

大陸台商資金調度現況 －兼論台資銀行在大陸之發展

連 德 宏*

- | | |
|--------------|------------------------|
| 壹、前言 | 肆、台資銀行業赴大陸投資之
機會與展望 |
| 貳、大陸台商籌資現況 | 伍、大陸台商及政府應有策略 |
| 參、兩岸政府協助台商措施 | |

摘 要

兩岸金融監理 MOU 已於 2009 年 11 月 16 日簽訂，台資銀行將可順利登陸。對大陸台商而言，台資銀行的登陸可以視為資金來源的另一選擇，應可改善大陸台商籌資困難的情形，但仍然必須加強本身債信及擔保品的品質。台資銀行因登陸的時機和規模都落後於知名外資銀行，初期業務經營可能會受到限制，不宜過度樂觀。大陸存貸利差高及開發新市場服務台商，是台資銀行創造獲利的新契機，策略上必須先考量本身的業務專長及未來可能之客戶、業務和拓展機會，評估經營之優劣勢、資金與風險，確認各階段之發展策略，再決定採取分行、子行或參股的方式登陸。

* 經濟研究處專員。本文承洪處長瑞彬、朱副處長麗慧、邱專門委員秀錦提供寶貴意見，謹此致謝。

The Fund Procurement of Taiwanese Firms and Development of Taiwanese Banks in Mainland China

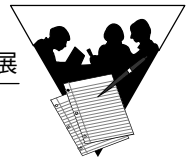
Te-Hung Lien

Specialist

Economic Research Department, CEPD

Abstract

With the signing of the memorandum of understanding on cross-strait financial supervision on November 16, 2009, Taiwan's banks will be able to smoothly set up operation in mainland China. For Taiwanese businesses operating in the mainland, the presence of Taiwanese banks there can be regarded as providing another option for fund procurement. But though this should be able to improve the difficulties experienced by Taiwanese businesses in raising funds in the mainland, those businesses will still need to enhance their own credit worthiness and the quality of their collateral security. Since Taiwanese banks will lag behind other well-known foreign banks in the timing and scale of their entry to the mainland, their business operation is likely to be restricted at the outset, and their prospects will not be too rosy. The interest spread in the mainland is high, and developing a new market to serve Taiwanese businesses will be the banks' best opportunity for creating profit. In terms of strategy, they must first consider their own business strengths and possible future customer, business and expansion opportunities, and assess their operating strengths and weaknesses, capital and risks, as the basis for mapping out clear stage-by-stage development strategies. Then they must decide whether to enter the mainland by means of setting up branches or sub-branches, or investing in local banks.



壹、前言

自 1990 年起台灣開放台商(以下皆指大陸台商)赴大陸投資，投資初期由於規模較小，資金運用尚能自給自足。但隨著經營規模逐漸擴張，台商對資金的需求日益增加。然而因為我國政府針對赴大陸投資比例的限制，加上赴大陸投資之台商多屬製造業，赴大陸投資時將原本在台灣之產能外移，台灣母公司業務隨之萎縮，故台資銀行(以下皆指台灣之本國銀行)降低其信用評價，台商無法從台灣母公司獲得更多的營運資金，而在大陸又無法得到陸資銀行(以下皆指大陸的當地銀行)的信用，台商的財務規劃與資金調度壓力甚大，尤其是中小型企業。

依據全國工業總會 2008 年底赴大陸進行問卷調查及實地訪談結果顯示，台商希望兩岸政府提供的服務及協助，最主要為「提供台商資金融資」(46.7%)、「協助台商管理升級的輔導」(28.0%)及「協助台商技術升級的輔導」(29.1%)；而實地深度訪談的結果相同，台商希望政府提供的主要 3 項服務及協助依次為「提供台商資金融資」(59.6%)、「協助台商管理升級的輔導」(25.0%)及「協助台商技術升級的輔導」(23.1%)，顯示台商資金需求的迫切性。

以下謹先分析大陸台商取得資金現況，進一步介紹近期兩岸政府協助台商取得融資之措施，並分析台資銀行進軍大陸之機會展望，以及對台灣銀行業之影響，最後提出結語。

貳、大陸台商籌資現況

目前企業自大陸境內的籌資管道，大致可區分為銀行新增貸款、由證券市場募集資金及發行公司債。整體而言，銀行貸款仍為企業主要籌資來源，各年度約占 7-8 成；另 2008 年雖受金融風

暴影響，然企業整體資金需求仍然增加，成長幅度達 21.5%，其中：新增貸款成長 34.9%，而自證券市場募集金額卻嚴重暴跌，跌幅高達 58%。(參見表 1、圖 1)

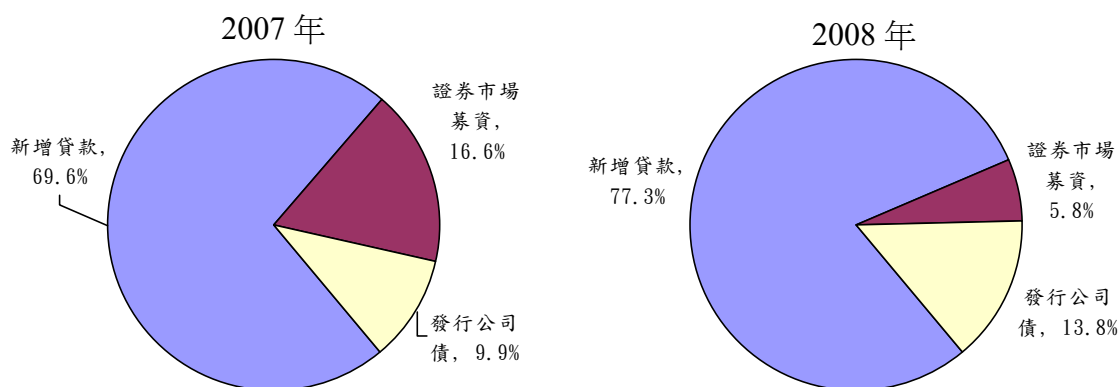
表 1 大陸境內各籌資方式金額

單位：人民幣億元

年度	合計	籌資方式		
		新增貸款	證券市場募資	發行公司債
2003	17,857	14,139	1,357	358
2004	18,166	14,325	1,510	327
2005	25,851	19,917	1,883	2,047
2006	37,686	26,147	5,594	3,938
2007	52,195	36,337	8,680	5,171
2008	63,424	49,036	3,657	8,723

資料來源：整理自 CEIC。

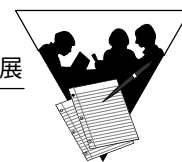
圖 1 近兩年大陸境內各籌資管道比重



資料來源：同表 1。

一、證券市場募集資金

股權融資的最主要目的是自證券市場公開發行上市，籌集資



金，供營運使用。基於市場的考量，在大陸或香港掛牌上市，不僅可增加台商在大陸的知名度，對外銷企業來說，在爭取訂單時也會多一點優勢。而依據上市地點不同，大致可分為在大陸 A 股上市及香港上市：

(一) 大陸 A 股上市

大陸證券市場經過十幾年的發展，2008 年底上海、深圳證券交易所合計上市公司已有 1,625 家，然受股市泡沫及金融海嘯影響，股票市價總值由 2007 年底的人民幣 327,141 億元下跌至 2008 年底的人民幣 121,366 億元，股票市值縮減超過六成。

表 2 大陸證券市場募集資金

單位：人民幣億元

	股票籌資額	A 股		
		A 股	H 股	B 股
2002 年	961.8	779.8	182.0	0
2003 年	1,357.8	819.6	534.7	3.54
2004 年	1,510.9	835.7	648.1	27.2
2005 年	1,882.5	338.1	1,544.4	0
2006 年	5,594.3	2,463.7	3,130.6	0
2007 年	8,680.2	7,723.0	957.2	0
2008 年	3,656.7	3,336.4	320.3	0

資料來源：大陸證監會網站、2008 中國統計年鑒。

在募集資金功能方面，大陸證券市場募集資金自 2002 年逐年成長，2007 年已達人民幣 8,680 億元，為歷年最高。但 2008 年受股票價格持續滑落及全球需求減緩影響，募集資金意願不振，籌資金額僅人民幣 3,657 億元，負成長 58%。(表 2)

而台商在 A 股上市，初始於 2003 年 12 月台資企業¹國祥股份在上海證券交易所首次公開發行，2005 年 5 月成霖股份接續在深圳證券交易所掛牌，之後包括東睦股份、晉億實業、信隆實業、漢鐘精機、斯米克等台商陸續在 A 股上市。截至目前為止，國務院已批准 11 家台商在 A 股上市。

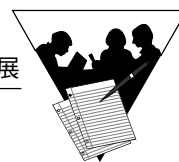
在 A 股上市之台商數量不多，主要原因是由於台商大多為台灣企業集團的一部分，彼此存在大量關聯交易，難以突顯業務的獨立性，因此在上市審核過程中難以符合條件。此外，家族制色彩濃厚、公司治理規範不足、募集資金用途不明確、公司與大股東之交易複雜等因素，都是上市過程中遭遇困難的因素。依據擔任過台商 A 股上市承銷商的大陸聯合證券表示：目前在大陸 A 股上市的台商事實上表現並不好，但因大陸政府的政治考量，台商在 A 股上市視為「少數民族」給予保護。

此外，受金融海嘯影響，2008 年國際資本市場遭受重創，大陸也不例外。基於陸股表現不佳的考量，大陸官方自 2008 年 9 月起暫停審批公開發行上市後，有逾 200 家企業等待大陸審批核可，直至 2009 年 6 月底才重啓 IPO。故除了股價指數不高影響企業 IPO 意願外，大陸官方政策干預股市，可隨時停止審批上市之申請，也是未來欲上市籌資台商應考慮因素。

(二) 香港上市

在過去尚未放寬赴大陸投資限制的年代，台商大都選擇在香港掛牌上市，作為進軍大陸的跳板，迄今在香港上市之台商已達

¹ 指台灣商人、企業、資金在大陸進行註冊投資的法人企業。目前在台灣註冊的企業尚無法直接在 A 股上市，若要直接在 A 股上市，需要兩岸的證券監督管理機構簽訂監管備忘錄 (MOU)，而且需要兩岸證券交易所上市規則的互相銜接。



60 家，其中以裕元企業、康師傅控股及鴻海集團旗下的富士康等公司最為人所熟知。而在募集資金方面，自 2001 年至 2007 年 9 月，台商在香港上市的平均集資金額約 9.7 億港幣，若與香港股市 2001 至 2006 年新上市 299 家公司平均每家集資 23.9 億港幣的情況相較，在香港上市的台商平均規模不大，集資金額仍不及所有在港上市公司平均值的半數。

香港股市由於資金進出大陸或台灣無限制、資本市場健全、國際化程度高、規模及流動性大等優勢，故吸引台商赴港上市。雖然赴香港上市為台商提供募集資金及錢入大陸之管道，但台商藉由香港股市募集資金金額仍不高，究其主因為台商向來以中小企業為主，在香港這個國際競技場中，比大型化、比市值、比品牌，台商仍無法與跨國企業競爭，無法吸引國際投資機構青睞。

二、自銀行取得貸款

相較於證券市場募集資金，自銀行債權融資仍是台商取得資金的主要管道，主要方式包括綜合授信、專案開發貸款、自然人擔保貸款、抵押、權利質押、抵押加保證、個人委託貸款、無形資產擔保貸款、票據貼現融資、金融租賃、典當融資等多種型式。若依銀行種類不同，大致可分為本國銀行(含 OBU)、陸資銀行及外資銀行 3 類：

(一) 本國銀行及國際金融業務分行(OBU)

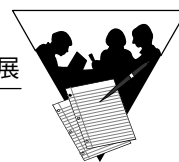
早期在大陸的台商除自有資金外，其營運資金之取得有很大一部分是透過台灣母公司或個人股東，利用台灣境內銀行透過「債信移轉」方式，支援境外或大陸子公司。短期的資金需求係以台灣母公司向台資銀行申請授信額度，支援大陸子公司營運周轉資

金；若有長期的資金需求，則由台灣母公司向台資銀行開立擔保信用狀或分行保證，協助大陸子公司進行借款。

此外，自 2001 年 11 月開放兩岸金融業務以來，OBU 已成為海外及大陸台商的主要資金調度管道。截至 2008 年 11 月底止，已開業營運之 OBU 共有 63 家，其中本國銀行 36 家、外商銀行 27 家；2008 年 11 月底全體 OBU 資產總額為 959 億美元，較上年同期增加 80 億美元。

雖本國銀行 OBU 之客戶大都以台商為主，但中央銀行指出並無台商向 OBU 融資流入大陸的確實金額統計，惟表示截至 2008 年 11 月底止，全體 OBU 放款餘額為 341 億美元，其中境外放款占 97%，包括短期放款餘額 126 億美元及中長期放款餘額 204 億美元，顯示台商融資增加，且以短期融資為主。雖然 OBU 成為台商取得融資的主要管道之一，但也面臨下列困難：

1. 台商是在大陸註冊的獨立法人，其債信能力與台灣母公司沒有必然的相等關係。因此，OBU 對台商的債信評估，仍必須徵提擔保品。
2. 大陸的台商在大陸境外開戶、境外舉債規定與外匯管理的管制下，不易在台灣 OBU 開戶及調度資金。
3. 隨著大陸勞動、土地成本上升，企業經營逐漸困難，大陸各地紛傳企業經營不善倒閉消息，使得陸資銀行對台商授信更趨嚴格，台商只能轉向 OBU 融資周轉，然受金融海嘯影響，台資銀行授信部門對台商融資審查也日趨謹慎嚴苛。



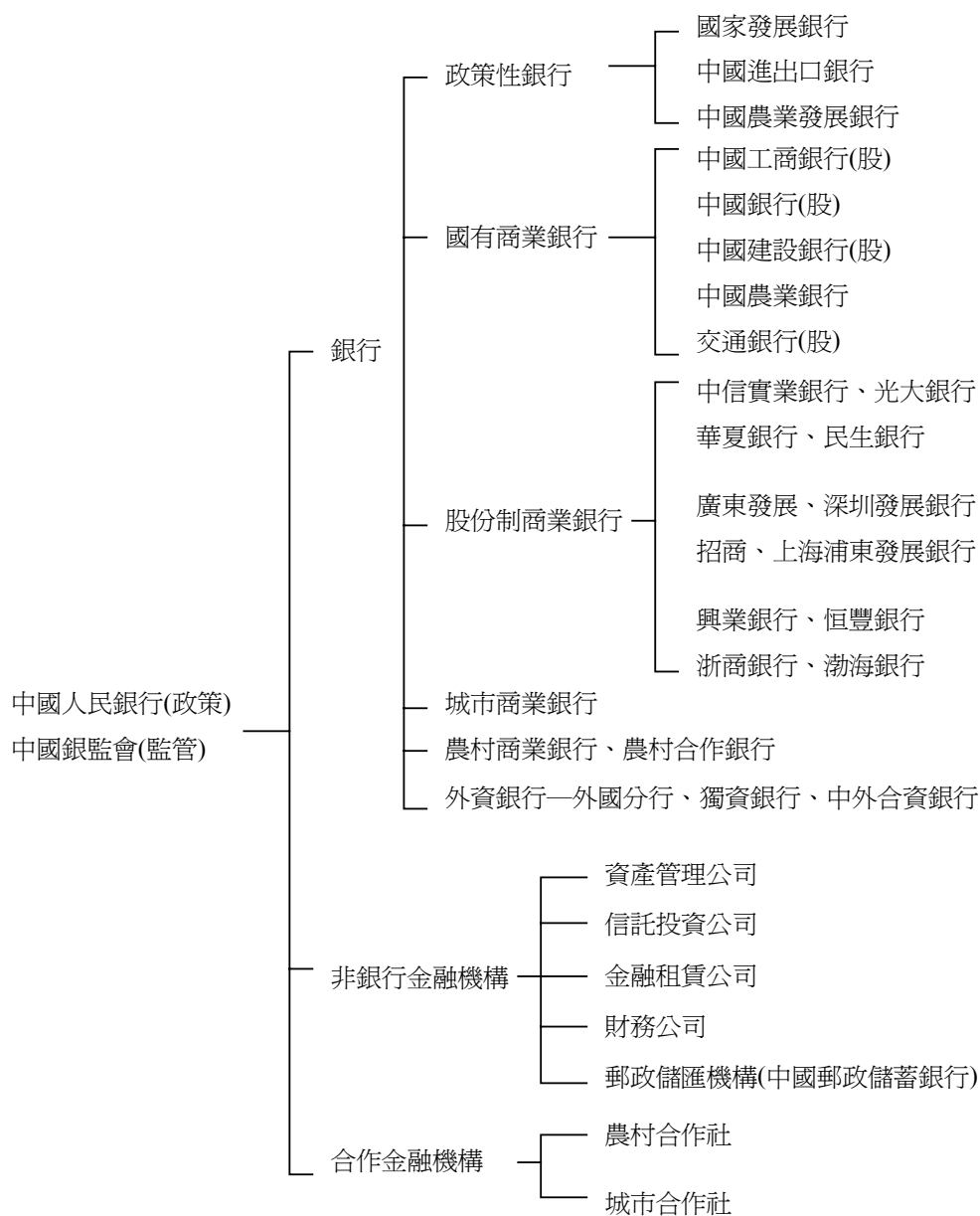
(二) 陸資銀行

2007 年底大陸銀行業金融機構共包括政策性銀行 3 家、國有商業銀行 5 家、股份制商業銀行 12 家、城市商業銀行 124 家、城市信用社 42 家、農村信用社 8,348 家、農村商業銀行 17 家、農村合作銀行 113 家、村鎮銀行 19 家、貸款公司 4 家、農村資金互助社 8 家、信託公司 54 家、企業集團財務公司 73 家、金融租賃公司 10 家、貨幣經紀公司 2 家、汽車金融公司 9 家、郵政儲蓄銀行 1 家、金融資產管理公司 4 家以及外資法人金融機構 29 家。此外銀行業金融機構共有法人機構 8,877 家，營業據點 189,921 個(詳圖 2)。

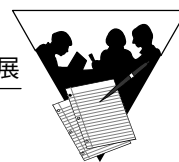
台商在陸資銀行辦理融資，大致有純信用往來、以未來應收帳款作為還款來源之借款以及抵押擔保放款等往來方式。陸資銀行的最大好處在於營業據點多，若台商所在地為地處偏遠的小鄉鎮，當地並無外資銀行，又或者在許多地點都設有廠房，則與陸資銀行合作可以彈性運用各地分行，是最佳的選擇。此外，良好的借款記錄也可幫助台商在大陸其他地方與陸資銀行借錢。

大陸國台辦發言人楊毅 2009 年 1 月 7 日表示：根據非官方統計，2007 年大陸主要銀行對台商融資總額達到人民幣 2,300 多億元，其中中國工商銀行、中國銀行、中國農業銀行、中國建設銀行、中信銀行、中國光大銀行、交通銀行等 7 家銀行對台商融資額都超過人民幣 100 億元。總計截至 2007 年底，大陸主要銀行為大陸台商共提供融資貸款人民幣 7,000 多億元，涉及台商 6,300 多家次。

圖 2 中國大陸銀行體系



資料來源：行政院經建會(2008)。



儘管如此，台商要從陸資銀行手中貸款仍相對困難。由中國人民銀行資料顯示，截至 2007 年底，大陸銀行人民幣貸款餘額共計人民幣 26 兆 1,691 億元，其中僅 7,000 多億元貸予大陸台商，比例僅 2.7%；另以東莞為例，截至 2008 年 6 月底止，東莞市的商業銀行貸款給台商僅 181 戶，貸款餘額為人民幣 32.9 億元，相對於全市 2,400 億的貸款餘額，所占比例僅 1.4%²。經蒐集台商向陸資銀行融資困難大致如下：

1. 中小企業由於經營期間短、財務報告造假，加以陸資銀行缺乏台商與台資銀行往來之授信資料，使得陸資銀行放款較為謹慎，大型知名的台商才能爭取到信用借款方式³，中小型台商不容易獲得優惠條件。根據中國銀行業協會統計，在大陸 19 家主要銀行中，5,000 萬元人民幣以上的大客戶貸款占貸款總額比例約 60%，中小企業和個體戶能從銀行獲得的信貸，還不到總量的 2%，顯示陸資銀行貸款高度集中大客戶。
2. 一般陸資銀行願意承作的貸款方式為抵押貸款，若台商沒有房產證、國土證、或是母公司擔保，不可能向陸資銀行貸到錢，即使是機器設備，若仍在海關監管期，陸資銀行也多所保留；此外，陸資銀行也很少承作應收帳款擔保放款。
3. 大陸金融法規尚未成熟，人為操作空間很大，台商常花費時間在貸款條件的談判。此外，因為大陸國有商業銀行的授信，必須兼負著扶持地方經濟、協助國營企業、發展重點產業等重要政策，這對中小型台商想自陸資銀行取得融資相對不利。例如

² 聯合報 2008 年 9 月 16 日報導。

³ 例如 2002 年台積電赴大陸投資設立台積電(上海)有限公司，預計於 4 年內投資 8.98 億美元，其中 4.18 億美元即是取自陸資銀行貸款，比重約 47%；另茂德大陸 8 吋廠 2007、2008 年之資金需求為 9.6 億美元，其中當地貸款為 3.95 億美元，比重約 41%。

2007 年底大陸為抑制過度投資，發布金融調控政策，規定陸資銀行在 2007 年 11 月、12 月的貸款餘額不得超過 10 月底水準，迫使陸資銀行馬上緊縮放款額度。

4. 近年大陸投資環境變遷，台商經營逐漸困難，加上金融海嘯影響，去年第 4 季起已發生多起台商未清償銀行貸款便關廠潛逃，甚至在惡性倒閉前還持續向陸資銀行貸款，故陸資銀行緊縮貸款，這對於融資原本就困難的台商更是雪上加霜⁴。

(三) 外資銀行

截至 2007 年底，全球共有 193 家銀行在大陸設立 242 家代表處，另有 24 家外商獨資銀行設立 119 家分行、71 家外國銀行設立 117 家分行，獲准經營人民幣業務的外國銀行分行為 57 家。2007 年底外資銀行資產占大陸銀行業總資產僅 2.4%，而外資銀行合計 440 個服務據點，更無法與擁有 19 萬個營業據點的陸資銀行相比。

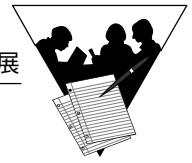
外資銀行因融資審查標準高，服務對象以企業客戶為主，且多集中跨國企業、三資企業、大型國有企業及民營高新企業，中小型台商多因財務不透明，難以向外資銀行借款。

表 3 2007 年底外資銀行在大陸營業機構數與資產

項目/年份	2003	2004	2005	2006	2007
營業機構數(家)	192	211	254	312	440
資產(人民幣億元)	4,159	5,823	7,155	9,279	12,525
占大陸銀行總資產比重(%)	1.5	1.81	1.91	2.11	2.38

資料來源：同圖 2。

⁴ 依據媒體報導，東莞台商協會計劃與東莞市政府合作，以協會名義成立一家資金 1 億元人民幣的擔保公司，負責擔保業務，希望有當地政府作後台，公司的公信力增加，這樣可以減低陸資銀行風險，協助廠商取得銀行的貸款，但後續計畫是否成型及結果仍有待觀察。



參、兩岸政府協助台商措施

一、我國協助台商措施

(一) 放寬 OBU 授信額度

2008 年 3 月金管會放寬 OBU 對大陸及海外台商授信限制，不再區分有無擔保，上限一律訂為不得逾資產淨額 30%；開放 OBU 辦理大陸地區境內交易所產生的應收帳款收買業務；以及同意 OBU 辦理台商授信得收受境內股票、不動產及其他新台幣資產為擔保品或副擔保。以上措施對於台商的資金調度需求大有幫助。

由於台商貸款以無擔保授信居多，使得 OBU 對台商授信空間增加，但因台商授信大量回流轉向 OBU 融資，截至 2008 年底已有銀行 OBU 表示對台商授信已滿水位。

(二) 放寬大陸投資上限，企業回台上市意願增加

2008 年 8 月 1 日起，鬆綁企業赴大陸投資金額上限，由公司淨值 40%放寬為 60%。依據經濟部投審會表示⁵，由於投資金額上限鬆綁解決了超限或瀕臨上限問題，讓企業資金運用更具彈性，截至目前已有 62 家海外企業表達回台上市、上櫃意願；其中有 33 家擬上市，29 家計畫上櫃。表達來台上市、上櫃意願之企業包括旺旺、巨騰國際、富士康、滾石移動、Integrated Memory Logic 等公司，其中旺旺、巨騰國際兩家公司已完成第二上市程序。

二、大陸政府採行措施

(一) 人民幣結算試點，協助台商降低匯差風險

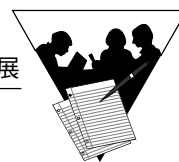
⁵ 中央社 2009 年 2 月 4 日報導。

2008年12月24日大陸國務院表示，決定對廣東、廣西、雲南、長三角和港澳地區等地貨物貿易進行人民幣結算試點，將使台商資金配置運用更顯靈活。大陸實行人民幣結算，可讓台商降低這兩年多來人民幣兌美元不斷升值所帶來的匯兌損失，但這也會讓原本台商放在境外的大量現金和盈餘，將開始流入大陸境內，可以美化企業的報表數字，在融資上也能拓寬台商與銀行協商的空間。

(二) 提供政策貸款

為協助台商解決融資困難問題，大陸分別在2005年、2006年及2008年宣布提供台商政策性融資貸款：

- 2005年9月宣布，國家開發銀行在未來5年內對台商釋出300億元人民幣開發性貸款。實施結果，2006年到2008年國家開發銀行為台商提供貸款239項，合計人民幣226.8億元。
- 2006年7月宣布，華夏銀行在未來5年將提供台商提供200億元人民幣融資額度。實施結果，2006到2008年華夏銀行共向113家台商提供授信總額人民幣77.7億元。
- 2008年12月大陸在第四屆兩岸經貿論壇閉幕時宣布，中國工商銀行和中國銀行將在未來今後2、3年間，為中小型台商分別提供人民幣500億元融資貸款；另國家開發銀行在未來3年內再追加人民幣300億元貸款。以上合計共提供人民幣1,300億元政策性融資貸款。自2008年12月下旬至2009年1月上旬實施結果，工商銀行銀行共向500家台商提供授信總額人民幣40億元。



大陸台企聯發言人葉惠德表示，由 2005 年及 2006 年的實施結果來看，大陸政府為台商提供政策性融資貸款成效並不算好。而 2008 年底兩岸經貿論壇雖然再次釋放利多，但後續成效仍有待觀察，不過對台商仍是正面消息。

肆、台資銀行業赴大陸投資之機會與展望

根據全國工業總會 2008 年底赴大陸深度訪談台商統計，台商希望政府優先開放的兩岸經貿措施的前兩項，依次為「開放台灣銀行登陸」(48.5%)及「開放 40%投資上限」(15.2%)。而新政府上任後，積極進行兩岸經貿正常化的工作，40%投資上限已於 2008 年 8 月放寬至 60%，而 2009 年 4 月 26 日第三次「江陳會談」已完成簽署「兩岸金融合作協議」，為兩岸金融健全發展奠定穩定的基礎，接著兩岸更於 2009 年 11 月簽訂完成銀行、保險與證券三項 MOU，台資銀行即可以分行或設立子行方式進軍大陸。以下就本國銀行在台營運現況及赴大陸投資之展望進行分析。

一、本國銀行在台灣營運現況

順應金融自由化潮流，1990 年代初期台灣開放國內民營銀行之設立，加上公營行庫逐漸民營化，使得台灣原本以公營銀行為主體的銀行業，走向以民營銀行為主軸的開放競爭產業；此外，2002 年台灣加入 WTO 後，已逐步開放外國金融機構進入國內金融市場，使得台灣金融業面臨跨國金融機構愈來愈激烈的競爭。

(一) 金融業家數眾多

截至 2009 年 10 月底，在台灣的本國銀行總機構有 37 家(營運據點共計 3,287 家)，而外國銀行在台分行總機構有 32 家(營運

據點共計 133 家)，除本國銀行本身競爭激烈外，尚面臨外國同業的激烈競爭。

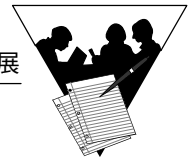
(二) 本國銀行競爭力不足

本國銀行在台營運據點總數，由 1996 年的 1,936 家擴展到 2008 年的 3,264 家，但平均每營運據點獲利卻由新台幣(以下同)0.54 億元下降至 0.14 億元；反觀外國銀行在台分行營運據點由 65 家擴展到 141 家，平均每營運據點獲利亦由 1.41 億元提升至 2.22 億元。顯示本國銀行之獲利能力不如外商銀行。

表 4 本國銀行及外國銀行在台分行獲利能力

年度	本國銀行			外國銀行在台分行		
	營運據點總數(家數)A	合計稅前盈餘(新台幣億元)B	平均每營運據點獲利(新台幣億元)(B/A)	營運據點總數(家數)C	合計稅前盈餘(新台幣億元)D	平均每營運據點獲利(新台幣億元)(D/C)
1996 年	1,936	1,051.7	0.54	65	91.7	1.41
1997 年	2,176	1,324.1	0.61	69	130.3	1.89
1998 年	2,404	1,244.2	0.52	72	93.8	1.30
1999 年	2,576	1,040.6	0.40	70	68.3	0.98
2000 年	2,693	966.4	0.36	70	143.4	2.05
2001 年	3,005	575.9	0.19	69	157.4	2.28
2002 年	3,068	-1,045.9	-0.34	68	166.6	2.45
2003 年	3,173	504.5	0.16	69	209.5	3.04
2004 年	3,189	1,553.5	0.49	67	228.1	3.40
2005 年	3,239	786.4	0.24	68	200.8	2.95
2006 年	3,285	-74.2	-0.02	64	44.1	0.69
2007 年	3,313	387.5	0.12	83	236.5	2.85
2008 年	3,264	443.6	0.14	141	312.9	2.22

資料來源：依據金管會銀行局「金融業務統計輯要」月報計算。



(三) 整體金融市場不足

在 2005 年以前，本國銀行的國內放款餘額每年大多有 5% 以上的成長，但 2006 年起每年平均成長率卻僅至 2%；尤其面臨當前國際金融海嘯的衝擊，2009 年 4 月底本國銀行國內放款餘額更負成長 2%。顯示台灣放款市場容量不足，致台灣的銀行業經營愈顯艱難。

二、台資銀行赴大陸投資現況

截至目前為止，共有 9 家台資銀行在大陸設立辦事處⁶，其主要業務範圍在於服務台商及進行相關徵授信業務。而在目前兩岸經貿政策逐步開放、台資銀行已符合在大陸設立辦事處 2 年以上可改制分行之規定，加上預期台商業務持續成長的情況下，兩岸簽署銀行 MOU 後，台資銀行將可陸續改制為子行或設分行。

表 5 已於中國大陸設立代表處之本國銀行

銀行	設立地點	設立時間
彰化銀行	崑山	2002.04
國泰世華銀行	上海	2002.05
合作金庫	北京	2002.11
華南銀行	深圳	2002.11
中國信託	北京	2003.01
第一銀行	上海	2003.03
土地銀行	上海	2003.04
兆豐銀行	蘇州	2009.09
臺灣銀行	上海	2009.12

⁶ 此外玉山銀行也已提出辦事處之申請，正待大陸方面核准。

此外，在參股方式方面，富邦銀行(香港)於2008年11月正式經大陸銀監會批准，參股規模不大的廈門商業銀行，是台灣銀行業參股中國大陸銀行之首例，雖然此項參股係在目前雙方法令限制下所採行的變通模式，但其未來發展仍值得觀察。

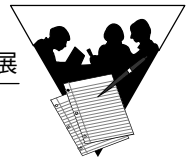
三、台資銀行赴大陸投資之分析

(一) 大陸存、放款利差高

依據中央銀行最新統計，2009年第一季本國銀行加權平均存款利率為1.15%、放款利率為2.36%，存放款利差僅1.21個百分點，均是歷史新低，如果再扣除授信風險和人事等作業成本，銀行放款根本是賠錢生意。反觀大陸目前一年期基準存款利率為2.25%、放款利率為5.31%，存放款利差仍高達3.06個百分點，高於台灣本國銀行，這也是銀行業欲積極進軍大陸最主要原因。

此外，相較國外的外資銀行獲利以非利息收入之中間業務⁷為主，目前在大陸之外資銀行亦以存貸款利差為獲利主要來源。據上海銀監會統計，2007年上半年在上海的外資銀行，其存貸款利差占總獲利比重高達86%。雖然中間業務中之消費金融業務(如銀行卡、對外資銀行基金託管及諮詢顧問等業務)是外資銀行的拿手強項，但由於目前信用卡業務尚未開放，在中國尚未對外資銀行開放信用卡業務以前，存貸款利差仍將為外資銀行獲利之最主要來源。

⁷ 中間業務是指銀行非利息收入的業務，可分為支付結算類、銀行卡業務、代理類、擔保類、承諾類、交易類、基金託管、諮詢顧問、其他類(如保管箱業務)等九大類。歐美國家銀行中間業務收入占總收入比重多在30%以上，如花旗銀行達70%、英國巴克萊銀行更達73%。



(二) 法規限制

大陸官方對於外資銀行的進入條件及業務經營仍多所限制。簡述如下：

1. 不得發行發行金融債券、代理發行、代理兌付、承銷政府債券、代理收付款項、代理保險業務；
2. 申請經營人民幣業務需 3 年的等待期；
3. 放款與存款比例不得超過 75%；
4. 須在大陸設立辦事處 2 年後才能申設分行；
5. 外資銀行分行對大陸境內公民只能吸收人民幣 100 萬元以上之存款；
6. 外資銀行分行不得經營「銀行卡」業務，營業範圍受限；

(三) 壞帳風險

面對 2008 年下半年以來的金融海嘯，大陸採取寬鬆貨幣政策，2009 年 1-11 月新增貸款已達人民幣 9.2 兆元，不僅是上年的 1.9 倍，更已超過 2007 年及 2008 年兩年的總合。由於新增貸款並未投入實體經濟，反而進入股票及房地產市場，為此，中國大陸招商銀行董事長秦曉即投書英國「金融時報」指出：「中國的股市和房地產泡沫實在令人擔憂。」人民銀行副行長馬德倫表示，目前信貸投放存在政府主導的基礎設施領域集中度較高、各類項目過於依賴銀行貸款等問題，人民銀行將密切關注潛在的金融風險。顯示未來台資銀行登陸時，應特別注意取得之銀行資產價格泡沫化的風險。

表 6 各年度新增貸款

單位：人民幣 10 億元

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1 月		254.0	280.9	565.8	567.6	803.6	1,617.4
2 月			95.9	149.1	413.8	243.4	1,070.1
3 月				540.2	441.7	283.4	1,892.0
4 月	194.4	199.5	142.0	317.2	422.0	463.9	591.8
5 月	253.6	113.2	107.8	209.4	247.3	318.5	664.5
6 月			465.3	394.7	451.5	332.4	1,530.4
7 月	105.8	26.5	-32.1	171.8	231.4	381.8	355.9
8 月	280.8	115.7	189.7	187.5	302.9	271.5	410.4
9 月	295.7	250.2	345.3	220.1	283.5	374.5	516.7
10 月	58.7	25.6	26.4	17.0	136.1	181.9	253.0
11 月	98.6	149.5	225.1	193.5	87.4	476.9	294.8
12 月	126.3	298.3	145.4	214.2	48.5	771.8	
全年	1,413.9	1,432.5	1,991.7	3,180.5	3,633.7	4,903.6	9,242.0

資料來源：CEIC。

(四) 與陸資及外資銀行競爭

2001 年大陸加入 WTO 後，藉由外資銀行參股或策略聯盟方式，取得外資銀行的管理技術和研發優勢，近年大陸銀行業實力已顯著提升，目前大陸五大國有商業銀行中，僅剩下中國農業銀行還沒有外資銀行入股；而目前 12 家股份制商業銀行中，剩下招商、恆豐及浙商等 3 家銀行還沒有外資入股。此外，陸資銀行尚具備資產規模大、營運據點多及融資成本相對較低等優勢。

而自 2001 年外資銀行起即紛紛申請設立分行，2006 年大陸通過「外資銀行管理條例」後，又掀起一波設立子行的風潮。未來台資銀行登陸後，不僅需面對約 19 萬家分行的陸資銀行競爭，也要與具有資本及技術優勢的外資銀行競爭。

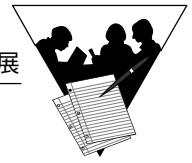


表 7 台資銀行赴大陸投資之 SWOT 分析

優勢	劣勢
1. 語言文化相通 2. 眾多台商客戶 2. 金融人才素質高 3. 市場開放、法規制度完善	1. 法規限制 2. 進入時機較晚 3. 台資銀行知名度及規模不足
機會	挑戰
1. 開發大陸新市場 2. 大陸存貸利差高	1. 經濟體系不同，具高度風險 2. 與陸資、外資銀行競爭激烈 3. 全球金融風暴衝擊，壞帳風險增加

四、台資銀行赴大陸發展之展望

台資銀行赴大陸前，必須先考量本身的業務專長以及未來可能之客戶、業務和拓展機會，評估經營之優劣勢、資金與風險，確認各階段之發展策略，再決定採取分行、子行或參股的方式登陸。本文對台資銀行赴大陸發展的建議如下：

(一) 在發展型態方面

在兩岸銀行 MOU 簽定後，未來台資銀行將可比照外資銀行進入大陸金融市場發展，而發展策略大致可以區分為設立分行、設立子行及參股：

1. 採設立分行型態

若考量投入成本、母行管理、授信額度共用和初期營業客戶及業務有限，可能以分行方式為佳，在大陸發展的業務應以企業金融、外匯、和現金管理為主，並優先服務台商及其供應鏈廠商。然採取分行模式受限於大陸法規，僅能經營銀行批發業務，不應期待能發展銀行零售業務。

2. 採設立子行型態

若是著眼於未來消費金融及財富管理等銀行零售業務發展及風險考量，則以子行方式為宜。一般來說，外資銀行大多以成立法人銀行(子行)型態，拓展當地人民幣零售業務，但設立法人銀行之資本門檻高(10 億人民幣)，且預估平均需 3 至 4 年後方能回收成本。未來台資銀行若打算以此型態登陸大陸，必須詳加評估未來的獲利預期。

3. 採取參股型態

採行參股方式之成本較開設分行、子行為低，可大幅降低成本；且業務範圍可直接利用被入股對象廣大眾多之營業據點，並快速從事人民幣業務；此外，亦可取得相對控股權，參與中資銀行的經營管理。

然而外資銀行普遍認為台商赴大陸投資已錯過最佳的時間點。尤其在參股部分，大陸體質較佳的國有銀行或股份制銀行皆已有國際金融機構作為合作對象，受限於大陸官方訂有外資銀行入股中資銀行不超過兩家的不成文規定，台資銀行現有參股對象僅剩下中小型的城市商業銀行或信用合作社，然而這些對象的條件不佳，重整與後續經營挑戰相對較高；加以近一年銀行新增貸款大增，選擇參股陸資銀行必須特別注意資產泡沫化之風險。

(二) 在服務客戶方面

由於目前多數台資銀行切入大陸金融市場主要著眼於台商服務。基於大陸市場仍具有極大的開發空間，所以建議台資銀行不應侷限於開展服務台商業務，應適時結合當地客戶群，或許仍較其他外資銀行更具有開展業務的優勢。

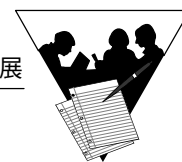


表 8 進軍中國銀行業模式比較

特色\模式	2006年12月前		2006年12月後		入股投資
	設立分行	設立子行	設立分行	設立子行	
母行總資產 (美元)	200 億	100 億	200 億	100 億	10~100 億
母行責任	無上限	出資額	無上限	出資額	出資比例
營運資金	1 億人民幣	3 億人民幣	3 億人民幣	10 億人民幣	投資資金
展業能力	受限於營業 網點	受限於營業 網點	受限於營業 網點	受限於營業 網點	利用入股對 象據點
人民幣業務	3 年等待期	3 年等待期	3 年等待期	3 年等待期	無等待期

資料來源：整理「外資銀行管理條例」(2006)及「境外金融機構投資入股中資金融機構管理辦法」(2003)。

(三) 在經營業務方面

台資銀行登陸雖在語言、文化和管理經驗上占有優勢，但在時機和規模上都已落後於知名外資銀行，初期業務經營可能會受到限制，因此不能過度樂觀。基於大陸未來金融市場將朝向混業經營⁸，故台資銀行可將金融控股公司的架構與營運模式經驗，應用於大陸金融發展上。

(四) 在經營區域方面

自 2002 年底中國大陸加入 WTO 以來，金融市場逐漸對外資開放，而外資銀行首選上海、北京及深圳等一線城市銀行已趨飽和。故兩岸在簽署 MOU 後，為避免過度競爭降低銀行獲利，台資銀行可以採取以鄉村包圍城市的作法，以參股投資方式和大陸二三線城市商業銀行合作。

⁸ 2009 年 4 月 14 日中國證券報引述大陸銀監會監管一部副主任賴秀福說法表示，銀監會已和保監會就銀行試點保險公司達成共識，未來大陸 4 家國有商業銀行將優先實施，此舉說明大陸銀行業將提速跨入「混業經營」時代。

(五) 在改善體質方面

台資銀行在前進大陸市場前，應該要先調整心態、解決自身的問題，包括規模過小、獲利能力差與人才不足的弱點後，才有本錢對外發展，否則與其前進大陸市場或參股陸資銀行，台資銀行反而可能成為陸資銀行進軍台灣金融市場的併購或參股對象。

(六) 在金融人才方面

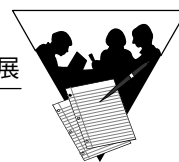
台灣金融機構人才素質優良，所受信用卡與理財業務的專業訓練可為陸資銀行所用；另依業者觀察，大陸金融機構人才薪資漲幅遠超過台灣的標準，薪資動輒調漲 30%到 50%，故台灣金融服務業專業人才可能隨著兩岸經貿交流持續輸出，將削減台灣銀行業的競爭力。

(七) 在競爭策略方面

陸資銀行的優勢在市場和規模，台資銀行的優勢在經驗、人才和服務效率，目前兩岸金融業的國際競爭力仍未全面發展，未來台資銀行應拉高格局和視野，採取策略聯盟方式與陸資銀行結盟，共同合作，加速提升台資銀行在國際上的競爭力。

伍、大陸台商及政府應有策略

隨著兩岸金融監理 MOU 將可能在近期簽訂，台灣金融業主管機關可以與對岸進行金融監理資訊交流、實地金融檢查以及進行合作事項，應可大幅消除台資銀行無法取得台商徵授信之疑慮。然而未來台資銀行登陸發展和陸資銀行來台之後，必然會影響台灣之銀行業務，甚至台灣整體金融業之生態。對此，大陸台商及政府應有策略思維如下：



一、對台商而言

(一) 強化本身債信

未來兩岸金融監理 MOU 簽訂後台資銀行將可順利登陸，然而服務台商並非台資銀行的唯一目的，在兼顧風險下獲取利潤才是銀行業經營的目標，台商要從銀行得到授信，靠的是本身的債信或擔保品，與銀行是否由本國人經營並無直接關連。事實上，債信良好或可提供有效擔保品的優質台商，本就可以從當地陸資或外資銀行獲取融資，台資銀行的登陸可以視為資金來源的另一選擇；但對於債信評級不高或無法提供有效擔保品以致遭遇融資困境的台商而言，台資銀行登陸並不代表其債信自動升級，且台資銀行也不會因為客戶是台商就放寬授信標準。

(二) 利潤安排將面臨銀行融資與稅務單位查帳之取捨

台商在安排籌資管道與操作資金調度時，應非僅以大陸子公司進行單獨考量，而是必須綜合台灣母公司、個人股東、境外公司等多重身份，在台灣境內、大陸境內、台灣 OBU 及第三地，從股本、借貸以及交易付款條件各方面，站在整個企業集團的宏觀佈局，做適當的調控。此外，大陸於 2008 年起實施新的「企業所得稅法」已納入「關聯交易」專章，台商大陸子公司在面對向銀行貸款及大陸稅務當局查稅壓力之間選擇時，更需要妥善安排其帳務處理。

二、對政府而言

(一) 兩岸金融正常化屬全球佈局一環

兩岸金融往來是我國金融機構全球佈局的一部分，也是我國

全球經貿關係的一環，持續維持兩岸金融正常往來，才有利於我國金融機構掌握商機及管理風險。

(二) 建立金融市場預警和防衛機制

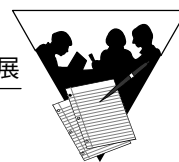
在兩岸金融業相互開放後，整體金融業之運作和財金情況都將有新的變化，由於國內銀行業已過度飽和，陸資銀行的加入將造成市場更激烈的競爭。此外，台灣金融市場受國際金融情勢影響甚深，兩岸金融未來將高度連結大陸金融市場，增加金融不確定性。因此政府有必要對未來台灣銀行業甚至整體金融市場之預警和防衛機制，做更完善的規劃，並需先針對陸資銀行進軍台灣金融市場設立分行、子行，或採行併購、參股台資銀行的方式預作防範。

(三) 爭取經營人民幣業務，避免債留台灣

在尋求與大陸簽署 MOU 之時，要同時爭取台資銀行較其他外資銀行更寬鬆之進入門檻、參股比例上限和業務範圍，尤其是人民幣業務之經營，不僅可以避開外資銀行在大陸經營業務 3 年以上始得經營人民幣業務之規定，而且台資銀行得以操作人民幣存、貸款業務，人民幣可以自給自足，適度減輕外界「前進大陸、債留台灣」之疑慮。

(四) 金融市場採取實質對等開放

大陸雖然宣稱已依 WTO 承諾事項對外開放，但實際在操作面上對外資仍有許多限制，包括外資參股或合資上限、經營業務限制等，而台灣在金融市場上則幾乎已對外資全面開放，未來台灣如果對陸資是比照一般外資來開放，對台灣而言，並不是真正的實質對等互利。



兩岸金融監理備忘錄已簽訂，未來在協商市場准入議題時，政府必須考慮兩岸銀行規模、股權結構、分行設立條件、市場結構和經營業務之不對稱性，採行實質對等之相互開放，包括雙方金融機構互設分支機構開放態樣(如分行、子行等)、分支機構的家數、業務範圍及投資持股比率限制等。

(五) 加強聯徵中心管理機制

陸資銀行來台後將可透過金融聯合徵信中心(即聯徵中心)取得台商企業與個人的信用紀錄，儘管將使得台商企業可由陸資銀行取得融資貸款，但另一方面卻可能使台資銀行的客戶群持續流失。此外，個人資料的外流已成為電話詐騙犯罪之來源之一，未來陸資銀行更得以方便取得個人信用卡的持卡記錄、還款狀況及信用評等資料，未來陸資銀行需依個資法及聯徵中心會員規約規定，於取得當事人書面同意及符合特定目的前提下，始得查詢聯徵信用資料；此外，陸資銀行如有違規查詢情形，除施以停止查詢之期間限制外，情節嚴重者並應開除其會員資格，並處以行政罰或刑事罰。

參考文獻

1. 行政院經濟建設委員會(2008)，「國際主要金融機構在中國發展經驗之探討」，經建會委託研究。
2. 李雋(2009)，「外資金融機構過去五年來在大陸發展現況」，台(外)資金融機構大陸策略佈局座談會。
3. 普華永道會計師事務所(2009)，「外資銀行在中國調查報告摘要」。
4. 曾國烈(2009)，「兩岸金融互動之展望」，銀行公會會訊，第 52 期。
5. 趙辛哲(2009)，「兩岸金融 MOU 簽訂後，銀行業的競合挑戰與商機」，兩岸金融產業簽訂 MOU 後之競合挑戰與商機研討會。
6. The Banker(2009), "TOP 1000 World Banks 2009," June 24.