



責任編輯：朱其石 版面設計：歐鳳仙

ICBC 工銀亞洲

工銀亞洲「私有化」利做大做強

工銀亞洲是香港中企協會成員，借助協會平台，積極參與社會各種公益活動。

工銀亞洲作為工商銀行(1398)在香港的業務旗艦，雖然去年底已「私有化」，但其發展前景仍受到市場廣泛關注。工銀亞洲行政總裁陳愛平表示，該行今後會加快轉型，利用控股股東工行的品牌和資源優勢，大力發展股票經紀、私人銀行、資產管理等業務，亦會推出更多的人民幣金融產品。他稱，目標是3至5年內，將工銀亞洲打造成一間「以商業銀行業務為核心、涵蓋所有金融領域」的區域性金融機構。

■香港文匯報記者 涂若奔



工銀亞洲自助理財中心開幕



工銀亞洲行政總裁陳愛平

力爭成為人民幣跨境清算行

人民幣金融產品在香港越來越受歡迎，但截至目前香港地區僅有一家銀行能經營人民幣跨境貿易直接清算業務。陳愛平認為，隨着人民幣國際化進程的加快，這一局面將會被打破，該行在目前可經營人民幣代理清算業務外，還有望成為香港地區人民幣跨境業務直接清算行之一。他並表示，該行目前已經建立了較為完善的人民幣業務和產品體系，涵蓋人民幣結構性存款和銀團貸款等各類存貸款業務，人民幣結算、兌換，以及人民幣債券、資金交易、掉期、基金等業務，今後還將層出不窮地推出各種人民幣業務和創新產品，並不斷做大做強人民幣債券和人民幣基金等重點業務產品，發展目標是令每一種人民幣相關業務的市場份額都能達到雙位數。

岸中心作出了應有的貢獻。

對於人民幣計價的IPO快將推出，陳愛平亦持積極看法，認為此舉有助香港打造人民幣離岸中心，並為企業以人民幣融資創造方便。他亦肯定早前港交所擬推出的人幣「資金池」計劃，稱該方案若能確定，日後若有需要，該行願意提供資金方面的支援。陳愛平相信，隨着內地和香港經濟、貿易關係越來越密切，中資銀行在香港的優勢會越加突現，將為促進人民幣離岸中心的建設發揮更大作用。但他同時亦指出，在金融產品創新、風險控制以及管理理念等方面，中資銀行與外資銀行仍有一定差距，需要不斷學習。



醒目的工銀亞洲人民幣跨境通戶外廣告

陳愛平指出，人民幣未來會加快國際化，跨境清算量也會持續攀升，香港地區僅有一家清算行將不足以應付市場需求，預計香港和內地監管機構會進一步開放市場，批准其他銀行也參與其中。他稱，工行在內地具有「人民幣業務最齊全，客戶最多」的優勢，而工銀亞洲在本港的人民幣業務也日益增長，目前的人民幣存款額已接近300億元，其作為在內地和香港兩地最具影響力的金融機構，對香港建設國際金融中心和人民幣離

陳愛平日前在接受香港文匯報專訪時表示，該行「私有化」後已成為工行的全資附屬公司，資本較前更加雄厚，財務水平保持健康，有利於進一步「做大做強」。工行作為全球最大銀行，在內地和海外均有豐富資源和完善網絡，該行將會繼續利用這些優勢，推出與融資、諮詢、項目介紹等相關的業務，幫助香港的大型藍籌企業和中小企業開拓內地市場，同時協助更多的內地資金到海外市場發展。他稱，現時不僅是內地企業希望「走出去」，許多富豪以及中產階級出於分散投資風險和財富效應的考慮，也都想更好地利用國際資本市場，預計未來在金融服務領域會有大量商機。

陳愛平指出，近幾年，該行與工行境內外機構的內外聯動工作取得卓越成效，不但帶來了可觀的業務量和盈利貢獻，還極大豐富了金融服務產品，擴大了客戶群，提高了全球綜合金融服務能力，有效撬動了工行集團內部巨大的業務和財務空間和潛力。

至於傳統業務，陳愛平指出，該行零售業務一直發展迅速，客戶數量不斷增多，近三年均增幅超過30%，來自內地和香港的客戶約各佔一半。企業客戶亦保持良好勢頭，目前的數量達到1.2

萬家，較3年前增加約30%。他相信，在「後金融危機」時代，香港經濟會迅速復甦，內地經濟亦會強勁增長，再加上香港資本市場具有融資方便的優點，這些傳統業務未來仍會有較好的成長空間。

陳愛平強調，該行今後幾年將加快發展中間業務。例如經紀業務，他指出目前該行經營規模仍較小，未來1至2年將通過併購、擴展等方式，爭取大幅提高市場佔比。他又希望，在保險業務上也會「有所突破」，從現時較單一的銀行保險拓展至財產、人壽等領域。

陳愛平還強調，該行未來幾年將會進一步加大在香港市場的投入，不斷提升硬體和軟體水平，為市民提供便利服務。他指，分行的數量會繼續增多，預計未來3年內，由目前的45家增至60家；公司早前已在中環港鐵站內開設首間自助銀行，今年內還會再開5至7間；該行還計劃在港鐵沿線添置更多的自動櫃員機，3至5年內爭取由目前的50多台增至250台以上。

據陳愛平披露，工銀亞洲2010年全年的稅後純利達到30億元，同比增長近20%，各個板塊業務均表現不俗。股本回報率(ROE)為15%，而不良資產率降到了僅為0.5%水平，各項指標全部達到了監管部門的要求。

工銀亞洲簡介

中國工商銀行(亞洲)，簡稱「工銀亞洲」，是目前全球市值最大商業銀行——工商銀行在香港的銀行業務旗艦，其業務涉及多個領域，長期為香港廣大公司和個人客戶提供包括各類存貸款、貿易融資、匯款、清算、工商業貸款、銀團貸款、出入口押匯、中國業務諮詢及融資、資產管理服務、證券業務、信託業務及黃金買賣經紀及保險代理等廣泛的金融服務。

工銀亞洲前身為香港友聯銀行有限公司，於1964年在香港成立，成為工行集團成員後，於2000年8月21日易名為中國工商銀行(亞洲)有限公司。01年7月，工行向工銀亞洲注入香港分行企業銀行業務，促使工銀亞洲的客戶基礎擴大，改善存款及貸款組合及使服務產品組合更趨多元化。透過此業務轉移，大大提升工銀亞洲的競爭力。

04年4月30日，工銀亞洲購入華比富通銀行之零售及商業銀行業務。華比富通銀行隨後易名為華比銀行，成為工銀亞洲的全資附屬公司。05年10月，工銀亞洲正式將華比銀行香港分行併入，同年又收購華商銀行為其全資附屬公司，重點發展人民幣業務。08年8月31日，工銀亞洲完成收購和利投資管理有限公司，並將其易名為工銀亞洲投資管理有限公司，主要提供專業的投資服務及資產管理服務。

自收購友聯銀行成立工銀亞洲以來的10年間，該行經營規模和盈利能力得到了快速發展，資產規模增長了近13倍，淨利潤則增長了20倍。

2010年12月21日，工行完成對工銀亞洲的私有化程序，工銀亞洲從聯交所退市，成為工行集團的全資附屬公司。工銀亞洲指出，私有化的完成為工銀亞洲提供了更為廣闊的融資空間，令其能更靈活地獲取工行的支援，在集團內實現更有效的業務聯動與整合。

責任編輯：黃雲濤

中國新聞

中國地產黃金10年或結束

滬開春首展場面冷落 富人海外扎堆買房

香港文匯報訊 據中新網20日報道，一年一度的「上海之春」房產展示交易17至20日在上海展覽中心舉行。作為上海樓市開春第一展，每年開發商紛紛借此機會推出新盤、展開全年推介。但據介紹，今年確定參展的房地產企業僅有40多家，涉樓盤約60個，與去年200家開發商、300多個樓盤參展的熱鬧相比大幅縮水，而且多家知名房企紛紛缺席。據調查顯示，半數受訪者預測2011年房價將下跌。大多

受訪者表示，房地產「黃金十年」已結束。

主辦方首次推出50家開發商參與的海外置業展，來自澳洲、英國、新加坡、日本、韓國、香港等13個國家及地區的近50家展商參與。

新國八條出台 成交急降

「新國八條」出台50天來，各地樓市的成交量出現了直線下降的態勢。樓市降價雖尚未成「潮」，但已暗流洶湧。據調查數據顯示，半數受訪者預測2011年房價將下跌，以觀望為主。大多受訪者表示，房地產「黃金十年」已結束，房價可能下跌一段時間。逾六成受訪者表示，期望房價下跌20%到30%。

國家統計局18日公佈的2月70個大中城市住宅銷售價格變動情況顯示，2月新建商品住宅價格環比下降、漲幅縮小的城市個數明顯增多。新建商品住宅價格環比下降的城市有8個，持平的有6個。與1月份相比，環比價格下降的城市個數增加5個，價格上漲的減少4個。

國人海外置業 熱火朝天

然而與國內市場的冷清相比，華人在海外置業卻是熱火朝天。3月5日，悉尼推出一個名為Metro Residences Chatsworth的公寓項目，整個項目由三座摩天大樓組成，此次銷售的公寓共有292套，在悉尼、新加坡和香港同時開售。在開盤後一天，292套公寓幾乎全部售出。「這個項目沒到中國大陸做宣傳，目前我們跟蹤到的數據是30%的買家來自中國。」世邦魏理仕國際項目營銷部亞洲區執行董事Darien Bradshaw說。據了解，這個項目每套公寓的面積從66平方米至247平方米不等，價格由48.8萬至172.5萬美元(約合人民幣314萬元至1,110萬元)。

此外，在國際投資活躍的倫敦市，亞洲投資者的表現，也是如此。根據世邦魏理仕的統計數據，從2009年6月至2010年6月一年的時間裡，在倫敦200萬英鎊以上的房產交易中，亞洲投資者在海外投資者中，佔8.8%。在兩年前，這個數字只有1%。



「新國八條」出台50天來，各地樓市的成交量出現了直線下降的態勢。圖為上海一處建設中的樓盤。

中越皮鞋反傾銷稅 歐盟本月31日停徵

香港文匯報訊 據京華時報20日報道，商務部網站19日公佈，歐盟委員會宣佈從3月31日起，正式停止對越南和中國生產的皮鞋徵收反傾銷稅。但仍對上述產品進口，沿用為期1年的監察機制。

中國鏢而不捨上訴

為保護一些南歐製鞋業的利益，歐盟從2006年10月起正式對從中國進口的皮鞋徵收反傾銷稅，稅率最高為16.5%。同年10月23日，5家中國鞋企上訴至歐盟初級法院。2008年10月，兩年反傾銷稅到期後，歐盟再次發起終期複審，並於2009年12月22日決定再延長15個月。

中國政府於2010年4月8日上訴至世貿組織，就中國訴歐盟對華皮鞋反傾銷措施案提起設立專家組請求，正式啟動世貿組織爭端解決專家組審理程序。同年5月，溫州奧康決定繼續上訴至歐盟法院。在中國政府和奧康鏢而不捨的抵制下，終於「柳暗花明」。

地產代理料臨裁員兼併潮

香港文匯報訊 據中國證券報報道，上海某小型房地產代理公司的吳老闆告訴中國證券報記者，春節之後只成交了兩筆，平均下來兩家門店的月平均收入不足萬元。吳老闆隔壁和對面的兩家房產代理已歇業。作為同行的他選擇了留守。但等待吳老闆的，可能是慘烈的市場競爭——裁員或被兼併。

「我不急。我就兩家門店，店面都是自己的，十來個經紀，每月支出就是水電費和員工工資，兩萬多塊就夠了。」吳老闆心裡有底。

吳老闆是安徽人，10年前來到上海。他做過禮品生意，搞過建材、裝潢。後來發現「炒房」這座金礦。從自己炒，到幫別人炒，最終辦起自己的房產代理公司。

他估計接下來的一兩年裡，房產交易都會很冷清。「在保障房大規模推出之前，限購政策不會退出，交易

量自然上不去。」吳老闆現在每天練書法，畫國畫，陪家人四處走走，一副輜光養晦的樣子。「先堅持個一年半載，邊走邊看吧。」

經紀難捱 盼保2000元底薪

相比吳老闆的愜意，經紀的日子就要艱難得多。晚上將近九點，小趙還在給客戶打電話：「我幫您看中了一套學區房，109平方米，280萬……有時間的話我帶您去看看。」

小趙是一家大型房產代理的「物業顧問」，每天工作時間約12小時，包括打電話聯繫客戶、到地鐵站發傳單、帶客戶看房子。他來自江蘇，父母也在上海打工。他表示，現在業務明顯少了，沒事情做，大家就在店門口抽煙、聊天。他說，2009年房價漲得兇，交易量也漲得兇。他店裡做得最好的經紀一年淨掙十



內地樓價下跌，市場交易趨淡，地產代理公司面臨裁員或被兼併。圖為深圳某代理在更換價格牌。

幾萬元，差一點的也有五六萬元。現在，小趙的最大願望就是每個月2,000元的底薪能保住。小趙說，他目前還打算轉行。