

# 取信还是守信： 一项有关中国企业信用建立的个案研究

黄晓晔

**内容提要** 银行与企业的信贷关系本应是双方在制度中依照相关规定进行的互动与博弈,企业信用的重点是守信。但本文通过案例分析发现:在中国市场经济中,企业信用的建立往往是人应对信贷制度而使用的策略。企业主通过“关系运作”,采用借、分、转、存、增等技术来构建起企业与银行的信用关系。在这一系列的策略中,企业信用的重点是取信于个人而不是制度。由此,银行与企业的关系也转变成了个体行为和制度之间的博弈。策略的使用可引发回报需求,但也易导致信贷风险。而这样的风险既可能转嫁给社会,又有可能一直隐匿于银行与企业的信贷关系之中,或随时发生风险。

**关键词** 取信 守信 “关系” 信用策略

黄晓晔,河海大学马克思主义学院副教授 210098

南京大学社会学院博士后 210000

## 一、研究视角的提出

“信用”一词最初是在道德范畴中讨论的。在西方,相关问题可以追溯到亚当·斯密的《国富论》及《道德情操论》中,说信用即“普遍道德”<sup>[1]</sup>。由于守信是人的本分,是市场乃至整个人类历史发展的基本要求。因此,信用作为一种问题的显现是与市场发展相同步的,即市场经济越发达,信用就越重要。而在中国传统社会,由于人们生活在相对封闭的、以家族和村落为主要活动范围的熟人社会里,信用也相对隐而不显。即对于一个家族和村落来说,人们的所有信息是完全公开和全方位流通的。今天,在向市场经济的转变过程中,由于人们的活动范围由固定转向流动,信息由完全的公开变得不够充分,原本在生活中那些习以为常、自在不察的“信用”也将随之出现问题,并造成了在古典经济学框架中本不需要强调的信用问题成为主流经济学的研究范畴。

在新古典经济学中,理性选择理论以及在此基础上发展起来的交易成本理论、博弈论、信息经济

---

本文是国家社会科学基金重大招标课题项目“我国社会信用制度研究”(项目号 09&ZD055)的阶段成果。论文撰写得到笔者的导师,南京大学社会学院翟学伟教授的悉心指导,在此深表感谢。

[1] Smith, A., “The Wealth of Nations,” in Skinner, A. (ed.), Baltimore: Penguin 1979.

学理论等均涉及信任及信用问题。比如,托马斯·霍布斯强调,理性的个人可能采取欺诈或破坏性行为,以追求自身利益的最大化,由此必须运用权威、契约等手段创造市场中的秩序,制度成为信用构建的一种重要来源<sup>[1]</sup>。威廉姆森吸收了西蒙“有限理性”的人性假定,提出了人是“有限理性”和“机会主义”的,并在此基础上演绎出交易成本理论<sup>[2]</sup>。其基本观点是由于信息与智力的不完全等因素所造成的有限理性,会使每个人都可能利用信息不对称来采取机会主义行为,造成经济行动者面临被欺诈的危险。为了规避这种市场风险,人们需要收集信息、制定契约、采取各种措施以保证交易的顺利进行<sup>[3]</sup>;而信息不对称理论进一步研究如何降低交易双方之间的信息不对称;博弈论主要探讨的重点是信用关系的建立是由博弈次数来决定的<sup>[4]</sup>。

深受上述理性选择理论的影响,科尔曼将交易成本理论、博弈论、信息经济学等结合起来,对信用问题进行了论述。他认为理性选择理论是解释人们目的性社会行动的有效工具,信用的构建是两个理性行动者之间互动的过程。双方行动的目的是使各自的利益得到满足。根据行动者的主动与被动,将其分为委托人和受托人。该理论发展出了一个公式来描述委托人是否给予信任的条件:委托人预期获得的利益 $=G \cdot P - L \cdot (1 - P)$ 。(G:可能所得;P:成功概率;L:可能所失;1-P:失败概率)如果 $L \cdot (1 - P) > G \cdot P$ ,即成功概率与失败概率的比例大于可能所失与可能所得的比例,即 $P / (1 - P) > L / G$ ,那么一个理性的行动者便应该给予信任。在这个公式中,受托人确实可靠的概率P、可能所失L和可能所得G的值等三个因素最为关键。这三个值的大小是与委托人关于它们的信息密切相关的。其中受托人值得信任的概率是最难弄清的。那么,如何判断和约束受托人的可靠程度?他认为:信息、对受托人行为的规制、交易成本及次数将影响着受托人做出是否守信的选择<sup>[5]</sup>。

今天,随着中国市场经济的转型,企业信用问题也引起了人们的高度关注。然而国内学者对于企业信用的研究主要集中在经济学和伦理学两大学科内,前者借助于西方的经济学理论,认为中国企业信用危机的根本原因是制度安排有问题,主要体现在信用机制和产权问题上。中国现实经济中信用危机或失信现象泛滥是由于信息传递机制缺乏,以及信用激励机制不当造成的<sup>[6]</sup>。后者则试图从伦理道德的视角来探究企业信用缺失的原因,认为传统社会建立在血缘、亲缘关系上的私人信任阻抑了现代社会的系统信任和社会信任<sup>[7]</sup>。在这两种研究路径下,要么强调制度变革,明晰企业主体的产权,完善治理结构,加强信用管理体系的建设以及法制与法治的重要性;要么认定企业信用是从契约中反映出来的一种债务道德,需要严格的制约和社会舆论的约束,通过道德教育来唤醒人们心理上的诚实守信<sup>[8]</sup>;要么是双管齐下进行制度改革和道德教育齐抓共管。这也是目前我们看到的最多的解释和对策建议。

从上述两种思路来看,经济学视角下的企业信用问题建立于“经济人”的假定之上,作为“经济人”的个体能在特定的并且是不断变化的约束条件下,通过成本——收益计算寻找最佳途径,来达到自己

[1]托马斯·霍布斯,黎思复等译,利维坦,〔北京〕商务印书馆1985年版。

[2]Williamson, O. E., *Markets and Hierarchies*, New York: Free Press 1975.

[3]科斯《契约经济学》,〔北京〕经济科学出版社2001年版;巴泽尔《产权的经济分析》,上海三联书店1997年版。

[4]Kenneth J. Arrow, *The Economics of Information*. Basil Blackwell Limited, 1984.

[5]詹姆斯·科尔曼《社会理论的基础》,邓方译,〔北京〕社会科学文献出版社1992年版。

[6]于立等《信用、信息与规制——守信/失信的经济学分析》,〔北京〕《中国工业经济》2002年第6期;张维迎《信息、信任与法律》,〔北京〕生活·读书·新知三联书店2003年版;商庆军《转型时期的信用制度建构》,上海三联书店2011年版。

[7]郑也夫《信任:合作关系的建立与破坏》,〔北京〕中国城市出版社2003年版;陈绪新《信用伦理及其道德哲学传统研究》,〔北京〕中国社会科学出版社2007年版。

[8]陈继忠《信用是社会主义市场经济的重要基础》,〔北京〕《理论前沿》2001年第7期;刘益《信用、契约与文明》,〔北京〕中国社会科学出版社2010年版。

认为能够获得的最为理想的预期结果。这一视角的最大优点就是逻辑清晰、操作性强,排除了很多“不确定”因素,便于通过建立模型进行数理分析,尤其在宏观比较分析和确定宏观社会现象之间的函数关系时,该假设凸现了优势。但也正因为此,它显露的不足则是简化社会机制,过滤或遮蔽掉经济行为的复杂性和大量的不确定因素。多数社会学家更倾向于认为,现实中的社会行动(包括经济行动)有着复杂的动因,单从经济维度来解释,局限性很大。而伦理学视角下的企业信用问题,更注重从价值层面来探讨人类行为的理想状态,以便对信用问题提出未来的预期,全然不顾现实生活中的应然与实然、理想与现实、价值与事实的不一致。

为了弥补上述学科取向的不足,本文试图从社会学的视角,用个案研究法尝试探讨中国企业信用中所隐蔽的问题。其用意在于“祛蔽”,即不用那种从学科理论来强加于真实生活的做法,而是从事实层面来呈现被其他学科“遮蔽”了的真实行动逻辑。

## 二、个案情况描述

银行与企业的信贷关系是体现企业信用的重要部分,从形式上讲,银行应该按照制度和程序来决定是否贷款给企业。但目前情况是中小企业如果完全按照银行的规定,是很难贷到款或数额也不大<sup>[1]</sup>。那么,如果企业不符合规定仍希望从银行贷到款,或希望贷到更多的款项,他会采取什么行动?

为此,笔者在 N 市选取了一家国有改制建筑企业作为研究案例。选它的原因是:第一,N 市是江苏省的一个沿江靠海城市,建筑业发达。由于这一行业资金链较长,对资金的需求迫切,和银行的资金借贷关系密切,由此可以完整、清晰的看到银企关系的互动及企业信用行为;第二,由于银行对于改制企业和草根企业的信任程度不一样,故选择前者,即能让我们看到中国社会在变迁过程中银企信贷关系及企业信用行为背后的运作逻辑;第三,该企业在初创期和发展期曾有过不同的贷款经历,藉此我们可以观察到其行为的动态变化;第四,“铁”关系为信息的真实性提供了保证。

接受访谈的 S 先生是某建筑企业董事长,1992 年大学毕业分配到家乡(N 市 Q 县)国有建工局下属的建筑公司。1995 年成为该公司经理。1998 年在没有完全脱离建工局的情况下开始下海。2003 年正式脱离原单位到省城创业,目前主营建造汽车 4S 店并承接大型的建筑项目,资产规模有一个亿。

S 先生创业初期资金非常缺乏,想贷款只能办抵押,当时他的固定资产只有一套价值四五十万的房子,按规定只能贷到 20 多万,为了能多贷一些钱,他托关系找到一位负责贷款的副主任。这位副主任建议去办信用贷款,但由于企业刚起步,在银行没有信用记录,他就建议 S 先生找原来的公司做担保(2003 年公司改制)。S 先生本来想贷 300 万,但副主任说额度有点大,审批手续很复杂,要上报银监会,少贷点会好操作些,于是他就贷了 50 万,这是 S 先生的第一次贷款,其后很长时间没有再从银行贷款。

2008 年 S 先生第二次贷款。当时他接到一单大工程,委托方要求全额带资建造,按工程进度付款,他估算了一下利润还可以,就接了下来。由于没有那么多资金,他就向银行贷了一部分钱,让材料商先供货,然后按工程进度付款。这本来是环环紧扣的事情,没想到委托方不守信用,不断延期付款。眼看银行贷款到期了,材料商催着付款,工人也等着发工资,加之不还银行的钱,他在这家银行的信用就没了,可能还会被起诉。当他焦急万分时,银行里的熟人建议他通过“过桥”的方式度过难关。

两次贷款经历引起了笔者的兴趣,一是为什么一建公司愿意给 S 先生做担保?其中的风险谁来承担?二是什么是“过桥”?它在企业贷款中起到了什么作用?

[1]北京大学国家发展研究院、阿里巴巴集团 2012 年发布的《小企业经营与融资困境调研报告》显示,半数的小企业是通过民间借贷完成融资,能从银行贷到款的公司只有 15%,而金额在 100 万元以下的贷款基本成为盲区,不受到商业银行的重视。

访谈中S先生说：“建筑公司有银行大额的授信额度，一建是它的下属公司，能分到数量不小的贷款额，它会根据与老总关系的亲疏远近将不同额度分配给下属子公司。而公司老总又是我的老同学，愿意做担保方，这样容易取得银行的信任。”他说：“虽然表面上看担保方要承担很大的风险，但因是国有企业，出了问题也是公对公的事。而且被担保方每年都会交给公司相当数量的管理费，逢年过节也会给老总送礼来联络感情。还有，双方私下会签订一个协议，如果出了问题，公司出面承担责任，但实际损失要被担保方承担。”

所谓“过桥”则是民间借贷的一种形式，当企业急需还贷但又缺钱时，临时向“过桥”公司借贷资金还给银行，目的是保持住银行的信用，并以此获得向银行续贷的可能性。由于有前面信用的积累，续贷额度会高于前期的贷款额，这样，企业续贷后既可以还钱给“过桥”公司，又能获得企业再发展的资金。

那么哪些人会利用“过桥”这种形式？“过桥”公司和银行有何关联？它为什么愿意借钱给企业？

访谈中S先生说：做“过桥”这种形式的，有担保公司、也有银行的人、还有民间放高利贷的人。“过桥”公司往往和银行有密切联系，甚至是银行的人借助于他的亲朋好友开设的，他们会互通信息。当银行中的相关人员知道某企业贷款到期还不出，他会告知和他有关系的“过桥”公司，当企业到“过桥”公司借到款后，银行人员再从中运作，使贷款很快批下来，钱贷下来后一部分借款就直接划到过桥公司的账上，企业再向过桥公司支付高额利息，银行的人和过桥公司的人从收取的高息中分利。

当笔者进一步问到这种运作方式会不会给“过桥”公司和银行带来风险时？S先生认为风险肯定有，但是由于银行人员和过桥公司互通信息，风险可能会减小。此外，银行人员也可根据所掌握的信息对有问题，银行已不愿意再续贷的企业通过“过桥”的方式把以前的贷款还掉，即，会让企业先还贷再续贷，同时他会通知熟悉的“过桥”公司不要再借钱。当企业千方百计筹到钱还贷后，银行也不再续贷。当然，如果银行人员判断失误，或者为了逃避责任和企业一起合伙欺骗银行，甚至有一些人会铤而走险，卷款潜逃，那么银行和“过桥”公司就很倒霉。

在整个访谈过程中，S先生虽然坦承“关系”带来的人情往来的麻烦，但也强调“关系”在企业贷款中的重要性。他说如果没有“关系”，他当初就不会想到要找相关的担保公司，在遇到还贷危机时也不会借助“过桥”的方式度过难关。由于S先生所从事的行业资金流动周期长，回收慢，万一遇到资金紧缺，就需要和银行打交道（建筑行业所用的材料，建好的房子都不是他的，银行无法把它做资产抵押）。如果没有“关系”，银行会考虑资金回收的风险，不会轻易贷款给他，即使贷到款，额度也非常小。因此，即使不贷款的时候，S先生也会和各家银行的人建立关系，有空会邀请吃饭、聊天或者娱乐一下，逢年过节送送礼，联络联络感情。在S先生看来，和银行的人处熟悉了，很多事情就好办。银行一般通过评估财务报表、现金流、资产、信用记录等来评价企业的信用级别和享受的贷款条件。但是，这种评估基本是不真实的，企业给银行看的财务报表也是有水份的，对此各方也是心照不宣。有“关系”，就不会过严地审核，银行还会提醒你甚至会指导你把报表做得漂亮点，这样容易通过审核，也不违反制度。

### 三、企业信贷中的信用策略

上述个案描述使我们能比较清晰的看到，在普遍面临融资困难的现实中，中小企业采取了以下多种策略来取得银行的信任，并获得贷款。

1. 借用他人名义 初创时期的中小企业除了将固定资产抵押这一途径，一般不可能在银行贷到款。正如案例中的企业为解决困境，通过向担保方借用信用的方式，从没有信用记录变成了有信用记录，从而贷到了数额较大的信用贷款。归纳起来需这样几个条件：首先，要从银行相关人员那里获取必要信息，但前提是要和银行人员建立“关系”，这样，他才愿意透露并帮助操作。比如，他让企业主通过担保方来申请信用贷款，这样贷款额度就会增大；其次，寻找到信誉的担保方。因为银行容易信任有稳定收入的被社会认同的职业群体做担保人，比如公务员、银行职员、医生、教师等等，或者就是实力较

强的第三方企业,尤其是国有或改制企业,让他们做担保,银行就不会觉得有太大风险。案例中的担保方有银行的授信额度,这样企业就可以申请信用贷款。再次,寻找到的担保方愿意为企业作担保。正如案例中和公司老总是大学同学,原来关系就很好,愿意为他提供担保。

2. 再分配与转让 信用额度是银行对企业信用状况进行评估后给出的一个价值标准,它本来同企业本身密不可分,但案例中,信用额度变成了拥有者可以进行再分配的资源。S 先生原来属于一家国有企业的中层管理者,虽自己创业,但实际上还是依托于原来企业在银行授信的额度。而信用额度的被再分配是基于以下几个条件:担保企业拥有体制先赋性而不是后致性的信用;信用额度分配的多少与担保方和受托方个人关系的亲疏远近有关;拥有信用额度的担保方和受托方企业签订私下协议,尽量将利益和风险相分离。

我们在案例中还可以看到信用额度被转让的情况。由于银行的贷款发放有指标规定,那么这些指标发给谁,发多少,银行就有很大的运作空间。用一个银行人员的话来说:“我们不是不按照制度来办事,可是当贷款指标有限制时,尤其是遇到可贷可不贷,贷多贷少的情况时,有没有关系就很重要。”银行人员曾主动将 500 万信用额度给 S 先生,但他不需要,就把这个指标让给了一个急需贷款的朋友。S 先生在这个关系链中起到了中介者的作用,形成了这样一个信用转让的链条:银行信任 S 先生, S 先生信任朋友,于是关系链形成。

从这里我们可以看出,在银企信贷关系中,信用是企业的无形财产,当信用被量化为信用额度时,它就有了被再分配和转让的可能。而这一稀缺资源是可以借助关系来转让的。

3. 用关系储存信用 在案例中我们可以看到和银行相关人员保持联系就是储存起对银行的信用,以备不时之需。

S 先生第一次贷款后,那个帮忙的副主任经常带很多人来省城玩,每次接待就要花费一、两万元,由于不堪人情干扰,曾萌生不向该银行贷款的念头,但这并没有影响他和那个贷款副主任的关系,他除了开拓业务,还要和其它各大银行的相关人员建立关系,而这种关系的建立需要长期的互动。

笔者采访了一位和案例中的企业主有着十年交往经历的银行人员(N 市某支行行长, H 先生, 30 多岁),下面是一段谈话,记录他对这段交往的感受:

问:你和 S 先生是怎么认识的?

答:是熟人把他介绍到我们行里的。介绍人是我的一个好朋友,我相信他介绍来的人应该没有太大问题。

问:是不是熟人介绍来的人贷款风险就不大?

答:熟人介绍可以让我们很快熟悉,但这个人可靠不可靠,我们还要在以后的交往中慢慢观察。

问:怎么观察呢?

答:我们交往十年了,每年都要聚几次聊聊天吃吃饭,很多信息就能掌握了。

问:银行不是有专门的征信部门来调查企业的信用状况吗?

答:企业提供给银行的财务报表等数据信息不一定是真实的。企业信息分散在各个行政管理部门,银行缺乏信息获取和检索的途径。如果完全依照银行评估制度行事,银行很难将贷款发放出去,利益就会受损,我们的贷款任务也完不成。

问:你们银行的人是不是和那些老板之间应酬特别多。

答:是的。我们也不是纯粹应酬,酒桌上、娱乐中、聊天啊,都能获得很多信息。一般这种场合人比较放松,说话也就相对随意一点,捕捉到的信息就相对真实。还有,你和那些老板近距离接触,他们的做派、消费手笔、穿着和开的汽车也是一种信息。我们和不同的老板打交道,和他们搞好关系,也能知道圈内的一些事情。

从案例和访谈中我们可以看到,双方都意识到关系的重要性,关系意味着熟悉和了解。企业主通

过银行工作人员建立起熟人关系,取得银行人员的信任,同时银行人员通过与企业主的关系来判断其提供的信息是否真实。

4. 信用的维持和增值 企业对银行的信用,简单来讲是一种延期偿付行为,企业向银行贷款,到期后及时还款,一次信用就形成了,多次还贷,企业的信用记录就会增加。和银行长期的博弈是企业信用产生的基础,但长期的重复的博弈不是信用建立的充分条件,企业必须自始至终地坚持守信的行为,企业信用才能建立。目前各大银行信息联网,所有银行都有失信记录,一次失信意味着企业信用归零,如果再想向各大银行贷款几乎是不可能的。

那么,当企业面临将要失去信用时,他会采取何种策略来避免失信的惩罚?案例中发现:“过桥”形式对企业信用构建起着重要作用。“过桥”的本意是为了缓冲企业还贷的资金周转压力,但在案例中我们发现它还存在着一个隐性的功能,就是对企业信用的维持和增值。以银行工作人员为中介人,企业主、银行工作人员、“过桥”公司的人员构成一张关系网络,在企业和银行的信贷关系中搭起桥,获取银行的信用,使自己的信用记录增值,并以此信用再换取下一次的贷款资格。

通过上述分析我们看到,企业信用的建立是企业有意识的使用某些策略的产物,它通过借、分、转、存、增等策略,从没有信用变得有信用,从小的信用变成大的信用,从短暂的信用变成长久的信用。当企业面临失信风险时,还可以通过“过桥”的策略,维持住信用甚至使自己的信用增值。

#### 四、参与者遵循着回报和风险转移的规则

企业信用的建立是使用策略取信于银行的过程,而取信的方式是通过投资与银行相关人员和担保方的关系,以实现各方的利益交换。那么,企业和相关行动者的互动遵循什么样的交换规则?

1. 回报 企业通过投资,让具有银行信任度高的担保方出面担保,以获得信用额度的再分配,或迂回获得银行的信任,企业通过投资与银行相关人员的关系,获得贷款中的各种便利和信息<sup>[1]</sup>。企业根据所获资源的多少和难易程度选择“关系”投资的额度和方式。如果需要的贷款额度很大,“关系”投资的额度也会随之增大。如果资金紧缺需要续贷,而还贷又无法顺利进行时,就需要投资与“过桥”相关的人员的关系,付出高额的利息。当然如果企业计算出对“关系”的投资高于报酬,成本——收益不对等时,会选择停止回报(如案例中S先生第一次贷款的经历)。

银行从业人员在企业对其“关系”的投资中获得回报。由于个案中涉及这一信息比较隐晦和模糊,需要参考已有的调查数据进一步说明。有问卷调查显示:45.5%的人认为,获得贷款需要给银行人员好处;有73.7%的人认为需要给予好处。这一点在中小企业中体现的更为强烈。从公众对金融机构人员的收入和消费判断来看,多数人对金融机构内部岗位的收入排序是:行贷领导、信贷人员、会计人员和其他人员<sup>[2]</sup>。在案例中企业主和银行相关人员也提及并默认了这点。

通过企业对担保方“关系”的投资,一方面作为担保方代理人的经理人或相关人员收取额外费用可以作为私人收益,另一方面作为担保方委托人的相关政府官员以政府领导定项目,担保公司出面担保的形式,也可以将收取的额外费用留作私用。

在以上几种回报方式中,企业对相关人员的人情投资费用小于原有的价位和银行控制利率的差额,但因为有利可图,相关人员根据人情投资所获得的自身利益来决定是否信任企业并给与相应的支持。在这个过程中,银行本身所得收益很小。

[1]例如:审核容易通过,程序简单、快速;做低贷款利率;当贷款指标有限时,能优先争取到贷款指标;当贷款额度有限时,能尽可能贷到多额的贷款;对抵押资产的评估和信用评估会尽量有利于企业等。尤其是当遇到还贷危机时,银行相关人员会指导帮助其维持住对银行的信用。

[2]谢平、陆磊:《中国金融腐败的经济学分析》(北京)中信出版社2005年版。

2. 风险转移 银行为减少风险,尽可能将风险转移给担保方。案例中我们发现具有体制内性质的担保方能获得银行较强的信任。由于政府和监管者不受金融监管的制约,银行可以把风险尽量转移给担保方背后的国家、政府和民众来承担。具体表现为:

(1)担保方尽可能将风险转移给企业或政府。具体地说,具有体制内优势的担保方所承担的风险只有两个层面:行政绩效和代偿资金。由于担保方是由上级主管部门任命和考核,其行政绩效不受金融监管的影响,由于对国有资本缺乏有效的监督,发生代偿风险时容易得到政府的补偿,或者通过和企业签订私下协议,由企业承担资金风险,因此,对担保方而言,压力也不太大。

(2)企业则将风险尽可能转移给银行。某些银行从业人员从一开始面对企业贷款时可能会基于两方面的考虑,其一,企业基本符合信贷要求(而实际上由于银行从业人员与企业间信息的不对称,企业可能根本不符合信贷要求,只是企业策略性地使其相信符合要求);其二,本人可以获得个人的私人利益(甚至基于私利的考虑,银行相关人员帮助企业设法获得符合银行贷款要求的规定)。而在企业还贷遇到危机时,参与信贷的银行从业人员为了把信贷责任转移出去或期望企业渡过难关以解脱责任,会在后续的企业信贷融资中和企业结成同盟,一起合谋以蒙骗银行,从而造成银行风险的放大,这部分风险一旦转化为现实的损失,即表现为银行不得不承担向企业信贷融资中更多的交易费用。

(3)银行有可能将风险转嫁给社会。根据中国银监会 2010 年公布的数据,全国商业银行的不良贷款余额是 17897.5 亿元,不良贷款比例 5.04%,其中国有商业银行 15169.6 亿元,比例为 5.06%<sup>[1]</sup>。但这只是将其中一部分坏账经过剥离给四大资产管理公司之后的数据<sup>[2]</sup>。如果将剥离的部分也计算在内,银行的不良贷款额和利率可能高于目前公布的数据。或实际情况可能比官方数据显示的还要糟糕<sup>[3]</sup>。据高盛预计,2013 年中国内地银行业不良贷款比例达 8%<sup>[4]</sup>。众所周知,银行处理不良贷款有冲销、剥离和注资三种方式。只有冲销是银行用自己的利润来直接处理坏账,其他两种则由央行和财政部处理。但是债务就是债务,财政核销要靠纳税,央行核销要靠通胀。这些坏账隐藏在中国的 GDP 效益中,将真正成为中国经济的泡沫。当坏账积累到一定程度,必定有群体为此支付代价。如果银行没有破产,坏账的风险会隐匿在信贷关系中并被转移、被延期支付,一旦风险被放大和恶化,最终为之买单的只能是全体纳税人。

## 五、结 论

通过上述个案分析,我们可以得出这样的结论:

一是银企信贷关系原本是制度框架下双方的互动博弈,但当企业运用信用策略,即企业一方启动,银行、银行从业人员和担保方共同参与下,在制度框架之外寻找到其他信贷的路径,则会出现通过取信于人而不是制度,构成了个人和制度的博弈。这使得中国的银行虽然也仿照西方制度设计出诸如征信制度、评估制度、审核制度、失信惩戒制度、信用记录等,但企业的信用问题并没有得到有效的解决。

二是实现这样的博弈策略主要是“关系”方面的操控。由于,中小企业向银行贷款的途径往往不是通过制度而是借助“关系”。因此,“关系”的介入,使得银企信贷关系从组织之间的制度化关系,转变成了银行职员、担保方代理人和企业主的私人关系。这样,授信方面就会包含两个既联系又分离的主体:组织和个人,进而导致授信一方对企业的判断既有对组织的规范要求,又夹杂着个人感情。于是企业的行动逻辑随之演变成通过私人关系取信于个人,再从个人回到制度。在这样的循环过程中,信贷关

[1] 中国银行监督委员会官方网站 <http://www.cbrc.gov.cn/index.html>。

[2] 1999 年,中央金融工作会议决定将工、农、中、建四大银行的 1.4 万亿元的巨款坏账果断剥离,对口设立华融、长城、东方和信达四大资产管理公司,以求换得金融业和整体经济的轻装改革。

[3] 东方资产管理公司 2012 中国金融不良资产市场调查报告,2012 年 10 月 31 日。

[4] 人民网:三大评级同时聚焦坏账率,2011 年 06 月 30 日。

系不再是简单的制度性考察，而可以通过取信于个人来逾越制度的制约。

在“关系”研究的框架下，影响银企行为选择的信息、交易成本、交易次数等因素也随之发生变化。

首先，信息本是银行对企业可靠性做出判断的重要依据，在制度框架中，银行假定收集到的信息真实，其对企业可靠性的判断就准确些，但实际情况是，银行判断企业是否可靠不是看对方提供的信息如何，而是看与银行相关人员的“关系”强度如何，也就是说，因为先有“关系”才可以信任某人提供的信息为真。“关系”既是银行获得信息的途径，也是判断信息为真的依据<sup>[1]</sup>。

其次，信贷关系中交易成本的大小影响着企业信用行为。在中国，企业对银行的交易成本既包括与银行正式的贷款制度中所支付的费用，也包括对“关系”参与的各类行为主体支付的费用。信用策略使用中的回报原则，可以使企业通过对各方参与者的人情投资以实现利益的交换。当企业为“关系”支付的费用小于银行费用时，他倾向选择“关系”路径而不是银行渠道来获利，进而实现个人利益最大化，而非银行利益最大化。

再次，交易次数问题。如果说西方经济学中所讨论的交易次数是真实的，是企业信用记录形成的重要依据。那么在中国，“关系”和“过桥”形式的勾连，则消解了企业交易次数的真实性，即企业对银行采取“蒙蔽”手法，可以造成企业在银行的信用记录处于“虚”、“诈”、“诱导”之中，其结局不是讨价还价的双赢或“最后通牒”，而是因企业误导银行而被设局。

由此可见，原先的守信已经转化成取信。这一转化成为了企业信用构建和策略使用的重点。在信用构建中，风险和利益的承担主体原本应是一致的，但是信用策略的使用，使得风险和利益承担的主体分离，其取信的逻辑本身隐含了失信的风险，无法形成守信的必然。加之回报原则和风险转移原则的运用还可能使失信风险加剧。

此外，回报原则又激励了企业向各类行为主体支付腐败费用，使得企业与银行、银行从业人员及担保方等行为主体之间相得益彰，助长了各类腐败及违规违法事件的发生，导致整个企业融资的成本和难度加大，危及中小企业的健康发展，使得信贷资源无法得到有效的配置，最终危及金融和实体经济的健康发展。比如，国家对中小企业支持政策所带来的“补贴”也可能被各类隐性合约分割，从而无法实质性地改善中小企业的生存环境。

而风险转移原则使得各方参与者为了自身利益的最大化和风险的最小化，尽可能地将风险层层转移出去，风险转移的结果导致企业、银行职员、担保公司成为获利的一方，而银行、国有企业、国家资产则成为风险被转移后的承接者。当企业通过取信的策略获利而不用承担失信的风险或者失信的风险较小时，那么企业的守信行为或将形同虚设，或只是一个花招。同时，风险转移并不意味着风险就此消失，它像接力棒一样最终会传给纳税人，进而被转嫁到整个社会，这是一种稀释化的过程。这一过程如果不达到相当的程度，是很难表现出来。

西方经济学探讨信用的前提是，制度是信用构建的重要来源，信用制度的建立既是双方博弈的前提也是其博弈的结果。但是在中国的银企关系中，企业通过“关系”策略性地建构起来的信用，在某种程度上打破了博弈的规则，使得银行再想通过制度来降低逆向选择或道德风险难以奏效。信贷各方基于利益的考虑，以共谋的方式营造起银行的信用记录，导致企业信用建设的名实分离。因此我们认为，这一问题如果不受学术关注，我们将无法对中国企业已经发生的各种信用危机做出根本性的解释。

〔责任编辑：方心清〕

[1]翟学伟《社会流动与关系信任——也论关系强度与农民工的求职策略》〔北京〕《社会学研究》2003年第1期。