

证券代码：300226

证券简称：上海钢联

公告编号：2016-036

上海钢联电子商务股份有限公司 2015 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	无法保证本报告内容真实、准确、完整的原因
----	----	----------------------

声明

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准无保留审计意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所由变更为瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 156000000 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

公司简介

股票简称	上海钢联	股票代码	300226
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	游绍诚	谢芳	
办公地址	上海市宝山区园丰路 68 号	上海市宝山区园丰路 68 号	
传真	021-66896911	021-66896911	
电话	021-26093997	021-26093997	
电子信箱	public@mysteel.com	public@mysteel.com	

二、报告期主要业务或产品简介

（一）公司主营业务情况

1、主营业务

近年来，大宗商品行业市场环境持续低迷，产能过剩、需求疲软，尤其是钢铁及原材料市场受宏观经济调控、结构性因素和企业行为等多种因素的影响，大幅下跌并出现较大的波动，且预计短期内市场整体状况难以发生根本性转变。在钢铁产能过剩、需求低迷、利润大幅下滑背景下，伴随着互联网思维应运而生的钢铁电商成为支撑当前行业发展的一项重要环节。

面对“新常态”下宏观经济趋势，公司基于前期对钢铁电商的持续探索及取得的成果，积极把握产业转型升级过程中的机遇，围绕公司发展战略，逐步打造了以大数据为基础的网络综合资讯、上下游行业研究、专家团队咨询、电商交易平台、智能化云仓储、信息化物流、供应链金融为一体的互联网大宗商品闭环生态圈，并形成了以钢铁、矿石、煤焦为主体的黑色产业龙头，兼顾有色金属，能源化工，农产品等多元化产品领域的大宗商品产业链。

2、经营模式

(1) 资讯大数据业务:

公司深耕钢铁资讯行业16年，积累了大量的钢铁上下游客户和资讯信息，建立起了良好的行业口碑以及品牌优势。“钢联大数据”终端涵盖黑色金属、有色金属、能源化工、建材、农产品等大宗商品，内容涉及国内外存储量、产量、销量、运量、库存、消费、价格、进出口、物流、产业调研及国内外宏观经济数据等。

“钢联大数据”终端设立数据研究中心，选取产业链内代表性指标，采取定量、定性相结合的方法建模，利用可视化手段，以图表+数据+资讯三位一体全方位、多视角地对大宗商品行业数据、经济指标、市场形势进行剖析，实时直观进行呈现，现已成为业内各项指标的标杆。基于钢联大数据平台的坚实基础，上海钢联与国家统计局等进行战略合作，编制了大宗商品价格指数(MyBCIC)、钢材综合价格指数(MySpic)、上海螺纹钢价格指数、铁矿石价格指数(MyIpic)、有色金属价格指数等多项指数，为钢铁企业、贸易商等产业客户、金融机构、政府人士等把控宏观经济局势、及时判断商品价格走势提供了有力依据。上海钢联编制钢铁及其原材料价格指数获得美国最大的期货交易所“CME芝加哥商品期货交易所”的认可；Mysteel铁矿石价格指数被上海清算所作为人民币铁矿石掉期的结算参考依据。2015年，Mysteel铁矿石价格指数应用取得重大突破，国际四大矿山中必和必拓、淡水河谷已正式采用Mysteel指数作为其结算依据；国内外两大现货平台北铁中心和globalORE也开始采用Mysteel指数进行定价。

(2) 钢银电商平台:

目前，钢银平台主要有撮合交易（钢材集市）和寄售交易（钢材超市）两大交易服务模式，同时也提供委托采购服务。

撮合交易服务：是指钢银平台发挥经纪人的角色，为供应商、次终端用户（为终端用户配送钢材的钢贸商）和终端用户之间提供居间服务，促成交易。交易促成之后，平台并不参与后续支付结算、物流服务等环节。钢银平台的撮合交易服务为免费服务，不收取费用，其交易额不计入钢银平台的销售收入。撮合交易在用户引流、用户交易习惯的培养上均发挥了重要的作用，寄售交易是在撮合交易的基础上发展而来的。

图4-1 撮合交易流程图



寄售模式：一般来说，寄售交易服务是指生产商或钢贸商在钢银平台开设寄售卖场，通过钢银平台进行在线销售，由平台全程参与货物交易、货款支付、提货、二次结算、开票等环节。在寄售交易模式下，卖方（钢厂/贸易商）通过钢银平台进行在线销售，买方（认证会员）线上选购并确认交易后，买方向公司支付货款，凭借公司开具的提货函进行提货，公司提供二次结算和开票服务。报告期内，公司对部分寄售交易收取佣金，收费模式为向卖方按实际销售重量收取服务费0-10元/吨，体现在交易买卖差价中。

图4-2 寄售交易流程图



委托采购：委托采购服务是指钢材经销商（委托采购方）、钢厂/钢贸商（卖方）与公司分别签订合作协议和购销合同。委托采购方按照合同约定向公司支付一定的保证金（10%-20%），公司为委托采购方向卖方购买钢材提供订货、资金和仓储服务，卖方按合同约定的货物数量、品种、规格向公司指定的物联网云仓库发货。公司通过监管平台和物联网云仓储系统对接对货物进行实时监控，并根据钢银平台实际成交价监管货物货值。到货后，公司根据委托采购方购货进度需求，通知物流仓储公司释放相应货权。委托采购方亦可通过钢银电商平台直接进行挂牌销售。

在委托采购业务中，当钢厂完成生产运输到库后/贸易商钢材到库后，货权转移给公司，当客户购货后货权转移给客户。委托采购业务服务费根据每单业务情况的不同略有调整，收费标准大致为0.4-1.1元每吨每天，公司服务费直接计入客户购货货款，在买卖差额中体现。委托采购亦为一对一协议交易，货款往来均由各方通过其各自设立的银行对公账户进行。

图4-3 委托采购业务流程图



(3) 金融服务体系

金融服务是大宗商品电商生态体系建设的重要内容。公司已成立的上海钢联宝网络科技有限公司，目前正在申请《支付业务许可证》；参股公司上海钢联物联网有限公司致力于打造大宗商品云仓储，提高仓库的可视化、信息化、智能化；报告期内，公司投资参股广州复星云通小额贷款有限公司，参股设立了诚融（上海）动产信息服务有限公司、上海智维资产管理有限公司，围绕大宗商品产业提供一系列的金融增值服务，以期形成完整的电商服务生态链。

(4) 产业链延伸

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。

报告期内，公司积极拓展外延式发展机会，推进多层次的电子商务服务体系的建立。公司对外投资成立了子公司上海钢联金属矿产国际交易中心有限责任公司、上海优诚客电子商务有限公司，对外投参股成立上海隆挚股权投资基金合伙企业（有限合伙）、上海策源置业顾问股份有限公司。

3、主要业绩驱动因素

(1) 国家政策对电子商务行业的大力支持

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，对电子商务的发展有巨大的推动作用。2012年发布的《电子商务“十二五”发展规划》明确提出了电子商务领域的“十二五”发展目标、2014年出台的《关于加快发展生产性服务业促进产业结构调整升级的指导意见》中指出将支持大宗商品行业电子商务的发展，深化大中型企业电子商务应用。2015年以来，国务院出台的《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》和中国人民银行等十部委联合发布的《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》等一系列政策文件，不断促进电子商务长期、健康、有序的发展。随着国家相关政策和措施的不断出台，大宗商品电子商务行业，将迎来更加广阔的发展空间。

(2) 以资讯数据服务优势，为公司开拓了广阔的发展前景

数据创造价值。大数据时代的到来，将上海钢联的发展前景推向了一个新的高点。十几年来，通过在大宗商品行业数据领域的深耕，使得“钢联大数据”终端逐步成为国内最全面、最完整、最详细、最权威的大型数据库之一。依托大数据的力量，上海钢联整合了以数据为中心的信息服务和以交易为中心的商务服务。以数据为发展之本，资讯和研究为切入点，全面渗透交易、物流、仓储、金融等多个产业链，实现多产业拓展，最终打造钢联大宗商品闭环生态圈。

(3) 钢银平台交易量攀升，围绕客户提供整体解决方案

钢银电商是我国领先的第三方钢铁电子商务平台（www.banksteel.com）为钢铁行业上下游企业提供一揽子电子商务解决方案，包括撮合交易和寄售交易等钢铁现货交易服务，并且通过钢银平台及战略合作伙伴为客户提供支付结算、仓储、物流等一系列增值服务。钢银平台的电商模式经过前期市场的检验后开始趋于成熟，钢银平台自2013年11月正式上线以来，平台成交量不断创新高，通过2015年度阶段性的战略布局，已快速建立起领先的电商平台销售能力，形成了渠道优势，为平台交易业务的快速增长提供了有力保障。2015年年成交量2804.88万吨，按250个工作日算，日均11.22万吨。其中，2015年寄售交易量达1089.06万吨，报告期内寄售交易季度复合增长率达38.23%。

在中国经济新常态下，钢铁产业链和钢铁流通环节已经进入深度整合期，报告期内，钢银平台立足“交易闭环”，坚持以客户需求为升级驱动，适时推出“任你花”（赊销）、“随你押”（在库融资）、“帮你采”（代理采购）三个产品，为客户提供整体供应链解决方案，本着“防范风险，循序渐进”的原则，目前该业务主要集中在华东、华南、华北这三大区域。同时，钢银电商在报告期内同中国银行、建设银行、广州商品清算中心等机构建立了战略合作关系，借助大数据平台，建立信用分析模型，将为客户提供多种供应链金融服务。

(4) 钢银电商成功挂牌新三板，拓展融资渠道

报告期内，钢银电商成功挂牌新三板，这是上海钢联加快建设大宗商品生态圈战略的一大重要举措，不仅有利于推动公司战略转型、优化资本结构、完善公司治理，而且有利于通过建立市场化机制，增强企业核心竞争力。以此同时，充分利用新三板市场的融资功能，积极推动非公开发行股份，成功募集资金6.47亿元，进一步提升了钢银电商持续经营能力，为钢银平台的业务发展起到了积极的推动作用。

(二) 报告期内公司所属行业的发展阶段以及公司所处的行业地位

1、行业所处的发展阶段

近年来，随着互联网飞速发展，以互联网为基础的信息技术、通讯技术和支付工具等创新给传统行业带来了挑战甚至颠覆，同时也为传统行业的转型升级带来了新的发展机遇。2015年李克强总理在《政府工作报告》中指出，要“推动移动互联网、云计算、大数据、物联网等与现代制造业结合，促进电子商务、工业互联网和互联网金融健康发展”，从出台的相关规划和法律法规可以看出，电子商务已经成为我国战略性新兴产业与现代流通方式的重要组成部分，是推动“中国制造”转型升级的有效手段，消费者方便消费的重要渠道。钢铁行业作为国民经济的重要基础产业，产业规模巨大，上游铁矿石、煤焦等均为大宗商品，整个钢铁产业链尤其是钢铁贸易行业对交易、支付、结算、仓储、物流，以及融资、抵押等各项服务的要求较高，积极拥抱互联网是钢铁产业链上各企业进行差异化竞争的机会。我国电子商务在钢铁等大宗商品领域的发展仍处于探索的起步阶段，在“互联网+”风潮的助力下最近两年进入了高速发展通道，据不完全统计，目前国内从事与钢铁电子商务相关的信息资讯服务、钢铁资源搜索引擎、钢铁网上远期合约交易、钢铁网上仓单交易的企业超过200家，新兴互联网背景，钢贸背景和钢厂背景的相关机构均积极涉足钢铁电商。

2、公司所处的行业地位

公司作为国内领先的从事钢铁行业及其他大宗商品行业信息服务、数据研究服务、电子商务服务及其增值服务的互联网平台综合运营商。自2000年成立以来，始终引领着中国大宗商品的电商热潮，并逐步打造了以大数据为基础的网络综合资讯、上下游行业研究、专家团队咨询、电商交易平台、智能化云仓储、信息化物流、供应链金融为一体的互联网大宗商品闭环生态圈，并形成了以钢铁、矿石、煤焦为主体的黑色金属及有色金属、能源化工、农产品等多元化产品领域的集团产业链。报告期内，公司荣获由中国电子商务协会B2B行业分会组织评选的2015年中国B2B企业品牌影响力百强榜（2015）第三名、2015中国资本市场长三角发展论坛颁发的2015中国（长三角）最具投资价值上市公司等荣誉。

三、主要会计数据和财务指标

1、近三年主要会计数据和财务指标

公司是否因会计政策变更及会计差错更正等追溯调整或重述以前年度会计数据

□ 是 √ 否

单位：人民币元

	2015 年	2014 年	本年比上年增减	2013 年
营业收入	21,357,135,682.27	7,557,110,151.61	182.61%	1,553,053,134.81
归属于上市公司股东的净利润	-250,385,277.59	18,775,724.65	-1,433.56%	21,590,786.44
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-255,418,230.21	10,672,378.26	-2,493.26%	13,939,523.38
经营活动产生的现金流量净额	-158,153,632.53	-430,370,798.64	63.25%	3,273,982.16
基本每股收益（元/股）	-1.610	0.1204	-1,437.21%	0.1799
稀释每股收益（元/股）	-1.610	0.1204	-1,437.21%	0.1799
加权平均净资产收益率	-99.22%	4.69%	-103.91%	5.83%
	2015 年末	2014 年末	本年末比上年末增减	2013 年末
资产总额	1,870,875,376.59	1,581,379,401.37	18.31%	821,002,780.60
归属于上市公司股东的净资产	77,231,295.12	443,384,551.67	-82.58%	379,234,065.29

2、分季度主要会计数据

单位：人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	3,298,697,007.51	5,764,661,096.38	6,000,926,188.26	6,292,851,390.12
归属于上市公司股东的净利润	-12,984,504.92	-95,854,792.41	-75,156,420.82	-66,389,559.44
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-15,892,155.35	-96,094,725.84	-75,327,627.80	-68,103,721.22
经营活动产生的现金流量净额	-224,678,938.73	-234,373,196.53	358,707,040.47	-57,808,537.74

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

四、股本及股东情况

1、普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	23,043	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	18,570	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
上海兴业投资发展有限公司	境内非国有法人	24.69%	38,512,500	0			
朱军红	境内自然人	4.75%	7,406,025	7,372,650			
王孝安	境内自然人	2.12%	3,300,000	0			
杭州睿星投资管理有限公司一睿星财富 2	其他	1.79%	2,800,000	0			

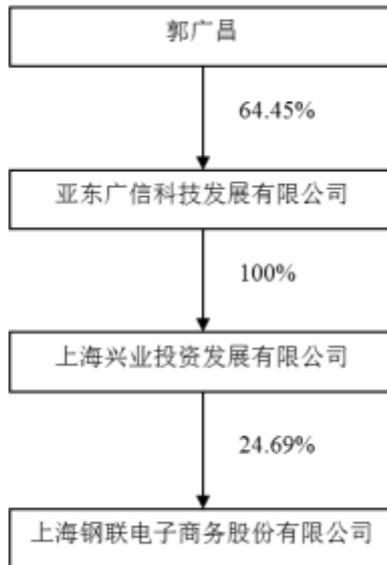
号证券投资基金						
杭州睿星投资管理有限公司-睿星财富 3 号证券投资基金	其他	1.67%	2,600,000	0		
毛杰	其他	1.41%	2,193,750	1,645,312	冻结	1,500,000
陈希	境内自然人	1.25%	1,957,222	0		
中国工商银行-浦银安盛价值成长混合型证券投资基金	其他	1.24%	1,934,450	0		
叶玉莲	境内自然人	1.18%	1,835,700	0		
交通银行股份有限公司-浦银安盛增长动力灵活配置混合型证券投资基金	其他	0.97%	1,519,191	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司前 10 名股东中，杭州睿星投资管理有限公司-睿星财富 2 号证券投资基金、杭州睿星投资管理有限公司-睿星财富 3 号证券投资基金同属杭州睿星投资管理有限公司。中国工商银行-浦银安盛价值成长混合型证券投资基金、交通银行股份有限公司-浦银安盛增长动力灵活配置混合型证券投资基金同属浦银安盛基金管理有限公司，公司未知上述其他股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于一致行动人。					

2、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

3、以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



五、管理层讨论与分析

1、报告期经营情况简介

本公司是我国领先的立足黑色、有色、能源化工、农产品等大宗商品，提供商业信息服务、数据研究服务、电子商务服务及其增值服务的互联网平台综合运营商。报告期内，大宗商品行业市场环境持续低迷，流通领域的变革快速发生，带来了电商平台的蓬勃发展。面对“新常态”下宏观经济趋势，公司基于前期对钢铁电商的持续探索及取得的成果，积极把握产业转型升级过程中的机遇，围绕建设大宗商品电子商务生态系统的发展战略，稳步推进公司各项业务的发展，在线上交易端大力发展钢银平台，同时建设集合支付结算、仓储、物流、数据、金融服务的服务体系，并致力于推动各个平台的无缝对接、融合发展，最终形成包括信息流、物流、资金流在内的完整交易闭环，让大宗商品更便捷、更安全。

资讯数据服务：公司致力于为钢铁等大宗商品提供资讯、数据服务，在钢铁等大宗商品相关商业信息方面拥有专业的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。上海钢联编制钢铁及其原材料价格指数获得美国最大的期货交易所“CME芝加哥商品期货交易所”的认可；Mysteel铁矿石价格指数被上海清算所作为人民币铁矿石掉期的结算参考依据。截至报告期末，公司资讯版块旗下运营的“我的钢铁”网、“我的有色”网、“大宗商品”网、“搜搜钢”等注册用户数137万，报告期内，页面浏览量为12,632万次。

报告期内，在指数应用方面，公司取得了重大突破。2015年9月，四大矿山之一的必和必拓首先对62%澳洲矿粉的交易采用了上海钢联的价格指数为结算依据，2015年11月淡水河谷也加入了以mysteel价格指数为结算依据的供应商行列。此外，国内外两大现货平台北铁中心和GlobalORE也开始采用Mysteel指数进行定价。

商务服务方面，2015年是上海钢联资讯板块全面拓展国际市场的一年，全年共组织10余次出国商务考察，拜访110家境外企业的同时收集到2200多家外商资源。在商务模式创新方面，公司首次为钢厂在香港举行国际推介会，邀请到49家外商参会；在上海举办首届跨国采购会，邀请到66家外商及30家国内供应商。

在移动端服务方面，报告期内，公司推出的我的钢铁手机版，全年装机量达到12万部，收入比去年同比增长3倍。公司增加移动端服务，用户活跃度和访问量迅猛增长，拉近了公司与客户的距离，提升了用户体验，提高了用户的黏性。

电子商务服务：积极推动钢银电商挂牌新三板，核心竞争力进一步夯实。

报告期内，为进一步完善公司控股子公司钢银电商法人治理结构，提高经营管理水平，提升品牌影响力，稳定和吸引高端优秀人才，增强企业的核心竞争力，钢银电商成功申请进入全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让、纳入非上市公司监管。为进一步做大做强钢银平台，钢银电商借助新三板融资渠道，积极启动定向发行股份。截止公告披露日，钢银电商完成了非公开发行股份，成功募集资金6.47亿元，有效缓解其营运资金压力，为钢银电商未来发展提供了流动性保障，有利于改善其财务状况，优化其资本结构，增强抗风险能力。截至报告期末，钢银电商注册用户数5万，报告期内，页面浏览量为597万次。2015年，钢银平台年成交量2804.88万吨，按250个工作日算，日均11.22万吨。其中，2015年寄售交易量达1,089.06万吨，报告期内寄售交易季度复合增长率达38.23%。

产业链延伸：为满足具有多样性和复杂性特征的大宗商品现货交易的需要，公司在推进钢银平台建设的同时，积极推进多层次的电子商务服务体系的建立。报告期内，公司成立了上海钢联金属矿产国际交易中心有限责任公司，打造跨市场、跨品种、跨国界的大宗商品现货交易中心。截至报告期末，金属矿产交易中心尝试了钢材出口经纪业务，2015全年钢材买盘共计109万吨，突破性地撮合成交9笔出口贸易，并收取交易佣金，与超过400家国外交易会员建立起服务关系，拓展国内交易会员约180家。同时公司对外投资设立子公司上海优诚客电子商务有限公司，对外投资参股上海隆挚股权投资基金合伙企业（有限合伙）、上海策源置业顾问股份有限公司。

金融增值服务：金融服务是大宗商品电商生态体系建设的重要内容。公司已成立的上海钢联宝网络科技有限公司，目前正在申请《支付业务许可证》；参股公司上海钢联物联网有限公司致力于打造大宗商品云仓储，提高仓库的可视化、信息化、智能化；报告期内，公司投资参股公司广州复星云通小额贷款有限公司、参股设立了诚融（上海）动产信息服务有限公司、上海智维资产管理有限公司，围绕大宗商品产业提供一系列的金融增值服务，以期形成完整的电商服务生态链。

团队组织建设：优秀的业务团队是公司持续发展的基石。公司已建立起一支专业性强、经验丰富、结构合理的管理团队，主要中高层管理人员在相关领域均拥有丰富的从业经历，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。报告期内，公司加大平台维护和研发投入，引进高端IT人才和高端管理人才，为公司注入新鲜血液和后继力量。

投资者关系管理：公司管理层高度重视投资者关系管理工作。报告期内，公司建立和健全投资者沟通机制，并充分利用投资者关系互动平台与广大投资者沟通和交流，规范公司投资者关系工作，加深投资者对公司的了解和认同，增强投资者信心，促进公司与投资者之间长期、良好、稳定的关系，提升公司的诚信度、核心竞争能力和持续发展能力，实现公司价值最大化和股东利益最大化。同时，公司严格按照法律法规和规范性文件的规定，做好信息披露工作，认真履行信息披露义务，保证信息披露的及时性、真实性、准确性和完整性。报告期内，公司共计接待投资者调研7次，投资者关系互动平台回复217次。

2015年，国内资本市场经历了前所未有的非理性暴跌，造成广大中小投资者利益受到较大影响，为维护资本市场稳定和全体股东利益，公司积极响应中国上市公司协会倡议，在资本市场出现非理性波动的情况下，从保护全体股东利益角度出发，基于对公司未来发展的信心以及对公司价值的认同，公司控股股东及其一致行动人和公司董事、监事、高级管理人员通过采取暂停减持公司股票，公司董事长、总经理通过增持公司股份等措施，切实维护全体股东的利益，坚定投资者信心。

报告期内，公司实现营业收入21,357,135,682.27元，较上年同期增长182.61%。由于公司目前正处于快速发展期，电商平台交易服务业务尚需培育，各项成本、费用同比上升，加上钢材价格波动，导致报告期内实现归属于上市公司股东的净利润同比下降。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

□ 是 √ 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

√ 适用 □ 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
信息服务	70,054,682.92	43,980,081.97	62.78%	-4.30%	-14.56%	-7.54%
网页链接服务	59,707,745.76	59,110,646.70	99.00%	-6.08%	-6.17%	-0.10%
会务培训服务	14,742,141.09	-3,514,259.49	-23.84%	-48.12%	-124.95%	-73.41%
咨询服务	10,875,319.24	10,705,259.14	98.44%	-32.70%	-32.90%	-0.29%
钢材交易服务	21,195,082,111.96	-258,705,550.00	-1.22%	187.90%	-692.13%	-1.81%
广告宣传服务	197,681.52	197,681.52	100.00%	-81.56%	-81.56%	0.00%
其他服务	4,162,749.78	3,133,215.87	75.27%	-60.96%	-70.62%	-24.73%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

□ 是 √ 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

√ 适用 □ 不适用

控股子公司钢银电商扩大了钢材交易服务业务规模。

6、面临暂停上市和终止上市情况

□ 适用 √ 不适用

六、涉及财务报告的相关事项**1、与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明**

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

2、报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

3、与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

本年度公司新设子公司上海钢联金属矿产国际交易中心有限责任公司，该子公司成立于2015年4月，注册资本为人民币5,000万元，截至2015年12月31日止，本公司占股100.00%。

报告期内，公司新设控股子公司上海优诚客电子商务有限公司，该公司成立于2015年10月15日，注册资本为人民币2,000万元，截至2015年12月31日止，本公司占股51%。

4、董事会、监事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明

适用 不适用