

论中国商业银行实施跨国经营的市场定位战略^{*}

田素华

内容提要: 商业银行实施跨国经营的最终目标是增加市场份额和获取利润。国际上经营比较成功的跨国银行都有比较准确的市场定位和很强的异质竞争能力。中国商业银行需要根据自身情况进行市场定位,制定突出核心竞争力的国际化发展战略;在实施跨国经营时,着力开发有竞争力的产品,树立品牌意识,提高从业人员综合素质,并与客户建立良好关系。在鼓励商业银行全面实施国际化经营的过程中,顺应银行业务与国际接轨形势,中国需要加强金融监管工作的国际交流与合作,完善与境外金融监管机构的定期联系制度。

关键词: 中国商业银行 跨国经营 市场定位

作者简介: 田素华,复旦大学世界经济系副教授、经济学博士,200433。

中图分类号: F832.33 **文献标识码:** A **文章编码:** 1002-8102(2008)05-0021-06

改革开放以来,中国的对外贸易和对外投资急剧增长,居民跨国活动显著增加,国内资金逐步由不足转向过剩。这些变化要求中国的商业银行及时给予跨国融资和结算、外汇交易、国际咨询等多方面的支持,也为中国商业银行全面实施跨国经营创造了条件。本文分析了中国商业银行全面实施国际化经营的市场定位战略问题。

一、国际银行业的多元化经营浪潮与专业化经营

20 世纪 90 年代,跨国银行的海外业务出现了多元化特征,其业务范围在三个方面突破明显。一是表内业务创新,二是资产证券化发展,三是表外业务特别是金融衍生工具迅速发展。在多元化浪潮的推动下,跨国银行业务的发展战略逐渐从地理型向顾客型转变。但是,跨国银行实施海外经营并不一定都要全方位地从事各种银行业务。对于刚刚走向国际市场的银行来说,需要突出目标市场和核心竞争力(陆文安,2005)。国际上经营比较成功的商业银行都有比较准确的市场定位,都有很强的异质竞争能力。在明确自身比较优势和资源禀赋的基础上,这些银行会对市场进行充分的调研和细分,专攻某一市场。例如,纽约银行就立足于为证券市场提供服务,汉堡银行专门为船务行业提供金融服务。

按照一级资本规模 2005 年排名世界第 6 位的苏格兰皇家银行,尽管选择的是多元化的国际发展战略,但实际经营过程中有明确的业务定位,而且还会根据实体经济和自身业务发展趋势和盈利来源及收益结构等的变化不断调整业务发展方向,始终坚持凸显核心竞争能力。在业务定位上,苏格兰皇家银行并没有选择全方位的混业经营,而是在以零售银行和批发银行业务为主的前提下进入保险领域,在投资银行领域着重从事针对财富管理的证券经纪业务。按照这样的业务定位,苏格兰皇家银行在公司和金融市场业务领域中与英国金融时报 100 种股票指数成员中的 95% 以及财富 100 强中 60% 以上的企业,建立了长期业务关系。

在海外目标市场定位上,苏格兰皇家银行选择以英国国内为中心,重点发展欧洲和美国市场,它没有选择进入具有增长潜力的拉丁美洲及亚洲。苏格兰皇家银行一直坚持在海外目标市场选择有助于银行核心业务发展的金融机构进行并购,并成为其拓展海外市场业务的主要方式。苏格兰皇家银行于 2001 年 9 月并购了从事票据贴现和保理业务的金融机构 Euro Sales Finance,拓展了

^{*} 本文得到国家社会科学基金项目(项目批准号 07BJL043)和上海市哲学社会科学规划课题(项目批准号 2005BJL001)资助。本文也是复旦大学世界经济学科 985 创新基地项目“中国经济国际环境竞争力研究”课题的部分研究成果。

在英国、法国、德国和荷兰的票据业务。2003年6月,苏格兰皇家银行并购了瑞士信贷旗下的Churchill保险集团,增强了汽车、家居等保险业务和直接零售业务。2003年7月,苏格兰皇家银行并购了Santander Direct Bank的信用卡和个人贷款业务,扩大了在德国的信用卡和个人贷款业务。2003年10月,苏格兰皇家银行并购了爱尔兰的First Active公司,使其位于爱尔兰的子银行成为拥有300家分支机构和150万家零售及公司客户的爱尔兰第三大银行。

加拿大所有主要银行都坚持比较一贯的国际经营战略目标,在三大贸易集团(北美、欧盟和亚洲)中逐渐形成了各自的市场基础和网络关系,并把北美确立为国际化经营的战略基地,同时在其他市场选择集中经营。加拿大跨国银行的发展经验也表明了实施集中经营战略的重要性。加拿大主要商业银行的市场定位非常明确,例如,苏科蒂尔银行集中于贸易金融业务;帝国商业银行在外汇经营中有更强的优势;蒙特利尔银行于1958年设立国际部开始实施跨国经营,坚持以发放外国贷款为业务重点,并于1979年成为国际银团贷款中的重要牵头银行。加拿大银行在坚持集中经营的同时,不断运用新兴技术改进经营服务手段,提高银行的核心业务经营能力。

苏格兰皇家银行的国际化发展路径和加拿大银行海外经营经验表明,银行国际化的实现并非都要像花旗银行和汇丰银行那样进行全球性的机构布局,通过在海外选择目标市场,不断发展核心业务能力才是问题的关键。国际化既可以是银行通过扩大海外经营范围发展成跨国银行,也可以是在本国市场上经营涉外业务,实行管理国际化。在日益多元化需求的金融市场上,既要有像花旗银行集团、汇丰银行集团那样的全能型跨国银行,也要有像苏格兰皇家银行那样选择重点市场发展的综合化跨国银行,还要有像劳埃德银行那样的专业型多元化发展银行。

银行实施跨国经营要避免没有战略重点的盲目扩张,坚持只有有利于核心竞争力提高的扩张才是有效扩张的思想。在20世纪80年代后期,英国劳埃德银行实行的是追求全球扩展和业务多元化,向综合性银行发展的经营战略,在全球各地并购多家银行,并在美国和欧洲大陆开设了分行。但是,在全球扩张的过程中,劳埃德银行并没有非常清楚的战略发展方向。20世纪80年代后期,受收入波动和大量不良贷款困扰,劳埃德银行决定改变过去多方面拓展业务的经营战略,将重点放在零售银行领域,为此,劳埃德银行关闭了投资银行业务和在美国、欧洲以及远东的许多分行,并以英国零售银行业务为重点,在英国建立起以一个多产品、多区域和多客户为基础的零售金融服务企业。

同样的事例还有米德兰银行。20世纪70年代后期,米德兰银行(Midland)在全球各地设立分支机构,采取了使银行既不为专业化很强的零售银行,也不成为具有很强实力的综合型银行的经营战略,进而在任何业务上都没有很强的竞争力。在这样的战略思想指导下,米德兰银行于1992年被汇丰集团收购。这方面的成功案例是巴克莱银行,巴克莱银行是英国多元化和国际化程度最高的综合性跨国银行。为了使经营进一步合理化,以集中力量在那些具有核心能力的业务领域竞争,巴克莱银行退出了在法国的亏损商业房地产贷款和中小企业贷款业务,退出了在美国的公司贷款业务,并将投资银行业务集中在债券市场方面。

因此,只有实施有选择性的国际化才能培养核心竞争力,银行实施跨国经营的最终目标是增加市场份额和获取利润,并不是让每家银行都把市场定位在海外。国际经验表明,一些银行可以定位在区域性银行上,一些小银行可以定位在某个经营层次上。对于中小型银行来讲,首要任务是实现国内化(高缅厚、赵延河、路燕,2002),而不是盲目追求国际化。

二、中国商业银行海外业务发展基本战略

中国的商业银行体系中,既有全国性的国有商业银行,又有区域性的股份制商业银行、地方性的城市商业银行和面向农村的农村信用合作社。受传统文化影响,中国各类银行之间出现了全国性银行向海外发展,区域性银行向全国及海外发展,地方性银行向区域及全国发展,农村信用合作社向城市发展的趋势。存、贷、汇三大类传统业务几乎是所有中国商业银行的发展重点,存贷利率为银行的主要收入来源,最能体现产品和服务差异化的中间业务收入占有比例比较低。

在现代金融经济中,单纯地强调存款发展和机构扩张,并不能从根本上形成银行的竞争优势。20世纪90年代发生的全球银行业第五次并购浪潮,使国际银行业的竞争进一步加剧,银行资产规模和资本规模不再是衡量一家银行实力的主要标准,银行在国际市场上的客户资源、国际网络、服务功能、品牌形象等因素,对于银行竞争力的重要性日益突出,实现银行国际化经营成为现代银行提高竞争力的基本途径。

就整个银行业来说,中国所有的商业银行都有必要实施国际化经营,但是中国既需要发展综合性跨国银行,也要发展区域性国际银行,更要发展拥有业务国际化和管理国际化水平的各具特色的本土银行,关键是以管理国际化为重点提高银行业整体发展水平与国际接轨。在业务拓展上,中国商业银行应在巩固和发展传统的外汇存、贷、汇和结算业务的基础上,逐步发展国际信托和委托、国际租赁、银团贷款、涉外保险、外汇买卖与国际投资等业务。要积极推行差异化竞争战略,努力将银行办成有个性、有特色和有核心竞争力的跨国银行。

中国不同类型、不同规模的商业银行需要根据自身情况进行市场与业务定位,制定突出核心竞争力的国际化发展战略(朱海莎、周好文,2005)。20世纪80年代以来,金融领域竞争的一个重要特点是要正确对待新的信息技术和规模经济之间的关系。成功的金融服务机构,必须将为顾客创造价值作为银行跨国经营重点。中国建设银行董事长郭树清认为,商业银行的核心竞争力包括客户服务水平和风险控制能力两个方面,归根到底就是要建立“以客户为中心,以市场为取向”的现代商业银行文化。商业银行培养核心竞争力的关键是实施流程再造,通过为客户提供快捷、便利、高质量的金融产品和服务,发展专业化服务机构和团队,实现从“部门银行”向“流程银行”转型。^①

在跨国经营过程中培养核心竞争力需要重点培育自主品牌,并可借鉴苏格兰皇家银行的发展经验。苏格兰皇家银行在收购国民西敏寺银行后,仅在公司和金融市场业务方面实行了统一品牌战略,而在零售业务领域里实施了在内部管理和产品制造统一基础上的多品牌战略。对外多品牌战略和对内统一品牌的有机结合,使苏格兰皇家银行成为世界上最有价值的国际性商业银行之一。

三、中国商业银行海外业务发展模式

(一)影响商业银行海外业务发展模式的因素

跨国银行实施海外经营时需要选准合适的时机和可行的发展模式。商业银行从事国际化经营不但要考虑当前经营的净值收益,还要考虑新的投资机会和延误可能带来的经营损失(Rivoli和Salorio,1996)。企业对外直接投资行为可以看作是一个期权购买过程。单个银行选择国际化时,需要权衡所投资项目是否易于流动,改变投资区位以及如果等待新的时机到来是否会产生延误?延迟国际化可能会有新的竞争对手进入,必须及时实施海外经营。具备市场垄断条件时则可以延迟对外投资,这样不但不会面临新竞争对手进入的压力,而且可减少银行实施跨国经营的不确定性。

中国商业银行海外业务模式受制于其现有的竞争实力。花旗集团、汇丰银行、标准渣打银行在全球金融市场上几乎都能全方位地提供业务,包括投资银行、私人银行、资产托管和保险等业务。跨国大银行能够全方位经营各种现代银行业务,并不表明中国所有的商业银行也可以在境外全面从事这些业务。对于那些已经有很强国际经营能力的中资银行来说,可以考虑向全能性跨国银行发展。截至2006年底,中国银行一直是中国所有商业银行国际化比较全面的银行(参见表1),但其在海外市场上主要是从事贸易结算和贸易融资业务,较少涉足个人银行业务,公司贷款也主要是面向中国国内市场和中资企业,至于在发达国家中由于金融混业经营而带来的投资银行和保险业务,中国银行在海外机构很少开展。

^① 截至2006年底,中国建设银行从总行到遍布全国的14000个基层网点,所有业务线都围绕客户和市场高效运转,实现了通存通兑,客户凭中国建设银行的定期、活期储蓄存折、存单,在中国国内任何一家建设银行网点都可以直接存取现金、转账、账户查询。这就是一种典型的流程控制银行。

表 1 中国主要商业银行国际化水平比较(2005 年末)

银行名称	外币总资产(亿美元)	国际结算业务 (亿美元)	代客外汇资金交易 量(亿美元)	海外分支机构数、海外代理行和 主要跨国机构及海外业务分布
中国银行	在 27 个国家和地区设有 549 家境外机构。亚(澳)洲 33; 其中, 在新加坡设有 1 分行和 5 支行, 澳大利亚 3 分行 1 办事处, 日本 13 分行 1 办事处, 哈萨克斯坦 1 子行, 韩国 3 分行, 泰国 1 分行, 越南 1 分行, 菲律宾 1 分行, 印度尼西亚 1 分行, 巴林 1 代表处。欧洲 15; 包括 11 分行 4 子行。美洲 10; 包括 8 分行 1 子行 1 代表处。非洲 2; 包括 1 分行 1 子行。中国澳门 1 分行, 中国香港 1 子行 11 个附属机构。中银国际为主要跨国机构, 海外业务分布在 114 个国家和地区。			
中国工商银行	612.00	2928	1432	设有海外分支机构 106 家, 海外代理行 1165 家。在澳门、香港、新加坡、东京、首尔、釜山、法兰克福、卢森堡、阿拉木图、伦敦等城市设有 10 家分行, 主要有工银亚洲和工银瑞信。
中国建设银行	85.70	在香港、新加坡、法兰克福、约翰内斯堡、首尔和东京设有 6 家分行, 在纽约和伦敦设有代表处。2005 年 11 月, 中国建设银行(亚洲)有限公司成为建行全资附属机构。		
中国农业银行	320.68	1955.96	1033.49	拥有 32 家海外代理行, 代表性海外机构为农银财务; 分行遍及香港和新加坡。
交通银行	在香港、纽约、东京、新加坡、首尔设有分行, 在伦敦、法兰克福设有代表处。有近 900 家海外代理行, 在 100 多个国家/地区; 香港分行下有 38 个支行, 1 个服务中心。			

注: 中国建设银行外汇总资产根据 1 美元兑 8 元人民币汇率换算得到。除特别说明外, 时间均截至 2005 年底。

资料来源: 根据《中国金融年鉴》(2006) 第 68—92 页; 各银行网站统计资料、新加坡金融管理局和香港金融管理局公布资料整理得到。

中国商业银行海外业务发展落后, 与中国一直实行的政府主导型银行经营模式有关。政府对银行干预太多, 使得银行难以建成符合现代市场经济要求的内部治理结构, 不能有效地激励和制约经营者行为, 因而普遍缺乏管理创新和市场拓展动力。

(二) 银行分类与中国商业银行海外业务发展模式

经过 2005、2006 年这两年集中的股份制改造以后, 中国主要商业银行的内部治理结构显著改进, 与国际上比较成熟的跨国大银行之间的差距有所缩小。这就为银行本身根据自身实力选择海外业务发展模式提供了制度保障。2005 年底, 关于主要商业银行的一级资本规模、净利润总额、海外机构规模和分布等指标显示, 中国银行、中国建设银行、中国工商银行和交通银行已经具备了在海外市场发展面向东道国本地企业和居民业务的条件, 这类核心银行可以结合区位优势扩张和海外分支机构调整, 运用兼并或自建方式, 尝试经营面向东道国本地客户的当地货币业务, 并进军当地的投资银行和保险业务。对于招商银行等属于第二层次和第三层次的银行(参见表 2), 因为经营能力尚不具备上述条件, 可以重点为中资企业和中国居民的海外活动提供人民币金融服务支持, 条件进一步成熟后, 可考虑面向东道国当地企业和居民, 提供以美元和其他国际货币及人民币金融服务。当这类银行按照一级资本规模进入世界 1000 家大银行的前 50 名时, 就可以进入当地的投资银行业务和保险业务等市场。

对于那些属于第四层次和第五层次的恒丰银行和北京银行等国内区域性银行, 由于涉外经营经验不够丰富, 经营规模有限, 缺乏实施海外经营的基本条件, 在制定国际化经营战略时只能从准备工作开始, 借鉴国际成熟跨国银行的发迹经验, 走一条“多阶段分步骤”的国际化发展道路。例如, 日本的一些著名跨国银行的国际化最先就是从贸易融资开始的。在日本对外经济活动不断扩大的过程中, 日本的商业银行逐渐从国内转向国外, 从集中经营转向多元化经营。到了 1988 年, 日本商业银行在美国从事的业务已经十分广泛, 包括: 通过参股金融公司等非银行金融机构进入美国个人零售业领域; 参与美国企业的杠杆并购; 承销各种证券; 提供备用信用和信用担保; 进行各种指数交易和其他金融交易。

银行实施跨国经营一般是从境内业务国际化开始, 然后到境外设立分支机构吸收外国员工加入, 再直接经营外国客户在本国的业务。商业银行在本国国内办理面向本国客户的涉外银行业务, 向在本国境内的外国客户提供外币和本币服务时, 机构网点和人员投入基本上都来自本国。随着涉外业务的开展, 在本国机构中聘任外国居民为顾问, 然后以国内为管理中心, 外派本国雇员到境外服务, 再到聘请大量外国雇员进入到境外分支机构的中层管理岗位。此时, 应实行股权公开挂牌上市, 以便利股票在全球范围内交易, 引进外国股权投资者。在实施海外经营初期, 跨国银行可在本国企业境外集中的地区设立代表处、代理行、分行和子行, 逐渐从本国进入国际市场的跨国公司客户发展到东道国本地居民客户(先东道国当地企业客户, 再东道国当地居民客户)。

表2 中国银行业核心银行主导型国际化战略模式的构想

组别	银行	区位	业务定位分工	理由
第一层次	中国建设银行、中国银行、中国工商银行、交通银行	夯实国际金融中心 and 发达国家业务的基础,进军世界经济中心、新兴市场经济国家。	多元化经营,争取全面办理东道国当地客户的所有银行业务。建行:基础设施金融;工商银行:跨国企业金融;中国银行和交通银行:货币衍生品业务。	已经具有一定的国际经营基础,拥有规模经济和一定的国际竞争力。
第二层次	招商银行、中国农业银行、华夏银行、福建兴业银行	扩大在香港等国际金融中心经营规模,全面进军发达国家金融市场。	面对当地华人华侨和中资企业开展清算结算、信用卡、存贷款等业务,并为中国境内居民和企业在海外的本币和外币银行服务。	海外有部分分支机构,国内业务基础较好。
第三层次	上海浦东发展银行、民生银行、中信实业银行、深圳发展银行	在香港、纽约、首尔、东京、新加坡和伦敦等主要国际金融中心设立分支机构。	加强与境外银行合作,跟随境内企业客户和居民进入海外市场,重点向中国境内居民和企业提供其在海外的本币和外币银行服务。	国际竞争力有限,在国内有一定涉外经营基础。
第四层次	广东发展银行、浙商银行、恒丰银行	在香港、纽约、伦敦设立分支机构。	加强银行对海外联系,跟随境内企业客户和居民进入海外市场。	实力和规模比较有限,对外经营已开展。
第五层次	北京银行、南京银行等地方商业银行	在香港设立分支机构,主要在中国境内经营。	办理本地区企业和居民客户的涉外银行业务。	规模小,集中在国内个别区域,涉外经营有限。

注:我们对不同商业银行的层次划分,主要是基于该银行资产规模、人均资本利润率、国内网点分布、国际经营经验和国际分支机构分布等指标,结合国际上跨国大银行的发展经验,根据银行国际化经营理论推理得到。

资料来源:根据作者研究整理得到。

对于大多数中资银行在发展国际业务时,可借鉴在华外资银行的经验,针对重点客户采用上门服务策略,并依靠客户关系,帮助中资企业走出国门,甚至通过争取在华外资企业客户来壮大海外业务规模。在发展零售客户时,中资银行也可借鉴在华外资银行的经验,先与企业建立业务往来关系,进而在相关企业中发展个人客户并逐步满足中国本地居民和境外在华居民的跨境银行服务需求,其路径可归纳为“国内居民→外国在华人员→境外居民在东道国当地涉及的中国金融服务需求”。

所有层次的中国商业银行在实施跨国经营时,都需要立足于开发有竞争力的产品,树立品牌意识,提高从业人员综合素质,并与客户建立良好关系。调查显示(陈卫东等,2007),中国本地企业特别是有海外经营背景的中国企业,在外汇业务方面对外资银行的信任度及选择度都很高,这些企业对外资银行业务如国际结算清算业务、外汇资金业务、现金管理及外汇贷款业务(包括贸易融资业务)有需求,往往选择在华外资银行提供。企业对外资银行的服务偏好还带动企业员工成为外资银行客户。调查数据表明显示(陈卫东等,2007),在华外资银行现有企业客户中有20%是从中资银行转出的,许多居民客户选择外资银行的个人外币理财和信用卡业务并非出于满意,而是因为中资银行无法满足他们的需求,比如对于那些要在境外消费的人群来说,只能选择使用外资银行的信用卡。

所以,全面提高具有国际水平的、能够面向境内外各种客户的现代银行服务能力,是中国商业银行全面实施国际化经营的关键。对于大多数处于第二层次和第三层次的中国商业银行来说(参见表2),其国际化经营战略可以按照以下步骤分阶段实施。

第一,在中国境内市场上进一步发展涉外银行业务,特别是国际结算清算业务、外汇资产管理业务(比如参与QFII和QDII的投资服务),不断提高涉外服务能力。中国商业银行可通过推行本外币一体化经营战略,以国际结算清算业务为突破口,培养一大批具有境内外业务资源的跨国公司客户,培养海外业务基础,也即通过存量顾客带动海外业务拓展。

第二,通过海外代理行关系主动参与各种银行业务的国际合作,加大境外宣传力度,提高国际知名度。加强代理行工作的重点是与世界知名大银行建立和深化战略合作关系,并在授信额度、业务委托、人员培训与交流等领域实现深度合作。增加与国外经济金融媒体、信用评估机构的接洽与协作,是加强境外宣传提高银行国际知名度的关键。

第三,提高境外投资和融资能力,有效设立海外分支机构。通过深度分析国际金融市场形势,积极寻找和参加收益高、风险低的境外银团贷款和项目融资业务,在有效控制风险的前提下,尝试开展外汇远期交易和衍生金融工具交易。在加强对境外投资的同时,提高在境外的融资能力,并以海外投资和融资能力建设为契机,在重要的国际金融中心和发达国家经济中心城市设立海外分支机构。

第四,通过主动吸引外资参股来优化银行资本结构。吸引外资入股,能够改善银行法人治理结

构,也有助于发掘海外客户资源。世界知名度较高、实力较雄厚的国际或地区性金融组织、投资基金和跨国公司集团可作为海外股东首选对象。

四、商业银行全面实施国际化经营的潜在风险和银行体系制度跟进

商业银行全面实施国际化经营,可以促进银行业务发展和效益提高,但也会增加银行经营风险,特别是增加了银行对传统资产负债的管理难度。20世纪80年代以后,国际金融市场上金融衍生工具等表外业务创新层出不穷,大大超出了有关部门对银行资产负债的监管能力,给金融安全构成了很大威胁,部分中小银行甚至有少数大银行(如英国巴林银行、日本大和银行等)相继出现了经营危机,濒临倒闭并被迫清算。

在银行全面实施国际化经营的条件下,其分支机构遍布全球各地,现代化的通讯技术和电子网络设施又极大地增强了银行跨国经营的灵活性,增加了世界各国对跨国银行的监管难度,不得不实行多国联合监管。即便如此,监管漏洞仍旧时有发生。例如,在卢森堡注册的国际商业信贷银行集团BCCI,长期从事大规模洗钱等欺诈活动,隐瞒其巨额亏损,直到1991年由英格兰银行查封才被发觉。

在鼓励商业银行全面实施国际化经营的过程中,中国首先需要加强金融监管工作的国际交流和合作,完善与境外金融监管机构的定期联系制度。此外,中国的银行管理部门需要适应商业银行大规模跨国经营的发展态势,不断完善对银行国际化经营的监管工作。包括:扩大监管对象和内容的覆盖面,对境内外机构、本外币、表内外业务实施全面监管;实行监管主体多元化,全面发挥银行机构内控监督和外部社会监督机制,并在中央银行内部专设对国际业务和海外机构的监管部门;健全银行监管原则,对与银行经营有关的信用风险、外汇风险、市场风险、流动性风险等实行全方位监控,及时调整和公布银行的资本充足率要求。^①

伴随银行跨国经营步伐加快,本国的各项政策必须及时跟进以消除本国商业银行实施国际化经营的制度障碍。中国实施的金融分业经营管理不应影响商业银行的境外业务选择。^②对于中国来说,可明确规定商业银行境外分支机构在境外从事证券、保险等业务不受国内分业经营限制,但要提出具体的风险防范措施。考虑到衍生品交易会提高银行的经营风险,可鼓励跨国银行在境外设立法人银行等相对独立的分支机构,隔断商业银行海外经营风险对中国国内的传导渠道。

中国商业银行全面实施国际化经营的根本目的在于为中国社会经济建设提供支持,使中国有限的金融资源在世界范围内实现最佳配置,以及通过合理分散国民经济风险,缓解宏观经济的周期性波动压力。在鼓励商业银行全面实施国际化经营过程中,需要制定政策规定实施国际化经营的商业银行的国家责任,明确要求实施国际化经营的商业银行积极配合国家宏观调控,服从中国国民经济发展大局,关心中国现实经济建设需求。

主要参考文献:

1. 陈卫东、宗良、张兆杰:《人世五周年外资银行发展的基本特点及趋势》,《国际金融研究》2007年第3期。
2. 高錡厚、赵延河、路燕:《试论我国商业银行的国际化战略》,《当代经济科学》2002年第4期。
3. 郝飏:《西方银行业的国际化对我国的启示》,《武汉金融》2000年第8期。
4. 陆文安:《股份制商业银行国际化进程研究》,《上海金融》2005年第10期。
5. 朱海莎、周好文:《构建突出核心能力的银行国际化发展战略》,《上海金融》2005年第9期。
6. R. L. Ruffer and J. P. Holcomb, To Build or Buy: An empirical study of the characteristics affecting a bank's expansion decisions. *Journal of Economics and Business*, 53, 2001, pp. 481-495.

责任编辑:科 罗

^① 20世纪70年代中期以后,国际上出现了许多多边或区域性的国际监管合作组织,迄今为止最有影响的国际银行监管合作机构是“巴塞尔国际银行业管制和监督委员会”该组织成立以后,颁布了一系列文件。主要有:1975年的《巴塞尔协定》,1983年的《巴塞尔协定》修订本,1988年的《巴塞尔协议》,1997年的《银行业有效监管核心原则》。

^② 在实行金融混业经营以前,美国商业银行的海外经营活动不受其国内金融分业管理的法律约束,日本外汇银行也是日本所有银行中最先开始经营国际债券、保险和证券等非银行业务的机构。