

2011年3季度业绩网上路演回放

公司发展及经营战略

1. 宝钢的最大优势是人才和管理，浦项据说也要涉足钢铁以外的行业了，宝钢为什么不利用自己的优势，向国家需要的新产业部分转移呢。又有消息说，宝钢已获准在香港发行约十亿美元的债券，有这个事吗？

多元化战略，目前宝钢集团已经有所开展。就宝钢股份而言，公司多年来定位与高端的碳钢板材制造和服务，并取得了良好的业绩。目前宝钢股份仍然专注于钢铁主业。

另，关于宝钢集团债券一事，请详询宝钢集团有关部门。

2. 行业第一的目标早就实现了，应该有新的定位了吧。

公司的长期战略目标是成为全球最具竞争力的钢铁公司。

3. 分析认为钢铁行业处于高成本、低盈利时代，公司认为行业未来发展趋势如何？

从今年10月份开始，铁矿石现货价格出现了较为明显的下降，这是由供求关系决定的价格回归。预计随着铁矿石供求关系的好转，国内企业在经过这一轮高速增长后经营行为渐趋理性，行业组织结构渐趋合理，行业有可能走出高成本的泥潭。

4. 首先感谢马总对宝钢股份做出的贡献，包括财务创新和提高公司的竞争力方面，可以说宝钢股份有优秀的管理层，但是在目前钢铁业状态来看，如果只占在东部地区是行不通的，由于国家本身开始要淘汰产能，产能不能新建、增长，而西部地区又有八钢等自家人在做，这样的形势下是否管理层再好，蛋糕却大不了，只能是在扛着不亏损而已，业绩想增长并创新高几无可能？

目前确实是要处理好扩张和保守的关系问题。我个人认为扩张的时机可能再等等会更有利。当然我们会密切关注行业的变化，寻找有利时机，争取把蛋糕做大，更要做好。

5. 我不是很懂钢铁行业，包括不是很了解宝钢，但是我想如果一个公司在面对外部环境恶化的情况下，总是无能为力，或只能寄希望于外部环境变化的情况下，是否可以考虑一些多元化或者国际化，采取一些更为主动地战略，一方面是业绩对冲，另一方面也算作是战略突围。宝钢股份就必然是中国的一家生产钢铁的企业吗？谢谢。

多元化和国际化本身就是公司的战略之一，只是要把握好机遇和风险。任何正确的战略还要靠时机来保证。被动肯定不是最正确，激进也必须要避免，特别是现在全球由于货币和债务影响所有国家和企业的情况下更要谨慎才行。

6. 近年来其他钢厂也在不断进入汽车板市场，是否对公司产品构成明显竞争？

汽车行业近年来高速发展，吸引了不少钢厂也进入汽车板这一领域。公司凭借多

年来在汽车板市场积累的经验和技術，仍然保持着领先的竞争地位。国内其他钢厂近年来致力于提高汽车板的产量，目前在中低端汽车板市场竞争日趋激烈，但由于汽车板产品在技术含量、质量认证等方面的门槛较高，公司在高端汽车板市场仍处于领先地位。公司将通过提高产品质量、保证交货期和交货精度、扩大销售渠道覆盖面积、提高服务质量和响应速度等多方面的措施，提高公司的整体竞争力以应对国内同行的竞争。

7. 公司在广东的项目进展如何了？有没有考虑对八一、宁钢的收购？

广东的项目还在按计划推进，新建项目需要等待国家批准。对公司长期竞争力有帮助就可以考虑收购。这是集团公司一直以来的承诺，关键取决于公司自身和股东的意愿。

8. 有消息说，宝钢在十二五期间有些工厂需要搬迁，请予证实，对宝钢有哪些影响。

公司面临的环境会随着国家的政策变化不断变化，产品结构调整或生产场所的调整都是公司需要面对和解决的事情。目前还没有明确的要求或意见。但是有一点要请相信，无论任何调整都是追求公司更好的竞争力。这是我们的职责所在。

9. 公司目前是以汽车板和电工板作为支柱，一来最近几年上马此类项目的企业越来越多，竞争日趋激烈，不知公司对此有何对策？二来汽车板和电工板也有生命周期，公司是否有考虑下一个增长点在哪里？

中国的汽车和家电虽然近年来增长较快，但目前中国的千人汽车拥有量仍处于很低的水平，随着国民收入的不断增长，中国的汽车需求在未来较长的一段时期仍将有较大的发展空间。家电由于农村消费市场的启动，以及更新需求的不断提高，中长期发展前景良好。当然国内其他钢厂产能的扩张必定会加剧市场的竞争，但公司在产品研发、质量保证、营销网络、用户服务等各方面投入的努力，将不断提高公司的综合竞争优势。

10. 公司在广东的项目进展如何了？有没有考虑对八一、宁钢的收购？

广东的项目还在按计划推进，新建项目需要等待国家批准。对公司长期竞争力有帮助就可以考虑收购。这是集团公司一直以来的承诺，关键取决于公司自身和股东的意愿。

11. 公司未来的增长在哪里？0.75 真是公司的天花板么？湛江项目开始建设了么？什么时候公司做收购？

公司未来的增长主要来自于现有规模的做精和必要的产量扩大。0.75 是到目前的最高，我们的职责是努力突破它，这里需要我们的努力，也需要环境的配合。湛江项目还没有获得国家的正式批准，是否收购，何时收购取决于广大股东的意见。

12. 本次股份公司提出收购宝钢金属之汽车零部件板块，在时间点、板块上是怎么考虑的？母公司有无较高溢价？汽车零部件板块在 2010 年、今年上半年，净利润同比增长幅度是多少？它相比于宝钢金属其他板块，占多大比例？是最有成长性还是成熟性？去年投产的两家全资子公司运行效益的主要数据请在这儿公开一下？

收购宝钢金属汽车零部件板块是为了更好地适应汽车行业发展,在宝钢股份现有汽车板生产能力和剪切配送布局的基础上,集中资源统筹规划,建设和运营汽车用钢深加工业务,为汽车用户提供一揽子解决方案,收购有利于提升宝钢股份汽车用钢综合竞争力,收购将本着市场公允的原则进行。

13. 熟话说,人无远虑,必有近忧,针对现在整个钢铁行业的不断刷新新的产量记录,也不断的创造出营业额的高点,但是利润,利润率却不断的走向另外一个反面,请问一下马总, 1. 您认为宝钢现在面临中遇到的挑战有哪些? 公司将采取什么措施进行改进? 2. 作为股东,我们更加关心未来的持续挣钱的能力,只有这样我们的投资才能有回报,那宝钢股份在未来 3-5 年的发展方向或者是目标是什么?

钢铁行业目前的现状很多专家都有分析,相信你也知道,就不多说了。任何行业的优秀企业一定是有差异化竞争能力的才能取胜。公司将进一步通过加大研发来强化差异化能力,对于同质化产品要采取一切手段降低成本,包括技术,管理降本等。股份公司未来 3 到 5 年的方向或目标就是专注精品,专注赢利能力。使宝钢股份成为全球赢利能力最好的板材企业。

14. 我非常看好宝钢股份, 不用担心一时的大市场环境骚动, 希望总经理能把宝钢打造成世界级的公司, 但必须生产出高质量, 有专利权的自由提价权的产品, 产品单一不怕, 怕没有消费垄断的东西, 别整什么全面的产品结构, 乱收购, 没意义, 发挥宝钢的优势, 避免大企业无强项, 大而不强的东西, 关键是领先、专业、独到、毛利率高的汽车用材, 第二, 提高分红比例, 业绩决定股价, 我盼望着。一定要超过浦定制铁, 因为, 巴菲特买入的是它, 我坚信中国的好企业是你。

公司一定会专注精品, 不断提高差异化比例。关于分红公司一直的理念会坚持下去。

设备及技术研发

15. 请问宝钢技术研发能力较强, 近年研发投入不断加大, 但总体感觉国内板材正向同质化发展, 请问公司的研发方向是否以最大利润作为第一考量, 会不会搞些明知赔钱也要上的研发呢?

随着时间的变化, 同质化是必然趋势, 惟有不断进步才能克服。研发有时会有不确定性, 但方向的选择一定是为了获取最大公司利益. 公司不会为了研发而研发。

16. 宝钢股份在新产品的研发中投入了多少经费? 宝钢应该在科技方面给宝钢股份的业绩筑起一道厚厚的堤坝, 不应该把原料起伏获得的利润记入宝钢股份的业绩中, 同时防止原料大幅涨价带来的业绩损失啊! 宝钢股份的科技护城河有多厚, 有多少产品领先全国, 有多少产品领先全世界?

公司近两年加大了对研发的投入, 研发投入占销售收入的比例(R&D)在 2%左右。公司将进一步提升独有、领先产品比例, 进一步巩固、提升产品盈利能力。

17. 公司的 corex 炉最近如何了？最新的 2 号炉运行情况如何？

二号 COREX 炉投产半年来,经过不断改进、完善,在生产效率、消耗指标、生产稳定性、铁水质量、铁水成本等指标方面均优于一号同期水平。

18. 在宏观经济和行业背景不好的时期, 宝钢股份的三季度营业额继续保持增长, 利润率超过行业平均 2.2% 竟一倍, 并且为降低成本保持利润率股份公司的管理层做了不懈的努力。我对管理层表示真诚的感谢! 借此机会请问马总, 1、股份公司每年的新产品和工艺研发费用占营业收入的比例? 这个比例是否能使宝钢在同业竞争中保持领先? 2、重大的研发项目是在股份公司层面做还是在集团公司层面做? 若在集团层面做, 股份公司是否承担研发成本? 能否结合三代汽车板为例说明。谢谢!

成为国内行业业绩最优公司是我们一贯追求的目标. 公司近两年加大了对研发的投入, 研发投入占销售收入的比例(R&D)在 2% 左右。

销售及钢材市场

19. 三季度公司产品出口情况如何? 对明年的出口形势如何判断?

公司出口按预定计划执行, 预计全年出口量将超过 260 万吨。明年全球经济形势严峻, 国内竞争也将日趋激烈, 使得明年出口竞争态势将变得更为激烈和复杂。公司近年来加大了对双非地区的市场开拓力度, 并且多年来已经拥有了一批长期稳定的战略用户, 这些都为保持公司总产量 10-15% 出口比例的原则提供了有利的支撑。

20. 最近出现的钢价暴跌, 矿石暴跌, 是否是 08 年情况的重演? 公司四季度订单情况如何? 公司目前存货水平如何? 是否会出现期末大额计提跌价损失的情况?

公司加强了存货管理, 加大了提货及结算力度, 目前存货水平已有所回落, 公司将进一步加强存货管理, 确保存货处于合理水平。

21. 最近钢价跌这么多, 是否有客户违约不提货的情况? 现在资金这么紧张, 公司是否也有影响?

公司多年来注重发展战略用户, 开拓直销渠道力度, 与用户建立了良好的关系, 目前公司订货和销售都处于较为正常状态。

22. 公司 12 月调价要跌了吧? 最近市场钢价这么差? 钢材现货市场还会继续跌下去么?

最近钢材市场和原料市场波动较大, 公司届时将根据市场供求、成本变化以及公司产销平衡制定新的价格政策。

23. 请问陈总: 你认为股份公司销售部门是否超过同业竞争对手? 销售人员是否定期接受训练? 销售部门是否参与项目研发? 研发部门是否重视销售部门的建议? 从机制上如何保证?

公司根据不同营销岗位的需求制定相应的培训计划，通过对销售人员的定期培训，不断提升销售人员的专业素质。公司一直以来通过产销研运行机制，在销售、研发、生产、技术和财务部门之间建立虚拟组织，保证公司的产品研发及时、充分满足并引导市场需求。

24. 请问假设今后板材需求复苏缓慢，甚至需求进一步减少，公司将如何应对，公司如何抓住机遇面对挑战呢？

板材需求也受很多行业的影响，不同行业的周期不同，公司会动态调整产品流向。如果所有板材需求都减少的情况出现，先退出的一定是竞争力差的企业。所以公司强调做强而不是一味做大，保存好现金，等待时机。

25. 公司如何看待最近的行业态势？中国钢铁需求是否已经进入了慢车道？公司未来的应对之策？

钢铁行业目前的态势符合国家政策的预期，银根紧缩和调控都会对钢铁下游或本身产生影响。公司的对策一直就是做强自身实力，控制扩张速度，保持公司相对竞争优势。

26. 还有一个问题请教马总，请问对明年的经济形势和中国的钢铁业的形势怎么看待，谢谢。

工业化、城市化和消费升级仍是中国经济增长的内部动力，劳动力成本优势仍是中国制造的竞争优势。尽管2012年全球经济面临极大的不确定性，2012年中国经济增长速度仍保持平稳较快发展，但增速比2011年回落，根据有关部门预测2012年经济增长速度将在8--8.5%之间。随着国家宏观调控政策的逐步落实，经济结构将进一步优化。中国经济持续增长、工业化城市化快速推进为中国钢铁工业提供了增长空间。根据世界钢铁协会的最新预测，2012年中国钢铁粗钢表观使用量7.1亿吨，比2011年的6.7亿吨增长6%。目前，中国钢铁企业面临的经营压力不在需求，而在于产能过剩下的成本高企。9月大中型钢铁企业销售收入利润率为2.53%，1-9月为2.99%，在这样的背景下，要求原料价格回归理性，同时行业内部的主动性兼并重组也会加快。

27. 请问马总，四季度订单量如何，有没有下游客户减少订单情况，谢谢。

四季度部分下游行业由于季节性需求淡季降低了订货量，部分下游行业仍保持较旺盛的需求，因此公司四季度销售较为平稳。

28. 近期反倾销一类的事件还多么？公司如何应对贸易保护主义日益抬头的现象。

2011年前三季度，巴西、澳大利亚、俄罗斯和东南亚等国家和地区均对我国的钢铁产品进行了反倾销调查。公司在多年贸易摩擦应对的实践经验基础上，结合宝钢实际，通过建立专业团队、健全管控体系、建立监控机制等管理机制，构建了全球视角下的贸易摩擦风险监测和应对体系。公司根据贸易摩擦风险的识别，制定不同的应对策略，并适时调整全球市场布局，最大程度降低贸易摩擦案件对公司的影响，降低公司在国际化战略实施中面临的风险，提升了公司在国内国际市场的竞争力。

资本市场

29. 请把宝钢与日本新日铁和韩国浦项在每股股价，净资产，和市盈率作一比较，请以人民币为单位。

10月25日收盘公开市场数据：

宝钢： 5.2元 PE9.7倍， PB0.8倍；

新日铁： 16.90元 13.4倍 0.7倍；

浦项： 2109元 7.8倍 0.7倍；

仅供参考。

30. 请问马总，宝钢集团增持宝钢股份历史上一共有过3次，前2次是2005年和2006年，还有就是今年2011年的这次2000万股增持。为何宝钢股份在集团公司增持的时候会发额外的公告而在集团公司减持的时候默默无声？根据上交所披露的各季度和年度报告，宝钢集团曾经在05和06年初增持合计9.38亿股，而后又在06到07年大牛市高位减持了将近8亿股。为何对于集团公司的减持没有任何公告，而增持有额外公告？？？

对于大股东的增持和减持，证监会均有非常严格的操作和披露规定，宝钢股份均严格遵照执行，并不存在增持额外披露，减持不披露的情形。

31. 为何宝钢集团的减持从来没有发布过公告，根据证监会规定，大股东减持超过1%必定要发布公告，为何减持了8亿股没有发布？请正面回答。

在2007年一季报，公司有如下披露：

根据宝钢集团有限公司(以下称宝钢集团)于公司股权分置改革期间作出的承诺，宝钢集团使用40亿元的资金增持本公司股票938,346,130股，该等股票的限售期已分别于2006年4月15日和2006年10月16日结束。本报告期宝钢集团已减持其持有的该等股票531,537,498股；截止2007年4月25日，宝钢集团已减持其持有的无限售条件股票共711,546,130股。

您提到的1%的规定，是对股权分置改革后的可以流通的股票，而非在二级市场增持的股票。有关规定如下：

出处：《中华人民共和国证券法》

施行日期：2006年1月1日

规定：

第八十六条 通过证券交易所的证券交易，投资者持有或者通过协议、其他安排与他人共同持有一个上市公司已发行的股份达到百分之五时，应当在该事实发生之日起三日内，向国务院证券监督管理机构、证券交易所作出书面报告，通知该上市公司，并予公告；在上述期限内，不得再行买卖该上市公司的股票。

投资者持有或者通过协议、其他安排与他人共同持有一个上市公司已发行的股份达到百分之五后，其所持该上市公司已发行的股份比例每增加或者减少百分之五，应当依照前款规定进行报告和公告。在报告期限内和作出报告、公告后二日内，不得再行买卖该上市公司的股票。

32. 强烈建议宝钢在2012年分红保持今年的0.3元。我在08年买的宝钢，几次

分红后成本 7 元左右，和你的成本差不多，亏损累累。希望宝钢公司在业绩有所下滑的情况下，能照顾长期投资者的利益，保持分红的稳定性，让小股民看到希望，让小股民有信心持有宝钢度过这个漫长的钢铁业的寒冬。

现金分红是公司一直坚持的原则。公司的现金股利政策是每年现金分红不低于当年净利的 40%。

33. 公司的股价低于净资产，更远低于重置成本，与其同时，集团还在想着上新项目。难道上新项目是为了打折出售吗？公司的市值管理工作有很大提升空间。目前资本市场低迷是不争的事实，但公司上马新项目是为了公司长期的发展和壮大，不会因为股市短期的表现而变动。对于市值管理，公司这方面会继续加强和提升。

34. 大股东为何在 5 元左右才开始增持公司股票，为何不在净资产附近增持？大股东也怕套？

大股东增持需要时间履行程序，目前只增持了一少部分，后续的成本如何还不能过早下结论。当然大股东也是公司，不可能不计成本。

35. 我是宝钢的小股民，持有宝钢已经好几年了，虽然只有 1 万股，但已经是我所有股票了，为什么宝钢的业绩如此的大幅波动呢？宝钢大股东为什么不回购注销股份的方式回报股民呢？上市公司也应该回购注销股票啊！现在每股股价已经低于净资产了啊，注销股票是大有作为的，比扩大投资更有作为，也是回报长期持有的投资者的最好回报！

谢谢您的建议。目前宝钢大股东已给出在未来一年内，拿出不超于 20 亿元，增持不超过宝钢股份 2% 股票的承诺，已开始了增持操作，并作了及时披露。

36. 公司跌破净值已经快半年了，大股东增持动作也很小，股价还是不行啊！！

为体现对宝钢股份的信心和支持，集团公司承诺在未来一年内，以不超过 20 亿元的金额，增持不超过宝钢股份总股本 2% 的股票，首次增持已按规定披露，应该说动作不算很小。但股价表现要看整体市场的情况，行业基本面的情况和未来公司增长的前景，不是增持就一定在短期内对股价有显著影响。

37. 中国最现代化的宝钢，近五、六年盈利却一直不能突破，请问陈总：每股 0.75 元盈利是不是宝钢的天花板，如不是，要几个五年计划才能突破？谢谢！

一个行业的绝对赢利水平往往跟一个国家或经济体的的发展阶段密切相关。作为一个企业，宝钢追求在行业内最有竞争力，最有赢利能力，我们追求做到行业内赢利最优。

38. 马经理你好！从第三季度知道十大流通股中有几个也是张家港的投资者，我想请问下持有 1 千万股的投资者有几人？谢谢！

目前公司股东总数约为 61 万户，绝大多数股东持股在 1000 万股以下。

39. 马经理：您好！你们买入的宝钢股票平均成本可能约 6.5 元，这样一算，现在也套了 20%，我想问下是投资者不了解宝钢股份的价值还是你们自己不了宝钢股份公司的价值呢？谢谢！

资本市场又受很多非公司因素影响,比如欧债危机,宏观调控等等.我们一直努力提升公司竞争力,长期来看,公司的价值一定会反应到股价上。

40. 目前打压股份的空方力量,正是股份公司的好朋友,可以帮助公司轻松在低位拿足所需增持的 2%,恭喜公司了。但从长远来看,在较长期国内证券异常扭曲价值规律的现实下,公司应当在近期禁止卖空本公司证券,请问您怎么看待?请不要说什么会研究之类的答复,只表明您的倾向就行

公司在对待股东方面向来是一视同仁,所以没有朋友或非朋友之分。集团公司增持是要表明态度和信心,目的不是在低位拿足 2%。公司向来坚持做好自己的事情,不会配合任何人操作公司股票。

41. 马经理:您好!你们买入的宝钢股票平均成本可能约 6.5 元,这样一算,现在也套了 20%,我想问下是投资者不了解宝钢股份的价值还是你们自己不了宝钢股份公司的价值呢?谢谢!

资本市场又受很多非公司因素影响,比如欧债危机,宏观调控等等.我们一直努力提升公司竞争力,长期来看,公司的价值一定会反应到股价上。

42. 经广大股民和网民查证,宝钢前十大股东中,除宝钢自身和基金外,有六至七家来自张家港,而且全部是沙钢集团的关联公司,宝钢为什么没有在季度中就此说明,此次沙钢大举进入宝钢,与宝钢自身增持是否属共同行动。

前十大股东的持股情况在季报中有如实披露。沙钢在二级市场购买宝钢股份的股票,是其独立的公司行为,跟宝钢集团的增持不是共同行动。两者的共同之处在于:沙钢也认为宝钢股份具有投资价值。

公司注意到前十大流通股股东中有若干股东来自于张家港,公司和控股股东集团公司保证没有和任何机构或公司就购买公司股份进行过协调或协商。

43. 既然股份公司认为合适就可以主动提出收购要约,而母公司一直享有股份公司创造的互利,我们认为应当、也可以折价收购,而不能是仅仅有相对优先。比如,可以付给当时全部鸡苗的款,除此之外,市场评估蛋鸡的价格与鸡苗的差价应当打个五折给付。这个比喻是否恰当?为从制度上避免收购工作偏向于母公司利益,应当进行除母公司、公基以外的股份股民投票,安排确定合理地的收购时点。这种兼顾散户投资者意愿和利益的做法,是符合中央和优秀企业“发展利益由**共享”的导向的,您看是否值得研究实施?或者在近期作为公司同类收购的决策、监督必要程序?

由于集团和股份公司之间的资产买卖属关联交易,关联股东和关联董事均须回避表决,股东大会上将由社会公众股东决定交易的内容和价格是否合理,从而保证了此类交易对中小投资者利益的保护。

44. 母公司当作孵化器,是尽职的,或有相当人士佩服母公司的品格,是值得尊敬的。另一方面,这里好有一比:它不是孵出幼鸡交给农场养殖户(股份公司),也不是过了危险的七日龄再从温箱取出交给养殖户,而是孵出育成为稳定下蛋的健康蛋鸡才交给养殖户。这样虽然有一定合理性,但养殖户要付高倍于苗鸡的价钱,会不会有些坑农?

此次收购的四个单元主要涉及钢制车轮和钢板成型,都是为汽车企业提供服务的

手段。四个企业基本都属于建设期或刚刚建成,目的是配合股份公司从生产到服务的转型,使得从制造,研发,服务,用户反馈更顺畅。公司有信心通过这四个企业的收购能在汽车领域向用户提供更好的服务,从而增加公司汽车板的竞争力。

45. 各位高管,你们辛苦了。以下是广大朋友准备向说明会的提问。为见证和推动公司更好发展,我愿意代为提出。谢谢!母公司拥有股份公司 73.97%的权利,一家独大不利于维护小投资者利益,应当从制度安排上克服集团公司做出自私自利而同时不利于股份公司的行为。请问在防止集团公司损害股份公司利益方面有什么打算?

宝钢股份母公司宝钢集团目前约持有 74%。根据目前对上市公司的监管条例,如果上市公司和控股公司之间的关联交易,独立董事须发表独立意见,大股东须回避表决,由社会公众股东决定是否批准相关交易。此外,宝钢集团和宝钢股份均建立了规范的公司治理机制,确保在日常经营管理中合规运作。事实上,宝钢集团作为大股东,一直以来对股份公司的发展给予了大力支持,如近期在股份股价低迷中增持公司股票,体现了对股份公司的关心和支持。

46. 宝钢作为行业的龙头企业,其股价明显低于净资产,且相对其他钢铁企业(与其净资产和收益相比)的股价明显偏低,除了资本市场方面的原因,企业自身的原因有多少。

宝钢股份目前股价的估值的确在行业中处于较低水平,原因是多方面的,有对钢铁行业基本面的担心,有对公司未来盈利持续增长能力的担忧,有大盘股的相对折价,另外如果一家钢铁公司利润基数较低的话,也可能造成市盈率虚高。

业绩及财务管理

47. 公司认为什么因素对公司业绩影响最大,最关键?成本?钢价?需求?内部管理?

对公司业绩影响最大的内部因素是技术和成本,外部因素是需求。

48. 三季报计算的资产负债率攀升至 52%,而报告称公司法人资产负债率为 48% 是否有误?如何控制资产负债?

48.7%为母公司资产负债率。宝钢历来坚持稳健经营的原则,重视现金流量的管理,未来我们将进一步提高盈利能力,控制经营风险。

49. 公司今年以来的现金流情况很差啊?是不是货款回笼不行?

受销售规模扩大和银根紧缩影响,今年收取客户银票有所增加,影响了货款回笼的指标,但银票的资金风险是可控的。目前公司已进一步加大了货款回笼力度,强化现金流量管理,控制资金风险。

50. 三季度,公司的资产减值对利润贡献不小,现在市场价格跌这么厉害,四季度就要倒过来了吧?

公司将尽量减少非经营性事项对公司利润的影响。

51. 四季度资产减值准备会造成利润大幅下滑吗？还是亏损？

公司实行稳健的经营策略,将尽量减少非经营事项对利润的影响。

52. 公司四季度业绩是否会好些？

四季度,国内宏观环境和钢材市场不容乐观,公司内部年、定修集中将对生产组织和产量规模带来影响。公司将进一步加强现金流和库存控制,降低经营风险,并积极发挥自身优势,进一步落实内部挖潜增效措施,确保经营业绩的稳定。

铁矿石

53. 现在铁矿石快速下跌,钢价也快速下跌,也就是说,宝钢的成本和销售价格都在下跌,总体上对宝钢是有利还是不利呢？

现在铁矿石和钢价均快速下跌,在市场发生剧烈变化的时期,公司已经在根据市场的变化调整自己的经营策略和产品策略,在服务好用户的同时,争取好的经营业绩。公司四季度将积极发挥自身优势,进一步落实内部挖潜增效措施,确保经营业绩的稳定。

54. 请问目前按宝钢库存的铁矿和焦煤原材料等原材料成本与钢价总体上处于盈利状态还是亏损状态。预计四季度会好转吗？

10月份以来,现货矿石价格及钢材价格同时出现了大幅下跌。四季度公司将继续加强现金流和库存控制,降低经营风险,并积极发挥自身优势,进一步落实内部挖潜增效措施,确保经营业绩的稳定。

罗泾厚板等少量品种或新产线投产初期产品存在一定亏损,预计四季度不会有大幅波动。

55. 公司怎么看矿石长期的供应形势？中国何时进入短流程炼钢时代？

铁矿石的长期供求取决于全球钢铁业的发展,铁矿石当前的产量和新项目投产情况。近几年,全球钢铁的增长主要来自于中国,1-9月,全球粗钢产量11.34亿吨,中国粗钢产量5.26亿吨,中国占全球的比例为46.38%,而中国钢铁需求增速在减缓。从铁矿石的供给看,由于近几年铁矿石价格的暴涨,大量的资本进入铁矿石开采业,在未来的1-2年内大量的新项目将陆续投产。全球3大供应商,在2012年底和2013年也将有大量的铁矿石项目投产。因此我预计在2012年底或者在2013年,铁矿石供应的紧张关系将得到缓解,甚至逆转。中国何时进入短流程时代,取决于钢铁保有量、铁矿石和废钢的价格比较、电力成本等。不好做出明确的时间预测。

56. 日本铁钢连盟会长林田英治在新闻发布会上称,“在市况不佳时就解除合约并转向现货购买,这有悖我们的信条。我们认为,原材料成本仍应维持稳定。”请问宝钢是否担心矿上认为中国钢厂同三大重新商定四季度价格是再一次违背信义的行为？就像曾经经济危机的时候一样。

解除和约和共同商量可接受的变化是两回事。变化的只是价格的决定机制,对大钢厂来说矿石还是要从三大矿山购买。中国目前其实还没有严格意义上的矿石现

货交易市场。因此我一再强调矿石是买卖交易,要协商。钢厂和矿山是上下游,只能共同生存,离开一方都不行。这是矿石和其他如原油所不同的。

57. 宝钢现在跟澳洲矿山力拓和必和必拓有没有在重新商议四季度价格。并且马总, 您认为铁矿石市场供应过剩将会出现在何时?

公司和矿山公司一直以来都会对矿石供需和价格变化趋势进行沟通 and 讨论,这次也不例外。矿石出现供大于求或对需方有利的供需弱平衡主要受以下几个因素影响:1, 矿山近几年不断增加的供应量,2, 中国经济的增长方式转变,3, 和钢铁行业的增长模式的改变。

58. 矿石价格到底了吗?

矿价涨跌原因主要分三方面:1. 钢铁市场变化对原料需求的影响,2. 矿山的产能扩张对矿石供应的影响,3. 金融市场对矿价波动的作用。

59. 市场消息报道国内钢厂和矿山协议改变目前定价模式, 请问矿石定价模式会不会向更加灵活的现货定价靠拢?

任何定价模式都有可能,关键取决于供需双方的协商。长协或现货对供需双方都是各有利弊,矿价上涨期间长协对买方有利,现货价在下降阶段对买方有利。

60. 公司怎么看近期矿石价格的暴跌? 这是否表明矿石价格已经出现了拐点?

近年来,铁矿石市场的非理性暴涨不仅侵蚀了钢铁行业的盈利,也影响了铁矿石—钢铁及下游行业整个产业链的共同发展。当前铁矿石的价格受多重因素的影响,供求关系、资本市场投机行为、供求双方的结构等,从全球铁矿石资源供给、全球钢铁行业盈利状况来看,铁矿石价格回归理性符合产业链共同发展的要求。从目前国际环境和国内政策取向看,应该是出现了拐点。铁矿石价格的合理调整有利于钢铁行业及矿山行业的长期健康发展。

61. 请问马总, 最近淡水河谷同意同中国钢厂重新商定四季度价格, 宝钢是否也参与重新商定, 新的价格是否能保证四季度均价低于之前的价格, 能为利润做多少贡献?

宝钢目前正与淡水河谷公司商议四季度价格. 如果按新的价格模式计算,四季度均价应该低于原模式的均价。

62. 近期矿石价格明显回落, 对公司四季度成本有影响么?

根据目前的定价模式,矿价回落对4季度矿石成本会有影响。

其他

63. 公司对比国际钢铁巨头, 觉得差距在哪里?

目前全球钢铁行业的盈利状况都不太理想。公司的盈利能力虽然和浦项比有些差距,但相对来说处在前列。公司的装备水平和产品结构也不逊色于国际钢铁巨头。我认为,对比国际钢铁巨头,公司的差距主要体现在技术积累和产品开发能力上。这也是公司的努力方向。

64. 公司如此优秀，收益和股价却不高，是否说明了国家产业政策与结构调整的导向和措施有所缺失？您认为国家或工信部必要且可以采取哪些关键的措施？

产业政策和结构调整的导向指明了钢铁行业未来发展的方向。行业收益和行业内公司的估值取决于行业发展的阶段特征，目前钢铁行业高成本低盈利特征明显，2011年1-9月大中型钢铁企业销售利润率仅为2.99%。行业的这种阶段性特征也影响到公司的收益和估值，随着钢铁市场竞争的日趋激烈，原料市场逐步回归理性，企业和各地政府执行产业政策和结构调整政策的自觉性逐步到位，钢铁行业的盈利状况将逐步改善。公司产品结构符合国家产业政策和结构调整的方向，公司的差异化优势将保证公司持续获得业界最优的经营业绩。

65. 近期反倾销一类的事件还多么？公司如何应对贸易保护主义日益抬头的现象。

2011年前三季度，巴西、澳大利亚、俄罗斯和东南亚等国家和地区均对我国的钢铁产品进行了反倾销调查。公司在多年贸易摩擦应对的实践经验基础上，结合宝钢实际，通过建立专业团队、健全管控体系、建立监控机制等管理机制，构建了全球视角下的贸易摩擦风险监测和应对体系。公司根据贸易摩擦风险的识别，制定不同的应对策略，并适时调整全球市场布局，最大程度降低贸易摩擦案件对公司的影响，降低公司在国际化战略实施中面临的风险，提升了公司在国内国际市场的竞争力。

66. 山中入自正，路险心亦平。赞叹公司、您与您同事们的中肯、正气！个人认为您公司员工和参与宝钢尽责的你的同仁都是有福之人。借此机会，感谢公司！感叹资本市场的无情！感慨中国投资群体的盲目！

谢谢您的肯定！我们会继续努力的。

谢谢鼓励。

67. 非常敬佩公司领导、管理层，赞赏您的沉稳智慧！并感谢您与陈总的认真回答！

谢谢你的关心。

68. 公司在28日晚间公布三季报后，我们的媒体几无正面报道。贵公司三季每股净利相当于四倍武钢公司同期主业、二倍于其主业非主业合计，这个量是很不容易的，这是否说明了公司具备了相当强壮的抗寒肌体？

在市场好的时候大家都能挣钱，在市场困难的时候保持赢利的相对稳定性更需要竞争实力。