

调研记录

时间：2013年2月28日（上午10:00—12:00）

地点：董事会秘书办公室

接待人：顾军（董事会秘书兼财务总监）、迟梦洁（证券事务代表）

调研对象：张燕（国金证券股份有限公司）

1、公司收入增长但利润下滑，是否是因为平台上会员成长到了一个瓶颈期？

答：中国制造网上的会员数量远没有达到瓶颈期。收入增长不明显、会员数量下滑，最主要的原因是我们提高了会员准入门槛，即成为中国制造网英文版的收费会员必须接受第三方的现场审核。这样的目的是提高网站上公司、产品信息的真实度、可信度，也因此导致很多个人会员无法续约。

2、根据去年各季度的定期报告，我们注意到，2012年第三季度的会员数量下滑明显？

答：会员准入门槛的调整是从2012年第二季度末开始的，因此第三季度会员数量下滑明显。但我们认为，会员对新的销售政策有一个适应期，而且B2B发展到今天，对会员真实性的要求都越来越高，所以供应商必须调整、接受网站的这一规则。同时，我们认为2013年的整体经济形势应该比2012年要好，所以今年的会员数量应该不会继续下滑。

3、认证供应商的增长放缓，以后是否认证供应商的收入增长会与会员数的增长同步？

答：认证供应商的数量从无到有，在早期表现为50%甚至100%的增长，但在认证供应商基本已经占收费会员总数的绝大部分的今天，不太可能再有这样的增长，后期认证供应商的收入增长应该是与收费会员数量增长同步的。

4、今年在服务、收入上会有哪些亮点？

答：买家的开发是2013年的重点。有了优质的买家与询盘，才会有源源不断的供应商加入，所以买家的开发必须加大。在以前年度，我们以国外展会为主，宣

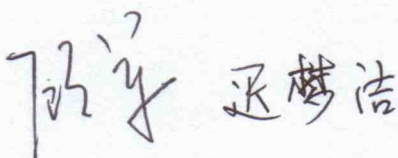
传中国制造网，今年，我们不仅需要在展会上挖掘更多的买家信息及需求，还策划了一系列的买家收费项目，如一站式采购无忧服务，其最终目的是增加买家的粘性。在产品与收入方面，由于大部分的新业务仍然处于培育期，而虽然传统业务会有所复苏，但体现在净利润方面是否能增长，还很难判断。

5、B2B 在线交易的障碍在哪里？

答：我们认为内贸较外贸更容易实现在线交易。因为外贸的主要障碍在于国家政策，如结汇、退税。相对来说，内贸的问题会容易一些，主要障碍在于融资。因为国内采购存在的普遍现象是账期过长，所以要将历时几个月的采购活动在互联网上实现，必须解决供应商的资金链问题。

6、今年成本是否会继续上升？管理费用占收入的比例是否会有所控制？

答：2012 年，管理费用增幅很大，因为新产品的开发需要加大研发投入。2011 年研发投入占收入还是 7%左右，2012 年已经达到了百分之十几，应该比较高了。今后，在投入与产出之间，我们会有所平衡。除非有非常好的产品计划，否则投入应该不会超过 2012 年。

签字：  迟梦浩

日期： 2013.2.28