

宝钢股份 2011 年度业绩网上说明会回放

公司、行业发展

武钢发展非钢业务包括养猪种菜什么的，请问宝钢是否有涉及这些农副副业，现在宝钢非钢产业盈利状况如何，与钢铁产业相比如何？

宝钢没有涉及农副产业。宝钢集团现有 6 大多元产业，2011 年盈利状况良好，在集团公司利润总额中，利润大致与钢铁主业大致 5:5 的样子。

现在有很多报道都关于造钢铁的都去养猪了，钢铁的毛利率低的可怜，而且关于本公司的发展你又如何展望呢，你又是是否认同？

钢铁业的低盈利是事实。前面说过，微利经营是行业升级的必经阶段，为行业内优秀企业提供了机遇。公司将依然聚焦于钢铁业，致力成为全球最具竞争力的钢铁企业。

宝钢旗下的湛江项目目前开工时间确定了吗？宝钢股份是否有入资该项目的打算？

湛江项目还处于前期工作阶段，正式开工还需要等待国家正式批准。股份公司有优先选择权参与湛江项目建设。

全国有这么多的大型钢铁公司，是否已经严重的产能过剩呢？未来在中国市场上钢铁行业的整合格局会是什么样子的？宝钢会是什么样子？

市场经济是过剩经济。2011 年中国综合的产能利用率为 80.46%，还不能算严重过剩。

都说 2012 年是钢厂之间的博弈，贵公司作为行业风向标，如何应对 2012？

中国钢铁行业是充分竞争的行业，企业之间的竞争是永恒的主题。2012 年，面对产能过剩、同质化竞争加剧、原料高价位运行、续期增速趋缓的态势公司将继续坚持精品战略，持续推进产品经营、成本改善、管理创新活动，在确保差异化优势的前提下，提高成本竞争力。此外，我还觉得上下游之间的博弈，尤其是钢铁业铁矿石供应商之间的博弈依然是企业、行业应该考虑的问题。中国钢铁行业已经是微利经营，今年 1、2 月更是出现了全行业亏损，行业销售利润率为负。铁矿石供应商和钢铁企业之间的盈利的巨大差异不可持续。

国家对钢铁企业排放的约束越来越多，具体对宝钢影响如何？

对碳排放，宝钢目前还没有接到国家相关的约束要求，但宝钢从社会责任出发对碳排放的减排做了大量工作，如通过节约能源提高能效减少排放、使用天然气等清洁能源、采用 LCA 方法对钢铁产品的碳排放过程进行研究，另外还在进行新能源（太阳能）开发、参与上海市的碳排放交易试点等工作。随着国家对环境保护、可持续发展要求的提高，对企业的排放要求也会不断提高。对相关环境保护的污染物排放，宝钢将围绕国家标准和企业追求世界一流清洁钢厂的目标不断努力。

宝钢湛江项目对公司有什么影响？是否会加剧钢铁产能过剩？

宝钢希望在中国经济最活跃的长三角和珠三角形成自己的精品钢材生产基地，以满足未来区域经济发展和产业升级的需要，因此，湛江项目是宝钢立足未来的战略选择。湛江项目的建设前提是广东省进行等量淘汰落后产能。因此从理论上讲，不存在加大产能过剩的矛盾。在项目主体上，宝钢股份有优先选择权。

请问公司除了主营钢铁业务之外，今年有哪些非主营业务的发展计划？

宝钢集团除了钢铁主业外，着力发展金融、工程技术服务、深加工、综合利用和生产服务、化资源开发与贸易 6 大产业，形成了 1+6 的发展格局。宝钢股份则聚焦于发展钢铁主业，随着集团对不锈钢和特钢资产重组完成，宝钢股份将聚焦于碳钢板材的发展。致力于成为最具竞争力的碳钢板材基地。

认为今年钢铁需求是否是前低后高，1 月钢铁全行业亏损，钢铁行业最困难时期是否已经过去？

随着货币政策的放松以及流动性的改善，预计下半年钢铁需求将好于上半年。但由于钢铁行业集中度较低造成产量调节速度慢，原料价格紧随钢材价格波动，在矿石供求关系逆转之前，钢铁行业在较长的一段时间内仍将面临严峻的经营形势。

宝钢集团已经控股数家上市公司，宝钢股份将来则只专注于碳钢业务，未来在宝钢集团地位是否会被边缘化，宝钢集团的如何保障宝钢股份的健康发展？建议将来的资产收购应当慎重，并且应当有利于完整宝钢股份的产业链（例如港口、船运、采矿、销售、仓储等），避免同业竞争，而不是产能扩张。每次收购、出售资产应当有长远规划，不能因领导人更替而发生混乱。

今年是公司重新制定 2013 到 2018 年新六年规划的关键之年。公司将会围绕增加公司价值的所有方面开展研究，打造完整的产业链是公司的首选。当然象港口，销售和仓储公司已经在涉足，公司也已经提出在新一轮规划中实现从制造到服务的转型。至于采矿和船运要选择合适的机会，要看是否能增加公司价值，是否适合公司介入等。

请问未来的两三年中，对钢铁行业整体形势如何看待，宝钢如何应对，对于股价长期处于净资产之下如何解释，如何实现净利润和市场份额的增长？给股民更好的回报？

国家钢铁十二五规划预测，十二五期间钢铁需求将继续增长并有可能在 7.2-7.5 亿吨的峰值弧顶徘徊一段时间。从需求来看，钢铁工业的前景依然乐观。近年来，由于产能增长过快，同质化竞争加剧，铁矿石、煤炭等原料成本的上涨。以及能源、人力等因素的影响，钢铁工业的盈利下降，行业进入微利经营阶段。这也是行业结构优化和升级的必经阶段，这一阶段为宝钢这样的优势企业提供了机遇，宝钢将通过继续落实精品战略，强化差异化优势，满足国家产业升级的需要，提高盈利能力。

研发

怎么看待专利这个问题？到 2011 年结束，或者至今？宝钢拥有多少项专利（包

括申请当中的数量)？同行如武钢，鞍钢等在什么数量级别？这些专利可否为宝钢未来的盈利增长点做贡献？

2011 年宝钢申请专利 1220 件，其中发明专利 40%，这些专利都是围绕公司的产品升级、工艺创新和节能减排产生的。最终将体现在公司产品的差异化优势、成本改善上面。至于武钢、鞍钢 2011 年的专利数不太清楚。

国家建立企业为主体的创新体制对宝钢股份的研发创新产生什么影响？公司在研发领域与浦项制铁有差距吗？能否解决？

在国家新的创新体制下，公司成立了技术中心和研究院，国家级汽车用钢实验室也落户在公司。这事国家给予企业的研发自主权。在研发方面已经取得重大进展，包括完全利用自主研发能力制造的取向硅钢和高强汽车板。在这方面公司不输于世界上任何一家钢铁公司。

请问碳纤维材料的发展对宝钢股份汽车板产品构成什么程度的威胁？（奥迪 R8 量产车全车采用碳纤维面板。）请教马总，退出壁垒很高的钢铁行业如何应对技术变化？

钢铁产品的发展过程就是在不断地进行材料替代和反替代的过程。就在性价比来看，短期内碳素纤维很难替代钢铁产品。面对这一变化，我们一方面强化汽车板的研发，提高汽车板产品性价比和在全生命周期的竞争力；另一方面，宝钢集团也有专门的部门在跟踪碳素纤维等新材料产业的发展进度，并对钢铁产品替代的影响进行评估。

销售及钢材市场

公司最赚钱的产品是汽车板吧？公司对今年汽车板情况预测如何？

预计今年中国汽车产量有 8%左右的增长，公司汽车板产量也会相应增加，保持 50%的国内市场份额。

宝钢去年生产的高强度钢能占汽车板销售的百分之几？第三代高强钢开始销售了吗？销售了多少？第三代比第二代性能好在哪里？

公司去年冷轧汽车高强钢销量比 2010 年增长 20%，国内市场占有率 65%。第三代汽车板（先进高强钢）是强度和延伸率兼顾的高强度高韧性钢板，公司已经向汽车用户批量供货。公司的第三代汽车板在国际上首次批量应用于新车型，对于全球所有钢厂和汽车厂来说都是第一次。

看到目前钢铁现状，我感到十分担忧，在钢铁极寒的背景下，宝钢如何保持盈利？2012 年经营状况如何？

面对高产量、高成本、低效益的国内行业现状及无法回避的残酷竞争环境，公司坚定信心、居危思进，将通过不断提升应变能力，以实际行动在“微利时代”谋突围。为此，公司提出“产品经营，成本改善，适应竞争新要求；能力提升，环境经营，塑造竞争新优势”的经营总方针，力争继续保持国内同行最优经营业绩。围绕总方针和目标，重点从以下方面细化落实挖潜增效举措：

1、优化资源配置、提高品种盈利能力；2、夯实内部管理、积极挖潜增效；3、强化对新产线投入及投产节点的把握；4、进一步加大各单元扭亏增盈力度。

资本市场

公司对碳钢扁平材的关注，使我目前对宝钢股份的感觉，就是投资者的“挣钱机器”！但是集团的相关资产的确让投资者垂涎，因同为上海大型企业集团的上汽集团，已经整体上市了。请问马总，宝钢集团是否有整体上市计划？

公司整体上市是国家鼓励的方向，也是宝钢一直在研究的事项，前提是整体上市后要能增厚业绩。这点主要要听流通股股东的意见。

现在最关心的是股价问题，请如何让股价回到合理的价值。

公司股价长期低于净资产，这点公司管理层也十分关注。从去年开始，我们采取了各种方式来提振股价，首先是公司管理层增持公司股票；其后大股东宝钢集团宣布增持不超过 2% 的股票；近期公司又出售了两块盈利能力较差的业务。从股价表现看，多重努力却收效甚微。

我们认为，目前的股价低迷更多的是市场投资气氛低迷和行业竞争形势严峻等因素交织的结果。我们相信公司的内在价值，但价值的纠偏可能需要公司和市场双重的作用下才能实现。

请问马总，公司对于年度利润分红有无明确的承诺？较大比例，到底是多少？能否有个较为明确的比例，这样也便于市场对公司股价有个合理定位。

公司 2004 年度股东大会审议通过《关于宝山钢铁股份有限公司现金股利政策的议案》，每年分派现金股利不低于当年净利润的 40%。

马总，我赞赏宝钢集团和宝钢股份的社会责任感，也相信宝钢股份的内在价值，也认同集团和股份公司为提升股价所作的努力。但是我觉得宝钢股份目前好像沦落为僵尸股，成为做空机构打压大盘的工具之一，做空机构在宝钢股份肆意妄为。股份公司在这方面有何考虑和对策吗？能否考虑净资产以下回购部分股票，争取让宝钢股份成为价值投资的典范？

非常感谢你的公正评价。公司正是考虑到不同股东的诉求，对股票回购才这么慎重。否则把用于分红的资金用来回购也是可以的，从资金的角度看也不是很难的事情。难的是要充分估计回购的结果，以及能回购的股票数量和对大股东持有的已经可以流通的股票的态度，甚至要考虑回购后大股东持股比例以及是否符合上市规则问题。

宝钢集团现在拥有公司 75% 的股权，因此集团公司没有理由损害股份公司的利益。我认为任何有利于股价提高的举措，其最大的受益者是集团公司，你说对吗？希望集团公司加大对股份公司支持力度。

您说得很对。宝钢集团在各个层面都给予股份公司以大力支持。去年 9 月，集团公司宣布将增持不超过宝钢股份股本 2% 的股票，以示对宝钢股份发展的长期信心。今年初，宝钢集团配合股份公司的资产调整计划，通过现金支付方式购回了不锈钢和特殊钢资产。

在目前的股价情况下，股份公司对回购是如何考虑的？

目前股价情况下，如果在成熟市场，公司的最好选择是回购注销并退市，待合适

的时机再公开发行。目前国内，资本市场还不能完全配合。部分回购是可选方案之一。

宝钢的股价在净资产以下有很长一段时间了,集团公司增持 2%的股份,看来市场似乎没有什么反应,集团公司是否还有什么其它措施来维护股价保持在合理的水平,保护中小投资者。

为维护股价,公司采取了各种措施,包括鼓励管理层购买公司股票,集团公司增持宝钢股份股票,也包括近期我们出售不锈钢和特钢业务,优化资产结构,提升公司收益。遗憾的是,所有这些措施对股价没有产生显著影响,我认为这和目前资本市场的总体状况,以及资本市场对钢铁行业前景担忧有关,导致股价没有能够较好地反映其内在价值。

不锈钢、特钢资产

关于向宝钢集团公司出售不锈钢,特钢事业部相关资产后,对公司 2012 年业绩影响如何?

本次资产出售,公司将获得重组收益 95.7 亿元,另外通过资金运作降低公司财务费用约 14 亿元。

请问马总,宝钢公司四月初出售不锈钢和特钢资产所得的 456 亿现金收入,公司计划如何进行使用?

宝钢公司出售不锈钢和特钢资产所得的收入,2012 年收取的 200 多亿现金主要用于优化公司债务结构,适度降低公司资产负债水平,另外 200 多亿资金通过分 5 年等额计息方式向受让方收取。

听说宝钢在上海的不锈钢板块要搬迁,何时会进行?不知道是否会跟福建、宁波的不锈钢项目进行整合?

未来宝钢集团将根据上海市发展规划和城市功能定位,统筹考虑宝山、福建、宁波现有的不锈钢的发展。目前正在制定方案。

此次卖出的产量是多少?占宝钢股份的百分之几?

以 2011 年钢产量计算,此次资产重组会减少粗钢产量 417 万吨,占 2011 年宝钢股份粗钢产量的 15.6%。

请问马总,不锈钢产业受供求关系失衡的作用,尤其是产能产量的快速增长,行业内部约束机制尚不完善,钢企竞争无序,您对未来不锈钢产业尤其是中国的不锈钢产业有何高见?

无论是国际上的预测,还是国内预测都对中国不锈钢未来的需求表示乐观。不锈钢的问题除了受供求关系、竞争无序之外外,主要的挑战在镍价的波动受金融市场影响太大,波动的幅度和频率远远超过了供求关系的影响程度。不利于企业进行正常的生产和库存管理。应该说这是全球不锈钢行业面临的共同问题。随着金融资本越来越渗透钢铁行业,参与不锈钢产业价值链的利益分配,中国不锈钢行业的利润将越来越受制与金融市场。同时节镍型的 400 系不锈钢的比例将会扩大。

宝钢股份选择剥离不锈钢、特钢业务，未来集团公司对于不锈钢业务是一个什么规划？另外宝钢德盛项目目前的进展工作如何？宝钢上海不锈钢工厂搬迁事宜是否有进一步说法？

目前德盛正在按照原定计划开展工作。未来上海基地的调整将结合市政规划和其他基地的能力形成统筹考虑。目前还没有具体方案和时间表。

宝钢集团收购不锈钢和特钢业务后，十二五规划期间将根据上海市吴淞地区城市规划定位的调整要求，可能会涉及拆迁补偿事宜，按照国家相关税收法律的规定，拆迁事宜会享受到国家税收法规的优惠，但是交易完成后，该税收优惠的受益方从宝钢股份转变成了宝钢集团，请问将来是否还会对股份公司有所补偿呢？

宝钢股份出售不锈钢特钢业务，一次性实现较大收益。将来集团公司为适应上海市相关规划要求进行产业调整或搬迁，属于集团公司行为，与股份公司应没有关联。

股份公司出售不锈钢和特钢业务后，帐面上增加了 450 亿元现金及应收款，宝钢如何合理使用这些现金。在当前股价低迷，股票交易价格远低于净资产的情况下，公司会否选择回购？

回购股票是国际通行的资金使用方式。是公司的选择方案之一。但是在国内目前还存在回购审批和再增发审批的环节，对公司来说是一件十分重大的事情，需要慎重研究，需要公司股东的同意。

业绩及财务管理

请问目前宝钢股份的资产负债水平如何？未来目标怎样？另外有无计划今年去香港发债集资？

2011 年末公司资产负债率为 50.89%。目前公司没有香港发债融资计划。

请问马总经理：2012 年前景和 2011 年相比，特别净利润这方面有没有经投资者惊喜。

公司 2011 年实现营业总收入 2228.6 亿元、营业成本 2030.4 亿元、利润总额 92.6 亿元，分别同比增加 10.1%、15.8%和减少 45.7%。面对严峻的市场形势，公司努力确保生产稳定和产销平衡，积极优化资源流向，加大市场开拓和成本改善，虽然业绩同比下滑，但仍保持国内同行最优。2012 年我们仍以保持国内同行业业绩最优为目标来做好各项工作。

面对 2011 年计划（营业总收入 2100 亿，营业总成本 1847 亿，实际营收为 2228 亿元，营业利润为 88.39 亿元-好像没有完成利润指标）和 2012 计划（营业总收入 2100 亿，营业总成本 1900 亿）怎么看待增收不增利这个问题？

2011 年公司实现营业总收入 2229 亿元，完成年度目标的 102.3%，营业成本 2030 亿元，完成年度目标的 102.2%。2012 年营业总收入目标 2160 亿元，营业成本 1960 亿元。增收不增利其实是目前中国钢铁行业成本高企，利润受到严重挤压的现实反映。尽管宝钢股份取得了优于同业的业绩，但是整体利润率仍有下降。

原材料

除了矿石外，其他原料今年行情如何，比如焦炭、合金啥的，还是要涨价么？
焦炭和大部分铁合金品种供应相对充足，价格基本稳定。

公司如何评价目前矿石定价机制，未来是否存在进一步调整空间？

改用指数定价后，钢厂尤其是大型钢厂的议价能力被削弱，较为被动地跟随指数价格。同时，目前的铁矿石指数存在样本有限，价格制订不够公开透明等缺陷，因此我们认为有必要提高指数的透明度。此外与通常商业惯例相悖的是，规模采购的长期客户在目前矿石定价机制下并没有任何折让和优惠。未来矿石定价机制在这方面仍有改进空间。

认为今年铁矿石价格走势是怎样的？目前宝钢与三大矿山的定价是季度定价还是月度定价？认为何时矿石会供大于求？

由于钢材价格走软，下游的承受能力有限，铁矿石的价格必然跟随钢材价格发生变化。随着大型矿山公司的投产计划逐步实施，如果需求没有得到释放，长期来看，铁矿石价格将逐步回落。目前宝钢采购铁矿石采用季度定价模式。