Shanghai Securities News

上海證券報

新华通讯社重点报刊
中国证监会指定披露上市公司信息报纸
中国保监会指定披露保险信息报纸
中国银监会指定披露信托信息报纸
新华网网址:www.xinhuanet.com

2007年12月18日 星期二
总第4690期 今日72版
封面叠 20 版 A 叠 8 版 B 叠 8 版
C 叠 8 版 D 叠 28 版

本报读者热线:(021)96999999

本报即时互动网站·中国证券网 www.cnstock.com

房地产板块股市遇冷
楼市重压之下现拐点?

详见 封三

首只券商QDII春节后发行
银行QDII将进军英美股市

详见 A1、A4

期货IB牌照将发
期市引来"活水"

详见 A7

第一占款大户出清偿方案
S三九清欠或清出负债

详见 B1

时政精要

胡锦涛强调
坚定不移高举中国特色社会主义伟大旗帜 扎扎实实把党的十七大精神学习好贯彻好

据新华社北京12月17日 电新进中央委员会的委员、候补委员学习贯彻党的十七大精神研讨班17日在中央党校开班。中共中央总书记、国家主席、中央军委主席胡锦涛在开班式上发表重要讲话。他强调,在高举中国特色社会主义伟大旗帜、坚持中国特色社会主义道路和中国特色社会主义理论体系问题上,中央领导集体要坚定不移,全党同志要坚定不移,全国人民要坚定不移,引领中国特色社会主义伟大事业的航船沿着正确航向不断乘风破浪、乘胜前进。这是我们总结长期历史经验得出的基本结论。

Weather | 主要商务城市天气预报

	北京	上海	广州
最低	−4℃	5℃	16℃
最高	6℃	11℃	22℃

地区	天气	最低	最高	地区	天气	最低	最高
重庆	阴	8	14	武汉	多云	3	13
天津	晴	−4	7	沈阳	多云	−16	−2
南京	阴	4	11	大连	晴	−3	4
杭州	阴	6	11	香港	多云	18	21
深圳	多云	18	25	澳门	多云	18	21
成都	多云	4	13	台北	多云	18	21

欢迎订阅上海证券报

●全国各地邮局均可订阅 邮局订阅电话:11185
●全年、半年、季度、月度订阅时间自由选择
●投递到户 服务上门
●邮发代号3-98 国外代号 D1249
●订阅咨询电话 8008205833
●广告垂询热线 021-38967999

国内统一刊号 CN31-0094
地址:上海杨高南路1100号
邮编:200127

责任编辑 闵卫国
版式编辑 许华清
图片编辑 杏梅 霏霏

北京、上海、重庆、哈尔滨、长春、沈阳、大连、石家庄、太原、济南、青岛、合肥、南京、无锡、杭州、南昌、福州、广州、深圳、海口、武汉、长沙、郑州、成都、昆明、西安、乌鲁木齐、南宁、呼和浩特、兰州同时开印

零售价 RMB 1.5 元

一级市场再爆天量 三只新股合计冻资达3.4万亿

详见 A1

明年电煤上涨10%定局 煤电联动尚不明朗

⊙本报记者 阮晓琴 叶勇

今天,是重点煤炭合同汇总会结束的日子。昨晚,记者从煤炭运销协会获悉,2008年重点合同电煤基本签订完毕,主要电煤价格每吨上涨30至40元,涨幅在10%左右。

按这一涨幅,已经达到了煤电联动的条件。但是,由于通胀压力很大,国家发改委目前只字未提煤电联动。

截至昨天下午5点半,煤炭重点合同录入量达8.88亿吨,其中电煤6.28亿吨。而据此前发布的煤炭产运需衔接通知,纳入铁路运力衔接的重点合同量为7.85亿吨,其中电煤5.85亿吨。铁道部已经开始对煤炭重点合同进行运力核准。

主要电煤价格较今年上涨约10%,其中同煤集团、中煤集团电煤每吨上涨超过40元,神华集团每吨上涨30至35元左右,中国神华股份公司每吨上涨60至70元左右。

从电力方面得到的消息是,五大电力集团重点合同电煤没有全部签完,但尚未签订合同的是1亿多吨下水煤,主要是神华、中煤、同煤所供的。业内人士认为,不论下水煤是否签订,今年电煤价格涨幅在10%的趋势已定。

重点合同电煤是历史产物,是较低"计划价"对应的电煤合同量。2008年重点合同价格攀升,业内称是与煤炭供应偏紧、国际原油价格上涨及成本推动有关。

一般来说,电煤上涨,电力公司会提出上调电价,转嫁成本。但证券分析人士这样评判两行业:重点合同价格上涨,将拉动2008年煤炭上市公司的业绩;煤电联动与否不明朗,电力行业可能面临较大成本压力。 相关报道详见 B6

全球股市恶梦难醒

由于美国上周出台的CPI数据加重了投资人对该国经济前景的忧虑,亚太股市昨日全线跳水,随后开盘的欧洲股市也都大跌1.5%以上。东京股市收盘时,日经225种股票平均价格指数比前一个交易日下跌264.72点,收于15249.79点,跌幅为1.71%,难怪日本投资者闭目而过。 相关报道详见封十二 本报传真图

紧缩不留"死角" 央行再启特种存款

⊙本报记者 秦媛娜

20年未动用过的特种存款,却在2007年第四季度里被第二次使用。

央行决定,在本月27日再次开办特种存款,期限为3个月期和1年期,年利率分别为3.37%和3.99%。开办对象主要是公开市场一级交易商以外的部分农信社和城商行等金融机构,采取自愿申报额度的方式。

今年10月23日,央行重启了20年未用过的特种存款,以吸收城商行及农信社的流动性。

业内人士称,特种存款的再度启用,说明央行收缩流动性不留"死角",彰显实施从紧货币政策的决心。

相关报道详见 A6

2007年终报道·楼市
住房保障体系逐步完善 楼市进入"新双核时代" 详见封四

国有资产法草案下周首次提交审议 详见封二

缓解国内价格涨势
粮食出口退税取消 详见封二

施瑞德:中国市场对花旗贡献
不能用数字来衡量 详见B8

京沪高铁工程招标申报截止
中国中铁中交集团等争食 详见B1

中石油发力下游 新乙烯装置启动在即
中铝主业调整获批 铜布局已趋完整 详见B6

9天大涨 42.6% 谁点燃了 *ST 花炮 详见B4

爱子心切 *ST 公司频获财政补贴 详见B1

金融地产"垂直打击"
沪综指失守四千九 详见 A2

权重股集体低调 年初格局会否重现
年尾股市资金面不会太紧 详见 C1

"孚日大家纺"现身:龙头企业再续高成长传奇

——访孚日集团股份有限公司董事长孙日贵

⊙朱剑平

找准切入点,并在时机、角度、速度、力度、节奏的把握上都恰到好处,才是企业成功的真正秘诀。

迈向成功的未知数常常超出人们的想象。但某种诚信与坚韧的品质始终在孚日集团董事长孙日贵先生及他所领导的企业内一以贯之。以这种品质为内理,涤荡不断超越自我的激情,再拥有能够管束住激情的对行业、企业所处外部环境客观精准的把握……孙日贵驾驭着他的孚日集团,在国内纺织业流经亚洲金融危机、欧美纺织品设限、人民币升值等一个个急湍险滩的历程中,稳步发展壮大。20年间,孚日从一个原本只有30多名员工、30万元资产的乡镇小厂,发展成为一家拥有全球最大生产能力的世界级家纺企业,成为世界家纺产业领域中不可或缺的重要角色。内中几多传奇?

"国内家纺行业发展迅速。孚日85%以上的产品出口,在人民币升值背景下,公司毛利率却稳步上升,显示了非比寻常的议价能力。""目前国内除孚日外尚无一家产品能涵盖毛巾、床上用品、装饰布等各个领域的真正'大家纺'企业。除了地毯,生活、旅居中一切需要软装饰的细节,尽可以在孚日的旗舰店里求得艺术的统一,色调、花纹以及由此而来的情调、感觉、心情,回味镌永。在国内家纺行业的重新洗牌中,孚日的优势占居先机。"……

细探孚日,从企业的战略决策、经营管理,到产品研发,我们一再惊奇,并开始理解什么是创新型纺织企业。孚日,一改纺织业劳动密集型特征,它把纺织做成了资金与技术密集的企业。

在孚日公开增发、加快品牌建设、开拓国内市场之际,我们采访了公司董事长孙日贵先生。

朝阳行业 广阔空间竞风流

笔者:20年间,孚日从乡镇小厂,发展成为家纺行业龙头巨人,主营收入增长了9600多倍,资产规模增长16000多倍。孚日发展之稳健更令人惊叹:它从未因国内纺织行业所遭遇的挫折而出现大的波动。如今企业将再融资,建设高档巾被及装饰布生产线,并同时做出了进行品牌建设,拓展国内市场的决策。您做出上述决策所契合的大的行业背景是什么?再融资项目将给企业带来什么影响?

孙日贵:孚日创办于1987年,凭借"以诚求成"的经营理念和老一代员工自强不息、艰苦奋斗的精神,逐步打开通往国际市场之路。为抓住我国出口欧美纺织品配额取消机遇,从2002年前后开始,果断扩大投资,扩张规模,先后投资20多亿元,以拓展和延伸家纺产业链、优化产业布局为出发点,积极加快技术改造,至2005年,包括首发募集项目在内的技改项目全部按照原计划建成并陆续投产。从1999年至今,孚日的设备不断更新,产品结构日趋高档,产业链不断拉长。8年间,孚日出口额连续居中国企业家用纺织品出口额第一。至2006年底,孚日已成为全球最大生产能力的家纺企业。

尽管如此,在世界纺织行业向发展中国家转移以及国内消费升级的大背景下,孚日生产能力仍显有限。

在家用纺织品消费市场方面,预计全球高科技家用纺织品市场规模将由2000年的500亿美元增至2010年的750亿美元,可望增长50%。我国是全球纺织行业最重要的生产国和出口国,在产业链完整性、生产效率、产品质量和整体配套能力等方面具有较强的竞争优势。

国内市场方面,随着经济的发展和住房条件的改善,中国国内市场对家用纺织品的需求增长更为迅速,据专家测算,到2010年,每年消费的增长率将不会低于20%。而人均消费每增加1个百分点,家用纺织品的需求就会增加300多亿元。

目前国内家纺市场已发展了近十年,却尚无领导品牌出现。中国纺织工业协会数据显示,2006年3800家规模企业毛利率平均为10.98%。行业前十位的家纺品牌在全国市场布局均存在大量空白。一个快速发展的大众化市场若无领导品牌出现,这个市场一定存在着巨大的机遇,我国家纺行业目前的情况正是如此。

正因如此,我们要开拓国内市场,进行品牌建设。但是目前孚日产能利用率几乎已达100%,事实上,为了给国内销售留出生产空间,国际上许多订单都接不下,生产计划已排到明年的5月份。为此,我们再融资,建设高档产品生产线,将毛巾生产能力由现在的4.6万吨提高到6.7万吨,装饰布生产能力由3220万米提高到3890万米。预计将会为公司带来约16亿元的年收入。

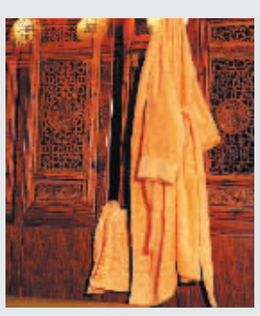
品牌建设 未雨绸缪胸有成竹

笔者:品牌建设并非一蹴而就的事,有许多靠外贸起家的企业转战国内,但在品牌建设初期,也会遇到很多困难。在公司迈入品牌经营这一新的战略机遇期,一方面要开拓国内市场,另一方面原有的海外市场又面临人民币升值压力,孚日的增长将如何让投资者可信可期?

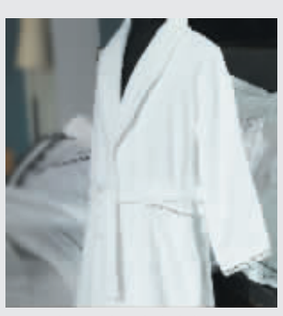
孙日贵:首先要明确,孚日是在现有的海外市场仍将不断增长的情况下开拓国内市场。我们不是转型,并不是说海外市场放弃不做。恰恰相反,在开拓国内市场的同时,海外市场仍将增长。而我们在做品牌前期投入时,是以目前国内销售情况及利润率来做计划和实际投入的,内销费不用外销来补充。

(下转封二)

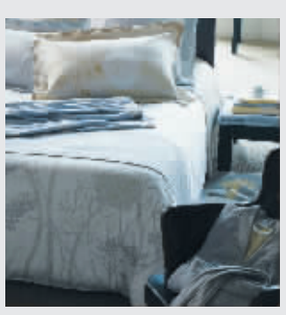
只要有心,山花也可以开在都市的玻璃窗上,香飘一城


时尚与诗意,底蕴与释放,那一回眸的风情,血沉雁落,寂然无声

精致是一份修养,一份素质的体现,一种源于对细节的关爱



健康是最深层次的品位,我们努力捕捉,一份恬淡的安逸,一份从外到内的干净



高贵 典雅 细腻 Sunvim 孚日大家纺