

# 关系型贷款、市场结构与小额贷款公司使命漂移<sup>①</sup>

翁舟杰

(西南财经大学金融学院, 成都 611130)

**摘要:**我国小额贷款公司发展极为迅速,但小微企业融资难问题依然严峻,小额贷款公司存在着显著的使命漂移.对于微型金融机构的使命漂移问题,大量的研究主要以财务可持续性为视角.本文结合关系型贷款理论和市场结构理论并构建理论模型,以一个新的视角分析我国小额贷款公司的使命漂移问题,证明了开展关系型贷款和提升小额贷款市场的竞争程度均有利于小额贷款公司发放更多的小额贷款,增加小微企业等融资主体的信贷可得性,从而避免使命漂移.进一步的,通过对一个代表性城市小额贷款公司的相关数据分析,认为小额贷款公司使命漂移的内在原因是关系型贷款技术运用不足和小额贷款市场竞争程度较低.

**关键词:**小额贷款公司;关系型贷款;市场结构;使命漂移

**中图分类号:** F832.35   **文献标识码:** A   **文章编号:** 1007-9807(2018)04-0102-12

## 0 引言

我国商业性小额贷款公司自 2005 年开始试点,2008 年全面推开,发展极为迅速,截止 2016 年 12 月,小额贷款公司数量已达 8 673 家,但是小微企业融资难问题普遍存在.《2014 中国小微企业白皮书》调查指出,“筹资扩张困难/借贷难”位列制约企业发展的影响因素第一位,《中国小微企业发展报告 2014》调查数据显示,小微企业的银行信贷可得性为 46.2%,“融资难”问题广泛存在.《2013 小微企业融资发展报告》调查数据则显示,在小微企业争取外部融资时的第一优先选择意向方面,选择向小额贷款公司借款为 6%,这一比例甚至远低于民间借贷(包括向亲戚朋友、高利贷或地下钱庄借款)的 18.4%.以上研究报告<sup>②</sup>表明:我国小额贷款公司并未成为小微企业

满足其融资需求的一个主要选项,小微企业融资难问题依然严峻.

这种局面的产生实际上与小额贷款公司是否存在“使命漂移”(mission drift)问题密切相关.微型金融机构(MFIs)一般都肩负着扶贫的社会目标<sup>[1]</sup>,商业性的微型金融机构也不例外,它们在追求商业目标的同时也必须兼顾社会目标<sup>[2]</sup>.所谓“使命漂移”,就是指微型金融机构为了追求商业目标而偏离甚至放弃扶贫的社会目标的一种现象<sup>[3]</sup>.使命漂移的一个重要表现是微型金融机构增大其平均贷款规模以服务于更富裕的客户,导致小微企业和贫困人群的信贷可得性下降<sup>[4,5]</sup>,因此平均贷款规模是判断是否出现使命漂移最主要的指标<sup>[6]</sup>.根据以上对使命漂移的界定,如果这种现象在我国普遍存在,那么小额贷款公司由于偏离了社会目标<sup>③</sup>,势必难以成为小微企业满

① 收稿日期:2017-01-02;修订日期:2017-11-15.

基金项目:国家社会科学基金资助项目(14XJY018).

作者简介:翁舟杰(1973—),男,浙江舟山人,博士,副教授. Email: wzj@swufe.edu.cn

② 以上三份研究报告的相关信息如下:《2014 中国小微企业白皮书》由广发银行和益普索联合发布;《中国小微企业发展报告 2014》由汇付天下有限公司与西南财经大学中国家庭金融调查与研究中心共同发布;《2013 小微企业融资发展报告》由《博鳌观察》、中国光大银行以及工业和信息化部中小企业发展促进中心联合制作发布.

③ 我国的小额贷款公司是我国普惠金融的重要组成部分,同样负有促进脱贫和经济发展的社会目标.

足其融资需求的主要选项,势必无法有效增加小微企业的信贷可得性从而缓解融资难。

那么,我国的小额贷款公司存在使命漂移吗?从本文选取的一个代表性城市(四川省成都市<sup>④</sup>)的数据来看,使命漂移问题显著存在。前文已指出,平均贷款规模是刻画使命漂移的重要指标。为此,本文分别计算了该市112家小额贷款公司自开业至2013年末累计已发放贷款的平均贷款规模,发现各小额贷款公司的平均贷款规模明显高于该市对小额贷款额度的界定(即不超过20万元<sup>⑤</sup>)。具体来看,平均贷款规模小于20万元的只有5家(占比仅为4.46%),平均贷款规模的中位数为364.26万元,最大平均贷款规模高达2886.05万元,远远高于该市对小额贷款不超过20万元界定。由此可见,该市绝大多数小额贷款公司所开展的贷款业务已经不属于小额贷款的范畴,小额贷款公司存在着较为显著的使命漂移。为什么小额贷款公司会存在如此显著的使命漂移?这构成了本文研究的重点。对此问题,直接针对我国小额贷款公司使命漂移的研究相对较少,大量的研究是基于国外微型金融机构,并以财务可持续性(financial sustainability)为视角。这一研究视角的形成,与全球范围微型金融机构由非营利性向商业化转变的背景不无联系。在商业化背景下,为了获取更多的收益以及降低运行成本,导致微型金融机构面临扶贫社会目标和财务可持续目标的两难选择,带来了使命漂移问题<sup>[7]</sup>。

具体来看,使命漂移可能是由于利润最大化的出资者的加入而改变了扶贫的社会目标<sup>[8]</sup>,也就是说,微型金融机构为了追求收益而把业务重心转移到利润更为丰厚的富裕人群,从而导致使命漂移。从降低成本的角度来看,使命漂移也可能是由于微型金融机构服务于贫富不同客户的成本差异而引起<sup>[4]</sup>。一般的,对穷人提供服务意味着较高的管理成本<sup>[9]</sup>,并且平均贷款规模在一定区间具有和贷款成本的负相关关系<sup>[10]</sup>,因此提高平均贷款规模等策略性行为能够带来平均成本降

低,在一定区间内具有提高收益的作用<sup>[11]</sup>,从而导致使命漂移。Jia等<sup>[12]</sup>实证发现,对信贷员实施更多商业激励会导致他们发放更大额度的贷款。Mia和Lee<sup>[13]</sup>实证发现,商业资金的引入更容易导致“平均贷款规模/人均GNI”的比值增加。Merisland等<sup>[5]</sup>实证发现,微型金融机构追求利润和降低成本的行为会导致平均贷款规模的上升。徐淑芳和彭馨漫<sup>[14]</sup>通过实证研究,Despallier等<sup>[15]</sup>通过事件研究法,都得出了商业化会使平均贷款规模上升的结论,即出现使命漂移。

另外,使命漂移与微型金融机构扩大规模过程中对效率和专业化的重视,以及发展中所面临的挑战不无关系。为了适应发展和应对挑战,微型金融机构会主动或被动调整业务对象,以实现高效率、专业化经营,更好地实现财务可持续性,从而导致使命漂移。Hermes等<sup>[16]</sup>实证发现,扶贫覆盖面和微型金融机构的效率存在着负相关关系,注重效率导致扶贫目标的偏离。胡金焱和姜斐然<sup>[17]</sup>实证发现,资产规模较大的小额贷款公司易引发使命漂移。张龙耀等<sup>[18]</sup>在对小额贷款公司融资杠杆监管实证研究时发现,小额贷款公司在面临监管挑战时,为了降低成本、提升收益,会出现放弃小微企业等融资主体的现象。熊芳和王媛媛<sup>[19]</sup>运用农信社客户调查数据实证发现,微型金融机构使命漂移既有“利润驱动”的因素,也有贫困农户“主动放弃”的因素。以上研究表明,微型金融机构在适应发展和应对挑战时,可能会主动或被动调整业务,从而导致使命漂移。

目前,全球范围的微型金融机构以商业性为主,我国的小额贷款公司也不例外。上述主要基于财务可持续性的研究视角和方法以及所得出的研究结论,无疑具有一定的科学性和说服力。但值得注意的是,在研究使命漂移问题中,与商业化背景密切联系的市场结构,以及不同市场结构下不同贷款技术的运用方面,相关研究还甚少;同时还需要注意的是,我国的小额贷款公司与国外的微型

④ 成都市作为研究对象的代表性在于:一是该市小微企业数量众多且融资需求旺盛;二是该市小额贷款公司数量和规模增长迅速,相关指标一直名列全国副省级城市前几位。

⑤ 《成都市人民政府办公厅关于印发成都市小额贷款公司试点工作方案的通知》(成办函[2009]47号)规定:小额贷款公司发放贷款应坚持“小额、分散”的原则,原则上小额贷款公司的资金应用于发放贷款余额不超过20万元的小额贷款,对超过20万元的贷款,由小额贷款公司向市(州)政府指定的小额贷款公司的主管部门报备。

金融机构在设立之初就存在很大的差异,有自身的政策环境和市场环境,使命漂移问题可能存在于自己的驱动逻辑.对此,本文拟在财务可持续性视角的基础上,结合关系型贷款理论和市场结构因素,以一个新的视角针对性地对我国小额贷款公司使命漂移问题进行研究,以期得出更契合中国实际的研究结论.

## 1 理论分析:一个新的视角

我国的小额贷款公司与国外的微型金融机构存在诸多的不同之处,特别是具有不同的政策环境和市场环境.主要包括:小额贷款公司一般是由民间资金出资组建;小额贷款公司的业务领域被严格限定为“只贷不存”,并且限制其对外融资的杠杆比率<sup>⑥</sup>;小额贷款公司的监管主体为地方政府,监管放松和不专业的情况一定程度的存在;小额贷款公司的相关管理人员主要来自商业银行;市场需求方面,除了小微企业,规模上相对较大的中小企业的信贷需求也较为强烈.以上这些环境因素,在研究我国小额贷款公司使命问题时是必须加以考虑的.事实上,这些因素必然会影响到小额贷款市场的市场结构<sup>⑦</sup>和小额贷款公司对贷款技术的选择,可能驱动小额贷款公司更容易产生使命漂移问题.直观来看,其原因主要在于以下两方面:

第一,小额贷款公司的民间资金的股东背景决定了其更为强烈的利润诉求,同时由于“只贷不存”和对外融资杠杆比率的限制,使得小额贷款公司的财务杠杆远低于商业银行,提升净资产收益率的压力更为显著,这容易诱使小额贷款公司离开高成本的小额贷款市场而转向大额贷款市场,从而出现使命漂移.另外,由于规模上相对于小微企业更大的中小企业融资需求同样旺盛,且贷款管理成本和风险相对较低,更助长了小额贷款公司向大额贷款市场的转移,进一步强化使命漂移.与之相伴的是,由于大量小额贷款公司的

业务转向大额贷款市场,小额贷款市场的市场结构不一定随着小额贷款公司数量的增加而趋于竞争型.

第二,由于小额贷款公司的相关管理人员大多来自商业银行,他们更为熟悉商业银行的贷款技术(比如抵押、担保等),而这类贷款技术一般不适合于小额贷款市场,促使小额贷款公司的相关业务“被迫”转移到大额贷款市场,从而出现使命漂移.另外,作为监管主体的地方政府,如果由于出于地方利益或监管不专业等原因,缺乏对小额贷款公司的业务引导和监管的话,小额贷款公司的管理人员可能由于缺乏对贷款技术的学习和创新动力,从而更进一步加剧使命漂移.与之相伴的是,适合于小额贷款市场的关系型贷款技术不一定成为小额贷款公司普遍使用的主要技术.

以上分析表明,关系型贷款、市场结构和使命漂移可能存在某种内在联系.基于此,本文拟通过研究三者的内在联系,以一个新的研究视角探究小额贷款公司使命漂移的原因和逻辑.

小额贷款公司的业务领域虽然被严格限定为“只贷不存”,但在贷款领域,其运营特征和小银行并无太大区别,贷款技术更是具有共通性.一般来说,银行贷款技术可以区分为财务报表型技术、资产保证型技术、信用评分型技术和关系型贷款技术.前三种贷款技术归类为交易型贷款技术,贷款决策的作出是基于银行相对容易取得的“硬”信息;而对于关系型贷款技术,贷款决策的做出主要依赖于银行与借款人长期互动而获得的“软”信息<sup>[20]</sup>.这些关于借款企业及其业主的相关信息,能够帮助银行更好地解决信息不对称问题<sup>[20-22]</sup>,并对银行贷款组合的质量提升有显著作用<sup>[23]</sup>.进一步的,关系型贷款还具有类似隐性合约的作用,有利于持续保证企业的信贷可得性并同时让银行获取收益<sup>[24]</sup>.对于小额贷款市场,由于信息不对称和抵押品不足问题更为突出,基于传统的财务分析及抵押担保等手段的贷款方法难以有效运行,因此,关系型贷款技术应该成为小额

⑥ 《关于小额贷款公司试点的指导意见》(银监发[2008]23号)规定:小额贷款公司从银行业金融机构获得融入资金的余额,不得超过资本净额的50%.(当前这一政策在很多省市有不同程度的突破)

⑦ 这里的市场结构主要是指市场的竞争或垄断程度,主要的市场结构类型包括:完全竞争,垄断性竞争,寡头垄断以及垄断四种类型.(参见:MBA 智库百科“市场结构”词条)

贷款市场的主要贷款技术. 甚至可以说, 金融机构能否有效运用关系型贷款技术, 关系到小额贷款市场能否有效运行. 进一步的, 对于不同规模金融机构在关系型贷款方面的比较优势, 研究表明小银行具有比较优势<sup>[25]</sup>. 这是因为, 小银行的组织结构更有利于在关系型借贷上发挥优势, 小银行比大银行更加倾向于向小企业提供贷款<sup>[26-29]</sup>, 并形成了关系型贷款的“小银行优势”论. 由此看来, 小额贷款公司作为一种微型金融机构, 通过运行关系型贷款技术, 具有降低信息不对称并缓解小微企业融资问题的优势<sup>[30-31]</sup>. 或者说, 大力发展小额贷款公司是会有利于增加小微企业信贷可得性, 从而缓解融资难. 但是, 同样需要注意的是, 如果小额贷款公司不善于运用这种技术, 那么它们将和传统金融机构一样难以在小额贷款市场发挥优势, 从而可能出现使命漂移.

而关于小额贷款市场结构方面. 本文注意到, 由于正规金融机构大多不愿或不具备涉足小额贷款市场的优势<sup>[32]</sup>, 导致小微企业等融资主体的信贷可得性较低. 发展小额贷款公司的初衷之一就是促进形成具有一定竞争性的小额贷款市场结构, 提升小微企业等融资主体的信贷可得性. 因此有必要讨论市场结构变化对小微企业信贷可得性的影响. 对此, 本文重点关注市场结构对关系型贷款的影响, 因为关系型贷款是小额贷款市场的最重要贷款技术, 关系到是否能够增加小微企业的信贷可得性. 对此, 银行信贷市场的很多研究表明, 竞争的加剧不会对关系型贷款造成伤害<sup>[33]</sup>, 实际上会有利于提升关系型贷款<sup>[34-36]</sup>. 当然也有持反对意见的观点, 认为较高的市场集中度是关系型贷款的基础<sup>[37-38]</sup>. 但是针对地方性小银行, 大量研究已经表明, 随着竞争的加剧, 地方性小银行会把业务重心放到区域内信息透明度较低的小客户, 通过发挥关系型贷款技术的比较优势以避免单纯的价格战<sup>[39-42]</sup>, 也即是说, 一定程度的竞争是会有利于小银行开展关系型贷款技术的<sup>[43]</sup>. 由此看来, 小额贷款公司作为一种微型金融机构, 竞争性的市场结构同样会有利于它们更加注重客户关系并开展关系型贷款. 因此, 大力发展小额贷款公司并形成竞争性的市场结构是会有利于增加小微企业信贷可得性的. 但是, 同样需要注意的是, 如果小额贷款市场竞争程度有限, 这必然抑制

小额贷款公司发挥关系型贷款优势, 从而加剧使命漂移.

## 2 理论模型

基于以上的理论分析, 运用常规的数理模型分析方法, 分两阶段研究并论证以下问题: 第一阶段, 小额贷款公司发展初期, 假设小额贷款市场只有一家小额贷款公司, 且假定该公司专注于小额贷款市场, 那么开展关系型贷款能增加小微企业的信贷可得性; 第二阶段, 小额贷款市场存在多家小额贷款公司, 且假定它们都专注于小额贷款市场, 那么竞争程度的增加有利于小额贷款公司更好地发挥关系型贷款, 从而增加信贷可得性.

### 2.1 模型假设

#### 1) 小微企业相关假设

假设经济中有两类小微企业(优质和劣质小微企业), 所有小微企业每一期都面临1单位的投资需求, 并且假定投资需求全部通过向小额贷款公司借贷获得.

假设优质小微企业以概率 $P_g$ 获得 $X_g$ 单位的产出, 以 $1 - P_g$ 的概率获得0单位的产出, 而劣质小微企业以概率 $P_b$ 获得 $X_b$ 单位的产出, 以 $1 - P_b$ 的概率获得0单位的产出.

假设优质小微企业成功的概率要高于劣质小微企业, 但是成功时所获得的产出低于劣质小微企业, 该假定的理论依据是一般来说优质小微企业更为稳健, 劣质小微企业更为冒进. 因此有

$$P_g > P_b; X_g < X_b \quad (1)$$

假设优质小微企业的预期收益可以弥补小额贷款公司的资金成本, 劣质小微企业的预期收益无法弥补小额贷款公司的资金成本, 因此小额贷款公司贷款给劣质小微企业总是要亏损. 因此有:  $P_g X_g > 1 + r_f > P_b X_b$ , 其中 $r_f$ 为小额贷款公司的资金成本.

#### 2) 小额贷款公司相关假设

假设小额贷款公司的发展区分为两个阶段: 在第一阶段, 区域内只有一家小额贷款公司; 在第二阶段, 区域内有很多家小额贷款公司. 与第一阶段对应的小额贷款市场的市场结构可以界定为完全垄断市场, 而第二阶段的市場则可界定为竞争

型市场.

假设小额贷款公司追求利润最大化,小额贷款公司在第  $t$  期的利润函数为

$$W_t(L, r) = Q_t(L) \cdot P_b \cdot (1+r) + (L - Q_t(L)) \times P_g \cdot (1+r) - L \cdot (1+f_t), t = 0, 1 \quad (2)$$

式(2)中  $L$  表示小额贷款公司对小微企业的贷款总量;  $r$  表示贷款利率<sup>⑧</sup>;  $Q_t(L)$  表示小额贷款公司贷款流入劣质小微企业的总额; 下标  $t$  表示第 0 期或第 1 期.

令  $R = 1 + r$ ,  $R_f = 1 + r_f$ , 则利润函数可表示为

$$W_t(L, R) = Q_t(L) \cdot P_b \cdot R + (L - Q_t(L)) \cdot P_g \times R - L \cdot R_f, t = 0, 1 \quad (3)$$

对于  $Q_t(L)$ , 可以观察到两个事实: 一是随着小额贷款公司贷款总额的增长, 流入劣质小微企业的贷款额也会随之增长,  $Q_t(L)$  是  $L$  的增函数; 二是随着  $L$  的增长, 从贷款企业中识别出劣质企业的难度相对加大,  $Q_t(L)$  的增长速度会不断加快, 若不然, 则表明小额贷款公司发放贷款越多, 流向优质企业的资金越多, 那就不存在贷款难了, 与事实不符, 因此有

$$Q'_t(L) > 0; Q''_t(L) \geq 0 \quad (4)$$

假设小额贷款公司在期初 ( $t = 0$  期) 并不清楚具体某家小微企业的类型, 即无法识别优质小微企业和劣质小微企业, 但通过贷款业务的开展, 小额贷款公司能够逐步获取小微企业的信息, 并为关系型贷款创造条件. 由此进一步假设, 如果小额贷款公司在  $t = 0$  期和  $t = 1$  期均与小微企业建立有信贷关系, 就认为存在关系型贷款.

## 2.2 垄断型市场与关系型贷款

假设小额贷款市场中只有一家小额贷款公司, 同时市场中存在非常多的小微企业, 即小额贷款市场属于完全垄断市场.

在  $t = 0$  期, 由于小额贷款公司无法分辨每家小微企业的类型, 因此其贷款决策是针对所有小微企业制定, 并且由于市场中只有一家小额贷款公司, 因此利率  $r$  和贷款总额  $L$  均由该小额贷款公司决定, 其决策依据是满足其利润  $W_0(L, R)$  最大

化. 下面考虑  $R$  的取值:

对于小微企业, 只有在预期利润大于 0 时才会申请贷款, 因此有

$$P_g(X_g - R) \geq 0; P_b(X_b - R) \geq 0 \quad (5)$$

对于小额贷款公司, 只有在预期利润大于 0 时才会发放贷款, 根据式(3)有

$$W_0(L, R) = Q_0(L) \cdot P_b \cdot R + (L - Q_0(L)) \cdot P_g \times R - L \cdot R_f \geq 0 \quad (6)$$

结合式(5)、式(6)及式(1)中的  $X_g < X_b$ , 不难求得

$$R \in \left[ \frac{L \cdot R_f}{Q_0(L) \cdot P_b + (L - Q_0(L)) \cdot P_g}, X_g \right] \quad (7)$$

在完全垄断的小额贷款市场, 对于利润最大化的小额贷款公司, 其最优选择必然是  $R = X_g$ , 使优质小微企业的预期利润为零, 从而为小额贷款公司获取最大的预期垄断利润. 此时小额贷款公司的最优策略就是求解式(6)中  $W_0(L, R)$  的最大值, 由于  $R = X_g$ , 即是求解下式的最大值

$$W_0(L) = Q_0(L) \cdot P_b \cdot X_g + (L - Q_0(L)) \cdot P_g \times X_g - L \cdot R_f \quad (8)$$

此函数存在最大值的条件是:  $W'_0(L) = 0$ ;  $W''_0(L) \leq 0$ .

根据式(8), 易求得

$$W'_0(L) = -Q'_0(L)(P_g - P_b)X_g + P_g \cdot X_g - R_f \quad (9)$$

$$W''_0(L) = -Q''_0(L)(P_g - P_b) \cdot X_g \quad (10)$$

对于式(10), 根据式(4)中的  $Q''_0(L) \geq 0$ , 式(1)中的  $P_g \geq P_b$ , 所以有  $W''_0(L) \leq 0$ . 对于式(9), 令  $W'_0(L) = 0$ , 即可求得  $W_0(L)$  存在最大值的一阶条件. 即

$$W'_0(L) = -Q'_0(L)(P_g - P_b)X_g + P_g \cdot X_g - R_f = 0$$

$$Q'_0(L) = \frac{P_g \cdot X_g - R_f}{(P_g - P_b)X_g} \quad (11)$$

因此, 小额贷款公司取得利润最大化的最优贷款总额为当  $L$  满足式(11)时的取值, 令最优贷款总额为  $L^*$ , 其最优贷款总额表达式为

$$L = \left\{ L^* \mid Q'_0(L^*) = \frac{P_g \cdot X_g - R_f}{(P_g - P_b)X_g} \right\} \quad (12)$$

<sup>⑧</sup> 假定小额贷款公司对所有小微企业的贷款利率均为  $r$ , 即本文认为信贷配给主要体现为数量配给, 而非价格配给. 其理由在于: 一是由于小额贷款市场中严重的信息不对称, 小额贷款公司无法在事前区分优质和劣质小微企业, 因此价格歧视并非是一个有效的办法; 二是由于小额信贷资源的相对稀缺性, 即使小额贷款公司能够一定程度的识别出一些优质小微企业, 实践中其年化实际贷款利率也一般一浮到顶(即不高于央行规定的相关利率上限).

可见,对于利润最大化的小额贷款公司,并非贷款总额越大越好,而是存在一个最大贷款总额.其理论解释为:根据式(4),一开始,随着贷款总额 $L$ 的增长,流向优质小微企业的贷款比例相对较高,流向劣质小微企业的贷款比例相对较小,小额贷款公司利润 $W_0(L)$ 增加较为明显,但在达到最优贷款总额 $L^*$ 后,小额贷款公司如果继续贷款,则流向劣质小微企业的贷款比例增速会明显加快,小额贷款公司由此产生的亏损增加额会超过从优质小微企业处获得的利润增加额,小额贷款公司利润不仅不会增加,反而会减少,此时小额贷款公司不会再发放贷款.

下面讨论 $t = 1$ 期的情况.对此本文给出命题1并加以证明.

**命题1** 在完全垄断市场,小额贷款公司开展关系型贷款将有利于提高小微企业的信贷可得性.

**证明** 在 $t = 1$ 期,小额贷款公司可以选择退出市场,也可以选择继续留在市场.

如果选择退出市场,则小额贷款市场崩溃或由一家新进的小额贷款公司替代,前者的信贷总额为0,后者的信贷总额将为 $L^*$ .

如果选择继续留在市场,其贷款对象仍为市场中的众多小微企业,但与 $t = 0$ 期不同的是,由于小额贷款公司通过上一期的合作,积累了大量的小微企业的相关信息,信息的增加有利于提升其对优质和劣质小微企业的识别能力,并将反映到 $t = 1$ 期时其对贷款总额的分配上.这既是关系型贷款的最重要特征,也是关系型贷款的优势所在.即是说,对小额贷款公司,在 $t = 1$ 期,相同量的信贷总额,流向劣质小微企业的份额会比 $t = 0$ 期时要小;同时,得益于小额贷款公司识别能力的增加,边际上,每增加1单位贷款,流向劣质小微企业的贷款额也将比 $t = 0$ 期的要小.即有

$$Q_1(L) \leq Q_0(L); Q_1'(L) \leq Q_0'(L) \quad (13)$$

由前述分析可知,小额贷款市场不存在关系型贷款时的均衡结果为0或 $L^*$ ,在此本文分析存在关系型贷款时的均衡情况.

在 $t = 1$ 期,小额贷款公司的最优策略仍是求解式(3)中的 $W_1(L, R)$ 的最大值.在完全垄断的小额贷款市场,利率的取值类似于式(7)的形式,其取值仍符合 $R = X_g$ .于是,即是求解下式的最

大值

$$W_1(L) = Q_1(L) \cdot P_b \cdot X_g + (L - Q_1(L)) \times P_g \cdot X_g - L \cdot R_f \quad (14)$$

其一阶条件为

$$W_1'(L) = -Q_1'(L)(P_g - P_b)X_g + P_g \cdot X_g - R_f = 0$$

$$Q_1'(L) = \frac{P_g \cdot X_g - R_f}{P_g \cdot X_g - P_b \cdot X_g} \quad (15)$$

因此,小额贷款公司的最优贷款总额为

$$L = \left\{ L_1^* \mid Q_1'(L_1^*) = \frac{P_g \cdot X_g - R_f}{(P_g - P_b)X_g} \right\} \quad (16)$$

结合式(11)和式(15)即有

$$Q_0'(L^*) = -Q_1'(L_1^*) = \frac{P_g \cdot X_g - R_f}{(P_g - P_b)X_g} \quad (17)$$

根据式(4)知: $Q_1'(L) > 0, Q_1''(L) \geq 0$ .根据式(13)知: $Q_1(L) \leq Q_0(L), Q_1'(L) \leq Q_0'(L)$ .由此可见: $Q_0(L)$ 曲线在 $Q_1(L)$ 曲线的上方且更为陡峭(如图1).当 $Q_0'(L^*) = Q_1'(L_1^*)$ 时,必有 $L_1^* \geq L^*$ ,命题1得证.即:在完全垄断市场,小额贷款公司开展关系型贷款将有利于提高小微企业的信贷可得性.

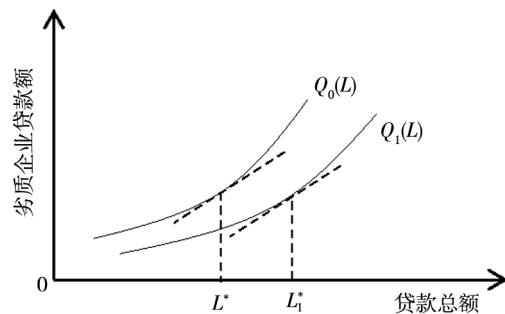


图1 关系型贷款提升最优贷款总额

Fig. 1 Relationship lending improves loan

### 2.3 竞争型市场与关系型贷款

假设小额贷款市场中存在很多家同质的小额贷款公司,其他参数同上.在这样的假设下,竞争的存在使得小额贷款公司不再具有垄断定价能力.当一家小额贷款公司为了吸引更多的优质客户降低贷款利率时,其他的小额贷款公司必然跟进,最终形成竞争环境下的贷款利率 $r_c$ ,并令 $R_c = 1 + r_c$ .本文已经分析在垄断市场有 $R = X_g$ ,因此有 $R_c \leq X_g$ .

**命题2** 一家典型的小额贷款公司在竞争型小额贷款市场所发放的小额贷款总额会高于垄断市场下贷款总额.

**证明** 根据垄断型市场中的假设,市场中存在非常多的小微企业,因此对于存在多家同质小额贷款公司的竞争型小额贷款市场,上面的利润函数同样适用.其利润函数为式(3),即

$$W_i(L, R) = Q_i(L) \cdot P_b \cdot R + (L - Q_i(L)) \times \frac{P_g \cdot R - L \cdot R_f}{P_g - P_b}$$

在给定贷款利率的条件下,其利润最大化的一阶条件求解结果类似于式(11),即

$$Q'_i(L) = \frac{P_g \cdot R - R_f}{(P_g - P_b)R} \quad (18)$$

由于下文分析的需要,首先给出式(18)中的 $Q'_i(L)$ 是 $R$ 增函数的证明,如下:

对式(18)右侧求导,并结合式(1)给出的 $P_g > P_b$ ,可得

$$\begin{aligned} & \left( \frac{P_g \cdot R - R_f}{(P_g - P_b)R} \right)' \\ &= \frac{P_g(P_g - P_b)R - (P_g \cdot R - R_f)(P_g - P_b)}{[(P_g - P_b)R]^2} \\ &= \frac{(P_g - P_b)(P_g \cdot R - P_g \cdot R + R_f)}{[(P_g - P_b)R]^2} \\ &= \frac{(P_g - P_b)R_f}{[(P_g - P_b)R]^2} > 0 \end{aligned}$$

即 $Q'_i(L)$ 是 $R$ 的增函数.

由于竞争型市场有 $R = R_c$ ,垄断型市场有 $R = X_g$ ,且 $R_c \leq X_g$ ,因此有

$$Q'_i(L, R = R_c) \leq Q'_i(L, R = X_g) \quad (19)$$

式(19)的含义是,同样的贷款总额,边际上增加一单位贷款,竞争型市场下的小额贷款公司发放的贷款流入劣质企业的份额较小.这必然激励竞争型市场下的小额贷款公司发放更多的贷款,从而发放的贷款总额会高于垄断市场下的贷款总额.命题2得证.不难推知,小额贷款市场竞争越激烈,均衡贷款利率会下降越多(由市场决定,小额贷款公司无法控制),小额贷款公司获取的利润也会随之下降,但最优贷款量将增加,从而越有利于缓解小微企业的贷款难.

**命题3** 在竞争型小额贷款市场,存在关系型贷款时的小额贷款公司小额贷款总额会高于不存在关系型贷款时的贷款总额.

**证明** 在 $t = 0$ 期,在给定 $R = R_c$ ,类似于式(12)的推导,可求得最优贷款量为

$$L = \left\{ L^* \mid Q'_0(L^*) = \frac{P_g \cdot R_c - R_f}{(P_g - P_b)R_c} \right\} \quad (20)$$

在 $t = 1$ 期,在给定 $R = R_c$ ,类似于式(16)的推导,可求得最优贷款量为

$$L = \left\{ L_1^* \mid Q'_1(L_1^*) = \frac{P_g \cdot R_c - R_f}{(P_g - P_b)R_c} \right\} \quad (21)$$

根据式(20)和式(21),显然有 $Q'_0(L^*) = Q'_1(L_1^*)$ 与证明命题1的方法类似(并参见如图1中的图示),容易推出 $L_1^* \geq L^*$ ,命题3得证.

## 2.4 理论模型总结

通过对以上三个命题的证明,可以得出两个结论和一个推论:

**结论1** 关系型贷款无论对于垄断型还是竞争型小额贷款市场都有利于小额贷款公司发放更多的小额贷款.

**结论2** 竞争型小额贷款市场更有利于小额贷款公司发放更多的小额贷款.

**推论** 如果小额贷款公司放弃了关系型贷款和小额贷款市场的竞争程度有限,小额贷款公司发放的小额贷款会减少,小微企业的信贷可得性降低,即出现使命漂移.

## 3 理论模型验证:基于成都市的数据

在引言部分已经初步度量并给出了成都市小额贷款公司存在使命漂移的结论,根据本文的理论模型,该市的小额贷款公司必然存在关系型贷款程度的不足或市场竞争程度有限的问题.作为对模型科学性的一种验证,并借此从一个新的视角给出小额贷款公司使命漂移的原因,本文拟根据成都市的数据,评估该市小额贷款公司关系型贷款开展程度和小额贷款市场的市场结构.

### 3.1 关系型贷款开展程度评估

关系型贷款技术注重“软”信息,不强调抵押、担保等手段,信用贷款是关系型贷款的重要贷款形式.为此,本文通过统计该市小额贷款公司发放抵押、质押、保证和信用贷款的占比,判定该市小额贷款公司开展关系型贷款的情况,并认为信用贷款发放的比例越高,小额贷款公司开展关系型贷款的程度越高.

#### 1) 信用贷款发放总体分析

根据该市 2009 年 ~ 2013 年小额贷款公司各类贷款的余额数据,本文计算了该市小额贷款公司历年的抵押、质押、保证和信用贷款的比例(见

图 2)。其中,2013 年的信用贷款发放占比仅为 18.25%,而抵押、质押和保证贷款这三种贷款形式的占比合计为 81.75%。

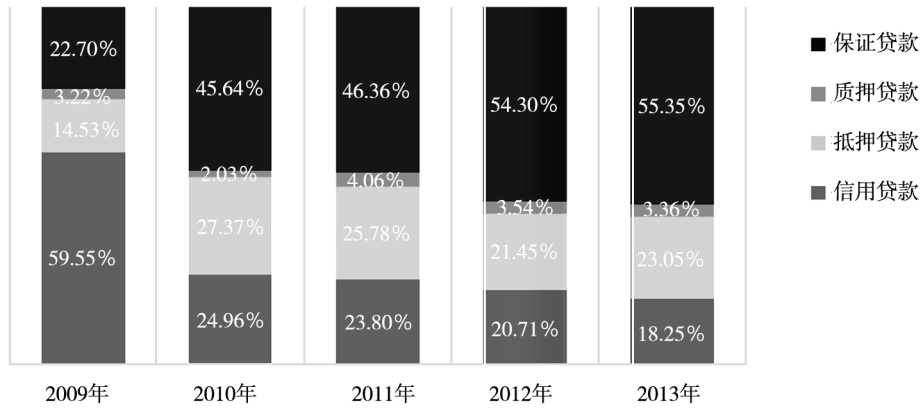


图 2 2009 年 ~ 2013 年小额贷款公司各类贷款余额占比

Fig. 2 The proportions of different kinds of loan (2009 - 2013)

以上数据表明,目前该市小额贷款公司在贷款技术的运用上更多是依赖于抵押、质押、保证等技术手段,而这类技术手段在小微企业等融资主体中很难使用,因为这类融资主体的典型特征之一就是缺乏抵质押品,也很难寻找到愿意为他们担保的主体. 而从历年信用贷款占比来看,除了 2009 年占比超过五成以外,其余年份占比均为两成左右,信用贷款占比明显偏低且有历年走低趋势,表明该市小额贷款公司开展关系型贷款程度不足。

为更深入地了解该市小额贷款公司信用贷款发放具体情况,本文根据 2013 年该市 112 家小额贷款公司的余额数据分别求取各公司信用贷款占比,公式如下:

某小额贷款公司信用贷款占比 = 该公司信用贷款余额 / 该公司贷款余额。

从求取的数据情况来看,有 95 家小额贷款公司的信用贷款占比小于 50%,其中有 28 家完全没有发放信用贷款;只有 17 家小额贷款公司的信用贷款占比大于 50%,其中有 3 家所发放的小额贷款全部为信用贷款(见表 1)。

2) 信用贷款发放区间分析

表 1 小额贷款公司信用贷款占比区间分布

Table 1 The quantity of SLCs reflecting different proportions of credit loan

小额贷款公司 信用贷款占比 (%)	[0,50]			(50,100]		
	0	(0,25]	(25,50]	(50,75]	(75,100)	100
区间内小额贷款 公司数(家)	28	45	22	5	9	3
	95			17		

以上数据表明,该市大多数小额贷款公司发放信用贷款的比例较低,再次印证了该市小额贷款公司开展关系型贷款程度不足。

根据以上分析并运用理论模型的“结论 1”,可见:由于该市小额贷款公司开展关系型贷款程度的不足,必然导致该市小额贷款公司发放小额贷款总额的不足。

3.2 小额贷款市场的市场结构评估

2009 年 ~ 2013 年,该市小额贷款公司数量分

别为:8 家、23 家、46 家、93 家和 112 家,小额贷款公司的数量增长快速. 从机构数量来看,该市小额贷款市场的市场结构应该趋于竞争型,但实际状况究竟如何?本文运用  $CR_n$  指数对小额贷款市场的市场结构进行评估  $CR_n$  指数是通过计算行业内前  $n$  家企业的有关业务数据在行业中的比重来确定市场结构类型,其计算公式为

$$CR_n = \sum_{i=1}^n X_i / \sum_{i=1}^N X_i \times 100$$



其中 $n$ 值代表该行业前几家企业的数目,通常取4或8; $N$ 代表行业中所有企业的数目; $X_i$ 代表某一经济指标,如销售额等,本文取第 $i$ 家小额贷款公司在某年的小额贷款发放额.一般认为, $CR_8 \geq 40$ 或 $CR_4 \geq 30$ ,则市场结构归为寡占型; $CR_8 < 40$ 或 $CR_4 < 30$ ,则市场结构归为竞争型.

在具体计算时,考虑到目前大量小额贷款公司发放贷款的额度明显偏大,已经不属于小额贷款范畴,对此还需要从中筛选出真正开

展小额贷款业务的公司.筛选的标准参照该市对小额贷款额度的界定,即以单笔贷款是否超过20万元为依据来认定所发放的贷款是否为小额贷款.受限于不完备的统计数据,本文以平均单笔贷款规模是否低于20万元为标准,筛选出符合条件的小贷公司,并计算 $CR_n$ 指数.作为比较,本文同时计算了放宽平均贷款规模为不低于50万、100万和200万的 $CR_n$ 指数.计算结果见表2.

表2 不同平均单笔贷款历年小额贷款市场 $CR_n$ 指数

Table 2 The  $CR_n$  of the microcredit market in different year and different average loan size

年度	平均单笔 < 20 万元		平均单笔 < 50 万元		平均单笔 < 100 万元		平均单笔 < 200 万元	
	$CR_8$	$CR_4$	$CR_8$	$CR_4$	$CR_8$	$CR_4$	$CR_8$	$CR_4$
2013	100	95.35	100	78.14	92.47	77.52	64.16	46.85
2012	100	98.93	100	91.07	100	86.31	85.32	68.18
2011	100	100	100	100	100	100	96.87	84.65
2010	100	100	100	100	100	100	100	83.78
2009	100	100	100	100	100	100	100	100

上表的计算结果表明,如果以平均贷款规模是否低于20万元为筛选标准,该市的小额贷款市场属于高度垄断市场.即使放宽筛选条件到200万元,该市小额贷款市场仍明显属于寡占型市场<sup>⑨</sup>.根据以上分析并运用理论模型的“结论2”,可见:由于该市小额贷款市场竞争程度的不足,必然导致该市小额贷款公司发放小额贷款总额的不足.

由此,根据理论模型的“推论”可知:由于该市的小额贷款公司既存在开展关系型贷款的不足,又面临小额贷款市场竞争程度的不足,这必然导致小额贷款的发放不足,小微企业的信贷可得性必然降低,即出现使命漂移.这与该市小额贷款公司使命漂移显著的事实情况是相符的,初步验

证了理论模型的科学性,并解释了小额贷款公司使命漂移的内在原因.

## 4 结束语

我国小额贷款公司发展极为迅速,但小微企业融资难问题依然严峻,小额贷款公司存在着显著的使命漂移.对于使命漂移问题的研究,目前大量的文献主要以全球微型金融机构商业化为研究背景,并以财务可持续性为研究视角.但是,我国的小额贷款公司有自己的政策环境和市场环境,因此,使命漂移的产生也可能有自己的内在逻辑.本文则结合关系型贷款和市场结构理论并构建理

<sup>⑨</sup> 根据美国经济学家贝恩和日本通产省对产业集中度的划分标准,将产业市场结构粗分如下:寡占 I 型( $CR_4 \geq 85$ );寡占 II 型( $75 \leq CR_4 < 85, CR_8 \geq 85$ );寡占 III 型( $50 \leq CR_4 < 75, 75 \leq CR_8 < 85$ );寡占 IV 型( $35 \leq CR_4 < 50, 45 \leq CR_8 < 75$ );寡占 V 型( $30 \leq CR_4 < 35, 40 \leq CR_8 < 45$ );竞争型( $CR_4 < 30, CR_8 < 40$ ).

论模型,以一个新的视角对小额贷款公司使命漂移问题进行针对性研究. 1) 通过理论分析认为:关系型贷款作为一种贷款技术可以较好地缓解小额贷款市场的信息不对称、抵押物不足等问题,有利于增加小微企业信贷可得性,避免使命漂移;而小额贷款市场竞争程度的提高可以促使小额贷款公司更注重客户关系,促进关系型贷款的开展,从而也有利于增加小微企业信贷可得性,避免使命漂移. 从而论证了关系型贷款、市场结构与小额贷款公司的使命漂移存在内在联系,并确立了这一有别于财务可持续性的研究视角. 2) 通过构建理论模型证明:开展关系型贷款和提升小额贷款市场的竞争程度均有利于小额贷款公司向小微企业发放更多的小额贷款,避免使命漂移. 或者说,如果小额贷款公司放弃了关系型贷款和小额贷款市场的竞争程度有限,小额贷款公司发放的小额贷款会减少,小微企业的信贷可得性会降低,即出现使命漂移. 3) 通过对成都市小额贷款公司的数据分析表明,小额贷款公司开展关系型贷款的程度和小额贷款市场的竞争程度均明显不足,根据理论模型可以推定该市小额贷款公司必然会出现使命漂移,这一结论与该市小额贷款公司存在较为显著的使命漂移现象是吻合的. 这初步验证了理论模型的科学性,并解释了小额贷款公司使命漂移的内在原因.

由此看来,我国的小额贷款公司的发展不能

只注重数量. 因为如果小额贷款公司没有积极性开展关系型贷款,不真正专注于小额贷款市场以形成一个竞争性的市场结构,那么发展再多的小额贷款公司,也会由于使命漂移问题而无法缓解小微企业等融资主体的融资难. 对此,本文认为: 1) 管理当局在推进小额贷款公司发展时,应更多鼓励有行业(商圈)背景的出资人组建小额贷款公司,并鼓励他们为本行业(商圈)服务,因为这部分出资人与本行业(商圈)关系更为紧密,更有利于组建的小额贷款公司发挥关系型贷款优势,缓解所在行业(商圈)内小微企业等融资主体的融资难; 2) 管理当局在推进小额贷款公司发展时应严格限定其业务范围,特别是贷款额度规模的限定. 因为小额贷款公司作为“理性经济人”,当从其它信贷市场上能更好地获取利润时,其理性的选择就是使命漂移,严格的贷款额度规模限定有利于小额贷款公司真正专注于小额贷款市场,提升小额贷款市场的竞争程度,并通过发挥关系型贷款优势更好地为小微企业等融资主体服务; 3) 管理当局应注重对存量小额贷款公司的监管和引导,不能一味追求小额贷款公司的数量,并且要通过改革监管制度以提升监管能力. 因为当前大量小额贷款公司并没有专注于小额贷款市场,监管当局如果任由这种局面发展下去,那么即使发展再多的小额贷款公司也可能无济于事.

#### 参 考 文 献:

- [1] Hulme D, Mosley P. Finance Against Poverty [M]. London: Routledge Press, 1996.
- [2] Gutiérrez-Nieto B, Serrano-Cinca C, Molinero C M. Social efficiency in microfinance institutions[J]. Journal of the Operational Research Society, 2009, (60): 104 - 119.
- [3] Cull R, Demirgüç-Kunt A, Morduch J. Financial performance and out reach: A global analysis of leading microbanks[J]. The Economic Journal, 2007, 117(2): 107 - 133.
- [4] Armendáriz B, Szafarz A. On Mission Drift in Microfinance Institutions [R]. CEB Working Paper No 09/015, May 2009, <http://ideas.repec.org/p/sol/wpaper/09-015.html>.
- [5] Mersland R, Strøm R. Microfinance mission drift? [J]. World Development, 2010, 38(1): 28 - 36.
- [6] 周孟亮, 李明贤. 小额信贷商业化、目标偏移与交易成本控制[J]. 经济学动态, 2010, (12): 75 - 79.  
Zhou Mengliang, Li Mingxian. Microcredit commercialization, mission drift and transaction cost control[J]. Economic Perspectives, 2010, (12): 75 - 79. (in Chinese)
- [7] Augsburg B, Fouillet C. Profit empowerment: The microfinance institution's mission drift[J]. Perspectives on Global Development and Technology, 2010, (9): 327 - 355.
- [8] Ghosh S, Tassel E V. A Model of Mission Drift in Microfinance Institutions [R]. No 8003, Working Papers from Department of Economics, College of Business, Florida Atlantic University, December 10, 2008.

- [9] Serrano-Cinca C, Gutiérrez-Nieto B. Microfinance, the long tail and mission drift[J]. *International Business Review*, 2014, (23): 181–194.
- [10] 卢亚娟, 孟德峰. 民间资本进入农村金融服务业的目标权衡——基于小额贷款公司的实证研究[J]. *金融研究*, 2012, (3): 68–80.  
Lu Yajuan, Meng Defeng. On the tradeoffs of private capital entering the rural finance service: A case study of micro-credit companies[J]. *Journal of Financial Research*, 2012, (3): 68–80. (in Chinese)
- [11] 胡金焱, 张 强. 贷款额度、违约率与小贷公司收益: 鲁省观察[J]. *改革*, 2016, (12): 123–133.  
Hu Jinyan, Zhang Qiang. Loan amount, default rate and small loan company's earnings: Observation of Shandong province [J]. *Reform*, 2016, (12): 123–133. (in Chinese)
- [12] Jia X, Cull R, Guo P, et al. Commercialization and mission drift: Evidence from a large Chinese microfinance institution [J]. *China Economic Review*, 2016, (40): 17–32.
- [13] Mia M A, Lee H A. Mission drift and ethical crisis in microfinance institutions: What matters[J]. *Journal of Cleaner Production*, 2017, (164): 102–114.
- [14] 徐淑芳, 彭馨漫. 微型金融机构使命偏移问题研究[J]. *经济学家*, 2013, (5): 86–94.  
Xu Shufang, Peng Xinman. A study on mission offset of MFIs[J]. *Economist*, 2013, (5): 86–94. (in Chinese)
- [15] Despallier B, Goedecke J, Hudon M, et al. From NGOs to banks: Does institutional transformation alter the business model of microfinance institutions? [J]. *World Development*, 2017, (89): 19–33.
- [16] Hermes N, Lensink R, Meesters A. Outreach and efficiency of microfinance institutions[J]. *World Development*, 2011, 39(6): 938–948.
- [17] 胡金焱, 姜斐然. 小额贷款公司的目标偏移: 鲁省个案[J]. *改革*, 2015, (11): 105–115.  
Hu Jinyan, Jiang Feiran. Target deviation of small loan companies: Case of Shandong province [J]. *Reform*, 2015, (11): 105–115. (in Chinese)
- [18] 张龙耀, 杨 骏, 程恩江. 融资杠杆监管与小额贷款公司“覆盖率-可持续性”权衡——基于分层监管的准自然实验[J]. *金融研究*, 2016, (6): 142–158.  
Zhang Longyao, Yang Jun, Chen Enjiang. Financial leverage regulation and trade-offs between sustainability and outreach of micro-credit companies in China: Evidence from dual-regulation quasi-experiment [J]. *Journal of Financial Research*, 2016, (6): 142–158. (in Chinese)
- [19] 熊 芳, 王媛媛. 微型金融机构使命漂移的实证分析——基于对湖北省恩施土家族苗族自治州的调研数据[J]. *金融发展研究*, 2013, (7): 14–18.  
Xiong Fang, Wang Yuanyuan. An empirical analysis of the mission drift of microfinance institutions: Based on the survey data of Enshi Tujia and Miao autonomous prefecture in Hubei province [J]. *Journal of Financial Development Research*, 2013, (7): 14–18 (in Chinese)
- [20] Berger A N, Udell G F. Small business credit availability and relationship lending: The importance of bank organizational structure [J]. *The Economic Journal*, 2002, 112(447): 32–53.
- [21] Smith D, Ongena S. Bank relationships: A review[J]. *SSRN Electronic Journal*, <https://ssrn.com/abstract=139933>, Dec 1998.
- [22] Boot A W A. Relationship banking: What do we know? [J]. *Journal of Financial Intermediation*, 2000, (9): 7–25.
- [23] Cotugno M, Stefanelli V, Torluccio G. Relationship lending, default rate and loan portfolio quality[J]. *Applied Financial Economics*, 2013, 23(7): 573–587.
- [24] De Mitri S, Gobbi G, Sette E. Relationship Lending in a Financial Turmoil[R]. *Bank of Italy Working Papers 772*, 2010.
- [25] Berger A N, Udell G F. Bank size, lending technologies, and small business finance[J]. *Journal of Banking & Finance*, 2011, 35(3): 724–735.
- [26] Berger A N, Udell G F. Universal Banking and the Future of Small Business Lending [R]. *New York University Stern School of Business Finance Department, Working Paper Series*, 1995.
- [27] Deyoung R, Goldberg L G, White L J. Youth, adolescence, and maturity of banks: Credit availability to small business in an era of banking consolidation[J]. *Journal of Banking & Finance*, 1999, 23(2–4): 463–492.
- [28] Deyoung R, Hunter W C, Udell G F. The past, present, and probable future for community banks[J]. *Journal of Financial Services Research*, 2004, 25(2–3): 85–133.
- [29] Cole R A, White L J. Cookie cutter vs. character: The micro structure of small business lending by large and small banks [J]. *Journal of Financial & Quantitative Analysis*, 2004, 39(2): 227–251.
- [30] 程恩江, 刘西川. 小额信贷缓解农户正规信贷配给了吗? ——来自三个非政府小额信贷项目区的经验证据[J]. *金*

- 融研究, 2010, (12): 190–206.
- Cheng Enjiang, Liu Xichuan. Can microfinance alleviate the formal credit rationing facing rural households? Evidences from microfinance pilot project areas in China[J]. *Journal of Financial Research*, 2010, (12): 190–206. (in Chinese)
- [31] 周月书, 李 扬. 农村小额贷款公司对农村小微企业正规信贷配给的影响分析——基于苏北农村小微企业的调查[J]. *中国农村经济*, 2013, (7): 85–96.
- Zhou Yueshu, Li Yang. An analysis of the effects of the rural micro-loan companies on credit rationing of rural small and mini-sized enterprises by formal finance: Based on survey to rural small and mini-sized enterprises in northern Jiangsu province[J]. *Chinese Rural Economy*, 2013, (7): 85–96. (in Chinese)
- [32] 焦瑾璞. 要让民间资本进入微型金融领域[J]. *金融发展与监管*, 2011, (4): 17–18.
- Jiao Jinpu. Private capital should be allowed to enter microfinance[J]. *Wealth Today*, 2011, (4): 17–18. (in Chinese)
- [33] Degryse H, Ongena S. The impact of competition on bank orientation[J]. *Journal of Financial Intermediation*, 2007, 16(3): 399–424.
- [34] Dinc S. Bank reputation, bank commitment, and the effects of competition in credit markets[J]. *Review of Financial Studies*, 2000, 13(3): 781–812.
- [35] Elsas R. Empirical determinants of relationship lending[J]. *Journal of Financial Intermediation*, 2005, 14(1): 32–57.
- [36] Malafrente I, Monferra’ S, Porzio C, et al. Competition and relationship lending: What happens in credit crunch periods? [J]. May 2013, SSRN Electronic Journal, <http://ssrn.com/abstract=2265710>.
- [37] Petersen M A, Rajan R G. The effect of credit market competition on lending relationships[J]. *The Quarterly Journal of Economics*, 1995, 110(2): 407–443.
- [38] Ogura Y. Interbank competition and information production: Evidence from the interest rate difference[J]. *Journal of Financial Intermediation*, 2010, 19(2): 279–304.
- [39] Boot A W A, Thakor A V. Can relationship banking survive competition? [J]. *The Journal of Finance*, 2000, 55(2): 679–713.
- [40] Yafeh Y, Yosha O. Industrial organization of financial systems and strategic use of relationship banking[J]. *European Finance Review*, 2001, 5(1–2): 63–78.
- [41] Dell’Ariccia G, Marquez R. Information and bank credit allocation[J]. *Journal of Financial Economics*, 2004, 72(1): 185–214.
- [42] Hauswald R, Marquez R. Competition and strategic information acquisition in credit markets[J]. *Review of Financial Studies*, 2006, 19(3): 967–1000.
- [43] Presbitero A F, Zazzaro A. Competition and relationship lending: Friends or foes? [J]. *Journal of Financial Intermediation*, 2011, 20(3): 387–413.

## Mission drift in small loan companies from the perspective of relationship lending and market structure

WENG Zhou-jie

School of Finance, Southwestern University of Finance and Economics, Chengdu 611130, China

**Abstract:** The industry of Small Loan Companies (SLCs) is developing very fast in China, but the problem of financing difficulties of Small and Micro Businesses is still serious because of Mission Drift in SLCs. Most studies examine Mission Drift from the perspective of financial sustainability; this paper intends to investigate it from the perspective of Relationship Lending and Market Structure. By building a theoretical model, it finds that relationship lending and a competitive market structure are desirable, if SLCs are to supply more loans to satisfy the demand of Small and Micro Businesses and avoid Mission Drift. Furthermore, the paper analyzes SLCs in a representative municipal area of China, and believes that the reason of Mission Drift is insufficient use of the technology of relationship lending by SLCs, and the highly monopolized microcredit market.

**Key words:** small loan companies; relationship lending; market structure; mission drift