**北京国联视讯信息技术股份有限公司**

**2025年半年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2025年半年度经营成果、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2025年9月12日上午10:00-11:30举行了2025年半年度网上业绩说明会。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、技术总监张梅甫先生、IRD扈佳媛女士、独立董事赵素艳女士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：公司的独立董事如何体现独立董事的工作特性，做了哪些工作？ 未来独立董事有没有研究一下怎么样有效的跟中小股东沟通有没有一些机制？**

回复：尊敬的投资者您好！1、公司独立董事严格按照《公司法》《上市公司独立董事管理办法》等法规要求，秉持独立性和专业性原则开展工作。其工作特性主要体现在对重大事项的独立判断和监督上，例如参与董事会决策并对重大关联交易、财务报告、董事及高管提名、薪酬激励等事项发表审慎的独立意见，切实维护公司及全体股东的整体利益，尤其关注中小股东的合法权益不受损害。

2、在具体工作上，独立董事通过出席董事会及专门委员会会议、审阅公司报告、进行现场考察调研等方式，深入了解公司经营状况和内部控制执行情况，对公司治理、战略发展及风险管理等提出专业建议，履行监督制衡职责。

3、关于与中小股东沟通的机制，公司尊重并关注中小股东的意见。未来，独立董事将继续按照监管要求，探索和优化与投资者特别是中小股东的沟通渠道。例如，通过积极参与业绩说明会、股东大会等法定渠道，或研究利用数字化平台等方式，更有效地听取中小股东的建议与诉求，增强公司治理的透明度和包容性，促进双方良性互动。感谢您的关注。

**问题二：9月5日，中国—中亚机制秘书长孙炜东一行到访国联股份，聚焦共建“一带一路”国家跨境合作、区域数字经济融合发展等话题，请问截止到目前，公司在中亚五国已经开展了哪些经贸合作？请问未来公司将在国家政策的指导下，在中亚五国开展哪些有效的产业互联网平台的推进工作？在哪些产业领域开展工作？**

回复：尊敬的投资者您好！1、公司积极响应“一带一路”倡议，并借助中国—中亚机制深化区域合作。目前，已与中亚五国在跨境电商、数字供应链和智慧物流等领域开展了初步的经贸合作，主要通过旗下多多平台推动工业品、纺织、农资产品等中国优势产业带的产品出海，并探索跨境数字仓储和智慧供应链服务的落地应用。

2、未来，在国家政策的指导下，公司将持续推进中亚地区的产业互联网平台建设。重点将围绕双方互补性强的产业领域展开，例如深化在能源化工、农业化肥、纺织纤维、工程机械等垂直领域的数字化供应链合作。具体举措包括复制成熟的“垂直平台+数字供应链”模式，建设本地化服务中心，提供跨境交易、数字仓储、智慧物流等一站式服务，旨在促进中亚区域的数字经济融合发展，构建高效协同的跨境产业生态，助力“一带一路”共建国家产业链、供应链的数字化升级。感谢您的关注。

**问题三：广东这边的一些上市公司的独立董事已经依法开展了独立董事征集中小股东的投票权的代表制度，请问公司的独立董事有没有计划开展类似的代表中小股东独立开展议案或者投票的类似公司？请正面回答，不要敷衍。**

回复：尊敬的投资者您好！公司高度重视公司治理和中小股东权益保护。鉴于公司所处特殊情况下，截至目前独立董事尚未单独开展针对中小股东投票权的征集代理工作。未来，公司将严格遵循《上市公司独立董事管理办法》等法律法规及监管指引，积极研究并适时探索独立董事代表中小股东行使权利的有效机制，包括投票权征集等可行性方案，以进一步强化独立董事的监督职能和中小股东权益保障力度。公司将持续关注最佳实践，并依法依规推进相关治理机制的完善。感谢您的真诚建议。

**问题四：公司最新的公告文件将选举王挺先生为职工董事，请问选举职工董事的意义何在？能对公司的治理带来哪些积极的影响和变化？**

回复：尊敬的投资者您好！1、公司此举，是公司完善法人治理结构、落实新《公司法》关于职工董事制度要求的重要举措。其意义在于通过民主选举产生的职工代表进入董事会，使职工能够直接参与公司的决策和管理，从而在董事会层面体现和保障职工的合法权益，增强企业决策的民主性和科学性。

2、此举预计将为公司治理带来多方面的积极影响，例如：职工董事能够将基层职工关于生产经营、创新发展、福利待遇等方面的声音和诉求带入董事会决策层面，有利于董事会决策更充分地考虑职工视角，提升决策的全面性和执行力。职工董事参与董事会，特别是对涉及职工切身利益的事项发表意见并参与表决，能够从源头上更好地维护职工权益，有助于构建和谐稳定的劳动关系。此外，设立职工董事是优化公司内部监督机制的一部分，职工董事可以与其他董事共同加强对公司经营管理层的监督，促进公司规范运作。同时，让职工代表进入最高决策机构，有助于增强职工的归属感和主人翁意识，激发团队的凝聚力和创造力，从而为公司的持续健康发展注入新的活力。

3、总之，选举职工董事是公司健全治理结构、提升治理水平的重要步骤，旨在通过促进职工参与治理，实现公司与员工的共同发展。感谢您的关注。

**问题五：我们注意到公司在8月28日出台了多份内部治理的文件，例如涉及到“信息披露暂缓与豁免业务管理制度,年报信息披露重大差错责任追究制度,内幕信息知情人登记管理制度,”等等，请问公司出台这些相关文件的主要出发点和意义何在？ 是不是意味着公司对上市公司的内部治理的认知上了一个新台阶？ 对公司后续的治理有哪些帮助？**

回复：尊敬的投资者您好！1、公司出台一系列内部治理文件，其主要出发点是积极响应监管要求，进一步夯实公司规范运作的基础，提升内部治理水平和风险防范能力。这确实标志着公司对内部治理的认知和实践迈上了新的台阶，体现了管理层对合规性、透明度及投资者权益保护的高度重视。

2、相信这些制度的实施对公司后续治理将产生多方面的积极帮助，例如：通过明确信息披露暂缓与豁免的界限，确保信息披露的及时、公平和准确，同时保护公司商业敏感信息；通过建立差错责任追究机制，增强相关人员的责任意识，从源头上提升年报披露质量；通过严格执行内幕信息登记管理，有效防范内幕交易行为，维护资本市场的公平公正。整体上，这将推动公司内部治理更加制度化、流程化，增强经营合规性和决策科学性，从而提升公司整体治理效能和市场形象，为公司的长期稳定发展奠定更坚实的制度基础。感谢您的关注。

**问题六：钱总您好！ 近两年因舆情影响业务增速放缓，上下游大企业采取回避暂停合作可以理解，暂时性。但我们自己不能主动放慢脚步，产业互联网B2B平台发展关键在于速度，慢一两年就会错失“宝贵时机”。市场变化迅速，经了解各地实体经销商正加速内卷疯狂降价竞争，如果我们自己过于保守缓慢发展将失去“价差效应”抢占市场的最佳时机。与制造业强调稳健不同产业互平台需要“以快求稳”，珍惜时间窗口快速扩大交易量抢占市场份额快速形成规模和虹吸效应。在合规前提下应追求最快增长做大市场降低毛利率才能急速建立优势。越慢越危险！越快反而越稳！结果完全不同。“贻误两年”或已“殃及十年”。经了解不少公司人员认为钱总过于保守认为“以慢求稳”是错误策略，您怎么看待呢？**

回复：尊敬的投资者您好！投资者您好！感谢您的关心和提问。有关您所提到的问题，解答如下：

1、“以慢求稳”并非放弃发展，而仅仅是公司在未来能够有更加长期稳定的发展环境的战略举措和阶段性举措。公司在过去十年的高速发展中，一直把业务放在第一位，不断积极探索帮助针对传统工业产业和企业“降本增效”的有效模式和方法。经过十年的探索，本身也需要暂时放缓节奏，复盘过去的管理模式和发展模式，进行总结和提炼，发现问题，解决问题。舆情等外部环境的影响只是触发的契机，而不是唯一的原因。

2、由于工业领域产业互联网平台的特殊性，事实上我们并不担心未来我们在我们所立足的垂直产业内未来的市场占有率及行业地位，我们具备坚实的基础和优秀的团队，并且一直在积极探索好的模式。我们相信经过沉淀和思考，只会让公司未来变得更加优秀。

3、我在过去几年行业分享中多次提到过，工业领域的产业互联网服务和消费品领域不一样，他一直是一个做的稳比走的快更重要的产业领域。因为和上下游、和产业合作方，和发展环境形成有效共识和充分的信任关系才能够有更好的发展，而信任关系的建设并非一蹴而就，需要时间的沉淀，以及过程中反复的打磨。一味追求速度，忽视发展质量，有可能会让公司在未来摔更大的跟头。

4、公司在这两年，不断打磨服务模式，审视内部管理制度和管理方式，只会让公司在未来有更大的空间和更好的前景，也期待投资者能够理解和伴随、见证公司的未来发展。感谢您的关注。

**问题七：我们注意到了9月4号公司协助巴基斯坦驻华大使馆一起举办了有巴基斯坦总理和企业家参加的中国-巴基斯坦B2B投资峰会，会议取得了丰硕的成果。同事又即将联合主办“中国—巴基斯坦产业数字经济接洽会”将于2025年9月13日下午在北京首钢园国际会展中心隆重举行。请详细描述一下公司截止到现在已经在巴基斯坦取得的各种的业务合作进展情况。以及公司在中国企业走向巴基斯坦的海外合作和跨境电商业务中，公司扮演了怎样的积极的角色，能够提供哪些帮助？未来有哪些展望。**

回复：尊敬的投资者您好！1、公司积极响应“一带一路”倡议，在中巴经济合作中扮演着积极的平台搭建者和数字化赋能者角色。深化数字经济合作，具体推动建立聚焦当地矿业、化工及石化、农业、新能源与服务等支柱产业领域的数字经济中心，依托公司跨境电子商务平台、工业数字化能力及跨境产业集群服务，提升当地企业效率，赋能数字化转型并扩展全球贸易生态体系。

2、在助力中国企业走向巴基斯坦的过程中，公司主要提供一站式产业互联网解决方案：通过数字化跨境交易平台降低贸易门槛，利用智慧供应链体系（包括数字仓储、跨境物流）帮助企业解决出海中的履约等核心难题，并借助产业对接会等形式构建双边企业信任与合作桥梁。

3、未来，公司将继续深化与巴基斯坦的合作，重点围绕产业数字化升级，计划复制并落地“垂直平台+数字供应链”的模式，探索建设本地化服务中心，持续赋能中巴产业链、供应链的深度融合与效率提升，共享“数字丝绸之路”的发展机遇。感谢您的关注。

**问题八：国务院批准开展要素市场化配置综合改革试点的10个地区，包括北京城市副中心等。各地区试点方案总体结构基本一致，但具体改革措施因地制宜，各有侧重，围绕激发技术要素创新活力，推进土地要素集约高效配置，引导人力资源要素合理流动，加快培育和完善数据要素市场，增强资本要素服务实体经济能力，健全资源环境市场制度建设，全面提高要素协同配置效率等提出了一系列改革举措。请问国联股份作为国内产业互联网平台的领军企业，怎么样有效的利用自身的数据有数，平台优势和科技优势参与到这样的改革试点工作？有哪些具体的规划？**

回复：尊敬的投资者您好！1、公司在“平台、科技、数据”的产业互联网战略驱动下，高度重视并积极融入要素市场化配置改革试点工作。公司计划充分发挥自身在产业数据积累、平台资源整合及数字技术应用方面的核心优势，重点参与数据要素、技术要素及资本要素的市场化探索。

2、具体而言，公司将以工业数据为基础，依托国联云数字技术平台，在符合法律法规和确保数据安全的前提下，探索行业数据产品的开发利用与合规流通，助力区域数据要素市场培育。同时，通过旗下各多多平台深度链接产业链上下游企业，促进技术、人才、资本、物流等各类生产要素在平台生态内的高效匹配和协同配置，提升整个产业链的运转效率和资源利用率。

3、公司将持续关注各试点地区的具体政策与机会，寻求与地方政府、园区及企业的合作，探索将成熟的产业互联网模式与要素改革相结合，例如通过建设垂直行业的要素服务子平台、参与工业数据资产化实践等方式，为全面提高要素协同配置效率贡献实践样本，服务实体经济高质量发展。

4、公司在今年和北京市经信局、政数局都做了充分的沟通和交流，将会积极参与到相关的工作中来，为北京市的数据、工业、京津冀一体化发展和建设做出自己的贡献。感谢您的关注。

**问题九：想请问领导，截止现在，今年的99链商节销售情况如何？谢谢**

回复：尊敬的投资者您好！目前99链商节进展顺利，不过和去年一样，今年99链商节也会持续一周时间，具体数据请您在链商节结束后关注公司统一发布。感谢您的关注。

**问题十：想请问公司已落地的4000P算力在业内处于第几梯队？使用的是哪家的算立卡呢？谢谢**

回复：尊敬的投资者您好！公司目前已建成的算力规模在全国并不算领先，只是公司的AI领域依据“算力-算法-数据”架构的布局之一。但公司算力中心的硬件都采用了国内领先的架构和设备，具体不方便透露，谢谢您的关注。

**问题十一：请问公司在新疆布局的算力是多少？自用多少？租赁情况怎样？目前据说完成了4000P。谢谢**

回复：尊敬的投资者您好！公司在新疆的算力备案19500P，已建成4000P，其中2000P租赁协议已经签署完成，剩余2000P协议正在签署中。感谢您的关注。

**问题十二：请问目前新疆智算中心有多少P算力开机运行了？后续算力何时落成？对外租赁业务进展如何？公司的合作分成方式是什么？谢谢**

回复：尊敬的投资者您好！请您关注前述问题答案，谢谢！

**问题十三：请问公司，今年双九电商节采取了哪些措施，来确保订单后续的完成。去年后续订单完成情况不佳，对部分投资者造成了误判，今年不知道情况如何？**

回复：尊敬的投资者您好！公司高度重视链商节的订单履约工作，针对去年部分订单后续完成中遇到的挑战，一方面，今年提前进行了全面的供应链协同部署和资源保障。通过强化与供应商、云工厂及物流服务商的深度协同，优化库存调度和生产安排，并依托数字供应链系统对订单履行进行全流程跟踪与管理。另一方面，近两年公司面对内、外部的双重压力，确实会存在一些不可控的因素，但各多多平台会加强与上、下游企业的沟通交涉，努力保障今年订单履约情况的平稳有序，具体经营数据请以公司后续公告为准。感谢您的关注。

**问题十四：今年8月，公司的子公司卫多多已经在一级市场进行了融资，参加方为代表国资的珠海格力股权投资基金管理有限公司，请问珠海格力股权投资基金管理有限公司跟卫多多投资的主要出发点是什么？已经有了哪些合作成效？今年，我们注意到很多地方的领导和国资公司都到公司进行走访，公司的涂多多，玻多多，粮油多多是不是也要开展类似的一级市场融资引入更多的国资去支持地方的发展也加快公司的发展？**

回复：尊敬的投资者您好！1、卫多多此次引入战略投资方，其主要出发点在于通过国资背景投资方的产业资源与资本优势，深化卫多多在卫生用品垂直领域的供应链整合与区域市场拓展，强化平台核心竞争力，同时促进地方产业数字化发展。此次合作目前已初步显现资源协同效应，为卫多多在原材料采购、下游客户触达及区域布局等方面提供了战略支持。

2、其他多多平台也在积极探索通过一级市场融资引入战略投资者，特别是具有产业协同效应和区域资源优势的国资机构。此类合作旨在进一步加快各垂直平台的全国化布局和产业链深化，通过“产业互联网+资本”双轮驱动，既赋能地方传统产业转型升级与经济发展，也助推公司自身规模化高质量发展和生态体系构建。公司将持续推进相关战略资源的引入与合作，具体进展请以公司官方公告为准。感谢您的关注。

**问题十五：钱总您好，请问公司往年双十电商节订单完成率一直很高，不知为什么上一年99电商节订单完成率这么差？同时最重要的是，制约和降低订单完成率的因素今年是否还在？公司是否有信心将订单完成率恢复到往年的高水平！**

回复：尊敬的投资者您好！去年双9链商节部分订单完成率受到短期供应链波动及特定因素的影响，公司已进行全面复盘。今年通过提前锁定核心供应商产能、强化云工厂协同、优化数字供应链全流程管理（包括智慧物流调度和库存前置部署）等一系列措施，希望在可控层面上保障供应链的韧性和响应效率。届时具体履约情况以后续公告为准。感谢您的关注。

**问题十六：我们注意到贵司昨天公告的半年报里面的公司半年报里面披露的其他非流动资产.96亿元是指公司算力中心建设项目中所投入的成本。 请具体介绍一下公司在新疆的算力中心的投资和运营情况，以及未来的规划。原来公司披露的是19000P的算力中心，现在的实施情况如何？毛利率如何？**

回复：尊敬的投资者您好！关于算力相关数据，请参考前述问题回复。感谢您的关注。

**问题十七：请问潘总：1）今年上半年跨境收入的交易额和增长速度？**

**2）推进供应链金融相关的产品进展如何？能否分享一些最新的服务银行和企业的数据。**

回复：尊敬的投资者您好！1、2025上半年，公司的电商交易中，实现跨境收入约52亿元，同比增长10.6%。

2、公司没有直接开展供应链金融相关业务，前期尝试与银行沟通推进供应链金融相关的产品架构，例如通过数据方式协助银行向上下游企业直接实现信贷支持。目前在小范围进行尝试，尚未形成一定规模，具体数据信息以公告为准。感谢您的关注。

**问题十八：请问公司，公司当前主要面对的下游客户规模情况如何，主要是小b吗？具体比例如何？能否描述一下主要客户的特性是什么样的，比如对于产品价格、品质、一站式采购、本地采购等的需求、看重的权重状态如何？**

回复：尊敬的投资者您好！1、电商交易的下游客户结构，目前以终端企业为主，占比超过70%并呈上升趋势，且基于集合采购、拼单团购的核心交易模式，下游用户多以中小企业为主，但随着近几年平台服务的不断完善和优化，且在实施产业链覆盖的逻辑之下，部分大型企业既是平台的供应商同时也是客户角色的存在。

2、客户特性及需求权重方面：中小型客户重点关注采购成本降低，多多平台主要通过集合采购、拼单团购为其提供价格优势。大中型企业则更看重采购效率提升、稳定的货源保障、阳光采购流程及一站式品类延伸服务，对绝对价格敏感度相对较低。平台通过高效的履约能力、透明的交易规则和可靠的货源保障满足其核心需求。

3、整体上，公司通过差异化的服务模式匹配不同客户需求，企业用户普遍重视平台在稳定货源、价格竞争力、一站式解决方案及阳光化操作方面的综合价值。感谢您的关注。

**问题十九：刘董您好！眼前两年的放慢脚步、肉眼可见的损失有限，真正致命的是被忽略的、影响未来十年的无形损失，它甚至关乎生存。就像开车慢2秒错过绿灯，不仅多等120秒，更会连锁影响后续十个路口，最终差距可能拉到几十分钟——实体经销商他们之间也内卷，B2B平台差价优势时间窗口很重要，初期微小的迟缓会被时间无限放大。不必担心案子还没结束成绩耀眼夺目而影响结果。只要合规，就无需担心，全力猛干。 实体市场内卷加剧、我们价差优势日减，错过最佳窗口期将随实体经销商他们毛利下降而关闭，我们必须猛增长、快增长、猛干。每个行业产业互联网平台只有第一的龙椅，没有第二到第九的座位，后来者机会微乎其微，和其他制造业行业不同、产业B2B应“以快求稳”。董事长您认同这观点吗？**

回复：尊敬的投资者您好！工业产业互联网平台的发展和消费互联网存在本质区别，走的稳比走的快更加重要，公司在过去几年的行业会议的分享中也多次提到这个观点，您所提到的有关我们节奏暂时放缓的问题，在前述问题中已有回复，请您参考之前问题的回答，这里就不作赘述了。谢谢您的提问和关注。

**问题二十：请问钱总，目前银行利用公司交易数据对国联上下游客户提供金融支持的模式有哪些？目前合作金额情况？银行能代替公司向上游企业提供预付款吗？未来是否有可能大幅减少公司自有资金的占用？**

回复：尊敬的投资者您好！在数据支撑下的“脱核”供应链金融服务是公司今年探索的重点领域，在不需要公司进行担保、出资劣后等的条件下，目前我们和部分银行已经达成相关合作。不过目前整体还处于尝试阶段，银行向上下游企业的放款规模刚刚超过5000万规模。主要以在平台数据支撑下，银行向平台上下游企业直接授信发放贷款为主，资金用途仅限于在平台采购原材料。可以预见该模式如果探索成功，并且形成规模，对公司的自有资金占用必然会形成极大的支撑。感谢您的关注。

**问题二十一：钱总好。感谢公司经营层一直踔厉前行、并取得25H1的好成绩！请问公司今年和未来几年的人力资源计划？公司两次延迟的定增建设项目，今年能按期完成吗？多多万店近期经营情况？中央昨晚公布全国十地“要素市场”试点，对公司又哪些商机和挑战？谢谢。**

回复：尊敬的投资者您好！1、公司高度重视人才队伍建设，未来几年的人力资源计划将持续围绕“引、育、用、留”四个关键环节，深化“人才强企”战略。我们将进一步优化人才结构，特别加强在产业互联网、数据要素、人工智能等前沿领域的人才引进与培养；不断完善“管理、技术、技能”多序列职业发展通道和激励机制，激发组织活力；并致力于提升员工体验，打造学习型组织和有凝聚力的企业文化，为公司的可持续高质量发展提供坚实的人才支撑。

2、关于募投项目，公司此前已披露，受技术迭代（如生成式AI升级）、数据合规要求及供应链环境等因素影响，部分项目进度有所调整。目前，这些项目仍在正常实施过程中，不存在冻结问题。例如，“国联股份数字经济总部建设项目”已完成装修并投入使用，基于AI的大数据分析系统、智慧供应链物联网系统等已完成部分模块的部署。公司将持续推进相关建设，力争在修订后的计划时间内完成。

3、多多万店作为公司产业互联网生态的重要延伸，近期发展态势良好。平台积极推动“云旅万店”战略和“一县一品”计划，通过“高频消费场景引流”的创新模式，深度赋能县域经济和线下门店。此前数据显示，多多万店项目在短期内已吸引了数千家商户入驻，体现了良好的市场拓展潜力。公司将继续利用数字技术（如区块链、AI算法）和供应链优势，助力万店互联新生态的构建。

4、中央推动的要素市场化配置综合改革试点，为公司这样的产业互联网和数据要素化实践者带来了新的发展机遇。公司多年来积累的工业电商交易、供应链及生产端多维度产业数据（如价格指数、产能报告、物流轨迹等），是参与数据要素市场培育的核心资源。公司已与北京、贵州等数据交易所合作，实现了部分数据产品的确权和挂牌。试点政策将有助于公司进一步探索数据要素的合规流通、价值挖掘和资产化入表，特别是在促进数据与其他生产要素（如技术、资本、人力资源）协同配置方面，为公司服务实体经济、赋能产业链降本增效打开更广阔的空间。同时，公司也密切关注相关政策细则的落地，并将积极研究参与试点地区的合作机会，应对好在数据安全、合规运营等方面的新要求。感谢您的关注。

**问题二十二：公司股价最近迎来一波久违的涨势，请问在中报发布后，是否有相较过去获得了更多机构的关注，调研？得到的反馈能否透露一二，谢谢！**

回复：尊敬的投资者您好！公司一直都在保持和卖方和买方机构的沟通，大家的沟通调研也比较积极，但由于公司处于特殊阶段，因此多数机构目前依旧还处于观望状态，感谢您的关注。

**问题二十三：您好。公司有北京总部，有新疆总部，好几个多多在华南的业务密集而厚重，公司有无规划或考虑，在珠三角/大湾区设立区域总部？谢谢。**

回复：尊敬的投资者您好！公司在西北、西南、华东、华南等各个地区都有区域总部的设置考虑，并正在考察推进！感谢您的关注。

**预征集问题如下：**

**问题一：各位领导好，之前有领导表示企业当前所处的部分行业面临下行压力，上下游较为艰难，不知道这半年情况如何，能否以涂料行业、卫生用品行业为例子，分析一下与去年相比整体的量价情况如何？对未来情况怎么看待，是否有好转迹象？**

回复：尊敬的投资者您好！这两年传统工业行业一直面临原材料上涨，但是下游订单不足的局面，因此居于产业链中间环节的工业中间品企业承压较大。目前从我们实践观察看，部分行业略有好转但还需要时间。感谢您的关注。

**问题二:** **各位领导好，请问2025这半年整体的GMV对比去年情况如何，具体是多少？**

回复：尊敬的投资者您好！上半年公司实现自营总交易额427.9亿元，同比增长1.88%。感谢您的关注。

**问题三:** **各位领导好，近期企业的预付款项以及应收账款比例都大幅增加了，之前给出的解释是经营难度增加导致的。现在经济确实是相对困难，但若是整体经济好转，经营难度减小，这部分比例是否会减少？有没有可能恢复到之前的22,23年的水平？**

回复：尊敬的投资者您好！随着外部宏观和产业环境的改善，不仅仅是公司本身，相信上下游企业的经营情况将都会有所改善。公司作为产业链服务的第三方平台，其经营难度和资金周转情况理论上均会得到相应的优化，公司也会不断完善自身的服务能力和资金规划能力。但您提到是否能恢复到之前水平，我们认为这是受到多重因素影响的，且目前公司规模体量、战略布局较之前均有所变化，所以无法以单一变量来确定，但管理层一定会努力提升经营管理能力、不断优化战略措施，从而改善报表科目。感谢您的关注。

**问题四：各位领导好，请问当前云工厂项目执行情况如何，数字工厂、云工厂数量是否有所增加？**

回复：尊敬的投资者您好！数字云工厂作为“科技驱动战略”中的重要实施决策，目前正按照公司既定目标正常推进。截至目前，已签约云工厂230家，其中数字工厂85家。感谢您的关注。

**问题五：各位领导好，请问当前上下游贸易商占比情况如何？直达工厂的比例有多少？**

回复：尊敬的投资者您好！1、因为多多平台是全产业链覆盖逻辑，因此处于产业链中间环节的企业，部分既是供应商同时也是客户的角色，所以较难进行严格区分和统计。2、据平台粗略统计，目前下游客户中，生产型企业用户的占比超过70%；上游供应商中，生产型企业用户的占比约50%-60%。感谢您的关注。

**问题六：各位领导好，请问当前各个多多平台注册用户数、交易用户数、单个客户平均交易额、老用户复购比例的情况是怎么样的？相比去年是否有增加**

回复：尊敬的投资者您好！截止2025上半年，多多平台注册用户119万户，相比去年底增长21%；上半年，交易用户为20558户，同比增长1.5%；单客户平均交易额234万元（含税），老用户复购率约77%。感谢您的关注。

**问题七：各位领导好，请问当前面对各个细分行业，市占率情况分别是什么样的？渗透率增减情况如何？**

回复：尊敬的投资者您好！目前多多平台共涉足10余条产业链，鉴于各产业链启动时间以及覆盖品类的范围均有差异，其渗透率处于2%-10%区间。随着各品类交易规模扩大，理论上相对应的产业链渗透率会逐年稳步提升。感谢您的关注。

**问题八：各位领导好，请问当前企业仓网布局的情况是怎么样的，企业在仓网布局上具体投入了什么样的资源，做了什么样的事情，有哪些合作方，相比传统方式在时间、效率、费用上改善情况如何？**

回复：尊敬的投资者您好！1、公司目前在国内大概有70个中心仓和前置仓布局，跨境部分当前积极推进以“1750战略”为核心的仓网布局，即构建一个平台、七大海外中心、50个海外仓的全球化网络。已在中东、东南亚、欧洲等地落地智能海外仓，其中阿联酋仓面积达5.5万平方米，位于杰贝阿里港附近，辐射中东及非洲市场。公司通过联合山东港口海外集团、迪拜华轮科技等合作方，整合港航资源、本地化履约及数字化平台能力，实现从前端交易到后端供应链的全链路协同。

2、相比传统模式，公司的智慧仓网通过数字孪生系统有望实现全流程可视化管理，显著提升效率和信任度；数字仓储与CA交割体系配合，大幅提高货物交割和进出仓效率，并形成优质仓单。同时，通过集港分发和多式联运，能有效降低物流成本。整体上，仓网布局推动了从“卖产品”向“卖能力、卖服务”的转型，强化了中国制造产业链的全球竞争力。感谢您的关注。

**问题九：1.公司25年H1相比于24年同期，与收益相关的政府补助少了1.6亿，这么大差额原因是什么，是否是申报审批时间差异？如果是的话，25年的政府补助预计什么时候能体现在报表里？ 2.25年半年报中，当期企业所得税3.13亿，占比达27%，远超所有子公司的所得税率最高值25%，也就是说：子公司适应不同税率影响的1.23亿远超正常水平，详细原因请说明下？这个是一次性还是持久的，如果是子公司盈亏差异导致，公司为何没有做相关的税务筹划？**

回复：尊敬的投资者您好！1、有关地方支持。公司一致认为地方支持政策对公司而言，是锦上添花的支持方式。公司自身的经营管理能力和盈利能力才是根源。公司原来在部分地区享受的相关支持政策，由于国家政策环境变化而发生了变化。目前地方正在研究新的支持方式，在研究期间这部分支持处于暂停状态，新政策还要等待地方的研究落地。2、由于公司旗下各子公司分布在全国不同地区，部分子公司适用不同的优惠税率，而合并报表反映的是整体税负水平。在某些季度，若适用较高税率的主体利润贡献占比较高，或部分低税率主体因阶段性亏损未能完全享受税收优惠，可能导致整体税负率阶段性上升。感谢您的关注。

北京国联视讯信息技术股份有限公司

2025年9月12日