
武汉台资企业融资困境与对策分析

朱延福，彭文理

(中南财经政法大学经济学院，湖北武汉 430073)

【摘要】融资难是台资企业在武汉经营活动中遇到的突出问题。近年来，武汉台商资金需求不断增加，而融资渠道却较为有限且受到诸多限制。造成武汉台资企业融资困境的主要原因有台资企业与大陆银行间信息不对称以及大陆融资环境不完善等多种因素。在当前两岸关系迅猛发展的关键时期，武汉市应着力于加大对台湾金融机构的引进力度，加强两岸征信合作，完善金融环境，在合理框架内不断创新业务合作模式，最大限度地满足台商融资需求。

【关键词】武汉；台资企业；融资困境

【中图分类号】F830.5

【文献标识码】A

【文章编号】1672-626X(2014)01-0024-06

近年来，随着中国大陆经济的迅速发展，前来投资的台湾企业日益增多，武汉市台资企业数量和规模也随之不断增加。截至2012年12月，全市共注册台资企业1987家，投资总额83.38亿美元，台湾前100家大企业中已经有54家来武汉投资。针对武汉市部分台资企业的走访和调研发现，投资额度在500万美元以上的企业只有不到10%，其余皆为中小企业，这些中小企业中的70%存在资金需求，可只有约10%可以顺利融资。^①尽管国家已经出台诸多扶持政策，但台资企业的融资渠道仍然狭窄且受到诸多限制，无法满足其日益增长的资金需求。本文试图通过对武汉市台资企业融资困境产生原因进行分析来找出破解之道，以促进武汉总部金融中心更好更快发展。

一、武汉市台资企业融资困境原因分析

近年来，武汉政府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。2011年12月，湖北省政府出台《关于进一步支持台资企业加快发展的若干意见》，提出23条措施；2013年5月，又通过了促进台资企业发展8项措施。同时，湖北省金融机构不断增强服务台资企业的意识，采取各类措施，积极创新金融产品，拓宽服务台资企业渠道，努力缓解台资企业融资难问题。可是，尽管政府进行了诸多努力，但受台资企业自身资质、两岸银行业服务模式差异以及两岸政治关系波动和金融合作滞后造成的体制性因素等影响，台资企业尤其是中小台企仍面临融资困境。

(一) 台资企业与国内银行之间信息严重不对称

与大企业相比，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，加之在大陆尚未实现利率市场化的情况下，若银行为台资企业提供资金支持，就要负担更高的成本，承担更大的风险。迄今为止，两岸银行间金融合作刚刚起步，监管与信息分享制度缺失，银行无法全面掌握企业实际控制人、资质、信誉、关联企业实力等情况。很多中小台湾企业是“两头在外”——原料采购和产品销售均不在中国内地。^[1]银行很难及时掌握企业真实的盈利和资金往来状况，风险管控能力欠缺。

收稿日期：2013-11-16

作者简介：朱延福（1952-），男，安徽桐城人，中南财经政法大学教授，博士生导师，主要从事国际经济学研究；彭文理（1989-），男，河南驻马店人，中南财经政法大学世界经济专业硕士研究生，主要从事国际经济学研究。

此外，不少台资企业至今仍沿袭传统的家族经营模式，隐瞒经济规模和利润，也没有完善的财务制度，导致财务信息失真与资信等级不良。同时，部分台资企业在经营困难时并没有加强内部管理、提高企业竞争力，反而采取逃避债务或者钻政策法规空子的方法，甚至恶意逃债，转移资金和人员，这也极大地降低了自身的信用度，增加了融资难度。这种借贷双方信息不对称导致的逆向选择和道德风险使银行对台资企业的放款意愿较低，台资企业融资困境就成为了一种必然。尤其在金融危机背景下，多元化融资渠道的缺失更加剧了大陆台资中小企业的融资困境。

（二）大陆融资环境不尽完善，融资便利性差

从资金来源上看，融资渠道分为内部融资和外部融资两种。理论上来说，大陆台资企业的资金应来源于台湾、大陆以及第三地提供的股票、债券和借贷等，但由于在武汉的台资企业多数规模较小，资信和资质较低，故只能依靠内部融资和大陆提供的银行借贷。因此大陆不尽完善的融资环境也成为台资企业融资困难的主要原因之一。

首先，大陆的融资市场仍以银行贷款为主，由于融资制度陈旧，大陆银行习惯于办理传统的抵押担保贷款，同时在本身资金紧张的情况下，各银行普遍对信贷方面审查极为严格。再加上这些中小台湾企业多数是租赁厂房、土地进行生产，固定资产较少，没有充分的抵押品。因此，大部分中小企业难以获得抵押贷款。值得一提的是，即使台商能顺利在大陆银行贷款，也要比内资企业多负担高达50%的抵押物品，且所能取得的亦只是短期贷款而已，并且在还清贷款本金之前，根本无法要求申请新贷款。^[2]其次，这些中小台资企业的融资成本比较高。目前，大陆银行对台资企业的贷款利率普遍要求上浮10%的基准利率，比台湾地区高出约2%，这使一部分本来经营压力就很大的台商望而却步。最后，大陆银行放贷周期长，灵活性不足，手续复杂也给台企融资造成了极大的不便。在此次调研中，台商普遍认为贷款手续繁琐是在大陆进行银行借贷的突出问题，审计、评估、保险等复杂中介手续不但带来了更高的贷款成本，也延误了转瞬即逝的商机。

此外，现有的融资服务工具和方式主要针对大型企业，针对中小企业的明显缺乏。尽管近年来在国家政策引导下，银行不断加大对中小企业的金融支持力度，但在长期以大客户为主导的授信模式下，适合中小企业的信贷产品不多，在金融产品设计、授信标准、审批流程以及风险控制等方面仍然缺乏符合台资中小企业需求特点的信贷产品。近年来，台商在大陆的产业聚落已经大致成型，但是供应链的现金流尚未充分利用到当地银行的各交易环节，无法实现有效融资。在台湾，银行可以接受企业使用诸如应收账款、订单契约或者现金流等“准资产”进行贷款，而大陆银行普遍只接受以土地、厂房或者机器设备等动产或者不动产作为贷款抵押品。

（三）经济政策障碍导致两岸金融合作发展滞后

随着两岸关系的和缓，两岸金融监管合作谅解备忘录（MOU）在2009年11月已经签署，针对银行业、证券期货业、保险业三项中包括资讯交流、资讯保密、危机处置等方面达成了协议。而影响两岸未来发展甚深的《经济合作框架协议》（ECFA）也于2011年1月1日生效，大陆和台湾都已承诺逐步互相放开对对方的政策限制。但是相对于两岸经贸关系的迅速发展，金融方面的合作明显滞后。这既归结于两岸当局人为设定的政策障碍，也与金融业本身的敏感性和复杂性密不可分。“隐名投资”^[3]是在大陆投资的中小台资企业普遍存在的现象。顾名思义，“隐名”就是指实际投资者在从事商业活动中隐匿自己的真实身份。此次针对武汉台资企业的调研中发现，高达67%的台资企业来武汉投资是采取“隐名投资”方式，进入大陆的资金没有通过正规渠道。同时台湾当局又严格控制大陆台资企业回台融资。根据“台湾地区与大陆地区金融业务往来许可办法”的规定，未经台湾政府许可赴大陆投资的台资企业，除非设有境外公司，以境外公司名义向OBU（台湾银行国际金融业务分行）申请贷款，否则无法从OBU获得资金支持。因此，大量未通过正式渠道赴大陆投资的台商无法利用OBU进行融资，不得不设法自筹资金。

另一方面，虽然武汉市台资企业发展迅速，但相比之下与台湾的金融合作明显不同步。ECFA的签定放宽了台资银行赴大陆经营的条件：台湾银行业设立满1年且获利，可申请办理大陆台资企业人民币业务；台湾银行业在大陆设立代表处1年以上，可以申请设立分行或者子行；在大陆设立分行或子行满2年且1年获利，即可申请人民币业务。目前台湾银行在大陆已经设立

7 家分行（见表 1），并且已经有两家被批准经营台资企业人民币业务。但是迄今为止，仍然未有台资银行在武汉设立子行或者分行，更不用谈人民币结算业务，因此迟迟不能为在汉台商提供急需的融资服务。同时，两岸货币清算机制尚在建立中，两岸间货币还不能直接通汇，台资企业之间只能间接地进行资金调度，增大了资金成本。

表 1 台资银行在大陆设立办事处的分布状况

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

资料来源：作者自行整理所得。

二、台资金融机构入驻武汉市的重要意义

（一）有利于武汉台资企业的成长，帮助台企扎根武汉

近年来，台商在汉投资日益剧增，并且以中小规模为主。这些台资企业不但有中小企业的特性，也有外资企业的特性，在融资方面有着其独特的偏好。此次通过对武汉部分台资企业的走访，发现台资企业在融资方面的主要来源既不是大陆银行借贷，也不是其他外资银行借贷，而是台湾银行机构提供的贷款。此外王鹏经过对 69 家珠三角台资企业的走访，也发现 62 家选择向台湾银行机构融资，占可选择外部融资渠道的 87%。^[4]这说明向台湾本地银行融资是在大陆的台资企业最主要的资金来源。其根本原因在于台资企业与台资银行之间存在着特殊关系，台湾银行机构对台商知根知底，在掌握信息、文化、习惯等方面具有比较优势。关系型融资^[5]是 20 世纪 90 年代才引起经济学家关注的前沿问题，该理论认为企业与银行的长期交往可以了解许多关于借款企业的相关信息，比如财务和经营状况、企业行为、信誉和业主个人品行等“软信息”。根据关系型融资理论，双方天然的亲切感和熟悉程度能大大降低信息不对称程度，增加融资便利性。而在中国特有的国情和文化影响下，企业的公共关系更是影响台资企业融资行为的重要因素。因此吸引台资金融机构入驻既可以为台商提供急需的金融服务，有助于台资企业的发展升级，稳定其扎根武汉的决心和信心，也有利于进一步引进优秀台资企业。

（二）有利于金融集聚区加速形成，完善武汉区域经济规划

金融中心具有较强的经济辐射作用，能有效地带动区域经济发展。作为全省的政治、经济、文化和教育中心的武汉凭借其得天独厚的地域和经济实力优势，正在努力打造立足中部、面向全国、与国际接轨的区域金融中心。在区政府的努力下，以中南一中北路为主轴的区域金融中心、总部经济区已经初具规模。近年来，武汉市政府加强了金融市场服务建设，运筹高端金融商务发展体系，构建现代金融业发展平台，大力引进银行区域总部和保险公司、证券公司总部。武汉正在表现出强烈的金融服务集聚优势。

外资金融机构的多寡是标志一个地区外向型经济发展程度、金融发展水平、金融交易活跃程度的重要指标，关系着一个金

融中心的辐射力和影响力。以苏州为例，已具规模的金鸡湖金融聚集区集中了众多台资银行和非银行金融机构，使得苏州成为大陆台资银行和非银行金融机构最为集中的城市，近万家台资企业集聚于此。截至2008 年底，苏州已经成为大陆利用台商直接投资最多的地区，台湾区电机电子工业同业公会（TEEMA）在2008 年给出的《中国大陆地区投资环境与风险调查》中，苏州在十大台商投资“极力推荐城市”中位居第四。相比之下，作为中部地区经济最发达的城市，武汉仅仅给出了“勉予推荐”评级，在大陆中部地区入选的前十大城市中反而不如南昌和合肥（见表2）。

表 2 2008 年 TEEMA 中国大陆城市综合实力排名

城市	城市竞争力		投资环境力			投资风险度			台商推荐度			城市综合实力		中部排名	
	加权 评分	排名	加权 评分	百分位	排名	加权 评分	百分位	排名	加权 评分	百分位	排名	综合 评分	排名		等级
南昌	40.92	41	4.30	92.10	07	1.74	92.10	08	4.64	98.80	02	85.43	10	极力推荐	01
合肥	42.05	39	3.53	49.40	46	2.51	50.50	45	3.62	48.30	46	48.46	50	勉予推荐	02
武汉武昌	73.39	12	3.22	34.80	59	2.78	39.30	55	3.28	31.40	62	41.43	55	勉予推荐	03
吉安	5.84	58	3.56	51.60	44	2.80	35.90	56	3.61	48.30	46	39.53	57	勉予推荐	04
武汉汉阳	73.39	12	3.19	33.70	60	2.843	3.70	60	3.11	25.80	67	38.47	59	勉予推荐	05
九江	12.44	56	3.50	46.00	48	2.65	42.60	52	3.29	32.50	61	37.92	60	勉予推荐	06
长沙	60.09	20	2.94	19.10	73	2.96	30.30	63	3.00	21.30	71	28.94	67	勉予推荐	07
武汉汉口	73.39	12	3.02	22.40	70	3.17	14.60	74	3.10	23.50	68	27.87	69	勉予推荐	08
太原	48.69	34	3.08	25.80	67	3.17	16.80	74	3.10	23.50	68	26.19	72	勉予推荐	09
宜昌	18.67	50	1.92	1.10	89	3.96	3.30	87	2.03	1.10	89	4.40	89	暂不推荐	10

资料来源：2008 年 TEEMA《中国大陆地区投资环境与风险调查》。

（三）有利于两岸金融产业资源优势互补，实现经济金融互动发展

现代经济的核心是金融产业，经济全球化的结果必然是金融全球化。但很明显的是，大陆的金融产业仍然不很成熟，无论是在资本实力、服务水平与管理机制方面，还是在风险控制、人才队伍建设方面，都与国际金融机构之间存在较大差距。相比之下，台湾的金融机构虽然资产规模较小，但是其金融产业经过更为完全的竞争，集中度比较高，市场化和国际化经营程度也更高。

同时，台湾金融服务业发展也面临瓶颈。台湾只有 2300 万人口，而截至 2008 年 12 月末，岛内金融机构共有 418 家，分支机构共 5958 家，平均每 3800 人就有一家银行分行，而在发达国家是平均每 6700 人一家银行分行。^[6]金融、保险、证券、信托、邮储、票券、信用合作社、农渔会等各类金融机构林立，竞争压力极大。2002 年台湾加入 WTO 后，境外金融机构也越来越多地涌入台湾，加上金融危机的冲击，经营环境不容乐观。近些年来，银行业资产报酬率和净资产报酬率都远远低于世界平均水平（见表 3）。

表3 2000~2009年台湾本土银行资产报酬率和净值报酬率变化

年份	资产报酬率(ROA)	净值报酬率(ROE)
2000	0.48	0.19
2001	0.27	3.60
2002	-0.48	-6.93
2003	0.22	3.52
2004	0.63	10.30
2005	0.30	4.81
2006	-0.03	-0.43
2007	0.14	3.72
2008	0.16	2.47
2009	0.28	4.49

数据来源：范越龙《浙江引进台湾银行业的意义与机会》，载《国际经济合作》2012年第7期。

为了缓解岛内激烈的行业竞争，生存空间狭小的台湾金融机构也更倾向于赴境外寻找更广阔的投资空间。而大陆有着最多的台资企业和更大的金融市场，毫无疑问将是台湾金融机构的首选。武汉金融业可以通过借鉴与学习台湾金融业发展的理念、经验，促进自身成长。

总之，“十二五”时期既是湖北省加快构建促进中部地区崛起重要战略支点的关键时期，又是武汉市着力建设总部经济聚集区和金融聚集区的重要时期，吸引台资金融机构入驻武汉可以更好地发挥其中介功能，为台资企业入驻提供各种专业服务，促进台资企业的转型升级，也会从整体上提升武汉金融机构综合竞争力，促进武汉市的产业结构升级。大力推动台资金融机构的发展还可以更好地发挥武汉的比较优势，拓展金融资源运作空间，进一步推动两地经贸往来，带来新一轮的台商投资热潮。

三、武汉市引进台湾金融机构的政策建议

（一）立足服务武汉台商，积极招商引资，扩大两岸金融往来

首先，鼓励台资银行设立分支机构，并支持其尽快开展人民币业务。台资银行在武汉设立营业机构将为周边中小台资企业提供更多的融资渠道以及多元化的金融业务。要积极引入大型台资银行入驻武汉总部经济区，增加若干个“航空母舰”，并以此为据点发展中部地区的银行业务，体现武汉区域金融中心对整个区域的辐射作用。同时也不能忽略对台湾中小银行的招商引资工作。考虑到很多中小银行的规模尚未达到大陆对境外金融业所设的准入门槛，可以由政府牵头，以合资、入股等合作方式展开单项业务。

其次，吸引台商进入证券业和风险投资领域，并聚集落户于武汉。截至2012年1月，武汉地区共有银行、证券和保险机构共271家，金融资产达1.4万亿元，数量和规模在中部城市中居第一位。可以充分发挥武汉市证券业聚集优势，吸引更多的台湾金融机构来武汉设立代表处，同时注重引进台湾知名证券咨询公司并设立合资企业，开展证券咨询业务，做大做强武汉证券业。

最后，要加强两岸征信合作。目前不少城市和地区已经在摸索解决上述信息不对称问题的方法，不少大陆银行与台湾岛内银行建立了良好的合作关系，相互间开展了汇款、信用证、贸易融资、担保等业务合作。今后，应该加强两岸征信合作，逐步推动资讯资源分享，这既有助于减轻因信用信息不透明造成的融资障碍，又可以进一步提升银行对台资企业的金融服务效率，优先帮助台资企业解决融资问题。武汉市可以参照厦门和泉州的做法，设立专业的服务网点，为台资银行开辟快捷、高效的绿色通道等。

（二）不断创新合作业务模式和金融工具

一方面，两地金融机构要合理利用政策，创新合作业务模式，敢于“先行先试”。海峡两岸经济合作框架协议在附件4里特别承诺大陆将对台资银行赴中西部、东北地区开设分行开辟绿色通道。可以预料的是，台资银行在这些地区将会有更大的发展空间。武汉市政府应该把握这个机会，在这一框架协议里充分加大政策优惠力度，可以尝试优先放宽台资金融机构的市场准入条件，优先放开台资金融机构的相关金融业务，以吸引更多的台资金融机构入驻武汉。例如，可以鼓励台资银行设立小企业金融服务专营机构，适当降低准入条件。根据海峡两岸经济合作框架协议，台湾的银行在大陆设立的营业性机构可建立小企业金融服务专营机构。允许在武汉设立的台资银行小企业金融服务专营机构开业即可开展台资企业人民币业务，以加快推进两岸金融合作，协助化解台资中小企业融资难题。

另一方面要创新金融工具，完善风险控制。这可以借鉴香港与台湾地区银行在金融创新方面的经验，针对台资企业独特的融资需求制定一些既可以帮助银行拓展业务，又可以减少银行风险的具体管理办法，尤其是要加强在信用评级、贷款授信、贷款担保、贷款方式等方面的制度创新。

（三）充分发挥武汉教育、人才优势，落实金融业人才政策

纵观伦敦、纽约等国际金融中心的发展过程，未来金融中心的发展将呈现出一种“以发达的金融服务网络为基础，以金融创新和个性化服务为核心，以智力资本为第一资源，以学习型的金融机构为主题”^[7]的发展模式。武汉作为教育、人才中心必须充分发挥人才优势，加强对金融领域的研发支持，做大做强区域金融中心的地位。具体可实施如下措施：

首先，由武汉市政府主导，整合政府政策研究部门、金融管理部门、金融机构、科研院校等方面的智力资源，组建武汉金融专家咨询委员会，充分发挥本地金融专家的作用，合力为制定经济社会发展有关政策措施提供专家咨询服务。如重庆市政府为促进当地金融产业发展，已于2006年组建重庆市金融专家咨询委员会；西安为了打造西部金融中心，也由当地人民银行设立了西部金融发展研究中心；上海也设立了上海国际金融研究中心、上海社会科学院金融研究中心等为上海国际金融中心建设服务。

武汉金融专家咨询委员会应致力于组织金融专家学者和企业、法律等各行各业人士对加快武汉金融业发展、优化金融生态环境、防范金融风险 and 强化金融监管问题进行专业化研究，开展多层次、多形式、多渠道的交流研讨活动，通过金融发展研究报告、决策咨询等形式，有效推进武汉区域金融中心建设。与此同时，武汉可以利用武汉台商、湖北省金融学会等各方面的人脉资源，采取召开学术年会、定期互访的形式，充分沟通，加深了解，就业务往来、金融监管、金融产品创新等两岸金融界共同关心的问题深入研讨，积极组织 and 承办国际性或全国性的金融论坛等活动，提高武汉在金融领域的知名度，提升武汉建设金融中心的行业认同。

其次，由政府主导，通过建设汉台两地合作交流的官方平台和民间平台来吸引台资银行落户武汉。官方平台可由武汉市金融办、台办等部门牵头，与台湾方面举办金融合作论坛，推介武汉金融发展的机遇、优势和政策，扩大在台资金融机构中的影响力，努力实现交流活动常态化。另外还需在在鄂台商企中大力开展武汉金融发展政策、战略的宣讲，定期向台商宣讲最新的规划和政策，让每个在鄂台商成为宣讲员，实现以商招商。

最后，要加强金融人才的培养与引入，落实金融业人才政策。打造区域金融中心，必须充分发挥武汉作为教育中心的优势，优化武汉人才发展环境。浙江、重庆、苏州、上海等多数正在构建金融中心城市都一直很重视人才的培养和引进。武汉可以加强相关院校与台湾金融研训院等机构的交流合作，在全国率先建立两岸金融研究与人才培训基地，通过设立金融实训基地或者金融研究院等方式，重点发展相关的产品研发、业务培训、专项研究等金融外包服务，完善金融区的金融配套服务功能。武汉还需要完善金融人才的激励机制，可以考虑对在武汉的台湾金融机构的高级人才住房支出给予补贴，并在科研经费、子女教育等方面适当照顾，对为两岸金融合作做出突出贡献的人给予奖励等。例如购买商品房税费减免或者直接补贴、减免个人所得税、就近安排其子女进入条件较好的学校就读等。

（四）健全金融法规和制度，加强金融监管，营造良好的金融环境

只有在良好的金融环境下，台资金融产业生存与发展才能得以保障，进而不断吸引更多台湾金融业投资。根据近年国际金融发展的若干经验和教训，维护良好的制度法律环境和监管环境是必不可少的。大陆“珠三角”、“长三角”地区台资企业的迅猛发展在相当程度上离不开当地较完善的金融环境。可见，只有先逐步健全金融制度和法规，维护金融活动中各方的经济利益，才能保证金融活动有序进行。

更重要的是台湾金融机构入驻以后，金融机构多元化、多层次化将会是区域金融中心的一大优势，同时也会给金融监管带来难度。在这种情况下，必须避免多头监管，可以考虑联合中国人民银行武汉营业管理部、武汉银监局、保监局、证监局等部门，建立一个集中的监管机制或者金融主管部门协调机制，完善信息决策、信息交换制度，实现以自我监督为主，各种金融组织和其他社会力量为补充的监管体系。

注释：

① 该数据是作者2012年5~7月参加武汉市武昌区委统战部和对台工作办公室组织的“台企融资现状”专项调研活动，对武昌区及周边近60家台资企业进行实地调研和访谈得出的初步统计结果。

参考文献：

[1] 潘青松. 台湾企业融资困境与加强两岸金融合作[J]. 福建金融, 2013, (7): 44-46.

[2] 吴孟道, 林建甫. 两岸签订ECFA与金融MOU对台商融资的影响[EB/OL]. 台湾“国家”政策研究基金会, <http://www.npf.org.tw/post/2/8032>, 2010-01.

[3] 莫世健. 台商隐名投资产生的法律问题思考[J]. 时代法学, 2009, (12): 16-28.

[4] 王鹏. 大陆台资融资渠道[J]. 台湾研究集刊, 2009, (02): 60-70.

[5] 林江, 刘勇平. 广州台资企业的融资与解决之道[J]. 亚太经济, 2012, (03): 121-125.

[6] 台湾“工业总会”. 2010年工业总会白皮书[EB/OL]. <http://www.cnfi.org.tw/cnfi/2010CNFI.pdf>, 2010.

[7] 李波. 武汉建设区域性金融中心的几个问题[J]. 长江论坛, 2004, (4): 21-24.