

# 卡塔尔“突破天花板”拟申请额度 50 亿美元 QFII 增资热意在长线投资

本报讯(记者 许超声)在中国证监会的积极鼓励和推动下,外资机构正加大进入中国资本市场的步伐。近日,卡塔尔能源与工业大臣穆罕默德·本·萨利赫·萨达在北京表示,基于看好中国经济长期走势和发展潜力,卡塔尔正在申请合格境外机构投资者(QFII)资格,拟申请投资额度50亿美元。如果获准,将是单家QFII最大额度。

## 多家QFII有意扩容

据介绍,申请50亿美元的额度是由卡塔尔高层做出的决定。“这50亿美元将主要用来投资A股市场和IPO,也会考虑投资债券,无论怎样的投资都离不开对中国未来的信心。”萨达说,这是对中国经

济实力和前景的认可,也是深化双边关系的战略举措。萨达表示,中国经济远景毋庸置疑,其将要做的是长期投资、战略投资,不会靠短期投机博取利润。

事实上,看好中国市场的并非只有卡塔尔,目前一些已获得QFII资格的机构也表示,希望进一步增加额度。如淡马锡控股高级董事总经理兼中国区总裁丁玮日前就表示,淡马锡看好中国中长期发展潜力和中国资本市场,特别是蓝筹股的投资价值。淡马锡正按照上限申请增加QFII投资额度。

卡塔尔拟申请50亿美元QFII额度,这也与近来中国证监会鼓励QFII加快A股入市的举措相呼应。近日,中国证监会正修改相关

规定,放宽QFII持股比例限制,所有境外机构投资者的持股限制将由20%提高到30%。

目前,单家QFII的投资额度上限为10亿美元,卡塔尔申请50亿美元,这将突破QFII的投资额度上限。对此,证监会有关部门负责人表示,证监会将尽快完成卡塔尔投资局QFII资格的审批,并积极协助其申请QFII投资额度。

## 净流出转为净申购

自QFII制度实施以来,截至目前,已有172家境外机构获得QFII资格,其中145家QFII累计获批272.63亿美元额度,累计净流入资金1254亿元,QFII账户资产合计约2713亿元,持股市值约占A股流通

市值的1.1%。

证监会有关部门负责人明确表示,下一步仍将加快QFII资格审批,适当降低境外机构的QFII资格标准,给予投资额度,鼓励更多持长期投资理念的外资机构投资中国资本市场。

其实,从过去几个月的情况看,QFII对于A股市场的热情正在不断升温。据统计,目前已有37家QFII向外汇局申请增加125.37亿美元投资额度,此外还有33家已获QFII资格但未获投资额度的机构,正在申请102.5亿美元投资额度。不仅如此,过去两个月,纳入统计的QFII中国A股基金连续出现净申购。而在此前的几年内,QFII基金的整体资产规模一直在缓慢流出。

## “闪付”POS 机上 将可刷手机支付

本报讯(记者 沈敏)在贴有中国银联“闪付”(Quick Pass)标识的POS机上,只要“刷手机”就能完成支付,近日,中国移动与中国银联在沪签署“移动支付业务合作框架协议”,双方将在全国不少于50个城市的范围内建设移动支付业务示范商圈,推出基于NFC技术的移动支付产品。

中国移动与中国银联将共同探索基于移动通信网络,通过SIM卡等安全载体承载银行卡账户的移动支付产品;并在近场支付技术标准、NFC手机产品检测、可信服务管理平台(TSM)互联互通等方面展开全面合作。

据悉,除了移动手机用户可在POS机上通过“刷手机”实现近场支付外,还可以通过点击手机屏幕完成信用卡还款、便民缴费、在线购物等远程支付操作。

## 中银国际证券推 债券宝理财计划

本报讯(记者 许超声)中银国际证券根据当前国内外宏观经济环境和市场发展态势,近日推出了新的集合理财计划——中国红债券宝。

该产品利用中银国际证券集合资金规模优势和管理人投资优势,投资于以公司债、金融债等高信用等级为主的固定收益市场品种,获取长期稳定的收益。同时,也会适时参与二级市场、新股询价、新债申购等投资品种,在保持集合资产中低风险的基础上争取稳健收益。

## 【简讯】

▶ 近日,“上海外滩源壹号-上海金融家俱乐部”内书香满溢,来自上海金融界的精英和实业界领袖汇聚一堂,与国务院参事、国务院发展研究中心金融研究所名誉所长夏斌分享思想的火花。金融领袖读书会由陆家嘴金融城图书馆、上海陆家嘴-外滩金融城研究院主办。  
张颖

▶ 近日,光大银行上海分行揭牌成立“金阳光俱乐部”,这是面向中小微企业主打造的综合服务平台。它聚焦企业家的金融需求,整合投融资产品和服务资源,促进企业家之间的互通,拓宽中小微企业的商业合作渠道。  
吴莹

# 东方汇理发布报告预测下半年 亚洲经济增速将降至6.6%

本报讯(记者 谈璿)今天上午,东方汇理银行在上海发布下半年亚洲经济研究报告。报告认为,金融市场上空阴霾不散,今年亚洲经济增长率将降至6.6%。美元将占上风,欧元、日元及瑞郎将走弱,人民币仍然属于避险货币。

这份名为《2012年下半年亚洲展望及策略:何时云开雾散》的报告指出,受到欧元区衰退和中国经济增长大幅减速的双重打击,亚洲经济增速正明显放缓,这

促使更多刺激政策出台,尤其是财政政策。亚洲出口占GDP的比重异常高,导致亚洲仍然比全世界其他地区更易受全球经济周期的影响。外部环境的负面影响不仅见于贸易领域,也见于投资领域。东方汇理银行预期今年亚洲GDP增长率将从2011年的7.3%降至6.6%。如果不包括中国在内,今年增长率将仅为5.3%。在通胀减速趋势即将终结的形势下,亚洲决策者通过利率来刺激经济的空

间有限。

东方汇理银行预计,2012年美国、日本和欧元区的GDP增长率将分别为2.2%、2.5%和-0.3%。除非经济形势恶化,否则美联储不太可能会扩大其资产负债表。欧洲央行将会在年底前降息50个基点左右,同时将有压力重启证券市场购买计划。日本也可能需要加大动作力度,提高资产购置基金的规模,以满足其1%的通胀目标。

# 18家创业企业接受天使投资人“麻辣”会审 “上海创意”从轻资产起步

怀揣新鲜创意,努力推销自我,直面天使投资人的“麻辣”提问。近日,18家上海创业型企业参加“创新中国2012”活动,来自北极光创投、起点创投、浙商创投、高原资本等多位投资专家组成评审团,对项目现场点评和打分。对“天使”们来说,好创意固然重要,但他们更看重的是,项目有没有好的商业模式,创业者有没有冷静睿智的头脑。

## 个性化项目上平台展示

■ 为0-6岁孩子的爸妈量身定做育儿平台,可在线咨询早教专家、在“妈妈群”里畅谈育儿话题,学习婴幼儿食谱,给孩子播放睡前故事,通过手机、IPAD等随时分享。

■ 帮助本地人群找到艺术生活信息,以免费或优惠的方式参加艺术活动,并通过移动终端实时更新;帮助商旅人士快速以会员身份随时随地订酒店,把用户对酒店的打折需求与酒店出售剩房的需求自动匹配,让用户得到性价比最高的产品。

■ 精确记录工作时间与过程的新型在线工作平台,把客户端装在员工的电脑上,员工在任何地方都可以工作,企业按小时付费;独立的第三方美妆分享社区,将用户按照兴趣爱好精准细分,为爱漂亮的时尚女生提供个性化、专业真实的心得分享与购买指南。

■ 想去某个餐厅,但不知它是否排队;某一个车站,某一条道路是否拥挤,或者某个商场是否在打折?一个关于地点的包打听社区可以解决这类问题。

这些新鲜事,是在“创新中国”秀场上展出的上海创意。“创新中国”活动每年走进十几个中国创业、创新领域最热的城市,是创新产品、创新技术的展示平台,被称作中国初创企业创新和投资的风向标。在许多投资人看来,与其他城市相比,上海的创业项目“更轻更快”。“轻”是指轻资产,大部分项目都聚焦移动互联网领域,聚焦APP(第三方应用程序)开发;“快”是指紧贴生活方式。

## 小众市场黏性可能更高

“目标用户到底是哪些人群?”“商业模式是否过于单一?”“在别人的地盘干自己的活,将来会被别人收编还是封杀?”“这个领域太容易被复制,当竞争者蜂拥而至时,你怎么应对?”“你的概念太悬乎了,投资人根本听不懂。”

创业者阐述项目时,遭到评审的“麻辣”提问。中国电信创新孵化处处长王伟认为,有许多好的创意、好的应用,起来时很快就受到市场追捧,但没过多久就像流星般坠落了,又迅速被市场遗忘。在互联网领域,人们兴趣消退得很快,不容易保持用户黏性。在线订折扣酒店、上网找艺术资源、城市“包打听”等项目,听上去都很不错,但关键是能不能持久抓住用户需求,别沦为市场上昙花一现的风景。

汇聚本地艺术信息的早查网创办人黄墨寒认为自己的市场很大,前景广阔,不少投资人却认为,这是一个小众市场,很多创业者对投资人卖力吆喝时,特别希望把自己的市场说得非常大,如果这个市场不大,大家听起来没有什么兴趣。其实并不是这样,有些小众市场反而黏性更高,营收可能更加稳定,所以创业者没必要用大市场去打动“天使”。

18家展示企业中,有3家都聚焦于人工智能语音领域。纪源资本副总裁胡磊认为,在互联网领域,很多项目有同质化竞争的问题,创业公司在成长中需要不停努力,不断思考怎样通过自己的创业实践,实现差异化,通过差异化的产品给用户创造持久有价值的应用。  
本报记者 叶薇

**浦发银行** SPDBANK 浦发银行小微企业金融服务先进人物系列宣传

## 想客户所想 急客户所急

### ——记浦发银行南汇支行客户经理朱廷

十几名员工,简陋的办公场所,年营业收入不超过100万元,这样一家很不起眼的民营广告公司,用现在通用的企业规模来界定,是标准的“小微企业”。这样的企业在几年前来银行申请贷款几乎没有可能通过。但之所以是说几年前,是因为正是这样的一家小微企业,从浦发银行南汇支行获得了200万元的授信额度,为这家企业提供全程服务的是浦发银行南汇支行的客户经理朱廷。

近年来,国家加大了对小微企业的扶持力度,号召商业银行给予小微企业金融支持,作为一名从事贷款工作3年的客户经理,支持和扶植小微企业的发展,已成为朱廷的重要工作和职责。期间有十几家小微企业在他的扶持下获得了银行信贷支持,不仅解决了资金周转的难题,也获得了企业茁壮成长的动力。上述的这家广告公司,经常面临资金回笼时间差造成的流动性不足,订单不敢多接,生怕出现资金链断裂,很大程度上影响了业务的开展,阻碍了企业的发展。浦发银行客户经理朱廷经过上门拜访、调研,感到该企业的业务基础比较稳定,客户资源比较充分,一旦解决了资金的周转问题,业务便能上一个台阶。于是,他果断给予了信贷支持,短短一周的时间,200万元的授信申请便获得通过,很好的解决了企业的发展瓶颈,现在该企业一年接的订单量比之前增加了近一倍。

“想客户所想,急客户所急”是朱廷的服务理念,在这样的“心服务”之下,还有更多的企业受益。例如,一家服装加工企业,利润不高,但订单很多,受限于

企业资金规模,很多订单只能放弃,朱廷摸透情况,主动上门了解情况,觉得企业的运营模式比较陈旧,效率不高,给予了一些建议,并提供了完整细致的金融服务方案,很好的解决了企业季节性资金紧张的问题,再也不用将到手的订单往外推了。

3年的时间,朱廷服务过的小微企业不下十几家,这些小微企业的成长,与朱廷的精心扶持是分不开的。服务小微企业,说实话,投入的精力是比较大的,不仅因为业务相对比较复杂,更是因为两者紧密地联系到了一起,相互依存。正是这样细致到位的服务,朱廷的做事能力以及个人信誉得到了大家的肯定,一些小微企业在发展过程中遇到问题都会主动找到他,希望通过合作解决问题。很多小微企业主身边有这样的圈子,通过穿针引线,像滚雪球一样,扩大了业务范围的同时也解决了很多小微企业的发展难题,帮助这些企业走上了发展的道路。

服务小微企业,需要全身心的投入,心系企业的发展,隔三差五上门了解情况是家常便饭,办理业务时很多情况下都是“蹲点”,这一蹲就是一天,走得比员工都晚,回了家继续修改,希望能通过更细致的方案来解决企业面临的问题。正是抱着扶持小微企业发展这样的决心和热心,支持着朱廷一路走来并将继续走下去。

**浦发银行 20年**

感恩·同行 共赢未来