

## “出海”“创新”并行 虎年基金业三大期待

□ 桑彤

半年国内、国际两大资本市场的快速上涨缔造了“指数基金元年”和“QDII基金正名之年”。虎年伊始,伴随着资本市场即将推出的股指期货、融资融券和国际板等业务,基金市场也将迎来重大发展之年。“出海”和“创新”并行,虎年基金业三大看点值得期待。

### 第二波 QDII 能否顺利起航?

2009年底,外管局重启了暂停长达17个月之久的QDII额度审批,截至节前共有易方达、招商等九家基金公司累计获得74亿美元的QDII额度。

在这九只基金之中,易方达亚洲精选QDII基金已于节前发行完毕,首募金额逾6亿元人民币。这意味着继2007年第一波QDII基金出海后,第二波QDII出海潮”将于虎年到来。

中信银行资金资本市场部总经理孙建表示,随着海外经济的逐渐好转,QDII审批放宽必将是一个趋势。

“虽然近期获批的外汇额度都在

10亿美元以下,远低于第一波出海的QDII基金,但考虑2008年国际市场大跌以及2010年陆续爆发的主权债务危机,QDII基金被市场接受的程度或将降低,应循序渐进。同时,外管局可能出于资本可控的目的,逐步放宽额度限制。”国泰君安资产管理总部投资总监汪建表示。

然而QDII产品的近期表现也是制约其发行成功与否的一大因素。受欧洲债务危机蔓延和中国信贷紧缩预期上升等多重因素的影响,已发行的9只QDII基金2010年以来全线尽墨,第二波QDII基金能否顺利起航引起市场多方关注。统计显示,2010年以来截至2月12日,QDII基金平均净值跌幅达89.4%。

上投摩根基金认为,欧洲债情发展将成为主导近期市场走势的一个最主要因素,发生全球性的主权危机的可能性不大,对新兴市场的影响远小于拉美危机。

### 跨境 ETF 整装待发

国际板推出预期不断加强及《海

峡两岸证券及期货监督管理合作谅解备忘录》正式生效也为跨境ETF的推出奠定基础。

上海证券交易所总经理张育军在2009年12月时透露,上证所即将推出首只跨市场ETF,目前该基金方案已上报证监会,技术系统、后台服务等各项准备工作亦已基本就绪。

与此同时,深圳证券交易所总经理宋丽萍也表示,深交所已经对跨境的ETF做好了准备,同时正在规划研究包括石油、黄金等多种ETF。这意味着ETF基金发展的春天即将到来,其品种和规模将在今后一段时间内快速发展。

据了解,华夏、嘉实两家基金公司上报的跨境ETF已被基本确定为国内首批跨境ETF产品,将分别跟踪恒生指数和道琼斯指数。张育军表示,把境外重要指数引进来开发成ETF产品,供内地投资者投资和交易,这一举措是实现上交所国际化发展的重要方式,也是推进上海国际金融中心建设的重要探索。

而《海峡两岸证券及期货监督管理合作谅解备忘录》的生效,也向市场

推出了首条覆盖大陆、香港和台湾证券市场的中证两岸三地500指数。这一指数的推出,为ETF和指数基金等投资产品的开发提供了基础,如果能同时挂牌,可以进一步打通这一地区各市场之间的投资管道,实现市场和资金的进一步融合,为投资者提供了新的选择。

### 杠杆型基金或迎花样年华

春节前后,证监会和交易所先后发布了股指期货和融资融券的试点券商和交易规则。作为2010年资本市场的重大事件,创新型基金也将迎来快速发展之年,尤其将迎来杠杆型基金的“花样年华”。

此前,嘉实300基金经理杨宇介绍,股指期货推出后,一些创新型基金获取超额收益也将成为可能。他以目前国际上流行的130/30创新型基金产品为例说,该类基金常使用资产的100%投资于股票市场,然后从证券公司融入相当于基金资产30%的证券,并且做空该部分证券,再用卖空所得的30%资产配置更多的股票,从

而实现130%的多头仓位和30%空头仓位的组合,获得单位风险的高额收益。

虽然目前中国市场还没有此类基金产品,但与其同样具有杠杆作用的瑞福分级、同庆分级、国泰分级和瑞和分级四款基金引起了市场的关注。

专家指出,分级基金产生杠杆的一大优点是投资者可根据自身的风险偏好来认购同一基金的不同分级产品,同时发行者也可以享受到细分产品而产生的“溢价”,对投资者和发行者来说具有双赢效应。

国信证券分析师杨涛分析比较四款分级基金指出,若市场在2010年持续下跌,瑞和分级基金可能因净值小于1而没有杠杆,相对其他产品具有抗跌性;如果大盘2010年涨幅超过15%时,同庆B和瑞和远见均具有较高的杠杆,其净值增长率将超越大盘的收益,相对而言瑞福进取的高溢价率已经透支了大盘的上涨,积聚了较高的风险;如果大盘在2500点至3500点之间波动,则瑞和小康的投资价值具有比较优势。

[上接 A1 版]

## 砥砺前行铸风流 ——记东航云南分公司 2009 年的拼搏之路

### 效益,妙手拨云见天日

2009年初,受全球金融危机影响,东航云南分公司走在艰难的十字路口。新上任的东航集团公司总经理刘绍勇宣布云南分公司2009年按子公司模式运行,充分发挥总部和分子公司两头积极性,赋予希望的同时也压了一副重担——实现“盈亏平衡,略有盈余”的经营目标,年内就“站起来”。重压之下,东航云南分公司党委一班人迅速统一思想,在全公司范围内掀起了形势教育和讨论的热潮,引导员工辩证地看待历史和未来,全面地分析自身优点、缺点以及促进发展面临的机遇和挑战,统一了干部员工“过紧日子、苦日子”的思想,更重要的是激发了干部员工的士气、斗志和精神。成本控制上全面实施“零基预算”,即所有部门的费用支出预算都为“零”,需要购买什么都得进行申报,由集体讨论后决定,形成了公司的“一事一议,集体决策”制度,在特殊困难时期对全员节约意识起到了积极促进作用。此外,公司还专门成立了收入、航

抓好各类联程产品的设计和推广。2009年上半年,东航云南分公司推出了“超级中转·畅行天下”产品,在云南省内机场开展“联程值机、行李直挂”、“分段值机、行李直挂”、“普通中转”等中转业务。“超级中转”给旅客带来的是成百上千条的出行线路选择,旅客乘坐东航班机可以经大理、丽江、版纳、香格里拉等省内城市经昆明快速便捷地飞往北京、上海、广州等国内核心城市,并且可在省内一次性办理联程通往国内各机场的登机牌和行李托运业务,极大地方便了旅客。运行半年来,“超级中转”产品逐步获得旅客的认可,每天中转旅客量从开始时的每周300人增长到现在的每天近600人,中转旅客量在昆明机场的占比从以前的40%提升到现在的70%。下一步,公司还将积极推进国内航点的中转业务,提升云南市场的竞争力。

经过多年不断的优化调整,东航云南分公司目前主要建成了三张特点鲜明的航线网络:一是以昆明为中心辐射国内各大中城市的干线运输网络,二是以昆明为中心辐射东南亚、南亚的国际(地区)航线网络,三是以昆明为中心链接云南省内各机场的支线航空运输网络。这三张网络各自覆盖一个特定的地域范围,以昆明为中心相互交融构建了国内、国际、省内航线客源互补、优势互补的区域枢纽航线网络格局。同时,云南作为东航在中国西南的重要基地,在欧美澳等远程国际航线上还可共享上海中心枢纽航线资源,实现飞遍全球的梦想。

现今,东航云南分公司在云南航空市场占有率已超过45%,规模化运行初见成效。从2009年7月起,东航云南分公司的航班生产就开始维持在高位运行,当月的客运销售收入首次突破5亿元大关;8月的航空市场持续升温,多年未见的“一票难求”现象又开始出现,各项经营数据指标处于历史最好状态;10月恰逢“国庆中秋”黄金周,日航班运行突破260班创历史新高,书写了浓墨重彩的一笔;进入到传统的11月淡季,航班量也始终维持在230班左右。

2009年,公司共承运旅客721万人次,同比增长20.3%;完成主营业务收入51.33亿元,全年实现经营利润1.7亿元,“盈亏平衡、略有盈余”的经营目标完美实现,彩云之南的冬日依旧风华卓绝。

### 服务,外塑内修展新颜

航空公司的竞争说到底服务的竞争,作为云南最大的基地航空公司,东航云南分公司今年亮出了“以服务应对竞争”的旗帜。结合云南丰富而独



去年12月,东航云南分公司RNP导航成功试飞拉萨后,有关人员在机场留影。

特的少数民族文化资源,公司提出了“中国东方航空品牌+云南地域特点民族文化特色品牌+东航云南分公司服务品牌”的思路。作为国内三大航空集团的东航,其文明用语、服装、定妆、餐食等服务标准与国际接轨,领先全国,而云南25个少数民族形成了丰富多彩的民族文化,将这些民族文化渗透到标准化、国际化服务中,不仅能让旅客耳目一新,也让竞争对手难以复制,形成东航云南独特品牌。在尊重民族习俗的前提下,东航云南分公司对一些民族服饰合理时装化,并在这些服饰上标注东航的标识、民族名称等,通过服务人员将云南文化展示在海外旅客面前。现在,走进公司的两个休息室就可能感受到服务人员用各个民族特有的礼仪来迎宾送宾,傣族姑娘泼水表示吉祥,藏族服务员献上哈达祝福安康,不仅让宾客们享受到优质的服务,更让他们品尝服务背后的文化。乘坐头等舱摆渡车登机时,还会有工作人员问候和提醒,及时通报目的地城市的最新天气。通过不断的挖潜,东航云南分公司力求在促进服务品质大幅提升的同时带来服务效应:优质的服务可以让很多产品得到推广,让到云南的外地旅客有耳目一新的感觉,让他们喜欢云南、忘不了云南,想再来云南,最终成就“服务营销”。

顺应服务模式的转变,东航云南分公司大幅改善硬件设施,撤销了昆明中心售票处以往“高高在上”的售票柜台,取而代之于21个圆桌式售票席位,大厅里设立顾客等待休息区,集团客户及“东方万里行”金银卡会员服务专区,营造良好的人性化购票服务环境。同样全新启用的还有设在在昆明机场候机楼二楼一个370多平方米的头等舱、公务舱旅客休息室,宽敞明亮的休息大厅彰显了现代文化特色,旅客可以在这里品尝到小锅米线、后舍咖啡等云南本土的特色餐饮。在航班延误或者旅客集中的时候,身着少数民族服装的服务员还会为客人送上用葫芦丝、巴乌等乐器演奏出来的乐曲。此外,东航云南分公司还要求售票人员、地面服务人员和空乘人员都统一着装和定妆,让旅客从购票开始就感受到从地面到空中无差异的优质服务。

服务的灵魂靠人。东航云南分公司去年首创了“岗前检查和准备、岗中巡视和督导、岗后小结和讲评”制度,客舱服务人员和地面服务人员每天在上岗前都需要在带班领导的组织下对各种证件、服务设施以及仪容仪表进行交互检查;岗中不定时对服务人员的工作态度和面貌进行巡查和督导;岗后集中进行讲评,表扬先进,指出不足,共同进步,这一闭环式内控机制有效地培养了员工的安全意识、服务意识、规章意识和团队意识。继续推行服务评价机制、三级听证会机制、9+3服务联动机制、季度服务“流动奖杯”和“服务明星”评选机制、上岗前的培训和上岗后的复训机制、乘务长资格动态聘用机制、服务人员等级评比聘用机制等一系列行之有效的管理制度,激发服务人员的工作积极性。此外,东航云南分公司广邀由常旅客代表、新闻媒体记者和社会各界人士组成的服务质量督查员给自己的服务工作“挑刺”,把这些外部督察员看做是自己的“一面镜子”、“一部小灵通”,服务工作的“保健医生”,虚心听取他们的意见和建议,提升旅客满意度。

### 改革,科学发展绘蓝图

2009年5月31日,东航集团公司与云南省政府正式签署《战略合作协议》,双方将共同出资以东航云南分公司为主体组建新的合资公司。政企之间的和谐联动关系必将促进市场经济的顺利发展,东航云南分公司的改革发展也将大有可为。

天高云淡翼已丰,搏击长空正待时。

在东航五大发展战略指引下,东航云南分公司新一年的发展蓝图雏形已现,参与市场竞争的安全、网络、营销和服务四大品牌建设已纳入战略规划和战术决策。公司将始终坚持“安全第一,预防为主,综合治理”的方针,加大安全管理力度和安全文化建设,构建安全责任追究制度,继续完善SMS体系建设,建立健全应急管理体制,加强专业训练和技术考评,推进公司的持续安全。全力开拓市场,积极调整营销模式,创新经营思路,优化航线网络,拓展“超级中转”业务,加大国际航线推广力度,同时强化全员营销意识,打好上海世博会营销战役。服务将围绕打造云南元素的航空品牌定位,全方位整合内、外部资源,实施有效的品牌战略管理,推动服务质量的整体提升。

承前启后,继往开来,东航云南分公司全体干部员工将以时不我待崭新的面貌谱写新的发展篇章。

甘肃上市公司实现资产规模和质量同步提升

尽管遭遇了金融危机的冲击和国内资本市场的调整,甘肃的上市公司在2009年仍然实现了资产规模和质量的同时提升:22家A股上市公司总市值达到1307亿元,同比增长184%;募集资金166.05亿元。

甘肃上市公司规模和竞争实力得到显著改善,得益于监管力度的加强。记者从甘肃证监局了解到,针对上市公司,甘肃证监局合理配置监管资源,加大现场监管力度,并协调多方监管机构,实施分类监管,重点加强对个别高风险公司持续性跟踪监管,及时防控和化解风险。另外,甘肃省去年还建成上市公司投资者关系互动平台,形成了利用网络集中展示上市公司形象、直接与各方投资者互动交流的信息平台。这些措施增强了上市公司、证券期货经营机构风险控制和规范意识,夯实了资本市场发展的主体基础。

### 北宿矿打好 2010 年开局仗

2010年以来,山东兖矿集团北宿煤矿立足薄煤层矿井的实际,争主动,抓超前,立足实际,落实责任,确保2010年各项工作平稳开局,为顺利完成全年目标任务奠定坚实基础。

该矿充分利用会议、广播、电视等形式,认真贯彻上级和公司一系列关于加强安全工作的指示精神,紧紧围绕年初安全工作特点、节日安全管理难点、现场安全工作重点,针对矿井开采的不断延伸,生产布局、采场条件、工艺系统日趋复杂以及战线长,用人多的实际,严格落实各级安全生产责任制,逐级签订“安全责任书”,落实全员安全抵押制度;开展安全承诺活动;强化领导干部作风转变和责任落实,确保严管理的高压态势不减弱。截至目前,已连续安全生产1400余天。

(张兴茂)

### 新闻快递 | Xinwen Kuaidi

#### 温州组建风险投资院 引导民间游资发展

近日,由温州市财政提供600万元经费,温州市人民政府、中国风险投资研究院、浙江工贸职业技术学院三方签署协议,联合组建温州风险投资研究院,以引导巨量的温州民间游资有序、专业化地进入风险投资领域。

为了引导温州民间游资有序进入风险投资领域,温州风险投资研究院将开展系列活动,每年定期举办风险资本与项目对接会;引入国内外知名风险投资机构及权威中介机构落户温州;组建30家温州本地的民间投资机构组成投资联盟,引导与培养本土风险投资人才进行专业化的投资,培训专业投资团队;组建温州民间资本为基础的母基金。

#### 江苏企业投资 8.3 亿元 瞄准新疆石化深加工

江苏金浦集团今年将投资8.3亿元与中国石油乌鲁木齐石化公司合作加工高附加值的精细化工产品。按照双方日前签署的战略合作协议,江苏金浦集团负责提供项目资金,中国石油乌鲁木齐石化公司则提供石化原料。

中国石油乌鲁木齐石化公司副总经理李石新介绍,双方合作的目的是将新疆本地低附加值的原料转化为高附加值的橡胶、轮胎添加剂等。

项目投产后,预计同样一吨碳四产品原料价值可较目前增加1/3左右,实现产值近20亿元,创利税约5亿元,增加300个专业人员就业岗位,并带动新疆下游涂料、油漆等地方化工行业升级。

#### 甘肃上市公司实现 资产规模和质量 同步提升

尽管遭遇了金融危机的冲击和国内资本市场的调整,甘肃的上市公司在2009年仍然实现了资产规模和质量的同时提升:22家A股上市公司总市值达到1307亿元,同比增长184%;募集资金166.05亿元。

甘肃上市公司规模和竞争实力得到显著改善,得益于监管力度的加强。记者从甘肃证监局了解到,针对上市公司,甘肃证监局合理配置监管资源,加大现场监管力度,并协调多方监管机构,实施分类监管,重点加强对个别高风险公司持续性跟踪监管,及时防控和化解风险。另外,甘肃省去年还建成上市公司投资者关系互动平台,形成了利用网络集中展示上市公司形象、直接与各方投资者互动交流的信息平台。这些措施增强了上市公司、证券期货经营机构风险控制和规范意识,夯实了资本市场发展的主体基础。

#### 北宿矿打好 2010 年开局仗

2010年以来,山东兖矿集团北宿煤矿立足薄煤层矿井的实际,争主动,抓超前,立足实际,落实责任,确保2010年各项工作平稳开局,为顺利完成全年目标任务奠定坚实基础。

该矿充分利用会议、广播、电视等形式,认真贯彻上级和公司一系列关于加强安全工作的指示精神,紧紧围绕年初安全工作特点、节日安全管理难点、现场安全工作重点,针对矿井开采的不断延伸,生产布局、采场条件、工艺系统日趋复杂以及战线长,用人多的实际,严格落实各级安全生产责任制,逐级签订“安全责任书”,落实全员安全抵押制度;开展安全承诺活动;强化领导干部作风转变和责任落实,确保严管理的高压态势不减弱。截至目前,已连续安全生产1400余天。

(张兴茂)



云南省人大代表团在东航服务人员引导下走下飞机。

油、餐供、航延、人力资源5个专项小组,重点抓好收入和重大成本项目,全年均实现了相当幅度的成本降低。

谋全局者利长远。在激烈的市场竞争态势下,东航云南分公司结合东航总体战略布局和云南“航空强省”战略以及自身资源能力特点,提出了“构建区域性枢纽航线网络”的发展思路,借助枢纽航线网络着力提高公司在云南航空市场的份额,争取市场话语权,以此巩固云南航空市场领跑者的地位。

在东航总部的支持下,云南分公司又增加了4架波音737-700型飞机,飞机总数增至40架。有了充足的运力支撑,东航云南分公司2009年着力优化云南独特的航空市场和网络布局,努力做强省内大三角环线(丽江、版纳、腾冲)、省内外商务快线(北京、上海、成都),并进一步辐射到东南亚、南亚地区,以规模化运作降低运营成本,配合规模运行特点,东航云南分公司将运力向重点市场、关键市场集结,加大营销产品创新力度,着重