

金融海嘯後中國大陸銀行業之發展 暨臺灣銀行業赴大陸營運之研究

執行單位： 台灣金融研訓院



新華財經公司

補助單位：中華民國銀行商業同業公會全國聯合會

計劃主持人：陳松興

共同主持人：萬穎、鄭鈺蓉、黃心怡

研究人員：蕭育仁、翁妮鈴、張亞文、汪文君、郭香雲

2009年12月31日

前言

兩岸正常經貿交流為政府與人民所殷切期盼，金融交流合作亦復如此。金融海嘯使全球金融體系受到嚴重衝擊，全球經濟下行也使中國的經濟發展模式面臨調整。如何在這一大背景之下加強兩岸金融合作，使兩岸經濟恢復勃勃生機，使兩岸金融機構能夠在全球金融體系重建的過程中發揮更大的作用，在二十一世紀取得長遠的發展，是兩岸金融界人士的共識。

早期臺灣銀行業受限於政策規定，無法直接進入大陸設置分支機構，因而出現兩岸經貿交流日趨頻繁下，金融往來仍遲滯不前之情況。如今全球經濟衰退，以出口為導向的大陸台商經營模式面對嚴峻挑戰，而未能真正進入大陸的臺灣銀行業也因而只承受到相對可控的風險。

自2008年7月4日兩岸開放週末包機直航及7月18日開放陸客來台後，緊接著擴大小三通、開放人民幣在台兌換以及開放證券投資與鬆綁赴大陸投資上限等政策，使兩岸互動氛圍趨於積極正面。2009年11月16日，兩岸更進一步簽署銀行、保險、證券期貨等三項兩岸金融監理合作瞭解備忘錄(MOU)。至此，兩岸金融合作揭開了新的一幕，未來兩岸金融合作交流有望蓬勃發展。

臺灣的銀行業在2008年兩岸關係有了積極的發展之後，莫不急於尋找進入中國的管道，這其實反映了銀行業目前在臺灣經營上的困境。問題是臺灣的銀行業即使是在最有優勢的本國市場都面臨獲利的壓力，急躁進入中國是否就能改善這個困境呢？

就台資銀行的大陸策略而言，如果台資銀行的目標客戶侷限於台商，則業務模式比較單純。但如果要進入當地市場，則是完全不同的挑戰。客觀而言，臺灣的銀行業長期以來對大陸市場缺乏有系統的研究，對中國金融市場的操作也不熟習，認知不深，加上本身實力不是很強，期待便可能不切實際。其實，兩岸關係雖然大幅改善但不能說是已經很穩定，政治風險仍然存在，而中國金融市場規範也仍在構建中，監管上仍存在濃厚的人為管制色彩，也有許多不確定性因素；同時，大陸客戶徵信系統、支付系統等基礎設施尚不完善，信用及資產風險性高。臺灣的銀行業到大陸這個完全不同的市場競爭，除瞭解大陸金融環境外，尚需深入分析臺灣銀行業未來可能面臨的機遇與風

險，並藉以評估各種可能的合作和市場進入策略。

臺灣金融研訓院做為臺灣金融行業的重要成員和金融策略的建議者，特與新華財經合作進行大陸銀行業市場狀況和台資銀行進入策略之研究。希望藉此研究幫助臺灣銀行業者瞭解大陸金融環境的全貌，深入分析臺灣銀行業進軍大陸市場的機遇及風險，並對臺灣金融機構進入大陸市場的戰略提出建議，協助臺灣銀行業者依本身競爭優勢成功進入大陸市場以擴大利潤規模。

本研究報告分為環境篇及戰略篇。在環境篇中，重點介紹大陸銀行運行的宏觀經濟環境、監管環境、大陸銀行體系及競爭環境，並分析兩岸銀行體系的異同、剖析影響大陸銀行未來生存環境的重要市場因素。在戰略篇中，通過分析臺灣銀行在大陸運行的機遇、風險、優勢和劣勢，協助臺灣銀行思考是否應該選擇進入大陸市場，進入的長期目標是什麼，目標客戶在哪裡；並進一步比較各種進入模式、介紹大陸銀行主要業務板塊及台資銀行的機會、研究區域經濟的特點並推薦台資銀行的進入區域。

摘要

台資銀行進入中國的策略與區域選擇

我們分析金融海嘯後中國大陸銀行經營環境以及台資銀行在大陸的機遇、風險、和優劣勢的結論和建議綜述如下：

壹、戰略思考—進入模式

一、中國經濟長期發展潛力看好，短期仍面臨不確定性因素

中國經濟遭受了金融海嘯相當的影響，不過，迅速推出的經濟刺激計畫，使中國成為世界上經濟率先復甦的國家之一。但中國短期的經濟發展仍存在一定的不確定性因素，出口仍然在底部徘徊、社會投資也未完全啟動，經濟面臨結構性調整的問題，全面經濟復甦尚需時日。加上 2009 年貸款額度的大量釋放，信用風險在未來將可能逐漸顯現。長期來看，中國經濟發展潛力巨大，將在世界舞臺扮演更重要的角色，台資銀行不應該也再無法這一經濟舞臺上缺席。

二、台資銀行進軍大陸勢在必行，但應務實謹慎

中國經濟增長所衍生的金融需求使臺灣的銀行業者無法漠視。更重要的是，隨著島內市場過於飽合、過度競爭，主要客戶群體已經進入大陸市場，無論是從大陸市場的發展潛力，還是從保持競爭力的角度來看，進軍大陸市場都勢在必行。不過，兩岸關係雖然發展迅速，但仍有不確定性；中國的監管環境透明度仍然較低、監管仍需完善；中國經濟短期也仍面臨挑戰，台資銀行仍應謹慎、務實地制定其在中國的發展目標。

三、台資銀行需做長期的思考和準備

受到網點和規模的限制，以及對中國市場的熟悉度不足，多數台資銀行進軍大陸市場短期只能先以設立分行服務台商為目標。但台商的市場已經過度競爭，並非長久的戰場。面對正進行結構性調整的中國國內經濟，台商面臨挑戰，也在做佈局上的調整，其資金需求也傾向於以人民幣為主。台資銀行應該認識到，人民幣業務之成敗不能僅依賴台商客戶的維護，對中資企業的滲透雖然短期受制於政策的限制難以開展，仍有必要做長期的思考和準備。

四、台資銀行可以兩條腿走路，只設立分行並非最佳的發展戰略

台資銀行的規模和大陸的國有銀行、股份制銀行及在中國的外資行相比並無競爭優勢。台資銀行以分行和子行的方式進入市場雖然並非沒有機會，但是面臨的障礙頗多，加上大陸監管機構的限制，要迅速擴張頗為不易。參股是銀行跨國經營中收益和風險比相對較高的一種方式，台資銀行可以採兩條腿走路的模式，設立分行或子行外，同時用參股的方式先行熟悉市場和培育各種關係，再決定是否有機會發展成為中國的專業性銀行或在特定地區發展綜合性銀行服務。

五、具成長性的市場是台資銀行佈局的重點

進入地區的選擇對台資銀行的大陸策略成敗極為重要。考慮大陸各個經濟板塊的經濟和金融發展現狀、產業特點和企業運行、各項產業及金融政策以及政府引導措施，台資銀行應著重佈局潛力更大的新興市場以及仍具成長性的成熟市場；新興市場主要包括廣闊的中部、西部以及經濟發展水準更高的環渤海、東南沿海經濟區的部分地區，具成長性的成熟市場主要包括長三角，及環渤海的部分地區。對於在這次金融危機中受傷較深且政策優勢正漸漸喪失的成熟市場如珠三角地區則是以維護台商客戶為主，需要更為謹慎。

六、參股對台資銀行是一種值得採用的進入模式

跨國銀行根據交易費用理論，在跨國經營中選擇建立於長遠利益基礎之上的合資企業方式，而不是子行或者分行等形式，主要因素有：獨立經營的阻礙、文化衝突、準備共同利用的技術、降低成本和風險、及加快市場進入的速度。在業務退出的時候，合資銀行比分行的退出管道更為暢通、具有更大的靈活性。參股可以規避限制，迅速獲得人民幣業務的資格；而城商行貼近的中小企業群體是台資銀行的優勢所在；城商行也可以彌補台資銀行當地關係的不足。另外，城市商業銀行也有一定的引進戰略投資者的需求，參股城商行是中國政府更容易接受的模式。台資參股城商行如果可以帶動特別是內陸區域金融的發展，有望獲得中央和地方政府在政策、項目等方面的支持。但沿海高度競爭的地區則中央的支持會較為保守。

七、小結

台資銀行進入中國模式不能一概而論，應視個別競爭實力和長遠發展戰略而定。

貳、台資銀行切入中國的業務選擇

台灣的銀行業者即使能取得進入大陸市場的許可，受制於人民幣存款及分支行不足等條件的限制，可能獲利的業務仍將是企業金融業務。對消費金融和財富管理的選擇則需保持謹慎的態度。在企業金融和其他業務板塊，大企業貸款、基建貸款、債券承銷等專案是國有銀行的主要市場，台灣銀行應避其鋒芒，而在自身擅長的中小企業板塊積極佈局，並在貿易融資、外匯業務等技術性較強的領域依靠技術實力取得一定的競爭優勢。大陸中小企業融資市場低度開發，隨著中國經濟的快速成長，以及部分外向型中小企業轉為發展內需市場，大陸中小企業的成長將更為迅速，也將會有越來越多的企業成長為中型甚至大型的企業。它們對資金的渴求也將長期存在，中小企業融資的市場潛力巨大。中國政府對中小企業融資業務高度重視，隨著國家相繼出臺的各項推動措施，中資銀行也開始佈局這一市場。不過，大型國有商業銀行中小銀行的技術和人才實力也還有待提高。台灣應該加速對大陸中小企業業務做出長期且積極、審慎的規劃，憑藉在這一領域中長期積累的經驗和市場影響力，並借助兩岸溝通管道的政治影響力，加速切入大陸中小企業融資的主市場。在切入中小企業融資市場的過程中，和大陸中小銀行結成戰略聯盟或通過控股、參股的方式都將是有效的途徑。將中小銀行的區域特色與台灣銀行業的技術優勢相結合，有望較為有效地滿足中小企業融資需求。

中國銀行業“重批發、輕零售”，零售銀行業務受制於居民的消費習慣以及經濟前景不確定性等因素，消費金融短期內仍不會有太大突破。目前，大陸消費金融以個人房貸業務為主，而且個人房貸業務也以大型國有銀行以及股份制商行為主，台資銀行介入或者同國有大行合作的機會不多。在其他業務方面，儘管台資銀行有專業優勢，但是鑒於其仍處於發展的初期，盈利模式尚在建立之中；而且零售銀行業務的發展離不開營業網點的支援，因此，我們對於台資銀行在消費金融市場的介入持謹慎的態度。不過，通過參股方式仍有可能分享消費金融的長期發展。

目前理財市場發展尚未受到有效規範，投資者對此心存疑慮，加上現金為王的心態使得投資者不願介入，銀行理財產品恐放緩。而監管機構在金融開放及產品創新等持保守的態度，使得金融產品創新受到抑制，從而延緩零售銀行業的發展步伐。再者，產品結構單一，服

務同質化嚴重。產品以代理居多，客戶管理、產品設計、風險控制等環節均較為薄弱。此外，中國資本市場投資品種和工具相對匱乏，也抑制了銀行此項的發展。由於目前中國國內理財業務還處於起步階段，民眾對於理財業務的認可仍然需要一個逐步發展的過程。在此期間，銀行本身也需要在產品服務方面進一步提升。而中國監管機構對產品和市場的政策更直接關係到理財業務能否快速推進。因此，對於台資銀行來講，受制於監管及通道的限制，需做長期打算。

叁、中國區域金融與台資銀行切入策略

一、區域經濟與台資銀行的選項

我們根據地區經濟發展水準、經濟關聯以及文化相似性，將中國的經濟版圖劃分為七大經濟區，分別為：長三角經濟區、東南沿海經濟區、環渤海經濟區、東北經濟區、大西北經濟區、中部經濟區、大西南經濟區七大經濟區。通過對中國經濟區內部的經濟發展水準、產業發展狀況、企業組織構成以及區域銀行業發展狀況等方面因素的深入分析，上述七大經濟區大致可以分為三種形態的市場（從銀行業發展的角度）：1、發展尚不充分，但未來將可以看到較快增長的新興市場，主要包括廣闊的中部、西部以及經濟發展水準更高的環渤海、東南沿海經濟區的部分地區；2、業已成熟但未來仍將繼續增長的具成長性的成熟市場，這一市場主要包括長三角、東海沿海以及環渤海的部分地區；3、在這次金融危機中受傷較深且在中國全國性開放格局逐步形成的局面下，政策優勢正漸漸喪失的欠成長的成熟市場，這些市場主要分佈在東南沿海經濟區的珠三角地區。

從銀行網點密度看，長三角經濟區內的銀行業競爭度在全國居於前列。每百萬人口商業銀行機構數上海為 115 個，江蘇為 74 個，浙江為 88 個。江蘇的金融機構多集中在蘇南，銀行實際競爭程度極高。浙江企業在全球經濟危機中受到很大的影響。從出口導向轉向內需導向是浙江企業要面臨的選擇。隨著浙江經濟發達地區如杭州、寧波、溫州等地逐步進入轉型與升級階段，其承接上海乃至國際產業轉移的潛力值得關注。

從存、貸款餘額與 GDP 的比值看，東南沿海經濟區內的廣東與全國平均水準比較接近，福建則低於全國平均水準。福建銀行業的發展較之廣東有著較大的差距。2008 年底廣東百萬人口商業銀行機構數

平均為 74 個，福建為 70 個。從網點數來看，東南沿海經濟區內的銀行業競爭程度在全國而言相對較高。珠三角產業處於國際產業鏈的低端，自主創新能力不強，比較優勢在逐步減弱。能否及時有效地推進產業結構的優化升級，是珠三角應對競爭、持續發展的先決條件。福建經濟發展水準與珠三角地區有著較大的差距，這差距短期內難以超越。從中長期看，海峽西岸經濟區開發的戰略安排能否帶來福建投資價值的顯著提升，很大程度上取決於這樣的安排是否能轉化為實實在在的配套政策。

環渤海經濟區的發展是區位條件、生產要素、資源稟賦、產業體系，與引進資本、技術的有機結合的成果，區內各地區生產總值增長率遠高於全國平均水準，位居全國前列。但經濟高速增長的背後存在很多問題。該區域市場經濟發展不夠活躍，自主創新動力不足，對資源和固定資產投資過度依賴的局面，短期內並不會有質的改變，傳統產業在相當時期內仍會作為其經濟發展的支柱。金融危機也給環渤海經濟區的發展帶來了嚴峻的考驗，依靠資源和簡單承接國際產業轉移的粗放經濟增長模式能否持續發展值得商榷，同時，這模式也面臨著中西部地區的激烈競爭。如何在鞏固現有優勢的基礎上推動產業結構升級，決定著它未來一段時期內經濟發展的品質、效益和速度。此外，環渤海經濟區內各省市並未形成良好的經濟聯動效應，內部聯繫還不夠緊密，這與長三角形良好的經濟輻射效應成了鮮明的對比。

本區域銀行業金融資產占全國銀行業金融資產的 24%，居七大經濟區之首。從銀行網點數來看，區內銀行金融機構數達到 33135 個，同樣居全國之首。該區域百萬人口商業銀行機構數平均為 63 個，低於長三角和珠三角地區。無論是資產規模、從業人員，還是機構數量，國有商業銀行依然佔據首要位置，但是其占整個地區銀行業的比重卻低於全國平均水準。

中部地區的金融資產僅占全國金融資產約 15%。經濟金融化程度低於全國平均水準。存貸比水準僅相當於全國平均水準。但差異化的產業結構為地區發展提供了機會，河南、湖北和湖南在中部區域則具有相對優勢。過去幾年上述區域的中小企業逐步活躍，民營企業家的企業家精神和經營管理水準已經較改革初期有較大的提升，更具市場經濟意識的民營企業家群體為民營企業的發展提供了基礎。相對薄弱的銀行為後來者提供了機會，從百萬人口商業銀行機構數來看，中部

地區的百萬人口商業銀行機構數大約為 45 個，處於較低的水準。這一區域的銀行機構在服務當地經濟方面仍有較大的提升空間，這與金融服務相配套的信用環境、政府服務意識等基礎建設不足會在短期內制約金融業的發展。但隨著這些制約因素在中長期的影響將會逐步減少。

就東北經濟區而言，遼寧省在東北經濟的發展中一直是對外開放發展程度較高的省份。該省擁有優良的天然深水港，第二產業發達，是東北經濟區對外貿易的出口基地。以遼寧沿海經濟發展促進東北老工業振興，具有重要的戰略意義。瀋陽市是遼寧的省會，經濟實力雄厚，長期以來一直是東北區域經濟中的核心城市。大連市是新興的沿海城市，發展非常迅速，與瀋陽一起成為東北經濟區中經濟發展的亮點。

大西南經濟區要實現較快的經濟增長，有針對性地承接東部發達地區的產業轉移以及技術和資金轉移對其來說無疑是一條快捷方式。在這個過程中，有較好工業基礎的川渝經濟區和毗鄰珠三角的廣西自治區是可以重點關注的區域。陝西作為西北經濟的龍頭，各個方面的經濟水準都處於大西北經濟區的領先地位。受益於國家政策扶持和長久以來積聚的經濟底蘊，具有良好的發展前景。西安是新亞歐大陸橋中國段隴海蘭新經濟帶最大的中心城市，綜合實力、競爭實力在西北地方首屈一指，未來具有較好的發展潛力。

目 錄

第一篇 環境篇	1
第一章 中國銀行的宏觀經濟環境	1
第一節 宏觀環境決定台資銀行進入中國需做長期打算	1
第二節 中國宏觀經濟狀況	3
一、中國經濟發展歷程及特徵	3
二、全球金融危機使中國經濟進入放緩週期，但中國經濟長期發展前景樂觀	5
三、中國政府推出一系列刺激內需的政策	7
四、中國經濟出現良好趨勢，但全面復甦尚需時日	9
第三節 中國企業現狀	15
一、中國企業利潤降幅有所放緩，虧損額逐步下降	15
二、中國企業產能釋放緩慢，但仍處於增長狀態	16
三、出口行業境況依然窘迫	18
第四節 居民生活現狀	21
一、城鎮居民消費潛力巨大	21
二、社會保障系統不完善以及高房價限制城鎮居民消費	22
第五節 資本市場現狀	24
一、股票市場結構相對單一，機構投資者構成有待優化	24
二、債券市場發展滯後，債券品種單一	26
第二章 金融海嘯對銀行業的影響	27
第一節 金融海嘯對中國銀行業主要風險的影響	27
一、市場風險	27
二、流動性風險	28
三、信用風險	29
第二節 金融海嘯對外資銀行在華業務的影響	36
一、外資銀行在中國的基本狀況	36
二、金融危機對外資銀行在華業務的影響—挑戰與機遇並存	37
三、外資銀行更加重視投資中國的機會	40
第三章 中國銀行監管環境與監管風險	41
第一節 監管機構及模式	41
一、監管機構	41
二、監管模式	42
第二節 銀行業監管框架	44
一、分級監管	44
二、准入監管	46
三、風險監管	49
四、公司治理與內控機制監管	50

五、退出監管.....	50
六、外資金融機構監管.....	51
七、農村金融機構監管.....	52
八、非銀行金融機構監管.....	52
第三節 銀行業監管特點及趨勢.....	54
一、監管層對銀行的監管中仍然較多的依賴行政手段.....	54
二、准入監管近年來漸有放鬆，退出機制立法更顯迫切.....	54
三、基礎設施建設落後制約了監管能力的提升.....	55
四、確立了以風險為本的監管思路，但審慎監管仍需落實.....	56
第四節 監管風險對台資銀行影響.....	57
一、監管的行政干預影響銀行經營者的戰略和策略.....	57
二、管制的逐步放鬆可能加劇現有的市場競爭.....	57
三、市場退出機制的完善無法約束銀行經營中的不規範行為.....	58
第四章 中國銀行體系現狀與競爭環境.....	59
第一節 中國銀行體系歷史與現狀.....	59
一、銀行體系發展歷程.....	59
二、銀行業發展現狀.....	60
第二節 中國銀行體系競爭環境.....	66
一、銀行業金融機構 以國有銀行為主體的多層次競爭.....	67
二、非銀行金融機構 競爭能力短期較為有限.....	75
三、金融業開放加快，中資銀行國際化步伐加大，未來競爭格局存在變數.....	79
第三節 兩岸銀行業體系差異比較.....	82
一、跨業經營的規定.....	83
二、市場營運環境.....	85
三、銀行規模與集中度.....	87
四、世界競爭力.....	89
五、服務的主要客戶群體不同.....	90
六、小結.....	91
第四節 影響台資銀行在中國經營的幾項市場因素及其變化趨勢.....	93
一、政策性利差空間壓縮，差異化訂價能力尋求突破.....	93
二、傳統盈利模式面臨轉變，中間業務管道需要拓展.....	94
三、流程改造與管理提升成為當務之急.....	96
四、風險管理需要進一步深化.....	96
五、徵信體系的建設尚需落實.....	97
第二篇 戰略策略篇.....	99
第五章 台資銀行投資中國的戰略選擇及進入模式.....	99
第一節 臺灣銀行業現階段投資中國大陸概況.....	99

一、兩岸銀行業交流回顧.....	99
二、臺灣銀行業於中國大陸發展現況.....	101
第二節 臺灣銀行在大陸投資的優勢、劣勢、機遇和挑戰.....	103
一、臺灣金融業的優勢.....	103
二、臺灣金融業的劣勢.....	104
第三節 台資銀行對於兩岸金融市場開放的策略-問卷調查.....	107
一、前言.....	107
二、問卷設計與調查方法.....	107
三、調查結果.....	110
第四節 台資銀行對於兩岸金融市場開放的策略-業者訪談與論壇.....	122
一、前言.....	122
第五節 戰略思考—是否需要進入？進入的長期目標是什麼？.....	127
一、監管機構的思考.....	127
二、銀行界的思考.....	128
三、進入的目標和規劃.....	129
第六節 戰略思考—進入模式.....	132
一、臺灣銀行進入大陸的主要模式及選擇.....	132
二、參股的理論及效益分析.....	135
三、參股對多數臺灣銀行來說是一種較好的進入模式.....	138
四、注意參股的風險及成功要素.....	139
第六章 企業金融及台資銀行的機會.....	141
第一節、企業金融發展現狀.....	141
一、企業金融是中國銀行業收入的重要構成.....	141
二、企業金融以傳統信貸業務為主，大中型企業為主要客戶來源.....	142
三、企業金融的中間業務發展尚處於初級階段.....	142
第二節 貿易融資.....	144
一、貿易融資重要性及其內涵.....	144
二、貿易融資業務現狀.....	145
三、台資銀行的機遇.....	148
第三節 現金管理.....	150
一、現金管理重要性及內涵.....	150
二、現金管理業務狀況.....	151
三、台資銀行的機遇.....	155
第四節 外匯金融.....	156
一、外匯業務界定.....	156
二、外匯業務發展現狀.....	156
三、台資銀行的機遇.....	159
第五節 大中型企業貸款.....	160

一、定義.....	160
二、市場現狀.....	160
三、台資銀行的機遇.....	166
第六節 中小企業融資.....	167
一、大陸中小企業分類標準及規模介紹.....	167
二、中小企業分佈特點.....	169
三、中小企業融資難題及原因.....	172
四、現階段中小企業融資問題的應對及評價.....	175
五、台資銀行的機遇.....	184
第七節 投資銀行業務.....	186
一、銀行從事投行業務範圍有限.....	186
二、投行業務特點.....	187
三、台資銀行的機遇.....	189
第七章 消費金融及台資銀行的機會.....	191
第一節 中國大陸零售銀行業務發展現狀.....	191
一、消費信貸供給與需求不匹配.....	191
二、發展處於初期階段，業務占比仍然較低.....	192
三、業務仍停留於傳統貸款業務 新興理財業務發展欠缺.....	193
第二節 零售銀行業務未來發展趨勢及限制因素.....	194
一、零售銀行發展的制約因素：.....	196
第三節 住房貸款業務.....	198
一、發展現狀.....	198
第四節 信用卡業務.....	201
一、發展現狀.....	201
二、短期市場發展限制.....	205
三、台資銀行機會.....	205
第五節 汽車貸款.....	206
第六節 財富管理業務.....	207
一、銀行財富管理業務的問題：.....	207
第七節 消費金融公司.....	211
第八節 電子銀行.....	213
第八章 基建融資(融資項目)與台資銀行的機會.....	215
第一節 概念及特點.....	215
一、概念.....	215
二、特點.....	215
第二節 中國專案融資現狀.....	217
一、專案融資市場規模持續增長.....	217
二、投資區域將出現由東部向中西部地區轉移的趨勢.....	222

三、國有商業銀行是項目投資市場的主要參與者.....	223
四、投資主體多元化增加了專案管理中的風險.....	224
第三節 台資銀行的機遇.....	225
第九章 區域經濟與台資銀行的選項.....	226
一、人口分佈.....	226
二、交通運輸.....	227
三、人力資源.....	228
第二節 各區域經濟狀況.....	228
一、經濟的基本狀況.....	228
二、各區域產業結構.....	230
三、各區域的主要經濟特徵.....	231
第三節 各區域企業構成.....	235
一、企業類型.....	235
第四節 區域金融狀況.....	239
第五節 區域投資機會.....	242
一、各區域 SWOT 方法分析.....	242
二、區域選擇.....	246
第十章 結論及建議.....	249
一、中國經濟長期發展潛力看好，短期仍面臨不確定性因素.....	249
二、金融海嘯對中國銀行帶來的直接影響有限，外資銀行更加重視中國業務.....	249
三、台資銀行選擇進軍大陸市場勢在必行，但應報務實與謹慎的態度.....	249
四、台資銀行進軍大陸市場短期以服務台資企業為主，但對滲透中資企業需做長期的思考和準備.....	250
五、參股是迅速進入中國市場，且兼具收益高及風險較低的方式.....	250
六、大陸新興的市場及仍具成長性的成熟市場是台資銀行佈局的最佳站點.....	251
附件(A).....	252
附件(B).....	283
附件(C).....	292

表目錄

表 1-1	2009-2010 年政府主導 4 萬億投資計畫	7
表 1-2	國際機構對中國 2009 GDP 預測	9
表 1-3	2009 年上半年行業增加值	16
表 1-4	2009 年上半年主要出口產品出口值同比增長	19
表 1-5	各社會險種覆蓋人數	23
表 1-6	中國基金市場規模及構成	25
表 2-1	國有銀行風險敞口	28
表 2-2	國內主要銀行貸款以及同比增長率	33
表 2-3	在華外資銀行業營業機構與資產	36
表 2-4	中國主要城市外資銀行營業機構(包括代表處)	37
表 3-1	一些國家(地區)對於商業銀行最低註冊資本的額度要求	47
表 3-2	銀行業產品和存貸服務訂價方式	48
表 3-3	2007 年銀監會取消和調整行政審查專案涉及的銀行業准入事項	55
表 4-1	中國銀行體系金融機構家數	66
表 4-2	國有銀行基本指標	68
表 4-3	股份制銀行基本指標	70
表 4-4	2007 年以來城市商業銀行策略引資	72
表 4-5	註冊資本排名前 10 的信託公司	76
表 4-6	國內主要租賃公司	78
表 4-7	國有以及股份制商業銀行外資參股機構	80
表 4-8	中資銀行海外併購參股情況	81
表 4-9	台灣各類金融機構家數	82
表 4-10	中國金融控股公司	84
表 4-11	台灣金融控股公司及旗下子公司	86
表 4-12	中國銀行體系資產結構	88
表 4-13	台灣銀行體系資產結構	89
表 4-14	兩岸銀行體系的差異比較表	91
表 5-1	臺灣銀行業於大陸發展現況	102
表 5-2	臺灣銀行業赴大陸營運 SWOT 分析表	106
表 5-3	問卷受訪機構依基本屬性區分之家數	109
表 5-4	問卷受訪機構依資產總額區分之家數	109
表 5-5	問卷受訪機構依第一類資本總額區分之家數	110
表 5-6	我國銀行未來可採行登陸方式之優缺點分析	115
表 5-7	ECFA 關於金融服務業的爭取項目	122
表 5-8	臺灣銀行進入大陸的主要模式及選擇	133
表 6-1	國內銀行貿易融資情況及其占比	146
表 6-2	國內銀行現金管理業務情況	152

表 6-3	主要國家和地區的中小企業劃分標準	168
表 6-4	大陸大中小型企業劃分標準	169
表 6-5	中國大陸全國市場主體戶數發展情況	170
表 6-6	中國大陸全國市場主體註冊資本(金)發展情況	170
表 6-7	中國大陸全國市場主體地區分佈情況	171
表 6-8	中國大陸全國市場主體行業分佈情況	172
表 6-9	中國大陸中小企業貸款及不良貸款率情況	174
表 6-10	國內銀行債券承銷情況	188
表 6-11	中國大陸銀團貸款受託經辦人	188
表 8-1	1990-2007 年中國城市基礎設施改善情況	217
表 8-2	新增輸電線路及十一五規劃	222
表 8-3	中國不同區域的基礎設施完善程度	223
表 9-1	區域經濟區覆蓋範圍	226
表 9-2	各區域面積、人口情況表	227
表 9-3	交通運輸密度表	227
表 9-4	各區域人力資源情況表	228
表 9-5	中國不同區域經濟基本狀況	230
表 9-6	中國不同區域產業結構構成	230
表 9-7	不同類型企業區域分佈	237
表 9-8	金融機構區域分佈概況 - 1	239
表 9-9	金融機構區域分佈 - 2	240
表 9-10	區域金融機構存貸款及占 GDP 比率	241

圖目錄

圖 1-1	主要經濟體 GDP 同比增長率.....	3
圖 1-2	中國三個產業 GDP 占比.....	4
圖 1-3	消費、投資和淨出口對 GDP 貢獻率.....	5
圖 1-4	GDP、消費、投資和出口同比增長速度.....	5
圖 1-5	CPI 和 CPI 同比增速.....	6
圖 1-6	一年期存貸利率及存款準備金率.....	8
圖 1-7	中國製造業經濟採購指數.....	10
圖 1-8	進出口增速同比增長.....	11
圖 1-9	主要經濟體進口同比增速.....	11
圖 1-10	國有企業及非國有企業累計固定資產投資同比增速.....	12
圖 1-11	政府主導性投資及製造業投資累計增速.....	13
圖 1-12	規模以上工業企業利潤增長率及虧損額增長率.....	16
圖 1-13	城鎮人口及城市化率.....	21
圖 1-14	居民人均存款情況.....	22
圖 1-15	全國平均房價.....	23
圖 1-16	中國滬深指數.....	24
圖 1-17	2007 年底中國股票市場投資者構成.....	25
圖 1-18	中國債券發行量.....	26
圖 2-1	貨幣供應量 MI、M2 增長率.....	28
圖 2-2	金融機構貸款同比增速.....	29
圖 2-3	中國銀行業不良貸款及比率.....	30
圖 2-4	2009 年金融機構新增貸款及同比增長率.....	31
圖 2-5	中國銀行業撥備覆蓋率.....	32
圖 2-6	各上市銀行房地產相關貸款占比.....	34
圖 3-1	銀監會組織架構.....	45
圖 4-1	中國銀行業的發展歷程.....	60
圖 4-2	銀行業總資產及其增長率.....	61
圖 4-3	各國金融資產占比情況.....	63
圖 4-4	2008 年銀行業金融機構市場份額.....	68
圖 4-5	城市商業銀行增長速度.....	71
圖 4-6	商業銀行一年期存貸款基本利差.....	94
圖 4-7	上市銀行淨利息收入占營業收入比重.....	95
圖 5-1	台商主要匯集在珠江及長江地區.....	118
圖 6-1	2009 年上半年主要上市銀行企業金融的貢獻.....	141
圖 6-2	大型企業分佈的區域結構.....	162
圖 6-3	中型企業分佈的區域結構.....	162
圖 6-4	不同區域企業規模構成.....	163

圖 6-5	不同所有制類型企業工業增加值佔比	164
圖 6-6	2005-2008 各融資管道的規模增長	166
圖 7-1	年零售銀行營業收入和利潤佔比	192
圖 7-2	人均可支配收入和人均消費支出	194
圖 7-3	聯網商戶，POS 和 ATM 增長情況	195
圖 7-4	個人住房消費貸款	198
圖 7-5	上市銀行個人住房按揭貸款占零售貸款比重	199
圖 7-6	銀行卡和信用卡發卡量	201
圖 7-7	截至到 2008 年銀行信用卡累計發卡量	202
圖 7-8	信用卡還款情況	204
圖 7-9	銀行季度剔除新增基金後的淨申購贖回份額	208
圖 7-10	網銀用戶銀行選擇分佈	214
圖 8-1	2004-2007 年中國基礎設施行業各子行業的構成情況	218
圖 8-2	2000-2008 年鐵路營運里程變動	219
圖 8-3	鐵路固定資產投資額及增長率	220
圖 8-4	1998-2008 年中國公路運營里程	220
圖 8-5	公路固定資產投資額及增長率	221
圖 8-6	1996-2008 年電力裝機增長速度	222
圖 8-7	2002-2007 年中國電力部門投資	222
圖 8-8	2007 年各銀行在主要基建行業的貸款投入額	223
圖 8-9	2007 年各銀行公司貸款投入行業構成	224
圖 9-1	各區域 GDP 佔比	229
圖 9-2	各企業類型工業增加值貢獻	236
圖 9-3	各種類型企業工業增加值貢獻	237
圖 9-4	中型企業在各地區分布佔比	238
圖 9-5	小型企業在各地區分布佔比	238

第一篇 環境篇

第一章 中國銀行的宏觀經濟環境

第一節 宏觀環境決定台資銀行進入中國需做長期打算

縱觀世界各國經濟發展，中國是增長較快較平穩的國家之一，同時也是最有投資價值的國家之一。

在金融危機籠罩全球經濟的背景下，中國政府及時有效地採取了積極的財政政策和寬鬆的貨幣政策，在一定程度上減緩了經濟下行壓力，有望成為最早復甦的國家之一。種種跡象也表明中國經濟正在有所好轉，最艱難的時期已經度過，企業利潤降幅有所放緩。這為台資銀行進入中國大陸提供了一個良好的宏觀背景。不過中國出口何時真正實現回升，需看全球特別是與中國貿易關係較為緊密的各主要經濟體的經濟形勢何時好轉。而這將對銀行業的企金業務，如貿易金融、現金管理、企業外匯理財、外匯交易、中小企業信貸、及投資銀行等業務產生直接的影響。而中國建立內需市場也需要時間，這對零售及消費銀行業務，如房地產開發貸款與個人房貸市場、信用卡及銀行卡業務、理財業務、及私人銀行業務的開發也都有重大的關係。中國經濟發展中存在的問題決定了台資銀行需要做長期的打算，其盈利不是一朝一夕之事。

同時，中國宏觀經濟的特點也決定了台資銀行對不同的業務板塊應採取不同的策略：

- 對公業務存在較大的發展空間。中國企業依然保持著良好的發展趨勢，雖然出口相關的行業受損比較嚴重，出口轉內需存在一定的難度，但中國龐大的內需市場和巨額的政府刺激計畫使得大多數企業轉虧為盈。在經濟復甦之時，企業的融資需求與日俱增，銀行業對公業務存在較大的發展空間。
- 消費金融目前受到抑制。隨著經濟的增長，中國居民生活得到不斷改善，消費潛力逐漸增強，但受到社會保障體系的不健全和高房價的限制，消費受到一定抑制。對銀行的消費金融需求並不強烈，目前仍處於發展初級階段。中國政府也正在朝著改善民生的

方面努力，相信隨著保障體系的逐步建立，釋放出來的消費能力巨大。不過，這一過程仍然需要相當時間。

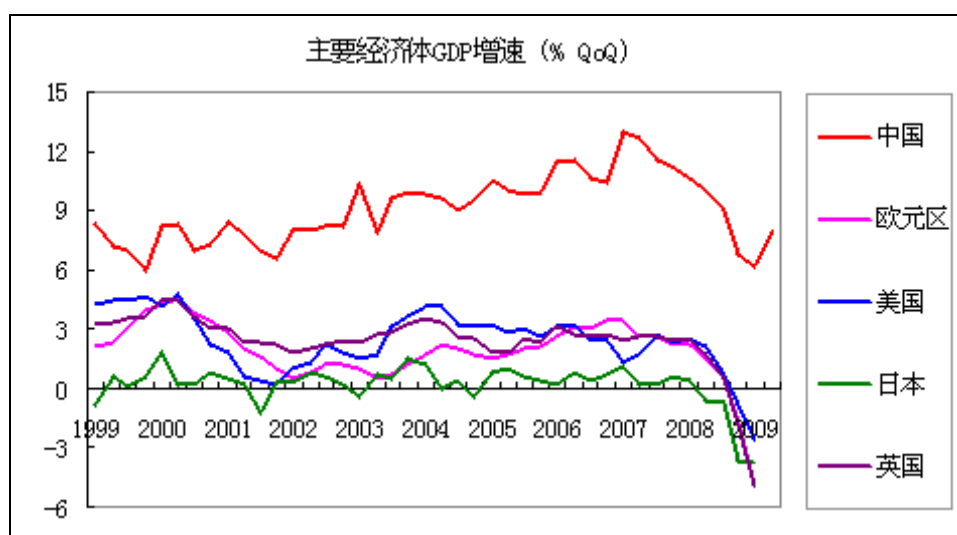
- 理財業務機遇不多。中國資本市場發展時間短，體系還相對不完善，產品單一。股市缺乏理性投資，債市產品種類有限。由於可供投資的產品不多，因此銀行的理財業務受到阻礙。

第二節 中國宏觀經濟狀況

中國是世界上經濟增速較快、較平穩的國家之一，目前經濟實力已躍居世界第三。但出口導向的經濟模式在此次金融危機中面臨嚴峻挑戰，進出口受損嚴重。為應對複雜的國際經濟環境，中國政府推出了積極的財政政策和寬鬆的貨幣政策，以此刺激中國內需市場。目前中國經濟出現良好趨勢，但出口依舊低迷加上社會投資的不足，預示著中國的全面經濟復甦仍尚需時日。

一. 中國經濟發展歷程及特徵

經過30年的改革開放，中國經濟已經發展到相當大的規模，國內生產總值由1978年的3,645億元迅速躍升至2008年的300,670億元，在世界的排名從第10位提升到第3位，僅次於美國和日本。GDP年均增幅達到9%以上，成為世界經濟增長的主要引擎(見圖1-1)。

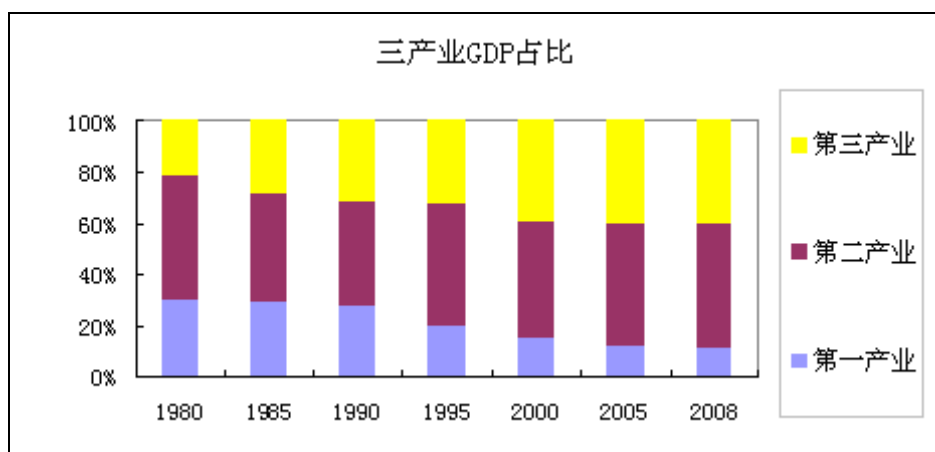


資料來源：Bloomberg, 新華財經整理

圖1-1 主要經濟體GDP 同比增長率

從產業結構看，工業和服務業的高速增長是推動中國經濟發展的主要動力。目前中國已經完成了從農業社會向工業社會的過渡，工業化進程不斷推進，過去十年工業生產總值複合增長率達到14.1%，遠高於第一產業的增長水準。服務業（包括交通運輸、批發零售、住宿餐飲、金融業等）同樣也對中國經濟發展起到了舉足輕重的作用，尤其在2001年以後增長更為迅速，占到GDP的40%以上，僅次於第二產業

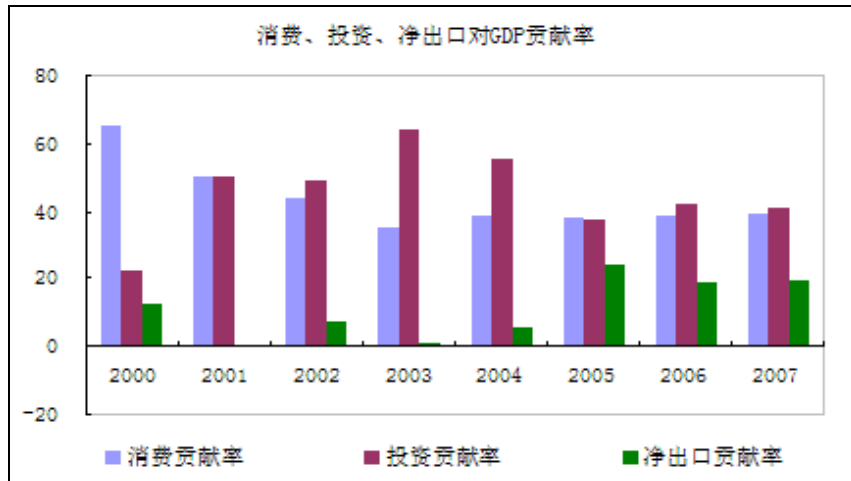
(見圖1-2)。



資料來源：CEIC, 新華財經整理

圖1-2 中國三個產業GDP占比

中國經濟發展模式主要是依靠投資和淨出口來拉動GDP增長，屬於粗放型的增長方式。在拉動經濟增長的投資、消費、外貿三架馬車中，對投資的依賴度越來越大。近年來，中國的投資率一直在40%左右的高位，2003年更達到47%，而在發達國家，消費則是主要的增長動力。此外，中國廉價的勞動力成本和稅收減免，使“中國製造”在世界市場上具有較強的競爭力，於是淨出口對中國經濟貢獻逐步上升，尤其在2005年，對GDP貢獻率上升至24.1%，然而金融危機的爆發使出口遭受重創，中國經濟面臨轉型(見圖1-3)。

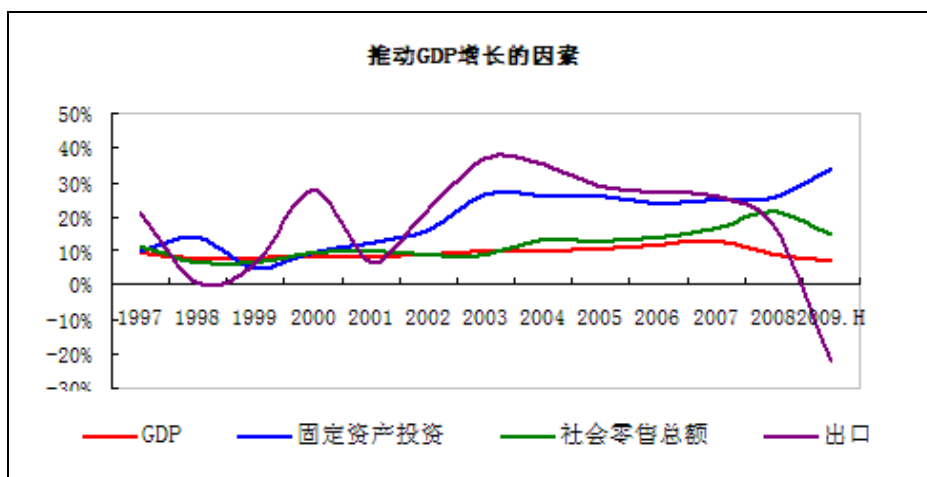


資料來源：中國統計局，新華財經整理

圖1-3 消費、投資和淨出口對GDP 貢獻率

二. 全球金融危機使中國經濟進入放緩週期，但中國經濟長期發展前景樂觀

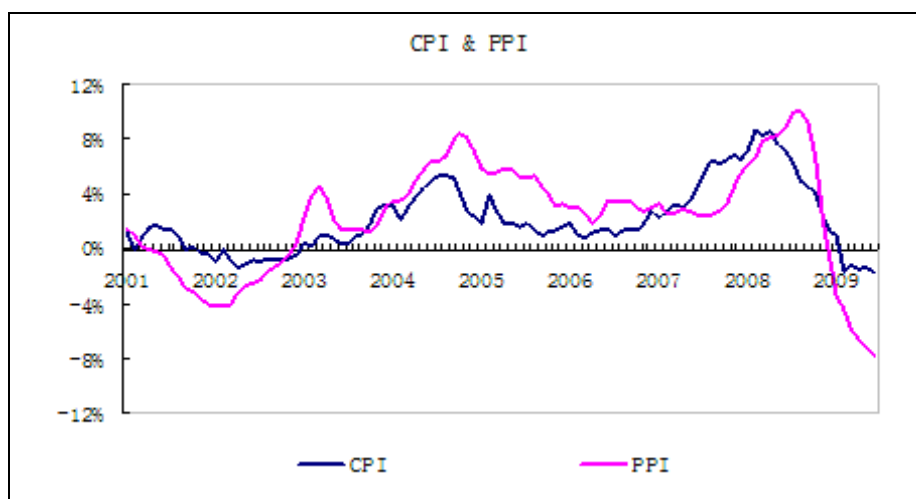
美國次貸危機引發的金融風暴對世界經濟造成重大衝擊，主要發達經濟體陷入全面衰退。經濟危機的影響蔓延到眾多行業，其中消費市場也受到了較大程度的影響，出現了房地產市場低迷，汽車銷量下滑，零售銷售疲軟等現象，在歐美發達地區尤為嚴重。由於主要貿易夥伴消費能力的下降，導致了發展中國家的貿易出口大幅縮減，從而進一步影響其經濟增長。以出口為導向的中國經濟模式面臨嚴峻挑戰，中國進入了經濟增速放緩週期。



資料來源：中國統計局，新華財經整理

圖1-4 GDP、消費、投資和出口同比增長速度

從上圖可以看出，國內生產總值有所下降，2009年上半年GDP同比增長7.1%，較年初下降了1.9個百分點。由於國際外需市場大量萎縮，中國出口受到影響最為嚴重，2009年上半年出口下降了21.8%，進口下降了23.5%，淨出口下拉GDP增長負2.9個百分點；由於中國政府採取了一系列刺激經濟計畫，加大力度促進內需，投資成為推動GDP增長的主要動力，2009年上半年全社會固定資產投資91,321億元，同比增長33.5%，增速比上年同期加快7.2個百分點，資本形成總額拉動6.2個百分點；同樣受益於政府發佈的刺激方案，消費市場與國外市場相比放緩速度相對較小，2009年上半年社會消費品零售總額58,711億元，同比增長15.0%，最終消費拉動3.8個百分點。



資料來源：CEIC, 新華財經整理

圖1-5 CPI 和PPI 同比增速

金融危機導致了居民信心的下挫，消費受到一定抑制，截至2009年6月底，CPI和PPI分別為-1.7%和-7.8%，(見圖1-5)。

雖然存在一定的經濟下行壓力，但相對於世界主要經濟發達體，中國仍然保持著高速的發展，2009年上半年GDP增速遠超過歐元區、美國和日本（2009年一季度分別為-4.9%、-2.5%和-3.8%）。中國經濟之所以能在惡劣的國際環境中保持強勁增長，主要歸功於中國政府及時地採取了積極的財政政策和寬鬆的貨幣政策，通過拉動投資、刺激內

需來減緩因出口下降帶來的壓力。

三. 中國政府推出一系列刺激內需的政策

進入2008年下半年，隨著美國次貸危機的蔓延和加深，中國政府及時調整宏觀政策，把宏觀調控的首要任務從年初的“兩防”（防止經濟增長由偏快轉向過熱、防止物價上漲轉為全面通脹）調整為年中的“一保一控”，即保持經濟平穩較快增長、控制物價過快上漲。2008年9月以來，美國次貸危機急劇惡化，迅速演變成國際金融危機，對中國經濟影響明顯加大。中國政府明確提出宏觀調控重點是保持經濟平穩較快發展，果斷地把“穩健的財政政策和從緊的貨幣政策”調整為“積極的財政政策和適度寬鬆的貨幣政策”，進一步擴大內需、全力保增長。

為抵禦國際經濟環境對中國經濟的不利影響，應對複雜多變的國際形勢，中國政府於2008年底提出了4萬億刺激經濟計畫，主要加快民生工程、基礎設施、生態環境建設和災後重建，提高城鄉居民特別是低收入群體的收入水準，促進經濟平穩較快增長。4萬億投資計畫主要投入於以下幾個方面(見表1-1)：

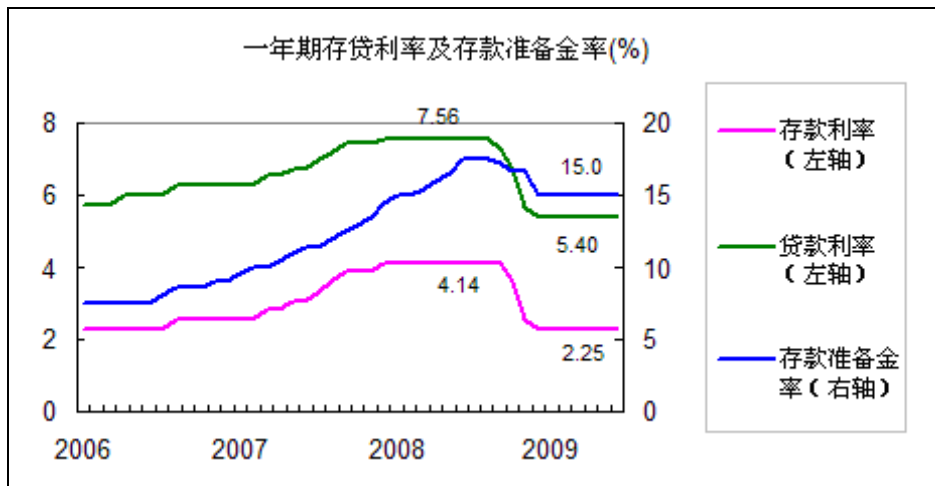
表1-1 2009-2010 年政府主導4萬億投資計畫

用途	投資規模（億元）
鐵路、公路、機場、城鄉電網	18,000
災後恢復重建	10,000
農村民生工程和農村基礎設施	3,700
生態環境投資	3,500
保障性安居工程	2,800
自主創新結構調整	1,600
醫療衛生、文化教育事業	400
合計	40,000

資料來源：新華財經整理

其資金主要來源中央投入（1.18萬億）、地方財政、地方政府債券和銀行貸款。此外，中國還採取了上調出口退稅率、降低房地產交易稅、降低汽車購置稅等多項政策來刺激內需市場。事實上，已經發佈的刺激措施目前在活躍經濟活動、支持市場信心方面開始發揮了作用。

在貨幣政策方面採用適度寬鬆的貨幣政策，央行多次下調存貸利率和存款準備金率，同時取消各家銀行的放貸額度限制，以此加大貨幣投入力度，增強市場流動性，同時也為落實4萬億投資計畫提供資金支援，（見圖1-6）。



資料來源：CEIC、新華財經整理

圖1-6 一年期存貸利率及存款準備金率

相對寬鬆的貨幣政策也是下半年的貨幣政策基調。在2009年8月份的央行貨幣政策執行報告中稱：中國人民銀行將按照黨中央、國務院的統一部署，堅定不移地繼續落實適度寬鬆的貨幣政策，根據國內外經濟走勢和價格變化，注重運用市場化手段進行動態微調，把握好適度寬鬆貨幣政策的重點、力度和節奏，及時發現和解決初期性問題，妥善處理支持經濟發展與防範化解金融風險的關係，進一步增強調控的針對性、有效性和可持續性，維護金融體系的穩定，並向好的經濟形勢發展。

針對國際金融危機造成的經濟收縮，中央決策部門在發揮刺激內需政策的同時，更重要的是加快經濟調整、創新和改革步伐，增強經濟的

內在活力。2009年下半年，中央政府將繼續採取積極財政政策和適度寬鬆的貨幣政策，宏觀調控將繼續以“保增長、擴內需、調結構”為主線。以加強財政政策刺激來保證宏觀經濟穩定性，以加大貨幣政策擴張來保持金融體系的流動性。在宏觀經濟運行未達到8%的經濟增長率，中央政府積極財政政策和寬鬆貨幣政策的基調不會改變。

中國政府採取的刺激經濟政策得到了一些國際機構的認可，紛紛調高對中國2009年GDP的預測。(見表1-2)

表1-2 國際機構對中國2009 GDP 預測

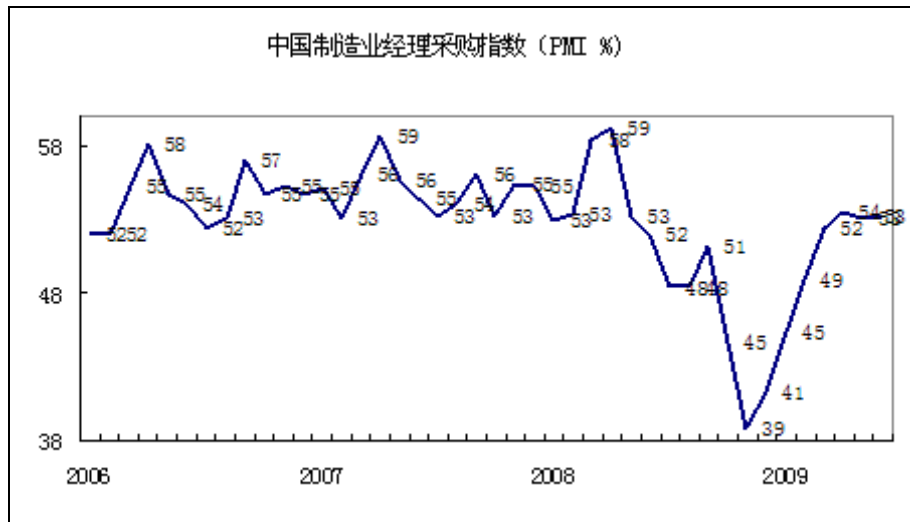
機構	2009年GDP預測值
聯合國	7.5%
世行	7.2%
IMF	7.5%
摩根士丹利	9.0%
高盛	8.3%
美林	7.6%

資料來源：新華財經整理

四. 中國經濟出現良好趨勢，但全面復甦尚需時日

中國政府發佈的刺激措施已經在活躍經濟活動、支持市場信心方面開始發揮作用。一些經濟指標下行的速度有所放緩，經濟出現復甦信號。然而在國際環境尚不明朗化的條件下，中國的復甦是否牢穩還有待進一步觀察，新華財經預計由於全球環境短期內較難回暖，出口依然面臨嚴峻挑戰，同時中國社會投資仍不活躍，經濟近期不會全面復甦，可能經歷3年左右的穩固階段。

2009年上半年中國製造業經理採購指數(PMI)連續6個月攀升，截至6月底，PMI指數達到53.2%，超過警戒指數50%，與年初相比提高了近8個百分點。PMI指數是宏觀經濟的先行指數之一，反映人們對於經濟前景的預期。由此說明了中國經濟度過了經濟最為嚴峻的時候，出現回暖趨勢。(見圖1-7)



資料來源：CEIC、新華財經整理

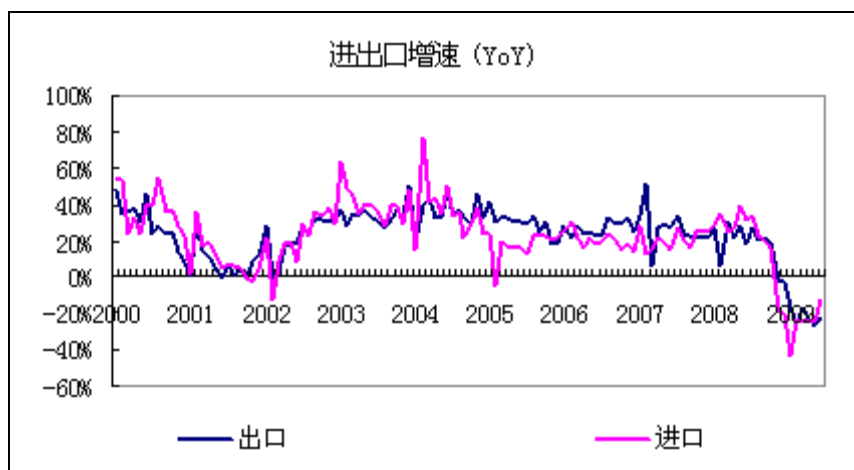
圖1-7 中國製造業經濟採購指數

用電量資料一向被認為是反映宏觀經濟變動情況的晴雨錶之一，GDP與用電量及裝機容量的相關係數均達到0.98，經濟總量指標與電力總量指標呈高度正向相關關係。2009年6月份，中國發電量同比增長了5.2%，改變了前幾個月負增長的態勢。

然而，在經濟出現復甦信號的同時，一些負面因素也在阻礙中國經濟的增長步伐，其中相對明顯的是出口行業不景氣、社會投資的消極以及外貿轉內銷並非易事。

(一).出口短期難以復甦

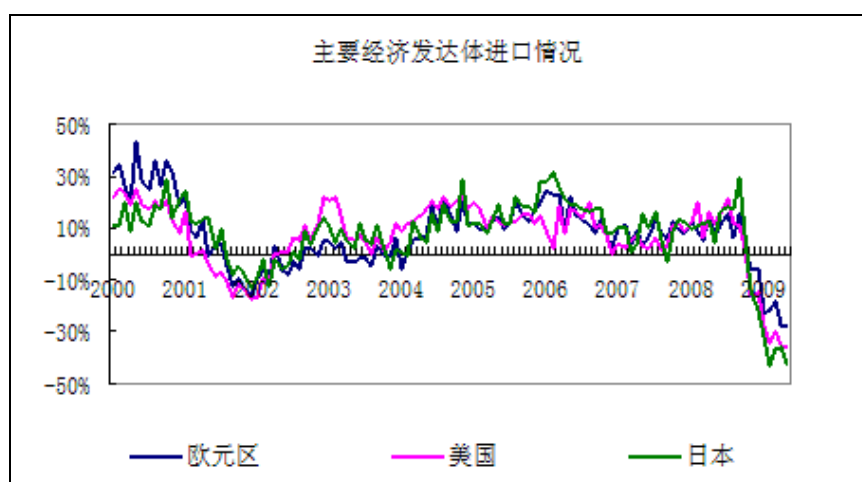
曾經為中國經濟做出卓越貢獻的國際貿易在經濟復甦中並沒有表現樂觀，雖然出口量下降的幅度有所減緩，最壞的時候已經度過，但國際環境還很不明朗，各國之間貿易冷清。外部需求的極度萎縮是中國出口持續下降的根源，國內發佈的相關扶持政策在這種形勢下是很難奏效的，中國出口形勢的好轉必須依賴的是外部需求。時至今日，訂單數量依舊有限，而且國外政府還通過貿易壁壘對現有的出口產品進行排擠，出口的復甦難度相對較大。另一方面，中國的進口主要為來料加工，由於出口受限，進口也隨之減少。2009年上半年，中國出口下降了21.8%，進口下降了23.5%。(見圖1-8)



資料來源：CEIC、新華財經整理

圖1-8 進出口增速同比增長

據世界貿易組織（WTO）統計，2009年第一季度全球貨物貿易出口額同比下降31%。世界貿易組織同時預計，2009年全年全球貨物貿易出口額下降29%，扣除價格因素後實際貿易量下降10%。經濟危機調整不會在短期內結束，世界經濟復甦過程會緩慢而曲折。此外，部分發達經濟體的消費模式有所改變，居民消費觀念有從“過度消費”向“量入為出”變化的跡象，可能影響全球消費市場擴大。國際貿易或進入低速增長期，貿易摩擦也將進入好發期，國際貿易環境惡化。作為中國主要的出口區域歐元區、美國、日本的經濟狀況來看，進口需求為歷史最低點，並沒有看到反彈的趨勢，因此我們認為中國出口不會在近期內復甦，出口對經濟增長的影響依然是負面的(見圖1-9)。



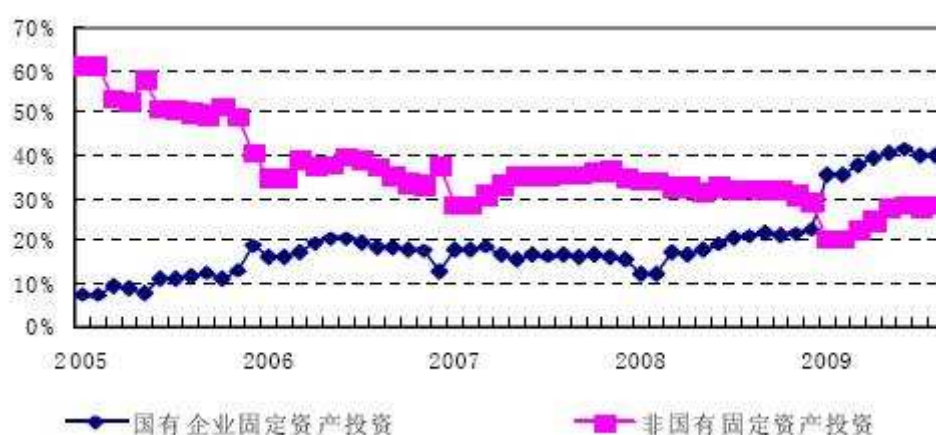
資料來源：Bloomberg、新華財經整理

圖1-9 主要經濟體進口同比增速

此外，人民幣升值對出口的影響在未來一段時間內也不容忽視。雖然近期人民幣匯率相對穩定，但從國際金融環境來看，相對於其他國際貨幣，人民幣依然是各國追捧的對象，升值的可能性較大。人民幣升值導致國內出口產品價格升高，對出口產生負面影響。因此出口的復甦還需要一定的時間。

(二).社會投資尚未大規模啟動

另一個問題是政府主導投資增速加快，社會投資增速下降。中國保持7.1%的高速增長主要依託於巨額的投資。中國政府推出4萬億投資計畫，希望通過政府導向推動更大規模的社會投資，讓社會和私人投資發揮“主力軍”作用，利用政府投資與非政府投資的互補性以及槓桿作用，保持經濟穩定增長，在世界各國中率先實現經濟復甦。但這種帶動作用並不理想，綜合目前各地的投資資料，在全部投資增加額中，政府專案約占其中的一半。在中西部的不少省份，政府投資更是處於絕對“壟斷”地位。這意味著，在政府專案投資高潮的背後，龐大的民間資本啟動跡象還不明顯，需要撬動的目標尚未實現。受經濟前景不明朗、生產訂單不足、產能普遍過剩、工業效益下降等因素的影響，民營企業投資謹慎，觀望情緒相當普遍。這也說明了經濟實體並沒有從危機中痊癒，人們對經濟的趨勢判斷還相對保守。



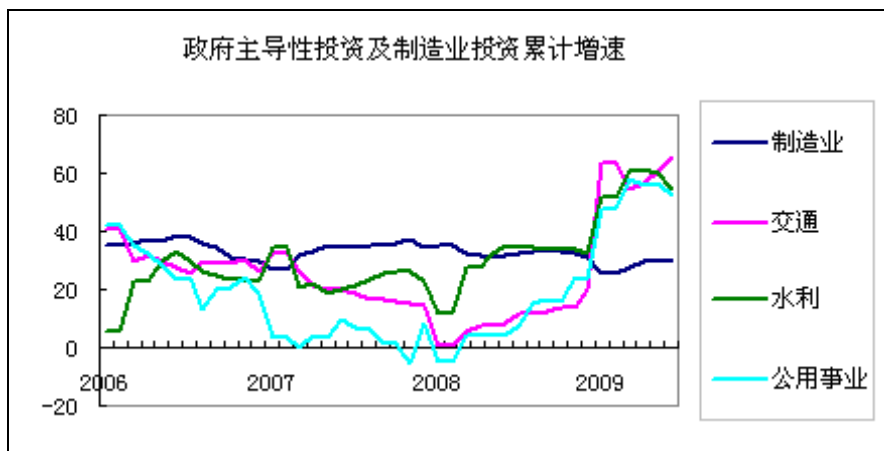
資料來源：CEIC、新華財經整理

圖1-10 國有企業及非國有企業累計固定資產投資同比增速

從上圖可以看出，雖然非國有企業固定資產投資有所回升，但仍沒達到歷史水準，落後於國有企業的增速。在政策方面，由發改委發起的

《關於進一步鼓勵和促進民間投資的若干意見》已經上報國務院，年底有望發佈，這一與政府主導“4萬億”投資相呼應的政策所帶來的後續效果還值得期待。

從投資進入的主要行業也可以看出社會投資並未啟動。政府導向型投資集中於交通運輸、水利及環境保護、公用事業、教育、社會保障等方面，尤其交通運輸的固定資產投資增速迅猛，截至2009年6月底，同比增速達到65.5%。由於出口和盈利前景黯淡及產能過剩，製造業投資（除了與政府項目相關的行業外）大為減緩，而且產能過剩還有可能在相當長的一段時間內抑制社會投資熱情。當前各行業的產能利用率均處於低位，中國產能閒置集中表現為滿足出口需求形成的生產能力，這部分生產能力既不完全是高能耗、高污染產品生產能力，也不完全是技術落後的生產能力；相反，很多是技術較為先進、附加值較高的高端生產能力，如為船舶和汽車生產的鋼板、電子和電氣產品、紡織服裝等。由於這部分產能無法完全轉向內需，解決這部分產能閒置問題不僅需要擴大內部需求，也需要國際經濟環境的好轉。（見圖1-11）



資料來源：CEIC、新華財經整理

圖1-11 政府主導性投資及製造業投資累計增速

從2009年上半年新增巨額貸款的項目來看，人民幣中長期貸款主要項目為基礎設施行業、租賃和商務服務業和房地產業。其中基礎設施行業（交通運輸、倉儲和郵政業，電力、燃氣及水的生產和供應業，水利、環境和公共設施管理業）新增中長期貸款1.6萬億，占比為1.6%，租賃和商務服務業新增中長期貸款占比為13.7%，房地產業中長期貸

款占比為11.3%。在中國，銀行是主要的融資來源，為控制風險，銀行更青睞於政府專案和國有大企業，資金的匱乏也是導致社會投資低迷的一個主要原因。

雖然財政和貨幣政策仍存在著可以進一步推動經濟增長的空間，而且政府也有這方面的意願，但這並不是長遠之計，企業狀況的改變以及信心的恢復需要時間去實現。另有相關報導，稱銀行新增貸款間接流向股市和房地產行業，同樣也說明了社會投資並不活躍，企業投資興致不高。

(三).刺激內需並非易事

中國政府採取一系列刺激內需政策其目的是將外貿商品轉到國內市場，減少外貿蕭條對經濟的影響，然而外貿轉內銷並非易事。就外貿企業而言，國內市場的眾多門檻還很難跨過。其一，進百貨商場的扣點、雜費都直接決定著外貿企業對商品的訂價。其二，收款時間過長。按內貿企業的做法，許多企業實際拿到貨款有時要超過90天，這對於原本就受出口重創、缺乏資金的外貿企業來說是雪上加霜。其三，沒有零售管道。目前許多外貿企業既沒有零售經驗，也沒有現成的國內零售管道，品牌也不為國內消費者所認知，所以“轉內銷”十分困難。除此之外還涉及如何規避侵權嫌疑等等，通常做慣外銷的企業並無意願做內銷，註定外銷轉內銷的路並不好走。就國內消費市場而言，潛力釋放受到諸多因素的限制。除了受傳統消費觀念的限制以外，福利保障系統的不健全也對消費產生負面影響。

雖然中國政府推出了諸多改善民生政策以此釋放居民消費潛力，但政策的體現還需要一定的時間。總而言之，外貿轉內銷的道路並非平坦，以消費平抑出口下降短期內效果並不明顯。

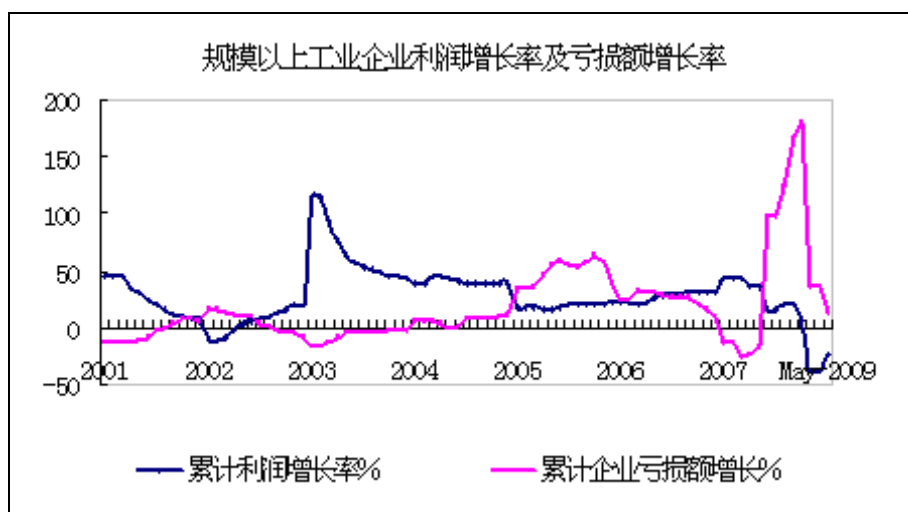
第三節 中國企業現狀

隨著中國經濟的不斷增長，企業的實力也逐漸增強，具備了一定的抵抗風險能力。雖然在此次金融危機中受到衝擊，但受益於中國政府的刺激經濟計畫，利潤降幅有所緩解，虧損額逐步下降。不過，出口導向企業依然面臨諸多挑戰。退稅率的多次調高在某種程度上緩解了部分壓力，但出口企業的好轉則主要取決於國際市場的復甦。

一. 中國企業利潤降幅有所放緩，虧損額逐步下降

金融動盪造成中國外需市場明顯減弱，對出口依賴程度相對較高的東部地區企業、民營企業所受影響首當其衝，尤其是中小企業面臨的困難相對較多。2008年底中國政府採取了一系列刺激經濟措施，發展擴大中國內需市場。經過半年的努力，企業利潤下降幅度有所減緩，虧損額呈下降趨勢。

上半年，全國22個地區工業實現利潤8,941.4億元，同比下降1.2%，降幅比1-5月份減小3.4個百分點。在39個工業大類行業中，27個行業利潤增幅回升或降幅減小。其中，有色金屬冶煉及壓延加工業盈利139.1億元，比1-5月份增盈49.8億元；石油加工及煉焦業盈利411.4億元，同比增長193.3%；化纖行業利潤由1-5月份下降30.7%縮減為下降4.6%；電力行業盈利77億元，比1-5月份增盈23.4億元；專用設備製造業利潤同比增長4.4%，增幅比1-5月份上升1.7個百分點；交通運輸設備製造業由1-5月份下降7.2%縮減為下降1.1%；鋼鐵行業利潤同比下降85.0%。企業虧損額仍在繼續增長，但增幅有所放緩，截至2009年5月底，企業虧損額同比增長14.3%，較年初下降了22個百分點。由此可以看出企業度過了此次危機最為艱難的節點，然而國際環境依然存在變數，中國經濟復甦的根基並不穩固，中國企業面臨的困境何時改善還有待進一步觀察。



資料來源：CEIC、新華財經整理

圖1-12 規模以上工業企業利潤增長率及虧損額增長率

滬深兩市1,637家上市公司上半年實現淨利潤4,810.59億元，與去年同期相比下降14.79%，但從第二季度環比業績來看，上市公司的淨利潤總額出現了36.1%的增長。上半年營業收入實現50,891.94億元，同比下降11.75%，環比增長19.28%。據資訊部統計，造紙、木材、傢俱、房地產等幾個行業二季度業績環比增幅排名前移，產品訂價、銷售順暢等因素成為這些行業業績環比大增的主要原因。紡織服裝、醫藥生物製品、批發和零售貿易等幾個行業的增長不明顯，排名居後。

二. 中國企業產能釋放緩慢，但仍處於增長狀態

隨著政府政策的調整和市場自發的調整，企業在融資成本、投資成本和原材料成本方面有所下降，然而企業面臨的最突出問題則是市場需求萎縮的壓力。銷售的降低一方面直接影響企業的盈利能力，另一方面產能過剩導致單位產品分攤的固定成本上升、單位產品盈利能力下降。企業的盈利水準仍面臨一定的壓力。2009年上半年各個行業的工業增加值如下表：

表1-3 2009年上半年行業增加值

大類行業	2008 H%	2009 H%	大類行業	2008 H%	2009 H%
廢棄資源回收加工業	35.0	23.3	通用設備製造業	21.8	7.3

其他採礦業.	26.5	19.4	化學製造業	14.2	7.2
非金屬礦采選業	23.3	19.1	煙草製品業	13.5	7.0
農副食品加工業	16.5	17.0	金屬製品業	19.3	6.9
黑色金屬礦采選業	34.5	16.0	皮革等其製品業	14.4	6.5
木材加工等製品業	26.9	14.4	造紙及紙製品業	17.2	6.3
飲料製造業	18.0	14.3	印刷業等	13.5	6.2
醫藥製造業	18.5	14.0	有色金屬冶煉及壓延	14.3	3.0
食品製造業	18.3	12.7	傢俱製造業	14.4	5.8
燃氣生產和供應業	32.6	12.6	橡膠製品業	16.0	5.3
專用設備製造業	22.4	12.4	水的生產和供應業	5.6	5.1
非金屬礦物製品業	21.0	11.9	化學纖維製造業	7.7	3.9
有色金屬礦采選業	15.4	11.3	煤炭開採和洗選業	20.9	3.2

紡織服裝、鞋、帽製造業	13.1	11.3	電力、熱力的生產	11.9	2.4
電氣機械及器材製造業	21.3	10.4	工藝品及其他製造業	11.0	2.0
石油和天然氣開採業	6.7	9.7	黑色金屬冶煉及壓延	14.6	1.0
塑膠製品業	15.6	9.2	儀器儀錶等製造業	19.6	-0.4
文教體育用品製造業	11.4	8.8	通信設備、電腦等	17.1	-0.6
交通運輸設備製造業	21.4	8.8	石油加工、煉焦等	13.2	-2.9
紡織業	12.7	7.3			

資料來源：中國統計局、新華財經整理

從上表可以看出，除了農副食品加工業產值的增長率較去年同期有所上升外，其餘行業增幅均為有所下降。這也說明了在經濟危機中，人們的基本生活所需受影響甚微。在眾多行業中，產能釋放較慢的依次為燃氣、儀器儀錶、黑色金屬礦、通訊設備、煤炭、石油加工、通用設備、鋼鐵、木材加工等，其中一部分為產能過剩行業，一部分為出口萎縮行業。不過企業復甦的信號已經顯現，2009年6月份PMI中的產成品庫存指數較08年末降低5個百分點，企業庫存逐漸減少，經濟危機對中國企業的影響逐步減緩。總體來看，中國大多數行業仍能保持增長態勢，狀況要好於其他發達國家。

三. 出口行業境況依然窘迫

隨著歐盟和美國等發達國家經濟的衰退，對外部需求大量縮減，中國作為其主要貿易商，出口受到重大影響。在各國的經濟刺激計畫中帶

有濃厚的貿易保護主義政策，如美國於2月份通過總額為7,870億美元的經濟刺激計畫中帶有“買美國貨”的條款，歐洲各國的經濟刺激計畫也不例外。除了貿易保護主義色彩的刺激政策外，各國技術性貿易壁壘的影響則更為深遠。世界各發達國家以健康安全和環境保護為由廣泛使用技術性貿易壁壘，設立了嚴格的技术性能標準和行業品質標準，這些標準已成為制約中國產品出口的主要阻礙。2009年上半年主要出口產品的出口值同比增長如下表：

表1-4 2009年上半年主要出口產品出口值同比增長

產品類別	出口值同比增長	出口值佔比
機電產品	-21.1%	58.8%
高新技術產品	-21.3%	29.6%
自動數據處理設備及其部件	-20.9%	9.6%
服裝及衣著附件	-8.2%	8.8%
紡織紗線、織物及製品	-15.0%	5.2%
鞋類	-4.0%	2.5%
家具及其零件	-9.7%	2.3%
鋼材	-59.7%	2.0%
塑料製品	-6.3%	1.3%
通斷及保護電路裝置	-21.4%	0.9%
燈具、照明裝置及類似品	-16.1%	0.6%
玩具	-14.2%	0.5%

資料來源：CEIC、新華財經整理

註：部分類別產品存在重複，故佔比總值大於100%

占中國出口份額最大的機電產品受傷較重，2009年上半年出口值同比下降了21.1%。機電產品包括金屬製品、機械及設備、電器及電子產品、運輸工具、儀器儀錶等，波及眾多製造企業，有些規模較小的企業因無法抵制訂單的大幅縮減而倒閉。為緩解企業的經營壓力，中國政府自2008年8月至今，多次上調機電產品的出口退稅率，推動機電科技產業持續健康發展。此舉措對於促進機電產品出口將產生積極的推動作用，但後續政策效果有待進一步觀察。

出口的主要產業—紡織業（包括服裝及衣著附件、紡織紗線、織物、鞋類等）出口仍處於低位徘徊局面，較去年底狀況有所改善，主要歸功於中國政府多次調高出口退稅率，目前達到16%的高水準，給予出

口企業更多的降價空間，吸引國外消費者的購買欲望，刺激出口商的生產積極性，在一定程度上緩解了紡織企業的困境，然而訂單下降的局面依然沒有改變。

政府採取的提高出口退稅政策於提振行業信心、緩解企業經營壓力在一定程度上發揮了良好的效果。然而，激勵政策並不能解決問題的根本，出口市場何時復甦最主要取決於國外市場，因此中國的出口行業仍面臨著眾多的不確定性。

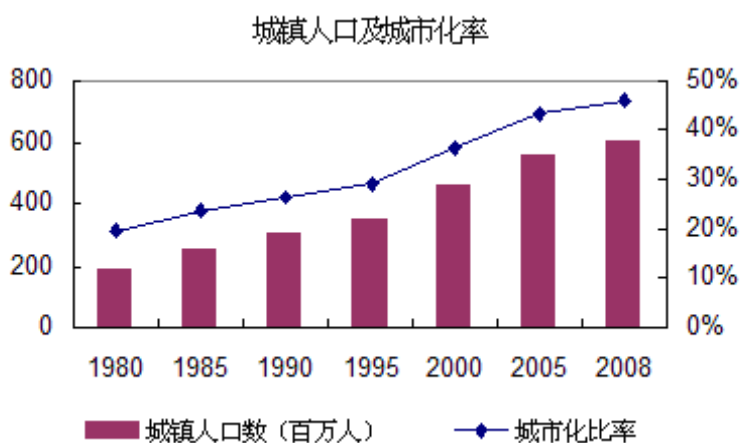
中國出口行業多數為中小企業，相對於大企業，他們經歷更大的挫折，關於中小企業我們有詳細章節介紹。

第四節 居民生活現狀

受益於中國經濟的高速發展，城市化率不斷提高，人民生活水準不斷改善，居民存款也隨之攀升，中產階級不斷壯大。但受制於社會保障體系的不健全以及高額的房價，巨大的消費潛力尚未充分釋放。

一. 城鎮居民消費潛力巨大

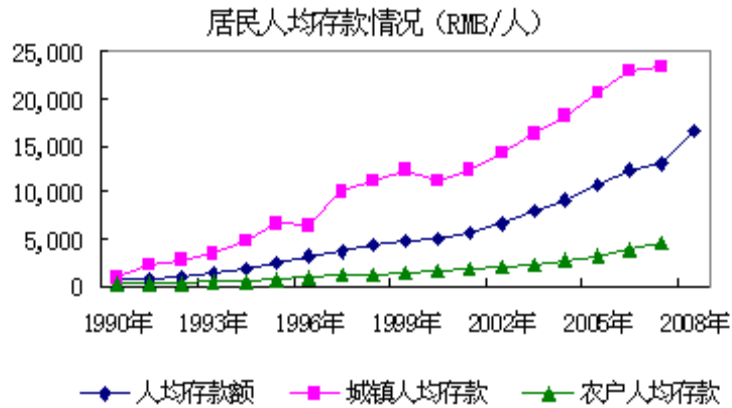
隨著工業和服務業的不斷發展，大量農村剩餘勞動力湧入城市，使得城市化率越來越高。截至2008年底，中國城鎮人口到達6.07億人，城鎮化率達到45.7%。城鎮人口隊伍不斷壯大，消費市場潛力巨大(見圖1-13)。



資料來源：CEIC、新華財經整理

圖1-13 城鎮人口及城市化率

中國經濟高速發展的過程也是中國居民累積財富的過程，截至2009年6月底，居民儲蓄額達到253,355億元，如此高的儲蓄率是任何國家所無法比擬的，這和中國居民的消費習慣密切相關，同時也受到一些社會環境的制約。從人均存款的資料來看，農村和城鎮存在著較大差距，2007年城鎮居民人均存款為2.35萬元，高出農村1.89萬元(見圖1-14)。



資料來源：CEIC、新華財經整理

圖1-14 居民人均存款情況 (RMB/人)

隨著經濟的穩定發展，中產階級逐步增長，根據中國社科院的相關報導得知，從全國範圍來看，中產階級所占比例在4%-5%之間；在城市，中產階級所占比例大約在10%左右；在大城市，中產階級所占比例大約在12%-15%之間。隨著中產階級收入水準的不斷上升以及人數的不斷擴大，他們對住房、汽車以及高檔商品的消費與日俱增，同時對投資理財也有一定的需求。

二. 社會保障系統不完善以及高房價限制城鎮居民消費

雖然中國居民擁有了一定的財富，但是他們消費相對保守，遠沒有達到發達國家水準，這種現象除了受傳統消費觀念的影響外，還受制於社會保障系統不健全和高房價的影響，居民寧願選擇銀行存款以防患於未然。

中國社會保障體系起步晚，相對不健全，有許多方面還需要改善。從下表可以看出，城鎮社會保險體系覆蓋面狹小，其中養老保險為城鎮居民的36%，醫療保險不足城鎮居民的33%。另一方面，保險的數額還相當有限。所以，居民不斷積累存款以增強安全感(見表1-5)。

表1-5 各社會險種覆蓋人數(單位：萬人)

主要險種	基本養老保險	基本醫療保險	失業保險	工傷保險	生育保險
2001	14,183	7,286	10,355	4,345	3,455
2005	17,487	13,783	-	8,478	5,408
2008	21,891	19,996	12,400	13,787	9,254

資料來源：新華財經整理

目前中國政府已經增大對保障體系的投入，推動醫療衛生體制改革，增加農業補貼，其目的是釋放居民的消費潛力，從而刺激內需市場，這也是4萬億刺激經濟政策的主要任務之一。但從醫改的實施效果來看並不理想，保障體系的改善並非一朝一夕就能實現的，還需要一個不斷探索的過程。

抑制居民消費的另一個主要原因為房價的飛速增長。隨著城鎮化的不斷推進，人們對住房的需求越來越大，然而收入的增長遠沒有房價的增長速度快。以2008年人均可支配收入15,780元、房屋銷售價格為3,655元計算，如果買一套90平方米的房子至少需要20年的時間。為了積攢首付或支付銀行按揭貸款，人們不得不從收入中扣除大部分，並減少購買其他商品(見圖1-15)。



資料來源：CEIC、新華財經整理

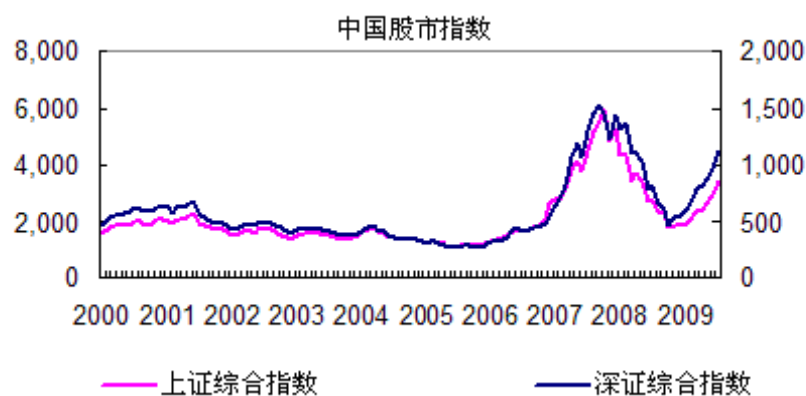
圖1-15 全國平均房價 (RMB/平方米)

第五節 資本市場現狀

中國資本市場已初具規模，但是由於起步較晚，監管部門相對保守謹慎，資本市場產品單一，對沖風險的衍生性金融商品數量非常有限。金融危機爆發以後，監管部門更加嚴格控制了產品創新。目前證券市場的投資品種以股票、基金為主，股指期貨遲遲未能推出。債券市場以銀行間市場為主，國債、央票以及金融債占比接近90%，公司債券規模還很有限。

一. 股票市場結構相對單一，機構投資者構成有待優化

中國股票市場分為主板市場、中小板市場以及剛剛推出的創業板。隨著股權分置改革的實施，市場相對充裕的流動性，以及大盤藍籌股的集中上市及回歸，中國股票市場整體已經達到一定的規模。截至2009年6月底，上市公司總數達到1,623家，股票市價總值為201,448.06億元，其中流通市值為91,169.08億元。2008年受國際金融危機、上市公司利潤下滑等多種因素影響，股票市場在波動中大幅回調，成交量明顯萎縮。隨著中國政府提出4萬億刺激經濟計畫，提振了市場信心，加上部分銀行貸款資金以及國外熱錢流入股市，2009年上半年股市回升，上證綜指由去年底的1,820.81點上升至3,412.06點(見圖1-16)。

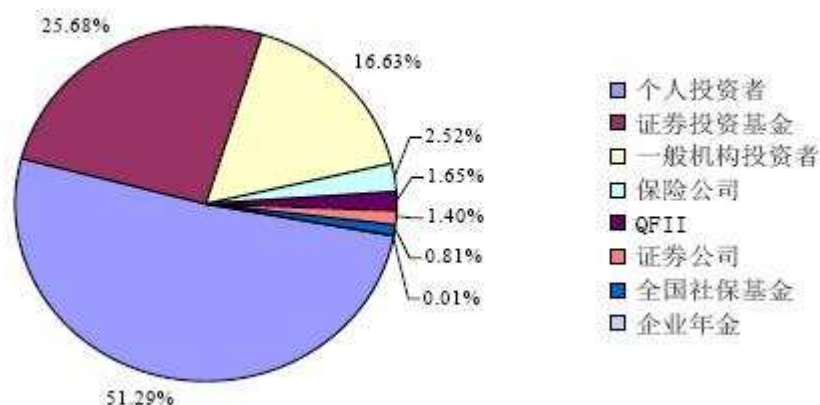


資料來源：CEIC、新華財經整理

圖1-16 中國滬深指數

不過，由於發展階段的限制，中國的機構投資者整體規模仍然偏小，與國際資本市場（機構投資者占比60-80%）相比仍有一定差距，個人

投資者尤其是中小個人投資者比例偏高，現有投資者之組成說明中國股票市場短期內仍具有高度波動性的特徵。新華財經認為隨著上市公司家數增多、投資環境更為複雜，個人投資者將逐步轉向基金投資，機構投資者仍將持續成長。此外，機構投資者之組成有待優化(見圖1-17)。



資料來源：中國證監會

圖1-17 2007 年底中國股票市場投資者構成

近年來，中國的機構投資者特別是證券投資基金的發展較為迅速。截至2009年6月底，已有基金管理公司60家，管理基金525檔，資產管理規模為23,945.3億份，基金淨值為23,882.5億元，較去年同期增長23.2%。其中，股票型基金和混合型基金占主導(見表1-6)。

表1-6 中國基金市場規模及構成(2009/06/30)

基金類型	數量(檔)	份數(億份)	淨值(億元)
股票型基金	253	13,900	13,824
混合型基金	141	7,100	6,967
債券型基金	79	1,118	1,198
貨幣型基金	43	1,643	1,643
其他	7	184	250
合計	523	23,945	23,882

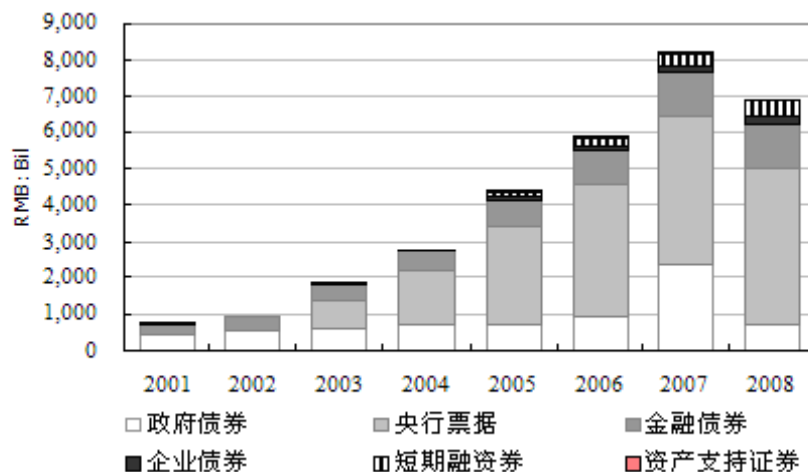
資料來源：Wind，新華財經整理

二. 債券市場發展滯後，債券品種單一

相對股票市場而言，中國債券市場的發展相對滯後。同發達國家資本市場相比，中國債券市場規模仍然較小，債券品種、結構和期限遠遠不能滿足市場的投融資需要。

2001年以來，中國債券市場進入穩步發展階段，債券市場總體規模穩步上升。

2008年累計發行各類債券70,727億元，其中企業債券發行額同比增長37%。短期融資券、次級債券以及資產支持證券的發行量較上年均有較大幅度增加。儘管如此，一級債券市場仍然以央票、國債和政策性銀行債為主，三者發行量占市場總發行量的87%以上(見圖1-18)。



資料來源：www.chinabond.com.cn，新華財經整理

圖 1-18 中國債券發行量

第二章 金融海嘯對銀行業的影響

第一節 金融海嘯對中國銀行業主要風險的影響

在世界經濟風雲變幻、中國經濟增長速度面臨下行壓力的情況下，中國銀行業面臨的風險驟然增加。總體上，中國銀行業面臨的市場風險和流動性風險有限，但隨著經濟調整及貸款額度的大量釋放，信用風險不得不引起足夠重視。

一、市場風險

(一). 利率風險

中國國內多數銀行的營運業績均嚴重依賴於息差收入，淨利息收入占總收入的比例均值在80%左右，因此利率的變化將會嚴重影響國內銀行的財務狀況和營運業績。長期以來，商業銀行只能依據中國人民銀行公佈的法定利率，在中國人民銀行允許的浮動範圍內確定利率。2004年央行規定相關政策，進一步擴大了利率的定價自主權，貸款利率不設定上限管理，貸款利率下浮幅度不變。雖然利率市場化取得了一定的進展，但從內容看則更進一步保證了銀行貸款的息差收入。利率市場化是中國金融發展的必然趨勢，但實現真正的利率市場化還需要漫長的時間。同時，為了抵制金融危機、刺激內需市場，央行多次下調存貸利率，目前息差已基本見底。隨著通貨膨脹的預期不斷增強，利率繼續下調的風險不大，近期內中國銀行業面臨利率風險不高。

(二). 匯率風險

自從2005年7月21日，中國開始實行以市場供需為基礎、參考一籃子貨幣進行調節、有管理的浮動匯率制度以來，人民幣對美元大幅度升值，銀行業擁有的外幣資產面臨著一定的風險，但基於銀行業的境外投資受到外匯管制及監管機構審核的限制，總體外匯風險缺口相對較小。

另外，中國金融體系的相對封閉性，資本市場沒有槓桿率過高的複雜的衍生性金融產品，以及銀行系統與資本市場分離等因素，都使得中國銀行業在此次金融危機中受到影響相對有限。目前從事國外資金業務量較大的銀行基本上為國有大行，股份制商業銀行參與的業務量很有限，城商行的業務幾乎沒有。因此在此次金融危機中受影響較大的

是幾家大型國有銀行，尤其是中國銀行，但都在可控範圍內。危機爆發以後，各大行紛紛減持國外債券，降低外匯風險敞口，目前已經達到相對較低的水準。截至2008年底三家國有大行的風險敞口如下表：

表2-1 國有銀行風險敞口

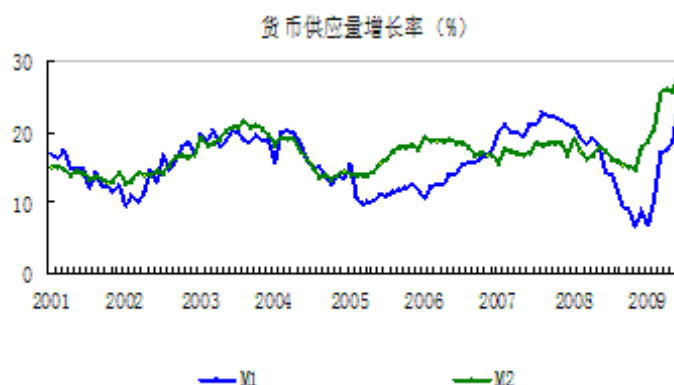
單位：億美元	中國銀行	中國建設銀行	工商銀行
美國次級住房貸款抵押債	25.9	1.62	11.95
Alt-A 住房貸款抵押債券	11.48	2.3	5.99
“兩房”相關債券	87.56	11.91	16.42
雷曼兄弟相關債券	-	1.9	1.44
外匯淨敞口	30.53	23.06	8.51

資料來源：各銀行2008 年報

註：按照人民幣兌美元匯率 6.8346 計算

二、流動性風險

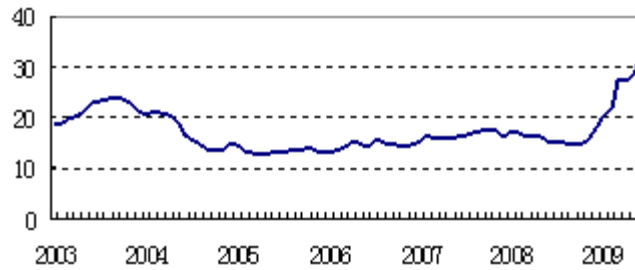
流動性風險方面，中國是個高儲蓄率的國家，市場資金的流動性相對較為充裕。為了刺激經濟，擴大內需，央行取消了各家銀行的放貸額度限制，市場資金十分充裕，貨幣供應量高位運行。截至2009年6月底，廣義貨幣供應量(M2)餘額為56.89萬億元，同比增長28.46%，增幅比上年末高10.64個百分點，比上月末高2.72個百分點；金融機構人民幣各項貸款餘額37.74萬億元，同比增長34.44%，增幅比上年末高15.71個百分點。2009年上半年的新增貸款達到7.37萬億元，同比多增4.92萬億元，遠超全年新增貸款5萬億元的目標。市場資金流動性充裕，銀行業面臨的流動性風險非常小(見圖2-1、圖2-2)。



資料來源：CEIC，新華財經整理

圖2-1 貨幣供應量 MI、M2 增長率

貸款同比增速 (%)



資料來源：CEIC，新華財經整理

圖2-2 金融機構貸款同比增速

此外，以下幾個因素也保障了中國銀行系統流動性的安全：

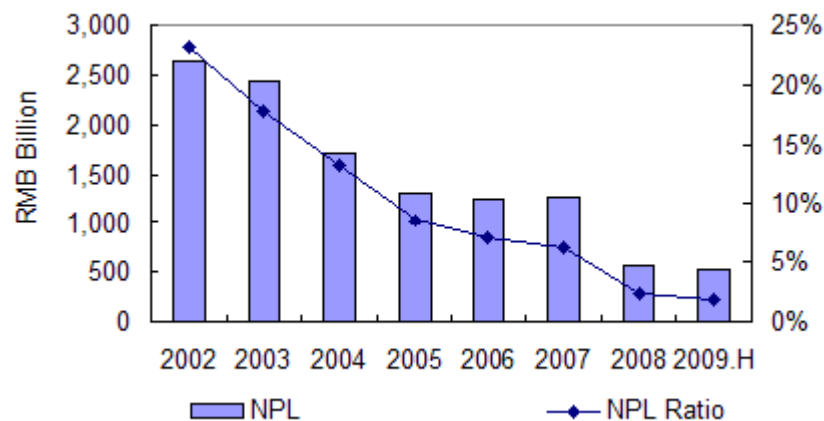
- 高額的外匯存款促使大量資金投入市場。在外匯儲備迅速增長的同時，央行為了對沖外匯存款，向市場釋放大量人民幣，由此將增加市場流動性。截至2009年6月底，國家外匯儲備餘額為21,316億美元，同比增長17.84%。
- 由於消費觀念保守以及社會保障體系的不完善，中國居民更傾向把財富存入銀行，巨額的存款量保證了銀行系統流動性充裕。截至2009年6月底，居民儲蓄存款25.3萬億元，新增存款3.2萬億元，同比多增9.754億元。
- 中國居民對銀行尤其是國有銀行保持較高的信任度，不會將大額存款撤離銀行，造成流動性風險。
- 中國市場仍是國際資金的首選投資地之一。目前全球經濟放緩，雖然中國受此次危機影響，GDP增速放緩，不過中國經濟有望率先走出此次危機所帶來的負面影響。雖然短期國際資金因為去槓桿化的影響和對實體經濟的擔憂，可能流出，不過中長期仍有望回流中國。

三、信用風險

(一). 不良貸款發展歷程

中國銀行業歷經三次不良貸款打消，目前不良貸款率處於相對較低且合理的狀態，截至2009年6月底，中國商業銀行不良貸款額為5,181億

人民幣，不良貸款率為1.77%，處於歷史最低水準。打消第一次不良貸款發生在1999年，中國成立了信達、華融、東方、長城四大資產管理公司，收購了建設銀行、工商銀行、中國銀行、農業銀行不良貸款達到1.4萬億元；打消第二次不良貸款發生於2004年和2005年，為了配合中國銀行、工商銀行、建設銀行和交通銀行股份制改革上市，四大資產管理公司再次收購了總計達1.2萬億元；第三次發生於2008年11月，農業銀行進行股份制改造，打消不良資產達8,156.95億元，不良貸款率進一步大幅下降。由此可見，作為國有銀行的最大股東—中國政府對改善銀行業整體信用風險肩負著巨大的作用(見圖2-3)。

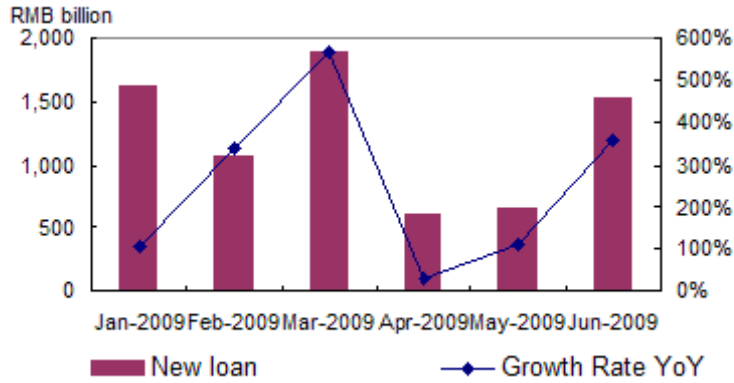


資料來源：CEIC 新華財經整理

圖2-3 中國銀行業不良貸款及比率

(二). 現階段發展隱憂

為了應對金融危機，中國採取了寬鬆的貨幣政策，央行多次下調存貸利率和存款準備金率，同時取消各家銀行的放貸額度限制。在寬鬆的貨幣政策下，新增貸款增長迅猛，2009年上半年，金融機構新增貸款達到7.37萬億元，同比多增4.92萬億元，遠超全年新增貸款5萬億元的目標。信貸投入仍然以國家4萬億投資拉動的相關專案為主，中長期貸款比重增加。與此同時，個人貸款，尤其個人住房按揭貸款增加較為明顯。截至2009年6月底，個人住房貸款比年初增加4,662億元，同比多增2,835億元(見圖2-4)。

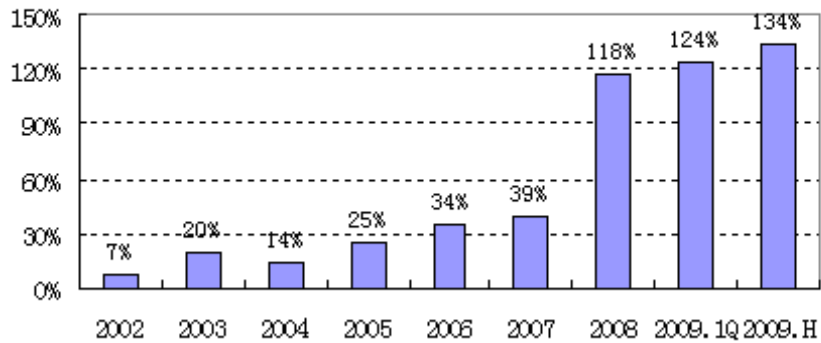


資料來源：CEIC 新華財經整理

圖2-4 2009 年金融機構新增貸款及同比增長率

銀行業貸款規模迅速擴張，對推動經濟穩定起到了重要作用，但貸款高速投入積聚的風險隱患也在增加。中國的經濟結構調整並非一朝一夕所能完成；其做為製造業大國存在的產能過剩問題仍然突出；地方政府做為本次信貸增長的重點之一，其高額的隱性債務長期來看風險猶存；尤其在國際環境仍不明朗、國內經濟增長尚不穩定的環境下，銀行會面臨一定的信用風險，不良貸款額會有所回升。以撥備覆蓋率 (cover ratio) 來看，2008年底中國商業銀行整體資料為116.4%，今年3月末則提高到123.9%，而6月末又進一步提高到134.3%。為了彌補貸款損失和防範風險，銀監會要求國內銀行2009年底的撥備覆蓋率 (cover ratio) 達到150%，在一定程度上反映了對貸款高速增長的隱憂 (見圖2-5)。

撥備覆蓋率



資料來源：CEIC 新華財經整理

圖2-5 中國銀行業撥備覆蓋率

不過，由於不良貸款的顯現具有一定的時滯性，預計不良貸款額的增加將會在2009年底或2010年逐步顯現。但由於貸款規模龐大，不良貸款比率將被稀釋，故2009年中國銀行的不良貸款比率不但不會上漲，更會有下跌的可能。截至2009年6月底，中國商業銀行不良貸款額為5181億人民幣，不良貸款率為1.77%，分別較2008年底下降了7,473億人民幣和3.72個百分點。不良貸款的“雙降”主要因為農業銀行財務重組，打消了不良資產總規模達8,000億元。倘若加上農行8,000億不良貸款，截至2009年6月底全國不良貸款率為4.5%。

為了爭奪市場份額，各商業銀行之間出現了普遍的突擊放貸現象，這令人對未來的信貸風險心生憂慮。在2009年第二季度，股份制銀行與中小銀行取代國有大型商業銀行，成為本輪放貸的主力軍，而前者對潛在風險與虧損的承受能力明顯弱於後者。據14家上市銀行2009年半年報顯示，部分銀行（主要為股份制商業銀行和城商行）貸款品質已出現下降跡象，不良貸款出現不同程度上升，其不良貸款率面臨反彈壓力。而中小商業銀行因貸款集中度偏高且信貸風險控制能力更為薄弱，其貸款品質下降程度將尤為突出。由於國有大行相對實力強大，抵抗風險能力偏強，在金融危機中不良貸款未出現嚴重惡化現象（見表2-2）。

表2-2 國內主要銀行貸款以及同比增長率

單位：億元	2008	2009.H	同比增長率
工商銀行	1,044.82	986.65	-5.6%
建設銀行	837.82	772.08	-7.8%
中國銀行	874.90	774.87	-11.4%
交通銀行	254.60	260.26	2.2%
中信銀行	90.46	97.92	8.2%
招商銀行	94.99	96.32	1.4%
民生銀行	79.21	78.01	-1.5%
浦發銀行	84.67	84.64	0.0%
興業銀行	41.49	43.13	4.0%
華夏銀行	64.87	66.13	1.9%
深發展銀行	19.27	24.71	28.2%
北京銀行	29.87	28.37	-5.0%
寧波銀行	4.52	5.43	20.1%
南京銀行	6.59	8.18	24.1%

資料來源：各銀行半年報，新華財經

(三). 中小製造型企業、房地產和地方政府專案融資尤其需要關注

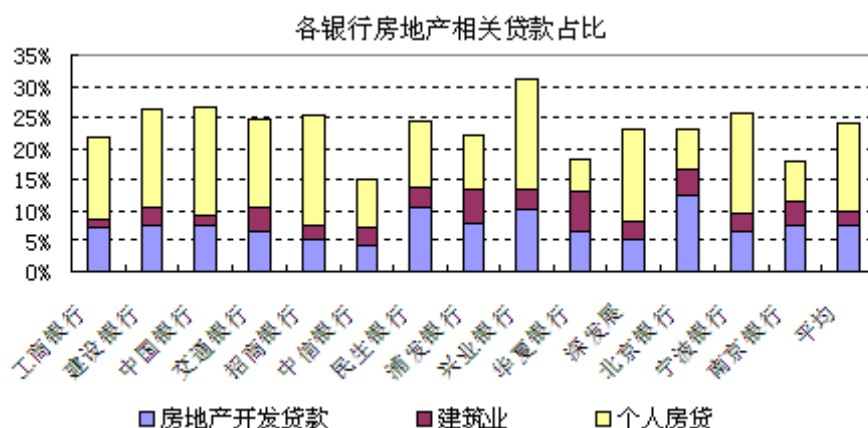
現階段，中國銀行業主要的信用風險來自出口導向型的中小製造業和房地產行業。製造業是中國銀行業貸款組合中占比最高的行業，房地產行業是整個經濟和多項行業的推動力之一，他們合計占整個貸款組合的40%左右，因此，製造業和房地產業對銀行的信用風險形成相當的壓力。此外，巨額的地方政府專案融資也存在風險隱患。

1. 出口導向型的中小企業

正如前面章節介紹的，在金融危機中受影響最深的為出口企業，中國出口企業主要分佈於珠三角和長三角區域，以中小企業為主。中小製造業主要採取粗放型生產，屬勞動力密集型產業，技術含量較低，抵抗外來風險的能力相對有限，對銀行造成一定的信用威脅。由於中小企業自身的信用水準低，在大型銀行的貸款組合中占比較低，不會造成較大的信用風險，但是中小企業往往是城商行以及下一級金融機構的放款物件，帶來的信用風險值得關注。從已上市的三家城商行資料統計，中小企業貸款占公司業務的80%以上，中小企業集中的地區占比達到90%以上，這對城商行等金融機構的風控水準以及訂價機制提出嚴峻挑戰。

2. 房地產行業

中國房地產行業受益於國內經濟的高速增長、城市化進程和前期有利的國家政策導向，自改革開放以來長期呈現快速成長的態勢。無論房地產開發貸款還是個人住房按揭貸款均有較大幅度的攀升，給銀行帶來豐厚的利潤。然而銀行業對房地產業的高度依賴同時也提高了信用風險。截至2009年6月底，14家上市銀行房地產相關貸款情況如下：



資料來源：各公司年報，新華財經

圖2-6 各上市銀行房地產相關貸款占比

根據已上市的14家銀行資料統計，房地產相關的貸款占銀行總貸款的24.2%以上，行業集中度偏高，房地產市場的景氣程度決定了銀行的損益。然而，目前房價的增長幅度遠遠超過了居民的購買能力，資產泡沫漸漸隱現，時常會有“斷供”、“騙貸”的新聞出現。房地產行業一直是人們討論的焦點，對其未來走勢眾說紛紜。避開發展走勢不談，單就其高額占比的銀行貸款就不得不讓銀行業提高警惕，減少由此帶來的信用風險(見圖2-6)。

3. 地方政府項目融資

地方政府項目融資歷來是銀行青睞的貸款對象，以政府財政收入作為籌碼降低其信用風險，然而在信貸總量激增的背後，資金結構尤其值得關注。有關資料顯示，上半年7.37萬億的信貸投入中，有近3萬億用於支持地方政府融資平臺項目的建設，而這些項目多為鐵路、公路、機場等大型項目。目前這些貸款正陸續到位，成為專案建設的主力資金。然而看似穩妥的放貸，實則隱藏了不小的風險。其一，地方

融資平臺負債率高。地方政府往往通過多個融資平臺公司從多家銀行獲得信貸，形成“多頭融資、多頭授信”的格局，銀行有時難以把握地方政府的總體負債和財政擔保承諾情況；其二，償債能力不樂觀。在地方財政收入增長趨勢顯著減緩的情況下，融資平臺企業貸款快速增長，對信貸資金安全帶來一定隱憂；其三，銀行對地方政府融資的資金流向難以監測。現在地方政府成立的融資平臺多，每個融資平臺又有多個在建項目，相互之間有所交叉。如果拿著項目資本金“拆東牆補西牆”，會吸引更多的銀行資金，政府融資平臺的負債率則快速上升，銀行面臨的信貸風險將會更加凸顯。

第二節 金融海嘯對外資銀行在華業務的影響

進入中國的外資行家數眾多，但由於受到監管的限制，目前規模和業務還十分有限，尚不具備與中資銀行開展全面競爭的條件。2008年爆發的金融危機對在華的外資銀行造成一定衝擊，主要體現在資金流動性、信任危機等方面。2009年在經濟因素的影響和中資銀行的強力競爭環境中，外資銀行的市場份額也受到影響。不過，中國業績仍然為外資銀行全球業績的亮點，外資銀行越來越重視中國業務的開展。同時，外資銀行也受惠於中國推出的刺激經濟政策，中小企業金融成為眾多銀行青睞的對象。隨著中國經濟的不斷回暖，在華外資銀行更是增加了在華投資的信心，多數外資銀行計畫專注於自己擅長的產品和地區，以獲得穩步的擴張。

一. 外資銀行在中國的基本狀況

隨著經濟的蓬勃發展，中國已成為各國銀行追逐的熱土。截至2008年底，外資銀行在中國共擁有671家營業機構，其中包括311家營業點和360家代表處，已有26家外資銀行在境內設立了法人機構子銀行。中國的外資銀行資產規模達到13,448億元，占中國銀行業資產的2.1%，實現稅後利潤119億元。外資銀行經營的業務品種超過100種，115家外資銀行機構獲准經營人民幣業務(見表2-3)。

表2-3 在華外資銀行業營業機構與資產

項目/年份	2003	2004	2005	2006	2007	2008
營業據點(家)	192	188	207	224	274	311
資產(億元)	4,159	5,823	7,155	9,279	12,525	13,448
佔銀行業金融機構總資產比(%)	1.5	1.84	1.91	2.11	2.38	2.16

資料來源：中國銀監會

外資銀行的網點分佈主要集中於長三角、珠三角以及環渤海灣三個經濟圈，城市主要以上海、北京和深圳為主。截至2008年12月底中國主要城市外資銀行營業機構（包括代表處）如下：

表2-4 中國主要城市外資銀行營業機構(包括代表處)

長三角			珠三角		環渤海		
上海	江蘇	浙江	廣東	福建	北京	天津	山東
157	30	14	146	30	153	30	22

資料來源：各區域金融報告、新華財經整理

由於網點數量、客戶基礎、許可業務範圍等多方面的限制，外資銀行目前尚不具備與中資銀行開展全面競爭的條件。外資銀行在創新方面的能力和優勢因各種限制而無法完全施展，令他們倍感壓力。在進入新市場時，外資銀行經常會利用具有競爭力的貸款訂價，吸引新客戶。但是，由於較低的利差以及大型中資銀行擁有充足的貸款資源可以利用，外資銀行在國內信貸市場中處於劣勢。外資銀行在業務發展中更多地是依靠自身在產品設計、風險管理、經營理念等方面的優勢，謀求在幾個重點業務領域中的突破，例如財富管理、貿易融資、現金管理、外匯業務等中國銀行業相對薄弱的方面。

二. 金融危機對外資銀行在華業務的影響—挑戰與機遇並存

去年四季度金融海嘯爆發以來，眾多外資銀行受到重創，海外資產大幅縮水，信用危機驟增。中國的外資銀行受其母公司的拖累，在中國的業務受到了一定的影響。網點擴張有所放緩，經營謹慎，嚴格控制營業費用，以保守的態度應對金融危機。總體來看，中國境內外資銀行在金融危機中直接受損有限，但2009年在經濟因素的影響和中資銀行的強力競爭環境中，外資銀行的市場份額受到影響，在中國主要依賴存貸差的市場環境中其競爭力難以充分體現。

外資行在金融危機和隨後的2009年中在華業務遭受的困境主要體現在以下幾個方面：

■ 流動性風險劇增

在金融危機爆發之時，中資銀行近期已不願向在華外資銀行提供拆借，外資銀行同業拆借基本停止。為了在新資金短缺的情況下保證現金儲備，部分在華外資銀行已經被迫通過出售中國國債等手段打消資產，暫時收縮其資產負債狀況；除了在拆借市場難以周轉外，不斷從海外傳來的壞消息動搖了內地居民對外資行的信賴，大量存款轉移至國內銀行；另外，外資銀行的主要客戶群——東部沿海地區的出口導向型企業普遍面臨資金緊張的問題，企業

活期存款因此減少，加劇了外資銀行的資金約束。

由於存款來源不足，直接導致了外資銀行存貸比居高不下，部分外資銀行存貸比甚至超過100%。根據2006年發佈的《外資銀行管理條例實施細則》規定，外資行最遲可在2011年12月31日前完成75%存貸比的改革。就目前狀況而言，中國的部分外資銀行為實現這一目標所承受的壓力較大，再加上外資母行在金融危機之後恢復流動性仍然需要一段時間，這也將直接制約其貸款規模和未來發展速度。

■ 理財業務遭受信任危機

2008年，外資銀行結構性理財產品的發行呈現出前熱後冷的態勢。前三季度，在國內外證券市場普遍低迷和國際商品期貨市場劇烈波動的背景下，外資銀行發行了大量掛鉤商品期貨價格和各類國際資本市場指數的結構性理財產品。尤其是4月銀監會要求各家銀行對理財產品進行整頓之後，外資銀行更是幾乎壟斷了以股票、商品為基礎資產的結構性產品市場。隨著9月以後次貸危機的不斷加劇並向實體經濟傳導，國際商品期貨市場很快由牛轉熊，外資銀行結構性理財產品的發行也明顯放緩，一些低風險的信貸類信託產品和採用風險中性策略的理財產品逐漸取而代之。

然而，外資銀行理財業務所面臨最大的挑戰則為信任危機。由於金融危機，外資銀行理財產品的收益狀況不盡如人意，投資者損失慘重。於是外資銀行最具優勢的理財業務品牌遭受質疑，有些人開始選擇國內銀行為其理財。目前，國際市場依然存在諸多不確定性，產品還存在一定風險，監管機構的態度也趨於保守，外資銀行的理財產品經營依然比較困難。

■ 貿易融資及外匯業務受負面影響

外資銀行貿易融資的主要客戶為跨國企業和出口型的企業，由於金融危機兩者均受到不同程度的傷害。為控制信用風險，外資銀行在某種程度上縮減了貿易融資的規模。但由於外資銀行貿易融資規模比較有限，且客戶品質優質，預計在此業務損失不大。隨著中國出口行業的回暖，外資銀行貿易融資也會隨之好轉。此外，由於金融危機，中國企業對外匯業務的需求有所下降，從而導致了外資銀行外匯業務量的縮減。

■ 2009年貸款市場份額下降

2008年末，中國境內金融機構人民幣各類貸款餘額為30.35萬億元，外資銀行人民幣貸款餘額為4,064億元，占比1.4%。到了6月底，金融機構人民幣各項貸款餘額37.74萬億元，外資銀行的人民幣貸款餘額為4,064億元，份額降到了1%。雖然中國2009年上半年新增貸款高達7.37萬億元人民幣，但外資銀行在大型國企或者政府支持類項目並不具有優勢，而他們的主要客戶跨國公司和出口導向型企業也面臨業務收縮。再加上中資銀行的貸款衝動，使得即使針對跨國公司客戶的爭奪也更為激烈，外資銀行在中國面臨的競爭加劇。

雖然中國的外資銀行在華業務受到了不利的影響，但中國業務依然是外資銀行2008年報中的亮點。據相關部門統計，中國外資銀行2008年稅後利潤達到119億元，同比增長了96.1%。業績尤為突出的外資銀行是滙豐（中國）銀行，是眾多外資行中的領頭羊。

滙豐銀行2008年營業收入達到53.52億元，同比增長44.5%；稅前利潤達到21.91億元，同比增長85.2%。同時滙豐銀行逆勢而行，加速了在中國的擴張步伐，據點滲透到二線城市。2008年滙豐中國新增了18個據點，包括設在鄭州和寧波的2個分行和16個支行，總數由2008年初的61個增至年底的79個，目前已增至90個據點。

金融危機就像硬幣具有兩面性，外資銀行除了受到傷害之外，也面臨著一定的機遇。在金融危機爆發以後，中國受損最為嚴重的是出口導向型的中小企業，中國政府採取諸多措施，從不同方面來緩解中小企業壓力。2008年底，中國人民銀行決定，放鬆對外資銀行的貸款額度控制，允許外銀申請將2009年的新增人民幣貸款額度至多調高15%，前提是新增貸款對象必須是中小企業及環保專案。此決定激發了渣打、花旗、星展、德意志、滙豐、永亨等外資銀行對中小企業的投入。

中小企業貸款市場蘊藏著機遇，市場潛力巨大，尤其金融危機之後，中小企業融資需求強烈，為本來業務不多的外資銀行提供了空間。外資銀行具有豐富的經驗，涉足中小企業貸款業務，既能滿足一部分小企業的貸款需求，也能實現自身發展的目的。外資銀行憑藉強大的全球網路支援和國際清算系統，能幫助客戶迅速有效地實現全球各國間的資金周轉，同時還可協助內地中小企業開立海外銀行帳戶等。

三. 外資銀行更加重視投資中國的機會

隨著中國經濟的不斷回暖，在華的外資銀行更加重視投資中國的機會。2009年普華永道就北京、上海、香港和深圳4地41家外資銀行進行的訪談調查結果顯示：儘管爆發了全球金融危機，但外資銀行對中國銀行業市場的信心和投入基本未受影響。從40家銀行給出的信心評分來看，2009年的水準與2008年水準基本持平。在未來3年中，各家外資銀行表現出擴大其在華影響力和參與活動的濃厚興趣，表達了對中國更加堅定的信心。目前，已經26家外資銀行在中國設立了法人機構，這一數字到2012年有望增加到30家至40家。這些已經設立法人機構的外資銀行發展態勢良好，並已從人民幣儲蓄業務中獲益。儘管金融危機使它們擴張的速度和新產品推出的速度有所減緩，但面對中國巨大的市場和相比於其他國家更具吸引力的投資機會，不少外資銀行仍將繼續加大對中國的投資力度。

中國市場對外資銀行來說仍然意味著一個巨大的增長機會。根據麥肯錫公司的預測，2007-2012年全球金融服務業收入增長的三分之一將來自於中國，接近2000億美元。該公司認為，如果專注於恰當的產品或地域，避免與中資銀行在規模上展開競爭，外資銀行可能會更加成功。有分析人士認為，對外資銀行來說，與企業或投資銀行相關的產品仍是有利可圖的領域，包括為中國的跨國公司提供日常服務，如現金管理和外匯管理這兩個中資銀行相對薄弱的領域。

第三章 中國銀行監管環境與監管風險

第一節 監管機構及模式

時至今日，中國的金融業仍處於轉型之中，銀行業的監管改革遠未完善，中國境內的銀行業金融機構之經營，實際上仍然受到不止一家政府機構的監管。例如，銀行的開辦、業務開展以及日常經營通常受到中國銀行業監督管理委員會（以下簡稱“銀監會”）的監管。而存貸業務的定價以及貸款規模控制等方面，則受到中國人民銀行（以下簡稱“人民銀行”）監管。同時，由於中國實際尚未發佈針對金融控股公司監管的相關法律，因此人民銀行也部分負責對金融控股公司履行監管職責。

一、監管機構

(一). 中國銀行業監督管理委員會

中國銀行業監督管理委員會（以下簡稱“銀監會”）於2003年由中國第十屆全國人大代表大會批准成立，負責依法履行對中國銀行業金融機構及其業務活動的監督和管理職責，是中國銀行業主要的監管機構。根據《中華人民共和國銀行業監督管理法》，銀監會的主要職責包括依法制定和發佈中國銀行業金融機構及其業務活動的監督管理規章、規則；負責對銀行業金融機構的設立、撤銷、業務範圍等經營活動進行行政審核；對銀行的經營和業務活動進行監督和檢查；負責收集編製銀行業的統計資料、報表並予以公佈以及承辦國務院交辦的其他事宜。

截至2008年底，銀監會系統共有機構2,074個，其中包括36個銀監局和300個銀監分局、1,735個監管辦事處，總人數為23,345人。其組織結構如下：

(二). 中國人民銀行

中國人民銀行（以下簡稱“人民銀行”）成立於1948年，是中國的中央銀行，負責貨幣政策的制定和執行，並且負責監督管理銀行業同業拆借市場和銀行間債券市場、外匯市場和黃金市場；人民銀行還負責確定人民幣匯率政策，組織協調反洗錢工作。目前人民銀行根據其履行職責的需要設立了天津、瀋陽、上海、南京、濟南、武漢、廣州、成

都和西安九個分行、兩個營業部，339個中心支行和1,766個縣（市）支行。

成立至今，人民銀行的職責歷經了多次變化：1948-1979年人民銀行是中國唯一的銀行，即履行中央銀行的職責也擔當商業銀行的角色；1979-1993年中國銀行體制改革以後，人民銀行所擔當的商業銀行角色分離給了新成立的專業銀行，而其主要承擔中央銀行和金融監管的職責；1993-目前，人民銀行逐漸成為專業性的中央銀行，履行貨幣政策的制定和執行、維護金融環境穩定的職責，而其金融市場監管的職責則分別有中國證券業監督管理委員會（以下簡稱“證監會”）、中國保險業監督管理委員會（以下簡稱“保監會”）和銀監會承擔。

但由於中國的金融體系尚處於轉型之中，人民銀行雖然已經逐漸將其職責轉移到專業的中央銀行業務領域，但還是部分保留了對證券、保險以及銀行業的監管職則。比如人民銀行依然保留了對商業銀行的存貸產品訂價權，並且擁有通過信貸指標控制商業銀行貸款規模的權利。儘管如此，我們相信隨著中國利率市場化改革的推進和銀行監管完善，人民銀行在銀行產品訂價和信貸指標管理方面的職能將會逐漸減弱。

二、監管模式

（一）. 分業監管模式初具雛形

中國現代意義的金融監管體系建設始於1994年，但由於當時中國的金融市場尚未發展充分，人民銀行是中國金融監管職能的主要承擔者。雖然在監管體系建立之初，中國的學者和政策制定者對統一監管和分業監管存在很大爭議，但出於謹慎性的原則，中國的政策制定者選擇了分業監管的模式。

從1998-2003年，證監會、銀監會以及保監會相繼成立並負責對各自行業履行監管職能，人民銀行的主要職責則逐漸轉移到貨幣政策制定、支付結算系統以及維護銀行系統的穩定性等方面。至此，中國金融業以“一行三會”為框架的分業監管模式雛形初具。

遠觀國際金融界，金融創新和金融監管的放鬆促使越來越多的國家走向統一監管以實現對混業經營的有效監管，統一監管成為了過去十年金融監管中的一股潮流。但仍然有一些國家採取了分業監管、牽頭監

管等多種非統一監管模式。與統一監管相比，分業監管實現了各監管部門的專業化分工，提升了各職能部門致力於提高監管效率和迅速應對實踐的發展能力。

近觀中國金融發展，中國的金融市場發展還處於比較初級的階段，金融市場的產品和交易均較為單一，市場風險相對可控。而中國的監管機構和監管制度還剛剛建立，仍需要較長一段時間來完善整個監管框架和提升監管機構的監管能力。因此，中國在現階段實行分業監管不失其積極意義。

(二). 實踐中混業經營對分業監管的挑戰

值得關注的是，中國金融界已經出現了許多大型金融控股公司和交叉業務的交易也呈現上升趨勢。據不完全統計，中國目前已經形成了七大金融控股公司，其業務涉及銀行、證券以及保險，管理的資產規模達到了數百億元。

但對金融控股的監管方面，中國的立法和監管發展還比較滯後。現階段中國不僅缺少針對金融控股公司監管的專門法律，也缺乏跨部門金融風險監管的完整框架。針對金控公司和交叉業務，中國的監管層僅作出了局部的監管改進。例如，最近國務院公佈的央行最新職責中，央行除了維護金融安全和穩定的職責外，金融控股公司和交叉性金融工具的監測成為央行的最新職責之一，同時央行負擔著引導各監管機構協調溝通的職能。除此以外，中國政府還通過財政部責令現有的金融控股公司進行內部的財務整頓以達到防範金融控股公司的風險。上述調整能夠在一定範圍和程度上防範金融控股公司的風險，但缺乏統一的監管框架會降低這些措施的效果且難以支撐起整體金融風險防範的工程。

歷史發展表明，混業經營是金融經濟發展到一定階段的產物，其對世界經濟而言是一把雙刃劍。在美國次貸危機爆發以前，中國監管層對於混業經營採取了較為寬鬆的態度，一些金融控股公司湧現並不斷擴張。但是危機的發生對中國的監管層產生了一定的影響，目前中國監管層對於新的金融控股公司採取了謹慎的態度，並發佈了多項措施以監控金融控股公司的內部風險。我們認為，中國金融業在長期的發展中仍有可能走向混業經營的方向，如若金融監管不能適時作出調整，則會面臨這種潮流的挑戰。

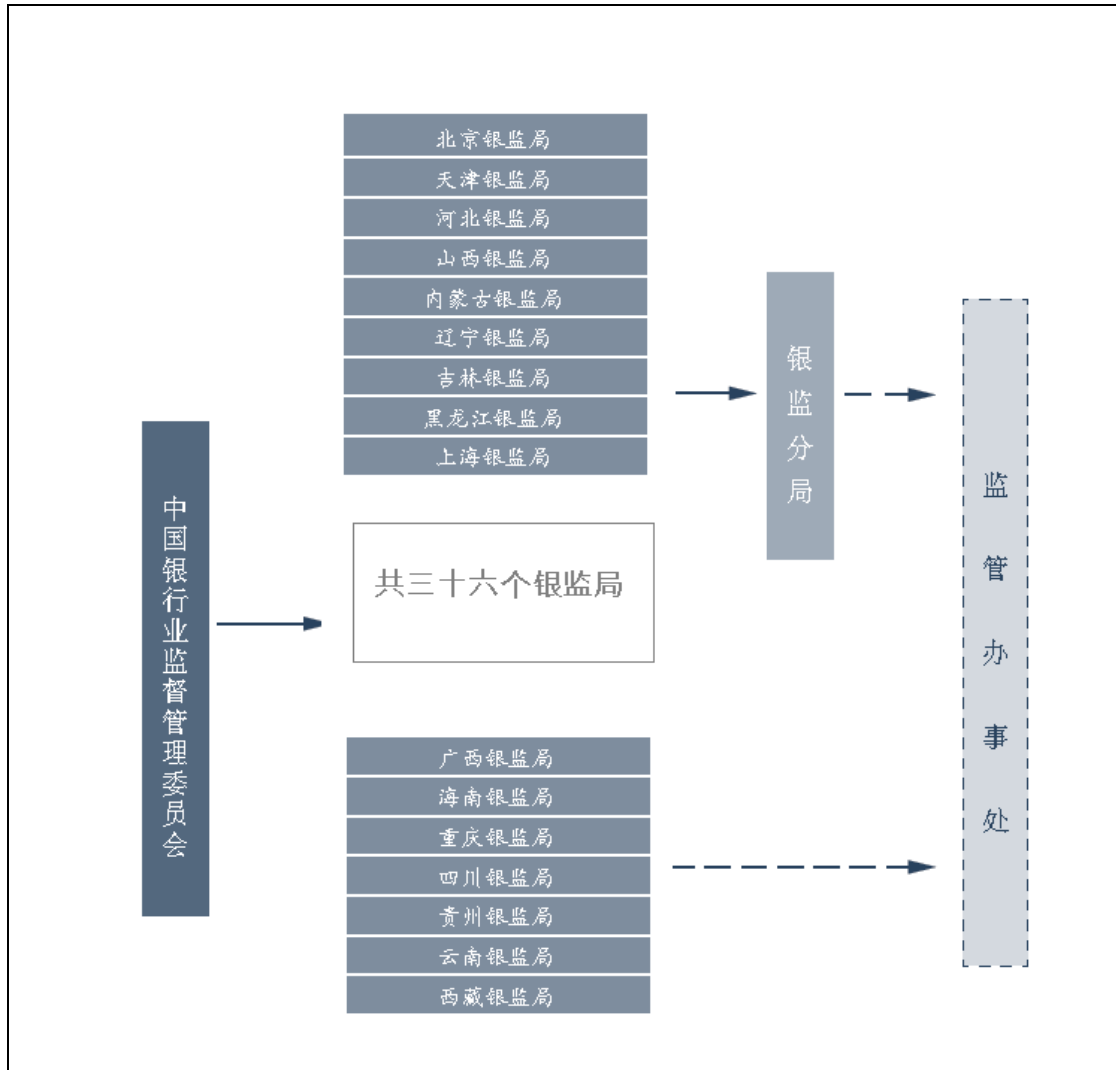
第二節 銀行業監管框架

以下內容將介紹中國銀行業監管的主要方面，包括監管模式、准入、風險管理、公司治理及內控、退出等方面的監管，以及對不同類別金融機構（包括外資金融機構）的主要監管內容。

一、分級監管

2003年中國人民共和國第十屆全國人民代表大會常務委員會第六次會議審議通過了《中國人民共和國銀行業監督管理法》（以下簡稱《銀行業監督管理辦法》），這部法律確認了中國銀監會的法定地位，並對其監管職責、監管措施以及法律責任等各方面的內容作了較為詳細的規定。

通過數年努力，中國政府和銀行業監管部門已相繼建立了以《銀行業監督管理辦法》、《商業銀行法》以及《人民銀行法》為核心，以行政法規和部門規章為主體，以金融司法解釋為補充的銀行業監管法律體系，這一體系的建立為中國銀行業的監管提供了基本的法律依據和法律保障。為了更好地履行其監管職能，銀監會通過建立分級監管框架以實現對全國銀行業的監管。具體組織結構如下：



資料來源：《銀監會年報2006》，新華財經整理

圖3-1 銀監會組織架構

(一).銀監會

負責直接監管政策性銀行法人機構及其總行營業部、境外分支機構，國有商業銀行法人機構及其總行營業部、境外分支機構或投資附屬機構，股份制商業銀行法人機構；負責制定城市商業銀行和城市信用社監管指導意見。

(二).銀監局

負責對政策性銀行一級分行（代表處）、國有商業銀行以及分行和直屬分行的監管；負責對所在城市註冊的國有商業銀行銀行卡中心、票據中心等直屬專營機構的日常監管；直接負責對所在城市政策性銀

行、國有商業銀行營業部（支行）及其以下分支機構的監管；負責對轄區內的股份制商業銀行分支機構進行監管，並協助銀監會對所在地的股份制商業銀行的法人機構進行日常監管；直接監管所在城市的城市商業銀行和城市信用社。

(三).銀監分局

負責對政策性銀行、國有商業銀行二級分行及其以下分支機構的監管；負責監管轄區內城市商業銀行和城市信用社，按要求向銀監局報送監管報告。

二、准入監管

中國銀行業的准入實行的是新政許可制度，規範准入所涉及的最低註冊資本要求、銀行機構的設立發起、分支機構開設、股權結構、高級管理人員任職資格和業務範圍和品種設立的法律和法規主要包括：《商業銀行法》（2003年修訂）、《金融機構高級管理人員任職資格管理辦法》以及《中國銀行業監督管理委員會中資銀行行政許可事項實施辦法》、《中國銀行業監督管理委員會合作金融機構性質許可事項實施辦法》等相關法律法規。

(一).最低註冊資本要求

根據中國的相關銀行法律法規規定：設立全國性商業銀行的最低資金要求為10億元，城市商業銀行為1億元，農村商業銀行為5000萬元；從國際上各個國家和地區的最高註冊資本要求橫向比較來看，中國屬於註冊資本要求較高的國家(見表3-1)。

表3-1 一些國家(地區)對於商業銀行最低註冊資本的額度要求

國家/地區	最低註冊資本要求
美國	國美銀行 100 萬美元
英國	500 萬英鎊
日本	10 億日圓
德國	600 萬德國馬克
韓國	全國性銀行 1000 億韓元、地區性銀行 205 億韓元
新加坡	300 萬新元
荷蘭	100 萬荷蘭盾
中國香港	經營銀行業務的公司不少於 3 億港元；接受存款公司不少於 2500 萬港元；有限制牌照銀行不少於 1 億港元
台灣地區	100 億元新台幣

資料來源：新華財經整理

(二).分支機構設立

商業銀行在中國境內設立分支機構需要經過銀監會批准。分支機構的設立不按行政區劃設立，需要按照規定撥付與其經營規模相適應的營運資金額，撥付各分支機構營運資金額的總和不得超過總行資本金總額的60%。中國銀監會對不同類型的分支機構（分行、分行級專營機構、支行以及自助銀行）的設立都設定了相應標準，上述機構的設立均需達到監管層的最低要求。（具體情況見附件A表A1）

總體來說，中國政府監管機構對於銀行業金融機構開設分支機構採取了較為嚴格的監管，這種做法也為日本、法國等國家和地區所採用；而在美國等金融業競爭自由的地區，分支機構的設置監管則相對更為寬鬆。

(三).業務範圍和品種監管

根據《商業銀行法》第四十三條規定：商業銀行在中華人民共和國境內不得從事信託投資和證券經營業務，不得向非自用不動產投資或者向非銀行金融機構和企業投資，但國家另有規定的除外。但是，在實際經營中，銀行機構通過設立子公司和控股公司仍然涉足了投資銀行、信託等業務。如中國建設銀行與摩根斯坦利合資組建了中國國際金融公司從事投資銀行業務。

從中國銀行業監管層的思路來看，他們對於混業經營和分業經營一直

處於猶豫之中，並沒有嚴格禁止混業經營。不可否認次貸危機的發生無疑對中國的銀行業監管層產生了一定影響，例如銀監會主席在多個公開場合表示，中國的銀行業應該專注在傳統的銀行業務之上。中短期內，外部影響會促使中國的監管層對於混業經營仍然會採取謹慎的態度，但長期來看，利率市場化的實現和市場競爭的加劇仍存在推動混業經營的可能。

對銀行機構業務的具體規範主要包括：《貸款通則》、《銀團貸款業務指引》、《汽車貸款管理辦法》、《銀行卡業務管理辦法》、《商業銀行中間業務暫行規定》、《商業銀行個人理財業務管理暫行辦法》以及《信貸資產證券化試點管理辦法》。

總體說來銀行機構在存貸產品訂價、創新產品推出等方面的自由度較小。中國的銀行業經營者享有的權利相對較小。根據《商業銀行法》，商業銀行的存貸基準利率以及浮動空間需由中國人民銀行制定。而在非利息收入產品和服務訂價方面，除部分業務執行政府指導價格外，其他產品和服務的收費標準由銀行根據市場情況自行決定，但必須提前至少15個工作日向銀監會報告。而對於創新產品的推出和訂價則需要上報銀監會備案(見表3-1)。

表3-2 銀行業產品和存貸服務訂價方式

內容	訂價方式	範圍
存貸款利率	央行決定基準利率和浮動空間	存款、貸款
產品服務價格	政府指導	銀行匯票、銀行承兌匯票、本票、支票、匯兌、委託收款、託收承付
	自主訂價並上報銀監會	其他業務

資料來源：新華財經整理

(四).高級管理人員任職資格監管

根據巴塞爾銀行監管委員會《有效銀行監管核心原則》之核心原則三規定：發照程式至少應包括審查銀行組織的董事和高級管理層。與國際慣例相一致，中國的監管層對於商業銀行的銀行機構的高級管理人員也做了相應的規定。根據《金融機構高級管理人員任職管理辦法》，中國監管機構對於商業銀行不同級別的管理任職人員的任職資格均作了詳細的規定。這些規定主要是針對商業機構高級管理人員的學歷以及從業經驗的年限進行審查（具體見附件A表A2）。

三、風險監管

(一).資本充足率監管

資本充足率監管是中國監管機構秉持的風險監管原則的核心內容。中國對於資本監管的法規主要包括：《銀行業監督管理法》、《商業銀行法》、《商業銀行資本充足率管理辦法》和《資本充足率統計制度》，而《商業銀行次級債券發行管理辦法》則完善了商業銀行資本補充機制。根據2007年7月3日頒佈的《中國銀行業監督管理委員會令2007第11號文件》，商業銀行的資本適足率不得低於8%，核心資本充足率不得低於4%，並在2009年8月3日發佈的BASAL II徵求意見稿明確了上述資本充足率的標準。但近期市場仍有傳聞，銀監會將會將商業銀行的資本充足率提高到10%，城市商業銀行的資本充足率提高到12%以抵禦風險。

同時，2009年10月底，銀監會正式公佈《關於商業銀行資本補充機制的通知》規定自2009年7月1日起開始持有的其他銀行發行的次級債要全部從資本中扣除，並規定銀行通過發行次級債務補充附屬資本時，主要商業銀行的核心資本充足率不得低於7%，其他銀行核心資本充足率不得低於5%，這一通知的主要目的在於提高銀行資本品質、增強資本約束、提高抗禦風險的能力。

(二).風險管理控制

中國的商業銀行脫胎於政策性銀行，風險控制意識和風險控制系統的建設都比較薄弱。控制金融風險並幫助商業銀行建立有效的風險控制體系也是銀監會的主要職責之一。根據《有效監管核心原則》中國銀監會制定了一系列關於銀行業務風險管理的法規和規範，如《貸款風險分類指引2007》、《商業銀行市場風險管理指引》、《商業銀行操作風險管理指引》、《商業銀行合規風險指引》、《商業銀行集團客戶授信業務風險管理指引》、《銀行業金融機構資訊系統風險管理指引》。這些法規對商業銀行的各項具體業務的風險管理作了詳盡規定並通過《商業銀行風險監管核心指標》對銀行經營中的風險指標各項比例做了明確的限制，如分別針對流動性風險、信用風險、市場風險和操作風險所設立的監管比例。

在監管手段方面，中國監管層一方面採用了國際通行的現場監管和非現場監管等手段，另一方面仍然較為一種直接的新政控制手段。如在

貸款業務和信用風險的控制中，中國監管機構採用信貸總量的控制、發佈多項指引引導商業銀行對高風險行業的信貸行為。

長期來看，這些法規和規範有利於幫助銀行機構建立有效的風險控制體系，從而控制金融體系的風險，但由於這些監管規範中大部分屬於新近頒佈的，其效果的體現仍需要較長的一段時間。而行政手段和法律手段的並行降低了中國監管層在監管過程中的透明度。

四、公司治理與內控機制監管

中國銀行業監管機構頒佈了諸如《國有商業銀行公司治理及相關監管指引》、《商業銀行內部控制指引》、《股份制商業銀行公司治理指引》、《股份制商業銀行獨立董事和外部見識制度指引》和《股份制商業董事會盡職指引》等文件，督促各商業銀行健全公司治理機制。同時還制定了《商業銀行內部控制指引》、《商業銀行內部控制評價試行辦法》建立對商業銀行內部控制評價的框架和方法，督促其進一步盡力健全內部控制機制。

五、退出監管

退出監管是有效的銀行監管中所不可或缺的一部分，但中國的退出立法仍然滯後。國際經驗表明，完善合理的退出監管既有利於維持金融系統的穩定也能夠促進市場效率的提高。根據《商業銀行法》銀行金融機構的合併和撤銷需要通過監管機構的批准，並且在經營困難時期由監管機構暫行接管。而在中國目前的實踐中，銀行業的退出基本是依靠政府主導的資產重組、行政託管和退出，缺乏法律的約束和依據。

在退出監管方面，中國的監管和法制建設仍然比較滯後。目前中國尚未發佈類似於美國的存款保險制度這種對存款人保護的機制。而在實踐經驗的累積方面，中國監管機構還未掌握熟練的、靈活的退出管理經驗。儘管2001年頒佈了《金融機構撤銷條例》，不過該條例未對金融機構退出所涉及的機制、權益等要素做出明確規定。在對國有商業銀行和股份制銀行進行風險處置後，銀監會的重點轉移到城市商業銀行、城市信用社和農村信用社的風險處置和市場退出工作。2007年，銀監會對6家城市商業銀行、13家城市信用社實施不良資產置換和打消，並撤銷了5家農村信用社。

六、外資金融機構監管

穩步推動金融業的對外開放也是中國監管層的主要工作內容。為了推動中國銀行業的對外開放，中國政府和監管機構於2001年和2004年分別頒佈了《中華人民共和國外資銀行管理條例》、《中華人民共和國外資銀行管理條例實施細則》，並於2006年進行了修訂。上述法規對外資銀行的開辦、分支行設立、業務範圍、高管任職、退出等事項做出了詳盡規定。同時中國監管機構頒佈了《境外金融機構投資入股中資金融機構管理辦法》對外資金融機構投資入股中資金融機構的資格條件作了明確規定。並制定了《外資銀行並表監管管理辦法》，進一步簡化了外資銀行有關市場准入事項審批程式、加強對外資銀行的審慎監管。

總體而言，2006年對《外資銀行管理條例》及其細則進行了修訂之後，中國政府和銀行業監管層對外資銀行金融機構的准入和業務範圍採取了更為寬鬆的態度。例如，修改後的《條例》允許外國銀行將其在中國境內設立的分行改制為外商獨資銀行，改制後外商獨資銀行可以全面經營外匯業務和人民幣業務，未改制的外國銀行分行則可以經營人民幣批發業務，但小額零售業務受到一定的限制。

(一).機構設立

中國監管層針對不同類型的機構（代表處、分行、中外合資銀行、外商獨資銀行）的設立分別從資產規模、資本適足率要求以及進入中國開展業務的時限以及最低註冊資本金要求等方面設立了監管標準（具體情況見附件A表A3）

(二).業務範圍

針對外資銀行在中國境內設立的機構的業務範圍，中國監管層採取了較為嚴格的規定，特別是在吸收人民幣存款方面。例如，分行只能吸收中國境內公民每筆不少於100萬元人民幣的定期存款，這極大地限制了分行在中國境內人民幣零售業務的發展，也限制了分行在中國境內開展人民幣貸款業務的規模。（具體情況見附件A表A4）

(三).分行改制為子行的規定

根據《外資銀行管理條例》（2006年修訂）第二十四條規定，經國務院銀行業監督管理機構批准，按照合法性、審慎性和持續經營原則，

外國銀行可以將其在中國境內設立的分行改制為外商獨資銀行。申請外置的銀行應當符合《條例》有關設立外商獨資銀行的條件並具備在中國境內長期持續經營以及對擬設外商獨資銀行實施有效管理的能力。

(四).外資銀行入股中資金融機構的規定

根據2003年《境外金融機構投資入股中資金融機構管理辦法》的規定，境外金融機構可以向已依法設立的中資商業銀行、城市信用社、信託投資公司、企業集團財務公司、金融租賃公司，以及中國銀監會批准設立的其他中資金融機構入股。但出於謹慎性原則的考慮，對入股中資銀行的外資銀行的資格，在資產規模、資產品質、資本適足率等方面進行了詳細的規定，並對入股比率也進行了一定的限制。（具體見附件A表A5、A6）

七、農村金融機構監管

推動農村金融市場的發展，提升農村金融的服務能力也是銀監會的主要工作之一。涉及農村金融機構管理的法律主要包括：《農村商業銀行管理暫行規定》、《農村合作銀行管理暫行規定》、《村鎮銀行管理暫行規定》、《農村資金互助社管理暫行規定》、中國政府和銀行業監管機構制定了《農村信用合作社管理規定》、《農村信用合作社縣級聯社管理規定》、《農村商業銀行管理暫行規定》和《農村合作銀行管理暫行規定》以及《關於規範想農村合作金融機構入股的若干意見》等規章和規範性檔。

八、非銀行金融機構監管

除了銀行業金融機構，中國政府和監管機構還制定了對信託投資公司、企業集團財務公司等非銀行機構的監管條例以實現對上述機構的有效監管。為了規範對非銀行金融機構的管理，銀監會先後推出了《企業集團財務公司管理辦法》（2007年修訂）、《金融租賃公司管理辦法》（2007）、《信託公司管理辦法》（2007）、《信託公司集合資金信託計畫管理辦法》（2007）、《信託公司手裏境外理財業務管理暫行辦法》（2007）、《中國銀行業監督管理委員會非銀行金融機構行政許可事項管理辦法》（2007）、《汽車金融公司管理辦法》（2008）等部門規章。從上述部門規章的頒佈時間來看，這些規章大多是在2007-2008年期間推出了，由於推出時間較短其效果的顯現以及執行

力的改善仍需要較長一段時間。

第三節 銀行業監管特點及趨勢

一、監管層對銀行的監管中仍然較多的依賴行政手段

中國現代意義上的監管體系的建立大致可以追溯到這個世紀初，時間雖然不長，但受到西學東進的影響以及處於一個日益開放的國內環境之中，其體系的建立站在了較高的起點上。中國政府和銀行業監管者在建立和完善監管體系之時，不僅注意吸取世界上發達國家的監管經驗，而且善於從比較借鑒中尋找適合中國國情的模式。從這個意義上來說，中國監管層已經取得了較大的進步。

但不可忽略的是，由於中國整個經濟體制、金融體制還處於轉軌之中，中國政府和監管層尚未完全摒棄行政手段的作用。在銀行監管領域雖然法制業已建立，但行政手段隨處可見。例如，在監管銀行風險的過程中，雖然銀監會已經確立了資本適足率監管的思想，並建立了一系列的規範計算和監管各商業銀行的資本適足率來控制銀行系統的風險。但在實際工作中，人民銀行仍然通過每年的信貸指標來對各商業銀行的信貸規模進行直接控制。這一方面導致了商業銀行的監管者在風險管理過程中更多依賴監管層，降低了他們對於自身風險的防範，另一方面也產生了各大銀行在年初沖銷信貸指標的現象。

中國在五十年代以來在各個領域已經適應了行政指令的指導，要過渡到法制管理仍需要較長一段時間。而且，在中國中央集團的行政體制下，行政調解手段往往在危機時能發揮意想不到的作用。我們認為，在中國的各個領域包括銀行業行政手段的干預，在較長的一段時間內還將繼續存在。行政調解手段的存在降低了監管層監管行為的透明度和可預見性，是銀行業發展中的風險所在。

二、准入監管近年來漸有放鬆，退出機制立法更顯迫切

因為銀行業在金融體系中的核心位置以及對國民經濟的重要影響，本身是需要高度監管的行業，即使在發達國家也是受到政府的高度重視，我們認為對於正在轉型的新興經濟體，監管機構採取審慎和漸進的態度是適當的，不過中國銀行監管機構對於所有涉及銀行機構、業務、產品、訂價的內容都實行高度的監管和行政控制，在一定程度上損害金融市場的運行效率和資源配置。監管機構應該在審慎和效率之間找到平衡，在不涉及金融安全的非關鍵因素方面不需要像過去那樣

高度監管和行政控制。

監管機構開始逐步放鬆對金融安全沒有重大影響力的業務准入。從2002年開始央行和銀監會分四批取消和調整行政審批涉及的銀行業准入事項，2007年是監管放鬆力度最大的一年，銀監會取消了電子銀行業務、部分託管業務、銀行借記卡業務的審批。這不僅有利於監管效率的提升，也將對銀行業的經營模式和發展速度產生影響。不過監管放鬆是一個長期的過程，現在只是剛剛開始而已，監管放鬆的過程中需要配套建設市場約束力量，以及市場退出機制。值得提及的是，在引導地下金融和發展農村金融機構時，拓寬發起人資格有助於推動金融機構的發展，不過銀行業的複雜性要求其股東和管理者需要具備足夠的經驗和專業累積，因此仍然有必要審核發起人是否具有銀行業的相關經驗，另外某些行業例如房地產行業應該限制進入銀行業，防止關聯交易的產生(見表3-3)。

表3-3 2007年銀監會取消和調整行政審查專案涉及的銀行業准入事項

內容	具體事項	簡化方式
託管業務	外資銀行 QFII 境內證券投資基金託管業務	取消
	保險公司外匯資金境外運用託管業務、股票資產託管業務	
	社保基金託管業務、企業年金基金受託業務	
電子銀行	保證收益類產品、電子銀行業務	下放至派出機構
借記卡	銀行借記卡業務	
信貸轉讓	農村金融機構開展信貸資產轉讓業務、同城分支機構設立	
代表處設立	外資銀行總代表處設立、終止、總代表任職資格審查	
銀行卡	農村信用合作社開辦銀行卡業務	
機構設立	農村商業銀行、農村合作銀行設立(開業)審查	

資料來源：銀監會

三、基礎設施建設落後制約了監管能力的提升

與發達國家相比，國內的市場基礎較為薄弱，銀行業監管機構提升銀行效率的任務要更加艱巨。中國銀行業經營效率的提升與國內資本市場基礎建設、信用文化的培育、市場外部約束力量的增強都有密切的關係，不完全是單個行業的監管機構能力所及的。儘管如此，我們認為銀行業的監管當局仍然有責任將提升銀行效率作為重要的監管目

標，包括為銀行業提供適當靈活和公平競爭的外部環境，為銀行業提供整體的戰略規劃等，另外完善市場基礎設施也是一個重要的方面。

市場基礎建設包括支付系統和徵信系統等。大陸企業和個人的徵信資料庫已經在建立之中，不過這些資料庫要在風險管理中發揮績效和作用尚有一段距離，資料的全面性、正確性和更新的速度都有待進一步的提升。徵信系統僅僅依靠政府的力量可能尚不夠，在不涉及經濟安全的前提下，讓民間力量進入市場，從而啟動和促進徵信市場的發展，提升基礎設施的建設和市場效率。支付結算系統也需要提高，以便促進銀行間資金更順暢的流動。建立標準統一、系統互聯、轉換有效的支付結算體系不是單個銀行可以勝任的任務，需要監管當局的努力。

四、確立了以風險為本的監管思路，但審慎監管仍需落實

銀監會在監管理念上已經進一步向國際監管標準靠近，確立了以風險為本的監管代替過去的合規性監管，並提出了清晰的監管思路：“管法人、管風險、管內控和提高透明度”以及“準確分類—提足撥備—做實利潤—資本充足”。同時，監管的評價方法也逐步與國際接軌。監管部門統一對銀行業金融機構使用（CAMEL）評級，並將監管評級的最終結果與市場准入政策、監管資源分配等掛鉤，這種市場化的正向激勵機制之建立有助於貫徹風險為本的監管思路。但從實際上看，中國的監管體系剛剛建立而尚未完善，監管層仍需要較長一段時間的經驗累積來提高監管體系的效率和監管的執行力，切實落實審慎監管的要求。

第四節 監管風險對台資銀行影響

一、監管的行政干預影響銀行經營者的戰略和策略

不可否認，過去幾年中國的銀行業監管取得了長足的發展。中國的監管機構立足於國際經驗和中國現實之上正逐步建立其分業監管的框架，各項監管法規和規章都在完善之中。然而與大多數發展中國家的經驗相似，中國的監管層在實際的監管工作中仍採用了較多的行政干預措施。由於行政干預具有較多的個人色彩，監管層的個人喜好以及監管哲學都會對監管工作產生影響，而缺乏透明的規制，這種影響往往難以預計。

在這種監管透明度較低的環境中，台資銀行的經營者可能面臨較大的監管風險。這種風險對銀行的發展戰略和策略都會產生影響。例如，中國監管層目前對於分業和混業經營一直保留開放的態度，這種態度的不明朗對於全能型銀行的布局和進入策略都會有一定的影響。

二、管制的逐步放鬆可能加劇現有的市場競爭

中國金融領域的改革進程已經啟動，市場化的改革方向也相當的明確。雖然有相當的歷史原因可以解釋現在的高度監管和行政控制，不過，順應戰略性的發展方向，在完成國有商業銀行成功股份制改造和上市後，監管當局應該在繼續改造銀行業經營體制的基礎上，在增強金融市場整體基礎建設後，逐步放鬆對金融機構的管制，以便在控制銀行風險的同時，能夠提升金融機構的經營效率。

不過草率而沒有規劃地放鬆銀行管制，容易導致風險的累積，我們並不認為應該冒失地開放，而是提倡審慎且積極的態度，在完善基礎設施建設，增強銀行風險控制能力的前提下推進。可以先逐步放鬆非關鍵領域的管制，以及由市場測試過的商品和服務，就長期而言，放鬆基礎業務的准入管制和產品訂價權管制，將這些權利交還市場和機構，是發展市場化金融體系、提高金融機構自主創新能力和經營效率所必不可少的環節。可以預見的是，隨著銀行管制，特別是准入監管和訂價監管的放鬆，中國的銀行業市場的競爭將會加劇。這種管制放鬆的趨勢一方面使臺灣銀行有可能便利地進入新的業務領域，但臺灣銀行業要注重培養核心競爭力、提高訂價能力，避免臺灣出現的價格戰。

三、市場退出機制的不完善無法約束銀行經營中的不規範行為

中國銀行業需要完善市場退出機制。當銀行業市場開始監管放鬆時，退出的問題就是無法回避的。隨著宏觀經濟的變化，區域經濟的消長，沒有辦法保全所有的銀行，銀行體系必須建立退出機制才是完整的，使高風險機構更有效地退出，也可以促進市場競爭，防止金融風險擴散。

過去中國政府對問題銀行採取行政關閉、業務託管、兼併重組等處置方式，並對四大行採取了注資和打消不良貸款的方式，不過這些救助處置的同時，政府動用了大量的中央銀行再貸款和財政資源救助問題銀行和保護債權人，幾乎對整體金融機構的負債都提供了隱性的全額擔保。中國政府為此付出了極高的成本，但對於提升金融機構治理結構和自主營運能力卻沒有任何幫助，反而可能會鼓勵道德風險的發生，這樣的救助方式是難以持續的。

對問題銀行的救助，最重要的是落實早期預警和即時糾正措施。要允許監管機構檢查銀行落實會計制度的情況，並在需要時採取措施，包括禁止股東分配紅利、解除董事職務、限制銀行業務範圍等，使問題銀行進一步惡化之前，監管機構能夠控制局面，避免救助成本的進一步上升。存款保險制度也有儘快建立的必要性，不過目的更多的是增強市場信心，而且要有金額上的限制，不能由國家全額理賠，這樣才能促使存款人在選擇銀行時會做出應有的考量。另外，央行提供緊急資金融通，也需要問題銀行提供擔保，並確保銀行在獲得流動性幫助後有能力恢復正常狀態。

避免銀行發生危機，主要的責任在於股東與管理者，但監管者依然有其角色和責任存在，監管機構應積極地建立風險預警系統，並完善清算制度和市場退出的問責制，為銀行業提供包含退出機制在內的更為完整的監管體系。

第四章 中國銀行體系現狀與競爭環境

第一節 中國銀行體系歷史與現狀

一、銀行體系發展歷程

中國銀行業發展改革的歷程基本上是伴隨著新中國成立以及改革開放的過程同步進行。從最初的銀行大一統時期，到後來二元銀行體系的建立，人民銀行、中央銀行和商業銀行的功能得以劃分，以及後來改革開放，中國金融業逐步開放，銀行業的規模也在不斷擴大，整個金融體系逐步形成。近年來，伴隨著2003年以來國有商業銀行全面改革，通過中央注資和財務重組、股份制改造以及資本市場公開上市，國有商業銀行改革取得顯著成效。同時，股份制商業銀行加速發展，城市商業銀行加快跨區域發展步伐；外資銀行進入中國，形成中外資共同參與市場競爭格局。

中國銀行業的發展歷程主要包括以下幾個階段(見圖4-1)

- 1949-1978年，銀行業處於大一統時期，即一元銀行體系：無中央銀行和商業銀行的區分，人民銀行既承擔中央銀行的部分功能，同時也承擔商業銀行的功能。資金運作實行“統存統貸”。
- 1978-1993年，農、工、中、建作為專業性的銀行相繼成立，人民銀行、中央銀行和商業銀行的功能在這一時期得以劃分，形成二元銀行體系。
- 1994-2002年，國家開發銀行、進出口銀行和農業發展銀行三家政策性銀行成立，主要目的就是把專業銀行從政策性業務中解脫出來，使它們成為真正的商業銀行。
- 2003-至今，國有商業銀行改革。通過中央注資和財務重組、股份制改造以及資本市場公開上市，改革取得顯著成效。股份制商業銀行和城市商業銀行加快發展。同時，外資銀行進入中國，中外資共同參與市場競爭。



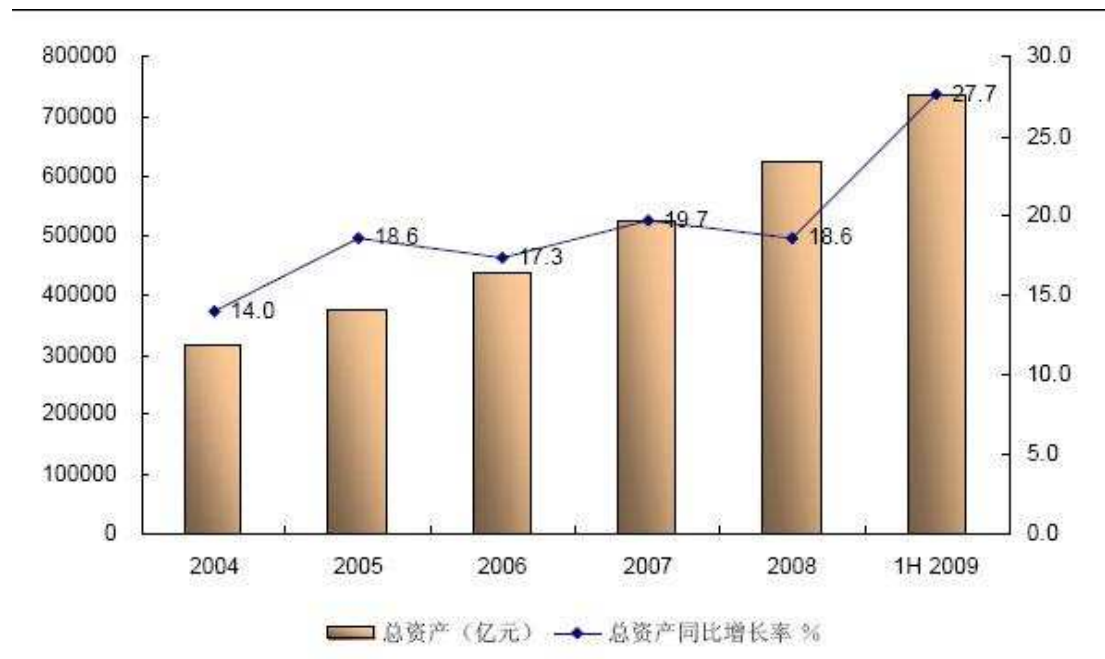
圖4-1 中國銀行業的發展歷程

中國的金融體系經過多年的發展，初步得到了完善，一個包含國有大行、股份制商行、城市商業銀行、農村金融機構以及外資銀行在內的多元金融體系框架基本上已經建立。不過，中國的銀行體系尚不健全，尚未達到社會資源的有效分配，銀行業仍然處於全方位轉型過程中，其組織架構、業務模式、盈利能力、IT、風險管理等都有相當的提升空間。

二、銀行業發展現狀

(一).金融海嘯後銀行業仍保持較快的增長速度 但存在發展隱憂

中國改革開放三十年來，銀行業積累了豐富的發展經驗和良好的基礎。特別是近幾年，伴隨著中國經濟的高速發展，銀行業也保持了較快的增長速度，整體實力和抗風險能力不斷增強。相比2003年，2008年底銀行業金融機構總資產增加34.7萬億元，相當於2003年的2.3倍；2008年實現利潤增加5,834億元，是2003年的18倍；主要商業銀行不良貸款率為2.4%；資本充足率達標準的銀行從2003年底的8家增加到204家，達標準的銀行資產占全部商業銀行總資產的比例由0.6%上升到99.9%(見圖4-2)。



資料來源：銀監會 新華財經

圖4-2 銀行業總資產及其增長率

2008年的中國銀行業經歷了宏觀環境過山車似的急劇變化，從上半年的緊縮突然轉入下半年的貨幣寬鬆政策。政策的變化使得銀行業利潤受到一定擠壓，盈利結構也發生巨大變化。全球金融危機對中國銀行業的直接影響有限，而間接影響不小，由於近年來經濟快速發展以及和金融危機直接相關的資產有限，使中國銀行業仍然保持著不錯的業績。但是宏觀環境的不確定性以及全球金融危機，又對銀行信貸風險管理帶來嚴峻的挑戰。

受到國家4萬億投資的拉動，2009年上半年中國銀行業信貸規模急速擴張，據銀監會公佈的資料顯示，2009年上半年，銀行業金融機構新增本外幣貸款7.72萬億元，同比增幅為32.8%。雖然信貸多投向政府主導的基礎設施建設等項目，但是過度的信貸擴張和貸款投向親政府化可能累積嚴重的系統性風險。來自政府部門的投資需求若無法有效帶動民間投資，居民部門作為最終消費者，若其收入在總體經濟中的份額不斷下降，需求和供給最終將無法平衡。2009年下半年，銀行開始注重應嚴控信貸的投向，加強風險防範意識。

(二).金融體系處於改革過程中 未來發展模式尚待進一步探索

中國金融體系的發展建設近年來卓有成效。金融市場規模逐年增長，

市場參與主體規模也進一步擴大，不過整體金融市場似乎仍然缺乏長期的、清晰的規劃。例如，銀行和資本市場的功能定位尚未完全釐清，造成社會資源無法進行有效配置，金融風險過分集中；國有商業銀行占主導地位、非銀行金融機構及外資銀行的影響力都相當有限；中小企業、私營企業和農村無法從銀行體系得到足夠的資金；整個銀行體系處於由新市場向成長型市場轉型的過程中，但離成熟市場仍有較大差距。

除了追求規模成長外，未來的發展模式，似乎仍屬摸著石頭過河的階段。隨著華爾街金融風暴在全球的蔓延，全球金融機構面臨前所未有的挑戰，經濟結構面臨進一步的調整。全球經濟與金融秩序的重建，將是長久的進程。中國的金融業雖然在此次危機中所受直接影響比較有限，不過中國金融體制尚有待進一步健全，將來如何發展，究竟是維持分業專業經營還是走向混業經營的綜合銀行模式都有待監管機構的審慎考慮。

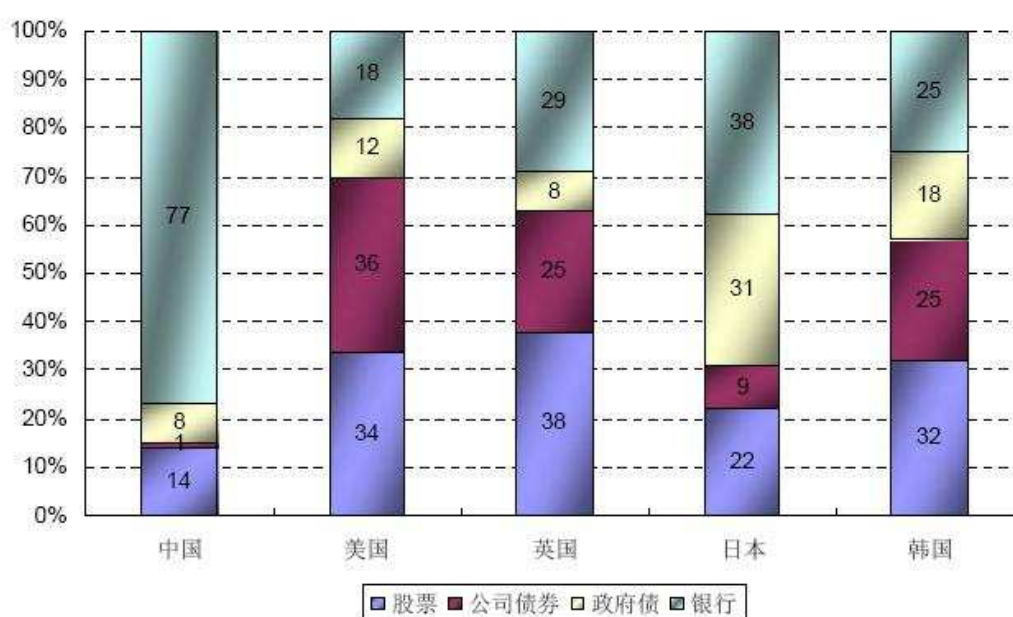
此外，目前證監會、銀監會，保監會分別負責所管轄領域，金融市場缺乏一個有次序的、強有力的領導和協調機制。政出多門往往會導致效率的低下，部門之間缺乏有效的協調機制也往往不利於統一戰略的建立。因此，中國的金融市場需要在外部環境複雜多變的情況下，進一步調與政策的連貫性，建立一個成熟穩健的金融市場。

(三).金融體系中，銀行業仍是融資主體，資本市場功能有限

各國金融體系大體可分為兩類：一類是以美國和英國為代表的市場主導型金融體系。在市場主導型金融體系中，融資主體可以靈活的根據自身和市場管道的變化選擇合理的、低成本的融資方式，市場在金融資源配置中起著非常重要的作用。另一類是以日本和德國為代表的銀行主導型金融體系。在銀行主導型的金融體系中，銀行是微觀主體融資的主要管道，在金融體系中發揮著至關重要的作用。

雖然中國逐步形成了以貨幣市場、債券市場和股票市場為主體的相對完整的金融市場體系，但傳統的銀行信貸一直是中國金融市場結構中最主要的組成部分。銀行業在整個金融體系中佔據核心地位，資本市場發展尚處於初級發展階段，整個社會的融資管道較為單一，由此導致金融效率較為低下，資本市場融資功能以及資源配置無法有效發揮。銀行、股票、債券和其他金融市場的定位尚未釐清。

從各國的金融資產比較而言，中國的銀行資產佔據的比例相當高，截至到2008年，中國銀行業金融機構資產總額首次突破60萬億元，達到62.4萬億元，相當於國內生產總值的207.5%，銀行資產在整個金融資產中占高達比77%，這一比例遠遠高於其他國家。儘管近兩年股票市場發展迅速，尤其是2007年股票市場的融資比例有所上升，但是2008年經濟危機使得全球資本急劇縮水，滬深兩市總市值到2008年底僅為12萬億元，比上年減少近20萬億元。再加上股市持續低迷，新股發行暫停，股市的融資功能幾近喪失。此外，債券市場等融資工具的發展仍處於初級階段，債券市場的融資比例仍然較低(見圖4-3)。



資料來源：新華財經

註：中國資料為2008年，其他國家資料為2007年資料

圖4-3 各國金融資產占比情況

目前金融市場的融資情況是，中小企業發行固定收益短期融資券（即商業本票），而大型企業卻佔用了大型銀行的主要融資額度。實際上大中型國企尤其是央企未來的融資主要應該來自於資本市場，但是由於中國資本市場發展尚不成熟，本應該成為這些企業直接融資管道的股票和債券市場發展遠遠不足，企業仍依賴於從銀行借貸獲取資金。由銀行系統取得的資金存在以短支長的現象，中長期而言，較難持續。同時，由於資本市場發展成熟仍需時日，銀行貸款融資比例過高的現象短期內還將持續。而間接融資比例過高，將導致經濟風險和金

融風險過度集中在銀行體系的內部。

(四).金融體系無法滿足中國經濟轉型的需要

中國過去幾年經濟的高速增長，在相當程度上是依賴國外市場。不過自從美國次貸危機爆發之後，全球經濟放緩，出口拉動型的經濟增長模式面臨一定的挑戰。由於外部需求萎縮，企業出口增速回落，再加上原材料價格偏高、本幣升值、勞動力成本上升，以及節能減排等環保成本的增加，都壓縮了企業的生存盈利空間。出口行業利潤增速放緩，虧損企業增加。

為維持可持續的經濟發展，出口型企業需要做策略上的改變，中國未來經濟增長模式也需要有新的調整。內需市場的發展則扮演關鍵性角色。在發展內需市場的過程中，扶持中小企業的發展有著重要意義。中小企業是中國創造社會財富的主體之一，目前，中小企業在全國企業總數的占比超過99%，創造的GDP占全國GDP的60%，上繳稅收約為國家稅收總額的50%，並且提供了75%以上的城鎮就業崗位。

不過，目前中小企業普遍存在融資難的問題，供需嚴重不平衡，融資狀況出現如下幾個問題：

1. 銀行信貸多向大型企業傾斜，中小企業融資困難。

中小企業融資困難問題由來已久，隨著全球經濟危機的爆發，經濟進入放緩調整階段，面臨出口困境的中小企業融資難問題變得更為嚴重。此外，受政府4萬億投資的推動影響，新增貸款大多投向了大企業、大專案，尤其是集中在鐵路、電網、高速公路、地方基礎建設等行業和政府項目上，中小企業貸款也被邊緣化。有調查顯示，2009年94.6%的中小企業經營者表示“資金緊張”，這些狀況“較難”或“很難”的中小企業主比例達90%，較2008年平均值上升了約7個百分點。關於中小企業融資的問題和機遇我們將在第七章做詳細的論述。

2. 國有企業貸款環境相對寬鬆，相反，民營企業貸款受到諸多限制。

據全國工商聯發佈的《2006年中國民營經濟發展報告》統計，截至2005年底，內資民營經濟在GDP中所占比重已達50%。但是，民營經濟貸款占全部貸款的比重不及三成。（註：McKinsey 2006年putting China's capital to work 報告中，2003年民營經濟貸款比重為27%）。

國有商業銀行是獨立的利益主體，在市場化過程中銀行總在追求利潤最大化，風險責任加強。民營企業由於自身的一些原因，如財務狀況不理想，再加上有些企業確實還存在一些嚴重影響企業信譽的行為，從而導致了民營企業融資的困難。此外，由於中國資本市場發展不成熟，民營企業缺乏直接融資管道。即使目前的創業板市場，雖然對民營經濟開始全面放開，但其較高的門檻使得相當一部分的民營企業置身於資本市場之外。

3. 農村金融服務欠缺。

受制於中國二元經濟結構的影響，銀行網點大多集中於大中型城市，而經濟相對落後的農村地區資金緊張，農村金融服務供給嚴重缺失。目前，農村人均擁有機構網點、從業人員與實際需求相比差距仍然較大，農村金融服務不足矛盾仍很突出。截至2008年末，仍有1424個鄉鎮沒有金融服務。農村吸儲機構眾多，但提供貸款等服務的機構大多只有農村合作金融機構和農業銀行，資金回流現象不同程度存在，壟斷經營情況仍較普遍。

2006年12月，針對中國大陸農村地區金融服務不足、競爭不充分的狀況，銀監會調整放寬農村地區銀行業金融機構准入政策。兩年多來，新型農村金融機構試點工作有一定進展。截至2008年底，全國共有107家新型農村金融機構開業。不過像城鎮銀行、小額貸款公司等新型農村金融機構重中小企業、輕農戶的情況仍然較為普遍。由於農村地區金融的高風險性，很多小額信貸還是停留在城市，並未真正走入農村，實現其最初定位的目的。由於目前農村地區尚未形成良性的金融環境，再加上小額信貸機構本身的缺陷，現階段其發揮的作用十分有限。

4. 地下金融快速發展。

直接融資和間接融資的不平衡，資金供給的矛盾，以及金融管控下的政府信貸配給以及體制內金融機構的所有制偏見和制度歧視，金融服務效率較低，導致民間借貸和地下金融的快速發展。據央行調查統計司對民間融資的調查推算，2006年中國民間融資規模為9500億元，占GDP的6.96%左右。而實際規模可能遠高於此。

第二節 中國銀行體系競爭環境

中國銀行業歷經多年的發展，多層次的框架已經搭建完成。其中既有國有大行，又有中間梯隊的股份制商業銀行，以及城市商業銀行和面向農村的金融機構。截至2008年底，中國銀行業金融機構包括政策性銀行3家，大型商業銀行5家，股份制商業銀行12家，城市商業銀行136家，農村商業銀行22家，農村合作銀行163家，城市信用社22家，農村信用社4,965家，郵政儲蓄銀行1家，金融資產管理公司4家，外資法人金融機構32家，村鎮銀行91家，貸款公司6家以及農村資金互助社10家。其中國有商業銀行佔據主導地位(見表4-1)。

表4-1 中國銀行體系金融機構家數

類別	2005	2006	2007	2008
政策性銀行	3	3	3	3
國有商業銀行	4	5	5	5
股份制商業銀行	13	12	12	12
城市商業銀行	115	113	124	136
城市信用社	626	78	42	22
農村信用社	30438	19348	8348	4965
農村商業銀行	-	13	17	22
農村合作銀行	57	80	113	163
企業集團財務公司	74	70	73	84
信託投資公司	59	54	54	54
金融租賃公司	12	6	10	12
金融資產管理公司	4	4	4	4
外資銀行營業性機構	238	312	274	311
外資法人金融機構	-	14	29	32
郵政儲蓄銀行	-	1	1	1
貨幣經紀	-	1	2	3
汽車金融	-	7	9	9
村鎮銀行	-	-	19	91
貸款公司	-	-	4	6
農村資金互助社	-	-	8	10

資料來源：中國銀監會，新華財經

中國的銀行業從過去的“大一統”發展到現在的多層次的銀行體，已經大致摸索出適合中國特殊經濟環境的一個金融體系，同時也取得跨越

式的發展。不過作為金融體系重要組成部分的支付體系發展仍較滯後。雖然中國已構建了以中國人民銀行現代化支付系統為核心、銀行業金融機構行內支付系統為基礎，票據支付系統、銀行卡支付系統等為重要組成部分的支付清算網路體系，但是基礎設施建設仍顯不足，運作效率仍然較低。非現金支付工具的使用普及率不高：2006年，中國銀行卡支付的消費交易額占全國社會消費品零售總額的比重為7%，2008年，銀行卡持卡消費額在社會消費品零售總額中占比達24.2%，比2007年提高2.3個百分點，社會公眾用卡意識明顯增強，不過仍低於發達國家平均水準30%-50%的水準。央行建立的大額支付結算系統能夠很好地連接大城市之間和大銀行之間的資金往來。不過城市與鄉鎮之間的資金連接、大銀行和農村銀行之間的資金連接、資金支付系統與債券市場的連接等都有待進一步提升效率。

同時，體系中的各個實體，每一層次的金融機構本身發展層次不一，存在著各自的特點和發展中的問題。

一、銀行業金融機構 以國有銀行為主體的多層次競爭

(一).國有銀行：尚待市場化改革再深化

中國大陸目前共有五大國有銀行（中國工商銀行、中國建設銀行、中國銀行、中國農業銀行和交通銀行），國有商業銀行是中國金融業的主導力量。國有商業銀行本身就具備網點多、佈局廣的優勢以及政府強有力的支持。四大國有銀行（除農業銀行外）通過改制，公開上市之後，競爭能力進一步增強，資產品質不斷優化，風險防範體系逐步完善。截至2009年一季度末，國有商業銀行不良貸款餘額3763.5億元，比年初減少444.8億元，不良貸款率1.99%，比年初下降0.81個百分點，餘額和比例呈雙下降趨勢(見圖4-4)。



資料來源：中國人民銀行

圖4-4 2008年銀行業金融機構市場份額 (按資產)

到2009年6月底，中國工商銀行以2570億美元市值高居全球銀行榜首，中國建設銀行和中國銀行分列第二、第三位。中國交通銀行也躋身排行榜，以約593億美元的市值位列全球第13位(見表4-2)。

表4-2 國有銀行基本指標(2009/06/30) 單位：億元人民幣

	存款	貸款	總資產	資本充足率	核心資本充足率	不良貸款比率	成本收入比	存貸比
工商銀行	95331	54364	114351	12.09%	9.97%	1.81%	29.69%	-
建設銀行	76100	45253	91102	11.97%	9.30%	1.71%	28.93%	-
中國銀行	63017	43135	82113	10.62%	9.43%	1.80%	32.13%	-
交通銀行	23653	17292	32941	12.65%	8.81%	1.51%	33.84%	66.36%

資料來源：公司年報，新華財經

不過國有商業銀行從專業銀行發展而來，本身就背負著一定的政策包袱。儘管公開上市，但是沒有成為真正獨立的市場主體，市場化與商業化的運作遠遠不足。鑒於銀行在整個國民經濟中的重要地位，政府保持對國有銀行的控制力，政府官員擔任銀行要職，難以真正從市場化的角度來制定發展策略，內部治理有待進一步提高。另外，國有大行機構網點多，也造成機構臃腫、經營效率有待提高。因此國有銀行

目前的改革只是走完了形式上的一步，市場化運作尚顯不足，改革還需進一步深入。

(二). 股份制商業銀行：市場定位與差異化策略需再明確

股份制商業銀行是中國銀行業改革的領先者，發展的十幾年間已經在品牌、網路和產品等方面形成了某些特色，積聚了一定的競爭實力。相比國有大行，股份制商行的經營也更為靈活。由於中國大陸經濟發展的地區差異化，股份制商行也多分佈於經濟較發達的長三角、珠三角以及環渤海地區。

不過，由於股份制商業銀行在網點上不具優勢，資本實力不及國有大行，再加上國有商業銀行改制的成功進行以及外資銀行的進入，其面臨的競爭壓力近年來不斷加劇。大型企業的市場已被國有銀行佔有，中小企業的市場又顯風險過高，股份制銀行只得向零售銀行業務轉型，但在風險防範經驗方面仍顯不足。部分銀行在房貸和信用卡業務上，雖然已佔有相當份額，但是增長放緩，風險亦有增長之慮。

中國目前共有12家股份制商業銀行，除了提高銀行在零售業務發展突出外，總體來看在業務定位及經營模式上的差異化較小，銀行經營效能的差異決定了個體差異。不過隨著未來銀行業的競爭更為激烈，我們認為股份制商業銀行必須改變競爭模式雷同的現狀，明確自己的定位，調整發展戰略，進行業務創新，建立風險管理能力，謀求差異化的發展道路，來應對市場的壓力(見表4-3)。

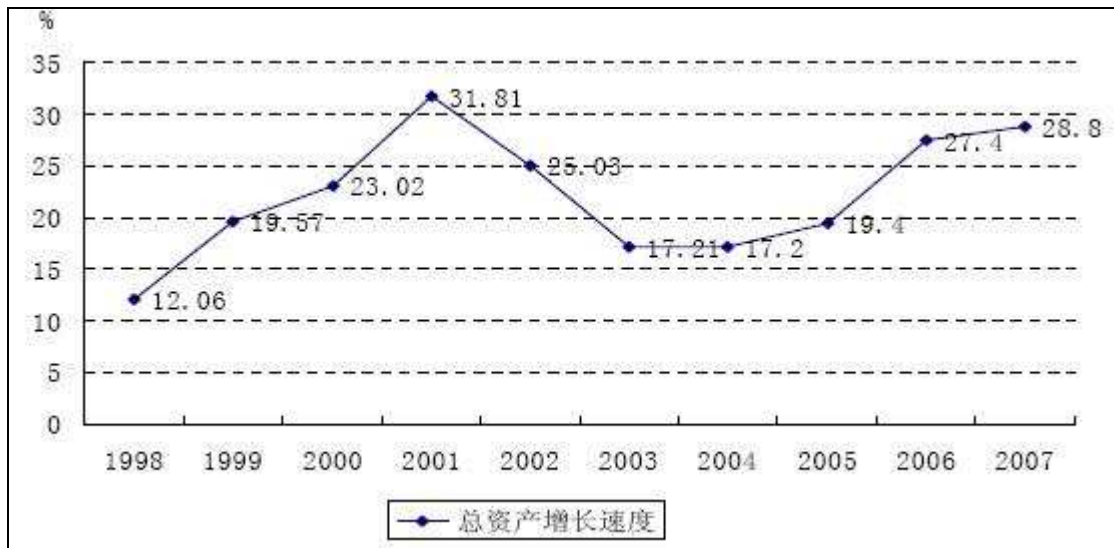
表4-3 股份制銀行基本指標(2009/06/30) 單位：億元人民幣

	存款	貸款	總資產	資本充足率	核心資本充足率	不良貸款比率	成本收入比	存貸比
招商銀行	15407	11522	19728	10.63%	6.5%	0.86%	42.24%	76.37%
中信銀行	11733	9887	14015	12.04%	10.45%	0.99%	30.75%	85.72%
民生銀行	10753	9039	14100	8.55%	5.9%	0.86%	33.47%	82.74%
浦發銀行	12345	9387	16195	8.11%	4.68%	0.9%	25.56%	-
興業銀行	8259	6410	12136	9.44%	7.41%	0.67%	34.77%	-
華夏銀行	5636	4259	8005	10.36%	6.84%	1.55%	44.41%	71.59%
深發展銀行	4166	3423	5413	9.11%	5.08%	0.72%	39.29%	82.28%

資料來源：銀行年報，新華財經

(三).城市商業銀行：深化區域紮根經營與跨區域發展聯合重組需求迫切

中國目前共有136家城市商業銀行，分佈在全國的大中城市。截至到2008年底，城市商業銀行總資產達到41,319.7億元，呈現快速增長，逐步向好的發展趨勢，不良率也呈逐年下降趨勢(見圖4-5)。



資料來源：中國銀監會，新華財經

圖4-5 城市商業銀行增長速度

2007年以來，中國城市商業銀行迅猛發展，一批城市信用社改制成城商行。隨著南京銀行、寧波銀行以及北京銀行等城市商業銀行的密集上市，城市商業銀行展開了一輪跨區域經營、聯合重組、改制改革的進程。一些地處經濟發達地區的城商行，如江蘇銀行、重慶銀行等。依附於當地經濟以及自身資本金的雄厚，率先確立了跨區域的發展戰略。截至2008年底，全國有33家城商行跨區域（包括省內省外）設立54家異地分行（包括開業和批准籌建中），29家異地支行。而那些規模較小，實力稍差的中小城商行則在探索另一條聯合、重組的發展道路。部分城商行通過聯合省內銀行或者互相參股的方式，希望由小做大；也有一些將財務重組和引進戰略投資者相結合，打消不良資產，壯大資本實力(見表4-4)。

表4-4 2007年以來城市商業銀行策略引資

名稱	戰略投資者	入股時間	持股比例
台州商業銀行	招商銀行	2007年11月	10%
廊坊市商業銀行	北京銀行	2008年4月	19.99%
萊商銀行	浦發銀行	2008年5月	-
重慶銀行	香港大新銀行	2007年4月	17%
青島市商業銀行	義大利聯合聖保羅銀行	2007年7月	19.99%
成都市商業銀行	馬來西亞豐隆銀行	2007年10月	19.99%
廈門市商業銀行	香港富邦銀行	2008年6月	19.99%
九江銀行	興業銀行	2008年11月	20%

資料來源：公司公告，新華財經

雖然近年來城商行發展迅速，但是由於城商行大多從城市信用社發展而來，歷史遺留問題仍然存在，主要體現在：

■ 馬太效應明顯

城商行大多從城市信用社發展而來。由於各地信用社無論在規模、數量以及資產品質等方面均存在很大差異，因而誕生初始就呈現出明顯的兩級分化。此外，各地經濟、金融總量和發展水準各不相同，東部中心城市經濟發展迅速，而中西部地區發展相對緩慢，城商行兩級分化現象日益嚴重。兩級分化不僅體現在資產規模、發展速度，更重要的是體現在資產品質、資本適足率和在當地的市場份額。

■ 歷史包袱猶存，風險依舊

城市信用社時期的不良資產多數並未在改製成為城商行後得以拋去。城市信用社時期的高息攬存以及違規拆解等使得個別地區的城市商行面臨巨大不良壓力。

■ 受制於地方政府，市場化運作機制缺乏

城商行組建之時，金融當局就規定，地方財政對其持股比例在30%左右，單個法人股東的持股比例不得超過10%，單個自然人持股比例不得超過總股本的2%，從而造成地方政府事實上的“一股獨大”。此外，相當部分的城商行的董事長、行長均為地方政府任命或由地方官員擔任。在此情況下，即使建立起股東大會、董事會、監事會和高級管理層“三層一會”的公司治理結構，很多也只是流於形式。

■ 風險防範能力較弱，風險集中度普遍較高

城商行無論在風險管理體系設置、風險管理制度建設還是風險管理技術運用、風險管理人才配備上都存在較大差距。大多數城商行存在著地域及客戶貸款集中度高的問題。隨著金融市場的逐步放開，金融業競爭性也逐步增強，城市商業銀行由於本身的弱點，其未來的發展仍面臨相當的挑戰。因此，對於城商行來講，關鍵在於找准突破口，明確戰略發展方向，形成梯次推進的發展態勢。

- 對於規模較大，有一定業績的城商行，可以通過自身機構擴張，擴大網點布局，發展成提供全面金融服務，且在服務中小企業方面具有較強競爭力的區域性商業銀行。
- 規模中等的城商行，可以立足當地，以發展特色產品和特色服務為目的。
- 規模較小，但是自身條件較好的，可以通過地方政府和監管機構的支持，進一步優化財務狀況，努力做精、做細，以服務區域內小型企業及居民的社區銀行為目的。

值得一提的是，跨區域發展戰略及聯合有利於資本實力的增強，存款來源多元化，客戶多樣化以及風險分散化。但是，跨區域發展對城商行的業務能力，IT支援，風險管理水準和內控機制提出了更高的要求。城商行應當“立足於中小，服務中小”，如果把中小企業這塊業務做實，才能在競爭中更有優勢。事實上，城商行盲目跟隨大行信貸擴張的步伐，將埋下風險隱患；因為過快的信貸投入，城商行大量消耗並不雄厚的資本金，風險抵禦能力迅速下降。與此同時，由於資產負債的期限錯配，令主動負債(如發行金融債)能力不強的城商行，或將面臨流動性風險的隱憂。

(四).農村金融機構：金融服務覆蓋不足

農村金融機構（包括農村信用社、農村合作銀行、農村商業銀行、村鎮銀行、貸款公司和農村資金互助社）是整個銀行業面向最基層的金融服務機構。近兩年國家加快了發展農村金融機構、完善農村金融基礎設施建設的步伐，並取得了相當的成績。據銀監會統計資料顯示，截至2008年底，銀行業金融機構涉農貸款餘額6.9萬億元，按可比口徑計算（考慮農行打消因素），比年初增加1.3萬億元，同比增長

20.8%，比全部貸款平均增速高2.85個百分點。

不過目前農村金融網路仍顯不足，配套設施跟不上，金融服務供給和需求失衡。一方面是農戶、農村企業金融服務需求的日益擴大，另一方面是農村金融機構供給機制缺陷，風險評估程式發展滯後，無法有效滿足金融需求。農業貸款本身具有高風險特徵，例如，農業生產極強的季節性，受制於自然條件及其它不確定因素影響大；農村基礎設施較差，例如道路、電力、水利等基礎設施的匱乏加大了農村盈利的波動性；農村和農業相關發展政策沒有到位；農村金融設施不完善，抵押品可選範圍太小，限制貸款額，增加借款成本。以上都是資金不願意進入農村的主要原因。

2007年3月，郵政儲蓄銀行組建成立。截至2008年底，共有36家一級分行，312家二級分行和19564家支行全部核准開業。由於郵政儲蓄銀行的巨大覆蓋網路，國家可以借助郵政儲蓄銀行的網路以及村鎮銀行、貸款公司和農村資金互助社等新型農村金融機構的建設，滿足農村金融服務需求。同時，農村中有積蓄的儲戶在理財方面仍有一定的需求，郵政儲蓄銀行可以利用本身網點多，客戶廣的優點開拓理財市場。不過由於其在人才、管理方面的欠缺，業務開展仍然充滿挑戰。

此外，農業貸款本身具有的高風險特徵，也是資金不願進入農業的重要原因之一。所以，我們認為可以考慮借助農業信用保證基金與補貼制度，一方面增強對農村貸款戶的授信能力，另一方面降低金融機構的風險，促進農業資金的融通，完善農村金融服務體系。

(五).政策性銀行：尋求轉型

中國的政策性銀行包括國家開發銀行、中國農業發展銀行和中國進出口銀行。三家銀行成立之初就是為了分擔中央銀行的政策性任務，隨著國有商業銀行改革的成功完成，政策性銀行的改革轉型也提上日程。2007年，國開行入股巴克萊銀行，走出向商業銀行轉型的戰略一步。中國農業發展銀行、中國進出口銀行的改革方案也仍在研究過程中。

不過，在缺乏整個金融體系發展方向的大背景下，政策性銀行的改革和未來的發展之路也尚不清晰。國開行已經逐步在向商業銀行轉型，但其在網路、技術、管理等方面存在欠缺，其優勢仍在於大型項目的融資經驗，未來的競爭力，如何尚有待市場的檢驗。我們認為政策性

銀行現階段在某些領域（如農業、出口等）仍然有存在的必要性：農業發展銀行可以配合政府在農村金融方面的建設；進出口銀行則可以利用勞務輸出，技術產品等的出口開展對發展中國家的援助性貸款，這些功能與商業銀行追求利潤最大化的目標有所矛盾，但是對於整個經濟的發展卻具有重要意義。

(六).四大金融資產管理公司（AMC）：階段任務完成

中國目前共有信達、華融、長城、東方四家國有資產管理公司。四大資產管理公司的成立有其歷史的原因，主要是用來化解大規模的金融風險，穩定國內的金融環境，加快國有銀行上市的進程。隨著四大國有商業銀行不良資產的打消，以及隨後的成功改革上市，資產管理公司的政策性業務也逐步完成。

儘管從商業運作的角度，四大資產管理公司已經沒有存在的必要性；不過從政策層面看，資產管理公司向商業性金融機構轉型的方向已經明確，各家資產管理公司已相繼進入證券、保險、信託、租賃、評級等金融領域，多數亦定位於金融控股公司。不過，如何結合自身的網路和資源，定位於若干有優勢的金融業務；如何在脫離了國家行政壟斷後進行商業化運作並實現盈利；如何引入市場化的股東，實現股權多元化；如何引進戰略投資者，增強自身實力，都是在商業化轉型中急需解決的問題。

二、非銀行金融機構 競爭能力短期較為有限

中國的非銀行金融機構主要包括信託公司、企業集團財務公司、金融租賃公司、汽車金融公司和貨幣經紀公司等五類。截止到2008年底，中國共有54家信託公司，84家企業集團財務公司，12家金融租賃公司，9家汽車金融公司，3家貨幣經紀公司。

綜合來講，中國的非銀行金融機構發展尚不成熟，市場競爭力不足。截至到2007年末，非銀行金融機構總資產11,802億元，僅占全部金融總資產的1.8%，規模相對較小。中國的非銀行金融機構長期以來，功能定位不明，有些甚至淪為地方政府的融資工具，並且由此引發了早期金融風險的發生。雖然近年來發展逐步完善，但短期內難以對銀行形成競爭。

非銀行金融機構有其存在的合理性和必要性，並在促進金融業的良性競爭，提供專業金融方面發揮積極的作用。國家應加快相關法律制度的建設完善，規範發展非銀行金融機構，也可以考慮引導非銀行金融機構解決中小企業貸款困難的問題。其次，為管理非銀行金融機構在授信上的信用風險控管問題，央行也應考慮讓符合一定條件的此類機構可以使用央行的徵信中心，查詢客戶的資信狀況。同時，由於非銀行機構本身存在管理鬆散、資訊披露不透明、風險集中等特點，監管部門要加大監管力度，督促機構完善法人治理結構，建立科學合理的操作流程和內控機制。還應加強高素質的金融監管人才的培養，對非銀行金融機構進行有效的監管。各監管部門應加強協調，避免監管遺漏，也要避免政出多門。

此外，非銀行金融機構同銀行以及保險等也有廣闊的合作空間，比如，將保險機制引入信託領域，增強信託機構的市場競爭力和市場信譽。同時，非銀行金融機構也應結合各自特點，創造和銀行定位不同、互補、共盈的業務模式，增強自身實力，降低金融風險。

(一).信託公司：明確功能定位，尚待完善制度

中國信託業經過20多年來的發展歷史，從1979年新中國第一家信託投資公司成立至今，整個行業前後經歷了五次大規模的全國性行業整頓，這主要是由於發展初期相關制度的缺失，信託業發展定位不明。2007年，銀監會發佈了《信託公司管理辦法》新政，在定義信託公司的市場定位上更加明確，不過，信託制度建設仍有待進一步完善。截至2008年底，全國信託公司信託資產總額1.24萬億元(見表4-5)。

表4-5 註冊資本排名前10的信託公司

	平安 信託	華潤 信託	上海 信託	江蘇 信託	重慶 信託	吉林 信託	華融 信託	天津 信託	英大 信託	北京 信託
總股本 (億元)	69.88	26.30	25.00	24.84	16.34	15.96	15.18	15.00	15.00	14.00

資料來源：新華財經整理

信託公司本身擁有投資領域廣、投資手段靈活的優勢，不過在中國投資理財法律法規尚不完善，市場尚不發達，投資理念尚不成熟的環境下，信託行業仍存在一定的潛在風險。由於信託業同銀行、證券公司業務的趨同，業務發展受到銀行、證券的壓力。因此，新華財經認為，

雖然現階段信託業的發展環境大大改善，不過信託行業應進一步明確自己的功能定位，實現經營模式、盈利模式的轉變。

(二).金融租賃：新興行業，市場認知缺乏，體制尚未完備

在西方發達國家，現代租賃業是僅次於銀行信貸的第二大金融工具。但是，中國的融資租賃業規模較小，發展十分緩慢。租賃在中國仍屬於新興的行業。公開的資料顯示，目前中國國內融資租賃全行業的年交易額約為350億元，不到美國的1%、日本的2%，甚至不到韓國的10%，中國融資租賃滲透率1%左右，發達國家為20%—30%。截至2009年5月底，銀監會監管的12家正常經營的金融租賃公司總資產超過948億，其中租賃資產855億，資產主要投向機器設備、飛機、船舶等12大領域。

1981年，中國第一家租賃公司掛牌成立，期間租賃行業經歷行業低谷，重新進行調整。同時，租賃行業早期發展過程中還出現欠租等問題，導致租賃公司財務狀況惡化，引發行業信用危機。到目前為止從事租賃行業的企業發展仍良莠不齊，部分公司仍處於整頓、重組過程中。中國租賃行業早期出現的一些問題以及目前發展緩慢，主要由於租賃立法尚不健全，租賃市場多頭管理，缺乏強有力的統一行業管理。市場對租賃業的認識不夠，租賃業高素質人才短缺。

2007年3月，新修訂的《金融租賃公司管理辦法》正式實行，允許符合資質要求的商業銀行設立或參股金融租賃公司。這是在商業銀行退出租賃行業10多年後的再次進入。建行、工行、交行、民生銀行和招商銀行成為最早獲准建立租賃公司的五家銀行(見表4-6)。

表4-6 國內主要租賃公司

公司名稱	註冊資本 (億元人民幣)	公司名稱	註冊資本 (億元人民幣)
工銀金融租賃有限公司	20 億元	華融金融租賃股份有限公司	14.74 億元
建信金融租賃股份有限公司	45 億元	山西金融租賃有限公司	5 億元
交銀金融租賃有限公司	20 億元	河北省金融租賃有限公司	5 億元
招銀金融租賃有限公司	20 億元	新疆長城金融租賃有限公司	5.19 億元
民生金融租賃股份有限公司	32 億元	江蘇金融租賃有限公司	5 億元
國銀金融租賃公司	75 億元	中國外貿金融租賃有限公司	5 億元

資料來源：新華財經整理

銀行系金融租賃公司的進入，將會給融資租賃行業注入新鮮血液。商業銀行進入融資租賃行業，一方面有利於發揮銀行資金優勢，擴大客戶基礎，提高贏利能力，最終提升商業銀行核心競爭力；另一方面商業銀行較豐富的專業人才、客戶資源、行銷網路、無形資產必將更好地促進融資租賃行業的健康發展，更好地促進企業設備銷售、技術更新乃至社會經濟更好更快的發展。不過銀行系金融租賃公司同樣也面臨著資金來源以及受單一專案規模控制的難題。目前，銀行系金融租賃公司不能像銀行那樣吸收公眾存款，其資金來源主要是向銀行申請貸款，或者參與同業資金拆藉以及銀行間債券市場融資。以銀行為背景的租賃公司如果能直接向母銀行借錢，那麼融資方便並且資金成本較低，但是租賃公司跟母公司之間防火牆問題也是監管層較為關注的問題。

此外，租賃行業發展的最大問題還在於信用風險控管。一方面外部缺乏相對完善的法律法規加以約束以及缺乏成熟的基礎設施，另一方面，公司內部風控管理技術遠遠不足，因此，金融租賃行業未來的快速發展仍有待整個信用環境的改善。

(三).其他非銀行金融機構：規模小，格局受限

其他類型的非銀行金融機構在發展過程中也存在各種問題，比如：財

務公司發展不平衡，各公司經營狀況很大程度上受所屬企業的影響，缺乏長期穩定的資金來源，企業集團對財務公司的行政干預比較嚴重。汽車金融公司業務拓展受制監管政策，開展有限。貨幣經紀公司是中國新型的非銀行金融機構，主要可以從事境內外外匯市場交易、境內外貨幣市場交易、境內外債券市場交易、境內外衍生性產品交易等經紀業務。由於中國市場規模相對較小以及人民幣匯率沒有完全開放，因此目前其業務開展也相對有限。

這些非銀行金融機構在促進中國金融體系的結構優化和金融服務的專業化發展將發揮積極的作用。當然，其本身也存在風險集中的特點，政府必須適當加以監管和引導。

三、金融業開放加快，中資銀行國際化步伐加大，未來競爭格局存在變數

近年來隨著改革開放的深入，金融業的開放步伐逐年加快。同時，中資銀行的國際化步伐也不斷加大，加入到全球金融市場的競爭中。不過，受限於相對封閉的經濟，中國的金融業國際化程度較低，國際風險敞口相對有限。因此，在2008年惡劣劇變的全球金融環境中，中國的金融業並未受到太大衝擊。但是，在全球金融危機的背景下，中資銀行的海外併購活動，勢必將面臨國際複雜投資環境的嚴峻挑戰。長期而言，在全球金融業者走入動盪重整之時，中國金融業將在全球金融市場中扮演何種角色，仍有待觀察。

截至到2006年底，中國基本上兌現了加入WTO時的承諾，全面開放對外資銀行的人民幣業務。截至2008年底，中國有外商獨資銀行28家（下設分行157家）、合資銀行2家（下設分行5家，附屬機構1家）和外商獨資財務公司2家；另有25個國家和地區的75家外國銀行在華設立了116家分行。外資銀行在中國的市場份額也從2003年的.5%上升到2008年末的2.16%。

除了通過外商獨資，外資銀行也通過參股國內商業銀行等形式進入中國市場。尤其是伴隨著國有商業銀行的改造，外商參股的步伐大大加快。截至2008年底，中國共有31家中資商業銀行引入33家境外機構投資者，投資總額327.8億美元。外資入股包括戰略和財務兩種形式。目前看來，那些持股比例較高，真正參與到公司經營的外資參股機構，其擁有的經驗、技術對於中資銀行在戰略發展、產品設計以及公

司治理方面都起到一定的積極作用(見表4-7)。

表4-7 國有以及股份制商業銀行外資參股機構(2009/06)

中資銀行	外資參股機構	持股比例
工商銀行	高盛集團	3.95%
	DRESDNER BANK LUXEMBOURG S.A.	1.00%
	美國運通	0.2%
建設銀行	美國銀行	10.95%
中國銀行	The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ Ltd.	0.19%
交通銀行	匯豐銀行	18.6%
上海浦東發展銀行	花旗銀行	3.78%
廣東發展銀行	花旗銀行	20%
	IBM 信貸	4.746%
中信銀行	BBVA	10.07%
	Gloryshare Investments Limited	4.93%
	瑞穗實業銀行	0.17%
興業銀行	恆生銀行	12.78%
	新政泰達投資有限公司	4%
華夏銀行	德意志銀行股份有限公司	11.27%
	薩爾-奧彭海姆公司	3.43%
	德意志銀行盧森堡股份有限公司	2.42%

資料來源：各銀行年報

同時，隨著國際化程度的不斷加深，中資銀行也在全球化的進程中，加快海外併購步伐。到目前為止，共有6家中資銀行控股、參股10家外資金融機構(見表4-8)。

表4-8 中資銀行海外併購參股情況

中資銀行	收購或參股對象	持股比例	時間
工銀亞洲	華比富通銀行	100%	2003年12月
中國建設銀行	美國銀行(亞洲)	100%	2006年12月
中銀集團	新加坡飛機租賃公司	71%	2006年12月
國家開發銀行	英國巴克萊銀行	3%	2007年7月
中國工商銀行	澳門誠興銀行	79.9%	2007年8月
中國工商銀行	印度尼西亞哈利姆銀行	90%	2007年9月
工銀亞洲	IEC Investments Limited	40%	2007年9月
中國工商銀行	南非標準銀行	20%	2007年10月
中國民生銀行	美國聯合銀行控股公司	9.9%	2007年10月
招商銀行	永隆銀行	53.1%	2008年6月

資料來源：各銀行年報

金融全球化，促進了國際資本的快速流動。外資銀行進入中國，由於其在管理技術、全球化的業務方面所形成的競爭也不可小覷。不過網點較少，客戶面較窄和一些業務發展受政策限制也成為外資銀行發展的制約因素。受制於審慎監管的原則，外資銀行的發展速度仍然受到一定的限制，其短期內不會對中資銀行的業務發展帶來較大的衝擊。不過，長期而言，外資銀行的競爭力如何還有待時間來考慮。

同時，中資銀行加快海外併購業務，本身是機遇亦是挑戰。融入全球化，為中資銀行帶來了新的市場和視野，也對於銀行本身的管理能力提出了相當高的要求。隨著中資企業的全球化發展和海外併購，對中資銀行的全球化發展有了更多的需求；但是在當前全球金融危機中，如果在尚未準備好的情況下，貿然尋求國際業務的擴張，勢必將面臨一定的挑戰。在目前國內金融體系處於改革的過程中，國際金融市場亟待重整的情況下，中國的金融業在未來的競爭格局中扮演何種角色，中國金融業未來的競爭格局如何，完善的資源以及業務品種的靈活性等方面具有一定的優勢，對於中資銀行有待進一步觀察。

第三節 兩岸銀行業體系差異比較

兩岸銀行體系的整體分類較為類似。依中國人民銀行公佈的銀行家數的分類，中國銀行業分為國有銀行、政策性銀行、全國性股份制銀行、城市銀行、農村商業銀行、農村合作銀行、外資銀行及郵政儲蓄銀行等。臺灣的銀行也包括本國一般銀行、中小企業銀行、外國銀行在台分行、信用合作社、農會/漁會信用部等。

而且在市場中，仍然將銀行分為公營、民營、信用合作社等類型。表4-9為2007年底，臺灣各種金融機構的家數統計表。目前臺灣有一般商業銀行39家，中小企業銀行1家，而外國銀行在台分行32家。由於國內近幾年來歷經本國銀行整併及外資購併的風潮，商業銀行家數已較五年前下降，原有的3家中小企業銀行也因渣打購併新竹銀行、荷蘭銀行購併台東企銀，目前僅剩臺灣中小企業銀行一家。

表4-9 臺灣各類金融機構家數

	2007年6月底		2007年12月底		兩期比較增減	
	總行	分支機構	總行	分支機構	總行	分支機構
總計	424	6,193	458	5917/5885	+34	-
一、貨幣機構	385	4,503	386		1	24
中央銀行	1	-	1	-	-	-
本國一般銀行	39	3,117	39	3189	0	72
本國中小企業銀行	3	183	1	124	-2	-59
外國銀行在台分行	32	61	32	83	0	22
信用合作社	28	289	27	267	-1	-22
農會信用部	257	813	261/264	811	-4	-2
漁會信用部	25	40	25	40	-	-
二、其他金融機構	72	1,690	72	1,689	-	-1
信託投資公司	2	20	2	20	-	-
台灣郵政公司儲匯處	1	1,321	1	1,320	-	-1
證券金融公司	4	4	4	4	-	-
產物保險公司	23	175	23	175	-	-
人壽保險公司	29	135	29	135	-	-
票券金融公司	12	35	12	35	-	-
存款保險公司	1	-	1	-	-	-

資料來源：中央銀行「金融統計月報」（年）

同時，兩岸都有肩負政策任務的政策性銀行。在大陸，它們分別是國

家開發銀行、農業發展銀行和進出口銀行；在臺灣，政策性銀行主要有土地銀行、輸出入銀行及全國農業金庫。不過，由於臺灣金管單位並未將其與一般商業銀行作區分，致使這些政策性銀行必須與一般商業銀行置於相同的水準上，接受財務績效的評比，對這些銀行而言，是較不公平的。相反地，中國的政策性銀行自始即自成一類，因此也無須接受與一般商銀行相同標準的績效評比。不過，在2007年，中國銀行監管單位已確定政策性銀行的商業銀行化改革方針，三家政策性銀行也將逐步向自主經營、自負盈虧、自擔風險的商業銀行目標邁進。

另一方面，兩岸銀行體系在針對跨業經營的監管、營運環境、銀行規模與集中度、世界競爭力、主要客戶群等諸多方面都存在著較為顯著的差異。

一、跨業經營的規定

(一). 中國大陸：

原則上，1998年以來中國雖實施嚴格的分業經營模式，但由於歷史的、行政的或監管法規不完善等原因，名目上雖無金融控股公司，但實質上，仍存在著形式各異的金融控股公司。

表4-10是現存的中國金融控股公司，由表中可看出，按照金融控股公司的投資主體劃分，主要可分為以下三類：

1. 以金融機構為主體形成的金融控股公司

這類金控公司又可分為

- (1). 國有商業銀行獨資或合資成立從事投資銀行業務的子公司。例如中國建設銀行與摩根史坦力公司合資組建的中國國際金融公司、中國銀行在倫敦註冊的中銀國際、中國工商銀行和香港東亞銀行合資設立的工商東亞有限公司等都是。
- (2). 信託投資公司為主體的從事信託、證券、銀行和企業的控股公司。例如深圳國際信託投資公司設立國信證券。
- (3). 以保險公司為主體的混業經營集團。中國平安保險集團是典型代表。

2. 以集團為主體的金融控股公司

中信公司和中國光大集團為主體的巨型金融控股公司，其特點是母公司是一家集團公司，全資或控股銀行、信託、證券、保險及各種企業公司，組織機構複雜、涉及行業多。

3. 以企業(實業)控股多個金融機構

企業投資銀行、信託、證券等多個行業的現象越來越普遍，如：山東電力集團以控股山東英大信託、蔚深證券、湘財證券，並參股華夏銀行等，基本形成金融控股公司的雛形。

不過，總和而言，中國金控合作水準仍處於較低的層次，在行銷手段、IT整合、風險控制等諸多方面都處於嘗試階段，並沒有根本改變現行的分業經營的格局。

從監管的角度，雖然依新修正《商業銀行法》規定，商業銀行已可以經營國務院銀行監督管理機構批准的其他業務，如基金管理、銀保代理、銀證合作及投資銀行等業務，但是在金融海嘯之後，監管層對綜合經營的態度趨於謹慎。在單項金融領域還有發展空間的情況下，綜合化經營抱著謹慎的態度是值得肯定的，目前中國的監管能力、金融機構的成熟度和IT的發展程度都還不適合很快地推進綜合經營。

表4-10 中國金融控股公司

控股公司	銀行子公司	證券子公司	保險子公司	信託子公司
Panel A：金融控股公司				
1.以金融機構為主體的控股公司				
中國銀行	中國銀行	中銀國際		
建設銀行	建設銀行	中國國際金融公司		
工商銀行	工商銀行	工商東業		
招商銀行	招商銀行	國通證券、招商證券		
中國平安	平安銀行	平安證券	平安保險	平安信託
2.以集團為主體的控股公司				
中信公司	中信實業銀行	中信證券	信誠人壽	中國國際信託 投資公司
光大集團	光大銀行	光大證券、申銀萬國		光大國際信託 投資公司
Panel B：企業控股公司				
山東電力集團	華夏銀行	蔚深證券、湘財證券		英大信託

(資料來源：銀證合作)

(二).臺灣：

相對地，臺灣銀行業依法可以與同業或異業合組金控公司，政府在金控公司的監管方面，以及金控公司本身在交叉行銷、基礎設施建設方面都累積了一定的經驗。目前臺灣共有十五家金控公司(參看表4-11)，若以其主體企業的行業來劃分，可分為下列四類：

1. 以銀行業為主體：華南金控、永豐金控、中信金控、台新金控、中華開發金控、兆豐金控、玉山金控、臺灣金控。
2. 以保險業為主體：富邦金控、國泰金控、新光金控。
3. 以證券業為主體：復華金控、日盛金控、元大金控。
4. 以票券業為主體：國票金控。

除金控公司之外，一般銀行也可向金管會申請兼營證券業務，目前核發的執照包括經紀、自營及承銷三種，早期的銀行由於歷史原因，當時訂定法律考慮太少，銀行可能同時領有三種執照，如：臺灣銀行及華南銀行；近期新銀行只能經營三種業務的其中兩種。

二、市場營運環境

(一).中國大陸：

銀行的營運環境類似於歐盟，雖然以全國市場為主導，但各個地區之間有較大差異。大陸的三十一個省、市、自治區在自然資源、人力資源、經濟發展水準、金融業服務水準方面都存在較大的差異。全國性的銀行受益於整體經濟的發展、與國有企業建立良好關係、息差保護等因素，經營狀況良好，有較大的獲利空間。不過，地方性銀行面臨的經營環境不盡相同，出現了兩級分化的現象，部分城商行的經營還面臨著相當的挑戰。

(二).臺灣：

相對而言，臺灣的市場較為單一，整體銀行界面臨著較為相似的營運環境。臺灣經濟在20世紀80年代之後持續增長、收入水準提高、政府推動金融自由化的政策，使銀行步入快速發展時期。不過，自90年代後期開始，國內外環境的轉變對其發展帶來了嚴峻的挑戰。臺灣市場

容量有限、製造業逐步向大陸轉移、再加上金融自由化政策帶來銀行過多的問題，銀行業競爭激烈，息差大幅縮窄，營運環境面臨諸多挑戰(見表4-11)。

表4-11 台灣金融控股公司及旗下子公司

控股公司	銀行子公司	證券子公司	保險子公司	信託子公司
永豐金融控股公司	永豐商業銀行	永豐金證券		大華證券投資信託
華南金融控股公司	華南銀行	華南永昌證券	華南產險	華南永昌投信
富邦金融控股公司	台北富邦銀行、富邦銀行、富邦銀行(香港)	富邦證券	富邦產險、富邦人壽	富邦證券投資信託
玉山金融控股公司	玉山銀行	玉山證券	玉山保險經紀人股份有限公司	玉山證券投資信託
新光金融控股公司	台灣新光商業銀行	新壽綜合證券股份有限公司、元富證券股份有限公司	新壽保險經紀人公司	新光證券投資信託
兆豐金融控股公司	兆豐國際商業銀行	兆豐證券股份有限公司、兆豐國際證券投資信託股份有限公司	國泰世紀產物保險公司、國泰人壽保險公司	兆豐交銀創業投資
中國信託金融控股公司	中國信託商業銀行	中國信託綜合證券公司	第一財產保險代理人股份有限公司、第一英杰華人壽保險	
國泰金融控股公司	國泰世華商業銀行、第七商業銀行	國泰綜合證券股份有限公司	日盛國際產物保險代理人股份有限公司	
第一金融控股公司	第一銀行	一銀證券股		建弘證券投

		份有限公司		資信託
日盛金融控股公司	日盛國際商業銀行	日盛證券		
國票金融控股公司	國票綜合證券			
元大金融控股公司	元大商業銀行	元大證券股份有限公司、元大證券金融股份有限公司		金復華證券投資顧問公司、金復華投資證券信託、元大證券投資顧問公司
台新金融控股公司	彰化銀行、台新國際商業銀行	台証綜合證券股份有限公司		
中華開發金融控股公司	中華開發工業銀行	大華證券、金鼎綜合證券股份有限公司		
台灣金融控股公司	台灣銀行、台灣土地銀行、中國輸出銀行	台銀綜合證券股份有限公司	台銀人壽保險	

資料來源：行政院金融監督管理委員會全球資訊網

三、銀行規模與集中度

(一). 中國大陸：

中國國有銀行資產規模都很龐大，五家國有銀行的資產規模超過27兆人民幣，約合3兆8千億美元，遠高於臺灣銀行。不過，中國136家城市商業銀行資產規模僅占4兆多人民幣，城市商業銀行的規模又小於一般的臺灣銀行。

表25是中國銀行業各類銀行的資產總額。我們將集中度定義為各類銀行資產占銀行業金融機構總資產的比例。各類銀行中，以國有銀行所占比例最高，超過五成，為51%。不過，需附加說明的是此處的銀行業金融機構除銀行外，還包括信合社、財務公司、信託投資公司及租賃公司等機構，分母基數較大，故集中度比例略低於一般計算得到的資料。

若單就銀行機構來看，五家國有銀行的集中度是非常高的。而十二家股份制銀行占14.1%，該比例遠低於前五大國有銀行，顯示該十二家股份制銀行雖為全國性銀行，規模還是遠不及國有銀行。至於地區性的城市銀行，規模又更小了，136家城市銀行僅占6.6%。由此結構看來，五大國有銀行仍具有絕對的規模優勢，是中國最重要的銀行(見表4-12)。

表4-12 中國銀行體系資產結構(2008年底)

銀行類別	總資產(億元人民幣)	佔銀行業金融機構資產比例(%) (集中度)
政策性銀行	56,453.9	9.1%
國有商業銀行	318,358.0	51.0%
股份制商業銀行	88,091.5	14.1%
城市商業銀行	41,319.7	6.6%
其他類金融機構	119,653.1	19.2%

資料來源：中國銀監會2008年年報

(二).臺灣：

臺灣銀行業資產規模不及中國國有銀行，前五大銀行的總資產約近11兆新臺幣，約合3千4百億美元，表示臺灣前五大銀行的資產規模幾乎不及中國前五大銀行的十分之一。

表4-13是從資產角度看臺灣銀行體系的資產結構，由表中可看出，本國一般銀行的總資產占銀行業金融機構資產的比例約為七成(69.45%)，其中資產排名前五大的銀行依次是臺灣銀行、合作金庫銀行、土地銀行、兆豐商業銀行和華南銀行，這五家銀行資產總額約占全部金融機構的30%，這樣的集中度並不算太高。另外，外國在台分行及中小企業銀行這兩類銀行的資產比分別為7.06%及2.98%，比例遠不及本國一般銀行。

表4-13 台灣銀行體系資產結構(2007年底)

銀行類別	總資產(百萬新台幣)	佔銀行業金融機構資產比例(%) (集中度)
本國一般銀行	24,903,312	69.45
前五大銀行	10,981,797	30.63
外國銀行在台分行	2,531,713	7.06
中小企業銀行	1,069,511	2.98
其他類金融機構	7,353,330	20.51

資料來源：金融統計月報及金管會網頁資料

四、世界競爭力

(一). 中國大陸：

根據英國倫敦的銀行家《The Banker》在全球一千大銀行的排名2008年，大陸共有45家銀行入圍全球一千大銀行，首度超過臺灣。在2007年，大陸只有31家銀行進入一千大（尚低於臺灣前次的34家），14家在2008年排名中新進榜，讓大陸今年成為全球首次進入千大排名銀行最多的國家(參看表附件A表A7)。

其中包括有3家銀行進入前25大。依The Banker 第一類資本排名，大陸國內銀行排名中，中國工商銀行以662.71 億美元居第1位，中國銀行562.10億美元居第2位，中國建設銀行523億美元居第3位，這3家銀行在世界銀行排名分別為第8、10及第13名。如以資產排名，以中國工商銀行1兆1,888億美元居第1位，中國建設銀行9,032.91億美元居第2位，中國農民銀行8,282.63億美元居第3位，其在世界排名分別居第19、23及第27名。

另外，在獲利情況的部分，表現不差，整體稅前純益占資本額的比率在2008年達27.15%，遠高於2007年的17.66%。不過，大陸銀行業高速發展中，擴張速度快，但資產報酬率仍不如國際先進銀行，風險管理也有待提升，近年來逾放比率雖有改善，從數年前的20多%降到8%左右，然而比起國際銀行約1-2%的水平，仍屬偏高。根據亞洲銀行三百的統計，大陸銀行業的資產報酬率為0.8%，低於南韓的1.14%與香港的1.48%。在2007年，不少大陸的銀行在完成上市，進入資本市場後，開始加速購併外資銀行，例如中國工商銀行在2008年5月27日已獲准在香港建立一家全資投資銀行子公司：工銀國際融資有限公司子公司，將可從事證券交易及機構融資顧問服務。

(二).臺灣：

根據英國倫敦的銀行家《The Banker》最近在2008年八月出爐的全球一千大的排名統計，依第一類資本規模，臺灣的39家本國銀行中(2007年底止)，有30家銀行進入The Banker第一類資本排名一千大內(詳附件A表A8)，其中排名全國第1的臺灣銀行居千大第143名，較上次排名第124名跌落19名，其第一類資本額51.83億美元，較上年54.48億美元減少5%。其次為兆豐國際商業銀行以42.87億美元居第167名緊追在後，臺灣土地銀行以30.7美元居第206名；另有12家銀行第一類資本超過10億美元以上，包括華南銀行、合作金庫銀行、第一銀行、國泰世華銀行、臺北富邦銀行、中國信託、彰化銀行、永豐商業銀行、上海商業銀行、台新國際商業銀行、玉山商業銀行及臺灣工業銀行。

依The Banker就資產排名，臺灣銀行排名亦為臺灣銀行業第1，以資產總額1,031.67億美元居世界千大之第133名，資產總額較上年829.32億美元增加24%，惟排名較上年第138名進步5名。合作金庫銀行排名第165名，兆豐國際商業排名第184名，其他如臺灣土地銀行(191名)與華南銀行(198名)均進入以資產排名之前200大排名。另外，在獲利情況的部分，由於受到美國次級房貸與二房金融風暴的影響，整體稅前純益占資本額的比率在2008年表現並不佳，出現負值(-17.05%)，遠低於2007年的.011%。

五、服務的主要客戶群體不同

(一).中國大陸：

銀行的主要客戶為大中型企業。一方面，資本市場發展不足，大中型企業仍然依靠銀行做為主要的資金來源。另一方面，大中型企業的風險相對較低，並且多數為國有企業，即使違約，銀行的客戶經理所需承擔的風險較低；而銀行仍然缺乏相應的風險訂價能力來覆蓋中小企業的貸款風險。據銀監會副主席王兆星，截至2007年底，全國銀行業金融機構的小企業貸款餘額為2.52萬億元人民幣(約占全部貸款餘額的9%)，小企業授信戶數為381萬戶。

(二).臺灣：

與大陸銀行不同，臺灣銀行一直對中小企業貸款非常重視，並且積累

了相當的經驗。為改善中小企業面臨的經營融資問題，扶持中小企業發展，臺灣經濟主管部門和政策制定機構通過健全中小企業法規體系、設立中小企業專業銀行、組建信用保證基金為中小企業提供融資保證協助以及加強中小企業經營管理輔導等政策措施，努力營造優質的中小企業發展環境，強化金融機構對中小企業營運資金的融通保障，逐漸形成了一套適應中小企業特點的融資輔導與支持體系，有效改善中小企業的資金融通狀況。近年來，臺灣銀行業對中小企業的貸款意願持續提高，銀行對中小企業的貸款額及放貸比率均明顯上升。截至2008年9月底，全台銀行對中小企業貸款餘額為新臺幣31,616.24億元，較上年同期增長8.28%，銀行對中小企業貸款餘額占全部企業貸款餘額的39.99%。

六、小結

表4-14是兩岸銀行體系的差異比較表，分別從跨業經營的規定、市場營運環境、銀行規模和集中度、世界競爭力、服務客戶群體等幾個角度，摘要歸納兩岸銀行體系的重要異同。

表4-14 兩岸銀行體系的差異比較表

	中國銀行體系	台灣銀行體系
不同點		
跨業經營規定不同	原則上中國銀行業尚無法跨業經營，名目上也無金控公司出現，但實質上已存在數家控股公司。不過大陸各個金融子業上處發展階段，實施混業經營的條件並不成熟。	台灣銀行業可與同業或異業成立金控公司，目前有十五家金控公司。
市場營運環境不同	中國市場類似於歐盟，雖然以全國市場為主導，但各個地區之間有較大差異。全國性商業銀行的經營狀況良好，地方性商業銀行的經營成兩級分化的趨勢。	台灣的市場相對單一，競爭激烈，息差較窄，營運環境挑戰頗多。
銀行規模與集中度不同	中國國有銀行資產規模龐大，五家國有銀行的資產規模超過27兆人民幣，約合3兆8千億美元。	台灣銀行規模不及中國國有銀行，前五大銀行的總資產約近11兆新台幣，約合3千4百億美元，但多大於城市銀

	相對地，城市銀行規模普遍都很小。銀行市場集中度較高，前五大銀行的資產占銀行業金融體系的 54.3%。	行。銀行業市場集中度較低，前五大銀行的資產占銀行業金融體系比例約為 30.63%。
世界競爭力不同	2008 年排名，大陸共有 45 家銀行入圍全球一千大銀行，首度超過台灣，14 家在 2008 年排名中心進榜。	2008 年排名，我國有 30 家銀行進入 The Banker 第一類資本排名一千大內。
商業化程度不同	大陸銀行商業化的歷史較短，大型國有商業銀行仍然以國有企業為主要服務對象。在非息收入、風險定價、風險控制和服務水準等方面都有較大提升空間。	台灣銀行商業化營運的時間較長，其客戶群更偏向中小企業。在產品、非息收入、風險控制、服務水平方面累積了相當的經驗。
服務的主要客戶群體不同	大陸銀行的主要客戶為大中型企業，小型企業的貸款占比較低，誘因及經驗不足。	台灣銀行對中小企業貸款較為重視，中小企業貸款占比較高，經驗豐富。
相同點		
銀行分類較為類似	依中國人民公布的銀行家數的分類，中國銀行業分為國有銀行、政策性銀行、全國性股份制銀行、城市銀行、農村商業銀行、農村合作銀行、外資銀行及郵政儲蓄銀行等。	台灣的銀行包括本國一般銀行、中小企業銀行、外國銀行在台分行、信用合作社、農會/漁會信用部等。
政策性銀行定位較為類似	中國有三家政策性銀行，包括：發展銀行、進出口銀行及農業發展銀行。	台灣也有政策性銀行，包括：土地銀行、輸出入銀行及全國農業金庫。

相關資料來源：沈中華；許振明；呂青樺(2008)兩岸銀行體系重要金融改革比較

第四節 影響台資銀行在中國經營的幾項市場因素及其變化趨勢

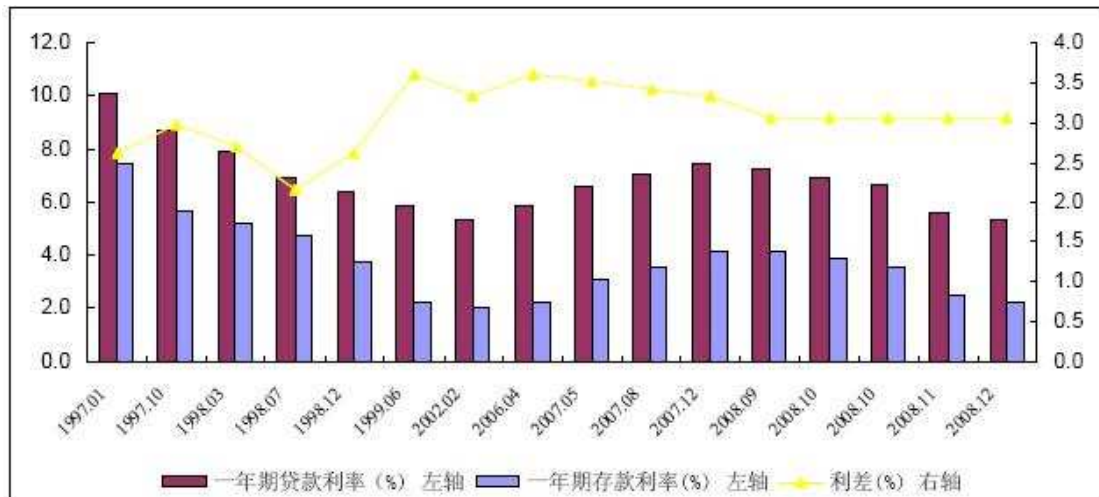
受累於全球金融危機和經濟下行，中國經濟增速放緩，經濟增長方式將面臨轉型，產業結構調整將加速，由此引發的陣痛可能使中資銀行的市場環境發生改變。中資銀行所能獲取的政策性利差空間面臨縮窄，其發展多元化業務、提高差異化訂價能力、改造流程、提升管理水準、增強風險控管能力的任務將更為緊迫和突出。在這一過程中，台資銀行有望憑藉自身的技術優勢和經驗累積促進中國銀行業的發展，並獲得相應的市場空間。此外，徵信體系等市場基礎設施的建設從長期來看將會對銀行的營運環境產生重要而深遠的影響，並且惠及包括台資行在內的市場參與者。不過，這些因素的改變不會一蹴而就，仍需要相當長的時間，在市場尚未完善的情況下面臨的風險也需給予足夠的重視。

一、政策性利差空間壓縮，差異化訂價能力尋求突破

迫於經濟下行壓力，政府為防止經濟放緩所採取的政策調整措施使得銀行的部分利潤逐步讓渡給實體經濟。長久以來，受政策保護的高利差環境是大陸銀行業的主要盈利支撐（1999年6月至2008年9月，大陸商業銀行一年期存貸款基本利率的差額均超過3%）。自2008年9月，央行開始實施寬鬆的貨幣政策，多次下調利率及存款準備金率，使得銀行業利差空間迅速收窄。據銀監會在股份制商業銀行行長聯席會議上的資訊，2009年上半年股份制商業銀行淨息差縮小81個基點。雖然隨著經濟逐步回暖，需求回升，息差短期基本見底；但是經濟的回暖過程仍然存在諸多不確定性因素，銀行的息差很難迅速恢復到以前的水準。長期來看，貸款基準利率下限的限制和存款利率上限的限制也可能進一步放寬，銀行業可觀的政策性利差空間或將難以持續（見圖4-6）。

為緩解政策性利差空間縮小帶來的不利影響，銀行業有必要尋求差異化訂價能力的突破。目前，大陸銀行自主訂價能力較弱，貸款訂價普遍未反映信用風險，而且短期內各銀行迅速提高貸款的風險訂價技能並非易事。同時，利率政策的頻繁調整，也加大了銀行信貸業務的營運風險，而未來貸款利率下限和存款利率上限將逐步市場化，中國銀行業現有業務格局與盈利能力將受到重要影響。

在銀行尋求差異化訂價能力突破的過程中，目標客戶的選擇和風險訂價技能的培育尤為重要。隨著中國經濟結構和政策的調整，傳統以大型國企和製造業為主的信貸組合，有望轉變為多元化的信貸組合，這將有利於銀行差異化定價及分散風險。而台資銀行也有望在這一過程中，憑藉對多元化信貸組合的把握和較成熟的風險訂價能力，獲取相應的市場空間。

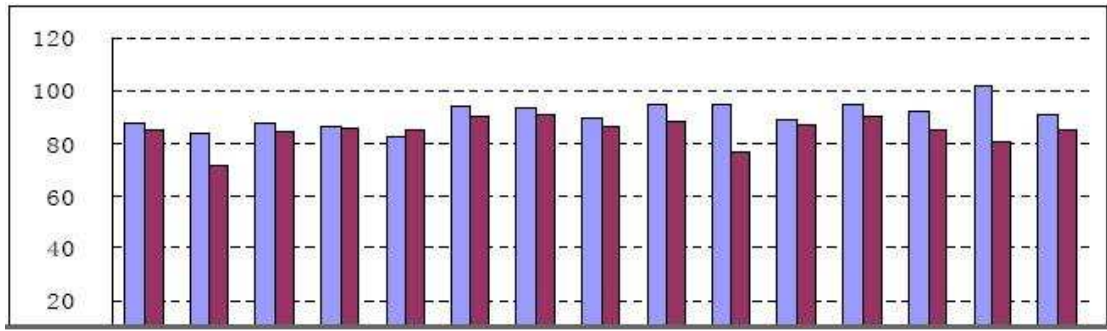


資料來源：中國人民銀行，新華財經

圖4-6 商業銀行一年期存貸款基本利差 (%)

二、傳統盈利模式面臨轉變，中間業務管道需要拓展

息差收入是國內銀行主要利潤來源（上市銀行息差收比重平均超過80%），尤以存貸款利差收入占主導，而中小銀行對息差收入的依賴度更高。過度依賴息差收入的傳統盈利模式使得銀行業的盈利能力易受國家信貸政策及宏觀經濟環境變化的影響而出現波動，缺乏抵禦經濟週期性變化的能力。在政策性利差空間逐步受到壓縮和利率市場化的發展趨勢下，以存貸利差收入為主導的收入結構將面臨轉變。中國銀行業需要進一步拓展中間業務管道，以擴大手續費及傭金等非息收入比重，提高盈利品質並增強經營的穩定性(見圖4-7)。



資料來源：上市銀行財務報告，新華財經

資料來源：公司年報

圖4-7 上市銀行淨利息收入占營業收入比重 (%)

銀行的中間業務收入主要包括管道業務收入、投資銀行收入和理財業務收入等幾方面。短期內，依託銀行龐大的基礎客戶群，傳統的清算結算和新興的以電子銀行、銀行卡業務為主的管道業務有望成為銀行拓展中間業務收入的主要突破口。銀行收費服務觀念的逐步確立，以及政府對電子支付方式的提倡，將有利於電子銀行和銀行卡類收費業務的發展，預計其收入將保持較快增長。此外，在經濟全球化背景下，企業對外經貿活動將更為活躍，與貿易相關的各類金融服務業務也是銀行中間業務收入的重要增長點。但短期內，受全球經濟下滑和需求下降的影響，與國際貿易相關的結算、清算、保理(factoring)等業務收入會有所下滑。

投資銀行所產生的手續費收入在銀行中間業務收入中約占三分之一的份額。隨著銀行間債券市場規模的壯大和債券品種的日益豐富，銀行承銷業務收入呈現快速增長的態勢，而企業併購業務、銀團業務的活躍也有利於銀行財務顧問收入、銀團貸款等收入的增長，投資銀行業務將成為銀行中間業務收入的重要來源之一。另外，銀行在更嚴格的信貸政策下為滿足某些客戶需求，將表內業務轉至表外，所獲得的信貸承諾費也是投資銀行收入的一部分。但隨著經濟環境與宏觀政策調整方向的轉變，上述業務收入的可持續性不強。

理財業務是大陸銀行尋求中間業務發展的一個關鍵領域，居民收入水準的上升和理財意識的提高為該業務的發展提供了良好的市場基礎。目前，大陸銀行的理財業務處於早期發展階段，理財產品以代理

居多，客戶管理、產品設計、風險控制等環節均較為薄弱，與外資行相比，仍有較大差距。此外，由於大陸資本市場發展相對落後，投資品種和工具相對匱乏，受資本市場波動的影響較大，也在一定程度上抑制了銀行此項業務的發展。不過，長期來看，隨著居民理財意識的提高，銀行理財業務能力的提升和基礎性理財產品的豐富，此項業務會呈現不斷增長的態勢。

此外，中國大陸的銀行也被鼓勵進入其他金融領域，數家機構提交了金融租賃、資產管理、投資銀行以及保險相關業務的經營牌照申請。銀行業綜合經營的深入發展，有助於理財、投資銀行等交叉行銷業務的開展。但經歷2008年的全球金融風暴之後，銀行綜合經營可能受到較大影響。

三、流程改造與管理提升成為當務之急

中國銀行業仍處於商業化發展初期，尚處在學習和成長階段。此前，大型國有銀行“瘦身”改革已取得一定成效，部分股份制商業銀行亦正在或即將推行事業部改革、網點改造和流程再造等。相對而言，中小銀行在改革與創新方面更為積極，也更有效率，但在一定程度上受到資本規模的限制，而大型國有商業銀行的改革難度相對較大，難免影響其進程。儘管各家銀行在改革過程中會面臨不同的困難，但對中國銀行業的長期發展是正面的。在經歷了金融風暴和2009年上半年大規模的信貸擴張之後，中資銀行更應著力於內部管理與風控能力的提升，以提高發展的品質，縮減信貸的風險。

近幾年，大陸銀行業尤其股份制商業銀行的治理水準已得到積極改善，但大部分銀行公司治理制度與框架的建設主要應對監管要求，公司治理有效性仍顯不足，股東大會、董事會、監事會和高級管理層的職責邊界有待釐清，制衡機制不健全，違規事件仍時有發生，公司治理有效性仍待提高。

為提高銀行管理水準，部分中小股份制商業銀行正在積極改革高級管理人員的招聘制度和薪酬體系，採用市場化方式延攬人才。但大部分商業銀行，尤其是大型銀行必要。

四、風險管理需要進一步深化

中國銀行業最近幾年已開始重視風險管理，在風險管理組織架構、IT

系統、風控技術等方面也有了實質性的進步。比如有些國有商業銀行開始重構風控的組織架構，並著手建立垂直的風險控制體系。但總體而言，中國銀行業的風險管理基礎仍然較為薄弱，大多數銀行的風險管理僅處於內控和行對於高管人員的任免機制和績效考核機制仍具有較強的“官僚”色彩，高管多為官員出身，其專業素養未受到足夠重視。中國的銀行距離專業經理人時代仍有相當距離，未來專業經理人制度的推行和充分競爭的銀行家市場的培育和發展，對公司治理和管理水準的提升非合規的階段，風險管理能力亟待提升。未來，中國銀行業需要從多角度提升風險管理水準，包括資料庫的完善、組織架構和制度的重構、風險管理系統的塑造，以及全員風險意識的培養。

此外，大型國有銀行都制定了實施巴塞爾新資本協議的時間表並取得了相應的進展，這將有效提升其整體風險管理水準。巴塞爾新資本協定的核心是鼓勵銀行投資和改善風險管理系統，它將有利於強化銀行管理層對風險管理的重視並加大資源的投入，並有利於新的風險管理理念和技術的應用。不過，應該注意到巴塞爾新資本協議將銀行的資本要求與信用風險緊密相聯，但是它並沒有完全覆蓋此次金融危機所反映的諸多監管問題，尤其是流動性風險。同時，資本要求不能防止銀行在經營中不犯錯誤，也不能替代銀行自身去完全擔當起風險評估與管理的責任。

從理論上看，三大支柱適用於所有銀行，巴塞爾委員會也鼓勵其他銀行採用三大支柱，但實際上，從目前實施的情況看，新協定應只限於“國際活躍銀行”，況且我國的銀行大部分仍不具備走出去的條件。因此，新華財經建議，除中國銀行、農業銀行、工商銀行、建設銀行和交通銀行幾大機構外，其他商業銀行應繼續採用舊協議中的方法或選擇標準法來計算其所需的監管資本。這樣一方面符合我國銀行的實際狀況，另一方面可以避免建立過分複雜的資本監測體系，從而造成額外的負擔。

五、徵信體系的建設尚需落實

徵信體系是現代金融體系運行的基石，是金融穩定的基礎。其主要功能是促進企業和個人累積信用記錄，幫助商業銀行防範信用風險，保持金融穩定，促進金融發展。中國提出社會信用體系概念的時間並不長，徵信體系的建設尚處於發展的初期。目前的徵信系統是由中國人民銀行組織商業銀行建立的關於企業和個人信用資訊的共用平臺。

2005年和2006年，央行分別公佈了《中國人民銀行個人信用資訊基礎資料庫管理暫行辦法》和《企業信用資訊基礎資料庫管理暫行辦法》，欲實現個人和企業信用資料庫在商業銀行間進行全國聯網。現在兩個資料庫已經開始運行，截至2009年06月，中國人民銀行徵信中心徵信系統已收錄1,520萬戶企業資訊資料，個人資訊超過6.5億人。企業和個人徵信系統日均查詢量目前已分別達到14.5萬次和70萬次。不過，資料內容的正確性、及時性以及具體運作效果如何還有待進一步觀察。

另外，中國信用評級機構的發展還存在相當的問題。目前國內有200多家信用評級機構，多數屬於地方評級機構，沒有納入央行信用評級統計，而且普遍規模較小，財力不足。截至2008年末，納入人民銀行信用評級統計的機構有80家，專職評級人員達到了2,030人。評級機構收入總計9.8億元。由於商業銀行多按照自身內部評級決定企業貸款授信，企業主動要求外部評級的動機並不強。這使得許多地方評級機構評級業務“吃不飽”。不得不通過諮詢服務、資信調查輔助業務維持生計。由於業務不足，加上目前評級收費偏低，整個行業總收入比較低。

長期以來，中國評級機構存在多頭管理的現象，是制約整個行業健康發展的關鍵因素。此前管理評級公司的部門包括央行、銀監會、證監會、國家發改委等。2008年8月國務院“三定方案”將管理徵信業，推動社會信用體系的職責賦予人民銀行。央行正積極協助國務院法制辦推動《徵信管理條例》的發佈，該條例將對信用評級的內部制度、業務、流程、資訊披露等做出規定，解決利益衝突、不正當競爭、資訊壟斷、市場保護等問題。隨著法律的逐步完善，監管和行業自律加強，良性競爭的引入，以及評級機構自身技術水準、管理水準的提高，中國徵信系統的建設將逐步發展，並對銀行的風險控制起到積極作用。

第二篇 戰略策略篇

第五章 台資銀行投資中國的戰略選擇及進入模式

隨著兩岸經濟和金融合作的進程加快，短期而言，為維護客戶及避免喪失競爭力，臺灣的金融機構面臨著是否進入大陸市場、如何進入大陸市場的選擇。這一重大的戰略抉擇，將成為影響臺灣金融機構長遠及整體規劃和發展的關鍵。

雖然目前中國市場仍然不成熟，台資銀行進入大陸市場的獲利模式並不明顯，風險也高，台資銀行宜穩紮穩打，不必冒進；從歷史的高度制定策略，不急於一時。但長期而言，中國經濟將持續發展，內需市場前景廣闊，建設上海成為國際金融中心與人民幣國際化的路途或許依然漫長，但氣候已成，成為事實只是指日可待，即使不能在目標的2020年完成，距2030年也不過是歷史的片刻，台資銀行無法也不該在中國的金市場缺席。

第一節 臺灣銀行業現階段投資中國大陸概況

一、兩岸銀行業交流回顧¹

伴隨著兩岸政治關係和經濟互通的發展，兩岸銀行業交流從無到有，並且以2009年簽署《海峽兩岸金融合作協定》為標誌，取得了長足的發展。以下主要從銀行通匯、銀行業相互佈局及間接合作、貨幣兌換與結算四個方面介紹兩岸銀行業交流的歷程：

(一).銀行通匯

2001年6月，臺灣開放本地銀行之國際金融業務分行OBU（Offshore Banking Unit）辦理兩岸通匯業務，2002年7月，大陸人民銀行正式批准大陸銀行與台灣之銀行建立直接的代理行關係，兩岸開始有條件地通匯。2003年4月，臺灣第一銀行等二十多家銀行獲准開辦「外匯指定銀行」的兩岸通匯業務，兩岸通匯取得實質性突破。2007年，為了提升OBU與海外分支機構的國際競爭力，臺灣當局除了開放辦理大陸境內交易產生的外幣應收帳款收買業務，也將授信業務的對象擴大到外商企業在大陸的分支機構，但並未開放大陸企業使用臺灣本地銀行

¹ 相關兩岸金融合作大事記請參看附件(A)表 A9

OBU，且對大陸台商的授信設上限。截至2007年底，臺灣OBU資產已達912.8億美元，海外資產為576.4億美元，合計共1489.2億美元，成為台商資金運作的中心之一。不過，當時的匯款用途和金額受限仍然較多，而且還是需要通過第三地進行。

隨著兩岸關係的迅速發展，《臺灣地區及大陸地區金融業務往來許可辦法》在2008年及2009年多次修訂。2009年2月26號，從大陸向臺灣的郵政電子匯款業務開通，由此，兩岸正式實現了雙向郵政電子匯兌業務。2009年7月，兩岸民眾匯出入款項全面開放，匯款用途不受原有的15個正面表列項目限制，改為負面列表。除未經許可的直接投資、有價證券投資匯款，及其它未經法令許可的匯款外，其餘不問用途都開放可以匯款到大陸，不過在匯出金額方面仍然存在一定限制。新辦法也規定所有大陸人士來台均可開立新臺幣、外幣的活、定(儲)存款帳戶，以及大陸人士可來台貸款購買不動產等內容。

(二).兩岸銀行業的相互佈局

1995年和1997年，有著台資企業背景的協和銀行和華一銀行分別在寧波和上海成立並營業，標誌著臺灣銀行業朝佈局大陸的方向邁出了第一步。在隨後的幾年中，先後有8家臺灣之銀行向大陸提出了分行設立申請（其中1家撤銷了申請）²。銀行業的舉動，也引發了保險業、證券業的效仿。已獲大陸官方批准的浦東發展銀行、工商銀行香港子公司（工行亞銀）、福建興業銀行與深圳招商銀行等4家銀行提出赴台設立辦事處的申請正在等待臺灣方面的審批。此外，大陸四大銀行—中國銀行、中國工商銀行、中國招商銀行和中國建設銀行，似乎已向大陸銀監會遞件申請，有意來台設立辦事處，其中又以中國銀行最負國際化也最積極。

(三).兩岸銀行業之間間接合作

兩岸的金融合作雖然遭遇了政策限制，但是，密切的貿易與資金往來依然孕育著兩岸金融機構互相開放的願望。部分金融機構通過間接合作方式擴大了銀行業務的聯繫與合作。例如，2005年，臺灣上海商業銀行在香港上海銀行的協助下，與中銀香港、法國興業等五家銀行合作，為香港國泰航空公司提供2.6億美元的聯合貸款。2005年，臺灣

² 臺灣銀行業大陸設立辦事處的位置，集中於長江三角洲與珠江三角洲地區，已利用提供當地台商服務。

上海商業銀行一半的盈餘來自香港上海銀行，其OBU業務有九成以上資金來源為非金融機構存款，顯示該銀行的台商業務佔有極為重要地位。

此外，臺灣部分銀行正在借助大陸與香港的CEPA機制間接佈局陸。例如，臺灣富邦銀行在兼併香港港基銀行成立富邦銀行(香港)之後，積極準備向三地金融監管機構當局以CEPA的優惠方式申請在北京、上海和福建設立分行。並於2008年1月台灣銀行業在大陸設立辦事處的位置，集中於長江三角洲與珠江三角洲地區，已利用提供當地台商服務。年底完成對廈門市商業銀行(簡稱「廈門商行」)參股案，取得19.99%股權及3席董事，成為擁有完整的兩岸三地金融佈局的首家台資金融機構。

(四).貨幣兌換與結算

2003年10月，臺灣放寬民眾攜帶小額人民幣進發佈灣，此舉意味著臺灣當局正式規劃開放人民幣入境。2003年12月，福州、廈門、漳州、泉州、莆田5個地區的中國銀行分支機構開始辦理一定範圍的新臺幣現鈔的兌出業務。2005年10月金門、馬祖地區金融機構被允許試辦新臺幣與人民幣兌換業務，每人每天兌換上限為2萬人民幣。2008年7月初，人民幣兌換業務在臺灣內地開放。大陸方面，目前中國銀行承擔了新臺幣兌換業務。2009年10月，大陸央行和國家外匯管理局批復同意福建新臺幣現鈔與人民幣兌換業務試點範圍由福州、廈門等地區擴大至全省，全省的中國銀行各網點均可辦理新臺幣現鈔兌換業務。

二、臺灣銀行業於中國大陸發展現況

金融機構拓展海外業務，在最初階段一般是以服務本國企業在海外的業務為主，同樣的，台資銀行赴大陸發展也都是以服務台商為主。目前赴大陸的台商共有四萬多家，保守估計已在大陸投資600億美元。台商是臺灣商業銀行最熟悉的客戶群體，因此臺灣銀行業的大陸辦事處也主要集中於上海、東莞、廈門、深圳、昆山等台商聚集發展的地方。

自2001年9月以來，臺灣財政部已經陸續宣佈開放臺灣銀行國際金融業務分行，外匯指定銀行與大陸地區金融機構直接通匯，並開放島內銀行赴大陸設立辦事處；投資；設立分行；或子公司等。現已同意八家臺灣銀行赴大陸設立辦事處，臺灣銀行業的大陸設辦事處主要集中

在上海、東莞、廈門、深圳、昆山等台商聚集發展的地方。也有臺灣商業銀行透過在香港轉投資於大陸，如2003年9月23日臺灣富邦銀行購買香港港基銀行55%的股份。不只是富邦，包括台新及中國信託銀行對大陸市場都深感興趣。截至2009年10月底，大陸央行共批准8家台資銀行赴大陸設立代表處(詳情請參看下表)。根據中國大陸的法律，台資銀行辦事處的功能，除將加強與當地台商、金融機構交流外，還可以從事與臺灣銀行業務相關的聯絡、市場調查、諮詢等非經營性活動。兆豐金控申請的蘇州辦事處於2009年9月被中國銀監會獲准，為6年多來中國首次發發佈資銀行辦事處執照，或許預示著兩岸的金融合作將在未來進一步提速。臺灣銀行的主管都明確表示，大陸辦事處初期在政策範圍內主要以服務台商、拓展客戶和征信業務為主，同時也會積極與當地銀行進行策略聯盟，或與當地銀行合作，建立更便捷的通匯管道服務台商(見表5-1)。

表5-1 臺灣銀行業於大陸發展現況 (截至2009年10月)

銀行名稱	據點	現況
台北富邦銀行	廈門	透過香港富邦銀行參股廈門商銀 19.9%，已完成所有作業程序，取得三席董事
國泰世華銀行	上海辦事處	2002年5月已核准設立
土地銀行	上海辦事處	2003年3月已核准設立
第一銀行	上海辦事處	2003年3月已核准設立
合作金庫銀行	北京辦事處	2002年11月已核准設立
華南銀行	深 X 辦事處	2002年11月已核准設立
彰化銀行	昆山辦事處	2002年4月已核准設立
中國信託商業銀行	北京辦事處	2003年3月已核准設立
兆豐銀行	蘇州辦事處	2009年9月已核准設立
台灣銀行	上海辦事處	尚待大陸當局核准
玉山銀行	東莞辦事處	尚待大陸當局核准

資料來源：本研究團隊自行整理

第二節 臺灣銀行在大陸投資的優勢、劣勢、機遇和挑戰

臺灣金融市場在雙向開放的前提下，與中國大陸金融機構競合的情形勢必將逐步深化。在臺灣銀行業登陸後，可擴大臺灣金融業營業規模，為臺灣金融業發展開創新機。尤其是伴隨大陸經濟的快速發展，其潛在的金融需求巨大，並且有相當的部分尚未滿足，臺灣銀行可以在更廣闊的舞臺上有所作為。然而，大陸市場看似商機龐大，但其中蘊含的風險與挑戰亦不可輕忽。大陸經濟結構不同於臺灣，仍具有較高的政治風險；且金融體系尚在建立之中，法規存在諸多不確定性因素；再加上經濟放緩，信用風險增加；征信等基礎設施尚不完善也增加了銀行的操作風險。

在風險和機遇並存的大陸市場，臺灣金融機構有必要深入分析自身在大陸投資的優勢和劣勢，以確定投資的最佳策略。

一、臺灣金融業的優勢

面對即將開放的兩岸金融業，臺灣銀行業的優勢主要有下列六點：

(一).符合大陸需要的商品與技術創新能力

目前臺灣銀行業放款量約18兆新臺幣，其中消費金融(消金)占46%以上，民營企業金融(企金)約占42%，而公營及政府約占12%，臺灣銀行在消金及民營企業貸款的技術和產品方面具有優勢。雖然大陸消金的培育還需相當的時日，但台灣銀行計畫進軍大陸，消金市場是不可忽視的突破口。同時，大陸民營和中小企業貸款有著巨大的需求，有望成為臺灣銀行未來獲利的重要來源。

(二).帶進台商與台商融資

在大陸區域經濟發展的過程中，臺灣企業的貢獻不容低估。臺灣企業經常以產業集群的方式在區域內投資，對區域的經濟發展有很大貢獻。台資銀行和臺灣企業有密切的聯繫，雖然由於兩岸政治的關係，台資銀行目前為止進入大陸都只能追隨台商之腳步，但也無法排除未來，台資銀行進入某個地區也會帶動臺灣企業的進入。畢竟，雖然大陸大型台資企業要取得融資相對容易，但中小型台商則不然，臺灣銀行仍有可能是他們融資的最佳夥伴。

(三).公司治理與風險管理能力

大陸銀行的公司治理和風險管理能力都還處於建設的階段。相比之下，臺灣銀行多數為上市公司，公司治理較為完善，風險管理的各項系統都已經經歷了實踐的檢驗，且在較長的商業化運營期間積累了豐富的風險管理經驗。這不僅使臺灣銀行在大陸運營期間能較好地進行風險定價並控制風險，而且在和大陸銀行的合作過程中也可以此做為技術支援之一。

(四).一定程度的財務實力

臺灣銀行的規模雖然不及大陸的大型國有銀行，但是在全球排名前500家的銀行中臺灣銀行占居30名之多，具有一定的規模和財務實力，尤其是相對大陸為數眾多的城商行仍具有一定優勢。不過，仍應和大陸銀行差異化競爭或尋求競合的可能性，在特定的地區和領域充分利用自身的優勢和財務資源。

(五).語言與文化上的優勢

臺灣金融機構登陸的優勢之一在於同文同種，語言障礙與文化隔閡較小，可減少兩岸金融機構合作上的障礙。這一點也是台資銀行相對於其他外資銀行在中國境內經營的優勢。

(六).臺灣金融業人才素質普遍較高、經驗豐富

臺灣金融業發展較早，再加上臺灣高等教育的普及、業者投入之人力訓練、中高階從業人員之海外經驗，故臺灣金融從業人員普遍素質較高，經驗較為豐富，充分掌握資訊流與金流的經營管理。大陸金融業者的教育背景普遍也較高，並擁有一定比例的碩士、博士人才，近些年在引進海外人才方面也進行了嘗試。但由於金融發展時間較短，在某些業務、產品、服務方面的經驗仍顯不足，尤其是在分支行層次的業務素質還有待提高。如何利用兩岸金融開放的良機，充分整合、活用兩岸金融人力資源，亦是臺灣金融業的機會。

二、臺灣金融業的劣勢

進入大陸市場，臺灣金融業也有不少劣勢，需要揚長避短，做出權衡。分述如下：

(一).對大陸金融生態熟悉度不足

大陸經濟結構、金融體系、法律法規等都和臺灣不盡相同，再加上金融體系和法律法規都在發展的階段，變化較快，臺灣金融機構需要一定的時間才能逐步熟悉。同時，客戶關係、監管和同業關係、品牌的建立等也需要更長時期的耐心培育。在這方面，聘請大陸的專家或諮詢機構，或者通過和大陸合作夥伴的合作進入市場，都可以在一定程度上緩解對市場熟悉度不足的問題。

(二).規模及財務實力不及國有銀行及外資行，融資管道受限

臺灣銀行的規模和財務實力不及國有銀行及外資行，在大陸的融資管道也受到限制。依據大陸「境內外資銀行外債管理辦法」，短期外債額度必須對外匯管理局申請、中長期外幣貸款額度則須向國家發展與改革委員會申請。批准的額度又常受到國家政策的影響，無法確實符合營運需要。故目前多家外資銀行只能在境內吸收美元存款或與其他銀行進行拆借。2009年，滙豐銀行（中國）、東亞銀行（中國）兩家內地港資法人銀行赴香港發行人民幣債券獲批，並在籌畫在內地發行人民幣債券和IPO事宜。如若成功，將在一定程度上拓寬外資銀行的融資管道。

(三).主要客層台商的資金需求以人民幣為主，台資行無法以分行滿足台商客戶需要

目前大陸承作人民幣業務分成三種類型，分別為完全不能承做人民幣業務、可承作部分人民幣業務執照以及可完全承作人民幣執照。若臺灣銀行業登陸後，無法順利承作人民幣業務，則無法與當地銀行競爭；因為多數台商客戶的資金需求，目前已逐漸轉為以人民幣為主。

(四).在大陸不具備有效網點,無法吸收存款，也無法在放款業務上競爭

臺灣銀行若以分行形式介入，則網點數量受到限制，而且只能吸收100萬元以上人民幣存款，進一步限制了貸款規模。在存款不足的情況下，只能以較高的資金成本借取人民幣，其放款利差相應受到壓縮。若以子行形式進入，理論上網點的設置會限制較少，不過要迅速達到所需的網點數量也並非易事，不僅依賴單個銀行的資本實力，也需要政府的相關批准。

(五).台資金融業登陸，面對強大的競爭對手

近期大陸銀行業實力顯著提升。大陸銀行業為因應加入WTO，不但加速自我提升，並積極運用邀外資銀行入股或簽訂策略聯盟的方式，提升了大陸本地銀行業的競爭力。大陸銀行業具有資產規模大、營業據點多與融資成本相對較低等優勢。此外，近年大陸銀行技術水準與全球競爭力提升，在風險管理、內部營運系統、工作流程及新商品之開發水準皆大幅提高。除大陸本地金融業，台資金融機構亦需面對較早佈局大陸市場，且具有資本與技術優勢的歐美外資金融機構競爭。綜合以上分析，臺灣銀行業赴大陸營運SWOT 分析如下表所示：

表5-2 臺灣銀行業赴大陸營運SWOT 分析表

<p>優勢</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 府何大陸銀行需要的商品與技術創新能力 ■ 帶進台商與台商融資 ■ 公司治理與風險管理能力 ■ 一定程度的財務實力 ■ 語言上與文化上的優勢 ■ 台灣金融業人才素質普遍較高、經驗豐富 	<p>劣勢</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 對大陸金融生態熟悉度不足 ■ 規模與財務實力不及國有銀行及外資行，融資渠道受限 ■ 主要客戶台商的資金需求以人民幣為主，台資行無法以分行滿足台商客戶需要 ■ 在大陸不具備有效網點，無法吸引存款，也無法在放款業務上競爭 ■ 台資金融業登陸，面對強大的競爭對手
<p>機會</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 潛在的金融需求尚未滿足，尤其是中小企業和私營企業的融資需求 ■ 台資企業已經大部分進入大陸市場，未來營收以大陸市場為主 ■ 銀行的利差有一定保障 	<p>挑戰</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 大陸經濟結構不同於台灣，且具高度政治風險 ■ 大陸金融體系尚在構建之中，法規尚存在諸多不確定性因素 ■ 經濟放緩，銀行信用風險增加 ■ 徵信系統、支付系統等基礎設施尚不完善

第三節 台資銀行對於兩岸金融市場開放的策略-問卷調查

一、前言

“去大陸是找死，留在台灣是等死！”但，“保守的活得久，躁進的死得快”台灣銀行業進入大陸是否有“知己知彼”的把握及清楚有意義的目標與戰略呢？

俗話說『知己知彼，才能一博！』，過去受限於兩岸政治僵局，對台灣銀行業者來說登陸猶如登天般困難，而外資銀行目前已爭相在大陸金融市場卡位佈局，對起步較晚的台灣銀行嚴然已構成威脅，但面對大陸這個完全不同的競爭市場，台灣的銀行業是否已經做好完全的準備？這牽涉到進入中國市場的目的與策略上的思考，因此有幾個基本問題，是我們極欲想了解，包括是否需要進入大陸市場；進入的短中長期目標為何；進入的時機為何；進入模式的選擇為何；目標客群與業務板塊的選擇；進入區域的選擇以及是否符合政府的整體性兩岸金融政策。

為了得知台灣銀行業者對於西進中國大陸的基本看法，我們藉由不同面向設計問卷調查的方式，探討當前台灣銀行業者是否已做好西進大陸或是開放陸資銀行登台的充足準備。

二、問卷設計與調查方法

(一).問卷設計架構

本次問卷調查內容³共分為四大部份，第一部份分析台資銀行的管理者認為未來進入大陸市場後，核心競爭力和劣勢分別為哪些因素？所需面對的主要風險為何？及台灣政府在面對台資銀行進入中國市場之應有對策；第二部份探討台資銀行進入大陸市場的相關問題，包含進入動機、基本策略以及現有作法，進一步再分析短中長期規劃的進入模式、營運目標與客群及所選擇的服務區域，最後再了解受訪機構評估進入市場的時間成本；第三部份討論中資銀行開放進入台灣市場後的影響，包含台灣政府和台資銀行的應有對策、中資銀行進入台灣的競爭優勢與劣勢，及對於中資銀行以參股或併購台資銀行的看法。最後一部份則是了解受訪機構的基本資料，以三個面向區分受訪機構

³ 本次問卷調查內容請參看附件(B)

對於本次探討議題之差異性，包含基本屬性⁴、資產總額和第一類資本總額⁵。

(二).問卷發放、回收與資料處理

依據金管會統計，截至 2008 年底共有 37 家本國銀行，並依各銀行網站所公佈之高階主管作為調查對象，採無記名方式。本次問卷調查共回收 23 份，回收率為 62.16%。

資料處理方式依各家金融機構高階主管之回函進行統計分析，問卷漏答部份，不列入該項問題計算。本問卷設計題目分為單選題與複選題。其中，單選題部分編製群體次數直條圖，便於文本內容說明；複選題囿於牽涉問題選項重要性排序之限制（至多三項），本研究採配分方式算計其重要性。舉例來說，每一題目的配分皆為 6 分，該選項若排名第 1，則可獲得 3 分，排名第 2，則可獲得 2 分，排名第 3，則可獲得 1 分。若受訪機構對於該題目只回答兩個選項，則該選項若排名第 1，則可獲得 4 分，排名第 2，則可獲得 2 分。同理，若該題目只回答一個選項，則該選項可獲得 6 分。

(三).受訪機構資料分析

1、受訪機構基本屬性區分

本次問卷回收之受訪機構基本屬性以銀行為主的金融控股公司下屬銀行共有 10 家，屬於信合社改制之商業銀行共有 4 家，屬於非金控體系的公股屬性銀行有 3 家，屬於證券為主的金融控股公司下屬銀行和工業銀行或工業銀行屬性金控的分別有 2 家，證券為主的金融控股公司下屬銀行和新設立之商業銀行(80 年 7 月後設立)則分別只有 1 家的資料。詳見表 5-3。

⁴我們依台資銀行發展的演進，將基本屬性共分為 7 個類型，包含銀行為主的金融控股公司下屬銀行；保險為主的金融控股公司下屬銀行；證券為主的金融控股公司下屬銀行；非金控體系的公股屬性銀行；工業銀行或工業銀行屬性金控；新設立之商業銀行(80 年 7 月後設立)和信合社改制之商業銀行。

⁵第一類資本定義為普通股、永續非累積特別股、無到期日非累積次順位債券、預收股本、資本公積(固定資產增值公積除外)、法定盈餘公積、特別盈餘公積、累積盈虧(應扣除營業準備及備抵呆帳提列不足之金額)、少數股權及股東權益其他項目（重估增值及備供出售金融資產未實現利益除外）之合計數額減商譽、出售不良債權未攤銷損失及依銀行自有資本與風險性資產之計算方法及表格所規定之應扣除項目之金額。

表5-3 問卷受訪機構依基本屬性區分之家數

受訪機構基本屬性	家數
銀行為主的金融控股公司下屬銀行	10
保險為主的金融控股公司下屬銀行	2
證券為主的金融控股公司下屬銀行	1
非金控體系的公股屬性銀行	3
工業銀行或工業銀行屬性金控	2
新設立之商業銀行(80年7月後設立)	1
信合社改制之商業銀行	4

2、受訪機構的資產總額區分

本次問卷回收之受訪機構中資產總額為新台幣 2 兆元以上的銀行有 2 家，介於新台幣 1 兆元~2 兆元共有 8 家，介於新台幣 4,000 億元~1 兆元有 4 家，介於新台幣 2,300 億元~4,000 億元有 3 家，最後受訪機構資產總額小於 2,300 億元有 6 家。詳見表 5-4。

表5-4 問卷受訪機構依資產總額區分之家數

受訪機構資產總額	家數
新台幣 2 兆元以上	2
新台幣 1 兆元~2 兆元	8
新台幣 4,000 億元~1 兆元	4
新台幣 2,300 億元~4,000 億元	3
新台幣 2,300 億元以下	6

3、受訪機構的第一類資本總額區分

本次問卷回收之受訪機構中第一類資本總額為新台幣 1,000 億元以上的銀行有 2 家，介於新台幣 600-1,000 億元共有 6 家，介於新台幣 300-600 億元；新台幣 150-300 億元和新台幣 150 億元以下分別皆為 5

家。詳見表 5-5。

表5-5 問卷受訪機構依第一類資本總額區分之家數

受訪機構資產總額	家數
新台幣 1,000 億元以上	2
新台幣 600-1,000 億元	6
新台幣 300-600 億元	5
新台幣 150-300 億元	5
新台幣 150 億元以下	5

三、調查結果⁶

茲將問卷回收後擇其要者列述如下：

(一).台資銀行在中國具有競爭力嗎？

2008 年底，陳雲林帶著海協會成員訪台，讓兩岸同胞渴望多年的通航通郵獲得實現，兩岸關係跨出了空前的一步。接下來，就是海協、海基兩會應協商金融合作問題，逐步建構兩岸經濟金融合作制度化的框架。尤其在金融海嘯之後，兩岸的金融合作更見急迫性。台灣銀行業一直渴望能早日登陸，儘快簽署 Memorandum of Understanding(MOU)等相關協議，因為在此基礎上兩岸可以整合兩岸金融資源，台灣銀行業除了得以更有力的方式支援在中國大陸的台資企業外，進一步更可以拓展業務版塊升格成為大中華地區的銀行。

台灣金融業早期雖屬政府高度保護的產業之一，然自 1980 年代開始，金融自由化與國際化蔚為世界潮流，台灣政府為配合國際發展趨勢，遂逐步放寬對金融機構的管制，使得台灣銀行業較早接受金融自由化與國際化之洗禮，所以面對即將開放的兩岸金融市場，受訪機構認為台資銀行進入中國市場最具競爭力的因素為，銀行管理者與從業人員普遍素質較高，經驗較為豐富，能夠充分掌握資訊流與金流的經營管理。不過中國大陸金融業的發展，乃奉行社會主義之具體實現，中國金融業不僅受高度管制且金融市場封閉，使金融機構難以發展，

⁶ 問卷調查整理敘述資料請詳見研究報告附件(C)

近年雖已逐步開放，然目前仍具濃厚的人為管制色彩，因此，兩岸在金融市場發展與金融機構的管理架構上就已存在明顯之歧異。此外，台灣地小人稠、金融市場規模有限，而大陸人口眾多、金融市場大，雖是分業經營，但單一行業的資產規模可能就可比擬或甚至超越台灣一家商業銀行或金控公司，市場規模的差異也是台灣金融業面臨的問題之一⁷。雖然目前台灣在人力素質上稍有優勢，但以大陸快速的學習能力和人才大量匯集，再加上大陸金融機構來台或高薪挖角，亦不難取得所需之人力素質。故台灣金融業的人事管理也很重要，若無法建立其組織向心力與合理的薪資水準，要想長久保持此競爭優勢恐不太容易。總結來說，兩岸市場大小不同、資產規模懸殊以及對大陸當地市場的不熟悉，台灣金融業與大陸金融業已處在不同基礎上，台資銀行面對中資銀行是否有競爭力似乎已顯而易見。在前方緊急，後援不足的情況下，台灣銀行業者認為可以將相對小型的市場經營經驗複製在廣大的中國金融市場，我們認為還言之過早，台灣金融業前進大陸市場前，還是必須要有一套清楚的作戰思維，方可面對龐大的大陸市場。

兩岸金融開放後，台灣金融業將面對多項挑戰，受訪機構認為如下：

1. 中國人為管制色彩濃厚，存在政治變動風險

在 1979 年以前，大陸金融體系的發展師承蘇聯經驗將銀行國有化，為社會主義經濟典型的單一銀行制度。雖然在 1978 年底中共在第十一屆中全會中，決定要全面展開經濟改革與開放政策後，大陸金融體系開始進行了一系列的改革，但是目前中國濃厚的人為管制色彩所隱含的政治風險，也是受訪機構認為進入中國市場最大隱憂。

2. 中國市場規範仍在建構，存在不確定的監管風險

以大陸銀行業為例，過去僅有中國人民銀行；但目前卻存在各類型的金融機構，包含：國有政策性銀行、國有大型商業銀行、股份制商業銀行、城市合作銀行與農業商業銀行，另有新型的金融機構，外資銀行、村鎮銀行、貸款公司及農村資金互助社。更有非銀行性金融機構，如金融資產管理公司、信託投資公司與融資租賃公司等。金融經營體制正經歷重大轉變，如市場化、國際化以及股份制之改革，許多法律皆尚在建制中，甚至不斷演變。台灣金融業是否已徹底了解大陸金融

⁷ 相關數據資料，請參看本研究報告內容中，兩岸銀行業體系差異比較一節。

市場的結構性問題呢？

3.不具備吸收人民幣存款的能力，因而無法在放款業務上競爭

經營人民幣業務是所有銀行赴中國投資的最終目的，且吸收人民幣的能力將決定各銀行業務規模大小。2006 年十一月中國公佈「外資銀行管理條例」，讓登陸的外資得以申請分行或子行，正式營運，經營人民幣業務，不過事實上中國政府對於外資金融業限制很多，大致分為六類，包括：

- (1) 外國大陸子銀行或合資銀行申請設立分行，有 3 年的等待期。
- (2) 設立分行只能吸收 100 萬元以上人民幣存款，不允許加入同業拆借，只能以較高的資金成本借取人民幣，其放款利差相形受到壓縮。
- (3) 外國銀行在中國大陸經營的放款與存款比例不得超過 75% 。
- (4) 申請人民幣業務需 3 年的等待期間。
- (5) 經營人民幣業務的限制。目前大陸承作人民幣業務分成三種類型，分別為完全不能承做人民幣業務、可承作部分人民幣業務執照以及可完全承作人民幣執照；而境內人民幣的同業拆款亦有額度上限，如不能超過其資本總額或營運資金的兩倍等。

若台灣銀行業登陸後，無法順利承作人民幣業務，是無法與當地銀行競爭；因為多數客戶的需求，還是以人民幣為主。

- (6) 外匯與外幣借款餘額的限制。因為大陸尚未完全開放外匯市場，使台灣金融業進行資金調度困難度提高。目前大陸銀行業的美元存款，多數以 LIBOR 加碼的方式吸收存款；而 LIBOR 加碼的資金成本很高，台灣銀行業者將無利可圖。

短期來說，台灣民營金控公司已透過許多經營策略的模式，初期做好進入中國市場的準備，同樣的台灣大型公股銀行由於本身客戶眾

多，要提供分行的人民幣資金需求，亦非難事，不過以發展成為大中華銀行的長遠目標來看，能有效的拓展網點與開發新客戶，提高吸收存款能力，增強放款業務的競爭力，才是台灣銀行業者深耕大陸的長遠經營之計。

4.進入太晚，加上本身規模與財務實力不足，無法與中資銀行及其他外資銀行競爭

過去多年來，台灣的金控業者早已摩拳擦掌赴大陸設點辦分行，為努力跨出提昇國際競爭力的第一步，中國市場自然是必須搶食的大餅，說穿了，其實也是想把過去 20 年來沒賺到手的錢給賺回來。但是放眼中國任何一家國有或股份制銀行的資產都遠大於台灣銀行業資產加總⁸，更顯現出台灣金融機構本身規模或是財務實力的不足。因此台灣金融業者要在中國市場競爭生存，底子若不夠厚實，只怕會心有餘而力不足。

大陸銀行業本身就具有資產規模大、營業據點多與融資成本相對較低等優勢。再加上，近期大陸銀行業為因應加入 WTO，不但加速自我提升，並積極運用邀外資銀行入股或簽訂策略聯盟的方式，提昇大陸本地銀行業的競爭力因此也造就近年大陸銀行業技術水準與全球競爭力提升，包含風險管理、內部營運系統、工作流程及新商品之開發水準皆大幅提高。同時，外資銀行在大陸依靠自身在產品設計、風險管理、經營理念等方面的優勢，積極謀求在財富管理、貿易融資、現金管理、外匯業務等重點業務領域的突破，所以台資銀行業未來進入中國市場，可說是面對強大的競爭對手。

5.徵信、支付及作業等基礎設施尚不完備，存在操作風險

大陸信用體系相關配套措施尚未健全，增加台資金融業放款風險，由於融資申請條件、擔保品種類等制度上的不健全，造成企業與銀行間缺乏互信基礎。另外，在大陸，將不動產作為擔保品，授信過程是很繁複的。若公司破產清算，銀行債權經常是最後順位債權人。再加上，大陸聯合徵信制度及資訊系統尚在建置，徵信相對有困難。

⁸ 資產統計截至 2009 年 6 月 30 日止，人民幣匯率以 1:4.7165 計算，大陸的中國銀行(38.73 兆)加上交通銀行(15.54 兆)，兩家合計總資產為 54.27 兆，相對已在中國設立辦事處的 7 家台資銀行資產：合作金庫(2.51 兆)；土地銀行(2.06 兆)；第一銀行(1.86 兆)；華南銀行(1.67 兆)；中國信託商業銀行(1.59 兆)；彰化銀行(1.43 兆)；國泰世華銀行(1.41 兆)和 3 家以申設辦事處的台資銀行資產：台灣銀行(3.98 兆)；兆豐銀行(2.34 兆)；玉山銀行(0.88 兆)，10 家合計總資產為 19.73 兆。

對於上述幾點挑戰，台灣民營金控公司因決策速度快，或可適時採取應變措施，然公股銀行受台灣法令限制，制度較僵化且彈性不足，恐成為上述問題下的犧牲者，因此對於公股銀行而言，面對高度風險與競爭的中國市場挑戰，賦予中國執行團隊的實際執行力與操作的自主性是極為重要的課題。

在面對如此嚴峻的競爭環境，受訪機構絕大部分還是認為台灣政府應依審慎監理原則，有秩序的開放為首要，但亦可由此研究問卷回收的內容發現，大型銀行為主的台資銀行，未了避免自家成為「實質對等」開放下的犧牲品，則是期待台灣政府以市場導向為原則，全面性的開放。本研究團隊認為，由於受訪機構進入中國的最終目標是以作為支援台商的專業性銀行為優先，進入中國市場的原因又是認為台灣是個過度競爭的成熟市場來看，如果台灣政府在兩岸金融業務開放策略上，不對台資銀行下指導棋，難保僧多粥少的削價競爭及台資銀行同業自相殘殺的局面，不會在大陸市場重演？

(二).台資銀行進入中國的基本策略與可行模式

目前已有八家台灣金融機構在大陸設有辦事處⁹，若 MOU 簽訂後，有望升格為分行或子行，除已設有辦事處者，部分金融機構早已透過不同方式進入中國市場，其中當屬民營金控最為積極。其中，富邦金控透過香港富邦銀行轉投資廈門商銀、積極經營海西特區，並以台北富邦銀行申請成立東莞分行、上海分行，近期更與中國人壽保險(海外)股份有限公司合作，拓展大陸市場的雄心相當明顯。中信金控、國泰金控等亦早已透過其他方式深耕大陸當地市場，反觀公股銀行受法令限制，西進策略仍受政府管制，雖部分公股銀行在當地設有辦事處，短期可先以經營原有客戶為主，但隨著競爭者的不斷加入，必然難以長久維持。

針對此次問卷結果，全體受訪機構業者認為進入中國基本策略，應是把握所有機會，如分行、子行、參股中資銀行同時並進為優先選擇，若進一步從基本屬性和資產規模的類別來看，誠如前述，可以發現以銀行為主的金融控股公司下屬銀行，由於大多已在中國市場設置辦事處，故現階段先以升格為分行主要，之後再視未來發展調整策略，而非金控體系的公股屬性銀行受制我國法令規範的限制，則認為應先申

⁹ 相關資料請參考本研究報告內容表 28

請設立代表人辦事處，等待機會。雖然中國保險業已經開放外資、中資以各五成的合資方式成立公司，然亦有以保險為主的金融控股公司下屬銀行認為須滿足門檻很高的「五三二」條款¹⁰，其金控內的保險業才能進入中國市場，所以和財務實力薄弱的信合社改制之商業銀行短期採行相同的策略，暫不考慮進入中國市場¹¹(見表 5-6)。

表 5-6 我國銀行未來可採行登陸方式之優缺點分析

		優點	缺點
設立分行或子行		相對參股陸銀，本方式所需要之資金成本較低。較易維持當地銀行之主導權。	須於大陸地區已有辦事處之設立。相對於競爭對手，升格成分行或子行較緩不濟急。
參股	直接投資陸銀	相對較能迅速參與大陸市場之經營。 在風險控管、授信業務及商品種類等方面有直接參與合作之機會。	一線銀行及部分二線的城市銀行的投資機會相對較少。相對升格成分行或子行之方案，所須資金成本較高。當地銀行之主導權較難以維持。
	與陸銀採交叉持股方式投資	相對較能迅速參與大陸市場之經營。 能在較短之時間內熟悉對方銀行之營運模式，且較能維持經營權之穩定性。	
	購買已持有陸銀股權之外資銀行釋出之股	相對較能迅速參與大陸市場之經營。 透過購買外資之釋股將可	

¹⁰ 總資產至少五十億美元、成立超過三十年、設立辦事處兩年以上

¹¹ 由於受限於問卷受訪對象填答的時間資訊影響，首訪機構的進入中國市場的態度亦可能有所改變，例如新光金控許總經理於 10/29 日表示，新光人壽大陸合資公司新光海航人壽已開幕，未來銀行布局大陸將採參股模式。

份	節省大量尋找參股銀行之成本。 另一方面可以與體質較佳之大陸地區銀行合作。	
透過取得海外控股公司股權方式間接參股陸銀	相對較能迅速參與大陸市場之經營。交易方式相對單純。	

資料來源：經建會委託計畫：兩岸銀行業開放對大陸台商及國內銀行之影響及政府對策，李桐豪主持。

由問卷結果及台資銀行對中國發展的佈局，可以看出民營金控與公股銀行的不同，民營金控對開放中國金融市場的看法較為積極，短期除經營台商客戶外，長期更著眼於中國當地企業，反觀公股銀行則相對保守，主要以服務台商客戶為主，較無長久競爭的企圖心。

目前台資銀行西進策略，除設立辦事處、子行及分行外，亦有部份銀行希望購買目前外資擁有的全資銀行(full foreign-owned enterprise)，以期縮短進入中國市場的時程，然此類全資銀行之所以會被售出，多少有經營不善的隱憂，因此，若台資銀行貿然收購此類銀行恐怕產生弊大於利的效果。研究團隊認為，如果台資銀行進入中國市場的長期目標只是要成為支援台商的專業性銀行¹²，這只是一種自我安慰的思維想法，因為中國市場的產業結構已在做轉變，連帶的台商企業也隨著這波洪流在自我重組，未來台商企金市場勢必在這波轉變中，對於台資銀行的依存度會逐步漸少，也就是說，台商市場會逐漸委縮，因此我們提出台資銀行進入中國需考慮成長性及整體金融體系操作，並將自己定位為成為大中華的銀行，方可真正從長期戰略思考中國市場的佈局，並在此基礎上採用雙軌並行策略深耕當地市場。所謂雙軌並行，乃於短期策略中採取設立分行、子行模式，經營當地台商客戶，以台資銀行目前的實力，尚有維持分行的能力，但無法成長，因此，中長期策略則以參股為主，利用參股當地金融機構快速了解當地金融生態，為一種換取時間及空間的有效作法。

¹² 本次 23 個受訪機構中，有 11 家認為進入中國市場的長期目標是要成為支援台商的專業性銀行

在本次問卷調查研究中，共計有 13 家願意參股中國的銀行，參股對象以城商行為主，其目的主要是合作開發市場。以現實面來看，台灣業者想參股中資銀行、國有銀行或股份制銀行的實力有限，參股標的以城市商業銀行為首選；只是，外資銀行腳步很快，包括美國銀行、淡馬錫、蘇格蘭皇家銀行、花旗等國際金融集團，早已成為大陸銀行的戰略投資者。外資參股中國的銀行「先挑好的」，等到台灣業者真的可參股了，就得面臨標的物良莠不齊的窘境，也較難掌控參股的取得成本，甚至得面臨人員管理和經營文化磨合的難題。

雖然透過參股模式，可充分享受中資銀行的網絡資源和客戶資源，避開大陸當局對市場准入條件的限制，且所需資本、承擔風險都較自行設立分行低，可為台資銀行進入大陸銀行市場的一條捷徑。然而透過參股模式也有一些風險與成本，例如前置作業的評估成本難以估計，以及參股對象之體質以及參股後如何融入之整合成本等等的考量。

另外，需注意的是中國不允許外商成為陸銀的最大股東，僅能透過參股方式，且單一外資購買不超過 20% 的股份，在此限制下，外商不可能擁有單獨經營權。因此公司治理品質、股東權益保障方面，恐難獲得確切的把握，且參股過程中，每股淨值多少，財務透明化如何達到可信賴的程度，均值得密切注意。此外，中國開放給臺灣金融機構參股的銀行，不乏是當地主管機關盼能減少處理成本的銀行，甚至隱藏可能產生的銀行資產風險，或是客戶屬性的風險等問題，必須審慎評估。我國銀行需要積極考慮通過多種途徑增加對參股銀行的控制權和影響力，如：在董事會的席次、高級管理層職位、設定利益保障機制、簽署排他性條款等等。

總而言之，進入大陸市場策略可採取設立子分行與參股雙軌並行的方式。一方面以台商聚集地設立子分行就近服務台商，達到維繫客戶關係與滿足客戶需求，另一方面尋求適宜的合作及參股對象，達到參股後銀行公開發行的資本利得以及快速擴張市場的經濟效益，以順利深耕當地市場。

(三).台資銀行登陸區域與承作業務之選擇

本次問卷中全體受訪機構認為西進選擇區域亦以貼近台商企業為考量，最終目標是以作為支援台商的專業性銀行為主，地區選擇以華東地區(蘇州、上海、崑山...)為優先。

根據經濟部投審會的資料，如圖 5-1，累計 1991 年至 2009 年 4 月我國台商在中國的投資金額以江蘇省最多(33.27%)，依次為廣東省(24.03%)、上海市(14.89%)，鑒於這些地區處於大陸經濟富饒之地，有較多的金融需求，台灣的金融機構業者登陸中國，自然而然的將以這些省份為主。但是目前這些沿海地區或是中心城市，中外資銀行競爭也最為激烈¹³，台資進入後真能分食這塊餅嗎？

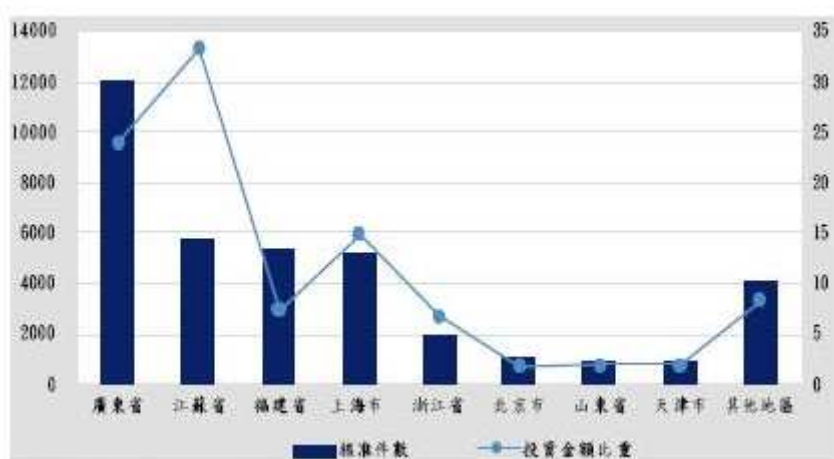


圖5-1 台商主要匯集在珠江及長江地區

至於目標客戶群的考量，全體受訪機構認為仍以台資企業為主，並以企業金融業務為主軸。首先，台資銀行進入中國市場已較晚，要從其他中資銀行或外資銀行爭取到客戶，勢必要更加倍努力；其次，外資銀行在中國的業務包含外匯存貸業務開始、國際結算清算、貿易融資、衍生產品到目前包括信用卡、房貸、個人理財等人民幣零售業務，對於外資銀行挾其國際化與專業優勢，台資銀行短期雖可利用其他管道獲得人民幣存款以支應部份需求，但長期而言，若無法解決人民幣承做業務的瓶頸，恐大大限制台資銀行的業務規模，更遑論與外資銀行競爭了。

在承作業務方面，重點為提供企業金融，初期應有效提升銀行經營績效，改善台灣銀行產業近年來過度競爭，提供融資對象如果是當地台商，便可透過台灣的聯徵系統取得本國母公司資料，但如果當地台商轉型為中資企業或提供融資對象是當地企業，由於中國目前的信用體系相關配套措施尚未健全，徵信制度及資訊系統尚在建置，台灣不易

¹³，外資銀行的網點主要集中於長三角、珠三角以及環渤海三個經濟圈，城市主要以上海、北京和深圳。相關數據資料，請參看本研究報告內容中，外資銀行在中國的基本現況一節。

取得徵信資料，恐增加放款的風險，也是業者值得注意之處。

此外，全體受訪機構認為進入中國市場後，多達 15 家樂觀的認為 3 年內可達損益兩平。以華一銀行為例，該行於中國正式營運至今已 12 年，目前分行家數共 9 間，另有一間辦事處。2008 年底總資產為 159 億元人民幣，存放款餘額分別為 121 億元及 114 億元人民幣。華一銀行台資佔比達 90%，而其主要往來客戶超過 80% 亦來自台商客戶，華一銀行成長歷程來看，獲利相當仰賴利息收入，幾乎無法依賴其他業務給予獲利貢獻；由於傳統銀行業務發展模式為「先有存款，方能放款」，如果觀察該行存放款成長變化，淨利息收入明顯成長完全仰賴於存款明顯累積後，並且開始放款時，幾乎耗費華一銀行五年時間。由此可見，國內台資銀行必需更審慎來看待進入中國市場的時間成本。

其他值得注意的是，華一銀行主要往來客戶超過 80% 來自台商客戶，由此可知，依華一銀行成立 12 年的資歷，早已與當地眾多台商客戶往來，因此，台資銀行若仍以經營台商客戶為主要，新客源的開發勢必相當具有挑戰性。

(四).中資銀行來台相關性分析

透過本問卷，基本上全體金融機構皆表贊同，認為政府應以平等互惠原則，初期應先只開放設立代表人辦事處，再來才是直接開放設立分行，至於設立分支機構家數以 3 家為主。多數機構認為中資銀行的財務實力是入台的最大優勢，台資銀行則認為熟悉本地金融生態與操作模式為競爭優勢。全體受訪機構並認為，深入耕耘原有客戶來作為因應中資入台之優先策略。

其實不僅台灣的金融業者展現強烈企圖心要進入中國市場外，中國金融業者對於來台設據點與投資也有興趣。雖然無法確切知道有幾家中資銀行來台，設想一旦中資銀行進入台灣市場，若取得據點設立資格，並透過我方健全的聯合徵信系統，可以輕易取得台灣企業、個人財力資訊，或可直接接觸台商企業在台灣的公司，台灣銀行業的企金業務，將可能出現被中資銀行瓜分的現象；而台商赴中國投資，母公司希望藉著與中資銀行維持良好互動，以利其在中國之企業取得融資，故會樂於與中國銀行往來，屆時只怕台灣金融市場引以為傲的徵信系統優勢成為台資銀行的隱憂。

或許應該將陸資銀行來台視為正常金融交流管道，只是兩岸金融開放若沒有長遠的想法，對國內金融業者來說不見得是好消息。以現實面來看，兩岸金融機構實力相差懸殊，是否基於 WTO 原則，將中資銀行視為一般外資，直接開放中資銀行設立分行、子行？亦或是先讓中資銀行用參股模式進入台灣市場，為台灣金融業爭取時間，皆是值得政府審慎思考的重要議題。

(五). 小結

臺灣基本上是中国改革開放 30 年經濟快速發展的受益者，臺灣銀行業過去雖然未能進入中國直接受益；但如今全球經濟衰退，以出口為導向的大陸台商經營模式面對嚴峻挑戰，而未能真正進入大陸的臺灣銀行業也因而只承受到相對可控的風險。臺灣的銀行業在 2008 年兩岸關係有了積極的發展之後，莫不急於尋找進入中國的管道，這其實反映了銀行業目前在臺灣經營上的困境。問題是臺灣的銀行業即使是在最有優勢的本國市場都面臨獲利的壓力，急躁進入中國是否就能改善這個困境呢？

就台資銀行的大陸策略而言，如果台資銀行的目標客戶侷限於台商，業務模式相對單純。但如果要進入當地市場，則是完全不同的挑戰。客觀而言，臺灣的銀行業長期以來對大陸市場缺乏系統性的研究，對中國金融市場的操作也不熟習，認知不深，加上本身實力仍待加強，對中國金融市場的期待便顯得不切實際。其實，兩岸不僅在政治發展上呈現不同體制，金融發展、市場大小也明顯不同，自然就管理制度及經營策略上存在歧異，且兩岸關係雖然大幅改善但尚未穩定，政治風險仍然存在，中國金融市場規範也仍在構建中，監管上依舊存在濃厚的人為管制色彩並參雜許多不確定性因素；同時，大陸客戶徵信系統、支付系統等基礎設施尚不完善，信用及資產風險性高。臺灣的銀行業到大陸這個完全不同的市場競爭，能不謹慎為之嗎？

臺灣的銀行業要進入中國發展的目的不外乎兩方面。消極方面，首先是由於島內市場過於飽合不具成長性，過度競爭不具獲利性，已難有大幅度的成長；其次是，不進大陸將流失客戶；更重要的是兩岸關係改善，主要競爭對手即將進入中國，必須進入大陸才能保持競爭力。積極方面則是因為看好大陸市場長期發展潛力，必須立刻進入中國市場才有機會成為大中華的銀行。

臺灣的銀行業即使是不得不進入中國市場，也必須先對若干基本問題加以思考？例如，進入中國市場發展的長期發展目標為何？有了清楚的目標才能決定採用何種策略，也才能決定何時是進入中國的最佳時機。最實際的挑戰是，如果臺灣的銀行業進入大陸的目標是以台商為主要客層，對於放緩並且正進行結構性調整的中國國內經濟而言，台商同樣面臨重大挑戰以致於須在佈局上做調整，因而台商的資金需求也在改變。台灣銀行業現階段鎖定的台商市場能夠維持多久呢？

如果臺灣的銀行業進入大陸的長期目標是打算發展當地業務，然台資銀行的規模已難與大陸的國有銀行相比，即使是股份制銀行或已經進入中國的外資銀行，台資銀行同樣無競爭優勢。如果以外資銀行在中國長期耕耘且獲利有限的經驗為借鏡，對於先天優勢不足，後天又失調的台資銀行而言，利基何在？台資銀行又是否有足夠的財務實力來支持其在大陸的長期發展呢？

若以積極的角度思考，臺灣銀行業想參與中國的經濟發展是合理的，但應當務實的制定其在中國的發展目標。毫無疑問的，多數台資銀行只能先以作為支援台商的專業性銀行為短期目標，或是以參股的方式先熟習了解當地市場後，再看看是否有機會發展成為中國的專業性銀行或是在特定地區發展綜合性銀行服務。而有些臺灣的銀行業想仿效某些外資銀行，例如 HSBC 及 Standard Charter 等，以成為全中國的綜合性銀行為最終目標，這並非沒有機會，只是難度相當高。

現階段，臺灣銀行業不管是以分行或子行進入中國，短期的營運策略不外乎下列幾項：

- 1、以熟習大陸金融生態與操作規範為主，不急於推展業務；
- 2、以服務台商為目標；
- 3、台商市場相當競爭，將積極開發當地業務；
- 4、先控制風險與成本，逐漸建立完整服務平臺；
- 5、尋找可參股的城商銀行，進一步滲透市場。不排除有少數民營金控業者可能是以中國作為銀行未來發展的主要市場，積極投資，全面開展業務。

第四節 台資銀行對於兩岸金融市場開放的策略-業者訪談 與論壇¹⁴

一、前言

在本研究的期間，兩岸金融合作監理備忘錄(MOU)於 2009 年 11 月 16 日下午 6 時正式簽署，將於 60 天後生效，意味著封閉數十年的兩岸金融市場即將開通，邁入一個新的里程碑。但事實上，「兩岸金融的重頭戲，乃在 ECFA 關於金融業市場准入的談判。」真正談判的難度，在 ECFA，而非 MOU。

所謂的 ECFA 是指「兩岸經濟合作架構協議」，內容包括了各產業，政府預計在今年第五次江陳會中，由經濟部與對岸來談。為了爭取金融業更好的登陸條件，金管會將力爭「金融服務業」列入 ECFA 的早期收穫清單中。

理論上，兩國簽訂 MOU 之後，彼此將依照對世貿組織(WTO)的承諾，開放對方的金融業進入市場。然而，臺灣與中國大陸對於 WTO 承諾的金融開放程度落差太大，我方對外資是比照國民待遇，臺灣金融機構能做什麼，外資進入台灣市場全部都可以作。但中國大陸為了保護本土的金融業，對外資卻是限制多多。如果台灣金融業到大陸發展，將受到同樣的限制。

為了拉近雙方開放程度的落差，金管會希望透過 ECFA 的談判，爭取更好的金融業「市場准入」條件。說明白一點，我方希望能突破中國大陸對外資金融機構的限制，讓台灣金融業享有「超外資待遇」。據了解，在銀行業部份(如表 5-7)，金管會已經準備了六、七項，最重要的就是爭取台資銀行設立大陸分行之後，可以立即承做人民幣業務，不需要依照一般外資必須設立分行滿三年、其中有兩年獲利才能申辦人民幣業務。另外，例如大陸規定銀行放款占存款比重不可高於 75%，這對吸收存款不易的銀行等於限制了放款能量，恐影響銀行獲利，金管會也爭取可以調高此比率。

表5-7 ECFA關於金融服務業的爭取項目

項目	大陸規定	我方爭取內容
1	分行設立三年，且連續兩年獲利，才能承做人民幣業	取消限制

¹⁴ 本節內容部份摘自台灣銀行家雜誌 2010 年 1 月號，

	務	
2	單一外資參股比重不得高於 20%	提高比重
3	放款占存款比重不能超過 75%	提高比重
4	設立辦事處滿兩年才能申設分行	取消限制
5	申設分行，母行總資產需達 200 億美金；申設子行，母行總資產需達 100 億美金	調降門檻
6	銀行同業拆款上限為營運資金的兩倍	爭取放寬
7	外銀子行只能設六家分行，要增加營運資金才能增設分行	放寬限制

資料來源：台灣銀行家雜誌 2010 年 1 月號

在此議題上，華南銀行王濬智總經理¹⁵表示，大陸銀行外商管理辦法與台灣不同。台灣外商銀行管理辦法明文開放之業務，外商銀行可完全承作；但大陸主管機關卻可能僅核准其開放承作業務之部份。其次，目前大陸外商銀行分行經營業務限制，主要有下列六項：

第一，單一客戶與集團企業貸款限額不超過總行資本淨額 10% 與 15%。

第二，流動性資產餘額與流動性負債餘額比例不得低於 25%。

第三，分行營運資金的 30% 應當以指定的生息資產形式存在。

第四，分行營運資金加準備金等項之和中的人民幣份額與其人民幣風險資產比例不得低於 8%。

第五，人民幣最高拆入限額不得超過人民幣營運資金的二倍。

第六，短期外債餘額不得超過外匯局核定的餘額，通常核定為資本額的二倍。

綜合上述六項大陸對外商銀行經營業務的限制，可發現我國銀行業登陸後，其部分資產運用侷限於高流動性但低收益率之資產。且受限於我國銀行業登陸後，網點較少、品牌知名度低，而透過大陸資金拆借市場籌措人民幣金額又受到嚴格限制，因此很難有超額利潤。所以台灣或許可透過 ECFA 協商，爭取較優惠之經營條件。但誠如朱教授的分析，預期優惠仍相對有限。

既然經營環境有諸多限制，台灣銀行業登陸後，究竟如何展開業務？考量營運資金來源有限，個人認為登陸初期業務量不會太大，應穩紮穩打，採行「focus 策略」。先進入市場，熟悉、深耕市場，建立當地

¹⁵ 文章內容為華南銀行王總經理余 98 年 12 月 23 日參加由台灣金融研訓院主辦的台灣金融論壇系列演講內容。

同業、客戶、官方關係，再求進一步發展。以華南銀行深圳辦事處實際經營情況，部份業務項目還是具有優勢。例如：現有台商往來客戶與兩岸三地客戶資金安排管理。以華南銀行香港分行為例，客戶資金安排管理業務利潤相當高。所以個人建議，台灣銀行業登陸後初期可以台商客戶為目標族群，聚焦於貿易融資、短期週轉金貸款，與匯出入款業務。此外，可拓展中小企業融資，特別是供應鏈融資與應收帳款融資業務。但考量大陸擔保品處理不易與信用徵信記錄不全，或許我國銀行業可與大陸銀行業進行業務合作，以利於風險分散及利潤共享。

合作金庫蔡秋榮總經理¹⁶表示，國營及公股銀行之資本來源較受限制，公股銀行若採成立子行方式在大陸經營，需投入較大之資金，惟目前政府財政吃緊，如要現金增資較為困難。台灣銀行業規模較小，如與大陸銀行競爭仍顯辛苦。且大陸在政治上較不開放，其策略可能希望台灣銀行業集中在幾個特定地點經營，目前我國銀行業到大陸經營，若期望在多處地方設點，實務上並不樂觀。

中國大陸發展之趨勢係由沿海慢慢往內陸發展，事實上其國際貿易占GDP之60%，同於台灣，然中國大陸人口高達13億，內需市場龐大，所以不應過度依賴出口，而應朝向擴大內需發展，若以美國為例，其貿易比重應不超過10%，而中國大陸過度仰賴出口，其幣值抑制升值之壓力大，產業發展結構也受到影響，策略上而言，大陸未來勢必須往內需產業發展，任何企業能夠配合其發展趨勢者，自然會有商機，銀行亦然。

銀行業是特許行業，其經營項目皆會受當地政府之管制，故本國銀行進入大陸市場經營，應以服務台商為先期目標，目前大陸各省都在積極進行招商，有許多省市政府採類似新竹科學園區模式，積極吸攬台商甚至到世界各國招商，台商在蘇州科學園區大約100多家，我發現這些台商在台灣都是我們原來的客戶，客戶在哪裡，服務即應跟隨，大陸現在是台商最多的地方，所以短期間應先服務台商，這一點許多外資咸表認同。惟銀行如以台商作為先期之經營目標，大約有5年的光景，至於嗣後是否再設立子行並往內陸發展，則必須視大陸主管機關之態度及進入當地市場之後再做評估。

¹⁶文章內容為合作金庫蔡秋榮總經理，於98年12月23日參加由台灣金融研訓院主辦的台灣金融論壇系列演講內容。

目前大陸很希望台灣協助其發展中小企業以及農業金融，這些都是合作金庫業務強項，我認為未來此方面仍有相當大之商機，大陸市場確實龐大，單在江蘇省就擁有很大之市場需求，但初期仍以服務台商為主，一步一腳印的慢慢發展，先設分行再設子行。大陸分行之申請時間依匯豐銀行經驗，需有半年之審核時間，台灣銀行今年是第一批，希望審核速度可以加快，目前合庫及其他大型銀行，在對岸設辦事處已六年多，相關事前準備都已齊全。至於是否已太晚進入大陸市場這個議題，我個人認為不會，市場競爭永遠存在，雖然較晚加入，但台灣之軟體服務仍優於大陸銀行，況且在台灣如此競爭激烈都能生存，且大陸人民幣之利差還有 3%，如果設立分行即可辦理人民幣業務，我想經營上應該並不困難。惟目前兩岸尚未簽 ECFA，只好先設再說。

國泰金控劉亦成副總經理¹⁷表示，台灣銀行業與歐美相較，其國際化的經驗及程度較為不足，雖然大陸和我們是同文同種，但中國大陸的消費者往來還是以其四大行庫為主。MOU 已於 2009 年 11 月 16 日簽署，預計 2010 年 1 月 16 日生效，目前待我國政府法令進行相關因應修訂後，銀行業者將可赴大陸設立分/子行。此外金融業者更關心可否爭取到更多的市場准入的優惠條件，列入 ECFA 談判裏的早期收獲清單，兩岸將在明年進行進一步的洽談，台灣金融業者對於明年正式進軍中國大陸市場，個個樂觀期待、躍躍欲試，惟事實上是這「命運」還是「機會」仍未可知。

在「機會」方面，台灣銀行業進入中國銀行業之主要模式為參股中資銀行、設立或投資外資獨資子行或中外合資銀行以及設立分行，就主要業務及經營權的優劣勢來看，中、大型台商多已與國有銀行往來，台資銀行之競爭優勢為何？ 1.參股中資銀行方面，目前可能僅剩一些次級城市之城市商業銀行可供選擇，而且這些城商銀多有跨區經營之限制；此外 20%之持股上限，將無法取得經營權。2.在設立或投資外資獨資子行或中外合資銀行方面，開業 3 年，連續 2 年獲利可提出申請人民幣零售業務；經營權可完全掌握，對台資銀行來說，似乎有較大之揮灑空間，但成立子行需投注相當大的資源，同時沿海主要城市目前在中資大型銀行及外資銀行的夾擊下，競爭非常激烈。3.在設立分行方面，人民幣零售業務僅能吸收每筆不少於 100 萬人民幣之定期

¹⁷文章內容為國泰金控劉亦成副總經理，於 98 年 12 月 23 日參加由台灣金融研訓院主辦的台灣金融論壇系列演講內容。

存款,信用卡業務無法承做，未來發展空間可能有限。

在「命運」方面,台灣銀行業前進中國大陸市場，未來的命運到底在誰手上，我認為具備特殊競爭利基的業者，將可掌握自己的命運。1. 首先台資銀行優先爭取將是台商客戶，但目前許多台商與中資及外資銀行已經建立了長久穩固的往來關係，台資銀行必須具備特殊利基，才有機會迅速爭取到台商的商機，其中具備供應鏈整合的企業現金流管理工具，將是爭取台商業務的重要利基。2.此外大陸要求外資銀行存放比不可超過 75%.，但大陸出現 NON-BANK BANK 的金融機構，除了不能吸收存款，其餘和銀行沒有太大差別,且不受存放比 75%的限制，目前已有台灣業者進入這個領域，也許未來台灣金融業者可運用這些途徑，作為進入市場之參考。肯定的是，真正決戰點尚未開始,機會人人都有，前提是每家銀行業都必須根據其經營思考方式,整合其經營策略,以及手上的資源—也就是執行這些策略的人才,將其各自擁有的利基做一整合,才有機會在如此競爭的市場中勝出,相信成果會在 3~5 年後顯現。

第五節 戰略思考--是否需要進入？進入的長期目標是什麼？

臺灣銀行是否需要進入大陸市場運營，監管機構和銀行界有著不同的思考角度。本次研究著重從銀行界的角度，考慮進入大陸運營的機遇和風險，以及最有效的進入策略。

一、監管機構的思考

從監管的角度考慮，是否和大陸簽訂准入協定，協助臺灣金融機構進入大陸市場，不僅要考慮金融機構進入後的優勢劣勢和長遠發展，還需要從臺灣產業發展和經濟發展的整體高度，做更多的戰略思考。金融機構是經濟的血脈，牽一發而動全身，必須審慎行之。

- 如果開放台資銀行進入大陸市場，是否會加速島內的資金抽離現象，從而對臺灣島內的經濟發展造成不利影響？如果不開放台資銀行進入大陸市場，台資中小企業在大陸的融資面臨一定困難，競爭力受到影響，如何使金融滿足產業的需求？
- 如果台資銀行登陸大陸市場是歷史的必然，如何前瞻性地制定政策，並以此為契機，使金融和產業更好地結合，增強臺灣產業和經濟的整體競爭力？
- 如果支持台資銀行進入大陸市場，如何做好整體佈局，避免在臺灣出現的過度競爭的現象在大陸市場重現？
- 台資銀行進入大陸市場面臨哪些主要風險？政府如果更好地在基礎設施、法律法規諮詢、市場訊息等方面提供服務以幫助其降低進入的風險？
- 如何引導臺灣銀行業的整合重組，以增強競爭實力，在未來兩岸更密切的經濟交往中擁有更多的話語權？
- 過去，由於台資銀行未能登陸大陸，兩岸地下金融十分熱絡。謀求企業發展的大量中小台資企業在島內尋找借貸，再通過各種管道包括地下金融管道匯入大陸。據測算，其規模在100億元人民幣和1500億美元之間。這類資金流動加大了兩岸金融監管的難度，同時也會積累風險，引發一定的問題。

監管政策的制定，應該具有更多的前瞻性，化被動為主動；同時不應是追隨過去的足跡，而應更多地思考未來的開創。

過去由於兩岸的政策限制，雖然臺灣經濟主管部門的投資審議委員會也會對投資項目加以審查，但台商企業進入大陸基本上是任由企業憑藉市場機制自行決定。而銀行未來進入大陸開設分行或子行，也只能說是被動追隨台商企業的脚步，不僅缺乏主動性，更缺乏產業與融資的集體戰略與戰術的運用。其實展望21世紀的經濟發展，臺灣有必要“化被動為主動”地去思考兩岸產業的整合問題。這包括如何利用大陸的原材料及糧食供給和傳統優勢產業，為臺灣產業在新世紀的競爭力的困境謀求突破點。針對臺灣如何利用中國大陸的資源，雖然對大陸的依存度也會升高，但其實目前臺灣經濟依附於大陸已經是事實，而非理論之探討。

二、銀行界的思考

在分析臺灣銀行在大陸經營的機遇和風險之後，臺灣銀行有必要認真思考進入大陸市場的戰略規劃和進入模式。臺灣的銀行業要進入中國發展的目的不外乎兩方面。消極方面，首先是由於島內市場過於飽合不具成長性，過度競爭不具獲利性，且改善之日遙不可期；其次是，不進大陸將流失客戶；更重要的是兩岸關係改善，主要競爭對手即將進入中國，必須進入大陸才能保持競爭力。積極方面則是因為看好大陸市場長期發展潛力，不管公股或民營銀行，都必須立刻進入中國市場才有機會成為大中華的銀行。

- 在未來的半個世紀，中國經濟有望在世界舞臺上扮演更重要的角色，實現從經濟大國到經濟強國的跨越。而中國的經濟實體也有望同步成長，並延伸出更多的金融需求；
- 隨著以美元為主的貿易支付和清算體系受到重大挑戰，人民幣國際化的進程有望加速。從長期來看，這一進程符合中國的政治和經濟利益。目前，中國政府加速推動雙邊貨幣互換協定並在五個城市開展跨境貿易人民幣結算試點，應該對這一目標有了清晰的認識。雖然這一過程仍將漫長，但是未來人民幣在周邊國家的廣泛流通和使用將更為可期。身處和大陸有密切經濟往來的臺灣地區，儘早進入人民幣市場將符合臺灣金融機構的長期利益。
- 中國的中小企業和農村市場目前仍屬於低度開發的市場，但卻將

在中國大陸的經濟體系中會承擔越來越重要的角色。而這正是臺灣金融機構所擅長的領域，若台資銀行能有效發展中小企業融資，可能會獲得長足的發展，掌握重大的商機。

- 臺灣市場是過度競爭的成熟市場，相對來說獲利較難，成長性較低。而大陸市場的息差具有一定保障，儘管未來息差可能會有些微縮小，但獲利空間和成長性仍深具吸引力。
- 臺灣製造業可能出現向大陸加大投資幅度的現象，但中小型台商在大陸面臨融資的難題仍將持續一段時間，也為台資銀行提供一定融資的機會。

而少數不選擇進入大陸市場，也許是某些中小台資銀行在考慮自身實力和特點之後做出的謹慎選擇。這是因為，市場的機會並非每一家公司的機會，雖然大陸市場商機無限，但是市場並不成熟、風險較高；再加上中小型的台資銀行的資本規模相對較小，又面臨著法規、業務種類的限制，和大陸幾大國有銀行或全國性股份制銀行的競爭實力相差較大。不過，即使是固守臺灣本土的銀行，也需要對兩岸開放做出進一步的評估，並對自身在臺灣的策略做出相應的調整，同時選擇網點較多的中資銀行做策略聯盟，以便更好地服務眾多在大陸經營的台資公司及客戶。

三、進入的目標和規劃

台資銀行在決定進入中國市場之前，也必須先對若干基本的發展策略問題加以思考。例如，未來銀行的主要市場是在大陸還是在臺灣，在大陸是成為全國性的銀行還是地區性的銀行，是提供綜合服務的銀行還是提供專業服務的銀行（如企業金融、消費金融或投資銀行等）？有了清楚的目標才能決定採用何種策略，也才能決定何時是進入中國的最佳時機。

最實際的挑戰是，如果臺灣的銀行業進入大陸的目標是以台商為主要客層，大陸較大規模的台商市場已經過度競爭，並非長久的戰場。而且面對放緩並且正進行結構性調整的中國國內經濟，台商也面臨重大挑戰，也在做佈局上的調整，其資金需求也傾向於以人民幣為主。台商市場能夠維持多久呢？台資銀行也應該認識到，人民幣業務之成敗不能僅依賴台商客戶的維護，中資銀行的各項優勢將使得台資銀行在真正競爭時處於被動挨打的地位，台資銀行也應考慮如何滲透中資企

業。對中資企業的滲透雖然短期受制於政策的限制難以開展，仍有必要做長期的思考和準備。

但如果臺灣的銀行業進入大陸的長期目標是打算發展當地業務，則台資銀行的規模難以和大陸的國有銀行相比，即使是相較於股份制銀行及已經進入中國的外資銀行，台資銀行也無競爭優勢。再加上大陸監管對跨區域設立分支機構的限制，市場新進入者想要迅速擴張頗為不易。如果以外資銀行在中國的長期耕耘尚且獲利有限為借鑒，那台資銀行的利基何在呢？台資銀行又是否有足夠的財務實力來支持他在大陸的長期發展呢？

積極方面而言，臺灣的銀行業想參與中國的經濟發展是合理的，但應當務實地制定其在中國的發展目標。但無疑的，多數台資銀行將只能先以支持台商的專業性銀行作為短期目標，或是以參股的方式先熟習了當地市場後再看是否有機會發展成為中國的專業性銀行或是在特定地區發展綜合性銀行服務。而有些臺灣的銀行業想效法某些外資銀行，例如HSBC及Standard Charter等，以成為全中國的綜合性銀行為最終目標，這並非沒有機會，但難度很高。

在進入的最終目標和服務的目標客戶確定之後，需要進一步對進入的時機、進入的模式、業務板塊和地域，做出短期和中長期的詳細規劃。

- 進入時機：考慮到世界經濟正在經歷調整，中國經濟也仍然面臨諸多不確定因素，對企業的貸款需求及貸款品質都造成不良影響，尚未佈局中國市場的台資銀行並沒有喪失最佳的機會。中國出口是否真正回升，經濟是否持續回暖，將對包括貿易金融、現金管理、外匯理財、中小企業貸款及投資銀行等在內地業務產生重要影響。不過，如果長期看好這一市場，需要從現在開始積極準備與部署，以便在下一輪經濟增長之前迅速切入。同時，在大陸投資需抱著更為耐心的態度，宏觀經濟和銀行體系的發展階段決定其盈利並非一朝一夕的事情，應該對佈局大陸做出長遠的打算。
- 進入模式：進入模式的選擇需要和進入的最終目標及目標客戶想匹配，並應充分考慮個別銀行的實力和特點，以及監管環境的變化。代表處、分行、子行、參股的方式各有不同的適用環境，我們將在第五節中進行論述。

- 業務板塊：臺灣銀行較為擅長的零售業務受到網點的限制，並且大陸的零售業務市場以房貸為主，信用卡和理財等市場仍在發展的初期，盈利還需相當的時間。在公司業務板塊，大企業及基建貸款是國有銀行的主要市場，臺灣銀行應避其鋒芒，而在自身擅長的中小企業板塊積極佈局，並在貿易融資、現金管理等技術性較強的領域依靠技術實力取得一定的競爭優勢。我們將在第六章～第八章中介紹大陸銀行的主要業務板塊及台資銀行的機會。
- 進入地區：中國是一個幅員遼闊的國家，和臺灣不同，各個地區之間在經濟發展水準、產業結構及金融服務水準方面都有相當的差異。按地區劃分，大陸市場即包括新興市場，也包括仍具成長性的成熟市場和潛力不足的成熟市場。它們所提供的市場機遇及風險各不相同，需要對每個地區的市場做出單獨的考量，採取不同的策略。我們將在第九章中介紹大陸區域經濟及台資銀行的機會。

第六節 戰略思考—進入模式

一、臺灣銀行進入大陸的主要模式及選擇

臺灣銀行進入大陸市場的模式主要有四種：第一種是代表處；第二種是分行，即設立分支機構；第三種是全資子公司，或者附屬行；第四種是通過參股等方式組建合資公司進入當地市場。除此之外，台資銀行也可以選擇以其他型式法人進入，如財務公司、租賃公司、擔保公司等(見表5-8)。在此我們主要討論以代表處、分行、支行和參股的形式進入大陸銀行體系的模式選擇。

代表處是將來升格為分行或子行或成立合資行的必要條件，其主要性質是做為調研和行銷的基地，而非經營具體業務。要進入大陸市場，或者為未來進入做準備，或者想更多地瞭解市場訊息，都有必要在大陸設立代表處。一般來說，北京和上海是設立代表處的最佳地點，北京做為和政府部門溝通的紐帶，上海做為中國未來金融開放的橋頭堡，對其佈局都有重要意義。這兩地代表處雲集，也有利於交換資訊，和金融同業密切交往。

設立分行和子行對資本金額、業務規模、業務種類、網點擴張方面都有不同影響，總體說來，設立子行的發展速度可能更快，但是對銀行本身的實力有更高的要求：

- 分行的設立只需要2億元人民幣註冊資本，在當地做業務可以以母公司的資本金額為基礎，這樣可以大大降低成本，並有更多的機會涉足大額業務。但是在網點擴張方面受到限制，僅設單一分行擴張規模有限；業務範圍也受到限制，鼓勵批發業務，限制零售業務，比如只能吸收每筆不少於100萬人民幣的定期存款，銀行卡業務受到限制等。
- 設立子行，有機會設立更多網點並經營更多的業務種類。但設立資本金的要求更高，需要10億元人民幣註冊資本。另外，受制於對大額敞口的授信限制及資本金的約束，經營大額業務也會受到一定限制。同時面臨激烈的當地競爭，競爭力有賴於單個台資銀行的資金和競爭實力。

表5-8 臺灣銀行進入大陸的主要模式及選擇

	外商獨資銀行	中外合資銀行	外國銀行分行	外國銀行代表處
進入方式	子行	參股	分行	代表處
註冊資本金	10 億元人民幣實繳資本	10 億元人民幣實繳資本	2 億元人民幣	初次設立代表處的，應該報送由在中國境內註冊的銀行業金融機構出具的與該外國銀行已經建立代理行關係的證明 <細則>第 11 條
唯一或主要股條件	設立代表處 2 年以上	已設立代表處	設立代表處 2 年以上	
資產規模要求	提出設立申請前一年末總資產不少於 100 億美元	提出設立申請前一年末總資產不少於 100 億美元	提出設立申請前一年末總資產不少於 200 億美元	
申請資料參照	<條例>第 14 條	<條例>第 14 條	<條例>第 14 條	<條例>第 20 條
批准設立取得	營業執照	營業執照	營業執照	工商登記證
業務範圍	<ol style="list-style-type: none"> 1. 吸收公眾存款 2. 發放短、中長期貸款 3. 辦理票據承兌與貼現 4. 買賣政府債券、金融債券、股票以外的其他外幣有價證券 5. 提供信用狀服務及擔保 6. 辦理國內外結算 7. 買賣、代理買賣外匯 8. 代理保險 9. 從事商業拆 	同左	<ol style="list-style-type: none"> 1. 中國境內公民每筆不少於 100 萬人民幣的定期存款 2. 第 10 項銀行卡業務 3. 經營外匯業務的經營資金不少於 2 億元人民幣<細則>第 49 條 4. 經營外匯業務和人民幣業務的營運資金不少於 3 億元人民幣<細則>第 50 條 	與其代表的外國銀行業務相關的連絡、市場調查、諮詢等經營性活動

	借 10. 銀行卡業務 11. 提供保管箱服務 12. 提供資信調查和諮詢服務 13. 經人行批准可經營結匯、售匯業務			
人民幣業務限制	境內開業滿三年 申請前兩年連續盈利	同左	同左	
監督管理	< 中華人民共和國商業銀行法 > 第 39 條 關於資產負債比例管理規定	同左	營運資金的 30% 以銀監會指定的升息資產型式存在 < 條例 > 第 44 條 < 細則 > 第 85 條	監督管理
	< 條例 > 第 40 條 銀監會有關公司治理規定 < 條例 > 第 42 條	同左	營運資金加準備金之和中的人民幣份額與其人民幣風險資產的比例不得低於 8% < 條例 > 第 45 條 < 細則 > 第 86 條	
	銀監會有關關聯交易規定 < 條例 > 第 43 條	同左	流動性資產餘額與流動性負債餘額的比例不得低於 25%	

			<條例>第 46條 <細則>第 87條	
			境內本外幣資 產餘額不得低 於境內本外幣 負債餘額 <條例>第 47條 <細則>第 88條	

選擇進入模式，應結合個別台資銀行的競爭實力和長遠發展戰略，不能一概而論。

- 有的台資銀行將進入中國做為長遠發展中最重要戰略，先找門票進場，力求把握所有的機遇，分行、子行、參股中資銀行同時並進；
- 有的台資銀行則較為謹慎，先設立代表處等待機會，計畫未來再找合適的時機設立分行或子行；
- 有些台資銀行由於主客觀條件不足，計畫先升格為分行服務台商，視未來發展再調整策略。這樣進入市場所需的時間較長、規模增長較慢，不過風險相對較低。考慮到目前的經濟狀況，以及未來幾年可能出現的銀行過度競爭的現象，未來仍有可能出現較好的併購時機和進入時點。
- 部分實力雄厚的台資銀行考慮設立全資子行為優先策略，謀求較快的佈局和發展速度，同時避免參股中存在的互相信任、技術和客戶等風險
- 對於相當多數迫切希望進入大陸市場，但實力又無絕對優勢的台資銀行來說，選擇參股的方式合資進入，或許為一條較佳的進入路徑。

二、參股的理論及效益分析

20世紀中葉以來，隨著世界經濟的全球化以及銀行業的國際化，各國

具有一定規模的銀行紛紛涉足海外，建立各種營業機構或代表機構。合資銀行是跨國銀行國際化的重要形式之一，合資銀行發展的理論基礎主要包括比較優勢學說、交易費用學說、金融深化及共生理論。其中，交易費用理論更是從理論上較為明確地闡述了合資銀行相對於其他跨國銀行國際化形式的優勢。

➤ 比較優勢 銀行有動能進行海外投資

借鑒國際貿易理論，對外直接投資理論和產業組織理論的觀點，具有一定規模的銀行之所以會考慮海外拓展，原因在於跨國銀行本身具有的比較優勢。這些跨國銀行充分利用其自身在資本實力、經營管理經驗、風險控制技術、產品創新能力等方面的比較優勢或壟斷優勢，以較低的邊際成本應用到國外，以獲取比國內更高的收益。不過，比較優勢學說只是闡述了跨國銀行發展的動因，對銀行採取何種組織形式並未論述。

➤ 成本收入比 合資銀行更切實際

根據著名的交易費用理論，如果交易雙方所擁有的產品或者服務在市場上不易獲得，從而引起交易成本的上升，那麼雙方就有了合作的動能。而當跨國銀行欲迅速進入東道國市場，或者降低國際化風險時，設立合資銀行或者參股、收購東道國現有銀行成為其更好的選擇。此外，在自身具有區位優勢的國家和地區採取不完全內在化的方式，即同東道國合作的方式，更易於同本國客戶建立良好的關係，同時由於合作方在當地的人脈，也易於獲得更多的市場份額。從中國市場的實際出發，中國本土銀行擁有外資銀行沒有的客戶資源和網路優勢，但是中國本土銀行又缺乏外資銀行先進的管理和產品創新能力，那麼雙方的合作從理論的角度來講則成為必然。

事實上，更多跨國銀行在跨國經營的過程中選擇建立於長遠利益基礎之上的半結合-合資企業方式，而不是子行或者分行等形式，從理論角度探討主要有以下幾個因素：

- 相對獨立的經營方式某種程度上會遇到阻礙：外資銀行在市場進入、資本要求、業務範圍等方面都會受到限制。比如，有些國家只允許外資銀行以合資形式進入本國市場；有些國家對外資銀行持有本國銀行的股份比例有嚴格限制。按照中國監管的現行政策，單一外資銀行入股同一中資銀行的比例不得超過20%，多家

外資機構入股同一中資銀行的比例不得超過25%。當外商投資的股權比例達到和超過25%時，這家銀行就會變成中外合資銀行，達到100%時，就變成外商獨資銀行。銀監會將把此類銀行作為外資銀行進行監管。外商獨資銀行和中外合資銀行，在經營範圍以及服務物件方面和中資銀行是有區別的。而合資銀行通常意義上會享有比外商獨資以及分行等更為優惠的政策。

- 可能的文化衝突：由於中外文化差異，外資銀行本國的政治經濟制度同東道國之間存在一定的差異，而這個差異則使得一些獨資經營的外資行出現水土不服的現象。
- 準備共同利用的技術：例如，外資銀行擁有先進的信用卡技術和管理經驗，而東道國銀行在信用卡業務市場開拓上具有一定的優勢，則雙方成立專門開拓信用卡業務的合資銀行將更能收到強強聯合的效果。
- 降低成本和風險：與分行、子行相比，建立合資銀行投入資金較少，經營風險可由各合資方共同承擔，降低國際化成本，達到降低風險的效果。
- 加快市場進入的速度：由於東道國合資方對當地市場較為熟悉，擁有當地人脈資源優勢，合資銀行模式可以更快地開展業務並進入正軌。同時，東道國合資方原有的業務基礎也更易使得業務發展壯大。在業務退出的時候，合資銀行比分行的退出管道更為暢通、具有更大的靈活性。

因此，在子行、分行等戰略受到一定的阻礙、文化衝突的情況下，或者雙方為了達到技術共用、風險分散，提高市場拓展速度及靈活性等，合資銀行的方式可以有效地降低交易費用，提高合資雙方的收益。

■ 金融深化和互惠共贏

經濟發展同金融體制是一個相互促進的關係。一個健全的金融體系連接著儲蓄和投資，可以有效動員資金盈餘部門的資金，並將其引導到生產性投資中，以促進經濟發展。不過，發展中國家普遍經濟發展相對落後，因此金融體制也相對不健全。政府對體制的過分干涉以及嚴格的金融管制，也不利於經濟的快速發展。因此，發展中國家應該逐步放開金融機構的市場准入、放鬆金融業務運作，培育良性競爭的有

效率的金融市場，實現金融資源的市場配置，提高金融資源的利用效益。合資銀行是發展中國家金融機構多元化的一種形式，也是金融對外開放的一扇窗口。通過引進合資銀行，可以實現外資吸引效應、技術轉移效應、人才培訓效應、競爭壓力效應、監管促進效應以及創新促進效應，從而為經濟發展注入強勁動力。

同時合資銀行的進入，同本國其他金融機構間會產生共生、互補和促進關係。從網路、資金以及客戶資源等方面產生互惠互利，共贏的合作關係。

三、參股對多數臺灣銀行來說是一種較好的進入模式

在兩岸金融備忘錄尚未簽署之前，設立分行和子行還存在一定的政策障礙。即使簽署，大陸政府對於外資的子行及其分支機構的審批速度，也未必能滿足台資銀行的需要。參股方式進入大陸市場是在目前的法律框架和經營環境下，對兩岸政府及銀行都頗具吸引力的一種合作方式，它只要求台資銀行之前設立代表處即可。不過，參股大陸五大國有銀行和全國性股份制銀行機會不大，但眾多城市商業銀行或較大規模的村鎮銀行有望成為參股的對象。

參股大陸城商行，對於臺灣銀行界的益處主要包括：

- 規避現有的業務限制,迅速獲得全面開展人民幣業務的資格，是其進入中國市場的捷徑；
- 城商行是更為貼近中小企業的群體。中小企業融資市場在大陸屬於低度開發的市場，政府對此項業務高度重視並且未來發展潛力巨大，是台資銀行的優勢所在；
- 城市商業銀行和當地政府保持密切的關係，彌補台資銀行的不足；
- 大陸金融監管從長期來看更為市場化，台資銀行有望獲得部分業的經營管理權；
- 有較好的獲利機會：通過流程改造，技術轉移，擴大資本金，引入戰略投資者等提升價值，在合適的時候尋求IPO以擴大投資收益；
- 在技術和人才支援的過程中緩解臺灣金融界就業的壓力；

同時，參股城商行也是中國政府更容易接受的進入模式。相比於其他外資，台資的投資期限更長，投資較為穩定，為地方政府歡迎的投資方。台資參股城商行可以帶動地方區域金融的發展，並為地方經濟做出貢獻，有望獲得地方政府在政策、專案等方面的支持。

而中資城市商業銀行也有一定的引進戰略投資家的需求，使得參股成為一條相對可行且便利的途徑：

- 大陸有136家城市商業銀行，大多從城市信用社發展而來，多數存在著資本金不足、資產品質低下、受制於當地經濟發展以及技術、人才不足等問題
- 面對競爭加劇的格局而迫切要求提高競爭力的中小銀行也有整合或引入外資戰略投資者的考慮，並且已經有引入外資的案例
- 城市商業銀行需要引進技術，但國外金融機構的技術可能對其並不一定最為適用，台資銀行的技術更為適用
- 台資在語言文化上沒有障礙，在成本上具有優勢，再加上資本和人力的配合，能更好滿足中資城商行的需要

四、注意參股的風險及成功要素

不過，參股城商行的過程中也存在各種各樣的風險，不僅需要每家台資銀行做深入的考慮，也需要臺灣政府做整體的戰略規劃，因其對於臺灣銀行業的長遠發展具有重大而深遠的意義。做得好，是台資銀行進入深具潛力的大陸市場的契機；做得不好，不僅喪失良機，而且可能浪費資源，自相殘殺，也對臺灣金融界的聲譽造成損失。台資銀行參股大陸城商行尤其應注意以下幾方面的風險：

- 臺灣政府應對進入區域做出指導，避免在某些區域的過度競爭。
- 市場潛力與信用風險與進入地區的選擇高度相關，需要考慮該地區的經濟發展狀況、人口數、運輸條件、中小企業發展潛力、經濟特色和臺灣經濟的互補性等。這一點我們將在區域戰略中做較為詳細的論述。
- 合作雙方的理念、經營目標不一定相同，經營決策和管理方法不一定一致，在經營決策和管理中容易產生摩擦，不同投資者的長短利益可能難於統一。在參股過程中台資可爭取擁有部分業務的

經營權，並帶入相關的管理和技術等要素以提高城商行的競爭力。

- 不同的企業文化有可能造成管理上的困難，良好的溝通是彌補文化差異的最佳途徑。
- 政府政策可能會對合資銀行的經營和發展有所限制。但相對來說國有股份較少，商業化營運取向較強的合作夥伴，合作成功的概率更大。

要保障參股城商行的成功運作，以下幾個方面的要素尤為重要：

- 要素一：正確評價合作夥伴並與合作夥伴保持良好的合作關係。如果能對合作夥伴有深入詳細的瞭解和客觀的評估，合作雙方的管理者能共同工作，城商行的運作將更有效率。必須重視在參股城商行，以及合作夥伴各母公司的管理者之間建立良好關係。
- 要素二：合作夥伴的對等性，主要體現在經營目標與資源能力上。雙方的經營目標應該一致，以對方有合作意願以及對發展中小企業金融服務有意願者優先。雙方提供的資源能力應該匹配並互補，如果合作的一方明顯感到自己貢獻了更多，易導致經營出現問題。應該注意最大不一定最好，規模上匹配的夥伴較易開展合作關係。
- 要素三：合理預期參股城商行的功效。要對參股初期的磨合期有合理的預期，對信貸文化的建立和各項流程的實施有一定的耐心，並對投資回報做出切實合理的預期。要本著互惠的原則，力求雙方在城商行發展的長期和短期利益上達成一致。
- 要素四：把握時機。要充分考量宏觀經濟的狀況和參股城商行的特點，把握最佳的進入點，良好的開始是成功的一半。同樣，業務擴張、引資、上市等時機的把握對於參股的成功與否都很重要，需要長期規劃並謹慎實施。

第六章 企業金融及台資銀行的機會

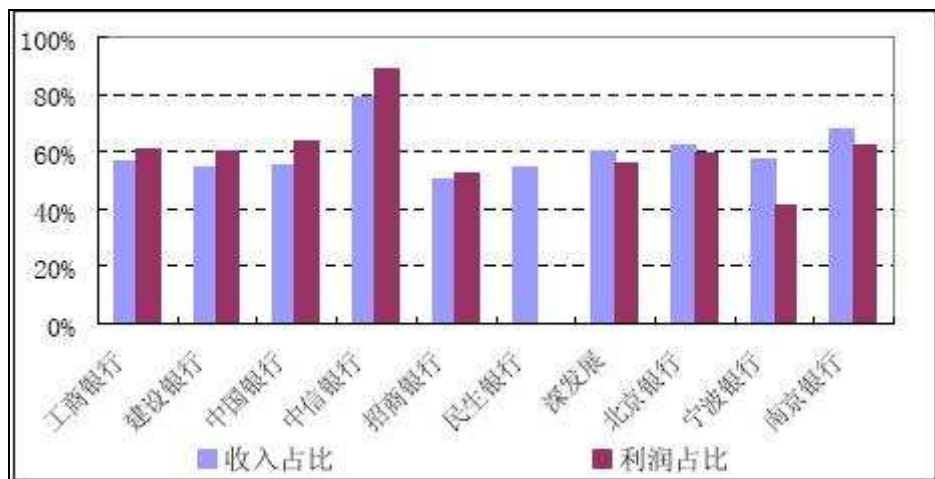
大陸銀行業的獲利來源大約有50%以上來自企業金融業務，零售業務市場盈利還需相當的時間。相對而言，臺灣的銀行業者即使能取得進入大陸市場的許可，受制於人民幣存款及分行不足等各種條件的限制，較可能獲利的業務仍將是企業金融業務。在企業金融和其他業務板塊，大企業貸款、基建貸款、債券承銷等專案是國有銀行的主要市場，臺灣銀行應避其鋒芒，而在自身擅長的中小企業板塊積極佈局，並在貿易融資、外匯業務等技術性較強的領域依靠技術實力取得一定的競爭優勢。

本部分將具體介紹大陸企業金融業務的發展特點，主要板塊的市場內涵、發展現狀及台資銀行可能的切入點，包括貿易融資、現金管理、外匯業務、大中型企業貸款、中小企業貸款和投資銀行業務。

第一節、企業金融發展現狀

一、企業金融是中國銀行業收入的重要構成

大陸銀行業的獲利大約有50%以上來自企業金融業務，按業務類型主要分為貿易融資、現金管理、外匯金融、投資銀行和傳統信貸業務。其中傳統信貸業務按客戶規模可分為大中型企業信貸和中小型企業信貸。



資料來源：各家上市銀行半年報，新華財經整理

圖6-1 2009年上半年主要上市銀行企業金融的貢獻

從上圖(見圖6-1)可以看出，大型銀行（包括工商、建設、中國、中信和招商）企業金融的利潤占比要高於其收入占比，而小型銀行則相反，由此說明大型銀行在企業金融方面擁有更強的盈利能力。在中國，大型銀行的客戶多為優質和一定規模的知名企業，良好的客戶基礎則有利於開展現金管理、信託等一系列中間業務。而小銀行基本不具備此優勢，從事的業務多為傳統的信貸業務。此外，大型銀行在客戶維護上的成本相對較低，規模效應在大型銀行中有所體現。

二、企業金融以傳統信貸業務為主，大中型企業為主要客戶來源

傳統信貸業務是企業金融的重要組成部分，其業務反映於息差收入。而在傳統信貸業務中，大中型企業貸款是最大的貢獻者。由於中國大中型企業具有較好的資本實力和股東背景，信用風險偏低，因此成為各家銀行追逐的目標，特別是那些具有國有控股背景的大中型企業。而中小企業由於自身的問題，加上徵信、擔保等多方面體系的不健全等因素，貸款需求很難在銀行那裏得到滿足。然而中小企業是中國經濟的主要貢獻者，融資市場潛力巨大。目前中國政府對中小企業融資業務高度重視，相繼祭出了各項推動措施，中資銀行也開始佈局這一領域。

三、企業金融的中間業務發展尚處於初級階段

中國銀行業在企業金融的中間業務上還處於發展的初級階段，規模有限。但各家銀行在不斷探索業務模式轉型的過程中，拓展中間業務成為新的競爭點。中間業務具有收益高、風險低的特點，可以部分轉移信貸業務的風險。貿易融資、現金管理、外匯金融和投資銀行等新興業務在銀行業內蓬勃發展，但由於管制、產品、觀念、技術、人才等多種阻礙，目前這些業務的市場規模還不大，仍有一定的發展空間。

- 大陸銀行貿易融資業務目前規模有限，對發展貿易融資業務的戰略意義認識不足，導致貿易融資業務被邊緣化。其次，貿易融資的方式還相對單一，大都集中於信用狀項下融資產品，而對保理(factoring)、福費廷(forfaiting)等新興符合市場需求的貿易融資方式卻還應用的不多。
- 現金管理已經成為大陸銀行爭奪高端企業和機構客戶的重要競爭工具，更多中資銀行開始陸續推出現金管理服務，品牌林立，競爭激烈。大陸銀行業的現金管理技術雖然已經發展到一定的水

準，但與國際水準相比還存在一定的差距。同時，人才緊缺也是各家銀行所面臨的主要問題。

- 在外匯業務方面，由於中國外匯的高度管制，加上企業對匯率風險認識不足以及產品種類有限，導致了目前外匯業務規模有限。業務主要集中於基本的結算、外匯存款和結售匯業務層面，匯率避險產品應用不多。外匯理財業務還處於發展初級階段，目前理財產品以保值為主要目標，收益率表現一般。
- 銀行業的投行業務在大陸剛剛起步。由於無法獲得IPO資格，且不得從事股票業務等，因此投資顧問和債券承銷成為大陸銀行投行業務的主要構成。國有銀行憑藉客戶資源廣泛、資金實力雄厚、機構網路眾多等優勢，佔據了大部分的市場份額。雖然此業務歷時7年的發展，但規模還很有限，未來市場潛力巨大。

第二節 貿易融資

一、貿易融資重要性及其內涵

貿易是經濟活動的基本運行環節，貿易金融是貿易活動的血脈或生命線。貿易金融對經濟發展的重要性是不言而喻的。從國內經濟運行看，貿易是聯結生產和消費的基礎性環節，沒有順暢的貿易活動，生產和消費將無法正常進行。從國際經濟運行看，由於國際貿易的發展，企業可以跨區域甚至全球性地進行資源配置，從而有效降低成本、提高競爭力，不斷推動各國產業升級。

而貿易金融滲透到企業的投資、採購、庫存管理、製造、裝配、分銷、零售等各個環節，通過貿易結算、貿易信貸、信用擔保、風險管理、財務管理等綜合服務功能，推動產業內上下游企業之間、各相關行業之間、各個國家和地區之間的正常經貿往來。貿易金融服務對貿易活動和經濟發展有強大的支撐作用和乘數效應，成為連接商品生產者和最終消費者的重要紐帶。進入信用貨幣時代之後，沒有貿易金融服務，就無法保證貿易活動的大發展。據估計，目前全球 90% 以上的貿易活動需要貿易融資、擔保或保險等貿易金融服務的支援，直接的物物交易或現金交易不到 10%。有分析認為，目前一國貿易融資的規模大約為進出口總額的 30%，保理(factoring)業務的潛在規模大約是一國 GDP 的 10%。

貿易金融服務的功能可分五大類，即貿易結算、信用擔保、風險管理、財務管理與貿易信貸。貿易結算是最基礎的業務，為貿易雙方提供支付仲介服務，促成交易、降低交易成本；信用擔保是銀行為貿易參與方提供以信用增強為主要目的的金融增值服務，如信用狀、保函、保理(factoring)、承兌、保兌等；風險管理是在商品價格、利率、匯率波動日趨頻繁的市場環境下，銀行開發和創新的貿易金融增值服務，說明客戶有限規避風險；財務管理是針對產業鏈中一些大型企業的財務集中、資金歸集、財務管理外包等需求而提供的貿易金融增值服務；貿易信貸是最核心的業務，除傳統的進出口貿易融資以外，目前最重要、最有發展潛力的創新是基於產業內貿易和供應鏈發展的供應鏈融資。

貿易融資業務集中間業務和資產業務於一身，無論對銀行還是對企業均有積極的影響。對於銀行來說，貿易融資首先是有效運用資金的一

種較為理想的方式，因為貿易融資風險小、收效快，符合銀行資產盈利性、安全性和流動性的原則。其次，通過利息收入和非利息收入，貿易融資收益率高、利潤豐厚。貿易融資還有助於依託交易鏈的延伸拓展客戶群和開拓新的信貸市場。貿易融資的上述特點不僅驅動銀行從事貿易融資業務，而且對於企業來講，貿易融資無論從風險度、銀行准入門檻、審批流程速度等方面都較普通的流動資金貸款有優勢，特別對中小企業有利，因此企業也傾向於使用貿易融資產品。

目前中國的貿易融資主要包括進出口押匯、打包貸款、進口代付、保理(factoring)、福費廷(forfaiting)以及各類保函等。近些年來，為滿足日益複雜的市場需求，通過控制貨物流、訂單流、投保中信保、結合國內票據等創新型產品層出不窮，例如物流融資、訂單融資、信保融資、進出口一票通、應收帳款池等。人民幣匯率形成機制改革後，與規避匯率風險相關的金融衍生品組合及理財產品成為貿易融資的增值服務，受到進出口企業的青睞。

二、貿易融資業務現狀

隨著中國經濟的不斷發展，國內貿易和國際貿易日益頻繁。雖然近期受到金融危機的影響，進出口有所回落，但數以萬億美元的出口額為貿易融資業務提供了廣闊的發展空間。各商業銀行根據客戶的實際需求，不斷擴大業務的市場範圍。貿易融資業務已不再局限於傳統的信用狀、托收、匯款、押匯等產品，而是從對外貿易領域延伸到國內貿易領域，從服務單筆買賣交易延伸到服務於整個貿易過程和產業鏈的各個環節，以促進供應鏈核心企業及上下游配套企業“產供銷”鏈條的穩固和順暢流轉。同時，在貿易融資的產品、流程、技術和行銷上有了一定的創新，這些創新活動豐富了貿易融資市場上的產品種類，為客戶提供了更多的選擇。

然而中國貿易融資現階段還處於起步階段，主要反映在：貿易融資規模有限、產品創新力不足、法律環境不健全、專業人員缺乏等方面。

(一) 貿易融資規模有限

中國銀行業的主要精力仍然專注在傳統信貸業務上，對發展貿易融資業務的戰略意義認識不足，並未從根本上加以重視，導致貿易融資業務被邊緣化。貿易融資儘管風險相對一般貸款較小，且可為銀行帶來存款、其他結算等業務，但由於較強的專業性及對系統、人力要求的

投入，且在當前銀行的盈利模式下，貿易融資依然是一個較小的市場領域。

由於國有商業銀行的內部運作機制是在長期的計劃經濟框架下形成的，因此在經營方面，無論是在內部機制還是業務做法上，尚無法完全適應目前市場經濟外部環境。貿易融資業務的規範化仍處於完善之中，創新能力仍有待提高，尤其是風險防範體系不夠完善。

而股份制銀行由於體制靈活，在借鑒國外銀行的先進經驗，建立較為科學的經營模式方面，較國有銀行有明顯的優勢，在爭攬貿易融資市場份額方面顯得更加主動。例如民生銀行，不僅成立貿易金融部，專門從事貿易融資業務，而且引入事業部制的運作模式，通過垂直管理建立靈活、快速的市場反應機制。在 2008 年報中公佈貿易融資資料的銀行情況如下(見表 6-1):

表6-1 國內銀行貿易融資情況及其占比

單位：億元	貿易融資餘額	占總貸款比例
中國銀行	1,368.99	4.15%
工商銀行	1,221.52	2.67%
農業銀行	發生額 1,381.82	—
民生銀行	約為 1,085.5	16.50%
深發展銀行	868.11	30.60%
浦發銀行	287.47	4.22%
招商銀行	166.76	2%
X 波銀行	7.17	1%

資料來源：各家上市銀行半年報，新華財經整理

從上表(見表 6-1)可以看出，國有大行業務量占絕對優勢，不過貸款額占比小於 5%，其他銀行的業務量還十分有限。國際結算和貿易融資是中國銀行的傳統業務優勢，在業務量上遙遙領先於其他銀行。在中小股份商業銀行中貿易融資實力相對強大的為深圳發展銀行和民生銀行。

深發展銀行貿易融資業務起步早，業務量已經發展到一定規模，截至 2008 年底，貿易融資額為 868.11 億元，94%為國內貿易融資。深發展的貿易融資業務行業分布集中於有色鋼鐵、汽車、能源化工三大領域;客戶群主要集中在中小客戶，業務區域主要集中於華南地區，隨著貿易融資業務在全行的全面展開，華北、華東等其他區域授信占

比有所提高。然而占比較高的華南地區出口型經濟特徵明顯，企業多處於產業鏈下游，受此輪外部經濟衝擊較大，貿易融資業務出現下降(2008年為降幅8%);華東、華北、東北及西南地區所受影響較小，業務增長水準保持在25%以上。

民生銀行則是專門成立了貿易金融部，特色產品在業內知名度逐漸提高。2008年國際保理業務筆數為1.62萬筆，在國內同業中繼續保持第一位，業務量達到3.48億美元，在國內同業中位居前列。國內信用狀業務量144億元，保函業務發生額31億美元，物流融資業務出帳28億元。其中，在特色領域和特色商品在經營方面似乎也得到業界廣泛認可。船舶融資金額13億美元，同比增長73.47%;“走出去”項目融資金額165億元，融資發生額116億元，大宗商品貿易融資業務量為308億元。

(二) 貿易融資方式單一、保理(factoring)業務有望加速

國際貿易結算的非單證化(無實體化)趨勢顯著、而中國銀行業的貿易融資大都集中於信用狀項下融資產品、對於匯款結算的配套融資風險難以把控、品種也相對較少、大量貿易融資需求未能滿足。目前中國銀行的貿易融資基本上仍然是以傳統的融資方式為主品種少且功能單一。新產品少有推出、業務操作模式基本維持原樣、融資產品主要集中於進出口押匯、打包貸款、票據融資等傳統形式、而對保理(factoring)、福費廷等新興符合市場需求的貿易融資方式卻還應用的不多。供應鏈融資也主要集中於單一環節整合化服務方案的可操作性較差。貿易鏈中貨物及資金流動資料即時傳遞和動態分析的資訊技術平臺的建立尚處於初級階段、不能將資訊流與物流、資金流充分匹配起來。

保理(factoring)業務雖然規模有限但發展較為迅速逐漸成為各家銀行追捧的業務。商業銀行保理業務量的增長是一種趨勢。近年來、無論國內貿易還是國際貿易賒銷結算方式日漸盛行。以國際貿易為例、L/C(信用證)的使用率已經降至16%、在發達國家已降到10%以下、賒銷基本上取代了信用狀成為主流結算方式。而在賒銷貿易下企業對應收賬款的管理和融資需求正是保理業務發展的基礎。

保理業務是一項低成本收益穩定的業務。提供了多元化經營的一個方向。對眾多謀求向零售銀行轉型的商業銀行而言，保理增加了中間業

務收入，然而保理業務涉及商業資信調查、應收賬款管理、催收管理及信用風險擔保是一項專業要求很高的業務。因此目前業務量還相對有限。據統計，2008年19家中資銀行的國內保理業務量達2,830億元，國際保理業務量為360.28億美元。根據保理專委會的統計，股份制銀行在保理業務上努力相對較大，紛紛成立了保理事業部。深發展連同招商銀行、民生銀行等處於第一梯隊，但在業務總量上，中國銀行憑借多年的優勢居於第一位。目前銀行從事的保理業務相對謹慎，開發的客戶主要為優質大型客戶，大量的客戶，特別是一些優質中小企業客戶沒有得到挖掘。金融危機使得企業管理應收賬款的難度增加，融資的迫切性增加，使其更願意嘗試保理業務，客戶基礎有望進一步壯大。

但業務快速發展的同時，由於國內現行法律法規比較滯後，對保理業務的產品創新以及與國際規則的對接產生了掣肘作用。2009年3月10日，工、農、中、建、交等17家銀行參會的保理專委會成立後，隨即展開了調研和一系列行業規範的制定，並於7月初發佈了《中國銀行業保理業務自律公約》。

(三) 法律體系不健全、人才缺乏

貿易融資所涉及到的法律關係遠比傳統的信貸法律關係複雜，但與相比發達國家和地區、中國涉及貿易融資的法律還不夠完善、立法明顯滯後於業務。

貿易融資是一項專業要求很較高的業務。由於中國銀行業貿易融資起步較晚，因此在人才資源上存在一定缺陷，需要通過多重管道引進貿易融資專業人才、同時對從事貿易融資業務的客戶經理、產品經理、風險經理及操作人員不定期地進行貿易融資產品、政策、流程等方面的培訓、提升素質、更新知識。建立從業人員資質認證制度、經培訓、考核具備相應資格才能上崗、規範從業秩序、保障業務運行的高質。

三、台資銀行的機遇

總體而言，中國貿易融資尚處在發展的初級階段，規模還很有限，銀行間並未形成激烈的競爭，台資銀行可憑藉豐富的貿易融資經驗、先進的產品設計水準和專業的人力資源可以在貿易融資市場中佔有一定份額。在客戶選擇上，大型優質客戶已經被國內銀行佔有，而大量

的優質中小企業客戶仍未得到充分開發，這也正是台資銀行的優勢所在。此外，雖然金融危機導致了貿易融資業務一定程度的縮減，但也正促使了更多企業對貿易融資的迫切渴望，客戶基礎有望進一步擴展。

從宏觀經濟層面看，企業度過了最困難時期，能夠存留下來的企業具有一定的抗風險能力，可略緩解銀行的信用風險。綜上所述，貿易融資是台資銀行可選擇的優勢業務之一。

第三節 現金管理

一、現金管理重要性及內涵

現金是一種無法產生盈餘的資產，為了滿足日常營運的需要，企業必須在任何時刻都持有適量的現金。除了應付日常的業務活動之外，企業也需要擁有足夠的現金以防不時之需。因此，企業必須有一套管理現金的方法，正確掌握在一段時間內必須持有的現金數額，通過衡量企業在某段時間內的現金流入量與流出量來進行現金流預測。

現金管理的目的就是保證企業生產經營所需的現金需求，並從閒置的現金中得到最大的收益。現金結餘過多，會降低企業的收益水準，但現金結餘太少，又可能影響企業交易的正常進行，產生中斷交易的風險。現金管理應力求做到既保證企業交易對現金的需要以降低風險，又不使企業有過多的閒置現金以增加收益，即通過高效的現金管理來促使企業利潤增加、股票價格上升，以達到企業價值最大化的財務目標。

現金管理可以為企業節約成本，對於集團型企業，下轄子公司在同一個時間上，有的分支機構資金有餘，低息閒置在銀行帳面上，而另外的分支機構則可能資金緊張，需要支付利息向銀行貸款。借助商業銀行提供的現金管理服務，各地分支機構能夠及時將資金上劃到總部帳戶，方便總部進行統一管理和調度。而且這種集中，可以按照企業的要求，通過多種方式來進行。合適的現金管理方案或工具，可以大幅降低企業財務成本。如果能利用西方通行的名義現金池業務，從集團整體考慮，則可以而免於向銀行進行外部融資，通過合併計息獲得利息收入。而如果沒有採用這種現金管理解決方案，與企業集團總利息收入兩者的差異是顯而易見的。

2008年以來，中國國內各家銀行紛紛推出各類現金管理創新服務，跡象顯示，現金管理正在成為商業銀行拓展公司業務領域、爭奪高端企業和機構客戶的新陣地，主要理由為：面對複雜多變的競爭環境，企業需要對包括庫存現金、銀行存款及應收賬款和票據等廣義現金資源進行有效管理，通過現金流入、流出及存量的統籌規劃，提高資金配置效率，在確保流動性的前提下，將持有的現金控制在合理的水準，在現金流動性、安全性和收益性之間尋求最佳平衡，以保障企業日常經營和發展需要，並隨時把握市場機會。

先進的資金清算系統、核心業務系統和網上銀行系統的投入，使銀行

有可能將現有的結算、投資、融資和風險管理產品進行整合，並針對不同客戶的需求，將各類金融產品進行綜合運用後為客戶量定制個性化金融服務解決方案。

跨國公司對現金管理需求日益增長，很多大型國際銀行都設有專門的現金管理部門，為跨國公司提供現金管理服務。同時，大多數跨國公司都在銀行的幫助下建立了全球現金池，每日將現金歸集到位於主要金融市場的資金管理總部，由總部進行統一的投資運營。一些跨國公司在新加坡、印度和香港等金融市場發達而人力成本相對較低的地區建立了全球共用服務中心，集中處理收款和支付業務。隨著外資銀行的進入和跨國公司在中國建立資金管理中心步伐的加快，現金管理業務的市場潛力越來越大。

二、現金管理業務狀況

現金管理作為國際銀行界一項成熟的金融服務，歷經 30 多年的發展，現已成為歐美銀行面向優質企業的核心中間業務之一。自從 1999 年花期銀行首先將企業現金管理產品帶到中國以來，目前大陸幾乎全部的全國性商業銀行都推出了自己的現金管理服務。在銀行業內，現金管理已經成為銀行爭奪高端企業和機構客戶的重要競爭工具。基於技術的成熟和政策的鬆動，更多中資銀行開始陸續推出現金管理服務，並且對產品和服務進行系統化的設計包裝，並形成了特徵鮮明的產品品牌。在技術創新方面取得了一定的進步，但與國際水準相比還存在距離，同時，專業的現金管理人才是市場中緊缺的資源。

(一) 現金管理品牌林立、競爭日趨激烈

對於銀行來說，現金管理服務已經不再是簡單的收付款服務，而是銀行為客戶量身定制個性化現金管理方案，提供綜合化的服務，協助客戶對現金流入、流出及存量進行統籌規劃，在保證流動性的基礎上，實現客戶效益最大化的金融服務。

近幾年來現金管理業務迅速擴張。在眾多銀行中，工商銀行、中信銀行和招商銀行以其優質的集團客戶、巨額的日均存款額、先進的技術水準等指標在同業行業中處於領先水準。根據銀行年報披露的資料統計，截至 2008 年底，各家銀行現金管理業務情況如下(見表 6-2)：

表6-2 國內銀行現金管理業務情況

	集團數	客戶數	日均存額
工商銀行	—	118,751	—
招商銀行	—	87,225	4,420 億元
中信銀行	732	—	—

工商銀行 2002 年推出現金管理服務，內容涵蓋了即時清算、委託收款代發工資、帳戶管理、網上銀行和外匯理財等 30 多種服務，形成了比較完備的現金管理產品體系，覆蓋了大部分國內和跨國公司客戶的需求。2006 年工商銀行又率先在國內同業中組建結算和現金管理部，並推出現金管理服務品牌“財智帳戶”。工商銀行不斷擴大現金管理業務範圍與提升服務品質，將現金管理服務從企業內部向企業資金鏈延伸，從簡單收付款、資金集中管理向綜合理財業務領域拓展。通過與國際同業合作，加快現金管理業務全球化步伐，“財智帳戶”品牌影響力進一步提升。截至 2008 年底，現金管理客戶 118,751 戶，比上年末增加 60,188 戶，增長 102.8%。

科技領先的招商銀行 2002 年推出現金管理服務，並於 2007 年推出“C+ 系列”現金管理品牌，包括帳戶及交易管理、流動性管理、投資管理、融資管理和風險管理共五大類解決方案 30 餘項產品的完善的品牌體系。截至 2008 年底招商銀行現金管理客戶數達到 78,682 戶，占全行對公客戶 6%；現金管理客戶日均存款人民幣 4,420 億，占全行企業金融日均存款的 72%，現金管理客戶貸款餘額人民幣 3,138 億，占全行對公貸款餘額的 61%；核心現金管理客戶日均存款活期占比 65%，較去年明顯提升，遠高於全行對公客戶日均存款活期占比。招商銀行還創新推出了跨銀行現金管理平臺 CBS，集團財資管理系統(TMS)、網上企業銀行 U-BANK、本外幣現金池、電子票據等為代表的眾多國內領先的現金管理創新產品，不僅穩定和深入了與原有客戶的業務合作，而且成功開發了一批國內知名大型集團企業新客戶，並為批發產品的交叉銷售提供了平臺。

中信銀行也是於 2002 年推出集團現金管理系統，2007 年推出“中信現金管理”服務品牌，內容涵蓋帳戶管理、收付款管理、流動性管理、投資管理和風險管理等五大方面；截至 2008 年底，累計為 732 家集團客戶提供現金管理業務服務，戶數增長 99.46%，實現交易量 19,762 億元，增長 117.81%。中信銀行在眾多銀行現金管理業務中增長最快的銀行。

此外，浦東發展銀行推出“浦發創富”，交通銀行推出“蘊通帳戶”，華夏銀行推出“現金新幹線”，民生銀行推出“企業財務革新計畫”以及平安銀行推出“贏動力”企業現金管理品牌及“R 計畫”產品系列等，市場競爭日趨激烈，同時外資銀行憑藉其豐富的經驗也加入了對這一市場的爭奪。

(二) 技術先進，但落後於國際水準

在現金管理技術方面，目前中國銀行業電腦技術和網路技術已經達到了一定的水準，清算系統、網上銀行、銀企直連等技術基本成熟，有部分銀行已經上線了核心系統，為現金管理業務搭建了良好的發展平臺。

現金管理的發展始終離不開先進技術的支援。近年來，電腦通訊和網路技術的飛速發展，直接催生了現金管理這一現代化的專業金融服務，並將繼續引領現金管理向更高水準發展。當前電腦性能的提升為現代現金管理創造了有利的硬體條件，網路、通訊技術的發展則為現金管理鋪設了一個便捷而高效的資料交換平臺。由於現代現金管理的實踐在很大程度上要依賴於電腦技術和網路技術，相比銀行的其他傳統業務，現金管理與電腦技術和網路技術有著更為密切的聯繫。

現代化的現金管理是商業銀行為企業提供的一種基於網路的產品和服務的組合，網路化的產品和服務需要一些支撐性技術基礎服務設施，這種支撐現金管理網路化發展的技術系統稱之為支撐系統。如：商業銀行內部聯網清算系統、國家現代化支付系統和國際資金清算系統等。支撐系統的發展使得現金管理業務中收付款管理和流動性管理的效率大幅提高，並且實現了業務的即時化、一體化管理。

有了基礎技術和支撐系統的支援，現代意義上的現金管理業務的開展有了良好的基礎。商業銀行在這些基礎技術的基礎上，輔以支撐系統，從而搭建起來的核心系統、網上銀行、銀企直連等都是現金管理服務得以提供和實現的平臺。它們作為現金管理業務得以實施的技術應用工具，其發展水準直接影響到現金管理服務的品質和深度。

現金管理技術相對領先的為招商銀行，研發和推出了以跨銀行現金管理平臺(CBS)、集團財資管理系統(TMS)、網上企業銀行 U-BANK、本外幣現金池、電子票據等為代表的眾多國內領先的現金管理創新產品。然而大陸的水準與國外銀行相比還存在一定的差距，國外銀行現

金管理手段高度電子化和自動化，以德意志銀行為例，通過為公司客戶提供功能強大的現金管理核心平臺——DB-Direct，可以為集團企業的最高決策者提供針對所有地區／國家、所有機構、所有業務、所有銀行、所有帳戶、所有貨幣的財務最優化調節方案，以及最佳的實施路徑，負責完整的自動化執行。

(三) 人才緊缺

近年來，中國現金管理業務市場發展迅速，各家商業銀行通過不斷改革和創新，正在逐步形成各自的現金管理專業市場行銷、結算產品研發隊伍，有效推動了業務發展。然而，無論從數量還是品質上看，現在的產品研發和市場行銷隊伍難以適應當前現金管理專業迅猛發展的需要。國內部分商業銀行仍存在人員機構不合理、人員素質參差不齊、高端人才短缺、客戶經理數量過少及一線員工與後臺人員比例不合理等諸多問題，這已嚴重制約了銀行現金管理專業市場行銷能力、產品銷售能力的快速提升。

以大陸某大型商業銀行為例，從數量來看，其客戶經理數量約占全行工人數的 10%，不足以滿足現金管理市場發展的需要；從品質來看，大部分現有客戶經理、產品經理等相關人員的知識技能仍比較陳舊，知識面也較窄，偏重於對銀行標準化支付產品的瞭解，對金融市場、監管政策、財稅政策及企業資金管理等方面的知識技能掌握不夠。同時，大多數銀行尚未形成一套合理、完善的客戶經理、產品經理等相關崗位的資格准入機制體系。

另一方面，銀行彙集結算從業人員的職責範圍與過去相比也已經發生了重大的變革：前後臺業務的分離，使傳統的會計結算業務演化為前臺行銷服務和後臺操作維護兩大職能。負責前臺行銷服務的結算隊伍開始從事新產品開發、市場推廣等市場行銷工作，涵蓋日常結算、現金管理、法人理財、代理理財、貴金屬等業務，涉及的產品已達幾百種；同時，還負責國際結算、電子銀行、銀行卡等產品和服務的交叉行銷，參與商務談判和專案行銷管理等，對會計結算從業人員的邏輯分析能力、價值判斷能力和溝通協調能力等提出了的要求。

在新的市場形勢下，為了適應業務發展的要求，建立統一規範的資財管理師資格認證機制，並制定相應的培訓、考試、選拔和認證管理辦法，對推進銀行新進管理專業穩健發展具有非常重要意義。

(四) 產品原創性創新滯後

中國銀行業現金管理原創性產品創新能力相對滯後，創新方面的欠缺導致了其發展受限，中國銀行在金融創新方面雖然有所突破，但總體上仍存在品種少，規模小，品質低，吸納性創新多原創性創新少，負債類業務創新多而資產類業務創新少等問題，企業可選擇的金融品種不多，不能滿足企業多樣化理財的需要。中小銀行現有的現金管理產品，雖然已經具備了帳戶即時查詢、資金即時劃撥和初步的資金歸集等基本功能，但離客戶個性化、綜合化的服務需求還有很大差距，比較優勢不明顯，且系統的功能也相對單一。商業銀行要充分利用現金管理這條主線，將低層次、低效益產品與電子銀行、銀行卡、供應鏈融資、風險管理等高層次業務進行有效整合和包裝，集中力量做大、做強精品業務，使現金管理產品充分體現綜合化、最優化和個性化的特點，從而全面提高中小商業銀行的整體競爭力。

三、台資銀行的機遇

雖然台資銀行在現金管理方面具有產品和技術優勢，但就其業務本身而言，主要服務於大型集團公司，因此台資銀行缺乏一定的競爭力。在大陸，大型集團早已成為各家銀行重點維護的客戶，提供各種便利及優惠的服務措施來增強對其忠誠度，因此如果集團公司選擇現金管理基本上會選擇與其有更多業務往來的銀行，國有大行和股份制銀行更具有優勢。而台資銀行進入大陸，開發集團客戶需要一定的時間和財力，難度相對較大，當然不乏可以考慮開發台資集團公司的現金管理。總體來看，除非是以參股的方式和大陸的銀行共同發展現金管理業務，否則現金管理不是台資銀行在大陸的主要盈利業務選擇。

第四節 外匯金融

一、外匯業務界定

根據《銀行外匯業務管理規定》，中國銀行業（包括政策性銀行、國有獨資商業銀行、股份制商業銀行和城市合作銀行等銀行及其分支機構）從事外匯業務主要包括：外匯存貸款、外匯匯兌、國際結算、同業外匯拆借、外匯票據的承兌和貼現、外匯借款、外匯擔保、結售匯、發行或者代理發行股票以外的外幣有價證券、買賣或者代理買賣股票以外的外幣有價證券、自營外匯買賣或者代客外匯買賣、外匯信用卡的發行和代理國外信用卡的發行及付款、資信調查、諮詢、見證業務、國家外匯管理局批准的其他外匯業務。

自從 2005 年 7 月中 國採用浮動匯率以來，銀行的外匯業務顯得尤為重要，它不僅是一種結算手段，同時也可以為企業規避外匯風險，減少匯兌損失。根據《銀行外匯業務管理規定》中國城商行（含城商行）以上的銀行均可以從事外匯業務，雖然城商行在 265 家即期交易會員單位元中占近 50 個席位，已經成為外匯指定銀行隊伍中一個重要的組成部分。但受市場資源、外匯資金規模和經營資格的限制，絕大部分城市商業銀行在外匯業務領域目前沒有大的作為，其經營重點幾乎全部放在了國際結算及相關的貿易融資方面，即以覆蓋整個貿易過程的融資為先導，以國際結算產品線為核心的中間業務和資產業務組合。目前只有北京銀行、上海銀行、深圳平安銀行和寧波銀行獲得了衍生產品交易執照，其他城商行還無法推出遠期結售匯、外匯交換、外匯期權等增值和避險業務。外匯業務的發展還有待進一步加強。

二、外匯業務發展現狀

中國是一個高度外匯管制的國家，加上企業對匯率風險認識不足、外匯產品種類有限以及人才嚴重缺乏，導致了目前外匯業務規模有限，主要集中於基本的結算、外匯存款和結售匯業務層面，匯率避險產品應用不多。席捲全球的金融危機使得原本規模不大的外匯業務更加趨於邊緣化，國外理財產品風險加大、人民幣升值壓力猶存等因素促使外匯業務對企業的吸引力逐漸減弱。同時為了規避風險，外匯管理局也時常取消一些外匯業務種類。

(一) 企業對匯率風險認識不足，外匯人才短缺。

目前，對大部分企業而言，外匯管理還是一門陌生的課程，一些企業雖已開展用匯業務，卻因為人才、經驗等原因，在人才儲備和使用、風險管理、教育培訓上存在著嚴重不足，導致出現巨額匯兌損失。此外，企業普遍缺乏富有經驗的專業外匯實務人員，一般由企業管理人員或財務人員兼職辦理。由於水準所限，難以對匯率走勢做出專業合理的操作，更談不上選取最適宜的金融工具避險。企業受制於外匯人才瓶頸，難以開拓國際業務。而中國並不是開展國際金融業務的傳統強國，培育外匯人才的土壤遠不及歐美豐富。

(二) 銀行提供的金融服務不配套。

長期以來，外匯指定銀行的工作重心傾向於國際結算和存貸款業務，主要精力放在擴大結算量和發展客戶群，沒有利用自身優勢努力培育外匯業務市場，向客戶宣傳企業急需的外匯風險防範知識，金融避險產品少。目前為企業辦理匯率避險產品的業務品種少，主要是遠期結售匯和交換等有限幾種與規避匯率風險直接相關的避險產品。而且現有金融避險產品還不太適合大多數中小企業的需要，遠期結售匯業務雖能直接規避人民幣匯率風險，但它要求企業有等值現匯才能辦理，涉及外匯企業大都為中小企業，單筆收匯金額小，企業資金普遍緊張，加之辦理遠期結售匯多支付一定的費用，因此，企業收匯後一般不願意採用遠期結售匯規避匯率風險。銀行應充分瞭解企業對匯率風險管理的需求，開發適應企業，特別是中小企業需求的外匯金融工具，拓寬企業外匯融資管道，為經濟主體的匯率風險管理提供有效手段。

(三) 企業外匯理財還在初級階段

2007年以來，在人民幣升值預期下，投資外匯理財產品收益率不高，讓不少企業望而卻步。另一方面，由於美元貶值，願意保留外匯的企業不多，外匯理財的需求也不大。目前，銀行的多元化投資產品中，既有由本金保障到非保本，由收益保證到高潛在回報，由年期短至1周到長至5年，也有由投資貨幣為美元、人民幣、港元至其他主要貨幣，由與利率、外匯、股票、指數、商品至基金、股票等資產類別掛鈎的投資產品，可以為企業客戶賺取比外幣存款息率較高投資回報的機會。但大多數中小企業的重心在於調整業務結構、提高產品競爭

力、議價能力以及利用銀行工具進行避險，真正有理財需求、提升資金回報的企業並不多。現在帳戶內持有外匯資金而且有理財需求的一般是大型企業、外資企業以及少量投資型的企業。從目前各家銀行普遍存在的外幣貸存比超標就可以看出，由於人民幣升值預期，企業大多願意貸外匯貸款，而存外幣的企業很少。

目前銀行的外匯理財產品以保值為主要目標，收益率表現一般。很多銀行把融資、結售匯和理財等業務結合起來，推出的應收賬款池融資計畫。比如一家企業半年內有來自多個國家的訂單，企業就可以把這些應收賬款打包向銀行申請本幣或外幣貸款，一方面可以達到遠期結售匯的目的，另外銀行相當於在半年內給了企業一個授信額度，企業還可以根據實際需求情況分期獲取資金。

(四) 銀行間外匯交易市場逐步完善

2006年1月，中國對外匯交易引入OTC方式進行改革，銀行間外匯市場交易主體以雙邊授信為基礎，通過自主雙邊詢價、雙邊清算進行的即期外匯交易。在此基礎上，同步建立了外匯做市商制度。由於詢價交易以“雙邊授信”為基礎，對於沒有獲得做市商授信額度的會員，交易中心同時保留了原先的“競價交易”方式。兩種交易方式，外匯交易中心給予了不同的清算安排。詢價交易由交易雙方自行安排資金清算，而撮合成交的競價交易方式由外匯交易中心負責集中清算。

中國外匯交易中心已經著手建立外匯詢價交易淨額清算系統，結束目前清算會員之間逐筆清算的格局，將以獲准的清算會員為單位，對其買入和賣出交易的餘額進行軋差後，以軋差得到的淨額與清算會員進行交割。屆時，中國外匯交易中心將充當起中央“清算對手方”的角色，負責淨額清算。這將大大提高銀行間外匯交易市場的流動性，促進交易量的攀升，並有利於匯價的市場化。

隨著外匯交易市場改革的不斷推進，中國的銀行間外匯交易市場日漸成熟，即期、遠期、交換等一系列外匯交易產品逐漸豐富。從市場份額來看，四大行依然在中資銀行中成為領跑的“第一集團”；而隨著各股份制銀行的業務重點由傳統業務向中間業務的轉型，民生、中信、興業等資金業務做得較好的銀行也保持了較高的外匯交易量，並且其市場份額也在逐年增大。

三、台資銀行的機遇

關於外匯業務中的結算、外匯存款、結售匯等基礎業務已經被國內大型銀行所壟斷。而在外匯理財方面，目前業務規模還很有限，競爭尚不激烈，台資銀行可以憑藉自身的優勢爭得一定的市場份額，但在金融危機籠罩的陰影時代，外匯理財不太受企業客戶們的青睞，加上國外理財產品風險不確定性增強，人民幣升值壓力依然存在等因素，外匯理財業務越發顯得黯淡。因此建議台資銀行可以選擇該項業務，但目前不是最佳的時間點。

第五節 大中型企業貸款

一、定義

企業貸款是指金融機構專門針對工商企業所發放的、用於企業經營所用的貸款。根據貸款期限的不同，是否有抵押物以及貸款償還方式的不同，企業貸款可以分為不同的類別。

如按照貸款期限的長短可以分為短期貸款和中長期貸款。短期貸款是指銀行向借款人發放的、用於滿足經營周轉或臨時性、季節性的資金需要，保證生產經營活動的正常進行而發放的本外幣貸款，期限通常在一年以內。中長期貸款是指貸款期限在一年以上的貸款，按照銀行追索權的不同又可以分為固定資產貸款和專案融資。固定資產貸款是指銀行向借款人發放的，主要用於固定資產項目新建、擴建、購置、改造及其相應配套設施建設的中長期貸款。而專案貸款則是與專案建設相聯繫，並以項目收入作為償債來源的中長期貸款，通常銀行不擁有對專案發起人本身的追索權。

按照貸款物件規模的大小，企業貸款又可以分為小型企業貸款和大中型企業貸款。根據中國統計局的標準，大中型企業是指從業人數在300人以上，年銷售收入在3,000萬元以上，資產總額在4,000萬元以上的企業。其中，從業人數大於2,000人，年銷售收入在3億元，資產總額在4億元以上的企業為大型企業；從業人數在300~2,000人，年銷售收入在3,000萬元~3億元，資產總額在4,000萬元~4億元的企業為中型企業。

二、市場現狀

(一) 中國金融市場發展不充分，銀行的主要客戶都集中在大中型企業群

在現代金融體系中，股票、債券以及銀行貸款是主要的三種籌資方式。在成熟的市場中，大中型企業因為資金需求較大而自身又有較大的資產規模，因此他們通常股票市場和債券市場獲得企業發展所需要的資金。而小型企業則資金需求較小、資信狀況差異大，並且資金需求比較靈活，因此往往成為銀行的主要客戶。例如在美國，美國最大的銀行美國銀行其有相當比例的客戶是3~5個人的微型企業。

中國的情況則恰恰相反。由於中國的資本市場發育尚不完善，股票市場和債券市場的市場規模還較小，並且在政府的行政審批制度下，這

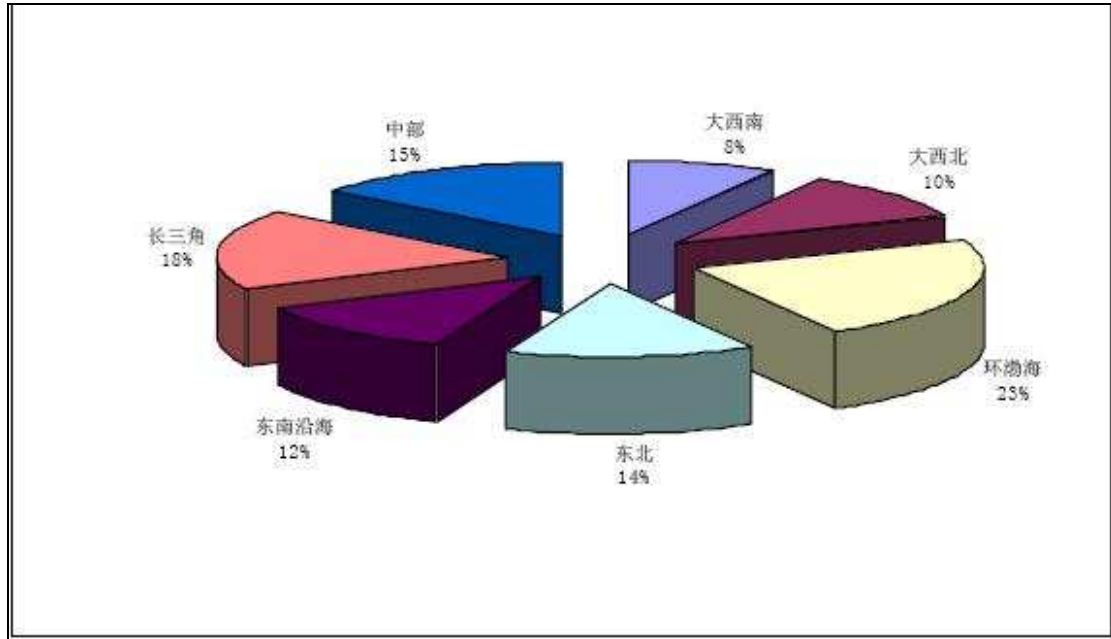
類市場准入門檻常常向國有企業傾斜。根據我們的初步統計，2008年中國股票和債券市場的融資僅占銀行貸款總額5%（具體情況見下文分析），銀行成為中國最大的資金籌集和分配市場。

股票和債券市場發育不完善導致了大量的大中型客戶也主要通過銀行借貸市場進行融資。在面對大量的客戶群的時候，趨利性的選擇使銀行機構更傾向於向服務成本較低的大中型企業提供融資服務，而小型企業則成為他們忽略的對象。況且，中國的大中型企業中大部分屬於國有或國有控股的企業，政府的隱性支援使得銀行更願意向這一類客戶提供資金。中國銀行業的一份研究報告的估算顯示，中國大約只有1%的工商註冊企業能夠從中國主要的商業銀行獲得了融資。儘管這個資料可能存在一定程度的低估，但在中國小型貸款難一直是困擾決策層的難題之一。

(二) 大中型企業在中國七大經濟區均有分佈，但東部和中部是大中型企業的集中分布區域

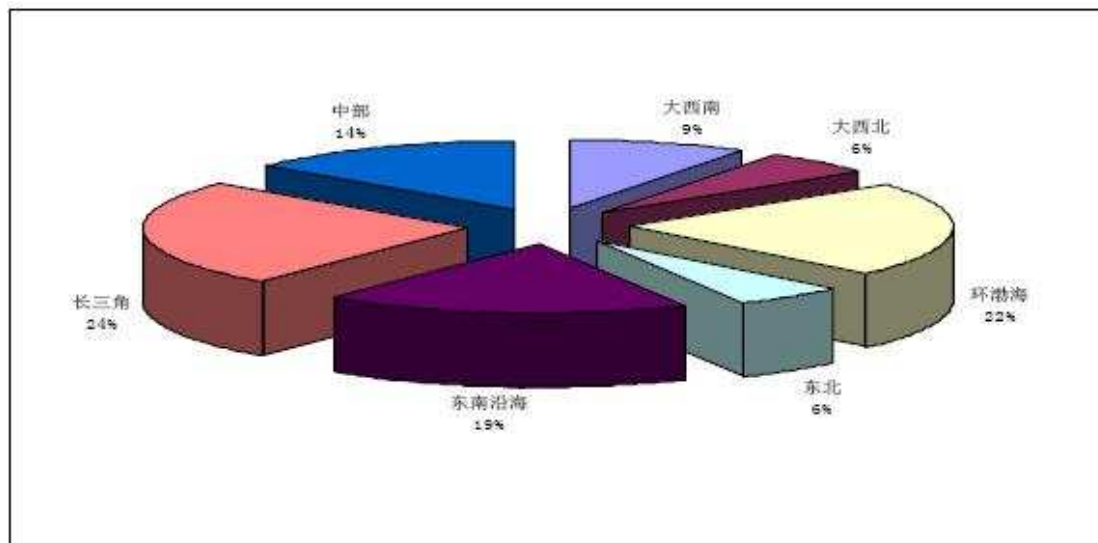
根據中國統計年鑒，2007年中國的規模以上的工業企業為33,000萬多個，其中大中型企業占約10%。按照工業增加值來算，大中型企業的工業增加值的63.9%，大中型企業仍然是中國經濟中不可或缺的力量。

從區域分佈上來看，大型企業（按照工業增加值算）主要分佈在環渤海、長三角和中部地區（見圖6-1），上述三個地區的大型工業企業的工業增加值占全國大型企業工業增加值的55%。中型企業則主要分佈在長三角、環渤海和東南沿海地區（見圖6-2），上述三個地區的中型企業占全國中型企業工業增加值的66%。實際上，由於中國存在區域市場分割的現象，相對而言，從企業競爭力、企業家精神以及企業的盈利能力綜合衡量的企業品質來看，東部的企業大於中部企業，而中部的企業則大於西部的企業。如果將國有股權在列入考慮，則因為東部地方政府具有更強的經濟實力，其提供的隱性支持往往大於中部和西部地區。



資料來源：《中國工業統計年鑒2007》

圖6-2 大型企業分佈的區域結構



資料來源：《中國工業統計年鑒2007》

圖6-3 中型企業分佈的區域結構

從行業分佈來看，大中型企業主要分佈於資金密集型的電力、通訊設備製造、交運設備製造和黑色金屬冶煉以及石油加工等行業。這些行業由於中國政府採取的產業政策的不同，行業的競爭狀況存在較大的差異。例如，石油加工行業在中國由三家國有公司進行經營，而黑色

金屬冶煉行業的競爭則相對更加激烈。

從大中型企業對區域經濟的貢獻來說，在東北和大西北、大西南經濟區大中型企業對區域經濟貢獻較大，也就是說，在上述地區大中型企業是區域經濟中的主要經濟活躍主體；而在長三角、珠三角以及中部和環渤海經濟區，大中型企業的貢獻則相對較小，小型企業在區域經濟中更為活躍(見圖6-4)。從不同所有制類型的區域分佈上來看，那些大中型企業貢獻較大的區域國有企業往往佔有較大的份額，如東北經濟區、大西南經濟區和大西北經濟區(見圖6-5)。

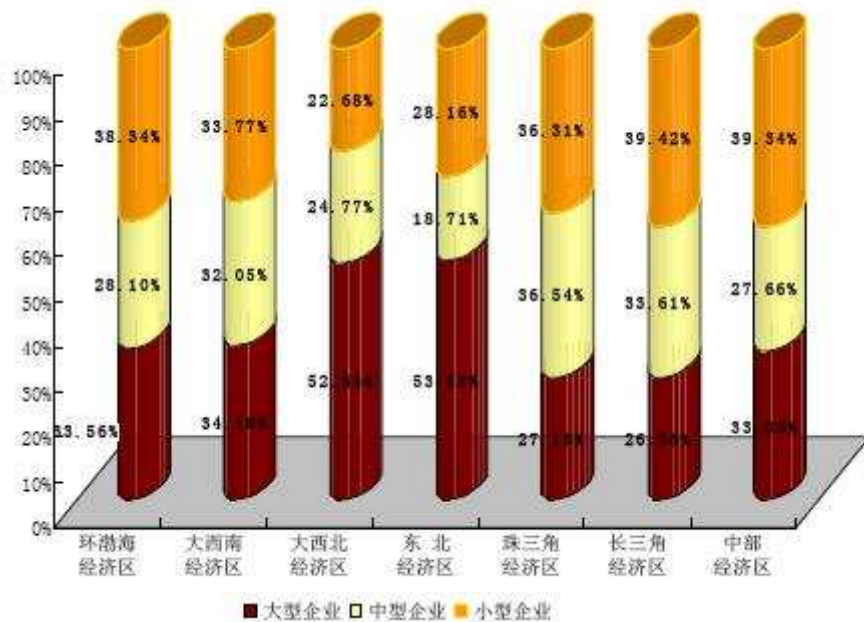


圖6-4 不同區域企業規模構成

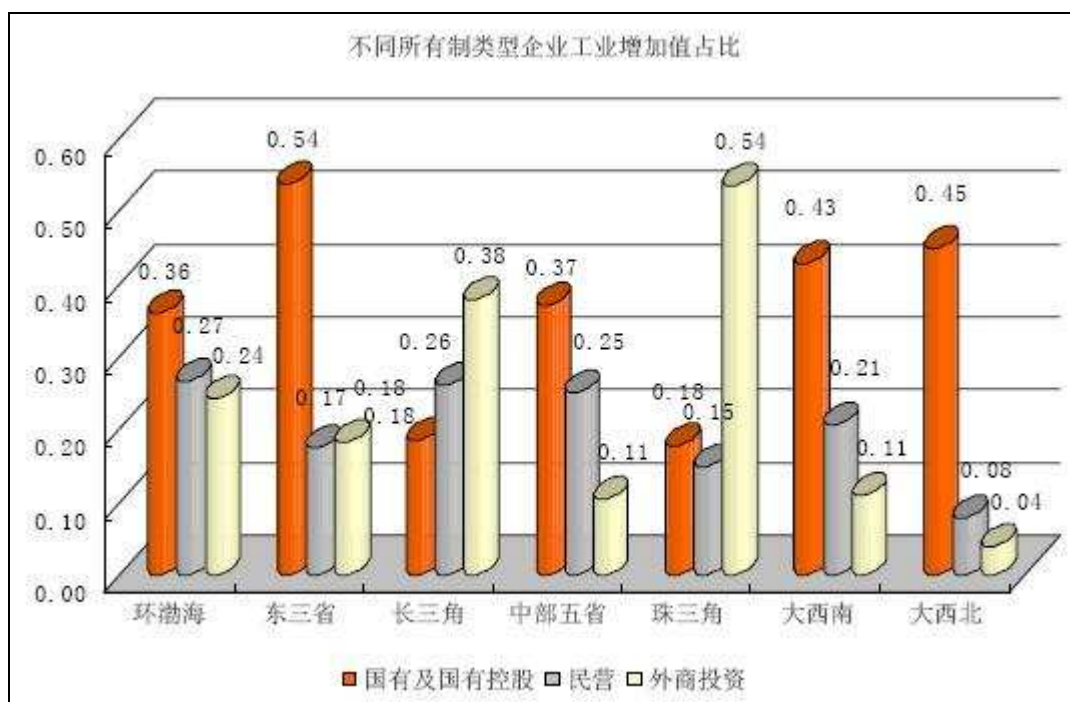


圖6-5 不同所有制類型企業工業增加值佔比

(三) 大中型企業通常享有比較多元化的融資管道，受制於資本市場的發展，銀行融資仍是主要管道，但未來市場競爭將日趨激烈

大中型企業由於具有較好資本實力、股東背景支持通常較小型企業擁有更為多元化的融資管道，特別是對於那些具有國有控股背景的大中型企業，其往往更容易進入銀行、證券以及債券市場。因為大中型企業往往能夠獲得多元化融資管道，那些以大中型企業為主要服務物件的銀行機構不僅要面臨來自行業內部競爭的壓力，還要面臨其他資本市場發展對其現有市場產生的替代壓力。長期來看，直接融資市場的成熟將會對銀行的間接融資產生影響，但中短期內行業內部的競爭將是這些銀行機構要面對的主要挑戰。

其一，股票和債券市場的成熟仍需要較長的一段時間。受制於中國資本市場的發展，目前企業融資結構仍然是以銀行為主的間接融資占主導，債券和證券市場的直接融資市場份額較小。2008年銀行的本外幣貸款餘額為32萬億，債券市場、境內證券市場融資以及境外證券市場融資的金額分別為9,032億元、3,534億元以及3,852億元，上述三個市場的融資規模僅為銀行貸款餘額的約5%。由於直接融資市場在企業融資市場佔據的市場份額較小，其快速發展難以在短期內對間接融資市場產生重大影響。

其二，中國政府和監管層對資本市場的行政干預阻礙了這些市場成為企業穩定的融資管道。雖然2008年以來中國的債券市場獲得了快速發展，特別是短期融資券市場和中期票據市場，但這種增長主要是由於政策推動性的，其可持續性仍待觀察(見圖6-6)。對2008年-2009年上半年的發債主體分析，以城投公司為主的地方政府主導的企業和從事電力、煤炭、道路建設的國有企業是發債增長最快的主體，這主要是收到國家產業政策以及積極財政政策的實施所致。而股票市場的融資則一直受到政府行政政策的影響，而且由於股票市場中機構投資者的份額較小，大量的中小股民的參與加劇了市場的投機性和波動，進一步強化了政府和監管層對於股票市場的行政干預。因此，對企業來說並不是一個可以穩定依靠的融資的管道。而資本市場的完善和成熟難以在短期內實現，因此中短期內銀行間接融資將仍然是企業的主要融資管道。

其三，近期銀行監管機構對於銀行准入的放鬆將會加劇對於優質客戶的競爭。2009年以來中國銀行監管層放寬了銀行的准入標準，中國的銀行機構呈現快速增長。雖然政府的本意是引導這些金融機構為小型企業和農村組織提供金融服務，但客觀的外部條件和營利性的要求將促使這些金融機構進入優質客戶的爭奪。從外部條件來看，中國的信用環境建設尚不健全，全國性的徵信系統還未建立以及小型企業在資訊披露方面的不足都增加了向其提供貸款的風險。而實際上新近成立的中小企業金融機構缺乏服務小型企業客戶和農村經濟組織所需要的經驗、風險識別和管理系統以及技術，因此，為了維持機構的運作他們實際上也會選擇區域內的大中型優質企業作為他們的客戶群。



註：債券市場主要是指短期融資券、公司債、企業債以及中期票據和資產證券化市場。

資料來源：CEIC、中國證監會以及新華財經整理

圖6-6 2005-2008 各融資管道的規模增長

三、台資銀行的機遇

考慮到台資銀行的規模、服務優勢以及中國的實際經營環境，我們認為台資銀行不宜將大中型企業群作為其進入中國市場的主要客戶定位。

首先，與中國的四大國有商業銀行相比，臺灣銀行在規模上存在較大差距。規模的限制不僅使台資銀行難以獲得與中國國有商業銀行一樣的低資金成本，而且也難以提供與大型企業集團需求相匹配的資金供給；

其次，大中型企業在中國市場通常能夠獲得股票市場、債券市場、短期融資券市場等各種管道的融資，較為便利的融資管道優勢使台資銀行在面對這些企業的時候降低了談判能力；

再次，在中大型企業對區域經濟貢獻較大的區域通常是國有企業較為活躍的區域，在與國有企業建立關係的時候，台資企業與中國本土的商業銀行相比尚不具有優勢。

第六節 中小企業融資

中小企業融資目前在中國銀行的貸款中所占比例不大，但是在中國經濟保持領先世界的經濟增長速度和進行經濟轉型的過程中，中小企業將發揮越來越重要的作用；不少中小企業也將會迅速成長，晉升為中型或者大型的企業。另一方面，中小企業核心競爭力仍然需要大幅提高，才能在中國經濟騰飛的進程中承載更多的歷史重任，而金融體系的支撐和扶持對其發展有著重要意義。投資中小企業即是投資中國的未來，為中小企業融資的市場空間廣闊，其意義不容低估。

一、大陸中小企業分類標準及規模介紹

中小企業的統計一直缺乏統一的口徑。根據國家工商行政管理總局統計，截至 2008 年底全國實有企業 971 萬戶，絕大多數為中小企業；其中私營企業為 657 萬戶，更是中小企業的主力軍。按照中小企業協會的資料，大陸有超過 4,000 萬戶中小企業，這其實包含了大量的個體工商戶，截至 2008 年底，個體工商戶的數量為 2,917 戶。鑒於個體工商戶的貸款融資多與個貸相關，本文此處討論的中小企業融資問題主要涉及以企業法人性質存在的中小企業，而重點在於臺灣金融機構具有優勢的小型企業。

縱觀世界各國，不同國家在不同經濟發展階段都有不同的劃分企業大小的標準。

下表(見表 6-3)列出了幾個主要國家和地區的中小企業劃分標準。

表6-3 主要國家和地區的中小企業劃分標準

國家/地區	企業類型	劃分標準
美國	中小企業	製造業：一般行業從業人員 500 人以下，航空製造業 1500 以下 批發業：年營業額在 500 萬美元以下 零售和服務業：年營業額在 100 萬美元以下
日本	中小企業	製造業：從業人員 300 以下，資本金 3 億日圓以下 批發業：從業人員 100 以下，資本金 3000 萬日圓以下 零售和服務業：從業人員 50 以下，資本金 1000 萬日圓以下
歐盟	小企業	從業人員 10-50 人，年營業額 700 萬歐元以下，年資產總值 500 萬歐元以下
	中型企業	從業人員 250 人，年營業額 4000 萬歐元以下，年資產總值 2700 萬歐元以下
台灣	中小企業	製造業：資本金 4000 萬新台幣以下，總資產額在 1.2 億新台幣以下 礦業：資本金新台幣 4000 萬新台幣以下 商業運輸業：年銷售額在 4000 萬新台幣以下
韓國	中小企業	製造業、運輸業：從業人員 300 人以下或資產總額 5 億韓元以下 建築業：從業人員 50 人以下或資產總額 5 億韓元以下 商業服務業：從業人員 50 人以下或資產總額 5000 萬韓元以下 批發業：從業人員 50 人以下或資產總額 2 億韓元以下

資料來源：中國中小企業發展年鑒（2006）

大陸目前針對中小企業的劃分標準是 200 年國家經貿委、國家計委、財政部、國家統計局《關於印發中小企業標準暫行規定的通知》。下表列出了幾類主要企業的劃分標準，可以看出，大陸中小企業的劃分標準大致和歐盟相當，而臺灣所熟悉的中小企業基本上相當於大陸的小型企業。按照這一標準 2004 年全國第一次經濟普查統計的中小企業數量為 261.4 萬戶，其中中小型工業企業 137.3 萬戶，小型工業企業 134.8 萬戶（占工業型企業的 97.99%）（見表 6-4）。

表6-4 大陸大中小型企業劃分標準

行業名稱	指標名稱	計算單位	大型	中型	小型
工業企業	從業人員數	人	2000 及以上	300-2000 以下	300 以下
	銷售額	萬元	3000 及以上	3000-30000 以下	30000 以下
	資產總額	萬元	4000 及以上	4000-40000 以下	4000 以下
建築業企業	從業人員數	人	3000 及以上	600-3000 以下	600 以下
	銷售額	萬元	3000 及以上	3000-30000 以下	3000 以下
	資產總額	萬元	4000 及以上	4000-40000 以下	4000 以下
批發業企業	從業人員數	人	200 及以上	100-200 以下	100 以下
	銷售額	萬元	3000 及以上	3000-30000 以下	3000 以下
零售業企業	從業人員數	人	500 及以上	100-500 以下	100 以下
	銷售額	萬元	3000 及以上	1000-1500 以下	1000 以下

二、中小企業分佈特點

自 2001 年以來，中國中小企業快速發展，無論是在拉動經濟增長還是吸納社會就業方面都發揮了明顯的作用。2004 年全國第一次經濟普查資料顯示，小型企業以 25.87% 的資產佔有量創造了 43.91% 的就業崗位，中型企業以 34.87% 的資產佔有量提供了 33.36% 的就業崗位，而大型企業以 39.26% 的資產佔有量吸納了 22.73% 的就業人口。可以看出，中小企業已經成為大陸新增就業的主體。從工業總產值來看，2006 年，全國規模以上中小企業實現工業總產值 20.9 萬億元，占全部工業總產值的 66%。

總體說來，中小企業的分佈呈現出如下特點：

(一) 多數為民營企業：

中國在不同的發展階段，對不同所有制的企業制定了不同的政策待遇

和管理措施，從而使不同所有制的中小企業表現出不同的發展路徑。在 20 世紀 50 至 70 年代成立的中小企業中，國有企業的比例為 50% 左右，集體企業比例為 15-20%，其他類型的企業不多；隨後，國有企業的比例持續下降，私營企業的比例逐步上升；至 1993 年，國有中小企業的比例下降到 17.2%，私營企業的比例增加到 23.2%。近年來，中小企業主要以私營企業的形式大量湧現。2008 年底，內資私營企業數量達到 657.42 萬戶，註冊資本 11.74 萬億元，分別占全國市場主體企業數量和註冊資本的 67.7% 和 27% (見表 6-5 及表 6-6)。

表6-5 中國大陸全國市場主體戶數發展情況

	實有戶數合計 (萬戶)	內資企業(萬 戶)	內資私營企業 (萬戶)	內資私營企業 占比(%)
2002 年	734.26	708.34	263.83	35.9%
2003 年	769.57	741.08	328.72	42.7%
2004 年	813.81	782.17	402.41	49.4%
2005 年	856.9	821.6	471.95	55.1%
2006 年	919.07	881.4	544.14	59.2%
2007 年	963.97	923.32	603.05	62.6%
2008 年	971.46	927.76	657.42	67.7%

表6-6 中國大陸全國市場主體註冊資本(金)發展情況

	註冊資本合計 (億萬元)	內資企業註冊 資本(億萬元)	內資私營企業 註冊資本(億 萬元)	內資私營企業 註冊資本占比 (%)
2002 年	19.67	15.26	2.48	12.6%
2003 年	23.24	18.26	3.53	15.2%
2004 年	26.34	20.52	4.79	18.2%
2005 年	28.97	22.48	6.13	21.2%
2006 年	33.25	25.68	7.6	22.9%
2007 年	38.67	30.59	9.39	24.3%
2008 年	43.48	34.58	11.74	27.0%

資料來源：國家工商總局 2008 年全國市場主體發展情況報告

(二) 多數集中在東部地區：

根據 2004 年第一次全國經濟普查的資料，東部地區的中小企業明顯多於中西部和東北地區，占有中小企業數量的 62.33%。中小企業

數量最多的省市、自治區包括江蘇、浙江、廣東、上海和山東。其中江蘇中小企業數量最多，共有 27.8 萬家企業，占全國中小企業的 11.4%。東部地區中小企業的人均營收和資產規模也均高於全國平均水準。不過，在人均營收方面，

東北地區最高，為 26.1 萬元/人，高出全國平均水準 24%。中部地區中小企業的人均營收和資產規模在全國都屬於最低水準(見表 6-7)。

表6-7 中國大陸全國市場主體地區分佈情況

地區	中小企業數(家)	比例	從業人員(萬人)	比例	平均員工規模(人/家)	人均營收(萬元/人)	人均資產規模(萬元/人)
全國	2,613,976	100.0%	12,776	100.0%	49	21.1	21.5
東部	1,629,233	62.3%	7,439	58.2%	46	23.0	26.0
中部	417,943	16.0%	2,459	19.2%	59	15.0	13.9
西部	362,534	13.9%	1,977	15.5%	55	19.3	15.2
東北	204,266	7.8%	901	7.1%	44	26.1	18.4

資料來源：2004 年全國第一次經濟普查

(三) 在製造業、批發和零售業中比例較高：

中小企業在國家壟斷和利潤較高的金融、證券、電力等行業分佈較少，而在勞動力密集型及社會服務行業分佈較多。製造業、批發和零售業是中小企業數量和從業人員比例最高的行業，兩個行業的中小企業數量和從業人員合計分別占全國總量的 84.5%和 83%。製造業，批發零售業，電力、燃氣和水的生產、供應，以及建築業是中小企業營業收入的主要來源。製造業，批發零售業以及建築業是則是中小企業資產規模最為集中的行業，合計占總資產規模的 91.5%(見表 6-8)。

表6-8 中國大陸全國市場主體行業分佈情況

行業類別	數量(個)	從業人員(萬人)	營業收入(億元)	資產規模(億元)
採礦業	82,159	524	5,669	5,539
製造業	1,327,154	7,462	133,830	136,380
電力、燃氣及水的生產供應	39,495	259	27,194	8,012
建築業	127,756	2,411	26,911	23,911
交通運輸和郵政業	63,663	443	17,194	6,979
批發和零售業	882,023	12,386	52,415	90,541
住宿和餐飲業	91,726	408	6,620	2,794
合計	2,613,976	23,923	269,833	274,326

資料來源：2004 年全國第一次經濟普查

(四) 不斷向區域集群化發展：

依據中國國務院發展研究中心調研發現，中國產業集群基本上是由非公有制企業組成的，而且主要是中小企業。2008 年，全國 280 多個城市已有 160 多個城市擁有了不同程度的產業集群，大大小小的產業集群發展到數千個，比如浙江的“塊狀經濟”，廣東的“專業鎮經濟”，特色工業園區，高新技術產業區，以及在大企業周圍配套協作的諸多中小企業。這些產業集群在強化專業分工、發揮協作配套效應、優化生產要素配置方面作用顯著。不過，大陸的產業集群尚存在缺乏創新機制，物理意義上的集中大於真正意義上的協作，配套服務體系不全等問題，尚待進一步發展完善。

三、中小企業融資難題及原因

中小企業經營對資金的需要是多方面的，既有長期的投資建設與技術研發的資金需求，也有短期設備或生產條件採購所需的資金需求；既有原材料採購及產成品的存放占壓資金需求，也有股權投資分擔風險

的資金需求。不同的資金需求需要社會為其提供多方面的資金融通服務。

長期以來，大陸的中小企業融資難一直是個大問題，大部分依賴自有資金、民間借貸和地下金融進行融資。中小企業的融資難題在世界範圍記憶體在，這裏有很重要的一部分是中小企業自身的原因。但是，在中國的中小企業融資除了需要中小企業本身的努力之外，還有賴於整體金融制度以及金融體系效率的提升。認真分析中小企業融資的癥結，才能對症下藥，為中小企業融資難題開出有效的藥方：

(一) 中小企業本身的問題：

大陸中小企業整體來說競爭力不強，盈利水準不太高並且波動性較大，規模較小。按照第一次中國經濟普查的資料推算，中小企業平均的營業收入 1,032 萬元，平均資產為 1,049 萬元。再加上公司缺乏專業人才；設備落後，缺乏技術進步與創新；公司治理有待增強；管理不規範，財務不健全，一些中小企業由於種種原因偷稅、漏稅、逃債；會計資訊失真，造成銀行和企業資訊不對稱；抵押品有限，這些都為中小企業融資增加了難度。這些問題的解決，不僅依賴於中小企業不斷增強核心競爭力，也有賴於更為市場化、公平有效的競爭環境，傾向於中小企業的稅收和各項支援政策，以及更為有效的創業公共服務體系。

(二) 金融體制方面的問題：

整體來說，中國資本市場發展不足，銀行資金主要在滿足大型企業及基礎建設需求，無法有效釋出提供中小企業貸款。根據銀監會年報，截至 2008 年底，中小企業人民幣貸款餘額 10.3 萬億元，占企業貸款總額的 53.06%，不良貸款 5.9%（見表 6-9）。不過，其中對小企業的貸款比例相低：在 2007 年底時，全國銀行業金融機構的小企業貸款餘額為 2.52 萬億元人民幣（約占全部貸款餘額的 9%），小企業授信戶數為 381 萬戶。

表6-9 中國大陸中小企業貸款及不良貸款率情況（截至2008 年底）

單位：億元，百分比

	貸款餘額	占企業貸款比例	不良貸款率
銀行業金融機構	103,106	53.06	5.9
大型商業銀行	42,519	45.07	5.5
股份制商業銀行	15,897	49.83	2.4
城市商業銀行	10,121	71.16	3.5
農村合作金融機構	15,669	94.3	14.8

(三) 商業銀行的經營理念和原則不利於中小企業：

中國大陸目前的信貸體系以國有商業銀行為主，中小企業自己的主要供給者地方性中小銀行相對不足，也缺乏專門為中小企業服務的政策性銀行。國有商業銀行的市場化改革不夠徹底，它們和大型企業有較緊密的關係，再加上國家的產業政策扶植國有大型企業，信貸政策也向國有企業傾斜。中資銀行承做中小企業融資的意願稍有改善，但仍然有限。同時，中小企業貸款具有金額小、頻率高、時間急，需求創新也較少等特點，銀行對中小企業評估需要花費相當多的人力物力，貸款管理成本相對較高，風險較高，而銀行缺乏相應的風險定價能力，沒有一套行之有效的風險控制體系，只是用“惜貸”的方法避免中小企業的貸款風險。

(四) 徵信體系不完善：

目前能反映大陸中小企業信用的資訊，分散在銀行、工商、稅務、質檢、海關等部門，各部門的資訊不能聯通、共用，資訊不對稱的情況突出。中小企業生得快，滅得也快，淘汰率很高，要將大部分中小企業納入徵信系統相當困難，建立全國中小企業徵信系統有一個過程。央行建立的徵信中心已跨出了重要的第一步，但其完整與正確性仍需時日才能完善。

(五) 信用擔保制度不健全：

在中小企業發展過程中，獲得銀行貸款普遍存在一定困難，為了順利解決該問題，許多國家都建立了中小企業信用擔保體系。擔保體系設立的初衷是解決中小企業抵押擔保難的問題，即將中小企業和銀行的信貸交易轉變為擔保公司與銀行的信用交易。但是從中國的實際情況

看，實際操作效果仍然不理想。這一點我們將在後面的章節做較為詳細的論述。

(六) 多樣化融資管道有待進一步發展：

在中國大陸，融資公司、財務公司、租賃公司以及風險投資等類型的多樣化融資管道不足。各種類型的融資管道都處於發展或探索階段，相關的政策法規不甚健全，資金來源和盈利模式還較為單一，其中也蘊含著不同的風險，其建立和發展都尚需時日。

四、現階段中小企業融資問題的應對及評價

為緩解中小企業融資難的問題，中國銀監會創新監管方式，實施差異化監管，陸續調整監管措施，為商業銀行開展業務創造更大的空間。其中包括引導大型銀行建立服務中小企業的專營機構；並積極放寬銀行業准入標準，嘗試推動村鎮銀行、貸款公司、資金互助社等地區性中小金融機構發展；規範、引導和釋放民間資本和民間金融機構的市場活力，提高中小企業金融服務機構覆蓋率。同時中國政府也致力於組建多層次擔保機構，並嘗試通過創業板、中小企業債等方式以緩解中小企業融資難的問題。

這些措施取得了一定的積極效果，有望在一定程度上緩解中小企業融資難度問題；不過，我們認為，解決中小企業融資問題的關鍵除了中小企業增強自身實力外，仍在於各個金融市場回歸本位，大力發展股票和債券市場對於大中型企業的融資功能，從而釋放出銀行系統的資金以支援中小企業的發展。但能夠最有效為中小企業服務的金融機構其實並非新設立的各種類型的專營機構和村鎮銀行，而是由國有行和股份制商業銀行利用現有的網路更好為中小企業服務。貼近中小企業的城商行目前所能扮演的角色仍然有限。究其原因，這些機構缺乏廣泛的網點和人力資源，收入來源單一，較難有效抵補中小企業貸款發展初期的成本和較高風險。同時，它們缺乏較大的客戶基礎，也使其很難利用產業鏈、供應鏈拓展企業客戶鏈條，取得協同效應。

以下是中國政府對中小企業融資問題所採的主要應對措施及我們的評價：

(一) 建立中小企業專營機構有利於銀行資源向中小企業傾斜，但相關機制和基礎設施的建設更為重要

2008年12月，銀監會發佈《關於銀行建立小企業金融服務專營機構的指導意見》，鼓勵各家銀行建立准子銀行、准法人性質的中小企業金融服務專營機構，實施單獨定價、獨立經營、獨立核算。

目前四大銀行均已按照“1+3”的原則（即總行須專門下發檔成立一級部制機構，並保持“三個獨立”--獨立的信貸計畫，獨立的財務和人力資源配置，獨立的信貸評審系統和中小企業客戶標準），在總行層面成立了一級部制的專職管理部門。自招商銀行於2008年年底在蘇州成立了第一家持有金融許可證牌照的離行式中小企業信貸專營機構，多家股份制商業銀行也陸續成立小企業金融服務部。城商行雖不在此期限要求之列，但不少也在積極籌備小企業專營機構。

中小企業貸款的單獨核算，便於中國政府對於小企業貸款提供更多的政策支援。比如，中小企業貸款將獲得相關營業稅減免的優惠；同時，中小企業信貸所造成的呆壞賬，在一定條件下銀行可以自主核銷，而不需要根據常規做法經報批財政部門後核銷。在這種激勵機制下，銀行將會更有動力將自身資源向中小企業信貸傾斜。

不過，中小企業專營機構在建立初期的盈利模式有待探索，在經濟調整時期蘊含的風險也不容忽視。同時，在資本市場尚未發揮應有的功效之前，中小企業專營機構難以改變國有大銀行壟大戶的貸款傾向，雖然在國家的大力推動下會取得一定成效，中小銀行仍然將是中小企業貸款的中堅力量。

從理論上講，國有商業銀行可以專辟一個部門，但實踐上，四大國有銀行面向農戶和中小企業的業務有很多的操作障礙。中小企業貸款的成本比較高，國有商業銀行在長期發展中形成了一套規矩，所培養出來的習慣都是服務於大企業的，這些習慣、觀念，在短期內改變是很困難的。大型銀行並不會把中小企業作為自己的主營業務，而且即使給中小企業貸款，條件也比較苛刻，比如，從事第三方擔保貸款，貸款期限也比較短，中小企業得不到長期穩定的資金。

對於中小銀行來說，中小企業貸款本身就是他們的主要客戶。如果將小企業業務獨立出來，勢必會造成和原來分支行的競爭，如何激勵其他業務部門更好地參與將是這項業務順利開展的重要條件。而且設立專營機構的前題是獨立核算，涉及到人員調整、信貸流程改造、IT後臺建設等一系列問題，完成上述獨立體系是一項浩大的工程，短期

內很難有效實施。

其實，各家銀行情況不一，面臨的問題也不一樣。是否獨立機構，並不是最重要的。現實的選擇是先建立專營機構，但更為重要的是抓緊研發適合小企業的整套流程和專門技術，並通過有效的評價和激勵機制將中小企業金融服務落到實處。中小企業貸款流程和技術應該具備兩個特點：一是簡便易操作，否則成本太高；二是能將風險控制在可容忍的範圍，這就需要加速基礎設施的建設，並建立一支更專業的隊伍。

(二) 地下錢莊合法化說易行難

中國直接融資和間接融資的不平衡，大型金融機構對國有企業和大型企業的貸款偏好，以及較低的金融服務效率，促進了民間借貸和地下金融的發展。據央行調查統計司對民間融資的調查推算，2006 年大陸民間融資規模為 9,500 億元，占 GDP 的 6.96% 左右，而實際的資料可能遠較此為高。

地下錢莊的存在已經有相當長的時間，其主要客戶為中小企業，具有高速運轉的體系和豐富的經驗。有觀點認為引導地下金融合法化，是解決中小企業融資問題的有效途徑。但對於非正規資金進入非銀行的金融業或銀行業的嘗試，例如小額貸款公司的試點運行，我們認為其發展前景並不樂觀。

地下金融的優勢在於其效率、成本及靈活性，還有一些行為屬於法律的灰色地帶，如果完全按正規的途徑監管，其優勢可能無法保持。其次，地下金融的數量眾多，單家規模不大，全部交由銀監會來監管，顯然給監管帶來了壓力。再有，倘若放開地下金融，就有可能分流老百姓在大銀行的存款，這對大銀行的發展也會造成一定的負面影響。

對於地下金融存在的監管缺失和高風險的特徵，可以嘗試賦予地下金融自我監管的權利，以引導地下金融的有序發展。比如利用民間的監管公司來監管，再由銀監會或中央銀行來負責監管民間的監管公司。這樣一來權力分散了，監管起來就比較容易。此外，還應該加強地上正規金融的經營效率，在服務覆蓋面、服務質量、制度靈活性方面加以改進，以此才能有效杜絕非法地下金融的蔓延。

(三) 小額貸款公司面臨發展瓶頸

2005 年初，央行先行在山西、陝西、四川、貴州、內蒙古 5 個省區開辦小額信貸試點，並於 2005 年底在山西省平遙批准成立兩個小額貸款公司。2008 年 5 月，銀監會與人民銀行制定了《關於小額貸款公司試點指導意見》。截至 2008 年年底，全國批准了 100 多家小額貸款公司。進入 2009 年，各地相繼制定關於開展小額貸款公司試點工作的實施意見和暫行管理辦法，小額貸款公司發展速度迅猛。媒體預計，今年全國掛牌的小額貸款公司將不少於 1000 家，中國人民銀行研究生部部務委員會副主席焦瑾璞表示，到年底，小額貸款公司將達到 2,000 家。甚至有人將 2009 年稱為“中國小額貸款公司元年”。

小額貸款公司在中國是一種新的融資管道，主要目的在於引導民間資金流向農村和中小型企業，它不吸收公眾存款，主要經營小額貸款業務。小額貸款公司不強求抵押，手續簡便，放款迅速，還允許客戶自由選擇還款期限，其產品的靈活性受到了中小企業的歡迎。不過，小額貸款公司在發展過程中出現了盲目發展、市場定位偏差、風險加大等問題。

小額信貸公司可以說是政府放行民間金融公司的一種嘗試，但更直接的是中國政府試圖管理民間資本和引導農村小額信貸的努力，只是此一對民間資本管制的措施恐怕很難成功。

第一，小額貸款的最大風險依然來自於借貸者的信用度，基本上屬於信用放貸，在中國信用體系尚未建立健全的情況下，其風險較大。現行的商業銀行法不能覆蓋小額貸款公司，對於像擔保物和反擔保物的設置、處置、質押、抵押等等問題，都沒有具體規定。在這種情況下，一旦貸款不能收回，小額貸款公司又不可能像國有商業銀行那樣獲得財政注資，其出資人就有可能採取不健康手段甚至極端手段來強行收回貸款，這樣，很容易引發社會問題。

第二，小額貸款公司只能發放信貸而無法吸收社會資金，這將容易陷入兩難境況：一方面，小額信貸公司吸收資本沒有法律依據，加之貸款公司自身的監管和信譽等諸多方面的因素，政府很難給予其吸收本金方面的政策支持。而有些小額貸款公司以為客戶理財的名義吸收資金，也造成了一定風險。另一方面，無法吸儲、無法利用同業拆借的低成本資金也就無法形成銀行的杠桿效應，很難壯大和發展。一家公司的自有資金一般是一、兩個億，政府允許它們向銀行或其他金融機構融資，比例不超過註冊資金的 50%。很多小額貸款公司在自有資金

和借款資金使用結束後基本處於業務停滯狀態。

其次，贏利空間有限。根據相關規定，小額貸款公司的利率水準，只能在央行基準利率的 4 倍以內浮動；相比之下，民間利率可以達到基準利率的十幾倍，民間利率很難真正放棄如此高的利率，轉而成立小額信貸公司受制於人。再加上小額貸款公司是按工商企業來徵稅，而不是按金融機構利差來徵收，合計利息收入的 30% 要用來繳稅，其吸引力也大為下降。

為了引導小額貸款公司健康發展，銀監會於 2009 年 6 月研究制定了《小額貸款公司改制設立村鎮銀行暫行規定》，允許符合條件的小額貸款公司專制為村鎮銀行。轉制為村鎮銀行，或許為許多民間資本投資小額貸款公司的初衷。不過，按照規定，若小額貸款公司要想享受金融機構的待遇，村鎮銀行最大股東或惟一股東必須是銀行業金融機構。這也就是說，小額貸款公司必須要讓出控股權，再加上轉制之後民間金融的靈活性可能喪失，小額貸款公司的積極性普遍不高。

(四) 村鎮銀行以服務縣級中小企業為主，中小企業銀行的建立需持謹慎態度

上世紀末，基於農村金融服務成本高收入低風險大的判斷，國有銀行紛紛撤離。隨之而來的是農村金融網點覆蓋率低、供給不足、競爭不充分的困境。為給農村金融“補血”，2006 年 12 月，銀監會發佈《調整放寬農村地區銀行業金融機構准入政策的若干意見》，首次允許產業資本和民間資本到農村地區新設銀行，並提出要在農村增設村鎮銀行、貸款公司和農村資金互助社等三類新型金融機構。2007 年 3 月 1 日，第一批 3 家村鎮銀行開業，它們是四川省的儀隴惠民村鎮銀行、吉林省的東豐誠信村鎮銀行和磐石融豐村鎮銀行。截至目前，全國已有 114 家新型農村金融機構開業，其中村鎮銀行 96 家，佔據了絕對的優勢地位。

不過，與監管初衷相違，村鎮銀行重中小企業、輕農戶的情況普遍。據統計，中國現有的 96 家村鎮銀行基本上都在縣城。以四川為例，該省已開業新型農村金融機構 15 家，占全國總量的 14%，在全國數量最多，種類最全。其中村鎮銀行 12 家，55 貸款公司 2 家，農村資金互助社 1 家。而這 12 家村鎮銀行全部設在縣城或縣級市。截至 2009 年 3 月末，15 家新型農村金融機構存款餘額 107,722 萬元，貸款餘額

70,608 萬元，其中：對 936 戶農戶發放貸款餘額 7,090 萬元，對 883 戶中小企業發放貸款 58,805 萬元，累計對農戶發放貸款 1829 筆共 11,435 萬元，對中小企業累計發放貸款 1236 筆共 72,016 萬元。分析以上資料，農戶貸款餘額僅占總的貸款餘額的 10%，農戶貸款累計發生額僅占中小企業累計貸款的 15.8%。

要讓村鎮銀行“下鄉”為農民貸款，最直接的方式是規定村鎮銀行對農戶的貸款必須達到一定比例，但目前並沒有這樣的規定。補貼資金的計算方法也沒有區分涉農貸款和其他貸款，只要做大貸款就能獲得更多的補貼，使村鎮銀行追逐大客戶，服務三農的政策難以實現。即便擁有補貼，村鎮銀行“下鄉”的意願仍然有限，畢竟村鎮銀行首先必須保持商業上的可持續性，才談得上為“三農”服務。而農戶貸款的風險高、成本高、利潤低，單靠農戶貸款基本無法實現盈利。相比之下，縣域中小企業的貸款需求有很多，利潤也比較高，因此預計在未來的一段時間內，村鎮銀行仍將以服務縣域中小企業為主。

不過，即使是在縣城發展，村鎮銀行的競爭力仍有待增強。在存款領域，村鎮銀行面對的競爭對手是工、農、中、建四大行、郵政儲蓄和農信社，這些大銀行不僅都經營多年，其國字型大小背景更是讓老百姓心裏覺得踏實；在貸款方面，村鎮銀行服務的中小企業有風險高的特點。

市場上也有專家建議以小額貸款公司和村鎮銀行為基礎，結合原農村信用社的改制，進行建立中小企業銀行的試點，對此我們持較為謹慎的態度。成立中小企業銀行固然有強烈的政策宣示效果，但由於中小企業的放款風險偏高，若銀行主要從事中小企業放款，則將有風險過於集中的問題。再加上中小企業銀行規模不足，資金成本可能過高，風險管理人才與經驗不足，而一旦大型銀行加入競爭中小企業的放款時，中小企業銀行的生存環境更為艱難，將有可能成為未來金融市場的問題所在，增加金融體系的風險。

(五) 信用擔保機制仍需發展及完善

1999 年，原國家經貿委下發了《關於建立中小企業信用擔保體系試點的指導意見》，意見提出，為解決中小企業融資難問題，在全國建立中小企業信用擔保體系試點。此後十年間，在各地方政府的積極推動下，中國的各類擔保機構的數量飛速發展。1999 年底，全國登記註

冊為不同形式的擔保機構還不足 10 家；據工信部提供的資料，截至 2009 年 1 月 19 日，由原發改委中小企業司審批的中小企業信用擔保機構為 59 家，全國的中小企業信用擔保機構為 3729 家。但值得注意的是，由於擔保行業准入門檻低，行業管理“政出多門”，全國到底有多少家融資性擔保機構，目前尚無一份全面的統計資料。根據工商局的統計，約為 1 萬家，而銀監會的統計約為 9,000 家。；財政部副部長丁學東在 2008 中國投資擔保論壇上指出，目前全國的擔保機構數量約為 6,000 多家。

擔保公司雖然數量眾多，但發展的品質令人擔憂。究其原因，擔保公司一直缺乏可行的盈利模式，再加上較低的准入限制、缺位的監管，使其發展存在諸多亂象。

- 擔保公司的盈利模式有一定局限性，風險和收益較難匹配。其一，擔保公司規模較小，收入有限。根據工信部測算，在全國的 3,700 多家中小企業信用擔保機構中，達到 1 億元規模以上的僅為 59 家，且多屬於地方財政出資設立的政策性擔保公司。擔保公司平均的註冊資本金規模僅為 2,000 萬元-3,000 萬元，平均的擔保放大倍數約為 2.3 倍，再考慮到平均年保費在 1-2%，一年收入扣除運營成本已所剩無幾。中關村擔保公司的研究資料顯示，儘管擔保機構眾多，但 65% 的機構缺乏盈利條件，27% 的機構報告虧損，全國只有不足 10% 的機構運營處於良好的狀態。其二，銀行往往要求擔保公司承擔 100% 的風險，擔保公司有限的資本金很難覆蓋中小企業貸款中的高風險。在此次金融及經濟危機的衝擊下，不少中小企業也受到了嚴重衝擊，以中小企業為服務物件的擔保公司風險劇增，這從深圳的中科智事件中也可以看出。
- 擔保公司的不規範經營或違規現象。擔保公司相比銀行面臨更高的風險，又未必真正擁有更強的分析 and 回避風險的能力，這就意味著它需要更高的回報。在擔保費用回報有限的情況下，就出現了擔保公司不務正業的現象。不少擔保公司名為“擔保”，實則從事民間借貸，以及風險投資和直投業務，並大量介入股市和房地產市場。即使少數從事擔保業務的公司，也在擔保的操作中存在種種不規範，甚至違規的行為，從而加劇了行業風險。其中包括變相吸收存款，違規挪用貸款，有的擔保公司在取得銀行貸款後，只給企業 60% 的

貸款，而其餘的 40%則自己拿去運用。還有的擔保公司實行會員制，“誰出資給誰擔保”，實際上與“企業互保無異”，通過擔保槓桿，無異於相同的質押物重複質押。

- 另外，融資性擔保公司的審批和設立一直頗為混亂，最新的准入和監管制度實施效果仍待觀察。2009 年以前，跨省區或規模較大的中小企業信用擔保公司由原發改委中小企業司負責，而一般性的擔保公司則僅按一般企業標準，只需在當地工商局註冊登記即可，沒有設定更高的准入門檻。與審批和設立相對應，擔保業的監管機構和監管體系也遲遲沒有建立。2009 年 1 月，國務院第 548 號令中，對融資性擔保公司的審批機構進行了變更：將審批範圍由“跨省區或規模較大的中小企業信用擔保機構設立與變更審批”擴大為“融資性擔保機構的設立與變更審批”；將實施機關由國家發展改革委改為省、自治區、直轄市人民政府確定的部門。一個月後，再次發文明確由銀監會牽頭建立“擔保業務監管部際聯席會議制度”，並申明了本著“誰審批設立、誰負責監管”的原則，由地方政府作為融資性擔保機構的審批設立和監管部門。這兩個檔的最大意義就在於：首次明確了擔保的行業監管部門，並實現了審批與監管的統一。檔發佈後，擔保公司的設立將由一般工商註冊變為行政審批，即註冊制變為審批制，這無疑增加了行業的門檻。

不過，在尚無行業管理辦法的情況下，地方政府的准入與監管可能靈活性有餘、標準性不足，這不利於整個行業的規範和行業的整合壯大；地方政府的人力物力，以及金融監管的專業能力也未必能夠達到要求；地方政府對擔保機構“負責風險處置工作”可能使信用風險向地方政府集中。雖然從行業協調出發，由銀監會牽頭建立了部際聯繫會議制度，但是由於銀監會既不是監管者，又不是審批者，其主觀能動性可能大打折扣。

儘管存在著諸多問題，擔保公司憑藉其靈活多樣的方式，彌補企業和銀行之間的信用空缺，化解制度障礙，為中小企業找到一條現實的融資捷徑，在市場上仍然存在相當的需求。政府和社會各界也不斷嘗試各種創新的方式，找到擔保公司長期持續發展的可能路徑。

在有些國家，中小企業信用擔保機構定位於純公共產品，由政府財政

出資建立政策性擔保機構。從中國現狀來看，國家和地方的財力還無法支援全部都是政策性擔保機構，而且這樣的擔保機構運行效率可能不足，腐敗現象也容易產生。在現階段，仍然需要引導民營資本來參與擔保體系的建設。但是，政府一定程度的財政支持對擔保體系的發展仍然具有重要意義。由於各地方政府的財力有很大差距，且總體規模有限，發展全國性中小企業信用保證基金有一定的必要性。不過，中小企業信用保證基金的運作，仍需基本依循商業銀行的模式，而非提供空白擔保，才能提高其運行效率，防止不正當的利益輸送。

要解決民營擔保公司存在的問題，一方面，擔保公司需要增加自身實力和管理水平，取得一定的規模效益和風險抵抗能力。另一方面，風險補償和分散機制的建立也顯得尤為重要。

大陸的風險補償的機制正逐步建立，中央財政和部分地方財政分別有不同的中小企業信用擔保業務補助資金，資助符合條件的信用擔保機構，鼓勵其開展中小企業貸款擔保業務。不過，為了防止腐敗和代理人的問題，政府對擔保專案不應實行全額的補貼，而是由政府補貼一部分，由民間的資本補貼其餘的部分，以促進民間資本的活力。

風險分散方面，自註冊資本金 30 億元的東北再擔保公司於 2008 年 2 月 25 日成立以來，北京、廣東、安徽、江蘇、福建等十餘省市紛紛斥資數億元，甚至數十億元成立再擔保公司，或由省級政策性擔保公司承擔再擔保業務。全國性的再擔保機構亦在醞釀之中，工信部中小企業司成立了專門的課題組。深圳等城市也嘗試通過聯保的形式分散風險。雖然這些方式都是有益的嘗試，不過，擔保公司是否能真正發揮效應仍依賴於擔保體系本身的建立和完善，而且其帶來的新的風險也不容忽視，實施需要一定的謹慎態度。

(六) 創業板和中小企業債只能做為解決中小企業融資的有益補充

經過近十年的醞釀準備，證監會於 2009 年 7 月 26 日正式受理創業板 IPO 申請，共有 38 家保薦機構推薦的 108 家企業遞交了創業板上市申請，創業板在 10 月開板。同時，政府也嘗試通過中小企業發債解決其融資問題，國務院“金融 30 條”及央行的年度工作會議上多次提及穩步發展中小企業集合債券，開展中小企業短期融資券試點。不過，截至目前，只有深圳、北京、大連已經分別發行過“07 深中小債”、“07 中關村”和“09 連中小”三隻中小企業集合債。

創業板和中小企業債券，雖然都可以滿足部分中小企業的融資需求，但是對於絕大多數中小企業來說，不可能成為融資的主要管道。資本市場的特性更適合大型企業及基礎建設的融資，應該由此釋放銀行的資金能力，滿足中小企業貸款需求。

創業板比較適合高成長性的、科技類型的公司，它的推出在解決中小企業融資難問題的同時，還有望通過資本市場的示範效應，推動經濟結構轉型和產業結構升級。不過，中小企業本身具有高風險的特性，運營和收益的不確定性較高。如果有中小企業出現問題，可能對整個市場的估值帶來不利影響。在國際上成功的創業板市場，大都是通過大量培育專業化的投資團隊去挑選優質的中小企業，讓私募基金、慈善基金、風險投資家和企業家加入到投資的隊伍中，而對散戶的數量有所限制。國內創業板市場雖然對投資者的經驗有一定要求，但是個人投資者仍然占相當的比例，他們對於風險的判斷和防範能力都較弱，創業板是否能夠成功還需觀察。

中小企業債券的推出，雖然有利於豐富債券市場的品種，但其高風險的特徵並不適合以追求穩定收益的機構投資者為主體的債券市場。單家中小企業發債，由於所需額度比較小、資信評級、發債擔保等成本比較高，因此很難成功。即使是利用集合債券，集合本身也並不能化解每家中小企業面臨的風險。債券市場的主體是大企業、好企業，中小企業債更多依賴擔保或者保險進行增信，並對信用評級公司的專業能力和操守有更高的要求。

五、台資銀行的機遇

大陸中小企業融資市場屬於低度開發的市場，很多中小企業的多種融資需求未能得到有效滿足，轉而求助於親朋好友或地下融資。隨著中國經濟的快速成長，以及部分出口型中小企業轉為發展內需市場，大陸中小企業的成長將更為迅速，也將會有越來越多的企業成長為中型甚至大型的企業，在經濟體系中佔據越來越重要的地位。伴隨其成長過程，它們對資金的渴求也將長期存在，中小企業融資的市場潛力巨大。

中國政府對中小企業融資業務高度重視，隨著國家相繼制定的各項推動措施，中資銀行也開始佈局這一市場。不過，大型國有商業銀行從事此項業務的動力仍然不足，中小銀行的技術和人才實力也還有待提

高。臺灣應該加速對大陸中小企業業務做出長期且積極、審慎的規劃，憑藉在這一領域中長期積累的經驗和市場影響力，並借助兩岸溝通管道的政治影響力，加速切入大陸中小企業融資的主市場。這不僅可以充分利用臺灣銀行的技術和人才優勢，也可以避免在大型企業客戶領域的激烈競爭，從而使臺灣銀行在中小企業融資的藍海獲得長足的發展。

在切入中小企業融資市場的過程中，和大陸中小銀行結成戰略聯盟或通過控股、參股的方式都將是有效的途徑。中小銀行區域性的網路以及和客戶的密切聯繫，不僅有利於發展客戶，也有利於更好識別客戶風險。將中小銀行的區域特色與台灣銀行的技術優勢相結合，有望較為有效地滿足中小企業融資需求，並促進區域經濟的發展。

第七節 投資銀行業務

一、銀行從事投行業務範圍有限

在“分業經營、分業監管”現狀下，中國商業銀行可以從事部分簡單的、低風險、低收益的投資銀行業務，不能從事與資本市場、資本運作相關的一些複雜的、高風險、高收益的業務。除股票承銷與經紀等傳統的投資銀行業務外，其他投資銀行業務商業銀行基本上都可從事、或以財務顧問的形式參與。具體包括：債券承銷經紀與交易、財務顧問、結構化融資、銀團貸款、資產證券化、資產管理、衍生品交易等。

資本市場和財務顧問是國內投行業務的主要組成部分，由於國內銀行無法從事股票的 IPO 及相關投行業務，在國內資本市場主要以債券承銷及交易為主，主要涵蓋“非金融企業債務融資工具”、“金融企業債務融資工具”以及“信貸資產證券化業務”三大類。財務顧問業務包括企業重組並購及專案融資的諮詢顧問業務、政府財務顧問、集合理財顧問。財務顧問業務主要是發揮商業銀行擁有的網路、資金、資訊、人才和客戶群等方面的綜合優勢，為客戶提供投資理財、資金管理、風險管理、公司戰略等方面的專業顧問服務。由於大多數企業缺乏資本經營的實際操作經驗，商業銀行利用自身的資訊網路、資金和人才優勢，從專業的角度幫助客戶制定經營策略、實施資本經營，達到擴大規模、搶佔市場份額、轉換經營方向等目的。

槓杆及結構性融資業務是國內銀行投行業務的新興產品，主要是商業銀行通過提供信貸資金，滿足企業股份制改造、上市、配股、收購、兼併等資本經營活動對資金的大量需求，具有貸款金額大、貸款期限短等特點。此外，借助槓桿融資業務，可以派生出“過橋貸款”、股權資金的收款、結算、並購方案設計、配股項目推薦等創新業務。資產證券化業務主要包括福利基金託管、企業年金託管、社保基金託管、銀行不良資產證券化、基礎設施資產證券化、出口應收款證券化等。由於金融危機爆發的緣故，資產證券化受到監管，故目前業務量還相對有限，截至 2008 年底，國內資產證券化規模僅為 302 億元。

二、投行業務特點

(一) 以投資顧問和債券承銷為主

由於無法獲得 IPO 資格，且不得從事股票業務，不得向企業投資，使得商業銀行無法在股票包銷和證券交易上服務客戶。因此投資顧問和債券承銷成為國內銀行投行業務的主要構成，從業務收入的貢獻度來看，目前投資顧問收入領先於債券承銷業務。

- 截至 2008 年底工商銀行投資銀行業務收入 80.28 億元，同比增長為 78.2%。工商銀行投行業務的大幅增加主要是投融資顧問、常年財務顧問和企業資訊服務等業務收入持續增加，以及短期融資券等企業債券承銷發行規模較快增長所致。
- 2008 年建設銀行投資銀行業務實現收入 66.1 億元同比增 165%。其中，債券承銷業務收入占比 3.5%、財務顧問業務收入 73.7%、理財業務收入占比 21.5%。
- 農業銀行 2008 年顧問和諮詢費收入 15.73 億元，同比增 297.22%。財務顧問客戶達到 16,759 家，實現常年財務顧問收入 11.1 億元。主承銷債券融資工具 301.6 億元，實現債務類融資手續費收 2.16 億元。

(二) 國有大行競爭優勢明顯

在投行業務領域，四大國有銀行（工商銀行、建設銀行、農業銀行、中國銀行）的競爭優勢十分明顯。國有銀行客戶資源廣泛、資金實力雄厚、機構網路眾多，還具備長時期以來積累的關係優勢以及利用多種產品為客戶提供綜合化解決方案的優勢。

在國內債券承銷市場上，基本上被大型的銀行的券商所瓜分，小型銀行機會較少。

工商銀行是國內債券承銷規模最大的金融機構。截至 2008 年底各銀行國內債券承銷的情況如下(見表 6-10)：

表6-10 國內銀行債券承銷情況

主承銷商名稱	承銷個數	承銷金額(百萬元)	市場份額(%)
工商銀行	51	156,040	15.9
光大銀行	59	87,750	9.0
建設銀行	42	82,250	8.4
中國銀行	43	55,033	5.6
交通銀行	25	50,080	5.1
招商銀行	33	42,490	4.3
興業銀行	29	32,630	3.3
民生銀行	17	30,350	3.1
中信銀行	31	29,690	3.0
中國農業銀行	19	28,750	2.9
浦發銀行	19	15,880	1.6
華夏銀行	10	10,150	1.0

資料來源：Bloomberg、新華財經

包括所有以人民幣計價的國內企業債、中期債券、金融債和商業票據

銀團貸款（聯貸）業務也貢獻了一定的投行業務收入。大型項目的單項資金需求巨大，需要通過銀團方式解決，其中有不菲的牽頭行費用和貸款承諾費，這些費用可以達到貸款利率的 2%，甚至更高。在大陸參與銀團貸款得銀行為政策性銀行、國有大行以及集團背景強大的大型股份制商業銀行，至於小型股份制商業銀行和城商行基本沒有太大機會。2008 年中國銀行也銀團貸款參與情況如下(見表 6-11)：

表6-11 中國大陸銀團貸款受託經辦人

	交易數	成交量(USD mil)	市場份額
中國銀行	19	6,052	32.6%
工商銀行	8	3,107	16.7%
中國進出口銀行	1	1,500	8.1%
中信銀行	4	768	4.1%
國家開發銀行	2	239	1.3%
交通銀行	7	208	1.1%

資料來源：Bloomberg、新華財經整理

2008年銀團貸款主要集中於石油/天然氣/電力、金融以及基礎材料等行業。隨著中國刺激內需市場的不斷推進，大型項目的不斷開工，銀團貸款規模也隨之擴大。有相關報導稱，截至2009年6月底，銀團貸款規模超過1萬億元。

另外，由於國內銀行不得從事股票IPO等投行業務，國有大行通過控股香港子公司從事海外的股票承銷業務。例如中銀國際、建銀國際、工銀（亞洲）、交銀國際等，借助全球化的業務網路，在內地、香港與海外同時開展投行業務。

(三) 投行業務市場未來潛力巨大

大陸銀行投行業務起步晚，以2002年工商銀行成立投行部門為標誌，拉開了銀行業之投行業務的帷幕。歷時7年的發展，規模還很有限，尚處於初級階段。由於受到監管的限制，投行業務主要以財務顧問和債券承銷為主，其中財務顧問市場潛力巨大。財務顧問業務包括企業並購、項目融資的諮詢顧問業務、政府財務顧問和集合理財顧問等。

單就中國的企業重組並購而言，市場潛力可觀。2009年8月13日，中國工信部部長李毅中在新聞發佈會上表示：正在研究制定加快推進企業兼併重組的指導意見以及十個重點行業企業兼併重組方案。截至2008年底，中國中央企業戶數已從151家調整到142家，根據國資委確立的重組思路，到2010年，中央企業將縮減至80至100家。央企重組主要集中在資源、能源、冶金、汽車、重大裝備、商貿等對國民經濟和國家安全具有重要戰略意義的業務板塊，比如鋼鐵、紡織、汽車、軍工、電網電力、石油石化、煤炭、航空運輸和航運等。同時，也激發了銀行業並購貸款業務，與財務顧問業務相互補充、協調發展。此外，隨著民營企業實力的不斷增強，通過並購的方式來擴大規模的現象越來越普遍。總而言之，重組並購的財務顧問需求與日俱增，市場潛力巨大。

除此之外，專案融資、政府財務顧問以及集合理財顧問目前業務量還很有限，預示著未來還有很大的發展空間，銀行憑藉網路、資金、資訊、人才和客戶群等方面的綜合優勢佔據大量市場份額。

三、台資銀行的機遇

大陸銀行業從事的投行業務範圍受到限制，財務顧問和債券承銷為主

要收入構成。大型銀行憑藉龐大的客戶資源、雄厚的資金實力、眾多的機構網點以及積累的人脈關係等因素佔據一定優勢，台資銀行作為的進入者，擴展債券承銷等投行業務存在一定難度。但不乏進行民營企業，特別是台資企業相關的並購、項目融資等方面的投資顧問業務機會，該市場潛力還處於不斷挖掘階段。

第七章 消費金融及台資銀行的機會

銀行零售業務是指銀行機構向居民個人、家庭、中小企業提供的金融活動，包括存取款、貸款、結算、匯兌、投資理財等各類業務。相對於對公業務而言，零售業務具有單筆規模小、風險分散、收益穩定；客戶群體龐大、易於發展中間業務；屬於資本節約型業務等諸多特點。同時，零售銀行業務有助於改善商業銀行的資產和收益結構，完善商業銀行的服務功能，並且拉動中國經濟的轉型。

在全球經濟增長普遍放緩的環境下，消費成為中國經濟增長的重要引擎，其中居民消費的增長不僅是克服當前金融危機影響的重要方面，而且是未來一段時間內中國經濟持續發展的核心動力，也是中國經濟結構不斷改善的重要基礎。根據中國國家統計局的資料，今年一季度中國 GDP 同比增長 6.1%，其中消費拉動 4.3%，對國民經濟增長的貢獻率達到 70% 以上。

但是，長期以來中國銀行業經營一直存在“重批發、輕零售”的現象，零售銀行業務的發展落後於公司業務的發展。雖然近年來消費金融發展較為迅速，不過受制於居民的消費習慣以及經濟前景不確定性等因素，消費金融短期內仍不會有太大突破。目前，大陸消費金融以個人房貸業務為主，其他信用卡、財富管理、私人銀行、汽車貸款等發展較為緩慢；而且個人房貸業務也以大型國有銀行以及股份制商行為主，台資銀行介入或者同國有大行合作的機會不多。在其他業務方面，儘管台資銀行有專業優勢，但是鑒於其仍處於發展的初期，盈利模式尚在建立之中；而且零售銀行業務的發展離不開營業網點的支援，因此，我們對於台資銀行在消費金融市場的介入持謹慎的態度。

第一節 中國大陸零售銀行業務發展現狀

一、消費信貸供給與需求不匹配

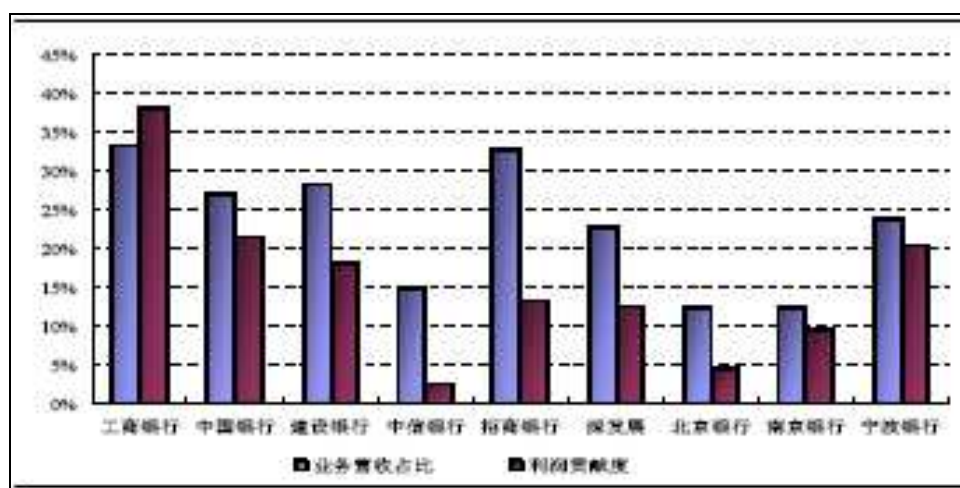
為了持續發揮消費對國民經濟的拉動作用，中國需要積極發展消費信貸，提升居民消費意願和實現提前消費，進而拉動消費內需增長。不過目前中國國內消費信貸市場的供給規模相對較小，難以滿足現有信貸需求。截至 2009 年一季度末，中國居民消費信貸餘額為 3.94 萬億元，在金融機構貸款中的比重約為 11%。如果剔除購房貸款，消費信貸餘額僅為 4,500 億元，在金融機構貸款中的比重僅為 1.29%。而同

期美國不包括房貸在內的個人消費信貸餘額是中國的 38.7 倍，其在銀行貸款中的比重則高達 26%。

面對消費信貸市場存在的巨大供需矛盾，中國目前正在加快構建和完善消費信貸的服務體系，提升消費信貸供給能力。其中包括：完善以商業銀行為主體，汽車金融公司、消費金融公司等非銀行金融機構為補充的多元化消費信貸供給機構體系，不斷豐富消費信貸的產品體系，創新消費信貸業務模式；還要通過加快立法，打擊惡意逃廢信用債務，建立相對靈活完善的呆壞賬核銷財會制度，以及充分發揮個人征信系統功能完善信用體系等，構建促進消費信貸發展的保障體系。

二、發展處於初期階段，業務占比仍然較低

大陸目前的國內零售銀行業務總體發展水準還處於初期階段，雖然多數國內銀行也在努力尋求零售業務的戰略轉型，像招商銀行等在零售業務方面發展較快，不過銀行整體零售業務占比仍然較低。據各銀行年報統計顯示，除了個別銀行，例如工商銀行、招商銀行以及寧波銀行，零售銀行占營業收入比在 25% 以上，其他銀行占比仍然較低，對銀行利潤貢獻度比較有限。相比而言，2005 年花旗銀行全球消費金融集團對整個集團的利潤貢獻度已達 53.2%。滙豐銀行 2006 年利潤結構中，個人金融業務的利潤貢獻比重為 42.8%(見圖 7-1)。



資料來源：公司年報 新華財經

圖7-1 年零售銀行營業收入和利潤占比 (2009年6月)

三、業務仍停留於傳統貸款業務 新興理財業務發展欠缺

零售銀行業務中，個人住房貸款占比較高，仍依賴利息收入，其他非息收入占比較低。主要是因為銀行產品單一，產品和服務創新不足，沒有對客戶進行細分，不能滿足客戶多方面需求，並且很多理財產品存在誤導消費者的事例，造成消費者對理財產品的理財效果存在質疑。此外，與花旗、滙豐等零售銀行業務發展比較先進的銀行相比，中國國內商業銀行在思想觀念、市場定位、管理流程機制、資訊技術應用、人力資源等方面也存在著諸多的實際問題。

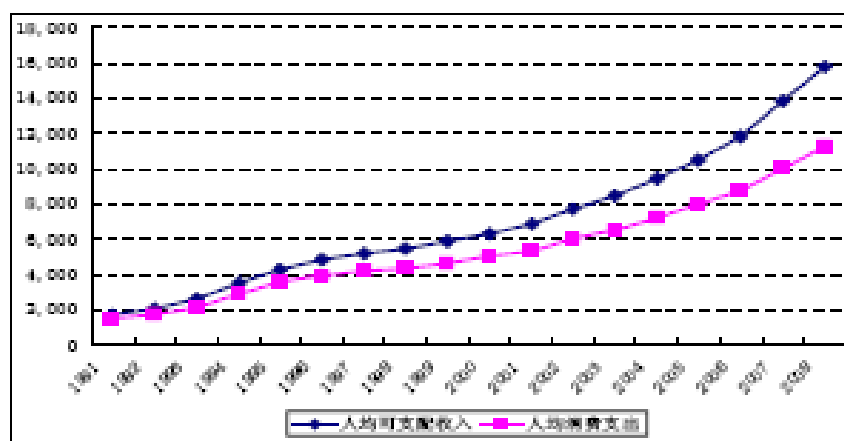
第二節 零售銀行業務未來發展趨勢及限制因素

長期看來，中國的零售銀行業務市場潛力巨大。不過，2008 年全球經濟增長緩慢，由於對經濟前景的擔憂，居民的消費需求和投資意願受到抑制，銀行零售業務有所放緩；再加上居民的消費習慣以及社會保障制度尚待建立、徵信體系尚待完善等制約性因素，大陸消費金融短期內仍不會有太大突破。

零售銀行未來發展的驅動力：

■ 居民可支配收入增長為銀行零售業務長期發展奠定良好基礎

在國民經濟高速發展的前提下，居民收入和消費都有所提高，為銀行的零售業務提供了良好的外部環境。截至 2008 年底，中國人均 GDP 超過 3,000 美元，居民儲蓄超過 22 萬億，逐漸形成了藏富於民的經濟狀況。居民消費模式也發生重大轉變，即從生存型向基本需求型轉變。其主要表現為居民對家電、傢俱等耐用消費品以及對汽車、住房等大額消費品的需求明顯上升，帶動消費信貸需求迅速擴大。伴隨著中產階級（主要消費群體）隊伍不斷壯大，對消費和理財有了更高水準的需求，這將刺激銀行零售業務不斷創新來滿足消費趨勢的變化，包括信用卡業務和財富管理業務等。國家拉動內需，刺激消費，一定程度上也會帶到零售業務的快速發展(見圖 7-2)。



資料來源：CEIC 新華財經

圖7-2 人均可支配收入和人均消費支出

此外，在過去的兩年裏，中國資本市場不斷升溫，居民的理財意識也逐步增強，帶來了大量的基金、證券、理財產品需求，為銀行業的中

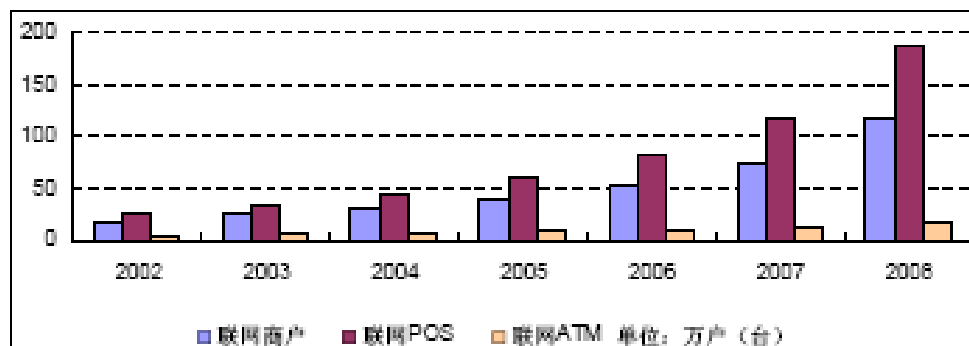
間業務收入做出了巨大的貢獻。儘管現在資本市場不景氣，人們投資意願減弱，投資風險意識增強，銀行居民定期存款攀升，但以財富作為支撐，這種理財需求將會長期存在。

■ 城市化進程的加速發展會伴隨著住房、汽車等個人信貸消費的浪潮

改革開放以來，中國城市發展迅速，城市化進程的速度達到世界同期的兩倍。城市化率從 20% 左右提高到 44.9%。城市化的加速發展無疑對居民的消費帶來一定的“累積效應”。根據測算，目前 1 個城鎮居民的消費水準大體相當於 3 個農民的消費。有研究表明，城市化率提高 1 個百分點，就會有 100 萬到 120 萬人口從農村到城市，由於城市人口的消費是農村的 2.7 倍到 3 倍，約拉動最終消費增長 1.6 個百分點。同時城市化的進程對社會消費心理也會造成一定的影響。金融深化等因素也將改變人們以往的消費模式，信貸消費占個人消費比重持續上升。

■ 金融消費環境的改善也刺激消費信貸

刷卡等金融消費環境近幾年得到較大改善。截至 2008 年底，全國銀行卡聯網特約商戶數已經突破百萬大關，達到 118.17 萬戶，聯網 POS 終端量則達到 184.51 萬台，聯網 ATM 機 16.75 萬台，分別比上年增長了 59.9%，56.2% 和 28.4%。刷卡環境的改善促進了銀行卡消費金額的快速增長，2008 年刷卡消費金額達到 3.94 萬億元，占社會零售額的比重在 35% 以上。金融消費環境的日趨改善，使得刷卡消費金額快速增長，而電子支付方式的提倡有更利於銀行卡類收費業務的發展（見圖 7-3）。



資料來源：人民銀行支付體系報告

圖7-3 聯網商戶，POS 和ATM 增長情況

一、零售銀行發展的制約因素：

■ 社保和醫療體系有待完善

中國一直存在高儲蓄、低消費的現象，這與國外，尤其是美國經濟的過度消費形成鮮明對比。世界銀行(World Bank)的資料顯示，最近幾年，中國儲蓄占國內生產總值(GDP)的比重已升至高達 50%，其中包括國有企業的留存利潤，甚至連年收入不到 200 美元的家庭也會把 18% 的收入存入銀行。

這一現象的主要根本原因之一在於中國社保體系的不完善，目前的社保體系存在農村覆蓋率不足，以及體制尚不健全的狀況。目前在城鎮，社保覆蓋的主要是正規部門的職工，大多數人如非正規部門職工、靈活就業人員、無業人員等，都沒有參加社會保障。即使是參加社保的人員，由於人才流動，所繳納的社保資金也無法跨省轉移，造成大量社保資金沉澱，同時也使得這部分參保人員的利益受損。

中國數量眾多的農民工就屬於這一特殊人群。這些人群的消費預期遠低於有社保的人，對於未來養老、教育、醫療的巨大開支的擔憂使得其將收入的很大一部分存入銀行，抑制了當期的消費。

2009 年 4 月，中國政府宣佈實行醫改，承諾到 2011 年底，實現每個行政村都有一所衛生室，到 2020 年前，建立“安全、有效、方便、價廉的”覆蓋城鄉居民的醫保體系。這一計畫的成功與否，可能對中國的中期經濟表現至關重要。也會對未來能否形成一個在更大程度上依靠消費者的中國經濟產生重大影響。

■ 消費習慣短期內難改

高儲蓄、低消費同時也是因為中國人自古有積蓄財產的習慣。中國人的居安思危、以及風險意識使得其保持較為謹慎的消費。借貸消費，超前消費的理念儘管使得目前很多年輕人的消費行為有所改變，不過絕大多數的中國人仍然選擇適度消費。再加上經濟調整時期，對於發展前景的擔憂，也在一定程度上抑制了國內的消費，從而使得銀行零售銀行業務發展受到限制。

■ 徵信體系等基礎設施建設

中國徵信環境尚不完善，個人徵信體系等都在逐步建設的過程中。銀行無法有效獲得個人的信用狀況以及過往信用記錄，使得銀行風險識

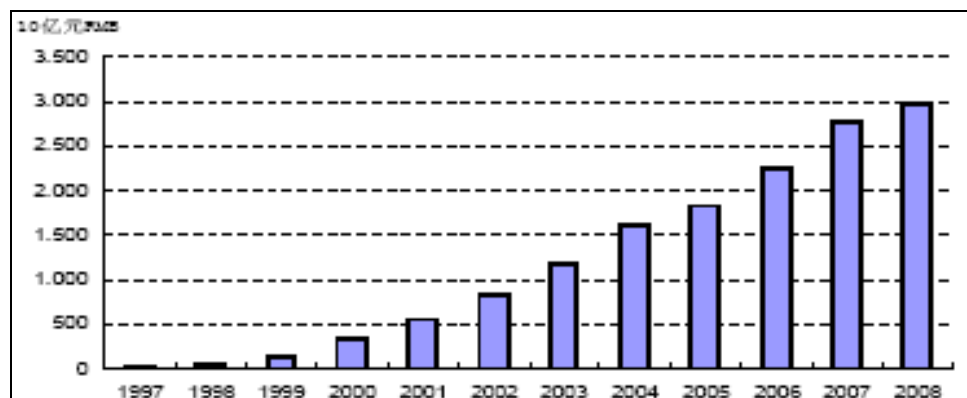
別能力降低。此外，零售銀行業務的快速發展也有待於整個社會徵信環境的完善。

第三節 住房貸款業務

一、發展現狀

(一) 得益於城市化進程，住房貸款逐年增加

中國房地產行業受益於國內經濟的高速增長、城市化進程和前期有利的國家政策導向，自改革開放以來長期呈現快速成長的態勢。與之相匹配的是住房貸款業務也一直呈現單邊上漲趨勢。全國個人住房貸款餘額由 1998 年的 426.16 億元增長到 2008 年底的 2.98 萬億元，10 年間個人住房貸款餘額增長了近 70 倍，平均年增長率達到 77.5%，遠遠超過同期金融機構全部貸款餘額平均年增長率 11.33%(見圖 7-4)。



資料來源：CEIC 新華財經

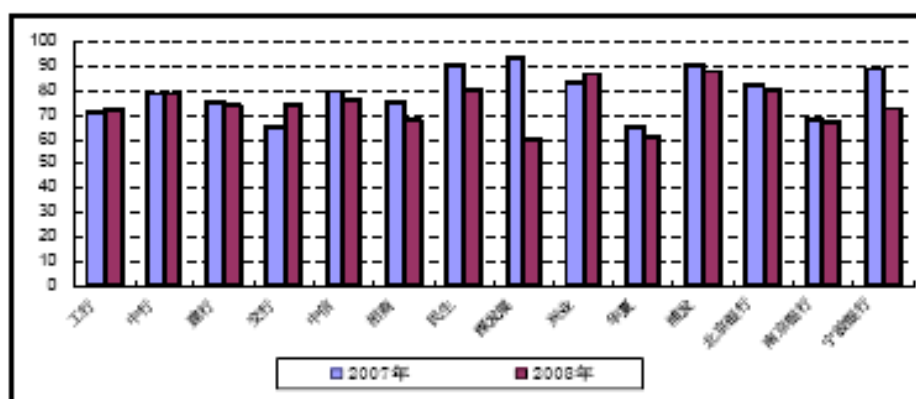
圖7-4 個人住房消費貸款

隨著房地產市場的不斷升溫，其中風險也在累積。中國政府自 2007 年底開始對房地產行業融資、購房政策進行調控，房地產市場便逐漸進入階段性調整。至 2008 年下半年，住房銷售量在各大城市均出現萎縮態勢，多數城市的價格也出現不同程度的回落，再加之消費者在調控和經濟放緩的時期更趨於謹慎，投資需求亦有所降低。

面對房地產市場的不景氣以及給中國經濟增長帶來的下滑壓力，中央政府與地方各部門開始採取一系列優惠政策來刺激消費者購房，如降低交易稅費、貸款利率以及降低首付比例等。政策效應在 2009 年的第一季度得到回應，房地產市場快速回暖，剛性需求釋放，樓市出現“小陽春”，商品房成交量的指標直追 2007 年樓市最高峰時期的水準。不過目前還很難判斷樓市是否真的回暖，交易旺盛的狀況能否持續。

(二) 住房按揭貸款佔據國內零售貸款業務的主導地位

目前，住房按揭貸款佔據國內零售貸款業務的主導地位，信用卡貸款、汽車消費貸款等其他業務品種規模較小。雖然短期內房地產市場會出現階段性調整，以及經濟下行預期導致的市場需求下降，使得個人住房按揭貸款業務發展放緩。但中長期來看，人口紅利、城鎮化、住房條件改善等客觀原因將支撐居民保持較為旺盛的住房消費與房貸需求。並且，相對而言，個人住房貸款由於品質較優，不良率相對較低（2008年，金融機構住房按揭貸款不良率為0.91%），大陸的銀行仍將較為重視發展此項業務。在未來相當長一段時間內，個人消費信貸業務仍將以個人住房按揭貸款為主導（見圖7-5）。



資料來源：CEIC 新華財經

圖7-5 上市銀行個人住房按揭貸款占零售貸款比重 (%)

(三) 資產優良 但是風險猶存

雖然住房貸款資產向來是銀行的優質資產，個人出現違約率也相對較低，不過個人住房貸款仍然存在著一定的信用風險。降低首付比例和貸款利率等措施將壓縮銀行個人住房按揭業務的利潤空間，並增加信用風險壓力。以目前普遍執行的三十年期 4.158%的七折貸款利率為例，離銀行五年期以上存款利率 3.6%的息差只有 0.5 個百分點，再加上運營成本和壞賬準備，銀行利潤微薄。此外，房貸業務競爭日趨激烈，不少銀行不惜向房地產仲介支付高額介紹費，目前這一介紹費比例已普遍超過貸款金額的 1%。

過去幾年，房價持續高位增長，遠遠超過了人們收入的增長幅度，市場上投資性需求增加，也為房價波動埋下隱患。一旦房價出現調整，

以投資為目的的購房者就很有可能出現違約現象。

但總體來看，個人住房按揭貸款由於以自住為主，而且在房地產價格飛速飆升的 2007 貸款量有限，整體信用風險將不會對銀行業造成太大的影響。不過，2009 年上半年，房地產的市場重新火爆，這其中部分有開發商非理性捂盤行為，故而造成供不應求局面，這使得房地產市場泡沫堆積，信用風險也在加大。此外，房地產假按揭的案件也時有發生。部分開發商通過假按揭，虛抬房價，套取銀行貸款，這在一方面也放大了銀行的風險。

(四) 客戶未細分，房貸產品同質化嚴重

中國的個人住房抵押貸款主要有經營性（住房一手房按揭貸款）和政策性（住房公積金委託貸款）兩類。經營性是指銀行與房地產開發商協議，借款人以所購房屋作抵押向貸款行借款，並由開發商承擔階段性保證擔保的貸款方式。按開發商是否擁有完全的房屋產權又分為期房和現房貸款兩類。政策性則指貸款銀行根據住房資金管理中心的委託，以住房公積金為資金來源，按規定的要求向購買住房的個人發放貸款。貸款要素構成主要有首付比例，對第一套房實行二成首付，八成按揭。貸款期限，一般最長不超過 30 年。貸款利率，一般採用浮動利率，根據法定利率進行適當調整。還款方式，等額本金和等額本息。

由於中國的特殊國情，銀行放貸產品無論是從首付比例、利率和費用、還款方式以及擔保等方面都與美國等發達國家相差較大。銀行未進行很好的客戶細分，“客戶為中心”的理念體現並不充分。個人房貸產品差異化較小，同質化嚴重。國有大行由於本身客戶基礎龐大，個人住房貸款業務市場份額較大，像建設銀行由於本身客戶大，在公積金貸款方面比較有優勢。其他個別股份制商行，因為面臨市場競爭，存在搶奪銀行客戶的現象，同時也隱含較大的風險。

第四節 信用卡業務

信用卡消費信貸具有獲取容易、享有免息期、可迴圈使用、信貸使用範圍廣泛等特點，在優化消費信貸結構、擴大消費信貸使用範圍和推動消費信貸的持續發展等方面具有積極的作用。

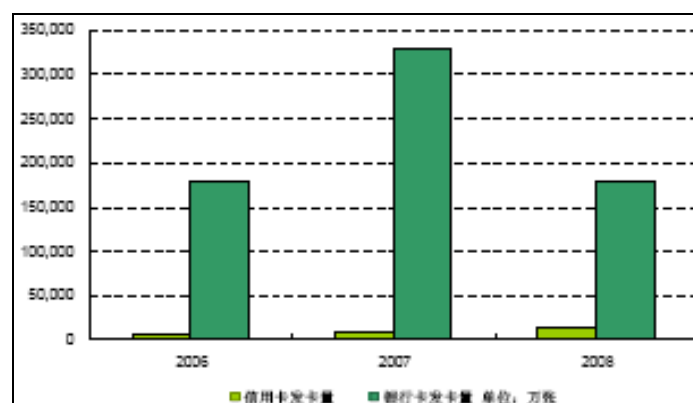
中國第一張信用卡是 1985 年中國銀行珠海分行發行的第一張中銀卡。不過，信用卡真正大規模的發展起來應該從 2002 年開始，中國銀聯的成立，標誌著中國銀行卡的產業化開始。2003 年稱之為信用卡元年，信用卡發存量達到 544 萬張，銀行卡發卡總量是 6.48 億張，超過歷史總和。從 2005 年開始，中國信用卡進入快速發展的時期，到 2007 年累計發卡達到 9000 多萬張，到 2008 年超過 1 億張。

一、發展現狀

■ 尚處於發展初期 市場潛力巨大

近年來，中國信用卡在消費信貸領域快速發展，但與發達國家相比，還有很大的發展空間。以美國為例，2008 年末，美國的信用卡期末未償餘額為 9616 億美元，是中國的 41.54 倍；美國信用卡期末未償餘額在個人消費支出中的比例接近 10%，而同期中國該比例僅為 1% 左右。此外，中國銀行卡業務仍以借記卡為主，信用卡發卡量相對有限。截至到 2008 年末，信用卡發卡量為 1.42 億張，僅為借記卡發卡量的 8.6% (見圖 7-6)。

單位：萬張



資料來源：人民銀行 新華財經

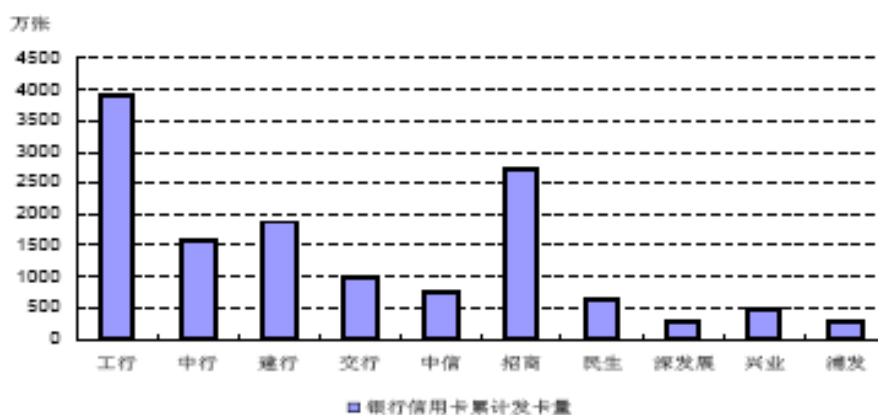
圖7-6 銀行卡和信用卡發卡量

中國信用卡的市場潛力巨大，據 CTR 市場研究最新發佈的《中國城市居民信用卡使用狀況及品牌表現研究報告》報告顯示，中國信用卡持卡人比例為三成七，其中一線城市滲透率最高，達四成五；二線城市為三成五，三線城市的信用卡滲透率較低，目前為一成七。因此，信用卡市場發展潛力仍有待挖掘。而且隨著目前信用卡用戶“一戶多卡”的現象出現，銀行在如何提升用戶的忠誠度方面面臨一定的挑戰。隨著銀行發卡量的不斷攀升，如何做好信用卡行銷，以及產品服務成為銀行做好信用卡業務的關鍵所在。

■ 各類銀行跑馬圈地 搶佔市場

信用卡真正在中國大規模發展也就短短的幾年，隨著中外資銀行紛紛進入信用卡市場，各銀行間的競爭愈加激烈。再加之外資行的加入，競爭更加達到白熱化的程度。銀行通過各種行銷手段，力圖儘快搶佔信用卡市場。

四大國有行，由於本身的網點眾多，客戶基礎龐大，信用卡業務也迅速發展壯大。截至到 2008 年底，工商銀行以累計信用卡發卡量 3,905 萬張，居於國內銀行信用卡發卡量之首。其中原因主要應緣於工行龐大的客戶基礎。考慮還款便利，以及跨行還款的繁瑣，很多用戶選擇與其對應的借記卡開戶行辦理信用卡業務（見圖 7-7）。



資料來源：銀行年報 新華財經整理

圖7-7 截至到2008年銀行信用卡累計發卡量

股份制商行中，招商銀行屬於信用卡業務實現盈利的為數不多的銀行之一，主要是由於其較早轉型零售銀行，因此能在信用卡市場搶佔先機。其他股份制商行例如平安銀行、浦發銀行、興業銀行等近年來雖

加大信用卡行銷力度，但是消費者大多因銀行行銷活動的優惠政策辦理信用卡，隨著行銷活動的終止，信用卡銷卡率也大幅上升，消費者忠誠度比較差。

外資銀行目前在信用卡發卡上還存在一定的限制，目前很多外資行是暫時採取同國內股份制商行合作的態勢，如花旗與浦發、滙豐與交行、興業與恒生、華夏與德銀均合作發行了信用卡。外資銀行在拓展信用卡業務方面，普遍著重於長遠戰略規劃。雖然目前與中資銀行相比，外資銀行在網點佈局方面尚處於劣勢，然而從長期看，就針對高端客戶在產品和服務方面的水準而言，外資銀行的銀行卡業務的增長空間不容低估。同時，外資銀行對個人的信用評分和信用風險控制，產品創新能力，在信用文化等方面的突出優勢，又恰恰是中資銀行的軟肋。因此，預計在外資行的強力競爭下，未來信用卡領域競爭格局將進一步改變。

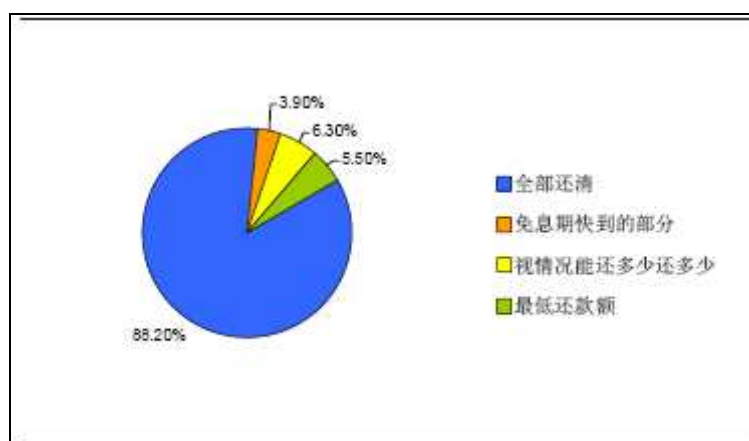
■ 投入高，尚未形成有效的盈利模式

為了搶佔國內信用卡市場，各大銀行採取的競爭策略大都為大規模發卡以及各種促銷活動。銀行通過高額積分贈送、禮品贈送、免年費等手段招徠用戶，短時間內，使用戶數量迅速上升。但是大規模發卡也使得成本支出巨大，有效卡數量降低，睡眠卡增多。

2009年3月份，中信銀行信用卡中心與零點前進策略諮詢公司在京聯合發佈了國內首個信用卡服務指數——中國信用卡服務指數。根據該指數系統的調查，中國信用卡客戶對信用卡以消極持有為主，使用中的信用卡有八成都是“睡眠卡”。公佈的調查顯示，在一線二線城市中，僅有30%的消費者正在使用信用卡，而在其使用的信用卡中，有80.1%屬於“睡眠卡”。一般將未開通或開通後平均每月使用頻次少於或等於4次的卡定為“睡眠卡”。

此外，由於中國人的消費習慣，不太願意借貸消費，信用卡的功能仍以支付工具為主，迴圈利息使用有限。據某研究機構2007年的一項調研顯示，能主動安排好還款事宜的持卡人占了絕大多數。約有82.8%的被訪者會主動地、有意識地安排好還款時間，並且留有一定的時間上的餘量。其餘17.2%的受訪用戶中，有9.1%的持卡人選擇在到期還款日當天才前去還款，另有8.1%的持卡人則會隨意安排還款時間。這部分被訪者比較容易錯過還款期限，從而產生額外還款費用

(見圖 7-8)。



資料來源：Diagaid

圖7-8 信用卡還款情況

■ 風險控制意識較為薄弱，潛在風險較高

在淨息差不斷收窄的情況下，信用卡業務成為銀行大力拓展的新盈利點。同時經濟形勢的下滑導致企業貸款違約風險增多，很多銀行希望將貸款業務轉型到違約風險較小的個人消費信貸業務。據大陸上市銀行發佈的 2008 年年報顯示，去年多家銀行信用卡發卡規模顯著上升，增速普遍高達 6 成以上。為了取得規模效應，銀行在大力拓展信用卡業務的同時，並未採取審慎經營的原則，逐漸放鬆了對持卡人的審批條件。2008 年 3 月，上海銀監局對五家信用卡中心 5 個工作日核發的 30.4 萬張信用卡進行調查，屬多頭授信的占發卡總數的 34%。

盲目亂發信用卡，導致大量的“問題卡”和“睡眠卡”的產生，信用風險也在不斷累積。此外，部分商業銀行出於利益驅動搶佔市場，濫發大學生信用卡。大學生沒有穩定的收入來源，嚴重透支的背後也給銀行帶來較大的風險隱患。在國內個人徵信系統尚有待進一步完善的背景下，信用卡業務的盲目擴充在一定程度上加大了銀行零售業務風險。此前，上海銀監局也披露，截至 2008 年底上海信用卡(特指貸記卡)發卡存量達 3250 萬張，已近人手兩張；上海各持牌信用卡中心不良貸款率為 2.42%，同比上升 0.76 個百分點，增幅約為 45.8%。

除了信用風險之外，欺詐風險和操作風險也多發於國內的信用卡業務。特約商戶工作人員操作不當或欺詐，個別仲介公司利用 POS 機假消費真提現的非法套現行為。據中國銀聯不完全統計，2007 年信

用卡套現金額超過 2 億元，同比上升 45%；已確認套現商戶數量達 5,400 多家，同比上升 547%。此外，還有大量待核實的套現嫌疑商戶。針對信用卡違法犯罪行為，2009 年 3 月，銀監會發佈《關於進一步加強銀行卡服務和管理有關問題的通知》，旨在加強各銀行對信用卡的管理。

二、短期市場發展限制

經濟危機下，國內股市大幅調整，居民財富也因此遭受損失。尤其是經濟下行，消費者對未來前景不確定性的擔憂，使得消費信心不足。美國國內金融危機下，本國居民的財務狀況持續惡化，再加上失業率上升，信用卡不良率也快速攀升。鑒於美國信用卡業務出現的壞賬率上升的情況，以及大陸信用卡發展過程中出現的一些問題，預計監管層的政策方向將更趨於保守。此外，信用環境不完善，個人征信體系尚在建設之中。以上在短期內成為信用卡業務快速發展的限制因素。

三、台資銀行機會

臺灣銀行業規模普遍不是很大，其最大的優勢之一在零售銀行業務，在品牌運作、人才和管理等各方面台資銀行均有一定的優勢。不過信用卡的發展需求網點作為支援，台資銀行進入大陸，最初的網點劣勢將限制其發展。即使尋找潛在的合作對象，與國有銀行或全國性銀行合作的機會也不多，網點的限制仍將會存在。再加上國內信用卡粗放經營，競爭加遽，盈利模式尚未建立，台資銀行對此業務的選擇需要謹慎。

第五節 汽車貸款

汽車貸款在商業銀行零售貸款中占比較低，相比中國汽車銷量的火爆，汽車貸款顯得不相對稱。據中國汽車工業協會統計，2009 年上半年國產汽車產銷量分別為 599.08 萬輛和 609.88 萬輛，同比增長 15.22% 和 17.69%，創出歷史新紀錄。而目前大陸貸款購車比例僅 8%，全球汽車貸款比例則達到 70% 左右。

在中國從事汽車貸款的除了商業銀行以外，還有專業的汽車金融公司。但是兩者在汽車貸款方面都面臨一定的發展困境。

汽車貸款本身存在單筆金額較低、抵押品難以控制的特點。大陸目前個人徵信體系尚待完善，市場信用環境缺失，銀行無法有效掌握借款人完備的信用記錄，風險識別能力相對較弱，因此導致汽車貸款不良率較高，銀行於是紛紛收縮汽車貸款業務。

對於專業的汽車金融公司來講，同樣面臨信用市場有待完善的問題。此外，汽車金融公司本應該具有的諸多優勢在目前的市場環境中也難以有效的發揮。比如靈活多樣的汽車產品、有競爭力的價格，全方位的汽車金融服務等。主要原因在於汽車金融公司也面臨發展中的束縛。由於汽車金融公司不能吸收存款，因此融資管道的狹窄造成資金成本較高，因此也造成了其無法提供質優價廉的產品。此外，結算網點較少，也制約購車人的選擇。

第六節 財富管理業務

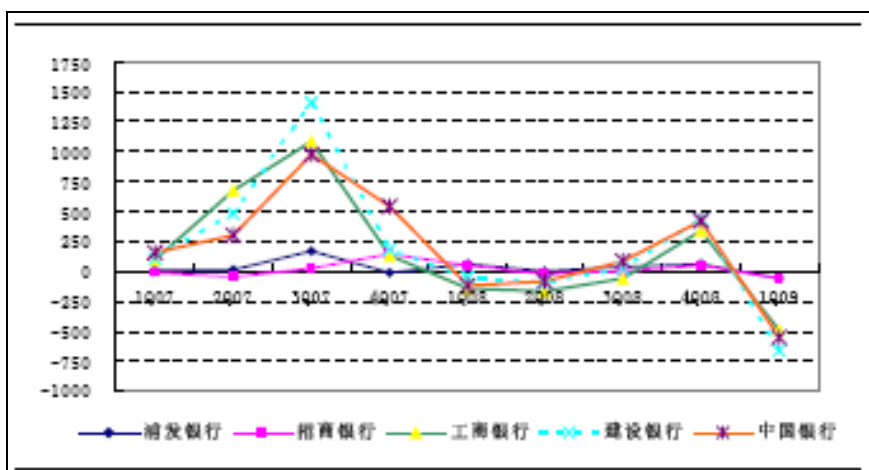
理財業務是發展銀行中間業務的關鍵領域。中國經濟的快速增長、較高的居民儲蓄率以及居民投資理財意識的不斷提高為理財業務的快速發展提供了良好的基礎。財富的大量積累就會產生對理財業務的大量需求。近兩年，中國資本市場的火爆，進一步助推了銀行理財產品的熱銷。2008年銀行理財產品銷售規模高達3.7萬億元，比2007年增長近三倍。截至2009年6月末，各中外資商業銀行存續的理財產品超過4,100只，理財客戶達到230萬個。

不過，在銀行理財高速發展的同時，有關的負面新聞也一直不絕於耳。尤其是金融危機爆發以來，從結構性產品零收益到銀行系QDII全軍覆沒，客戶投訴日益增多，還不時傳出理財客戶將銀行告上法庭的消息。因此，中國銀監會2009年05月下發《關於進一步規範商業銀行個人理財業務報告管理有關問題的通知》要求，銀行在發行理財產品時“須統一由銀行法人機構向監管層上報材料”，由原先的事後備案改為事前報批。針對銀行理財產品出現的問題，旨在進一步加強產品的監管。

一、銀行財富管理業務的問題：

(一). 市場發展尚不規範 銀行理財產品恐放緩

近幾年國內資本市場在出現大幅增長的火爆行情後經歷了巨幅調整，投資者收益因此有不同程度的受損。因此銀行理財產品2007年和2008年出現水火兩重天的不同境地。各銀行都出現不同程度的基金贖回情況(見圖7-9)。在理財業務還處於銀行新興業務的背景下，銀行操作過程中存在不規範行為，對於投資者缺乏應有的培訓教育，投資者對於產品瞭解不足，因此對於理財業務心存疑慮，再加上現金為王的心態使得很多投資者不願再介入銀行理財產品。



資料來源：新華財經

圖7-9 銀行季度剔除新增基金後的淨申購贖回份額(億份)

中國的監管機構在金融放開以及產品創新等方面一直以來都持比較保守的態度，在理財業務出現一系列的問題之後，預計監管機構對零售銀行產品與業務創新的審批將更為嚴謹。因此，2009年7月8日，銀監會發佈《關於進一步規範商業銀行個人理財業務投資管理有關問題的通知》，要求理財資金不得投資於境內二級市場公開交易的股票或與其相關的證券投資基金。監管層的這一舉措意在規範銀行的理財產品，增強商業銀行對風險的管控能力，保護投資者尤其是中低收入投資者的利益。不過一定程度上監管層審慎的做法將使得金融產品創新受到抑制，從而延緩零售銀行業的發展步伐。

(二). 產品結構單一 服務同質化嚴重

中資銀行的理財業務處於早期發展階段，產品以代理居多，客戶管理、產品設計、風險控制等環節均較為薄弱，與外資行相比，仍有較大差距。所能夠提供服務流程也還處於初級階段，基本上沒有差異化，客戶細分也只是流於形式。此外，中國資本市場發展落後，投資品種和工具相對匱乏，也在一定程度上抑制了銀行此項的發展。

從銀行理財產品投資領域看，產品的風險也相對較低。統計顯示，2009年上半年，銀行發行各類理財產品共計 2,705 支，其中債券、票據以及信貸資產類等理財產品共發行 1,569 支，占發行總數的 58%。結構性等高風險產品占比不到 10%。由於前類理財產品募集的資金投資於銀行間債券市場、貨幣市場以及銀行的一些信貸產品，資金較為安全。不過，產品的低風險必然也伴隨低收益。投資於人民幣債券類理

財產品一到兩年期預期算術平均年收益率為 2.65%，而結構性產品的收益率可達 10.96%。

銀行理財業務的發展有待銀行理財業務能力的提升、基礎性理財產品的豐富和監管層對於理財產品審批的逐步放鬆。因為財富管理通常是通過產品和運作流程提供給別人的，如果沒有產品和運作流程，基本上每個理財師的技術經驗也就限定在有限的範圍內，無法提供客戶化的產品和服務。

(三). 私人銀行業務 人才制度成為發展瓶頸

目前中國的私人銀行業務剛剛起步，大部分客戶對於什麼是私人銀行服務並不是很瞭解，許多富裕人士的個人財富是放在銀行裏，至多做儲蓄存款的業務，對於部分私人銀行可以提供的財富定制業務，未曾瞭解。在貝恩和招行共同進行的一項私人財富調查中顯示：2008 年中國可投資資產 1 千萬人民幣以上的高淨值人群達 30 萬人，共持有可投資資產 8.8 萬億元人民幣，2009 年，預計中國高淨值人群將達到 32 萬人。不過中國高淨值人群中約 60% 選擇由自己或家人操作日常理財；第二大理財管道則是商業銀行的普通理財服務（約 20%）；私人銀行在近兩年發展迅速，但相對總體來說仍然只占到很小的比例（約 5%），尚未超越普通理財服務。”這其中一方面是由於中國人傳統文化中‘藏富不露富’的習慣使然，另一方面，對於客戶經理和銀行管理財的能力也不夠信任。

制度方面的缺失也是私人銀行業務發展緩慢的原因之一。目前，中國尚未建立起專門針對私人銀行的監管制度，原有的《商業銀行理財產品管理辦法》不適用於私人銀行的業務，因為私人銀行所提供的服務與普通理財業務所提供的服務有很多不同，這些都需要在監管和政策方面制定相應的制度，去幫助私人銀行開展相關業務和產品的開發。銀監會早在 2005 年，曾提到“私人銀行”的概念，但一直沒有清晰定義私人銀行服務條款。到 2007 年，銀監會才表示希望在這個業務還處於起步的時候就制訂好規範，支援新業務的開展。2008 年 3 月，工商銀行的私人銀行部門獲得了第一個試點牌照，制度建設也逐步展開討論與試行。隨後中國銀行、建行、招行、交行、民生銀行等相繼成立自己的私人銀行部門。但各家私人銀行現在雖都處於“探路”階段，仍期待制度和政策層面的提升在不久後跟進。

人才是私人銀行業務的第一要素。國外的私人銀行家，都是經歷了長期工作的曆練和幾輪經濟週期，經驗、閱歷方面都十分豐富，才能在實際工作中準確地把握到客戶的需求，進而及時地把這些資訊提供給後臺的產品經理團隊，最終“生產”出符合客戶需求的金融產品。對中資銀行而言，眼下最為迫切的就是如何建設好一支優秀的客戶經理隊伍。但客戶經理的成長，僅僅依靠幾次培訓，遠遠不夠。年輕的團隊最為欠缺的經驗，這不是在短期內可以快速提升的。人才如果依靠自己培養，還需要很長的時間。因此人才引進也是一個重要途徑。

(四). 外資私人銀行受傷 中資銀行發展機會難得

外資銀行向來以私人銀行業務著稱，且專注於高端人才。和外資銀行相比，中資行的專業人才和硬體條件等方面要略遜一籌，但是由於私人銀行客戶的特殊性，與客戶經理的熟悉程度和信任度在業務開拓過程中更加關鍵。相比之下，中資行在這方面更有優勢。

此外，在金融風暴的影響下，外資銀行紛紛陷入危機。以往推崇外資銀行高效管理的心態發生一定的變化。有 70% 的高淨值人群對外資銀行的態度變得更加謹慎。這部分人群中，有些為了資金安全，撤資或正考慮撤資回中資銀行，另一些表示在近兩年形勢下，不會再考慮使用外資銀行的私人銀行業務。因此，目前形勢下向市場提供了一個重新審視中外資銀行優劣勢的機會，對於中資銀行來說，更是一個難得的市場機遇。

因此，中資銀行如何利用這個契機，發展專長，培養專業人才，為客戶提供個性化服務，確立市場品牌，成為發展核心競爭力的關鍵。

(五). 台資銀行機會

由於目前國內理財業務還處於起步階段，民眾對於理財業務的認可需要一個逐步發展的過程。在此期間，銀行本身也需要在產品服務方面進一步提升。國內監管機構對產品和市場的政策更直接關係到理財業務能否快速推進。因此，對於台資銀行來講，受制於監管及管道的限制，需做長期打算。

第七節 消費金融公司

基於擴大消費才能擴大內需，從而才能更好地刺激經濟復甦的背景
下，銀監會在 2009 年 05 月 13 日宣佈，向社會公眾徵求對《消費金
融公司試點管理辦法》(以下簡稱《試點辦法》)的意見，並擬在北京、
天津、上海、成都設立消費金融公司試點。

所謂消費金融公司，就是指經中國銀監會批准，在中國境內設立的，
不吸收公眾存款，以小額、分散為原則，為中國境內居民個人提供以
消費為目的的貸款的非銀行金融機構。而消費金融公司所發放的貸
款，主要用於客戶購買個人耐用消費品。個人耐用消費品貸款是指消
費金融公司通過經銷商向借款人發放的用於購買約定的家用電器、電
子產品等耐用消費品(不包括房屋和汽車)的貸款。

目前國內從事消費信貸服務的金融機構類型，只有商業銀行、汽車金
融公司兩類機構，消費貸款占貸款總額的比例不到 12%，而且消費信
貸業務品種也少之又少，主要是以住房按揭貸款、汽車貸款和信用卡
業務為主。以耐用消費品為對象的無擔保無抵押的小額消費信貸只有
個別商業銀行和擔保公司聯合辦理過，但是這類信貸一般規模小、手
續繁瑣、專業化程度低、效率不高。

消費金融公司同民間信貸相比，有利率以及政策方面的支持等優勢，
因此，一定程度上也有利於促進民間信貸走向正規化。不過，消費金
融公司在中國畢竟是個新的東西，監管層對此類公司監管經驗不足，
將面臨巨大挑戰，其中最難檢測的就是股東資訊披露及股東利潤是否
存在衝突的問題。

此外，對於銀行來講，一方面要信貸審批的高效快速，但同時又要控
制風險。在沒有強大的信用體系做支援的情況下面臨較大困難。第二
個是資金用途控制，個人消費貸款金額小，筆數多，銀行對用途很難
筆筆監控，怎麼防範客戶進行套現，而不是用於消費，也是將要面臨
的問題。

因此，銀行目前都採取與地方政府緊密合作的方式，因為地方政府可
能會在提供徵信資訊方面提供有效幫助。不過，從長遠來看，要成立
消費金融公司還需要解決一個商業發展的可持續性。因為消費金融公
司業務品種較為單一，不能吸收存款，資金成本較高，在缺乏商業利

益的驅動下，銀行很難積極參與，因此，政府的支持和推動在最初的發展中將起到重要作用。

第八節 電子銀行

中國電子銀行業務起步較晚，但是近年來呈現飛速發展態勢。對於很多商業銀行，電子銀行已經成為重要的業務服務管道和形象宣傳平臺，並且是業務創新的重要領域；對於廣大客戶來說，電子銀行方便、快捷、全天候的服務為客戶創造了更多的價值。

- 2005 年以前，各大銀行基本處於搭建自己的網站，發佈資訊的發展狀況；
- 從 2005 年開始銀行不僅僅滿足通過網銀辦理傳統業務，創新了網上炒匯，交費平臺，銀企直連，理財服務，網上期貨等金融交易，深入探索為個人和企業客戶提供非現金業務和行銷服務的綜合金融服務平臺。與此同時，電話銀行、手機銀行應運而生，形成了基於互聯網的網上銀行，基於手機的手機銀行和基於有線電視網的家居銀行及基於電話專線的客戶服務中心，這些統一構成了中國的電子銀行業務服務框架。
- 中國電子銀行業務在近年來呈現高速增長態勢，截至 2008 年末，全國銀行業金融機構網上銀行個人客戶達到 14814.63 萬戶，較年初增加 5,119.74 萬戶，增速達到 52.81%；網上銀行企業客戶達到 414.36 萬戶，較年初增加 223.63 萬戶，增長 117.25%；電話銀行個人客戶為 20,274.68 萬戶，較年初增加 4,674.74 萬戶，增長 29.97%；電子銀行 2008 年度交易金額為 301.80 萬億元，包括年費收入、手續費收入在內的業務收入達到 22.91 萬億元。根據 Enfodesk 近期發佈的《2009 年第 1 季度中國網上銀行市場季度監測》，4%的網銀用戶將工商銀行作為首選銀行。位居前三的還包括招商銀行，首選比例為 22%，建設銀行，首選比例 19%。易觀國際（Analysys International）發現，不同銀行的網銀用戶首選比例和使用比例（即本季度至少使用過一次的用戶在網銀用戶中所占比例）排名次序略有差距：網銀用戶的使用比例排名前三是工商銀行、建設銀行、招商銀行。



圖7-10 網銀用戶銀行選擇分佈

從以上圖表可以看出，工行、建行作為國有大行，由於本身客戶基礎的龐大，因此也在電子銀行業務方面具有領先的市場份額；而招商銀行是早期轉型發展零售銀行業務較為成功的股份制商行，因此也能在電子銀行業務方面保持一定的市場份額。由於電子銀行的快速發展，離不開科技的支持。各大銀行也都加強了 IT 等基礎設施的建設，加快核心系統的改造升級，提供系統的穩定性，使得電子產品更貼近消費者的需求。

飛速發展的網路經濟、電子支付環境的改善、新興管道的建立，為電子銀行發展帶來大量的業務需求和價值增長機會。因此，大陸各家銀行也紛紛採取網路優惠活動，如網銀費率折扣等活動來吸引客戶，急於擴大自己的市場份額。而網銀成本低廉、可作為物理網點的重要補充，則是一些銀行尤其股份制銀行積極推廣網銀的原因。據悉，同樣一筆業務，客戶通過網銀辦理，銀行支出的相應成本是櫃台的 1/6-1/7。不過，個人網銀在帶來便利的同時，也增添了一些潛在的危險。

一些網路犯罪時有發生，因此如何保證網路交易安全，也成為銀行在發展電子銀行業務的同時所關注的問題。

電子銀行的發展賦予了現代商業銀行新的生命力，是電子商務時代商業銀行核心競爭力的重要標誌，是提高銀行的整體競爭力、加快國際化進程不可或缺的關鍵業務。因此，我們相信，未來電子銀行業務應該會有長足的發展。

第八章 基建融資(融資項目)與台資銀行的機會

第一節 概念及特點

一、概念

根據中國銀監會發佈的《專案融資業務指引》，項目融資是指符合如下特徵的貸款：A.項目發起人為一個或一組大型生產裝置、基礎設施、房地產項目或其它項目，包括對在建或已建項目的再融資項目的籌資；B.借款人通常是為建設、經營該專案或為該專案融資而專門組建的企事業法人，包括主要從事該專案建設、經營或融資的企事業法人；C.還款資金來源主要依賴該項目產生的銷售收入、補貼收入或其他收入，一般不具備其他還款來源。

實踐中，項目融資分為無追索權項目融資和有限追索權項目融資。無追索權項目融資也稱為純粹的專案融資，在這種融資方式下，貸款還本付息完全依靠專案自身的經營現金流。同時，貸款銀行為保障自身利益，必須從該專案擁有的資產中取得物權擔保。當項目由於種種原因未能建成或經營失敗，其資產或收益不足以清償全部貸款時，貸款銀行無權向該專案的發起人(股東方)追索。有限追索權專案指除了以貸款專案經營現金流作為還款來源和取得物權擔保外，貸款銀行還要求有專案實體以外的第三方提供擔保，一般由項目出資方按出資比例提供擔保，並僅僅是在項目未產生現金流的階段提供追索。在這個階段，一旦出現項目建設失敗等情況，貸款行有權向第三方擔保人追索。一旦項目建成運作正常，有了現金流入則擔保撤銷（即便此時市場發生變化，專案產生的全部現金流不足以償還貸款，擔保人也無需承擔責任）。

二、特點

與固定資產貸款相比，專案融資存在以下顯著的特點：

- 專案融資通常沒有固定資產做抵押，貸款人會面臨較大的風險；
- 投入的項目資金較大、回收期較長，項目運作中面臨的不確定因素多；
- 專案貸款多用於大型的專案，專案在實施過程中需要貸款銀行對

所進入行業的運作環境、法律環境以及專案運作施工過程的專業知識；

- 項目融資項目的領域通常是在公共產品領域或競爭性較低的行業，項目收益具有較大吸引力；
- 在一些基礎設施專案融資中通常會獲得政府的顯性或隱性支持，政府的信用保障的實際能力也是融資中的風險來源之一。

第二節 中國專案融資現狀

一、專案融資市場規模持續增長

從中國第一個專案融資-1983年的“沙角B 火力電廠”的項目算起，項目融資在中國發展的時間也不過二十多年。伴隨過去二十多年中國經濟的快速發展，項目融資成為中國間接融資市場增長最快的領域之一。目前中國的專案融資廣泛運用於能源、電力、通訊、交通運輸等基礎設施建設，並且在一些製造業專案中也多有嘗試。隨著中國城市化的發展，專案融資也被運用到一些城市的軌道交通以及市政工程建设中。由於缺乏關於專案融資的直接統計資料，我們將通過對中國公路、鐵路、發電市場以及電網幾個子行業的投資估算來嘗試描述在中國蓬勃發展的項目融資市場。

伴隨著專案融資規模的發展，中國的基礎設施條件持續改善。1978年中國公路營運里程僅為85.7萬公里，而2007年中國已經擁有了358萬公里的公路營運里程，成為世界上擁有最長的公路營運里程的國家之一。隨著，中國高速公路網的建設，中國的公路里程還將不斷增加。而在其他基礎設施建設領域，例如鐵路、高壓電網以及城市軌道交通建設規模也將持續擴大(見表8-1)。

表8-1 1990-2007年中國城市基礎設施改善情況

項目	1990	1995	2000	2007
城市供水、燃氣集中供熱(億立方米)				
全年供水總量 (億立方米)	382.3	481.6	469	501.9
人工煤氣供氣 量(億立方米)	174.7	126.7	152.4	322.4
天然氣供應量 (億立方米)	64.2	67.3	82.1	308.6
供氣管道長度 (萬公里)	2.4	4.4	8.9	22.1
集中供熱面積 (億平方米)	3.1	6.5	11.1	30.1
城市市政設施				
年末實有道路 長度(萬公里)	9.5	13	16	24.6
每萬人擁有道	3.1	3.8	4.1	6.6

路長度(公里)				
年末實有道路面積(億平方米)	8.9	13.6	19	42.4
人均擁有的道路面積(平方米)	3.1	1.4	6.1	11.4
城市排水管道長度(萬公里)	5.8	11.0	14.2	29.2
城市排水管道長度(萬公里)	4.5	5.7	6.3	8.2
運輸線路長度				
公路營運里程(萬公里)	102.8	115.7	140.27	358.37
鐵路營運里程(萬公里)	5.20	5.46	5.86	7.80
管道輸油(氣)里程(萬公里)	-	-	2.46	5.45
電網				
發電設備裝機容量				

資料來源：中國統計年鑒，新華財經整理

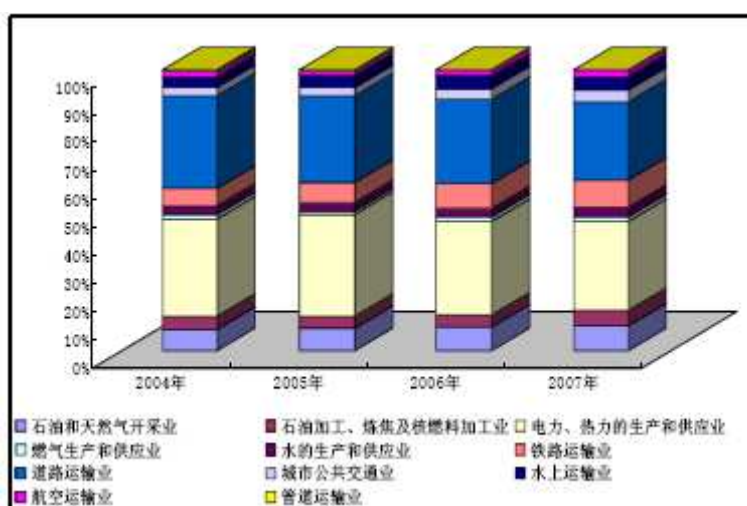
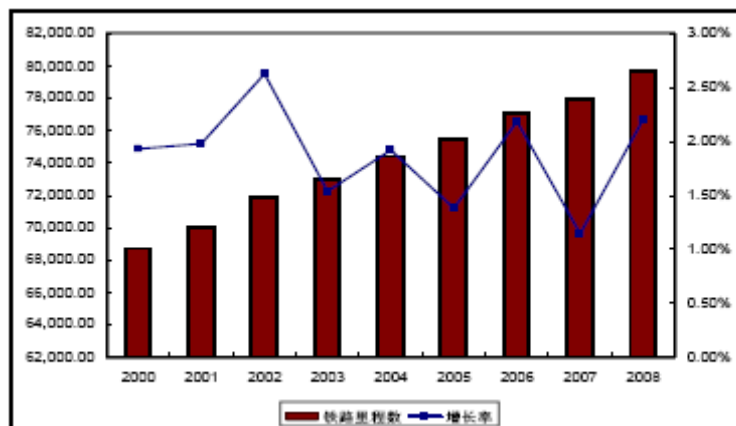


圖8-1 2004-2007年中國基礎設施行業各子行業的構成情況

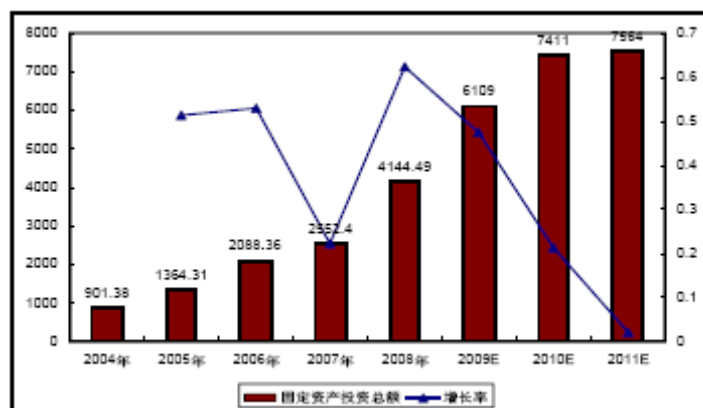
(一).鐵路部門專案融資

從固定資產投資規模來看，鐵路部門是中國第三大基礎設施建設行業。1999-2008年鐵路部門的平均每年增加的營運里程為1,000多公里(見圖8-2)，投資額則從2004年的900億元，增加到2008年的4,144.49億元，年複合增長率46%。2003年，國務院批准了《中長期鐵路網規劃》，鐵路建設掀起了新的高潮，鐵路固定資產投資大幅增長，2005、2006年增長率均在50%以上，2007年政府因擔憂經濟過熱而進行宏觀調控，大規模的鐵路投資增幅有所放緩，但2008年政府出於刺激經濟增長需要重啟大規模鐵路投資，全年鐵路固定資產投資增長率達到驚人的63%。在2009年的全國鐵路工作會議上提出2009-2012年年均投資6,000億元的計畫，但考慮到建設資金、工程施工能力和工程安全等多方面考慮，保守起見預計2009、2010年將分別實現固定資產投資總額6,109億元和7,411億元的預測，分別同比增長47%和21%(見圖8-3)。



資料來源：統計年鑒

圖8-2 2000-2008年鐵路營運里程變動

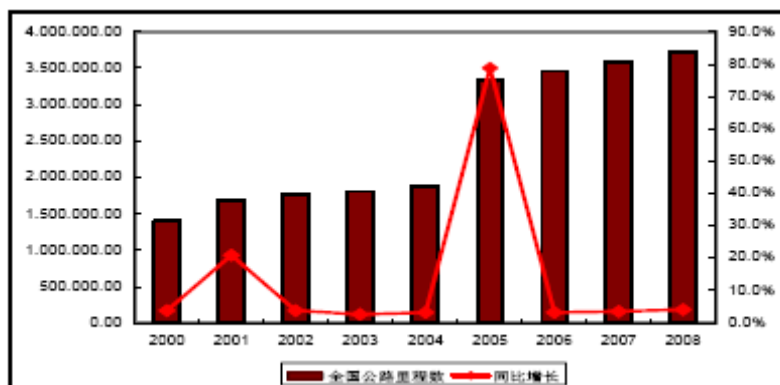


資料來源：鐵道部，新華財經研究

圖8-3 鐵路固定資產投資額及增長率

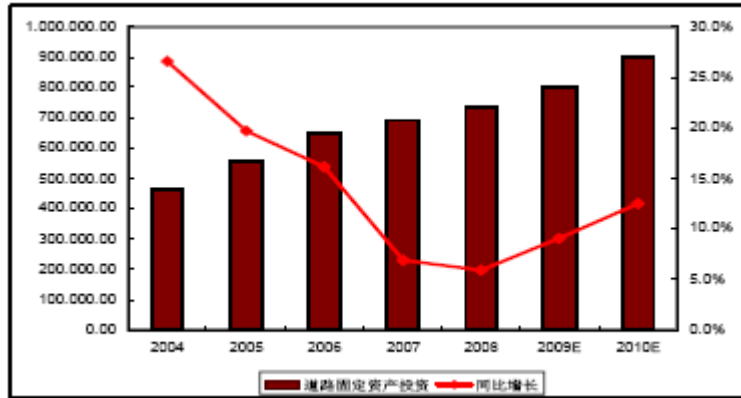
(二).公路部門專案融資

公路部門是中國第二大的基礎設施建設部門，這一部門近兩年的年均投資規模約為 6,000-7,000 億元。過去十年，中國公路建設部門投融資體制的改革促進了這一部門投資的和建設的持續增長，1998-2008 年期間，中國公路營運里程的年複合增長率達到了 21%，2008 年營運里程已經達到了 373 萬公里，是世界上公路運行里程最長的國家之一(見圖 8-4 及圖 8-5)。



資料來源：CEIC，新華財經研究

圖8-4 1998-2008 年中國公路運營里程 (公里)



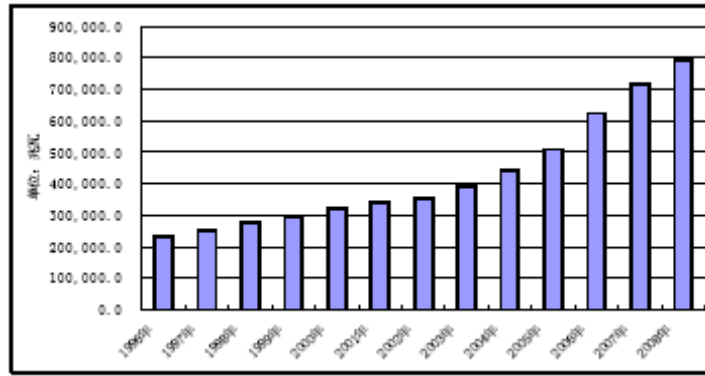
資料來源：CEIC，新華財經研究

圖8-5 公路固定資產投資額及增長率

(三).電力部門投資

電力部門是中國目前最大的基礎設施建設部門，電力部門的年投資額已經超過 9,000 億元。電力部門的建設主要包括發電項目投資和電網投資，其比例大約為 7：3，而近年來電網建設已經出現了加速的趨勢。過去幾年，按照電力部門固定資產投資規模計算的專案融資市場的規模大約在 6,000 億元左右，而未來我們預計這一部門的投資仍將保持一定的增速(見圖 8-6)。從電力市場部門內部的結構來看，電網、核電、大型水電項目將會成為下一個融資的熱點市場(見圖 8-7)。

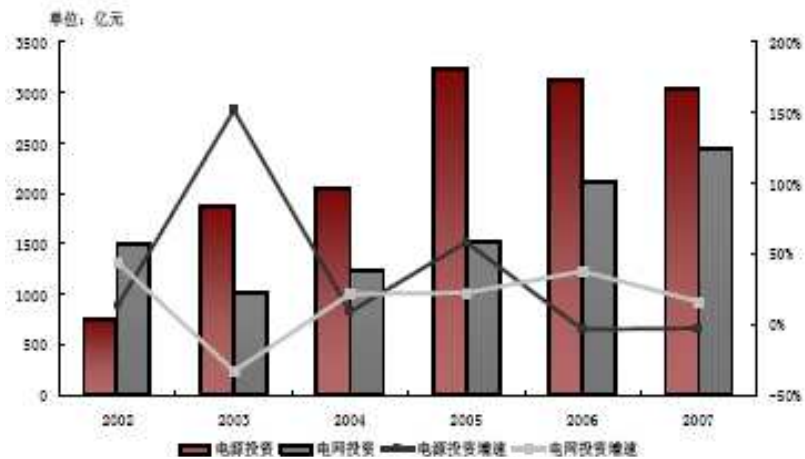
根據國家電網公司的十一五規劃，十一五期間電網投資總額為 9,500 億元，而南方電網公司的投資也將達到 3,000 億元，因此十一五期間電網投資的總規模為 12,500 億元。按照這個投資規模測算，電網投資的潛在項目融資市場為 8,700 億元左右(見表 8-2)。



資料來源：CEIC

圖8-6 1996-2008年電力裝機增長速度

單位：億元



資料來源：新華財經整理

圖8-7 2002-2007年中國電力部門投資

表8-2 新增輸電線路及十一五規劃

	新增輸電線路(公里)	新增變電容量(千伏安)
2001(全國)	4,587	2,613
2002(全國)	6,265	2,362
2003(全國)	8,834	2,807
“十一五”平均(國家電網)	12,000	5,000

二、投資區域將出現由東部向中西部地區轉移的趨勢

過去三十年中國的基礎設施建設主要集中在東部地區，目前東部地區已經形成了較為完善的公路和鐵路和航空運輸網路。而西部地區的運

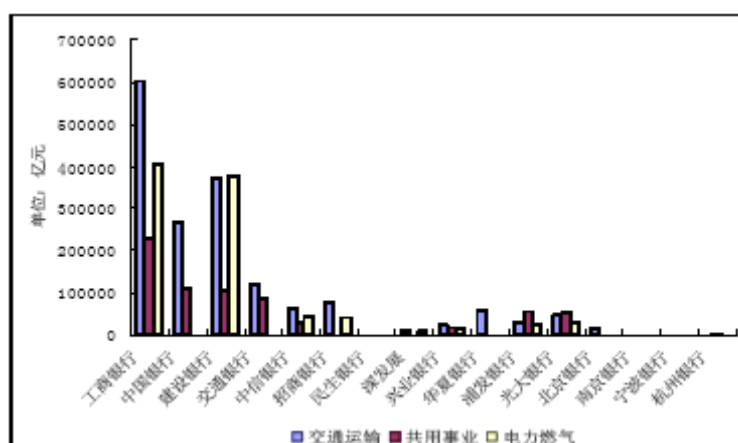
輸網路的便捷性仍有待提高。我們預計在這次中國積極財政政策的引導下，對於中西部地區的公共設施的建設將得到加強，因此，中西部地區將會成為未來基礎設施建設的主要增長區域(見表 8-3)。

表8-3 中國不同區域的基礎設施完善程度

	鐵路密度(公里/萬公里 ²)	公路密度(公里/萬公里 ²)	內河航道密度(公里/萬公里 ²)	航空覆蓋密度(公里/萬公里 ²)
長三角	155.16	11,614.00	1,719.46	0.75
東南沿海	124.79	8,852.24	496.68	0.36
環渤海	247.46	9,688.62	29.68	0.32
中部五省	166.01	10,066.11	369.42	0.25
東北	171.88	4,107.03	128.64	0.13
大西南	46.74	2,962.06	101.49	0.15
大西北	36.49	1,484.54	8.00	0.08
全國平均	81.21	3,733.04	128.64	0.15

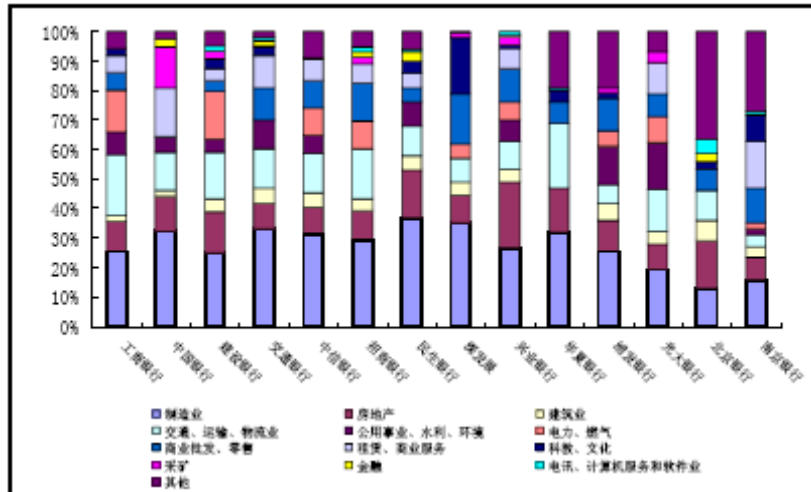
三、國有商業銀行是項目投資市場的主要參與者

目前，中國的項目融資市場中大型的國有商業銀行是主要的參與者。國有商業銀行不僅擁有巨大的規模能夠為專案融資提供足夠的資金，另一方面也因為在體制轉軌過程中，國有商業銀行與大型的國有企業、各級政府都建立了良好的互動和業務聯繫。



資料來源：新華財經根據各公司年報整理

圖8-8 2007年各銀行在主要基建行業的貸款投入額



資料來源：新華財經根據各公司年報整理

圖8-9 2007年各銀行公司貸款投入行業構成

四、投資主體多元化增加了專案管理中的風險

中國分稅改革以後，各級政府在其權責範圍內都承擔了一定的投資建設義務，這導致了在基礎設施建設投資市場上出現了中央政府、各級地方政府以及各企業法人主體並存的現象。現行稅收體制下，總稅收中有超過50%的收入屬於中央政府，而剩餘不足50%的部分則由各地方政府分享。在這種情況下，使得地方政府的收入更多依靠非預算收入（其中很大一部分為土地轉讓收入）；不同的是，地方政府由於區域經濟發展狀況、融資環境等各方面的差異，其主導之投資項目的風險存在顯著性差異。

在實際的操作中，省一級及以下的政府投資的項目通常通過成立的城市投資公司（簡稱城投公司）運作，城投公司一般隸屬於某個政府部門（例如財政局、地方發改委或當地國有企業管理部門）。城投公司可以自行承擔專案建設工作，設立一系列分支機構負責工程建設，或組建臨時性的項目公司，各地採用的模式不同。

專案實際運作時，政府一般將所擁有的土地資產（例如，通過土地出讓金的形式）注入城投公司。這些土地可能來自農業用地，被重新劃歸為工業、住宅或商業用地，或為城市重新規劃用地。

在這種情況下不同級的政府，其實力以及對於項目的保障能力會有很大的差異，這種差異最終會導致不同專案融資面臨不同的風險。

第三節 台資銀行的機遇

對臺灣的銀行界來說，中國的项目融資市場充滿機遇，然而挑戰依然是嚴峻的。在项目融資市場，臺灣幾家主要的项目融資銀行具有的優勢主要表現在项目管理經驗、项目風險控制經驗以及一批具有豐富經驗的專業人才儲備隊伍。上述優勢無疑將成為臺灣銀行業進入中國项目融資市場的優越性所在。

但另一方面，中國大陸的项目融資市場基本由四大國有商業銀行壟斷，要進入這個市場，臺灣銀行業面臨資金、商業文化以及市場管道等多方面的壁壘。對於那些由中央政府主導的项目，雖然具有較好的中央政府償債保障，但難以與現有的大型國有商業銀行形成競爭；而進入壁壘相對較低的地方政府主導的项目，臺灣銀行業有可能通過參股城市商業銀行進入，但這一類專案卻因地方政府缺乏透明的財政收入以及地方政府財力的差異而面臨更多的風險。

總體而言，我們認為在各項融資業務中，项目融資市場並非臺灣銀行業進入中國銀行業的首選目標市場。

第九章 區域經濟與台資銀行的選項

根據地區經濟發展水準、經濟關聯以及文化相似性，我們將中國的經濟版圖劃分為七大經濟區，分別為：長三角經濟區、東南沿海經濟區、環渤海經濟區、東北經濟區、中部經濟區、大西北經濟區、大西南經濟區七大經濟區(見表9-1)。這七大經濟區無論在發展水準以及經濟結構、產業結構等多方面都存在著顯著性差異，有的區域已經形成了同心圓式的密切經濟聯繫(如長三角經濟區)，而有的區域則屬於經濟欠發達地區，但產業分類等方面具備極大相似性(如中部經濟區、東北經濟區)，還有一些區域或屬於經濟發展較快但卻面臨著產業結構升級轉型等一系列問題(如東南沿海經濟區)。

表9-1 區域經濟區覆蓋範圍

區域名稱	覆蓋範圍
長三角經濟區	上海、浙江及江蘇
東南沿海經濟區	廣東、福建
環渤海經濟區	北京、天津、河北、山東及山西
中部經濟區	河南、安徽、河北、湖南及江西
東北經濟區	遼寧、吉林、黑龍江
大西北經濟區	山西、甘肅、青海、寧夏、新疆及內蒙古
大西南經濟區	四川、雲南、貴州、海南、重慶、廣西及西藏

以下章節將對各地區的基本情況、經濟狀況、企業類型、金融情況以及區域決策等方面進行分析，並提出投資銀行投資大陸區域選擇的建議。研究主要依據《中國統計年鑒2008》、《中國工業經濟統計年鑒2008》、《2008中國區域金融運行報告》以及各省的統計年鑒上的資料。

第一節 各區域基本狀況

一、人口分佈

從區域的人口分佈來看，長三角、東南沿海和環渤海區域人口最為密集，11%的國土面積彙集了38%的人口。其中長三角以690人/公里²的人口密度位居各區域之首。同時三個區域城市化率也遠高於全國平均水準。此外，中部五省的人口密度也遠高於東北、西南和西北等地(見表9-2)。

表9-2各區域面積、人口情況表

區域名稱	面積	人口總數	人口密度	城市化率
	(萬公里 ²)	(萬人)	(人/公里 ²)	(%)
長三角經濟區	21	14,543	690	59
東南沿海經濟區	30	13,030	429	59
環渤海經濟區	53	22,451	425	49
中部五省經濟區	87	32,055	368	39
東北經濟區	81	10,852	134	56
大西南經濟區	261	25,116	95	36
大西北經濟區	429	12,027	28	41

資料來源：《中國統計年鑒2008》，新華財經整理

二、交通運輸

就交通運輸而言，西部的便捷程度與東、中部存在較大差距。在鐵路方面，環渤海、東北和中部五省為全國鐵路運輸的主動脈；在公路方面，長三角、中部五省和環渤海相對更為發達；在內河航道方面，以長江流域和珠江流域為主，長三角、東南沿海和中部五省位居前列；在航空方面，中國每個省均有2個以上的民用機場。由於東部沿海經濟的發達，機場分佈密集也位於領先位置，且擁有大型的國際性機場；大型的深水良港也主要分佈於東部沿海。總體而言，東部沿海的交通運輸遠遠領先於西部，此外中部五省除了沒有港口以外，其他的交通路徑都十分便捷，是中國的交通樞紐所在(見表9-3)。

表9-3 交通運輸密度表 單位：公里(個)/萬公里²

	鐵路	公路	內河航道	航空	大型港口資源
長三角	155	11,614	1719	0.75	上海港、寧波港
東南沿海	125	8,852	497	0.36	廈門港、福州港、廣州、深圳等
環渤海	247	9,689	30	0.32	青島港、天津港、秦皇島等
中部五省	166	10,066	369	0.25	-
東北	172	4,107	129	0.13	大連港、營口港
大西南	47	2,962	101	0.15	-
大西北	36	1,485	8	0.08	-
全國平均	81	3,733	129	0.15	-

資料來源：《中國統計年鑒2008》，新華財經整理

三、人力資源

在人力資源方面，東部沿海依然憑藉經濟優勢位居前列。從統計資料來看，長三角和環渤海的勞動力成本處於全國領先水準，中部五省的人力成本最為廉價。由於高校資源豐富，加上經濟發達吸引外來人才，長三角和環渤海區域的教育程度也相對較高，而西南和西北則相對較低(見表9-4)。

表9-4 各區域人力資源情況表

區域名稱	城鎮單位就業人員平均勞動報酬(人民幣元/年)	高中及以上教育人口比例平均值(%)	城鎮單位就業人員總數(萬人)	城鎮單位專業技術人員總數(萬人)
長三角	34,335	31	1,737	419
東南沿海	25,968	21	1,453	337
環渤海	28,585	30	2,523	707
中部五省	20,573	-	2,150	667
東北	20,578	23	2,024	324
大西南	23,929	13	1,667	517
大西北	22,620	19	1,700	345

資料來源：《中國統計年鑒2008》，新華財經整理

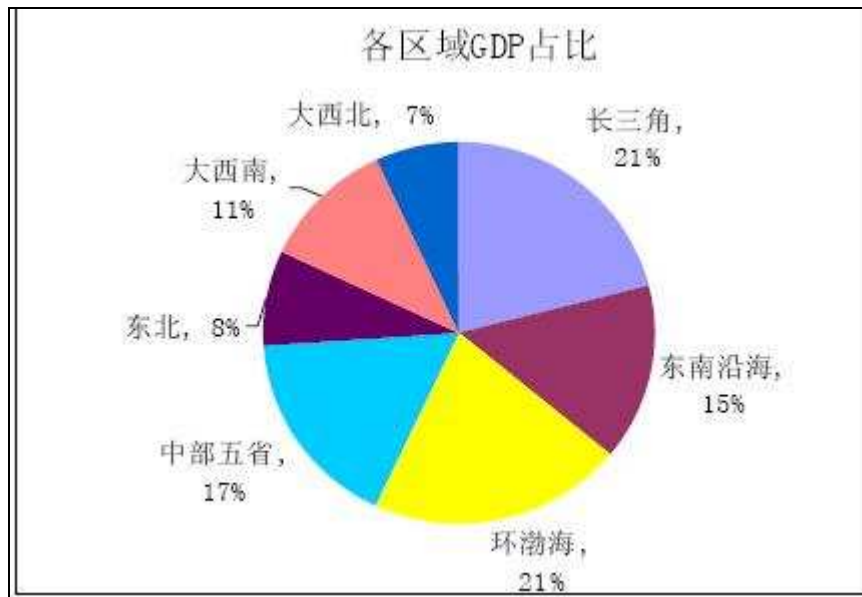
綜上所述，無論從人口分佈、交通運輸和人力資源，東部沿海均處於領先位置，中部五省緊隨其後，西部地區相對落後。究其原因，經濟發展決定了基本建設，同時基本建設也輔助經濟更進一步發展，二者相互影響和制約。

第二節 各區域經濟狀況

一、經濟的基本狀況

東部沿海地區（包括長三角、環渤海和東南沿海）2007年GDP 占全國的57%，其中長三角的兩省一市GDP占比達到21%，是中國經濟最發達區域。西部和東北地區雖然面積廣闊，但對中國經濟的貢獻相對有限，中部五省的經濟貢獻力量逐步顯現(見圖9-1)。以對外經濟往來程度而言，僅長三角和東南沿海兩個區域的進出口總額占全國的比重

就高達70%，是中國對外經濟最為活躍的區域。



資料來源：《中國統計年鑒2008》，新華財經整理

圖9-1 各區域GDP佔比

長三角自改革開放以來，經濟更是迅速的發展，整體經濟實力雄厚。人均GDP遠高於全國平均水準，其中上海的人均GDP(2007年人均66367美元)更是遙遙領先，比蘇、浙兩省高約一倍之多。長三角出口型企業眾多，是中國主要的進出口區域。東南沿海經濟區地理環境優越，比鄰港、澳、台，是中國改革開放的門戶。經濟有相當基礎，海外僑胞較多，體制較靈活，經濟發展水準居全國前列，與長三角相似，出口型經濟凸顯。環渤海經濟區經濟總量指標均領先，但人均指標卻落後於長三角和東南沿海。對外經濟要低於上述兩個區域，但值得注意的是山東省和天津市外商投資呈現逐年增長的趨勢。在另外四個經濟區中，東北的進出口總額要好於其他區域，主要來自韓國、日本以及俄羅斯的邊境貿易。而中部五省的外商投資額要好於其他區域，逐步成為外商青睞的投資場所，但投資額還遠落後於東部沿海。總體而言，中國經濟發達程度由東向西呈現逐漸遞減的特徵（見表9-5）。

表9-5 中國不同區域經濟基本狀況

	人均生產 總值	工業增加 值	固定資產 投資總額	消費品零 售總額	進出口總 額	外商直接 投資
	(元)	(億元)	(億元)	(億元)	(億美元)	(億美元)
長三角	38,284	25,992	25,108	17,899	8,091	402
東南沿海	30,954	17,703	13,918	13,786	7,084	253
環渤海	26,641	27,524	28,544	19,743	4,239	251
中部五省	14,516	17,863	24,876	16,067	657	152
東北	21,538	10,328	13,920	8,360	870	105
大西南	11,004	9,684	16,727	10,265	459	48
大西北	16,176	7,950	12,025	5,827	360	40

資料來源：《中國統計年鑒2008》，新華財經整理

二、各區域產業結構

從產業結構來看，長三角、東南沿海和環渤海區域以第二產業為主，第三產業次之，農業占比很小。其中長三角以金融業和工業尤為突出，而在上海，第三產業占經濟的比重已高於第二產業。中部五省是中國主要的糧食產區，工業還處於初級階段，農業吸納的就業勞動力的比例高達45.8%，第三產業主要以傳統的商貿流通業為主，金融服務業所占比例不足10%，遠低於經濟發展較快的東部地區的14-15%左右的水準。東北、西北和西南區域基本相似，農業占比高於全國平均水平，尤其西南地區，第一產業占比高達19%（見表9-6）。

表9-6 中國不同區域產業結構構成

	第一產業(%)	第二產業(%)	第三產業(%)
長三角	5.1	53.1	41.8
東南沿海	6.7	50.8	42.5
環渤海	8.0	52.0	40.0
中部五省	16.0	47.4	36.6
東北	12.1	51.4	36.4
大西南	19.0	42.2	39.8
大西北	13.1	51.0	35.9
全國平均	11.3	48.6	40.1

資料來源：《中國統計年鑒2008》，新華財經整理

三、各區域的主要經濟特徵

■ 長三角經濟區

在上海的產業結構中，製造業和服務業的產業種類齊全，發展先進製造業和現代服務業的基礎良好。上海已經形成比較完備的金融市場體系、金融機構體系和金融業務體系。此外，上海市確定發展的電子資訊、汽車製造、石油化工及精細化工製造業、成套設備製造業、生物醫藥製造業等六大重點行業。

江蘇省近年來將電子資訊、裝備製造和石油化工定為其三大支柱產業。此外，江蘇的化學纖維製造業在全國的占比很高，2007年其工業增加值為287億元，占到了全國該行業的35.4%。但江蘇省區域發展不平衡現象明顯，雖然蘇南經濟的發展一直備受矚目，但是蘇南對蘇中、蘇北的輻射力有限，後二者的經濟一直難於取得與蘇南同步的成長。

浙江經濟的顯著特徵是民營經濟與中小企業發達，出口導向型的企業較多。有別於來料加工為主的區域，在浙江，出口產品中有相當部分在省內具有較為完整的上游產業鏈。浙江省將高新技術產業、裝備製造業、先進臨港工業列為重點培育的主導產業。

■ 東南沿海經濟區

廣東省工業主導產業層次鮮明，電子資訊等三大新興產業尤其突出。在目前珠三角的優勢產業中，低技術含量、低附加值的勞動密集型產業仍占相當比重。產業自主創新能力不強，整體上處於國際產業鏈的低端。隨著長三角、環渤海等區域投資環境的日益改善和新興產業集羣的形成，珠三角的比較優勢在逐步減弱。廣東省提出要推動兩翼、山區與珠三角的互動發展：重點發展臨港重化工業、特色產業和配套產業；山區則重點發展旅遊等特色產業、資源加工業和勞動密集型產業。

福建省近年來將電子、機械、石化工業定為其三大主導產業。此外，福建的紡織、服裝製鞋、建材、汽車、電氣機械及器材、冶金等行業也較具規模。就福建而言，由於多方面的原因，改革開放以來福建沿海優勢資源的開發遠不如廣東充分，經濟發展水準與珠三角地區有著較大的差距。值得關注的是福建鐵路、港口、核電等重大基礎設施建

設的進展是否切實帶動了福建經濟，尤其是福建目前相對落後地市的經濟發展。

■ 環渤海經濟區

環渤海經濟區是中國的重化工業基地，整個地區以資源及資源加工型重工業為主，鋼鐵工業、石油工業、化學工業、機械工業、建材工業等都比較發達，是中國的石油、鋼鐵、化工、重型機械、造船和煤炭等工業的重要生產基地。

資源型特徵尤其以河北與山西最為明顯，兩個省份分別以鋼鐵工業和煤炭工業為主，其他產業發展相對緩慢。北京在環渤海經濟區地位相對特殊，第三產業發達，已成為推動地區經濟增長的最大支柱。其中，金融業占北京地區生產總值的達13.75%，處於全國領先水準。天津支柱產業是石油開採和黑色金屬冶煉，但電子及通信設備製造業、交通設備製造業、醫藥製造業等新興產業發展迅速，為其經濟增長的主要貢獻者。山東作為經濟總量占環渤海經濟區最大的省份，工業種類齊全，各產業發展相對均衡，但仍然是以資源的初加工為主。

總體而言，環渤海經濟區目前總體上仍然以資源及資源加工型產業為推動經濟增長的主要動力，同時，環渤海區域也在向電子及通信設備製造業、儀器儀錶製造業和醫藥製造業等技術密集、經濟附加值高的行業轉變。

■ 中部五省經濟區

五省經濟區內工業增加值居於前五位的產業門類分別為黑色金屬冶煉、有色金屬冶煉、交通運輸設備製造等傳統的製造業；而新興的高科技產業的產值和貢獻度均較低。除此以外，中部五省經濟區內部工業結構的趨同和產業缺乏全國性的競爭力使的這些產業的相對優勢並不顯著。例如交運設備製造業均在湖北、湖南和安徽均屬於前五位的優勢產業，但從全國橫向的比較來看，這三個地區交運設備製造業的增加值的總和僅略相當於廣東省一省的增加值總量。

在區域內部工業結構趨同的環境下，我們仍然看到了區域內部分地區存在著一些具有潛在競爭力的產業。如河南的農副食品加工、湖北的通訊設備製造以及湖南的交運設備製造業。從全國範圍來看，目前這些區域的特色產業在整個行業中的占比仍然較低，但隨著投資增加和

經營改善這些產業有望成為區域差異化競爭的潛力所在。

■ 東北經濟區

東北經濟區是中國資源豐富的地區之一，其油氣資源儲量、金屬礦石資源儲量以及林木資源在全國位居前列。除此以外，東北地區還有肥沃的土地資源，是中國主要的糧食產區，其糧食產量占全國的三分之一。

東北經濟區是中國傳統上的重工業基地，石油及其相關產業、通用設備製造以及交運設備製造是區域中的支柱產業。區域內的石油及其煉化產業、設備製造以及汽車製造產業已經形成了較為完備的產業鏈。從區域內部來看，遼寧省的製造業相對而言更具競爭力，而黑龍江則相對較差。

東北經濟區是中國原油和天然氣的主要產區，其增加值占中國石油開採行業增加值的四分之一，但中下游的煉化加工以及精細加工能力明顯較弱。通用設備和交通運輸設備製造行業在全國佔有一定的市場份額，2007年東北經濟區的通用設備製造和交運設備製造行業的增加值分別占全國的10%和14.7%。儘管具有較好的基礎，但企業缺乏競爭力是制約東北經濟區優勢產業發展的主要因素。

■ 西南經濟區

大西南經濟區地處邊陲，向來是中國經濟較落後地區，進入現代社會之後，仍然工業化進程緩慢，大部分地區工業基礎薄弱。四川、重慶、廣西等地有相對較好的化工、機械以及交通設備製造業，其餘均為依託當地資源的原料及初加工產業，產業初級化的特徵十分明顯，仍處於工業化進程的初期階段。

西南工業發展主要集中於四川省和重慶市，其中四川省以鋼鐵、化工、飲料、農副產品和通用設備為主，而重慶市以交通運輸設備、化工、有色金屬等等為主要產業。而在貴州和雲南，煙草業為其主要的經濟支柱。廣西和海南分別以農副產品加工和石油加工產業為主要產業。

■ 西北經濟區

總體來說，大西北經濟區產業鏈條不長，精深加工不足，產品附加值

低，經濟增長較為粗放，資源綜合開發利用水準不高。第三產業主要以旅遊為主。西北經濟區自然環境獨特，旅遊產業是該區一個重要的支柱業。煤炭、石油等能源產業是大西北經濟區工業生產的主要構成部分。陝西省為西北工業重鎮，集中了大西北經濟區的主要工業發展部門，以衛星應用及空間資源開發、現代航空技術、核能和平利用、減災防災等七大領域的軍民兩用技術創新工程，被稱為中國的“航空動力之鄉”。

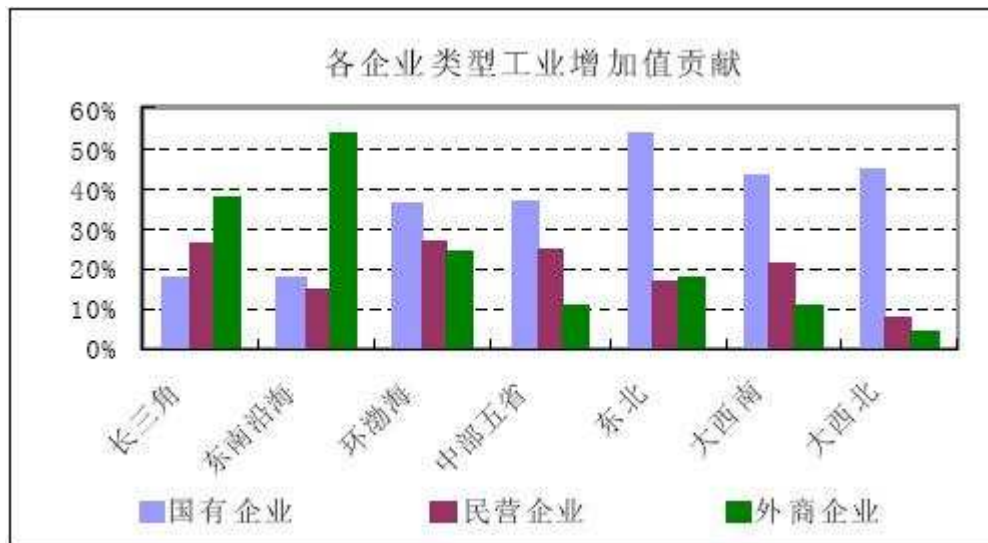
第三節 各區域企業構成

一、企業類型

從企業類型來看，長三角和環渤海經濟區企業類型發展相對均衡，東南沿海則以外商企業為主，其餘的地區則以國有企業為主，尤其是東北三省和大西北。中部五省企業發展相對均衡，但是外商企業活躍程度還很有限，有繼續上升的空間(見圖9-2)。

- 長三角地區企業類型發展相對均衡，其中外商企業與民營企業比較發達。2007年，在長三角規模以上工業企業中，內資非國有企業占企業單位數的75.1%、工業增加值的49.5%；外商及港澳臺投資企業占企業單位數的22.4%、工業增加值的38%。
- 東南沿海經濟區的三資企業尤為發達。2007年，在廣東規模以上工業企業中，外商投資及港澳臺投資企業占企業數量的42.8%，工業增加值的58.5%；福建全省規模以上工業企業中，外商及港澳臺企業占企業總數的36.8%，占工業增加值的52.0%。東南沿海經濟區屬於經濟出口型區域。
- 環渤海區域企業類型發展比較均衡，但與長三角不同的是，該區域以國有企業為主，工業增加值占比達到36%，民營企業和外商企業次之。隨著經濟市場化程度不斷提高，環渤海經濟區外資以及內資其他所有制形式經濟發展迅速，但較長三角和珠三角地區仍有差距。其中，北京和天津外商投資活動相對活躍。
- 中部五省經濟區的國有和國有控股企業的工業增加值總量在七大經濟區中排名第二，而外商投資企業的工業增加值排名比較靠後；民營經濟的工業增加值的絕對量排名處於中等水準。全國規模以上國有和國有控股企業的工業增加值的17%來自中部經濟區，而規模以上外商投資企業的工業增加值僅有6%來自中部經濟區。
- 東北三省是中國的老工業基地，國有企業佔據了重要的位置，2007年國有企業工業增加值占比高達54%，是各經濟區域中占比最高的地區。經濟出口程度低，但邊境貿易和外商投資呈現逐步增長的態勢。

- 大西南經濟區工業基礎相對薄弱，工業化程度相對較低，國有經濟所占比重較大，佔據主導地位。截至2007年底，國有及國有控股企業工業增加值占46.8%，其中，雲南、貴州國有及國有控股企業工業增加值均占有所有企業的57%以上。四川省的出口程度要相對高一些。
- 大西北經濟區以大型企業為主，中央隸屬企業多，大部分省區工業產值一半以上來自中央企業，地方工業產值只占小部分。



資料來源：《中國工業統計年鑒2008》

圖9-2 各企業類型工業增加值貢獻

二、企業規模

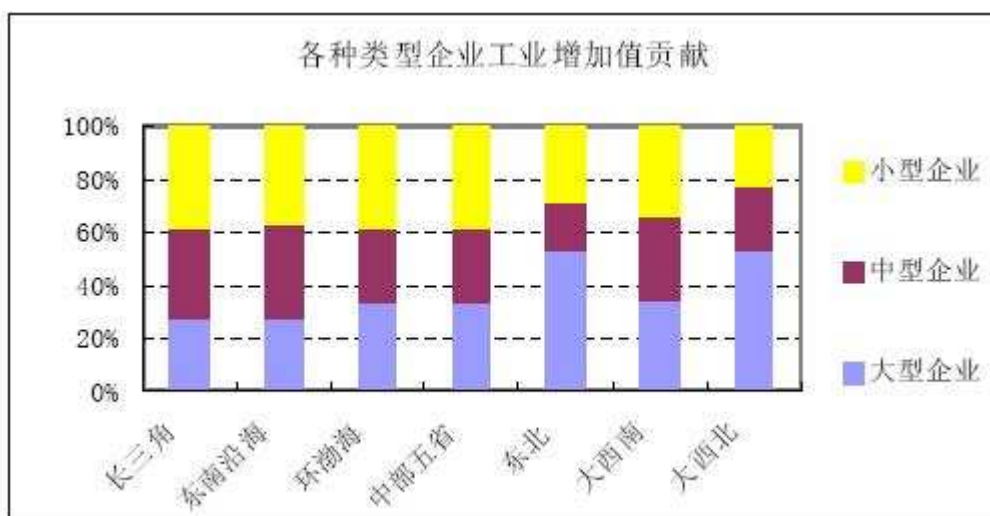
中國大型企業主要分佈於環渤海、長三角、東南沿海和中部地區，中型企業主要分佈於長三角、東南沿海、環渤海和中部地區，小型企業主要分佈在長三角、環渤海、東南沿海和中部五省(見表9-7)。

表9-7 不同類型企業區域分佈

	環渤海	大西南	大西北	東北	東南沿海	長三角	中部	全國
大型企業	690	240	216	231	461	659	413	2,910
中型企業	6,246	3,007	1,453	1,867	7,203	9,407	4,395	33,596
小型企業	57,291	21,368	9,699	21,614	497,74	98,478	42,038	300,263

資料來源：《中國工業統計年鑒2008》，新華財經整理

值得一提的是，雖然中部和西南地區中小企業的數量落後於三個經濟發達區，但從中小企業對經濟的貢獻程度卻接近於東部沿海地區。2007年，中部和西南地區中小企業工業增加值占比分別達到了39%和34%。而東北和西北地方的中小企業貢獻度還很有限，落後於其他區域（見圖9-3）。



資料來源：《中國工業統計年鑒2008》，新華財經整理

圖9-3 各種類型企業工業增加值貢獻

中型企業和小型企業主要活躍於東部沿海和中部地區，具體的分佈比例見下圖（見圖9-4、圖9-5）：

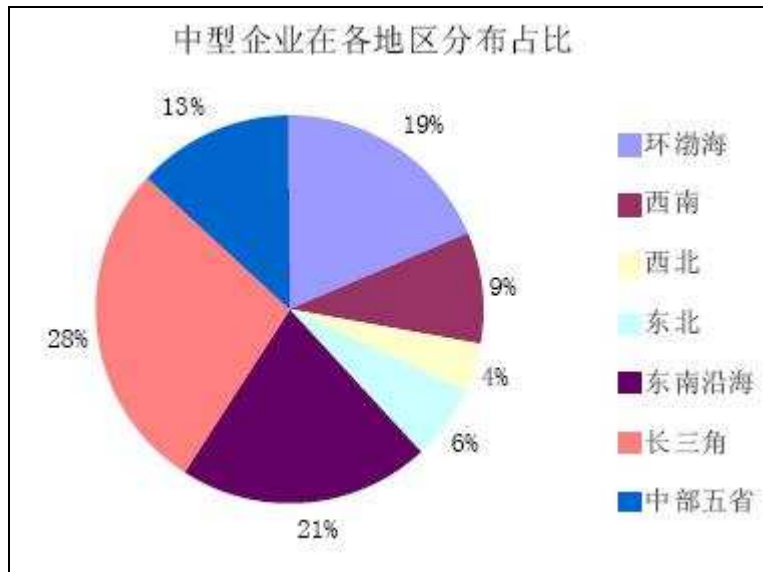
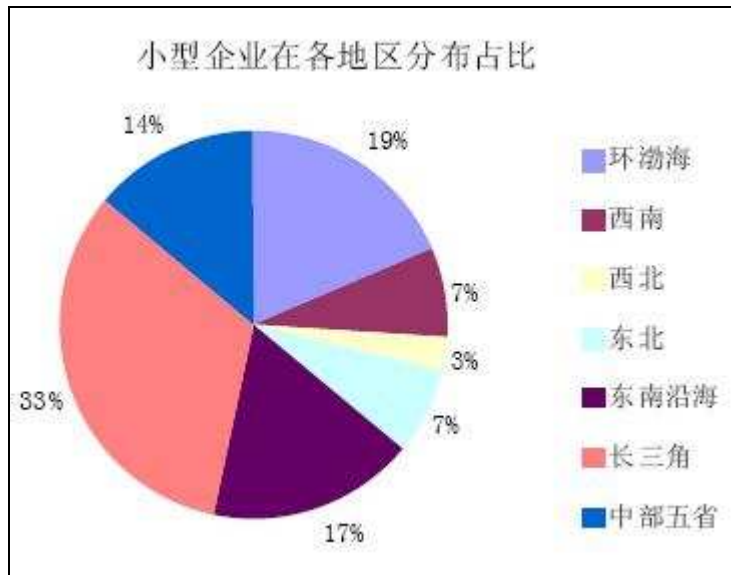


圖9-4 中型企業在各地區分布佔比



資料來源：《中國工業統計年鑒2008》，新華財經整理

圖9-5 小型企業在各地區分布佔比

第四節 區域金融狀況

從銀行網點的分佈來看，長三角是金融機構分佈最為密集的地方，同時也是銀行業競爭最為激烈的地方。每百萬人商業銀行機構數上海為115個，江蘇為74個，浙江為88個。此外，共有19家外資銀行法人機構駐紮長三角，位居全國之首。其次為環渤海區域，無論是國有銀行還有股份制銀行和城商行網點數均在全國前列。而中部五省經濟區內的銀行業競爭程度相對較低，其百萬人商業銀行機構數平均為45個，低於東部地區。城市商業銀行按照法人數量排序，排名靠前的區域分別為環渤海、中部五省、西南地區，其中擁有城商行數量較多的省份為山東省、遼寧省、河南省、四川省和浙江省（見表9-8及表9-9）。

表9-8 金融機構區域分佈概況 - 1

機構類別	長三角		東南沿海		環渤海	
	法人機構	機構個數	法人機構	機構個數	法人機構	機構個數
一、國有商業銀行	0	9,936	0	8,055	0	11,921
二、政策性銀行	0	162	0	119	0	389
三、股份制銀行	1	1,344	4	1,115	2	925
四、城市商業銀行	15	1,175	8	428	32	1392
五、城市信用社	1	8	69	1,603	1	16
六、農村合作機構	155	7,255	103	6,202	772	14,170
七、財務公司	16	19	11	11	31	34
八、郵政儲蓄	0	4,395	0	1,968	0	4,019
九、外資銀行	19	201	7	176	7	205
十、農村新型機構	92	97	4	4	80	64
合計	299	24,592	206	19,681	925	33,135

表9-9 金融機構區域分佈 - 2

機構類型	中部五省		東北		大西南		大西北	
	法人	機構	法人	機構	法人	機構	法人	機構
一、國有商業銀行	0	12,335	0	6,240	0	9,954	0	6,984
二、政策性銀行	0	562	0	230	0	388	0	360
三、股份制銀行	0	756	0	385	3	543	0	172
四、城市商業銀行	28	1,066	18	1369	21	794	12	578
五、城市信用社	7	163	12	105	89	2,014	9	120
六、農村合作機構	615	17,340	301	6,166	1,196	11,985	1,006	9,109
七、財務公司	13	16	4	12	4	6	2	6
八、郵政儲蓄	0	8,782	0	4170	1	5,078	0	2,065
九、外資銀行	0	10	0	39	1	33	0	7
十、農村新型機構	28	28	16	16	31	33	45	47
合計	691	41,058	351	18,732	1,348	30,829	1,075	19,450

資料來源：中國人民銀行《2008 中國區域金融運行報告》，新華財經整理

從各區域銀行業存貸款情況來看，長三角和環渤海區域存貸款額數量巨大，其中長三角存貸款分別佔據全國的24%和27%，環渤海存貸款分別佔據全國的24%和22%。從存貸款與GDP的比例來看，中部五省兩項指標均偏低，說明該區域金融機構在籌集和配置社會資源方面的能力仍需要提升(見表9-10)。

表9-10 區域金融機構存貸款及占GDP比率

	存款餘額	貸款餘額	存款/GDP	貸款/GDP
長三角	109,133	80,906	1.84	1.34
東南沿海	68,291	43,728	1.35	0.93
環渤海	111,790	67,125	1.95	1.11
中部五省	57,538	37,950	1.06	0.70
東北	34,289	21,833	-	-
大西南	49,537	34,372	1.43	1.01
大西北	30,467	18,897	1.65	1.13

資料來源：中國人民銀行《2008 中國區域金融運行報告》，新華財經整理

第五節 區域投資機會

通過我們對中國經濟區內部的經濟發展水準、產業發展狀況、企業組織構成以及區域銀行業發展狀況等方面因素的深入分析，上述七大經濟區大致可以分為三種形態的市場（從銀行業發展的角度）：一類是發展尚不充分，但未來可以看到較快增長的新興市場，這一市場主要包括廣闊的中部、西部以及經濟發展水準更高的環渤海、東南沿海經濟區的部分地區；一類是業已成熟但未來仍將繼續增長的具成長性成熟市場，這一市場主要包括長三角、東海沿海以及環渤海的部分地區；還有一類則是在這次金融危機中受傷較深且在中國全國性開放格局逐步形成的局面下，政策優勢正漸漸喪失的成熟市場，這些市場主要分佈在東南沿海經濟區的珠三角地區。

對於台資銀行而言，在前兩類區域的投資都可以做為考慮物件，對後一類地區的投資則是以維護台商客戶為主，但需更為謹慎。同時，第二類業已成熟但仍具成長性的市場金融競爭較為激烈，監管機構對於新設金融機構的審批也會更為嚴格；而第一類有發展潛力的市場雖然目前經濟和金融發展尚不充分，但未來空間巨大，新設金融機構或參股陸資也較易獲得監管機構的認同。以下是我們對各個區域所進行的SWOT分析和投資機會的建議。

一、各區域 SWOT 方法分析

(一).長三角經濟區

■ 優勢：區位優勢突出，交通運輸等基礎設施發達；

改革開放以來首政策傾斜的時間長，發展基礎好；經濟活躍程度高，民營經濟與中小企業發達；產業配套能力好，易於形成優勢產業集群；教育水準較高，在人力資源供給方面具備較強的可持續發展能力。

■ 劣勢：投資成本隨著勞動力價格和土地價格的上升而增加；市場競爭激烈；經濟對外依賴度較高。

■ 機會：金融中心和航運中心建設為這一區域的發展提供了新的空間；國家制定的十大產業振興計畫有相當部分是長三角可以把握的。

■ 威脅：資本密集型、技術密集型產業來自環渤海經濟區的競爭；

勞動密集型產業方面來自中西部地區的競爭。

(二). 東南沿海經濟區－廣東

- 優勢：區位、交通以及其他基礎條件良好；海外華僑多，在吸引外資方面具有優勢，經濟發展中的出口型傳統良好；經過多年高速發展，製造業發展基礎良好。
- 劣勢：自主創新能力不足，產業結構亟待優化；區域發展不平衡；教育水準與經濟發展尚不相稱。
- 機會：港澳地區與內地經濟的融合度逐步提高，珠三角與港澳協同發展的機會；這一波國際經濟危機之後，珠三角繼續承接國外產業轉移的機會；東翼（汕頭、汕尾、潮州、揭陽）、西翼（湛江、茂名、陽江）以及山區五市（韶關、河源、梅州、清遠、雲浮）有承接珠三角部分產業轉移的機會。
- 威脅：出口導向型的企業在國際經濟危機中所受影響很大，若不能及時調整為內需導向，未來的發展將面臨極大阻力；在產業轉移的過程中，高端產業受到長三角、環渤海區域的威脅；勞動密集型產業受中西部的威脅。

(二). 東南沿海經濟區－福建

- 優勢：區位較好，尤其是對台經貿往來具有地緣優勢；海外華僑多，在吸引外資方面較具優勢；還有豐富的天然深水良港資源可以開發。
- 劣勢：丘陵地形為主的地理條件導致長期以來交通不夠發達，新建鐵路、高速公路等基礎設施的成本相對較高；由於政治、軍事等方面的原因，改革開放以來在經濟發展方面未受國家政策的傾斜，大大落後於珠三角與長三角。
- 機會：海峽西岸經濟區開發所能帶來的戰略機遇；這一波國際經濟危機之後，承接國外產業轉移的機會。
- 威脅：海西經濟區的戰略安排落實為實實在在的配套政策，有可能需要相當長的週期，基礎設施建設的投入易，產業培育的過程難；若僅聚焦在基礎設施建設上，而未能從落實產業發展基礎的角度去構建產業發展的增長，與長三角、珠三角的差距甚至有可

能進一步拉大。

(三).環渤海經濟區

- 優勢：地理位置優越，擁有黃金海岸線，交通便捷；能源、金屬礦和非金屬礦藏豐富；工業體系完善，工業基礎雄厚；勞動力資源豐富。
- 劣勢：北京、天津的帶動作用不強，輻射範圍較窄；經濟發展資源型、初級型特徵明顯，資源型及資源加工型產業占較大比重；民營企業發展規模和水準落後於長三角和珠三角地區；優勢產業多集中於產業鏈的前端，產業鏈發展不完全，缺乏深層次的產業合作。
- 機會：抓住日韓等國產業轉移的機會，加快產業結構升級；有望以濱海新區為中心，依托濱海新區經濟快速發展，帶動整個區域騰飛。
- 威脅：經濟危機使環渤海經濟區面臨經濟結構調整的壓力，粗放的資源型經濟發展模式難以為繼；勞動密集型產業相對中西部已不具明顯優勢；發展高端產業尚缺乏足夠的底蘊。

(四).中部五省經濟區

- 優勢：有色金屬、農業資源豐富；是中國交通的樞紐，物流業發達；重工業基礎良好；人口密集，勞動力成本不高。
- 劣勢：經濟發展相對滯後；區域內部產業結構相似，競爭激烈；投資環境還有待進一步提高。
- 機會：中部崛起戰略為其發展提供契機；承接東部產業轉移的機會；在刺激內需市場的經濟環境下，具有區位優勢。
- 威脅：區域內部競爭削弱單一省份的實力；來自於東部沿海省市的競爭威脅。

(五).東北經濟區

- 優勢：自然資源豐富；區域間經濟聯繫密切。
- 劣勢：企業設備老化，競爭力下降，資源性城市主導產業衰退；體制性和結構性矛盾日趨呈現，中小企業融資困難。

- 機會：從傳統工業化模式轉向新型工業化模式，從資源、資本驅動的工業轉向技術、知識驅動的工業化；利用豐富的勞動密集型工業和服務業；政府的積極扶持引導使區域內投資主體呈現多元化。
- 威脅：經濟發展速度相對緩慢，位元次逐漸後移。

(六).西南經濟區

- 優勢：農業資源豐富，發展特色農業發展有天然優勢；天然氣、有色金屬及非金屬礦產資源儲量充沛；經濟發展起步較晚，擁有人力成本優勢和資產價格優勢。
- 劣勢：工業基礎相對薄弱，除四川、重慶、廣西等個別地區發展相對較好，其他省市工業發展落後；地形地貌複雜，山地多，交通不便，基礎設施供應相對不足；市場化程度低，經濟活躍程度不高，仍然處在工業化初期階段；各區域之間經濟聯繫緊密型不足。
- 機會：國家支持西部大開發的戰略，為西南地區提供良好的發展機會；重慶作為長江上游經濟中心和金融中心，未來幾年的快速發展值得期待；東盟自由貿易區的發展對廣西自治區，尤其是北部灣來說，是良好的發展機遇；“四萬億”經濟刺激計畫將加強西部基礎設施建設，帶來積極外部效應。
- 威脅：承接東部地區產業轉移要面對廣大中部地區的競爭和來自東部地區的阻力；簡單承接發達地區的產業轉移，地區經濟難以實現長期健康可持續發展，與發達地區的差距有可能進一步拉大。

(七).西北經濟區

- 優勢：能源富集，可開發程度高；通往中亞、西亞乃至歐洲的重要門戶。
- 劣勢：氣候條件差，生態環境脆弱；交通不發達，離出海口距離遙遠；內陸意識嚴重，市場經濟觀念淡薄，人口素質較低；產業配套不足。
- 機會：國家政策扶持；東部項目轉移。

- 威脅：如果市場意識和基礎設施沒有基本改善，將可能在經濟發展中進一步落後；人才外流嚴重。

二、區域選擇

以下是我們對各個區域台資銀行投資價值的基本判斷：

(一).長三角經濟區

- 按照國務院對上海建設國際金融中心和國際航運中心的戰略定位，上海的發展方向將與其核心競爭力更加匹配，上海對整個長三角乃至中西部地區的經濟輻射力還將持續增強。不過，上海地區金融機構競爭激烈，且是外資銀行聚集地區域。
- 浙江企業面臨從出口導向轉向內需導向的選擇，以及開拓內需市場所面臨的品牌、通路、資金回籠等問題。在這個過程中，浙江企業既有做大做強的機遇，也必須應對優勝劣汰的挑戰。
- 在江蘇，區域發展不平衡的狀況比浙江明顯。在沿海地區產業外移的過程中，若蘇中、蘇北的投資環境缺乏足夠的吸引力，中部地區如安徽、湖北等地將成為其有力的競爭者。

(二).東南沿海經濟區

- 廣東：珠江三角洲九市在經濟規模上發展較為充分，但出口型的經濟受本輪全球經濟危機的影響較深，預期需要經歷較長的恢復週期；而其他區域（包括東翼、西翼以及山區五市）目前的投資價值與投資機會也尚不明顯。
- 福建：現有差距在短期內難以超越，而中長期內投資價值與投資機會的判斷尚需較長的觀察週期。

(三).環渤海經濟區

- 北京：隨著土地和人力成本的逐步上升，傳統產業傾向於選擇外遷，承接更高層次的高端國際產業轉移，發展高新技術產業、現代服務業和總部經濟成為北京的必然選擇。不過，北京地區金融競爭激烈，並且是大型國有銀行的主要市場之一。
- 天津：大型國有企業集團仍然佔據經濟發展的核心，隨著市場經濟的進一步活躍和國家政策支持累積效應的逐漸顯現，傳統產業

和新興產業齊頭並進，天津有望成為中國繼上海之後又一顆閃亮的明珠。

- 山東:山東省政府提出要以裝備製造產業為重點，積極改造和提升傳統產業，建設製造業強省，其發展現代製造業具備了良好的產業基礎和較強的競爭實力，尤其是以青島、威海、煙臺為代表的半島城市群的六大產業集群已經初步形成規模。

(四).中部五省經濟區：最具投資價值的區域為河南、湖南、湖北

- 河南：經濟發展水準遠高於區域平均水準，金融機構密度低於區域平均水準。
- 湖南：金融機構密度地域區域平均水準，民營經濟相對較為活躍。
- 湖北：經濟發展水準在區域內尚可，具有差異化的產業基礎。

(五).東北經濟區

- 遼寧省在東北經濟的發展中一直是對外開放發展程度較高的省份。該省擁有優良的天然深水港，第二產業發達，是東北經濟區對外貿易的出口基地。以遼寧沿海經濟發展促進東北老工業振興，具有重要的戰略意義。
- 瀋陽市是遼寧的省會，經濟實力雄厚，長期以來一直是東北區域經濟中的核心城市。
- 大連市是新興的沿海城市，發展非常迅速，與瀋陽一起，成為東北經濟區中經濟發展的亮點。

(六).西南經濟區

- 大西南經濟區要實現較快的經濟增長，有針對性地承接東部發達地區的產業轉移以及技術和資金轉移對其來說無疑是一條捷徑。在這個過程中，有較好工業基礎的川渝經濟區和毗鄰珠三角的廣西自治區是可以重點關注的區域。

(七).西北經濟區

- 陝西作為西北經濟的龍頭，各個方面的經濟水準都處於大西北經濟區的領先地位。受益於國家政策扶持和長久以來積聚的經濟底

蘊，具有良好的發展前景。西安是新亞歐大陸橋中國段隴海蘭新經濟帶最大的中心城市，綜合實力、競爭實力在西北地方首屈一指，未來具有較好的發展潛力。

第十章 結論及建議

透過對金融海嘯後中國大陸銀行經營環境以及台資銀行在大陸運行的機遇、風險、優勢和劣勢的分析，我們對台資銀行赴大陸投資機會的結論和建議綜述如下：

一、中國經濟長期發展潛力看好，短期仍面臨不確定性因素

金融海嘯使中國經濟亦遭受了相當的影響，出口市場萎縮、企業利潤下滑、居民信心受挫。不過，得益於中國政府迅速推出的經濟刺激計畫，中國有望成為世界上經濟率先復甦的國家之一，經濟仍然保持較高的增長速度。長期來看，中國經濟有望在世界舞臺上扮演更重要的角色，發展潛力巨大，台資企業和銀行無法也不應該在這一經濟舞臺上缺席。但是中國經濟仍然面臨結構性的問題，出口仍然在底部徘徊、社會投資也未完全啟動，全面經濟復甦尚需時日，短期的經濟發展仍存在一定的不確定性因素。

二、金融海嘯對中國銀行帶來的直接影響有限，外資銀行更加重視中國業務

金融海嘯對中國銀行帶來的直接影響有限，中國銀行面臨的市場風險不大、流動性依然充裕。不過，隨著經濟調整和貸款額度在2009年的大量釋放，信用風險在未來的一段時間內將可能逐漸顯現。相對於中資銀行來說，在中國營運的外資銀行在金融危機中受到的衝擊更大，主要體現在資金流動性、信任危機方面的影響。同時，他們在2009年經濟因素的影響和中資銀行的強力競爭環境中，市場份額也有所下降。不過，中國業績仍然為外資銀行全球業績的亮點，外資銀行越來越重視中國業務的開展。同時，外資銀行也受惠於中國推出的刺激經濟政策，中小企業金融成為眾多銀行青睞的對象。隨著中國經濟的不斷回暖，不少在中國外資銀行更是增加了在中國投資的信心，多數外資銀行計畫專注於自己擅長的產品和地區，以獲得穩步的擴張。

三、台資銀行選擇進軍大陸市場勢在必行，但應報務實與謹慎的態度

中國經濟長期增長的潛力吸引著臺灣產業界的投資持續湧入，中國經濟增長所衍生的金融需求也使臺灣的銀行業者摩拳擦掌。雖然少數中小台資銀行考慮自身實力和進入風險可能選擇不進入大陸市場，但是

對大多數台資銀行來說，隨著台灣市場過於飽合、過度競爭，主要客戶群體已經進入大陸市場，而主要競爭對手也即將進入大陸市場，無論是從市場發展的潛力來看，還是從保持競爭力的角度來看，選擇進軍大陸市場都勢在必行。不過，考慮到中國經濟短期仍面臨挑戰；兩岸的政治關係雖然發展迅速，但是仍有不確定性因素；中國的監管環境雖然取得了長足的發展，但透明度仍然較低、監管仍需完善，台資銀行進入大陸市場雖應報積極的態度，但仍應謹慎實施，務實地制定其在中國的發展目標。

四、台資銀行進軍大陸市場短期以服務台資企業為主，但對滲透中資企業需做長期的思考和準備

考慮到網點和規模的限制，以及市場的熟悉程度，多數台資銀行進軍大陸市場短期之內只能先以支持台商的專業性銀行作為目標。但是應該考慮到大陸較大規模的台商市場已經過度競爭，並非長久的戰場。而且面對放緩並且正進行結構性調整的中國國內經濟，台商也面臨重大挑戰，也在做佈局上的調整，其資金需求也傾向於以人民幣為主。台資銀行應該認識到，人民幣業務之成敗不能僅依賴台商客戶的維護，對中資企業的滲透雖然短期受制於政策的限制難以開展，仍有必要做長期的思考和準備。

五、參股是迅速進入中國市場，且兼具收益高及風險較低的方式

在滲透中資企業的過程中，台資銀行的規模難以和大陸的國有銀行相比，即使是相較於股份制銀行及已經進入中國的外資銀行，多數台資銀行也並無競爭優勢。再加上大陸監管對跨區域設立分支機構的限制，市場新進入者想要迅速擴張頗為不易。因此，台資銀行以分行和子行的方式進入市場雖然並非沒有機會，但是面臨的障礙頗多，風險也較大；相對來說，參股方式是銀行跨國經營中收益和風險比較高的一種方式，它不僅可以繞過現行的法規障礙，也可以幫助台資行迅速進入市場、降低進入風險、獲得穩定的投資收益，並儘快瞭解市場及建立人脈關係。參股方式也是在目前的法律框架和經營環境下，對兩岸政府及銀行都頗具吸引力的一種合作方式。台資銀行可以用參股的方式先行熟悉市場和培育各種關係，再決定是否有機會發展成為中國的專業性銀行或是在特定地區發展綜合性銀行服務。

六、大陸新興的市場及仍具成長性的成熟市場是台資銀行佈局的最佳站點

進入地區的選擇對台資銀行進入大陸的策略成功與否頗具重要性。綜合考慮大陸各個經濟板塊的經濟和金融發展現狀、產業特點和企業運行、各項產業及金融政策以及政府引導措施，我們認為，台資銀行應該著重佈局未來潛力更大的新興市場以及仍具成長性的成熟市場；而對於在這次金融危機中受傷較深且在中國全國性開放格局逐步形成的局面下，政策優勢正漸漸喪失的成熟市場則是以維護台商客戶為主，需要更為謹慎。新興市場主要包括廣闊的中部、西部以及經濟發展水準更高的環渤海、東南沿海經濟區的部分地區，具成長性的成熟市場主要包括長三角、東海沿海以及環渤海的部分地區。

附件(A)

表A1 監管機構對於銀行業金融機構開設分支機構的規定

設立機構類型	設立條件
分行	<p>(一) 具有良好的公司治理結構；</p> <p>(二) 風險管理和內部控制健全有效；</p> <p>(三) 具有有效的管理資訊系統；</p> <p>(四) 資本充足率、不良資產比例、盈利能力等重要監管指標符合監管要求；</p> <p>(五) 具有撥付營運資金的能力：撥付營運資金不少於1億元人民幣或等值自由兌換貨幣，撥付個分支機構營運資金總額不超過申請人資本淨額的60%；</p> <p>(六) 最近2年內為發生重大案件和重大違法違規行為；</p> <p>(七) 風險評級結果較好；</p> <p>(八) 銀監會規定的其他審慎性條件。</p>
分行級專營機構	<p>(一) 專營業務經營體制改革符合該項業務的發展方向；</p> <p>(二) 專營業務經營體制改革符合其總行的總體戰略和發展規劃，有利於提高整體競爭能力；</p> <p>(三) 公司治理良好，內部控制健全有效，主要審慎監管指標符合銀監會監管要求；</p> <p>(四) 開辦專營業務2年以上，專營業務具備一定規模，積累了一定經驗；</p>

	<p>(五) 專營業務資產質量、盈利能力等指標達到良好水準；</p> <p>(六) 具有安全、完善的業務處理系統或技術支援系統；</p> <p>(七) 具有健全有效的內部控制、風險管理和問責制度；</p> <p>(八) 具有撥付營運資金的能力；</p> <p>(九) 銀監會規定的其他審慎性條件。</p>
支行	<p>(一) 在擬設地同一地級或地級以上城市設有分行、視同分行管理的機構或分行以上機構且正式營業1年以上，資產質量良好；</p> <p>(二) 擬設地已設立機構具有較強的內部控制能力，最近1年無重大違法違規行為和因內部管理混亂導致的重大案件；</p> <p>(三) 具有撥付營運資金的能力：上一級管轄行撥付營運資金不得低於人民幣1,000萬元或等值的自由兌換貨幣；撥付給支行的營運資金累計不得超過撥付行資本淨額或營運資金的60%；</p> <p>(四) 已建立對高級管理人員考核、監督、授權和調整的制度和機制，並有足夠的專業經營管理人才；</p> <p>(五) 銀監會規定的其他審慎性條件。</p>
自助銀行	<p>(一) 在擬設地設有分行、視同分行管理的機構或分行以上機構，資產質量良好；</p>

	<p>(二) 在擬設地已設立的機構具有較強的內部控制能力，最近1年無重大違法違規行為和因內部管理混亂導致的重大案件；</p> <p>(三) 有與業務經營相適應的營業場所、安全防範措施和其他設施；</p> <p>(四) 銀監會規定的其他審慎性條件。</p>
--	---

表A2 商業銀行高級管理人員任職資格規定

職位	要求	審批程式
<p>董事長、副董事長</p>	<p>1、擬任國有商業銀行、股份制商業銀行董事長、副董事長，應具有本科以上學歷，從事金融工作8年以上，或從事相關經濟工作12年以上（其中從事金融工作5年以上）；</p> <p>2、擬任城市商業銀行、城市信用社股份有限公司董事長、副董事長，應具有本科以上學歷，從事金融工作6年以上，或從事相關經濟工作10年以上（其中從事金融工作3年以上）；</p> <p>3、擬任城市信用合作社理事長、副理事長，應具備中專以上學歷，從事金融工作5年以上或從事經濟工作9年以上（其中從事金融工作2年以上）；</p> <p>4、擬任國有商業銀行、股份制商業銀行董事會秘書的，應具備本科以上學歷，從</p>	

	<p>事金融工作6年以上，或從事相關經濟工作10年以上（其中從事金融工作3年以上）；擬任城市商業銀行、城市信用社股份有限公司董事會秘書的，應具備本科以上學歷，從事金融工作4年以上，或從事相關經濟工作8年以上（其中從事金融工作2年以上）；</p> <p>5、擬任中資商業銀行境外機構董事長、副董事長，應具備本科以上學歷，從事金融工作6年以上，或從事相關經濟工作10年以上，能較熟練地運用1門與所任職務相適應的外語。</p>	
<p>分支機構管理人員</p>	<p>1、擬任國有商業銀行一級分行（直屬分行）、股份制商業銀行分行（異地直屬支行）行長、副行長，總行營業部總經理（主任）、副總經理（副主任），分行級專營機構總經理、副總經理的，應具備本</p>	

	<p>科以上學歷，從事金融工作6年以上或從事經濟工作10年以上（其中從事金融工作3年以上）；</p> <p>2、擬任國有商業銀行二級分行（一級分行直屬支行）行長、副行長的，應具備大專以上學歷，從事金融工作5年以上或從事經濟工作9年以上（其中從事金融工作2年以上）；</p> <p>3、擬任國有商業銀行、股份制商業銀行、城市商業銀行支行行長，城市信用社股份有限公司分社經理及臨時主持工作超過3個月的支行副行長、分社副經理的，應具備大專以上學歷，從事金融工作4年以上或從事經濟工作8年以上（其中從事金融工作2年以上）。</p>	
高級管理人員	<p>1、擬任國有商業銀行、股份制商業銀行行長、副行長的，應具備本科以上學歷，從事金融工作8年以上，或從事相關經濟</p>	

	<p>工作12年以上（其中從事金融工作4年以上）；</p> <p>2、擬任城市商業銀行行長、副行長，城市信用社股份有限公司總經理、副總經理的，應具備本科以上學歷，從事金融工作6年以上，或從事相關經濟工作10年以上（其中從事金融工作3年以上）；</p> <p>3、擬任城市信用合作社主任、副主任的，應具備中專以上學歷，從事金融工作4年以上或從事經濟工作9年以上（其中從事金融工作2年以上）；</p> <p>4、擬任中資商業銀行境外機構行長（總經理）、副行長（副總經理）的，應具備本科以上學歷，從事金融工作6年以上，或從事相關經濟工作10年以上（其中從事金融工作3年以上），且能較熟練地運用1門與所任職務相適應的外語；</p> <p>5、擬任國有商業銀</p>	
--	--	--

行、股份制商業銀行行長助理的，應具備本科以上學歷，從事金融工作6年以上，或從事相關經濟工作10年以上（其中從事金融工作3年以上）；擬任城市商業銀行、城市信用社股份有限公司行長(總經理、主任)助理的，應具備本科以上學歷，從事金融工作4年以上，或從事相關經濟工作8年以上（其中從事金融工作2年以上）；

6、擬任總審計師或內審部門負責人的，應具備本科以上學歷，取得國家或國際認可審計專業技術高級職稱（或通過國家或國際認可的會計、審計專業技術資格考試），並從事財務、會計或審計工作6年以上；

7、擬任總會計師或財務部門負責人的，應具備本科以上學歷，取得國家或國際認可的會計專業技術高級職稱（或通過國家或

	國際認可的會計專業技術資格考試)，並從事財務、會計或審計工作6年以上。	
--	-------------------------------------	--

表A3 外資銀行境內設立機構要求及條件

設立機構類型	最低註冊資本要求	設立條件
代表處		<p>(一) 具有持續盈利能力，信譽良好，無重大違法違規記錄；</p> <p>(二) 具有從事國際金融活動的經驗；</p> <p>(三) 具有有效的反洗錢制度；</p> <p>(四) 受到所在國家或者地區金融監管當局的有效監管，並且其申請經所在國家或者地區金融監管當局同意；</p> <p>(五) 國務院銀行業監督管理機構規定的其他審慎性條件；</p> <p>(六) 已經設立營業機構的，除已設立的代表處外，不能增設，符合國家規定除外；</p> <p>(七) 需增設代表處，其在中國的已設代表處無違規記錄。</p>
分行	應當由其總行無償撥	(一) 滿足設立代表

	<p>給不少於2億元人民幣或等值的自由兌換貨幣的營運資金，注冊資本應當是實繳資本</p>	<p>處的（一）至（五）條規定；</p> <p>（二）提出設立申請前1年年末總資產不少於200億美元；</p> <p>（三）資本充足率符合所在國家或者地區金融監管當局以及國務院銀行業監督管理機構的規定；</p> <p>（四）初次設立分行的，在中華人民共和國境內已經設立代表處2年以上。</p>
<p>中外合資銀行</p>	<p>最低注冊資本限額為10億元人民幣或等值的自由兌換貨幣；在中國境內開設分行，應當由其總行無償撥給不少於1億元人民幣或等值自由兌換貨幣的營運資金。中外合資銀行撥給個分支機構營運資金總和，不得超過總行資本金總額的60%。</p>	<p>（一）滿足設立代表處的（一）至（五）條規定；</p> <p>（二）外方股東及中方唯一或者主要股東應當為金融機構，且外方唯一或者主要股東還應當具備下列條件：</p> <p>（三）為商業銀行；</p> <p>（四）在中華人民共和國境內已經設立代表處；</p> <p>（五）提出設立申請前1年年末總資產不</p>

		<p>少於100億美元；</p> <p>(六) 資本充足率符合所在國家或者地區金融監管當局以及國務院銀行業監督管理機構的規定。</p>
外商獨資銀行	<p>最低註冊資本限額為10億元人民幣或等值的自由兌換貨幣；在中國境內開設分行，應當由其總行無償撥給不少於1億元人民幣或等值自由兌換貨幣的營運資金。中外合資銀行撥給個分支機構營運資金總和，不得超過總行資本金總額的60%。</p>	<p>唯一或者控股股東還應當具備下列條件：</p> <p>(一) 滿足設立代表處的(一)至(五)條規定；</p> <p>(二) 為商業銀行；</p> <p>(三) 在中華人民共和國境內已經設立代表處2年以上；</p> <p>(四) 提出設立申請前1年年末總資產不少於100億美元；</p> <p>(五) 資本充足率符合所在國家或者地區金融監管當局以及國務院銀行業監督管理機構的規定。</p>

資料來源：新華財經整理

表A4 外資銀行境內設立機構業務範圍

設立機構類型	業務範圍（及限制）	經營人民幣業務的條件
代表處	<p>（一）從事與其代表的外國銀行業務相關的聯絡、市場調查、諮詢等非經營活動；</p> <p>（二）不得從事任何形式的經營性活動；</p> <p>（三）不得使用其他企業、祖師或者個人的帳戶；</p> <p>（四）不得在其電腦系統中使用與代表處工作職責不符的業務處理系統。</p>	
分行	<p>經過銀監會批准，可以經營下經銀監會批准經營人民幣業列部分或者全部外匯業務以及對中國境內公民以外客戶的人民幣業務：</p> <p>（一）吸收公眾存款；</p> <p>（二）發放短期、中期和長期貸款；</p> <p>（三）辦理票據承兌</p>	<p>經銀監會批准經營人民幣業務的必須滿足以下條件：</p> <p>（一）提出申請前在中華人民共和國境內開業3年以上；</p> <p>（二）提出申請前2年連續盈利；</p> <p>（三）國務院銀行業監督管理機構規定的其他審慎性條件；</p> <p>（四）外國銀行分行</p>

	<p>與貼現；</p> <p>(四) 買賣政府債券、金融債券，買賣股票以外的其他外幣有價證券；</p> <p>(五) 提供信用證服務及擔保；</p> <p>(六) 辦理國內外結算；</p> <p>(七) 買賣、代理買賣外匯；</p> <p>(八) 代理保險；</p> <p>(九) 從事同業拆借；</p> <p>(十) 提供保管箱服務；</p> <p>(十一) 提供資信調查和諮詢服務；</p> <p>(十二) 可以吸收中國境內公民每筆不少於100萬元人民幣的定期存款；</p> <p>(十三) 經中國人民銀行批准，可以經營結匯、售匯業務。</p> <p>(十四) 經國務院銀行業監督管理機構批准的其他業務；</p>	<p>改制為由其總行單獨出資的外商獨資銀行的，第(一)項、第(二)項規定的期限自外國銀行分行設立之日起計算。</p>
--	--	--

<p>中外合資銀行</p>	<p>經過銀監會批准，可以經營下列部分或者全部外匯業務以及對中國境內公民以外客戶的人民幣業務：</p> <p>(一) 吸收公眾存款；</p> <p>(二) 發放短期、中期和長期貸款；</p> <p>(三) 辦理票據承兌與貼現；</p> <p>(四) 買賣政府債券、金融債券，買賣股票以外的其他外幣有價證券；</p> <p>(五) 提供信用證服務及擔保；</p> <p>(六) 辦理國內外結算；</p> <p>(七) 買賣、代理買賣外匯；</p> <p>(八) 代理保險；</p> <p>(九) 從事同業拆借；</p> <p>(十) 從事銀行卡業務；</p> <p>(十一) 提供保管箱服務；</p> <p>(十二) 提供資信調</p>	<p>經銀監會批准經營人民幣業務的必須滿足以下條件：</p> <p>(一) 提出申請前在中華人民共和國境內開業3年以上；</p> <p>(二) 提出申請前2年連續盈利；</p> <p>(三) 國務院銀行業監督管理機構規定的其他審慎性條件；</p> <p>(四) 外國銀行分行改制為由其總行單獨出資的外商獨資銀行的，第(一)項、第(二)項規定的期限自外國銀行分行設立之日起計算。；</p> <p>(五) 需要符合業務特點及業務發展需要的營業網點。</p>
---------------	---	--

	<p>查和諮詢;</p> <p>(十三) 經國務院銀行業監督管理機構批准的其他業務。</p>	
外商獨資銀行	<p>經過銀監會批准，可以經營下列部分或者全部外匯業務以及對中國境內公民以外客戶的人民幣業務：</p> <p>(一) 吸收公眾存款；</p> <p>(二) 發放短期、中期和長期貸款；</p> <p>(三) 辦理票據承兌與貼現；</p> <p>(四) 買賣政府債券、金融債券，買賣股票以外的其他外幣有價證券；</p> <p>(五) 提供信用證服務及擔保；</p> <p>(六) 辦理國內外結算；</p> <p>(七) 買賣、代理買賣外匯；</p> <p>(八) 代理保險；</p> <p>(九) 從事同業拆借；</p>	<p>經銀監會批准經營人民幣業務的必須滿足以下條件：</p> <p>(一) 提出申請前在中華人民共和國境內開業3年以上；</p> <p>(二) 提出申請前2年連續盈利；</p> <p>(三) 國務院銀行業監督管理機構規定的其他審慎性條件；</p> <p>(四) 外國銀行分行改制為由其總行單獨出資的外商獨資銀行的，第(一)項、第(二)項規定的期限自外國銀行分行設立之日起計算。；</p> <p>(五) 需要符合業務特點及業務發展需要的營業網點。</p>

	<p>(十) 從事銀行卡業務；</p> <p>(十一) 提供保管箱服務；</p> <p>(十二) 提供資信調查和諮詢</p> <p>(十三) 經國務院銀行業監督管理機構批准的其他業務。</p>	
--	--	--

資料來源：新華財經整理

表A5 外資銀行入股中資金融機構的規定

資格要求	入股比例限制	其他規定
<p>(一) 投資入股中資商業銀行的，最近一年年末總資產原則上不少於100億美元；投資入股中資城市信用社或農村信用社的，最近一年年末總資產原則上不少於10億美元；投資入股中資非銀行金融機構的，最近一年年末總資產原則上不少於10億美元；</p> <p>(二) 中國銀行業監督管理委員會認可的國際評級機構最近二年對其給出的長期信用評級為良好；</p> <p>(三) 最近兩個會計年度連續盈利；</p> <p>(四) 商業銀行資本充足率不低於8%；非銀行金融機構資本總額不低於加權風險資產總額的10%；</p> <p>(五) 內部控制制度健全；</p> <p>(六) 註冊地金融機</p>	<p>(一) 單個境外金融機構向中資金融機構投資入股比例不得超過20%；</p> <p>(二) 多個境外金融機構對非上市中資金融機構投資入股比例合計達到或超過25%的，對該非上市金融機構按照外資金融機構實施監督管理；</p> <p>(三) 多個境外金融機構對上市中資金融機構投資入股比例合計達到或超過25%的，對該上市金融機構仍按照中資金融機構實施監督管理。</p>	<p>香港、澳門和台灣地區的金融機構投資入股中資金融機構也適用。合格境外機構投資者購買上市金融機構流通股不適用該規定</p>

<p>構監督管理制度完善；</p> <p>(七) 所在國(地區)經濟狀況良好；</p> <p>(八) 中國銀行業監督管理委員會規定的其他審慎性條件。</p>		
--	--	--

表A6 發起或入股不同類別的中資金融機構的規定

發起或入股機構類型	發起規定	入股規定
<p>股份制商業銀行</p>	<p>(一) 最近一年年末總資產原則上不少於100億美元；</p> <p>(二) 中國銀行業監督管理委員會認可的國際評級機構最近二年對其給出的長期信用評級為良好；</p> <p>(三) 最近兩個會計年度連續盈利；</p> <p>(四) 商業銀行資本充足率不低於8%；非銀行金融機構資本總額不低於加權風險資產總額的10%；</p> <p>(五) 內部控制制度健全；</p> <p>(六) 註冊地金融機構監督管理制度完善；</p> <p>(七) 所在國(地區)經濟狀況良好；</p> <p>(八) 銀監會會規定的其他審慎性條件。</p>	<p>同左</p>
<p>城市商業銀行和城市信用社</p>	<p>(一) 最近一年年末總資產原則上不少於</p>	<p>同左</p>

	<p>10億美元；</p> <p>(二) 中國銀行業監督管理委員會認可的國際評級機構最近二年對其給出的長期信用評級為良好；</p> <p>(三) 最近兩個會計年度連續盈利；</p> <p>(四) 商業銀行資本充足率不低於8%；非銀行金融機構資本總額不低於加權風險資產總額的10%；</p> <p>(五) 內部控制制度健全；</p> <p>(六) 註冊地金融機構監督管理制度完善；</p> <p>(七) 所在國(地區)經濟狀況良好；</p> <p>(八) 銀監會會規定的其他審慎性條件。</p>	
<p>農村中小金融機構</p>	<p>(一) 最近一年年末總資產原則上不少於10億美元；</p> <p>(二) 中國銀行業監督管理委員會認可的國際評級機構最近二年對其給出的長期信</p>	<p>同左</p>

	<p>用評級為良好；</p> <p>(三) 商業銀行資本充足率不低於8%；非銀行金融機構資本總額不低於加權風險資產總額的10%；</p> <p>(四) 財務穩健、資信良好，最近兩個會計年度連續盈利；</p> <p>(五) 內部控制制度健全；</p> <p>(六) 註冊地金融機構監督管理制度完善；</p> <p>(七) 所在國(地區)經濟狀況良好；</p> <p>(八) 入股資金來源真實合法，不得以接待資金入股，且不得以他人委託資金入股；</p> <p>(九) 銀監會會規定的其他審慎性條件。</p>	
--	---	--

表A7 2008 年中國進世界5 百大銀行之銀行排名

项目	第一类资本			资产总额			BIS	逾放
	百万美元	排名		百万美元	排名		比率	比率
国内		世界	国内		世界			
中国工商银行 ICBC	66271	1	8	1,188,800	1	19	13.09	2.74
中国银行 Bank of China	5621	2	10	820,19	4	28	13.3	3.1

	0			8			4	2
中国建设银行 China Construction Bank Corporation	52300	3	13	903,291	2	23	12.58	2.60
交通银行 Bank of Communications	16451	4	54	288,920	5	66	14.44	2.05
中国农业银行 Agricultural Bank of China	12133	5	71	828,263	3	27	na	23.50
招商银行 China Merchants Bank	8655	6	99	179,415	6	90	10.67	1.54
中国民生银行 China Minsheng Banking Corp.	5850	7	131	125,920	8	118	10.70	1.20
中信银行 China CITIC Bank	5344	8	138	138,438	7	109	15.27	1.47
兴业银行 Industrial Bank	5069	9	147	116,548	10	124	11.90	1.20
上海浦东发展银行 Shanghai Pudong Development Bank	3781	10	176	125,261	9	119	9.15	1.46
北京银行 Bank of Beijing	3772	11	178	48,493	14	207	20.10	2.10
中国光大银行 China Everbright Bank	3332	12	195	101,220	11	134	7.20	4.50
广东发展银行 Guangdong Development Bank	2112	13	272	59,897	13	185	7.10	4.00
上海银行 Bank of Shanghai	1967	14	288	42,300	16	231	11.27	2.41
深圳发展银行 Shenzhen Development Bank	1738	15	312	48,263	15	209	5.80	5.60
华夏银行 Huaxia Bank	1724	16	313	81,091	12	156	8.27	2.50
江苏银行 Bank of Jiangsu	1287	17	383	24,945	18	339	10.00	2.00
南京银行 Nanjing City Commercial Bank	1286	18	384	10,413	27	572	30.10	1.80
上海农村商业银行 Shanghai Rural Commercial Bank	1165	19	414	21,558	19	362	9.20	2.30
宁波银行 Ningbo Commercial Bank	1044	20	439	10,337	28	575	21.00	0.40
北京农村商业银行 Beijing Rural Commercial Bank	962	21	467	25,010	17	338	8.32	6.80
深圳平安银行 Shenzhen Ping An Bank	858	22	504	19,388	20	391	9.10	0.80
天津银行 Tianjin City Commercial	728	23	56	14,061	23	47	11.5	2.6

Bank			4			8	0	0
渤海银行 Bohai Bank	664	24	59 1	4,447	42	83 1	27.0 0	Na
大连银行 Dalian City Commercial Bank	632	25	60 5	10,473	26	56 8	10.1 0	3.2 0
盛京银行 Shengjing Bank	492	26	69 8	11,081	24	54 3	9.70	2.0 0
杭州市商业银行 Hangzhou City Commercial Bank	477	27	71 4	9,483	29	60 2	9.00	0.8 0
深圳农村 Shenzhen Rural Commercial Bank	461	28	73 3	7,665	32	67 2	12.1 0	4.6 0
南昌市商业银行 Nanchang city commercial Bank	436	29	75 8	3,697	43	87 0	18.1 0	2.5 0
徽商银行 Huishang Bank	416	30	77 3	14,430	22	47 3	8.10	1.8 2
武汉市商业银行 Wuhan Urban Commercial Bank	412	31	77 8	5,035	39	80 3	12.1 0	2.7 0
东莞银行 Dongguan City Commercial Bank	363	32	82 0	10,807	25	55 7	11.6 0	2.4 0
厦门国际银行 Ximen International Bank	307	36	89 3	5,86 2	36	755	11.5 0	0.7 5
富滇银行 Fudian Bank	302	37	90 0	4,46 1	41	829	13.0 0	3.9 0
包商银行 Baoshang Bank	302	38	90 1	7,21 0	33	699	11.9 0	0.7 0
成都市商业银行 Chengdu City commercial Bank	298	39	90 8	7,79 4	31	666	8.20	6.3 0
浙商银行 China Zheshang Bank	295	40	91 4	7,87 5	30	660	8.50	na
三峡银行 Three Gorges Bank	279	41	93 8	726	45	997	150. 80	3.2 0
济南市商业银行 Jinan City Commercial Bank	273	42	95 2	5,18 0	38	790	10.1 0	1.3 0
恒丰银行 Evergrowing Bank	273	43	95 3	14,6 99	21	470	7.00	0.9 0
西安市商业银行 Xian City Commercial Bank	264	44	97 4	5,59 5	37	775	11.0 0	5.0 0
贵阳市商业银行 Guiyang City Commercial Bank	248	45	99 9	4,97 5	40	804	9.80	6.1 0

(资料来源：整理自《The Banker》，July 2008，London)

(資料來源：整理自《The Banker》，July 2008，London)

表A8 2008 年臺灣進世界5 百大銀行之銀行排名

項目 銀行名稱	第一類資本		資產總額			BIS 比率	逾放 比率	
	百萬美 元	排名	百萬美 元	排名	排名			
		國內	世界		國內	世界		
台灣銀行 Bank of Taiwan	5,183	1	143	103,167	1	133	12.47	0.97
兆豐國際商業銀行 Mega International Commercial Bank	4,287	2	167	60,027	3	184	10.54	1.00
台灣土地銀行 Land Bank of Taiwan	3,070	3	206	56,923	4	191	11.36	1.90
華南銀行 Hua Nan Financial Holding	2,835	4	218	51,423	5	198	108.14	1.52
合作金庫銀行 Taiwan Cooperative Bank	2,749	5	223	74,671	2	165	11.09	1.67
第一銀行 First Commercial Bank	2,347	6	248	50,129	6	203	10.80	1.50
國泰世華銀行 Cathay United Bank	2,326	7	251	39,706	9	247	na	Na
台北富邦銀行 Taipei Fubon Bank	2,140	8	269	33,898	11	270	9.56	1.19
中國信託 Chinatrust Commercial Bank	2,113	9	271	45,301	7	220	na	Na
彰化銀行 Chang Hwa Commercial Bank	2,095	10	275	40,429	8	242	10.36	1.79
永豐商業銀行 Bank SinoPac	1,919	11	294	29,564	12	300	12.38	1.59
上海商業儲蓄銀行 Shanghai Commercial & Savings Bank	1,899	12	298	18,303	16	409	10.36	1.15
台新國際商業銀行 Taishin International Bank	1,384	13	368	27,542	13	314	9.95	1.99
玉山銀行 E. Sun Bank	1,273	14	388	21,285	14	371	na	na
台灣工業銀行 Taiwan Business Bank	1,186	15	406	33,983	10	269	8.64	2.17
台灣新光商業銀行 Taiwan Shin Kong Commercial Bank	611	16	617	10,787	19	558	12.48	1.70
遠東國際商業銀行 Far Eastern International Bank	606	17	621	10,552	20	563	8.89	2.13
元大銀行 Yuanta Commercial Bank	534	18	671	10,544	21	565	9.23	1.22
聯邦銀行 Union Bank of Taiwan	482	19	708	11,051	18	545	8.85	2.39

安泰商业银行 EnTie Commercial Bank	468	20	720	9,607	22	601	8.97	4.87
大众商业银行 Ta Chong Bank	460	21	735	21,054	15	375	8.41	2.82
渣打国际商业银行 Standard Chartered Bank	420	22		13,166	17		9.07	1.64
日盛国际商业银行 Jih Sun International Bank	371	23	810	7,918	25	659	9.04	5.36
万泰商业银行 Cosmos Bank Taiwan	352	24	836	7,507	27	678	9.91	5.98
阳信商业银行 Sunny Bank	338	25	847	7,545	26	676	9.87	2.87
京城银行 King' s Town Bank	334	26	856	6,032	29	745	11.22	7.14
花旗(台湾)商业银行 Citibank Taiwan	329	27		8,532	23		8.09	3.23
中华商业银行 Chinese Bank	307	28	892	6,068	28	744	6.66	8.13
高雄商业银行 Bank of Kaohsiung	303	29	899	4,834	30	808	9.81	1.87
台中商业银行 Taichung Commercial Bank	253	30	989	7,958	24	656	5.38	1.53

(资料来源：整理自《The Banker》，July 2008·London)

表A9 兩岸金融合作大事記

1995	協和銀行在寧波成立並營業。
1997	華一銀行在上海成立並營業。
2001	<p>1· 國泰人壽、新光人壽與富邦產險在大陸設立辦事處。</p> <p>2· 臺灣開放OBU和DBU業務。</p> <p>3· 臺灣於6月26日宣佈開放金融機構赴大陸設立辦事處，在符合規定的9家銀行中有8家銀行向財政部提出申請，於9月28日批准。赴大陸設立辦事處的8家銀行名單及設立據點分別是：世華銀行（上海），中國商業銀行（蘇州），土地銀行（上海），第一銀行（上海），合作金庫銀行（北京），華南銀行（深圳），彰化銀行（昆山），中國信託商業銀行（北京）。大陸中國人民銀行開始臺灣銀行業申請設立辦事處展開審查工作。大陸中國人民銀行開始臺灣銀行業申請設立辦事處展開審查工作。</p>
2002	<p>1· 3月中國人民銀行正式批准世華與彰化兩家銀行分別在上海與昆山設立辦事處。9月批准臺灣合作金庫與華南銀行分別在北京與深圳設立代表處。其中，合作金庫是第一家在大陸設立辦事處的公營銀行。</p> <p>2· 7月初中國人民銀行正式批准商業銀行與臺灣銀行直接通匯。16日，中國工商銀行廈門分行與臺灣銀行完成第一筆直接向台匯款業務，宣告兩岸直接通匯正式開通。</p>
2003	1· 4月，臺灣財政部金融局同意DBU(外匯

指定銀行)與大陸銀行直接往來。但初期也只限於進出口押匯及匯出匯入款業務。

2·6月23日，臺灣進一步開放兩岸保險業務往來，包括開放兩岸再保險業務直接往來，准許保險經紀人、代理人到大陸設辦事處等。

3·8月，臺灣開放銀行OBU經營人民幣無本金遠期外匯交易(NDF)與人民幣匯率選擇權(NDO)業務。

4·9月17日，由中信銀、中銀香港等17家銀行參貸，提供統一企業充實中期營運資金的聯貸案簽約，創下台灣銀行業與海外中資銀行聯手主辦聯貸案的首例，為兩岸金融合作立下典範。

5·9月，台新金融控股公司宣佈在企業金融事業部門設立中國工作小組，積極爭取珠江三角洲地區台商的金融業務。第一銀行計畫成立大中華事業部，與大陸銀行進行策略聯盟，以進入大陸金融市場。富邦金融控股公司則通過購並香港港基銀行，作為進軍大陸金融市場的基地。建華銀行、中國國際商業銀行與大陸台資銀行華一銀行進行策略聯盟，希望通過此一模式進入大陸金融市場。臺灣工業銀行年前與香港東亞、渣打銀行簽署貿易金融合作備忘錄，展開兩岸三地的金融業務合作。臺灣金鼎證券集團與日商合作，計畫創建大中華投資銀行，開展兩岸三地的金融業務。

6·10月，立法院修正通過“兩岸人民關係條例”，放寬民眾攜帶小額人民幣進發佈灣。12月，臺灣允許赴大陸旅行、經商的民眾，可攜帶不超過6,000元的人民幣入境。

	<p>7·12月，首家台資企業在大陸A股上市。</p> <p>8·12月，取消兩岸金融業務往來中要求“對大陸台商的授信餘額，不得超過所收受大陸台商存款餘額”的限制。</p>
2004	<p>1·3月起開放民眾最多可以攜帶6,000元人民幣入境。</p> <p>2·兩岸金融學術交流進一步加強。</p>
2005	<p>1·9月，大陸國家開發銀行與國台辦簽訂“關於支援臺灣同胞投資企業發展開發性金融合作協定”，國家開發銀行根據該協定在未來五年來向台資企業提供300億元人民幣的開發性貸款方案，是大陸官方以政府行為協助解決台商融資問題的重要舉措。</p> <p>2·10月，臺灣開放金門、馬祖地區金融機構試辦新臺幣與人民幣兌換業務。</p>
2006	<p>1·5月15日，臺灣中央銀行修正“金門及馬祖金融機構辦理人民幣現鈔買賣業務要點”，增設辦理據點；簡化結匯手續；同時將金融機構辦理業務明確限定在辦理人民幣與新臺幣現鈔間的買賣業務。</p> <p>2·7月10日，大陸國台辦與華夏銀行簽訂“支持台資企業發展合作議”，華夏銀行承諾未來五年提供台商總計人民幣200億元的融資額度。</p>
2007	<p>1·6月國泰人壽公司獲准籌設福建分公司，10月又獲准設立北京分公司。10月，臺灣新安東京海上產險公司獲臺灣金管會同意，向經濟部提出赴大陸投資參股，與</p>

	<p>廈門產險公司合作成立新的產險公司。臺灣新光人壽公司與大陸海航集團合資的壽險子公司。</p> <p>2·約十家大陸台資企業在港上市。其中以統一集團以“統一中國控股公司”於12月在香港上市最具影響力。</p> <p>3·10月24日，臺灣通過“國（島）內基金及全權委託業務投資國外範圍與境外基金一致化調整方案”，宣佈開放島內共同基金及全權委託業務，可比照境外投資基金投資大陸地區投票及港澳H股、紅籌股，但投資上限分別為0.4%與10%，但尚未付諸實施，就實現了政黨輪替。</p>
2008	<p>1·4月，大陸銀監會表示“歡迎臺灣銀行機構來大陸開展業務”。與此同時，台灣金管會也表示，願積極考慮允許內地銀行及保險公司到臺灣開設辦事處。兩岸金融交流與合作面臨著一個新的發展契機。</p> <p>2·6月12日，臺灣立法院三讀通過“兩岸人民關係條例”中的第38條和第92條修正案，為開放人民幣兌換提供了法源依據。</p> <p>3·7月初，臺灣開放人民幣兌換業務。</p>
2009	<p>1·2月，大陸向臺灣的郵政電子匯款業務開通，兩岸正式實現了雙向郵政電子匯兌業務。</p> <p>2.4月，海峽兩岸關係協會會長陳雲林與臺灣海峽交流基金會董事長江丙坤在南京簽署《海峽兩岸金融合作協定》等3項協定，雙方表示將推動兩岸金融機構增進合作並互設機構，並謀求儘快簽署銀行、保險、</p>

	<p>證券期貨等三項兩岸金融監理合作備忘錄（MOU）。</p> <p>3. 7月，兩岸匯款項目改採負面表列。並開放大陸人士來台開立新臺幣、外幣的活、定(儲)存款帳戶，以及大陸人士來台貸款購買不動產等內容。</p> <p>4. 8月10日，中國銀聯和臺灣聯合信用卡處理中心（聯卡中心）在臺北舉行儀式，宣佈正式開通銀聯卡臺灣受理業務。</p>
--	---

(資料來源：賀瑛 2008 年《兩岸金融合作新構想》，本研究團隊)

附件(B) 「金融海嘯後中國大陸銀行市場發展 暨台灣銀行業赴大陸營運之研究」調查問卷

各位銀行業先進您好：

本院金融研究所在銀行公會支持下，正進行「金融海嘯後中國大陸銀行市場之發展暨台灣銀行業赴大陸營運之研究」，為瞭解貴機構對台灣銀行業登陸的看法及佈局營運策略模式，特進行本項問卷調查。

本問卷分肆大項，共計二十七題。採不記名方式填答，所有資料僅供研究之用，請您安心填答！您所提的寶貴意見將會使得本研究之內容更為充實、結論更具價值，在此誠摯感謝您的填答。如蒙 惠復，將致贈新華財經 2008 年「中國銀行業風險報告」電子版壹份。

敬祝

萬事如意！



財團法人台灣金融研訓院董事長 許嘉棟

院 長 許振明

壹、台資銀行核心競爭力的問題

一、貴機構認為台資銀行進入中國市場的核心競爭力在於？(請依重要性排序 1、2、3...，至多三項)

- 銀行管理者素質
- 技術創新能力
- 組織與執行力
- 財務實力
- 人力資源的素質
- 其他(請註明)：_____

二、台資銀行進入中國市場的劣勢為？(請依重要性排序 1、2、3...，至多三項)

- 銀行管理者素質已經不及中資銀行
- 組織與執行力不及中資銀行
- 已經不具備技術創新優勢
- 對大陸金融生態與熟習程度不足
- 規模與財務實力不足
- 不具備吸收人民幣存款的能力，無法在放款業務上競爭
- 進入太晚，較無法與中資銀行及其它外資銀行的激烈競爭
- 其他(請註明)：_____

三、台資銀行進入中國市場的「主要風險」為？(請依重要性排序 1、2、3...，至多三項)

- 兩岸關係仍不穩定，存在政治風險
- 中國人為管制色彩濃厚，存在政策變動風險
- 中國金融市場規範仍在構建，存在不確定的監管風險
- 當地客戶信用及資產風險性高
- 徵信、支付及作業等基礎設施尚不完善，存在操作風險
- 其他(請註明)：_____

四、對台資銀行進入中國，台灣政府應有對策為？(單選題)

- 以市場導向為原則，全面開放

- 依審慎監理原則，有秩序開放
- 政策性選擇幾家銀行，對台資銀行進入中國做區域指導，避免同一區域過度競爭
- 其他（請註明）：_____

貳、台灣銀行業進入中國市場的相關問題

五、貴機構進入中國的基本策略為？（單選題）

- 中國市場深具潛力，先找門票進場，把握所有機會，分行、子行、參股中資銀行同時並進
- 主客觀條件不足，先升格為分行服務台商，視未來發展再調整策略
- 分行成長性差，參股有互信問題，為長遠發展，以設立子行為優先策略
- 先申請設立代表人辦事處，等待機會
- 為保持競爭力，先找中資銀行辦理業務合作
- 中國市場依然不成熟，風險太高，不貿然進入
- 其他(請註明)：_____

六、貴機構目前服務中國台商的途徑？(請依重要性排序 1、2、3...，至多三項，可單選)

- 由總行不定期派人進入中國
- 由香港分支機構不定期派人進入中國
- 已經設立代表人辦事處
- 以其他型式法人進入，如財務公司/租賃公司/擔保公司

七、貴機構短期與中長期進入中國的途徑為？

(一)短期進入途徑(請依重要性排序 1、2、3...，至多三項)

- 暫不考慮（請跳答至**第三大類**）
- 由香港分支機構不定期派人進入中國
- 設立代表人辦事處
- 參股-入資、併購
- 設立分行
- 設立子行

- 策略聯盟
 - 以其他型式法人進入，如財務公司/租賃公司/擔保公司
- (二)中長期進入途徑(請依重要性排序 1、2、3...，至多三項)
- 由香港分支機構不定期派人進入中國
 - 設立代表人辦事處
 - 參股-入資、併購
 - 設立分行
 - 設立子行
 - 策略聯盟
 - 以其他型式法人進入，如財務公司/租賃公司/擔保公司

八、貴機構為何要進入中國市場?(請依重要性排序 1、2、3...，至多三項)

- 看好中國市場長期發展潛力，要成為大中華的銀行必須立刻進入市場卡位
- 台灣是個過度競爭的成熟市場，相對上較無獲利性及成長性
- 主要客戶已進入中國，不進入將流失客戶
- 其他銀行將進入中國，如果不趕上潮流，將無法競爭
- 其他(請註明)：_____

九、貴機構進入中國的最終目標為?(單選題)

- 成為全中國的綜合性銀行
- 在特定的中國地區提供綜合性銀行服務
- 成為全中國的專業性銀行(如企金、消金或投資銀行等)
- 在特定的中國地區提供專業性銀行服務
- 作為支援台商的專業性銀行

十、貴行進入中國的分行或子行短期和中期之運營策略為?(請依重要性排序 1、2、3...，至多三項)

- 以熟習大陸金融生態與操作規範為主，不急於推展業務
- 以服務台商為目標
- 台商市場已過度競爭，將積極開發當地業務

- 控制風險與成本，逐漸建立完整服務平臺
- 尋找可參股的城商銀行，進一步滲透市場
- 以中國作為銀行未來主要市場，將積極投資，全面開發業務

十一、貴機構是否願意參股中國的銀行？

- 是(請續答第十二題)
- 否(請跳答至第十四題)

十二、可能的參股對象會是：(單選題)

- 全國性銀行
- 股份制銀行
- 城商銀行
- 其他(請註明)：_____

十三、參股的目的與風險為？(單選題)

(一)其目的為？

- 過渡性安排，以熟習當地金融生態與操作模式
- 長期股權投資
- 合作開發市場
- 其他(請註明)：_____

(二)其風險為？

- 控制權
- 信任
- 文化
- 其他(請註明)：_____

十四、貴機構進入中國的地區選擇？(請依優先次序選擇1、2、3...，至多三項)

- 華南地區(如：深圳、廣州、廈門...等)
- 華東地區(如：上海、崑山、蘇州、寧波...等)
- 環渤海灣地區(如：北京、天津、青島...等)
- 東北地區(如：大連...等)

- 中部地區(如：武漢、長沙、合肥、南昌...等)
- 川渝地區(如：重慶、成都...等)
- 西北地區(如：西安...等)

十五、貴機構選擇進入地區的「主要考慮因素」為？(請依重要性排序 1、2、3...，至多三項)

- 貼近台商企業
- 當地的經濟發展狀況和消費成長潛力
- 中小企業集中地或發展較快的地區
- 租稅等優惠措施
- 當地銀行的競爭狀況
- 響應中國政府導向，服務政策建議的市場
- 其他(請註明)：_____

十六、貴機構進入中國的主要中長期目標業務與客戶？(單選題)

(一)主要目標業務：

- 企業金融
- 投資銀行
- 消費金融
- 私人財富管理
- 其他(請註明)：_____

(二)主要目標客戶：

- 台資企業
- 合夥企業
- 外資企業
- 當地民營企業與個人客戶

十七、貴機構預計進入中國市場後，多少年可損益兩平？

- 1年內
- 1年以上~3年以內
- 3年以上~5年以內
- 5年以上

參、中國大陸的銀行進入台灣的競爭問題

十八、中資銀行進入臺灣，台灣政府應採取何種開放次序？(請排序 1、2、

3...，至多三項)

- 先開放設立代表人辦事處
- 直接開放設立分行
- 直接開放設立子行
- 開放中資銀行參股投資台灣的銀行
- 開放中資銀行併購台灣的銀行
- 其他（請註明）：_____

十九、對中資銀行參股及並購臺灣的銀行，貴機構持何種態度？（單選）
貴機構持此態度的主要原因是：_____

- 同意
- 不同意

二十、中資銀行進入臺灣，台灣政府應採取何種政策？(單選)

- 依審慎監理原則，全面開放中資銀行來台設立分支機構
- 以平對互惠等原則，有秩序開放中資銀行來台設立分支機構
- 以加權對等原則，選擇中資銀行來台設立分行,另外數家代表人辦事處
- 政策性選擇幾家銀行，象徵性的開放來台設立分支機構
- 其他（請註明）：_____

二十一、如果台灣政府政策性的選擇幾家中資銀行來台設立分支機構，貴機構認為，應開放幾家中資銀行來台立分支機構？

- 一家
- 二家
- 三家
- 四家
- 其他（請註明）：_____

二十二、中資銀行進入台灣的優勢？(請排序 1、2、3...，至多三項)

- 財務實力

- 技術創新能力
- 價格競爭
- 大陸的網點及人民幣的優勢
- 中資銀行得以使用聯徵中心，掌握台商信用資料
- 台灣的銀行業經營艱巨，中資銀行進入加劇市場競爭
- 其他（請註明）：_____

二十三、台灣的銀行與進入台灣的中資銀行競爭的優勢？(請排序 1、2、3...，至多三項)

- 財務實力
- 技術創新能力
- 價格競爭
- 熟習本地金融生態與操作模式
- 其他（請註明）：_____

二十四、中資銀行進入臺灣，貴機構計畫採取何種因應策略？(請排序 1、2、3...，至多三項)

- 深入耕耘原有客戶
- 利用臺灣銀行的優勢，與其面對面競爭
- 與中資銀行結成策略聯盟，發展新的客戶或提供新的服務
- 爭取成為中資銀行的並購對象
- 其他（請註明）：_____

肆、基本資料相關問題

二十五、貴機構的基本屬性為？(單選題)

- 銀行為主的金融控股公司下屬銀行
- 保險為主的金融控股公司下屬銀行
- 證券為主的金融控股公司下屬銀行
- 非金控體系的公股屬性銀行
- 工業銀行或工業銀行屬性金控

- 新設立之商業銀行(80年7月後設立)
- 信合社改制之商業銀行

二十六、貴機構的資產總額為？(單選題)

- 新台幣 2 兆元以上
- 新台幣 1 兆元~2 兆元
- 新台幣 4,000 億元~1 兆元
- 新台幣 2,300 億元~4,000 億元
- 新台幣 2,300 億元以下

二十七、貴機構的第一類資本總額為？(單選題)

- 新台幣 1,000 億元以上
- 新台幣 600-1,000 億元
- 新台幣 300-600 億元
- 新台幣 150-300 億元
- 新台幣 150 億元以下

* 問卷結束，感謝您的幫忙與合作 *

附註：

1. 填妥後，懇請於 8 月 7 日前傳真：(02) 2363-8303；或惠寄至 (100) 台北市羅斯福路三段 62 號 10 樓 台灣金融研訓院金融研究所收。
2. 如有問題請電洽：02-3365-3581 蕭育仁先生或函詢 tristan@mail.tabf.org.tw

附件(C) 問卷調查結果

(一)、台資銀行核心競爭力分析

1、台資銀行進入中國市場的核心競爭力

受訪機構認為台資銀行進入中國市場，最具競爭力的構面為銀行管理者素質，其次依序為人力資源的素質、組織與執行力、技術創新能力，最後才是財務實力。其中以證券為主的金融控股公司下屬銀行認為組織執行力為主要進入中國市場的核心競爭力，新設立的商業銀行則認為人力資源的素質為現階段較具競爭力之優勢(詳見圖 C1)。若進一步以受訪機構資產總額來看，資產總額 2 兆元以上的金融機構認為人力資源素質為首位，其次為銀行管理者素質。若以受訪機構的第一類資本總額來看，亦認為目前最具競爭力之項目為銀行管理者素質，其次為人力資源素質與組織執行力等¹⁸。

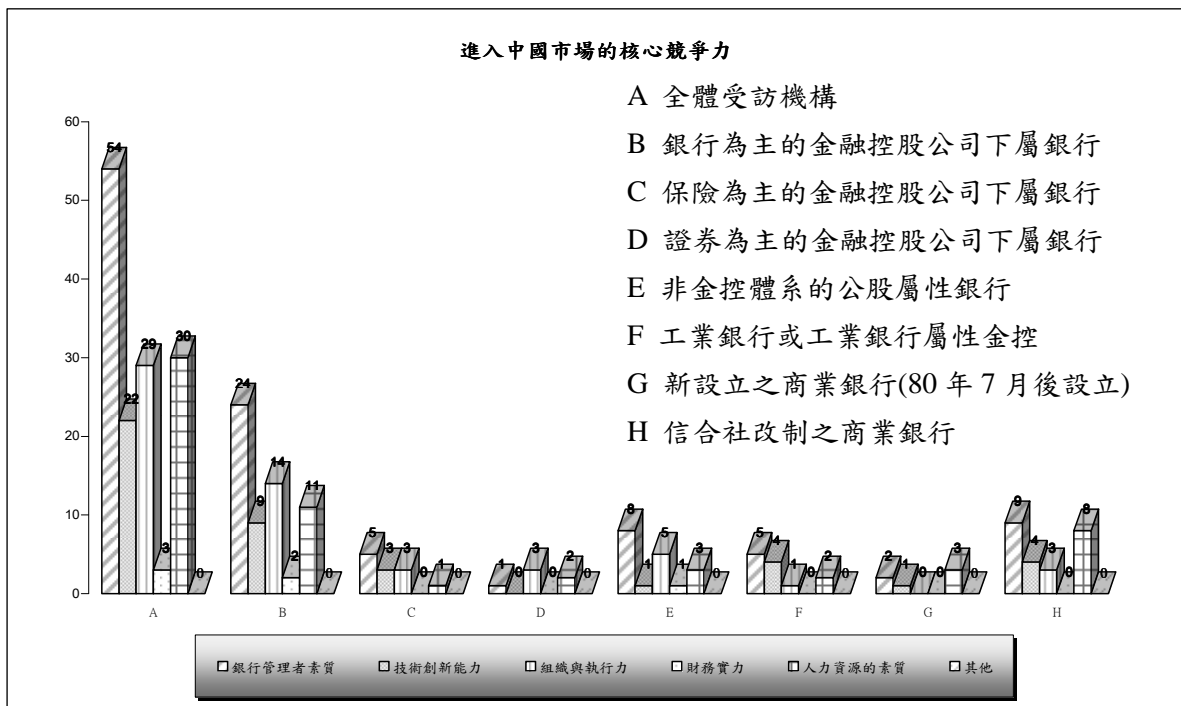


圖 C1 台資銀行進入中國市場的核心競爭力-基本屬性區分

¹⁸ 請參看 P₃₂₃ 附件(C)圖 X1&X2

2、台資銀行進入中國市場的劣勢

受訪機構認為台資銀行進入中國市場最主要的劣勢為不具備吸收人民幣存款的能力，因而無法在放款業務上競爭，其次依序為進入太晚，無法與中資銀行及其他外資銀行激烈競爭，以及對大陸金融生態與熟習程度不足、規模與財務實力不足等問題，顯見台資銀行進入中國市場後，若無法吸收人民幣存款，恐將損及其業務佈局與獲利能力。此外，中國較屬人治國家，部分法令規範仍待健全發展中，此亦成為受訪金融機構進入中國市場之隱憂。若以受訪機構之類別屬性來看，證券為主的金融控股公司下屬銀行認為進入中國市場主要劣勢為進入太晚，無法與中資銀行及其他外資銀行激烈競爭，信合社改制之商業銀行則認為規模與財務實力不足為目前進入中國市場之劣勢(詳見圖 C2)。若進一步以受訪機構資產總額來看，資產總額 2,300 億元至 1 兆元的受訪機構認為對大陸金融生態與熟習程度不足為主要劣勢¹⁹。

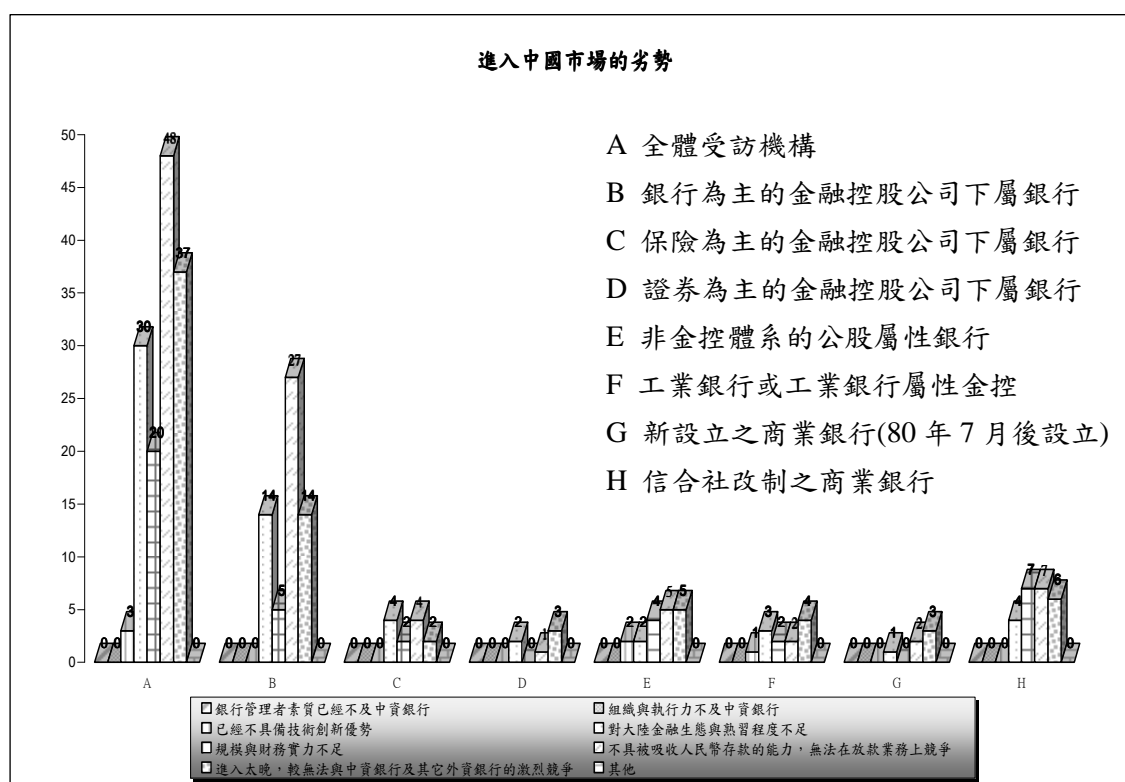


圖 C2 台資銀行進入中國市場的劣勢-基本屬性區分

¹⁹ 請參看 P₃₂₄ 附件(C)圖 X3&X4

3、台資銀行進入中國市場的「主要風險」

關於台資銀行進入中國市場的主要風險，受訪機構認為中國人為管制色彩濃厚，存在政治變動風險為首要，其次依序為徵信、支付及作業等基礎設施尚不完善，存在操作風險；中國金融市場規範仍在建構，存在不確定的監管風險等。由此可見，對於受訪金融機構來說，中國濃厚的人為管制色彩所隱含的政治風險為進入中國市場的最大考量(詳見圖 C3)。若以受訪機構資產總額與第一類資本總額來看，資產總額 2 兆元以上的金融機構認為中國金融市場規範仍在建構，存在不確定的監管風險為進入中國市場之風險考量首要，第一類資本總額 150 億元以下之受訪機構則認為徵信、支付及作業等基礎設施尚不完善，存在操作風險同屬進入中國市場之主要風險之一²⁰。

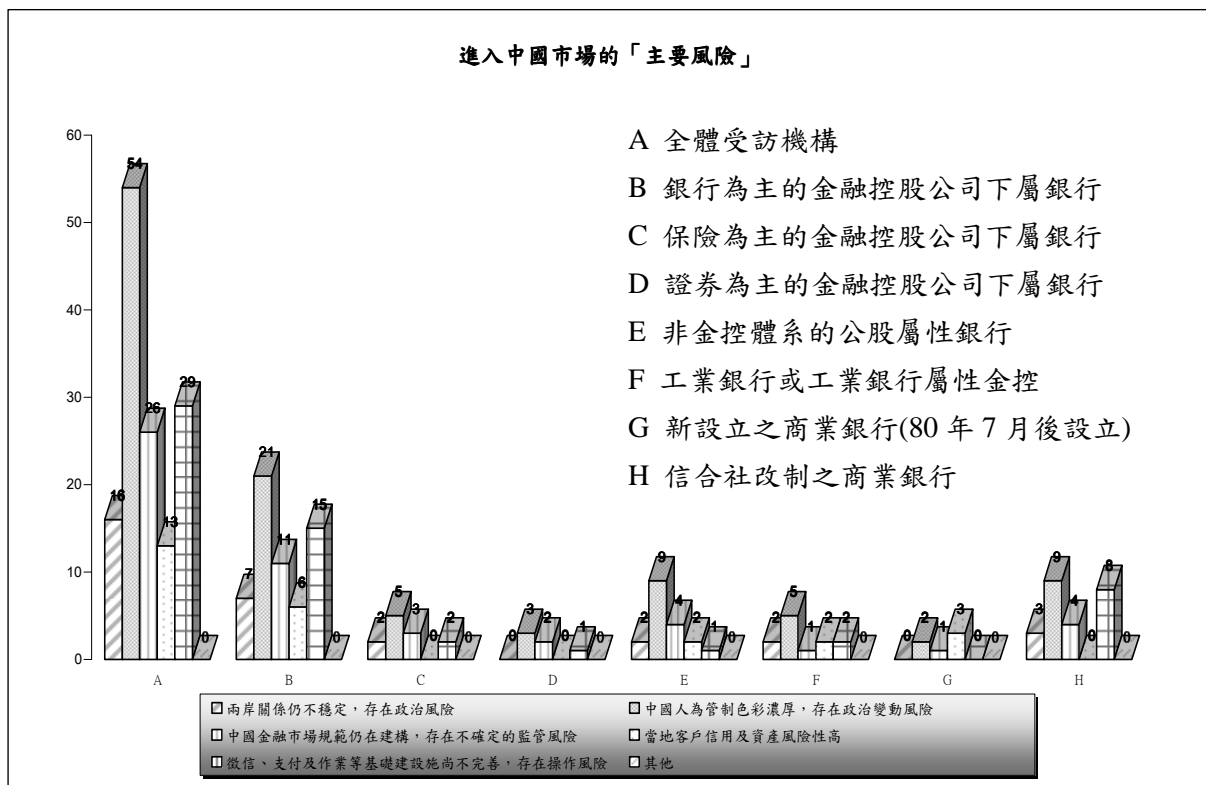


圖 C3 台資銀行認為進入中國市場的主要風險-基本屬性區分

²⁰ 請參看 P₃₂₅ 附件(C)圖 X5&X6

4、對台資銀行進入中國，台灣政府應有對策

對於台資銀行進入中國，台灣政府應採取何種對策，全體受訪機構認為應依審慎監理原則，有秩序開放為首要，僅銀行為主的金融控股公司下屬銀行認為台灣政府應以市場導向為原則，全面性的開放(詳見圖 C4)。若以受訪機構資產總額與第一類資本總額來看，資產總額 1 兆至 2 兆元以及第一類資本總額 600 至 1,000 億元的金融機構同樣認為台灣政府應以市場導向為原則，全面性的開放²¹。顯見對於銀行為主的金融控股公司下屬銀行與資產總額大的金融機構而言，台灣政府應全面開放台資銀行進入中國市場，不宜有過多的規範與限制。

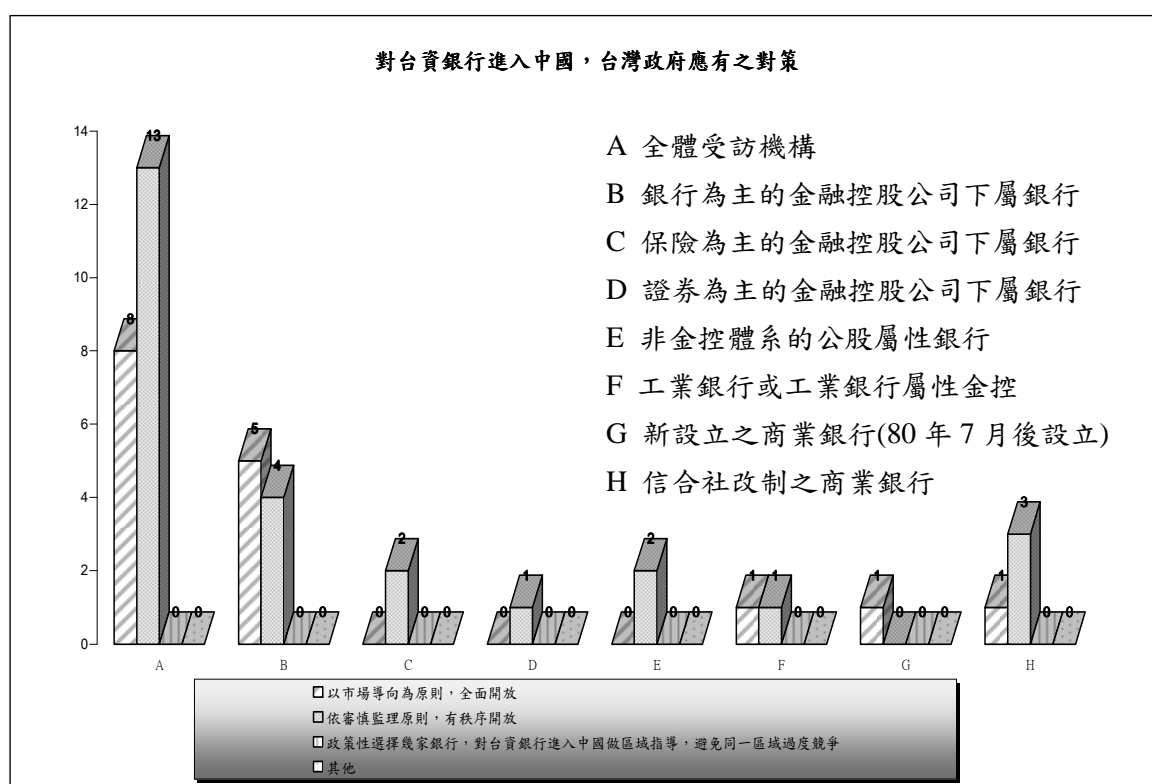


圖 C4 對台資銀行進入中國，台灣政府應有之對策-基本屬性區分

²¹ 請參看 P₃₂₆ 附件(C)圖 X7&X8

(二)、台灣銀行業進入中國市場的相關問題分析

1、台資銀行進入中國的基本策略

對於現階段受訪機構進入中國的基本策略，以中國市場深具潛力，先找門票，把握所有機會，分行、子行、參股中資銀行同時並進為優先選擇，其次為主客觀條件不足，先升格為分行服務台商，視未來發展再調整策略，以及先申請設立代表人辦事處，等待機會之選擇。其中銀行為主的金融控股公司下屬銀行認為現階段主客觀條件不足，先升格為分行服務台商，視未來發展再調整策略，非金控體系的公股屬性銀行則認為應先申請設立代表人辦事處，等待機會。由此可見，對於大多數的金融機構而言，不排除任何可進入中國市場的機會，相較於以銀行為主的金融控股公司下屬銀行，由於大多已在中國市場設置辦事處，故現階段先以升格為分行主要，之後再視未來發展調整策略(詳見圖 C5)。若進一步以受訪機構資產總額與第一類資本總額來看，資產總額 2,300 億元以下的金融機構認為目前先以申請設立代表人辦事處為主要西進策略，第一類資本總額 150 至 300 億元的金融機構則認為為保持競爭力，先找中資銀行辦理業務合作亦是基本策略之一²²。

2、台資銀行目前服務中國台商的途徑

目前受訪機構服務中國台商的途徑依序為由總行不定期派人進入中國、已經設立代表人辦事處、由香港分支機構不定期派人進入中國等。其中銀行為主的金融控股公司下屬銀行以設立代表人辦事處為目前服務中國台商的主要途徑，與前述結果相符，而信合社改制之商業銀行則以由總行不定期派人進入中國為主要。若以受訪機構資產總額做進一步分析，資本總額 2,300 億元以下至 1 兆元的金融機構亦大多由總行不定期派人進入中國為主要服務中國台商的方式，規模較小的銀行則多由總行不定期派人進入中國為主要服務中國台商的方式。詳見圖 C6~圖 C8。

²²請參看 P₃₃₀ 附件(C)圖 X9&X10

進入中國的基本策略

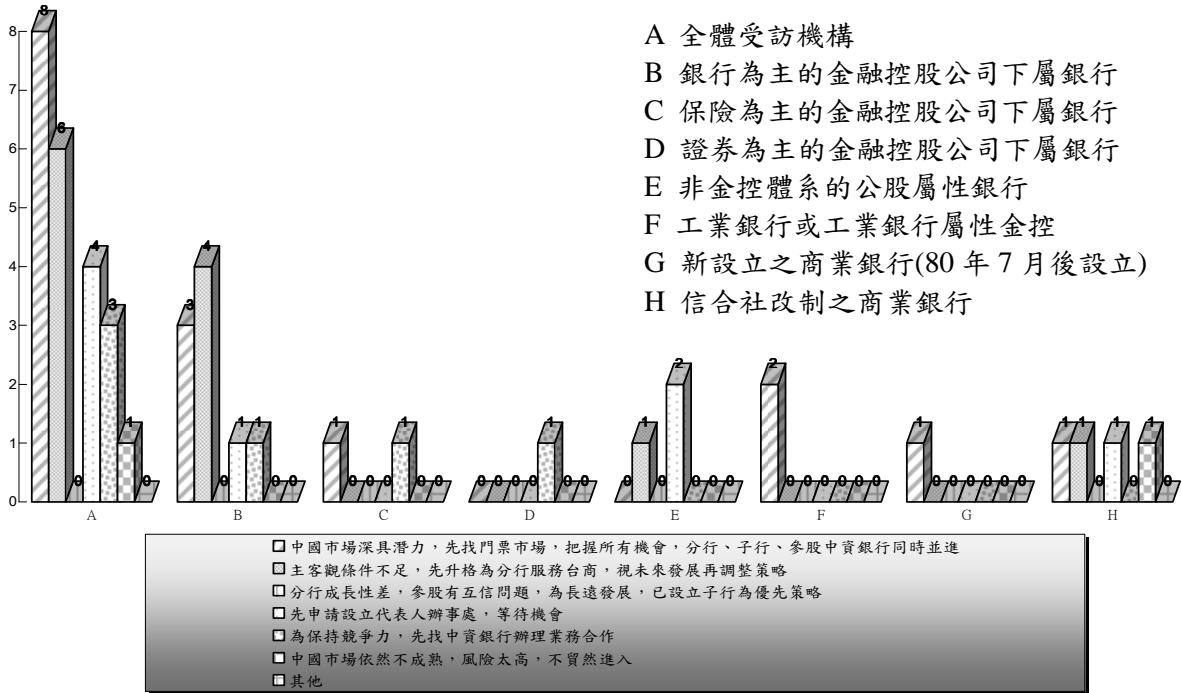


圖 C5 台資銀行進入中國的基本策略-基本屬性區分

目前服務中國台商的途徑

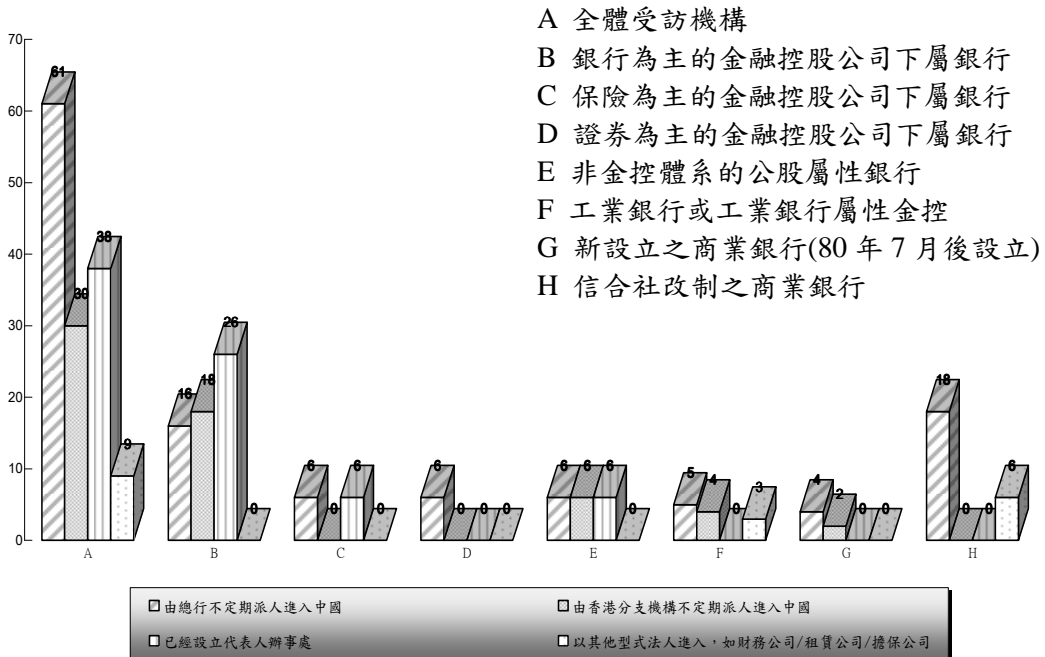


圖 C6 台資銀行目前服務中國台商的途徑-基本屬性區分

目前服務中國台商的途徑

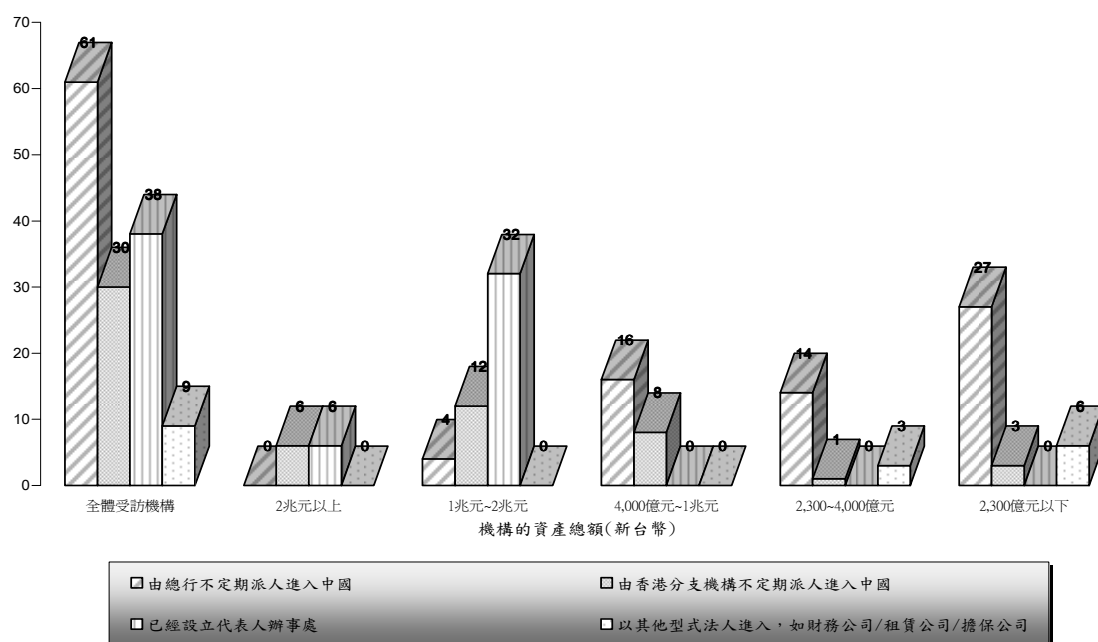


圖 C7 台資銀行目前服務中國台商的途徑-資產總額區分

目前服務中國台商的途徑

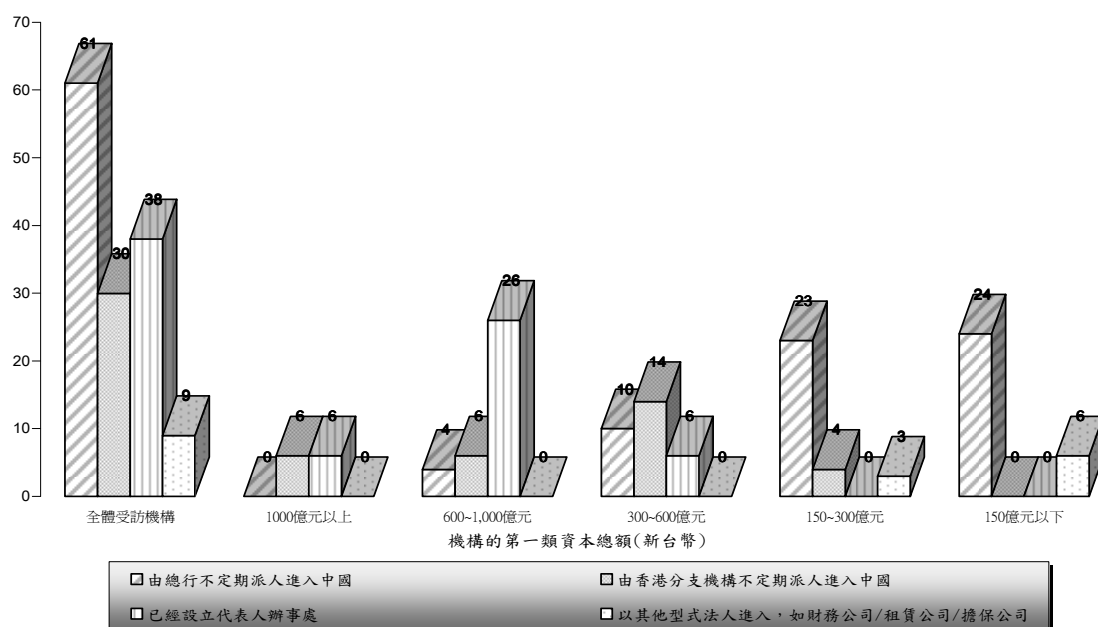


圖 C8 台資銀行目前服務中國台商的途徑-第一類資本總額區分

3、台資銀行短期進入中國的途徑

對於受訪機構短期進入中國的途徑，依序為設立分行、由香港分支機構不定期派人進入中國、設立代表人辦事處以及暫不考慮等。其中銀行為主的金融控股公司下屬銀行以設立分行為短期進入中國的主要途徑，如前所述，以銀行為主的金融控股公司下屬銀行，由於其大多已在中國市場設置辦事處，故現階段先以升格為分行主要進入中國的途徑，然亦有部份以保險為主的金融控股公司下屬銀行及信合社改制之商業銀行暫不考慮進入中國市場。若以受訪機構資產總額做進一步分析，資產總額 2,300 億元以下的金融機構認為策略聯盟亦是短期進入中國市場的方式。由此可見，對於資產規模較小的金融機構來說，短期先以策略聯盟方式進入中國市場亦是選項之一。若以受訪機構第一類資本總額來看，第一類資本總額 300 至 600 億元的金融機構認為設立代表人辦事處為首要，150 至 300 億元的金融機構則以由香港分支機構不定期派人進入中國為主要。詳見圖 C9~圖 C11。

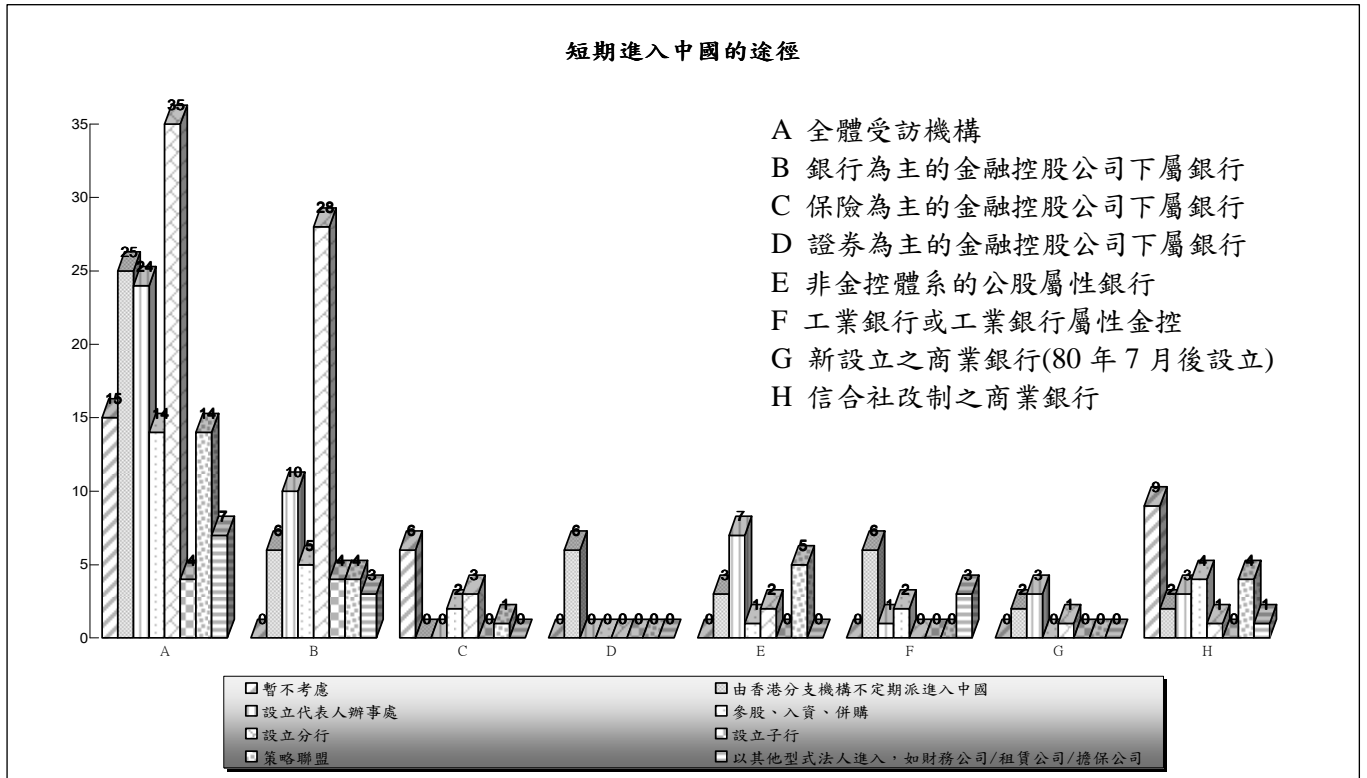


圖 C9 台資銀行短期進入中國的途徑-基本屬性區分

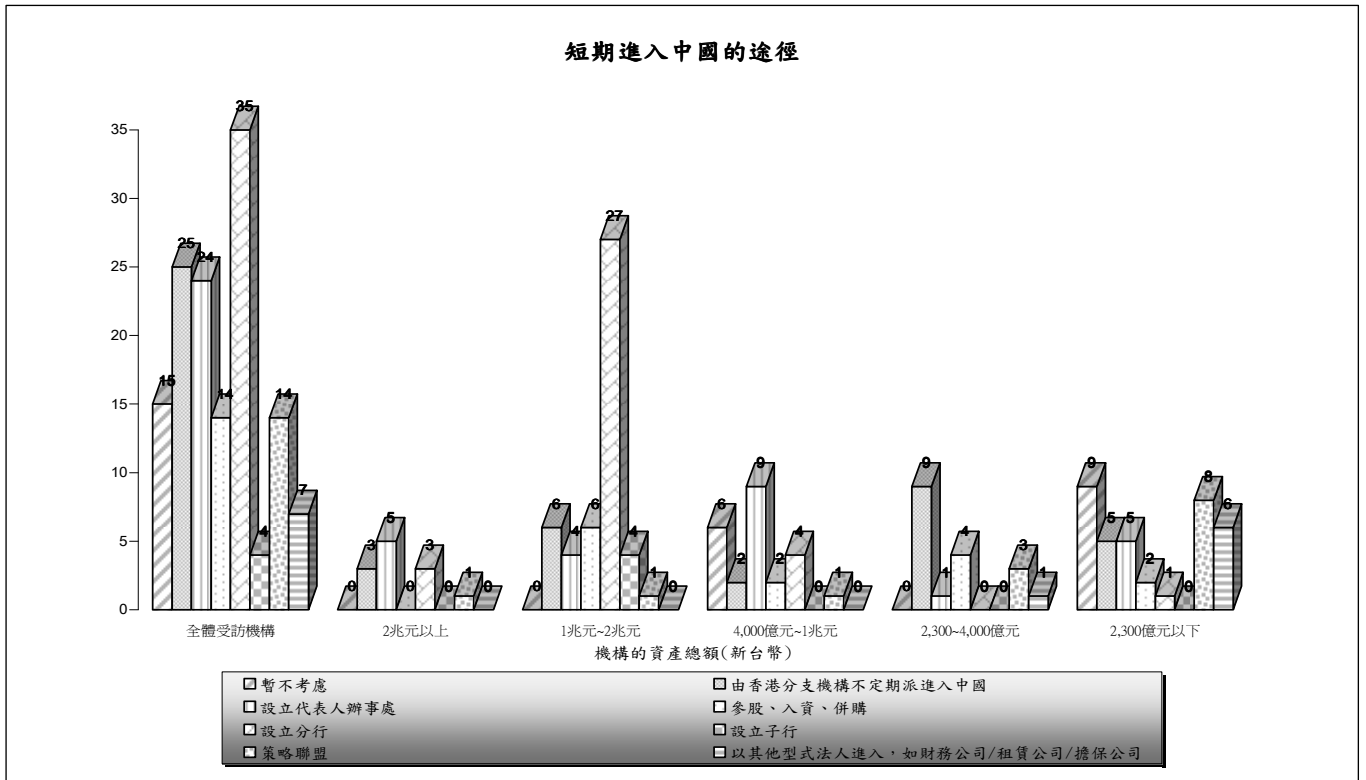


圖 C10 台資銀行短期進入中國的途徑-資產總額區分

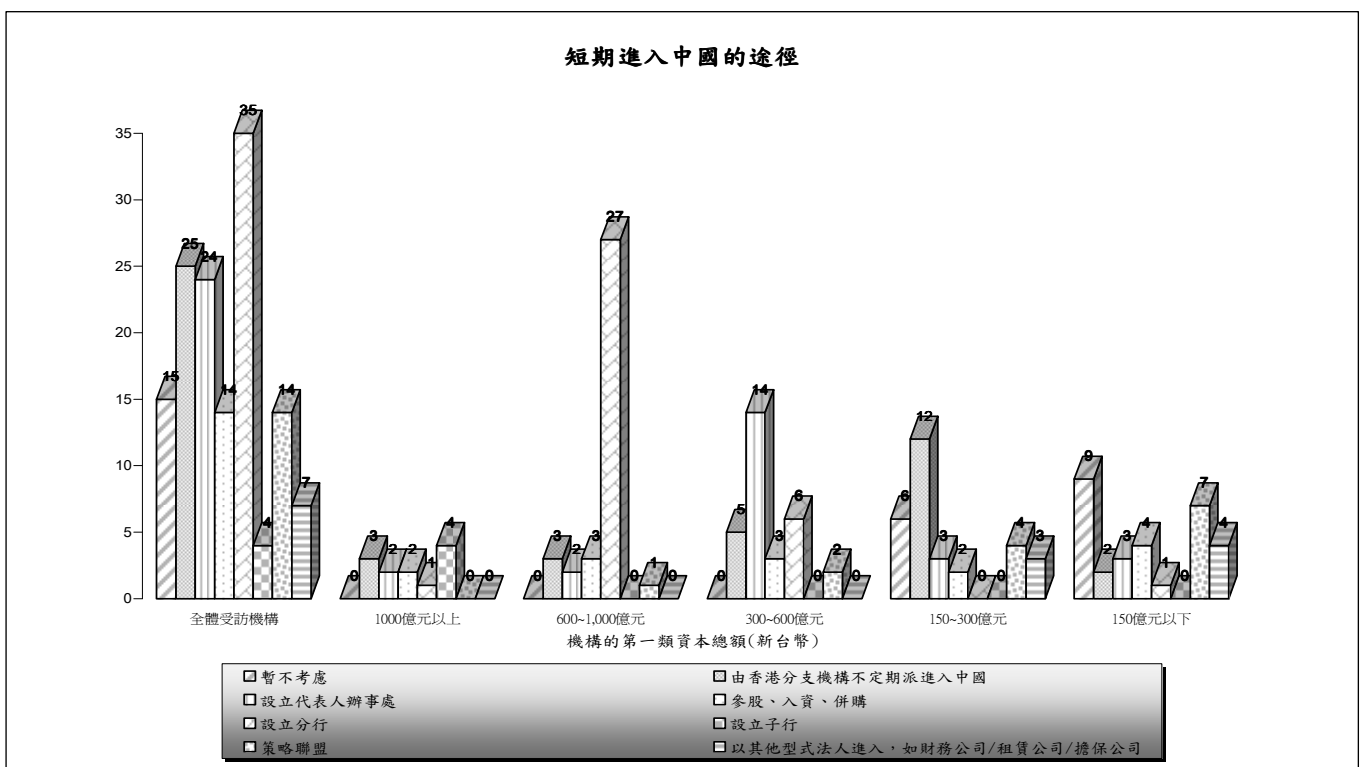


圖 C11 台資銀行短期進入中國的途徑-第一類資總額區分

4、台資銀行中長期進入中國的途徑

相較於短期進入中國的途徑，受訪機構對於中長期進入中國的方式，依序為設立子行；設立分行；策略聯盟；參股、入資、併購等。其中金融控股公司下屬銀行以設立子行為中長期進入中國為主要目標，非金控體系下的公股屬性銀行則以策略聯盟為主(詳見圖 C12)。若以受訪機構資產總額與第一類資本總額進行分析，資產總額 1 兆至 2 兆元以上的受訪機構以設立分行為主，2,300 億元以下至 1 兆元的受訪機構則以設立子行為主，第一類資本總額 150 至 300 億元的受訪機構以策略聯盟為中長期進入中國途徑之首選²³。

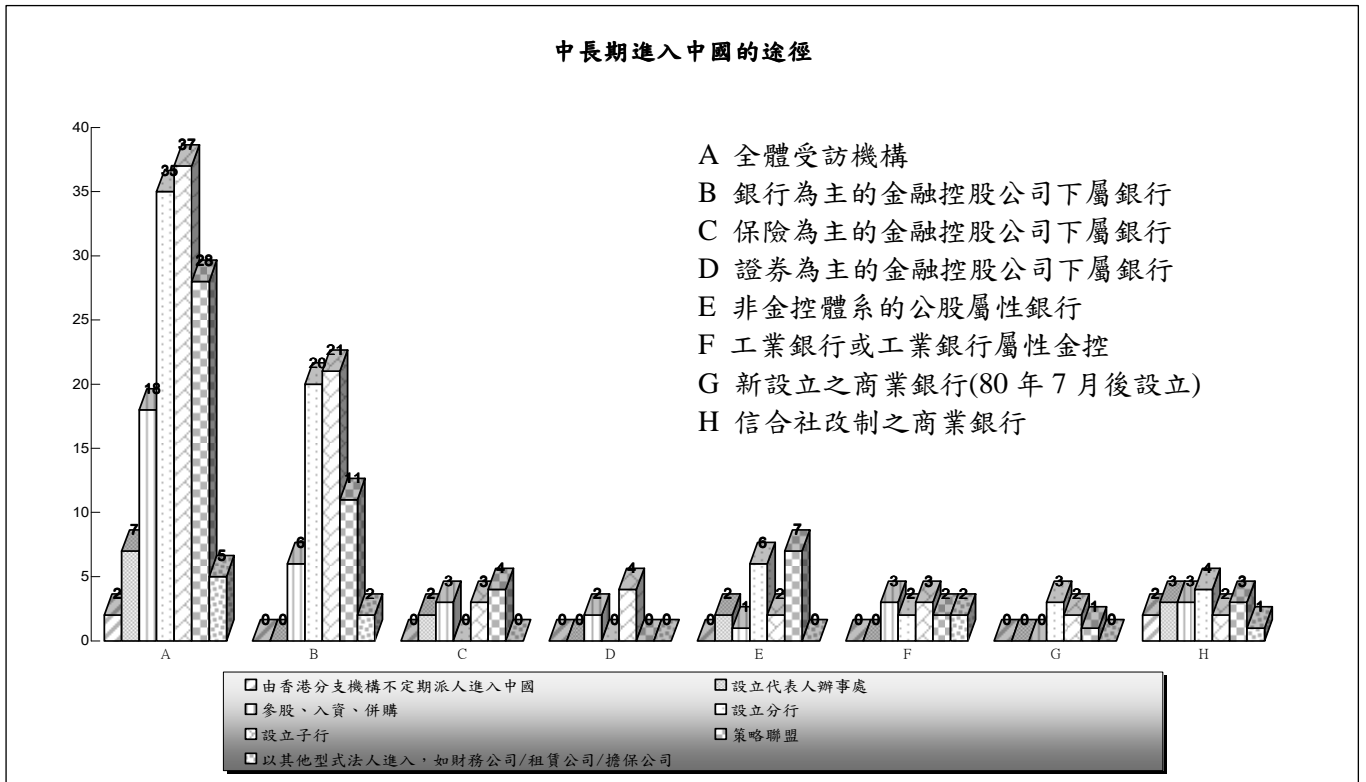


圖 C12 台資銀行中長期進入中國的途徑-基本屬性區分

²³ 請參看 P₃₂₈ 附件(C)圖 X11&X2

5、台資銀行為何要進入中國市場

對於受訪機構為何要進入中國市場的原因，依序為台灣是個過度競爭的成熟市場，相對較無獲利性與成長性；看好中國市場長期發展潛力，要成為大中華的銀行必須立刻進入市場卡位；主要客戶已進入中國，不進入將流失客戶等，其中以證券為主的金融控股公司下屬銀行與工業銀行或工業銀行屬性金控認為看好中國市場長期發展潛力，要成為大中華的銀行必須立刻進入市場卡位為主要進入中國市場的因素(詳見圖 C13)，若以受訪機構資產總額來看，大多亦認為台灣是個過度競爭的成熟市場，相對較無獲利性與成長性，並且看好中國市場長期發展潛力，要成為大中華的銀行必須立刻進入市場卡位等因素為主要考量，另就第一類資本總額觀之，第一類資本總額 1000 億元以上與 150 至 300 億元的受訪機構則以看好中國市場長期發展潛力以及主要客戶已進入中國等為主要原因。由此可知，目前台灣金融市場已趨近飽和，輔以中國市場之崛起皆是促進台資銀行積極西進之主要因素²⁴。

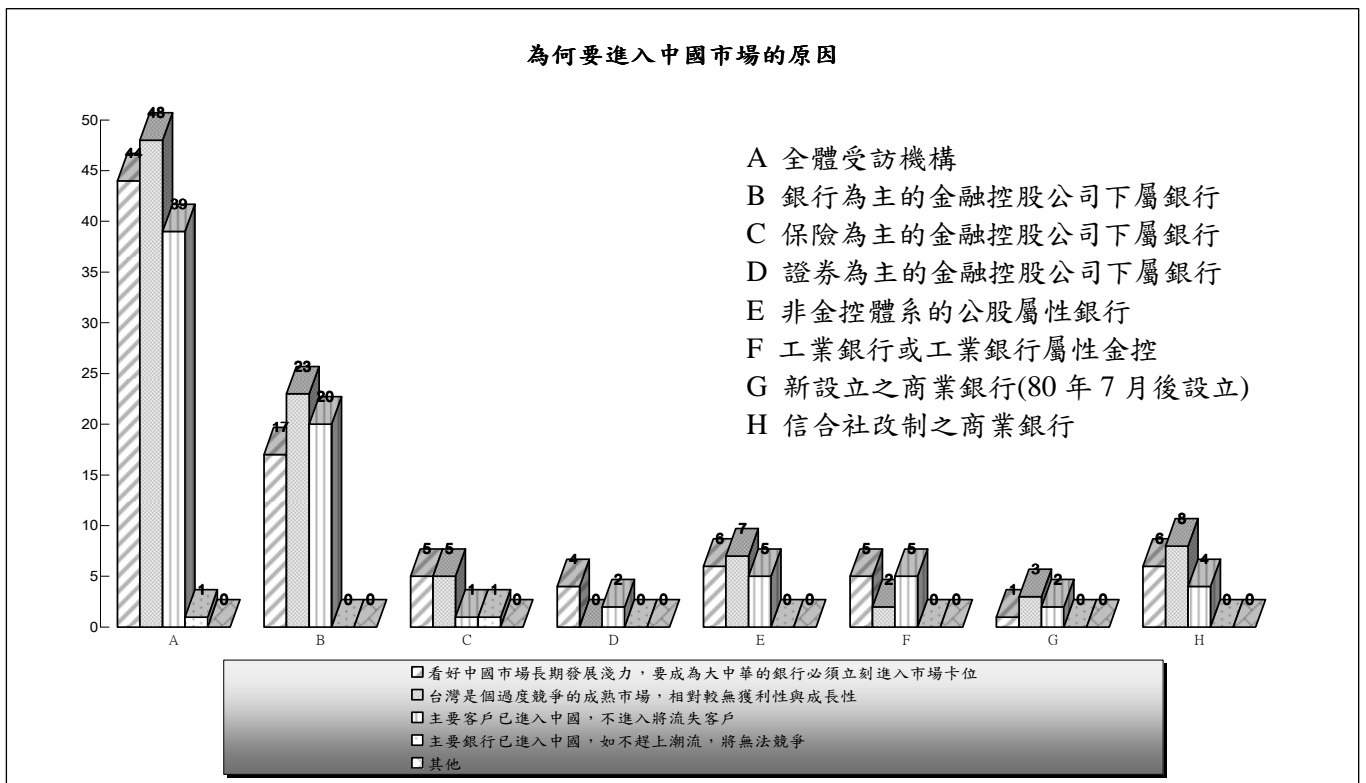


圖 C13 台資銀行為何要進入中國的原因-基本屬性區分

²⁴ 請參看 P₃₂₉ 附件(C) 圖 X13&X14

6、台資銀行進入中國的最終目標

全體受訪機構認為西進中國市場的最終目標以作為支援台商的專業性銀行為優先，其次依序是在特定的中國地區提供綜合性銀行服務；成為全中國的綜合性銀行；成為全中國的專業性銀行（如企金、消金或投資銀行等）和在特定的中國地區提供專業性銀行服務。進一步以受訪機構基本屬性來看，銀行為主的金融控股公司下屬銀行和信合社改制之商業銀行絕大部份仍是認為西進中國市場的最終目標也是作為支援台商的專業性銀行，但是非金控體系的公股屬性銀行則是希望成為全國的綜合性銀行，而工業銀行或工業銀行屬性金控則是希望能成為全中國的專業性銀行。

若以受訪機構資產總額來看，資產規模相對最大的兩家受訪機構看法相當分歧，一個是希望能成為全國的綜合性銀行，另一個則是保守的作為支援台商的專業性銀行，而規模相對較小的機構大部份則是希望穩健的維持作為支援台商的專業性銀行。若以受訪機構第一類資本總額來看，相對最大的兩家受訪機構看法和以資產規模區分的結果相當類似，只是一個是希望能成為在特定的中國地區提供綜合性銀行，另一個則是保守的作為支援台商的專業性銀行，而第一類資本總額相對較小的受訪機構也是和資產規模較小的受訪機構一樣，西進中國市場的最終目標也是作為支援台商的專業性銀行。詳見圖 C14~圖 C16。

進入中國的最終目標為

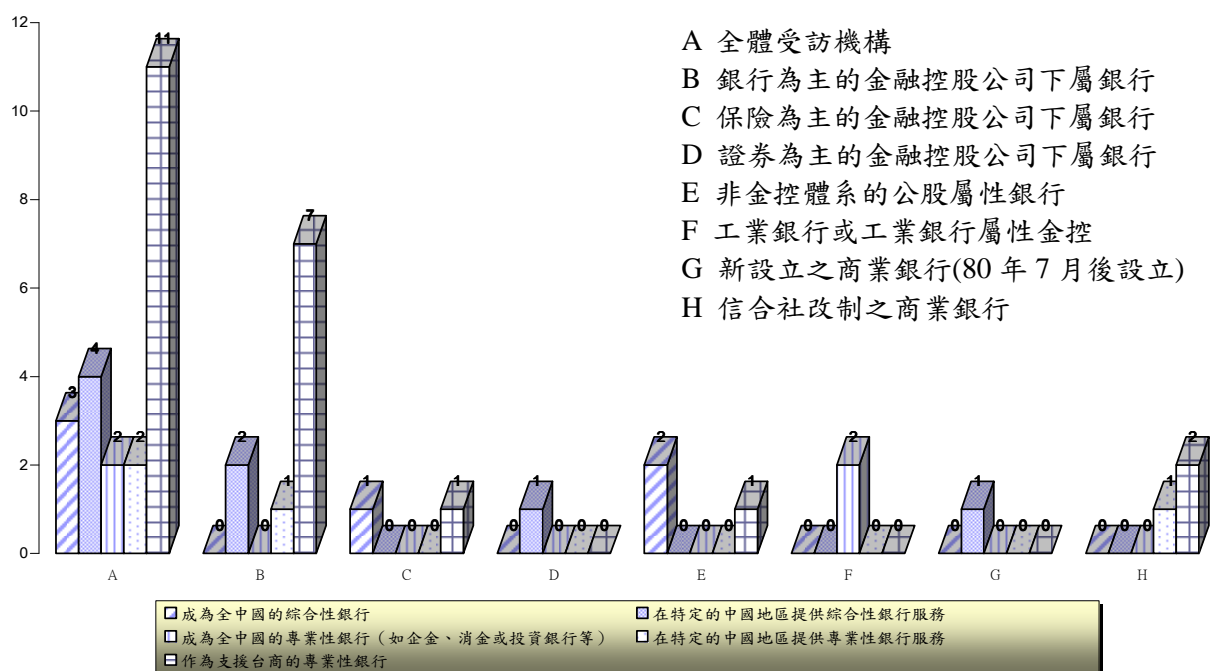


圖 C14 台資銀行進入中國的最終目標-基本屬性區分

進入中國的最終目標為

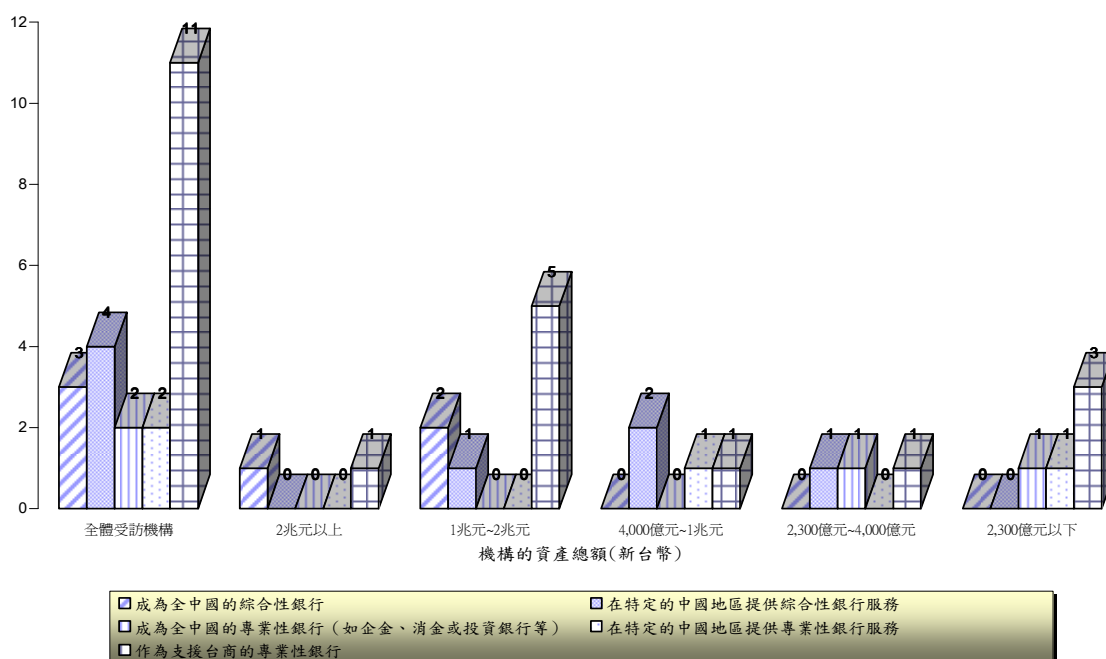


圖 C15 台資銀行進入中國的最終目標-資產總額區分

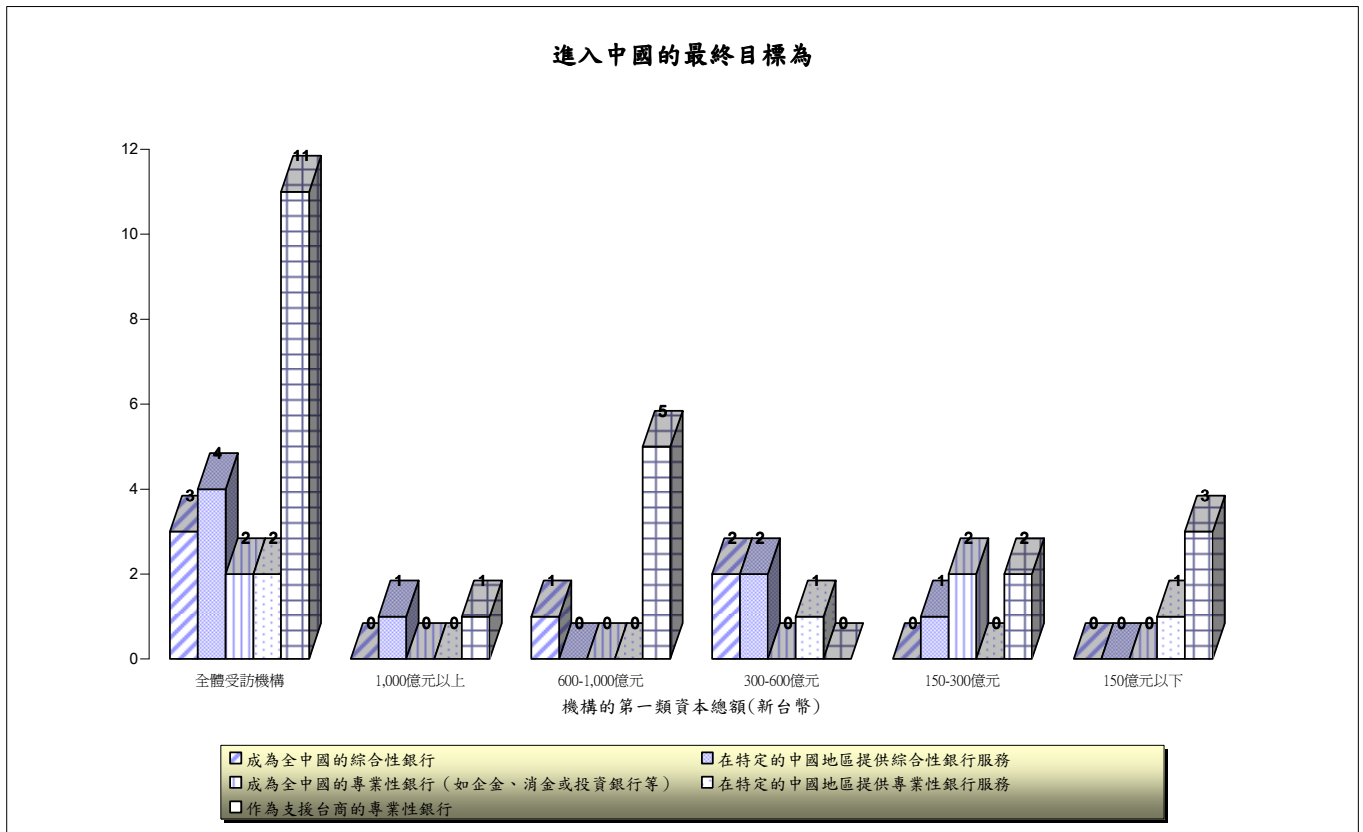


圖 C16 台資銀行進入中國的最終目標-第一類資本總額區分

7、台資銀行進入中國的分行或子行短期和中期之營運策略

受訪機構，全體受訪機構認為進入中國的分行或子行短期和中期之營運策略最優先的選項是以服務台商為目標，其次則是控制風險與成本，逐漸建立完整服務平臺。以受訪機構基本屬性來看，銀行為主的金融控股公司下屬銀行和非金控體系的公股屬性銀行絕大部份仍也是認為以服務台商為目標，但是工業銀行或工業銀行屬性金控除了維持要以服務台商為目標外，短期和中期之營運策略則是保守的以熟習大陸金融生態與操作規範為主，不急於推展業務。相反的，信合社改制之商業銀行則是希望尋找可參股的城商銀行，進一步滲透市場。若以受訪機構資產總額和第一類資本總額來看，結果很類似，無論在那一種資產規模分類下，受訪機構多以服務台商為目標，相對資產規模較小的受訪機構則是會較積極的尋找可參股的城商銀行，進一步滲透市場。詳見圖 C17~圖 C19。

進入中國的分行或子行短期和中期之營運策略

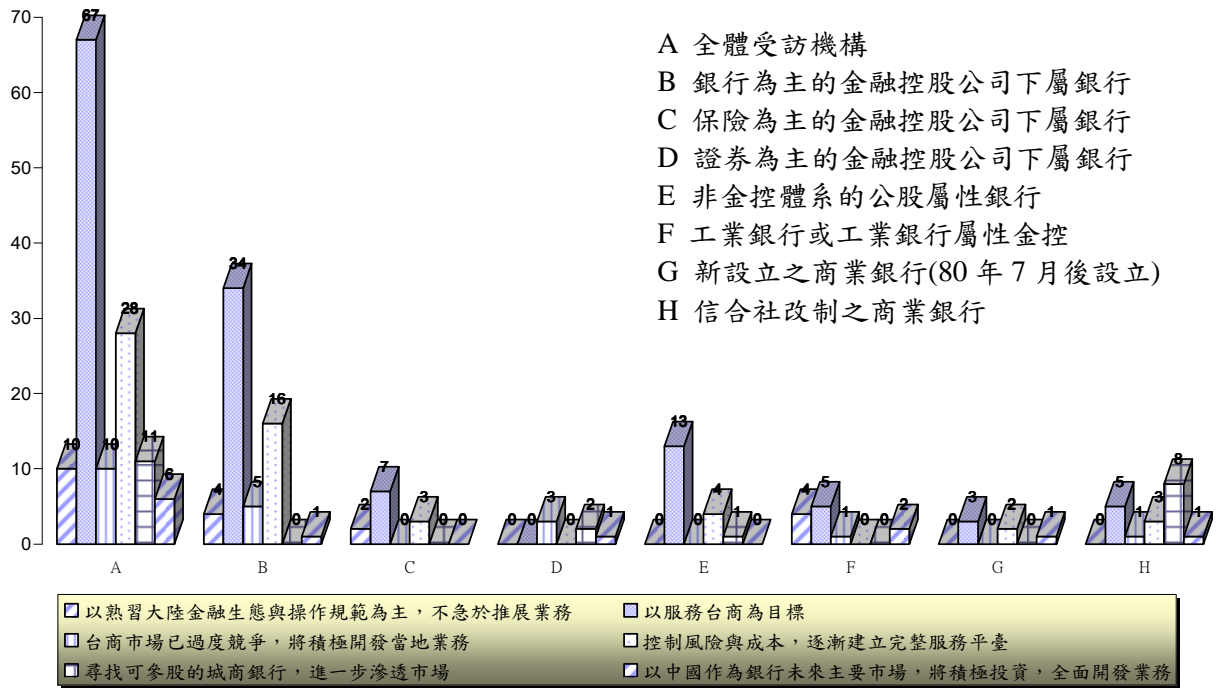


圖 C17 台資銀行進入中國的分行或子行短期和中期的營運策略-基本屬性區分

進入中國的分行或子行短期和中期之營運策略

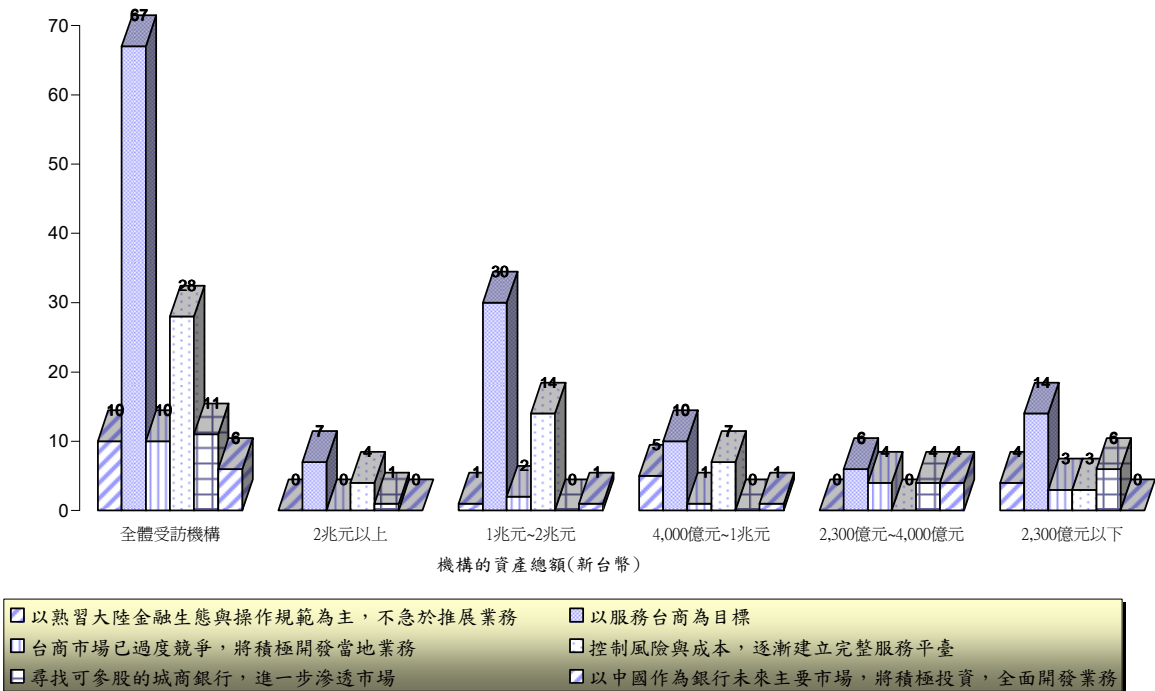


圖 C18 台資銀行進入中國的分行或子行短期和中期的營運策略-資產總額區分

進入中國的分行或子行短期和中期之營運策略

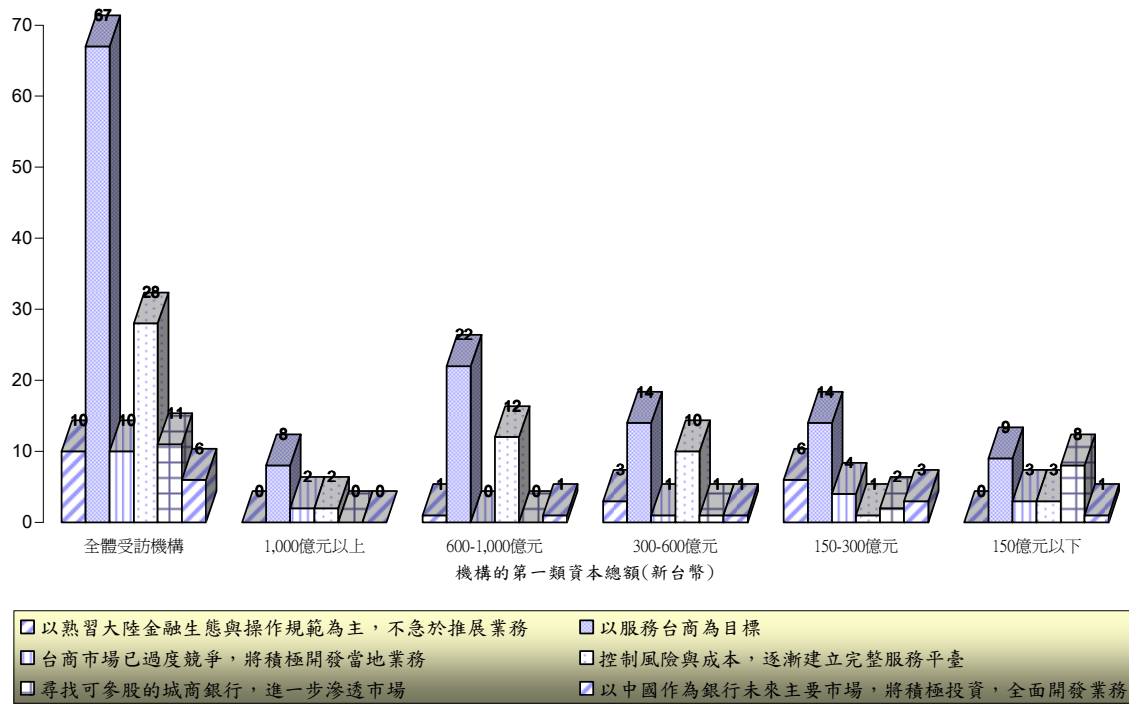


圖 C19 台資銀行進入中國的分行或子行短期和中期的營運策略-第一類資本總額區分

8、台資銀行是否願意參股中國的銀行

全體受訪機構共有 13 家願意參股中國的銀行，8 家則無意願。以受訪機構基本屬性來看，銀行為主的金融控股公司下屬銀行相對其他類型的銀行較有意願參股中國的銀行，而較具官方色彩的非金控體系的公股屬性銀行則較無此意願(詳見圖 C20)。以受訪機構資產總額和第一類資本總額來看，對於是否願意參股中國的銀行所得結果很類似，相對資產規模較大的受訪機構則就願意參股中國的銀行，相反的，資產規模相對較小的受訪機構則較無此意願²⁵。

²⁵ 請參看 P₃₃₀ 附件(C)圖 X15&X16

是否願意參股中國的銀行？

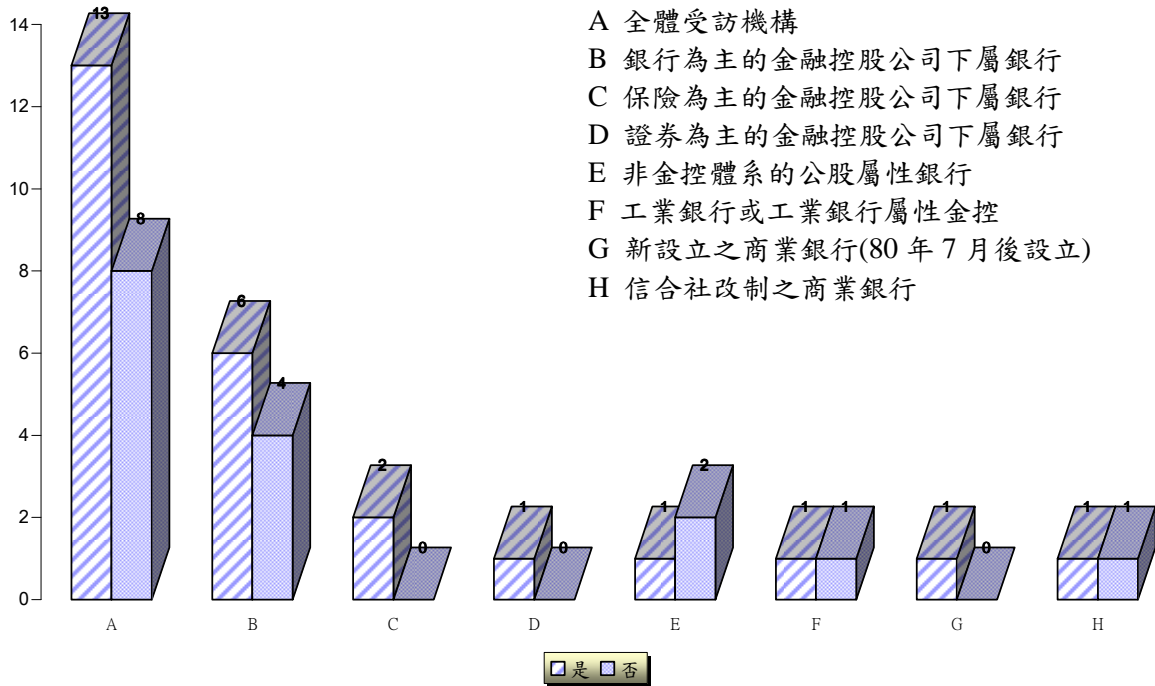


圖 C20 台資銀行是否願意參股中國的銀行-基本屬性區分

9、台資銀行可能的參股對象

根據第(七)部份的問題，我們進一步探討有意願參股中國的銀行其可能的參股對象為何？13家有願意參股中資銀行的受訪機構中有11家會選擇城商銀行，另外兩家則選擇股份制銀行。以受訪機構基本屬性來看，銀行為主的金融控股公司下屬銀行全部選擇中資銀行的城商銀行為可能的參股對象，而非金控體系的公股屬性銀行由於可能受限對等關係的原因，使其選擇可能的參股對象拉高為股份制銀行(詳見圖 C21)。以受訪機構資產總額和第一類資本總額來看²⁶，對於參股中國的銀行對象很類似，相對資產規模較大的受訪機構則就可能選擇參股股份制銀行，相反的，資產規模相對較小的受訪機構則可能選擇城商銀行(詳見圖 C22)。

²⁶ 請參看 P₃₃₁ 附件(C)圖 X17

可能的參股對象

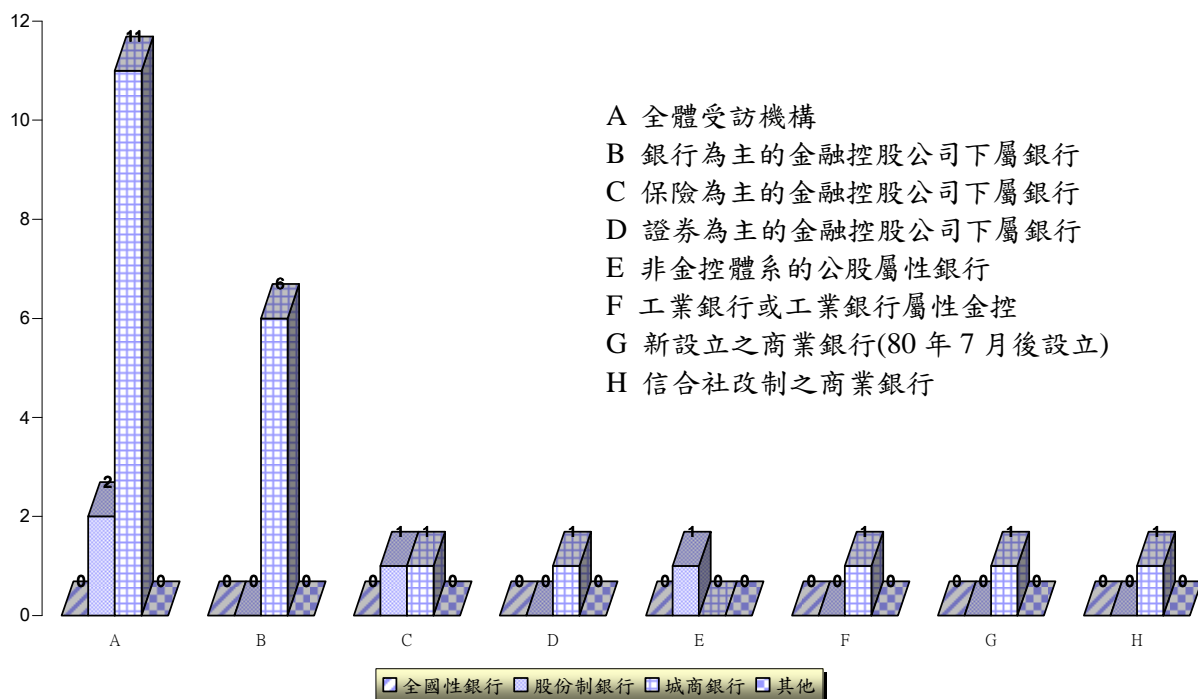


圖 C21 台資銀行可能的參股對象-基本屬性區分

可能的參股對象

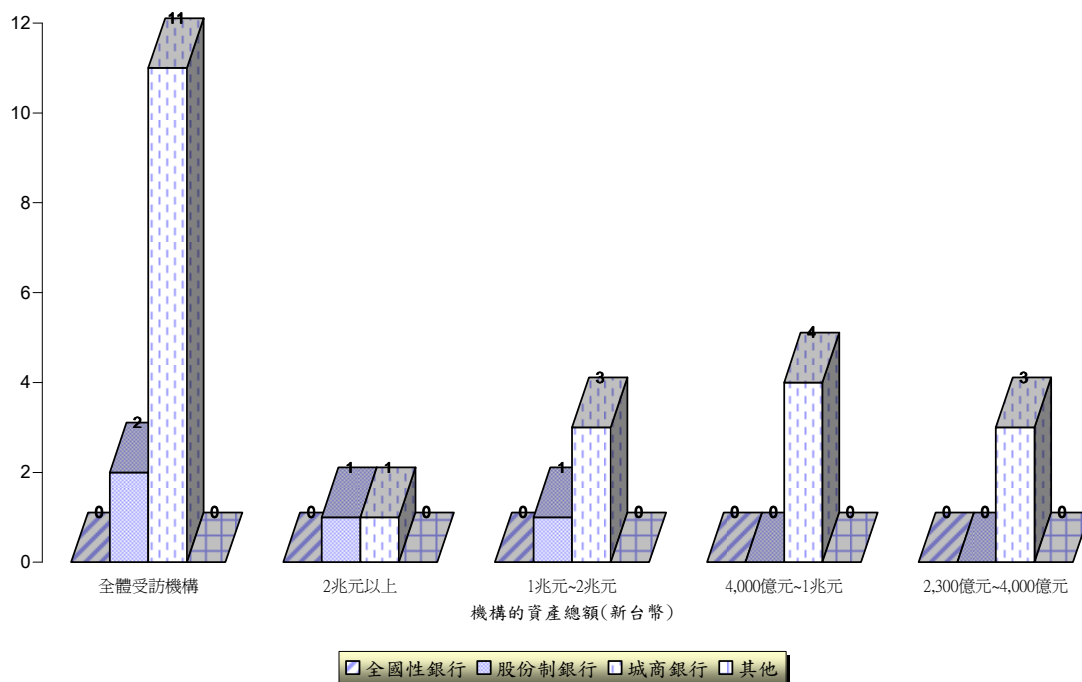


圖 C22 台資銀行可能的參股對象-資產總額區分

10、台資銀行參股的目的與風險

(1). 台資銀行參股的目的

至於有意願參股中國的銀行其目的為何？全體受訪機構共有 10 家參股目的為合作開發市場，2 家為過渡性安排，以熟習當地金融生態與操作模式，1 家為長期股權投資。若以受訪機構基本屬性來看，除了證券為主的金融控股公司下屬銀行和工業銀行或工業銀行屬性金控是以過渡性安排，以熟習當地金融生態與操作模式為參股目的外，其於多是合作開發市場(詳見圖 C23)。以受訪機構資產總額和第一類資本總額來看，對於參股中國的銀行的目的很類似，相對資產規模較大的受訪機構是為合作開發市場，而相對資產規模較小的受訪機構則是過渡性安排，以熟習當地金融生態與操作模式²⁷。

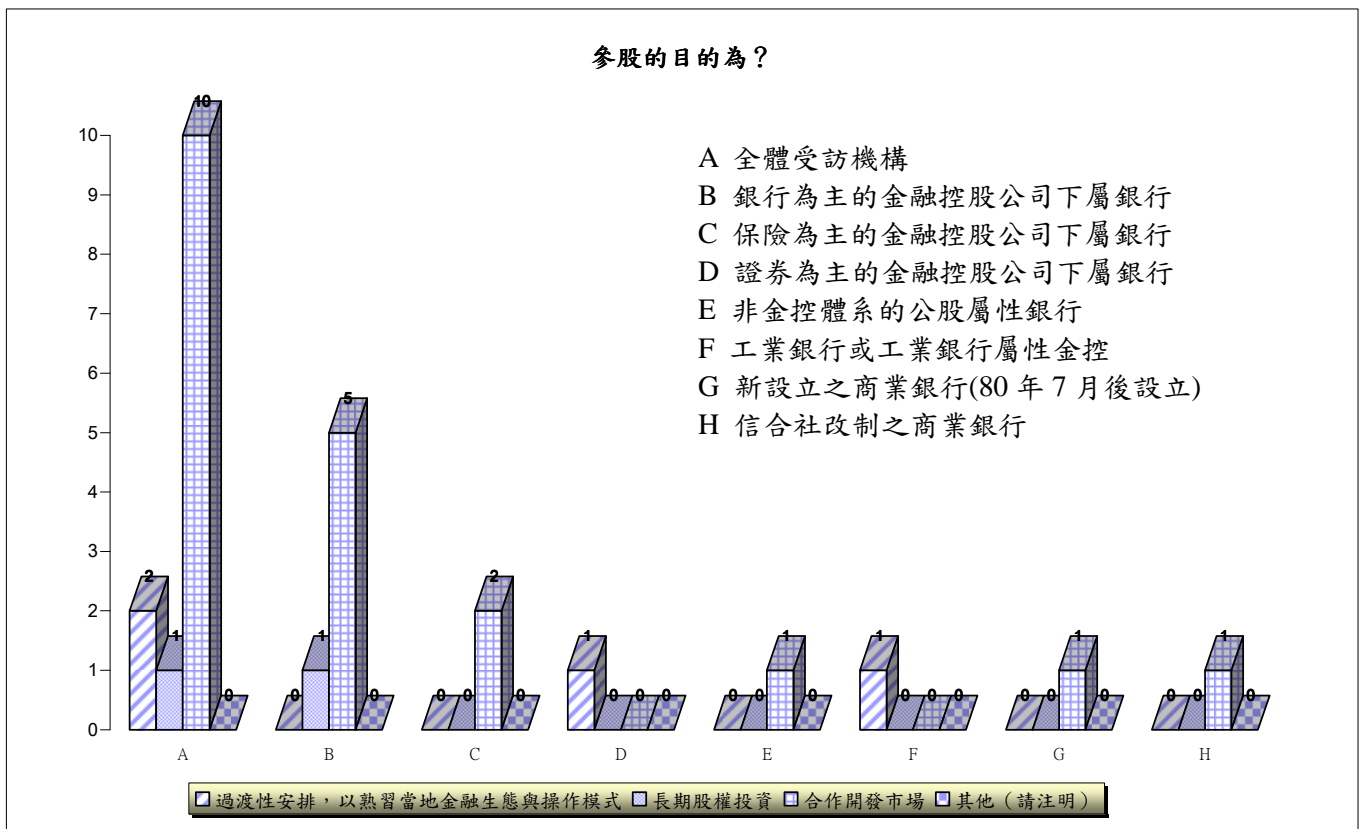


圖 C23 台資銀行可能的參股對象-第一類資本總額區分

²⁷ 請參看 P₃₃₁、P₃₃₂ 附件(C)圖 X18&X19

(2). 台資銀行參股的風險

至於有意願參股中國的銀行其風險為何？全體受訪機構共有 10 家參股風險為控制權，2 家為信任，1 家為文化(詳見圖 C24)。雖然大陸走向以「市場經濟為導向的計劃經濟」，但其本質仍是「計劃經濟」，政策的連續性與形成政策過程的透明性，經常為外資企業難以及時因應其「快速更動、快速施行」之法令規章，也因此難以發揮主動控制權。總而言之，大陸金融市場龐大，各種銀行之規模及潛在風險差距極大，如何從中挑選適宜之合作及參股對象，以順利深耕當地市場，確值得業者深思²⁸。

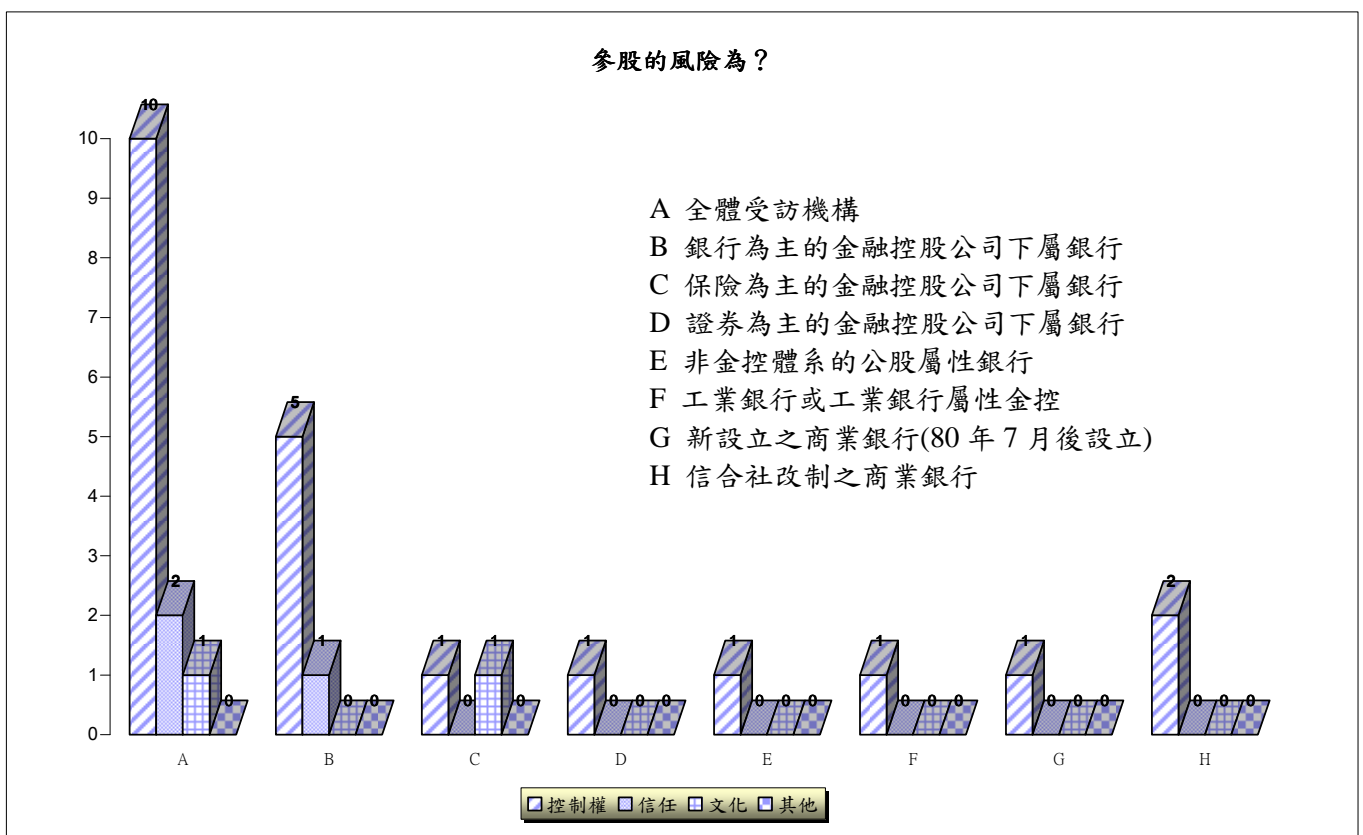


圖 C24 台資銀行參股的風險為-基本屬性區分

11、台資銀行進入中國的地區選擇

受訪機構進入中國的地區選擇，全體受訪機構認為最優先的是華東地區(如：上海、崑山、蘇州、寧波...等)，其次為華南地區(如：深圳、廣州、廈門...等)和環渤海灣地區(如：北京、天津、青島...等)。以受訪機構基本

²⁸ 請參看 P₃₃₂、P₃₃₃ 附件(C)圖 X20&X21

屬性來看，銀行為主的金融控股公司下屬銀行、證券為主的金融控股公司下屬銀行和工業銀行或工業銀行屬性金控皆是以華東地區(如：上海、崑山、蘇州、寧波...等)為首選，其次為華南地區(如：深圳、廣州、廈門...等)；保險為主的金融控股公司下屬銀行、非金控體系的公股屬性銀行和信合社改制之商業銀行則是以華南地區(如：深圳、廣州、廈門...等)為首選，再來才是華東地區(如：上海、崑山、蘇州、寧波...等) (詳見圖 C25)。若以受訪機構資產總額和第一類資本總額來看，對於台資銀行進入中國的地區選擇結果很類似，相對資產規模較大的受訪機構是以華東地區(如：上海、崑山、蘇州、寧波...等)為首選，再來才是華南地區(如：深圳、廣州、廈門...等)，而相對資產規模較小的受訪機構是以華南地區(如：深圳、廣州、廈門...等)為首選，再來才是華東地區(如：上海、崑山、蘇州、寧波...等)²⁹。

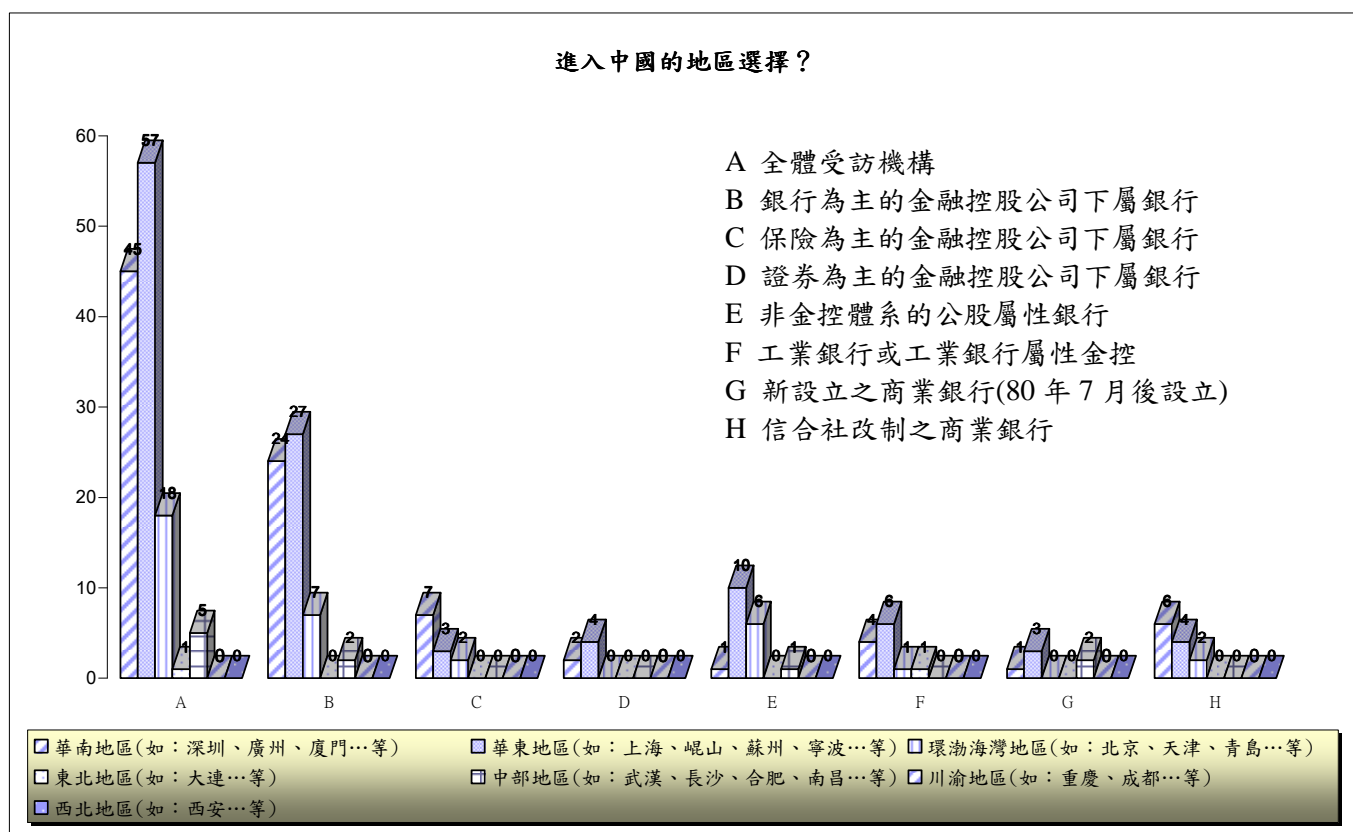


圖 C25 台資銀行進入中國地區的選擇-基本屬性區分

²⁹ 請參看 P₃₃₃、P₃₃₄ 附件(C)圖 X22&X23

12、台資銀行選擇進入地區的「主要考慮因素」

針對第 10 題的問題，進一步探討台資銀行選擇進入地區的「主要考慮因素」為何？全體受訪機構以貼近台商企業為最主要因素，其次為當地的經濟發展狀況和消費成長潛力和中小企業集中地或發展較快的地區。以受訪機構基本屬性來看，除了證券為主的金融控股公司下屬銀行是以當地的經濟發展狀況和消費成長潛力為第一因素外，其餘還是以貼近台商企業為最主要考量因素(詳見圖 C26)。以受訪機構資產總額和第一類資本總額來看，所得結果幾乎一致，皆是以貼近台商企業為最主要考量因素³⁰。

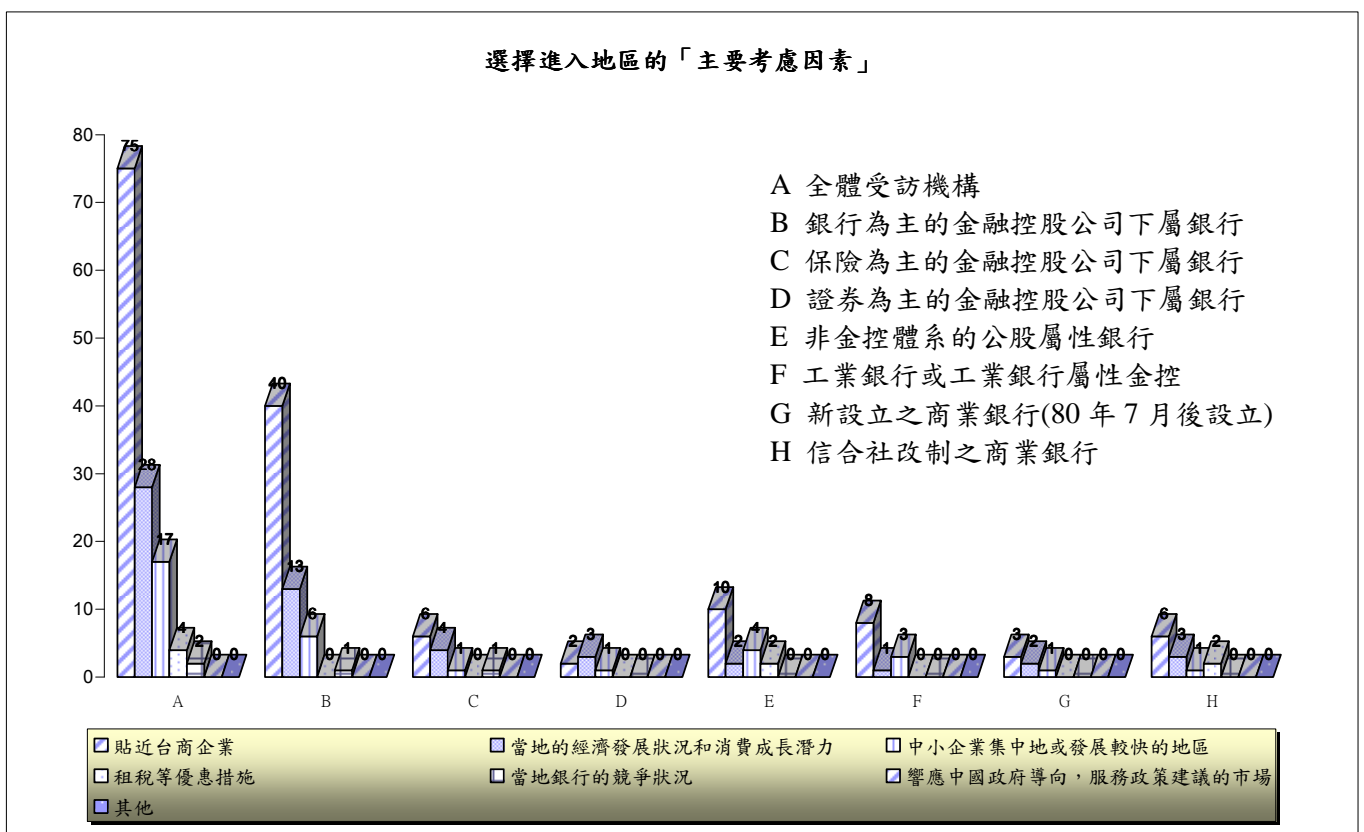


圖 C26 台資銀行選擇進入地區的主要考量因素-基本屬性區分

³⁰ 請參看 P₃₃₄、P₃₃₅ 附件(C)圖 X24&X25

13、台資銀行進入中國的主要中長期目標業務與客戶

(1). 台資銀行進入中國的主要目標業務

全體受訪機構中有 19 家認為進入中國的主要目標業務以企金為主軸，2 家則為其他(皆為綜合性銀行)(詳見圖 C27)³¹。

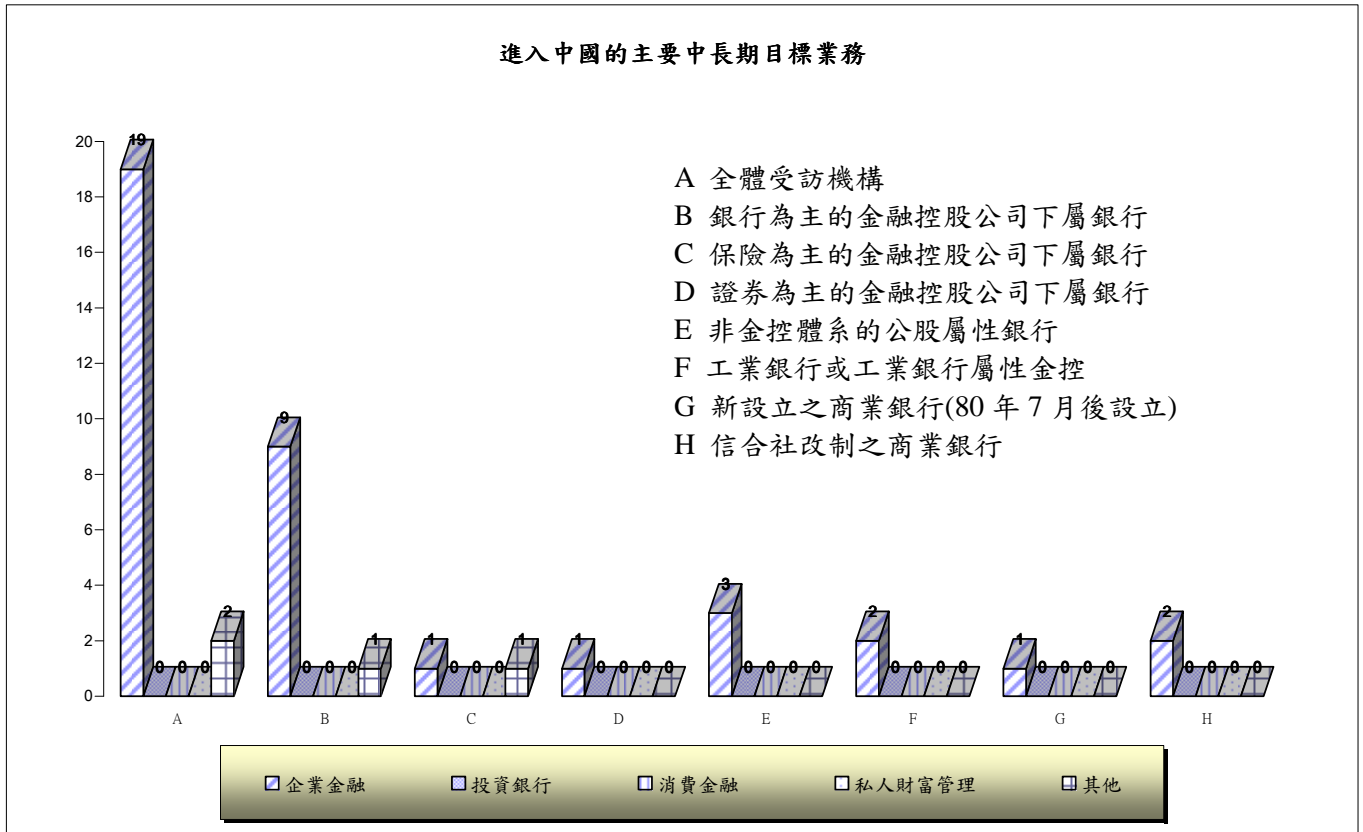


圖 C27 台資銀行進入中國的主要中長期目標業務-基本屬性區分

(2). 台資銀行進入中國的主要目標客戶

受訪機構對，全體受訪機構中有 16 家認為進入中國的主要目標客戶為台資企業，其餘 4 家為當地民營企業與個人客戶。以受訪機構基本屬性來看，保險和證券為主的金融控股公司下屬銀行會多以當地民營企業與個人客戶為主要目標客戶外，其於仍是以服務台資企業為主(詳見圖 C28)³²。

³¹ 請參看 P₃₃₅、P₃₃₆ 附件(C)圖 X26&X275

³² 請參看 P₃₃₆、P₃₃₇ 附件(C)圖 X28&X29

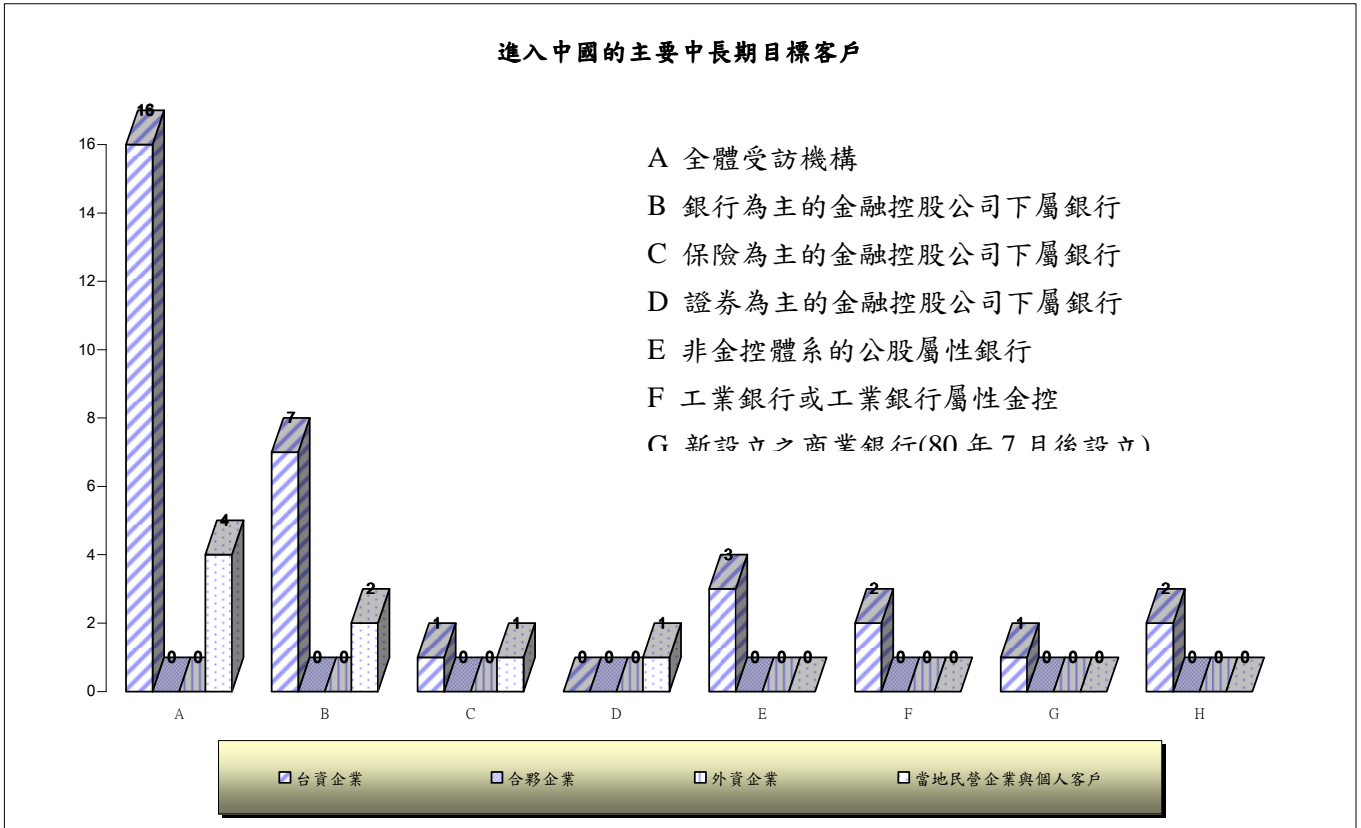


圖 C28 台資銀行進入中國的主要中長期目標客戶-基本屬性區分

14、台資銀行預計進入中國市場後，多少年可損益兩平

受訪機構對於進入中國市場後，評估多少年可損益兩平？全體受訪機構共有 15 家認為 1 年以上~3 年以內，3 家為 3 年以上~5 年以內。以受訪機構基本屬性來看，除了證券為主的金融控股公司下屬銀行較為悲觀，認為需要 3 年以上~5 年以內外，其餘皆認為台資銀行進入中國市場後，在 3 年以內就可以開始獲利。以受訪機構資產總額和第一類資本總額來看，對於台資銀行預計進入中國市場後，多少年可損益兩平的結果很類似，相對資產規模較大的受訪機構較為樂觀，認為 3 年以內就可以開始獲利，而資產規模較小的受訪機構則是較為悲觀，認為至少要 3 年以上(詳見圖 C29~C31)。

進入中國市場後，多少年可損益兩平

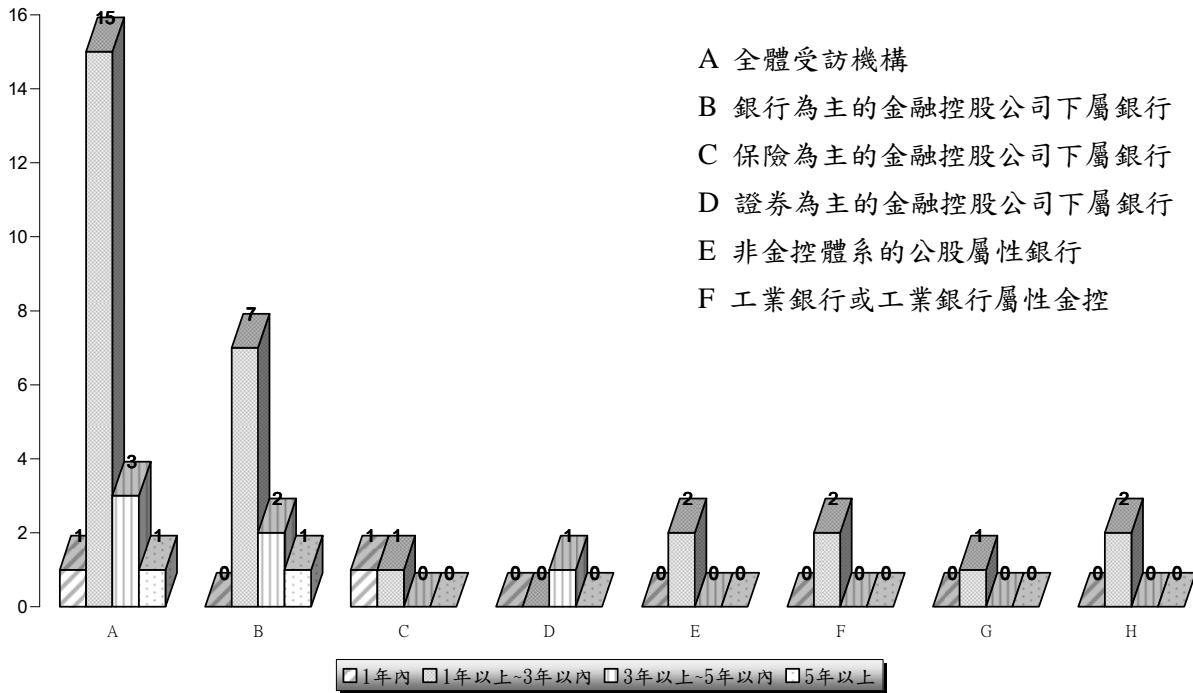


圖 C29 進入中國市場後，多少年可以損益兩平-基本屬性區分

預計進入中國市場後，多少年可損益兩平

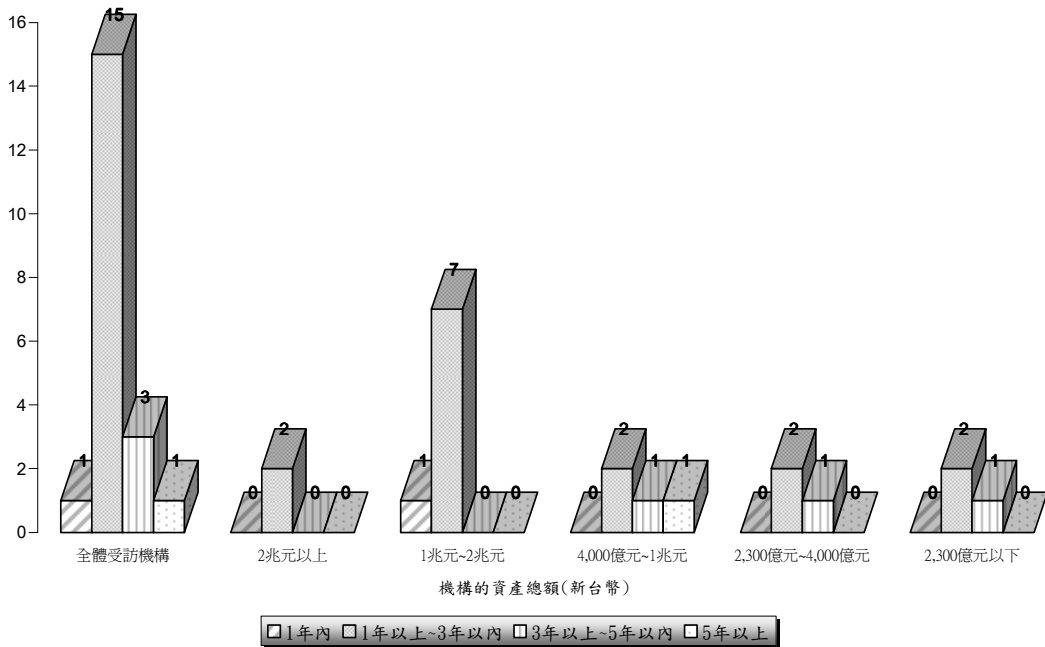


圖 C30 進入中國市場後，多少年可以損益兩平-資本總額區分

預計進入中國市場後，多少年可損益兩平

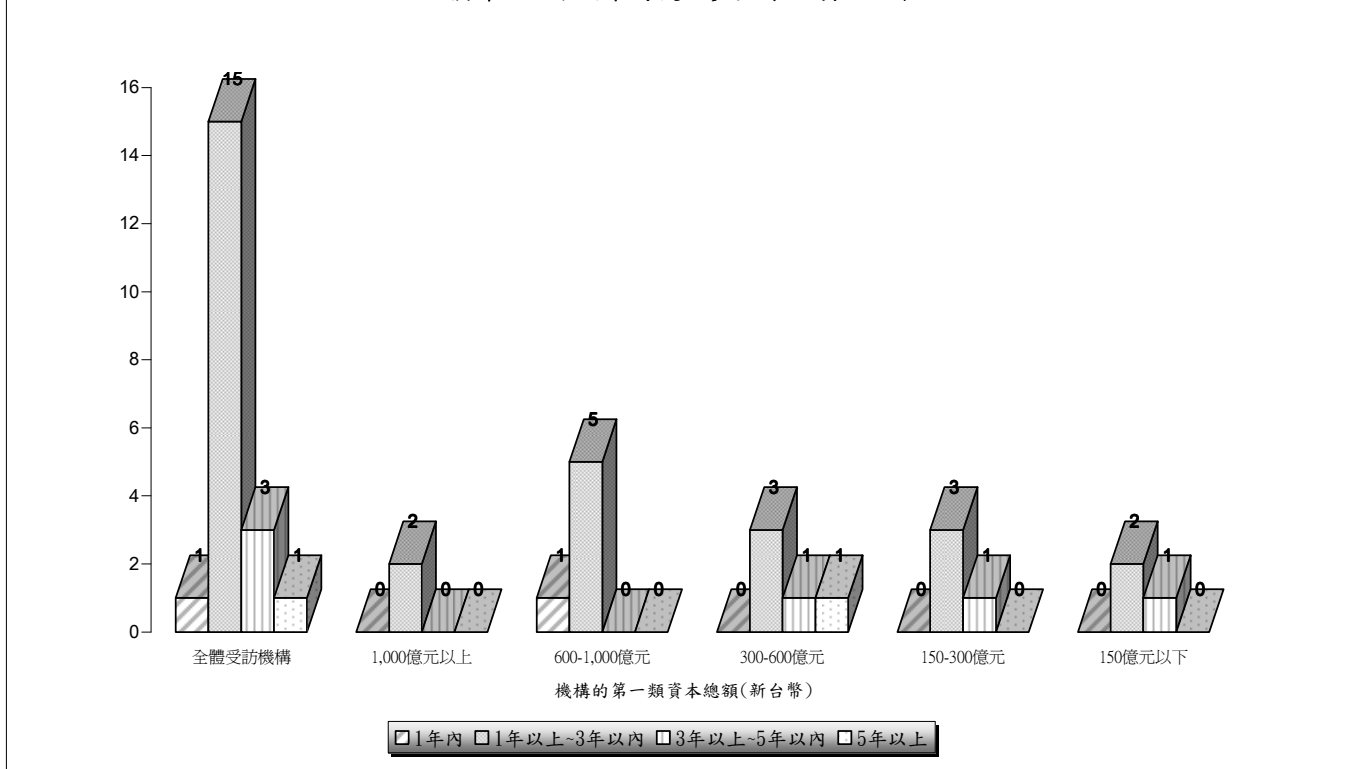


圖 C31 進入中國市場後，多少年可以損益兩平-第一類資本總額區分

(三)、中國大陸的銀行進入台灣的競爭問題

1、中資銀行進入臺灣，台灣政府應採取何種開放次序

受訪機構對於中資銀行進入臺灣，台灣政府應採取何種開放次序，全體受訪機構大部份認為應先只開放設立代表人辦事處，再來是直接開放設立分行或開放中資銀行參股投資台灣的銀行。以受訪機構基本屬性來看，銀行為主的金融控股公司下屬銀行認為台灣政府直接開放中資銀行來台設立分行，而保險、證券為主的金融控股公司下屬銀行；非金控體系的公股屬性銀行和新設立之商業銀行則是認為先只開放設立代表人辦事處，至於信合社改制之商業銀行則提出台灣政府應該開放中資銀行參股投資台灣的銀行(詳見圖 C32)。以受訪機構資產總額和第一類資本總額來看，對於中資銀行進入台灣，台灣政府應採取何種開放次序的結果很類似，相對資產規模較大的受訪機構認為台灣政府直接開放中資銀行來台設立分行或辦事處，而資產規模較小的受訪機構則是希望台灣政府應該開放中資銀行參股投資台灣的銀行³³。

³³ 請參看 P₃₄₀、P₃₄₁ 附件(C)圖 X30&X31

中資銀行進入臺灣，台灣政府應採取何種開放次序

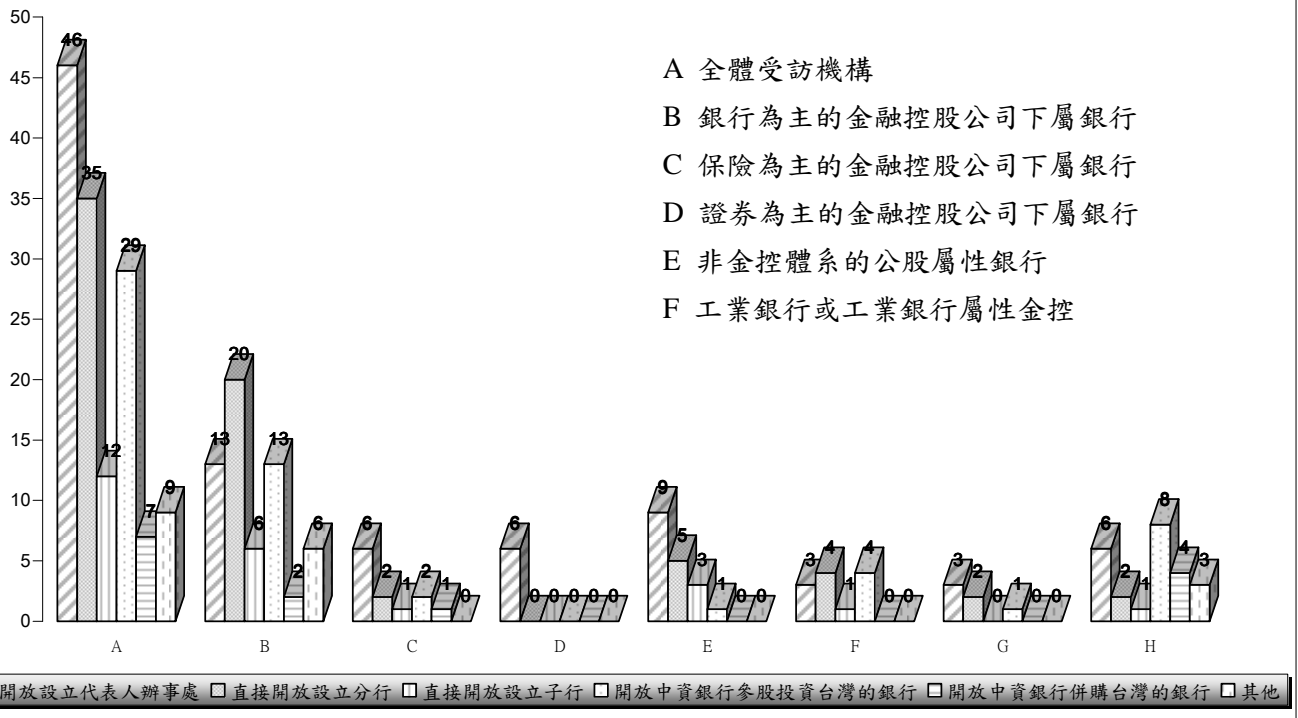


圖 C32 中資銀行進入台灣，台灣政府應採取何種開放次序-基本屬性區分

2、對中資銀行參股及並購臺灣的銀行，台資銀行持何種態度

全體受訪機構對於中資銀行參股及併購台灣的銀行態度，共有 17 家表同意，5 家則為不同意(詳見圖 C33)。進一步無論以受訪機構基本屬性、機構資產總額和第一類資本總額來看，台資銀行對中資銀行參股及併購台灣的銀行態度並無明顯差異。

對中資銀行參股及並購臺灣銀行，貴機構持何種態度

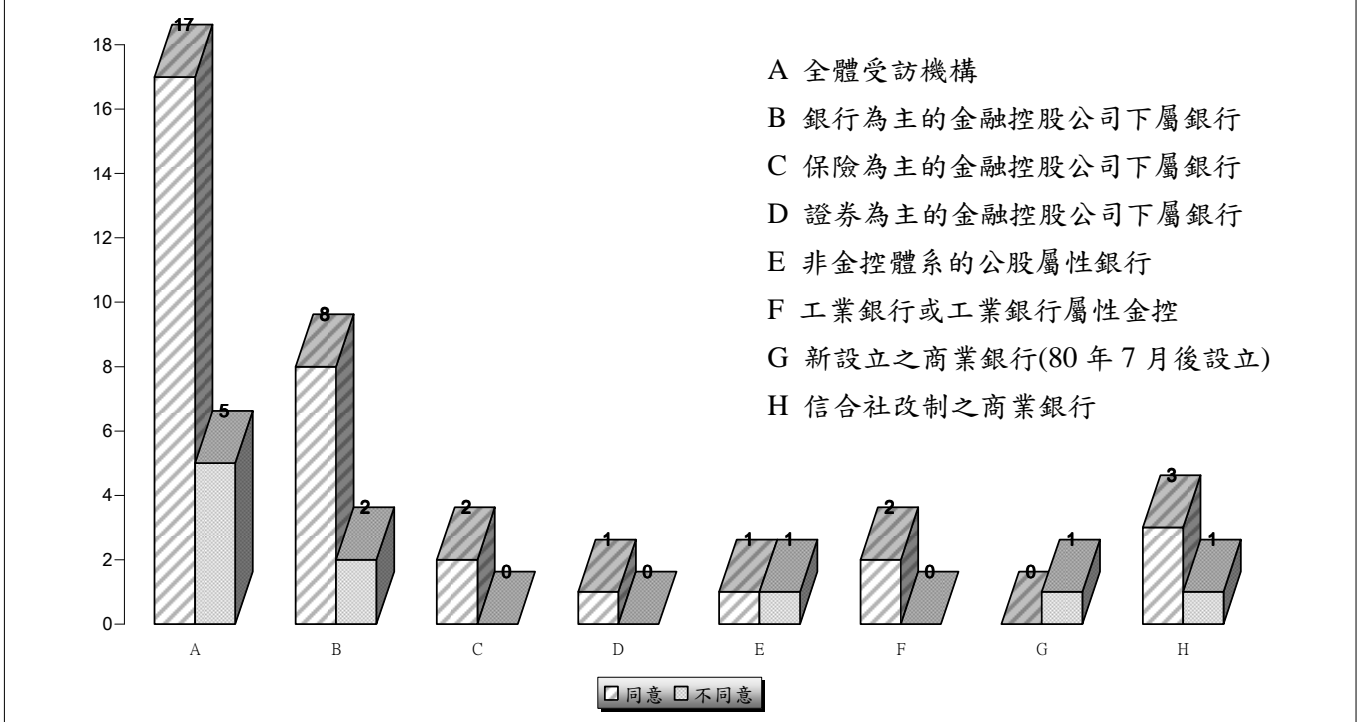


圖 C33 對中資銀行參股及併購台灣銀行，台資銀行的態度-基本屬性區分

3、中資銀行進入臺灣，台灣政府應採取何種政策

全體受訪機構對於中資銀行進入台灣，台灣政府應採取何種政策，大部份認為應以平對互惠等原則，有秩序開放中資銀行來台設立分支機構，再來是以加權對等原則，選擇中資銀行來台設立分行，另外數家代表人辦事處。以受訪機構基本屬性來看，只有銀行為主的金融控股公司下屬銀行認為台灣政府可以依審慎監理原則，全面開放中資銀行來台設立分支機構(詳見圖 C34)³⁴。

³⁴ 請參看 P₃₄₁、P₃₄₂ 附件(C)圖 X32&X33

中資銀行進入臺灣，台灣政府應採取何種政策

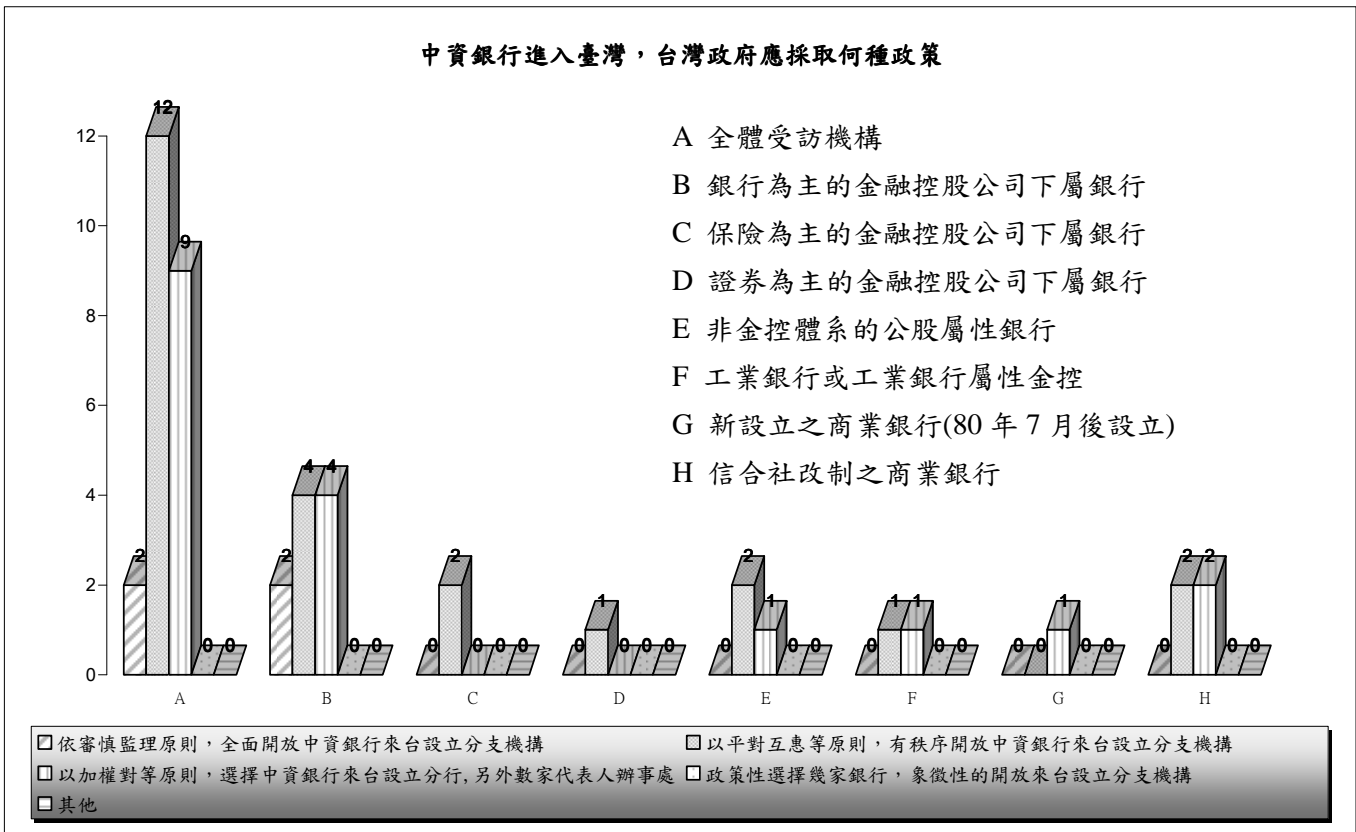


圖 C34 中資銀行進入臺灣，台灣政府應採取何種政策-基本屬性區分

4、台灣政府政策性的選擇幾家中資銀行來台設立分支機構，台資銀行認為，應開放幾家中資銀行來台立分支機構

全體受訪機構對於台灣政府應開放幾家中資銀行來台立分支機構，大部份認為開放3家，其次為開放2家。進一步無論以受訪機構基本屬性、構資產總額和第一類資本總額來看，台資銀行對台灣政府應開放幾家中資銀行來台立分支機構的結果並無明顯差異(詳見圖 C35)。

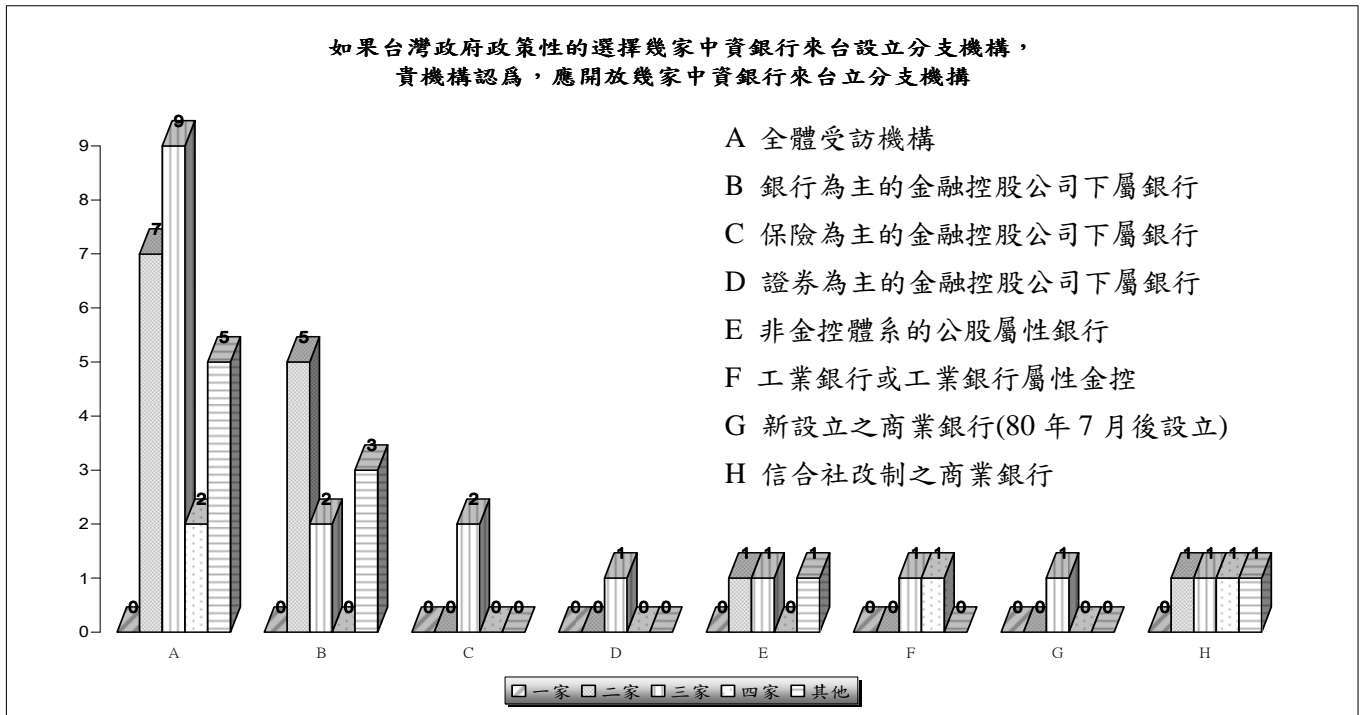


圖 C35 如果台灣政府政策性的選擇幾家中資銀行來台設立分支機構

，台資銀行認為，應開放幾家中資銀行來台立分支機構-基本屬性區分

5、中資銀行進入台灣的優勢

全體受訪機構對於中資銀行進入台灣的優勢，大部份認為是財務實力，其次是中資銀行得以使用聯徵中心，掌握台商信用資料和大陸的網點及人民幣的優勢。以受訪機構基本屬性來看，無論是哪一種類型下，皆認為財務實力是中資銀行進入台灣的最大優勢。以資產總額來看，相對資產規模較大的受訪機構認為是中資銀行得以使用聯徵中心，掌握台商信用資料和大陸的網點及人民幣的優勢，而相對資產規模較小的受訪機構則是中資銀行的財務實力。詳見圖 C36~圖 C38。

中資銀行進入台灣的優勢

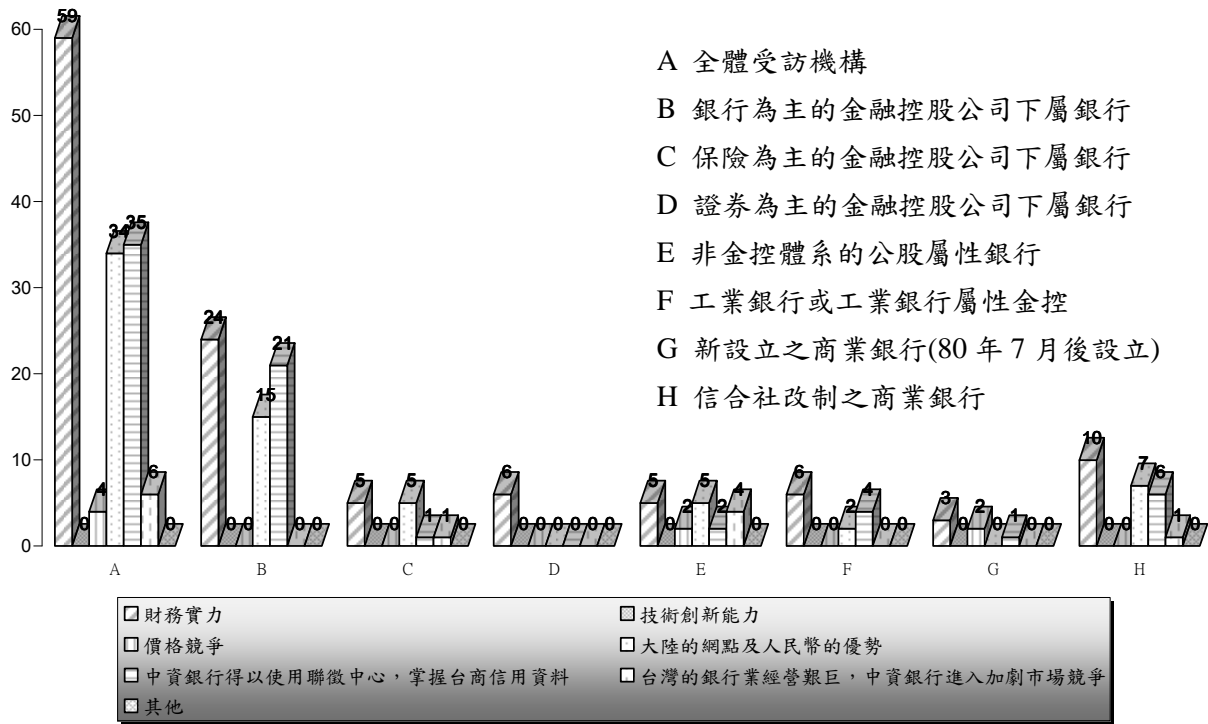


圖 C36 中資銀行進入台灣的優勢-基本屬性區分

中資銀行進入台灣的優勢

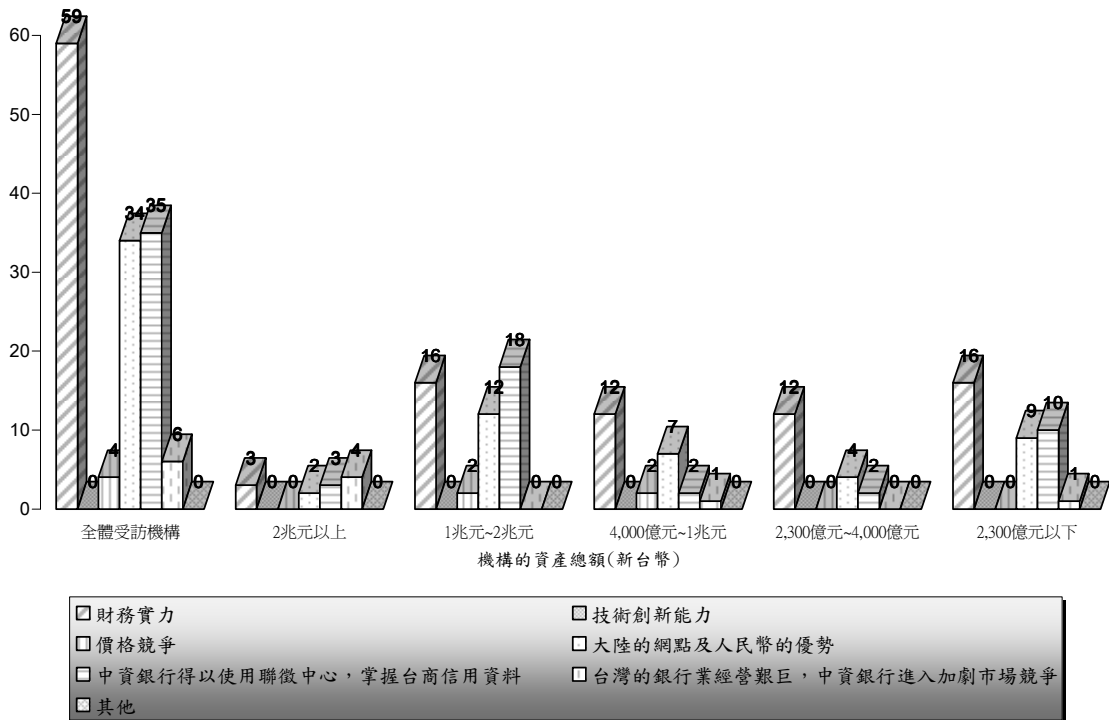


圖 C37 中資銀行進入台灣的優勢-資本總額區分

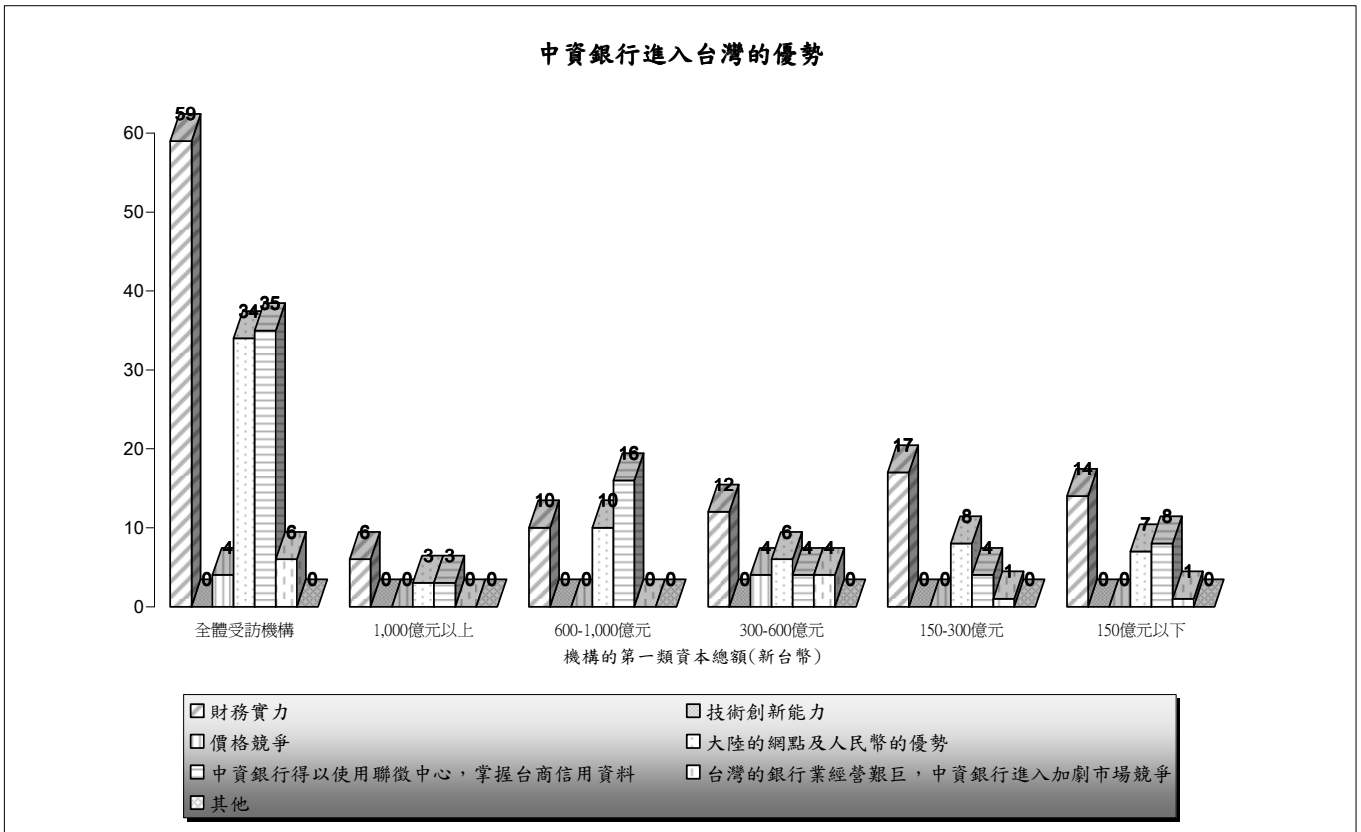


圖 C38 中資銀行進入台灣的優勢-第一類資本總額區分

6、台灣的銀行與進入台灣的中資銀行競爭的優勢

全體受訪機構認為相對於進入台灣的中資銀行競爭的優勢，大部份認為是熟習本地金融生態與操作模式，其次是技術創新能力(詳見圖 C39)。進一步無論以受訪機構基本屬性、機構資產總額和第一類資本總額來看，台資銀行對於進入台灣的中資銀行競爭的優勢結果並無明顯差異³⁵

³⁵ 請參看 P₃₄₂、P₃₄₃ 附件(C)圖 X34&X35

台灣的銀行與進入台灣的中資銀行競爭的優勢

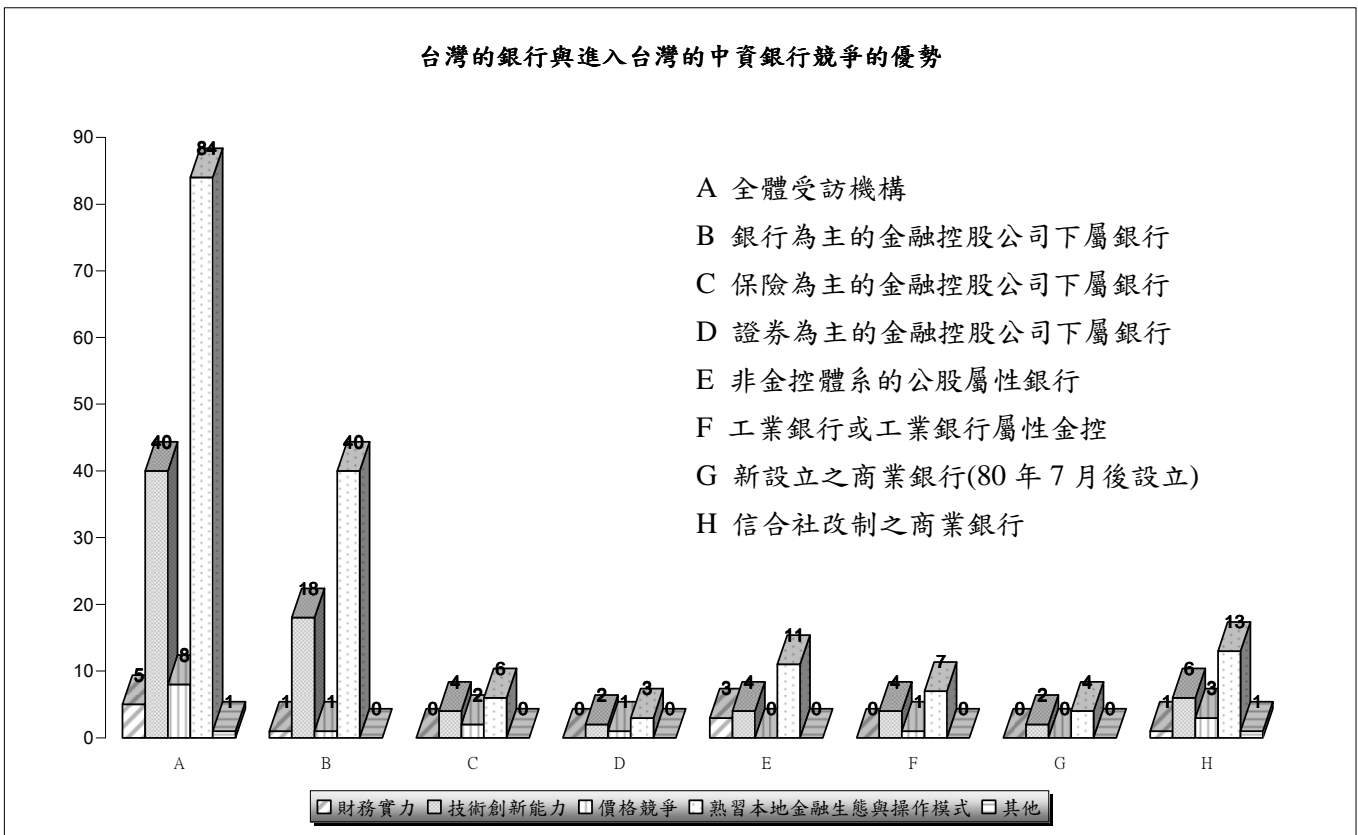


圖 C39 台灣的銀行與進入台灣的中資銀行競爭的優勢 -基本屬性區分

7、中資銀行進入臺灣，台資銀行計畫採取何種因應策略

受訪機構認為中資銀行進入臺灣，台資銀行計畫採取何種因應策略，全體受訪機構大部份認為是深入耕耘原有客戶，其次是與中資銀行結成策略聯盟，發展新的客戶或提供新的服務和利用台灣銀行的優勢，與其面對面競爭。詳見圖 C40。

中資銀行進入臺灣，貴機構計畫採取何種因應策略

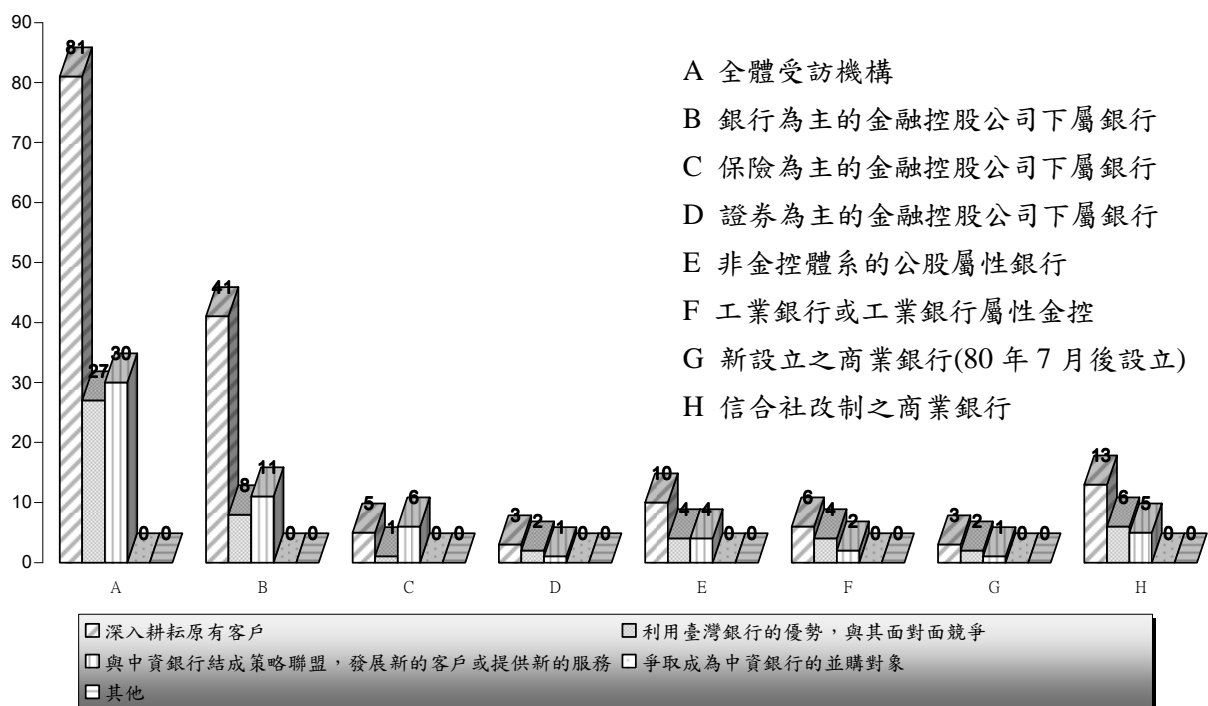


圖 C40 中資銀行進入臺灣，貴機構計畫採取何種因應策略-基本屬性區分

四、總結

(一)、台資銀行是否需要進入大陸市場

台灣銀行業者主要認為台灣是個過度競爭的成熟市場，較無獲利性及成長性，相對於中國大陸市場的息差保障與金融環境的尚未成熟，其獲利空間與市場成長性更具吸引力。另一方面，隨著看好中國市場長期的發展潛力，未來要成為大中華的銀行必須立刻進入市場卡位。被動的受制於主要客戶已進入中國，不進入將流失客戶。

(二)、台資銀行進入的短中長期目標與模式

台資銀行進入中國的基本策略主要為中國市場深具潛力，先找門票進場，把握所有機會，分行、子行、參股中資銀行同時並進，也就是說，台資銀行認為在西進起跑點相對落後的環境下，目前任何一種可行的進入模式，都是可以考慮的。台資銀行短期目標還是以服務台商為目標，所以初期在進入中國的模式主要選擇為設立分行，此模式對於大陸金融生態熟習程度不足在台資銀行而言，營運成本也不較設

立子行大，同時又可以發揮只設辦事處所無法提供地功能。台資銀行最終目標是以作為支援台商的專業性銀行為優先，進一步於特定的中國地區成為提供綜合性銀行的服務。由於分行在人民幣業務和設立據點上有其限制，所以台資銀行中長期主要是採子行模式進入中國大陸市場，雖然營運成本較大，但是以營運彈性或金融防火牆的觀點來看，長期而言仍認為以子行為宜。台資銀行認為以參股來說，雖有插旗效果但如果不能取得控制權，充其量也只是資金的提供者。以目前的情況來說，大型的國有銀行與股份制銀行都早有合作對象，所以城商銀行，也許是台灣業者的機會。

(三)、台資銀行進入的時機為何

台資銀行目前服務中國台商的途徑主要仍以總行不定期派人進入中國的方式為主，雖然台灣金融業者認為前進中國大陸的時間點較晚，競爭力也不如國際大型外資銀行，但仍有發展機會與優勢，例如台資銀行擁有較好的素質人才、組織與執行力，許多台灣經營的經驗也可作為在中國發展時的參考，尤其是在企業金融與中小企業放款授信的部份。

(四)、台資銀行目標客群與業務板塊

台灣金融業者在中國大陸的市場部分目前仍以服務台商的企業金融業務作為主要市場，雖然在台商的掌握上，台灣金融業者已經失去先機，再加上不具備吸收人民幣存款的能力，無法在放款業務上作競爭，但是並非全然沒機會，由此次受訪機構中可發現，共有 15 家認為 1 年以上~3 年以內進入中國市場後可以開始獲利。具有保險和證券色彩為主的金融控股公司下屬銀行會多以當地民營企業與個人客戶為主要目標客戶。

(五)、台資銀行進入區域的選擇

台資銀行為了貼近台商企業，進一步了解當地的經濟發展狀況和消費成長潛力以及中小企業集中地或發展較快的地區，目前仍是以華東地區(如：上海、崑山、蘇州、寧波...等)；華南地區(如：深圳、廣州、廈門...等)和環渤海灣地區(如：北京、天津、青島...等)為進入中國大陸市場的主要區域選擇。

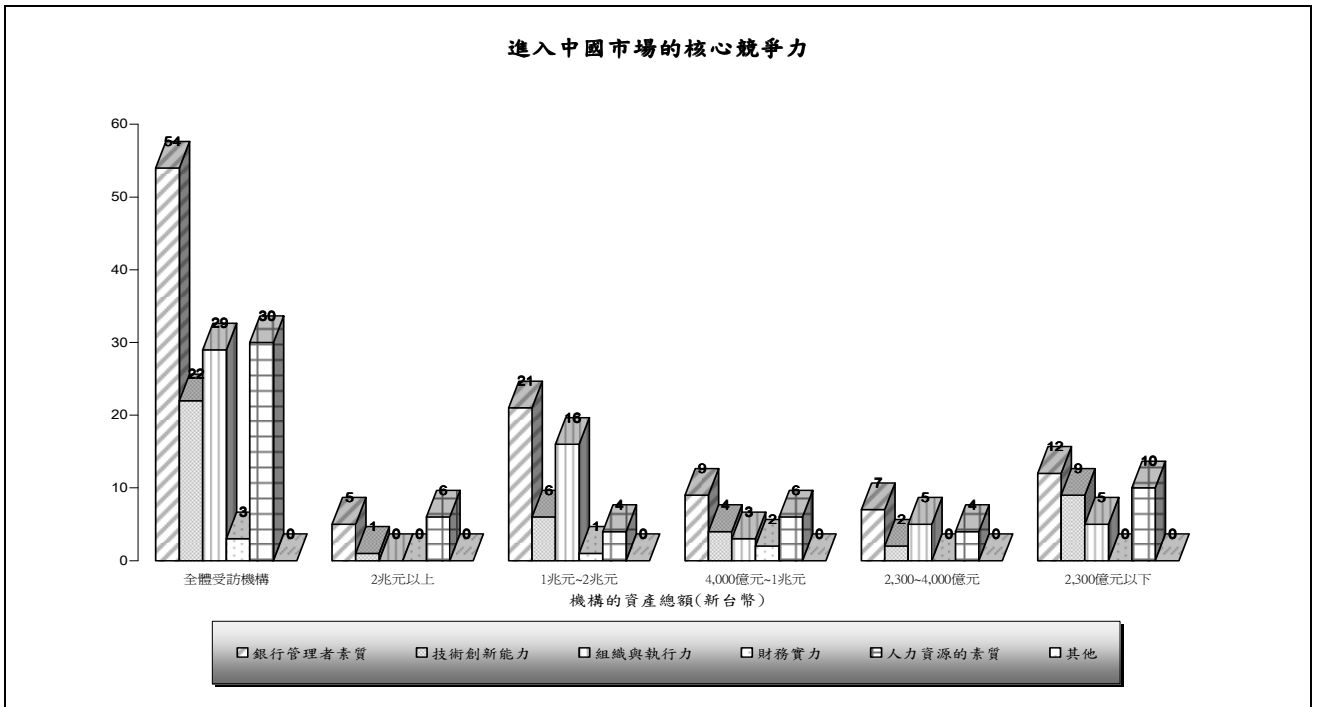


圖 X1 台資銀行進入中國市場的核心競爭力-資產總額區分

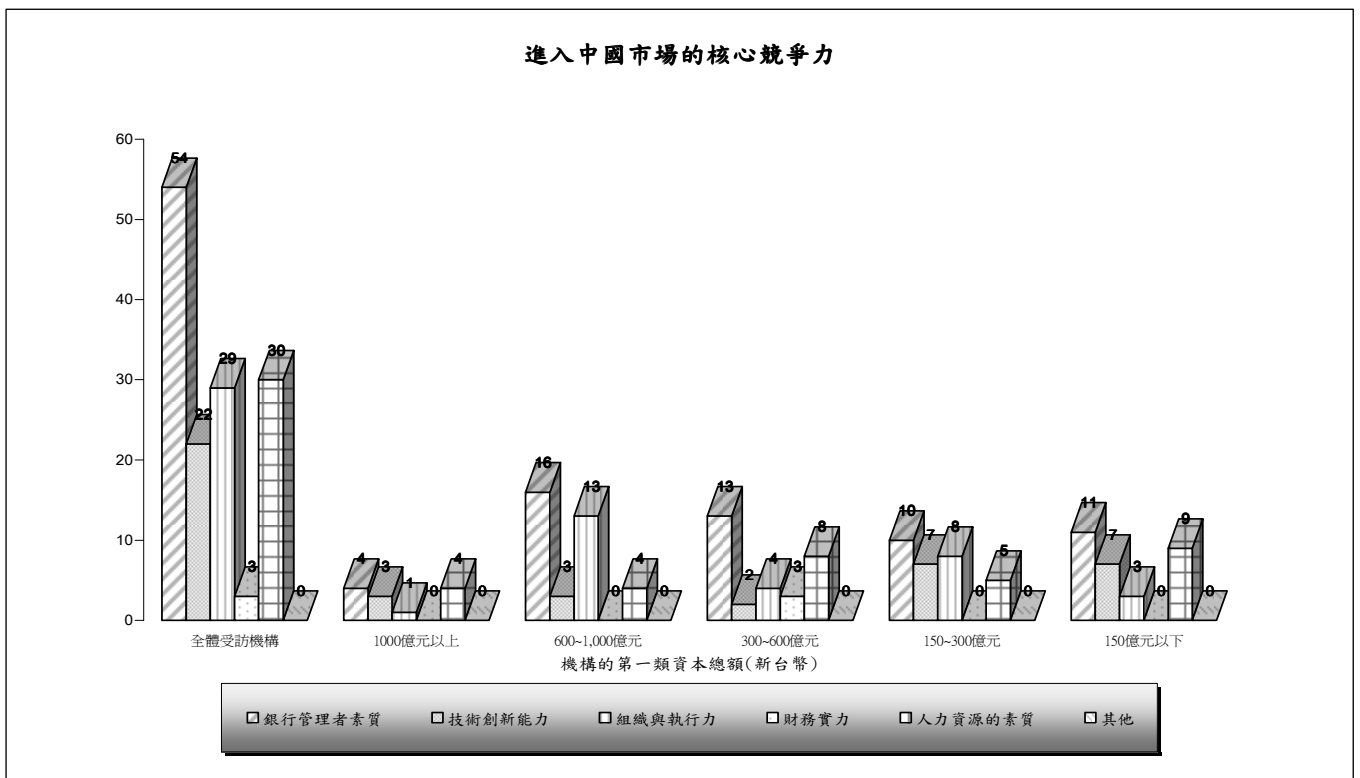


圖 X2 台資銀行進入中國市場的核心競爭力-第一類資本總額區分

進入中國市場的劣勢

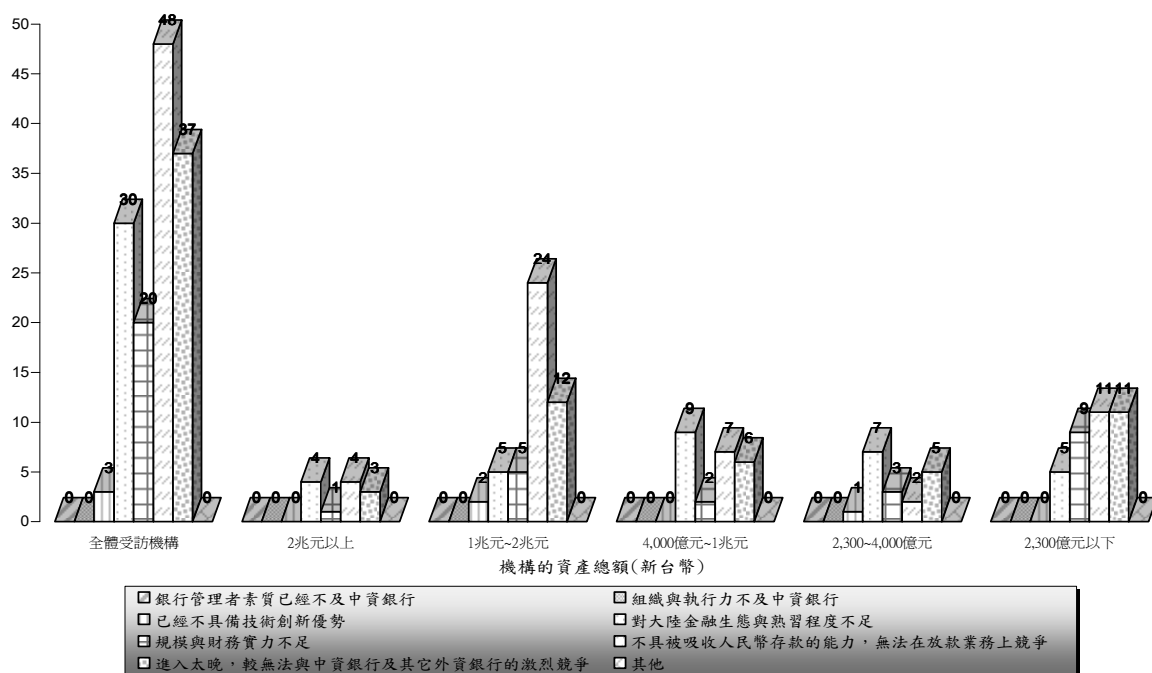


圖 X3 台資銀行進入中國市場的劣勢-資產總額區分

進入中國市場的劣勢

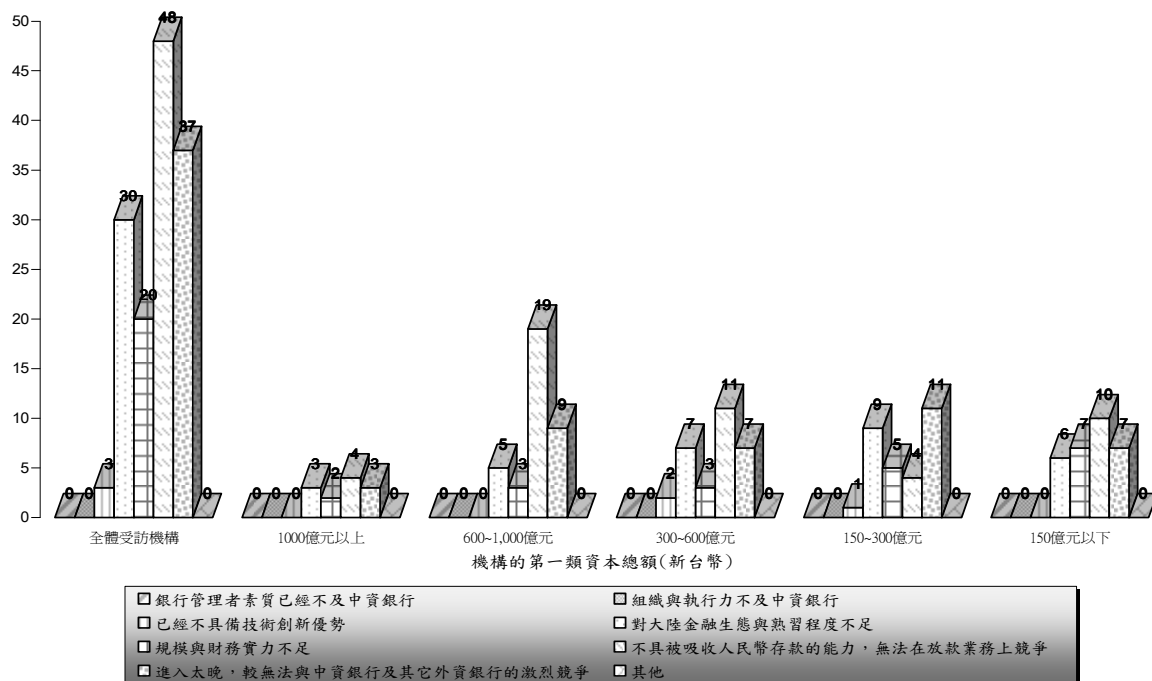


圖 X4 台資銀行進入中國市場的劣勢-第一類資本總額區分

進入中國市場的「主要風險」

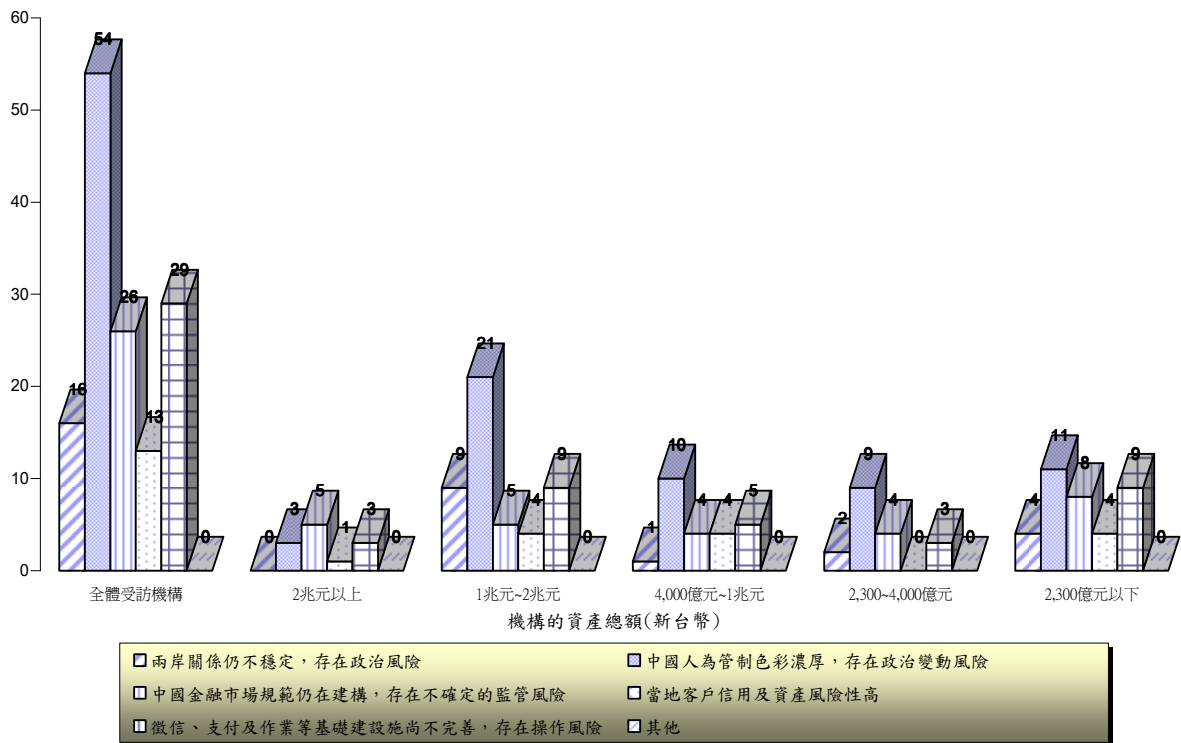


圖 X5 台資銀行進入中國市場的「主要風險」-資產總額區分

進入中國市場的「主要風險」

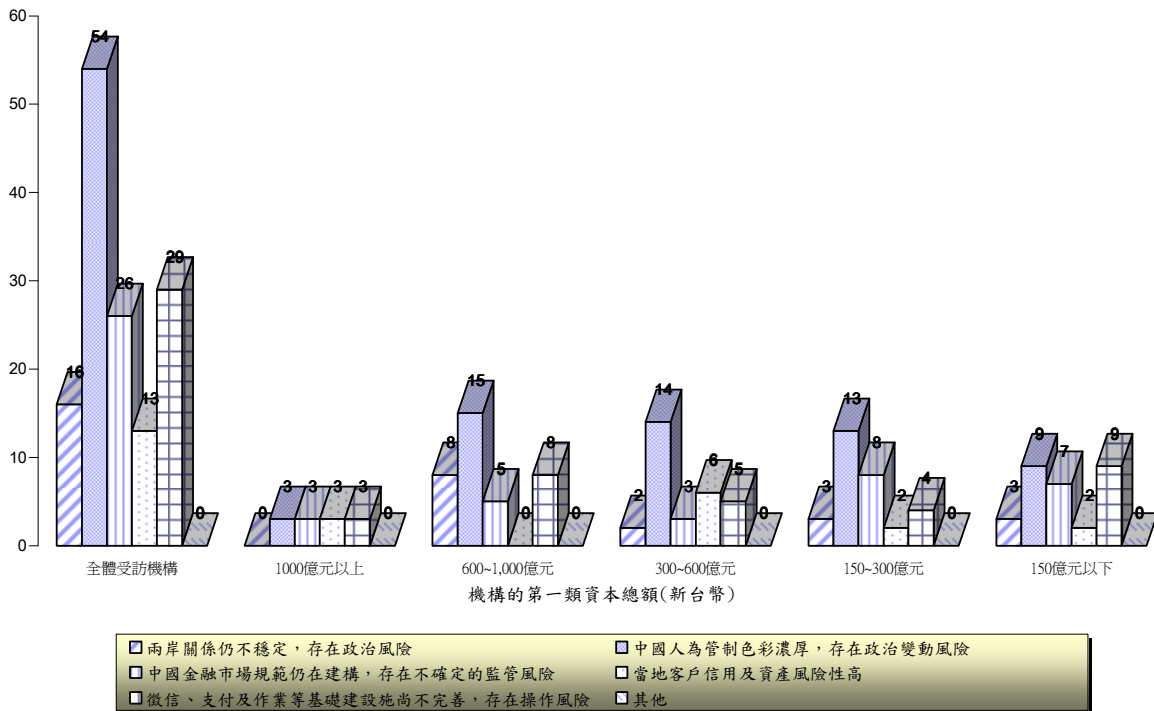


圖 X6 台資銀行進入中國市場的「主要風險」-第一類資本總額區分

對台資銀行進入中國，台灣政府應有之對策

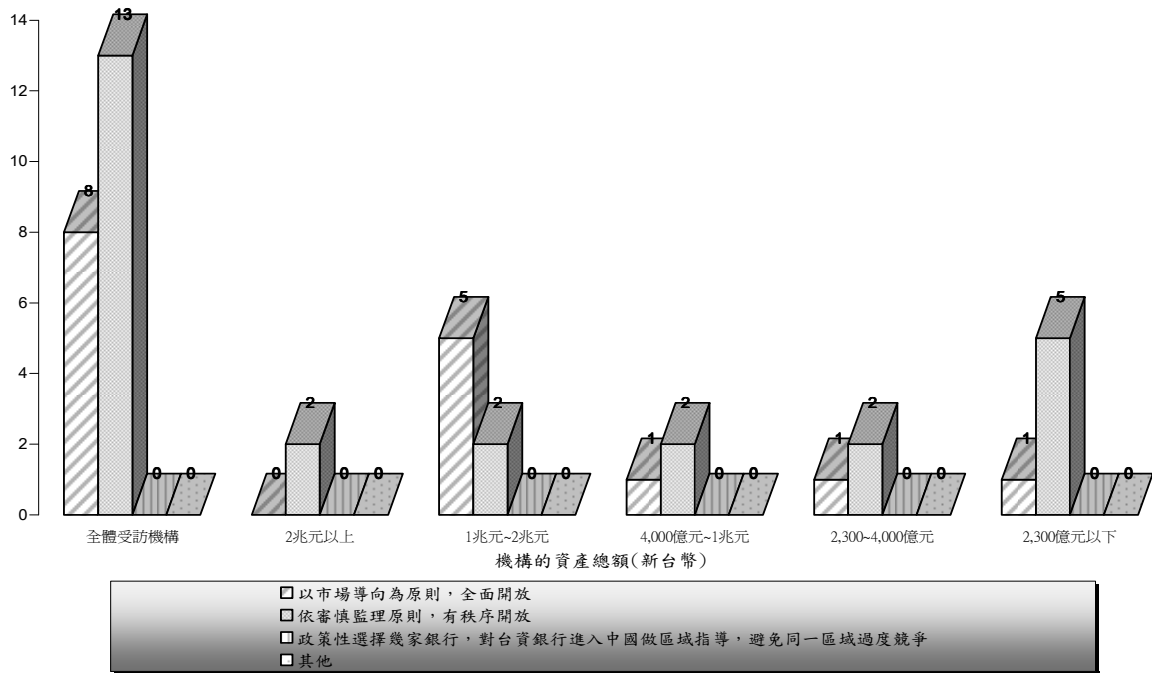


圖 X7 台資銀行進入中國，台灣政府應有對策-資產總額區分

對台資銀行進入中國，台灣政府應有之對策

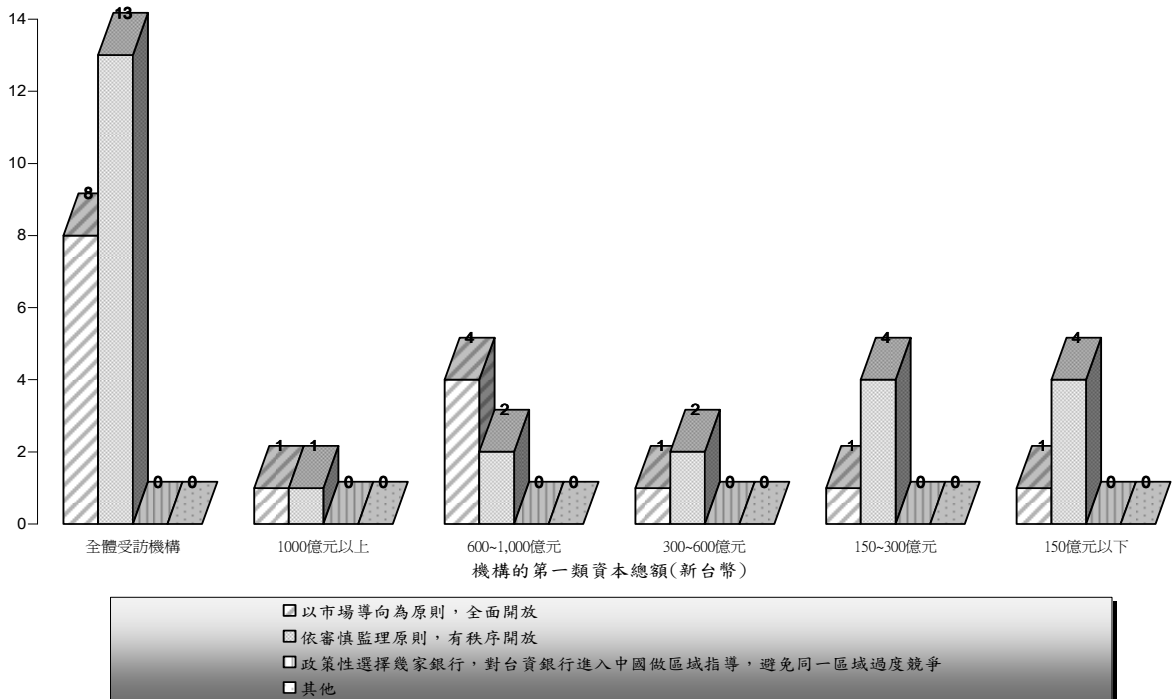
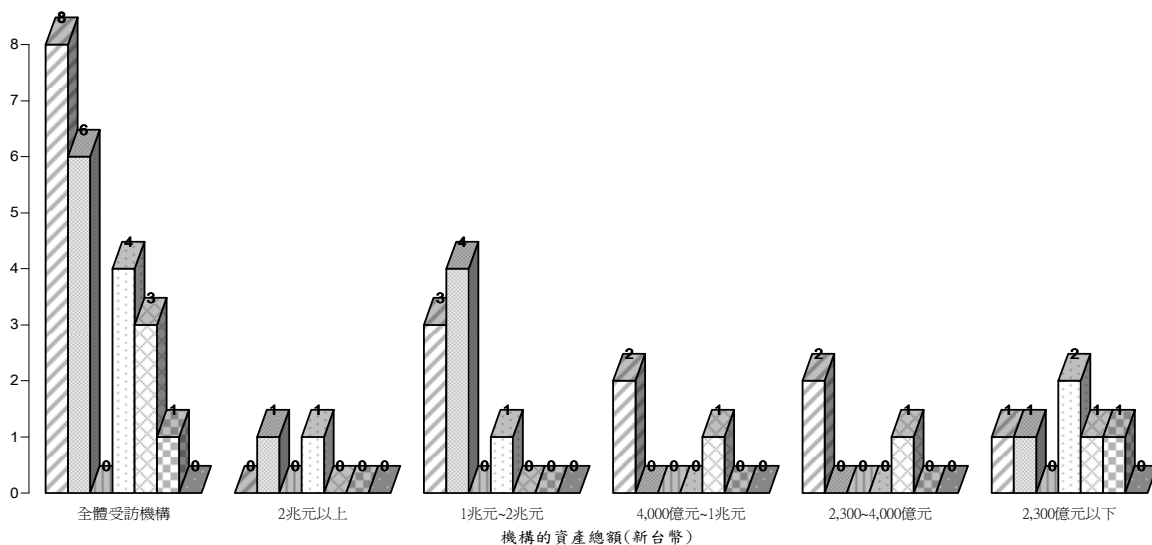


圖 X8 台資銀行進入中國，台灣政府應有對策-第一類資本總額區分

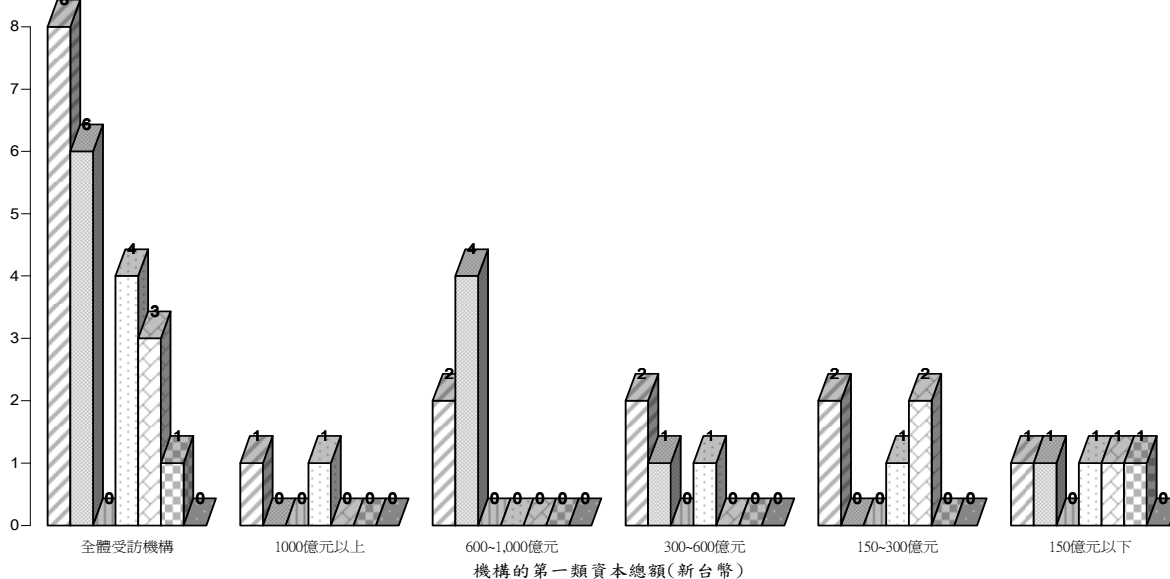
進入中國的基本策略



- 中國市場深具潛力, 先找門票市場, 把握所有機會, 分行、子行、參股中資銀行同時並進
- 主客觀條件不足, 先升格為分行服務台商, 視未來發展再調整策略
- 分行成長性差, 參股有互信問題, 為長遠發展, 已設立子行為優先策略
- 先申請設立代表人辦事處, 等待機會
- 為保持競爭力, 先找中資銀行辦理業務合作
- 中國市場依然不成熟, 風險太高, 不貿然進入
- 其他

圖 X9 台資銀行進入中國的基本策略-資產總額區分

進入中國的基本策略



- 中國市場深具潛力, 先找門票市場, 把握所有機會, 分行、子行、參股中資銀行同時並進
- 主客觀條件不足, 先升格為分行服務台商, 視未來發展再調整策略
- 分行成長性差, 參股有互信問題, 為長遠發展, 已設立子行為優先策略
- 先申請設立代表人辦事處, 等待機會
- 為保持競爭力, 先找中資銀行辦理業務合作
- 中國市場依然不成熟, 風險太高, 不貿然進入
- 其他

圖 X10 台資銀行進入中國的基本策略-第一類資本總額區分

中長期進入中國的途徑

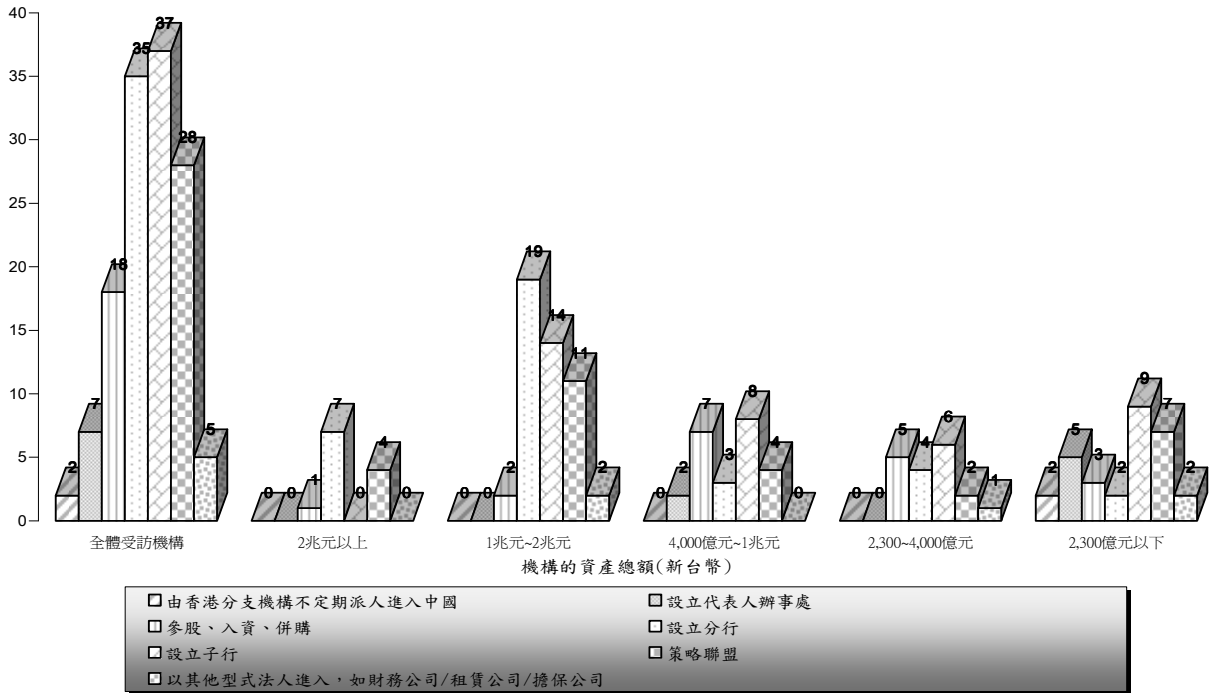


圖 X11 台資銀行中長期進入中國的途徑-資產總額區分

中長期進入中國的途徑

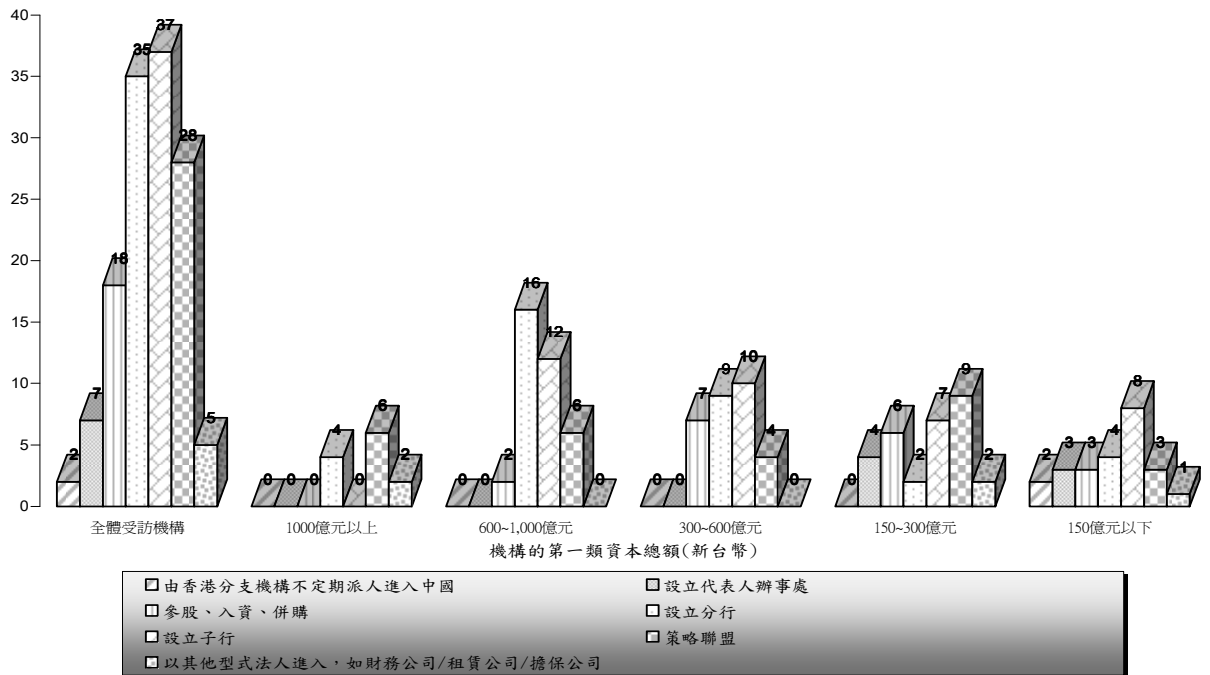
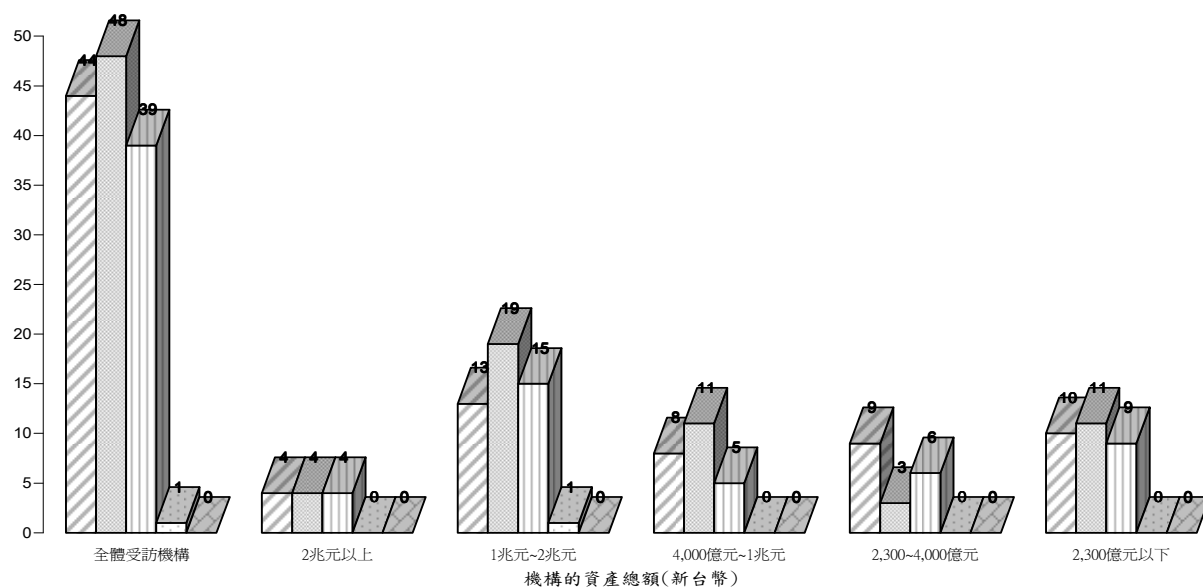


圖 X12 台資銀行中長期進入中國的途徑-第一類資本總額區分

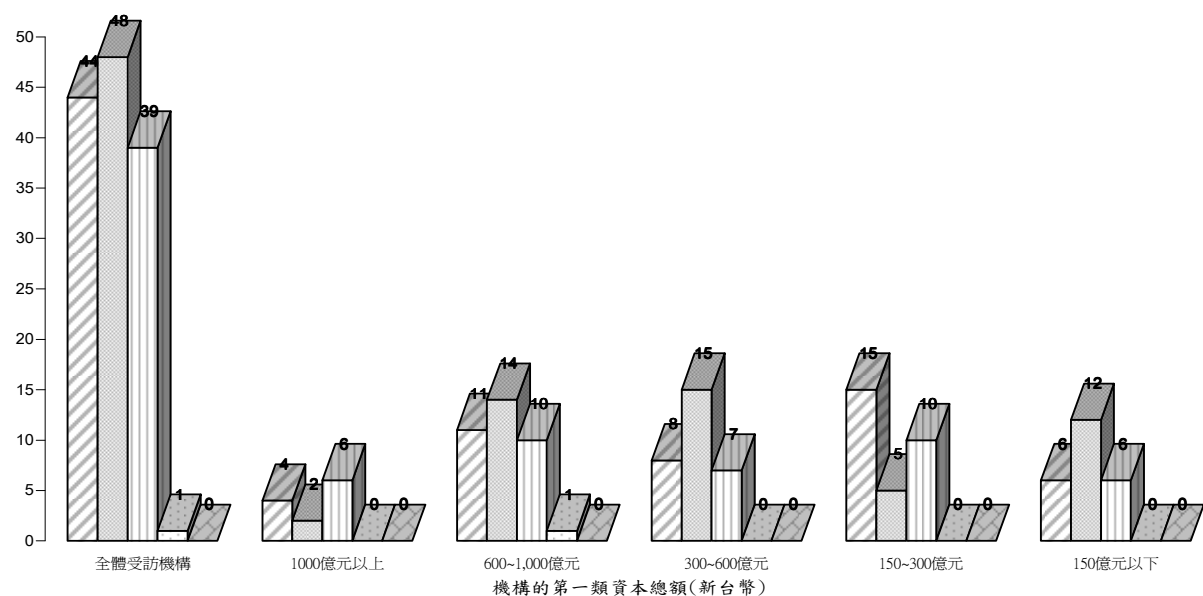
為何要進入中國市場的原因



- 看好中國市場長期發展潛力，要成為大中華的銀行必須立刻進入市場卡位
- 台灣是個過度競爭的成熟市場，相對較無獲利性與成長性
- 主要客戶已進入中國，不進入將流失客戶
- 主要銀行已進入中國，如不趕上潮流，將無法競爭
- 其他

圖 X13 台資銀行進入中國的市場的原因-資產總額區分

為何要進入中國市場的原因



- 看好中國市場長期發展潛力，要成為大中華的銀行必須立刻進入市場卡位
- 台灣是個過度競爭的成熟市場，相對較無獲利性與成長性
- 主要客戶已進入中國，不進入將流失客戶
- 主要銀行已進入中國，如不趕上潮流，將無法競爭
- 其他

圖 X14 台資銀行進入中國的市場的原因-第一類資本總額區分

是否願意參股中國的銀行？

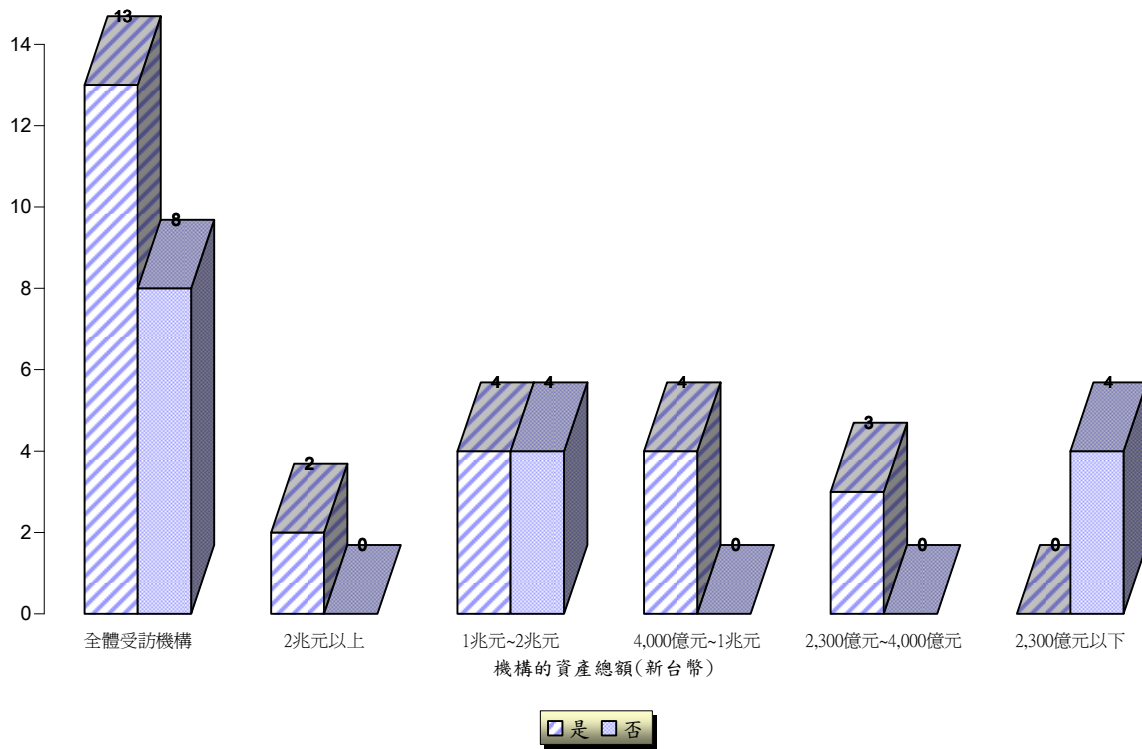


圖 X15 台資銀行是否願意參股中國的銀行-資產總額區分

是否願意參股中國的銀行？

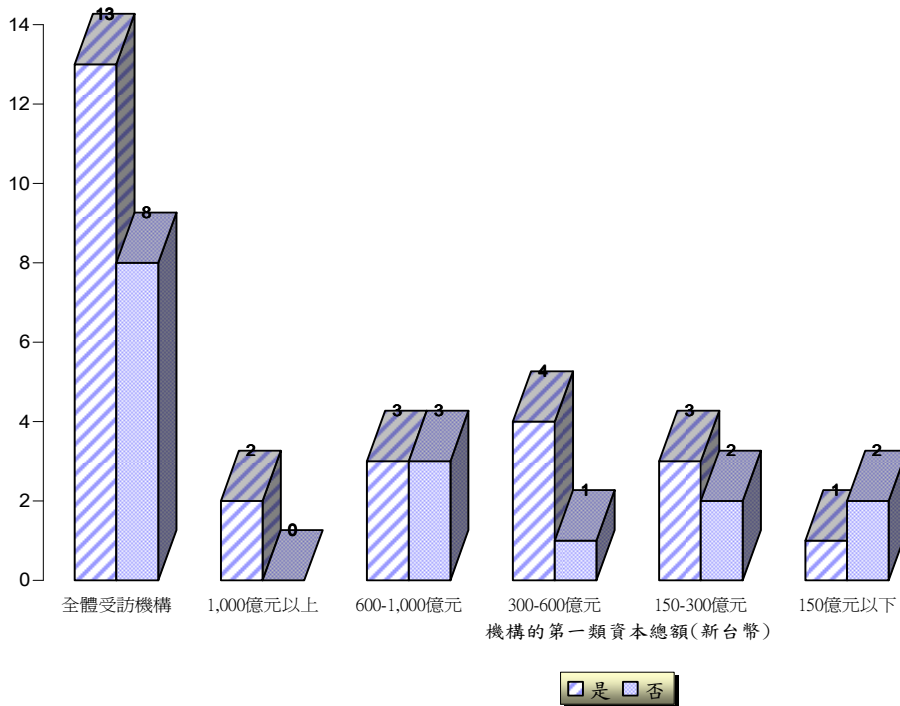


圖 X16 台資銀行是否願意參股中國的銀行-第一類資本總額區分

可能的參股對象

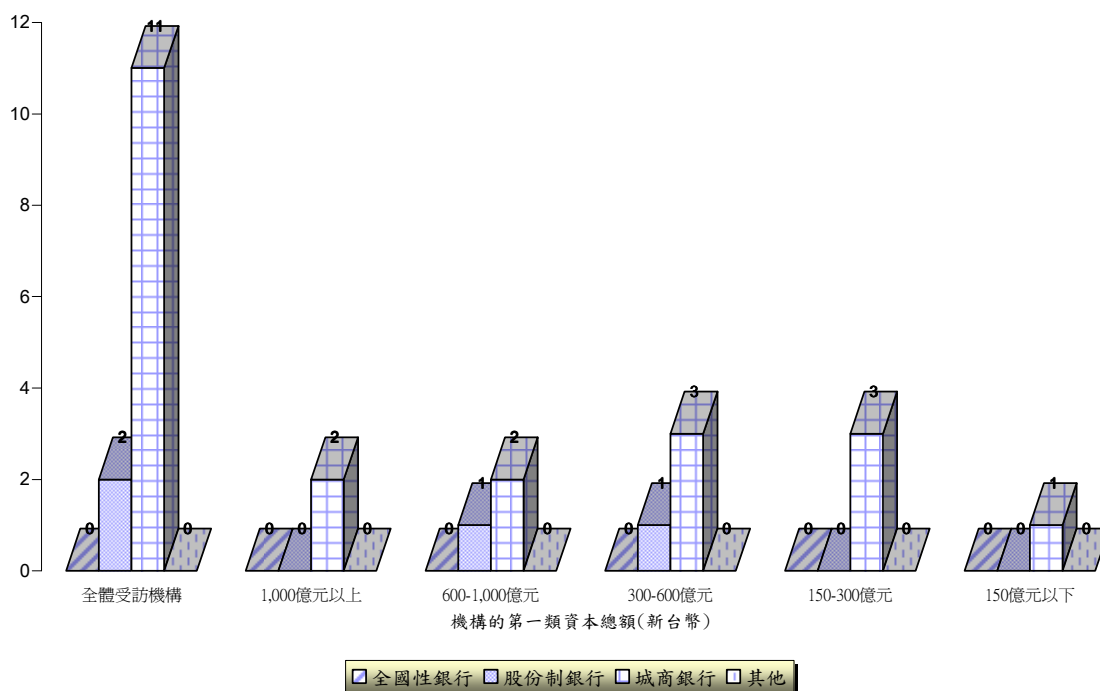


圖 X17 台資銀行可能的參股對象-第一類資本總額區分

參股的目的為？

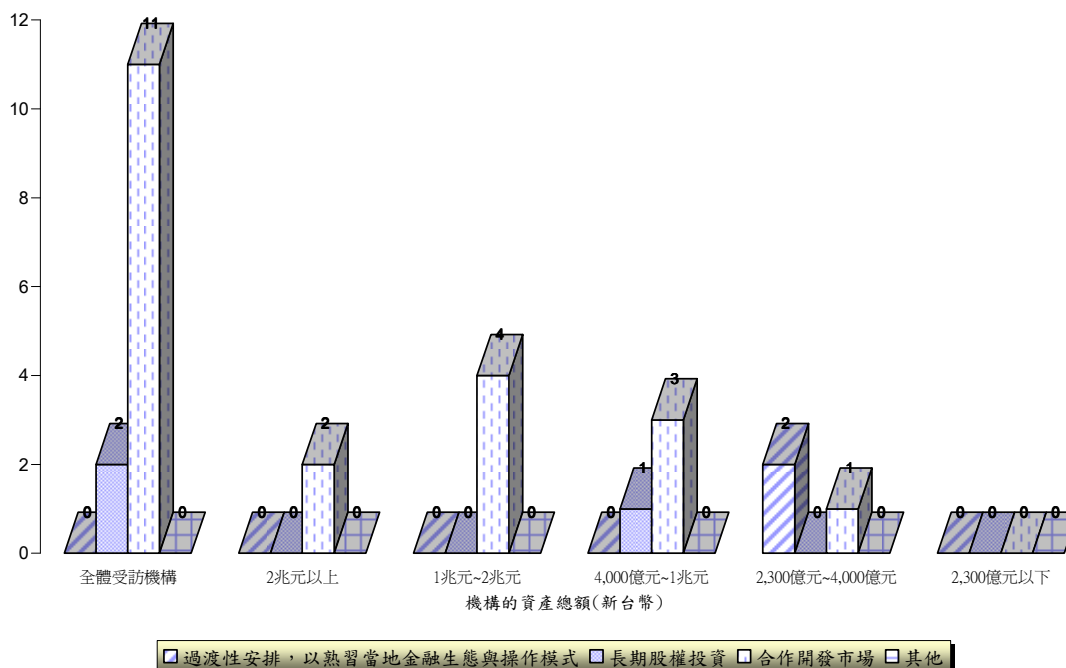


圖 X18 台資銀行參股的目的-資產總額區分

參股的目的為？

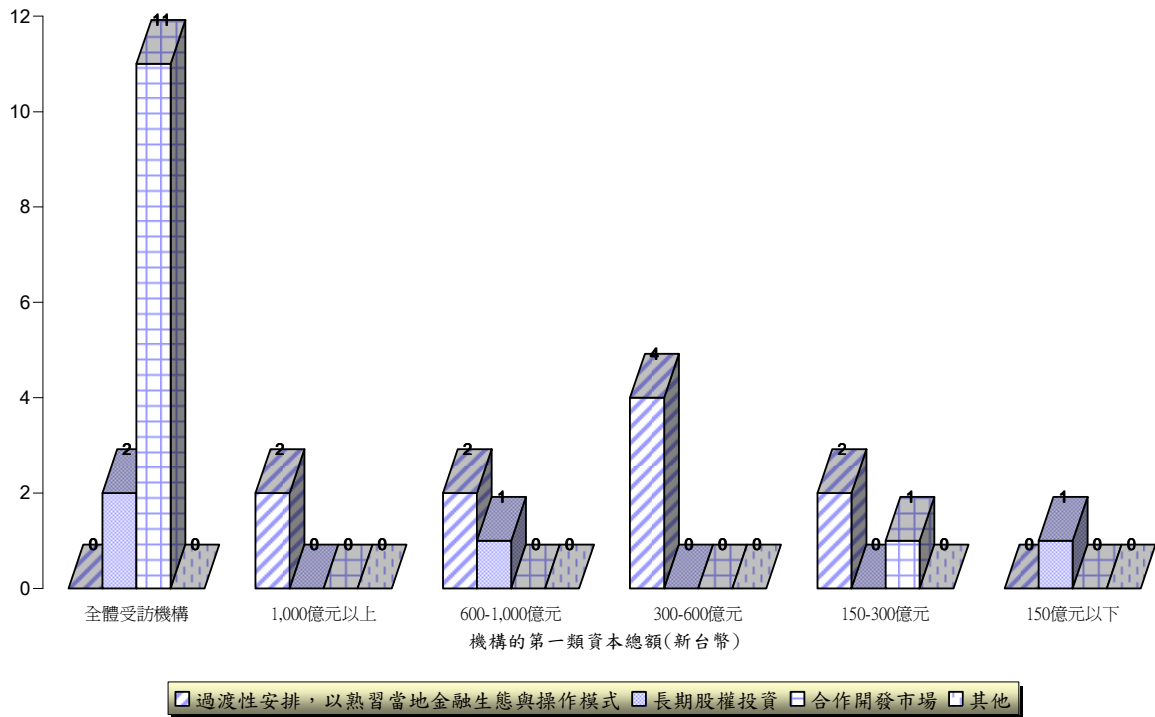


圖 X19 台資銀行參股的目的-第一類資本總額區分

參股的風險為？

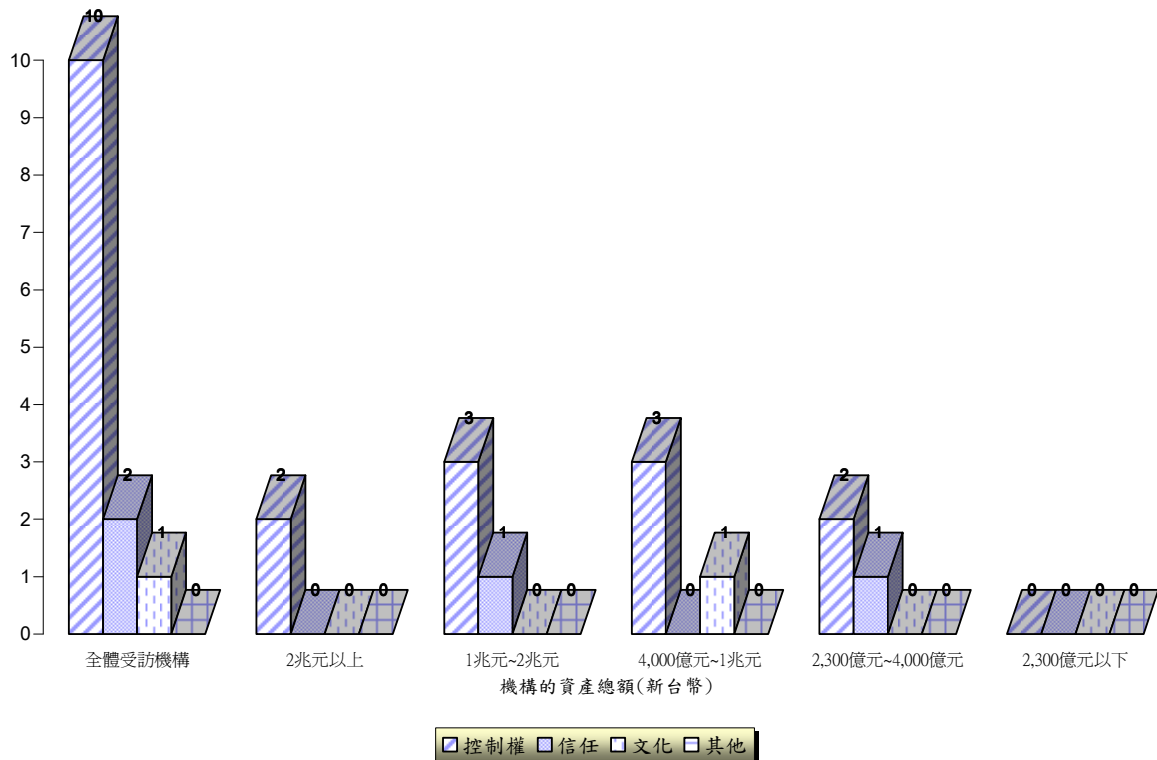


圖 X20 台資銀行參股的風險-資產總額區分

參股的風險為？

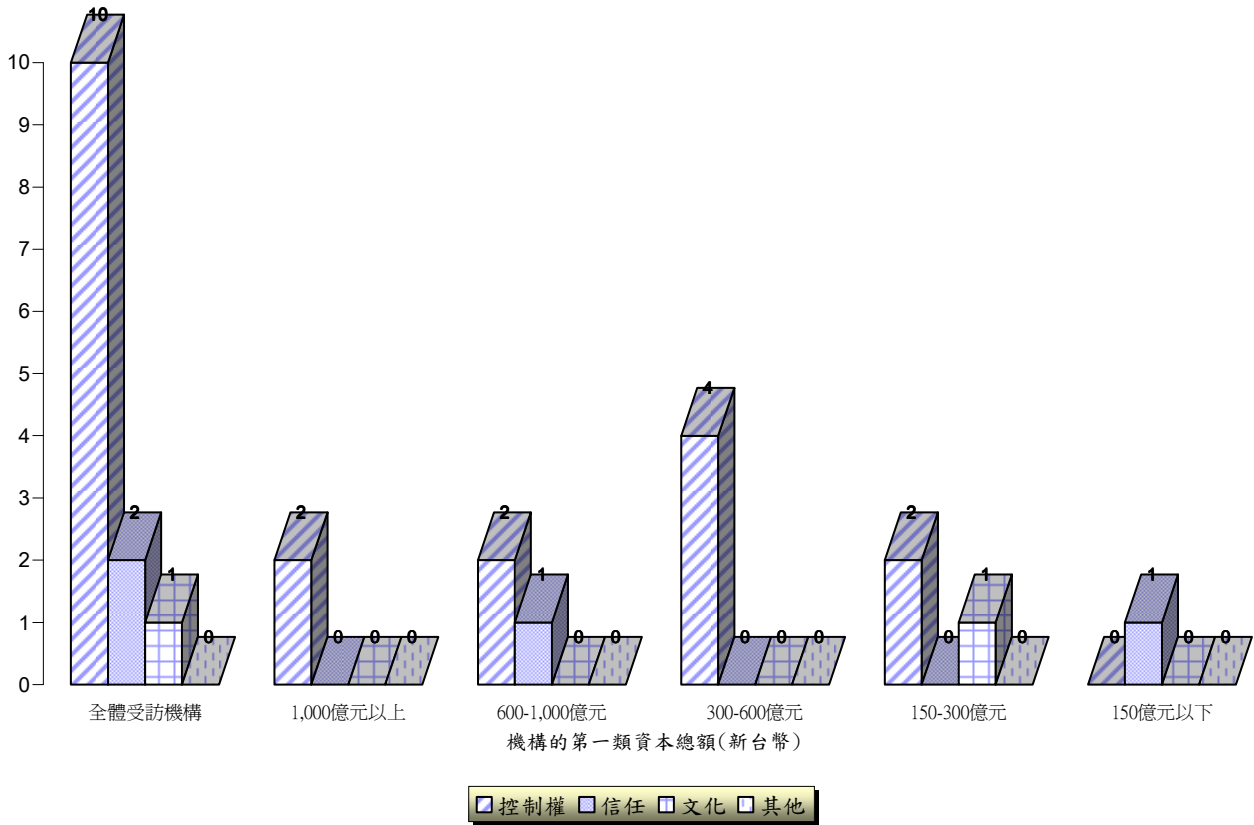


圖 X21 台資銀行參股的風險-第一類資本總額區分

進入中國的地區選擇？

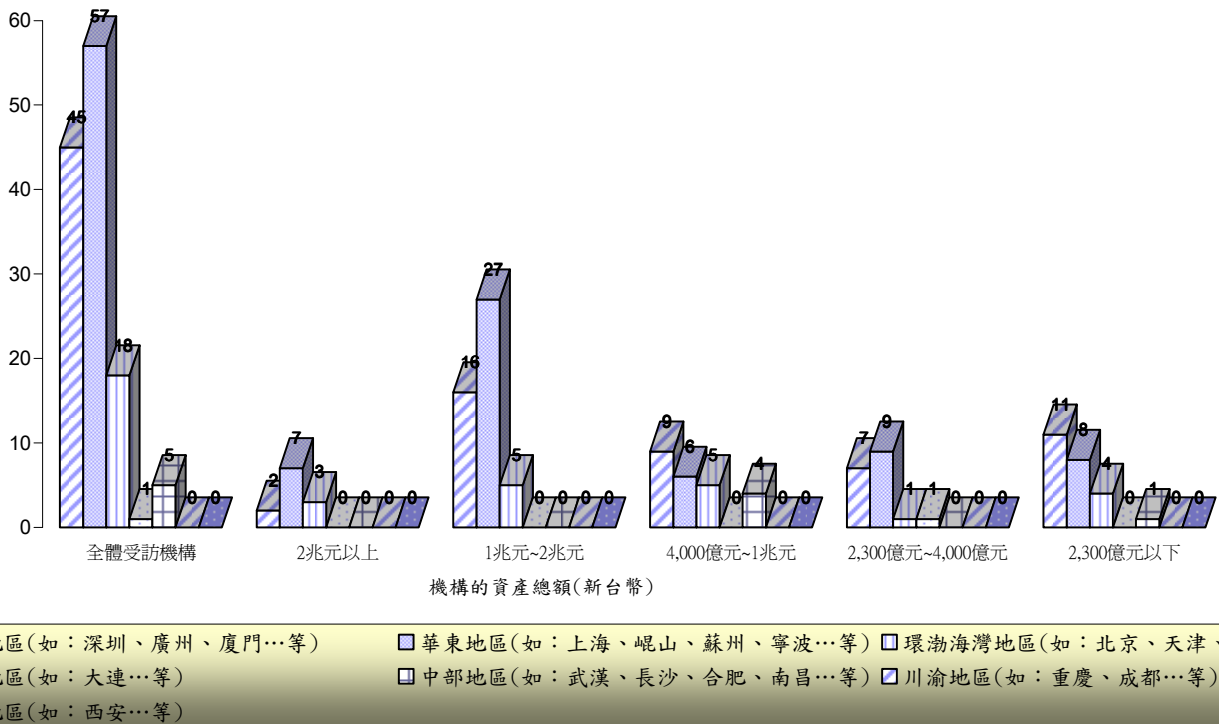
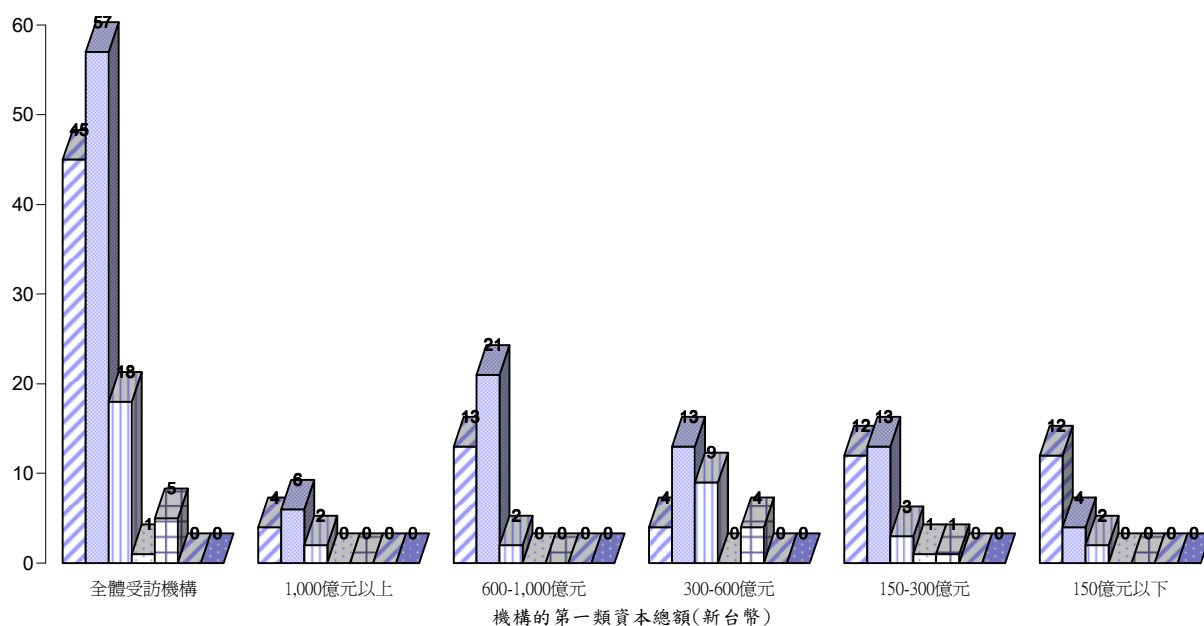


圖 X22 台資銀行進入中國的地區選擇-資產總額區分

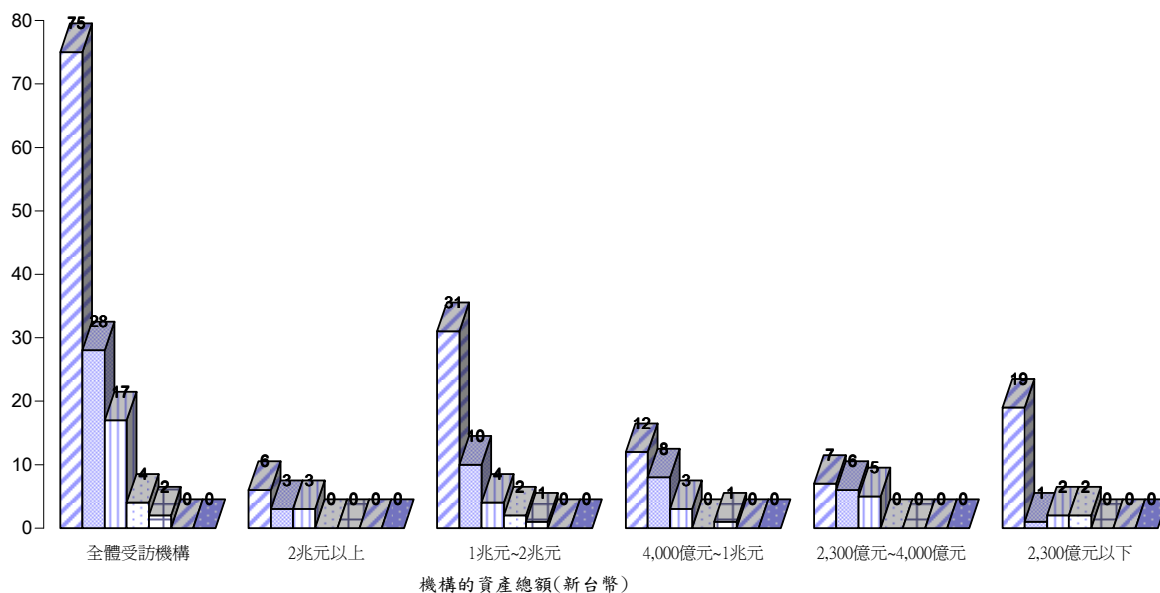
進入中國的地區選擇？



- 華南地區(如：深圳、廣州、廈門…等)
- 華東地區(如：上海、崑山、蘇州、寧波…等)
- 環渤海灣地區(如：北京、天津、青島…等)
- 東北地區(如：大連…等)
- 中部地區(如：武漢、長沙、合肥、南昌…等)
- 川渝地區(如：重慶、成都…等)
- 西北地區(如：西安…等)

圖 X23 台資銀行進入中國的地區選擇-第一類資本總額區分

選擇進入地區的「主要考慮因素」



- 貼近台商企業
- 當地的經濟發展狀況和消費成長潛力
- 中小企業集中地或發展較快的地區
- 租稅等優惠措施
- 當地銀行的競爭狀況
- 響應中國政府導向，服務政策建議的市場
- 其他

圖 X24 台資銀行選擇進入地區的「主要考慮因素」-資產總額區分

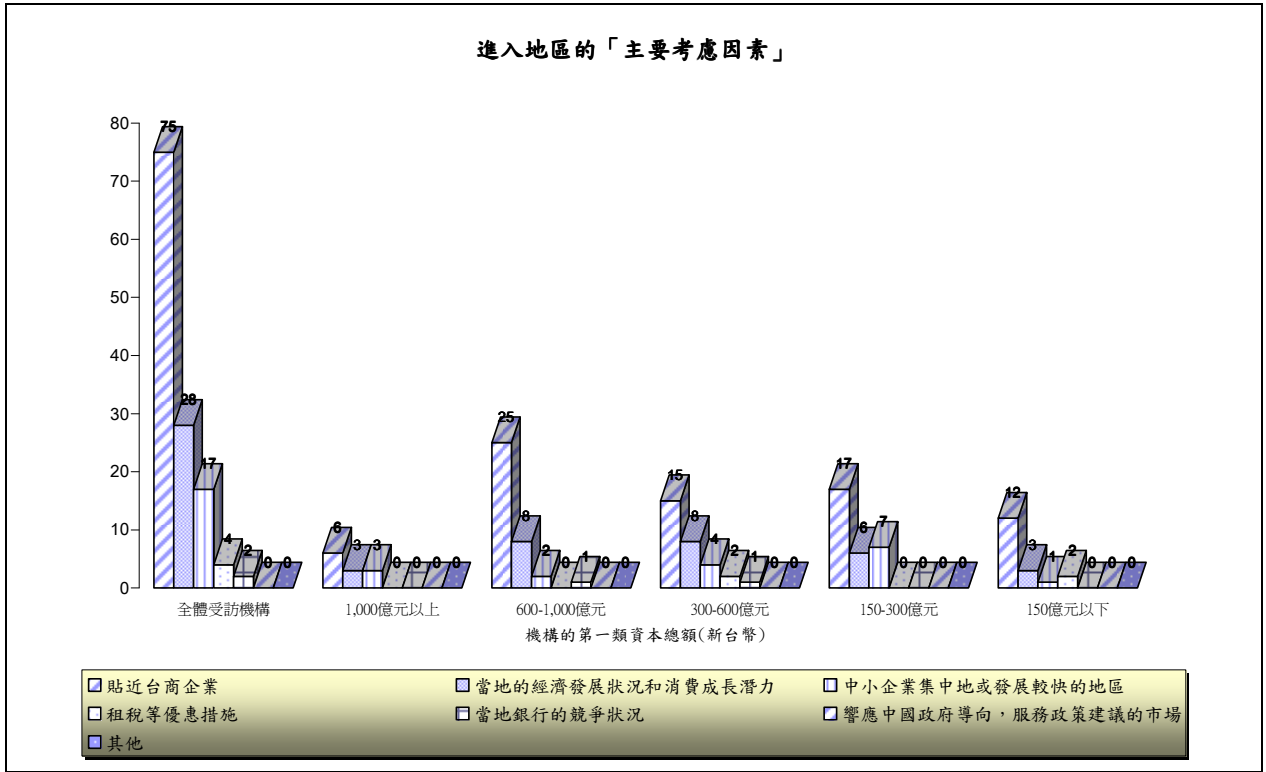


圖 X25 台資銀行選擇進入地區的「主要考慮因素」-第一類資本總額區分

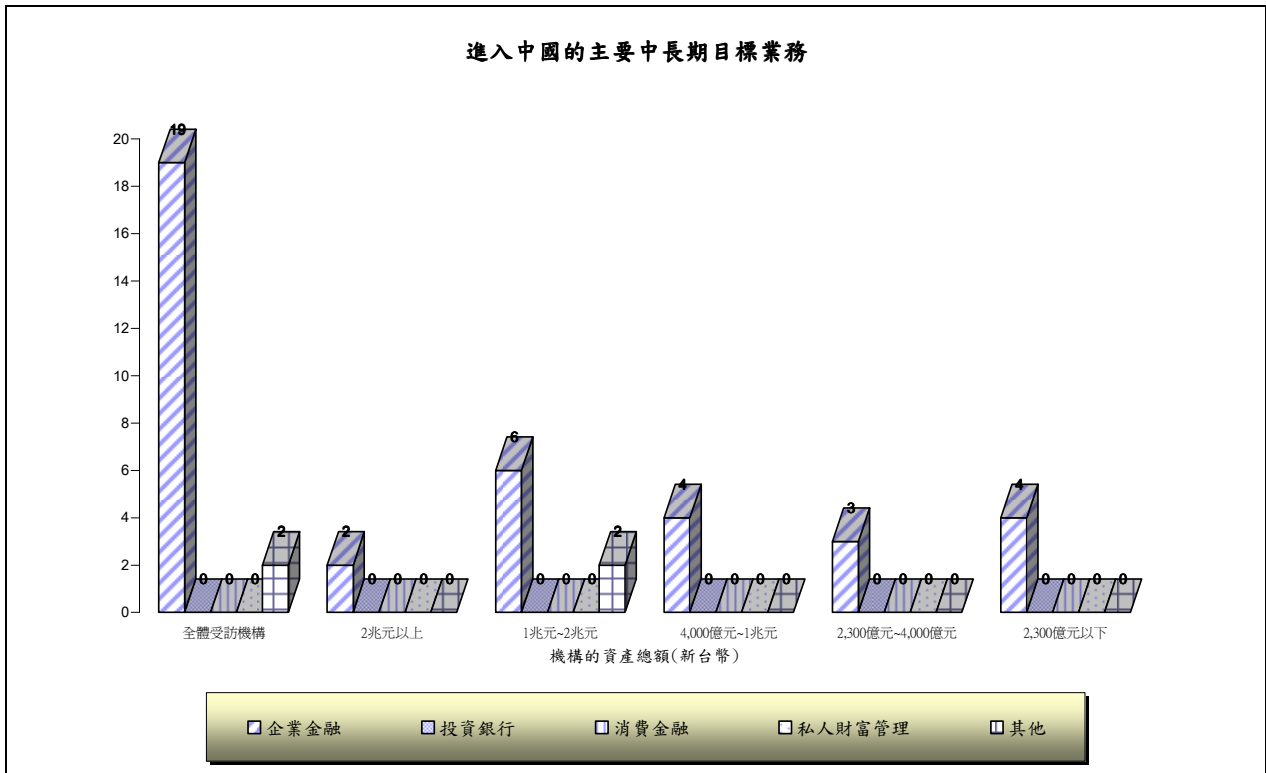


圖 X26 台資銀行進入中國的主要中長期目標業務-資產總額區分

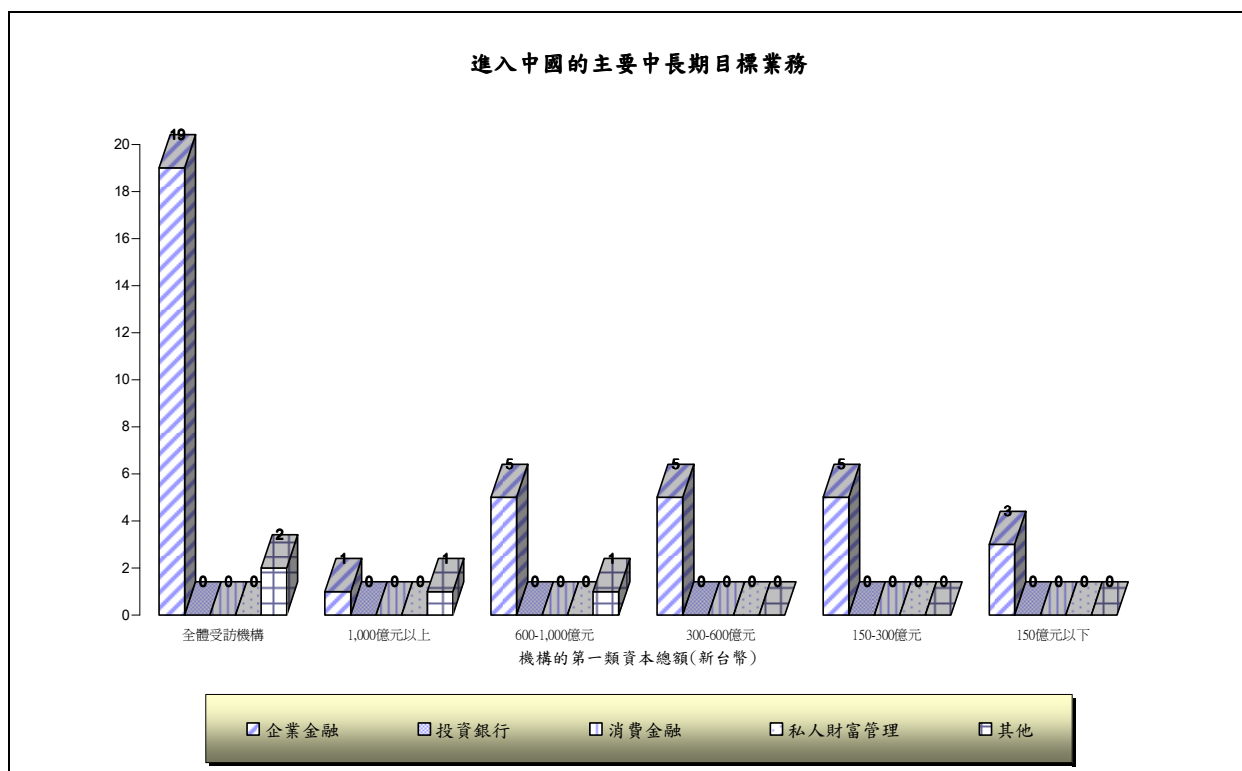


圖 X27 台資銀行進入中國的主要中長期目標業務-第一類資本總額區分

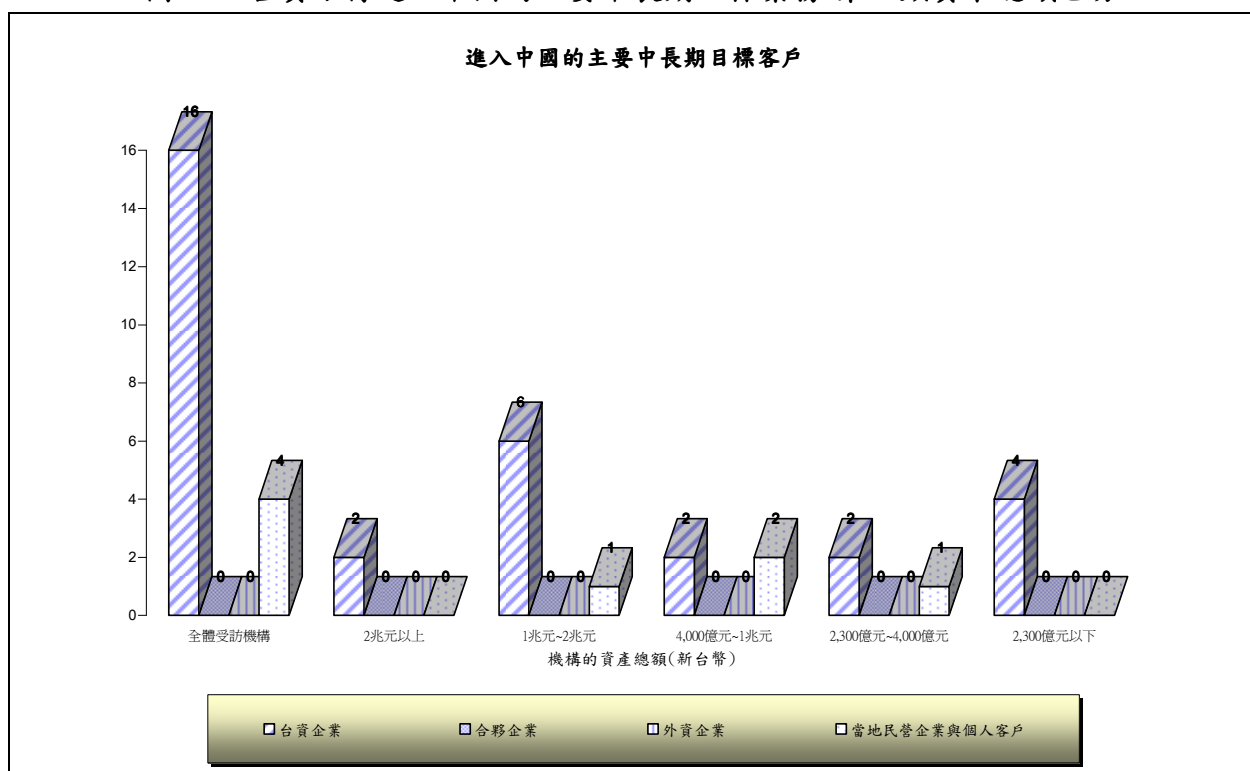


圖 X28 台資銀行進入中國的主要中長期目標客戶-資產總額區分

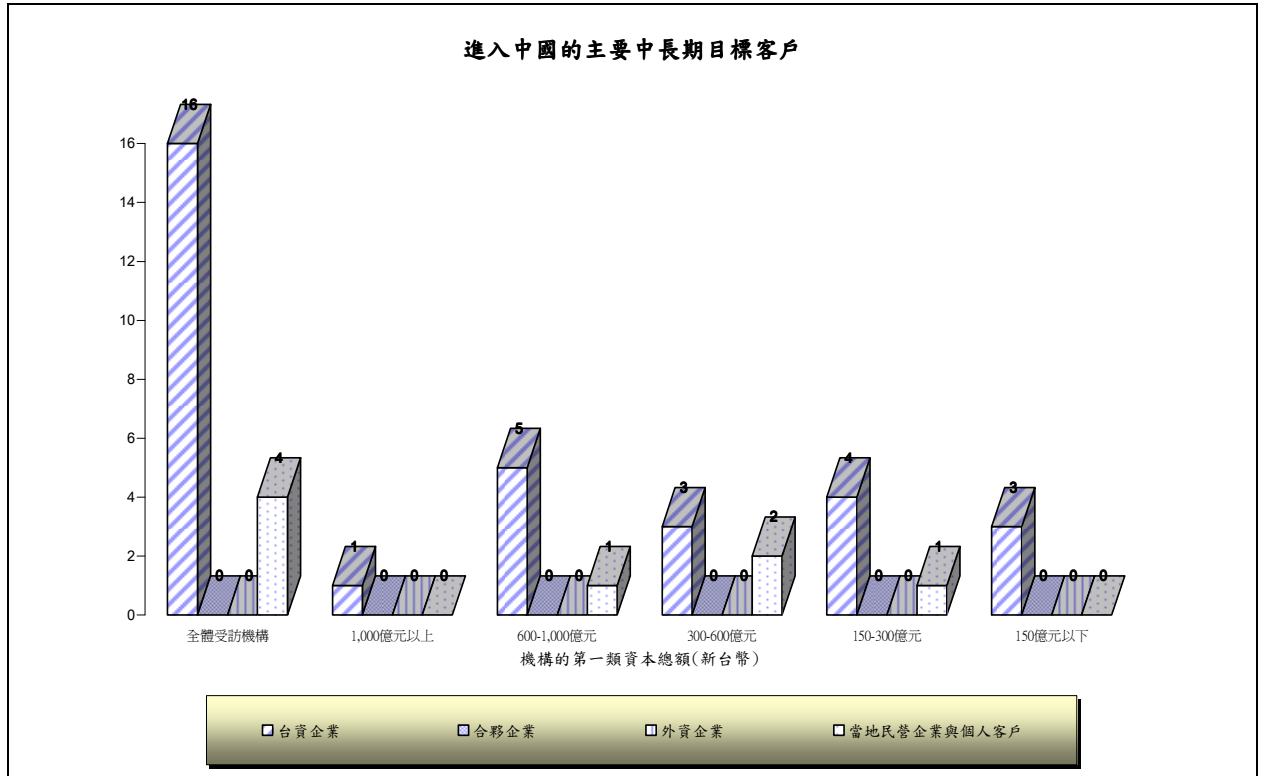


圖 X29 台資銀行進入中國的主要中長期目標客戶-第一類資本總額區分

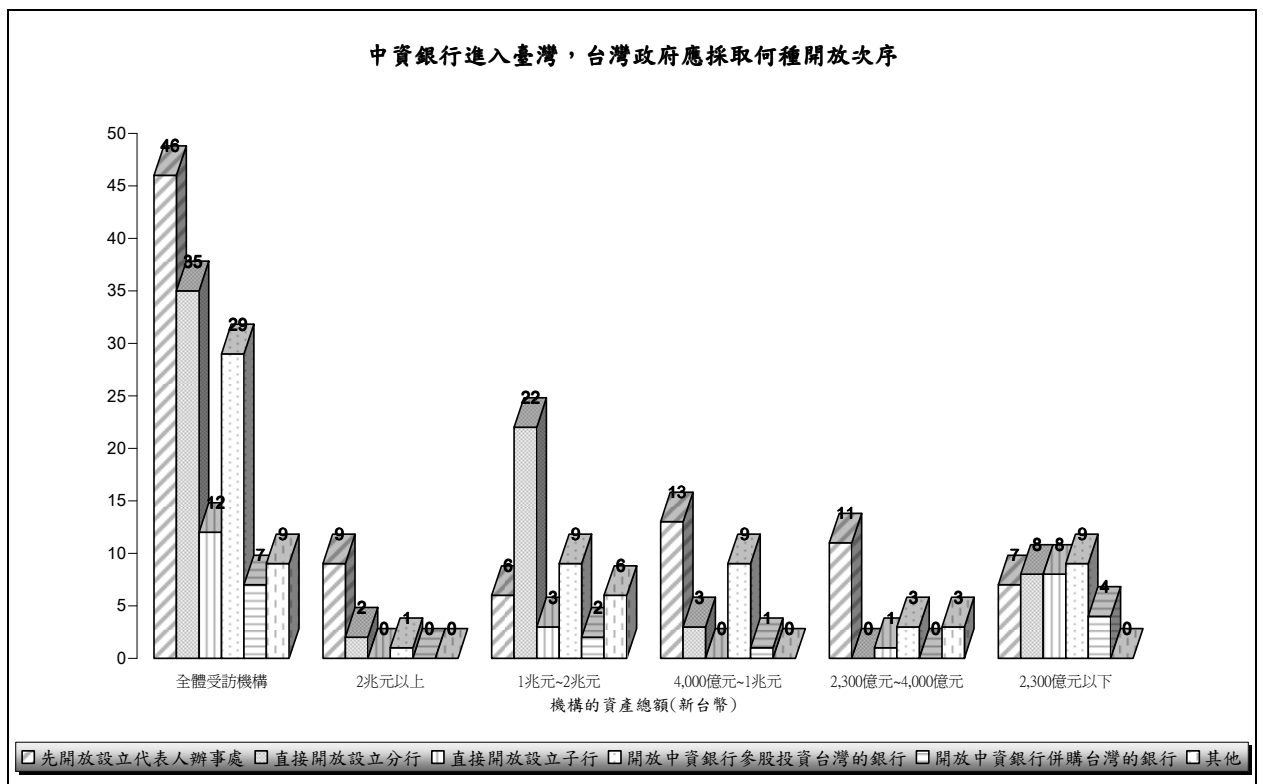


圖 X30 中資銀行進入臺灣，台灣政府應採取何種開放次序-資產總額區分

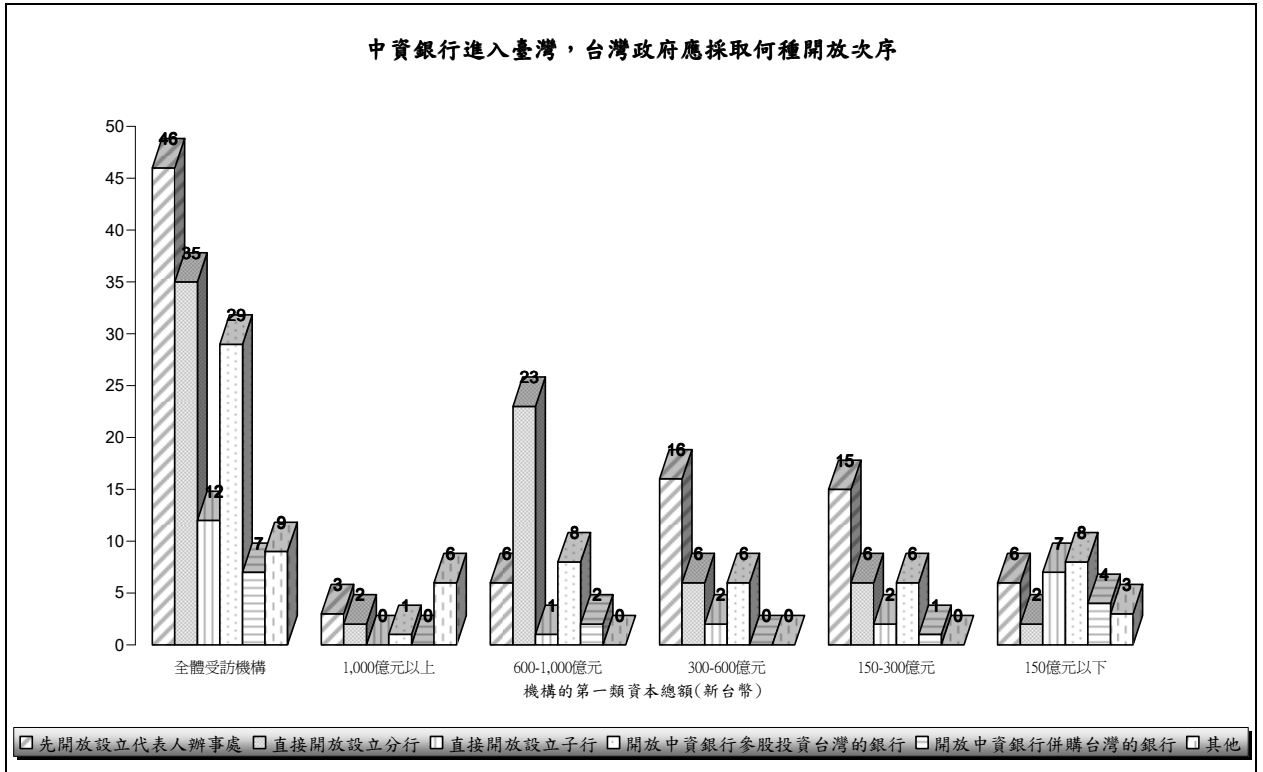


圖 X31 中資銀行進入臺灣，台灣政府應採取何種開放次序-第一類資本總額區分

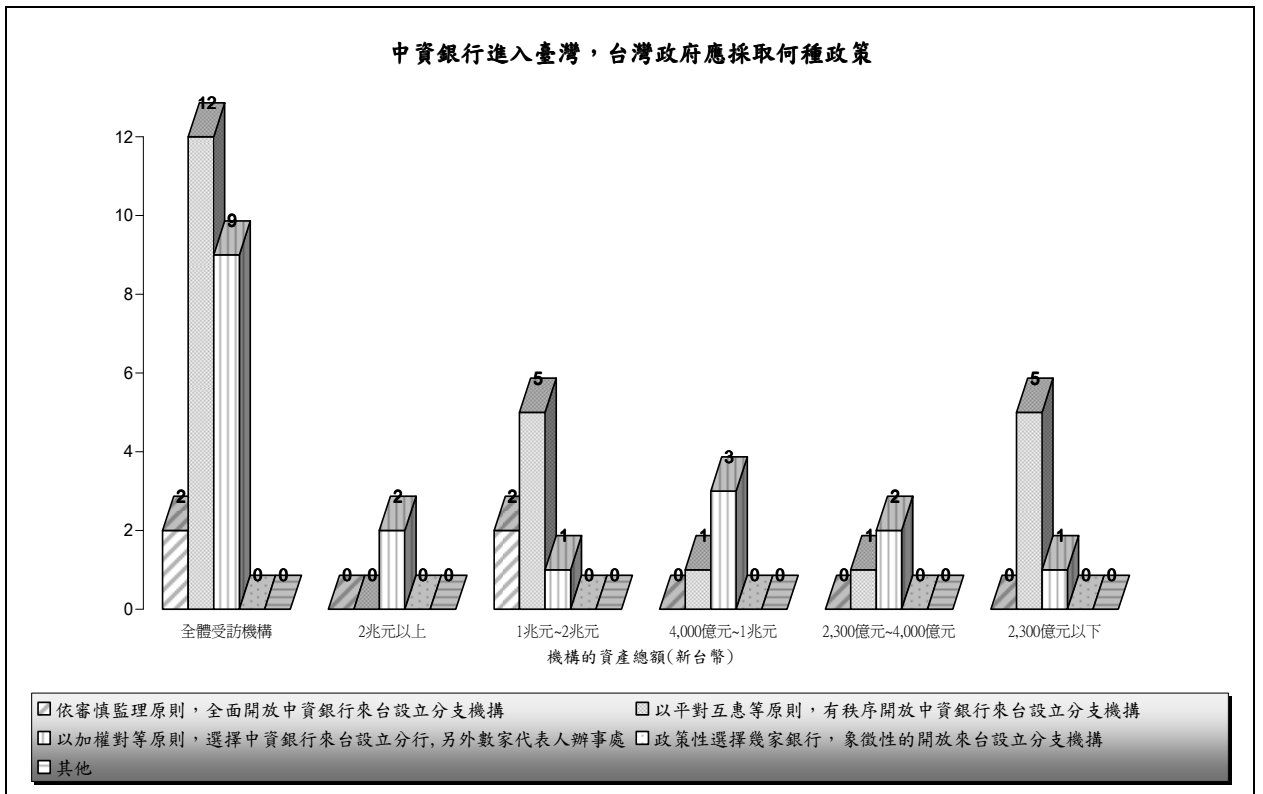


圖 X32 中資銀行進入臺灣，台灣政府應採取何種政策-資產總額區分

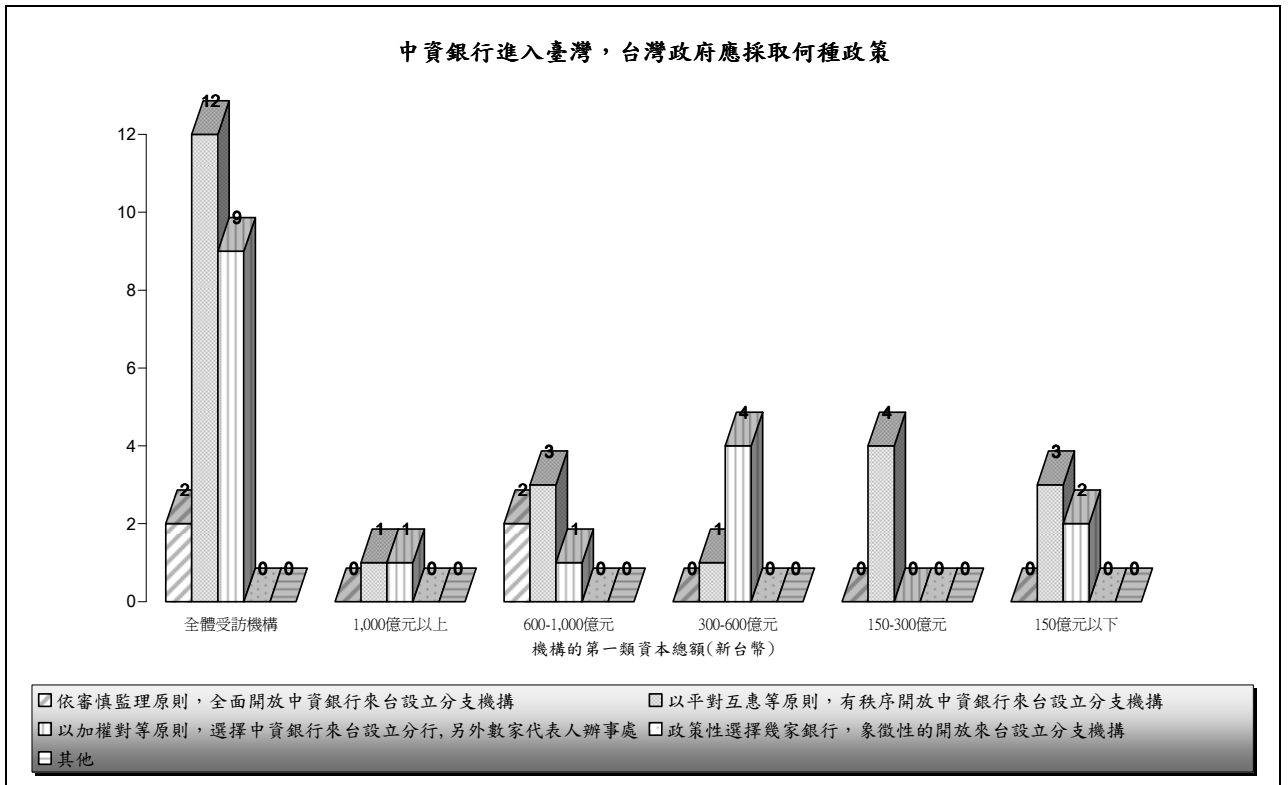


圖 X33 中資銀行進入臺灣，台灣政府應採取何種政策-第一類資本總額區分

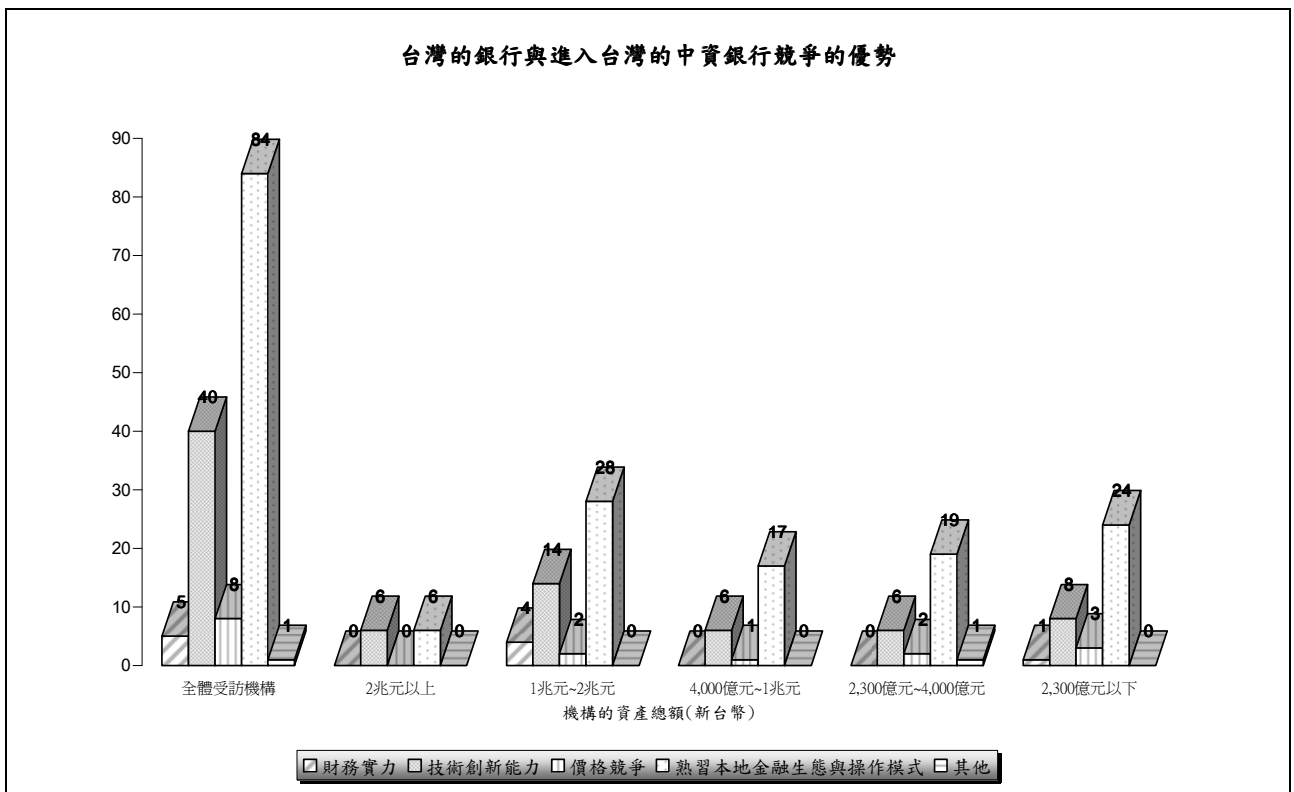


圖 X34 台灣的銀行與進入台灣的中資銀行競爭的優勢-資產總額區分

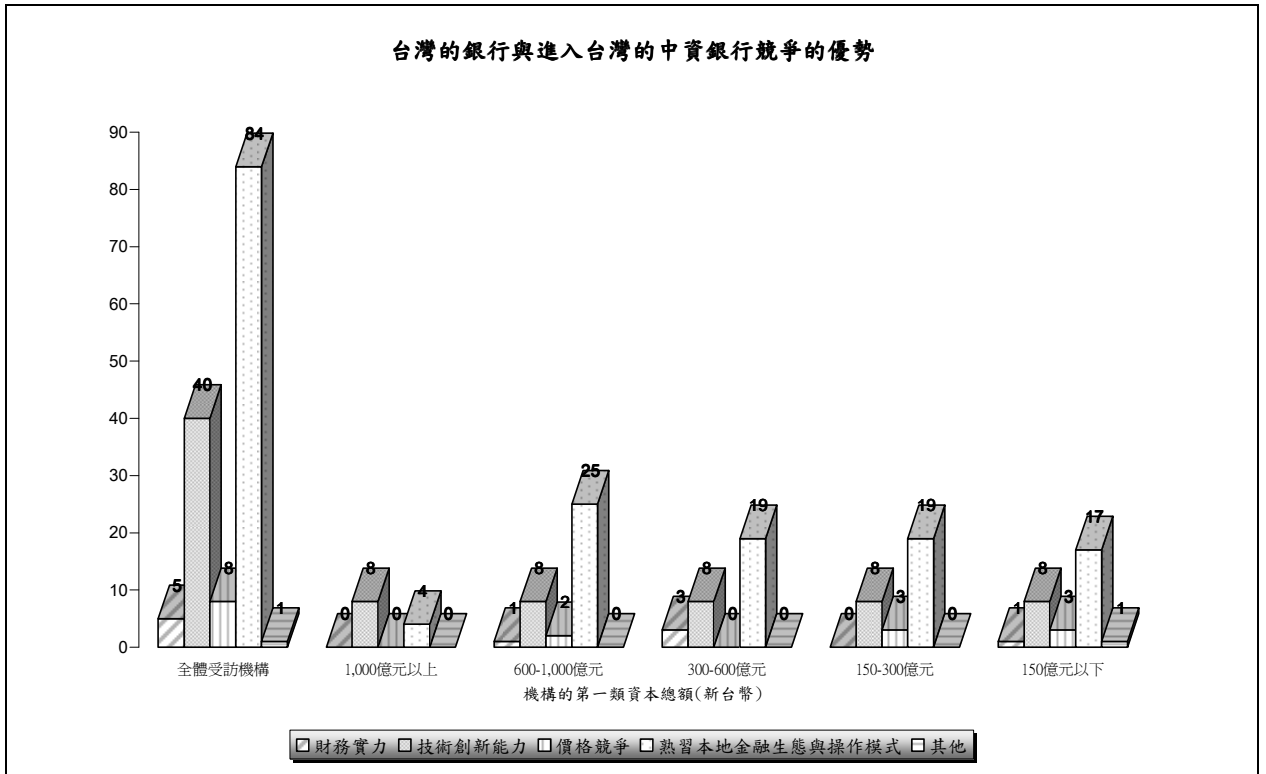


圖 X35 台灣的銀行與進入台灣的中資銀行競爭的優勢-第一類資本總額區分