

宝钢股份 2013 年三季度业绩网上说明会回放

资本市场

1. 宝钢的二次创业值得期待，目前又是行业低谷，若无现钱再次回购，建议开期票搞员工期权和管理层股权激励计划，这样能充分调动宝钢员工和管理层的积极性，将来二次创业成功行业向好时一同分享成果，另外又能刺激股价上扬。感谢你的建议。

2. 能否把下游的汽车制造公司，房地产公司，作为民资引入呢？这样也能形成利益共同体，也能避免宝钢集团 80%持股的尴尬局面。

建议很好，但也要看下游的行业中的民资是否有投资意向。

3. 国家提倡国有企业股权多元化，请问公司是否有这方面的意愿，让其他专业公司入股进入管理决策层，以便丰富完善公司经营决策，避免以前上马不锈钢、以及宽厚板项目不盈利的问题。

这是一个值得认真对待的问题，随着改革大环境的变化，公司会认真思考你谈到的问题。

4. 宝钢是否应该引入民资呢，把集团的股权（已经 80%了）转让 10-20%给民资，这样不是更好吗？如果转让价格高于净资产，对股价也能提振。也符合当前中央的方向。

向改革要红利肯定是一个方向，既符合最高领导层给出的方向，也符合市场本身的需要。股权多元化将是未来国企改革的一个重要的方向，是应该认真研究的，而且不限于民企。

5. 公司明年是否有融资需求？如果有，鉴于公司分红能力，是否会考虑优先股？

公司并没有直接的股权融资计划，对于债务性直接融资公司出于调整负债结构的考虑已经进行了长时间的准备。优先股目前处在试点阶段，试点公司的方面目前还没有公布，公司也在关注。

6. 宝钢近期还有股票回购的计划吗？

我们已在今年 5 月完成了 50 亿元的股票回购计划，目前大股东宝钢集团的持股比例已经接近 80%，近期暂时没有新的股票回购计划。

7. 面对低迷的股价，宝钢有没有新的回购、分红、赠股等提振的股价的打算。

公司 5 月份刚刚完成 50 亿元的股票回购，在年度股东大会宣布将现金分红下限从净利润的 40%提升到 50%。公司同时努力提升公司经营业绩，培育新的利润增长点，加强综合竞争力，实现可持续的增长。

8. 公司的回购应该形成一种机制，只要有利可图，就应该资金范围全力回购。

看到公司 3 季报，公司还投资股票，而且数目比较大。为什么不把资金拿出来回购，回购可以留存，或者用来奖励管理层和技术人员，或者股价高了再抛售。公司会认真考虑你的建议的。

9. 你认为宝钢目前股价与它的实际价值是否匹配？如果认为严重低估，公司有没有新的增持或回购计划？

公司也正在认真地考虑这个问题，我认为公司的价值是被低估了，但是我对公司充满信心，股价的市场表现是一个综合因素的反映，有些系统性的原因并不能完全由个股来分担。

10. 宝钢股份计划如何加强同媒体、基金机构的交流与合作，在资本市场上赢得主动？

公司会更加积极主动地利用多种渠道和多种形式和媒体、及券商、基金等机构投资者、以及中小股东交流，沟通公司经营动态、传递公司价值所在。

公司已经在开始这方面的尝试，努力与媒体、机构、以及广大投资者的互动交流，除了常规的网上业绩发布等内容外，公司在今年已经安排了两次与投资者的发布会，主动介绍公司主要在开展的业务，业务发展的计划，取得了一定的效果，今后我们将逐步完善。

11. 宝钢主要高管最新持股的情况如何？

关于宝钢高管持股情况，目前董事、监事和高级管理人员共 10 人，其中总经理戴志浩于今年 7 月就职，尚未购买公司股票；其他高管人员合计持股 73 万股。

12. 建议：

- (1) 集团公司应该把股权转让 10-20%给民资
- (2) 低于 5 元，形成回购机制，回购股票激励公司管理成和技术人员。
- (3) 投资银行，降低融资成本。
- (4) 把大股东的股权抽出一部分在香港上市。
- (5) 并购武钢或者鞍钢。或者沙钢也可以。

谢谢你很有建设性的意见，我们会认真考虑你的一些想法，在广泛听取意见的基础上，公司会适时采取一些新的措施来设法改善公司的市场表现，当然最根本的还是要建立了更好的机制、持续提升竞争力，也要努力扩大市场影响，提高认同度。

13. 请何董事长评价下宝钢股价，及对此的应对措施。

宝钢股份在市场上虽然有长期优于同行的经营业绩，但由于近年来大家对钢铁整体市场前景的担忧，宝钢股份的股价一直没有令人满意的表现，对此，作为公司管理层也一直很受困扰，也一直在试图努力改变这一现状，但坦率地说，保持行业内最优的经营业绩我们有把握，但如果要对股价说一个肯定的结论是十分困难的。每次与股东们面对面对话，这个问题始终是一个最受关注的问题。我们希望股东们能从公司的未来着想，多给我们提出建设性的意见，我们一定会认真研究。上次的 50 亿元回购就是听取了大多数股东意见做出的决定，尽管效果有限，但希望股东们能够理解管理层的诚意。

14. 对公司的股价有无进一步的对策？宝钢集团的持股感觉让人进退两难，持股比例近 80%，如果减持会让人散失对公司的信心，如果增持只会越来越大，宝钢集团对持有的公司股份是什么样的态度？

谢谢你对公司未来的关心，你看到了宝钢集团作为大股东持股比例很高的现状，你很关心宝钢集团对包钢股份的态度，谢谢你。虽然钢铁市场的确挑战很大，但宝钢集团对宝钢股份的未来仍然很有信心，宝钢股份一方面在钢铁核心业务上坚持产品和服务上的创新，巩固自己的核心地位，同时又在信息产业和电子商务方面加快开发力度，贯彻已经确定的一体两翼战略。一个战略的实施，需要时间来显示其成效，也需要时间被市场认识，宝钢股份会努力实施好这一战略，尽最大努力提升公司的市场价值。正如你所说的，作为宝钢股份的大股东，宝钢集团已经持有较大的股比，继续增持未必会有好的市场效果。当然，公司还会认真听取股东们的建设性意见，积极采取新的措施设法进一步改善市场对宝钢股份自身价值的认识。

15. 宝钢股份跌到 4.02 元了，50 万股东有多少人买宝钢是赚钱的？可能是预期太低了（求安全）：我买宝钢只有一个原因，公司 5 元回购 50 亿，我在 5 元买了宝钢后就知道什么是失望了，亏了 20%是小事，我只想问个明白：宝钢你对得起你的股东吗？

对于您购买公司股票出现亏损我也非常遗憾。事实上，公司很多高管和部分员工购买股票的价格也在 5 元之上，您的感受我们完全理解。从业绩上看，我们的业绩和国际国内的同行比都是比较优秀的，但是由于钢铁行业整体基本面较弱，钢企在过去几年来多在盈亏平衡线附近挣扎，行业整个估值都处在较低水平。作为管理层，我们非常希望改变这种局面，为提升公司价值做了诸多努力，除了持续取得国内可比公司中最优的经营业绩外，我们出售了盈利前景较弱的资产，开展了大股东增持、鼓励管理层购股、并完成了 A 股市场上最大规模的回购。上市以来，我们的分红比较超过了净利润的 50%，可以说，无论股价如何，公司对公司的价值，股东的回报是非常关注的，并付出了不懈的努力。如果您对如何提升公司价值有任何建议，我们将非常欢迎。

16. 长期股价是市场对经营者的客观评价，请多反思不足，不能以对比同业领先就沾沾自喜；如何提高资产利用率、提高生产率、降低费用等，仍是摆在面前的重大问题。

谢谢您的意见。诚如您所言，摆在我们面前仍有诸多严峻的挑战和问题，但以往的业绩也说明了我们的能力，给了我们迎接挑战、克服困难的信心，我们会不懈努力，提升公司的综合竞争力，发掘盈利增长点。

公司发展战略

1. 宝钢应该在非洲建立基地，非洲的基础设施建设如今太落后，要利用中国在非洲的影响力，抢占先机。

非洲属于未来待开发的市场，铁矿石储量很有吸引力，未来的钢铁需求也会很快提升，事实上宝钢的海外公司一直在持续开发非洲市场，当然，如果你说的是建立大型的生产基地，目前还没有此方面的具体计划。

2. 请问，宝钢在国际化道路上有什么计划？

谢谢你关心宝钢国际化的问题。采取稳健的步骤逐步实现宝钢的国际化是既定的方针，宝钢现在已经积累了较为丰富的市场经验和力量，最重要的是宝钢近年来已经形成了国际领先的生产技术和服务体系，这些在本规划期内都会在国际市场上得到应用。在金属资源方面已经在稳步推进，在钢铁生产方面也在准备之中。

3. 目前国家进行的 383 改革来说，对宝钢有什么机会或者说主要获益点？

我们注意到 383 方案近日受到市场和媒体的热捧。但包括方案起草人之一的国务院发展研究中心主任李伟以及财新网主编胡舒立均指出这只是众多方案中的一份，不宜过分热捧。18 届 3 中全会的日期已明确，宝钢届时将认真研究 18 届 3 中全会的会议精神，结合宝钢实际，谋求发展。

4. 钢铁业的升级改造是否是宝钢新的发展机会？宝钢有什么计划吗？

作为主业立足于钢铁的宝钢来说，中国钢铁业的升级改造是钢铁主业最大的发展机会之所在。近年来，整个钢铁行业发生了深刻的变化。上游方面，矿工持续处于强势地位。下游，电商、物流等平台也在快速兴起。行业自身产能过剩、资产负债率高企、经营绩效低下。政策方面对节能环保的要求越来越高。随着中国钢铁需求增长从高速转向低速，中国钢铁消费的峰值也很可能在未来几年内发生，这些都要求中国的钢铁行业转型升级。转型升级既是危险也是机会。宝钢将根据自身的中长期发展规划，稳步实施。若有必要向外面公布，届时宝钢将向外发布相关信息。

5. 按国家政策，近几年钢铁行业是否会不断加大兼并重组力度？各省省内兼并重组可能会产生更多的特大型钢铁企业，宝钢的规模排名可能不断会被动降低，其他钢企是否会借助规模优势抢占市场、增加市场占有率？宝钢准备如何应对？

您的这个问题也是宝钢股份所关心的。近年来中国部分大型钢铁企业如宝钢股份、武钢股份、鞍钢股份等的市场占有率均出现了一定的下降，且市场占有率大多在 5% 左右，相比之下，2012 年浦项在韩国的市场占有率为 57.7%、新日铁住金在日本的市场占有率为 44.7%。国家是否会加大兼并重组力度，取决于国家战略和产业布局的调整，股份公司会持续关注。

宝钢股份的竞争力并不仅仅取决于产能规模，多年来宝钢股份虽然市场占有率不到 5%，但一直是国内最具盈利能力的钢铁企业，所以公司未来会继续关注自身竞争力和盈利能力的提升，坚定的实施公司的发展规划和战略路径，并不仅仅追求产能规模的扩张。

化解产能过剩，提高行业绩效，减少环境污染是国家钢铁产业政策的主要目标。我们也关注到在国家最新的化解产能过剩总体方案，强调淘汰落后产能，尊重市场规律，央企应做好表率等内容。鉴于国内钢铁行业集中度仍然偏低，客观上行业仍需要兼并重组来优化行业结构。但我们认为未来的兼并重组将会和之前处于的一轮兼并重组有些本质性的区别。上一轮的兼并重组政府主导特征过于明显，而新的兼并重组将会突出经济绩效、优势互补、深度融合等内容。宝钢将在国家政策的框架下，结合自身的发展规划以及过去自身兼并重组中的经验来综合考虑未来兼并重组战略和策略。兼并重组的落脚点是完善企业战略布局、提升经营绩

效等，而不是简单的关注于行业排名。

6. 建议趁着国家缩减、限制产能的政策，将梅钢等资产效益一直不高的上海厂部迁出上海，或者干脆关闭，将土地变现，这即能大大改善资产负债表，提高资产收益率，也能提振股价，符合大小股东的共同利益，同时与上海的长远规划、国家政策都相符合，请认真考虑。

感谢您的建议。公司新一轮发展规划紧紧围绕国家产业政策，围绕“公司成为最具竞争力的钢铁企业、公司成为最具投资价值的上市公司”的战略目标，提出了“一体两翼”的发展思路，在提升资产运营效率和效果方面作了全面规划。

7. 感谢公司管理层极力维护股东利益，我认为，宝钢股份是中国最负责的上市公司之一，年年高比例分红，去年公司又实施 A 股市场罕有规模的回购，怎奈钢铁行业不景气，产能严重过剩，公司虽为全行业最佳，但也难独善其身，可预见的未来钢铁行业恐怕很难走出困境，请问公司非钢产业将如何布局？可否简要介绍一下公司参股金融的情况？

感谢您对宝钢股份的支持。公司致力于成为“成为全球最具竞争力的钢铁企业”和“成为最具投资价值的上市公司”，在立足于钢铁主业的同时，公司提出了“一体两翼”的发展战略，即以钢铁主业为“体”，以“电子商务”和“IT 业务”为两翼。宝钢顺应互联网经济发展大趋势，在支撑好宝钢采购业务模式、销售服务模式优化、转型的基础上，拓展电子商务产业化发展空间，形成电子商务产业的四个建设发展方向：钢铁交易、工业品交易、云商务和金融服务。同时，公司将全力支持宝信软件的快速发展，推动 IT 业务的飞跃式发展。相信通过以上战略的实施，能将宝钢股份打造成最具投资价值的上市公司，也期望您能继续支持宝钢股份。

钢铁行业及市场

1. 请问总展望一下钢铁行业的发展前景。

感谢您的提问，您的问题是每天都会想起的问题。说实话，从钢铁行业总体供过于求的实际情况来看，可能并不乐观，但是随着全民对环保问题的日益关注，国家解决好环保问题的决心，以及在竞争不断加剧的市场中的优胜劣汰，我感觉可能对一些一直秉承社会责任、关注环保投入，重视科研、掌握独有领先产品的钢铁企业反而是机会。

2. 家电、汽车、建筑等下游行业已经回暖，传导到钢铁业还要多久？湛江钢铁基地 2016 年才能投产，是否是钢铁业还要经历 2 年的严冬？

总体而言，今年以来钢铁下游行业需求确实温和回暖。但是，制约钢铁行业效益表现的根本原因在于钢铁行业的产能压力更大，使得行业呈现“产量持续高位运行，需求相对不足，钢价弱势运行，行业微利经营”的状态。这一状态还将持续多久，取决于未来下游行业需求增长速度和行业自身升级转型及产能压缩淘汰推进情况等因素。

3. 对于宏观经济，房地产泡沫一直是困扰的重大隐患，公司对此有何评价，有无最坏的打算去面对房地产的一旦崩溃？

今年以来，房地产市场明显回暖，特别是北上广深等一线城市房价出现了较大涨幅。近期，北京等城市也出台了新的调控措施。鉴于房地产市场对钢材消费有重要影响，公司一直以来对房地产市场均高度关注。但影响房地产市场的因素众多，核心的财税、土地、金融等政策均由国家层面来决定，宝钢作为一家企业对这些因素无法做到充分把握，故对于房地产市场的未来走势，我们无法给出一个方向性的回答。从宝钢自身来看，我们的下游客户多集中于消费等领域，直接和房地产关联的产品比例较小。从整个钢铁行业来说，房地产景气情况对宝钢业绩的弹性较小。

自贸区

1. 宝钢每年有大量的进出口贸易往来以及外汇结算和融资需求，因此在中国自贸区内应该大有可为，另外宝钢有许多特殊大型设备也可利用自贸区开展租赁服务等，宝钢的电子商务也不要局限于内贸和老客户，应利用自贸区面向全球，要充分利用自贸区对内对外的渗透作用。

谢谢您的提问。您的建议很有价值，我们也正在积极研究，希望把握自贸区可能带来的机会。

2. 之前有媒体报道宝钢会考虑在自贸区筹建铁矿石交易平台，可是国内不是已经有两个铁矿石现货交易平台了吗，新加坡也有一个。在自贸区做有什么特别的优势呢，多谢。

宝钢对于自贸区所能带来的机会是高度关注。目前对铁矿尚未形成具体的方案或意见。

3. 自贸区会带给宝钢什么样的机遇？

“自贸区”的设立，从现阶段来看，对钢铁行业的影响不大。但从长远看，对紧邻自贸区的宝钢而言，挑战和机会并存。

挑战：自贸区建设将进一步推动上海市的产业结构向金融、贸易等现代服务业转型，包括钢铁在内的传统制造业面临被边缘化的潜在风险。同时，自贸区建设也可能推动上海市综合商务成本进一步上升，加大宝钢的成本管理压力。

机会：在于和自贸区相关的大宗商品交易平台以及通关便利化等内容，给宝钢的原料进口，产品出口将带来一些便利，尤其是大宗商品交易平台建设和钢铁相关的部分，如铁矿石和焦煤、焦炭的市场功能培育，会不会形成具有全球影响力的价格指数，从而掌握定价权。宝钢将密切关注。

4. 集团有众多金融资产，在自贸区，股份公司有在金融领域有所作为的想法吗？集团考虑过注入金融资产吗？

谢谢您的提问，您对自贸区的关注也是公司近期高度关注并研究的问题。目前，我们正在研究开立 FTA、FTN 账户系统搭建自贸区资金平台、研究下属财务公司在自贸区设立子公司的可行性等等。我们觉得自贸区的发展是值得期待的，企业应该把握这样的契机，但是能否得到政策的允许，能否在自贸区内找到属于我们

的价值，我们还在密切跟踪政策，积极开展工作，和您一样充满期待:)

湛江项目

1. 请问特钢不锈钢资产出售的每年分期收到的本息是否已能满足湛江基地的建设启动资金的需要？是否还要再融资？

宝钢股份如果未来能继续保持目前的盈利能力，应该说经营活动的现金流是有保障的，未来规划期内的投资支出也是有保障的。不过无论湛江还是其他的基建项目，我们通常会选择部分自有资金，部分通过融资解决建设所需资金，以有效运用财务杠杆负债经营。

2. 公司现在投资最大的是湛江项目，根据目前的进度，湛江项目何时能为公司带来实实在在的盈利，形成新的增长点？以目前行业的经营环境，投了几百亿到时能为股东带来多大的利益？

谢谢你对湛江工程的关心。湛江工程的核心在于协同效益，投产之后，宝钢股份在碳钢薄板就形成了上海、南京、湛江三地协同的优势。通过产线分工、客户共享使每条产线的效率达到最佳化，这在全球是很少有的有利条件。此时建设该工程其建设成本也是较低的，而且在整个建设方针都会体现最低成本和最高效率的方针，包括在未来的运营组织上也是如此，湛江工程也可以充分利用上海总部的研发、营销、采购、物流等能力，是自身的经营管理组织变得最精干。

3. 请问，湛江钢铁与武钢的防城港项目是否冲突，双方有没有各自特色，宝钢有何优势，有没有考虑开拓东南亚市场，上海宝山地区的人员届时如何安排。

您的这个问题也是最近很多人关心的问题，宝钢的湛江钢铁项目与武钢的防城港项目是国家在华南地区进行钢铁基地布局的重要举措。珠三角地区作为中国经济最为发达的区域之一，对钢材的需求量和消耗量较大，而区域内相应的产能不足，因此长期以来我国有“北钢南运”的现象，通过两大基地的建设，能有效缓解区域内钢材产能不足的问题。

两大基地都将是各自母公司倾力打造，因此是双方母公司管理、技术等各方面的延伸，应该说双方各有所长。而且市场是对所有钢铁企业开放的，所以并不能仅仅比较这两大基地的优劣势。

宝钢股份新一轮规划提出“从中国到全球”的转变，正在全球范围内寻找公司未来的发展机会，东南亚是未来比较有发展潜力的区域之一，区域人口众多、近年来经济发展速度较快，如果有较好的机会，公司会考虑布局东南亚市场。

上海宝山地区的人员安排是事关公司未来发展和员工切身利益的重大事项，公司会结合整体战略布局，全盘考虑人员的配置。

罗泾

1. 请问何董，罗泾发电机这块何时交割，现在已经有日程表了吗？33亿能增值多少？

罗泾区域CCPP已于10月份完成交割。

2. 宝信软件如何利用罗泾厂部，如何带来与闲置资产相称的回报，请务必详细与投资者说明。公司在本次罗泾资产处置方面，信息披露迟后、不详尽，导致投资者对细节并不清晰，影响我们的权益。

为盘活利用好罗泾资产，宝信软件的宝之云-IDC 项目一期项目将利用罗泾厚板成品仓库，改造成三层 IDC 机房。联合电信服务商向电商用户提供一个未来 10-15 年业务发展所需要的，具有国内和国际先进水平、高效、高可用性、高可靠性又灵活应变的新一代 IDC 数据中心，计划在 2014 年初交付使用。

3. 请问，罗泾项目至今仍闲置大量土地，宝信也不可能全部利用，如何充分高效利用这部分资产？有无出售计划，是否存在产权困难？

公司股价长期低迷正是投资者对经营情况的不满、不安，请务必正视现状，将长期股价低迷和经营情况分开评价，只是自欺欺人。请尽早出售土地变现，进一步改善资产负债表，这才是从根本上改善经营、提振股价的积极措施，久拖不决只会让投资者更加失望。

谢谢您对罗泾土地问题的关注和提醒。我们正在对罗泾土地进行系统的筹划，宝信的利用的确只是其中的一部分，我们会根据公司的未来发展规划、上海自贸区可能带来的对物流仓储等行业的影响，结合罗泾地块的特性，对罗泾地块进行尽可能合理和有价值的利用，我想未来您会看到的。

公司经营

1. 请问总展望一下宝钢股份四季度的经营情况预测。

四季度，外部市场形势仍有较大的不确定性，公司内部相关机组仍处于年修的周期，公司将继续精益组织生产，加大费用控制力度，进一步加强购销联动，确保公司经营业绩持续稳定。

2. 宝钢有卖地的计划和自主权么。

暂时没有计划。

3. 请问美国反倾销调查对宝钢的影响如何？

美国是宝钢电工钢的主要出口目标市场之一，双反措施可能对宝钢后续的出口带来一定影响。宝钢将通过积极应诉来努力化解风险。

4. 最近美国开始对中国的取向硅钢进行反倾销和反补贴调查。请问作为国内生产取向硅钢的主要企业之一，宝钢是否开始准备应对美国这一调查？

宝钢经过积极的市场开拓，2012 年开始进入美国高端取向电工钢市场。针对美国对中国取向硅钢的双反调查，宝钢将积极应诉。

5. 请问宝钢是高新技术企业吗？在所得税方面享受什么优惠政策吗？个人感觉宝钢在税收方面没有享受什么优惠政策。

谢谢您的提问，虽然宝钢在国内的钢铁行业中技术具有一定的领先优势，部分独有和领先产品具有很高的技术含量，但是还不是高新技术企业，看您这样关注，

感觉是对我们技术的认可，我想如果让您评选的话，可能我们会有希望:) 你的个人感觉基本准确，宝钢目前没有享受特别的优惠政策，在完全竞争的市场环境下，我们主要靠企业自身的努力投入市场竞争！

6. 钢铁产量持续增高，业内同质化竞争加剧，您说宝钢是以高技术含量的板材等材料取胜，但报表上很大一块盈利来自宝日汽车板，技术来自新日铁？宝钢新的盈利增长点在哪里？

BNA 前三季度盈利 1.2 亿元，尽管公司在当前的钢铁行业中盈利状况不错，但是我们也感受到来自市场和竞争对手的压力。公司将继续坚持以客户为中心的运行机制，通过服务能力，制造能力和研发能力的提升，保持高附加值产品的比例不断提升。同时公司也会继续控制各类成本和费用。宝钢在汽车板上的竞争力，不仅包括制造环节，还包括端到端的供应链服务，超前介入的研发服务，各种材料成型方案的解决方案等。同时，公司在其他领域的新产品开发和服务能力也在不断提升，保持综合竞争力的领先。

7. 公司大概有 30-40%左右的钢材产品市场占有率在 20%以上，并且，除了汽车板以外，其他产品的市场占有率并不是非常稳定，如家电板一直在下降之中。也就是说公司有 60%甚至更高的产品（按销量）在市场中并未形成绝对优势，其销量是缺乏保障的。公司的利润增长主要依托坯材的销量和利润增长，但是目前已经有 60%以上的销量是缺乏稳定性的。公司计划如何保持坯材销量和主营业务的持续稳定增长？

公司致力于不断提高独有和领先产品的市场占有率，因为处于蓝海的钢材品种销量的提升才是公司利润增长的主要来源。

8. 您好！公司第三季度业绩远差于第二季度的主要原因是三号高炉大修和限电的原因，我想了解一下，高炉大修何时能够完毕，而且夏季限电从目前来看是不是每年这个时候都会对公司的业绩造成影响，公司如何解决这个长期问题？

3 号高炉大修计划于 11 月 20 日结束，为期 80 天左右。关于夏季限电，从近几年的情况来看，夏季限电是一个常态，但每年的情况也不尽相同，主要根据当年的天气状况，以及上海市的发电能力、用电负荷等情况，来决定对公司的影响。每年公司都会根据上海市的总体要求，制定相应的预案，加强发电机组维护，最大发挥自备电厂的能力；开展公司节电工作，减少电力消耗。在此基础上，根据效益最大化的原则合理安排机组生产，适当限制部分电耗高的机组产能，做好迎峰度夏工作，努力将限电的影响降到最低。

9. 请问，宝钢和国际上的钢铁企业比，技术上还差多少吗，几年，十几年？哪些方面是有优势的？

宝钢股份自 2006 年始每年都会进行竞争力年度评估工作，挑选国际上公认的最具竞争力的企业如新日铁（住金）、浦项等进行对标，通过持续的跟踪和对标，我们知道公司的竞争力是在不断增强的，而且在金融危机爆发的几年当中，在钢铁行业整体不佳的大背景下，公司不断缩小与行业第一的差距，体现了公司竞争力的稳定性和抗危机的能力。技术是竞争力的重要组成部分，宝钢股份坚持“精品”战略，跟公司注重自身技术的发展是分不开的，但技术的高低是比较难以衡量的，某些可衡量的指标如授权专利总量等，宝钢股份已经跟国外最先进的企业

处于同一水平上。

原材料

1. 宝钢的技术与团队等是第一流的，但就是没有自己的铁矿。宝钢已是太钢不锈的第二大股东，而太钢目前的市值仅 150 亿，年产钢 1000 多万吨，且其拥有亚洲第一的铁矿资源，请董事会与山西政府加强沟通，尽早将其并购到手。完全可以预见，此并购极具价值，您认为如何？

增加在钢铁资源方面的投入是董事会既定的计划，当然会以不同的方式进行，直接投资资源项目、投资于资源类公司都是可以选择的措施，有新的进展将会及时通报。谢谢你很有远见的决策建议。

2. 宝钢铁矿石 100% 依赖进口，那会考虑在大商所做铁矿石期货进行套保吗？您认为将来中国钢厂会考虑用自己的期货来定价吗，而不是一直依赖海外的指数，谢谢。

对于金融手段，我们一直保持密切的关注，并不断在学习研究中。未来铁矿的定价模式，应该讲，它不取决于任何钢厂的意愿。随着铁矿供求关系的改变，我们相信市场会找到适合的定价模式。

3. 请问，公司主要原材料铁矿石有多少比重是进口的？当铁矿石价格达到多少时公司钢材收入达到盈亏平衡点？公司近几年有无投资海外矿的计划？如果铁矿石价格再次出现持续高涨的情况，公司准备如何应对？

公司在钢铁资源方面的长期投资是有所考虑的，而且一直在进行之中，湛江工程投产后公司的原料需求也会稳定地上升，适度地通过投资获取海外资源是公司的既定方针，有新的进展我们会适时向投资者通报。

财务指标

1. 宝钢净资产收益率和全行业比处于怎样的位置。

近几年宝钢的净资产收益率跟同行比，基本处于中上的位置，有的年份（比如 2012 年）处于行业最优。

2. 宝钢的净资产是怎样计算出来的？是不是各个子公司的净资产相加。

您好，公司加权平均净资产严格按照《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 9 号——净资产收益率和每股收益的计算及披露》的规定计算，基本是期初净资产加当期增加净资产（如当期实现的净利润）的加权数减去当期减少净资产（如回购、分红等）的加权数。

不能这样简单计算。这涉及到母公司投出的子公司净资产，还涉及到母公司本身除控股股权以外的资产。

3. 宝钢的流动比、速动比都不高，流动性能否撑到严冬过去？

谢谢您的提问，感觉您是财务方面的行家，已经关注到了流动比、速动比，诚如

您所言宝钢的流动比、速动比是不高，但这是宝钢经营管理的一种主动策划。宝钢长期以来把握自身的信用优势，以及一定的流动资产、流动负债的管控能力，以低成本的短期融资替代高成本的长期融资，以个别指标理论值上的可能不合理换取了企业财务费用的真正节约，实质上为股东创造了价值。当然您的提醒很重要，我们也一直在通过这些指标动态关注可能存在的风险，已经建立了风险预警机制动态监控，适时调整债务结构。

4. 公司 2013 年一季，二季，三季的管理费用分别是 13.56 亿，15.48 亿，17.95 亿，环比增幅较大，请问是什么原因？

公司管理费用增加主要是研发费用增加。

5. 公司是否已经开展实行营改增？想咨询一下，营改增对钢铁业有何影响？也想知道营改增对公司业绩有何影响？

您好，公司业务多为增值税业务，营改增总体是有利的，但对公司影响很小。

6. 今年三季末应付职工薪酬为 23 亿，去年同期为 15 亿，增加了约 8 个亿，是贵公司大幅度加薪吗？

公司并不存在大幅加薪的情况，公司每年能够发放的薪酬总额收到工资总额预算的限制，这个总额与公司业绩挂钩，为了更好的体现效率和激励的导向，公司调整职工的薪酬发放模式，导致同比有所变化。

7. 我认为宝钢的资产负债应对正常生产经营是足够的，但不足以应对长期需求不振、甚至房产泡沫崩溃的风险，因此应当进一步降低资产负债。而此时公司却提高分红，那么如何让投资者安心你的现金流？公司是否对此有充分而长远的考虑和准备？

目前公司的资产负债率在 48%左右，相比国内、国际同行都是一个比较稳健的水平。国际知名评级机构标普、穆迪和惠誉也均对公司的债信评级给出了全球钢铁业的最高评级。另外，公司一直高度重视现金流的管理，近年保持了比较好的经营活动现金流，并动态对未来进行长周期的流量预测，量入为出，控制风险，在这方面秉承相对稳健的管控态度。

8. 宝钢股份每年的研发费用那么高，专利倒是不少，可利润总上不去。不能总为了科研吧！能否年均增利 30%？或降科研费用。

您关注到科研投入和产出的问题，期待科研、专利为宝钢带来更大的增利，我感觉是个很好的视角。正因为宝钢多年来不仅高度重视科研投入，而且注重科技人才的培养、科研体系的构建，促进专利、专有技术等科研成果在生产经营领域的运用，为宝钢在钢铁行业保持和提升竞争优势发挥了不容低估的作用，使宝钢在钢铁行业微利甚至亏损的时代依然保持了较好的盈利势头。未来只有保持科研上的持续投入，才能让宝钢的产品更有竞争力，也才能让宝钢成为最具竞争力的钢铁企业。

不锈钢、特钢

1. 股份公司，代理销售不锈钢厂产品，是否收代理费？如果收，收多少？

收代理费的。根据代理的销售量和盈利状况，并结合市场因素，不同的品种代理费有所不同。

2. 去年卖掉特钢与不锈钢资产，每年宝钢股份可以收到多少金额的本金和利息，什么时候到账，是在中报还是年报中体现出来。

感谢您的提问。根据出售吴淞地块资产相关协议规定，公司采用分期收款方式向受让方收取 225 亿款项，受让方按 5 年等额支付，从 2013 年开始至 2017 年于每年 4 月 1 日支付本息，分期付款利息按一年期贷款基准利率下浮 10% 计算。首期受让款和利息已于 2013 年 4 月收回。

其他

1. 建议这样的交流会每年可以多办几次，哪怕时间短一点也行，多听听股民的意见建议，走群众路线。

公司每个季度都会召开网上业绩说明会，由公司董事长、总经理、董秘等高管出席，与投资人展开信息沟通和交流。如果投资人需要更多的网上交流，公司也会列入考虑。

2. 公司是耗能大户，是否可直购电减少成本？

此前发改委发过一个指导意见，公司也积极的与相关电力公司进行了沟通、研究，但目前来看现有条件下实施的条件还不是很充分。

3. 原先在公司网站上有看到公司与投行和券商在每次报表出来后的问答环节，看到了投行与券商提出的各种各样的问题与公司领导层精彩的回答，让我们小股东看后对宝钢有了坚定的信心。可这几次为什么都不放在网上了，是什么原因，能否在向以前一样，让我们多了解一些信息，以增加信心，谢谢！

公司与一些机构投资者的沟通和讨论能对你有所帮助我们很高兴。公司不是每一次都安排这样的环节，本次直接安排了与所有投资者的网上对话，以后可以考虑多安排一些，让您能够更多地得到你所关心的信息。

4. 上海钢铁交易中心与东方钢铁电子交易平台是什么关系？两家公司和宝钢股份及宝钢集团是什么关系？为什么在宝钢子公司中没发现上海钢铁交易中心的信息？

东方钢铁是由宝钢股份出资 17%、下属子公司宝钢国际出资 83% 设立的公司，注册资本 8000 万元。上海钢铁交易中心是今年设立的公司，注册资本 1 亿元，其中宝钢国际出资 60%、东方钢铁出资 30%、上海钢铁金融产业园出资 10%。