

关系型信贷通过收集难以量化和传递的“软信息”，使银行和企业之间保持长期、密切的交易关系。这种基于社会网络因素的准市场交易，有助于缓解信贷市场上的市场失效和改善中小企业的贷款条件，从而较为有效地缓解中小企业的融资困难。我国目前具有发展关系型信贷的诸多优势：传统社会的“差序格局”，为关系型信贷提供了良好的社会文化背景；中小企业集群所形成的社会资本又为关系型信贷的发展提供了良好的经济环境；民营中小银行的建立，为关系型信贷的发展提供了良好的制度背景。

我国发展关系型信贷的优势分析

□赵秀芳

关系型信贷及其实质

信息不对称是中小企业融资难的根本原因。为了防止信息不对称所导致的逆向选择和道德风险，有效缓解金融交易中的信息问题，银行开发出基于不同种类信息的多种贷款技术。关系型信贷（relationship lending）是指依据银行生产

的关于借款企业及其业主的相关信息而发放的贷款。银行生产的这些信息除了可通过办理企业的存贷款、结算和咨询业务而直接获得以外，还可以从企业的利益相关者（股东、债权人、员工、供应商和顾客等）以及企业所在的社区获得；它们不仅涉及企业的财务和经营状况，还包含了许多有关企业行为、信誉和业主

个人品行的信息。

关系型信贷的实质是一种依靠社会网络的准市场交易。关系型信贷所依据的主要是难以量化和传递的“软信息”，具有强烈的人格化特征。这种软信息可视为银行生产的关于特定企业及其业主的专有知识，银行和企业之间必须保持长期、密切而且相对封闭的交易关系，即企业固定

外合作中，部分企业无形资产不作折价股，被无偿使用。商标被假冒、技术被盗现象严重，缺乏对无形资产的保密意识和保护措施。2.企业缺乏无形资产经营理念和管理理念，相当一部分企业在无形资产管理方面处于“三无”状态：无无形资产资源，无无形资产管理人员和组织，无无形资产管理制度。3.《公司法》的相关规定束缚了无形资产的产业化。由于《公司法》对无形资产的投资要素和作价比例的限制，使无形资产的产业化受到了影响。4.无形资产法律保护体系不健全。我国对商业秘密这种特殊的无形资产立法不够完善《国有企业财产管理条例》只有对有形资产的管理提供法律依据，《商标法》、《反不正当竞争法》、《专利法》、《企业法》、《计算机软件保护条例》只对部分无形资产作出原则性的规定，没有全面专门的商业秘密保护法，致使在保护知识产权，打击盗版假冒伪劣等方面十分不力。

在知识经济环境下对无形资产核算管理方面的几点改进建议

知识经济的来临使社会经济环境发生了重大变化，以前的无形资产会计已无法适应现在知识经济环境下的会计核算，

尤其在加入 WTO 后，产权交易的国际化趋势将日益显现，跨国公司很可能对我国的企业进行兼并收购。因此无形资产对于我国企业的发展至关重要。现行会计制度和准则的规定使我国无形资产总量偏小，在面对未来的国际产权交易时，我国的企业很可能会处于劣势。所以为适应当今知识经济社会的需要，充分发挥无形资产在现代企业管理和发展中的作用，如何制订一部比较完善的无形资产准则使我国的无形资产得以充分客观的反映，已显得特别重要。因此本人在此提出几点改进建议：1.完善会计准则真实反映无形资产实质，拓展无形资产的确认范围。我国无形资产主要包括专利权、商标权、土地使用权、非专利技术、著作权、商誉等。《国际会计准则》规定无形资产包括计算机软件、专利权、电影、客户名单、抵押服务权、捕捞许可证、进口配额、特许权、客户和供应商关系、客户的信赖、市场份额、和销售权等，其范围明显比我国的大。随着经济的发展新的无形资产不断涌现，如计算机软件、互联网上的域名、冠名权等许多具有无形资产特征的项目均被排斥在会计确认系统之外。无形资产的确认范围过于狭窄，限制了大量无形资产的

确认。因此我国会计制度关于无形资产的确认范围应适当扩大。2.更新无形资产的计量基础。我国现行会计制度的规定，无形资产的计量按依法取得时发生的注册费、律师费等费用作为无形资产的实际成本。这既不能反映无形资产的实际成本，又不能反映无形资产的公允价值，与无形资产在开发过程中所耗资金相比，实在是微不足道，因此无形资产计量基础有待改进。3.明确无形资产的重要性。无形资产不仅是微观上的一个企业经济、技术、法律一体化的资产，从宏观上讲更是民族资源和国家实力的象征。当今的世界强国无一不是专利大国、商标大国和计算机软件大国。因此我国也要重视无形资产的核算和管理。4.修改《公司法》中涉及无形资产投资和出资的规定，扩大无形资产投资的要素范围及以无形资产作价出资比例，做好商业秘密的保护工作。5.加强无形资产的理论研究工作。随着知识经济的到来，无形资产学也在不断发展中。无形资产学是集知识、经济、技术、法律为一体的交叉科学。必须对无形资产理论进行更加深入的研究与探讨，用统一的科学的标准确认计量无形资产，用科学的理论来指导实践。e

地与数量极少的(通常为一到两家)银行打交道。因此,与市场交易型借贷相比,关系型借贷属于含有某种社会网络因素的准市场交易。而我国中小企业融资困难的深层次原因,在于银企信息不对称而导致的金融交易中的市场失效;成本与收益不对称导致资金市场拒绝向那些商业上可行的投资项目提供资金,而中小企业因为缺乏管理能力及信用问题而不能正确把握可获得的筹资机会。具有准市场交易特征的关系型借贷,正是银行和企业为克服这种市场失效而共同构建的一种制度安排。关系型借贷通过由长期关系生产各种软信息,在很大程度上可以替代财务数据等硬信息,部分弥补中小企业因无力提供合格财务信息和抵押品所产生的信贷缺口。因此,关系型借贷有助于缓解信贷市场上的市场失效,改善中小企业的贷款条件。

我国发展关系型借贷的优势

国外的实证研究结果已经表明,关系型借贷为解决中小企业融资中信息不对称问题提供了新思路,并能较为有效地缓解中个企业的融资困难。结合我国的实际情况,笔者以为关系型借贷在我国具有发展优势,理由如下:

(一)我国传统的“关系社会”特征为发展关系型借贷提供了良好的社会文化背景:

传统的中国社会是一个典型的关系社会。费孝通先生曾用“差序格局”描绘出了中国农村的人际关系状况。这种状况实际上是传统中国长期延续的人际关系状况。正是这种传统的“关系社会特征为发展关系型借贷提供了良好的社会文化背景。

1.“差序格局”有助于促进以人际关系为基础的关系型借贷的发展。关系型借贷是一种基于社会关系网络的准市场交易。而中国社会的“差序格局”实际上是一个庞大的社会关系网络,人际关系是以家庭关系或亲属关系为中心的,人们非常重视家庭与家庭之间的亲属关系,比较亲密的活动的开展都是以人际关系为基础的。如果非亲属的个人关系达到了十分亲密和重要的程度,就会经常把它纳入亲属关系的轨道如结拜兄弟、拜干爹干娘。关系网内人员之间相互信任、合作,并形成一种规范,大家共同维护和遵守。这个庞大的社会关系网络,

为关系型借贷的发展提供了一块沃土。

2.“差序格局”将促进借贷资源的优化配置。在现代社会,随着我国集中控制机制的弱化,社会资源分配渠道多样化。由血缘、姻亲关系与拟亲缘关系编织的关系网络成为重要的社会资源分配的支持力量。在资源配置中,利益是差序格局中影响人际关系亲疏的重要因素,随着利益导向机制的形成,社会成员的利益观念和行为发生改变,利益成为“差序格局”中决定人际关系亲疏的一个重要维度(卜长莉,2003)。这种以利益为核心的资源分配方式又将促进借贷资源的优化配置。并使关系型借贷中的收益和风险得到有效控制。

(二)中小企业集群的迅速发展为关系型借贷提供了良好的社会经济环境。

近几十年来,全国各地尤其是浙江省自发形成了许多企业集群。根据王缉慈对国外“产业群”概念的理解,产业群是一组在地理上靠近的相互联系的公司和关联的机构,它们同处于一个特定的产业领域,由于具有共性和互补性而联系在一起。很多产业群还包括商会和涵盖产业群成员的其他集体组织。中小企业集群是一个庞大的社会关系网络在集群条件下,关系型借贷将会更好的发展。原因在于:

首先,集群这一社会关系网络可生产足够的软信息以满足关系型借贷的需要。在集群条件下,由于信贷人员离企业及其业主的“距离”近,银行职员的亲戚、朋友,甚至其本人就在当地企业兼职,或者在这种环境中成长,对各家企业都很熟悉。他们可利用社会关系网络了解本地的企业状况,熟悉企业信贷迫切程度。银行及其职员良好的社会关系可生产足够的软信息,从而降低其决策的信息成本,同时集群内众多中小企业的贷款会产生规模效应,以抵消小企业贷款的规模不经济问题。

其次,集群为企业间的相互合作创造了义务的“信用卡”和互惠的规范,有利于降低银企交易成本和监督成本,降低银行信贷风险。企业集群的最大优势在于保证各企业在可持续基础上的互动,创造出合作得以发展的要件之一——重复博弈,从而造成一般市场交换和集群企业交易时的信任度差别。培育了集群企业良好的信用环境。这是因为:①一般市场交换的双方相互独立,是一种不认脸面的一次性交易;集群内交易是延时结情,延长了交易双方的关系,使得人与人之间的关系具有稳定、持久的性质。

②集群的社会网络有利于对不合作者实行更严厉的惩罚,对合作者提供更多的酬劳。集群这一社会网络在行动者之间建立了一系列的义务——期望关系,A对B失信的惩罚,可看作是整个社会网络对B的惩罚;C对D信任的酬劳,可看作是整个社会网络对D的酬劳。因此,集群内的社会关系在促进行为人之间合作的同时,也可有效实施监管和经济惩罚。集群的这一优势使贷款企业为保护企业信用及时还贷,从而降低了银行的信贷风险。

(三)民营中小银行的建立为关系型借贷的发展提供了良好的制度背景。

我国民营中小企业贷款遭遇严重困难固然有其自身原因,但是我国金融体系的制度性缺陷是不容回避的。为了从制度上解决中小企业的融资问题,我国已经建立了一些民营中小银行。从目前浙江台州路桥的实践看,内生于民营经济的民营中小银行为民营经济提供了强大的金融服务。但是民营中小银行由于体制和规模原因,它要生存必然会采取与大银行不同的业务方向和业务特征。关系型借贷正是这些民营中小银行发展业务的主要方向:

1.小银行由于其社区性特点,易于取得软信息。小银行虽然在收集和公开信息上居于劣势,但由于其地域性和社区性特征,它们可以通过长期与中小企业保持密切的近距离接触来获得各种非公开的关联信息(即软信息),因而在向信息不透明的中小企业发放关系型贷款上拥有优势。

2.小银行的机构设置相对简单,决策迅速,传递并处理软信息的成本低。与客观的、易于传递和统计处理的硬信息相比,关系型借贷所需要的软信息多数是关于特定对象的专有信息,这些软信息由于具有模糊性和人格化特征,难以用书面报表形式进行统计归纳,因此很难在组织结构复杂的大银行内部传递。由于软信息的传递成本过高,关系型贷款的决策权必须下放给掌握着这些软信息的基层经理和信贷员。但这样一来又会在银行内部产生一个代理问题。与结构简单的小银行相比,科层结构复杂的大银行由于代理链条长解决代理问题的成本就会更高。因此,民营中小银行的建立,为关系型借贷的发展提供了良好的制度背景。■