

因大小非转让指导意见出台消息而深夜兴奋聚会的操盘手们,昨天显然很失望。昨天早晨,大盘高开210.48点,让前一晚抢反弹的计划彻底落空;接下来,大量的抛盘又让操盘手们措手不及。截至收盘,沪深两市分别收于3116.98点和11094.33点,沪市仅仅上涨了22.31点,深市则下跌197.71点。超级利好被当成了利空,只能说明现在的市场“熊气十足”。



昨天股市高开210点后就开始一路下跌,规范大小非减持带来的利好影响只是昙花一现。

**超级利好**

# 只换来 22 点上涨

## 投资者抄底不成又套牢一片

### A 股盘中再调整新低

其实,昨天最郁闷的还是早晨进场抢反弹的那拨资金。虽然沪市一开盘就暴涨6.8%,但部分耐不住寂寞的机构以及个人投资者还是“勇敢”地进场抄了一把底。没有想到的是,3300点上方的抛压重重,随着大量抛盘的涌出,个股纷纷回落。

“我的股票早晨还是涨停,下午竟然变成跌停!”有投资者诧异表示,他没想到市场能走成这样。如今,救市的效果没有看到,大批投资者面对的却是抄底再次被套的窘况。

“知道现在的市场很弱,但没想到会这么弱。”操盘手也无奈地表示,A股市场积弱难返,本来大小非转让指导意见对A股市场是一超级利好,最起码可以看出管理层呵护市场的良苦用心,但昨天大盘指数居然一度翻绿,沪指在盘中再次创出3073.56点的调整新低。

### 大小非不是无计可施

的确,伴随着A股市场的节节败退,大小非转让指导意见开始被

部分机构解读为“假利好”。“说白了,指导意见并没有从根本上解决大小非减持问题。就好比是一种商品,并不是不让卖,只不过原来是在超市卖,现在集中到批发市场去卖了。”某私募人士表示,这样做的结果,可能会让正要减持的大小非们加快采取行动。

“趁着现在还能卖赶紧卖,跑晚了说不定不让跑了。”私募称,现在在这种心态的大小非们非常多,并且1%的规定完全可以通过各种手段绕过去。因此,本来一个很好的指导意见,由于设计上过于简单,反倒有可能让大小非们钻了空子,提前出货。

### 券商成为最大受益者

昨天,A股市场中只有券商板块表现出色,券商指数上涨4.22%,是昨天涨幅最大的一个板块。有分析人士表示,指导意见其实就是让大小非减持成本提高、时间延缓。但不管是大宗交易还是小额减持,大小非们只要想卖股票,都需要通过券商,这使得券商无形中成为指导意见出台后的唯一受益者。

此外,也有券商表示,指导意见还可以继续细化,如尝试采用发行权证。某券商衍生品部负责人表示,“发行权证的操作性很强,如一家大非想减持,可提前一年发行相应的认沽权证,既可以起到预先告知投资者的作用,又可以让市场为减持做好准备,进一步缓解大小非减持压力。”

晨报记者 王洁/文 耿争/制图

「对本文观点有何建议,随时发送邮件至cj@mornigpost.comcn讨论。」

# 美国银行 决意减持建行

## 3年投资暴利惊人 足以弥补次债亏空

晨报讯(记者 李若愚)昨天有消息称,美国银行正在计划出售所持的建设银行(601939.SH, 0939.HK)部分股份,以应付次债危机造成的损失。建行总行昨天表示,已经知悉这个消息,但不予评论。

作为建行的第四大股东,美国银行的账面收益颇为丰厚。去年底,美国银行高官曾公开称,对建行的投资收益已经超过次债危机带来的损失。未来2至3年内,美国银行将能够兑现其持有的部分建行股份。根据相关协议,美国银行所持建行股份将从今年10月27日起解禁,美国银行可以自由出售。

建行的公开资料显示,2005年6月,美国银行斥资25亿美元,从中国中央汇金公司购入约174.82亿股建行股份和认购期权;2005年9月,美国银行又斥资5亿美元,再次购入约16.51亿股。目前,美国银行的总持股量约为191.33亿股,约占总股本的8.19%。此外,美国银行未来可以

行使认购期权,继续斥资增持,把持股比例提高到19.9%。

如果不考虑期权,美国银行所持建行股份的成本约为0.1568美元/股,建行H股昨天的收盘价约为6.35港元/股(约合0.8145美元),则美国银行账面盈利约0.6577美元/股,总计账面盈利约125.84亿美元(约合881亿元人民币),近3年时间账面获利319%。

与花旗银行和摩根士丹利等美国金融巨头一样,美国银行也受到次债危机的冲击。该行的公开资料显示,去年第四季度,其盈利仅为2.68亿美元,比上年同期下滑49.92亿美元,主要原因是次债等交易项目亏损54.4亿美元。不过,它在建行获得的收益远大于其他领域的损失。

此前,一些中资银行的个别外资股东已经着手套现。去年11月,新加坡淡马锡控股公司出售10.8亿股中国银行为(601988.SH, 0988.HK)H股和建行2.8亿股H股。

# 高油价煎熬两大石油巨头

## 中石化净利预减半 中石油首获补贴

晨报讯(记者 李隽琼)在国际高油价中煎熬多时的两大国有石油巨头昨天披露了高油价对其不同程度的伤害。中石化(600028.SH; 0386.HK)预计,2008年第一季度净利润与上年同期相比下降50%以上。而中石油(601857.SH; 0857.HK)昨天公告称,从4月1日起,中央财政将对进口原油加工形成的亏损给予适当的补助,补助资金按月预拨和清算。

正如外界所担忧的,高油价已导致中石化一季度业绩大幅下滑。中石化是国内最大的炼油商,它的炼油业务大部分依赖国际原油进口。中石化表示,预计2008年第一季度净利润与上年同期相比下降超过一半。中石化上年同期净利润为194.18亿元,每股收益0.224元。中石化第一季度财报预计于4月28日发布。

中石油和中石化都从4月1日开始就炼油亏损获得财政补贴,以补偿因国内油价未随国际油价随行就市所带来的亏损。中石油昨天说,已收到财政部的文件,就保障原油、成品油市场供应实施财政扶持政策,当中包括对进口原油加工形成的亏损给予补助,补助资金按月预拨和清算以及今年第三季度安排的成品油实行增值税全额先征后返政策。

中石油在更早的时候也公布了接受政府补贴的消息。中石油去年获得了炼油补贴49亿元人民币,第一个季度再获补贴74亿元人民币。这相当于从侧面披露了长时

间持续的国际高油价对两大石油巨头的杀伤力。中石化董事长苏树林此前发布2007年年报时曾表示,如果原油价格能够低于每桶76美元,那么中石化的炼油业务将可实现收支平衡。而中石油对自己的“平衡点”也有过预估——国际油价在每桶70美元时尚可维持不亏。中石油炼油业对进口原油的依赖程度不及中石化,在它所需的原油中仅有20%-30%倚赖进口。

全球油价的“风向标”仍在刷新纪录。美国时间4月18日,以纽约商品交易所为例,其5月份交货的轻质原油期货价格每桶上涨1.83美元,报收于116.69美元,创收盘价历史新高,当天盘中曾首次上触117美元的高点。

全球油价的“风向标”仍在刷新纪录。美国时间4月18日,以纽约商品交易所为例,其5月份交货的轻质原油期货价格每桶上涨1.83美元,报收于116.69美元,创收盘价历史新高,当天盘中曾首次上触117美元的高点。

全球油价的“风向标”仍在刷新纪录。美国时间4月18日,以纽约商品交易所为例,其5月份交货的轻质原油期货价格每桶上涨1.83美元,报收于116.69美元,创收盘价历史新高,当天盘中曾首次上触117美元的高点。

# 联想新品牌首次国内亮相

## 子品牌整合悄然展开

晨报讯(记者 张黎明)昨天,以Idea命名的四款联想电脑正式出现在中国市场,这也意味着联想旗下消费类电脑的名称将悄然改变。

首次在中国面世的Idea系列产品包括了三款笔记本和一款台式机,其中笔记本的定价涵盖了主

流到高端产品,都主打消费类市场。这个策略是联想集团董事长杨元庆在去年定下的,当时他宣布,联想将以Idea和收购而来的Thinkpad作为攻向消费和商务市场的两条产品线。

记者了解到,在中国,随着

Idea系列产品的出现,联想旗下子品牌的整合将以很温和的方式展开。据一位接近联想的人士透露,“比如‘天逸’产品的定位与IdeaPad笔记本存在重合,那么天逸就只会作为产品的中文名字,在销售时可能会以‘IdeaPad天逸’的名字出现。”无论如何,Idea将成为今年联想品牌推广的重心已毋庸置疑。据了解,同样复杂的名称改换方式,还将应用在天逸、锋行以及家悦等系列产品中。

### "IT 专家" 系列故事报道二

# 在"无声世界"用心感受贴心"IT 专家"

名词解释:什么是"IT专家"? "IT专家"并不是特指某一个或几个专业人士,它泛指"由联想集团正式授权的正规零售店面"!这些店面都经过联想的严格认证,并在联想公司的统一管理体系下,不仅产品进货渠道有保障,售后服务有保障,而且销售人员均经过专业的特定培训。

冯刚是一个上进而且感情丰富的年轻人,但一场疾病使他的世界变成了"无声的世界",而且从此不能像正常人一样通过语言来表达自己的想法,冯刚也曾经沮丧灰心过,但是积极乐观的性格使他很快振作起来,而且由于喜欢摄影生活也过得充实快乐,去年8月冯刚决定为自己买一台电脑,一方面可以处理自己平时拍摄的图片另一方面网络的无穷的世界也是冯刚非常渴望的一个交流的窗口。

萌生了买电脑的念头后,冯刚就在想到底该买一个什么样的电脑呢?其实对他来说最苦恼的是如何和销售人员进行沟通表达自己的想法,而且自己对电脑又不了解,冯刚家住安定门附近,去一趟中关村确实太远了,一天冯刚在回家的路上发现原来在自己家附近就有一家联想专卖店,虽然对电脑品牌了解不多,但是他知道联想是08年奥运会的全球合作伙伴,北京奥运会的所有电脑都将由他们提供;他在想连奥运会都在用他们的电脑,这样的品质肯定错不了,而且周围很多朋友家都是用的联想电脑,再加上最近总在报纸上看到"您身边的IT专家,专业可亲,自然信赖"这样的广告,知道它能让自己买得安心、放心、舒心,就想去联想的店里看看究竟。

走进店里,冯刚发现这里不仅东西齐全,电脑包,电脑桌,电脑



的各种配件、各种不同的款式和价格的电脑等应有尽有,而且销售人员个个都非常热情训练有素。对他这样的"特殊顾客",销售人员小谢给他找来了纸和笔,耐心的和他

这样一句一句的在纸上交流,小谢的耐心和专业给冯刚留下了很深的印象;同时,在他心里对"您身边的IT专家,专业可亲,自然信赖"这样的承诺也感受到了几分。渐渐

地,冯刚又了解到,原来这里不仅产品进货渠道有保障,售后服务有保障,而且销售人员均经过专业的特定培训。

后来冯刚又来了几次,在经过几次这样的"特殊沟通"之后,购买了一款家悦U5050台式机电脑,联想销售人员将电脑送回冯刚家,安装完之后冯刚留下了手机号码,并且告诉冯刚有任何不明白需要帮助的地方都可以给他们发短信。"之后的日子里,我越来越依赖这个'身边的IT专家',无论是系统乱了,抑或是一个软件问题,恢复系统等任何问题我都会发短信给联想安定门店的销售人员,每次他们都会耐心的解答,而且更贴心的是很多次都是上门亲自帮我解决问题,每次他们过来前都会发短信给我,由于我听不到敲门的声音,所以每次我都收到短信后就给他们开门,我非常信任他们,他们不仅让我觉得虽然我和正常人不一

样,但他们没有歧视而是更加尊重帮助我,而且有了他们的帮助使我对电脑应用更加了解,学了很多电脑知识,他们的这种耐心不懈的服务很让我感动!"冯刚对笔者说到。

据笔者了解,"您身边的IT专家,专业可亲,自然信赖"不仅仅是一句口号或者一种宣传的噱头,像冯刚这样的事例还有很多很多,"IT专家"正在用它的专业、便捷和贴心的服务惠及京城老百姓,它不仅提供全年365天x8小时无忧服务,2小时电话响应,主要部件3年免费上门服务,而且在安定门这样的资深老店还会为用户提供300元的售后服务卡,为用户承诺15个月内台式机免费上门3次,笔记本两年内软件免费送交服务等等,正如冯刚所感受的——真正让消费者买的放心、舒心,用的顺心、安心,贴心的品牌与产品才能真正赢得市场赢得消费者的心!