

獅城採訪

潘受題

蔡良乾著



教育出版社

序 言

莫理光

初进报馆当外勤记者，我最大的愿望：奉派出国，如往伦敦、巴黎或华盛顿……这些重要首都工作，时间最好是两年。我想不过两年，对于在国、人民及其文化，不易能有深一层认识；超过两年，恐怕日子一久，会因对周遭事物失却新奇感而没有灵感。

假如我的愿望能实现，则在离开一个工作了两年的地方后，只要将这期间通讯，去芜存菁，留下三四十篇，当可汇集成册作为纪念。30年过去了，这愿望还未实现。看情形，在可预知的日子，它也不可能实现。因为：一边今华文报尚未有派记者出国工作制度；二、近来我负担更多行政工作，恐分身乏术。

愿望虽尚未能实现，但1955年，在工作5年后，我应印度航空公司邀请，赴印度、暹罗观光一周；当时报馆并要我多逗留三个星期，乘便周游新德里、加尔各答与马德拉斯等大城市。游毕归来，即着手在报馆撰“印度之行”，最后以单行本面世。

报告文学与政论迥异，前者着重抒情，后者旨在说理。许多名记者的报告文学可以汇集成册，而政论之类大块文章，鲜有人出书。否则，过了一个时候，恐也少有人阅读。

前中国大公报名记者萧乾22年前出版的“人生采访”，时至今日还可当为散文欣赏。他在其山东水灾报导，开头即写夜宿客栈听到灾民的哭声！整篇通讯找不到惨绝人寰，多少人命牺牲，多少财物荡然，这些公式化文字。

蔡良乾是在南洋商报开始报业生涯。近年加入海峡时报，主编两种语文版。出身华校而兼通华英两种语文，实在难得。今日将部份在南洋商报发表过的佳作汇集成册，相信出版后，当能洛阳纸贵。

后 记

在中学时期，我就喜欢阅读书报及杂志，尤其是文艺副刊及排边的新闻特稿，和“世界少年”及“文艺世纪”等刊物。它们引起了我对写作的兴趣，也因而学会投稿。

离校后，好不容易才考进报馆做事。也正因为这样，我对这份职业是非常珍惜，时时督促自己进修。

十六年来，我在报界的采访工作可以说是很多样化。讲得粗俗一点是：我所负责过的新闻采访路线很杂，从法庭到一般社会新闻，由报导文娱活动到劳资纠纷案，以至政治及经济，结果是什么都懂一点，但没有一样是真正精通。

这些年来，我之所以能把英文学好及在传播业的新领域里吸取了不少新知识，除了应感激报馆所提供的机会外，值得一提的是我这一生中遇到了三个“贵人”。他们是：现在渥太华的李建中先生，寓居纽约的陶锦玲女士，和移民到澳洲后病故的依娃怀丝女士。虽然我们见面及相处过的时间是非常的短，但是，我不得不承认：认识他们三人的机缘，竟改变了我这一生。因此，我想借此出书的机会，表达对他们的怀念。

本书收集的稿件，勉强被分为三大类：（一）金融及经济，（二）文化、语言及传播业，（三）游记及其他。由于新闻特写都有时间性，其中一些数字及事实恐已过时，因此稿末都加注发表日期。

我有勇气把旧作印成书，主要是因为文化界已吹起一股新气息，华文及英文报都在革新，尤以今年变革得最多。这是令人鼓舞的现象，希望大家的努力能够持续及有所收获。读者们不难从我在十多年前所写的一些稿件，看出我对文化及报业问题的关注。（“建立马来西亚文化”一文是配合马来西亚成立写的，当时我刚进入报馆。如今新加坡已独立，文化建设的工作更为迫切。）

末了，我应感谢南洋商报副总编辑莫理光先生能在百忙中替我写序，以及教育出版社总经理何家良先生及陈川强先生的宝贵意见及帮忙，使此书得以顺利出版。

作者

一九七九年七月二日

第一辑

金融及经济

- 1 ■ 证券银行的“杰作”
- 6 ■ 新加坡证券银行业现况
- 11 ■ 证券银行业务剖视
- 14 ■ 亚元市场业务鼎盛
- 17 ■ 亚元市场的主要存户与借贷业务
- 21 ■ 新加坡银行及金融学院
- 24 ■ 新加坡的金融公司
- 27 ■ 亚细安银行业概况
- 31 ■ 工商财务服务
- 34 ■ 黄金自由买卖
- 37 ■ 英镑的风风雨雨
- 41 ■ 曾被喻为“金融界奇才”
——占·史列达
- 45 ■ 北海探油热

证券银行的“杰作”

这一年来，本地工商界发生了很多“大鱼吃小鱼”的并吞事件——它们都被美其名为收购、接管、合并、合作、或改组等。

吞并方式有的是用现款买，有的是互换股份，有的是靠印行新股票来进行收购，使股票市场热闹极了。但这类错综复杂的交易有时也使不少投资者眼花缭乱，即使听到这类消息也不敢轻举妄动，盲目进场偶尔虽会得到甜头，但不幸的却会烧到手指。

这些收购事件原来都是所谓“证券银行”(Merchant Bank)的杰作，但他们都是躲在幕后拉线及导演，很少公开露面。

为深入了解其中的情形，我决定采访证券银行的营业及活动。

证券银行的历史可以追溯到十八世纪的伦敦。当时伦敦已经是世界的金融及商业中心，西欧各国更以海军势力在世界各地霸占别国的领土，用通商方式来掠夺殖民地的财富。这些商家因而累积了丰富的经验，熟悉这些国外地区的贸易，对跟他们来往的殖民地商人之财力及需求均非常了解。这些经验和知识不只使他们得到极高的荣誉，也使他们成为这方面的专家，最后演变到他们能把这些专门知识拿来卖钱，当着副业，收取服务费。

这种副业就是为顾客(别的商家)提供他们所最熟悉的银行及金融服务，这就是“证券银行”的开始。也许是由于他们初期经营的业务都是承兑证券及汇票，因此中文就被译为“证券银行”。

根据英国J·L·韩申氏所编著的“经济及商业辞典”之注解，早期的证券银行曾被称为“兑庄”(ACCEPTING HOUSE)。

现代的证券银行，尤其擅长于承包发行股票，安排工商业所需的资助及中期和长期贷款，他们可以说是工商业界和金融界的媒人。

证券银行缴足资本通常只有几百万元，有的只须一百万元，跟一般商业银行的几千万元缴足资本一比，简直是小巫见大巫。

为什么他们资本这么小呢？新加坡国际证券银行有限公司的策划经理詹士汉特答道：“因为我们只是负责安排资金来源，为工商界寻求长期的大笔贷款。”

这类贷款少至十万元，多至数千万元都有。

假设本地有一家塑胶厂计划扩展，但既没有钱，又找不到后台老板。他们尽可以去找证券银行，后者可以设法在本地或国外找到贷款或合作联营的夥伴。

詹士汉特说：“外国的大工业机构或财团如要来本地发展，他们也会委托证券银行为他们寻找本地的投资机会或收购对象，我们就进行工作，代表他们谈判。”

譬如有一个财团对夹板业非常熟悉，对产品销路十分有把握，为了打进这种行业及确保能制造及供应他们所需的夹板，决定来新马收购夹板厂，证券银行就可以充当他们的顾问，看看那一家比较适合，有时是静悄悄地股票市场上收买亏本公司的股票（因为比较便宜），有时是直接找对方的老板谈判收购或参加经营的条件。手法各种各样，都是证券银行导演的杰作。

英国史列德华克财团在新马的活动，就是一个显著的例子，两年前，他们决定来亚洲开辟新天地，于是就地取材，先找一家公司下手，结果看中已在股票交易所挂牌的虎豹兄弟国际有限公司，出尽方法夺得其控制权后，又通过“虎豹”买下其他经营保险及地产的公司，出版社，锡矿及油棕园等。

这个财团就有自己的证券银行——虎豹证券银行有限公司。

花沙尼集团经营汽水饮料业务，他们需要用到大量玻璃瓶，与其向人购买，不如靠自己供应。因此，他们在新加坡国际证券银行的指导下，收购了马来亚玻璃厂。

在香港，香港置地有限公司在一场激烈的争夺战中，出尽九牛二虎之力，终于夺得庞大的牛奶场公司的控制权，为更积极地扩展其饮料食品业和打进新马市场，他们又在本地寻找对象，结果看中菲士吧特超级

市场，乃向拥有该公司五十一巴仙股权的马来亚贷款有限公司下手。这宗交易，又是另一家证券银行——怡富公司的杰作。

如果说证券银行只替“大鱼”服务，专干“大鱼吃小鱼”的勾当，那是不公道的。因为，据说他们也能为“小鱼”提供保护服务，阻挠收购事件，以免小鱼被鲨鱼吞掉。

新加坡正在迅速发展为一个国际金融中心，很多先进国家的财团都纷纷来这里投资，作为他们在东南亚开资源及发展业务的基地。但是，他们之中有很多“新客”，对本地工商界不甚熟悉，只好请教证券银行。同样的，我国政府正在大力推行工业化，转口贸易的经济也逐渐在蜕变，很多商人都转向工业发展，但这方面的经验又不够，只好也请证券银行帮忙。

这一切，使新加坡在短短的几年内出现了十多家证券银行，他们的业务非常广泛，本文所谈的，只是其中的一部分。

如果要用最通俗和最简单的字眼来说明“证券银行”的业务，那么，我应该说：证券银行是金融及投资业务的超级市场。

要是有人嫌“超级市场”（SUPERMARKET）这名词太洋化，那尽可改为：证券银行是金融及投资业务的百货公司。

为什么呢？现在，假设你手里现款很多，不知道应怎样投资才最安稳和最有利；或者情形恰好相反，你要开办一间庞大的工厂，但又不懂得应向谁借钱会比较方便及条件最有利，你都可以请教证券银行。不只是投资及借款，举凡必需由公共会计师，特许秘书或合格律师办理的专业服务，你都可以在证券银行里找到。

以前，如果你的公司要发行股票，如办理法律手续，就得去律师楼；要整理公司的资产负债表及损益表，又得去会计公司走一趟；为了起草招股通告及章程，又须去特许秘书公司走走；为了宣传，又需找广告或公共关系公司策划……。

现在，你只需踏进证券银行，就可以找到这一切。

因此，我竟大胆地把证券银行形容为金融业的超级市场，凡是跟金

融及投资有关的服务，都可以在那里得到。

× × ×
证券银行的业务和普通商业银行的大不相同。

商业银行每天有大量流动现款进进出出，要不然就是以支票提款或存款，资金以过账方式在银行之间转来转去。

证券银行可没有这些服务，既没有来往户口，也没有储蓄户口，更无信用汇票之类的国际贸易服务。

但是，他们对大宗贷款的生意大计及发展计划却很感兴趣，他们在这方面的研究，认识及经验，也比本地银行更多，比一般商业银行更有把握处理。

本地银行对发展工业的大宗贷款，一般上都还相当保守，不愿轻易冒险。

证券银行刚好能弥补商业银行的这个缺点，他们不但能审慎研究顾客的发展计划，也能协助找出其计划所会面对的困难及需求，然后提供解决方法，只要这些计划是有把握和能赚钱的，他们都能为顾客筹措所需的资金，甚至乐于参加投资。

当然，他们必须对顾客的经营才干及其企业的成功具备信心，才会代为安排贷款。

东南亚的海上探油就是一个例子。这种事业需要庞大资金，因为据说在陆上钻一个八千呎深的井需一百万美元，在海上钻一个这样深的井却至少要三百万美元。不幸的公司可能就为了在海上钻井探油，而把几千万元丢进茫茫大海里。（过去就有一家公司在两幅租来的海域上花了三年时间及费用二千万美元后，竟一无所得。）因此，本地的小银行怎敢冒这种险？但证券银行却愿意负起这种重任，他们不但有能力鉴定这类涉及几千万元的企业，也有把握为他们找到资金。

他们能为顾客安排数以亿计的大笔贷款，象这种情形，他们是找很多家银行组成一个集团，联合资助，分担所冒的险。

新加坡的亚元市场非常发达，使证券银行在寻找资金方面更加利便。

一九七一年底，亚洲私人投资公司（Private Investment Company for Asia 简称PICA，是一家庞大的多国公司）向本地亚元市场借贷一

千万美元时，就是由十五家银行联合资助，其中包括三家本地银行，华侨银行，新加坡发展银行及大华银行。

新加坡国际证券银行也曾积极为亚洲好几个国家的公司研究过在亚元市场贷款的可能性。

×

×

×

承发及包销股票，主持收购或阻挠收购，为顾客拟定策略，及管理财务，搞公共关系及宣传等，都是他们所能提供的服务。

其他的租赁或分期付款买机器等，经营贴现所，提供短期贷款，买卖国库债券及短期政府公债证券，投资指导及管理，都在证券银行的业务范围内。

有的证券银行甚至设有秘书部，能为顾客提供秘书服务，主持公司董事会议及记录。

对于有前途的屋地产业发展，他们也能安排资助。

不论是公共或私营公司，不论有没有在股票交易所挂牌，证券银行都乐于为他们服务及指导。

总之，证券银行是集合了银行家，工业家，会计师，律师，股票经纪商，经理人才，估价师和各种专业人员的学识及经验，随时为你解决财务及营业难题。

到现在为止，新加坡到底已有几家证券银行；他们的后台老板是谁？各擅长于那一些服务？有关这些问题，我将继续向大家报导。

（原载一九七三年一月廿九日及二月五日 南洋商报）

新加坡证券银行业现况

在上一篇特稿中，我曾表示将继续向大家报导：新加坡到底已有几家证券银行？他们的后台老板是谁？各擅长于那一些服务？

要解答这些问题，须研读大量资料，平日工作又不能搁开，因此这篇稿迟到今天才跟大家见面。

东南亚发展机构

东南亚发展机构（Southeast Asia Development Corporation）是新马历史最悠久的证券银行，约在十年前创立，缴足资本三百五十万元，由澳洲人和本地人联合投资经营，也是唯一在新马股票交易所挂牌的证券银行。

其主要业务是为顾客发行及包销股票，搞合并、联营及收盘等。

大家所熟悉的新加坡单位信托及亚洲单位信托投资基金就是该公司所创设的，他们第一次把这种投资服务介绍到新马，适合各阶层的大小投资者。设立在新加坡及马来西亚的这两种信托基金分为七种——工商业基金、储蓄基金、新加坡发展基金、新加坡安全基金、马来西亚投资基金、马来西亚发展基金及马来西亚安全基金。

截至一九七二年十一月卅日为止，这些基金所投资的股票总值三千八百万元。

马来西亚的第一家贴现所——短期存款（马）有限公司，也是该机构于一九六三年创设的。

一九七一年，东南亚发展机构的三十九点三巴仙股份落入吉隆坡一家新证券银行的手里——马来西亚国际证券银行有限公司，那是马来亚银行，马来西亚兴业金融有限公司，英国皇家代理机构及美国的芝加哥

大陆伊利诺国民银行联合创立的，现在也是新加坡国际证券银行有限公司在马来西亚的联号。

渣打证券银行

渣打证券银行的股东是英国的渣打银行，伦敦的著名证券银行阿布诺拉丹公司，及国际土产经纪商兼投资顾问沙尼高有限公司。

这家证券银行可以说新加坡历史第二久的证券银行。（不过，由于“东南亚发展机构”之名称未有“证券银行”等字眼，因此很多人都把渣打证券银行列为第一家。）

他们于一九七〇年设立渣打单位信托管理有限公司，在新马发行“新加坡成长基金”（原名是 Singapore Growth Fund 该公司自译为“新加坡发展基金”，因与新加坡单位信托另一基金的中文译名雷同，特此注明）。截至一九七二年十一月，该基金所投资的股票总值二千三百三十余万元。

新加坡国际证券银行有限公司的额定资本是二千万美元，缴足资本五百七十万美元，其后台老板是——在新马一百家大企业中排名第一位和新加坡资金最雄厚的华侨银行（占四十巴仙股份），英国的皇家代理机构（占廿二巴仙半），在美国银行业排名第八位的芝加哥大陆伊利诺国民银行（占廿二巴仙半）及伦敦著名的亚力山大贴现所有限公司（占五巴仙）。另有十巴仙股份操在个别人士手中。

这是一家服务齐全的证券银行，兼营贴现所，该行的董事长兼董事经理杨邦孝及董事查尔士特里斯，也是东南亚发展机构的董事。

发展银行大和证券有限公司

新加坡发展银行大和证券国际有限公司（DBS-DAIWA Securities International Limited）也是一家证券银行，共缴足资本二百万美元，于去年设立。两大股东是新加坡发展银行及日本的四大证券公司之一大和证券株式会社。

这家证券银行最擅长于发行国际公债及证券。去年十月，该公司就为新加坡政府发行了二千万美元的公债。

去年尾，该公司为新加坡国际贸易公司发行股票，申请者多至发行额的七十倍。

华通证券银行

本地证券银行业刚出现的另一个巨人是华通证券银行有限公司，去年底成立，额定资本一千五百万元，缴足资本七百五十万元。

其股东是在美国银行业排名第三，由洛克菲勒领导的大通银行，和本地黄祖耀领导“青出于蓝”的大华银行，各占五十巴仙股份。

这家新证券银行所提供的服务更加多样化，除了我在上两篇特稿中所提的收购及反收购，和一般证券银行所具备的各种金融及企业管理服务外，“华通”更有一种“土产行情预测”服务，顾客是经营买卖或投机土产的商人。

这到底是什么新花样？原来在这世界第四大的商港，除了赌橡胶行情（经济学上美其名为“投机”），连红豆及白豆都可以赌。

其实，何止是红豆及白豆而已？华通证券银行能为顾客提供的土产价格指示除这两样以外，还有：大麦、小麦、白金、铜、木材、夹板、无骨牛肉、猪肚、棉花、丝绸、马铃薯、大豆、可可、银角，甚至“美禄”等。

其他证券银行

在美国银行业排名第二位的纽约万国宝通银行，则和日本的富士银行合创一间证券银行，名为“亚洲太平洋资金有限公司”（简称APCO）在巴哈马斯注册，缴足资本六百万美元，已在本邦开设分行，也是在新加坡领得亚元户口执照的第一家证券银行。

最近开幕的“新联商业银行”（Asia & Euro-American Merchant Bank Ltd.）也是一间证券银行，据说因为要表明其业务不只限于“证券”，中文故意译为“商业银行”。其额定资本是三千万元，最大股东是在美国银行业排名第一位的美国银行，占三十五巴仙股份。本地华联银行占十五巴仙，其他各占十巴仙股份的股东是：法国巴黎巴斯银行、日本第一劝业银行、西德德斯涅银行、格林瓦特班逊有限公司及瑞士联

合银行。

其他在新加坡提供证券银行服务的公司还有依可控股（私人）有限公司、威廉布兰特父子有限公司、华丽（WARDLEY）有限公司、虎豹证券银行（代表史列德华克集团及虎豹集团），天猛公证券有限公司（代表伦敦的雷利国际财团）。

再如亚洲私人投资有限公司、英联邦发展机构、皇家代理机构、英联邦发展金融公司等，他们的业务也略带证券银行性质，惟他们不是服务齐全的证券银行，主要是为各自的财团服务，因此本文不拟详加介绍。

香港最大的证券银行怡富有限公司（Jardine Flemming & Company Limited）最近已在新加坡开设分行，名为怡富东南亚有限公司，其业务将遍及新马和印度尼西亚等地。其后台老板是香港庞大的怡和洋行及香港置地公司。

不久前，菲士吧特超级市场落入香港置地公司手里，马来西亚大酒店的卖给香港的九龙仓公司，都是“怡富”证券银行进入新马后崭露头角的处女作。

新加坡现为国际金融中心

正如我国外交部长兼政论家拉惹勒南去年在报业俱乐部宴会上演讲时所说：新加坡现在已成为一个国际城市。

金融证券业也不例外，我国正在逐渐发展为一个国际金融中心。证券银行的纷纷设立，就有如来自各方的武林高手，已云集在此，他们不只是在竞技，而且是在斗智，因为各证券银行都延揽有专门人才。

假如把他们在本地的业务竞争比喻为打擂台，那么，就跟任何球赛及竞技一样，必须先定下一些规则，不得“玩臭”。

新马两国政府最近赶紧修正证券业法令，其苦心与用意即在此，尤其是要保护本地的小投资者，因为他们根本不是这些武林好汉的对手，证券交易所诸公不过是扮演裁判员的角色而已。

综观上述，我们可以看出：本地民族资本家已跟外国资本家携手合作，前者是为壮声势及学武艺，后者则是到本地打天下及收徒弟，他们的地盘是整个东南亚。

这种现象是好是坏？利弊何在？远景如何？只好留待经济专家学者及评论家去分析了。身为一个记者，我只能说：好戏还在后头，大家拭目以待。

末了，我要向那些帮忙提供资料的友好申请，没有他们，我决无法完成这项调查及这一系列关于证券银行业的稿件——一项非常吃力不讨好的工作，只有傻瓜才要做。

（原载一九七三年三月十二日南洋商报）

证券银行业务剖视

七十年代初期，随着英国史列德华克（SLATER WALKER）及雷利（RALLI）等财团来我国收购及并吞本地公司，股票证券市场曾掀起一阵疯狂的热潮，加上政府当局积极要把我国发展为一个区域金融中心。因此，许许多多证券银行（MERCHANT BANKS）就如雨后春笋般地在本地成立。

他们的主要业务包括策划收购、合并及反收购、发行及包销股票，筹划大笔的中期及长期贷款及经营亚元存款、财务策划及谘询，寻找资金来源、谈判联营合作的企业、投资顾问、租赁及贴现等等。

截至去年底，我国共有廿一家证券银行，其中有十三家领有经营“亚元”的执照，五家获准在银行同业外汇市场做顶额以三百万元为限的外汇交易。

这些证券银行都是依“公司法令”注册，而不是“银行法令”。不过，他们必须先得到新加坡金融管理局（MAS）的批准才可以营业，业务也受到该局的严密监督。

他们不受“金融法令”的约束，却只能接受银行或金融公司的存款，不可接受个人存款。

一九七四年底，这廿一家证券银行的缴足资本总额达八千六百六十万元，手头拥有三亿元本地资金及十五亿元海外资金。

到了今年二月，他们的缴足资本已增至一亿六千零八十万元。

近年来，由于通货膨胀、银根紧缩、经济不景气、股票市场萎靡不振，证券银行业的生意并不很顺利。一九七四年，有十八家合起来共赚了五百四十三万元，但另六家却共亏了六百三十四万一千元。对抵之下，这行业在该年是亏了九十万元。（一九七三年，这行业合起来的净利

是三百十万元。)

去年，这行业的情况据说已有好转，但实际的数字有很多还未公布。最近刚传出佳音的两家是：“华通”宣布去年赚了二百万元，“摩根信托”则赚了一百五十万元。前年亏了一个大洞（五百三十八万四千元）的“亚欧美证券银行”（简称ASEAM）据说“伤势”已有起色。

本邦SGV-吴陈私人有限公司对当地证券银行业所作的一项调查显示：到了一九七四年底，本地所有证券银行的总资产共达十四亿七千七百万，比上一年增加了四千八百万元或百分之四十四。

其中以下列五家的资产增加得最快——

（一）亚洲太平洋资金有限公司——增加了一亿二千四百五十万元或占证券银行总资产的百分之廿八。

（二）德列斯涅（东南亚）有限公司——增加了一亿零六百四十万元或占百分之廿四。

（三）新加坡日本证券银行——增加七千五百三十万元或占百分之十七。

（四）第一芝加哥亚洲证券银行——增加六千二百八十万元或占百分之十四。

（五）摩根信托及股东有限公司——增加五千九百万元或占百分之十三。

不过，证券银行业的流动资产在一九七四年却减少了一亿零五百万元，由一九七三年底的二亿八千八百六十三万九千元跌至一九七四年底的一亿八千四百零五万二千元。这主要是因为亚欧美证券银行的现金及存款在当年锐减了一亿七千三百万元。

流动资产包括现款、不定期存款及在证券的短期投资。在那一年，有三家证券银行的流动资产剧增，他们是：德列斯涅、第一芝加哥及摩根信托。

到了一九七四年底，廿一家证券银行总共发出贷款八亿八千四百万元，比一九七三年增加了四亿〇六十万元或一倍。

他们借来的款额共达十一亿一千一百万元。顾客存款总额达二亿四千七百万，比上一年增加了一亿一千七百万或约百分之九十。

借款及顾客存款增长得最高的首五家是：亚太资金、德列斯涅、新日、第一芝加哥及摩根信托。

那一年里，净利最高的四家证券银行是：德列斯涅赚了一百六十九千元，，摩根信托九十二万三千元，亚太资金七十六万二千元，华通七十二万三千元。

到一九七四年底，他们在证券的短期投资为一千六百三十万元（一九七三年只有四百万元），长期投资为三千六百九十万元（一九七三年为二千二百六十万元）。

附注：本文之款额均指新加坡币。

SGV- 吴陈私人有限公司是一家经理服务及会计公司，业务遍及亚洲各地。其调查资料均根据公司注册官之数字——通常一家公司的营业数字都须拖到次年才公布，因此最近刚完成的这项调查是根据一九七四年的营业数字。去年并无新开证券银行。

（原载一九七六年四月廿九日 南洋商报）