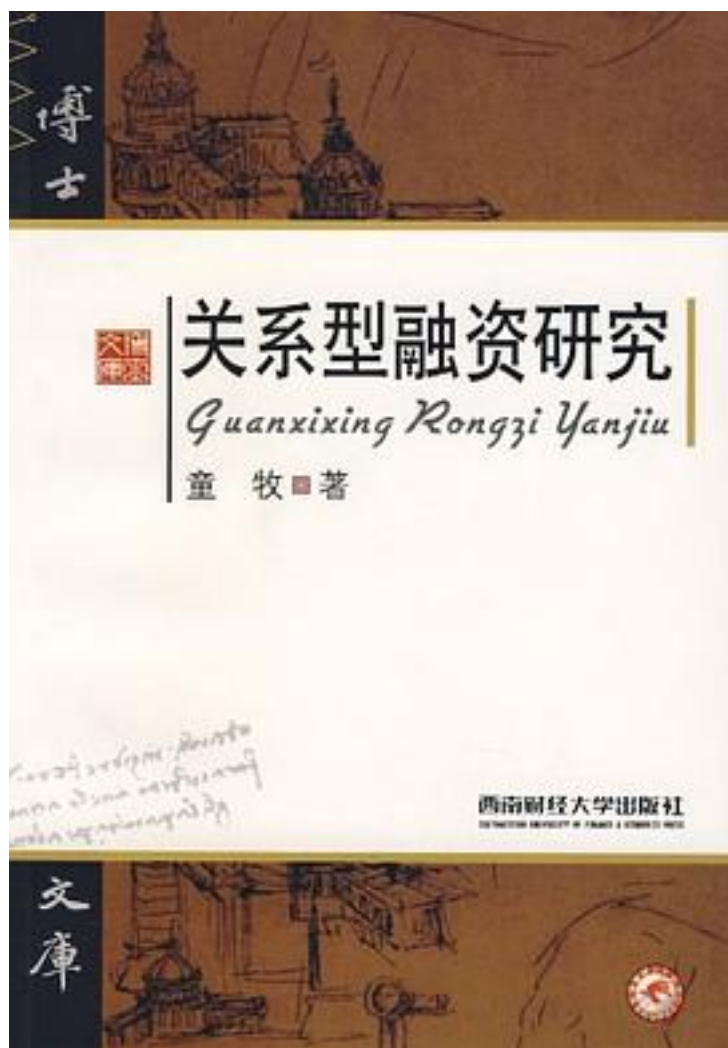


关系型融资研究



[关系型融资研究_下载链接1](#)

著者:童牧

出版者:

出版时间:2008-7

装帧:

isbn:9787810889872

《关系型融资研究》的研究从微观入手，从信息生产的角度来研究关系型融资的本质特征，并从公司治理的角度来研究关系型融资制度与其他相关制度的相互作用。在这些研究的基础上，《关系型融资研究》将在更为宏观的层面上进行制度上的比较分析。而在进行这些研究之前，首先有必要作一些概念上的辨析和界定。

在《关系型融资研究》的研究框架下，关系型融资的概念是一个信息概念，而不是简单地在客户关系或融资路径上定义的概念。准确地说，关系型融资指的是投融资双方在长期互动关系中，通过私有信息在双边框架下的生产来平滑投融资过程的融资行为。在这个概念表述中，“私有信息生产”突出了关系型融资区别于公开市场融资的本质特征，而且信息的生产活动是在双边的框架下进行的，从而保证了信息生产及其结果的私有性；由于信息的不完全性和可重复利用性，长期的互动关系不仅有利于信息的不断收集和降低信息处理的边际成本，而且能使投融资双方在信息的重复利用中获利；至于对投融资过程的“平滑”，不仅反映了关系型融资通过特定机制降低信息摩擦的功能，也反映了投融资成本在长期关系中的跨期分担。

与关系型融资相对应的是保持距离型融资。在该模式下，相应的机制是信息的强制公开披露和处理。信息机制的不同必然会导致不同的合约模式与公司治理模式。当然，相关系统并不是孤立存在的，而是在内外部制度的相互作用下逐步演进的。

尽管关系型融资与金融中介融资并不存在明确的对应关系，但现有对后者的理论研究，在很大程度上都是对关系型融资的本质探讨，这正是“关系银行”（Relationship Banking）这一术语的来源，目前的相关研究也多是在这一概念框架下进行的。从字面上看，“关系银行”似乎仅与银行相关，而且包含了银行的所有业务，从而在涉及的经济代理人上比“关系型融资”概念的范围要窄，但在其涉及的业务范围上又比后者要更为宽泛。事实上，对“关系银行”的研究都是以业务功能而不是以金融机构为研究对象的，相关的关系型业务也并非银行业所特有，银行的业务也并不都是关系型的。因此，不少学者也看到了“关系银行”这一术语的不妥之处，认为用“关系中介”要更为合适一些。《关系型融资研究》在正文中不使用“关系银行”的字眼，也是为了避免造成不必要的误解。

《关系型融资研究》认为，“关系型融资”与“金融中介融资”是相互交叉的概念，并不存在从属关系。关系型融资中存在直接融资，而金融中介融资中也存在非关系型融资，因此两者间存在部分的交集。至于关系型融资过程中涉及的其他金融业务，《关系型融资研究》认为是关系型融资在范围经济上的体现，其目的是稀释信息成本和分担金融风险，并通过对私有信息的充分利用体现关系型投资者的竞争优势之所在。因此，可以说，关系型融资是关系型投资者的一项核心业务，为其他业务（包括部分非关系型业务）提供了必要的竞争优势。

从信息和公司治理的角度而不是从中介的角度来理解关系型融资，使《关系型融资研究》能在关系型债权融资和关系型股权融资之间作出区分。按照这一逻辑，一些非正式的融资关系，如前者中的个体金融和后者中的天使融资都可以被纳入这一分析框架。《关系型融资研究》不仅要探讨关系型融资的一般特征，也要在关系型融资的内部结构上作出比较分析。

作者介绍:

目录:

[关系型融资研究_下载链接1](#)

标签

评论

[关系型融资研究_下载链接1](#)

书评

[关系型融资研究_下载链接1](#)