

宝钢股份2009年度业绩网上说明会问答回放

行业和战略

问题：宝钢业绩什么时候能转好？现在媒体对钢铁板块不看好，你是如何看待这个问题？宝钢今后的发展前景如何？对众多的小散户你想对他们说点什么，普通的投资者对你们也就是国企抱有很强的信心，可他们的回报确是相当的低，不知作为董事长你有何感想？

何文波：中国的钢铁需求还会有适度的增长，但是从产能和需求的匹配来看已经处于饱和状态。所以简单的靠需求的快速增长来拉动价格提升的状态将会有所改变。从中国来看，下一步国民经济的结构调整，将会改变钢铁下游的需求构成。从宝钢股份目前的产品，绝大多数是民用需求和制造业需求相关的，如果国家的经济转型开始见效，基本建设投入出现回落，宝钢的产品结构将会显示出更大的优势。与此同时，宝钢将根据下游需求的变化，采取进一步的措施，对一些在未来有增长潜力的市场领域增加投入。宝钢股份将继续坚持精品战略。

问题：您作为宝钢股份新任董事长，认为今年对宝钢股份来说最大的挑战是什么，最需要改进的工作是什么？

何文波：宝钢股份内部各经营单元目前在经营水平上还有很大差距，如何尽快提升经营绩效较差的单元的经营水平是最主要的工作。原料成本的上升给经营增加了困难，需要通过差异化的市场竞争策略来提升绩效水平。对目前市场需求较旺盛的产品要提升并扩大生产能力，与此同时，要进一步加强对客户的服务，把客户的利益和宝钢利益紧紧联系在一起。经过金融危机的考验，宝钢的市场反应能力有所提升，但是还不够，还有努力的空间。我们为用户提供的不仅是有价值的产品，还应加上有价值的服务。宝钢在此方面将会继续努力，打造宝钢的经营特色。

问题：尊敬的宝钢领导，我国钢铁产能严重过剩，作为央企为什么不退出这个行业！以宝钢在上海占有的土地搞房地产不是更能解决上海的住房紧张问题吗？为股东创造更多的价值吗？

何文波：我国工业化/城市化的进程决定了我国钢铁市场需求在中长期仍有一定的增长空间，针对当前的产能严重过剩，政府正在推动钢铁产业重组，宝钢作为央企要在钢铁产业结构与发展方式转变进程中发挥领头羊作用，引领我国钢铁产业由大变强。

问题：请问何总，您自己的理解，国内目前处于工业化的哪个阶段，对钢材需求的影响如何？是否我们已经处于工业化中后期，钢材需求增速该大幅下滑了？**何文波：**我国已经处于工业化中后期，城镇化加快，钢材需求仍有一定增长空间，但增速趋低，同时中西部地区钢材需求增长较快。

问题：现在大家都对一盘散沙似的钢铁业非常失望！中国钢铁有未来吗？未来是什么？宝钢有做领头羊的准备吗？宝钢有五年或十年计划吗？尊敬的董事长可以描绘

一下吗？

何文波：国家已经出台钢铁产业振兴规划，国家将在保持经济增长的同时加大产业结构调整的力度。钢铁下游的需求也将会随着经济调整的进行而发生变化。宝钢目前的产品结构对适应这种变化是有利的。宝钢大部分的产品都是针对民用需求和制造业需求的，这些需求在结构转型过程中将会持续。宝钢将进一步增强这方面的能力。宝钢将在坚持技术领先的原则下，发展服务型的制造业，打造数字化宝钢，力争成为绿色产业链的驱动者。宝钢已经形成了有关环境经营的实施计划。钢铁企业能否在节能减排方面有所作为，将成为钢铁业盛衰的分水岭。在已经具备规模经济的前提下，规模扩张不是第一位的，重在能力建设。宝钢有条件有能力有信心成为钢铁业中最具竞争力的企业。

问题：宝钢高管在多个场合中提到国内钢铁行业已进入微利时代，是否意味着该行业的业绩增长将放缓，会不会影响投资者对宝钢股份的信心？

何文波：中国钢铁市场从总体上讲进入饱和状态已是即成事实，从全球范围讲，早就进入了这一状态，但是仍然有优秀的企业保持了良好的业绩。宝钢坚持的经营理念是，在广泛的市场需求中，发现可持续发展的业务领域，以自己独特的能力，在为客户提供有价值的服务的同时，获取自身的业绩增长。在未来的发展中，仍然会有一些使用钢材的产业处于增长状态，包括一些新材料的需求也会上升，特别是随着节能减排的要求越来越强烈，需求结果会有改变，对产品的品种和技术要求也会有改变，这就是宝钢的努力方向。在满足客户需求，特别是新的需求方面，宝钢将做出最大的努力。我们相信这将获得应有的回报。

问题：请你说说中国钢铁业发展的黄金期是在什么时候？（是已过了呢，或是还没到来？）

何文波：中国经济的高速发展为中国钢铁业的发展提供了历史机遇，中国的钢铁生产水平在这一时期得到了很大提高，但仅有规模是不够的。要适应未来市场发展需求，必须在品种结构和开发符合节能减排要求方面下功夫。总量上的快速增长已经不现实，但会有新的需求产生。钢铁业将会进入一个新时代。宝钢正在编制新一轮的发展规划，并侧重于能力的提升，侧重于环境经营，侧重于新产品的开发和配套的服务。

问题：宝钢股份在世界钢铁业的竞争力如何，在国内钢铁业的竞争力是怎样？

马国强：宝钢股份在世界钢铁业的竞争力处于前列，在世界著名钢铁研究机构WSD多年来一直把宝钢股份列为世界级钢铁企业前三位，2009年宝钢股份的盈利水平在世界上仅次于韩国浦项，保持了国内业绩最优。

问题：公司如何评价自身相比国内其他企业的竞争力？

马国强：从多年的经营结果，特别是2009年经营结果看，宝钢股份相对盈利能力得到充分验证。公司将继续在以下方面努力保持竞争优势：产品结构进一步优化；服务能力进一步增强；新产品新技术研发力度进一步加强等等。

问题：何董您好！记得有则报道说宝钢的日本“血统”——日本的三井物产与大铁矿石巨头利益捆绑，在中国又变相控制控制宝钢，这样的关系是否真正存在？如果存在，

对宝钢是利好吗？

何文波：宝钢与三井集团已以多年的合作关系，目前的合作载体是上海宝井，由宝钢股份的子公司宝钢国际控股和运营，主要业务是钢铁产品的加工配送，目前在国内已有多家子公司，运营状况良好。在加强宝钢股份与客户的联系方面发挥了重要作用。宝钢国际在产品加工配送方面已经形成了完整的体系，宝井只是其中一部分。

问题：宝钢为什么在上游资源上远远落后于国际钢厂（比如日本），而且不及国内武钢鞍钢等企业？作为一个当家人为啥不考虑不到这些简单的问题？等米下锅等于看天吃饭！

何文波：近年来，由于钢铁业对铁矿石的需求持续上升，刺激了中国乃至全球对铁矿业的投资热情。这些投资如果能在未来若干年内转化为铁矿石的供应能力，将会很大程度上改变铁矿石的供需关系。改变供不应求的局面，不是靠单个企业的投资行为，如果改变了供不应求局面，所有钢铁企业都将是受益者。宝钢对铁矿的投资起步比较早，在2000年和2001年在巴西和澳大利亚都有合资矿山。这些合作关系在前几年，铁矿石需求快速上涨的过程中，对稳定供应发挥了作用。目前，我们和多方面都有合作意向，我们将根据供需关系的变化，有计划地做出选择。

问题：2010年钢价会不会由于铁矿石谈判而大幅升高？

何文波：2010年钢材市场价格的整体水平由于下游需求的增长以及铁矿石等原材料价格的上升，将会比2009年有一定幅度的上升。

年报和经营

问题：请董事长介绍一下2009年的业绩情况？

何文波：公司2009年实现营业总收入1485.3亿元，利润总额72.9亿元，归属于上市公司股东净利润58.16亿元，基本每股收益0.33元。

问题：请问宝钢目前的业绩是否已经最佳，往后能否还有潜力把业绩做得更好？

何文波：2009年，宝钢的钢铁生产规模处于全球第3位，宝钢的业绩水平处于全球第2位。我们将采取进一步的措施，保持已有的优势，并寻求新的增长领域，在改善钢铁供应链的运行效率方面寻找机会。问题：宝钢对广大投资者的回报是丰厚的，请问马总，2009年宝钢员工的平均年收入是到少？2010年有根据公司效益增加员工收入的目标吗？如果有，计划是多少。我们希望与大股东、企业员工共同受益宝钢的发展。

马国强：2009年员工平均收入和08年基本持平，2010年员工收入将视公司效益而定。公司有一套完整的工效挂钩和绩效考核机制。企业效益增加，员工收入一定会增加。

问题：请问员工福利好不好？

何文波：宝钢一直以来十分重视回报股东、回报员工。即便在受金融危机影响的2009年员工福利也没有大的变化。

问题：如果说折旧的话，我更想知道宝钢的已花费折旧是多少。根据会计定义必须将固定资产最终折旧为零。以便于未来能够重新购路该资产。可事实是发生这种重路资产的情况是很罕见的。这是商业风险而不会会计问题。所以我想知道公司为了确

保固定资产能够不断生产使用，每年花在维修更换零件等方面的费用是多少。

马国强:截至2009年年末，公司固定资产原值2437亿元，累计折旧1282亿元。

问题：09年公司业绩下降了10%，现金流量表中为职工支付的现金09年比08年增长了6%，而从公司高管的薪酬来看，同一位高管，同样的职位，09年比08年增长了超过20%，请问为什么高管的薪酬增长的幅度如此巨大？

何文波:职工收入增长6%并不意味着每一个个体都增长6%，公司内部有一整套完整的绩效、收入挂钩办法，其中楼定波副总主要负责不锈钢事业部的经营，2009年不锈钢板块的业绩较前两年有很大改善，董事会决定给予特别嘉奖。

问题：从现金流量表上看，为何投资性现金净额与筹资性现金净额都是负数呢？资金主要支出于何处？

陈纓:2009年投资性现金净流出174.92亿元，主要是用于购建固定资产，无形资产和其他长期投资，该项支出较2008年有大幅度下降。筹资性现金净额为负数主要是公司归还了部分银行借款。

问题：投资收益目前在公司的盈利中比重较大，公司在持有可供出售金融资产方面有什么制度性的规定吗，比如限制投资金额方面？

陈纓:公司在对外投资，金融资产等方面均制定有相应的管理制度，并严格遵照执行，自2008年金融危机以来，公司更是大力压缩投资规模，控制风险。问题：请问在其它特钢企业盈利势头良好的09年，宝钢的特钢业务为何出现亏损？

何文波:宝钢特钢有其自身的特点和不足，结构钢部分由于地处上海，成本上有劣势。公司将一方面采取措施降低其产品成本，另一方面改变品种结构，生产高附加值的特钢产品。

问题：公司在年报里提的宝山那块闲路土地，公司怎么处理？是卖给政府还是扩建？

马国强:该块土地被纳入地方政府规划用地，目前由公司使用，未来处理方式待定。

问题：请问2009年报中其他钢铁产品的营业收入5480百万，主要包括哪些钢材？不锈钢板中，冷轧和热轧比例如何。取向硅钢的毛利率如何，今后是否有进一步扩产计划。**陈纓:**其他钢铁产品包括线材、钢坯等产品。不锈钢产品中热轧、冷轧产品基本各占50%。

问题：公司的不锈钢和中厚板业务现在是否盈利了？

马国强:不锈钢产品2009年毛利率为4.18%。厚板产品受下游行业需求减少价格大幅下滑，略为亏损，产品毛利率为-5.98%。

问题：请问董事长：宝钢是否已走在金融危机后的业绩复苏之路上？您觉得要到什么时候宝钢才能全面恢复到危机之前的经营状况？

何文波:应该说宝钢股份已经恢复到正常经营的状态，但未来市场变化还会提出新的挑战。从一季度的经营状态来看，已经恢复到危机之前的经营状况。下半年的市场趋势来看，还会有一些变数，宝钢会冷静分析市场变化，争取今年能达到最佳经营绩效。我们的目标还是做到业界最优。

问题：请问宝钢一季度的经营形势怎么样？

马国强：得益于国内外宏观经济形势的持续好转以及国家产业政策拉动，今年一季度钢材销售价格较去年四季度显著提升，尤其是下游汽车和家电等行业需求保持旺盛，同期进口铁矿石长协价格谈判尚在进行，公司一季度保持稳定的盈利水平。

问题：请问第一季度产能利用率达到多少？库存变化幅度为多少？主要竞争对手的汽车板今年的新增产能有多少？宝钢今年一年有多少新增产能要投产？

何文波：公司2010年一季度基本按照产线（除处于爬坡期的新产线外）满产来组织生产。库存整体受控，近期受春节等因素影响较年初略有上升。2010年公司新增项目中，梅钢冷轧产线预计将在当年实现产品盈利，不锈钢冷轧带钢工程计划在2010年7月份实现全部机组投产，公司上下目前正在做好投产准备技术支撑工作，公司将组建技术支撑团队，做好投产准备技术指导，争取通过缩短投产爬坡期，实现项目早日出效益。

问题：如果二季度由于成本提高，使得钢价上涨的话，下游企业能否承受？

马国强：不同的下游企业承受能力不一样，公司将认真分析来确定公司的价格政策。

问题：陈纓女士：您好！2010年以来！国内钢价持续上涨，宝钢因为有长协矿支撑成本，上半年业绩是否超预期？

陈纓：鉴于全球经济稳步复苏的基础还比较脆弱，进口铁矿石、焦炭、煤炭、不锈钢原料、铁合金等主要原燃料价格走势仍存在较大不确定性，尤其是铁矿石价格上涨压力很大，围绕年初制定的极具挑战性的经营目标，公司将积极应对，细化落实各项重点工作举措，努力在竞争激烈的市场环境中继续保持国内行业最优的业绩，我对公司的未来充满信心。感谢您对公司的关心。

问题：2010年每股收益达到的目标？

何文波：2010年，鉴于全球经济稳步复苏的基础还比较脆弱，进口铁矿石、焦炭、煤炭、不锈钢原料、铁合金等主要原燃料价格走势仍存在较大不确定性，公司经营管理层将积极应对，细化落实各项重点工作举措，在竞争激烈的市场环境中继续保持国内行业最优的业绩。

问题：请问陈总，公司2010年计划坯材量2499万吨，增长11%，但收入计划1700亿元，仅增长14%，公司预计2010年坯材价格上涨仅3%左右吗？

陈纓：公司主要产品由碳钢冷热轧，钢管，厚板以及不锈钢和特殊钢等产品组成。2010年新增商品坯材资源量主要为碳钢冷热轧产品，因坯材结构差异影响销售资源量的增幅与销售收入增幅的不同。公司将有限资源集聚于汽车板和家电用钢等产品，通过全方位成本改善，品种结构优化，提高产品质量等措施努力提高产品盈利能力。

问题：请问陈总：公司今年计划2499万吨，比去年多250万吨，能详细说一下是哪条生产线生产的吗？

陈纓：感谢您对公司的关心，公司2010年新增商品坯材资源量主要来自于直属厂部，梅钢公司以及不锈钢事业部2009年新投产产线的产能释放，新增资源主要集中在盈利能力较为突出的碳钢冷轧产品，公司产品结构将因此得以进一步改善，产品竞争

力将同步提升。

问题：请问宝钢的取向硅钢有无进一步扩大产能的计划，如果有请问最终宝钢的取向硅钢产能能够达到多少？

马国强：2009年公司取向硅钢共实现产品销量8.89万吨，吨钢产品毛利位列公司各品种前列，效益情况良好，基本实现稳定、批量、合理成本供应市场的预期目标。2010年公司计划销量与2009年基本持平。

问题：宝钢的产品与汽车家电密切相关，具有消费属性，请问宝钢以后的盈利波动是否会较以前保持相对稳定？

马国强：宝钢既有和汽车、家电密切相关的产品，也有厚板、钢管、不锈钢等其他产品，公司将采取一切措施追求盈利能力的不断提高。

问题：宝钢在调整4月份价格时候先调整线材，然后冷轧保持不变，最后提高热轧价格，而不是向以前那样一步到位，是否是因为考虑到铁矿石谈判的因素。另外，钢价在上升，宝钢能否将成本都转移到下游用户？

马国强：宝钢一直十分重视维护与下游用户之间长期合作共赢的伙伴关系，下游的承受能力也是宝钢价格调整的重要因素之一。考虑到宝钢产品的下游用户和市场的不同特性，宝钢调整了不同品种产品价格的出台时间。

问题：请问国资委有没有要求你们为了铁矿石谈判压住产品价格吗？

何文波：价格是由企业决定的，国资委从来没有干预过钢铁企业定价。

问题：宝钢今年产品出口形势怎样？

马国强：2010年国际市场需求恢复，目前国际市场价格处于上升阶段，预计全行业出口形势好于2009年。宝钢将通过积极开拓新兴市场，加大高附加值产品、独有领先产品的出口力度，避免同质化产品竞争等举措，继续保持一定的出口比例。

问题：你对今年镍价走势会有怎么样的判断？

何文波：镍价走势十分难以判断，一方面受供需关系影响，另一方面受LME金融资本的影响。单从不锈钢行业和LME库存看，镍价不会大幅上涨。

问题：宽厚板今年能扭亏为盈吗？ 不锈钢毛利率为何这么低？

何文波：去年，受全球金融危机影响，下游造船等行业需求锐减使得国内外厚板产品价格持续下滑，单位成本受产能规模受限影响有所上升，宽厚板产品仍未摆脱亏损。随着2010年下游造船等市场需求逐步回暖以及COREX第二步工程建成，公司内部将持续推进全方位成本改善和产品结构优化，努力提高厚板产品盈利能力。与碳钢产品相比，行业内不锈钢产品整体单位售价和单位成本水平较高，虽然不锈钢产品保持较高的单位毛利，但毛利率水平较低。

问题：梅钢股份和中厚板分公司今年有把握扭亏吗？

马国强：2009年下半年以来上述单元经营业绩显著回升，2010年以来，梅钢公司逐月实现盈利，中厚板分公司亏损额得到有效控制。2010年，公司将借助上述单元新产线投产机遇，加快梅钢冷轧产线的产能爬坡和制造能力提升，加快提升产品结构，加大全方位成本改善力度，努力提升上述单元的盈利能力。

问题：能否把中厚板项目租赁给母公司经营？以示母公司为宝钢卸载。

何文波：我相信宝钢股份有能力改变中厚板的经营状况，但是Corex新工艺的应用是一个巨大的挑战，这对改善环境会带来巨大的好处，一旦有所突破，对股份和集团及至中国钢铁行业都会有巨大的贡献。但是对新技术的应用会有一个过程，我们正在采取新的措施使这个进程尽量缩短。我们已经针对此项目建立了研发基地，对此项目的研发投入，集团将承担50%。

矿石相关

问题：宝钢股份受铁矿石价的影响如何？

何文波：从当期来看，由于铁矿石需求旺盛，所以铁矿石的现货价格有较大幅度的上升也是既成事实的。对宝钢原料成本会有较大幅度的提升。与此同时，于去年平均水平相比，宝钢的钢材价格也有较大幅度的提升。如果钢铁需求可以持续，目前的价格水平可以保持，在铁矿石成本上升的条件下，宝钢的业绩仍然比去年有所改善。在现行的铁矿石交易方式下，如果钢铁市场发生比较大的变化，铁矿石的供应量会是充足的，那么铁矿石的价格也会有变化。

问题：宝钢长协矿有保证吗，价格有没有优势，股份公司海外自有矿有多少？

马国强：宝钢在2001-2002年矿石相对低迷的时期有合资矿1600万吨，除此之外矿价没有不同。

问题：公司对于铁矿石成本上涨有何应对措施？

陈纓：宝钢一直积极采取多项措施系统降低原料总成本，如优化物流运作，降低铁矿石到厂成本；发挥公司产供研协同效应，优化用料结构、提高使用技术，降低能耗等。

问题：马经理，您好！我想请问下，铁矿石如果真正大涨，比如说涨90%以上，对宝钢会有多大的影响？另外，相比国内其它大部分钢企而言，宝钢还会处于有利地位吗？

马国强：如果涨90%，吨铁成本会增加80美元。公司将采取各种措施来应对成本上涨，比如进一步降低消耗、提高产品附加值等。宝钢的优势是全方位的，包括产品结构、服务能力等，矿价的高低不会影响宝钢的相对竞争优势。

问题：请问您今天是4月1日传统铁矿石谈判出结果的日子，今年的情况怎样，宝钢是否能接受涨价100的条件？或者长协机制将不复存在？

何文波：目前宝钢与矿山的谈判仍在进行中。 问题：宝钢的海运费是长期固定的吗？船是公司自己购买的吗？

马国强: 宝钢主要通过签定COA长期运输合同来锁定运费成本, 根据海运市场情况, 分阶段灵活运作COA合同, 以达到降低远洋物流成本的目的。 问题: 请问4月1日过后, 三大矿山还给宝钢供应长协矿吗? 之前的1季度里, 长协矿供应能完全满足宝钢生产需要吗?

何文波: 三大矿山仍在保持正常的供应, 前一季度, 宝钢的生产并未受到影响。

问题: 希宝钢能与国外三大矿山友好合作, 相互交叉持股, 彼此双盈。则所有股东欣甚, 公司幸甚! 望何先生努力为之!

何文波: 您说的对, 上下游关系应该以合作为主。目前的紧张状态从长期来看对上下游都是不利的, 重建健康的上下游关系需要双方的努力。

问题: 宝钢股份能享有集团新疆开发铁矿的权益吗?

马国强: 集团掌控更多的铁矿资源对宝钢股份的矿石供应会更有保障, 但交易价格会公平合理。

集团和兼并重组

问题: 宝钢集团如何定义宝钢股份呢? 是当一个下蛋的母鸡还是当韭菜? 有无把其他钢铁公司或资源注入股份公司的打算? 集团一直在收购钢铁相关的公司和资源, 为什么只见股份公司技术相助, 而不见宝钢股份的利好呢?

何文波: 对宝钢集团来说, 宝钢股份是我们投资的核心企业, 宝钢股份实施的是精品战略, 它的核心市场定位是在碳钢板材市场上, 具有区域市场的主导权。集团近年来, 通过兼并收购的方式拥有了国内几个钢铁企业的控股权, 当这些企业的绩效水平符合宝钢股份的要求和股东利益的时候, 将会有计划地注入股份公司, 以增强股份的市场影响力。这些企业目前的竞争力还在提升过程中。

问题: 之前回答: “当这些企业的绩效水平符合宝钢股份的要求和股东利益的时候, 将会有计划地注入股份公司。”请问注入价格怎么定, 会不会高于宝钢集团投资成本?

何文波: 注入资产是一种交易行为, 价格应该由双方共同决定。宝钢会充分尊重和保护小股东利益。

问题: 能谈一下宝钢未来兼并重组的方向么? 如果盘子做大, 会不会稀释宝钢精品钢材的品牌形象?

何文波: 宝钢钢铁业新一论战略布局的重点在“长三角”和“珠三角”, 宝钢实施购并重组扩张战略的关键在于提升购并重组的能力和质量, 即必须有利于提升产品竞争力和成本竞争力, 有利于优化以“两角”为基点的国内区域布局, 能够因地制宜形成宝钢在重组地区的区域竞争优势, 能够发挥集团大规模一体化运作的整体低成本优势, 能够协调处理承担社会责任和降低并购成本之间的矛盾。

问题: 我听徐乐江董事长说, 宝钢已经考虑海外收购计划, 包括加拿大, 非洲, 拉美等地, 是不是这样?

何文波: 中国钢铁企业走向海外是必然的趋势, 宝钢在这方面是有所准备的。前些年中国国内的钢铁需求高速增长, 宝钢在尽最大努力满足中国下游企业的需求。未来

的钢铁市场将会发生变化，在一些新兴国家所在地区，钢铁需求会有持续增长。宝钢将会根据我们的调研结果，在适当的时候作出安排。

问题：何总，你说在一些新兴国家所在地区，钢铁需求会有持续增长。宝钢将会根据我们的调研结果，在适当的时候作出安排。能不能具体说一下，调研情况怎么样？

何文波：我们认为，未来在南亚及东南亚、南美这些高增长地区都会对钢材产生新的需求，这些都是我们重点关注的地区。

问题：河北钢铁和山东钢铁的之前的重组，都导致股价大跌，请问何董事长，您对中国钢铁企业的重组如何评价，宝钢对其他钢厂的重组，会导致宝钢投资价值的降低吗？

何文波：宝钢参与钢铁企业的重组其前提是要产生协同效应，宝钢对重组对象的选择是慎重的。07年宝钢对八一钢铁进行了重组，08年宝钢出资与广东组建了广东钢铁，09年宝钢收购了宁波钢铁的主要股权，成为控股股东。宝钢目前的主要任务是提升资产效益，规模扩张不是我们主要的追求目标。

问题：请问：宝钢集团对于与宝钢股份同业竞争的其他三个控股上市公司（八一钢铁，韶钢松山，广钢股份）准备何时装入宝钢股份？

何文波：韶钢和广钢，宝钢目前没有进入实质性的运营。八一钢铁的市场是区域市场，与宝钢股份基本不存在同业竞争，目前主要进行的是技术上的协同，逐步增加八钢的经营能力。

问题：宝钢重组的消息？

何文波：宝钢目前正在和广东省国有资产管理部门，就2008年已经确定的重组计划推进相关的重组工作。宝钢在广东省在重组方面，目标是一致的。

问题：请问年初您说过今年要对广钢和韶钢实质性整合，目前的进展如何，资产评估是否已经做完，障碍在哪里。另外湛江项目还没有获批，广钢是否在今年要启动搬迁湛江的工作

何文波：目前整合正在按计划进行，今年会有实质性进展。广东省正在准备广钢搬迁计划，为启动湛江创造条件，通过淘汰落后产能，建设新的产线，符合国家新的钢铁政策。

问题：请问与包刚的重组进程如何？

何文波：目前没有新的进展，但双方有意愿增进了解，加强业务合作。

问题：前段时间有宝钢和沙钢合作的传闻，您能谈谈么？

何文波：宝钢与沙钢都是目前市场上有竞争力的企业，我们已经签订了增加技术和业务协同的协议，这些协议的履行对宝钢和沙钢都是有益的。宝钢和沙钢是近邻，处于同一个市场区域，合作比竞争更有意义。目前宝钢和沙钢按计划的安排，增多了互相的交流，以增加理解，并寻找战略上的共同点。

其他经营相关

问题：尊敬的何董您好，首先要恭喜您担任宝钢股份的董事长一职。不过，我也希望了解到，为什么徐乐江董事长会突然辞职？是否还会担任宝钢集团的董事长？徐乐江董事长的辞职对宝钢股份的治理架构将会有何影响？同时在未来，您和徐乐江董事长的职责分工将会是如何？

何文波：由集团总经理出任宝钢股份董事长是宝钢的惯例。去年由于金融危机的冲击，我们的主要精力是应对市场变化，没有安排职务更替。目前的安排是按计划进行的。他仍是宝钢股份母公司宝钢集团董事长。作为宝钢集团的董事长，他将继续关注并支持宝钢股份的未来发展。

问题：请问徐乐江为什么会辞职？辞职之后他的工作主要是什么？宝钢的未来规划是否会有改变？

陈纓：徐乐江先生只是不再担任宝钢股份董事长，他仍是宝钢股份母公司宝钢集团董事长。作为宝钢集团的董事长，他将继续关注并支持宝钢股份的未来发展。宝钢的未来规划不会因此有改变。

问题：二位高管买入宝钢股份是值得我们这些小散户赞赏的。虽然不多也是对宝钢股份的支持。希望有更多的高管买入宝钢股份。

马国强：谢谢，公司将会向这方面引导和努力。

问题：请问您和董秘在年初买入公司股票是看好公司的发展和行业向好可能，还是做做样子象征性的买入，短期获利就出，赚取差价？

马国强：作为宝钢股份的总经理和董秘应该持有一定的股票，这不是对短期的看法，而是对公司长期的信心。更不是为短期获利而买卖自己公司的股票的。

问题：您和董秘在今年初买入的股票，在抛售时，是否会公告呢？

马国强：高管持有自己公司股票不能随便减持，每年不能超过上年末股票数量的25%。

问题：宝钢为什么要买那么多其它公司的股票？去年股市大涨当然可以获得收益但如果大跌呢？

马国强：年报中披露的股票主要为股份公司所属财务公司所有，作为财务公司资产配路的一部分，该部分只占财务公司资产配路的很少部分，财务公司一直遵循稳健，风险可控的资产配路原则。

问题：尊敬的陈总：请问宝钢准备什么时候发布一季度预增公告？

陈纓：根据上交所的要求，上市公司一般只需要发布半年报和年报的预增公告，不需要发布季度预增公告。

问题：请问陈总：公司2010年一季度业绩如何，是否和全年同期有较大增幅，问什么没有业绩预告？

陈纓：一般季度报告不需要作出预盈或预亏公告。只是对半年报和年报业绩有此要求。我想这也是非常合理的。看一个上市公司的业绩至少应该看一年。季度的变化并不能说明太多的问题。

分红、行权及投资者关系等

问题：请问一年持有宝钢抵得上银行定期存款吗？

何文波：宝钢股份多年一直坚持现金分红政策，以回馈投资者，公司每年现金股利不低于当年净利润的40%，2009年度利润分配方案为每次10股派发现金股利2元(含税)，相信您长期持有宝钢股份一定会取得较好的回报。

问题：我一直非常关注你们。公司自上市以来，从来没有分配股利，只是一直在分红。希望你们今年也来个10送10或转多少股也好，让我们这些持贵公司的股东也高兴高兴。

何文波：谢谢你的建议。

问题：公司资金缺口很大，为何还选择高现金分红？我个人觉得今年采用股票股利，更符合股东利益。

陈纓：宝钢股份多年来一直坚持现金分红政策，以回馈投资者，公司每年现金股利不低于当年净利润的40%，2009年度利润分配方案为每次10股派发现金股利2元(含税)，谢谢。

问题：公司对行权的态度如何？矿石谈判会有好的结果吗？

何文波：能够行权对公司和股东是双赢的，是公司希望的。但是能否行权还会受资本市场总体情况的影响。公司会努力做好经营，以良好的业绩支撑股价。

铁矿石的谈判非常艰难，我们认为长协的方式更能有利于钢铁行业和矿山的共赢。希望矿山能从长远考虑，维护上下游的共同发展。

问题：请问公司如何确保股价上升，6月份的权证可以正常行权。

何文波：影响股价的因素很多，除了公司经营的基本面外，还受宏观因素，大盘强弱等因素的影响，公司将做好内部经营，力争以最好的业绩回报股东。但公司并不能决定股价的走势或确保股价上升，权证能否行权一定程度上还要看股市大盘的整体走势。

问题：公司对行权持什么态度？

何文波：公司乐于看到权证行权，股价上升，股东得利，公司实现融资计划，这对股东和公司而言，是双赢得。然而应该看到，目前公司股价离行权价还有相当差距，能否行权还存在一定不确定性。公司会做好我们能做的事，争取取得良好的经营业绩回报股东。

问题：二级市场的价格那么低，按2011年的预测派息率算，比跟银行贷款利率还划算。公司有没有回购股份的打算？

何文波：公司没有回购股份的计划。

问题：公司是否还有100亿元的短期融资券没有发行？有发行计划吗？

陈纓：是否需要通过发行短期融资券来解决融资问题取决于公司的资金需求和资金

成本。目前看公司没有资金需求方面的压力。如果短融能降低公司的融资成本也不排除发行的可能。

问题：宝钢的投资者关系部门做的非常好。作为一个小股东，我能非常容易的拨通公司投资者关系部的电话。而且能够得到公司工作人员的详尽答复。这非常难能可贵。有些公司的投资者关系部门形同虚设。希望宝钢能够继续保持这样的优良传统。

马国强：谢谢您的表扬和鼓励。这将鼓舞他们继续做好投资者关系工作，为广大股东提供满意的服务。

问题：我从2005年开始就买入了宝钢股份10万股，一直坚持持有，我想有机会能到宝钢来实地考察一下，让自己能有更大的信心持有下去，请问公司有这方面的活动吗？

陈纓：谢谢您对公司的支持。我们可以考虑利用年度股东大会的机会，请按报名顺序，安排部分有兴趣的股东参观公司现场。届时请关注公司的相关公告。

问题：各位领导，辛苦了！这种形式很好！相信我的宝宝明天会涨！呵呵！赚了请你们喝茶！

陈纓：谢谢！

问题：作为宝钢的小股东，还是要感谢宝钢股份的管理者，员工们，在去年这么凶险的大环境中还能盈利！哈哈，不容易。

何文波：感谢您的鼓励，我们会继续努力为股东创造价值。