

本次股票发行后拟在创业板市场上市，该市场具有较高的投资风险。创业板公司具有业绩不稳定、经营风险高、退市风险大等特点，投资者面临较大的市场风险。投资者应充分了解创业板市场的投资风险及本公司所披露的风险因素，审慎做出投资决定。

上海钢联电子商务股份有限公司

[上海张江高科技园区郭守敬路 498 号

浦东软件园 14 幢 22301-1034 座]



首次公开发行股票并在创业板上市

招股说明书

（申报稿）

声 明

公司本次公开发行股票申请尚未得到中国证券监督管理委员会核准。本招股说明书（申报稿）不具有据以发行股票的法律效力，仅供预先披露之用。投资者应当以正式公告的招股说明书全文作为做出投资决定的依据。

保荐人（主承销商）



宏源证券股份有限公司
HONGYUAN SECURITIES CO., LTD.

（北京市西城区太平桥大街 19 号）

本次发行概况

发行股票类型	境内上市人民币普通股（A股）
发行股数	10,000,000 股
每股面值	人民币 1.00 元
每股发行价格	元
预计发行日期	年 月 日
拟上市地	深圳证券交易所（创业板）
发行后总股本	40,000,000 股
本次发行前股东所持股份的流通限制以及自愿锁定的承诺	本公司控股股东上海兴业投资发展有限公司，及持有本公司 1%及以上股份并在公司任职的自然人股东朱军红、贾良群、刘跃武、虞瑞泰、毛杰、缪婧晶和朱宇彤承诺：自股份公司股票在证券交易所上市交易之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理其直接和间接持有的股份公司股份，也不由股份公司收购该部分股份。 公司其他自然人股东承诺，自股份公司股票在证券交易所上市交易之日起 12 个月内，不转让或者委托他人管理其已直接和间接持有的股份公司股份，也不由股份公司收购该部分股份。 公司自然人股东中，朱军红、贾良群、刘跃武、虞瑞泰、缪婧晶、毛杰、夏晓坤、王世闻、陈卫斌作为股份公司董事、监事或高级管理人员承诺：自上述股份锁定期满后，在其任职期间每年转让的股份数量不超过其所持公司股份总数的百分之二十五，离职后半年内不转让其所持的公司股份。 与持有本公司 1%及以上股份并在公司任职的自然人存在亲属关系的自然人股东郝萌萌（朱军红弟媳）、虞康（虞瑞泰儿子）、徐玉玲（毛杰配偶）分别承诺：自股份公司股票在证券交易所上市交易之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的股份公司股份，也不由股份公司收购该部分股份。 与公司董事、监事和高级管理人员存在亲属关系的自然人股东郝萌萌（朱军红弟媳）、虞康（虞瑞泰儿子）、徐玉玲（毛杰配偶）、李凌云（夏晓坤配偶）分别承诺：自上述股份锁定期满后，分别在朱军红、虞瑞泰、毛杰、夏晓坤任职期间每年转让的股份数量不超过其所持公司股份总数的百分之二十五，分别在朱军红、虞瑞泰、毛杰、夏晓坤离职后半年内不转让其所持的公司股份。
保荐人（主承销商）	宏源证券股份有限公司
招股说明书签署日期	2011 年 4 月 6 日

发行人声明

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证招股说明书中财务会计报告真实、完整。

中国证监会、其他政府机关对本次发行所做的任何决定或意见，均不表明其对本发行人股票的价值或投资者收益做出实质性判断或保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，股票依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责，由此变化引致的投资风险，由投资者自行负责。

重大事项提示

一、本次发行前的公司股东关于其所持股份锁定期的承诺

本公司控股股东上海兴业投资发展有限公司，及持有本公司 1%及以上股份并在公司任职的自然人股东朱军红、贾良群、刘跃武、虞瑞泰、毛杰、缪婧晶和朱宇彤承诺：自股份公司股票在证券交易所上市交易之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理其直接和间接持有的股份公司股份，也不由股份公司收购该部分股份。

公司其他自然人股东承诺，自股份公司股票在证券交易所上市交易之日起 12 个月内，不转让或者委托他人管理其已直接和间接持有的股份公司股份，也不由股份公司收购该部分股份。

公司自然人股东中，朱军红、贾良群、刘跃武、虞瑞泰、缪婧晶、毛杰、夏晓坤、王世闻、陈卫斌作为股份公司董事、监事或高级管理人员承诺：自上述股份锁定期满后，在其任职期间每年转让的股份数量不超过其所持公司股份总数的百分之二十五，离职后半年内不转让其所持的公司股份。

与持有本公司 1%及以上股份并在公司任职的自然人存在亲属关系的自然人股东郝萌萌（朱军红弟媳）、虞康（虞瑞泰儿子）、徐玉玲（毛杰配偶）分别承诺：自股份公司股票在证券交易所上市交易之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的股份公司股份，也不由股份公司收购该部分股份。

与公司董事、监事和高级管理人员存在亲属关系的自然人股东郝萌萌（朱军红弟媳）、虞康（虞瑞泰儿子）、徐玉玲（毛杰配偶）、李凌云（夏晓坤配偶）分别承诺：自上述股份锁定期满后，分别在朱军红、虞瑞泰、毛杰、夏晓坤任职期间每年转让的股份数量不超过其所持公司股份总数的百分之二十五，分别在朱军红、虞瑞泰、毛杰、夏晓坤离职后半年内不转让其所持的公司股份。

二、滚存利润分配方案

根据公司 2011 年第一次临时股东大会审议通过的发行前滚存利润分配方案：在本次发行完成后，为兼顾新老股东的利益，同意由公司新老股东共享本次发行前滚存未分配利润。

三、公司特别提醒投资者注意“风险因素”中的以下风险

（一）互联网行业风险

本公司是一家通过互联网平台从事第三方电子商务的公司，公司所提供的商业信息服务、企业宣传推广服务（网页链接、旺铺等）、商情发布和搜索服务等主要通过自主开发并运营的互联网平台得以实现。而互联网平台是众多的网站、计算机通过电话线、光纤、电缆、无线通讯等技术手段形成的系统，一旦因网络基础设施故障、网络中断或是网络恶意攻击等因素引起互联网平台发生瘫痪或无法登录等现象，则有可能导致本公司的业务在短期内受到较大的冲击，对公司的正常经营和市场形象造成很大的影响。

另一方面，随着技术的不断进步，互联网平台自身也在不断的发展。随着无线移动网络进入 3G 时代，电信网、无线移动网和广电网之间将逐渐融合，在这一过程中，技术、设备开发商和接入服务、内容服务提供商也可能面临重新融合的局面。本公司作为内容服务提供商，在互联网平台的不断升级过程中也面临着一定的技术升级风险。

（二）钢铁行业风险

本公司致力于向客户提供钢铁行业及与钢铁行业关系密切的能源、矿业和有色金属等行业的市场基础信息和行业深度研究服务，并在此基础上向客户提供企业宣传推广、商情发布和搜索、会务培训服务等。公司的客户主要为钢铁及相关行业企业，如钢铁、焦炭、有色金属、房地产、汽车等行业生产企业和贸易企业，这些企业受钢铁行业发展的影响较大。

目前，我国正处于工业化和城镇化过程中，钢铁行业在较长时期内仍将处于发展和上升阶段。但在我国进入工业化和城镇化的后期，我国的钢铁产量和消费量将进入下降周期，导致钢铁行业企业数量和钢铁交易量减少，这将在一定程度上对本公司的市场容量和业务规模的增长产生不利影响。

（三）竞争风险

互联网具有明显的注意力经济特征，网站的知名度、点击率和类似行业网站的竞争将在很大程度上影响到公司的客户数量和盈利能力。目前，公司在钢材、特钢、炉料、煤焦、不锈钢等钢铁及相关行业领域已经取得了领先的市场

地位，注册会员数量和网页访问量、会员网页链接数目均处于高速增长阶段。但若未来新的综合类网站或其他专业网站改变经营策略而试图进入钢铁及相关行业，则有可能与本公司的业务形成直接竞争；另一方面，公司在现有行业的基础上未来还将逐步扩大矿业、能源、有色金属等大宗商品领域的业务，也将会与这些行业中现有的类似互联网经营企业形成竞争关系。因此，公司存在一定的市场竞争风险。

此外，行业内存在着一定的不规范竞争现象，本公司主要为客户提供行业信息服务、网页链接服务，服务内容主要通过互联网平台提供，易被复制。若本公司为客户提供的信息服务被非法复制，甚至在网络上广泛传播，将会对公司的正常经营和业务拓展产生一定的影响。

（四）商业模式创新风险

通过互联网向各类用户提供多种电子商务服务作为一个新兴和特殊的行业，对该行业中的绝大多数企业而言，计算机技术和互联网平台的应用几乎不存在技术垄断障碍，企业间的竞争最终落在了网站商业模式的竞争上，挖掘新的收入来源、创新技术应用、创造独特的商业模式将有利于公司迅速获得市场认同并占领市场，从而获得丰厚的市场回报。

公司目前营业收入主要来源于向收费注册会员提供信息服务形成的收入和向钢铁及相关行业内企业提供网页链接服务形成的收入，会员数量的增长速度和钢铁及相关行业企业选择本公司增值服务的规模将对公司的发展速度产生较大影响。未来不断对公司商业模式进行调整和创新将是公司盈利能力持续增长的重要保证。但另一方面，商业模式的创新本身也具有很大的不确定性，如果公司创新的盈利模式得不到市场的认同或是失败将在很大程度上影响公司未来的成长速度。

（五）成长性风险

本公司成立于 2000 年，至今运营仅 10 年；公司定位于互联网行业，所处商业环境和技术手段时刻处于变化升级的过程中；公司的目标市场是钢铁及相关行业的信息服务和增值服务，没有成功先例可以学习；公司的管理团队总体上年轻，尚无成功运作大型互联网公司的经验，总体上，公司依然属于创业型企业，依然处于成长期。因此，本公司面临成长性风险。

目 录

发行人声明	2
重大事项提示	3
一、本次发行前的公司股东关于其所持股份锁定期的承诺	3
二、滚存利润分配方案	3
三、公司特别提醒投资者注意“风险因素”中的以下风险	4
第一节 释义	10
第二节 概览	15
一、发行人基本情况	15
二、控股股东及实际控制人简介	16
三、发行人主要财务数据及财务指标	17
四、本次发行情况	19
五、募集资金主要用途	19
六、公司核心竞争优势	20
第三节 本次发行概况	24
一、发行人基本情况	24
二、本次发行的基本情况	24
三、本次发行的有关机构	25
四、发行人与有关中介机构关系的说明	27
五、与本次发行上市有关的重要日期	27
第四节 风险因素	28
一、互联网行业风险	28
二、钢铁行业风险	28
三、竞争风险	29
四、商业模式创新风险	29
五、成长性风险	30
六、系统、数据安全风险	30
七、骨干员工流失的风险	30
八、知识产权风险	30
九、技术开发风险和技术人员流失风险	31
十、劳动力成本上升的风险	31
十一、募集资金投资项目导致净资产收益率下降的风险	32
十二、政策风险和法律风险	32
十三、实际控制人风险	32
十四、规模扩张的管理风险	33
十五、募集资金投资项目风险	33
第五节 发行人基本情况	34
一、发行人基本情况	34

二、发行人历史沿革及改制重组情况	34
三、发行人重组情况	37
四、发行人组织结构	38
五、发行人子公司的情况	40
六、发行人主要股东、实际控制人及其控制的企业情况	64
七、发行人股本情况	72
八、发行人内部职工股及股东间接持股情况	75
九、发行人员工及社会保障情况	76
十、实际控制人、主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员的重要承诺	81
第六节 业务与技术	84
一、主营业务及变化情况	84
二、行业主管部门、行业监管体制、行业主要法律法规及政策	84
三、行业基本情况	86
四、行业进入壁垒	103
五、行业发展的有利和不利因素	105
六、市场竞争情况	109
七、公司主要服务的基本情况介绍	127
八、公司主要服务项目的具体情况介绍	132
九、公司的收费方式、销售模式和业务流程图	139
十、业务模式创新性及持续创新机制	146
十一、主要产品或服务的规模	151
十二、营业收入构成及主要客户	151
十三、成本构成及主要供应商	152
十四、产品和服务的质量控制情况	152
十五、与公司业务有关的主要固定资产和无形资产	153
十六、公司拥有的行政许可资格	158
十七、核心技术来源及成熟程度	163
十八、公司技术开发和技术储备	164
第七节 同业竞争和关联交易	167
一、同业竞争	167
二、关联方及关联关系	172
三、关联交易情况及其对公司财务状况和经营成果的影响	177
四、对关联交易决策权力和程序的制度安排	181
五、减少关联交易的措施	185
第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员	187
一、发行人董事、监事、高级管理人员与其他核心人员简介	187
二、发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员 2010 年度收入情况	191
三、发行人董事、监事、高级管理人员和其他核心人员及其近亲属报告期内持有发行人股份情况	191
四、发行人董事、监事、高级管理人员和其他核心人员的其他对外投资情况	193
五、发行人董事、监事、高级管理人员和其他核心人员的兼职情况	194
六、发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间的亲属关系	194
七、发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的协议	195

八、发行人董事、监事、高级管理人员任职资格	195
九、发行人董事、监事、高级管理人员的承诺	195
十、发行人董事、监事、高级管理人员近三年的变动情况	195
第九节 公司治理结构	197
一、关于股东大会制度	197
二、关于董事会制度	200
三、监事会制度的建立健全及运行情况	204
四、独立董事制度的建立健全及运行情况	205
五、董事会秘书的职责	206
六、审计委员会的情况	207
七、发行人近三年违法违规为情况	209
八、发行人近三年资金占用和对外担保的情况	209
九、发行人内部控制制度的情况	209
十、对外投资、担保制度	210
十一、投资者权益保护制度	211
第十节 财务会计信息与管理层分析	213
一、发行人近三年财务报表	213
二、财务报表的编制基础及合并会计报表的合并范围和变化情况	223
三、审计意见	224
四、公司当前主要会计政策和会计估计	225
五、公司主要税种税率、享受的主要财政税收优惠政策与纳税情况	239
六、分部信息	240
七、最近一年收购兼并情况	241
八、经会计师核验的非经常性损益明细表及对经营成果的影响	241
九、发行人主要财务指标	245
十、盈利预测	246
十一、资产评估情况	246
十二、发行人设立以后历次资本变化的验资情况以及设立时发起人投入资产的计量属性	247
十三、报告期内或有事项、期后事项及其他重要事项	248
十四、发行人财务状况分析	249
十五、盈利能力分析	274
十六、现金流量分析	304
十七、财务状况和盈利能力的主要影响因素和趋势分析	308
十八、股利分配	309
十九、发行前滚存利润的分配安排及已履行的决策程序	311
第十一节 募集资金运用	312
一、募集资金使用计划	312
二、本次募集资金投资项目与现有业务的关系	313
三、募集资金项目投资前景及可行性分析	314
四、本次募集资金运用对公司的影响	330
第十二节 未来发展与规划	332
一、公司战略发展目标	332

二、未来三年的具体发展目标与规划	332
三、募集资金运用与公司未来发展及在增强成长性方面的情况	334
四、发展规划和发展目标所依据的假设条件、主要困难	334
五、业务发展目标与现有业务之间的关系	335
第十三节 其他重要事项	336
一、重大合同	336
二、对外担保情况	339
三、诉讼及仲裁事项	339
四、发行人的控股股东、实际控制人不存在重大违法情况	339
五、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员涉及刑事诉讼的情况	339
第十四节 有关声明	340
一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明	340
二、保荐人（主承销商）声明	342
三、发行人律师声明	343
四、会计师事务所声明	344
五、资产评估机构声明	345
六、验资机构声明	346
第十五节 附 件	347
附件目录:	347

第一节 释义

本招股说明书中，除非文章另有所指，否则下列简称具有如下特定意义：

发行人、股份公司、公司、本公司、上海钢联	指	上海钢联电子商务股份有限公司。
钢联有限公司	指	上海钢联电子商务有限公司，本公司前身。
北京钢联	指	北京钢联麦迪电子商务有限公司。
无锡钢联	指	无锡钢联电子商务有限公司。
上海钢银	指	上海钢银电子商务有限公司。
上海博扬	指	上海博扬广告有限公司。
钢联电子交易	指	上海钢联钢铁电子交易中心有限公司
金冈联	指	上海金冈联文化传播有限公司
上海升扬	指	上海升扬文化传播有限公司
郑州钢联	指	郑州钢联电子商务有限公司
成都钢联	指	成都钢联电子商务有限公司
西安钢联	指	西安钢联电子商务有限公司
中金钢铁	指	上海中金钢铁电子交易中心有限公司
兴业投资	指	上海兴业投资发展有限公司，本公司控股股东，持有本公司 52.92%的股份。
广信科技	指	上海广信科技发展有限公司，持有本公司控股股东兴业投资 90%的权益。
复星高新	指	上海复星高新技术发展有限公司，持有本公司控股股东兴业投资 10%的权益。
九维创智	指	北京九维创智咨询有限公司
南京锡钢	指	南京锡钢钢管销售有限公司
闽钢工贸	指	上海闽冶钢铁工贸有限公司，钢联有限公司成立时的股东，后将所持股权全部出让。
复星集团	指	上海复星高科技（集团）有限公司，公司实际控制人控制的主要公司。

复星文化	指	上海复星文化发展广告有限公司
实际控制人	指	郭广昌先生
宝山钢材	指	上海宝山钢材交易市场管理有限公司
钢联发展	指	上海钢联投资发展有限公司
上海钢领	指	上海钢领企业管理有限公司
上海林通	指	上海林通投资管理有限公司
宝杉投资	指	上海宝杉投资管理有限公司
万舜实业	指	上海万舜实业投资有限公司
嘉弘投资	指	上海嘉弘投资发展有限公司
“我的钢铁”网	指	指网址为 www.mysteel.com 的互联网站。
“搜搜钢”网	指	指网址为 www.sososteel.com 的互联网站。
“我的不锈钢”网	指	指网址为 www.mybuxiu.com 的互联网站。
“我的能源”网	指	指网址为 www.mynengyuan.com 的互联网站。
“我的有色”网	指	指网址为 www.myyouse.com 的互联网站。
MySpic	指	由本公司编制的“我的钢铁中国钢材价格指数”。
MyIpic	指	由本公司编制的“我的钢铁中国铁矿价格指数”。
钢铁及相关行业	指	钢铁行业以及与钢铁行业关系密切的能源、矿业、有色金属行业。
会员	指	通过正式注册“我的钢铁”网并同意“我的钢铁”网服务条款而加入“我的钢铁”网的组织或自然人。
CNNIC	指	中国互联网络信息中心（China Internet Network Information Center, CNNIC）是经国家主管部门批准，于 1997 年 6 月 3 日组建的管理和服务机构，行使国家互联网络信息中心的职责，负责管理维护中国互联网地址系统，引领中国互联网地址行业发展，权威发布中国互联网统计信息，代表中国参与国际互联网社群。

电子商务	指	电子商务泛指以互联网、手机无线网络、传真、电话、电视、广播等电子手段进行的各种商务活动。
B2B	指	企业与企业之间通过互联网进行产品、服务及信息的交换和销售活动。
B2C	指	企业与消费者之间通过互联网进行产品、服务及信息的交换和销售活动。
C2C	指	消费者与消费者之间通过互联网进行产品、服务及信息的交换和销售活动。
TMT 产业	指	（Technology, Media, Telecommunication）即数字新媒体，是科技、媒体和通信融合产生的新兴行业。TMT 中的 Technology 代表 IT 技术，Media 则代表固定互联网、移动互联网等新媒体，Telecommunication 代表通信。TMT 产业是国内高新技术发展的前沿。
企业供应链	指	企业供应链是围绕核心企业，通过对信息流、物流、资金流的控制，从采购原材料开始，制成中间产品以及最终产品，最后由销售网络把产品送到消费者手中的将供应商、制造商、分销商、零售商，直到最终用户连成一个整体的功能网链结构。它不仅是一条连接供应商到用户的物流链、信息链、资金链，而且是一条增值链，物料在供应链上因加工、包装、运输等过程而增加其价值，给相关企业带来收益。
亿邦动力	指	亿邦动力网是由北京亿商联动国际电子商务有限公司创办、面向中小企业电子商务应用的专业网络媒体，主要为中小企业等提供电子商务资讯、导航和求助服务。
粗钢	指	完成了冶炼过程、未经塑性加工的钢称为粗钢，其形态是液态或铸态固体。
表观消费量	指	产量加上净进口量。计算公式：表观消费量=进口量-出口量+产量。
钢铁消费强度	指	单位 GDP 所使用的钢铁量。
注册收费比	指	注册会员中收费会员数与注册会员总数之间的比例关系。计算公式：注册收费比=收费会员数/注册会员总数。

Alexa	指	Alexa 是一家专门发布网站世界排名的网站。以搜索引擎起家的 Alexa 创建于 1996 年 4 月（美国），目的是让互联网网友在分享虚拟世界资源的同时，更多地参与互联网资源的组织。
ChinaRank 中国网站排名网	指	网址为 www.chinarank.org.cn 的网站，由中国互联网协会主办，国务院新闻办公室网络局、工业和信息化部电信管理局指导，北京中乾网润信息技术有限公司提供技术支持大型网站排名项目。以网站访问流量统计数据为依据适时发布“中国网站排名”。
J2EE	指	J2EE Java2 平台企业版(Java 2 Platform, Enterprise Edition)，是一套不同于传统应用开发的技术架构，包含许多组件，主要可简化且规范应用系统的开发与部署，从而提高可移植性、安全与再用价值。
基于 WEB 的信息构架技术	指	一种在网络、互联网的构架技术，表现为三种形式，即超文本（hypertext）、超媒体（hypermedia）、超文本传输协议（HTTP）。
Flash 及视频优化技术	指	Flash 是由 macromedia 公司推出的交互式矢量图和 Web 动画的标准，由 Adobe 公司收购。网页设计者使用 Flash 创作出既漂亮又可改变尺寸的导航界面以及其他奇特的效果；视频技术指动态图像传输在电信领域被称为视频业务或视讯业务，在计算机界常常称为多媒体通信、流媒体通信等；在本文中 Flash 及视频优化技术指对采用 Flash 和视频制作的内容进行优化达到较好的网络传播效率的技术。
规模以上工业企业	指	规模以上工业企业是指全部国有企业（在工商局的登记注册类型为“110”的企业）和当年产品销售收入 500 万元以上（含）的非国有工业企业。
生意宝	指	浙江网盛生意宝股份有限公司
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
证券交易所	指	公司股票挂牌上市所在证券交易所
宏源证券、保荐人	指	宏源证券股份有限公司
中瑞岳华会计师	指	中瑞岳华会计师事务所有限公司
瑛明律师	指	上海市瑛明律师事务所
上海上会会计师	指	上海上会会计师事务所有限公司
利安达会计师	指	利安达会计师事务所有限责任公司
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》

《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
《公司章程(草案)》	指	《上海钢联电子商务股份有限公司章程（草案）》
《独立董事制度》	指	《上海钢联电子商务股份有限公司独立董事制度》

第二节 概览

本概览仅对招股说明书全文作扼要提示。投资者在做出投资决策前，应认真阅读招股说明书全文。

一、发行人基本情况

公司名称： 上海钢联电子商务股份有限公司

英文名称： Shanghai Ganglian E-Commerce Holdings Co., Ltd.

注册资本： 人民币 3,000 万元

注册地址： 上海张江高科技园区郭守敬路 498 号浦东软件园 14 幢 22301-1034 座

法定代表人： 朱军红

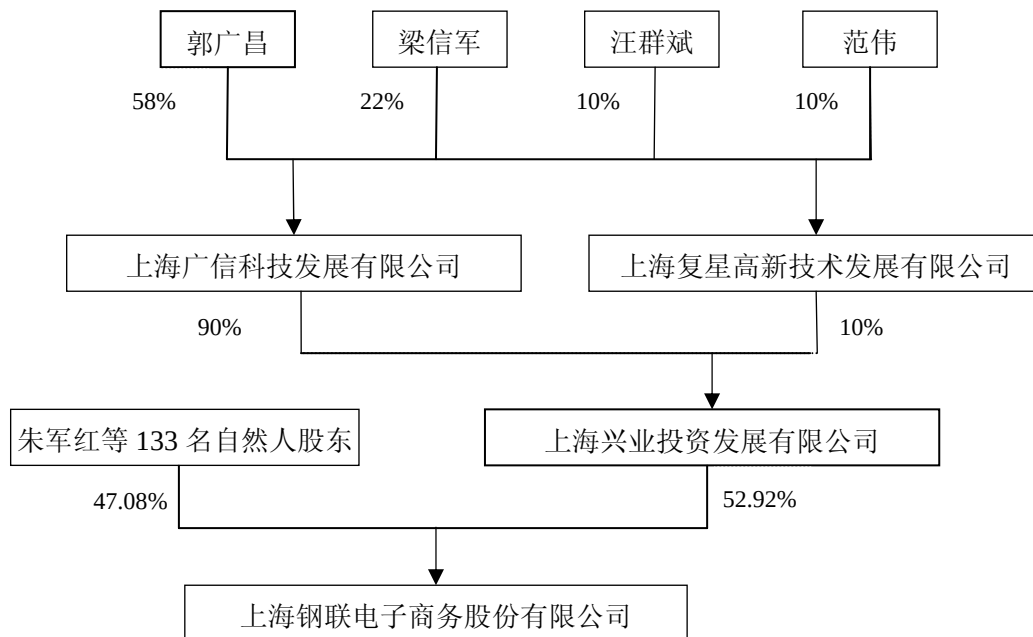
本公司是我国领先的从事钢铁行业及相关行业商业信息及其增值服务的互联网平台综合运营商。公司所运营的“我的钢铁”网是我国钢铁及相关行业商业信息服务页面访问量最大、网站用户量最多、网站访问时间最长的互联网平台。本公司从成立之初即致力于向客户提供钢铁行业及与钢铁行业关系密切的能源、矿业和有色金属等行业的市场基础信息和行业深度研究服务，并在此基础上向客户提供企业宣传推广、商情发布和搜索、会务培训等增值服务。截至 2010 年 12 月 31 日，公司拥有 29.32 万家可有效联系的注册会员，其中注册收费会员 3.23 万家，注册收费比为 11.02%。本公司注册会员数和注册收费比在国内行业垂直类 B2B 网站中均处于领先地位。

本公司前身为上海钢联电子商务有限公司，经 2008 年 1 月钢联有限公司股东会决议和公司创立大会审议通过，上海钢联电子商务有限公司整体变更为上海钢联电子商务股份有限公司。钢联有限公司全体股东同意以 2007 年 12 月 31 日经中瑞岳华会计师“中瑞岳华审字[2008]第 11374 号”《审计报告》确认的公司净资产值 17,726,073.15 元，在扣除留存的盈余公积金 2,250,000.00 元后，按 1: 0.9692 的比例折合 1,500 万股，余额 476,073.15 元计入资本公积。2008 年 3 月 20 日，公司在上海市工商行政管理局办理了工商变更登记，企业法人注册

登记号为：310115000562504。

二、控股股东及实际控制人简介

本公司控股股东为上海兴业投资发展有限公司，实际控制人为郭广昌先生，公司股东及实际控制人之间的股权控制关系如下：



上海兴业投资发展有限公司，成立于 2001 年 2 月 12 日，注册地址为上海市崇明县陈家镇前裕公路 199 号 2 幢 277 室，注册资本 80,000 万元，法定代表人为郭广昌先生，工商登记注册号为 310115000601027，经营范围为实业投资，资产经营（非金融业务），房地产开发、经营，生物制品技术的“四技”服务，及以上相关业务的咨询服务，一般国内贸易，从事货物及技术的进出口（涉及许可经营的凭许可证经营）。截至本招股书签署之日，兴业投资持有本公司 1,587.50 万股股份，占本公司发行前总股本的 52.92%。

上海广信科技发展有限公司，成立于 1992 年 11 月 3 日，注册地址为上海市南汇区康桥镇康士路 17 号 390 室，注册资本 5,000 万元，法定代表人为梁信军先生，工商登记注册号为 3102252031656，经营范围为机电、化学、生物、计算机管理、纺织领域四技服务，资料翻译，提供房产咨询，电器修理，机电产品，电子元器件，计算机及配件，建材，化工产品及其原料（不含危险品）。广信科技持有兴业投资 90% 的权益。

兴业投资、广信科技和复星高新技术是郭广昌先生、梁信军先生、汪群斌先生和范伟先生直接或间接持有全部出资，并主要从事实业投资、股权投资和资产经营业务的公司。郭广昌先生、梁信军先生、汪群斌先生和范伟先生分别持有广信科技、复星高新技术 58%、22%、10%和 10%的权益。郭广昌先生为本公司的实际控制人。

郭广昌先生通过复星国际、广信科技和复星高新技术投资了众多企业，形成了矿业、钢铁、医药、房地产、零售和服务等产业体系。近年来，郭广昌先生及控制企业的投资方向为资源产业、消费金融服务产业以及文化产业。其中，文化产业分为传统媒体行业 and TMT 行业。公司是郭广昌先生投资涉及 TMT 产业的唯一绝对控股的企业，郭广昌先生及其投资团队对公司未来发展定位为：我国最具国际影响力的大宗商品生产、交易、需求数据等市场信息供应商和电子商务服务商，打造三大平台，即：大宗商品资讯平台、大宗商品交易平台和大宗商品研究平台。

公司作为郭广昌先生所投资企业体系的一员，可借助郭广昌先生及其控制企业的影响力提高公司的知名度，提升公司社会地位和市场地位，进一步加快公司的发展步伐。同时，郭广昌先生及其投资团队也将通过其广泛的社会资源为公司提供战略合作和并购的资源与信息，为公司未来的拓展提供良好的发展平台。

本公司股东及实际控制人相关详细情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”部分。

三、发行人主要财务数据及财务指标

根据中瑞岳华会计师出具的“中瑞岳华审字[2011]第 00219 号”《审计报告》，公司主要财务数据及财务指标如下：

（一）合并资产负债表主要数据

单位：万元

项 目	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日
流动资产	8,435.20	6,883.58	4,941.24
非流动资产	8,496.16	5,826.35	5,251.12
资产总计	16,931.35	12,709.93	10,192.37
流动负债	7,041.17	5,444.25	3,280.08

非流动负债	46.05	100.14	1,379.12
负债合计	7,087.23	5,544.39	4,659.20
归属于母公司股东权益合计	9,641.94	6,943.95	5,277.71
股东权益合计	9,844.13	7,165.54	5,533.17

（二）合并利润表主要数据

单位：万元

项 目	2010 年度	2009 年度	2008 年度
营业收入	16,072.75	11,064.89	8,318.46
营业利润	2,724.12	1,808.57	1,454.62
利润总额	3,115.96	2,297.27	1,749.82
净利润	2,678.59	1,932.38	1,387.92
扣除非经常性损益后的净利润	2,367.89	1,423.73	1,136.42
归属于母公司所有者的净利润	2,697.99	1,966.24	1,475.47
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	2,387.29	1,457.59	1,223.96

（三）合并现金流量表主要数据

单位：万元

项 目	2010 年度	2009 年度	2008 年度
经营活动产生的现金流量净额	4,679.53	4,443.76	2,395.34
投资活动产生的现金流量净额	-3,290.11	-1,040.37	-2,302.24
筹资活动产生的现金流量净额	-	-1,706.28	3,368.70
现金及现金等价物净增加额	1,389.41	1,697.11	3,461.80

（四）主要财务指标

主要财务指标	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日
流动比率	1.20	1.26	1.51
速动比率	1.20	1.26	1.51
资产负债率（母公司）	38.38%	40.10%	44.84%
无形资产（扣除土地使用权）占净资产比重	-	-	-
主要财务指标	2010 年	2009 年	2008 年
应收账款周转率（次）	115.10	86.84	71.70
存货周转率（次）	-	-	-
息税折旧摊销前利润（万元）	3,781.67	2,858.08	2,171.41
利息保障倍数（倍）	-	50.40	36.40

每股经营活动的现金流量（元）	1.56	1.48	0.80
每股净现金流量（元）	0.46	0.57	1.15
加权平均净资产收益率	28.79%	24.05%	36.40%
基本每股收益	0.80	0.49	0.62
稀释每股收益	0.80	0.49	0.62

注：上表中涉及股本的指标计算，每股经营指标 2007 年按 1,500 万股计算，2008 年起按 3,000 万股计算。另外，上表所列加权平均净资产收益率、基本每股收益和稀释每股收益均依据扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润计算。

四、本次发行情况

股票种类：	境内上市人民币普通股（A 股）
每股面值：	1.00 元
发行股数：	1,000 万股，占发行后总股本的 25%
发行后总股本：	4,000 万股
发行价格：	通过向询价对象初步询价确定发行价格
发行方式：	网下向询价对象配售与网上资金申购定价发行相结合的方式或证监会认可的其他方式

五、募集资金主要用途

公司本次发行募集资金扣除发行费用后将投资于以下项目：

	项目名称	项目备案意见号	投资总额
1	“我的钢铁网综合平台升级”项目	沪张江园区管备[2009]079 号	7,005.00 万元
2	“Mysteel 大宗商品研究院”项目	沪张江园区管备[2009]078 号	4,964.00 万元
3	与主营业务相关的营运资金项目	-	-

上述项目的资金使用，按照轻重缓急的顺序安排。为抓住市场机遇，公司先以自筹资金开展项目启动工作，并将在募集资金到位后以募集资金置换预先投入的自筹资金。若本次实际募集资金净额（扣除发行费用后）低于上述计划投入项目的募集资金金额，不足部分公司将通过自筹资金解决。

各募集资金投资项目的详细情况参见本招股说明书“第十一节 募集资金运用”部分。

六、公司核心竞争优势

本公司是我国领先的从事钢铁行业及相关行业商业信息及其增值服务的互联网平台综合运营商，通过成功运营我国钢铁及相关行业商业信息服务行业中页面访问量最大、网站用户量最多、网站访问时间最长的互联网平台“我的钢铁”网，公司向广大钢铁行业商业信息用户提供全面、精细、及时、客观的商业信息，培养了钢铁行业最多的注册用户，拥有领先的注册收费比，从而形成了公司在钢铁行业商业信息服务领域的核心竞争力。在此基础上，随着客户需求的精细化和客户来源的广泛化，公司一方面不断挖掘客户需求，在服务内容的精细化方面持续创新，为客户提供宣传推广、商情发布和搜索、会务培训等增值服务；另一方面，公司逐步拓展商业信息类型，采集、加工、发布与钢铁行业密切相关的能源、矿业和有色金属等行业的商业信息，将公司钢铁行业商业信息向全面的大宗商品商业信息拓展。由此，公司持续地创新商业模式、拓展赢利方式，巩固和发展公司的竞争优势，推动公司的主营业务快速发展。

未来，公司将抓住我国钢铁行业及其相关产业的信息化和产业升级契机，坚持立足于钢铁行业，以市场商业信息服务为基础，横向上将服务范围向钢铁上下游行业辐射，同时向与钢铁行业密切相关的矿业、有色金属、能源等大宗商品行业延伸，贯穿整个钢铁产业链的信息服务体系；纵向上坚持行业细化和服务细化，紧跟钢铁产业链的市场变化，主要以互联网为载体为客户提供更精细和更深入的各类电子商务服务。

本公司的核心竞争优势表现在：

（一）信息采集和数据积累

本公司具备钢铁及相关行业商业信息专业的信息采集手段和较高的信息采集水平，具有采集渠道丰富、采集范围广、采集深度深、信息准确度高等优势。公司拥有 682 人的信息采集和客户服务队伍。在信息采集过程中，信息采集人员通过计算机系统严格按照公司规定的样本规则从样本库选取采集对象；并通过公司的呼叫中心每日向 3,000 多家单位，依照标准采集流程直接采集和更新全国 60 多个城市的钢铁等相关产品的最直接的市场交易信息；然后，经过标准化加工和整理后，依照公司规定的格式发布到运营网站，供客户浏览。同时，公司信息采集和客户服务人员还通过电话、邮件、拜访、现场活动等多种形式与 29.32

万家注册会员保持着长期、有效、频繁的沟通，形成了庞大而高效的信息搜集网络。公司平均每天采集的信息覆盖钢铁、能源、矿业、有色金属等行业中的 51 个大类 273 个小类产品的行情信息；2010 年 12 月，公司每个工作日平均发布和更新的行情数量为 4,086 条。

经过长达十年的经营，公司已经积累了大量丰富、精细的钢铁及相关行业数据。在此基础上，公司编制了 MySpic 价格指数（即“我的钢铁中国价格指数”），提供的数据最早可追溯到 1997 年 1 月，为国内外各类钢铁及相关行业生产贸易企业所广泛接受，并为钢铁及相关产业交易提供了连续性、权威性的价格指导。《中国钢铁工业年鉴 2009》中“2008 年全国重点大中型钢铁企业主要产品产量”所列 92 家企业，有 89 家企业或其子公司为公司的客户；而部分钢铁生产商及贸易企业则以“我的钢铁”网相关频道栏目发布的价格信息为基准确定最终结算价格。在国际上，必和必拓、力拓、淡水河谷等大型铁矿商已成为公司信息会员；而由于近期国内印度铁矿石交易快速的增长，部分印度铁矿商也成为公司客户，向公司购买相关信息，部分铁矿石销售也以“我的钢铁”的相关产品价格指数为确定价格基准。

公司目前正在建立的钢铁及相关行业数据库，则为行业信息数据需求者提供了专业化的高质量服务，并为公司进一步的数据挖掘和行业研究提供基础数据。近年来，公司已为国家工业和信息化部、国家商务部、上海市经济和信息化委员会经济运行处、上海工商联钢贸商会提供了《钢铁工业运行情况分析报告》、《钢材及原料分析》、《上海钢铁贸易发展研究报告大纲》等报告，为钢铁产业监测分析及网站维护、钢铁、汽车产业预警系统等项目提供服务。公司还在国内外钢铁相关产业受损评估、相关行业反倾销调查及相关诉讼中也提供了权威的信息资料。

（二）行业研究能力

基于长达十年的专业的市场数据积累和研究人才积累，公司于 2006 年 2 月成立了钢铁行业研究中心，整合公司研究力量、完善研究体系，进一步提升公司在钢铁行业研究方面的专业水平。截至 2010 年 12 月 31 日，公司研究中心拥有曾任职于研究机构、钢铁制造企业及流通领域的研究人员 56 名，他们对钢铁及相关行业有着较为深刻的理解，并与各企业、政府部门和研究机构保持着密切接触，对行业发展趋势以及重大政策、事件等对行业的影响有较为准确的把握，在

数据挖掘、市场分析和项目管理等方面具有较强的专业能力，能够运用公司强大的数据资源，为钢铁及相关行业的企业提供研究报告、咨询服务和定制化服务等各种行业深度研究服务。此外，研究中心下设了数据中心，正在对公司长期积累的行业数据进行整理、分类和建模，并通过外购等多种渠道，以期最终形成专业的数据库系统，为公司的数据挖掘和行业研究提供基础，同时也为其他单位和部门的数据需求者提供专业的数据服务。目前，公司研究中心的主要客户和合作方包括宝钢、三一重工、五矿集团、东风汽车、国家工业和信息化部等大型企业和政府部门。公司的研究能力获得了主要客户、政府部门和行业协会的认可。

（三）网站访问量优势

本公司是我国最大的钢铁及相关行业垂直类 B2B 电子商务网站，本公司运营的“我的钢铁”网（www.mysteel.com）的页面访问量、页面访问时间和网站用户量等指标排名均在行业内处于领先地位，“搜搜钢”网（www.sososteel.com）亦排名前列，具有较强的网站访问量优势。

根据 Alexa 的监测数据，“我的钢铁”网截至 2010 年 8 月 25 日最近三个月的平均页面访问量分别是国内同行业企业“兰格钢铁网”、“钢之家”、“中国联合钢铁网”和“东方钢铁网”的 2.13 倍、16.26 倍、31.07 倍和 699.00 倍；最近三个月的平均网站用户量分别是以上四家网站的 3.49 倍、6.97 倍、57.77 倍和 357.89 倍；最近三个月的平均网站访问时间“我的钢铁”网（www.mysteel.com）排名第一，“搜搜钢”（www.sososteel.com）排名第二，都明显高于其他竞争者的网站。

公司领先的网站访问量带来了众多的注册会员和较高的注册收费比，是公司信息费收入和增值服务收入的来源和公司持续稳定发展的坚实基础。

（四）品牌知名度

本公司具有良好的行业内品牌知名度。公司已逐渐被行业内企业认可为中立的原创信息服务者，所提供数据具有较强的独立性和客观性，能够反映市场的真实交易情况；公司提供的我国钢铁市场交易价格及指数等数据也开始逐步成为钢铁生产企业及贸易商制定生产经营计划、确定价格政策和具体交易定价的重要参考和成为金融机构进行投资研究、制定投资策略的重要依据资料；同时，在国际反倾销调查等国际性谈判以及我国钢铁企业的国内外诉讼等活动中，被谈判和诉

讼双方作为重要的举证依据加以引用，得到包括欧盟、美国在内的国家和地区的认可。本公司编制的 MySpic 和 MyIpic 价格指数在中央电视台财经频道的《经济信息联播》、第一财经《今日期市》和《财经夜行线》栏目中滚动播出。

本公司自成立以来获得多项荣誉，近年来获得的主要荣誉如下表所示：

序号	授予时间	奖项/荣誉	授予单位
1	2007 年 3 月	2006 中国行业电子商务网站 TOP100 最佳服务奖	《电子商务世界》杂志
2	2008 年 3 月	2007 中国行业电子商务网站 TOP100 最佳创新奖	《电子商务世界》杂志
3	2009 年 4 月	2008 中国行业电子商务网站 TOP100 最佳创新奖	电子商务服务联盟
4	2007 年 12 月	2007 年度上海名牌	上海市名牌产品推荐委员会
5	2010 年 1 月	2009 年度上海名牌	上海市名牌产品推荐委员会
6	2008 年 12 月	客户满意服务奖	中国质量协会 全国用户委员会
7	2007 年 12 月	最具投资价值企业	中国创新成果案例审定委员会 中国中小企业协会
8	2009 年 4 月	全国最具投资价值中小企业	中国中小商业企业协会 中国中小企业家年会组委会
9	2010 年 1 月	2010 年互联网企业信用 AAA 级	中国互联网协会
10	2010 年 11 月	2010 年上海市中小企业信息化应用示范单位	上海市经济和信息化委员会
11	2010 年 12 月	2010 年上海信息服务业新模式、新业态优秀企业	上海市信息服务业行业协会

公司目前还拥有两项已公示的荣誉，基本情况如下表所示：

序号	公示时间	奖项/荣誉	授予单位
1	2011 年 1 月	商务部电子商务示范企业名单	国家商务部
2	2011 年 1 月	2010 年度上海市著名商标	上海市著名商标认定委员会办公室

公司多年专业运作形成的品牌知名度优势和社会各界对本公司的认可，有助于公司进一步扩大影响力，吸引更多客户选择本公司的服务，推动本公司更快的发展。

第三节 本次发行概况

一、发行人基本情况

公司中文名称：	上海钢联电子商务股份有限公司
公司英文名称：	Shanghai Ganglian E-Commerce Holdings Co., Ltd.
注册资本：	3,000 万元人民币
法定代表人：	朱军红
成立日期：	2000 年 4 月 30 日
注册地址：	上海张江高科技园区郭守敬路 498 号浦东软件园 14 幢 22301-1034 号
邮政编码：	201203
电 话：	021-2609 3997
传 真：	021-5168 3951
互联网址：	www.mysteel.com
电子信箱：	Public@mysteel.com.cn
负责信息披露及投资者 关系部门：	公司董事会
董事会秘书：	王世闻
董事会秘书 联系电话：	021-2609 3997

本公司董事会负责公司信息披露并承担相应的责任；公司董事会秘书全面负责公司日常信息披露，加强与证券监管部门及证券交易所的联系，解答投资者的有关问题，向外提供公司有关信息披露文件。

二、本次发行的基本情况

股票种类	境内上市人民币普通股（A 股）
每股面值	1.00 元

发行股数	10,000,000 股，占发行后总股本的 25%
每股发行价格	通过向询价对象初步询价确定发行价格
发行市盈率	【 】倍（按每股发行价格除以发行后每股收益计算）
发行前每股净资产	【 】元/股
发行后每股净资产	【 】元/股
发行市净率	【 】倍（按每股发行价格除以发行后每股净资产计算）
发行方式	网下向询价对象配售与网上资金申购定价发行相结合的方式或证监会认可的其他方式
发行对象	符合国家法律法规和监管机构规定的询价对象和已开立深圳证券交易所股票交易账户的符合资格的境内自然人、法人等投资者（国家法律、法规和规范性文件禁止购买者除外）
承销方式	余额包销
募集资金总额	【 】万元
募集资金净额	【 】万元
本次发行费用概算	承销费用：【 】万元
	保荐费用：【 】万元
	审计及验资费用：【 】万元
	律师费用：【 】万元
	路演推介、信息披露费用：【 】万元
	发行手续费：【 】万元。

三、本次发行的有关机构

发 行 人：上海钢联电子商务股份有限公司

住 所：上海张江高科技园区郭守敬路 498 号浦东软件园 14 幢 22301-1034 号

法定代表人：朱军红
联系电话：021—2609 3997
传 真：021—5168 3951
联 系 人：王世闻

保荐人（主承销商）：宏源证券股份有限公司
住 所：北京市西城区太平桥大街 19 号
法定代表人：冯 戎
电 话：010—8808 5858
传 真：010—8808 5859
保荐代表人：庞凌云、肖 兵
项目组成员：张海东、廖 刚、刘 萌、李 辉

发行人律师事务所：上海市瑛明律师事务所
住 所：上海市浦东南路 528 号证券大厦北塔 1901 室
负 责 人：陈明夏
电 话：021—6881 5499
传 真：021—6881 7393
经办律师：张 勤、陈莹莹、孙 瑜

发行人审计和验资机构：中瑞岳华会计师事务所有限公司
住 所：北京市西城区金融大街 35 号国际企业大厦 A 座
8 层
法定代表人：刘贵彬
电 话：010-8809 1188
传 真：010-8809 1199
经办注册会计师：连向阳、邝玉瑜

评估机构：北京六合正旭资产评估有限责任公司
住 所：北京市海淀区长春桥路 11 号万柳亿城 C 座 301
室

法定代表人：黄二秋
 电 话：010-5166 7811
 传 真：010-5166 7811-22
 经办评估师：黄二秋、侯 娟

股票登记机构：中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司
 住 所：广东省深圳市深南中路 1093 号中信大厦 18 层
 电 话：0755-2593 8000
 传 真：0755-2598 8122

收款银行：
 户 名：
 账 号：

股票上市交易所：深圳证券交易所
 住 所：深圳市深南东路 5045 号
 法定代表人：宋丽萍
 电 话：0755-8208 3333
 传 真：0755-8208 3190

四、发行人与有关中介机构关系的说明

截至本次发行前，公司与本次发行有关的中介机构及其负责人、高级管理人员及经办人员之间不存在直接或间接的股权关系或其他权益关系。

五、与本次发行上市有关的重要日期

发行公告的刊登日期：【 】年【 】月【 】日
 询价推介时间：【 】年【 】月【 】日—【 】月【 】日
 定价公告刊登日期：【 】年【 】月【 】日
 申购日期和缴款日期：【 】年【 】月【 】日
 股票上市日期：【 】年【 】月【 】日

第四节 风险因素

投资者在评价公司本次发行的股票时，除本招股说明书提供的其他各项资料外，应特别认真地考虑下述各项风险因素。下述风险是依据重要性原则或可能影响投资者决策的程度大小排序，但该排序并不表示风险因素会依次发生。

一、互联网行业风险

本公司是一家通过互联网平台从事第三方电子商务的公司，公司所提供的商业信息服务、企业宣传推广服务（网页链接、旺铺等）、商情发布和搜索服务等主要通过自主开发并运营的互联网平台得以实现。而互联网平台是众多的网站、计算机通过电话线、光纤、电缆、无线通讯等技术手段形成的系统，一旦因网络基础设施故障、网络中断或是网络恶意攻击等因素引起互联网平台发生瘫痪或无法登录等现象，则有可能导致本公司的业务在短期内受到较大的冲击，对公司的正常经营和市场形象造成很大的影响。

另一方面，随着技术的不断进步，互联网平台自身也在不断的发展。随着无线移动网络进入 3G 时代，电信网、无线移动网和广电网之间将逐渐融合，在这一过程中，技术、设备开发商和接入服务、内容服务提供商也可能面临重新融合的局面。本公司作为内容服务提供商，在互联网平台的不断升级过程中也面临着一定的技术升级风险。

二、钢铁行业风险

本公司致力于向客户提供钢铁行业及与钢铁行业关系密切的能源、矿业和有色金属等行业的市场基础信息和行业深度研究服务，并在此基础上向客户提供企业宣传推广、商情发布和搜索、会务培训服务等。公司的客户主要为钢铁及相关行业企业，如钢铁、焦炭、有色金属、房地产、汽车等行业生产企业和贸易企业，这些企业受钢铁行业发展的影响较大。

目前，我国正处于工业化和城镇化过程中，钢铁行业在较长时期内仍将处

于发展和上升阶段。但在我国进入工业化和城镇化的后期，我国的钢铁产量和消费量将进入下降周期，导致钢铁行业企业数量和钢铁交易量减少，这将在一定程度上对本公司的市场容量和业务规模的增长产生不利影响。

三、竞争风险

互联网具有明显的注意力经济特征，网站的知名度、点击率和类似行业网站的竞争将在很大程度上影响到公司的客户数量和盈利能力。目前，公司在钢材、特钢、炉料、煤焦、不锈钢等钢铁及相关行业领域已经取得了领先的市场地位，注册会员数量和网页访问量、会员网页链接数目均处于高速增长阶段。但若未来新的综合类网站或其他专业网站改变经营策略而试图进入钢铁及相关行业，则有可能与本公司的业务形成直接竞争；另一方面，公司在现有行业的基础上未来还将逐步扩大矿业、能源、有色金属等大宗商品领域的业务，也将会与这些行业中现有的类似互联网经营企业形成竞争关系。因此，公司存在一定的市场竞争风险。

此外，行业内存在着一定的不规范竞争现象，本公司主要为客户提供行业信息服务、网页链接服务，服务内容主要通过互联网平台提供，易被复制。若本公司为客户提供的信息服务被非法复制，甚至在网络上广泛传播，将会对公司的正常经营和业务拓展产生一定的影响。

四、商业模式创新风险

通过互联网向各类用户提供多种电子商务服务作为一个新兴和特殊的行业，对该行业中的绝大多数企业而言，计算机技术和互联网平台的应用几乎不存在技术垄断障碍，企业间的竞争最终落在了网站商业模式的竞争上，挖掘新的收入来源、创新技术应用、创造独特的商业模式将有利于公司迅速获得市场认同并占领市场，从而获得丰厚的市场回报。

公司目前营业收入主要来源于向收费注册会员提供信息服务形成的收入和向钢铁及相关行业内企业提供网页链接服务形成的收入，会员数量的增长速度和钢铁及相关行业企业选择本公司增值服务的规模将对公司的发展速度产生较大影响。未来不断对公司商业模式进行调整和创新将是公司盈利能力持续增长的重要保证。但另一方面，商业模式的创新本身也具有很大的不确定性，如果公司创新的盈利模式得不到市场的认同或是失败将在很大程度上影响公

司未来的成长速度。

五、成长性风险

本公司成立于 2000 年，至今运营不过 10 年；公司定位于互联网行业，所处商业环境和技术手段时刻处于变化升级的过程中；公司的目标市场是钢铁及相关行业的信息服务及增值服务，没有成功先例可以学习；公司的管理团队总体上年轻，尚无成功运作大型互联网公司的经验总体上，公司依然属于创业型企业，依然处于成长期。因此，本公司面临成长性风险。

六、系统、数据安全风险

公司自主运营的互联网网站是公司为会员客户提供信息服务、网页链接服务的主要平台，为保证日常经营的顺利进行，公司必须保证计算机系统的稳定和数据的安全。

虽然公司已经采取了包括服务器托管、加强软件安全、严格数据管理、加快备份频率等有效的措施保证了计算机系统和数据安全性，但如果设备故障、软件漏洞、网络恶意攻击、电力供应故障、自然灾害等不可控因素出现，将可能会导致公司出现系统崩溃、数据丢失、服务中断等严重后果，给公司的正常运作和市场声誉造成较大的损失。

七、骨干员工流失的风险

由于公司所处的互联网电子商务行业和钢铁行业都属于技术性较强的行业，对员工的专业要求和经验要求较高。因此，公司建立了合理的人才培训制度，通过长时间的培训，培养出高质量的、既熟悉钢铁行业又熟悉电子商务的人才。公司重视员工的未来发展潜力，也正因为如此公司新员工在刚进公司较长一段时间内无法为公司创收。公司这种高成本、长周期的培养体制，使公司在取得未来可能获得的高额收益机会的同时，也要承担部分高素质人才流失给公司业务带来的不利影响风险。

八、知识产权风险

公司网上的内容主要涉及钢铁行业数据及评论、报告，以及部分财经资讯信息，这些数据和信息主要由各事业部采集和加工及研究中心编制而成，但仍有部分涉及对其他媒体的信息转载和网页内容链接。目前，公司已与新华社上海分社

（含新华网及其来源于《中国证券报》、《上海证券报》、《经济参考报》）、第一财经传媒有限公司（含第一财经网站、《第一财经日报》、《第一财经周刊》）、北京天盈九州网络技术有限公司（凤凰网）、中国冶金报社、浙江中建网络科技股份有限公司（含中国水泥网、中国建材网、中国混凝土与水泥制品网）等网站和媒体签订了信息许可使用协议、合作协议等，但由于互联网本身信息量大，国内目前也不具备完善的互联网法律体系，公司仍可能面临涉及知识产权方面的诉讼及由此带来的诉讼费用及赔偿风险。

九、技术开发风险和技术人员流失风险

公司主要通过互联网平台实现公司的商业模式，在技术应用方面较多的依赖计算机技术系统的开发和应用，因此公司需要密切跟踪互联网技术的发展，了解客户需求，及时开发出符合市场需要并且成本最优的客户服务系统。公司的技术部门能否把握住互联网的发展趋势、通过互联网技术有效充分地实现公司的商业模式将在一定程度上影响到公司业务的开拓。

另一方面，公司的技术开发和商业模式创新都在很大程度上依赖于公司的专业人员和在技术上实现商业模式的能力。因此，如果公司出现技术人员流失而公司又不能及时补充合适的人员，将会对公司的正常技术开发和正常经营产生一定的影响。

十、劳动力成本上升的风险

近年来我国由于劳动力短缺导致用工成本持续上升，尤其是经济发达的广东、上海、浙江等地区尤为明显。根据国家统计局资料显示，近几年城镇年平均真实劳动报酬增幅均保持在 10% 以上。

公司提供的产品是商业信息和电子商务服务，生产上述产品不需要投资巨大的生产设备，公司在日常经营过程中支出最大的部分为人工成本。2008 年、2009 年和 2010 年，公司为员工支付的现金额占经营活动现金总支出额的比例分别为 41.15%、47.91% 和 46.97%。劳动力成本的快速上升将对公司盈利造成一定的影响。

十一、募集资金投资项目导致净资产收益率下降的风险

报告期内，公司保持了较快的增长速度，2008 年、2009 年和 2010 年，公司扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率分别为 36.40%、24.05%和 28.79%。

本次发行募集资金到位后，公司资产规模和净资产值都将有较大幅度的增长。但由于募集资金投资项目效益的产生需要一定的时间，因此预计本次发行后，公司的全面摊薄净资产收益率在短期内将会出现一定程度的下降。

十二、政策风险和法律风险

我国互联网从起步至今也只有十几年的时间，在全球互联网发展浪潮的推动下，我国的互联网行业也取得了飞速的发展，在迅速发展的过程中，难免会出现各种网络违法犯罪和与社会风气相违背的现象。虽然目前国家对互联网发展持支持、鼓励的态度，但如果未来对互联网行业加强管制，有可能会对公司的业务经营产生影响。

另一方面，互联网行业作为新兴行业充满了创新和发展的机会，互联网行业的法律、法规体系正处于不断的建设和完善之中。因此互联网在行业发展过程中出现的某些创新行为往往会缺乏法律依据或法律保障。业务创新是本公司未来保持快速稳定发展的重要方式之一，在公司业务创新的过程中有可能会受到法律、法规不完善的影响，从而形成一定的法律风险。

十三、实际控制人风险

本次发行前实际控制人郭广昌先生通过兴业投资持有本公司 52.92%的股份，发行完成后郭广昌将控制本公司 39.69%的股份。虽然公司已经按照《公司法》、《证券法》、《上市公司章程指引》等法律法规及规范性文件的要求建立了相对完善的法人治理结构和关联交易回避表决制度、独立董事制度、三会议事规则等各项制度，从制度安排上避免实际控制人控制现象的发生，但实际控制人仍可能利用其控股地位，通过行使表决权以及其他方式对公司的财务决策、经营决策、人事任免等进行控制，从而存在侵犯公司和公众投资者利益的风险。

十四、规模扩张的管理风险

报告期内公司业务规模不断扩大，营业收入逐年增加。随着规模的扩张，公司积极引入外部专业人才和管理人才，法人治理结构日益完善，形成了有效的约束机制和管理体系。本次发行后，公司经营规模迅速扩张，净资产规模大幅增加，对公司市场开拓、生产管理以及人员管理方面都提出了更高要求。如果公司管理水平不能适应公司规模的迅速扩张，组织结构和管理模式未能随着公司规模的扩大进行及时调整和完善，将会影响公司的综合竞争力，公司存在因规模迅速扩张引起的经营管理风险。

十五、募集资金投资项目风险

本次发行募集资金主要投资于“我的钢铁网综合平台升级”和“Mysteel大宗商品研究院”等项目，虽然本公司对募集资金投资项目进行了充分的论证，并将根据市场情况逐步推进投资进程，但互联网服务和电子商务的业务特点决定了公司募集投资项目的市场具有一定的不确定性。本次发行募集资金投资项目均属于公司现有业务的自然延伸和拓展，如果未来本公司现有的市场和客户偏好度发生较大变化，有可能导致募集资金项目投资效益达不到预期的水平，从而影响公司整体经营业绩。

第五节 发行人基本情况

一、发行人基本情况

公司中文名称：	上海钢联电子商务股份有限公司
公司英文名称：	Shanghai Ganglian E-Commerce Holdings Co., Ltd.
注册资本：	3,000 万元人民币
法定代表人：	朱军红
成立日期：	2000 年 4 月 30 日
注册地址：	上海张江高科技园区郭守敬路 498 号 浦东软件园 14 幢 22301-1034 号
邮政编码：	201203
电 话：	021-2609 3997
传 真：	021-5168 3951
互联网址：	www.mysteel.com
电子信箱：	Public@mysteel.com.cn

二、发行人历史沿革及改制重组情况

（一）发行人设立方式

本公司系由钢联有限公司整体变更设立的股份公司。2008 年 1 月 22 日，钢联有限公司股东会决议整体变更设立股份公司，钢联有限公司原股东签署了《上海钢联电子商务股份有限公司发起人协议书》。同月，股份公司召开了创立大会。2008 年 3 月 20 日，本公司在上海市工商行政管理局依法办理了设立登记手续，并领取了新的企业法人营业执照（注册号：310115000562504）。

钢联有限公司整体变更为股份公司，是以截至 2007 年 12 月 31 日由中瑞岳华会计师出具的“中瑞岳华[2008]第 11374 号”《审计报告》确定的公司净资产 17,726,073.15 元扣除留存盈余公积 2,250,000.00 元后为基准，按 1: 0.9692 的比例折合 1,500 万股，由钢联有限公司原股东按出资比例享有，大于股本部分

的 476,073.15 元计入资本公积。本公司设立时，由中瑞岳华会计师对公司注册资本到位情况进行了审验，并出具了“中瑞岳华验字[2008]第 2006 号”《验资报告》。

（二）发起人

整体变更设立股份公司前后，本公司各股东的持股比例不变，原钢联有限公司的股东即为本公司的发起人。本公司设立时发起人及持股情况如下：

序号	股东名称	持股数（股）	持股比例
1	上海兴业投资发展有限公司	9,000,000	60.00%
2	朱军红	2,875,000	19.17%
3	贾良群	800,000	5.33%
4	刘跃武	800,000	5.33%
5	肖国树	750,000	5.00%
6	虞瑞泰	450,000	3.00%
7	毛杰	325,000	2.17%
合 计		15,000,000	100.00%

（三）在整体变更为发行人之前，主要发起人拥有的主要资产和从事的主要业务

发起设立股份公司之前，本公司主要发起人兴业投资主要从事实业投资、股权投资和资产经营业务，其资产主要体现为对子公司的股权，除持有本公司 60% 的股权外，兴业投资在本公司整体变更前未持有其他公司的股权。

截至本招股说明书签署之日，兴业投资的具体情况详见本节“六、发起人主要股东、实际控制人及其控制的企业情况”之“（二）发行人控股股东”。

（四）发行人成立时拥有的主要资产和从事的主要业务

本公司设立时，原钢联有限公司的业务、资产和负债均由本公司依法承继，本公司是以钢铁行业信息服务为基础的 B2B 电子商务平台运营商，公司旗下主要运营有“我的钢铁”网（含中、英文网站）、“我的不锈钢”网和“搜搜钢”三个网站。与本公司现有经营业务相关的房产、设备、商标、域名及著作权等资产均已由本公司合法拥有。

（五）在发行人成立后，主要发起人拥有的主要资产和从事的主要业务

本公司设立后，兴业投资仍主要事实业投资、股权投资和资产经营业务。截至本招股说明书签署之日，兴业投资还通过受让的方式取得了德邦证券有限责任公司 89.64%的股份和烟台中州期货经纪有限公司 90%的股份。

（六）整体变更前后公司的业务流程

本公司系由钢联有限公司整体变更设立，公司成立前后业务流程未发生变化。公司的业务流程内容详见本招股说明书“第六节 业务和技术”之“九、公司的收费方式、销售模式和业务流程”。

（七）发行人成立以来在生产经营方面与主要发起人的关联关系及演变情况

本公司设立以来与兴业投资在生产经营方面未发生关联关系。

（八）发起人出资资产的产权变更

本公司系由钢联有限公司整体变更而来，钢联有限公司全部资产、负债均由本公司承继。与本公司现有经营业务相关资产的权属及负债的变更手续均已完成。

（九）发行人独立运营情况

本公司拥有独立、完整的信息采集、加工、分析研究、发布和销售系统，在资产、人员、财务、机构、业务方面与控股股东相互独立，具有完整的业务体系及面向市场独立经营的能力。

1、资产完整情况

本公司是由钢联有限公司依法整体变更设立的股份有限公司，公司依法承继了钢联有限公司各项资产权利，相关资产、权利的权属变更登记均已完成，公司取得了相关资产、权利的权属证书或证明文件；公司拥有独立完整的资产，具备与经营活动有关的完整业务系统，与公司经营相关的房产、设备和商标、域名、著作权均为公司合法拥有或合法使用；公司拥有独立的销售系统。

2、人员独立情况

本公司劳动、人事及工资管理完全独立于主要股东，公司拥有独立的经营、

管理人员，公司设有行政人事部并制定了有关劳动、人事、工资制度。公司的董事会成员、监事会成员和高级管理人员均通过合法程序产生，不存在控股股东、实际控制人超越股东大会、董事会干预人事任免决定的情形。公司高级管理人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业担任除董事、监事以外的职务，未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业处领薪，公司财务人员都专职在本公司工作并领取薪酬，未在其他单位兼职。

3、财务独立情况

本公司设有独立的财务会计部门，设财务总监一名并配备了充足的专业财务人员，建立了规范的财务管理制度和独立的会计核算体系，独立进行财务决策。本公司自设立以来，在银行独立开立账户，依法独立进行纳税申报和履行纳税义务，独立对外签订合同，不存在与股东共用银行账户或混合纳税现象。本公司根据企业发展需要，自主决定投资计划和资金安排。

4、机构独立情况

本公司建立了股东大会、董事会、监事会等较为完善的公司治理结构，根据经营发展的需要，建立了符合公司实际情况的独立、完整的经营管理机构，拥有研究中心、技术中心、财务管理、行政人事以及各业务事业部等完整的业务体系。该等机构依照《公司章程》和内部管理制度体系独立行使自己的职权。本公司与股东之间生产经营和办公机构独立，不存在与股东混合经营的情形，也不存在股东干预本公司正常生产经营活动的情形。

5、业务独立情况

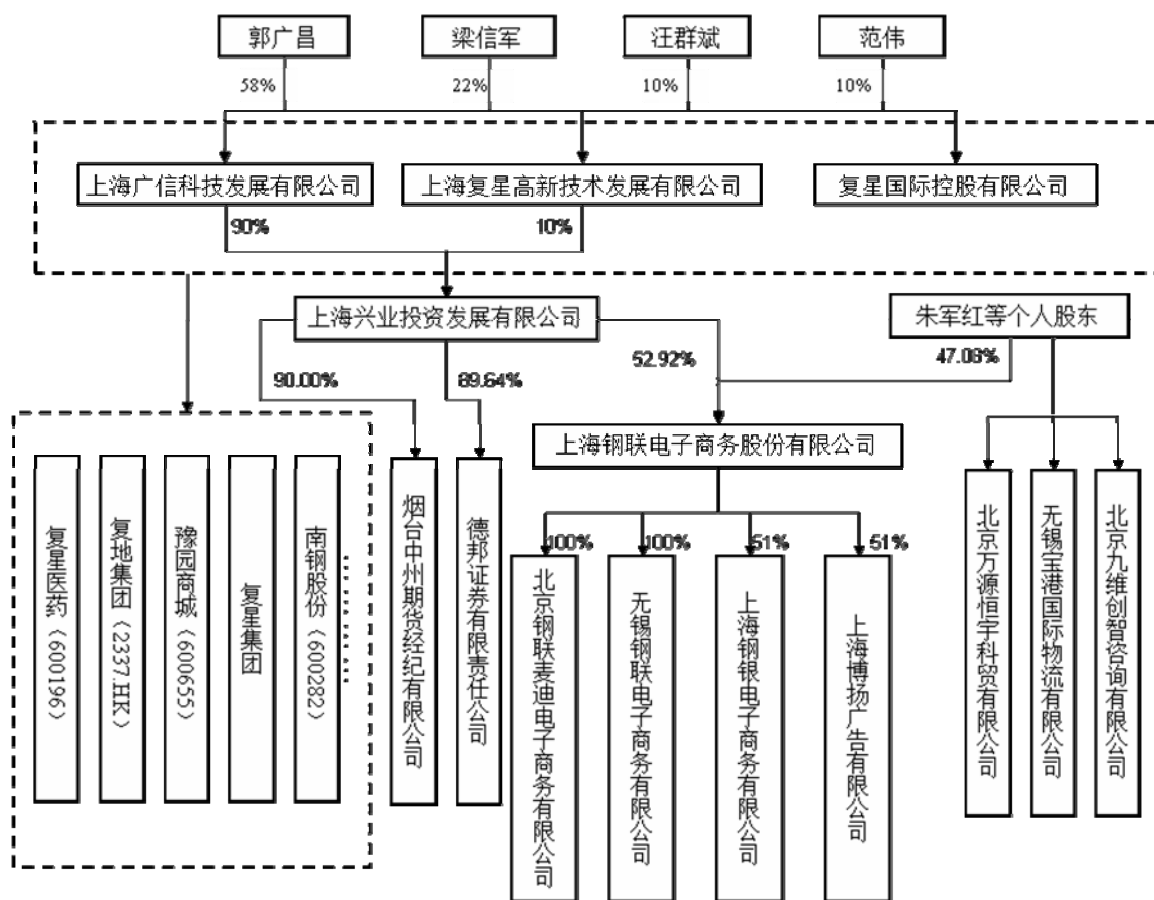
本公司主要从事钢铁及相关行业的信息服务、企业宣传推广、商情发布搜索、会务培训等服务，业务独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业。本公司拥有完整的研发、技术、销售、管理体系，具有独立面向市场自主经营的能力。

三、发行人重组情况

公司自设立以来，始终保持了资产完整、业务独立，具备独立面对市场的经营能力，没有进行过重大资产重组事项。

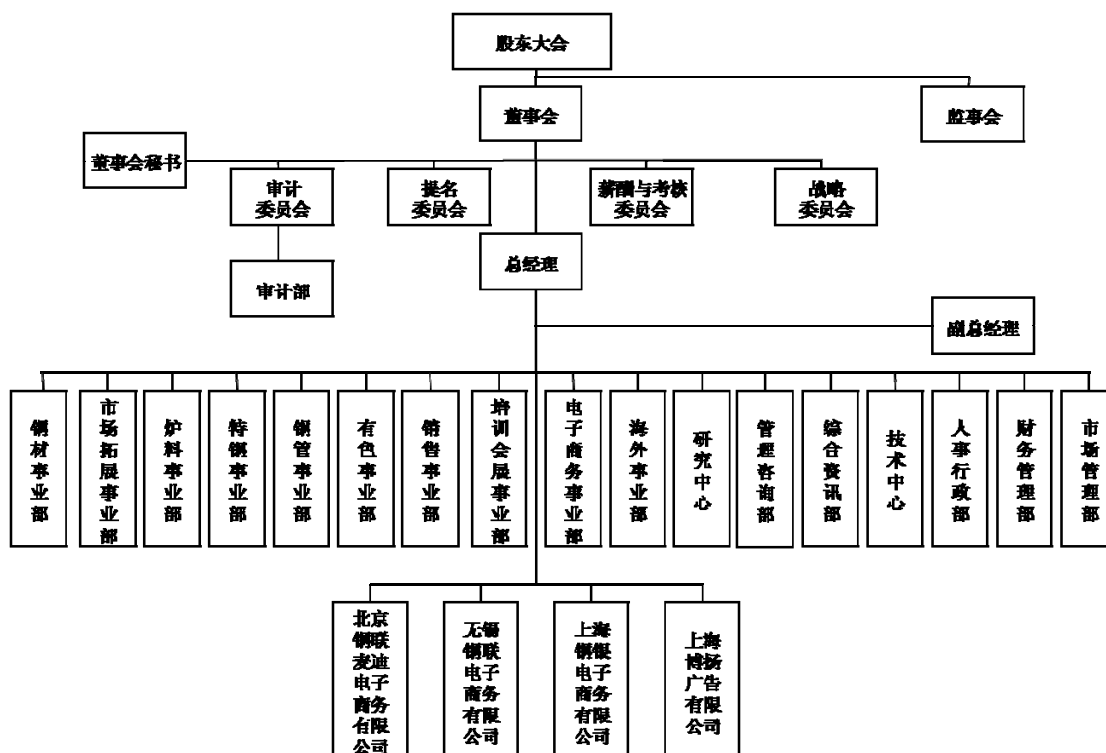
四、发行人组织结构

（一）发行人重要关联方关系图



（二）发行人内部组织结构

1、内部组织结构图



2、各部门主要职责

本公司各部门主要职责如下：

部 门	主 要 职 责
人事行政部	负责规划、协调公司人力资源管理、组织建设和行政管理工作，制定和完善各项规章制度，塑造、维护、发展和传播企业文化
财务管理部	负责公司财务战略的制定、财务管理及内部控制工作，制定资金运营计划，监督资金管理，完成企业财务计划
审计部	负责对公司内部控制系统健全性、合理性和有效性进行检查、评价，负责对公司的运营的效率、效益进行审计，负责对公司业务的经营风险进行评估，负责对年度预算和财务报表的准确性和真实性进行核实，负责处理与工商部门、各种协会以及公司商标等事宜，负责办理公司董事会、审计委员会或公司管理层交办的其他审计事项
研究中心	负责公司数据库的建设与维护；负责公司各类报告的撰写、出版和分发；根据客户需求，负责各类研究项目的沟通、接洽、签约、执行
技术中心	负责公司网络建设与维护，电脑及配件的采购、验证和保管，负责客户网站的制作、维护

钢材事业部	负责钢材频道相关栏目的信息采集、加工分析与上传，负责与客户沟通接洽，签订服务合同，对会员作定期回访与交流，收集、统计、分析客户满意率，组织处理客户投诉
钢管事业部	负责钢管频道相关栏目的信息采集、加工分析与上传，负责与客户沟通接洽，签订服务合同，对会员作定期回访与交流，收集、统计、分析客户满意率，组织处理客户投诉
特钢事业部	负责特钢频道相关栏目的信息采集、加工分析与上传，负责与客户沟通接洽，签订服务合同，对会员作定期回访与交流，收集、统计、分析客户满意率，组织处理客户投诉
炉料事业部	负责炉料频道相关栏目的信息采集、加工分析与上传，负责与客户沟通接洽，签订服务合同，对会员作定期回访与交流，收集、统计、分析客户满意率，组织处理客户投诉
有色事业部	负责有色频道相关栏目的信息采集、加工分析与上传，负责与客户沟通接洽，签订服务合同，对会员作定期回访与交流，收集、统计、分析客户满意率，组织处理客户投诉
销售事业部	负责公司会员推广，从事电话营销（指初次销售），负责与客户沟通接洽，签订服务合同，组织处理客户投诉
电子商务事业部	负责对搜搜钢网站的维护、业务推广和网络连接销售，负责与客户沟通接洽，签订服务合同，收集、统计、分析客户满意率，组织处理客户投诉
培训会展事业部	负责对公司培训栏目的信息上传维护，组织策划会员的相关业务知识培训；负责对公司所有对外会议的策划、安排
海外事业部	负责英文频道相关栏目信息采编、上传和海外市场推广，负责与客户沟通接洽，签订服务合同，收集、统计、分析客户满意率，组织处理客户投诉
市场管理部	负责网页链接位置的介绍、报价和确认，负责网页及网络链接制作单的确认和网页链接销售的确认，负责网页链接位置价格的制定
综合资讯部	负责宏观经济信息和下游产业资讯的搜集和发布，负责钢厂资讯的搜集和发布，负责综合统计资料的搜集和发布，负责钢铁行业综合评述的撰写与发布
市场拓展事业部	负责渠道管理与市场拓展、信息、商情以及会议的配套、面对面的与客户交流服务。
管理咨询部	负责钢厂、下游行业以及钢贸行业的管理咨询（战略咨询、组织设计、企业文化、企业经营管理、企业并购重组、市场营销、财务咨询等）与内部培训，管理咨询产品研究与开发，钢贸经营与盈利模式研究等

五、发行人子公司的情况

本公司自设立以来共控制 9 家公司、参股 2 家公司；截至本招股说明书签署之日，本公司已注销了 3 家控股公司，转让了 2 家控股公司和 2 家参股公司，目前仍控制 4 家公司。公司报告期内控制及参股公司具体情况如下：

（一）本公司仍控制或参股公司情况

1、北京钢联麦迪电子商务有限公司

（1）基本情况

成立时间	2005 年 3 月 10 日	
注册资本和实收资本	50 万元	
注册地及主要生产经营地	北京市海淀区知春路 76 号翠宫饭店写字楼 1406 室	
经营范围	代理、发布广告；互联网销售日用品；技术推广。（法律、行政法规、国务院决定禁止的，不得经营；法律、行政法规、国务院决定规定应经许可的，经审批机关批准并工商行政管理机关登记注册后方可经营；法律、行政法规、国务院决定未规定许可的，资助选择经营项目开展经营活动。）	
股东构成及控制情况	公司持有其 100%的股权	
主营业务	主要负责北京及其周边地区的业务经营等	
主要财务数据 (经中瑞岳华会计师审计)	项目	2010 年末
	总资产	503.90 万元
	净资产	127.45 万元
	项目	2010 年度
	营业收入	901.53 万元
	净利润	5.12 万元

（2）股本演变

2005 年 3 月，公司与朱军红分别出资 47.50 万元和 2.50 万元，共同设立了北京钢联麦迪电子商务有限公司，注册资本 50 万元，住所为北京市海淀区知春路甲 48 号盈都大厦 3 号楼 C 座 1 单元 15D，法定代表人朱军红。

2005 年北京钢联设立时，当时的《公司法》尚不允许设立全资子公司，因此公司决定由发行人股东、总经理朱军红和公司共同设立北京钢联，其中朱军红出资部分为代公司向北京钢联出资。2005 年 3 月，公司和朱军红分别向北京钢联出资帐户存入 47.50 万元和 2.50 万元，其中朱军红的出资款为其代公司垫付

的出资款。

2007 年 6 月，为还原公司持有北京钢联 100%股权权益的真实情形，朱军红将 2.5 万元货币出资以 2.5 万元的价格转让给公司并签订《转让协议书》。

除该次股权变更外，北京钢联没有发生其他股权变更的情形。在朱军红代公司持有北京钢联期间，朱军红在相关股东会所有表决事项上均与公司保持一致，且未从北京钢联领取任何形式的红利、股息或股权权益。

2009 年 12 月，朱军红出具了《关于代持股份的确认函》，对其 2005 年 3 月代公司向北京钢联出资 2.50 万元并代发行人垫付出资款，2007 年 7 月以原出资额将其代持权益转给公司并收回垫付出资款，以及该次股权转让是为解决其与公司代持子公司股权的关系等相关事项进行了确认。

（3）经营合法合规性

北京市工商行政管理局海淀分局于 2011 年 1 月出具了证明，证明北京钢联“经审查，近三年来我局未发现该企业存在违反工商行政管理法律法规的行为”。

北京市海淀区国家税务局第五税务所于 2011 年 1 月出具了《信息告知书》，确认“根据中国税收征管信息系统记载，该企业在 2007 年至 2010 年期间在我局未接受过行政处罚”。北京市地方税务局于 2011 年 1 月出具了《北京市地方税务局纳税人、扣缴义务人涉税保密信息告知书》，确认“根据税务核心系统记载，该企业 2007 年至 2010 年此期间在我局未接受过行政处罚”。

2、无锡钢联电子商务有限公司

（1）基本情况

成立时间	2007 年 12 月 5 日
注册资本和实收资本	200 万元
注册地及主要生产经营地	无锡新区城南路 32-6 号 A528 室
经营范围	金属材料、耐火材料、建材、化工原料、普通机械、电器机械、计算机及配件、橡胶制品、木材、五金交电的互联网销售；计算机网络系统集成；计算机软件开发、网络技术开发；社会经济信息咨询服务；自营和代理各类商品和技术的进出口业务；设计、制作、代理、发布国内各类广告。

股东构成及控制情况	公司持有其 100%的股权	
主营业务	从事不锈钢行业信息的制作及经营服务，运营“我的不锈钢”网	
主要财务数据 (经中瑞岳华会计师审计)	项目	2010 年末
	总资产	111.80 万元
	净资产	-453.11 万元
	项目	2010 年度
	营业收入	581.78 万元
	净利润	-98.33 万元

无锡钢联自设立以来股权未发生过变更情形。

（2）经营合法合规性

无锡工商行政管理局新区分局于 2011 年 1 月出具了《守法经营状况意见》，证明“经查，无锡钢联在江苏省无锡工商系统企业信用数据库中无违法、违规及不良行为申（投）诉记录。”

无锡高新技术产业开发区国家税务局于 2010 年 7 月出具了《证明》，证明无锡钢联“自 2008 年 1 月 1 日至 2010 年 6 月 30 日能正常申报纳税，无欠税”。该局于 2011 年 1 月出具了《关于无锡钢联电子商务有限公司税务情况的证明》，证明“截止目前，无锡钢联依法申报纳税，没有欠缴任何税款，亦无因违反国家税收法律法规被行政处罚的过往记录”。无锡市地方税务局第三税务分局于 2011 年 1 月出具了《证明》，证明“该公司自 2007 年 12 月成立以来，能按时申报纳税，无因违反国家税收法律法规被行政处罚的过往记录”。

3、上海钢银电子商务有限公司

（1）基本情况

成立时间	2008 年 2 月 15 日
注册资本和实收资本	500 万元
注册地及主要生产经营地	宝山区友谊路 1588 号 1 号楼 601 室
经营范围	计算机技术专业领域内的“四技”服务；销售金属材料；电子商务（不得从事金融业务）；第二类增值电信业务中的信

	息服务业务（仅限互联网信息服务）。（企业经营涉及行政许可的，凭许可证件经营）。	
股东构成及控制情况	公司持有 51%的股权，宝山钢材持有 30%的股权，钢联发展持有 19%的股权	
主营业务	目前无业务，拟进行钢材网上交易撮合及相关配套服务	
主要财务数据 (经中瑞岳华会计师审计)	项目	2010 年末
	总资产	321.21 万元
	净资产	321.28 万元
	项目	2010 年度
	营业收入	0 万元
	净利润	-5.64 万元

（2）股本演变

① 上海钢银的设立

2008 年 2 月，本公司与上海宝山钢材交易市场管理有限公司、上海钢联投资发展有限公司分别出资 255 万元、150 万元和 95 万元，共同设立了上海钢银电子商务有限公司，注册资本 500 万元，住所为上海市广灵四路 110-120 号 1 幢 401 室，法定代表人朱军红。上海钢银自设立以来股权未发生过变更情形。

公司与宝山钢材、钢联发展共同出资设立上海钢银，主要是出具探索钢铁行业电子商务模式的目的，同时考虑到宝山钢材及钢联发展具备钢材现货交易市场的经验及客户资源。

② 上海宝山钢材交易市场管理有限公司及其股东的基本情况

上海宝山钢材交易市场管理有限公司成立于 2002 年 4 月，注册资本为 420 万元，住所为宝山区淞兴西路 3F-360，法定代表人章祖鹏，经营范围为市场管理服务，金属材料、化工原料（除危险品及专项规定）、建材、计算机销售（以上涉及行政许可的凭许可证经营）。上海林通投资管理有限公司对宝山钢材出资 126 万元，占注册资本的 30%，为控股股东；章祖鹏等 9 名自然人出资 294 万元，占注册资本的 70%。

上海林通投资管理有限公司成立于 1990 年 8 月，注册资本为 1,050 万元，

住所为宝山区友谊路 323 号，法定代表人朱炎德，经营范围为投资管理服务；钢模板出租；建材、钢材、塑料、油漆销售；空余厂房租赁（以上涉及行政许可的凭许可证经营）。上海宝杉投资管理有限公司对上海林通投资管理有限公司出资 630 万元，占注册资本的 60%，朱炎德出资 420 万元，占注册资本的 40%。

上海宝杉投资管理有限公司成立于 2007 年 7 月，注册资本为 243.50 万元，住所为宝山区淞浦路 356 号-1，法定代表人朱炎德，经营范围为对外投资管理；机电产品销售；物业管理（以上涉及行政许可的凭许可证经营）。上海宝杉投资管理有限公司的股东为朱炎德等 41 名自然人股东。

宝山钢材（追溯至自然人股东），除了与公司共同设立上海钢银外，与本公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在其他关联关系。

③ 上海钢联投资发展有限公司及其股东的基本情况

上海钢联投资发展有限公司成立于 2004 年 4 月，注册资本 10,000 万元，住所为上海市宝山区杨泰路 386 号，法定代表人席劲松，经营范围为实业投资；国内贸易；房地产开发经营（以上涉及行政许可的凭许可证经营）。该公司主营业务为钢铁贸易及钢领地区房产租赁业务。上海嘉弘投资发展有限公司对钢联发展出资 10,000 万元，占注册资本的 100%。

上海嘉弘投资发展有限公司成立于 2010 年 11 月 25 日，注册资本 10,000 万元，住所为上海市宝山区铁山路 1075 号 2228 室，法定代表人席劲松，经营范围为钢材批兼零；实业投资（企业经营涉及行政许可的，凭许可证件经营）。徐幸儿对上海嘉弘投资发展有限公司出资 9,000 万元，占注册资本的 90%，席劲松对上海嘉弘投资发展有限公司出资 1,000 万元，占注册资本的 10%。

2008 年 2 月，钢联发展与本公司及宝山钢材共同设立上海钢银，2008 年 10 月钢联发展与本公司共同设立上海博扬（2010 年 3 月钢联发展已将持有上海博扬 49% 的股权转让给上海钢领企业管理有限公司）。除此之外，钢联发展与本公司及本公司控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员之间不存在其他关联关系。

（3）经营合法合规性

上海市工商行政管理局宝山分局于 2011 年 1 月出具了《说明》，确认“最近

三年上海钢银无违反工商行政管理法律法规的违法行为而受到工商机关行政立案查处的记录”。

2009 年 9 月，上海钢银的税务登记自虹口区税务局迁至宝山区税务局，根据上海市虹口区国家税务局第二税务所及上海市地方税务局虹口分局联合出具的《迁移注销税务登记清税、清票申请审核表》，上述税务局确认上海钢银在 2009 年 8 月以前所有申报已完成，无欠税。上海市宝山区国家税务局及上海市地方税务局宝山区分局 2011 年 1 月联合出具了《证明》，证明“上海钢银截止本证明出具之日能依法按时纳税，无欠税，暂未发现有税务违法行为不良记录”。

4、上海博扬广告有限公司

（1）基本情况

成立时间	2008 年 10 月 31 日	
注册资本和实收资本	200 万元	
注册地及主要生产经营地	宝山区友谊路 1588 弄 1 号楼 6 楼	
经营范围	各类广告的设计、制作、代理、发布；会展服务；环境艺术设计；礼仪服务；电脑图文设计制作；室内装璜及装饰设计；企业投资信息咨询服务（除股权投资和股权投资管理）；销售；工艺品、体育用品。（企业经营涉及行政许可的，任许可证经营）	
股东构成及控制情况	公司持有 51%的股权；上海钢领企业管理有限公司持有 49%的股权。	
主营业务	户外广告的设计、印刷等业务	
主要财务数据 (经中瑞岳华会计师审计)	项目	2010 年末
	总资产	285.32 万元
	净资产	91.35 万元
	项目	2010 年度
	营业收入	192.30 万元
	净利润	-33.95 万元

（2）股本演变

2008年10月，本公司与上海钢联投资发展有限公司分别出资102万元和98万元，共同设立了上海博扬广告有限公司，注册资本200万元，住所为宝山区友谊路1588弄1号楼6楼，法定代表人朱军红。

公司与钢联发展共同出资设立上海博扬，主要是2008年10月公司办公地点搬迁至上海宝山区的钢领钢铁市场内的商务楼，同时钢联发展作为钢领钢铁市场的开发商拥有广大的钢铁贸易商等客户资源，双方出于合作开发钢领钢铁市场的户外广告业务考虑从而合资共同设立上海博扬。

2010年4月钢联发展将其持有上海博扬49%的股权受让给上海钢领企业管理有限公司并签订《股权转让协议》，转让价由双方协商而定。除该次股权变更外，上海博扬没有其他股权变更情形。

上海钢领企业管理有限公司成立于2009年9月，注册资本300万元，住所为宝山区铁山路1075号1052室，法定代表人金晶，经营范围为企业管理；投资管理（除股权投资和股权投资管理）；物业管理；电子商务；商务信息咨询；金属材料、金属制品、建材、五金交电、电子产品、通讯器材、机电设备、汽车配件批兼零（企业经营涉及许可证的，凭许可证件经营）。金晶对上海钢领企业管理有限公司出资297万元，占注册资本的99%，谢浩美出资3万元，占注册资本的1%。金晶为钢联发展法定代表人的配偶，上海钢领企业管理有限公司及其控股股东金晶与公司及公司控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员之间无其他关联关系。

（3）经营合法合规性

上海市工商行政管理局宝山分局于2011年1月出具了《说明》，确认“最近三年该公司无违反工商行政管理法律法规的违法行为而受到工商机关行政立案查处的记录”。

上海市宝山区国家税务局及上海市地方税务局宝山区分局2011年1月联合出具了《证明》，证明“上海博扬自2008年11月开业以来，能依法按时纳税，无欠税，暂未发现有税务违法行为不良记录”。

（二）报告期内公司转让的 2 家子公司和 2 家参股公司

1、转让子公司-成都钢联电子商务有限公司的基本情况

（1）基本情况公司所持成都钢联 100%的出资已于 2009 年 6 月分别转让给唐志及其配偶陈彩霞 60%和 40%。成都钢联的基本情况如下：

成立时间	2006 年 8 月 14 日		
注册资本和实收资本	10 万元		
注册地及主要生产经营地	成都市武侯区双楠碧云路 1 号		
经营范围	计算机软件、网络技术开发、销售、计算机系统集成；销售；金属材料（不含稀贵金属）、耐火材料、建材、化工原料（不含危险品）、机电设备、橡胶制品、木材、五金交电（以上经营范围国家法律法规规定限制的除外，需许可证的凭许可证在我有效期内经营）		
股东构成及控制情况	唐志持有 60%股权，陈彩霞持有 40%股权		
主营业务	负责代理公司在成都及周边地区客户维护与拓展		
主要财务数据 (经中瑞岳华会计师审计)	项目	2009 年 3 月末	2008 年末
	总资产	27.17 万元	30.42 万元
	净资产	-69.55 万元	-40.28 万元
	项目	2009 年 1-3 月	2008 年度
	主营业务收入	25.03 万元	67.94 万元
	净利润	-29.27 万元	-51.21 万元

注：公司于 2009 年 6 月将持有的成都钢联 100%的股权转让给唐志和陈彩霞，上表中的主要财务数据为成都钢联股权转让前一年一期的财务数据。

（2）股本演变

2006 年 8 月，公司与钢联电子交易分别出资 6 万元和 4 万元，共同设立了成都钢联电子商务有限公司，注册资本 10 万元，住所为成都武侯区双楠碧云路 1 号，法定代表人唐志，主要负责公司在成都及周边地区客户的维护和拓展。

因钢联电子交易拟注销，2008 年 1 月将其所持成都钢联 40%的出资转让给公司并签订《股权转让协议》，转让价由双方协商而定。此次股权转让完成后，公司持有成都钢联 100%的权益。

2009年6月，公司考虑到市场整体规划及成都钢联的开支成本比较高，经与成都钢联法定代表人、经理唐志及其配偶陈彩霞协商，将公司持有的成都钢联60%和40%的股权分别转让给唐志和陈彩霞并签订《股权转让协议》，转让价由双方协商而定。

唐志及其配偶陈彩霞基本情况如下：

唐志，中国国籍，1976年出生，身份证号码51040319760814XXXX，住所：四川省南充市顺庆区宁安巷7号3幢13号。

陈彩霞，中国国籍，1976年出生，身份证号码37252319761129XXXX，住所：山东省莘县十八里十姓庄村。

唐志、陈彩霞为成都钢联管理人员或员工，本公司出于整体规划和缩减开支等原因，经协商确定以出资额转让成都钢联股权，唐志、陈彩霞与公司及其公司控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员无关联关系。

成都钢联于2010年9月出具了《关于成都钢联电子商务有限公司的情况说明》：“考虑到市场整体规划及成都钢联的开支成本比较高，2009年6月，本公司的股东上海钢联将其持有的本公司60%和40%的股权分别转让给唐志和陈彩霞（为唐志先生之配偶），转让价由双方共同协商而定，并签订《股权转让协议》，唐志、陈彩霞与上海钢联之间不存在股权代持、经济利益安排等协议。”

根据中瑞岳华会计师于2009年5月20日出具的“中瑞岳华沪专审字[2009]第139号”《审计报告》，截至2009年3月31日，成都钢联总资产为27.17万元，总负债96.72万元，净资产为-69.55万元。资产主要为：货币资金21.19万元和固定资产2.93万元（主要为电脑等电子设备），以及少量的其他应收款；负债主要为：预收账款-递延收入95.89万元，以及少量应缴税费。

（3）经营合法合规性

成都市武侯工商行政管理局于2010年8月出具了证明，证明“该公司自成立以来在武侯区无违反有关工商行政管理法规的行为发生，无相关处罚记录”。

四川省成都市武侯区国家税务局税源管理二科于2010年8月出具了证明，证明成都钢联“自成立以来在成都市武侯区国家税务局无处罚记录”；成都市武侯区地方税务局第七税务所于2010年8月开具了证明，成都钢联“自成立以来在武侯区地方税务局第七税务所无处罚记录”。

2、转让子公司-西安钢联电子商务有限公司的基本情况

（1）基本情况

公司所持西安钢联 100%的出资已于 2009 年 6 月转让给赵宏革。西安钢联的基本情况如下：

成立时间	2006 年 10 月 26 日		
注册资本和实收资本	10 万元		
注册地及主要生产经营地	西安市新城区东元路 2 号中国黑色金属材料西北分公司院内 116 室		
经营范围	计算机软件的开发、销售；计算机网络技术的开发；计算机网络系统集成；金融材料（除专控）、耐火材料（除专控）、建筑材料、化工原料（除专控及易燃易爆危险品）、机电设备（除专控）、橡胶制品、黑色金属矿产品（除专控）、五金交电产品的销售；计算机网络信息咨询（除专控专项审批项目）；商品信息咨询（除专控专项审批项目）		
股东构成及控制情况	赵宏革持有 100%的股权		
主营业务	负责代理公司在西安及周边地区客户维护与拓展		
主要财务数据 (经中瑞岳华会计师审计)	项目	2009 年 3 月末	2008 年末
	总资产	13.05 万元	12.25 万元
	净资产	2.20 万元	11.75 万元
	项目	2009 年 1-3 月	2008 年度
	主营业务收入	1.81 万元	46.79 万元
	净利润	-9.55 万元	2.76 万元

注：公司于 2009 年 6 月将持有的西安钢联 100%的股权转让给赵宏革，上表中的主要财务数据为西安钢联股权转让前一年一期的财务数据。

（2）股本演变

2006 年 10 月，公司与上海钢联钢铁电子交易有限公司分别出资 6 万元和 4 万元，共同设立了西安钢联电子商务有限公司，注册资本 10 万元，住所为西安市新城区东元路 2 号中国黑色金属材料西北公司院内 116 号，法定代表人赵宏革，主要负责公司在西安及周边地区客户的维护和拓展。

因钢联电子交易拟注销，2007 年 12 月将其持有的西安钢联 40%的股权转让给公司并签订《股权转让协议》，转让价由双方协商而定。此次股权转让完成后，公司持有西安钢联 100%的权益。

2009 年 6 月，公司考虑到市场整体规划及西安钢联的开支成本比较高，经与西安钢联法定代表人、经理赵宏革协商，将公司持有的西安钢联 100%的股权转让给赵宏革并签订《股权转让协议》，转让价由双方协商而定。

赵宏革基本情况如下：

赵宏革：中国国籍，1968 年出生，身份证号码 61011368011XXXX，住所：陕西省西安市碑林区测绘路 1 号。赵宏草原为西安钢联管理人员，本公司出于整体规划和缩减开支等原因，经协商确定以出资额转让西安钢联股权，赵宏革与公司及其公司控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员无关联关系。

西安钢联于 2010 年 9 月出具了《关于西安钢联电子商务有限公司的情况说明》，“考虑到西安钢联的开支成本比较高及激励原因，2009 年 6 月，本公司的股东上海钢联将其持有的本公司 100%的股权转让给赵宏革，转让价由双方共同协商而定，并签订《股权转让协议》。目前，赵宏革先有本公司 100%的股权，赵宏革与上海钢联之间不存在股权代持、经济利益安排等协议。”

根据中瑞岳华会计师于 2009 年 4 月 28 日出具的“中瑞岳华沪专审字[2009]第 140 号”《审计报告》，截至 2009 年 3 月 31 日，西安钢联总资产为 13.05 万元，总负债 10.85 万元，净资产为 2.20 万元。资产主要为：货币资金 2.23 万元和固定资产 9.25 万元（主要为空调、复印机、沙发等办公设备），及少量的预付账款、其他应收款和存货等；负债主要为：预收款项-递延收入 10.34 万元，以及少量应交税费余额。

（3）经营合法合规性

西安市工商行政管理局于 2010 年 8 月出具了证明，证明西安钢联“截至 2010 年 8 月 11 日未发现西安钢联存在违反有关工商行政管理法规的违法行为”。

西安市新城区国家税务局太华路税务所于 2010 年 9 月出具了证明，证明“该公司自开业至今，西安钢联能够依法按时申报纳税，无行政处罚记录”；西安市地方税务局新城分局太华路税务所于 2010 年 8 月出具了证明，证明“截至目前依法申报纳税，没有欠缴任何税款，亦无因违反国家税收法律法规被行政处罚的

过往记录”。

3、转让参股公司-郑州钢联电子商务有限公司

（1）基本情况

公司所持郑州钢联 40%的出资已于 2009 年 6 月转让给王亚宁。郑州钢联的基本情况如下：

成立时间	2008 年 05 月 28 日		
注册资本和实收资本	10 万元		
注册地及主要生产经营地	郑州市金水区经三路 23 号院 1 号楼 18 号		
经营范围	广告的设计、发布、信息咨询、管理咨询（法律、法规规定应经审批而未经审批的，不得经营）		
股东结构和控制情况	王亚宁持有 100%股权		
主营业务	负责代理公司在郑州及周边地区客户维护与拓展		
主要财务数据（经中瑞岳华会计师事务所审计）	项 目	2009 年 3 月 31 日	2008 年 12 月 31 日
	总资产	18.70 万元	15.53 万元
	净资产	-9.68 万元	8.69 万元
	项 目	2009 年 1-3 月	2008 年度
	净利润	-18.38 万元	-1.31 万元

注：公司于 2009 年 6 月将所持有郑州钢联的 40%股权转让给王亚宁，上表中主要财务数据为郑州钢联转让前一年一期的财务数据。

（2）股本演变

2008 年 5 月，公司与王亚宁分别出资 4 万元和 6 万元，共同设立了郑州钢联，注册资本 10 万元，住所为郑州市金水区经三路 23 号院 1 号楼 18 号，法定代表人王亚宁，主要负责发行人在郑州及周边地区客户的维护和拓展。

2009 年 6 月，公司考虑到市场整体规划及郑州钢联的开支成本比较高，经与郑州钢联法定代表人、经理王亚宁协商，将公司持有的郑州钢联 40%的股权转让给王亚宁并签订《股权转让协议》，转让价由双方协商而定。

郑州钢联于 2010 年 9 月出具了《关于郑州钢联电子商务有限公司的情况说明》，“考虑到市场整体规划和郑州钢联的开支成本比较高，2009 年 6 月，本

公司的股东上海钢联将其持有的本公司 40%的股权转让给王亚宁女士，转让价由双方共同协商而定，并签订《股权转让协议》。目前，王亚宁女士持有本公司 100%的股权，王亚宁女士与上海钢联之间不存在股权代持、经济利益安排等协议。”

根据中瑞岳华会计师于 2009 年 4 月 27 日出具的“中瑞岳华沪专审字[2009]第 141 号”《审计报告》，截至 2009 年 3 月 31 日，郑州钢联总资产为 18.70 万元，总负债 28.39 万元，净资产为-9.68 万元。资产主要为：货币资金 6.50 万元，其他应收款 9.69 万元（郑州钢联控股股东、经理王亚宁女士向郑州钢联借款），其他流动资产 1.64 万元（装修费用与递延税款合计），以及少量固定资产（主要为空调、复印机、沙发等办公设备）；负债主要为：预收款项-递延收入 21.18 万元以及少量其他应付款和应缴税费。

（3）经营合法合规性

郑州市工商行政管理局专业分局于 2010 年 8 月出具了文件，证明：“我局监管系统现未查到郑州钢联电子商务有限公司因违反工商行政管理法规而受到处罚的记录”。

郑州市金水区国家税务局丰产路税务分局于 2010 年 8 月出具了《关于郑州钢联电子商务有限公司税务情况的证明》，证明：“自 2008 年 6 月 6 日至 2010 年 5 月 4 日期间，该单位在我局依法纳税，在经营过程中没有欠缴税款，未发现被行政处罚的记录。”郑州市金水区地方税务局于 2010 年 8 月出具了《关于郑州钢联电子商务有限公司税务情况的证明》，证明：“自开业以来，能按时申报纳税。截至目前，郑州钢联依法纳税，没有欠缴任何税款，亦无因违反国家税收法律法规被行政处罚的过往记录。”

4、转让参股公司-上海中金钢铁电子交易中心有限公司

（1）基本情况

上海中金钢铁电子交易中心有限公司转让前的基本情况如下：

成立时间	2008 年 11 月 10 日
注册资本和实收资本	2,750 万元
注册地及主要生产经营地	上海市共和新路 1301 号 1 幢 7 楼

经营范围		在网上经营金属材料、冶金炉料、其他金属材料及其制品，货物运输代理服务，商务信息咨询，从事货物及技术进出口业务。（企业经营涉及行政许可的，凭许可证件经营）				
股东结构和控制情况	序号	股东名称或姓名	持股比例	序号	股东名称或姓名	持股比例
	1	北京嘉华盛和钢铁贸易有限公司	3.64%	16	北京普德金属集团有限公司	3.64%
	2	北京兰格钢铁电子交易有限公司	3.64%	17	北京智恒达投资集团有限公司	3.64%
	3	北京路诚鸿达机电设备有限公司	3.64%	18	北京鑫鑫德顺物资供应有限公司	3.64%
	4	北京正大通力钢管销售有限公司	3.64%	19	佛山市高明基业投资管理有限公司	3.64%
	5	北京懋泓森商贸有限公司	3.64%	20	靖江市远东金属材料有限公司	3.64%
	6	上海埃圣玛金属材料有限公司	3.64%	21	上海百营钢铁集团有限公司	3.64%
	7	上海宝闽钢铁集团有限公司	3.64%	22	上海宝旺实业有限公司	3.64%
	8	上海钢联电子商务股份有限公司	3.64%	23	上海钢宇事业集团有限公司	3.64%
	9	上海海泰钢管（集团）有限公司	3.64%	24	上海巨盈实业有限公司	3.64%
	10	上海均和集团钢铁销售有限公司	3.64%	25	上海米蓝贸易有限公司	3.64%
	11	上海然硕实业发展有限公司	3.64%	26	上海荣全钢铁发展有限公司	3.64%
	12	上海舜业钢铁加工有限公司	3.64%	27	上海一钢物贸有限公司	3.64%
	13	上海中飞贸易有限公司	3.64%	28	迟行翔	0.72%
	14	北京京奥港集团有限公司	3.64%	29	胡继愈	0.11%
	15	北京隆庆泰发贸易有限责任公司	3.64%			
主营业务		利用钢材交易市场，从事钢铁及相关产品现货贸易				
主要财务数据 （2010年上半年财务数据已经上海舜弘会计师事务所审计，2009年度财务数据未经审计）	项 目	2010年6月末		2009年末		
	总资产	9,588.86 万元		6,414.78 万元		
	净资产	2,236.86 万元		2,323.54 万元		
	项 目	2010年1-6月		2009年度		
	主营业务收入	31,494.48 万元		15,901.28 万元		
	净利润	-86.68 万元		-426.46 万元		

注：公司于2010年12月将所持有中金钢铁的3.64%股权转让给上海百营钢铁集团有限公司，主要财务数据为中金钢铁转让前一年一期的财务数据。

（2）股本演变

2008年11月，本公司与北京嘉华盛和钢铁贸易有限公司等29家法人和自然人共同设立了中金钢铁。中金钢铁注册资本2750万元，本公司以100万元现金作为出资，持有3.64%的股权。中金钢铁法定代表人崔建华，住所为上海市共和新路1301号1幢7楼，主要从事在网上经营金属材料、冶金炉料、其他金属制品，提供货运代理等。

2010 年下半年，公司考虑到中金钢铁一直处于亏损状态，意欲将公司持有的中金钢铁 3.64% 的股权转让。经中金钢铁股东会通过，本公司与上海百营钢铁集团有限公司于 2010 年 12 月签订《股权转让协议》，将公司持有的中金钢铁 3.64% 的股权转让给上海百营钢铁集团有限公司。根据中金钢铁股东会确定的股权转让基础价格，经协商公司与上海百营钢铁集团有限公司签订了《股权转让协议》，确定股权转让价为 80 万元。截止 2010 年 12 月 31 日，本公司已经全部收到上海百营钢铁集团有限公司支付的股权转让款 80 万元，工商变更手续正在办理过程中。

（3）经营合法合规性

上海市工商行政管理局闸北分局于 2010 年 8 月出具了证明，确认“中金钢铁自 2008 年 11 月 10 日至 2010 年 8 月 22 日期间，没有因违反工商行政管理法律法规的违法行为而受到工商机关行政处罚的记录”。

2010 年 9 月，上海中金钢铁电子交易中心有限公司出具说明，说明“我司于 2008 年 11 月开业至今，纳税申报的税种、税率符合税收法律法规的相关规定，能依法按时纳税，无欠税，暂未发现有税务违法不良记录，”上海市地方税务局闸北分局第十四税务分所和上海市闸北区国家税务总局第十四税务分所确认上述情况属实。

5、转让两家子公司和两家参股公司的价格及对公司的影响

公司转让成都钢联、西安钢联和郑州钢联三家公司的转让价格均为公司原始出资额。该转让价格是经公司和股权受让方协商一致确定。由于股权受让方均为各子公司的原任管理人员，各原任管理人员对各子公司的业务熟悉并对未来发展充满信心，因此经过协商确定了以原始出资额作为转让价格。定价合理，未损害公司利益。转让上述三家公司后，因为该三家公司所在地均非公司业务主要集中地，业务收入占公司收入比重很小，同时转让后各公司依然保持与本公司的业务代理关系，因此转让行为未对公司产生较大影响。

公司转让中金钢联的价格为 80 万元，出现了一定的投资损失。公司根据中金钢铁股东会确定的股权转让基础价格，经协商与上海百营钢铁集团有限公司签订了《股权转让协议》，确定股权转让价为 80 万元。考虑到中金钢铁 2010 年 6 月末的亏损状况和继续亏损的态势，该定价是合理的。由于中金钢铁经营的主营

业务与公司并不相同，因此转让行为未对公司产生影响。

报告期内，成都钢联、西安钢联、郑州钢联实现主营业务收入及净利润占公司合并营业收入和净利润的比例如下：

（1）转让前对公司收入、利润的影响分析

单位：万元

项 目	2009 年 1-3 月		2008 年度	
	营业收入	净利润	营业收入	净利润
成都钢联	25.03	-29.27	67.94	-51.21
西安钢联	1.81	-9.55	46.49	2.76
郑州钢联	3.38	-18.38	51.12	-1.31
小计	30.22	-38.82	114.43	-48.45
本公司合并数据	11,064.89	1,932.38	8,318.46	1,387.92
占公司总额比重	0.27%	-2.01%	1.38%	-3.49%

注：1、2009 年 6 月前公司持有郑州钢联 40%股权，其不属于公司合并范围。

2、与 2009 年 1-3 月一行对应的“本公司合并数据”为公司 2009 年度营业收入。

3、上表中所有财务数据均为经审计的财务数据。

（2）转让后对公司收入、利润的影响分析

单位：万元

项 目	2010 年度		2009 年度	
	营业收入	净利润	营业收入	净利润
成都钢联	187.33	6.35	204.71	21.27
西安钢联	122.47	1.94	88.92	4.05
郑州钢联	212.30	1.44	122.44	-6.80
小计	522.10	9.73	416.07	18.52
本公司合并数据	16,072.75	2,678.59	11,064.89	1,932.38
占公司总额比重	3.25%	0.36%	3.76%	0.96%

注：1、由于 2009 年 6 月公司将成都钢联与西安钢联转让，故 2009 年度与 2010 年度两公司不再属于公司合并范围。

2、以上成都钢联、西安钢联及郑州钢联 2009 年度和 2010 年度财务数据均为未经审计的财务数据。

3、2009 年度各公司营业收入和净利润为全年数据。

从上表可知，报告期内，成都钢联和西安钢联营业收入总额占公司合并数比重不超过 4%，净利润总额占公司合并数比重不超过 1%。总体而言，报告期内，由于该三家公司所在地非公司业务主要集中地，对本公司收入及利润影响较小。

6、转让前后三家公司与本公司之间的交易情况

2008 年、2009 年和 2010 年，公司根据成都钢联、西安钢联、郑州钢联实现销售金额取得的管理费或代理费具体情况如下：

单位：万元

项 目	2010 年	2009 年	2008 年
成都钢联	101.20	110.00	54.00
西安钢联	61.23	44.00	23.00
郑州钢联	106.20	61.00	25.50
总计	268.63	215.00	102.50
占公司合并营业收入比例	1.67%	1.94%	1.23%

（三）报告期内公司注销的公司

1、上海钢联钢铁电子交易有限公司

（1）钢联电子交易的基本情况

钢联电子交易已于 2008 年 1 月完成工商注销登记。截至注销前，该公司基本情况如下：

成立时间	2005 年 7 月 14 日
注册资本和实收资本	1,000 万元
法定代表人	朱军红
注册地及主要生产经营地	宝山区长江西路 1568 号 2 号楼 423F
经营范围	提供钢铁产品的网上交易咨询服务及相关配套服务；钢铁电子商务技术服务和经济信息服务（以上涉及行政许可的凭许可证经营）。
股东构成及控制情况	本公司持有 95% 的股份，北京钢联持有 5% 股份。
主营业务	提供钢铁产品电子交易及相关配套服务的网上交易市场平台。

钢联电子交易自设立至注销之日，股权未发生过变更情形。

（2）钢联电子交易的经营及其注销情况

公司成立钢联电子交易的目的是为了运营提供钢铁产品电子交易及相关配套服务的网上交易市场平台。经过 2005-2007 年的实际经营，钢联电子交易

认为由于国内大宗商品电子交易模式尚不成熟，结合钢联电子交易对电子交易运作模式的风险判断，决定关闭网上电子交易平台。钢联电子交易采取了逐步减少挂牌品种、逐步清退交易保证金等方式，至 2007 年 8 月，钢联电子交易网上电子交易平台交易量已经为零。2007 年 1-5 月，钢联电子交易收取电子交易保证金 5,897.67 万元，2007 年 5 月后，钢联电子交易未再收取交易保证金；2007 年 1-11 月，钢联电子交易累计清退电子交易保证金 11,353.42 万元；2007 年度，钢联电子交易清退电子交易保证金净额为 5,455.75 万元。

经钢联电子交易股东会批准，钢联电子交易申请注销，并于 2007 年 11 月 19 日在报纸上刊登了注销公告。钢联电子交易于 2007 年 12 月取得上海市国家税务局宝山分局沪国税宝十[2007]000044 注销税务登记通知书，于 2008 年 1 月获得了上海市工商行政管理局宝山分局 NO.13000003200801070037 号准予注销登记通知书，并办理了工商注销手续。钢联电子交易股东会确认公司债务已经清偿完毕，资产已处置完毕。至此，钢联电子交易的保证金已经清退完毕，未发生纠纷。

根据中瑞岳华会计师于 2008 年 1 月 15 日出具的“中瑞岳华沪审字[2008]第 125 号”《审计报告》，截至 2007 年 12 月 31 日，钢联电子交易总资产为 111.46 万元，总负债 15.19 万元，净资产为 96.28 万元。资产主要为：货币资金 8.89 万元、其他应付款 60.00 万元（本公司向钢联电子交易借款）和固定资产 42.58 万元（办公设备、电子设备和运输工具）；负债主要为：应付职工薪酬 11.00 万元。

公司设立钢联钢铁电子交易并建设网上电子交易平台，从事钢材远期交易，是公司对钢铁及其他大宗商品开展电子商务的一种尝试。钢铁及相关行业大宗商品的电子商务服务，目前尚处于企业商务活动的第一阶段，即主要集中在商业信息的获取、企业宣传推广、供求商情发布、商业信用的识别等前期商务活动，各 B2B 电子商务平台运营商的收入也主要来源于上述前期商务活动相关的服务。但从发展趋势来看，目前我国企业的信息化管理水平和电子商务意识正在快速提高，未来钢铁及相关行业大宗商品的电子商务服务将进一步扩展和深入电子商务服务商业谈判、合同签订、订单下达、资金支付、运输物流等后期交易过程。目前，钢铁及相关行业大宗商品的电子商务服务并没有在交易、结算、物流等方面形成成熟可行的商业模式。主要困难表现在这一部分的电子商务服务需要商务环

境的整体改善和提升，比如交易结算方面需要企业信用体系的完善、也需要银行软硬件的升级，运输物流则需要仓储运输体系的集约化、电子化等，同时相关部门对该部分商业行为的立法和监管也有待完善。在运作该部分电子商务服务过程中，电子商务企业会遇到运营风险、结算风险、违约风险以及监管风险等。

公司一直在研究并探索商务活动第二阶段相关电子商务服务的商业模式。设立钢联电子交易并建设网上电子交易平台，从事钢材远期交易，也是公司对钢铁及其他大宗商品开展电子商务的一次尝试。由于钢材远期交易目前商业模式并不成熟，运营风险较大，因此公司关闭钢联电子交易。目前，公司还设立了上海钢银，继续对钢铁及其他大宗商品的现货交易商业模式进行探索。

（3）经营合法合规性

2010 年 9 月，上海市工商行政管理局宝山分局出具证明，证明钢联电子交易“没有因违反工商行政管理法律法规的违法行为而受到工商机关行政处罚的记录”。

2010 年 8 月，上海市国家税务局和地方税务局宝山区分局出具了证明，证明钢联电子交易“在存续期间纳税申报的税种、税率符合税收法律、法规的等有关规定，能依法按时纳税，无欠税，暂未发现有税务违法行为不良记录”。

2、上海升扬文化传播有限公司基本情况

（1）基本情况

上海升扬已于 2009 年 8 月完成工商注销登记。截至注销前，该公司基本情况如下：

成立时间	2006 年 4 月 12 日
注册资本和实收资本	100 万元
注册地及主要生产经营地	上海市宝山区长江西路 1568 号 2 号楼 403B-2 室
经营范围	设计、制作、代理、发布各类广告；多媒体领域内从事技术服务、技术咨询、技术转让、技术开发；电脑图文设计制作；装潢装饰工程设计；市场营销策划；会展服务；礼仪服务（以上涉及行政许可的凭许可证经营）
股东构成及控制情况	公司持有 100%的股权

主营业务	负责《现代物流报》的广告代理		
主要财务数据 (2009 年数据未经审计, 2008 年数据经中瑞岳华会计师事务所审计)	项目	2009 年 6 月末	2008 年末
	总资产	161.16 万元	163.91 万元
	净资产	161.16 万元	163.91 万元
	项目	2009 年 1-6 月	2008 年度
	营业收入	0 万元	29.20 万元
	净利润	-2.75 万元	13.44 万元

注：公司于 2009 年 8 月注销了上海升扬，上表中的主要财务数据为上海升扬注销前一年一期的财务数据。

2006 年 4 月，本公司为了和《现代物流报》报社进行合作，投资设立了上海升扬，主要业务是经营《现代物流报》的广告代理业务，由于业务量较少，上海升扬已于 2009 年 8 月完成了工商和税务注销。因上海升扬经营状况一直欠佳，上海升扬广告收入占公司整体收入比例较低，注销上海升扬对公司业务无重大影响。截至 2009 年 6 月 30 日，上海升扬总资产和净资产均为 161.16 万元。资产全部为货币资金 161.16 万元，无负债。注销后少量现金资产全部转入本公司，因金额小未对本公司无重大影响。

（2）股本演变

2006 年 4 月，上海钢联与朱军红分别出资 95 万元和 5 万元，共同设立了上海升扬文化传播有限公司，注册资本 100 万元，住所为宝山区长江西路 1568 号 2 号楼 403B-2 室，法定代表人朱军红。

2006 年公司设立上海升扬时，未注意到新修改的《公司法》已经允许设立全资子公司，公司采取了与公司股东、总经理朱军红共同出资的方式设立了上海升扬，其中朱军红出资为代本公司向上海升扬出资。2006 年 3 月，公司与朱军红分别向上海升扬出资帐户存入 95 万元和 5 万元，其中朱军红的出资款实际为公司支付。

2007 年 7 月，为还原公司持有上海升扬 100%股权权益的真实情形，朱军红将 5 万元货币出资以 5 万元的价格转让给公司并签订《转让协议书》。

除该次股权变更外，上海升扬没有发生其他股权变更的情形。在朱军红作为

名义股东代本公司持有上海升扬期间，朱军红在相关股东会所有表决事项上均与本公司保持一致，且未从上海升扬领取任何形式的红利、股息或股权权益。

2009年12月，朱军红出具了《关于代持股份的确认函》，对其2006年3月代本公司向上海升扬出资5万元，以及2007年7月以原出资额将其代持权益转给本公司，以及该次转让是为解决其与公司之间代持子公司股权的关系等相关事项进行了确认。

（3）经营合法合规性

上海市工商行政管理局宝山分局于2010年8月出具了证明，证明上海升扬“2009年8月18日已经办理注销手续，自2006年至2010年期间，没有因违反工商行政管理法律法规的违法行为而受到工商机关行政处罚的记录”。

上海市宝山区国家税务局和上海市地方税务局宝山区分局于2010年8月出具了证明，证明上海升扬“于2006年6月开业、2009年6月办理税务注销，该企业在存续期间纳税申报的税种、税率符合税收法律、法规等相关规定，能依法按时纳税，无欠税，暂未发现有税务违法行为不良记录。因此，上海升扬在报告期内的经营行为于重大方面符合法律规定。”

3、上海金冈联广告传播有限公司

（1）基本情况

金冈联已于2009年8月完成工商注销登记。截至注销前，该公司基本情况如下：

成立时间	2006年3月28日
注册资本和实收资本	100万元
注册地及主要生产经营地	上海市宝山区长江西路1568号2号楼403A-3室
经营范围	设计、制作、代理、发布各类广告；会展服务；环境艺术设计；礼仪服务；电脑图文设计制作；室内装潢、装饰设计；企业投资信息咨询服务；销售；工艺品、体育用品、广告材料（以上涉及行政许可的凭许可证经营）
股东构成及控制情况	公司持有100%的股权
主营业务	从事广告传播行业，主要包括平面设计、公馆展览和影视宣

	传等广告业务。		
主要财务数据 (2009 年数据未经审计, 2008 年数据经中瑞岳华会计师事务所审计)	项目	2009 年 6 月末	2008 年末
	总资产	212.41 万元	231.07 万元
	净资产	212.41 万元	226.25 万元
	项目	2009 年 1-6 月	2008 年度
	营业收入	0 万元	155.66 万元
	净利润	-13.84 万元	15.48 万元

注：公司于 2009 年 8 月注销了金冈联，上表中的主要财务数据为金冈联注销前一年一期的财务数据。

公司于 2006 年 3 月设立了金冈联，主要负责广告代理业务，业务包括企业广告设计、公关展会与影视广告等，广告客户以钢铁行业的企业客户为主。由于公司 2008 年 10 月设立了上海博扬，上海博扬主要从事上海钢领地区户外广告业务，拥有稳定的收入，故将金冈联的广告业务全部转移到上海博扬。2009 年 8 月金冈联完成了工商和税务注销。金冈联的广告收入占公司整体收入比例较低，注销金冈联对公司业务无重大影响。截至 2009 年 6 月 30 日，金冈联总资产和净资产均为 212.41 万元。资产全部为货币资金 212.41 万元，无负债。注销后少量现金资产转入本公司，因金额小对本公司无重大影响。

（2）股本演变

2006 年 4 月 12 日，上海钢联与朱军红分别出资 95 万元和 5 万元，共同设立了上海金冈联广告传播有限公司，注册资本 100 万元，住所为宝山区长江西路 1568 号 2 号楼 403A-3 室，法定代表人朱军红。

2006 年公司设立金冈联时，未注意到新修改的《公司法》已经允许设立全资子公司，公司采取了与公司股东、总经理朱军红共同出资的方式设立了金冈联，其中朱军红出资为代本公司向金冈联出资。2006 年 3 月，公司与朱军红分别向上海升扬出资帐户存入 95 万元和 5 万元，其中朱军红的出资款实际为公司支付。

2007 年 7 月，为还原公司持有金冈联 100%股权权益的真实情形，朱军红将 5 万元货币出资以 5 万元的价格转让给公司并签订《转让协议书》。

除该次股权变更外，金冈联没有发生其他股权变更的情形。在朱军红作为名

义股东代本公司持有金冈联期间，朱军红在相关股东会所有表决事项上均与本公司保持一致，且未从金冈联领取任何形式的红利、股息或股权权益。

2009 年 12 月，朱军红出具了《关于代持股份的确认函》，对其 2006 年 3 月代本公司向金冈联出资 5 万元，以及 2007 年 7 月以原出资额将其代持权益转让给本公司，以及该次转让是为解决其与公司之间代持子公司股权的关系等相关事项进行了确认。

（3）经营合法合规性

金冈联曾于 2009 年 3 月 2 日因代理广告内容中包含违背《中华人民共和国广告法》第十九条规定的相关内容（即代理的保健食品广告使用了易与药品相混淆的用语），被上海市工商行政管理局依据《广告法》第四十一条进行了处罚，被处以责令停止发布、没收广告费用 200 元及罚款 600 元的处罚。上海市工商行政管理局宝山分局于 2010 年 8 月出具了证明文件，金冈联“截至该公司注销止，除上述行政处罚以外，该公司无其他因违反工商行政管理法律法规的违法行为而受到工商机关处罚的记录”。

上海市宝山区国家税务局和上海市地方税务局宝山区分局于 2010 年 8 月出具了证明，证明金冈联“于 2006 年 4 月开业、2009 年 6 月办理税务注销，该企业在存续期间纳税申报的税种、税率符合税收法律、法规等相关规定，能依法按时纳税，无欠税，暂未发现有税务违法行为不良记录。”

4、注销子公司对公司业务的影响

公司设立钢联电子交易并建设网上电子交易平台，从事钢材远期交易，是公司对钢铁及其他大宗商品开展电子商务的一次尝试。由于钢材远期交易目前商业模式并不成熟，运营风险较大，因此公司关闭钢联电子交易。但公司仍设立了上海钢银电子贸易有限公司，继续对钢铁及其他大宗商品的现货交易商业模式进行探索。钢联电子交易从事的主营业务与本公司并不相同，注销钢联电子交易未对公司业务产生重大影响。

上海升扬和金冈联的广告收入占公司整体收入比例较低，注销上海升扬和金冈联对公司业务无重大影响；上海升扬和金冈联注销时仅有少量现金资产而无负债，注销后现金资产转入本公司，因金额小对本公司无重大影响。

报告期内，纳入公司合并报表范围的上海升扬和金冈联实现营业收入及净利

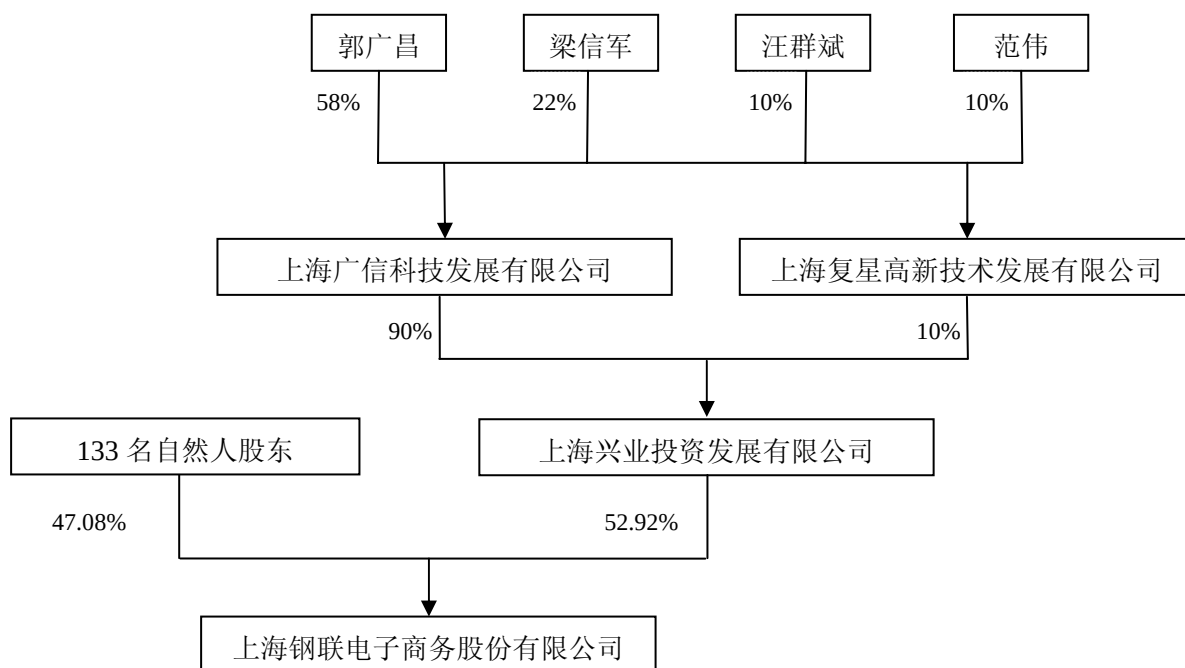
润占公司合并营业收入和净利润的比例如下：

单位：万元

项 目	2010 年度		2009 年度		2008 年度	
	营业收入	净利润	营业收入	净利润	营业收入	净利润
上海升扬	-	-	0	-2.75	29.20	13.44
金冈联	-	-	0	-13.84	155.66	15.48
小计	-	-	0	-16.59	184.86	28.92
本公司合并数据	-	-	11,064.89	1,932.38	8,318.46	1,387.92
占公司总额比重	-	-	0	-0.86%	2.22%	2.08%

六、发行人主要股东、实际控制人及其控制的企业情况

（一）控股股东、实际控制人及发行人的股权结构



（二）发行人控股股东

1、上海兴业投资发展有限公司

上海兴业投资发展有限公司成立于 2001 年 2 月 12 日，注册资本 80,000 万元，注册地址为上海市崇明县陈家镇前裕公路 199 号 2 幢 277 室，法定代表人郭广昌，经营范围为实业投资，资产经营（非金融业务），房地产开发、经营，生物制品技术的“四技”服务，及以上相关业务的咨询服务，一般国内贸易，从事货物及技术的进出口（涉及许可经营的凭许可证经营）。兴业投资主要从事投资管理业务，股东分别为上海广信科技发展有限公司持有 72,000 万元、上海复星高新技术发展有限公司持有 8,000 万元，分别占注册资本的 90%和 10%。

截至 2010 年 12 月 31 日，兴业投资资产总额为 693,168.99 万元，净资产 197,575.57 万元；2010 年度营业总收入 52,810.35 万元，净利润 12,961.34 万元（经中瑞岳华会计师审计）。

2、上海广信科技发展有限公司

上海广信科技发展有限公司成立于 1992 年 11 月 3 日，注册资本 5,000 万元，注册地址为上海市南汇区康桥镇康士路 17 号 390 室，法定代表人梁信军，经营范围为机电、化学、生物、计算机管理、纺织领域四技服务，资料翻译，提供房产咨询，电器修理，机电产品，电子元器件，计算机及配件，建材，化工产品

原料（不含危险品）。（以上经营范围涉及许可经营的凭许可证经营）。广信科技主要从事投资管理业务，股东分别为郭广昌持有 2,900 万元出资、梁信军持有 1,100 万元出资、汪群斌持有 500 万元出资、范伟持有 500 万元出资，分别占广信科技注册资本的 58%、22%、10%和 10%。

截至 2010 年 12 月 31 日，广信科技资产总额为 292,742.93 万元，净资产 96,364.29 万元，2010 年度营业收入 0 万元，净利润-2,150.58 万元（未经审计财务数据）。

（三）发行人其他持有 5%以上股份的主要股东情况介绍

朱军红：中国国籍，无境外永久居留权，1967 年出生，身份证号码 11010119671006XXXX，住所：北京市朝阳区延静里中街 3 号院 7 楼 1704 号。

贾良群：中国国籍，无境外永久居留权，1966 年出生，身份证号码 34050319660927XXXX，住所：北京市石景山区古城南路 11 栋 41 号。

刘跃武：中国国籍，无境外永久居留权，1972 年出生，身份证号码 34260119720822XXXX，住所：上海市徐汇区高安路 25 号。

肖国树：中国国籍，无境外永久居留权，1971 年出生，身份证号码 35223019710610XXXX，住所：江苏省无锡市锡山区春江花园 205 号 1202 室。

（四）实际控制人情况

郭广昌先生通过持有广信科技和复星高新各 58%的权益，实际控制公司控股股东兴业投资，为公司的实际控制人。

郭广昌先生：中国国籍，无境外永久居留权，1967 年生，身份证号码：31011019670216 XXXX，住所为上海市长宁区中山西路 800 弄 55 号 24B 座。郭广昌先生 1989 年毕业于复旦大学哲学系，获学士学位，1999 年毕业于复旦大学管理学院，获工商管理硕士学位，高级工程师，中国民盟盟员。现任复星国际有限公司董事长。郭广昌先生现担任的主要社会职务有：第十一届全国人民代表大会代表，中华全国工商业联合会第九届执行委员会常务委员，中华全国青年联合会第十届委员会常务委员，上海市工商业联合会副主席，上海市青年联合会第八届委员会副主席，上海市浙江商会会长等。

（五）控股股东和实际控制人控制的主要其他企业的基本情况

1、控股股东控制的其他企业的基本情况

截至 2010 年 12 月 31 日，本公司控股股东兴业投资除持有本公司 52.92% 的股份外，还持有德邦证券有限责任公司 89.64% 的股份并持有烟台中州期货经纪有限公司 90.00% 的股份。

序号	企业名称	成立时间	注册资本/实收资本(万元)	注册地	法定代表人	主营业务
1	德邦证券有限责任公司	2003.5.15	108,000	上海	方加春	证券代理买卖、证券承销、证券投资咨询等
2	烟台中州期货经纪有限公司	1995.09.21	10,000	山东	王传江	商品期货经纪、金融期货经纪等

截至 2010 年 12 月 31 日，德邦证券有限责任公司总资产为 531,039.97 万元，净资产为 150,853.07 万元，营业收入为 39,528.42 万元，净利润为 13,186.85 万元（经上海上会会计师审计）。

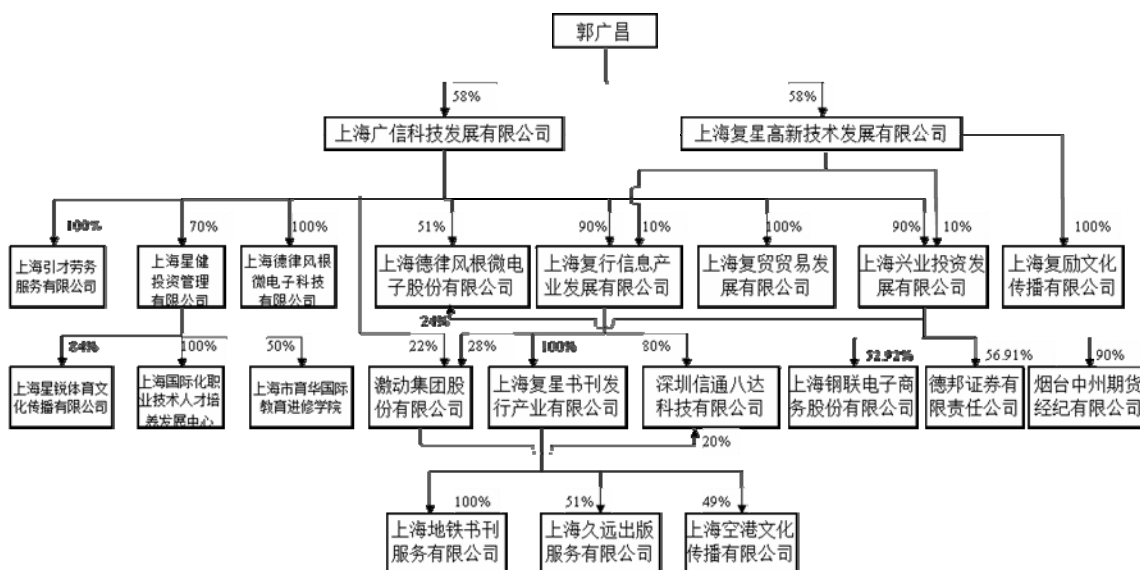
截至 2010 年 12 月 31 日，烟台中州期货经纪有限公司总资产为 46,684.49 万元，净资产为 10,449.65 万元，营业收入为 4,085.55 万元，净利润为 332.49 万元（经利安达会计师审计）。

2、实际控制人控制的主要企业基本情况

本公司的实际控制人为郭广昌先生，除广信科技和复星高新外，郭广昌先生还直接持有了复星国际控股有限公司 58% 的股权。

截至 2010 年 12 月 31 日，本公司实际控制人郭广昌先生通过广信科技、复星高新和复星国际控制的主要企业情况如下：

(1) 通过广信科技、复星高新控制的主要企业基本情况



除本公司和兴业投资、广信科技、复星高新、德邦证券及中州期货外，上述企业的基本情况如下表所示：

序号	企业名称	成立时间	注册资本/实收资本(万元)	注册地	法定代表人	主营业务
1	上海复贸贸易发展有限公司	2006-06-20	1,000	上海	郭广昌	钢材销售；2010 年未进行业务
2	上海复行信息产业发展有限公司	1998-08-17	6,000	上海	梁信军	报刊批发业务及投资企业的管理
3	激动集团股份有限公司	2002-05-09	12,500	上海	吕文生	设计、制作、发布、代理国内广告；实业投资管理等
4	上海复星书刊发行产业有限公司	1999-01-25	1,000	上海	秦立德	书刊、杂志的批发零售和服务咨询
5	上海久远出版服务有限公司	2000-02-01	300	上海	秦立德	书刊、杂志的发行和服务
6	上海地铁书刊服务有限公司	1999-10-22	100	上海	秦立德	报刊、杂志销售和推广服务
7	上海空港文化传播有限公司	2008-10-13	300	上海	秦立德	图书、报刊零售等
8	上海星健投资管理有限公司	2005-05-27	1,000	上海	谈剑	企业投资管理，管理、商务咨询，会展、展览服务
9	上海国际化职业技术人才培养发展中心	2008-10-15	200	上海	谈剑	具备中等及以下职技、外语、社会生活类非学历教育
10	上海市育华国际教育进修学院	2006-10-31	50	上海	倪晓伦	大学英语四六级辅导、雅思和高级

						CAD、CAM 高等非学历教育
11	上海德律风根微电子股份有限公司	1994-12-16	9,178	上海	丁晓军	集成电路及微电子模块和系统等设计、制造和销售
12	上海德律风根电子科技有限公司	2008-09-09	1,000	上海	丁晓军	集成电路及微电子模块和系统等设计、制造和销售
13	上海复励文化传播有限公司	2009-05-27	100	上海	梁信军	文化艺术交流策划、企业形象策划、市场营销策划等
14	上海引才劳务服务有限公司	2009-08-25	100	上海	吴平	为国内企业提供劳务派遣服务、投资管理咨询、企业营销策划等
15	深圳市信通八达科技有限公司	2002-10-08	1,000	深圳	谈剑	防伪技术开发及相关产品销售、通信产品的销售等
16	上海星锐体育文化传播有限公司	2001-06-07	300	上海	谈恽	体育活动策划、体育场所设施管理、展览展示服务、商务信息咨询等

上述企业 2010 年度主要财务指标如下表所示：

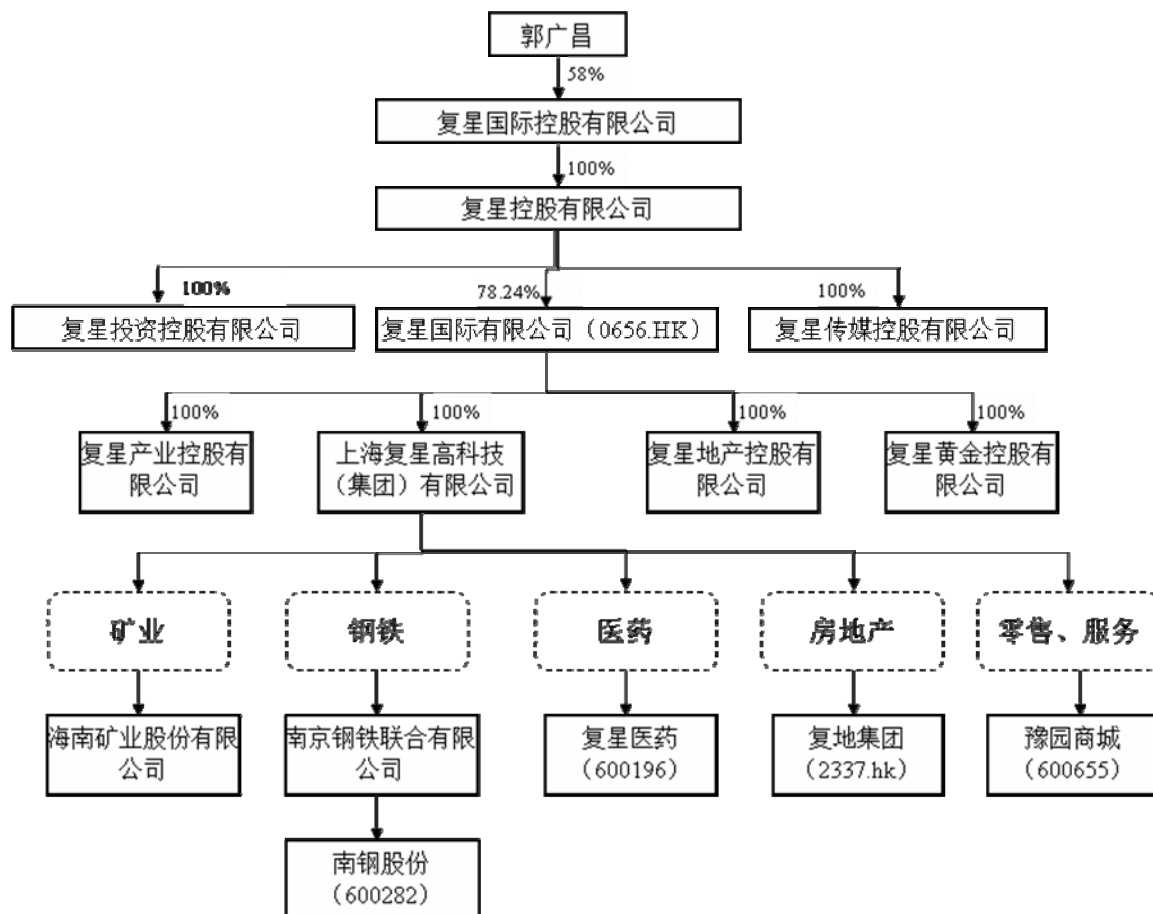
单位：万元

序号	企业名称	总资产	净资产	净利润	审计机构
1	上海复贸贸易发展有限公司	7,546.97	546.89	-0.36	未经审计
2	上海复行信息产业发展有限公司	34,376.74	9,795.98	875.83	未经审计
3	激动集团股份有限公司	28,455.87	17,168.62	254.28	未经审计
4	上海复星书刊发行产业有限公司	3,234.35	2,054.48	143.05	未经审计
5	上海久远出版服务有限公司	2,661.96	866.71	360.06	未经审计
6	上海地铁书刊服务有限公司	1,792.46	733.03	102.15	未经审计
7	上海空港文化传播有限公司	1,226.47	555.80	208.88	未经审计
8	上海星健投资管理有限公司	1,622.92	195.66	-128.07	未经审计
9	上海国际化职业技术人才培养发展中心	389.26	98.29	18.76	未经审计
10	上海市育华国际教育进修学院	56.01	50.01	1.28	未经审计
11	上海德律风根微电子股份有限公司	11,509.69	10,478.96	-33.20	未经审计
12	上海德律风根电子科技有限公司	712.52	258.02	-403.70	未经审计
13	上海复励文化传播有限公司	22,716.22	-50.65	354.64	未经审计

14	上海引才劳务服务有限公司	99.64	99.64	-0.08	未经审计
15	深圳市信通八达科技有限公司	339.60	337.55	92.18	未经审计
16	上海星锐体育文化传播有限公司	124.19	-854.74	-49.35	未经审计

注：上述表中，上海市育华国际教育进修学院净利润一栏为净资产变动额；激动集团报表为合并报表。

（2）通过复星国际控股有限公司控制的其他主要企业基本情况



上图中的企业的基本情况如下表所示：

序号	企业名称	成立时间	注册资本/实收资本(万元)	注册地	法定代表人	主营业务
1	复星国际控股有限公司	2004-09-09	5 万美元 /5 万美元	维尔京群岛	郭广昌	持有复星控股有限公司股权
2	复星控股有限公司	2005-02-18	1 万港元 /1 港元	香港	郭广昌	持有复星国际有限公司、复星传媒控股有限公司股权
3	复星传媒控股有限公司	2009-01-09	1 万港元 /10 港元	香港	郭广昌	实业投资
4	复星投资控股有限公司	2009-11-27	5 万美元 /5 万美元	维尔京群岛	郭广昌	投资业务

5	复星国际（0656.HK）	2004-12-24	100 亿港元 /6.42 亿港元	香港	郭广昌	实业投资、股权投资， 资产、股权管理等
6	复星地产控股有限公司	2006-03-11	1 亿港元 /1 港元	香港	郭广昌	实业投资
7	复星黄金控股有限公司	2006-01-18	1 亿港元 /1 港元	香港	郭广昌	实业投资
8	复星产业控股有限公司	2006-04-22	1 亿港元 /1 港元	香港	郭广昌	实业投资
9	上海复星高科技（集团） 有限公司	2005-03-08	88,000	上海	郭广昌	实业投资、股权投资和 管理
10	复星医药（600196）	1994-1-14	123,777	上海	汪群斌	医药生产销售及相关 产业投资
11	复地集团（2337.HK）	1998-08-13	50,586	上海	范伟	房地产
12	豫园商城（600655）	1992-05-13	79,851	上海	吴平	商业零售及相关产业 投资
13	南京钢铁联合有限公司	2003-03-24	90,000	南京	杨思明	钢铁冶炼、钢材轧制及 销售
14	南钢股份（600282）	1999-03-18	168,480	南京	杨思明	钢铁冶炼、钢材轧制及 销售
15	海南矿业股份有限公司	2007-08-22	168,000	海南省 昌江县	陈国平	金属及非金属矿石采 选

除豫园商城外，上述企业 2010 年主要财务指标如下表所示：

序号	企业名称	总资产	净资产 /所有者权益合计	净利润 /所得税前之溢利	审计机构
1	复星国际控股有限公司	8,523.15 亿港元	8,196.28 亿港元	-152.84 亿港元	未经审计
2	复星控股有限公司	210,084.33 亿港元	207,755.73 亿港元	82,517.71 亿港元	未经审计
3	复星传媒控股有限公司	2,837.57 亿港元	69.67 亿港元	2,270.54 亿港元	未经审计
4	复星投资控股有限公司	-	-	-	-
5	复星地产控股有限公司	204,335.38 亿港元	11,840.30 亿港元	11,760.15 亿港元	未经审计
6	复星黄金控股有限公司	326,135.90 亿港元	1,189.13 亿港元	-1,162.00 亿港元	未经审计
7	复星产业控股有限公司	402,398.51 亿港元	-3,454.62 亿港元	-1,128.45 亿港元	未经审计
8	上海复星高科技（集团） 有限公司	1,690,447.54 万元	-121,887.13 万元	4,462.37 万元	未经审计
9	南京钢铁联合有限公司	368,124.18 万元	160,822.92 万元	11,353.14 万元	未经审计
10	海南矿业股份有限公司	400,660.05 万元	251,028.23 万元	102,482.08 万元	未经审计
11	复星国际（0656.HK）	11,837,500.00 万元	2,987,300.00 万元	422,710.00 万元	未经审计
12	复星医药（600196）	1,682,013.58 万元	939,324.93 万元	100,034.38 万元	经安永华 明会计师 审计
13	复地集团（2337.HK）	3,330,819.00 万元	868,200.80 万元	185,444.90 万元	经审计

14	南钢股份（600282）	3,521,453.59 万元	1,015,238.36 万元	91,802.10 万元	经江苏天衡会计师事务所审计

注：本表财务数据除已经注明审计之外，其他财务数据为各关联方母公司未经审计财务数据。海南矿业联合有限公司于 2010 年 8 月变更为海南矿业股份有限公司。

豫园商城 2009 年和 2010 年 3 季度主要财务指标如下表所示：

企业名称	总资产	净资产	净利润	审计机构
2010 年 3 季度	1,022,261.79 万元	437,034.05 万元	51,192.88 万元	未经审计
2009 年度	865,053.23 万元	412,228.59 万元	50,783.78 万元	经上海上会会计师事务所审计

复星国际有限公司和复地集团已在香港联合交易所上市，复星医药、豫园商城和南钢股份已在上海证券交易所上市。截至 2010 年 12 月 31 日，复星国际有限公司直接或间接控制企业（含绝对控股和相对控股企业）396 家，主要从事医药、矿业、钢铁、房地产、零售和服务，以及实业投资、股权投资，资产、股权管理等业务；复星医药直接或间接控制企业（含绝对控股和相对控股企业）67 家，主要从事医药生产销售及相关产业投资等业务；复地集团直接或间接控制企业（含绝对控股和相对控股企业）81 家，主要从事房地产开发等业务；豫园商城直接或间接控制企业（含绝对控股和相对控股企业）144 家，主要从事商业零售及相关产业投资等业务；南钢股份直接或间接控制企业（含绝对控股和相对控股企业）32 家，主要从事钢铁冶炼、钢材轧制及销售等业务。上述公司情况可详见其相关交易所或其公司网站披露信息。

（六）发行人股份质押和其他有争议的情况

截至本招股说明书签署之日，公司控股股东和实际控制人所持公司股份不存在质押和其他有争议的情况。

七、发行人股本情况

（一）本次发行前后发行人股本变化情况

本次发行前，公司股本总额 3,000 万股，本次拟公开发行 1,000 万股，占发行后公司总股本 25%。

序号	股东名称	本次发行前	本次发行后

		数量（万股）	比例	数量（万股）	比例
1	上海兴业投资发展有限公司	1,587.50	52.92%	1,587.50	39.69%
2	朱军红	331.50	11.05%	331.50	8.29%
3	贾良群	160.00	5.33%	160.00	4.00%
4	刘跃武	160.00	5.33%	160.00	4.00%
5	肖国树	150.00	5.00%	150.00	3.75%
6	虞瑞泰	90.00	3.00%	90.00	2.25%
7	毛 杰	75.00	2.50%	75.00	1.88%
8	缪婧晶	60.00	2.00%	60.00	1.50%
9	朱宇彤	30.00	1.00%	30.00	0.75%
10	俞连贵	21.00	0.70%	21.00	0.53%
11	陈 杰	20.00	0.67%	20.00	0.50%
12	汪建华	20.00	0.67%	20.00	0.50%
13	白 睿	15.50	0.52%	15.50	0.39%
14	邹梅芳	15.00	0.50%	15.00	0.38%
15	陈卫斌	15.00	0.50%	15.00	0.38%
16	宋红彬	13.00	0.43%	13.00	0.33%
17	夏晓坤	13.00	0.43%	13.00	0.33%
18	祁 超	8.00	0.27%	8.00	0.20%
19	陈 娟	8.00	0.27%	8.00	0.20%
其他 115 名自然人股东		207.50	6.92%	207.50	5.19%
本次发行股份		-	-	1,000.00	25%
合 计		3,000.00	100%	4,000.00	100%

（二）发行人前十名股东

序号	股东名称	持股数（股）	持股比例
1	上海兴业投资发展有限公司	15,875,000	52.92%
2	朱军红	3,315,000	11.05%
3	贾良群	1,600,000	5.33%
4	刘跃武	1,600,000	5.33%
5	肖国树	1,500,000	5.00%
6	虞瑞泰	900,000	3.00%
7	毛 杰	750,000	2.50%
8	缪婧晶	600,000	2.00%
9	朱宇彤	300,000	1.00%
10	俞连贵	210,000	0.70%
合 计		26,650,000	88.83%

（三）发行人前十名自然人股东及其在发行人处任职情况

序号	股东名称	股份数（股）	比例	在本公司担任职务
1	朱军红	3,315,000	11.05%	董事长、总经理
2	贾良群	1,600,000	5.33%	董事、副总经理
3	刘跃武	1,600,000	5.33%	董事、副总经理
4	肖国树	1,500,000	5.00%	--
5	虞瑞泰	900,000	3.00%	副总经理
6	毛杰	750,000	2.50%	监事、总经理助理、 电子商务事业部经理、 市场管理部经理
7	缪婧晶	600,000	2.00%	董事
8	朱宇彤	300,000	1.00%	技术中心主任
9	俞连贵	210,000	0.70%	资讯总编
10	陈杰	200,000	0.67%	培训会展事业部总经理
10	汪建华	200,000	0.67%	研究中心主任
合 计		11,175,000	37.25%	--

（四）最近一年发行人新增股东的持股数量及变化情况

截至本招股说明书签署之日，本公司最近一年内没有新增股东。

（五）股份性质和股东之间的关联关系

本公司股份中没有国有股份或外资股份，兴业投资所持股份为境内一般法人股，其余为境内自然人股。

公司自然人股东之间的关联关系如下表所示：

股东名称	持股比例	关联关系
朱军红	11.05%	郝萌萌为朱军红的弟媳
郝萌萌	0.07%	
虞瑞泰	3.00%	父子关系
虞康	0.03%	
毛杰	2.50%	配偶关系
徐玉玲	0.07%	
夏晓坤	0.43%	配偶关系
李凌云	0.07%	
王旌宇	0.07%	配偶关系
徐金炯	0.02%	
李佩燕	0.02%	姐妹关系

李佩花	0.03%	

（六）发起人关于自愿锁定股份的承诺

1、本公司控股股东上海兴业投资发展有限公司，及持有本公司 1%及以上股份并在公司任职的自然人股东朱军红、贾良群、刘跃武、虞瑞泰、毛杰、缪婧晶和朱宇彤承诺：自股份公司股票在证券交易所上市交易之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的股份公司股份，也不由股份公司收购该部分股份。

2、本公司其他自然人股东承诺：自股份公司股票在证券交易所上市交易之日起 12 个月内，不转让或委托他人管理其直接或间接持有的股份公司股份，也不由股份公司收购该部分股份。

3、公司自然人股东中，朱军红、贾良群、刘跃武、虞瑞泰、缪婧晶、毛杰、夏晓坤、王世闻、陈卫斌作为股份公司董事、监事或高级管理人员承诺：自上述股份锁定期满后，在其任职期间每年转让的股份数量不超过其所持公司股份总数的百分之二十五，离职后半年内不转让其所持的公司股份。

4、与持有本公司 1%及以上股份并在公司任职的自然人存在亲属关系的自然人股东郝萌萌（朱军红弟媳）、虞康（虞瑞泰儿子）、徐玉玲（毛杰配偶）分别承诺：自股份公司股票在证券交易所上市交易之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的股份公司股份，也不由股份公司收购该部分股份。

5、与公司董事、监事和高级管理人员存在亲属关系的自然人股东郝萌萌（朱军红弟媳）、虞康（虞瑞泰儿子）、徐玉玲（毛杰配偶）、李凌云（夏晓坤配偶）分别承诺：自上述股份锁定期满后，分别在朱军红、虞瑞泰、毛杰、夏晓坤任职期间每年转让的股份数量不超过其所持公司股份总数的百分之二十五，分别在朱军红、虞瑞泰、毛杰、夏晓坤离职后半年内不转让其所持的公司股份。

八、发行人内部职工股及股东间接持股情况

本公司自成立至今，未发行过内部职工股，也未有过工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股或股东数量超过二百人的情况。

为扩大经营规模，吸引专业人才并增强员工对公司的向心力和归属感，公司于 2008 年分两次向公司发起人股东、中高层业务骨干和公司服务年限超过 1 年的各部门业务骨干员工发行了股份。持有本公司股份的员工已在增资协议中明确

其所持股份均为直接持股，不存在间接持股的现象。

九、发行人员工及社会保障情况

（一）员工情况

报告期内，公司员工数随业务发展而逐年增加，2008 年 12 月 31 日、2009 年 12 月 31 日和 2010 年 12 月 31 日，本公司员工数分别为 483 人、671 人和 805 人。

截至 2010 年 12 月 31 日，本公司员工构成情况如下：

1、专业结构

项 目	人数（人）	占总人数比例（%）
业务人员	682	84.72
技术人员	51	6.34
管理人员	35	4.35
财务人员	8	0.99
后勤人员	29	3.60
合 计	805	100.00

注：公司业务人员包括研究中心的研究人员，以及主要负责以与各钢铁企业、钢铁贸易商、各地钢材市场保持联系、采集信息、加工信息、发布信息、同时争取客户并推广网页链接服务等公司收费业务的人员。

2、受教育程度

项 目	人数（人）	占总人数比例（%）
本科及以上	473	58.76
大专	289	35.90
大专以下	43	5.34
合 计	805	100.00

3、年龄分布

项 目	人数（人）	占总人数比例（%）
20 岁～30 岁	668	82.98
31 岁～45 岁	116	14.41
46 岁以上	21	2.61
合 计	805	100.00

（二）发行人执行社会保障制度的情况

根据《中华人民共和国劳动法》和公司所在地地方政府的有关规定，员工按照与公司签订的劳动合同享受权利和承担义务。

1、办理社保的住房公积金的员工人数、办理社保和缴纳住房公积金的起始日期

报告期期末公司及子公司总人数及缴纳社保和公积金的人数如下表所示：

	2008 年度	2009 年度	2010 年度
工作人员总人数	483	671	805
缴纳社会保险的人员数	463	639	756
缴纳住房公积金的人员数	279	553	733

公司及公司下属各子公司，自成立以来，在办理员工入职手续之后即开始为员工缴纳了养老保险金、医疗保险金、失业保险金、生育保险金、工伤保险金、住房公积金及为外来从业人员缴纳了综合保险金。但公司存在部分员工已办理入职手续但由于社保及住房公积金等依然在原单位缴纳导致本单位无法为其缴纳社保和住房公积金的情况，公司也存在部分员工要求公司不要为其缴纳社保和住房公积金的情况。此外，有部分员工在年末已经入职，但是因未符合当月应缴社保的规定（工作满半个月以上）而未缴纳当月社保，致使年末工作人员总人数和缴纳社保人数出现差异。

2、报告期公司及公司下属子公司缴纳社保的比例情况如下：

（1）注册地在上海的公司

2008 年、2009 年及 2010 年公司注册地在上海的上钢股份、上海博杨、上海钢银各项社保和住房公积金的具体缴纳比例如下：

人员类别	项 目	企业缴纳比例	个人缴纳比例
上海市户籍或上海市 居住证员工	养老保险金	22%	8%
	医疗保险金	12%	2%
	失业保险金	2%	1%
	生育保险金	0.5%	不需缴纳

	工伤保险金	0.5%	不需缴纳
	住房公积金	7%	7%
限外来从业人员缴纳	综合保险金	12.5%	不需缴纳

（2）注册地在北京的公司

①2008 年、2009 年及 2010 年养老保险金、工伤保险金、生育保险金、医疗保险金情况

人员类别	项 目	企业缴纳比例	个人缴纳比例
本市城镇户口员工	养老保险金	20%	8%
	工伤保险金	0.8%	不需缴纳
	生育保险金	0.8%	不需缴纳
	医疗保险金	10%	2%+3
外埠城镇户口员工	养老保险金	20%	8%
	工伤保险金	0.8%	不需缴纳
	生育保险金	有《北京市工作居住证》 的人员由企业缴纳 0.8%	不需缴纳
	医疗保险金	10%	2%+3
本市农村户口员工	养老保险金	20%	8%
	工伤保险金	0.8%	不缴费
	生育保险金	0.8%	不缴费
	医疗保险金（农村劳动力）	10%	2%+3
	医疗保险金（农民工）	1%	不缴费
外埠农村户口员工	养老保险金	20%	8%
	工伤保险金	0.8%	不缴费
	生育保险金	0.8%	不缴费
	医疗保险金（农村劳动力）	10%	2%+3
	医疗保险金（农民工）	1%	不缴费

②2008 年、2009 年及 2010 年失业保险金

2008 年 1 月至 2008 年 3 月失业保险金情况如下：

人员类别	项 目	企业缴纳比例	个人缴纳比例
本市城镇户口员工	失业保险金	1.5%	0.5%
外埠城镇户口员工	失业保险金	1%	0.5%
本市农村户口员工	失业保险金	1%	不缴费
外埠农村户口员工	失业保险金	1%	不缴费

2008 年 4 月至 2010 年失业保险金情况如下：

	项 目	企业缴纳比例	个人缴纳比例
本市城镇户口员工	失业保险金	1%	0.2%
外埠城镇户口员工	失业保险金	1%	0.2%
本市农村户口员工	失业保险金	1%	不缴费
外埠农村户口员工	失业保险金	1%	不缴费

③住房公积金

	项 目	企业缴纳比例	个人缴纳比例
2008 年 1 月至 2008 年 6 月	住房公积金	8%	8%
2008 年 7 月至 2009 年 6 月	住房公积金	12%	12%
2009 年 7 月至 2010 年 6 月	住房公积金	12%	12%
2010 年 7 月至 2010 年 12 月	住房公积金	12%	12%

（3）注册地在无锡的公司

①2008 年、2009 年及 2010 年养老金、生育保险金、工伤保险金、住房公积金情况

人员类别	项 目	企业缴纳比例	个人缴纳比例
无锡户籍及外来从业人员	养老金	20%	8%
	生育保险金	0.3%	不需缴纳
	工伤保险金	0.9%	不需缴纳
	住房公积金	8%	8%

②2008 年、2009 年及 2010 年医疗保险金情况

期 间	项 目	企业缴纳比例	个人缴纳比例
2008 年 1 月至 2009 年 1 月	医疗保险金	9.2%	2%

2009 年 2 月至 2009 年 12 月	医疗保险金	8%	2%
2010 年 1 月至 2010 年 12 月	医疗保险金	8%	2%

③2008 年、2009 年及 2010 年失业保险金情况

期 间	项 目	企业缴纳比例	个人缴纳比例
2008 年 1 月至 2009 年 1 月	失业保险金	2%	1%
2009 年 2 月至 2009 年 12 月	失业保险金	2%	1%
2010 年 1 月至 2010 年 12 月	失业保险金	1.5%	1%

3、公司社保和住房公积金缴费不足的情况

公司出现社保和住房公积金缴费不足的主要原因是：（1）部分员工已办理入职手续但由于社保等依然在原单位缴纳导致本单位无法为其缴纳社保和住房公积金；（2）部分员工自愿要求公司不要为其缴纳社保和住房公积金；（3）由于员工工资总额和公司核定该员工社保缴费基数存在差异。具体情况如下：

单位：万元

	2008 年	2009 年	2010 年
应补缴社保金	16.05	24.50	19.72
应补缴住房公积金	5.15	7.11	7.56
应补缴社保金和住房公积金合计	21.20	31.61	27.28
扣除非经常性损益后的净利润	1,136.42	1,423.73	2,367.89
占 比	1.87%	2.22%	1.15%

从上表看出，补缴社保和住房公积金对公司净利润的影响数占公司各年扣除非经常性损益后的净利润的比例较低，对公司的经营业绩不构成重大影响。扣除上述社保和住房公积金因素后，公司仍符合本次发行上市条件。

上海市浦东新区社会保险事业管理中心、上海市公积金管理中心管集管理处和各子公司所在地的社保、公积金管理中心分别出具证明，证明本公司及子公司按规定为员工缴纳了社会保险费用和住房公积金，近三年无欠缴及处罚。

上海兴业投资发展有限公司已出具承诺：“若上海钢联及其子公司因 2007 年 1 月 1 日至其首次公开发行股票并上市之日期间发生的与缴纳社会保险和住房公积金有关的违法事项，而被社会保险管理部门和住房公积金管理部门要求补交有关费用款项的，本公司将全额承担该等费用款项，或向上海钢联进行等额补

偿。”

保荐机构认为：发行人及其子公司自成立以来即为员工缴纳社会保险和住房公积金，出现缴费不足的原因是部分员工社保和住房公积金在原单位缴纳、部分员工要求发行人不为其缴纳社保和住房公积金、部分员工工资总额和发行人核定该员工社保缴费基数存在差异等造成的。由于该金额占净利润比例较小，同时发行人控股股东已出具承诺如遇追缴将“全额承担该等费用款项，或向上海钢联进行等额补偿”，因此该事项不会对发行人本次发行上市造成实质性影响。

发行人律师认为：经本所律师核查，发行人及各子公司自成立以来在办理员工入职手续之后为员工缴纳了养老保险金、医疗保险金、失业保险金、生育保险金、工伤保险金、住房公积金，及为外来从业人员缴纳了综合保险金。发行人出现缴费不足的原因是部分员工的社会保险费和住房公积金依然在原单位缴纳、部分员工要求公司不为其缴纳社会保险费和住房公积金，及部分员工在年末入职尚不符合当月应缴社会保险费和住房公积金的规定（工作满半个月以上），致使年末员工工资总额和公司核定该员工社保缴费基数存在差异。由于该少缴的社会保险费和住房公积金的金额占同年净利润比例较小，同时发行人控股股东已作出补偿承诺，为此，本所律师认为，发行人的社保事项不会对发行人本次发行上市造成障碍。

十、实际控制人、主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员的重要承诺

（一）实际控制人及持有 5%以上股份的主要股东的重要承诺及其履行情况

1、关于避免同业竞争的承诺

为避免公司将来可能存在同业竞争，公司控股股东及其股东兴业投资、广信科技于 2010 年 3 月 16 日签署《关于不从事同业竞争的承诺函》。有关承诺如下：

1、本公司及本公司的全资子公司、控股子公司和其他受本公司控制的公司或组织，目前未从事与上海钢联相同或相似的业务。

2、本公司保证本公司（包括促使本公司现有或将来成立的全资子公司、控股子公司和其他受本公司控制的公司或组织）不以任何形式直接或间接从事与上海钢联主营业务或者主营产品相竞争或者构成竞争威胁的业务活动，包括不投资、收购、兼并与上海钢联主营业务或者主要产品相同或者相似的公司、企业或

者其他经济组织。

3、如本公司（包括本公司现有或将来成立的全资子公司、控股子公司和其他受本公司控制的公司或组织）获得的任何商业机会与上海钢联主营业务或者主营产品相竞争或可能构成竞争，则本公司将立即通知上海钢联，并优先将该商业机会给予上海钢联。

4、对于上海钢联的正常生产、经营活动，本公司保证不利用控股股东的地位损害上海钢联及上海钢联其他股东的利益。

公司实际控制人郭广昌先生于 2010 年 3 月 16 日签署《关于不从事同业竞争的承诺函》。有关承诺如下：

1、截至本确认函出具之日止，本人设立的全资子公司、控股子公司和其他受本人控制的公司或组织（除上海钢联外），目前未从事与上海钢联相同或相似的业务。

2、本人保证本人（包括促使本人现有或将来成立的全资子公司、控股子公司和其他受本人控制的公司或组织）不以任何形式直接或间接从事与上海钢联主营业务或者主营产品相竞争或者构成竞争威胁的业务活动，包括不投资、收购、兼并与上海钢联主营业务或者主要产品相同或者相似的公司、企业或者其他经济组织。

3、如本人（包括本人现有或将来成立的全资子公司、控股子公司和其他受本人控制的公司或组织）获得的任何商业机会与上海钢联主营业务或者主营产品相竞争或可能构成竞争，则本人将立即通知上海钢联，并优先将该商业机会给予上海钢联。

4、对于上海钢联的正常生产、经营活动，本人保证不利用实际控制人的地位损害上海钢联及上海钢联其他股东的利益。

5、本人保证促使与本人关系密切的家庭成员，包括配偶、父母及年满 18 周岁的子女及其配偶亦遵守上述承诺。

2、关于规范关联交易的承诺

本公司控股股东兴业投资、广信科技、实际控制人郭广昌先生和董事长、总经理朱军红先生于 2010 年 3 月 16 日作出《关于减少和规范关联交易的承诺函》，承诺：

1、不利用自身对上海钢联的控制关系及重大影响，谋求上海钢联在业务合作等方面给予本公司及所控制的企业优于市场第三方的权利。

2、不利用自身对上海钢联的控制关系及重大影响，谋求与上海钢联达成交易的优先权利。

3、杜绝本公司及所控制的企业非法占用上海钢联资金、资产的行为，在任何情况下，不要求上海钢联违规向本公司及所控制的企业提供任何形式的担保。

4、本公司及所控制的企业不与上海钢联及其控制的企业发生不必要的关联交易，如确需与上海钢联及其控制的企业发生不可避免的关联交易，保证：

（1）督促上海钢联按照《中华人民共和国公司法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等有关法律、法规、规范性文件和上海钢联章程的规定，履行关联交易的决策程序；

（2）遵循平等互利、诚实信用、等价有偿、公平合理的交易原则，以市场公允价格与上海钢联进行交易，不利用该等交易从事任何损害上海钢联及其全体股东利益的行为；

（3）根据《中华人民共和国公司法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等有关法律、法规、规范性文件和上海钢联章程的规定，督促上海钢联依法履行信息披露义务和办理有关报批程序。

3、股份流通限制和自愿锁定的承诺

详见本节“七、发行人股本情况”之“（六）本次发行股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺”。

（二）作为股东的董事、监事、高管人员的重要承诺及其履行情况

1、关于规范关联交易的承诺

同前，详见本招股说明书“第七节 同业竞争和关联交易”之“五、减少关联交易的措施”。

2、股份流通限制和自愿锁定的承诺

详见本节“七、发行人股本情况”之“（六）发起人关于自愿锁定股份的承诺”。

截至本招股说明书签署之日，承诺人未发生违反上述承诺之情形。

第六节 业务与技术

一、主营业务及变化情况

本公司是我国领先的从事钢铁行业及相关行业商业信息及其增值服务的互联网平台综合运营商，本公司致力于向客户提供钢铁行业及与钢铁行业密切相关的能源、矿业和有色金属等行业的市场基础信息和行业深度研究服务，并在此基础上向客户提供企业宣传推广、商情发布和搜索、会务培训等增值服务。公司主要通过成功运营的“我的钢铁”网（www.mysteel.com）及相应英文网站（www.mysteel.net）、“我的不锈钢”网（www.mybuxiu.com）、“搜搜钢”网（www.sososteel.com）、“我的有色”网（www.myyouse.com）和“我的能源”网（www.mynengyuan.com），向钢铁及相关行业客户提供全面、精细、及时、客观的商业信息并在此基础上提供增值服务，培养了庞大的注册会员群体和行业领先的页面访问量、网站用户量和网站访问时间，形成了公司主要的收入来源。

本公司经营范围为：计算机软件、网络技术的开发、销售，网络系统集成，金属材料、耐火材料、建材、化工原料（除危险品）、机电设备、橡胶制品、木材、黑色金属矿石、五金交电的销售，广告的设计，利用自有媒体发布广告，会展服务，市场信息咨询与调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验），附设分支机构，从事货物及技术的进出口业务；企业管理咨询，投资咨询，企业形象策划，市场营销策划；第二类增值电信业务中的呼叫中心（业务范围详见许可证附件），第二类增值电信业务中的信息服务业务（不含固定电话信息服务，互联网信息服务限上海）。

本公司主营业务是以钢铁及相关行业信息服务为基础的 B2B 电子商务服务。公司自设立以来，公司的主营业务没有发生变化。

二、行业主管部门、行业监管体制、行业主要法律法规及政策

（一）主管部门及监管体制

本公司所处行业为互联网信息服务业，主管部门是中华人民共和国工业和信息化部（原“信息产业部”）。针对信息产业，工业和信息化部主要负责产业政策、产业标准和产业规划的制定和监督实施，指导各地区和国民经济各行业的信息化

工作，并对信息产业的发展方向进行宏观调控。

根据 2000 年 9 月颁布实施的《互联网信息服务管理办法》的相关规定，国务院信息产业主管部门和省、自治区、直辖市电信管理机构，依法对互联网信息服务实施监督管理。国家新闻、出版、教育、文化、证券监管、公安等相关部门在各自职责范围内依法对互联网信息内容实施监督管理。

（二）主要法律法规及政策

我国与互联网信息服务业相关的主要法律法规和政策如下：

类别	法律法规及政策	颁布部门	规范范围
电信业务相关	《中华人民共和国电信条例》	国务院	电信及电信相关活动
	《电信业务经营许可管理办法》	工业和信息化部	申请、审批和管理电信业务经营许可证
	《电信服务规范》	信息产业部	电信业务经营者提供电信服务活动
互联网业务及管理	《互联网信息服务管理办法》	国务院	从事互联网信息服务活动
	《非经营性互联网信息服务备案管理办法》	信息产业部	非经营性互联网信息服务德备案手续和备案管理
	《中国互联网络域名管理办法》	信息产业部	域名注册服务及相关活动
	《互联网 IP 地址备案管理办法》	信息产业部	从国际机构获得 IP 地址和分配 IP 地址供他人使用
	《网站名称注册管理暂行办法》	北京市工商局	国家工商局授权北京市工商局进行全国网站名称的统一注册
	《互联网电子公告服务管理规定》	信息产业部	电子公告服务和利用电子公告发布信息
	《互联网文化管理暂行规定》	文化部	网络影像、游戏、动画等文化产品的管理
	《互联网站管理工作细则》	信息产业部	互联网站的 ICP、IP 地址及域名信息等管理
	《信息网络传播权保护条例》	国务院	保护著作权人、表演者、录音录像制作者等权利人的信息网络传播权
	《互联网著作权行政保护办法》	国家版权局、信息产业部	保护著作权人、表演者、录音录像制作者等权利人的互联网著作权
电子商务	《国务院办公厅关于加快电子商务发展的若干意见》	国务院	-
	《电子商务发展“十一五”规划》	国家发展改革委、国务院信息化办公室	-

相关法律	《中华人民共和国电子签名法》	第十届全国人民代表大会常务委 员会第十一次会 议通过	规范电子签名行为，确立电 子签名的法律效力

2000 年 9 月 25 日国务院颁布的《中华人民共和国电信条例》和 2009 年 3 月 5 日工业和信息化部颁布的《电信业务经营许可管理办法》规定，电信业务分为基础电信业务和增值电信业务，我国的电信业务采取许可经营制度；2000 年 9 月 25 日国务院颁布实施的《互联网信息服务管理办法》规定，互联网信息服务分为经营性和非经营性两类，国家对经营性互联网信息服务实行许可制度；对非经营性互联网信息服务实行备案制度。

2005 年 1 月 8 日，国务院办公厅发布《国务院办公厅关于加快电子商务发展的若干意见》，指出“要积极推进企业信息化建设，推广电子商务应用，加速国民经济和社会信息化进程”……“加强政策法规、信用服务、安全认证、标准规范、在线支付、现代物流等支撑体系建设，营造电子商务发展的良好环境，推广电子商务在国民经济各个领域的应用”。

2007 年 6 月 1 日，国家发展和改革委员会与国务院信息化工作办公室联合发布《电子商务发展“十一五”规划》指出，要“促进模式创新、管理创新和技术创新”……“充分发挥骨干企业在采购、销售等方面的带头作用，以产业链为基础，以供应链管理为重点，整合上下游关联企业相关资源，促进企业间的业务协同”。

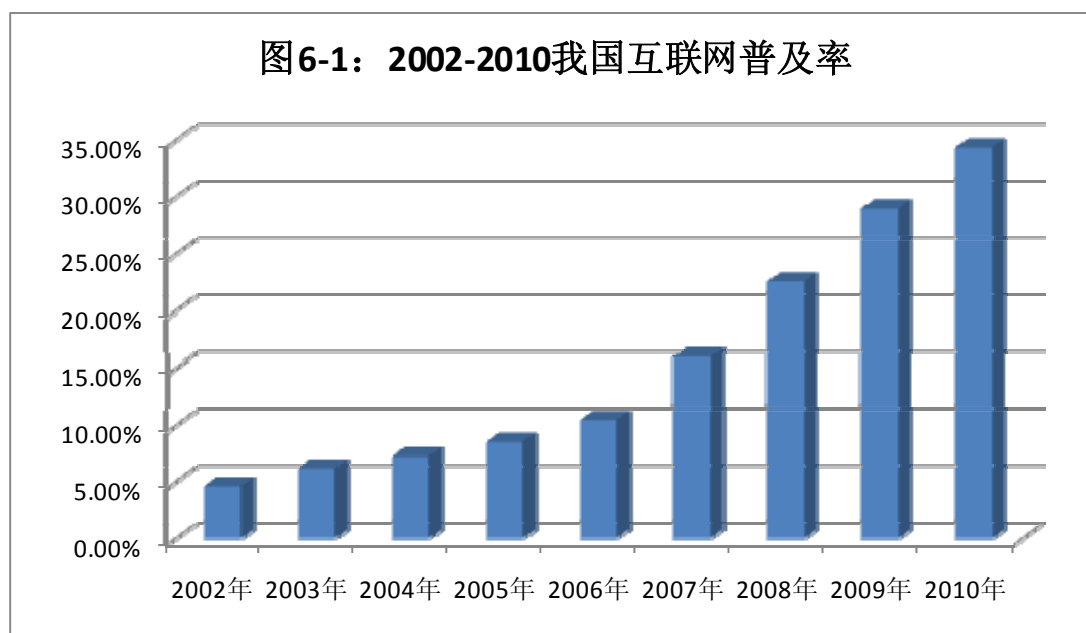
三、行业基本情况

（一）电子商务服务行业概况

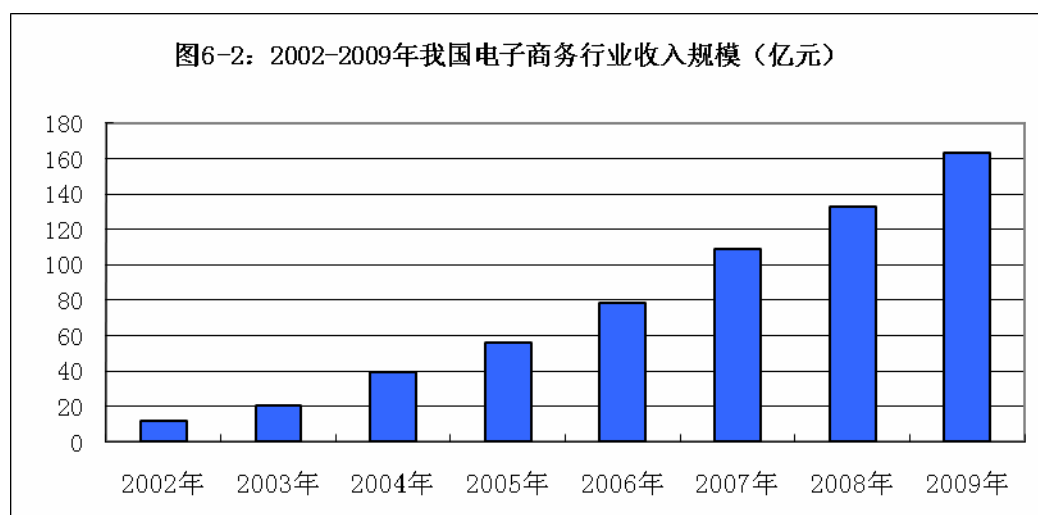
电子商务泛指以互联网、手机无线网络、传真、电话、电视、广播等电子手段进行的各种商务活动。早在 1839 年，当电报刚刚出现的时候，电子商务活动就开始了萌芽。但由于早期的电子传输成本高昂、效率低下，这种商务活动在很长一段时间里都无法普及。直到上世纪 90 年代，互联网的高速发展把人们带进信息时代，海量的信息存储空间和低廉的信息传输成本促使基于互联网的电子商务得到迅速普及和广泛运用。

电子商务服务是指为电子商务活动提供的基于互联网平台的综合服务，一般把电子商务服务行业简称为电子商务行业。我国电子商务行业的发展与互联网普

及之间存在着紧密的联系。我国于 1994 年接入国际互联网，1997 年出现了提供电子商务服务的网络平台。截至 2010 年 12 月 31 日，我国的互联网普及率达到 34.3%；而根据中国 B2B 研究中心统计，2010 年 B2B 电子商务服务收入 95.5 亿元，同比增长 35%。



数据来源：CNNIC《中国互联网络发展状况统计报告（2011年1月）》。



根据中国互联网络信息中心第二十七次《中国互联网发展状况统计报告》（2011/1），截至 2010 年末，我国互联网用户数达 4.57 亿，与 2009 年底相比增长 19.1%，我国网民规模已占全球总数的 23.2%；然而，我国的互联网普及率仅

为 34.3%，与互联网和电子商务发展较快的国家相比还处于较低水平，网络信息化的优势还没有完全发挥。近年来我国互联网用户数量保持高速增长的态势，工业和信息化部数据显示，2010 年 1-11 月，基础电信企业互联网宽带接入用户净增 2,091.1 万户，达到 12,488.9 万户。全国电信业务总量累计完成 28,152.8 亿元，比上年同期增长 20.6%。

（二）B2B 电子商务服务行业概况

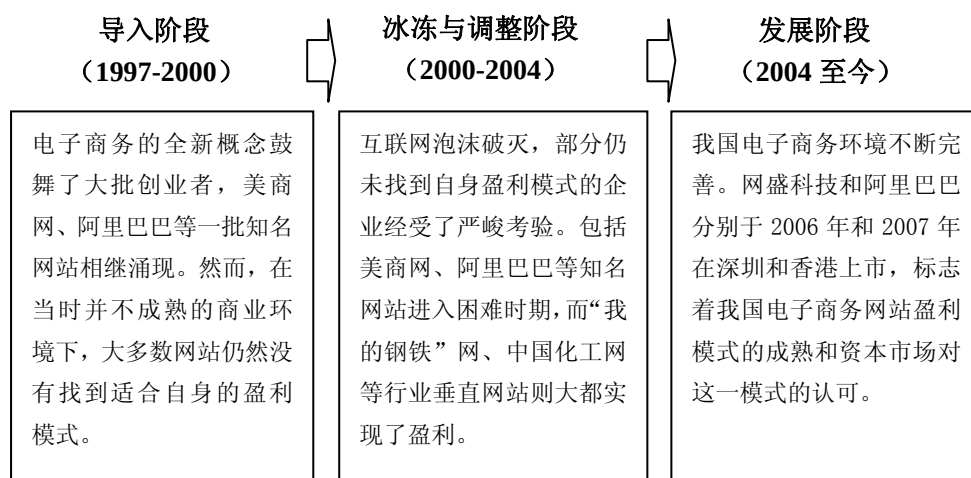
1、B2B 电子商务服务行业的发展现状

按照参与商务活动的主体不同，电子商务可以分为以下三类，即：B2B（Business to Business）、B2C（Business to Customer）和 C2C（Customer to Customer）。B2B 是指企业与企业之间进行的电子商务活动。企业之间的商务活动内容相当广泛，大致可分为两个阶段：第一阶段是商业信息的获取、企业宣传推广、供求商情的发布和搜索、商业信用的识别等前期商务活动，第二阶段是商业谈判、合同签订、订单下达、资金支付、运输物流等后期交易过程。

B2B 电子商务行业的发展既取决于社会信用体系和物流体系等外部商务环境，也取决于企业的信息化水平和电子商务意识等企业内部因素。目前，欧洲和美国等发达国家已经建立了比较完善的电子商务体系，电子商务活动已经嵌入到企业的供应链管理过程中，并深入到企业商务活动的第二阶段。

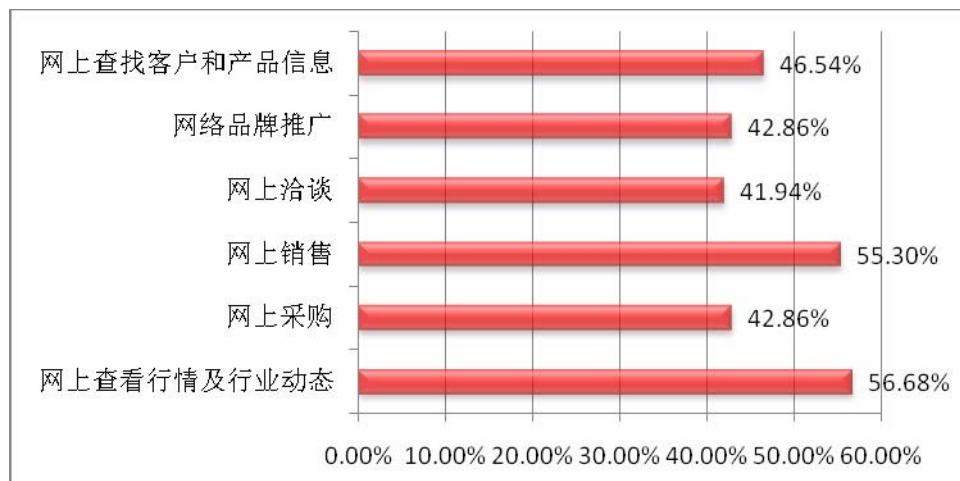
我国 B2B 电子商务行业起步于 1997 年，先后经历了外部导入阶段、网络泡沫破灭后的冰冻与调整阶段和自主创新式的发展阶段。

图 6-3：我国 B2B 电子商务的发展阶段



根据亿邦动力《中国中小企业电子商务应用调查报告（2008-2009）》的调查，我国中小企业运用电子商务主要集中在六大环节，即网上查看行情和行业动态、网上采购、网上销售、网上洽谈、网络品牌推广、网上查找客户和产品信息。各环节被企业选择的比例如下图所示：

图 6-4：我国 B2B 电子商务的发展阶段



虽然经过十余年的发展，我国在互联网的普及、信用体系的建立等方面都有了长足的进步，但我国企业的信息化水平和电子商务意识仍有待提高，目前我国商务活动第一阶段的电子商务盈利模式已逐渐成熟，B2B 电子商务行业收入已经步入快速增长期；同时，与欧美发达国家相比，我国的电子商务活动目前大部分仍处于商务活动的第一阶段，未来将逐步向商务活动的第二阶段拓展，发展空间巨大。

2、B2B 的分类及发展趋势

（1）B2B 电子商务服务的分类

按照对行业覆盖的广度和对行业介入的深度，B2B 电子商务可以进一步划分为综合类 B2B 电子商务和行业垂直类 B2B 电子商务两类。

综合类 B2B 电子商务所服务的行业没有限制，覆盖面比较广。其优点是在发展的初期，能够依靠广告等宣传方式快速的吸引各行业中部分电子商务意识较强的企业，从而建立自身的会员资源；但由于综合类 B2B 电子商务对各个行业企业的需求没有深入的了解，因此无法提供针对性的专业服务。随着企业电子商务意识的普遍增强和对服务质量要求的提高，如果不能在某些行业深入挖掘，综合类 B2B 电子商务将在保持客户黏着度和提升服务价值方面遇到较大的发展瓶颈。

行业垂直类 B2B 电子商务立足于某一行业或产业链，提供包括行业信息服务在内的专业电子商务服务。在发展初期，行业垂直类 B2B 电子商务面临着行业单一，客户数量增长较慢的问题；此外，如果选择的行业规模较小、产业链较短，还会存在发展空间受限的问题。然而，随着行业垂直类 B2B 电子商务网站在某个行业影响力的增大和行业内部企业电子商务意识的增强，吸引会员数量呈现出快速增长趋势，并延伸覆盖整个行业上下游相关产业；此外，由于对本行业及相关产业需求的准确把握，客户的忠诚度较高，企业能够为客户创造针对性较强的增值服务。因此，随着电子商务的深入发展，行业定位较准并能成功向上下游拓展的企业将显现出较大优势。

综合类 B2B 和行业垂直类 B2B 的比较情况如下：

比较的方面	综合类 B2B	行业垂直类 B2B
行业覆盖广度和行业特征	1、本身不对服务的行业做出限制，覆盖面较广。 2、实际发展过程，客户往往集中在某些竞争比较充分、专业性不强、交易金额有限的行业，如服装、五金等，而且目前还主要针对外贸型的企业，随着我国经济的转型存在一定风险。	1、选择具备一定特殊要求的行业作为切入点，并向行业的上下游延伸。 2、对产业链长、对国民经济影响大的产业，能覆盖国民经济中的主要行业。例如钢铁产业链不仅能覆盖上游的矿业、能源、有色，而且包含了下游的汽车、房地产、船舶等支柱行业和五金、家电等众多竞争性行业。

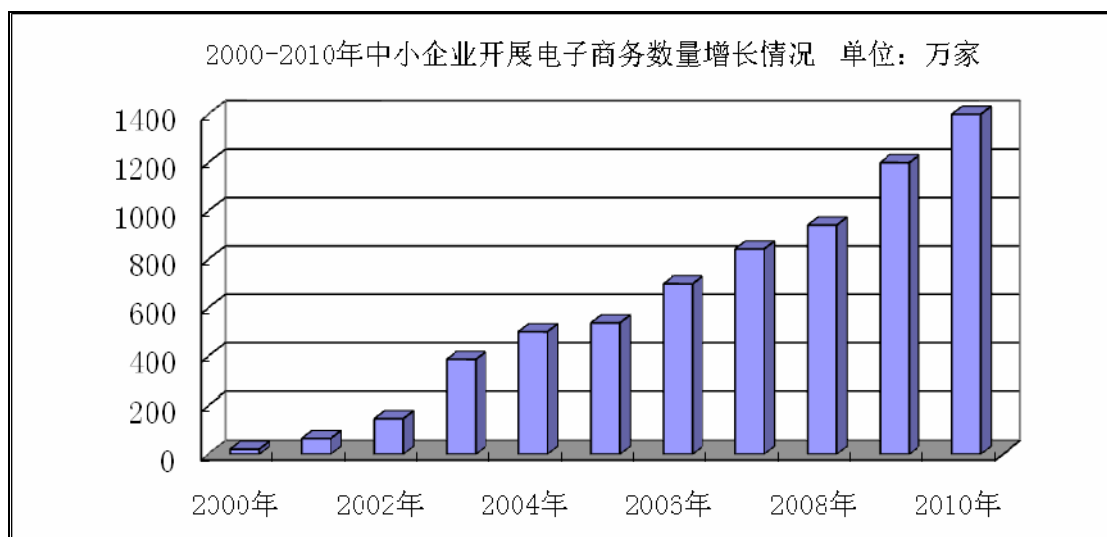
客户的积累方式和特征	1、发展初期可利用电视、报纸等大众媒体迅速的吸引部分电子商务意识较强的企业，迅速培养客户群体。 2、受制于商务服务专业水平，对客户黏着度不高，主要表现在会员的注册收费比偏低，无法将注册会员有效的转化为收费会员。	1、发展初期以专业化的商业信息服务为基础，逐步积累客户资源和品牌优势。 2、随着网站品牌优势的建立和企业电子商务意识的提高，客户增长速度快速提升。由于能准确把握客户需求，客户忠诚度较高，注册收费比较高。
行业垂直 B2B 在行业介入深度和服务专业化水平方面的优势	行业垂直 B2B 能够深入企业的采购、销售等供应链流程，得益于在商业信息的搜集过程中，深刻理解了企业的需求： 1、产品特性。对企业所需采购或销售的产品种类、型号、规格等信息有详细了解，且对不同产品的用途、用法、优点等特性有深入了解，从而指导企业选择最符合自身需求的产品。 2、及时价格行情。即时跟踪市场上的交易价格的变动，分析价格变动的原因和趋势，从而提高市场透明度，节省企业的采购和销售成本。 3、生产企业动态。跟踪了解产品生产企业的价格策略、设备检修计划等动态，给企业的交易决策提供参考。 4、仓储与物流。了解产品的库存分布和数量，提供便捷的物流方式和途径，为企业的交易提供市场信息、提供仓储和物流解决方案，进一步降低企业成本。	

（2）B2B 电子商务服务行业的发展趋势

电子商务作为网络化的新兴经济活动，正逐步成为世界各国增强经济实力、融合全球资源配置优势的有效手段，各国政府都不遗余力大力支持和发展电子商务行业。

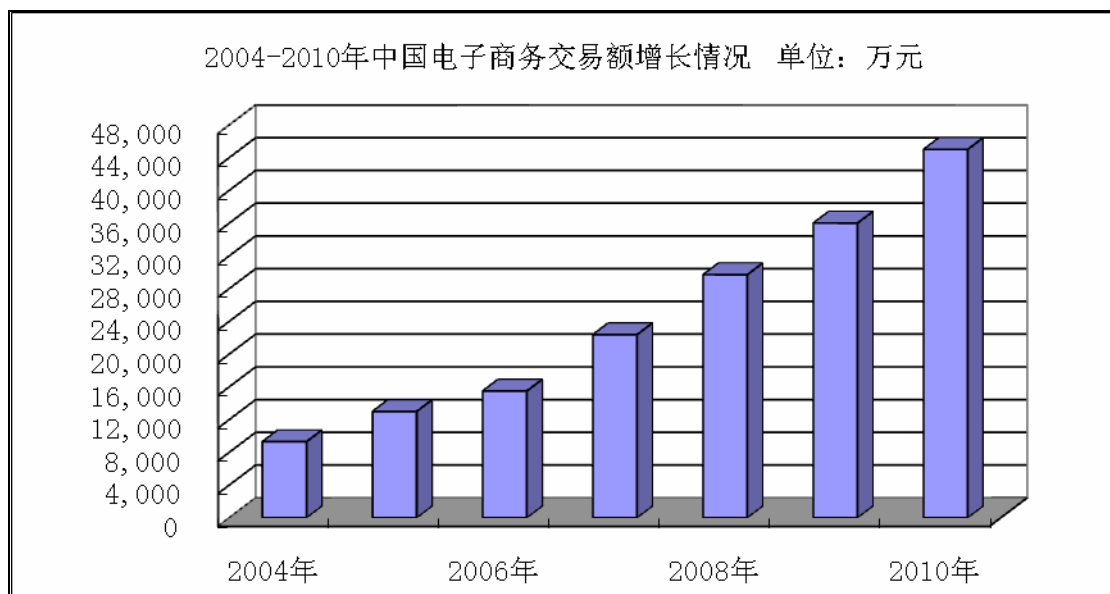
根据中国互联网络信息中心第二十七次《中国互联网发展状况统计报告》（2011/1），截至 2010 年 12 月 31 日，我国互联网用户数达 4.57 亿，与 2009 年底相比增长 19.1%；我国网站总数达到了 191 万个，较去年有所下降，其原因主要是国家加大了互联网领域的安全治理，网站等互联网基础资源的质量则得到了提升。虽然网站数量较 2009 年有所下降，但网页数和网页字节等互联网资源数却在大幅增长，2010 年网页数量达到 600 亿个，年增长率为 78.6%。

在中国互联网快速发展的同时，互联网环境的改善、理念的普及给电子商务带来巨大的发展机遇，各类电子商务平台会员数量迅速增加，大部分 B2B 行业电子商务网站开始实现盈利，中国 B2B 电子商务迎来高速发展时期。根据中国 B2B 研究中心的调查数据显示，截至 2010 年末，国内使用第三方电子商务平台的中小企业用户规模已经突破 1,400 万家。



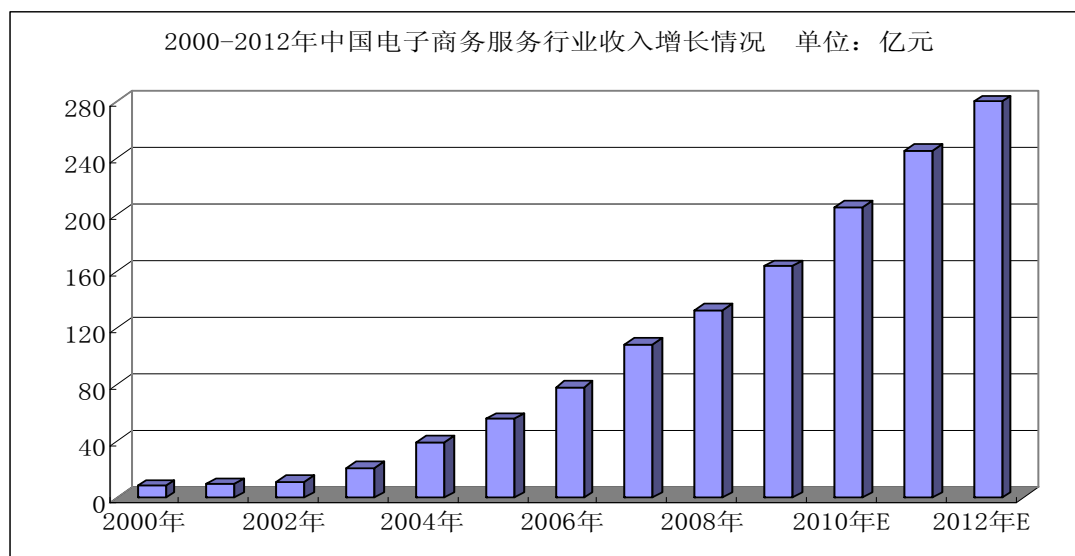
数据来源：中国 B2B 研究中心

国务院新闻办公室发布的《中国互联网状况》白皮书显示，2009 年中国电子商务交易额超过 3.6 万亿元人民币。根据中国 B2B 研究中心统计，2010 年中国电子商务市场交易额达到 4.5 万亿元，其中 B2B 交易额达到 3.8 万亿元，成为电子商务市场发展最大的推动力。电子商务专业化服务体系正在形成，数字认证、电子支付、物流配送等电子商务应用支撑体系正在逐步形成。



数据来源：国家统计局、中国 B2B 研究中心、艾瑞咨询

随着电子商务市场需求的旺盛，提供电子商务服务的企业呈快速发展势头，目前约为 9,200 多家，成为中小型企业电子商务应用的主要途径。根据中国 B2B 研究中心统计，2009 年中国电子商务服务企业营业收入 163.5 亿元，截至 2010 年 6 月底，中国电子商务服务企业营业收入达到 105 亿元，其中 B2B 电子商务服务收入 45 亿元。2000-2009 年中国电子商务服务企业营业收入年均复合增长率为 38.89%，未来三年年均复合增长率为 22.17%。



数据来源：中国 B2B 研究中心

然而，虽然在我国互联网得到普遍应用，普及率持续提升，但用户普及率与

发达国家相比还存在很大差距。目前我国互联网普及率为34.30%。截至2009年底，东部地区互联网普及率为40.0%，西部地区为21.5%。而发达国家互联网普及率较高，截至2008年12月，美国、日本和韩国互联网普及率分别达到74.1%、75.5%和77.3%。从企业信息化水平来看，我国利用网络开展商务活动的企业比重不足20%，国有大中型企业中，只有10%左右基本实现了较高水平的信息化，70%左右拥有一定的信息化手段或正在向实现中级企业信息化的方向努力，另外20%只拥有少量的计算机，且主要用于财务管理、文档处理等；在中小企业中，约有30%的企业尚未开展企业信息化。相比之下，美国有60%的小型企业、80%的中型企业、90%以上的大型企业已借助互联网广泛开展商务活动。

中国政府在2010年《中国互联网状况》白皮书中宣布将继续致力于推动互联网的发展和普及，努力在未来5年使中国互联网的普及率达到45%，使更多人从互联网受益。

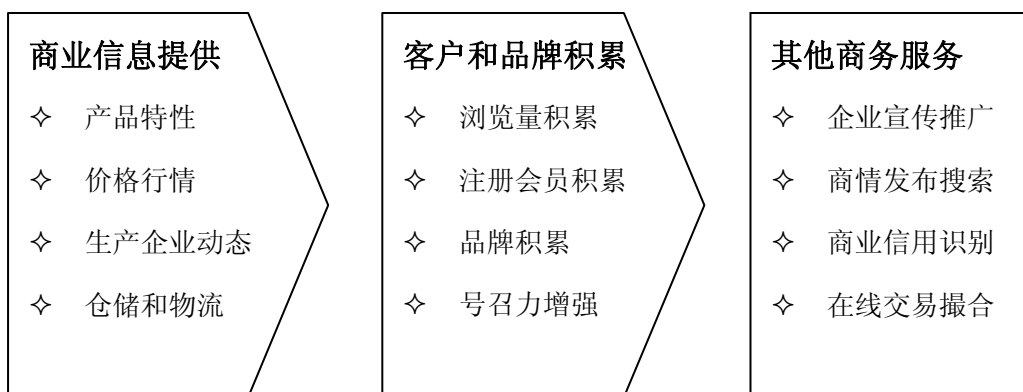
综上所述，宏观经济的复苏、中小企业利用电子商务的意识逐步提升、B2B运营商国家相关扶持政策的推出等一系列有利因素，将促进中小企业B2B电子商务交易额快速增长。同时，随着中小企业电子商务渗透率的稳定提升，中小企业B2B电子商务交易额还将以稳定的速度增长，我国B2B电子商务服务行业将迎来一个高速发展时期。

3、行业垂直 B2B 的经营模式

如前所述，行业垂直 B2B 网站积累客户的方式是通过向客户提供专业的商业信息吸引行业内客户浏览和注册；客户浏览量和注册会员数的增加给网站带来品牌的积累和行业影响力的提升，进而赢得会员数量的快速增加，形成良性循环；在此基础上，为客户提供企业宣传推广、商情发布和专业搜索、商业信用识别等商务服务。

行业垂直类 B2B 的经营模式如下图所示：

图 6-5：行业垂直 B2B 经营模式



一方面，公司提供的商业信息与客户的交易活动密切相关，是行业垂直类 B2B 网站吸引客户、积累品牌影响力的基本手段。商业信息服务做的越精细，对客户的吸引力就越大，网站的盈利能力就越强，网站发展潜力也越大。

另一方面，商业信息服务也是行业垂直类 B2B 网站提供其他商务服务的基础。行业垂直类 B2B 网站在商业信息的搜集和加工过程中，深刻理解客户需求，为提供深入企业供应链的其他商务服务创造了条件。由此可见，专业的商业信息服务是行业垂直类 B2B 网站的核心和基础，是区别于综合类 B2B 网站的特有模式。

（三）B2B 在钢铁及相关行业的发展前景

1、B2B 在钢铁及相关行业的特点

行业垂直类 B2B 网站发展空间的大小主要决定于其所选择行业的特性。一般来说，有较大发展空间的行业具备以下特征：

（1）行业竞争充分，企业数量众多，能够为网站发展初期提供丰富的土壤，使网站快速的成长。

（2）涉及的产业链长，与上下游行业的相关度高，且产业链上下游企业之间存在广泛的商务机会，能够保证网站向上下游扩张都存在巨大的市场空间。

（3）行业产值大，对国民经济影响大，从而形成巨大的社会影响力，能够充分发挥网络效应。

钢铁行业是国民经济的基础产业，钢铁产品作为经济建设的重要中间原材料，是国民经济中大部分行业的必备材料之一。因此，钢铁行业具有很高的产业关联度，涉及的上下游行业众多。其中上游行业主要指与钢铁生产相关的矿业、有色金属、能源行业；下游行业范围广阔，既包括房地产、汽车、船舶、机械制

造等国民经济支柱产业，又包括建材、五金、家电等与人们生活息息相关的充分竞争行业。

目前，我国目前正处于城镇化和工业化的进程中，钢铁及相关行业在我国依然处于成长阶段，钢铁消费量尚未达到饱和状态，钢铁交易活跃度高，具备了适宜于开展电子商务活动的特征。

（1）钢铁及钢铁贸易行业的特征

① 企业数量众多

我国是钢铁生产大国，但产业集中度低，钢铁生产企业数量众多。我国粗钢生产企业平均规模不足 100 万吨，排名前 5 位的企业钢产量仅占全国总量的 28.5%。（资料来源：《钢铁产业调整和振兴规划》）

由于我国钢铁交易长期以来处于钢厂主导的卖方市场，而钢铁贸易领域的进入门槛低，导致我国钢铁贸易行业成为完全竞争行业，贸易企业数量众多。据初步统计，目前国内注册的有经营能力的钢材贸易企业超过 30 万家。庞大的企业数量为专业钢铁行业的 B2B 网站提供了广阔的发展空间。

② 消费量大，交易频繁

根据欧美等发达国家发展的经验，当社会处于城镇化和工业化的中期时，一个国家的钢铁消费强度处于迅速上升的阶段。根据 2011 年 1 月世界钢铁协会公布的统计数据，2010 年中国粗钢产量 6.27 亿吨，占当年国际粗钢产量的 44.3%。2009 年中国钢材表观消费量为 5.45 亿吨，占当年全球钢材消费量的 48.6%；2009 年中国钢材（坯）出口 2,465 万吨，占当年全球钢材（坯）出口量的 6.82%。而在金融危机前的 2007 年，中国出口钢材（坯）6,914 万吨，占当年全球钢材（坯）出口量的 14.3%。巨额的消费量给我国钢铁市场的频繁交易造成了客观条件。

此外，钢铁产品种类繁多、价格变动频繁等特点决定了钢铁贸易一般通过数量庞大的贸易商群体来完成，交易环节众多，贸易商之间的交易也十分活跃。

A、钢铁品种繁多，即使是同一品种、同一规格、同一型号的产品，由不同的钢厂生产，其特征往往不同。下游的用钢企业为了保证产品质量的稳定性也往往只愿意用自己挑选的最合适的品种。因此，钢铁产品在品种、规格、型号、产地等属性上的差异使得钢铁贸易多批次的频繁发生；

B、目前，多数用钢企业在生产中使用多个品种、规格和型号的钢铁，这使

得这些繁多的钢铁品种一般很难采购自同一钢厂及贸易商，因此为用钢企业供货的钢铁贸易商还为用钢企业提供资源配置服务，即钢铁贸易商在库存不能满足用钢企业全部需求时，向其他钢铁贸易商购买所需钢材，进而一揽子提供给用钢企业，这进一步加剧了钢材贸易商之间的贸易频繁发生；

C、钢铁制造企业现一般对销售回款要求较高，而用钢企业一般要求延期付款。因此市场上有钢铁制造企业直接销售给终端用户的情况并不多，更多的是通过贸易商实现；

D、钢铁贸易商及时给钢厂回款并尽快出售存货，扮演风险承担者的角色，同时部分钢铁贸易商为了追逐利益或避免损失，在钢铁价格波动较大时，会进行大量的进行短期买卖操作，使得市场交易更加活跃。

③ 信息不透明，且变化迅速

我国钢铁行业集中度低，生产企业分散，加上长期以来的卖方市场，导致钢厂报价不透明，信息不对称；在钢铁生产企业销售半径、地方保护主义和运输能力的限制下，市场运行以区域市场为主导，其价格体系也以区域性价格为主。此外，钢铁是大宗商品，价格的影响因素众多，造成钢铁的信息变化迅速，在一天之内都可能发生较大变化。基于各企业自身利益的考虑，及时、迅速的行业商业信息成为各相关企业的迫切需求，独立公正的第三方资讯平台更是为各企业提供了便利的信息获取途径。

④ 产品品种多，标准化程度高

钢铁产品种类众多，但各类产品都有一定的型号和标准，易于描述，属于标准化产品。例如，钢铁总体可分为冶金炉料、钢材、特钢、不锈钢等几大类，而钢材大类可分为扁平材、长材，其中扁平材又可分中厚板、热轧卷、冷轧卷、涂镀等细类，长材又可分为螺纹钢、线材、型材、管材等细类；更细分还有品种、规格、材质、生产厂家等区别，分类层级繁杂。然而，即使钢铁产品分类层级众多，每一细分产品也均有行业公认的特征和标准的描述方式，从而每一细分产品均能根据特征被准确的查找。这些特征一方面使得每一细分产品的商业信息蕴含明显的商业价值，另一方面使得这些商业信息易于编辑、整理、传播和查找，有利于钢铁行业 B2B 电子商务的开展。

（2）钢铁相关行业特征

① 钢铁行业产业链长，相关企业数量众多

钢铁是国民经济中重要的基础原材料之一，并且位于国民经济各产业链的中间环节，涉及的上下游行业十分广泛。

一方面，钢铁生产要用到铁矿石、焦炭、铁合金、废钢等多种原料，涉及到上游的矿业、能源、有色金属等多个行业。据不完全统计，截至 2010 年 11 月末，我国规模以上的煤炭采选企业 9,243 家，石油和天然气开采企业 323 家，黑色金属和有色金属采选企业合计 6,461 家。（资料来源：国家统计局）

另一方面，我国是全世界最大的发展中国家，并已经发展成为全球制造业中心，2010 年我国粗钢产量已达 6.27 亿吨，占全球产量的 44.3%。钢铁在我国具备一个庞大的消费群体，2009 年我国钢材表观消费量为 5.45 亿吨，占全球消费量的 48.6%，涵盖了房地产、建材、建筑、汽车、机械制造、家电、五金等多个行业。

据不完全统计，截至 2010 年 11 月末，我国规模以上的金属制品企业 25,567 家、通用设备制造企业 38,665 家、专用设备制造企业 19,898 家、交通运输设备制造业 20,357 家、电器机械器材制造企业 27,388 家。由以上数据可知，我国仅规模以上的机械制造行业的企业数量超过 13 万家。（资料来源：国家统计局）

本公司的注册会员中，钢铁上下游行业的会员占比达到 36.84%。特别是下游行业的会员占比近年来增加迅速，从 2007 年末的 5.10% 增加到 2010 年末的 28.59%。

② 矿、煤炭、有色金属等行业具备与钢铁行业相似的特征

A、矿石、煤炭、有色金属等商品的价格区域差异大，不同区域间商业信息沟通不畅；

B、矿石、煤炭、有色金属等行业具有较规范的行业标准和质量标准，便于通过互联网进行商务信息传递，符合电子商务过程中无需看到实物便能实现交易的特征；

C、矿石、煤炭、有色金属等商品的大宗贸易更需要通过电子商务实现就近配送和降低库存，从而减少物流成本、仓储成本和资金占用成本；

D、各行业对矿石、煤炭、有色金属的需求较大，参与交易的单位众多，交易的层次也较多，往往一笔交易要经过多次转手之后才能到达最终用户手中，导

致交易成本较大；利用电子商务可以有效减少交易次数，从而降低交易成本、提高工作效率。

③ 钢铁、矿石、煤炭、有色金属等商品具有金融产品的特征

钢铁、矿石、煤炭、有色金属均是关系到国民经济发展的基础原材料，其价格波动对各个行业乃至整个国民经济增长均能产生明显影响，因此具备普通商品所不具备的金融产品的特征。例如，纽约、伦敦、东京等国际金融中心都设立了钢铁、矿石、煤炭、有色金属等大宗商品的期货品种，作为对冲风险的重要的金融工具，为全世界各大企业普遍使用；各国的金融机构和经济研究机构几乎都把大宗商品作为重要的研究对象，相关的研究成果被政府部门、广大投资者和工商企业广泛参考；而全球各国的股票市场、债券市场也随着这些商品的交易价格频繁波动。钢铁、矿石、煤炭、有色金属所具备的金融产品特征已经让它们成为全世界所瞩目的重要商品，其商业信息的需求者更为广泛。

2、B2B 在钢铁及相关行业市场空间

（1）钢铁行业电子商务服务需求旺盛

根据 2010 年 7 月 13 日国际钢铁协会（WSA）发布的《世界钢铁统计 2010》，2009 年我国钢材表观消费量已达 5.45 亿吨，占全球钢材表观消费量的 48.6%。随着城镇化和工业化的进程的加快，钢材贸易商数量迅速增长，目前已达 30 多万家。由于钢材行业竞争充分，产品种类繁多，交易频繁，交易量巨大，行情变化快，钢材贸易商、生产厂家、钢材采购商亟需钢铁行业信息服务、交易服务、信誉评级服务、宣传推广服务、咨询服务、会展服务、信息化服务等电子商务服务，为钢铁行业电子商务快速的成长提供了丰富的土壤。

钢材行业产值大，对国民经济影响大，各行各业对钢材行业的变化都很关注，尤其是政府部门、财经媒体、科研院所、金融机构等，数量庞大的社会群体对钢铁行业的行情报价、供求信息、行业资讯、研究报告等服务的需求增长迅速，为钢铁行业的 B2B 电子商务平台提供了广阔的发展空间。

（2）钢铁相关行业电子商务扩张空间巨大

钢铁行业涉及的产业链长，与上下游行业的相关度高，且产业链上下游企业之间存在广泛的商务机会，能够保证电子商务服务向上下游扩张都存在巨大的市

场空间。

钢铁行业是国民经济的基础产业，钢铁产品作为经济建设的重要中间原材料，是国民经济中大部分行业的必备材料之一。因此，钢铁行业具有很高的产业关联度，涉及的上下游行业众多。其中上游行业主要指与钢铁生产相关的矿业、有色金属、能源行业，这些行业具备与钢铁行业相似的特征；下游行业范围广阔，既包括房地产、汽车、船舶、机械制造等国民经济支柱产业，又包括建材、五金、家电等与人们生活息息相关的充分竞争行业。

据不完全统计，我国规模以上的煤炭采选企业 9,243 家，石油和天然气开采企业 323 家，黑色金属和有色金属采选企业合计 6,461 家。另一方面，我国是全世界最大的发展中国家，并已经发展成为全球制造业中心，钢铁在我国具备一个庞大的消费群体，涵盖了房地产、建材、建筑、汽车、机械制造、家电、五金等多个行业。据不完全统计，我国规模以上的金属制品企业 25,567 家、通用设备制造企业 38,665 家、专用设备制造企业 19,898 家、交通运输设备制造业 20,357 家、电器机械器材制造企业 27,388 家。由以上数据可知，我国仅规模以上的机械制造行业的企业数量超过 13 万家。

综上分析，我国钢铁及相关行业电子商务服务具有广阔的市场空间。2009 年我国电子商务服务收入达到 163.5 亿元，其中钢铁及相关行业合计 45.04 亿元，占 27.55%，成为电子商务服务最主要的应用行业。

2009 年按行业划分的电子商务服务营业收入比重情况

网站行业	服务收入占比	网站行业	服务收入占比
综合网站	31.98%	建筑材料	2.01%
冶金钢铁	16.33%	再生资源	1.51%
食品行业	9.28%	能源电力	1.44%
机械行业	5.15%	汽摩行业	1.30%
电子家电	4.50%	五金工具	1.09%
工控行业	4.23%	包装印刷	1.09%
服装皮具	4.17%	农林行业	1.07%
化工塑料	9.00%	物流行业	2.85%
其他	3.03%		

资料来源：亿邦动力网

3、B2B 在钢铁及相关行业的发展趋势

（1）行业服务内容的发展趋势

① 服务综合化趋势

我国钢铁行业电子商务大部分仍处于企业商务活动的第一阶段，即主要集中在商业信息的获取、企业宣传推广、供求商情发布、商业信用的识别等前期商务活动，各 B2B 电子商务平台运营商的收入也主要来源于上述前期商务活动相关的服务。

我国企业发展的内在要求和外部环境的发展推动了我国电子商务逐步向商业谈判、合同签订、订单下达、资金支付、运输物流等商务活动的第二阶段延伸，未来极有可能出现质押融资、报关、物流、结算一体化的电子交易平台。

未来 B2B 电子商务平台将成为提供信息平台、交易平台、信誉评级、行业媒体、咨询服务、会展服务、信息化服务甚至融资促进等服务的综合性平台。

② 数据库服务智能化趋势

商业智能 BI (Business Intelligence) 的目的是为客户提供智能化的商务基础数据分析工具和数据内容。未来行业数据中心将集中在少数具有规模和领先的资讯公司里面，利用数据挖掘和 BI 工具，为行业高端客户和制造业寡头提供服务。该种类服务具有高价性和不可替代性。

③ 行业基准估价指数化趋势

在国外，国际钢市价格 CRU 指数已有多年历史（该指数以 1994 年 4 月当时的加权平均价格为基准，确定指数为 100，每周发布一次）；我国的大宗商品指数处于刚刚起步阶段，需要进一步科学化地贴近市场。市场公认的指数将决定对应资讯企业在该行业的龙头地位。

④ 行业细分化趋势

钢铁行业按炼钢工艺可以细分为特钢和普钢等细分行业，按轧制工艺可以分为板材、管材、型材和线材等品种，随着客户对钢铁行业信息的关注度的提高，越来越关注细分行业的信息，提供细分行业的商情服务，成为钢铁行业 B2B 电子商务平台服务的扩展方向之一。

（2）行业服务覆盖领域的发展趋势

钢铁行业处于国民经济产业链的中间，产业链中上下游行业众多，钢铁上游

的矿业、有色金属、能源等行业具有和钢铁行业相似的特征，都属于大宗商品行业，同样存在市场信息不对称、仓储物流成本高的特征。

钢铁下游行业众多，其中建筑、汽车、船舶等行业都属于经济发展的支柱产业，建筑钢材、汽车用钢、造船用钢等需求量巨大，建筑、汽车、船舶等行业企业都是钢铁信息的需求客户。

信息服务由单纯提供钢铁行业的商情信息，向矿业、有色金属、能源，建筑用钢、汽车用钢、船舶用钢等行业或细分领域扩展和覆盖将是钢铁行业 B2B 电子商务平台服务未来的发展方向之一。

（3）公司战略布局符合行业发展趋势

本公司愿景是成为我国最具国际影响力的大宗商品市场信息和电子商务服务商，打造三大平台，即：大宗商品资讯平台、大宗商品交易平台和大宗商品研究平台。

公司在现有信息服务的基础上，编制了 MySpic 价格指数（即“我的钢铁中国价格指数”），提高了服务深度；通过对综合平台的升级，加强数据库的标准化和智能化建设；同时扩大研究队伍，增强研究实力，向高端客户提供高水平的资讯服务。

公司针对市场交易活跃的建材、板材、特钢、型钢、涂渡、不锈钢等品种逐步建立单独的频道和网站，提供细分行业的信息服务；公司将逐步建立我的能源网、我的矿业网、我的废金属网、我的坯铁网，服务领域向钢铁行业的上游覆盖，同时，逐步建立建筑钢材、汽车用钢、造船用钢等频道，服务领域向钢铁行业的下游覆盖。

远期规划中，公司将在目前已有的商业信息、商情发布和搜索、企业宣传推广服务基础上，逐步建立网上钢铁商城，整合仓储、物流、剪切加工、担保等相关服务，适时开展电子交易服务。

公司能够快速发展，关键在于把握了行业发展的趋势，制定了切实可行的发展规划，及时抓住了行业发展中的机遇，发展成为行业垂直 B2B 电子商务平台中的龙头。

四、行业进入壁垒

（一）会员规模壁垒

B2B电子商务平台的注册会员数量及访问量需要达到相当的规模，才能获得持续盈利。本公司立足于钢铁及相关行业内企业对降低信息获得成本、提高决策准确性的需求，以互联网技术为手段，提供精细化服务，赢得了行业内的广泛认可。截至2010年12月31日，本公司的注册会员数达到29.32万家，其中收费会员数3.23万家。行业新进入者须投入大量开发和运营费用，同时在相当一段时间内无法积累足够的注册会员数量和访问量，长时间面临运营压力和经营亏损。

（二）行业专业化服务壁垒

行业垂直B2B网站为企业提供的专业化服务主要体现在以下三个方面：

1、行业垂直B2B网站提供的市场商业信息是企业做出交易决策的重要参考。特别是在信息透明度不高且变化迅速的市场中，及时的价格行情等信息服务更为交易双方提供了重要定价参考。

2、行业垂直类B2B网站在行业信息的采集过程中，对企业各方面需求进行深入了解，并且与市场参与者建立了良好的沟通渠道，从而为企业的供应链管理提供针对性的商务服务。例如，针对船舶制造企业的采购需求，在众多品种规格的钢材产品中挑选出一揽子产品并打包供其选择，同时提供报关、仓储、物流等相关服务，能大大节省船舶制造企业的采购成本、提高生产效率。

3、行业垂直类B2B网站为企业提供了目标客户集中的宣传推广平台。由于网站提供的信息资讯主要是行业内相关商业信息，网站浏览者主体是本行业及上下游等相关客户，因此企业在行业垂直类B2B网站上的宣传推广对目标客户的针对性强、成本低，宣传效果良好。

行业外的新进入者需要在本行业相当长时期的积累，才能从以上三个方面达到一定的专业水平，否则将无法与本公司形成有效竞争。

（三）品牌及认可度壁垒

品牌的树立依靠的是长期持续的优质服务和良好的市场口碑。本公司自成立以来，坚持“满足客户的需求为己任”的经营理念，投入大量人力、物力扩大信息采集的广度、提高信息采集的深度、力求信息采集的及时准确性，为客户提供

高质量的服务，从而得到了钢铁企业及相关行业企业的认可。特别是公司以独立第三方身份提供的价格行情，具有较强的独立客观性，能够及时反映市场运行的真实情况，相关行业内数据还在新华社、第一财经等媒体上进行发布，具备了较强的社会影响力，拥有较高的品牌认可度。新进入者需要在各方面进行长时间的积累，才能在客户中树立品牌形象、得到客户认知。

（四）网络马太效应

马太效应的形成得益于互联网特有的网络效应，即随着网络平台的用户量增加，这些用户对该网络的价值贡献也在增大，进而吸引更多的用户加入其中，从而形成一种良性的循环机制。因此，在一个没有有效区分的市场中，互联网企业会出现好的越好、坏的越坏的发展趋势，最后导致排名第一的企业占据该市场的大多数市场份额。同时，互联网高度的扩散性也使得这种网络效应迅速传播，不给竞争对手喘息的机会，从而使龙头企业在市场中迅速建立领先优势。行业垂直类B2B网络平台也存在着这样的马太效应。

本公司已经成为钢铁及相关行业B2B电子商务的龙头企业，截至2010年12月31日，国内60%左右的钢铁生产企业和贸易企业已经成为公司的注册会员。这种情况使得本公司对竞争对手形成了较大的竞争优势。

（五）技术壁垒

基于互联网与信息技术的B2B电子商务平台的建设和运营需要多项专门技术，涉及网络通讯、软件工程、系统集成、信息构架、信息安全多专业交叉学科，技术和设备更新较快。电子商务平台要想实现持续稳定的发展，需要持续稳定的积累技术来改进平台适应客户的需要。行业新进入者所构建的平台通常难以有效支撑用户和访问量增长，亦不能支持规范的管理与运营。另外尽管互联网与信息技术行业较多采用的是通用型技术，但对行业新进入者会遇到更大的障碍，即新进入者往往无法使用合适的技术、合理地表达商业逻辑并进而精确满足不同用户的最终需求。

五、行业发展的有利和不利因素

（一）有利因素

1、国家政策的扶持和鼓励

以电子商务作为工具的新兴服务行业，正逐步成为一个国家参与全球化竞争和一体化的重要手段，日益成为一个国家新的经济增长点。中国政府对信息产业和电子商务的发展给予了高度的重视，积极出台一系列政策法规促进电子商务长期、健康、有序的发展。

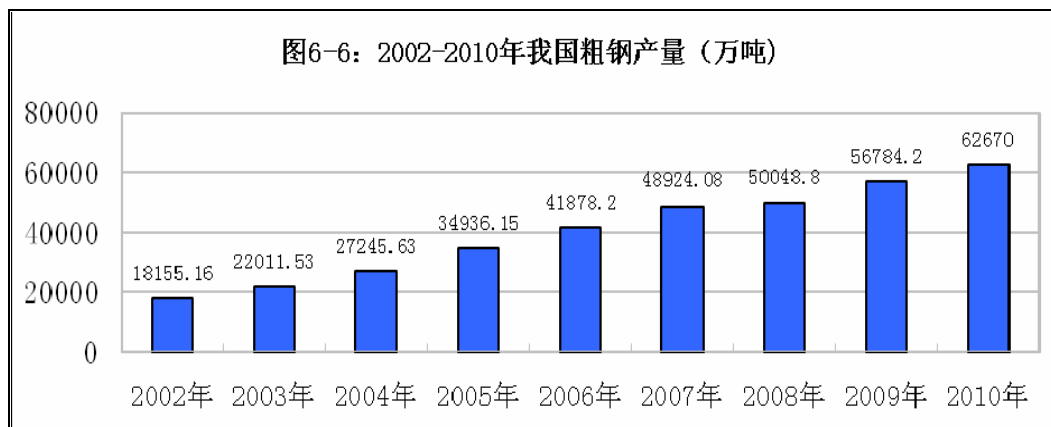
2004 年年底，在国务院办公厅信息化领导小组第四次会议上，温家宝总理主持通过了《关于加快电子商务发展的若干意见》。意见阐明了发展电子商务对我国国民经济和社会发展的作用，提出了加快电子商务发展的指导思想和基本原则，还提出了一系列促进电子商务发展的具体措施。

2006 年颁布的《中华人民共和国第十一个五年规划》将“积极发展电子商务”作为一项重要的任务提出来。强调“建立健全电子商务基础设施、法律环境、信用和安全认证体系，建设安全、便捷的在线支付服务平台”。

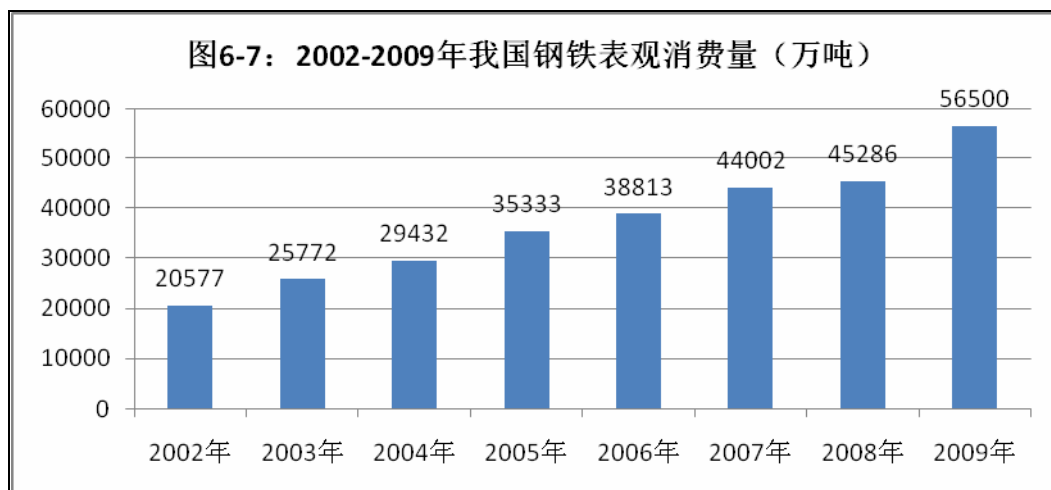
2007 年 6 月，国家发展和改革委员会、国务院信息化工作办公室联合发布我国首部《电子商务发展“十一五”规划》将信息产业列为首要发展的高新技术产业，国家将继续推进经济结构的战略性调整，加快高新技术产业的发展，继续走“以信息化带动工业化、以工业化促进信息化”的新型工业化道路。

2、钢铁产量和消费量的持续增加有利于钢铁行业 B2B 电子商务需求的提升

我国是世界上最大的发展中国家，目前正处于城镇化和工业化的进程中期。钢铁作为国民经济建设的基础原材料，生产和消费量增长迅速。近十年来，我国钢铁的产量和表观消费量如下图所示：



数据来源：国家统计局



数据来源：国家统计局、中国海关及公司研究中心

从欧美发达国家发展的经验来看，社会的钢铁消费强度在工业化初、中阶段将呈现出迅速上升趋势，并在工业化中、后阶段仍维持在较高水平。2008年，我国每万元GDP粗钢消费量为176.1千克，人均粗钢消费量为328.7千克，均低于欧美等发达国家工业化中期的钢铁消费水平。（数据来源：国家发展改革委中国经济导报社《2009年钢铁行业风险分析报告》）

钢铁生产和消费的持续稳定增长将会带动产业链上的钢铁、铁矿石、焦炭、有色金属及废钢等各类产品的交易持续活跃，钢铁交易主体也会在竞争和发展中新老更替，因此对行业信息及其他商务服务的需求也会出现持续增长的趋势。

3、企业对管理和决策水平的要求日益提高，加大了对电子商务服务的需求

随着我国经济的发展及融入全球经济一体化进程的加快，我国企业越来越多

的参与到国际经济活动中，所面临的全球范围的竞争也越来越激烈，这些都对企业的管理水平和决策水平提出了越来越高的要求。

近年来，我国企业的信息化管理水平正在明显提高。亿邦动力的调查表明，我国有 32.72%的中小企业使用了分销管理系统，45.76%的中小企业使用了订单管理系统，44.86%的中小企业还实现了订单系统与内部信息系统的对接。企业信息化管理水平的提高有利于企业通过互联网等电子方式开展商务活动，也提升了企业对电子商务服务的需求。

在经济全球化的背景下，企业的经营决策所处的经济环境复杂多变，面临的竞争也日趋激烈，这些都对企业经营决策的科学性和准确性提出了较高的要求。特别是企业在进行钢铁等大宗商品的交易过程中，市场信息的不透明和价格的剧烈波动更是给企业带来了很大的经营风险，企业亟需一种精细化的商业信息服务为其科学决策提供数据依据。此外，钢铁等大宗商品物流、仓储等成本都很高，电子交易的方式能有效地帮助企业降低成本、提升效率，这些都提升了企业对电子商务服务的需求。

4、企业电子商务意识日趋普及，钢铁贸易模式正在转变

“十五”期间，我国电子商务应用已初见成效。根据《电子商务发展“十一五”规划》提供的数据，2005年，全国企业网上采购商品和服务总额达16,889亿元，占采购总额的比重约8.5%，企业网上销售商品和服务总额为9,095亿元，占主营业务收入的比重近2%。预计“十一五”期间，企业进行网上采购与销售金额占采购和销售总额的比重分别将超过25%和10%。中小企业电子商务应用普及水平大幅提高，经常性应用电子商务的中小企业将达到中小企业总数的30%。

我国钢铁贸易模式在新的经营环境下也正在发生转变。传统的钢铁贸易模式是通过批发市场、票据式市场、仓储式市场分别进行信息流、物流、资金流的流转，存在物流、仓储成本高，交易风险大的缺陷。随着互联网时代的来临和电子交易手段的普及，这种贸易模式也正在发生转变，以信息中心、物流分拨中心和金融服务中心为核心的新的贸易模式正在形成，这种新模式的诞生将催生电子交易在钢铁贸易领域的全面展开。

5、我国钢铁交易市场的国际地位不断提高，钢铁市场信息的国际影响力正在增强

我国是钢铁生产和消费大国。我国粗钢产量连续 14 年居世界第一，螺纹钢和线材的产量和消费量均占全球产量 40%以上；2008 年，我国直接出口折合粗钢 6000 万吨，占世界钢铁贸易量的 15%。

我国钢铁交易市场的国际地位正不断提高，成为具备一定国际影响力的主流市场。2009 年 2 月 19 日，中国证监会正式批准上海期货交易所开展螺纹钢和线材两类品种的期货交易。随着我国钢铁现货和期货市场的参与者和关注者的增多，我国钢铁行业在国际市场上的话语权和定价权也不断提升，我国钢铁市场信息的国际影响力将逐渐增强。

（二）不利因素

1、信息服务的监管不到位

目前，我国虽然已经出台一些法律法规对互联网信息服务行业的行为进行约束，但由于我国的商务环境尚在发展过程中，有关的法律法规还有待完善，监管环境不完善给优秀的行业网站的发展带来一定影响。

2、商业信用缺失，不利于电子商务发展

互联网的飞速发展在给人类社会生活带来巨大变化的同时，其所特有的虚拟性、无边界性也带来了一些新问题。B2B 电子商务平台上的虚假信息甚至是恶意欺诈信息对网络平台本身的发展带来较大的负面影响。电子商务的发展需要建立与加强用户对网络交易安全性的信心，这需要进一步的信用制度建设、规范网络交易环境、保障相关技术合理应用及完善法制建设等。

3、网上支付、物流的配套条件有待完善

由于 B2B 电子商务交易涉及金额较大，活跃于 B2C、C2C 电子商务领域的第三方支付公司尚难以在第三方 B2B 电子商务交易中发挥作用，因此支付环节通常由交易双方在网下进行。物流业在我国发展很快，但总体发展水平仍难以满足 B2B 电子商务的市场需求。与居民消费品市场的小宗物流不同，B2B 电子商务的大宗物流涉及仓储、交货、验货等多个环节，其所需要的更全面、更可靠的物流

服务还有待完善。

六、市场竞争情况

（一）竞争对手简介

目前，我国的钢铁、矿业、能源、有色金属等大宗商品电子商务服务处于起步阶段，市场上还没有形成能与本公司有力竞争的企业。与本公司存在竞争关系的企业如下：

1、兰格钢铁网

兰格钢铁网主要从事钢铁行业信息资讯服务，为用户提供价格行情、库存等各类信息服务和电子商务服务，其业务领域主要集中在华北地区。

2、钢之家

钢之家主要从事钢铁行业信息服务和商情发布服务，其服务内容包括价格行情、市场库存、供求快递等。

3、中国联合钢铁网

中国联合钢铁网主要从事钢铁行业信息和钢铁供求商情发布服务，服务内容包括价格行情、钢厂信息、市场分析、供求快递等。

4、东方钢铁网

东方钢铁网主要提供钢铁行业资讯和在线交易服务，服务内容主要包括钢铁的在线报价、交易及价格行情。

（二）本公司的竞争地位

本公司是我国最大的以钢铁及相关行业信息服务为基础的电子商务运营商。根据亿邦动力《中国第三方 B2B 电子商务调查报告 2009》，本公司运营的“我的钢铁”网的 2008 年的收入规模超过“中国化工网”（含“全球化工网”）和“中国工控网”，在我国行业垂直类 B2B 网站中排名第一；本公司 2008 年的营业收入规模居国内第三方 B2B 电子商务平台第七位。

网站是电子商务公司提供电子商务服务的主要平台，网站访问量反映了客户对参与市场竞争的电子商务运营商的关注度和对其商务服务的认可程度。同时，网站访问量也是电子商务运营商为客户提供宣传推广服务和其他增值商务服务的基础。

根据国际权威统计网站 Alexa 和中国互联网协会主办的中国网站排名网的数据显示，公司运营的主要提供商业信息服务的“我的钢铁”网（www.mysteel.com）的网站页面访问量、网站用户量、网站访问时间、网站流量等主要指标在国内同行业中位居第一位；2009 年 7 月开始运营的提供商情发布和搜索服务的“搜搜钢”网（www.sososteel.com）网站访问时间已处于国内同行业网站的第二位；2008 年 8 月开始运营的“我的不锈钢”网主要指标位居同行业前列。

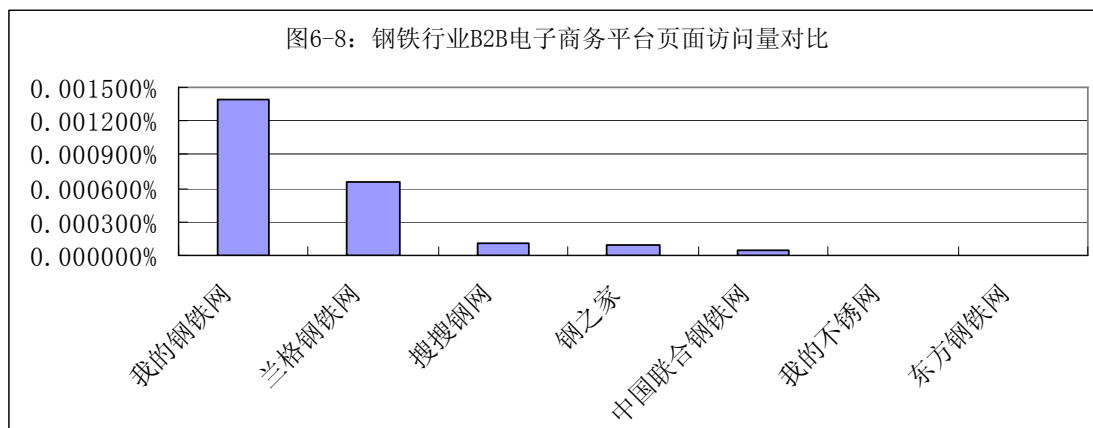
公司运营网站在中国钢铁行业 B2B 电子商务网站中，以及在行业垂直 B2B 电子商务网站中的相关访问指标排名和对比情况如下：

1、页面访问量

页面访问量（Page Views）是指访问者在某个统计时段内成功阅览的该网站的页面数量。Alexa 一般以某一网站的页面访问量占全球页面访问量的百分比来进行统计。

（1）中国钢铁行业 B2B 电子商务网站页面访问量

根据 Alexa 的监测结果，“我的钢铁”网（www.mysteel.com）最近三个月的平均页面访问量分别是“兰格钢铁网”（www.lgmi.com）、“钢之家”（www.steelhome.cn）、“中国联合钢铁网”（www.custeel.com）和“东方钢铁网”（www.bsteel.com.cn）的 2.13 倍、16.26 倍、31.07 倍和 699.00 倍。如下图所示：

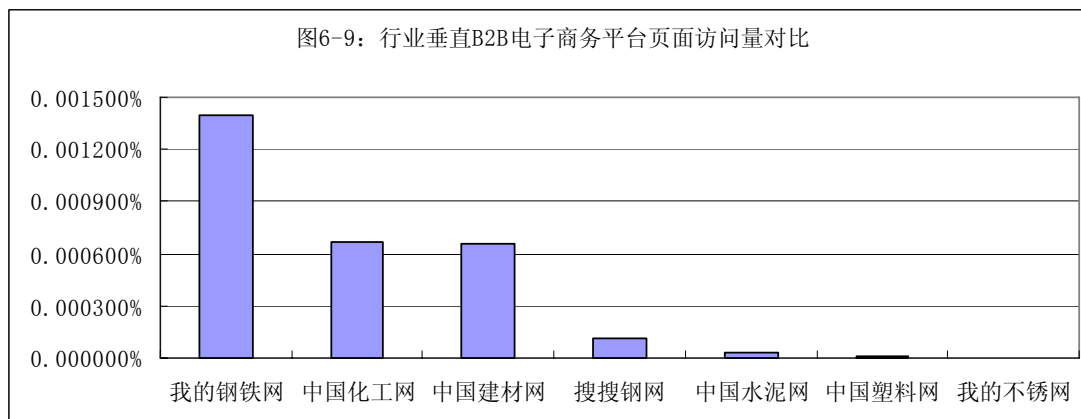


数据来源：Alexa

统计日期：2010 年 8 月 25 日

（2）中国行业垂直 B2B 电子商务网站访问量

根据 Alexa 的监测结果，“我的钢铁”网（www.mysteel.com）最近三个月的平均页面访问量分别是“中国化工网”（www.chemnet.com.cn）、“中国建材网”（www.BMLink.com）、“中国水泥网”（www.ccement.com）和“中国塑料网”（www.esuliao.com）的 2.08 倍、2.11 倍、和 43.69 倍 139.80 倍。如下图所示：



数据来源：Alexa

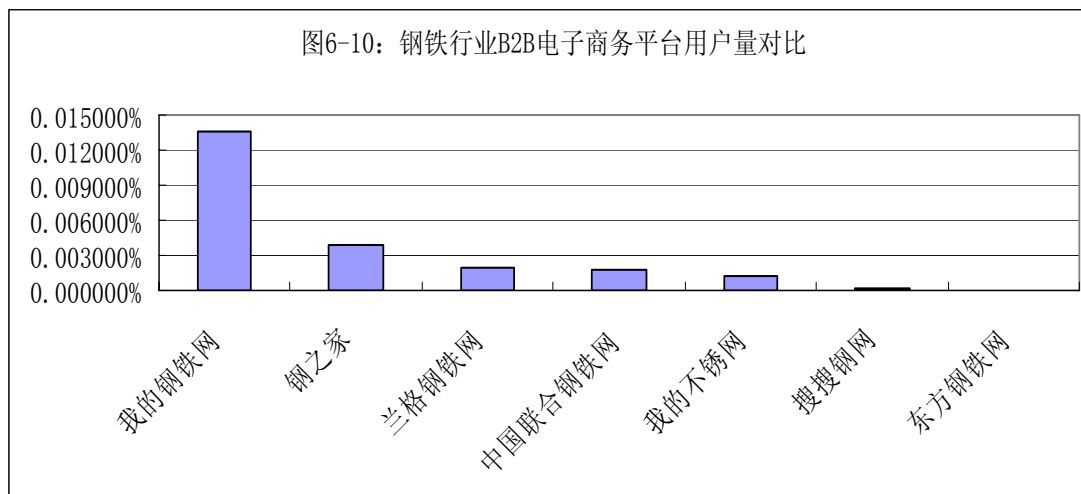
统计日期：2010 年 8 月 25 日

2、网站用户量

网站用户量（Unique Visitors）是指网站在统计时段内的唯一访问者（Unique visitor）的数量，唯一访问者是指在统计时段内第一次进入网站，具有唯一访问者标识（唯一地址）的访问者。Alexa 一般以某一网站的用户量占全球网站用户量的百分比来进行统计。

（1）中国钢铁行业 B2B 电子商务网站用户量

根据 Alexa 的监测结果，“我的钢铁”网（www.mysteel.com）最近三个月的平均网站用户量分别是四家钢铁行业网站的 3.49 倍、6.97 倍、57.77 倍和 357.89 倍。如下图所示：

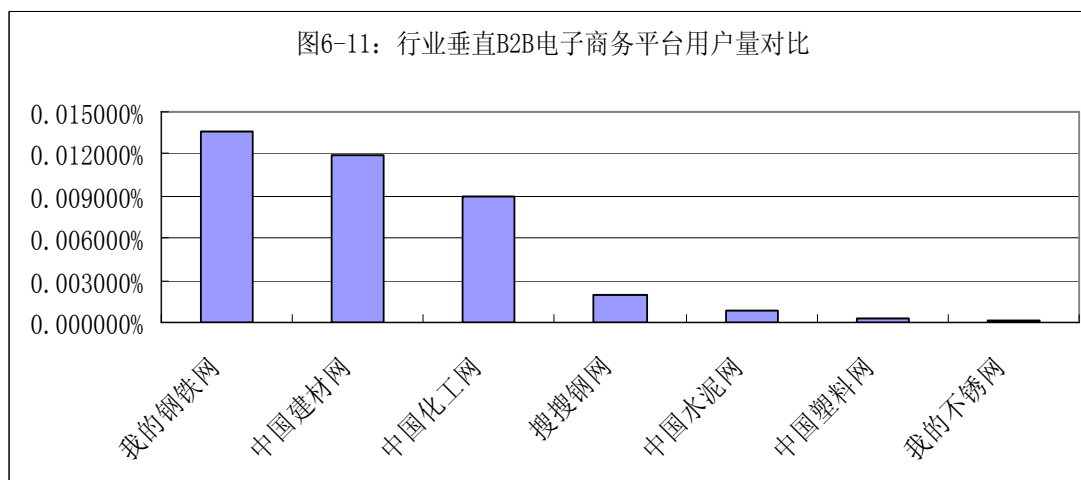


数据来源：Alexa

统计日期：2010年8月25日

（2）中国行业垂直 B2B 电子商务网站用户量

根据 Alexa 的监测结果，“我的钢铁”网（www.mysteel.com）最近三个月的平均网站用户量分别是四家行业垂直 B2B 电子商务平台的 1.14 倍、1.51 倍、17.22 倍和 52.31 倍。如下图所示：



数据来源：Alexa

统计日期：2010年8月25日

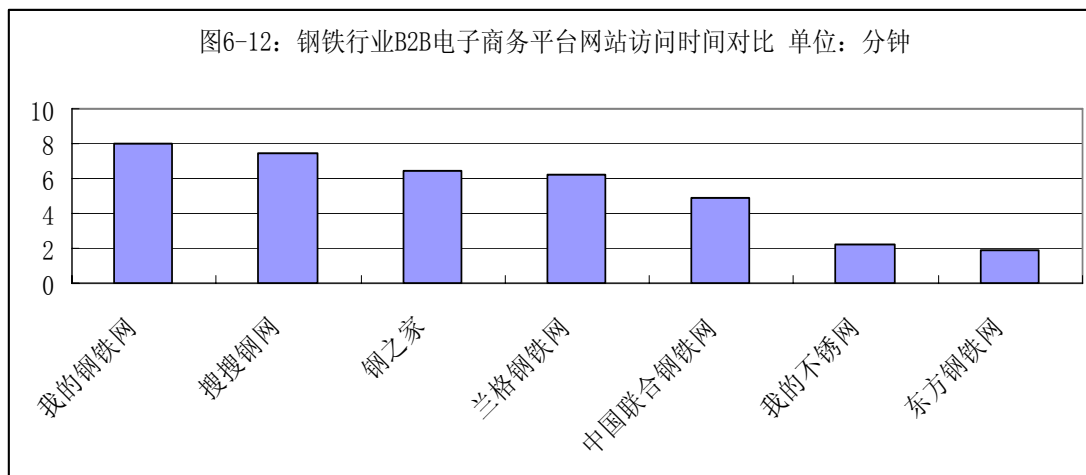
3、网站访问时间

网站访问时间（Time on Site）是指访问者在统计时段内在网站上的停留时间。

（1）中国钢铁行业 B2B 电子商务网站访问时间

根据 Alexa 提供的监测结果计算，在钢铁行业 B2B 电子商务平台中，“我的钢铁”网（www.mysteel.com）最近三个月的平均网站访问时间排名第一，“搜搜

钢”（www.sososteel.com）排名第二，都明显高于其他竞争者的网站。如下图所示：



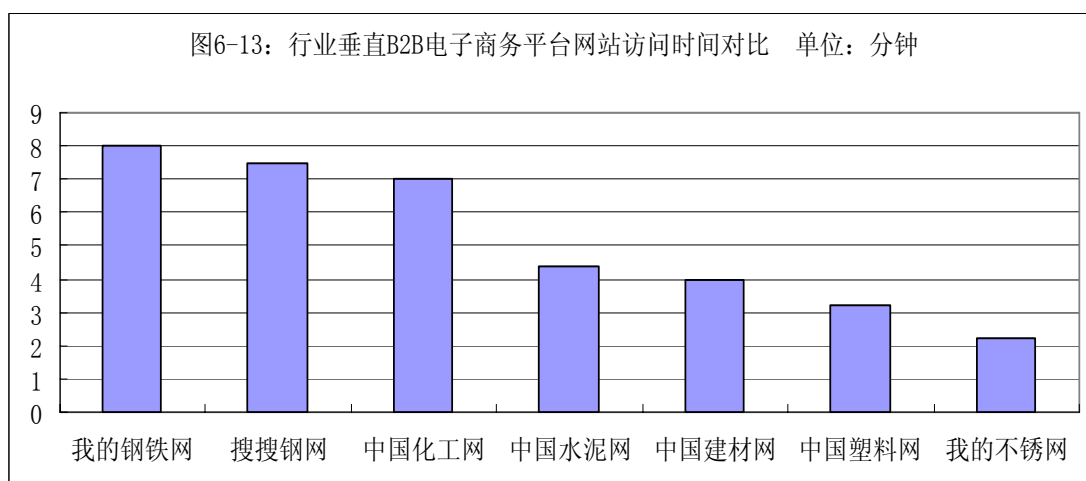
数据来源：Alexa

统计日期：2010年8月25日

（2）中国行业垂直 B2B 电子商务网站访问时间

根据 Alexa 提供的监测结果计算，在行业垂直 B2B 电子商务平台中，“我的钢铁”网（www.mysteel.com）最近三个月的平均网站访问时间排名第一，分别是四家行业垂直 B2B 电子商务平台的 1.14 倍、1.82 倍、2.00 倍和 2.50 倍；“搜搜钢”（www.sososteel.com）排名第二，处于领先优势。

如下图所示：



数据来源：Alexa

统计日期：2010年8月25日

4、网站流量

（1）中国钢铁行业 B2B 电子商务网站流量

根据中国互联网协会主办的中国网站排名网 (www.chinarank.org.cn) 提供的监测结果计算，在中国钢铁行业 B2B 电子商务平台中，“我的钢铁”网（www.mysteel.com）最近三月的网站流量排名位居第一，“搜搜钢”（www.sososteel.com）排名第三，处于领先地位。

钢铁行业 B2B 电子商务平台	当前排名	7 日平均排名	90 日平均排名	相对排名
我的钢铁网	4,867	3,004	2,994	1
中国联合钢铁网	6,651	8,239	8,031	2
搜搜钢网	5,539	6,432	8,554	3
兰格钢铁网	9,884	9,819	10,046	4
钢之家	12,422	13,999	11,427	5
我的不锈钢网	22,200	19,605	53,522	6
东方钢铁网	1,309,608	1,307,291	899,335	7

数据来源：chinarank

统计日期：2010 年 8 月 25 日

（2）中国行业垂直 B2B 电子商务网站流量

根据中国互联网协会主办的中国网站排名网 (www.chinarank.org.cn) 提供的监测结果计算，在中国行业垂直 B2B 电子商务平台中，“我的钢铁”网（www.mysteel.com）最近三月的网站流量排名位居第一，“搜搜钢”（www.sososteel.com）排名第三，处于领先地位。

行业垂直 B2B 电子商务平台	当前排名	7 日平均排名	90 日平均排名	相对排名
我的钢铁网	1,655	2,713	2,332	1
中国建材网	3,132	3,375	3,250	2
搜搜钢网	5,539	6,432	8,554	3
中国水泥网	16,189	24,120	28,860	4
我的不锈钢网	22,200	19,605	53,522	5
中国塑料网	49,606	98,426	143,334	6
中国化工网	148,247	141,537	701,589	7

数据来源：chinarank

统计日期：2010 年 8 月 25 日

（三）本公司的经营模式及与其他行业垂直 B2B 企业的比较

作为国内领先的专注于钢铁及相关行业的垂直 B2B 电子商务平台运营商，本公司创造了一种成功的经营模式。

本公司从成立之初就专注于为客户提供最贴近市场、最具有价值的专业商业信息服务，包括市场的交易价格、库存数量、生产企业的调价及设备检修等情况，并对市场变化的原因和趋势进行初步分析，这些商业信息成为客户判断市场走势和进行经营决策不可或缺的工具。因此，与大多数互联网企业不同，公司提供的专业商业信息由会员付费浏览，会员信息服务收入成为公司的重要收入来源之一。

我国钢铁流通领域长期以来处于信息不透明的状态，公司提供的贴近市场的及时商业信息正好满足了市场上大多数企业的需求，并逐渐得到行业内企业的广泛认可。目前，相当一部分钢铁交易都以公司采集和发布的交易价格或价格指数作为定价依据，本公司被客户公认为独立的原创信息服务者。对公司提供商业信息的认可进一步扩大了公司在市场上的影响力，并吸引了大量客户注册成为公司的会员。

借助于在市场上影响力的扩大和公司网站访问量的提升，公司进一步挖掘客户需求，推出网页链接及供求商情发布等服务，为客户进行企业宣传并帮助其寻找商业机会。同时，公司利用长期积累的商业数据进行深入市场研究，积极服务于大型企业、金融机构和咨询公司等高端客户，帮助他们制定发展战略、研究金融市场和大宗商品市场，提升了公司的品牌价值。

目前，国内行业垂直 B2B 网站中，在规模上能与本公司进行比较的只有浙江网盛生意宝股份有限公司。具体比较分析情况如下：

1、公司与同行业上市公司生意宝经营模式的比较

项 目	上海钢联	生意宝
定位行业	钢铁及钢铁相关上下游行业	化工、纺织、服装、医药行业
平台属性	以行业竞争性情报服务为主，帮助企业优化商业决策的 B2B 电子商务平台。	以营销推广服务为主，帮助企业拓展商业机会的 B2B 电子商务平台。
主要服务	钢铁及相关行业市场基础信息、行业深度研究服务、咨询服务、企业	化工行业和纺织行业的网站建设服务、行业研究服务、咨询服务、企

	宣传推广、商情发布和搜索、会务培训等增值服务。	业宣传推广、商情发布和搜索、会务培训、化工贸易服务、在线撮合等增值服务。
服务模式	信息内容服务+增值服务	免费资讯服务+增值服务
发展战略	立足于钢铁行业，通过行业细分以提升服务价值，通过上下游行业延伸以扩大行业覆盖面。同时将专业信息服务和电子商务服务分为两个平台进行运营。	收购服装、机械等行业网站以扩大行业覆盖面，并于 2007 年推出 www.toocle.com 网站联盟。
核心技术	信息发布技术、网页搜索技术、广告投放管理、呼叫中心技术和数据库技术。	信息发布技术、网页搜索技术、广告投放管理、网站构建技术和供求信息匹配技术。
业务组织方式	自主采集数据并提供收费商业信息服务，在此基础上提供咨询服务、企业宣传推广、商情发布和搜索、会务培训等增值服务。	收集编辑行情动态并免费提供资讯服务，在此基础上提供网站建设服务、咨询服务、企业宣传推广、商情发布和搜索、会务培训、化工贸易服务、在线撮合等增值服务。
销售模式	直销，电话销售	走访，电话销售
网站排名	截至 2010 年 8 月 25 日，主要运营网站“我的钢铁”网在网站页面访问量、网站用户量、网站访问时间、网站流量等主要指标最近三月平均排名在国内同行业中稳居第一位。	截至 2010 年 8 月 25 日，主要运营网站“中国化工网”在网站页面访问量、网站用户量、网站访问时间、网站流量最近三月平均排名分别为第二名、第三名、第三名、第七名。
主要网站收入	12,282.54 万元 (2010 年，“我的钢铁”网)	6,379.67 万元 (2010 年，“中国化工网”)
收费会员数量	33,291 家 (截至 2010 年 12 月 31 日)	16,300 家 (截至 2010 年 12 月 31 日)
主要收入来源	商业信息服务、企业宣传推广服务、会务培训。	网站建设服务、商情发布和搜索服务、企业宣传推广服务。
主要会计政策	商业信息服务、企业宣传推广服务、咨询服务的收入递延确认，其他业务收入当期确认。	商情发布和搜索服务、企业宣传推广、软件服务的收入递延确认，其他业务收入当期确认。

注：1、主要网站收入为信息服务收入和网页链接收入合计。

2、上海钢联收费会员数为“我的钢铁”网的收费会员数，生意宝的收费会员数为“中国化工网”、“中国纺织网”、“中国医药网”三家可比网站的收费会员数之和。

3、生意宝相关网站的收费会员数系根据生意宝招股书 2005 年的收费会员保有量以及各年报中新增数量相加而得。

4、对于相同的业务，公司和生意宝有不同的命名或再组合，为便于对比，表中已经统一或拆分。

2、公司与同行业上市公司生意宝财务指标比较

（1）资产结构分析

单位：万元

上海钢联	2010年12月31日		2009年12月31日		2008年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动资产	8,435.20	49.82%	6,883.58	54.16%	4,941.24	48.48%
非流动资产	8,496.16	50.18%	5,826.35	45.84%	5,251.12	51.52%
总资产	16,931.35	100%	12,709.93	100.00%	10,192.37	100.00%
生意宝	2010年12月31日		2009年12月31日		2008年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动资产	38,872.13	76.67%	35,664.08	75.01%	34,509.33	79.90%
非流动资产	11,831.76	23.33%	11,880.5	24.99%	8,683.28	20.10%
总资产	50,703.88	100%	47,544.58	100.00%	43,192.62	100.00%

2008年末、2009年末和2010年末，生意宝流动资产占比相比公司较高的原因是货币资金较多，2008年末、2009年末和2010年末货币资金为33,536.94万元、34,503.99万元和38,050.04万元，占比分别为77.65%、72.57%和97.89%。

（2）负债结构分析

单位：万元

上海钢联	2010年12月31日		2009年12月31日		2008年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动负债	7,041.17	99.35%	5,444.25	98.19%	3,280.07	70.40%
非流动负债	46.05	0.65%	100.14	1.81%	1,379.12	29.60%
总负债	7,087.23	100%	5,544.39	100.00%	4,659.20	100.00%
生意宝	2010年12月31日		2009年12月31日		2008年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动负债	6,917.00	95.10%	6,246.13	89.97%	5,329.17	92.21%
非流动负债	356.72	4.90%	696.00	10.03%	450.00	7.79%
总负债	7,273.72	100%	6,942.13	100.00%	5,779.17	100.00%

除2008年外，生意宝流动负债占总负债的比例分别与发行人差异不大，公司2008年流动负债占总负债的比例相对较低，主要是因为有长期借款1,349.58万元，占总负债的比例为28.97%。

（3）运营指标分析

上海钢联	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日
流动比率	1.20	1.26	1.51
速动比率	1.20	1.26	1.51
	2010 年	2009 年	2008 年
应收账款周转率（次）	115.10	86.84	71.70
经营活动的现金流量（万元）	4,679.53	4,443.76	2,395.34
生意宝	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日
流动比率	5.62	5.71	6.48
速动比率	5.62	5.71	6.48
	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日
应收账款周转率（次）	36.95	32.09	33.17
经营活动的现金流量（万元）	6,185.51	5,499.17	3,977.18

公司应收账款周转率水平明显高于生意宝，主要原因为报告期内公司主要业务采用预收款的结算方式，因此应收账款较少。生意宝销售收入中单项规模最大的网站建设业务在完工当月确认收入，因此应收账款较多。

公司流动比率和速动比率低于生意宝，主要原因是生意宝货币资金较多的缘故。

（4）收入和利润规模分析

单位：万元

上海钢联	2010 年	2009 年	2008 年
营业收入	16,072.75	11,064.89	8,318.46
营业利润	2,724.12	1,808.57	1,454.62
利润总额	3,115.96	2,297.27	1,749.82
净利润	2,678.59	1,932.38	1,387.92
生意宝	2010 年	2009 年	2008 年
营业收入	17,301.84	13,446.12	10,558.51
营业利润	5,415.86	4,591.20	3,783.06
利润总额	6,042.97	4,924.37	3,888.73

净利润	5,176.64	4,079.34	3,149.88

公司营业收入规模与生意宝相差不大。公司净利润低于生意宝，主要原因在于毛利率和财务费用的差异，具体分析见本节之“六、市场竞争情况（三）本公司的经营模式及与其他行业垂直 B2B 企业的比较 2、公司与同行业上市公司生意宝财务比较（5）毛利率和净利率”。

（5）毛利率和净利率

①公司与生意宝的毛利率差异情况

毛利率	2010 年	2009 年	2008 年
上海钢联	72.99%	75.48%	74.22%
生意宝	75.52%	87.83%	90.20%

公司与生意宝毛利率有较大差异的主要原因是：公司在划分费用与成本时，将业务人员的基本工资及相关社保费用计入营业成本，销售业绩提成及相关社保费用计入销售费用，而生意宝的营业成本中未包含人员工资及相关社保费用所致。若剔除公司营业成本中的人员工资和相关社保费用的影响因素，公司毛利率与生意宝毛利率差异不大。

②公司与生意宝的营业利润率的差异情况

公司与生意宝营业利润率差异较大主要是因为公司业务模式与生意宝有较大差异，业务人力成本相对较高。2008-2010 年，公司人均应付职工薪酬-本期增加额’分别较生意宝高 19%、41%和 96%。

其次，在财务费用方面，由于生意宝为上市公司，融资手段丰富，货币资金充足，财务费用为负且金额较大，而公司财务费用与生意宝有较大差异并对两公司营业利润的比较产生了较大影响。2008 年至 2010 年，公司的财务费用分别为 19.96 万元、20.75 万元和-19.98 万元；生意宝财务费用分别为-617.29 万元、-626.35 万元和-501.76 万元。

若剔除上述人均职工薪酬和财务费用的影响，报告期内公司与生意宝营业利润率差距较小。

③影响公司净利润率的其他因素

除前述因素外，2010 年生意宝计入损益的政府补贴为 654.14 万元，占其利润总额的 10.97%；同期公司计入损益的政府补贴为 377.59 万元，占公司利润总额的 12.11%。

④公司人力成本较生意宝差异较大的主要原因

A、公司与生意宝业务模式的差异导致了公司单位人力资源成本较高

公司采用以价格信息采集、加工、推广为核心的‘数据库+研究中心’的信息内容服务模式，公司业务人员每日严格按照流程控制、时间控制、标准化控制采集和初步加工市场基础信息，同时构建权威的数据库信息，为客户提供全面、精准、及时地市场数据。在大规模、连续性采集数据积累的基础上，公司还设有专职的研究中心，配备了56名高水平的研究人员进行深入研究，开发出行业权威的MySpic价格指数等产品，向国家政府机关、各研究院所和财经机构等提供专业咨询和报告服务。该信息内容服务模式使得公司提供的以价格信息为核心的产品同时具有广度和深度，不同于传统网站的普通商务信息简单收集整理模式，从而对业务人员信息采集能力、初步加工能力，以及研究人员的研究能力提出了更高要求，也使得公司的单位人力资源成本相对较高。

在销售及客户服务方面，公司采集—服务—销售一体化模式，公司业务人员除采集市场基础信息并进行初步加工外，同时也是销售人员和客户服务人员。这种特殊机制使得公司采集的数据更贴近市场，更了解客户的真实需求，更有利于开发出满足客户需要的信息产品。但这种服务模式使得公司的业务人员在同等工作时间内的工作内容要多，也使得公司业务人员需要更强的沟通能力、销售能力方能胜任工作内容，由此提高了公司业务人员的单位薪酬，在一定程度上增加了公司单位人力资源成本。

生意宝所经营网站主要是商情、商务平台，其网站上信息主要由客户主动发布。根据生意宝首次公开发行股票招股说明书及近三年一期的年度报告和中期报告，其主营业务收入主要来源于网络基础服务、网络信息推广服务、广告发布服务等。此外，近年来生意宝的生意通电子商务服务、化工贸易服务、会展服务业有较快发展。生意宝所经营网站所提供的服务内容与公司信息服务内容有较大差异。

业务收入类型	说明

网络基础信息服务	网站基础建设	代理域名注册、硬盘空间、企业邮局、链路接入服务、网站设计制作、后台数据库软件设计等
	广告页面设计制作	--
	企业基础信息录入	为企业联系信息录入、企业产品信息录入、企业关键字描述等
网络信息推广服务	为客户在合同期内提供的一种连续性网络推广服务，主要包括 为客户递交搜索引擎服务、智能邮件服务、网刊推广服务、专业资讯服务及其他增值服务等	
广告发布服务	为客户在合同期内提供的广告宣传服务，主要包括关键字广告、静态广告、漂浮广告、弹出广告等发布服务。	

因此，公司本身的以价格信息采集、加工、推广为核心的‘数据库+研究中心’的信息内容服务模式，以及采集—服务—销售一体化的服务模式使得公司单位人力资源成本相对较高。

B、公司业务模式差异导致的人员结构差异致使公司人力资源成本较高

由于上述业务模式的差异，致使公司在人员结构上与生意宝有较大差异，公司业务人员占到公司员工总数的85%左右，而生意宝的营销人员则为其最大员工类别，占比为其员工总数的65%左右，由此也使得公司人力资源总成本相对较高。

项 目	人员分类	2010 年末	
		人数	比例
生意宝	市场营销人员	722	59.52%
	技术开发人员	167	13.77%
	一般技术人员	221	18.22%
	行政管理人员	92	7.58%
	财务管理人员	11	0.9%
	总人数	1,213	100%
上海钢联	业务人员	682	84.72%
	技术人员	51	6.34%

	管理人员	35	4.35%
	财务人员	8	0.99%
	后勤人员	29	3.60%
	总人数	805	100.00%

注：生意宝人员结构摘自其2010年度报告。

C、公司快速扩张形成了较大的前期投入对利润率水平的影响

近年来，公司正在努力进一步巩固和提高在钢铁行业信息资讯、电子商务服务的龙头地位，并逐步在有色金属、矿石、煤焦等上下游领域拓展，实现多个领域的并行运作、良性互动发展。公司发展不锈钢、特钢、有色、能源等多个与钢铁行业密切相关的行业频道，需要大量的人力物力的投入，目前尚处于市场培育阶段，未来随着在各个品种市场培育的成熟，将为公司提供新的利润来源。但这些前期投入未能在当前产生效益的项目也在一定程度上降低了公司当前的利润率。

综上所述，上述原因导致了公司目前的毛利率与净利润率低于生意宝，出现这种差异只是由于公司在自身业务模式中正处于特定阶段，随着经营进一步发展，公司会将该差异逐渐缩小并实现赶超。

（四）本公司的竞争优势

本公司是我国领先的从事钢铁行业及相关行业商业信息及其增值服务的互联网平台综合运营商，通过成功运营我国钢铁及相关行业商业信息服务行业中页面访问量最大、网站用户量最多、网站访问时间最长的互联网平台“我的钢铁”网，公司向广大钢铁行业商业信息用户提供全面、精细、及时、客观的商业信息，培养了钢铁行业最多的注册用户，拥有领先的注册收费比，从而形成了公司在钢铁行业商业信息服务领域的核心竞争力。在此基础上，随着客户需求的精细化和客户来源的广泛化，公司一方面不断挖掘客户需求，在服务内容的精细化方面持续创新，为客户提供宣传推广、商情发布和搜索、会务培训等增值服务；另一方面，公司逐步拓展商业信息类型，采集、加工、发布与钢铁行业密切相关的能源、矿业和有色金属等行业的商业信息，将公司钢铁行业商业信息向全面的大宗商品商业信息拓展。由此，公司持续的创新商业模式、拓展盈利方式，巩固和发展公司的竞争优势，推动公司的主营业务快速发展。

未来，公司将抓住我国钢铁行业及其相关产业的信息化和产业升级契机，坚持立足于钢铁行业，以市场商业信息服务为基础，横向上将服务范围向钢铁上下游行业辐射，同时向与钢铁行业密切相关的矿业、有色金属、能源等大宗商品行业延伸，贯穿整个钢铁产业链的信息服务体系；纵向上坚持行业细化和服务细化，紧跟钢铁产业链的市场变化，主要以互联网为载体为客户提供更精细和更深入的各类电子商务服务。

本公司的核心竞争优势表现在：

1、信息采集和数据积累优势

公司具备钢铁及相关行业商业信息专业的信息采集手段和较高的信息采集水平，具有采集渠道丰富、采集范围广、采集深度深、信息准确度高等优势。公司拥有 682 名信息采集人员。在信息采集过程中，信息采集人员通过计算机系统严格按照公司规定的样本规则从样本库选取采集对象；并通过公司的呼叫中心每日向 3,000 多家单位，依照标准采集流程直接采集和更新全国 60 多个城市的钢铁等相关产品的最直接的市场交易信息；然后，经过标准化加工和整理后，依照公司规定的格式发布到运营网站，供客户浏览。同时，公司信息采集和客户服务人员还通过电话、邮件、拜访、现场活动等多种形式与 29.32 万家注册会员保持着长期、有效、频繁的沟通，形成了庞大而高效的信息搜集网络。公司平均每天采集的信息覆盖钢铁、能源、矿业、有色金属等行业中的 51 个大类 273 个小类产品的行情信息；2010 年 12 月，公司每个工作日平均发布和更新的行情数量为 4,086 条。

经过长达十年的经营，公司已经积累了大量丰富、精细的钢铁及相关行业数据在此基础上，公司编制了 MySpic 价格指数（即“我的钢铁中国价格指数”），提供的数据最早可追溯到 1997 年 1 月，为国内外各类钢铁及相关行业生产贸易企业所广泛接受，并为钢铁及相关产业交易提供了连续性、权威性的价格指导。《中国钢铁工业年鉴 2009》中“2008 年全国重点大中型钢铁企业主要产品产量”所列 92 家企业，有 89 家企业或其子公司为客户；而部分钢铁生产商及贸易企业则以“我的钢铁”网相关频道栏目发布的价格信息为基准确定最终结算价格。在国际上，必和必拓、力拓、淡水河谷等大型铁矿商已成为公司信息会员；而目前国内印度铁矿交易快速增长时，部分印度铁矿商也成为公司客户，向公司购买

相关信息，部分铁矿石销售也以“我的钢铁”的相关产品价格指数为确定价格基准。

公司目前正在建立的钢铁及相关行业数据库，则为行业信息数据需求者提供了专业化的高质量服务，并为公司进一步的数据挖掘和行业研究提供基础数据。近年来，公司已为国家工业和信息化部、国家商务部、上海市经济和信息化委员会经济运行处、上海工商联钢贸商会提供了《钢铁工业运行情况分析》、《钢材及原料分析》、《上海钢铁贸易发展研究报告大纲》等报告，为钢铁产业监测分析及网站维护、钢铁、汽车产业预警系统等项目提供服务。公司还在国内外钢铁相关产业受损评估、相关行业反倾销调查及相关诉讼中也提供了权威的信息资料。

2、行业研究能力优势

基于长达十年的专业的市场数据积累和研究人才积累，公司于 2006 年 2 月成立了钢铁行业研究中心，整合公司研究力量、完善研究体系，进一步提升公司在钢铁行业研究方面的专业水平。截至 2010 年 12 月 31 日，公司研究中心拥有曾任职于研究机构、钢铁制造企业及流通领域的研究人员 56 名，他们对钢铁及相关行业有着较为深刻的理解，并与各企业、政府部门和研究机构保持着密切接触，对行业发展趋势以及重大政策、事件等对行业的影响有较为准确的把握，在数据挖掘、市场分析和项目管理等方面具有较强的专业能力，能够运用公司强大的数据资源，为钢铁及相关行业的企业提供研究报告、咨询服务和定制化服务等各种行业深度研究服务。此外，研究中心下设了数据中心，正在对公司长期积累的行业数据进行整理、分类和建模，并通过外购等多种渠道，以期最终形成专业的数据库系统，为公司的数据挖掘和行业研究提供基础，同时也为其他单位和部门的数据需求者提供专业的数据服务。目前，公司研究中心的主要客户和合作方包括宝钢、三一重工、五矿集团、东风汽车、国家工业和信息化部等大型企业和政府部门。2010 年，公司分别接受工业和信息化部、商务部和上海市经济和信息化委员会经济运行处的委托参与中国钢铁行业运行态势和竞争力方面的课题研究。公司的研究能力获得了主要客户、政府部门和行业协会的认可。

3、网站访问量优势

公司是我国最大的钢铁及相关行业垂直类 B2B 电子商务平台，公司运营的“我的钢铁”网（www.mysteel.com）的页面访问量、页面访问时间、网站用户

量和网站流量等指标排名均在行业内位居第一，“搜搜钢”网（www.sososteel.com）亦排名前列，具有较强的网站访问量优势。

根据 Alexa 的监测数据，截至 2010 年 8 月 25 日，“我的钢铁”网最近三个月的平均页面访问量分别是国内同行业企业“兰格钢铁网”、“钢之家”、“中国联合钢铁网”和“东方钢铁网”的 2.13 倍、16.26 倍、31.07 倍和 699.00 倍；最近三个月的平均网站用户量分别是以上四家网站的 3.49 倍、6.97 倍、57.77 倍和 357.89 倍；最近三个月的平均网站访问时间“我的钢铁”网（www.mysteel.com）排名第一，“搜搜钢”（www.sososteel.com）排名第二，都明显高于其他竞争者的网站。

根据中国互联网协会主办的中国网站排名网的数据显示，在行业垂直类 B2B 电子商务平台中，截至 2010 年 8 月 25 日，“我的钢铁”网最近三个月的平均网站流量排名位居第一，“搜搜钢”网最近三个月的平均网站流量排名位居第三。

公司领先的网站访问量带来了众多的注册会员和较高的注册收费比，是公司信息费收入和增值服务收入的来源和公司持续稳定发展的坚实基础。

4、品牌知名度优势

公司具有良好的行业内品牌知名度。公司已逐渐被行业内企业认可为中立的原创信息提供者，所提供数据具有较强的独立性和客观性，能够反映市场的真实交易情况；公司提供的我国钢铁市场交易价格及指数等数据也开始逐步成为钢铁生产企业及贸易商制定生产经营计划、确定价格政策和具体交易定价的重要参考和成为金融机构进行投资研究、制定投资策略的重要依据资料；同时，在国际反倾销调查等国际性谈判以及我国钢铁企业的国内外诉讼等活动中，被谈判和诉讼双方作为重要的举证依据加以引用，得到包括欧盟、美国在内的国家和地区的认可。公司编制的 MySpic 和 MyIpic 价格指数在中央电视台财经频道的《经济信息联播》、第一财经《今日期市》和《财经夜行线》栏目中滚动播出。

公司自成立以来获得多项荣誉，近年来获得的主要荣誉如下表所示：

序号	授予时间	奖项/荣誉	授予单位
1	2007 年 3 月	2006 中国行业电子商务网站 TOP100 最佳服务奖	《电子商务世界》杂志
2	2008 年 3 月	2007 中国行业电子商务网站 TOP100 最佳创新奖	《电子商务世界》杂志
3	2009 年 4 月	2008 中国行业电子商务网站	电子商务服务联盟

		TOP100 最佳创新奖	
4	2007 年 12 月	2007 年度上海名牌	上海市名牌产品推荐委员会
5	2010 年 1 月	2009 年度上海名牌	上海市名牌产品推荐委员会
6	2008 年 12 月	客户满意服务奖	中国质量协会 全国用户委员会
7	2007 年 12 月	最具投资价值企业	中国创新成果案例审定委员会 中国中小企业协会
8	2009 年 4 月	全国最具投资价值中小企业	中国中小商业企业协会 中国中小企业家年会组委会
9	2010 年 1 月	2010 年互联网企业信用 AAA 级	中国互联网协会
10	2010 年 11 月	2010 年上海市中小企业信息化 应用示范单位	上海市经济和信息化委员会
11	2010 年 12 月	2010 年上海信息服务业新模式、 新业态优秀企业	上海市信息服务业行业协会

公司目前还拥有两项已公示的荣誉，基本情况如下表所示：

序号	公示时间	奖项/荣誉	授予单位
1	2011 年 1 月	商务部电子商务示范企业名单	国家商务部
2	2011 年 1 月	2010 年度上海市著名商标	上海市著名商标认定委员会办公室

公司多年专业运作形成的品牌知名度优势和社会各界对公司的认可，有助于公司进一步扩大影响力，吸引更多客户选择公司的服务，推动公司更快的发展。

5、专业技术优势

公司自主开发、构建了目前运营的网站系统和电子商务平台，积累了大量适用于钢铁及相关行业互联网平台的开发技术和应用技术，能够为公司基于互联网平台的各类服务项目提供技术支持和发展维护保障。公司技术中心现有技术专家和技术人员 51 名，掌握基于 J2EE 的第三方 B2B 电子商务网站架构体系设计技术、基于 WEB 的信息构架技术、Flash 及视频优化技术、网络推广和搜索引擎优化（SEO）技术、基于多因素模糊评判机理的信息排序技术等先进技术。公司利用这些技术目前正在开发和应用的呼叫中心（Call Center）系统、客户关系管理（CRM）系统、会展管理（Event Manager）系统、数据挖掘（Data Miner）系统和在线即时通讯（IM）系统，不但有利于提高网站对浏览量和后台操作量的负荷能力，还有利于对公司的业务流程和客户关系的精细化和流程化管理，从而达到改善客户体验、改进服务模式和提高服务质量的目的。

6、人才优势

公司已建立起一支经验丰富、结构合理的管理团队，主要高级管理人员和主

要部门主管在公司的服务时间均在 5 年以上。他们或具有钢铁行业信息采集和市场营销经验，或具有 B2B 电子商务平台运营经验，或具有互联网技术研究开发经验，对钢铁及相关行业 B2B 电子商务平台的技术及业务发展历程、未来趋势具有深刻的理解，能够带领公司在不断创新的互联网电子商务行业内健康、快速发展。

在员工培训方面，公司建立了一套完整的员工培训体系，每位新员工在入职后都能得到系统的培训，各部门定期举行业务知识讲座和经验交流会，保证每位新进员工都能尽快独立承担业务，从而为公司人员和业务的快速扩张奠定基础。

（五）本公司的竞争劣势

1、发展资金不足

为进一步增强市场竞争力，把握行业高速发展的机遇，公司需要进行业务细分、增加业务覆盖领域、加强数据库建设和研究队伍的培养，这些都需要大量的资本投入。公司长期以来主要依靠自有资金发展，在现有资金水平和融资渠道等方面相对于主要竞争对手生意宝差距较大。争取早日上市融资成为弥补本身劣势、增强公司竞争实力的重要途径。

2、服务能力不能满足业务未来快速增长的需要

报告期公司经营规模快速扩张，会员数、浏览数量、网页链接的大幅提高增加了网站和平台的负荷，深度研究服务、定制数据服务、咨询服务、会务培训服务的快速发展，使得公司现有人力资源非常紧张。服务能力的相对不足，成为制约公司可持续发展的瓶颈。

七、公司主要服务的基本情况介绍

（一）公司服务的主要内容

1、公司服务的主要内容

本公司提供的服务内容主要包括电子商务服务和其他服务，电子商务服务主要为商业信息服务、商情发布和搜索服务和企业宣传推广，其他服务主要包括会务培训等服务。

（1）商业信息服务

公司提供的商业信息服务包括市场基础信息采集、加工和发布，以及行业深度研究服务。其中，市场基础信息覆盖了钢铁及与钢铁行业密切相关的矿业、能源和有色金属等行业，主要包括各交易品种的价格行情、社会库存、市场分析，以及全国主要生产企业的资讯等。以上信息服务通过公司自主开发运营的“我的钢铁”网及相应英文网站、“我的不锈钢”网、“我的有色”网和“我的能源”网向注册收费会员提供。

行业深度研究是公司研究人员利用公司所拥有的信息采集和数据积累优势，对钢铁行业及其相关行业进行深入的研究，为高端客户提供把握行业整体情况、进行经营决策等提供重要参考服务，主要包括市场指数、研究报告、咨询服务和定制化服务，除市场指数通过“我的钢铁”网及相应英文网站、“我的不锈钢”网、“我的有色”网和“我的能源”网公开发布外，其他服务通过公司的网下销售渠道向高端客户提供。

（2）商情发布和搜索服务

商情发布和搜索服务是指公司为交易双方提供产品供求信息的发布和搜索平台，进行商情推荐，促使双方达成初步成交意向的服务。该类服务主要是通过“搜搜钢”网、“我的钢铁”网及相应英文网站、“我的不锈钢”网、“我的有色”网和“我的能源”网五个网站提供，主要服务栏目包括“现货资源”、“供求快递”、“供应专版”等栏目。

（3）企业宣传推广服务

企业宣传推广服务主要包括宣传网页的链接、网上展示平台和企业信用认证等。其中，宣传网页的链接是指在公司网站的指定位置添加图片或文字，并链接到客户的宣传网页，网页链接服务是公司主要的收入来源之一；网上展示平台是在公司网站上为客户提供一个免费的形象展示空间；企业信用认证是公司第三方认证机构合作，认证客户信息的真实性，并在本公司网站上加以标识。此类服务中的网页链接服务在“我的钢铁”网、“我的不锈钢”网、“搜搜钢”网、“我的有色”网和“我的能源”网等网站均有提供，网上展示平台和企业信用认证等增值服务由“搜搜钢”网站提供。

（4）其他服务

此外，公司还在全国各主要城市组织会议、培训等现场商务活动，同时也为重要客户提供咨询服务，作为网上电子商务活动的补充。这些活动为客户提供了集中接触贸易伙伴、了解行业前沿资讯的机会，能够帮助客户加强交流和提升经营管理能力。

2、公司服务对客户价值

本公司的客户大致可以分为以下几类：第一类是钢铁行业企业，主要包括钢铁冶炼加工企业和钢铁贸易企业；第二类是钢铁上游的矿业、有色金属、能源等行业企业，主要有煤炭、有色和黑色金属等矿产资源的开采企业，废钢、铁合金、焦炭等炉料的生产和贸易企业；第三类是钢铁下游行业企业，包括房地产、建材、建筑、汽车、机械制造、五金、家电等众多行业的企业；此外，还有金融机构、行业研究机构、咨询公司、政府部门、主流媒体等大宗商品市场数据的需求者。

本公司客户主要利用公司提供的商业信息资讯服务了解市场行情、进行经营决策、决定交易价格，通过市场深度研究把握市场趋势，并制定自身的发展战略；此外，公司客户还可以借助公司运营的网络平台的浏览量和影响力，实现有效的在线宣传推广，发布供求信息寻求更多的贸易机会。鉴于钢铁及相关产品的市场信息对社会经济和金融市场的广泛影响，公司部分客户还能利用公司的数据系统和深度研究成果，为自身的研究和经营投资决策服务。

（二）公司运营的电子商务平台情况介绍

本公司运营的互联网平台有“我的钢铁”网（www.mysteel.com）及相应英文网站（www.mysteel.net）、“我的不锈钢”网（www.mybuxiu.com）、“搜搜钢”（www.sososteel.com）网站、“我的有色”网（www.myyouse.com）和“我的能源”网（www.mynengyuan.com）。公司运营的主要网站情况如下：

1、“我的钢铁”网（www.mysteel.com）

目前，“我的钢铁”网是公司提供商业信息发布和宣传网页链接服务的主要平台，同时还提供部分商情发布和搜索服务。

“我的钢铁”网站首页内容丰富，主体内容按信息和服务类别划分的各个板块，包括行情快递（主要是价格行情）、钢厂资讯、社会库存、市场分析、市场

评述、价格指数、价格汇总、资源查询、供求快递、供应专版、Myspic 指数等。

网站下设各个子频道，可通过首页的导航栏链接进入。网站子频道大致可以分为以下三类：第一类是市场交易活跃的钢铁及相关产品的品种行情子频道；第二类是各区域和重点城市的行情子频道；第三类是资讯中心、评述、库存、统计、指数等不同信息类别的子频道。

截至 2010 年 12 月 31 日，公司的注册会员数 29.32 万家，其中注册收费会员数 3.23 万家。2010 年 12 月，公司平均每天的浏览量（Page View）911.8 万次，平均每天发布和更新的行情数量为 4,086 条。

2、“我的不锈钢”网（www.mybuxiu.com）

“我的不锈钢”网是根据公司战略布局，以及适应不锈钢子行业快速发展、相关客户对公司所提供不锈钢相关服务需求量快速增加的现实情况，而从“我的钢铁”网“特钢频道”分立运营的独立网站。“我的不锈钢”网于 2008 年 8 月正式投入运营，主要向客户提供不锈钢子行业的市场交易信息、商情发布服务和网页链接服务。“我的不锈钢”网首页的主体部分包括热点导读、价格行情、价格对比、行情搜索、市场分析及商情发布等内容，网站的子频道包括商务中心、资讯中心、行情中心、研究中心和数据中心等频道。

“我的不锈钢”网自成立之日起单独接受会员注册，并向客户提供网页链接服务。公司原“不锈钢”专栏收费注册会员的合同期限内，客户可浏览“我的不锈钢”网站；而“我的不锈钢”网新客户和原“不锈钢”专栏会员的新合同由“我的不锈钢”网独立注册、签署和收费。截至 2010 年 12 月 31 日，“我的不锈钢”网的注册会员数 2.03 万家，其中注册收费会员数 0.18 万家。2010 年 12 月，“我的不锈钢”网站平均每天的浏览量达到 45 万次，平均每天发布和更新的行情数量 610 条。

3、“搜搜钢”网（www.sososteel.com）

“搜搜钢”网站是公司为了适应客户对商情发布和搜索服务需求的快速增长和精细化需求而独立运行的电子商务平台网站，于 2009 年 7 月正式投入运营，主要向客户提供商情发布和搜索、宣传推广服务。

“搜搜钢”网站首页主要由导航栏和现货供应商情搜索区两部分组成。导航栏设有分类搜索引擎，包括现货、供应、求购、百科和黄页五项搜索，覆盖了网站提供的所有搜索服务；现货供应商情搜索区将现货资源分为钢材、有色、炉料、

商务服务、下游行业五个大类，涵盖了全国 66 个城市的 200 多个品种。在“搜搜钢”网站宣传推广业务方面，除网页链接外，“搜搜钢”网还向注册客户提供“网上展示平台”服务；向注册收费会员提供“钢信通”企业综合宣传推广服务，为企业提供商情优先排名、“旺铺”、“信用认证”等综合推广服务。

2010 年 12 月，“搜搜钢”网站平均每天的浏览量已达到 280 万次。截至 2010 年 12 月 31 日，在“搜搜钢”网站上发布商情的会员数达到 4.97 万家，日均更新发布的商情 198 万条。

4、“我的有色”网（www.myyouse.com）

“我的有色”网是公司向与钢铁高度相关的上游有色金属产业延伸布局，而从“我的钢铁”网下设的有色频道分立运营的独立网站，于 2010 年 9 月正式上线运营，主要提供有色金属行业的市场交易信息、商情发布服务和网页链接服务。

“我的有色”网按金属品种下设铜、铝、硅镁、铅、锌、镍和其它小金属、再生金属等子频道，提供现货成交价、行情快递、市场分析、厂家资讯、数据统计、市场分析、价格汇总等内容板块。

2010 年 12 月，“我的有色”网的注册会员数 3,043 家，其中注册收费会员数 284 家。2010 年 12 月，“我的有色”网站平均每天的浏览量达到 15.8 万次，平均每天发布和更新的行情数量 335 条。

5、“我的能源”网（www.mynengyuan.com）

“我的能源”网是公司向与钢铁高度相关的上游能源产业延伸布局，而从“我的钢铁”网下设的煤焦频道分立运营的独立网站，于 2010 年 9 月正式上线，主要向客户提供商业信息服务和宣传网页链接服务。

“我的能源”网主体内容按信息和服务类别划分为行业资讯、价格行情、市场分析、数据统计、进出口、国际市场、海运市场、经济运行、能源财经、能源资源等内容板块，并按能源类别划分为石油燃气、新能源、煤炭、焦炭、电力等子频道。

2010 年 12 月，“我的能源”网的注册会员数 7,014 家，其中注册收费会员数 635 家。2010 年 12 月，“我的能源”网站平均每天的浏览量达到 21 万次，平均每天发布和更新的行情数量 451 条。

八、公司主要服务项目的具体情况介绍

（一）商业信息

1、商业信息的具体内容

（1）市场交易信息

市场交易信息主要是钢铁及相关产品市场的价格行情、社会库存、生产企业动态等市场交易参与者密切关注的商业信息。信息类别中“价格行情”和品种分类中的“钢材频道”是最重要的商业信息频道，相应的信息发布量比重较大。

①价格行情

公司价格行情包括全国 60 多个城市的 100 多个钢材交易市场中的主流成交价格。公司发布的价格行情具有以下特征：

第一，采集范围广、品种全。以钢铁品种为例，采集范围覆盖华东、华南、华北、华中、西南、西北、东北全国七大区域的 26 个省市自治区，60 多个城市的 100 多个钢材交易市场；采集的品种包含了钢铁及与钢铁密切相关的焦煤、废钢、生铁、铁合金等炉料，以及铜、铝、镍、铬等有色金属，一共包含 51 个大类的 273 个小类，基本覆盖了市场上交易的所有品种。

第二，信息内容精细。公司编辑的每条价格行情均包含了客户进行交易决策所需的大部分特征信息，如：日期，品种大类，品种小类，具体品名、规格、材质、产地和钢厂、价格及与前一天相比的价格涨跌，以及关于市场供应情况的备注。如果客户还需要进一步查找资源并进行询价，可直接点击查看相关资源即可进入到“搜搜钢”网站上列出的供应商表单，进行在线磋商洽谈。

以下是 2010 年 2 月 3 日的一条行情信息：

2010 年 2 月 3 日（8：50）上海市场建筑钢材价格行情

品名	规格	材质	钢厂/产地	价格	涨跌	备注	相关资源
普线	Φ6.5-8mm	Q235	邯钢	3740	-	缺货	查看
高线	Φ8-10mm	Q235	萍钢	3810	-	-	查看

注：“相关资源”是指在“搜搜钢”上发布的供应信息，客户点击“查看”即可列示在“搜搜钢”上的搜索结果。

第三，信息发布及时。公司各品种事业部的业务人员每天上午 8：45 即开始以电话询问的方式从各地交易市场采集当天的交易信息，并在规定时间内完成全

国各城市的行情采集、加工和上传工作。公司优先编制和发布上海、北京、广州、天津、杭州、南京、武汉等交易活跃的城市的价格，保证具有价格主导作用的重点城市价格的时效性。行情发布完成后，业务人员还要定时跟踪所采集信息的变化情况，一旦价格变化超出公司规定的范围，则及时更新。

第四，信息直接采集自交易市场，具有较强的独立客观性，能够反映真实的市场交易情况。公司以第三方独立的身份，向各交易市场的贸易商和钢厂直接采集信息。信息采集的对象大多数是公司的会员，公司的业务人员经常以电话、邮件、拜访、会务培训等各种形式与客户保持着紧密的联系，从而保障采集工作的顺利进行，并提高采集信息的真实性和准确性。同时，公司在采集样本、采集流程、信息加工等方面制定了规范的工作程序，如：公司规定了每一条价格行情最少访问客户量、受访客户交易量及其对市场的影响程度等作出了规定，并通过一定数量的报价对比，提高所采集的价格信息的真实性和公允性。公司长期以来坚持真实和公允的原则，已经逐步在市场中树立起了良好的独立、客观的第三方信息采集和提供者的形象。

②社会库存

除价格行情外，库存信息是钢铁行业企业进行买进或卖出等经营决策的另一个重要依据。公司的“社会库存”信息统计了全国各主要城市的钢厂仓库、贸易商仓库和其他社会仓库中留存的尚未出售给终端用户的钢铁存量，每周更新一次。公司同时对社会库存按照存放地、品种等进行了分类，以便不同客户进行不同角度的分析。同时，公司每周结合市场价格变化等情况，对重点品种的库存变化进行分析，形成库存报告，编制库存变化趋势图，并在网上发布。

③钢厂资讯

钢厂资讯提供了我国各地区主要钢厂及钢铁相关的有色金属冶炼加工企业的生产经营及其变化信息。信息内容主要包括出厂价格、调价信息、设备检修、产能变化以及技术创新、重大合同等各类信息。

④市场分析

市场分析是在价格行情、社会库存、钢厂资讯等信息的基础上，对市场整体情况的动态跟踪与分析，包括针对某种交易产品，定期对其价格、库存、生产企业等变化情况进行分析，总结变化原因、寻找变化趋势，以及对钢铁市场进行总体评述，以随笔、摘要、杂谈等方式不定期发布，涉及到各种产品及市场整体的

变化，对客户商务决策起到一定的参考作用。

（2）行业深入研究

本公司研究中心基于本公司拥有的信息采集和积累优势以及专业的研究人才，向高端客户提供价格指数、研究报告、专项咨询和定制化服务等增值服务。同时，公司研究中心还正在对公司长期积累的行业数据进行整理、分类和建模，并通过外购等多种渠道，以期最终形成专业的数据库系统，为公司的数据挖掘和行业研究提供基础，同时为其他的行业数据需求者提供专业服务。

公司现有的深度研究产品如下：

①价格指数

本公司研究中心编制“我的钢铁中国钢材价格指数”系列（英文缩写：MySpic）和“我的钢铁中国铁矿价格指数”（英文缩写：MyIpic）。其中 MySpic 指数包括“我国整体市场价格指数”、“全国七大区域价格指数”和“重点交易品种价格指数”。指数的编制主要采用本公司采集的市场数据，部分时间较早的数据根据历史资料整理形成，月度数据最早可追溯至 1997 年 1 月。这些指数已被行业内企业用户所接受，成为判断市场走势的重要参考，并有部分钢铁生产企业已开始将公司编制的价格指数作为其销售定价依据列入到销售合同条款当中。

②研究报告

研究报告是综合市场发展形势和热点主题出具的综合性报告，包括每年、每季度和每月编制的定期报告，以及根据市场需求编制的不定期报告。公司编制和联合编制的定期报告，具有较强的综合性，主要包括《我的钢铁网研究报告》和《中国钢铁贸易年鉴》等。

公司不定期编制的报告是根据市场形势和热点编制的专题性报告，公司近期编制的不定期报告主要有《中国钢铁产业发展解读及 2010-2015 年钢材消费预测报告》、《2010 年中国钢材市场走势预测报告》、《中国钢铁工业冷轧机组产能及市场发展报告》、《钢材进出口贸易指南》等。

③专项咨询服务

专项咨询服务是针对客户需求，结合市场调查和客户内部调研，提出整体解决方案或咨询意见，包括市场调查、发展战略规划等多种项目，为大型企业的战略性投资及市场开拓等重要决策提供依据。

④定制化服务

定制化服务是一种相对较为精准的市场跟踪。按照客户要求，对某一特定市场某段时期的变化情况进行跟踪，并向客户提供专题报告。

2、商业信息服务业务流程

（1）市场交易信息的业务流程

①信息采集和客户服务

本公司的信息采集和客户服务密不可分。首先，本公司的业务以提供市场基础信息服务为基础，信息采集对象主要有钢铁生产企业、贸易商、采矿企业、有色金属冶炼加工企业等，而这些采集对象同时也是公司的客户；其次，公司在向上述对象询问其交易信息的过程中，同时也为其提供市场行情、市场分析以及网页链接、供求推荐等各项服务，并通过现场拜访、培训、会议等方式保持长期、有效的沟通。

②信息采集和加工流程

经过长时间的钢铁及相关行业信息的采集积累，公司逐步建立了一套规范化的信息采集流程，信息的采集和加工均通过计算机系统完成和监控。主要包括：

第一，采集样本库的建立和更新。根据钢铁及相关产品交易的活跃程度和公司会员的分布情况，公司各品种事业部在全国七大区域中选取相应的城市作为各自的信息采集点，并确定其中的重点城市和重点品种，报总经理工作会议审议通过。业务人员根据公司对采集样本对象的数量、规模、区域分布等要求，向公司申报其负责的信息采集对象，建立自己的采集样本库。该样本库中的采集对象经部门经理会议审批通过后，录入公司的客户关系管理系统（CRM），纳入公司采集样本库管理。业务人员应根据市场变化情况定期进行更新，以保持采集样本库的市场代表性。

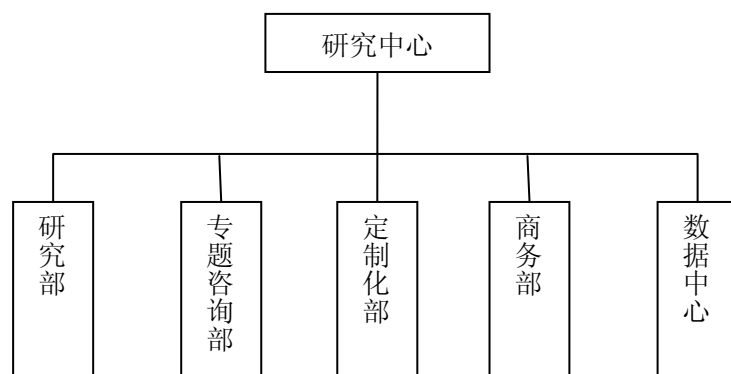
第二，信息采集和编辑流程。业务人员在工作日中按照公司规定的采集流程和标准向自己的采集样本库中的对象采集信息，并在规定时间内完成价格汇总、市场分析等信息的编辑和制作。公司制定了标准的《信息采集表》，要求业务人员在采集过程中按照规范的要求和内容填写；公司规定了采集一条价格行情须最少询问的采集对象数量和最低的通话时间，以保证信息的质量和有效性；公司制定了价格行情、市场分析、钢厂资讯等各类信息的编辑内容和格式，并规定了以

上各类信息最迟的完成发布时间，保证各类信息内容完整规范和时效性。

第三，信息采集和编辑流程的监控。除了通过建立制度对采集和加工过程进行控制外，公司还通过计算机和网络系统对其进行监控，提高工作效率和工作质量。例如，客户关系管理系统（CRM）中除记录了采集样本的名称、业务分类、公司规模、联系方式等基本信息，还可监督业务人员是否按照要求向其样本库中的采集对象进行过电话询问；呼叫中心（Call Center）系统可对业务人员的电话采集过程进行全程录音，对通话时间和通话数量未达到公司要求标准的情况进行提示并记录，公司可定期和不定期的进行抽查；内容发布系统（CMS）是业务人员在后台进行信息编辑和发布的工具，同时也对信息的格式和发布的位置是否正确、信息发布是否及时等情况进行监督和记录。

（2）行业深度研究的业务流程

公司研究中心建立了一套完善的研究体系，并已经形成了成熟的研究模式。公司的研究中心下设了研究部、专题咨询部、定制化部和商务部，其中研究部、专题咨询部和定制化部分别负责各类产品的开发和服务，商务部则负责销售和客户服务维护工作。研究中心下设的数据中心主要负责国内外的钢铁及相关行业数据库系统的构建、开发和维护。



研究部负责研究报告的研究和编制。每年年初，研究部根据客户的要求和专家、研究员的意见确定当年的研究范围，确定研究课题和相应的课题负责人，并提出各报告完成的时间安排。课题负责人主要负责研究方向的确定和研究范围的制定；参与人员主要负责资料查询、调研和报告撰写等具体事务。最终的报告要经过专家评审团审议通过，才能够正式向外发布。研究报告发布后，研究部针对客户的使用情况进行沟通交流，作为下一次报告更新的指导。

专题咨询部和定制化部分别负责专项咨询项目和定制化服务项目。客户向研究中心提出项目需求后，研究专家与客户充分沟通，细化客户需求、确定项目难点，制定可行性研究方法和研究范围，最后与客户签订服务协议。项目实施过程中，一般由项目负责人组建专项团队进行项目研究，并与客户保持密切沟通，在与客户达成一致的情况下，按照项目要求完成项目，最后由客户验收通过。

（二）商情发布和搜索服务

商情发布和搜索服务指参与交易的双方在公司网站平台上发布产品的供求信息，并可通过键入关键字等方式搜寻信息。公司提供的商情发布有列表和图文两种格式。列表格式是按照公司的标准格式列表发布的商情，列表内容包括品种、材质、城市、钢厂、发布公司、价格、数量等；图文格式采取自由发布格式，客户除可用文字表述以上列表事项外，还可自由提供产品和客户的图片、详细文字描述、联系方式、其他相关产品，并提供在线询价功能。

商情发布和搜索服务是公司的主要服务之一，在“我的钢铁”网上通过“供求快递”和“供应专版”两个栏目提供。2009年7月，为适应客户对商情发布和搜索服务需求的快速增长和专业化需求，公司成立了“搜搜钢”电子商务网站专门提供的商情发布和搜索服务，并进行了改进和升级。

首先，细化品种分类，增强搜索功能。“搜搜钢”网站可发布全国66个城市的200多个钢铁品种的供求信息，方便了所有会员的各类资源的发布；同时提供城市和品种相交叉的搜索功能，让浏览者能快速准确的搜索出所需内容。

其次，“搜搜钢”网站向客户推出“钢信通”会员综合服务，即在企业通过信用认证的前提下，为其提供的旨在提升企业形象、增加贸易机会的全方位服务。

“钢信通”会员能够享受的主要服务见本节“九、公司的收费方式、销售模式和业务流程图”之“（一）公司的收费方式”。

再次，搜索结果采取时间优先的排序规则，即后提交发布的商情排在前列，重复发布的商情只记一次的规则，从而保证了搜索得到的商情信息的时效性。

目前，“搜搜钢”网站已超过“我的钢铁”网成为公司商情发布和搜索的主要平台。截至2010年12月31日，在“搜搜钢”网站上发布商情的会员数达到4.97万家；“搜搜钢”网站2010年12月末日均发布的商情达198万条。

（三）企业宣传推广服务

1、网页链接服务

网页链接服务是公司营业收入的主要来源之一，在公司运营的“我的钢铁”、“我的不锈钢”、“搜搜钢”和“我的有色”网四个网站均有提供。

网页链接服务具体是指客户根据自身的宣传需求和所针对的宣传群体不同，选择在公司网站的主页或其他子频道页面显示文字或图片。当浏览者在点击该文字或图片时，屏幕会自动弹出该客户的企业网站或者本公司为该客户制作的页面。

公司网页链接的价格是公司市场管理部根据网页链接位置、大小、期限长短而定期或不定期核定的固定金额，最终合同金额是在经市场管理部核定的基础上与客户协商确定，不存在根据点击量等指标与被链接方分成，或者部分获取被链接方因网页链接而获得的收入的情形。

企业宣传链接主要集中在访问量最高的“我的钢铁”网。2010 年末“我的钢铁”网负载的网页链接共 3,198 个，占全部网页链接数量的 77%。公司于 2008 年 3 月、2009 年 7 月和 2010 年 9 月分别推出“我的不锈钢”网、“搜搜钢”和“我的有色”网三个平台。2010 年末在以上三个平台负载的宣传链接数量分别为 149 个、806 个和 3 个。

2、其他宣传推广服务

公司其他宣传推广服务主要包括“网上展示平台”、“旺铺”和企业信用认证服务等。

“网上展示平台”是指由注册会员可按公司制定的模板免费自行建立宣传网页；“旺铺”是“网上展示平台”的升级，为企业提供标准模板，以及独立域名、企业相册展示、企业新闻发布等多种功能。截至 2010 年 12 月 31 日，在“搜搜钢”网站平台上建立的“网上展示平台”和“旺铺”合计 4,308 个。

为了提高对客户信用的可辨别性，确保优秀可靠客户在竞争中获得更多商机，公司于 2009 年 5 月与国内权威的第三方认证机构上海正道弘德企业信用征信有限公司合作推出企业信用认证服务。“正道弘德”对会员进行审核考察，审核通过后出具“认证报告”，公司在此会员的“网上展示平台”或“旺铺”中显



示经“正道弘德”许可引用的标识“”。截至 2010 年 12 月 31 日，通过“正道弘德”认证的注册会员数量为 10,956 名。

（四）现场商务活动

1、会议

本公司举办的会议主要有主题年会和供需见面会两种形式。公司每年主办一次的主题年会邀请行业内有影响力的企业家、管理者作为嘉宾进行主题演讲，如“2008 年我的钢铁网产业投资报告分析会”、“2010 年我的钢铁年会”、“2011 年中国钢铁市场展望暨我的钢铁年会”等，其中 2011 年会共有 2,357 位企业的代表参加。供需见面会一般由各事业部不定期策划举办。公司事先了解需方的潜在需求，为供方做好铺垫性宣传，然后向需方发出邀请函。见面会以促成交易为目的，一般由供方提出要求并进行赞助。2010 年公司举办的不定期会议主要有“2010 唐山秋季钢材市场形势研讨会”、“Mysteel 首届镍铬锰硅国际研讨会”、“2010 年中国铜杆（线）产业发展论坛及金融贸易洽谈会”、“首届中国电工钢产业链发展论坛”等。

2、培训

本公司在全国近 50 个城市为注册会员轮流举办培训讲座，平均每周举办一次。培训内容贴近会员的实际业务，涉及企业管理、销售技巧、经济热点等多个方面，给客户搭建了一个良好的现场交流的平台。

九、公司的收费方式、销售模式和业务流程图

（一）公司的收费方式

公司目前的主要收费方式有四种：①对客户综合信息服务每年收取的会员费收入；②对客户网页链接收取的网页链接收入；③会议培训等按服务时间或按次数收费；④公司向高端客户提供的研究报告、专项咨询等按照工作进度分期收费。此外，对于“我的钢铁”网的行业聚焦、综合资讯、产经资讯及部分市场分析等栏目，以及为培养客户群体的“我的不锈钢”网的多数信息栏目等内容在网上免费提供给客户，所有浏览者均可查看。

1、会员服务收入

公司信息服务的会员分为免费注册会员和收费注册会员，其中免费注册会员可以享受少量免费服务。例如，浏览“我的钢铁”网上的价格指数和部分市场分析，在“搜搜钢”网站上发布少量供求商情、自建网上展示平台等均为免费服务。免费注册会员虽然不能直接给公司带来收入，但大量免费会员的浏览能有效形成网络效应、提升网站内在价值，免费会员对公司服务形成一定依赖后可逐步转化为收费注册会员。

（1）收费注册会员分为甲级、乙级、丙级和其他会员服务四类

按照收费标准的不同，公司的收费注册会员可以分为甲级、乙级、丙级和其他会员服务四类，目前甲、乙、丙级的收费标准分别为 5,000 元/年、3,000 元/年和 1,500 元/年。按照产品品种的不同，甲级和乙级会员又可分为钢材、炉料、特钢、能源和有色五大类频道；丙级会员则分为“我的钢铁”网的专栏会员和“搜搜钢”的钢信通会员。

公司的收费会员分类情况如下表所示：

产品品种 收费水平	钢材	炉料	特钢	能源	有色
甲级	钢材甲级	炉料甲级	特钢甲级	能源甲级	有色甲级
乙级	钢材乙级	炉料乙级	特钢乙级	能源乙级	有色乙级
丙级	“我的钢铁”网专栏会员和“搜搜钢”网钢信通会员				
其他	非甲、乙、丙级会员				

（2）甲级、乙级收费注册会员享受的服务

公司向不同级别的收费注册会员提供不同内容的服务，提供服务的基本原则如下：

①每一频道的会员只能接收本频道提供的各类服务，如需要其它频道提供的服务则需要另外单独注册为该频道会员并按级别缴纳费用；②在同一频道中，高级别的会员自动享受低级别的服务，如甲级和乙级会员自动享受丙级会员和“搜搜钢”网钢信通会员的服务；但低级别的会员不能享受高级别的服务；③不同级别的会员享受的服务有所不同，但各个频道同一级别的会员享受的服务差异不大。下表以钢材频道为例说明甲、乙级会员的差别：

钢材频道	钢材频道的研究报告、业内	钢材频道的其	钢材频道手机	钢信通会员所能

	点评、营销统计栏目信息	他所有栏目	短信服务	享受的所有服务
钢材甲级	√	√	√	√
钢材乙级	-	√	-	√

（3）丙级收费会员享受的服务

公司丙级会员分为“我的钢铁”网的专栏会员和“搜搜钢”的钢信通会员。

① “我的钢铁”网的专栏会员

专栏是对“我的钢铁”网中钢材、炉料、特钢、能源和有色五大类频道中某一细分频道的称谓。因此丙级会员只能浏览某一大类频道中的某一细分频道的信息。例如，中厚板专栏会员只能浏览钢材频道中的中厚板专栏的信息。

② “搜搜钢”的钢信通会员

钢信通会员可以在“搜搜钢”网平台上享受如下服务：

A、企业身份认证。申请“钢信通”综合服务的会员首先要通过由公司委托的第三方认证机构的企业信用认证，公司不向未通过信用认证的企业提供“钢信通”综合服务；

B. 发布商情增量。钢信通会员每天可发布的供求商情数量达 1,000 条，远高于普通注册会员；

C. 钢信通会员发布的商情旁边会出现“ 钢信通”标示，以示与普通注册会员所发布商情之间的区别；

D. 旺铺，一种企业自主标准模板建站服务，能更好展示企业形象；

E. 搜索排名靠前。同一时间上传的商情信息，“钢信通”会员发布的商情排名要优于普通会员；

F. 商情订阅和客户支持。公司定期向钢信通会员发布优质的商情信息，并由专业客服保持经常性的联系和支持。

（4）其他会员享受的服务

客户注册成为“我的钢铁”正式会员后，除选择成为甲、乙、丙级会员外，还可以享受其他服务，如可通过短信定制价格行情、钢厂调价等信息。

由此，公司形成了层次分明的会员收费体系，在有效区分客户需求的同时也提升了单个客户的收入贡献。截至 2010 年 12 月 31 日，公司信息服务会员中的甲级、乙级分别为 7,372 名、7,125 名，丙级和其他服务会员合计为 17,794 名。

公司向注册收费会员收取的信息服务费用是公司主要的收入来源之一。2008

年、2009 年和 2010 年，公司的信息服务收入分别为 3,162.83 万元、3,695.49 万元和 5,830.27 万元，占公司营业收入的比例分别为 38.02%、33.40%和 36.27%；2009 年和 2010 年同比增长 16.84%和 57.77%，体现了信息服务业务作为公司主要业务的稳定地位和持续增长的态势。

2、网页链接收入

网页链接服务也是公司的主要收入来源之一。2008 年、2009 年和 2010 年，公司的网页链接服务收入分别为 3,440.14 万元、4,935.92 万元和 6,452.27 万元，占公司营业收入的比例分别为 41.36%、44.61%和 40.14%；2009 年和 2010 年同比增长 43.48%和 30.72%，体现了网页链接服务业务作为公司主要业务的稳定地位和快速增长的态势。

网页链接一般采取个别链接分别收费的方式，影响每一链接收费水平的主要因素有：链接所处网页的浏览量、链接所处网页的位置、链接所占网页的像素大小。此外，文字链接一般按文字个数计算。

3、会务培训收入

会务培训收入主要来源于活动参与者缴纳的入场费和赞助者缴纳的赞助费。2008 年、2009 年和 2010 年，会务培训收入分别为 1,109.15 万元、1,574.70 万元和 2,746.08 万元，占公司营业收入的比例分别为 13.33%、14.23%和 17.09%，呈上升趋势；2009 年和 2010 年同比增长 41.97%和 74.39%，增长较快。

4、咨询收入

咨询收入主要来源于公司向高端客户提供研究报告、专项咨询和定制化服务等服务活动收取的费用。2008 年末、2009 年末和 2010 年末，公司拥有高端客户数分别为 11 名、24 名和 51 名。2008 年、2009 年和 2010 年，咨询收入分别为 182.98 万元、334.25 万元和 616.78 万元，占公司营业收入的比例分别为 2.20%、3.02%和 3.84%，呈上升趋势；2009 年和 2010 年同比增长 82.67%和 84.53%，增长较快。

（二）公司的销售模式

1、销售和客户服务之间的关系

本公司向客户提供的是一种持续性的服务，客户对服务的评价影响到其是否会继续选择公司的服务；同时，公司向客户销售的是一种不断深入的服务，是在逐步了解客户的需求后，为客户创造和提供更高附加值的服务的过程。良好的客户服务能够提高单个客户收费水平，从而使公司经营业绩稳步提升。

公司建立了一系列制度保证业务人员的销售业绩与客户服务的质量紧密挂钩。例如，公司规定业务人员在与客户签订了第一次销售合同后就拥有对这位客户的管理权限，负责售后的服务和后续开发，其他业务人员一般情况下不得再与此客户联系；但如果出现连续两个月没有服务记录且未作任何说明的情况，此业务人员的管理权限无条件解除并转交其他业务人员。会员的管理权限和服务记录由公司客户关系管理系统（CRM）记录和管理。

2、公司的销售模式

公司根据销售对象是否为公司注册会员将客户群体分为三类：未注册客户、注册免费会员和注册收费会员。针对不同类别会员采取不同的销售方式。

（1）未注册客户的销售

公司鼓励业务人员积极发展会员客户，所有业务人员均有将未注册客户开发注册会员的任务。公司各事业部业务人员主要采取电话营销、召开会议的方式进行推广和销售；公司还在杭州、宁波、南京、无锡、武汉、广州、青岛、济南、天津等城市派驻业务人员，主要采取上门拜访的形式进行市场开拓和客户服务，销售对象主要是当地尚未注册的客户和超过两个月没有持续服务记录的原有会员。截至2010年12月31日，公司的驻外业务人员共计100人，2010年上门拜访的客户数超过15,000家。

（2）注册免费会员的销售

公司销售事业部专职负责向注册免费会员开展营销工作，积极引导免费注册会员向收费会员转变，目前公司销售事业部专职销售人员64人，业务范围覆盖上海、江浙、鲁徽、中南、华南、华北、东北、西北八个区域。由于目前公司已在行业内具有较高的品牌知名度和市场地位，销售时主要采取电话营销、客户拜

访、召开会议等的方式进行市场推广。2010 年，销售事业部共拨出电话 350 万个，通话时间超过 360 万分钟。

（3）注册收费会员的销售

当注册免费会员成为注册收费会员后，该客户的持续服务，包括会员续费、升级，以及提供网页链接服务等由各品种事业部负责。品种事业部的业务人员需对各自的产品和市场有更为全面、深入、专业的了解，主要通过每日采集信息、商情推荐、上门拜访及培训会展等各项方式和活动与会员保持长期、有效的沟通，了解和挖掘客户需求，并获得研究中心、技术中心等部门的支持，为客户提供更深层的服务，完成客户续费、服务升级等。

除公司直接销售外，对于四川、河南、西安等钢铁交易相对不活跃的地区，公司采取了代理销售的模式，各地代理商在各自的代理区域内推广公司的服务，并配合公司在当地的宣传活动。

企业宣传推广服务、会务培训服务的销售对象一般是公司的会员，属于对原有会员的后续开发，主要由各事业部业务人员在与客户沟通时进行营销工作。

（4）注册免费、收费会员的变化情况

报告期内，公司注册收费会员数量持续增长。一方面，公司通过销售事业部和全国各地办事处的业务人员向注册免费会员开展营销工作，积极引导免费注册会员向收费会员转化；另一方面，公司不断提高向注册收费会员的服务水平，使近三年续费率达到 95%以上。但同时，公司客户也存在少量的流失情况，近三年收费会员流失率分别为 3.49%、3.24%和 3.36%。报告期内，公司注册会员、注册收费会员变化情况如下：

单位：个；%

	注册会员数量	当年新增注册会员数	收费会员数量	新增收费会员数	注册会员转化为收费会员的转化率	丢失上年会员数	收费会员丢失率	续费率
2010 年末	293,170	125,143	32,291	9,024	7.21	782	3.36	96.64
2009 年末	168,027	87,027	23,267	5,892	6.77	563	3.24	96.76
2008 年末	81,000	35,988	17,375	5,403	15.01	418	3.49	96.51

注：注册会员转化为收费会员的转化率具体是指当期新增收费会员数与当期新增注册会员数的比率。

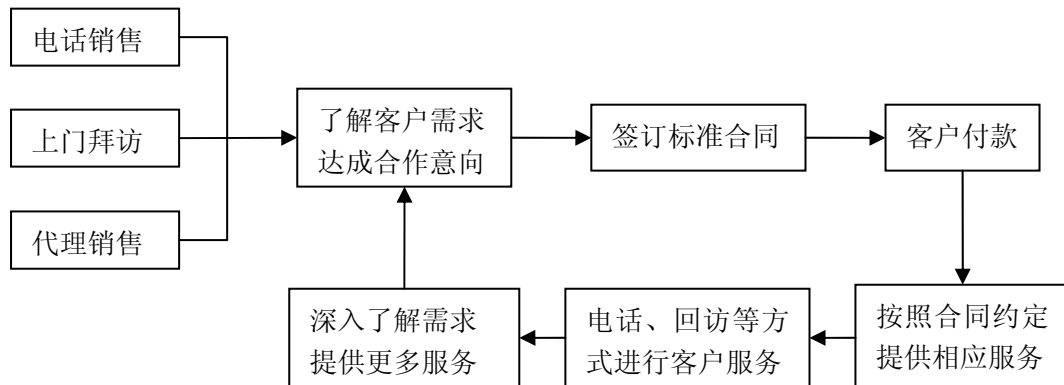
2008 年注册会员转化为收费会员的转化率较高而 2009 年和 2010 年转化率相对较低的主要原因是：

首先，公司 2008 年注册会员的复核标准较为严格。在 2008 年 10 月公司服务器扩容及软件升级改造之前，公司数据库一直满负荷运行，影响了公司网站运行速度。为缓解数据库的负荷压力，公司对注册会员资格采用较为严格的复核标准，对于与公司业务关联度不够密切或注册后一周内无法取得有效联系的注册会员一律不予核准。因此，2008 年末公司注册会员数量相对较低。在 2008 年 10 月对服务器进行了扩容并对软件系统升级改造后，公司放宽了注册会员的复核标准：取得与客户有效联系的期限延长至注册后一个月，取消对客户所属行业及与公司业务关联度的限制，从而使得 2009 年通过复核的公司注册会员的数量大幅增加。

其次，2009 年以来公司通过新开网站增加了栏目及内容，同时通过与主流媒体合作提升影响力，使得注册会员数量大幅增加。2008 年 8 月“我的不锈钢”网正式投入运营，2009 年 6 月“煤焦专栏”正式运营，2009 年 7 月“搜搜钢”网正式投入运营；同时，公司自 2009 年起公司与主流媒体进行合作，公司编制的 MySpic 和 MyIpic 价格指数在中央电视台财经频道的《经济信息联播》、第一财经《今日期市》和《财经夜行线》栏目中滚动播出，从而提高了公司影响，加深了市场细分程度，吸引了更多的客户注册为公司会员。

由于 2009 年公司当期新增注册会员需要经过一定时间的营销活动才能转化为注册收费会员。因此，在 2009 年注册会员大幅增加的基础上，2010 年公司注册收费会员大幅增加。

3、公司的业务流程图



十、业务模式创新性及持续创新机制

（一）公司业务模式的创新性

公司经过十余年的专注于提供钢铁行业商业信息服务的发展，到目前已经形成了一套以钢铁行业商业信息服务为基础并在此基础上提供增值服务的业务模式。上述业务模式，一方面以钢铁行业商业信息服务为核心，向钢铁行业及其相关行业客户提供钢铁行业交易价格、市场库存等商业信息及向高端客户提供深度研究报告，协助客户进行交易、库存和战略布局，提高客户商务决策和战略决策的科学性和准确性；另一方面，公司提供商情发布和搜索、企业宣传推广、培训和商务交流服务，持续为客户创造价值。

公司业务模式的创新性主要体现在：

第一、以价格信息采集、加工、推广为核心的“数据库+研究中心”的信息内容服务模式。

公司拥有 682 信息采集人员，建立了覆盖全国的信息采集网络，在数据采集和加工过程中严格进行流程控制、时间控制、标准化控制，构建了权威的数据库，为客户提供全面、精准、及时的市场数据。

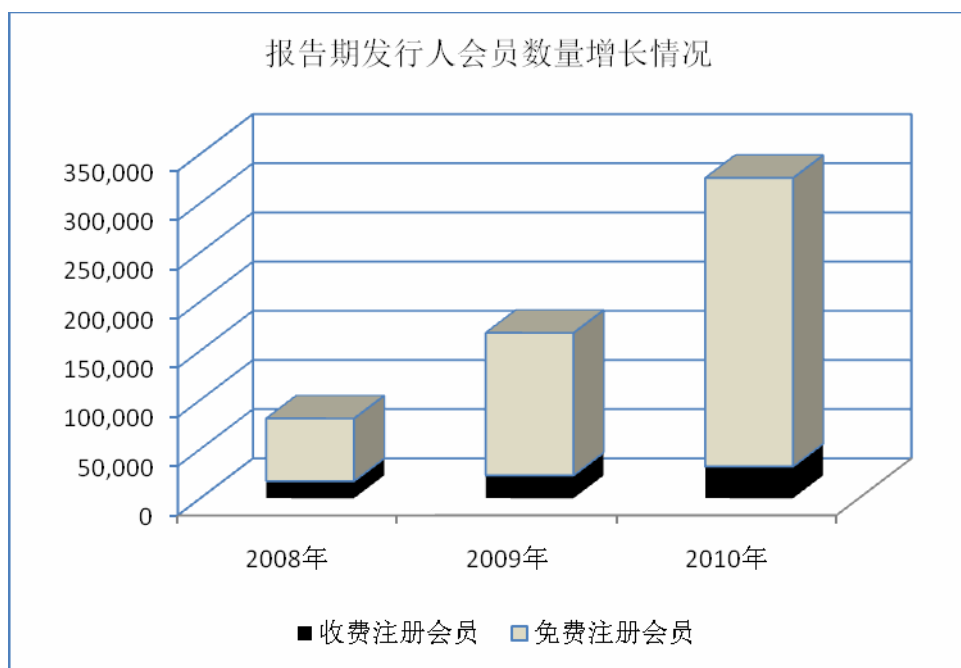
在数据库的基础上，公司通过拥有 56 名高水平研究员的研究中心对行业进行深度研究，开发出行业权威的 MySpic 价格指数，并向国家政府机关、各研究院所和财经机构等提供专业咨询和报告服务。

该信息内容服务模式使得公司提供的以价格信息为核心的产品同时具有广度和深度，不同于传统网站的普通商务信息简单收集整理模式，在同行业也很难

复制和模仿。

钢铁等大宗商品具有交易金额大、行情变化快等特点，因此市场参与者对价格行情十分关注，而信息的客观性、真实性、准确性对其经营决策的正确性有着关键性的影响。同时，钢铁行业是国民经济中重要的基础原材料之一，并且位于国民经济各产业链的中间环节，涉及的上下游行业十分广泛，其价格波动对各个行业乃至整个国民经济增长均能产生明显影响。

因此，钢铁行业信息服务的需求受众广、信息深度要求高，信息服务的质量和水平成为行业信息服务平台发展的决定性因素。公司提供的数据库服务和专业性深度咨询、研究报告被商务部、工信部等国家权威部门，新华社、第一财经等权威新闻媒体，宝钢、三一重工等大型企业，各大国内券商、摩根斯坦利、星展银行等金融机构以及各研究机构定期采用，在行业内确立了权威地位，使得客户数量保持快速增长。

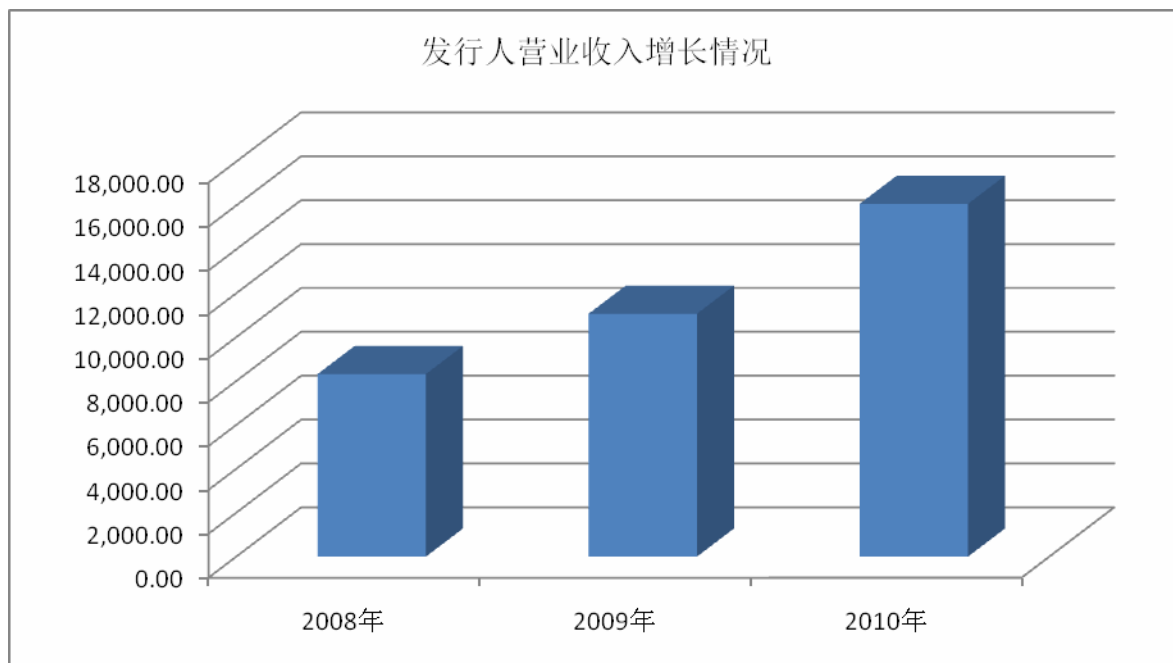


第二、“收费会员+综合性增值服务”的盈利模式。

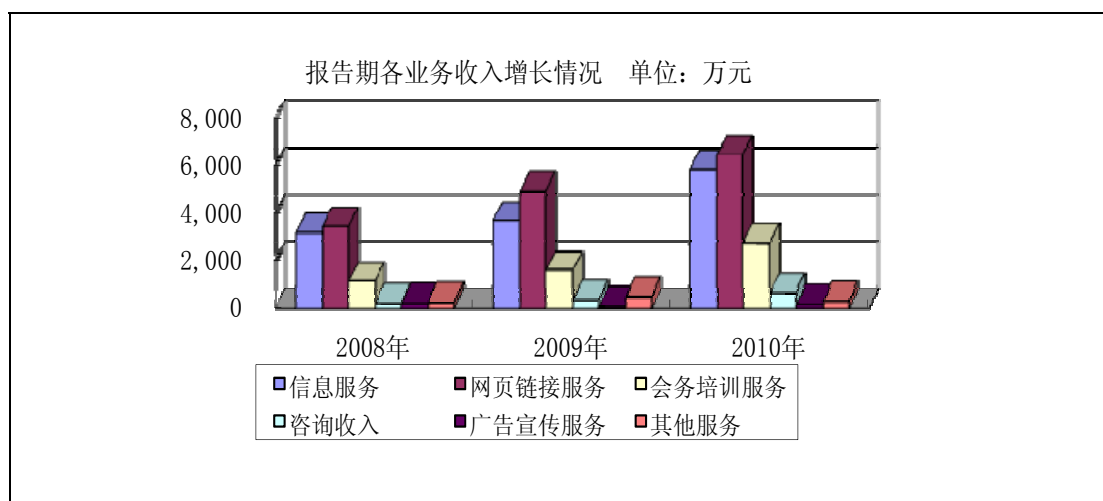
相对于传统的互联网综合性信息服务平台运营商主要采用“免费会员+网络广告服务”的业务模式，公司通过全面、精准、及时的专业信息服务和综合性的增值服务，实现了对收费会员的深度锁定和服务拓展，具有更高的盈利能力和更广阔的发展空间。

首先，客户的深度锁定提高了顾客的粘性。传统的信息服务平台主要靠免费提供普通资讯吸引客户的浏览，对客户的粘性较低，一旦收费，客户马上流失，

而本公司通过全面、精准、及时的专业信息服务和综合性的增值服务，实现了对客户的深度锁定，客户的粘性很高，有利于客户的有效积累，当客户积累到一定程度，会出现网络经济中的“赢家通吃”的局面，同行业中其他竞争者将无法生存。



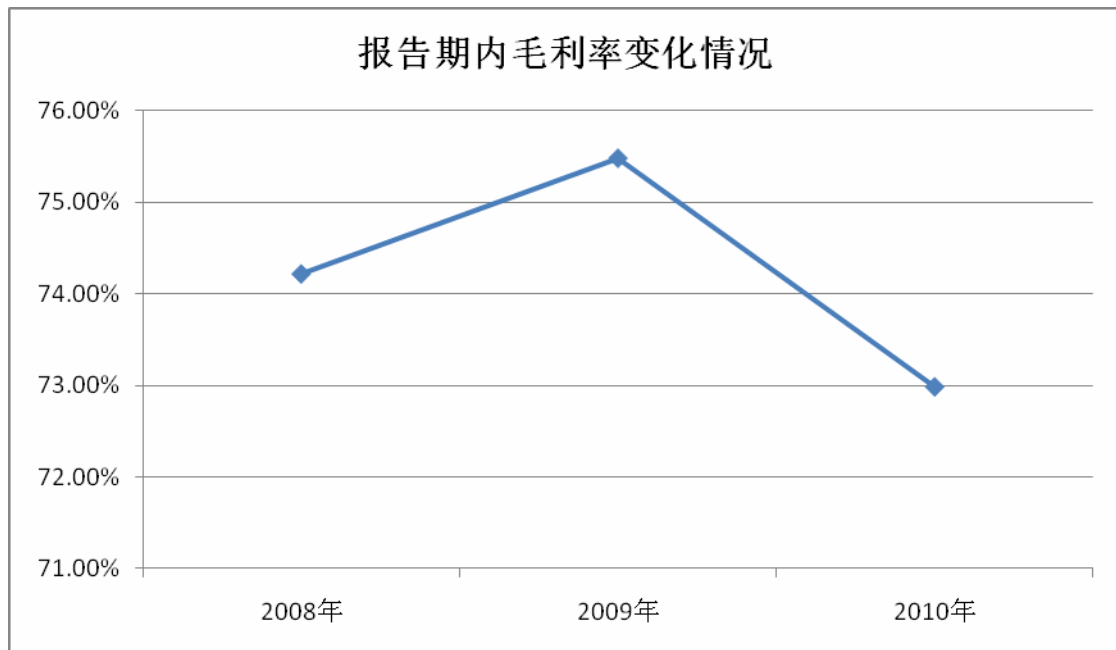
其次，收入来源多样化保证了盈利的高速增长。“免费会员+网络广告服务”模式以网络广告服务作为唯一的收入来源，而本公司收入来自于会费收入、广告收入、会务培训收入、咨询服务收入，提高了企业的盈利能力，增强了企业抗风险能力。



第三、采集-服务-销售一体化模式。

公司的商情信息产品服务中最核心的是提供行情估价，行情估价基础数据的提供者同时也是行情估价信息的购买者，公司的 682 名信息采集人员同时也是销售人员和客户服务人员。这种特殊的机制，使得公司采集的数据更贴近市场，更了解客户的真实需求，更有利于开发出满足客户需要的信息产品，同时也降低了公司的运营成本。

尽管公司采集人员、销售人员、服务人员较多，但是由于采集-服务-销售一体化模式使得人力资源的有效利用率很高，很好的控制了成本，在公司业务快速扩张的同时仍然能够保持 70%以上的毛利率水平，并稳步增长。



（二）公司业务模式的创新性对成长性的影响

钢铁等大宗商品具有交易金额大、行情变化快等特点，因此市场参与者对价格行情十分关注，而信息的客观性、真实性、准确性对其经营决策的正确性有着较大的影响。在十余年的经营过程中，公司逐步形成了以钢铁行业商业信息服务及在此基础上的增值服务为特色的业务模式。公司始终坚持中立客观的态度，持续为客户提供全面、精细、及时、客观的信息，逐步赢得了行业内企业的广泛认可，公司已逐渐被行业内企业认可为中立的原创信息服务者，所提供数据具有较强的独立客观性，能够反映市场的真实交易情况，公司市场知名度和行业影响力也因此得到不断的提高和巩固。

公司的钢铁行业商业信息服务对公司持续盈利能力和成长性的影响表现在以下三个方面：

首先，公司以全面、精细、及时、客观的市场交易信息能够吸引大量的行业内客户关注公司网站，帮助客户进行钢材的贸易、进货、仓储和库存，帮助客户提高决策的科学性和准确性，取得了客户的信任，也为公司带来行业内的影响力、网站的人气和访问量，这为公司提供了大量注册会员和潜在的客户，进而带来信息服务费收入。公司收费会员数量的增加是公司赢利能力和成长性的根本体现。

其次，公司在以信息服务取得客户信任并深入挖掘客户深层次需求的基础上，进而为客户提供网页链接服务、商情发布和搜索、培训和商务交流等增值服务，获取相应的增值服务收入。在会员数量增加的基础上，通过向会员提供增值服务，继续为客户创造价值并获得增值收入，是公司持续赢利能力和成长性的另一个体现。

再次，公司在十余年信息积累的基础上着重培养了公司较强的行业研究能力，深入的行业研究能力可提升公司高端服务能力的品牌形象，也可以为公司的其他服务提供指导，有利于信息采集和公司增值服务的销售推广。公司的研究中心目前已成为业内较为权威的研究机构，定位于大型企业、金融机构等高端客户，提升了公司在钢铁上下游行业及相关领域的品牌形象。同时，公司的数据库和研究成果与各品种事业部和销售事业部共享，方便公司为会员提供更深层次的市场研究和操作策略建议。因此，公司在信息服务基础上发展起来的行业研究能力和带来的咨询费收入，是公司成长性的第三个体现。

综上所述，公司创新性的形成了一套以钢铁行业商业信息服务为基础并在此基础上提供增值服务为特色的业务模式。公司全面、精细、及时、客观的钢铁行业商业信息服务是公司业务模式的创新所在，独到的信息服务为客户科学决策提供了帮助，为客户创造了价值，使得客户信任公司并进而选择公司的增值服务，提高了公司品牌知名度和影响力，也保证了公司具备持续稳定的赢利能力和较高的成长性。

（三）持续创新机制

公司鼓励各业务部门不断创造新的业务模式，制定了灵活的激励制度鼓励各个部门进行创新活动，创新业务一旦得到公司经理办公会的批准实施，将给予相

关人员业绩提成等奖励政策。这种机制使得公司的业务模式在近年来一直处于创新提高的过程中。

十一、主要产品或服务的规模

目前，公司的各类服务器、路由器等网络设备硬件的服务能力尚能满足目前需要，但随着公司业务量增大和客户服务的深入，公司各类硬件的服务提供能力仍不能满足市场潜在用户的需求。公司进一步扩大服务能力则依赖于业务人员数量的增加和网站平台系统的改造。网页链接服务的发展受制于网页页面数量和面积，公司将跟踪市场的热点交易品种，及时开设新的频道和网页，提升网页链接服务的提供能力。

十二、营业收入构成及主要客户

（一）报告期内营业收入按业务类别划分

单位：万元

业务类别	2010 年度	2009 年度	2008 年度
信息服务	5,830.27	3,695.49	3,162.83
网页链接服务	6,452.27	4,935.92	3,440.14
会务培训	2,746.08	1,574.70	1,109.15
咨询收入	616.78	334.25	182.98
广告宣传服务	149.82	71.49	194.66
其他服务	277.54	453.05	228.71
合 计	16,072.75	11,064.89	8,318.46

（二）报告期内前五大销售客户情况

单位：万元

序号	2010 年 前五大客户名称	金额	序号	2009 年 前五大客户名称	金额	序号	2008 年 前五大客户名称	金额
1	平山县敬业冶炼有限公司	70.00	1	上海鸥江集团有限公司	57.45	1	上海西本钢铁贸易发展有限公司	68.60
2	上海鸥江集团有限公司	57.75	2	上海屹钢联实业有限公司	48.21	2	江西宝申实业有限公司	58.00
3	山东连德实业有限公司	57.68	3	国泰君安期货有限公司	45.47	3	上海均和集团有限公司	49.00
4	上海舜业钢铁集团有限公司	50.00	4	陕西省煤炭运销（集团）有限责任公司	43.00	4	上海市宝山区招商局	41.00

5	晋城福盛钢铁有限公司	49.50	5	上海申特型钢有限公司	38.18	5	上海屹钢联实业有限公司	31.45
	合计	284.93		合计	232.30		合计	248.05

公司报告期前五大销售客户不存在单个客户的销售比例超过 50%的情况，合计销售比例分别为 2.98%、2.10%和 1.77%。本公司报告期前五大客户中无本公司关联方。本公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员，及本公司主要关联方或持有公司 5%以上股份的股东未在报告期前五大客户中持有任何权益。

十三、成本构成及主要供应商

报告期内公司营业成本情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2010 年	2009 年	2008 年
营业成本	4,341.15	2,713.25	2,144.41

报告期本公司的营业成本主要是支付给业务人员的工资以及会务费、通讯费等支出。由于本公司的经营特点，公司没有原辅材料的供应商。

十四、产品和服务的质量控制情况

公司建立了完善的质量控制体系，并通过了 GB/T19001-2000 idt ISO9001:2000 的质量管理体系认证。

公司的质量控制措施主要体现在对市场交易信息的采集过程中。公司采取以下措施保证信息质量：

1、系统监控

公司呼叫中心（Call Center）系统全程监控各业务人员的信息采集过程并进行录音。该系统设置了自动提示功能，对违反公司规程的采集行为发出警示并做出记录。

2、部门监督

各品种事业部设立了质量监督岗，对事业部经理负责。质量监督人员在系统监督的基础上，定期查看系统记录，调取系统记录的违规采集电话资料进行分析，进行有效的事后监督。

3、外部监督

各品种事业部都设立了投诉电话，接受客户关于公司信息质量的质询。一旦受到客户质询，相应商务信息的采集和编辑人员将受到公司的调查，在责任明确后将给予相应的处罚。

此外，公司规定每位业务人员服务的客户数不得超过一定限额，以保证信息采集的质量和客户服务的水平，同时采取收入与服务质量挂钩的激励方式，督促业务人员自觉遵守质量规范。自成立以来，公司没有出现因服务质量问题与客户产生重大纠纷的情况。

十五、与公司业务有关的主要固定资产和无形资产

（一）主要固定资产

本公司目前拥有与业务经营有关的固定资产主要有房屋及建筑物、办公设备、电子设备（包括系统服务器、交换机、电脑及其他电子设备等）、运输工具。

截至 2010 年 12 月 31 日，公司固定资产情况如下：

单位：万元

固定资产分类	原值	累计折旧	账面净值	成新率
房屋及建筑物	4,413.94	578.13	3,835.81	86.90%
办公设备	192.15	96.93	95.22	49.56%
电子设备	1,753.92	783.39	970.52	55.33%
运输工具	383.24	133.23	250.01	65.24%
合 计	6,743.25	1,591.68	5,151.57	76.40%

（二）房屋所有权和主要经营性房产取得和占有情况

公司于 2008 年购买位于上海市宝山区友谊路 1588 弄“上海国际钢铁服务业中心”1 号楼的办公用房产，截至 2010 年 12 月 31 日，该房产账面价值 3,835.83 万元。

序号	产权证号	建筑面积 (平方米)	室号/部位	类型
1	沪房地宝字（2009）第 016621 号	88.46	609	办公楼
2	沪房地宝字（2009）第 017139 号	130.20	501	办公楼
3	沪房地宝字（2009）第 017142 号	145.36	502	办公楼
4	沪房地宝字（2009）第 017143 号	163.03	603	办公楼
5	沪房地宝字（2009）第 017145 号	97.38	604	办公楼
6	沪房地宝字（2009）第 017146 号	80.78	605	办公楼

7	沪房地宝字（2009）第 017147 号	128.69	606	办公楼
8	沪房地宝字（2009）第 017148 号	145.36	607	办公楼
9	沪房地宝字（2009）第 017149 号	164.54	608	办公楼
10	沪房地宝字（2009）第 017150 号	128.69	506	办公楼
11	沪房地宝字（2009）第 017153 号	163.03	503	办公楼
12	沪房地宝字（2009）第 017155 号	97.38	504	办公楼
13	沪房地宝字（2009）第 017156 号	80.78	505	办公楼
14	沪房地宝字（2009）第 017157 号	145.36	507	办公楼
15	沪房地宝字（2009）第 017158 号	164.54	508	办公楼
16	沪房地宝字（2009）第 017159 号	88.46	509	办公楼
17	沪房地宝字（2009）第 017160 号	71.85	510	办公楼
18	沪房地宝字（2009）第 017162 号	130.20	601	办公楼
19	沪房地宝字（2009）第 017164 号	145.36	602	办公楼
20	沪房地宝字（2009）第 017166 号	71.85	610	办公楼
21	沪房地宝字（2009）第 017169 号	71.85	710	办公楼
22	沪房地宝字（2009）第 017170 号	88.46	709	办公楼
23	沪房地宝字（2009）第 017172 号	164.54	708	办公楼
24	沪房地宝字（2009）第 017173 号	145.36	707	办公楼
25	沪房地宝字（2009）第 017175 号	128.69	706	办公楼
26	沪房地宝字（2009）第 017177 号	80.78	705	办公楼
27	沪房地宝字（2009）第 017181 号	97.38	704	办公楼
28	沪房地宝字（2009）第 017182 号	163.03	703	办公楼
29	沪房地宝字（2009）第 017183 号	145.36	702	办公楼
30	沪房地宝字（2009）第 017184 号	130.20	701	办公楼
31	沪房地宝字（2009）第 017185 号	130.20	801	办公楼
32	沪房地宝字（2009）第 017186 号	145.36	802	办公楼
33	沪房地宝字（2009）第 017187 号	163.03	803	办公楼
34	沪房地宝字（2009）第 017188 号	97.38	804	办公楼
35	沪房地宝字（2009）第 017189 号	80.78	805	办公楼
36	沪房地宝字（2009）第 017190 号	128.69	806	办公楼
37	沪房地宝字（2009）第 017191 号	145.36	807	办公楼
38	沪房地宝字（2009）第 017192 号	164.54	808	办公楼
39	沪房地宝字（2009）第 017193 号	88.46	809	办公楼
40	沪房地宝字（2009）第 017194 号	71.85	810	办公楼

注：上述房产除产权证号为沪房地宝字（2009）第 017162 号的 601 号室之外，其他 39 间房产均抵押给上海张江中小企业担保中心作为公司向上海张江中小企业信用担保中心提供的反担保抵押担保。

公司控股子公司上海钢银、上海博扬租赁本公司办公用房；北京钢联及无锡钢联租赁办公用房情况如下：

序号	出租人	承租人	地址	面积 (m ²)	租金	有效期

1	江苏东方钢材城有限公司	无锡钢联	东方钢材城二期 4 号 3 楼 8 间	—	8 万元/年	2009.12.1-2012.11.31
2	北京翠宫饭店有限公司	北京钢联	北京海淀区知春路 76 号北京翠宫饭店写字楼 14 层 1406 单元	470	3.6 元/平方米*天	2010.2.5-2011.2.4

（三）土地使用权

公司于 2010 年 12 月购买位于上海市宝山区祁连镇的工业土地，截至 2010 年 12 月 31 日，该土地的账面价值为 2,564.70 万元。

序号	产权证号	权属性质	使用权面积（平方米）	宗地号	取得方式	期限
1	沪房地宝字（2010）第 051577 号	国有建筑用地使用权	37018.5	宝山区祁连镇 8 街坊 109/25 丘	出让	2010.12.25 — 2060.12.24

（四）商标

发行人目前共拥有 6 项商标：

序号	商标名称/图形	商标注册号/申请号	类别	有效期限
1		3960006	35 类	2009 年 2 月 7 日至 2019 年 2 月 6 日
2		3963250	42 类	2006 年 12 月 7 日至 2016 年 12 月 6 日
3	搜搜钢	6367344	16 类	2010 年 3 月 14 日至 2020 年 3 月 13 日
4	sososteel	6367355	16 类	2010 年 3 月 14 日至 2020 年 3 月 13 日
5	搜搜钢	6345060	42 类	2010 年 6 月 28 日至 2020 年 6 月 27 日
6	sososteel	6345059	42 类	2010 年 6 月 28 日至 2020 年 6 月 27 日

（五）计算机软件著作权

序号	软件名称	编号	取得方式	首次发表日期
1	钢联行业资源产业信息手机平台应用软件 V1.0	软著登字第 111300 号	原始取得	2008 年 8 月 1 日
2	钢联钢铁资源行情发布软件 V1.0	软著登字第 111299 号	原始取得	2006 年 5 月 1 日
3	钢联 CMS 软件 V1.0	软著登字第 111298 号	原始取得	2006 年 5 月 1 日
4	钢联钢铁现货电子交易平	软著登字第	原始取得	2008 年 5 月 1 日

	台 V1.0	111297 号		
5	钢联我的钢铁互联网网站软件 V1.0	软著登字第 111296 号	原始取得	2006 年 5 月 1 日
6	钢联行业深度搜索软件 V1.0	软著登字第 111295 号	原始取得	2008 年 6 月 1 日
7	钢联“我的钢铁”wap 发布软件 V1.0	软著登字第 0230247 号	原始取得	2009 年 10 月 8 日
8	钢联“我的钢铁”业务管理平台软件 V1.0	软著登字第 0223239 号	原始取得	2009 年 11 月 22 日
9	钢联“我的钢铁”现货钢材质押交易软件 V1.0	软著登字第 0229393 号	原始取得	2010 年 4 月 16 日
10	钢联“我的钢铁”电子商务应用软件 V1.0	软著登字第 0223466 号	原始取得	2009 年 10 月 8 日
11	钢联“我的钢铁”行业数据中心软件	软著登字第 0223447 号	原始取得	2009 年 6 月 20 日
12	钢联“我的钢铁”即时通讯 IM 软件 V1.0	软著登字第 0229480 号	原始取得	2010 年 3 月 1 日
13	钢联“我的钢铁”会员自主网站建设智能软件 V1.0	软著登字第 0229482 号	原始取得	2010 年 2 月 14 日
14	钢联“我的钢铁”iPhone 平台应用软件 V1.0	软著登字第 0223574 号	原始取得	2010 年 4 月 10 日
15	钢联“我的钢铁”短信 SMS 网关软件 V1.0	软著登字第 0223604 号	原始取得	2009 年 10 月 18 日
16	钢联“我的钢铁”呼叫中心 OA 软件 V1.0	软著登字第 0223606 号	原始取得	2010 年 3 月 1 日

（六）软件产品登记证书

2010 年 10 月 10 日，公司获得上海市经济和信息化委员会核发的编号为沪 DGY-2010-1526 的《软件产品登记证书》和编号为沪 DGY-2010-1527 的《软件产品登记证书》，准许“我的钢铁”iPhone 平台应用软件 v1.0 和“我的钢铁”呼叫中心 OA 软件 v1.0 登记，有效期均为 5 年。

（七）公司已注册的主要域名

序号	域 名	地址分配机构	域名注册人	注册机构	有效期
1	Mysteel.com	ICANN	公司	北京万网志成科技有限公司	2013 年 12 月 18 日
2	Mysteel.net	ICANN	公司	同上	2012 年 01 月 25 日
3	Sososteel.com	ICANN	公司	同上	2013 年 01 月 09 日
4	Steelphone.com	ICANN	公司	同上	2013 年 02 月 28 日
5	Steelgps.com	ICANN	公司	同上	2012 年 12 月 22 日

6	Mmhchina.com	ICANN	公司	同上	2011 年 11 月 24 日
7	Mysteelweekly.com	ICANN	公司	同上	2012 年 11 月 07 日
8	Mybxg.com	ICANN	无锡钢联	同上	2017 年 03 月 22 日
9	Mybuxiu.com	ICANN	无锡钢联	同上	2012 年 01 月 16 日
10	Myyouse.com	ICANN	公司	同上	2012 年 08 月 18 日
11	Myluliao.com	ICANN	公司	同上	2011 年 08 月 27 日
12	Mynengyuan.com	ICANN	公司	同上	2011 年 08 月 19 日
13	Mynengyuan.net	ICANN	公司	同上	2011 年 08 月 19 日
14	Myscrap.com.cn	ICANN	公司	同上	2011 年 08 月 19 日
15	Myscrap.cn	ICANN	公司	同上	2011 年 08 月 19 日
16	Mysteeldata.com	ICANN	公司	同上	2011 年 06 月 02 日
17	Mysteeljuren.com	ICANN	公司	同上	2011 年 06 月 02 日
18	Mysteeltest.com	ICANN	公司	同上	2011 年 11 月 16 日
19	Mysteelcdn.com	ICANN	公司	同上	2011 年 11 月 12 日
20	Mysteel.cn	CNNIC	公司	中国互联网信息中心	2013 年 03 月 17 日
21	Mysteel.com.cn	CNNIC	公司	同上	2012 年 12 月 27 日
22	Banksteel.cn	CNNIC	公司	同上	2012 年 10 月 29 日
23	Mysteelweekly.com.cn	CNNIC	公司	同上	2012 年 11 月 07 日
24	搜搜钢.cn	CNNIC	公司	同上	2011 年 06 月 08 日
25	搜搜钢.中国	CNNIC	公司	同上	2011 年 06 月 08 日
26	上海钢联.cn	CNNIC	公司	同上	2011 年 06 月 24 日
27	上海钢联.中国	CNNIC	公司	同上	2011 年 06 月 24 日
28	Sososteel.cn	CNNIC	公司	同上	2012 年 01 月 15 日
29	Sososteel.com.cn	CNNIC	公司	同上	2011 年 01 月 15 日
30	Mysteel-ex.cn	CNNIC	公司	同上	2011 年 06 月 27 日
31	taowuzi.com	ICANN	公司	北京万网志成科技有限公司	2011 年 12 月 30 日
32	taowuzi.net	ICANN	公司	同上	2011 年 12 月 30 日
33	taowuzi.org	ICANN	公司	同上	2011 年 12 月 30 日
34	taowuzi.mobi	ICANN	公司	同上	2011 年 12 月 30 日
35	taowuzi.com.cn	CNNIC	公司	同上	2011 年 12 月 30 日
36	taowuzi.cn	CNNIC	公司	同上	2011 年 12 月 30 日
37	taowuzi.net.cn	CNNIC	公司	同上	2011 年 12 月 30 日

（八）专利

根据专利法第 28 条及其实施细则第 38 条、第 39 条的规定，公司于 2010 年 12 月 13 日向国家知识产权局申请发明创造名称为“一种基于 3G 网络的电子商务系统”的专利。

十六、公司拥有的行政许可资格

（一）行政许可

1、增值电信业务经营许可证

2010年3月8日，上海市通信管理局向公司换发了编号为沪B2-20090056号的《增值电信业务经营许可证》，该许可证允许业务种类为：第二类增值电信业务中的信息服务业务（仅限互联网信息服务）；业务覆盖范围及服务项目为：上海市（不含新闻、出版、教育、医疗保健、药品和医疗器械的互联网信息服务，可涉及互联网电子公告服务）；有效期至2014年6月17日。2010年2月26日，上海市通信管理局向上海钢银换发了编号为沪B2-20090069号的《增值电信业务经营许可证》，该许可证允许业务种类为：第二类增值电信业务中的信息服务业务（仅限互联网信息服务）；业务覆盖范围及服务项目为：上海市（不含新闻、出版、教育、医疗保健、药品和医疗器械的互联网信息服务和互联网电子公告服务）；有效期至2014年7月19日。

2009年8月18日，江苏省通信管理局向无锡钢联核发了编号为苏B2-20090210号的《增值电信业务经营许可证》，该许可证允许业务种类为：第二类增值电信业务中的信息服务业务（不含固定网电话声讯服务、移动网和固定网信息服务）；业务覆盖范围及服务项目为：江苏省（因特网信息服务，不含新闻、出版、教育、医疗保健、药品和医疗器械、电子公告服务等内容）；有效期至2014年8月17日。

2、对外贸易经营者备案登记

发行人提供上述服务涉及向境外机构或个人提供行业信息研究报告。根据《中华人民共和国对外贸易法》规定：“从事货物进出口或者技术进出口的对外贸易经营者，应当向国务院对外贸易主管部门或者其委托的机构办理备案登记。”

《对外贸易经营者备案登记办法》规定：“从事货物进出口或者技术进出口的对外贸易经营者，应当向中华人民共和国商务部或商务部委托的机构办理备案登记。”

2010年2月14日，商务部向公司核发了编号为00779481号的《对外贸易经营者备案登记表》。

3、涉外调查许可证

2010年5月10日，国家统计局向公司核发了编号为国统涉外证字第0667号的《涉外调查许可证》，准予公司从事涉外调查活动，有效期至2013年5月9日。

4、增值电信业务经营许可证（呼叫中心业务）

2010年4月6日，工业和信息化部向公司核发了编号为B2-20100153号的《增值电信业务经营许可证》，该许可证允许的业务种类为：第二类增值电信业务中的呼叫中心业务、信息服务业务（不含固定网电话信息服务和互联网信息服务）；业务覆盖范围为：（1）呼叫中心业务：北京、天津、河北、山西、上海、江苏、浙江、河南、湖北、广东、四川、陕西12省（直辖市）；（2）信息服务业务（不含固定网电话信息服务和互联网信息服务）：全国；有效期至2015年4月6日。本公司获取上述证书是为今后业务之用。

5、短消息类服务接入代码使用证书

2010年6月2日，工业和信息化部向公司核发了编号为号[2010]00101-A011的《短消息类服务接入代码使用证书》，允许公司使用短消息类服务接入代码10660084作为开展短消息类服务业务的接入代码，有效期至2015年4月6日。本公司获取上述证书是为今后业务之用。

（二）信息合作协议

公司的主要业务为通过自主开发并运营的互联网网站，向客户提供钢铁行业及与钢铁行业关系密切的能源、矿业和有色金属等行业的市场基础信息和行业深度研究服务，并在此基础上向客户提供网页链接、商情发布、专业搜索、会务培训服务。

公司自主开发并运营的主要互联网平台有“我的钢铁”网(www.mysteel.com)及相应英文网站(www.mysteel.net)、“我的不锈钢”网(www.mybuxiu.com)、“搜搜钢”(www.sososteel.com)网站、“我的有色”网(www.myyouse.com)和“我的能源”网(www.mynengyuan.com)。各互联网平台的主要服务内容是：

1、“我的钢铁”网是公司提供商业信息发布和网页链接服务的主要平台，同时还提供部分商情发布和搜索服务。“我的钢铁”网具体服务内容见本节“公

司主要服务项目的具体情况介绍”相关内容；

2、“我的不锈钢”网是为了适应不锈钢行业快速发展，客户对公司所提供的需求量逐年增加，而从“我的钢铁”网“不锈钢频道”分立运营的独立网站，主要向提供客户不锈钢行业的市场交易信息、商情发布服务和网页链接服务。

“我的不锈钢”网站首页的主体部分包括热点导读、价格行情、价格对比、行情搜索、市场分析及商情发布等内容；网站的子频道包括商务中心、资讯中心、行情中心、研究中心和数据中心；

3、“搜搜钢”网是公司为了适应客户对商情发布和搜索服务需求的快速增长和专业化需求而独立运行的电子商务平台网站，主要向客户提供商情发布和搜索、宣传推广服务；

4、“我的有色”网是公司向与钢铁高度相关的上游有色金属产业延伸布局，而从“我的钢铁”网下设的有色频道分立运营的独立网站，主要提供有色金属行业的市场交易信息、商情发布服务和网页链接服务。“我的有色”网按金属品种下设铜、铝、硅、镁、铅、锌、镍和其它小金属、再生金属等子频道，提供现货成交价、行情快递、市场分析、厂家资讯、数据统计、市场分析、价格汇总等内容板块；

5、“我的能源”网是公司向与钢铁高度相关的上游能源产业延伸布局，而从“我的钢铁”网下设的煤焦频道分立运营的独立网站，主要向客户提供商业信息服务和宣传网页链接服务。“我的能源”网主体内容按信息和服务类别划分为行业资讯、价格行情、市场分析、数据统计、进出口、国际市场、海运市场、经济运行、能源财经、能源资源等内容板块，并按能源类别划分为石油燃气、新能源、煤炭、焦炭、电力等子频道。

公司经营的网站上所发布的信息主要有两种来源方式：

第一类是原创作品，即每日将采集的各类钢铁行业相关信息进行汇总并加工后形成文章后在网站上发布，对于该类信息，公司具有著作权及自行发布的权利。公司对 2010 年 10 月至 12 月网站上所发布的信息进行了统计，数据表明该类信息均为收费信息，占网站发布信息的 86.67%。

第二类是转载作品，即公司从其他媒体转载的作品。根据公司 2010 年 10 月至 12 月的统计数据表明，该类信息均为免费信息，该类信息占发布总信息的 13.13%。

截至招股说明书签署之日，本公司已与新华通讯社上海分社、上海第一财经传媒有限公司、浙江中建网络科技股份有限公司、北京天盈九州网络技术有限公司、中国冶金报社、成都商报社、路透有限公司、广州市文韬网络科技有限公司、泰州市海陵区乐信网络信息有限公司、北京协联信息科技有限公司、上海海樱文化传播有限公司、成都每日经济新闻报社有限公司、江苏沙钢集团淮钢特钢有限公司、中国经济网传播中心、Asia Business News Pty Ltd、温州中环信息技术有限公司、网之易信息技术（北京）有限公司、派博在线（北京）科技有限公司、中国冶金科工股份有限公司、和讯信息科技有限公司、江阴阳博大宗商品交易所有限公司、中国炼钢网、新加坡交易所、中国废钢铁应用协会、秦皇岛海运煤炭交易市场有限公司、北京经联互动科技有限公司、中国船舶报社、杭州钢铁集团公司、上海二十一世纪信息技术服务有限公司、现代物流报社、华阴市新西北特种钢铁有限公司、珠海粤裕丰钢铁有限公司、北京中新网信息科技有限公司、柳州钢铁股份有限公司经销公司、上海《航运交易公报》出版社有限公司、北京蓝色阳光文化传播有限公司、北京搜房科技发展有限公司、人民网股份有限公司、河北日报报业集团、中国钢结构协会线材制品行业分会、上海盖世网络技术有限公司和中国物流与采购联合会、大连航运在线信息技术有限公司、北京智德典康电子商务有限公司、首钢日报社、美速通商务咨询（上海）有限公司、鞍山市千华网络传媒有限公司等 52 家企业签署了《新华通讯社供稿服务协议》、《信息内容合作协议》、《信息内容互换协议》、《内容互换转载协议》、《内容互换合作协议》、《合作协议书》、《网站内容转载合作协议》、《信息合作协议书》、《和讯网—我的钢铁网信息许可使用协议》、《信息内容转载使用许可协议》等协议，从而获得了《上海证券报》、《中国证券报》、《经济参考报》、新华网、《第一财经日报》、《第一财经周刊》、第一财经网站（www.lcbn.com 和 www.yicai.com）、中国水泥网、中国建材网、中国混凝土与水泥制品网、凤凰网、《中国冶金报》、《成都商报》（e.chengdu.cn）、路透社、家电网（www.hei.cn 和 www.hei.com.cn）、机电商情网（www.jd37.com）、中国家电网（www.cheaa.com）、国际船舶网（www.eworldship.com）、《每日经济新闻》、江苏沙钢集团淮钢特钢有限公司的网站（www.huaigang.com）、中国经济网传播中心网站（www.ce.cn）、Asia Business News Pty Ltd 网站（www.abnnewswire.net）、中国泵阀网（www.zgbfw.com）、网易网站（www.163.com）、《新京报》、新京报网

(www.bjnews.com)、中冶集团网(www.mcc.com.cn)、和讯网(www.hexun.com)、江阴阳博大宗商品交易所有限公司的网站(www.ncce.biz)、中国炼铁网(www.cbfc.cn)、新加坡交易所、中国废钢铁应用协会网、秦皇岛煤炭网、《北京商报》、北京商报网(www.bbtnews.com.cn)、《中国船舶报》、杭州钢铁集团公司网站(www.hzsteel.com)、《21世纪经济报道》、《现代物流报》、华阴市新西北特种钢铁有限公司(通过供稿方式向发行人提供拥有著作权的信息)、中国新闻网(www.chinanews.com.cn)、珠海粤裕丰钢铁有限公司网站(zhyyf.mysteel.com.cn)、广西柳州钢铁(集团)公司网站(www.liuzhousteel.com)、《航运交易公报》、第一商用车网(www.cvworld.cn)、搜房网(www.soufun.com)、人民网(people.com.cn)、《人民日报》、《河北新闻网》(www.hebnews.cn)、中国线材制品网(www.chinawire.org.cn/newEbiz1/EbizPortalFG/portal/html/index.html)、盖世汽车网汽车资讯频道(auto.gasgoo.com)、中国物流与采购网(www.chinawuliu.com.cn)、航运在线·航运资讯网(news.sol.com.cn)、万维家电网(www.ea3w.com)、《首钢日报》网站(www.sgdaily.com)、美通社网站(www.prnasia.com)、千华网(www.anshan23.com)等57家主流媒体的信息使用授权。

本公司已于2010年10月1日按照相关法律法规对经营网站上的转载信息页面完成了改版。经改版，本公司经营网站所转载大部分信息已获得相关媒体的授权，其余来自于政府部门网站或政府部门主办的网站。公司网站转载之时按照相关法律规定相应地标明了转载信息的来源且均免费向公众开放。

公司过往存在少量未经授权转载他人信息的情况。但截至本招股说明书签署之日，公司不存在因使用、转载他人信息而发生与知识产权相关的争议、纠纷、诉讼及仲裁等情形。

公司控股股东上海兴业投资发展有限公司签署《承诺函》，确认截至《承诺函》出具之日公司不存在因转载他人信息而发生与知识产权相关的争议、纠纷、诉讼及仲裁等情形，同时承诺若发生上述情形而导致或产生有关债务（包括任何补偿责任、赔偿责任及被有关政府部门处罚的罚款），兴业投资将全额承担该等债务或对公司等额补偿。

十七、核心技术来源及成熟程度

目前，本公司的核心技术都是在通用技术的标准下自主开发而来，并已取得相应的《计算机软件著作权登记证》，独立享有软件著作权。公司所使用的技术处于成熟阶段，已在公司系统进行规模化应用，并能够持续稳定的支持本公司的客户提供服务。

同时，公司已就“一种基于 3G 网络的电子商务系统”申请实用新型专利。该技术可实现随时随地的实时资讯传输，降低获取信息和发布信息的成本，用信息化手段服务于基础产业，以信息化带动工业化。

目前公司核心技术的具体情况如下：

序号	技术名称	技术来源	技术水平	成熟程度
1	钢联行业资源产业信息手机平台应用软件	原始创新	国内领先	规模化应用阶段
2	钢联钢铁资源行情发布软件	原始创新	国内领先	规模化应用阶段
3	钢联 CMS 软件	原始创新	国内领先	规模化应用阶段
4	钢联钢铁现货电子交易平台	原始创新	国内领先	规模化应用阶段
5	钢联我的钢铁互联网综合平台	原始创新	国内领先	规模化应用阶段
6	钢联行业深度搜索技术	原始创新	国内领先	规模化应用阶段
7	钢联“我的钢铁”wap 发布软件	原始创新	国内领先	规模化应用阶段
8	钢联“我的钢铁”业务管理平台软件	原始创新	国内领先	规模化应用阶段
9	钢联“我的钢铁”现货钢材质押交易软件	原始创新	国内领先	规模化应用阶段
10	钢联“我的钢铁”电子商务应用系统	原始创新	国内领先	规模化应用阶段
11	钢联“我的钢铁”行业数据中心软件	原始创新	国内领先	规模化应用阶段
12	钢联“我的钢铁”即时通讯应用技术	原始创新	国内领先	规模化应用阶段
13	钢联“我的钢铁”会员自主网站建设智能软件	原始创新	国内领先	规模化应用阶段
14	钢联“我的钢铁” iPhone 平台应用软件	原始创新	国内领先	规模化应用阶段
15	钢联“我的钢铁”短信 SMS 网关应用技术	原始创新	国内领先	规模化应用阶段

16	钢联“我的钢铁”呼叫中心 OA 业务整合技术	原始创新	国内领先	规模化应用阶段

十八、公司技术开发和技术储备

（一）在研项目情况

除不断提高、完善现有产品的各项技术、功能外，针对市场需求，目前公司正在研发的项目如下：

1、呼叫中心（Call Center）系统升级

扩容现有的 IP 数字电话呼叫中心系统，开发呼叫中心客户端软件。通过对大宗商品资讯采集、客户信息服务和电子商务服务的电话分类、统计、录音、定制等功能的技术实现，自动考核员工的电话采集工作数量、电话营销的数量和电子商务服务的数量，促进公司从结果考核向全面过程管理转化。

2、客户关系管理（CRM）系统

归纳、定义“我的钢铁”网的客户、客户管理员权限以及客户缴费和管理员业绩的关系，按照大宗商品行业和国内行业分类标准对客户信息做行业细分，新建客户访问轨迹分析应用，为呼叫中心工作提供客户与公司的业务关联数据。

3、会展管理（Event Manager）系统

为公司举办的会议、培训、供需见面会提供报名、签到、收费、参会住宿的应用。实现会展服务的办公自动化。全程核算每次会展活动的成本。

4、数据挖掘（Data Miner）系统

充分挖掘钢铁、有色金属、能源、矿业、宏观经济方面现有的 1550 个子类数据表单，实现预测、评估、比较、汇聚等数据模型，建立本体知识数据索引关联。设立授权的数据检索机制，为公司内部行业咨询和资讯业务提供智能报表支撑。同时作为独立的数据服务业务向国内高端客户有偿开放。

5、在线即时通讯（IM）系统升级

为客户提供在线咨询、留言、交流的网络文字互动通讯客户端工具。与现有的客户服务管理流程密切融合。组建客户交流群，及时广播相关行业资讯信息。

（二）研发支出情况

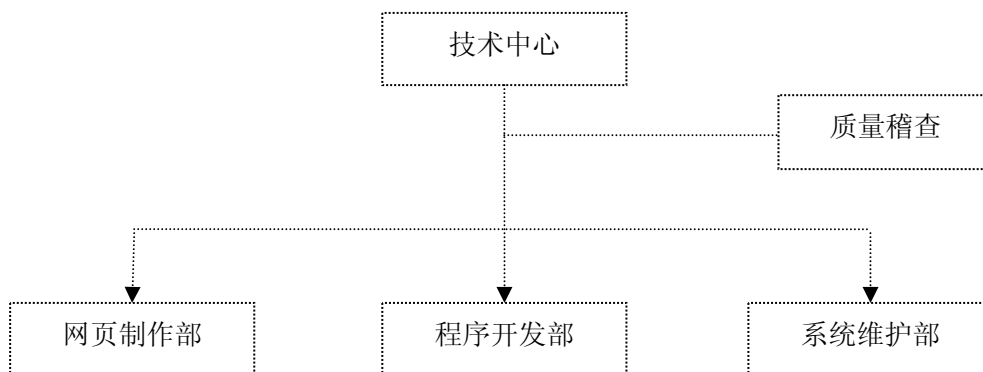
公司 2008 年至 2010 年研究开发费用的发生额及占营业收入的比例如下：

单位：万元

项 目	2010 年	2009 年	2008 年
研究开发费用	1,433.65	872.15	512.60
占营业收入比例	8.92%	7.88%	6.16%

（三）组织机构及创新机制

1、研发组织及技术人员



公司设立了技术中心，主要负责技术开发、系统维护和网页制作等工作。此外，技术中心还设置了质量稽查岗位，负责公司技术工作的质量监控。

技术中心共有核心人员 2 名，其简历见“第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员”之“一、发行人董事、监事、高级管理人员与其他核心人员简介（四）其他核心人员”。

2、技术创新机制

本公司建立了以客户需求为导向的技术创新机制，跟踪网站技术发展动态，结合客户群体的体验需求，适当引进并创新吸收。

技术引进机制。技术中心成立了专家组，负责公司技术规划，跟踪最新的网站建设技术动态，对新出现的通用技术标准进行测试、改进，并在此基础上建立公司自身的技术规范。

外部交流机制。技术中心不定期的派专家组成员参加网络技术交流会和研讨

会，学习其他网站建设的经验，并对本公司网站建设提出改进意见。

奖励激励机制。技术中心内部制定了明确的奖励制度，并建立了技术创新奖励基金。对在技术规划和引进创新方面有突破性成绩的专家组成员，以及在工作中提出创新建议的其他成员进行奖励。

第七节 同业竞争和关联交易

一、同业竞争

（一）本公司的同业竞争情况

1、与本公司控股股东及其控制的其他企业的同业竞争情况

本公司经营范围为：计算机软件、网络技术的开发、销售，网络系统集成，金属材料、耐火材料、建材、化工原料（除危险品）、机电设备、橡胶制品、木材、黑色金属矿石、五金交电的销售，广告的设计，利用自有媒体发布广告，会展服务，市场信息咨询与调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验），附设分支机构，从事货物及技术的进出口业务；企业管理咨询，投资咨询，企业形象策划，市场营销策划；第二类增值电信业务中的呼叫中心（业务范围详见许可证附件），第二类增值电信业务中的信息服务业务（不含固定电话信息服务，互联网信息服务限上海）。

本公司主营业务是以钢铁及能源、矿业和有色金属等相关行业信息服务为基础的 B2B 电子商务服务。

本公司控股股东兴业投资经营范围为：实业投资、资产经营（非金融业务），房地产开发、经营，生物制品技术的“四技”服务，以及以上相关业务的咨询服务，一般国内贸易，从事货物及技术的进出口（涉及许可经营的凭许可证经营）。

兴业投资主要从事投资管理业务，该公司目前自身并没有生产经营活动。兴业投资母公司报表口径，2008 年度、2009 年和 2010 年营业收入分别为 0 元、0 元和 0 元。因此，兴业投资和本公司不存在同业竞争。

2、与本公司实际控制人控制的其他企业的同业竞争情况

本公司实际控制人郭广昌先生直接持有广信科技、复星高新和复星国际控股有限公司各 58% 的股份，并通过该三家公司间接控制了众多境内外企业。截至 2010 年 12 月 31 日，公司实际控制人控制的主要企业情况如下：

（1）实际控制人通过广信科技、复星高新控制的企业

本公司实际控制人郭广昌先生通过广信科技、复星高新闻间接持有本公司控股股东兴业投资 100%的权益。除兴业投资及其控制的企业外，郭广昌先生通过广信科技和复星高新控制的其他企业的名称、持股比例、主营业务和主要产品如下表所示：

序号	企业名称	直接持股人	持股比例	主营业务
1	上海广信科技发展有限公司	郭广昌	58%	实业投资、股权投资和管理
2	上海复星高新技术发展有限公司	郭广昌	58%	实业投资、股权投资和管理
3	上海复励文化传播有限公司	复星高新	100%	文化艺术交流策划、企业形象策划、市场营销策划等
4	上海复贸贸易发展有限公司	广信科技	100%	钢材销售，2009 年无营业收入
5	上海引才劳务服务有限公司	广信科技	100%	为国内企业提供劳务派遣服务、投资管理咨询、企业营销策划等
6	上海复行信息产业发展有限公司	广信科技	90%	报刊批发业务及投资企业的管理
7	上海复星书刊发行产业有限公司	复行信息	100%	书刊、杂志的批发零售和服务咨询
8	深圳信通八达科技有限公司	复行信息	80%	防伪技术开发及相关产品销售、通信产品的销售等
9	上海久远出版服务有限公司	复星书刊	51%	书刊、杂志的批发、零售等业务
10	上海地铁书刊服务有限公司	复星书刊	100%	报刊、杂志销售和推广服务
11	上海空港文化传播有限公司	复星书刊	49%	图书、报刊零售等
12	上海德律风根微电子股份有限公司	广信科技	51%	集成电路及微电子模块和系统等设计、制造和销售
13	上海德律风根电子科技有限公司	广信科技	100%	集成电路及微电子模块和系统等设计、制造和销售
14	激动集团股份有限公司	复行信息 广信科技	50%	新闻媒体出版，影视投资、制作、版权贸易、营销及相关互联网增值服务，以及媒体服务业务。
15	上海星健投资管理有限公司	广信科技	70%	企业投资管理、管理咨询、商务咨询，会展、展览展示服务
16	上海国际化职业技术人才培养发展中心	星健投资	100%	中等及中等以下职业类、外语类等教育
17	上海星锐体育文化传播有限公司	星健投资	84%	体育活动策划、体育场所设施管理、展览展示服务、商务信息咨询等

18	上海市育华国际教育进修学院	星健投资	50%	大学英语四、六级辅导、雅思等

（2）实际控制人通过复星国际控股有限公司控制的主要企业

本公司实际控制人持有注册于维尔京群岛的复星国际控股有限公司 58% 的权益，并主要通过该公司控制了其主要经营资产，该公司及其控股子公司主要从事股权投资和管理，主要投资领域为医药行业、零售行业、房地产行业、矿产行业、钢铁行业、金融行业等，其基本情况详见“控股股东介绍”。

综上所述，本公司控股股东及其控制的企业，公司实际控制人控制的其他企业的主营业务和主要产品均不同于本公司的主营业务和其他产品，本公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不存在同业竞争。

（3）关于公司与上海复星文化发展广告有限公司不存在同业竞争的情况说明

实际控制人间接控制的复星文化成立于 1997 年 8 月 5 日，由复星集团和上海《每周广播电视》报社共同出资设立，主营业务为代理《每周广播电视报》的发行与广告，并有少量直邮广告业务。

从 2000 年开始，复星文化就基本处于停业状态，2005 年开始没有进行年检，目前完全没有经营业务。复星文化两个股东 2004 年以后开始协商清算注销事宜，但由于《每周广播电视》更换领导，注销工作进展缓慢。目前，复星文化正在积极与股东就注销事宜进行沟通，努力尽快完成清算注销手续，并已针对此事出具说明。复星文化目前已经没有主营业务，与本公司不存在同业竞争关系。

3、关于公司与持有 5%以上股份的股东、公司董事、副总经理贾良群先生曾控制的北京九维创智咨询有限公司之间不存在同业竞争的情况说明

九维创智系由本公司股东、董事、副总经理及其配偶白云女士、岳父白国栋先生分别出资 6 万元、2 万元和 2 万元于 2004 年 2 月 27 日成立的有限责任公司，注册资本 10 万元，经营范围为经济信息咨询；法律咨询（不含中介服务）；翻译服务；设计、制作、代理、发布广告；企业策划；清洁服务；家庭服务；商标代理；技术开发、技术转让、技术服务；计算机技术培训。2009 年 12 月，贾良群将其所持九维创智 6 万元出资转让给刘树新先生。出资受让方刘树新先生，男，出生于 1968 年 6 月，住址为北京市丰台区一间楼 76 内 6 号，身份证号码为

11010619680628XXXX。刘树新与公司及控股股东、实际控制人，公司的董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系。该次出资转让后，九维创智成为受本公司主要投资者个人、董事、高级管理人员重大影响的关联方。

报告期内，九维创智原主要业务是向钢铁行业企业提供钢铁行业发展相关数据、资料及翻译服务。2006 年，为规范公司的经营管理，公司与贾良群协商，由公司将九维创智长期以来积累的钢铁行业信息资料一次性买断，并指导公司将其整合进公司的系统平台。2006 年 11 月，公司与九维创智签订了《咨询服务协议》，合同金额为 49.00 万元，协议期间为 2006 年 12 月 1 日到 2007 年 12 月 31 日，协议约定的主要服务内容为：

①公司向九维创智一次性买断其拥有的国内外钢铁行业发展及市场行情数据资料，包括钢铁企业（欧洲：安塞乐、Corus 集团、蒂森克虏伯、里瓦钢铁；美国：USS、纽柯公司；亚洲：新日铁、JFE 公司、浦项钢铁、住友金属、东京制钢、神户钢铁、现代钢铁、印度 Sail、塔塔钢铁、米塔尔）发展战略及 2000 年以来上述各地钢材市场的表现和主要产品的历史和现行价格数据。公司向九维创智一次性买断其拥有和收集整理中国钢铁业发展及钢材市场趋势分析等资料。

②九维创智向公司提供上述资料后，不得再向其他第三方提供与上述资料相同、相似的资料。协议期满后，九维创智不再从事与公司相同或相似的业务，九维创智不再给公司提供服务并发生交易。

③九维创智应及时将有关数据、资料交付给公司人员，并指导公司有关人员完成对相关信息的分析、整合并编写成稿适用于网上发布。

报告期内，九维创智根据前述协议约定，在 2006 年 12 月至 2007 年 12 月向公司提供了其在钢铁行业的国内外钢铁行业发展及市场行情数据资料，同时为相关信息整理并输入公司电脑系统等提供了分析、整合及指导、咨询服务，公司也按协议约定支付了合同价款。协议期满后，自 2008 年九维创智至今未再从事过任何业务。因此，报告期内，九维创智与本公司之间不存在同业竞争。

4、关于报告期内公司与持有公司 5%股份的股东肖国树先生曾控制的南京锡钢钢管销售有限公司之间不存在同业竞争的情况说明

南京锡钢系由持有本公司 5%的股东肖国树先生与刘居城先生分别出资 535

万元和 145 万元于 2002 年 6 月 5 日成立的有限责任公司，注册资本 680 万元，经营范围内为金属材料、塑料制品、水暖配件销售，实际从事钢管、卷板的贸易业务。肖国树先生持有该公司 78.68% 的股份，为控股股东。2010 年 1 月，肖国树先生将所持南京锡钢 78.68% 的出资全部转让给郑李忠先生，价款由刘新明先生支付；2010 年 3 月郑李忠先生将受让的南京锡钢全部股份转让给刘新明先生，南京锡钢的出资实际受让方为刘新明先生。刘新明先生，男，出生于 1976 年 6 月，住址为福建省周宁县狮城镇西街 228 号，身份证号码为 35223019760610XXXX。刘新明先生与本公司及控股股东、实际控制人，本公司董事、监事和高级管理人员之间不存在关联关系。

报告期内，2007 年和 2008 年公司与南京锡钢签订了网页链接服务合同，相关服务期限及收入递延至 2009 年内，除此以外南京锡钢与公司之间不存在其他业务关系。报告期内，南京锡钢的经营范围为“金属材料、塑料制品、木材、水暖配件销售”，实际从事钢管、卷板的贸易业务，与本公司的业务无相同之处。因此，报告期内南京锡钢与本公司之间不存在同业竞争。

（二）避免同业竞争承诺

为避免公司将来可能存在同业竞争，公司控股股东及其股东兴业投资、广信科技、复星高新于 2010 年 3 月 16 日签署《关于不从事同业竞争的承诺函》。有关承诺如下：

1、本公司及本公司的全资子公司、控股子公司和其他受本公司控制的公司或组织，目前未从事与上海钢联相同或相似的业务。

2、本公司保证本公司（包括促使本公司现有或将来成立的全资子公司、控股子公司和其他受本公司控制的公司或组织）不以任何形式直接或间接从事与上海钢联主营业务或者主营产品相竞争或者构成竞争威胁的业务活动，包括不投资、收购、兼并与上海钢联主营业务或者主要产品相同或者相似的公司、企业或者其他经济组织。

3、如本公司（包括本公司现有或将来成立的全资子公司、控股子公司和其他受本公司控制的公司或组织）获得的任何商业机会与上海钢联主营业务或者主营产品相竞争或可能构成竞争，则本公司将立即通知上海钢联，并优先将该商业机会给予上海钢联。

4、对于上海钢联的正常生产、经营活动，本公司保证不利用控股股东的地位损害上海钢联及上海钢联其他股东的利益。

公司实际控制人郭广昌先生于 2010 年 3 月 16 日签署《关于不从事同业竞争的承诺函》。有关承诺如下：

1、截至本确认函出具之日止，本人设立的全资子公司、控股子公司和其他受本人控制的公司或组织（除上海钢联外），目前未从事与上海钢联相同或相似的业务。

2、本人保证本人（包括促使本人现有或将来成立的全资子公司、控股子公司和其他受本人控制的公司或组织）不以任何形式直接或间接从事与上海钢联主营业务或者主营产品相竞争或者构成竞争威胁的业务活动，包括不投资、收购、兼并与上海钢联主营业务或者主要产品相同或者相似的公司、企业或者其他经济组织。

3、如本人（包括本人现有或将来成立的全资子公司、控股子公司和其他受本人控制的公司或组织）获得的任何商业机会与上海钢联主营业务或者主营产品相竞争或可能构成竞争，则本人将立即通知上海钢联，并优先将该商业机会给予上海钢联。

4、对于上海钢联的正常生产、经营活动，本人保证不利用实际控制人的地位损害上海钢联及上海钢联其他股东的利益。

5、本人保证促使与本人关系密切的家庭成员，包括配偶、父母及年满 18 周岁的子女及其配偶亦遵守上述承诺。

二、关联方及关联关系

（一）发行人控股股东及其实际控制人

1、发行人的控股股东及其股东

兴业投资持有本公司 1,587.50 万股股份，占公司总股本的 52.92%，为本公司控股股东。

广信科技持有兴业投资 90% 的权益，为兴业投资的控股股东，从而间接控制本公司。

序号	名称	注册地	法定代表人	注册资本	是否存在关联交易及交易类型

1	兴业投资	上海	郭广昌	80,000 万元	无
2	广信科技	上海	梁信军	5,000 万元	无

2、发行人实际控制人

郭广昌先生持有广信科技 58% 的权益，为广信科技的控股股东，从而间接控制本公司，为本公司的实际控制人。

（二）发行人的子公司

本公司控股子公司包括北京钢联、无锡钢联、上海钢银、上海博扬。相关情况见第五章“发行人基本情况”相关部分。

（三）与发行人受同一控股股东及实际控制人控制的其他企业

1、兴业投资控制的主要企业

除本公司外，截至 2010 年 12 月 31 日本公司控股股东——兴业投资持有德邦证券有限责任公司 89.64% 的权益并持有烟台中州期货经纪有限公司 90.00% 的权益。

序号	名称	注册地	法定代表人	注册资本	是否存在关联交易及交易类型
1	德邦证券有限责任公司	上海	方加春	10.08 亿元	否
2	烟台中州期货经纪有限公司	山东	王传江	1.00 亿元	否

2、广信科技、复星高新控制的其他企业

除兴业投资及其子公司外，广信科技、复星高新控制其他企业基本情况如下：

序号	企业名称	注册地	法定代表人/董事长	注册资本	持股比例
一、广信科技直接控制的企业					
1	上海复贸贸易发展有限公司	上海	郭广昌	1,000 万元	100%
2	上海复行信息产业发展有限公司	上海	梁信军	6,000 万元	100%
3	上海德律风根微电子股份有限公司	上海	丁晓军	9,178 万元	51%
4	上海德律风根电子科技有限公司	上海	丁晓军	1,000 万元	100%
5	上海星健投资管理有限公司	上海	谈剑	1,000 万元	70%
6	上海引才劳务服务有限公司	上海	吴平	100 万元	100%
二、上海复行信息产业发展有限公司直接控制的企业					

7	上海复星书刊发行产业有限公司	上海	秦立德	1,000 万元	100%
8	激动集团股份有限公司	上海	吕文生	12,500 万元	28%
9	深圳信通八达科技有限公司	深圳	谈剑	1,000 万元	80%
(一) 上海复星书刊发行产业有限公司直接控制的企业					
10	上海久远出版服务有限公司	上海	秦立德	300 万元	51%
11	上海地铁书刊服务有限公司	上海	秦立德	100 万元	100%
12	上海空港文化传播有限公司	上海	秦立德	300 万元	49%
三、上海星健投资管理有限公司直接控制的企业					
13	上海国际化职业技术人才培养发展中心	上海	谈剑	200 万元	100%
14	上海市育华国际教育进修学院	上海	倪晓伦	50 万元	50%
15	上海星锐体育文化传播有限公司	上海	谈恽	300 万元	84%
四、复星高新直接控制的企业					
16	上海复励文化传播有限公司	上海	梁信军	100 万元	100%

3、公司实际控制人控制的其他企业

本公司实际控制人郭广昌先生持有注册于维尔京群岛的复星国际控股有限公司 58% 的权益，并主要通过该公司控制了其主要经营资产，该公司及其控股子公司主要从事股权投资和管理，主要投资领域为医药行业、零售行业、房地产行业、矿产行业、钢铁行业、金融行业等，其基本情况详见“控股股东介绍”。

复星国际控股有限公司基本情况如下：

序号	名称	注册地	法定代表人	注册资本	是否存在关联交易及交易类型
1	复星国际控股有限公司	维尔京	郭广昌	5 万美元	否

(四) 发行人的主要投资者个人及与其关系密切的家庭成员

朱军红、贾良群、刘跃武、肖国树持有本公司 5% 以上的股份，为公司的主要投资者个人，与其关系密切的家庭成员亦为公司关联方。

持有本公司 5% 以上股份的前述股东及其关系密切的家庭成员持股情况及与本公司关联交易或在公司任职的基本情况如下表所示：

序号	姓名	持有股份	持股比例	在公司任职情况	是否存在领薪外的其他关联交易
1	朱军红	331.50 万股	11.05%	董事长、总经理	个人借款
2	贾良群	160 万股	5.33%	董事、副总经理	无
3	刘跃武	160 万股	5.33%	董事、副总经理	无
4	肖国树	150 万股	5.00%	无	--

广信科技的其他股东梁信军、汪群斌及范伟间接持有公司 5%以上的股份，为公司的主要投资者个人，与其关系密切的家庭成员亦为发行人关联方。

（五）发行人或其股东的关键管理人员及与其关系密切的家庭成员

本公司的董事、监事、高级管理人员及与其关系密切的家庭成员为公司关联方。

本公司控股股东——兴业投资及其控股股东——广信科技的董事、监事和高级管理人员及与其关系密切的家庭成员为公司关联方。

（六）发行人主要投资者个人、关键管理人员或与其关系密切的家庭成员控制的其他企业

1、发行人实际控制人关系密切的家庭成员控制的其他企业

本公司实际控制人三代以内直系和旁系亲属无控制的其他企业。

2、持有 5%以上股份的其他股东及其关系密切的家庭成员控制的企业

序号	企业名称	注册地	法定代表人	注册资本	实收资本	是否存在关联交易及交易类型
1	无锡宝港投资担保有限公司	无锡	肖国树	3 亿元	2 亿元	无
2	南京锡钢钢管销售有限公司	无锡	肖国树	680 万元	680 万元	链接服务
3	北京万源恒宇科贸有限公司	北京	白云	100 万元	100 万元	无

报告期内，持有本公司 5%股份的股东肖国树持有无锡宝港投资担保有限公司 95%的股份。

2010 年 1 月，肖国树先生将其所持南京锡钢 78.68%的出资全部转让给刘新明先生，该公司已不再是本公司的关联方。南京锡钢的具体情况详见本章“一、同业竞争（一）本公司的同业竞争情况 4、关于报告期内公司与持有 5%股份股东曾控制的南京锡钢钢管销售有限公司之间不存在同业竞争的说明”。

3、公司董事、监事、高级管理人员及与其关系密切的家庭成员控制的其他企业

除前述关联方外，本公司无其他受本公司董事、监事、高级管理人员及与其关系密切的家庭成员控制其他企业。

（七）发行人主要投资者个人、关键管理人员或与其关系密切的家庭成员共同控制或施加重大影响的其他企业

序号	关联方全称	关联关系	关联交易类型
1	唐山建龙实业有限公司	受同一实际控制人重大影响	会务等
2	山西焦煤集团五麟煤焦开发有限责任公司	受同一实际控制人重大影响	会务
3	宁波钢铁有限公司	受同一实际控制人重大影响	会务等
4	建龙钢铁控股有限公司	受同一实际控制人重大影响	信息服务、会务等
5	无锡聚龙投资发展有限公司	持股 5%以上股东肖国树担任执行董事	无
6	无锡宝港国际物流有限公司	持股 5%以上股东肖国树担任执行董事	链接服务
7	利尔化学股份有限公司	公司董事周林林任其董事	无
8	浙江海翔药业股份有限公司	公司监事吴萍任其监事	无
9	上海路传通信设备有限公司	受公司财务总监、董秘配偶汪安照共同控制	无
10	上海路递通信设备有限公司	受公司财务总监、董秘配偶汪安照共同控制	无
11	北京九维创智咨询有限公司	受公司董事、副总经理贾良群重大影响	2007 年买断钢铁行业数据资料

注：宁波钢铁有限公司因股权转让 2009 年 2 月起不再为本公司关联方。

报告期内，九维创智原为公司股东、董事、副总经理贾良群控制的企业，自 2009 年 12 月贾良群将其所持股份转让后，九维创智成为受主要投资者个人、公司董事、副总经理重大影响的关联方。九维创智具体情况详见本章“一、同业竞争（一）本公司的同业竞争情况 3、关于本公司与持有 5%以上股份股东、董事、副总经理贾良群曾控制企业北京九维创智咨询有限公司之间不存在同业竞争的说明”。

（八）其他

本公司无对本公司实施共同控制的其他投资方，无对本公司实施重大影响的其他投资方，本公司无合营企业及联营企业。

三、关联交易情况及其对公司财务状况和经营成果的影响

（一）报告期内经常性关联交易

1、未来还会持续发生的经常性关联交易

单位：元

序号	关联方名称	关联交易内容	关联交易金额		
			2010 年	2009 年	2008 年
1	南京钢铁集团经销有限公司	链接服务	25,250.00	35,000.00	40,000.00
2	建龙钢铁控股有限公司	信息服务、会务	13,000.00	17,733.33	14,766.67
3	上海复星工业技术发展有限公司	信息服务、会务、咨询服务等	363,000.00	13,000.00	12,800.00
4	海南矿业股份有限公司	信息服务	9,166.65	10,250.00	8,750.00
5	南京钢铁联合有限公司	信息服务	—	10,125.00	14,100.00
6	上海策源置业顾问有限公司	链接服务	—	—	100,000.00
7	南京锡钢钢管销售有限公司	链接服务	—	5,260.00	82,520.00
8	江苏南钢钢材现货贸易有限公司	信息服务	13,175.00	4,500	—
9	其他关联方	信息服务、链接服务等	5,216.67	27,358.33	28,666.67
合 计			428,808.32	123,226.66	301,603.34
占营业收入比重			0.27%	0.11%	0.36%

公司信息服务按照各个频道单独收费。客户选定公司多个频道或者客户长期或新客户选定公司产品时，公司根据具体情况给予一定折扣。公司链接服务定价按照链接所在位置、链接图文面积、链接时间长短等确定价格。公司资料费、会务费统一定价。公司与关联方之间的信息服务费、网页链接费、资料费和会务费均按照市场定价原则确定，与第三方没有明显差异。

报告期内，公司关联方应收账款余额、预收账款余额中关联方所占比例较低。其中，2008 年末应收上海沪钢置业发展有限公司的款项已于 2009 年 1 月收回。公司没有应收账款、预付账款和应付账款关联方余额。

单位：元

	2010 年末	2009 年末	2008 年末
应收账款			
上海沪钢置业发展有限公司			34,350.00
占应收账款余额的比重			3.43%
应收账款—坏账准备			
上海沪钢置业发展有限公司			1,717.50
预收账款：			

南京钢铁集团经销有限公司	2,750.00	25,000.00	30,000.00
建龙钢铁控股有限公司	8,666.67	8,666.67	10,400.00
上海复星工业技术发展有限公司	251,666.67	1,666.67	1,666.67
海南矿业股份有限公司	4,583.35	2,750.00	2,000.00
南京钢铁联合有限公司			10,125.00
南京锡钢钢管销售有限公司		-	5,260.00
江苏南钢钢材现货贸易有限公司	10,125.00	9,000.00	-
其他关联方	2,750.00	966.67	3,625.00
合 计	280,541.69	48,050.01	63,076.67
占预收账款的比重	0.42%	0.09%	0.19%

2、未来不再发生的经常性关联交易

2006年11月，公司与北京九维创智咨询有限公司签订咨询服务协议，一次性买断其拥有的国内外钢铁业发展及其市场行情数据资料，并在2006年12月1日至2007年12月31日的协议期内提供指导、咨询服务，公司需支付咨询费49.00万元。协议约定该次购买后，九维创智不得再向其他第三方提供与上述资料相同、相似的资料，同时协议期满后九维创智也不再从事与本公司相同或相似的业务。除此以外，公司与该公司未再发生其他关联交易。

2009年12月，贾良群将其所持九维创智60%的股份转让给刘树新，但贾良群配偶及岳父仍持有该公司40%的股份，该公司为受本公司董事重大影响的关联方。

（二）报告期偶发性关联交易

2008年，公司股东、董事长、总经理朱军红与公司之间共发生三次个人借款关联交易，借款总额为69.00万元，该借款于2009年3月清理完毕。为维护公司利益，朱军红按照同期银行贷款利率向公司支付了借款利息31,477.60元，承诺不再与公司及其子公司发生非正常业务的个人借款行为，并于2010年3月16日签署了《关于减少和规范关联交易的承诺函》。

（三）关联方余额及增减变化情况

1、关联方应收账款、预付账款、预收账款和应付账款科目余额及变化情况

公司报告期各期末，无关联方预付账款、应付账款余额。除2008年末对上海沪钢置业发展有限公司存在应收账款3.44万元，报告期各期末没有关联方应

收账款。报告期内，公司关联方的预收账款-递延收入情况如下表所示：

单位：元

序号	关联方	2010 年末	2009 年末	2008 年末
1	南京钢铁集团经销有限公司	2,750.00	25,000.00	30,000.00
2	江苏南钢钢材现货贸易有限公司	10,125.00	9,000.00	
3	建龙钢铁控股有限公司	8,666.67	8,666.67	10,400.00
4	海南矿业股份有限公司	4,583.35	2,750.00	2,000.00
5	上海复星工业技术发展有限公司	251,666.67	1,666.67	1,666.67
6	南京钢铁联合有限公司			10,125.00
7	南京锡钢钢管销售有限公司			5,260.00
8	其他关联方	2,750.00	966.67	3,625.00
	合计	280,541.69	48,050.01	63,076.67

报告期内，公司关联方递延收入服务的主要内容是信息服务收入、网页链接收入和咨询服务收入。

2、关联方其他应收款和其他应付款科目及变化情况

报告期内，公司 2009 年末和 2010 年末没有关联方其他应收款和其他应付款余额。

单位：元

其他应收款：	2008 年 12 月 31 日
个人借款（朱军红）	690,000.00
郑州钢联电子商务有限公司	60,000.00
其他应收款合计	750,000.00
其他应付款：	
北京九维创智咨询有限公司	35,000.00

本公司逐步清理了关联方往来款，截至 2009 年 6 月 30 日已将关联方往来款全部清理完毕。

公司预计未来还将持续的关联交易包括：（1）公司与关联方之间的信息服务和链接服务等正常业务往来；（2）支付关键管理人员薪酬。

（四）报告期关联交易对财务状况和经营成果的影响

报告期内公司与关联方之间形成的收入、费用，以及报告期内公司与关联方之间形成的预收账款、其他应付款、其他应收款金额绝对值较小，对公司财务状况和经营成果影响不大。其中，公司董事长、总经理朱军红 2008 年向公司借款 69.00 万元，占当期期末其他应收款比例较高，为 52.74%，该笔款项已于 2009 年 3 月归还公司。为维护公司利益，朱军红已按照同期银行贷款利率向公司支付了借款利息。

单位：元；%

项 目	2010 年度		2009 年度		2008 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一、营业收入						
关联方信息服务收入	74,008.32	0.13	60,066.67	0.16	62,683.34	0.20
关联方链接服务收入	-	-	42,760.00	0.09	230,020.00	0.67
关联方其他业务收入	355,300.00	0.95	20,400.00	0.08	8,900.00	0.05
二、营业成本						
向关联方购买数据	-	-	-	-	-	-
三、管理费用						
向关联方租赁房产	-	-	-	-	120,000.00	0.65
三、其他应收款：						
个人借款（朱军红）	-	-	-	-	690,000.00	52.74
郑州钢联	-	-	-	-	60,000.00	4.59
以上小计	-	-	-	-	750,000.00	57.33
四、关联方预收账款	280,541.69	0.42	48,050.01	0.10	63,076.67	0.19
五、关联方其他应付账款	-	-	-	-	35,000.00	5.13

注：营业收入占比为该关联类业务占同类业务收入（已剔除内部抵消）比重；向关联方购买数据占比为该项交易金额占营业成本比例。

公司近三年发生的关联交易已经公司第一届第十六次董事会、2010 年第一次临时股东大会确认。

报告期内公司向关联方提供的信息服务、网页链接服务、会务服务、咨询和研究报告服务及子公司上海博扬为关联方提供的开工仪式设计布置服务均为市场价格，与定价基准或相似第三方销售价格基本一致；整体上，公司关联交易收入金额较小，对公司经营成果影响较小，服务价格公允，不存在侵害公司利益的情形。

九维创智向发行人提供的信息数据是基于九维创智及贾良群长期积累、汇编的成果，双方经过协商确定了交易价格。该次交易有利于完善发行人的国内外市

场数据信息，有利于提高发行人对钢铁行业的研究能力，交易价格合理，不存在侵害发行人利益的情形。

报告期发行人与关联方之间形成的收入、费用，以及近三年发行人与关联方之间形成的预收账款、应收账款、其他应付款、其他应收款金额绝对值较小，对发行人财务状况和经营成果影响较小。其中，发行人董事长、总经理朱军红 2008 年向公发行人借款 69.00 万元，占当期期末其他应收款比例较高，为 52.74%，该笔款项已于 2009 年 3 月归还发行人，同时朱军红已按照同期银行贷款利率向发行人支付了借款利息，因此对发行人和中小股东利益没有影响。

四、对关联交易决策权力和程序的制度安排

（一）《公司章程（草案）》的有关规定

公司的控股股东、实际控制人不得利用其关联关系损害公司利益。违反规定的，给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。

公司下列对外担保行为，须经股东大会审议通过：……（五）对股东、实际控制人及其关联方提供的担保。

股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；股东大会决议的公告应当充分披露非关联股东的表决情况。

有关联关系的股东可以自行申请回避，本公司其他股东及公司董事会可以申请有关联关系的股东回避，上述申请应在股东大会召开前以书面形式提出，董事会有义务立即将申请通知有关股东。有关股东可以就上述申请提出异议，在表决前尚未提出异议的，被申请回避的股东应回避；对申请有异议的，可以要求监事会对申请做出决议。

董事应当遵守法律、行政法规和本章程，对公司负有下列忠实义务：……（九）不得利用其关联关系损害公司利益。

独立董事除具有《公司法》和其他法律、行政法规赋予董事的职权外，还具有以下职权：……（五）对重大关联交易发表独立意见。

董事会行使下列职权：……（八）在股东大会授权范围内，决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易等事项。

董事会应当确定对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易的权限，建立严格的审查和决策程序；重大投资项目应当组织有关专家、专业人员进行评审，并报股东大会批准。

董事与董事会会议决议事项所涉及的企业有关联关系的，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联董事人数不足 3 人的，应将该事项提交股东大会审议。

监事不得利用其关联关系损害公司利益，若给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。

（二）《股东大会议事规则》的有关规定

股东与股东大会拟审议事项有关联关系时，应当回避表决，其所持有表决权的股份不计入出席股东大会表决权的股份总数。股东大会决议和股东大会会议记录应当记载非关联股东的表决情况。

有关联关系的股东可以自行申请回避，本公司其他股东及公司董事会可以申请有关联关系的股东回避，上述申请应在股东大会召开前以书面形式提出，董事会有义务立即将申请通知有关股东。有关股东可以就上述申请提出异议，在表决前尚未提出异议的，被申请回避的股东应回避；对申请有异议的，可以要求监事会对申请作出决议，监事会应在股东大会召开之前做出决议，不服该决议的可以向有关部门申诉，申诉期间不影响监事会决议的执行。

股东大会对提案进行表决前，应当推举两名股东代表参加计票和一名监事参加监票。审议事项与股东有关联关系的，相关股东及代理人不得参加计票、监票。

（三）《董事会议事规则》的有关规定

在审议关联交易事项时，非关联董事不得委托关联董事代为出席；关联董事也不得接受非关联董事的委托。

出现下述情形的，董事应当对有关提案回避表决：（3）《公司章程》规定的因董事与会议提案所涉及的企业有关联关系而须回避的其他情形。

在董事回避表决的情况下，有关董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，形成决议须经无关联关系董事过半数通过。出席会议的无关联关系董事人数不足三人的，不得对有关提案进行表决，而应当将该事项提交股东大会审议。

（四）《关联交易管理制度》的有关规定

总经理有权批准的关联交易是指：（一）与关联自然人发生的金额在人民币 30 万元以下（含同一标的或同一关联人在连续 12 个月内达成的关联交易累计金

额，下同。前述同一关联人包括与该关联人受同一主体控制或者相互存在股权控制关系的其他关联人）的关联交易；（二）与关联法人发生的金额在人民币 100 万元以下，或占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5%以下的关联交易。

董事会有权批准的关联交易是指：（一）公司拟与关联自然人发生的交易金额在 30 万元以上的关联交易，以及与关联法人发生的交易金额在 100 万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值在 0.5%以上的关联交易（达到股东大会审议标准的事项应该在董事会审议后提交股东大会审议批准）；（二）批准对控股子公司资金调拨；（三）虽属于总经理有权判断的关联交易，但董事会、独立董事或监事会认为应当提交董事会审核的，该关联交易由董事会审查并表决；（四）经股东大会表决通过并授权董事会实施的关联交易。

由股东大会表决并授权实施的关联交易是指：（一）与关联人发生的交易（公司获赠现金资产和提供担保除外）金额在人民币 1,000 万元（含 1,000 万元，下同）以上，且高于公司最近一期经审计净资产绝对值 5%（含 5%，下同）的关联交易；（二）虽属于总经理或董事会有权判断并决策的关联交易，但独立董事或监事会认为应提交股东大会表决的，该关联交易由股东大会审查并表决；（三）虽属于董事会决策权限内的关联交易，但董事会认为应提交股东大会表决或者董事会因特殊事宜无法正常运作的，该关联交易由股东大会审查并表决；（四）为关联人提供担保的，不论数额大小，均应当在董事会审议通过后提交股东大会审议；（五）具体交易总金额不明确的关联交易；（六）对公司可能造成重大影响的关联交易；（七）中国证监会或证券交易所规定的应提交股东大会审议的其他关联交易。

公司股东大会就关联交易表决以后可以授权公司董事长或总经理在授权额度内分批次签订关联交易合同；董事会可以在其决策权限内授权公司董事长或总经理签订相关关联交易合同。

应由董事会审议的关联交易事项应先经公司过半数独立董事认可后，方能提交董事会审议。

董事会审议关联交易事项，应保障独立董事及监事参加并发表公司公允性意见。独立董事或监事认为必要，可以聘请律师、注册会计师或财务顾问就该关联交易事项提供专业意见，有关费用由公司负担。

出席董事会的独立董事及列席监事会成员，对关联董事的回避事宜及关联交易表决应予以特别关注并发表独立意见，认为董事或董事会有违背公司章程及本制度规定的，应立即建议董事会纠正。

违背《公司章程》和本制度相关规定，关联董事及关联股东未予回避表决的，董事会或股东大会有关该关联交易的决议无效。若该关联交易事项事实上已成为事实或经司法裁判、仲裁确认应当履行的，则关联董事及关联股东应对造成的公司损失负责。

（五）独立董事的制度安排

公司建立健全了独立董事制度，聘任了 3 名独立董事，占公司董事会成员的 1/3。

独立董事有对下述关联交易享有特别职权，独立董事就公司拟与关联人发生的交易金额在 100 万元以上且占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5%以上的关联交易，应由全体独立董事的 1/2 以上同意后，提交董事会讨论；独立董事在作出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问后，作为其判断的依据。

独立董事应当对下述关联交易向董事会或股东大会发表独立意见：公司的股东、实际控制人及其关联企业对公司现有或发生的交易金额在人民币 100 万元以上且占公司最近一期经审计的净资产绝对值 0.5%以上的关联交易（含公司向股东、实际控制人及其关联企业提供资金）。

（六）发行人关于关联交易的履行程序是否符合《公司章程》规定的承诺

发行人承诺：股份公司自成立以来的关联交易的批准严格遵循了《公司章程》规定的决策权限；关联交易合同的签署以及董事会和股东大会对关联交易的表决严格遵循了利益冲突的董事或关联股东的回避制度，公司关联交易的履行程序符合公司章程的规定。

（七）独立董事对关联交易所发表的意见

公司独立董事对公司关联交易发表了一致意见：

公司近三年发生的购买行业数据资料、租赁办公用房、股东个人借款等关联交易未侵犯公司及其他股东利益，报告期内公司与关联方之间存在的资金往来余额已清理完毕，股东个人借款已按银行同期贷款利率支付了借款利息。2007-2009 年度内，公司及其前身与关联方之间发生的其他关联交易属于正常业务往来，遵循了平等、自愿、等价、有偿的原则，关联交易价格未偏离市场独立第三方的价格，有关协议所确定的条款是公允的、合理的，不存在损害公司及其他股东利益的情况。股份公司自变更设立为股份公司以来，所发生的关联交易的决策程序和审议程序符合《公司章程》规定，合法合规。

五、减少关联交易的措施

（一）公司已采取的减少关联交易的措施

1、2007 年，本公司向公司股东、董事、副总经理贾良群控制的北京九维创智咨询有限公司购买行业数据资料，支付咨询费 49.00 万元。2006 年、2007 年、2008 年和 2009 年，公司向北京九维创智咨询有限公司支付 3.25 万元、39.00 万元、3.25 万元和 3.50 万元。2009 年 12 月之后，该关联交易不再发生。

2、2007 年，公司全资子公司——北京钢联租赁公司董事长、总经理朱军红所拥有的、位于北京知春路甲 48 号盈都大厦一套房屋为办公用房，月租金 1 万元。2007 年 12 月开始，北京钢联租赁并搬迁至北京翠宫饭店写字楼 1406 室，该关联交易不再发生。

3、2008 年，公司股东、董事长、总经理朱军红与公司发生三笔个人借款，借款总额为 69.00 万元。2009 年 3 月，该借款已清理完毕。为维护公司利益，朱军红按照同期银行贷款基准利率向公司支付了借款利息，并承诺不再发生非正常业务的借款行为。

（二）关于减少和规范关联交易的承诺

本公司将尽量减少关联交易的发生。对于不可避免的关联交易，公司将严格按照公司章程所制定的有关关联交易决策和执行程序、回避制度以及信息披露制度严格执行。

本公司控股股东兴业投资、广信科技、实际控制人郭广昌先生和董事长、总经理朱军红先生于 2010 年 3 月 16 日作出《关于减少和规范关联交易的承诺函》，承诺：

1、不利用自身对上海钢联的控制关系及重大影响，谋求上海钢联在业务合作等方面给予本公司及所控制的企业优于市场第三方的权利。

2、不利用自身对上海钢联的控制关系及重大影响，谋求与上海钢联达成交易的优先权利。

3、杜绝本公司及所控制的企业非法占用上海钢联资金、资产的行为，在任何情况下，不要求上海钢联违规向本公司及所控制的企业提供任何形式的担保。

4、本公司及所控制的企业不与上海钢联及其控制的企业发生不必要的关联交易，如确需与上海钢联及其控制的企业发生不可避免的关联交易，保证：

（1）督促上海钢联按照《中华人民共和国公司法》、《深圳证券交易所创业

板股票上市规则》等有关法律、法规、规范性文件和上海钢联章程的规定，履行关联交易的决策程序；

（2）遵循平等互利、诚实信用、等价有偿、公平合理的交易原则，以市场公允价格与上海钢联进行交易，不利用该等交易从事任何损害上海钢联及其全体股东利益的行为；

（3）根据《中华人民共和国公司法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等有关法律、法规、规范性文件和上海钢联章程的规定，督促上海钢联依法履行信息披露义务和办理有关报批程序。

第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员

一、发行人董事、监事、高级管理人员与其他核心人员简介

（一）董事

本公司现任董事会由九名董事组成，其中独立董事三名。公司董事基本情况如下：

姓名	职务	提名人	选聘情况
朱军红	董事长	董事会	2010 年年度股东大会选聘
贾良群	董事	董事会	2010 年年度股东大会选聘
刘跃武	董事	董事会	2010 年年度股东大会选聘
丁国其	董事	董事会	2010 年年度股东大会选聘
周林林	董事	董事会	2010 年年度股东大会选聘
缪婧晶	董事	董事会	2010 年年度股东大会选聘
刘振江	独立董事	董事会	2010 年年度股东大会选聘
蒋红毅	独立董事	董事会	2010 年年度股东大会选聘
朱 辉	独立董事	董事会	2010 年年度股东大会选聘

朱军红先生：中国国籍，无境外永久居留权，1967 年 10 月出生，汉族，会计大专学历。先后在冶金部物资供应运输局、中国钢铁炉料总公司、中钢集团公司、中国证券联合设计办公室、和讯信息科技有限公司任职。2000 年起至 2006 年 12 月任上海钢联电子商务有限公司董事、副总经理，2007 年 1 月起任上海钢联电子商务有限公司董事长、总经理。2008 年 1 月至 2011 年 1 月，任公司第一届董事会董事长兼总经理。2011 年 2 月起，任公司第二届董事会董事长兼总经理，董事任期为 2011 年 2 月至 2014 年 2 月。同时兼上海市金属学会第九届理事、中国工商联合会冶金商会理事、上海工商联钢铁贸易商会副会长、北京工商联钢铁贸易商会副会长。

贾良群先生：中国国籍，无境外永久居留权，1966 年 9 月出生，汉族，管理学硕士。历任首钢销售公司市场处副处长、北京金弓恒达金属材料有限公司销售副经理、北京万源恒宇科贸有限公司经理。2004 年 6 月起任上海钢联电子商务有限公司董事、副总经理。2008 年 1 月至 2011 年 1 月，任公司第一届董事会董事、副总经理。2011 年 2 月起，任公司第二届董事会董事、副总经理，董事

任期为 2011 年 2 月至 2014 年 2 月。

刘跃武先生：中国国籍，无境外永久居留权，1972 年 8 月出生，汉族，机械工程本科学历，MBA 在读。历任江苏南京钢铁集团有限公司科长。2004 年 7 月至 2006 年 12 月在上海钢联电子商务有限公司任总经理，2007 年 1 月至 2007 年 12 月在上海钢联电子商务有限公司任副总经理，2008 年 1 月起任公司副总经理。2008 年 8 月至 2011 年 1 月，任公司第一届董事会董事、副总经理。2011 年 2 月起，任公司第二届董事会董事、副总经理，董事任期为 2011 年 2 月至 2014 年 2 月。

丁国其先生：中国国籍，无境外永久居留权，1969 年 10 月出生，汉族，会计本科学历。历任上海金山石油化工建筑公司财务，上海复星高科技（集团）有限公司财务总监、复地（集团）股份有限公司财务总监、董事，现任上海复星高科技（集团）有限公司执行董事兼高级副总裁兼财务总监，复星国际有限公司执行董事兼高级副总裁兼财务总监，德邦证券有限公司董事，南京钢铁联合有限公司董事，海南矿业股份有限公司董事。2007 年 1 月起任上海钢联电子商务有限公司董事。2008 年 1 月至 2011 年 1 月，任公司第一届董事会董事。2011 年 2 月起，任公司第二届董事会董事，董事任期为 2011 年 2 月至 2014 年 2 月。

缪婧晶女士：中国国籍，无境外永久居留权，1979 年 7 月出生，汉族，旅游管理硕士学历。历任复星化工医药投资有限公司投资分析员、投资经理、投资总监。2007 年 1 月起任上海钢联电子商务有限公司董事。2008 年 1 月至 2011 年 1 月，任公司第一届董事会董事。2011 年 2 月起，任公司第二届董事会董事，董事任期为 2011 年 2 月至 2014 年 2 月。

刘振江先生：中国国籍，无境外永久居留权，1949 年 12 月出生，汉族，金属材料大学本科，高级经济师。历任北京钢铁学院教师、冶金部人事司副处长、处长、副司长、国家冶金工业局人事司司长。现任中国钢铁工业协会副会长，2008 年 1 月至 2011 年 1 月，任公司第一届董事会独立董事。2011 年 2 月起，任公司第二届董事会独立董事，独立董事任期为 2011 年 2 月至 2014 年 2 月。

蒋红毅先生：中国国籍，无境外永久居留权，1967 年 3 月出生，汉族，法学硕士学历。曾先后在青海省人民医院、青海省证券管理办公室、深圳四通投资有限公司、北京市利德律师事务所任职。现任北京市中咨律师事务所合伙人，2009 年 4 月至 2011 年 1 月，任公司第一届董事会独立董事。2011 年 2 月起，任公司

第二届董事会独立董事，独立董事任期为 2011 年 2 月至 2014 年 2 月。

朱 辉女士：中国国籍，无境外永久居留权，1970 年 5 月生，汉族，会计本科学历。曾先后任五洲联合会计师事务所经理、合伙人、德勤华永会计师事务所合伙人。现任渤海产业投资基金管理有限公司财务总监。2009 年 4 月至 2011 年 1 月，任公司第一届董事会独立董事。2011 年 2 月起，任公司第二届董事会独立董事，独立董事任期为 2011 年 2 月至 2014 年 2 月。

（二）监事

本公司第一届监事会由三名监事组成，其中有一名职工监事。公司监事基本情况如下：

姓名	职务	提名人	选聘情况
吴 萍	监事会主席	兴业投资	2010 年年度股东大会
毛 杰	监事	朱军红	2010 年年度股东大会
夏晓坤	监事	-	职工代表大会民主选举

吴 萍女士：中国国籍，无境外永久居留权，1971 年 6 月出生，汉族，工商管理硕士学历，注册会计师。历任上海文化用品总公司系统管理员、会计，上海万隆会计师事务所项目经理，上海复星医药（集团）股份有限公司审计经理、审计总监。现任上海复星化工医药投资有限公司副总裁，浙江海翔药业股份有限公司监事。2008 年 1 月至 2011 年 1 月，任本公司第一届监事会监事、监事会主席。2011 年 2 月起任本公司第二届监事会监事、监事会主席，监事任期为 2011 年 2 月至 2014 年 2 月。

毛 杰先生：中国国籍，无境外永久居留权，1976 年 11 月出生，汉族，市场营销本科学历。历任上海名将广告有限公司部门经理、上海丰润酒业有限公司常务副总经理。2004 年 11 月起任上海钢联电子商务有限公司总经理助理。2008 年 1 月 2011 年 1 月，任本公司第一届监事会监事、总经理助理。2011 年 2 月起任本公司第二届监事会监事、总经理助理，监事任期为 2011 年 2 月至 2014 年 2 月。

夏晓坤先生：中国国籍，无境外永久居留权，1981 年 6 月出生，汉族，国际贸易大专学历。曾任天津南辰钢铁有限公司销售经理。2004 年 7 月起历任上海钢联电子商务有限公司上海部经理、钢材事业部副总经理。2008 年 1 月至 2011 年 1 月，任本公司第一届监事会职工代表监事、钢材事业部副总经理。2011 年 2

月起任本公司第二届监事会职工代表监事、钢材事业部副总经理，监事任期为2011年2月至2014年2月。

（三）高级管理人员

1、**朱军红先生**：本公司董事长兼总经理，简历见本节之“（一）董事”。

2、**贾良群先生**：本公司董事、副总经理，简历见本节之“（一）董事”。

3、**刘跃武先生**：本公司董事、副总经理，简历见本节之“（一）董事”。

4、**虞瑞泰先生**：中国国籍，无境外永久居留权，1951年5月生，汉族，物流管理中专学历。历任江苏丹阳造船厂供销科长、江苏省丹阳市金属材料有限公司总经理、上海宝亿贸易有限公司副总经理、上海舜业钢铁集团有限公司副总裁、上海斯迪尔钢铁电子交易有限公司市场总监。2006年2月起任上海钢联电子商务有限公司副总经理。2008年1月至今任本公司副总经理。

5、**陈卫斌先生**：中国国籍，无境外永久居留权，1968年10月生，汉族，经济管理本科学历。历任马鞍山钢铁集团第二轧钢厂厂部调度、马钢经济技术开发公司业务主办、马钢股份销售公司主任科员、安徽高速经贸有限公司副总经理、深圳汇马实业有限公司副总经理和广东汇马贸易公司总经理。2004年9月起任上海钢联电子商务有限公司市场总监，北京钢联麦迪电子商务有限公司总经理。2008年1月起至今任本公司副总经理、北京钢联总经理。

6、**宋天祥先生**：中国国籍，无境外永久居留权，1965年2月生，汉族，工商管理硕士毕业。历任济南钢铁股份有限公司销售经理。2010年6月起任上海钢联电子商务股份有限公司副总经理。

7、**王世闻女士**：中国国籍，无境外永久居留权，1972年3月生，汉族，经济学硕士。历任上海纺织控股（集团）公司财务、上海三枪集团有限公司副总会计师、上海恐龙纺织装饰品有限公司财务经理。2007年3月起任上海钢联电子商务有限公司财务总监。2008年1月至今任本公司财务负责人、董事会秘书。

（四）其他核心人员

1、**朱宇彤先生**：中国国籍，1968年11月生，汉族，计算机科学本科学历。历任北京软件行业协会职员、深圳南方信息企业有限公司北京技术部软件工程师、北京和讯信息科技有限公司工程部经理、北京易通网络技术有限公司工程经理、北京金商祺科技发展有限公司系统集成经理。2006年起任上海钢联电子商

务有限公司技术中心主任，现任公司技术中心主任。

2、**祁超先生**：中国国籍，1985年5月生，汉族，计算机网络大专学历。先后在扬州根源机械有限公司、上海米心网络有限公司和上海悠悠理财信息科技有限公司任职。2007年起任本公司技术开发经理。

二、发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员 2010 年度收入情况

单位：万元

序号	姓 名	在公司任职	是否在本公司领薪	2010 年收入
1	朱军红	董事长、总经理	是	61.11
2	贾良群	董事、副总经理	是	52.04
3	刘跃武	董事、副总经理	是	48.72
4	丁国其	董事	否	-
5	周林林	董事	否	-
6	缪婧晶	董事	否	-
7	刘振江	独立董事	否	-
8	蒋红毅	独立董事	否	5.00
9	朱 辉	独立董事	否	5.00
10	吴 萍	监事会主席	否	-
11	毛 杰	监事	是	38.94
12	夏晓坤	监事	是	35.71
13	虞瑞泰	副总经理	是	31.86
14	陈卫斌	副总经理	是	35.40
15	宋天祥	副总经理	是	28.15
16	王世闻	财务总监、董事会秘书	是	26.71
17	朱宇彤	技术中心主任	是	23.26
18	祁 超	技术开发经理	是	24.65

注：独立董事领取收入为独立董事津贴。宋天祥 2010 年 6 月加入公司，此前未在本公司领薪。

三、发行人董事、监事、高级管理人员和其他核心人员及其近亲属报告期内持有发行人股份情况

（一）目前董事、监事、高级管理人员与其他核心人员及其近亲属直接或间接持有发行人股份情况

截至 2010 年 12 月 31 日，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员

持有公司股份情况如下：

序号	姓 名	持有公司股份数（股）	持股比例	间接持股情况
1	朱军红	3,315,000	11.05%	无
2	贾良群	1,600,000	5.33%	无
3	刘跃武	1,600,000	5.33%	无
4	丁国其	0	0	无
5	周林林	0	0	无
6	缪婧晶	600,000	2.00%	无
7	刘振江	0	0	无
8	蒋红毅	0	0	无
9	朱 辉	0	0	无
10	吴 萍	0	0	无
11	毛 杰	750,000	2.50%	无
12	夏晓坤	130,000	0.43%	无
13	虞瑞泰	900,000	3.00%	无
14	陈卫斌	150,000	0.50%	无
15	宋天祥	0	0	无
16	王世闻	50,000	0.17%	无
17	朱宇彤	300,000	1.00%	无
18	祁 超	80,000	0.27%	无

公司董事长朱军红先生的弟媳郝萌萌为公司员工，持有公司 20,000 股股份，持股比例为 0.07%；公司副总经理虞瑞泰的儿子虞康为公司员工，持有公司 10,000 股股份，持股比例为 0.03%；公司监事毛杰妻子徐玉玲为公司员工，持有公司 20,000 股股份，持股比例为 0.07%；公司监事夏晓坤妻子李凌云为公司员工，持有 20,000 股股份，持股比例为 0.07%。除上述情况以外，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员及其近亲属无直接，或间接持有本公司股份的情况。

上述人员持有本公司的股份无质押和冻结情况。因本公司股东所持股份在上海股权托管登记中心有限公司进行了托管登记，本公司董事、监事、高级管理人员所持股份如有变动，由上海股权托管登记中心有限公司按照《公司法》第 142 条规定执行。

（二）董事、监事、高级管理人员和其他核心人员及其近亲属近三年所持股份变动情况

2008 年、2009 年及 2010 年末，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员及其近亲属所持公司股份变动情况如下表所示。2010 年末，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员及其近亲属所持公司股份未发生变动。

单位：股；%

序号	姓名	2010 年 12 月 31 日		2009 年 12 月 31 日		2008 年 12 月 31 日	
		持股数量	持股比例	持股数量	持股比例	持股数量	持股比例
1	朱军红	3,315,000	11.05	3,315,000	11.05	3,260,000	10.87
2	贾良群	1,600,000	5.33	1,600,000	5.33	1,600,000	5.33
3	刘跃武	1,600,000	5.33	1,600,000	5.33	1,600,000	5.33
4	丁国其	0	0	0	0	0	0
5	周林林	0	0	0	0	0	0
6	缪婧晶	600,000	2.00	600,000	2.00	600,000	2.00
7	刘振江	0	0	0	0	0	0
8	蒋红毅	0	0	0	0	0	0
9	朱辉	0	0	0	0	0	0
10	吴萍	0	0	0	0	0	0
11	毛杰	750,000	2.50	750,000	2.50	750,000	2.50
12	夏晓坤	130,000	0.43	130,000	0.43	130,000	0.43
13	虞瑞泰	900,000	3.00	900,000	3.00	900,000	3.00
14	陈卫斌	150,000	0.50	150,000	0.50	150,000	0.50
15	宋天祥	0	0	0	0	0	0
16	王世闻	50,000	0.17	50,000	0.17	50,000	0.17
17	朱宇彤	300,000	1.00	300,000	1.00	300,000	1.00
18	祁超	80,000	0.27	80,000	0.27	80,000	0.27
19	郝萌萌	20,000	0.07	20,000	0.07	20,000	0.07
20	虞康	10,000	0.03	10,000	0.03	10,000	0.03
21	徐玉玲	20,000	0.07	20,000	0.07	20,000	0.07
22	李凌云	20,000	0.07	20,000	0.07	20,000	0.07

四、发行人董事、监事、高级管理人员和其他核心人员的其他对外投资情况

截至 2010 年 12 月 31 日，除本公司以外，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员的其他对外投资单位和投资比例如下表所示：

姓名	本公司任职	其他对外投资单位	注册资本	投资比例
丁国其	董事	复星国际有限公司	64,215.95 万港币	0.02%
周林林	董事	复星化工医药投资有限公司	7,500 万元	3.20%
缪婧晶	董事	浙江永强集团股份有限公司	18,000 万元	0.083%

本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的其他对外投资与公司均不存在利益冲突。

五、发行人董事、监事、高级管理人员和其他核心人员的兼职情况

截至 2010 年 12 月 31 日，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员的主要兼职情况如下：

姓 名	兼职单位	兼职情况	是否在兼职单位领薪	兼职单位与本公司关系
朱军红	中国工商联合会冶金商会	理事	否	无
	上海市金属学会	理事	否	无
	上海工商联钢铁贸易商会	副会长	否	无
	北京工商联钢铁贸易商会	副会长	否	无
丁国其	复星国际有限公司	执行董事、高级副总裁、CFO	是	实际控制人控制企业
	上海复星高科技（集团）有限公司	执行董事、高级副总裁、CFO	否	
	德邦证券有限责任公司	董事	否	
	南京钢铁联合有限公司	董事	否	
	海南矿业股份有限公司	董事	否	
周林林	复星化工医药投资有限公司	总裁	是	实际控制人控制的企业
	利尔化学股份有限公司	董事	否	无
缪婧晶	复星化工医药投资有限公司	投资总监	是	实际控制人控制的企业
吴 萍	复星化工医药投资有限公司	副总裁	是	
	浙江海翔药业股份有限公司	监事	否	无
刘振江	中国钢铁工业协会	副会长	是	无
蒋红毅	北京市中咨律师事务所	合伙人	是	无
朱 辉	渤海产业投资基金管理有限公司	财务总监	是	无

本公司 2009 年第 1 次临时股东大会决定给予独立董事每人每年津贴 5 万元，此外，独立董事出席本公司董事会和股东大会的差旅费以及按《公司章程》行使职权所需的合理费用据实报销。

六、发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间的亲属关系

本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员之间不存在配偶关系、三代以内直系和旁系亲属关系。

七、发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的协议

本公司与在本公司领取薪酬的董事、监事、高级管理人员和其他核心人员签订了劳动合同，对上述人员履行诚信义务、保守商业秘密进行了规定。在劳动合同中，还规定了劳动保护、劳动保险、福利待遇等稳定上述人员的措施。

本公司与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员未签订退休金协议、认股权协议、借款协议等其他协议。公司其他董事、监事、高级管理人员及其他核心人员未与公司签订担保协议。

八、发行人董事、监事、高级管理人员任职资格

公司董事、监事和高级管理人员均符合《公司法》和《公司章程》规定的任职资格。

九、发行人董事、监事、高级管理人员的承诺

持有公司股份的董事朱军红、贾良群、刘跃武、缪婧晶，监事毛杰、夏晓坤，高级管理人员虞瑞泰、陈卫斌、王世闻承诺：

在本人任职期间，将遵守中国证监会和证券交易所关于董事、监事、高管任职期间转让股份的要求，即本人在任职期间每年转让的股份不超过本人持有股份公司股份总数的 25%；在本人离职后半年内，不转让本人所持有的股份公司股份。

十、发行人董事、监事、高级管理人员近三年的变动情况

（一）发行人目前的董事、监事和高级管理人员

公司目前的董事为朱军红、贾良群、丁国其、周林林、缪婧晶、刘跃武；独立董事为刘振江、蒋红毅、朱辉。

公司目前的监事为吴萍、毛杰、夏晓坤（职工代表监事）。

公司目前的高级管理人员为总经理朱军红，副总经理贾良群、刘跃武、虞瑞泰、陈卫斌、宋天祥，财务负责人、董事会秘书王世闻。

（二）发行人董事近三年变动情况

1、2008 年 1 月，上海钢联电子商务有限公司董事会成员为 5 人，为朱军红、贾良群、丁国其、尹锋和缪婧晶。

2、2008 年 1 月 25 日，公司创立大会选举产生第一届董事会 6 名董事，为

朱军红、贾良群、丁国其、尹锋、缪婧晶、刘振江（独立董事）。

3、2008年8月10日，公司2008年第2次临时股东大会决议，因董事尹锋辞职，改选周林林为公司董事，同时增补刘跃武为公司董事，公司董事会人数为七人。

4、2009年4月17日，公司2008年度股东大会修改公司章程，董事会成员增至9人，并选举蒋红毅、朱辉为公司独立董事。

（三）发行人监事近三年变动情况

1、2008年1月，上海钢联电子商务有限公司监事为1人，为张蓉。

2、2008年1月25日，公司创立大会选举吴萍、毛杰为监事，公司职工代表监事为夏晓坤。

（四）发行人高级管理人员近三年变动情况

1、2008年1月，朱军红担任公司董事长兼总经理，贾良群、刘跃武、虞瑞泰、陈卫斌为公司副总经理。2008年1月至今，朱军红担任公司董事长兼总经理，贾良群、刘跃武、虞瑞泰、陈卫斌为公司副总经理。

2、2008年1月至今王世闻担任公司财务负责人。

3、2008年1月至今，王世闻担任公司董事会秘书。

4、2010年6月至今，宋天祥担任公司副总经理。

第九节 公司治理结构

本公司自成立以来，按照《公司法》、《上市公司章程指引》及国家有关法律法规的要求，结合公司实际情况制定了公司章程，建立了由股东大会、董事会、监事会、经理层组成的法人治理结构，公司还建立了独立董事和董事会秘书制度，使公司的法人治理结构更加科学和规范。2008年1月25日召开的首次股东大会审议通过了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》等制度，2010年1月20日召开的公司2010年第一次临时股东大会审议通过了公司上市后将适用的《上海钢联电子商务股份有限公司章程（草案）》，并修订了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《独立董事工作制度》。本章引用资料除特别说明，均为《上海钢联电子商务股份有限公司章程（草案）》之规定。

一、关于股东大会制度

本公司《公司章程》和《股东大会议事规则》规定了股东大会制度。股东大会制度及其运行情况如下：

（一）股东的权利和义务

公司股东享有下列权利：（一）依照其所持有的股份份额获得股利和其他形式的利益分配；（二）依法请求、召集、主持、参加或者委托股东代理人参加股东大会，并行使相应的表决权；（三）对公司的经营行为进行监督，提出建议或者质询；（四）依照法律、行政法规及本章程的规定转让、赠与或质押其所持有的股份；（五）查阅本章程、股东名册、公司债券存根、股东大会会议记录、董事会会议决议、监事会会议决议、财务会计报告；（六）公司终止或者清算时，按其所持有的股份份额参加公司剩余财产的分配；（七）对股东大会作出的公司合并、分立决议持异议的股东，要求公司收购其股份；（八）法律、行政法规、部门规章或本章程规定的其他权利。

公司股东承担下列义务：（一）遵守法律、行政法规和本章程；（二）依其所认购的股份和入股方式缴纳股金；（三）除法律、行政法规规定的情形外，不得退股；（四）不得滥用股东权利损害公司或者其他股东的利益；不得滥用公司法

人独立地位和股东有限责任损害公司债权人的利益；公司股东滥用股东权利给公司或者其他股东造成损失的，应当依法承担赔偿责任。公司股东滥用公司法人独立地位和股东有限责任，逃避债务，严重损害公司债权人利益的，应当对公司债务承担连带责任。（五）法律、行政法规及本章程规定应当承担的其他义务。

公司的控股股东、实际控制人员不得利用其关联关系损害公司利益。违反规定的，给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。公司控股股东及实际控制人对公司和公司社会公众股股东负有诚信义务。控股股东应严格依法行使出资人的权利，控股股东不得利用利润分配、资产重组、对外投资、资金占用、借款担保等方式损害公司和社会公众股股东的合法权益，不得利用其控制地位损害公司和社会公众股股东的利益。

（二）股东大会的职责

股东大会是公司的权力机构，依法行使下列职权：（一）决定公司经营方针和投资计划；（二）选举和更换非由职工代表担任的董事，决定有关董事的报酬事项；（三）选举和更换由股东代表担任的监事，决定有关监事的报酬事项；（四）审议批准董事会的报告；（五）审议批准监事会的报告；（六）审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；（七）审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；（八）对公司增加或者减少注册资本作出决议；（九）对发行公司债券作出决议；（十）对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式等事项作出决议；（十一）修改本章程；（十二）对公司聘用、解聘会计师事务所作出决议；（十三）审议批准第四十一条规定的担保事项；（十四）审议公司在一年内购买、出售重大资产超过公司最近一期经审计总资产 30% 的事项；（十五）审议批准变更募集资金用途事项；（十六）审议股权激励计划；（十七）审议法律、行政法规、部门规章或本章程规定应当由股东大会决定的其他事项。

公司下列对外担保行为，须经股东大会审议通过：（一）本公司及本公司控股子公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计净资产的 50% 以后提供的任何担保；（二）公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计总资产的 30% 以后提供的任何担保；（三）为资产负债率超过 70% 的担保对象提供的担保；（四）单笔担保额超过最近一期经审计净资产 10% 的担保；（五）对股东、实际控制人及其关联方提供的担保。

（三）股东大会议事规则

1、会议的召集

股东大会分为年度股东大会和临时股东大会。年度股东大会每年召开 1 次，应当于上一会计年度结束后的 6 个月内举行。临时股东大会不定期召开，出现《公司章程》规定的应当召开临时股东大会的情形时，临时股东大会应当在 2 个月内召开。

董事会在前款规定的期限内按时召集股东大会。独立董事有权向董事会提议召开临时股东大会。监事会或监事有权向董事会提议召开临时股东大会，并应当以书面形式向董事会提出。单独或者合计持有公司 10%以上股份的股东有权向董事会请求召开临时股东大会，并应当以书面形式向董事会提出。监事会或股东决定自行召集股东大会的，应当书面通知董事会，同时向公司所在地中国证监会派出机构备案。

2、提案的提交

股东大会提案的内容应当属于股东大会职权范围，有明确议题和具体决议事项，并符合法律、行政法规和《公司章程》的有关规定。单独或者合计持有公司 3%以上股份的股东，可以在股东大会召开 10 日前提出临时提案并书面提交召集人。召集人应当在收到提案后 2 日内发出股东大会补充通知，说明临时提案的内容。除前款规定外，召集人在发出股东大会通知公告后，不得修改股东大会通知中已列明的提案或增加新的提案。

3、股东出席的方式

股东可以亲自出席股东大会并行使表决权，也可以委托他人代为出席和在授权范围内行使表决权。个人股东亲自出席会议的，应出示本人身份证和持股凭证；委托他人代理出席会议的，代理人应出示本人身份证、代理委托书和持股凭证。法人股东应由法定代表人或者法定代表人委托的代理人出席会议。法定代表人出席会议的，应出示本人身份证、能证明其具有法定代表人资格的有效证明和持股凭证；委托代理人出席会议的，代理人应出示本人身份证、法人股东单位的法定代表人依法出具的书面委托书和持股凭证。

公司成为上市公司后可以采用安全、经济、便捷的网络或其他方式为股东参加股东大会提供便利。股东通过上述方式参加股东大会的，视为出席。

4、股东大会审议和表决

会议主持人应当在表决前宣布现场出席会议的股东和代理人人数及所持有表决权的股份总数，现场出席会议的股东和代理人人数及所持有表决权的股份总数以会议登记为准。股东与股东大会拟审议事项有关联关系时，应当回避表决，其所持有表决权的股份不计入出席股东大会有表决权的股份总数。股东大会决议和股东大会会议记录应当记载非关联股东的表决情况。股东大会对所有提案应当逐项表决。股东大会审议提案时，不得对提案进行修改，否则，有关变更应当被视为一个新的提案，不得在本次股东大会上进行表决。股东大会对提案进行表决前，应当推举由两名股东代表参加计票和一名监事参加监票。股东大会会议主持人应当在会议现场宣布每一提案的表决情况和结果，并根据表决结果宣布提案是否通过。

二、关于董事会制度

除《公司章程》对董事会制度作出规定外，公司还制定了《董事会议事规则》。公司成立以来，公司董事会严格按照《公司章程》和《董事会议事规则》的规定行使自己的权利。

（一）董事会的构成

公司设董事会，对股东大会负责。董事会由 9 名董事组成，其中独立董事 3 名。董事会设董事长 1 人。公司设董事会秘书。

（二）董事会的职权

董事会行使下列职权：（一）负责召集股东大会，并向大会报告工作；（二）执行股东大会的决议；（三）决定公司的经营计划和投资方案；（四）制订公司的年度财务预算方案、决算方案；（五）制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；（六）制订公司增加或者减少注册资本、发行债券或其他证券及上市方案；（七）拟订公司重大收购、回购本公司股份或者合并、分立和解散及变更公司形式的方案；（八）在股东大会授权范围内，决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易等事项；（九）决定公司内部管理机构的设置；（十）聘任或者解聘公司总经理、董事会秘书；根据总经理的提名，聘任或者解聘公司副总经理、财务负责人等高级管理人员，并决定其报酬事项和奖

惩事项；（十一）制订公司的基本管理制度；（十二）制订本章程的修改方案；（十三）管理公司信息披露事项；（十四）向股东大会提请聘请或更换为公司审计的会计师事务所；（十五）听取公司总经理的工作汇报并检查总经理的工作；（十六）法律、法规或《公司章程》规定，以及股东大会授予的其他职权。

（三）董事会议事规则

董事会会议分为定期会议和临时会议。董事会每年应当至少在上下两个半年度各召开一次定期会议。召开董事会定期会议和临时会议，董事会秘书应当分别提前 10 日和 5 日将会议通知通过直接送达、传真、电子邮件或者其他方式，提交全体董事、监事以及总经理、董事会秘书。非直接送达的，还应当通过电话进行确认并做相应记录。情况紧急，需要尽快召开董事会临时会议的，可以随时通过电话、传真、或者电子邮件方式发出会议通知，但召集人应当在会议上做出说明。

三分之一以上董事联名提议时、董事长认为必要时、代表十分之一以上表决权的股东提议时、监事会提议时、二分之一独立董事提议时、总经理提议时、证券监管部门要求召开及《公司章程》规定的其他情形，董事长应自接到提议后 10 日内召集董事会会议并主持会议。

董事会会议须经全体董事的 1/2 以上出席方为有效。除需要回避表决的情形外，董事会审议通过会议提案并形成相关决议，必须与超过公司全体董事人数之半数的董事对该提案投赞成票。董事会根据《公司章程》的规定，在其权限范围内对担保事项作出决议，除公司全体董事过半数同意外，还必须经出席会议的 2/3 以上董事的同意。

在董事回避表决的情况下，有关董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，形成决议须经无关联关系董事过半数通过。出席会议的无关联关系董事人数不足 3 人的，不得对有关提案进行表决，而应当将该事项提交股东大会审议。

董事会开会时，董事应亲自出席。董事因故不能出席，应当事先审阅会议材料，形成明确的意见，书面委托其他董事出席会议。独立董事不得委托非独立董事代为出席董事会会议。审议关联交易事项时，非关联董事不得委托关联董事代为出席；关联董事也不得接受关联董事的委托。董事不得在未说明其

本人对提案的个人意见和表决意向的情况下全权委托其他董事代为出席，有关董事也不得接受全权委托和授权不明确的委托。一名董事不得接受超过 2 名董事的委托出席董事会，董事也不得委托已经接受超过 2 名董事的委托出席董事会。委托书应当载明委托人和受托人的姓名；委托人对每项提案的简要意见；委托人的授权范围和对提案表决意向的指示；有效期限、委托人的签字、日期等。

董事会秘书工作人员对董事会会议做好记录。与会董事或代表应当代表其本人和委托其代为出席会议的董事在会议记录和决议记录上面进行签字确认。对董事会决议表示异议的董事，有权要求在会议记录上记载其所表示的异议。董事应依照董事会议记录承担决策责任。

（四）董事会专门委员会的设置情况

2009 年 3 月 27 日，公司第一届董事会第十一次会议设立了战略、提名、审计、薪酬与考核委员会。战略委员会设委员 4 名；薪酬委员会设委员 5 名；提名委员会设委员 5 名；审计委员会设委员 3 名。

董事会战略委员会主要负责为董事会制定公司发展战略与经营策略提供依据，及对公司中长期发展战略和重大投融资决策进行研究并提出建议。委员会的主要职责权限包括：（一）审核公司总经理提出的年度经营计划，并提出建议及提交董事会审议决定；（二）对公司中长期发展战略规划进行研究，并提出建议及提交董事会审议决定；（三）根据公司中长期发展战略对公司重大新增投融资项目的立项、可行性研究等事宜进行研究、审议，并提出建议及提交董事会审议决定；（四）对《公司章程》规定须经董事会批准的重大资本运作进行研究，并提出建议及提交董事会审议决定；（五）对公司合并、分立、撤资、清算以及其它影响公司发展的重大事项进行研究，并提出建议及提交董事会审议决定；（六）对以上事项的实施进行检查督导；（七）董事会授权的其它事宜。

董事会提名委员会主要负责公司董事及由董事会聘任的高级管理人员的人选、选择标准和程序进行选择并提出建议。委员会的主要职责权限包括：（一）根据公司经营活动情况、资产规模和股权结构对董事会的规模和构成向董事会提出建议；（二）研究董事、高级管理人员的选择标准和程序，并向董事会提出建议；（三）广泛搜寻合格的董事及高级管理人员的人选；（四）对董事候选人进行

审查并提出建议；（五）对须提请董事会聘任的高级管理人员进行审查并提出建议；（六）董事会授权的其他事宜；（七）审核独立非执行董事的独立性；（八）就董事委任或重新委任以及董事（尤其是担任董事长职务及兼任总经理职务的董事）继任计划的有关事宜向董事会提出建议。

董事会审计委员会主要负责公司内、外部审计的沟通，监督及核查工作。包括：（一）提议聘请或更换外部审计机构；（二）监督公司的内部审计制度及其实施；（三）负责内部审计与外部审计之间的沟通；（四）审核公司的财务信息及其披露；（五）对重大关联交易进行审计；（六）审查公司内控制度的科学性、合理性、有效性以及执行情况；（七）审查公司各子公司、分公司及各职能部门贯彻执行公司经营目标、预算以及有关投资、财务、资产管理等规章制度的情况；（八）对内部审计人员及其工作进行考核、评价；（九）检查、评估公司存在的或潜在的各种风险；（十）检查公司遵守法律、法规的情况；（十一）负责组织对公司经营管理中的重大问题或非常事件进行审计；（十二）调查公司内部的经济违法行为；（十三）公司董事会授权的其它事宜。

薪酬委员会主要负责制定公司董事及经理人员的考核标准并进行考核；负责制定、审查公司董事及经理人员的薪酬政策与方案。委员会的主要职责权限包括：（一）根据董事及经理人员管理岗位的主要范围、职责、重要性以及其它相关企业岗位的薪酬水平，研究董事与经理人员的考核标准，并提出适合市场环境变化的绩效评价体系、具备竞争优势的薪酬方案以及与经营业绩相关联的奖惩措施；（二）制定薪酬政策，包括但不限于绩效评价标准、程序及主要评价体系，奖励和惩罚的主要方案和制度等；（三）根据审计委员会的年度审计结果，审查公司董事及经理人员履行职责情况，对其进行年度绩效考评，并提出建议；（四）对公司的薪酬改革方案进行评议，同时对公司薪酬制度执行情况进行监督；（五）委员会有权调阅履行职责所必需的有关材料并负有保密义务；（六）检讨及批准因董事行为失当而解雇或罢免有关董事所涉及的赔偿安排，以确保该等安排按有关合约条款厘定；若未能按有关合约条款厘定，有关赔偿亦须合理适当；（七）检讨及批准向董事及高级管理人员支付与丧失或终止职务或委任有关的赔偿，以确保该等赔偿按有关合约条款厘定；若未能按有关合约条款厘定，赔偿亦须公平合理，并不会对公司造成过重负担；（八）确保任何董事或其任何联系人不得自行厘定薪酬；（九）董事会授权的其它事宜。

三、监事会制度的建立健全及运行情况

除公司章程对监事会制度作出规定外，公司还制定了《监事会议事规则》。公司成立以来，监事会严格按照公司章程和监事会议事规则的规定行使自己的权利。

（一）监事会的构成

公司设监事会。监事会由三名监事组成。监事会设主席 1 人，由全体监事过半数选举产生。监事会应当包括 2 名股东代表和 1 名职工代表，监事会中的职工代表由公司职工通过职工代表大会、职工大会或者其他形式民主选举产生。

（二）监事会的职权

监事会行使下列职权：（一）应当对董事会编制的公司定期报告进行审核并提出书面审核意见；（二）检查公司财务；（三）对董事、高级管理人员执行公司职务的行为进行监督，对违反法律、行政法规、《公司章程》或者股东大会决议的董事、高级管理人员提出罢免的建议；（四）当董事、高级管理人员的行为损害公司的利益时，要求董事、高级管理人员予以纠正；（五）提议召开临时股东大会，在董事会不履行《公司法》规定的召集和主持股东大会职责时召集和主持股东大会；（六）向股东大会提出提案；（七）依照《公司法》第 152 条的规定，对董事、高级管理人员提起诉讼；（八）发现公司经营情况异常，可以进行调查；必要时，可以聘请会计师事务所、律师事务所等专业机构协助其工作，费用由公司承担。（九）股东大会授予的其他职权。

（三）监事会议事规则

监事会会议分为定期会议和临时会议，监事会定期会议应当每 6 个月至少召开 1 次会议。召开监事会定期会议和临时会议，应当分别提前 10 日和 5 日将书面会议通知、通过直接送达、传真、电子邮件或者其他方式，提交全体监事。非直接送达的，还应当通过电话进行确认并做相应记录。情况紧急，需要尽快召开监事会临时会议的，可以随时通过口头或者电话方式发出会议通知，但召集人应当在会议上作出说明。监事会形成决议应当全体监事过半数同意。

监事会应当对现场会议做好记录，与会监事应当在会议记录进行签字确认。监事对会议记录不同意见的，可以在签字时作出书面声明。

四、独立董事制度的建立健全及运行情况

（一）独立董事的设立情况

在 2008 年 1 月 25 日召开的本公司创立大会上，刘振江先生被选举为本公司独立董事；在 2009 年 4 月 17 日召开的公司 2008 年年度股东大会上，蒋红毅先生和朱辉女士被选举为公司独立董事，独立董事人数达到董事会人数的三分之一。

（二）独立董事的制度安排

2009 年 4 月 17 日召开的公司 2008 年年度股东大会审议通过了《独立董事制度》。

根据《独立董事制度》的规定，独立董事不得由下列人员担任：（一）在本公司或者附属企业任职的人员及其直系亲属、主要社会关系（直系亲属是指配偶、父母、子女等；主要社会关系是指兄弟姐妹、岳父母、儿媳女婿、兄弟姐妹的配偶、配偶的兄弟姐妹等）；（二）直接或者间接持有本公司已发行股份 1%以上或者是本公司前 10 名股东中的自然人股东及其直系亲属；（三）在直接或间接持有本公司已发行股份 5%以上的股东单位或者在本公司前 5 名股东单位任职的人员及其直系亲属；（四）最近一年内曾任具有前三项所列举情形的人员；（五）为本公司或者其附属企业提供财务、法律、咨询等服务的人员或在相关机构中任职的人员；（六）《公司章程》规定的其他人员；（七）中国证监会或公司股票挂牌上市所在证券交易所认定的其他人员。

根据《独立董事制度》的规定，为了充分发挥独立董事的作用，独立董事除应当具有法律、法规、规范性文件及《公司章程》赋予董事的职权外，并享有以下特别职权：（一）公司拟与关联人发生的交易金额在 100 万元以上且占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5%以上的关联交易，应由全体独立董事的 1/2 以上同意后，提交董事会讨论；独立董事在作出判断前，可以聘请中介机构作出独立财务顾问报告，作为其判断的依据；（二）向董事会提议聘用和解聘会计师事务所；（三）向董事会提请召开临时股东大会；（四）提议召开董事会；（五）独立聘请外部审计机构和咨询机构；（六）可以在股东大会召开前公开向股东征集投票权。

独立董事行使上述规定的特别职权应当取得全体独立董事的 1/2 以上同意。

根据《独立董事制度》的规定，独立董事应当对以下事项向董事会或股东大会发表独立意见：（一）提名、任免董事；（二）聘任或解聘高级管理人员；（三）公司董事、高级管理人员的薪酬；（四）公司的股东、实际控制人及其关联企业对公司现有或发生的总额高于人民币 100 万元且占公司最近一期经审计的净资产绝对值 5%以上的关联交易（含公司向股东、实际控制人及其关联企业提供资金）；（五）于公司股票在证券交易所挂牌上市后，变更募集资金用途；（六）《创业板上市规则》第 9.11 条规定的对外担保事项；（七）股权激励计划；（八）独立董事认为可能损害中、小股东权益的事项；（九）公司章程规定的其他事项。

为了保证独立董事有效行使职权，公司为独立董事提供必要的条件。公司应当保证独立董事享有与其他董事同等的知情权。公司董事会秘书应积极为独立董事履行职责提供协助，如介绍情况、提供材料等。在本公司向社会公开发行股票并上市后，独立董事发表的独立意见、提案及书面说明应当公告的，董事会秘书应及时到深圳证券交易所办理公告事宜。独立董事行使职权时，公司有关人员应当积极配合，不得拒绝、阻碍或隐瞒，不得干预其独立行使职权。独立董事聘请中介机构的费用及其他行使职权时所需的费用由公司承担。公司应当给予独立董事适当的津贴。津贴的标准应当由董事会制定预案，股东大会审议通过，并在公司年报中进行披露。除上述津贴外，独立董事不从公司及其主要股东或有利害关系的机构和人员取得额外的、未予披露的其他利益。

公司可以建立必要的独立董事责任保险制度，以降低独立董事正常履行职责可能引致的风险。

（三）独立董事实际发挥作用的情况

自公司建立独立董事制度以来，独立董事依据有关法律法规和《公司章程》的规定谨慎、认真、勤勉地履行权利和义务，对公司治理结构的完善和运作的规范化发挥了积极有效的作用。

2010 年 1 月 20 日，独立董事对公司本次申请公开发行股票并在深圳证券交易所创业板上市事项，以及近三年公司关联交易事项发表了独立意见。

五、董事会秘书的职责

公司第一届董事会第五次会议于 2009 年 4 月 17 日审议通过了《董事会秘书制度》，2010 年 1 月 4 日公司第一届董事会第十六次会议对该制度进行了修订，

其主要规定如下：

董事会秘书的主要职责：（一）负责公司信息对外公布，协调公司信息披露事务，组织制定公司信息披露制度和重大信息内部报告制度，督促公司和相关信息披露义务人遵守信息披露相关规定；（二）负责投资者关系管理和股东资料管理工作，协调公司与证券监管部门、投资者、证券服务机构、媒体等之间的信息沟通；（三）组织筹备董事会专门委员会会议、董事会会议和股东大会会议，参加股东大会会议、董事会会议、董事会专门委员会会议、监事会会议及高级管理人员相关会议，负责董事会专门委员会会议、董事会会议记录工作并签字；（四）负责公司信息披露的保密工作，在未公开重大信息泄露时，及时向证券交易所报告并披露；（五）关注媒体报道并主动求证报道的真实性，督促公司董事会及时回复证券交易所问询；（六）组织公司董事、监事及高级管理人员进行相关法律、行政法规、证券交易所上市规则和相关规定的培训，协助前述人员了解各自在信息披露中的职责；（七）督促董事、监事和高级管理人员遵守法律、法规、规章、规范性文件、上市规则、证券交易所其他相关规定及公司章程，切实履行其所作出的承诺；在知悉董事、监事及高级管理人员违反法律、行政法规、部门规章、其他规范性文件、证券交易所上市规则、其他规定和公司章程时，或公司做出或可能做出违反相关规定的决策时，应提醒相关人员；（八）负责公司股权管理事务，保管公司董事、监事、高级管理人员、控股股东及其董事、监事、高级管理人员持有公司股票的资料，并负责披露公司董事、监事、高级管理人员持股变动情况；（九）《公司法》、中国证监会和证券交易所要求履行的，或行使公司章程或董事会授权的其它职责。

公司应当为董事会秘书履行职责提供便利条件，董事、监事、其他高级管理人员和相关工作人员应当支持、配合董事会秘书的工作。董事会秘书为履行职责，有权了解公司的财务和经营情况，参加涉及信息披露的有关会议，查阅涉及信息披露的所有文件，并要求公司有关部门和人员及时提供相关资料和信息。

六、审计委员会的情况

2009年3月27日，公司第一届董事会第十一次会议审议决定设立审计委员会及制定了《审计委员会工作细则》。2010年1月4日，公司第一届董事会第十六次会议对该细则进行了修订。修订后的细则规定：

委员会成员三名，全部由独立董事组成，且至少有一名是会计专业人士或拥有相关财务管理专长人士。

委员会下设内部审计部门，作为公司董事会审计工作的执行机构，对公司内部控制制度的建立和实施、公司财务信息的真实性、完整性等情况进行检查监督。内部审计部门对审计委员会负责，向审计委员会报告工作。

委员会会议分为例会和临时会议。例会每年召开两次，分别于中期财务报告及年度财务报告提交董事会审议前召开。出现下列情形时，委员会委员可提议召开临时会议：①公司高级管理人员违反法律、法规及公司章程，严重损害公司、股东或客户的利益时；②委员会认为应聘请注册会计师、注册评估师及律师就重大事项提出专业意见时；③董事长认为必要时。

委员会会议应由三分之二以上的委员出席方可举行；会议以现场召开为原则。必要时，在保障委员充分表达意见的前提下，经召集人同意，也可以通讯表决方式进行。每一名委员有一票表决权，会议形成的议案或报告，必须经全体委员过半数通过方为有效。

委员会会议对内部审计部提交的报告进行评议，经表决形成相关书面议案或报告后，呈报董事会审议决定：①关于外部审计机构的工作评价，外部审计机构的聘请及更换；②公司内部审计制度是否已得到有效实施，公司财务报告是否全面真实；③公司对外披露的财务报告等信息是否真实客观，公司重大的关联交易是否合乎相关法律法规；④公司财务部门、审计部门包括其负责人的工作评价；⑤其它相关事宜。

委员会会议必要时可邀请公司其他董事、监事及高级管理人员列席会议。委员会认为必要时可以聘请中介机构为其工作提供专业意见，费用由公司支付。

2009年4月20日，公司第一届董事会审计委员会召开会议，会议审议通过了《同意选举独立董事朱辉担任公司第一届董事会审计委员会主任委员》的议案。

2010年2月10日，公司第一届董事会审计委员会召开例会，会议审议通过了以下决议：①通过《关于公司编制的2009年度财务报表和财务报告》，并提请公司董事会审议、批准；②通过《关于公司编制的2007-2009年度财务报表和财务报告》，并提请公司董事会审议、批准；③同意《关于内部控制有关事项的说明》。

2010年8月2日，公司第一届董事会审计委员会召开会议，会议审议通过

了以下决议：①通过《关于公司编制的 2010 年上半年度财务报表和财务报告》，并提请公司董事会审议、批准；②通过《关于公司编制的 2007-2010 年上半年度财务报表和财务报告》，并提请公司董事会审议、批准。

2011 年 1 月 27 日，公司第一届董事会审计委员会召开会议，会议审议通过了决议：通过《关于公司编制的 2010 年年度财务报表和财务报告》，并提请公司董事会审议、批准。

七、发行人近三年违法违规行情况

发行人已依法建立健全股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度。近三年来，发行人及其董事、监事和高级管理人员严格按照公司章程及相关法律法规的规定开展经营，不存在重大违法违规行为。

八、发行人近三年资金占用和对外担保的情况

报告期内，公司关联方资金占用主要是 2008 年度朱军红个人借款，截至 2009 年 6 月其已清理并承诺与公司不再发生非正常业务的借款行为，详见“第六章 同业竞争和关联交易”相应部分。

公司已经建立严格的资金管理制度，目前不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款项或其他方式占用的情形。

九、发行人内部控制制度的情况

（一）公司内部控制制度建立健全情况

公司现有内部控制制度基本能够适应公司管理的要求，能够为编制真实、完整、公允的财务报表提供合理保证，能够为公司各项业务活动的健康运行及国家有关法律、法规和公司内部规章制度的贯彻执行提供保证，能够保护公司资产的安全、完整。

（二）管理层的自我评估意见

公司管理层认为，根据财政部颁布的《内部会计控制规范-基本规范》（试行）及相关具体规范的控制标准于 2010 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

（三）注册会计师对公司内部控制制度的评估意见

中瑞岳华会计师事务所有限公司对公司内部控制制度进行了审核，出具了中瑞岳华专审字[2011]第 0162 号《内部控制鉴证报告》，认为“公司管理层按照财政部颁布的《内部会计控制规范—基本规范（试行）》及相关具体规范的控制标准于 2010 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制”。

十、对外投资、担保制度

（一）对外投资制度

2009 年 3 月 27 日，公司第一届董事会第十一次会议审议通过《对外投资管理制度》。该制度对公司短期投资、长期投资和期货交易进行了详细规定。除非获得公司股东大会的批准，公司原则上不得进行期货交易投资，公司各分公司、子公司不得进行短期投资，不得自行决定对外投资。公司需严格在董事会批准的范围内进行短期投资，且须以闲置的自有资金进行，不得使用募集资金和银行贷款。

公司进行长期投资，按照以下程序进行：①总经理决定对外投资项目的立项；②立项确定后，公司组织财务、营销、技术、法律等人员组成项目工作小组负责项目的尽职调查、可行性分析、投资收益率和合作意向书、协议书的起草等；③公司总经理办公会对项目可行性进行审核，确定其投资的可行性；④可行性方案经公司总经理办公会讨论后，按照权限报批。投资额未超过公司最近一期经审计净资产 3%的投资事项，由总经理批准，并在 7 日内向董事会报备；投资额超过公司最近一期经审计净资产 3%以上的投资事项，报公司董事会审议、批准；投资额超过公司最近一期经审计净资产 50%以上的投资事宜，或投资股权比例对应的被投资企业最近一期资产总额占公司最近一期经审计总资产 50%以上的投资事项，或投资股权比例对应的被投资企业在最近一个会计年度产生的净利润占公司同期经审计净利润 50%以上的投资事项，或投资股权比例对应的被投资企业在最近一个会计年度产生的营业收入占该公司同期经审计营业收入 50%以上的投资事项，经董事会审议后，提交股东大会审批。如投资导致公司取得被投资企业控股权的，则应按被投资企业的整体资产总额、营业收入及利润，计算投资股权比例所对应的被投资企业的资产总额、营业收入及利润。公司在 12 个月内连续

对同一或者相关企业进行投资的，视为同一投资事项，应以其累计数分别计算相应数额。

自 2009 年 4 月 20 日，公司第一届董事会第十二次会议审议通过了《关于授权总经理相关权限的议案》，董事会同意授权公司总经理决定：投资金额（包括同一项投资的累计投资金额）未超过公司最近一期经审计净资产 3% 的股权投资。自该制度及相关授权审议通过后，公司没有进行过对外投资。

（二）担保制度

《公司章程》就对外担保的审批权限和审议程序做出了明确规定。

其中，须经股东大会审议通过的对外担保包括：①本公司及本公司控股子公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计净资产的 50% 以后提供的任何担保；②公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计总资产的 30% 以后提供的任何担保；③为资产负债率超过 70% 的担保对象提供的担保；④单笔担保额超过最近一期经审计净资产 10% 的担保；⑤对股东、实际控制人及其关联方提供的担保。

公司在一年内购买、出售重大资产或者担保金额超过公司最近一期经审计总资产 30% 的事项由股东大会以特别决议通过。

董事会在股东大会授权范围内决定公司对外担保事项。董事会对根据《公司章程》规定应由董事会审批的对外担保事项做出决议，必须经出席董事会会议的三分之二以上董事通过。公司董事不得违反《公司章程》的规定，未经股东大会或董事会同意，将公司资金借贷给他人或者以公司财产为他人提供担保。

公司控股股东应严格依法行使出资人的权利，控股股东不得利用借款担保等方式损害公司和社会公众股股东的合法权益。

报告期，公司不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业进行违规担保的情形。

十一、投资者权益保护制度

2009 年 3 月 27 日，公司第一届董事会第十一次会议审议通过了《信息披露管理制度》，2010 年 1 月 4 日公司第一届董事会第十六次会议对该制度进行了修订，2010 年 1 月 20 日 2010 年第一次临时股东大会还审议通过了《累积投票制

实施细则》，在制度与实际操作上切实保障投资者依法享有获取公司信息、享有资产收益、参与重大决策和选择管理者等的权利。公司董事会秘书负责投资者关系、投资者权益保护的协调工作。

根据《信息披露管理制度》，公司将第一时间在公司信息披露指定报纸和指定网站公布其法定信息披露及其说明、依法可以披露的经营管理信息及其他相关信息，根据法律、法规和证券监管部门、证券交易所规定应进行披露的信息，以保证投资者依法享有获取公司信息的权利。公司在遵守信息披露规则的前提下，会建立与投资者的重大事项沟通机制，在制定涉及股东权益的重大方案时，通过多种方式与投资者进行充分沟通和协商。公司努力为中小股东参加股东大会创造条件，充分考虑召开的时间和地点以便于股东参加。对于所提供的相关信息，公司应平等地提供给其他投资者。

根据《累积投票实施细则》，在股东大会上拟选举两名或两名以上的董事或监事时，董事会在召开股东大会通知中，表明该次董事、监事的选举采用累积投票制。持有或者合并持有公司发行在外有表决权股份总数的百分之三以上的股东可以向公司董事会提出董事候选人或由股东代表出任的监事候选人。公司董事会、监事会、持有或者合并持有公司已发行股份百分之一以上的股东可以提出独立董事候选人。

第十节 财务会计信息与管理层分析

中瑞岳华会计师事务所有限公司对本公司最近三年的财务报告进行了审计，并出具了标准无保留意见的“中瑞岳华审字[2011]第 00219 号”《审计报告》。

公司管理层围绕公司发展战略、业务模式、所处行业特点和盈利前景等，结合公司最近三年经审计的财务会计资料，对财务状况、盈利能力和现金流量在报告期内的情况及未来趋势作出分析。

本公司提醒投资者关注本招股说明书所附财务报告和审计报告全文，以获取全部的财务资料。以下分析所涉及的数据及口径非经特别说明，均依据公司最近三年经中瑞岳华会计师事务所审计的财务会计资料，按合并报表口径披露。本节所列数据除非特别说明，金额单位均为人民币元。

一、发行人近三年财务报表

（一）合并财务报表

1、合并资产负债表

项 目	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日
流动资产：			
货币资金	75,592,650.79	61,698,519.93	44,727,447.56
应收账款	1,156,506.35	1,493,319.25	915,628.25
预付款项	1,745,477.38	1,615,339.47	750,066.25
其他应收款	716,391.84	402,110.06	1,308,436.12
存货			1,674.00
其他流动资产	5,140,935.19	3,626,544.76	1,709,182.39
流动资产合计	84,351,961.55	68,835,833.47	49,412,434.57
非流动资产：			
长期股权投资		1,000,000.00	1,034,767.64
固定资产	51,515,662.62	51,686,016.52	49,150,264.84
在建工程	1,664,268.00		
无形资产	25,647,000.00		
长期待摊费用	4,179,087.13	4,304,979.79	1,719,719.33
递延所得税资产	305,562.98	10,182.05	6,478.73
其他非流动资产	1,650,000.00	1,262,300.00	600,000.00
非流动资产合计	84,961,580.73	58,263,478.36	52,511,230.54
资产总计	169,313,542.28	127,099,311.83	101,923,665.11

合并资产负债表（续）

项 目	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日
流动负债：			
短期借款			
应付票据			
应付账款			20,000.00
预收款项	67,162,191.56	50,761,466.01	32,737,506.34
应付职工薪酬	342,621.61	342,621.61	410,977.12
应交税费	2,735,182.52	2,010,319.12	-1,049,689.85
其他应付款	171,716.54	1,328,103.50	682,003.32
一年内到期的非流动负债			
其他流动负债			
流动负债合计	70,411,712.23	54,442,510.24	32,800,796.93
非流动负债：			
长期借款			13,495,833.10
递延所得税负债		105,939.65	295,382.41
其他非流动负债	460,540.62	895,425.30	
非流动负债合计	460,540.62	1,001,364.95	13,791,215.51
负债合计	70,872,252.85	55,443,875.19	46,592,012.44
股东权益：			
股本	30,000,000.00	30,000,000.00	30,000,000.00
资本公积	2,601,073.15	2,601,073.15	2,601,073.15
盈余公积	9,239,634.30	6,428,240.30	4,120,475.81
未分配利润	54,578,651.55	30,410,170.26	16,055,539.07
归属于母公司所有者权益合计	96,419,359.00	69,439,483.71	52,777,088.03
少数股东权益	2,021,930.43	2,215,952.93	2,554,564.64
股东权益合计	98,441,289.43	71,655,436.64	55,331,652.67
负债和股东权益总计	169,313,542.28	127,099,311.83	101,923,665.11

2、合并利润表

项 目	2010 年度	2009 年度	2008 年度
一、营业总收入	160,727,465.48	110,648,890.60	83,184,621.09
其中：营业收入	160,727,465.48	110,648,890.60	83,184,621.09
二、营业总成本	133,286,223.01	93,441,936.96	68,633,215.29
其中：营业成本	43,411,453.63	27,132,365.26	21,444,070.01
营业税金及附加	8,287,723.85	5,662,518.03	4,313,884.42
销售费用	45,056,203.11	33,890,638.03	23,795,975.56
管理费用	36,724,526.72	26,449,464.07	18,712,388.26
财务费用	-199,815.20	207,522.61	199,637.20
资产减值损失	6,130.90	99,428.96	167,259.84
加：公允价值变动收益（损失以“-”号填列）			
投资收益（损失以“-”号填列）	-200,000.00	878,732.26	-5,232.36
其中：对联营企业和合营企业的投资收益		-34,767.64	-5,232.36
三、营业利润（亏损以“-”号填列）	27,241,242.47	18,085,685.90	14,546,173.44
加：营业外收入	4,051,334.78	4,961,471.93	2,961,493.94
减：营业外支出	132,938.69	74,423.74	9,516.75
其中：非流动资产处置损失	32,938.69	72,533.74	
四、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	31,159,638.56	22,972,734.09	17,498,150.63
减：所得税费用	4,373,785.77	3,648,950.12	3,618,931.78
五、净利润（净亏损以“-”号填列）	26,785,852.79	19,323,783.97	13,879,218.85
归属于母公司所有者的净利润	26,979,875.29	19,662,395.68	14,754,654.21
少数股东损益	-194,022.50	-338,611.71	-875,435.36
六、每股收益：			
（一）基本每股收益	0.90	0.66	0.74
（二）稀释每股收益	0.90	0.66	0.74
七、其他综合收益			
八、综合收益总额	26,785,852.79	19,323,783.97	13,879,218.85
归属于母公司所有者的综合收益总额	26,979,875.29	19,662,395.68	14,754,654.21
归属于少数股东的综合收益总额	-194,022.50	-338,611.71	-875,435.36

3、合并现金流量表

项 目	2010 年度	2009 年度	2008 年度
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	177,458,873.03	129,084,414.11	93,738,552.37
收到的税费返还			
收到其他与经营活动有关的现金	10,250,193.09	13,386,915.93	6,882,583.73
经营活动现金流入小计	187,709,066.12	142,471,330.04	100,621,136.10
购买商品、接受劳务支付的现金		62,354.88	672,708.93
支付给职工以及为职工支付的现金	66,184,200.42	46,965,445.55	31,545,833.21
支付的各项税费	16,699,469.59	11,537,023.17	10,033,855.39
支付其他与经营活动有关的现金	58,030,143.94	39,468,876.55	34,415,301.42
经营活动现金流出小计	140,913,813.95	98,033,700.15	76,667,698.95
经营活动产生的现金流量净额	46,795,252.17	44,437,629.89	23,953,437.15
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资收到的现金	800,000.00	40,000.00	
取得投资收益收到的现金			
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	700.00		62,684.00
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额		-34,179.55	
收到其他与投资活动有关的现金			2,550,000.00
投资活动现金流入小计	800,700.00	5,820.45	2,612,684.00
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	33,701,821.31	10,409,559.10	24,595,102.90
投资支付的现金			1,040,000.00
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额			
支付其他与投资活动有关的现金			
投资活动现金流出小计	33,701,821.31	10,409,559.10	25,635,102.90
投资活动产生的现金流量净额	-32,901,121.31	-10,403,738.65	-23,022,418.90
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资收到的现金			20,555,000.00
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金			3,430,000.00
取得借款收到的现金			15,000,000.00
发行债券收到的现金			
收到其他与筹资活动有关的现金			
筹资活动现金流入小计			35,555,000.00
偿还债务支付的现金		13,495,833.10	1,504,166.90
分配股利、利润或偿付利息支付的		3,566,985.77	363,860.02

现金			
其中：子公司支付给少数股东的股利、利润			
支付其他与筹资活动有关的现金			
筹资活动现金流出小计		17,062,818.87	1,868,026.92
筹资活动产生的现金流量净额		-17,062,818.87	33,686,973.08
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响			
五、现金及现金等价物净增加额	13,894,130.86	16,971,072.37	34,617,991.33
加：年初现金及现金等价物余额	61,698,519.93	44,727,447.56	10,109,456.23
六、年末现金及现金等价物余额	75,592,650.79	61,698,519.93	44,727,447.56

（二）母公司财务报表

1、母公司资产负债表

项 目	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日
流动资产：			
货币资金	70,252,186.71	56,111,140.63	36,465,034.44
应收票据			
应收账款	912,166.25	1,289,726.65	656,138.50
预付款项	1,547,296.84	1,074,891.13	447,461.48
其他应收款	3,387,994.50	2,474,198.80	2,040,071.20
存货			
其他流动资产	4,389,539.11	3,292,302.81	1,454,733.40
流动资产合计	80,489,183.41	64,242,260.02	41,063,439.02
非流动资产：			
长期应收款			
长期股权投资	6,070,000.00	7,070,000.00	9,304,767.64
投资性房地产			
固定资产	50,228,588.20	50,336,659.81	47,826,032.07
在建工程	1,664,268.00		
无形资产	25,647,000.00		
长期待摊费用	2,445,108.56	3,175,781.24	1,719,719.33
递延所得税资产	7,201.31	10,182.05	6,478.73
其他非流动资产	1,650,000.00	1,262,300.00	600,000.00
非流动资产合计	87,712,166.07	61,854,923.10	59,456,997.77
资产总计	168,201,349.48	126,097,183.12	100,520,436.79

母公司资产负债表（续）

项 目	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日
流动负债：			
短期借款			
应付票据			
应付账款			
预收款项	59,365,078.87	44,786,138.66	28,050,361.65
应付职工薪酬	342,621.61	342,621.61	407,015.21
应交税费	2,391,573.48	1,775,283.35	-1,263,403.91
其他应付款	2,000,000.00	2,665,092.35	4,089,786.03
其他流动负债			
流动负债合计	64,099,273.96	49,569,135.97	31,283,758.98
非流动负债：			
长期借款			13,495,833.10
递延所得税负债		105,026.98	290,894.74
其他非流动负债	460,540.62	895,425.30	
非流动负债合计	460,540.62	1,000,452.280	13,786,727.84
负债合计	64,559,814.58	50,569,588.25	45,070,486.82
股东权益：			
股本	30,000,000.00	30,000,000.00	30,000,000.00
资本公积	2,601,073.15	2,601,073.15	2,601,073.15
减：库存股			
盈余公积	9,239,634.30	6,428,240.30	4,120,475.81
未分配利润	61,800,827.45	36,498,281.42	18,728,401.01
股东权益合计	103,641,534.90	75,527,594.87	55,449,949.97
负债和股东权益总计	168,201,349.48	126,097,183.12	100,520,436.79

2、母公司利润表

项 目	2010 年度	2009 年度	2008 年度
一、营业收入	144,472,458.69	98,525,596.66	72,766,519.76
减：营业成本	40,399,240.31	24,915,212.59	19,615,955.03
营业税金及附加	7,358,371.09	4,971,566.43	3,712,566.79
销售费用	37,272,122.92	27,834,079.72	17,717,441.49
管理费用	30,840,350.76	20,694,538.70	12,451,895.45
财务费用	-193,208.12	227,508.06	256,996.47
资产减值损失	528.40	81,188.85	147,039.59
加：公允价值变动收益（损失以“-”号填列）			
投资收益（损失以“-”号填列）	-200,000.00	1,741,938.73	-5,232.36
其中：对联营企业和合营企业的投资收益		-34,767.64	-5,232.36
二、营业利润（亏损以“-”号填列）	28,595,053.33	21,543,441.04	18,859,392.58
加：营业外收入	3,995,872.32	4,935,879.70	2,920,669.92
减：营业外支出	103,653.22	30,778.71	
其中：非流动资产处置损失		30,778.71	
三、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	32,487,272.43	26,448,542.03	21,780,062.50
减：所得税费用	4,373,332.40	3,370,897.13	3,075,304.40
四、净利润（净亏损以“-”号填列）	28,113,940.03	23,077,644.90	18,704,758.10
五、每股收益：			
（一）基本每股收益			
（二）稀释每股收益			
六、其他综合收益			
七、综合收益总额	28,113,940.03	23,077,644.90	18,704,758.10

3、母公司现金流量表

项 目	2010 年度	2009 年度	2008 年度
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	159,428,430.90	114,544,096.67	81,338,514.74
收到的税费返还			
收到其他与经营活动有关的现金	8,341,492.85	14,320,742.04	10,011,491.85
经营活动现金流入小计	167,769,923.75	128,864,838.71	91,350,006.59
购买商品、接受劳务支付的现金			
支付给职工以及为职工支付的现金	57,432,012.13	39,392,457.07	25,583,351.37
支付的各项税费	15,243,502.23	10,288,969.30	8,763,973.69
支付其他与经营活动有关的现金	49,298,973.50	37,766,448.13	32,166,785.47
经营活动现金流出小计	121,974,487.86	87,447,874.50	66,514,110.53
经营活动产生的现金流量净额	45,795,435.89	41,416,964.21	24,835,896.06
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资收到的现金	800,000.00	3,976,706.37	
取得投资收益收到的现金			
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	700.00		62,684.00
收到其他与投资活动有关的现金			2,550,000.00
投资活动现金流入小计	800,700.00	3,976,706.37	2,612,684.00
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	32,455,089.81	8,684,745.52	23,922,116.68
投资支付的现金			4,610,000.00
支付其他与投资活动有关的现金			
投资活动现金流出小计	32,455,089.81	8,684,745.52	28,532,116.68
投资活动产生的现金流量净额	-31,654,389.81	-4,708,039.15	-25,919,432.68
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资收到的现金			17,125,000.00
取得借款收到的现金			15,000,000.00
收到其他与筹资活动有关的现金			

筹资活动现金流入小计			32,125,000.00
偿还债务支付的现金		13,495,833.10	1,504,166.90
分配股利、利润或偿付利息支付的现金		3,566,985.77	363,860.02
支付其他与筹资活动有关的现金			
筹资活动现金流出小计		17,062,818.87	1,868,026.92
筹资活动产生的现金流量净额		-17,062,818.87	30,256,973.08
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响			
五、现金及现金等价物净增加额	14,141,046.08	19,646,106.19	29,173,436.46
加：年初现金及现金等价物余额	56,111,140.63	36,465,034.44	7,291,597.98
六、年末现金及现金等价物余额	70,252,186.71	56,111,140.63	36,465,034.44

二、财务报表的编制基础及合并会计报表的合并范围和变化情况

（一）会计报表的编制基础

公司财务报表以持续经营假设为基础，根据实际发生的交易和事项，按照财政部 2006 年 2 月颁布的《企业会计准则—基本准则》和 38 项具体会计准则、其后颁布的应用指南、解释以及其他相关规定、以及中国证券监督管理委员会《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号—财务报告的一般规定》（2010 年修订）的披露规定编制。

根据企业会计准则的相关规定，公司会计核算以权责发生制为基础。除某些金融工具外，本财务报表均以历史成本为计量基础。资产如果发生减值，则按照相关规定计提相应的减值准备。

（二）合并报表范围及其变化情况

1、报告期合并财务报表范围

公司名称	注册地	注册资本 (万元)	经营范围	持股比例	合并期间
上海金冈联广告传播有限公司	上海	100.00	广告服务	100%	2008—2009.08
上海升扬文化传播有限公司	上海	100.00	广告服务	100%	2008—2009.08
北京钢联麦迪电子商务有限公司	北京	50.00	信息服务	100%	2008 至今
无锡钢联电子商务有限公司	无锡	200.00	信息服务	100%	2008 至今
成都钢联电子商务有限公司	成都	10.00	信息服务	100%	2008—2009.03
西安钢联电子商务有限公司	西安	10.00	信息服务	100%	2008—2009.03
上海钢银电子商务有限公司	上海	500.00	电子商务	51%	2008.2 至今
上海博扬广告有限公司	上海	200.00	广告服务	51%	2008.10 至今

2、合并范围发生变更的说明

（1）2008 年度公司纳入合并范围的子公司为北京钢联麦迪电子商务有限公司、无锡钢联电子商务有限公司、上海金冈联广告传播有限公司、上海升扬文化传播有限公司、成都钢联电子商务有限公司和西安钢联电子商务有限公司，持股比例均为 100%。

公司于 2008 年新投资成立上海钢银电子商务有限公司和上海博扬广告有限公司两家子公司，公司对上述两家公司的持股比例均为 51%。因此，上述两家子公司被纳入 2008 年 12 月 31 日和 2009 年 12 月 31 日的财务报表合并范围。

（2）上海钢联钢铁电子交易有限公司于 2007 年申请注销，于 2007 年 12 月 3 日取得上海市国家税务局宝山分局沪国税宝十[2007]000044 注销税务登记通知书，并于 2008 年 1 月 14 日办理了工商注销手续。

（3）公司的全资子公司上海金冈联广告传播有限公司因与公司新设的子公司经营业务发生重合，2009 年申请注销，于 2009 年 6 月 4 日取得上海市宝山区国家税务局沪国税宝十九[2009]000031 注销税务登记通知书，2009 年 8 月 18 日已办理工商注销手续。因此，该公司未被纳入 2009 年 12 月 31 日的财务报表合并范围。

（4）公司的全资子公司上海升扬文化传播有限公司因处于停业状态，2009 年申请注销，于 2009 年 6 月 4 日取得上海市宝山区国家税务局沪国税宝十九[2009]000032 注销税务登记通知书，2009 年 8 月 18 日已办理工商注销手续。因此，该公司未被纳入 2009 年 12 月 31 日的财务报表合并范围。

（5）公司于 2009 年 3 月 31 日将持有的全资子公司成都钢联电子商务有限公司的股权全部对外转让，股权转让价格为人民币 10 万元。因此，该公司未被纳入 2009 年 12 月 31 日的财务报表合并范围。

（6）公司于 2009 年 3 月 31 日将持有的全资子公司西安钢联电子商务有限公司的股权全部对外转让，股权转让价格为人民币 10 万元。因此，该公司未被纳入 2009 年 12 月 31 日的财务报表合并范围。

（7）2010 年，公司合并范围未发生变化。

三、审计意见

中瑞岳华会计师事务所有限公司出具的标准无保留意见的“中瑞岳华审字[2011]第 00219 号”《审计报告》，发表了如下审计意见：

我们认为，上海钢联财务报表已经按照企业会计准则的规定编制，在所有重大方面公允反映了上海钢联合并及母公司 2010 年 12 月 31 日、2009 年 12 月 31 日、2008 年 12 月 31 日的财务状况以及 2010 年度、2009 年度、2008 年度合并及母公司的经营成果和现金流量。

四、公司当前主要会计政策和会计估计

（一）收入确认和计量的具体方法

1、信息服务收入及网页链接服务收入

信息服务收入及网页链接服务收入在收入的金额能够可靠计量，相关经济利益很可能流入公司，相关的、已发生的或将发生的成本能够可靠计量时，根据合同在约定的服务期限内平均递延确认收入。

公司信息服务收入具体确认的方法为：公司根据合同约定的期限，为客户开通正式帐户，公司开始为客户提供信息服务时开始确认收入。在公司开始提供信息服务的当月，公司开始按月确认收入，每月确认的收入金额为合同金额除以合同约定期间的月份数后的平均额，确认当月收入后的剩余部分计入预收账款-递延收入科目。

公司网页链接服务收入具体确认的方法为：公司根据合同约定的期限，将网页链接上传到网上，公司开始为客户提供网页链接服务时开始确认收入。在网页链接服务提供的当月，公司开始按月确认收入，每月确认的收入金额为合同金额除以合同约定期间的月份数后的平均额，确认当月收入后的剩余部分计入预收账款-递延收入科目。

2、会务培训收入、咨询收入、广告宣传收入和其他服务收入

会务培训收入、咨询收入、广告宣传收入和其他服务收入在服务已经提供，收入的金额能够可靠计量，相关经济利益很可能流入公司，相关的、已发生的或将发生的成本能够可靠计量时，确认收入。其中，如果特定期限内提供服务的数量不能确定，则根据合同在约定的服务期限内平均递延确认收入，除非有证据表明采用其他方法能更好地反映完工进度。

其中，公司会务培训收入确认的具体方法为：参会费收入在公司会议召开日并已收到相关款项后确认收入；会议现场的宣传推广费在会议已经召开，公司根据双方签署的合同等确认公司能够收到相关款项时确认收入。

公司咨询服务收入的具体确认方法为：对于已经编制完成的研究报告的销售，在公司收到客户支付的款项并向客户交付完整研究报告时，公司开具发票并确认收入。对于专项咨询服务和定制化服务，公司根据合同的约定期限，开始提

供服务的当月开始确认收入，每月确认的收入金额为合同金额除以合同约定期间的月份数后的平均额，确认当月收入后的剩余部分计入预收账款-递延收入科目。

（二）金融工具的确认、分类和计量方法

1、金融资产和金融负债的公允价值确定方法

公允价值，指在公平交易中，熟悉情况的交易双方自愿进行资产交换或债务清偿的金额。金融工具存在活跃市场的，公司采用活跃市场中的报价确定其公允价值。活跃市场中的报价是指易于定期从交易所、经纪商、行业协会、定价服务机构等获得的价格，且代表了在公平交易中实际发生的市场交易的价格。金融工具不存在活跃市场的，公司采用估值技术确定其公允价值。估值技术包括参考熟悉情况并自愿交易的各方最近进行的市场交易中使用的价格、参照实质上相同的其他金融工具当前的公允价值、现金流量折现法和期权定价模型等。

2、金融资产的分类、确认和计量

以常规方式买卖金融资产，按交易日进行会计确认和终止确认。金融资产在初始确认时划分为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、持有至到期投资、贷款和应收款项以及可供出售金融资产。初始确认金融资产，以公允价值计量。对于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，相关的交易费用直接计入当期损益，对于其他类别的金融资产，相关交易费用计入初始确认金额。

（1）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产

包括交易性金融资产和指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

交易性金融资产是指满足下列条件之一的金融资产：①取得该金融资产的目的，主要是为了近期内出售；②属于进行集中管理的可辨认金融工具组合的一部分，且有客观证据表明公司近期采用短期获利方式对该组合进行管理；③属于衍生工具，但是，被指定且为有效套期工具的衍生工具、属于财务担保合同的衍生工具、与在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的权益工具投资挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生工具除外。

符合下述条件之一的金融资产，在初始确认时可指定为以公允价值计量且其

变动计入当期损益的金融资产：①该指定可以消除或明显减少由于该金融资产的计量基础不同所导致的相关利得或损失在确认或计量方面不一致的情况；②公司风险管理或投资策略的正式书面文件已载明，对该金融资产所在的金融资产组合或金融资产和金融负债组合以公允价值为基础进行管理、评价并向关键管理人员报告。

以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产采用公允价值进行后续计量，公允价值变动形成的利得或损失以及与该等金融资产相关的股利和利息收入计入当期损益。

（2）持有至到期投资

是指到期日固定、回收金额固定或可确定，且公司有明确意图和能力持有至到期的非衍生金融资产。

持有至到期投资采用实际利率法，按摊余成本进行后续计量，在终止确认、发生减值或摊销时产生的利得或损失，计入当期损益。

实际利率法是指按照金融资产或金融负债（含一组金融资产或金融负债）的实际利率计算其摊余成本及各期利息收入或支出的方法。实际利率是指将金融资产或金融负债在预期存续期间或适用的更短期间内的未来现金流量，折现为该金融资产或金融负债当前账面价值所使用的利率。

在计算实际利率时，公司将在考虑金融资产或金融负债所有合同条款的基础上预计未来现金流量（不考虑未来的信用损失），同时还将考虑金融资产或金融负债合同各方之间支付或收取的、属于实际利率组成部分的各项收费、交易费用及折价或溢价等。

（3）贷款和应收款项

是指在活跃市场中没有报价、回收金额固定或可确定的非衍生金融资产。公司划分为贷款和应收款的金融资产包括应收票据、应收账款、应收利息、应收股利及其他应收款等。

贷款和应收款项采用实际利率法，按摊余成本进行后续计量，在终止确认、发生减值或摊销时产生的利得或损失，计入当期损益。

（4）可供出售金融资产

包括初始确认时即被指定为可供出售的非衍生金融资产，以及除了以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、贷款和应收款项、持有至到期投资以

外的金融资产。

可供出售金融资产采用公允价值进行后续计量，公允价值变动形成的利得或损失，除减值损失和外币货币性金融资产与摊余成本相关的汇兑差额计入当期损益外，确认为其他综合收益并计入资本公积，在该金融资产终止确认时转出，计入当期损益。

可供出售金融资产持有期间取得的利息及被投资单位宣告发放的现金股利，计入投资收益。

3、金融资产减值

除了以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产外，公司在每个资产负债表日对其他金融资产的账面价值进行检查，有客观证据表明金融资产发生减值的，计提减值准备。

公司对单项金额重大的金融资产单独进行减值测试；对单项金额不重大的金融资产，单独进行减值测试或包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中进行减值测试。单独测试未发生减值的金融资产（包括单项金额重大和不重大的金融资产），包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中再进行减值测试。已单项确认减值损失的金融资产，不包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中进行减值测试。

（1）持有至到期投资、贷款和应收款项减值

以成本或摊余成本计量的金融资产将其账面价值减记至预计未来现金流量现值，减记金额确认为减值损失，计入当期损益。金融资产在确认减值损失后，如有客观证据表明该金融资产价值已恢复，且客观上与确认该损失后发生的事项有关，原确认的减值损失予以转回，金融资产转回减值损失后的账面价值不超过假定不计提减值准备情况下该金融资产在转回日的摊余成本。

（2）可供出售金融资产减值

可供出售金融资产发生减值时，将原计入资本公积的因公允价值下降形成的累计损失予以转出并计入当期损益，该转出的累计损失为该资产初始取得成本扣除已收回本金和已摊销金额、当前公允价值和原已计入损益的减值损失后的余额。

在确认减值损失后，期后如有客观证据表明该金融资产价值已恢复，且客观上与确认该损失后发生的事项有关，原确认的减值损失予以转回，可供出售权益

工具投资的减值损失转回确认为其他综合收益，可供出售债务工具的减值损失转回计入当期损益。

在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的权益工具投资，或与该权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融资产的减值损失，不予转回。

4、金融资产转移的确认依据和计量方法

满足下列条件之一的金融资产，予以终止确认：① 收取该金融资产现金流量的合同权利终止；② 该金融资产已转移，且将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方；③ 该金融资产已转移，虽然企业既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬，但是放弃了对该金融资产控制。

若企业既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬，且未放弃对该金融资产的控制的，则按照继续涉入所转移金融资产的程度确认有关金融资产，并相应确认有关负债。继续涉入所转移金融资产的程度，是指该金融资产价值变动使企业面临的风险水平。

金融资产整体转移满足终止确认条件的，将所转移金融资产的账面价值及因转移而收到的对价与原计入其他综合收益的公允价值变动累计额之和的差额计入当期损益。

金融资产部分转移满足终止确认条件的，将所转移金融资产的账面价值在终止确认及未终止确认部分之间按其相对的公允价值进行分摊，并将因转移而收到的对价与应分摊至终止确认部分的原计入其他综合收益的公允价值变动累计额之和与分摊的前述账面金额之差额计入当期损益。

5、金融负债的分类和计量

金融负债在初始确认时划分为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债和其他金融负债。初始确认金融负债，以公允价值计量。对于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债，相关的交易费用直接计入当期损益，对于其他金融负债，相关交易费用计入初始确认金额。

（1）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债

分类为交易性金融负债和在初始确认时指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债的条件与分类为交易性金融资产和在初始确认时指定为

以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产的条件一致。

以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债采用公允价值进行后续计量，公允价值的变动形成的利得或损失以及与该等金融负债相关的股利和利息支出计入当期损益。

（2）其他金融负债

与在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融负债，按照成本进行后续计量。其他金融负债采用实际利率法，按摊余成本进行后续计量，终止确认或摊销产生的利得或损失计入当期损益。

（3）财务担保合同

不属于指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债的财务担保合同，以公允价值进行初始确认，在初始确认后按照《企业会计准则第13号—或有事项》确定的金额和初始确认金额扣除按照《企业会计准则第14号—收入》的原则确定的累计摊销额后的余额之中的较高者进行后续计量。

6、金融负债的终止确认

金融负债的现时义务全部或部分已经解除的，才能终止确认该金融负债或其一部分。公司（债务人）与债权人之间签订协议，以承担新金融负债方式替换现存金融负债，且新金融负债与现存金融负债的合同条款实质上不同的，终止确认现存金融负债，并同时确认新金融负债。

金融负债全部或部分终止确认的，将终止确认部分的账面价值与支付的对价（包括转出的非现金资产或承担的新金融负债）之间的差额，计入当期损益。

7、衍生工具及嵌入衍生工具

衍生工具于相关合同签署日以公允价值进行初始计量，并以公允价值进行后续计量。衍生工具的公允价值变动计入当期损益。

对包含嵌入衍生工具的混合工具，如未指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债，嵌入衍生工具与该主合同在经济特征及风险方面不存在紧密关系，且与嵌入衍生工具条件相同，单独存在的工具符合衍生工具定义的，嵌入衍生工具从混合工具中分拆，作为单独的衍生金融工具处理。如果无法在取得时或后续的资产负债表日对嵌入衍生工具进行单独计量，则将混合工

具整体指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债。

8、金融资产和金融负债的抵销

当公司具有抵销已确认金融资产和金融负债的法定权利，且目前可执行该种法定权利，同时公司计划以净额结算或同时变现该金融资产和清偿该金融负债时，金融资产和金融负债以相互抵销后的金额在资产负债表内列示。除此以外，金融资产和金融负债在资产负债表内分别列示，不予相互抵销。

9、权益工具

权益工具是指能证明拥有公司在扣除所有负债后的资产中的剩余权益的合同。企业合并中合并方发行权益工具发生的交易费用抵减权益工具的溢价收入，不足抵减的，冲减留存收益。其余权益工具，在发行时收到的对价扣除交易费用后增加所有者权益。

公司对权益工具持有方的各种分配（不包括股票股利），减少所有者权益。公司不确认权益工具的公允价值变动额。

（三）存货的核算方法

1、存货的分类

公司存货主要为低值易耗品等。

2、存货取得和发出的计价方法

存货在取得时按实际成本计价，存货成本包括采购成本等。领用和发出时按个别认定法计价。

3、存货跌价准备的确认标准及计提方法

在资产负债表日，公司存货按照成本与可变现净值孰低计量。

可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低

于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。

计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

4、存货的盘存制度

存货的盘存制度为永续盘存制。

5、低值易耗品的摊销方法

低值易耗品于领用时按一次摊销法摊销。

（四）长期股权投资核算方法

1、长期股权投资的初始成本的确定

对于企业合并形成的长期股权投资，如为同一控制下的企业合并取得的长期股权投资，在合并日按照取得被合并方所有者权益账面价值的份额作为初始投资成本；通过非同一控制下的企业合并取得的长期股权投资，购买日在 2009 年 12 月 31 日或之前的，按照合并成本作为长期股权投资的初始投资成本；购买日在 2010 年 1 月 1 日或之后的，企业合并成本包括购买方付出的资产、发生或承担的负债、发行的权益性证券的公允价值之和，购买方为企业合并发生的审计、法律服务、评估咨询等中介费用以及其他相关管理费用，应当于发生时计入当期损益，购买方作为合并对价发行的权益性证券或债务性证券的交易费用，应当计入权益性证券或债务性证券的初始确认金额。

除企业合并形成的长期股权投资外的其他股权投资，按成本进行初始计量，该成本视长期股权投资取得方式的不同，分别按照公司实际支付的现金购买价款、公司发行的权益性证券的公允价值、投资合同或协议约定的价值、非货币性资产交换交易中换出资产的公允价值或原账面价值、该项长期股权投资自身的公允价值等方式确定。与取得长期股权投资直接相关的费用、税金及其他必要支出也计入投资成本。

2、长期股权投资的后续计量及损益确认方法

对被投资单位不具有共同控制或重大影响并且在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的长期股权投资，采用成本法核算；对被投资单位具有共同控制或重大影响的长期股权投资，采用权益法核算；对被投资单位不具有控制、共同控制或重大影响并且公允价值能够可靠计量的长期股权投资，作为可供出售金融资产核算。

此外，公司财务报表采用成本法核算能够对被投资单位实施控制的长期股权投资。

（1）成本法核算的长期股权投资

采用成本法核算时，长期股权投资按初始投资成本计价，除取得投资时实际支付的价款或者对价中包含的已宣告但尚未发放的现金股利或者利润外，当期投资收益按照享有被投资单位宣告发放的现金股利或利润确认。

（2）权益法核算的长期股权投资

采用权益法核算时，长期股权投资的初始投资成本大于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的，不调整长期股权投资的初始投资成本；初始投资成本小于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的，其差额计入当期损益，同时调整长期股权投资的成本。

采用权益法核算时，当期投资损益为应享有或应分担的被投资单位当年实现的净损益的份额。在确认应享有被投资单位净损益的份额时，以取得投资时被投资单位各项可辨认资产等的公允价值为基础，并按照公司的会计政策及会计期间，对被投资单位的净利润进行调整后确认。对于公司与联营企业及合营之间发生的未实现内部交易损益，按照持股比例计算属于公司的部分予以抵销，在此基础上确认投资损益。但公司与被投资单位发生的未实现内部交易损失，按照《企业会计准则第8号——资产减值》等规定属于所转让资产减值损失的，不予以抵销。对被投资单位的其他综合收益，相应调整长期股权投资的账面价值确认为其他综合收益并计入资本公积。

在确认应分担被投资单位发生的净亏损时，以长期股权投资的账面价值和其他实质上构成对被投资单位净投资的长期权益减记至零为限。此外，如公司对被投资单位负有承担额外损失的义务，则按预计承担的义务确认预计负债，计入当期投资损失。被投资单位以后期间实现净利润的，公司在收益分享额弥补未确认

的亏损分担额后，恢复确认收益分享额。

对于公司 2007 年 1 月 1 日首次执行新会计准则之前已经持有的对联营企业和合营企业的长期股权投资，如存在与该投资相关的股权投资借方差额，按原剩余期限直线摊销的金额计入当期损益。

（3）收购少数股权

在编制合并财务报表时，因购买少数股权新增的长期股权投资与按照新增持股比例计算应享有子公司自购买日（或合并日）开始持续计算的净资产份额之间的差额，调整资本公积，资本公积不足冲减的，调整留存收益。

（4）处置长期股权投资

在合并财务报表中，母公司在不丧失控制权的情况下部分处置对子公司的长期股权投资，处置价款与处置长期股权投资相对应享有子公司净资产的差额计入所有者权益；母公司部分处置对子公司的长期股权投资导致丧失对子公司控制权的，如控制权丧失发生于 2009 年 12 月 31 日或之前的，对于剩余股权，以公司个别财务报表中成本法下长期股权投资的账面价值作为剩余股权的初始投资成本；如控制权丧失发生于 2010 年 1 月 1 日或之后的，对于剩余股权，按照其在丧失控制权日的公允价值进行重新计量。处置股权取得的对价与剩余股权公允价值之和，减去按原持股比例计算应享有原有子公司自购买日开始持续计算的净资产的份额之间的差额，计入丧失控制权当期的投资收益。与原有子公司股权投资相关的其他综合收益，在丧失控制权时一并转为当期投资收益。其后，对该部分剩余股权按照《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》或《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》等相关规定进行后续计量。

其他情形下的长期股权投资处置，对于处置的股权，其账面价值与实际取得价款的差额，计入当期损益；采用权益法核算的长期股权投资，在处置时将原计入股东权益的其他综合收益部分按相应的比例转入当期损益。对于剩余股权，按其账面价值确认为长期股权投资或其他相关金融资产，并按前述长期股权投资或金融资产的会计政策进行后续计量。涉及对剩余股权由成本法转为权益法核算的，按相关规定进行追溯调整。

3、确定对被投资单位共同控制、重大影响的依据

控制是指有权决定一个企业的财务和经营政策，并能据以从该企业的经营活

动中获取利益。共同控制是指按照合同约定对某项经济活动所共有的控制，仅在与该项经济活动相关的重要财务和经营决策需要分享控制权的投资方一致同意时存在。重大影响是指对一个企业的财务和经营政策有参与决策的权力，但并不能够控制或者与其他方一起共同控制这些政策的制定。在确定能否对被投资单位实施控制或施加重大影响时，已考虑投资企业和其他持有的被投资单位当期可转换公司债券、当期可执行认股权证等潜在表决权因素。

4、减值测试方法及减值准备计提方法

公司在每一个资产负债表日检查长期股权投资是否存在可能发生减值的迹象。如果该资产存在减值迹象，则估计其可收回金额。如果资产的可收回金额低于其账面价值，按其差额计提资产减值准备，并计入当期损益。

长期股权投资的减值损失一经确认，在以后会计期间不予转回。

（五）固定资产的计价和折旧方法

1、固定资产的确认条件

固定资产是指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的，使用寿命超过一个会计年度的有形资产。

2、固定资产分类和折旧方法

固定资产按成本并考虑预计弃置费用因素的影响进行初始计量。固定资产从达到预定可使用状态的次月起，采用年限平均法在使用寿命内计提折旧。各类固定资产的使用寿命、预计净残值和年折旧率如下：

固定资产类别	使用寿命	预计净残值率	年折旧率
房屋、建筑物	20 年	5%	4.75%
办公设备	3-5 年	4-5%	19-31.67%
电子设备	3-5 年	4-5%	19-31.67%
运输工具	5-8 年	4-5%	11.88-19.2%

预计净残值是指假定固定资产预计使用寿命已满并处于使用寿命终了时的预期状态，公司目前从该项资产处置中获得的扣除预计处置费用后的金额。

3、减值测试方法及减值准备计提方法

对于固定资产、在建工程、使用寿命有限的无形资产、以成本模式计量的投

资性房地产及对子公司、合营企业、联营企业的长期股权投资等非流动非金融资产，公司于资产负债表日判断是否存在减值迹象。如存在减值迹象的，则估计其可收回金额，进行减值测试。商誉、使用寿命不确定的无形资产和尚未达到可使用状态的无形资产，无论是否存在减值迹象，每年均进行减值测试。

减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者。资产的公允价值根据公平交易中销售协议价格确定；不存在销售协议但存在资产活跃市场的，公允价值按照该资产的买方出价确定；不存在销售协议和资产活跃市场的，则以可获取的最佳信息为基础估计资产的公允价值。处置费用包括与资产处置有关的法律费用、相关税费、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用。资产预计未来现金流量的现值，按照资产在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量，选择恰当的折现率对其进行折现后的金额加以确定。资产减值准备按单项资产为基础计算并确认，如果难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组确定资产组的可收回金额。资产组是能够独立产生现金流入的最小资产组合。

在财务报表中单独列示的商誉，在进行减值测试时，将商誉的账面价值分摊至预期从企业合并的协同效应中受益的资产组或资产组组合。测试结果表明包含分摊的商誉的资产组或资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，确认相应的减值损失。减值损失金额先抵减分摊至该资产组或资产组组合的商誉的账面价值，再根据资产组或资产组组合中除商誉以外的其他各项资产的账面价值所占比重，按比例抵减其他各项资产的账面价值。

上述资产减值损失一经确认，以后期间不予转回价值得以恢复的部分。

（六）长期待摊费用的摊销方法及摊销年限

长期待摊费用为已经发生但应由报告期和以后各期负担的分摊期限在一年以上的各项费用。长期待摊费用在预计受益期间按直线法摊销。

（七）政府补助

政府补助是指公司从政府无偿取得货币性资产和非货币性资产，不包括政府作为所有者投入的资本。政府补助分为与资产相关的政府补助和与收益相关的政府补助。

政府补助为货币性资产的，按照收到或应收的金额计量。政府补助为非货币性资产的，按照公允价值计量；公允价值不能够可靠取得的，按照名义金额计量。按照名义金额计量的政府补助，直接计入当期损益。

与资产相关的政府补助，确认为递延收益，并在相关资产的使用寿命内平均分配计入当期损益。与收益相关的政府补助，用于补偿以后期间的相关费用和损失的，确认为递延收益，并在确认相关费用的期间计入当期损益；用于补偿已经发生的相关费用和损失的，直接计入当期损益。

已确认的政府补助需要返还时，存在相关递延收益余额的，冲减相关递延收益账面余额，超出部分计入当期损益；不存在相关递延收益的，直接计入当期损益。

（八）递延所得税资产/递延所得税负债

1、当期所得税

资产负债表日，对于当期和以前期间形成的当期所得税负债（或资产），以按照税法规定计算的预期应交纳（或返还）的所得税金额计量。计算当期所得税费用所依据的应纳税所得额系根据有关税法规定对本报告期税前会计利润作相应调整后计算得出。

2、递延所得税资产及递延所得税负债

某些资产、负债项目的账面价值与其计税基础之间的差额，以及未作为资产和负债确认但按照税法规定可以确定其计税基础的项目的账面价值与计税基础之间的差额产生的暂时性差异，采用资产负债表债务法确认递延所得税资产及递延所得税负债。

与商誉的初始确认有关，以及与既不是企业合并、发生时也不影响会计利润和应纳税所得额（或可抵扣亏损）的交易中产生的资产或负债的初始确认有关的应纳税暂时性差异，不予确认有关的递延所得税负债。此外，对与子公司、联营

企业及合营企业投资相关的应纳税暂时性差异，如果公司能够控制暂时性差异转回的时间，而且该暂时性差异在可预见的未来很可能不会转回，也不予确认有关的递延所得税负债。除上述例外情况，公司确认其他所有应纳税暂时性差异产生的递延所得税负债。

与既不是企业合并、发生时也不影响会计利润和应纳税所得额（或可抵扣亏损）的交易中产生的资产或负债的初始确认有关的可抵扣暂时性差异，不予确认有关的递延所得税资产。此外，对与子公司、联营企业及合营企业投资相关的可抵扣暂时性差异，如果暂时性差异在可预见的未来不是很可能转回，或者未来不是很可能获得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额，不予确认有关的递延所得税资产。除上述例外情况，公司以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认其他可抵扣暂时性差异产生的递延所得税资产。

对于能够结转以后年度的可抵扣亏损和税款抵减，以很可能获得用来抵扣可抵扣亏损和税款抵减的未来应纳税所得额为限，确认相应的递延所得税资产。

资产负债表日，对于递延所得税资产和递延所得税负债，根据税法规定，按照预期收回相关资产或清偿相关负债期间的适用税率计量。

于资产负债表日，对递延所得税资产的账面价值进行复核，如果未来很可能无法获得足够的应纳税所得额用以抵扣递延所得税资产的利益，则减记递延所得税资产的账面价值。在很可能获得足够的应纳税所得额时，减记的金额予以转回。

3、所得税费用

所得税费用包括当期所得税和递延所得税。

除确认为其他综合收益或直接计入所有者权益的交易和事项相关的当期所得税和递延所得税计入其他综合收益或所有者权益，以及企业合并产生的递延所得税调整商誉的账面价值外，其余当期所得税和递延所得税费用或收益计入当期损益。

4、所得税的抵销

当拥有以净额结算的法定权利，且意图以净额结算或取得资产、清偿负债同时进行，公司当期所得税资产及当期所得税负债以抵销后的净额列报。

当拥有以净额结算当期所得税资产及当期所得税负债的法定权利，且递延所得税资产及递延所得税负债是与同一税收征管部门对同一纳税主体征收的所得

税相关或者是对不同的纳税主体相关，但在未来每一具有重要性的递延所得税资产及负债转回的期间内，涉及的纳税主体意图以净额结算当期所得税资产和负债或是同时取得资产、清偿负债时，公司递延所得税资产及递延所得税负债以抵销后的净额列报。

五、公司主要税种税率、享受的主要财政税收优惠政策与纳税情况

（一）公司主要税种税率

税 种	计税依据	税率
营业税	应税收入	5%
企业所得税	应纳税所得额	见下表
城市维护建设税	实际缴纳流转税额	1%、5%或 7%
教育费附加	实际缴纳流转税额	3%
地方教育费附加	实际缴纳流转税额	1%
河道管理费	实际缴纳流转税额	1%
文化事业建设费	应税收入	3%或 4%

1、2008 年度企业所得税税率

项 目	税 率	备 注
上海钢联电子商务股份有限公司	15.00%	2008 年至 2010 年认定为高新技术企业
北京钢联麦迪电子商务有限公司	25.00%	
成都钢联电子商务有限公司	25.00%	
无锡钢联电子商务有限公司	25.00%	
上海金冈联广告传播有限公司	25.00%	按照开票收入的 10%核定为应纳税所得额
上海升扬文化传播有限公司	25.00%	按照开票收入的 10%核定为应纳税所得额
西安钢联电子商务有限公司	20.00%	按照开票收入的 10%核定为应纳税所得额
上海钢银电子商务有限公司	25.00%	
上海博扬广告有限公司	25.00%	

2、2009 年度企业所得税税率

项 目	税 率	备 注
上海钢联电子商务股份有限公司	15.00%	2008 年至 2010 年认定为高新技术企业
北京钢联麦迪电子商务有限公司	25.00%	
无锡钢联电子商务有限公司	25.00%	
上海钢银电子商务有限公司	25.00%	
上海博扬广告有限公司	20.00%	小型微利企业

3、2010 年度企业所得税税率

项 目	税 率	备 注

上海钢联电子商务股份有限公司	15.00%	2008 年至 2010 年认定为高新技术企业
北京钢联麦迪电子商务有限公司	25.00%	
无锡钢联电子商务有限公司	25.00%	
上海钢银电子商务有限公司	25.00%	
上海博扬广告有限公司	25.00%	

（二）报告期内，公司享受的主要税收优惠政策

1、企业所得税

2008 年度、2009 年度及 2010 年度，母公司被上海市科学技术委员会、上海市财政局、上海市国家税务局和上海市地方税务局认定为高新技术企业，企业所得税税率为 15%。根据科技部、财政部、国家税务总局关于印发《高新技术企业认定管理办法的通知》（国科发火[2008]172 号）文件规定及上海市浦东新区国家税务局《高新技术企业所得税减免通知书》（浦税十五所减（2009）高 088 号）文件同意，母公司自 2008 年 1 月 1 日至 2010 年 12 月 31 日止，减按 15%税率征收企业所得税。

2、营业税

根据上海市地方税务局的《关于本市会展业营业税征收问题的通知》（沪地税流[2008]49 号）文件规定，从 2008 年 9 月 1 日起公司在上海举办的会展业务收入实行差额征税，可扣除支付给第三方的场租费、场地搭建费、食宿费、门票费及交通费后，按照余额的 5%征收营业税。

六、分部信息

（一）公司近三年营业收入

1、明细情况

项 目	2010 年度	2009 年度	2008 年度
主营业务收入	160,727,465.48	110,648,890.60	83,184,621.09
其他业务收入	-	-	-
合 计	160,727,465.48	110,648,890.60	83,184,621.09

2、按业务类别列示营业收入

业务类别	2010 年度	2009 年度	2008 年度
信息服务	58,302,657.43	36,954,879.04	31,628,262.64

网页链接服务	64,522,661.24	49,359,232.06	34,401,380.53
会务培训	27,460,780.74	15,746,955.73	11,091,479.00
咨询收入	6,216,755.52	3,342,477.81	1,829,826.89
广告宣传服务	1,498,214.52	714,858.90	1,946,555.00
其他服务	2,775,396.03	4,530,487.06	2,287,117.03
合 计	160,727,465.48	110,648,890.60	83,184,621.09

注：其他服务主要是包括资料、人力资源培训、技术服务等收入。

本表所列收入为剔除内部抵消后的各类业务营业收入。

（二）公司近三年营业成本

项目	2010 年度	2009 年度	2008 年度
主营业务成本	43,411,453.63	27,132,365.26	21,444,070.01
其他业务成本	-	-	-
合 计	43,411,453.63	27,132,365.26	21,444,070.01

七、最近一年收购兼并情况

本公司最近一年内无收购兼并其他企业资产（或股权），且被收购企业资产总额或营业收入或净利润超过收购前本公司相应项目 20%（含 20%）的收购兼并情况。

八、经会计师核验的非经常性损益明细表及对经营成果的影响

（一）非经常性损益明细表

中瑞岳华会计师事务所有限公司对公司的非经常性损益进行了核验，具体情况如下：

项 目	2010 年度	2009 年度	2008 年度
非流动性资产处置损益	-231,578.69	840,966.16	5,669.92
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	3,775,884.68	4,906,574.70	2,915,000.00
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费		31,477.60	
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动			

损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益			
根据税收、会计等法律、法规的要求对当期损益进行一次性调整对当期损益的影响			
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	174,090.10	53,007.23	31,307.27
其他符合非经常性损益定义的损益项目			
小 计	3,718,396.09	5,832,025.69	2,951,977.19
所得税影响额	595,451.58	740,496.79	436,928.74
少数股东权益影响额(税后)	15,993.12	5,067.02	
合 计	3,106,951.39	5,086,461.88	2,515,048.45

报告期内，公司扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润金额分别为 1,223.96 万元、1,457.59 万元和 2,387.29 万元，非经常性损益金额占归属于母公司净利润的比例分别为 17.05%、25.87%和 11.52%，2010 年较 2008 年和 2009 年下降，主要是由于公司利润规模增长速度较快所致。报告期内公司计入当期损益的政府补助明细及说明如下：

单位：万元

项 目	2010 年度		2009 年度		2008 年度	
	收到金额	计入损益	收到金额	计入损益	收到金额	计入损益
高新技术企业成果转化项目	223.60	223.60	261.30	261.30	254.00	254.00
中小企业品牌建设专项资金资助			30.00	30.00		
科技中小企业股份制改造资助			30.00	30.00		
信息化发展专项资金项目资助			130.00	130.00		
科技发展基金信息化专项资助			16.00	16.00	37.50	37.50
科技小巨人培育企业科研项目资助		51.36	97.90	8.36		
张江高科技园区科技创新资助			15.00	15.00		
张江高科技园区支持企业改制上市资助	100.00	100.00				
上海市科研计划项目资助款	10.50	2.63				
合 计	334.10	377.59	580.20	490.66	291.50	291.50

（1）高新技术企业成果转化项目资助：根据上海市浦东新区国家税务局《上海市高新技术成果转化项目享受财税政策核定表》（沪浦税所（2006）76 号），按照上海市财政局《关于印发〈高新技术成果转化专项资金扶持办法〉的通知》（沪

财企[2006]66号)文件规定,公司可享受高新技术成果转化项目财政扶持政策5年,期限为2006年11月至2011年10月。2008年12月2日公司收到上海市财政局拨付的扶持资金254.00万元,2009年12月10日公司收到上海市财政收付中心拨付的扶持资金261.30万元,2010年12月23日公司收到上海市财政收付中心拨付的扶持资金223.60万元。该扶持资金系每年市财政局在审核上一年的营业收入及营业税、企业所得税缴纳金额的基础上给予的,属于当期与收益相关的政府补助,公司全部计入当期损益。

2008年至2010年,公司高新技术成果转化项目取得的政府补助分别为254万元、261.60万元和223.60万元,占当期政府补助的比例分别为87.14%、53.25%和66.93%。

(2) 中小企业品牌建设专项资金资助:根据上海市浦东新区中小企业推进服务中心出具的《关于给予上海钢联电子商务股份有限公司2007年度浦东新区品牌建设专项资金奖励的说明》,上海市浦东新区财政局于2009年8月25日拨付给公司30.00万元品牌建设专项资金,以奖励公司在品牌建设方面取得的成绩。该资金系奖励公司过去已经取得的相关成绩,因此公司在收到款项的当期全部计入当期损益。

(3) 科技中小企业股份制改造资助:根据上海市浦东新区科学技术委员会与公司于2009年12月25日签署的《科技中小企业股份制改造资助专项资金项目合同》,项目资助金额为30.00万元,上海市浦东新区财政局科技发展基金于2009年12月17日拨付给公司30.00万元。公司于2008年已完成股份制改造,股份制改造过程中发生的相关费用已于发生时计入相关年度的损益。该资助金额于收到当期全部计入当期损益。

(4) 信息化发展专项资金项目资助:根据上海市财政局和上海市信息化委员会联合发布的《上海市信息化发展专项资金管理办法》,公司符合专项资金的扶持对象,上海市财政局于2009年12月23日拨付给公司130.00万元,用于信息领航钢铁流通业综合平台项目的开发。该项目的建设期为2008年9月至2009年12月,至2009年12月31日,该项目已经完成,收到的扶持资金系用于补偿公司已发生的相关费用,公司全部计入当期损益。

(5) 科技发展基金信息化专项资助:根据上海市浦东新区科学技术委员会于2008年8月21日出具的沪浦科(2008)84号《关于批准2008年度浦东新区

科技发展基金信息化资助资金第一批项目立项的通知》，公司经评估及审批，根据《浦东新区科技发展基金管理办法》，确定其“中国外贸直销平台”等8个项目为2008年度浦东新区科技发展基金信息化资助资金第一批资助项目。上海市浦东新区科学技术委员会于2008年8月与公司签署了《浦东新区科技发展基金信息化专项资金项目任务书》，项目建设期为2008年5月至2009年6月。上海市浦东新区财政局科技发展基金分别于2008年9月18日和2009年12月17日分别拨付给公司37.50万元和16.00万元，这些资金公司已用于当期项目的开发费用，分别于2008年、2009年转入当期损益。

（6）科技小巨人培育企业科研项目资助：根据上海市科学技术委员会和上海市经济委员会联合发布的《上海市科技小巨人工程实施办法》及上海市浦东新区科学技术委员会于2009年9月18日出具的《关于批准2009年度上海市科技小巨人（含培育型）浦东新区第一批配套项目立项的通知》，确定发行人申报的编号为09HX1186600的《上海钢联电子商务股份有限公司项目》为2009年度上海市科技小巨人（含培育型）浦东新区第一批配套项目，上海市财政拨付中心于2009年10月18日拨付给公司70.00万元，上海市浦东新区财政局科技发展基金于2009年10月27日拨付给发行人27.90万元。公司将其确认为与收益相关的政府补助，设立台账专款核算，在相关的项目费用发生的同时结转相应的金额计入营业外收入-政府补助。公司2009年度及2010年度分别计入当期营业外收入8.36万元和51.36万元。

（7）张江高科技园区科技创新资助：根据上海张江高新技术创业服务中心与公司于2009年1月签署的《上海张江高科技园区科技创新专项资金计划任务书（资助合同）》，同意资助公司的《钢铁行业互联网、手机平台资讯系统项目》30.00万元，并分两次拨付，其中15.00万元于签订该资助合同后拨付，剩余的15.00万元于项目验收后进行拨付。张江园区领导小组办公室于2009年2月1日拨付给公司15.00万元。钢铁行业互联网、手机平台资讯系统项目于2009年12月已完成，公司将收到的15.00万元全部计入当期损益。

（8）上海市科研计划项目资助款：上海市科学技术委员与公司于2010年6月签署《上海市科学技术委员会科研计划项目课题任务书》，同意无偿资助公司《信息领航钢铁流通业综合平台》的课题研究15.00万元。2010年6月28日公司收到上海市科学技术委员会拨付给公司的10.50万元。该项目的建设周期为

2010年6月30日至2012年6月30日，公司将收到的款项确认为与收益相关的政府补助，计入递延收益，2010年度转入当期营业外收入的金额为2.63万元。

（9）张江高科技园区支持企业改制上市资助款：根据上海市张江高科技园区管理委员会发布的《张江高科技园区支持企业改制上市实施办法》，公司符合上市资助的条件，上海市张江高科技园区管理委员会于2010年12月23日拨付给公司100.00万元。公司于2008年已完成股份制改造，股份制改造过程中发生的相关费用已于发生时计入相关年度的损益。该资助金额于收到当期全部计入当期损益。

（二）公司各期收到政府补助计入损益的金额占当期利润总额的比例

单位：万元

	2010年	2009年	2008年
计入损益政府补助资金	377.59	490.66	291.50
当期利润总额	3,115.96	2,297.27	1,749.82
计入损益政府补助资金占当期利润总额比例	12.12%	21.36%	16.66%

公司取得的政府补助金额总体占公司利润总额的比例不大且其中主要的项目即高新技术企业成果转化项目为持续到2011年10月仍能享受的政府补助。未来随着公司业务增长和规模扩张，公司的营业收入、利润将大幅增长，非经常性损益占比将会出现明显的下降，因此公司非经常性损益对公司的经营成果未产生重大影响，公司的经营业绩对公司收到的政府补助不存在严重依赖。

九、发行人主要财务指标

（一）主要财务指标

主要财务指标	2010年 12月31日	2009年 12月31日	2008年 12月31日
流动比率	1.20	1.26	1.51
速动比率	1.20	1.26	1.51
资产负债率（母公司）	38.38%	40.10%	44.84%
无形资产（扣除土地使用权）占净资产比重	—	—	—
主要财务指标	2010年	2009年	2008年

应收账款周转率（次）	115.10	86.84	71.70
存货周转率（次）	—	—	—
息税折旧摊销前利润（万元）	3,781.67	2,858.08	2,171.41
利息保障倍数（倍）	—	50.40	36.40
每股经营活动的现金流量（元）	1.56	1.48	0.80
每股净现金流量（元）	0.46	0.57	1.15
加权平均净资产收益率	28.79%	24.05%	36.40%
基本每股收益	0.80	0.49	0.62
稀释每股收益	0.80	0.49	0.62

注：上表中涉及股本的指标计算，每股经营指标 2007 年按 1,500 万股计算，2008 年起按 3,000 万股计算。另外，上表所列加权平均净资产收益率、基本每股收益和稀释每股收益均依据扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润计算。

（二）报告期内发行人净资产收益率及每股收益

根据中国证监会《公开发行证券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》（2010 年修订），公司报告期净资产收益率和每股收益如下：

报告期利润	报告期间	加权平均净资产收益率	每股收益（元/股）	
			基本每股收益	稀释每股收益
归属于公司普通股股东的净利润	2010 年度	32.53%	0.90	0.90
	2009 年度	32.44%	0.66	0.66
	2008 年度	43.87%	0.74	0.74
扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润	2010 年度	28.79%	0.80	0.80
	2009 年度	24.05%	0.49	0.49
	2008 年度	36.40%	0.62	0.62

十、盈利预测

本公司未进行盈利预测。

十一、资产评估情况

公司设立时聘请北京六合正旭资产评估有限责任公司对公司拟整体变更为股份有限公司涉及的资产及负债进行了评估。北京六合正旭资产评估有限责任公司于 2008 年 1 月 22 日出具了“六合正旭评报字[2008]第 002 号”《资产评估报告书》。具体情况如下：

单位：万元

项目	账面价值	调整后账面值	评估价值	增减值	增值率
流动资产	3,407.46	3,407.46	3,407.46	—	—
长期投资	470.00	470.00	576.71	106.71	22.70%
固定资产	488.77	488.77	463.80	-24.97	-5.11%
其他资产	104.01	104.01	104.41	—	—
资产总计	4,470.24	4,470.24	4,551.98	81.74	1.83%
流动负债	2,697.63	2,697.63	2,697.63	—	—
长期负债	—	—	—	—	—
负债总计	2,697.63	2,697.63	2,697.63	—	—
净资产	1,772.61	1,772.61	1,854.35	81.74	4.61%

本次资产评估针对公司从有限公司整体变更为股份公司的目的，采用成本法进行评估，公司未根据本次评估结果进行调账。

十二、发行人设立以后历次资本变化的验资情况以及设立时发起人投入资产的计量属性

（一）验资情况

序号	投入资本日期	注册资本	累计实收资	验资机构	验资报告号	原因
1	2000年4月24日	200万元	200万元	上海佳华会计师事务所	佳验字 (2000)0542号	设立
2	2004年9月23日	500万元	500万元	上海沪博会计师事务所	沪博会验字 (2004)第0599号	增资
3	2006年8月7日	900万元	900万元	上海沪博会计师事务所	沪博会验字 (2006)第0363号	增资
4	2008年1月22日	1,500万元	1,500万元	中瑞岳华会计师事务所	中瑞岳华验字 [2008]第2006号	整体变更
5	2008年8月26日	2,787.50万元	2,787.50万元	中瑞岳华会计师事务所	中瑞岳华验字 [2008]第2183号	增资
6	2008年9月28日	3,000万元	3,000万元	中瑞岳华会计师事务所	中瑞岳华验字 [2008]第2208号	增资

本公司2000年4月24日设立时实收资本200万元中有40万元为麻清泉以其人力资源出资，2002年8月麻清泉将该出资转让给游振武、蔡晓晖、宋海云和罗俊华，该次转让未办理出资方式的变更登记。2006年10月，游振武、蔡晓晖、宋海云和罗俊华将40.00万元的货币出资缴入公司帐户，并办理了相关变更登记手续。上海沪博会计师事务所有限公司对截至2006年10月17日止游振武等4人缴纳的40万元货币出资进行了审验并出具了“沪博会验资（2006）476号”《验资报告》。

（二）设立时发起人投入资产的计量属性

本公司是以 2007 年 12 月 31 日经中瑞岳华会计师出具的“中瑞岳华审字[2008]第 11374 号”《审计报告》确定的账面净资产扣除留存盈余公积金后的余额人民币 15,476,073.15 元，由原股东按 1: 0.9692 比例折合公司股本 15,000,000 股，整体变更设立。整体变更设立时，本公司未根据资产评估结果调账，公司投入资产的计量属性为历史成本。

十三、报告期内或有事项、期后事项及其他重要事项

（一）承诺事项、或有事项

截至 2010 年 12 月 31 日，本公司无需要披露的重大或有事项。

（二）资产负债表日后事项

1、资产负债表日后公司利润分配方案

公司 2011 年 2 月 16 日召开的 2010 年度股东大会审议通过了 2010 年度利润分配方案：按公司 2010 年度实现的净利润提取 10%的法定盈余公积，剩余利润不分配并提请 2010 年度股东大会审议批准。

2、资产负债表日后发生重大诉讼、仲裁、承诺

公司在资产负债表日后无需要披露的重大诉讼、仲裁、承诺。

3、资产负债表日后其他重要事项

公司 2011 年 1 月 26 日收到中国银行间市场交易商协会发出的关于集合票据的《接受注册通知书》。

（三）其他重要事项

1、集合票据发行情况

根据公司于 2010 年 10 月 14 日召开的 2010 年度第三次临时股东大会及中国银行间市场交易商协会 2011 年 1 月 26 日发出的中市协注[2011]SMECN1 号《接受注册通知书》，公司及其他 9 家公司联合发行上海浦东新区 2010 年度第一期“张江科技型中小企业”集合票据（集合票据发行总金额为 7.00 亿元，其中公司发

行金额为 0.32 亿元),该集合票据应自该通知书发出之日起 2 个月内一次性完成发行,发行期限为 3 年,发行利率为 5.99%。公司已于 2011 年 2 月 25 日收到相关款项。

2、房产抵押情况

2011 年 2 月 16 日,公司与上海张江中小企业信用担保中心签署了《委托保证合同》。公司作为“上海浦东新区 2011 年度第一期“张江科技型中小企业”集合票据”联合发行人之一将在中国银行间市场交易商协会注册发行集合票据,该集合票据注册金额为 7.00 亿元,其中公司发行金额为 0.32 亿元,上海市再担保有限公司为公司发行的集合票据到期兑付提供不可撤销连带责任的担保,并出具《担保函》。公司委托上海张江中小企业信用担保中心向上海市再担保有限公司提供反担保,并承诺应向上海张江中小企业信用担保中心提供相应的反担保措施。

2011 年 2 月 16 日,公司与上海张江中小企业信用担保中心签署了《房地产最高额抵押（反担保）合同》。公司将座落于上海市友谊路 1588 弄 1 号 39 间房产抵押给上海张江中小企业信用担保中心,作为公司向上海张江中小企业信用担保中心提供的反担保抵押担保。

（四）报告期内或有事项、期后事项及其他重要事项对本公司财务状况、盈利能力及持续经营的影响

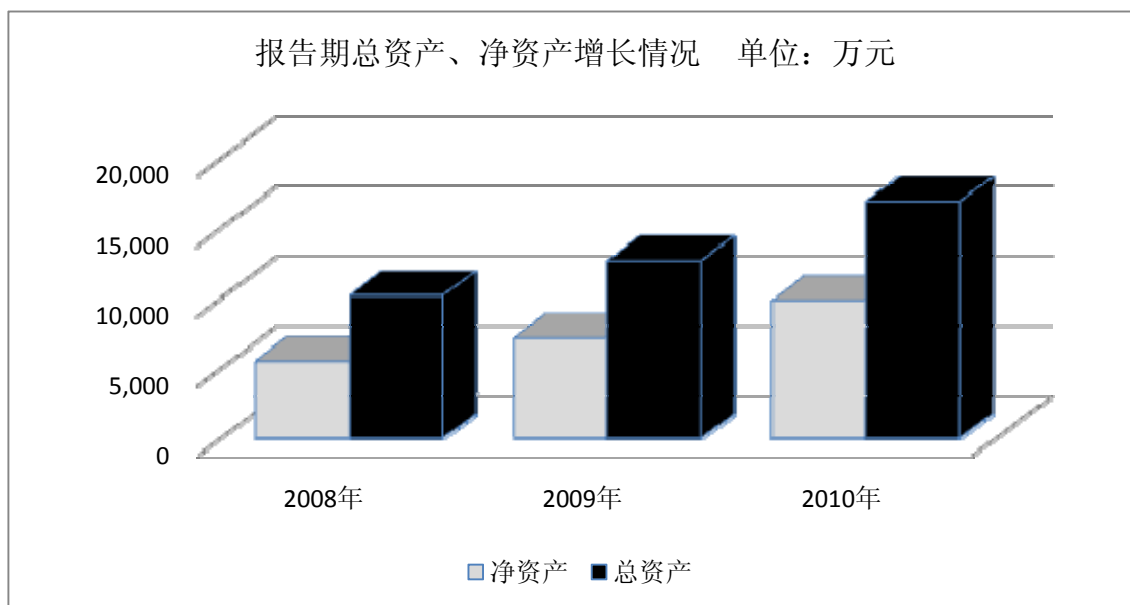
本公司报告期内不存在影响财务状况、盈利能力及持续经营的承诺事项、或有事项、期后事项及其他重要事项。

十四、发行人财务状况分析

（一）资产、负债构成分析

1、资产规模及其变化趋势

最近三年，本公司的资产总额、净资产额变化情况如下图所示：



2008 年末、2009 年末和 2010 年末，本公司的总资产和净资产规模均保持了快速的增长。

2009 年末公司净资产和总资产规模分别较 2008 年末增长 29.50%和 24.70%，2010 年末公司净资产和总资产规模分别较 2009 年末增长 37.38%和 33.21%，主要原因是公司 2009 年末和 2010 年末，公司货币资金较上期末增长了 37.94%和 22.52%。此外，公司 2010 年购买位于上海市宝山区祁连镇的土地使用权，使得公司 2010 年末无形资产金额为 2,564.70 万元，无形资产金额同比大幅增加。

2、资产结构分析

单位：万元，%

资 产	2010 年 12 月 31 日		2009 年 12 月 31 日		2008 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动资产	8,435.20	49.82	6,883.58	54.16	4,941.24	48.48
非流动资产	8,496.16	50.18	5,826.35	45.84	5,251.12	51.52

总资产	16,931.36	100.00	12,709.93	100.00	10,192.37	100.00

2008 年末、2009 年末和 2010 年末，公司流动资产占总资产的比例分别为 48.48%、54.16%和 49.82%，公司流动资产规模较大且持续稳定增长，符合公司互联网信息服务企业的特点。

公司流动资产比例较高的原因在于本公司主要为客户提供信息服务、网页链接、会务培训等服务，除日常办公所必需的房产和办公设备外，公司没有生产厂房及生产设备等固定资产。公司 2008 年末及 2009 年末的非流动资产主要是公司于 2008 年 8 月购置的位于上海市友谊路 1588 弄 1 号、原值为 4,413.94 万元的房产。公司 2010 年末非流动资产增加了公司于 2010 年购买的上海市宝山区祁连镇、账面值为 2,564.70 万元的土地使用权。

3、流动资产结构及其变化

单位：万元；%

资 产	2010 年 12 月 31 日		2009 年 12 月 31 日		2008 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动资产：						
货币资金	7,559.27	89.62	6,169.85	89.63	4,472.74	90.52
应收账款	115.65	1.37	149.33	2.17	91.56	1.85
预付款项	174.55	2.07	161.53	2.35	75.01	1.52
其他应收款	71.64	0.85	40.21	0.58	130.84	2.65
存货	0.00	0.00	0.00	0.00	0.17	0.00
其他流动资产	514.09	6.09	362.65	5.27	170.92	3.46
流动资产合计	8,435.20	100.00	6,883.58	100.00	4,941.24	100.00

（1）货币资金、应收账款、其他应收款及存货

报告期各期末，公司的流动资产主要是货币资金，货币资金占流动资产的比例分别为 90.52%、89.63%和 89.62%。

公司的收入来源主要为会员缴纳的会员信息服务收入、网页链接服务收入和会务培训收入等，公司的会务培训收入大多以现金方式收取，会员信息服务和网页链接服务由于单个客户的收费金额较小，客户一般也会预先缴纳，因此公司报告期内提供服务收到的现金会高于当期确认的收入；另一方面，除购置必要的办公用房、电子设备和办公用品外，公司的成本、费用主要为人员工资、奖金和提成等支出，公司有必要保有较多的现金，因此报告期各期末货币资金余额占流动

资产的比例都比较高。

公司的收入特点决定了公司的应收账款余额较小。2008 年末、2009 年末和 2010 年末，公司的应收账款净额分别为 91.56 万元、149.33 万元和 115.65 万元，占流动资产的比例分别只有 1.85%、2.17%和 1.37%。

公司的其他应收款余额较小，主要为押金、备用金以及与股东暂借款。2009 年末余额有较大幅度下降的原因是公司收回了对朱军红个人的 69 万元借款。

公司的存货金额很小，主要为子公司广告宣传业务所需的低值易耗品。

（2）其他流动资产的构成及其变动

①其他流动资产的构成情况

报告期内，公司递延税款主要是因递延收入产生的递延营业税及其附加、文化事业费等，其中，营业税和文化建设费合计所占比例较高，2008 年末、2009 年末和 2010 年末，两项递延税款占公司期末递延税款总额的 94.51%、95.94%和 96.10%。

单位：万元

项 目	主要内容	2010	2009	2008
递延税款	信息服务、网页链接收入递延产生的递延流转税税款总额	491.14	362.65	169.20
	其中：营业税	334.14	251.65	159.92
	城建税	5.50	4.30	2.88
	教育费附加	10.15	7.55	4.80
	地方教育费附加	0.00	0.14	0.07
	河道费	3.03	2.22	1.39
	文化事业费	137.85	96.29	0
	其他	0.47	0.50	0.15
待摊费用	保险费、养路费、房租等	0	0	1.72
递延的广告制作费	—	22.96	0	0
其他流动资产余额	—	514.10	362.65	170.92

②各期递延税款的情况

A、营业税

报告期内公司广告宣传业务、会务培训业务根据上海市地方税务局的《关于本市会展业营业税征收问题的通知》（沪地税流[2008]49号）及财政部、国家税务总局《关于营业税若干政策问题的通知》（财税[2003]16号）的规定，扣除相关费用后征收营业税，其他业务均缴纳营业税。公司营业税与营业收入、预收账款一递延收入的对应关系如下表所示。

单位：万元

项 目		2010 年	2009 年	2008 年
期初余额	预收账款一递延收入	5,033.05	3,198.33	2,247.24
	递延营业税	251.65	159.92	112.36
	计算税率	5%	5%	5%
本期会计 确认	营业收入	16,072.75	11,064.89	8,318.46
	调整后的营业收入	15,823.59	10,801.75	8,222.08
	营业税	791.32	540.65	411.35
	计算税率	5%	5%	5%
期末余额	预收账款一递延收入	6,682.77	5,033.05	3,198.33
	递延营业税	334.14	251.65	159.92
	计算税率	5%	5%	5%

其中，“本期会计确认”中的“调整后的营业收入”为根据广告宣传业务、会务培训业务及软件销售业务，以及内部抵消金额调整后的营业收入。

B、文化事业建设费

报告期内，公司广告宣传业务根据《文化事业建设费征收管理暂行办法》“财税字[1997]95号”和《国务院办公厅转发财政部中宣部〈关于进一步支持文化事业发展若干经济政策的通知〉》“国办发〔2006〕43号”，按照营业收入的3%缴纳文化事业建设费。北京钢联网页链接收入自2010年5月起、无锡钢联网页链接收入自2010年4月起按照营业收入的3%缴纳文化事业建设费。

公司根据《财政部关于上海市人民政府征收文化事业建设费征收标准问题的函》，公司网页链接收入自2009年2月起按照营业收入的4%缴纳文化事业建设费。

综上所述，本公司管理层认为公司资产结构符合互联网信息服务业的特点，

报告期内资产结构发生变化的主要原因是公司购入自用办公用房所致。公司的资产结构中流动资产比例较高，同时流动资产中应收账款、存货比例很低，资产质量良好。公司的资产结构有利于公司的长期健康发展。

4、非流动资产结构及其变化

单位：万元；%

资 产	2010 年 12 月 31 日		2009 年 12 月 31 日		2008 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
长期股权投资	-	-	100.00	1.72	103.48	1.97
固定资产	5,151.57	60.63	5,168.60	88.71	4,915.03	93.60
在建工程	166.43	1.96				
无形资产	2,564.70	30.19				
长期待摊费用	417.91	4.92	430.50	7.39	171.97	3.27
递延所得税资产	30.55	0.36	1.02	0.02	0.65	0.01
其他非流动资产	165.00	1.94	126.23	2.17	60.00	1.14
非流动资产合计	8,496.16	100.00	5,826.35	100.00	5,251.12	100.00

（1）长期股权投资

公司在 2008 年以前无参股公司。2008 年，公司分别出资 4 万元和 100 万元参股设立了郑州钢联电子商务有限公司和上海中金钢铁电子交易中心有限公司，期末形成 103.48 万元的长期股权投资余额。2009 年公司将所持的郑州钢联电子商务有限公司 40% 的股权对外转让，2010 年公司将所持的上海中金钢铁电子交易中心有限公司 3.64% 的股权对外转让。2010 年末公司长期股权投资为零。

（2）固定资产和无形资产

2008 年和 2009 年末，公司的非流动资产主要为固定资产。2008 年末、2009 年末公司固定资产占非流动资产的比例分别为 93.60%、88.71%，其中主要为办公用房。2009 年末公司固定资产中房屋建筑物的比例为 78.28%。

2010 年末，因公司购买位于上海市宝山区祁连镇的土地使用权，公司年末无形资产为 2,564.70 万元，公司固定资产占非流动资产的比例下降为 60.63%。

（3）长期待摊费用

上海钢联报告期内的长期待摊费用构成如下：

单位：万元

期间	项目	期初数	本期增加	本期摊销	期末数
2010 年	房屋装修费	317.58		73.07	244.51
	无锡办公室装修费	33.01		12.85	20.16
	广告灯箱、户外广告牌等	79.91	103.36	30.03	153.24
	合计	430.50	103.36	115.95	417.91
2009 年	房屋装修费	171.97	187.43	41.83	317.58
	无锡办公室装修费		33.88	0.88	33.01
	广告灯箱、户外广告牌等		96.13	16.21	79.91
	合计	171.97	317.44	58.92	430.50
2008 年	房屋装修费		177.90	5.93	171.97
	无锡办公室装修费	12.74		12.74	
	合计	12.74	177.90	18.67	171.97

上海钢联报告期各期末长期待摊费用变动的主要原因是房屋装修费波动较大，以及 2009 年上海博扬新增广告灯箱、户外广告牌所致。公司 2008 年和 2009 年房屋装修费当期增加额分别为 177.90 万元和 187.43 万元，主要是因为公司在上海国际钢铁物流服务业基地购置了 1 号楼 5、6、7、8 层，并在 2008 年和 2009 年对 5、6 层和 7、8 层分别进行装修产生的。该自用办公楼装修自装修完成日起可以使用 5 年，因此装修费用按照 5 年进行摊销。

2007 年，无锡钢联办公室装修费系其设立时的开办费于 2008 年当期一次性摊销完毕；2009 年，无锡钢联搬迁新址装修，装修费在 2 次装修期间和租赁期之间按照孰短原则选择了 3 年对装修费用进行摊销。

公司控股子公司上海博扬的户外广告牌和户外广告灯箱为发布户外广告的载体，自制作完成后预计可以使用 5 年，制作费按照 5 年进行摊销；部分户外广告牌改建支出按照 2 年进行摊销。

（4）其他非流动资产的构成及其波动情况

公司近三年的其他非流动资产构成如下：

单位：万元

项 目	2010 年末	2009 年末	2008 年末

IPO 费用	165.00	100.00	60.00
预付固定资产采购款	-	26.23	-
合 计	165.00	126.23	60.00

报告期内各期末其他非流动资产主要是公司预付的 IPO 费用。

5、主要资产减值准备的提取情况分析

公司的资产减值准备全部是根据会计政策对应收账款和其他应收款计提的坏账准备。公司 2008 年、2009 年、2010 年坏账准备计提情况如下表所示：

单位：万元

年度	2010 年			2009 年			2008 年		
项目	计提	转销	年末数	计提	转销	年末数	计提	转销	年末数
金额	0.61	2.04	6.43	9.94	8.42	7.86	16.73	10.38	6.34

报告期内，公司长期股权投资、固定资产、无形资产、在建工程等其他资产不存在减值情况，未计提减值准备。

公司管理层认为，公司各项资产减值准备的计提政策稳健。截至 2010 年 12 月 31 日，公司已按《企业会计准则》的有关规定足额计提了资产减值准备，资产减值准备计提情况与资产质量实际状况相符。

6、负债构成分析

单位：万元；%

负 债	2010 年 12 月 31 日		2009 年 12 月 31 日		2008 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动负债：						
应付账款	0.00	0.00	0.00	0.00	2.00	0.04
预收款项	6,716.22	94.77	5,076.15	91.55	3,273.75	70.26
应付职工薪酬	34.26	0.48	34.26	0.62	41.10	0.88
应交税费	273.52	3.86	201.03	3.63	-104.97	-2.25
其他应付款	17.17	0.24	132.81	2.40	68.20	1.46
流动负债合计	7,041.17	99.35	5,444.25	98.19	3,280.08	70.40
非流动负债：						
长期借款	0.00	0.00	0.00	0.00	1,349.58	27.97
递延所得税负债	0.00	0.00	10.59	0.19	29.54	0.63
其他非流动负债	46.05	0.65	89.54	1.62	0.00	0.00

非流动负债合计	46.05	0.65	100.14	1.81	1,379.12	29.60
负债合计	7,087.22	100.00	5,544.39	100.00	4,659.20	100.00

2008 年末、2009 年末和 2010 年末，公司流动负债分别为 3,280.08 万元、5,444.25 万元和 7,041.17 万元，占公司负债总额的比例分别为 70.40%、98.19% 和 99.35%。公司流动负债比例较高，主要原因是公司非流动负债较少。

2008 年末、2009 年末和 2010 年末，公司流动负债主要是预收账款，占公司流动负债的比例分别为 99.81%、93.24%和 95.38%。公司预收账款形成的原因主要是公司特殊的收入方式所致。公司的主要收入来源为会员信息服务费、网页链接服务费，该两种费用收取方式均为先收取现金，然后根据合同在约定期限为客户提供相应服务。由于该合同形成的收入需要根据合同约定在未来服务期限内递延，从而形成了较多的预收账款。报告期内，公司预收账款中因收入递延而形成的金额分别为 3,198.33 万元、5,033.05 万元和 6,682.77 万元，占预收账款总额的比例分别为 97.73%、99.15%和 99.50%。公司 2009 年末和 2010 年末预收账款余额因此增长 55.06%和 32.31%，其原因是随着公司业务的快速发展，公司递延收入增长而导致预收账款的增长。

除因 2008 年 8 月购置位于上海市宝山区的办公用房产向银行抵押借款形成的长期借款外，报告期内本公司没有其他长期借款，2009 年 11 月，本公司已提前偿还该项抵押借款剩余款项和利息。截至 2010 年 12 月 31 日，本公司无未偿还长期借款余额。

2009 年末和 2010 年末公司的其他非流动负债余额分别为 89.54 万元和 46.05 万元，为公司收到的科技小巨人培育企业科研项目的补助款和上海市科研计划项目资助款。该等款项因与收益相关，需在收益有效期内递延，相应计入非流动负债项目。

（二）偿债能力分析

报告期内公司主要偿债能力指标如下表所示：

财务指标	2010 年	2009 年	2008 年
流动比率	1.20	1.26	1.51
速动比率	1.20	1.26	1.51
资产负债率（母公司）	38.38%	40.10%	44.84%
息税折旧摊销前利润（万元）	3,781.67	2,858.08	2,171.41

利息保障倍数	-	50.40	36.40
经营现金净流量（万元）	4,679.53	4,443.76	2,395.34

报告期内公司的流动比率、速动比率相对稳定，且流动资产中以货币资金为主，因此公司短期偿债能力较强。同时，公司的流动负债中 93%以上为递延收入形成的预收账款，未来将形成公司收入，因此公司偿还短期流动负债的压力很小。

报告期内各期末母公司资产负债率均为 40%左右。2009 年末，公司没有长期借款，少量的其他流动负债对公司的偿债压力很小。

公司利息保障倍数很高，原因是公司支付利息金额很低。

公司管理层认为：公司流动比率、速动比率稳定，货币资金充足。公司的经营模式决定公司需偿付的债务较少，公司经营活动产生的现金流量能够支付公司日常经营所需。整体上公司偿债风险较小。

（三）资产周转能力分析

项目	2010 年	2009 年	2008 年
应收账款周转率（次）	115.10	86.84	71.70
存货周转率（次）	-	-	-
总资产周转率（次）	1.08	0.97	1.13

注：本公司除少量低值易耗品外，没有存货，因此无法计算存货周转率。

2008 年、2009 年和 2010 年，公司的应收账款周转率分别为 71.70 次、86.84 次和 115.10 次，主要原因是公司应收账款余额较小和营业收入增长较快引起的。本公司的主要收入为会员信息费、网页链接服务费和会务培训费。其中，会员信息费和网页链接费，公司在与客户签订服务合同时即向客户收取相应费用，在收入递延期间尚未收到相关款项的情况很少，同时，公司会务培训费也大多为预先收费方式，因此公司的应收款余额金额很小。报告期内各期末，公司的应收账款余额分别为 97.65 万元、157.19 万元和 122.08 万元，占各期营业收入的比例很低。

2008 年、2009 年和 2010 年，公司的总资产周转率分别为 1.13 次、0.97 次和 1.08 次。公司的资产主要是货币资金和固定资产。自 2008 年公司购置了办公用房后，2010 年公司购买了土地使用权，公司固定资产和无形资产规模增长较快；货币资金余额随收入的增长而快速增长。整体上，公司报告期的总资产周转率基本保持稳定。

（四）财务性投资分析

报告期各期末，本公司均不存在财务性投资。

（五）存货分析

本公司主要通过互联网平台向客户提供会员信息服务、网页链接服务和其他服务，没有具体的生产线和产品，也没有相应的原材料采购。本公司报告期内的存货均为子公司开展广告业务所需的低值易耗品。2008 年末，本公司存货的余额为 1,674 元，2009 年末、2010 年末无存货余额。

（六）应收款项分析

1、应收账款分析

公司预先收款的特点决定了公司当年实现的收入大部分已在本期或前期收到，导致公司报告期内各期末的应收账款余额均较小。本公司报告期各期末应收账款情况如下表所示：

单位：万元

	账面余额	坏账准备	账面净额
2010 年 12 月 31 日	122.08	6.43	115.65
2009 年 12 月 31 日	157.19	7.86	149.33
2008 年 12 月 31 日	97.65	6.09	91.56

截至 2010 年 12 月 31 日，公司一年以内的应收账款为 121.35 万元，占总应收账款的 99.40%，1 至 2 年的应收账款为 0.73 万元，占总应收账款的 0.60%。

2、其他应收款分析

公司的其他应收款主要为押金及备用金以及少量股东暂借款。

公司报告期各期末其他应收款情况如下表所示：

单位：万元

	账面余额	坏账准备	账面净额
2010 年 12 月 31 日	71.64	0.00	71.64
2009 年 12 月 31 日	40.21	0.00	40.21
2008 年 12 月 31 日	131.09	0.25	130.84

2009 年末公司其他应收款余额有明显下降，主要是公司收回了朱军红的个人借款 69.00 万元。

3、预付款项分析

公司的预付账款主要为预付代为筹办会议的费用、服务器托管费及宽带费等。

截至 2010 年 12 月 31 日，公司预付账款余额为 174.55 万元，公司前五名预付账款客户明细如下表所示：

单位：万元

序号	单位名称	与本公司关系	金额	占预付账款比例	账龄
1	第一财经	非关联方	32.08	18.38%	1 年以内
2	新华通信社	非关联方	30.00	17.19%	1 年以内
3	上海好网实业有限公司	非关联方	20.00	11.46%	1 年以内
4	北京中海通科技有限公司	非关联方	13.00	7.45%	1 年以内
5	虹萍电脑图文制作服务社	非关联方	8.63	4.94%	1 年以内
合 计		-	103.71	59.42%	-

（七）固定资产分析

截至 2010 年 12 月 31 日，公司固定资产情况如下：

单位：万元

固定资产分类	原值	累计折旧	账面净值
房屋及建筑物	4,413.94	578.13	3,835.81
办公设备	192.15	96.93	95.22
电子设备	1,753.92	783.39	970.53
运输工具	383.24	133.23	250.01
合计	6,743.25	1,591.68	5,151.57

公司的固定资产包括房屋及建筑物、办公设备、电子设备和运输工具。截至 2010 年 12 月 31 日，公司固定资产无账面价值高于可收回金额的情况，故未计提固定资产减值准备。

2008 年 8 月，公司购买了位于上海市友谊路 1588 弄 1 号的房产用于公司日常办公，导致公司 2008 年末固定资产净值增加至 4,915.03 万元。

（八）对外投资分析

截至 2010 年 12 月 31 日，公司无对外长期股权投资。

（九）递延所得税资产、递延所得税负债分析

报告期内，公司递延所得税资产为资产减值准备、收入递延引起的可抵扣暂时性差异所致。

2008 年末，公司已确认的坏账准备引起的暂时性差异为 4.32 万元，形成递延所得税资产 0.65 万元。2009 年末，公司已确认的应收账款坏账准备引起的暂时性差异 6.79 万元，形成递延所得税资产 1.02 万元。2010 年末，公司已确认的应收账款坏账准备引起的暂时性差异为 5.80 万元，形成递延所得税资产 0.97 万元；公司收入递延引起的暂时性差异为 118.35 万元，形成递延所得税资产 29.59 万元。

公司对报告期内各期发生的职工福利费计入管理费用当中，从而形成了递延所得税负债。2008 年末、2009 年末和 2010 年末，公司递延所得税负债分别为 33.87 万元、29.54 万元、10.59 万元和 0.00 万元。

（十）主要债项

报告期内，公司主要负债情况如下表所示：

单位：万元；%

负 债	2010 年 12 月 31 日		2009 年 12 月 31 日		2008 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动负债：						
应付账款	0.00	0.00	0.00	0.00	2.00	0.04
预收款项	6,716.22	94.77	5,076.15	91.55	3,273.75	70.26
应付职工薪酬	34.26	0.48	34.26	0.62	41.10	0.88
应交税费	273.52	3.86	201.03	3.63	-104.97	-2.25
其他应付款	17.17	0.24	132.81	2.40	68.20	1.46
流动负债合计	7,041.17	99.35	5,444.25	98.19	3,280.08	70.40
非流动负债：						
长期借款	0.00	0.00	0.00	0.00	1,349.58	28.97
递延所得税负债	0.00	0.00	10.59	0.19	29.54	0.63
其他非流动负债	46.05	0.65	89.54	1.61	0.00	0.00
非流动负债合计	46.05	0.65	100.14	1.81	1,379.12	29.60
负债合计	7,087.22	100.00	5,544.39	100.00	4,659.20	100.00

1、预收账款

（1）各期末预收账款的主要客户构成、服务内容及关联关系

报告期内，公司各期末预收账款主要是公司信息服务、网页链接服务等业务收取的款项在扣除确认为当期收入后，余额确认为预收账款-递延收入。2008-2010 年末，递延收入占预收账款的比例分别为 97.73%、99.15%和 99.50%。“其他”项目是公司少量已经收到款项但尚未开始提供服务的正常预收账款。

单位：万元

项 目	2010 年末	2009 年末	2008 年末
递延收入	6,682.77	5,033.05	3,198.33
其他	33.45	43.10	75.42
合计	6,716.22	5,076.15	3,272.75

报告期内，公司递延收入主要是信息服务和网页链接服务形成的。

单位：万元；%

项 目	2010 年		2009 年		2008 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
递延收入-信息服务	2,660.98	39.82	2,309.49	45.86	1,546.60	48.36
递延收入-网页链接	3,673.58	54.97	2,647.25	52.60	1,651.73	51.64
递延收入-咨询服务	197.90	2.96				
递延收入-广告宣传	150.31	2.25				
递延收入-会务	0.00	0.00	77.70	1.54		
递延收入总额	6,682.77	100.00	5,033.05	100	3,198.33	100

报告期内，公司预收账款的客户十分分散，公司预收账款前十大客户主要是接受公司网页链接服务的钢铁行业贸易商，预收账款的最高金额为 33.33 万元，前十大客户合计的预收账款金额占 2008-2010 年末预收账款余额的比例分别为 4.37%、4.05%和 3.79%。报告期内，公司预收账款前十大客户中，除预收上海复星工业技术发展有限公司 25.17 万元外，其他客户没有公司的关联方。

报告期内，公司预收账款前十大客户明细如下：

单位：万元

序号	2010 年末预收账款 前十大客户名称	预收账 款金额	序号	2009 年末预收账款 前十大客户名称	预收账 款金额	序号	2008 年末预收账款 前十大客户名称	预收账 款金额
1	上海斯迪尔电子交易市场经营管理有限公司	33.33	1	常熟市天铭物资有限公司	25.00	1	上海舜业钢铁集团有限公司	22.55
2	襄汾县新金山特钢有限公司	29.33	2	上海屹钢联实业有限公司	23.33	2	五矿钢铁集团有限责任公司	20.00
3	中铁物资集团有限公司	27.50	3	丹阳龙江钢铁有限公司	20.83	3	上海屹钢联实业有限公司	20.00
4	江苏鸿泰钢铁有限公司	25.46	4	上海玉朗实业有限公司	20.83	4	浙江华业不锈钢有限公司	15.47
5	上海复星工业技术发展有限公司	25.17	5	唐山国丰钢铁有限公司	20.83	5	浙江东杭控股集团有限公司	14.67
6	上海威凯金属材料有限公司	25.00	6	晋城福盛钢铁有限公司	20.75	6	天津市立丰钢压延有限公司	11.00
7	徐州金虹特钢有限公司	23.90	7	五矿钢铁有限责任公司	20.00	7	陕西丰业物资贸易有限公司	10.91
8	上海钰翔国际贸易有限公司	22.92	8	攀华集团有限公司	18.75	8	无锡宝路不锈钢有限公司	10.71
9	国泰君安期货有限公司	22.00	9	广州市裕丰控股股份有限公司	18.75	9	北京首特华峰高碑店钢铁有限公司	9.00
10	上海鸥江集团有限公司	20.25	10	浙江乘风钢铁有限公司	16.67	10	上海仙浩贸易发展有限公司	8.71
	合 计	254.86		合 计	205.75		合 计	143.01

（2）公司预收账款的摊销方法

报告期内，公司根据合同约定的期限为客户提供服务。在开始提供服务时，信息服务收入和网页链接服务收入根据合同约定的价款，在合同约定的服务期间内，按月平均额逐月确认收入，合同金额扣除确认为收入后的余额确认为预收账款-递延收入，直至合同约定期满，预收账款-递延收入已全部确认为收入为止。

2009 年，公司预收了 2010 年初召开会议的相关款项，并按照收款金额交纳了相关营业税，相关收入和相关税款均计入了递延收入和递延税款，并在会议召开的 2010 年确认为收入和税务费用。

2010 年，公司咨询服务中，根据合同约定，如果特定时期内提供服务的数量不能确定，则根据合同在约定的服务期限内按月平均递延确认收入，公司收到的款项金额扣除收入后的余额确认为预收账款-递延收入。

（3）各期预收账款余额增加、减少、转入收入的变动情况

报告期内，公司各期预收账款大幅增加的主要原因是预收账款中的递延收入大幅增加所致。报告期内，公司递延收入余额的增减、减少、转入收入的变动情况如下：

单位：万元

项 目	2010 年	2009 年	2008 年
期初余额	5,033.05	3,198.33	2,247.24
期初余额本期转入收入金额	5,013.88	3,178.62	2,247.24
本期实现销售金额	17,722.47	12,899.60	9,269.56
其中：本期确认收入金额	11,058.87	7,886.27	6,071.23
本期增加期末预收账款金额	6,663.60	5,013.33	3,198.33
期末余额	6,682.77	5,033.05	3,198.33

注：本期实现销售的金额，指公司存在递延收入的业务已收到款项并开具发票，已经实现产品销售的金额。

（4）各期预收账款余额大幅增加的原因

报告期内，公司预收账款中递延收入大幅增加的原因是公司信息服务和网页链接当期实现销售金额大幅增加，由于按合同递延确认收入的缘故，导致预收账款-递延收入金额大幅增加。具体分析如下：

① 信息服务

信息服务收入递延所形成的预收账款是公司主要的预收账款之一，2008-2010 年末的比例分别为 48.36%、45.86%和 39.82%。

报告期内，公司注册收费会员数量呈现出快速增长的趋势，使得公司 2008 年、2009 年和 2010 年本期实现销售金额也实现了较快增长，分别较上期末增长了 21.37%、26.10%和 38.73%。其中，本期增加期末预收账款金额分别较上期末增长了 31.42%、49.17%和 15.28%，从而导致公司信息服务收入的预收账款-递延收入大幅增加。

单位：万元

项 目	2010 年	2009 年	2008 年
期初余额	2,308.09	1,546.60	1,174.84
期初余额本期转入收入金额	2,306.78	1,545.91	1,174.84
本期实现销售金额	6,183.15	4,456.98	3,534.59
其中：本期确认收入金额	3,523.48	2,149.58	1,987.99
本期增加期末预收账款金额	2,659.67	2,307.04	1,546.60

期末余额	2,660.98	2,308.09	1,546.60

② 网页链接

网页链接服务收入递延所形成的预收账款是公司主要预收账款之一，2008-2010 年末的比例分别为 51.64%、52.60%和 54.97%。

报告期内，网页链接平均售价有一定提高，公司网页链接数量有较快增加。2008 年、2009 年末、2010 年末，网页链接的平均销售价格分别较上年增长 40.24%、34.51%和-29.13%，公司网页链接数量分别较上期期末增长 7.35%、9.71%和 77.68%。因此，公司 2008 年、2009 年和 2010 年本期网页链接实现销售金额分别较上年同期增长 50.55%、47.57%和 26.08%。其中，2008 年、2009 年和 2010 年本期增加期末预收账款金额分别较上年末增长 54.02%、60.27%和 38.77%，从而导致公司网页链接服务预收账款-递延收入大幅增加。

单位：万元

项 目	2010 年	2009 年	2008 年
期初余额	2,647.25	1,651.73	1,072.40
期初余额本期转入收入金额	2,629.39	1,632.71	1,072.40
本期实际销售金额	7,478.60	5,931.44	4,019.47
其中：本期确认收入金额	3,822.88	3,303.21	2,367.74
本期增加期末预收账款金额	3,655.72	2,628.23	1,651.73
期末余额	3,673.58	2,647.25	1,651.73

③ 其他

2010 年，除信息服务收入、网页链接收入外，公司广告宣传收入和咨询服务收入也存在递延收入，其具体情况如下：

单位：万元

项 目	咨询服务	广告宣传
本期实际销售金额	814.68	300.13
其中：本期确认收入金额	616.78	149.82
本期增加期末预收账款金额	197.90	150.31
期末余额	197.90	150.31

报告期内，公司咨询服务收入增长较为迅速。2010 年，公司签约的咨询服

务合同约定的服务期限较长，公司重新估计了完成咨询合同的服务时间，对新签订的咨询服务合同收到的咨询服务费进行了递延。

2、应交税费

（1）报告期内公司各项应交税金计提、缴纳及应交税金余额构成情况

①2008 年度应交税费

单位：万元

项目	期初数	本期缴纳	本期计提	期末数
企业所得税	-15.82	508.70	366.88	-157.64
营业税	40.65	451.62	458.89	47.92
城市维护建设税	0.69	8.04	8.33	0.98
教育费附加	1.30	13.39	13.64	1.56
个人所得税	0.39	271.65	272.82	1.56
文化事业建设费	1.14	2.31	1.17	
河道管理费	0.40	4.04	4.05	0.41
其他	0.05	0.16	0.36	0.25
合计	28.81	1,259.91	1,126.12	-104.97

②2009 年度应交税费

单位：万元

项目	期初数	本期缴纳	本期计提	本期所得税退回	子公司转让减少	期末数
企业所得税	-157.64	277.52	384.42	167.80	0.50	116.56
营业税	47.92	621.52	634.29		0.61	60.08
城市维护建设税	0.98	10.59	10.63		0.04	0.98
教育费附加	1.56	18.91	19.29		0.11	1.83
个人所得税	1.56	314.25	314.89		-24.80	2.21
文化事业建设费		164.43	183.01			18.58
河道管理费	0.41	5.52	5.66			0.55
其他	0.25	0.58	0.66		0.07	0.25

合计	-104.97	1,413.32	1,552.85	167.80	1.33	201.03

③2010 年应交税费

单位：万元

项目	期初数	本期缴纳	本期计提	期末数
企业所得税	116.56	450.01	477.51	144.06
营业税	60.08	844.89	873.80	88.99
城市维护建设税	0.98	13.68	13.94	1.24
教育费附加	1.83	25.64	26.48	2.68
个人所得税	2.21	404.96	405.27	2.53
文化事业建设费	18.58	274.36	288.88	33.10
河道管理费	0.55	7.69	7.99	0.84
其他	0.25	2.44	2.26	0.08
合计	201.03	2,023.66	2,096.13	273.52

注：其他为防洪基金、价格调节基金、水利基金等。

（2）报告期内各期应交税金波动情况

① 企业所得税

报告期内，公司企业所得税缴纳及应交余额波动较大主要是因为随着公司业务收入增长实现利润总额增长较快，公司 2007 年注销子公司上海钢联钢铁电子交易有限公司发生处置损失，以及 2008 年公司被认定为高新技术企业实行 15% 企业所得税率所致。具体情况如下：

2007 年四季度，公司注销了子公司上海钢联钢铁电子交易有限公司，账面产生的处置损失为 858.54 万元。主管税务局于 2007 年度所得税汇算清缴时未予批准税前列支，公司按照汇算清缴的金额缴纳了相应的所得税，而该处置损失主管税务局于 2008 年度所得税汇算清缴时确认，多缴的税金在 2009 年予以退回，相关税金为 128.78 万元，造成了 2008 年期末账面多缴所得税的情况。

2008 年末，公司按照新《所得税条例》规定的 25% 税率每季度预缴所得税。2008 年 12 月，根据科技部、财政部、国家税务总局关于印发《高新技术企业认定管理办法的通知》（国科发火[2008]172 号）文件规定，上海钢联被上海市科

学技术委员会、上海市财政局、上海市国家税务局和上海市地方税务局认定为高新技术企业（证书编号为 GR200831001527），经上海市浦东新区国家税务局高新技术企业所得税减免通知书（浦税十五所减（2009）高 088 号）文件同意，自 2008 年 1 月 1 日起至 2010 年 12 月 31 日止，减按 15% 税率征收企业所得税。因此产生期末账面多缴所得税的情况。

② 营业税及个人所得税

报告期内，公司各期营业税计提、缴纳金额较大，并大幅增长的主要原因是随着公司营业收入的快速增长，公司相应的营业税及附加大幅增长所致。

报告期内，公司各期个人所得税计提、缴纳金额较大，并大幅增长的主要原因是公司营业收入快速增长，根据公司销售激励制度，公司业务人员的收入大幅增加导致个人所得税计提、金额较大并大幅增长。

3、其他应付款

公司 2010 年末主要其他应付款情况如下表所示：

单位：万元

债权人名称	年末数	性质或内容
上海酷乐广告有限公司	11.18	广告牌制作费用
东方钢材城有限公司	5.67	办公租赁费未付
其他	0.26	
合计	17.11	-

4、长期借款

公司于 2008 年末新增的长期借款为公司于 2008 年 8 月以按揭贷款的方式购买了自用办公用房，相应银行按揭借款金额为 1,500.00 万元。截至 2008 年末的余额为 1,349.58 万元。2009 年公司提前偿还了长期借款剩余款项和利息，2009 年末和 2010 年末无长期借款余额。

5、对内部人员和关联方的负债

（1）对内部人员的负债

报告期内，公司应付职工薪酬情况如下：

单位：万元

项 目	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日

工资、奖金、津贴和补贴			
职工福利费			
社会保险费			
工会经费和职工教育经费	34.26	34.26	41.10
合计	34.26	34.26	41.10

（2）对股东及关联方的负债

截至 2010 年 12 月 31 日，除对少数关联方因收入递延而形成的预收款项以外，公司关联方应付款项余额为零。

6、或有负债

（1）或有事项

截至 2010 年 12 月 31 日，公司无需要披露的重大或有事项。

（2）抵押担保

截至 2010 年 12 月 31 日，公司无对外抵押、担保的情况。

（十一）所有者权益变动情况

1、报告期内各期末合并所有者权益变动表

项 目	2010 年度					
	归属于母公司所有者权益				少数股东权益	所有者权益合计
	股本	资本公积	盈余公积	未分配利润		
一、上年年末余额	30,000,000.00	2,601,073.15	6,428,240.30	30,410,170.26	2,215,952.93	71,655,436.64
加：会计政策变更						
前年差错更正						
其他						
二、本年年初余额	30,000,000.00	2,601,073.15	6,428,240.30	30,410,170.26	2,215,952.93	71,655,436.64
三、本年增减变动金额（减少以“－”号填列）			2,811,394.00	24,168,481.29	-194,022.50	26,785,852.79
（一）净利润				26,979,875.29	-194,022.50	26,785,852.79
（二）其他综合收益						
上述（一）和（二）小计				26,979,875.29	-194,022.50	26,785,852.79
（三）所有者投入和减少资本						
1.所有者投入资本						
2.股份支付计入所有者权益的金额						
3.其他						
（四）利润分配			2,811,394.00	-2,811,394.00		
1.提取盈余公积			2,811,394.00	-2,811,394.00		
2.提取一般风险准备						
3.对股东的分配						
4.其他						
（五）所有者权益内部结转						
1.资本公积转增股本						
2.盈余公积转增股本						
3.盈余公积弥补亏损						
4.其他						
四、本年年末余额	30,000,000.00	2,601,073.15	9,239,634.30	54,578,651.55	2,021,930.43	98,441,289.43

项 目	2009 年度					
	归属于母公司所有者权益				少数股东权益	所有者权益合计
	股本	资本公积	盈余公积	未分配利润		
一、上年年末余额	30,000,000.00	2,601,073.15	4,120,475.81	16,055,539.07	2,554,564.64	55,331,652.67
加：会计政策变更						
前年差错更正						
其他						
二、本年年初余额	30,000,000.00	2,601,073.15	4,120,475.81	16,055,539.07	2,554,564.64	55,331,652.67
三、本年增减变动金额（减少以“－”号填列）			2,307,764.49	14,354,631.19	-338,611.71	16,323,783.97
（一）净利润				19,662,395.68	-338,611.71	19,323,783.97
（二）其他综合收益						
上述（一）和（二）小计				19,662,395.68	-338,611.71	19,323,783.97
（三）所有者投入和减少资本						
1.所有者投入资本						
2.股份支付计入所有者权益的金额						
3.其他						
（四）利润分配			2,307,764.49	-5,307,764.49		-3,000,000.00
1.提取盈余公积			2,307,764.49	-2,307,764.49		
2.提取一般风险准备						
3.对股东的分配				-3,000,000.00		-3,000,000.00
4.其他						
（五）所有者权益内部结转						
1.资本公积转增股本						
2.盈余公积转增股本						
3.盈余公积弥补亏损						
4.其他						
四、本年年末余额	30,000,000.00	2,601,073.15	6,428,240.30	30,410,170.26	2,215,952.93	71,655,436.64

项 目	2008 年度					
	归属于母公司所有者权益				少数股东权益	所有者权益合计
	股本	资本公积	盈余公积	未分配利润		
一、上年年末余额	9,000,000.00		2,250,000.00	9,647,433.82		20,897,433.82
加：会计政策变更						
前年差错更正						
其他						
二、本年年年初余额	9,000,000.00		2,250,000.00	9,647,433.82		20,897,433.82
三、本年增减变动金额（减少以“－”号填列）	21,000,000.00	2,601,073.15	1,870,475.81	6,408,105.25	2,554,564.64	34,434,218.85
（一）净利润				14,754,654.21	-875,435.36	13,879,218.85
（二）其他综合收益						
上述（一）和（二）小计				14,754,654.21	-875,435.36	13,879,218.85
（三）所有者投入和减少资本	15,000,000.00	2,125,000.00			3,430,000.00	20,555,000.00
1.所有者投入资本	15,000,000.00	2,125,000.00			3,430,000.00	20,555,000.00
2.股份支付计入所有者权益的金额						
3.其他						
（四）利润分配			1,870,475.81	-1,870,475.81		
1.提取盈余公积			1,870,475.81	-1,870,475.81		
2.提取一般风险准备						
3.对股东的分配						
4.其他						
（五）所有者权益内部结转	6,000,000.00	476,073.15		-6,476,073.15		
1.资本公积转增股本						
2.盈余公积转增股本						
3.盈余公积弥补亏损						
4.其他	6,000,000.00	476,073.15		-6,476,073.15		
四、本年年末余额	30,000,000.00	2,601,073.15	4,120,475.81	16,055,539.07	2,554,564.64	55,331,652.67

2、股本变化情况

单位：万元

项目	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日
股本	3,000.00	3,000.00	3,000.00

2008 年 3 月，公司由钢联有限公司整体变更为股份公司，以截至 2007 年 12 月 31 日由中瑞岳华会计师出具的“中瑞岳华[2008]第 11374 号”《审计报告》确定的公司净资产 17,726,073.15 元扣除留存盈余公积 2,250,000.00 元后为基准，按 1: 0.9692 的比例折合 1,500 万股，每股面值 1 元，变更后的股本为 1,500 万元。

2008 年 8 月和 9 月，公司股东分别以现金方式对公司进行两次增资，增加注册资本金额分别为 1,287.50 万元和 212.50 万元，公司股本增加至 3,000.00 万元。2008 年 9 月至今，公司股本没有发生变化。

3、资本公积

2008 年 3 月公司整体变更为股份有限公司时，扣除留存盈余公积后的净资产 15,476,073.15 元超过出折合股份 1,500 万股部分 476,073.15 元全部计入资本公积。

2008 年 9 月，公司向部门骨干员工发行 212.50 万股，认股价格为每股 2 元，股东投入溢价部分 212.50 万元计入资本公积。

2008 年末、2009 年末和 2010 年末，公司资本公积金额均为 260.11 万元。

4、盈余公积

单位：万元

项 目	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日
法定盈余公积	786.22	505.08	274.31
任意盈余公积	137.74	137.74	137.74
合 计	923.96	648.28	412.05

公司法定盈余公积按照税后利润的 10%提取。

公司 2008 年度、2009 年度和 2010 年，母公司报表口径的净利润分别为 1,870.48 万元、2,307.76 万元和 2,811.39 万元，相应提取法定盈余公积分别为 187.05 万元、230.78 万元和 281.14 万元。

5、未分配利润

单位：万元

项 目	2010 年	2009 年	2008 年
本年初余额	3,041.02	1,605.55	964.74
加：本年归属于母公司所有者的净利润	2,697.99	1,966.24	1,475.47
减：提取法定盈余公积	281.14	230.78	187.05
提取任意盈余公积			
应付普通股股利		300.00	
净资产整体折股变更为股份有限公司			647.61
本年年末余额	5,457.87	3,041.02	1,605.55

根据 2009 年 4 月 17 日经公司 2008 年度股东大会批准的《公司 2008 年度利润分配方案》，凡 2008 年 12 月 31 日公司在册股东每 10 股分配人民币 1 元的红利（含税），共计 300.00 万元。

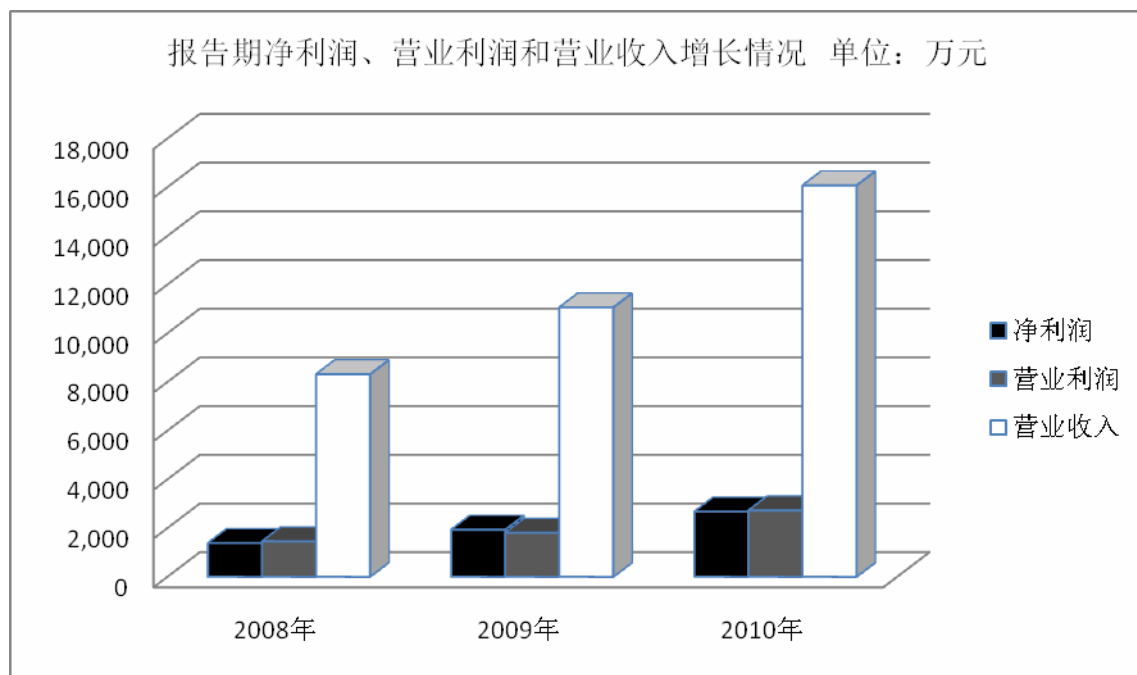
6、归属于母公司所有者权益、少数股东权益和所有者权益

单位：万元

项目	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日
归属于母公司所有者权益合计	9,641.94	6,943.95	5,277.71
少数股东权益	202.19	221.60	255.46
所有者权益（或股东权益）合计	9,844.13	7,165.54	5,533.17

十五、盈利能力分析

随着公司各项业务的快速成长，公司近几年来盈利能力保持了持续稳定增长的趋势。近三年，公司的营业收入年均复合增长率为 39.00%，净利润水平也保持了稳定增长。



随着公司业务的增长、网站访问量的快速上升及会员人数的持续增长，公司营业收入水平也逐年迅速增长。2009年和2010年，公司的营业收入分别同比增长33.02%和45.26%，净利润分别同比增长44.29%和38.62%。公司具备了良好的持续盈利能力。

（一）营业收入情况分析

1、营业收入构成分析

单位：万元；%

项 目	2010 年			2009 年			2008 年	
	金额	比例	同比增长	金额	比例	同比增长	金额	比例
信息服务	5,830.27	36.27	57.77	3,695.49	33.40	16.84	3,162.83	38.02
网页链接服务	6,452.27	40.14	30.72	4,935.92	44.61	43.48	3,440.14	41.36
会务培训	2,746.08	17.09	74.39	1,574.70	14.23	41.97	1,109.15	13.33
咨询收入	616.78	3.84	84.53	334.25	3.02	82.67	182.98	2.20
广告宣传服务	149.82	0.93	109.57	71.49	0.65	-63.27	194.66	2.34
其他服务	277.54	1.73	-38.74	453.05	4.09	98.09	228.71	2.75
营业收入总额	16,072.75	100.00	45.26	11,064.89	100.00	33.02	8,318.46	100.00

注 1：比例为该项服务收入占当年营业收入总额的比例。

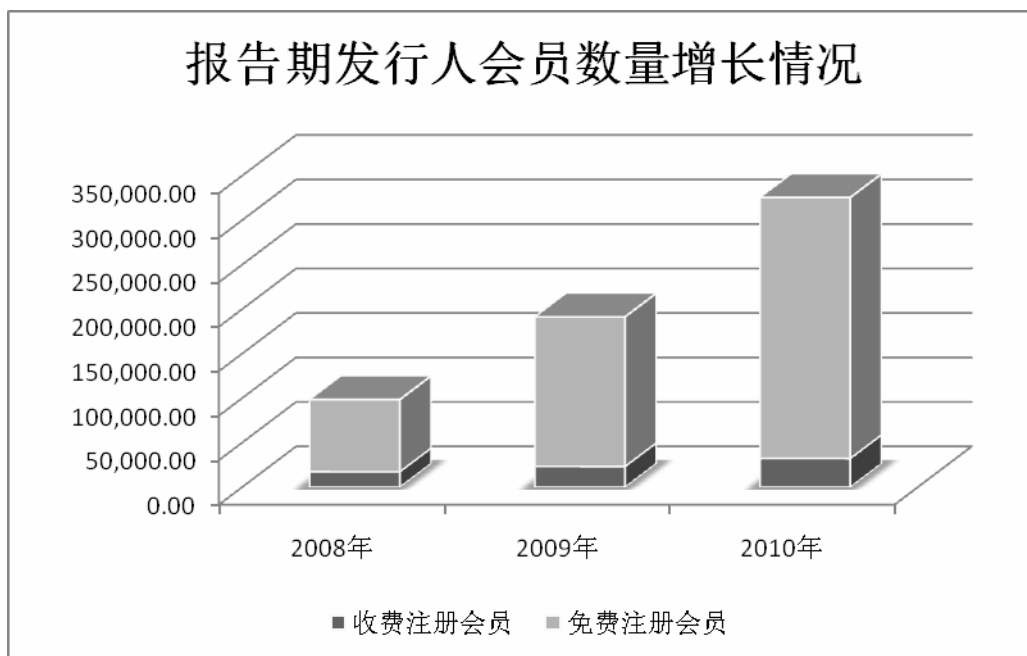
2008 年、2009 年和 2010 年，公司营业收入主要来源于信息服务、网页链接

服务和会务培训，三项服务累计金额占当期营业收入总金额的比例分别为 92.71%、92.24%和 93.50%。

（1）会员信息服务

公司拥有广泛的潜在客户群体，目前国内有超过 30 万家的钢铁贸易商、2,000 家以上的钢厂、以及金融、政府、研究机构等，还有数量巨大的汽车、家电、船舶、机械、房地产、五金等终端用户，会员信息服务市场空间巨大。

截至 2010 年 12 月 31 日，公司拥有信息会员 293,170 家，其中收费会员 32,291 家，2008-2010 年注册会员数量保持高速增长，注册会员数量复合增长率为 90.25%，其中收费注册会员复合增长率为 36.33%。



根据中国 B2B 研究中心的数据，2009 年钢铁及相关行业电子商务服务会员信息服务收入为 12.33 亿元，预计 2010 年、2011 年和 2012 年市场规模为 15.50 亿元、18.50 亿元和 22.47 亿元。公司 2010 年会员信息服务收入 5,830.27 万元，市场占有率 3.76%左右；预计 2011 年和 2012 年信息服务收入分别为 6,958.71 万元和 8,452.01 万元。

公司在巩固已有贸易商为主的客户群体的基础上，通过增加细分市场产品的方式，吸引更多的终端采购用户群体。同时，增设全国范围的分支机构，加大各地市场的开发和服务力度，促使客户数量快速增长。

信息服务收入是公司最主要的收入来源之一，也是公司为客户提供其他宣传

推广、会务培训、咨询等服务的基础。报告期内，公司信息服务收入呈现出平稳增长的趋势，2008 年、2009 年和 2010 年分别较上年增长了 14.10%、16.84%和 57.77%。公司信息服务收入的增长主要来自于会员数量的增加和会员选择收费信息项目的增加。如下表所示，2008 年、2009 年和 2010 年，公司会员总数分别较上年同期增加了 45.13%、33.91%和 38.78%。

单位：万元；个；%

会员分类	项目	2010 年末			2009 年末			2008 年末	
		数量	比例	增长	数量	比例	增长	数量	比例
甲级会员	数量	7,372	22.82	28.79	5,724	24.60	25.69	4,554	26.21
	均价	0.4841		1.93	0.4750		-2.86	0.4890	
乙级会员	数量	7,125	22.06	34.10	5,313	22.83	39.52	3,808	21.92
	均价	0.2893		7.12	0.2701		-2.41	0.2768	
丙级及其他	数量	17,794	55.10	45.49	12,230	52.56	35.69	9,013	51.87
	均价	0.0311		25.32	0.0248		-11.99	0.0282	
总收费会员	数量	32,291	100.00	38.78	23,267	100.00	33.91	17,375	100.00
	均价	0.1915		-0.04	0.1916		-5.84	0.2034	

注：增长一列表示“较上期或上期期末增长比例”。均价=当期实销售金额÷会员数量。

2010 年公司信息服务收入呈现大幅增长的主要原因是公司会员数量的快速增长以及各级会员均价均有所提高所致。其中，公司各级会员均价均有所提高主要是因为 2009 年 11 月，公司重新厘定了打折优惠政策，针对优惠对象、优惠政策执行程序等方面做出了严格规定并得到了有效执行所致。

报告期内，总体上公司信息服务会员数量的高速增长和信息服务收入的平稳增长，是公司信息服务产品价格稳定、客户初始选择产品习惯和信息服务收入递延等经营特点所致，但为公司信息服务的持续增长和其他服务的拓展奠定了良好的基础。同时，公司以信息服务为基础、围绕会员客户大力拓展的网页链接、会务培训等其他业务将实现快速增长，从而导致公司会员信息服务收入占营业收入的比例将逐步降低，其他种类服务收入占公司营业收入的比例逐步提高。

从业务构成上看，公司会员信息服务收入金额占营业收入的比例从 2008 年的 38.02%降至 2010 年的 36.27%，主要原因是随着公司品牌知名度的提升和网页浏览量的增加，网页链接、会员培训、咨询服务等收入快速增长所致。未来随着公司上述增值业务的快速成长，信息服务收入占营业收入的比例将会进一步下

降。

公司报告期内各级会员数及各级会员平均单价明细如下：

单位：万元；个

会员等级	详细情况	2010 年度	2009 年度	2008 年度
甲级会员	当期确认收入金额	3,366.20	2,262.87	2,021.69
	递延收入净增加额	202.73	455.89	205.10
	当期实现销售金额	3,568.93	2,718.76	2,226.79
	会员数量	7,372	5,724	4,554
	平均单价	0.48	0.47	0.49
乙级会员	当期确认收入金额	1,943.77	1,194.42	956.86
	递延收入净增加额	117.64	240.63	97.07
	当期实现销售金额	2,061.41	1,435.05	1,053.93
	会员数量	7,125	5,313	3,808
	平均单价	0.29	0.27	0.28
丙级及其他会员	当期确认收入金额	520.29	238.19	184.25
	递延收入净增加额	32.50	64.98	69.60
	当期实现销售金额	552.79	303.17	253.85
	会员数量	17,794	12,230	9,013
	平均单价	0.03	0.02	0.03
合计	当期确认收入金额	5,830.26	3,695.48	3,162.80
	递延收入净增加额	352.87	761.50	371.77
	当期实现销售金额	6,183.13	4,456.98	3,534.57
	会员数量	32,291	23,267	17,375
	平均单价	0.19	0.19	0.20

注：平均单价=当期实现销售金额/会员数量

公司在报告期内分地区各级会员信息服务收入及平均单价明细如下：

①2008 年度

单位：万元；个

地区	会员等级	当期确认收入金额	递延收入净增加额	当期实现销售金额	会员数量	平均单价
华东	甲级会员	1,099.80	111.57	1,211.37	2,449	0.49
	乙级会员	541.59	54.94	596.53	2,189	0.27
	丙级与其他会员	116.74	62.73	179.47	5,632	0.03
	小 计	1,758.13	229.24	1,987.37	10,270	0.19
中南	甲级会员	323.47	32.82	356.29	756	0.47
	乙级会员	146.40	14.85	161.25	586	0.28
	丙级与其他会员	18.21	1.84	20.05	1,183	0.02
	小 计	488.08	49.51	537.59	2,525	0.21

华北	甲级会员	319.43	32.40	351.83	720	0.49
	乙级会员	111.95	11.36	123.31	421	0.29
	丙级与其他会员	26.27	2.67	28.94	995	0.03
	小 计	457.65	46.43	504.08	2,136	0.24
西南	甲级会员	125.34	12.72	138.06	292	0.47
	乙级会员	68.89	6.99	75.88	260	0.29
	丙级与其他会员	7.37	0.75	8.12	574	0.01
	小 计	201.60	20.46	222.06	1,126	0.20
东北	甲级会员	95.02	9.64	104.66	205	0.51
	乙级会员	50.71	5.15	55.86	211	0.26
	丙级与其他会员	11.75	1.20	12.95	330	0.04
	小 计	157.48	15.99	173.47	746	0.23
西北	甲级会员	58.63	5.95	64.58	132	0.49
	乙级会员	37.32	3.78	41.10	141	0.29
	丙级与其他会员	3.91	0.41	4.32	299	0.01
	小 计	99.86	10.14	110.00	572	0.19
合 计		3,162.80	371.77	3,534.57	17,375	0.20

②2009 年度

单位：万元；个

地区	会员等级	当期确认 收入金额	递延收入 净增加额	当期实现 销售金额	会员 数量	平均 单价
华东	甲级会员	1,183.48	238.43	1,421.91	3,007	0.47
	乙级会员	654.54	131.87	786.41	2,944	0.27
	丙级与其他会员	136.76	44.53	181.29	7,006	0.03
	小 计	1,974.78	414.83	2,389.61	12,957	0.18
中南	甲级会员	380.16	76.59	456.75	959	0.48
	乙级会员	181.55	36.58	218.13	815	0.27
	丙级与其他会员	37.09	7.48	44.57	1,808	0.02
	小 计	598.80	120.65	719.45	3,582	0.20
华北	甲级会员	371.11	74.77	445.88	924	0.48
	乙级会员	131.39	26.47	157.86	579	0.27
	丙级与其他会员	31.04	6.25	37.29	1,442	0.03
	小 计	533.54	107.49	641.03	2,945	0.22
西南	甲级会员	147.09	29.63	176.72	391	0.45
	乙级会员	107.50	21.65	129.15	440	0.29
	丙级与其他会员	12.36	2.50	14.86	824	0.02
	小 计	266.95	53.78	320.73	1,655	0.19
东北	甲级会员	110.88	22.34	133.22	269	0.50
	乙级会员	63.30	12.76	76.06	281	0.27
	丙级与其他会员	12.11	2.44	14.55	535	0.03

	小 计	186.29	37.54	223.83	1,085	0.21
西北	甲级会员	70.15	14.13	84.28	174	0.48
	乙级会员	56.14	11.31	67.45	254	0.27
	丙级与其他会员	8.83	1.78	10.61	615	0.02
	小 计	135.12	27.22	162.34	1,043	0.16
合 计		3,695.48	761.51	4,456.99	23,267	0.19

③2010 年度

单位：万元；个

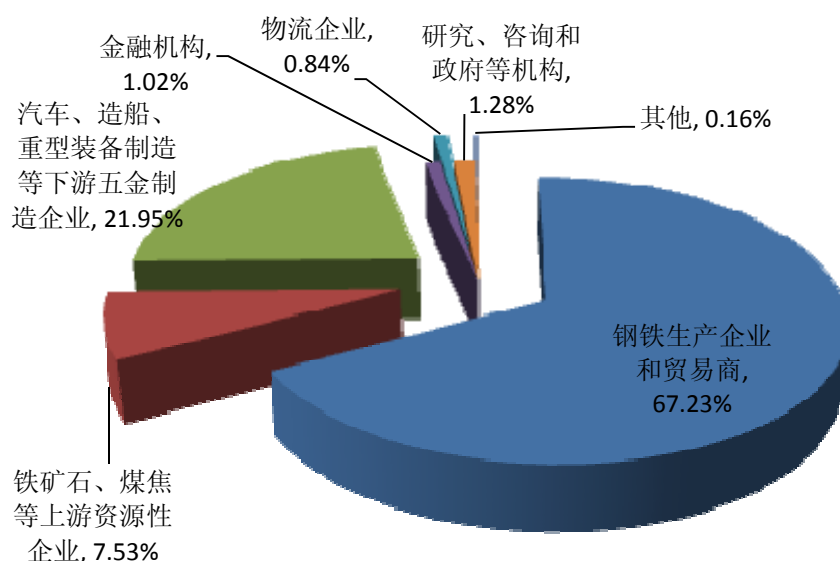
地区	会员等级	当期确认 收入金额	递延收入 净增加额	当期实现 销售金额	会员 数量	平均 单价
华东	甲级会员	1,731.50	104.80	1,836.30	3,804	0.48
	乙级会员	1,007.31	60.97	1,068.28	3,735	0.29
	丙级与其他会员	295.71	17.90	313.61	9,754	0.03
	小 计	3,034.52	183.67	3,218.19	17,293	0.19
中南	甲级会员	604.58	36.59	641.17	1,330	0.48
	乙级会员	315.66	19.10	334.76	1,099	0.30
	丙级与其他会员	76.71	4.65	81.36	2,664	0.03
	小 计	996.95	60.34	1,057.29	5,093	0.21
华北	甲级会员	531.83	32.19	564.02	1,171	0.48
	乙级会员	215.29	13.03	228.32	807	0.28
	丙级与其他会员	68.88	4.17	73.05	2,711	0.03
	小 计	816.00	49.39	865.39	4,689	0.18
西南	甲级会员	227.96	13.79	241.75	483	0.50
	乙级会员	179.48	10.86	190.34	648	0.29
	丙级与其他会员	34.50	2.09	36.59	1,124	0.03
	小 计	441.94	26.74	468.68	2,255	0.21
东北	甲级会员	157.35	9.52	166.87	347	0.48
	乙级会员	111.67	6.76	118.43	423	0.28
	丙级与其他会员	20.08	1.21	21.29	713	0.03
	小 计	289.10	17.49	306.59	1,483	0.21
西北	甲级会员	112.98	5.84	118.82	237	0.50
	乙级会员	114.36	6.92	121.28	413	0.29
	丙级与其他会员	24.41	2.48	26.89	828	0.03
	小 计	251.75	15.24	266.99	1,478	0.18
合 计		5,830.26	352.87	6,183.13	32,291	0.19

公司报告期内甲、乙、丙级的收费标准分别为 5,000 元/年、3,000 元/年和 1,500 元/年。其他会员主要是享受短信订制等服务的收费会员，由于其他会员享受的服务种类较多，各种服务均有其各自价格标准，不同服务种类的价格标准的差异较大。

上述表格显示，公司报告期内各地区甲级会员平均单价基本都处于 4,500 元至 5,000 元之间，各地区乙级会员平均单价基本处于 2,700 元至 3,000 元之间，甲、乙级会员平均单价均略低于各自收费标准，其主要原因是公司存在部分信息服务收费会员享受一定折扣服务的情况。丙级及其他会员由于各地区在报告期内不同期间的服务种类选择的差异较大且报告期内不同期间的服务种类价格差异较大，故报告期内各期间不同地区的丙级及其他会员平均单价差异较大。由于报告期内公司丙级及其他会员服务的收入占公司信息服务收入总额的比例分别为 7.18%、6.80%和 8.92%，收入占比较低，因此其收入金额及平均单价的波动并未对公司信息服务收入产生重大影响。

综上所述，报告期内公司主要信息服务平均单价基本保持在略低于公司收费标准的水平上，各地区差异较小，价格较为稳定。

报告期内，公司信息服务的客户主要集中在钢铁生产企业和贸易商及钢铁下游行业企业，同时，随着公司煤焦、有色等频道或网站的不断开拓，钢铁上游行业企业的数量也有所增长。2010 年公司信息服务客户的主要构成如下：



（2）网页链接

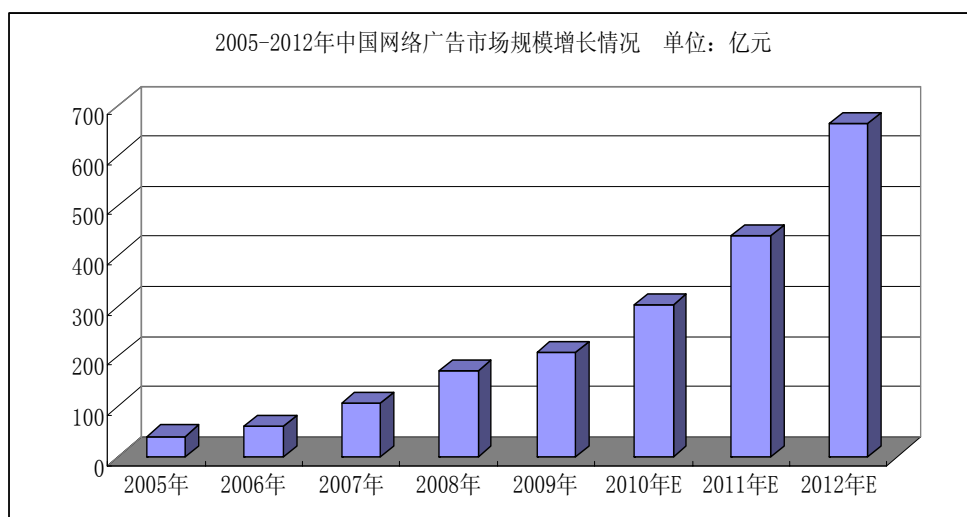
公司通过信息采集、加工和发布，提供全面、精准、及时的市场基础信息，并在此基础上提供市场指数、研究报告、咨询服务、定制化服务、商情发布和搜索、会务培训等，聚集了大量客户和人气，“我的钢铁”网（www.mysteel.com）

等网站的关注度的不断提高，成为行业垂直类 B2B 电子商务平台中关注度最高的网站。

根据 Alexa 的监测数据，截至 2010 年 8 月 25 日，“我的钢铁”网最近三个月的平均页面访问量分别是国内同行业企业“兰格钢铁网”、“钢之家”、“中国联合钢铁网”和“东方钢铁网”的 2.13 倍、16.26 倍、31.07 倍和 699.00 倍；最近三个月的平均网站用户量分别是以上四家网站的 3.49 倍、6.97 倍、57.77 倍和 357.89 倍；最近三个月的平均网站访问时间“我的钢铁”网(www.mysteel.com)排名第一，“搜搜钢”(www.sososteel.com)排名第二，都明显高于其他竞争者的网站。

根据中国互联网协会主办的中国网站排名网的数据显示，截至 2010 年 8 月 25 日，“我的钢铁”网最近三个月的平均网站流量排名位居第一，“搜搜钢”网最近三个月的平均网站流量排名位居第三。

根据艾瑞咨询发布的《2009-2010 年中国网络广告行业发展报告》数据显示，2009 年中国网络广告市场规模达 207.3 亿元，同比增长 21.9%。艾瑞咨询预计未来三年中国网络广告市场规模将加速增长，2010 年、2011 年和 2012 年市场规模分别为 303 亿元、440 亿元 663 亿元，复合增长率为 33.79%。



数据来源：艾瑞咨询

根据中国 B2B 研究中心的数据，2009 年钢铁及相关行业电子商务服务网络广告收入为 12.95 亿元，预计 2010 年、2011 年和 2012 年市场规模为 16.25 亿元、19.43 亿元和 23.60 亿元。公司 2009 年网页链接收入 4,935.92 万元，市场占有率 3.81%左右；公司 2010 年网页链接收入 6,452.27 万元，市场占有率 3.97%

左右；预计 2011 年和 2012 年网页链接服务收入分别为 7,714.93 万元和 9,370.68 万元。

公司运营的“我的钢铁”网（www.mysteel.com）、“搜搜钢”（www.sososteel.com）和“我的不锈钢”网（www.mybuxiu.com）拥有大量的注册会员，社会关注度很高，能够大幅提高客户的知名度，三年来网页链接收入保持高速增长，公司网页链接数量复合增长率达到 39.62%。2010 年公司新增了“我的能源”网（www.mynengyuan.com）和“我的有色”网（www.myyouse.com），进一步加强了公司网站的专业性和完整性。公司将继续通过细分频道、细分市场及对电子商务平台的开发，增加平台的关注度；同时增加网页链接位置的供给，满足客户对公司运营的资讯平台和电子商务平台网络广告快速增长的需要。

报告期内，公司网页链接服务收入按地区划分情况如下：

单位：万元

地区	2010 年度	2009 年度	2008 年度
华东	4,333.06	3,359.41	2,504.02
中南	712.75	472.47	201.49
华北	733.38	633.35	463.67
东北	216.37	147.74	109.56
西北	233.38	154.41	70.86
西南	223.33	168.54	90.54
合计	6,452.27	4,935.92	3,440.14

由于网页链接服务是公司基于对会员提供信息服务的基础上，由客户选择在公司网站的主页或子频道页面进行宣传链接服务的增值服务。报告期内，公司网页链接服务按地区划分呈现出与信息服务的地区分布基本相同的情况，华东地区依然是公司网页链接服务销售金额相对较高的地区。

公司网页链接分类增长情况如下：

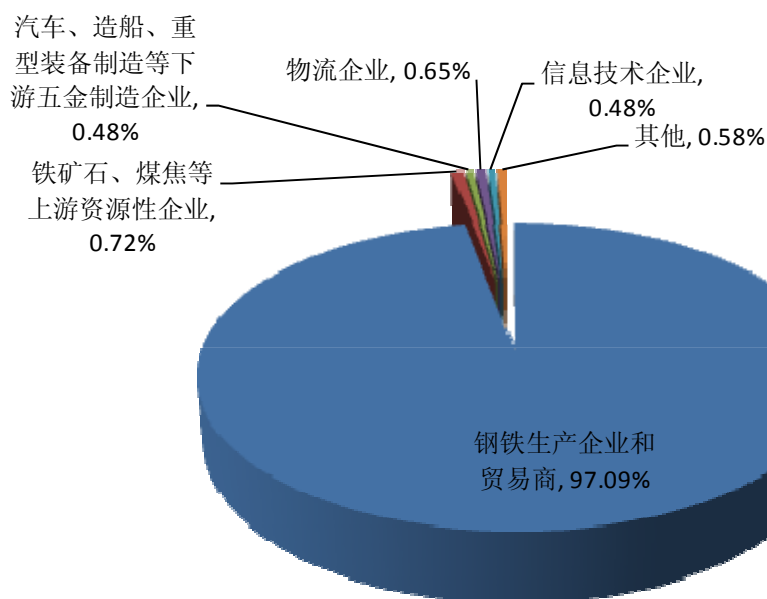
单位：万元；个

网页链接位置	项 目	2010 年	2009 年	2008 年
首页“行业聚焦”周边热门位置	网页链接数量	14	14	10
	销售金额	510.50	456.50	231.30
	平均单价	36.46	32.61	23.13

	平均单价增幅	11.81%	40.99%	50.49%
首页位置（不含行业 聚焦周边热门位置）	网页链接数量	136	128	123
	销售金额	811.26	736.24	590.28
	平均单价	5.97	5.75	4.80
	平均单价增幅	3.74%	19.79%	30.08%
内页位置	网页链接数量	4,006	2,197	1,999
	销售金额	6,156.84	4,738.70	3,197.89
	平均单价	1.54	2.16	1.60
	平均单价增幅	-28.85%	34.83%	42.28%
合 计	网页链接数量	4,156	2,339	2,132
	销售金额	7,478.60	5,931.44	4,019.47
	平均单价	1.80	2.54	1.89
	平均单价增幅	-29.13%	34.51%	40.24%

近年来随着公司在行业内知名度的不断提升、网页浏览量的不断攀升，公司各个位置的网页链接价格均有较大幅度提高。公司热门网页链接位置主要是“我的钢铁”网首页“行业聚焦”周边的位置，近三年该位置数量增加有限，但单价增长较快。2010年、2009年和2008年公司热门网页链接平均单价分别较上年增长11.81%、40.99%和50.49%。2010年网页链接平均价格增长率下降主要是由于公司“搜搜钢”网站（www.sososteel.com）在2010年开拓了网页链接服务，由于该网站为新建立的专业商务网站，网页链接位置供应量较大，但该网站目前访问量基数还相对较低，网页链接服务尚处于大力推广阶段，因此网页链接价格较低致使2010年公司网页链接平均价格有较大下降。

报告期内，公司网页链接服务的客户主要集中在钢铁生产企业和贸易商。2010年公司网页链接服务的主要客户构成如下：



（3）会务培训服务

随着社会对钢铁及相关行业的关注度的提高，发行人会员数量的高速增长、客户类型的多样化，产品细分化，客户对各种细分行业的面对面交流需求增加。发行人针对客户的需求，推出包括地区沙龙、供需见面会、行业高峰论坛等会议、会展服务，同时也在 50 个城市为注册会员轮流主办培训讲座，平均每周举办一次。培训内容贴近会员的实际业务，涉及企业管理、销售技巧、经济热点等多个方面，给客户搭建了一个良好的现场交流的平台。

根据新华网的报道，2010 年我国会展业总收入达到 1,000 亿元，会展经济已经步入快速发展时期。中国培训业规模正以每年 30% 的速度递增，中国教育培训的潜在市场规模达 3,000 亿元，并保持着迅猛的发展态势。

根据中国 B2B 研究中心的数据，2009 年钢铁及相关行业电子商务服务会展收入为 2.75 亿元，预计 2010 年、2011 年和 2012 年市场规模为 3.45 亿元、4.12 亿元和 5.01 亿元。公司 2009 年会务培训收入 1,574.70 万元，市场占有率 5.73% 左右；公司 2010 年会务培训收入 2,746.08 万元，市场占有率 7.96% 左右；预计 2011 年和 2012 年会务培训收入分别为 3,279.38 万元和 3,987.79 万元。

报告期内各期间参与并缴纳参会费及宣传推广费的情况如下：

单位：个，元

项 目	2010 年度	2009 年	2008 年
会议参会费缴纳单位数	3,621	2,589	1,964
平均参会费用	3,779	2,862	3,455
宣传推广费用缴纳单位数	397	306	183
平均宣传推广费	34,704	27,244	23,526

报告期内，公司会务培训收入的快速增长也导致公司相关会务培训的成本也快速增长。未来公司会务培训仍将保持持续的增长。

公司的会务培训服务虽然起步较晚，但 2008 年开始成立专门的部门进行运营，会议、会展规格不断提高，形式多样化，培训贴近客户实际需求，会务培训毛利取得快速增长，毛利率也稳步增长，成为第三大利润来源。

公司会务培训业务的收费包含参会人员缴纳的参会费、在会议中进行企业宣传推广的宣传推广费，这些收费全部确认为公司营业收入；而公司代收代付的参会人员宾馆住宿费在收到时确认为负债。

公司会务培训业务的支出主要包括交通费、会场费、办公费、信息资料费、招待费、差旅费、办公费和制作费，以及代收代付的参会人员宾馆住宿费。其中，除代收代付的宾馆住宿费外的支出全部确认为当期营业成本，代收代付的宾馆住宿费在支付给宾馆时冲减负债。

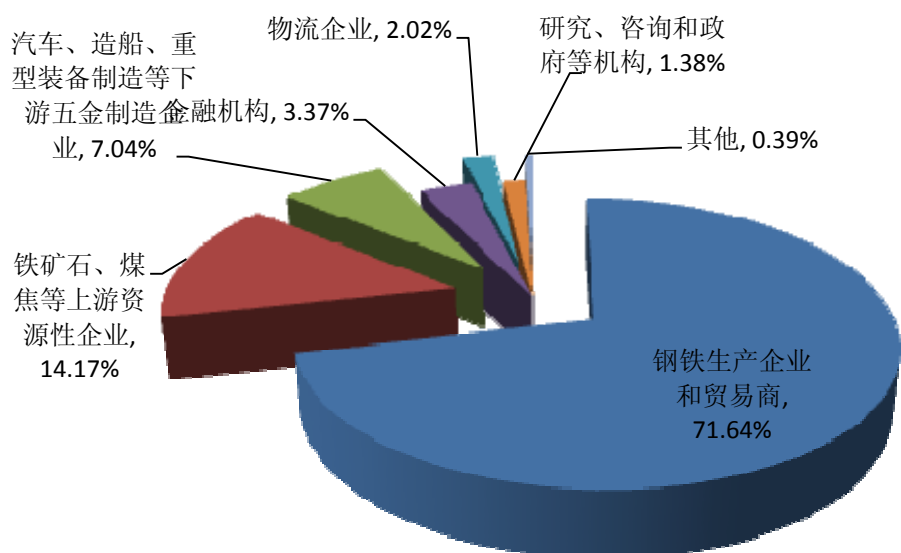
报告期内，公司会务培训业务的收费、支出及收入、成本确认情况如下：

单位：万元

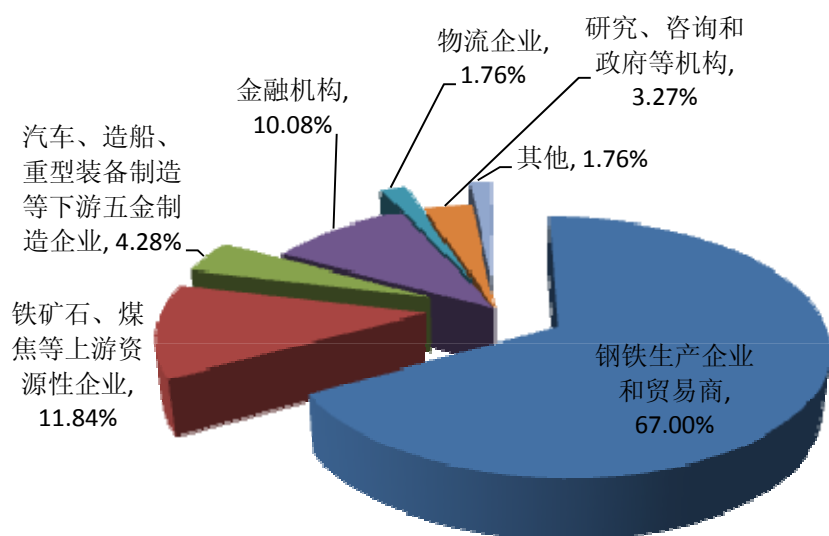
项 目		2010 年	2009 年	2008 年
收费	确认为收入	2,746.08	1,574.69	1,109.15
	其中：参会费	1,368.32	741.04	678.62
	宣传推广费	1,377.76	833.65	430.53
代收宾馆住宿费		26.82	34.50	47.50
支出	确认为费用	1,730.61	1,052.76	772.29
	其中：会场费	739.59	382.47	402.16
	办公费	208.16	165.45	102.92
	资料信息费	188.08	159.05	101.20
	制作费	299.26	204.36	69.14
	招待费	93.97	57.42	48.22
	差旅费	168.15	62.79	38.04
	交通费	33.42	21.22	10.61

代付宾馆住宿费	26.79	34.47	47.50

公司会务培训业务中，参加公司各类会议的主要客户构成为：钢铁生产企业和贸易商，汽车、造船、重型装备制造等下游五金制造企业，铁矿石、煤焦等上游资源性企业等。2010 年会务培训中参会客户类型构成如下：



会务培训中，参加会议宣传推广服务的主要客户构成为：钢铁生产企业和贸易商，铁矿石、煤焦等上游资源性企业，金融机构等。2010 年会务培训中宣传推广服务客户构成情况如下：



（4）咨询服务收入、广告宣传收入和其他

①咨询服务

公司的咨询收入主要来自于公司研究中心为客户提供行业研究报告、专项研究报告等咨询服务而取得的收入，该项业务是公司未来重点发展的核心业务之一。随着公司行业地位的稳固和研究能力的日益加强，公司报告期内的咨询服务也取得了快速的增长。2009年和2010年，公司咨询服务收入分别同比增长82.67%和84.53%。2008年、2009年和2010年公司咨询服务收入分别占公司同期营业收入的比重为2.20%、3.02%和3.84%。

报告期内，公司咨询收入的绝对金额较小，但其保持了高速增长的趋势，2009年和2010年，公司咨询服务收入分别为334.25万元和616.78万元，分别同比增长82.67%、84.53%。随着公司咨询服务业务的快速扩张，公司咨询服务所跨期间和收费金额也将有较大上升，因此2010年公司咨询服务收入也根据合同约定的服务期限对收取的款项进行了递延，并相应确认收入和预收账款。

公司报告期内各期咨询服务收入及客户数如下：

单位：个；万元

划分标准	各项明细	2010年度	2009年度	2008年度
单个客户确认收入 金额≥10万元	客户数	22	14	8
	收入总计	356.93	231.20	151.96
	收入占比	57.87%	69.17%	83.05%
5万元≤单个客户 确认收入金额<10 万元	客户数	29	10	3
	收入总计	178.63	66.14	17.82
	收入占比	28.96%	19.79%	9.74%
单个客户确认收入 金额<5万元	客户数	42	19	13
	收入总计	81.22	36.91	13.20
	收入占比	13.17%	11.04%	7.21%
客户数总计		93	43	24
收入总计		616.78	334.25	182.98

注：2008年-2009年公司当期实现的咨询服务销售主要为当期提供的服务，已全部确认为当期收入。2010年，根据咨询服务合同款的期限条款对销售金额进行了递延，上表中2010年的收入金额为当期确认收入金额。

上表显示，2008年、2009年和2010年的咨询服务客户数分别为15名、24名、43名和93名，咨询收入分别为85.94万元、182.98万元、334.25万元和305.13万元，客户数量及咨询收入数逐年递增，公司报告期内咨询服务规模不断提升，呈现出良好的发展趋势。

公司报告期内各期间单个客户确认收入金额超过 10 万元的客户明细如下：

A、2008 年度

单位：万元

序号	客户名称	确认收入金额
1	宝钢集团战略研究部	30.80
2	新华通讯社	23.70
3	合和国际货运代理（上海）有限公司	22.66
4	山东蓝通贸易有限责任公司	22.00
5	广东进出口公司广新投资控股有限公司	16.80
6	上海宝钢国际经济贸易有限公司	14.00
7	东莞市佳瑞金属制品有限公司	12.00
8	湖南三一集团有限公司	10.00

B、2009 年度

单位：万元

序号	客户名称	确认收入金额
1	国泰君安期货有限公司	36.00
2	宝钢集团战略研究部	25.00
3	新华通讯社上海分社	23.70
4	万邦泛亚（中国）企业管理有限公司	20.00
5	东风汽车有限公司	18.00
6	海通期货有限公司	15.50
7	宁波澳谷贸易有限公司	15.00
8	江苏长阳金属材料有限公司	15.00
9	上海舜业钢铁集团有限公司	12.00
10	上海宝钢国际经济贸易有限公司	11.00
11	万达期货有限公司	10.00
12	新汶矿业集团	10.00
13	中华人民共和国工业与信息化部	10.00
14	山东蓝通贸易有限责任公司	10.00

C、2010 年

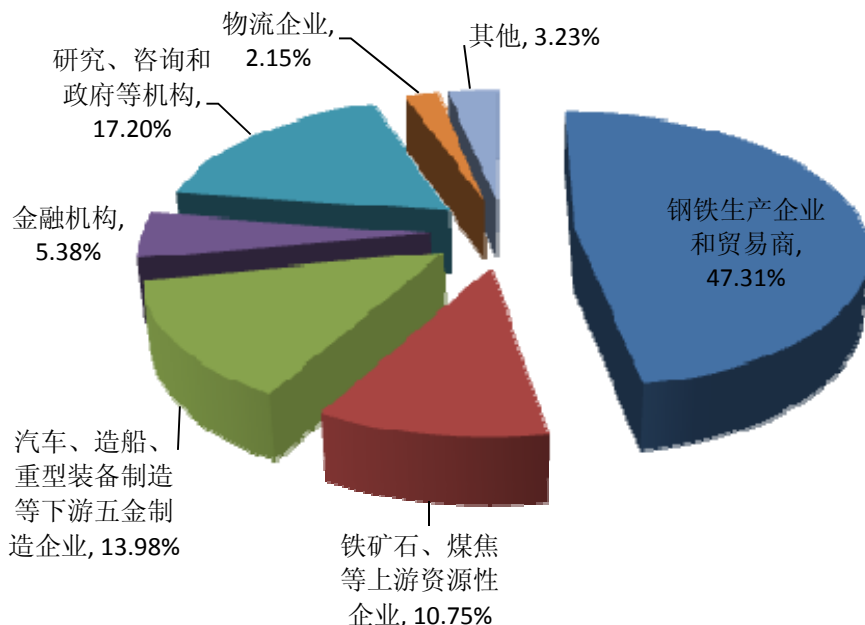
单位：万元

序号	客户名称	确认收入金额
1	上海复星工业技术发展有限公司	35.00
2	酒泉钢铁（集团）有限责任公司	30.00
3	上海舜业钢铁集团有限公司	30.00
4	上海华新顿阿姆斯特壮金属制品有限公司	27.20

5	四川汇津现代物流股份有限公司	22.00
6	山东蓝通贸易有限责任公司	20.00
7	Arcelor Mittal Inox Brazil	16.17
8	青岛海尔国际贸易有限公司	16.00
9	晋城福盛钢铁有限公司	15.00
10	宁波傲谷贸易有限公司	15.00
11	上海明凯投资（集团）有限公司	14.00
12	上海横智市场营销策划有限公司	12.56
13	扬州市舜丰金属材料有限公司	12.00
14	国泰君安期货有限公司	11.00
15	杭州钦诚贸易有限公司	11.00
16	湖北新冶钢有限公司	10.00
17	江西大洪钢铁贸易有限公司	10.00
18	辽阳汇通精密薄板有限公司	10.00
19	迁安市顺康工贸有限责任公司	10.00
20	三一重工股份有限公司	10.00
21	上海市工商业联合会钢铁贸易商会	10.00
22	无锡金羊金属制品有限公司	10.00

公司咨询服务的收费方式是公司根据与客户签订的合同，按照合同约定的金额、支付方式收取的咨询收入。随着公司咨询服务业务的快速扩张，公司咨询服务所跨期间和收费金额也有较大上升，因此 2010 年公司咨询服务收入根据合同约定期限对收取的款项进行了递延，并相应确认收入和预收账款。公司咨询服务的营业成本为数据资料费，研究中心人员的工资和相关费用已经确认为信息服务的营业成本或其他费用科目。

报告期内，公司咨询服务的客户主要为钢铁生产企业和贸易商，研究、咨询和政府等机构，铁矿石、煤焦等上游资源性企业，汽车、造船、重型装备制造等下游五金制造企业等。2010 年公司咨询服务的主要客户构成如下：



②广告宣传服务

公司的广告宣传服务收入是指公司子公司向客户提供设计、策划、代理等广告宣传服务而取得的收入。随着公司战略方向的调整，公司从 2008 年开始收缩广告宣传业务。报告期内，公司广告宣传业务收入的金额逐年下降，其占营业收入的比例也从 2008 年的 2.34% 下降至 2010 年的 0.93%。

公司广告宣传费是公司控股子公司—上海博扬广告有限公司根据与客户签订的广告合同，并根据合同约定的金额和支付方式收取的广告宣传收入。上海博扬将委托给第三方的广告设计和制作费用归入，由其自身设计和制作的费用当期确认为相关费用。2009 年和 2010 年，上海博扬没有为委托第三方进行广告设计和制作，因此该业务没有营业成本。

上海博扬主要从事上海钢领地区户外广告的代理及广告业务的设计和制作，广告宣传页的客户构成主要为钢材贸易商以及少量房地产开发商和成套设备制造企业等。

③其他服务

公司其他服务收入主要包括人才培养费、资料费和技术服务费等。2009 年和 2010 年公司其他服务收入分别同比增长 98.09% 和 -38.74%。报告期内，其他服务收入占营业收入的比重均在 5% 以下，对公司整体营业收入影响较小。

公司的其他服务收入主要包括培训会展事业部收取的人才培训费，研究中心、海外事业部、综合资讯部等部门销售资料所收取的资料费，以及公司技术中

心向客户提供的网页制作、网络维护等收取的技术服务费。由于与该类收入相关的费用已全部在当期确认，相关成本已核算至信息服务的营业成本或管理费用当中，因此报告期内该类业务没有营业成本。

公司其他服务均是客户基于信息服务、会务培训等业务而向公司购买一般性数据资料、会议资料，或者根据其内部管理需求参加公司人才培养，以及要求公司单独为其提供网页制作、网络维护等事项而与公司发生的交易。

会员是公司实现收入的基础，会员信息服务收入未来仍将是公司营业收入的主要来源之一。公司在保持会员数量稳定增长数量的同时，将继续开拓对会员客户的增值服务，进一步提高对现有客户的服务水平、为客户提供创新的和深入的服务内容。

随着钢铁及相关行业信息服务需求的快速增长，公司会员规模的不断扩大、多项增值业务的拓展、业务服务的精细化和深化，公司主营业务盈利能力保持在较高水平，并稳步增长。三年来公司主营业务毛利分别为 6,174.05 万元、8,351.65 万元和 11,731.60 万元，毛利率分别为 74.22%、75.48%和 72.99%，毛利率稳定在较高的水平。公司网页链接业务需求旺盛，开拓业务可以在采集数据和会员维护的同时进行，边际成本几乎为零，所以盈利能力很强。作为公司业务基础的信息业务，由于市场估价数据的采集、整理、加工需要大量人力投入，会员的开发和维护也需要较多的客户和技术人员，成本较高；随着网页链接业务的快速增长，信息服务业务已经在规模和盈利能力方面退居第二位。会务培训业务作为公司的第三大收入来源，由于开展业务较晚，盈利水平相对较低；随着 2008 年开始成立专门的部门进行运营，会议、会展规格不断提高，形式多样化，培训贴近客户实际需求，毛利率稳定。

本次募集资金投资项目“我的钢铁网综合平台升级”的成功完成将会大大提升公司网站承载能力、以及通过 CALL CENTER 系统和 CRM 系统等的建立将进一步完善提升公司的管理水平和服务质量，这对继续深层次服务现有的客户并吸引大量潜在客户将起到具有极其重要的作用。

“Mysteel 大宗商品研究院”项目的成功实现将会通过整合行业数据和组建

研究团队将采集的信息予以共享和深化。该项目在加强公司整体研究实力的同时，开发新型服务品种，增加本公司对行业话语权的掌握。该项目也可以通过纵向的行业细分，发掘不同细分行业的特点，进一步提升公司的专业化服务质量。同时，该项目还可以通过市场细分，挖掘市场潜力，识别客户个性化需求，以进一步针对高端客户开发高端服务产品，通过全面满足各种客户的不同层次的需求，提高客户的黏着度。

由此，随着公司会员数量的稳定增加、服务质量的提升和创新管理模式的运用，公司未来的营业收入将会继续保持稳定的增长。

2、季节性因素对各季度经营成果的影响

本公司与客户之间签订的服务合同期限大多为一年，公司主要收入会员信息服务收入和网页链接收入均根据与客户签订的合同在约定期限内平均递延并确认。因此随着公司客户资源的增长和会员数量的上升，本公司的收入呈逐月增长的态势，季节性因素对本公司的营业收入影响不明显。

本公司的营业成本和费用中员工工资、奖金所占比例较高。由于公司对员工的年度奖金主要在每年一季度发放，因此公司一季度的经营成果会受到一定影响。

（二）公司利润来源及主要影响因素分析

1、主要利润来源

2008年、2009年和2010年公司净利润分别为1,387.92万元、1,932.92万元和2,678.59万元，保持了快速增长的趋势。报告期内公司的营业收入、营业利润、利润总额、净利润情况如下表：

单位：万元

年度	2010年	2009年	2008年
营业收入	16,072.75	11,064.89	8,318.46
营业利润	2,724.12	1,808.57	1,454.62
利润总额	3,115.96	2,297.27	1,749.82
净利润	2,678.59	1,932.38	1,387.92

公司的利润来源主要为营业利润，营业利润来源于逐年增长的信息服务、网页链接服务、会务培训和咨询服务等业务收入与相应的营业成本、期间费用的差

额。

报告期内，信息服务、网页链接服务、会务培训服务为公司主要的营业毛利来源。2008 年、2009 年和 2010 年，该三项业务的营业毛利合计占公司营业毛利总额的比重分别为 90.96%、89.98%和 91.32%。

单位：万元；%

业务类别	2010 年			2009 年			2008 年	
	营业毛利	同比增长	毛利率	营业毛利	同比增长	毛利率	营业毛利	毛利率
信息服务	3,435.87	60.17	58.93	2,145.13	13.49	58.05	1,890.22	59.76
网页链接服务	6,391.23	30.40	99.05	4,901.17	44.03	99.30	3,402.85	98.92
会务培训	886.65	89.21	32.29	468.61	45.03	29.76	323.11	29.13
咨询收入	590.51	89.14	95.74	312.20	80.93	93.40	172.55	94.30
广告宣传服务	149.82	109.57	100	71.49	-54.35	100	156.62	80.46
其他服务	277.54	-38.74	100	453.05	98.09	100	228.71	100
合 计	11,731.62	40.47	72.99	8,351.65	35.27	75.48	6,174.06	74.22

（1）信息服务营业毛利及毛利率的变动情况

报告期内，公司信息服务营业毛利呈现出增长的趋势，毛利率稳定在 59%左右。

2010 年，公司信息服务营业毛利较 2009 年大幅增长 60.17%，主要原因是公司会员数量的快速增长以及各级会员均价有所提高所致。其中，各级会员均价提高主要是因为 2009 年 11 月，公司重新厘定了打折优惠政策，针对优惠对象、优惠政策的执行审批程序等方面做出了严格规定并得到了有效执行所致。未来公司信息服务营业毛利的增长仍将呈现出稳步增长的趋势。

（2）网页链接服务营业毛利及毛利率的变动情况

报告期内，公司网页链接服务的营业毛利呈现出快速增长的趋势，增长幅度保持在 30-40%的水平，毛利率稳定在 99%左右。

2008 年和 2009 年公司网页链接服务营业毛利大幅增长的主要原因是随着公司知名度的不断提高、网页浏览量的不断攀升，公司网页链接的价格有较大幅度的提高。2010 年，公司网页链接价格虽因公司“搜搜钢”网站新开拓网页链接服务价格较低导致公司网页链接平均价格有所下降，但由于网页链接的数量有大幅增长从而使得公司营业毛利均有较大增长。未来随着公司“搜搜钢”及其他新建网站网页链接服务的不断开拓，公司网页链接服务营业毛利仍将保持较快的增

长速度。

	2010 年	2009 年	2008 年
网页链接数量（个）	4,156	2,339	2,132
较上期同比增长	77.68%	9.71%	7.35%
网页链接销售金额（万元）	7,478.60	5,931.44	4,019.47
较上期同比增长	26.08%	47.57%	50.55%
网页链接平均价格（万元/年）	1.80	2.54	1.89
较上期同比增长	-29.13%	34.51%	40.24%
网页链接当期营业收入（万元）	6,452.27	4,935.92	3,440.14
较上期同比增长	30.72%	43.48%	92.45%

注：1、网页链接销售金额，指公司已收到款项并开具发票，实现了产品销售的金额。
网页链接当期营业收入，指经审计的网页链接当期营业收入。

2、网页链接当期营业收入，指经审计的网页链接当期营业收入。

（3）会务培训营业毛利及毛利率的变动情况

会务培训主要指公司为客户提供会务服务和培训服务，会务和培训的主题和形式多种多样，会议类型主要包括以区域性信息采集、市场调研、市场开发、客户服务与交流为主要目的的地区沙龙、供需见面会，以品种为主线的专题会议、年会及行业高峰论坛等会议，以及与公司行业内容、信息相关的培训会议。报告期内，公司 2008 年成立了专业运行的培训会展事业部，有效地促进了公司会务培训业务的快速发展，毛利率稳定在 30%左右。

公司会务培训营业毛利的快速增长主要是因为公司召开会议的数量、参会企业数量、宣传推广企业数量及企业宣传推广平均费用增长较快所致。未来随着公司知名度的进一步提高和公司会议召开数量和规模的不断扩大，公司会务培训营业毛利仍将保持较快的增长。

项 目	2010 年		2009 年		2008 年
	数量/金额	同比增长	数量/金额	同比增长	数量/金额
会议数量（个）	68	30.77%	52	36.84%	38
会议培训收入（万元）	2,746.08	74.39%	1,574.70	41.97%	1,109.15
其中：会议参会费收入	1,368.32	84.65%	741.04	9.20%	678.62
宣传推广收入	1,377.76	65.27%	833.65	93.63%	430.53

会议参会费缴纳单位数	3,621	39.86%	2,589	31.82%	1,964
平均参会费用	3,779	32.04%	2,862	-17.16%	3,455
宣传推广费用缴纳单位数	397	29.74%	306	67.21%	183
平均宣传推广费	34,704	27.38%	27,244	15.80%	23,526

近年来，公司召开的行业内较有影响的会费的盈利情况如下：

单位：万元

会议名称	项 目	2010 年	2009 年	2008 年
我的钢铁网年会	营业收入	730.65	557.50	423.39
	营业毛利	226.88	175.30	151.06
	毛利率	31.05%	31.44%	35.68%
铁矿石国际市场研讨会	营业收入	164.71	141.43	114.17
	营业毛利	94.03	90.23	42.32
	毛利率	57.09%	63.80%	37.07%
我的钢铁铁矿石年会	营业收入	137.68	—	—
	营业毛利	75.27	—	—
	毛利率	54.67%	—	—
合计	营业收入	1,033.04	698.93	537.56
	占会务培训收入比重	37.62%	44.38%	48.47%
	营业毛利	396.18	265.53	193.38
	占会务培训毛利比重	44.68%	56.66%	59.85%
	毛利率	38.35%	37.99%	35.97%

注：我的钢铁铁矿石年会自 2010 年开始召开。

（4）咨询业务营业毛利和毛利率的变动情况

目前，咨询业务的营业毛利占营业毛利总额的比重较低，在 2-5%左右，但该项业务是公司未来发展的核心业务之一。2008 年、2009 年和 2010 年，咨询服务的营业毛利分别占公司营业毛利总额的 2.79%、3.74%和 5.03%。

报告期内，随着公司行业地位的稳固和研究能力的日益加强，公司咨询服务取得了快速的增长。2009 年和 2010 年，公司营业毛利同比增长 80.93%和 89.14%。公司咨询服务营业毛利的大幅增长主要原因是公司咨询服务客户数量大幅增加所致。未来公司咨询服务的营业毛利也将有较快增长。

（5）广告宣传服务的营业毛利和毛利率的变动

广告宣传服务是公司控股子公司上海博扬广告有限公司从事的户外广告业务所取得收入及所获毛利，不属于公司的主要业务，其营业毛利占公司比重较低。

2008 年、2009 年和 2010 年，该业务营业毛利占公司营业毛利总额的比重分别为 2.54%、0.86%和 1.28%。

2008 年，因上海博扬将部分广告设计和制作委托给第三方从而形成了一定的营业成本，2009 年和 2010 年上海博扬的业务均由其自行设计和制作，与收入相关的费用均于当期确认，从而使得该公司毛利率从 2008 年的 80.46%提高到 2009 年和 2010 年的 100%。

（6）其他服务

公司的其他服务收入主要包括培训会展事业部收取的人才培训费，研究中心、海外事业部、综合资讯部等部门销售资料所收取的资料费，以及公司技术中心向客户提供的网页制作、网络维护等收取的技术服务费等。2008 年、2009 年和 2010 年，该业务营业毛利占公司营业毛利总额的比重分别为 3.70%、5.42%和 2.37%。

2、影响公司盈利能力持续性和稳定性的主要因素

本公司是国内领先的专注于行业信息服务的 B2B 电子商务平台运营商，报告期内保持了快速发展，公司会员数量和营业收入迅速增长。作为电子商务行业共有的特征，会员群体的规模是公司盈利的重要保证。

另一方面，公司营业收入的增长不仅仅来自于信息服务，而且还来源于网页链接服务和会务培训等其他增值服务，因此公司能否不断开拓增值业务也是影响公司持续盈利能力的重要因素。

（三）按利润表项目分析公司经营成果变化趋势

单位：万元

项目	2010 年度	2009 年度	2008 年度
一、营业总收入	16,072.75	11,064.89	8,318.46
二、营业总成本	13,328.62	9,344.19	6,863.32
其中：营业成本	4,341.15	2,713.24	2,144.41
营业税金及附加	828.77	566.25	431.39
销售费用	4,505.62	3,389.06	2,379.60
管理费用	3,672.45	2,644.95	1,871.24
财务费用	-19.98	20.75	19.96

资产减值损失	0.61	9.94	16.73
投资收益	-20.00	87.87	-0.52
三、营业利润	2,724.12	1,808.57	1,454.62
加：营业外收入	405.13	496.15	296.15
减：营业外支出	13.29	7.44	0.95
四、利润总额	3,115.96	2,297.27	1,749.82
减：所得税费用	437.38	364.90	361.89
五、净利润	2,678.59	1,932.38	1,387.92
归属于母公司所有者的净利润	2,697.99	1,966.24	1,475.47
少数股东损益	-19.40	-33.86	-87.54

1、营业收入分析

报告期内，公司营业收入呈现良好增长态势，2008 年度、2009 年和 2010 年，公司营业收入分别为 8,318.46 万元、11,064.89 万元和 16,072.75 万元，2009 年度和 2010 年度收入分别同比增长 33.02%和 45.26%。营业收入增长的具体情况请参阅本节“十五、盈利能力分析”之“（一）营业收入情况分析”的相关内容。

2、营业成本

单位：万元，%

	2010 年度		2009 年度		2008 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
工资	1,771.45	40.81	1,156.62	42.63	946.32	44.13
会务费	1,859.48	42.83	1,106.09	40.77	786.04	36.66
社会保险费	381.94	8.80	251.36	9.26	187.96	8.76
通讯费	203.42	4.69	115.82	4.27	124.29	5.80
其他	124.85	2.88	83.36	3.07	99.80	4.65
营业成本	4,341.15	100	2,713.24	100	2,144.41	100

注：本表中的社会保险费用包含养老保险费、医疗保险费、失业保险费、工伤保险费和生育保险费等。

2009 年、2010 年公司营业成本分别同比增长 26.53%和 60.00%。公司的营业成本中主要是支付给业务人员的基本工资和会务培训业务发生的会务费支出。2008 年、2009 年和 2010 年工资、会务费占营业成本的比例分别为 80.79%、83.40%和 83.64%。公司于 2008 年战略收缩广告宣传业务，因此从 2008 年开始公司的

广告宣传和电子交易成本相应大幅减少，至 2009 年已不再发生。

3、毛利率

单位：万元，%

项 目	2010 年	2009 年	2008 年
营业收入	16,072.75	11,064.89	8,318.46
营业成本	4,341.15	2,713.24	2,144.41
综合毛利	11,731.60	8,351.65	6,174.05
综合毛利率	72.99	75.48	74.22

公司目前正处于高速成长时期。在收入迅速增长的同时，公司相应扩大了员工规模，以更好的从深度和广度上提供专业商业信息，从而导致员工工资支出相应快速增加。公司毛利率水平在报告期内保持了稳定而略有上升的趋势。未来随着员工规模的趋于稳定，公司的员工工资支出也相对稳定，公司的毛利率水平将重新提升。

4、期间费用

单位：万元，%

项目	2010			2009			2008	
	金额	同比增长	占收入比	金额	同比增长	占收入比	金额	占收入比
销售费用	4,505.62	32.95	28.03	3,389.06	42.42	30.63	2,379.60	28.61
管理费用	3,672.45	38.85	22.85	2,644.95	41.38	23.90	1,871.24	22.50
财务费用	-19.98	-96.29	-0.12	20.75	3.95	0.19	19.96	0.24
合计	8,158.09	37.59	50.76	5,929.42	39.80	53.59	4,241.38	50.99

注：占收入比为相应的期间费用占当期的营业收入比例。

报告期内，销售费用和管理费用是公司运行过程中发生的最主要的支出，2008 年、2009 年和 2010 年占营业收入的比例分别为 50.75%、53.40%和 50.76%。

2009 年销售费用同比增长为 42.42%，高于营业收入的增长速度。主要原因是公司的业务提成是按收付实现制支付的，即销售人员在完成销售任务、公司现金到账后即可按照公司的销售提成政策获得相应的奖金提成，而营业收入需要根据合同约定期限平均递延。公司近几年处于快速扩张时期，公司每年预收的现金收入大幅增长，导致销售费用增长速度要明显高于收入增长速度。

2010 年销售费用同比增长为 32.95%，明显低于营业收入的增长速度。主要原因是 2010 年 4 月公司根据近年来市场发展和公司业务发展情况，对首页、内页、电子商务网页链接、会议宣传推广等及信息会员续费销售提成比例适当下调

所致。

2009 年和 2010 年公司管理费用分别同比增长 36.80%和 38.85%，与营业收入增长速度基本一致。报告期内管理费用占营业收入的比例也都保持在了 22%—23%，占比相对稳定。

公司流动资产以货币资金为主，因此对银行贷款的需求很小，导致报告期内公司的财务费用较低。2008 年和 2009 年公司财务费用为正值，原因是公司 2008 年 8 月购买办公用房而向银行进行抵押贷款，于 2008 年度和 2009 年度向银行支付了贷款利息。

2010 年，公司销售费用和管理费用增长主要是随着公司营业收入的增长而增长，但其占营业收入的比例略有所下降。

（1）销售费用

单位：万元

序号	费用项目	2010 年	2009 年	2008 年
1	工资	2,301.95	1,829.48	1,163.29
2	社会保险费	509.03	257.79	134.35
3	广告印刷制作费	404.60	221.72	343.64
4	办公费	221.65	196.31	142.54
5	差旅费	181.02	119.87	106.42
6	住房公积金	133.57	63.84	25.59
7	租赁费	130.09	161.28	110.69
8	咨询费	107.95	57.58	22.64
9	业务招待费	101.06	52.94	39.44
10	信息费	100.37	50.45	26.10
合 计		4,191.29	3,011.26	2,114.70
占销售费用的比重		93.02%	88.85%	88.87%

注：本表中的社会保险费用包含养老保险费、医疗保险费、失业保险费、工伤保险费和生育保险费等。

随着营业收入的快速增长，近三年公司销售费用均保持了较快的增长。2008 年、2009 年，公司销售费用占营业收入的比例分别为 28.61%、30.63%，比例逐年上升，主要原因是公司营业收入中会员信息服务收入和网页链接服务收入需要按照合同期限平均递延，但给予销售人员的提成奖金却需要在现金收入实现时全额支付。在收入快速增长时，导致销售费用增长速度明显高于营业收入增长速度。

2010 年，公司销售费用占公司营业收入比例下降，原因是 2010 年公司会务收入大幅增加，而会务培训服务的增加不会影响销售费用。2008 年、2009 年和 2010 年，公司销售费用占当年销售商品、提供劳务收到的现金比例分别为 25.39%、26.25%和 25.38%，基本保持稳定。

从销售费用的结构上看，2008 年、2009 年、2010 年公司给予员工的工资、奖金占销售费用的比例分别为 48.89%、53.98%和 51.09%。

（2）管理费用

单位：万元

序号	费用项目	2010 年	2009 年	2008 年
1	技术开发费	1,433.65	872.15	512.60
2	工资	708.11	634.06	460.90
3	折旧费	425.68	344.30	285.41
4	文化事业费	247.32	86.72	1.17
5	福利费	191.20	125.68	34.95
6	办公费	108.75	138.99	151.46
7	房租物业费	96.87	81.21	98.16
8	社会保险费	75.13	112.75	74.76
9	差旅费	46.87	25.17	42.37
10	业务招待费	45.29	31.74	42.33
合计		3,378.87	2,452.77	1,704.11
占管理费用的比重		92.01%	92.73%	91.07%

注：本表中的社会保险费用包含养老保险费、医疗保险费、失业保险费、工伤保险费和生育保险费等。

报告期内本公司的管理费用支出主要是技术开发费、管理人员工资、折旧和办公费用，2008 年、2009 年和 2010 年，上述四项费用占管理费用的比重分别为 76.57%、78.96%和 72.87%。

报告期内，随着公司营业收入的快速增长，公司的管理费用也保持了相应增长。2008 年、2009 年和 2010 年，公司管理费用占营业收入的比例分别为 22.14%、22.77%和 22.85%，比例基本保持稳定。

从结构上看，公司的技术开发费也与营业收入保持了同步的增长；从 2008 年起，公司的折旧费迅速增加的原因是公司于 2008 年 8 月购买了自用办公用房。

（3）财务费用

单位：万元

费用项目	2010 年	2009 年	2008 年
利息支出		56.70	36.39
利息收入	-26.33	-39.63	-21.11
汇兑损益	2.26	0.52	2.12
其他	4.18	3.16	2.57
合 计	-19.98	20.75	19.96

报告期内，公司发生的财务费用较少。主要原因是公司除在 2008 年 8 月以抵押贷款方式购置相关办公用户外，没有其他银行贷款，利息支出较少。

5、投资收益

单位：万元

被投资单位名称	2010 年度	2009 年度	2008 年度
权益法核算的长期股权投资收益	0.00	-3.48	-0.52
处置长期股权投资产生的投资收益	-20.00	91.35	0.00
处置交易性金融资产取得的投资收益	0.00	0.00	0.00
合 计	-20.00	87.87	-0.52

报告期内，公司未进行任何股票投资行为。

出于公司经营战略调整的目的，公司于 2009 年将所持郑州钢联电子商务有限公司 40%的股权、成都钢联电子商务有限公司 100%的股权和西安钢联电子商务有限公司 100%的股权对外转让，分别形成转让收益 4 万元、79.55 万元和 7.80 万元。由于中金钢铁长期处于亏损状态，公司于 2010 年将持有的中金钢铁股权予以转让，形成投资损失 20 万元。

6、营业外收入

单位：万元

项目	2010 年	2009 年	2008 年
非流动资产处置利得	0.14	0.00	0.57
其中：固定资产处置利得	0.14	0.00	0.57
政府补助	377.59	490.66	291.50
其他	27.41	5.49	4.08
合计	405.14	496.15	296.15

报告期内，公司的营业收入主要来自于政府补助，政府补助情况详见本节之“八、经会计师核验的非经常性损益明细表及对经营成果的影响”。

7、非经常性损益分析

报告期内公司经注册会计师核验的非经常性损益具体情况如下：

单位：万元

项 目	2010 年度	2009 年度	2008 年度
非流动性资产处置损益	-23.16	84.10	0.57
越权审批，或无正式批准文件的税收返还、减免			
计入当期损益的政府补助	377.59	490.66	291.50
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费		3.15	
持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益			
根据税收、会计等法律、法规的要求对当期损益进行一次性调整对当期损益的影响			
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	17.41	5.30	3.13
其他符合非经常性损益定义的损益项目			
小 计	371.84	583.20	295.20
所得税影响额	59.55	74.05	43.69
少数股东权益影响额(税后)	1.60	0.51	
合 计	310.70	508.65	251.50

2008 年、2009 年和 2010 年的非经常性损益主要来自于政府补助。2008 年、2009 年及 2010 年，公司非经常性损益净额分别为 251.50 万元、508.65 万元和 310.70 万元，分别占同期归属于母公司净利润的比例分别为 17.05%、25.87%和 11.52%。整体上看，非经常性损益对公司的经营成果无重大影响，政府补助情况详见本节之“八、经会计师核验的非经常性损益明细表及对经营成果的影响”。

8、税费分析

（1）报告期内缴纳的税额

报告期内，公司缴纳的税款情况如下表所示：

单位：万元

	项 目	2010 年度	2009 年度	2008 年度
营业税金及附加	营业税	791.32	540.65	411.35
	城市维护建设税	12.75	9.08	7.37
	教育费附加	24.03	16.40	12.41
	其他	0.68	0.12	0.26
	合 计	828.77	566.25	431.39

所得税费用	本期所得税	477.51	384.42	366.88
	递延所得税资产的影响	-29.54	-0.58	-0.65
	递延所得税负债的影响	-10.59	-18.94	-4.34
	合 计	437.38	364.90	361.89

（2）所得税费用与会计利润的关系

报告期内，公司所得税费用与会计利润的关系情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2010 年	2009 年	2008 年
利润总额	3,115.96	2,297.27	1,749.82
按法定税率计算的税额	467.39	344.59	262.47
其他子公司适用不同税率的税额影响	15.38	11.35	11.29
其他子公司亏损的税额影响	14.96	53.91	70.44
不得扣除的成本、费用和损失的税额影响	40.69	32.51	30.91
研发费加计扣除影响	-92.40	-44.76	-31.25
上年度企业所得税清算的税额影响	17.98	0.00	23.02
合并影响所得税额	0.00	-13.18	0.00
递延所得税资产的影响	-29.54	-0.58	-0.65
递延所得税负债的影响	-10.59	-18.94	-4.34
所得税费用	437.38	364.90	361.89

十六、现金流量分析

（一）现金流量的变动情况分析

单位：万元

项目	2010 年度	2009 年度	2008 年度
经营活动产生的现金流量净额	4,679.53	4,443.76	2,395.34
投资活动产生的现金流量净额	-3,290.11	-1,040.37	-2,302.24
筹资活动产生的现金流量净额	0.00	-1,706.28	3,368.70
现金及现金等价物净增加额	1,389.42	1,697.11	3,461.80

1、经营活动产生的现金流量

单位：万元

项目	2010 年度	2009 年度	2008 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	17,745.89	12,908.44	9,373.86
收到的税费返还	0.00	0.00	0.00
收到其他与经营活动有关的现金	1,025.02	1,338.69	688.26
经营活动现金流入小计	18,770.91	14,247.13	10,062.11
购买商品、接受劳务支付的现金	0.00	6.24	67.27
支付给职工以及为职工支付的现金	6,618.42	4,696.54	3,154.58

支付的各项税费	1,669.95	1,153.70	1,003.39
支付其他与经营活动有关的现金	5,803.01	3,946.89	3,441.53
经营活动现金流出小计	14,091.38	9,803.37	7,666.77
经营活动产生的现金流量净额	4,679.53	4,443.76	2,395.34

2008 年、2009 年和 2010 年，公司销售商品提供劳务收到的现金分别为 9,373.86 万元、12,908.44 万元和 17,745.89 万元，明显高于公司当年实现的收入水平。这主要是因为公司的主要收入信息服务、网页链接收入均需要在合同约定服务期内平均递延，而向客户收取的费用一般在签订合同时就预先收取，从而导致会计确认收入与公司收到的现金产生差异。

公司收到的其他与经营活动有关的现金主要来自于政府补助、员工备用金往来款、企业往来款和利息收入等。支付的其他与经营活动有关的现金主要包括会务费、销售费用和管理费用等。

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润之间差异影响因素如下表所示：

单位：万元

项 目	2010 年度	2009 年度	2008 年度
净利润	2,678.59	1,932.38	1,387.92
加：			
一、不涉及现金流量的经营活动			
资产减值准备	0.61	9.94	16.73
固定资产折旧	569.13	445.19	366.53
无形资产摊销	0.00	0.00	0.00
长期待摊费用摊销	115.95	58.92	18.67
二、非经营活动			
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失	0.00	0.00	-0.57
固定资产报废损失	3.16	7.25	0.00
公允价值变动损失	0.00	0.00	0.00
财务费用	0.00	56.70	38.51
投资损失	20.00	-87.87	0.52
三、涉及现金的经营活动			
存货的减少	0.00	0.17	-0.08
经营性应收项目的减少	-225.77	-289.10	128.22
经营性应付项目的增加	1,558.00	2,329.71	443.89

其他	0.00	0.00	0.00
四、递延所得税			
递延所得税资产减少	-29.54	-0.58	-0.65
递延所得税负债增加	-10.59	-18.94	-4.34
经营活动产生的现金流量净额	4,679.53	4,443.76	2,395.34

2、投资活动产生的现金流量

单位：万元

项目	2010 年度	2009 年度	2008 年度
收回投资收到的现金	80.00	4.00	0.00
取得投资收益收到的现金	0.00	0.00	0.00
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	0.07	0.00	6.27
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	0.00	-3.42	0.00
收到其他与投资活动有关的现金	0.00	0.00	255.00
投资活动现金流入小计	80.07	0.58	261.27
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	3,370.18	1,040.96	2,459.51
投资支付的现金	0.00	0.00	104.00
支付其他与投资活动有关的现金	0.00	0.00	0.00
投资活动现金流出小计	3,370.18	1,040.96	2,563.51
投资活动产生的现金流量净额	-3,290.11	-1,040.37	-2,302.24

报告期内，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金主要是公司购买位于上海市友谊路 1588 弄 1 号的房产在不同年份支付的款项及 2010 年购买位于上海宝山区祁连镇的土地使用权的款项。

2007 年，公司支付 255 万元用于投资设立上海钢联钢铁市场经营管理有限公司所支付的投资款。2008 年上海钢联钢铁市场经营管理有限公司未能如期成立而收回投资款 255 万元，相应计入收到其他与投资相关的现金科目。

公司 2008 年投资所支付的现金 104 万元为参股郑州钢联电子商务有限公司和上海中金钢铁电子交易中心有限公司所支付的投资款。

公司 2010 年购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金主要公司购买位于上海宝山区祁连镇的土地使用权的款项及购买服务器、电脑等支出。

3、筹资活动产生的现金流量

单位：万元

项目	2010 年度	2009 年度	2008 年度

吸收投资收到的现金	0.00	0.00	2,055.50
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	0.00	0.00	343.00
取得借款收到的现金	0.00	0.00	1,500.00
筹资活动现金流入小计	0.00	0.00	3,555.50
偿还债务支付的现金	0.00	1,349.58	150.42
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	0.00	356.70	36.39
筹资活动现金流出小计	0.00	1,706.28	186.80
筹资活动产生的现金流量净额	0.00	-1,706.28	3,368.70

公司 2008 年度吸收投资收到的现金 2,055.00 万元中，包括收到公司股东对上海钢联 2008 年两次增资的投资额为 1,712.50 万元，同时包括了子公司吸收少数股东投资的投资额为 343.00 万元。

公司 2009 年提前偿还 2008 年度抵押借款余额 1,349.58 万元，并支付利息 56.70 万元。2009 年公司还支付了现金股利 300.00 万元。

（二）报告期内重大资本性支出

报告期内，公司的重大资本性支出主要是本公司于 2008 年购置了位于上海市友谊路 1588 弄 1 号的房产作为办公用房及购买上海宝山区祁连镇的土地使用权的支出。2008 年、2009 年和 2010 年，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金分别为 2,459.51 万元、1,040.96 万元和 3,302.25 万元。

（三）未来可预见的重大资本性支出计划及资金需要量

未来公司的资本性支出主要是募集资金投资项目“我的钢铁网综合平台升级”项目和“Mysteel 大宗商品研究院”项目，分别投资 7,005 万元和 4,964 万元。上述项目将按拟定的投资计划进行投资，具体情况详见本招股说明书“第十三节 募集资金运用”的有关内容。

公司还于 2010 年 12 月通过出让方式获得位于上海市宝山区祁连镇的沪房地宝字（2010）第 051577 号土地使用权，土地用途为工业用地，面积为 37,018.50 平方米，出让价款为 2,490 万元。公司拟在该宗土地上建设“上海大宗商品电子商务项目”，目前处于筹划阶段，待项目可研报告完成后将及时履行审议程序。

根据公司长远战略发展规划，预计到 2013 年初公司上海地区员工人数较现在有较大增长，公司现有的办公场所将难以满足企业发展的需要。考虑到宝山区商务楼租赁市场价格不断提高的实际情况，公司决定自建办公大楼作为公司未来经营管理的主要场所。公司 2011 年第二次临时股东大会于 2011 年 3 月 9 日审议

并通过《关于上海大宗商品电子商务项目建设立项的议案》，决议在宝山区自建新办公楼，构建上海大宗商品电子商务平台。项目建设总投资 3.98 亿元，建筑总面积 7.4 万平方米，第一期建设工程投资 2.23 亿元(含全部土地成本)，建筑面积 4.7 万平方米，计划 2012 年底完成；第二期建设工程投资 1.75 亿元，视经营发展的需要择时启动。公司已于 2010 年取得了一宗位于上海市宝山区宝南 200811 号工业用地的沪房地宝字（2010）第 051577 号《房地产权证》，并支付了相应的土地出让金及税费。

十七、财务状况和盈利能力的主要影响因素和趋势分析

（一）影响公司财务状况和盈利能力的主要风险因素

本公司是国内领先的专注于行业信息服务的 B2B 电子商务平台运营商，现在正处于公司快速发展期。同样，公司也面临着影响公司财务状况和盈利能力的诸多风险，如行业风险、市场风险、经营风险、管理风险等，具体情况详见本招股说明书“第四节 风险因素”的有关内容。

（二）财务状况及盈利能力趋势分析

目前，公司财务状况良好，资产结构符合公司所在行业特征和经营模式的特点。公司流动比率、速动比率稳定，利息保障倍数高，短期和长期偿债压力较小。公司盈利能力强，毛利率、净资产收益率高。公司现金占流动资产比例高，经营性活动现金良好。

在未来的两到三年中，公司将进一步巩固和提高在钢铁行业信息资讯、电子商务服务的龙头地位，并逐步在有色金属、矿石、煤焦等上下游领域拓展，实现多个领域的并行运作、良性互动发展。随着公司在坚持提高信息服务质量、拓宽服务领域的业务发展，加大市场销售的力度、实现募集资金投资项目预期效益，公司的财务状况和盈利能力将得到持续的改善和提高。

（三）公司的财务优势和劣势

1、财务优势

公司的财务优势主要表现在：

（1）公司的行业特点决定公司资产结构中流动资产为主，固定资产较少，

公司良好的资产结构有助于公司迅速调整经营模式，适应互联网服务行业快速变化的特征。

（2）公司的销售方式以预收款为主，应收账款金额很小，经营性现金流量较好，能有效保证公司账面保有较多现金，满足公司正常运营和快速发展的资金需求。

2、财务劣势

（1）公司的收入需根据与客户签订的合同期限在未来进行平均递延，但因实现该销售而发生的销售费用须在当期实现，因而导致销售费用的增长速度明显高于收入增长速度，公司净利润水平不能反应公司的真实盈利能力。

（2）公司资产结构中流动资产较多，除自用房产外没有较大的固定资产，未来通过固定资产抵押进行融资的空间有限，公司的融资渠道受到一定的限制。

十八、股利分配

（一）发行人近三年股利分配政策

1、钢联有限公司的股利分配政策

公司前身钢联有限公司原为有限责任公司，根据《公司章程》，钢联有限公司的股利分配政策如下：

公司利润分配按照《公司法》及有关法律、法规，以及《公司章程》的规定执行。股东按照实缴的出资比例分取红利。

2、公司整体变更为股份公司的股利分配政策

2008年3月20日，钢联有限公司整体变更为股份公司，根据《公司法》和《公司章程》的规定，本公司的股利分配政策如下：

（1）公司分配当年税后利润时，应当提取利润的10%列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的50%以上的，可以不再提取。

（2）公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依据前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。

（3）公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。

（4）公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配。股东大会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。

（二）发行人最近三年实际股利分配情况

2008年3月20日，公司整体变更为股份公司，未对2007年净利润进行分配。

根据2009年4月17日公司2008年度股东大会审议通过，公司2008年度按实现净利润提取10%的法定盈余公积，以公司2008年末的总股本30,000,000.00股为基数，向全体股东按每10股派送现金红利1元（含税），共计3,000,000.00元。

根据2010年3月5日公司2009年度股东大会审议通过，公司2009年度按实现净利润提取10%的法定盈余公积，剩余利润不分配。

根据2011年2月16日公司2010年度股东大会审议通过，公司2010年度按实现净利润提取10%的法定盈余公积，剩余利润不分配。

（三）发行完成后的股利分配政策

根据公司于2010年1月20日召开的2010年第1次临时股东大会审议通过的《公司章程（草案）》，本次发行完成后的股份分配政策如下：

1、公司分配当年税后利润时，应当提取利润的10%列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的50%以上的，可以不再提取。

公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。

公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。

公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配。

股东大会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。

公司持有的本公司股份不参与分配利润。

2、公司的公积金用于弥补公司的亏损、扩大公司生产经营或者转为增加公司资本。但是，资本公积金将不用于弥补公司的亏损。

法定公积金转为资本时，所留存的该项公积金将不少于转增前公司注册资本的 25%。

3、公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后二个月内完成股利（或股份）的派发事项。

4、公司采取现金或者股票方式分配利润。公司董事会在制定利润分配预案时应重视对投资者的合理回报，公司以现金方式分配的利润原则上应不低于公司当年实现的可分配利润的百分之十，或最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的百分之三十，否则董事会应就未提出现金分红预案的原因、未用于分红的资金留存公司的用途作出专项说明。

十九、发行前滚存利润的分配安排及已履行的决策程序

本公司于 2011 年 2 月 9 日召开的 2011 年第一次临时股东大会审议通过了发行前滚存利润分配方案：在本次发行完成后，为兼顾新老股东的利益，同意由公司新老股东共享本次发行前的滚存未分配利润。

第十一节 募集资金运用

一、募集资金使用计划

公司本次拟公开发行 1,000 万股，占发行后股本总额的 25%，扣除发行费用后的募集资金净额为【】万元，将全部用于拟定的募集资金投资项目及与主营业务相关的营运资金。

公司募集资金存放于董事会决定的募集资金专户集中管理，做到专款专用。公司募集资金专户的银行为【】，专户账号为【】。

本次发行募集资金投资项目已经 2010 年 1 月 20 日召开的公司 2010 年第一次临时股东大会及 2011 年 2 月 9 日召开的 2011 年第一次临时股东大会审议通过，由董事会负责具体实施。

本次发行募集资金将用于以下项目：

项目名称		项目备案意见号	投资总额
1	“我的钢铁网综合平台升级”项目	沪张江园区管备[2009]079 号	7,005.00 万元
2	“Mysteel 大宗商品研究院”项目	沪张江园区管备[2009]078 号	4,964.00 万元
3	与主营业务相关的营运资金项目	-	-

上述项目的资金使用，按照轻重缓急的顺序安排。为抓住市场机遇，公司先以自筹资金开展项目启动工作，并将在募集资金到位后以募集资金置换预先投入的自筹资金。若本次实际募集资金净额（扣除发行费用后）低于上述计划投入项目的募集资金金额，不足部分公司将通过自筹资金解决。

本次募集资金投资项目各年度运用计划和按轻重缓急程度排列顺序如下：

序号	项目名称	投资金额 (万元)	投资进度计划（万元）		
			第一年	第二年	第三年
1	我的钢铁网综合平台升级	7,005	1,298	2,813	2,894
2	Mysteel 大宗商品研究院	4,964	1,714	1,647	1,603

公司制定的《募集资金管理制度》规定：募集资金应当存放于董事会决定的募集资金专户集中管理；公司必须按发行申请文件中承诺的募集资金投向和股东大会、董事会决议及审批程序使用募集资金，并按要求披露募集资金的使用情况。募集资金投资项目不得为持有交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他

人、委托理财等财务性投资。公司募集资金不得被控股股东、实际控制人等关联方占用或挪用，为关联方利用募投项目获取不正当利益。

二、本次募集资金投资项目与现有业务的关系

（一）我的钢铁网综合平台升级项目

“我的钢铁”网综合平台升级项目是对公司现有业务的完善、扩展和提升。具体体现在以下方面：

1、网站承载能力的提升

随着注册会员数和发布信息量的迅速增长，“我的钢铁”网现有系统承载能力日趋紧张，软硬件体系急需调整和改造，以提高平台的整体承载能力，提高运行的稳定性、可靠性和安全性。

2、管理水平和服务能力的提升

随着公司业务规模的扩大，原有的各事业部分散的各自为政的管理和服务模式已经不能适应公司和客户的要求。本项目通过硬件设施和软件系统建设，建立了呼叫中心（Call Center）、客户关系管理（CRM）和内容发布（CMS）等系统，能够优化公司业务流程和质量控制体系，提升平台运营效率，改善客户体验，并通过客户分类和客户行为分析等手段为公司服务和营销决策提供依据，从而大大提升公司的管理水平和服务能力。

3、现有服务和销售力量的增强

为快速占领市场，公司近三年采取快速扩张的策略，公司员工从 2008 年末的 483 人增加到 2010 年末的 805 人。为形成更强的竞争优势，公司需大量招募员工，增强服务和销售力量。

（二）Mysteel 大宗商品研究院项目

研究院项目是对公司现有业务的提高和延伸。具体体现在以下方面：

1、针对高端客户开发高端服务

公司目前的研究中心针对高端客户提供关于钢铁、矿业、有色金属和能源等

大宗商品的研究和咨询服务，已经具备了较强的行业研究能力。2008 年末、2009 年末和 2010 年末，公司拥有高端客户数分别为 11 名、24 名和 51 名。随着我国工业化和城镇化的推进，大型企业及金融研究机构对大宗商品研究成果的需求市场前景广阔。本公司利用长时间专业经营取得的数据积累优势和研究力量优势成立大宗商品研究院，建立一个能够提供更全面、更系统、更深入的专业研究服务机构，以全面提升公司的盈利能力。

2、整合行业数据和研究力量支撑公司整体业务

对公司长期以来积累的行业数据进行分类、整合，建立商业智能数据开发体系，以行业纵深研究统领和指导资讯服务，提高客户服务的深度和水平。例如，通过和各品种事业部和销售事业部共享数据库和研究成果，提升信息资讯服务的整体水平；高端研究项目的开展可进一步提升公司市场影响力和号召力，为公司整体业务的拓展创造条件。

三、募集资金项目投资前景及可行性分析

（一）我的钢铁网综合平台升级项目

1、项目背景和必要性分析

随着业务量的增大和客户服务量的增加，公司业务平台面临越来越大的压力。一方面，会员数和浏览数量的大幅增加给网站运营速度和安全性带来隐患；另一方面，公司业务人员的扩张和平台使用率的提高给网站后台操作系统带来压力。要改善业务流程，整合各部门资源，提升服务水平，改善客户体验，需要对平台系统进行全面升级。

公司业务面临着广阔的市场空间，潜在客户众多，已注册的会员 29.32 万家，未注册的钢铁行业潜在客户有 6 至 10 万家，上下游行业潜在客户数十万。公司要迅速扩展以占领更大的市场份额，急需扩大人员规模，加强各事业部的服务和销售力量。而提升平台系统是扩展市场、增加业务量的基础。

2、项目目标和内容

我的钢铁网综合平台升级项目建设的主要目标和内容：

- （1）建立网站发布总线。通过在 IDC 新增高性能服务器集群，采用基于标

准网络通讯的协议，制定网站发布总线应用服务。自动加载分配网站页面的逻辑路径及分发物理地址，实现网站页面的多镜像站点的自动扩充能力。

（2）建立网站管理总线。构建在 IDC 内网高速服务器集群，采用基于标准网络通讯的协议，制定网站管理总线应用服务。完成统一的客户认证、管理员认证、网页发布权限认证的功能，自动挂载不同业务的客户管理应用系统，完成对客户、管理员应用服务的负载均衡。

（3）建立和完善呼叫中心（Call Center）系统。在公司内部架设主备式 PBX 交换设备和通讯中间件、录音、传真服务器和存储阵列，扩容现有的 IP 数字电话呼叫中心系统，开发呼叫中心客户端软件。根据电话销售、行情采集、客户服务等不同的应用，提供定制的呼叫中心客户端界面，完成对电话销售、行情采集、客户服务的全程电话记录和自动统计功能。

（4）建立和完善内容发布（CMS）系统。采用可靠的数据库系统，构建行业、品种、地区数据字典，在 IDC 部署内容管理和发布服务器集群，建立树状的网站地图和标准化的模板，根据管理员权限定制内容发布的应用界面，跟踪资讯发布和编审工作过程，并利用发布总线完成资讯内容和客户网页链接的更新和发布。

（5）建立和完善客户关系管理（CRM）系统。利用高性能网络设备构建 VPN 隧道，实现 IDC 和办公场所的虚拟专用网络链接，在 IDC 部署客户关系服务器集群。归纳、定义“我的钢铁”网的客户、客户管理员权限以及客户缴费和管理员业绩的关系；按照大宗商品行业和国内行业分类标准对客户信息做行业细分；新建客户访问轨迹分析应用；为呼叫中心客户端应用提供客户与公司的业务关联数据。

（6）各事业部和销售部门扩张。通过在办公场所配置 1,300 多部 IP 电话机和个人办公电脑，并安装 CRM、CMS、呼叫中心软件，完成新增办公能力。按照市场需求和公司的发展规划招聘资讯和销售人員，形成资讯编辑、客户服务、业务销售的专业化分工。根据行业细分的客户关系和 workflows 完成岗位分工和考核管理机制的变革。实现新平台的资讯产能的提升，进而实现新增销售业绩的突破。

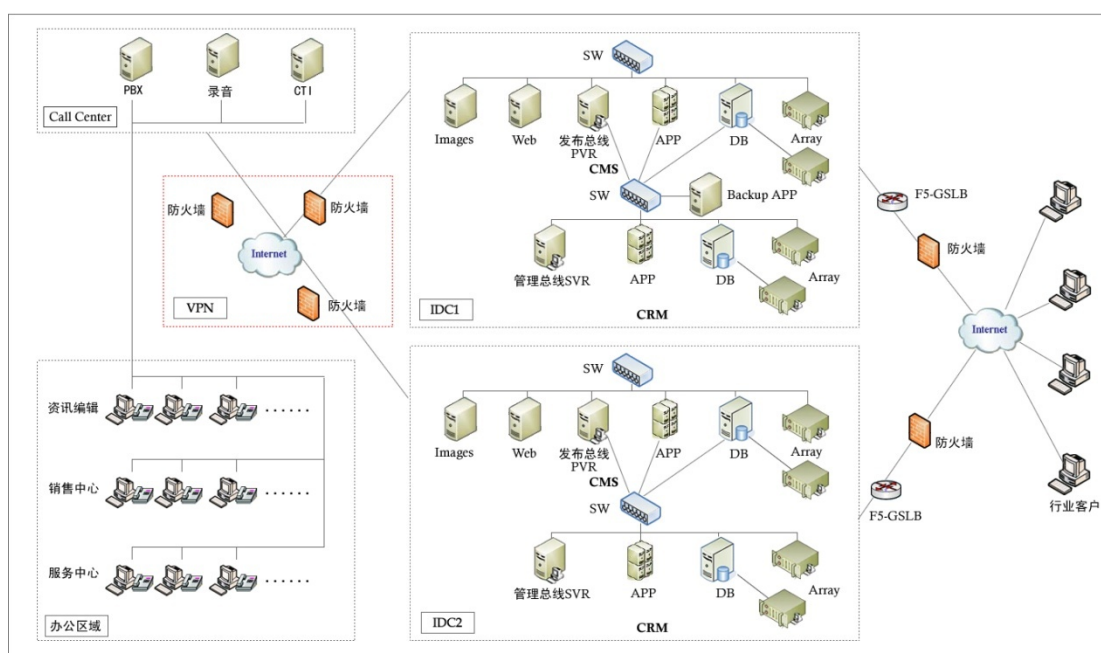
3、项目可行性分析

（1）技术可行性分析

本项目对现有的 IDC 网络带宽进行扩容，增加网络带宽和服务器存储设备。

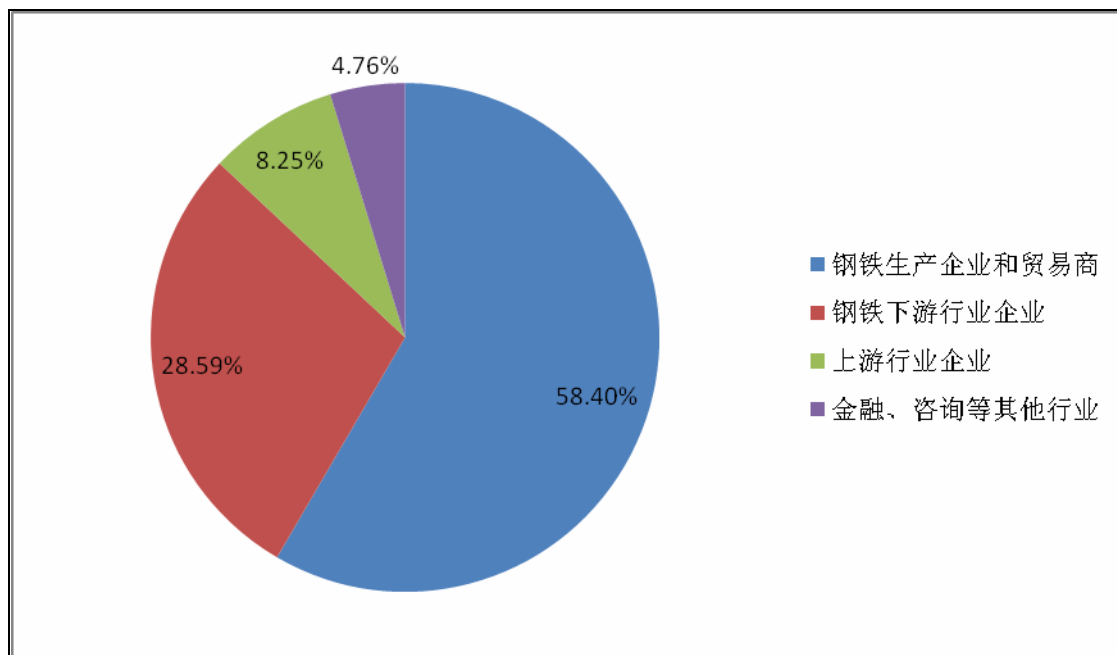
使用 VPN 和网络加速技术打通上海电信 IDC 应用服务网络和北京电信通 IDC 应用服务网络；通过广域网的均衡负载技术保障用户的访问量均衡地分布在平台的 WEB 服务器上。在软件上采用基于 J2EE 的企业发布总线 EBUS 技术对上海和北京的发布应用服务器群组进行动态管理。使用 Avaya 设备和技术建立企业自己的电话语音呼叫中心 Call Center，并且和 IDC 的客户关系系统 CRM 系统对接，实现全国办公电话呼叫中心的智能服务。两个不同地区的 IDC 中的应用服务、域名服务及数据库通过企业总线 EBUS 技术动态互为备份，降低系统风险，杜绝单点故障。

硬件架构



（2）项目的市场前景分析

公司现有注册会员 29.32 万家。其中，钢铁生产企业和贸易商占比 58.40%，而钢铁下游行业企业占比已达到 28.59%，上游行业企业占比 8.25%。公司目前的会员结构图如下：



据初步统计，目前国内注册的有经营能力的钢材贸易商超过 30 万家。因此，还有十万以上钢铁贸易商是公司的潜在客户。

钢铁在我国具备一个庞大的消费企业群体，涵盖了房地产、建材、汽车、船舶、机械制造、家电、五金等多个行业。据不完全统计，我国仅规模以上的机械制造行业的企业数量超过 13 万家。

目前，公司在钢铁贸易商和生产企业中的市场份额较大，而企业数量众多的钢铁下游行业仍处于市场开拓阶段，市场空间巨大。

公司通过对平台的升级改造，能将客户进行细化分类、分析客户行为进而提供精准服务、提升服务水平；同时通过加快网站响应速度、改进会员管理系统等改善客户体验；通过各事业部和销售部门的扩张加强客户服务和市场营销力度。以上措施能保证公司市场份额的迅速提高。

（3）业务运作

公司将保持目前以上海总部为中心并对外派驻业务人员的业务模式和管理模式进行项目运作。拟通过对不同地区市场的细分完成对二、三线城市的大宗商品市场行情的覆盖；再通过对钢铁、能源、有色金属、矿业产品种类的细化分类实现专业化的行业分析和跟踪。公司拟根据本项目建设的进度在三年内招募 1,300 左右新员工，分别作为公司各事业部业务人员、销售人员和技术中心技术

人员，以加强业务服务能力、增强市场销售力量，从而有效增加会员数量、挖掘单个会员的收入贡献。

4、投资项目选址

本项目拟选址于上海市宝山区友谊路 1588 弄，即上海国际钢铁服务中心。上海国际钢铁服务中心是国内比较大的钢铁企业集中办公区域，集中了众多钢铁生产企业和贸易商，公司目前已购置了 1 号楼的 5-8 层办公楼并作为上海总部办公场所。

5、项目投资概算情况

（1）投资概算

本项目预计建设期为 3 年，第一年投资 1,298 万元，第二年投资 2,813 万元，第三年投资 2,894 万元，项目总投资规模 7,005 万元。其中，投资金额较大的两部分为硬件设备购置 3,214 万元、软件购置及开发费 2,404 万元。

本项目具体投资内容如下：

序号	项 目	投资(万元)	备注
1	工程建设费用	5,618	
1.1	硬件设备购置	3,214	
1.2	软件购置及开发	2,404	
2	其它建设费用	750	
3	预备费	637	按工程费用和工程建设其他费用 10%计
建设投资合计		7,005	

（2）硬件设备购置与软件购置

①硬件设备购置

序号	设备名称	规格型号	数量 (台/套)	单价 (万元)	总价 (万元)
一、新版资讯平台					
1	WEB 服务器	HP DL580	4	15	60
2	APP 应用服务器	HP DL580	5	15	75
3	DB 存储阵列	EMC DXM	1	212	212
	小计				347
二、客户关系系统 CRM					
4	CRM APP 应用服务器	HP DL580	3	15	45
5	CRM DB 存储阵列	EMC DXM	1	212	212

	小计				257
三、电子商务平台 SOSSTEEL					
6	SOSSTEEL WEB 服务器	HP DL580	2	15	30
7	SOSSTEEL APP 应用服务器	HP DL580	3	15	45
8	NAS 存储阵列	NETAPP3070	1	158	158
	小计				233
四、钢联无线平台 STEELPHONE					
9	STEELPHONE APP 应用服务器	HP DL580	2	15	30
10	NAS 存储阵列	NETAPP3020	1	125	125
	小计				155
五、呼叫中心 CALL CENTER					
11	通信服务器	AVAYA S8730	1	219	219
12	媒体网关	AVAYA G650	2	126	252
13	录音服务器	HP DL380	5	10	50
14	AES 服务器	HP DL580	1	15	15
15	IP 话机	AVAYA 9620	1300	0.13	169
	小计				705
六、新版办公管理 OA					
16	OA APP 应用服务器	HP DL580	2	15	30
17	NAS 存储阵列	NETAPP270	1	95	95
18	办公电脑		1000	0.5	500
19	路由器	Cisco 3640	40	3	120
	小计				745
七、灾备中心					
19	备份服务器	HP DL580	2	15	30
20	备份虚拟带库	IBM TS7150	1	167	167
	小计				197
八、镜像系统					
21	镜像服务器	HP 360	10	5	50
22	NAS 存储阵列	NETAPP270	1	95	95
23	负载均衡	F5 BIG-IP	2	30	60
	小计				205
九、测试中心					
24	APP 应用服务器	HP 380	10	10	100
25	NAS 存储阵列	NETAPP270	1	95	95
	小计				195
十、监控中心					
26	APP 应用服务器	HP 380	5	4	20
27	NAS 存储阵列	NETAPP250	1	55	55
	小计				75
十一、播放中心					

28	播放应用服务器	HP 380	10	2	20
29	液晶电视		40	1.2	48
30	广播适配器		40	0.8	32
	小计				100
	合计				3214

②软件购置

序号	软件名称	数量（套）	单价（万元）	总价（万元）
一、新版资讯平台				
1	Resin Pro	8	0.4	3.2
2	Oracle 11g 企业版本	4	25	100
3	SecureCRT	20	0.12	2.4
4	RationalRose	3	4.8	14.4
5	PowerDesigner	3	4.2	12.6
6	Adobe 设计软件套装	10	3	30
7	性能测试工具： LoadRunner	1	120	120
8	Jprofiler	3	0.7	2.1
	小计			284.7
二、客户关系系统 CRM				
9	Resin Pro	5	0.4	2
10	Oracle 11g 企业版本	2	25	50
11	SecureCRT	5	0.12	0.6
12	RationalRose	1	4.8	4.8
13	PowerDesigner	2	4.2	8.4
14	RED HAT EL 5	7	1	7
15	Jprofiler	2	0.7	1.4
	小计			72.8
三、电子商务平台 SOSSTEEL				
16	Resin Pro	6	0.4	2.4
17	Oracle 11g 企业版本	3	25	75
18	SecureCRT	6	0.12	0.72
19	RationalRose	1	4.8	4.8
20	PowerDesigner	1	4.2	4.2
21	RED HAT EL 5	6	1	6
	小计			93.12
四、钢联无线平台 STEELPHONE				
22	Resin Pro	2	0.4	0.8
23	Oracle 11g 企业版本	1	25	25
24	SecureCRT	6	0.12	0.72
25	NetBeans	2	1.9	3.8

26	PowerDesigner	1	4.2	4.2
27	RED HAT EL 5	2	1	2
	小计			36.52
五、呼叫中心 CALLSTEEL				
28	Mocrosoft EA	20	0.5	10
29	CTI 软件许可	1300	0.5	650
30	录音许可 VoicePP	1300	0.1	130
	小计			790
六、新版办公管理 OA				
31	Mocrosoft EA	1300	0.5	650
32	Resin Pro	2	0.4	0.8
33	Oracle 11g 企业版本	1	25	25
34	PowerDesigner	1	4.2	4.2
	小计			680
七、灾备中心				
35	EMC Legato Networker	2	154	308
36	Mocrosoft EA	2	0.5	1
	小计			309
八、镜像系统				
37	Resin Pro	8	0.4	3.2
38	Oracle 11g 企业版本	1	25	25
	小计			28.2
九、测试中心				
39	Quick Test Pro	10	1.2	12
40	功能测试工具：QTP	1	45	45
	小计			57
十、监控中心				
41	HP OpenView	1	28.1	28.1
42	Resin Pro	2	0.4	0.8
	小计			28.9
十一、播放中心				
43	播放工具软件	1	23.5	23.5
	小计			23.5
	合计			2403.74

6、项目收入及投资效益分析

我的钢铁网平台升级项目的实施可以满足更多的注册收费会员服务及相关增值服务的需求。项目收入的计算期为 8 年，前 3 年为建设期，后 5 年为经营期。项目于经营期的第 3 年进入达纲期，预计达纲期项目每年产生的会员费收入和相关增值收入分别为：信息服务收入 9,059 万元，网页链接服务收入 9,965 万元，

无线增值服务收入 800 万元，其他增值服务收入 1,000 万元。达纲期每年实现新增营业收入 20,824 万元，新增净利润 3,211 万元。

根据预测，该项目所得税后内部收益率为 42.5%，项目投资回收期为 4.5 年（含建设期）。

（二）Mysteel 大宗商品研究院

1、项目背景和必要性分析

我国是钢铁、煤炭、有色金属等大宗商品的生产和消费大国，我国的粗钢产量和表观消费量 13 年稳居世界第一，煤炭及镍、铬、锡、钨等有色金属储量也居世界前列。工业化和城市化的进程中，以上大宗商品对我国国民经济建设和国家战略安全至关重要，也影响到各个行业的众多企业的生产经营。因此，不论是政府部门还是大型企业、研究机构对大宗商品相关研究都有迫切需求。

本公司在钢铁及相关的大宗商品行业有长达十余年的数据积累和研究实践，研究成果多次被政府部门、国际研究机构所采用，具备较强的研究实力和客户基础。随着业务的扩大和市场影响力的提升，本公司也亟需建立一个专业的大宗商品研究部门，建立相应数据库和研究成果以指导和帮助各业务部门更好的实现客户服务、销售，以行业纵深研究来统领和指导资讯服务，从而提高客户服务深度水平。

2、项目目标和内容

Mysteel 大宗商品研究院项目建设的主要目标和内容如下：

（1）研究院办公场所基础建设。研究院办公场所分为办公区、会议区、数字图书馆区、期刊阅读区和产业咨询区，并对办公场所进行智能化改造及配套设施的建设。

（2）数据信息中心的建设。对公司长期积累的各类数据进行整理，并外购大量数据，按照统一的数据格式重新规划建立统一的数据库；购置和开发商业智能数据应用研究工具，主要包括数据仓库、数据查询、报表浏览、在线分析、数据挖掘等模块的开发和研究。

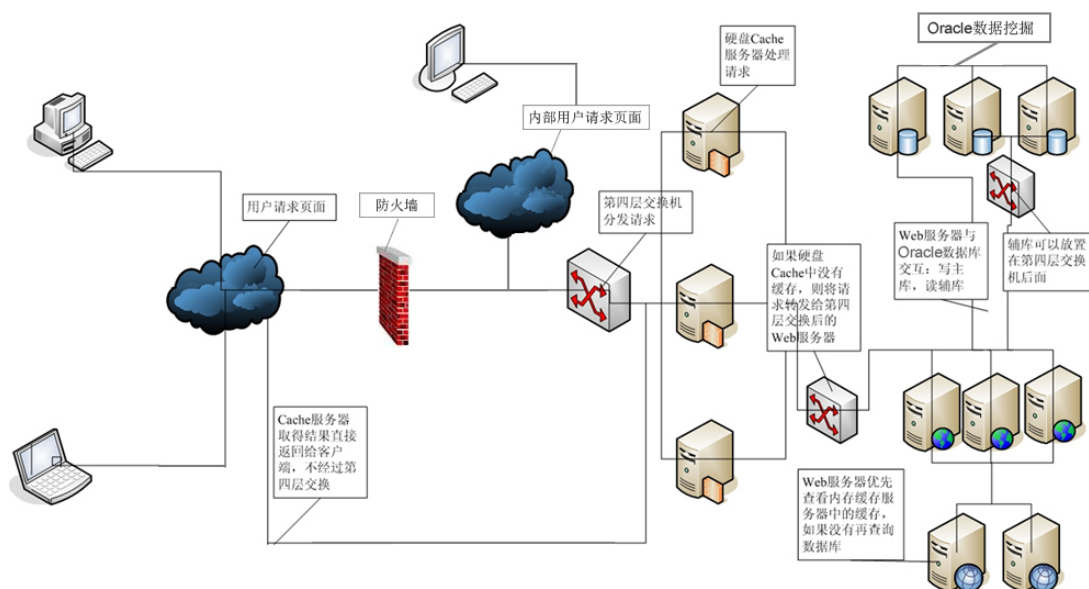
（3）研究体系的建设。内容包括研究方向确立、研究人员招聘考核体制和梯队建设、研究成果市场推广、知识产权保护等方面；成立钢铁、矿业、能源、

有色金属等四个专业研究团队和一个宏观经济研究所。

3、项目可行性分析

（1）技术可行性分析

本项目在电信和网通的双路 IDC 机房建设大宗商品的数据服务中心。采用硬件防火墙和入侵检测设备对数据中心服务器群组进行应用层的保护。数据中心核心数据库 Data Mining 数据挖掘服务器被隔离在内网中。对授权用户的访问采用访问缓存 Cache、应用缓存 Cache 技术缓解对数据中心数据库访问的压力。在软件认证和传输上分布采用 CA 认证和 SSL 传输协议保障用户权限的许可和数据的安全。



（2）项目的市场前景分析

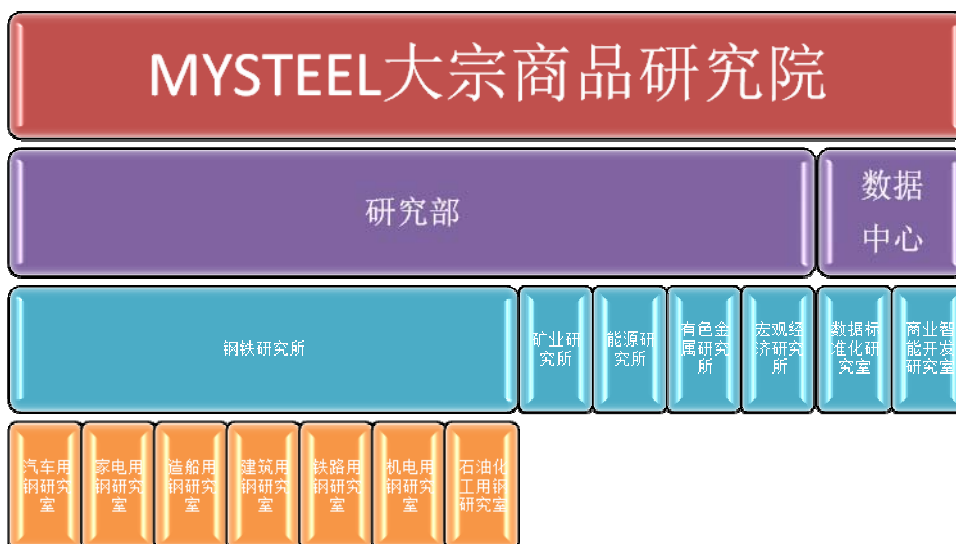
我国是最大的发展中国家，正处于工业化和城镇化过程中，制造业和建筑业覆盖的行业广泛，包括房地产、汽车、船舶等行业。这些行业对钢铁、煤炭、有色金属等大宗商品的需求巨大，其价格动向也关系到各个行业的发展和各行业企业的盈利，同时也是政府部门制定经济和产业政策的主要依据。据国家统计局数据，全国规模以上（年主营业务收入在 500 万以上）的企业有 42.61 万个，其中仅规模以上的机械制造企业就超过 13 万个，均是公司的潜在市场。

由于大宗商品的价格波动对宏观经济影响显著，特别是现在期货、股票等金融市场与实体经济高度关联化、国际化的市场条件下，大宗商品已经成为国内外

众多金融机构、研究机构、国际组织、政府部门的重点研究对象。所有这些机构进行研究都离不开市场基础数据——价格行情、库存等基础信息，大宗商品研究院的数据库能很好的满足此类的需求。

（3）业务运作

大宗商品研究院作为公司的一个业务部门，直接对公司总经理负责。研究院将设立研究部和数据中心。研究部下设钢铁研究所、矿业研究所、能源研究所、有色金属研究所和宏观经济研究所，采用专家委员会领导下的行业和品种细分研究，专家同时负责大型咨询项目的承接。数据中心下设数据标准化研究室和商业智能开发研究室，分别负责数据的标准化录入整理和数据模型的建立，为科学研究提供数据支撑。



大宗商品研究院初步规划人员在 200 人，由专家委员会、行业研究部、品种研究室和数据中心四层架构组成。人员编制情况如下：

部门	人员编制	职能	备注
专家委员会	10	研究方向指导，项目申报和评审，大型项目承接	专职、兼职
行业研究部	40	行业跟踪研究和项目实施监控，项目承做	专职
品种研究室	100	品种研究实施，项目承做	专职
数据中心	50	数据收集整理和清理，数据库建设及数据模型开发	专职
合计	200	—	—

4、投资项目选址

本项目拟选址于上海市宝山区友谊路 1588 弄，即上海国际钢铁服务中心，租赁其 1 号楼的第 15 层。上海国际钢铁服务中心是国内较大的钢铁企业集中办

公区域，集中了众多钢铁生产企业和贸易商，公司目前已购置了 1 号楼的 5-8 层办公楼并作为上海总部办公场所。

5、项目投资概算情况

（1）投资概算

本项目预计建设期为 3 年。第一年投资 1,714 万元，第二年投资 1,647 万元，第三年投资 1,603 万元，项目总投资规模 4,964 万元。其中，投资金额较大的两部分为硬件设备购置 2,049 万元、软件购置及开发费 1,140 万元。

本项目具体投资内容如下：

序 号	项 目	投资(万元)	备注
1	工程费用	4,139	
1.1	硬件设备购置	2,049	
1.2	软件购置及开发	1,140	
1.3	数据采购	750	
1.4	租赁场所改造装修	200	
2	工程建设其他费用	374	
3	预备费	451	按工程费用和工程建设其他费用 10%计
建设投资合计		4,964	

（2）硬件设备购置与软件购置

①硬件设备购置

序号	设备名称	规格型号	数量 (台/套)	单价 (万元)	总价 (万元)
一、MRI 网站建设 (MRI—Mysteel Research Institute)					
1	WEB 服务器	HP DL580	2	15	30
2	APP 应用服务器	HP DL580	2	15	30
3	DB 存储阵列	EMC DXM	1	212	212
	小计				272
二、MRI 办公人事系统					
4	HR APP 应用服务器	HP DL580	1	15	15
5	CRM DB 存储阵列	EMC DXM	1	212	212
	小计				227
三、MRI 数据中心(Data Center)					
6	DC APP 应用服务器	HP DL580	6	15	90
7	DB 存储阵列	EMC DXM	1	212	212
	小计				302
四、MRI 销售中心					
8	通信服务器	AVAYA S8730	1	219	219

9	媒体网关	AVAYA G650	1	126	126
10	录音服务器	HP DL380	5	10	50
11	AES 服务器	HP DL580	1	15	15
12	IP 话机	AVAYA 9620	300	0.13	39
	小计				449
五、灾备中心					
13	备份服务器	HP DL580	1	15	15
14	备份虚拟带库	IBM TS7150	1	167	167
	小计				182
六、认证中心					
15	证书服务器	HP DL580	2	10	20
16	NAS 存储阵列	NETAPP270	1	95	95
	小计				115
七、产品智能推送中心					
17	APP 应用服务器	HP 580	8	15	120
18	NAS 存储阵列	NETAPP270	1	95	95
	小计				215
八、数据智能挖掘中心					
19	APP 应用服务器	HP 580	5	15	75
20	DB 存储阵列	EMC DXM	1	212	212
	小计				287
	合计				2049

②软件购置

序号	软件名称	数量（套）	单价（万元）	总价（万元）
一、MRI 网站建设（MRI——Mysteel Research Institute）				
1	Resin Pro	2	0.4	0.8
2	Oracle 11g 企业版本	2	25	50
3	SecureCRT	6	0.12	0.72
4	RationalRose	1	4.8	4.8
5	PowerDesigner	1	4.2	4.2
6	Adobe 设计软件套装	4	3	12
7	性能测试工具： LoadRunner	1	120	120
8	Jprofiler	2	0.7	1.4
	小计			193.92
二、MRI 办公人事系统				
9	Resin Pro	2	0.4	0.8
10	Oracle 11g 企业版本	1	25	25
11	SecureCRT	2	0.12	0.24
12	RationalRose	1	4.8	4.8
13	PowerDesigner	1	4.2	4.2

14	RED HAT EL 5	3	1	3
15	Jprofiler	1	0.7	0.7
	小计			38.04
三、MRI 数据中心				
16	protege4.0 版本	2	26	52
17	Oracle 11g 企业版本	4	25	100
18	SecureCRT	6	0.12	0.72
19	RationalRose	1	4.8	4.8
20	PowerDesigner	1	4.2	4.2
21	RED HAT EL 5	4	1	4
	小计			165.72
四、MRI 销售中心				
28	Mocrosoft EA	8	0.5	4
29	CTI 软件许可	300	0.5	150
30	录音许可 VoicePP	300	0.1	30
	小计			184
五、灾备中心				
35	EMC Legato Networker	2	154	308
36	Mocrosoft EA	2	0.5	1
	小计			309
六、认证中心				
37	CA	2	25	50
38	Oracle 11g 企业版本	1	25	25
	小计			75
七、产品智能推送中心				
39	Mocrosoft EA	10	0.5	5
40	Oracle 11g 企业版本	1	25	25
	小计			30
八、数据智能挖掘中心				
41	Mocrosoft EA	10	0.5	5
42	Analyzer 2007	1	139	139
	小计			144
	合计			1140

6、项目收入及投资效益分析

Mysteel 大宗商品研究院项目的实施可开拓众多大中型企业和国内外金融研究机构的高端市场，以行业纵深研究统领和指导资讯服务，提高客户服务深度和水平。项目收入的计算期为 8 年，前 3 年为建设期，后 5 年为经营期。项目于经营期的第 2 年进入达纲期，预计达纲期项目每年新增销售收入 6,000 万元，新增净利润 1,321 万元。

根据预测，该项目所得税后内部收益率为 21.5%，项目投资回收期为 5.6 年（含建设期）。

（三）与主营业务相关的营运资金项目

1、增加与主营业务相关的营运资金必要性

报告期内公司业务规模持续快速增长，2008 年、2009 年和 2010 年公司营业收入分别为 8,318.46 万元、11,064.89 万元和 16,072.75 万元。营业收入的持续快速增长客观上要求公司不断加大人力资源投入、技术研发投入和设备升级投入，不断提高公司向客户提供优质服务的能力，从而给公司的营运资金造成了一定压力，公司迫切需要增加与主营业务相关的营运资金，以满足公司未来业务快速发展的需要。

增加与主营业务相关的营运资金将使公司的资金实力得到提高，有利于公司更好地把握市场发展机遇，实现公司“进一步细分行业，提升服务价值”、“进一步行业延伸，增加服务领域”、“深入市场研究，开拓高端市场”、“继续服务创新，保持客户黏着度”，以及“进一步扩展和深入电子商务服务”的发展目标与规划；有利于公司进一步加大研发投入、人才队伍建设，加快技术创新和服务升级，从而提升公司的核心竞争力，并最终提高公司的长期盈利能力。

因此，增加与主营业务相关的营运资金对公司的持续健康发展是十分必要和有益的。

2、营运资金的管理运营安排

公司将严格执行深圳证券交易所、中国证监会有关募集资金使用的规定，并按照《募集资金使用办法》对营运资金进行管理。公司实行募集资金的专户存储制度，公司募集资金存放于董事会决定的专项账户集中管理。公司将在募集资金到位后及时与保荐机构、存放募集资金的商业银行签订三方监管协议，并在全部协议签订后及时报深圳证券交易所备案并公告协议主要内容。

3、对公司财务状况和经营成果的影响

与主营业务相关的营运资金到位后，公司有了较为充裕的营运资金，可以根

据业务发展的实际需要适时投放营运资金，用于进一步增加细分行业、延伸行业领域等新产品的开拓，进一步提高市场研究，开拓高端市场，以及不断加大研发投入、员工培训、设备升级等方面，为进一步提升公司核心竞争优势奠定坚实的基础。

4、对提升公司核心竞争力的作用

本次募集资金增加与主营业务相关的营运资金后，为公司实现业务发展目标提供了必要的资金来源，保证了公司业务的顺利开展，将有利于公司新型产品及增值服务的开发和业务开拓，有利于公司市场研究能力的提高，有利于公司不断提高向客户提供服务的质量和能 力，增加客户的黏着度，巩固和进一步扩大市场份额，从而进一步提高公司的市场竞争力。

（四）影响募集资金投资项目收入目标实现的主要风险

1、行业风险

公司的客户主要为钢铁及相关行业企业，如钢铁、焦炭、有色金属、房地产、汽车等行业生产企业和贸易企业，这些企业受钢铁行业发展的影响较大。

2、竞争风险

互联网具有明显的注意力经济特征，网站的知名度、点击率和类似行业网站的竞争将在很大程度上影响到公司的客户数量和盈利能力。若未来新的综合类网站或其他专业网站改变经营策略而试图进入钢铁及相关行业，则有可能与公司的业务形成直接竞争；另一方面，公司在现有行业的基础上未来还将逐步扩大矿业、能源、有色金属等大宗商品领域的业务，也将会与这些行业中现有的类似互联网经营企业形成竞争关系；同时，若公司为客户提供的信息服务被非法复制，甚至在网络上广泛传播，将会对公司的正常经营和业务拓展产生一定的影响。因此，公司存在一定的市场竞争风险。

3、人员变动风险

发行人高成本、长周期的人才培养体制，使公司在取得未来可能获得的高额收益机会的同时，也要承担部分高素质人才流失给公司业务带来的不利影响风

险。

4、成长性风险

公司依然属于创业型企业，依然处于成长期。因此，公司面临成长性风险。

四、本次募集资金运用对公司的影响

本次募集资金投资项目的设计和实施都是建立在对公司客户现有和潜在的服务需求进行深入调研的基础之上，并充分利用了公司现有的客户资源、信息资源、品牌资源和营销网络资源等优势。本次募集资金项目的成功实施，将进一步提高公司的市场竞争能力和盈利能力，有利于公司持续快速的发展。

（一）本次募集资金运用对公司业务的影响

1、加强竞争优势，巩固市场地位，扩大市场份额

我的钢铁网综合平台升级项目通过硬件设施和软件系统的建设，可大大缓解系统资源紧张的压力。通过呼叫中心（Call Center）、客户关系管理（CRM）等系统的建设，能够加强公司的竞争优势，提升市场开拓能力和客户服务能力；项目计划在近三年内扩招 1,300 名左右业务人员，扩充事业部和销售部门的服务和销售力量，从而巩固公司的市场地位和市场份额。

研究院项目是公司对大型企业客户和金融研究机构等高端客户业务的延伸，除建立标准化数据库和专业研究体系外，还将扩招至 200 人左右，有利于公司拓展高端市场，进一步扩大市场份额。

2、提升服务质量，增加服务附加值，提高盈利能力

我的钢铁网综合平台升级项目将增强网站运行的稳定性，改善客户体验、细化客户需求，并提供精准服务、优化业务流程和加强后期服务，从而提升服务质量和附加值；研究院项目以行业纵深研究来统领和指导资讯服务，从而提高客户服务深度水平，通过提升服务附加值来提高盈利能力。

据测算，我的钢铁网综合平台升级项目所得税后内部收益率为 42.5%，研究院项目除提升公司整体服务水平外，项目单独的所得税后内部收益率为 21.5%。

（二）新增固定资产投资的折旧对公司未来经营成果的影响

近三年，公司业绩增长迅速，2009 年、2010 年公司营业收入分别较上年增长 2,746.43 万元和 5,007.85 万元，新增利润 648.39 万元和 712.35 万元；同时，根据现有已签订的处于服务期的注册收费会员服务合同及增值服务合同计算，公司截至 2010 年 12 月 31 日的递延收入余额中有 6,682.77 万元，将在 1 年内确认为收入。募集资金投资项目的年折旧额为 550 万元。根据以上经营情况并综合考虑各种因素，在募集资金建设期公司有足够的能力消化新增的折旧和摊销。

第十二节 未来发展规划

一、公司战略发展目标

本公司的战略发展目标是抓住我国钢铁行业及其相关产业的信息化和产业升级契机，坚持立足于钢铁行业，以生产数据、流通数据和需求数据等市场商业信息服务为基础，横向上将服务范围向钢铁上下游行业辐射，同时向与钢铁行业密切相关的矿业、有色金属、能源等大宗商品行业延伸，贯穿整个钢铁产业链的资讯与数据服务体系；纵向上坚持行业细化和服务细化，紧跟钢铁产业链的市场变化，主要以互联网为载体为客户提供更精细和更深入的各类电子商务服务。

本公司愿景是成为我国最具国际影响力的大宗商品生产、交易、需求数据等市场信息供应商和电子商务服务商，打造三大平台，即：大宗商品资讯平台、大宗商品交易平台和大宗商品研究平台。

二、未来三年的具体发展目标与规划

未来三年内，本公司的具体发展目标是在进一步细分行业以提供更具价值的商业信息服务，进一步深入研究已逐步开拓的高端市场，抓住市场发展趋势逐步开展电子交易服务。具体的业务发展规划如下。

（一）进一步细分行业，提升服务价值

发行人将针对目前钢材市场上交易较为活跃的品种，根据其业务发展状况逐步升级为独立频道或建立独立的子行业网站，以挖掘细分行业的市场潜力。目前，市场交易活跃的品种有建材、板材、特钢、型钢、涂渡、不锈钢等品种，发行人已将比较成熟的不锈钢品种频道单独出来成为“我的不锈钢”网，经过近两年的运作，未来即将实现盈利。在其他品种的运作上未来三年发行人将根据各个品种的发展情况逐步建立各自的品种网站，为客户提供各细分行业的生产、流通和需求资讯及数据服务，并发展各自独立的会员和网页链接客户。

（二）进一步行业延伸，增加服务领域

钢铁上游的矿业、有色金属、能源等行业具有和钢铁行业相似的特征，都属

于大宗商品行业，同样存在市场信息不对称、仓储物流成本高的特征。公司将在目前已经建立的炉料频道基础上，逐步拆分其中的煤焦、铁矿石、废钢、坯铁等产品页面，建立各自的单独频道，并挑选市场交易活跃、客户众多的频道分别逐步建立我的能源网、我的有色网、我的矿业网、我的废金属网、我的坯铁网等。

钢铁下游行业众多，其中建筑、汽车、船舶等行业都属于经济发展的支柱产业，每个产业都具有产业链长、交易活跃的特征。公司将针对下游行业客户的具体需求，充分发挥公司在钢铁行业的专业特长，建立建筑钢材、汽车用钢、造船用钢等频道，并提供各类与下游客户密切相关的商业信息和增值服务。

（三）深入市场研究，开拓高端市场

钢铁、矿业、有色金属和能源都属于大宗商品，一方面其交易金额巨大，对企业的经营决策有着重大影响，另一方面具备金融属性，其市场信息的变化发展影响着全球期货、股票、债券等金融市场。公司将进一步深入以上产品的市场研究，并建立交易信息数据库，为钢铁及上下游的大型生产企业、金融机构、政府部门和主流媒体机构等高端客户提供战略咨询、研究报告、市场跟踪、数据分析等专项服务，从而逐步开拓高端市场，提升公司的品牌影响力和品牌竞争力。

（四）继续服务创新，保持客户黏着度

公司将继续为满足客户需求不断进行服务创新。跟踪互联网新的变化趋势和无线移动 3G 网络发展等市场环境变化，加大 Steelphone 手机客户端平台的开发和推广力度，建立互联网平台和客户端平台并重的网络服务形式，加快呼叫中心（Call Center）、客户关系管理（CRM）、内容发布管理（CMS）等系统的开发和升级，进一步改善客户体验，保持对客户的黏着度。

（五）进一步扩展和深入电子商务服务

钢铁及上游产品属于大宗商品，具有交易金额大、仓储物流成本高等特征，适于电子商务服务的开展。公司将在目前已有的商业信息、商情发布和搜索、企业宣传推广服务基础上，逐步建立网上钢铁商城，整合仓储、物流、剪切加工、担保等相关服务，适时开展电子交易服务，为客户提供更精细和更深入的电子商务服务。

公司此次募集资金拟投入“我的钢铁网综合平台升级项目”和“Mysteel 大宗商品研究院”两个项目。本次募集资金投资项目是公司实施上述发展规划的重要组成部分，对公司实现未来发展规划、增强成长性方面有重要的作用。

三、募集资金运用与公司未来发展及在增强成长性方面的情况

公司此次募集资金拟投入“我的钢铁网综合平台升级项目”和“Mysteel 大宗商品研究院”两个项目。本次募集资金投资项目是公司实施上述发展规划的重要组成部分，对公司实现未来发展规划、增强成长性方面有重要的作用。

（一）我的钢铁网综合平台升级项目

1、本项目将有效拓展公司网站空间、提升网站的承载能力，为公司的各项规划的实施提供支持。公司的行业细分和行业延伸规划需要在现有平台上拓展多个子频道和网页，建立多个网站，并且通过后台同时发布和管理更多的内容和行业生产、流通和需求数据，并需承载巨大的用户访问压力；另外，随着公司电子商务服务的进一步深入，商情发布和浏览量也会快速增加，客户对网站的访问速度和会员中心的管理要求也会提升。

2、本项目将建设完善呼叫中心（Call Center）、客户关系管理（CRM）和内容发布管理（CMS）各项系统，是公司规划中业务开展的重要手段。行业细分和行业延伸都需要进行大量的信息采集和内容发布，需要借助呼叫中心和内容发布管理系统实现操作的流程化管理和监控；深入的电子商务服务需要借助客户关系管理系统对客户信息进行分类、记录和整理，从而增强服务的针对性。

（二）Mysteel 大宗商品研究院

本项目是公司开拓高端市场的重要内容。项目将建成建筑面积 1,000 平方米、200 名研究人员的研究院，建立自身的数据信息中心，并形成完整的行业生产、流通和需求数据研究体系。本项目的建设将为公司抓住关键客户、开拓高端市场、提升盈利水平奠定良好的基础条件。

四、发展规划和发展目标所依据的假设条件、主要困难

（一）发展规划和发展目标所依据的假设条件

1、公司所经营的业务所遵循的国家及地方法律、法规和经济政策无重大不

利变化，国家宏观、政治、社会和经济环境处于正常发展状态；

2、国家对互联网和电子商务行业的政策未发生重大不利变化；

3、公司业务所处的行业领域处于正常发展状态，不发生重大的市场突发情形；

4、公司本次公开发行并上市顺利完成，募集资金及时到位；

5、未发生对公司正常经营造成重大不利影响的突发性事件；

6、没有其他人力不可抗拒及不可预见因素造成的重大不利影响。

（二）实施过程中可能面临的困难

1、公司在行业延伸、开拓高端市场及深入电子商务业务等规划实施过程中，需要各类人才的支持，公司对各行业的研究人员、电子商务人员等人才的招募和培训将成为以上规划实施过程中的重要内容。

2、公司在以上规划的实施过程中面临着规模的较大扩展，对公司的管理水平提出了挑战。目前公司已初步建立了一套采用呼叫中心（Call Center）、客户关系管理（CRM）和内容发布管理（CMS）各项系统进行流程化管理和监控的体系，但以上系统的完善有待于此次募集资金的及时到位。

五、业务发展目标与现有业务之间的关系

公司制定的业务发展目标和规划以现有业务为基础，充分利用公司的竞争优势，进一步提升公司网站的承载能力和响应能力、改善客户体验，从而在横向上有效的拓展公司的市场范围，纵向上深入挖掘业务深度，提高公司业务的拓展能力和盈利能力。

第十三节 其他重要事项

一、重大合同

（一）网页链接服务合同

截至2010年12月31日，本公司正在履行的、合同金额超过30万元的重大技术服务（网页链接）合同如下：

序号	签订日期	客户名称	主要服务内容	合同有效期	合同金额
1	2009.12.31	上海申特型钢有限公司	网站首页弹出框及合肥市场建筑钢材价格行情右侧第8个链接位置	2009.12.31-2010.12.31	33.50 万元
2	2009.10.21	江苏长阳金属材料有限公司	网站内新开靖江页面链接及网站首页显著位置文字链接等	2009.10.21-2012.12.20	45.00 万元
3	2010.7.15	上海鸥江集团有限公司	网站首页行业聚焦左侧小贴画和另一家公司共享	2010.7.19-2011.7.18	40.00 万元
4	2010.7.15	上海旺荣金属材料有限公司	网站首页西本下方的 BANNER	2010.7.14-2011.7.18	50.00 万元
5	2010.8.4	上海屹钢联实业有限公司	网站首页行业聚焦右侧图片广告、	2010.7.20-2011.7.20	60.00 万元

（二）信息咨询服务合同

截至2010年12月31日，本公司正在履行的、合同金额超过20万元的重大信息咨询服务合同如下：

序号	签订日期	客户名称	主要服务内容	服务期限	合同金额
1	2010.6.1	上海复星工业技术发展有限公司	提供行业对标及企业研究，具体咨询内容包括月度报告、季度报告、年（半年）度报告、优秀企业战略及管理年度研究报告、新技术年度研究报告。	2010.6.1-2011.5.31	25.00 万元
2	2010.6.1	上海复星工业技术发展有限公司	提供行业金融市场研究，具体咨询内容包括矿业记钢铁股市研究、金融及金融衍生品市场研究等项目。	2010.6.1-2011.5.31	22.00 万元
3	2009.11.16	陕西省煤炭运	提供电子商务系统工程规划建设规划咨	2009.11.23	38.00 万

		销集团公司	询、电子商务系统工程方案设计和 电子商务系统工程实施资讯	-2011.3.19	元

（三）信息合作协议

截至 2010 年 12 月 31 日，本公司正在履行的、协议金额达到 30 万元的重大信息合作协议：

公司于 2010 年 12 月 12 日与新华通讯社上海分社签订的《新华通讯社公告服务协议》，新华通讯社上海分社授权本公司于合同有限期限内使用其新闻信息产品供稿，协议有效期限为 2010 年 12 月 12 日至 2011 年 12 月 11 日，协议金额为 30.00 万元，由本公司向新华通讯社上海分社一次性支付。

（四）价格指数合作协议

截至 2010 年 12 月 31 日，本公司正在履行的、协议金额达到 30 万元的重大价格指数合作协议：

公司于 2010 年 8 月 9 日与上海第一财经传媒有限公司签订的《上海第一财经传媒有限公司于上海钢联电子商务股份有限公司联合研究发布中国现货商品价格指数合作协议书》，合作双方组建专门的指数研究小组，在本公司指数研究的基础上共同编制开发“第一财经·我的钢铁网价格指数”等指数项目并由双方通过各自渠道发布，该协议合作期限自上述价格指数发布之日起持续一年，协议金额为 55.00 万元人民币，由本公司在签订合同后十日内向上海第一财经传媒有限公司一次性支付。

（五）工程建设项目服务合同

截至 2010 年 12 月 31 日，本公司正在履行的、合同金额达到 500 万元的重大工程建设服务项目相关合同如下：

序号	签订日期	合作方名称	主要内容	合同金额
1	2010.9.1	上海阁敦思工程项目管理咨询有限公司	公司委托上海阁敦思工程项目管理咨询有限公司承担上海大宗商品电子交易商务项目的项目管理。	528.00 万元
2	2010.10.25	上海现代华盖建筑有限公司	公司委托上海现代华盖建筑有限公司承担上海大宗商品电子交易商务项目的工程设计。	529.434 万元

（六）承销协议和保荐协议

本公司与宏源证券股份有限公司签订了《承销协议》和《保荐协议》。协议就公司本次公开发行股票并上市涉及的工作安排及保荐期内双方的权利义务进行了约定。

（七）集合票据相关协议

1、集合票据发行情况

公司2010年10月14日召开2010年度第三次临时股东大会，审议通过了《关于拟发行不超过3,200万元的集合票据，用公司自有房产抵押的议案》和《关于授权董事会处理集合票据发行的议案》，同意公司在全国银行间债券市场发行规模不超过人民币3,200万的集合票据，募集资金用于补充公司营运资金，优化公司债务结构，同意授权公司董事会根据公司需要以及市场条件决定本次集合票据的条件以及办理相关事宜。

根据中国银行间市场交易商协会2011年1月26日发出的中市协注[2011]SMECN1号《接受注册通知书》，中国银行间市场交易商协会接受公司及其他9家公司联合发行上海浦东新区2010年度第一期“张江科技型中小企业”集合票据的注册，该集合票据注册金额为7.00亿元，其中公司发行金额为0.32亿元，该集合票据应自该通知书发出之日起2个月内一次性完成发行，发行期限为3年，发行利率为5.99%。目前，本次集合票据发行工作已经完成，公司已于2011年2月25日收到相关款项。

2、发行承销协议

本公司与上海浦东发展银行股份有限公司及招商银行股份有限公司签订了《上海浦东新区2010年度第一期“张江科技型中小企业”集合票据承销协议》。协议就公司在银行间债券市场发行集合3,200万元票据涉及的工作安排及公司与主承销方在集合票据发行期间的权利义务进行了约定。

3、抵押担保协议

本公司关于集合票据的抵押担保详细情况请参加本招股说明书“第十节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、报告期内或有事项、期后事项及其他

重要事项（三）其他重要事项 2、房产抵押情况”。

二、对外担保情况

截至本招股说明书签署之日，本公司无对外担保的情形。

三、诉讼及仲裁事项

（一）发行人涉及的未决重大诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署之日，公司无未决对未来前景有重大影响的诉讼或仲裁事项。

（二）发行人控股股东、控股子公司、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员作为一方当事人的重大诉讼和仲裁事项

截至本招股说明书签署之日，本公司不存在公司控股股东、控股子公司，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员作为一方当事人的重大诉讼和仲裁事项。

四、发行人的控股股东、实际控制人不存在重大违法情况

公司控股股东兴业投资、实际控制人郭广昌先生及其控制的其他企业最近三年内不存在损害投资者合法权益和社会公众利益的重大违法行为。

五、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员涉及刑事诉讼的情况

截至本招股说明书签署之日，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员不存在涉及刑事诉讼的情况。

截至本招股说明书签署之日，除本招股说明书已披露的上述重要事项外，无其他重要事项发生。

第十四节 有关声明

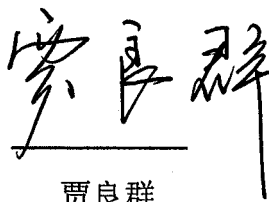
一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

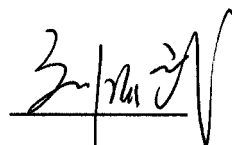
全体董事：



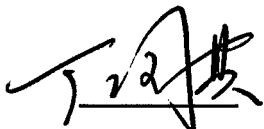
朱军红



贾良群



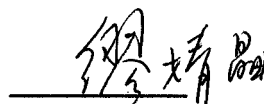
刘跃武



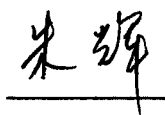
丁国其



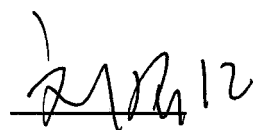
周林林



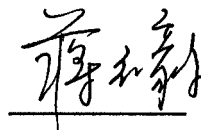
缪婧晶



朱 辉



刘振江



蒋红毅

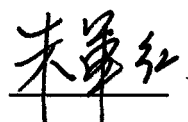
全体监事：

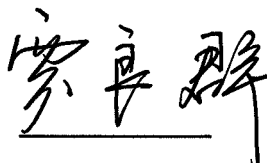

吴 萍

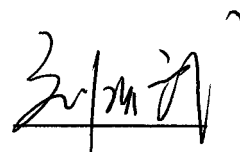

毛 杰


夏晓坤

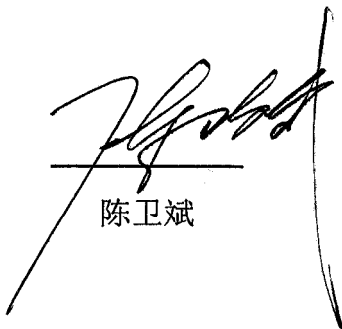
全体高级管理人员：

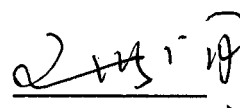

朱军红

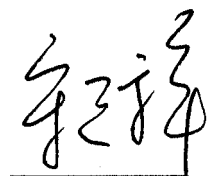

贾良群

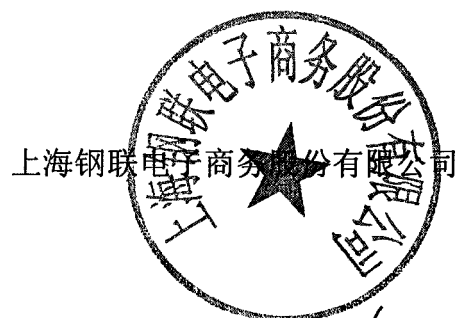

刘跃武


虞瑞泰


陈卫斌


王世闻


宋天祥

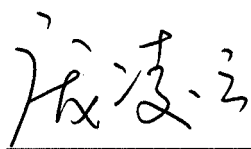


2011 年 4 月 6 日

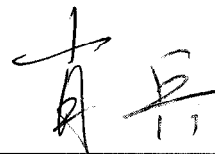
二、保荐机构（主承销商）声明

本公司已对招股说明书进行了核查，确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

保荐代表人：

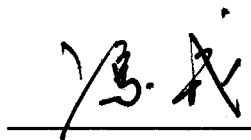


庞凌云



肖 兵

法定代表人：



冯 戎

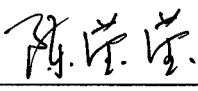


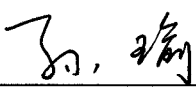
三、发行人律师声明

本所及经办律师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

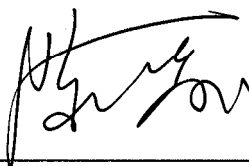
经办律师：


(张勤)


(陈莹莹)


(孙瑜)

负责人：

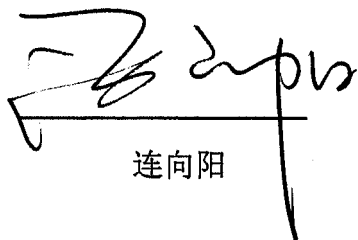

(陈明夏)

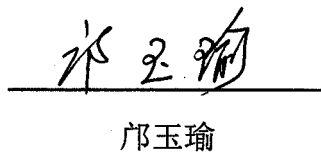


四、会计师事务所声明

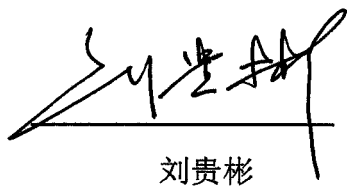
本所及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

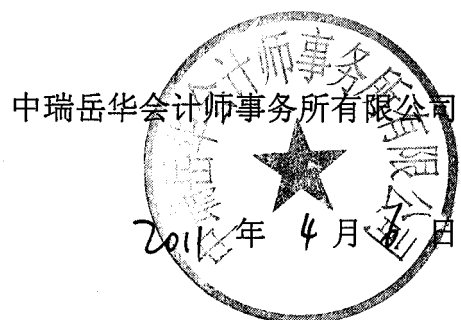
签字注册会计师：


连向阳


邝玉瑜

负责人：

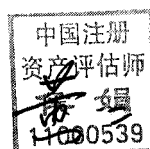

刘贵彬



五、资产评估机构声明

本机构及签字注册资产评估师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字注册资产评估师对发行人在招股说明书中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字注册资产评估师：



黄二秋



侯娟

负责人：

黄二秋



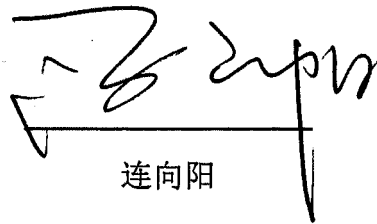
北京六合正旭资产评估有限责任公司

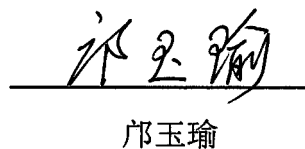
2011 年 4 月 6 日

六、验资机构声明

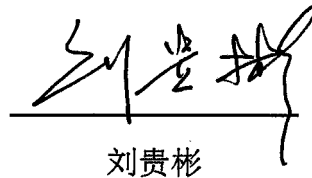
本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字注册会计师：


连向阳


邝玉瑜

负责人：


刘贵彬

中瑞岳华会计师事务所有限公司



第十五节 附 件

附件目录：

- （一）发行保荐书（附：发行人成长性专项意见）及发行保荐工作报告
- （二）发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见
- （三）发行人控股股东、实际控制人对招股说明书的确认意见
- （四）财务报告及审计报告
- （五）内部控制鉴证报告
- （六）经注册会计师核验的非经常性损益明细表
- （七）法律意见书及律师工作报告
- （八）公司章程（草案）
- （九）其他与本次发行有关的重要文件