

概述

以總資產、貸款餘額和存款餘額而言，本行是中國最大的商業銀行。截至2005年12月31日，本行的總資產、貸款餘額和存款餘額分別為人民幣64,561億元(8,168億美元)、人民幣32,896億元(4,162億美元)和人民幣57,369億元(7,258億美元)。本行2005年的營業收入達到人民幣1,716億元(217億美元)。根據人民銀行公佈的中國公認會計準則統計數據，截至2005年12月31日，本行的總資產、貸款餘額和存款餘額分別佔中國所有銀行機構總資產、貸款餘額和存款餘額的16.8%、15.4%和19.4%，並且分別佔四大商業銀行總資產、貸款餘額和存款餘額的31.4%、30.4%和32.6%。

本行主要在中國運營，提供廣泛的商業銀行產品和服務。根據人民銀行公佈的資料，本行：

- 截至2005年12月31日，以公司貸款餘額、票據貼現餘額及公司存款餘額計算，為中國最大的公司銀行；
- 截至2005年12月31日，以個人貸款餘額和個人存款餘額計算，為中國最大的個人銀行；及
- 以2005年總交易額計算，為中國領先的貸記卡、準貸記卡和借記卡服務提供行。

截至2006年6月30日，本行擁有超過250萬公司客戶，以及超過1.5億個人客戶。截至2006年6月30日，本行通過包括境內18,038家分行、營業網點及其他機構(包括總行)的傳統分行網絡，以及通過包括一系列網上及電話銀行服務、1,610家自助銀行中心、19,026部自動櫃員機的電子銀行網絡，為客戶提供服務。

本行的總行設於北京，截至2006年6月30日，擁有98家境外分行、控股機構、代表處和網點。本行目前在香港、澳門、新加坡、東京、首爾、釜山、法蘭克福及盧森堡設有分行，並在紐約、莫斯科及悉尼設有代表處。此外，本行於香港、倫敦及阿拉木圖亦擁有控股機構。以截至2005年12月31日總資產計算，在其本身或其母公司在香港聯交所公開上市的香港註冊銀行中，本行的控股機構工銀亞洲排第六名。

本行相信「中國工商銀行」是中國最著名的金融服務品牌之一。本行被《銀行家》雜誌評為「2004年度最佳銀行(中國)」，於2005年被《環球金融》雜誌評為中國「最佳銀行」，於2004年被《歐洲貨幣》雜誌評為「中國最佳銀行」，於2004年及2005年被《亞洲貨幣》雜誌評為「中國最佳內地商業銀行」，於2004年及2005年被《亞洲銀行家》雜誌評為「中國最佳零售銀行」，於2006年被《亞洲銀行家》雜誌評為「中國最佳零售國有銀行」，於2004年、2005年及2006年被《環球金融》雜誌選為中國的「最佳個人網上銀行」，於2006年被《環球金融》雜誌選為亞太地區「最佳投資管理服務的企業網上銀行」，於2003年及2004年被《金融亞洲》雜誌評為「中國最佳本地銀行」，於2005年被《財資》雜誌評為「中國最佳託管銀行」，於2004年及2005年被《全球託管人》雜誌授予「中國最佳託管銀行」，以及於2004年被《亞洲貨幣》評為「中國最佳託管銀行」。本行於2006年獲得《銀行家》雜誌頒發的全球銀行「年度網絡應用創新獎」，於2004年獲人民銀行頒發的「銀行業科技發展獎特等獎」，於2005年獲中國互聯網協會主辦的「中國互聯網產業調查」中網上銀行類第一名，於2005年獲信息產業部頒發的「中國客戶關懷與公眾服務標杆企業金

獎」，於2003年被AC尼爾森評選為「中國消費者使用最多的銀行」，並且於2005年被《證券時報》評為「中國優秀財經證券網站」。

本行相信本行自1999年起實施的一系列改革措施實現了我們的業務、運營及企業文化的重大轉型。本行特別重視發展全面風險管理體系，並優化本行的業務架構及組織結構。本行業務重點及架構已逐步發展，以滿足本行客戶對廣泛的銀行產品及服務的需求。本行專注於拓展個人銀行業務的運營，尤其是高增長的手續費和佣金業務，同時本行作為電子銀行服務提供行亦已取得領先地位。本行通過投入充足資源發展信息科技，並建立起一套集中的信息系統，讓本行可以分析客戶群的動態、集中發展有吸引力的客戶，並提升我們的風險管理能力以及其他內部控制能力。本行相信由於上述改革，將使本行的業務結構及流程、公司治理和內部控制成為中國商業銀行中的佼佼者。我們於2005年的財務重組已大大鞏固了我們的資本基礎，我們相信本行正處於尋求進一步增長的有利地位。

本行競爭優勢

本行主要的競爭優勢包括：

本行為中國最大的商業銀行，主要業務領域均居市場領先地位

以總貸款和存款而言本行是中國最大的商業銀行。另外，本行亦在公司銀行業務、個人銀行業務和資金業務中的許多領域確立了領先地位。本行相信，本行的規模、市場領導地位及品牌的認知度將使本行持續加強對主要市場領域的滲透力，令本行收入來源更加多元化，並獲得可觀的規模經濟效益。本行：

- 截至2005年12月31日，以境內公司貸款餘額人民幣22,774億元、境內票據貼現餘額人民幣3,927億元和境內公司存款餘額人民幣24,837億元計算，為中國最大的公司銀行；
- 截至2005年12月31日，以個人貸款餘額、個人按揭貸款餘額和個人存款餘額計算，為中國最大的個人銀行；
- 以2005年總交易額計算，為中國領先的貸記卡、準貸記卡和借記卡業務的服務提供行；
- 截至2005年12月31日，以所託管的開放式基金數目和總資產而言，為中國領先的託管服務提供行；及
- 以2005年的代理實物黃金交易量和結算額而言，在中國商業銀行中佔據市場領導地位。

此外，本行相信，本行在以下領域亦為中國領先的商業銀行：

- 以2005年的人民幣清算結算收入而言，在清算結算服務領域；
- 截至2005年12月31日，以銀團貸款餘額而言，在銀團貸款領域；
- 以2005年的發行總量計算，在開放式基金代理發行領域；

- 以2005年的總銷售額而言，在憑證式國債分銷領域；
- 截至2005年12月31日，以客戶數量而言，在公司現金管理服務領域；及
- 以2005年理財產品銷售額而言，在個人理財服務領域。

擁有龐大且優質的公司及個人銀行客戶基礎

本行相信本行擁有中國最大的公司銀行客戶基礎，截至2006年6月30日，本行公司銀行客戶總數超過250萬，其中包括約57,710名貸款客戶。本行與眾多領先的大型集團和企業建立了深厚的銀行服務關係，截至2006年6月30日，本行的公司客戶包括中國營業收入最大的500家公司中的492家和《財富》500強中的238家公司。本行在能源、交通及電信等重要行業擁有良好的市場地位。此外，本行與政府部門、公共機構和金融機構等也擁有悠久的銀行業務關係。上述龐大的公司客戶基礎除了為本行提供穩定的資金來源外，還為本行提供寶貴的業務發展機會，有利於本行繼續在包括公司現金管理、投資銀行及其他手續費和佣金業務的新領域內擴展本行的產品及服務能力。

本行相信本行擁有中國最大的個人銀行客戶基礎，擁有超過1.5億名個人銀行客戶。截至2006年6月30日，在本行的金融資產餘額介於人民幣5千元至5萬元之間的個人客戶超過5千萬名。同期，在本行的金融資產餘額超過人民幣5萬元以上的個人客戶超過1,600萬名。這些客戶在本行的人均金融資產餘額超過人民幣15萬元。本行龐大的個人客戶基礎，可讓本行得以發現與推介新產品和服務。本行相信客戶對於手續費和佣金業務的新產品和服務(如個人理財和銀行卡)的需求，將隨着中國個人財富的日益增長以及客戶需求的日益複雜而強勁增長。

擁有廣泛的分銷網絡，並且是最大的電子銀行服務提供行

本行的運營網點遍布全國。截至2006年6月30日，境內分行、營業網點及其他機構(包括總行)達18,038家。本行在經濟較發達的長江三角洲地區、珠江三角洲地區以及環渤海地區擁有廣泛的分支機構及運營網點，截至2006年6月30日達7,738家。本行亦在全國開設了逾3,000個理財中心。本行龐大的公司和個人銀行銷售隊伍為本行的傳統分行網絡提供強大支持。本行擁有超過25,000名公司銀行業務客戶經理和包括在全國商業銀行中為數最多的金融理財師在內的約10,000名個人銀行客戶經理，他們在產品經理的配合和支持下，專職於與高端客戶建立和保持關係。本行對營業網點進行流程重組，建立了標準化兼高效率的客戶服務流程。

本行擁有包括互聯網、固定電話、手機、自動櫃員機和自助銀行中心在內的高效、先進的電子銀行網絡。以客戶數目和交易額計算，本行均為電子清算和結算服務的領先提供行。2005年通過本行的電子銀行網絡進行的交易額達到人民幣467,699億元。本行相信，以2005年

中國電子銀行總交易額計算，本行處於市場領先地位。同時，本行的電子銀行網絡亦可降低本行的平均交易成本，從而降低本行的整體成本收入比率。

本行廣泛的分銷網絡為本行提供了強有力的銷售平台，使本行能夠在憑證式國債、開放式基金及代理銀行保險產品等新產品和服務領域處於領先地位，為客戶提供更多便利，提升滿意度和忠誠度並更有效地吸引新客戶。

領先的信息科技能力

本行相信本行擁有中國商業銀行中最先進的信息科技平台。在國內四大商業銀行中，本行率先成功完成全行數據大集中工程，實現了本行全部國內分支機構各項業務數據的集中和實時處理。本行的數據集中使本行得以進一步開發各類應用軟件及加快電子銀行網絡建設，使本行的規模優勢得以發揮。

本行相信，本行通過本行自主開發的核心業務系統 — NOVA 系統在國內四大銀行中率先建立起集業務處理、客戶信息管理及運營管理決策分析為一體的綜合應用平台。本行NOVA系統為本行提供了以下優勢，包括：

- 信貸管理系統使得本行能夠更好地監控公司和個人貸款業務並加強本行的信貸風險管理；
- 客戶關係管理系統使得本行能夠通過挖掘客戶數據向目標客戶群提供度身訂做的產品；
- 全面的統計系統向本行的管理層以T+1形式提供財務和運營數據；及
- 業績價值管理系統使得本行的管理層能夠更有效地按產品線、業務線和分行評估業績，並根據該評估更有效地分配資源。

本行的信息科技平台獲得本行強大的信息科技研發能力的支持。本行於2006年6月獲得《銀行家》雜誌頒發的全球銀行「年度網絡應用創新獎」，於2004年憑全行數據大集中工程獲人民銀行頒發的「銀行業科技發展獎特等獎」，於2004年、2005年及2006年被《環球金融》雜誌選為中國的「最佳個人網上銀行」，於2005年獲中國互聯網協會主辦的「中國互聯網產業調查」中網上銀行類第一名，於2005年獲信息產業部頒發的「中國客戶關懷與公眾服務標杆企業金獎」及於2006年被《環球金融》雜誌選為亞太地區「最佳投資管理服務的企業網上銀行」。

本行計劃進一步加強本行的信息科技平台，整合境外與境內信息科技平台，使之達到國際先進水平。

增長迅速的手續費和佣金收入

由於本行將發展非利息收入業務作為重點策略之一，手續費和佣金收入得以迅速增長。2005年，本行的淨手續費和佣金收入在四大商業銀行中位居第一位。本行的淨手續費和佣金收入從2003年的人民幣56.24億元增加到了2005年的人民幣105.46億元，複合年增長率達36.9%。

銀行卡業務、清算和結算業務、投資銀行業務、電子銀行業務和託管業務的迅速增長對本行手續費和佣金收入增長的貢獻特別突出。從2003年到2005年，在手續費和佣金業務中，銀行卡業務所獲得的收入從人民幣10.01億元提高到了人民幣23.46億元，複合年增長率達53.1%；同期，人民幣結算和清算業務、投資銀行業務、電子銀行業務和託管所獲得的收入的複合年增長率分別為28.2%、59.2%、92.2%和74.9%。

本行相信隨着本行繼續重點發展並擴大在非利息業務方面的領先優勢，本行將能夠進一步提高手續費和佣金收入。

全面的風險管理和內部控制

本行設有涵蓋信用、流動性、市場和操作風險等方面的風險管理架構。此架構由本行先進的風險管理信息技術支撐，讓本行能更有效地管理各種風險並有助於本行資產質量的不斷改善。

本行對信貸調查、信用審批和貸後監控職能進行了分離，以維持對整體授信程序的獨立檢查及平衡。此外，本行在中國四大商業銀行中率先於2004年啟動了新巴塞爾資本協議所推薦的內部評級法風險管理工程，並於2005年採用了公司貸款十二級分類體系。我們相信由於本行風險管理水平的提升導致投資組合的不良貸款比例下降，本行自1999年1月1日以來的境內貸款組合的資產質量一直維持在較高水平。見「資產與負債 — 資產 — 本行貸款組合的資產質量 — 本行境內新老貸款組合資產質量的變化」。

本行的信息科技系統使本行能夠管理市場風險和流動性風險，以達到交易和合規報告的目的。本行堅持內部的市場和流動性的風險管理要求。

按照我們根據 COSO 內部控制整體框架制定的內部控制指引，本行計劃在三至五年內完成全行範圍的內部控制框架，強化全行內部控制管理。本行是率先根據 COSO 內部控制整體框架的要素對本行分行的內控開展評價的中國商業銀行。根據本行的評價程序，由總行統一制定了內控評價標準及負責評價一級分行的內部控制，而該等一級分行則負責評估其轄區內的下級分行的內部控制。本行經強化後的公司治理結構及內部獨立審計職能可以使本行加強整體監控和內部程序的合規性，從而降低操作風險。

穩定及經驗豐富的管理團隊

本行的高層管理團隊在中國商業銀行業界擁有豐富的從業和領導經驗。本行董事長姜建清先生於1984年加入本行，在銀行業擁有逾27年豐富經驗，包括於1997年至2000年間先後被任命為本行的上海分行行長、總行副行長，其後於2000年至2005年間擔任本行行長。姜先生之前曾於1979年至1984年在人民銀行任職，並曾於中國銀行業出任其他若干重要領導職位。本行行長楊凱生先生於1985年加入本行，在銀行業擁有逾21年豐富經驗，包括自1995年至1996年間擔任本行深圳分行行長，1996年至1999年間及2004年至2005年間擔任本行副行長。楊先生還曾於1999年至2005年出任中國華融資產管理公司總裁，令其對中國金融業的風險管理獲得了深入的了解。

本行高級管理團隊成功地帶領本行進行了多項業界領先的產品開發和業務創新，包括較早地在信息科技領域進行卓有成效的投資建設，較早地開始重視風險管理及內部控制，改革分行網絡及業務流程，以及實施本行的股份制改革。本行相信，這些優秀的歷史業績印證了本行高級管理團隊的戰略視野、對瞬息萬變的市場環境的積極應對能力以及其領導我們這樣的大規模現代商業銀行的能力。上述因素令本行管理團隊能夠帶領本行在競爭日益激烈的行業中繼續保持優勢。

本行的戰略

本行的戰略願景是鞏固在中國銀行業的市場領導地位並致力於轉型為國際一流的金融機構。本行的整體目標是實現股東價值最大化和維持可持續增長。本行相信自身的獨特性在於業務創新的經營方式，及引領市場的創新精神。本行在市場中率先對信息科技系統的數據集中進行投資，推介新產品與服務，建立全面風險管理體系，以及發展電子銀行網絡。本行致力於繼續以業務創新的理念，通過以下戰略措施加強本行的獨特性：

進一步發展具有高增長性的非信貸業務以實現收入及資產結構多元化

我們計劃繼續發展非信貸業務，使我們的收入來源多元化。我們相信，許多以手續費和佣金為基礎的產品及服務都會在未來幾年隨着中國經濟的增長、中國金融業的進一步開放以及本行客戶對銀行業務更高的要求而出現強勁增長：

- 在公司銀行業務方面，繼續利用本行廣泛的公司客戶基礎，進一步加強本行在清算和結算業務、公司現金管理業務和資產託管業務方面的領導地位。本行計劃拓展本行的產品和服務提供範圍。本行還將繼續增強公司銀行業務與投資銀行業務的互動發展；
- 在個人銀行業務方面，本行計劃通過將客戶的存款轉化為個人理財和其他投資產品，致力於提高整體回報並優化本行的資產和負債組合。本行計劃重點發展本行的

個人理財產品及服務以及銀行卡業務。另外，本行將為特定的市場和客戶群體提供度身訂做的產品和服務；

- 在資金業務方面，本行計劃加強投資和交易能力，升級交易系統，提高投資交易人員的業務能力，發展新產品和服務，加強流動性管理，並提高本行非信貸資產的回報。

本行相信，通過提供更廣泛的非信貸產品和服務，本行將能夠提升客戶滿意度和吸引新客戶，也能夠產生可觀的新收益來源並增強本行的整體盈利能力。

穩健發展本行的信貸業務，積極改善本行的信貸結構

本行將致力於利用本行在公司及個人信貸業務的市場領導地位，穩健發展本行信貸業務，並通過積極調整貸款在行業、地域、客戶和產品的組合以提高本行風險調整後的回報。本行計劃：

- 增加對那些本行相信信貸質量更佳而且市場潛力大的重點行業所提供的信貸業務。目前本行的目標行業主要包括具有高增長潛力的能源、交通及電信等。本行將繼續隨着市場的變化不斷調整本行的行業信貸政策；
- 擴大本行在經濟發達的長江三角洲地區、珠江三角洲地區、環渤海地區及中國中西部資源富集區域的信貸業務；
- 發展本行與高增長潛力信貸客戶群的業務關係，包括中小企業客戶；
- 通過增加對擁有良好信用評級的公司的貸款，並提高對信用評級較低的公司抵押品要求，以提高本行貸款組合的信用質量；
- 繼續加強本行在銀團貸款業務的市場領先地位；及
- 本行計劃大力發展個人信貸業務，同時提高能夠帶來可觀回報的個人融資產品的市場份額，譬如個人住房按揭貸款和貸記卡產品。

通過擴大客戶細分、加強目標市場營銷和提升客戶服務水平來繼續提升本行的客戶組合和盈利能力

本行將繼續利用廣泛的客戶基礎和數據庫，識別和保留能帶來利潤的公司銀行客戶和個人銀行客戶。本行的客戶關係管理系統(即CCRM和PCRM)使得本行可以收集和分析本行單個或一組公司和個人銀行客戶有關的資料。通過更深入地了解客戶的特性、需求和喜好，本行可以設計新產品，吸引新客戶並積極推動金融產品及服務的交叉銷售。

在公司銀行業務方面，本行對不同規模客戶實行分級營銷和管理，並建立了一支龐大的客戶經理隊伍。總行的客戶關係管理團隊集中管理本行最重要的客戶，特別是跨地區的大企

業集團，並由相關分行的區域客戶關係管理團隊提供相應支持。同時，分行的客戶關係管理團隊管理分行所在區域的重要客戶。本行將通過為本行的客戶關係管理團隊提供持續培訓，實施業績激勵體系計劃，以提高本行的客戶服務的質量。

在個人銀行業務方面，在全行範圍內統一了為各細分市場客戶服務的內容和渠道，並將高收入的客戶群和具有高增長潛力的客戶群作為重點目標。本行將繼續以客戶關係管理系統為依托，根據客戶的需求提供個性化的產品和服務。同時，本行將繼續優化本行的分行和營業網點，提高個人銀行銷售團隊和客戶服務團隊的服務水平。

為了擴大本行的整體客戶基礎，本行將繼續針對優質客戶發展新的產品。舉例來說，本行啟動了理財金賬戶來服務於較富裕的個人客戶並計劃推出針對中小型企業的產品和服務組合。

通過戰略性地提升傳統分行網絡，並加強電子銀行業務，以進一步增強銷售和市場推廣能力

為了加強本行的產品和服務的市場推廣，獲得更高的運營效率，本行致力於充分利用領先的信息科技平台和客戶關係管理系統。為了使本行客戶能夠更加便捷地使用本行的產品和服務，本行將進一步對營業網點進行流程再造，提高傳統分行網絡的運營效率，擴大電子銀行業務。本行正對傳統的分行網絡，特別是位於特定大中型城市的營業網點進行整合，並重點加強理財中心建設。在進一步鞏固本行廣泛的分銷網絡的同時，本行正在選擇性地在長江三角洲，珠江三角洲和環渤海地區這三個經濟發達的地區擴展網點。此外，為了捕捉高速增長的外貿業的市場機會及更好地服務境外客戶，本行計劃通過設立更多境外分行及網點，進一步擴張本行的網絡。本行計劃利用與跨國公司和與擁有境外業務的大型中國企業的關係，開拓境外市場並與有意進入中國市場的外國公司拓展新業務。

本行計劃通過進一步鼓勵客戶使用本行的電子銀行平台以推動本行領先的電子銀行業務，並提高本行的運營效率。此外，本行相信，本行的電子銀行平台為本行客戶提供許多便利，進而提高客戶的滿意度和忠誠度以及老客戶的留存率。本行計劃擴大電子銀行業務，安裝更多的自動櫃員機、對電話銀行和網上銀行的技術平台持續地進行升級，為本行客戶提供更多及時、可靠和便利的產品和服務，同時，進一步增加本行的電子銀行渠道取得的收入。

繼續加強風險管理及內部控制能力

本行計劃進一步將本行的風險管理和內部控制措施與國際最佳慣例接軌。為此目的，本行計劃：

- 繼續發展本行的風險管理文化；

- 進一步強化內控管理的獨立性和完善本行的全行內控系統；
- 繼續為本行的風險管理系統引入內部評級法，提高本行的風險識別、計量水平；
- 在本行的信貸風險管理流程中引入風險基準定價；
- 繼續強化本行的風險預警確認和預防能力；及
- 提高資產負債管理能力，並進一步集中本行的風險管理。

充分利用與戰略投資者的合作關係

本行通過與海外戰略投資者合作完善本行的公司治理，加強本行產品開發能力及豐富本行的產品和服務種類：

- 與高盛集團合作，加強本行的公司治理，特別是加強本行在風險管理與內部控制，以及提高本行在資金交易、資產管理、公司銀行業務及投資銀行業務和不良貸款處置方面的能力；
- 與安聯集團合作，開發並向本行客戶提供多種銀行保險產品與服務；及
- 本行計劃與美國運通進一步擴大合作（此合作始於雙方在2004年所訂立的信用卡合作協議），進一步提升本行銀行卡業務，尤其是在產品開發、銷售及營銷、風險管理和客戶服務等領域。

完善與績效掛鈎的激勵機制，加強培訓，提高員工績效

本行將繼續採取各種措施加強人力資源發展，以配合本行的各項業務發展戰略。本行正在全行建立以「管理」、「專業」、「銷售」和「操作」四大職類為主線的職務體系，以促進各類員工的職業發展，並更合理地對各類員工進行考核和制定薪酬。本行還將繼續為員工提供各種培訓發展的課程（包括由我們的海外戰略投資者協助提供的培訓機會），使員工能夠提升他們的技能，並獲得專業發展。本行計劃繼續改善管理層和員工激勵機制，引入以經濟增加值為導向的激勵機制，使員工的收入與個人表現以及所在部門貢獻的經濟增加值掛鈎。本行相信通過上述措施，可以有效地吸引、保留、激勵和培養一支高素質的員工隊伍。

業 務

本行的主要業務

本行的主要業務包括公司銀行業務、個人銀行業務、資金業務以及其他業務。下表列出了所示期間本行各業務分部的營業收入總額。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止6個月			
	2003年		2004年		2005年		2005年(未審計)		2006年	
	數額	百分比	數額	百分比	數額	百分比	數額	百分比	數額	百分比
	(除百分比外，均以人民幣百萬元為單位)									
公司銀行業務	76,893	57.9%	81,019	54.8%	87,482	51.0%	40,014	49.3%	43,617	50.9%
個人銀行業務	32,655	24.6	40,269	27.2	53,681	31.3	26,417	32.6	29,679	34.6
資金業務	20,566	15.5	24,313	16.4	28,296	16.5	14,081	17.4	11,905	13.9
其他 ⁽¹⁾	2,670	2.0	2,358	1.6	2,161	1.2	580	0.7	549	0.6
總營業收入	132,784	100.0%	147,959	100.0%	171,620	100.0%	81,092	100.0%	85,750	100.0%

(1) 包括權益投資和不能直接歸屬於某一分部或不能合理分配的收入和費用。

下表列出了所示期間本行按產品分類的向客戶提供的貸款。

	12月31日						6月30日	
	2003年		2004年		2005年		2006年	
	金額	總額中佔的比例 (%)	金額	總額中佔的比例 (%)	金額 ⁽¹⁾	總額中佔的比例 (%)	金額	總額中佔的比例 (%)
	(除百分比外，均以人民幣百萬元為單位)							
公司貸款	2,761,699	81.2%	2,811,490	75.8%	2,277,396	69.2%	2,400,230	69.4%
票據貼現	156,489	4.6	310,148	8.4	392,717	11.9	416,336	12.0
個人貸款	407,672	12.0	486,867	13.1	515,042	15.7	533,087	15.4
境外運營	76,417	2.2	99,243	2.7	104,398	3.2	111,427	3.2
客戶貸款總額	3,402,277	100.0%	3,707,748	100.0%	3,289,553	100.0%	3,461,080	100.0%

(1) 2005年12月31日的數額反映了與重組有關的出售的結果。

公司銀行業務

概述

本行相信本行在中國擁有最廣泛的公司銀行客戶基礎，截至2006年6月30日，擁有超過250萬客戶。本行向包括國有企業、私營企業、外資企業及政府機關等公司和其他實體(本行統稱為本行的公司銀行客戶)提供一系列的公司銀行業務產品和服務。本行的公司銀行產品和服務包括貸款業務、票據貼現業務、存款業務以及包括清算和結算、現金管理、委託代理服務、外匯、擔保服務、託管及投資銀行服務等在內的手續費和佣金產品和服務。

公司類貸款

公司類貸款一直是本行貸款組合中最大的組成部分。本行的公司類貸款包括短期貸款和中長期貸款。截至2006年6月30日，本行境內公司類貸款餘額為人民幣24,002億元，佔本行貸

業 務

款組合總額的69.4%，其中境內人民幣公司類貸款為人民幣22,841億元，佔本行境內公司類貸款餘額的95.2%。

下表列示本行截至所示日期按借貸類型分類的境內公司類貸款組合餘額：

	截至12月31日						截至6月30日	
	2003		2004		2005		2006年	
	金額	佔總額 百分比	金額	佔總額 百分比	金額 ⁽¹⁾	佔總額 百分比	金額	佔總額 百分比
	(除百分比外，均以人民幣百萬元為單位)							
短期貸款.....	1,652,999	59.9%	1,536,922	54.7%	938,909	41.2%	953,228	39.7%
中長期貸款：								
項目貸款及其他貸款 ..	942,965	34.1	1,059,224	37.7	1,091,937	47.9	1,159,841	48.4
房地產開發貸款	138,702	5.0	161,414	5.7	174,267	7.7	204,641	8.5
銀團貸款	27,033	1.0	53,930	1.9	72,283	3.2	82,520	3.4
小計.....	1,108,700	40.1	1,274,568	45.3	1,338,487	58.8	1,447,002	60.3
合計.....	<u>2,761,699</u>	<u>100.0%</u>	<u>2,811,490</u>	<u>100.0%</u>	<u>2,277,396</u>	<u>100.0%</u>	<u>2,400,230</u>	<u>100.0%</u>

(1) 2005年12月31日的數額反映了本行與重組有關的出售。

短期公司類貸款

本行向公司銀行客戶提供期限在一年以內的短期貸款。在本行所有短期貸款中大部分是流動資金貸款。此外，本行為公司銀行客戶提供票據預付及購買、保理業務及福費廷業務和貿易融資貸款。

中長期公司類貸款

本行的中長期公司類貸款主要包括項目貸款、房地產開發貸款及銀團貸款，期限一般為1至10年。

項目貸款及其他貸款。本行主要向公司銀行客戶提供中長期項目貸款，以滿足他們新建、擴建、更新或購置固定資產的資金需要。本行的政策是相關項目要符合國家產業政策及本行內部信貸政策。一般而言，本行的項目貸款的年限不超過十年，但可以適當延長。這些項目貸款一般採取浮動利率制。截至2006年6月30日，本行約66.0%的項目貸款要求借款人提供抵押品或第三方保證。本行的項目貸款款項只可用於相應獲得批准的特定項目，且貸款款項是根據有關項目的特定目標和進展情況分期發放的。

房地產開發貸款。本行為滿足公司銀行客戶對建設房地產開發項目的資金需求而發放中長期房地產開發貸款。截至2006年6月30日，本行的住宅房地產開發貸款佔房地產開發貸款的78.5%，通常期限不超過三年。這些房地產開發項目貸款一般採取浮動利率制，要求有抵

押品擔保。本行只對已經獲得相關政府主管部門批准的項目發放房地產開發貸款，且貸款款項只可用於指定的項目。

銀團貸款。本行提供銀團貸款業務，一般用於大規模擴建項目和其他開發項目。本行相信，隨着中國銀團貸款市場進一步發展，本行有能力使本行的公司貸款組合多樣化，並提高本行為客戶的大規模融資項目提供服務的能力。

票據貼現

商業滙票由中國企業發行，規定承兌方在預先釐定日期無條件向票據收款人或持有人支付款項。商業滙票通常用於支付銷售貨物交付後的款項或延期支付的款項。銀行承兌滙票通常是銀行承兌的商業票據。商業承兌滙票是非銀行公司或機構承兌的商業票據。商業滙票的收款人或持有人可在預先釐定付款日期前向本行提交商業滙票，即時收取款項，款項金額為票據貼現賬面值。此貼現代表該收款人或持有人的融資成本。作為向公司銀行客戶提供短期融資的來源，本行貼現購買剩餘期限不足六個月的銀行承兌滙票。本行可向人民銀行或其他金融機構轉售這些票據，以增加本行資金的流動性。除了銀行承兌滙票，本行也購買獲本行預批准的少數大型優質企業所發行的商業承兌滙票。截至2006年6月30日，本行貼現銀行承兌滙票餘額達人民幣3,816億元，佔票據貼現餘額的91.7%，本行貼現商業承兌滙票餘額為人民幣347億元。截至2006年6月30日，本行票據貼現餘額位居中國商業銀行第一位，市場份額為21.4%。本行是首家實現集中管理票據貼現業務的中國商業銀行。2000年，本行於上海設立了境內首家票據中心，集中管理本行的票據貼現業務。

手續費和佣金產品和服務

本行向公司銀行客戶提供多種手續費和佣金產品和服務，包括清算和結算、現金管理服務、委託代理服務、外滙服務、擔保服務、託管和投資銀行服務。本行在最近幾年持續致力於開發和提供公司銀行手續費和佣金產品和服務。本行相信這些公司銀行產品和服務不但為本行提供多渠道的收入來源，亦幫助本行通過向客戶提供更多選擇和靈活性，建立起與客戶的持久關係。

清算和結算及現金管理服務

本行為公司銀行客戶提供境內的清算和結算服務，包括銀行滙票、本票、支票、外幣兌換、信用證、滙款和托收。

本行為大型公司銀行客戶提供綜合的現金管理服務以幫助客戶管理現金流。本行現金管理服務包括資金收集、支付、賬戶管理及流動性管理。本行也為公司銀行客戶的附屬企業提

供全集團的資金集中管理、轉賬及其他資金管理服務。通過本行的網上銀行平台，本行公司銀行客戶中跨地區運營的集團公司客戶可以實現對集團賬戶間資金的實時監控和轉賬。本行預期隨着公司銀行客戶不斷增多和客戶現金管理需求的複雜化，其對現金管理服務的需求將持續增長。截至2006年6月30日，本行擁有24,723名現金管理客戶。

委託代理服務

本行為公司銀行客戶與金融機構提供委託代理服務。本行的委託代理服務主要包括公司委託貸款、住房委託貸款等，並代為監督貸款使用，協助收回本息，以及提供代理結算等項服務。

外匯

本行為公司銀行客戶提供多元化的外匯服務。

擔保服務

本行為公司銀行客戶提供的擔保服務，主要包括投標保函、履約保函、預付款保函、經營租賃保函、融資租賃保函和借款保函及備用信用證等。

託管服務

本行向開放式基金、企業年金、社保基金理事會、保險公司、合資格境外機構投資者(QFII)和其他銀行客戶提供一系列託管服務，包括資金結算、會計核算、資產評估、業績評估及投資監控等。1998年，本行成為首間提供託管服務的中國商業銀行。根據中國證監會統計，由1998年起至2005年，以託管的資產總額計算，在所有中國商業銀行中，本行居於首位。截至2006年6月30日，本行託管的資產已達約人民幣2,829億元，佔中國市場的34.1%。本行於2005年被《財資》雜誌評為「中國最佳託管銀行」，先後於2004年和2005年被《全球託管人》雜誌授予「中國最佳託管銀行」，並於2004年被《亞洲貨幣》評為「中國最佳託管銀行」。

投資銀行服務

本行通過總行的投資銀行部及在25家一級分行設立的投資銀行部提供一系列投資銀行服務。本行提供常年財務顧問服務、投融資顧問服務、重組和併購諮詢服務、銀團貸款安排服務、企業上市發債諮詢服務、短期融資券承銷服務、企業信息服務和資產證券化顧問業務服務。

本行投資銀行業務的主要業務之一是向企業和機構用戶提供常年財務顧問業務，包括項目投資及融資、業務發展規劃，以及對特定行業和金融市場的深度分析。截至2006年6月30

日止6個月，本行提供財務顧問服務而獲得的收入相比於2005年同期增長了38.9%，達到人民幣6.54億元。本行是經中國金融監管機構認可能夠於中國同業市場承銷由中國合資格公司發行的短期融資券的首批中國商業銀行之一。本行為公司銀行客戶承銷的短期融資券服務持續增加。根據中央國債登記結算有限公司公佈的數據，截至2006年3月31日止的三個月，以承銷短期融資券交易的筆數計算，本行在全中國商業銀行中位居第一。本行發起了國內首次實現無擔保、無回購承諾的證券化產品發行項目——寧波分行不良資產證券化項目，該項目被《CFO Asia》評為「2004年度最佳交易」。作為張裕葡萄酒股份有限公司的財務顧問，我們為該公司的股權轉讓項目提供諮詢服務，該項目被全國工商聯併購公會等機構評為「2005年中國十大併購事件」之一。

公司類存款

本行為公司銀行客戶提供多種人民幣及主要外幣的帶息活期和定期存款服務。本行獲批准支付的定期及活期存款最高利率由人民銀行釐定，本行獲准對來自若干金融機構的存款執行可協議的利率，這些機構包括保險公司、社保基金理事會、省級社會保險經辦機構和國家郵政儲蓄機構。此外，本行還提供最低存款額為人民幣500,000元的通知存款產品，不設最低存期，允許客戶在提前1或7天予以通知的情況下提取資金。本行相信本行的公司類存款基礎為本行提供低成本和穩定的資金來源。於2006年6月30日，本行的境內公司類存款佔本行境內存款餘額的44.8%，同時，境內公司類活期存款佔本行境內活期存款餘額的62.7%。

截至2006年6月30日，本行境內公司類存款總計人民幣26,997億元，其中人民幣存款佔97.3%，外幣存款佔2.7%。本行境內的人民幣公司存款截至2006年6月30日達人民幣26,261億元。本行境內的人民幣公司存款由截至2003年12月31日的人民幣19,309億元增加11.3%，至截至2004年12月31日的人民幣21,500億元，其後再上升12.1%，至截至2005年12月31日的人民幣24,102億元。據中國人民銀行統計，截至2005年12月31日，本行公司類存款總額居中國商業銀行首位，市場份額為17.4%。

市場營銷

本行的總行負責制定公司銀行業務整體發展的計劃。分行和支行根據總行的整體業務計劃和公司銀行業務營銷戰略，制定並執行具體的、針對當地情況專門設計的公司銀行業務營銷戰略。

本行的公司銀行業務營銷活動主要由公司銀行客戶經理執行。截至2006年6月30日，本行擁有超過2.5萬名公司銀行客戶經理，與其他專業人員密切合作，進行產品和服務的交叉銷售。對於那些跨地區運營的公司銀行客戶，總行和不同分支機構的公司銀行客戶經理會組成團隊緊密合作，以對整體客戶關係進行有效管理。

本行已開發客戶關係管理系統幫助本行制定有效的營銷戰略。此外，本行正在開展一系列針對中小企業的業務營銷舉措。

個人銀行業務

概況

本行相信本行擁有中國最大的個人銀行業務客戶基礎，擁有超過1.5億名個人銀行業務客戶。本行的個人銀行業務產品和服務包括個人貸款、銀行卡、個人存款和一系列的個人銀行手續費和佣金產品和服務等。截至2006年6月30日止6個月，個人銀行業務收入佔總營業收入的34.6%，而2005年同期為32.6%。根據人民銀行的數據，截至2005年12月31日，本行的個人貸款和存款餘額均列中國商業銀行之首，市場份額分別為24.0%和20.9%。

個人貸款

本行向個人銀行客戶提供個人房地產按揭貸款和其他各類個人貸款。截至2006年6月30日，本行的境內個人貸款餘額為人民幣5,331億元，佔貸款組合總額的15.4%。

個人房地產按揭貸款

根據人民銀行的數據，截至2005年12月31日，本行的境內個人房地產按揭貸款規模在中國居於首位，餘額總計人民幣4,473億元。截至2006年6月30日，本行的境內個人房地產按揭貸款餘額為人民幣4,597億元。本行為個人銀行客戶提供個人房地產按揭貸款服務，為個人客戶購買住宅和商用房屋提供資金。本行的個人房地產按揭貸款以所購置的房地產作為擔保。本行根據對借款人資信狀況的評估，提供佔房地產評估價值最多80%的貸款。本行的個人房地產按揭貸款期限最長30年。自2006年6月1日起，對個人房地產按揭貸款的首期付款要求已按監管部門的規定作了相應調整。個人房地產按揭貸款是本行個人貸款組合的重要組成部分，截至2006年6月30日，境內個人房地產按揭貸款佔境內個人貸款餘額的86.3%。

個人消費貸款及其他個人貸款

本行也提供多種個人消費貸款及其他個人貸款。我們的個人消費貸款包括個人綜合消費貸款、個人汽車貸款、個人助學貸款、個人質押貸款及個人信用貸款等。截至2006年6月30日，本行的境內個人消費貸款及其他個人貸款餘額總計人民幣734億元，相當於本行境內個人貸款餘額的13.7%。

本行的個人綜合消費貸款一般針對住房裝修或購買個人商品而發放。本行對個人綜合消費貸款通常要求有抵押或第三方保證。

本行個人汽車貸款的最高額度為汽車購買價格的80%，通常要求有抵押或第三方保證。本行汽車貸款的期限一般為三年。

本行的助學貸款包括國家補助類學生貸款和非補助類學生貸款。國家補助類學生貸款的利息由政府給予部分補助。非補助類學生貸款向學生或其監護人提供，資助學生完成非義務教育，也可以用於留學。

本行的個人質押貸款一般以定期存單、國債或保單為擔保。本行會向資信良好的借款人發放個人信用貸款。

本行也為個人銀行客戶提供以個人經營貸款為主的其他個人貸款，以滿足其經營的現金流需要。本行一般要求這些經營貸款具有抵押或第三方保證。此外，本行的個人貸款還包括銀行卡的透支。參看「資產與負債 — 資產 — 向客戶提供的貸款 — 個人貸款」。

銀行卡業務

本行向個人銀行客戶提供全面的銀行卡產品和服務，包括單幣和雙幣貸記卡、準貸記卡和單幣和雙幣借記卡。本行銀行卡所用的「牡丹卡」品牌是中國首個的銀行卡註冊商標，此品牌也是中國最知名的銀行卡品牌之一。根據人民銀行的統計，本行2005年銀行卡的交易額在中國銀行卡發卡行當中名列榜首，市場份額為36.8%。截至2006年6月30日止6個月本行銀行卡業務的收入總額達人民幣14億元。本行銀行卡業務的收入總額由截至2003年12月31日止年度的人民幣10億元增加61.4%至截至2004年12月31日止年度的人民幣16億元，再增加45.2%至截至2005年12月31日止年度的人民幣23億元。

本行的銀行卡在本行於中國自有的網絡以及中國和多個其他國家內的銀聯網絡通用。本行是中國銀聯（總部設於中國的銀行卡網絡組織）的創辦成員之一，並擁有其5.45%的股權。本行的雙幣貸記卡和雙幣借記卡也可通過美國運通、萬事達卡和Visa的網絡在全球使用。同時，本行廣泛的自主開發服務網絡，包括24小時呼叫中心、分行網點、電子銀行網絡和手機銀行服務，也支持了本行的銀行卡服務。

本行於2004年與美國運通公司簽署了貸記卡合作協議，根據協議，本行與美國運通同意共同在中國發行貸記卡，並在本行貸記卡業務的營銷、客戶服務、產品研究與開發、風險管理等領域展開合作。

貸記卡和準貸記卡

本行在中國發行人民幣貸記卡及人民幣美元、人民幣歐元或人民幣港幣雙幣貸記卡。於2005年12月，本行成為中國商業銀行中首家發行 EMV (Europay Mastercard Visa) 標準貸記

卡的銀行。此外，本行向個人銀行客戶發行人民幣準貸記卡，此卡向持卡人提供透支期最多60天的計息透支額度。截至2006年6月30日，本行於中國擁有約820萬戶貸記卡和準貸記卡賬戶。

本行於2002年在北京成立了牡丹卡中心，集中管理本行在中國發行的貸記卡和準貸記卡。該卡中心採用獨立的會計和管理系統，協調分行進行貸記卡和準貸記卡相關的營銷、申請、審批、分銷、賬戶管理和客戶服務。

本行貸記卡和準貸記卡的收入主要包括：向接受本行銀行卡的商戶收取的手續費，以及向持卡人收取的年費、利息、手續費和滯納金。由於以貸記卡作為支付手段在中國日益普及，本行預計本行貸記卡業務將繼續顯著增長。

借記卡

本行向客戶發行人民幣借記卡和人民幣美元雙幣借記卡。本行客戶可使用多功能借記卡享用多項金融服務，包括現金存提、繳費以及資金轉賬。截至2006年6月30日，本行在中國發出的人民幣借記卡為1.463億張。本行借記卡的收入主要包括：向接受本行銀行卡的商戶收取的手續費，以及向持卡人收取的年費和其他服務費用。截至2006年6月30日止6個月本行在中國大陸的人民幣借記卡消費總額為人民幣1,053億元。

手續費和佣金產品和服務

本行為個人銀行客戶提供一系列的個人銀行手續費和佣金產品和服務，包括個人理財、滙款和結算、代收代付及銀行卡相關服務。

個人理財服務

本行提供一系列的個人理財產品和服務，包括財務顧問服務、投資管理產品、銀行保險服務及委託代理服務。這些產品和服務包括：「穩得利」，一種低風險的人民幣投資產品，以優質信用人民幣債券(包括國債、短期融資券、央行票據及其他債券)的投資收入作擔保；「滙財通」，一種與利率、滙率、商品價格指數和信用指數掛鉤的外幣理財產品；以及「珠聯幣合」，一種人民幣與外幣衍生產品相連結的組合投資產品。此外，本行亦提供名為「滙市通」的外滙交易產品；以及名為「金行家」的黃金交易產品。

本行的高收入客戶可通過理財金賬戶直接聯絡經驗豐富的客戶經理，享有個性化服務。截至2006年6月30日，擁有本行理財金賬戶的客戶已達約230萬名。

本行是首家正式向境內居民推出代客境外理財服務的中國商業銀行，為境內居民在境外進行境外金融產品投資。中國商業銀行於2006年初被批准開辦此項業務，其依據是人民銀行、中國銀監會和國家外匯管理局共同頒佈的《商業銀行開辦代客境外理財業務管理暫行辦法》。

本行還向個人銀行客戶提供多種第三方金融產品。視產品種類而定，本行向提供產品的第三方機構或向客戶收取手續費與佣金。本行提供的第三方金融產品和代理服務包括：

- 證券代理服務。本行代理政府債券和開放式基金產品的發行和交易，為政府、證券公司、基金管理公司和在本行開設交易賬戶的客戶提供資金轉賬服務。根據財政部的統計，按銷售額計算，本行於2005年是中國最大的憑證式國債分銷行，佔有31.2%的市場份額。此外，以2005年基金代理發行總量計算，本行在開放式基金的銷售方面亦為全國最大分銷行。截至2006年6月30日止6個月及截至2005年12月31日止年度，本行所代理銷售的開放式基金的總額分別達到了人民幣896億元和人民幣707億元。
- 銀行保險代理業務。本行為保險公司代銷銀行保險產品和服務。根據中國保監會的統計，本行在截至6月30日止6個月及截至2005年12月31日止年度代銷的銀行保險產品的保費總計分別為人民幣248億元和人民幣322億元，分別以35.1%和34.9%的市場佔有率位居中國領先商業銀行之一。

滙款與結算服務

本行提供人民幣和外幣計價的轉賬與滙款服務。本行通過利用廣泛的分行網絡與先進的電子銀行平台，向個人銀行客戶提供「滙款直通車」電子滙款服務。

代收代付服務

本行為客戶提供廣泛的代收代付服務，包括代付工資、代收公共事業費、代收電信費以及彩票代理服務等。

與銀行卡相關的服務

本行向各類商戶提供貸記卡、準貸記卡和借記卡的結算服務，並向商戶收取佔本行所處理交易的消費額一定比例的佣金。本行在中國擁有廣泛的商戶網絡，截至2006年6月30日，與本行保持業務關係的商戶共約有168,000家。

個人存款

本行提供以人民幣和外幣結算的活期存款和定期存款服務。人民銀行規定了存款利率的上限，本行可以在遵行有關上限的基礎上自主決定所採用的利率。參看「監管 — 中國的監

管 — 產品和服務定價」。本行目前提供的人民幣定期存款產品期限由3個月到5年不等，外幣定期存款期限由1個月到2年不等。

截至2006年6月30日，本行境內個人存款餘額為人民幣32,787億元，佔本行境內存款總額的54.4%。本行的境內個人存款餘額於截至2005年12月31日為人民幣31,063億元，較截至2004年12月31日的人民幣28,102億元增加10.5%，而截至2004年12月31日的境內個人存款餘額則較截至2003年12月31日的人民幣25,809億元增加8.9%。據人民銀行的數據顯示，截至2005年12月31日，本行的境內個人存款總額居所有中國商業銀行之首。

市場營銷

本行總行制定全行個人銀行業務的營銷策略，組織全行通過多種營銷形式推廣個人銀行產品及服務。本行一級分行針對當地市場制訂具體方案，並監查二級分行執行該方案的情況。

本行在全行範圍內統一了為各細分市場客戶服務的內容和渠道。本行將高收入的客戶群和具有高增長潛力的客戶群作為重點目標，並為其提供量身定做的產品和服務。例如，本行面向大學生群體推出了「牡丹靈通卡e時代」。

為提升本行個人銀行業務的領先地位，本行已採取多項措施提升個人金融業務的銷售能力，分銷網絡及客戶關係管理能力。例如鼓勵本行客戶使用本行方便的電子銀行網絡。同時，本行正在優化傳統的營業網點，並加快理財中心的建設。

本行主要由專職個人理財顧問和超過3,000家理財中心，配以本行的電子銀行網絡，提供本行的個人理財服務。特別是本行的業務開發工作集中在年均金融資產餘額維持在不少於人民幣50,000元水平的中高端客戶群。截至2006年6月30日，本行1萬名個人銀行客戶經理當中包括1,418名金融理財師，在中國商業銀行中本行的金融理財師人數最多。

本行在境內主要城市定期進行市場調研並收集數據，以便加深了解本行目標客戶的消費習慣以及對具體產品的滿意度。本行舉辦財富管理講座和信息研討會，以向潛在客戶介紹本行的產品和服務。此外，本行亦利用多種傳媒及其他營銷渠道吸引不同的客戶群。本行相信，通過市場調研和廣告推廣，能夠有效地向重點客戶促銷本行為其量身訂制的主要個人銀行產品和服務。

本行的個人客戶關係管理系統搜集、整合和分析與客戶相關的數據，支持本行的個人銀行業務客戶經理根據客戶的財務需求，提供個性化的客戶服務及產品。此外，本行正在建立統一的客戶信息系統，對客戶資料進行跨地區整合，這使得本行客戶經理能更全面了解客戶需求，並能為客戶提供包含所有賬戶資料的綜合對賬單。

本行已加大交叉銷售個人銀行產品的力度，譬如向在本行儲有超過一定金額存款的客戶提供個人理財服務。本行也通過協調個人銀行業務和公司銀行業務的營銷工作，向不同客戶群交叉銷售個人銀行產品和服務。譬如，本行利用向公司客戶提供代付工資服務的機會，向公司客戶的僱員促銷本行的個人銀行產品和服務。

資金業務

本行的資金業務主要包括貨幣市場業務、投資組合管理和代理本行客戶進行的資金交易。截至2006年6月30日止6個月，本行的資金業務營業收入為人民幣119億元，佔本行總營業收入的13.9%。

貨幣市場交易活動

本行的貨幣市場交易活動主要包括：(i)與境內外金融機構進行短期資金拆借交易，也稱為銀行間貨幣市場業務；及(ii)回購和買入交易。大多數用於回購和買入交易的證券為人民幣幣種的中國政府債券、政策性銀行債券以及央行票據，另有小部分主要為外國政府和政府機關發行的外幣計價債券。

投資組合管理

本行投資證券組合主要包括債務投資證券。本行將投資組合劃分為：(i)以公允價值計量且變動計入損益的債券（主要包括持有作交易用途的債券）；(ii)應收款項（沒有在活躍市場報價或交易，且沒有被劃分為持有至到期證券，也沒有被劃分為可供出售證券的具有固定的或可確定回收金額的金融資產（衍生資產除外））；(iii)持有至到期證券；及(iv)可供出售的證券。應收款項、持有至到期債券和可供出售債券主要為投資目的而持有。

自營資金交易

本行主要通過總行從事自營資金交易，主要包括中國政府、人民銀行和外國政府發行的債券和票據等交易及外匯買賣。本行是中國銀行間市場的做市商。另外，本行也通過利用衍生工具交易規避投資風險。

投資活動

本行主要基於對與投資相關的利率、匯率、信用和其他風險因素的判斷來設定本行投資組合的目標收益率。本行在對將外幣證券納入到本行的投資組合進行評估時，會同時關注主權信用風險等因素。本行目前的投資組合包括中國政府、人民銀行、政策性銀行及少量的其

他境內金融機構發行並以人民幣計值的債券。本行也持有境內企業所發行的短期融資券。在境外市場，本行也對外國政府、金融機構、公司和國際組織發行的達到投資級別的外幣債券進行投資。

代理客戶資金交易

本行為公司和個人銀行客戶提供廣泛的資金業務服務。本行是首批獲准開辦遠期結售滙服務和金融衍生產品的中國商業銀行之一。本行提供即期結售滙、遠期結售滙、人民幣和外幣掉期交易服務。本行代理客戶進行每天24小時外滙交易活動。本行也代理客戶進行遠期貨幣合約、利率掉期、貨幣掉期、期權及其他金融衍生工具交易服務。根據國家外滙管理局的統計，本行在截至2006年6月30日止6個月的外幣人民幣交易額達662億美元，位居中國商業銀行第二位，佔中國商業銀行外幣人民幣交易額的12.3%。

本行是上海黃金交易所的會員之一。據上海黃金交易所統計，截至2005年12月31日，本行代理實物黃金結算額在中國商業銀行中排名第一，總結算量為人民幣542億元，市場份額為57.0%。本行向客戶提供實物黃金、賬戶黃金交易以及黃金衍生產品及服務。為沖銷代理客戶交易所獲得的倉盤，本行一般會進行對沖和其他衍生工具交易。

境外業務

本行的業務遍及全球大部分主要金融中心。本行在香港、澳門、新加坡、東京、首爾、釜山、法蘭克福和盧森堡設有分行；在香港、倫敦和阿拉木圖設有控股機構；在紐約、莫斯科和悉尼設有代表處，負責本行的境外業務。截至2006年6月30日，本行設有98家境外分行、控股機構、代表處和網點，並與位於117個國家及地區的1,250家外國銀行建立了代理行關係。

本行境外業務向客戶提供商業銀行服務、投資銀行服務和經紀服務。本行利用在中國的廣闊客戶基礎與廣大分銷網絡，為境內和境外客戶提供全面的綜合金融服務。

截至2006年6月30日，本行境外分行和控股機構的總資產為人民幣1,925億元，較截至2005年12月31日的人民幣1,805億元增加6.6%，而截至2005年12月31日的總資產則較截至2004年12月31日的人民幣1,634億元增加10.5%。截至2006年6月30日止6個月，本行境外業務稅前利潤為人民幣15億元。本行境外業務稅前利潤總額於截至2005年12月31日止年度為人民幣22億元，較截至2004年12月31日止年度的人民幣17億元增加28.3%，而截至2004年12月31日止年度的稅前利潤總額則較截至2003年12月31日止年度的人民幣13億元增加34.7%。

本行是首家收購境外上市銀行的中國內地商業銀行。本行目前最大的境外業務主體為工銀亞洲。本行於2000年收購於1964年成立於香港並於1973年在香港聯交所公開上市的香港友

聯銀行，並將其更名為工銀亞洲。2001年將本行香港分行的主要業務注入工銀亞洲。2004年，工銀亞洲收購了華比富通銀行在香港的零售和商業銀行業務。於2005年，工銀亞洲收購總部設於深圳的華商銀行，務求通過向香港客戶提供與中國相關的綜合銀行產品和服務，加強其在香港銀行市場的競爭力。

工銀亞洲提供全面的零售及個人理財服務，包括信用卡、個人貸款、證券交易、保險及其他理財服務；工銀亞洲還提供全面的商業和企業銀行服務，在銀團貸款和結構性貸款方面扮演着香港市場領跑者的角色。工銀亞洲主要通過其位於香港的分支機構網絡和分銷渠道提供其銀行產品及服務，其中包括42家分行、一家投資服務中心，以及網上和電話銀行系統。截至2006年6月30日，工銀亞洲的總資產達1,266億港元。截至2005年12月31日，在其本身或其母公司在香港聯交所公開上市的香港註冊銀行之中，工銀亞洲的總資產排名第六。截至2005年12月31日，工銀亞洲有逾22,000戶為公司銀行客戶及逾144,000戶為個人銀行業務客戶。截至2006年6月30日，工銀亞洲不良貸款佔總貸款組合的比例為0.8%；而截至2005年12月31日、2004年12月31日及2003年12月31日分別為0.9%、1.3%及1.7%。

本行通過工商東亞主要在中國內地和香港從事一系列的投資銀行業務和經紀業務。截至最後實際可行日期，本行擁有工商東亞75%股權，東亞銀行有限公司則擁有餘下的25%股權。工商東亞的投資銀行業務和經紀業務主要包括承銷及財務顧問服務、證券銷售及交易、經紀以及投資研究服務。工商東亞主要運營地點設在香港，並在北京、上海和廣州設有代表處。工商東亞客戶主要包括境內及國際企業、政府機構、機構投資者以及零售投資者。

產品定價

本行的定價政策最終由資產負債管理委員會負責制定。

本行可全權酌情設定本行人民幣貸款的利率，但最低為人民銀行釐定的相關基準利率的90%。本行亦可全權酌情設定本行的活期和定期存款的利率，但最高為人民銀行厘定的相關基準利率。若干手續費和佣金產品和服務受政府指導價控制，包括中國銀監會和國家發改委規定的人民幣基本結算業務，而其他手續費和佣金業務產品和服務的收費可由本行根據市場情況與本行的融資成本自主決定。請參看「中國的銀行業 — 行業走勢 — 加強監管和其他銀行業改革」一節和「監管 — 中國的監管 — 產品和服務定價」一節。

本行也採用和實行內部資金轉移定價系統。經資產負債管理委員會審批後，本行的資產負債管理部根據多種因素來決定內部資金轉移價格，包括中國資金市場的現行利率動態、本行存貸款的利率結構和資產負債管理委員會設定的戰略目標。

業 務

根據適用的規定、監管要求及指引，本行根據對相關風險調整收益的評估來設定產品價格。在制定價格時，本行考慮的因素中包括本行資產的風險狀況、單個客戶對本行業務的貢獻度、本行的成本、預期的風險調整後和成本調整後的回報率以及本行的內部資金定價標準等。此外，本行還考慮整體市場狀況以及競爭對手所提供的類似產品和服務的價格。

分銷渠道

本行通過多種分銷渠道提供產品和服務。以總交易量計算，本行相信本行的電子銀行服務(包括自動櫃員機、自助銀行中心、網上銀行、電話銀行和手機銀行)規模在中國商業銀行中排名第一。本行已經將電子銀行網絡與本行的傳統分行運營進行了一體化整合。

分行網絡

截至2006年6月30日，本行在中國境內的傳統分行網絡包括18,038家境內分行、營業網點及其他機構(包括總行)，包括位於北京的總行、35個一級分行、412個二級分行、17,506個支行和網點以及84個其他機構。我們的網點包括超過3,000個理財中心。本行大部分分行都位於市區。截至2006年6月30日，本行還擁有98家境外分行、子銀行、代表處和網點。請參閱「本行主要業務 — 境外業務」一節。

本行在長江三角洲、珠江三角洲和環渤海地區的網點眾多，截至2006年6月30日這些地區的分行及網點為7,738個。

下表列出截至所示日期本行按地理區域劃分的境內分行、營業網點及其他機構數目。

	12月31日						6月30日	
	2003年		2004年		2005年		2006年	
	分行、 營業網點及 其他機構	佔總額的 百分比	分行、 營業網點及 其他機構	佔總額的 百分比	分行、 營業網點及 其他機構	佔總額的 百分比	分行、 營業網點及 其他機構	佔總額的 百分比
總行.....	1	—	1	—	1	—	1	—
總行直屬機構及 其分支機構.....	19	0.1%	19	0.1%	19	0.1%	19	0.1%
長江三角洲地區.....	3,116	12.9	2,885	13.6	2,707	14.4	2,525	14.0
珠江三角洲地區.....	2,629	10.9	2,400	11.3	2,199	11.7	2,138	11.9
環渤海地區.....	3,965	16.4	3,454	16.3	3,202	17.1	3,075	17.0
中部地區.....	5,367	22.3	4,711	22.2	4,147	22.1	3,971	22.0
東北地區.....	2,778	11.5	2,418	11.4	2,025	10.8	1,985	11.0
西部地區.....	6,254	25.9	5,335	25.1	4,464	23.8	4,324	24.0
境內機構總數.....	<u>24,129</u>	<u>100.0%</u>	<u>21,223</u>	<u>100.0%</u>	<u>18,764</u>	<u>100.0%</u>	<u>18,038</u>	<u>100.0%</u>

為提高運營效率和盈利能力，本行從1997年起分階段實施了分行優化調整工程，撤併了大量低效的分行。經過本行努力，本行在境內的分行與網點數目已由截至1997年12月31日的41,990家減至截至2006年6月30日的18,038家。

電子銀行

本行通過互聯網、電話或移動電話和分支機構的自動櫃員機與自助銀行中心，向客戶提供能夠一年365天、一天24小時操作賬戶和進行若干交易的電子銀行服務。本行通過綜合使用互聯網、電話、移動電話及短信，為公司和個人銀行業務的客戶提供多元化的電子銀行服務。截至2006年6月30日止6個月，本行的電子銀行交易達人民幣238,541億元。本行的電子銀行服務交易額於截至2005年12月31日止年度為人民幣467,699億元，較截至2004年12月31日止年度的人民幣384,424億元增加21.7%，而截至2004年12月31日止年度的交易額則較截至2003年12月31日止年度的人民幣223,164億元增加72.3%。

本行通過收取年費、代理費、結算費和交易費，獲得電子銀行服務的收入。本行認為，本行已經建立了多個全國知名電子銀行品牌，包括本行電子銀行服務的主品牌「金融e通道」、提供個人網上銀行服務的「金融@家」、提供企業網上銀行服務的「工行財e通」和提供電話銀行服務的「95588」。

自助銀行中心和自動櫃員機

截至2006年6月30日，本行擁有1,610家自助銀行中心和19,026部自動櫃員機，較截至2005年12月31日的1,473家自助銀行中心和18,270部自動櫃員機分別增加了9.3%和4.1%，而截至2005年12月31日的數據則較截至2004年12月31日的1,118家自助銀行中心和16,189部自動櫃員機分別增加了31.8%和12.9%。自助銀行中心和自動櫃員機是本行分行和支行網絡的一個低成本高效率的補充，而本行計劃繼續擴充此等分銷網絡。

網上銀行

本行通過本行網站 www.icbc.com.cn 提供網上銀行服務。

本行的企業網上銀行產品與服務包括公司現金管理服務、代收代付服務、協定存款、通知存款、付款與結算服務、投資證券基金和政府債券買賣。另外，本行通過「銀企互聯」服務向大型企業、政府和金融機構客戶提供專用的服務，允許他們通過各自的會計系統直接接入本行專設的網上銀行系統，查核和下載賬戶信息、進行資金劃撥、徵收款項和進行現金集中管理，並且支付結算服務費和其他費用。

本行的個人網上銀行產品與服務包括個人賬戶管理、轉賬、在線繳費、「網上滙市」、「網上證券」、「網上保險」和網上購物服務等。於2005年，本行獲中國互聯網協會主辦的「中國互

聯網產業調查」中網上銀行類第一名，並於2005年被《證券時報》評為「中國優秀財經證券網站」。

電話銀行

通過本行的電話銀行系統，客戶可登錄賬戶信息並進行多項銀行業務交易，包括賬戶查詢、轉賬滙款、繳費以及證券和外滙交易等。本行通過可於境內各地通用的「95588」接入號碼、於香港通用的「21895588」接入號碼，提供一年365天、一天24小時的電話銀行服務。於2005年，本行獲信息產業部頒發的「中國客戶關懷與公眾服務標杆企業金獎」。

手機銀行

通過本行的手機銀行系統，客戶可通過其手機的短信服務進行多種銀行業務交易，包括賬戶查詢、轉賬滙款和繳費等。本行還通過手機短信向客戶提供通知、提醒和其他服務。

信息科技

集中化設施

本行的上海數據中心負責處理本行境內分行、總行票據部門和本行牡丹卡中心的數據。為了保障本行的信息系統安全，本行在北京建立數據中心，用作生產中心的備份和應用測試。本行的深圳數據中心負責處理本行在亞洲的六家境外分行和工銀亞洲的運營及其他數據。此外，本行建立了一個集中管理平台，提升本行運營體系的效用和安全性，並讓本行的高級管理層更好地監控本行的整體表現。

研究及開發能力

本行的珠海技術開發中心負責本行內部研發的大部分工作。本行於2004年憑借本行的數據大集中工程獲得人民銀行頒發的「銀行科技發展獎特等獎」。本行計劃繼續對研究及開發做出大量投資，以保持並加強本行未來的核心競爭力。

全功能銀行系統 — 核心銀行業務系統

2003年11月，本行完成了自主開發全功能銀行系統(NOVA)的工作。該系統旨在實現全行上下的實時數據共享、實時遠程交易處理和網上銀行功能的升級擴展。本行在全功能銀行系統下開發出以下業務管理和處理系統，以控制風險、降低全行運營成本，同時利用客戶信息來改善客戶服務水平和提供更好的管理工具。

- CM2002* — 信貸管理系統採用集中式全國數據庫模式，綜合客戶評級、授信、評估、信貸審批、貸款發放以至貸後管理等信用管理程序，實現了對本行公司信用業務和風險管理運營的監控管理。
- PCM2003* — 2006年5月，本行實施個人信貸管理系統，通過全行集中式數據管理，統一本行個人信貸業務的運作和監控管理。
- PVMS* — 業績價值管理系統通過提供有關本行產品、部門和分行表現的及時信息，支持本行高級管理層做出有關風險控制、資源分配和業務發展的決策。
- CCRM/PCRM* — 公司和個人客戶關係管理系統收集本行的資產、負債、票據貼現的數據，並讓本行能夠對特定公司及個人銀行業務客戶的數據進行分析。本行現正開發將可瞭解個人客戶的消費模式、習慣和喜好的應用系統。本行計劃日後開發專門產品和服務，務求挖掘特定客戶細分的潛力。
- CS2002* — 綜合統計系統提供來自不同的業務線的全面運營管理數據。根據預先確定的標準對這些運營數據進行分類，並在「T+1」日生成各類統計報表。
- CIIS* — 特別關注客戶信息系統收集本行和由中國監管機構提供的數據，檢測和剔除有不良信貸歷史的潛在公司銀行業務和個人銀行業務客戶。

競爭

本行於所從事的主要業務領域面臨着來自中國的商業銀行和其他金融機構嚴峻的競爭。本行現時主要與其他國有四大商業銀行和其他全國性商業銀行競爭。本行還面臨來自若干其他銀行機構日益激烈的競爭，包括城市商業銀行和在中國開展業務的外資銀行。此外，本行與中國其他非銀行金融機構也進行競爭，包括郵政儲蓄局、信用合作社、證券公司和保險公司。請見「風險因素—與中國銀行業有關的風險—中國銀行業的競爭日趨激烈」。

業 務

本行與境外金融機構的競爭在未來將更加激烈。在中國加入WTO的協議中，中國政府已承諾於2006年底前解除現存的對在中國運營的外資銀行在地域分佈、客戶基礎及運營許可等方面的限制。此外，中國與香港和澳門的 CEPA 安排使來自該等司法權區規模較小的銀行能在中國開展業務，從而也增加了中國銀行業的競爭。參看「中國的銀行業 — 行業走勢 — 外資銀行更多參與」一節。

本行與中國其他商業銀行和金融機構主要在所提供產品及服務的種類、價格和品質、銀行設施的便利程度、品牌認知度和信息科技發展的層面上競爭。作為最大的中國商業銀行，本行認為本行與目前或未來的競爭對手相比皆佔據着有利地位。

參看「財務信息 — 影響本行經營業績的一般因素 — 競爭」一節。

員工

截至2006年6月30日、2005年12月31日、2004年12月31日和2003年12月31日，本行中長期合同制境內僱員人數分別為355,312人、361,623人、375,781人和389,045人。下表列出截至所示日期，本行按職責劃分的境內僱員總數：

	2005年12月31日		2006年6月30日	
	員工人數	佔總額百分比	員工人數	佔總額百分比
公司銀行業務	31,501	8.7%	31,185	8.8%
個人銀行業務 ⁽¹⁾	120,224	33.2	117,796	33.1
資金業務	5,086	1.4	4,902	1.4
財務與會計 ⁽¹⁾	90,391	25.0	90,570	25.5
管理層	12,911	3.6	13,000	3.7
風險管理、內審和依法合規 ⁽²⁾	29,641	8.2	28,588	8.0
信息科技	13,869	3.9	13,913	3.9
其他	58,000	16.0	55,358	15.6
總計⁽³⁾	361,623	100.0%	355,312	100.0%

(1) 包括本行分支機構的銀行櫃員。

(2) 截至2005年12月31日，包括6,124位內審和內控僱員，佔僱員總數的1.7%；截至2006年6月30日，包括6,065位內審和內部控制僱員，佔僱員總數的1.7%。

(3) 截至2005年12月31日的總計數未包括63,601名短期合同制僱員，截至2006年6月30日的總計數未包括62,294名短期合同制僱員。

業 務

下表列出截至2006年6月30日，本行按年齡劃分的境內僱員總數：

	2006年6月30日	
	員工人數	佔總額百分比
31歲以下	39,625	11.2%
31歲至40歲	161,097	45.3
41歲至50歲	145,085	40.8
50歲以上	9,505	2.7
總計⁽¹⁾	355,312	100.0%

(1) 未包括62,294名短期合同制僱員。

下表列出截至2006年6月30日，本行按教育程度劃分的境內僱員總數：

	2006年6月30日	
	員工人數	佔總額百分比
碩士或以上學位	4,193	1.2%
大學學位	108,619	30.6
大專學位	149,520	42.1
其他	92,980	26.2
總計⁽¹⁾	355,312	100.0%

(1) 未包括62,294名短期合同制僱員。

本行自1997年起通過提高分銷渠道的效率和精簡組織結構和業務流程，大幅減少本行員工人數。

本行為員工提供各種社會保險、住房公積金以及符合中華人民共和國法律法規規定的其他福利。

本行已經建立了一套基於績效的薪酬制度，員工薪酬按其職位和績效考核而釐定。除此之外，本行計劃通過實行經濟增加值（「EVA」）制度決定機構及員工薪酬，以進一步優化員工薪酬制度。本行若干主要職位可享有股票增值權。請參看「董事、監事及高級管理層 — 股票增值權政策」章節。

本行為員工提供培訓項目，提升員工的專業技能。同時，本行將實施上崗資格制，對業務流程中的各個崗位都制定具體的崗位任職資格。工會代表員工的權益，就勞工事務和本行的管理層緊密合作。本行從未發生過任何罷工或影響正常運營的重大勞動爭議，本行認為本行的管理層和工會的關係融洽。

知識產權

本行在中國擁有9項境內專利權並尚有36項專利待審批，均為與本行信息科技系統相關的專利權。本行擁有多個商標專用權，其中包括我們的行徽「」、中文行名「中國工商銀行」及英文行名「Industrial and Commercial Bank of China」和縮寫「ICBC」及其組合等。請參看「附錄九 — 法定及一般信息 — 2.關於本行業務的其他信息 — B. 知識產權」。

物業

本行的總部位於中國北京市西城區復興門內大街55號。

截至2006年8月31日，本行在中國（包括香港、澳門）和其他國家持有25,424項物業和租賃7,677項物業。

自有物業

截至2006年8月31日，本行在中國大陸地區擁有25,393項物業，總建築面積約為25,249,839平方米，其中有22,731項為商業物業，總建築面積約為24,192,483平方米；2,662項為住宅及附屬物業，總建築面積約為1,057,356平方米。

由於若干業權瑕疵或其他原因，在以上總計25,393項的物業中，其中有1,801項總建築面積約為1,546,180平方米的物業，本行還沒有取得相關業權證書。在餘下的23,592項物業中，其中有464項物業已取得房屋所有權證，並已獲發劃撥土地使用權證。

此外，截至2006年8月31日，本行在中國境外擁有31項物業，總建築面積約為14,333平方米。本行擁有的這些物業主要用作辦公室、分行及支行和員工宿舍。

在建工程

截至2006年8月31日，本行擁有76項在建工程，本行預期完工後會提供約686,953平方米的總建築面積。其中20項在建工程完工後估計會提供約55,144平方米的總建築面積，目前沒有取得相關土地使用證或者其他相關工程許可。截至2006年8月31日，該20項物業並未被賦予商業價值。

準備購買物業

除上述物業外，本行截至2006年8月31日已訂立合約，以購置58項總建築面積約為118,938平方米的商業及住宅物業。截至2006年8月31日，這些物業尚未能交付予本行，故該等物業的業權仍未歸屬本行。該等物業在物業估值報告內並無獲賦予商業價值。

租賃物業

截至2006年8月31日，本行從多名獨立第三方租賃及分租物業，其中在中國大陸地區租賃7,616項總建築面積約為2,052,642平方米的物業，在中國境外租賃61項總建築面積約為34,620平方米的物業。

關於在中國大陸租賃的7,616項物業，根據本行中國律師的法律意見，其中2,387項物業相關的出租方或業主已經提供的相關的業權證書或該房產的所有人同意，涉及總建築面積約為732,973平方米。剩餘的5,229項租賃物業，本行未獲提供相關的業權證書或所有人同意轉租的函件，5,229項租賃物業其中2,342項，總建築面積為約494,079平方米的物業已經取得出租方的承諾函，承諾賠償本行因其有瑕疵的法定業權而遭受的一切損失。

物業業權

關於本行在中國大陸地區持有及佔用的22,731項商業物業，本行已就其中21,094項總建築面積約為22,785,369平方米的物業獲得有關業權證書。至於餘下1,637項總建築面積約為1,407,114平方米的商業物業，本行尚未獲發有關業權證書。本行相信大部分該等物業在必要時可由其他可比替代物業取代，而不會對本行的業務營運帶來任何重大不利影響。

關於本行在中國大陸地區持有及佔用的2,662項住宅及其他附屬物業，本行已就其中2,498項總建築面積約為918,290平方米的物業獲得有關業權證書。至於餘下164項總建築面積約為139,066平方米的住宅及其他附屬物業，本行尚未獲得有關業權證書。該等物業現時由本行僱員佔用作員工宿舍或如倉儲和食堂等附屬用途，其對本行業務營運並無重大影響。

關於本行在中國大陸地區所租用的7,616項物業，有關出租人或業主尚未就5,229項物業總建築面積約為1,319,669平方米的物業取得有效的業權證書或分租的同意書且2,887項租賃物業（總建築面積約為825,590平方米）出租人或業主尚未提供予本行因其有瑕疵的法定業權而導致損失時的賠償確認函。本行認為本行所租用的該等物業大部分在必要時可由其他可比替代物業取代，而不會對本行業務營運帶來任何重大不利影響。

由於若干業權瑕疵或其他原因，本行未必能為全部物業取得其業權證書。至於本行不能修正的業權瑕疵，由於有關物業僅佔本行物業總價值的很小部分，故此本行認為，缺少該等業權證書及／或存在該等業權瑕疵，並不會對本行的業務、財務狀況和經營業績產生重大不利影響。請參見「風險因素 — 與本行業務有關的風險 — 本行並未擁有，以及本行部分出租方可能未有本行所佔用若干物業的有關業權證書，或未得業主同意分租該等物業。」

物業估值

獨立物業估值師西門(遠東)有限公司已將本行截至2006年8月31日所擁有具備有效所有權證的物業權益估值為人民幣91,053,314,000元。西門(遠東)有限公司就本招股書而編製的估值函件全文、估值概要和估值證書載於附錄五。

任何租賃物業及並無有關業權證的自有房地產概不獲賦予任何商業價值。

豁免

關於估值報告的格式及內容，由於本行擁有的物業(合共25,433項)及租賃的物業(合共7,677項)數目眾多，故本行已向香港聯交所申請並獲得豁免須嚴格遵守香港上市規則第5.01條、第5.06條、第19A.27(4)條及應用指引第16條第3(a)段的規定；以及獲得證監會豁免須嚴格遵守公司條例附表三第二部分第34(2)段的規定，所持理由是把估值報告全文載於本招股書屬不切實際且過於累贅，並且考慮到本行的業務屬於金融服務性質，故將每項物業的詳情載於本招股書對於潛在投資者而言不大適用亦幫助不大。獲授該兩項豁免須符合以下條件：(1)僅以中文編製符合公司條例附表三第二部分第34段的所有規定的估值報告全文將提供給公眾查閱；及(2)根據估值報告全文編製的本集團所有物業權益的估值報告概要須載於本招股書的附錄五。有關公眾如需審查估值報告全稿，有關時間及地點請參閱附錄十「送呈公司註冊處及備查文件」。

法律及監管

經營許可

截至2006年6月30日，本行已獲得從事目前業務所需的金融許可證。

法律訴訟

本行在日常業務過程中涉及若干法律訴訟。這些訴訟大部分涉及由本行提出的執行申索訴求，以收回本行不良貸款的餘款。對本行提出的法律訴訟包括因客戶糾紛等原因而產生的與本行銀行業務相關的訴訟，以及與本行銀行業務無關的合同對方提出的訴求(如與物業有關的糾紛)。本行相信本行已就對本行提出的現時的和待決的訴訟計提了充足的準備金。截至2006年6月30日，涉及本行及／或其任何子公司作為被告的重大未決索償標的總額為人民幣33.47億元；訴訟損失準備金為人民幣8.58億元。參閱「附錄一 — 會計師報告」。即使本行現時的和待決的法律和仲裁程序的裁決不利於本行，本行預期任何此等程序(單獨或合計)不會對本行的業務、財務狀況或經營業績造成任何重大不利影響。

監管審查和法律程序

本行受多個中國監管機構，包括人民銀行、中國銀監會、財政部、中國證監會、中國保監會、國家稅務總局、國家工商行政管理總局、外匯管理局、國家審計署以及其在各地的派出機構的審查和檢查。這些審查、檢查和審計曾發現本行的不足之處，本行曾為此受到處罰。儘管這些調查結果和處罰均沒有對本行的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響，但本行已採取行動改善所發現的不足之處。本行的境外分行、代表處和子公司受其在各地司法轄區的當地法律和法規，以及其在各地司法轄區法定機關的監管檢查。

以下為本行自2003年1月1日所涉及的主要監管的檢查的概要：

- 中國銀監會對本行進行年度檢查，包括實地檢查本行的總行及分行。根據此等檢查，中國銀監會每年出具有關本行的檢查報告，其中包括相關的檢查結果及改進建議。中國銀監會在其對本行的檢查報告中指出，本行於2005年進行財務重組前信用風險敞口集中在若干集團公司，不良貸款比率偏高，亦也發現有貸款分類偏離、向未報批的項目發放貸款、不適當授權個人消費貸款等現象。中國銀監會2005年對本行的調查報告中指出，本行的內部控制、風險管理和業務運營方面較2003年和2004年有較明顯的改善，並且對一些尚存的不足之處提出了改進建議，本行已經全部採納。
- 國家審計署不時對一些國有企業(包括本行)進行審計。國家審計署最近一次對本行的審計是針對截至2002年12月31日止年度進行的。在審計過程中，國家審計署指出了本行在財務管理和成本控制等方面的進步。同時也發現本行一些分行存在違規發放貸款、財務不合規(如保留賬目外資金)、員工欺詐及不正當行為及其他不足之處。但並無一級分行行長級別及以上的本行管理人員涉及上述事件。基於調查結果，本行已經向國家審計署提交了採取相關改善措施的報告。國家審計署對工行整改情況表示認可。
- 本行亦曾被其他監管機關(例如人行及國家稅務總局)因本行的其他違規行為而處以罰款(如本行一些分支機構漏報某些法定交易報告或逾期支付稅項)。

上述結果對本行的財務狀況或經營業績概無任何重大不利影響。然而，本行已採取多項補救措施，避免日後觸犯法例，並改正由有關中國監管機關指出的錯誤。例如，為回應中國銀監會及審計署的調查結果，本行嚴肅查處違規責任人員、針對中國銀監會及審計署指出的薄弱環節(如貸款分類及貸款流程)實施更為嚴格的內部規章制度、嚴格財務管理、清除小金

庫問題，並開發更先進的信息科技系統。尤其是，本行已實施若干運營改革措施，包括一系列風險管理和內部控制方面的措施以加強內控、防範風險。請參閱「本行的重組和運營改革」和「風險管理」章節。在發展和實施這些改革措施時，本行已考慮到有關的政府政策以及實際和預期的法規發展，並在可行的情況下，向有關監管機構進行諮詢。

特殊事件

本行可能不時發現員工、客戶和其他第三方人士的欺詐和其他不正當行為。這些欺詐和 不正當行為包括貪污賄賂、挪用資金、偽造貸款文件及違反本行內部程序及指引等。下文描述了本行自2003年以來所發現的以涉及的金額或涉案人員級別來說最為嚴重的幾個事件。針對此類事件，本行嚴懲犯事者，並專門制訂措施以糾正這些不當行為所暴露的營運或內部控制方面的弱點。本行相信這些事件造成的財務損失及其他負面因素無論個別或合計來說，對本行的業務、財務狀況或經營業績均無重大不利影響。本行將繼續集中改善及加強本行的內部控制及風險管理功能，務求防止日後發生同類事件。有關本行的營運改革、風險管理及內部監控措施的資料，請參閱「本行的重組和營運改革」及「風險管理」。

華光事件

1996年至2003年期間，本行廣東南海支行違規向南海華光集團發放貸款，形成人民幣19億多元貸款風險。在事件發生後，有26名責任人被查出參與賄賂或違規放貸。本行開除11人，其中移交司法機關追究刑事責任10人，並制定了多項整改措施，加強信貸風險管理，如實行分賬經營、分類考核、分級授權、統一管理等。本行已剝離或核銷了發放給南海華光集團的所有未償還貸款。

王金賢事件

曾任本行湖南分行行長的王金賢，因於1999年至2002年期間收受人民幣約169萬元的賄賂和巨額財產人民幣約192萬元來源不明而被定罪。王金賢在2005年2月被長沙市中級人民法院判處有期徒刑19年。事件發生後，本行重組了湖南分行管理層。

葉家聲事件

曾任本行廣東分行副行長的葉家聲，因於1996年至2003年期間收受人民幣119萬元的賄賂，協助若干企業以不正當手法取得貸款而被定罪。葉家聲在2005年4月被廣州市中級人民法院判處有期徒刑12年。

河南華信支行詐騙事件

2003年，另一四大銀行支行行長勾結其他第三方，以欺詐方式向本行河南華信支行出售人民幣1.3億元假商業承兌滙票。事發後，華信支行追回資金約人民幣6,170萬元，剩餘人民幣6,830萬元已於2005年6月剝離。本行涉案人員中17人被開除，3人被追究刑事責任。華信支行票據詐騙案件發生後，本行進一步完善了票據業務監控措施。