



第三届两岸及香港《经济日报》财经高峰论坛 特刊

在开放中规范 在竞争中合作

——“推进金融合作及人民币国际化”专题讨论侧记

本报记者 朱 磊

“人民币国际化现在刚刚起步，一定要认识到它的艰巨性、长期性和全面性，要放得开手脚，经得起考验。”

在第三届两岸及香港《经济日报》财经高峰论坛的分论坛上，来自三地的金融界人士围绕推进金融合作及人民币国际化的议题进行了深入研讨。与会嘉宾对香港人民币离岸市场建设对人民币国际化的重要意义予以肯定，同时也呼吁两岸及香港放宽并规范对金融市场的管制，让大中华金融市场更具活力。

为人民币业务“松绑”

“人民币国际化是从零开始的，香港离岸人民币业务资金池只有不到1万亿元。这就像一个刚学走路的孩子，需要放手，让它在市场上摔打学习。”香港金融管理局总裁陈德霖说。

陈德霖表示，近几年人民币离岸中心的发展是很快的，但越到后面工作量可能就越大。现在要做的，就是要加快完善监管措施，形成良好的市场环境，以弥补可能出现的结构性缺陷。

对于这种顾虑，光大控股执行董事兼

首席执行官陈爽也深有同感，“人民币国际化主要问题在于资本开放，所以需要建设离岸市场，而香港能否成为离岸人民币中心，或在离岸人民币市场担当什么角色，都应由市场去选择，而不应该过多进行行政干预。”

由于目前境外的人民币只用做存款和债券，而且存款利率只能用活期来计价，这使得离岸人民币的吸引力有限，资金、客户都没有办法做大。陈爽建议，境外人民币在其他领域也可以开放，银行可以为中小企业做融资，通过金融创新来推动境外发行人民币的债券、股票。“这样可以使境外人民币产品的渗透度更深，对于推进人民币国际化是有益的。”

金融创新必须植根于实体经济

一种货币的跨境使用必须依附于本国实体经济的发展。中国人民银行金融研究所所长金中夏在发言中表示，人民币国际化也正是中国实体经济发展到一定程度后需求拉动的结果。

“人民币国际化能够帮助企业在国际范围内优化配置资源、强化风险管理，也可

以成为参与全球竞争与合作的黏合剂。金融创新服务于实体经济，归根到底是要保持一个充分开放的、竞争的、规范的环境，及时发现实体经济的需求，并且高效满足这种需求。”

台湾证券交易所董事长李述德刚刚从迪拜返回香港。他在迪拜碰到一家大陆企业的负责人。这家企业新近接了大订单，连续4年向迪拜供应商品，如果使用人民币结算可以有4%的优惠。企业用这样的方法来规避国际市场的风险，是市场的选择。人民币离岸业务就是一种金融服务，对象就是实体经济，要让企业在国际市场上选择最优的结算方式，避免换汇风险。这样才能使企业成本降低，竞争力提升，才能赚更多的钱来支持金融创新。这是一个良性的循环。

在竞争中合作

值得注意的是，台北、新加坡和伦敦近期都表现出浓厚的兴趣发展人民币离岸业务，一直致力于建设人民币离岸中心的香港面临竞争。对此，香港特区政府财经事务及库务局副局长梁凤仪认为，香港在金

融行业发展多年，是最熟悉内地金融业务的城市。香港已培训相当数目的人才，法制成熟及与国际接轨的程度亦较高，在“一国两制”的前提下，香港亦拥有政治优势，通过监管、沟通及两地之间的默契，香港很有优势成为离岸人民币中心。

“竞争是一个好事情！”陈德霖说，但在人民币离岸中心的竞争中还要强调合作。只有竞争才能进步，只有合作才能共赢。相互扶持，才能把饼做大。

金中夏则把这种竞争看做一种互补。他说，“饼”做大的时候，做的是增量，不是互相“抢饭吃”。新加坡有东南亚地区优势，伦敦也是人民币到欧洲投资的桥梁。香港不仅面临来自国际上的竞争，还面临着上海等内地金融中心的压力。香港的各项优势可以善加利用，但优势本身不能保证香港的最终成功，关键是保持一个开放、竞争和规范的市场环境，形成不断创新的文化，灵敏地发现和满足不断发展的市场需求。

“两岸货币清算机制正在发力，大家可以对台湾成为下一个人民币离岸交易中心有所期待。”李述德表示，从中国银行在台湾的业务拓展看，两岸人民币、台币结算方面有一定的发展空间，今后步子可以迈得更大一些。

早在2003年，内地与香港就签署了CEPA（《内地与香港关于建立更紧密经贸关系的安排》）；2012年，大陆与台湾签订了ECFA（《两岸经济合作框架协议》）。而反观香港与台湾，还没有一份全面的经贸合作协议出台，这也成为港台民众的殷切期盼。探讨“大中华经济新机遇”，离不开“港台合作”。在第三届两岸及香港《经济日报》财经高峰论坛召开之际，记者就此问题采访了港台经济文化合作协进会副主席李大壮。

记者：台湾与香港经济合作前景被多方看好。那么，现在港台合作状况如何？

李大壮：过去3年，香港与台湾的贸易总额保持了稳定，由2010年的377亿美元增长到2012年的417亿美元。人流交往方面，2012年台湾访港旅客近209万人次，是访港旅客的第二大客源；物流交往方面，2012年抵港港口货物中，装货地区为台湾的共有839.3万吨。而离港港口货物中，卸货地区为台湾的共有395.1万吨。在资金流方面，2012年台湾核准了279个来自香港公司的投资项目，总值3.6亿美元。同时，香港核准了64个台湾公司在香港的投资项目，总值2.9亿美元。香港一直奉行自由企业和自由贸易的经济政策，不设进口关税，吸引很多台湾企业利用香港的平台开拓国际市场。

“港台合作”正上台阶

——访港台经济文化合作

协进会副主席李大壮

本报记者 朱 磊 廉 丹

记者：港台贸易总额的增速不是很快，要让两地合作向纵深发展，是否应该签署一个像ECFA一样的协议？港台经济文化合作协进会将在其中发挥什么作用？

李大壮：今年，我们将继续传递香港工商界对港台更紧密合作的意见及期望，包括港台能尽早就两地签订更紧密经贸合作安排展开具体磋商，并继续促进投资便利化，期望降低在港台资企业的投资限制。

港台经济文化合作协进会一向肩负促进两地商贸合作的责任，鼓励港台企业互动，缔造合作商机。自成立至今已取得相当成果。今年将和台湾港台经济文化合作策进会召开第四次联席会议，继续在不同合作范畴争取实质成果，包括医疗卫生及食物安全合作、航运收入避免双重征税、民商事法律合作（相互承认和执行仲裁裁决）、保险业监管合作。2013年，港台经济文化合作协进会将积极推广及鼓励港台企业在不同行业的合作，透过不同形式的活动，促进两地在金融、物流、电子商贸及酒类等范畴的交流。

记者：香港特区政府在推进与台湾合作方面做出了哪些努力？

李大壮：香港近期在台北设立了经济贸易文化办事处，使香港能够更广泛地与台湾各界及各县市建立联系，促进港台经贸、文化等方面的交流。此外，香港近年推出了多项便利两地民众互相往来的安排，包括台湾旅客自2012年9月开始的免自行网上预办入境登记的安排，进一步便利了台湾民众来港旅游经商。2012年，台湾与香港就ECFA下经香港转运货物的通关，出台了流程简化及费用减免等措施。香港特区政府一向支持港台经济的深度合作。

记者：未来香港与台湾将从哪些方面着手进行深层次的合作？

李大壮：香港与台湾应讨论如何建构相关制度，建立完整的产业链，实现优势互补，资源合理利用。提供更完善的旅游服务，2013至2014年度，我们将与香港旅游发展局研究更积极推动香港、台湾两地的旅游合作。

港珠澳大桥工程预计在2016年完成，大桥建成后，珠三角西部将进入香港3小时车程可达的范围内，这可令珠三角西部更能吸引香港与世界的投资，有助其改善产业结构。同时，台湾亦会受惠于这片新的经济腹地，珠三角西部人力和土地资源充裕，能为港商和台商提供大量拓展内地业务的良机。香港、台湾应把握机遇，着眼把“饼”做大，扩展商机。

嘉宾发言都是普通话

本报记者 廉 丹

在第三届两岸及香港《经济日报》财经高峰论坛开幕式上，6位嘉宾都选择了用普通话致辞。香港特别行政区长官梁振英的普通话字正腔圆。国民党荣誉主席吴伯雄致辞中一声“早上好”，引来全场应和。台湾嘉宾发言中把到竞争对手企业“挖人”叫“挖角”，大陆嘉宾把应对全球经济疲软总结为“逆水行舟，不进则退”，但所有表述用普通话说出来，听众都能会意理解。三地文化同根同源是大家顺畅沟通的基础，普通话在论坛会场响起来也反映了三地往来的更加密切、融合。回归前的香港，粤语和英语是主流。随着内地、台湾、香港在经贸、社会文化及教育等领域的交流越发频繁，普通话使用日趋广泛。



图① 经济日报编辑、记者正在做论坛现场报道。
崔 军摄



图② 与会嘉宾专心听会。
崔 军摄



图③ 香港特区政府财经事务及库务局副局长梁凤仪接受媒体采访。
朱 磊摄



图④ 三经论坛吸引了多家媒体采访。
朱 磊摄

三地企业家的共识——

合作打造华人品牌

本报记者 廉 丹

世界经济重心继续向亚太转移，区域经济合作方兴未艾。地域之便、优势互补，两岸及香港经贸合作日益深入发展。在经济融合、互利共赢的大趋势下，三地的企业也在合作中觅得更多商机。第三届两岸及香港《经济日报》财经高峰论坛专门设置了“三地经贸合作及打造华人品牌”的专题讨论环节，来自三地的嘉宾对此进行了探讨。

搭建机制平台

香港踏入CEPA十周年，台湾亦进入ECFA三周年。有人说，无论是CEPA还是ECFA，都是在经济出现困难苗头的时候签署的，也都把签署各方引向了深度合作、互利共赢的目标。

“最初，台湾媒体对ECFA的报道负面居多，多是民众担心台湾的农业会受冲击，大陆务工人员进入台湾会抢占劳动力市场等。现在当初的担心没有了，台湾社

会普遍期待ECFA会有更大的效果。”台港经济文化合作策进会董事刘德勋在发言时说。

刘德勋表示，大陆与台湾签署ECFA的目标是加强经贸合作、促进投资便利、完善保障机制。随着早收计划的顺利实施，以及目前服务贸易协议谈判的务实进行，大陆与台湾合作的机制平台正在逐步成熟，效果也在不断显现。

“服务业是香港的一大优势，而CEPA为香港服务业打开了进入内地的大门。”港台经济文化合作协进会副主席李大壮说，“CEPA的落实不能好高骛远，要在循序渐进中稳固这个合作平台，克服遇到的各种苦难。”

机制加强了合作，而合作将促进机制创新。自“个人游”2003年实施以来，过去9年多内地访港旅客屡创新高，截至2012年12月，“个人游”旅客人次累计已超过1亿人次。李大壮建议，在大中华圈往来日益密切的趋势下，三地应讨论如何建构相关制度，建立完整的旅游产业链，提供更完

善的旅游服务。同时，内地、台湾可充分利用香港的转口港和自由贸易中心地位，携手共同开拓国际市场，加强经贸往来。

“三步走”的思考

规模庞大的市场、灵活快捷的反应机制、强大的人才技术储备，相信能把所有这些因素结合在一起，是所有企业理想的发展愿景。而如果三地的企业善于从合作中整合各自的优势资源，相信能挖掘更多商机，并且在国际市场上争取更多发展空间。海尔集团公司总裁杨绵绵把海尔的品牌战略定义为“三步走”：“走出去”，要走向国际市场；“走进去”，要扎根国际市场；“走上去”，成为知名国际品牌。她认为，三地各有优势，加强品牌之间的合作，有利于整合各方优势，实现走出去、走进去、走上去的目标。品牌之间容易合作，因为只有合作才能使品牌更好地发展。

ECFA、CEPA、大陆的城镇化建设，

台湾震旦集团常务董事兼执行长林乐萍说起来都头头是道。震旦集团已经成立48年，是台湾知名的办公设备企业，进入大陆市场也已经20多年。震旦集团这几年做的主要工作之一就是三地的资源整合。林乐萍介绍说，大陆幅员辽阔拥有广大的市场，震旦初入大陆市场时曾水土不服，但这几年我们会紧跟政策导向走，在大陆的市场发展也就越来越顺畅。城镇化目标提出后，我们就开始在中西部布局，虽然短期收效不好，但我们更看重长远发展。ECFA签署也带给震旦实实在在的好处，林乐萍说，之前我们在大陆和台湾工厂的产品无法互通，而实行零关税后，两边工厂的产品能够互通了，而且物流成本也降下来了。

震旦集团在2010年上海世博会上，作为企业首次独立建馆。林乐萍介绍说，扩大企业宣传、不遗余力做研发设计，这些都是震旦集团的品牌维护策略。震旦的品牌之路已经走了48年，还要一直走下去，并在三地的深度合作中，不断提升品牌价值。