

2014 年度业绩网上说明会

➤ 发展战略

对于中国制造 2025 规划，宝钢股份作为钢铁行业龙头企业有何举措？

钢铁行业已经被国家列为制造业升级的重点产业，宝钢股份作为中国钢铁业最先进的企业，理应在中国钢铁制造业升级转型中发挥引领作用，在智慧制造，工业 4.0 等领域宝钢股份大有作为，并且已经研究和制定相关的规划，确保宝钢股份制造业继续保持行业领先优势。

国家“一带一路”战略对宝钢有什么影响？

未来十年国家一带一路战略下，首先是中国企业到发展中国家搞基础设施建设，将带动中国资金、技术和设备出口、高铁、电力等下游行业出口，将间接带动硅钢，钢管等碳钢板材出口，这将有利于宝钢股份电工钢的销售；在基础设施建设以后，中国制造业企业可以利用当地优势资源，到这些国家搞工业园区，在国外再造一个中国制造业，输出国内过剩的产能，包括钢铁产能，这就为国内过剩产业腾出了产业升级的空间，宝钢股份在国内钢铁市场上面临产能过身的矛盾会得到缓解，有利于中国钢铁行业环境的改善，公司的业绩也会得到提升。

最近几年钢铁市场极为低迷，价格在不断向下。对于这样严酷的市场形势，宝钢在 2015 及未来，如何应对呢？

2015 年公司围绕“一体两翼，三地协同，创新变革谋发展；差异竞争，成本改善，精益运营创佳绩！”的经营总方针，致力于做好以下几个方面的工作：1、坚持以人为本，提高安全生产管理水平；2、推进新产品开发，保持差异化竞争优势；3、加强多基地协同，提升精品制造能力；4、践行环保理念，建设清洁工厂；5、强化市场开拓，创新营销模式；6、眼睛向内挖潜，形成持续降本增效能力；7、激发员工创造力，增强企业凝聚力；8、集全公司之力，确保湛江钢铁“15·9”顺利点火；9、推动两翼事业再迈新台阶；10、探索推进智慧制造。

鉴于国内的钢铁需求疲弱，宝钢是否会加速海外扩张？海外矿产这块会打算如何发展？

宝钢股份在海外市场坚守稳健发展的思路，在保持一定比例的高端产品出口的同时，优先在潜力市场择机在供应链领域进行适当投资。

➤ 钢铁行业

2014 年，钢铁表观消费呈现负增长，我国的钢铁消费是否已经过了顶峰，公司怎么看？

随着中国经济结构转型升级，工业化接近完成，投资增速放缓等因素的影响，中国钢铁需求已经进入到峰值的弧顶区域，但是由于我国区域辽阔，各地发展不平衡，存在产业梯度转移因素，二是产业升级，钢铁间接出口如一带一路带来设备出口等使得我国钢铁需求峰值区还会持续若干年。

今年的钢材价格会上涨吗？

中国经济在向新常态转变的过程中，下游需求增长放缓甚至出现负增长，而铁矿石、焦煤等上游原料供大于求的态势明显，在原料价格下跌的过程中，钢材价格很难上涨。

➤ 生产经营

公司提出从钢铁到材料的转型发展方向。请问公司在发展非钢材料方面有何进展？

“从钢铁到材料”转型对宝钢股份来说主要是钢铁新材料。2014 年公司在超高强钢、取向硅钢、厚板、钢管长材等品种的发展上取得较好成果，非钢材料的发展由宝钢集团统一策划和主导，股份宝钢股份承担了个别品种的发展任务，目前在有序开展中。

在各种资料和公司介绍中，从来没有如奔驰、宝马、奥迪等高端品牌的影子，这是不是说汽车板没有供应这些高端品牌？这些品牌很早就在中国国产了，但它们仍然舍近求远，也就是说公司生产的汽车板和世界一流水平还有差距？

公司的冷轧汽车板在国内市场的份额是 50%，国内绝大多数汽车整车及零部件企业均是宝钢的用户。宝钢是一汽大众、华晨等欧系汽车的最大的国产化材料供应商。

请问公司取向硅钢年产量有多少？这与武钢股份有多大差距？

公司取向硅钢年产能 30 万吨，目前全球范围内取向硅钢供不应求，公司一直在满负荷生产以满足客户需求。

公司会介入高性能船钢的生产吗？

高等级船板和海工用钢是公司的六大战略产品之一，一直是公司重点开拓的产品和市场。

FMG 呼吁同业限制铁矿石产量以带动价格回升，想请问宝钢对此有什么看法？

企业应以遵循市场规律进行决策，违背法律及市场的做法都是不明智的，也不利于公平竞争的。

贵公司营业收入从 2011 年到 2014 年连续下降。对于 2015 年，贵公司提出了营业总收入 1900 亿元的目标，请问是否有信心在今年达到该目标？贵公司对于低迷中的钢铁行业有着怎样的预期？

近年，钢铁下游需求逐年走弱，市场供大于求的局面持续，钢材价格逐年下降，在不利的市场环境下，公司持续加大新品研发，优化品种结构，公司产品销售收入尽管略低于年度计划，但公司产品销售价格的跌幅明显小于行业跌幅，实现跑赢大市的目标。

公司今年收入、利润目标是多少？

公司 2015 年营业总收入目标不低于 1900 亿元，利润目标要力争保持吨钢利润国际前三。

宝钢湛江钢铁有限公司今年投产，刚开始肯定会亏损的，那会不会对今年的业绩产生很大影响？明年全面投产，明年会不会有盈利的可能？

湛江钢铁投产后，一定会有一个爬坡达产的阶段，不同阶段投产的产线爬坡达产的期限也会存在差异，公司会通过降本增效、拓展市场、异地产线协同等多种方式推动湛江钢铁各条产线在投产后尽快达产、达效。

近期股市大幅走牛，而宝钢走势相对觉得沉重，对于这种情况，有媒体分析可能是因为：1，做低14年业绩，定低基数，为以后年度股权激励做准备！2，公司由于需要在股市中购买股票给高管股权激励，不希望股票上涨过快。不知公司对此传闻有何解释？

2014年公司在客服市场环境低迷、汇率波动、宝通经济运行及四号高炉大修等困难，强化产销协同和互供料拓展，持续提升重点品种制造能力和市场竞争，加大创新力度，推进新产品开发，持续开展成本控制和成本改善，加速两翼事业的发展 and 湛江基础建设，支持公司业绩的实现。2014年度公司持续保持国内业界最优水平。传闻理他作甚。

目前公司在环保方面有压力吗 有那些方面节能减排对公司有影响？

宝钢股份的三大基地中有两个处在大都市旁，公司不仅要达到国家的节能环保标准，还需要满足所在城市发展的要求。为了与城市的发展实现同步，公司已经并将继续在节能环保等方面重点投入，以保持环保合规性与先进性。

➤ 电商业务

公司和马云的阿里巴巴集团接触过吗？有没有引入其作为战投想法？

公司旗下公司宝信软件与阿里巴巴集团有业务上的来往。公司电商业务仍在起步阶段，2015年将迎来更大投入和发展。未来，公司欢迎能为公司电商业务引入资源，与公司能力形成互补的外部投资人参与进来，与公司一起推动钢铁电商的发展。

现在钢铁行业已经存在几百家电商了，请问公司如何发展钢铁电商？

公司设立钢铁服务平台公司，通过整合宝钢集团和宝钢股份以及社会外部相关交易平台、加工配送、技术服务、支付结算、金融服务和大数据分析等资源和业务，旨在成为国内钢铁交易和服务的综合性平台，为钢铁企业和钢铁用户提供个性化的服务，开拓新的盈利模式，为公司、股东和社会创造更大的价值。

上海自贸区设立铁矿石大宗交易平台进展如何？经营内容有无改变？钢铁电商平台2015年是否有信心盈利？

上海矿石国际交易中心（筹）已于1月中旬获得了自贸区颁发的筹办许可，为在自贸区内开展铁矿石电子现货贸易铺平了道路。初期将由宝钢集团子公司宝钢资源作为单一发起人。尽管宝钢股份并不是搭建铁矿石大宗交易平台的主体公司，但仍然积极参与了有关的讨论和研究，未来平台搭建成立后，我们也考虑参与其中的相关交易。

上海矿石国际交易中心（筹）拟于2015年中注册完毕，目前正在积极准备

宝钢资源董事会报批程序以及相关交易合约设计、系统开发、仓单注册、清算结算等一系列工作。同时随着自贸区 FTN 账户交易细则的开展，该交易平台将积极推进股权多元化、引入产业链多方参与者，充分利用上海自贸区的优势和宝钢及相关参与方的产业背景、资源优势 and 电商经验，打造大宗商品铁矿石贸易的新型电子商务平台。

请问在电商销售中，非宝钢股份的产品销量占总销售量的比例有多少？除了宝钢股份，宝钢集团旗下的其它公司的产品，是不是也通过这个电商公司销售产品？

2014 年电商销量中，社会贸易占 50%以上。宝钢集团旗下其他公司也有部分产品通过电商平台销售。

注册资本 20 亿元的欧冶云商股份有限公司已经在 2 月 4 日成立，希望了解这一电商平台目前的运作情况，这一平台会与上海钢联的钢银、找钢网等第三方平台有怎样的区别？另外，贵公司将如何对东方钢铁电子商务有限公司、上海钢铁交易中心等原有平台进行重组？贵公司此前提出到 2018 年，电子商务所带来的收入力争达到公司销售收入的 20%以上，这一目标是否会有所改变？

欧冶云商 2 月 4 日成立，宝钢股份以东方钢铁 100%的股权出资，东方钢铁还持有 51%交易中心股权；2 月份，欧冶云商又成立了金融服务、材料技术、数据技术和物流等 4 个子公司。宝钢股份本次与宝钢集团重组电商业务，设立欧冶云商，目的就是加大资源整合力度、加快业务发展速度。

欧冶金服和上海钢联成立的动产质押平台，和去年东方钢铁和上海港联成立的上海市银行业动产质押信息平台是什么关系？两者会产生竞争吗？还是说打算撤掉去年做的那个？

宝钢股份下属东方钢铁已于 2014 年 4 月正式运营银行业动产质押平台，并拟与上海钢联设立合资公司运营该平台。近期公司对电商业务进行了重组，根据动产质押平台业务性质，公司决定由欧冶金服与上海钢联成立合资公司，二者为同一信息平台。

欧冶数据和欧冶信息都是公司的关联公司，他们的主要业务内容是什么？他们之间的业务内容有重复吗？

目前，欧冶云商新设立了四家子公司，包括：欧冶金融服务、欧冶材料技术、欧冶数据技术和欧冶物流，该四家公司都是股份有限公司。按照工商登记信息，欧冶数据技术的经营范围为：在电子数据库、网络、计算机软硬件、计算机数据处理领域内从事技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务，计算机软硬件的销售，计算机软件的开发、销售及维护服务，计算机系统集成，经济信息咨询服务。

➤ 资本市场

请问公司 2015 年有无收购并购其他钢铁公司的计划？

经济进入新常态，钢铁行业面临许多新挑战，也有许多发展机遇，特别是互联网、物联网、大数据和云计算带来的新机遇，宝钢首先要利用月做强自身竞争实力，同时，宝钢也在一直在关注行业发展的变化，会根据变化作出适时战略选

择和调整。2015 年公司并没有主动进行收购兼并其他钢铁公司的计划。

如果宝钢集团有资产要注入上市公司，请问宝钢股份有没有优先选择权，如果宝钢股份要放弃优先选择权，要不要经过除宝钢集团之外的股份同意？

宝钢股份仅对宝钢集团明确作出不竞争承诺的钢铁资产享有优先收购权。

宝钢已经当仁不让成为第一熊股。千万别说是钢铁行业大环境不好，因为其它钢铁股的涨势远远超过了宝钢，想请问公司对这个问题如何对待？

过去 2-3 年，钢铁行业保持微利经营状态是不争的事实。也因此钢铁板块估值陷入了低谷，包括像宝钢股份这样保持了行业最优业绩的公司。随着 A 股市场自去年末开始迅速复苏，公司股价也快速回升，截至 2014 年底，股价涨幅超跃板块，达到 71%。

以前传闻公司有海外上市计划，现在是否还有？进展如何？

公司一直在关注此方面的政策环境及市场情况，在时机合适时会开展这方面的公司，但当前没有具体的推进计划。

请问公司限制性股票有没有信心完成解锁？对南通钢铁经济运行，后续有什么计划？

尽管吨钢国际前三的挑战巨大，但公司管理层对此充满信心。宝通钢铁目前正在就经济运行后地块整体转型与土地相关政策与政府进行协商。

请问贵公司电商业务和湛江项目是否有分拆上市计划？大约会是在什么时候？

电商业务作为公司一体两翼战略中的重要组成部分，公司倾注了大量的心力在加速推进业务的发展，而湛江项目在今年的 9 月将开始逐步进入运营阶段，公司当下的主要精力是加大电商业务的培育力度，迅速形成市场竞争力，稳步推进湛江项目的试生产，确保湛江项目能够在较短的时间内达产、达标、达效。

大股东进行增持减持操作遵循什么原则？集团有没有类似沙钢转让部分股权引入战投计划？

大股东的增持或减持都必须遵循公开、透明的原则。对宝钢股份的大股东而言，还需报批国务院国资委。国企改革是十八大部署的改革重点，宝钢集团会按照国家的战略部署要求，积极进行关注和研究。

请问公司对宝钢的二级市场表现还满意吗？

因为满意度和期望值有关，同样情况，感受可以迥异。我只说数据。从经营业绩上看，我们以 3% 的粗钢销量，贡献了行业大中企业合计利润的 27%。从股价表现看，我们股票的同比涨幅较超过 90%。

请问公司为什么今年没有给股东分配红股的预案呢？

公司一直遵循现金分红的政策，为股东带来实际回报。本次公司分红为 0.18 元/股，超过公司合并净利润的 50%，符合交易所和公司章程的相关规定。

➤ 其他

请问在轰轰烈烈的国企改革背景下公司改革思路是什么？

国企改革是十八大部署的改革重点之一。对于改革：1、将进一步完善现代企业治理，包括关注引入战略投资者实行股权多元化等研究，解决活力机制；2、将进一步完善机制创新，形成企业、管理者、员工利益共享、风险公担的价值共同体，解决动力机制；3、改革创新，进一步强化以客户为中心的企业运行机制。无论如何，公司能够创造价值是一切工作的出发点和落脚点，因此，稳健的经营业绩、专注于主体业务、实现可持续的价值创造是公司经营的指导思想。

公司有没有股权激励 2.0 版计划？

公司正在关注即将出台的深化国有企业改革的相关政策，会根据政策情况进行把握和判断，当前的计划周期为六年。

**2014 年度中专以下学历的人数增加，而专科以上学历的人数减少，为什么会
出现这种状况？公司是否存在人才流失的问题？**

公司人员的学历变化的主要原因是：2014 年湛江钢铁招聘员工近两千人，其中主要是负责操作的员工为主。公司的每个员工在不同的岗位上，都为公司作出了贡献，对公司都很重要。

年报中披露，电商业务大增 330%，网络金融东方付通增长了 5 倍，达到 300 亿规模。这两项，都非常不得了，公司这方面做得很好。顺应了未来的发展趋势：互联网+及信息化与工业化的融合。

谢谢！