

相当大，如果以加拿大的人均计算，与经济合作和发展组织（OECD）的其他成员国相比，加拿大的银行规模极大。而加拿大企业跟美国或欧洲相比，通常规模都比较小，因此加拿大的公司大都追随银行打进外国市场，而不像美国或欧洲般比银行界先一步打进市场。这可以解释为何加拿大银行在中国主要的贸易及投资中心内开设办事处，对两国都有好处。」

丰业银行(The Bank of Nova Scotia)在北京及广州都有代表办事处。该行驻多伦多的国际业务行政副总裁Calum Johnston表示这些办事处是该行的耳目。「代表办事处协助开展贸易融资交易，然后这些交易会将在世界其他地区执行。」

该行拥有慎重的长期策略。Johnston先生表示：「我们对中国有兴趣，并不是因为目前国际银行对中国兴起一时的热潮。我们也并非考虑在不久将来便在中国开设有四百家分行的零售网络。我们的目标是以缓慢但稳健的步伐建立业务。无论在任何国家，外国银行要采取和实行合理又有利可图的长期策略都非常困难。只要看到加拿大属表格B类的银行就知道进入外国市场赚钱是要慎重处理的计划。」

「至于中国会采取什么行动，什么时间采取行动很难预料。在这段时间，我们为未来打进市场要做很多预备工夫。」

多伦多道明银行（Toronto-Dominion Bank）公司及投资银行业务高级副总裁 Doug King 表示：「本行非常了解中国市场的重要性，正重新考虑我们的策略，为中国市场提供服务。」

他指出：「最终来说，本行可能会在中国大陆设立代表办事处或分行，配合我们目前在台湾及香港的分行。但目前这些分行已经存在多年，成绩斐然。这些分行是我们不断通过短期贸易融资支持加拿大对华出口的计划的一个环节。我们也定期跟中国大陆的往来银行合作。」

加拿大帝国商业银行（Canadian Imperial Bank of Commerce）跟香港著名亿万富豪李嘉诚及其属下控股公司长江实业有限公司(Cheung Kong Holdings) Ltd.）二十年来建立了多元化的合作关系。据说李嘉诚可能在该行持有达百分之十的股份。他在亚洲各地建立了一个广泛及极具影响力的企业和联络网络。

nations that Canadian banks be in the major trading and investment centres in China.”

The Bank of Nova Scotia has representative offices in Beijing and Guangzhou which “serve as the bank’s eyes and ears” according to Calum Johnston, Scotiabank’s Toronto-based Executive Vice President of International Operations. “The rep offices help initiate trade financing deals, which then are executed in other parts of the world.”

The bank’s China strategy is measured, and long term. “We are not interested in China because it is the flavour of the month for international banks,” says Mr. Johnston. “And we aren’t looking at having a 400 branch retail network in China any time soon. We are aiming at a slow but steady buildup of our business. In any country, it is difficult for a foreign bank to adopt and implement a long term strategy that makes sense, and makes money. Just look at Schedule B banks in Canada if you want proof that entering a foreign market profitably is a tricky proposition.”

“As for China, what it will do, and when it will do it is open to question. In the meantime, there is plenty to be done to position ourselves for the future.”

Toronto-Dominion Bank “is keenly aware of the importance of the China market, and we are reviewing our strategy for servicing it,” according to Doug King, Senior Vice President for Corporate and Investment Banking at the TD.

“Ultimately,” he says, “that may mean establishing a rep office or a branch on the mainland to complement our existing branches in Taiwan and Hong Kong. But in the meantime, those branches have been there for many years, and already doing a good job. They are part of our ongoing program of supporting Canadian exports to the PRC by providing short-term trade finance instruments. And we work regularly with correspondent banks on the mainland.”

Canadian Imperial Bank of Commerce has spent two decades in a multi-faceted working relationship with famed Hong Kong billionaire Li Ka-shing, and his holding company, Cheung Kong (Holdings) Ltd. Li—who reportedly owns anywhere up to 10 per cent of CIBC—has for his part established a vastly influential network of enterprises and linkages throughout Asia.

Li is bullish on PRC opportunities these days: he owns 43 per cent of Hutchison Whampoa, a legendary, once British-owned trading establishment that leads a consortium now set to build and operate a \$700 million port facility in Yantian, Guangdong Province.

La Banque de la Nouvelle-Écosse dispose de bureaux de représentation à Beijing et à Guangzhou qui, selon M. Calum Johnston, vice-président exécutif aux opérations internationales basé à Toronto «lui servent d’yeux et d’oreilles et l’aident à mettre en place des opérations financières qui seront exécutées ailleurs dans le monde.»

La stratégie de la banque en Chine est mesurée et vise le long terme. «Ce n’est pas parce que la Chine est à la mode dans le milieu bancaire international que nous nous y intéressons. De même, nous ne comptons pas y ouvrir un réseau de 400 succursales dans un avenir rapproché, a ajouté M. Johnston. Notre objectif est d’y édifier nos affaires lentement mais de façon constante. Dans tout pays, il est toujours difficile à une banque étrangère d’adopter et de mettre en place une stratégie à long terme sérieuse et profitable. Il suffit de regarder les banques de l’annexe B pour se rendre compte qu’il n’est pas toujours facile de s’introduire sur un marché étranger sans y laisser des plumes.

«En ce qui concerne la Chine, prévoir ce qu’elle va faire et quand elle va le faire est loin d’être évident. Dans l’immédiat, toutefois, il y a beaucoup à faire pour nous positionner pour l’avenir.»

Selon M. Doug King, vice-président principal, investissements et services bancaires aux entreprises, à la Banque Toronto-Dominion, cette dernière est «très consciente de l’importance du marché chinois». D’ailleurs, ajoute-t-il, «nous révisons notre stratégie pour pouvoir le servir.

«Ceci peut se traduire par l’établissement d’un bureau de représentation ou l’ouverture d’une succursale pour compléter notre réseau qui s’étend déjà à Hongkong et à Taïwan. Ces succursales existent depuis de nombreuses années et obtiennent de bons résultats. Elles font partie de notre programme permanent d’appui aux exportations canadiennes vers la RPC par la mise à disposition d’instruments de financement à court terme des échanges commerciaux. En outre, nous travaillons régulièrement avec nos correspondants bancaires en Chine continentale.»

Depuis vingt ans, la Banque Canadienne Impériale de Commerce a eu des relations d’affaires diverses avec M. Li Ka-shing, le célèbre milliardaire de Hongkong et avec sa société, la Cheung Kong (Holdings) Ltd. M. Li qui, selon la rumeur, détendrait une participation qui pourrait atteindre 10 pour cent dans la BCIC, a, de son côté, créé un réseau de sociétés et de relations particulièrement influent dans l’ensemble de l’Asie.

M. Li envisage avec un grand optimisme les occasions offertes par la RPC. Il détient une participation de 43 pour cent dans Hutchison Whampoa, une maison de commerce légendaire, détenue auparavant par des Britanniques et qui a pris la tête d’un consortium constitué en vue de la construc-