

# 两岸及香港《经济日报》财经高峰论坛嘉宾发言摘要

## 期待两岸金融进一步开放

近年来,两岸及香港在相互开放方面迈出了重要的步伐。我们也要看到,更大范围的开放意味着更深层次的竞争。在更加开放的市场环境中,两岸银行业将不可避免地要在市场、客户、渠道、人才、科技等各个方面展开竞争,如何巩固和扩大自身不可复制的核心竞争能力,将是两岸银行业必须深入思考的课题。同时更要看到,两岸银行业各有所长,优势互补,合作空间巨大,完全可以通过业务合作、开展培训、互派工作人员等多种方式,进一步加强交流,实现合作共赢,共创美好未来。

6月27日,中国银行台北分行正式开业,成为两岸深化经济金融合作的里程碑。长期以来,中国银行充分发挥自身优势,积极为两岸经济合作、贸易往来和民间交流提供金融服务,积极促进两岸建立更加紧密的经贸关系,成为两岸金融服务的主渠道。中行已经与29家台湾同业建立了代理行关系,为1000多家大陆台资企业提供全面金融服务,3年来为台资企业提供贷款累计超过1600多亿元人民币。我们将更加关注开放,更加关注客户,更加关注创新,竭尽全力为深化两岸经贸合作、推动两岸持续繁荣做出新的贡献。

两岸金融投资的进一步开放,为密切银行与客户的关系奠定了坚实的基础。随着两岸金融投资政策的不断开放,通过互设金融机构等方式,两岸银行业将有更多手段更加深入地服务客户的需求,进一步扩大服务范围,提升服务能力,为客户提供有力的金融支持。

两岸金融投资的进一步开放,也为银行构建更为均衡的客户结构提供了重大机遇。面对大陆广阔的市场和众多的中小企业,台湾银行可以在跟随本土企业西进的同时,沿着产业链、资金链进一步拓展客户基础,优化客户结构,降低经营风险。大陆银行则应深入学习台湾金融同业服务中小企业的运营模式、风险管理、产品创新、人才培养等方面的经验,大力拓展中小企业业务,加快构建大中小更加均衡的客户结构。

为进一步深化两岸合作,我们提出三点建议:一是两岸主管部门加快ECFA后续协商,尽早签署两岸投资保护和促进协议。二是加快推进两岸金融领域合作。采取积极措施,尽快确定两岸货币清算机制,建立并完善两岸银行、证券、保险业金融机构合作机制。三是大力加强两岸产业合作,共同推动产业结构优化升级。



中国银行行长  
李礼辉



中国贸促会副会长  
张伟

## 陆资入台应以市场化为导向

自2009年7月台湾开放陆资入台以来,陆续有大陆企业赴台投资兴业,但总体投资规模不大,增长较慢。2009年至2011年期间,经过两阶段的开放,台湾共开放陆资赴台项目247个,包括制造业89项、服务业138项、公共建设20项。2012年3月20日,台湾经济部公布了第三阶段开放陆资来台投资项目,新增包括制造业115项、服务业23项、公共建设23项在内的161个项目。

从投资金额看,与台商在大陆投资相比,大陆企业在台湾的投资显得微不足道。截至今年3月,台湾共核准陆资投资案217件,投(增)资金额2.72亿美元。

从开放领域看,台湾对大陆赴台投资开放的项目仍维持正面表列方式,即陆资不得进入未被列入开放的项目。而台湾向其他外来资本开放则采取负面表列方式,即只要未被禁止的项目,外来资本就能进入。相较于其他外来资本,陆资受到的限制更为严格。

首先,陆资入台在审批权限、投资范围、参股比例等方面都有严格的限制。在审批管理手续上,陆资入台采取事先许可制,在事先取得台经济部门许可后,才能在台湾设立子公司、分公司、独资或合资事业,且设定严格的管理门槛及后续核查机制。

其次,台湾目前开放陆资投资的项目主要集中在劳动密集型、资源消耗型的传统产业,制造业以食品、饮料、纺织等为主,服务业以餐饮和批发零售为主。这些产业在台湾内部不但发展相对饱和,而且成本高、利润低、市场竞争激烈,导致不少到台投资的大陆企业铩羽而归。

第三,人员居留不易、申办手续繁琐,已成为制约陆企在台投资的关键因素。陆资入台是一个涉及资金运作、劳务招聘、土地、房屋、人员居留等多方面因素的复杂系统工程,涉及的相关政策、法规较多。目前,很多政策都停留在规划和讨论阶段,而没有实质性的落实和执行。如规定大陆企业或个人在台投资不动产,每次在台停留10天可延长1次,但1年内总停留时间最长不得超过1个月,这给真正希望到台投资经营的大陆人士带来诸多不便。

我认为,加快陆资入台的关键,是要以市场化为导向,减少行政限制,放宽投资领域。同时,完善对大陆投资企业在入境、居留、教育、医疗等方面的相关配套政策。

## 企业走出去机遇与挑战并存

在我看来,大陆企业品牌的国际化有两条道路可以走。其一,是自我发展的道路,比如华为、海尔等;其二,就是并购的道路,比如联想并购IBM PC、吉利并购沃尔沃等,都被认为是“蛇吞象”的经典案例。

2004年12月8日,联想正式宣布收购IBM PC事业部,使联想成为一个拥有全球营销网络和知名品牌的跨国个人电脑厂商。然而,机遇往往是与挑战并存的。蛇吞象,战略在解决了联想自身发展存在的难题的同时,也面临着相当大的风险。一是市场风险,即新的联想品牌是否会被承认?原来IBM庞大的个人电脑用户群体会不会流失?二是员工风险,即IBM来自160个国家和地区的9700位员工如何管理?三是文化磨合的风险,即如何磨合并购后企业在经营管理和企业文化方面的差异?

幸运的是我们很好地解决了这些风险,并取得了较大发展。并购IBM PC业务之前的2004年,联想的营业额只有29亿美元,占国际市场的份额也只有2.4%;去年,这两个数字刷新为296亿美元和12.9%。如今,联想已经成为全球PC市场的第二名,并进入世界500强企业名单。

所谓国际化,就代表着企业的经营会在更大程度上受到国际市场大环境的影响。国际金融危机来临之后,联想的净利润也出现了大幅亏损。我认为,国际金融危机只是导火索,并购后企业在管理上出现问题才是根本原因。原管理层的短期行为、并购后文化上的冲突,导致发展陷入困境。

为此,董事会采取果断措施,在2009年2月对领导层进行了改组,组建了中西合璧的领导班子。同时,制定了正确可执行的战略,即扩大在中国市场的领先优势并提升利润率,在全球关系型业务中扭亏为盈的同时力争保持并提升份额,利用Idea产品开拓专注于交易型业务的新兴市场、拓展全球交易型业务并赢得份额。建立了中西方共同承认的核心价值观,即想清楚再承诺、承诺就要兑现、公司利益至上,每年每一天我们都在进步。这一系列的措施,取得了明显成效。2011年联想的净利润攀升到4.73亿元,同时,联想也连续10个季度在全球主要PC厂商中保持最快增长。

经过7年的磨合和国际金融危机的考验,我们的并购取得了成功。我们的经验是:有好的并购基础、对企业的共性管理有着明确认知、善于学习。

## 三地金融合作方兴未艾

人民币国际化进程加速,对于金融机构而言,就意味着新的业务品种和新的增长空间。两岸及香港金融机构增进合作、推动共赢正当其时,大有可为。比如,两岸货币清算机制的建立是今年两岸金融合作的重点内容之一,目前在大方向和主要问题上已经基本形成共识,有望在近期取得实质性成果。这一机制的建立,将为两岸民众提供更多的便利,并降低企业的经营成本和风险,未来必将成为两岸金融机构业务合作往来的全新领域和重要方向。

交通银行长期以来是中国金融改革的探索者和先行者,担负了许多创新试点任务。在人民币跨境使用领域,交行是大陆最早获得离岸金融业务许可的四家银行之一,目前离岸业务规模在大陆中资银行中位居首位。早在2005年,交行就与央行上海总部合作,率先开展人民币跨境贸易结算的课题研究,并于2009年7月成为跨境贸易人民币结算两家试点之一,目前该项业务量居同业前列。在2010年上海世博会期间,交通银行还适时推出了人民币与新台币的双向兑换业务。交通银行愿意继续承担“先行先试”的使命,为人民币国际影响力持续提升和两岸经济稳健发展做出应有的贡献。

一是扩大境外机构人民币业务范围。目前,交行境内分行全部开办跨境人民币业务,海外11家分行有9家办理跨境人民币业务。未来交行将继续完善境外机构经营服务,积极参与境外离岸人民币市场的建立和交易,争取成为人民币离岸市场的主要做市机构,扩大在当地离岸人民币市场的声誉和影响力。

二是促进境内外人民币市场的深化发展。交通银行加快将自身打造成为上海国际金融中心的“金融旗舰”。大力发展跨境人民币业务,积极参与人民币国际清算中心、投融资中心以及人民币金融产品创新和定价中心的建设,加大对上海在案人民币市场的参与力度,从实质上推动上海价格成为全球人民币资产定价的基准。

三是增强跨境财富管理的能力。在对公财富管理方面,交行将为海外企业走进来,提供境外人民币市场信贷融资服务,并通过RQFII等渠道投资大陆资本市场,增强境外人民币账户的财富管理功能,在人民币接收程度较高的国家,为企业“走出去”提供人民币跨境金融服务。在对私财富管理方面,研究制定相关方案,吸纳汇集境外小额零散人民币资金,推动跨境投资理财业务发展。



交通银行行长  
牛锡明



联想控股董事长  
柳传志



中国人民银行金融研究所所长  
金中夏

## 人民币跨境使用进程有望加速

为积极应对国际金融危机,帮助企业规避国际主要结算货币的汇率风险,2008年以来,中国人民银行与18个国家和地区的中央银行或货币当局签署了双边本币互换协议,并与有关国家达成协议在贸易中采用本币结算。2009年7月,大陆开始在上海、广州、深圳、珠海和东莞开展跨境贸易人民币结算试点,并通过港澳地区人民币业务清算行、境内代理行、开立非居民账户(NRA)等3个渠道进行人民币跨境清算。

2010年6月和2011年8月,大陆先后两次扩大跨境贸易人民币结算试点的范围。目前,跨境贸易人民币结算境内地域范围已扩大,不再限制境外地域。从事进出口货物贸易、服务贸易及其他经常项目的企业均可选择以人民币进行计价、结算和收付。所有具备国际结算业务资格的中外资商业银行,在接入人民币跨境收付信息管理系统后,均可以办理跨境贸易人民币结算业务。实施跨境贸易人民币结算试点以来,人民币在跨境货物贸易结算中的比重逐步扩大。

随着跨境贸易人民币结算试点的开展,人民币离岸市场呈现快速发展的势头。香港是目前最大的人民币离岸市场,2012年4月人民币存款余额达到5523.72亿元。人民币交易产品丰富,包括点心债、人民币股权和人民币可交割远期等。今年第三季度,香港还将推出人民币期货产品。

大中华地区的人民币跨境贸易结算业务发展迅速。2009年7月至2012年3月,境外人民币实际收付累计结算量中的68.6%发生在港澳台地区。紧密的经贸联系和实体经济的需求是人民币跨境结算业务在大中华地区发展迅速的重要原因。2011年大陆已成为港、澳、台第一大贸易伙伴,对大陆贸易占港、澳、台贸易的份额分别是48.5%、27.9%和21.6%。

未来,随着大中华地区经济联系的紧密和区域经济的进一步发展,本币在大中华地区贸易投资中的使用具有更大的潜力。扩大本币的使用,将有利于降低贸易投资的汇率风险和交易成本,推动大中华区的经济金融发展。



中国联通副总经理  
邵广禄

## 通信融合开创新局面

这次论坛将通信合作作为研讨的重要议题,充分说明了通信合作在两岸及香港的发展与合作中地位重要、作用关键、前景广阔。

多年来,中国联通一直为全球企业提供国际语音、国际数据以及其他各种增值类通信服务,涵盖金融、媒体、能源、建筑等各个领域。中国联通国际海陆缆资源丰富,在内地运营企业中保持领先,截至去年底,在全球27条国际海缆系统上拥有2036G带宽资源,可通达世界主要国家和地区。在国际陆缆方面,与周边的9个国家和地区建立了互连光缆,总带宽已达2468Gb/s。国际语音业务可多路由通达240多个国家和地区,GSM漫游246个国家和地区的548个运营商,WCDMA漫游112个国家和地区的287个运营商。

与台湾合作方面,目前中国联通与台湾大哥大等多个企业在语音、数据、漫游以及网络等方面有着广泛的合作。值得一提的是,海峡两岸的直达海缆项目(海峡光缆1号,TSE-1),是中国联通与台湾各运营商合作建设的一项积极成果。该海缆连接大陆福州和台湾淡水,全长约270公里,设计容量高达5.12T,目前正在实施中,预计2013年年初投产。

与香港合作方面,中国联通在香港成立了运营公司,拥有多个POP点,作为香港电讯盈科的第二大股东,相关合作更加深入。

面对当前融合趋势,两岸及香港通信业应该进一步拓宽业务合作范围,积极探索互惠互利、平等双赢、优势互补的合作模式,和谐发展,提升整体竞争力,提高全球市场份额。我在这里提出两点建议:

一是加强业务合作。在漫游方面,提供更多种类适用于各种人群的产品,包括预付费漫游、一卡两号、数据包天、WiFi漫游等,满足客户的需求,在企业信息化方面,为大型跨境企业开发数据产品,提高全球组网能力。

二是加强网络合作。发挥大陆与香港直达光缆资源优势,依托大陆与台湾的直达海缆,为三地巨大通信业务提供坚实的网络保障。

两岸及香港在通信合作上优势明显,机遇难得。在各方的努力下,信息通信领域的合作一定能够为推动三地发展注入新的活力,开创新的局面!