

# 深圳前海跨境人民币贷款政策启动

## 前海企业可从香港银行借入人民币

**本报讯** 记者杨阳腾报道:中国人民银行深圳市中心支行日前发布实施《前海跨境人民币贷款管理暂行办法》,标志着深圳前海深港现代服务业合作区跨境人民币贷款业务正式启动。

按照《办法》的有关规定,在前海注册成

立并在前海实际经营或投资的企业可以从香港经营人民币业务的银行借入人民币资金,并通过深圳市的银行业金融机构办理资金结算。前海跨境人民币贷款的用途应在符合国家有关政策的前提下,用于前海的建设和发展。中国人民银行深圳市中心支行根据香港

人民币业务发展情况、前海建设发展需求和国内宏观调控的需要,对前海企业获得香港人民币贷款实行余额管理。前海跨境人民币贷款期限由借贷双方按照贷款实际用途在合理范围内自主确定。前海跨境人民币贷款利率由借贷双方自主确定。

近来,“B股转H股”概念受到了资金的追捧,相关个股持续上涨。作为一个成熟的国际化市场,香港H股市场一向青睐优质公司,往往能给出比较高的估值。因此,B股中的蓝筹股如果能以目前的价格登陆H股市场,可能会有不小的升值空间。

进入H股市场,意味着打通了境外融资渠道,对企业而言,是实实在在的利好,不仅多了一个融资平台,而且也能引起更多的国际投资者关注,给企业长期发展带来动力。正是有着这种预期,多家拥有B股的企业已经启动或计划B股转H股事宜。

## H股的诱惑

□ 李红光

面对这块充满诱惑的蛋糕,并不是所有的B股企业都能吃到嘴里。正由于香港H股市场非常成熟,有着非常严格的规则。即使以目前的介绍方式在香港上市,也是有条件的,尤其在财务方面,必须达到相关的收入和盈利标准。德勤公司的一份报告显示,在B股公司中,约40家能满足港交所的上市要求。

B股转H股,对香港交易所来说,也是好事情,在扩充市场容量的同时增加收入。香港交易所行政总裁李小加表示,欢迎更多符合条件的B股公司到香港上市。港交所最新的发展规划也指出,2013年,B股转H股以及大型集团分拆上市将给香港IPO市场带来增长。因此,B股转H股,对企业和港交所来说,能够实现双赢。而且从目前市场进程来看,各方所持态度都较为乐观。

### 延伸报道

## 前海成新一轮改革开放热点区域

## 国家发改委牵头筹备“前海部级联席会议”

**本报讯** 记者杨阳腾报道:日前,深圳市委书记许勤在深圳市五届人大五次会议记者会上表示,前海迎来了大开发大开放的好时机,正成为全国新一轮改革开放的热点区域,在2013年会得到更大的发展。他透露,国家发改委正在牵头筹备下一次“前海部级联席会议”,目前各项准备工作正在顺利开展。许勤表示,前海管理局正积极和各方商

谈合作区、投资等各项事宜。随着配套政策的落实,前海发展会加速。

据许勤介绍,前海作为深港服务业合作区,也是国家在未来发展中的一个战略性区域,是国家现代服务业进一步开放发展的一个平台。国家赋予前海多重使命,要求前海成为现代服务业的集聚区、产业结构调整引领区、香港和内地合作的先

导区、体制机制的创新区。许勤表示,目前前海的规划、政策环境、体制、行政审批、基础设施建设等都推进得非常顺利,特别是去年中央给予“前海22条”特殊政策,给予前海好的环境。截至目前,前海已批准入区企业超过300家,许多都是世界500强和国际著名企业,注册资本达到372.7亿元。

资金用途:  
前海的建设和发展

贷款期限:  
借贷双方自主确定

贷款利率:  
借贷双方自主确定

监督管理:  
建立余额管理机制

## 香港在中东推广 离岸人民币服务

**本报讯** 香港金融管理局1月21日在迪拜举行人民币推介会。香港金管局总裁陈德霖指出,过去10年阿联酋与中国的贸易额增长超过10倍。中国是阿联酋的第二大石油贸易伙伴,亦是阿联酋的第二大进口来源。在双边交易中更多使用人民币,将能进一步促进中国和中东地区之间贸易及投资联系,从而实现互惠双赢。

陈德霖表示,香港是企业及金融机构与中国进行贸易与投资的窗口和平台。基于这项独特优势,香港已成为全球离岸人民币业务的枢纽,为各种人民币商和和金融交易提供一个理想的平台。在2012年,经由香港银行办理的人民币贸易结算交易增长约三成,超过2.6万亿元。人民币融资活动亦有所增加,人民币点心债券市场的规模扩大了六成至2300亿元。此外,香港的人民币即时支付结算系统处理的跨境及离岸交易亦持续增长,平均每日成交量由2010年的50亿元,上升至最近的2600亿元。

(黄泰)



1月21日,澳门特区民政总署工作人员在澳门大三巴前挂新年灯笼。随着农历新年的临近,澳门特区民政总署工作人员在市区张灯结彩,为新春佳节营造气氛。

张金加摄(新华社发)

## 香港 94.6% 青年与父母同住

**本报讯** 香港政府统计处最新公布的报告表明,香港94.6%的青年与父母同住。

1月21日,香港政府统计处公布了《香港2011年人口普查主题性报告:青年》。报告指出,根据2011年人口普查结果,香港青年共有86万人,占全港人口的12.6%,其中94.6%的青年与父母同住。香港“青年”的定义是指15岁至24岁的男女人口。

(永成)

## 两岸警方摧毁一电信诈骗集团

**本报讯** 记者许跃芝报道:1月17日,一架从柬埔寨起飞的民航包机降落在北京首都国际机场,23名大陆犯罪嫌疑人被押解回国。至此,“12·03”特大跨国两岸电信诈骗案成功告破。

去年9月1日,北京居民李某被冒充歌华有线、公安、法院等部门工作人员的犯罪嫌疑人诈骗100万元。公安机关侦查发现了这一特大电信诈骗犯罪集团。其诈骗话窝点设在印尼等6国及大陆和台湾地区,转账赃款窝点设在台湾,涉案资金达8300余万元。大陆和台湾警方联手印尼等6国警方,采取集中统一打击行动,抓获犯罪嫌疑人505名,捣毁犯罪窝点30处,破获相关案件710余起。目前,已抓获的505名犯罪嫌疑人中,大陆地区66名,台湾地区436名,其他国家3名。

## 专业银行走进台湾农民创业园

**据新华社电** 中国农业银行漳浦台湾农民创业园支行日前正式开业。这是大陆首家专门服务台湾农民创业园的商业银行特色支行。

漳浦台湾农民创业园规划总面积30万亩,已入驻涉农农业企业270多家,是目前大陆涉农农业企业最集中的台湾农民创业园之一。统计数据显示,截至目前,农行已在漳浦台湾农民创业园及辐射区共发放约4亿元的各项贷款。



图为小朋友在玩2013年台湾灯会小提灯“旋风淘气蛇”。2013年台湾灯会将于2月24日在台北市新竹县开幕,今年的主灯高度及展幅均逾20米,总重约26吨,造型设计以“腾蛟启盛兆丰年,劲节高挺入云端”为概念。

吴景腾摄(新华社发)

## “数说”两岸交流

一 灿

两岸交流合作正在双方的共同推动下渐入佳境。经贸合作、人员往来、交流机制等正逐步形成框架体系:一份协议、两会协商、金融三步、四大平台、五条途径彰显了两岸交流的日益密切和便利。

**一份协议**——《海峡两岸经济合作框架协议》(ECFA)。2010年,ECFA甫一签署就被称为“两岸最具分量的一份经济协议”,透露出两岸和平发展的重要信号,为两岸经贸往来立下新的里程碑。ECFA作为商品贸易、服务自由化协议,将两岸经贸关系推向了正常化、制度化轨道,开启了两岸经贸关系投资双向化、形态多元化、产业链合作化的新模式。

**两会协商**——“海协”、“海基”两会复谈标志着两岸僵局被打破,两岸政治关系走向正常。从两岸包机到ECFA协议签署,两会自2008年恢复协商以来所签协议达18项。两会商谈的一系列丰硕成果,获得两岸同胞的认同和支持。

**金融三步**——两岸金融合作迈出三大步。随着两岸之间人流、物流、资金流的快速扩张,对加强金融合作的强烈需求也日益彰显。从2009年签署《海峡两岸金融合作协议》、中国银行台北分行在台开业,到《海峡两岸货币清算合作备忘录》面世,两岸金融交流与制度化经济合作正不断迈向新的里程。

**四大平台**——两岸交流已形成四大交

流平台,即两岸经贸文化论坛、海峡论坛、紫金山峰会和海协会海基会两会协商机制。随着这四大交流平台的建立,交流范围从高层接触发展到涵盖两岸社会基层主要群体,交流重心呈现下移态势。日益丰富多彩的活动促进了两岸各界的交流,加深了两岸民众的感情,增进了同为一家人的认同。2012年两岸人员往来规模达到797万人次,再创历史新高。

**五条途径**——通商、通邮、通航,再加上陆客赴台、陆资赴台,五条途径拓宽两岸交流路。2008年“三通”实现后,“忽如一夜春风来,千树万树梨花开”,陆客赴台、陆资赴台等相继成行。

## 追逐梦想的台湾汽车人

### ——访东风裕隆汽车公司总经理吴新发

王 辉

30多年前,生长在台湾桃园县的吴新发带着“为中国人装上自己的轮子”的梦想考进了台湾成功大学机械系。从那时至今,他一直没有离开过汽车。而且他带领的东风裕隆团队,经过4年的磨砺,排名已经进入中国SUV前十名。

日前,东风裕隆汽车公司总经理吴新发荣膺“车道奖”中国汽车自主创新年度人物称号。面对荣誉,吴新发有感而发:“这个奖与其说是给我的,不如说是颁给整个‘华系车’的。打造华人品牌汽车的路途很漫长,但我们会脚踏实地地走下去。”

吴新发大学毕业后,进入了有台湾“车王”之称的裕隆集团,先后从事研发和营销工作,创下了不凡的业绩。1990年,吴新发

第一次来到大陆,对大陆汽车业进行考察,东风汽车公司给他留下了深刻的印象。

2010年9月,东风汽车公司与台湾裕隆集团关于东风裕隆项目的合资合同正式签订。此时,中国汽车经过多年高速发展,早已群雄并起,八成以上市场已被中外合资品牌所占据,吴新发带领的东风裕隆要杀出重围,后来居上,确实困难重重。

吴新发认为:“新的品牌有新的定位,大陆有很多的竞争者,如果品牌只是东风和裕隆,我们没有办法凸显它的定位。我们把这个品牌定位智慧、智能、节能的车型上,提供丰富豪华的配备和舒适的驾驶感觉。品牌的英文翻译应该是L开头,因为这是两岸的合作,又汇聚了全球各地汽车

产业资源。所以我们叫做‘纳华人智慧,捷赢天下心’,使‘纳智捷’能够很迅速地得到顾客认同。”

经过严谨的市场调研和缜密的研发,2011年9月底,东风裕隆第一款车——纳智捷7SUV下线并上市。大7SUV大打“豪华和智慧”核心卖点,瞬间在市场形成很强的竞争力,销售累计超过3万辆。2012年10月,东风裕隆又在武汉推出了第二款车——纳智捷 MASTER CEO。吴新发在发布会上高调宣布,纳智捷品牌将会沿着智能汽车路线,竭力打造一个属于两岸华人的汽车品牌,最终让华系车走向世界。

“市场上充斥着德系车、日系车、美系车、韩系车,我的最大愿望就是让华系车也

同它们比肩而立。”吴新发认为,华系车的概念就是从企划、设计到最后的研发、工艺、产出、销售等,形成一个完整的价值链,这个完整价值链的每一个环节都可以自主掌握拥有。他说:“所谓的华系车,就是不当跟从者,而是成为潮流的引导者。不止是在大陆市场、台湾市场,也在其他市场,人家依然对你这部车产生向往,产生喜好,产生感动。这样你的产品才能在世界汽车界成为典范。”

谈到未来两岸汽车业的合作,吴新发希望能做到优势互补。“在零部件甚至整车的市场流动中,希望有更大的开放力度。两岸一家亲,我们要携手共同打造更加优质的华系车。”