

上海钢联电子商务股份有限公司

2011 年度董事会工作报告

各位董事：

2011年，公司董事会严格按照法律法规、规范性文件及《公司章程》的规定，贯彻落实股东大会的各项决议，认真履行职责，不断规范公司治理。全体董事认真负责、勤勉尽职，为公司董事会的科学决策和规范运作做了大量富有成效的工作。现将2011 年度董事会工作汇报如下：

一、报告期内公司经营情况

（一）报告期内公司经营成果

公司坚持立足钢铁、矿石、有色金属、能源等大宗商品行业，细分行业、行业延伸，建立多层次的电子商务服务体系。在2011年，既保持了商业信息服务+综合增值服务收入的持续、稳健增长，又开始向钢材现货交易服务等新模式涉足，布局未来新的业务增长点。考虑到未来5年的发展规划，公司在上海市宝山区建设的上海大宗商品电子商务项目，已于报告期内正式动工。2011年公司首次公开发行股票并在创业板上市，通过上市，公司获得了良好的发展契机，品牌知名度和行业影响力得到了显著提高，为公司快速而良好的发展创造了有利条件。

2011年，公司实现主营业务收入35,003.69万元，比上年同期增长117.78%；营业利润为3,951.91万元，比上年同期增长45.07%；利润总额为4,693.95万元，比上年同期增长50.64%；归属于上市公司股东的净利润为3,864.05万元，比上年同期增长43.22%。公司获得了健康、稳健的发展。

（二）报告期内公司经营情况

报告期内，公司围绕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的战略目标，在创新服务模式、延伸产业体系、完善服务细节、提升品牌竞争力、培养人才队伍等五个方面着重开展了一系列工作：

1、创新电子商务服务模式

报告期内，公司对控股子公司上海钢银电子商务有限公司（以下简称“钢银

电商”)进行增资,开始建设钢材现货网上交易平台,并计划以交易平台为载体,逐步整合委托采购、委托销售、仓储物流、剪切加工等一系列服务。

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。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。公司致力于打造的钢材现货网上交易服务平台,契合了电子商务服务的发展趋势和新的市场需求,将公司的服务体系从交易前向交易中、交易后的服务延伸,进入新的服务领域。

此次报告期内启动打造的多种服务模式的钢材现货网上交易平台,是公司三大平台战略(大宗商品资讯平台、大宗商品数据平台和大宗商品交易平台)中的重要布局,将有利于公司多元化服务模式、增加客户黏度,并拓宽公司的盈利渠道。

2、延伸产业服务体系

报告期内,公司继续立足于钢铁行业,通过行业细分以提升服务价值,通过向矿业、煤炭、有色金属、铁合金等相关产业延伸以扩大行业覆盖面,以期实现多个领域的并行运作、良性互动发展。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,公司具备为客户创造更高价值的高端服务的基础。报告期内,公司进一步深入对大宗商品的市場研究,并着手建立产业数据库——钢联云终端,为钢铁及其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。

3、完善服务细节

作为服务型公司,客户服务的质量是公司工作的重中之重,在报告期内,公司通过完善定岗定编体系和信息化管理系统,进一步厘定了每个岗位的工作职责与考核指标,通过信息化的手段做到实时的统计与反馈,便于管理层与员工自身在第一时间了解日常资讯采集、客户服务工作的达标情况。此外,公司完善了资讯编辑的工作手册与信息采集对象的样本库,继续围绕商业信息服务,巩固与扩大核心优势,致力于加大信息采集的广度,提高信息采集的深度,进一步保证信

息采集的及时性与准确性。

4、提升品牌竞争力

通过上市，公司获得了良好的发展契机，公司已与芝加哥商品交易所公司（CME）签订数据合作协议，以公司的黑色金属及相关原材料的价格数据作为 CME 衍生品合约交易、结算的依据。该项合作的成功实施将显著提升公司数据服务品牌的国际影响力。

公司的不断发展和创新也获得了各级主管部门的认可，报告期内，公司获得了如下主要荣誉：

| 序号 | 授予时间 | 获奖主体 | 奖项/荣誉 | 授予单位 |
|----|-------------|-----------------------|--------------------|-------------------------------------|
| 1 | 2011 年 8 月 | 公司 | 国家电子商务示范企业 | 国家商务部 |
| 2 | 2011 年 3 月 | 公司 | 国家中小企业公共服务示范平台 | 国家工业和信息化部 |
| 3 | 2011 年 10 月 | 公司 | 高新技术企业 | 上海市科学技术委员会、上海市财政局、上海市国家税务局、上海市地方税务局 |
| 4 | 2011 年 2 月 | 我的钢铁 | 上海市著名商标 | 上海市著名商标认定委员会办公室 |
| 5 | 2011 年 12 月 | 大宗商品流通领域综合电子商务服务平台 | 上海市推进信息化与工业化融合示范项目 | 上海市经济和信息化委员会 |
| 6 | 2011 年 9 月 | 公司 | 上海市浦东新区企业研发机构 | 上海市浦东新区科学技术委员会 |
| 7 | 2011 年 8 月 | 钢联“我的钢铁”电子商务应用软件 V1.0 | 上海市高新技术成果转化项目 | 上海市高新技术成果转化项目认定办公室 |
| 8 | 2011 年 6 月 | “我的钢铁”网会员发布管理软件 V1.0 | 上海市高新技术成果转化项目“百佳” | 上海市高新技术成果转化项目认定办公室 |
| 9 | 2011 年 3 月 | 公司 | 2010 上海城市公众满意企业 | 上海城市公众满意企业活动办公室 |

| | | | | |
|----|------------|----|-------------|-----------------|
| 10 | 2011 年 1 月 | 公司 | 浦东新区质量工作贡献奖 | 上海市浦东新区质量工作联席会议 |
|----|------------|----|-------------|-----------------|

5、培养人才队伍

由于公司所处的互联网电子商务行业和钢铁等大宗商品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。因此报告期内，公司进一步完善了合理的人才培训制度，通过系统的培训，培养高质量的、既熟悉大宗商品行业又熟悉电子商务的人才。

截至报告期末，公司员工人数达934人，较上年年末增加了129人，为公司发展注入新鲜血液。

二、公司主营业务及经营情况

（一）公司主营业务范围

本公司主营业务是以钢铁、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。公司自成立以来，主营业务没有发生改变。

报告期内本公司营业收入主要来自信息服务收入、网页链接收入、会务培训收入、咨询收入等。2011 年 10 月公司完成对子公司钢银电商的增资，开始提供钢材现货交易服务，该业务在第四季度开始贡献业绩，在下表中列示为钢材交易服务收入。

（二）公司业务收入分类别情况分析

单位：人民币万元

| 项目 | 2011年营业收入 | 2011年营业成本 | 毛利率 (%) | 营业收入比上年同期增减 (%) | 营业成本比上年同期增减 (%) | 毛利率比上年同期增减 (%) |
|--------|-----------|-----------|---------|-----------------|-----------------|----------------|
| 信息服务 | 7,346.31 | 2,614.81 | 64.41 | 26.00 | 9.21 | 5.48 |
| 网页链接服务 | 8,113.18 | 74.79 | 99.08 | 25.74 | 22.53 | 0.03 |
| 会务培训服务 | 2,904.74 | 1,716.89 | 40.89 | 5.78 | -7.67 | 8.60 |
| 咨询收入 | 943.69 | 18.14 | 98.08 | 53.00 | -30.95 | 2.34 |

| | | | | | | |
|--------|-----------|-----------|--------|--------|--------|--------|
| 钢材交易服务 | 15,084.62 | 14,618.58 | 3.09 | — | — | — |
| 广告宣传服务 | 299.58 | 0.00 | 100.00 | 99.96 | 0.00 | 0.00 |
| 其他服务 | 311.57 | 0.00 | 100.00 | 12.26 | 0.00 | 0.00 |
| 合计 | 35,003.69 | 19,043.21 | 45.60 | 117.78 | 338.67 | -27.39 |

报告期内，公司坚持以商业信息服务为基础，围绕会员客户不断拓展网页链接、会务培训、咨询研究服务等其他业务，主营业务整体实现了平稳增长。其中，信息服务收入较去年同期增长 26.00%，网页链接服务收入较去年同期增长 25.74%。公司近年来加强了针对高端客户的产品、服务的开发，报告期内咨询收入达到了 943.69 万元，较去年同期增长 53.00%。

此外，钢材交易服务是公司于报告期内新开拓的业务，致力于为客户提供多种服务模式的钢铁现货电子商务服务平台。该业务于 2011 年 10 月开始启动，建设运行情况良好，截至报告期末实现平台交易额 1.5 亿元。服务平台作为钢材贸易的第三方服务提供商，交易的买家或卖家使用平台的委托采购、委托销售服务，通过平台进行交易、结算，由此带来了平台的交易额，钢材的销售款加上服务费计入营业收入，钢材的采购款计入营业成本。服务平台本身并不赚取贸易的差价，收取的是交易服务费。因此，钢材交易服务的毛利率计算公式为：

$$\text{毛利率} = \text{交易服务费} \div (\text{服务平台的销售额} + \text{交易服务费})$$

钢材交易服务的毛利率为 3.09%，主要是因为钢材贸易金额巨大。作为第三方服务提供商，公司收取的是较为稳定的服务费，并不受钢材价格波动的影响。新增的钢材交易服务导致了公司本报告期的综合毛利率下降 27.39 个百分点。除此以外，公司的信息服务+综合增值服务的毛利率没有发生重大改变。

广告宣传服务是从事户外广告的代理、设计，平面设计等的收入，较去年同期增长 99.96%，但广告宣传服务仅占总营业收入的 0.86%，对公司的影响较小。

（三）主营业务分地区情况表

单位：人民币万元

| 地区 | 2011年营业收入 | 同比增长 (%) |
|----|-----------|----------|
| 华东 | 26,537.04 | 177.41% |

| | | |
|----|-----------|---------|
| 中南 | 3,279.04 | 50.83% |
| 华北 | 2,576.69 | 15.86% |
| 西南 | 1,140.06 | 38.60% |
| 东北 | 745.51 | 17.23% |
| 西北 | 725.35 | 11.57% |
| 合计 | 35,003.69 | 117.78% |

子公司钢银电商于报告期内启动钢材现货交易服务，目前业务范围仅限于上海，导致报告期内华东地区的营业收入大幅上升。

(四) 主要客户及供应商情况

单位：人民币元

| 客户名称 | 销售金额 | 占年度销售总金额比例 (%) | 应收账款余额 | 占公司应收账款余额比例 (%) | 是否存在关联关系 |
|----------|---------------|----------------|--------|------------------|----------|
| 前5名客户合计 | 80,725,944.84 | 23.06 | 0 | 0 | 否 |
| 供应商名称 | 采购金额 | 占年度采购总金额比例 (%) | 应付账款余额 | 占公司应付账款总余额比例 (%) | 是否存在关联关系 |
| 前5名供应商合计 | 78,148,568.41 | 41.03 | 0 | 0 | 否 |

报告期内，本公司没有对单个客户销售收入超过年度销售总金额的 30% 的情形，前 5 名客户中不存在应收账款余额。公司的客户数量众多，遍布在大宗商品的产业链，不存在对单一客户的依赖关系。

报告期内，公司主要供应商不存在单一供应商的采购金额超过公司当期采购总额 30% 的情形。

公司前五名销售客户和供应商与公司不存在关联关系，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、持股 5% 以上股东、实际控制人和其他关联方在主要客户、供应商中无直接或间接权益。公司不存在过度依赖于少数供应商或客户的情形。

(五) 公司主要财务数据分析

1、资产及负债构成情况

单位：人民币元

| 项 目 | 2011年末 | 2010年末 | 变动比率 (%) |
|---------|----------------|---------------|-----------|
| 货币资金 | 249,857,986.59 | 75,592,650.79 | 230.53% |
| 应收票据 | 102,744,032.77 | | |
| 应收账款 | 2,955,383.92 | 1,156,506.35 | 155.54% |
| 预付款项 | 62,460,581.92 | 1,745,477.38 | 3,478.42% |
| 其他应收款 | 1,500,892.84 | 716,391.84 | 109.51% |
| 存货 | 21,226,167.31 | | |
| 其他流动资产 | 8,048,999.06 | 5,140,935.19 | 56.57% |
| 在建工程 | 47,322,122.92 | 1,664,268.00 | 2,743.42% |
| 其他非流动资产 | 270,796.00 | 1,650,000.00 | -83.59% |
| 短期借款 | 48,465,000.00 | | |
| 应付利息 | 1,713,676.72 | | |
| 其他应付款 | 11,511,792.51 | 171,716.54 | 6,603.95% |
| 应付债券 | 31,792,000.00 | | |

(1) 货币资金期末数为 249,857,986.59 元，比期初数增加 230.53%，其主要原因是公司首次公开发行股票融资所致。

(2) 应收票据期末新增 102,744,032.77 元，其主要原因是：子公司上海钢银电子商务有限公司本年新增钢材现货交易服务，客户以票据支付货款。

(3) 应收账款期末数为 2,955,383.92 元，比期初数增加 155.54%，其主要原因是：本年末客户款项支付时间有所延长，导致年末应收账款增加。

(4) 预付账款期末数为 62,460,581.92 元，比期初数增加 3,478.42%，其主要原因是：子公司上海钢银电子商务有限公司新增 58,800,000.00 元的钢材采购款。

(5) 其他应收款期末数为 1,500,892.84 元，比期初数增加 109.51%，其主要原因是：子公司上海博扬广告有限公司增加应收往来款 100 万元。

(6) 存货期末新增 21,226,167.31 元，为子公司上海钢银电子商务有限公司新增之贸易库存。

(7) 其他流动资产期末数为 8,048,999.06 元，比期初数增加 56.57%，其主要原因是：子公司上海钢银电子商务有限公司年末增加了待抵扣的税款。

(8) 在建工程期末数为 47,322,122.92 元，比期初数增加 2,743.42%，其主要原因是：公司的上海大宗商品电子商务项目一期工程正在建造施工。

(9) 其他非流动资产期末数为 270,796.00 元，比期初数减少 83.59%，其主要原因是：年初的 IPO 上市费用已在本年结转。

(10) 短期借款期末新增 48,465,000.00 元，系子公司上海钢银电子商务有限公司本年新增的短期质押借款。

(11) 应付利息期末新增 1,713,676.72 元，系本年新增的应付债券及短期借款的期末尚未支付之利息。

(12) 其他应付款期末数为 11,511,792.51 元，比期初数增加 6,603.95%，其主要原因是：子公司上海钢银电子商务有限公司新增交易保证金。

(13) 应付债券期末新增 31,792,000.00 元，系公司报告期内参与发行了上海浦东新区 2010 年度第一期“张江科技型中小企业”集合票据。

2、费用构成情况分析

单位：人民币元

| 项目 | 2011年 | 2010年 | 变动比率 (%) |
|-------|---------------|---------------|----------|
| 销售费用 | 64,614,916.30 | 45,056,203.11 | 43.41% |
| 管理费用 | 44,915,373.66 | 36,724,526.72 | 22.30% |
| 财务费用 | 171,125.37 | -199,815.20 | -185.64% |
| 所得税费用 | 6,777,411.67 | 4,373,785.77 | 54.96% |

(1) 报告期内的销售费用为 64,614,916.30 元，较上年同期上升 43.41%，主要原因一方面销售规模扩大导致相应的奖金及社会保险费增加；另一方面，年初公司将驻外办事处从钢材事业部剥离，成立市场拓展事业部，主要负责在全国各主要城市的信息商情以及会议的配套、面对面地与客户交流服务，单独成立该部门后，相关人员的薪酬支出不再计入营业成本，计入销售费用。

(2) 报告期内的管理费用为 44,915,373.66 元，较上年同期上升 22.30%，主要原因是随着公司规模扩大，加大了研发投入及管理人员支出的增加。另外，报告期内进行的上市融资活动也是费用增加较快的原因之一。

(3) 报告期内的财务费用为 171,125.37 元，主要原因是公司发行集合票据和子公司上海钢银电子商务有限公司短期借款的利息。

(4) 报告期内所得税费用为 6,777,411.67 元，比上年数增加 54.96%，主要原因是公司利润总额增加导致应纳税所得额增加所致。

3、现金流量构成情况分析

单位：人民币元

| 项目 | 2011年 | 2010年 | 变动比率 (%) |
|----------------------|-----------------|----------------|----------|
| 一、经营活动产生的现金流量 | | | |
| 现金流入 | 311,589,797.72 | 187,709,066.12 | 66.00 |
| 现金流出 | 424,540,919.57 | 140,913,813.95 | 201.28 |
| 现金净额 | -112,951,121.85 | 46,795,252.17 | -341.37 |
| 二、投资活动产生的现金流量 | | | |
| 现金流入 | | 800,700.00 | |
| 现金流出 | 52,364,374.92 | 33,701,821.31 | 55.38 |
| 现金净额 | -52,364,374.92 | -32,901,121.31 | 59.16 |
| 三、筹资活动产生的现金流量 | | | |
| 现金流入 | 345,177,000.00 | | |
| 现金流出 | 5,596,167.43 | | |
| 现金净额 | 339,580,832.57 | | |

(1) 报告期内，经营活动现金流入较上年同期上升 66.00%，主要是因为报告期内公司的收入实现大幅增长，同时与经营活动有关的政府补助、企业往来款、利息收入也有所增加。

(2) 报告期内，经营活动现金流出较上年同期上升 201.28%，主要是因为子公司上海钢银电子商务有限公司开展钢材现货交易服务中支付钢材采购款导致的现金流出，以及公司业务规模扩大导致各项成本费用增加。

(3) 报告期内，经营活动现金流出额大于流入额，主要是因为子公司上海钢银电子商务有限公司的库存商品未形成销售，以及应收票据未兑付。

(4) 报告期内，投资活动现金流出较上年同期上升 55.38%，主要是因为公司的上海大宗商品电子商务项目一期工程正在建造施工，以及公司的募投项目正在建设。

(5) 报告期内，筹资活动产生的现金流入为 345,177,000.00 元，主要是因为公司于报告期内首次公开发行股票并在创业板上市；发行了上海浦东新区 2010 年度第一期“张江科技型中小企业”集合票据；子公司上海钢银电子商务有限公司吸收少数股东的投资，并且取得了短期质押借款。

(6) 报告期内，筹资活动产生的现金流出为 5,596,167.43 元，主要是公司发行股票及集合票据的相关费用。

(六) 无形资产情况

1、土地使用权

报告期内，本公司拥有的土地使用权未发生重大变化。该等土地使用权的具体情况如下表所示：

| 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 |

2、注册商标权

截至报告期末，公司共拥有 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 |

3、软件著作权

截至报告期末，公司共拥有 16 项计算机软件著作权。

| 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台 V1.0 | 软著登字第 111297 号 | 原始取得 | 2008 年 5 月 1 日 |
| 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 | 软著登字第 | 原始取得 | 2008 年 6 月 1 日 |

| | | | | |
|----|----------------------------|-----------------|------|------------------|
| | V1.0 | 111295 号 | | |
| 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”现货刚才质押交易软件 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 |

4、专利

报告期内，公司申请的“一种基于 3G 网络的电子商务系统”的实用新型已通过知识产权局审查，被授予专利权。具体情况如下表：

| 序号 | 名称 | 类型 | 授权公告日 | 专利号 |
|----|-------------------|------|-----------------|------------------|
| 1 | 一种基于 3G 网络的电子商务系统 | 实用新型 | 2011 年 7 月 27 日 | ZL201020659109.3 |

(七) 公司的核心竞争优势

1、信息采集优势

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。商业信息服务对客户经营决策的重要性造就了 B2B 网站对客户价值。

公司在市场商业信息服务上具有战略先发优势。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。公司以商业信息内容服务为业务核心，所提供的大宗商品市场价格行情、生产企业动态、仓储与物流数据皆为自主采集、原创发布。

报告期内，公司继续围绕商业信息服务，巩固与扩大核心优势，致力于加大信息采集的广度，提高信息采集的深度，进一步保证信息采集的及时性与准确性。信息采集对象扩充到了 1.5 万家企业，涵盖了钢铁、有色金属、能源、矿业等行业的生产企业、贸易商和终端用户。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采价对象依照标准采集流程直接采集和更新全国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。

在钢铁行业，公司仍在不断地针对市场交易活跃的品种、城市进行细分；在能源、有色金属、矿石等较新推出的网站或频道，栏目的设置与地区的覆盖面在持续不断地扩充，由此带来了公司商业信息服务能力的不断提升。

2、数据累积优势

经过长达十余年的经营，公司已经积累了大量丰富、精细的钢铁及相关行业数据。公司的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大宗商品数据库系统——钢联云终端，为公司的数据挖掘和行业研究提供基础，同时也为钢铁及其上下游的生产企业、金融机构等数据需求者提供专业的数据服务。

报告期内，钢联云终端已初步完成了钢铁、不锈钢的产量子库、价格子库、指数子库、消费子库、贸易子库、库存子库、企业子库的数据整理。所建设的数据库和研究成果将在全公司内共享，指导和帮助各业务部门更好地实现客户服务、销售，以行业纵深研究来统领和指导资讯服务，从而帮助提高客户服务的专业性与深度。

3、品牌及规模优势

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，坚持为客户提供高质量的服务，从而得到了大批大宗商品产业链企业的认

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。

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。公司已经拥有业内领先的收费会员与注册会员数量，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，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。

（八）研发情况

1、研发支出情况

单位：人民币万元

| 项目 | 2011年 | 2010年 | 2009年 |
|----------------|-----------|-----------|-----------|
| 研发费用 | 1,795.14 | 1,433.65 | 872.15 |
| 营业收入 | 35,003.69 | 16,072.75 | 11,064.89 |
| 研发费用占营业收入比重(%) | 5.13% | 8.92% | 7.88% |

报告期内，公司没有通过内部研发形成的无形资产，报告期末亦没有列入无形资产的研究开发项目。

2、研发进展情况

| 序号 | 项目名称 | 拟达到的目标 | 进展情况 |
|----|---------------|--|--|
| 1 | “我的钢铁”网综合平台升级 | 提升系统能级、统一数据标准、整合终端特性、加强系统扩展性能。 | 完成钢铁商城、自主建站、资源扩展、大户报价等功能。 |
| 2 | 钢材现货网上交易平台 | 创造以资金和存货灵活转化的钢铁现货网上交易平台，达到交易监管和资金成本核算的电算化目标。 | 初步建立了平台内部管控的电子化流程，初步实现交易过程的委托采购、委托销售的平台服务功能。 |

| | | | |
|---|-----------------------|-----------------------------------|---|
| 3 | 搜搜钢电子商务平台升级 | 达到系统能级的无缝扩展，继续领先钢铁行业的商情信息搜索互联网应用。 | 达到自动索引的动态平衡、实现500万条钢铁商情资源的动态发布容量。 |
| 4 | Mysteel 大宗商品研究院之钢联云终端 | 提供产业数据加工、挖掘数字化工具。 | 已初步完成了钢铁、不锈钢产量子库、价格子库、指数子库、消费子库、贸易子库、库存子库、企业子库的数据整理；已经完成终端软件的数据同步、正常提取和分析使用功能的开发。 |

（九）控股子公司的经营情况

截至报告期末，公司共拥有 4 家控股子公司，基本情况如下：

1、控股子公司基本情况

| 公司名称 | 注册地 | 注册资本 (万元) | 主营业务 | 持股比例 (%) |
|----------------|-----|--------------|------|-------------|
| 北京钢联麦迪电子商务有限公司 | 北京 | 50.00 | 信息服务 | 100.00% |
| 无锡钢联电子商务有限公司 | 无锡 | 200.00 | 信息服务 | 100.00% |
| 上海钢银电子商务有限公司 | 上海 | 15000.00 | 电子商务 | 58.36% |
| 上海博扬广告有限公司 | 上海 | 200.00 | 广告服务 | 51.00% |

注：经公司第二届董事会第六次会议、第二届监事会第三次会议、2011 年第四次临时股东大会审议，同意使用自有资金人民币 8,500 万元与其余六家非关联企业共同增资上海钢银电子商务有限公司。上海钢银电子商务有限公司已于 2011 年 10 月 8 日完成了工商变更登记手续，注册资本及实收资本由人民币伍佰万元变更为人民币壹亿伍仟万元。

2、控股子公司 2011 年主要财务数据

单位：人民币万元

| 公司名称 | 资产总额 | 净资产 | 营业收入 | 营业利润 | 净利润 |
|----------------|--------|--------|----------|--------|--------|
| 北京钢联麦迪电子商务有限公司 | 771.75 | 239.97 | 1,203.72 | 155.41 | 112.52 |

| | | | | | |
|--------------|-----------|-----------|-----------|--------|--------|
| 无锡钢联电子商务有限公司 | 190.75 | -449.00 | 479.75 | 7.32 | 4.11 |
| 上海钢银电子商务有限公司 | 21,168.11 | 15,145.29 | 15,089.62 | 374.42 | 324.01 |
| 上海博扬广告有限公司 | 292.31 | 127.22 | 332.08 | 40.68 | 35.87 |

(十) 公司不存在其控制下的特殊目的主体

三、公司未来发展展望

(一) 市场环境

我国生产性大宗商品行业拥有巨大的产量、贸易量、消费量，行业参与者众多，产业链长，带来了巨大的服务商机。随着“十二五”期间产业结构进一步的优化升级，原材料行业信息化与工业化更加趋于融合，电子商务在生产性大宗商品行业的应用机会将不断涌现。

“十二五”时期是我国原材料工业发展的关键时期，在我国工业化、城市化快速推进时期，仍将保持对原材料工业较快的增长需求。根据《钢铁工业“十二五”发展规划》，国内环境方面，我国在“十二五”期间将以内需拉动为主，经济发展仍将保持平稳较快势头，我国经济发展对钢铁消费需求还将继续增长，但增速减缓。从国际环境看，世界经济复苏与增长有利于拉动全球钢铁工业发展，发展中国家特别是新兴经济体国家经济持续快速增长为钢铁工业提供了新的市场空间。

除钢铁外，公司所立足的矿石、有色金属、煤炭、铁合金等大宗商品行业，同样是国民经济重要的基础原材料产业。我国作为最大的发展中国家，以上行业在我国实现城镇化、工业化、信息化的过程中，消费需求仍将继续增长。

根据艾瑞咨询发布的 2011 年中国中小企业 B2B 电子商务年度数据，2011 年中小企业 B2B 电子商务的交易规模达 3.4 万亿，同比增长 35.7%；营收规模为 131.0 亿，同比增长 35.1%。随着电子商务日益成为主流的商业经营模式，传统企业或主动或被动地开始深度介入到电子商务之中。未来，中小企业 B2B 电子

商务行业细分市场将成为新的增长亮点，更为注重“深而精”的 B2B 业务模式，更为注重为中小企业量身定制个性化服务。

艾瑞咨询分析认为，垂直型 B2B 更适合中小企业的发展，一方面是因为它专注于某一行业，集中全部力量打造专业型信息平台，潜在的客户相对集中，可以减少企业在宣传上的费用；另一方面垂直型 B2B 更注重为用户量身定制个性化服务，满足用户需求。艾瑞咨询预测，未来 B2B 电子商务市场将从“大而全”的模式转向专业细分的“深而精”的行业业务模式。

（二）未来发展战略

公司的战略目标是成为我国最具国际影响力的大宗商品商业信息、数据研究、电子商务服务商。未来 5 年，公司将继续加大投入，努力打造世界一流的大宗商品三大服务平台，即：大宗商品资讯平台、大宗商品数据平台和大宗商品交易平台。

在未来 5 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，并逐步向有色金属、矿石、煤炭、铁合金、化工等上下游领域拓展，实现多个领域的并行运作、良性互动发展。公司将完成数据中心和大宗商品研究体系的建设，为高端客户提供专项服务。公司还将建设多种服务模式的钢铁现货电子商务服务平台。随着公司坚持提高信息服务质量、拓宽服务领域，加大市场销售的力度、创新大宗商品电子商务模式，公司与大宗商品供应链的结合将更为紧密，公司盈利能力将得到持续的改善和提高。

（三）2012 年公司经营计划

1、坚持立足大宗商品行业，增加行业的深度与广度

在大宗商品行业信息服务+综合增值服务业务，仍具备较大的开发潜力。公司将针对目前钢材市场上交易较为活跃的品种、地区，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，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。

近年来公司的新增会员中终端用户的比例不断上升，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。2012 年，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，提供服务于下游客户采购需求的商业信息和各类增值服务。

钢铁上游的矿业、有色金属、煤炭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。公司正凭借在钢铁行业信息服务与电子商务服务上的成功经验，将业务向其他产业辐射，增加服务领域，形成贯穿整个生产性大宗商品产业链的资讯与数据服务体系。

2、打造钢材现货交易平台，进行服务创新

2012 年，公司将继续在实践中对钢材现货交易服务的商业模式进行探索，进行服务创新。该交易平台尚处于建设期，2012 年公司将着重梳理交易服务的流程，并辨识管理过程的关键节点予以控制；建立、完善交易平台的规章制度；吸收、培养一批合适的人员；同时，继续推进钢材现货网上交易平台的技术研发工作，以信息化手段完成平台的内部管控并逐步实现交易全流程。作为创新型的项目，制度的设计、流程的规范、人员的培训、技术手段的完善是降低管理风险的必要前提。

3、加快推进上海大宗商品电子商务项目的建设

根据公司制定的战略发展目标，现有场地无法满足公司未来的需要。因此，公司在上海市宝山区建设上海大宗商品电子商务项目。在报告期内，该项目一期已经开始施工。2012 年，公司将积极寻求各方资源加快推进上海大宗商品电子商务项目一期的建设，以期提升公司整体竞争力。

4、深入市场研究，开拓高端市场

公司将在 2012 年推进与芝加哥商品交易所（CME）的数据合作，根据衍生品合约的设计需求进一步完善数据采集、加工体系，积极推进衍生品合约的设计上市工作。

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，并建立产业数据库钢联云终端，为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）资金使用需求及计划

公司于报告期内首次公开发行股票并在创业板上市，实际募集资金净额为人民币 19,552.76 万元，其中 7,583.76 万元为超募资金，公司将结合业务发展目标和未来发展战略，合理安排使用资金，积极推进募投项目建设，严格按照中国证监会和深圳证券交易所的各项规定，规范、科学地使用募集资金和超募资金，努力提高募集资金使用效率，为股东创造最大效益。

公司在建的上海大宗商品电子商务项目（一期）的总投资额为 2.23 亿元，建设期预计为两年，预计 2012 年的资金需求为 1.2 亿元。经 2011 年 11 月 10 日公司第二届董事会第八次会议、第二届监事会第五次会议，2011 年 11 月 28 日公司 2011 年第五次临时股东大会审议通过了《关于使用全部超募资金用于上海大宗商品电子商务项目建设的议案》，同意使用全部超募资金 7,583.76 万元建设上海大宗商品电子商务项目。截至 2011 年底，超募资金已使用 443 万元，剩余 7,178.50 万元（含 2011 年利息收入扣除手续费后净额），计划全部在 2012 年使用。尚需的其他资金公司将通过 2012 年的现金净流入筹集。

（五）对公司未来发展产生不利影响的风险因素

1、行业环境风险

公司的现有客户主要为钢铁行业的贸易商，2011 年国家宏观调控力度加大，生产成本高企，使得钢铁生产企业的业绩受到较大的冲击，而钢贸企业的经营情况更为惨淡，销售利润极低。迫于经营压力，部分钢贸商逐步退出钢铁行业。因此，公司的会员流失率较之往年有所上升。

如果 2012 年钢铁行业的资金压力无法缓解甚至继续增大，钢材市场行情继续低迷，将影响到公司的会员续费率和新会员的开发，从而对公司盈利能力产生一定的压力。

2、人力成本上升风险

作为服务型企业，人才是公司开拓业务、持续发展的重要资源，员工的薪酬是公司的主要支出之一。公司尚处于成长期，人员数量仍在持续增加。近年来，用工成本不断增加，给公司的经营带来了一定的压力。

为应对不断上升的人力成本，公司将加强人力资源管理，培育与企业发展要求匹配的人员。

3、管理风险

报告期内，公司在创业板成功上市，资产规模、人员规模及业务规模都得到了快速扩展，公司原有的队伍及管理模式需要作出相应的调整或改变，以适应公司迅速发展的需要。同时，公司开始涉足钢材现货交易服务，新的服务模式对管理提出了新的要求。

2012 年，公司将通过引进专业人才、优化组织结构、培训内部队伍等方式，积极应对改变；同时，理顺内部管理流程，明确关键岗位职责，完善与绩效相关联的考核机制，提高管理效率；另外，公司通过规范治理结构，全面实施风险防控管理，以确保公司持续、健康发展。

4、创新模式风险

报告期内公司通过控股子公司钢银电商开始建设钢材现货交易平台，该平台的服务模式多样化、深入供应链企业的业务流程。由于该项目属于创新型项目，目前尚无成熟的模式可以借鉴。公司在制定交易规则与管理制度中可能出现漏洞或不符合实际情况，因而出现交易监控不当、工作人员违规等风险，给公司带来经济与名誉上的损失。

该平台由富有专业经验的团队设计并管理，并将吸收培养一批合格的人员。合格的人员应该既具备行业背景，又懂得金融、管理知识，还必须要有良好的职业道德和操守。此外，通过制度的设计和流程的规范降低人为引起的风险因素。

四、报告期内公司投资情况

（一）报告期内募集资金投资情况

1、募集资金到位情况

根据中国证券监督管理委员会于2011年5月18日签发的证监许可[2011]734

号文《关于上海钢联电子商务股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的批复》，公司获准向社会公开发行人民币普通股1,000万股，每股发行价格为人民币23.00元，股款以人民币缴足，计人民币230,000,000.00元，扣除承销及保荐费用、发行登记费以及其他交易费用共计人民币34,472,434.00元后，净募集资金共计人民币195,527,566.00元，上述资金于2011年6月2日到位，业经中瑞岳华会计师事务所验证并出具中瑞岳华验字[2011]第107号验资报告。公司已将全部募集资金存放于募集资金专户管理。

2、募集资金专户存储情况

截至2011年12月31日，公司募集资金具体存放情况如下：

单位：人民币元

| 开户行名称 | 银行账号 | 募集资金余额 | 账户性质 |
|------------------|--------------------------|----------------|---------|
| 上海浦东发展银行长宁支行 | 076334-98490154800002336 | 7,300,427.52 | 活期 |
| | 98490167010003636 | 10,000,000.00 | 三个月定期存款 |
| | 98490167010003644 | 10,000,000.00 | 三个月定期存款 |
| | 98490167020003828 | 15,000,000.00 | 六个月定期存款 |
| | 小计 | 42,300,427.52 | |
| 浙商银行股份有限公司上海分行 | 2900000010120100183258 | 4,529,076.25 | 活期 |
| | 2900000010121800063198 | 30,000,000.00 | 三个月定期存款 |
| | 2900000010121800063198 | 30,000,000.00 | 六个月定期存款 |
| | 小计 | 64,529,076.25 | |
| 交通银行股份有限公司上海虹口支行 | 310066616018010070611 | 2,004,969.60 | 活期 |
| | 310066616608510004572 | 30,000,000.00 | 三个月定期存款 |
| | 310066616608510004572 | 40,000,000.00 | 六个月定期存款 |
| | 小计 | 72,004,969.60 | |
| 合计 | | 178,834,473.37 | |

3、报告期内募集资金使用情况

单位：人民币万元

| 募集资金总额 | | 23,000.00 | | | | 本年度投入募集资金总额 | | 1,793.52 | | |
|---------------------------|----------------|------------|------------|----------|---------------|---------------------------|---------------|----------|----------|---------------|
| 报告期内变更用途的募集资金总额 | | - | | | | 已累计投入募集资金总额 | | 1,793.52 | | |
| 累计变更用途的募集资金总额 | | - | | | | | | | | |
| 累计变更用途的募集资金总额比例 | | - | | | | | | | | |
| 承诺投资项目和超募资金投向 | 是否已变更项目(含部分变更) | 募集资金承诺投资总额 | 调整后投资总额(1) | 本年度投入金额 | 截至期末累计投入金额(2) | 截至期末投资进度(%) (3) = (2)/(1) | 项目达到预定可使用状态日期 | 本年度实现的效益 | 是否达到预计效益 | 项目可行性是否发生重大变化 |
| 承诺投资项目 | | | | | | | | | | |
| “我的钢铁网综合平台升级”项目 | 否 | 7,005.00 | 7,005.00 | 602.95 | 602.95 | 8.61% | 2014年6月30日 | 0.00 | 不适用 | 否 |
| “Mysteel 大宗商品研究院”项目 | 否 | 4,964.00 | 4,964.00 | 747.57 | 747.57 | 15.06% | 2014年6月30日 | 0.00 | 不适用 | 否 |
| 承诺投资项目小计 | - | 11,969.00 | 11,969.00 | 1,350.52 | 1,350.52 | 11.28% | - | 0.00 | - | - |
| 超募资金投向 | | | | | | | | | | |
| 上海大宗商品电子商务项目 | 否 | 7,583.76 | 7,583.76 | 443.00 | 443.00 | 5.84% | 2013年10月31日 | 0.00 | 不适用 | 否 |
| 归还银行贷款（如有） | 无 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 补充流动资金（如有） | 无 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 超募资金投向小计 | - | 7,583.76 | 7,583.76 | 443.00 | 443.00 | 5.84% | - | 0.00 | - | - |
| 合计 | - | 19,552.76 | 19,552.76 | 1,793.52 | 1,793.52 | 9.17% | - | 0.00 | - | - |
| 未达到计划进度或预计收益的情况和原因（分具体项目） | 无 | | | | | | | | | |
| 项目可行性发生重大变化的情况说明 | 项目可行性未发生重大变化 | | | | | | | | | |

| | |
|----------------------|--|
| 超募资金的金额、用途及使用进展情况 | 公司超募资金为 7,583.76 万元，根据公司首次公开发行股票并在创业板上市《招股说明书》中披露的募集资金用途，超募资金用于与主营业务相关的营业资金项目。2011 年 11 月 10 日公司第二届董事会第八次会议及公司第二届监事会第五次会议分别审议通过了《关于公司使用全部超募资金用于上海大宗商品电子商务项目建设的议案》，公司 2011 年 11 月 28 日第五次临时股东大会审议通过了该议案，同意该超募资金使用计划。截止 2011 年 12 月 31 日，公司超募资金余额为 7,178.50 万元。 |
| 募集资金投资项目实施地点变更情况 | 无 |
| 募集资金投资项目实施方式调整情况 | 无 |
| 募集资金投资项目先期投入及置换情况 | 募集资金实际到位之前，公司募集资金项目已利用自筹资金先行投入。截止2011年6月30日，公司以自筹资金936.15万元预先投入募投项目，中瑞岳华会计师事务所就募集资金投资项目的预先投入情况进行了核验，并于2011年10月27日出具了中瑞岳华专审字[2011]第2287号《关于上海钢联电子商务股份有限公司以自筹资金预先投入募集资金投资情况报告的鉴证报告》。经2011年11月10日公司第二届董事会第八次会议及第二届监事会第五次会议分别审议通过了《关于公司以募集资金置换预先已投入募投项目的自筹资金的议案》，同意公司使用募集资金中的936.15万元置换预先投入募集资金项目的自筹资金。公司于2011年11月10日在证监会指定创业板信息披露网站进行了公告，公告编号：2011-024。 |
| 用闲置募集资金暂时补充流动资金情况 | 无 |
| 项目实施出现募集资金结余的金额及原因 | 无 |
| 尚未使用的募集资金用途及去向 | 尚未使用的募集资金存放于募集资金专户，用于原定的募集资金投资项目，超募资金用于上海大宗商品电子商务项目。 |
| 募集资金使用及披露中存在的问题或其他情况 | 无 |

(二) 报告期内重大非募集资金项目情况

| 项目名称 | 项目金额 (万元) | 项目进度 | 项目收益情况 |
|---------------------|--------------|------------------------------|---------------------------------|
| 上海大宗商品电子商务项目（一期） | 22,339.60 | 截至报告期末，此项目已累计投入 4,732.21 万元。 | 不适用 |
| 增资控股子公司上海钢银电子商务有限公司 | 8,500.00 | 已完成工商变更，钢银电商正在建设开展钢材现货交易服务。 | 该项目建设期三年。2011 年实现净利润 324.01 万元。 |
| 合计 | 30,839.60 | - | |

1、上海大宗商品电子商务项目

报告期内，公司在建上海大宗商品电子商务项目，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；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。

2、增资控股子公司上海钢银电子商务有限公司

经公司第二届董事第六次会议、第二届监事会第三次会议、2011 年第四次临时股东大会审议通过了《关于公司注资上海钢银电子商务有限公司的议案》，以自有资金人民币 8,500 万元与其余六家企业增资子公司上海钢银电子商务有限公司，注册资本由人民币 500 万元增加至人民币 15,000 万元，公司持有钢银电商的股份比例为 58.36%。钢银电商主要从事钢材现货交易服务业务。

(三) 报告期内，公司没有持有其他上市公司股权、参股商业银行、证券公司、保险公司、信托公司和期货公司等金融企业股权。

(四) 报告期内，公司没有持有的以公允价值计量的境内外基金、债券、信托产品、期货、金融衍生工具等金融资产。

五、报告期内，公司没有发行在外的可转换为股份的各种金融工具、以公允价值计量的负债。

六、报告期财务会计报告审计情况及会计政策、会计估计变更

(一) 报告期财务会计报告审计情况

经中瑞岳华会计师事务所审计，对本公司 2011 年度财务报告出具了标准无

保留意见的审计报告。

（二）公司会计政策、会计估计变更情况及对公司的影响说明和分析

报告期内，公司没有重大会计政策变更、会计估计变更情况，未发生重大会计差错。

七、2011 年利润分配预案

经中瑞岳华会计师事务所审计，公司 2011 年年初未分配利润 54,578,651.55 元，2011 年公司实现净利润 38,640,476.16 元。根据有关规定提取法定盈余公积金 3,539,700.90 元，截至 2011 年 12 月 31 日止，公司未分配利润为 89,679,426.81 元，公司资本公积金余额为 190,233,808.64 元。其中，截至 2011 年 12 月 31 日止，母公司未分配利润为 93,658,135.56 元，母公司资本公积金余额为 190,378,639.15 元。

经董事会研究决定，2011 年度的利润分配及资本公积金转增股本预案为：以截止 2011 年 12 月 31 日公司总股本 4,000 万股为基数向全体股东每 10 股送股 5 股，派发现金股利 1 元人民币（含税），同时进行资本公积金转增股本，以 4,000 万股为基数向全体股东每 10 股转增 5 股。送股及转增股本后，公司总股本将增加至 8,000 万股。

此预案尚需提交公司 2011 年度股东大会审议。

八、公司董事履行职责情况

报告期内，公司全体董事严格按照《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》等有关法律、法规和《公司章程》的规定，诚信、勤勉地履行董事职责。公司独立董事严格按照《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》的要求，按时参加董事会会议，认真审议各项议案，并能通过积极主动地了解公司的生产经营状况与行业发展趋势，结合自己的专业知识和能力独立、公正地履行职责，为确保公司董事会决策的科学、客观、公正发挥了积极作用，并有效地维护了中小股东合法权益。

九、报告期，公司不存在重大环保或其他重大社会安全问题

十、内幕信息知情人登记管理制度的建立和执行情况

（一）内幕信息知情人登记管理制度的建立情况

公司自在深圳证券交易所创业板上市以来，非常注重公司治理水平的不断提高和完善，尤其是内幕交易防控工作，现行与内幕交易防控相关的制度主要包括：《公司章程》、《董事、监事和高级管理人员持有公司股份变动管理的规定》、《信息披露制度》、《投资者关系管理制度》、《重大事项通报制度》、《内幕信息知情人登记管理制度》、《年报信息披露重大差错责任追究制度》等信息管理及证券事务制度。

为进一步规范公司内幕信息管理行为，加强内幕信息保密工作，维护公司信息披露的公开、公平、公正原则，根据《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》及有关法律、法规和《公司章程》的相关规定，公司已建立了《内幕信息知情人登记管理制度》。作为内幕交易防控的专项制度文件，该制度明确界定了内幕信息和内幕信息知情人的范围，完善了内幕信息事项的研究、决策和审批程序，健全了内幕信息的保密措施，建立了内幕信息知情人登记管理措施等。

（二）内幕信息知情人登记管理制度的执行情况

1、定期报告披露期间的信息保密工作

报告期内，公司严格执行内幕信息保密制度，严格规范信息传递流程，在定期报告披露期间，对于未公开信息，公司证券部都会严格控制知情人范围并组织相关内幕信息知情人填写《内幕信息知情人登记表》，如实、完整记录上述信息在公开前的所有内幕信息知情人名单，以及知情人知悉内幕信息的时间。经公司证券部核实无误后，按照相关法规规定在向深圳证券交易所和上海证监局报送定期报告相关资料的同时报备内幕信息知情人登记情况。

2、投资者调研期间的信息保密工作

在定期报告及重大事项披露期间，公司尽量避免接待投资者的调研，努力做好定期报告及重大事项披露期间的信息保密工作。在日常接待投资者调研时，公司证券部负责履行相关的信息保密工作程序。在进行调研前，先对调研人员的

个人信息进行备案，同时要求签署投资者（机构）调研承诺函。在调研过程中，证券部人员认真做好相关会议记录，并按照相关法规规定向深圳证券交易所报备。

（三）报告期内自查内幕信息知情人涉嫌内幕交易以及监管部门的查处和整改情况

报告期内，公司董事、监事及高级管理人员和其他相关知情人严格遵守了内幕信息知情人管理制度，未发现有内幕信息知情人利用内幕信息买卖本公司股份的情况。报告期内公司也未发生受到监管部门查处和整改的情形。

上海钢联电子商务股份有限公司

董事会

2012 年 3 月 28 日