

台资企业融资偏好与两岸金融机构合作

黄光晓¹ 李建华² 郑鸣³

【内容摘要】 本文分析了目前两岸金融合作的现状、台资企业融资难及台资企业融资偏好等问题。阐述了在新形势下，两岸银行业合作的途径和框架。

【关键词】 台资企业 融资偏好 关系型融资 两岸金融合作

【中图分类号】 F832.4 【文献标识码】 A 【文章编号】 1000-6052(2009)03-0109-05

一、引言

随着台商不断扩大对祖国大陆的投资，融资成为台资企业在大陆发展面临的现实问题。由于两岸尚未签署货币清算协议和金融监管备忘录，无法在金融领域开展进一步的交流与合作，因此大陆现有的融资方式和融资渠道，越来越不能满足台资企业发展对资金的需要。融资难已成为大陆台资企业经营发展面临的普遍问题。

近年来，祖国大陆也一直高度重视台资企业融资问题，并积极采取一系列解决措施。由于大陆资本市场发展尚未健全，资本市场融资所占比例较小，因此银行信贷仍然是台资企业主要融资手段，信用贷款与抵押贷款是两种主要的融资形式。据统计，截至2007年底，祖国大陆主要银行为台资企业共提供融资贷款达7000多亿元人民币，涉及台资企业6300多家次。

2008年在第四届两岸经贸文化论坛上，大陆宣布了10项惠台措施，其中一项就涉及融资问题，即承诺中国工商银行、中国银行和国家开发银行将在今后二至三年内为台资企业提供一笔总计1300亿元人民币的融资贷款。但因两岸金融交流合作的局限，以及信息沟通渠道不畅等原因，大多数中小型台资企业仍陷于融资困境中。一方面，由于在大陆的台资企业

无法提供其母公司的担保，大陆银行也不能接受台湾地区银行开出的信用证。因台资企业多缺乏经营历史资料可供评估，大陆银行无法掌握台商在台湾的信用及经营状况信息，大陆银行对台资企业信用贷款多小心谨慎。而抵押贷款则涉及资产评估困难的问题：因为有的台资企业没有足够的固定资产可供抵押；有的台商土地厂房是租用的，机械设备是海关免税担保的，都不能抵押；而大陆银行无法接受其在台湾的资产做抵押。所以，多数台资企业难以符合大陆商业银行贷款抵押的条件，抵押贷款也不易进行。另一方面，由于两岸金融监管备忘录（MOU）尚未签订，台资银行进入大陆市场开展业务还停留在低端、初级的设立代表处阶段。但代表处并不是一个真正的业务机构，仅从事商业信息收集、客户服务等功能，所以台资企业从台湾银行业得到资金支持的困难更大。

2008年11月初，第二次“江陈会”期间举行的“两岸金融座谈会”，讨论了金融危机、协签两岸监管备忘录、金融机构相互设点，以及台商投资保障和避免双重课税等议题。台湾银行业希望能到大陆设立分行、子行或参股大陆银行，也期盼缩短办理人民币业务的日程。祖国大陆银行业则希望能够到台湾设立办事处或从事相关业务。台资银行进入大陆市场，一方

收稿日期：2009年3月5日

作者简介：1. 黄光晓，厦门大学经济学院金融系博士研究生。研究方向：金融机构与风险管理。厦门，361005。

2. 李建华，厦门大学经济学院金融系硕士研究生。研究方向：金融机构与风险管理。厦门，361005。

3. 郑鸣，厦门大学经济学院金融系教授、博士生导师，经济学博士。研究方向：金融机构与风险管理。厦门，361005。

基金项目：福建省社科基金重点项目“海峡两岸金融合作发展先行先试政策研究”（项目批准号：2008A016）的阶段性成果。

面可为大陆台商提供融资及延伸的金融服务，另一方面也能创造新的利润来源，解决其发展困境。两岸在金融领域的良性互动，将直接牵动台湾发展区域金融中心战略，对中国大陆金融业的发展也是一个很好的契机。

二、台资企业融资偏好分析

近年来，大陆台资企业的数量与规模日益剧增，但这些台资企业多以中小型规模为主（平均投资规模约350万美元），约占大陆台资企业总数的95%。这些台资企业既具有中小企业特性，又具有外资企业特性，在融资方面也有其特殊的偏好。在融资渠道方面，银行信贷是台资企业主要融资手段，资本市场融资所占比例较小。以珠三角地区台资企业为例，仅有40多家在香港上市、3家在大陆上市。在融资银行类型方面，台资企业融资主要来源，既不是大陆银行，也不是外资银行，而是台湾银行机构。陈明璋（2004）调查发现，大陆台资企业融资来源：58.8%来自台湾银行机构；28.8%来自大陆银行机构；13.2%来自外资银行机构。^[1]

台资企业融资偏好之所以呈上述特征，主要原因在于：

第一，台资企业与大陆银行之间信息严重不对称。一方面，作为中小企业，本身就缺乏良好的抵押品、完善的财务制度和经营稳定性保证；另一方面，由于两岸尚未签订金融监管备忘录，缺少专业、审慎的监管制度安排和信息共享机制，从而增大了大陆银行机构对台资企业提供信贷融资的风险性。

第二，台资企业与台资银行存在特殊关系，在掌握信息、文化、习惯等方面具有比较优势。关系型融资理论认为，这些比较优势可以大大降低信息不对称程度，从而降低台资企业融资成本、降低抵押品要求、增加融资便利性。因此，台资企业更愿意选择台资银行提供信贷融资。而作为台资银行而言，依靠自身对台资企业的信息优势，也更愿意为台资企业提供融资。

第三，大陆银行为台资企业提供融资的便利性较差。陈明璋（2004）调查发现，35.9%的台资企业认为，大陆银行服务的便利性趋于恶化；36%的台资企业认为便利性保持不变，仅有28.1%认为便利性有所改善。^[2]在市场经济中，商机稍瞬即逝，融资便利性已成台资企业选择银行的重要考量因素。

第四，两岸金融往来政策障碍逐渐松动，便利了

台资银行为大陆台资企业的服务。2001年6月26日，台湾“财政部”修正《台湾地区与大陆地区金融业务往来许可办法》，规定台湾地区银行的国际金融业务分行（OBU），经主管机关许可，可与外资银行在大陆地区的分支机构、大陆地区金融机构的海外分支机构、大陆地区法人等进行金融业务往来，具体业务范围包括存款、通汇、代理收付款项、进出口外汇等业务。OBU直接服务大陆台资企业模式，大幅缩小两岸银行业务往来的操作时间和成本，提升了台资银行在服务客户方面的优势。

表1 大陆台资企业的融资来源比较

资金来源 台商地区	台湾银行 行 DBU	台湾银行 行 OBU	大陆 银行	外资 银行	其他 机构	合计
长三角	18.8%	13.3%	19.1%	6.4%	1.0%	58.6%
非长三角	21.1%	8.6%	8.4%	2.0%	1.3%	41.4%
合计	39.9%	21.9%	27.5%	8.4%	2.3%	100.0%

资料来源：蔡辉端，台商在大陆的融资市场研究，国立中山大学财务管理研究所硕士论文，2007。

由表1可以看出，台资银行机构（包括OBU和DBU）为大陆台商提供的融资比重高达60%之多，高出大陆银行机构提供的信贷融资比重1倍有余，外资银行及其他金融机构仅占10%左右。

综上所述，大陆台资企业融资困难明显突出，既有自身原因，也有两岸银行业开放合作滞后原因。但是，最根本原因在于：台资企业有其独特的融资偏好，即更偏好于选择台资银行作为贷款对象，多通过建立关系型融资联系解决其融资问题。

台资企业的融资偏好分析表明，台湾银行业进入大陆发展具有一定的优势。因为关系型融资模式严重依赖于银企间密切的往来关系。在地理位置上，要求贷款银行与贷款企业距离相近，以便银行信贷员及时掌握企业动态信息。作为企业而言，与贷款银行保持紧密关系，在融资便利性、融资规模、融资抵押品要求等方面具有好处。所以，现实中大多数企业更愿意将各种业务集中于同一家本地银行。在规模效率上，要求贷款银行要减少委托代理层次，控制信息成本与决策成本，提供更为灵活的便利性。所以，中小银行在中小企业关系型融资上相对于大银行来说更有优势。中小商业银行对本地区客户的资信与经营状况更为熟悉，决策机制也更为灵活，更便于与客户之间建立关系型融资联系。^[3]

我们通过比较两岸银行体系的差异（参见表2），可以发现，台资银行的优势正于其公司治理机制完

善,经营模式灵活。因此,其资产规模虽然较小,但是银行业市场集中度较低、竞争更为完全、经营更为市场化和国际化、品质更优。而且,台资银行对于大陆台资企业的信用状况和经营模式更为熟悉,在放贷过程中能够更好地和台资企业进行沟通协调。

表2 两岸银行体系的差异比较

不同点	大陆银行体系	台湾银行体系
银行分类	分为国有银行、政策性银行、全国性股份制银行、城市银行、农村商业银行、农村合作银行、外资银行及邮政储蓄银行等。	分为本岛一般商业银行、外国银行在台分行及中小企业银行三类。
股东结构	除股份制商业银行外,大多数银行的最大股东均是政府。	多数银行均已上市,多数银行属民营银行。
跨业经营规定	原则上大陆银行业尚无法跨业经营,名目上也无金控公司出现,但实质上已存在数家控股公司。	可与同业或异业成立金控公司,目前有15家金控公司。
银行规模	国有银行资产规模都很庞大,5家国有银行的资产规模超过27万亿人民币,占绝对优势。相对地,城市银行规模普遍都很小。	银行业资产规模不及大陆国有银行,前5大银行的总资产约近11万亿新台币。
市场结构(银行集中度)	银行市场集中度较高,前5大银行的资产占银行业金融体系的54.3%。	银行业市场集中度较低,前5大银行的资产占银行业金融体系比例约为30.63%。
资产品质	2007年,国有银行的平均不良贷款率为7.83%、股份制银行为2.41%、城市银行为3.67%。	2007年,台湾一般银行的不良贷款率为2.13%、中小企业银行为2.32%。
相同点	有3家政策性银行。包括:发展银行、进出口银行及农业发展银行。	有政策性银行。包括:土地银行、输出入银行及全国农业金库。

资料来源:作者整理。

更为重要的是,台资银行在进行关系型融资过程中,还可以获取以下丰厚的经济租金:

一是信息租金。台资银行通过与岛内台资母公司业务往来建立起密切联系。在此过程中,台资银行可以获取该企业及其所属行业的私有信息。由于这些私有信息具有不易传播的专有特性,因此台资银行再与该公司或其子公司进行融资业务时,具有信息优势。比如,台资银行同时管理某些客户的支付账户、结算账户等,则可以通过对各账户实施的监控,从中挖掘出企业较完整、真实的产能、财务、盈利能力信息等,并可较准确地评估该企业再融资的风险水平。

二是跨期优化所产生的租金。根据企业生命周期理论,台资企业在“创业”时期,运营风险较高,此时获取贷款较难。而在企业“成熟”时期,运营风险较低,此时则是银行难获得该企业的业务。如果台资银行和台资企业能够一直保持密切的业务往来关系,便可以平滑掉不同时期的银企冲突。作为银行,也可以从中获得较丰厚与稳定的租金。

三是声誉租金。无论对台资企业还是对台资银行而言,关系融资交易都向市场传播着一种信息:即企业信用良好、运营正常;银行信誉良好。假如企业破坏长期合作承诺,突然向其非关系银行申请贷款或新业务,则容易遭到非关系银行质疑,认为该企业信用和经营出了某些问题。相反地,对银行而言,也不能随意在关系企业出现财务困境时,不给予救助,否则其他企业会认为该银行缺乏长期合作的信誉。所以,在台资企业与台资银行的长期合作基础上,他们不会随意中断合作关系。

基于上述分析,台资企业偏好选择台资银行进行融资,以及台资银行更愿意为台资企业提供融资,背后有其深刻的经济规律性。概括而言,台资企业融资偏好以及紧密的银企关系是台湾银行业进入大陆市场的主要优势。

三、两岸金融机构合作现状

衣长军(2007)曾指出,两岸金融业的互补性及互惠性是台湾地区银行业入驻大陆的重要动因。台资银行在金融创新、风险管理等方面的经验可供大陆银行业借鉴,而大陆的金融体制改革也为台湾银行业提供了巨大的合作空间。^[4]在台商赴大陆投资的热潮下,必然衍生出台资企业强劲的汇款结算、信贷融资、资产管理等金融服务需求,再加上大陆经济的持续高速增长,促使台湾地区银行机构积极筹划赴大陆设立分支机构,以满足大陆台资企业金融服务需求,并寻求自身新的利润增长点。

目前,台资银行仍以设立办事处为主要方式进入大陆市场。2001年7月,台湾当局修订《台湾地区与大陆地区金融业务往来许可办法》,允许合格的台资银行赴大陆设办事处。次年3月,中国人民银行正式核准台湾世华银行、彰化银行在大陆设立办事处,正式揭开台资银行进入大陆市场的序幕。紧接着,2002年9月,合作金库银行、华南银行也被核准设

立办事处；同年12月，土地银行、第一商业银行、中国信托银行成为第三批被核准在大陆设代表处的台资银行。迄今为止，共有7家台资银行在大陆部分城市设立办事处（见表3）。

表3 台资银行在大陆设办事处的分布状况

地点	上海	北京	深圳	昆山
银行名称	国泰世华银行台湾土地银行第一商业银行	合作金库银行中国信托商业银行	华南商业银行	彰化商业银行

资料来源：作者整理。

由于台资银行办事处并不是一个真正的业务机构，仅从事商业信息收集、客户服务等职责。所以，难以满足台资企业金融服务和提升自身竞争力需求。近年，两岸一些银行机构合理利用政策，不断创新业务合作模式。包括签订两岸银行业务代理协议、建立策略联盟等方式，在一定程度上，满足了两岸经贸往来、企业投资、人员交流的金融服务需求。但是，从表4可以发现，两岸银行“策略联盟”所开展的合作业务还仅局限于两岸经贸往来、台商投资所需要的基础业务，同时还受到规模、范围及影响力的限制。随着两岸经贸往来和台商投资规模的不断扩大化和正常化，这种模式必将难以适应需求。

表4 台资银行与大陆银行策略联盟状况一览表

台资银行名称	策略联盟	合作业务
中国信托商业银行	民生银行	大陆应收账款保证及融资
永丰银行	华一银行	保证业务及信用贷款为主；北京办事处做业务转介，可办理两岸四地当地货币业务。
台新银行	德意志银行上海分行 渣打银行	洽谈保证及应收账款合作
兆丰国际商业银行	华一银行 上海浦东发展银行	保证业务、人民币融资及外汇业务
国泰世华银行	招商银行上海分行 农业银行苏州分行	应收账款融资、联合贷款
台北富邦银行	中国银行	应收账款保证、融资
第一银行	香港永亨银行	以贸易融资为主
远东银行	德国商业银行上海分行 DBS银行上海分行	以保证业务为主
新竹商业银行	香港东亚银行	以保证业务为主

资料来源：吕世惠：台湾银行业进入中国大陆发展之策略探讨。

国立台湾大学硕士论文，2007。

四、两岸金融机构合作模式探讨

随着两岸关系进入“和平发展”新时期，预计两岸银行业将走入新的开放模式，形成新的竞争与合作关系。

从业务合作来看，主要模式有以下几个方面：

(1) 在征信数据等金融信息上进行互惠交流。大陆银行与台湾银行应通过建立同业间的业务代理网络，搜集双方共同融资对象企业的信用记录，相互交流台资企业的资信状况。大陆银行对台资企业在台湾母公司的信用状况，可以通过委托模式由台资代理行代为收集，代理行提供资信证明。(2) 台资银行在资产管理、筹融资及其它新种业务开发方面具有优势，台资银行对台商服务经验和开发创新金融产品的经验，是两岸最具有合作潜力的项目。(3) 台湾农业金融方面的经验，更是值得两岸进一步合作的项目。台湾农业金库、农渔业信保基金，以及农、渔会合作社金融体系的运作模式，在稳定并促进农村经济的功能上，对目前大陆银行业支持农业发展有巨大的借鉴作用。

从银行类型选择方面，应更加侧重大陆中小银行与台资银行的合作。一方面，中小银行机构大多数具有明显的区域性特点，而且其组织结构扁平化，更利于信息传递，更适合发展关系型融资，有利于解决包括台资企业在内的中小企业融资问题。另一方面，大陆中小银行经过股份制改造后，虽然股权结构比较明晰，但是在资金规模、经营范围和人才技术等方面，同国有银行及上市股份制银行相比较，还处于明显的劣势。而台湾银行的经营模式、产品创新、管理人才正是两者合作的最佳结合点。

从合作方式看，除了技术合作（包括信息技术、业务指导、管理咨询和人员培训等内容）外，管理合作即大陆银行在出让部分股权的同时，让出部分或全部管理权，直接聘用台方职业经理人员，建立新的管理和经营机制，也是一种重要的合作方式。比如，2008年6月，香港富邦银行通过与厦门市商业银行签订股份认购协议，以2.3025亿元人民币购入其新发行股份的9995万股（占总股本的19.99%），并委派3名董事进入董事会（共11席）参与管理。股权合作是未来两岸金融合作的主要模式。一般而言，先进行技术和管理方面的合作，后进行股权合作较为合适。股权合作就是组建合资银行，是一种更加紧密、深层次的合作。

根据合资层次的不同, 股权合作可进一步划分为三种方式: 总行层面的合资, 即引进对方股东, 增加银行的注册资本和资金实力; 单项业务层面的合资, 即银行分拆一部分业务及相关资产, 与对方银行共同组建一家新的、具有独立法人地位的合资银行; 组建全业务合资银行。

就目前来看, 发展单项业务合资更为可行和有利。因为, 如果在总公司层面引进股权超过一定比例, 则很难获得两岸监管当局的认可; 如果组建全业务合资银行, 又必将导致母公司与合资银行之间的同业竞争, 且投入的资金较大, 风险较高。而单项业务合资, 不但可以充分利用双方在业务领域的互补性, 还可以率先在资产管理业务方面, 通过建立合资的私人银行来开展相应的合作。一方面, 利用大陆银行的网点优势和区域优势(政府扶持、客户资源等)。另一方面, 也可以利用台资银行开发创新金融产品的经验, 以及为台商服务积累下的优质客户资源。

从区域选择方面, 应更加侧重发展长三角、珠三

角和闽南等台商投资密集区。目前, 大陆台资企业主要分布在以昆山、上海为主的长三角地区; 以深圳、东莞、广州为主的珠三角地区; 以及闽南地区。因此, 上述经济区域可以作为两岸银行机构开放与合作的先行区。

(责任编辑 林 珊)

注释:

[1] [2] 陈明璋. 台商对中国未来投资环境、升息及人民币汇率意见调查报告 [R]. 台北企业经理协进会, 2004年11月8日.

[3] 青木昌彦. 比较制度分析 [M]. 上海: 上海远东出版社, 2001年.

[4] 衣长军. 海峡两岸金融合作的瓶颈与机制创新构想 [J]. 经济纵横, 2007 (6) .

Financing preference of Taiwan enterprises and Cross-strait financial cooperation

Huang Guang-xiao Li Jian-hua Zheng Ming

Abstract: From the new perspective of relationship financing theory, we focus on financing problems of Taiwan enterprises in mainland China. We draw an appropriate conclusion that Taiwan enterprises in mainland China are more inclined to conduct business with Taiwan-funded banks, to develop a relationship financing mode. In such a financing style, with expansion in size of the mainland Taiwan-funded enterprises, It makes Taiwan-funded banks eager to enter the mainland market. On this basis, With respect to the selection of the type of banking institutions, we propose the two sides focus more on opening up and cooperation of small and medium-sized banks institutions.

Key words: Taiwan enterprises, financing preference, relationship finance, cross-strait financial cooperation