（上接A19版）

4000万，同比增速超过100%，2018年双十一当天，Muscletech全网销售突破6000万，同比增速超过50%，蝉联运动营养品牌第一名并远超其他竞争品牌。

2018年开始与世界顶尖的市场营销中介Havas和Landor建立合作伙伴关系，旨在推进Musletech、Six Star、Hydroxycut、Purely Inspired、Xenadrine等品牌的市场营销计划更新，优化媒体投放策略，量化投入回报比。同时利用第三方咨询公司在国际市场和电商渠道领域的经验，积极推进该渠道的营销策略优化，顺应市场需求，帮助渠道增长。Kerr公司内部的创意团队还将与Landor合作，推动MuscleTech的品牌形象重塑，计划于2019年下半年推出整体品牌形象的更新和产品包装的新概念。

1. Kerr公司营运模式

A. 研发环节

a. 研发实力

自1995年以来，Kerr公司一直引领行业创新，截至目前已经生产出众多基于该领域领先科技的产品。公司通过不断地科研投入、消费品分析、市场研究、以及与合作伙伴的不断沟通，持续开发新产品，维持着自身的创新能力和持续的竞争力。目前Kerr公司主要的研发成果包括：

（a）超过70项专利；

（b）投资逾100万美元与多伦多大学设立Kerr / MuscleTech Metabolism and Sports Lab，该实验室设有研究及教学实验室、肌力及体能监测设施、医疗诊所及运动场地，将支持运动科学领域的前沿研究，并长远将进一步支持在高强度运动、康复科学、运动医药和许多其他领域的研究；

（c）获取业界领先原材料成分（包括Free Acid HMB、Peak ATP等）的独家许可协议。

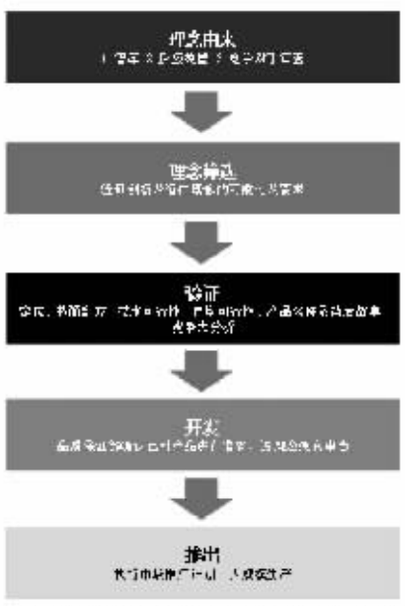
b. 与一流大学合作

Kerr公司与一系列一流大学及第三方研究机构建立了合作关系，旨在共同开发研制新产品，保持标的公司持续的创新能力。截至本报告签署之日，与Kerr公司建立合作关系的大学和第三方研究机构如下：

编号	合作大学	地点	合作方式	合作成果	研究成果归属
1	佛罗里达大学	美国	Kerr公司赞助佛罗里达大学进行研究	GAKIC这种物质被临床证明可以有效提升肌肉力量并缓解疲劳；该物质已注册专利，美国专利号:6,100,287	佛罗利达大学拥有GAKIC配方，Kerr公司获得其专利使用许可，并使用该配方在其产品中
2	贝勒大学	美国	Kerr公司赞助贝勒大学进行研究	1、实验证明运动前补充小剂量褪黑素可以提高运动中生长激素生成，该发现已注册专利，加拿大专利号:2,370,103	Kerr公司出资赞助了该研究，可以使用研究结论
				2、实验证明经基柠檬酸可以有效帮助健康减肥	实验结论被用在产品 LEUKIC Hardcore中
3	内布拉斯加州立大学	美国	Kerr公司赞助内布拉斯加州立大学进行研究	研究了在摄入L-谷氨酰胺后肌肉的表现.	Kerr公司出资赞助了该研究，可以使用研究结论
4	匹兹堡大学	美国	Kerr公司赞助匹兹堡大学进行研究	研究了口服一水肌酸和素食对于运动表现的影响.	Kerr公司出资赞助了该研究，可以使用研究结论
5	格拉斯哥大学	英国	Kerr公司赞助格拉斯哥大学进行研究	研究了肌酸和甘油的超水合技术	格拉斯哥大学拥有知识产权，Kerr公司可以使用相关数据
6	诺丁汉大学	英国	Kerr公司赞助诺丁汉大学进行研究	研究了胰岛素优化的肌酸在食用碳水化合物、蛋白质、和氨基酸时有提高肌酸留存量的功效	Kerr公司购买了该项知识产权
7	Global Clinicals Inc.	美国	Kerr公司赞助了Global Clinicals的研究	研究了热饱促进减肥配方	Kerr公司拥有研究成果
				研究了不同食用成分对睾酮水平的影响	
				研究了膳食替代品对体重管理的影响.	
8	多伦多大学	加拿大	Kerr公司赞助了多伦多大学的研究	研究了人参、魔芋、和突欧鼠尾草的服用对血糖水平的影响	Kerr公司出资赞助了该等研究，可以使用研究结论
				临床检测了对不同人群对口服葡萄糖耐受性.	
				研究蛋白质在一天内的合成和恢复情况	
9	圭尔夫大学	加拿大	Kerr公司赞助了圭尔夫大学的研究	研究了咖啡因对于血糖水平的影响	Kerr公司出资赞助了该等研究，可以使用研究结论
				研究了中草药产生热量的安全性	
10	麦克马斯特大学	加拿大	Kerr公司赞助了麦克马斯特大学的研究	研究了肌酸对细胞代谢的影响	麦克马斯特大学拥有该等知识产权，Kerr公司可以使用相关数据
				研究了肌酸和碳水化合物的摄入对于提高肌肉力量的影响	
11	拉瓦尔大学	加拿大	Kerr公司赞助了拉瓦尔大学的研究	研究了绿茶和咖啡因配方的产热效应	Kerr公司拥有该等知识产权
12	St. Francis Xavier	加拿大	Kerr公司赞助了St. Francis Xavier的研究	与St. Francis Xavier合作研究乳清蛋白配合肌酸配方对运动表现的影响	Kerr公司出资赞助了该等研究，可以使用研究结论
				研究了肌酸的药物效力	
13	萨省大学	加拿大	Kerr公司赞助了萨省大学的研究	与萨省大学合作研究乳清蛋白配合肌酸配方对运动表现的影响	Kerr公司出资赞助了该等研究，可以使用研究结论
				研究了乳清蛋白、肌酸、谷氨酰胺、CLA等物质对于肌肉生长的作用	

c. 新产品研发

Kerr公司的研发团队与品牌管理以及质量控制团队紧密合作，研究新成分及开发新产品。Kerr公司新产品的研发主要涵盖五大步骤，即理念由来、理念筛选、验证、开发、推出（如下图所示）。



理念由来：研发团队进行全球大学搜索、细查学术刊物、阅览网上刊物并与供应商及制造商合作，寻找最新的健康理念，并以此理念进行新产品配方研发。

理念筛选：新配方需进行审查并需通过科学合理性、安全、及可行性的试验，方可进入下一个研发阶段。

产品验证：经筛选后的配方，还需要通过进一步的产品及市场论证，以分析新产品的前景、评估其风险、决定投资规模、验证可行性，从而实现新产品价值最大化。

产品开发：产品进入制作原型的阶段，在此阶段开发团队进行监管审查、合规审查及感官评价；新产品在推向市场之前，还会由一家美国国内知名大学做第三方口味检查。

产品推出：销售及营销团队执行市场推广计划并开始大规模生产。

B. 采购模式

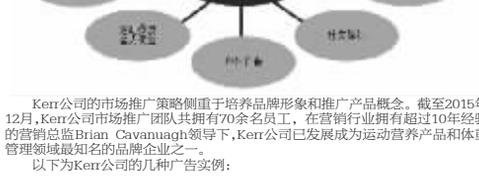
由于生产环节外包，Kerr公司的采购活动主要包括对产品原材料的采购和最终产成品的采购。

a. 原材料采购

Kerr公司主动管理蛋白质/粉等核心原材料的采购，主导谈判价格，而后由代工厂与原材料供应商直接签约，进行原辅材料采购。公司采购的原材料主要是用于生产其运动营养产品和体重管理产品所需的原材料，如乳清蛋白、绿茶提取物等。公司制定了完善的原辅材料采购制度，从源头开始为产品质量提供保障。

b. 原材料检验制度

公司对采购的原材料进行检验，根据物料的性质差异，对不同类物料确定监控对应的检测项，设立不同的检验标准，检验合格后物料方可进入下一个环节进行生产。公司主要原材料监测流程如下：

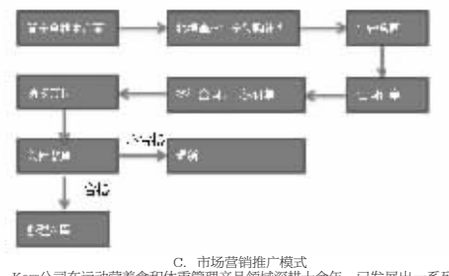


c. 生产商选择标准

在外包生产环节中，Kerr公司对生产商的选择进行沿革把控，按照cGMP（Current Good Manufacture Practices，即动态药品生产管理规范）标准选择第三方生产商。与Kerr公司合作的生产商必须严格遵守cGMP标准，以保证产品的纯度及品质。

d. 产成品采购

Kerr公司与第三方生产商直接签订合同，事先约定生产计划。生产商生产完成后，由Kerr公司对产品质量进行验收，验收合格的产品公司将进行采购。其主要流程如下：



C. 市场营销推广模式

Kerr公司在运动营养食和体重管理产品领域深耕十余年，已发展出一系列综合、先进的市场推广计划。标的公司采用成熟的产品推广流程，通过杂志文章、电视、数字新媒体、以及运动／体育赞助保持线上线下极高的曝光度，不断吸引来自不同消费群体的新客户。有效的市场宣传，配合Kerr公司卓越的产品品质，打造了强劲的客户信任和产品忠诚度，带动了重复销售以及交叉产品销售。

Kerr公司主要市场营销渠道如下图所示：

Kerr公司的市场推广策略侧重于培养品牌形象和推广产品概念。截至2015年12月，Kerr公司市场推广团队共拥有70余名员工，在营销行业拥有超过10年经验的营销总监Brian Cavanuagh领导下，Kerr公司已发展成为运动营养产品和体重管理领域最知名的品牌企业之一。

以下为Kerr公司的几种广告实例：

D. 销售模式

标的公司是营养保健食品领域一家致力于研发和销售的品牌经营商。标的公司致力于新产品的研发和推广，通过提高产品及服务的附加值，来提高客户的粘性以及双方合作的紧密度，为客户创造更多价值。

a. 销售团队

Kerr核心管理团队拥有超过20年的行业经验，并且团队成员十分稳定。Kerr首席执行官Terry Begley担任公司领导层已经超过17年，亲自领导Kerr全球销售团队，主要负责与重点客户的关系维护，也积极参与现有品牌的研发。Norm Vanderee自2010年1月起担任首席财务官，在该行业拥有20多年的经验，负责公司财务、信息技术相关领域，在公司战略制订中发挥重要的作用，Kerr的首席投资官Michael Liu之前任职于汇丰银行，有15年负责重组并购经验，在公司收购Kerr的过程中，担任公司的财务顾问，收购完成后，来到公司成为海外战略总监并在Kerr代表公司兼职领导层，在公司的海外市场拓展方面及优质标的的寻找等方面发挥了重要作用。经过多年的发展与积累，Kerr形成了行业及业务经验丰富的专业团队，该团队也是Kerr未来发展的重要保障。

b. 分销渠道

Kerr的主要销售区域为美国、加拿大等北美地区，并覆盖世界其他主要市场，主要的销售渠道大致可以分为FDMC、健康食品商店、电商、以及国际销售（覆盖逾130个国家），其产品已入驻亚马逊、GNC、沃尔玛、沃尔格林、山姆会员店等国际零售商体系。经过多年的努力，Kerr线上线下销售渠道不断完善，国内国际渠道不断提升、产品宣传不断强化以及与核心客户的联系更加紧密等多方面因素协同促进，均保证了Kerr良好客户关系的维护。在公司收购Kerr后，加强了海外市场团队及电商团队的建设，积极拓展海外市场和线上销售，并在2018年取得了快速的发展。Kerr的产品销往世界130多个国家，主要包括中东、澳大利亚、中国、巴西、墨西哥及欧洲。Kerr通过日益增多的网上零售商销售产品，包括BodyBuilding.com、Boots及drugstore.com。通过为极易辨识的网络宣传，Kerr建立了具备竞争力的网上销售业务，网上渠道增长潜力巨大。

根据Euromonitor统计数据，2018年Muscletech中国区全渠道销售额占中国整个运动营养品销售额30%左右的市场份额，高销售代表着高市场占有率，代表高的曝光和市场关注度；凭借着Kerr强大的研发能力和先进的研发实验室及科研人员，不断研发出符合中国国家标准及中国人身体条件的运动营养品；除国外100多名知名运动员以及KOL外，奥威特在中国签约了中国男篮主力球员郭艾伦为Muscletech的形象代言人，签约了中国女子顶级健身运动员，唯一获得过阿诺德全场比赛冠军并取得IFBB职业卡的运动员牟丛为Muscletech形象大使，在国内进行品牌传播和推广。

E. 定价模式

标的公司产品的定价综合考虑了产品的成本、同类产品市场价格、以针对不同渠道的市场推广策略。在给产品定价时，标的公司将会综合考虑产品的生产成本及市面上类似产品的价格，制定产品的价格区间，保证定价符合产品的市场定位和价格优势。最后，根据公司将结合针对不同渠道的市场推广策略，确定给每个客户的报价。

2. Kerr公司的主要盈利模式

Kerr公司的主要盈利模式为提供全方位、高质量的运动营养产品（Sports Nutrition）和体重管理产品（Weight Management），为了预防食品安全问题的发生，Kerr公司也积极实施一系列的产品质量保证管理办法，保障食品质量。与此同时，Kerr公司与一系列一流大学及第三方研究机构建立了合作关系，共同开发研制新产品，保持标的公司持续的创新能力。

Kerr公司下游主要的客户为各大分销商和渠道商，比如沃尔玛、GNC等。Kerr公司与下游分销商有着长期的合作关系，与此同时，Kerr公司强大的营销团队会通过一系列综合、先进的市场推广计划最大化Kerr公司产品的销售。

3. Kerr公司主要结算模式

Kerr公司同客户签订框架性合同，约定合作的相关内容，对采购价格变动、账期、货款的支付方式等进行安排。当客户有相关需求时，客户会与标的公司签订相应的订单，由标的公司确认订单并发货。标的公司通常给与客户30天到45天的付款期，而更长期限的付款条款则需要公司管理层审批。

2、钢铁板块

（1）产品介绍。钢铁板块是公司近年来发展速度较快的业务板块，涉及的运营主体主要包括：西王特钢有限公司、西王金属科技有限公司等。其中，西王特钢于2004年7月分开始试运营，主要从事螺纹钢、线材、优碳钢、轴承钢、钢锭和锻材等产品的生产、销售；西王金属科技有限公司成立于2007年，是公司特种钢材制造业务的经营主体。

公司利用自备电厂的富余电能，降低了电力成本。其中一座烧结炉设计产能为370万吨，2座高炉设计产能为210万吨，1座电弧炉设计产能为50万吨，2座转化炉设计产能为230万吨，4条轧线设计产能300万吨，清洁智能化制备高端装备用特殊钢示范生产线设计产能为优质钢锭30万吨及锻材/锻件10万吨；其中普通钢185万吨，特殊钢115万吨。公司定位于专注钢铁下游的终端产品加工，做精做深，主要生产高品质线材、优质钢棒材、高强度螺纹钢等。

2018年4月17日，经全国钢标准化委员会批准，全国首个“特殊钢国家标准研发工作站”在西王集团揭牌成立，标志着西王特钢通过工作站承担起了特殊钢国家标准研发和制修订工作的重任，开创了历史先河，走在了行业前列，为西王特钢的科技创新搭建了更为广阔的平台。益研发工作站的设立，可以快速转化中科院的科研成果，打造以先进标准引领企业高质量发展的“西王模式”，标志着西王特钢的标准研发、科技创新、转型升级得到了国家钢标准化委员会的充分认可，对于提高企业技术标准研制水平，引领行业标准化建设，加快新旧动能转换，实现高质量发展具有重要意义。

2016年度，钢铁加工板块实现主营业务收入59.66亿元，较2015年增幅8.16%；实现主营业务毛利10.46亿元，较2015年同期增加101.15%。2017年度，钢铁加工板块实现主营业务收入100.27亿元，较2016年同期增幅68.05%；实现主营业务毛利20.03亿元，较2016年同期增幅91.49%。2018年度钢铁加工板块实现主营业务收入106.89亿元，较2017年增幅6.60%；实现主营业务毛利20.98亿元，较2017年增幅4.74%。

发行人棒材及线材等产品的主要原材料为自产钢坯，主要由公司外购矿粉及收购废钢，通过长短流程生产线进行加工所得，自产钢坯产量根据钢材产品生产线的需求生产，不存在产能过剩。2018年发行人钢铁板块关键技术工艺未发生变化。详见发行人钢铁板块工艺流程：

西王集团钢铁板块工艺流程图

（2）产能产量。2016-2018年以及 2019年1-3月，公司主要产品产能及产量情况如下所示：

线材产能、产量情况

单位:万吨

项目	2019年1-3月	2018年	2017年	2016年
产能	65	65	65	65
产量	11.89	51.23	72.83	56.05
产能利用率	73.16%	78.81%	112.05%	86.23%

螺纹钢产能、产量情况

单位:万吨

项目	2019年1-3月	2018年	2017年	2016年
产能	120	120	120	120
产量	36.87	171.20	159.19	142.38
产能利用率	122.89%	142.67%	132.66%	118.65%

注:线材产品主要包括盘螺钢、盘圆钢、优碳钢线材、轴承钢线材、钢绞线等产品;棒材产品主要包括优碳钢、合结钢、轴承钢、锚链钢和齿轮钢等产品。上述两个表格所披露产品产能、产量主要是产钢量较大的盘螺钢和螺纹钢。公司对生产设备工艺进行改造和优化，同时根据设备运行状况，在允许的情况下，适当提高设备的运转速度，从而使公司部分产品产量突破产能限制。

特钢产品和产能情况

时期	类别	产品	产能（万吨/年）
2019年3月	普钢	螺纹钢	120
		线材	65
	特钢	优质碳素钢等	115
2018年	普钢	螺纹钢	120
		线材	65
	特钢	优质碳素钢等	115
2017年	普钢	螺纹钢	120
		线材	65
	特钢	优质碳素钢等	115
2016年	普钢	螺纹钢	120
		线材	65
	特钢	优质碳素钢等	115

（3）生产工艺。公司现有两套生产流程：一是废钢作为原材料，通过电弧炉产钢；二是铁矿石在烧结炉转化成烧结料后经高炉生产铁水，再由转化炉制成钢。公司同时具备长、短流程生产模式，既可发挥长流程高效率、低成本的优势，又具有短流程生产高品质优特钢的优势，生产设备和技术较为先进。其中80吨超高功率电炉的应用填补了山东省内空白，为全省最大的电炉生产线；形成120万吨螺纹钢、65万吨线材、115万吨特钢的生产能力。

（4）原材料采购。公司钢铁加工的主要原材料为矿粉、废钢和钢坯。公司目前无自有矿产资源，矿粉全部依靠外购，以国内港口采购现货为主，价格随行就市，主要通过代理商和直接订购两种方式采购，采用现款和承兑汇票相结合的结算方式。钢坯和废钢采购方面，公司保持以省内采购为主、周边及进口为辅的采购布局；实行以大户为主、散户为辅兼以进口补充的采购模式；公司所在地邹平市以及周边的桓台、章丘为全国知名废钢集散地，废钢来源丰富；同时，受金融危机影响，各国钢铁产能大幅下降，废钢资源充足，有利于公司原材料的进口。主要的原材料供应商有淄博盈德气体有限公司邹平分公司、邹平福明焦化有限公司、金能科技股份有限公司等。

2018年及2019年1-3月，公司钢铁板块产品原材料前五名供应商情况如下表所示：

单位:万元、%

2018年		
供应商名称	采购金额	占比
邹平福明焦化有限公司	107,089.88	12.47
山东新智能源科技有限公司	38,459.11	4.48
淄博盈德气体有限公司邹平分公司	26,733.16	3.11
泰安市宏兴物资有限公司	25,729.11	3.00
邹平县永荣嘉贸易有限公司	21,122.66	2.46
合计	219,133.92	25.51
2019年1-3月		
供应商名称	采购金额	占比
山东意正贸易有限公司	22,487.67	12.07
山东新智能源科技有限公司	17,083.85	9.17
济宁矿业集团有限公司营销分公司	14,268.40	7.66
邹平福明焦化有限公司	8,705.38	4.67
邹平县永荣嘉贸易有限公司	6,630.12	3.56
合计	69,175.42	37.13

公司长短流程生产线的主要原材料为矿粉及废钢，生产的钢坯不对外销售，公司内部转化，钢坯产量根据钢材产品生产线的需求生产，不存在产能过剩。

2016-2018年以及2019年1-3月，公司矿粉和废钢采购量及采购价格如下所示：

发行人废钢采购量及采购价格情况

单位:万吨，元/吨

时间/项目	废钢采购量	采购均价
2016年度	17.77	1,343.47
2017年度	51.69	1,632.61
2018年度	48.66	2,326.10
2019年1-3月	10.75	2,483.14

发行人矿粉采购量及采购价格情况

单位:万吨，元/吨

时间/项目	矿粉采购量	采购均价
2016年度	442.95	413.44
2017年度	449.33	546.73
2018年度	419.42	566.18
2019年1-3月	82.75	632.68

注:随着电炉配套设施及煤气循环综合利用技术改造项目的投入使用，发行人自产铁水及钢坯数量已基本达到自用需求，相应的外购废钢数量较以前年度总体呈下降态势，符合发行人的生产经营情况。

（5）产品销售。公司确立“以省内市场增加效益，以省外市场扩大销售量，刺激省内市场发展”的工作思路，根据市场行情及全国钢厂区域分布，将销售区域分为山东省内市场与省外市场两部分。从销售能力、资金实力、市场区域及合作忠诚度各方面考核客户群，调整出省内省外资金实力强、销售稳定及忠诚度高的重点客户，发展长期合作伙伴关系，稳定每月的资金回款及产品销售。在省内市场设立特约经销商制度，该制度主要是与省内主要经销商形成长期战略合作伙伴，通过缴纳货物保证金，享受公司推出的协议户优惠销售政策。公司目前已与省内18家资金实力强、信誉好的销售客户建立了长期稳定的战略合作伙伴关系。省外市场主要以厦门、深圳、杭州、上海、宁波为重点，稳定区域销售。公司钢铁业务的主要销售客户有山东浩荣商贸有限公司、上海建发金属有限公司、淄博建发物资有限公司、青岛环亚太商品交易中心股份有限公司、山东兆航钢铁贸易有限公司等。发行人2016-2018年以及2019年1-3月钢铁板块产品的销量及销售价格如下所示：

螺纹钢销量和平均价格

单位:万吨，%

	2019年1-3月	2018年	2017年	2016年
销量	36.48	172.53	160.18	144.89
产销率	98.95	100.77	100.62	101.76
平均价格（元/吨）	3,218.53	3,482.27	3,180.04	2,033.88

线材销量和平均价格

单位:万吨，%

	2019年1-3月	2018年	2017年	2016年
销量	11.68	51.01	73.89	56.27
产销率	98.23	99.58	101.46	100.39
平均价格（元/吨）	3,322.85	3,580.91	3,264.42	2,149.56

受钢铁行业整体产能过剩影响，公司钢铁板块产品销售价格有所波动，2016年3月份以来螺纹钢及线材产品价格呈上升态势。

针对省内省外两个市场，公司采取不同价格政策：省内实行累计数量折扣制度，根据市场行情走势及客户需求，制订统一销售价格，实现销售价格与市场价格适时波动，销售客户完成月度任务，实行吨折扣；省外市场价格执行客户地区定价制度，参照客户当地市场价格，实行市场定价制度，能够较好的贴近市场价格，保护经销商利益。

公司钢铁业务的主要销售客户有山东浩荣商贸有限公司、淄博建发物资有限公司、青岛九州物资有限公司、山东浩源物资有限公司、中国交通物资有限公司等。发行人2018年钢铁板块销售区域情况如下：

单位:万元，%

区域	钢铁销售金额	占比
华北地区	77,028.22	7.21
华东地区	895,296.97	83.76
华南地区	18,021.07	1.69
华中地区	17,934.44	1.68
东北地区	39,676.31	3.71
西南地区	9,454.52	0.88
西北地区	3,183.82	0.30
国内小计	1,060,595.35	99.23
国外小计	8,261.41	0.77
总计	1,068,856.76	100.00

发行人2018年及2019年1-3月钢铁加工板块产品前五名销售商情况如下表所示：

单位:万元，%

2018年		
销售商名称	采购金额	占比
淄博建发物资有限公司	110,404.45	10.33
青岛环亚太商品交易中心股份有限公司	67,197.49	6.29
山东浩源物资有限公司	46,675.98	4.37
山东浩荣商贸有限公司	34,589.44	3.24
泰安润泓钢铁有限公司	33,457.51	3.13
合计	292,324.87	27.36
2019年1-3月		
销售商名称	采购金额	占比
日照市新岚山资产管理有限公司	10,623.00	5.19
淄博建发物资有限公司	10,003.33	4.89
青岛环亚太商品交易中心股份有限公司	9,730.58	4.75
山东兆航钢铁贸易有限公司	9,099.71	4.44
天津津路钢铁实业有限公司	8,270.75	4.04
合计	47,727.36	23.31

（6）结算方式。公司钢铁板块原材料采购采用现汇和银行承兑汇票的结算方式进行结算，其中现汇结算量约占70%，银行承兑汇票结算量约占30%；产品销售方面现汇结算量约占80%，银行承兑汇票结算量约占20%。

（7）公司业务涉及《钢铁行业规范条件》（2012年修订）自查情况

2010年7月12日，工业与信息化部公布了《钢铁行业生产经营规范条件》，2012年10月1日，工业与信息化部公布了《钢铁行业规范条件》（2012年修订），对钢铁企业在产品质量、环境保护、能源消耗和资源综合利用、工艺与装备、生产规模、安全卫生和社会责任等六个方面做出规定。2013年4月28日工业和信息化部公告了符合《钢铁行业规范条件（2012年修订）钢铁企业名单（第一批）；2013年12月6日工业和信息化部公示了《关于符合钢铁行业规范条件企业（第二批），发行人下属山东西王特钢有限公司被确认为第二批符合钢铁行业规范条件的企业。规定的出台进一步加强了钢铁行业管理，规范了现有钢铁企业生产经营秩序，发行人目前钢铁板块业务全部达到了两个规定的要求，并将严格按照规范条件的要求加强自律。

（8）公司业务涉及国发[2013]41号文自查情况

2013年10月16日，为积极有效的化解钢铁、水泥、电解铝、平板玻璃、船舶等行业产能严重过剩矛盾，国务院公布了《国务院关于化解产能严重过剩矛盾的指导意见》（国发[2013]41号文），提出了化解产能严重过剩矛盾的总体要求、基本原则和主要目标，并部署了化解产能过剩矛盾的主要任务。针对钢铁行业，重点推动山东、河北、辽宁、江苏、山西、江西等地区钢铁产业结构调整，充分发挥地方政府的积极性，整合分散钢铁产能，推动城市钢厂搬迁，优化产业布局，压缩钢铁产能总量8,000万吨以上。目前，西王集团有限公司下属子公司山东西王特钢有限公司已被工业和信息化部确认为符合钢铁行业规范条件企业，公司当前没有列入国家淘汰落后标准目录范围的落后设备和产能，山东省政府也未对公司下达压缩、淘汰产能的相关要求。同时，指导意见要求在建筑结构纵向受力钢筋中全面推广应用400兆帕及以上强度高强钢筋，替代335兆帕热轧带肋钢筋等低品质钢材。公司近年不断推进产品结构调整，2018年生产热轧带肋钢筋171.20万吨，全部为HRB400及HRB400E产品。综上，公司当前不存在违反国发（2013）41号文的情况。

3、其他板块

除农副食品加工业务和钢铁加工业务外，公司还有一部分贸易、阀门和房地产物业开发等业务。贸易业务主要由西王国际贸易有限公司经营，主要是销售食品添加剂、肌醇、饲料、钢材、金属原料、钢结构、建筑材料、机械设备、纺织品、服装、皮革、废铜、铁矿粉、燃料油、重油、塑料系列产品；阀门业务是由浙江金德阀门有限公司经营，主要是经营本企业自产产品的出口业务和本企业所需的机械设备、零配件、原辅材料的进口业务；房地产物业开发业务主要由西王置业及其子公司经营，目前主要项目包括美郡、兰亭和清河三个住宅项目，其中美郡一期和二期以及兰亭项目均已竣工，截至目前发行人物业开发业务收入贡献较小。房地产开发主体山东西王置业有限公司拥有房地产二级资质；企业在信息披露中不存在未披露或者失实披露违法违规行为，未受到行政处罚或刑事处罚；企业诚信合法经营，不存在“囤地”、“捂盘惜售”、“哄抬房价”、“信贷违规”、“销售违规”、“无证开发”等问题，未受到监管机构处分的记录或造成严重社会负面的事件出现。

（1）贸易业务

公司贸易业务主要是围绕两大主业开展的，2012年以来，随着两大主业产能的扩张以及上下游产业链的延伸完善，贸易品种不断丰富，公司贸易品种主要包括玉米深加工和钢铁加工的大宗原材料，玉米作为玉米深加工主要的原材料之一，在贸易中占据稳定的地位，期间玉米贸易量波动较大，主要是贸易量的多少取决于当期价格的波动程度，从规避风险的角度，价格波动越大贸易量越小，因此玉米贸易量较小；钢铁产品的贸易方面，随着公司钢铁加工长流程生产线的投产，钢坯贸易量逐渐减少，铁矿石贸易量增长较快。

在规避价格波动方面，公司主要采取的措施一是对锁业务，提前锁定上下游客户的贸易价格及汇率；二是套期保值；三是采取指数定价模式；四是增加采购频率，降低单次采购数量，快进快出。在当前经济形势下，发行人贸易业务主要采取以销订采的模式，为规避市场价格波动风险，无库存现象。

发行人2018年度贸易业务前五名供应商情况如下表所示：

单位:亿元

供应商名称	采购金额
Rio Tinto	5.44
青岛均才实业有限公司	4.75
Vale International SA	2.56
山东铁雄冶金科技有限公司	1.38
青岛腾源盛实业有限公司	1.26
合计	15.39

发行人2018年度贸易业务前五名销售商情况如下表所示：

单位:亿元

客户名称	销售金额
青岛腾源盛实业有限公司	2.93
QINGDAO PORT COMMODITY TRADING CENTRE CO., LTD	2.39
淄博建发物资有限公司	0.68
青岛雁塔贸易有限公司	0.58
青岛顺百实业有限公司	0.22
合计	6.80

公司贸易业务包括国际贸易和国内贸易，以国际贸易为主。公司国际贸易主要采用信用证结算，国内贸易分不同货物按照合同规定采用国内信用证、电汇等结算方式，参照期货价格走势签定结算价格，以现汇方式结算。由于公司主要是围绕生产实体上下游从事贸易业务，生产和贸易可进行互补，贸易业务有生产实体作支撑，能够有效规避贸易风险；反过来，贸易对生产的支持主要体现在有利于保证原材料供应的稳定性以及进行成本控制。（2）房地产物业开发业务

发行人物业业务收入在主营业务收入中占比较小，发行人物业开发业务由山东西王置业有限公司和青岛欧亚置业有限公司运营，且目前发行人没有在建项目，报告期内发行人已完工项目情况如下：

单位:平方米

项目名称	公司权益	土地面积	建筑面积	建设进度
兰亭北区	100%	9,131	31,832	已于2013年12月竣工；已完工的总楼面面积为31,832.00平方米；已全部售出，已确认收入的楼面面积为31,083.22平方米
兰亭南区		16,067	59,095	已于2014年12月竣工；已完工的总楼面面积为59,095.00平方米；已全部售出，已确认收入的楼面面积为52,821.85平方米
美郡一期	100%	13,333	21,407	已于2008年12月竣工；已全部售出
美郡二期		54,330	153,674	已于2013年12月竣工；已完工的总楼面面积为154,590.00平方米，已售出的楼面面积为147,423.82平方米，已确认收入的楼面面积为146,595.20平方米
欧亚中心	100%	6,976.1	81,237.55	2013年4月竣工，已完工的总楼面面积为81237.55平方米，出售面积62,690.19平方米，已确认收入的楼面面积为62,690.19平方米

4、安全环保管理情况

发行人致力于建立运转有效的安全生产长效机制，并以精细化管理提高企业运行质量。发行人控股子公司西王糖业通过了HACCP认证、ISO9001质量管理体系认证和ISO14001环境管理体系认证；荣获省轻工行业安全生产先进单位、省标准化良好行为企业、省节能先进单位、省食品行业综合实力百强企业，并成为国际绿色标识会员。公司结晶果糖生产关键技术研究与开发项目科技成果通过了省部级科技成果鉴定，玉米深加工产业链水循环综合利用技术在2007年山东省节能节水新技术新产品展览会上被评为“省优秀节能节水新技术新产品”，并获得“国家环境友好企业”、“全国农产品加工示范企业”等多项国家级荣誉称号和“山东省环境友好企业”等多项省级荣誉称号。

公司有完善的生产调度系统，形成了生产系统水、电、汽、物料的平衡运行。建立了有效的经济考核系统，每岗有责任标准，每人有绩效考核，责任明确、薪酬挂钩。公司建立了生产、质检、物管、销售四大部门联合监控的质量管理体系，不断健全质量保证体系，提升品牌形象，保障产品质量稳定，达到国家标准。其中钢铁公司开展了“质量零缺陷”管理创新活动，出台了质量考核标准，轧钢产品荣获“中国市场放心建材”称号。

公司始终坚持“安全第一、预防为主”的方针，强化安全管理，积极推行各级安全责任制，并签订了安全生产责任状，基本形成了“纵到底、横到边”的全员性的安全管理网络，为企业发展创造了良好的环境。

公司在玉米深加工方面形成了原料循环利用、产品梯次开发的循环经济模式，实现了低投入、高利用和无排放。在污水处理治理工作中，集团公司与各生产单位签订目标责任书，确定排水量和排水指标，既保持了各生产单位的正常运行，又保证了污水处理厂确切的达标排放，成为环保治理的示范单位。山东西王糖业有限公司的循环经济是集团公司的一大亮点，副产品的利用、水的利用、汽的利用上形成了良性循环。公司在生产经营中制定了循环冷却水运行方案，经污水处理厂处理后的废水作为车间生产冷却水进行回用，实现中水回用，节约了大量的水资源。通过发展循环经济，不但降低了生产成本，提高了产品竞争力，而且从源头上根治了环境污染，有效地保护了环境。公司被评为“全市节约用水先进单位”。循环经济使西王集团步入了良性循环的轨道，并逐渐成为企业最重要的核心竞争力之一。

公司建立起了节能降耗工作目标责任制，制定了《西王集团节能减排实施方案》；加强能源的计量工作，对主管道蒸汽流量计进行了校验，及时、准确、科学地掌握各种能源的使用情况，加大了资源综合利用的力度，创造节能的最大效益；加强对环保运行人员的管理，确保经过污水处理达到规定标准；成立了环保检查队伍，对集团公司各排污口、段面不定时取样检测，防止废水渗漏事故发生，保证总排口COD达标。

根据国家环境保护部、国家发改委、工业和信息化部、司法部、住房城乡建设部、国家工商总局、国家安全监管总局《关于2013年开展整治违法排污企业保障群众健康环保专项行动的通知》（环发（2013）55号），发行人对自身废弃物排放治理情况进行了自查，各项指标均已达到国家和地方规定的标准，符合55号文要求。发行人未涉及55号文重点核查的铅、汞、镉、铬和类金属砷的重有色金属矿采选冶炼、铅蓄电池、皮革鞣制和电镀，未涉及医药行业。发行人近三年及一期未受到安全生产及环保检查的处罚。

十一、发行人公司治理及组织架构情况

（一）发行人组织结构

截至2019年3月末，发行人组