

证券代码：300226

证券简称：上海钢联

公告编号：2021-024

# 上海钢联电子商务股份有限公司 2020 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。

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
-----------	-----------	-----------	--------

天健会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

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天健会计师事务所（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 190930620 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.3 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

## 二、公司基本情况

### 1、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	李勇胜	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	

### 2、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

公司是为黑色金属、有色金属、能源化工、建筑材料、农产品等大宗商品行业提供商业资讯服务、数据及指数研究服务、电子商务及其增值服务的互联网平台综合运营商，是目前国内规模最大的大宗商品信息服务机构之一，是与普氏能源资讯（Platts）、阿格斯（Argus）、英国金属导报（MB）齐名的国际四大商品指数服务商之一。历经 20 年的发展，公司已建立以产业大数据为核心，集数据、交易、仓储、运输服务为一体的生态圈闭环，覆盖黑色金属、有色金属、能源化工、建筑材料、农产品等多个品类。

##### 2、经营模式

###### （1）资讯和产业大数据

公司深耕大宗商品行业多年，积累了海量的资讯和数据，创建了一套国内独立、健全的大宗商品数据采集、质量管控、指数编制以及信息发布体系，建立起了良好的行业口碑以及品牌优势。公司以互联网为载体，通过我的钢铁网等专业网站、移动端、钢联数据终端等为客户提供以价格为核心，影响价格波动的多维度数据以及相关增值服务。

报告期内，公司资讯和产业大数据板块主要业务有信息服务业务、网页链接服务业务、会务培训服务业务、咨询服务业务等。

1) 信息服务业务：主要是指公司基于对大宗商品市场信息的采集、加工和研究，向公司自主开发运营的专业网站、移动端、钢联数据终端等注册收费会员提供和发布相关商业信息。相关商业信息主要包括大宗商品各品种价格信息，以及以价格为核心和影响价格波动的多维度数据以及相关资讯与商务产品等。

2) 网页链接服务业务：主要是指客户根据企业自身的宣传需求和所针对的宣传群体不同，选择在公司网站或移动端的主页或其他子页面显示文字或图片，为客户提供品牌推广。当浏览者在点击该文字或图片时，链接该客户的企业网站或者本公司为该客户制作的页面。此外，公司还提供网上展示平台和企业认证等服务，网上展示平台是在公司网站上为客户提供形象展示空间；企业认证是公司第三方认证机构合作，认证客户信息的真实性，并在公司网站上加以标识。

3) 会务培训服务业务：公司通过主办、协办及承办等多种形式提供会务相关服务，相关服务包括但不限于国内国际行业会议、产业链会议、区域会议、推介会、考察交流会、线上视频会等形式，努力满足大宗商品行业交流学习和推广合作的需求，并通过赞助费、参会费及考察费等实现收入。公司还提供相关培训服务，并收取培训费，公司培训内容贴近会员的实际业务，涉及经济热点、企业管理、工艺技术、销售技巧等多个方面，线上线下无缝连接，为客户搭建研讨交流活动平台。

4) 咨询服务业务：主要是指公司利用所拥有的信息采集和数据积累优势，对相关行业进行深入的研究，为产业链客户、金融投资机构、政府机构和行业协会等高端客户提供把握行业整体情况，进行战略规划、经营决策等重要参考服务，主要产品包括研究报告、咨询服务、定制化服务和钢联数据终端等。钢联数据终端是以大宗商品行业数据为核心，涵盖黑色金属、有色金属、能源化工、建筑材料、农产品等领域以及国内外宏观经济，内容涉及国内外大宗商品储量、产量、销量、运量、库存、消费、价格、进出口、物流以及产业调研、国内外宏观经济数据等。同时钢联数据终端汇集国家统计局、商务部、中国人民银行、国家信息中心、海关总署以及众多行业协会等的数据，选取产业链内代表性指标，广泛采集原始数据，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；涵盖特色数据分析研究专题、海量研究报告，以严谨的分析逻辑，图文结合，生动展示市场现状，协助客户快速掌握市场热点和趋势走向，高效获取专业、全面的资讯和数据。

此外，目前在指数研究及应用方面，公司是国内首个通过了国际证监会组织（IOSCO）合规认证的大宗商品资讯服务机构，基于钢联产业大数据平台的坚实基础，公司编制了覆盖黑色金属、有色金属、能源化工、建筑材料及农产品五大领域的价格指数体系，为产业客户、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详实、有力的依据，并得到国内外客户的高度认可。其中，力拓、必和必拓、淡水河谷、福蒂斯丘等主要铁矿矿山已正式采用Mysteel铁矿石价格指数（MIODEX）作为其长协合约结算依据；国内80%的螺纹钢现货贸易已采用Mysteel钢材价格指数（MSDEX）进行贸易结算；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。与此同时，公司在衍生品合约应用方面实现突破，并持续强化与国内外交易所在衍生品合约研发方面的合作。截至目前，公司越来越多的价格指数被用作各大交易所衍生品合约的结算标准，比如Mysteel上海市场螺纹钢价格指数、Mysteel青岛港铁矿石价格指数等，且与国内外各大商品交易所如上期所、大商所、上清所、SGX、CME等达成战略合作关系。

## （2）交易和供应链服务

主要是钢铁行业电子商务服务，通过钢银电商平台为钢铁行业上下游各类型企业提供全方位电子商务解决方案。公司根据钢铁行业的特性构建了符合钢铁贸易流通领域各方需求的电子商务服务模式，以寄售交易为核心，并为符合公司内部风险控制体系要求的用户提供供应链服务，以及货物结算、物流配送等一系列的增值服务。

### 1) 寄售交易

寄售交易系公司电子商务服务的基础模式。在寄售交易中，公司通过引进钢厂、代理商、贸易商、服务商以及终端用户等钢铁行业参与方成为钢银电商平台商家和客户，并引导商家通过钢银电商平台展示和销售产品、客户通过钢银电商平台浏览和购买产品。在综合考虑钢铁产品特性、行业惯例、用户习惯以及钢铁电商的发展阶段等因素的基础上，公司采用全面参与货物交易的经营模式，即在交易过程中同时与商家和客户形成交易订单，并全程参与后续采购和销售合同的签署、货款收付、申请提货、验收确认以及结算开票等环节。公司积极挖掘钢铁行业各方需求，利用钢银电商平台打破钢铁行业存在的信息隔离、地域限制、渠道垄断以及信用缺失等现状，形成精准匹配商家和客户需求的高效交易模式。

### 2) 供应链服务

供应链服务系在寄售交易的基础上，针对符合公司内部风险控制要求的客户，提供赊销和预购类增值服务，上述服务属于钢铁行业贸易流通环节根据不同交易场景设计的常规交易服务方式，具体情况如下：

#### ① 赊销类服务

赊销类服务系公司向客户提供的在与公司交易时可选择先行提货后续再付款的一种服务。客户申请赊销类服务需要满足公司设定的资质审查要求，并在钢银电商平台拥有良好交易信用记录。公司现有的赊销类服务客户群体主要为拥有国有背景的大型建筑企业。公司对传统钢贸企业实现数字化升级，通过线上平台数据积累形成系统性的风险管理体系，全面细化、分层控制以及细化剖析客户的经营情况，并根据分析结果全面量化管理客户的赊销情况，全面管控风险，保证公司的健康经营。公司根据不同类型客户的差异化需求量身定制赊销类服务方式，并统一命名为“任你花服务”。

#### ② 预购类服务

预购类服务系公司提供的由公司先行向商家采购材产品并保管，客户后续再一次性或分批购买上述产品的一种服务，公司根据客户资质情况收取一定比例货款作为未来交易保证。客户申请预购类服务需要满足公司设定的资质审查要求，并在钢银电商平台拥有良好交易记录。公司现有的预购类服务客户群体主要为预期有大额采购需求的客户。公司提供的预购类服务帮助客户锁定货源、规避风险，一站式解决了订货、仓储以及流通等钢铁贸易流通领域各环节的细节问题。为了便于市场营

销和业务拓展，公司根据客户差异化需求推出了“帮你采服务”（由公司为大额采购需求的客户直接向钢厂或代理商预购的服务）、“订单融服务”（由公司为小额采购需求的客户向钢贸商或服务商等预购的服务）以及“随你押服务”（由公司为商家快速销售产品的目的而预购的服务）。

### 3、主要的业绩驱动因素

#### （1）国家政策的引导和支持

互联网技术的发展和运用，有力地促进了我国的经济增长，也正逐步成为每一个国家提高经济质量、参与全球化竞争的重要手段。

电子商务方面，国务院发布《关于深化制造业与互联网融合发展的指导意见》，为产业的升级提供了广阔的政策机会。B2B作为一切企业级市场的载体，在整个产业互联网的落地上扮演了越来越重要的角色。特别是随着2017年10月国家颁发的首部供应链文件《关于积极推进供应链创新与应用的指导意见》落地，对B2B企业的商业模式定位与未来的发展方向都有清晰的界定。经过近年发展，在产业政策的鼓励和支持下，钢银电商的平台服务逐步提升，行业地位逐步显现。2018年8月《电子商务法》的出台，一方面使电子商务行业的发展有法可依，明确了国家要促进和鼓励电子商务发展的基调；另一方面使电子商务行业与实体经济的公平竞争关系进一步在法律层面得到明确，促进了线上线下的公平竞争。2021年2月，国务院反垄断委员会制定发布《国务院反垄断委员会关于平台经济领域的反垄断指南》，强调《反垄断法》及配套法规规章适用于所有行业，对各类市场主体一视同仁、公平公正对待，旨在预防和制止平台经济领域垄断行为，促进平台经济规范有序创新发展。

大数据是信息社会的重要战略资源，已成为未来经济增长的主要驱动力。2015年8月，国务院印发《促进大数据发展行动纲要》，全面推进大数据发展，加快建设数据强国；2016年3月，《“十三五”规划纲要》明确提出“实施国家大数据战略”；2016年12月，国家工业和信息化部印发《大数据产业发展规划（2016—2020年）》；2017年10月，党的十九大报告提出“推动互联网、大数据、人工智能和实体经济深度融合”；2019年3月，《2019年国务院政府工作报告》中提出“深化大数据、人工智能等研发应用”及“壮大数字经济”。2020年11月，上海市第十一届委员会第十次全体会议，审议通过了《中共上海市委关于深入学习贯彻习近平总书记在浦东开发开放30周年庆祝大会上重要讲话精神的决定》、《中共上海市委关于制定上海市国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》，首次提出了上海要“全面推进城市数字化转型”的重要论断，也为打造具有世界影响力的国际数字之都定下基调，全会指出，要全面推进城市数字化转型。大数据及相关产业的发展已经提升至国家战略层面，受到党和国家的高度重视，其发展迎来了重大的发展机遇。

此外，2020年，习近平总书记提出，要推动形成以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局，大宗商品行业是我国国民经济的基础性和中枢行业，在保障供给、促进流通、优化资源配置等方面发挥战略性作用。因此，促进数字经济与大宗商品行业深度融合，既是数字经济发展的内在必然性，也是大宗商品行业构建双循环新发展格局的路径选择。公司未来将着重保证交易的真实性，通过数字化在生产、流通、消费三个环节，做到信息流、资金流、货物流、票据流四流合一。同时运用区块链技术，让交易线上化，信息透明化，通过交互验证，在提高效率的同时降低用户交易风险。

#### （2）资讯和产业大数据服务的优势

公司通过多年在大宗商品产业数据领域的深耕，积累了海量的资讯和数据，通过持续打造以价格为核心的多维度资讯服务体系，贯穿大宗商品产业各个环节，每日实时更新与价格变化相关的各环节资讯，深度挖掘价格波动背后的数据逻辑，看清市场的真实需求。夯实产业大数据，持续打通产业链的各个环节，为用户提供极具参考价值的数据服务。

公司依托多维度的数据采集以及智能分析体系，借力遥感卫星影像技术，突破大宗商品数据采集的地理局限，推出的地图级空间数据产品，全景呈现大宗商品产业链动态，满足客户需求。公司推出的钢联数据终端逐步成为国内最全面、最完整、最权威的大宗商品数据库之一。钢联数据与我的钢铁网、我的有色网、隆众石化网、我的农产品网等平台资讯数据以及钢银电商、物联网等线上交易平台数据实现实时无缝对接，尤其是钢银电商的实时交易数据，快速反映市场交易动态，使公司在高频数据方面进一步得到完善。这些都为经济决策提供重要依据，在经济效益和社会效益上都有巨大的意义。在海外领域，公司和新加坡交易所SGX合资设立了新加坡指数公司，进一步加大公司一带一路沿线地区海外区域布局并扩大公司客户群体，强化公司在大宗商品资讯领域的行业领先地位，提升公司的整体竞争实力与盈利能力。

#### （3）“平台+服务”业务模式成熟，围绕客户提供整体解决方案

钢银电商平台是我国领先的第三方钢铁电子商务平台，始终坚持“平台+服务”战略，用科技串联上下游，依托互联网、物联网、大数据、云计算等新兴技术优势，以交易为核心，构建了数据信息、交易结算、仓储价格、物流配送、SaaS软件、供应链服务于一体的钢铁全产业链智慧生态型服务体系。通过技术创新，实现数字化风控的迭代升级，进一步强化信用体系的场景化、线上化、数字化管理，全面提升了平台的交易效率和服务能级。通过产品创新，实现钢银云SAAS产品“0-1”的突破，用户交互能力显著提升，用户黏性不断增强。“钢银云计划”为钢铁上下游流通企业提供了基于云端技术的贸易、加工等产业数字化生态服务，赋能钢铁行业中小企业，助力行业实现数字化转型升级。报告期内，钢银电商平台结算量达4,358.41万吨，较上年同期增17.19%。

## （二）报告期内公司所属行业的发展阶段、周期性特点以及公司所处的行业地位

### 1、互联网产业快速发展

近年来，国内互联网产业发展迅猛，互联网与居民、企业的日常生活、工作结合日益紧密。根据中国互联网络信息中心第47次《中国互联网络发展状况统计报告》，截至2020年12月，我国网民规模达9.89亿，较2020年3月增长8540万，互联网普及率达70.4%。我国网络视频用户规模达9.27亿，占网民整体的93.7%。其中短视频用户规模为8.73亿，较2020年3月增长1.00亿，占网民整体的88.3%。我国网民规模继续保持平稳增长，互联网覆盖范围进一步扩大，线上线下服务融合加速以及公共服务线上化步伐加快，成为网民规模增长推动力。2020年，我国在量子科技、区块链、人工智能等前沿技术领域不断取得突破，应用成果丰硕。

近两年，《中华人民共和国网络安全法》的正式实施，以及相关配套法规的陆续出台，为此后开展的网络安全工作提供

了切实的法律保障。同时，以互联网为代表的数字技术正在加速与经济社会各领域深度融合，成为促进我国消费升级、经济社会转型、构建国家竞争新优势的重要推动力。

伴随着我国经济平稳较快发展，“互联网+”、“供给侧改革”等政策陆续提出，互联网渗透率不断提升，为公司带来了新的发展机遇，提供了广阔的发展空。

## 2、公司所处的行业地位

公司始终秉承“让大宗商品交易更便捷、更安全”的使命，专注在大宗商品行业，从资讯到数据，从国内走向国际，为全球超过十万家的产业及金融投资用户提供独立的第三方服务。目前，已经基本实现了从黑色金属到有色金属，从能源化工到建筑材料和农产品的全产业覆盖。近几年，上海钢联“资讯+产业大数据”、“交易+供应链服务”的双轮驱动战略成效显著。

上海钢联目前是中国统计学会的常务理事单位，是中国国家统计局的大数据战略合作平台，同时承担着上海市商委“上海市大宗商品信息中心”建设工作，是中国钢铁工业协会等国内部分主要行业协会的理事、副理事长单位，长期为国家统计局、发改委、工信部、商务部、海关总署等国家部委以及国研中心、各主要行业协会、国内三大商品交易所、地方政府部门等提供数据支持、政策建议、行业运行监测等服务，并连续三年获得国家发展和改革委员会价格监测中心认可。

上海钢联已经逐步构建并形成了以产业大数据为基础，综合资讯、交易平台及供应链服务为一体的互联网大宗商品闭环生态圈。2020年，上海钢联再次晋级《财富》中国500强，由2019年的第96名上升到第83位（上升13名），荣获“2020年上海服务业企业100强（第9名）”、“2020年上海民营服务业企业100强（第2名）”、“2020年上海民营企业100强（第3名）”、“2020年上海企业100强（第19名）”等称号。同年，在证券日报的“2020 数字经济领航者峰会”上，公司获得了“2020数字经济领航者”奖。

## 3、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

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是  否

单位：元

	2020 年	2019 年	本年比上年增减	2018 年
营业收入	58,521,227,821.56	122,571,751,665.59	-52.26%	96,055,091,854.17
归属于上市公司股东的净利润	216,674,631.53	180,588,393.68	19.98%	120,927,925.37
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	190,581,159.23	153,633,065.64	24.05%	115,237,906.86
经营活动产生的现金流量净额	-1,194,437,407.66	-638,203,227.54	-87.16%	-335,301,905.02
基本每股收益（元/股）	1.1348	0.9465	19.89%	0.7596
稀释每股收益（元/股）	1.1348	0.9465	19.89%	0.7596
加权平均净资产收益率	17.32%	17.22%	0.10%	13.58%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
资产总额	13,040,822,493.37	10,804,161,303.93	20.70%	9,666,339,418.15
归属于上市公司股东的净资产	1,358,962,307.05	1,142,098,669.65	18.99%	957,275,622.65

### （2）分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	6,371,777,551.69	17,637,085,021.74	16,890,733,394.95	17,621,631,853.18
归属于上市公司股东的净利润	35,056,490.28	61,471,242.98	53,300,726.11	66,846,172.16
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	29,354,182.14	53,272,348.81	50,901,766.82	57,052,861.46
经营活动产生的现金流量净额	-297,422,677.16	-403,247,731.90	531,500,981.72	-1,025,267,980.32

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

## 4、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	12,244	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	12,208	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	12,208
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	25.21%	48,125,692				
朱军红	境内自然人	4.65%	8,887,230	6,665,423			
中国工商银行股份有限公司—富国天惠精选成长混合型证券投资基金(LOF)	其他	4.61%	8,809,821				
中天国富证券有限公司	境内非国有法人	3.41%	6,515,919				
上海申九资产管理有限公司—申九积极进取 3 号证券私募投资基金	其他	2.78%	5,300,000				
基本养老保险基金一二零二组合	其他	2.03%	3,869,436				
杭州睿星投资管理有限公司—睿星财富 2 号证券投资基金	其他	1.98%	3,778,292				
百年人寿保险股份有限公司—分红保险产品	其他	1.48%	2,833,344				
全国社保基金一一四组合	其他	1.47%	2,798,734				
华夏人寿保险股份有限公司—分红一个险分红	其他	1.38%	2,640,317				
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司前 10 名股东中，公司未知上述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



## 5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券  
否

## 三、经营情况讨论与分析

## 1、报告期经营情况简介

2020年初，突如其来的新冠病毒疫情对全球经济产生重大影响。3月份以来，国内疫情得到有效的控制，我国经济逐步克服新冠肺炎疫情带来的不利影响，经济运行呈恢复性增长和稳步复苏态势。公司在报告期内秉承勤奋、诚信、合利、智慧的企业文化，围绕建设大宗商品电子商务生态体系的发展战略，紧扣“跨越”的年度主题，遵循公司制定的各项经营计划，有序推进各项工作，对外密切关注行业政策和疫情变动，积极采取措施适应市场变化；对内持续加强内部控制和规范运作，

全面提升经营管理效率和市场竞争力，实现公司持续稳健的发展。报告期内，公司实现营业收入5,852,122.78万元，较上年同期减少52.26%，主要是子公司钢银电商结合新收入准则的执行对寄售交易业务模式进行梳理优化，一般寄售业务按净额法确认收入，但钢银电商2020年平台结算量达4,358.41万吨，较上年同期增长17.19%；归属于上市公司股东净利润21,667.46万元，较上年同期增长19.98%。

资讯数据服务：报告期内，公司继续落实资讯和数据业务的年度发展规划，根据市场和疫情情况，不断完善企业的多元化服务体系和创新产品服务模式，推出贴合市场和客户需求的产品。在数据和产品建设方面，公司不断优化产业调研评价体系，持续推进钢厂信息化项目建设；在标准化建设方面，公司持续推进内容的标准化建设，不断完善数据体系的闭环建设，进一步拓展各类价格指数的合规认证，继铁矿石之后，螺纹钢和热卷的价格指数也顺利通过了国际证监会组织（IOSCO）的合规鉴证；在数据融通方面，公司不断完善各版块数据，进一步加强子公司山东隆众、中联钢与公司的数据协同。此外，公司推出“钢联数据”智能版，升级图形、计算、多维度取数等功能、增加能化数据库，支持MAC和双语版本，数据分析工具将更加便利，实现人工智能搜索，满足终端跨平台支持，产品以大宗行业数据为核心延展到智能综合分析、资讯报告、地理空间信息等栏目；在会议会务方面，公司根据疫情变化积极调整会议模式，将部分线下会议调整会线上，打破时间和空间距离，增强客户粘性。强化运营流量管理，利用社交媒体导引流量，开发新客户，增加注册量和转化率；并加强图文推送、社群服务及日常运营，音视频的流量工作初见成效，有效增强产品影响力。

此外，公司高度重视产品和服务的开发和推广，致力于为政府机构、产业及金融客户提供高水平的服务，自疫情爆发以来，公司以每日或每周为单位，向国家发改委、工信部、商务部、国务院发展研究中心、国家统计局等部委机构以及先关协会提报相关样本生产企业开工率、产能利用率、库存、运输等相关数据，形成《战“疫”期间工业原材料生产企业复工情况日度追踪》、《工业原材料情况汇报》等，维护行业生产的平稳运行，获得国家发改委价格监测中心、国务院发展研究中心等的认可。

报告期内，公司加速布局数据市场，加大市场营销力度，并采用“直播带货”和线上会议等多种形式，公司资讯数据服务收入47,684.22万元，较上年同期增长9.92%。

电子商务方面：钢银电商始终坚持以客户为导向，不断深化产品体验，专注服务质量；公司始终坚持科技创新，不断加大技术与研发的投入，提升平台综合服务水平。报告期内，钢银电商已启动“钢银云计划”，为中小钢铁流通及上下游生产制造企业提供基于云端技术的线上交易，物流配送等全产业链数字化生态服务，赋能钢铁产业中小企业，助力行业实现数字化转型升级。钢银电商荣登上海宝山2020年首批信用红名单；入选2020上海市产业电商“双推”创新服务平台、“上海供应链创新与应用示范企业”、“上海市首批民营企业总部”；入选国家工信部发布的“国家中小企业公共服务示范平台”并连续5年入选“中国互联网百强”。钢银电商全资子公司钢银科技于2020年获得上海市高新技术企业称号。

投融资方面：2020年4月2日，钢银电商结合全国中小企业股份转让系统（以下简称“全国股转系统”）政策，拟申请向不特定合格投资者公开发行股票并在全国股转系统精选层挂牌，拟发行不超过 250,000,000 股，发行价格不低于人民币5元/股的融资计划。2021年2月25日，钢银电商撤回股票向不特定合格投资者公开发行并在精选层挂牌的相关申请材料，本次撤回材料不会对公司生产经营情况与持续稳定发展造成不利影响，不会损害公司及股东、特别是中小股东的利益。钢银电商将继续关注资本市场政策动态，认真分析，把握时机，积极推进与公司发展战略相匹配的融资计划，有力支撑业务快速发展需要。

产业布局方面：公司坚持既定的发展战略，报告期内，公司进一步加大能源石化领域的投资，公司与上海星商投资有限公司（以下简称“星商投资”）、上海隆挚股权投资基金合伙企业（有限合伙）（以下简称“隆挚基金”）、朱军红合计对山东隆众增资2.84亿元，公司加大招聘力度，引进各类专业人才，大力支持山东隆众及能源化工业务的快速扩张。

团队建设方面：优秀的业务团队是公司持续发展的基石，基于任职资格建立人才内部选拔、外部引进标准，随公司发展优化调整；通过组织与人才盘点，明确组织与人才后续调整计划、培养计划及高潜人才激励计划；完善评价工具及测评手段，推动数据化人才评价，确保客观公正；人才激励普通员工以晋升/调薪/轮岗/职务代理(上级)为主，基于以晋升/股权激励/轮岗/职务代理(上级)为主，中干以晋升/股权激励/轮岗为主，高干以股权激励/合伙人机制为主。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。报告期内，公司加大资讯团队建设，以及平台研发投入，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。

项目建设方面：公司在上海宝山城市工业园区启动了“上海大宗商品电子商务项目”（二期）项目建设，通过新建办公楼、会议中心及相关配套设施，完善公司总部基地建设，推动建立功能完善且配套齐全的现代化、智能化、生态化的高端电子商务示范区。项目建成后，利用公司丰富的产业资源，并结合大宗商品各板块行业热点，可以为客户搭建良好的信息交流及品牌展示平台，进一步提升公司运营管理水平。同时，行业会议的举办也将促进公司产品及服务的推广与销售，推动公司服务领域的拓展与深化，有助于公司树立良好的品牌形象，提升品牌价值。

## 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	营业利润比上年	毛利率比上年同
------	------	------	-----	---------	---------	---------

				同期增减	同期增减	期增减
信息服务	134,409,176.46	90,619,319.83	32.58%	6.39%	13.06%	-3.98%
网页链接服务	150,863,870.11	1,912,313.23	98.73%	12.57%	-17.74%	0.46%
会务培训服务	104,970,367.55	62,160,984.99	40.78%	4.69%	-0.40%	3.02%
咨询服务	75,473,613.25	8,249,917.01	89.07%	26.23%	-6.86%	3.88%
寄售交易服务	4,312,090,772.51	4,101,858,257.15	4.88%	-94.78%	-95.03%	4.69%
供应链服务	53,660,590,991.93	53,034,201,489.40	1.17%	35.94%	35.92%	0.02%
其他服务	77,949,825.02	47,690,764.35	38.82%	75.27%	167.24%	-21.05%

#### 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

#### 6、面临退市情况

适用  不适用

#### 7、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

公司于2020年4月13日召开的第四届董事会第三十三次会议审议通过了《关于会计政策变更的议案》。

###### ①会计政策变更的原因

财政部于2017年7月5日发布了《关于修订印发<企业会计准则第14号——收入>的通知》（财会〔2017〕22号），对《企业会计准则第14号——收入》进行了修订。通知要求在境内外同时上市的企业以及在境外上市并采用国际财务报告准则或企业会计准则编制财务报表的企业，自2018年1月1日起施行；其他境内上市企业，自2020年1月1日起施行；执行企业会计准则的非上市企业，自2021年1月1日起施行。同时，允许企业提前执行。

###### ②变更日期和影响

公司根据财政部发布了《关于修订印发<企业会计准则第14号——收入>的通知》（财会〔2017〕22号）通知规定，自2020年1月1日起执行新收入准则。根据新旧准则衔接规定，不涉及对公司以前年度的追溯调整。

公司自2020年1月1日起执行新的收入准则，根据新旧准则衔接规定，不涉及对公司以前年度的追溯调整。结合寄售业务优化及合同条款的调整，公司将按钢材销售收入扣减应支付的相关价款后的净额列示营业收入，2020年营业收入与营业成本较上年同期会同时出现大幅下降，采用净额法反映营业收入与采用总额法相比较，对公司利润总额和净利润没有实质性影响。

##### (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

###### 1、非同一控制下企业合并取得子公司

本年度公司子公司上海钢银电子商务股份有限公司以现金出资形式取得上海闪达实业有限公司51%股份，取得该公司股

份时间2020年10月21日，注册资本2,000万元，本期纳入集团合并报表范围。

2、其他原因的合并报表范围变动

本年度新设子公司：

本年度公司子公司上海钢银电子商务股份有限公司新设上海咏鑫实业有限公司，持有100%股份，该公司成立于2020年8月12日，注册资本5,000万元，本期纳入集团合并报表范围。