

此外,企业未来可能面对的《通知》中所列资本项目下的外汇收支的风险也可规避。资本项下外汇收支周期较长,通常超过1年。对于银行来说,确定超过1年的远期结售汇价格有一定难度,只有本外币资金运用实力较强的银行才能报出相对合理的价格,因此,对企业而言,叙做超过1年以上的远期结售汇成本要高一些,但仍能有效规避风险。特别是《通知》将大部分资本和金融项目的远期外汇收支都纳入到业务许可范围,对我国企业向境外投资、实施“走出去”战略将起到非常积极的促进作用。

(二)统一了中外资银行的市场准入标准,体现了WTO的公平竞争原则。凡具备《通知》所列资质并具备风险管理等条件的中外资银行均可申请开办远期结售汇业务,充分体现了我国加入WTO后,积极履行金融开放承诺的姿态。《通知》发布之前,只有少数中资大银行能够为客户办理远期结售汇业务,准入标准也以结售汇业务量为主要门槛,同时必须具备相应的风险管理能力,定价和风险管理能力较强的外资银行受结售汇业务量的制约被排除在此项业务之外。近年来,大多数境内的外资银行陆续取得了办理人民币业务资格,参与中国市场的愿望非常强烈。《通知》的发布,为外资银行提供了国民待遇,鼓励外资银行积极参与国内金融市场,并在中国境内提供更优质的服务。

(三)促进中资银行积极开发汇率产品,为银行主动提高竞争能力提供了空间。《通知》在市场准入上的放开,在商业银行开发人民币汇率产品,提高资金运用能力方面引入了竞争机制。目前符合《通知》第一条所列市场准入条件的中、外资银行(包括分行)在50家以上,如果这些银行都成为远期结售汇业务的开办行,远期结售汇市场上将有充分的竞争。竞争的结果是大幅度提高银行的服务水平、定价水平和风险管理能力。特别是在国际市场上已经有丰富的衍生品定价经验的外资银行的加入,将间接促进中资银行在商业化改革的进程上更进一步,加速提高自身竞争力。

(四)为人民币汇率衍生产品的进一步发展夯实了基础。《通知》在远期结售汇基础上,初步许可银行对客户开办外汇掉期业务,这是进一步发展人民币汇率衍生品的一个讯号。在国际外汇市场上,外汇远期和外汇掉期属于传统的汇率衍生产品,外汇期货、外汇期权等衍生产品都是在最基础的外汇交易基础上,加上预期等因素定价并进行风险对冲的。远期结售汇业务范围的扩大和外汇掉期业务的推出,不仅为实体经济提供了规避汇率波动的有效工具,也促使银行等金融机构在提供服务的竞争过程中发现价格,提高风险控制能力,为下一步推出人民币汇率的期货和期权产品奠定基础。■

责任编辑 闫秀丽

## ● 词条

# 标杆管理

首开标杆管理先河的是施乐公司。1976年以后,一直保持着世界复印机市场实际垄断地位的施乐遇到了来自国内外特别是日本竞争者的全方位挑战,如佳能、NEC等公司以施乐的成本价销售产品且能够获利,产品开发周期、开发人员分别比施乐短或少50%,施乐的市场份额从82%直线下降到35%。面对着竞争威胁,施乐公司最先发起向日本企业学习的运动,开始使用“竞争标杆方法”(Competitive benchmarking)。这个方法是,从生产成本、周期时间、营销成本、零售价格等领域中,找出一些明确的衡量标准或项目,然后将施乐公司在这些项目的表现与佳能等主要竞争对手进行比较,找出差距,弄清这些公司的运作机理,全面调整经营战略、战术,改进业务流程。在提高交付定货的工作水平和处理低值货品浪费大的问题上同样应用标杆管理方法,以交付速度比施乐快了3倍的比思公司为标杆,并选择14个经营同类产品的公司逐一考察,找出了问题的症结并采取措施,使仓储成本下降10%,年节省低值品费用数千万美元。此后,西方企业纷纷借鉴,把标杆管理作为竞争的最佳指导,通过优化企业实践,提高企业经营管理水平和市场竞争力,取得了显著的改进成效。一些企业还取得了系统突破,回报在五倍以上。标杆管理的理念是:不断寻找和研究同行一流公司的最佳实践,以此为基准与本企业进行比较、分析、判断,从而使自己的企业得到不断改进,进入赶超一流公司创造优秀业绩的良性循环过程。其核心是向业内或业外的最优企业学习。通过学习,企业重新思考和改进经营实践,这实际上是模仿创新的过程。