

银行间竞争远远不是恶性的

陈志武 文*

发表在《银行家》2002年8月

昆山银行业的景象非常令人鼓舞：这些年先是发展实体经济，让一些个人和企业积累财富，然后金融行业进一步发展，以帮助融通项目和资金间的配置；通过资金配置，金融中介的运作随后把实体经济推到另一高度。——这种典型的经济与金融业互助发展的过程在昆山得到实实在在的体现。昆山银行业现在面对着新的竞争，也有许多因此而生的担忧。就这种担忧，笔者谈几点看法。

第一，会不会有更多台商客户从现有的昆山银行中转到彰化银行和其它外资银行？显然，回答是肯定的，会有更多台商转向彰化银行。原因很简单，谁都愿意跟自己熟悉多年的银行打交道。如果一些台商公司在台湾已多年是彰化银行的客户，把在大陆的银行业务也归到彰化即顺理成章，可给他们带来许多便利。已存在的信用和了解是双方自然投合的好基础。

第二，本地银行与外资银行各有优势。《昆山：一种预备的姿势》一文中已谈到，国内银行已拥有众多客户，尤其是银行网点，这是外资银行相当一段时间内无法达到的优势，这种优势也会是一些国内银行成为外资银行兼并对象的理由（一旦银行兼并的时机和政策环境成熟的话）。但，外资银行有风险控制上的优势，一方面他们不存在国内银行那样的历史包袱，另一方面对他们来说中国的业务只是他们全部国际业务的一部分，在多个国家间和多种金融产品市场间他们可以相当程度地分散风险，使他们的银行整体风险极低。相比之下，国内银行受约束甚多，也不能跨国经营。无论在国内业务上是如何想法在不同金融产品和业务间分散风险，国内银行最后剩下的风险都是中国市场的系统风险，这种风险只有通过跨国经营才能得到进一步减少，否则使中国银行与外资银行比处于明显的弱势。因此，放开银行业务、甚至让它们走出国门是真正增加国内银行竞争力的措施之一。

第三，银行间的竞争是否会像家电市场那样转为恶价格战？就这一问题，昆山人民银行钱伟基行长的回答是正确的，应当欢迎竞争，竞争带来资金的优化配置、带来高效率和高质量的服务，使整个社会受益。那么，在银行太多、开始价格战时怎么办？实际上这正是市场竞争机制的社会好处。当利润率变得越来越小时，每家银行必须提高效率和减少成本，否则就无法生存，“优胜劣汰”。如果一些银行无法改进效率或根本就是“多余”的，那么最终可通过银行间的兼并收购等市场行为，让一些低效银行自然淘汰。但，昆山的银行业还远远没到这一步，现在这种担忧还太早。政府监管部门千万不可因为这种担忧而开始阻止新银行的准入。这类阻止只会把效率在不断改进的银行业带回老路。

另外，央行应逐步放宽并尽快取消银行贷款利率的准许范围，给市场更大的活动空间。太小的利率自主范围阻碍市场运作，反而保护了低效率的银行。那会从根本上削弱国内银行的长久竞争力。

陈志武是美国耶鲁大学管理学院金融经济学终身教授、清华大学经济管理学院特聘教授。

最后一点, 昆山银行界呼吁让同业公会真正起到规范各竞争行为、避免恶性竞争的作用。笔者认为, 规范各种竞争行为是可以, 但其目的是鼓励公平竞争、为竞争创造一个公平的环境, 而不是为了限制竞争、不是为了“避免恶性竞争”。什么叫“恶性竞争”呢? 难道使银行利润降低的竞争就是“恶性竞争”? 可是, 对于银行客户讲, 任何竞争这却是良性的。换句话说, 千万不要把这种同业公会转变成“联手固定贷款利率”的卡特尔组织, 这种通过联手定价达到实际垄断的手段是一种反市场的行为, 给社会和企业界带来高额的垄断成本。