

国为了控制国内货币供应量,防止投机资金流入境内,对居民和非居民的本币和外币4年期以下存款一律要求准备金(分别为9.2%与15%)。(5)外汇风险限制。东道国为了自身的安全,并为了实现自己的宏观货币政策,大多限制跨国银行的外汇缺口头寸的额度,对外汇投机采取不同程度的限制政策。但是,不同的东道国要求也不同。德国要求外汇交易的缺口头寸占资本额的比重不得超过30%;法国允许法郎对外币保持交易缺口头寸,但对外币之间的交易的缺口头寸无明确的比率限制;瑞士也不强加此比率,只需外汇交易的暴露部分有相应增加的资本额支持,增加的资本额为暴露部分的10%;日本对各家银行分别确定比率,但一般要求缺口头寸占自有资本的10%。

其他有关国家风险、银行检查、追加税收、对利润汇出以及当地职员参加外国银行机构的要求,以及包括存款保险制度和最后贷款人规定的保护性调节等限制在此不一一阐述了。

三、我国利用与限制跨国银行的政策与策略

对跨国银行采取何种政策与策略,主要是由各国的国内金融市场发达程度和开放程度决定的。但是,对任何国家来说,诸如此类的政策无非是通过请进来或走出去,带来经济发展所需要的资金,带动本国银行业与金融市场的发展,从而促进和推动本国经济的全面发展。随着我国经济体制改革的深入发展,我国的金融市场化 and 国际化正迫在眉睫,如何借鉴世界各国的经验,尤其是发展中国家的成功经验,制订出适合我国国情的利用与限制外资银行的政策,并开拓发展我国跨国银行的新路子,这是我国金融界面临的紧要问题。对此,特提出以下设想:

第一,我国应根据本国的经济发展情况和经济发展战略制订引进、利用和限制外资银行的目标、规划,据此来制订具体的外资银行政策,并应根据经济发展变化及要求适时调整 在这方面,韩国的引进外资银行的经验是值得借鉴的。(1)60年代至70年代,韩国为了刺激本国的经济增长,需要大量的发展资金和外资,于是就有步骤地引进外资银行,重点是制订和完善法规,落实优惠措施,鼓励外资银行引进国外资金。(2)70年代至80年代,基于经济发展到一定阶段,对外资的需求减少,因而调整对外资银行的政策,主要是借助外资银行组织银团贷款,帮助韩国发行债券筹措资金。(3)至80年代中期后,韩国已建立了稳定的经济增长基础,外贸出现盈余,资本输出有所增加,就逐步减少及取消对外资银行的优惠,并逐步放松外汇管制,对外开放金融资本市场。这时期重点是利用外资银行为韩国金融市场国际化准备条件。(4)从90年代起为实现韩国金融市场国际化,放宽外资银行的进入限制与经营限制,对外资银行实施完全平等的国民待遇原则,即将外资银行放在与本国银行完全平等的竞争地位,享受同等待遇,以此协助韩国建立和发展国际资本市场,使汉城成为新兴的国际金融中心。

第二,引进外资银行应有步骤有选择地进行,不要一哄而上,盲目发展,应积极、稳妥地逐步放开 目前,进入我国的外资银行已设立了260余家业务机构,其中有相当一部分存在严重的短期行为及至违法行为。因此,进入的外资银行的质量必须严格把关。这不仅是发展中国家,发达国家也是这样严格要求的。发达国家在引进外资银行时,大多规定了一些开业经营条件,如英国规定在伦敦开设分行,其母行的资产额必须在10亿美元以上,并相应规定了外资银行的资本、储备和负债的比率等。韩国规定设立外资银行分行必须先得到它的中央银行的推荐,然后由货币管理局审核批准。其它许多国家都有这种进入限制,而新加坡金融管理局在这方面的做法则为许多国家所称道。他们从1973年起就顶住了国际商业信贷银行的进入,条件不合格就不发牌照,从而避免了许多损失。

第三,我国必须加强对外资银行的宏观监督管理,适时适度放松对其限制,以加快我国金融市

场化和国际化 就发展中国家来说,引进外资银行的目的是为了开辟利用外资的新渠道,引进更多的先进技术和国外资金,提高本国企业的外向竞争能力,以扩大本国的对外投资,为建成本国的国际金融中心准备条件。然而,外资银行的目的是实现利润最大化,因此,东道国的外资政策目标与外资银行的经营目标必然有偏差。东道国的外资政策,就是用来引导跨国银行的经营方向,利用它的积极作用,限制它的消极影响,纠正两者目标之间的偏差,并且适时适度地对阻碍本国经济发展的限制措施逐步放松或取消。

当前,依据我国情况,对外资银行可在以下几方面进行适当限制:(1)限制银行网点的扩展;(2)限制吸收人民币存款;(3)引导和分配信贷资金,使之符合我国的产业政策,促进我国的经济发展;(4)要求特别准备金;(5)限制利润汇出;(6)征收高利润税收;(7)雇用当地员工等。总之,上述限制的主要目的是确立我国银行在国内借贷市场的主导地位。

对外资银行的监督与管理,应依据法规来进行。目前,我国对外资银行的管理主要是依据1985年和1987年制定的《中华人民共和国经济特区外资银行、中外合资银行管理条例》和《经济特区外资银行、中外合资银行业务管理的若干暂行规定》,这些法规至今尚未修改,且只适用于部分地区。因此,我国应根据本国的国情、外资银行的发展、国际上监管银行条件的变化,制定一部完整的全国性的外资银行管理法规,完善外资银行的管理依据,使对外资银行的引进、监管有法可依,有章可循。这是保证银行业按国际标准运营的必要条件,因此及早出台银行法、外资银行法是十分必要的。

第四,积极培育中国的跨国银行集团,努力创造条件将中国的金融机构推向国际市场 现阶段,我国对外资银行采取限制措施,这一方面是由于我国现阶段经济发展状况(主要是金融发展状况)及经济发展要求决定的;另一方面则是由我国专业银行的基础条件和竞争能力所决定的。特别是我国专业银行的管理体制与经营管理方式还未完全脱离计划经济的管理模式,使国家专业银行的业务和客户优势受到约束,削弱了国家专业银行的业务竞争能力。此外,从基础条件来看,我国银行的业务处理手段、会计制度、统计制度和清算体系必须向国际标准靠拢,借鉴国际化的资产风险管理方法,组织信贷资金的营运和管理,并使各专业银行的资本金比率符合巴塞尔委员会关于资本充足比率,以此作为我国专业银行走上国际金融市场的一个标志。

国际银行业的竞争越来越激烈,这必然加剧国际银行的合并与收购。在跨国银行的大举进攻下,欧洲一些国家已采取抵御外资银行进入的战略,如西班牙和意大利等国。这些国家长期来银行体系较不发达,对外开放程度不高,银行长期来没有经受过太猛烈的外部竞争,因而竞争力不强。面对跨国银行的进入,这些国家的政府和银行界作出了积极的反应——加速银行合并,增强金融实力。这种做法对我国也是一种有益的启示。我国应加紧培育中国的跨国银行集团,以大银行为先导走向国际金融市场,以攻为守,赢得发展。当前,我国拟应以中国银行、工商银行和交通行为基本队伍,给以特殊政策,使它们及早成为国际上有影响的跨国银行。这对我国有百利而无一弊,也是与外资银行竞争并取胜的根本的一着。

试析我国医药保健品出口经济效益低下的经营性因素与体制性因素

郭 波

笔者曾在《我国医药保健品出口的巨大优势与出口经济效益低下的经济学分析》一文中(载《国际商务研究》1994年第3期),从需求弹性和供给弹性两个方面分析了我国医药保健品出口具有的巨大潜在优势。但面临长期以来我国医药保健品出口经济效益日益低下的严酷局

面,我们不禁要想,为什么这种巨大的潜在优势在国际市场上却难以转化为实际的竞争优势呢?

二 这个问题非常令人深思。下面,笔者就影响出口经济效益的经营性因素和体制性因素分析入手,逐步深入地探讨其内在原因。

一、经营性影响因素分析

从经营角度看,直接影响出口经济效益的因素主要有以下几方面:

1. 出口商品结构低下

在我国医药保健品出口结构中,中西药原料和医用敷料为主的资源型、粗加工型产品占80%以上,而中西成品药、保健品及医疗器械设备等深加工型产品不足20%。前者因技术含量少,附加值低,售价也低;而后者中也是大路货居多,而具有显著疗效的新药、特效药及高科技的医疗设备微乎其微,难以卖出好价。据统计,目前世界上仅医药年贸易额即达1700~1900亿美元,药用植物及其制成的保健食品、天然化妆品等年成交额也达300亿美元;而我国医药保健品出口额在历史上最高的1992年也只有17.2亿美元,其中中成药不到一亿美元;与此形成鲜明对照的是,欧洲的银杏叶制剂、韩国的高丽参单个品种的交易额就超过一亿美元,日本顺天堂是专营中药的厂家,其一年的产值即与我国的中药年出口额相当。可见,这种低级化的出口商品结构与现代世界医药市场发展的

潮流是多么不相称。这直接影响了出口创汇能力和经济效益的提高,从根本上决定了贸易条件恶化的趋势。

2. 出口市场结构狭窄

应该说,我国的医药产品还没有真正进入国际医药市场。我国的医药产品,尤其是中药,大多出口到华人聚居的港、澳、东南亚以及韩国、日本(仅香港和日本两地即占中药材年出口额近80%),在极具潜力的欧美市场只占很小比例,中东、中南美及非洲、澳洲则近乎空白。这种狭窄的出口市场对出口经济效益的不利影响是:(1)由于出口市场过份集中于香港和日本,需求有限,在我国商品已在当地市场占有相当份额的情况下,扩大出口规模将会导致价格猛跌,近年来我国人参的出口价格在香港、日本市场上大幅跌落有力地证明了这一点;(2)随着地区贸易保护主义的加强,如果不适时调整出口市场结构,则出口规模的扩大会受到很大限制;(3)由于国外市场受所在国或地区的政治、经济及国际关系变化等因素影响很大,一旦主

要出口市场的国家或地区出现动荡,则很容易导致出口受阻并进而影响到国内中药材的种植(或养殖)、加工行业。尤其是许多名贵中药材的种植或养殖周期为几年甚至十几年,所受的影响就更大。

3. 出口销售渠道和经营方式单一

我国医药保健品出口目前实际上绝大部分是由国外代理商实现的(其中大部分又由香港转口),缺乏自己的世界销售网络。其结果,一是出口利润大部分为国际各流通环节上的商人所得,我国出口企业所得很少,甚至亏本;二是使我国出口企业丧失了在国际市场上的推销能力,处于严重依赖他人外销的被动境地;三是难以及时获取国际市场的需求信息,使得新产品研制、出口商品调配等方面总是处于被动落后局面。

另外,我国绝大多数专业外贸公司经营方式单一,只限于单纯的商品收购和出口,很少搞科、工、贸横向联合,以加速科研成果向商品转化;较少与外商合资合作,引进国外先进技术和资金,以促进出口商品结构的高级化;不积极到国外设贸易机构直接搞批发,以减少中间流道环节,提高销售利润,或者到国外直接投资建厂,实行就地生产和销售,以充分利用世界生产要素优势,谋求利润最大化;更缺乏积极开展多元化经营,避免经营风险,扩大竞争优势,等等。这必然造成出口商品长期落后,出口利润低下的被动局面。

4. 出口成本不断上升

对于外贸企业来说,出口成本主要包括商品进价和商品流通费用两部分。从商品进价来看,由于近年来通货膨胀压力加大,原材料价格、工资成本等不断上升,使得大多数出口商品国内进价上涨幅度相当大。再看商品流通费用,它主要包括流动资金的贷款利息、商品运杂费、仓储费及外贸公司的管理费。目前外贸公司用于收购的大量流动资金几乎全靠银行贷款,利息支出占商品流通费用相当比重,因此当

近年来贷款利率一再增加,商品流通费用随即陡然上升。另外,运杂费、仓储费不断上涨,加之大多数外贸公司因管理水平落后而使管理费用居高不下,凡此种种,造成商品流通费用也呈上升趋势。

与此同时,在国际市场上由于初级产品的需求弹性大大低于制成品的需求弹性,使得我国许多原料型和粗加工型商品出口价格不能随成本提高而相应增加,甚至由于某些商品的供给弹性大于需求弹性而导致其出口价格剧跌,造成出口数量增加,出口创汇和创利却大大减少。

5. 非价格竞争能力不足

非价格竞争能力指的是商品的质量、包装设计、销售服务、广告宣传等方面的竞争能力,它在现代国际贸易中所起的作用越来越大。

目前我国出口的成品药质量大多与国际标准(现在 GMP 已在国际上被公认为药品生产和质量管理的规范和基本准则)相差很大,原因是:(1)相当一部分生产企业不按国际先进标准进行生产,尤其是中成药,因药材产地、采集时机、加工炮制、保管贮藏、剂型加工等各环节都与其质量息息相关,在这方面更是缺乏一套科学的质量指标体系;(2)药品加工技术和设备落后,尤其是中药生产缺乏先进的制剂技术,如临界提取、一次制剂等,这导致许多中成药质量不稳定和剂型落后;(3)许多药品缺乏明确的药理指标、毒理实验资料及临床疗效资料,这就使得我国的医药保健品难以打入发达国家市场。

另外,我国出口的医药保健品包装陈旧,缺乏吸引力,在国外的广告较少,销售服务几乎谈不上,加之文化差异,使得国外消费者对中药的性能、效用了解甚少,自然难以打开市场,卖出好价。韩国的高丽参质量与我国东北人参相差无几,价格却高出几十倍。只因其在国际上宣传得力,包装精美。

6. 科技与经贸信息闭塞

在国际竞争日趋激化的今天,最先获取有