楼道美人和烧饼西施

何百源

在我记忆深处，有几个与爱有关的美女子，被时光的筛孔挂住，历久不去。

第一个是关于“楼道美人”的故事。

话说1980年时代，山东师范大学中文系宿舍区出现过一位气质脱俗的女清洁工。当男生们打听得知她尚未“有主”时，竟然集体暗恋她。大家经常貌似无意地从她身边走过，彬彬有礼地同她打招呼，或者走近时暗暗地看她几眼，更有许多人为她写下了不朽的情诗……

第二个是关于“烧饼西施”的故事。

话说新世纪之初，某大学校园旁那条以为师生服务为主的小小的商业街，不知从什么时候起多了一个卖烧饼的摊档，人们更惊喜地发现，在烧饼摊旁操持的是一位年轻的美女子。一时间，许多男生都变得爱吃烧饼了。他们在买烧饼时或站着等煎饼的过程中同这位“烧饼西施”说句话，有的干脆站在摊档旁边吃，口里嚼着烧饼，眼睛却在享用着眼前美景。

第三个故事是关于“采叶姑娘”的。

我们大学4年级时，先后到3个地点实习，其中第三个地点是海康县(现雷州市)杨家林场。我的一位同学爱上了一位“采叶姑娘”。花前月下，他们之间偷偷互诉衷肠。

据了解，林场里属“职工”编制的人有严格限定，而职工的家属子女也可以参加劳动，按劳取酬(他们连“临工”都算不上)。该林场专营桉树生产，日常大量劳务，是用钩镰钩取桉树叶，用来提炼香油精。“采叶姑娘”就是其中一员。

为了这位采叶姑娘，我的同学打算毕业分配时申请到这个林场当技术员(当时对主动申请到生产一线基层工作的做法，校方是鼓励和支持的)。没想到风云突变，他的愿望一夜间成为泡影，因为他被选中分配去云南支援“三线建设”，这个爱情故事刚写了开篇就打上了句号。

这三个小故事之所以长久“挂”在我记忆的“筛孔”上，有其特别的原因。

其一是那种完全不带功利的纯洁的爱情观。大学生爱上了世俗观念中认为从事低贱工作的女孩子，单纯得可爱。

其二是，美女子在世俗眼光认为低贱的岗位上，坦然自处成为自食其力的劳动者。她们的美，是一种清水出芙蓉、天然去雕饰的美。

很多年以后，在我居住的小区附近，也常常见到一些美女。

每个月，我都要到小区附近一家发廊剪发。几乎每一次，我都会见到一些样貌和身材都堪称一流的妙龄女子去洗头或整理发型。开始时，我以为附近有高级写字楼，她们是楼里的白领。后来我向理发师打听，才知这些靓女是附近一家夜总会的“三陪女”。她们白天睡大觉，下午四五点开始收拾打扮“上夜班”。

知道了这些，我再也没有正眼看过她们。每个人对“美”的接纳，大抵是有选择性的吧。

而在我的记忆深处，始终不会被时光冲淡的美的身影，是那位楼道美人、烧饼西施，以及杨家林场那位采叶姑娘。

梦想的距离

> 梦想，其实是在心里。心有多高，梦想就有多高；心有多远，梦想就有多远；心有多宽广，梦想就会有多宽广。
>
> ——题记

梦想=有梦+敢想

还记得周星驰在电影《少林足球》上曾经说过：“做人如果没有梦想，那和咸鱼有什么分别？”在我看来，所谓梦想，也就是有梦与敢想的集合。我相信每个人都有自己的梦，只要你敢想，你总能够在你心中寻找到梦想的足迹。试想一下，如果没有梦，拿破仑能成为那个主宰欧洲未来命运的法国皇帝吗？如果不敢想，阿里巴巴、腾讯、新浪等一个个网络巨人能屹立于中国的网络之巅吗？有梦才敢想，敢想就有梦。梦想之所以能成为梦想，不就是那一个个梦、一点点想所堆砌起来的吗？

日子很薄，梦想很厚

不知道从什么时候起，日历被一张张地翻过去，时间像离了弦的箭飞驰而过，快得我连青春的容颜都无法看清，下一页就取代了前一页，一页一页，回到了现今。日历虽厚，却经不起被一页页地掀翻；时间虽长，也耐不住被一次次地摊薄。原来，在我们不经意间，日子已一天天被无情地翻薄了！

也不知道从什么时候起，我开始拥有了第一个梦想，然后一路走来，梦想在一点点地增厚。从小时候梦想天天都能够过年收红包，到学生时代梦想考入重点中学乃至重点大学，然后找份好工作、组建一个幸福的家庭、出人头地、事业有成……它们中有的已经实现了，有的正在努力实现，还有的可能只是一种奢望，永远都无法实现。但那又如何，人生漫漫，谁又敢说还没实现的梦想就一定没有梦想成真的那一天呢？

日子越过越薄，翻过去的时光不会再回来；梦想越来越厚，每一年每一月每一天每一时，都是一个新的起点，会滋生新的希望。而生命的意义就在于，在这些薄薄的日子里，将厚厚的梦想，一个一个变成现实。

梦想是美好的，现实是残酷的

上大学前，我们在构思梦想；上大学时，我们在追寻梦想；上大学后，我们在实现梦想。但请你不要忘记，在梦想成真的道路上，你的梦想有多远，现实就有多残酷。刚毕业出来工作的学子们，正是梦想起航之时，一头扎在灯红酒绿的繁华都市当中，虽然每天早起晚睡，虽然工资月月清光，虽然在生存的边缘上苦苦挣扎，但也无法动摇他们用汗水和泪水来换取一张都市通行证的决心，因为他们坚信自己的梦就在这里。然而，再美好的梦也有醒来的时候，不会醒的梦总有一天会变成悲哀！在梦醒的一刹那，他们才蓦然的发现，原来，他们已成为当今漂泊在各大城市美其名曰的“蚁族”和“鼠族”。

还记得在网上曾有一位“蚁族”这样说过：“我们穿名牌，租名车，只为赢得回乡之后的一时虚荣。然而，面对乡亲们亲切的关心：结婚了吗？孩子多大了？在大城市里买房子了吗？我们却只能痛苦地搪塞以对。我们注定是所谓的高不成、低不就的一族，我们的生活就是小丑在繁华的舞台上演出的一幕幕闹剧，我们卑微地生活，卑微地痛苦，卑微地游离在城市的边缘，这就是我们的生活，谈不上任何梦想可言。”

我不知道这样的生活，他们还要过多久；我也不知道梦想与现实的距离，为何如此的遥不可及；我甚至不知道，在柴米油盐酱醋茶的磨损中，他们内心的骄傲还能坚持多久。但我想说这就是现实，既然你选择了为梦想而守候，为梦想而坚持，又何必在意梦想与现实间那可有可无的距离呢！

（西樵　郭新杰）

职工艺术长廊

沙漠绿洲（丹灶　黄美思）

游粤东名城　赏岭南梅州

时逢八月上旬，总行计划财务部在部门总经理张建兰的带领下驱车前往粤东名城梅州开启红色之旅，体验特色客家文化、享受悠闲慢生活，为“党的生日”和“八一建军节”献礼。

经过五个半小时的车程，我们终于抵达“世界客都”梅州，一下车便深深感受到了客家人的好客，这样的淳朴和热情，让我们至今想起还感动至深。

当晚，第一餐品尝的就是地地道道的靓猪宴和纯正的客家娘酒。餐桌上“觥筹交错”、“热闹非凡”，充分体现了俺们计财部吃货们的贪吃本色。一席饕餮大餐之后，大家带着对第二天永定之行的憧憬进入梦乡……

红色之旅正式启动……

早餐后，我们便前往距离梅州最近的世界文化遗产所在地永定。我们首先游览了下洋镇的中川古村落，这里是“万金油大王”胡文虎的家乡，上世纪三四十年代曾经是热闹非凡的“小香港”，整个村落古色古香、景色美不胜收。全村人口不足三千，海外华侨却两万有余，是一个被誉为“文武世家”的侨乡古村落。

走进古村落，纵横交错的岔道，密密集集的屋檐，迷宫一样的土楼，外人很少有转出来的。所以中川自古就流传着“不怕贼偷，只怕火烧”的俗语。这里著名的景致有：爱国侨领胡文虎纪念馆，被称为“中川文化密码”的胡氏家庙、九级半，被誉为“永定土楼绝唱”的唯一“字形楼”富字楼等。还有刚竣工的闽西第一塔——虎豹塔洁白古雅、巍峨壮丽、令人惊叹！

第二站……

永定有被誉为“世界上独一无二的山村民居建筑”的客家土楼，因其奇特的建筑艺术和蕴藏的丰富客家文化内涵而备受世人瞩目，其中规模最大的就是永定初溪土楼群。永定客家土楼被列入全省“八大旅游品牌”和“五区两带”旅游发展格局，并于2008年7月7日申报“世遗”成功。

初溪是一个山清水秀的小村庄，进入村中，映入眼帘的便是小溪对岸那一座座毗连的或圆或方的土楼建筑，三三两两，或聚或散，静谧地矗立在村中，使远道前来参观的访客油然而起归家的游子情怀。我们先爬到村中小山上俯瞰楼群，以图求得一个全方位的观感。自上而观，密集的土楼群似雕堡一般，每面墙上都开有小窗，像一个个小枪眼，可用于观察外来人员的动向，也可抵御外敌入侵。难怪在冷战时期，美国的人造卫星拍摄到这些建筑时，竟误以为是导弹基地，而引起军方的高度注意，直到尼克松访华期间，美国特工实地考察才确证其实为民居而消除误会。村中最闻名的当属建于明永乐十七年(1419年)的集庆楼，它是永定现存圆楼中较为古老且结构比较特殊的一座：4层建筑228个房间被72楼道平均分隔为72个单元，而房间、楼梯、隔墙门窗等全用杉木材构建又没用一枚铁钉，都靠榫头衔接，却与厚达2米的土墙一样，历经近600年风霜雨雪而安然无恙。单就其大梁就达8米多长，30厘米之粗，非20个壮汉难以搬动。整座楼结构独特，楼里共有72部楼梯，一户一梯，非常合理。集庆楼的门联写着：集益鸣谦德，庆馀积善徵。正是楼主徐继山老人集善为德、以善为本的观念的写照。如今，斑驳的外墙上还残留着历朝政治为它所书写的印记，不同时代有不同的表现及张力，虽经风吹雨打仍无法磨灭。就像老爷爷头上的皱纹，深深地勒进枯瘦的肌肉，也像根植于客家乡民心间的传统道德，深深地嵌进干涸的灵魂深处，让我们不得不为之惊叹和感动！

第三站……

离开初溪，我们乘车返回梅州，前往雁南飞茶田度假村，这里是粤东第一家4A级旅游景区，素有“绿野明珠”之称。进入度假村后，车子延着盘山公路，一直开到那半山腰，导游小陈首先带我们参观了雁南飞茶田。放眼望去是无边无际的绿色，一直囿于都市中习惯于“单位——家庭”两点一线生活的我们，被这满山遍野的茶田美景惊呆了，更被茶园这大片大片的绿色所陶醉。

赏过茶园，我们直接赶往围龙大酒店中的多功能餐厅，一边就餐一边观看演出。舞台上，风景区的客家山歌剧团正在表演着一个个精彩的节目，有腔调悠长、优美动听的客家山歌，也有根据客家民风民俗编排的舞蹈。我们品着客家美食，欣赏着客家歌舞，感觉无比惬意。

酒足饭饱后，当然是欣赏茶艺和品茗啦，伴着这幽美的夜色，真想就此停下……

第四站……

夜渐渐深了，除了我们一群人还在叽叽喳喳、笑语不断，四下已是一片寂静。挥别雁南飞，我们前往第四站，这是另一个4A级风景区雁鸣湖旅游度假村，它的设计构思，均参照道家“天、地、人和合”的养生理论，以其独有的野趣绿色生态环境，按春、夏、秋、冬四季轮回的概念，兴建有“春晖园、夏晓园、秋实园、冬融园和森林公园”等多个景点和生态园区。由于到时已是天黑，要欣赏迷人的景色唯有等到第二天了……

这天一大早，吃完客家特色早餐，我们便迫不及待地跟随导游小陈游览雁鸣湖内各处美景。美景之一百果飘香。雁鸣湖三千亩生态农场种植有杨梅、杨桃、枇杷、龙眼、柑橘、金柚等亚热带水果，一年四季瓜果不断。在这里漫步，可以沐山风、闻花香、摘佳果。美景之二凤凰长风。传说盛唐时期，这里是十里梅林，暗香浮动，凤凰在此筑巢生息繁衍。这里地理环境得天独厚，十分凉爽，是雁鸣湖聚宝盆的山口，很多中央领导人曾经站在凤凰阁，看十八重峰峦，沐阴那山长风。美景之三百年菩提。“菩提本无树，明镜亦非台，本来无一物，何处惹尘埃”。道南庵，390余年的历史沧桑，她灵气积聚，庇佑百姓，在这里为全家祈福平安，消灾消难最是灵验了。在这个快节奏的社会，我们难得有机会可以在庵堂里静下心来，泡一壶阴那山禅茶，听住持诵一曲禅经，这样的生活，是多少城市达人的梦想呢！

第五站……

饱览了雁鸣湖的美景之后，我们驱车前往第五站——阴那山，它是梅州首屈一指的胜景名山，人称粤东群山之祖。阴那山秀甲潮梅，名播闽粤，与罗浮、南华鼎峙齐名，并称“粤东三胜”。

阴那山寺观很多，其中以始建于唐的灵光寺最著名，该寺依山而建，面积有6000多平方米。寺内有“三绝”，一绝是“生死柏”，寺前两株1100多年树龄的柏树中，一株已枯死300多年，却没有腐烂，仍然挺立，与另一株枝繁叶茂的生柏并肩而立；二绝是“菠萝顶”，寺的大殿殿顶是用1000多块长方木拼成的螺旋型藻井，有自动抽烟功能，殿内烧香火时，烟雾则顺殿顶盘旋而上，自然扩散，很具科学艺术性，在全国仅有两处(另一处是北京天坛)；三绝是大殿后面绿树繁茂，而大殿屋顶上却从来没有落叶，原因还是个谜。我们到时，寺内正准备添砖加瓦，修葺加固，我们一行人敬香祈福后，又请僧人在瓦片上写上心愿，待寺屋添瓦时放上以示添福！

第六站……

游过阴那山、许下心愿后，我们便前往参观开国十大元帅之一叶剑英的故居和纪念馆。故居是泥砖砌筑的农舍，属粤东地区客家围屋，坐东朝西偏南，整座围屋共有15间房屋，进故居左侧后角边两间是叶剑英少年时的卧房，院内整洁清静，远处青山含黛，四野田园青翠，环境优美。不少到过叶帅故居的客人都惊叹地说：这是块“藏龙卧虎”宝地。不错，若站在雁洋最高的五指峰上往下看，便可望见两条白练般的长河环抱着一座椭圆的山，而山形似一伏卧休憩的巨虎，而这“巨虎”就是虎形村，故居，就坐落在虎形山下。

尾声……

离开叶帅纪念馆，我们此次旅行也接近尾声，短短两天半的时间，实在很有限，但是客家人的热情好客和客家文化的丰富多彩已深深地印入我们心里。这次短暂而美好的旅程使我们对粤东名城梅州有了更进一步的了解，也使我们有机会踏寻老一辈无产阶级革命家在这里留下的革命活动足迹，意义深远……更重要的是，使我们部门的员工更加友爱，整体凝聚力进一步增强。

（总行　申蓉）

利率市场化 倒逼存款保险制度建立

过去的一个多月内，央行连续两次放宽存贷款基准利率浮动范围，深化利率市场化改革。6月7日，央行宣布将金融机构存款利率浮动区间的上限调整为基准利率的1.1倍；将金融机构贷款利率浮动区间的下限调整为基准利率的0.8倍。7月5日，又宣布将金融机构贷款利率浮动区间的下限调整为基准利率的0.7倍。一月之内连续两次降息让市场感受到了利率市场化正在加速。另外，河北省肃宁县尚村农信社已正式进入破产司法程序，更是倒逼存款保险制度的建立。

一、存款保险制度及其建立的必要性

存款保险制度是指为存款类金融机构建立专门的保险机构，投保成员机构定期向保险机构缴纳保费，当投保成员机构面临危机或破产时，保险机构向其提供流动性资助或者代替破产机构在一定限度内对存款人予以赔付的制度。

(一)利率市场化需配套政策。对银行来说，利率市场化促使银行间的竞争更加激烈，利润被挤压。同时，由于存款基础没有大型银行好，中小型银行还将面临比大银行更大的风险，甚至存在倒闭可能。而存款保险制度则可能在银行倒闭危机发生时，向其提供财务救助或直接向存款人支付部分或全部存款，保护银行储户的资金安全。

(二)存款保险制度是一国重要的金融基础设施，尤其是利率市场化以后，如果没有存款保险制度，银行业经营和存款人将面临很大的风险。目前，全球已有近百个国家地区建立了存款保险制度，在金融稳定理事会的24个成员国(地区)中，只有南非、沙特阿拉伯和中国还没有建立存款保险制度，其中南非已计划在2012年建立由中央银行负责运作的存款保险制度。长期以来，存款保险制度的实施为化解金融风险，增强人们对银行业的信心，维护金融稳定发挥了积极的作用。

(三)存款保险制度的推出，对于促进金融体制改革，促进银行业健康可持续发展也具有重要的意义。短期内银行多缴纳的保险金或将给其带来一定财务压力，同时一些小型金融机构也将面临资本充足率不足的问题，但长期来看有利于促进银行业的充分竞争和规范可持续发展。而在当前金融体制改革如火如荼、银行业发展面临瓶颈的大环境下，存款保险制度的建立已经日显紧迫。

二、存款保险制度的模式

全球范围内有三种形式的存款保险制度：第一种是强制保险，即依法规定金融机构必须向存款保险机构投保，如日本、加拿大等国；第二种是自愿投保方式，如德国、意大利等国；第三种是强制与自愿相结合，以美国为例，联邦存款保险公司由美国联邦政府创办，为商业银行储蓄客户提供保险。一旦银行倒闭，存款人的存款损失就由FDIC来赔付。银行可以向FDIC交保费，也可以选择不交。

国际金融稳定理事会成员国将存款保险制度分为四种类型。

一是纯粹的“付款箱”型，仅负责对受保存款进行赔付。

二是“强付款箱”型，除负责对受保存款赔付外，还适度参与风险处置，包括向高风险银行提供流动性支持，为银行重组提供融资等。

三是“损失最小化”型，存款保险机构积极参与处置决策，并可运用多种风险处置工具和机制，实现处置成本最小化。

四是“风险最小化”型，存款保险机构具有广泛的风险控制职能，既有完善的风险处置职能，又有一定的审慎监管权。

其中，美国、日本等大型经济体存款保险制度主要采取“损失最小化”型和“风险最小化”型，新加坡、荷兰等中小型经济体或者长期未发生大规模金融风险的国家主要采取“付款箱”型和“强付款箱”型。

但对于存款保险制度的具体模式，目前尚未有定论，有专家建议：先在央行内设存款保险基金，央行为其提供财力等支持，此后再逐步完善。

三、保险费及保额的界定

不同规模的银行保费费率如何界定可能是目前最大技术问题。大银行认为，大银行抗风险能力强，要求较低的保费。一些中小银行则认为，中小银行风险并不比大银行高，没必要承当比大银行更高的费率，同时，中小银行资金实力较弱，成本承受能力较低，高费率将对其造成较大资本压力。

按照瑞银的分析，由于30万以下的存款账户大约占到总账户的95%以上，因此将保险限额定在20万—30万元具有较高的涵盖度。此外，考虑到中国金融体系的现状，先实行简化的分类差别保险费率，条件具备后再过渡到风险差别费率更为可行。存款保险制度推行初期，0.04%–0.12%的差别费率水平或较为合适，例如对国有大行、股份制银行和城商行、农信社三类群体分别实行0.05%、0.08%和0.11%的费率水平。

根据瑞银的观点，按照实行20万的限额保险、0.04%–0.12%差别费率计算，大约需要10年可以达到保险基金目标规模，每年对上市银行净利润增速的影响在1个百分点左右。在基金达到目标规模后，保费费率有望降低，对上市银行盈利的影响将降低到0.3个百分点。

四、存款保险制度推行过程中应注意的问题

(一)选择合适的时机，克服非技术障碍

虽然目前建立存款保险制度的紧迫性和必要性不断提高，但制度的推出尚需合适的时机，在推出前需要解决组织架构、管理机构定位以及部门利益协调等非技术障碍。

(二)防范道德风险

存款保险制度可能会催生道德风险。一方面，存款保险制度的存在使得存款者风险意识下降，特别是在利率市场化实现以后，他们就可能不顾银行经营风险，将钱存到愿意支付最高存款利息的银行；另一方面，商业银行的风险约束机制也会弱化，在经营活动中可能为追求高额利润而过度投机。因此，实施存款保险制度，必须防控好存款者和银行的道德风险问题。

(三)完善治理结构、加强监管

一个理想的银行业风险防范体系应有三道防线：良好的银行治理结构，审慎监管，以及存款保险。商业银行自身是控制银行业风险的第一道防线，但是，只有第一道防线是不够的。对于银行股东蓄意冒险的行为，需要第二条防线——银行监管。目前，国际银行业达成的共识是审慎性监管，也就是监管者提前采取行动，在银行自有资本变成负数之前关闭它，从而消除其负的外部性。监管者难免会有失败的时候，负的外部性还是会发生。存款保险在监管者失败的时候承担负的外部性，避免发生更严重的危机。

在这三道防线之中，前一道防线是后一道防线的前提条件。在建立银行业的风险防范体系的时候，应该首先完善商业银行的治理结构，其次才是建立和完善监管体制，最后才是建立存款保险体制。

（大沥　卢丹丹）

浅议商业银行拓展中小企业关系型贷款

随着我国金融行业全面开放，各商业银行面临着越来越激烈的市场竞争，其生存与发展受到严峻的挑战，与此同时，在我国经济中地位和作用不断增强的中小企业却面临着巨大的融资困境，亟需银行提供包括融资、结算、理财、投资顾问、电子银行、银行卡等业务的综合金融服务。基于上述背景，商业银行与中小企业的合作已是大势所趋。

从银企关系看，银行对企业的贷款可以分为交易型贷款和关系型贷款。现时中小企业融资障碍形成的一个最重要原因就是信息不透明。从银行方面来讲，可从完善和创新贷款方式上作努力，以减弱信息不透明引发的中小企业贷款难问题。目前国内外银行等金融中介已开发出多种贷款方式，这些贷款方式可大体区分为以下四种类型：财务报表型贷款、抵押担保型贷款、信用评分贷款和关系型贷款。前三种形式的贷款方式依据的主要是客观的、易于处理和传递的“硬信息”(财务报表、有价值抵押物等)，通常被统称为交易型贷款。而关系型贷款，所涉及的主要是难以量化和传递的“软信息”(企业信誉、业主品行等)，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。

1、财务报表型贷款

这类贷款主要基于贷款申请者提供的财务报表所反映的财务信息发放贷款，其信用分析侧重于对借款人的事前筛选。它主要适用于信息透明度高的大企业和一些有较长经营历史的优秀中型企业，小企业大多难以满足这类贷款所需的信息和财务标准。

2、抵押担保型贷款

又称资产保证型贷款，这类贷款决策主要取决于借款者所能提供的抵押品的数量和质量。抵押和担保作为信用审查的一种替代机制，具有强大的事后监督机能，但抵押担保型贷款手续繁琐，易产生融资时效型信贷缺口。该贷款技术适合于对拥有合格抵押品的企业贷款，小企业通常缺乏银行认可的抵押品，很难获得银行贷款。

3、信用评分技术

这是一项运用现代数理统计模型和信息技术对客户的信用记录进行计量分析从而做出决策的新技术。它具有成本低、效率高等特点，可以在很大程度上缓解信息问题。但这种贷款技术对信息系统和数据积累要求较高。

4、关系型贷款

关系型贷款主要基于长期和多种渠道的接触所积累的关于借款企业的各种“软”信息而发放的贷款。这些信息不仅涉及企业的财务和经营状况，还包含企业的社会信誉和业主品行。关系型贷款通常是以银行承诺的信贷额度方式发放，适合对信息不对称的中小企业贷款。

从上述分析可以看出，关系型贷款的主要优势表现如下：

第一，便利借贷双方的信息交流，最大限度发挥银行信息生产的规模效应。

在关系型贷款中，银行可以通过与企业长期多方位的接触，积累大量关于借款企业“硬”“软”两方面的信息，有效地缓解了中小企业的信息不可得性问题，使得银行在贷前风险衡量有依据，贷后风险监控有目的；对于企业，因为关系银行出于自身利益的考虑，为保持信息垄断，对企业信息实行保密，所以避免了其某些私有信息因为融资而泄露，从而企业也乐于向关系银行提供专有信息。因此，关系型贷款可以显著改善银企之间的信息交流，提高融资效率。

第二，关系型贷款有利于增强银行的谈判能力。

灵活性是关系型贷款的一个重要优势，他可以使银行利用从关系型贷款中所获得的中小企业专有信息，去设计对企业未来的贷款安排，从而增强银行自身的谈判能力。可以从以下几方面来理解：首先，关系型贷款合同中有很大的弹性空间，从而给隐含的长期合约的订立提供了便利。企业一般偏好与各种利益相关者签订隐形长期契约，因为隐形长期契约能够带来大量的事前收益。经验表明：关系型贷款合同一般没有债券合约的要求那么严格。因此，银企双方在受到未预期的冲击时具有较大的灵活性进行重新谈判或商机抉择，这便利了银企之间隐性长期合约的形成。隐性长期契约一般是建立在银企之间相互了解和信任的基础上，能够很好地调控双方的利益冲突并减小交易成本，同时为企业提供了长期融资渠道和危机时的流动性担保；其次，关系型贷款中包括广泛的协定，在未来情况发生变化时借贷双方可以重新谈判，这样可以较好地控制潜在的利益冲突。关系银行的合约行为完全视借款人的未来经营表现而定。若原贷款项目成功，则借款人未来的贷款定价和收费标准可予降低(因为银行预期借款人将来违约风险下降)；反之，若原贷款项目不成功，则可提高贷款定价和收费标准。关系银行事后的谈判能力也得到加强，当关系银行在对企业的监督过程中发现重大问题时，根据合约安排，银行可以拒绝向借款人提供贷款，或者向其发布一个“可信”的撤资威胁，这将阻止借款人短视的投资行为从而加强对借款人的风险控制和约束；最后，借贷双方紧密的关系有助于银行对抵押品的监控，还能促进银行在其他贷款条约中订立的附加条款和抵押条款更加有效的实施。

第三，运用关系型贷款能够保证银行的盈利稳定性。

按照一般的认识，银行来自收费产品的利润要比来自传统的存贷款业务的利润稳定，而且收费产品的多样化可以降低银行的风险。但是，国外的实证分析表明来自关系型贷款的利润更为稳定，因为结束这种关系企业需要付出较高的转换成本和信息成本。此外，银企间这种长期稳定的融资关系使处于竞争压力中的银行市场份额得到保障。

第四，有助于实现贷款条件的跨期优化。

当中小企业处于初创期时，它可以以较低的成本获得资金，这实际是银行为企业提供了一定程度的补贴。但是如果银行和借款人之间的关系足够长，后期关系中获取的私有信息可以为银行提供租金从而补偿早起的损失，最终使银行获利。显然，银行的“市场力量”实际上使其获得了根据企业发展的不同阶段调整信贷价格和政策的能力和空间。

在长期合作的预期下，银行在向关系借款人提供关系型贷款时，一般会从长远关系出发，考虑均匀分担融资成本，实现贷款条件的跨期优化。企业在初创期还贷能力往往不强，如果贷款人能够在初创期提供优惠贷款，就可促进企业成长，而贷款人也能够获得企业成熟后的高额回报，补偿前期贷款的优惠，实现跨期优化。但这需要有一个前提条件，那就是贷款人能确保企业能够成熟并在成熟后依约还款，且企业要有一定的客户忠诚度。交易型贷款是一次性的，不能有效监督企业，因而贷款条件的跨期优化不能实现。而在关系型贷款中这一问题能够保证很好的实现。因为在关系型贷款中，通常当中小企业与银行订立了关系型贷款协议后，该企业与其它银行的关系就受到某种限制，关系银行往往会排他性地占有该中小企业的私有信息，甚至可以实现对企业的控制，从而可以及时了解和监督企业行为，确保能够得到企业成熟后的高额回报。同时，关系型贷款中披露出来的专用信息，银行能够在长期关系中得到更为有效的利用，成本也能得到跨期的分担，从而起到降低借贷成本的作用。

总之，在关系型贷款中，银行通过与企业建立良好的关系，并且通过其它各种可能的渠道多方收集有价值的信息，有效地减弱了由于中小企业信息不透明引发的问题。在对中小企业的贷款上，关系型贷款比交易型贷款更有优势。

凡事有利必有弊，关系型贷款也不例外。它主要存在以下两个弊端：

第一，存在软预算约束。关系型贷款中的企业专有信息不易为外部人了解，有可能造成软预算约束。当小企业已经出现明显的财务危机时，银行很可能因害怕前期对小企业的大量贷款无法收回，而不得不向小企业发放额外的贷款，造成软预算约束。而借款企业由于预期到关系银行在项目失败时并不会拒绝贷款，就可能减少其防止项目失败的努力。

第二，可能存在银行的“敲竹杠”行为。关系型贷款中，关系银行垄断地拥有与小企业有关的大量私有信息，外部银行通常认为关系银行对企业项目前景的判断更加准确。如果企业脱离关系银行向外部银行融资，很容易被外部银行怀疑是劣质企业从而告贷无门。这样，企业就成为了关系银行的信息俘虏，相当长时间被关系银行锁定。关系银行可能利用这种垄断地位“敲竹杠”，如提高贷款利息。不过，当企业可以承受寻找新关系银行的转换成本时，他们中止信贷关系的概率会增加。

从以上分析可以看出，关系型贷款虽然存在一定的弊端，但在对中小企业融资上具有最大的经济合理性。一是关系型贷款有利于银企之间信息交换的“帕累托改进”。关系型贷款解决了关系银行和多个银行竞争发放交易型贷款时容易出现的信息“搭便车”问题，确保了关系银行可以排他性地跨期重复独享前期所获取的信息；二是关系型贷款可以通过长期合约教条平滑银企的跨期利益，有利于控制银企之间潜在的利益冲突；三是关系型贷款合同一般没有交易型贷款合约的要求那么严格，因此，银企双方在受到未预期到的冲击时具有较大的灵活性进行重新谈判，以便为企业提供长期稳定的融资渠道和危机时候的流动性担保。

（里水　陆家威）

STATS
Monthly Progress