**北京国联视讯信息技术股份有限公司**

**2022年度暨2023年第一季度业绩说明会问题汇总**

为便于广大投资者更全面深入地了解公司2022年度及2023年第一季度经营成果、财务状况，进一步增进公司与广大投资者的沟通与交流，公司于2023年5月11日上午10:00-11:00举行了2022年度暨2023年第一季度业绩网上业绩说明会。公司董事长刘泉先生、总经理钱晓钧先生、董事会秘书潘勇先生、财务总监田涛先生、独立董事刘松博先生通过视频直播和网络互动形式与投资者进行了沟通，具体内容如下：

**在线交流问题如下：**

**问题一：潘总您好，请问2022年度和2023年第一季度多多平台交易用户数，其中新老用户平均交易金额。谢谢**

回复 **：**尊敬的投资者您好！鉴于披露规则，请及时关注公告信息。感谢您的关注！

**问题二：GDR发行的前提是上市公司市值不能低于200亿，目前股价持续下跌，如果跌破200亿市值，正在进行的GDR是否会终止？**

回复：尊敬的投资者您好！目前公司GDR工作还在按计划推进过程中。公司会根据不断变化的市场情况采取相应应对措施。感谢您的关注！

**问题三、作为独立董事你怎么看待公司的内审和公司董事会审计委员会的工作？为什么他们在收入确认方面未发现很大比例的交易适用净额法？你如何评价立信的审计工作？你们的观点与立信的分歧在哪里？**

回复：尊敬的投资者您好！

1、作为独立董事，我一直严格根据相关规定和程序勤勉履行相关职责和义务。

2、本次审计工作在相关机构严格、谨慎的机制下，双方工作得到了很好配合，公司的各项流程、工作也得到了更好地审核和纠正，相信未来公司在经营和内外部管理方面都会越来越好，我对此非常有信心。

感谢您的关注！

**问题四、公司关于总额法改净额法的准则依据是什么？为什么做这种修改？为什么没做追溯调整？总额法和净额法确认收入在单据票证上有何区别？适用净额法的gmv居然那么多以后按照净额法核算其实也节省不了多少现金或预付款项吧？因为集采不可能把总额和净额区分的那么明明白白。是不是这样？**

回复：尊敬的投资者您好！修改依据请投资者参阅公司年报及审计意见。其他问题请投资者耐心等待公司上交所回复函的公告。感谢您的关注！

**问题五、钱总经理，您好，公司多多平台业务发展飞快，请问除了财报上已经单列的业务外，像芯多多、器械多多等进展如何，未来潜在能做大做强的还有哪些？最好详细一点，多谈一些，谈远一些，最好3-5年以年远景打算。**

回复：尊敬的投资者您好！行业横向复制以及产业的纵向深挖是公司发展逻辑中的重心。公司会在保持现有多多平台持续稳定发展，不断提升产业影响力的同时，根据实际情况不断孵化新的产业平台。目前公司还有4-6个平台在观察和孵化的过程中。 从中长期发展看，围绕交易服务不断构建包括供应链、数字化、大数据等多元化服务体系的同时，重视针对所立足产业和企业的数字化推进工作以及大数据推进工作，重视互联网和新技术与传统产业的融合发展是公司“平台科技数据”的一贯战略。 在未来几年，公司将在保持交易、供应链服务的同时，积极推动围绕“一带一路”的跨境电商业务，同时更加关注针对企业和产业数字化和大数据的推进和发展。为公司构建新的盈利增长点和更高的护城河。感谢您的关注！

**问题六、刘董事长您好，请问公司的回购与高管增持还会继续吗？面对如此低廉的股价，现在是最好的时机，千言万语不如真金白银来得实在。**

**感谢董事长与各位高管及全体公司员工，是你们的辛苦付出，默默耕耘，不断试错才迎来了产业互联网的春天，尤其是上市之后，企业高速发展，各项经营指标不断创出新高。不排除被人排挤，故意污蔑之。建议公司做好本分工作以外，加强与投资人的联系，给大家树立长期持有的信心。谢谢。**

回复：尊敬的投资者您好！

公司的回购和增持并非针对低股价而来，而是为了保护中小投资者利益以及彰显公司对于未来发展的信心。我们也希望投资者能够给与公司更多的耐心，陪伴公司一起成长。我们会积极面对问题，不断提升自己的经营管理能力，完善组织架构，使公司能够不辜负投资者信任，持续稳定发展。

感谢您的关注！

**问题七、公司为何近期不开展回购。**

回复：尊敬的投资者您好！相关工作都在正常有序推进，请及时关注公司公告信息。感谢您的关注！

**问题八、公司和高管会追加回购金额吗。**

回复：尊敬的投资者您好！公司于2023.3.13的公告中针对回购整体情况有详细说明，公司会按照要求推进相关工作，请及时关注公司公告信息。感谢您的关注！

**问题九、全额法认定的证据链条包括哪些?净额法认定的证据的链条包括哪些?**

回复：尊敬的投资者您好！该问题在本次上交所问询函中公司会统一回复，请您关注问询函回复公告。感谢您的关注！

**问题十：贵公司去年年底以来，股价跌跌不休，作为公司的忠实的在公司发布增持股票的公告后，我又大举买入了股票。现在亏损了很多，请贵司给股东一个明确的解释部分收入改为净额法的原因，是因为公司的相关单据不全会计师事务所不认同还是公司的主动选择？公司到底有没有财务造假？**

回复：尊敬的投资者您好！关于净额法原因问题请投资者关注过公司年报以及本次上交所问询函的回复公告。公司在成立20多年来一直遵守相关法律法规，诚实经营，至于莫须有的造假问题在多个场合也已经反复做过说明，也希望投资者能够不信谣不传谣。感谢您的关注！

**问题十一：一，市场质疑造假，股价如此下跌，公司能否考虑引入战投，自证清白？二，客户通过国联向上游采购，物流方面上游发货或者客户自提占了大比例，交易次数多了，下游客户和上游供应商也会建立起信任关系，为什么下游不会跳过公司直接向上游采购呢？三，大宗工业品交易普遍毛利率只有1-2%，为什么公司的毛利率能到3%？**

回复：尊敬的投资者您好！

1、感谢您的建议，公司会慎重考虑。

2、公司商业模式的价值在于能够整合中小规模订单，向上形成议价能力，从而使下游客户的采购成本降低，上游供应商的销售更加稳定高效。正如任何矿泉水公司不会直接向个人消费者直接销售矿泉水一样，供应商面对众多中小企业的直接服务会面临规模不经济的问题。同时在工业品原材料按量定价的机制下，中小企业直接面对供应商采购将无法获得采购价格优惠。因此跳过平台直接交易的可能性几乎不存在。

3、您所说的3%是公司的平均毛利率，针对不同的产品品类，相关毛利都不一样，比如公司的钛产业链毛利较高，而醇产业链毛利就较低。

感谢您的关注！

**问题十二：贵公司的问询函什么时候能够回复？贵公司的2022年的收入部分改净额法，2021年有没有需要改为净额法的？ 为什么2021年没有修改？是不是当时有想在市场上表现收入高增长的意图？**

回复：尊敬的投资者您好！

1、公司会按照上交所要求按时进行回复，请关注4.28日公告信息及后续公告。

2、您所提及的2021年相关数据是否更改，在本次上交所问询函中公司会统一回复，请您关注回复公告。

3、公司在成立20多年来一直遵守相关法律法规，诚实经营，至于莫须有的造假问题在多个场合也已经反复做过说明，也希望投资者能够不信谣不传谣。

感谢您的关注！

**问题十三：作为中小投资者，我觉得贵司对大家不太重视。我们提了很多建议没有得到回复和采纳，例如建议1、贵司要组织几次云工厂客户的实际现场考察。2、贵司应该组织定期的投资者见面会或者接待日。 像天岳先进一样，没有都有投资者接待日，懂事长亲自出面接待。**

回复：尊敬的投资者您好！感谢您的建议。公司的云工厂组织已经进行过两次，并且今后还会持续组织，但是由于云工厂的接待能力有限，而且不方便过于影响云工厂企业的经营，因此每次对规模会有一定的限制。投资者见面会工作公司在今年会重点考虑开展。再次感谢您的意见和建议。感谢您的关注！

**问题十四：公司引入战略投资的进展？**

回复：尊敬的投资者您好！请投资者关注公司公告。感谢您的关注！

**问题十五：全额法认定的证据链条包括哪些?净额法认定的证据的链条包括哪些?上次钱总只是说净额法认定只是比全额法少了物流证据，少的物流证据具体指发货单，和仓库的转运单吗**

回复：尊敬的投资者您好！该问题在本次上交所问询函中公司会统一回复，请您关注问询函回复公告。感谢您的关注！

**问题十六：不涉及回复函内容，想问一下同样的模式和同一家审计机构，为什么2020、2021年不需要改变，2022年需要改变，不需要设计回复函内容，请解释一下变化和区别何在？**

回复：尊敬的投资者您好！本次回复函会涉及部分内容，请届时关注回复函公告信息。同时本次净额法调整原因请投资者关注公司专项说明公告。感谢您的关注！

**问题十七：刘董事长您好，请问公司的回购与高管增持还会继续吗？面对如此低廉的股价，现在是最好的时机，千言万语不如真金白银来得实在。**

**感谢董事长与各位高管及全体公司员工，是你们的辛苦付出，默默耕耘，不断试错才迎来了产业互联网的春天，尤其是上市之后，企业高速发展，各项经营指标不断创出新高。不排除被人排挤，故意污蔑之。建议公司做好本分工作以外，加强与投资人的联系，给大家树立长期持有的信心。**

回复：尊敬的投资者您好！

公司的回购和增持并非针对低股价而来，而是为了保护中小投资者利益以及彰显公司对于未来发展的信心。我们也希望投资者能够给与公司更多的耐心，陪伴公司一起成长。我们会积极面对问题，不断提升自己的经营管理能力，完善组织架构，使公司能够不辜负投资者信任，持续稳定发展。

感谢您的关注！

**问题十八：贵公司在年报延期交流会中，明确提出年报为标准年报，结果为非标，请问具体原因是什么？为什么会存在这种预期差？是跟审计部门的沟通问题，还是审计部门最后临时改变决定，出带强调事项年报？**

回复：尊敬的投资者您好！本次出具带强调事项的无保留意见公告原因请投资者关注公司专项说明公告。感谢您的关注！

**问题十九：请问全额法认定的证据链条包括哪些内容?净额法证券链条包括哪些?**

回复：尊敬的投资者您好！该问题在本次上交所问询函中公司会统一回复，请您关注问询函回复公告。感谢您的关注！

**问题二十：所以的经历都是成长，那么经历了这么多波折，管理层是否还具有当年的初心，是否还具有雄心，努力前行，并逐步达到产业占有率10%，并逐步上升到30%的目标？以不辜负一直支持公司的大小股东。谢谢。**

回复：尊敬的投资者您好！我们对自身经营依旧充满信心，无论是对战略规划还是经营节奏仍然有着清晰的目标。我们会积极面对问题，不断提升自己的经营管理能力，完善组织架构，使公司能够不辜负投资者信任，持续稳定发展。感谢您的关注！

**问题二十一：公司介入的工业品大宗原料，是否全部能遵从“量大则价优”的商业逻辑？为什么大宗金属和能源则未必量大价优呢？公司能做到归单集采的核心原因是什么，为什么贸易商无法做到？**

回复：尊敬的投资者您好！

1、公司在所进入的行业层面有较高的选择要求，一般情况下具备“上游相对集中且充分竞争、下游高度分散”的行业特征，是更加适用集合采购、拼单团购模式的，反之就无法适用。目前所涉足行业的选择均是按照该原则筛选出来的，不符合我们模式需求特征的行业公司不会进入。

 2、如上述所提及，集采模式适用的基础满足条件即为行业特征所决定，在满足“上游相对集中且充分竞争、下游高度分散、中间环节较多”特征的情况下，集采才能跑通。同时，公司能够突破传统模式，充分运用平台优势进行产业链重塑，还源于对行业20多年的深厚积累、团队的复合型知识结构及执行力。

3、公司无论从平台价值、业务模式、交易流程、收费模式、运营效率、驱动因素、商业基因、还是应收/存货/营运资本周转率等财务指标诸方面，与传统模式都存在着本质区别。

感谢您的关注！

**问题二十二：公司在加入北京大数据交易所后，如何在交易所开展交易？对公司业绩有多大的影响？交易量级在什么水品？公司的利润能有多大的影响？**

回复：尊敬的投资者您好！

1、公司加入北数所数据联盟是个公司大数据业务的一次有效尝试，根据北数所规划，公司将根据数据需求为数据需求方提供相关服务，北数所也会为公司数据确权及数据资产定价等方面提供服务。

 2、大数据服务一直是公司的基础战略之一。但形成规模化收益还需要时间，不过公司会积极推动，不断努力构建垂直产业的大数据服务体系，并逐步形成盈利能力。

感谢您的关注！

**问题二十三：请问2022年公司云工厂营收，利润情况，今年计划完成情况，**

回复：尊敬的投资者您好！

1、公司“三年百家云工厂”的战略目标依旧未变，截至今年年底，公司计划累计完成100家云工厂签约，同时我们将在今年下半年针对未来云工厂的经营目标进行规划。

 2、云工厂与数字工厂有区别，前者是指公司与行业中的上、下游企业在采销方面的深度合作，而后者是指在云工厂基础上逐步进行的数字化升级。针对数字化收费情况，请关注公司2022年报中“互联网技术服务”相关的信息。

感谢您的关注！

**问题二十四：请问公司的营运资金周转天数是多少？营运资金周转率是多少？**

回复：尊敬的投资者您好！根据公司经营模式，可以参考“存货周转天数+应收周转天数-应付周转天数+预付周转天数-预收周转天数”的方式来推算营运资本周转效率。感谢您的关注！

**问题二十五：能否解释一下，既然公司大部分通过线上交易，为什么统计到的网站访问量以及APP下载量那么小？公司所谓的线上交易，是不是商务的展和洽谈都是在线下先完成，然后再通过线上交易进行数据处理，真正功夫在线下？**

回复：尊敬的投资者您好！

1、多多电商作为针对B端的垂直交易平台，主要为专业精准流量，总量较低，与C端流量无法相比。并且以移动端为主，移动端访问量占到79%。具体下载量数据请参考公司之前回复。

2、对于市场上分析网站流量的方式，主要是搜索引擎和网站排名给出的部分PC端统计分析。搜索引擎，会通过收录用户的搜索和跳转记录来统计分析。如百度搜索、360搜索等搜索引擎平台。网站排名，会通过浏览器工具条，例如安装了alexa或者中国网站排名工具条的浏览器，在用户通过浏览器访问网站时，会进行数据的收录。上述两种方式只是在某一个领域进行收录和统计，在PC互联网时代对PC网站的分析有一定参考意义，但也是不全面的，例如多多平台的大部分PC客户是直接进入平台，不会去搜索引擎跳转；同时B端客户安装浏览器工具条的占比也非常有限，因此alexa统计就更加片面。而在当前的移动互联网时代，上述方式的统计结果会越来越偏远，例如现在的某音、某手、某团，就无法使用上述的分析工具。

 3、区别于C端，产业互联网领域内针对企业用户的策略一定存在较大差别。公司在延伸进入新的细分领域和拓展新品类的早期阶段，需要安排一定的线下地推工作，但是在具备了基础种子用户和订单量后，企业客户之间的口碑传播发挥更强的效应，更多新客户会通过APP、网站等线上平台进行产品选择和下单。

 4、公司通过互联网集合采购、拼单团购、一站式采购的方式，在平台上完成下游需求订单的归集和向上游的集中采购，上、下游客户能够自主运用多多平台来完成合同签署、产品认购等相关工作，相比传统线下模式更为高效。

感谢您的关注！

**问题二十六： 这半年来，公司经历了很多，支持公司的小股东也背负了很多质疑，始终相信公司没有造假，也希望公司的管理层可以不辜负大家，吸取这次的经验教训，继续保持昂扬的斗志，在工业互联网领域闯出自己的一片天。**

回复：尊敬的投资者您好！感谢您的信任和支持，公司将尽自己努力做好经营，以长期持续的优秀表现回报股东的信任和支持。感谢您的关注！

**问题二十七： 请问2020年已经有会计新准则出台，公司2022年才使用净额法，是不是存在工作极大失误?**

回复：尊敬的投资者您好！请投资者关注公司的专项说明公告以及后续上交所回复函。感谢您的关注！

**问题二十八：请教公司的工业元宇宙项目具体是什么？打算解决什么问题？盈利前景如何？成功实施的条件？国内外有无相关案例？谢谢**

回复：尊敬的投资者您好！元企，是国联股份（股票代码：603613.SH）基于数字孪生、区块链等技术，自主研发的工业元宇宙（与现实世界交互映射的虚拟世界）项目。元企将以产业链、供应链的数字化升级为方向，构建生产、仓储和物流的数字孪生体，在虚拟环境中进行深度模型训练；同时在行业学术交流、专家培训等领域进行场景建设，综合提升产业链企业用户的数字化体验。元企项目目前暂时还没有考虑盈利，主要以研发和探索为主，并将研发成果应用到公司的其他应用之上。感谢您的关注！

**问题二十九： 为什么今年对会计准则进行调整？审计公司为什么今年年报中写入强调内容，以往审计没有发现吗**

回复：尊敬的投资者您好！请投资者关注公司的专项说明公告。感谢您的关注！

**问题三十： 什么时候可以看到公司的年报问询函回复？**

回复：尊敬的投资者您好！公司正在积极准备问询函回复工作，目前进展正常。感谢您的关注！

**问题三十一：请问两位大股东，对公司长期发展有信心吗？如果有，敢不敢或者愿不愿意，宣布自锁定2年不减持股票？这样更提振投资者信心，比什么增持之类更有效。谢谢**

回复：尊敬的投资者您好！我们对自身经营依旧充满信心，无论是对战略规划还是经营节奏仍然有着清晰的目标，上市以来也一直践行着我们的原则，投资者有目共睹。请以公司公告信息为准。感谢您的关注！

**问题三十二：想问一下，不是修改净额法的细节问题，而是为什么是今年而不是前两年（这个问题不涉及回复函）**

回复：尊敬的投资者您好！此问题涉及本次回复函内容，请届时关注回复函公告信息。感谢您的关注！

**问题三十三：潘总，上次交流你一再强调是标准的年报，是没有瑕疵的，最后还是非标的带强调事项的，为什么申明的内容和实际结果存在差异，后续如果增加公司对市场的公信力?**

回复：尊敬的投资者您好！本次出具带强调事项的无保留意见公告原因请投资者关注公司专项说明公告。感谢您的关注！

**问题三十四：刘董，您好，淘宝在发展过程中很大程度上重塑了toC的商业环境，触犯了很多中间环节利益，也由此导致发展过程中非议颇大。国联面对toB市场，大众看不到即时的实惠，面对的打压和非议只会更大，而接连不断坏消息的反身性将切实影响公司的发展。请问公司是否考虑尽快引入背景强大、长期持股的战略投资者，避免再次发生类似事件？**

回复：尊敬的投资者您好！请关注公司相关公告信息。感谢您的关注！

**问题三十五：1.年报中，对盛丰钛业2021-2022年的采购额分别为949万、63万，预付款分别为2563万、2273万，两年预付款都大幅超过采购额的原因？ 2. 盛丰作为公司的云工厂，年产值达2.8亿元，有调研报道其大部分采购和销售都在多多平台上完成，年报显示公司对盛丰钛业2021-2022年的销售额分别为4587万、3291万，与其产值相差甚远，2022年还较2021年下降近30%；同时公司对盛丰钛业的采购额相比销售额数量更少，与报道严重不符，是什么原因造成的？**

回复：尊敬的投资者您好！

您所提供的数据并不完整。一家云工厂在涂多多进入之前，均会存在各种模式及合作伙伴，涂多多从开始进入到逐步更深入需要经过一个过程，一是与工厂的磨合，二是对工厂原有的模式和合作伙伴进行优化。所以涂多多在进入盛丰钛业过程中同样在逐步优化上述的过程，其中涉及洪雅县洪州供应链管理有限公司和四川省合匡科技有限公司。

经数据统计如下：（单位：元）

涂多多向盛丰钛业销售原材料的统计数据：

2021年度：涂多多向洪雅县洪州供应链管理有限公司镁锭销售金额为16,566,182.10，四氯化钛销售金额为20,602,402.33；四川省合匡科技有限公司镁锭销售金额为13,167,578.13，四氯化钛销售金额为0.00；四川盛丰钛业有限公司镁锭销售金额为8,680,098.61，四氯化钛销售金额为43,139,161.16；合计镁锭销售金额为38,413,858.84，四氯化钛销售金额为63,741,563.49；年度总计销售金额为102,155,422.32。

2022年度：涂多多向洪雅县洪州供应链管理有限公司镁锭销售金额为0.00，四氯化钛销售金额为0.00；四川省合匡科技有限公司镁锭销售金额为25,729,433.47，四氯化钛销售金额为0.00；四川盛丰钛业有限公司镁锭销售金额为2,876,400.00，四氯化钛销售金额为34,322,974.35；合计镁锭销售金额为28,605,833.47，四氯化钛销售金额为34,322,974.35；年度总计销售金额为62,928,807.82。

涂多多向盛丰采购海绵钛的统计数据：

2021年度：涂多多向洪雅县洪州供应链管理有限公司采购海绵钛金额为27,168,547.50，四川省合匡科技有限公司采购海绵钛金额为10,874,340.00，四川盛丰钛业有限公司采购海绵钛金额为25,130,640.00，年度总计为63,173,527.50；

2022年度：涂多多向洪雅县洪州供应链管理有限公司采购海绵钛金额为0.00，四川省合匡科技有限公司采购海绵钛金额为40,676,722.50，四川盛丰钛业有限公司采购海绵钛金额为715,690.00，年度总计为41,392.412.50；

通过数据可以看出涂多多与盛丰钛业的合作有序的推进中，同时在2022年上半年，因行业镁锭价格暴增导致全国海绵钛生产企业减产和停产的情况下，涂多多与盛丰的2022年合作数据相对2021年略有下滑但考虑到近半年多的时间减产的情况下仍有如此数据，说明双方的合作更加的紧密并且在供应链优化上逐步呈现出效果。

感谢您的关注！

**问题三十六：公司承接订单向上游客户的预付定金与合同金额的比例是多少？下游客户对本公司的预付定金与合同金额的比例是多少？**

回复：尊敬的投资者您好！该问题要根据不同行业周期、不同类型客户、不同产品品类以及公司进入该品类的时间长短来分析，很难一概而论。感谢您的关注！

**问题三十七：请问刘泉董事长，公司之前有透露计划引入国有企业入股国联股份，目前进展如何？谢谢！另外，国联在优化股权结构方面有何打算？**

回复：尊敬的投资者您好！具体情况请关注公司相关公告。感谢您的关注！

**问题三十八：刘泉总，342亿预告的营收说没就没了，做为产业互联网的标杆企业，在股东眼里都是儿戏，更何况外人和监管层。公司如何保证不再发生此类事件?**

回复：尊敬的投资者您好！本次净额法调整情况请投资者关注公司相关说明和公告。感谢您的关注！

**问题三十九：请问贵公司未来二三季度的回购计划是怎样的**

回复：尊敬的投资者您好！公司会根据实际情况实施相关计划，具体情况请关注公司公告。感谢您的关注！

**问题四十：目前第二季度已经过去了近一半，请问目前公司的各多多平台表现如何？同时在云工厂以及数据服务业务方面有什么样的进展（对收入的贡献，增速，业务层面）**

回复：尊敬的投资者您好！

1、公司经营一切正常，相关业务均有序开展，各平台正按照既定目标往前推动，请多关注公司及各多多平台公众号。

2、“三年百家云工厂”的战略目标依旧未变，截至今年年底，公司计划累计完成100家云工厂签约，目前进展也在规划范围内正常有序进行。

 3、公司于3月份已加入北数所数据联盟，这是公司大数据业务的一次有效尝试，根据北数所规划，公司将根据数据需求为数据需求方提供相关服务，北数所也会为公司数据确权及数据资产定价等方面提供服务。

感谢您的关注！

**问题四十一：请潘总回复，当初中信交流会上潘总信誓旦旦的说标准无保留年报，现在年报是非标带强调事项年报，请问潘总是否构成误导投资者，投资者由此产生的损失，由潘总个人承担还是国联股份承担**

回复：尊敬的投资者您好！本次出具带强调事项的无保留意见公告原因请投资者关注公司专项说明公告。感谢您的关注！

**问题四十二：数字工厂违约，费用如何收回呢？**

回复：尊敬的投资者您好！基于云工厂与多多平台的在交易端、供应链端的强合作粘性和信任关系，公司将技术收费与采销交易结合起来，我们与工厂不是单纯的买卖或数字化服务的项目制关系，更多的是基于产业数字化统一目标的战略合作伙伴，双方共同成长、共同成就，这也是平台最有利的价值所在。感谢您的关注！

**问题四十三：面对跌跌不休的市值和股价，公司采取保护中小投资者的具体举措有没有？有的话都采取哪些措施？**

回复：尊敬的投资者您好！公司将尽自己努力做好经营，以长期持续的优秀表现回报股东的信任和支持。感谢您的关注！

**问题四十四： 2020-2021年度是否也需要按净额法核算进行重大会计差错更正？**

回复：尊敬的投资者您好！该问题在本次上交所问询函中公司会统一回复，请您关注问询函回复公告。感谢您的关注！

**问题四十五：公司为啥放弃了使用多年的收入总额法，这种变化很突兀吧？公司财务人员与审计师对于收入确认的观点肯定是有分歧的。在一定程度上，这就是个模糊地带，你们是否坚持了自己的观点，并在一定程度上不认同审计师的观点？**

回复：尊敬的投资者您好！本次净额法调整原因请投资者关注公司专项说明公告。感谢您的关注！

**问题四十六：钱总，23年Q1报告中有38亿巨额的预付款，请问公司如何保证下流能够正常履约交付?**

回复：尊敬的投资者您好！预付款问题在本次问询函中有涉及，请投资者关注本次问询函回复公告。感谢您的关注！

**问题四十七：潘总，GDR发行，开始选的德意志银行，你说德意志银行处处为难公司，德意志银行应该是没有为难公司的初衷的啊，请问是不是有其他的原因?**

回复：尊敬的投资者您好！存托行选择工作是公司根据实际需要做出的市场化选择，既不存在您所说的德银故意为难公司的情况，也不存在其他原因。感谢您的关注！

**问题四十八：面对市场上有人写文章恶意抹黑国联，公司是否考虑举起法律的武器维护自己的权益**

回复：尊敬的投资者您好！公司会根据实际情况保留相关权利，也请投资者不信谣不传谣！感谢您的建议！

**问题四十九：公司给上游供应商的预付比列是多少？下游客户给公司的预付比列是多少？公司在《北京国联视讯信息技术股份有限公司关于对上海证券交易所有关媒体报道事项问询函的回复》中提到的现款后货，先款的比列是多少？**

回复：尊敬的投资者您好！不同行业周期、不同类型客户、不同产品品类以及公司进入该品类的时间长短都会对该问题产生影响，很难一概而论。感谢您的关注！

**问题五十：田总，这次调整342亿的净额法的营收，或者2020-2021也需要调整的话，会不会被监管层定性为极大的工作失误，给公司和高管出具警示函或者处以罚款。**

回复：尊敬的投资者您好！相关问题请您及时关注公司相关公告。感谢您的关注！

**问题五十一：一季度公司净利增速下滑，是否与一季度疫情放开大规模感染有关？未来几个季度的增速相比于一季度的是否会提升？预计会保持在什么样的水平**

回复：尊敬的投资者您好！公司一季度归母净利增速65.02%，扣非归母净利增速74.66%。未来公司也将专注经营，积极探索，不断完善自身的模式和管理体系，不断为投资者提供回报。感谢您的关注！

**问题五十二：能否尽快回复问询函，别等到最后一天，以此来提高投资者信心。**

回复：尊敬的投资者您好！公司正在积极准备问询函回复工作，目前进展正常。感谢您的关注！

**问题五十三：请问董事长，引入京东做供应链金融吗？这样会减少预防款？是否也会大幅减低公司收益? 谢谢**

回复：尊敬的投资者您好！公司会结合客户需求和企业实际情况，不断探索能够协助产业和企业实现“降本增效”价值使命的相关服务，也会推动和各方面合作伙伴的合作。感谢您的建议，我们一定努力做好经营工作，不辜负投资者信任。感谢您的关注！

**问题五十四：田总您好，公司的财务部是什么样的架构？**

回复：尊敬的投资者您好！财务部下设资金部和会计部；1、资金部下设资金经理、出纳主管、预算主管。出纳主管下设：出纳岗、发票岗；预算主管下设预算专员。2、会计部下设财务经理、财务主管、总账会计、往来会计、收入和成本会计、费用会计。感谢您的关注！

**预征集问题如下：**

**问题一：投入资金改造的数字工厂，改造一个成本是多少，如果数字工厂违约，费用如何收回呢？ 2、业务的护城河在哪里？预付款项采购，再加价销售，从贸易的角度，并没有护城河，有钱就可以做到，和有物流体系的公司如何竞争呢？**

回复：尊敬的投资者您好！

1、云工厂的数字化改造，一般会投入200-500万不等。基于云工厂与多多平台的在交易端、供应链端的强合作粘性和信任关系，公司采取先投入后收费模式，即按降本增效的效果计费，在生产收益中进行适当分配。将技术收费与采销交易结合起来。

2、区别于C端领域，工业领域产业互联网平台先发优势很重要，同时进入门槛也更高，没有相应的行业积累是很难切入的，也难以与行业客户不断构建信任关系和粘性。同时，由于B端交易额通常很大，因此C端的补贴模式在B端也不成立，所以不存在有钱就可以做到的情况。公司在物流端主要以构建数字化监控和管理系统为主，因此和有物流的公司更多的是合作关系。

3、我们并不排除未来会有竞争者加入，但在我们已经立足并深度耕耘的领域，我们的先发优势会更好，竞争壁垒会更高。另外公司无论从平台价值、业务模式、交易流程、收费模式、运营效率、驱动因素、商业基因、还是应收/存货/营运资本周转率等财务指标诸方面，公司的商业模式与传统贸易商模式都存在着本质区别。

感谢您的关注！

**问题二: 3、服装产业、食品产业、五金建材规模大，厂家和商家分散，这三个产业国联有什么优势，什么时候上线相应的多多？**

回复：尊敬的投资者您好！

公司主要深耕工业品上游和中游原材料端，目前聚焦在涂料化工、卫生用品、玻璃、造纸、化肥、粮油、有机硅等领域，同时在新能源和冷链领域也进行不断地探索和尝试。公司在所进入的行业层面有较高的选择要求，通常不具备深厚的历史积累（包括客户资源、行业认知和团队）的行业不做，不符合我们模式需求特征的行业也不会进入。

感谢您的关注！

**问题三：您好！潘总，我想问一下去年新多多和医械多多的营收数据和未来展望。**

回复：尊敬的投资者您好！

目前芯多多和医械多多一切进展顺利，具体数据请投资者关注公司公告。未来两个多多平台也会在自身行业特征基础上，依据公司“平台科技数据”的战略进行推进和发展。

感谢您的关注！

**问题四: 潘总，剧大兴金融办报到，贵公司去年曾战略投资鑫方盛工业品电商，是否属实，如属实能否透露下投资金额和投资目的。**

回复：尊敬的投资者您好！

公司通过旗下鸿鹄产业基金参与了鑫方盛的投资。鸿鹄产业基金的其中一个投资方向为发掘产业互联网领域内的其他优秀企业，鑫方盛所处的MRO领域与我们所深耕的BOM领域有差异，但双方在推进产业数字化过程中均有较好的应用模式和场景，通过战略合作能更好地实现优势互补。这同时也是公司在所涉足行业在广度上的一种尝试，在自身不具备优势的市场，公司未来会通过类似投资的方式进入该行业。

感谢您的关注！

**问题五：管理层各位领导好，看到公开信息显示在去年8月份公司有招聘过三名游戏开发人员，是否属实，未来是否要进军游戏产业。**

回复：尊敬的投资者您好！

公司的工业元宇宙项目-元企是基于unity引擎所开发的，涉及游戏开发、3D建模师和后端技术人员，但产品不属于游戏产业，是行业应用范畴。元企将以产业链、供应链的数字化升级为方向，构建生产、仓储和物流的数字孪生体，在虚拟环境中进行深度模型训练；同时在行业学术交流、专家培训等领域进行场景建设，综合提升产业链企业用户的数字化体验。

感谢您的关注！

**问题六：领导好！公司在互动平台上回答2021年跨境贸易达20亿，那么2022年跨境贸易额大概是多少，主要产品是什么，毛利情况和未来规划麻烦说明一下。**

回复：尊敬的投资者您好！

根据公司之前e互动回复，2021年实现跨境集采采销交易额累计约30亿元，涉及品类包括钛精矿、四氯化钛、钛白粉、PVC、颜料、油脂油料、醇类等，未来公司将积极拓展海外跨境电商销售，持续加深品牌在海外影响力以及全球供应链体系的拓展。进一步增强主打产品的出口业务，同时以平台的规模优势，持续扩展新兴出口产品品类，进一步发展跨境电商业务。

感谢您的关注！

**问题七：请问刘董事长和钱总，今年有没有减持计划！**

回复：尊敬的投资者您好！请以公司公告信息为准。感谢您的关注！

**问题八：从去年开始，市场上就有说公司财务造假的传言，请问公司为什么不起诉这些黑嘴？**

回复：尊敬的投资者您好！公司会给予重视，也希望投资者们不信谣不传谣。感谢您的关注！

**问题九：请问公司为什么不保留买家自提和供货商发货的物流单据？这些物流单据是运费发票和运费付款凭证吗？**

回复：尊敬的投资者您好！请关注公司后续针对《收到上交所2022年年度报告信息披露问询函》的相关回复。感谢您的关注！

**问题十：问 ：1.年报中，对盛丰钛业2021-2022年的采购额分别为949万、63万，预付款分别为2563万、2273万，两年预付款都大幅超过采购额的原因？ 2.盛丰作为公司的云工厂，年产值达2.8亿元，有调研报道其大部分采购和销售都在多多平台上完成，年报显示公司对盛丰钛业2021-2022年的销售额分别为4587万、3291万，与其产值相差甚远，2022年还较2021年下降近30%；同时公司对盛丰钛业的采购额相比销售额数量更少，与报道严重不符，是什么原因造成的？**

回复：尊敬的投资者您好！

您所提供的数据并不完整。一家云工厂在涂多多进入之前，均会存在各种模式及合作伙伴，涂多多从开始进入到逐步更深入需要经过一个过程，一是与工厂的磨合，二是对工厂原有的模式和合作伙伴进行优化。所以涂多多在进入盛丰钛业过程中同样在逐步优化上述的过程，其中涉及洪雅县洪州供应链管理有限公司和四川省合匡科技有限公司。

经数据统计如下：（单位：元）

涂多多向盛丰钛业销售原材料的统计数据：

2021年度：涂多多向洪雅县洪州供应链管理有限公司镁锭销售金额为16,566,182.10，四氯化钛销售金额为20,602,402.33；四川省合匡科技有限公司镁锭销售金额为13,167,578.13，四氯化钛销售金额为0.00；四川盛丰钛业有限公司镁锭销售金额为8,680,098.61，四氯化钛销售金额为43,139,161.16；合计镁锭销售金额为38,413,858.84，四氯化钛销售金额为63,741,563.49；年度总计销售金额为102,155,422.32。

2022年度：涂多多向洪雅县洪州供应链管理有限公司镁锭销售金额为0.00，四氯化钛销售金额为0.00；四川省合匡科技有限公司镁锭销售金额为25,729,433.47，四氯化钛销售金额为0.00；四川盛丰钛业有限公司镁锭销售金额为2,876,400.00，四氯化钛销售金额为34,322,974.35；合计镁锭销售金额为28,605,833.47，四氯化钛销售金额为34,322,974.35；年度总计销售金额为62,928,807.82。

涂多多向盛丰采购海绵钛的统计数据：

2021年度：涂多多向洪雅县洪州供应链管理有限公司采购海绵钛金额为27,168,547.50，四川省合匡科技有限公司采购海绵钛金额为10,874,340.00，四川盛丰钛业有限公司采购海绵钛金额为25,130,640.00，年度总计为63,173,527.50；

2022年度：涂多多向洪雅县洪州供应链管理有限公司采购海绵钛金额为0.00，四川省合匡科技有限公司采购海绵钛金额为40,676,722.50，四川盛丰钛业有限公司采购海绵钛金额为715,690.00，年度总计为41,392.412.50；

通过数据可以看出涂多多与盛丰钛业的合作有序的推进中，同时在2022年上半年，因行业镁锭价格暴增导致全国海绵钛生产企业减产和停产的情况下，涂多多与盛丰的2022年合作数据相对2021年略有下滑但考虑到近半年多的时间减产的情况下仍有如此数据，说明双方的合作更加的紧密并且在供应链优化上逐步呈现出效果。

感谢您的关注！

北京国联视讯信息技术股份有限公司

2023年5月11日