

我国现代行业协会的发展主要是两股力量:一是20世纪90年代开始,在浙江温州涌现出许多自发性民营经济的行业协会,并在治理本地市场经济秩序、维护成员利益中发挥出非常有成效的作用;二是1998年我国政府机构大改革而向行业协会转移职能,促进许多全国性、政府导向型的行业协会的发展。这两股力量共同推动了我国现代行业协会的超高速发展,目前我国已形成全国性行业协会与地方性行业协会共存且互动发展,触及各行各业的行业协会体系。至2004年6月底,我国工商领域全国性行业协会已超过400家,地方性工商领域的行业协会数量更多,特别是民营经济发达省份,如浙江有各级各类行业协会2300多个,广东的行业协会也超过2050个,浙江温州市级的行业协会就有近200个。

银企中介:对行业协会功能的一种再认识

□陶永诚

关于行业协会的功能,虽有具体不同的表述方式,如余晖等(2002)概括为:内部功能(标准制定、信息交流、协调)与外部功能(沟通与谈判、参与立法、市场推广),如文武汉(2004)概括为:协调、维权、约束、谈判、反倾销、反垄断、守信、管理等八项功能,如温州市政府发布的《温州市行业协会管理办法》(1999)赋予了16项具体职能。但这些表述的内涵是同质的,只是角度或侧重点差异而已。笔者将行业协会的功能概括为七大方面:协调、指导、信息、谈判、约束、互助与管理。笔者认为,对行业协会的传统功能领域的认识已基本一致,即针对行业协会所参与的经济行为或经济关系,其效果都是上述七项功能中的单个或多个功能的具体体现,但就一些具体经济行为或经济关系而言,需要对传统功能进一步挖掘来发挥行业协会的更大作用,这是对功能的一种再认识。

银企中介现象及实质探析

(一)银企中介现象。2003年4月及2004年7月,笔者两次对浙江温州、台州的银行及银企关系进行调查时发现,许多银行喜欢与行业协会打交道,或者说喜欢通过行业协会开展业务,银行与地方行业协会关系十分密切,行业协会在一定程度上现实地充当了银企之间的中介。如银行将企业是否加入行业协会作为授信审核的一个重要因素,银行要求借款企业提供行业协会的资信说明,银行通过行业协会对企业开展信用调查、信贷监督及催收,甚至一些银行通过行业协会对其成员(有选择的部分成员,主要是一些理事单位)提供连保授信或整体授信等。

行业协会充当银企业务(关系)的中介,这一现象在其他地方也有出现,特别是民营中小企业及行业协会发达地区。行业协会充当银企中介对银行业务产生了三方面的积极结果:一是银行通过行业协会开展关系型营销,银行与行业协会成员企业建立起长期而较稳定的客

户关系;二是推动了银行的业务创新,如整体授信,银行债权在协会成员内部的证券化等;三是行业协会对内部的协调与约束促进了内部稳定,进而促进银企关系的稳定,并最终促进银行稳定。为什么会产生这样结果,最简单地讲,行业协会充当银企中介可以在很大程度上解决银行与民营中小企业之间的信息不对称和约束力缺乏问题,使融资不仅更容易而且更安全。

(二)非对称信息与银企信用形式选择。对银企中介现象的实质探析,应从银企本身的信用角度进行。非对称信息是银企关系中很重要问题,也是极难以解决的问题,特别是在银行与中小企业、个体(包括个人)的关系上。在不考虑有其他组织(个人)介入下,单就银行与企业的“一对一”关系上,可根据程度不同可将银企之间的信息对称情况简单地分为四类:完全对称、基本对称、基本不对称、完全不对称,与此相对应的银企信用关系形式可简单地表示如下(图1)。

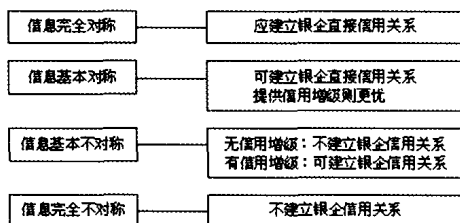


图1:信息对称度与银企信用形式的对应

一般来说,完全对称是一个概念,在现实银企之间很难存在;另外完全不对称下是无法确立信用关系的,因此最需值得探讨的是基本对称与基本不对称。基本对称下企业信息的外部性较强,中小企业而言,主要是基本不对称状态。与银行信息基本不对称的企业在数量上代表了大多数,是目前银行(特别是地方性银行)业务营销的重点,也是影响银行经营是否稳定的最主要因素。信息基本不对称下建立银

企信用关系需要信用增级,信用增级的方式主要有:财产担保、担保单位(机构)介入、信息与约束力优势组织介入。行业协会具体信息与约束力优势,同时能提供某种意义上的担保,在一定环境下是实施信用增级非常有效的主体之一。因此信用增级是行业协会充当银企中介的实质,同样能否实现信用增级就成了评价中介效果的标准。而信用增级就是在充当银企中介的角色中对行业协会功能的一种再认识。

信用增级原理与行业协会充当银企中介的功能分析

(一)信用增级原理。如果把银行、企业双方之间的关系放在二元结构(上层结构与下层结构)关系中考虑,则引入中介后成了三元结构。引入中介实现了上层结构与下层结构之间更容易与低成本的信息与监督交流,是“节约交易费用与增进资源配置效率的制度安排”(张杰,1998);笔者(2003)也曾建议构造中间层来实现银行营销渠道创新。行业协会充当银企中介后,银企信用关系发生了如下图(图2)的变化。

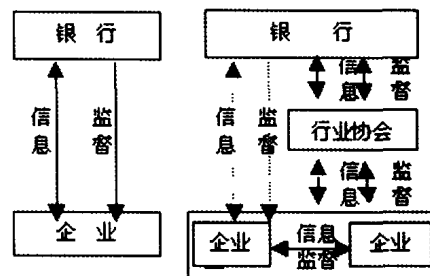


图2:无中介的银企关系与行业协会充当中介的银企关系的比较

在无中介的银企关系中,银行与企业之间是单一、双向的信息与监督关系,而引入行业协会这一中介后,银企之间关系有四重:①银行与企业的双向信息与监督关系,②银行与行业协会的双向信息与监督关系,③行业协会与

企业的双向信息与监督关系,④协会内部企业与企业之间的双向信息与监督关系。因此,相比无中介的银企关系而言,行业协会充当银企中介产生新的信息、监督、约束等的作用,而这些作用的共同发挥促进了信用增级,提高了协会内成员的信用度,有利于银企信用关系的顺利建立和提高稳定性。更间接意义上讲,协会有利于促进成员间的公平、合理、适度竞争,增强整个协会内部企业的经营稳定性。这就是银行为什么喜爱与参加行业协会的企业建立信用关系,为什么喜欢通过行业协会开展信用业务的原因所在。

(二)行业协会充当银企中介的功能分析。前面已得出了结论:信用增级是行业协会充当银企中介功能的核心体现,那么信用增级是否是行业协会的一种新功能?其实不然,信用增级是行业协会在银企信用关系中所发挥的各项功能的集中体现。在充当银企中介这一角色中,行业协会所体现出的功能主要是信息、约束和互助三个方面。

1.信息功能:在无中介的银企关系中,取得的信息主要是外部信息。而行业协会虽在外部信息处理上没有银行那么专业,但它具有内部信息优势,且信息成本低。张维迎(2001)认为个体加入团体后降低了信息成本,包括收集成本和传输成本。协会具有通过非正常渠道(如社会关系)收集信息的能力,协会内部信息的经常性交流,使成员的形象在协会内公开化,产生了相互监督机制。同时信息相互交流而产生的相互监督有利于整个协会成员的经营稳定性。

2.约束功能:约束从某种意义上可理解为信用。信用不仅是经济学上的概念,曾康霖、王长庚(1993)认为信用应从经济、道德、心理三个角度来考察。汉密尔顿(1990)在研究中国信任问题时指出,中国近代商人的可信任度完全取决于这个商人所归属的行会组织。可见行业协会具有一种天然的约束力,而约束能实现守信。行业协会的约束功能发挥主要不是通过经济行为,而主要是通过道德力量与心理压力,成员不守信不仅导致银行的排斥,还会导致商业信用的困难和业务、技术与资金合作危机。约束可以分为制度约束与非制度约束,制度约束主要来自经济与法律手段,单纯的银企信用中主要依靠制度约束,而行业协会拥有非制度约束力,这对于许多企业,特别是中小企业而言,非制度约束更可怕。

3.互助功能:地区经济繁荣、中小企业发展容易引发产业集群行为,产业集群需要互助,产生对行业协会的需求。在银企信用关系中,行业协会也体现了互助功能,协会成员互助提供担保,互助提供还贷融资,有利于银企信用建立与按时还贷。

通过以上分析可以看出,行业协会充当银企信用中介可以有效地发挥信息功能、约束功

能与互助功能,共同促进协会内成员的信用增级,提高银行信用的安全性,并降低银行的信用业务成本。因此,银行应充分认识到行业协会在银企关系中所起的作用,充分培育、利用行业协会的中介功能,实现银行业务营销、业务创新和提高资产质量。

现实意义与发展对策

(一)行业协会充当银企中介的现实形式选择。这是银行如何利用行业协会的问题。行业协会充当银企中介的具体形式有些是已客观存在,需要进行概括;有些可通过理论分析并结合实际进行设计,笔者认为其形式主要有:

1.单纯的信息体形式。这是最初级形式,银行只利用行业协会的信息,他们之间没有利益与风险分割关系。如银行向行业协会了解企业情况,略高级一点的形式是银行要求企业持有行业协会的推荐意见或资质证明,但这种推荐或资质证明一般是非正式的,不具法律责任。

2.业务操作合作者形式。这是次级形式,银行通过行业协会开展调查、监督与催收,银行利用行业协会来对客户施加压力。稍高级的形式是双方建立委托——代理关系,在一定利益分割下委托行业协会独立进行调查、监督与催收,并承认其结果,若受托方业务操作合理且信用状态正常,则银行让渡一定的经济利益,反之则无利益让渡或约定惩罚。

3.连保授信形式。协会组织部分会员组成连保群体,当连保群体内部某个成员需向银行贷款时,其他成员为其连保,如协会的理事单位间的连保等。当然,通过行业协会这一平台,任何会员都可以相互协商确立连保群体,但要获得银行的认可,银行通过认可建立连保群体资源库而发展客户。

4.整体授信形式。协会内一些成员在一个核心成员的号召下组成利益集团,作为一个整体与银行建立信用关系。与连授信形式不同的是,整体授信形式下企业群体是一个整体,以整体的信用、财务与银行开展业务,它有一个核心企业,由核心企业与银行进行谈判,有利于降低谈判成本与业务操作成本,且授信风险要低于对单独企业的授信。

5.协会组建担保公司的担保授信形式。行业协会组建担保公司,由担保公司充当银企中介提供授信担保。

6.资产证券化中介。这是一种创新形式,主要有两种形式:①银行对协会某成员授信时就设计了债务流动条款,在负债者不能按期偿还下银行债权自动转让给事先确定的其他成员;②银行将未清偿的债权在借款人所在的协会内部出让给感兴趣的收购者(如有意兼并方)。这样行业协会又成为资产证券化的中介。

(二)多方努力,理智对待,共同促进行业

协会银企中介功能的发挥,实现银行、企业、协会的三赢。

1.银行要主动开展关系运作,主动实现行业协会的银企中介角色定位。上述6种形式不一定能概括现已存在的业务操作,也不能完全概括理论上有效的形式设计。但从中可能看出的是,利用行业协会作为银企中介有很大的业务和市场可做,关键是银行要从观念上重视行业协会这一中介体,充分认识并把握行业协会的功能,充当了解所接触的行业协会的实际情况。银行要主动对行业协会开展关系运作。何谓关系运作,彭泗清(2003)定义为:建立、发展、维持和利用关系的活动,并认为关系运作可能是中国人建立信任的主要机制,以及信任度与关系密切度成正比。通过关系运作,银行与行业协会建立长期的业务关系,并通过要求借款企业取得协会信用证明、支持行业协会开办信用担保机构等方式实现行业协会的角色定位。

2.银行要建立对行业协会的信用评价体系。银行有对企业的信用评价体系,现在行业协会也成了银行客户,也需要进行信用评价。但由于行业协会充当的是中介角色,且对行业协会的评价标准不同于一般企业或个人,银行需要建立独立的行业协会信用评价体系。通过对行业协会的信用评价,不断筛选后建立能作为信息体的行业协会资源库。

3.多方共同培育,提供行业协会自由发展空间。行业协会可分为政策(政府)导向型与市场导向型两种。地方性的行业协会应该是市场导向型,本文所讨论的行业协会主要是针对地方性行业协会。全国性行业协会主要发挥协调、指导等功能,不可能作为一般银企的信用中介。实际上,越是自发产生的行业协会,其内部信息功能、非制度约束力功能及互助功能均越强,具有越强的信用增级功能,越有条件成为银企中介。因此政府、银行、企业都有责任创造行业协会自由发展的环境,特别是政府。

4.现实而理智地分析中介引入对银企信用关系所带来的作用,既要看到其积极的一面,也在看到消极的一面。其消极作用主要有三:一是行业协会的信息不完全,可能会对银行或客户产生误导;二是行业协会本身存在对银行的逆选择;三是中介需要合理的激励机制,这是有成本的,会可能降低银行的收益。

5.银行应向行业协会部分放权,但要控制好放权的“度”。银行与行业协会是委托关系,需要放权。银行对行业协会的放权主要是部分调查权、监督权和催收权等,越是高级的中介体形式,放权就越大。银行应控制好放权的“度”,合理的放权是“边际放权增进守约”,要防止放权引发企业对行业协会的“寻租”行为。□