

宝钢股份 2010 年三季度业绩网上说明会回顾

规划及愿景

宝钢是否制定好了公司的十二五规划，规划的重点和目标主要是什么？

马国强：今年4月份，公司董事会已审议通过宝钢股份2010-2015年发展规划。公司新一轮发展规划仍然坚持以“成为世界一流的钢铁制造商，致力于向社会提供超值的产品和服务”为使命，以“成为全球最具竞争力的钢铁企业”为目标，通过“走技术领先的精品发展之路，精品开发、自主集成和高效运用低成本制造工艺和原料使用技术，聚焦服务于差异化竞争的低成本和个性化的供应链一体化运营体系建设，全面建设和完善与集团战略管理相适应的公司运营管控体系以及开发高效绿色产品制造体系，建立公司环境经营相关制度和体系”为战略重点，持续推进宝钢股份竞争力的不断提高。

目前全国各地为实现节能减排目标对钢厂实行限电减产对宝钢有何正面或负面的影响？四季度宝钢会不会也要减产？

马国强：全国各地为实现节能减排目标对钢厂实行限电减产的措施主要是针对能耗较高的钢铁企业。由于宝钢股份长期以来致力于节能减排工作，推进一流清洁工厂的建设，所以这次全国性的行动对宝钢并未产生影响。但这一行动将促进宝钢加快钢铁产业的整体升级，走环境经营发展之路，成为优秀的企业公民。宝钢股份一直致力于节能减排和可持续发展，从目前来看，全年能完成国家下达的十一五节能目标。四季度公司努力实现产销平衡。

为保证大小股东利益一至，公司整体上市是一个好办法，请问马总有这方面的想法和计划吗？前几期讲的管理层激励机制落实得怎样了，能说说吗？

马国强：整体上市一直是公司的追求，集团新收购的钢铁企业需要进行一定的改造和分离，这需要一定的时间。集团公司一直在作这方面的工作，时机成熟公司一定会进行整体上市的操作的。

关于管理层激励，公司已经通过了对管理层突出业绩特别奖励计划，届时将根据公司业绩兑现。同时公司鼓励管理层购买并持有公司股票。股权激励需要很多部门审批，公司仍在做工作，时机成熟时将再次启动。

公司湛江项目进展如何？还有没有希望？

马国强：湛江项目还处于开展前期工作阶段。根据国家钢铁行业发展规划，在今后一段时间已经明确除了开展前期规划的项目外，原则上不再批准新增产能项目。而湛江项目是国家批准开展前期工作的项目之一。

宝钢今年在钢铁重组方面进展不大，请问目前跟包钢的整合是否还在洽谈之中，是否已经放弃？

马国强：钢铁企业重组是一件很复杂的工作，需要公司之间，公司和政府之间的沟通和默契。宝钢会积极响应国家的政策，同时按最有利于企业发展的原则开展重组工作。

集团公司的广钢和宝钢股份会不会将来在产品上有冲突呢？网上说，集团拿宝钢的技术无偿的给八一钢铁，客观上削弱了宝钢股份的竞争力，请问公司领导怎么理解这个问题。谢谢！

马国强： 同业竞争对上市公司是很大的挑战，宝钢会尽最大努力消除同业竞争。八一钢铁主要市场在新疆，产品和市场同股份公司有很大不同，不会对股份公司造成影响。

目前行业供过于求，集中度低，上游议价能力不强，这种竞争态势，宝钢的应对之道是什么？

马国强： 公司的应对已经体现在公司的战略和经营中，就是产品经营和成本改善。也就是要生产差异化产品和研究低成本生产技术，这样就可以保证公司的相对竞争力。

公司表示未来要走差异化路线，差异化具体体现为哪些方面呢？

马国强： 为进一步提高宝钢的竞争力，宝钢股份未来将走差异化路线来寻求竞争优势。从外部看，差异化主要表现在为客户提供差异化的产品和差异化服务；从企业内部看，为实现上述差异，主要差异体现在，产品经营、成本改善、客户关系、技术创新和环境经营等方面。

没有资源的企业一定是短命的企业。公司有购买资源的长远规划吗？

陈纓： 企业所拥有的资源包括外部资源和内部资源。如果企业没有任何资源，哪一定是个短命的企业。宝钢拥有优良的内部资源，但拥有的外部资源相对内部资源稍弱一些。但近年来，宝钢股份在集团的统一安排下，已开展了大量的卓有成效的工作。未来将会针对经营环境的变化采取相应对策。

能源，原材料等都在涨价，公司是利用宝钢强大的议价能力把这些因素向下游传导，还是考虑钢材市场的产能过剩的实际情况自己吸收？

马国强： 公司制定价格政策时，既考虑宏观经济环境变化和钢材市场价格波动，也考虑成本波动的影响，同时公司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公司价格调整考虑的重要因素之一。

经营情况

公司子公司生产的核电用管目前有没有开始有销售了，未来的盈利预期怎么样呢

马国强：核电用钢作为宝钢的战略产品，长期以来一直致力其发展。今年来，已在特钢事业部形成小批量生产能力，并进行试销。从目前情况看，由于批量小，盈利能力不是十分突出。但随销量的不断扩大，盈利能力将会不断成长。

公司拳头产品，如汽车和家电产品，大致什么赢利水平？公司如何看待明年的汽车行业？

马国强：汽车和家电用钢都是公司的战略产品，公司在战略产品产销研上的大量投入，使得公司的战略品在竞争中具有相对优势，因此具有较高的赢利能力。中国汽车消费在较长的一段时间内仍将稳定增长。

现在很多钢铁公司都上马汽车产品，公司以后会不会面对他们的竞争？

马国强：公司去年在国内汽车板市场的占有率为 50%，在汽车板市场上一直面临着国内外钢厂的竞争。公司将在产品研发、生产技术、营销服务等各方面加强投入，努力保持并扩大在汽车板市场中的竞争优势。

公司的中厚板还是亏损么？将来二期上马，不是亏的更多么？

马国强：公司不同的产品受下游的影响不同，现在的厚板和国内其他厚板企业一样，处于盈利的低谷。随着公司产品结构的转型和优化，厚板产品的盈利能力将会得到改善。公司一定会采取各种措施，不会让中厚板继续亏损下去的。

同前几年赢利相比，目前中厚板产品国内总体供大于求，另外受成本高企影响，公司的中厚板产品遇到了经营困难。目前公司已制定了一些针对性的措施，如完善营销策略、新产品开发、成本削减、用户开发等，相信未来厚板的前景会更好。

宝钢的特钢和不锈钢怎么还是亏损的，不理解啊，别的特钢公司都是盈利的。

陈纓：公司三季度和全年不锈钢产品预计处于盈利。特钢产品由于原料条件、工艺流程、历史高成本体质等因素，目前确实还处于亏损状态，经过努力，本年特钢产品已大幅减亏。

以宝钢的技术、实力，为什么多年搞不好一个特钢？如果搞好了特钢、不锈钢，那么宝钢应该扬眉吐气了！

马国强：你的问题提的很好，我们在努力采取措施，相信将来特钢和不锈钢会为公司带来好的回报。

请问，三季度宝钢的营业收入环比仅下降了 4，而同期普冷板的价格下降了 20。这里面反映了什么问题？

陈纓：当然这两个比率对应的基数是完全不同的。但它也反映出公司在市场发生急剧变化的时候迅速适应市场变化的能力以及对产品结构优化工作的不懈努力，感谢您对公司的关注。

公司期末存货占用又上升了！是不是销售不畅的关系？

马国强：感谢您的提问。公司 2010 年销售情况稳定，受当期销售形势良好，产销规模扩大、购销价格上升等因素影响，公司 2010 年月均营业收入和成本较 2009 年上升 33.9% 和 28.7%，但因公司持续关注并加强存货管控，公司存货周转天数在 2010 年呈持续加快趋势，较去年加快逾 10 天，同期存货资金占用较年初上升 66.5 亿元，上涨 22.6%。

业绩及预期

首先，向管理层取得的良好业绩表示祝贺！其次，我想请教一下，公司三季度业绩超出原来的预测的主要原因是什么？

马国强：谢谢你的鼓励。三季度超出原有预测，主要是三季度钢材市场的回升缓慢回升，其次由于三季度人民币升值较快，公司确认了由此产生的汇兑收益。

第三季度宝钢在其它钢铁公司业绩普遍不好的情况下还能有这样的业绩，应该说你们这些高管和所有的宝钢员工都是值得夸奖的。为什么第三季的业绩远比之前预测的要高？人民币升值对宝钢来说买铁矿相对要便宜一些，但对出口可能会有影响，二者对比升值是好还是坏？

马国强：谢谢你的肯定！公司三季度实际业绩高于预告业绩主要是由于钢材市场好于预期，公司抓住机会提供市场需要的产品，材销售价格高于预计水平。此外三季度人民币升值幅度较大，公司产生一定的预算外的汇兑收益。

公司预告四季度收益为什么不比三季度有较大增幅，三季度不是低谷吗？同时，宝钢股份成长性是不是到达天花板，赢利能力今后有没有可能较大提高。

马国强：四季度，预计国内钢材供需关系保持平稳，钢材价格大幅上涨的动力不足；矿石长协价格有所下降，但仍处历史高位；公司内部年、定修集中也将对生产组织和产量规模带来影响。公司将积极发挥自身优势，降低经营风险，细化供产销各环节应对措施，确保经营业绩的稳定。

与2009年全年同比，2010年国内钢铁市场整体需求明显回升，受益于公司产销规模及销售价格的提升、产品结构的持续优化以及成本改善成果的有效固化，预计公司全年归属于上市公司股东的累计净利润与上年同期相比增长110%至130%。

您对明年的钢铁行业形势怎么看？还会像今年上半年这样么？

马国强：明年的工作公司正在研究，确实存在许多不确定因素。从宏观和行业来看，钢铁需求会比较平稳，不会有很大增量，但也没有更不好的因素发生。

请问对比三季度业绩较去年大幅降低，管理层是否有检讨？有没有追究相关人员的责任呢？今年市场较去年好多了，没理由下降，不能业绩一下降就说是市场原因或其它原因，有效的管理、经营才是提升公司的业绩最大法宝！

陈纓：根据中国钢铁工业协会的统计数据，三季度国内钢铁行业面临钢材价格大幅下滑和原料高成本双重挤压，大中型钢铁企业亏损面较二季度增加，整个行业效益水平无论是环比今年二季度还是同比去年三季度均有较大幅度下滑。公司通过各项应对举措的细化实施，努力确保了三季度经营业绩的稳定，力争全年业绩保持国内同行业最优。感谢您对公司的关心。

公司如何评价自己的业绩？

马国强：经过危机后，公司的相对竞争力进一步显现，公司还需要更加努力。

陈纓：公司有先进的生产装备和符合市场需求的品种结构，得益于中国城市化以及消费升级，公司的赢利在行业内表现出了相对优势。相信这种优势会得以持续，

我们将继续努力。

宝钢业绩如此优良股价却极度低迷，不仅不如大盘甚至远不如亏损严重的其他钢铁股。为什么？这不是投资者的问题，我认为这应该与公司有关系，是否公司对基金不够重视？公司应该主动向券商和基金推荐自己的发展前景。

马国强：谢谢你的建议！公司通过差异化路线，致力于提供高端的产品和服务，在过去 2 年里取得了明显优于行业的业绩。希望资本市场理解并接受公司的差异化，并给予公司更加合理的估值。相信价值投资会得到越来越多的认同。

宝钢的股价表现太让投资人伤心了，请问公司有没有什么看法？请问宝钢高层有什么提振公司股价的实际措施？

陈纓：目前公司股价的确不能充分反映公司良好的赢利和发展前景。在做好经营、保持较好赢利的时候，增加跟市场和投资人的沟通，争取取得共识，鼓励高管持股。长期看，价值投资才是市场的根本原理，相信市场会回到价值投资的轨道上来的。

马总，您好！宝钢今年已经到过 7.70 的股价，在目前业绩支撑下，您认为宝钢股价还有多少上涨的空间？你认为现在应该宝钢股份值多少钱。

马国强：从公司的 PE 看，股价还应该有上升的空间。但股市受多方面的影响，公司只能从业绩和分红方面回报股东。公司的价值需要市场决定，公司能做的只是把业绩做好。长期看，公司的业绩一定会反映到价值中去的。

以前已经有说过其它高管买宝钢的问题，按照今年的业绩应该有七毛钱，这三年以来最低的分红也有 48%。按照星期五收市价，分红的回报率达到 4.2%。这样应该还算可以，为什么他们还不买？是不是这样的业绩是不可持续的，所以他们才不买？难道他们觉得宝钢连七块钱都值不了？

陈纓：公司目前已经通过了跟业绩挂钩的管理人员奖励方案，并鼓励管理人员持有公司股票。相信你会看到越来越多的管理人持股。也相信市场会回到价值投资的轨道上来。

铁矿石相关

请问铁矿石谈判的前景如何？

马国强：铁矿石谈判取决于供需的变化，从未来看，铁矿石将逐渐供过于求，未来对钢铁企业将越来越有利。

未来的矿石定价机制会如何演变？还会回到年度定价么？变成年度定价对谁有利？

马国强：随着全球钢铁原料供求关系的变化，运营多年的铁矿石长协定价机制发生变化，已被季度定价方式所取代，未来的价格和定价方式取决于铁矿石的供求关系。长期看，铁矿石的存储量和供应都不存在问题。

请问陈总，你认为铁矿石谈判屡次失败的原因是什么？

陈纓：全球铁矿石储量的高度集中、近几年铁矿石需求量的快速增长使得铁矿石的供应在短期内出现一定程度的紧张，这应该是近几年铁矿石价格谈判难度增加、价格高涨的主要原因。长期看，铁矿的储量和供应不存在瓶颈。

宝钢如何应对高成本呢？

陈纓：公司通过配矿结构优化、物流优化、开发新资源、品种替代以及产品结构的优化，生产高附加值产品等多种途径，系统降低铁矿石总成本。

铁矿石的供给何时会转为对钢铁行业有利？三大矿石供应商自己调节产量的能力有多强？

马国强：目前，全球范围铁矿石新开发项目不断涌现。从中长期来看，如果目前的项目（即已经确定的项目）按计划投产，未来铁矿石市场将供大于求。目前，三大矿出口量占全球海运贸易量的70%以上。

印度的钢铁需求越来越大，是否也会由此影响铁矿石价格居高不下？

马国强：印度未来钢铁需求增长空间确实较大，未来印度铁矿石出口或将趋于下降。但是，目前印度铁矿石出口规模约1亿吨，而全球海运贸易量约10亿吨。随着全球新增铁矿石资源的增加，印度矿出口减少的影响局部有限。

请问马总，集团提供的铁矿石能满足公司多少的需求。

马国强：公司通过投资和长协等方式获得的铁矿石资源基本上可以100%覆盖生产需求。

你好，我想了解一下：1. 股份公司有多少权益铁矿石同煤炭，今年使用多少自有权益？2. 公司发展上下游产品情况，将来会加强吗？上下游为何都是集团公司的？3. 公司会否投资其它产业？

马国强：在股份公司名下的权益矿有600万吨，权益矿的含义是能保证供应，价格随市场而定，投资收益可以用来对冲矿价上涨。钢铁企业的核心竞争力还是在钢铁自身，不意味着有矿山就一定能盈利，要看到矿价也有很低的时候。今后有合适的项目和机会公司也会向上下游投资，但金额不会很大，公司还是要集中精

力把钢铁主业做好。谢谢。

买宝钢就是买忧伤。没有资源，我们的忧伤只会加剧啊！

马国强：资源投资也要看投资成本，不是任何时候投资资源都会增加公司价值和盈利能力的。没有数据能证明有资源的公司盈利能力就高，没有资源的公司盈利就低。公司一直在跟踪和研究投资资源的机会，时机合适公司也会投资的。

建议买铁矿石的都是短视行为，宝钢千万别这么干，矿石是最没有技术含量的活，一旦供需平衡发生转换，澳洲卖铁矿的还不澳洲养羊的，建议宝钢发展核心技术，一吨钢卖个几百万，做钢铁行业的苹果！

马国强：谢谢你的提醒。

其他

请问陈总，目前很热门的升值问题，请问人民币升值对公司的盈利能力是正面的还是负面？

陈纓：公司由于铁矿石进口等经常贸易需求，每年存在大量的美元资金缺口，总体而言，人民币升值对公司偏正面。在人民币对美元的升值通道中，公司主动筹划，大量采取美元融资的方式解决资金缺口，在 2010 年 9 月末人民币对美元汇率中间价较年初升值 1.86% 的背景下，公司累计实现汇兑收益 4.64 亿元。

公司 2010 年三季度末坏账准备余额 40,301.41 万元，存货跌价准备余额 64,465.60 万元，固定资产减值准备余额 4,906.32 万元。把这些少提一点不行吗？

陈纓：您好，非常感谢您对公司的关注。公司计提各项资产减值准备是严格按照相关会计准则和公司管理制度操作的，总体遵循一贯性和谨慎性原则，客观反映资产负债表日的资产价值。

我想知道，公司是否可以制定一个长期给股民分红的最低比例？最好每年可以拿出利润的 50%。

马国强：感谢您的提问。根据公司 2004 年股东大会审议通过的《关于宝山钢铁股份有限公司现金股利政策的议案》：为保护全体股东利益，公司每年分派现金股利不低于当年净利润的 40%。公司自上市以来，除第一年外，每年实际分红比率在 42% 到 70% 之间，累计分红达逾 363 亿元。2010 年公司依然保持了稳定的经营业绩，在此背景下，公司仍将在履行每年分派现金股利不低于当年净利润 40% 承诺的同时，积极研究实施股利分配方案，以期更好的回报股东。

请问马总，您眼中世界上最好的钢铁企业是哪一家？有没有宝钢视为标杆的钢铁公司？

马国强：世界上有些公司的业绩好于宝钢，有些在技术上是学习的榜样。公司一直在对比找差距，公司的目标是成为全球最具竞争力的钢铁公司。

请问股份公司重置成本约合每股多少，有没有考虑回购股份。

马国强：公司目前每股净资产 5.84 元。我们会认真考虑您的建议。

现在股价这么低，公司为什么不考虑海外上市呢，说不定股价还能更高些！

马国强：谢谢，你的建议很好，公司将认真研究。

前期股票套了这么久，两位老总未来还会考虑购买自己的股票？

马国强：是的。

公司如果象现在这样保持良好的业绩，相信迟早股票价格会涨起来的！

陈纓：如果每一位投资者都有您这样的价值投资理念，我想没有理由不对宝钢的股价充满信心。