

北京国联视讯信息技术股份有限公司

2023 年度暨 2024 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 2023 年度及 2024 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 2024 年 5 月 13 日上午 10:00-11:30 举行了 2023 年度暨 2024 年第一季度网上业绩说明会。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、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：请问刘董事长，您和钱晓钧总经理在一起合作 20 多年，历经创业艰难，公司逐步发展壮大，在这些年的合作过程中如何协作并解决好出现的各种矛盾和冲突，一直走到现在，能否分享一下？

回复：感谢投资者的关心哈。我和钱总从大学毕业后就开始合作创业，当时也是大学生创业的典型。在 20 多年的合作中，我们确实会遇到很多意见不一致的情形，不过经过 20 多年的磨合，我们对于双方早已形成强烈的信任基础，同时也形成了比较成熟的沟通和问题解决机制。目前我主要负责对外相关事务以及战略等相关问题，钱总负责内部经营问题，在各自的职责范围内，我们遇到问题会仔细听取对方的意见，并进行讨论，最终形成决策。合作历程时间太长了，具体细节就不在此展开描述，还请投资人见谅。感谢您的关注。

问题二：请问钱总，跨境电商业务在开展的过程中与国内有何不同，增速及市场空间如何？B2F 的反向供应链模式是否行得通？中国的企业主要是作为 F 方还是 B 方的更多？碰到了哪些困难并且是如何解决的？谢谢！

回复：尊敬的投资者您好！

1、跨境是公司第三增长曲线，主要为三大国际板块：中亚、中东和东南亚。从去年下半年开始加大了推动力度。目前，涂多多、肥多多、卫多多和粮油多多已经开始进行跨境布局。

1) 第一大板块——中亚，公司总体层面做统筹，主要方向是中亚，从新疆霍尔果斯口岸往西边走，建设大型中心仓和综合保税仓，预计在中亚等国家建立海外仓。

2) 第二大板块——中东，去年公司与山港海外集团及阿布扎比港务集团签署战略合作，在迪拜和阿布扎比建设海外仓，逐步投入运营；山东青岛是我们的跨境综合保税仓，也开始启用；今年 4 月初，以跨境为主的汽车装备产业链电商平台，170 台奇瑞捷途越野车，30 个装满 DOUBLESTAR、TOWAY 等品牌轮胎及光伏板、电池等配件的集装箱，在自贸区多多跨境云仓（青岛前湾港）集结，发往迪拜杰贝阿里港口的多多 CNAUTO 海外仓。这个海外仓是由国联股份与山港海外供应链（青岛）有限公司联合共享运营的。虽然量较小，但也是一个很好的开端。

3) 第三大板块——东南亚，东南亚是未来需要重点耕耘的地区，涂多多和肥多多分别在新加坡设立了子公司。今年，肥多多在与中化一起推动东南亚种植园的植保一体化，基于化肥农资跨境，业务起步速度较快；涂多多在新加坡的运行推动也较为顺利；同时，公司在香港成立了全资子公司，未来会基于东

南亚做相应的统筹工作；粮油多多与马来西亚、印度尼西亚地区正在进一步加强业务往来合作，公司还在非洲地区进行了布局，包括南非、西非等地。

2、公司的跨境电商板块同时涉及进、出口业务，其中进口方面，公司从2016年开始涉足，将国外优质的原材料进口回来，解决国内中小企业采购难的问题，同时也会将国内产量充裕、品质较好的中游材料出口到国外相关的企业。去年开始，公司在原跨境业务基础之上，投入更多精力在工业产成品的出口方面，依旧采用归单集采的方式，国内中小企业作为F、国外采购的企业作为B，打造产业链的闭环服务。

3、总体来说，公司的跨境电商业务在全球范围内的落地布局和市场前景广阔，B端的跨境市场还不算太卷，所以我们会积极大力推动。但目前跨境业务规模在占公司整体规模的比例尚小，业务模式也处在早期探索阶段，所以还需要公司更多的钻研和开拓。

感谢您的关注。

问题三：潘总您好，感谢公司一整年的经营。去年双十订单同比上涨48.9%，但反应在第四季度和第一季度的利润并未对等增加幅度。想请问这原因是什么？

回复：尊敬的投资者您好！一般情况下，12月底是我们交付和收款最密集的时间，尤其是季度末的最后一周，所以12月底的立案对Q4和2024年Q1业务还是有较大影响的。每年的“双十”订单是逐步消化的，即在当年Q4和第二年Q1逐步确认交付，去年叠加宏观经济放缓，客户对于订单的交付节奏必然会下降，也会出现一些订单取消的情况。不过我们有信心在事件结束后逐步恢复经营节奏，同时我们也会更加努力在事件期间努力经营。感谢您的关注。

问题四：作为国联的忠实的投资者，我们始终坚信国联不存在业绩造假的事情。2023年的立信出具的无保留意见的审计报告也充分证明了这一切。事实上，国联的业务这一年多还是收到了大的供应商和客户的在账期和信用合作上的影响，这从公司2023年大幅增长的利息费用和净现金流的大幅下降就可以知道。请问公司后续如何积极的配合证监会尽快让立案审查的结果结块落地，以及后续如何尽快恢复与各大供应商和客户的商业往来？

回复：感谢股东的信任和支持，公司目前一直在积极配合北京市证监局的调查工作，并且密切保持沟通，我们会努力积极推进事情的早日结束。事情结束后，各项经营将逐步恢复正常。公司管理层有信心能够尽快恢复相关影响，也请各位股东和投资者放心。

问题五：1. 公司年报中第14页应收款项融资当期变动额-391,045,540.40元，对当期利润的影响金额是-8,532,959.07元，请解释一下这里面的逻辑关系和造成的原因？

回复：尊敬的投资者您好！应收款项融资对当期利润的影响主要是银行承兑汇票贴现手续费所致，感谢您的关注。

问题六：公司在2023年年报显示经营活动产生的现金流量净额69,203.23万元，同比下降49.53%，报告期内经营难度有所增加所致。请问经营难度增加的主要方面和主要原因是哪些？随着公司2023年立信出具的标准无保留意见的年报，后续的这方面的困难是不是会逐步较少？

回复：尊敬的投资者您好！B2B的企业服务是一项对于平台履约稳定性要求很高的服务类型。公司在相关事件过程中，企业难免会对公司的履约稳定性问题产生疑虑。同时，由于大环境因素，上下游对于自身现金流管理也更加严

格和谨慎。我们认为问题的解决或者逐步缓解主要需要三个方面：立案调查的结束、大环境的改善以及公司在产业链层面影响力和信任度的逐步增强。公司正在积极努力推动以上三点的实现，同时也在不断积极努力在现阶段解决相关问题。我们对公司未来的发展充满信心。感谢您的关注。

问题七：贵司 2023 年的互联网技术服务营业收入比上年减少 7.61%，这好像与贵司的云工厂的推进计划有不吻合的感觉，请问是什么原因造成的？

回复：尊敬的投资者您好！数字云工厂是公司产业互联网战略非常重要的一环，一直都在积极推进中，截止 23 年底已经服务数十家数字工厂。23 年互联网技术服务收入同比降低的原因主要为：当年实施的数字工厂，从第二年开始陆续产生数字化收入，所以收入确认方面会滞后。感谢您的关注。

问题八：贵司 2023 年的资产减值损失是 24,573,898.33 元，2022 年为 0，请问产生的主要原因是什么？贵司计提大额的资产减值损失的依据或者考量是什么？这些资产减值损失未来收回的可能性有多大，比例有多高？

回复：尊敬的投资者您好！会计准则规定存货应当按照成本与可变现净值孰低原则计量。2023 年末个别存货品类受市场大环境影响有贬值迹象，因此公司根据谨慎性原则计提了资产减值损失。感谢您的关注。

问题九：7. 贵司 2023 年的存货大幅增加至 369,351,372.98 元，请问这些存货增加的主要原因是什么？与资产减值损失大幅上升的关系是什么？

回复：尊敬的投资者您好！1、随着公司交易规模的增长，存货会相应增加；2、公司在 2022 年开始重点布局供应链服务的仓网体系，随着物流、仓储体系的不断完善和健全，存货规模会逐渐增加。3、存货的增加与资产减值损失关系不大。感谢您的关注。

问题十：1、请问，公司 23 年末应付票据，未增反降的原因是什么？

回复：尊敬的投资者您好！这是公司经营过程的正常波动行为，感谢您的关注。

问题十一：1、请问，证监会立案调查进度怎么样了，预计什么时候会出结果？该立案调查结果是否会对公司持续经营能力造成重大不利影响？是否是公司目前存在的重大投资风险？

2、请问，公司数字技术服务收入 23 年下降的原因是什么？

3、请问，跨境电商业务的交易流程或策略，与国内的”预谈、挂网、归单、确货、确单、发货、收货“流程是否存在差异？

4、请问，公司 23 年末及 24 年 Q1 的存货余额有大幅增加，原因是什么？

回复：尊敬的投资者您好！

1、公司目前一直在积极配合北京市证监局的调查工作，并且密切保持沟通，我们会努力积极推进事情的早日结束。事情结束后，各项经营将逐步恢复正常。公司管理层有信心能够尽快恢复相关影响。

2、关于数字技术服务收入下降问题，请参考其他问题回复。

3、跨境电商业务整体的交易模式与公司战略一致，但是基于细分行业的不同特征，加上国外产业结构和相关政策的差异性，公司在具体业务推进中会进行适时调整。

4、存货问题，请参考其他问题回复。

问题十二：潘总您好，谢谢答复。还想请问下为什么公司 24 年 Q1 就拿到了堪比 23 年全年的政府补贴，是否代表国家对公司的支持力度加大？

回复：尊敬的投资者您好！伴随公司规模逐步扩大，补贴部分的金额每

年也会相应增加。补贴部分的实现时间主要依赖于各地政府的决策，目前政府对公司的支持政策并未发生重大变化。感谢您的关注。

问题十三：钱总您好，请问公司子公司，孙公司众多，有些是有限公司，有的又是股份公司。公司是如何管理旗下众多公司的？在五年实缴制新规下是否考虑注销一些重复业务的公司。

回复：尊敬的投资者您好！集团旗下的子、孙公司，都是根据业务实际需要进行注册和设立的，分别都有主要负责人和核心团队，管理架构和职责都比较清晰，您所提及的问题，公司会根据公司的实际经营情况和需要以及相关条例政策合理规划各个子公司的设立、存续和退出问题。感谢您的关注和建议。

问题十四：产业电商（B2B），属于产业互联网，随着 B2B 垂直电商平台的快速发展和供应链管理的不断深化，特别是 5G、移动互联网、大数据、云计算、物联网、人工智能、区块链等新技术的不断发展和应用，未来二十年将成为产业互联网（产业数字化）爆发的黄金时代。我们认为国联股份和希音（SHEIN）是国内做的最好的垂直的产业互联网平台，希音（SHEIN）在去年的一次融资中估值为 660 亿美元，请钱总展望一下国联未来 3 年和十年的发展路径和前景。

回复：非常感谢您的认可和信任。我们也认为产业互联网平台将是未来的发展趋势和机会所在，并且公司在目前我们所处的领域内已经积累的一定的经验，取得了一些小的成果。

公司会坚定的沿着“平台、科技、数据”的战略规划，持续稳定的推进公司的相关领域的产业互联网战略实现。现阶段重点推进三条增长曲线：数字交易、数字工厂和跨境电商；同时在数字化产业、大数据、人工智能等方面积极探索，持续推进传统产业和数字技术的充分融合发展，在降低全社会物流成本，实现传统产业的高效发展方面做出自己的贡献。感谢您的关注。

问题十五：刘总您好，感谢国联一整年的经营，今天最后提一次问题。如果涉及商业秘密部分可以不答复。B2B 业务需要非常多的资金，想知道公司 GDR 工作是否还在进行，如果不进行，是否可以考虑境内外发债降低公司短期融资成本。是否有专门的财务部门去优化公司的资金安排。

回复：尊敬的投资者您好！1、GDR 批文已到期，因此自动终止。由于在监管期间，公司短期内也无法在二级市场进行包括债权在内的融资工作；2、公司每年的留存利润是可以保证公司目前平稳发展的需求的。3、公司财务部门会根据业务发展情况，对资金的高效使用和可能的融资计划进行合理规划。公司请投资者放心。感谢您的关注。

问题十六：钱总，公司现在还是处于中高速的发展阶段，我们看到公司的净资产收益率很高。但是从财务报表上看来，公司的发展还是部分受制于资金的限制，请问在现阶段公司不能从二级市场直接融资的情况下，怎么样筹集更多需要的资金去保持公司的中高速发展？

回复：尊敬的投资者您好！短期的高速发展并不是公司的目标，稳定长期的可持续发展才是公司追求的目标。在资金方面，在二级市场融资受限的前提下，公司每年的净利润、银行贷款以及子公司层面的股权融资都会有效支撑公司的资金需求。在监管问题过去后，公司有信心保持持续稳定的发展。感谢您的关注。

问题十七：潘总：近一年来，公司深受各种不好的传闻和舆情的影响，股价也出现了不可想象的下跌。当然，潘总在跟外部投资者的沟通中也受累了。

但是我们觉着公司的危机公关能力还有很多有带去提高的地方，例如公司对散户投资者非常不重视也不友好，另外公司对外的信心沟通渠道也不通常，这些都是造成市场和投资者误解的方面，请问后续公司有什么新的改进措施？怎么尽快促进立案的落地。

回复：非常感谢您的支持和建议，我们接受您的批评，也会认真的思考您的建议，并积极改善我们的投资者交流工作。

问题十八：国务院总理李强5月11日主持召开国务院常务会议，研究有效降低全社会物流成本有关工作，审议通过《制造业数字化转型行动方案》等等，这些都好像是真对国联股份的专项利好政策。请问国联在前面良好发展的基础上，怎么样响应和抓住国务院的利好政策？请谈谈一下未来3年的发展计划和前景。

回复：尊敬的投资者您好！国联股份作为一家致力于运用数字技术推动传统产业降本增效的产业互联网公司，一直积极运用自身优势推动产业数字化流程，在面对国务院常务会议提出的降低全社会物流成本和制造业数字化转型的政策背景下，公司也会抓住机遇，为产业的数字化转型贡献一份力量。根据《行动方案》，我们认为公司可以在以下方面进行合理规划和布局：

1、深化物流成本优化：积极响应国务院降低物流成本的要求，将进一步优化我们的智慧供应链体系建设，利用数字技术减少物流环节中的不必要成本，提高物流效率。通过整合资源，构建更加高效的物流网络，实现成本控制和服务质量的双重提升。

2、推动制造业数字化转型：根据《行动方案》，公司将加大对上下游客户的数字化服务力度，持续推动数字云工厂策略，将覆盖更多的产业客户，帮助企业实现生产过程的智能化和数字化，提升制造业的整体竞争力。

3、扩大产业互联网平台影响力：继续深耕各细分领域，不断提升市场渗透率，扩大产业互联网平台的覆盖范围和深度，通过平台连接更多的上下游企业，实现资源共享和信息互通，构建更加紧密的产业生态圈。

4、加强技术研发和创新：持续投入研发，推动技术创新，尤其是在人工智能等前沿技术领域，以保持公司在产业互联网领域的技术领先地位。

5、人才培养和引进：加强与高校和研究机构的合作，培养和引进更多懂技术、懂管理、懂市场的复合型人才，为公司的长远发展提供人才保障。

6、增强风险管理能力：在业务扩张的同时，加强风险管理，确保公司在面对市场变化时能够保持稳健的财务状况和业务运营。

7、可持续发展和社会责任：注重可持续发展，积极履行社会责任，通过数字化转型帮助传统产业实现绿色发展，为社会和环境的可持续发展做出贡献。

综上，公司将实时跟随国家战略方向，充分利用相关政策利好，结合自身在产业互联网领域的优势，不断优化服务，扩大市场影响力，推动公司的持续健康发展。感谢您的关注。

预征集问题如下：

问题一：1、2024年1季度资产减值损失为正数24,573,898.33元，2023年资产减值损失为负数24,573,898.33元，请问是同一笔数据吗？什么原因转回？是不是人为调节利润？2、2024年1季度信用减值损失为-51,111,818.64，而应收账款、应收融资、预付账款增加8.1亿，计提比例占增加部分的6.3%，

明显高于整体计提比例，是什么原因？

回复：尊敬的投资者您好！

关于问题 1：该资产减值损失转回是在上年财报中已经确认的资产减值损失，在今年 Q1 由于相关资产的公允价值上升或使用价值恢复，在财务上的合理调整冲回，符合会计政策的要求，不存在认为调节利润的情况。

关于问题 2：是公司采取更加严格、谨慎的会计准则应用所致。

感谢您的关注。

问题二：3、2024 年一季度所得税费用 151,486,114.14 元，利润总额 536,908,876.91 元，比例 28%，远高于法定所得税率 25%，远远高于阿里巴巴、京东、厦门象屿、物产中大等互联网和供应链公司，为什么？没有想过合理避税吗？4、2024 年一季度其他收益 126,427,677.49 元，请问具体是什么，有多少是政府返回的所得税或其他税收？如果是，还能持续多久？

回复：尊敬的投资者您好！

关于问题 3：本项是根据会计准则要求，计提递延所得税所致。

关于问题 4：主要是地方政府的税收返还。

感谢您的关注。

北京国联视讯信息技术股份有限公司

2024 年 5 月 13 日