

宝山钢铁股份有限公司 2016年年度股东大会之会议记录

宝山钢铁股份有限公司（以下称公司）2016年年度股东大会于2017年5月23日下午在上海举行。本次股东大会召开方式为现场会议和网络投票，出席本次会议的股东及股东授权的代理人共104人，代表公司股份16,664,912,875股，占公司有效表决权股份总数的75.40%。公司本次股东大会的召集、召开程序符合《公司法》、《证券法》、《股东大会规则》等有关法律、法规、规范性文件及《公司章程》的规定。

本次股东大会由公司董事会召集，公司董事长戴志浩先生担任会议主席主持会议，公司董事、总经理邹继新，独立董事黄钰昌，监事会主席朱永红，监事何梅芬，财务总监吴琨宗，董事会秘书吴一鸣，证券事务代表虞红出席会议。

首先由董事长戴志浩先生，监事会主席朱永红先生，财务总监吴琨宗先生，董事会秘书吴一鸣女士分别汇报本次股东大会12项议案。汇报结束后，戴志浩董事长回答了股东关于股东大会相关议案的提问。

股东：去年宝钢集团武钢集团合并，今年按照公司的计划，合并应该是有几个步骤，也定了一些阶段性的目标，想问一下，今年在合并方面的阶段性的动作是什么？经营总目标里说，湛江钢铁今年要实现全面盈利，现在离这个目标还有多远？怎么实现全面盈利？是不是会面临一些困难？还有一个问题是，公司旗下的欧冶云商有增资扩股的情况，在集团整个层面类似这种引进社会资本有没有其他的动作和规划？

戴志浩：关于联合以后的重组。公司从三月份开始联合以后，实际上在前期已经充分、认真地策划、准备联合以后的重组推进和协同效益的挖掘工作。相对应的我们制定了首日行动计划、百日行动计划、年度行动计划以及三年行动计划，分短期、中期、长期制定了相关的行动计划。我们还分了五个专项行动组，围绕着采购、销售、研发、信息化和财务管理，进行专项整合和协同效应的挖掘推进工作。从制造端降本来讲，还组织了同工序对标，相互取长补短，在不同的制造单元中，把最佳实践向更多的单元进行推广。我们也可以看到在这个过程中，不仅有宝山向青山输出管理技术，反过来宝山基地在这个过

程中也学习青山很多好的做法，包括在采购环节上，相互共享供应商等等。总而言之，现在公司还是按照既定的目标，争取能够实现公司年度工作计划里的协同效应。

关于湛江钢铁的全面盈利。确实湛江钢铁是刚刚投入生产的一个新建项目，2017年是它全面进入经营的第一年，作为公司来说，今年的经营目标是实现湛江钢铁的全面盈利。按照目前对市场合理预计的情况，我们对湛江钢铁实现全年盈利还是充满信心的。在过去的第一季度里，湛江钢铁实现了7、8亿的盈利状况。因为上市公司不太合适做全年的盈利预测，相信有了一季度这样一个盈利的基础，再加上我们竞争力的不断提升，以及对下半年市场的预测，管理层对湛江钢铁全年实现盈利还是充满信心的。

关于欧冶引进战略投资者的计划。公司到目前为止，除了欧冶之外，其他大的业务单元没有大规模引入战略投资者的设想。如果在相关的业务方面有了这个计划，公司会在第一时间按规定向市场进行公告。

股东：公司计划如何把握雄安新区以及“一带一路”后续的发展机遇？公司有没有规划什么时候能够成为全球综合性水平第一的钢铁集团公司？

戴志浩：从目前了解的情况看，雄安新区是以创新、绿色为主题的千年大计或者说是国家大计，是不以房地产为主要驱动的。直接和我们相关的可能不多，但对宝钢股份来说，旗下的宝信软件多年在业内居领先地位，尤其是在“智慧城市”、“数字城市”的建设方面，应该说从过往的业绩来看，是有非常强的能力的。公司非常愿意在雄安新区未来的发展过程中，在相关的领域，甚至是更多的领域里能够多做贡献。

其实宝钢股份应该算是“一带一路”的受益股，我们在湛江，广东粤西，应该也算是海上“丝绸之路”的起点。这样说来，我们在海上“丝绸之路”的起点，“一带一路”的起点建设了一个大钢厂。更大方位来说的话，“一带一路”作为国家战略，通过合作共赢的大思路，通过大家参与，促进、带动、提升“一带一路”周边国家的发展，大家共享这样的成果。对湛江钢铁来说，沿着海上“丝绸之路”往外走，也就是“一带一路”周边的国家，无论是东南亚、印度、中东，乃至非洲，都是湛江钢铁非常好的目标市场。从当初公司决定投资建设湛江钢铁的时候，就是这么想的。一个是满足中国南方市场，尤其是“两广”市场中高端产品的需求。目前在中国南方高水平的现代化钢厂还没有，湛江钢铁在这块会形成独特的区域优势。另外一个条

线就是未来要走出去，尤其是东南亚、印度、中东等“一带一路”沿线周边国家中高端的钢材需求。目前来看，这些国家已有的中高端钢材的需求都是从日韩进口的。面向未来，宝钢湛江钢铁的中高端产品品质、品种提升以后，在满足周边国家需求的时候，和日韩比，物流成本非常低，市场响应速度、交货时间都很短。这些周边国家从传统意义上来讲叫新兴经济体，有了中国“一带一路”这个国家战略以后，相信中国和周边这些国家、地区的合作，对当地经济的带动，会有更加明显的提升作用。在这个过程中，对湛江钢铁是非常积极、正面的作用。从这些意义上讲，我们认为，宝钢股份、宝钢股份的湛江钢铁，包括宝山基地，会在国家“一带一路”的大背景下，获得更多的收益。

关于打造全球最具竞争力的钢铁企业的具体时间表或者说是路线图。公司提出“两最”，“最具竞争力的钢铁企业”和“最具投资价值的上市公司”，在这样的大背景下，应该说综合竞争力已经提升到世界前列，但距离第一确实还有一定的差距。我不知道大家怎么看这次宝武联合，原宝钢股份和原武钢股份的联合。我自己的理解和认为是，这不是简单的两家钢铁同行的联合，而是因为根据公司这样的定位，奔着世界第一的目标，而进行的有着长远目标和更高定位的联合重组。在董事会报告里也有提及，重组以后，新的宝钢股份在全球钢铁业的上市公司里，粗钢产量规模已经排名第三了。目前宝钢股份的两大主要盈利产品其实也是原武钢股份盈利比较好的两大产品，汽车板和取向硅钢。重组以后，我们的汽车板已经在全世界排名第三了，取向硅钢的数量已经到全球第一了。这些数量本身并不代表我们就是世界第一了，我们追求的全球第一是综合竞争力，除了这些产品品种、质量之外，还包括研发能力、盈利能力、综合服务能力。大家可以看到我们是一步一个脚印，不断从内部往这个方向去努力，公司董事会、管理层希望在未来更短的时间里，公司花3-6年的时间能够实现这个目标。如果问我本人，我当然希望是三年就能做到，这还要靠股东的支持，管理层和全体干部、员工的努力。

股东：17年有一个宝武协同效益超过10亿元，这个效益是怎么定义的？有哪些指标构成？这个协同效益相比营收和成本削减还是比较小的数字，您预计协同效益可能在什么时候有一个比较大的改善？第二个是关于欧冶云商，它目前净利润还处于亏损状态，为什么亏损？电商、物流和金融这三个板块分别做得怎样？以后对欧冶云商的定位和可能的盈利方式会是怎么样的？第三个问题是去年宝钢的业绩还是非常亮眼的，净利润增长8倍。去年可能有一些特殊的情况，比如供给侧改革，那今年经济形势更加复杂，可能不会有更高的利润

增长，公司在平滑利润增长上会不会有什么措施？

戴志浩：协同效应其实和原宝钢的降本不是一个概念，而是通过重组以后双方一加一大于二找到的一些项目，把这些项目落地以后实现的效益，和各子公司原先经营的数据没有可比性。比如刚说的五个方向中的财务协同，宝钢股份原先的融资成本相对低一点，武钢股份相对高一点，重组以后到银行肯定是用最低的，原来如果融资成本 2000 万，现在融资成本 1000 万，那么协同效益就是 1000 万。比如说降本，采购同样买一个茶杯，现在两家有两个采购部门，就去看谁家买的低，按照买的低的价格去看，这样就有一个数字，所有这些数字加起来是 10 亿的协同效益。公司当期的经营、降本，提高收入，降低成本这些工作是继续的。提这样一个目标主要是各自努力之外，还要 1+1 大于 2。面向未来，第一年 10 个亿，我们希望第一年刚开始，第二年会更多，第三年更多。

确实欧冶到目前还没有实现全面盈利，但是如果你仔细关注的话，在相关的业务中，欧冶相关的平台已经率先实现了收费的模式，这种模式本身在目前已有的电商平台中还是有很大的创新或是超越，因为中国大多数电商都是免费使用的。我们在欧冶的电商平台贸易交易的环节上已经实现了收费的跨越。这本身证明欧冶平台提供的相关服务给上下游客户带来了实实在在的价值，因为一般情况下，免费的还不一定要去用，怎么会来用收费的？但是欧冶整个公司现在还是在亏损，这是互联网企业、创新型企业，尤其是如果定位是打造一个全新的生态，那么目前是处于烧钱的阶段。烧钱是因为要不断地投入研发，创新模式，形成相关的生态的投入是非常大的，但即或是在这么大的投入下，它的亏损还是受控的，是有限的。欧冶主要的定位就是打造面向钢铁行业第三方的钢铁贸易生态圈，这也是为什么我们接下来要把这个平台开放、混改，这也是我们的目的之一，和它的定位有关，一方面根据这个企业的特征，也是国企、央企改革未来的要求，鼓励管理团队持股，另外一方面吸引战略投资者的加入。

2016 年公司的盈利实现了大幅度的增长，在我看来是几方面的原因。第一方面增长幅度这么大，除了 2016 年经营业绩特别好之外，也有 2015 年基数比较低的因素。但确实从绝对数和相对数来看，无论是利润总额还是吨钢盈利来讲，2016 年在国内乃至在全球钢铁企业里，我们的数据都是经得起比较，经得起推敲的。这里有我们抓住市场机遇，产品符合市场需求的因素，也因为公司管理降本，做了很多工作。面向 2017 年，公司一方面要追求利润稳定、可持续增长，另一方面现在钢材市场确实变化很大，无论是下游的产品销售还是上游的原料采购，变化的周期越来越短，变化的上下幅度越来越大，公

司更加注重自身能力的提升，我们可以管得住的是竞争能力在不断提升。如果自身竞争能力不断提升，在同样的市场环境下，就可以战胜同行，战胜对手。只要能战胜同行和对手，从长期来看，公司的经营业绩即使是短期有所波动，但是从长期看更有投资价值，更具吸引力。

虽然现在市场有很大的波动和变化，但公司已经公告 2017 年上半年经营业绩预计同比上涨超过 50%。这至少说明我们在 2017 年上半年业绩还是稳定、持续增长的。我们当然希望在今年乃至今后能够保持在一个比较高的水平上。当市场出现大幅度变化的时候，业绩有增长或是回落也是难免的。说到平滑也好，克服波动也好，因为公司在多元化方面没有太多的部署，主要是专注在钢铁主业，钢铁本身是一个周期性的产业，坦率的讲，我们跨产业周期的能力相对天生是有自己的不足的，因为我们只做钢铁主业，但是钢铁公司里面，公司的业绩相对是比较平稳或者说是平滑的。

股东：从上次我开股东会到现在差不多 6 个月的时间，宝钢的股价最高达到 7.44 元，最低跌到 5 元多。我认为宝钢历史上有很多好的经验，比如在形势最差的时候，拿出 50 亿回购。是不是有什么好的方法，能够使股价波动小一点。

戴志浩：感谢您的提问。听得出来您是公司的长期投资者，一直关注公司的发展。您提的确实是管理层和董事会一直在关心，一直在试图找到更好答案的问题。从董事会和管理团队的角度，能够让公司股价有更好表现的办法，一个是做好自己的经营业绩，让自己的业绩更加稳定，让业绩更加可预期，从这些方面来讲，宝钢股份在中国钢铁上市公司中应该是做的还可以的，当然不同的股东可能有不同的观点。第二个可能是要加大对股东的回报。在我们看来，真正意义上回馈股东的是加大分红的力度和比例。按照这个标准来看，我看到一个资料，在沪深上市公司过去 10 多年的历史里，宝钢股份是回报股东、现金分红最好的前 20 家公司之一。如果您是我们的一位老的投资者，可以看到公司长期以来的现金分红率其实已经大于银行储蓄率了。这个指标听上去要求不高，真正做到的公司其实也不是那么多的。而且公司的章程里也规定，公司 50% 以上的归属母公司的净利润都是用现金分红的方式来回报股东的。应该看到，公司的大股东、董事会也是这么要求公司管理层，在这方面努力加大回馈投资者的力度。未来公司会一如既往的来回报股东。最后一方面，我们自己也在反思，可能除了做好经营以外，还要加强和投资者的沟通。这些工作我们以前也一直在做，包括股东大会、网上路演，公司按照上交所的要求，严格、不折不扣地在执行。以后公司还要进一步加大在这方面的的工作。上周，公司管理层刚刚去香港进行路演，介绍公司年报，回答投资者关心的

问题。所有这些工作都是让投资者了解公司的经营状况或是未来的发展，更多更好更透明地介绍给长线投资者。我们希望有更多的长线投资者关注公司。成为真正意义上公司的长线投资者以后，公司股票价格在二级市场的表现希望比现在更好。还有不知道是不是可以这么说，二级市场投资者投资风格的转变，也许是未来公司股价更好表现的一个触发点或者要素。您是我们的长线投资者，可能投了超过 10 年，不可否认在过去的相当长的时间里，中国资本市场，尤其是二级市场投资风格总体来说，大盘蓝筹股不是市场主流资金的偏好，更多的是围绕着一些概念。长期以来，宝钢股份一直是一个蓝筹股，规范透明经营的上市公司的形象。董事会相信，管理层也相信，面向未来，这也是中国市场或者说二级市场投资者价值取向变化的一个方向。我们过去十年如一日的坚守，没有理由在今天发生新的改变。感谢您对宝钢股份多年的信任，希望在未来公司通过自身经营的不断努力，能够给像您这样的投资者更好的回报。

股东提问结束后，董事会秘书吴一鸣女士宣布表决规则后，股东开始投票，由股东代表张晓娣、徐莉莉，上海市方达律师事务所邱晨盛律师，公司监事何梅芬监票。

计票结束后，戴志浩董事长宣读表决结果，股东大会结束。

出席股东大会的董事签字：

出席股东大会的监事签字：

记录人：

2017 年 5 月 23 日