

一、湛江建设

1. 湛江项目具有无可比拟的先天优势，包括解决“北钢南运”问题。但是韶钢也是在南方的，业绩却很差，请问是产品不同吗？还是技术上的差距呢？

答：产品定位有很大不同。湛江项目将和我们的宝山基地一样以生产中高端板材为主，韶钢目前主要生产用于基建的长材。

2. 湛江项目即将投产，公司预计对今年损益影响如何？

答：湛江今年9月份一号高炉点火，后续产线将陆续投产，今年主要处于试生产期，对2015年损益影响有限。

3. 湛江工程投产后，因原材料和产成品均缩短运输距离而产生的经济效益大概可降低成本的百分比约为多少？

答：湛江工程地处珠三角地缘，可更好的抓住汽车和家电用钢集中的环北部湾市场，生产广东钢铁市场急需的高级碳钢精品板材；贴近东南亚市场，成品销售物流成本、出口东南亚的运输成本将低于上海总部，可充分获得贴近客户、贴近市场的地域比较优势；拥有30万吨级码头贯通主航道，与上海总部相比，巴西铁矿石运距缩短779海里，澳洲运距缩短619海里，且不需要二次转驳。

4. 湛江钢铁计划9月份高炉点火，年底试生产第一卷热轧板，那么湛江钢铁产品的竞争对手是国内的武钢，还是鞍钢，或者其他？会不会增加的产能对于国内的钢铁市场带来不好的影响？

答：湛江钢铁产品为碳钢板材，其下游目标市场为华南及东南亚地区的汽车、家电、造船等行业，因此将和这些地域的钢铁板材供应商构成竞争关系，竞争不可避免。但公司有信心通过总部全方位支撑、下游市场先期准备、湛江属地成本改善等手段，赢得市场。

5. 湛江钢铁计划9月份高炉点火，年底试生产第一卷热轧板。国内钢铁市场持续不景气的状况，是否会对湛江钢铁产品开始生产就会亏损呢？

答：任何一个新的产线投产初期属于爬坡阶段，都不可避免产生一定的阶段亏损，湛江工程也不例外，公司一定会努力拓展市场、有序组织生产、积极降本增效，尽可能缩短爬坡期，早日实现湛江盈利！

6. 宝钢湛江项目在原材料采购、生产及经营方面比上海宝钢有优势吗？

答：湛江基地在原料运输、贴近华南市场等方面具有客观比较优势，同时，湛江也是宝钢集30多年技术进步和经验积累的展示场，在湛江我们追求更高效率、更低成本，通过宝钢华东基地和湛江基地的分工协同，不仅能够最大限度发挥湛江基地的竞争力，同时会得到1+1>2的协同效应，充分发挥宝钢股份上海、梅山、湛江三大基地的整体竞争力，我们对湛江基地的竞争力充满信心！

7. 湛江工程现在进行的如何了？什么时候能开始规模化生产？

答：湛江工程已进入倒计时。7月21日1号高炉热风炉烘炉点火成功，标志着高炉投产建设又迈出坚实的一步，预计9月份1号高炉正式点火进入试生产阶段。2号高炉预计于2016年6月投产。

8. 请问戴总，广东湛江项目9月将点火，在钢铁行业普遍不景气的情况下，该项目在原材料采购及生产经营方面是否比现在的宝钢有优势，不会出现点火之时就是亏损之日吧？

答：湛江项目具有无可比拟的先天优势，包括解决“北钢南运”问题、辐射东南亚市场及突出的成本优势，尤其是在国家“一带一路”和转型发展的政策引导下，未来将快速成为宝钢股份三大精品制造基地之一，目标成为集约化、专业化、低成本、高效率的最具竞争力的世界一流钢铁生产基地以及成为全球钢铁行业资源节约、环境友好的循环经济和生态示范工厂。不可避免的是，作为一个全流程的特大型钢铁项目，湛江钢铁运行之初必然要经过一个逐步爬坡、逐步达产达标达效的过程。公司将借助30余年经验的积累和传承，通过总部全方位支撑、下游市场前期开拓、湛江属地全方位成本改善及对标挖潜等手段，加快湛江项目爬坡速度，尽量减轻对公司业绩短期的不利影响。

二、电商

1. 看到欧冶云商发展非常快，作为长期投资者更坚定了持股信心，欧冶云商目前还在亏损，请问公司预计欧冶云商什么时候能转亏为盈呢？

答：欧冶云商现在的任务是最大限度引入客户，提高平台服务能力，形成雄厚的互联网基础设施。目前各项工作推进顺利，取得了很大进展。

2. 半年报欧冶云商的净利润居然是-0.9亿元，这如何理解？少一点可以，但不至于负的？

答：欧冶正在构建的是一个服务型生态体系，从客户角度，用客户思维来满足广泛的、个性化的需求。资产的市值就是资本，市值是未来收入现值，资本是需要预估的，欧冶现在的工作是在创造未来生态圈的行业规范和资本价值。亏损限定在一定范围之内，并且进行必要的投入是欧冶创业的既定路径，在投入期欧冶将把工作重心放在客户的导入和服务能力的提升方面。

3. 电商都需要砸钱，宝钢的电商花钱主要花在哪里了？电商业务主要管理人是谁？有互联网的从业经验么？

答：宝钢在电子商务领域已经有15年的历程，不仅积累了雄厚的B2B领域的经验和能力，也积累了大量互联网从业人员。普遍认为电商是要砸钱的，欧冶在做的是重建生态，的确需要一定的投入，但不是流行的“砸钱”，是服务能力的提升，现在的投入主要在仓库基础和金融服务能力上。

4. 为什么公司电商业务上半年只有不到 300 万吨交易量？这样电商全年还能达到 1000 万吨交易量么？

答：电商平台推出的云端验证服务、速提服务、仓费快结等服务模式让广大的钢厂和客户可以通过这个平台有效降低营销和管理成本，提高了客户的粘性。现在日均在线客户数超过 12000 家，8 月份日均成交量近 4 万吨，成交量整体呈现稳定上升趋势。随着平台的接受度日渐提高，交易成本的降低，服务能力的不断提升，将会有越来越多的商家和客户通过欧冶电商平台来进行交易，欧冶电商平台的交易量不同与其他平台的撮合量，是实实在在的结算量，这个计算量将随着欧冶服务能力的提升呈现缓慢提升的状态，但是在不久的将来会出现快速提升。

5. 欧冶电商目前有多大的挂货量？有多少是钢厂来挂货的？日成交量现在是什么水平？

答：欧冶电商目前日均挂货量在 120 万吨左右，其国内主流的一线钢厂如首钢、马钢、武钢、邯钢、台湾中钢等 18 家钢厂在平台上开设了专营店，挂货量达到近 30 万吨，日均成交量近 4 万吨。

6. 从媒体报道得知，欧冶云商和河北钢铁正式签订了合作协议，请问欧冶云商还和哪些大钢铁公司签订了合作关系？

答：欧冶云商已经和大量国内钢厂在电商、物流、金融层面开展多方位合作，有大型钢厂、中型钢厂和小型钢厂，就不再一一罗列。目前，很多钢厂已成为平台挂货的重要力量。

7. 欧冶电商对比其他钢铁电商，有什么竞争优势？钢厂愿意与宝钢合作么？

答：相较于其他钢铁电商，欧冶的优势在于品牌信誉、较强的技术服务能力和线下仓储、物流、金融等服务能力。欧冶云商已经和大量国内钢厂在电商、物流、金融层面开展多方位合作。欧冶云商的价值观是“共建、共享、值得信赖”，宝钢将积累了 15 年的在 B2B 领域的经验和能力与行业志同道合者分享，希望能够重构生态重构秩序，并且使生态圈里的关联方都受益。在这个生态圈里，钢厂疏通了渠道，贸易商提高了服务能力，终端客户的个性化需求被满足，行业信誉度也将提高，生存状况将扭转，这样的生态圈需要各方努力，不是宝钢一家可以做到的，因此需要大家共建，并共同享用未来的果实。

8. 公司电商业务与其他钢厂合作情况如何？宝钢方的背景有没有影响到公司的电商业务？

答：国内主流的一线钢厂如首钢、马钢、武钢、邯钢、台湾中钢等 18 家钢厂在平台上开设了专营店，宝钢方的背景没有影响到欧冶云商的业务，欧冶云商出身于宝钢，成长于中国的钢铁行业，将为中国钢铁行业的规范秩序和良好生态而努力，独立的第三方的电商平台是欧冶云商努力的方向。

三、人民币贬值影响

1. 公司这次预计的 20 亿汇兑损益，多少是实现的，多少是预估的？对未来走势判断如何？未来汇兑损失还会进一步扩大么？

答：公司这次预计的汇兑损益中，已通过即期交易或小远期交易切换的美元短期融资确定的汇兑损失约 12 亿元，目前仍持有的暂未切换的长期融资和欧元融资按贬值后的汇率进行了重估，重估汇兑损失预计 8 亿元。

2. 公司预计前 9 个月归属于母公司股东的净利润较去年同期下降 50%-60%。是否能解释 20 亿元汇兑损失的原因？是否可以避免？

答：公司的美元融资已经全部锁定，后续继续贬值不会扩大损失。关于汇率的问题，在年初公司有过策略和预案，当时我们按照人民币历史最大贬值幅度 3.55% 进行了测算，在敞口方式下公司最大损失为 13 亿元，在年初进行债务切换公司需要支付的人民币和外币融资利差成本为 13 亿元，支付中间价与即期价之间的汇差成本为 5.6 亿元，若在当时进行远期购汇锁定，公司需要支付的成本为 15 亿元，考虑在人民币汇率是有管理的汇率机制，公司选择了进行敞口操作，并且按照市场交易流动性进行了测算，一旦发生贬值公司可以在一周之内完成债务切换工作，并做好了操作预案，事情最后的结果是央行改变汇率中间价的形成机制，导致汇率大幅急速贬值，超出了公司的预期，公司在当日就启动了紧急操作。回顾公司在人民币汇改以来在融资策略上的操作，从 05 年到 14 年，公司分享了人民币升值和外币融资低成本的红利，累计实现收益 105 亿元，在人民币贬值预期出现后，我们预期了切换所带来的成本冲击，做了充分的准备，希望是一个平稳缓释的过程，但是在两天之内的急速贬值，使得我们被动接受了预期结果。

3. 公司的市值表现，严重影响公司的财务运作，公司只能借外债。

答：公司多年以来一直追求以最优的融资成本在全球市场融资，自中国 2005 年汇改以来，公司过去十年通过大量增持外汇融资实现汇兑收益及节约利息支出逾百亿元。2015 年，中国新的汇改实施，人民币汇率阶段内一次性贬值到位，公司按照原定风险管理预案必须严格进行本外币融资切换，一次性兑现切换成本。值得一提的是，人民币在升值 30% 左右后，适当贬值是正常的，公司也早有预期并制定了一旦贬值幅度突破公司融资切换点位，就立即实施切换的风险管理预案，切换成本一定会在一个贬值周期内兑现，只是匀速贬值会缓步释放，一次性贬值会集中释放，是切换成本支付的时间性差异。2015 年开始，随人民币货币相对宽松的步伐，人民币融资将在可预见的一个阶段较外汇融资体现出更大的吸引力，公司已经着手将融资主战场从外汇切换到人民币，开启人民币融资之旅的同时，依然不会放弃综合融资成本率（外汇融资利率+外汇汇率波动率）更低的外汇融资机会。

4. 关于汇率风险的事去年已经发生了，当时公司说已有减少汇兑损失的对策，为什么至今没有有效的对冲？

答：公司每年都会制定外汇融资风险管理预案，以外汇融资利率+外汇融资汇率波动率大于可取得的人民币融资利率为公司外汇融资切换点实施风险管理。经公

司测算，开始即开展人民币融资，或者通过远期锁定外汇融资需要支付的成本与公司上述风险管理预案基本相当。而公司的风险管理预案在人民币汇率匀速而非本次一次性贬值的情况下有机会减少风险管理成本。您看到的汇兑损失是公司严格执行汇率风险管理预案的自然结果。

5. 人民币贬值，对宝钢的原料进口及出口有多大的影响，能否有数据说明。

答：以当前铁矿每吨 55 美元测算，汇率由 6.2 贬值至 6.4，相当于每吨增加成本 11 元。宝钢股份每年使用进口铁矿总量约 3300 万吨，匡算自本轮贬值之后的年内近 5 个月时间，按进口量 1300 万吨算，则相当于本轮贬值带来公司铁矿进口成本增加 1.43 亿元。对于公司出口方面，汇率贬值则是利好。

四、资本市场

1. 注意到你们增持了 144 万股是在 6 元以上增持的，请问市值 1000 多亿的公司，增持只有 1000 万，这个能稳定股价吗？

答：增持是公司大股东的行为，宝钢股份会积极与大股东沟通，反映市场的期望。

2. 现在宝钢股份股价 5.61 元，远离宝钢股份净资产，有何感想？采取哪些具体措施维护宝钢股价并强化市值管理，从而保护投资者利益和维护宝钢股份形象？

答：公司的股票价格由市场最终决定，当然，我们在市值管理上也应该做更多的工作。实事求是的说，无论是大股东还是公司管理层长期以来在这方面还是做了不少努力，我的感想是我们还应该做得更好。

3. 现在股价公司认为是合理的估值吗？近期公司股价已经跌去了 30%，有多没考虑对公司股票进行增持？

答：集团公司已表达了增持意向，并已进行了增持，公司也进行了相应的披露。

4. 公司前十大股东突然冒出大量证券公司信用交易担保账户，融券客融券做空公司股票将成为常态，公司股价要回升到净资产以上。公司和大股东面对融资客融券做空公司股票的挑战，摆脱破净的尴尬局面面临挑战，公司和大股东有何对策？

答：显示为证券公司信用担保户的为看好公司股价以信用融资买入公司股票的账户；而融券账户数量极小，股数也极低，目前来看不构成做空公司股价的力量。

5. 公司最新章程第 28 条规定持有本公司股份 5% 以上的股东，将其持有的本公司股票在买入后 6 个月内卖出，或者在卖出后 6 个月内又买入，由此所得收益归本公司所有，本公司董事会应收回其所得收益。是不是意味着大资金在 6 个月内不能买卖公司股票？

答：这实际上是证券法要求，如果持股超过总股本的 5%，买卖会受此条规定制约。

五、公司经营

1. 公司毛利率这一次提升很多，请问主要是在哪些方面做了成本控制？

答：毛利率提升主要是上半年钢材销售价格同比大幅下跌影响，另一方面公司通过内部降本增效及成本改善维持单位毛利水平的稳定也取得阶段性成效。年初以来，针对钢铁市场日益严峻的经营形势，公司持续加强产销协同、购销联动和三地协同，确保现场生产稳定、销售接单有序、购销差价空间稳定，尤其是以市场倒逼为原则，创新降本增效模式，全方位梳理和挖掘成本改善潜力点和效益增长点，结合各区域的生产经营特点，聚焦生产、工艺、技术、品种结构优化、费用控制、购销策略优化等关键环节策划挖潜增效方案，明确推进目标，层层分解落实责任，确保了降本增效取得实效。

2. (1) 2015 年公司营业总收入预算 1940 亿元，上半年实际 809.4 亿元，以目前的数据看，完成这一目标是否存在困难？公司如何看待营业收入连续三年半下滑这一情况？(2) 虽然行业整体不景气，但宝钢股份各类钢材产品的毛利率上半年同比都有所增长，比如冷轧碳钢板卷增加了 3.1%，能否了解其中的原因？

答：(1) 2015 年上半年全国粗钢产量同比下降 1.3%，国内钢材价格降幅为 19.7%，已经超过去年全年的降幅，受需求下滑、钢价大幅下跌及期末库存上升等因素影响，公司上半年营业总收入仅完成 809.4 亿元，未达到年度目标进度。从三季度钢材市场走势及四季度诸多不确定性来看，完成全年营业收入目标极具挑战。公司将进一步聚焦市场开拓，资源最大化利用，同时结构转型，加快两翼领域发展，努力维持销售收入的稳定。(2) 今年上半年，国内钢材市场总体体现上游矿石等主原料价格和下游钢价同步下行的趋势，但钢价跌幅超过同期矿价跌幅，公司通过优化品种结构及开展降本增效，有效保持了主要钢铁产品单位毛利的稳定，毛利率水平受钢价大幅下跌影响而体现为同比增长。

3. 中国钢铁出口今年估计要破亿吨，公司如何判断？公司出口情况如何？湛江投产出口比例会增加么？

答：中国国内钢铁市场需求萎缩是中国钢铁出口大幅增加的主要原因。宝钢的出口仍以维持与海外战略用户长期合作关系为主，并且受到国际贸易摩擦的影响，在下半年不会大规模增加出口，总体保持平稳。湛江钢铁的下游目标市场为华南及东南亚地区的汽车、家电、造船等行业，因此出口比例或将高于原有的水平。

4. 公司在对外宣传中表示要战略转型，具体有哪些举措，取得什么实际成效？

答：宝钢股份提出转型升级战略本质是竞争力的升级，推动力来自持续满足用户需求。回顾过去，宝钢开始是提供优质产品，然后再加上优质服务。面向未来，宝钢股份将在客户需求上进一步提升，以优质产品为载体，打造加工、配送、物流、金融、技术服务的服务平台，为客户提供综合解决方案，实现商业模式的转型升级，目前这方面工作已在汽车板、硅钢、能源与管线、海工和船板等主要产品上稳步推进。

进。同时，宝钢的制造基地也在前期两化融合基础上向智能制造转变。宝钢股份目前正在制定 2016—2021 年规划，我们将在战略转型方面在评估前期工作基础上，进一步加强顶层设计，明确目标，制定实施方案，确保宝钢股份转型战略落地。

5. 除了汽车板，公司还有其他拳头产品么？取向硅钢近期市场如何？

答：除了汽车板之外，公司还有多个战略产品，比较突出的是取向硅钢，因为国家标准的导向和我们研发的不断投入，高牌号取向硅钢产品近期和中期市场都被看好。

6. 宝钢以汽车板为拳头产品，汽车增速下滑，对公司有什么影响么？公司有什么对策么？

答：今年中国汽车行业的增速下滑确实超出大家的预期，同时国内汽车板的供应能力正在快速增长，汽车板的市场竞争日趋激烈，但宝钢有足够的信心和能力维持国内汽车板市场份额的稳定。与国内外同行相比，宝钢在国内供应链布局、体系建设、EVI 等技术服务能力、高强钢、外板等品种供给能力方面优势明显，宝钢将在 QCDDS 方面持续提升竞争力，确保业内领先。

7. 烟台鲁宝钢管有限公司和烟台宝钢钢管有限责任公司为什么年年总是亏损，每次开业绩会管理层总是说会尽快扭亏增盈，可这么多年了还是如此，公司为什么不能下狠心扭转这种局面呢？请问公司预计这两家公司什么时候能扭亏增盈？

答：受制于全球原油和管线市场的持续低迷，我国钢管市场供大于求格局日益突出，价格低位波动的局面难以扭转，并且由于国际贸易摩擦日益增多，钢管出口难度也明显加大。受外部市场环境的影响，上半年烟宝钢管和鲁宝钢管均为亏损。公司围绕烟宝钢管的“三年扭亏爬坡计划”细化推进各项工作，按“精品+规模”原则实施目标聚集战略，从规模、品种、财务和降本四个维度开展挖潜增效工作，重点优化营销模式、提升产销规模以及拓展管线市场，同时开展烟台地区的管理协同增效，烟宝钢管亏损幅度自去年以来持续收窄，今年上半年同比减亏 5381 万元，预计全年亏损额同比减半，目标 2016 年全年实现扭亏；鲁宝钢管力争今年全年不亏损。公司对两个钢管单元早日走出困境、成为国内无缝钢管行业领导者的前景充满信心。

8. 公司的闲置厂房、场地多吗？是否可以充分利用产生价值。比如配合公司的融资担保物进入场地，利于监管，或者做公司欧冶云商的物流仓库场地。

另外南通公司是否应该调整用途和方向，精简模式尽管减少亏损，但能不能转为盈利呢？减亏后就应该进入地阶段增效了。

答：罗泾停产后，目前罗泾区域存在一些未能产生直接经济价值的厂房和土地，但目前该等厂房部分还存放着机器设备。因此，现阶段公司一方面正在加大罗泾资产寻源、利旧、处置的力度，力争尽快尽早地清理厂房和场地；同时，对于已经清理完成的厂房和场地，公司也已经开始用于出租等，包括宝信软件利用罗泾土地和厂房建设 IDC 项目。公司也已经成立了专门的机构，负责罗泾区域的园区管理和对外出租等事宜。宝通公司处于经济运行状态，公司正积极研究相关后续方案。

9. 请问宝钢的净资产里有没有包含土地的价值？是怎样计算的呢？

答：公司总资产包含土地使用权，其价值按取得成本确认，在预计使用权期限内摊销。

六、国企改革

1. 习大大说国企和一些行业要有接地气的改革，钢铁行业是否会被包含到这些“有地气的”改革行业里呢？

答：《钢铁产业政策 2015 年修订》，鼓励钢铁企业积极发展混合所有制，推进企业股份制改革，允许员工持股，形成符合市场经济运行规律的社会化、公众公司。可以预见，钢铁业也会在接下来进行相应的接地气改革。

2. 公司最近有国企改革的相关动作吗？例如：兼并重组，资产注入等。

答：有理由相信，中央关于国企改革的政策不久就会出台，宝钢会在政策的指引下积极推进有关工作。

七、其他

1. 河北钢铁拟定增募资 80 亿，还是投向汽车板，如何评价这个举动？钢铁行业应该是以兼并的方式来提高产能，而不是继续扩大产能。

答：每个公司都会根据自己的情况决定自己的发展战略。宝钢股份在可以预见的未来会严格控制产能扩大的投资，保护好现金，努力降低成本，争取在行业的冬天为股东创造更多的价值。

2. 钢价不断下行，矿石反而价格企稳，公司如何看待此事？对后市的判断？

答：钢价是影响矿价的一个主要因素，但不是唯一因素。当前钢价也呈现分化走势，前期长材价格反弹也带来本轮矿价反弹。预计后市随着长材价格再度走软，矿价也将结束反弹走势。