

银企关系与金融系统模式的国际借鉴

□ 华 钧 张 琦 张 浩

银企关系模式大致分为两种,一类是以交易型融资为基础形成的短期松散的银企关系,另一类是以关系型融资为基础形成的长期紧密的银企关系。前者占据主导地位形成了市场主导型金融系统,而后者占据主导地位则形成了银行中介主导型金融系统,二者分别以美英模式和日德模式为代表。

一、美英模式

美英两国形成了市场主导型金融系统,该模式下的银企关系是以市场交易为基础的一种松散的关系模式。银行和企业之间以债权债务形成的契约关系为主,银企之间的产权制约较弱,健全的法律系统提供了相应的约束机制。银行对信贷风险的评估大多基于企业的公开信息,譬如通过分析企业的财务报表获得其财务状况及盈利状况的信息,无疑这些信息基本都是“硬”信息。只有当企业违约时,银行才能对企业起到监督作用,以保证贷款本金和利息的安全性。而对于企业而言,其融资大多遵循“啄食顺序理论”。

二、日德模式

日德两国形成了银行主导型金融系统,分别以日本的“主银行制度”与德国的“全能银行制度”为代表。虽然两国的金融系统经常被相提并论,但事实上无论是在历史发展还是在政府的作用上,二者都有显著的差别。虽然两种模式下的银企关系也不尽相同,但共同之处在于都是通过银行对企业的全面介入,形成了银企高度融合的一体化模式,银行在融资活动中占据主导地位。

与这种银企关系对应的融资模式是关系型融资。关系型融资是一种初始融资者被预期在一系列法庭无法证实的时间状态下提供额外融资,而初始融资者预期到未来租金也愿意提供额外资金的融资方式。日本主银行制下银企关系的主要特点是:一家银行和它的客户企业间建立起长期的关系;银行持有企业的债务和股份;当该企业陷入财务困境时,银行会积极主动地介入处理。

青木昌彦比较详尽地描述了日本的主银行制,他认为日本主银行制作为一种跨越组织、金融交易和政治的制度安排是由如下三种安排和相应的信念构成的:

1. 关系型相机治理:主银行制为非金融企业的相机治理提供了互补的制度框架。非金融企业一方面慑于在严重的财务困境下被银行控制而认真经营;另一方面又寄希望在资金不足或中度的财务困境情况下得到其主银行的协助。

2. 金融一系列制捆绑:日本主银行和多个客户企业按照各自的金融系列形成排他性的主银行关系,在金融系列中,银行和企业双方以相互持股的方式紧密联结在一起。

3. 多元官僚主义的银行治理:负责管理银行的行政部门并不直接干预主银行的贷款决策,但它通过金融约束和对非金融

企业债券发行的限制确保主银行的租金。

不难看出,日本主银行制有一个显著的特点,就是官僚多元主义的保护性框架为银行提供了“护航制度”,政府在银企关系形成和延续的过程中起到了强制作用。

三、关于两种模式的思考

从银行和企业的微观角度而言,关系型融资与交易型融资是两种不同的融资模式,各自具有不同的特点,植根于不同的经济和制度土壤中。从宏观的角度而言,不同的融资模式占据主导地位将形成不同类型的金融系统,相应的运行绩效也是不同的。政府在金融系统的设计中往往会起到主动作用,譬如日本政府在“主银行制”金融系统的形成中就起到了强制性作用。许多发展中国家的利益集团可以凭借政府对金融资源的控制进行权力寻租,关系型融资也因此被曲解,在东南亚金融危机之后关系型融资一度被视作与“裙带资本主义”的根源而广受诟病。

单从银行和企业的角度而言,我们更愿意把交易型融资和关系型融资视为微观主体行为的自主选择过程,尽管选择要受客观环境的制约。从世界范围看,关系型融资和交易型融资在银行业中出现了融合的趋势,我们也必须走出对关系型融资理解上的误区。

1. 关系型融资与交易型融资作为两种不同的融资模式,并不是相互排斥的,企业和银行自身的微观因素能够影响到融资模式的选择。

Boot 和 Thakor 说明了银行具有专门从事某一特定部门贷款的动机,且当来自其他银行的竞争加剧时,银行就会提高关系型贷款的比例。在他们的模型中,借款企业各自的偏好相同而信用风险不同,每一个银行都在两种不同的贷款模式及其所选择的专营部门之间分配其信贷能力。在均衡状态下,银行业会提供两种不同模式的贷款,且每一个银行的专营程度是不同的。从这一模型可以导出一个结论,即借款企业的品质影响其获得贷款的种类,换言之,高品质的企业获得交易型贷款,而低品质的企业获得关系型贷款。

越是不透明的企业越是依赖于银行信贷,这是因为它们的品质通常无法通过可获得的公开信息进行衡量。另外,银行也有向它们提供贷款的动机,即投资于审查和监督,因为随着时间的推移,以信息为基础的垄断力量可以获得收益。

银行的规模会影响向小规模企业提供贷款的决策程序,大银行往往与不透明借款企业建立正式的关系。银行的规模与其获取和处理软信息的程度相关。Hauswald 和 Marquez 则指出,小规模的地方性银行具有从事关系型贷款的比较优势,原因在于它们与不透明企业的在信息上是紧密的。Berger 和 Udell 发现庞大复杂的银行机构不倾向于提供关系型贷款。Stein 指出,规模大的复杂银行发现很难在其内部组织间收集并传递软信息,而这些软信息对于评价不透明企业的品质常常是很重要的。与此相反的是,硬信息更易于在复杂的层级中进行传递。

2. 关系型融资作为一种融资模式,既有优点也有缺点,对此须有较为全面的衡量。许多研究证实了银行中介能够克服信息不对称难题,并为那些无法获得外部融资的不透明企业提供贷款。越来越多的理论和经验研究强调,当存在信息不对称时,企业与银行债权人之间长期密切的关系对于信贷市场良好运转起到了重要的作用。银行作为监督者,减少了道德(下转第 69 页)

以帮助企业最大限度地利用以客户为中心的资源和将这些资源应用于客户身上。它的指导思想是通过先进的软件技术和优化的管理方法对客户进行系统化的研究,识别有价值的客户,并对其深入挖掘、研究和培育,以便改进对客户的服务水平,提高客户的价值、满意度、赢利性和忠实度,并缩减销售周期和销售成本,寻找扩展业务所需的新的市场和渠道,为企业带来更多的利润。

三、企业发展电子商务时需要注意的问题

1. 安全问题。安全问题是中小企业发展电子商务最担心的问题,而如何保障电子商务活动的安全,将一直是电子商务的核心研究领域。作为一个安全的电子商务系统,首先必须具有一个安全、可靠的通信网络,以保证交易信息安全、迅速地传递;其次必须保证数据库服务器绝对安全,防止黑客闯入网络窃取信息。

2. 网上支付问题。电子商务的核心内容是信息的互相沟通和交流,交易双方

通过 Internet 进行交流,洽谈确认,最后才能发生交易。这时对于通过电子商务手段完成交易的双方来说,银行等金融机构的介入是必须的,银行所起的作用主要是支持和服务,属于商业行为。但从整个电子商务网络的发展来看,将来要在网络上直接进行交易,就需要通过银行的信用卡等各种方式来完成交易,以及在国际贸易中通过与金融网络的连接来支付和收费。而目前我国各个国有专业银行网络选用的通信平台不统一,不利于各银行间跨行业务的互联、互通和中央银行的金融监管以及宏观调控政策的实施。另外,各行信用卡标准不一样,不能通用,尚不能用信用卡实现网上支付。

3. 电子商务法律问题。做生意就避免不了发生纠纷,而网上纠纷又有其独特性。Internet 是一个缺乏“警察”的信息公路,它缺少协作和管理,信息的跨地区和跨国界的传输又难以公证和仲裁,而如果没有一个成熟的、统一的法律系统进行仲裁,纠纷就不可能解决。这些都是我们亟

待解决的问题。

4. 商家信誉问题。网络交易通常是一种“先交钱后拿货”的购物方式。对客户而言,其方便之处在于购得的商品会直接投递到自己家里,而难以放心的是在商品到达手中之前并不能确认到自己手中的究竟是什么。因此网络商店的信誉和服务质量实际上是电子商务成功与否的关键。现阶段在我国电子商务行业中,诚信危机无疑是个“大肿瘤”,也是企业必须迈过的坎,企业自身应以诚信作为自己经营的信条,通过自身的努力营造一个良好的网上诚信购物环境。

电子商务不仅改变了企业营销方式,而且推动了企业对管理理念、决策方式的战略性思考和变革。随着我国加入 WTO,中小企业应抓住这一有利时机,充分利用网络资源,增强自身的竞争力,在浩瀚的商海中乘风破浪,勇往直前。

(作者单位:保定金融高等专科学校)

(上接第 102 页)风险和逆向选择的发生,并且可以取得信息优势进而对企业施加影响。Gorton 和 Schmid 指出银行成为企业的持股者就能获取更有效的信息。内部银行和外部银行的信息不对称也会给内部银行带来竞争优势,并使其能够与高品质的借款企业保持持续的业务关系。Agarwal 和 Elston 指出德国的银行通过三种途径影响企业行为,即通过向企业的贷款、在企业管理层中的代表权、汇集并行使代理投票权。青木昌彦则比较全面地论述了日本主银行制下关系型融资对银行的好处,即银行可以获得垄断租金、政策租金、信息租金和专用租金。

但是,关系型融资也存在一定的缺陷。Agarwal 和 Elston 认为,银行作为企业债权人和持股人的双重角色会引起利益冲突。给定银行对于企业的双重角色,银行有机会利用私人信息将风险转嫁给企业或者从事寻租活动。Weinstein 和 Yafeh 在对日本的主银行制的研究中也发现了支持利益冲突假说的证据。Jensen 和 Meckling 指出,经理层、持股人与债权人之间的激励问题会提高企业融资的外部成本。

3. 认为关系型融资劣于交易型融资或者银行中介主导型的金融系统劣于市场主导型的金融系统的观点存在很大的局限性。Demirgüç - Kunt 和 Levine 研究发现:在经济较发达的国家中,银行机构、非银行金融机构和股票市场均比较活跃和有效率;在高收入国家,股票市场相对于银行而言更加活跃和有效率,而且随着一个国家经济不断增长,其金融体系也显示出更加以市场为导向的趋势;那些具有习惯法传统、对股东权益进行严格保护、会计监管良好、腐败行为较轻、不存在明显的存款保险的国家,一般有着更加市场导向型的金融体系;那些具有法国民法传统、对股东和贷款人权益保护不力、合约执行质量较差、腐败行为严重、会计标准不严格、银行管制较多的国家,其金融体系一

般不发达,银行和股票市场均处于幼稚状态。Rajan 和 Zingales 认为以关系为基础的制度只能在合同实施不力和资本缺乏的地方才能运转良好。在长期内,除非陷入危机的东南亚经济转型到保持距离型体制——一种透明度高、合同实施有力和富有竞争性的制度,否则未来危机仍然不可避免。

上述的观点基本上认为交易型融资优于关系型融资,但我们强调,关系型融资作为一种融资模式有其特殊的优点,主要在于能够减少信贷双方的信息不对称,选择这一融资模式应当基于交易双方的市场理性。东南亚国家的金融系统存在根本性的缺陷,即政府过多地介入了银企关系的形成,金融系统很容易成为利益集团进行权力寻租的工具。因而,把关系型融资视为东南亚国家金融系统缺陷的症结太过轻率。关系型融资与交易型融资是互补性很强的两种融资方式,在制度完备的经济发达国家,关系型融资一样有生存的空间。有效市场假说日益受到挑战,单凭市场配置金融资源未必产生帕累托最优的结果,银行中介凭借其特殊的优势能够弥补市场的局限性。

4. 市场主导型金融系统和关系主导型金融系统的形成需要客观的经济和制度基础。无论是市场主导型金融系统还是关系主导型金融系统都是建立在不同的经济和制度基础之上的。譬如,市场主导型金融系统的形成有赖于完备的法律基础、良好的信用体系、有效的监管机制、发达的资本市场等等。具体到以交易型融资为基础的银企关系而言,完备有效的法律基础是保证双方的契约得以履行的保证。良好的信用体系也会使得违约的代价是沉重的,企业一旦违约,相应的信用评级会降低,同时也会向资本市场传递不良的信号,从而增大了企业外部融资的成本。

(作者单位:南开大学经济学院、南开大学金融系硕士研究生)