

鞍钢股份有限公司

2017年度董事会工作报告

一、业务回顾

本公司以“创新、协调、绿色、开放、共享”五大发展理念为引领，以“抓改革、保生存、促转型、求发展”为主线，优化产能布局、推进升级转型；激发创新活力，汇聚发展合力；以提升企业价值创新能力和综合竞争力为核心目标，向质量、效率、效益型发展方式转变，生产经营各项工作取得了显著成绩。

2017年度，本公司实现营业收入人民币84,310百万元，比上年增加45.66%；利润总额人民币5,480百万元，比上年增加238.27%；归属于本公司股东的净利润为人民币5,605百万元，比上年增加246.84%；每股基本收益为人民币0.775元，比上年增加247.53%。

1、提升规模效益，生产管控能力增强

2017年，公司抓住市场有利时机，优化排产，全力发挥轧线产能，从而提升公司钢材产量规模效益。

报告期内，本集团生产铁2,207.57万吨，比上年增加1.11%；钢2,259.74万吨，比上年增加3.57%；钢材 2,068.01万吨，比上年增加4.14%；销售钢材2,077.86万吨，比上年增加4.19%，实现钢材产销率为100.48%。

2、持续内部挖潜，系统降本效果显著

挖掘全要素内在潜力，构建了12个大项62个课题攻关目标体系，系统降本创效突出。外购能源成本、物流成本持续降低。实施合同能源项目，推动节能技术应用，放行实施节能项目26项，节能效果显著。推进“三提三降”，提废降铁效果明显。

通过将原燃料的采购方式、采购工具、沟通机制的有效结合，实现市场价格再发现，然后通过避峰就谷、择机采购和品种替代、原燃料销售等采购策略，最终实现系统降本的目标。与山西焦煤集团有限责任公司、黑龙江龙煤矿业集团股份有限公司锁定年度长协价，对采购价格起到了平抑作用。

3、优化营销体制，不断拓展销售渠道

加大市场开发力度，挖掘潜在客户。2017年，新开发直供客户129家，直供

比例达到70.2%，同比提高3.77%。全年完成汽车钢、无缝特种设备用钢、鲑鱼圈3,800mm产线船板钢、调质态超高强海工钢、韩国KS标准螺纹钢、日本JIS标准钢材产品、印度BIS标准钢材产品等国内外产品认证60余项，有效推动了公司产品销售渠道的拓展。

优化品种结构，提高行业价差。坚持市场导向，优化品种结构，将营销重点向高附加值产线、重点品种倾斜，品种结构调整成效显著。全流程工艺生产的TWIP1180热卷、QP1400冷轧高强汽车板实现了全球首发；特厚超高强海工钢独家供货“蓝鲸1号”，助力我国可燃冰试采成功；铁路车辆耐侯钢实现设计规格全覆盖，动车转向架引领行业发展；成功研制的3,800mm超宽核级双相不锈钢板S32101填补了我国特种钢材短板，达到世界领先水平；高强LX86B帘线钢产品质量比肩浦项同类产品；新型无取向硅钢出口欧洲市场。实现了对北京新机场、中俄东线、国电荒沟抽水蓄能电站等重点工程项目的供货。

创新产销模式，提升汽车钢供货能力。由按即期合同订单组织生产向按优化预期合同订单组织生产转变，积极跟踪了解客户产量计划，科学分析并准确把握各重点汽车生产企业的产品需求状况，合理引导各区域汽车钢销售工作。全年实现汽车钢销量147万吨，较上年增长约17%，远远高于2017年中国汽车行业的增幅3%，创历史最高水平。2017年，公司被评为中国钢铁产业链汽车板优秀制造商AAA级企业。

把握“一带一路”战略发展机遇，大力开拓国际市场，推进出口调品，全年公司钢材出口结算量175万吨。

4、加强信息化管理，推进“两化”融合

2017年，公司以信息化和工业化“两化”融合为主线，以企业转型升级发展为契机，重点围绕信息化规划、信息化建设、信息系统运维、两化融合管理体系等方面，有序开展了信息化管控工作，推动企业的技术创新和管理创新。一是全面开展以数字化、智能化为目标的自动化、信息化顶层设计，深入推进“两化”融合，深化智能装备、智能工厂、大数据和工业互联网应用，整体提升公司智能制造能力达到国内先进水平。二是持续完善“两化”融合管理体系，精心组织开展了具体贯标示范企业申报工作。2017年，公司入选国家工信部正式公布的“两化”融合管理体系贯标示范企业，使公司成为全国首批50家贯标示范企业之一。

5、加强资金风险管理，提升风险防控能力

拓展融资渠道，规避资金风险。有计划地调整有偿负债规模；积极推进金融机构与鞍钢财务公司票据互认；进一步加强子公司资金集中管理，闲置资金按时归集；及时偿还利率较高的债务融资工具；开展票据池业务，充分利用存量票据，获取低成本质押贷款；持续开展进口贸易融资业务；积极有序地推进发行H股可转换公司债券项目。

提高存货周转率，降低库存控风险。坚持低库存运行，最大限度降低高价物料库存，分析库存结构，制定压库措施，在保证生产需求的前提下，进一步降低资金占用。

6、加强科研创新，提升产品竞争力

2017年度，公司以技术、工艺创新为核心，以产品全覆盖为目标，以科技管理创新系统为保障，加快高品质、高附加值、市场引领作用强的产品和明显提升工艺质量技术开发步伐。

“新一代铁路车辆用耐蚀钢全流程关键技术创新及应用”等4项科技成果，其中2项被鉴定为国际领先水平，2项被鉴定为国际先进水平。公司EDC工艺热轧盘条、钢帘线用盘条、热轧酸洗板、油缸用热轧无缝钢管4项产品荣获冶金产品实物质量“金杯奖”。“新一代控轧控冷技术及应用”获得国家科技进步二等奖；“超大型集装箱船用钢全流程关键技术创新及应用”等4项成果获冶金科学技术奖；“转炉流程生产高合金洁净钢关键技术及集成和产业化”等7项成果获2017年度辽宁省科技进步奖；“鞍钢冶金粉尘再资源化清洁利用集成冶炼技术研究与应用”等18个项目获鞍山市科技进步奖。国家科技部新产品项目“三代核电反应堆安全壳用钢”通过了结题验收。“高端技术装备用特厚特宽钢板制造关键技术研发”等2个集团重大项目通过了结题验收。

加快提升科技创新能力，促进产学研用深度融合。公司通过与中科院金属所、钢研总院、辽科大等单位签订战略合作协议等方式，进行了100多项成果对接，达成合作意向50多项，签订技术开发合同13项，签订技术服务合同48项。

7、强化过程管理，推进绿色发展模式

强化环境过程管控，加大环境治理投入。公司坚持绿色发展理念，一方面加强现有环保设施管理，确保环保设施稳定高效运行，从源头减少污染；另一方面，

采用更为先进的环保技术，加大环保设施改造力度，改造项目完成后将大大降低污染物排放量。2017年，鞍钢股份鲅鱼圈分公司入选工信部发布的首批绿色制造示范工厂名单。

环境管理体系持续改进，环境因素得到有效控制。环保指标、监管、责任三位一体环境监管机制愈加完善，环保管控能力进一步加强。2017年度，公司重大环境污染事故为零，环保“三同时”执行率100%，环境空气质量持续改进。

二、经营情况

1、主营业务情况

(1) 营业收入构成

金额单位：人民币百万元

	2017年		2016年		同比增减 (%)
	金额	占营业收入比重 (%)	金额	占营业收入比重 (%)	
营业收入合计	84,310	100	57,882	100	45.66
分行业					
钢压延加工业	84,000	99.63	57,742	99.76	45.47
其他	310	0.37	140	0.24	121.43
分产品					
钢材产品	77,693	92.15	53,396	92.25	45.50
其他	6,617	7.85	4,486	7.75	47.50
分地区					
中国境内	77,837	92.32	52,435	90.59	48.44
出口	6,473	7.68	5,447	9.41	18.84

(2) 占公司营业收入或营业利润10%以上的行业、产品或地区情况

金额单位：人民币百万元

	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年同期增减 (%)	营业成本比上年同期增减 (%)	毛利率比上年同期增减 (个百分点)
分行业						
钢压延加工业	84,000	72,428	13.78	45.47	44.70	0.47
分产品						

热轧薄板系列产品	23,322	19,409	16.78	30.01	27.81	1.44
冷轧薄板系列产品	30,579	25,186	17.64	46.82	44.71	1.20
中厚板	12,263	11,380	7.20	56.74	57.60	-0.51
分地区						
中国境内	77,527	66,370	14.39	48.25	47.56	0.40
出口	6,473	6,058	6.41	18.84	19.35	-0.40

(3) 营业成本构成

金额单位：人民币百万元

行业分类	项目	2017年		2016年		占营业成本比重同比增减(百分点)
		金额	占营业成本比重(%)	金额	占营业成本比重(%)	
钢压延加工业	原燃材料	58,500	80.77	36,575	73.07	7.7
	其他	13,928	19.23	13,480	26.93	-7.7
	合计	72,428	100	50,055	100	-

(4) 报告期内公司合并范围变动情况

本公司本年度减少一家子公司：本公司子公司长春钢加本年度吸收合并了本公司子公司长春拼焊板，合并后长春拼焊板予以注销。

截至2017年12月31日，本公司纳入合并范围的子公司共18家。

(5) 主要销售客户和主要供应商的情况

本公司主要销售客户情况

前五名客户合计销售金额（人民币百万元）	19,992
前五名客户合计销售金额占年度销售总额的比例（%）	23.80
前五名客户合计销售额中关联方销售额占年度销售总额的比例（%）	20.56

公司前五大客户情况

序号	客户名称	销售额 (人民币百万元)	占年度销售总额比例 (%)
1	A客户	5,214	6.21
2	B客户	4,620	5.50
3	C客户	4,346	5.17
4	D客户	3,094	3.68

5	E客户	2,718	3.24
	合计	19,992	23.80

主要客户其他情况说明：前五名客户存在受同一母公司控制的公司。

本公司主要供应商的情况

前五名供应商合计采购金额（人民币百万元）	30,438
前五名供应商合计采购金额占年度采购总额的比例（%）	49.54
前五名供应商合计采购额中关联方采购额占年度采购总额的比例（%）	38.02

公司前五名供应商的情况

序号	供应商名称	不含税采购额 （人民币百万元）	占年度采购总额比例 （%）
1	A供应商	14,086	22.93
2	B供应商	6,060	9.86
3	C供应商	3,562	5.80
4	D供应商	3,216	5.23
5	E供应商	3,514	5.72
	合计	30,438	49.54

主要供应商其他情况说明：前五名供应商存在受同一母公司控制的公司。

2017年度，除公司2017年度报告所披露者外，概无任何董事或监事，其联系人士或任何股东（据董事会所知持有5%或以上本公司之股份）在本公司前五大供应商或前五大客户中占有权益。

三、利润分配预案

经过瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）审计确认，按《中国企业会计准则》，2017年度本公司实现归属于上市公司股东的净利润为人民币5,605百万元，2017年年末本公司可供股东分配的利润为人民币7,604百万元。董事会建议，公司2017年度以现金分红的方式向公司全体股东分配可供分配利润人民币1,682百万元，约占当年实现归属于上市公司股东的净利润比例为30%。据此，以目前总股本7,234,807,847股计算，预计2017年度每股派发现金红利人民币0.232元（含税）。若截至2017年度分红派息股权登记日公司总股本发生变化，则向公司全体股东分配可供分配利润总额不变，以分红派息股权登记日公司总股本为基数，调整每股现金分红。方案实施后，可供分配利润剩余人民币5,922百万元。此项预案尚须

提交2017年度股东大会审议。

四、主要控股参股公司分析

- 1、主要子公司及对公司净利润影响达10%以上的参股公司情况
报告期内，无主要子公司及对公司净利润影响达10%以上的情况。
- 2、报告期内取得和处置子公司的情况

公司名称	报告期内取得和处置子公司的目的	报告期内取得和处置子公司的方式	对整体生产和业绩的影响
长春拼焊板	为提高管理效率、降低经营成本、提高市场竞争力	吸收合并	无影响

五、董事会履职情况

- 1、董事会构成及履职情况

截至报告期末，本公司董事会共六人组成，其中董事长一人，其他执行董事二人，独立非执行董事三人。本公司独立非执行董事占本董事会成员人数的三分之一以上。

本公司董事会下设四个专门委员会，各专门委员会成员全部由董事组成，其中审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会中独立非执行董事占多数并担任召集人，审计委员会中至少有一名独立非执行董事是会计专业人士。各专门委员会对董事会负责，各专门委员会的提案提交董事会审查决定。2017年度，本公司董事成员及会议出席率情况如下：

姓名	董事会职务	董事会会议出席次数(其中委托出席次数)/出席率	股东大会会议出席次数/出席率
王义栋	董事长	15 (0) / 100%	2/100%
李忠武	原执行董事	15 (0) / 100%	2/100%
张景凡	原执行董事	15 (0) / 100%	2/100%
吴大军	独立非执行董事	15 (0) / 100%	0/0%
马卫国	独立非执行董事	15 (1) / 100%	1/50%
罗玉成	独立非执行董事	15 (1) / 100%	0/0%
姚林	原董事长	12 (0) / 100%	2/100%

2017年度，本公司董事会共召开董事会会议15次。

- 2、董事会下属专门委员构成及履职情况

本公司董事会下设四个专门委员会，各专门委员会成员全部由董事组成，其中审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会中独立非执行董事占多数并担任

召集人，审计委员会中至少有一名独立非执行董事是会计专业人士。各专门委员会对董事会负责，各专门委员会的提案提交董事会审查决定。

(1) 薪酬与考核委员会

2017年度，本公司薪酬与考核委员会成员及会议出席率情况：

姓名	委员会职务	会议出席率
马卫国	召集人	100%
王义栋	成员	-
吴大军	成员	100%
罗玉成	成员	100%
姚林	原成员	100%
李忠武	原成员	100%

2017年度，本公司薪酬与考核委员会召开会议一次，主要对本公司董事、高级管理人员2016年度业绩进行考核，审查董事、高级管理人员的2016年度薪酬，并提交董事会审议。

(2) 提名委员会

2017年度，本公司提名委员会成员及会议出席率情况：

姓名	委员会职务	会议出席率
吴大军	召集人	100%
王义栋	成员	-
马卫国	成员	100%
罗玉成	成员	100%
姚林	原成员	100%
张景凡	原成员	100%

2017年度，本公司提名委员会召开会议两次，主要是根据所需人才的素质要求及相关法规、公司章程等的要求提名本公司副总经理、董事会秘书等，并提交董事会审议。

(3) 审计委员会

2017年度，本公司审计委员会成员及会议出席率情况：

姓名	委员会职务	会议出席率
罗玉成	召集人	100%
马卫国	成员	100%
吴大军	成员	100%

本公司审计委员会根据联交所上市规则的《企业管治守则》第C.2.2条的最新要求，对公司内部监控制度及报告进行审阅，包括考虑公司在会计及财务汇报职能方面的资源、员工资历及经验是否足够，以及员工所接受的培训课程及有关

预算是否充足。并将审阅后的内部监控报告提交公司董事会审议。

2017年度，本公司审计委员会召开会议五次，主要对本公司季度、半年度、年度财务报告及本公司季度报告、半年度报告、年度报告中财务信息进行审核，审查本公司的内控制度，提名公司2017年度审计师等。

本公司审计委员会已联同管理层审查本公司所采纳的会计政策，并就审计、内部监控及财务报表等事宜（包括审阅截至2017年12月31日止年度的经审计财务报表）进行磋商。

根据中国证监会及深圳证券交易所的相关规定，本公司审计委员会勤勉尽责，并对履职情况汇总如下：

对《2017年度财务报告》的审阅意见

公司2017年度财务报告的编制符合《企业会计准则》的要求，各项支出合理，收入、费用和利润的确认真实、准确，有关提留符合法律、法规和有关制度规定，真实、准确、完整地反映了公司的财务状况、经营成果和现金流量情况，同意提交公司董事会审议。

对2017年度会计师事务所审计工作的意见

瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）在对公司2017年度会计报表审计过程中能够按照中国大陆及香港有关法律法规履行其职责，遵守会计师事务所的职业道德规范，客观、公正的对公司会计报表发表了意见，使公司较好地满足了境内外监管机构的要求。

对《2017年内部控制自我评价报告》的审阅意见

报告期内公司对纳入《2017年内部控制自我评价报告》评价范围的业务与事项均已建立了内部控制，并得以有效执行，达到了公司内部控制的目标，不存在重大缺陷。公司会计人员均取得了会计从业资格证书，并在充足的培训预算下每年按照《教育培训管理办法》接受了后续培训。

六、新年度发展规划

1、行业格局和发展趋势

2018年，是全面贯彻落实党的十九大精神的开局之年，是公司全面落实发展战略、推进产业布局实施的关键之年。面对新形势、新任务，公司将优化产业结构，加快转型升级，推进高质量发展。2018年形势依然复杂，困难与机遇并存。

从宏观形势看，2018年宏观形势总体向好，但仍有较大变数。从世界经济看，全球经济进入复苏换挡的关键阶段，新兴市场将引领“换挡提速”，特别是中国因素在世界经济增长中日益重要。从国内经济看，我国经济仍保持稳中向好的发展态势，经济发展方式从规模速度型向质量效益型转变，经济结构从增量扩能向存量优化转变，经济发展从传统增长动能向高质量发展的新动能转换。从钢铁行业看，国民经济对钢铁行业的需求将向更高质量、更高性能、更优服务转变，钢铁企业要抓住历史机遇期，推动企业发展向质量变革、效率变革、动力变革迈进。

从不利因素看，一是钢铁产能过剩局面未能完全扭转。2017年，产能过剩矛盾有效缓解，钢铁企业普遍盈利增长，但钢铁产能过剩的基本面没有根本改变。二是企业成本压力持续加大。2017年，虽然市场环境宽松度处于近年来最好水平，但随着劳动力成本持续升高，环保压力持续增大，下游产业结构持续调整，大宗原燃料持续波动，将大幅增加生产运营成本。三是贸易壁垒导致出口难度加大。随着国际贸易保护主义抬头，钢铁企业将面临越来越多的国际贸易争端，给钢材出口带来诸多不利影响。

从有利因素看，一是国有及国有控股企业迎来了做强做优做大的发展机遇。党的十九大提出了“深化国有企业改革，发展混合所有制经济，培育具有全球竞争力的世界一流企业”的目标，这为钢铁行业的发展提供了难得的机遇，必将促进企业加快产业升级，不断向行业价值链高端迈进。二是落实“三个推进”为企业发展指明了方向。习近平总书记提出的“三个推进”给辽宁实体经济振兴发展指明了方向，也为我们变革创新、转型升级提出了更高的发展要求。三是契约化管理的持续深化将充分释放发展活力。公司全面推进契约化管理，将极大地调动全体员工的积极性、主动性，激发新动力，焕发新生机。

2、公司发展战略

贯彻“五大发展理念”，统筹推进“改革引领、创新驱动、质量升级、智能制造、绿色发展”一体化工作布局，落实产业发展规划，做精做强钢铁产业，协调发展相关产业，实现企业振兴发展。

(1) 做精做强钢铁产业。以党的十九大提出的“培育具有全球竞争力的世界一流企业”为契机，全面提升钢铁主业竞争力。把准战略方向。围绕“总量、产品、产线”，着力推进钢铁主业发展规划落地，明确产线分工、精准产品定位、实施

流程再造、加快装备升级，具有卓越的竞争优势和发展能力。推进质量升级。打造汽车、造船和海洋工程、铁路、桥梁等十大产品系列，制造高质量、高技术含量、高附加值的钢铁产品，扎实推进精品发展，扩大钢铁主业品牌影响力、市场竞争力，巩固和提升行业地位。抓好重点项目。聚焦提质调品、绿色生产、智能制造等关键领域，加快推进重点投资项目。

(2) 协调发展相关产业。以充分发挥钢铁产业的链条资源和平台优势为出发点，在做精、做强钢铁产业的同时，重点发展相关产业。发展化学科技产业。着力开发延伸产业链的新技术，以投资、并购、战略合作等多种形式，延伸发展沥青、煤气下游产业，提升价值创造能力。发展能源产业。围绕“城市能源供应商、新能源产业引领者”的定位，统筹三地资源，构建最具竞争力的气体能源产业生产营销平台。发展汽车零部件产业。延伸产业链，创造价值链，使钢材产品与用户更紧密结合，实现由“生产商向综合服务商”的转变。

3、2018年度经营方针

2018年，公司将牢牢把握发展这个第一要务，紧紧抓住“效率、质量、变革”三个关键要素，聚集“七个强化”，构建“七个新格局”。

- (1) 强化思想武装，构建振兴发展新格局。
- (2) 强化战略定位，构建主业与相关产业协调发展新格局。
- (3) 强化效率提升，构建高效管控新格局。
- (4) 强化品牌升级，构建产销研一体化新格局。
- (5) 强化管理提升，构建创新管理新格局。
- (6) 强化人才队伍建设，构建人才强企新格局。
- (7) 强化宗旨意识，构建绿色共享发展新格局。

4、资金需求计划

2018年本集团工程项目及对外投资拟投入资金人民币2,758百万元。

2018年，本集团所需资金来源主要为经营活动产生的现金流入、银行借款等。

5、可能面对的风险

2018年，是公司全面落实发展战略、推进产业布局实施的关键之年，公司将面临的经营风险和不确定因素仍然很多。为更好适应内外部形势变化，有效防范重大风险事件发生，确保生产经营目标的实现，公司开展了2018年度风险评估工

作，并研究制定风险应对措施。根据评估情况，公司2018年度可能会面对以下重大风险：

1、营销风险

（1）风险描述

钢铁产能过剩基本面没有根本改变，国内供需矛盾仍突出，在市场需求增长有限的情况下，由于产业集中度低、产品同质化程度高，市场竞争将更加激烈，钢材价格难有大的提高。

国外矿山垄断性强，进口铁矿石、煤炭等大宗商品价格下调空间有限，节能、环保和资金成本持续上升，钢铁企业可能仍处于高成本、低盈利的局面。

随着国际贸易保护主义抬头，钢铁企业将面临越来越多的国际贸易争端，给钢材出口带来诸多不利影响。

（2）风险管理解决方案

加强对企业营销活动的各种环境因素分析，监视跟踪发展趋势，调整营销策略以适应环境变化，建立快速响应的运营机制。

深化营销改革，理顺管操分离，重点强化行业、区域营销，完善“1+3+N”销售模式；推进统筹营销、专业营销、经营营销和精准考核；建立有效营销机制，提高市场开拓能力。巩固和提升东北核心销售区域“龙头”地位，增强区域市场主导权。

加强客户服务，提升客户满意度。坚持“质量为本、品牌争优”将创新作为引领发展的第一动力，建立完善以客户体验为导向的科研、质量和营销管理机制，为客户解决难点，增强客户粘性，不断提高盈利能力。

紧随“一带一路”战略，加强钢材出口调品，充分挖掘细分市场及客户需求，大力开拓国际市场。

2、采购风险

（1）风险描述

外部煤炭、焦炭价格长时期高位震荡、原材料价格上涨，内部各单位产量增加等，可能导致原燃材料采购成本高企。预计2018年铁矿石价格波动加大，预判下行趋势较大，可能导致库存短缺或积压，造成生产停滞或资金使用效率降低。

由于连年降采，供应商利润空间已被大幅压缩，导致部分供应商参与投标意

愿降低，流标、弃标比例将会有所增加。

（2）风险管理解决方案

根据市场情况动态灵活调整采购策略，不断提升适应新形势下的采购操控能力。对2018年国内宏观经济及钢铁市场的走势总体震荡向上的走势，继续培育矿石、废钢、煤炭的采购渠道，巩固与现有战略供应商的合作伙伴关系，寻找新的有实力的供应商合作，同时加大付款资金控制，保证原燃料采购工作高效、稳定、可靠运行。

发挥集中采购规模优势，开展战略合作，降低采购成本。对长协、现货、自产、地精和期货贸易资源进行有效组合，有效降低采购成本。根据钢材市场的形势，要推动高性价比物料的使用作为抗击采购风险的重点。

充分利用招投标平台工具的市场公开功能和价格发现功能，抓住市场有利契机实施择机采购。加强公开招标采购力度。

3、环境保护风险

（1）风险描述

新《环保法》、新污染物排放标准等相关法律实行，政府监管和执法愈发严格，对企业环保监管力度和标准提高，社会民众环保意识增强，对企业环保要求进一步提高，钢铁企业面临着巨大的环保压力。

（2）风险管理解决方案

贯彻节约资源和保护环境基本国策，围绕从污染施治后端转变为绿色生产前端，重点推进焦炉脱硫脱硝、炼铁球团烟气治理等项目实施。以绿化厂区、畅通路网、治理扬尘为核心，推进绿色工厂建设，2018年要达到行业先进水平。严格执行新建项目环保“三同时”制度，对未取得环评批复的项目不予开工。

4、投资风险

（1）风险描述

国内外经济形势复杂多变，给企业投资决策实施带来较大不确定性。投资项目尽职调查和可行性论证如果不全面、不深入、不充分，可能导致投资决策质量不高或决策失误。投资项目实施过程如果监管不善、风险监控预警机制不健全，可能导致项目风险变化应对不及时，造成项目不能实现预期收益或投资损失。

（2）风险管理解决方案

依据公司总体战略规划，合理把握投资方向，适当把握战略时机，扩大资源占有、市场布局等项目投资，提高投资收益。及时了解分析国家相关产业政策、宏观经济形势和行业市场变化，为投资决策提供依据。加强年度投资计划审查，按照项目效益大小、产品市场前景决定实施次序，谨慎安排投资，优先支持战略布局、提质调品、节能降本、工艺优化、环保减排、相关产业、信息化及智能化等项目，重点解决制约生产经营的瓶颈问题。强化投资方案论证和实施过程管理，项目前期规范尽职调查和风险评估机制，项目实施过程监控风险变化情况并及时做出动态调整和应对，确保投资项目达到预期目标。

七、其他事项

1、董事及监事服务合约

本公司第七届董事会成员及第七届监事会成员分别与本公司订立服务合约，合约自2016年6月8日起至2019年公司召开的股东大会选举下一届董事或监事后止，第七届董事会董事和第七届监事会监事任期均为三年。董事及监事概无与本公司订立本公司于一年内终止而须作出赔偿（法定赔偿除外）的任何服务合约。

2、购买、出售及赎回上市股份

本报告期内，本公司或其任何附属公司并无购买、出售或赎回其任何证券。

3、优先购买权

根据本公司之章程或中国法律，并无规定本公司需对现有的股东按其持股比例给予优先购买新股之权利。

4、董事及监事之合约权益

2017年度内概无任何董事及监事于本公司、控股公司或控股公司的附属公司所订立的合约之中拥有任何重大权益。

5、董事于竞争业务中的权益

概无董事及彼等各自的联系人（定义同香港联交所证券上市规则之定义）于任何与本公司或控股公司或其任何子公司业务构成或可能构成竞争业务的业务中拥有任何权益。

6、香港联交所证券上市规则第十三章披露

董事确认于二零一七年并无发生任何事项而须根据香港联交所证券上市规则第13.13至13.19条遵守有关披露规定。本公司控股股东之股份未有因借贷、担

保或其他支持本公司履行义务之事项而抵押，本公司亦未签署任何造成控股股东发行任何具体义务之借款协议。

7、足够公众持股量

根据本公司从公开途径所得之资料及据董事于公司2017年度报告刊发前最可行日期所知，本公司于年内一直维持上市规则所规定的足够公众持股量。

8、固定资产

年内固定资产之变动情况已载于公司《2017年度审计报告》。

9、经营业绩

本公司截至2017年12月31日止年度的业绩及当日的财务状况已载于公司《2017年度审计报告》。

10、股本

年内股本之变动情况已载于公司《2017年度审计报告》。

11、储备

储备变动情况已载于公司《2017年度审计报告》。

12、职工退休金计划

有关本公司职工退休金计划之详情载于公司《2017年度审计报告》。

13、持续性关联交易

年内本公司持续性关联交易详情已载于公司《2017年度审计报告》。

14、审计师

二零一七年度内，瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）获聘为本公司的审计师。

鞍钢股份有限公司

董事会

2018年3月26日