

# 商业银行借力“一带一路”战略 走出去:三个问题

国家行政学院经济学部 徐 杰

**摘 要:**“一带一路”战略是我国建设全方位开放经济新格局的重要内容。它的核心内容是基础设施建设,最终目标是打造亚欧非三大洲的互联互通。这一战略的实施为中国商业银行走出去开创了较大的经济和地理空间。本文运用主流的对外直接投资理论,研究了商业银行借力“一带一路”战略走出去问题,提出了一个分析的框架,即三个必须回答的问题:为何走出去?到哪里去?怎么走出去?

**关键词:** 商业银行; 一带一路; 走出去

**中图分类号:** F125.4 **文献标识码:** A **文章编号:** 2095-3151(2015)49-0036-08

“一带一路”战略是中国经济新常态下提出的一个宏大战略。它开启了中国全方位开放经济的新格局。在中国当前经济增速放缓,企业经营出现较为突出的困难,部分产业产能出现严重过剩,对外贸易空间受到挤压的情况下,“一带一路”战略的实施为中国解决国内经济困难提出了一个有效的解决渠道。

中国的商业银行近些年取得了飞速的发展,在国际银行业成为引人注目的群体。但在境外市场开展经营活动,与国际先进银行直接竞争方面,它们还是一群新兵,缺乏领先的发展理念、多样化的金融产品和完善的风险管理经验。中国的商业银行应该借助“一带一路”战略,制定“走出去”战略。在实现自身国际化发展的同时,也服务于国家战略,实现多赢目标。

## 一、“一带一路”战略为商业银行走出去带来巨大的机遇

(一)中国的商业银行有了一定的走出去实力。

自加入WTO以来,中国的商业银行经历了一系列的挑战和改革,取得了巨大的成绩。根据英国《银行家》杂志2014年的排名,按照一级资本评价,中国工商银行、中国建设银行、中国银行、中国农业银行分列第1、第2、第8、第9位。中国银监会最新统计数据显示,2014年12月末,我国银行业总资产为172.3万亿元,同比增长13.87%,总负债为160万亿元,同比增长13.35%。中国商业银行的盈利能力也快速提高。2014年商业银行累计实现净利润1.55万亿元,同比增长9.65%。2014年工商银行实现净利润2763亿元,比上年增长5.1%,保持了全世

界最赚钱银行的桂冠。实力的增强,为商业银行走出去提供了前提条件。

(二)中国的商业银行面临着必须走出去的压力。

随着国内各类金融改革在逐步推进,商业银行的“舒服区域”在不断被压缩。一是利率市场化的改革。我国的利率市场化已经进入到最后一个环节,唯有存款利率上限尚未放开。尽管未实现完全的利率市场化,但银行之间的利率竞争已经进入到激烈的状态。不少银行通过理财产品、大额存单等方式吸引存款,部分实现了利率自由化的目的。一旦存款利率上限放开,银行依靠息差作为主要利润来源的方式将越来越难以持续。二是民营银行的准入开始放宽。2015年,经中国银监会批准,5家民营银行得以正式成立。《关于促进民营银行发展的实施意见》指出,将来会成熟一家,批准一家。未来,中国会拥有越来越多的民营中小银行,这些银行会与大型银行既相互竞争又相互合作,构成银行业多元化的生态系统。随着竞争的加剧,商业银行挣快钱、大钱的时代会一去不复返,需要通过国际化来开拓新的市场。三是资本市场的快速发展。资本市场极大地分散了银行的存款来源和贷款客户。更多的企业通过资本市场融资,更多的家庭通过各类投资机构将资金送入资本市场。商业银行在国内的利润空间和业务空间都将被资本市场所侵占。

面对重重挑战,中国商业银行的盈利能力在逐步下降。2014年,商业银行净利润同比增幅明显低于2013年的14.5%和2012年的18.9%。2014年平均资本利润率17.59%,同比下降1.58%,而2013年的同比降幅仅0.7%。与此同时,不良贷款余额和不良贷款率仍在持续双升。截至2014年12月末,商业银行不良贷款余额8426亿元,比年初增加2506亿元;不良贷款率

1.25%,较年初上升0.25个百分点。国内金融市场的激烈竞争,给商业银行带来巨大的压力,迫使其开始向国外市场寻求新的发展机遇。

(三)“一带一路”战略的实施,为商业银行走出去创造了机遇。

机遇主要体现在两个方面。一是基础设施项目和生产项目投资的空间巨大。按照《中国联合商报》2015年5月4日的文章,2015年已经规划的“一带一路”基础设施投资已经达到1.05万亿元。按照亚洲开发银行的测算,2020年前亚洲基础设施投资每年约7300亿美元。另有测算认为,亚洲的基础设施如果达到世界平均水平,还需要投资约8万亿美元。中国国际经济交流中心常务副理事长张晓强在2015年博鳌论坛期间表示,亚洲开发银行和国内专家曾做过分析,从现在到未来十年,亚洲基础设施一年投资资金量约8000亿美元,而亚洲这些国家大体上只能解决4000亿美元,资金缺口巨大。商业银行在其中大有可为。二是投资所带动的贸易机会和金融需求巨大。对外直接投资往往与贸易紧密相连。二者之间不是替代关系,而是相互促进的关系。更加密切的对外投资往往意味着更高层次、更大规模的贸易机会。2015年3月29日,习近平出席博鳌亚洲论坛年会的中外企业家代表座谈时说“我们希望用10年左右的时间使中国同沿线国家的年贸易额突破2.5万亿美元”。不断增加的贸易机会,对商业银行提供多元化的金融服务提出了要求。

根据一些发达国家的历史经验,企业对外走出去,最初大多集中在资源能源和基础设施产业。随着母国国内的产业结构不断升级,东道国经济、社会不断成熟,市场规模不断扩大,对外直接投资的产业结构也会不断升级。以美国为例。美国早期的对外直接投资主要集中在资源能源的获取上。随着国内产业结构升级,对外投资的

区域重点开始转向欧洲,产业重点也集中在电子和机械领域。现在对外投资的很大比例集中在金融业和信息产业。也就是说,金融业的对外投资有其自身的发展规律,会伴随着对外直接投资产业的升级而日趋重要。自从2000年中国提出“走出去”战略以来,企业对外直接投资经历了十多年的实践,商业银行走出去的时机也日趋成熟。

“一带一路”战略为中国商业银行走出去提供了难得的契机。商业银行应该借助这一战略,科学地判断形势,根据自身的优势和劣势,确定走出去的战略目标和战略步骤。必须认真研究三个方面的问题:为什么走出去,到哪里去,怎么走出去。唯其如此,才能做到知己知彼,心中有数。

## 二、商业银行走出去的动机模式:为何走出去?

商业银行走出去的最终目标,是为了提高自身竞争力,实现可持续发展。但是企业的竞争力有不同的含义。有的体现在当下,如追求即期的利润;有的体现为长期的战略目的,如力争进入到新的市场;还有的追求通过多元化经营以分散风险。企业在不同发展时期对于竞争力的理解也不同,因此也就具有不同的走出去动机。

在邓宁(Dunning)提出国际生产折中理论之前,对外直接投资领域的理论大多是强调一个企业相对于东道国的企业来说,在生产、经营各方

面都具有明显优势,投资目的是为了发挥并巩固优势。作为对主流理论的集中概括,国际生产折中理论也是强调了企业对外投资的三个方面的优势,即所有权优势、内部化优势和区位优势。但是,随着经济全球化的快速推进,世界经济出现了越来越多元化的特征。不仅是发达国家的企业积极开展对外直接投资,发展中国家的企业也在以各种方式展开对外直接投资。经济学家对发展中国家的对外直接投资行为进行了研究,先后提出了客户追随型、学习型等动机模式。而在中国,除了以上动机模式外,还存在国家战略激励型的对外直接投资动机。

### (一) 发挥优势型。

根据垄断优势理论和边际产业转移理论,一个国家的商业银行主要是具有了相对于东道国的突出优势(绝对优势或相对优势),才具有向外投资的动力。Gary & Gary(1981)将邓宁以制造业为主的国际生产折中理论扩展到跨国银行海外扩展研究,发现跨国银行的海外扩展主要同样受所有权优势、内部化优势和区位优势的影响。<sup>①</sup>他们分别对这三种优势做了详细的分析。

按照国家商务部的有关介绍,“一带一路”沿线国家约65个,其中绝大多数是发展中国家,发达国家仅有新加坡一国。<sup>②</sup>对于那些金融市场发育程度低于中国的国家来说,中国的商业银行具有一定的竞争优势。优势体现为:一是在总资

<sup>①</sup> 第一是所有权优势。包含特有的技术、专业化服务、便捷的融资管道、资产规模、存放款规模、创新能力、财务绩效、产品差异化、国际化经验以及跨国分支网络可相互支持等方面的优势。第二是内部化优势。包括组织结构的优势和市场机能调整,如母国与东道国间商业往来的关系、当地的客户关系、优质的服务等,以及良好的信息收集能力、善于资金调度操作、以及可从事跨国货币的套利活动等。第三是区位优势。包括可与客户面对面接触、东道国对银行业的管制所形成的市场寡占以及跨国业务的营运成本较低。

<sup>②</sup> 笔者并不赞同这一说法。按照《丝绸之路经济带和21世纪海上丝绸之路愿景与行动》里提出的目标,“一带一路”战略的最终目的在于实现“亚欧非大陆及附近海洋的互联互通”,那么沿线的欧洲国家都应包括在内。这样的话,沿线国家的数目应该更多,且发达国家不仅限于新加坡。

产规模、资本充足率、风险承受力方面具有很大的竞争优势;二是在中资企业较为集中的境外地区,中国商业银行为其提供金融服务有沟通方面的优势;三是针对海外华人的一些金融需求,包括存取款、汇款等,能够更容易获得信任。中国商业银行在这些国家进行经营,可以发挥自身的优势,较快地站稳脚跟,实现利润。

## (二) 学习效应型。

Mathews(2006)研究了新兴市场国家的跨国企业,提出了LLL(Linkage-leverage-learning,即联系—杠杆—学习)理论分析框架。该框架指出,与发达国家企业相比,新兴市场国家企业的国际化进程是后发的,具有一定的劣势。新兴市场国家企业在对外直接投资的过程中应通过资源联系、杠杆效应和学习过程来获取竞争优势。根据这一理论,为获取外部资源支持,新兴市场企业必须首先与跨国公司建立战略联盟,充分利用杠杆效应。学习在这个过程中加速了企业与外部资源的联系,增强了杠杆效应的发挥。

近些年,中国的商业银行尽管进步飞快,但和发达国家的商业银行相比,还存在显著的差距。最主要的差距体现在体制机制上,包括尚未完全树立以客户为中心的经营理念,还停留在以产品为中心的经营阶段。多数银行还停留在依靠利息差为主要利润来源的阶段,发掘客户深层次金融服务需求并积极满足的动力和能力均不足。这也是为什么尽管中国商业银行在资金规模上在全球十大银行中占据四席,但在“全球系统重要性银行名单”中,仅中国工商银行和中国

银行被列入。<sup>①</sup>中国商业银行仍需要学习先进的商业银行经营理念,培养金融产品创新能力,积累在国际金融市场竞争的经验。

“一带一路”沿线的绝大多数欧洲国家经济发展水平高于中国,其商业银行竞争力、金融市场成熟程度也高于中国。中国商业银行进入这些国家,更多的是受到学习型动机的驱动。在与国际先进银行同台竞争中不断学习,积累经验,为未来的国际化经营打下基础。

## (三) 追随客户型。

追随客户理论是指当银行原有的母国客户进行海外投资或到该国经营业务时,跨国银行会跟随客户到东道国建立分支机构,满足客户融资方面的需求,或提供客户相关的金融服务。<sup>②</sup>中国商业银行尚处于海外发展的初级阶段,重点应是实行“追随国内客户”策略,为走出去的国内企业提供服务。和中国贸易投资关系密切的跨国企业也可以成为中国商业银行的目标客户。跨国公司对全球资金调配能力和服务水平都有较高的要求,需要中国商业银行进一步加强相关的能力。通过“追随客户”进入海外市场之后,中国商业银行需要不断积累海外市场的经验,认真研究当地法律法规、客户需求、市场及文化环境,并在培养国际化人才方面做出长期的规划和积累。在此基础上,逐步制定切实可行的长期海外发展策略。

随着“一带一路”战略的实施,会有越来越多的中国企业在沿线国家进行投资或项目合作。以中国工商银行为例。随着中国企业蜂拥到非洲投资,中国工商银行开始关注非洲市场。2012年,

<sup>①</sup> G20 金融稳定委员会于 2009 年成立。它于 2011 年 7 月发布了第一版的“全球系统重要性银行名单”,2013 年 11 月做了一次更新,名单长度由 28 家增长至 29 家。

<sup>②</sup> Metais(1979)提出银行追随客户到海外经营有三个理由,第一是文化差异。东道国本土银行无法满足外资企业的服务需求。第二是跨国银行不愿意将本身母国的海外业务落到东道国当地银行手中。第三则是银行跟随客户到海外,就近提供外汇交易、融资、信用保证等金融服务。

它并购了南非标准银行,持有其20%的股份,成为其单一最大股东。按照工商银行某高管的介绍,这一消息一经宣布,在短短的一个月时间里,就有数百家中资企业在南非标准银行开户,其中大多数都是工商银行在国内的客户。

#### (四) 国家战略激励型。

在中国的政治经济环境下,还有一种特有的企业对外直接投资动机,即国家战略激励型动机。国家制定的对外开放战略,往往通过各种方式,影响到企业尤其是国有企业的对外直接投资行为。2000年,全国人大九届三次会议提出企业“走出去”战略之后,很多企业开始制定相应的国际化战略,随后,中国开始了一波轰轰烈烈的对外直接投资大潮。进入2008年之后,中国对外直接投资更是出现了井喷。2008年之后,人民币国际化为中国各界所热议,中央政府也通过各种渠道推进这一进程。迄今为止,中国人民银行已在伦敦、巴黎、卢森堡、法兰克福等地布局人民币清算中心,进一步提升人民币在国际上的认可程度,促进人民币在国际贸易结算和投资等领域的跨境使用。这也为商业银行积极走出去提供了很大的激励。可见,国家战略是影响中国企业对外直接投资行为的一个重要因素。

2013年,“一带一路”战略正式提出。之后,中国企业的对外直接投资紧紧围绕着这一战略快速展开。商业银行也不例外。在战略实施中,商业银行应该根据自身的情况,理性地确定自己走出去的动机,科学地确定“走出去”的目标区域和路径。

### 三、商业银行走出去的区域目标:到哪里去?

根据Gary&Gary(1981)提出的商业银行海外经营的区位优势理论,商业银行选择海外经营目标国,主要考虑的是目标国家的经济发展水平、制度环境、与母国的经贸往来水平等。这里

我们借用这些指标对一带一路沿线国家进行粗线条的、定性的分析和分类。尽管Gary等的研究是针对国家这一主体的,但不可否认,不同区域在经济发展水平、市场环境、制度与文化等方面具有一定的共性。这里,笔者将“一带一路”沿线国家按照经济发展水平、市场法治环境、与中国经贸往来等划分为以下三个主要区域。

#### (一) 东盟等新兴经济体。

经济发展水平:东盟包括十个国家,人口约6.2亿人。截至2014年,人均GDP刚超过4000美元,上升很快。近年来,对外贸易年均增长接近10%,高于世界平均增速。东盟的对外贸易额排在中国、美国、德国之后,居世界第四。东盟国家经济基本面较稳健,储蓄率高,企业融资需求大。经济体一体化程度日益提高,经济处于持续稳定发展阶段。

市场法治环境:法治环境较为成熟。一些东盟国家有着较为完善的投资者保护和信用保护制度,围绕着吸引外来投资而制定的各类优惠政策。不仅是作为发达国家之一的新加坡,包括马来西亚、印度尼西亚等国家的金融市场也都在国际化程度上快速提高。

与中国经贸往来:中国与东盟的贸易持续增长。2014年,中国与东盟进出口贸易总额为4801.25亿美元,同比增长8.23%。其中,中国出口2717.92亿美元,进口2083.32亿美元,同比分别增长11.36%,4.41%。目前,东盟是中国第二大进口来源地、第四大出口市场。根据商务部统计,截至2014年12月,中国企业累计在东盟国家投资总额为352.1亿美元,东盟国家累计来华投资917.4亿美元。

商业银行投资策略:中国商业银行可以发挥在规模、风险管理上的优势,利用对东南亚文化较为熟悉的特点,尽快实现走出去,占领一定的市场份额。在东盟10国中,中国内地银行拥有

网点的国家和地区占了9个,比例相当高。可见,中国内地商业银行已经早就关注到东盟这一市场,并已提前布局。当然,面对在当地已苦心经营了几十年的本地银行和汇丰、花旗等老牌大型跨国银行,中资银行面临提高竞争力的严峻挑战。

### (二) 非洲等欠发达经济体。

经济发展水平:非洲共约54个国家(还有两个国家存在争议),人口11亿人。尽管非洲分为北非、中非、西非、东非、南非等五个部分,各部分经济发展程度不等,但总体而言都相对贫穷。2013年,整个非洲人均GDP刚刚超过1000美元。当然,近些年,毛里求斯、安哥拉等国展现出较好的发展势头。

市场法治环境:非洲国家整体的市场发育水平低,法治环境不尽如人意。不少国家的货币制度并不稳健(如津巴布韦)。即便是经济相对发达的南非,一直以来以较为完善的法治环境、金融制度吸引了大量外国资本,近些年也开始出现了社会不平等加剧、政策不确定性增加等经济和社会问题。

与中国经贸往来:据中国海关统计,2014年,中国与非洲进出口额2218.8亿美元,创历史新高,同比增长5.5%。其中,中国对非出口1061.5亿美元,增长14.4%;自非进口1157.4亿美元,下降1.5%;逆差95.9亿美元,下降61%。全年中国对非洲出口额在各大洲中增长最快,显著高于整体外贸出口额6.1%的增幅。

商业银行投资策略:截至2013年,在非洲60个国家和地区中,中国仅在其中的4个国家和地区拥有网点。尽管目前这些市场还不具有很大的发展机会,但是随着与中国之间的经贸往来日渐频繁,这一市场会慢慢成熟。随着往来的经济贸易企业日渐增多,必然会对金融服务产生更高的需求。当它们业务量增大时,就会要求银行提

供更大规模的贷款,更灵活的服务。

### (三) 欧盟等发达经济体。

经济发展水平:欧洲是一个经济、社会发展水平很高的区域。共约50个国家和地区,人口7.5亿人。欧盟共27个成员国,人口5.74亿人。截至2014年年底,欧盟GDP达到13.93万亿美元,人均GDP约2.43万欧元。

市场法治环境:欧洲金融市场是全世界仅次于美国的第二大金融市场。欧洲金融市场的开放度和竞争性非常高,是当之无愧的全球金融市场。市场研究机构迪罗基公司(Dealogic)的调查显示,2014年,在股票资本市场、债券资本市场、并购咨询和贷款业务的总佣金收入方面,排在前五位的分别是JP摩根、德意志银行、高盛集团、摩根士丹利和花旗银行。名列前五的银行中有四家都是美国银行。相比之下,四年前这一排名上名列前五的银行中有三家是欧洲的银行。《巴塞尔协定》作为国际商业银行业最重要的规制之一,也是在欧洲率先提出并实施。

与中国经贸往来:2014年,中欧贸易额为4673亿欧元,仅次于美国与欧盟之间的贸易额。中国保持欧盟最重要贸易伙伴之一的地位,成为欧盟最大进口来源国。欧盟是中国的最大贸易伙伴。不少欧洲国家对于中资银行进驻非常欢迎。以卢森堡为例,截至2014年6月,已有三家中国中资银行在卢森堡设点,46支“点心债券”在卢森堡证券交易所发行,投资基金领域的人民币业务已超过2600亿元。欧洲市场将是中国商业银行走出去的一个重要区域。

商业银行投资策略:对于欧洲金融市场,中国商业银行要以进入市场、学习经验为主要目标,而不是尽快提高市场份额、实现利润。需要商业银行稳扎稳打,逐步锁定自己的比较优势。可以通过先联结,再借力,最终达到学习目的三步走,将自身打造为一个真正意义上的跨国

银行。

#### 四、商业银行走出去的路径选择: 怎么走出去?

商业银行走出去有多种方式。银行可以根据自己的资金实力、对东道国市场的了解以及自身的国际化经营经验等,来进行科学的决策。一般来说,对于一些实力相对较弱、国际经营经验不足的股份制商业银行来说,可以从初级阶段开始。大型商业银行资金实力雄厚,内部风险控制能力较强,已经有了一些国际化经营的经验,可以向走出去的中级、高级阶段发展。

(一) 初级阶段: 开展中国柜台服务,或者小比例入股国外商业银行。

在业务量暂时不足的情况下,商业银行可以在境外开展中国柜台服务。根据《中国银行业国际化发展报告》<sup>①</sup>,中国银行在一些境外国家开展中国柜台服务。即在尚未设立经营性分支机构的国家和地区,通过向代理行派驻工作人员,利用代理行业务平台,为“走出去”的中国企业提供贴身金融服务。截至2014年6月,阿曼、加纳、秘鲁、阿联酋、土耳其、乌干达以及肯尼亚都已经开设了业务柜台,为“走出去”企业和当地企业提供金融服务。这一方式既可以节约成本,又可以满足客户的需求,为未来真正进入东道国市场做准备。

(二) 中级阶段: 设立分行和支行,以人民币业务和服务中资企业为主。

分行和子行在业务性质上是不同的。分行以从事批发业务为主,而子行则以零售业务为主,面对的是东道国的个人、企业客户。设立境外子行对于银行的经营管理提出了更高的要求。

中国商业银行进入东道国初期,可以先发展人民币业务。目前,几家大型国有银行分别在首

尔、伦敦、法兰克福、澳大利亚、俄罗斯、马来西亚、新加坡等国家和地区成为人民币清算行。股份制银行也在跃跃欲试。银行一方面要抓住离岸人民币产品迅速发展的市场机遇,大力开发人民币资金交易类产品及衍生产品;另一方面,在产品设计、研发等方面积极创新,满足客户多元化需求。人民币清算业务为我国银行业走出去创造了条件,也为中国企业走出去、海外企业来华投资扩充了渠道。

(三) 高级阶段: 积极进入东道国市场,开展全方位金融服务。

商业银行可以选择直接投资建立子行,也可以通过大比例并购进入东道国市场。并购是一种较为强势的投资方式,通常要求商业银行在自身的所有权优势、内部化优势等方面具有充分的展现,经营管理方面具有主导性。在开展全方位金融服务方面,我国商业银行因国际化起步晚,目前还很难做到。未来应多开发企业业务、大客户业务,进而尝试着开展一些创新的金融服务,包括私人银行、投资银行、银团贷款以及衍生品交易等。为此,银行需要积累一流的国际银行业经营管理人才。这些具有国际化理念和熟悉本土社会文化的人才,能够帮助跨国银行克服水土不服的通病,成为一家能够扎根当地、可持续经营的银行。

#### 五、结语

“一带一路”战略打开了中国企业走出去的地理和经济空间,会引领大规模的基础设施投资,由此也会带来更多的贸易机会。中国的商业银行会伴随着这一资本流出的趋势而加快走出去的步伐。所以说,“一带一路”战略的实施将给中国商业银行走出去创造里程碑意义的巨大机遇。

<sup>①</sup> 欧明刚等:《中国银行业国际化发展报告》,载于《银行家》2015年4月。

有了机遇之后,最重要的是怎么利用机遇,实现跻身国际市场的飞跃。中国的商业银行需要研究以下三个问题:为什么走出去,到哪里去,怎么走出去。这三个问题,构成了商业银行借力一带一路战略走出去的核心内容。本文尝试着就这三个问题进行了初步的、定性的分析,未来就这一框架进行定量的分析将具有重要的价值。

当然,在“一带一路”战略实施中,中国商业银行走出去绝不是一帆风顺的,会遇到各种各样的风险。其中可能包括:东道国的政治、法律、社会风险;国际经济、金融市场波动风险;银行自身过度自信、盲目决策的风险等。从中国的国内市场走向国际金融市场,就像是从一个小的港湾踏入大海,机遇大,风险也大。唯有科学决策,谨慎实施,方能成为最后的赢家。<sup>[8]</sup>

(上接第29页)

#### (四) 完善人才科技合作机制。

加强京津冀三地在人才市场、人才信息网络、人才评价、人才资源开发、人才资源共享、人才政策等领域的合作,推动北京市科技人才、信息、成果等要素向天津河北有序流动。探索建立以公开、平等、竞争、择优为导向的统一人才评价机制,按照“不求所有、但求所用”的理念,创新引才引智模式。三地通过建设科技谷等多种方式,以京津两地的大专院校、科研院为依托,共同推进项目中试、科技成果转化与技术难题攻关,强化资源共享、产学研联合体和技术开发机构共建。

#### (五) 逐步完善生态补偿机制。

建立和完善京津冀地区生态补偿法律法规,解决京津冀生态补偿的法律地位,明确有关税收、财政转移支付和补偿资金筹集、调配、运作和管理等政策。使京津冀的生态补偿行为有法可依、有章可循。依法制定京津冀资源综合利用和环境保护规划,统筹生态环境补偿的顶层设计工作。研制京津冀地区生态补偿机制指标体系,科学制定补偿依据、补偿要素、补偿范围、补偿支付模式等。在保障补偿全覆盖的前提下,因地制宜,实行差别化补偿。探索引入招标、拍卖、挂牌等方

式,通过市场竞争来确定生态补偿价值,并对生态环境的补偿标准要预留合理的调节空间。<sup>[9]</sup>

#### 参考文献

- [1] 肖金成等著《京津冀区域合作论》,经济科学出版社2010年版。
- [2] 肖磊、黄金川、孙贵艳《京津冀都市圈城镇体系演化时空特征》,载于《地理科学进展》第30卷,第2期,2011年2月。
- [3] 钟茂初、潘丽青《京津冀生态——经济合作机制与环京津贫困带问题研究》,载于《林业经济》2007年第10期。
- [4] 崔冬初、宋之杰《京津冀区域经济一体化中存在的问题及对策》,载于《经济纵横》2012年第5期。
- [5] 吴庆玲《对京津冀区域城市体系规模结构优化的思考》,载于《经济研究参考》2012年第47期。
- [6] 孙久文、丁鸿君《京津冀区域经济一体化进程研究》,载于《经济与管理研究》2012年第7期。
- [7] 张亚明、张心怡、唐朝生《京津冀区域经济一体化的困境与选择——与“长三角”对比研究》,载于《北京行政学院学报》2012年第6期。
- [8] 刘广明《京津冀:区际生态补偿促进区域间协调》,载于《环境经济》2007年12月。