



热门文章

- 用多元线性
- 国外汇储备
- 何加强会计
- 国衍生金融
- 国有商业银行
- 章
- 章
- 品市场竞争
- 业银行走混
- 国存款保险
- 国创业板市
- 华夏并购案

120+ renowned advisors reveal what to buy and what to sell

Meet face-to-face with top investment experts

Acquire a global market perspective

Discover profitable investment insights...



insights... investment boutique discover

[2006年9月]中国吸引FDI与金融业务发展的综合思考

【字体: 大 中 小】

作者: [赵梦素] 来源: [本站] 浏览:

FDI (对外直接投资) 是当代资本国际化的主要形式之一。按照国际货币基金组织的定义, FDI 在投资人以外的国家所经营的企业拥有持续利益的一种投资, 其目的在于对该企业的经营管理权。也就是说, FDI 的实质是直接投资到他国并直接经营所投资的企业。过去几十年, FDI 达国家之间进行, 90年代后, 对亚洲地区、尤其是中国的投资出现骤涨状况。我国商务部部长2006年7月12日在国务院新闻办新闻发布会上说: 截至2005年5月底, 我国累计合同外资总美元, 实际使用外资5844亿美元, 按国际标准估测, 到目前, 我国吸收FDI的存量为2130亿美元。从全球来看, FDI对授受国是一种双赢的选择, 本文仅从金融角度, 探讨实现这种双赢的要件。

一、中国吸引FDI的金融优势

(一) 发达的金融体系给投资者带来了极大的便利  
中国改革开放20多年, 金融体系的成就应该说是比较大的, 建立健全了较为完善的、覆盖世界的网络系统。从纯技术层面上来看, 中国金融体系的运行与发达国家的金融体系基本的, 在一个平台上共舞。这就为吸引FDI奠定了良好的金融基础。抛开政策性因素, 从金融操作看, 外国投资人在中国的资金运行便捷度不亚于在发达国家的同类操作。而且, 中国四大银行在国内的网点覆盖面是世界上任何一个国家的银行在其本国的覆盖面都不能望其项背的, 独有的优势。外国投资者在中国经营, 其采购、销售款项的结算、资金汇划等等, 中国银行供效率是非常高的服务。很多在华外资企业、特别是连锁企业如沃尔玛、家乐福, 以及营销较广的电子行业如IBM、SONY等, 已深深体会到这个优势。在中国, 他们能得到与自己国内标准的金融中间业务服务, 在金融服务网点的便利性上有过的甚至还有过之。我们要充分认识到, 并加以发挥、利用, 其是我国吸引FDI的一个亮点。

(二) 相对充裕的资金可为外国投资者提供强大的融资支持

我国是一个发展中国家, 人均GDP排名位列世界后几位, 但这只是问题的一个方面。另一个我国GDP总量已经名列世界前几位, 经济规模是十分庞大的, 与之相对应, 可供利用或待利用规模也是十分庞大的。如我国银行业2005年末, 全部金融机构(含外资金融机构)本外币各项存款为30.0万亿元, 同比增长18.2%(1), 值得注意的是, 我国存款增量连年都保持在18%左右的水已经加入WTO, 随着经济全球化进程的加快, 外资企业在中国融资的政策性限制会越来越小, 的资金来源, 为外国投资者在中国寻求资金支持以达到扩大再生产提供了前提条件。这是我的又一个亮点。

(三) 中国金融业利用FDI引入外资更利于为外企服务

近来, 中国金融业引入外资风生水起, 国有商业银行都有动作, 股份制银行如交通银行、银行以及一些保险公司等等更是大动作频频。这些金融机构引入的不只是资金, 更主要的是理念和管理模式。它们改制后, 除适应国情保留中国特色外, 更多地会按国际例进行经营。大有商业银行原来在国际上的排名都不低, 在亚洲更是除了日本的大商业银行外几无对手都在世界上很多国家建立了分支机构, 与国际上知名的大银行建立了业务合作关系, 服务网相当大, 现在加上外资银行的经营理念和操作方式, 就银企关系而言, 外资企业与中国银道较之其在本国与本国外行交往已经没有太大的差别, 这是中国较之一般发展中国家的不同是我国吸引FDI的再一个亮点。

(四) 相对稳定的币值和汇率有利于外资企业的经营

在亚洲金融危机爆发前, 我国政府已高度重视金融的稳定和金融秩序的整顿工作, 同时也了国民经济的取向, 决定以拉动内需和进行西部大开发战略来挖掘国内巨大的需求, 保证未中在国际负面影响情况下, 仍然能保证GDP健康、稳定的增长。实践证明, 这种从以出口为内巨大的内需挖掘为主的战略调整, 是积极的、有效的。在国际经济、金融动荡不定的环境保持了国内经济的稳定增长, 人民币币值、汇率基本稳定, 这是一个很大的成就。而且, 可已经是中国的基本国策之一。外资(投机性资本除外)对投入国或投入领域风险评估的第一安全性, 除去政策性风险外, 金融风险就是最重要的考量了。外资在中国经营的大部分结算人民币为结算币种的, 人民币币值的稳定、汇率的稳定就为其成本核算、财务目标的实现、经布局等等提供了良好的条件, 特别是与一些金融环境动荡的国家比较起来, 我国更凸显出自面的特质。近年来FDI青睐中国, 与此不无关联。尽管目前国际上对人民币升值施加了较大的压力, 无论从哪个角度看, 我国都要维持人民币币值和汇率的基本稳定, 只有如此, 国内经济才能正常发展, 对外经济也才能保持有效、健康的势头。

(五) 中国经济的稳定发展有利于吸引FDI

这里有一个图表, 可看出中国经济发展的走势:

从GDP增长曲线可以看出, 20世纪70年代以前, 中国经济增长呈现出大起大落的状况, 而近年来国民经济增长的稳定性已越来越强。一个经济增长稳定的国家, 投资者获取暴利的几率较小, 但得到稳定增长的投资回报的前景较好, 而这正是绝大多数投资者所期望的投资环境, 外国投资者也不例外。中国能否持续吸引FDI, 国内经济的稳定增长是最基本的前提条件。金融是经济的集中体现形式, 我国要花大力气保持金融的稳定, 利用金融杠杆撬动经济增长, 并充分发挥利率、信贷等金融手段, 平衡国民经济, 为可持续发展创造条件。一个可持续发展的国家, 一般都是FDI热衷的地方。

二、FDI给中国金融发展带来的新机遇

(一) 带来新的业务拓展突破口

FDI的一些金融业务需求是我国传统金融业务的弱项甚至空白点, 供需就是市场, 有新的需求就产生新的市场一方, 供给者加入就形成了新市场。如银团贷款、信用证、买方信贷、卖方信贷、贷款保险等等业务, 多年来在我国金融业都不受重视, 更不要说票据业务、货币市场业务之类的了。随着FDI的大量进入, 我国经济与世界经济的融合已成趋势, 金融业务当然与时俱进, 但还有大量的领域有待探索, 已做的业务有待突破。如货币市场基金业务在我国就是一个弱项; 再如票据业务我国银行业目前也主要限于对国内汇票的处理; 信用证业务更是微不足道, 除几家大银行的指定机构外, 多数金融机构对这一业务领域都还十分陌生。诸如此类, 不胜枚举。有空白点就有发展机遇, 是弱项就有拓展余地, 我国金融业发展的突破口, 我认为就应该建立在寻求新的业务拓展点上, 历史经验已经反复证

120+ renowned advisors reveal what to buy and what to sell

Meet face-to-face with top investment experts

Acquire a global market perspective

Discover profitable investment insights...



insights... investment boutique discover

明，一个好的拓展点，可以带动、支撑一大片业务的发展。有的拓展点甚至会给业务发展带来质的飞跃。

#### (二) 带来新的优质客户群

到中国来的FDI，相当一批是著名跨国公司，这些公司做到今天这样的规模，是历经几十年甚至上百年的考验过来的，其名称、标记就是多年信用积累的集中体现。它们的涌入，给我国金融业提供了优质客户资源，是我国金融业发展中的一大机遇，应该迅速、牢牢把握住。特别是在我国已经加入WTO，外国金融机构大量进入中国市场已经开始倒计时之际，届时，中外金融机构在争夺优质客户资源上的竞争必然白热化。现在我国金融机构要抓紧时机，调动尽可能多的金融资源，以情感人，以利动人，与这些优质客户建立稳定、牢固的关系。我国金融机构历来较重视挖掘客户的资源，如重视抓客户的存款等，而相对忽视对客户的给予，如贷款，利薄的中间业务等等。这会埋下致命的隐患，在对方没有选择或选择余地很小的时候，双方的合作得以维持，而当选择机会多起来后，对方就会另择伙伴了。已经多次发生过这样的事，与我国银行机构合作多年的外资企业，一俟外资银行介入后，就迅速转与外资银行合作，此现象值得我们深思和警醒。优秀的银行必须有优质的客户群作支撑，银行经营的特点决定了优质客户是银行盈利的根本保证，稳住优质客户，包括外企优质客户，是我国银行业乃至整个金融业工作的重中之重。要想做到、做好这一点，就必须转变经营思路，要将重“取”转向“予”、“取”并重，甚至在一定时期还要更重视“予”，这样才能交到好的朋友，才能建立真诚的、互相依存的合作伙伴关系。

#### (三) 促进优质客户群的扩张

FDI在中国的经营不是孤立的，一个较大的外资企业，与之相关、配套的外围的中资企业会形成一个群体。有些中小企业，仅从个案考查难于判别其优劣，但其与大型外企挂在一起，产品有稳定的销路，就基本可以判定其为潜力优质客户，若银行加以跟踪、扶持，就有可能发展为银行的优质客户。一定要改变现行“掐尖”的思路，即不能把拓展优质客户完全寄托在同行业相互挖现行好客户的基础上，这一则不可靠、你不一定挖得到人家，二则会扰乱市场秩序，引致恶性竞争。要把工作的重点放到培育优质客户群上，如此方能奠定稳定经营、持续发展的基础。引进外企的进入，事实上已经给我国银行业创造了这样的机会，除要重视对外企的营销外，还要特别关注对其外围企业的营销。大的外企对合作伙伴的选择都比较慎重，他们选择的供货商或分销商，一般情况下都经过了他们的仔细筛选，资信情况相对过硬，这就给银行减少了前期工作的难度和工作量。总体而言，新的FDI进入，就会给金融业带来新的拓展机会，而且这种机会呈放大效应，我国金融业应把握住机遇。

#### (四) 带来新的营销理念

目前我国金融业的营销太重眼前利益，将业务拓展过度集中在个别领域，这就导致经营进入了误区。如银行业，抓存款已经成了几乎所有人的第一要务。诚然，存款是银行一切业务的基础，没有存款银行就无法维系，但将银行工作的整个重心放在存款上则绝对是错误的。世界上办得好的银行，鲜有将存款指标分解到每个员工头上的做法，它们吸引存款靠的是信用、是服务、是成熟、便利的传统业务和层出不穷的业务创新、是精熟银行业务的优秀员工队伍。这非常值得我们学习和借鉴。不客气地说，我国银行业近年来过度开展存款竞争，已呈不正当恶性竞争局面，甚至职工的工资、职务、奖金均与存款挂钩，使得银行经营过度依靠关系网，相当一批没有什么金融业务知识和技能而有社会关系的人成了银行的依靠对象，在一些机构甚至出现了与“劣币驱逐良币”类似的现象，真正懂金融、会业务的人得不到重用，被边缘化，这是十分危险的。靠低层次的、不正当的竞争能得利于一时，但古今中外从无真正成功的先例。试看我国的商品零售业，一度靠打折、营销人员硬拉客户、给回扣、送货上门等手段，也曾红火经营，并出现了一些大的企业，但时过境迁，也不过各领风骚三五年而已。倒是沃尔玛、家乐福这样的企业，从不做广告，更不靠关系，凭过硬的管理，优秀的员工素质，有保证的商品质量，诚信经营而成为零售业的龙头。外资企业带来的这些经营理念，十分值得我们借鉴。我认为我们的金融机构在向外学习的过程中，过度放大了竞争的意识而忽略了诚信、扎实、稳健的发展理念，而这种理念才是经营中最重要的基点，是放之四海而皆准的、经实践证明的经营真谛。在拓展外资客户中，有一点我国的金融机构务必要重视，就是外资企业、尤其是欧美外资企业，其思维定势是与熟悉的、诚信的人和机构打交道，这是他们的基本准则。

#### (五) 支持我国企业对外FDI

这虽不属本文讨论的重点，但也应提及。随着我国经济日益强大，我国经济与世界经济融为一体是大趋势，我国对外的FDI规模也将迅速扩张。资本向有比较优势的地区和领域流动，这是由资本的本性所决定的，是一般规律。世界上很多国家的很多领域，资本的投资回报比我们国内高得多，我国的企业就需要向外投资赢得高回报，这是正常的企业行为。目前我们国家对外投资的环境较为宽松，企业对外投资的政策性障碍已经很少，我国金融行业应该加大对此领域的关注和支持。从国际上的经验来看，一个国家经济水平达到一定高度，经济规模达到一定程度，对外投资就会出现井喷式增长，我们现在已经基本处于这个水平线上。我国目前并没有权威的对外投资统计数据公布，根据《第一财经日报》2006年6月16日报道，我国商务部已于6月15日发布通知：“要建立中国对外直接投资国别和地区的数据核查制度”。但从各个渠道发布的数据，已可初窥一斑，如有学者统计，截至2003年7月底，中国已在160多个国家和地区累计设立非金融类企业7222家，中方投资金额超过100.9亿美元；中国商务部与国家统计局公布的：截至2003年中国对外直接投资已达334亿美元；国家外汇管理局在首次公布的国际收支报告中披露，2006年上半年中国对外直接投资流出41.04亿美元，同比增长248%；撤资清算等资金汇回2.07亿美元，增长26%；净流出38.98亿美元，增长284%；2006年4月28日，中国商务部数据显示，2006年一季度，我国非金融类对外直接投资26.8亿美元（其中货币投资25.9亿美元，实物投资0.9亿美元），比去年同期增长280%。综合分析以上数据，可以得出结论：我国对外直接投资，虽然规模不大，但增速迅猛。这必将给我国金融业带来巨大的新机遇：首先，随着我国对外直接投资的增长，我国金融业在国际业务的量上就会产生新的增长点；其次，我国对外直接投资增长会对我国金融业的海外业务提出新的要求，这又为我国金融业拓展海外业务奠定了基础；其三，伴随我国对外直接投资的增加，会对我国金融业产生一系列新业务的要求，这又为我国金融业务的创新创造了前提条件，等等。目前，我国金融行业应密切关注我国对外FDI的发展态势，及时采取相应对策，同时还要积极介入、大力扶持相关企业的发展，这将是我国金融行一个新的、有巨大潜力的市场，我们一定要把握好这一难得的机遇。

#### 参考文献：

- [1] 中国人民银行货币政策分析小组 2006年2月21日 《中国货币政策执行报告》
- [2] 《全球竞争-FDI与中国产业国际竞争力》（中国社会科学出版社2004年版）杨丹辉著
- [3] 《FDI与中国开放型经济研究》 中国青年出版社1995年版 裴洪著
- [4] 《国际财务管理学》 中国人民大学出版社2003年5月版 王建英著
- [5] 《改革时期的外国直接投资》 新星出版社2005年10月版 黄亚生著
- [6] 《跨国公司技术战略与发展中国家技术模式选择》 中国经济出版社2002年1月版 葛顺奇编（作者单位：北京大学元培计划金融系）

【 评论 】 【 推荐 】

评一评

正在读取...

【注】 发表评论必需遵守以下条例：

 笔名:

  

 评论:

[评论将在5分钟内被审核, 请耐心等待]

- 尊重网上道德, 遵守中华人民共和国的各项有关法律法规
- 承担一切因您的行为而直接或间接导致的民事或刑事责任
- 本站管理人员有权保留或删除其管辖留言中的任意内容
- 本站有权在网站内转载或引用您的评论
- 参与本评论即表明您已经阅读并接受上述条款

Copyright ©2007-2008 时代金融



EliteArticle System Version 3.00 Beta2

当前风格: 经典风格

云南省昆明市正义路69号金融大厦