

Companies

A3

中钢协：今年钢企成本上升压力继续加大

预计国内市场钢材价格将保持高位波动运行态势

◎本报记者 徐虞利

在昨日举行的中国钢铁工业协会2008理事(扩大)会议上，中钢协秘书长鞍钢集团总经理张晓刚表示，今年国内市场将继续保持旺盛需求，全年国内市场粗钢表观消费预计增长11%左右，消费量4400万吨—5000万吨，消费增幅比2007年略有回落。张晓刚同时强调，今年钢铁生产成本上升的压力将进一步加大，影响钢铁行业发展的不确定因素增多。

张晓刚认为，2008年宏观调控措施将继续发挥限制钢铁产品出口的作用，并有可能进一步强化，今年预计出口钢材4800万吨，钢坯150万吨，全年折合成粗钢出口5250万吨左右，比2007年减少2000万吨，下降约27%。此外，预计全年进口钢材1600万吨，钢坯22万吨，基本保持2007年的进口水平。

在上述情况下，为保持国内市场钢材供需基本平衡，今年粗钢生产总量应为5.2亿吨左右，比2007年增加3100万吨，增长约6.3%。由于国内市场需求和钢铁产品出口尚存在变数，全年粗钢生产总量也可能有所提高。

张晓刚指出，今年钢铁生产成本上升的压力将进一步加大；去年铁矿石、煤焦电运价格逐月上涨，延伸到今年将造成“翘尾”的影响。同时，今年还将有较多导致成本上升的新因素，包括原燃料价格可能进一步上涨；实行矿产资源税征收



徐乐江：铁矿石价格谈判本月有结果

◎本报记者 徐虞利

昨日，出席中国钢铁工业协会2008理事(扩大)会议的宝钢集团董事长徐乐江在接受上海证券报记者采访时表示，2008年国际铁矿石价格谈判本月底会有结果。业内消息透露，三大铁矿石供应商之一可能与一家日本钢铁企业就铁矿石价格达成协议，估计近日公布，涨价幅度可能为60%。

据中钢协统计，2007年我国全

年进口铁矿石38309.33万吨，比上年增加5679万吨，增长17.4%。去年12月份进口铁矿石到岸价最高超过190美元/吨，综合平均到岸价125.28美元/吨，创历史新高，比2006年同期上涨56.38美元/吨，涨幅81.83%。

由于铁矿石大幅涨价，加上煤焦电运涨价的影响，2007年12月份大型钢铁企业平均炼钢生铁制造成本比2006年同期上升31.05%。上述

负责人表示，使用自产铁矿石占比50%以上，或进口矿执行长期贸易合同、长期海运合同的企业，炼钢生铁制造成本同比上升12%左右；30%左右使用自产铁矿石，或进口矿执行长期贸易合同、长期海运合同占比50%左右的企业，炼钢生铁制造成本同比上升26%左右；使用外购矿比重高，实行现货贸易和即期海运合同为主的企业，炼钢生铁制造成本同比上升55%左右。

与微软、雅虎密切联系

◎本报记者 张韬

对备受关注的微软并购雅虎事件，阿里巴巴董事局主席马云始终保持着高度热情。日前，马云在阿里巴巴年度员工大会上表示，集团对此高度重视，积极参与，与微软和雅虎一直保

持着紧密联系。马云强调，阿里巴巴集团将坚持独立自主发展的原则，不管微软雅虎此次并购结果如何，阿里巴巴对公司的领导都不会改变。

作为在微软、雅虎并购案中拥有一定话语权的阿里巴巴集团的灵魂人物，马云的态度颇受各方关注。据

阿里巴巴强调“自主发展”

分析师估计，雅虎目前持有的阿里巴巴集团股份总价值约为49.3亿美元，而且这块资产未来还会增长。正望咨询总裁吕伯望指出，阿里巴巴在2005年和雅虎的协议中就写明，若雅虎被其他企业收购，导致雅虎所持有的阿里巴巴股份的控制权发生转

移，则届时阿里巴巴拥有对雅虎持有的股份的优先回购权。这一条款，无疑会对雅虎将阿里巴巴股份转让给微软产生影响，而阿里巴巴方面对雅虎董事会也有一定的影响力，甚至会影响到并购案的表决。

知情人士向记者表示，考虑到阿

里巴巴的相对独立及马云个人的强势，还有雅虎持有的阿里巴巴股份的升值前景，微软目前需要考虑的一个要素是：如果并购能够成功，则该以怎样的代价才能将阿里巴巴这块资产留在雅虎之内。其实，微软和阿里巴巴业务单元的转换与重组都有可能。

首都机场调整发展战略 退出保险和航空运输业

◎本报记者 索佩敏

经历了近年在全国的跑马圈地后，首都机场开始调整发展战略。昨日，上海证券报获悉，首都机场集团总经理张志忠在近日召开的集团工作会议上提出，集团已开始进行调整以实现由大到强的转变。据了解，首都机场将实施以机场业务为核心的多元化产业发展战略，并退出保险和航空运输业务。

张志忠指出，首都机场集团经过5年的改革、发展和建设，规模已经很大，但集团在做大的同时，却面临着战略定位不够清晰、产业链过长、内部管控不到位等问题。要实现集团由大到强的转变，首先要突出机场主业，将“2+1”产业发展战略（以机场业和金融业为两大支柱，以航空城为增长极）调整为以机场主业为核心的相关多元化产业发展战略。其次要调整产业结构，收缩产业链，按“有所为、有所不为”和“有进有退”的原则，坚决退出缺乏竞争优势、盈利能力不强、与主业关系不密切且长期占用资金、资金效率极低的产业。目前，初步确定退出的领域为保险和航空运输业务。

据一位接近首都机场的人士昨日向上海证券报透露，首都机场的航空运输业务主要指的是目前拥有的国货航24%的股权。此前，国货航的第一大股东国航正逐步收回其他股东手中的国货航股权，以增强对货运业务的控制力。1月4日，国航



Canon
Delighting You Always

感动常在 佳能

开业计划表

工商注册 8月3日 购买传真机
银行开户 8月4日 购买打印机
8月5日 购买复印机
购买扫描仪
购买电话
购买桌椅
发请帖

真有这么经济又好用的
腾彩 PIXMA MX318

腾彩 PIXMA MX318

凡在活动期间购买腾彩PIXMA MX308/MX318任一款，
即可获赠市话直拨电话一部。
腾彩打印机直供直售产品
活动时间：2008年2月16日-3月18日 活动地点：佳能认证经销商店面

更有 腾彩积分换好礼
活动期间购买腾彩打印机，
积分换好礼，佳能原装耗材。
活动时间：2008年2月18日-12月31日

飞腾商务 炫彩人生
腾彩 PIXMA
佳能喷墨打印机

腾彩 PIXMA MX308
Super G3传真 高速直连直打并印
多种打印方式，便捷操作均尽代表。

佳能热线电话：95177176 (支持手机拨打) 佳能中国网站：<http://www.canon.com.cn>

产经快讯

北交所成立四周年
累计实现成交额 1796 亿元

◎本报记者 卢晓平

14日，北交所成立四周年。四年来自各类产权交易项目13067项，实现成交额1796亿元，一个服务各类产权有序流转的综合性产权市场平台已初具规模，确立了在全国产权市场的优势地位。

北交所总裁熊焰表示：“正是策略与能力的制胜结合，基础业务与创新业务的齐头并进，让北交所业务范围不断拓展，交易规模持续增长，市场形象快速提升。”

2004年2月14日，原北京产权交易中心和原中关村技术产权交易所两机构合并重组为北京产权交易所。四年来，北交所以建设全国性产权交易中心市场为目标，在巩固国资业务的基础上，积极创新交易品种、拓展服务领域，初步形成了国有产权交易及相关增值服务业、金融资产交易及相关增值服务业务、知识产权交易、企业投融资服务等四大业务板块。经过四年奋斗，北交所由创业期步入了快速发展期。北交所团队和近两百家会员机构精诚团结，厉兵秣马，为推进中国产权交易事业的进一步发展而努力。用熊焰的话说：“北交所就要永争第一。”

沙钢集团 三年之内不考虑上市

◎本报记者 徐虞利

2007年产钢最多的十家大型企业集团粗钢产量合计17996.94万吨，占全国总量的比重为36.79%，比2006年提高1.94个百分点，而这一比例的提高主要是受沙钢去年下半年对两家企业并购的影响。昨日，沙钢集团董事长沈文荣在接受上海证券报专访时表示，先易后难、先内后外，先钢铁产业为主、后以关联度大的上下游行业为辅将是沙钢进行联合重组的原则。而且，沙钢将依靠自身的造血功能，三年内不考虑上市。

目前，沙钢规模达到2500万吨，一举进入中国钢铁行业前五名。沈文荣表示，沙钢将坚持以资金为纽带，择优确定并购重组对象，使已经完成并购重组的淮钢、河南永兴钢铁、江苏鑫瑞特钢等企业提高了运行效益。他同时指出：“沙钢作为中国最大的民营钢铁企业，每一步的收购都会非常谨慎。我们考虑的是能不能将收购企业整合好，沙钢能不能把用于收购的钱赚回来。沙钢用于收购国内钢厂的资金来源于自己的利润积累。如果有更大的资金需求的话，我们也能通过自己的方式融到资金。”而对于上市，沙钢已有内部规划，但不会操之过急。沈文荣称：“沙钢几年前就具备上市条件，当时没有上市，而如果现在上市的话，我们可以筹集更多的资金，但沙钢不缺钱。”

2007中国港口 综合竞争力排名出炉

◎本报记者 唐学良

据由中国港航研究院、中国国际海运网和大连海事大学世界经济研究所联合推出的“2007中国港口综合竞争力指数排行榜”显示。去年首度实现年货物吞吐量超亿吨的营口港，以吞吐量增长近三成，效益倍增的优异成绩，异军突起，在本次排行中名列第八。

据了解，为更真实、更具指导性地反映中国港口的情况，本届排行以“吞吐量增长率”取代了中国各类港口排行中吞吐量唱主角的创新性改革，从而也使得排行结果也发生了很大变化。大连海事大学世界经济研究所的刘斌博士介绍说，2007港口综合竞争力指数排行不仅使港口、航运和物流业了解自身竞争地位，挖掘自身优势，更在竞争的市场中对有效制定投融资、创新和发展战略提供了有价值的参考。

恒源祥： “十二生肖广告”仅为贺岁

◎本报记者 叶勇

面对外界“无聊”、“恶俗广告”的排山倒海的骂声，恒源祥集团昨日在京召开“十二生肖广告解读会”，表示该广告是贺岁广告片，仅限于春节期间播出，其作用仅是“娱乐观众”。而这明显与该公司日前“宁愿被骂也不能被忘记”的表述不太一致。

昨日的会上，著名品牌战略专家李光斗指出，恒源祥用低成本的方式在短期内起到了出奇制胜的效果，在一分钟时间内十二次重复几乎一样的三句广告词确实挑战了观众的感官极限，获得了短期有效的广告效果。“作为奥运会历史上首个毛纺赞助商，为了让人们知道而这样做也无可厚非。”一位参会嘉宾也认为。

不过，李光斗同时表示，这种广告方式还处于品牌战略的初级阶段——知名度阶段，“恶俗广告也许会热卖，但只是权宜之计。”他说。而一位资深财经媒体人士甚至表示，作为一个享誉多年的毛纺品牌，恒源祥这样做是自甘堕落。“十几年来，大部分中国顾客已经对恒源祥品牌有一定的记忆，现在如果在品牌营销上还是走十多年的路子——仅为让顾客记住，那就是不进步反退步了。恒源祥要做的是走向美誉度和忠诚度的高层次阶段，才能实现品牌核心价值的提升。”

当然，恒源祥“短期有效、出奇制胜”的目标达到了，骂名有了，广告也该撤了，据该公司昨日透露，生肖广告的将在元宵节后停止播放。