业建立多家银行关系，可以打破单一银行的“独家”垄断，迫使相互竞争的各家银行降低收费标准，减轻企业的融资成本压力。但是从我国的实际情况来看，一般只有效益较好、具有国有垄断背景的大企业才能在银企博弈中发挥多家银行关系的优势，而对于绝大多数中小企业来说却并非如此，反而会加大其关系维护成本和交易成本，也很难由此在信贷市场上提高其竞价能力。因此我们认为，我国的中小企业在建立可选的银企关系模式方面，对关系银行的数量不应求多，而应把银企关系做实做深，这样对企业的发展才更为有利。

其次,分析关系时间长度与中小企业成长的相关性。银企关系的有关理论指出,企业与银行建立关系的时间越长,越可以有效克服银企间的信息不对称难题,增加银企间互信程度,提高企业的信用可获得性,因而有助于企业成长。但实证结果却并非如此,原因有二:一是在我国与银行建立较长期关系的中小企业多为国有企业,国有企业普遍效益不佳、成长性较差;而效益较好的成长型中小企业大多以非国有企业居多,它们与银行建立关系的时间相对较短,所以模型结果显示出样本企业银企关系长度与企业成长性之间的负相关关系。二是银企关系长度与企业的年龄一般为正相关关系,而通常情况下年龄较大的企业与年轻企业相比其成长性也会相对较低,银企关系长度与企业成长性之间呈现负相关关系。事实上,在我国,当前银企关系的时间长度并非是决定企业能否取得或低成本取得银行金融支持的必要条件,在我国银行的信贷实务中,银行更多的是以企业的财务绩效、市场份额、发展前景、风险缓释等因素作为提供贷款的依据,银企关系长度的重要性并不突出,实证结果也说明这种银企关系长度变量对企业的成长未起到积极的作用。

最后,我们的实证研究还发现,中小企业与银行关系深度越深,越有利于企业的成长。企业是否得到银行授信是银企之间关系强弱的体现,也是银企关系借贷模式的具体运用。这种紧密的、建立在双方金融合作基础上的银企关系,为我国中小企业创造价值、实现成长提供了重要的保证,是中小企业银企关系模式中最有价值的关键一环。

2.分组模型检验结果分析。表 3 和表 4 分别报告了按照员工人数、所有权属性和竞争环境分组后子样本的模型检验结果。我们发现,在各组中,上述检验变量的系数与全样本组变量系数完全一致,只是在变量显著性方面各组有较大差异。

首先根据企业员工人数分组来看,银企关系深度变量只在规模较大的中小企业中才对企业成长有显著影响。原因在于规模较大的中小企业相对来说经营比较规范和稳定,并已初具规模效应,其通过与银行的金融合作,可以显著提高市场竞争力,扩大销售,促进企业的成长。

其次考察国有企业和非国有企业两组子样本的模型检验情况,发现在非国有企业子样本中银企关系深度变量与企业成长关系显著。虽然国有和非国有样本企业在银企关系深度方面无显著差异,但两者在企业成长方面却有明显差别,可见,为促进企业成长,在中小企业中实现国有控制权的退出或许是一个更合理的选项。

再次从竞争环境的差异来看,在弱竞争环境企业子样本中,银企关系深度变量与企业成长有显著正向关系。原因在于决定企业成长的内外部关键因素很多,包括企业的创新、技术、市场、人力资源和企业家素质等,尽管良好的银企关系为企业外部融资提供了财务支持,但它还必须有效地与其他因素相配

合，才能更好地服务于企业成长。在弱市场竞争环境下，企业面临的风险相对较小，企业稳定成长的机会更多，在多种因素的共同配合下，银企关系借贷对企业成长的作用也就更容易得到发挥。

表 4　银企关系与中小企业成长的相关性检验(2)

变量＼模型	国有企业	非国有企业	强竞争环境企业	弱竞争环境企业
CONSTANT	0.2786 (1.89)	0.5656*** (2.25)	0.4819*** (2.39)	0.5832* (1.76)
LN(1+SCOPE)	−0.0466 (−0.99)	−0.0949* (−1.70)	−0.0257 (−0.57)	−0.1681** (−2.18)
LN(1+LENGTH)	−0.0234 (−0.76)	−0.1443*** (−3.16)	−0.1066*** (−3.21)	−0.0398 (−0.67)
DEPTH	0.0497 (1.12)	0.0919* (1.85)	0.0167 (0.40)	0.2180*** (3.27)
LN TASSET	0.0202 (1.37)	0.0324** (2.29)	0.0137 (1.15)	0.0398* (1.85)
PROFITR	0.0377*** (3.30)	0.0628*** (3.53)	0.0565*** (4.80)	0.0170 (0.60)
DEBTR	−0.0617 (−1.09)	−0.0551 (−0.83)	−0.0533 (−1.01)	−0.0937 (−0.99)
Adj R^2	0.0576	0.0882	0.0968	0.1012
F-test Statistics	2.37***	5.19***	5.65***	3.53***
Num. of obs.	406	780	781	405

注：被解释变量为企业销售增长率；12 个行业变量已控制，未在表内列示；*、**、*** 分别表示 10%、5%、1%水平下统计显著；括号内为 t 检验值。

3.控制变量对企业成长的影响。在全样本组检验中发现，反映财务盈利的销售利润率对企业成长有显著正向作用，这一结论在大部分子样本组检验中也都成立，符合我们前面的理论分析。但在对“Gibrat 法则”的检验中，各组结果有较大差异。因此我们无法对“Gibrat 法则”是否适用于中国的中小企业做出明确的判断。另外，我们还发现企业的 DEBTR 变量与 STATE 变量同企业成长有微弱的负相关关系，但统计检验不显著。

4.稳健性检验。我们又对样本数据进行了重新选取，以原始数据的上、下 10%分位数确定样本数据，并采用三年平均利润增长率指标替代销售增长率指标，所得到的结论与前述结果基本一致，限于篇幅不再赘述。

五、研究结论

本文利用世界银行的调查数据，对我国银企关系和中小企业成长的相关性进行了实证研究。研究表明，样本企业建立关系银行的数量和维持银行关系时间长度与企业成长具有负相关关系。但是，中小企业与银行采用关系借

贷融资所形成的关系深度与企业的成长具有显著的正相关性,并在规模较大的企业、非国有企业和处于弱市场竞争环境下的企业群体中体现。同时,我们发现财务盈利对企业成长有显著正向作用,但本文无法就“Gibrat 法则”对我国中小企业的适用性做出明确的判断。

本文的研究结论肯定了中小企业关系借贷对企业发展的促进作用,揭示了中小企业培育银企关系的应用价值,说明中小企业外部融资的信用可获得性问题是企业成长的重要因素,而关系借贷则是解决中小企业融资难题的一个有效渠道,对中小企业成长意义重大。对此国内学者提出开办中小企业银行的设想,一些股份制银行也已开始设立中小企业信贷部,应该说这些思路或举措对密切银企关系、推动企业成长是有积极意义的,现阶段我国应积极引导银企关系的良性发展,深化银行与中小企业的银企合作关系,发挥金融中介对配置资源和推动经济建设的核心作用,以确保“中小企业成长工程”的顺利实施。

---

* 本研究获得上海财经大学“211”三期项目基金资助。作者感谢美国华盛顿州立大学金融、保险与房地产系主任 Gene Lai 教授和华盛顿州立大学统计系王军先生的帮助,同时感谢匿名审稿人的修改建议。当然,文责自负。

注释:

①根据国家经济贸易委员会、国家发展计划委员会、财政部、国家统计局 2003 年 2 月 19 日发布的《中小企业标准暂行规定》确定。

参考文献:

[1]曹敏,何佳,潘启良.金融中介及关系银行——基于广东外资企业银行融资数据的研究[J].经济研究,2003,(3):44-53.

[2]吕一博,苏敬勤,傅宇.中国中小企业成长的影响因素研究——基于中国东北地区中小企业的实证研究[J].中国工业经济,2008,(1):14-23.

[3]吴业春,王成.中小企业成长性因素模型的实证研究[J].特区经济,2007 (6):268-269.

[4]张杰,经朝明,刘东.商业信贷、关系型借贷与小企业信贷约束:来自江苏的证据[J].世界经济,2007 (3):75-85.

[5]周好文,李辉.中小企业的关系型融资:实证研究及理论释义[J].南开管理评论,2005,(3):69-74.

[6]Baas, Schrooten. Relationship banking and SMEs: A theoretical analysis[C]. Discussion Paper German Institute of Economic Research, Berlin, 2005.

[7]Becchetti L, Trovato G. The determinants of growth for small and medium sized firms: The role of the availability of external finance[J]. Small Business Economics, 2002, 19: 291-306.

[8]Berger A, Udell G. A more complete conceptual framework for SME finance [J]. Journal of Banking and Finance, 2006, 30: 2945-2966.

[9]Berlin M, Mester J. On the profitability and cost of relationship lending [J]. Journal of Banking and Finance, 1998, 22:873—898.

[10]Boot A. Relationship banking:What do we know? [J].Journal of Financial Intermediation, 2000, 9(1):7—25.

[11]Carpenter R, Petersen B. Is the growth of small firms constrained by internal finance? [J]. Review of Economics and Statistics, 2002, 84:298—309.

[12]Elston J. Bank influence, firm performance and survival:Empirical evidence from Germany 1970—1986[J]. Corporate Ownership and Control, 2004, 1:65—71.

[13]Niskanen J, Niskanen M. The determinants of firm growth in small and micro firms—Evidence on relationship lending effects[R]. SSRN Working Paper,2005.

[14]Ongena S, Smith D. Bank relationships:A survey [C]. The Performance of Financial Institutions. Cambridge University Press, 2000.

[15]Storey D. Understanding the small business sector[M]. Routledge, New York,1994.

Bank-firm Relationship and the Growth of SMEs: Evidence from the Value of Relationship Lending

HE Ren[1] ,WANG Wei-cheng[2]

(1.*School of Finance, Shanghai University of Finance and Economics, Shanghai* 200433, *China*; 2.*Department of Finance, Insurance, and Real Estate, Washington State University, Pullman* 99163, *USA*)

Abstract: Based on the survey of World Bank on 1 186 Chinese SMEs of 18 cities, the paper makes an empirical study on the correlation of bank-firm relationship and the growth of SMEs in China. It finds that the numbers of relationship banks and the time of maintaining these relationships have negative effects on the growth of the enterprises. But the relationship degree formed by enterprises' collection of credits by using relationship has a positive effect on the growth of the enterprises, especially in larger enterprises, non-state-owned enterprises and groups under weak market competition. The paper provides empirical evidences on the practice of the theory of SMEs' relationship lending in China and also reveals the application value of SMEs' relationship lending.

Key words: bank-firm relationship; small and medium enterprises (SMEs); growth of enterprises; relationship lending

(责任编辑 喜 雯)