



**来记载信息更重要，物产中大对此有何看法，未来如何应对？**

答：我们的业务具有广泛的区块链业务应用场景，现阶段，我们通过与金融机构合作探索区块链技术应用，在供应链集成服务业务的结算和金融创新方面进行了一些尝试，并取得了一些成果。以我们旗下的物产金属为例，在配供配送业务中，为加速上下游资金的周转和融通，物产金属与浙商银行合作，在基于区块链技术开发的平台接收下游客户单位签发的应收账款，并将下游客户签发的应收账款拆分或合并支付给上游钢厂，此方案既解决了下游应收款的安全回笼，保证了企业现金流，同时也满足了向上游支付采购款的融资需求，最大程度地提高了资金周转效率。目前，物产金属、物产化工和物产云商都已将区块链技术结合进供应链集成服务中。

公司积极拥抱前沿技术革命，已联合浙商银行创新应用区块链系统服务平台，通过联合上下游客户和金融机构，激活原本沉淀的应收账款的支付与融资属性，带动业务短链条向全产业链的打通，从而妥善解决应收款瓶颈，维持良性现金流发展。目前，公司在积极与蚂蚁金服、平安壹账通等相关平台探讨数字化供应链、区块链金融在大宗商品供应链场景的开发应用。

**3. 近年来，物产中大的投资是扩张还是收缩？行业门类上是增加还是减少？**

答：整体上市之后，集团在不断聚焦核心主业，这也导致公司近两年这么多非经常性损益和投资收益的原因。整体上市对于构建全集团投融资循环共同体是非常重要的，集团先后转让地产公司、民爆公司等，不断聚焦核心主业，持续瘦身强体，围绕金属、能源、化工三大核心供应链品种和上下游产业布局，有针对性地进行出售、处置、变现和分拆上市的工作。

投资方向方面，物产中大发展二十三年，集团战略非常清晰，经历了大宗商品贸易阶段、供应链集成服务阶段，到现在成为产业生态组织者，力争打造为一个平台型企业，核心定位和画像是成为中国最大的大宗商品供应链集成服务商，基本的投资路径是以供应链思维做垂直产业链整合，构建物产中大生态圈，其核心逻辑是“供应链+”产业森林体系。从供应链集成服务模式来看，物产中大提供的是一站式系统性解决方案、垂直产业链整合与跨行业复制服务、贸实一体化风险对冲服务。物产中大的投资布局和逻辑是围绕集团的几大核心供应链品种，做供应链上下游垂直产业链整合，对可实现价值创造和流量控制的环节进行投资布局，最终形成战略协同、产业结合和风险对冲的格局。

**4. 与同行相比，物产中大的竞争优势和差异在哪里？**

答：传统的流通企业更多依靠资金优势，即低代理费参与市场博弈，满足客户最基本的资金需求，并以赚取息差作为主要盈利手段。随着外部环境的不断变化，服务水平高的企业将产生较高的优势壁垒，这给流通企业的集成服务能力提出了新的要求。

物产中大旗下物产金属扎根大宗商品行业五十六年，聚焦大宗

商品流通主业，深挖价值链盈利环节。在传统流通商提供单一的基础服务（资源配置、资金保障、物流运输等）的基础上，物产金属独具亮点的提供增值服务（价格风险管理服务、保供服务等）和供应链金融服务（区块链融资等），通过服务溢价实现内部规模、质量双增长，外部客户粘性、行业口碑双提升。

#### **5. 物产金属公司增长的驱动力在哪里？**

答：物产金属利用供应链集成服务平台为上下游服务，形成对产业链的赋能、共赢、创造价值。通过完善的供应链集成服务平台，依托更好的集成服务能力，正向促进市场占有率、盈利能力与价值创造能力的提升，同时公司发展又反哺公司服务能力的提升，两者互促共进，形成正向良性循环。

#### **6. 物产中大未来行业的成长空间在哪里？**

答：如果简单的做买进卖出的贸易，仅仅给客户提供资金融通的服务，天花板十分明显，资产负债率就是瓶颈。但物产中大不是简单的贸易商，而是“以供应链思维、做产业链整合、构建物产中大生态圈”的中国供应链集成服务引领者。

拿物产金属举例，公司以客户需求为出发点，为客户提供“价格管理、风险对冲”服务。物产金属在全国以及海外布局网点，充分利用国内、国际、期货、现货、南方、北方等多个市场进行风险对冲服务，赚取的不仅仅是简单的代理费，而是价格管理的服务费。据此，客户对公司服务的粘性会增加，市场规模会逐步加大。扩大市场份额、提升服务效率，未来前景广阔。

#### **7. 物产中大的分红政策是否能保证稳定预期？**

答：分红反映了企业的盈利能力，持续稳定的盈利能力又能保证稳定的分红。物产中大2016年每股分红0.5元，2017年度每10股分红0.2元，2018年度每10股分红0.25元，近年来分红一直保持稳定，也一定程度上体现了我们经营的稳定性。未来我们将努力保持分红的稳定性。