

金融信号的社会嵌入特征 与空间重组机制*

——以银行贷前调查活动为例

户雅琦 张樹沁

【摘要】本研究基于对中国某商业银行贷前调查的田野观察，探讨了金融信号的社会嵌入特征，以及在贷前调查中信号的空间重组机制。本研究发现，由于“信号经营者”的存在，经济学信号理论假定的围绕共识信号形成的互动常常难以实现，此时信贷员会通过线下互动空间重组经营活动中的弱信号，将其整合为支持授信决策的强信号，其中具有社会嵌入特征的信号是展开授信决策的关键信号类型，由此构成了信贷活动中长期稳定的调查技巧。金融社会学的后续研究可以更多地围绕金融实践本身展开研究，而不仅仅是作为金融学已有解释体系的补充。

【关键词】金融信号 社会嵌入 空间重组

【作者简介】户雅琦，法学博士，北京大学深圳研究生院城市规划与设计学院博士后；张樹沁，社会学博士，中央财经大学社会与心理学院讲师，北京大学邯郸创新研究院兼职研究员。

【中图分类号】C91 **【文献标识码】**A

【文章编号】2097-1125(2023)01-0140-16

一、问题的提出

“把你厂子的灯开一下嘛。”（访谈资料 20220109ZXY）“中午去你们员工食堂吃一顿。”“你们员工就住在那啊？”（访谈资料 20220113ZW）——这

* 本文系国家社会科学基金一般项目“社会金融化的特征、动力和影响研究”（21BSH087）、河北省创新能力提升计划项目软科学研究专项“平台科技创新推动乡村振兴发展的机制和路径研究”（21556103D）的阶段性成果。

些看似日常互动的话语，有时会出现在商业银行对一家企业进行的贷前调查中。虽然对于正规金融来说，正式的贷前调查似乎更应该运用大量金融学术语，通过对客户的财务进行详尽的技术性分析，最终得出是否授信的结论，但是在信贷员的贷前调查互动中，却常常充斥着如上那些并没有金融学意义的“闲聊”，原因为何？在田野调查中发现的这一现象促使我们对金融活动的真实运作过程展开讨论。

长久以来，对商业银行一系列行为的讨论一直是金融学的“专利”，在商业银行的授信流程中，根据金融学的理论已经形成了完整的合规体系。为了解决委托代理问题，银行要求贷前调查实行“双人原则”，相互监督以防衍生道德风险。标准的贷前调查最为关注申请人的资质、抵押物的真实价值以及对财务报表的核实，在流程设置上通常包括审核申请人的营业执照、年度财务报表、近期月份的财务报表、抵押物权属证明、第三方评估机构出具的抵押物评估报告等。可是，金融科技的发展似乎已经可以将上述内容交由机器快速核查，一个例证是对个人短期信用贷款的审批，多数商业银行均已开发了手机 App，实现了金融产品的线上便捷办理。那么，如果仅仅是审查文件的话，为什么还要进行线下的贷前调查呢？贷前调查是否可以完全由银行开发的算法完成呢？

对于银行业的一线工作人员来说，上述问题的答案通常是否定的，因为除了经营数据和担保资质，贷前调查通常还要关注借款人的品质、^① 经营的氛围^②甚至现场的各类蛛丝马迹，^③ 这些信息显然是线上的数据核查所没有的。那些有着长期一线信贷调研经验的信贷员会被业内人尊称为“老师傅”，这也反映了实践经验在这一活动中的重要性。那么，进一步的问题是为什么这些充满社会性意涵的信息在贷前调查活动中是重要的呢？立足于这一现象，本文试图揭示当下商业银行线下贷前调查的现实策略，并由此构成对这一金融现象的社会学分析。

二、文献综述：信号、关系与空间

银行贷前调查的主要目标是识别借款方提供信息的真实性，社会学的已有研究更多关注的是社会关系网络在支持信息真实性上的作用，而本研究想

① 参见林丽丽：《试论对小微企业的贷前调查与贷后管理》，《经济师》2013年第6期，第171页。

② 参见胡捷：《基于现场走访的贷前调查实战技巧》，《金融经济》2014年第20期，第44页。

③ 参见侯建飞：《望闻问切——浅谈农户小额贷款贷前调查》，《时代金融》2015年第3期，第202页。

要探讨的是线下调查的意义，这就需要考察线下空间互动在金融活动中到底能发挥怎样的作用。

（一）借款方信用的信号机制

在经济学的研究中，银行对借款方信用的评价主要依赖于对借款方提供的一系列信息或抵押品的评估。通常而言，围绕借款方的一系列资料和数据构成了借款方的信用，也成为银行判断贷款数额的首要依据。

这种基于信用提供信贷的金融体系一方面来自现实金融活动的演化，早在公元前就已经存在花样繁多且认可度广泛的信用凭证，^①另一方面也来自现代经济学的一系列理论支撑，其中最为重要的理论之一是信号传递理论（signaling theory）。该理论来自斯彭斯1973年出版的《市场信号传递：雇佣过程中的信息传递及相关筛选过程》一书，其核心议题是人们如何处理信息不对称条件下的市场匹配问题。该理论认为，当市场对特定信号的质量形成共识之后，人们可以根据是否积累和发送该信号形成最优的信号积累与传递策略，进而在一定程度上解决市场中的信息不对称问题。斯彭斯在书中专门讨论了贷款和家庭信用的问题，^②银行和借款方的关系在某种程度上与雇主和雇员的关系类似，银行无法直接确定一个人的还款能力，但可以通过个人或其家庭的大量有用的潜在资料来进行决断。借款方根据这些达成共识的资料要求来组合与发送自己的信号，最终实现信贷市场的资金匹配。在斯彭斯的分析框架中，这一共识性的信号是立论的基础，一旦该信号丧失了共识性，人们也就不再围绕该信号进行博弈。斯彭斯注意到了信号操控的问题，但也仅局限在对信号的策略性使用问题上，并未细致地区分信号本身的质量和类型。

但是，许多研究发现，信号在多个维度上都有被操纵的可能。针对市场的外部干预容易扭曲市场中产生的信号，进而使得信号偏离其原先所要代表的特征，^③市场也无法快速对这些已然偏离实质的信号做出反应。因此在实际市场过程中，依赖斯彭斯的“信号”和“指标”^④二分模型还不足以讨论

① 参见 [美] 威廉·戈兹曼：《千年金融史：金融如何塑造文明，从5000年前到21世纪》，张亚光、熊金武译，中信出版社2017年版，第81页。

② 参见 [美] 迈克尔·斯彭斯：《市场信号传递：雇佣过程中的信息传递及相关筛选过程》，李建荣译，中国人民大学出版社2019年版，第54页。

③ 参见冯俊、袁志刚：《融资合同、信号机制与中国金融结构改革》，《中国社会科学》2005年第6期，第67页。

④ 在斯彭斯的研究中，他将信号定义为“通过特定设计的事件或偶然事件改变（市场）其他个体的理念或向其他个体传递信息的活动”，并进一步区分了指标和信号。指标指的是行动者携带的、可以被观察到的且不可改变或改变成本极高的特征，相对于指标概念，信号指的是那些可以改变的特征。

现实生活中信号的生成和识别过程。特别是围绕信号使用的策略，研究者发现一些金融机构在了解民众对政府的信赖这一特征之后，策略性地将自己与政府之间的联系展示出来，以政府信用为信号，维持自身金融体系的运作，^①特别是在2020年之前，互联网金融领域的在线借贷平台（P2P平台）常常被爆出假借国有企业名义制造虚假借款的行为。^②另外，信号理论是在一类信号成为稳定共识之后展开的讨论，实际上悬置了该稳定共识是如何形成的这一问题，在现实生活中，行动者双方共识的信号有其复杂的生成逻辑和变迁机制，特别是行动者间的共识在更多的时候可能是错位和不断流变的。譬如在求职过程中，斯彭斯主要考虑的是得到共识的教育学历作为一种劳动力市场中劳动力质量的信号，后续的研究还讨论了求职者的人际关系作为一种信号及其形成的互动策略。^③

虽然上述的研究并不一定都集中在金融领域，但是对我们反思信号生成与博弈的社会过程提供了理论支点。已有的文献提醒我们，信号的生成和共识有特定的社会基础，特别是行动者策略性地使用信号会带来一系列后续影响，基于市场的机制也并不能迅速地修正偏离其实际内涵的信号，对金融市场如何建构与识别信号还需要进一步的讨论。

（二）对信息不对称的弥补——来自社会学的观点

社会学的研究同样也较早地关注到了金融活动中的信息不对称问题，为解决金融信息不对称提供了一个社会学的解释机制，其中最为常见的解释变量就是“社会关系”。研究者关注了社会关系在多个维度对信贷活动的影响。

首先，社会关系为借贷双方提供了更为丰富的信息，很多研究关注到了社会关系在信贷活动中解决银行和借款人之间信息不对称问题的作用，^④与银行关系较好的小企业能够获得更长周期和更低利率的信贷支持；其次，社会关系构成了借款方与银行的一种互动策略，对于小企业来说，研究者认为应该与不同银行形成嵌入型社会关系和保持距离型社会关系，这样既能提高获得贷款的概率，还可获得较低的贷款利率，因为嵌入型社会关系能够促进关系伙伴共享私人资源，而保持距离型关系则有助于获取有关贷款市场价格

① 参见张翔：《以政府信用为信号——改革后温州地区民营存款类金融机构的信息机制》，《社会学研究》2010年第6期，第116页。

② 参见张樹沁：《金融技术的社会关联组合——以P2P网贷平台为例》，李国武主编：《金融与社会（第1辑）》，社会科学文献出版社2020年版，第43页。

③ 参见王水雄、杨颖琳：《人力信息传递与关系网络的变动——以职业流动的个案为例》，《社会》2006年第1期，第61页。

④ 参见Allen N. Berger and Gregory F. Udell, Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance, *Journal of Business*, Vol. 68 (3), 1995, pp. 351-381.

和机会的公共信息；^①最后，社会关系也是金融体系运作的微观基础，对于银行信贷经理来说，基于社会关系的互动是他们形成有关企业经营独特知识的重要途径，特别是信贷经理可以观察足够多的企业并为自己所负责的企业提供切实可行的业务建议，这种基于社会网络的共享知识成为弥补信息不对称的重要途径。^②中国的研究也进一步证实了金融制度的运作与社会关系的运作之间并不冲突。^③

社会关系在金融活动中具有强解释力这一点并不奇怪，在现代金融制度不够完善的地区，社会关系是金融活动赖以存在的前提。原为大学经济学教授的尤努斯在孟加拉国农村推行一种“格莱珉”银行金融模式，该模式的基础就是运用农村团体声誉来支撑原先高风险的农村金融活动。在“格莱珉”模式中，以团体形式获得授信的村民一旦还不上款，不仅会影响到他在银行系统中的信用，更为关键的是，还会影响到他在传统村落社会中的信誉，显然，后者是来自拥有紧密社会关系的共同体的惩罚，这些惩罚对共同体中的个体有较强的约束力。不过，如果团体中有较多人还不上款，那么有能力还款的人也可能不再还款，这说明一旦社会关系的惩罚失效，该金融模式就容易崩溃。^④研究者深入研究了更多团体小额信贷模式案例，发现此类金融模式仰赖三段社会关系展开：加入团体的成员与未加入团体成员的社会关系、团体成员与模式推广方的社会关系以及模式推广方之间的社会关系。^⑤有的研究者将其进一步区分为“文化排异性”和“社会整合度”两个维度探讨此类模式成败的关键。^⑥不仅在农村地区，在一些发达国家中，这种银行与企业的社会关系甚至成为一种制度，譬如德国的“主持银行”模式，强调银行与企业之间的紧密连接，为德国企业的稳定发展提供了基于社

① 参见 Brian Uzzi, *Embeddedness in the Making of Financial Capital: How Social Relations and Networks Benefit Firms Seeking Financing*, *American Sociological Review*, Vol. 64 (4), 1999, pp. 481 - 505.

② 参见 Brian Uzzi and Ryon Lancaster, *Relational Embeddedness and Learning: The Case of Bank Loan Managers and Their Clients*, *Management Science*, Vol. 49 (4), 2003, pp. 383 - 399.

③ 参见杨慧宇：《在制度与关系之间 商业银行小企业信贷中的信任建构》，《社会》2010年第3期，第65页。

④ 参见 Timothy Besley and Stephen Coate, *Group Lending, Repayment Incentives and Social Collateral*, *Journal of Development Economics*, Vol. 46 (1), 1995, pp. 1 - 18.

⑤ 参见 Michael J. V. Woolcock, *Learning from Failures in Microfinance: What Unsuccessful Cases Tell Us about How Group-Based Programs Work*, *American Journal of Economics and Sociology*, Vol. 58 (1), 1999, pp. 17 - 42.

⑥ 参见程士强：《制度移植何以失败？——以陆村小额信贷组织移植“格莱珉”模式为例》，《社会学研究》2018年第4期，第84页。

会关系的制度保证。^①

不过，一些研究者也注意到依靠社会关系讨论银行信贷活动的重要局限。首先，这一局限体现在关注的立场上，社会关系不可避免地使银行偏离经济学假定的最优金融市场模型，使得银行内部产生组织的委托代理问题，^② 在符合银行利润目标和符合企业生存目标相冲突时，社会关系可能会促使银行内部代理人选择有关系的企业生存，而造成银行自身的损失，因此，社会关系的解释路径实际上在某种程度上否定了“合规”运作的可能性；其次，在社会关系变量的有效性上，社会关系的一系列正向作用必须在特定条件下才能产生，比如有研究强调只有互动频率达到特定水平后，社会关系的作用才能显现，^③ 农村小额信贷集体违约的案例也证明社会关系的反作用可能造成基于社会关系构建的金融模型的迅速崩溃；最后，在学科研究的学理上，社会学和人类学的研究将关注的重点放在了信贷活动与社会关系的相互影响上，这在研究策略上并不利于加强社会学和人类学学科对正规金融活动的理解，这样一种区隔性研究的倾向是需要警惕的。^④

（三）线下实体空间中互动的意义

本文将关注的重点放在正规金融的正式信贷流程上，试图阐释这一活动运作的社会学意涵。对于我们所关注的银行贷前调查活动，社会关系这一变量同样无法给出有效的解释。如果社会关系足够有效，银行工作人员的贷前调查活动就是“走形式”，因为真实的信号已经通过社会关系完成了传递，信贷员通过询问熟人的方式就能验证借款方的实际经营情况。

与线上基于数据库数据展开的贷前调查不同的是，线下贷前调查必然伴随着面对面的互动。因此，揭示线下面对面互动的社会学和金融学意涵是理解贷前调查在金融活动中扮演的角色的关键。

社会学和心理学的诸多研究一直以来均强调面对面互动的重要意义。在

① 参见 Erik Lehmann and Doris Neuberger, Do Lending Relationships Matter?: Evidence from Bank Survey Data in Germany, *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 45 (4), 2001, pp. 339 – 359。

② 参见 Allen N. Berger and Gregory F. Udell, Small Business Credit Availability and Relationship Lending: The Importance of Bank Organizational Structure, *The Economic Journal*, Vol. 112 (477), 2002, pp. F32 – F53。

③ 参见 Laura Doering, Risks, Returns, and Relational Lending: Personal Ties in Microfinance, *American Journal of Sociology*, Vol. 123 (5), 2018, pp. 1341 – 1381。

④ 参见 Gustav Peebles, The Anthropology of Credit and Debt, *Annual Review of Anthropology*, Vol. 39 (1), 2010, pp. 225 – 240。

信息的丰富性上,面对面互动能够提供大量人际沟通所需要的非言语信息,^①例如表情和肢体语言等。这些非言语的互动所传递的信息不仅更加丰富、微妙而且包含更加可信的情感线索,成为双方达成共识的基础。有研究表明,参与者在对人際交流的自然场景做出判断时,加入非言语行为条件下的判断比仅有言语信息条件下的判断更准确。^②在信任关系的建立上,一些非言语行为能够比言谈更加容易给对方带来积极的感受,比如身体碰触和目光接触。研究显示,身体触碰能显著提高人际交流质量,目光接触被认为是心理咨询师与来访者之间培养信任的有效途径。^③在信息的传递效果上,有研究者比较了不同信息传递媒介的效果,强调面对面互动更容易达成共识、传递细节和非言语的情感,但同时不擅于传递客观信息且易造成信息的冗余。^④

上述研究虽然揭示了在新兴媒介时代,面对面互动仍有其不可替代性,但仍无法契合解释面对面互动在金融活动中所扮演的角色。在面对面互动的空间中,到底何种信息被搜寻和观察,进而被重新组合为一个足以影响行动者判断的信号,需要基于空间中行动者的实际互动过程来考察。在一系列将社会关系纳入个体决策过程的研究基础上,已有研究开始倡导将空间的意义纳入其中,并提出“有限景观认同”的概念,^⑤假定在同一空间中,不同行动者对空间的认知存在差异,空间构成了行动者微观互动的第一场域,这一分析视角为本文的后续分析提供了理论基础。

本文将信贷员在线下贷前调查中的信息梳理过程称为金融信号的空间重组过程。^⑥在经济学信号理论的研究脉络中,假定人们互动中的“信号”是

① 参见 Costanza Navarretta, Feedback Facial Expressions and Emotions, *Journal on Multimodal User Interfaces*, Vol. 8, 2014, pp. 135 - 141。

② 参见 Bonnie A. Nardi and Steve Whittaker, The Place of Face-to-Face Communication in Distributed Work, in Pamela Hinds and Sara Kiesler, eds., *Distributed Work*, Cambridge: MIT Press, 2002, pp. 83 - 113。

③ 参见 Simon Cocksedge, Bethan George and Sophie Renwick et al., Touch in Primary Care Consultations: Qualitative Investigation of Doctors' and Patients' Perceptions, *British Journal of General Practice*, Vol. 63 (609), 2013, pp. e283 - e290。

④ 参见 Richard L. Daft, Robert H. Lengel and Linda Klebe Treviño, Message Equivocality, Media Selection, and Manager Performance: Implications for Information Systems, *Management Information Systems Quarterly*, Vol. 11 (3), 1987, pp. 355 - 366。

⑤ 参见刘世定、户雅琦、李贵才:《经济社会学与行为地理学:亲和性与互补性》,《社会学评论》2018年第5期,第3页。

⑥ 在一些社会学研究中,空间仅作为背景或载体出现。本文所论述的空间,是将空间作为分析变量纳入讨论的。有关讨论请参见刘世定、户雅琦、李贵才:《经济社会学与行为地理学:亲和性与互补性》,《社会学评论》2018年第5期,第4页。

一种强信号，即得到共识的、通常无需其他信息印证的、内部具有完整性的信号。譬如所有人都大致认同“文凭”是一个有效信号，大致认可排名靠前的高校毕业生优于排名落后的高校毕业生，该信号内部也有运作成熟的教育体系的支持。不过，在实际互动中，行动者间还传递着大量弱信号，这种信号并未形成共识、需要其他信息相互佐证、通常只有直觉式的判断为其提供支持。此时，在场互动成为弱信号汇聚成有效强信号的重要途径。在线下空间互动中，重组金融信号的目标是重现借款人的实际经营状况，这是本文讨论的理论起点。

在后续的讨论中，本文将吸纳已有金融社会学对社会关系的研究，结合空间社会学对行动者微观互动过程的讨论，展开对金融活动中贷前调查意义的社会学分析。本文所使用的材料均来自作者于2022年1月在一家中国国有商业银行“A银行”的两个市（W市和J市）一级支行展开的调研，涉及资料均做匿名化和模糊化处理。

三、在场经济活动的审视：重现经营的生产过程

为何企业提供的数据不足以支撑企业的真实经营情况？贷前调查在何种程度上弥补了企业的真实数据缺失？本节将围绕以上两个问题展开，并提出金融信号空间重组机制的第一个运作逻辑：信贷员通过对在场经济活动的审视，重现经营的生产过程。

（一）市场中的信号经营者

“贷前调查，贷中审查，贷后检查”，这一“三贷”顺口溜几乎是每个商业银行的工作人员都会背诵的经典流程总结。在当下的技术环境中，贷中审查和贷后检查已经逐渐由各商业银行总行开发的信贷平台和央行征信平台的算法来完成，而对于企业的贷前调查仍旧需要一线信贷员到现场勘查企业的经营情况，并协助后台系统留存现场经营数据。

这种贷前调查给人的直观感觉是“低效”，企业经营过程中形成的一系列数据和会计账目已经提供了大量的信息，为什么在当下的技术环境下还需要一线信贷员去现场调查呢？对上述问题的一个回答十分简单明了：因为“信号”难以核实。

郁经理：当时我接到一个任务，去北京看一家企业，是我们本地一家知名的企业，马上要上市了，在北京搞了个矿山。他们的报表交过来，报表非常漂亮，但是没有用啊，我们是不可能看得出问题的，人家都是一个马上要上市的企业了，人家的报表都是由著名的会计师事务所做的，我们怎么可能看得出问题来？（访谈资料 20220116YZM）

郁经理是A银行在J市的工作人员，他所面临的报表困境实际上反映出

了商业银行与借款方之间的结构性矛盾。在传统信号理论的讨论中，待发送信号的一方虽然明知该“信号”能够带来更高的收益，但却可能因为需要支付过高的信号获取成本而选择放弃。一个现实例子是教育，虽然人人都知道高学历能够带来高收益，但每个人获取高学历的成本不同。这一逻辑提醒我们，一旦获取信号的成本低于信号带来的收益，行动者就会倾向于获取该信号。此时，市场中可能会形成一类“信号经营者”，他们擅于以更低的成本获取信号，并转而交易给需要信号的一方。在教育行业里，专项培训班、押题班甚至假学历证明的制作者都可以看作一类“信号经营者”。在金融市场结构中，一些会计人才就扮演了这样的“信号经营者”的角色，他们可以协助企业制作更符合银行标准要求的报表账目，对于商业银行的信贷经理来说，他们并不能基于自身掌握的知识有效地识破对报表的粉饰。信号经营者的出现既符合市场的基本规律，在行业初期快速扩展了市场的规模，也使得市场中得到共识的抽象信号的有效性大打折扣，瓦解了信号在市场中运作的完美模式。

在数字技术充分应用的当下，约定俗成的信号几乎都可以通过银行开发的审贷平台自动完成审核，无需人工校验。因此，贷前调查的目标，并不是考察那些已经被市场认可的金融活动“信号”，而是试图寻找那些并未得到金融市场明确认可但可被称为“指标”的、稳定的经济活动指示器。在这一逻辑下，正规金融运作的第一步，实际上就嵌入在社会情境之中。

（二）重现经营的生产过程：理想的贷前调查情境

那么，贷前调查在何种意义上可以弥补经济活动中信号的失焦问题呢？在W市的调研中，我们看到了一个“理想”的贷前调查案例，对这一“理想”案例的讨论，有助于我们厘清线下贷前调查中经济信号的适用边界。

W市以某一经济作物作为其主要的支柱产业之一，A银行近些年为响应国家乡村振兴战略，在本省选择了W市作为小微金融工作的试点城市，并特别为W市的A银行支行开放了针对该经济作物的便捷农业信用贷款。该信用贷款通常分为10万元、20万元、30万元三档，第一次获得信用贷款的农户可以通过个人信用贷10万元，次年若按时还款则额度提升至20万元，第三年额度提升至30万元。该信用贷款的审批流程大致分为两个部分：第一，农户必须提交个人信息，通过央行和A银行征信系统验证自身的信用情况，并核查在其他银行有无信用贷款，按已贷款额度核减审批的贷款额度；第二，农户必须证明自己确实正在经营W市知名的经济作物，A银行将派出W市二级支行的信贷员上门核查该农户的经营情况，并拍照上传至A银行内部系统，由W市一级支行分管个人信贷副行长签字审核完成贷款发放的前置流程。

由于该信用贷直接和乡村振兴战略挂钩，按照A银行内部的说法，该业务既是一个“创新业务”也是一个“政治任务”，对于本省其他地区的农

户来说，信用贷款更难审批，通常办理贷款需要用房屋作为抵押。而对于 W 市经营知名经济作物的农户来说，提交个人信息并接受 A 银行信贷员的核查就能得到 10 万~30 万元的信用授信，一些经济作物核心产区还能上浮 5 万~10 万元，最核心区域能达接近百万元的信用授信，利率不仅远低于农村本地非正规金融的高利贷，也远低于原先其他正规金融在农村信用贷款 8%~10% 的年化利率，该贷款年化利率约为 5% 左右。虽然 W 市农户的审核门槛低于其他地区，但是省级支行对 A 银行的该相关业务考核是“既抓授信额度，也抓风险控制”，也即 A 银行一方面需要努力提高授信额度，实现省级支行“乡村振兴”相关业务的既定目标，另一方面仍需维持国有商业银行的极低不良率，实现“不良额清零”的目标。因此，A 银行在开展惠农信用贷款时，基于银行系统内部降低门槛但不降低风控要求的既定事实，其贷前调查任务非常重要。

之所以称 W 市的贷前调查是理想的案例，是因为该产业涉及的经济活动指标均能较好地生产现场找到对应的稳定证据。W 市经济作物蒸蒸日上的相关产业和清晰的经营结构为 A 银行开展有效的贷前调查提供了便利。在进行贷前调查相关工作的 A 银行人员口中，对 W 市经济作物经营情况的贷前调查相对易于开展，盛行长是 A 银行在 W 市二级支行的副行长，分管 A 银行在 W 市的涉农信贷业务，他将 W 市经营典型经济作物农户的贷前调查分为两个部分：

盛行长：一开始（很多农户）都是土坯房，就是自己旁边的房子隔一下开始做，这很正常。但是现在不是了，想要做的农户肯定是用砖把厂子里空间隔好砌起来，这我们一看就是要“磨刀上阵”的。然后亩数什么的，我们也就看个虚的，村支书也不会和你讲，我们就根据他们制作用的（摇青）“桶”来判断，如果这个“桶”就三四个，肯定他手里的（经济作物）量不多，如果有十几个“桶”，说明产能还可以覆盖信贷这一块，借 10 万元、20 万元基本没问题。（访谈资料 20220109SF）^①

在盛行长的描述中，针对 W 市经营典型经济作物农户的线下贷前调查主要关注两个部分，一是有没有“积极向上”的经营态度，这可以根据农户在经营空间中投入的成本来判断；二是对生产场所中“桶”的数量进行计量，用这一数据来反推农户手里到底有几亩经济作物的农地。这些信号通常不会出现在农户上交的材料中，但是在贷前调查现场均能较快完成捕捉和重组。

上述案例呈现了一个“完美”的贷前调查实现的前提条件，即在何种条件下，经营的生产过程能够被重现：首先，实体经营活动与贷前调查内容

^① 本文作者之一跟随 A 银行进行了 20 户农户的贷前调查，并访谈了相关农户与经营该产业的企业主，基本证实了盛行长说法的真实性。

之间存在明确的对应关系，在案例中体现为家庭作坊中的生产机器，通过这些在场的经营设备来证明其生产加工能力；其次，该经营“信号”的造假成本相对于潜在收益来说过高，在案例中准备一套生产设备就需要支付数千元的费用，而且“桶”的占地面积较大，为此骗取10万元的信用贷款通常不划算；最后，该经营活动所依托的市场面基本稳定，在案例中体现为该经济作物一直是本领域内的优质产品，长期来看走势合理，因此经济作物农地的数量是该农户现金流稳定的保证。

以上种种限制条件同时也是支撑通过线下互动重新组合经济关联活动信号的基础，具体而言，在A银行近期的贷前调查案例中，也仅仅是在该经济作物的生产活动中才能实现，如果该经济作物的生产加工工序发生变化，有可能导致贷前调查内容与经营活动之间的关系脱节，设备的更新换代同样可能会使得造假成本下降，^①影响信贷员对生产过程的重现。即使是在W市这一看似理想的贷前调查活动中，也存在着各种各样的造假可能。信贷员如何进一步完成上述行为的识别呢？我们将基于W市和J市的案例来进一步讨论。

四、在场社会活动的捕捉：重现经营的社会过程

要想重现企业经营的生产过程必须依赖于稳定的经济联结，但在现实活动中，这种经济联结常常是不稳定且有伪造可能性的，信贷员必须重组其他的信号来重现企业经营状况，线下贷前调查的另一个空间重组机制的意义得以凸显：通过对在场社会活动的捕捉来重现经营的社会过程。

（一）嵌入在社会活动中的信号

前面我们讨论的对在场经济活动的审视，仰赖于生产经营空间对经济活动如实且相对精确的记录。一旦这一稳定的关系被打破，仅通过考察现场的经营情况可能无法反应被调查商户的经营情况。

虽然W市的经济作物相关产业易于核查，但是也有农户通过“借厂”来应付贷前调查，在信贷员上门检查时，谎报邻居家建的厂子是自家的，企图蒙混过关。由于村中多数家庭作坊都建在农户的自留地上，并没有正式的文件来证明厂房的所属。此时信贷员可以尝试由村两委来进行确认，但并不是所有的村两委都会配合贷前调查工作。对于较有经验的信贷员来说，则可以通过一系列社会嵌入的信息来确定厂房的所属。

^① 一个例证是，A银行在本省W市、X市和Z市都推广了这一惠农信贷业务，这三个市的同类经济作物均十分出名，但由于工序、工艺、设备等方面存在差异，贷前调查的效果也大为不同。

周经理：我们最早没经验也被骗过，后来就留个心眼了。比如有一次有个农户说这个厂房是我的，我进去和他说你灯开一下，结果5分钟了找不到灯在哪里。我出来就和一起去的人说这户不能做，如果厂子是他的，不可能找不到灯在哪里。（访谈资料 20220109ZXY）

盛行长：有一次我们去的一户，实际上他只是做最后一道工序，不需要什么本钱的，他就借合作伙伴厂子来贷款，带我们去了之后，我就觉得为什么这个人什么事情都要问另外一个人。我就故意诈他，说“你老问他，这厂子不是你的，是他的啊”，结果合作伙伴承认说确实是他的……有的时候我们也要“四处翻翻”，比如我们到厨房里打开冰箱看看，冰箱都臭了，这日子都过不好，生意肯定也不行。（访谈资料 20220109SF）

“你灯开一下”“你老问他”这样的生活化表述似乎只是不起眼的细节问题，却构成了信贷员理解农户与经营活动之间联结的重要社会表征信号。这种判断是建立在乡土社会中经济活动与社会活动的紧密关联这一社会事实上的，传统村落中的经营者理应对自家的家庭作坊表现出“主人”的状态，熟悉作坊的空间布局，并在该空间中自然地扮演迎接客人的主人角色。若农户在这一空间中不过是在扮演“所有者”的角色，仅能够呈现自己与该空间的经济联系，则很有可能不是这个作坊的真正所有者。基于家庭作坊的特征，作坊往往与“家庭生活”相连，不经意地翻翻农户的冰箱，也能很快地判断出农户的生活状况。在此，这些零碎的社会活动被重组为一个有效的金融信号，通过观察农户在该空间中的社会行动来判断其所有权关系和经营状况。

与W市不同，J市是本省的一个制造业强市，当地制造业品类繁多，对于当地银行从业者来说，既无法全面掌握该行业经营过程中的相关知识，也难以预测该行业的可能走向。在此类企业的贷前调查活动中，现场的经济活动与企业的实际经营情况之间可能存在着诸多差异，此时，信贷员需要尝试用更多的社会活动信息来佐证实际的经营活动。

郑经理：比如说去看工厂，一般的做法是去看车间什么的，譬如车间有多少工人，车间里面的生产机器有没有在转动。我的观点和别人不一样，因为那些东西叫我去看我看不懂，我呢，就跑到食堂里面去问，你们中午煮几斤米，到员工宿舍去看有没有挂衣服，你这个叫人去表演是表演不出来的。每间宿舍的阳台都有挂衣服，说明都是有人住的，算算就知道有多少工人。到食堂里面，你和我说有500个工人吃饭，结果中午就煮了10斤米饭，够吃吗？到食堂里面去看堆了多少碗筷，我们玩的都是不按套路出牌的。这样我就知道企业到底有没有在经营。有的时候，我们去看的时候有几个企业在那边表演，但是我们打个回马枪发现一个人都没有，群众演员都跑了。你去看生产线，好多生产线我们

都看不懂，只是看的好玩，有的还拿纸皮贴着说禁止参观，没人知道到底是值1个亿还是5块钱。（访谈资料20220113ZW）

作为一名有着长期一线贷前调查经验的信贷员，郑经理的描述再次体现出了银行工作人员的知识储备和纷繁复杂的产业实践经验之间的天然张力。即使像一些文献注意到的那样，信贷员或许可以基于自身阅览企业的数量为其他企业提供一些经营建议，但是在企业中发现真实的经营状况则要难上许多。不仅企业呈交的财务报表有很大的操纵空间，连现场的经济活动的考察也不过是“看的好玩”，信贷员一方面受制于自身的专业知识储备，无法充分了解企业经营中的各类专业术语，另一方面受制于贷前调查是在企业经营地展开的，企业有充足的时间重新整理和组织空间中的经营信息，以期达到信贷员的要求。

因此，信贷员在开展贷前调查时需要充分借用经营过程中的社会活动痕迹作为企业经营的有效信号。在访谈内容中，郑经理通过观察“食堂煮饭”和“阳台晾衣”两个痕迹来推论企业的经营活动，当然，这仅仅是可以对企业经营活动进行推论的众多指标之一。这背后假定的是，企业的经济活动必然伴随由此衍生的社会活动，如组织后勤的维系等，因而可以从这些衍生的社会活动中考察企业的真实经营情况。

（二）社会嵌入带来的有效性与主动性

与被提炼出来的各类抽象经济指标相比，在场的信号通常嵌入在一系列复杂的社会活动之中。这样的一些社会活动痕迹不仅难以伪造而且“条目”众多，更重要的是，对社会活动的考察并不是“有章可循”的。

正如我们前面对“信号经营者”这一概念的考察，当某一信号成为互动双方的共识时，围绕这一信号制造的市场也就自然出现了。在本案例中，银行要求企业提交的书面材料是一种得到双方明确共识的信号，此时相应的会计专业人才就可以围绕该信号的制造展开经营活动，使得该信号在真实的银行—企业互动中沦为“合规要求”。在某种程度上，贷前调查的常见手段是对经济学信号理论在效率维度上的否定，有效的贷前调查常常利用的是未达成共识的信号，这通常体现为各类社会活动的细节，以此规避企业策略性的应对行为。上述信号正是因为深深地嵌入在企业的日常经营活动之中难以更改，才得以成为双方互动的有效信号。

除了社会嵌入性赋予的难以篡改的特征，对在场社会活动的捕捉的意义还体现在信贷员在贷前调查活动中的主动性：信贷员可以基于自身的知识背景，在模糊的社会活动信号中给出自己的诠释。回到本文第三部分讨论到的J市A银行郁经理身上，面对难以找出破绽的财务报表，郁经理关注到了更多线下互动过程中所弥散的重要信息，这些“蛛丝马迹”成为郁经理进行授信决策的重要依据。

郁经理：当时我一到北京，企业就把我带到一个好像是会所还是什么地方，一看直接刷卡了10万块，我就觉得不对了，说明这个企业为了贷款可以不择手段了，那企业肯定有问题了……第二天派车来接我，我和司机一聊，发现他是CL人，然后到企业接待的主管部门经理到项目负责人，全部都是CL人，我不是歧视CL人哦，只是这个企业是MN地区的企业，有钱赚的话怎么可能MN人都跑没了？……他们带着我在企业里面转圈，说这个场子里面所有矿山都是他们的，我看到远处有几座山都用水泥封着，我当时也不知道是为什么，后来百度一查我才发现，这些都是废弃的矿坑。（访谈资料20220116YZM）

郁经理在现场贷前调查过程中注意到三个问题：第一，该企业在接待银行贷前调查人员时，邀请去会所消费数万元，这说明该企业非常渴望获得这笔信贷支持，也就预示着该企业的现金流可能并不健康；第二，在和不同职位的人互动的过程中，郁经理发现从司机到主管部门经理再到负责人，全部都是CL地区人，都不是原公司所在地MN地区的人，这反映该企业目前的经营业务并未得到本地人的支持，很可能陷入了CL地区某一集团的骗局中；第三，在现场勘查时，看到了不少被水泥封住的矿山，郁经理通过百度搜索得知，这是已经废弃的矿山。

在这一案例中，企业试图通过高消费来展示自身财力并影响信贷员，但信贷员一方则将其解读为由财务不良引起的信贷饥渴；企业派其得力干将接待信贷员，却被信贷员察觉核心群体可能已经撤资；企业带着信贷员巡视其拥有的资源，却被信贷员无意发现了该资产可能存在失去价值的风险。这三个弥散在互动空间中的弱信号被重组成为判断企业经营情况的强信号。最终，郁经理在汇报给当地二级分行的调查意见书上给出了不建议授信的意见，该企业也在短短一年之后因为关联业务“爆雷”而破产清算。

（三）在场的意义：金融信号空间重组机制的两类比较

无论是在W市还是在J市，对在场信息的捕捉都十分重要。信贷员或通过对在场经济关联的计算，或运用切实可感的社会活动痕迹，来弥补经济信息的缺失。为何“在场”如此重要，在金融系统中，回答这个问题决定了线下贷前调查在金融活动中所扮演的角色。

在前文的论述中，我们揭示了“在场”的第一个重要意义，也即对金融信号空间重组的第一条路径：重现经营的生产过程。不过，这一路径要想发挥作用，必须建立在严格稳定的经济关联之上。因此在实践中，金融信号空间重组的第二条路径的重要性得以凸显，这是建立在金融信号的社会嵌入特征上展开的信息重新组合。我们可以将“在场”所促发的金融信号空间重组机制区分为两类，将其与基于资料文本的贷前调查进行比较，如表1所示。

表1 两类金融信号空间重组机制与资料文本审核的比较

	基于资料文本的 贷前调查	金融信号的空间重组机制	
		在场经济活动的审视	在场社会活动的捕捉
信号基础	企业提供的 文本资料	经营中的 经济关联活动信号	经营中的 社会嵌入活动信号
标准稳定性	稳定	较稳定	模糊
信号真实性	容易造假	可以造假	难以造假
信贷员角色	被动收集—被动审核	主动发现—被动核查	主动捕捉—主动核查

资料来源：笔者根据调查资料制作而成。

与基于资料文本的贷前调查相比，线下走访的贷前调查仰赖于将企业经营活动中的一系列活动信号，重新组合为信贷员可进行授信决策的有效金融信号，这一空间重组机制构成了贷前调查活动中识别企业真实情况的重要环节。正因为资料文本的标准十分稳定，对得到共识的经济文本资料进行粉饰已经可以由市场专业人士协助完成。信号的空间重组机制保证了一系列嵌入在企业经营活动中的弱信号能够重组成为有助于信贷员给出企业经营情况判断的强信号，空间在其中提供了弱信号弥散的渠道和相互印证的场所。

与经济关联活动信号相比，社会嵌入活动信号的模糊性特征保证了社会活动形成的信号不容易被篡改，因为其嵌入在一整套完整的社会活动之中，试图粉饰社会活动的方方面面是极其困难的。这些弥散的嵌入在社会活动中的弱信号常常不被企业主所察觉，如在本部分第一个案例中企业主难以料到信贷员会去食堂和员工宿舍来寻找可参考的社会活动信号，在第二个案例中，企业主也没料到这位信贷员在一路上和接待的司机攀谈，摸清了他们的团队特征，还通过百度查到了被水泥封住的矿山是废矿这样一个细节。

这一信号重组的过程也赋予了信贷员主动性，对于信号有效性判定不依赖于互动双方的共识，而是依赖于信贷员对信号真实性的权宜性判断，信贷员也因此获得了将复杂的行业知识转化为自身手头知识的能力。这类判断无法标准化为某种工作手册，也不一定能够在不同的案例中均有效。不过，也正是这一“模糊性”，才在一定程度上避免了信号被迅速操纵的可能。

五、结论与讨论

一直以来，存贷业务的利差是中国传统商业银行的主要营收项目，从中国工商银行在2022年3月披露的年报来看，2021年中国工商银行营收

8608.8 亿元，其中利息净收入达 6906 亿元，占比达 80%。^① 相较而言，美国四大银行（摩根大通、美国银行、富国银行和花旗集团）的这一占比为 17%~24%。^② 金融学界对此已有诸多讨论，但是对于金融社会学的研究者来说，上述事实说明对中国金融活动的考察并不能直接借鉴美国的“成熟理论”进行嵌套解释。

在利息净收入仍旧是中国商业银行最重要的收入来源这一背景下，贷前调查活动就成为理解中国商业银行金融活动运作的关键基础之一。基于对上述金融活动的田野调查，本研究呈现了信贷员通过对金融信号的空间重组，发现具有社会嵌入特征的金融信号，以此进行授信决策的实践策略。

信贷市场的高额收益促使市场中自然演化形成擅于装扮信号的“信号经营者”，这使得经济学传统的信号理论在信贷市场中部分失效：原先商业银行试图通过企业经营财报这一得到共识的信号来确定企业的经营状况，受制于“信号经营者”的影响，信贷员必须在“得到共识”的信号之外，再选择其他信号作为判断的依据。因此，线下贷前调查实际上是商业银行主动搜集新信号来判断企业经营状况的行动。这些信号的捕捉依靠的是信号的“空间重组机制”，即在给定的空间中，行动者之间互动形成弥散信息，信贷员将其中的弱信号汇聚成强信号，进而形成授信决策。

不过，捕捉线下经济活动的信号并不容易，要想找到一个不易造假、经济关联清晰且前景稳定的信号非常困难。在贷前调查的过程中，信贷员通常更关注的是那些能够嵌入在社会活动中且得到所在经营空间印证的信息，由此凸显金融信号的社会嵌入特征。这一特征使得由此形成的信号不易篡改、与经济活动关联稳定且不容易受到产业专业知识的影响。在这一维度上，贷前调查活动的有效性极大地仰赖于信贷员捕捉具有社会嵌入特征的金融信号的能力。

对银行贷前调查活动的分析不仅呈现了大量的社会互动细节，而且受限于信息不对称、“信号经营者”和专业知识，具有社会嵌入特征的信号也是贷前调查活动中信贷员进行授信决策的关键。这提醒我们，社会学的研究不应仅成为金融学“正式体系”的补充，而是要更加深入地审视金融学和金融实践活动之间的差异性，对金融活动本身展开细致的社会学分析。

（责任编辑：温莹莹）

① 参见中国工商银行：《中国工商银行股份有限公司 2021 年度报告（A 股）》，http://v.icbc.com.cn/userfiles/Resources/ICBCLTD/download/2022/1ndbg_A.pdf，2022 年 4 月 30 日。

② 参见刘明彦：《美国四大银行资产负债结构和盈利比较》，《现代商业银行》2018 年第 13 期，第 91 页。